

2024年8月期
第4四半期および通期
決算説明会資料

株式会社SHIFT(証券コード：3697)

2024年10月10日

1. FY2024 4Q/通期業績

2. FY2024振り返り

3. FY2025に向けて

エグゼクティブサマリ

FY2024 事業方針

営業力、採用力、サービス力を研ぎ澄まし、「SHIFT1000」の達成へ向け、事業成長力のさらなる加速と、それを支える事業基盤のさらなる強化をグループ全体で推進

FY2024 通期 連結業績

(単位：百万円)

- ・計画通り、「SHIFT1000」を達成
- ・期中の業績局面に応じ、様々な施策を実施
採用戦略の見直し、提案強化、キャプテン制度、アサイン体制やツール強化で8月には売総率34.2%に復調するなど大きな成果
- ・FY2025以降に向けた戦略投資や組織再編も進める

売上高	売上総利益	営業利益	EBITDA
110,627	35,360	10,537	13,424
YoY +25.7%	YoY +18.1%	YoY △8.9%	YoY +1.0%

人材戦略

エンジニア採用はプロフェッショナル層の採用に注力。人材ポートフォリオの適正化が進むとともに、各業界スペシャリストの獲得を戦略的に進める

- 期中の業績局面に応じて、『プロフェッショナル層採用注力』『若手層採用絞り込み』に戦略を見直し。人材ポートフォリオの適正化が進む
- 将来の「SHIFT3000」にむけ、各業界スペシャリストを戦略的に獲得・組成

顧客戦略

顧客ニーズを捉えるべく、採用や仕組みを通じ現場からハイクラスまで全体強化。営業人員の教育も進め、ロイヤルカスタマー単価が向上

- 高度化する顧客ニーズにキャッチアップするべく、採用戦略を見直し、ハイクラス採用を強化
- 顧客ニーズを現場で補足するキャプテン制度で顧客ニーズを早期に解決
- 営業人員のスキル強化も着実に実施

将来戦略

M&Aは年間4件を実施。業務BPO領域の拡大やAIサービス等の事業開発が着実に推進

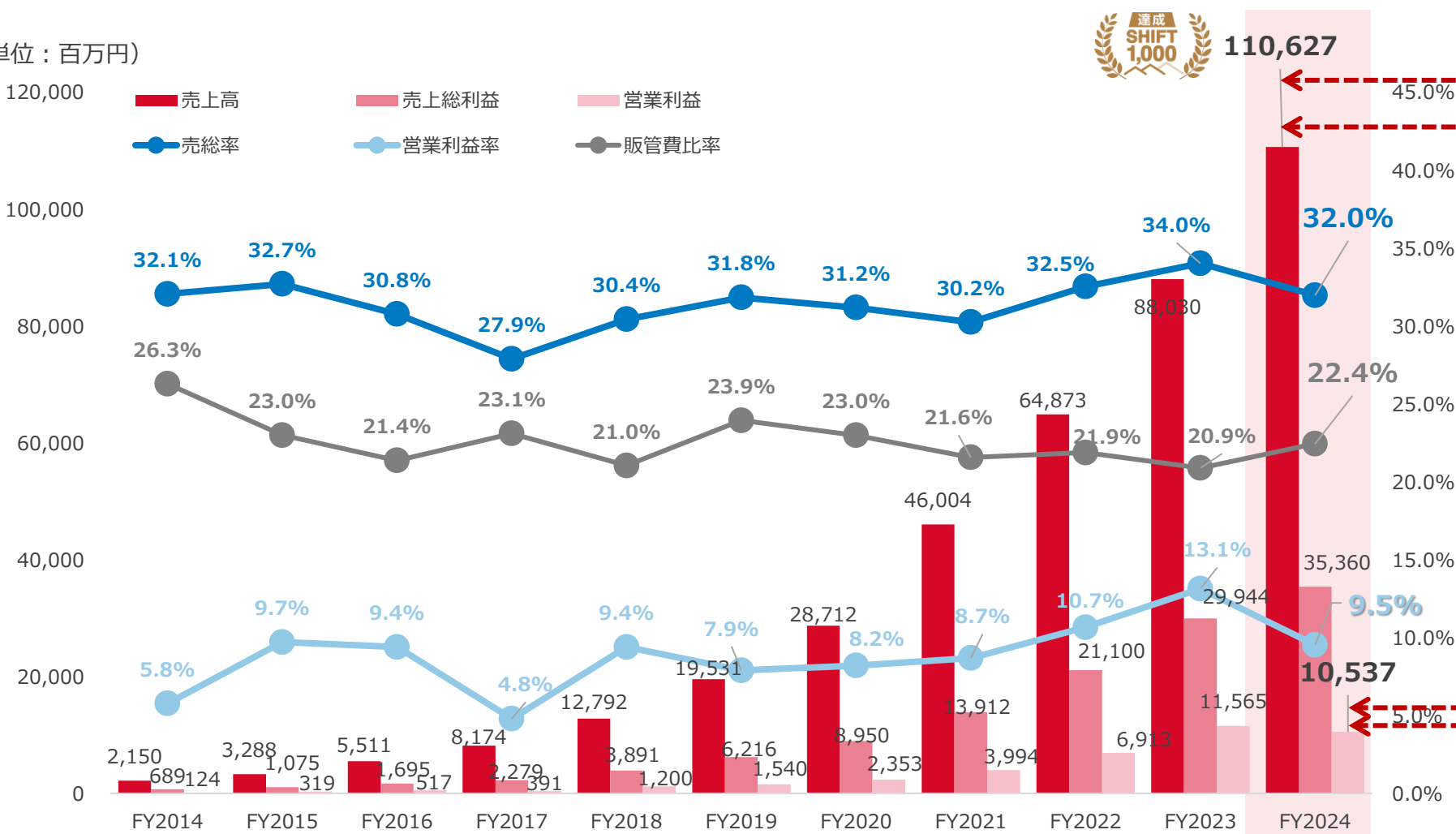
- さまざまな業態で4件のM&Aを実施。過去案件も含め総投資額265億円に対し、FY2024はEBITDA45億円を創出
- BPO事業の拡大に向けリード獲得の起点となる「ワスレナイ」や、AIサービスを実現する「天才くん」等の事業開発を進め、FY2025以降の土台構築を推進

1. FY2024 4Q/通期業績

通期業績概況

「SHIFT1000」を計画通り達成。一方で、売総率低下の課題に直面 徹底した対策を講じ、来期につなげる

(単位：百万円)



売上高 業績予想値
122,000百万円
 ~
114,000百万円

90.7%~97.0%達成

営業利益 業績予想値
14,600百万円
 ~
11,600百万円

72.2%~90.8%達成

通期売上高は126%成長 売総率も4Qに今年度最高水準まで復調

(単位：百万円)	FY2024 4Q	前年同期 (FY2023 4Q)		FY2024 4Q累計	前年同期 (FY2023 4Q累計)		業績予測 (進捗率)	
		実績	増減率		実績	増減率	FY2024 通期	
売上高	29,484	24,675	19.5%	110,627	88,030	25.7%	上限	122,000 (90.7%)
							下限	114,000 (97.0%)
売上総利益	9,651	8,575	12.5%	35,360	29,944	18.1%		
売上総利益率	32.7%	34.8%	△2.1pt	32.0%	34.0%	△2.0pt		
販管費	6,169	5,245	17.6%	24,823	18,378	35.1%		
EBITDA	4,339	3,890	11.5%	13,424	13,285	1.0%		
EBITDAマージン	14.7%	15.8%	△1.1pt	12.1%	15.1%	△3.0pt		
営業利益	3,481	3,330	4.5%	10,537	11,565	△8.9%	上限	14,600 (72.2%)
							下限	11,600 (90.8%)
営業利益率	11.8%	13.5%	△1.7pt	9.5%	13.1%	△3.6pt		
経常利益	3,497	3,365	3.9%	10,753	12,000	△10.4%	上限	14,600 (73.7%)
							下限	11,600 (92.7%)
税前利益	3,802	3,219	18.1%	9,619	10,153	△5.3%		
親会社株主に帰属する純利益	2,399	2,265	5.9%	5,715	6,245	△8.5%	上限	10,000 (57.2%)
							下限	7,300 (78.3%)

※ FY2023 3Q時点、FY2024 3Q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

FY2024サマリ

営業課題に起因する稼働率の低下を主因に売上高／売総率が低迷 販売管理費投資は調整するも、オフィス移転や新規事業推進で増加

課題①

売上高の伸び悩み

課題②

売上総利益率の低下

課題③

販管費の増加

要因①

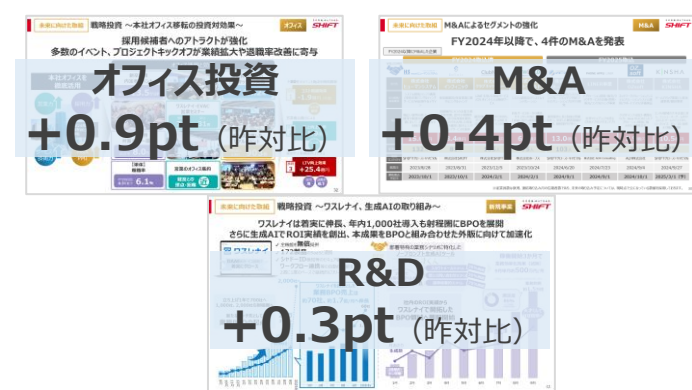
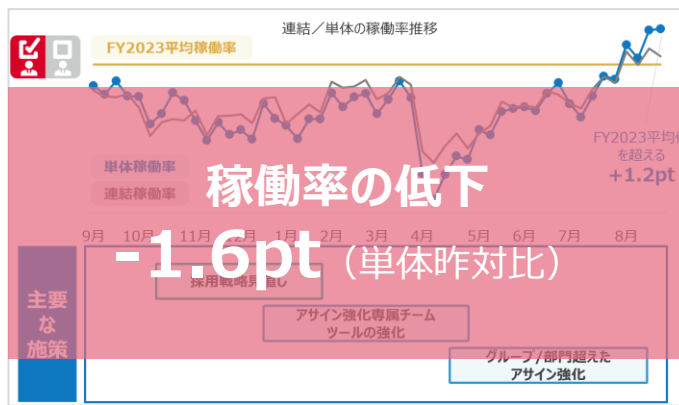
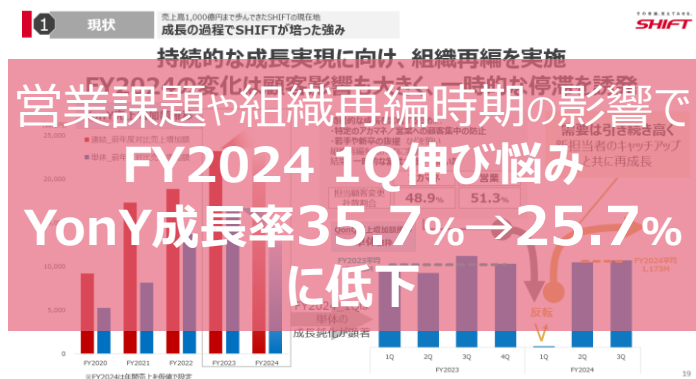
顧客内横展開の鈍化

要因②

稼働率の低下

要因③

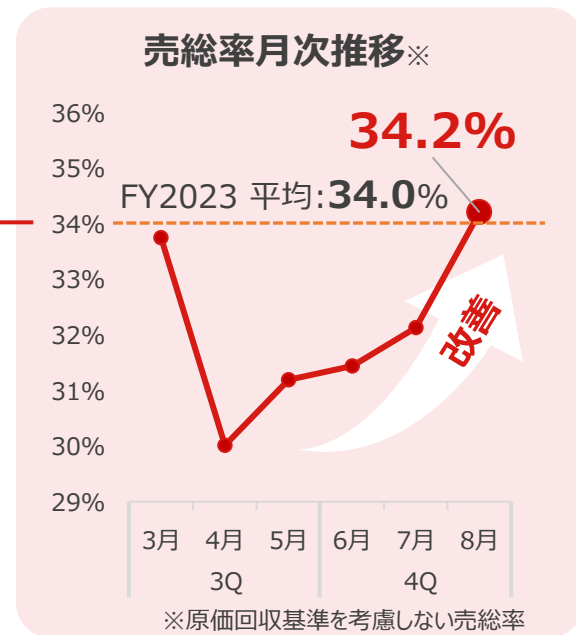
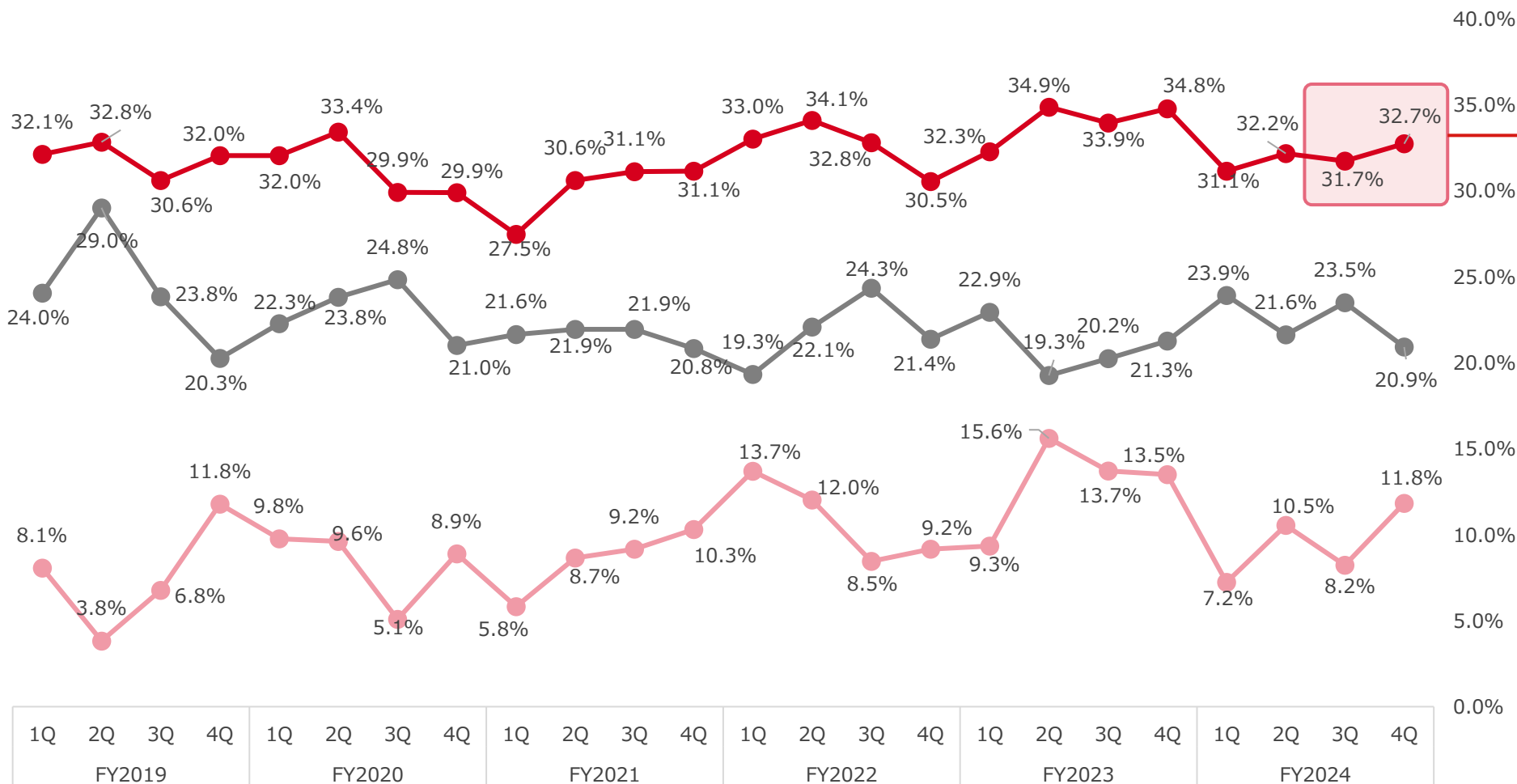
戦略投資の活発化



四半期連結利益率推移

期初から低下していた売総率も、各種施策が奏功し稼働率等も改善
 8月単月で34.2%(FY2023平均値超え)を記録。着実な回復基調を実現

● 売上総利益率 ● 営業利益率 ● 販管費比率



売総率の季節要因

	Q1	Q2	Q3	Q4
繁忙	—	繁忙	閑散	—
昇給	有り	—	有り	—
新卒影響	—	—	—	有り
売総率 (8月比)	↓	↑	↓	↑

※次の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・情報を置き換えています。(FY2020 3Q、FY2021 1Q、FY2023 3Q、FY2024 1Q、FY2024 2Q、FY2024 3Q)

