

2021年8月期
第2四半期
決算説明会資料

株式会社SHIFT(証券コード：3697)

2021年4月8日

1. FY2021 2Q業績

2. KPIの推移

3. FY2021アクション計画と2Q状況

エグゼクティブサマリ

FY2021 事業方針

「SHIFT1000」の達成へ向け、さらなる事業拡大につながる営業力強化と、グループ企業としてのサービス力強化、損益計算書には表れない企業基盤の盤石化を推進する

FY2021 2Q 連結業績

- ・営業強化による新規顧客の獲得増加、
案件規模の拡大がトップラインの成長をけん引
- ・サービス需要の拡大が進み、
稼働率が通常レベルへ回復
- ・今後の成長へ向けた必要な投資は実施しつつも、
営業利益も目標を上回り着地

売上高	売上総利益	営業利益
20,287	5,910	1,488
(YoY +58.1%)	(YoY +40.7%)	(YoY +19.8%)
(単位：百万円)		

人材戦略

**主要サービス、トップラインの成長を
加速する人材の獲得が進む**

- アジャイル人材の採用、育成が好調
年間売上50億円の売上規模まで成長
- DAAEのサービス強化へ向けた多様な専門
領域の人材を増強
- 徹底的な仕組化による人材マネジメント強化

顧客戦略

**営業活動の強化が順調
戦略的活動によりONE-SHIFT
案件の拡大が順調**

- 顧客数の増加と、エンジニア単価の向上が
安定的に継続
- アジャイル、インフラ等での高度専門人材が
高単価で受注可能な体制に

グループ戦略

**継続的なPMIによるSHIFTグ
ループ経営強化における成果を可
視化**

- 参画3年以上のグループ会社における売上
成長率は平均120%とコロナ禍でも安定的

1. FY2021 2Q業績

連結損益計算書

売上高ならびにすべての利益項目において上期目標達成で着地

	FY2021 2Q	前年同期 (FY2020 2Q)		FY2021 上期	前年同期 (FY2020 上期)		業績予測 (FY2021上期)	達成率 (FY2021上期)
		実績	増減率		実績	増減率		
(単位：百万円)								
売上高	10,865	6,731	61.4%	20,287	12,830	58.1%	20,000	101%
売上総利益	3,324	2,248	47.8%	5,910	4,202	40.7%	-	-
売上総利益率	30.6%	33.4%	△2.8pt	29.1%	32.8%	△3.7pt	-	-
販管費	2,384	1,601	48.8%	4,422	2,959	49.4%	-	-
営業利益	940	646	45.4%	1,488	1,242	19.8%	1,200	124%
営業利益率	8.7%	9.6%	△0.9pt	7.3%	9.7%	△2.4pt	-	-
経常利益	1,167	662	76.1%	1,923	1,272	51.2%	1,200	160%
税前利益	1,167	662	76.1%	1,923	1,272	51.2%	-	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	663	371	78.9%	1,086	754	44.0%	700	155%

EBITDA		
FY2021 上期	FY2020 上期	FY2021 1Q
2,058	1,449	793

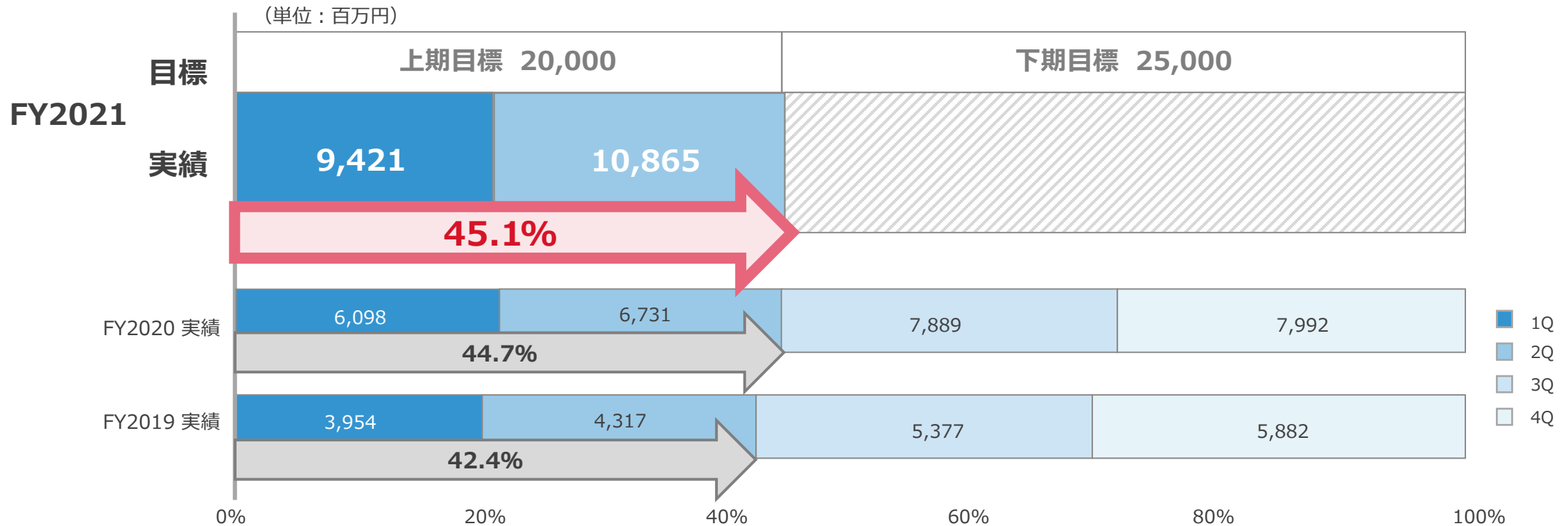
EBITDAマージン		
FY2021 上期	FY2020 上期	FY2021 1Q
10.1%	11.3%	8.4%

※第1四半期時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております。

通期売上目標における進捗状況

上期売上進捗率は例年通り 計画通りの進捗で順調に着地

通期売上目標に対する2Q進捗率



売上総利益率構成別の変化状況

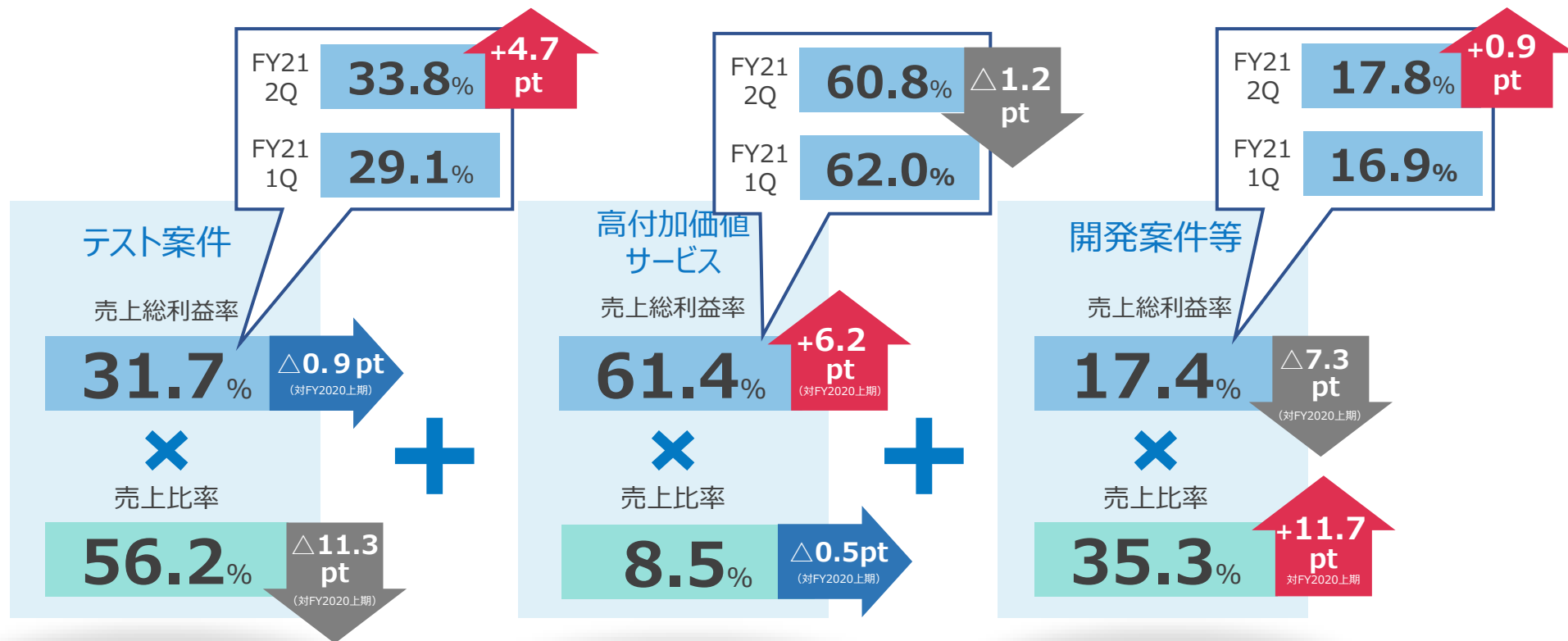
前年同期と比べ、上半期ではコロナの影響を受けたものの、 第二四半期で確実に回復

FY2021 上期

売上総利益率

29.1% =

△3.7 pt
(対FY2020上期)



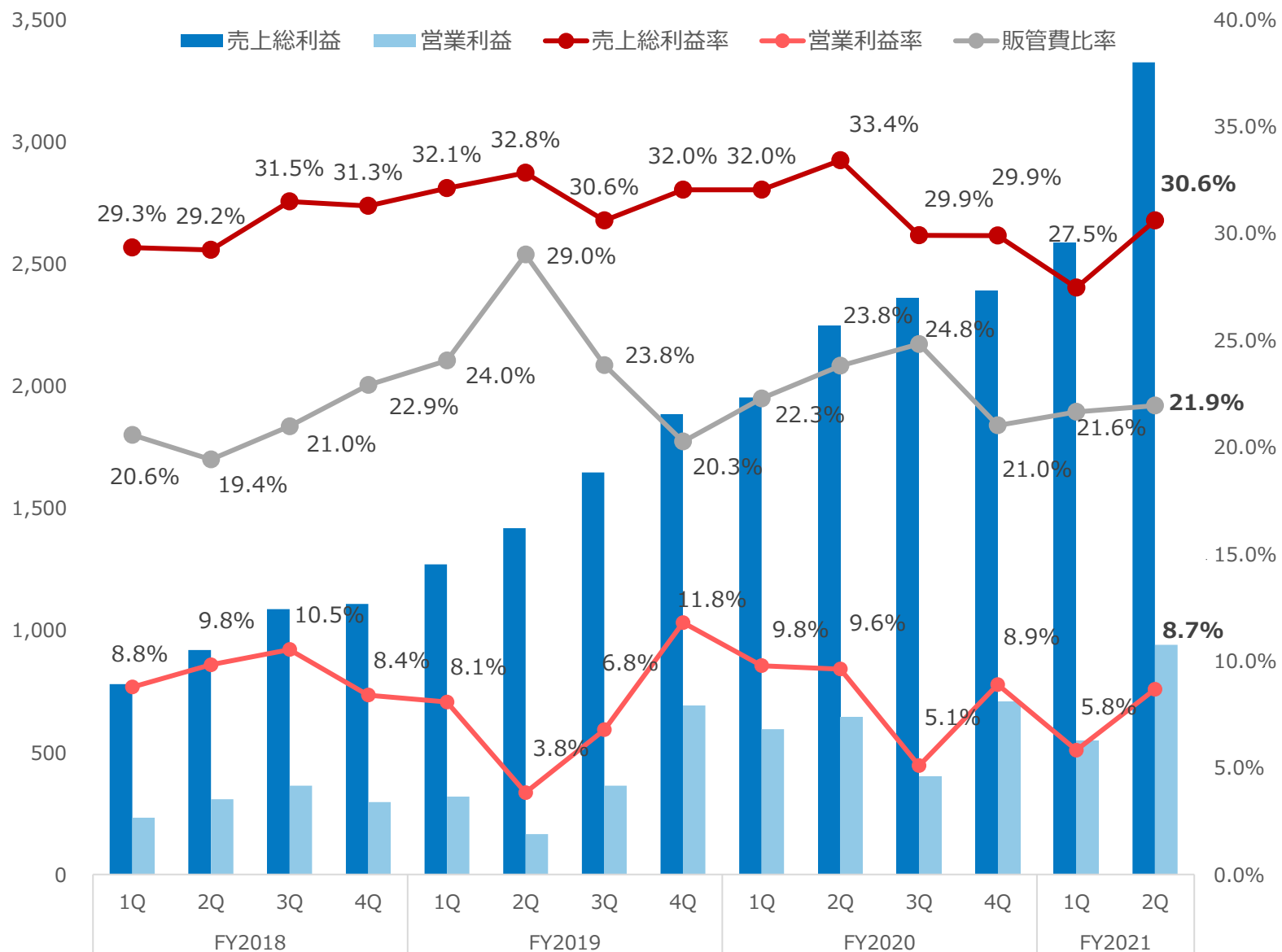
- ・品質保証（テスト・PMOなど）
- ・CS事業など

- ・教育講座「ヒンシツ大学」、CATライセンス販売
- ・セキュリティサービス、性能改善サービス
- ・UI/UX事業など

- ・開発エンジニア
- ・中古PC販売
- ・広告販売など

四半期連結利益推移

(単位：百万円)



上期目標対比は上振れ着地 下期達成に向け準備

売上総利益

- ・コロナ影響で低下していた稼働率の改善、エンジニア単価の継続的な向上などにより大幅回復
- ・営業活動の強化に伴うニーズ拡大を追い風に、下期以降の更なる向上を推進する

