

2025年8月期
第1四半期
決算説明会資料

株式会社SHIFT(証券コード：3697)

2025年1月14日

1. FY2025 Q1業績

2. FY2025 Q1 さらなる高成長に向けて

3. 「SHIFT3000」に向けて

エグゼクティブサマリ

FY2025 事業方針

「SHIFT2000」達成に向け、オペレーション改善で売総率を高める。さらに、売上高1,000億円以上における、高い成長率を作るための変化を起こす。この変化により、SHIFTグループを新たな局面に引き上げる

FY2025 Q1 連結業績

(単位：百万円)

- ・売上高成長率+20%を継続し、通期売上目標に対する進捗は23.2%と近年では最高の水準
- ・徹底したオペレーションと戦略的な採用抑制で高稼働率を実現したことを主因に、売総率は順調に改善。採用費の戦略的な抑制とその他販管費の効率化の結果として全利益段階で大幅な増益を達成

売上高	売上総利益	営業利益	EBITDA
30,174	10,024	3,517	4,317
YoY +20.3%	YoY +28.4%	YoY +94.0%	YoY +83.7%

Topic 1

売総率 33.2% と、過去Q1の実績でも最高値を記録

- 徹底したアサイン管理と、計画通りの採用抑制により筋肉質なデリバリ体制を構築。前年度8月に復調した高稼働率を継続したことにより過去Q1最高の売総率33.2%を記録
- 繁忙期のQ2はさらに稼働率を引き上げ、売総率の向上を狙う

Topic 2

売上高成長率 +20% を記録。進捗率も過去最高水準。さらなる高成長に向けた構造変化を実施

- 順調な売上高成長により業績予想値に対する進捗は良好
- 一方さらなる高成長にむけ、組織全体の役割・ミッションの変更とそれに合わせた評価制度の再構築を行うなどの構造変化を実施

Topic 3

「SHIFT3000」に向け、ビジネス進化を起こすべく変革に着手

- コンサルティング、ERP、アジャイルの大型案件獲得など、ビジネスが確実に進化
- ワスレナイ展開の拡大に伴う、新たなBPOビジネスの盤石な成長基盤を構築
- 生成AIの活用成果からAIエージェントへと、AIネイティブなSIカンパニーへの転換期へ突入

1. FY2025 Q1業績

連結損益計算書

売総率が昨対2.1ptの改善を実現。業績予想達成にむけ、
順調にスタート。販管費の効率化もあり、営業利益も好調

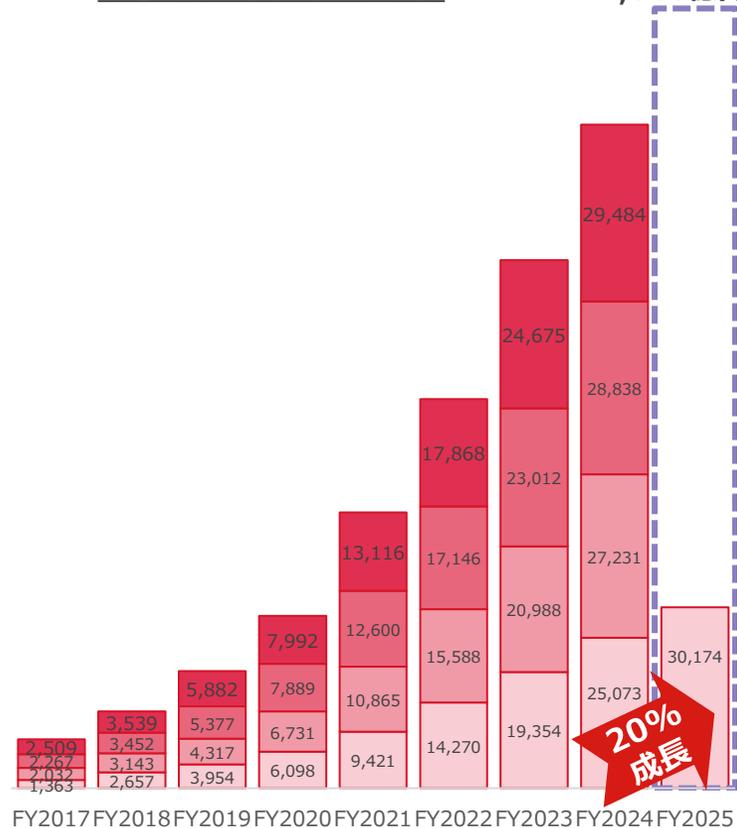
(単位：百万円)	FY2025 Q1	前年同期 (FY2024 Q1)		直前四半期 (FY2024 Q4)		業績予測 (FY2025 通期)	進捗率 (FY2025 通期)
		実績	増減率	実績	増減率		
売上高	30,174	25,073	20.3%	29,484	2.3%	130,000	23.2%
売上総利益	10,024	7,806	28.4%	9,651	3.9%		
売上総利益率	33.2%	31.1%	2.1pt	32.7%	0.5pt		
販管費	6,507	5,993	8.6%	6,169	5.5%		
EBITDA	4,317	2,350	83.7%	4,339	△0.5%		
EBITDAマージン	14.3%	9.4%	4.9pt	14.7%	△0.4pt		
営業利益	3,517	1,813	94.0%	3,481	1.0%	13,500	26.1%
営業利益率	11.7%	7.2%	4.5pt	11.8%	△0.1pt	10.4%	
経常利益	3,313	1,882	76.0%	3,497	△5.3%	13,500	24.5%
税前利益	3,150	1,882	67.4%	3,214	△2.0%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,976	1,093	80.7%	1,812	9.1%	7,900	25.0%

※ FY2024 Q1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

公表値に対する業績進捗は過去と比較しても良好 年間成長率20%をさらに拡大させるための変化を始める

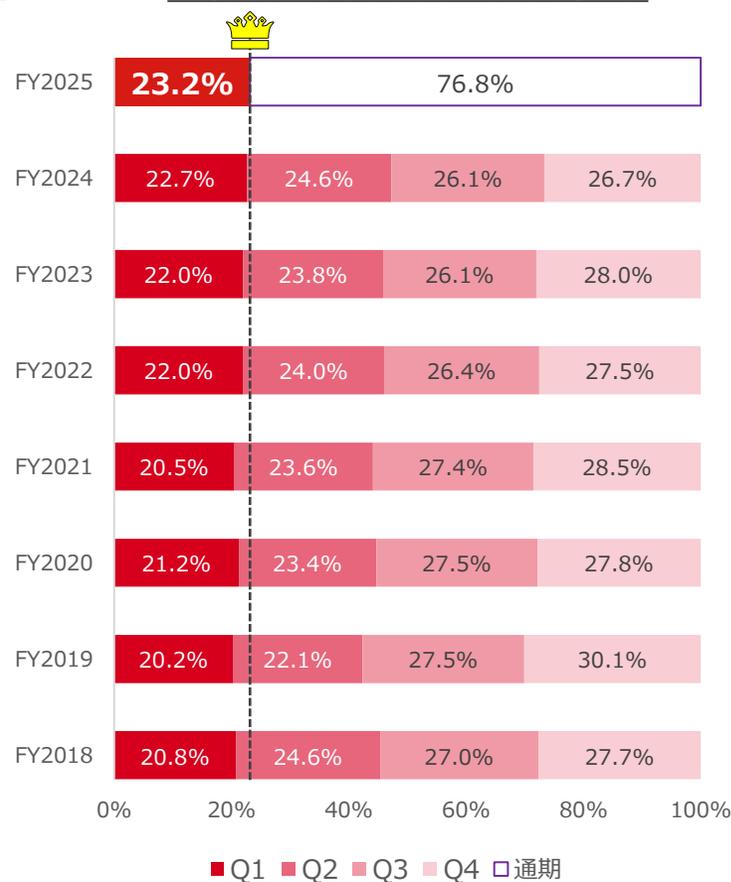
連結売上高 年次推移

1,300億円予定



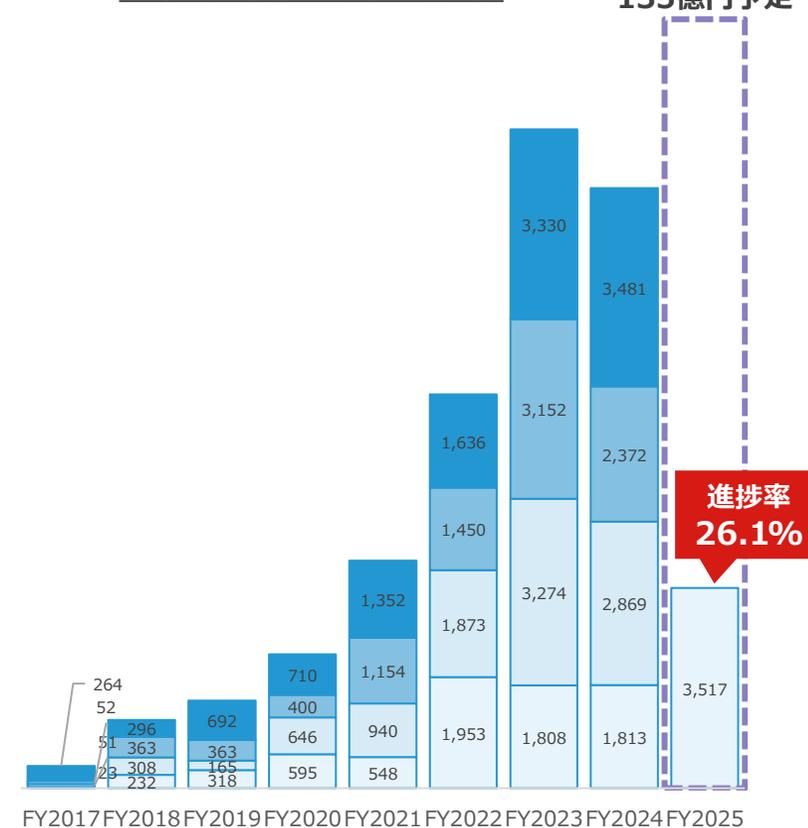
20%
成長

連結売上高の四半期別進捗率



連結営業利益 年次推移

135億円予定

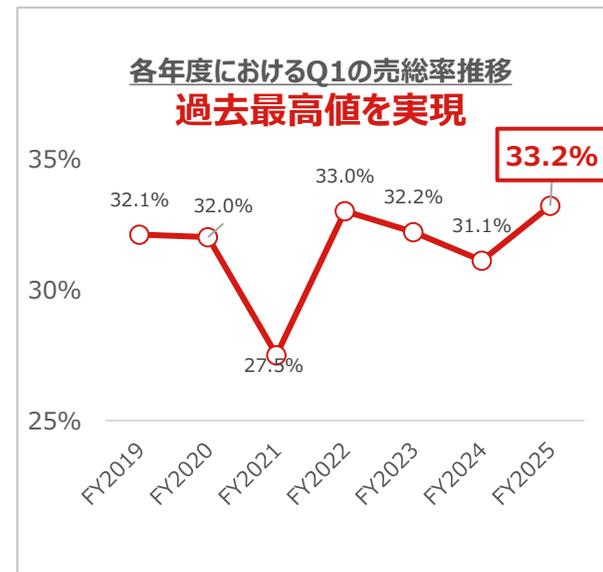
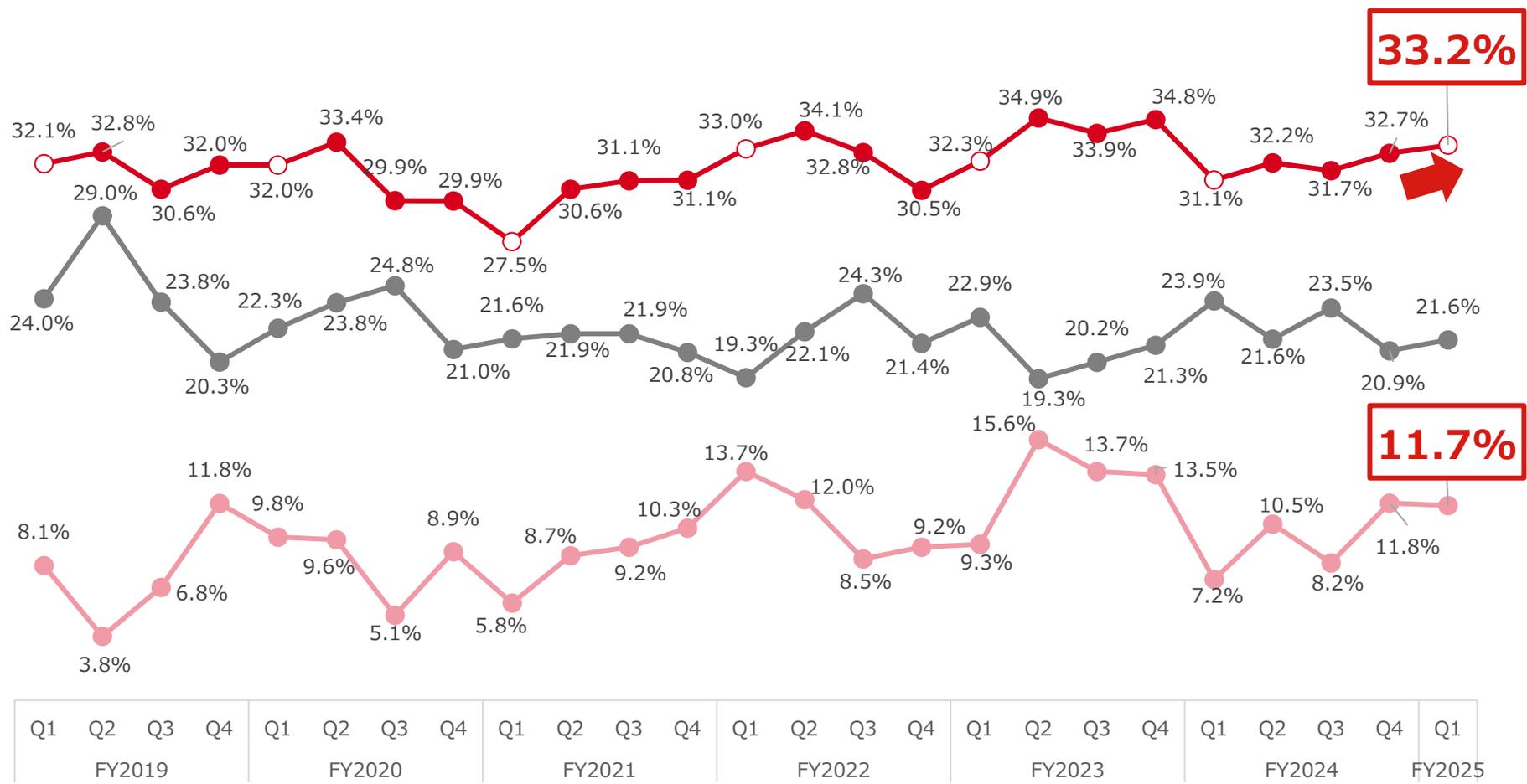