顧客単価・顧客数推移

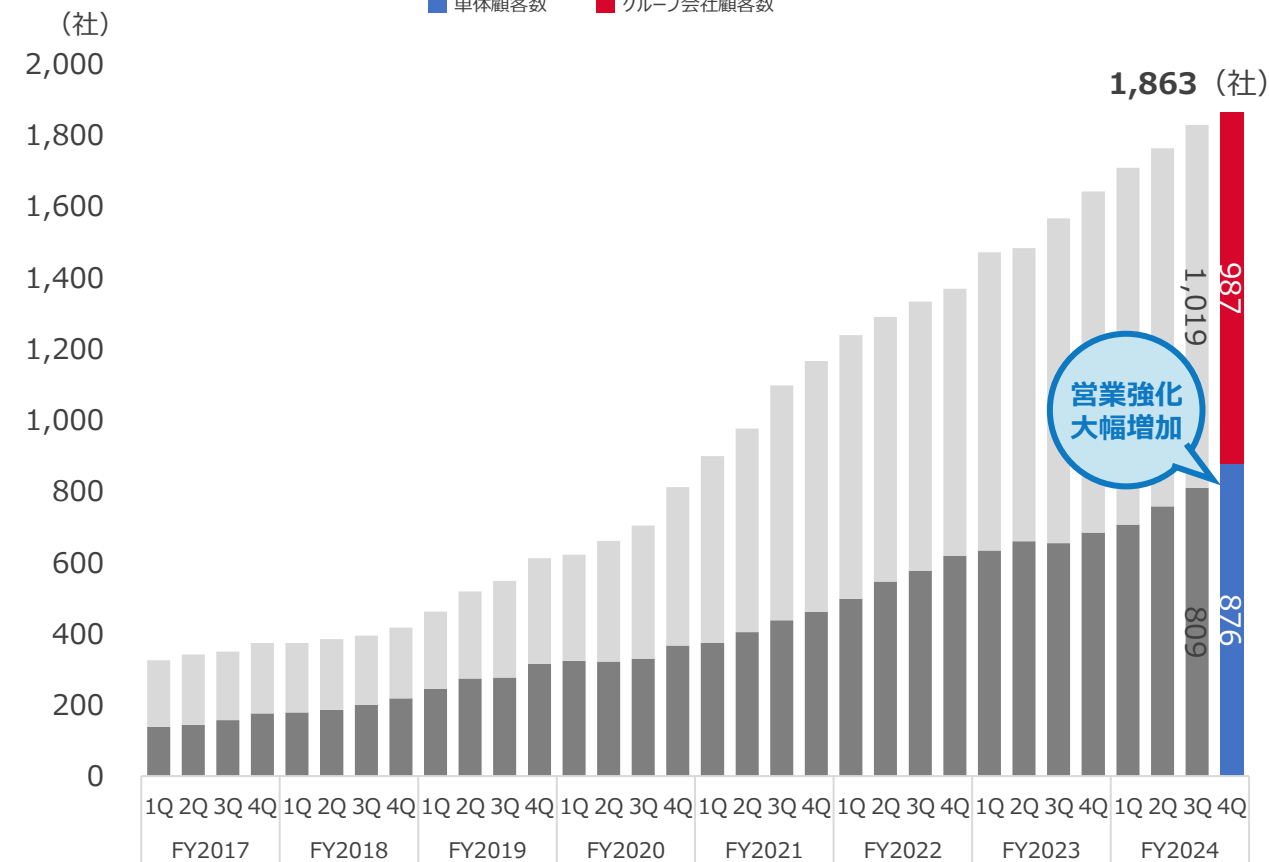
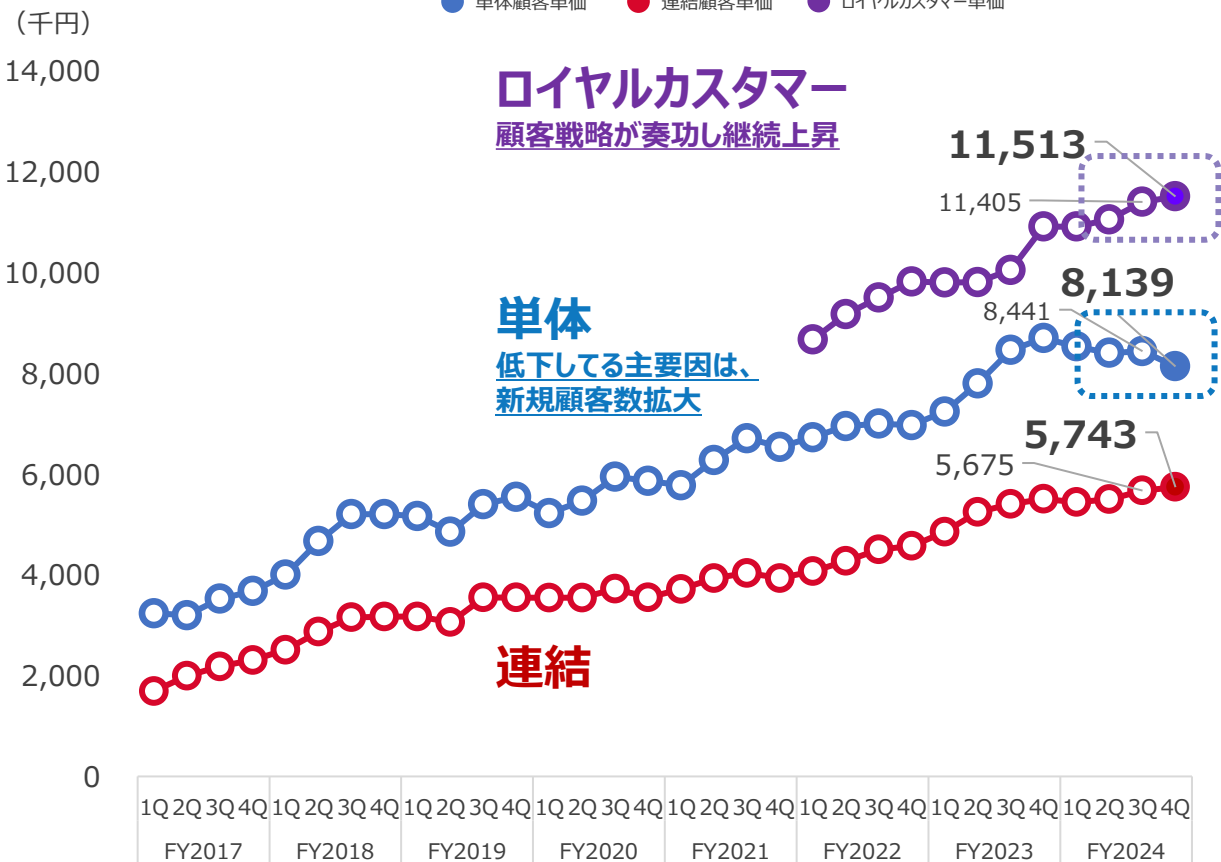
営業力の強化を続け、新規獲得・顧客深耕が進み、ロイヤルカスタマー単価、取引顧客数の増加につながる

顧客月額売上単価

月間取引顧客数

● 単体顧客単価 ● 連結顧客単価 ● ロイヤルカスタマー単価

■ 単体顧客数 ■ グループ会社顧客数



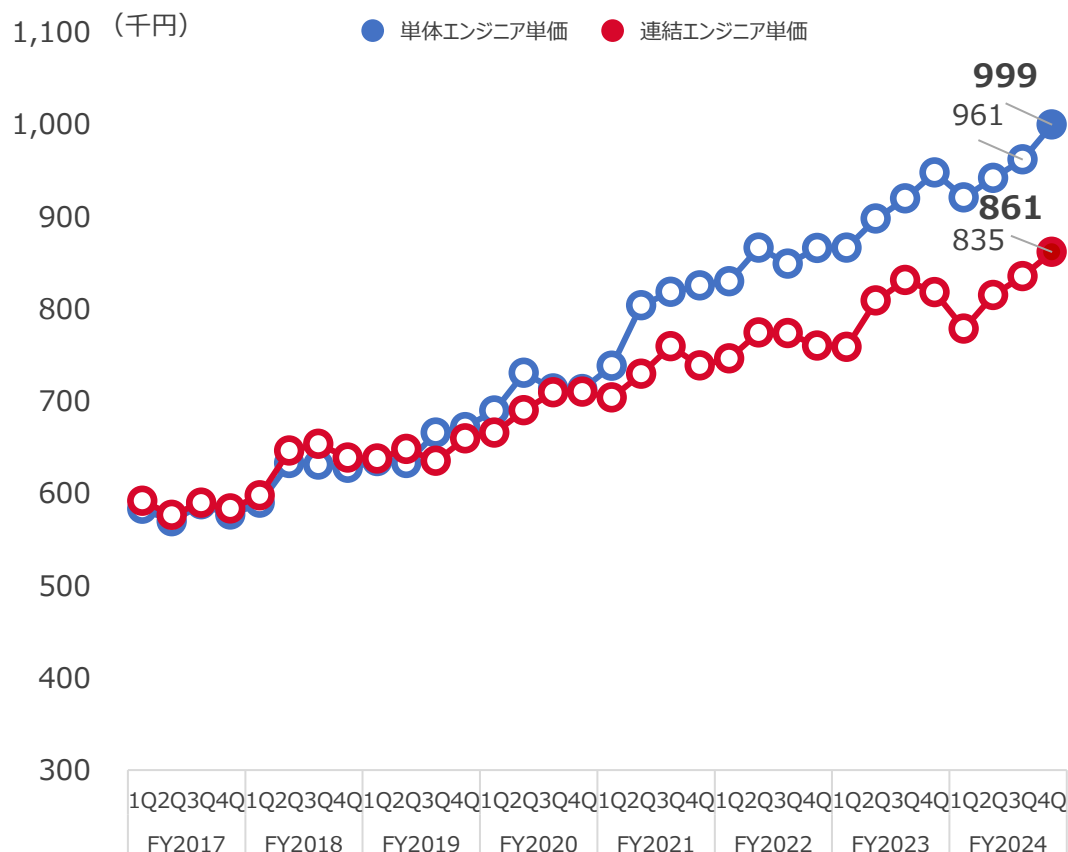
※ 単体売上高は、稼働状況も鑑みて、実態に合わせた稼働売上上で算出しています
 ※ 連結売上高は、収益認識基準を適用した売上高で算出しています

※ 売上高を計上した顧客数と、売上高を計上していないが稼働があった顧客数を四半期で合計した数値

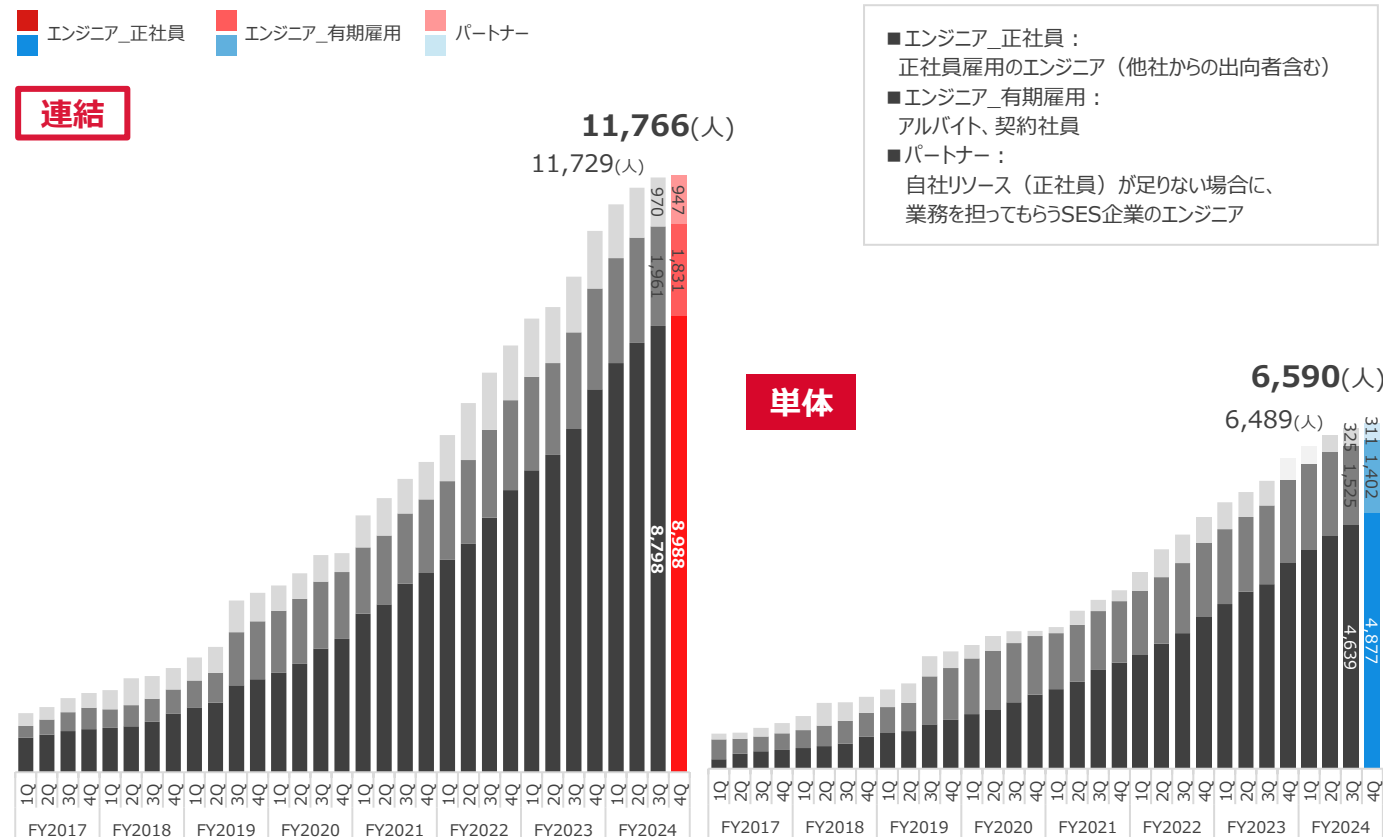
エンジニア単価・エンジニア数推移

ハイクラス採用の加速、稼働率も改善した影響で エンジニア単価が順調に伸長

エンジニア単価推移



エンジニア数推移



- 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

※ 単体売上高は、稼働状況を考慮して、実態に合わせた稼働売上高で算定しています
 ※ 連結売上高は、収益認識基準を適用した売上高で算定しています

※ 末日時点での雇用契約及び業務委託・派遣契約が有効な人員数です
 ※ バックオフィスの人数は含んでいません

セグメント別業績（前年同期比）

ソフトウェアテスト関連サービスを主要因として、売総率の改善を進める
SHIFT単体を中心に稼働率が下期より改善傾向

FY2024 4Q累計

ソフトウェアテスト関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	71,342	+13,056 (増加率+22.4%)
売上総利益率	33.4%	△2.2pt
※売上高の内、セグメント間売上高：209百万円		
実績内訳（前年同期比）		
	パートナー企業※	エンドユーザー企業※
売上高 構成比	25.7% (+1.1pt)	74.3% (△1.1pt)
売総率	33.2% (△1.3pt)	31.8% (△1.6pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：1,010百万円		

ソフトウェア開発関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	35,008	+7,919 (増加率+29.2%)
売上総利益率	25.0%	△1.8pt
※売上高の内、セグメント間売上高：2,692百万円		
実績内訳（前年同期比）		
	パートナー企業※	エンドユーザー企業※
売上高 構成比	66.8% (△1.4pt)	33.2% (+1.4pt)
売総率	24.5% (△2.5pt)	23.1% (△1.0pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：985百万円		

その他近接サービス（単位：百万円）

	実績	前年同期比
売上高	8,327	+1,870 (増加率+29.0%)
売上総利益率	42.9%	+5.9pt
※売上高の内、セグメント間売上高：1,149百万円		
実績内訳（前年同期比）		
	パートナー企業※	エンドユーザー企業※
売上高 構成比	4.7% (△1.5pt)	95.3% (+1.5pt)
売総率	36.0% (+1.4pt)	44.6% (+6.0pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：400百万円		

※パートナー企業・エンドユーザー企業の売上総利益には、グループ会社間の取引によって生じた利益を含めておりません
 ※グループ間取引における売上高と販管費の相殺によって消去される売上総利益の額は820百万円となります

将来に向けた投資を実行しつつ 業績に応じて販管費を調整、販管費比率は期初計画水準に着地

(単位：百万円)	FY2024 4Q		前年同期 (FY2023 4Q)			FY2024 累計		前年同期 (FY2023 累計)		
	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	3,562	12.1%	2,500	10.1%	42.4%	12,530	11.3%	9,003	10.2%	39.2%
採用費	806	2.7%	869	3.5%	△7.2%	4,568	4.1%	4,048	4.6%	12.8%
広告宣伝費	67	0.2%	67	0.3%	△0.5%	320	0.3%	207	0.2%	54.3%
地代家賃	344	1.2%	455	1.8%	△24.3%	1,465	1.3%	941	1.1%	55.6%
支払報酬	116	0.4%	195	0.8%	△40.4%	729	0.7%	671	0.8%	8.5%
のれん償却費	375	1.3%	334	1.4%	12.2%	1,451	1.3%	1,028	1.2%	41.2%
減価償却費	215	0.7%	69	0.3%	211.3%	552	0.5%	170	0.2%	225.0%
その他	680	2.3%	752	3.0%	△9.5%	3,205	2.9%	2,307	2.6%	38.9%
合計	6,169	20.9%	5,245	21.3%	17.6%	24,823	22.4%	18,378	20.9%	35.1%

