2025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)

2025年4月10日

アジェンダ

1. FY2025 Q2業績
2. FY2025 Q2 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

その常識、変えてみせる。
SHIFT

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 Q2　連結業績

- 採用ポートフォリオの変化など、売総率改善に向けた取り組みに注力した結果、高い稼働率／利益水準を実現した
- 売上高成長率の下期以降の改善に向けて、準備体制が整った
- AIが社内に急速に浸透し、広範な業務で活用が進み、業績貢献も見えてきた

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	EBITDA
61,688	21,205	8,058	9,651
YonY +17.9%	YonY +28.0%	YonY +72.1%	YonY +63.9%

Topic 1　高い段階利益率

オペレーション改善が進み、四半期過去最高の売総率35.5%を実現。さらに営業利益率を押し上げる

- 昨年度から続くアサインオペレーションを磨き上げ、エンジニアごとのスキルタグの詳細化や徹底したオペレーションにより、高水準の稼働率を記録
- 早期のアサイン管理により、閑散期である4月も一定の稼働率を確保

Topic 2　成長に向けた取組み

コンサル領域の強化を進め、上流からの参画で、プロジェクト単価上昇を狙う

- さまざまなサービス領域で進化を続け、上流の案件へのアプローチが増加
- 特にコンサル領域では、ITにおける上流からの参画により高い売上成長を実現。ライズ・コンサルティング・グループとの提携により、さらに上流からのアクセスを狙う

Topic 3　AI活用が進む

原価/販管ともにAIの徹底活用方法が進む。徹底活用し、効率化改善を進める

- 社内にはAIエンジニアが500人を超え、さまざまなAIソリューションや業務改革を推進
- デリバリ部門だけでなく、営業／人事／管理部門にもAI人材がバランスよくおり、AIネイティブカンパニーとして、垣根なく業務改革を推進

1. FY2025 Q2業績

連結損益計算書

その常識、変えてみせる。
SHIFT

組織変更と徹底したオペレーション改善により売総率の改善が進み、高収益体質が定着

（単位：百万円）	FY2025 Q2	前年同期（FY2024 Q2） 実績	増減率	FY2025 上期	前年同期（FY2024 上期） 実績	増減率	業績予想（FY2025 通期）	
売上高	31,513	27,231	15.7%	61,688	52,305	17.9%	**130,000**	**47.5%**
売上総利益	11,180	8,757	27.7%	21,205	16,563	28.0%		
売上総利益率	**35.5%**	32.2%	3.3pt	**34.4%**	31.7%	2.7pt		
販管費	6,639	5,887	12.8%	13,146	11,880	10.7%		
EBITDA	5,334	3,539	50.7%	9,651	5,889	63.9%		
EBITDAマージン	16.9%	13.0%	3.9pt	15.6%	11.3%	4.3pt		
営業利益	4,541	2,869	58.2%	8,058	4,683	72.1%	**13,500**	**59.7%**
営業利益率	**14.4%**	10.5%	3.9pt	**13.1%**	9.0%	4.1pt		
経常利益	4,554	2,948	54.4%	7,868	4,831	62.9%	**13,500**	**58.3%**
税前利益	4,035	2,948	36.8%	7,185	4,831	48.7%		
親会社株主に帰属する純利益	2,516	1,888	33.3%	4,493	2,982	50.7%	**7,900**	**56.9%**

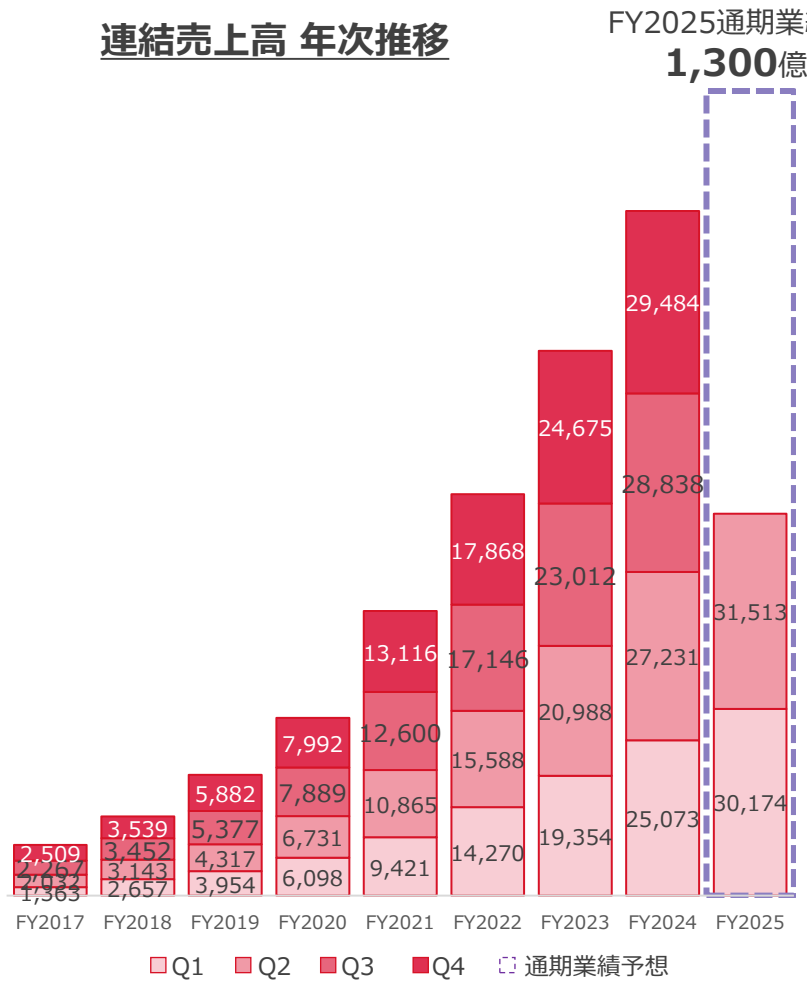
※ FY2024 Q2時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております

業績進捗

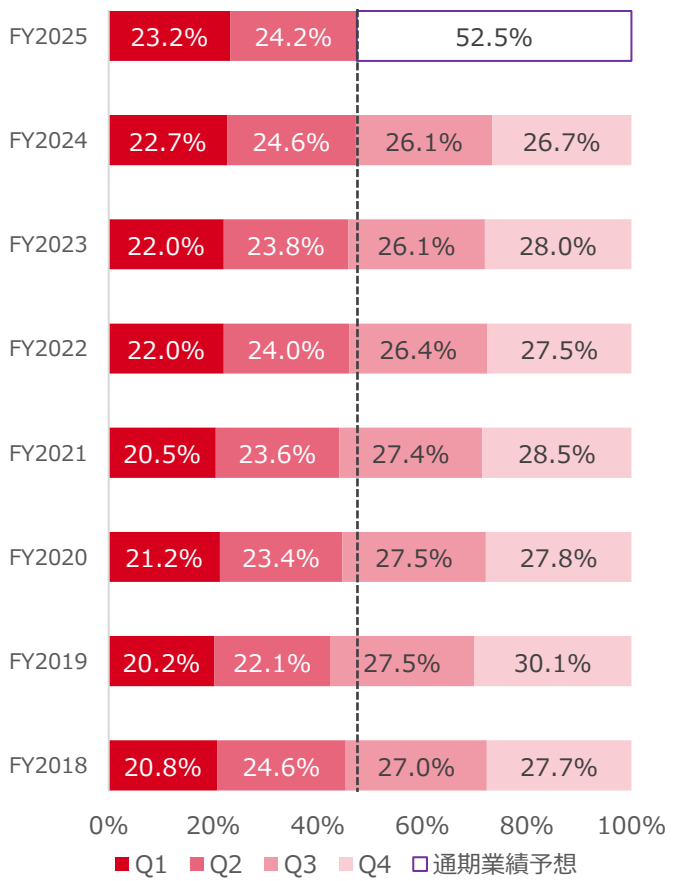
その常識、変えてみせる。
SHIFT

売上成長率向上に向け、下期に投資を計画
順調な上期業績により、営業利益額は目標超過が見込める水準を実現

連結売上高 年次推移

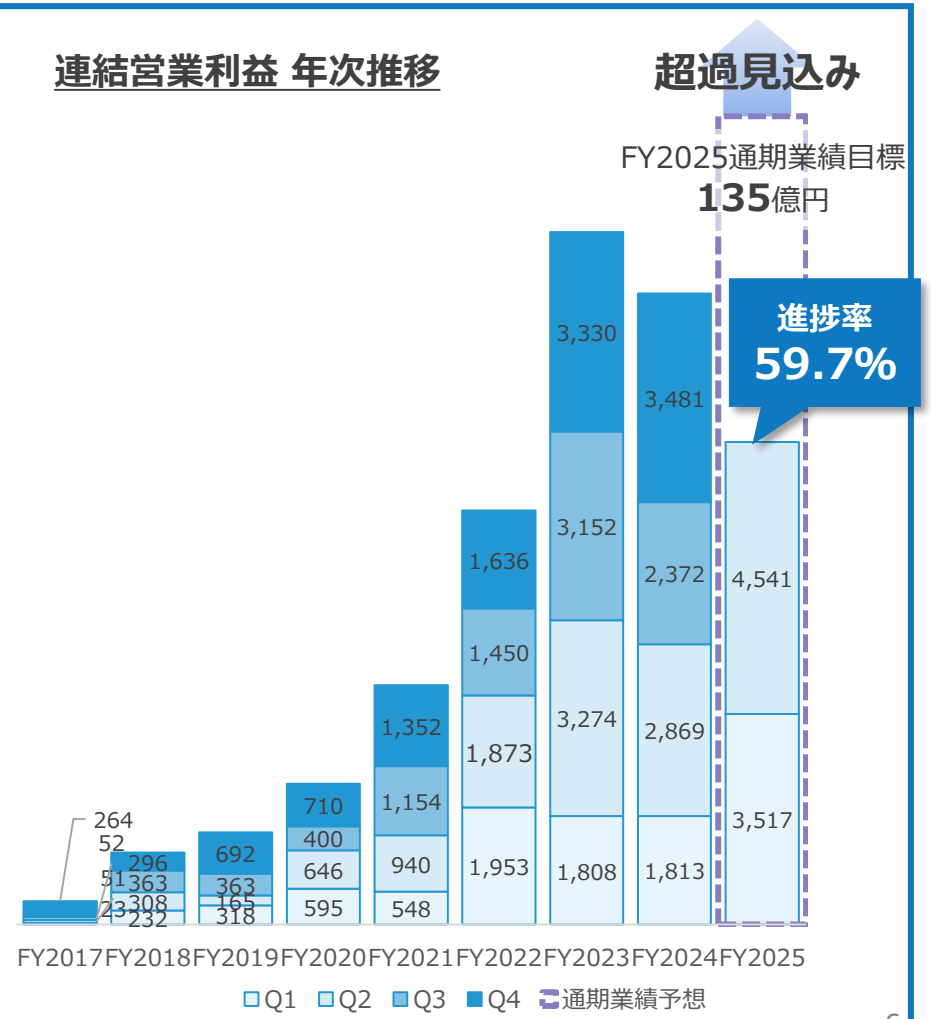


連結売上高の四半期別進捗率



連結営業利益 年次推移

超過見込み

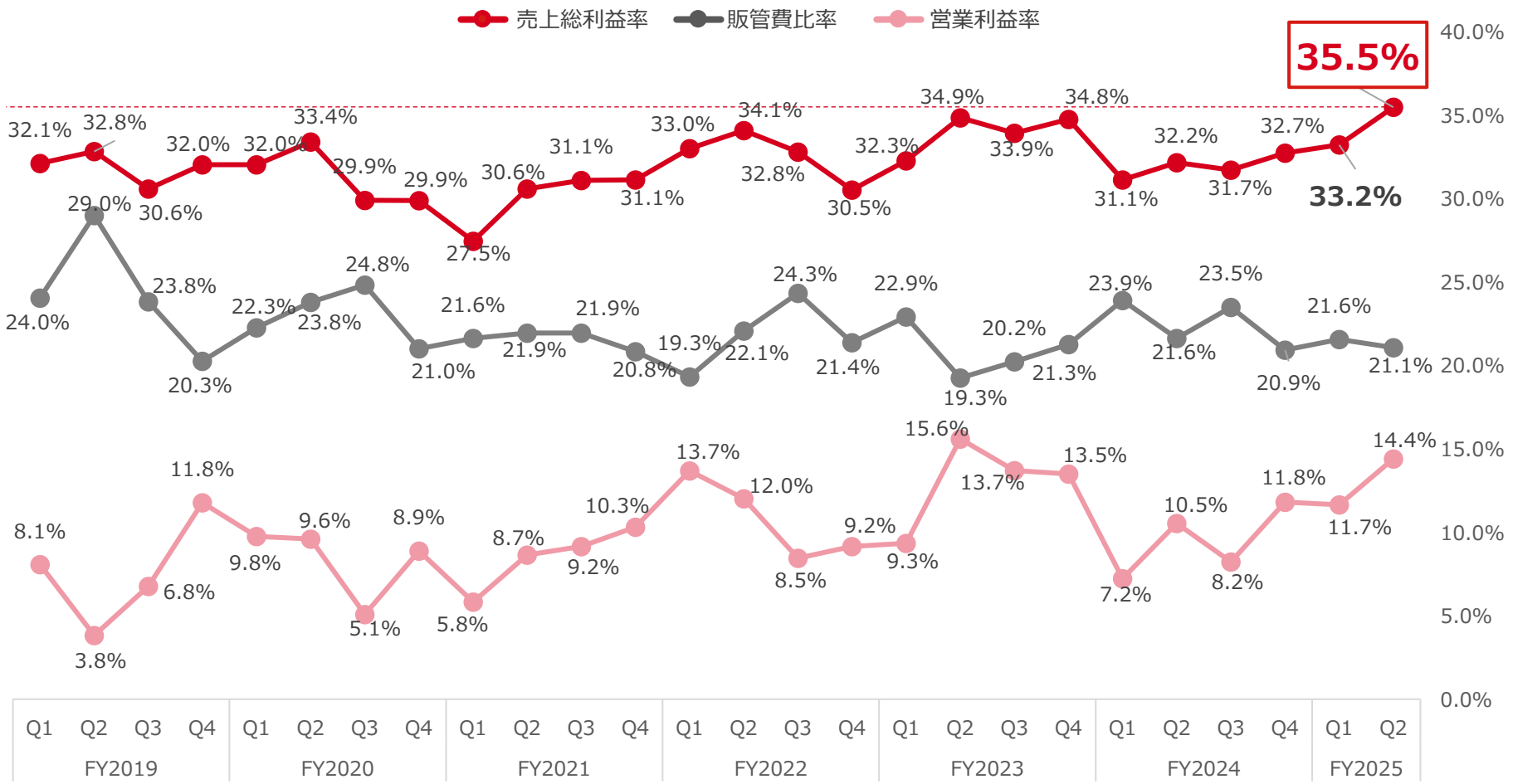


※進捗率は小数点第二位を四捨五入しているため、合計が100%とならない場合があります。

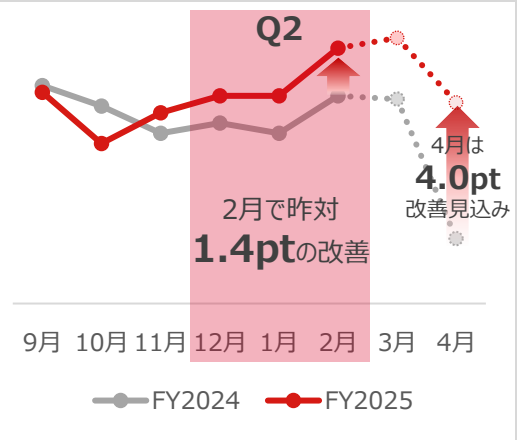
四半期連結利益率推移

その常識、変えてみせる。
SHIFT

昨年からの課題を着実に解決し、過去最高の売総率を実現
下期も高い売総率を実現できるように徹底した運営を進める



単体稼働率推移



【参考】売総率の季節要因

	Q1	Q2	Q3	Q4
繁閑	ー	繁忙	閑散	ー
昇給	有り	ー	有り	ー
新卒影響	ー	ー	ー	有り
売総率(8月比)	↘	↗	↘	→

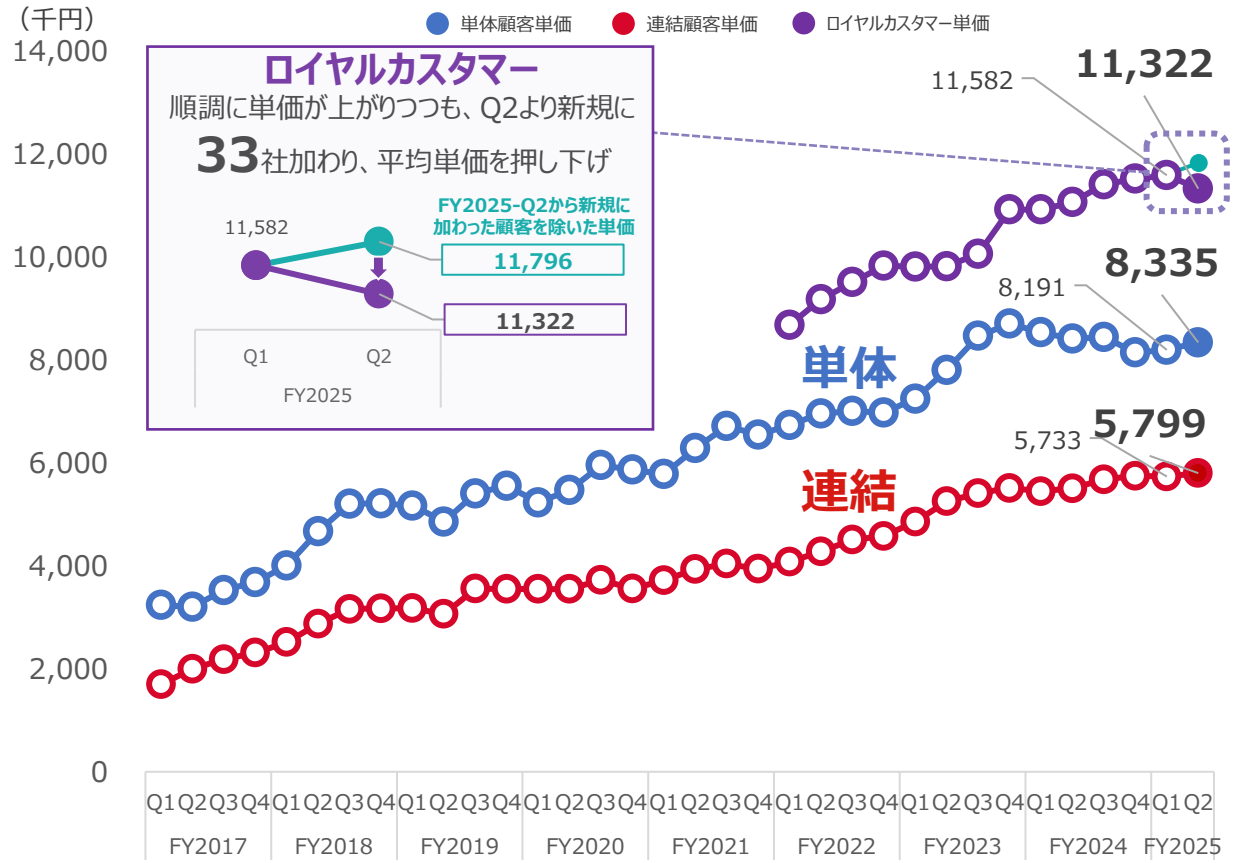
※次の時点で未確定として暫定的な会計処理を行っていた部分について、関連する数値・情報を置き換えております。（FY2020 Q3、FY2021 Q1、FY2023 Q3、FY2024 Q1 、FY2024 Q2、FY2024 Q3）