進捗率
26.1%

四半期連結利益率推移

高稼働率の維持/エンジニア単価の上昇に伴い売総率は高水準を維持 Q1としては過去最高の売総率を記録

● 売上総利益率 ● 営業利益率 ● 販管費比率



【参考】売総率の季節要因

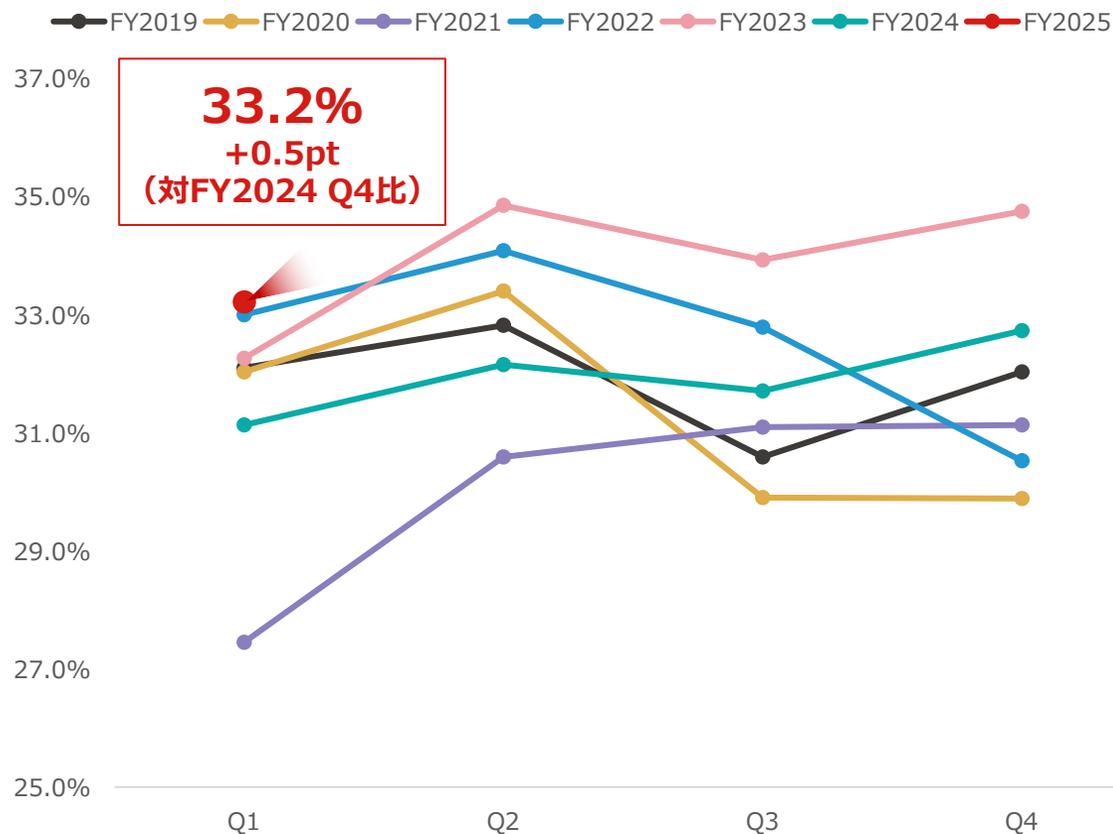
	Q1	Q2	Q3	Q4
繁忙	-	繁忙	閑散	-
昇給	有り	-	有り	-
新卒影響	-	-	-	有り
売総率 (8月比)	▲	▼	▲	▼

※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 Q3、FY2021 Q1、FY2023 Q3、FY2024 Q1、FY2024 Q2、FY2024 Q3)

四半期連結利益率推移

昨期から実施している稼働率改善活動が功を奏し、
高い売総率を実現。通期33.5%の目標に向け十分な水準

年度別売上総利益率の四半期推移



主な理由

- ① **高稼働率の維持**
引き続き、組織細分化・アサイン強化により稼働率を維持
- ② **エンジニア単価が上昇**
単価上昇が継続
- ③ **営業強化のための異動を含む組織変更**
インダストリー別組織の組成、営業強化のためアカマネを営業へ異動
- ④ **トップライン上昇による固定費比率の低下**
本社移転などの固定費の比率も低下

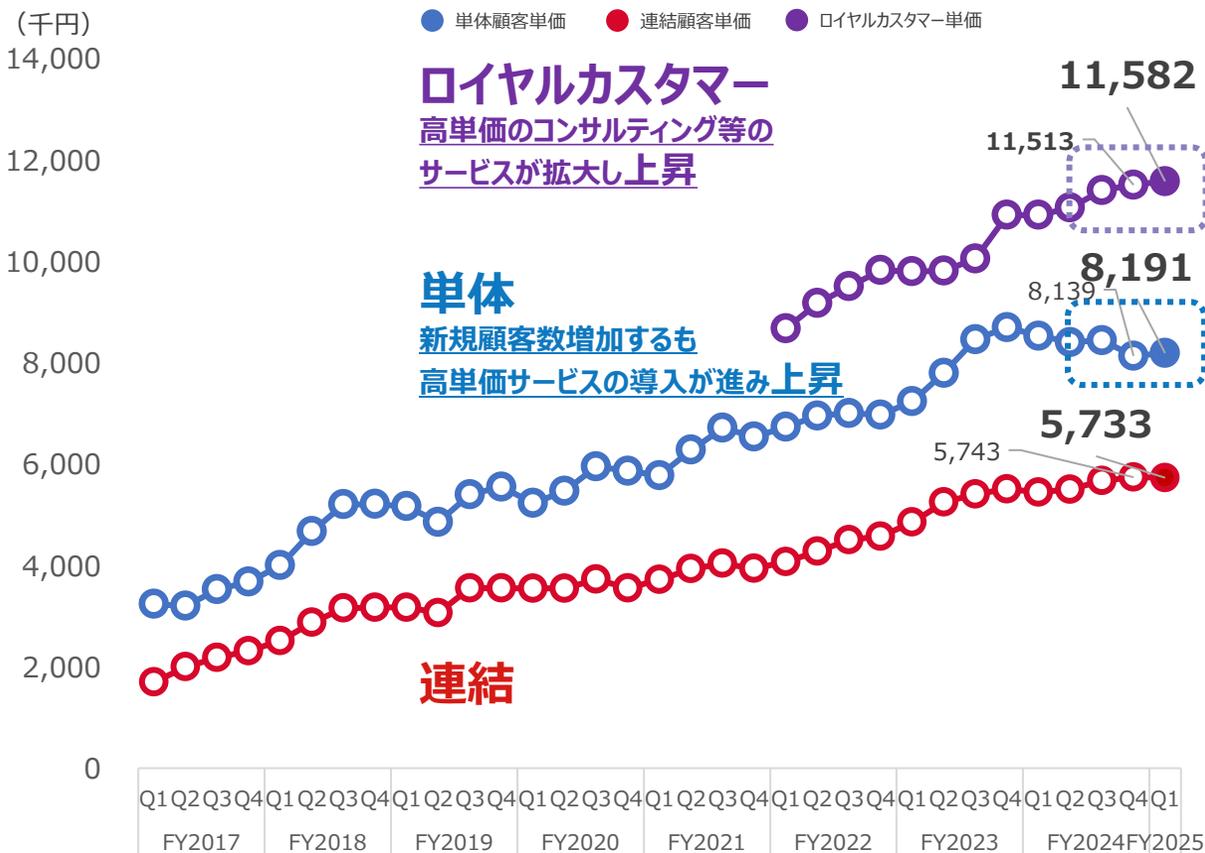
Q2以降に向け、さらなる向上策を継続

- ① **繁忙期にむけ、さらに稼働率向上**
2月3月の繁忙期を捉え、稼働率を引き上げる
- ② **高単価案件のさらなる売上高比率向上**
ハイスキル層の採用 & 稼働率アップ
- ③ **エンジニア単価UP活動の継続**
スキルアップ活動、案件継続率向上
- ④ **大型の公共系案件の成功率を向上**
大型案件のトラブルを減らし、効率化させる
- ⑤ **グループ会社のさらなる売総率改善**
グループ全体のクロスセル率アップ

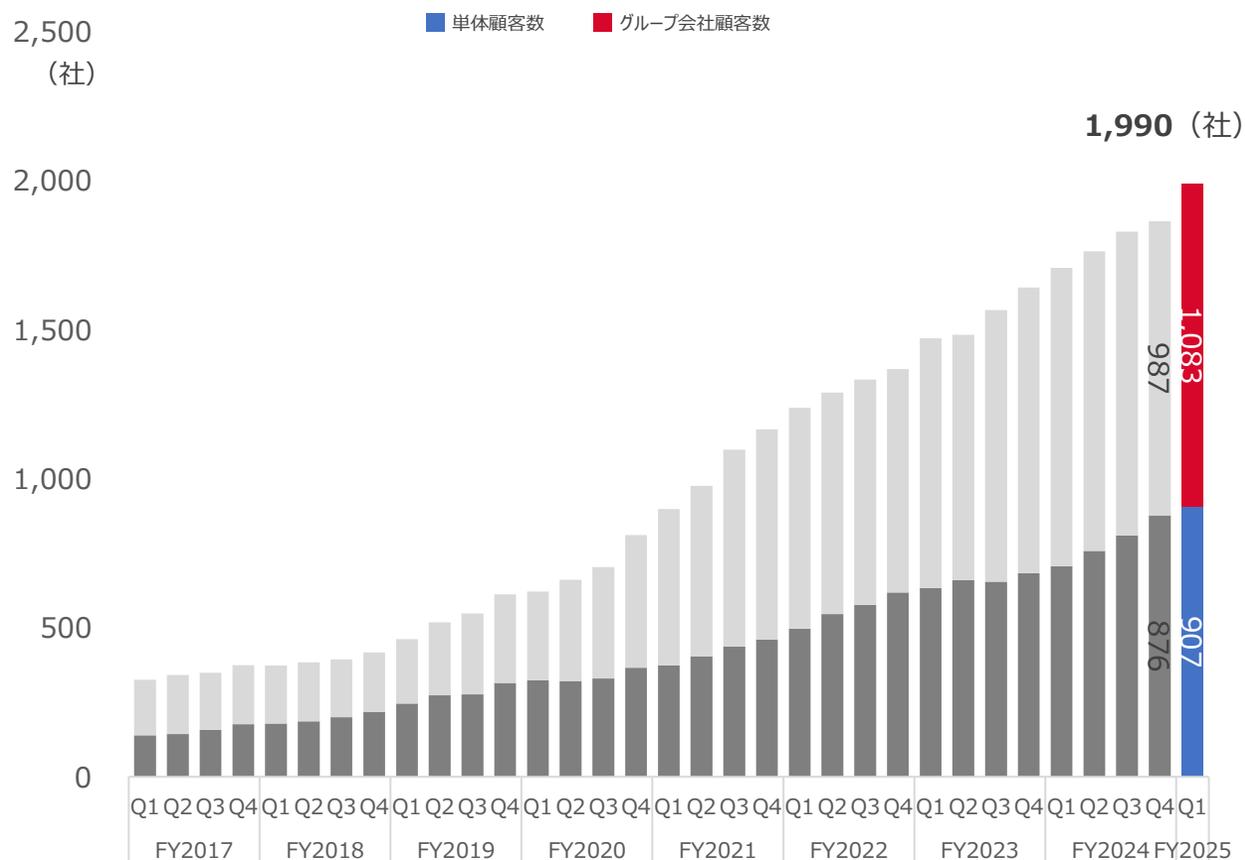
顧客単価・顧客数推移

営業強化・サービス力強化により、顧客単価が全体的に上昇 単体に関しては、昨期からの低迷を脱し、上昇基調に変化

顧客月額売上単価※1※2



月間取引顧客数※1※3



※1 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、業績管理上適切でないと思われる一部の事業（ライセンス販売や教育サービス等）にかかる売上高及び顧客数は含めておりません