販管費比率
業績予測

上限
23.3%

下限
22.5%

販売管理費の戦略/運用の分解

採用費などは効率化が進みつつ 自社開発サービスやM&Aなどの戦略投資を実施

	FY2023		FY2024		差分	
	金額	売上対比率	金額	売上対比率	金額	売上対比率
販管費	184	20.9%	248	22.4%	+64	+1.6pt
戦略コスト	116	13.2%	160	14.5%	+44	+1.3pt
採用	54	6.2%	61	5.5%	+6	-0.7pt
営業	26	2.9%	35	3.1%	+9	+0.2pt
教育	7	0.8%	10	0.9%	+2	+0.1pt
ES	7	0.7%	10	0.9%	+3	+0.2pt
オフィス 関連	0	0%	10	0.9%	+10	+0.9pt
R&D	5	0.6%	10	0.9%	+5	+0.3pt
M&A	17	2.0%	26	2.4%	+9	+0.4pt
運用コスト	68	7.7%	88	7.9%	+20	+0.3pt

採用

- ✓ 期中に需給に応じた採用に調整
- ✓ 採用人数ではなく稼働率やプロフェッショナル採用を強化する方針とし、売上対比率が減少

営業

- ✓ 提案力強化のためのハイスキル人材を増強
- ✓ グループ会社を含めた全社での営業強化

**オフィス
関連**

- ✓ 新オフィスの移転にともなう、家賃や償却費など
- ✓ 社内イベントの活性化等でエンゲージメントを向上

R&D

- ✓ 「ワスレナイ」「まんぷく」など新サービスが成長
- ✓ 「TDAI」「天才くん」など自社AI活用の促進
- ✓ 「EVAC」を立上げ顧客CXOへのアプローチ強化

M&A

- ✓ 4件、80億円のM&Aを実施し連結に取込
- ✓ のれん償却費や買収経費が増加

運用

- ✓ 販管費比率が80%を超える企業のM&Aにより微増
- ✓ AIやツール化を進め効率化を実施

※金額は小数点1位、比率は2位を四捨五入しているため、合計額と一致しない可能性があります

連結貸借対照表

M&Aやオフィス移転で負債増加も、引き続き自己資本は潤沢 株価水準も鑑み、自己株式取得を実施予定

(単位：百万円)	FY2024 4Q	前年同期 (FY2023 4Q)	
		実績	増減率
流動資産	37,022	30,513	21.3%
うち現金及び預金	20,869	17,591	18.6%
固定資産	26,282	19,017	38.2%
総資産	63,304	49,530	27.8%
流動負債	19,653	18,319	7.3%
固定負債	8,542	1,632	423.3%
自己資本	34,271	28,958	18.3%
自己資本比率	54.1%	58.5%	△4.3pt
新株予約権等	354	168	111.0%
非支配株主持分	482	451	6.9%

ROE	
FY2024 4Q	FY2023 4Q
18.1%	22.9%

ROIC	
FY2024 4Q	FY2023 4Q
14.7%	18.4%

ROA	
FY2024 4Q	FY2023 4Q
10.1%	13.9%

自己株式取得について

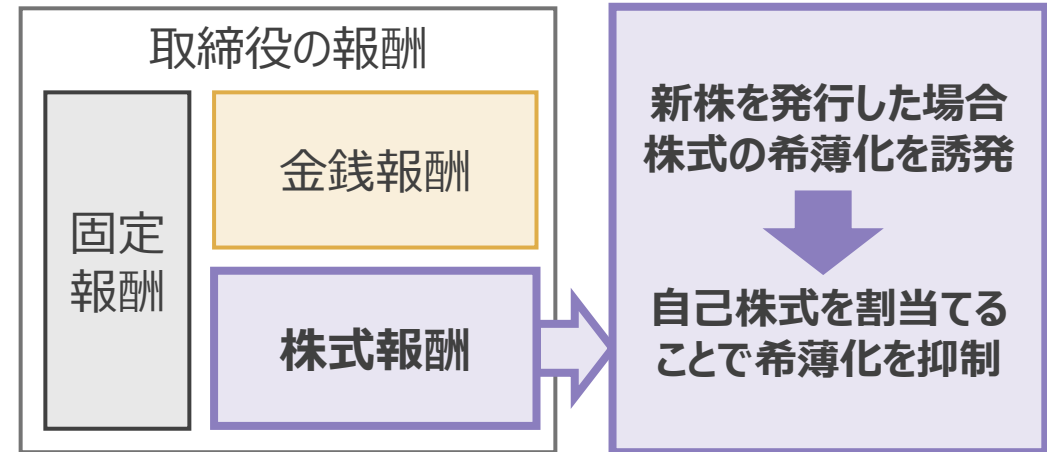
足許の株価水準を踏まえ、最大10億円の自己株式取得を予定 株式報酬に割り当てることで希薄化を抑制

10億円の自己株式取得を実施

足許の低い株価を活用



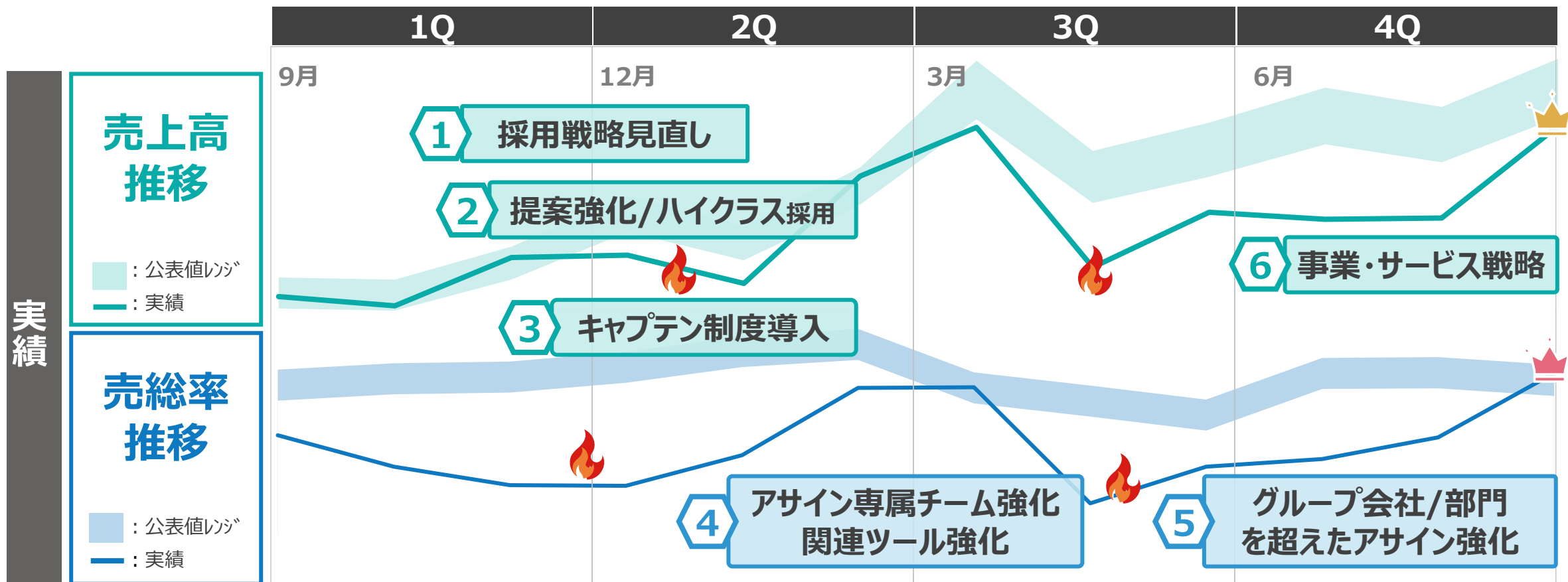
株式報酬に割り当てることで希薄化抑制



今後は、①M&A戦略、②B/Sの状況、③株価水準等マクロ環境のバランスを見ながら、適宜検討

2. FY2024 振り返り

期初より期待通りの売上推移とならず、稼働率低下に苦しみも 期中の採用調整とアサイン／営業力強化で期末に復調を実現



未来に向けた
取り組み

- ・M&A (積極展開によるセグメント強化)
- ・オフィス (新オフィス活用によるエンゲージメント向上)
- ・新規事業 (ワスレナイ・生成AI等の新領域展開の加速)

プロフェッショナル層の採用に注力し、在籍人数2.7倍に拡大 人材ポートフォリオの適正化が進む

業績局面の変化

採用戦略変更 プロフェッショナル層に注力し、若手絞り込み

プロフェッショナル層の在籍人数が
2.7倍に増加

A
大型案件ニーズの拡大

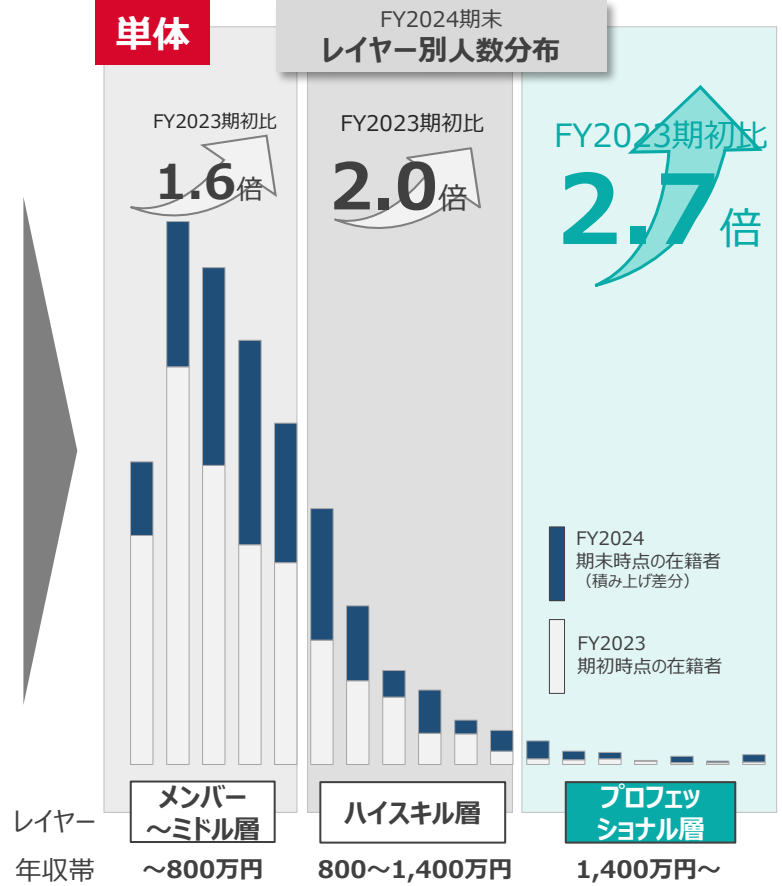
B
若手人材の稼働率低下

年収帯	テストを基軸とした案件			開発等 大規模案件			
	テスト	PMO	ITコンサル	10億円案件	10~50億円案件	50~100億円案件	100~億円案件
プロフェッショナル層 3,000万円 ~ 1,400万円				A プロフェッショナル層 採用注力 採用目標 58 人/年間			
ハイスکیل層 1,400万円 ~ 800万円	PM	PM	PM	PL	PL	PL	PL
メンバー・ミドル層 800万円未満	PL	PL	PL	B メンバー・ミドル層 採用絞り込み			

プロフェッショナル層
年間採用力
64人

FY2024
4Q入社者数 **16**人
(通期入社者47人)

若手採用
一時縮小

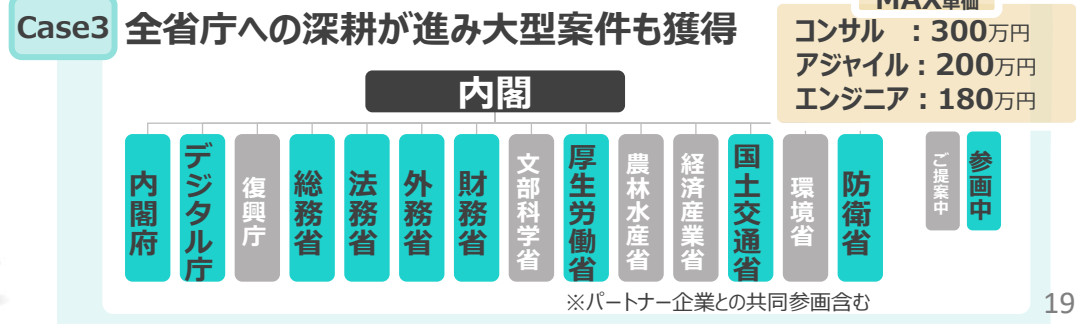
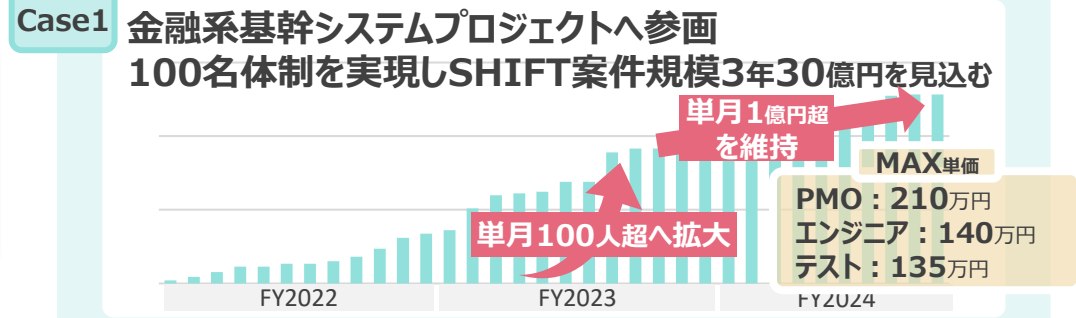


各業界スペシャリストを「SHIFT3000」に向け 戦略的に獲得・組成し、過去にない大型案件を続々と受注

「SHIFT3000」人材戦略マップ



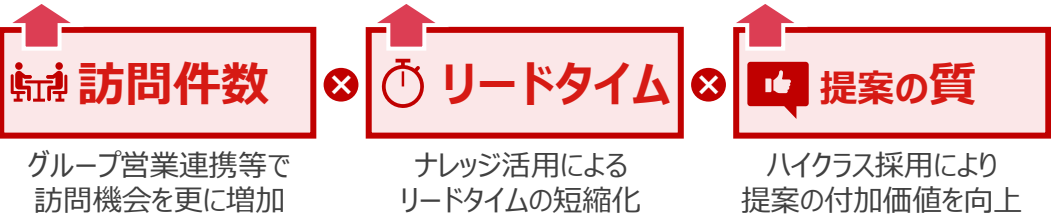
大型案件獲得



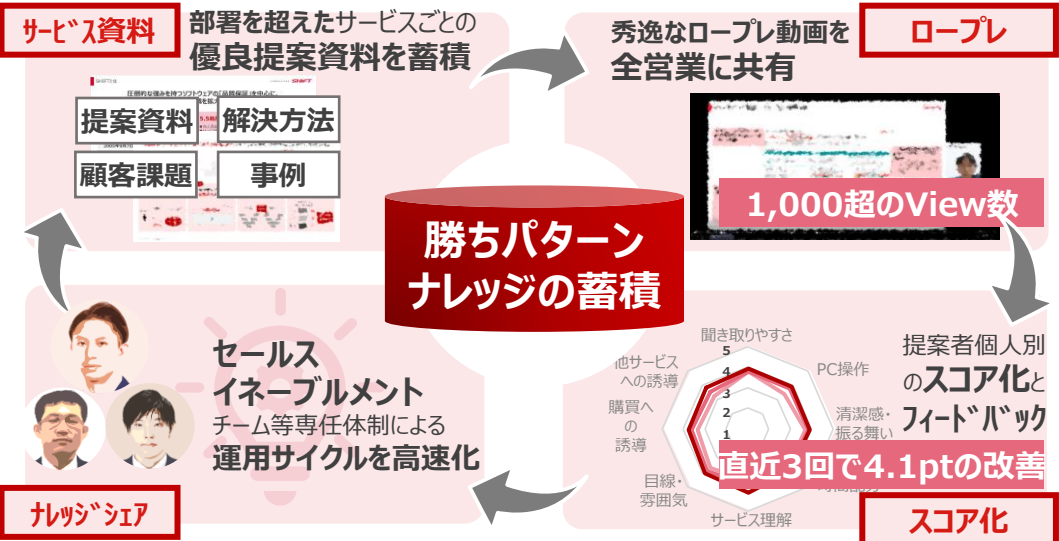
活動量アップや営業ナレッジの共有で営業力強化 過去最高の新規顧客開拓や大型顧客占有率が上昇