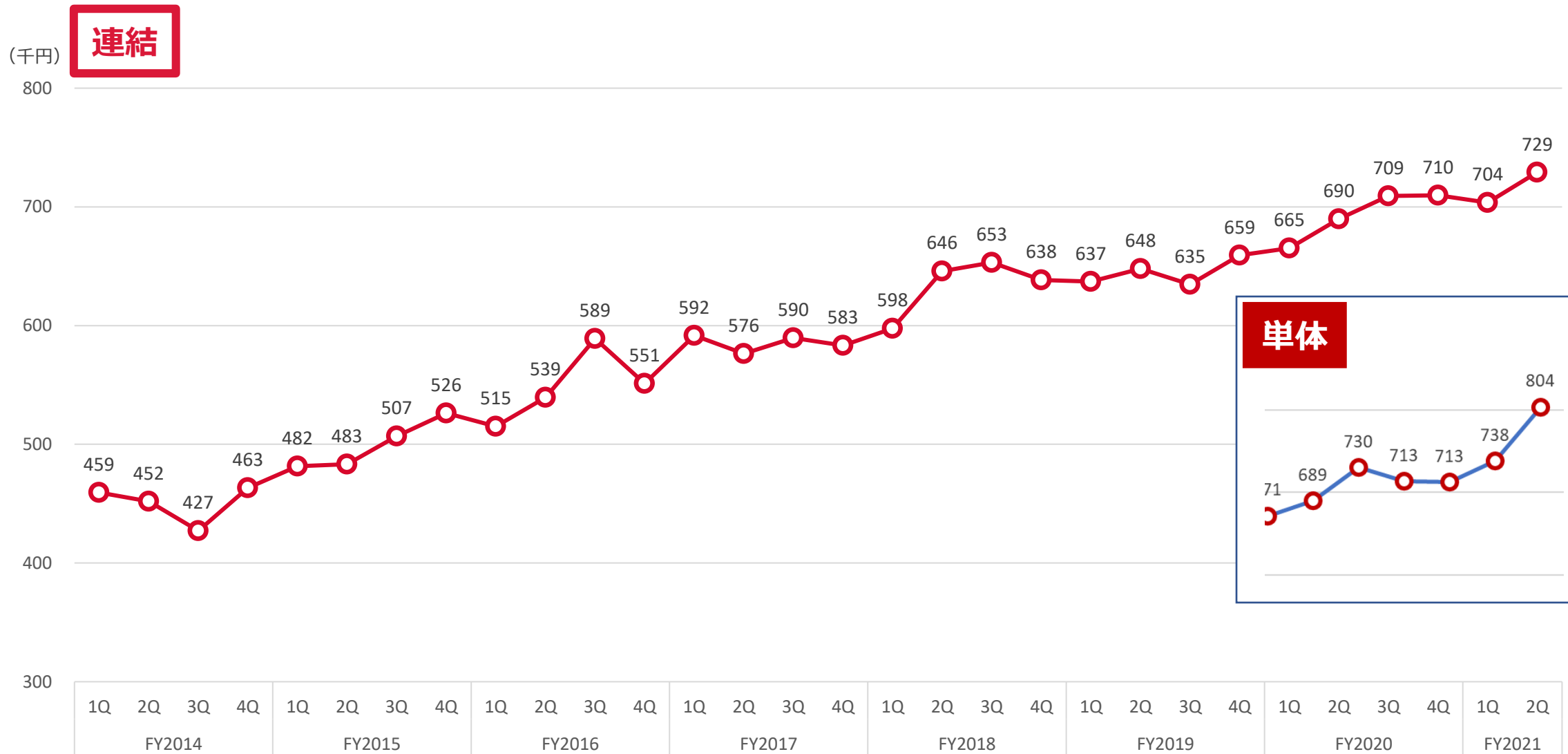
営業利益

- ・販管費の見直し効果、売総率の改善により、必要な投資を実施しながらも対上期目標より過達着地
- ・引き続き、戦略投資は積極的に実施しながら、運営費の効率化を推進する

※第1四半期時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております。

連結エンジニア単価推移

稼働率の復調によりエンジニア単価が大きく上昇



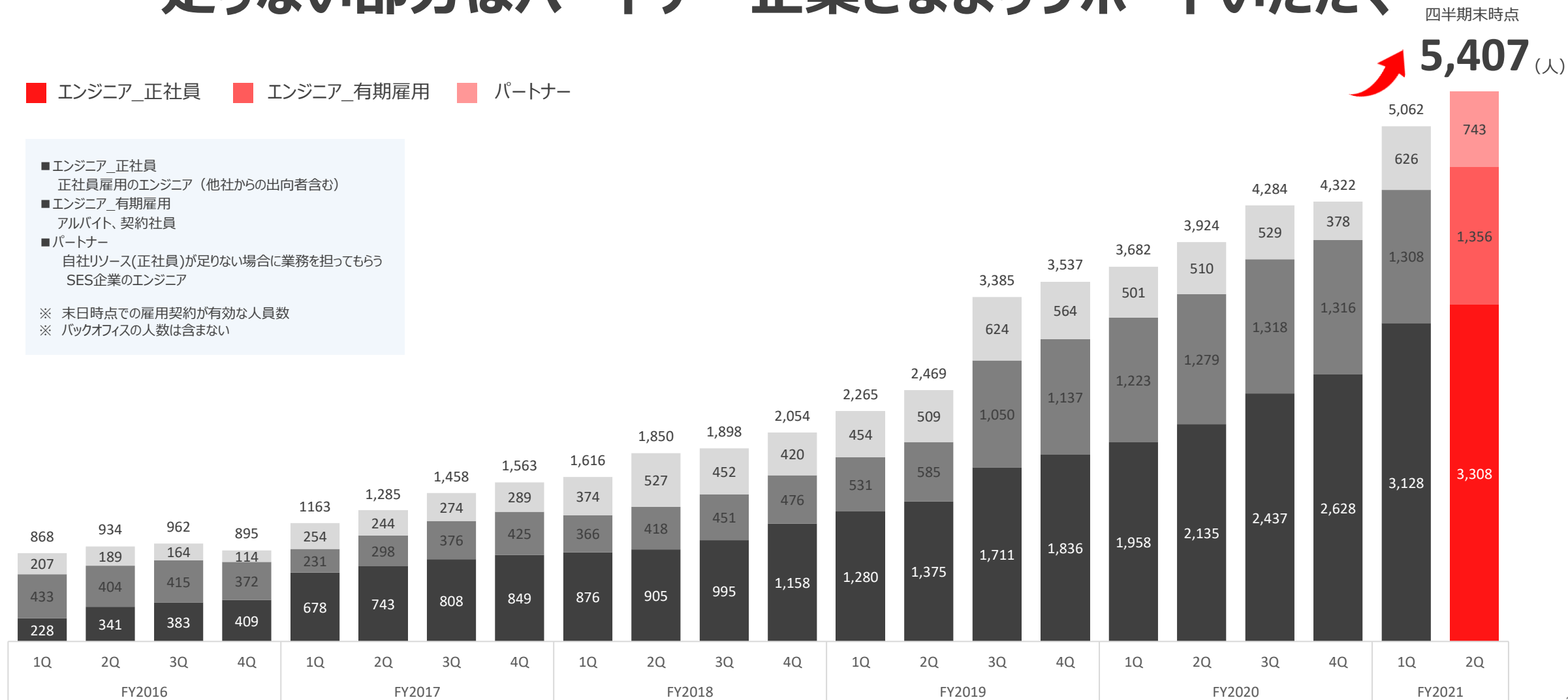
連結エンジニア数推移

サービス需要がさらに拡大。正社員採用を進めつつ、足りない部分はパートナー企業さまよりサポートいただく

■ エンジニア_正社員 ■ エンジニア_有期雇用 ■ パートナー

- エンジニア_正社員
正社員雇用のエンジニア（他社からの出向者含む）
- エンジニア_有期雇用
アルバイト、契約社員
- パートナー
自社リソース(正社員)が足りない場合に業務を担ってもらう
SES企業のエンジニア

※ 末日時点での雇用契約が有効な人員数
※ バックオフィスの人数は含まない



経験値の高い人材の獲得に成功 全体コントロールで運用コストを下げつつ、下期に向け採用加速

(単位：百万円)	FY2021 2Q		前年同期 (FY2020 2Q)			FY2021 上期		前年同期 (FY2020 上期)		
	実績	対売上高比	実績	対売上高	増減率	実績	対売上高比	実績	対売上高	増減率
人件費	1,098	10.1%	741	11.0%	48.1%	2,163	10.7%	1,392	10.9%	55.4%
採用費	560	5.2%	401	6.0%	39.6%	830	4.1%	728	5.7%	14.0%
広告宣伝費	11	0.1%	34	0.5%	△66.3%	31	0.2%	48	0.4%	△34.6%
地代家賃	123	1.1%	79	1.2%	55.1%	239	1.2%	160	1.2%	49.6%
支払報酬	119	1.1%	68	1.0%	74.5%	172	0.9%	117	0.9%	47.4%
のれん償却費	190	1.7%	47	0.7%	297.6%	359	1.8%	85	0.7%	318.6%
減価償却費	21	0.2%	16	0.2%	33.5%	43	0.2%	31	0.2%	35.5%
その他	258	2.4%	211	3.1%	22.2%	581	2.9%	395	3.1%	46.9%
合計	2,384	21.9%	1,601	23.8%	48.8%	4,422	21.8%	2,959	23.1%	49.4%

※第1四半期時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております。

連結貸借対照表

将来の成長に必要な投資機会に向け、十分な投資余力を確保

(単位：百万円)	FY2021 2Q	前年同期 (FY2020 2Q)		前年度末 (FY2020 4Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	18,940	12,680	49.4%	11,175	69.5%
うち現金及び預金	12,631	8,509	48.4%	6,524	93.6%
固定資産	12,756	3,345	281.2%	8,645	47.5%
総資産	31,697	16,026	97.8%	19,821	59.9%
流動負債	7,624	4,323	76.4%	5,188	47.0%
固定負債	3,357	2,076	61.7%	3,851	△12.8%
自己資本	20,437	9,412	117.1%	10,511	94.4%
自己資本比率	64.5%	58.7%	5.8pt	53.0%	11.5pt
新株予約権	1	1	68.8%	0	139.0%
非支配株主持分	276	213	29.4%	268	2.8%

ROE (参考値) ※

FY2021 2Q	FY2020 4Q
13.1% (18.9%)	17.2%

ROIC (参考値) ※

FY2021 2Q	FY2020 4Q
10.0% (13.1%)	12.4%

ROA (参考値) ※

FY2021 2Q	FY2020 4Q
8.0% (9.8%)	9.5%

※1 純利益は、FY2021通期公表値をもとに概算
 ※2 ()内はFY2021 1Qにて実施した海外募集による新株発行 (ABB) の影響を除いた場合

2. KPIの推移

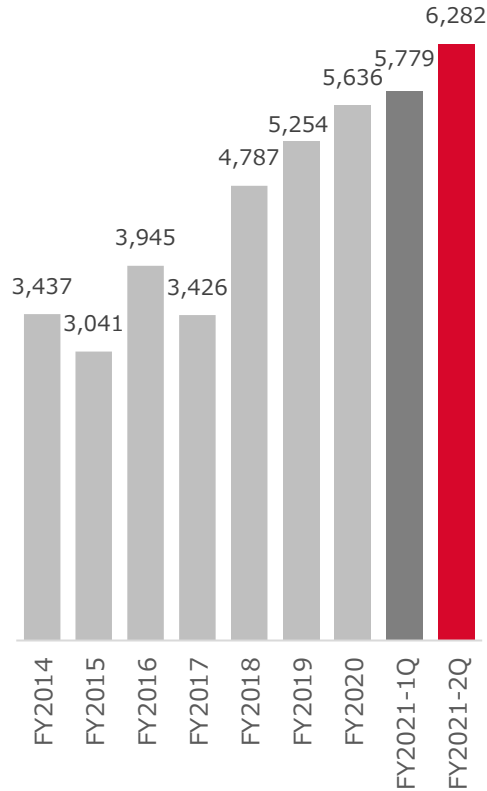
単体KPIの推移

稼働率の復調と、上流工程から参画する高単価プロジェクトの増加により、エンジニア単価が上昇。新規顧客開拓も順調に推移

単体

顧客月額売上

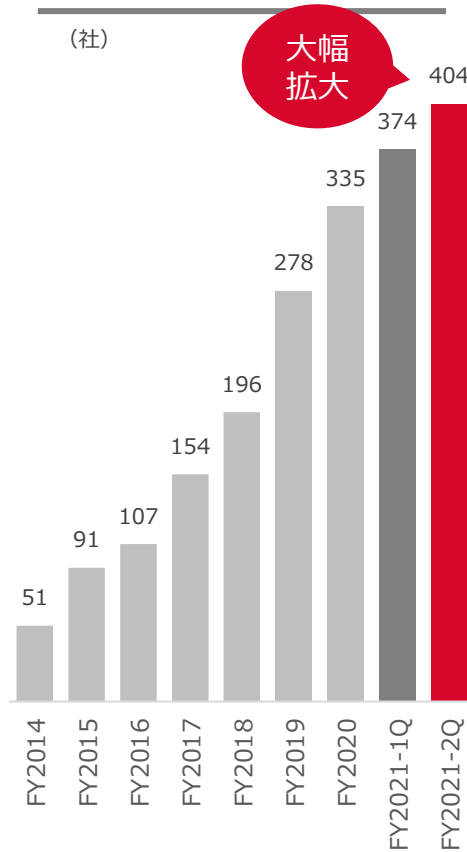
(千円)



※ヒンシツ大学・CATライセンス等のみの少額取引顧客は含めず
 ※FY2019 3Qより算出方法を検収基準へと変更したため過去の数値に変更があります。

月間取引顧客数

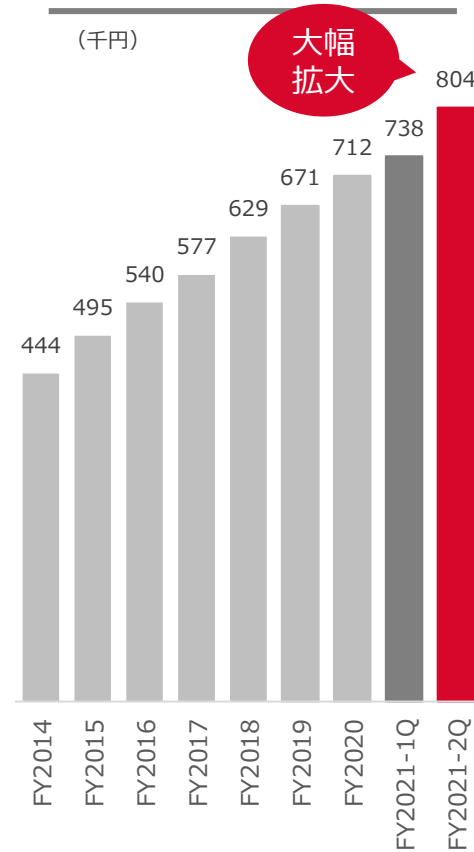
(社)



※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数

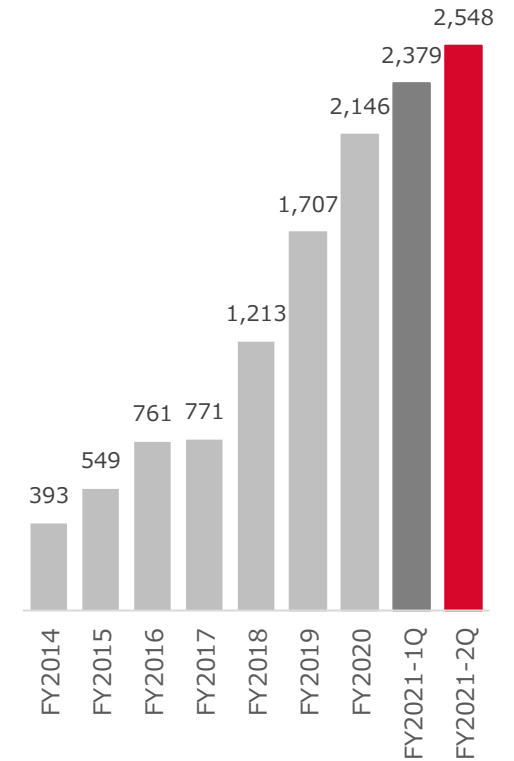
エンジニア単価

(千円)