※2 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

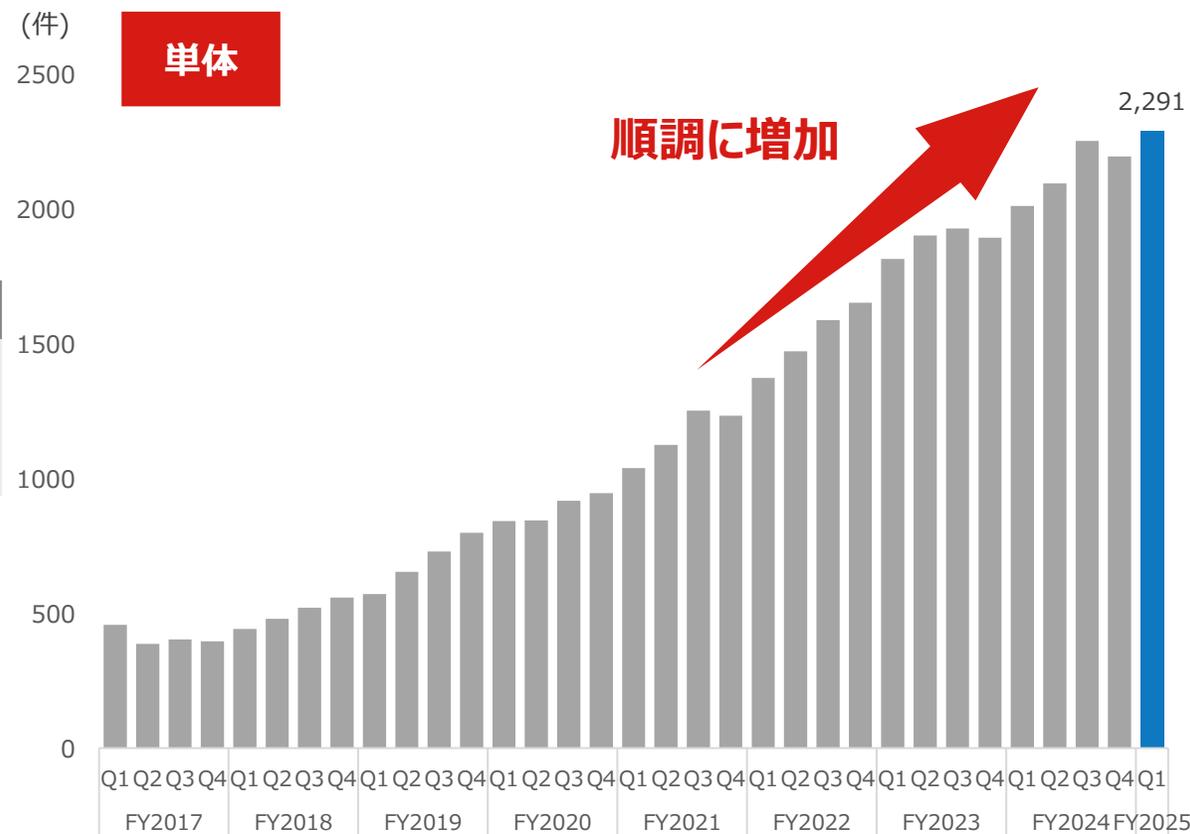
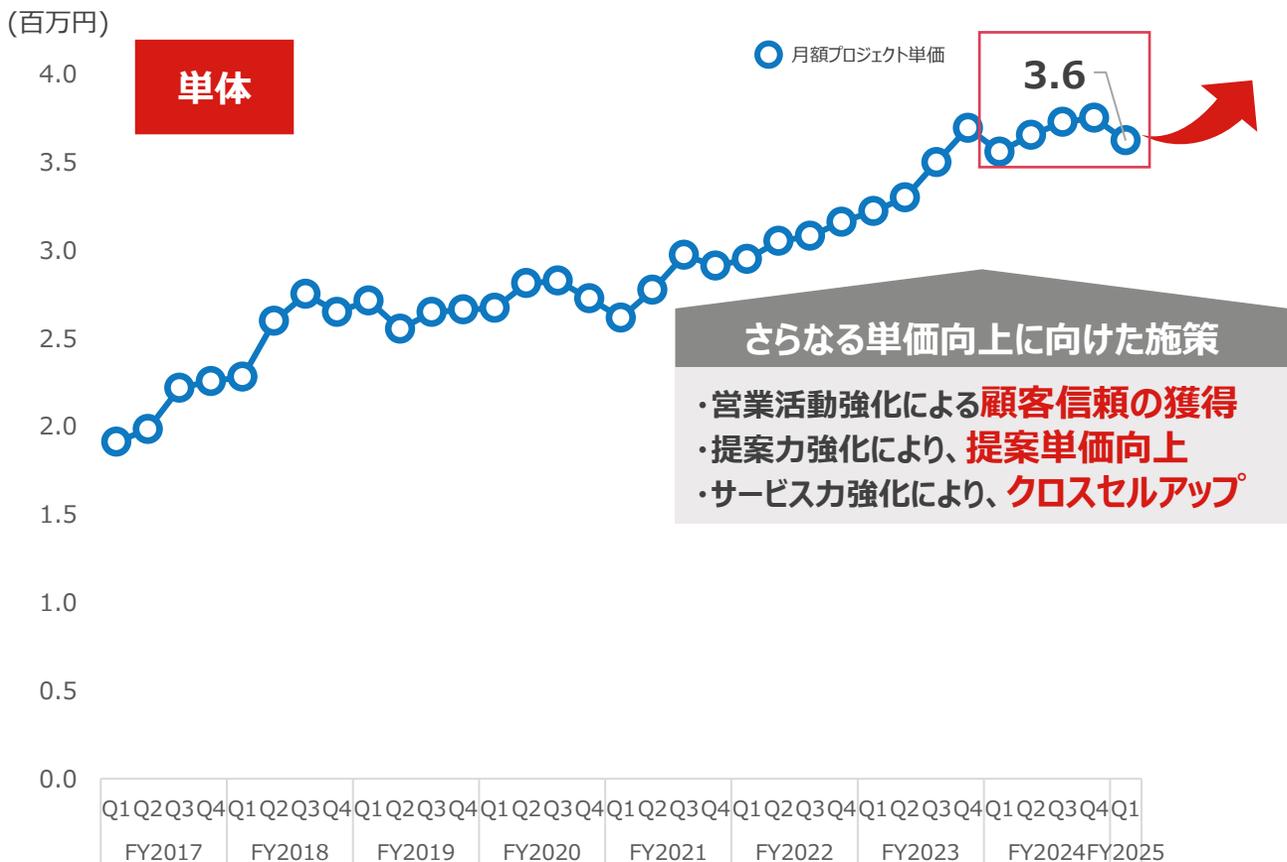
※3 売上高を計上した顧客数と、売上高を計上していないが稼働があった顧客数を四半期で合計した数値

プロジェクト単価・プロジェクト数推移

既存顧客の深耕やサービス力強化によるクロスセルを通じた月額プロジェクト単価向上をFY2025の重点項目とする

月額プロジェクト単価

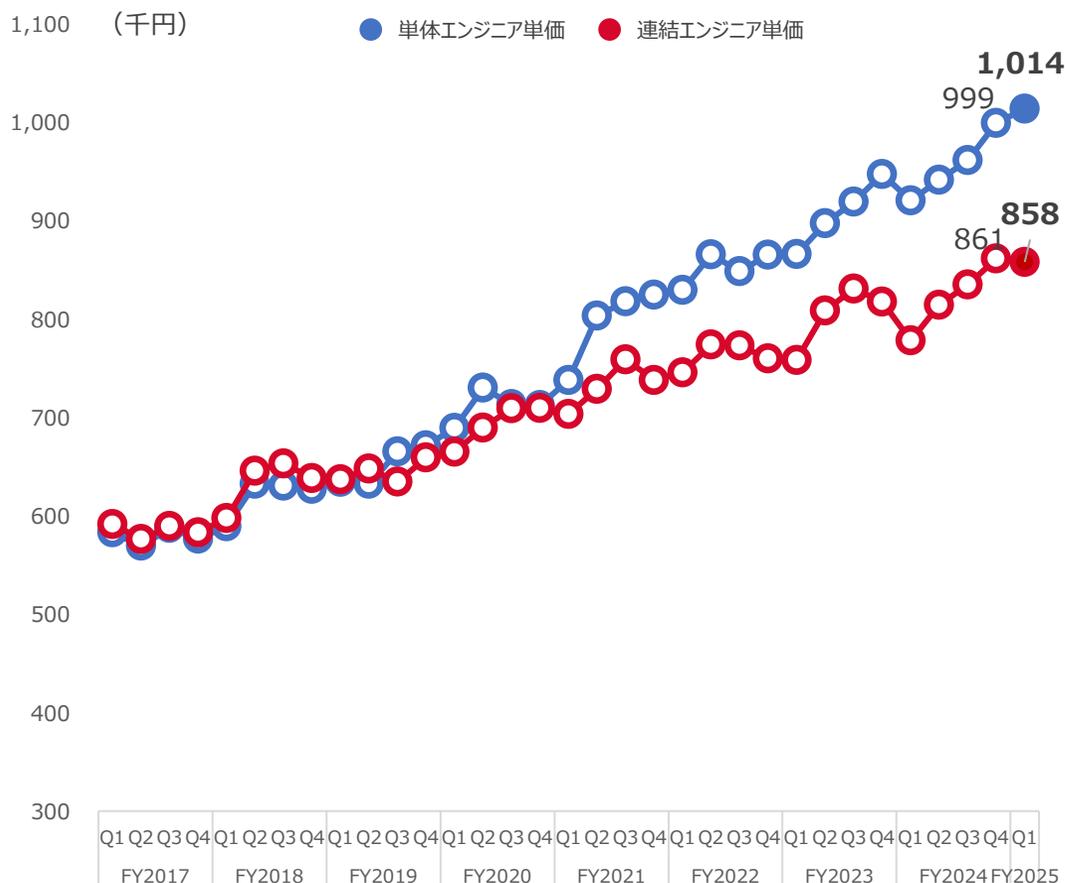
プロジェクト数推移



エンジニア単価・エンジニア数推移

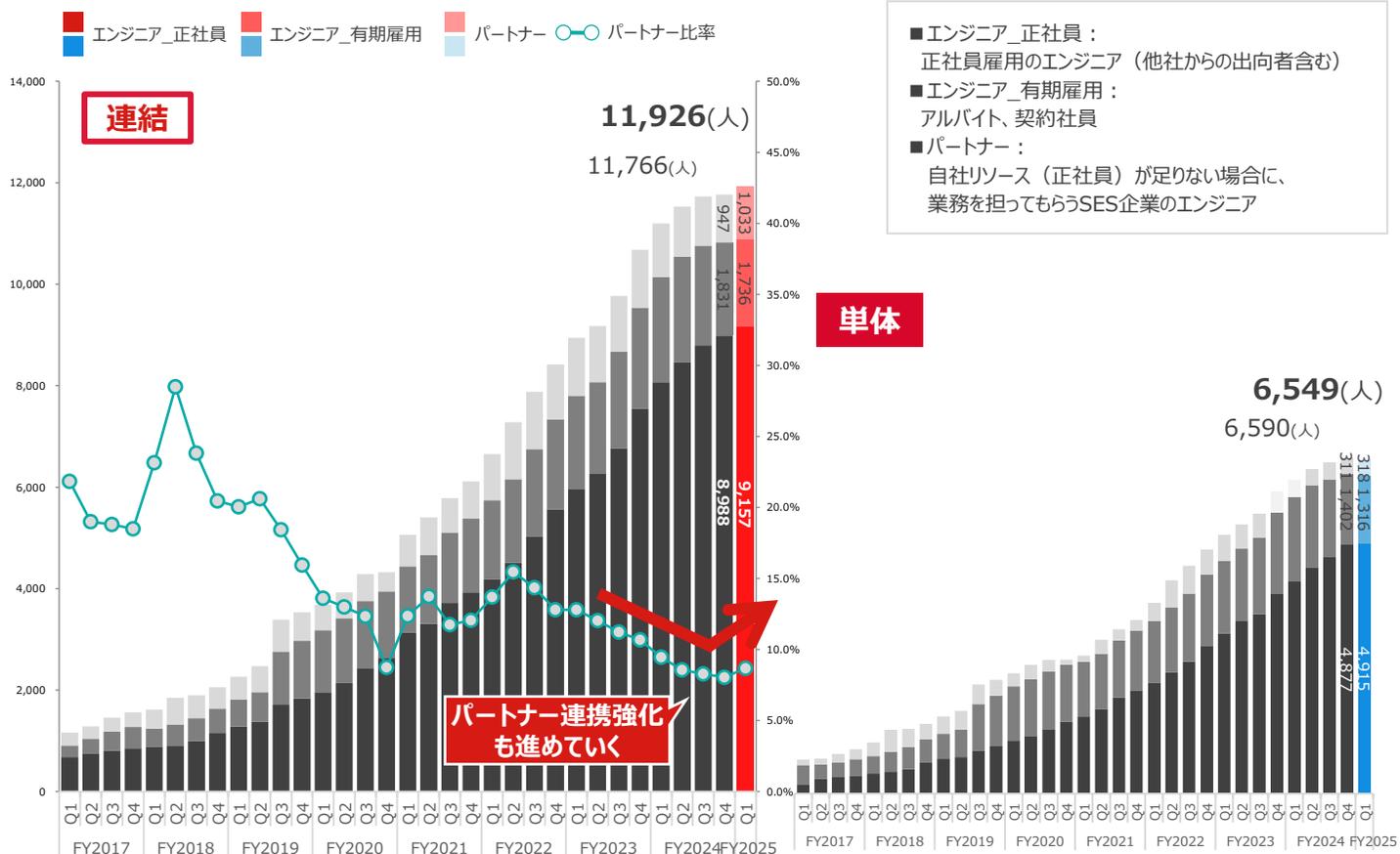
稼働率改善と高単価サービス拡大が進みエンジニア単価上昇 昨年から続けていた採用の抑制を終了し、下期以降採用を拡大

エンジニア単価推移



※ 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

エンジニア数推移



※ 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

SHIFTグループ全体で稼働率が改善したことを主因に すべてのセグメントで売総率が向上

FY2025 Q1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	19,279	+2,920 (増減率+17.8%)
売上総利益率	35.2%	+1.9pt