営業力強化活動

✓徹底した営業活動量管理

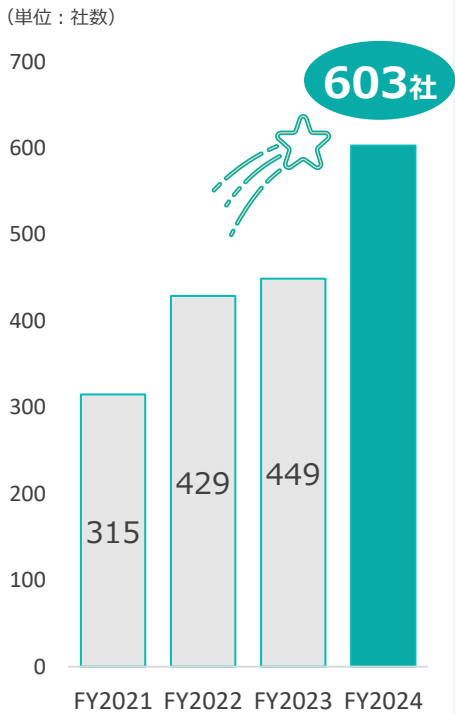


✓営業ナレッジの蓄積・スキル数値化



新規顧客開拓数

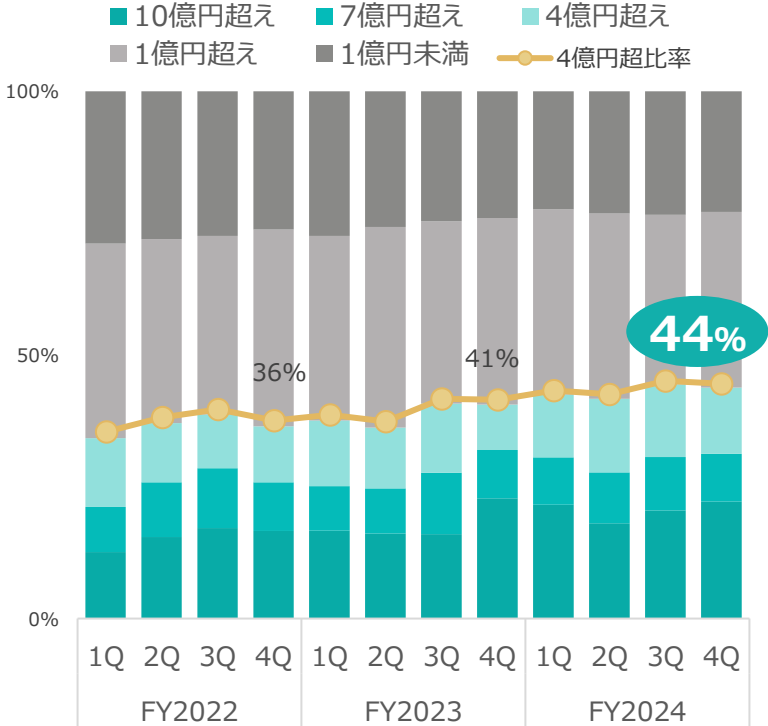
過去最多を記録



※ 新規開拓顧客：これまで売上がなく直近12か月以内で初めて取引のあった顧客

顧客売上規模別比率推移

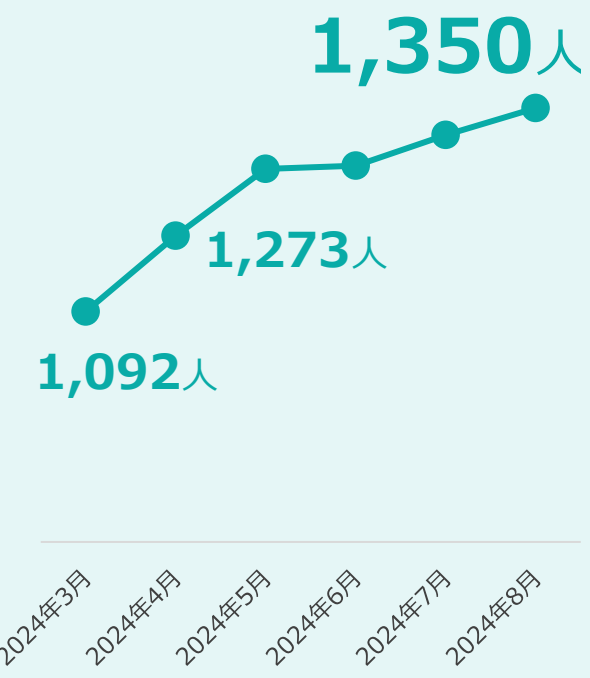
年間4億円規模以上の顧客 売上比率が増加



キャプテン制度が浸透。顧客現場のニーズを広く拾い 売上貢献が大きく伸長、「テストサービス」中心に拡大

制度定着と共にキャプテンは順調に拡大

続々とキャプテンを任命



顧客課題を早期に解決
グッドサイクル



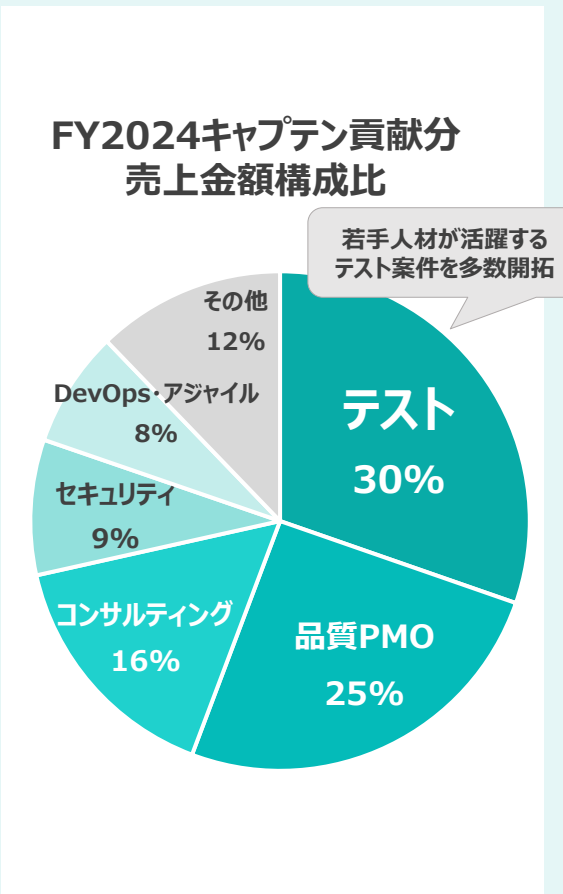
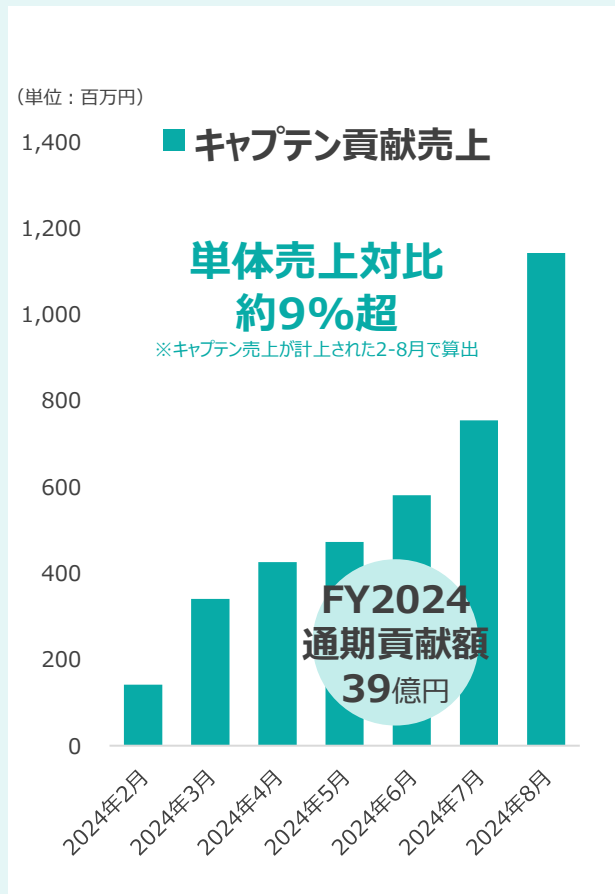
毎週社内で表彰

目でお客様リソースがひっ迫してPJがスローダウン！
PMO提案で、お客様のフォロー強化！

2件

テスト支援中に想定以上のバグが発覚！
さらなる強化テストを提案し
お客様のサービス品質を向上！

キャプテン起点の貢献売上が拡大



営業・キャプテンが獲得してくる案件に、エンジニアリソースをいち早くアサインするため、必要なデータをすべて一元化



独自の『アサイン管理ツール』 Hyper Assignment Management Tool

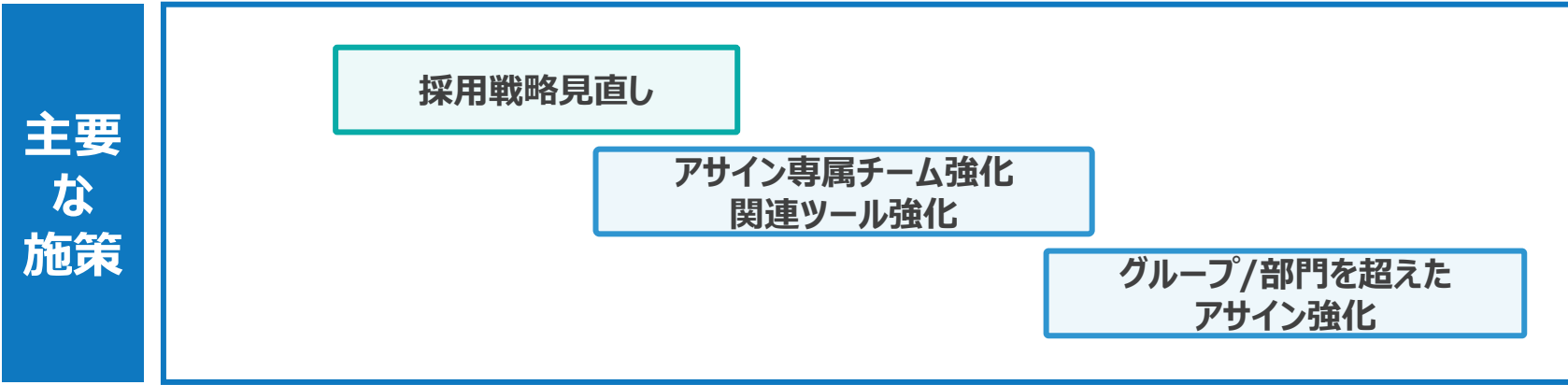
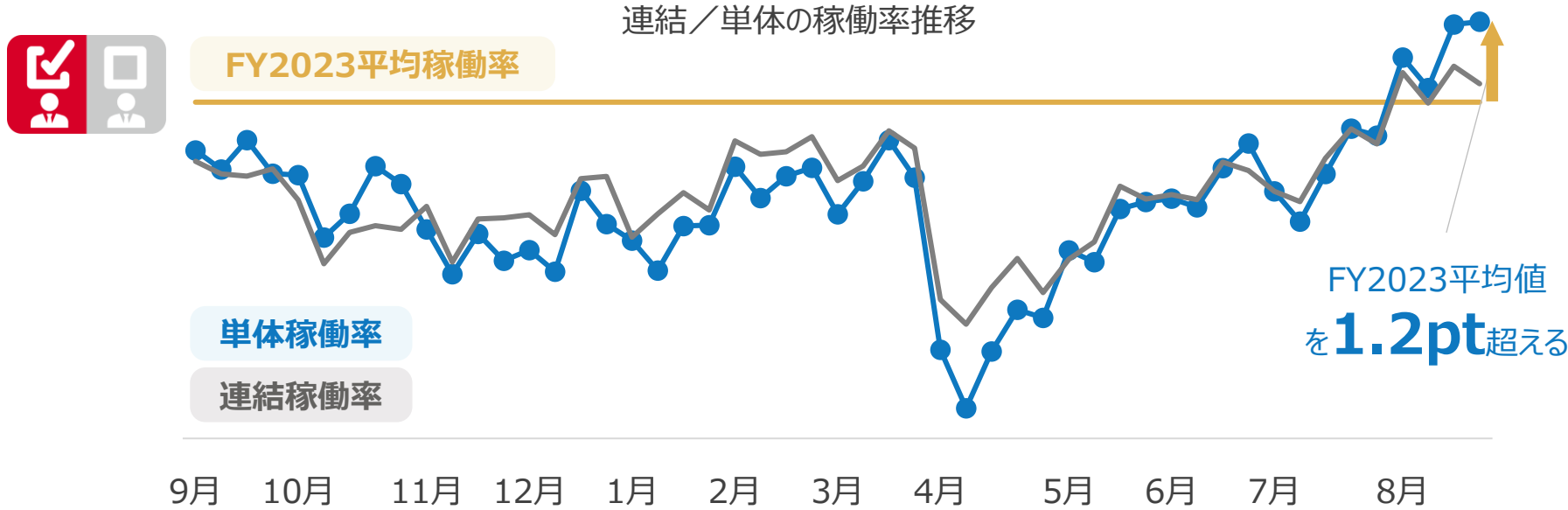
- アサイン状況を可視化し、迅速に案件アサイン
タイムリーな価値提供と
付加価値の高い提案へ注力可能に
- ✓ 日単位でアサイン状況を可視化
 - ✓ “0.2”“0.3”等の端数アサインもあまなく管理
 - ✓ 未来の空き状況に対しても予約アサイン
 - ✓ 空き要員の単価・スキル検索
 - ✓ 案件データと紐づけ売上と工数を連動管理

🕒 **アサインリードタイム** (短縮)

📝 **アサイン精度** (向上)

👥 **アサイン管理工数** (効率化)