エンジニア数

(人) ※Q内平均

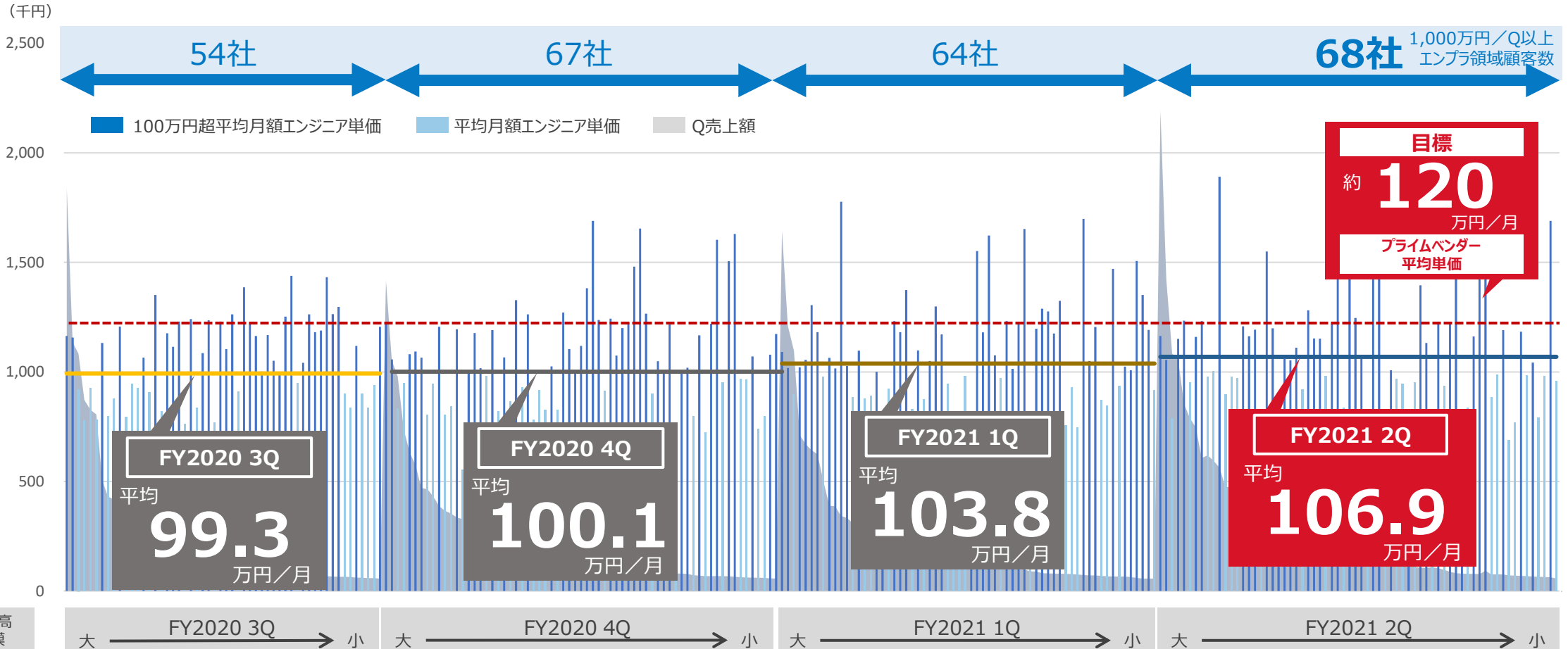


※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

エンタープライズ顧客の平均月額エンジニア単価推移

エンジニア単価が継続的に上昇。目標達成へ向けた施策を洗い出し、活動継続

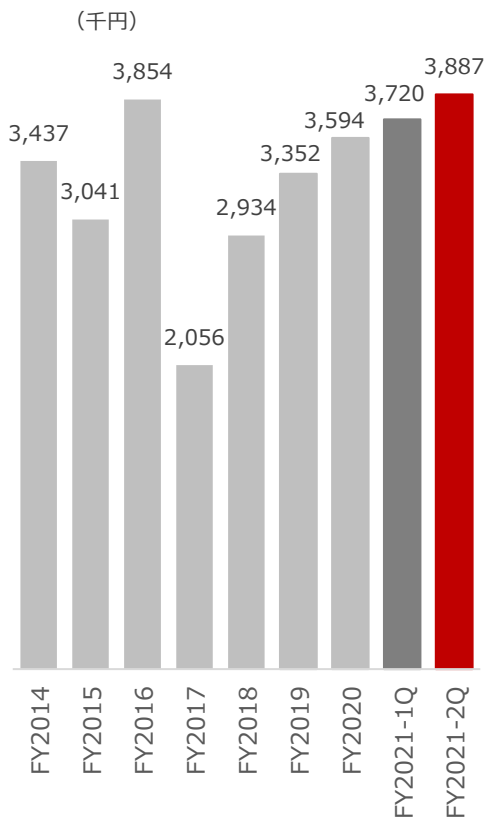
顧客別平均月額エンジニア単価（※エンタープライズ領域売上規模1,000万円/Q以上の顧客を対象）



月間取引顧客数が大きく増加 すべてのKPIにおいて、順調な成長で着地

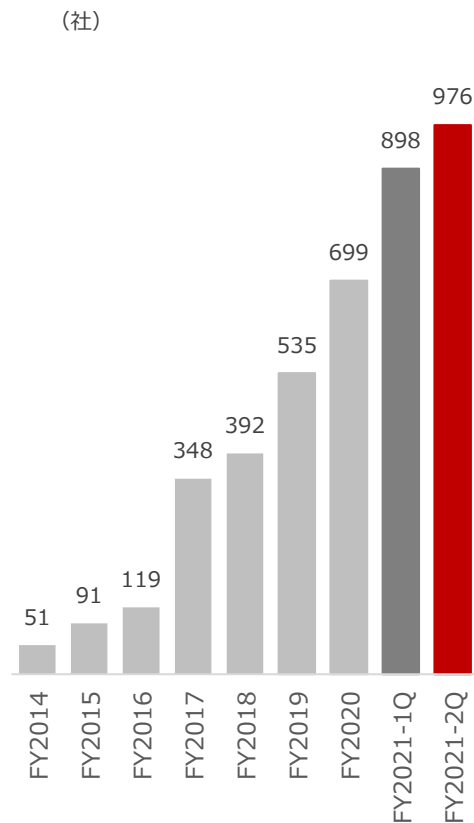
連結

顧客月額売上



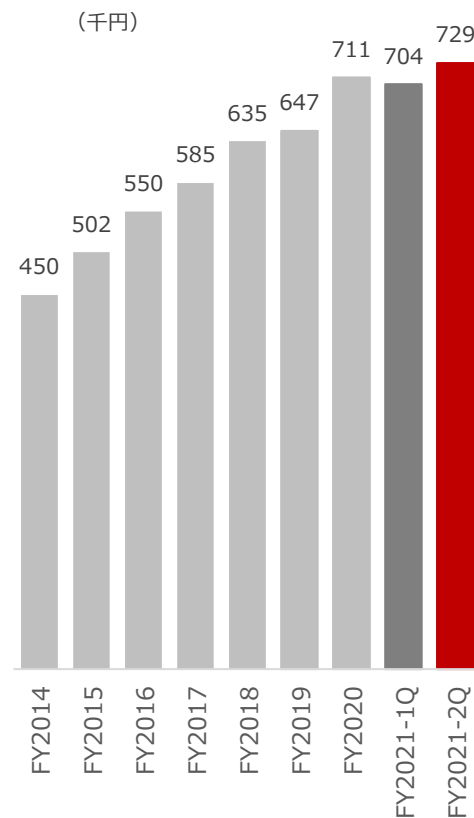
※ヒンシツ大学・CATライセンス等のみの少額取引顧客は含めず
 ※中古パソコン少額取引は除く
 ※FY2019 3Qより算出方法を採収基準へと変更したため過去の数値に変更があります。