※売上高の内、セグメント間売上高：156百万円

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	26.8% (+0.7pt)	73.2% (△0.7pt)
売総率	36.0% (+2.5pt)	33.4% (+2.2pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：264百万円

ソフトウェア開発関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	9,696	+1,560 (増加率+19.2%)
売上総利益率	25.1%	+1.0pt

※売上高の内、セグメント間売上高：621百万円

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	64.6% (△4.0pt)	35.4% (+4.0pt)
売総率	24.9% (+1.0pt)	23.1% (+1.8pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：229百万円

その他近接サービス （単位：百万円）

	実績	前年同期比
売上高	2,321	+753 (増加率+48.0%)
売上総利益率	46.5%	+9.1pt

※売上高の内、セグメント間売上高：343百万円

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	3.9% (△3.1pt)	96.1% (+3.1pt)
売総率	36.3% (+1.1pt)	49.5% (+10.5pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：110百万円

※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265百万円となります

昨期から続く採用活動抑制により、採用費はやや抑え気味 M & A関連費用などの投資を進めつつ、全体としては効率化を実現

(単位：百万円)	FY2025 Q1		前年同期（FY2024 Q1）			直前四半期（FY2024 Q4）		
	実績	対売上高比	実績	対売上高	増減率	実績	対売上高	増減率
人件費	3,612	12.0%	2,681	10.7%	34.7%	3,562	12.1%	1.4%
採用費	674	2.2%	1,391	5.5%	△51.5%	806	2.7%	△16.4%
広告宣伝費	77	0.3%	79	0.3%	△2.3%	67	0.2%	14.5%
地代家賃	364	1.2%	427	1.7%	△14.9%	344	1.2%	5.6%
支払報酬	354	1.2%	238	1.0%	48.8%	116	0.4%	204.4%
のれん償却費	359	1.2%	326	1.3%	10.1%	375	1.3%	△4.2%
減価償却費	184	0.6%	50	0.2%	264.9%	215	0.7%	△14.2%
顧客関連資産償却費	95	0.3%	37	0.1%	155.6%	97	0.3%	△2.2%
システム利用料	257	0.9%	188	0.8%	36.5%	240	0.8%	6.8%
その他	527	1.7%	571	2.3%	△7.7%	342	1.2%	53.9%
合計	6,507	21.6%	5,993	23.9%	8.6%	6,169	20.9%	5.5%

※ FY2024 Q1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

初の自己株式取得※¹を実施するもB/Sは堅調 M&A等の投資余力は十分あり、引き続き投資を行う

(単位：百万円)	FY2025 Q1	前年同期 (FY2024 Q1)		前年度末 (FY2024 Q4)	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	40,862	33,186	23.1%	37,022	10.4%
うち現金及び預金	24,403	19,724	23.7%	20,869	16.9%
固定資産	25,349	20,300	24.9%	25,695	△1.3%
総資産	66,212	53,487	23.8%	62,717	5.6%
流動負債	22,752	21,264	7.0%	19,653	15.8%
固定負債	7,853	1,552	405.7%	8,542	△8.1%
自己資本	34,674	29,991	15.6%	33,684	2.9%
自己資本比率	52.4%	56.1%	△3.7pt	53.7%	△1.3pt
新株予約権等	409	204	100.8%	354	15.6%
非支配株主持分	522	473	10.3%	482	8.2%

※¹ ESOPを目的とした株式取得は除きます

※² FY2024 Q1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

ROE (目標値) ※ ³	
FY2025	FY2024
22.1%	16.4%

ROIC (目標値) ※ ³	
FY2025	FY2024
16.0%	13.3%

ROA (目標値) ※ ³	
FY2025	FY2024
12.7%	9.1%

※³ 純利益は、2025年8月期通期業績予想値を元に概算しています

2. FY2025 Q1 さらなる高成長に向けて

「SHIFT3000」へ向けて

これまでの売総率向上で盤石な体制を整え、
高成長に向けてビジネスの構造変化、ビジネス進化を狙っていく

テーマ施策活動
強化

売総率向上

FY2025 売上高1,300億円の目標に向けて、
まずは**稼働率を高め売総率を向上**をさせた

確変
1高成長のための
構造変化

持続的な高成長を実現するため、組織全体の役割の
明確化と、**新たな役割を定義。成長のため
の構造変化を推進**

確変
2高成長のための
ビジネス進化

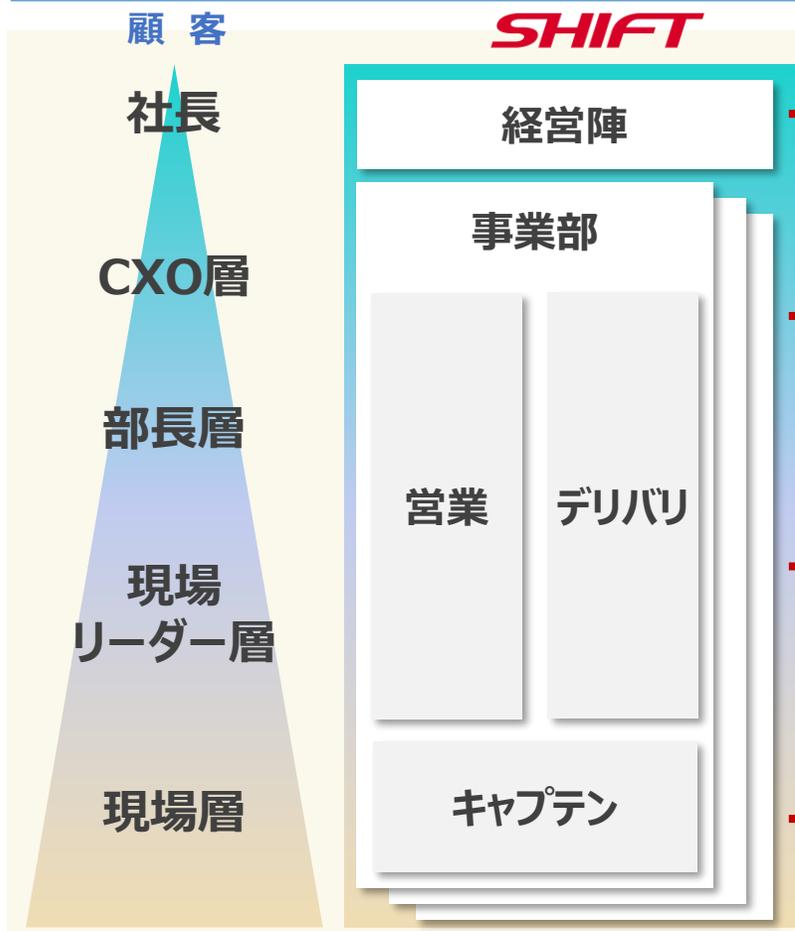
テストサービスのビジネス進化手法をほかの主要サービスでも応用し、
**ビジネスを進化させていく。AI徹底活用により
確変を起こし、「SHIFT3000」へと向かう**



単体

持続的な成長を推進するため、組織全体の構造変化を実施

顧客レイヤーへのSHIFT向き合い



営業強化

トップセールスの加速へ
会長職の新設・顧問の積極登用

営業強化

顧客信頼獲得へ
コミュニケーション面の拡充

デリバリ強化 NEW

成長率の向上に向けて
役割・体制・評価制度の改革

デリバリ強化

現場に寄り添い、課題を把握
キャプテン制度

重要指標／観点

会長		顧問		
     				
さらに重要インダストリー・技術領域へ顧問の積極登用し、トップセールスを推進				
月額PJ単価※1	PJ数※1	信頼度		
360万円	2,291件	獲得		
大幅拡大	継続増加			
人数※2	成長率※1,3	パフォーマンス		
285人	約120%	大幅向上		
期末+72人	期末+30pt			
キャプテン人数※1	オポ単価※1	月間オポ件数※1		
1,500人	279万円/件	317件/月		
増員	様々発掘	継続拡大		

※1 FY2025 Q1単体実績 ※2 FY2024末時点 単体のデリバリマネージャー人数 ※3 外部公表値ベースFY2025の単体売上高をベースにした年間成長率

単体

高い成長率を実現するため、デリバリマネージャーの 役割・評価指標の見直しを実施。新体制で始動

ストラクチャー

持続的高成長の考え方

売上規模から、**売上高成長率**へ

デリバリマネージャー一人が管掌する領域



成長額 +1億円 = +1億円

成長率 125%成長 < **150%成長**

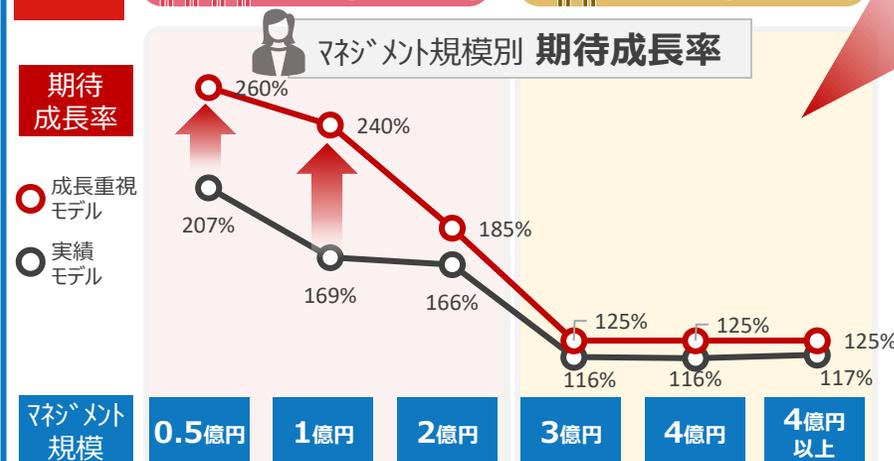
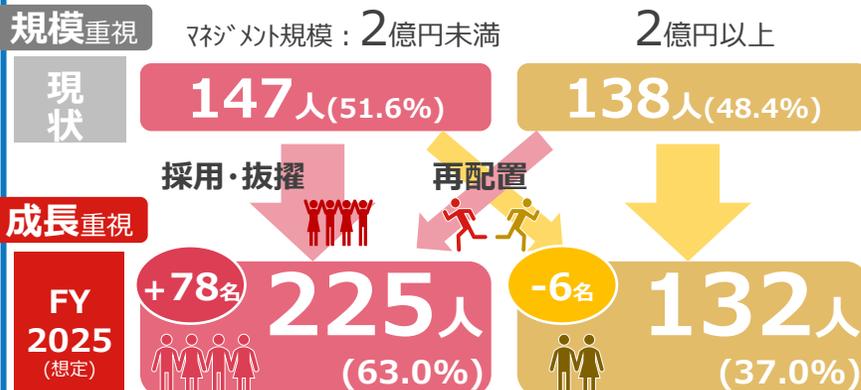
「大規模案件を**着実に成長**させる」

+

「小さい単位で**高成長**させる」

アロケーション

適性に応じて再配置を進める



シミュレーション

構造変化による成長率予測

最大期待成長率
想定 **150%~成長**

構造変化の施策

1 役割明確化・再配置

今までの役割を分け、
個人特性も踏まえ再配置

2 評価制度の見直し

成長率を重視
伸ばしたことがより評価される
評価制度

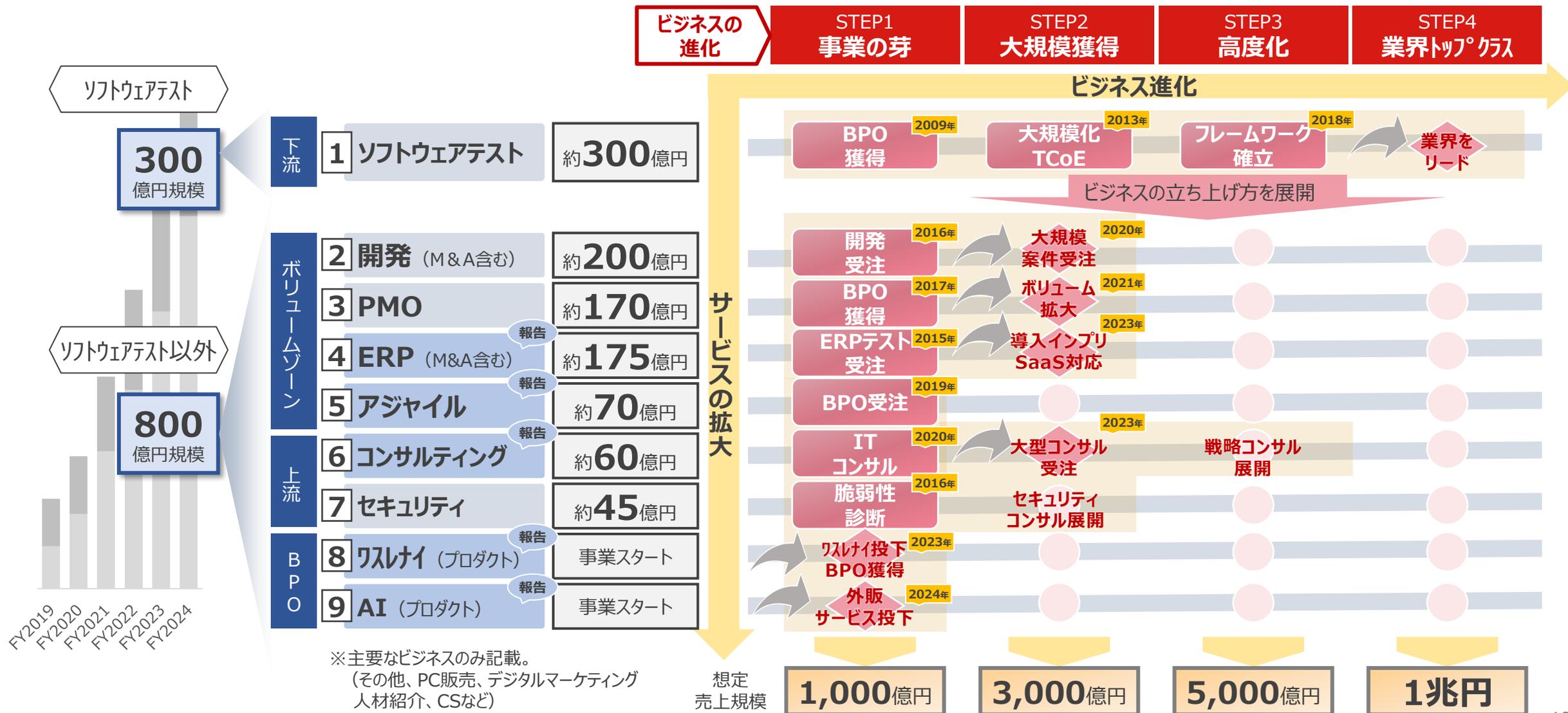
3 育成・支援による活性化

勉強会・事例共有会などで
モチベーションUP支援

現状
想定 **122%成長**

ビジネスの進化とサービスの拡大

展開してきたビジネスをさらに進化させていく



下流	1	ソフトウェアテスト	約300億円
ポリユームゾーン	2	開発 (M&A含む)	約200億円
	3	PMO	約170億円
	4	ERP (M&A含む)	約175億円
上流	5	アジャイル	約70億円
	6	コンサルティング	約60億円
BPO	7	セキュリティ	約45億円
	8	ワスナイ (プロダクト)	事業スタート
	9	AI (プロダクト)	事業スタート