顧客単価・顧客数推移

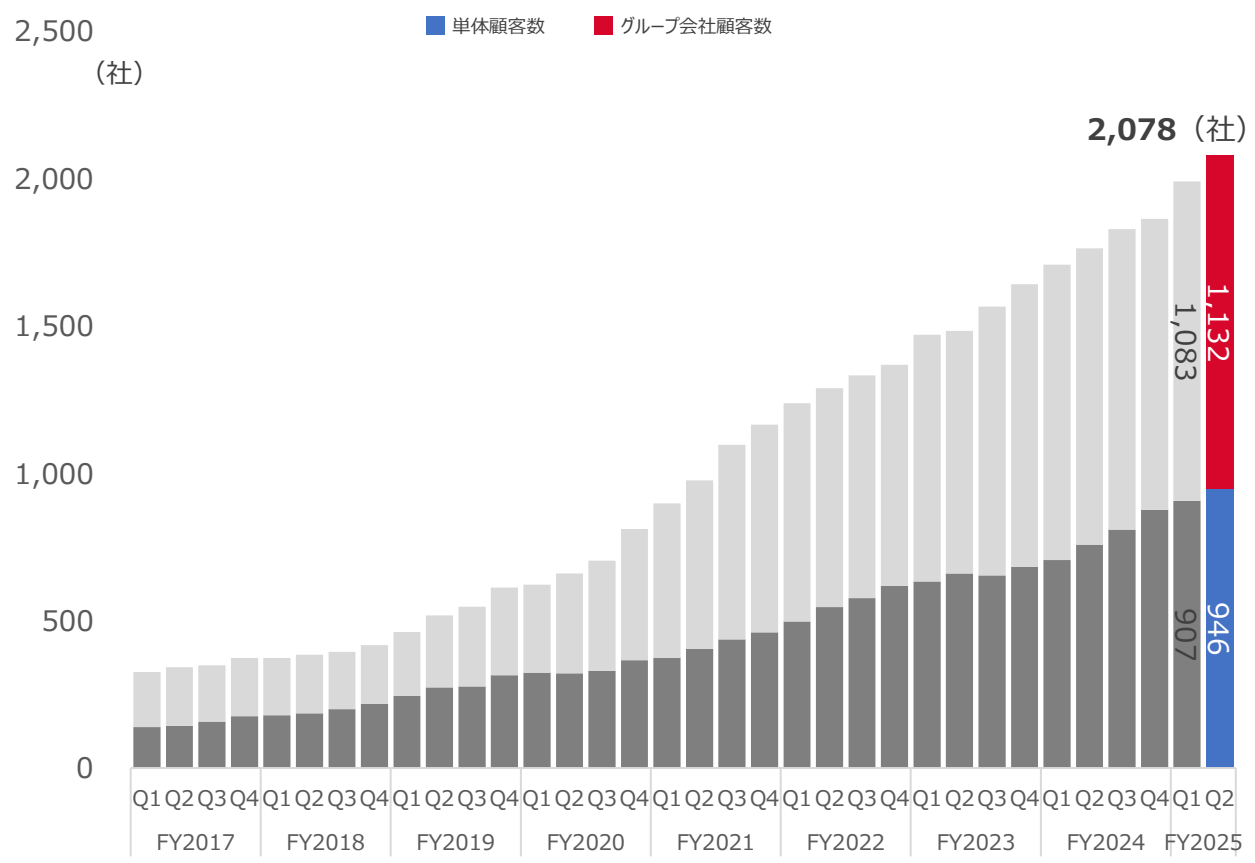
その常識、変えてみせる。 SHIFT

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、前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



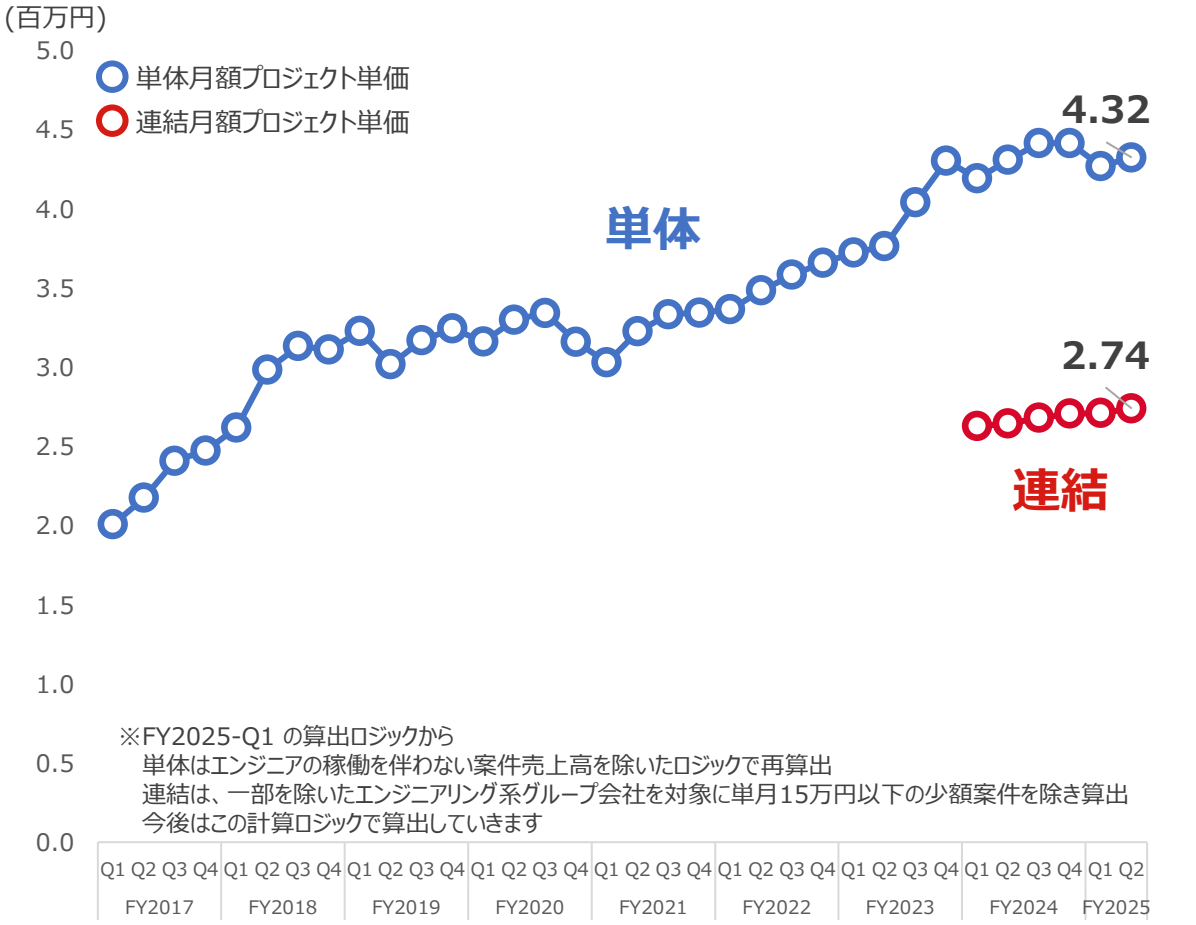
※1 単体売上高は、稼働状況も鑑みて、実態に合わせた稼働売上で算出し、業績管理上適切でないと認められる一部の事業（ライセンス販売や教育サービス等）にかかる売上高及び顧客数は含めておりません
※2 連結売上高は、収益認識基準を適用した売上高で算出しています

※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

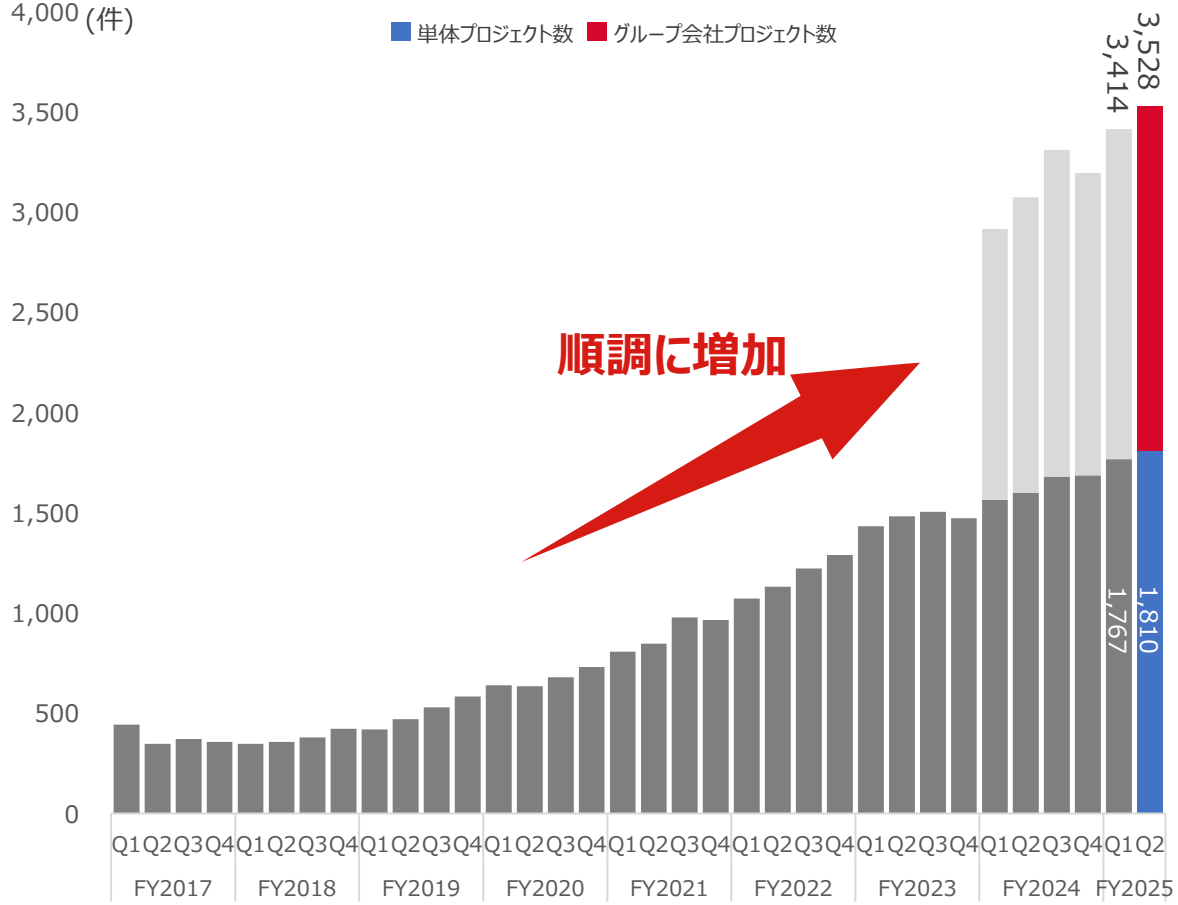
既存顧客の深耕やサービス力強化によるクロスセルを通じた月額プロジェクト単価向上をFY2025の重点項目とする

月額プロジェクト単価



※FY2025-Q1 の算出ロジックから
単体はエンジニアの稼働を伴わない案件売上高を除いたロジックで再算出
連結は、一部を除いたエンジニアリング系グループ会社を対象に単月15万円以下の少額案件を除き算出
今後はこの計算ロジックで算出していきます

プロジェクト数推移

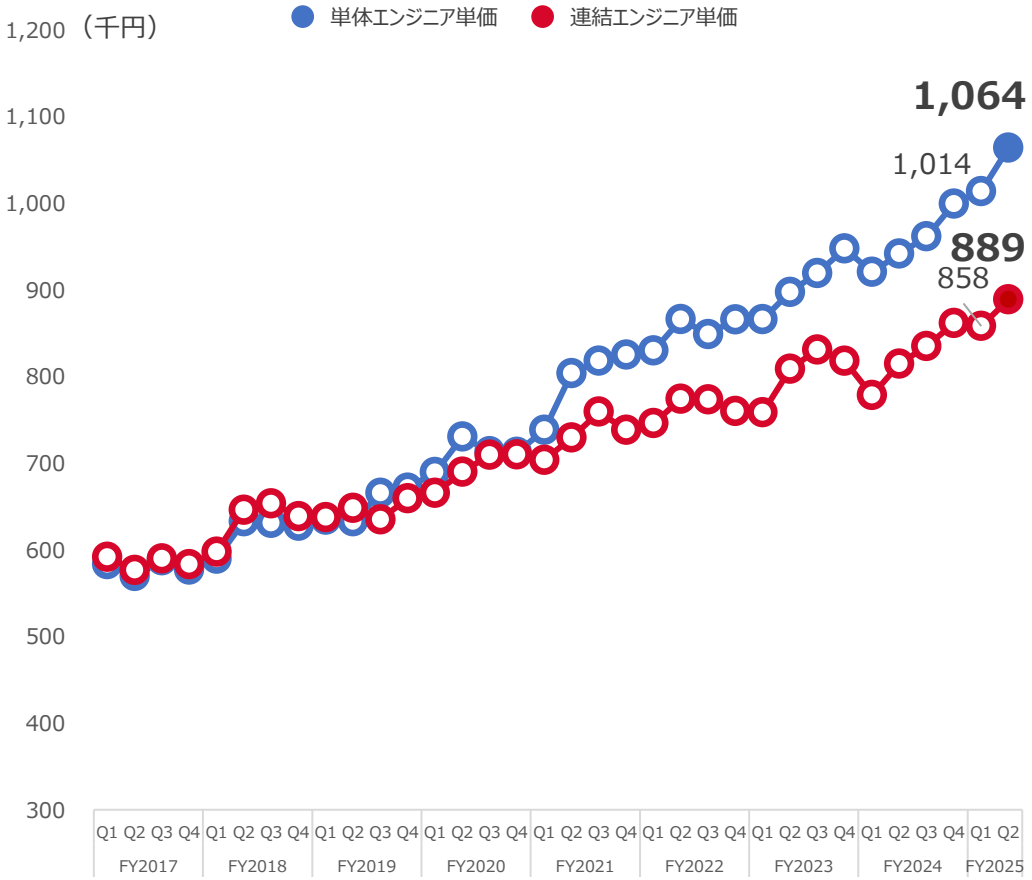


エンジニア単価・エンジニア数推移

その常識、変えてみせる。
SHIFT

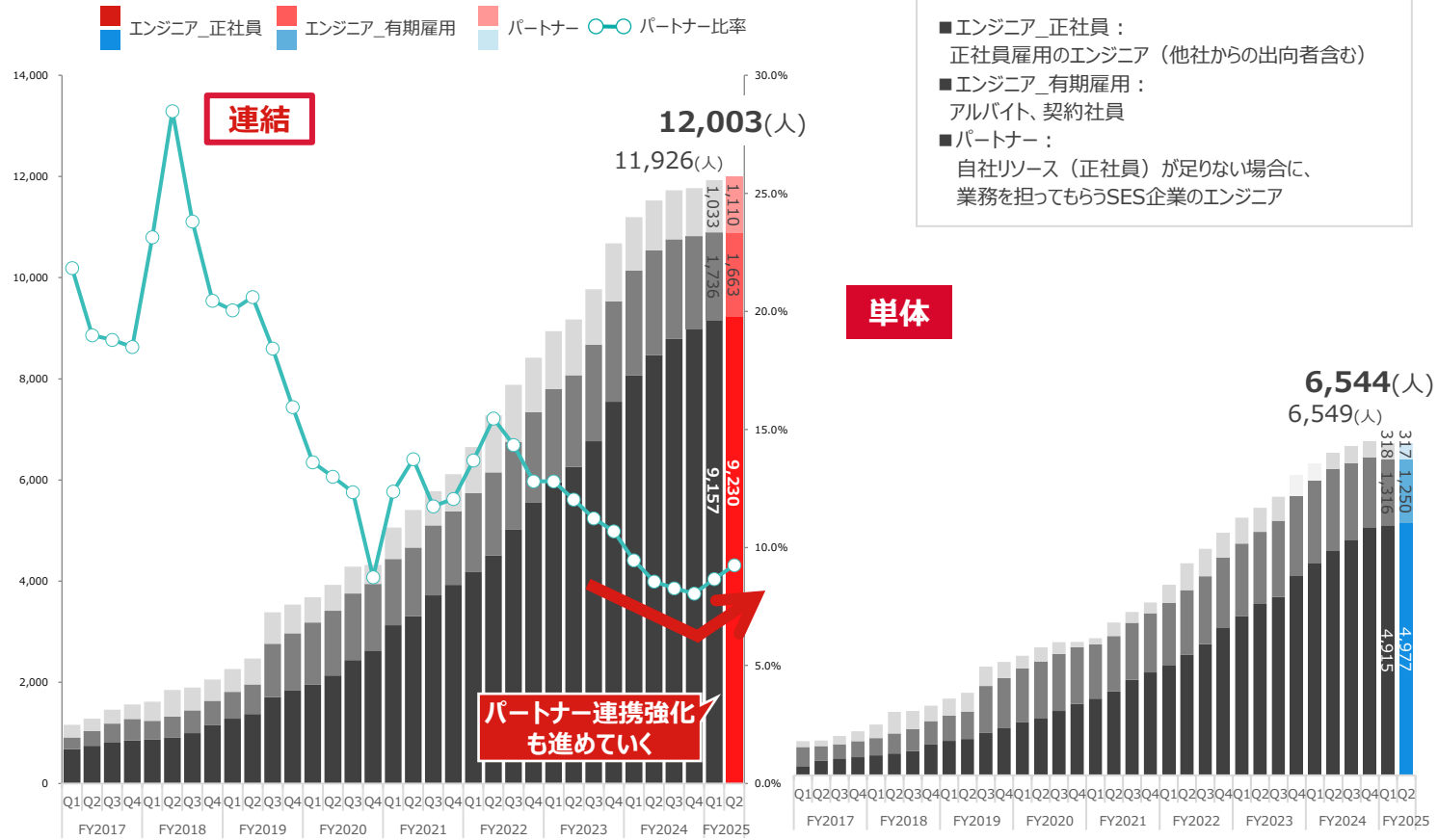
稼働率改善と高単価サービス拡大が進みエンジニア単価上昇
前年から続けていた採用の抑制を終了し、下期以降採用を拡大

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



■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

その常識、変えてみせる。SHIFT

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-Q2累計

（単位：百万円）

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	39,606	+5,761 （増減率+17.0%）
売上総利益率	36.8%	+2.9pt

※売上高の内、セグメント間売上高：513百万円

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	26.5% （+0.7pt）	73.5% （△0.7pt）
売総率	36.3% （+2.8pt）	34.8% （+3.2pt）

グループ会社間取引によって生じた売上総利益： 817百万円

ソフトウェア開発関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	19,733	+2,963 （増減率+17.7%）
売上総利益率	25.8%	+1.8pt

※売上高の内、セグメント間売上高：1,301百万円

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	63.7% （△4.8pt）	36.3% （+4.8pt）
売総率	25.3% （+1.5pt）	24.7% （+3.2pt）

グループ会社間取引によって生じた売上総利益： 467百万円

その他近接サービス

	実績	前年同期比
売上高	4,881	+1,242 （増減率+34.1%）
売上総利益率	45.9%	+7.4pt

※売上高の内、セグメント間売上高：717百万円

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	4.6% （△1.3pt）	95.4% （+1.3pt）
売総率	42.1% （+6.8pt）	48.4% （+8.6pt）