月間取引顧客数

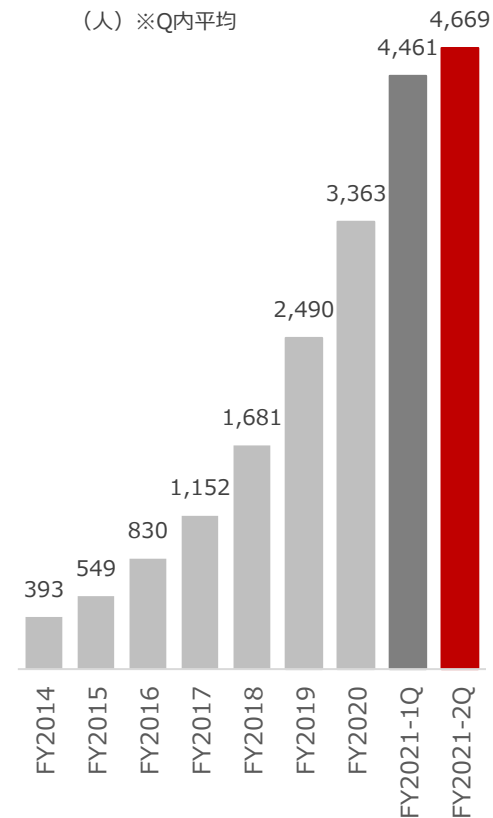


※ヒンシツ大学・CATライセンス含め全取引社数
 ※中古パソコンなどの少額取引は除く

エンジニア単価



エンジニア数

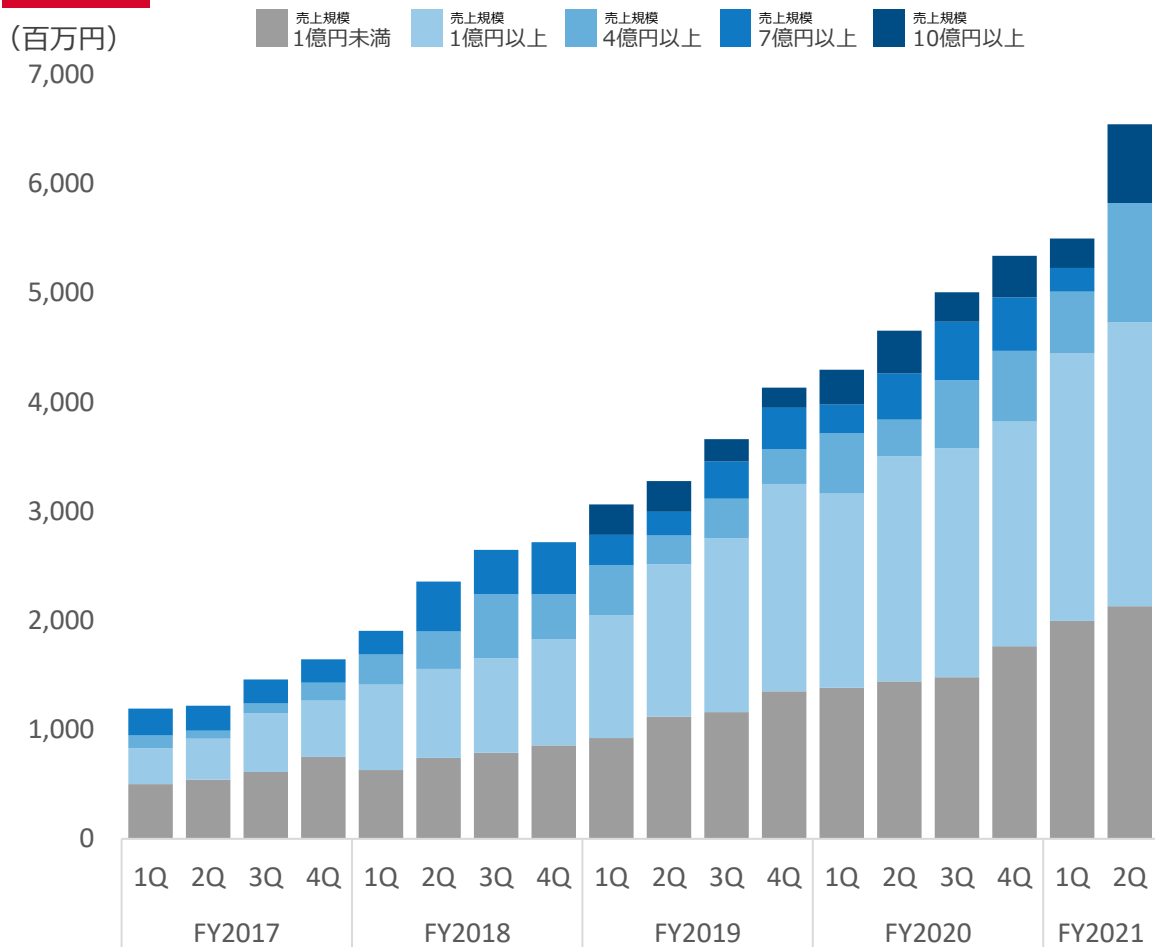


※社内技術開発エンジニア・教育期間中・CAT開発などは除き、週5日未満稼働人員は稼働率を乗じ算出

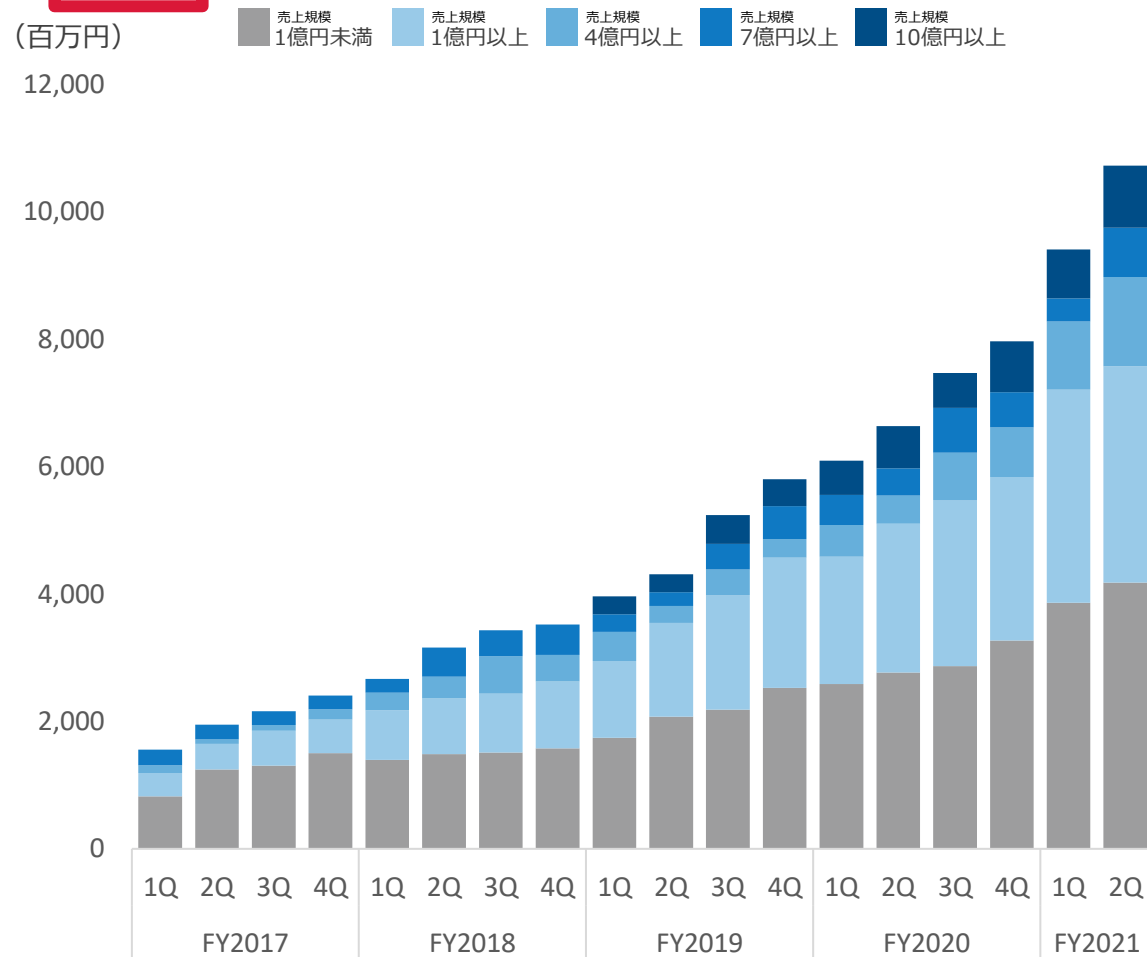
顧客売上規模別売上高推移

新規顧客の開拓に加え、単体における既存顧客の拡大が順調に推移。売上規模4億円以上の顧客売上比率が増加

単体



連結



3. FY2021 アクション計画と2Q状況

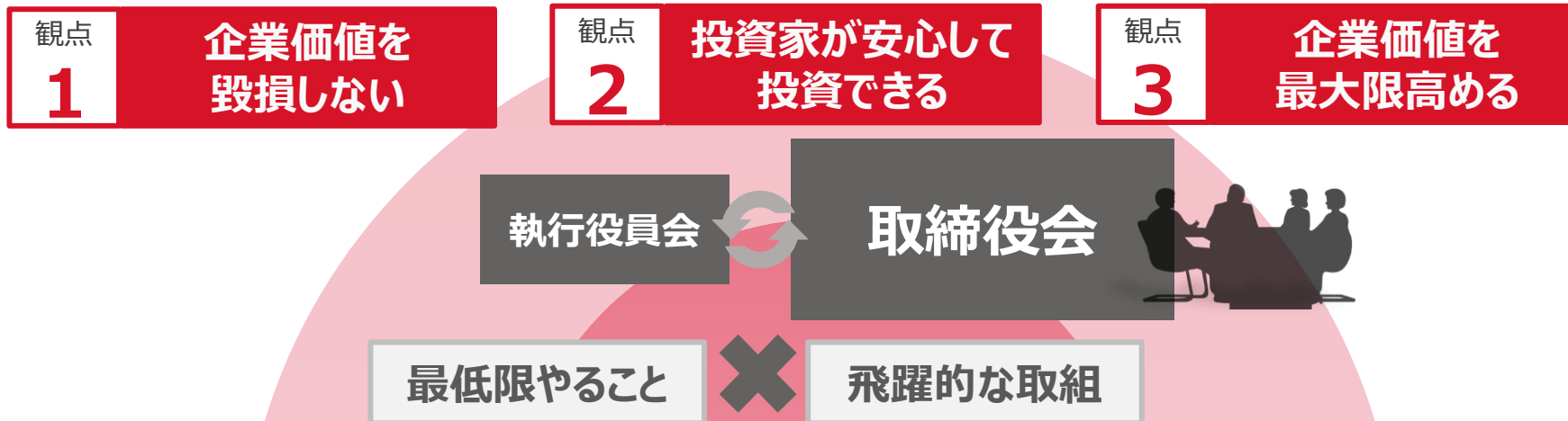
売上高3,000億円に向けた、1,000億円へのステップ^o

「SHIFT1000」に向けた取り組みを加速。様々な改革を推進

SHIFT本体
における
マイルストーン

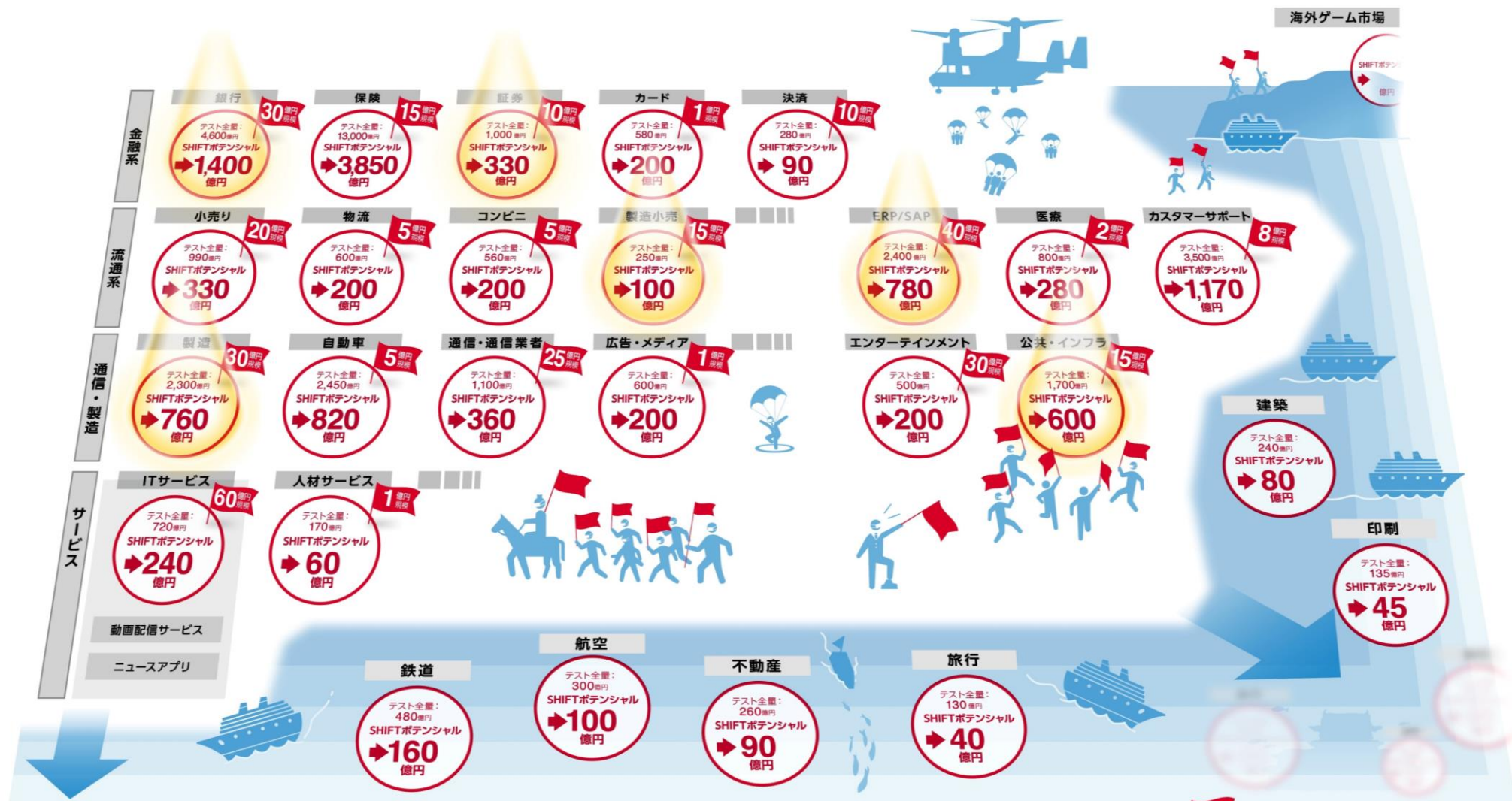
売上高	500億円	1,000億円	3,000億円
ブランド	「DX」、「売れる製品づくり」の第一想起として定着		企業のビジネス変革の第一想起
エンジニア数	6,000人	11,000人	30,000人
目標達成年度	FY2021	FY2025	FY2030
アカウント/営業	強い営業組織の確立	3,000億円を目指した顧客ポートフォリオ確立	各業界でSHIFT活用が第一想起される
KPI	顧客数：2,000社 (アクティブ 800社、売上@顧客600万円) 営業人数：85人 営業1人あたりの売上：6億円	顧客数：3,000社 (アクティブ 1,300社、売上@顧客800万円) 営業人数：140人 営業1人あたりの売上：7億円	顧客数：8,000社 (アクティブ 3,000社、売上@顧客1,000万円) 営業人数：350人 営業1人あたりの売上：9億円
人事/採用	人材獲得手法のさらなる多様化	No1の採用・人事基盤	日本のITエンジニア100万人のうち約5%が集まる会社
KPI	人事人数：50人 (30人採用@人) エンジニアDB登録数：10万人	人事人数：100人 (35人採用@人) エンジニアDB登録数：30万人	人事人数：200人 (40人採用@人) エンジニアDB登録数：80万人
サービス/技術	事業ポートフォリオの拡大	すべての技術が揃うサービス基盤	スケーラブルなサービス基盤の確立
KPI	エンジニア単価：80万円	エンジニア単価：90万円	エンジニア単価：100万円
M&A/PMI	IT業界でM&Aブランドを確立	さらなるM&A規模の拡大	真のグループ経営 SHIFTグループに参画する価値追求
KPI	グループ会社売上：200億円 グループ会社成長率：20%	グループ会社売上：500億円 グループ会社成長率：30%	グループ会社売上：1,500億円 グループ会社成長率：35%

売上1,000億円をこえて成長するために必要な領域を網羅的に洗い出し、議論を重ねる



	アカウント/営業	人事/採用	サービス/技術	M&A/PMI	基盤 (ブランディング/ESG/ガバナンス/ファイナンス)
これまでの 主な取組と成果	<ul style="list-style-type: none"> 各マーケットでトップラインが大幅に伸長 営業改革は引き続き実施 	<ul style="list-style-type: none"> 採用の加速、社内教育によるAgile人材などの高度専門技術人材の増強 	<ul style="list-style-type: none"> 平均エンジニア単価が80万円まで向上 稼働率回復 インフラサービスの立ち上がりが順調 DAAEも順調 	<ul style="list-style-type: none"> 中期成長方針に対し順調な成果が出た SHIFTのPMIの型を体現できた会社が伸長 2社の新規参画 	<ul style="list-style-type: none"> 投資余力の拡充 メディア露出強化してブランディング確立 ガバナンス体制（執行役員会、取締役会）の整備
未来へ向けた今後の 主な取り組み	<ul style="list-style-type: none"> グループ全社を巻き込んだ営業組織の改革 	<ul style="list-style-type: none"> 年間3,000人規模のIT人材採用と人材マネジメントで人事と事業をリンクさせる 	<ul style="list-style-type: none"> 平均エンジニア単価120万円までの施策を遂行 	<ul style="list-style-type: none"> 全グループ会社へSHIFTのPMIの型を適用 	<ul style="list-style-type: none"> ESGを意識した、活動可視化を徹底的に推進 売上高5,000億円をけん引できるエグゼクティブ体制構築


銀行、証券などの金融系の伸長に加え、公共系の案件取得が進んだ



※数字はSHIFTの単体試算

コロナ禍からの回復が進み、各業種で売上額が伸長

	銀行・証券・保険などIT投資が活発化		
	FY20上期 18 億円	→	FY21上期 23 億円 +26% (+5億円)

	取引顧客数が44社→49社に拡大。今後に期待		
	FY20上期 12 億円	→	FY21上期 14 億円 +13% (+2億円)

	製造業系企業が継続的に伸張		
	FY20上期 9 億円	→	FY21上期 13 億円 +43% (+4億円)


	5Gなど新規サービスの立ち上げに寄与し大きく伸張		
	FY20上期 7 億円	→	FY21上期 10 億円 +31% (+3億円)

	エネルギー系企業の開拓が大きく進む		
	FY20上期 1 億円	→	FY21上期 3 億円 +515% (+3億円)

	官公庁、自治体での案件獲得が伸長		
	FY20上期 0 億円	→	FY21上期 2 億円 +513% (+1億円)

	SAPを中心に拡大を継続中		
	FY20上期 11 億円	→	FY21上期 16 億円 +54% (+5億円)

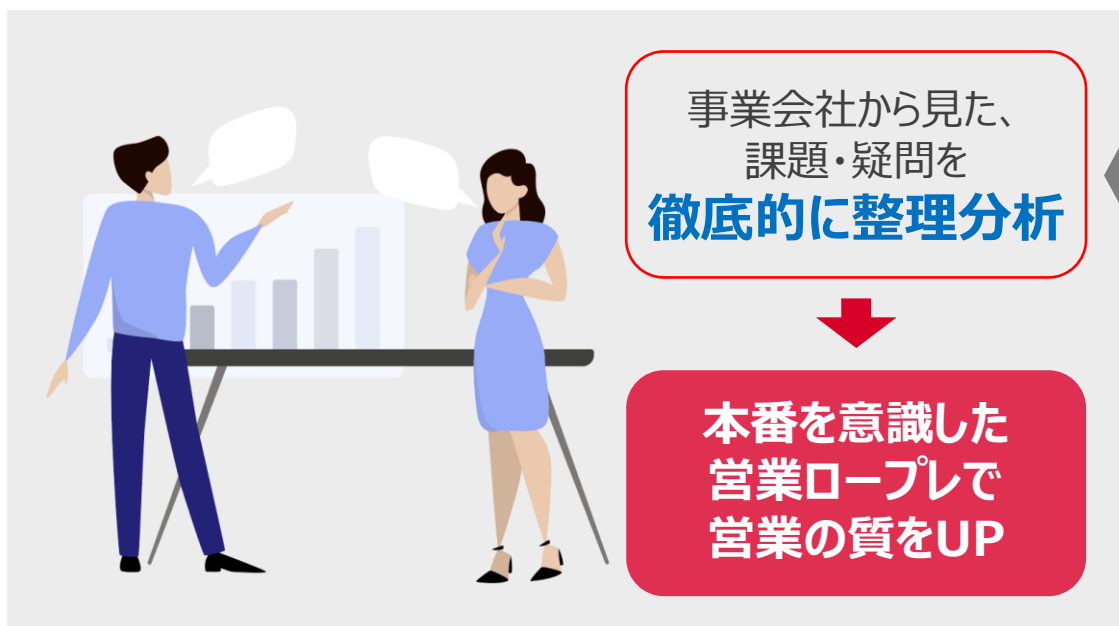
	UI/UX、広告運用、ペイメント系など新たな領域も拡大基調		
	FY20上期 21 億円	→	FY21上期 28 億円 +34% (+7億円)