上流から参画できるコンサルティング案件が拡大 プロジェクトの大型化が進む

コンサルタント・フレームワークの構造確変

①提案・上流対応が可能なシニアマネージャー以上が大幅増

2023年 11月 2024年 11月

ディレクター以上	3人	1.4%	8人	5.6%
シニアマネージャー	1人		10人	
マネージャー	73人		86人	
コンサルタント(シニア含む)	148人		175人	
アソシエイト	51人		45人	

②コンサルフレームワークがより上流領域へ拡大

オフアリング (提案の型化)	ITコンサル		戦略・ビジネスコンサル		
	上流 支援	実行 支援	DX ビジネス	戦略 企画	組織 支援
47件	15	9	4	5	14
業務テンプレート	30	66	10	10	22

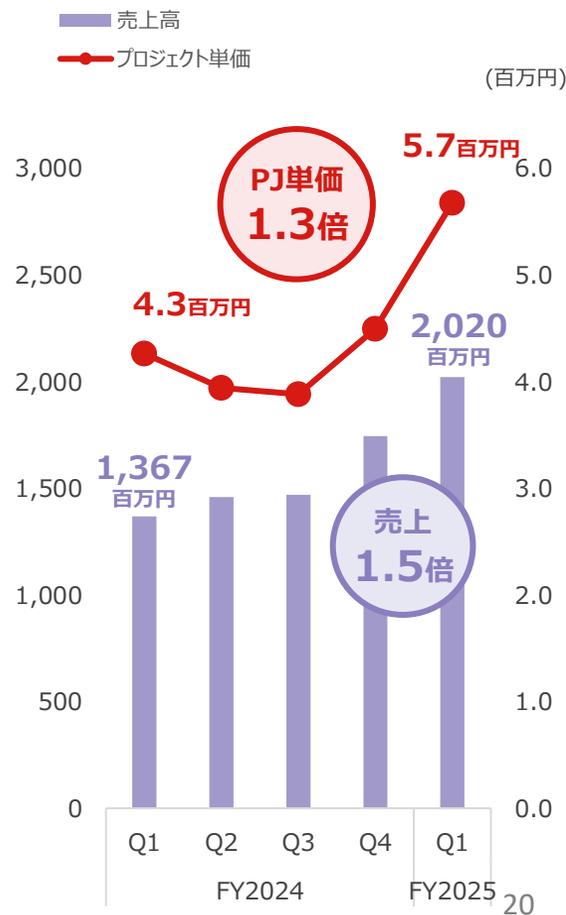
大型案件の受注が増加

③実行支援の横展開や上流・組織支援など、大型化パターンが拡大

月額プロジェクト単価TOP5

	月額 PJ単価	支援対象	区分	後続サービス
サービス業	14,000 万円/月	企画/調達 要件定義	上流 支援	品質PMO ソフトウェアテスト
大手流通 小売業	2,400 万円/月	プロジェクト 実行支援	実行 支援	品質PMO ソフトウェアテスト
大手ネット銀行	2,100 万円/月	業務・ITマネ ジメント支援	組織 支援	開発 ソフトウェアテスト
電子機器 メーカー	1,700 万円/月	プロジェクト 実行支援	実行 支援	品質PMO ソフトウェアテスト
大手 リース会社	1,600 万円/月	プロジェクト 実行支援	実行 支援	品質PMO ソフトウェアテスト

売上高・単価が大きく伸長



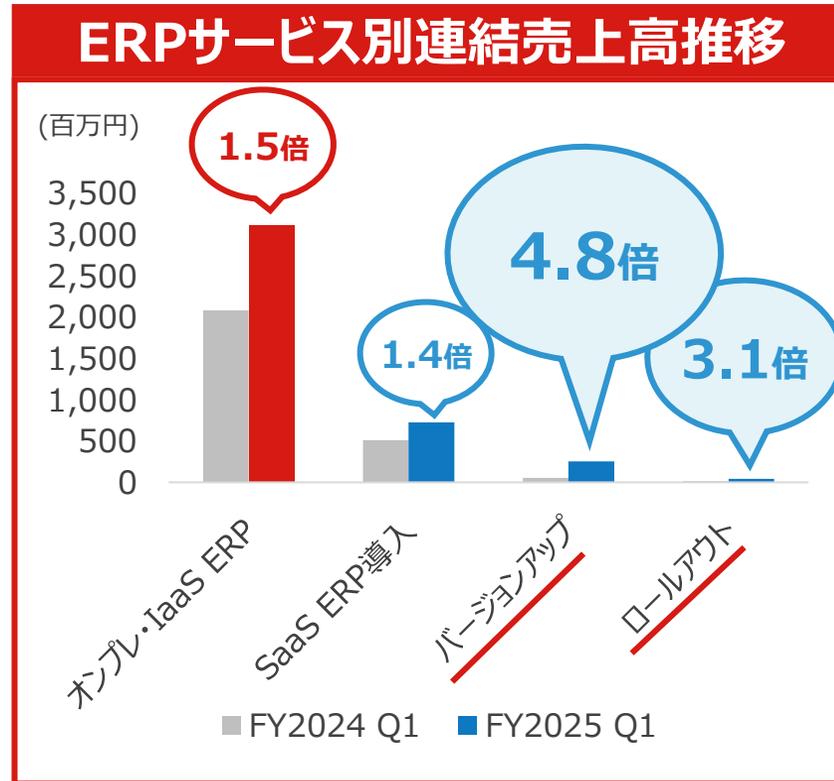
SHIFTのケイパビリティを活かし、大手ベンダーが 参入しにくいERP領域を拡大中。その先のBPOも狙う

ERPマーケット状況

	市場規模※	顧客層	市況感
オンプレ・IaaS ERP	6,000 億円	大企業	レッドオーシャン プロジェクト規模が大きく、コンサル単価が高いため、大手ベンダーが集中。そのため競争が激しいマーケット
SaaS ERP	5,500 億円	中堅・中小	ブルーオーシャン プロジェクト規模が小さく、単価高騰した大手ベンダーは参入しにくい。型化しやすくSHIFTケイパビリティがマッチ。SaaS市場は今後も成長見込み
バージョンアップ		大企業 中堅・中小	
ロールアウト		中堅・中小	

※市場規模はSHIFT独自推計

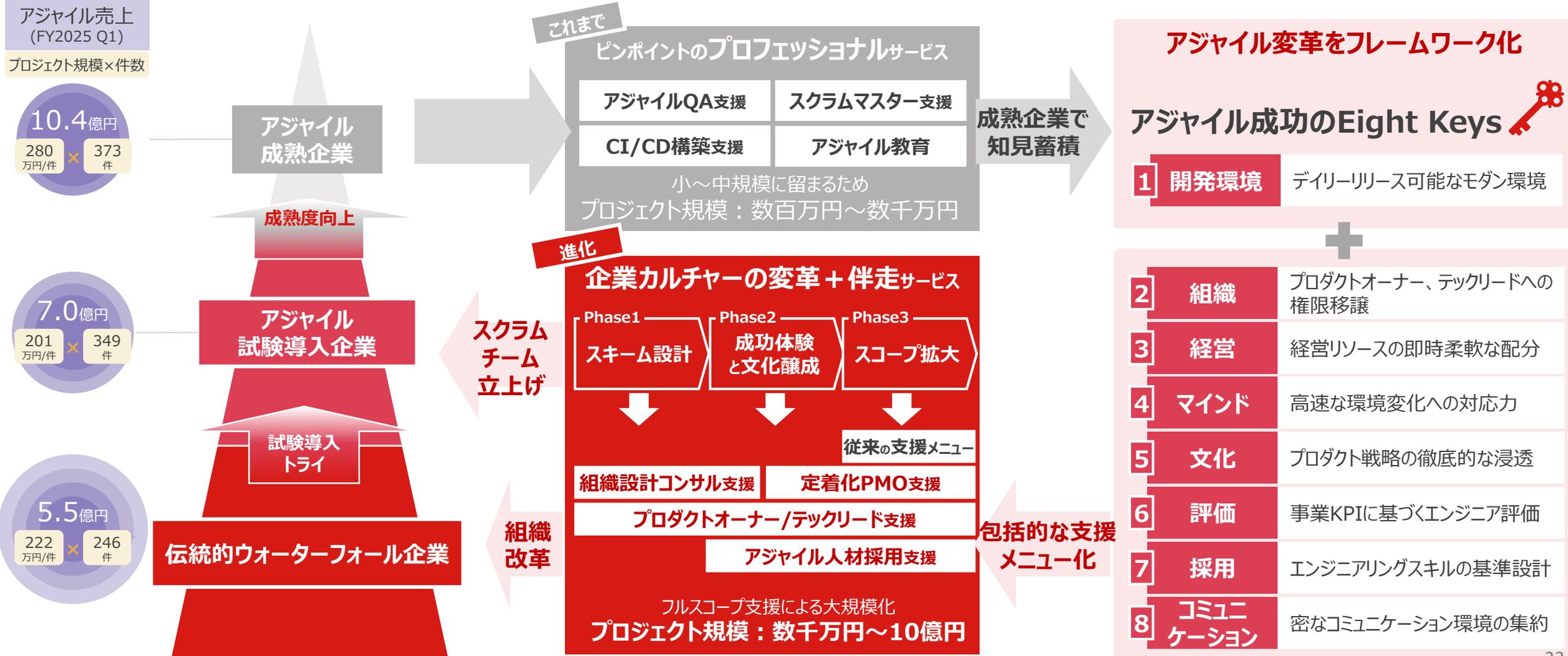
ERPサービス別連結売上高推移



さらに**周辺・BPOの拡大へ確変**

伝票入力	見積契約	ヘルプデスク
受発注処理	給与計算	運用監視

アジャイルサービスにおいて、開発体制支援だけでなく、 企業カルチャーの変革までフルスコープでサービス展開



無償化で導入社数を拡大しつつ、SaaSに紐づく業務プロセスからのBPOビジネスが着実に拡大。膨大なBPO市場への開拓が進む



SaaS Management PF

全機能を無償化し
SaaS連携を
急速に拡大



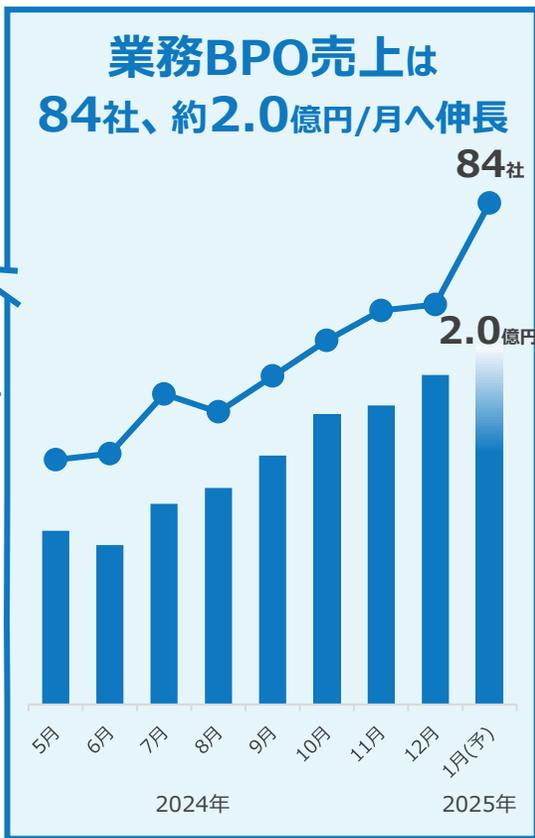
DAAE的サービス開発で
着実にグロース

2025年目標
5,000社導入

既に1,000社超え



業務BPO売上は
84社、約2.0億円/月へ伸長



登録SaaS数
5,100超

登録SaaS

紐づく標準業務 商談数

登録SaaS	紐づく標準業務	商談数
IT管理	運用・ヘルプデスク	146件
	キッキング	10件
セキュリティ	監視	2件
	脆弱性診断・管理	10件
人事・給与管理	入退社処理	12件
	給与計算	3件
採用管理	書類評価	1件
	面接調整	0件
CRM	インサイドセールス	2件
	カスタマーセンター	5件
SFA	商談管理・分析	1件
	見積・請求処理	0件
会計	記帳業務	1件
	予実管理	1件

受注実績有
商談中

BPO
ビジネス
始動

SHIFT社内の各部門で徹底的に活用 AIエージェント化を進め、AIネイティブなSIカンパニーへ転換を図る

FY2024:徹底的な社内での生成AI活用

FY2025:AIネイティブなSIカンパニーへ

営業

売上
ビジネス機会の
拡大

議事録自動生成

商談ロープレ
動画評価

提案書探索・作成

STEP1 社内活用

徹底活用で
売上拡大/売総率向上/
販管費比率低下の
効果創出

グループウェア

営業管理ツール

人事システム

オンラインストレージ

他各社社内サービス

SHIFT
AIエージェント

STEP2 顧客提供

社内ROI実績を基に
顧客提供を開始

STEP3 ビジネス拡大

BPOの活用により
さらなる効果の創出

連携

連携

連携

連携

連携

デリバリ

売総率
売総率の
増大

テスト設計

RFPの
要件抽出

リバー
エンジニアリング

人事

販管費
採用効率の
最大化

職務経歴書
アナライザー

オファーメール
作成支援

従業員
メンタルケア

管理

販管費
販管資産の
最大活用

資料の
英訳自動化

動画の
英訳化

同時通訳

共通

リテラシー
AI活用の
定着化

GAI-Chat
社内向け
セキュアGPT環境

ノープロンプト
ツール

社内問い合わせ
生成AI bot

【M&A/PMI】M&Aの実績

新たに2社のM&Aを公表



MOZOO INC.