グループ会社間取引によって生じた売上総利益： 237百万円

※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715百万円となります

販売管理費

その常識、変えてみせる。SHIFT

前期から続く採用活動抑制による採用費低下もあり、販管費比率は改善

（単位：百万円）	FY2025 Q2		前年同期（FY2024 Q2）			FY2025 上期		前年同期（FY2024 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	3,724	11.8%	2,918	10.7%	27.6%	7,336	11.9%	5,599	10.7%	31.0%
採用費	798	2.5%	1,013	3.7%	△21.3%	1,472	2.4%	2,405	4.6%	△38.8%
広告宣伝費	68	0.2%	76	0.3%	△10.9%	145	0.2%	156	0.3%	△6.6%
地代家賃	377	1.2%	345	1.3%	9.1%	741	1.2%	773	1.5%	△4.1%
支払報酬	138	0.4%	272	1.0%	△49.3%	492	0.8%	511	1.0%	△3.5%
のれん償却費	350	1.1%	372	1.4%	△6.0%	710	1.2%	699	1.3%	1.5%
減価償却費	182	0.6%	96	0.4%	89.7%	366	0.6%	146	0.3%	150.2%
顧客関連資産償却費	96	0.3%	58	0.2%	64.3%	191	0.3%	95	0.2%	99.8%
システム利用料	295	0.9%	187	0.7%	57.8%	552	0.9%	375	0.7%	47.1%
その他	607	1.9%	545	2.0%	11.4%	1,134	1.8%	1,116	2.1%	1.6%
合計	6,639	21.1%	5,887	21.6%	12.8%	13,146	21.3%	11,880	22.7%	10.7%

※ FY2024 Q2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

その常識、変えてみせる。
SHIFT

グループ全体の資金を集約し外部借入を極小化
着実に自己資本を積み上げ、十分な投資余力を確保

（単位：百万円）	FY2025 Q2	前年同期（FY2024 Q2※1）		前年度末（FY2024 Q4）	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	42,854	34,684	23.6%	37,022	15.8%
うち現金及び預金	25,029	19,351	29.3%	20,869	19.9%
固定資産	24,945	28,717	△13.1%	25,695	△2.9%
総資産	67,800	63,401	6.9%	62,717	8.1%
流動負債	24,214	23,995	0.9%	19,653	23.2%
固定負債	7,458	6,957	7.2%	8,542	△12.7%
自己資本	35,814	31,768	12.7%	33,684	6.3%
自己資本比率	52.8%	50.1%	2.7pt	53.7%	△0.9pt
新株予約権等	312	247	26.1%	354	△12.0%
非支配株主持分	-	431	△100.0%	482	△100.0%

※1 FY2024 Q2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）※2	
FY2025	FY2024
20.4%	16.4%

ROIC（目標値）※2	
FY2025	FY2024
15.7%	13.3%

ROA（目標値）※2	
FY2025	FY2024
11.4%	9.1%

※2 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 Q2
さらなる高成長に向けて

FY2024より業績改善に向けて各種施策を取り組んできた

FY2024 通期決算 発表

短期施策

テーマ 1 業績改善活動

- 1 大規模案件獲得：トップセールス加速
- 1 営業力強化：既存顧客の強化
- 1 キャプテン制度：累計貢献売上 101億円
- 1 事業部制：戦略強化
- 1 稼働率向上：稼働率 +2.1pt
- 1 採用ポートフォリオ：プロ・ハイ比率 38%

「SHIFT3000」に向けた取り組み

テーマ 2 サービス進化

- 2 単価向上：コンサル／セキュリティの成長
- 2 ワスレナイ/BPO：業務BPO顧客 114社
- 4 M&A：中型案件増加

テーマ 3 人的資本経営とAIの徹底活用

- 3 人的資本：オフィス活用の効果最大化
- 3 AIネイティブ：AIの全社浸透 コスト削減 月1,500万円

テーマ 4 グループ経営の取り組み

- 4 グループPMI：組織再編実施

FY2025 上半期 決算発表

ベンダーとの協業戦略

その常識、変えてみせる。 SHIFT

単体

トップベンダーとの実績を積み上げ、プライムパートナーを目指す 大型案件の経験を積んでいく

SHIFT
- 経営陣
- 事業部
  - 営業
  - デリバリ
- キャプテン

営業強化 FY2025 Q1～
トップセールスの加速

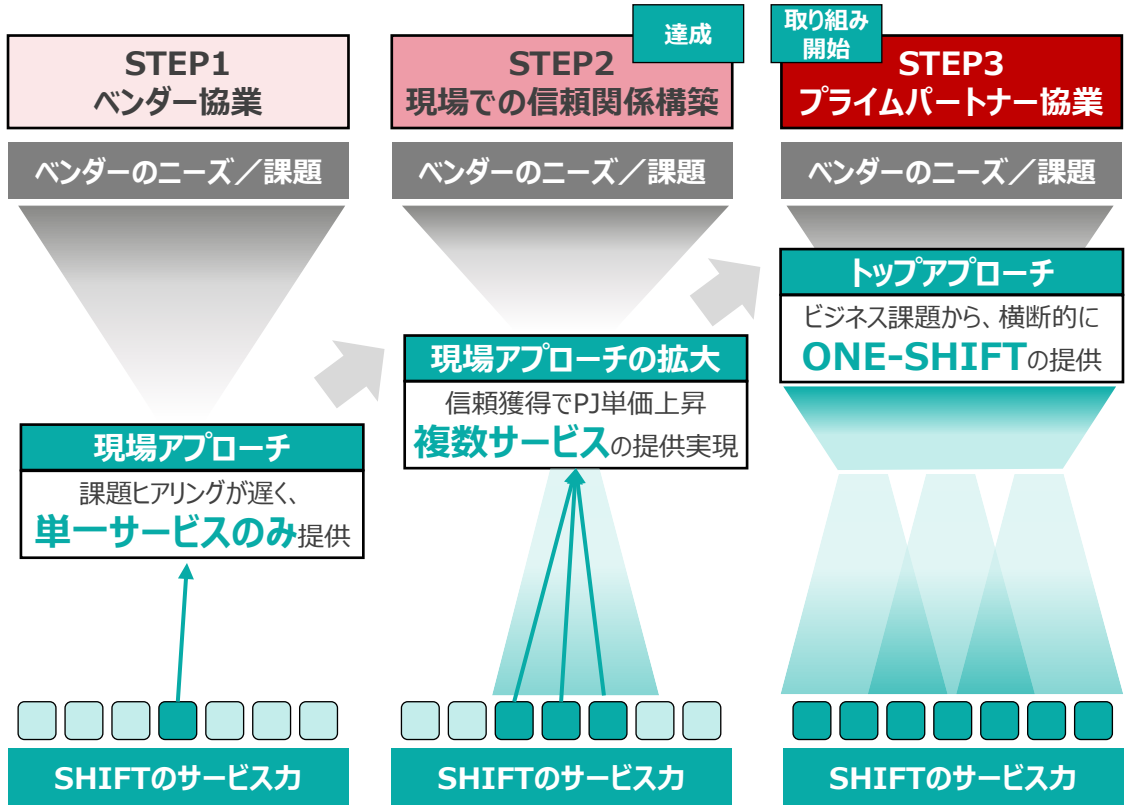
戦略強化 FY2025 Q1～
インダストリー別 事業部体制

営業強化 FY2025 Q1～
顧客信頼獲得へ コミュニケーション面の拡充

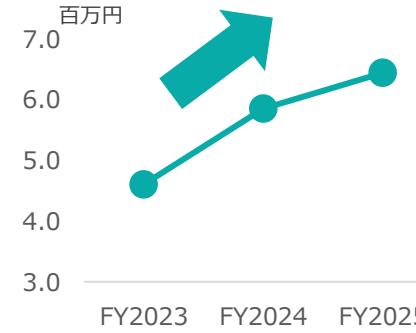
デリバリ強化 FY2025 Q1～
現場マネージャー役割見直し

デリバリ強化 FY2024 Q2～
キャプテン制度

営業強化
ベンダー協業強化しPJ単価拡大
トップセールスの加速によりプライムパートナーを目指す



月額プロジェクト単価推移
取引トップ3ベンダー※



※ベンダーグループのSHIFT売上が高い上位3社

CXOリード※の獲得数推移

1,558件の 役員リード獲得

※名刺のタイトルにCXO、役員、執行役の記載がある名刺の獲得数

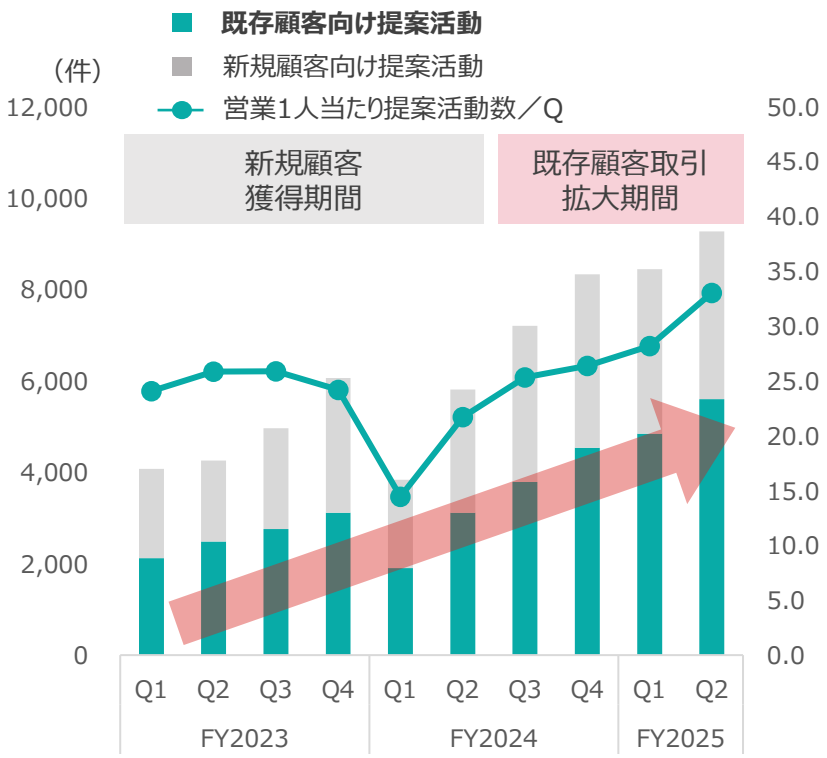
営業力拡大と強化

単体

既存顧客へ営業リソースを集中し、顧客基盤の安定化を実現
将来のパイプラインの積み上げ水準も向上

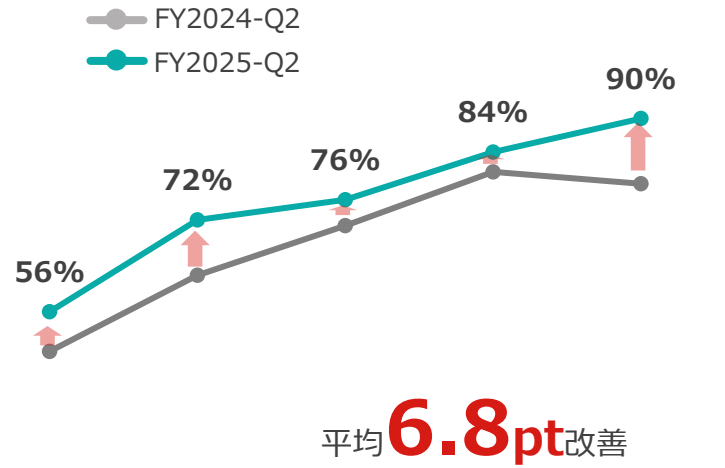
既存顧客の横展開を推進 提案活動量拡大

提案活動量推移



顧客継続率※の改善

継続率推移



平均**6.8pt**改善

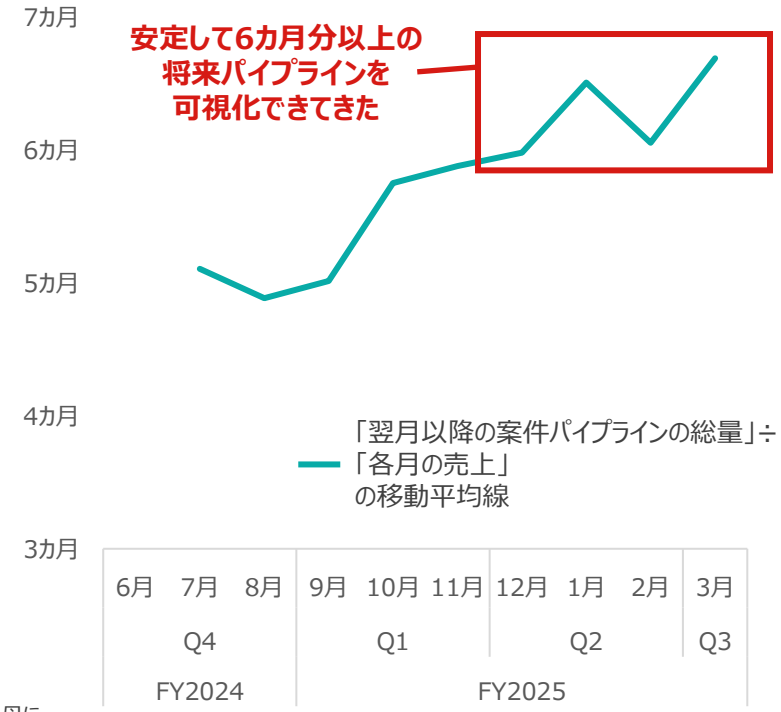
試用フェーズ	定着フェーズ	ビジネスパートナーフェーズ		
1年目	2年目	3年目	4年目	5年目

SHIFTサービス利用期間

※まんぶく等の少額取引を除いた売上高を前提に算出
FY2025-Q2を起点に、1年間単位の新規顧客（直前2年間取引がない顧客）を分母に、以降の期間で、12カ月に1回以上取引があった顧客を分子にして、割った比率

順調な案件積み上げ

将来パイプライン積み上げ量

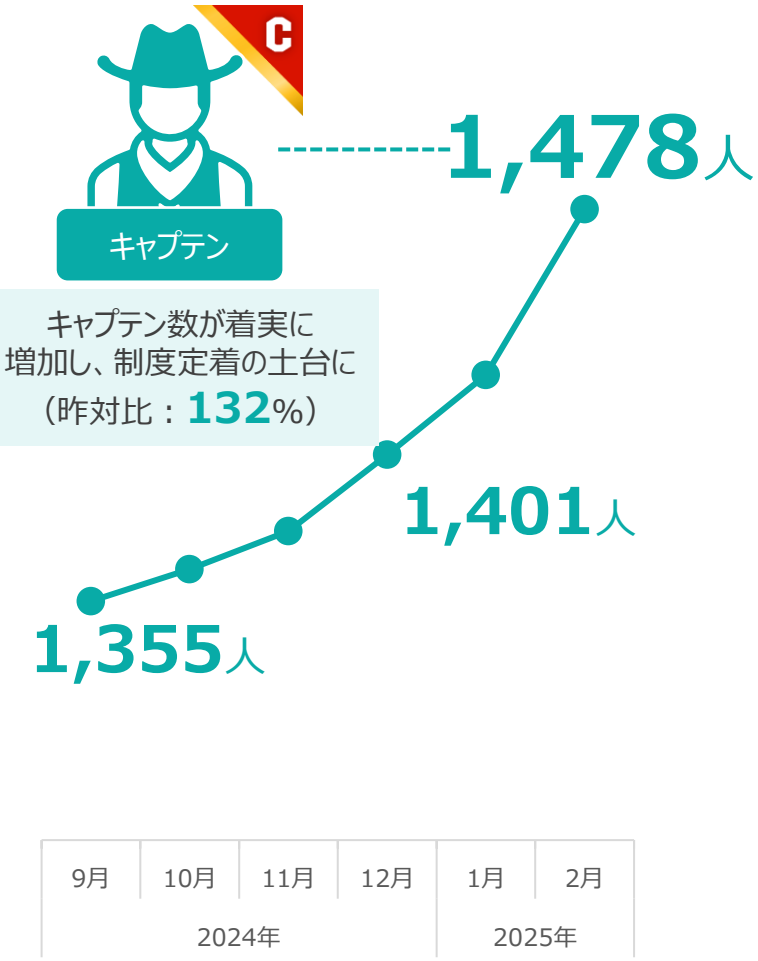


キャプテン制度の浸透

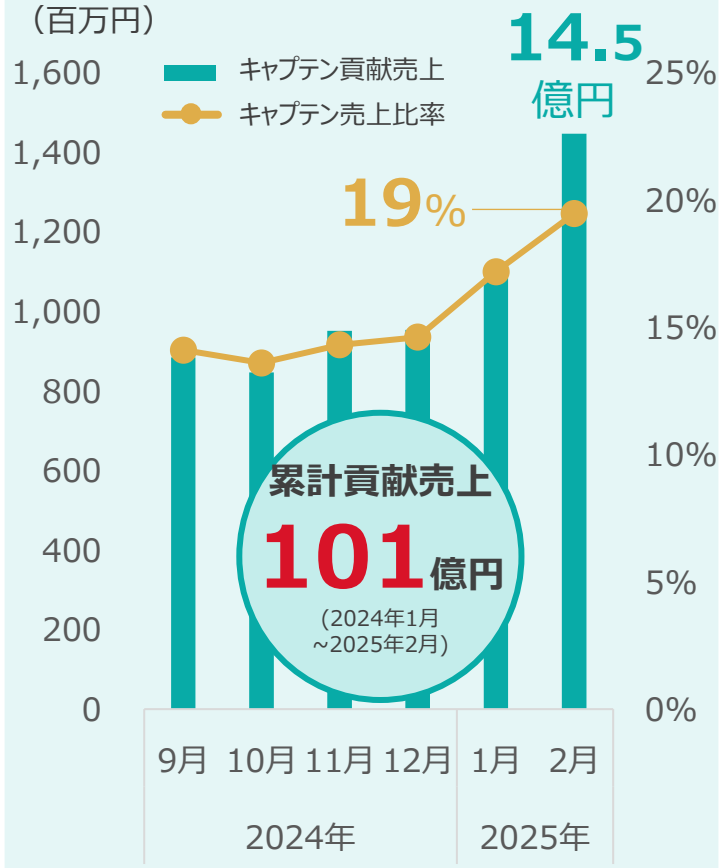
その常識、変えてみせる。 SHIFT

単体

キャプテン数、貢献売上ともに過去最高値を記録
インセンティブの最適化も開始し、さらなる制度改善を目指す

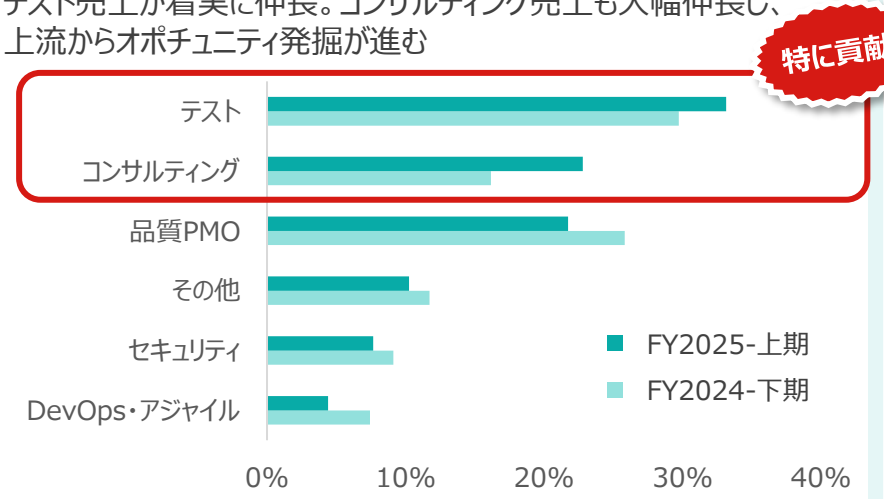


キャプテン貢献売上

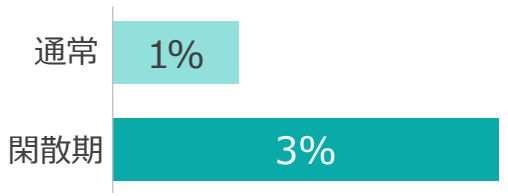


貢献売上構成比 比較

テスト売上が着実に伸長。コンサルティング売上も大幅伸長し、
上流からオポチュニティ発掘が進む



インセンティブレート※チューニングを開始



閑散期にインセンティブレートを変更する運用を開始。稼働率のより正確なコントロールへ

※キャプテン貢献売上に対する比率

インダストリー別事業部制

その常識、変えてみせる。 SHIFT

単体

事業部体制での活動強化、戦略の解像度が向上
役割責任を明確化し、下期以降の成長へ体制整備

SHIFT
- 経営陣
- 事業部
  - 営業
  - デリバリ
- キャプテン

営業強化 FY2025 Q1～
トップセールスの加速

戦略強化
インダストリー別
事業部体制

営業強化 FY2025 Q1～
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 FY2025 Q1～
現場マネージャー役割見直し