	プロデューサーアシスタントなど新しいサービスを始動		
	FY20上期 11 億円	→	FY21上期 13 億円 +15% (+2億円)

	M&Aによりグループ会社売上が大きく拡大		
	FY20上期 43 億円	→	FY21上期 97 億円 +126% (+54億円)



営業組織の強化に向け、活動改革を継続中



SHIFTは事業会社にて予算策定やベンダー選定していた人材の転職が多い

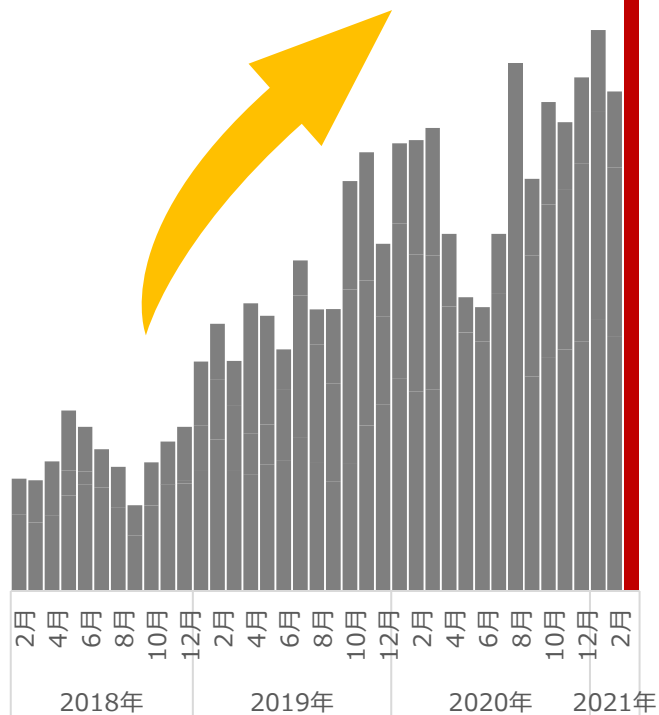
事業会社 <発注者側>				ベンダー側 <受注者側>	
超大手	超大手	超大手	その他金融	大手SIer	
システム企画室など	IT投資担当など	システム統括部長など	IT予算責任者など	システム部長/PMなど	
合計 19名	合計 12名	合計 8名	合計 12名	合計 166名	

売上向上・単価向上が見込めるハイスکیل人材の獲得が進む

年間3,000人採用に向けた採用力の徹底強化

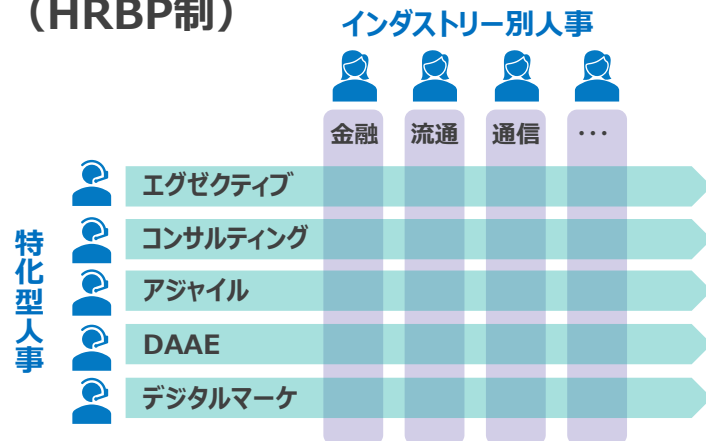
1 応募者数の増加

月間応募者数
3,200人/月



2 人事組織の強化

✓縦軸×横軸ごとの専門人事を配備
(HRBP制)



3 業界有識者の採用拡大

✓業界経験豊富な有識者を積極的に採用

FY21入社決定者数

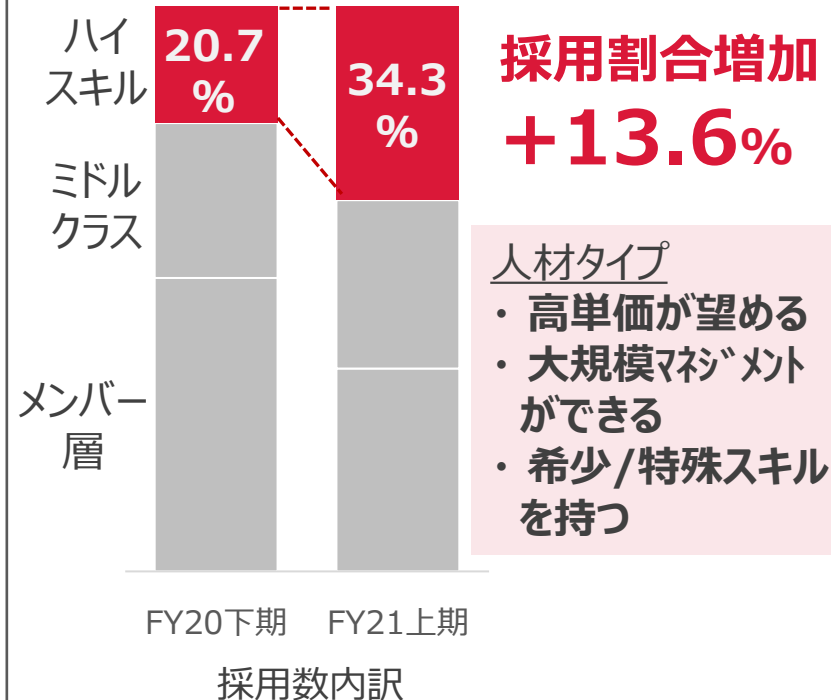
70人

平均年収

894万円

ハイスکیل人材の割合増加

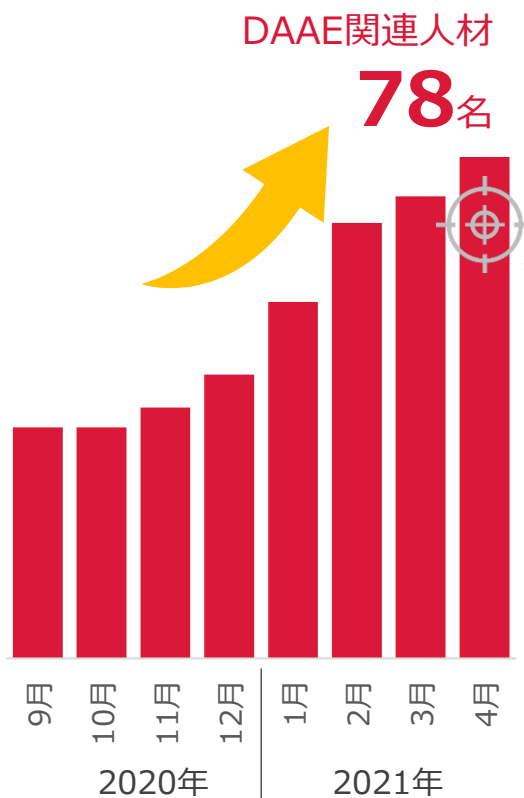
✓マネジメント職や、専門性を持った人材の採用割合が増加してきた



フルスタックエンジニアに加え、ディレクターやデジタルマーケ人材の採用が加速、DAAEでの提供領域がさらに広がる

DAAE領域人材確保が進む

DAAE関連人材総数

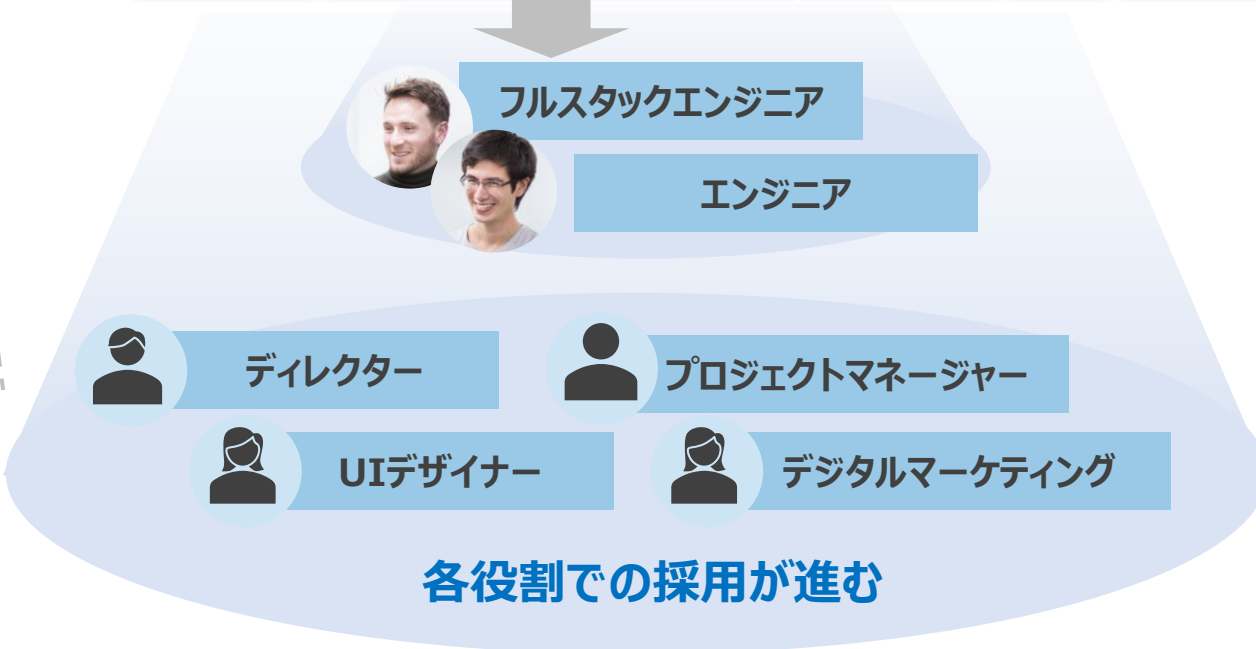


DAAEサービス提供領域がさらに広がる

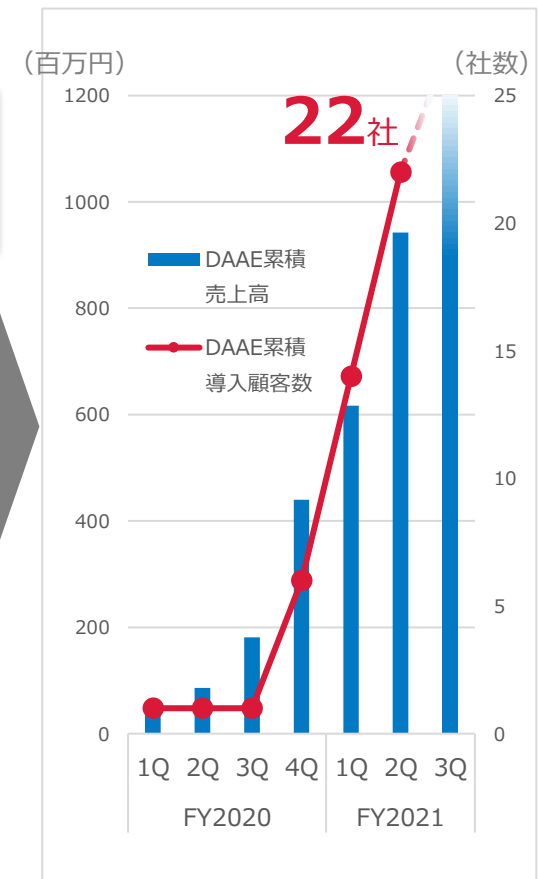
課題を排除したい

アイデアを形にしたい

アイデアをスケールさせたい



DAAE顧客数増加



アジャイル人材などの高度専門技術人材を、 早いスピードで採用および育成が可能。全体の単価UPに貢献

アジャイルを中心とした高度専門技術人材の増加

1 専門採用部隊

+

2 アジャイル人材育成

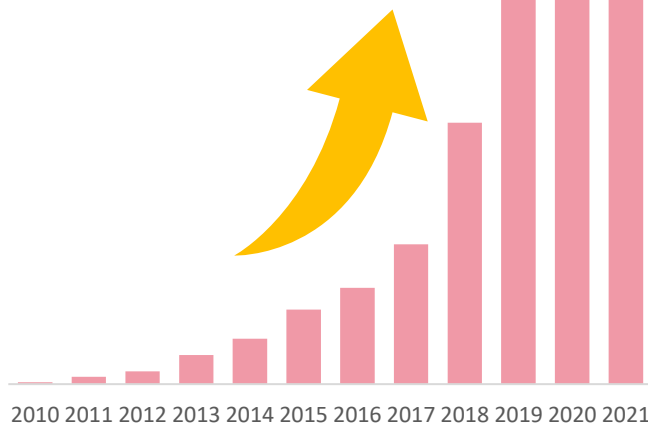


優秀なIT未経験者(*)を対象とした
アジャイル人材育成システム開設

※応募に対する採用率0.2%の 厳選ポテンシャル選考合格者

エンジニア数 : **374**人
月額売上 : **4.1**億円/月
(年間 約**50**億円相当)