会社名	株式会社モズー	株式会社インフラトップ
会社概要/ 事業概要	3DCG アニメーション制作、モーションキャプチャー関連事業、モーションアクターのコーディネート、ゲーム制作などにおけるモーション設計・コンサルティング3DCG モデリング、映像コンテンツにおけるディレクション・演出	インターネットを通じた教育事業と受講生の人材紹介事業
特徴	アニメやゲーム、VTuber、バーチャルアイドルなどの人気タイトルに多く参加	就職/転職まで想定したオンラインプログラミングスクールを展開
SHIFTグループへの 参画理由	エンターテインメント領域の強化	SHIFTの生涯教育構想の構築／採用拡大
売上高	1.3億円	15.3億円
従業員数	17人	72人
取得エンティティ	DICO	SHIFT
発表日	2024/12/24	2024/12/24
連結取込予定日	2025/3/1	2025/7/1

※売上高は2024年5月期実績
※従業員数は2024年11月末時点の正社員+有期雇用

※売上高は2024年2月期実績
※従業員数は2024年11月時点の正社員数

SHIFT 人材育成領域の拡大



SHIFTとのシナジー

- ① SHIFTグループへの採用強化
- ② 人材紹介事業強化
- ③ 教育事業への集客力強化

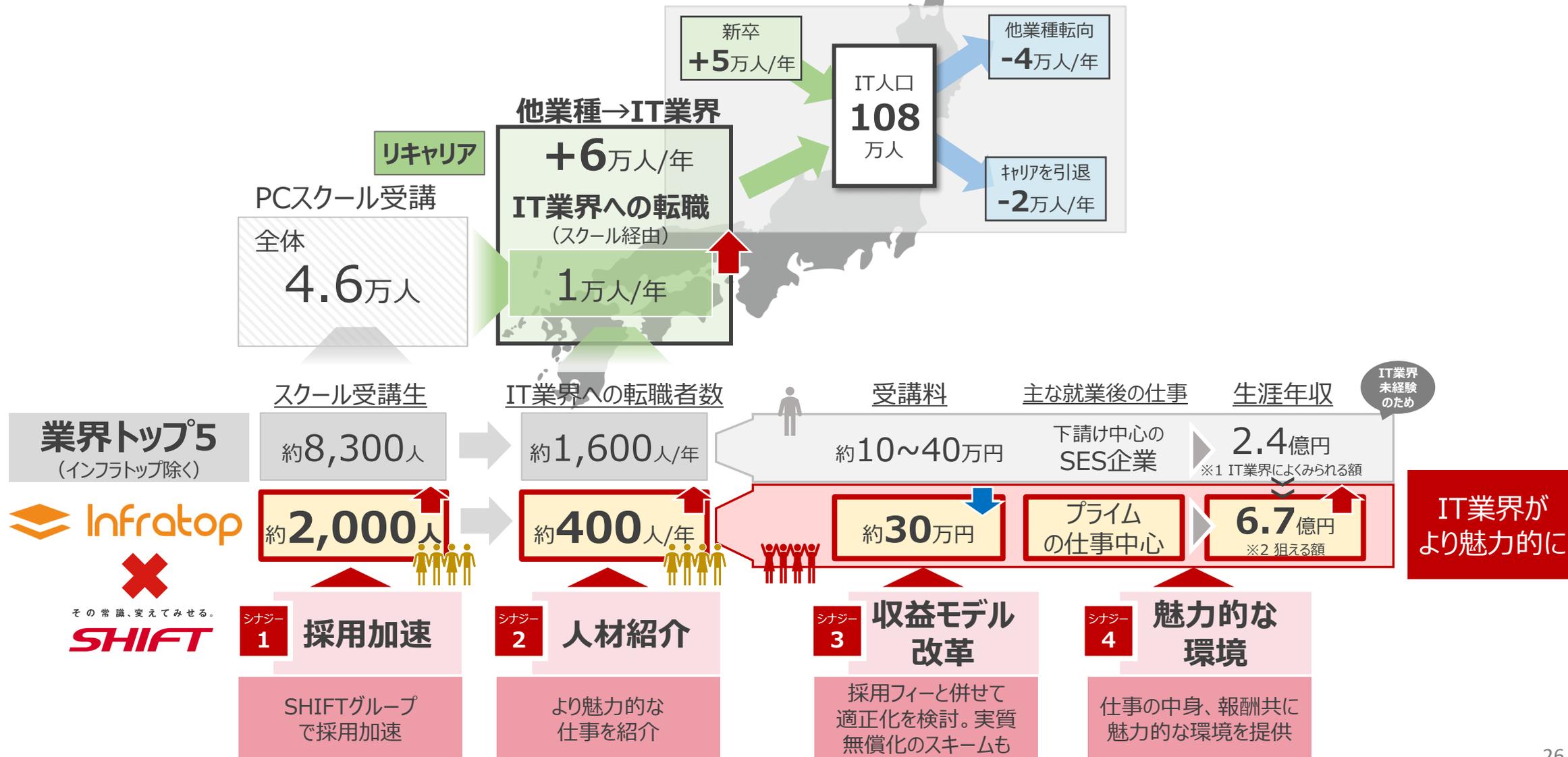
Point

- ✓ 収益モデル変革
- ✓ 昇給や定年70歳などによる高い生涯年収
- ✓ 多重下請け構造を脱したプライム案件が主流

IT業界への人口流入
増加へ

【M&A/PMI】M&Aの実績（インフラトップ社）

オンライン教育事業を基軸に、IT業界へのリキャリアを推進する



※1 生涯賃金など生涯に関する指標 | ユーズフル労働統計 2022より 生涯賃金 (退職金を含まない) 2020年度 企業規模100-999人を参照してSHIFT試算
 ※2 SHIFT生涯年収 定年70歳まで、平均年間昇給率4.3%として試算

【海外展開】グローバル企業との提携

グローバル展開しているSHIFT顧客の支援ニーズあり 海外でのサービス拡充のため2社と業務提携を実施



業務提携



業務提携	EAI Technologies, LLC	SYSCOM GLOBAL SOLUTIONS INC.
会社名	ソフトウェア開発に強み。米国の流通物流・通信・セキュリティ市場にて大規模顧客保有	ニューヨークの老舗SIer企業 インフラ・セキュリティ領域に強み
CEO	Velan Thillairajah	Seishi Sato
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 請負型アジャイル・ハイブリッドアジャイル開発サービス、マネージドサービスを実施 主要取引先は米国の流通、物流、通信、セキュリティ市場における大企業中心 レガシーシステムとの接続から生成AIの活用まで幅広い技術を有し、業務プロセスに即したUXやワークフローの開発が得意 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル展開を行う日本企業に対してインフラからシステムまで包括的な対応を実施 主要ソリューションはM365、D365をはじめとしたMSソリューションや、メジャーベンダーによるインフラ構築・運用など 米国における日本企業のITサポートに30年以上の実績があり、独立系としては最大手
締結日	2024/12/25	2024/12/25



New York
Virginia



3. 「SHIFT3000」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

51億円

FY2025通期業績目標

売上高

1,300億円
対前年比 17.5% 増

稼働率改善で
達成が見えた

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 54.1% 増

今年のSHIFTのテーマ

内部
確変

売上高

1,400億円

構造変化とAIの
徹底活用で視野に

M&A
確変

1,500億円

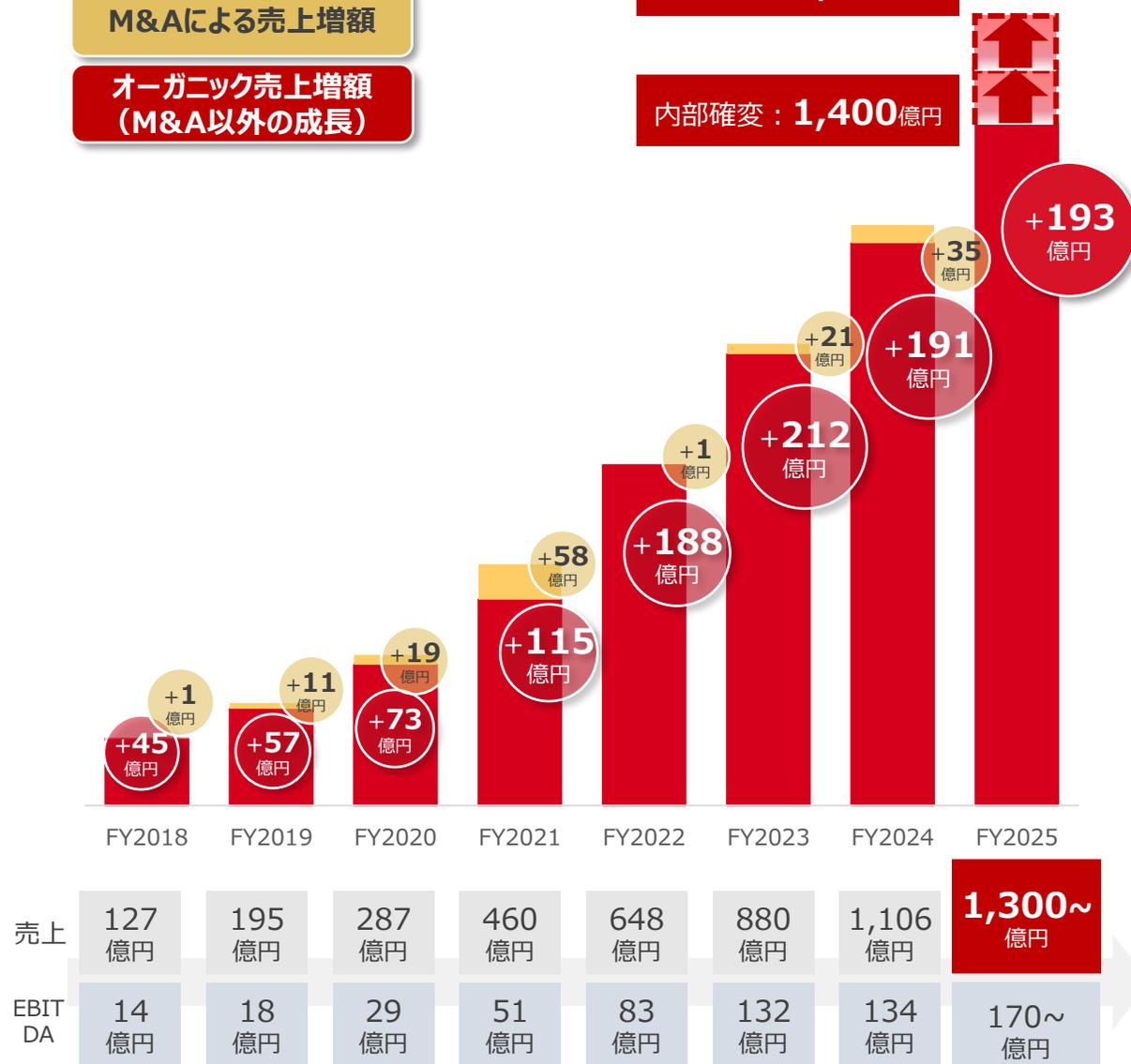
年間 売上高成長額

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)

M&A確変：1,500億円

内部確変：1,400億円



	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

「SHIFT3000」への道のり

AIエージェントの徹底構築・活用でSHIFTの業績へ大幅インパクト



AIとの共存共栄で**確変**するSHIFTの事業目標

AIが浸透するSHIFT業務

目標とする指標

P/L構造の変化

営業

顧客ニーズへの
**マッチング
精度アップ**

SHIFT AI エージェント

✓「サービス」×「顧客課題」のマッチング
✓アポ取り、提案、見積自動化

提案内容	顧客の課題にマッチした提案による提案精度UP
活動量	1人当たり提案件数、見積件数倍増
顧客単価	1,158万円/月→ 2,000 万円/月 ※ロイヤルカスタマー

デリバリ

1人あたりの
案件数拡大

SHIFT AI エージェント

✓AI徹底活用で生産性を高め、案件対応力を向上
✓教育や付加価値を高め単価向上へ

生産性	コンサル1人あたり 複数案件 同時遂行
連結エンジニア単価	86万円→ 110 万円/月
教育	AIエージェントで成長スピードアップ

人事

効率を上げ
採用数倍増

SHIFT AI エージェント

✓採用プロセスにAIを組み込み、効率化
✓AIで個人に寄り添い流入・定着を最大化

採用数	(同じ人事人数で) 2,500人→ 5,000 人規模へ
退職率	9.0%→ 7.0% レンジへ
事業スタート	人材紹介、HRコンサルで、 人材領域の知見を顧客提供へ