デリバリ強化 FY2024 Q2～
キャプテン制度

1 期初～
事業部を小規模体制へ
責任の明確化

経営戦略
インダストリーごとに
組織再編
事業部戦略
営業戦略
デリバリ戦略
人事戦略
事業部

2 NEW
事業部ごとの戦略・戦術の解像度の向上

社長＆経営陣と
週次の戦略会議
×
役職者のKPIの再整理

活動の解像度劇的向上
役職者のエンゲージメントUP
各役職者が網羅的にKPIを追うのではなくよりKPIを絞る
責任の所在明確化

営業役員 デリバリ役員 人事役員
丹下
事業部戦略 営業戦略 デリバリ戦略 人事戦略

会議例
- KPIの可視化進捗確認
- 顧客戦略策定
- 営業・デリバリ戦力可視化
- 事業部別中長期戦略
- …

事業部長
営業部長 デリバリ部長

KPI	売上関連	顧客関連	担当者関連	プロジェクト関連
事業部長	★			
デリバリ部長		★	★	
デリバリGr長				★
営業部長		★	★	
営業Gr長				★

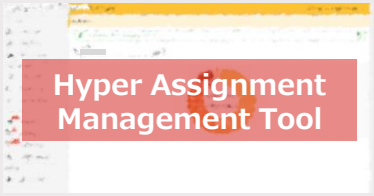
稼働率向上

連結

高稼働率を実現するための徹底したアサイン管理を行い、稼働率が大幅アップ。下期も継続させる

FY2024の改善

独自の『アサイン管理ツール』



データの集約と可視化

アサイン専属チーム組成

FY2025-Q2までの徹底改善

1 組織責任範囲再定義・連携強化

各部門の専門特化

営業 事業 人事

売上高 単価 採用数

部門連係強化

営業 売上高

事業 単価 稼働率 人事 採用数

2 エンジニアスキル、必要情報付加

スキル情報など

539タグ

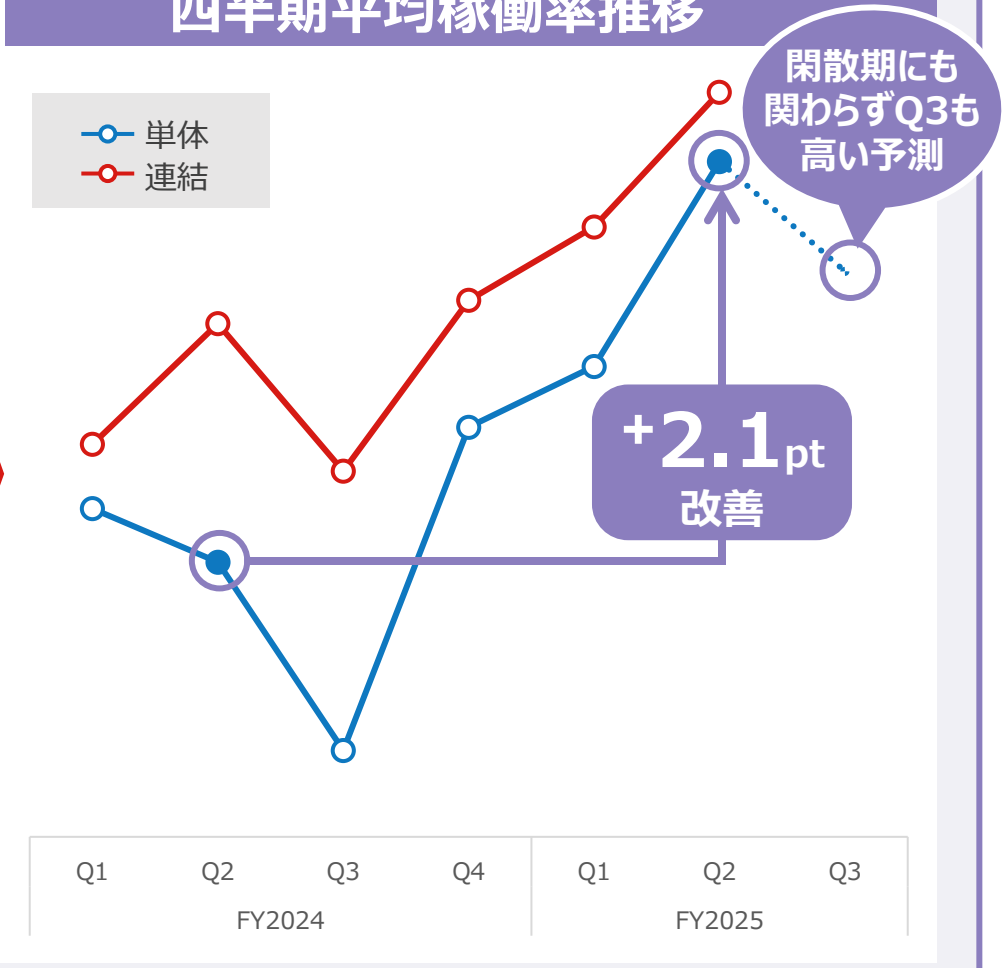
3 アサイン窓口の統一・ルール定義

窓口統一で集中管理し、徹底管理

マッチング精度※：**98.3%**

※ 1-案件数に対して要員調整できずLOSTした件数

四半期平均稼働率推移



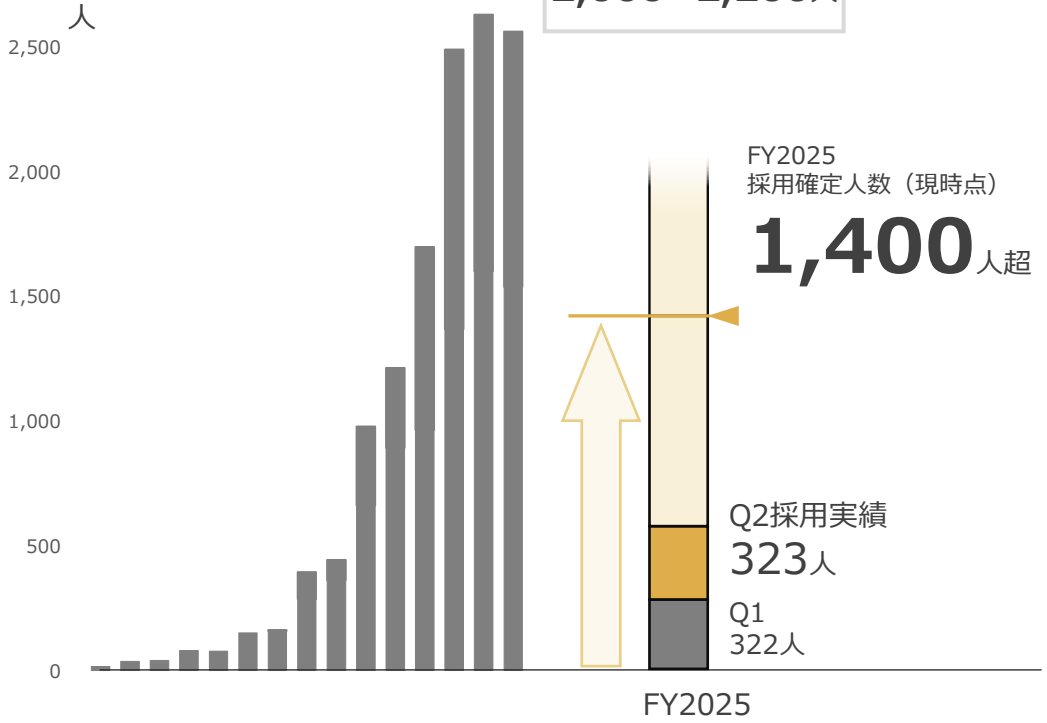
採用ポートフォリオの変化

その常識、変えてみせる。 SHIFT

『採用数拡大』から『上位層採用』を優先
年収800万円以上のプロ・ハイ人材の採用割合が大幅増加

採用数 採用計画の**7**割・**1,400**人採用確定

連結



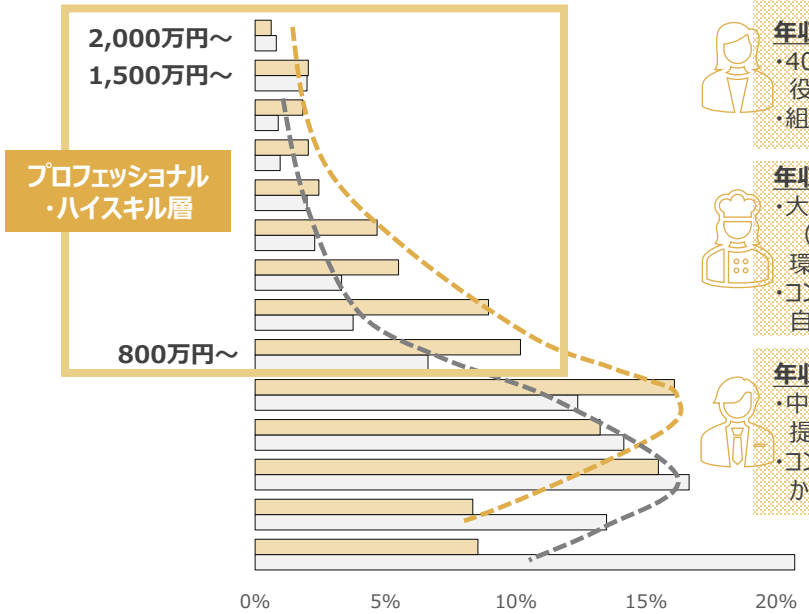
上位層注力 **プロ・ハイ人材の採用割合**が大幅増加

単体

	FY2024	FY2025上期
プロ・ハイ採用割合 年収800万円以上割合	22.6%	38.3%

※新卒を除く中途採用

年収帯ごとの採用割合



主な採用者の属性と転職理由

年収1,500万円以上
・40代～50代で、役職定年などを見据え、
役職定年後も裁量もって活躍・顧客貢献したい
・組織長やサービスエキスパートとしての期待

年収1,000万円
・大手SIから自分の経験ややりたいこと
（技術を用いてITの負をなくすなど）がかなえられる
環境で今後も自己成長をしたい
・コンサルファームや大手SIから、業務過多の環境よりも
自分らしく働けるSHIFTを選択

年収800万円
・中堅SIなどから、より顧客に近い立ち位置で
提案から一気通貫で携われる環境を求めている
・コンサル出身の30代で、顧客の課題解決に
かかわりながら、自身の専門性（品質）を磨きたい

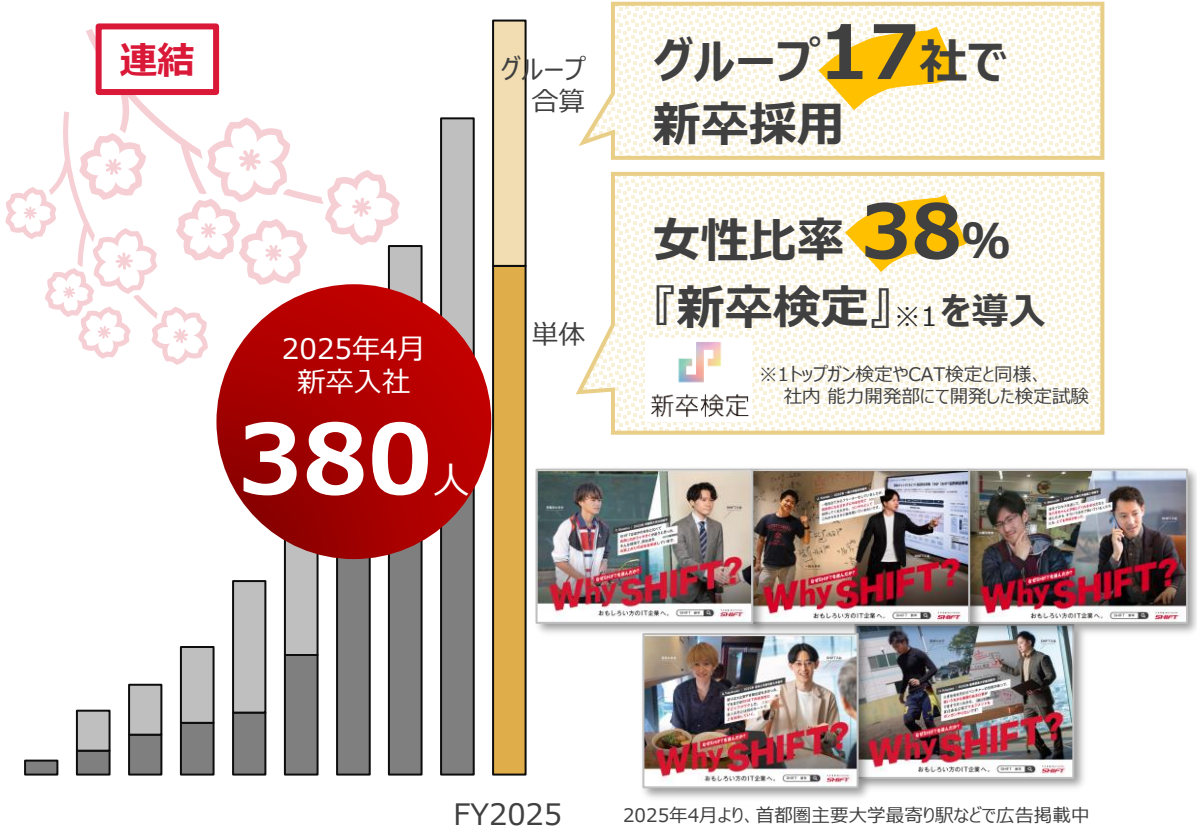
新卒採用の加速

その常識、変えてみせる。SHIFT

新卒採用数は過去最高を更新。将来のIT人材の担い手である新卒採用にさらに注力し、1,000人採用へ

2025卒

グループ会社の採用も進み、新卒採用が加速



グループ17社で新卒採用

女性比率38%
『新卒検定』※1を導入

新卒検定

※1トップガン検定やCAT検定と同様、社内 能力開発部にて開発した検定試験

2025年4月より、首都圏主要大学最寄り駅などで広告掲載中

採用戦略

開発も含めた一気通貫型の案件獲得・デリバリ構造により
新卒**1,000**人採用が可能

		SHIFT	外資コンサル A社	国内コンサル B社	国内大手SIer C社	国内IT人材派遣 D社
採用数		目標1,000人	400人	500人	800人	800人
おもなキャリア	コンサル	○	○	○	少量	不可能
	エンジニア	○	外注	範疇外	○	範疇外
	BPO	○	オフショア	範疇外	なし	○
おもな採用者		・「新卒検定」突破した**地頭の良い優秀層** ・**地方優秀層**	国立上位大学卒	コンサル志向	大手・安定志向	中堅私立大学卒、専門学校卒
仕事		・コンサル ・AIエンジニア ・BPOコンサル	・総合コンサル（・SI）	・ITコンサル ・PMO	・PM ・開発	・BPO ・SES
特徴		・**プライム**での案件参画 ・上流コンサル含め**幅広いキャリア選択**が可能	上位層採用ゆえにBPOなどへのアサインが困難	着実に成長、給与上昇は大きい	エンジニアリングに強み	プライム以外の案件多く、PJに左右される

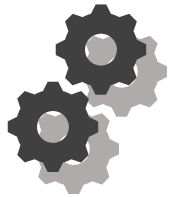
※SHIFT調べ

日本のIT人口を増やすべく、新卒を採用・育て上げることはSHIFTの使命

これまでの業績改善の取り組みに加えて、「SHIFT3000」を視野に入れた準備を加速させていく

短期施策

テーマ1 FY2025上期の**業績改善活動**についての振り返り



「SHIFT 3000」に向けた取り組み

テーマ2 SHIFTの未来を切り拓く **サービス進化**（コンサル、セキュリティ、BPO）

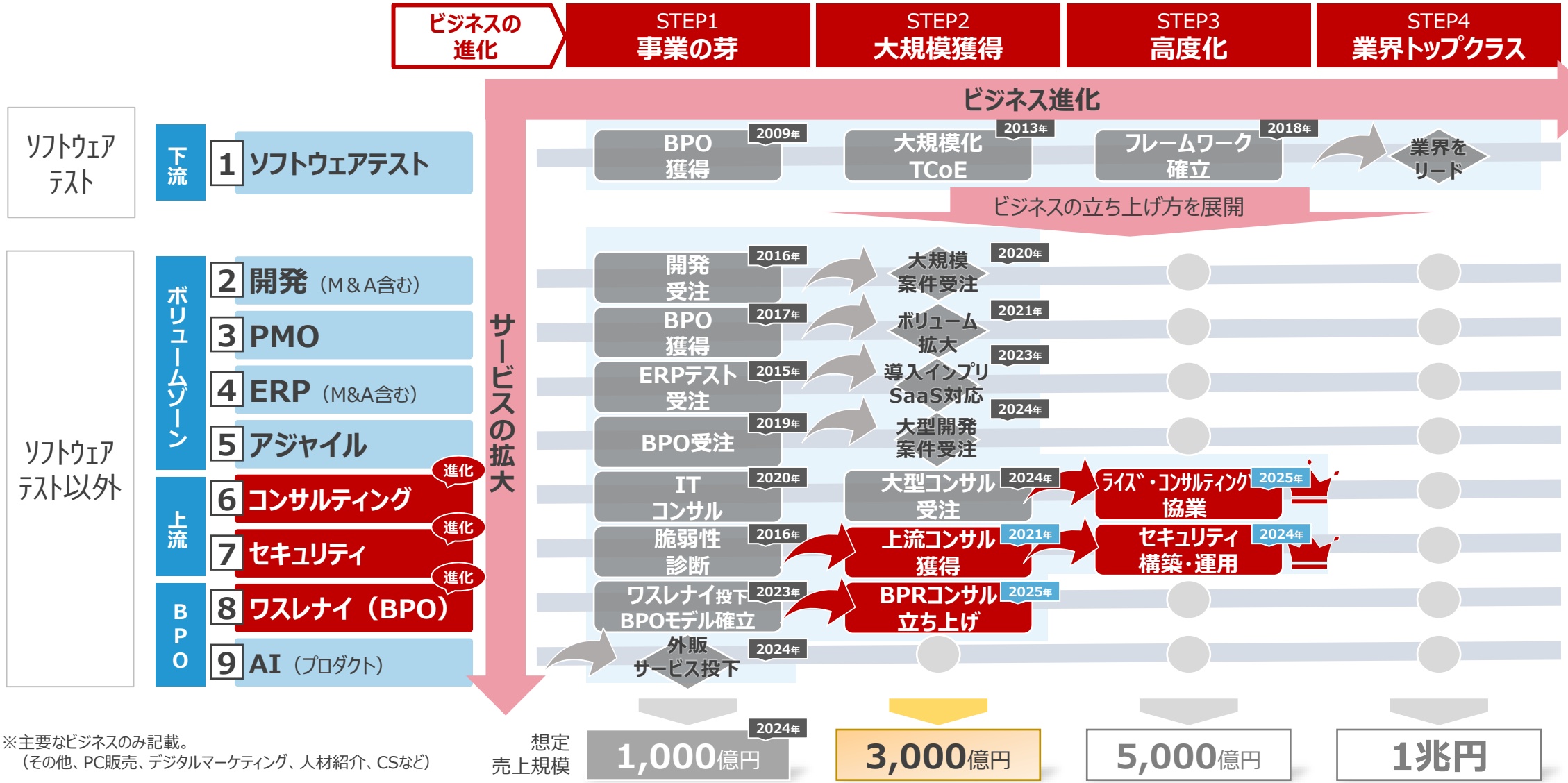
テーマ3 SHIFTの未来を切り拓く **人的資本経営とAIの徹底活用**

テーマ4 SHIFTの未来を切り拓く **グループ経営の取り組み**

SHIFTサービス全体像

連結

「SHIFT3000」に向けて着実に各事業を進化させていく



※主要なビジネスのみ記載。
（その他、PC販売、デジタルマーケティング、人材紹介、CSなど）

コンサルティングビジネスの進化

その常識、変えてみせる。 SHIFT

単体

コンサルティングの上流工程へのシフトが進み、開発も含めた一気通貫型の案件獲得・デリバリ構造が確立

年間80億円事業規模へ

大手コンサルティングファーム

ターゲット：大手企業

・上流工程が事業の柱
・単価が高騰傾向

大手SIer

ターゲット：大手企業

・開発以降が事業の柱
・ベンダー依存傾向

その常識、変えてみせる。 SHIFT

ターゲット：大手企業、中堅・中小企業

上流からの一気通貫獲得構造

1	市場	過度な価格慣習領域に**適正単価**で提供
2	営業	**トップセールス**と**上流コンサルコラボ**で攻略
3	コンサル	**上流人材**の増加と**コンサルフレームワーク**の拡充
4	技術	**プロ・ハイ人材**による**技術力向上**
5	テスト	**高い専門性**による品質保証とテスト
6	グループ	**グループ会社**の豊富な**エンジニアリソース**