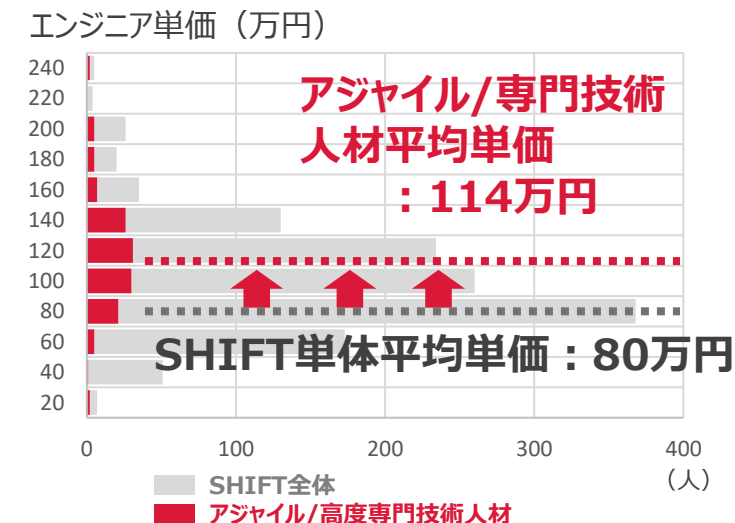
3年間で
+230人



エンジニア平均単価UP

SHIFT全体の単価レンジに比べ
アジャイル人材は高単価を獲得

全社エンジニア単価UPをけん引



グループ会社の高い技術力により、 インフラ領域でのサービス展開が順調に拡大加速

インフラ領域のサービス展開



順調に売上拡大中

IT ガバ ナンス	ITガバナンス	
	開発/品質マネジメント	
	UI/UX	リリース後対応

アプリ ケー ション	システム/PM	
	設計	
	開発	
	テスト	

イン フラ	基盤グラウンドデザイン	
	データベース、ミドルウェア	
	OS、サーバー、端末	

その 他	ネットワーク	セキュリティ
	データセンター	クラウド

クラウドサービスの種類によらない
インフラサービスをグループ全体で提供

その常識、変えてみせる。



インフラ専門部隊
マイグレ専門部隊

セキュリティコンサル

インフラ自動化

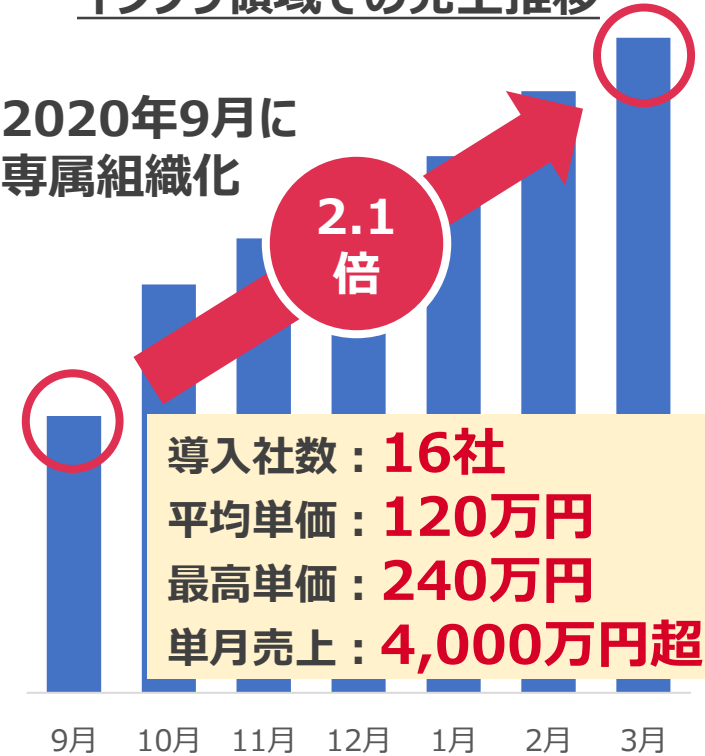
データモデリング

性能改善

サーバー、端末等

インフラ領域での売上推移

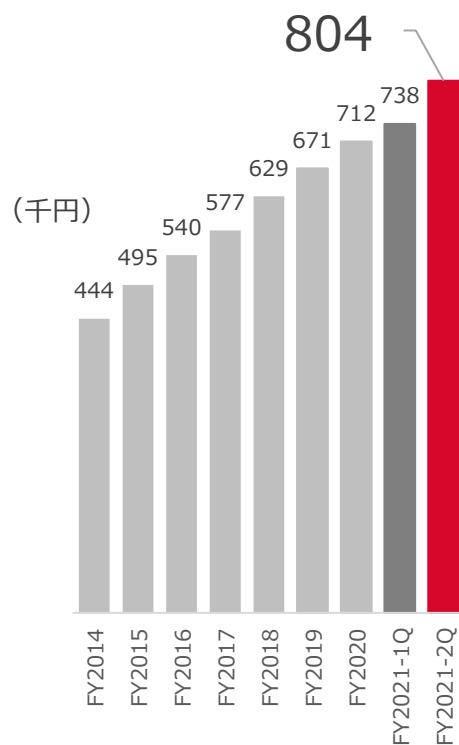
▼2020年9月に
専属組織化



導入社数：16社
平均単価：120万円
最高単価：240万円
単月売上：4,000万円超

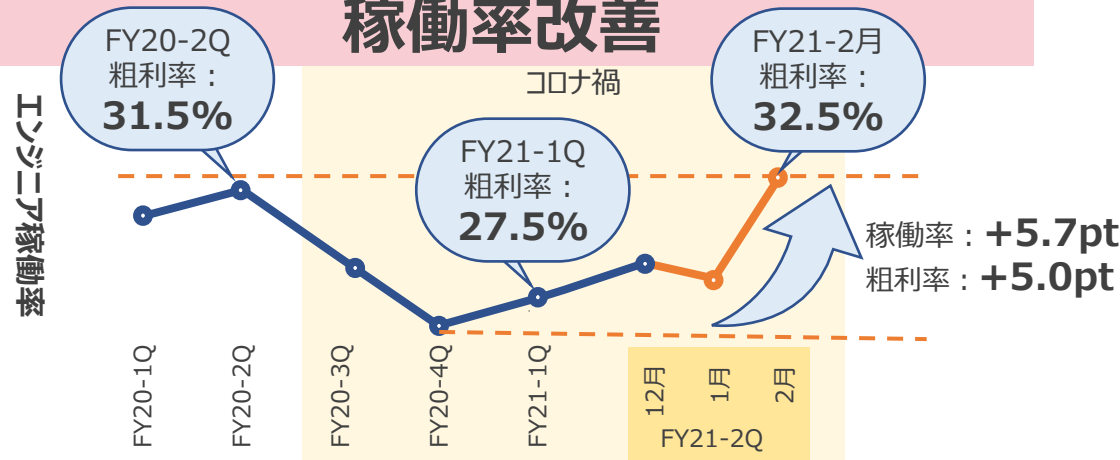
稼働率の改善と高単価サービスの拡大により、平均エンジニア単価が継続的に上昇。更なる水準を目指し活動継続

エンジニア単価上昇継続



1

稼働率改善

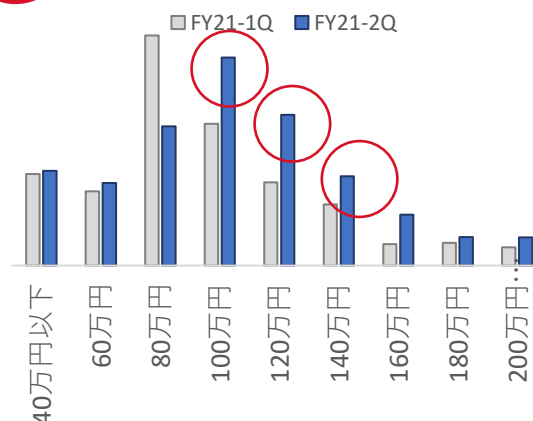


<2Qの単価UP>

- 稼働率の改善
- ハイスکیل案件拡大 (DAAE・コンサル・インフラ・アジャイル)
- エンプロ顧客のIT投資再開ITによる売上拡大

2

顧客別エンジニア単価による売上額



サービス別	平均単価	最高単価
DAAE	152万円	400万円
コンサル・PMO	130万円	400万円
インフラ	130万円	240万円
アジャイル等	114万円	250万円
テスト	79万円	200万円

<120万円へのステップ>

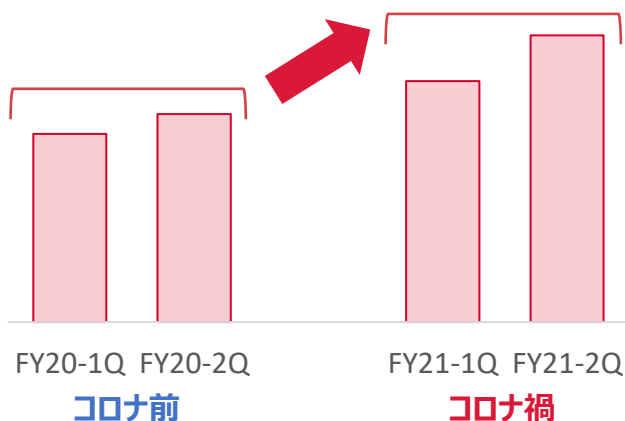
- ハイスکیلエンジニア採用加速し高単価案件の平均単価を向上
- ハイスکیل案件を拡大し、全体の売上単価上昇向上
- 標準化と教育で、コンサル等上位人材を増やす

A

SHIFT単体を中心に
オーガニックに成長

方針 SHIFT単体で**年間60億円の成長**を遂げ、増加額も年々増えている

YonY 単体売上高 **コロナ禍**でも
半期 **+30.1** 億円を実現



Key Driver

- ✓ 「**採用力**」年間1,200人規模の採用力
- ✓ 「**営業力**」累計2,000社の顧客基盤と営業力

B

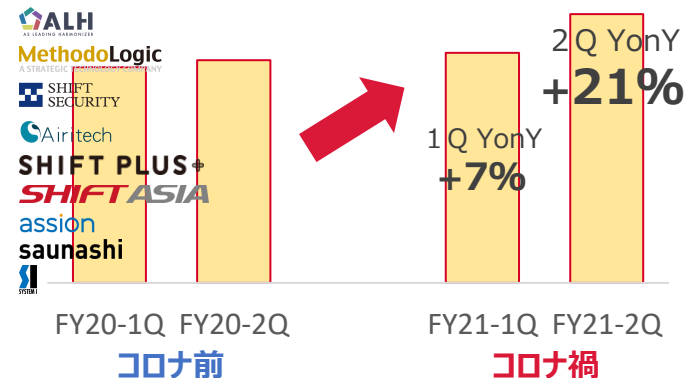
M&Aで参画したグループ会社が
毎年成長を続ける

グループ企業は、参画してから平均
年間+20%の売上成長するようになる

FY21-1Qはコロナ影響があったが、
2Qで回復。売上成長率YonY(2Q)で
+21%成長を実現



※FY20期初から売上連結しているグループ会社の合算売上



Key Driver

- ✓ ビジネスモデルを**再構築**し、**SHIFTアセット有効利用** 「営業力」「採用力」「経営幹部人材」

C

毎年のM&Aで
新たな会社がジョイン

年間70億円規模での
M&Aを実施



9月～4月で**7社のM&Aと
新規会社設立**を実現



Key Driver

- ✓ 「**M&A力**」 構造化、数式化され、科学されたM&Aと型化されたPMI手法

各社に対しPMIの型がはまり始め、効果が見えてきた

FY21 | FY20 | FY19 | FY18~FY15

開発

**デジタル
マーケ他**

FY18~FY15

PMI継続しつつ、全体で
売上高成長率YonY
+20%を実現

業績変化 (業績変化) | PMIの型 (PMIの型)

	四半期売上高(億円)	売上高成長率(YonY)	粗利率	販管費比率	営利率	評価額(億円)	ミッション定義	経営指南	経営状況分析	エンジニア単価UP	標準化・検定サポート	社員給与UP	採用強化	バックオフィス連携	インセンティブ設計
連結開始 四半期	5	1%	20%	15%	5%	8									
直近 四半期	12	21%	24%	19%	5%	56 ^{※1}									

PMIの初期段階
コロナ禍影響を受けつつも
PMIの型に基づき遂行加速

評価額：**7倍**

※1：上場IT関連企業の成長率とPERから、売上高成長率20%についてはPER：30と設定

中長期視点での成長を鑑み、プラットフォームビジネスの強化とセキュリティ事業の強化を実施

A-STAR



IT人材マッチングプラットフォームの本格立上げに向け、フリーランスのエンジニア向けプラットフォームを手掛けるA-STARが参画

参画/設立	2012年5月14日
資本金	4,650万円
連結組込月(PL)	2021年4月
事業内容	フリーランスエンジニアのマッチング・プラットフォームの運営

プラットフォーム情報

エンジニアDB	約 6,500 人
マッチングエンジニア数	164 人/月
平均単価	67 万円 <small>※2月時点数字</small>

売上・利益モデル（現状）

開発	約 1.1 億円/月
手数料収入=売上	約 1,200 万円/月
売総率	約 100 %
営業利益率	約 20%~30% 想定

※2021年2月より黒字化。ボリュームが増える事でより高い営業利益水準（80%目標）が見込める

M&A後の連携

1	売上拡大	SHIFTグループ顧客 2,000社にリーチ
----------	------	---------------------------

SHIFT顧客：
約2,000社

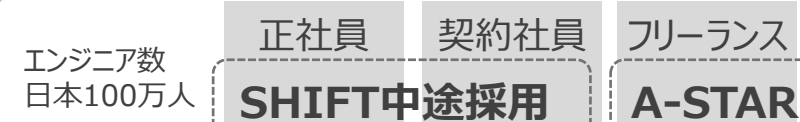
※A-STAR
クロスセル

2	売上拡大	パートナーニーズを フリーランスで充足
----------	------	------------------------

発注額：約3億円/月
BP人員：約500人

※A-STAR
オポチュニティ

3	グループ人材確保	100万人の エンジニアの確保
----------	----------	--------------------



セキュリティ業界でトップクラスの成長率を誇るSHIFTSECURITYで さらなる成長に向け、新会社設立

マストラボ

新たな技術の活用によるセキュリティサービスの更なる高度化、技術力強化を目指したホワイトハッカー集団の組成
SHIFT SECURITYの子会社として設立

参画/設立 2021年4月1日

資本金 500万円

直近年度売上高 -

連結組込月(PL) 2021年4月

事業内容 ペネトレーションテスト



Idea
理念 笑顔を作る

Vision
ビジョン インターネットに安心と安全を

Mission
ミッション 情報セキュリティを仕組化する

Core value
コアバリュー ホワイトハッカーを標準化する

ホワイトハッカー
集団

標準化
チーム
(ホワイトハッカー)