各種施策とスピードアップにより、8月は昨年の年間平均を超える 高稼働率を実現

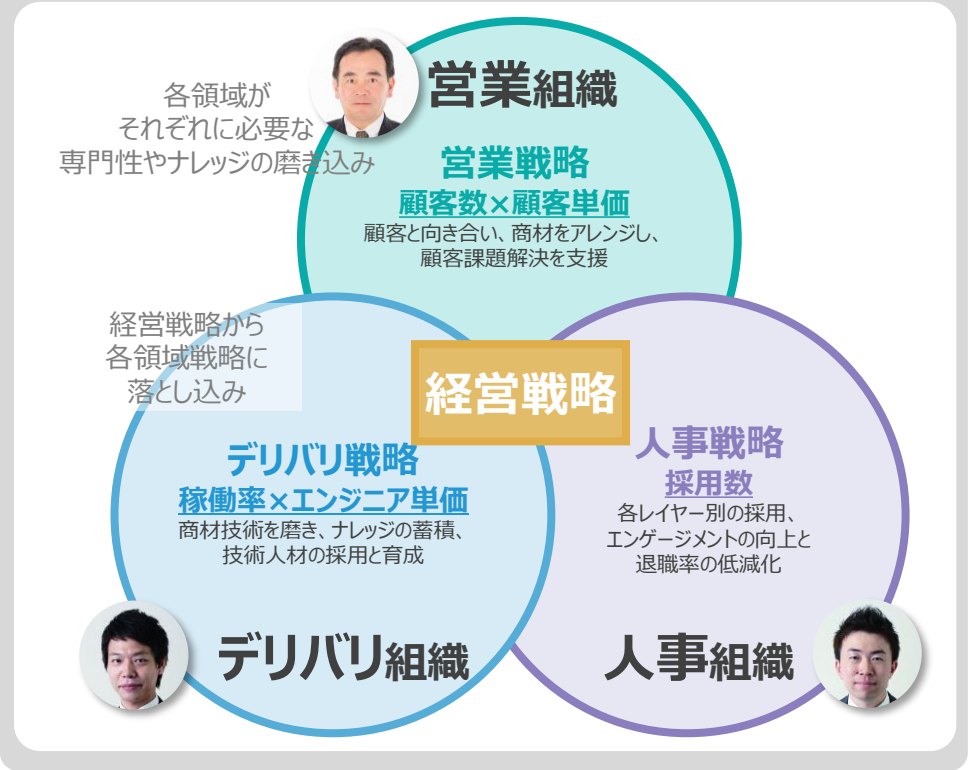


規模拡大に合わせて組織を細分化。業界ごとに、営業/デリバリ/人事 一体の戦略の下、活動実施。事業状況の解像度を引き上げ

マトリクス体制

「機能」別に各専門性・業界知見を徹底的に磨き込み

「営業」×「デリバリ」×「人事」



事業部体制

事業部長を選出、各業界ごとに戦略遂行を加速し、規模拡大へ

インダストリー別の10事業部

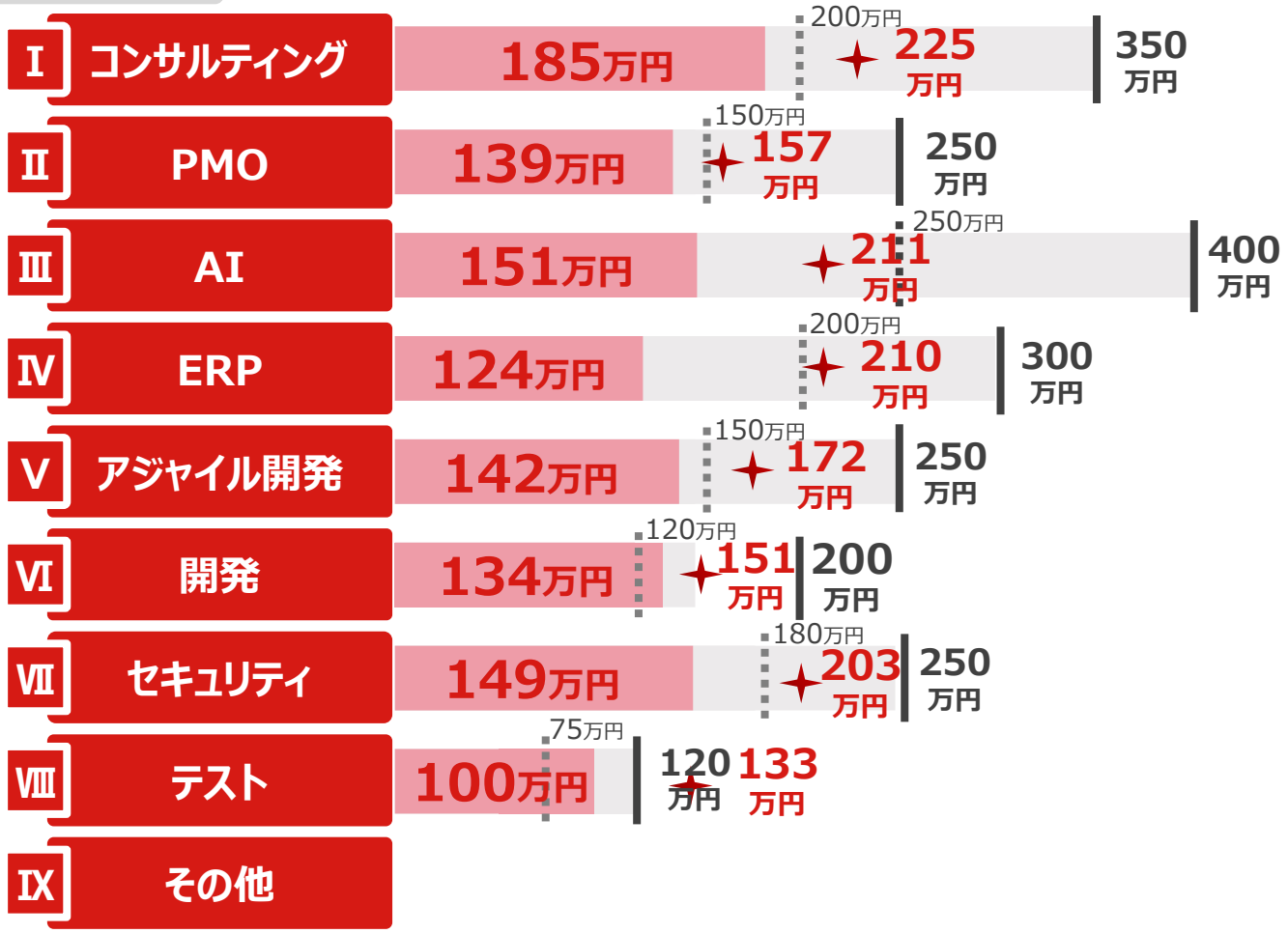


各サービス領域、エンジニア単価は向上の余地あり。 採用、営業、技術それぞれの施策で単価アップを狙う

サービス別
 単価戦略策定

SHIFT単体平均単価※ 大型・プライムプロジェクトでの平均単価※ ベンチマークTier2平均単価 ベンチマークTier1平均単価

SHIFT FY2024売上規模※	単価アップ方針
60億円	最優先でプロフェッショナル採用を進めるとともに、大型案件の増加でTier1を狙う
170億円	品質を強みに着実に単価アップ中。業務ナレッジを蓄積し単価アップを狙う
4億円	AIの品質保証やドキュメントリバースなど、独自の強みを磨き単価アップ
175億円	No.1クラウドERP企業を目指し、クラウドプライム案件を徹底的に開拓
70億円	大型案件、ハイブリッドアジャイル案件を集中的に受注し、Tier1を狙う
200億円	Tier2はクリア。ハイスکیلエンジニア採用とサービス開発を強化しTier1レベルを目指す
45億円	構築案件の拡大やAIなど技術面の高度化により単価アップ
300億円	品質保証のリーディングカンパニーとして、ほぼ上位レベルに到達、売総率の改善へ
80億円	PC販売や、人材紹介、CSなど、各種サービス単価を引き上げていく



※ 概算値であるため、実額とは若干の相違があります

検定制度がさらに充実し、自ら受検することがあたりまえに。 新卒採用強化に向けて、入社前受検＋入社後最短活躍の仕組みも整備

SHIFTグループ全体で
検定制度56種類まで充実

- ✓ 継続的に新たな検定バリエーション増加
- ✓ SHIFTが得意とする仕組み化により、グループ会社固有の検定作成も進む

SHIFT	TG30 コンサル (シニアマネージャ)
SHIFT	TG25 ITコンサル (マネージャ)
SHIFT	TG18 PMOスペシャリスト
SHIFT	TG15 テストPL
SHIFT	TG12 アジャイルQAエンジニア
SHIFT	TG10 テスト設計
SHIFT	人事検定 ~採用業務編~
SHIFT	志向診断検定
SHIFT	デザイン検定
SECURITY	脆弱性診断適正検定
CLUTCH	Webマーケティング素養検定
DICO	翻訳者検定 (英→日)
ALH	インフラ技術者検定
ALH	APスキル認定
ホープス	TG15 SE
分析屋	分析基礎検定
...	...

SHIFTグループ
 全検定
56種類

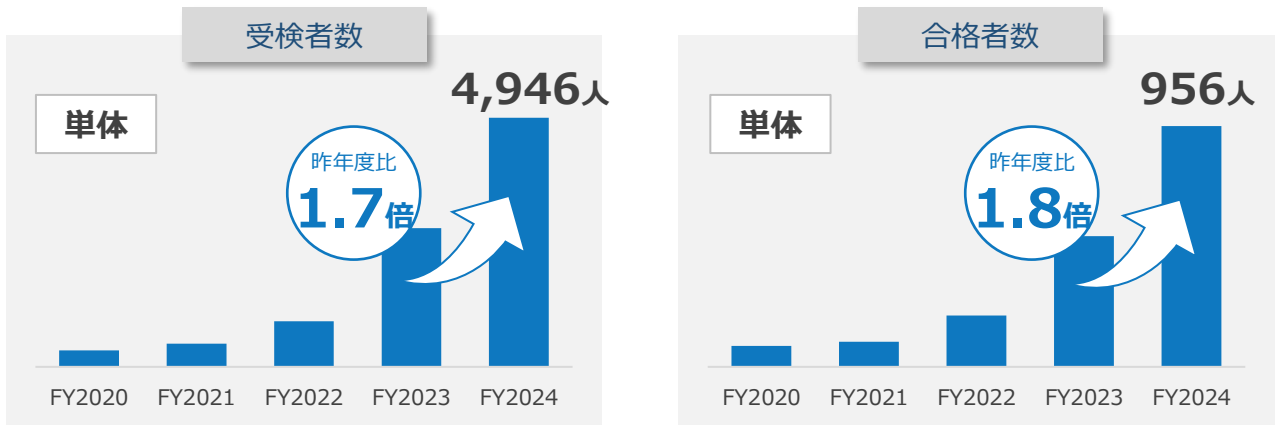
※TG：トップガン検定の略



検定作成や
 業務分解の
 プロ集団

能力開発部
54人

社内 検定数増加に伴って、自ら受検することがあたりまえに



新卒 入社後 **最短で活躍へ**

新卒2024卒トップガン検定
入社前の合格者 8人

新卒採用強化に向けて



外部評価 外部からも **高い評価**

エンジニアの市場価値を正しく評価し、IT人材不足解消と待遇改善に寄与する取り組みなどが高く評価



主催/日本HRチャレンジ大賞実行委員会
 後援/厚生労働省、中小企業基盤整備機構 (中小機構)、
 中小企業基盤整備機構、株式会社ビジネス/プレッシング、一般社団法人HRテクノロジー
 コンソーシアム (HRT)、一般社団法人人的資本と企業価値向上研究会、
 HR総研 (ProFuture株式会社)

採用候補者へのアトラクト強化 多数のイベント、プロジェクトキックオフが業績拡大や離職率改善に寄与

本社 オフィス移転



2024年2月～
麻布台ヒルズへ
完全移転

オフィス活用と効果

<p>新卒採用 内定者イベント</p> <p>内定承諾率 13.5 ㊦UP</p>	<p>全案件開始時のPRJキックオフ実施</p> <p>2024年8月 売総率 34.2 %</p>
<p>ワスレナイ・EVAC 営業セミナー</p> <p>獲得リード 受注 745件 31件</p>	<p>オフィス活用したリアルイベント</p> <p>移転後6か月で 移転前比 903件 3.6倍</p>
<p>中途採用 対面オファー面談</p> <p>内定承諾率 8.0 ㊦UP</p>	<p>営業部隊の オフィス集約</p> <p>経営との 接点・距離 近</p>
<p>【単体】 離職率</p> <p>FY2023比 0.3㊦低下 6.1%</p>	

オフィス 効果

直接的効果

月80件のイベント施設利用料換算

効果 **1** **コスト削減効果**
-1.9億円/年 (販管費節約)

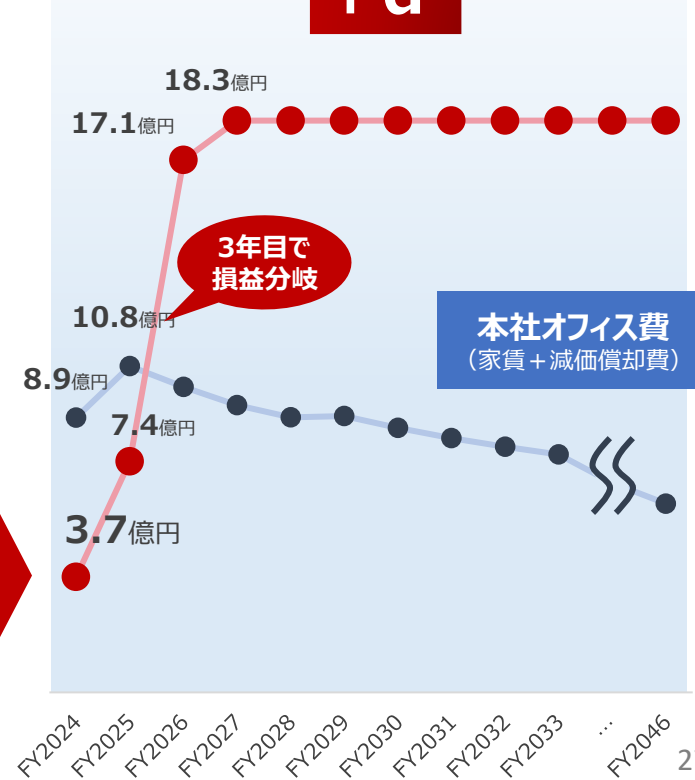
効果 **2** **売上向上効果**
+1.8億円 (売上PL増)

長期的効果

採用や離職率低下による

効果 **3** **LTV向上効果**
+25.4億円 (採用増 退職率低下)

+a



ワスレナイが着実に伸長、年内1,000社導入も射程圏にBPOを展開 さらに生成AIでROI実績を創出、本成果をBPOと組み合わせた外販に向けて加速化



- ✓ 全機能を無償提供
- ✓ 172製品のSaaSと連携
- ✓ シャドーID検知等のセキュア機能やワークフロー連携等の自動化機能を2週に1度のペースで継続的にリリース



特定業務特化のAIリソース
ノープロンプト生成AIツール

3か月で60超の天才くんが利用可能に

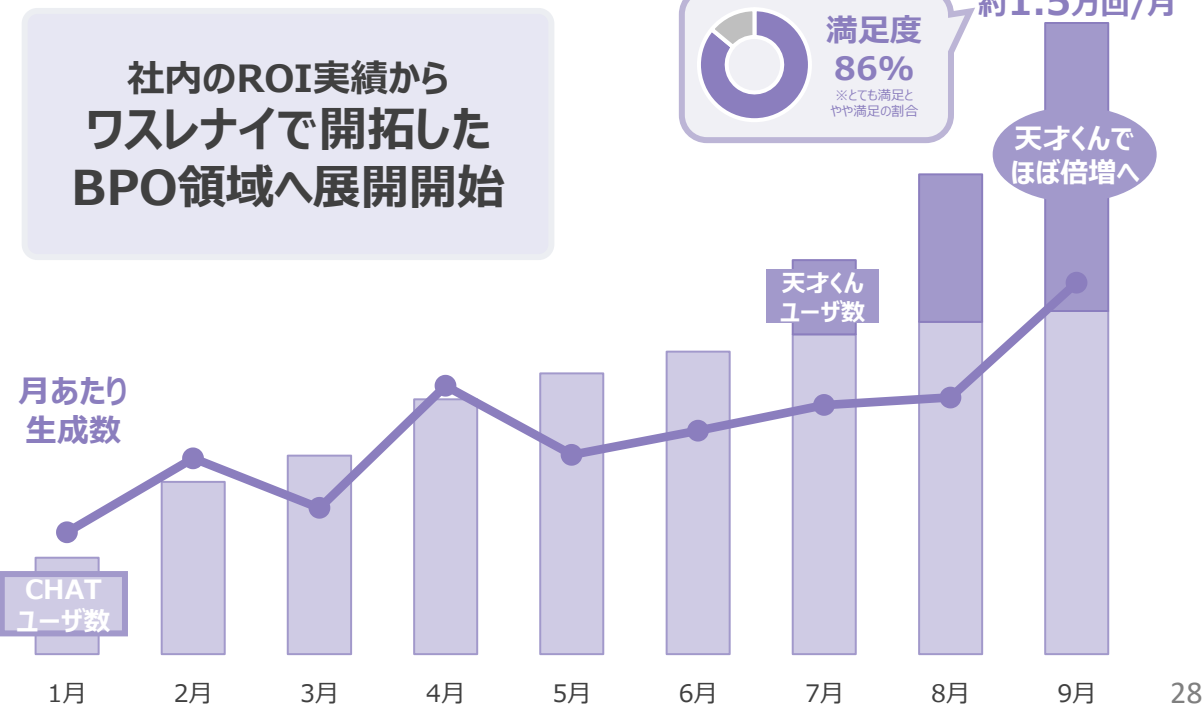
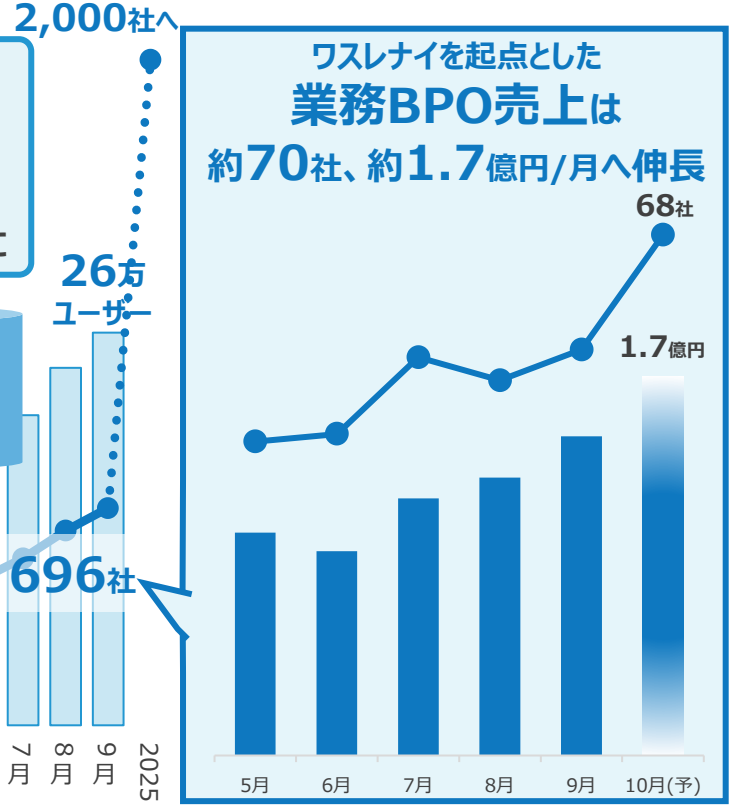
- スカウトメール天才くん 30%削減
- 情シス問い合わせ天才くん 50%削減
- 議事録要約天才くん 70%削減

稼働開始3か月で業務効率化効果(試算)
9月単月約500万円/月

※時給2,000円、10分程度の業務効率化想定

立ち上げ1年で700社導入、FY2025に2,000社を射程圏へ
5年10万社1,000万UUに向けさらに戦略的に拡大
新たな業務BPOの起点に

データ活用で付加価値向上
年間60億円の購買データ
→兆円単位の購買データへ



FY2024に4件のM&Aを実施、合計8件を発表

FY2024以降にM&Aした企業



	FY2024取込済				FY2025取込			
会社名	株式会社 ヒューマンシステム	インフィニック 株式会社	株式会社 クラブネッツ (グループ)	株式会社 ネットワールド	株式会社 マネージビジネス	LINER事業	株式会社 OZsoft	株式会社 KINSHA
会社概要/ 事業概要	システム開発/インフラ構築 /技術支援/コンサルティング サービス/Web制作& デザイン	保育園運営	LINE を用いた販促サービス /CNポイントによる 販促サービス	システム開発及びシステム インテグレーション	システム基盤運用/システムイ ンテグレーション/デジタル ビジネスソリューション /プロダクト開発	アプリケーション開発・販売 /クラウドサービスの企画・ 開発・販売/コンサルティング 事業	ネットワークソリューション/シ ステムソリューション/システム運 用/サポートデスク/評価検証	ゲームデバッグ事業/人材 派遣事業/翻訳事業
特徴	幅広い業界を通じたシステム 開発や関連支援、インフラ構 築において、高い開発力や 技術力を持つ	首都圏内に4つの企業主導 型保育園、認可小規模保 育園、認可保育園を運営	顧客囲い込みノウハウを持ち、 ポイントシステムや LINE を 活用した販促サービスを展開	自社サービスを一から構築。 セキュリティ対策として、 「Web 改ざん検知サービス /WebS@T」を自社開発 サービスとして展開	運用案件に長く多様な実績 を持つ。安定した顧客基盤が あり、継続案件が多い	世界でトップシェアを誇る CRMアプリのアドオンアプリ	クラウドインフラ設計・構築 ならびにJavaをはじめとしたア プリケーション開発に 強みをもつ開発会社	エンタメ領域の大手企業に 対し、コンシューマーゲームを 中心としたゲームのテストから、 ローカライズ、3D/2D 制作 まで幅広く展開
売上高	15.6億円	3.4億円	16.2億円	6.7億円	13.0億円	-億円	2.9億円	15億円※2
従業員数 ※1	132人	81人	105人	75人	103人	一人	23人	273人
取得 インティティ	株式会社 SHIFTグロース・キャピタル	株式会社SHIFT	株式会社SHIFT	株式会社ホープス	株式会社 SHIFTグロース・キャピタル	株式会社 ADX Consulting	ALH株式会社	株式会社 SHIFTグロース・キャピタル
発表日	2023/8/28	2023/8/31	2023/12/5	2023/10/24	2024/6/20	2024/7/23	2024/9/4	2024/9/27
連結取込 予定日	2023/10/1	2023/10/1	2024/2/1	2024/2/1	2024/9/1	2024/10/1	2024/10/1	2025/3/1 (予)

※1 従業員数は原則、連結取り込み月の在籍者数ですが、未来の取り込み予定については、現時点で入手できた数値を採用しております
 ※2 KINSHAの売上高については、同社の売上高のほか、同社の子会社で計上している売上高を考慮しております

2015年からM&Aを開始・加速させてきたことで、アセットが蓄積 技術領域が広がりスペシャリストも参画

これまでの
M&Aの成果

投資金額

265
億円
33件

1 技術・サービス貢献

人数 **エンジニア数** (Gr会社合計) **幅** サービス種類 **深** プロフェッショナル人材

従業員数

約**5,000**
人



システム開発



ERP



セキュリティ



性能改善



データ分析



AI



デジタル
マーケティング



事業開発



CS



その他
(PC、人材紹介...)