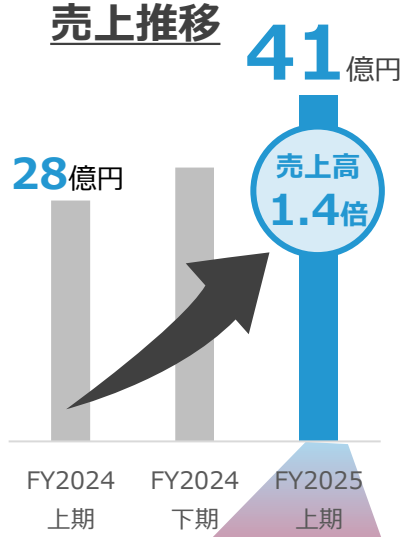
事例：包括的なDX構想案件獲得

業種：大手製造業（売上規模：1兆円以上）
テーマ：新規プラットフォーム事業化支援。企画から具体的なDXプランを拡大提案

受注規模（予定含む）約1億円 実施中

今後の受注規模 約40億円 提案中

コンサルティング売上推移



一気通貫構造の適用を進め**後続工程**をさらに**拡大**

コンサルティング領域の事業拡張

連結

ライズ・コンサルティング・グループと資本業務提携
超上流起点が増えることで、一気通貫モデルの横展開を狙う

会社名	株式会社ライズ・コンサルティング・グループ
会社概要/事業概要	NewTech、新規事業、海外進出、業務改革、ITに関するコンサルティング事業
提携の目標	顧客提供価値の向上、サービスラインアップの拡充を目的とした、SHIFTおよびライズ・コンサルティング・グループ間での相互顧客紹介、コンサルタント教育等
売上高	61.5億円
従業員数	264人
資本業務提携契約日	2025年4月4日

『SHIFT』×『ライズ・コンサルティング・グループ』シナジーモデル

一気通貫モデルを構成する両社のケイパビリティ

RISE CONSULTING GROUP
- **CXO層**へのビジネスアプローチ力
- **戦略領域**からのコンサルティング力
- **30代中心**のコア人材構成

資本業務提携

戦略ニーズ連携

実行フェーズ連携

その常識、変えてみせる。SHIFT
- **2,000社超**のアクティブ顧客
- **要件定義以降**の**ITサービス力**
- 若手～シニアまで**圧倒的採用力**

新たな上流工程の獲得・拡大へ

- ビジネス企画
- IT企画
- 要件定義
- 設計・開発
- テスト
- 運用保守

セキュリティビジネスの進化

その常識、変えてみせる。 SHIFT

連結

セキュリティ構築・運用サービスが大幅成長
上流から下流までトータルでのサービス提供体制が整った

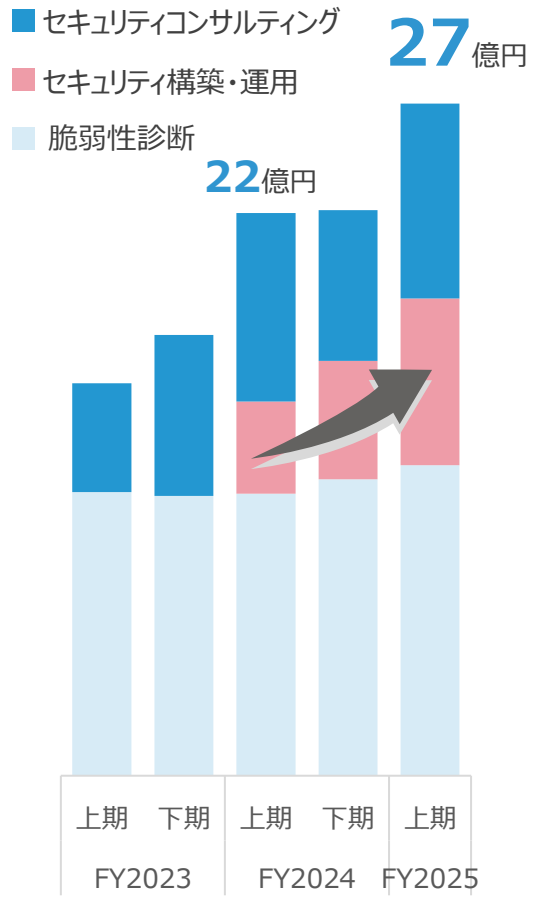
年間 50億円 事業規模へ

上流 → 下流

		サービスの進化	主要KPI
②2021年~	STEP2 大規模獲得 **セキュリティコンサルティング**	・プロジェクト単価4,000万円を超える**大型案件も獲得** ・**DevSecOps**や**IPO支援**など優位性のあるサービスも拡充	平均単価：**193**万円 MAX単価：**380**万円 (2025年2月度)
③2024年~	STEP3 高度化 **セキュリティ構築・運用**	・構築を主とせず、**運用改善に主眼**を置いたサービスを展開 ・**市場ニーズの高い**「特権ID管理」、「SIEM」、「SASE」など**網羅的にサービス**を整備	FY2025上期 昨対成長：**1.8**倍
①2016年~	STEP1 事業の芽 **脆弱性診断**	・**テストの強み**を活かし、徹底的に**仕組み化・標準化**されたサービスを実現 ・誰でもできる化と**安定したサービス品質**を提供	業界をリードする売上高 **12.3**億円 (FY2025-上期)

※2025年2月から過去1年売上が存在した顧客が更に過去1年遡って売上が存在する比率

セキュリティ売上推移



※FY2024-上期に対するFY2025-上期の成長率

ワスレナイを起点にしたBPO2.0へビジネス進化

その常識、変えてみせる。 SHIFT

単体

無償化で導入社数は継続して拡大
BPOのさらなる加速に向けてBPRコンサルを新設

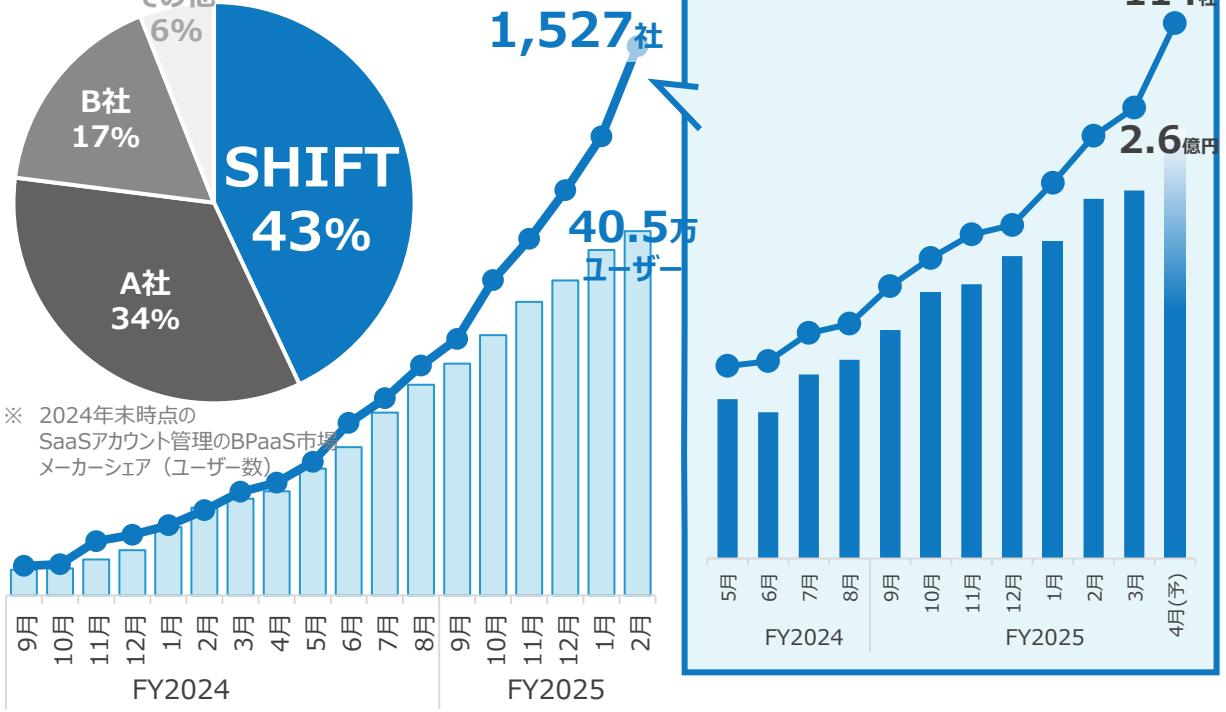
ワスレナイ
SaaS Management PF

全機能を無償化し
SaaS連携を急速に拡大

SaaS管理プラットフォーム市場で
マーケットシェアNo.1に※

※出典：株式会社テクノ・システム・リサーチ

※ 2024年末時点の
SaaSアカウント管理のBPaaS市場
メーカーシェア（ユーザー数）



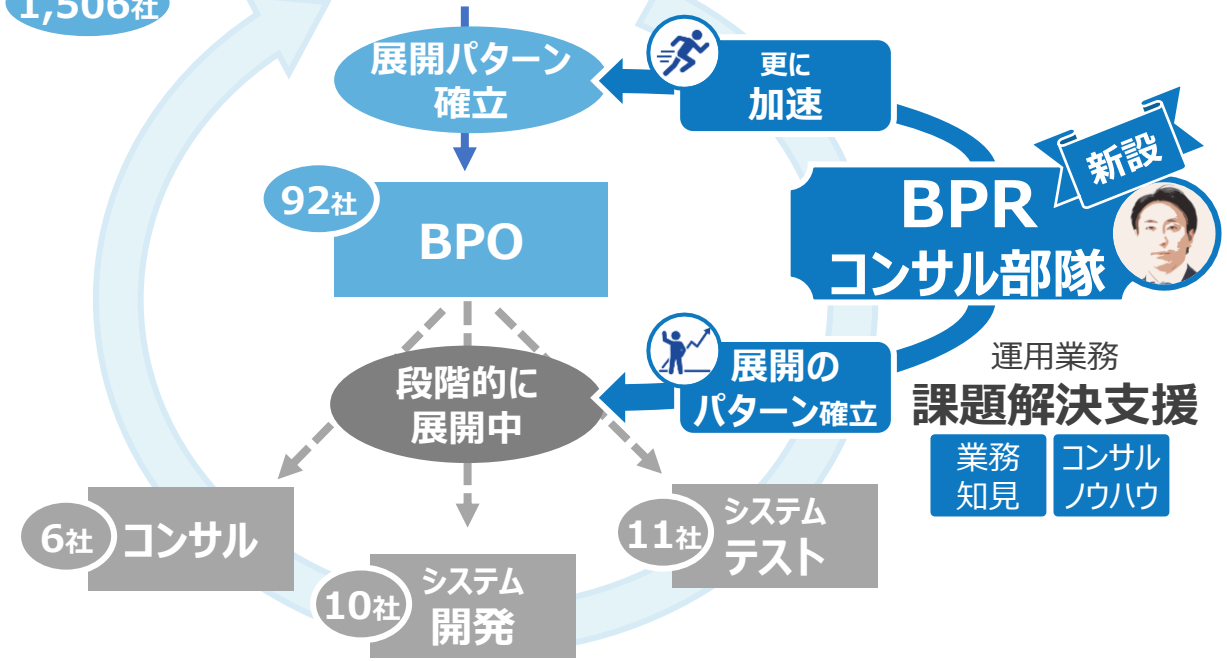
業務BPO売上は
114社、約2.6億円/月へ伸長

BPRコンサルの新設により
BPO市場の開拓を加速する

1,506社

総アカウント数 108万アカウント
平均SaaS登録数 8.0 SaaS
総未利用コスト 20.2億円/年
総登録HW台数 8.0万台

運用データから
改善ニーズの検知
IT環境情報
運用負荷情報



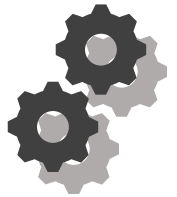
運用業務
課題解決支援
業務知見
コンサルノウハウ

SHIFT本業へ
ビジネス展開

これまでの業績改善の取り組みに加えて、「SHIFT3000」を視野に入れた準備を加速させていく

短期施策

テーマ1 FY2025上期の**業績改善活動**についての振り返り



「SHIFT 3000」に向けた取り組み

テーマ2 SHIFTの未来を切り拓く **サービス進化**（コンサル、セキュリティ、BPO）

テーマ3 SHIFTの未来を切り拓く **人的資本経営とAIの徹底活用**

テーマ4 SHIFTの未来を切り拓く **グループ経営の取り組み**

人的資本経営とAIの徹底活用

人的資本パフォーマンス最大化を目指し、さまざまな取り組みを実施

SHIFTが考える
人的資本パフォーマンス

$$HCP = M \times E \times C$$

Human Capital Performance / Motivation / Efficiency / capability

$$\Sigma \text{人的資本パフォーマンス} = \text{テンション・モチベーション} \times \text{効率・生産性} \times \text{スキル・能力}$$

最大化

個人要因

組織・文化 × 働く環境 … 組織要因

インスパイア

効率化

能力拡張

3-1 オフィスを活用したモチベーション施策

3-2 AI徹底活用による生産性向上

オフィスを活用したモチベーション施策

その常識、変えてみせる。 SHIFT

本社オフィスを徹底活用し、従業員のテンションUPをねらう

現状のSHIFT Grの働き方

連結

- オフィス勤務：30%
- 客先勤務：16%
- 在宅勤務：54%

SHIFTグループ全体
オフィス賃料を最小化

約25億円/年

100%オフィスワーク想定の賃料

約83億円/年

本社を徹底活用

人
オフィス利用のべ
71,119人

SHIFT従業員、
および社外来訪者の合算

本社オフィス活用した従業員がモチベーションUP

採用イベント

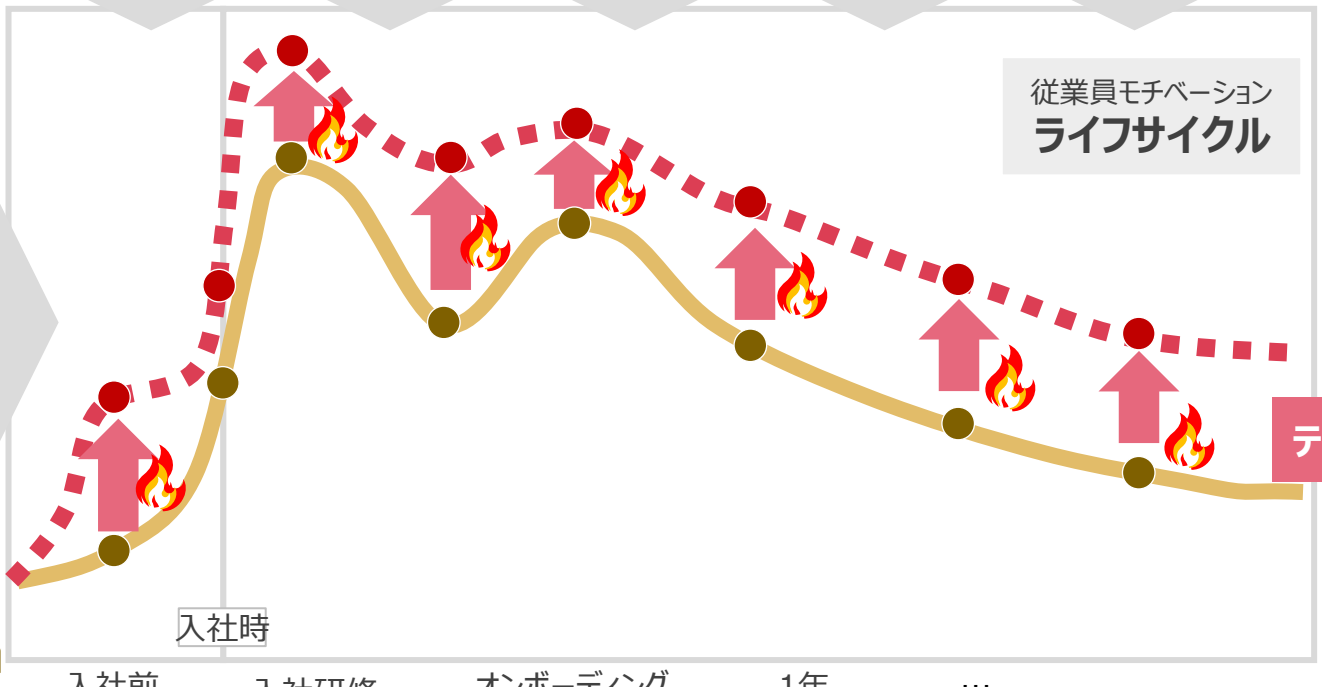
入社式

Welcome party

SHIFT AWARD

技術イベント

コンテンツ
イベントのべ
1,482回



AIの徹底活用 ～AIエンジニアの採用～

その常識、変えてみせる。SHIFT

単体

SHIFTにはAIエンジニアが約500人存在。グループ全体で外販および内製開発に向けてAIエンジニアを配置＆採用

SHIFT社内の現状のポテンシャル

AIエンジニア 508人

AIネイティブのSIカンパニーに向けて

- AIトップノッチエンジニア 23人
- AI開発エンジニア 234人
- プロンプトエンジニア 251人

グループ全体で最適配置へ

外販
AI関連案件
AIソリューション
- ✓AI×開発ソリューション
- ✓AI×テストソリューション
- ✓プロンプトエンジニア

内製
SHIFT業務プロセス
AIで業務改革
- ✓AI×HR
- ✓AI×営業
- ✓AI×デリバリ
- ✓AI×バックオフィス

AI徹底活用でP/L改革

中期的施策

短期的施策

「SHIFT3000」時点での業績目標

	FY2025上期	目標
売上		3,000億円へ
売総率	34.4%	→38%
販管費率	21.3%	→16%
営利率	13.1%	→22%

AIの徹底活用 ～AIビジネスの進化～

その常識、変えてみせる。SHIFT

単体

自社のAI活用で劇的な生産性向上の成果創出を実証
顧客への提供・導入支援も本格化

FY2024:徹底的な社内での生成AI活用

営業（売上）
ビジネス機会の拡大
- 議事録自動生成 → 3,200時間/月削減
- ロープレ動画評価 → ロープレレビュー798回分
- 提案書作成 → 検証開始