設計チーム

実行チーム

マストラボ

国内トップクラスの
ホワイトハッカー集団
を形成
技術を集約

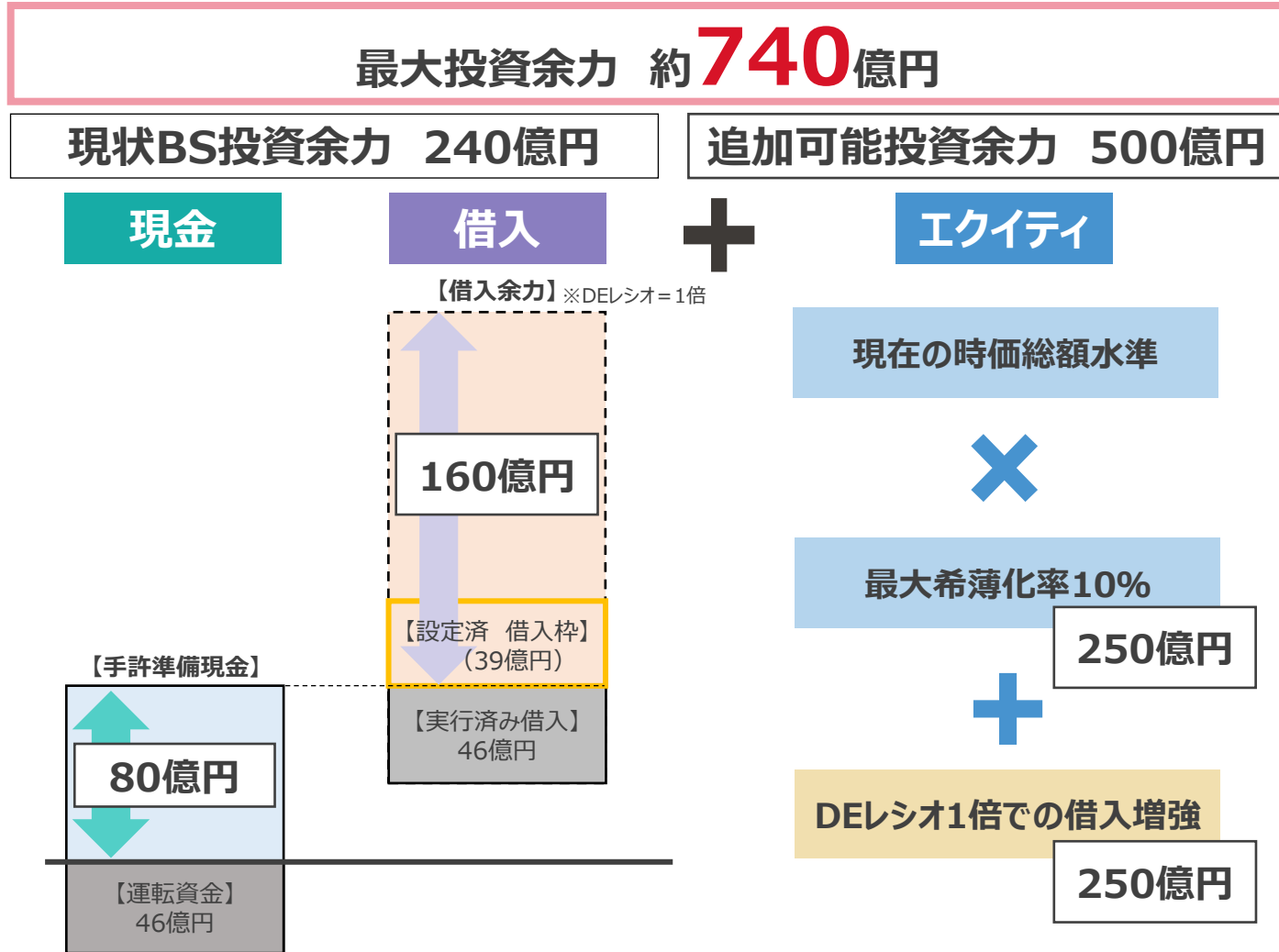


トップクラスの技術を
徹底的に標準化



セキュリティ検定を合格した
エンジニアで、**生産性高く**
セキュリティサービスを**提供**

将来の成長投資機会を見据えた 最大投資余力約740億円を確保



※連結BS現預金残高 = 126億円

成長資金戦略

① 営業キャッシュフロー戦略

事業拡大による営業CFの増加
(営業CF実績)
前2Q 8.1億円⇒当2Q 19.1億円

② デッド戦略

- ・エクイティ調達 & 利益成長による純資産増強でのデッド余力増加
- ・借入枠の設定による借入実行の機動性向上

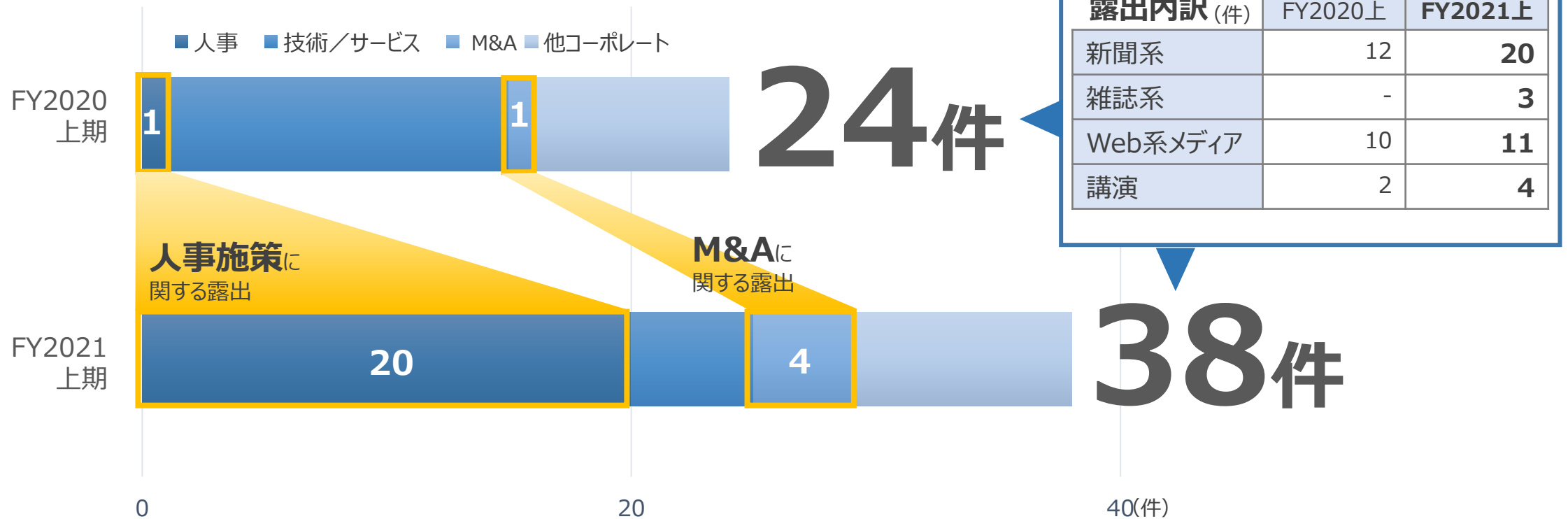
③ エクイティ戦略

事業拡大 & 攻めのIR戦略により、企業価値の向上

M&A/PMI

メディア露出の強化が進む。社会動向に応じた 戦略的な広報活動により、効果的な情報発信、露出を獲得

メディア露出数



ESGの指針を参考に、「環境」への配慮を意識した取り組みを推進

2020年10月より**MSCIによるESG評価*1**のカバレッジ開始。

継続的な対話を重ね、評価向上に向け取り組む*2

MSCI
ESG RATINGS

BBB

CCC B BB **BBB** A AA AAA

対応項目100%対応を目指し活動を継続

対応済み項目 / 対応項目数

E +2 8 / 125

S 68 / 162

活動継続中

G 114 / 209

中古パソコン販売におけるCO2排出量削減効果

年間
**4,162tの
CO2削減***3



ノートパソコン 78kg

21,195台



デスクトップPC 114kg

19,012台



液晶ディスプレイ 49kg

6,958台

換算



・乗用車台数
1,810台分



・スギ森林
3,202ヘクタール



排出権取引*4

約2,400万円相当

*1 As of 2020, SHIFT received an MSCI ESG Rating of BBB.

*2 Produced by MSCI ESG Research as of Jan. 7th, 2021.

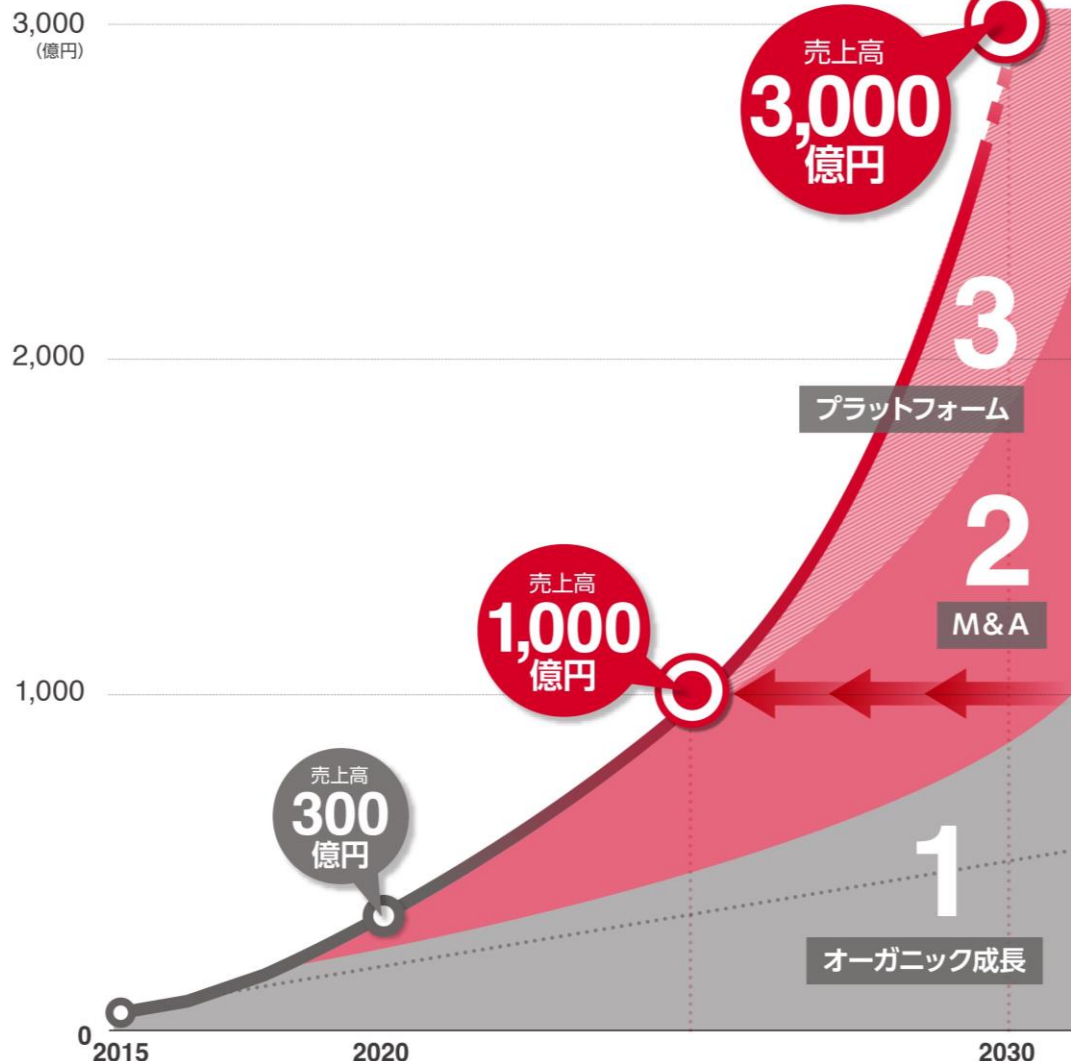
*3 2020年実績

*4 2021年4月8日時点でEmberより取得できる情報と為替価格を参考に、SHIFT算定

THE USE BY SHIFT OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF SHIFT BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

成長戦略「SHIFT1000」

オーガニックでの成長の仕方を「型」化して、市場を広げて事業拡大のスピードを加速させる



3 プラットフォームの本格運用でさらなる売上・利益増

テストで培った仕組みを武器に17兆円にリーチ

2	PMI	SHIFTグループ入りすると、確実に成長する「型」が確立
	M&A	全網羅的にソーシングし業界を総取り
	売総率	PMIが進み、売総率が27%台から30%水準まで回復

- デジタルマーケティング
- 広告運用・改善
- マイグレ
- DAAE
- CS
- セキュリティ

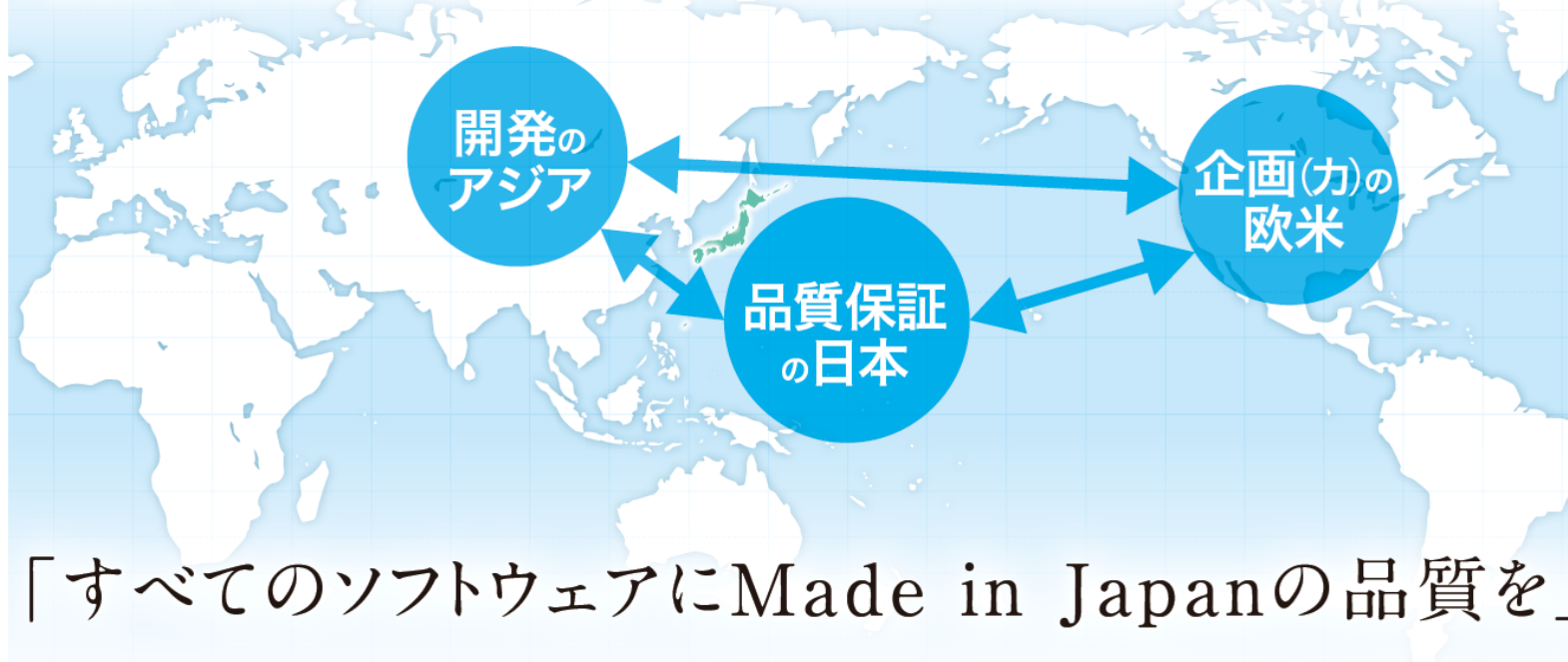
1 5兆円市場に向けてマーケット拡大

1	採用力	エンジニア3000人採用に向けた着実な採用力強化
	営業力	科学的な営業組織の確立で、市場開拓する営業力強化
	技術/デリバリ	技術レベルを上げ、エンジニア単価平均120万円まで上昇