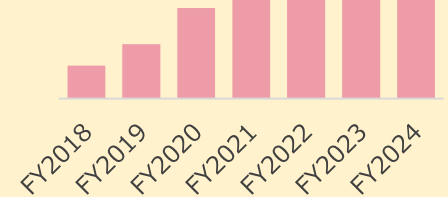
2 売上・利益貢献

売上高

408億円規模

EBITDA額

45億円規模



マルチプル換算 **x5.9**

3. FY2025に向けて

FY2025通期目標

FY2024実績

売上高

1,106億円

売総率

32.0%

営業利益

105億円

EBITDA

134億円

営業利益率

9.5%

親会社株主に帰属する 当期純利益

57億円

FY2025通期業績目標

売上高

1,300億円
対前年比 17.5% 増

売総率

33.5%
対前年比 +1.5pt

営業利益

135億円
対前年比 28.1% 増

EBITDA

170億円
対前年比 26.6% 増

営業利益率

10.4%
対前年比 +0.9pt

親会社株主に帰属する 当期純利益

79億円
対前年比 38.2% 増

今年のSHIFTのテーマ

内部 確変

売上高

M&A 確変

1,400億円 > 1,500億円

売総率

34.5% > 34.5%

営業利益

180億円 > 180億円

EBITDA

215億円 > 225億円

営業利益率

12.9% > 12.0%

親会社株主に帰属する 当期純利益

110億円 > 110億円

年間 売上高成長額

M&Aによる売上増額

オーガニック売上増額 (M&A以外の成長)



	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上	127億円	195億円	287億円	460億円	648億円	880億円	1,106億円	1,300~億円
EBITDA	14億円	18億円	29億円	51億円	83億円	132億円	134億円	170~億円

確変成長に向けて、アセット (B/S) をさらに強化していく



アセット (B/S)

確変目標 (売上高1,500億円) を目指して、FY2025にさらに蓄積

1	横展開営業力	・トップリレーション強化 ・営業力強化で 複数部署展開	6	新卒採用で優秀若手獲得	・ 新卒採用 を強化し、将来のSHIFTの柱となりうる 優秀人材を獲得
2	ERP案件の圧倒的拡大	・高い需要の ERP案件 のニーズを圧倒的な採用力と技術力で確実に刈取り、ERP事業を拡大	7	データマネタイズ	・採用や営業、デリバリまた新規事業で蓄積した データを利用したビジネス
3	テスト強化/『日本の品質保証部』へ	・ マルチベンダー案件 などによくある、増え続ける日本の 炎上案件 を救済すべく、テストを強化	8	M&Aをさらに拡大	・日本一のM&A部隊を作りM&Aによる 多重下請けの破壊とエンジニアの解放加速
4	アジャイル徹底強化	・ アジャイルQA を武器に、年間12%成長するアジャイル マーケットにおけるNo.1 へ	9	R&D (ワスレナイ)	・情報システム部門向けにSaaSを軸とした IT資産管理を高度化するワスレナイ を投入
5	エンジニア単価の追求	・エンジニアのスキル向上により エンジニア単価 を極限まで向上させていく	10	R&D (AI)	・開発やテストのAI活用等に加え BPO展開 に向け業務特化型生成AI「 天才くん 」をリリース

主なアセット

営業力

- 新規顧客を獲得する**顧客開拓力**
- 企業価値向上に伴走**EVAC**
- トップリレーションを作る**トップ営業力**

サービス・技術力

- 業界で唯一無二の**アジャイルQA**
- 開発とテストを分業**ソフトウェアテスト**
- 幅広い知見を持った**エンジニア集団**

主なアセット

人事・採用力

- 圧倒的な**リソース提供力**
- 年間2,600人の**採用力**
- 案件とエンジニアを繋ぐ**エンジニアプラットフォーム**

主なアセット

M&A・PMI力

- 日本No.1の**M&A力**
- 年間370件を誇る**ソーシング力**
- 累計35件のM&Aで経験した**PMI力**

主なアセット

事業開発力

仕組化

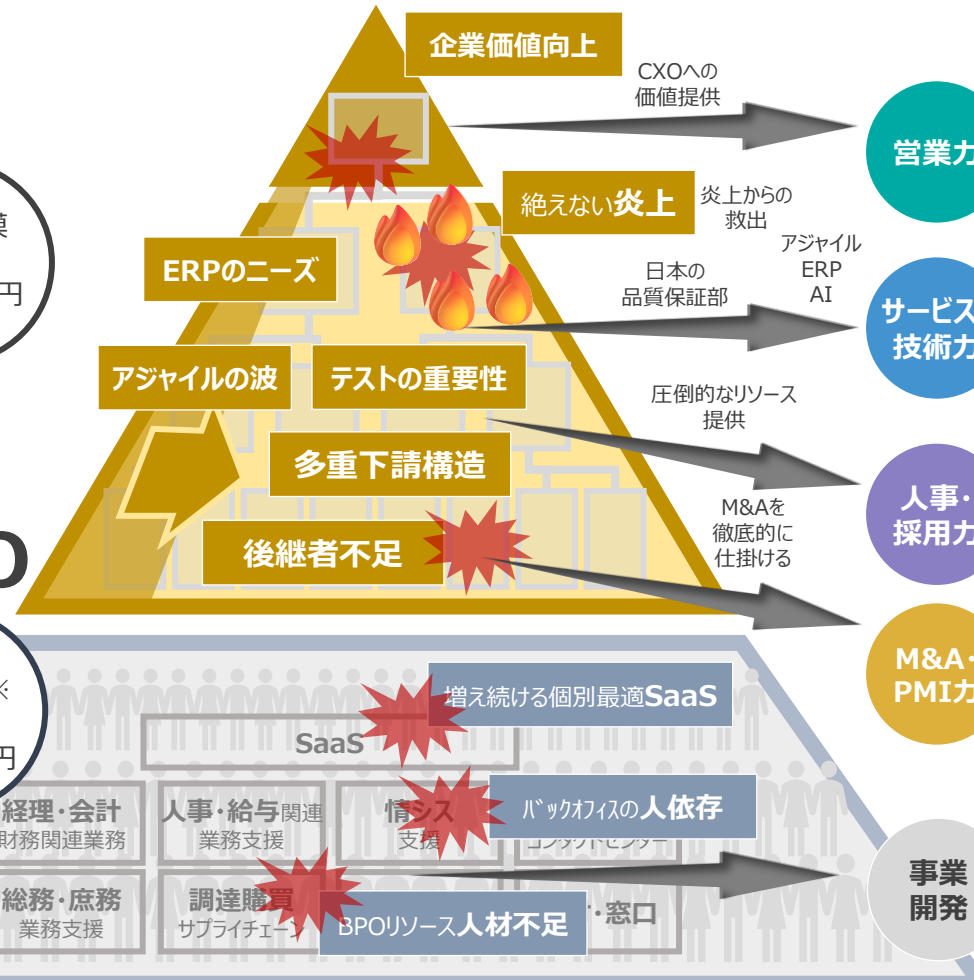
オペレーショナル
イクセレンス

SHIFTの持つアセット (B/S) をマーケットに当てる事でP/Lを生み出す



IT
市場規模
16兆円

BPO
潜在市場規模※
40兆円



- これまで培ったアセット FY2025 強化テーマ
- 1 **横展開営業力**
 - 2 **ERP案件の圧倒的拡大**
 - 3 **テスト強化/『日本の品質保証部』へ**
 - 4 **アジャイル徹底強化**
 - 5 **エンジニア単価の追求**
 - 6 **新卒採用で優秀若手獲得**
 - 7 **データマネタイズ**
 - 8 **M&Aをさらに拡大**
 - 9 **R&D「ワスレナイ」**
 - 10 **R&D「AI」**

- 「**企業価値向上**」
たとえばSHIFT
- 「**DXの総合サービス企業**」
たとえばSHIFT
- 「**日本の品質保証**」
たとえばSHIFT
- 「**多重下請構造の破壊**」
たとえばSHIFT
- 「**日本の生産性向上**」
たとえばSHIFT



※潜在的市場規模はSHIFT推定（日本の労働人口約6,800万人のうち、10%がBPOで代替されると仮定した時の潜在的市場規模）

「SHIFT3000」への道のり

「SHIFT1000」

想定達成: FY2024

目標値	売総率	32~34%
	販管費率	22~24%
	営利率	10%

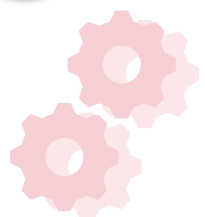
ソフトウェアテストでNo.1

アカウント/営業
 ~単体~
 ・顧客単価: 844万円/月
 ・ロイヤルカスタマー単価: 1,141万円/月
 ・10億円超大型顧客数: 10社
 ~グループ~
 ・グループ内SHIFT商流比率: 16%

人事/採用
 ~単体~
 ・上位層採用数: 300人/年
 ・正社員平均年収: 674万円
 ・従業員数: 7,542人
 ~連結~
 ・単体の知見をフル活用した人事サポート

サービス/技術
 ~単体~
 プロジェクト単価: 345万円/月
 エンジニア単価: 96万円/月
 ~連結~
 ・エンジニア単価: 84万円/月

M&A成長
 M&A件数: 9件
 M&A売上: 50億円/年



「SHIFT2000」

想定達成: FY2026~FY2027

目標値	売総率	35%
	販管費率	20%
	営利率	15%

「ハイブリッドアジャイル案件」で「DXパートナー」へ

単体	連結
・顧客単価: 1,500万円/月 ・ロイヤルカスタマー単価: 1,900万円/月 ・大型顧客数: 20社 (10億円超) ・ 50億円規模案件 遂行	グループ内SHIFT 商流比率: 20%

単体	連結
・上位層採用数: 410人/年 (プロフェッショナル層、ハイスキル層) ・正社員平均年収: 750万円 ・従業員数: 約9,000人	グループ連携による 採用最大化 と 人事シェアード化 ・従業員数: 22,000人

単体	連結
・プロジェクト単価: 600万円/月 ・エンジニア単価: 120万円/月 ・AIによる生産性向上	・グループ全サービスを活かした総合サービスの提供加速 ・アジャイル人材: 8,000人

・優秀人材が集まる**魅力的な報酬制度**の設計
 ・オペレーショナルエクセレンスによる徹底的な生産性の向上
 ・センターオペエクセレンスによる販管費の効率化

「SHIFT3000」

想定達成: FY2028~FY2030

目標値	売総率	36%
	販管費率	18%
	営利率	18%

「DXパートナー」から「企業価値向上パートナー」へ

単体	連結
・顧客単価: 2,000万円/月 ・ロイヤルカスタマー単価: 2,300万円/月 ・大型顧客数: 20社 (20億円超) ・ 100億円規模案件 遂行	グループ内SHIFT 商流比率: 25%

単体	連結
・上位層採用数: 600人/年 (プロフェッショナル層、ハイスキル層) ・正社員平均年収: 850万円 ・従業員数: 約1.1万人	グループの強みを最大限活かした 人事業務改革 と 人材最適配置 ・従業員数: 27,000人

単体	連結
・プロジェクト単価: 750万円/月 ・エンジニア単価: 120万円/月 ・AIによる生産性向上	・グループ会社が起点となった新規サービスによる成長加速 ・ 企業価値向上 サービスの拡充

・新たなSHIFT経済圏拡大に向けた**M&A戦略の確立**
 ・**大型M&A**の連続的な実現

オーガニック成長



アカウント/営業
 「顧客数」から「顧客単価」へ

人事/採用
 「採用数」から「プロフェッショナル採用」へ

サービス/技術
 「エンジニア単価」から「プロジェクト単価」へ

M&A/PMI
 「M&A件数」から「グループシナジー追求」へ

新しい柱

- ✓**「質」「量」ともに拡大する自社サービス**
 - ・EVAC: 企業価値向上コンサルティングの拡大
 - ・ワスレナイ: 情シスBPO市場の展開
 - ・HRコンサルティング: SHIFTの手法の他社展開
 - …その他、各種自社サービスの成功