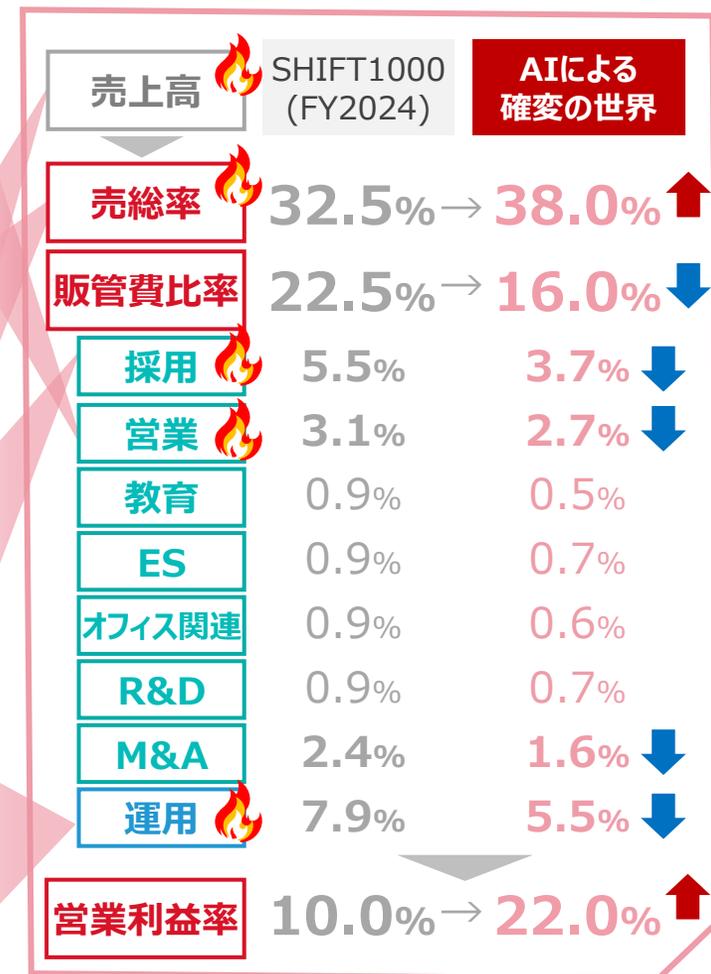
管理

効率を上げ
**運用業務減
戦略業務増**

SHIFT AI エージェント

✓定常系業務の徹底的な効率化による、戦略重視へ
✓言語の壁を乗り越え海外アプローチ強化

管理・業務	単純な業務・管理業務をAIへ転化 戦略重視の体制へ
監査コスト	内部監査やM&AのDD等の 監査コスト半減
海外対応	言語の壁を越えて、 グローバルへのアプローチ強化



「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

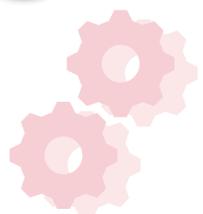
アカウント/営業
 ~単体~
 ・顧客単価: 844万円/月
 ・ロイヤルカスタマー単価: 1,141万円/月
 ・10億円超大型顧客数: 10社
 ~グループ~
 ・グループ内SHIFT商流比率: 16%

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

※FY2024_Q3時点の数字



「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: 1,100万円/月 ・ロイヤルカスタマー単価: 1,400万円/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: 110万円/月 ・AIによる生産性向上	・グループを横断した総合サービスの提供加速 ・ AIインテグレーション: 500人

「M&A件数」から「グループシナジー追求」へ
 ・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



- ✓**「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
 - ・ワズレナイ: 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

「SHIFT3000」

想定達成: FY2028~FY2030



目標値	売総率	36%→ 38%
	販管費率	18%→ 16%
	営利率	18%→ 22%

AIネイティブのSI & 構造改革により高い収益性を誇る企業へ

単体	連結
・顧客単価: 1,500万円/月 ・ロイヤルカスタマー単価: 2,000万円/月 ・大型顧客数: 30社 (10億円超) ・ 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: 1,000万円/月 ・エンジニア単価: 125万円/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



- ✓**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**
- ✓**AI エージェント徹底活用**: 売上拡大/売総率向上/販管費比率低下の効果創出と、顧客向け展開

SHIFTの目指すところ



(参考) その他のトピックス

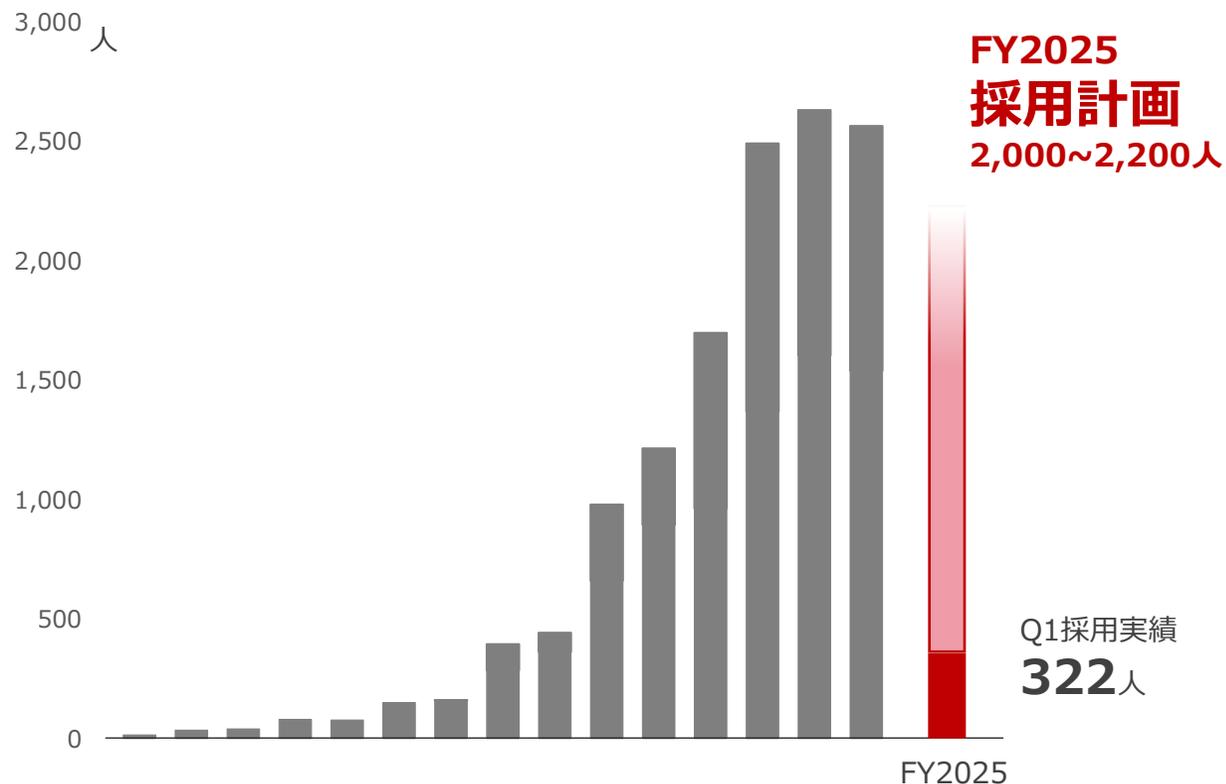
グループ全体 採用計画

昨年からの採用方針により、Q1採用人数は計画的に抑制 よりハイスキル層以上の採用に注力しながら、下期以降採用を拡大

FY2025採用計画



昨年からの採用抑制により採用人数は減少→下期以降拡大へ



採用 ターゲット

プロフェッショナル・ハイスキル層に集中

- ✓ FY2024以降、採用者年収は大幅上昇
- ✓ プロフェッショナル層、ハイスキル層に採用注力
- ✓ 事業局面を見極めながら若手採用拡大も計画



外部評価

MSCI ESGレーティングや人的資本経営の取り組みに加え、新たに人的資本開示においても高い評価を得る

人的資本開示

日経ビジネス 第2回人的資本開示アワード



※出典 日経ビジネス2024年12月23日号



以下3つの賞のうち、「大賞」の銀賞を受賞
・「大賞」
・「ダイバーシティ」
・「スタンダード・グロース」

<評価いただいたポイント>

- ◆IT業界の構造的な課題に正対し、課題から逆算しながら企業価値向上を図る
- ◆独自の人事システムを開発、個人単位で社内の状態を把握している

MSCI ESGレーティング

SHIFTは、MSCI Inc. が実施するESG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.

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



人的資本経営品質 2023



人的資本リーダーズ 2023

最優秀賞

(大企業の部 キャリアの変革 部門)



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&ADインターリス্ক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

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)

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)



テスト事業

社内カフェ

健康経営・女性活躍



健康経営優良法人 (大規模法人部門)

2024
健康経営優良法人



えるぼし認定 (3段階目)

女性が活躍しています！

教育



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)、
ビジネスアカデミー、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、
株式会社ビジネスアカデミー、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)

広報



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/ワイズワクス株式会社

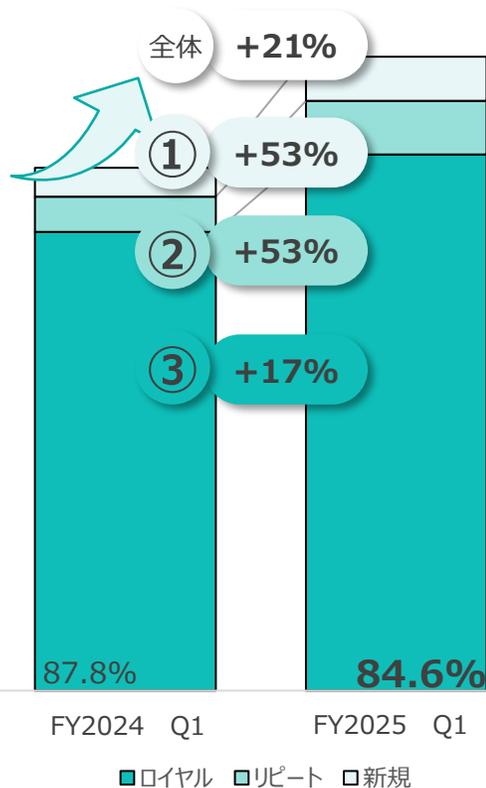
顧客分類ごとの状況 (Q1)

単体

営業強化・サービス力強化により、 ロイヤルカスタマーは継続して深耕

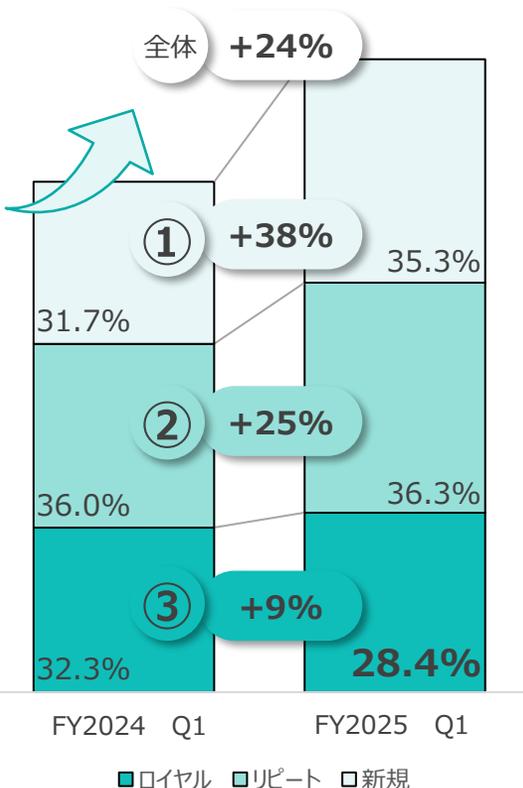
顧客分類別売上高

※1※2



取引社数

※1※2



平均顧客月額売上

(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)

	FY2024 Q1	FY2025 Q1
① 新規開拓顧客	354 万円/月	312 万円/月
② リピート顧客	286 万円/月	347 万円/月
③ ロイヤルカスタマー	1,092 万円/月	1,158 万円/月