この産業が日本発、世界へ行くために

“日本人”である我々が得意とする分野での価値提供による国際市場での拡大を目指す。



「すべてのソフトウェアにMade in Japanの品質を」

ITが広がる世の中に、安心・安全・安価な品質を根付かせる。
これがSHIFTの目指す未来です。

(参考) 会社概要

SHIFTグループは、ブルーオーシャン成長市場において、ソフトウェアの「品質保証」を手がけている会社です

社名	株式会社 SHIFT	代表者	代表取締役社長 丹下 大
設立	2005年9月7日	従業員数	連結:6,013人 単体:3,307人 (パートナー・派遣含) 2021年2月末時点
所在地	<p>【本社&東京オフィス】 東京都港区麻布台2-4-5 メソニック39MTビル</p> <p>【札幌オフィス】 北海道札幌市 【大阪オフィス】 大阪府大阪市</p> <p>【福岡オフィス】 福岡県福岡市 【名古屋オフィス】 愛知県名古屋市</p>		
関係会社	<p>グループ会社</p> <p>株式会社SHIFT SECURITY (東京都) 株式会社分析屋 (神奈川県) 株式会社クラブ (宮崎県)</p> <p>株式会社メソドロジック (東京都) 株式会社リアルグローブ・オートメーティッド (東京都) 株式会社サーベイジシステム (東京都)</p> <p>バリストライドグループ株式会社 (東京都) 株式会社ナディア (東京都) 株式会社マスラボ (東京都)</p> <p>ALH株式会社 (東京都) 株式会社xbs (東京都) トゥリーアンドノーフ株式会社 (鳥取県)</p> <p>Airitech株式会社 (東京都) 株式会社エスエヌシー (大阪府) SHIFT Global Pte Ltd (シンガポール)</p> <p>株式会社アッション (東京都) 株式会社CLUTCH (東京都) SHIFT ASIA CO., LTD. (ベトナム)</p> <p>株式会社さうなし (東京都) 株式会社ホープス (東京都)</p> <p>株式会社SHIFT PLUS (高知県) VISH株式会社 (愛知県)</p> <p>株式会社システムアイ (神奈川県) 株式会社A-STAR (東京都)</p>		
SHIFTを語る 3つのポイント	<p>5兆円のブルーオーシャン市場で圧勝</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上1,000億円を狙えるポテンシャル ・サービス開始以来、売上約1.5倍の成長をし続けている <p>非エンジニアが活躍出来る市場を創った</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ITは益々人材不足→2030年には、79万人の不足が予想される* ・エンジニアがやりたがらない仕事を圧倒的に優秀な人材が実施 <p>ソフトウェア品質保証のデファクトスタンダードを開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・96万件に及ぶ膨大な不具合DBを活用した品質保証 ・人材を選定するCAT検定、人材を育てるヒン大、管理をするCATを開発 		

※ 経済産業省平成28年調べ

2000年 2005年 2009年 2019年

2000年3月

・京都大学大学院工学研究科
機械物理工学専攻修了

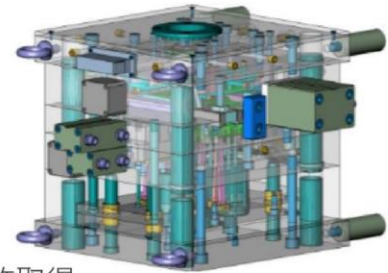
2000年4月～2005年6月

・株式会社 INCS
コンサルティング事業部
-マネージャとして従事
-プロセステクノロジーで特許取得

「2ヶ月かかる金型を2日で作製」

「生産管理・品質管理のナレッジ」

「年間2億稼ぐトップコンサルタント」



2006年

・ソフトウェアテストに出会う

-大手ECサイト向け業務改善コンサルをきっかけに、
未経験だったテスト業務に挑戦！

👉プロジェクトは大成功。お客様の開発費、
2億円削減に貢献

2009年

・ソフトウェアテスト事業

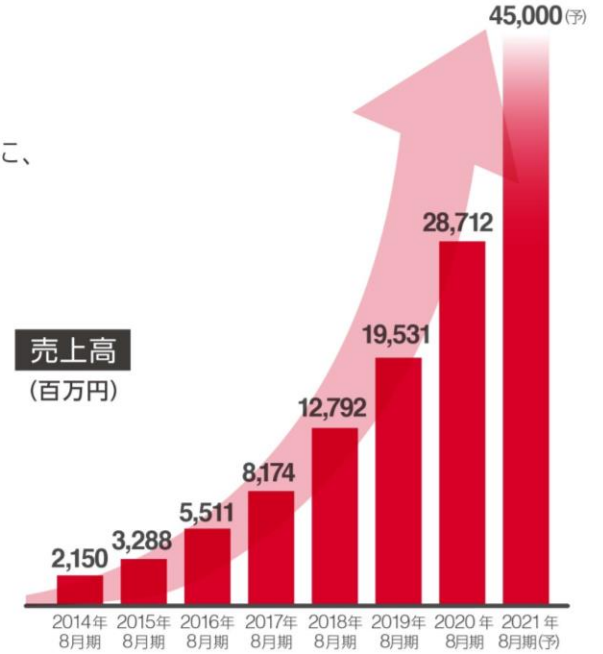
-09年から11期連続成長中

2005年9月

・株式会社 SHIFT 創業

-ビジネスコンテストにひたすら参加
-業務改善コンサルティングで業績を伸ばす

SBIビジネスコンテスト優勝
かわさき起業家オーディション優勝
人工知能財団認定
品川区ビジネスクラブ理事



2014年11月

・東証マザーズへ上場

2019年10月

・東証第一部へ
上場市場変更

徹底的にしくみ化された組織の中で、 適性の高い優秀な人材が出す圧倒的なパフォーマンス

ソフトウェア品質保証の デファクトスタンダードを開発

非エンジニアでも
活躍出来る市場を開拓

5.7万人が受験
合格したのは**6%**

2021年3月末時点

ナレッジ

品質保証の方法論
900項目に及ぶ
標準テスト観点

4,000
プロジェクト/年

6,000万
ケース

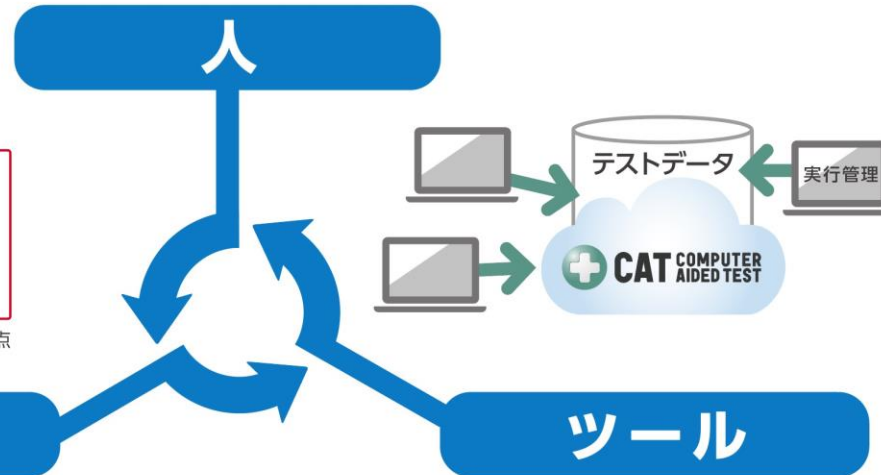
96万
不具合

スマートフォン
4,100端末

2021年3月末時点

ツール

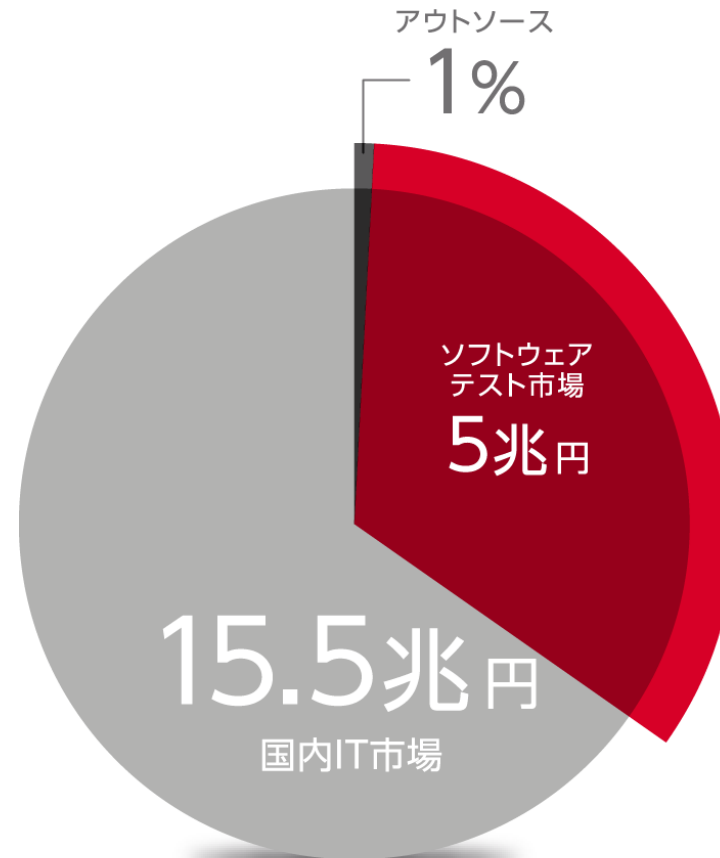
独自開発したCATによる
徹底した効率的オペレーション



マーケット（市場規模）

市場規模は、約 **5兆円**^{※1} のブルーオーシャン

ソフトウェア開発産業
の市場規模は
約15.5兆円^{※2}



テストのアウトソーシングは**たったの1%**^{※3}、残り**99%**は**社内エンジニア**

※1 ソフトウェアテスト業務は全開発工程の33.8%と想定（ソフトウェア開発データ白書2018-2019）

※2 日本のIT市場規模：経済産業省 2019年情報通信業基本調査（平成30年度実績）

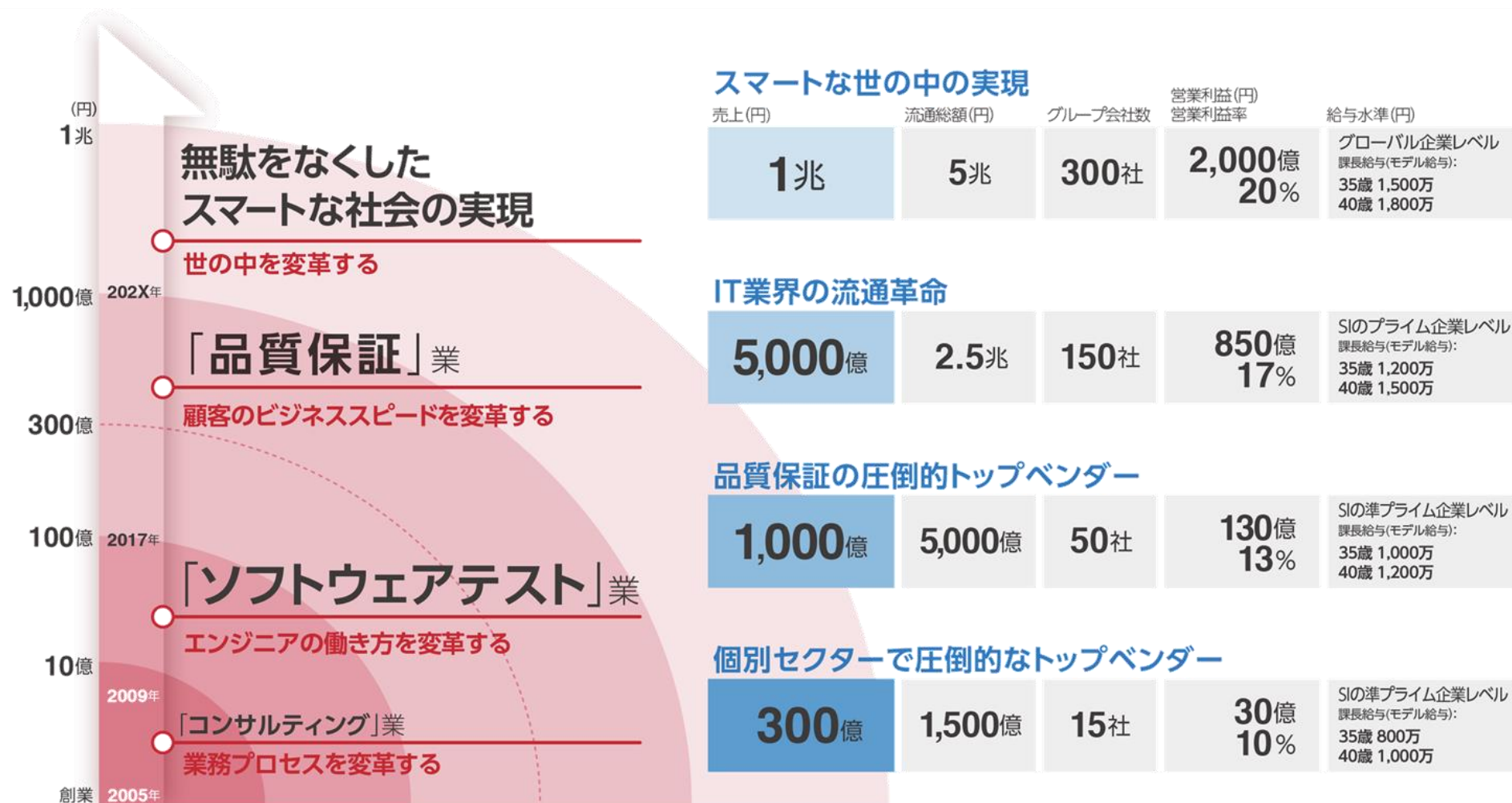
※3 検証工程を専業とする国内企業の売上高規模による推定

グループ会社全体で連携し、サービス開始から運用まですべてをサポートできる「ONE-SHIFT」サービスを始動

SHIFT
GROUP



【ビジョン】「無駄をなくしたスマートな社会の実現」に向けて、常に自己変革に挑戦し続ける



成長戦略「SHIFT1000」

【全体像】売上高1,000億円を加速的に達成するための3つの取り組み



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

株式会社 S H I F T
<https://www.shiftinc.jp/>

■ お問い合わせ
ir_info@shiftinc.jp