デリバリ（売総率）
売総率の増大
- テスト設計 → 78顧客で生産性160%UP
- RFPの要件抽出 → 7PJの提案総額2億円に寄与
- ドキュメントリバース → 3か月で198件の商談

人事（販管費）
採用効率の最大化
- 職務経歴書アナライザー → 書類選考工数1件あたり47%削減
- オファー作成 → 内定承諾率12%UP
- 従業員メンタルケア → 5,200人のES調査適用

管理（販管費）
販管資産の最大活用
- 英訳自動化 → 適時開示の日英同時開示率100%
- 動画の英訳化 → 英語版視聴数YonY 535%UP
- 同時通訳 → 記者会見海外IRツアー実利用開始

共通（リテラシー）
AI活用の定着化
- セキュアGPT環境 → 月1.6万回以上 2,700時間/月削減
- AIツール → 月1.8万回以上 4,500時間/月削減
- 問合せAI bot → 3,000回/月利用 1,000時間/月削減

FY2025:AIネイティブなSIカンパニーへ

STEP1 社内活用（進捗中）
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

SHIFT AIエージェント（連携）
- 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

STEP2 顧客提供（着手）
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

AIの徹底活用

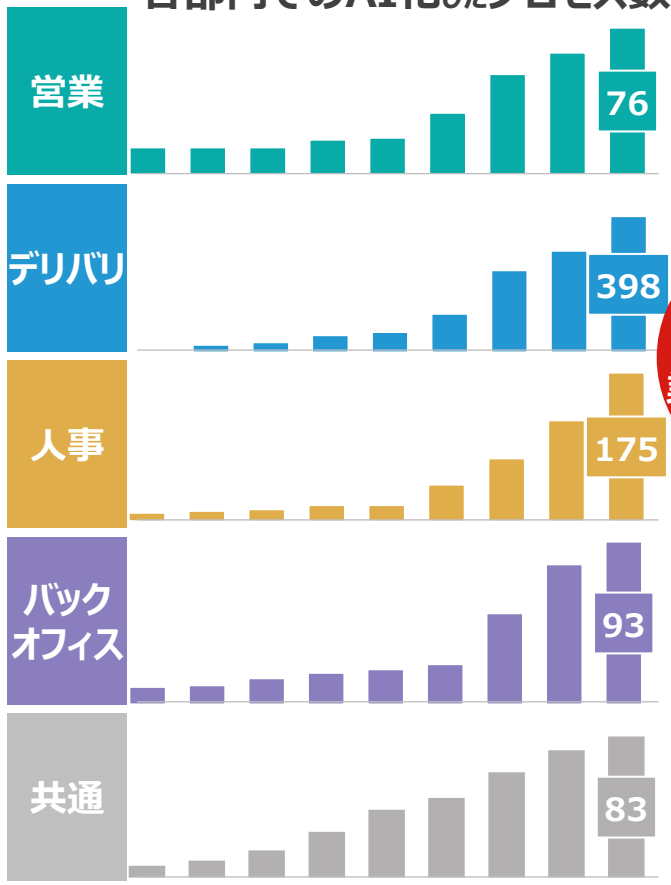
その常識、変えてみせる。 SHIFT

事例①
生成AI活用

825業務に生成AIを適用し、生成AI活用率は84%へ 1,500万円/月の削減効果を見込む

AI適用プロセス拡大 → AIによる削減効果 → AI成熟度向上

各部門でのAI化したプロセス数の推移

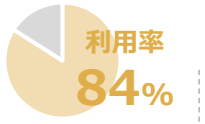


計825業務プロセスをAI化

イベントで加速

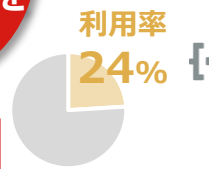
生成回数と利用率の推移

展開から約1.5年で
利用回数：10倍
利用率：4倍



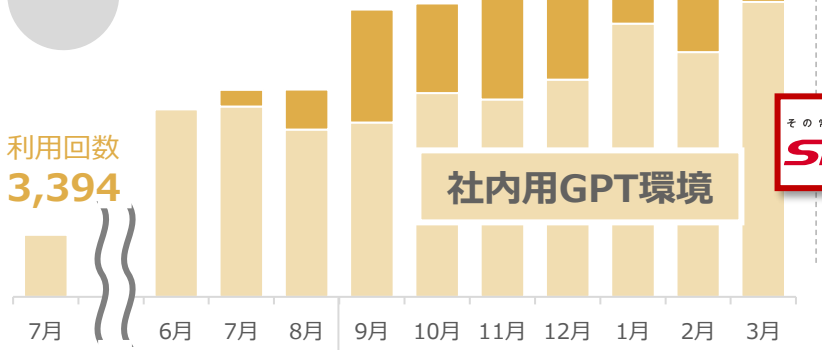
利用回数
34,108

1,500万円相当の削減効果試算



天才くん ノープロンプトツール

社内用GPT環境



パーソナル活用は定着化し、チーム活用への試行フェーズへ

AIMMモデル（SHIFT独自算定）

※AI Maturity Model

Lv5	最適化	評価・制度・業務がAI前提で運用され、**AI活用が報酬に影響**
Lv4	定量化	売上拡大、販管費の削減などの**財務インパクトを創出**
Lv3	組織化	全社横断で**AIが業務や意思決定に自然に組み込み**
Lv2	チーム（試行中）	チーム共通のAIエージェントが、**チーム業務の調整・連携に活用**し、チーム業務を効率化
Lv1	パーソナル（概ね完了）	個人単位でAIを活用し、**業務改善を試行**

その常識、変えてみせる。 SHIFT

AIの徹底活用

その常識、変えてみせる。 SHIFT

事例②
人事領域

人事専属のAIツール開発者を配置。採用プロセスに組み込み、将来の採用数増加への備えが始まる

連結 年間14万人規模

人事プロセス	応募	書類選考	面接	内定	入社	従業員面談	労務対応
	単体 年間2万件	年間2万枚	年間2,800件	年間1,500件	年間2,500人規模	単体正社員 5,200人	単体問い合わせ数 月間3,000件
	エンジニア採用領域						

AI化対象

3 AI面接ツール 開発中

4 AIオファーツール 実務適応

5 AI労務問合せ PoC

1 AIレジュメアナライザー 実務適応

応募書類を**要約、分析し採用確度**をAIにて算出
人が選考するより正確な評価が可能に

＃採用 ＃書類選考 ＃選考通過率UP

圧倒的な生産性を実現 **工数削減AI**

- あらゆるフォーマットの職務経歴書を要約し、採用要件との一致度を算出
- 書類選考1件当たり**47**%工数削減
- 年間 **2** 万枚 **2,300h**分の削減を目指す
- 今後は採用要件との見極め精緻化により、選考通過率のUPを狙う

2 対話型AIメンター 精度向上の磨きこみ中

1on1により緻密なケアができる対話型AIメンター
1万人超えて、**より「個」に向き合った従業員対話**を実現

＃従業員エンゲージメント ＃退職防止

できなかった事を可能にする **業務拡張AI**

- チャット対話型で、対話を通して従業員のES調査
- アンケート形式では分からなかった**深層心理**に近づく
- これまで得られなかった内面情報から**ピープルアナリティクス**を行い、施策選択につなげる

＜更なる期待効果＞

A 関わり力(マネジメント力)の補強

人事、上司…

AIサポートにより誰でも高品質な関わりへ

B マネジメント範囲の拡大

部下への関わりの省力化で守備範囲の拡大へ

AI×人事で
内製ツールを開発し
業務プロセスに適用

人事専属のAIツール開発者

AIの徹底活用

その常識、変えてみせる。SHIFT

事例③
営業領域

これまでの営業で蓄積したデータから営業の効率化を超えた新たな営業モデルへ、業務変革へ

STEP1：行動ログの蓄積

営業活動
AIで議事
自動生成

SFAシステム
- 顧客情報
- 訪問・会議情報
- 売上情報など

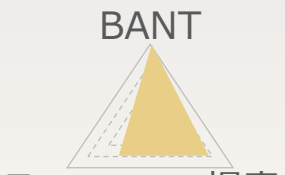
全営業行動データを
AIが日次サマリ
レポート

STEP2：個別の営業活動分析

PoC

会議・提案内容の分析から
各営業の課題抽出

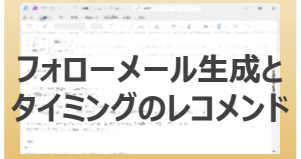
例 **ヒアリング先行型**



課題抽出

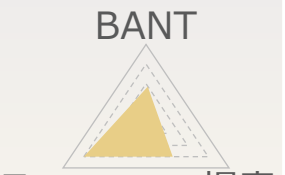
顧客フォロー不足

施策



フォローメール生成と
タイミングのレコメンド

例 **関係構築型**



課題抽出

競合他社との
差別化要素不足

施策

競合比較情報の
提供

開発中

個々の課題に
寄り添った
**レコメンド
コンテンツ作成**

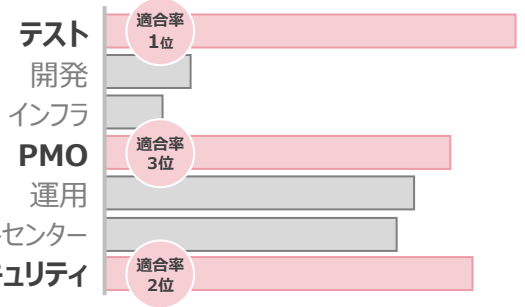
営業活動コーチングへ

STEP3：付加価値創出

精度向上の磨きこみ中

各種データから
顧客適合性の
**高いサービス
をレコメンド**

**議事や顧客情報から
適合性の高いサービスを抽出**



一部PoC

適合性の高い
サービスを
盛り込んだ
提案書自動生成

適合性の高いTOP3サービスを軸に
最適な提案書の自動生成

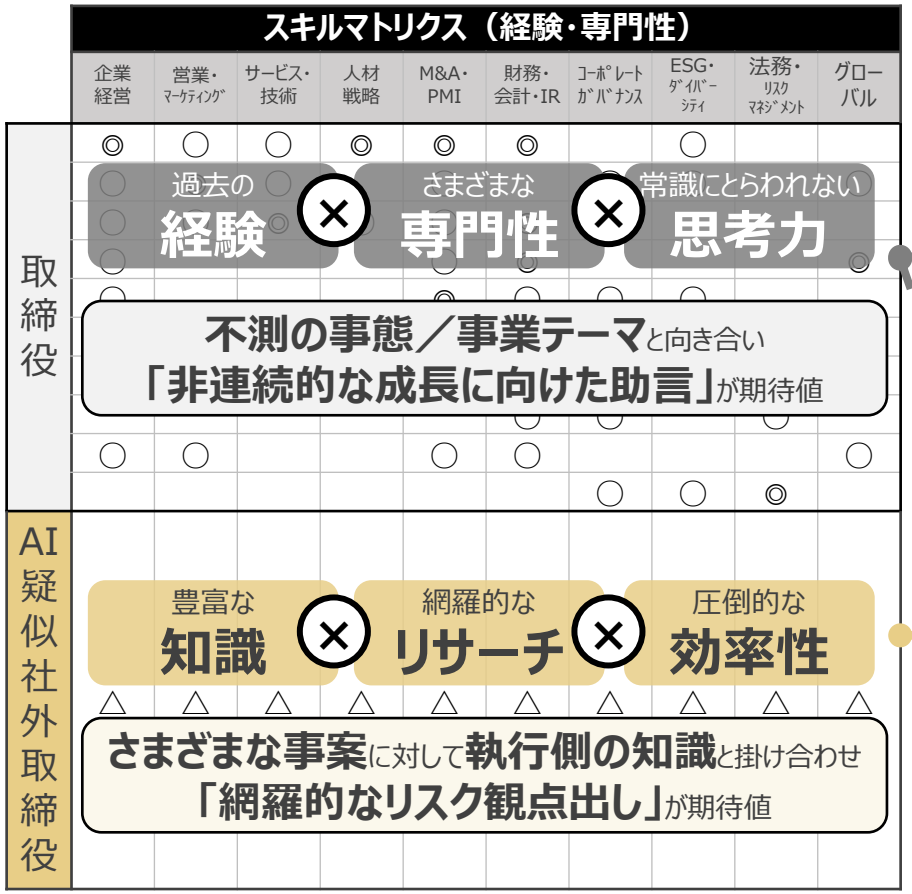
AIの徹底活用

その常識、変えてみせる。SHIFT

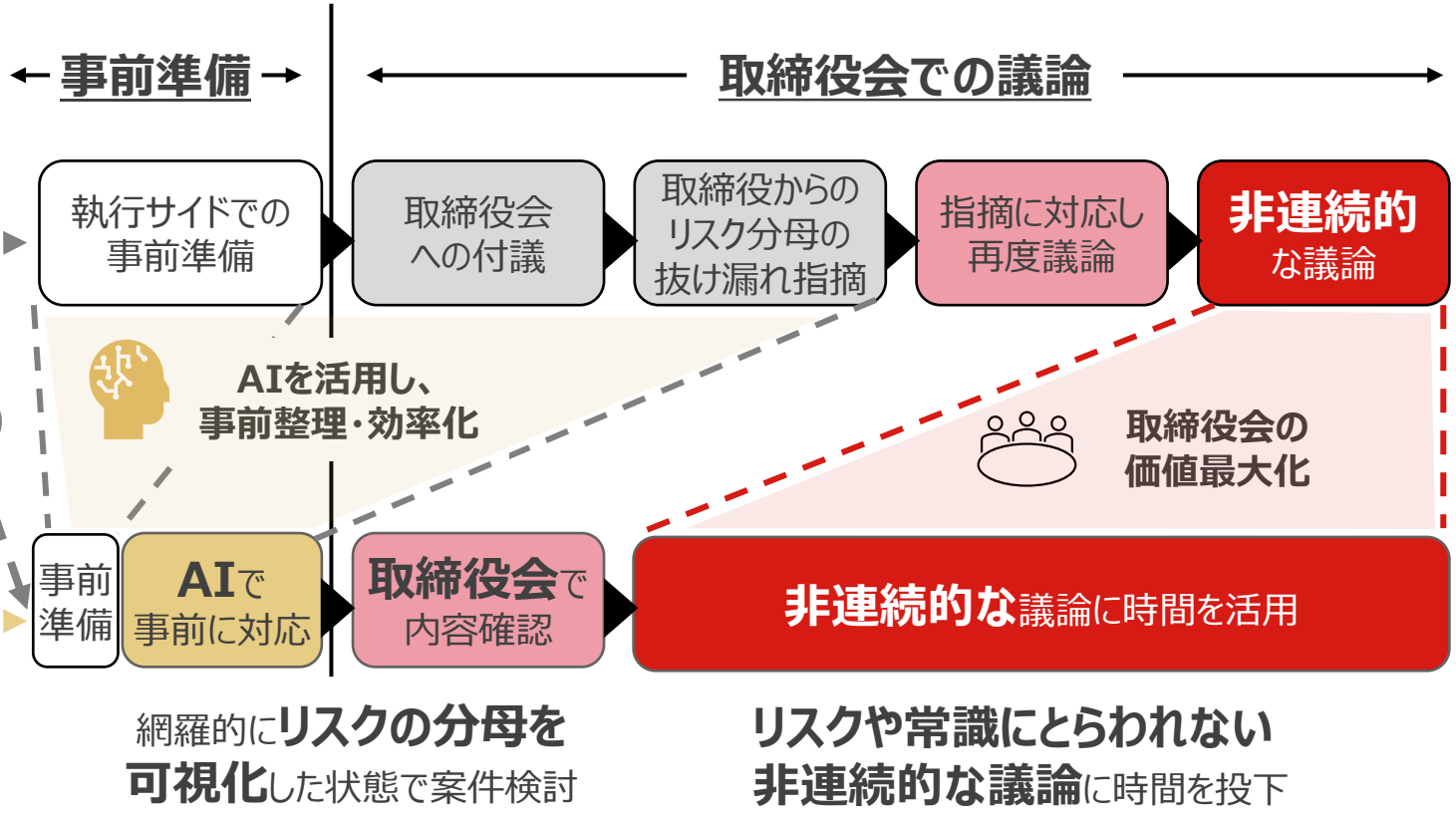
事例④
管理領域

ガバナンス観点においても、生成AIを適切に活用し、議論の効率化実現とともに、『成長』に向けた議論を活発に実施

～スキルイメージ～



～取締役会スタイル別の議論イメージ～

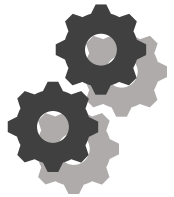


網羅的にリスクの分母を**可視化**した状態で案件検討

リスクや常識にとらわれない**非連続的な議論**に時間を投下

これまでの業績改善の取り組みに加えて、「SHIFT3000」を視野に入れた準備を加速させていく

短期施策	テーマ1	FY2025上期の**業績改善活動**についての振り返り
「SHIFT3000」に向けた取り組み	テーマ2	SHIFTの未来を切り拓く **サービス進化**（コンサル、セキュリティ、BPO）
	テーマ3	SHIFTの未来を切り拓く **AIの徹底活用**
	テーマ4	SHIFTの未来を切り拓く **グループ経営の取り組み**