- ✓**グローバル展開**
 - ・日本企業のグローバル展開支援、M&A展開
- ✓**新たなM&A手法の確立**

※FY2024_3Q時点の数字

SHIFTの目指すところ



「SHIFT 3000」

「SHIFT 1000」

「SHIFT 2000」

(参考) その他のトピックス

事業戦略に合わせて採用戦略を柔軟に見直し 採用チャネル構造の変革を進め、Fee率もコントロール

連結

中途応募者数



年間**9万人**ペースを維持

採用人数

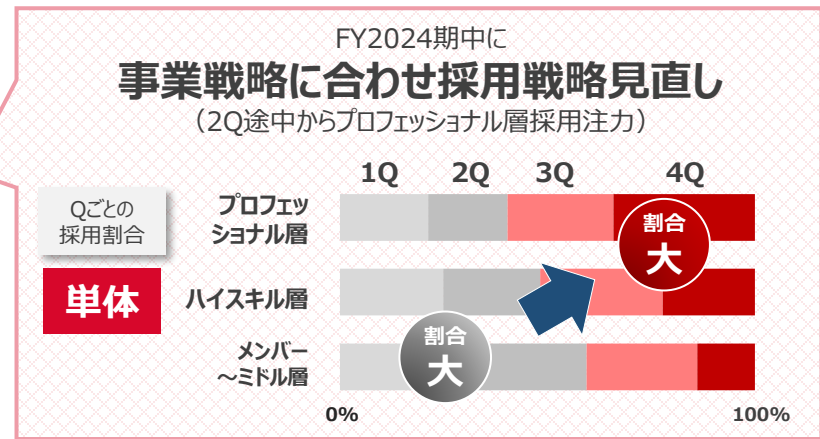
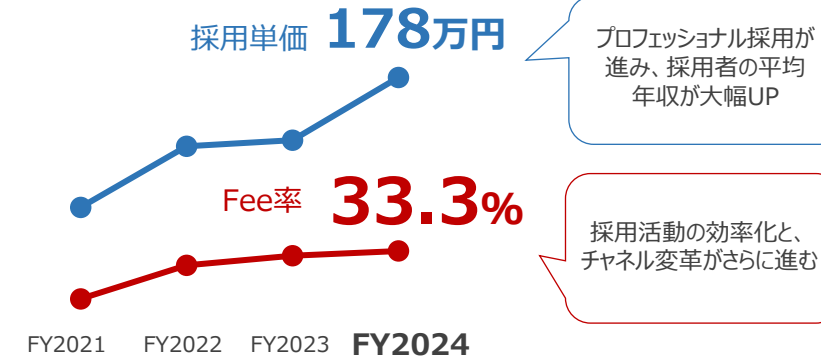
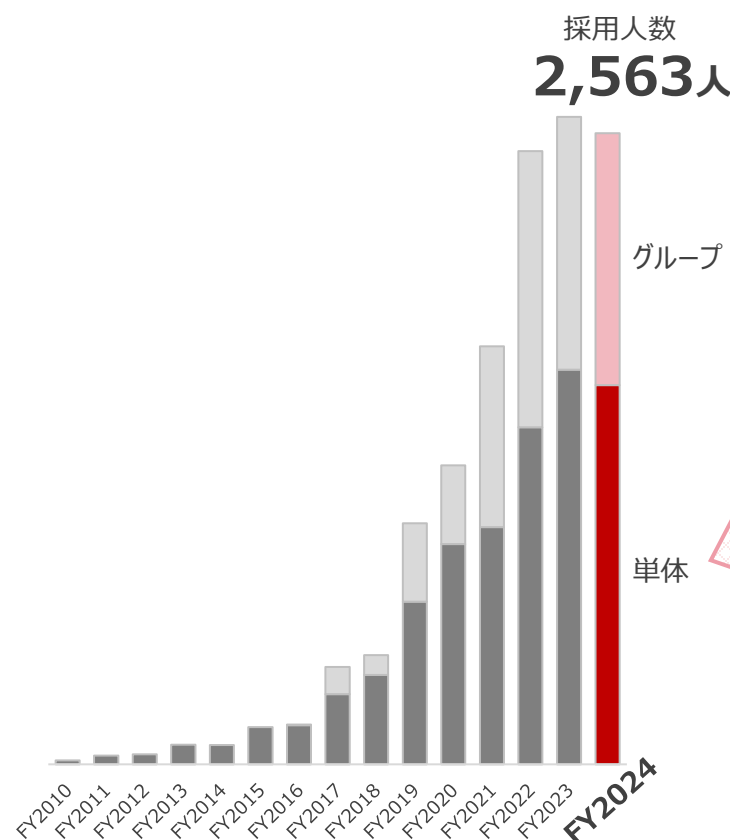
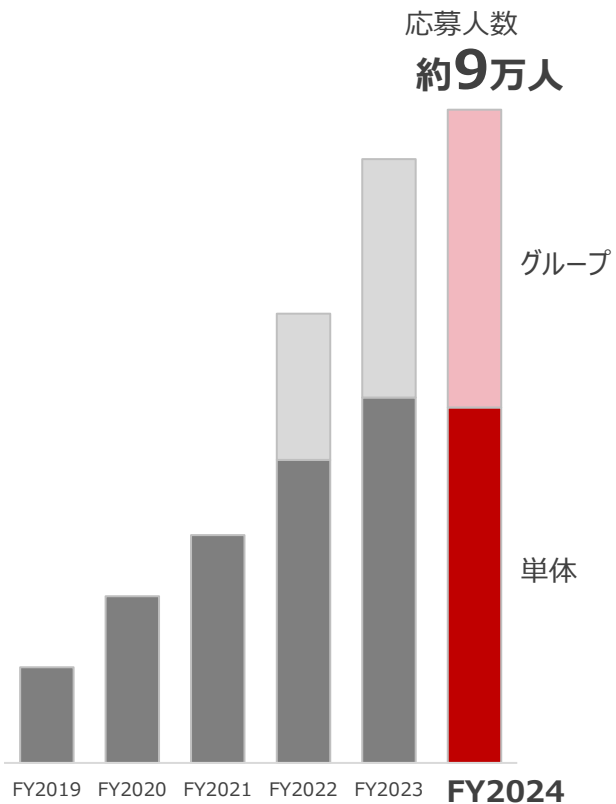


採用戦略変更しながら**2,563人**採用

採用効率 (Fee率)



採用活動効率化とチャネル構造改革

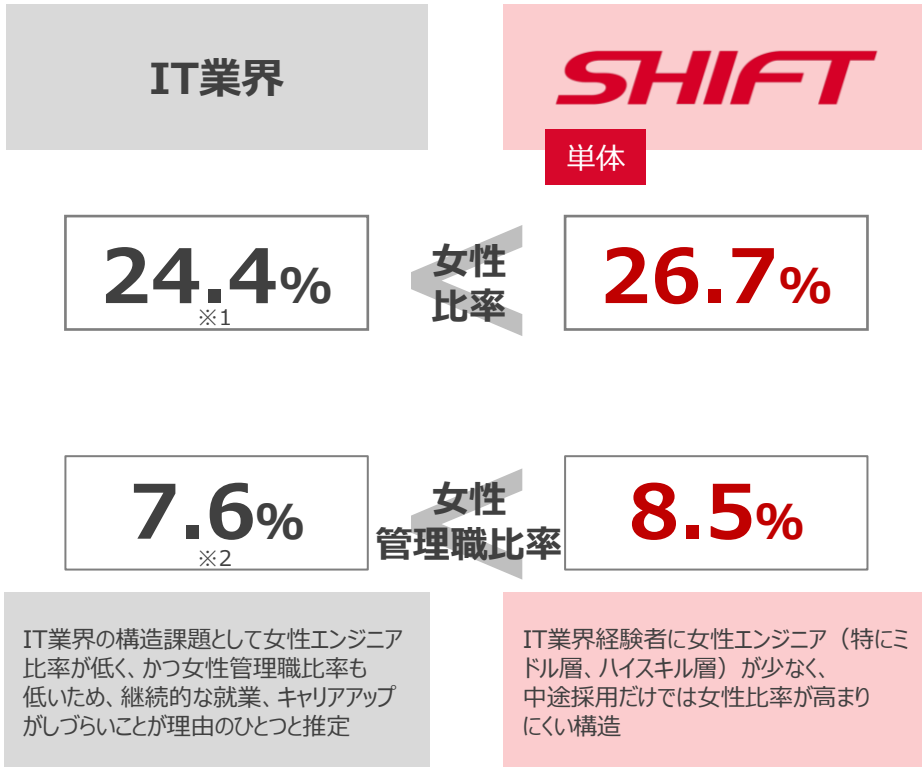


※グループは単純合計のため、会社間の重複応募を含む

IT業界以外からの採用を増やし、育成することで、 男女の差がなく成長し、活躍する機会をつくる



IT業界とSHIFTの構造比較

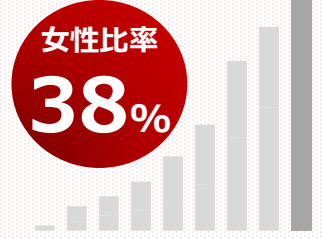


単体

IT業界の女性人口を増やす

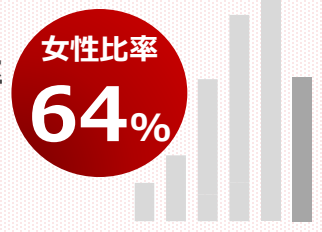
新卒 IT業界へのイメージを変革し、内定承諾率が向上

2025年卒
新卒採用
(見込)



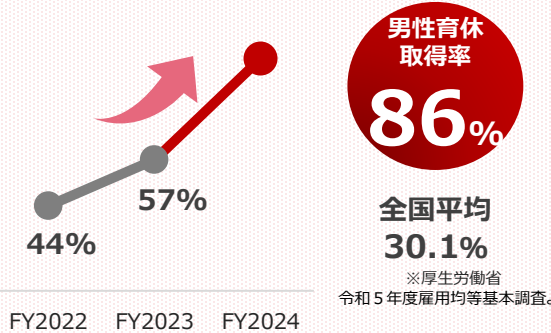
第二新卒 品質保証業務への適性が高い女性比率が向上

FY2024
第二新卒
採用



男女の差をなくす

男性育休 男性育休取得を後押し、全国平均を大きく上回る



男性でも育児に参加しやすい企業風土を醸成中
(例) シフトモkids 「サマースクール2024」



※1 経済産業省 平成30年特定サービス産業実態調査
※2 一般社団法人情報サービス産業協会 2022年版 情報サービス産業 基本統計調査

MSCI ESGレーティングや人的資本経営の取り組みに加え、 教育、広報、障がい者雇用などの領域でも評価を得る

MSCI ESGレーティング

SHIFTは、MSCI Inc. が実施するESGLレーティングにて、
2024年においても**最高評価となる「AAA」**を継続

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA **AAA**

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.

教育

エンジニアの**市場価値**を正しく評価し、
IT人材不足解消と待遇改善に寄与する取り組みなどが高く評価



奨励賞
**HRチャレンジ大賞
奨励賞**

主催/日本HRチャレンジ大賞実行委員会
後援/厚生労働省、中小企業基盤整備機構（中小機構）、
ビジネスブリックン、HR総研（ProFuture）



**HRテクノロジー大賞
ラーニング部門優秀賞**

主催/HRテクノロジー大賞実行委員会
後援/産業技術総合研究所、情報処理推進機構（IPA）、中小企業基盤整備機構、
株式会社ビジネスブリックン、一般社団法人HRテクノロジーコンソーシアム（HRT）、一
般社団法人人的資本と企業価値向上研究会、HR総研（ProFuture株式会社）

障がい者雇用

令和6年度 障害者雇用エクセレントカンパニー賞
(東京都知事賞)



テスト事業



花卉栽培

✓障がい者の
能力開発や処遇改善

東京都約23,400社中

ベスト5

※東京都実施

人的資本経営

優れた人的資本経営・情報開示
に取り組む企業

最優秀賞

(大企業の部 キャリアの変革 部門)



人的資本経営品質 人的資本リーダーズ
2023



2024

Career Ownership
Management
Award

最優秀賞

(大企業の部 キャリアの変革部門)

※主催：(一社)HRテクノロジーコンソーシアム/HR総研（ProFuture（株））
/MS&Aインターリス総研（株）

※主催：キャリアオーナーシップ経営AWARD2024実行委員会
共催：キャリアオーナーシップとはたらく未来コンソーシアム事務局

広報

企画の独自性や前向きなパワーを感じさせる誌面構成
が高く評価され、名だたる大手企業に並び2年連続受賞



社内報アワード2024
『特別部門』



社内報アワード2024
『紙社内報部門/1冊子 20ページ以上』

※主催/ウィズワークス株式会社

令和6年度 障害者雇用優良事業所表彰
(機構理事長努力賞表彰)



社内美化



社内カフェ

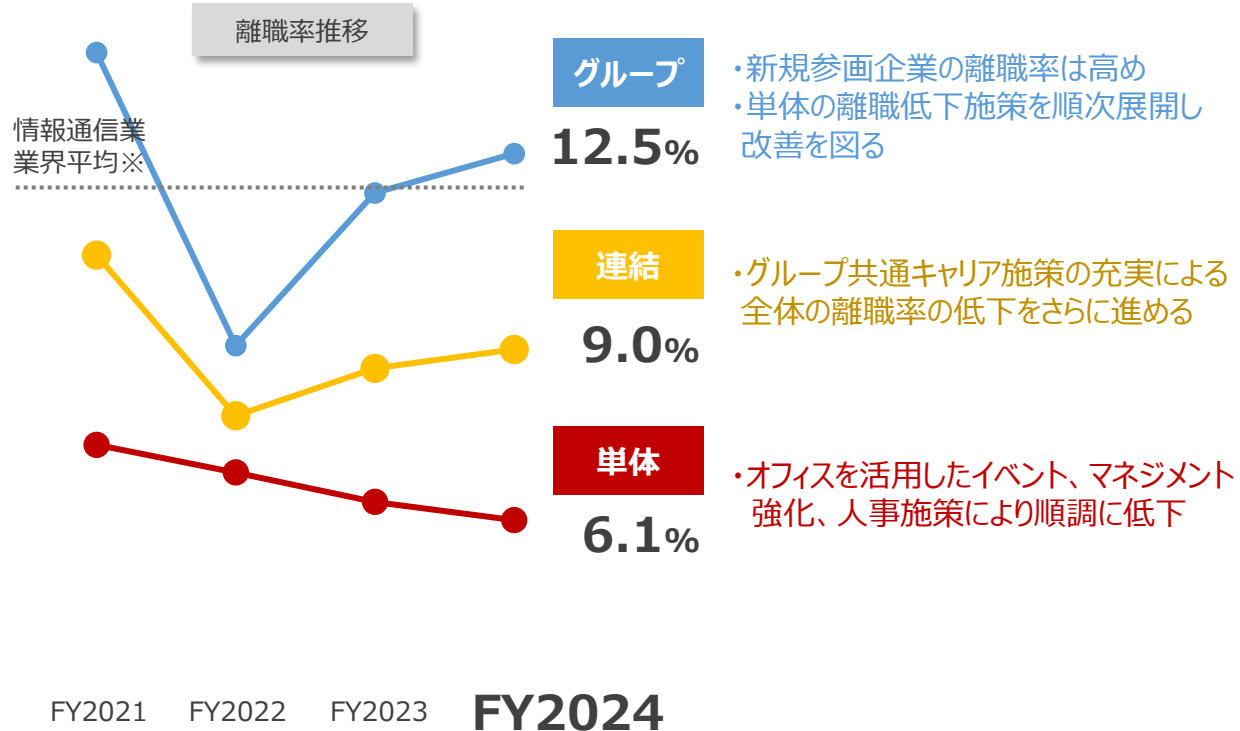
✓障がい者を積極的に多数雇用
✓永年にわたる障がい者の
雇用促進・職業の安定
に貢献

※厚生労働省
および独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構東京支部 実施

オフィス活用や人事施策により、単体の離職率は低下 グループ会社は新たなM&Aも進み、改善余地があり

離職率

単体離職率は継続的に低下
新規M&Aによりグループおよび連結は若干上昇



※ 厚生労働省 統計情報・白書のデータより

単体からグループへの人事施策展開を進めるとともに
グループ合同施策の推進でさらに離職防止を図る

グループ合同入社者教育

中途入社者において、グループ合同の入社時教育をスタート
グループ意識の醸成・横の連携強化を推進



キャリア流動化・離職防止施策

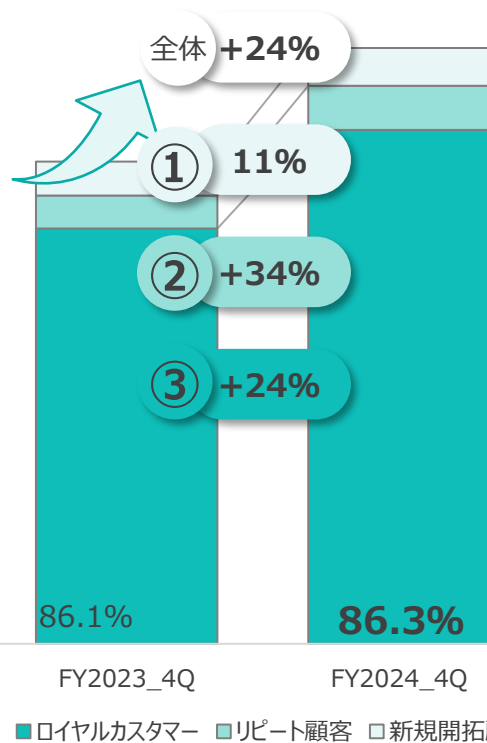
グループでキャリアアドバイザーを配置
SHIFTグループ内でのキャリアアップ実現に向けたサポートを進める



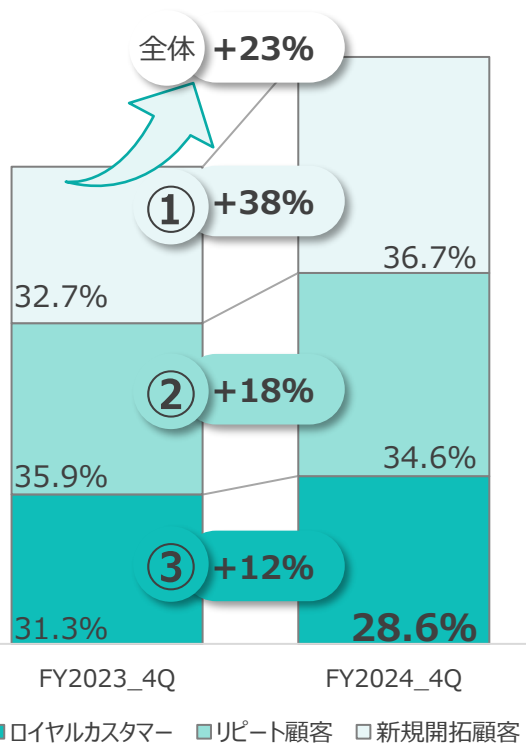
単体

ロイヤルカスタマーは継続して深耕

顧客分類別売上高※1

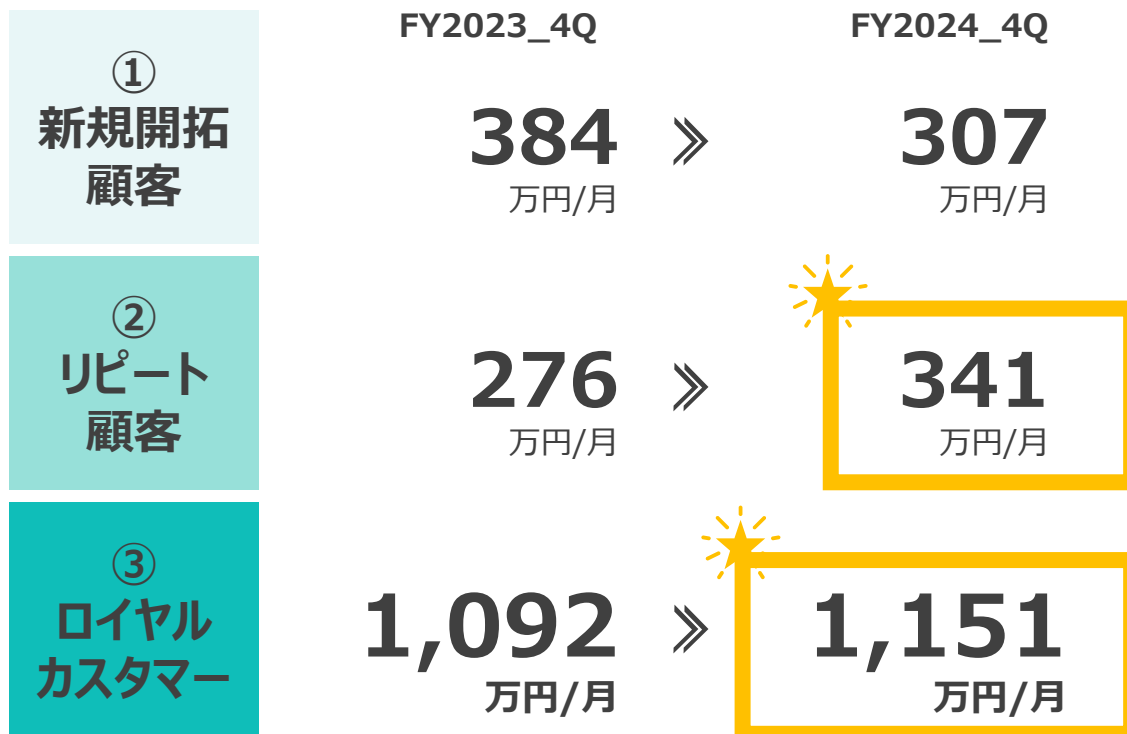


取引社数※1



平均顧客月額売上※2

(ヒンシツ大学・ライセンスなどの年間売上高60万円以下の顧客は除く)