※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

インダストリーの拡大 ※組織再編によりFY2025からインダストリー区分を変更

モビリティ、官公庁、ERPの領域が順調に成長

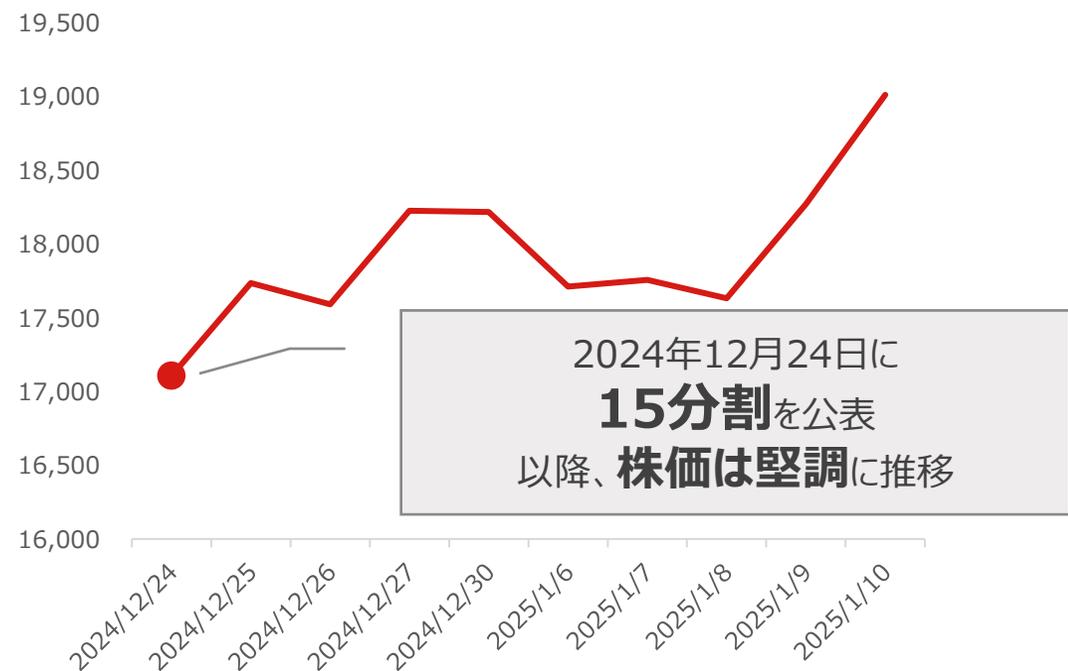
銀行	銀行・金融機関	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	61億円	⇒	75億円	+23% (+14億円)
モビリティ	自動車・自動車部品・サプライヤー等	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	37億円	⇒	51億円	+37% (+14億円)
エンタメ	ソーシャル/コンシューマーゲーム関連	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	58億円	⇒	57億円	△2% (△1億円)
保険 決済	保険・証券・決済	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	56億円	⇒	62億円	+11% (+6億円)
製造	各種製造業等	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	75億円	⇒	84億円	+13% (+10億円)
官公庁	省庁・地方自治体・公共インフラ等	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	14億円	⇒	37億円	+168% (+23億円)
通信	通信・各種メディア等	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	72億円	⇒	90億円	+24% (+17億円)
インフラ	エネルギー・社会インフラ	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	50億円	⇒	64億円	+29% (+14億円)
ERP*	ERP・SAP・パッケージ	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	134億円	⇒	173億円	+29% (+39億円)
ネット サービス	ネットサービス・教育等	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	48億円	⇒	60億円	+25% (+12億円)
流通	量販・専門リテール・小売・物流業	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	88億円	⇒	96億円	+8% (+7億円)
その他 グループ 会社	ERP系を除くグループ会社合算	FY2024-Q1	FY2025-Q1	
	244億円	⇒	309億円	+27% (+65億円)

株式分割について

15分割により単元価格を引き下げ、 投資家の株式取得の障害を減らす

	分割公表時 株価	15分割 考慮後
株価	17,105円	1,140.5円
単元価格	約171万円	約11.4万円
東証要請※ (5~50万円)	×	○

分割公表後株価推移



(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:13,670人

単体:7,468人

※パートナー、派遣含む 2024年11月末時点

グループ会社数

37社

2025年1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、売上高の高成長を続けている

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

- 198万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

2000年

2005年

2009年

2019年

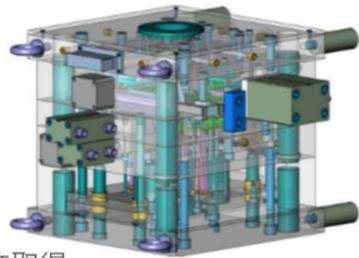
2000年3月

・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

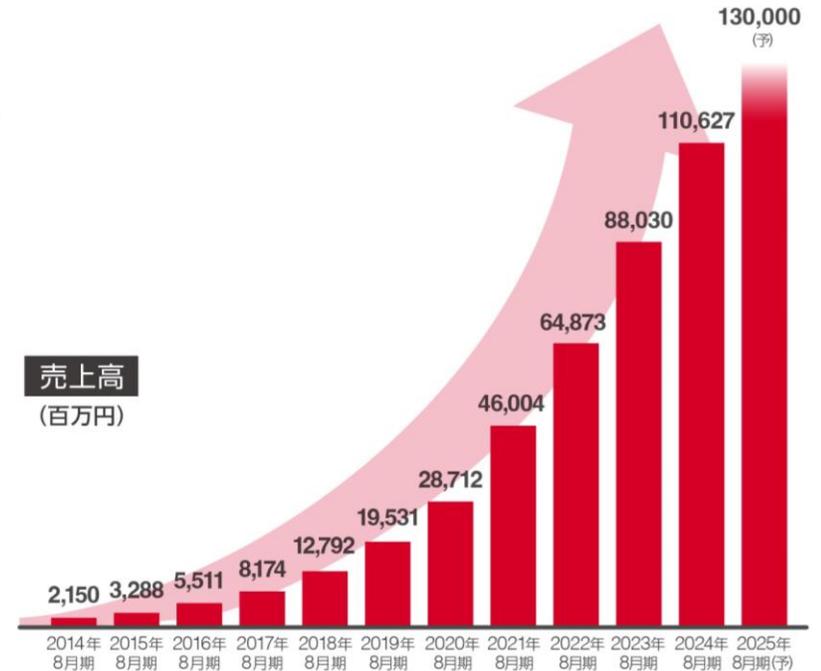
・ソフトウェアテスト事業
-09年から16期連続成長中



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



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

2022年4月

・東証プライム市場
へ移行

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

12.2万人が受験
合格したのは**6%**

2025年1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	11,451 万 ケース
--------------------------	------------------------

198 万 不具合	スマートフォン 6,007 端末
---------------------	----------------------------

2025年1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

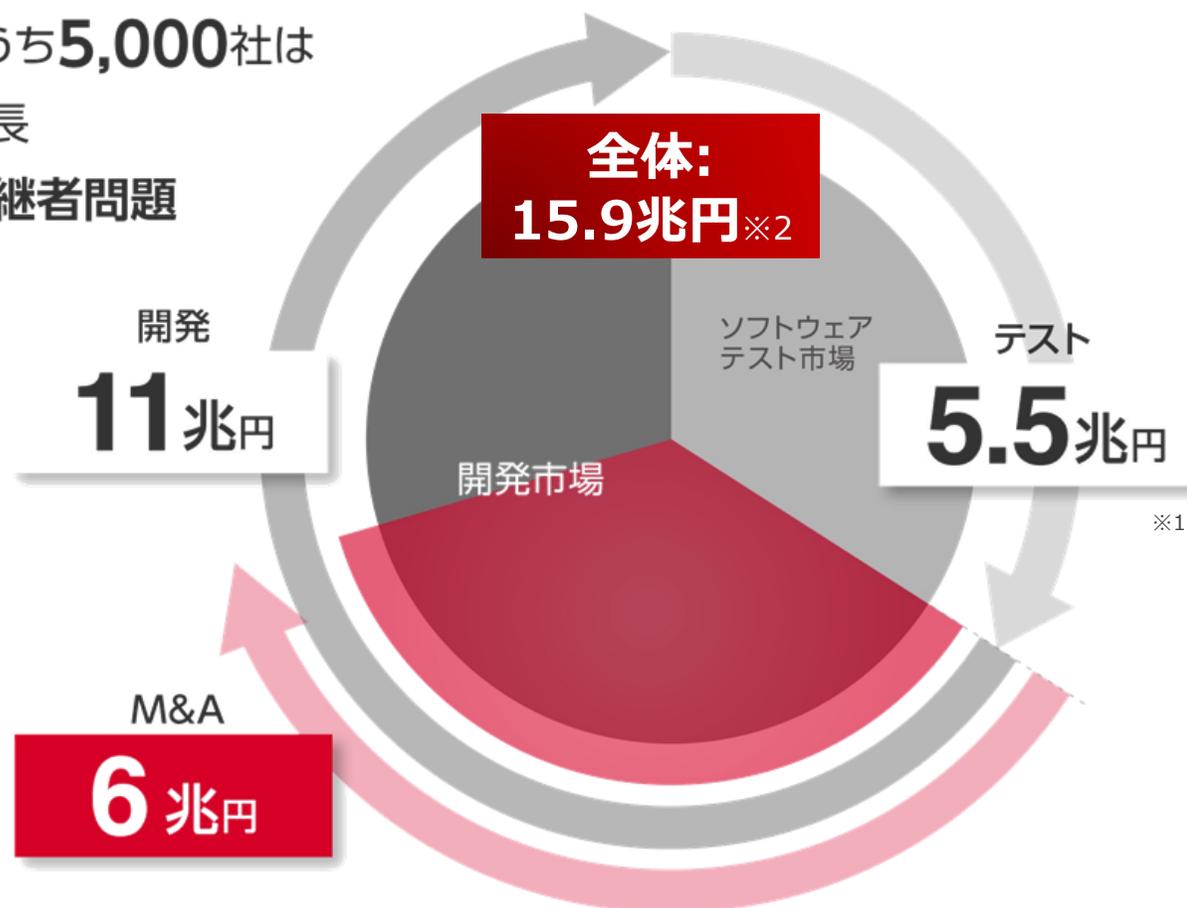
オーガニック成長

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



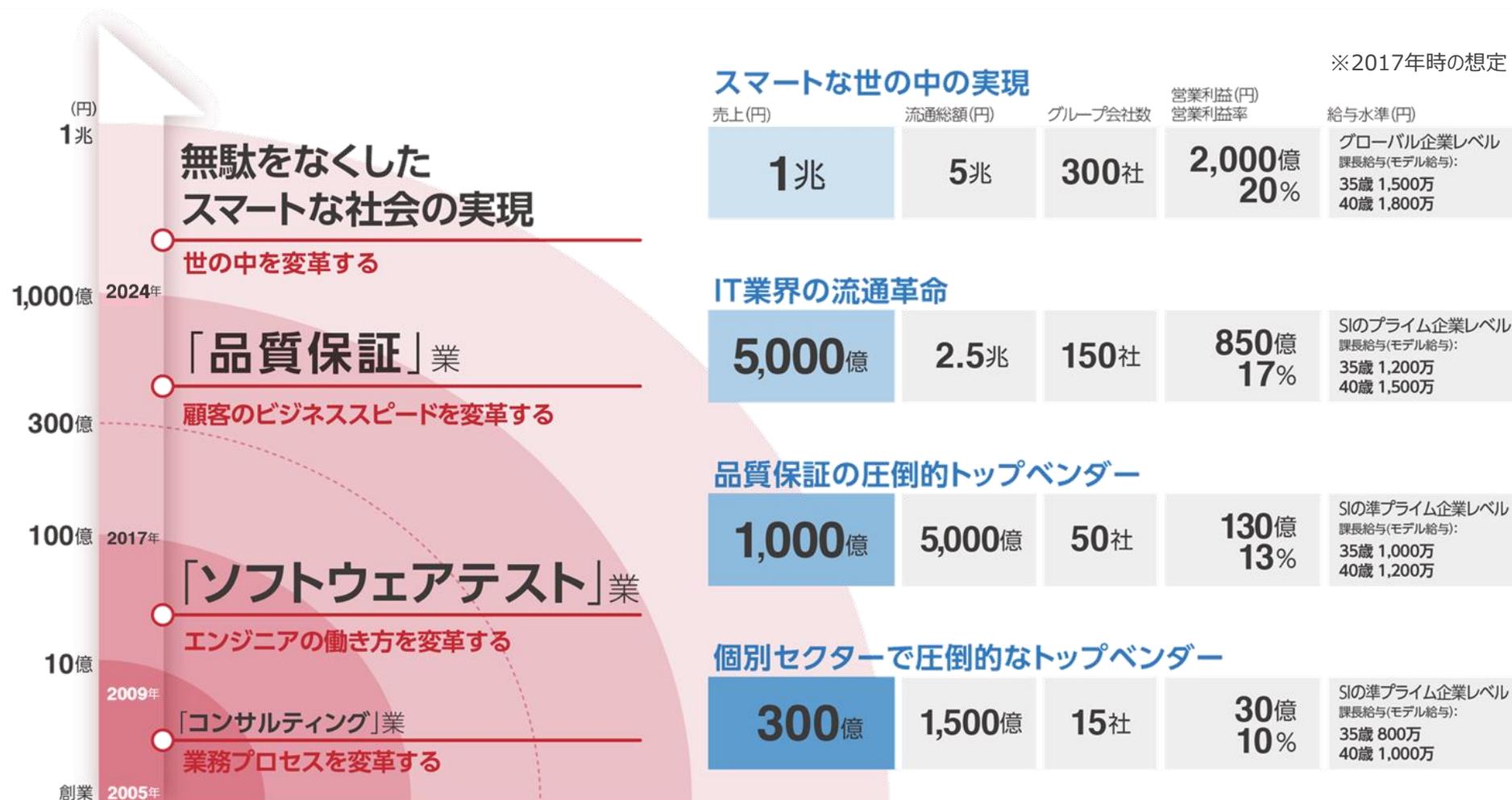
※1 ソフトウェアテスト業務は全開発工程の約35%と想定 (ソフトウェア開発分析データ集2022)

※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



無駄をなくした
スマートな社会の実現

世の中を変革する

「品質保証」業

顧客のビジネススピードを変革する

「ソフトウェアテスト」業

エンジニアの働き方を変革する

「コンサルティング」業

業務プロセスを変革する

スマートな世の中の実現

売上(円)	流通総額(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準(円)
1兆	5兆	300社	2,000億 20%	グローバル企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 1,500万 40歳 1,800万

IT業界の流通革命

売上(円)	流通総額(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準(円)
5,000億	2.5兆	150社	850億 17%	SIのプライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 1,200万 40歳 1,500万

品質保証の圧倒的トップベンダー

売上(円)	流通総額(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準(円)
1,000億	5,000億	50社	130億 13%	SIの準プライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 1,000万 40歳 1,200万

個別セクターで圧倒的なトップベンダー

売上(円)	流通総額(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準(円)
300億	1,500億	15社	30億 10%	SIの準プライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 800万 40歳 1,000万

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