M&Aの状況

連結

大型案件のソーシングと対応可能な体制整備が順調に進捗 資本業務提携のアプローチで中長期の投資も進む

1 M&A／PMI体制の強化

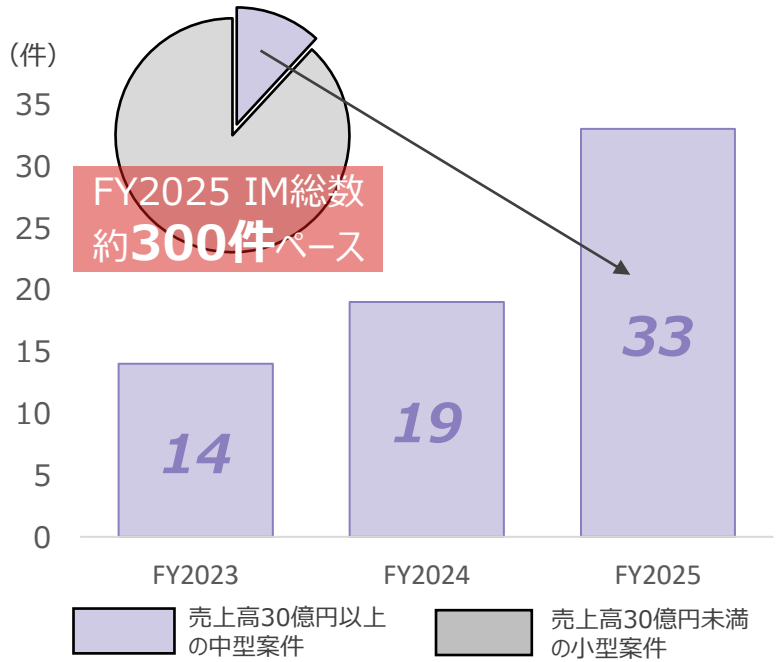
攻め／守りともに体制が強化
高難易度の案件や**複数案件**に対応可能

	FY2023	FY2025
M&A チーム	10人	15人
PMI チーム	16人	20人
グループ経営 人材	30人	51人

※M&A人材、PMI人材は年度の期中平均人数
※グループ経営人材はグループ会社の社外取締役／監査役として派遣経験がある人材

2 ソーシングの大型化

注力分野である**売上高30億円以上**の中型案件のソーシングが**倍増**ペース



※2025年3月31日時点

3 M&Aを活用したR&D推進

中長期でSHIFTの企業価値向上に貢献する領域については、**マイノリティ出資も検討**

100%M&A

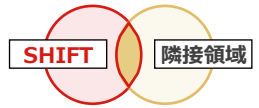
従来のSIer M&A
- ✓ エンジニアリソース／顧客基盤の獲得
- ✓ 既存領域であり、**短期で業績貢献**

既存領域の拡大

事業投資 例）ライズ・コンサルティング・グループ

隣接領域資本業務提携
- ✓ SHIFTに**不足するケイパビリティとの連携でSHIFTの業務レベル**を大きく変える

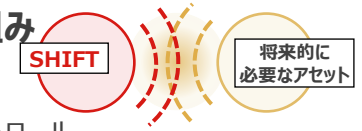
隣接領域とのシナジー



R&D 例）ぐるなび、ビットキー

「SHIFT3000」に向けた取り組み
- ✓ 既存ビジネスの拡大に伴い、**長期的にシナジー創出**が期待される領域への関与
- ✓ **投資額には一定の規律**を設けリスクコントロール

成長に伴いシナジーが創出



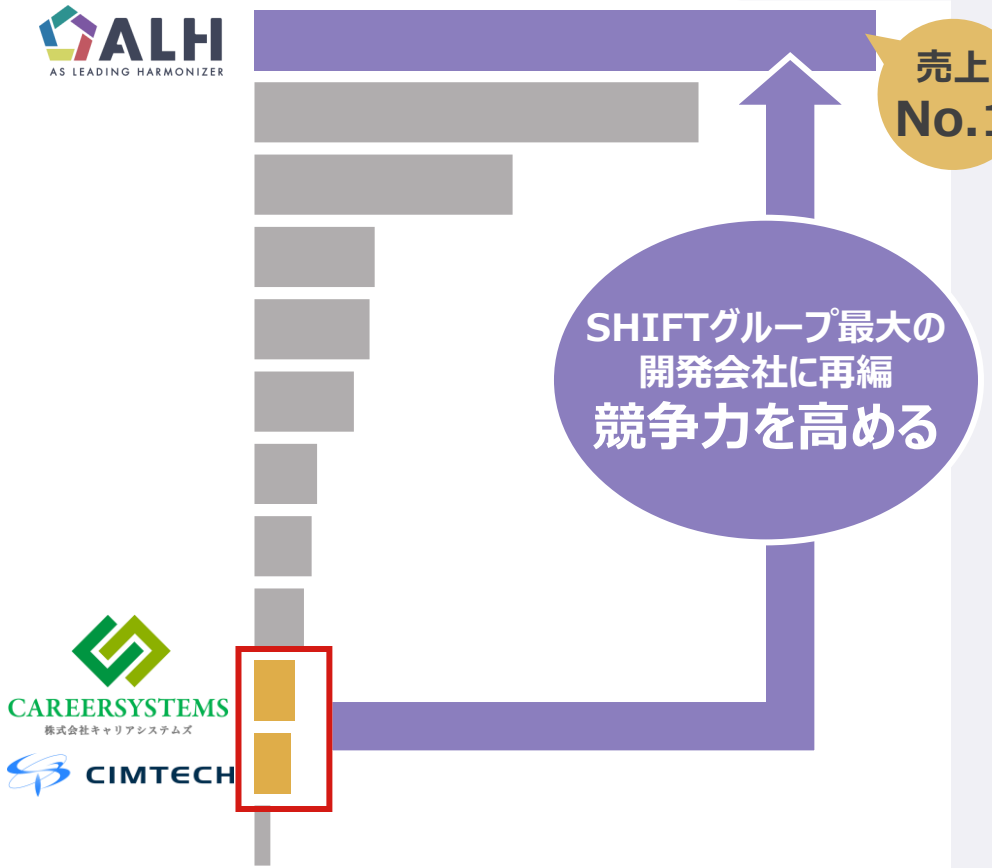
グループの総合力を上げるための再編

その常識、変えてみせる。 SHIFT

連結

ソフトウェア開発関連セグメント内で、一部会社を統合 より競争力のある企業体へ変化を進める

開発セグメント会社別売上高



ALH AS LEADING HARMONIZER

1 高い売上成長率

CAGR：30%
※FY2021-FY2024

2 強い営業力/採用力

高い稼働率	高い年間昇給率	高い採用力
98%	10%超	280人
FY2025実績	FY2021～FY2024平均値	FY2025見込み含めた実績

3 強い組織運営

カンパニー型組織体制による、
成長率の高い組織運営ノウハウ

4 M&A/PMI力

これまでのM&A実績：8社
※SHIFT本体に次ぐ件数

グループ会社

Kroqos

SPST

TRUST BRAIN

強い PMI力

PMI推進のための ALHパッケージ

PMI推進の一環として、ALHが重要視する施策をパッケージ化したもの

3.「SHIFT3000」に向けて

FY2025通期目標

	FY2024実績	FY2025通期業績目標	今年のSHIFTのテーマ		
			内部確変	売上高	M&A確変
売上高	1,106億円	1,300億円 対前年比 17.5% 増		1,400億円	1,500億円
売総率	32.0%	33.5% 対前年比 +1.5pt		34.5%	34.5%
営業利益	105億円	135億円 対前年比 28.1% 増		180億円	180億円
EBITDA	134億円	170億円 対前年比 26.6%増		215億円	225億円
営業利益率	9.5%	10.4% 対前年比 +0.9pt		12.9%	12.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	51億円	79億円 対前年比 54.1% 増		110億円	110億円

稼働率改善で達成が見えた

構造変化とAIの徹底活用で視野に

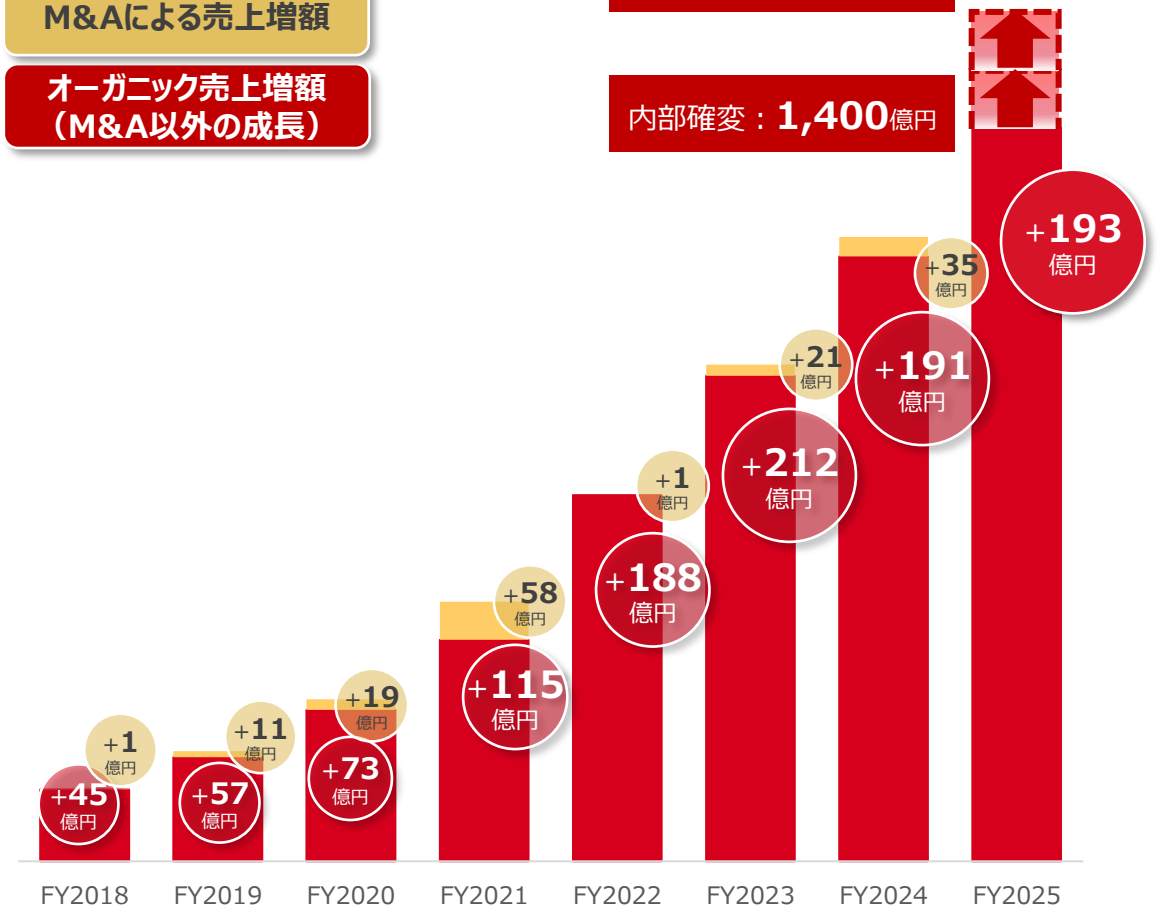
年間 売上高成長額

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

その常識、変えてみせる。 SHIFT

「SHIFT1000」

達成

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

達成時期再考

「SHIFT2000」

実現可能性見えた

想定達成:FY2027~FY2028

目標値		
	売総率	35%（FY2025上期 34.4%）
	販管費率	20%（FY2025上期 21.3%）
	営利率	15%（FY2025上期 13.1%）

「ハイブリッドアジャイル案件」で「DXパートナー」へ

「SHIFT3000」

AI活用確変目標

想定達成: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

オーガニック成長

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%

「顧客数」から「顧客単価」へ

「SHIFT2000」 単体	「SHIFT2000」 連結	「SHIFT3000」 単体	「SHIFT3000」 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%**	・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%**

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

「採用数」から「プロフェッショナル採用」へ

「SHIFT2000」 単体	「SHIFT2000」 連結	「SHIFT3000」 単体	「SHIFT3000」 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**	・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**

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

「エンジニア単価」から「プロジェクト単価」へ

「SHIFT2000」 単体	「SHIFT2000」 連結	「SHIFT3000」 単体	「SHIFT3000」 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エンジニア：500人**	・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

M&A成長

M&A/PMI

M&A件数：9件
M&A売上：50億円/年

「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
・センターオブエクセレンスによる販管費の効率化

・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

※FY2024-Q3時点の数字

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**
✓**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

その常識、変えてみせる。
SHIFT

「SHIFT 3000」

「SHIFT 1000」

「SHIFT 2000」

「SHIFTは社会課題を解決する会社」

その常識、変えてみせる。
SHIFT

- 開発とテストの**分業化**
- 圧倒的な**ITエンジニア不足**の解消
- **非IT人材**の雇用創出(**リスキリング**)
- **学歴不問**採用 **年功序列**の排除 **実力主義**
- **障がい者雇用**の促進
- **場所**や**雇用形態**に依存しない**新しい働き方**の提供
- エンジニアの**待遇改善 給与10%**アップ/年
- **定年70歳**を推奨し生涯年収を向上
- エンジニアを苦しめる**多重下請け構造**の打破
- **AIエージェント**の徹底活用により高い**労働生産性・国際競争力強化**を実現
- **多国籍・女性活躍**あらゆる人材が輝ける環境
- **アジャイル**による手戻りのない**スマートな開発体制**の構築
- IT業界に広がる**後継者不足**
- **レガシーシステム**からの脱却
- 企業の浮沈を左右する**DX推進成功**
- **福利厚生改革** 401K、株式報酬制度等をこえた資産形成
- 広がる**地方格差**を解消
- 従業員の**家族**を含めた**QOLの最大化**
- 株式市場で評価されない**企業の株価向上**
- **売れるサービス作り**を提供
- 事業を通じて**外貨を稼ぐ**
- **DX**と**働き方改革**で無駄をなくし**環境負荷**を低減 気候変動への対応
- 高い**労働生産性**で**国際競争力**強化

（参考）
その他のトピックス

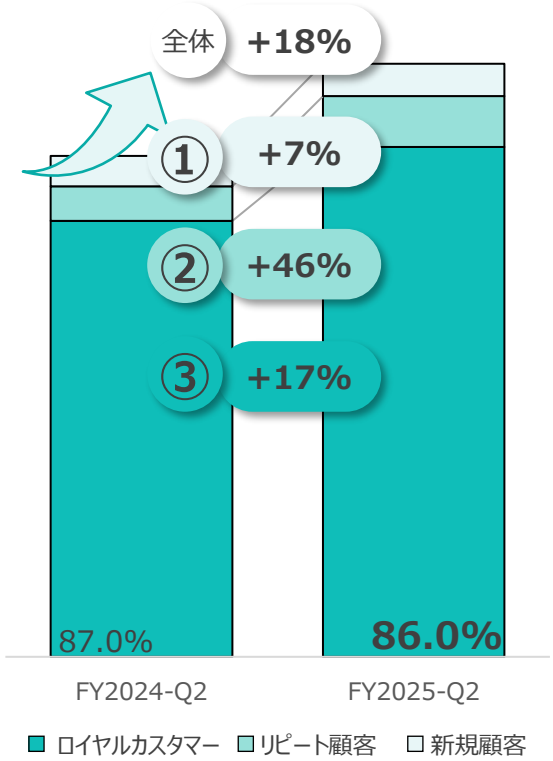
顧客分類ごとの状況

その常識、変えてみせる。
SHIFT

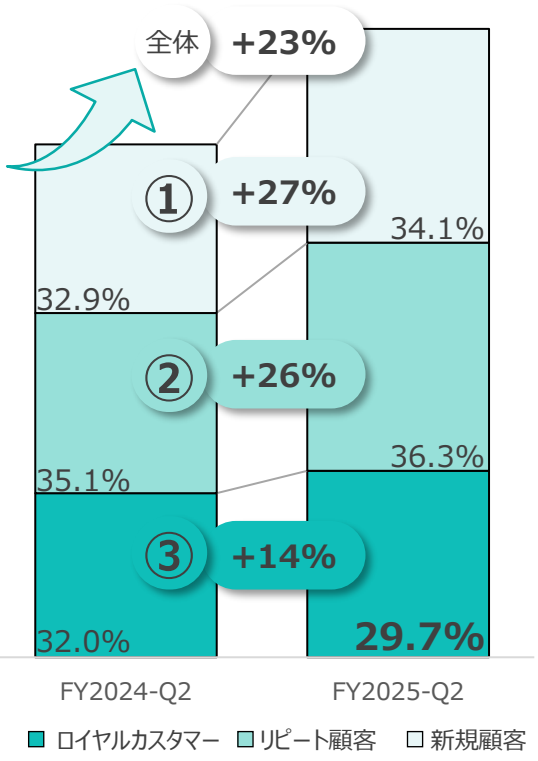
単体

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※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）

	FY2024-Q2		FY2025-Q2
①新規開拓顧客	385 万円/月	»	255 万円/月
②リピート顧客	309 万円/月	»	373 万円/月
③ロイヤルカスタマー	1,106 万円/月	»	1,132 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、年間通じて定常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

その常識、変えてみせる。 SHIFT

連結

モビリティ、通信、官公庁の領域が順調に成長

銀行
銀行・金融機関

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
65億円	⇒	77億円	+19%（+12億円）

モビリティ
自動車・自動車部品・サプライヤー等

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
42億円	⇒	55億円	+33%（+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-Q2	⇒	FY2025-Q2	
60億円	⇒	56億円	△7%（△4億円）

保険決済
保険・証券・決済

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
59億円	⇒	63億円	+6%（+4億円）

製造
各種製造業等

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
80億円	⇒	88億円	+10%（+8億円）

官公庁
省庁・地方自治体・公共インフラ等

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
18億円	⇒	39億円	+117%（+21億円）

通信
通信・各種メディア等

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
75億円	⇒	97億円	+31%（+23億円）

インフラ
エネルギー・社会インフラ

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
55億円	⇒	69億円	+26%（+14億円）

ERP※
ERP・SAP・パッケージ

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
140億円	⇒	178億円	+27%（+38億円）

ネットサービス
ネットサービス・教育等

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
52億円	⇒	62億円	+21%（+11億円）

流通
量販・専門リテール・小売・物流業

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
92億円	⇒	97億円	+4%（+4億円）

その他グループ会社
ERP系を除くグループ会社合算

FY2024-Q2	⇒	FY2025-Q2	
263億円	⇒	319億円	+21%（+56億円）

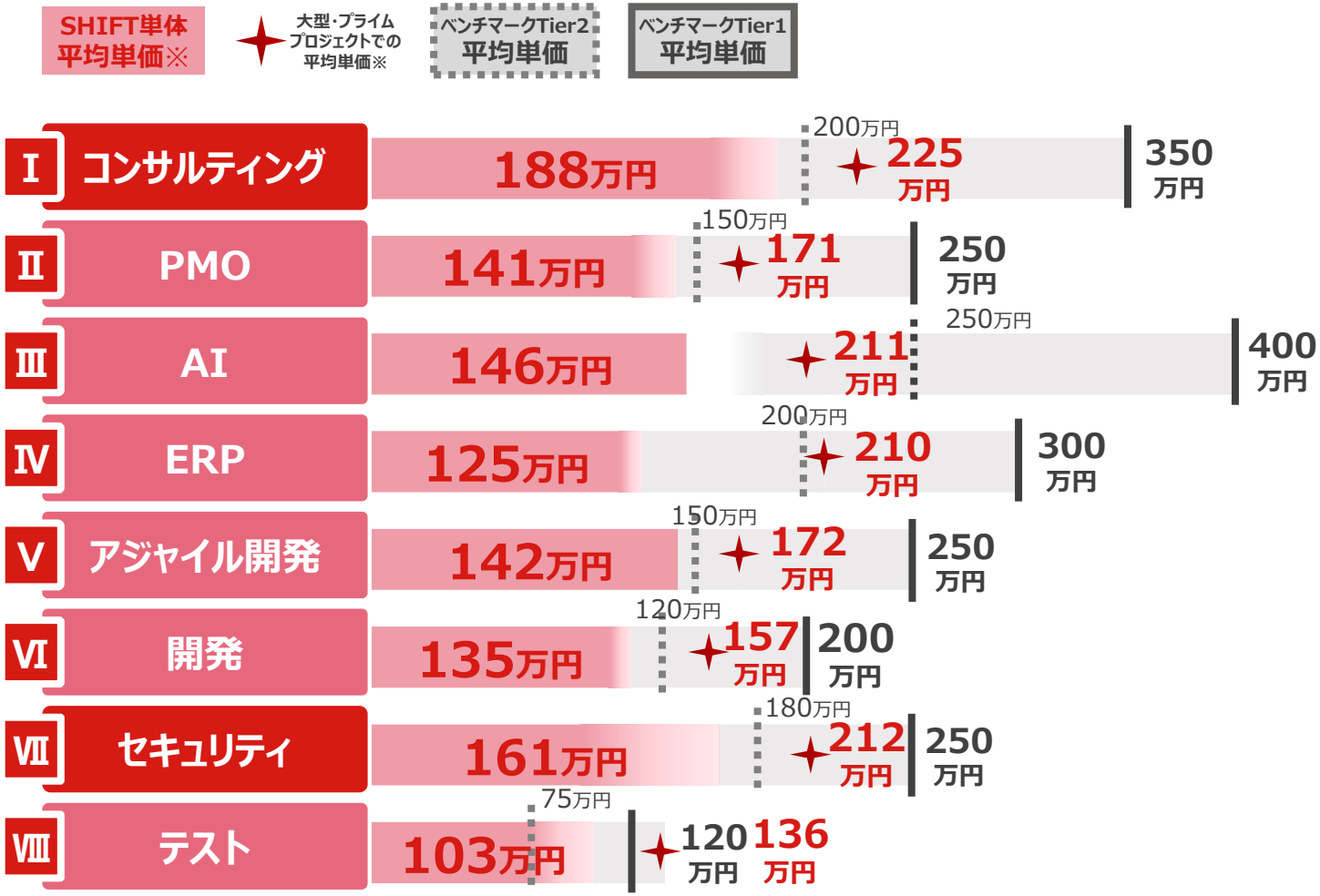
※当ページは表示単位を億円とし、合計値の誤差が少なくするため小数点第一位を四捨五入しています。
※ERPはERP系のグループ会社の売上高を含めております
※四半期最終月から遡って12か月で算出