※1 ①新規開拓顧客：これまで売上がなく、直近12か月以内で初めて取引のあった顧客
 ②リピート顧客：1年以上前から取引があり、直近12か月で売上が一度でもあった顧客
 ③ロイヤルカスタマー：1年以上前から取引があり、年間通じて定期的に取引がある顧客

※2 四半期最終月から遡って12か月で算出

公共、自動車、エンタープライズの領域が順調に成長

銀行	銀行・金融機関	FY2023 47億円	⇒	FY2024 59億円	+25% (+12億円)
	銀行	FY2023 47億円	⇒	FY2024 59億円	+25% (+12億円)
コンテンツ	ネット配信・広告・ネットメディア	FY2023 32億円	⇒	FY2024 31億円	△3% (△1億円)
	コンテンツ	FY2023 32億円	⇒	FY2024 31億円	△3% (△1億円)
自動車・製造	自動車・サプライヤー・各種製造業	FY2023 47億円	⇒	FY2024 71億円	+49% (+23億円)
	自動車・製造	FY2023 47億円	⇒	FY2024 71億円	+49% (+23億円)
公共決済	官公庁・地方自治体・公共インフラ	FY2023 25億円	⇒	FY2024 46億円	+84% (+21億円)
	公共決済	FY2023 25億円	⇒	FY2024 46億円	+84% (+21億円)
プラットフォーム	ネットサービス・ECプラットフォーム	FY2023 28億円	⇒	FY2024 36億円	+31% (+8億円)
	プラットフォーム	FY2023 28億円	⇒	FY2024 36億円	+31% (+8億円)
パッケージ	会計・販売・人事・CRMパッケージ	FY2023 35億円	⇒	FY2024 43億円	+23% (+8億円)
	パッケージ	FY2023 35億円	⇒	FY2024 43億円	+23% (+8億円)
保険証券	保険・証券・仮想通貨	FY2023 40億円	⇒	FY2024 46億円	+16% (+6億円)
	保険証券	FY2023 40億円	⇒	FY2024 46億円	+16% (+6億円)
人材教育	人材・派遣・介護・教育・HRテック	FY2023 29億円	⇒	FY2024 30億円	+4% (+1億円)
	人材教育	FY2023 29億円	⇒	FY2024 30億円	+4% (+1億円)
エンタープライズ	SAP・素材・化学	FY2023 58億円	⇒	FY2024 77億円	+33% (+19億円)
	エンタープライズ	FY2023 58億円	⇒	FY2024 77億円	+33% (+19億円)
チェーンストア	コンビニエンスストア	FY2023 37億円	⇒	FY2024 37億円	+2% (+1億円)
	チェーンストア	FY2023 37億円	⇒	FY2024 37億円	+2% (+1億円)
通信メディア	通信インフラ・各種メディア	FY2023 51億円	⇒	FY2024 62億円	+21% (+11億円)
	通信メディア	FY2023 51億円	⇒	FY2024 62億円	+21% (+11億円)
インタメ	ソーシャル/コンシューマーゲーム関連	FY2023 55億円	⇒	FY2024 56億円	+2% (+1億円)
	インタメ	FY2023 55億円	⇒	FY2024 56億円	+2% (+1億円)
流通	量販・専門リテール・小売・物流業	FY2023 48億円	⇒	FY2024 55億円	+13% (+6億円)
	流通	FY2023 48億円	⇒	FY2024 55億円	+13% (+6億円)
産業	エネルギー・社会インフラ	FY2023 46億円	⇒	FY2024 62億円	+35% (+16億円)
	産業	FY2023 46億円	⇒	FY2024 62億円	+35% (+16億円)
グループ会社	グループ会社合算	FY2023 306億円	⇒	FY2024 397億円	+31% (+93億円)
	グループ会社	FY2023 306億円	⇒	FY2024 397億円	+31% (+93億円)

(参考) 会社概要

SHIFTグループは、ソフトウェアの「品質保証」を起点にサービス作り全体のお手伝いを手がけている会社です

その常識、変えてみせる。

SHIFT

設立日

2005年9月7日

メンバー数

連結:13,598人

単体:7,615人

※パートナー、派遣含む 2024年8月末時点

グループ会社数

39社

2024年10月時点

3つの
ポイント

1

5.5兆円のブルーオーシャン市場で圧勝

- 売上高1兆円を狙えるポテンシャル
- サービス開始以来、売上高1.5倍の成長を続けている

2

非エンジニアが活躍できる市場を作った

- ITは益々人材不足→2030年には、79万人の不足が予想される
(経済産業省平成28年度調べ)
- 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

3

「品質保証」の強みを軸に、IT総合サービスを展開

- 191万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、人材を育てるピン大、管理をするCATを開発
- 上流支援、開発、インフラ、セキュリティ、デザイン、CSなど総合的に展開

SHIFT代表



2000年

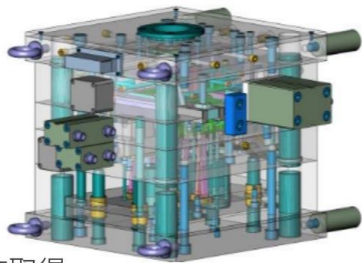
2005年

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

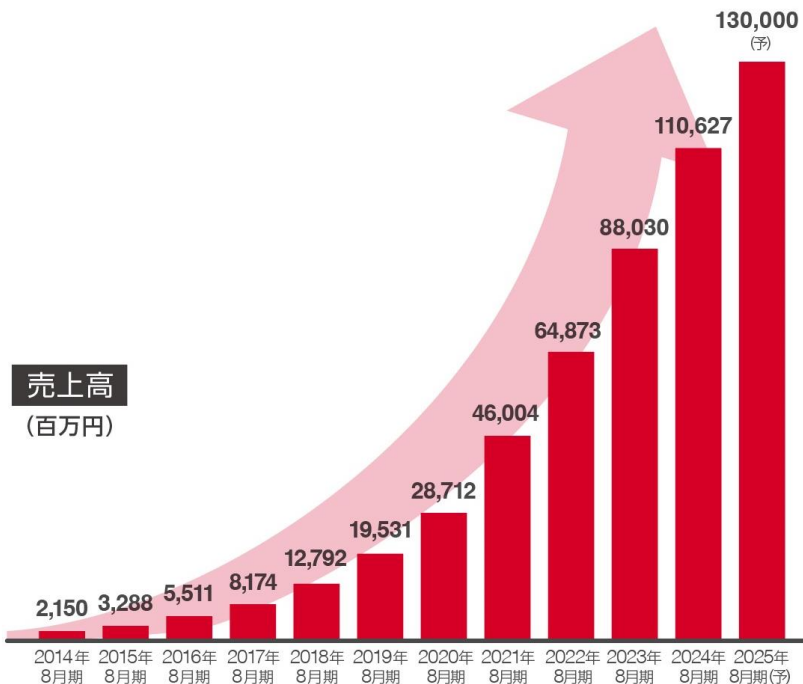
・ソフトウェアテスト事業
-09年から16期連続成長中



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



売上高
(百万円)

2014年 8月期 2015年 8月期 2016年 8月期 2017年 8月期 2018年 8月期 2019年 8月期 2020年 8月期 2021年 8月期 2022年 8月期 2023年 8月期 2024年 8月期 2025年 8月期(予)

2014年11月

・東証マザーズへ上場

2022年4月

・東証プライム市場
へ移行

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

12.0万人が受験
合格したのは**6%**

2024年10月時点

人



ナレッジ

ツール

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

11,032万
ケース

191 万
不具合

スマートフォン
6,073 端末

2024年10月時点



独自開発したCATによる
徹底した効率的オペレーション



IT・DXの広大なマーケット

M&A

15,000社のうち5,000社は
60歳以上の社長
狙うは深刻な後継者問題

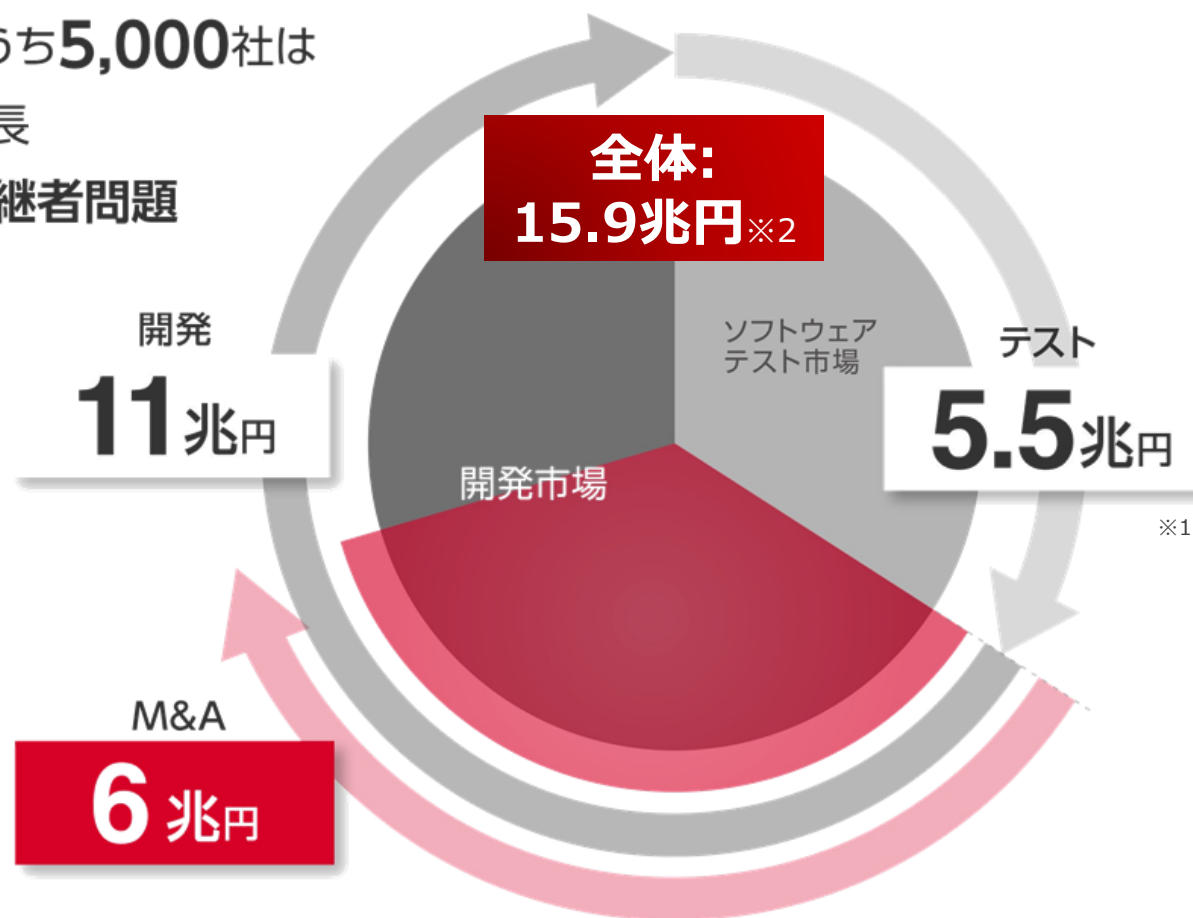
オーガニック成長

①テスト事業

コストパフォーマンスの高い
テストサービス
×
強力な採用力

②開発事業

テスト(ゴール)から課題を捉える
上流支援
×
顧客課題に向き合う提案力



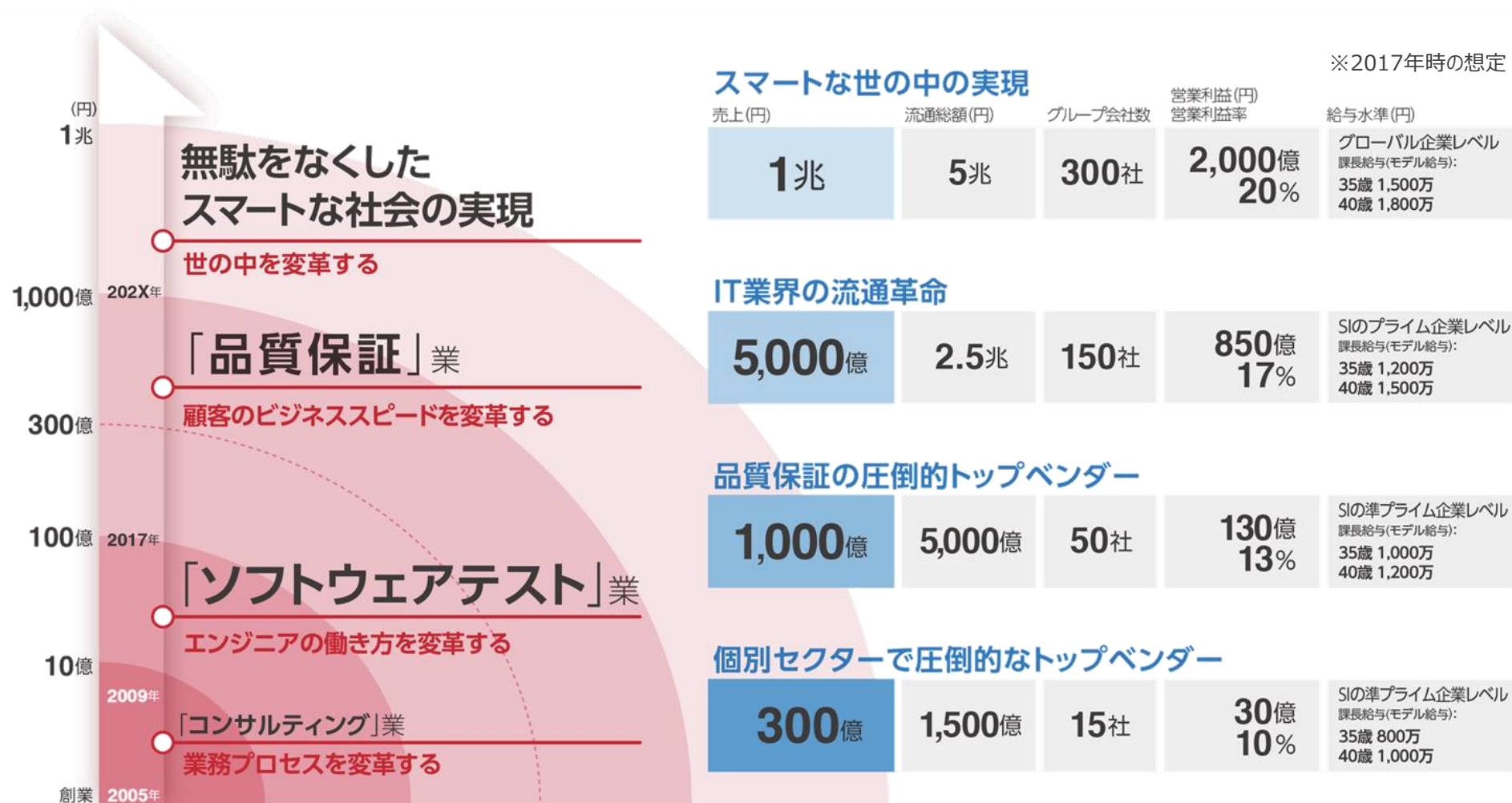
※1 ソフトウェアテスト業務は全開発工程の約35%と想定 (ソフトウェア開発分析データ集2022)

※2 経済産業省 2021年情報通信業基本調査 (2020年度実績) (ソフトウェア開発に関連する業界の売上高合計より算定)

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



【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



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