エンジニア単価アップ状況

その常識、変えてみせる。 SHIFT

単体

大型案件や基幹案件への参画が進みエンジニア単価が着実にアップ。伸びしろサービスを中心に単価アップを継続



単価アップ額	単価アップ状況
+3万円 ↗	**上流からの大型案件**の獲得により着実に単価アップが進む
+2万円 ↗	コンサルティングと連携した**基幹システム**での参画が増加し単価アップ
△5万円 ↘	PoC案件から徐々に**開発領域への拡大**、予定的に単価が下降傾向
+1万円 ↗	**上流からの参画が進む**も、テスト工程の拡大も堅調のため結果微増に
±0万円 →	全体としては**上流シフトが進む**が、大型案件の終了に伴い進捗はイーブンに
+1万円 ↗	大型案件の終了と**要件段階からのプロジェクト**開始がバランスし微増
+12万円 ↗	**コンサルティングの大型案件**の獲得に成功し大幅な単価アップに成功
+3万円 ↗	**ミッションクリティカル**なテスト案件の増加により堅調に単価アップ

※ 概算値であるため、実額とは若干の相違があります

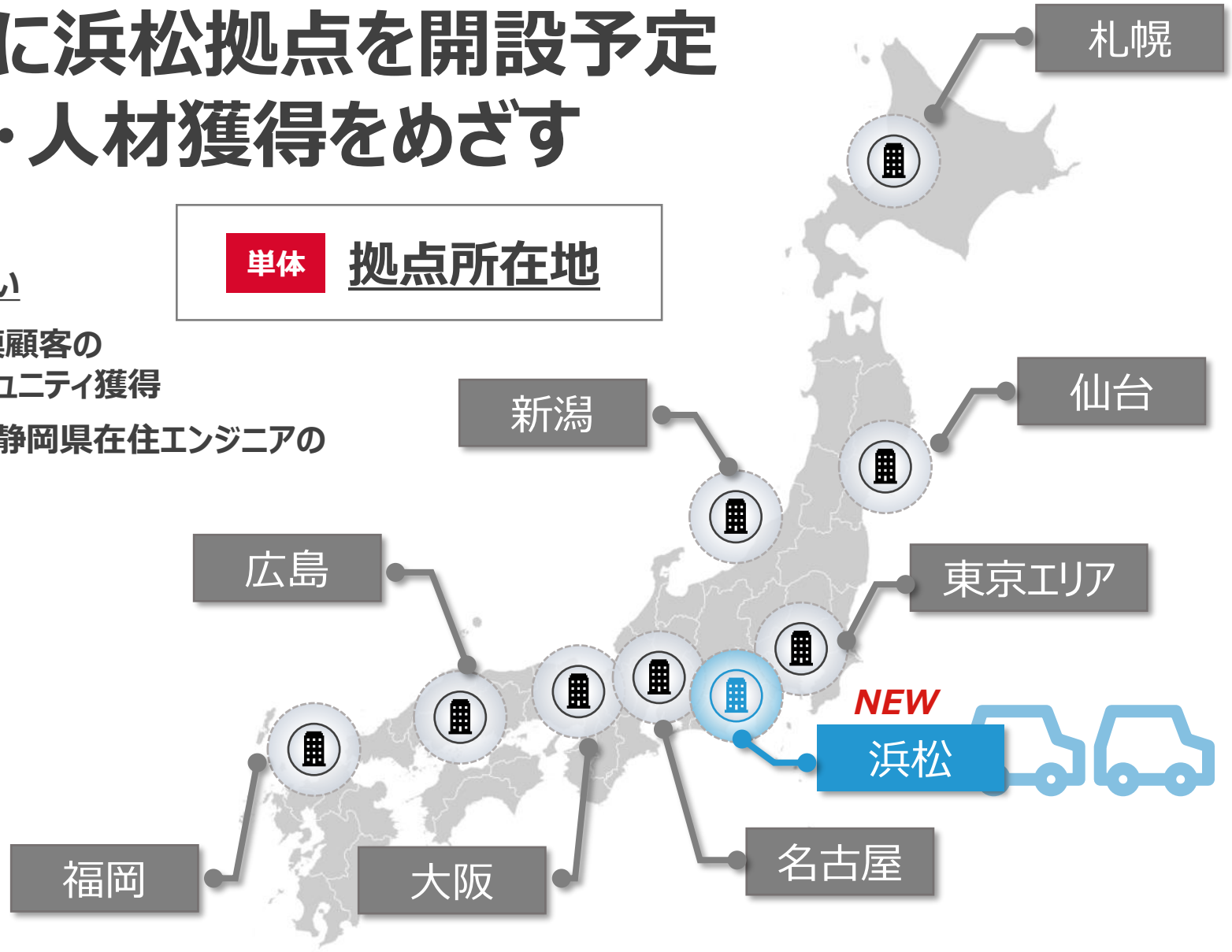
2025年6月　新たに浜松拠点を開設予定
地場顧客開拓・人材獲得をめざす

2025年6月
浜松拠点

新拠点開設のねらい

- 製造業大規模顧客の
  さらなるオポチュニティ獲得
- 浜松圏および静岡県在住エンジニアの
  採用加速

単体　拠点所在地



MSCI ESGレーティングにて最高評価である「AAA」を継続獲得

MSCI ESG RATINGS

2025/3/27

MSCI
ESG RATINGS

AAA

CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA

In 2025, SHIFT received a rating of AAA (on a scale of AAA-CCC) in the MSCI ESG Ratings assessment.

※1 上場企業社数は2025年3月31日時点
※2 MSCI公表情報より、SHIFTにて集計（SHIFT以外のスコアは、2024年11月時点）
https://www.msci.com/msci-japan-esg-select-leaders-index-jp

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.

最高評価「AAA」取得企業について

✓ 日本の上場企業全体（東証）

3,962社 ※1

✓ MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数
構成銘柄**250社**のうち

52社 ※2

✓さらに「IT」セクターでは（SHIFT含む）

全7社 ※2

その常識、変えてみせる。
SHIFT

（参考）会社概要

その常識、変えてみせる。
SHIFT

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:13,789人 単体:7,474人 ※パートナー、派遣含む　2025年2月末時点

グループ会社数
40社 2025年4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

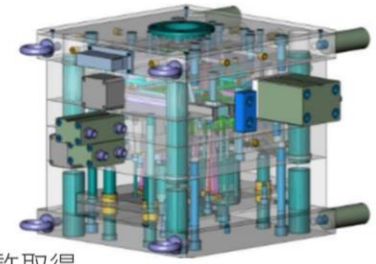
3 「品質保証」の強みを軸に、IT総合サービスを展開

- **200万件**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
- 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」

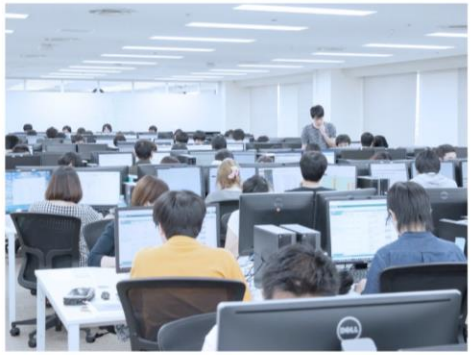
2005年9月
・株式会社 SHIFT　創業
-ビジネスコンテストにひたすら参加
-業務改善コンサルティングで業績を伸ばす

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

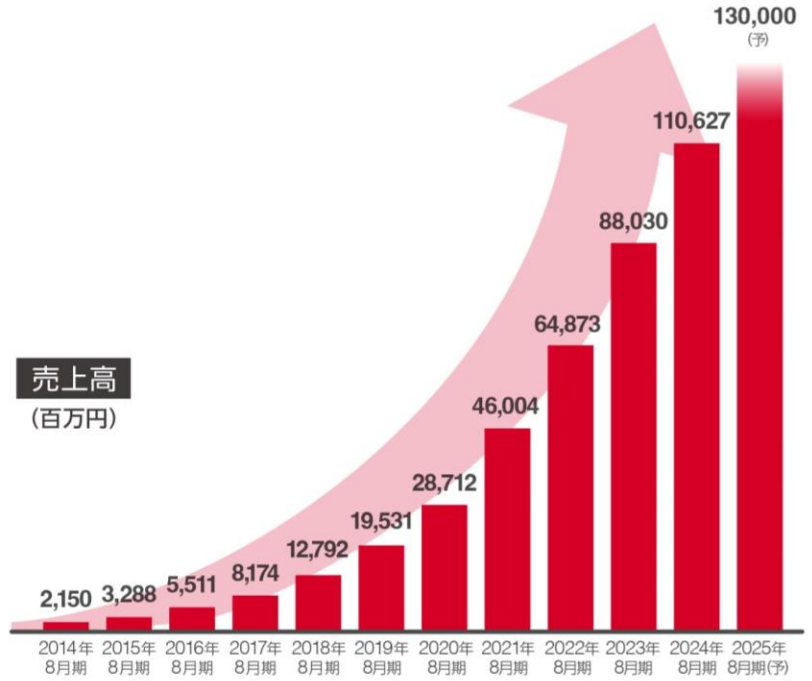
2006年
・ソフトウェアテストに出会う
-大手ECサイト向け業務改善コンサルをきっかけに、
未経験だったテスト業務に挑戦！

☞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



売上高
(百万円)



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

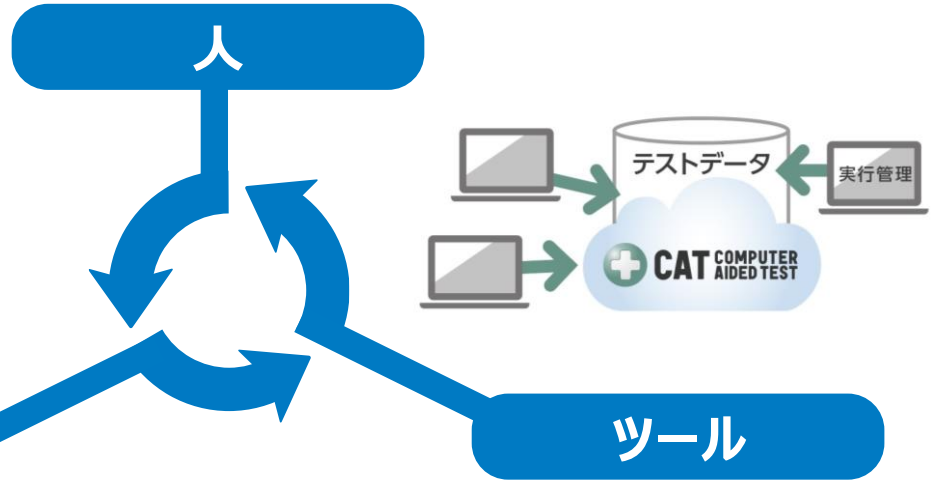
徹底的にしくみ化された組織の中で、適性の高い優秀な人材が出す圧倒的なパフォーマンス

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

12.6万人が受験
合格したのは6%

2025年4月時点



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	**11,822**万 ケース
200 万 不具合	スマートフォン **6,309** 端末

2025年4月時点

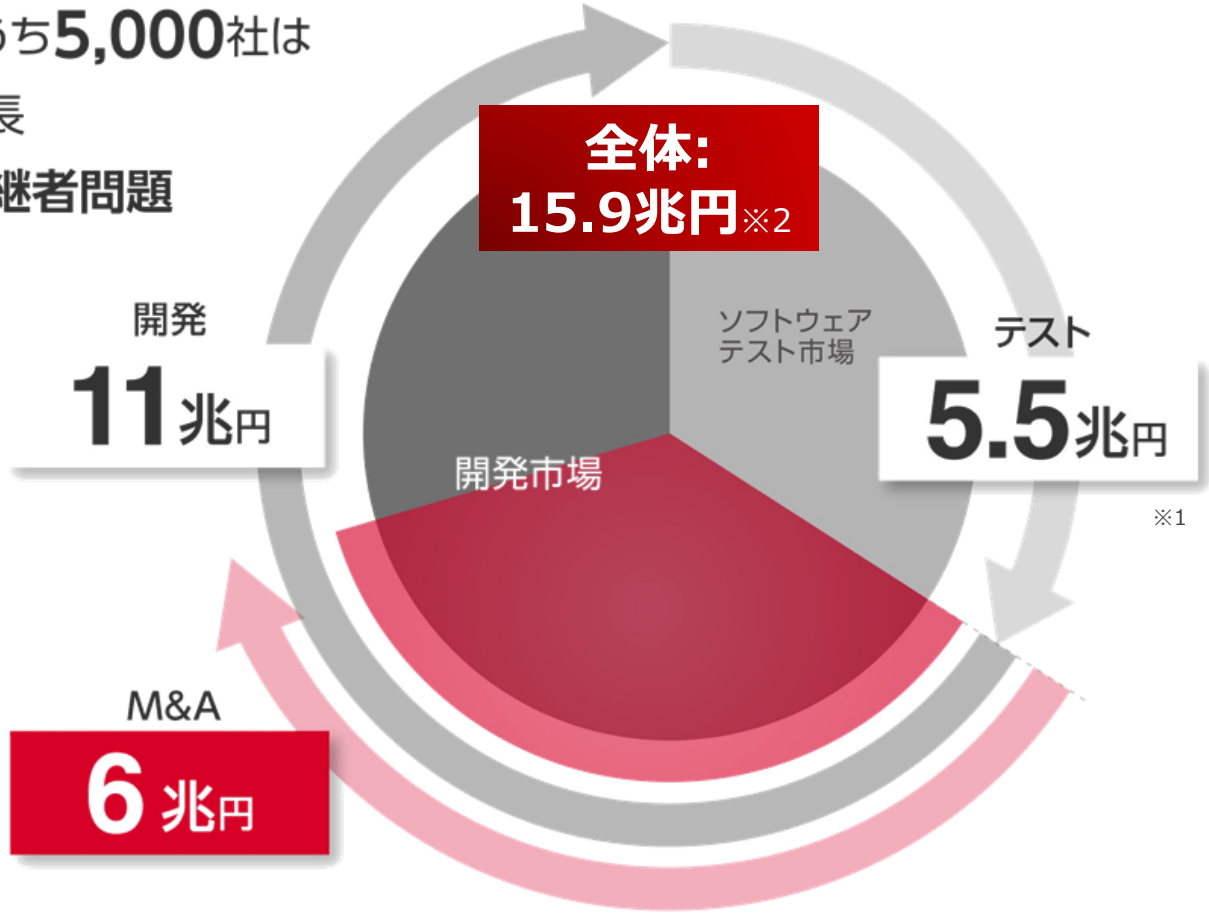
独自開発したCATによる
徹底した効率的オペレーション

その常識、変えてみせる。
SHIFT

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**

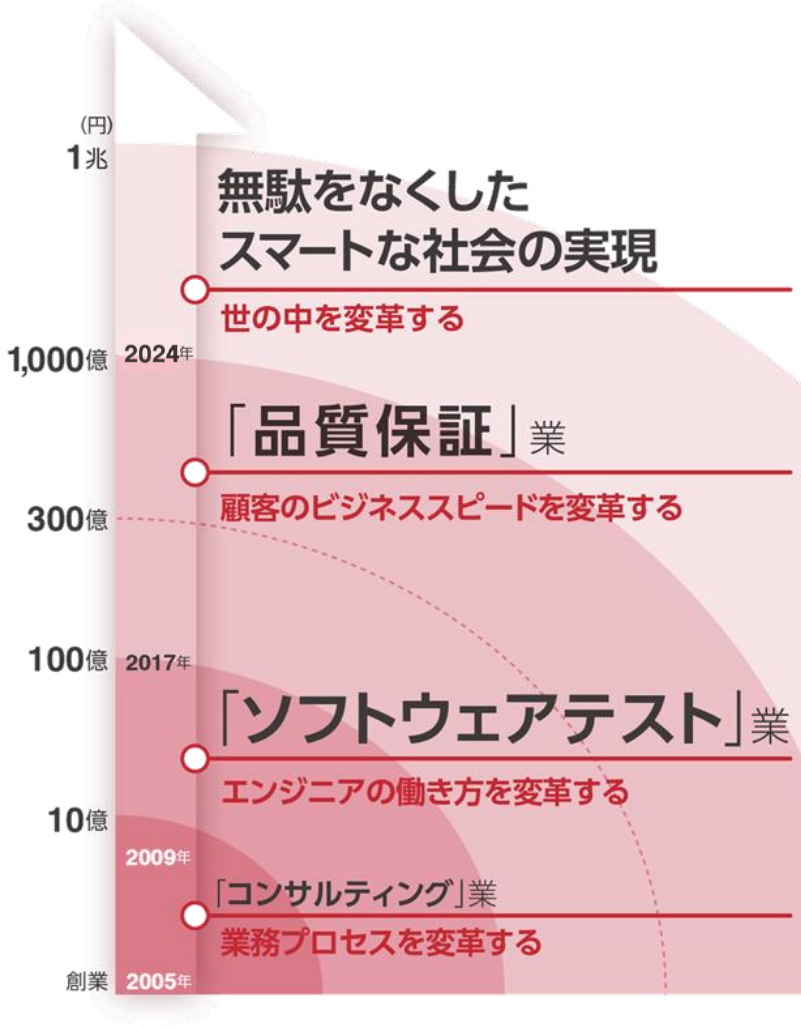
※1 ソフトウェアテスト業務は全開発工程の約35%と想定（ソフトウェア開発分析データ集2022）
※2 経済産業省 2021年情報通信業基本調査（2020年度実績）（ソフトウェア開発に関連する業界の売上高合計より算定）

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

SHIFT GROUP

中長期成長戦略

【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



※2017年時の想定

	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)
スマートな世の中の実現	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	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	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	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ＳＨＩＦＴ
https://www.shiftinc.jp/

■お問い合わせ
ir_info@shiftinc.jp