

2025年8月期  
第3四半期  
決算説明会資料

株式会社SHIFT(証券コード：3697)

2025年7月9日

- 1. FY2025 Q3業績**
- 2. FY2025 Q3 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 Q3 連結業績

(単位：百万円)

・昨年度から続くアサイン施策が定着し、閑散期のQ3においても高稼働率／高売総率を記録。それに伴い、営業利益・経常利益の上方修正を実施  
・量と質に分解した売上KPIに対しての施策を継続することに加え、離脱・縮小顧客への対応を営業／サービス／AIなど多角的に行い、リピート率を底上げし、来期以降の売上高成長を目指す

売上高	売上総利益	営業利益	EBITDA
95,412	33,041	11,906	14,309
YoY +17.6%	YoY +28.5%	YoY +68.7%	YoY +57.5%

### Topic 1

#### 高収益性の定着

閑散期であるQ3においても高利益水準を確保。通期利益の上方修正を実施

- 昨年度から続くアサイン施策定着による高稼働率と高収益性案件の検収により高売総率を実現
- 新卒の前倒し配属も行い、6月以降の稼働率低下も抑制し、一定水準を確保見込み
- 通期での営業利益・経常利益の上方修正を実施

### Topic 2

#### 売上成長への取組み

売上成長に向けたKPIに対し施策を進めるとともに、「リピート率」の改善への取り組みを推進

- エンジニア・プロジェクト・顧客のそれぞれで量と質に分解した売上KPIに対し施策を進める
- 離脱・縮小顧客については、要因分析を行い、既存顧客へのアプローチを多角化させ改善を目指す

### Topic 3

#### AI×BPaaSの加速

「SHIFT3000」に向けた成長の起爆剤となるAI×BPaaSモデルを実践フェーズへ

- 社内のAI徹底活用を加速。自社の効果創出ノウハウをベースにした、BPaaSモデルを構築し、AI需要拡大に向けた準備を開始
- 「ワスレナイ」を軸にした「無料SaaS×BPaaSモデル」を確立。BPR×AIにより、さらなる成長を目指す

# 1. FY2025 Q3業績

## 連結損益計算書

# 徹底したオペレーション改善により売総率の改善が進む。 営業利益と経常利益を上方修正

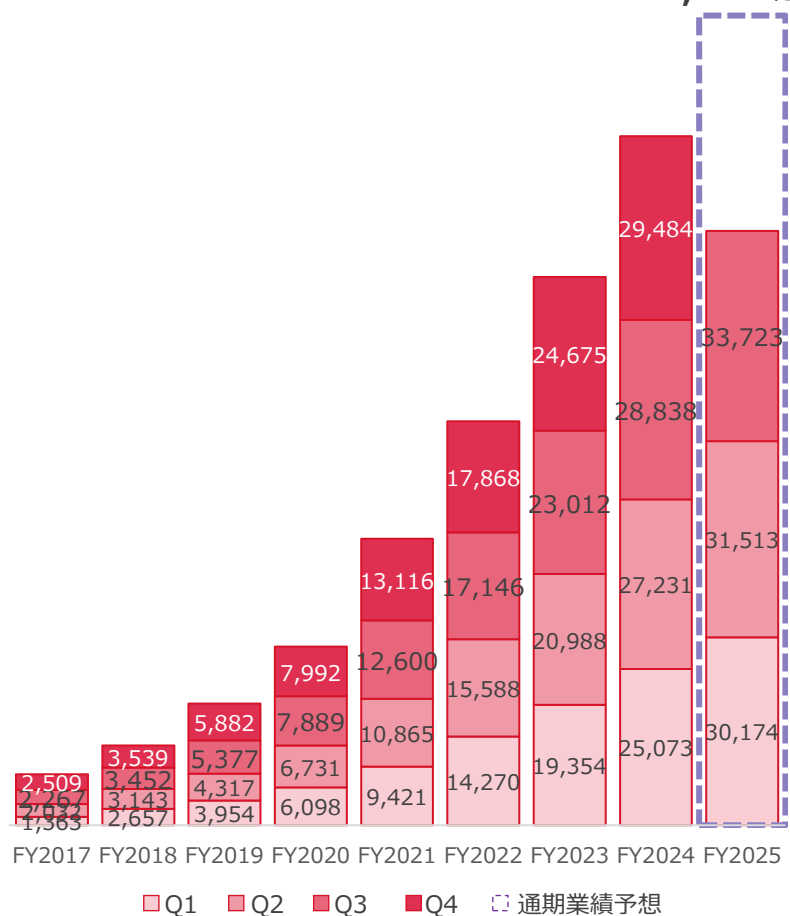
(単位：百万円)	FY2025 Q3	前年同期 (FY2024 Q3)		FY2025 Q3 累計	前年同期 (FY2024 Q3累計)		FY2025 通期業績予測 (進捗率)			
		実績	増減率		実績	増減率	前回予想		今回修正予想	
売上高	33,723	28,838	16.9%	95,412	81,143	17.6%	130,000	73.4%	130,000	73.4%
売上総利益	11,836	9,145	29.4%	33,041	25,709	28.5%				
売上総利益率	35.1%	31.7%	3.4pt	34.6%	31.7%	2.9pt				
販管費	7,988	6,773	17.9%	21,135	18,653	13.3%				
EBITDA	4,657	3,195	45.7%	14,309	9,085	57.5%				
EBITDAマージン	13.8%	11.1%	2.7pt	15.0%	11.2%	3.8pt				
営業利益	3,847	2,372	62.2%	11,906	7,055	68.7%	13,500	88.2%	15,000	79.4%
営業利益率	11.4%	8.2%	3.2pt	12.5%	8.7%	3.8pt				
経常利益	3,767	2,424	55.4%	11,635	7,255	60.4%	13,500	86.2%	14,500	80.2%
税前利益	2,938	986	197.8%	10,124	5,817	74.0%				
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,789	332	437.4%	6,282	3,315	89.5%	7,900	79.5%	7,900	79.5%

※ FY2024 Q2、Q3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

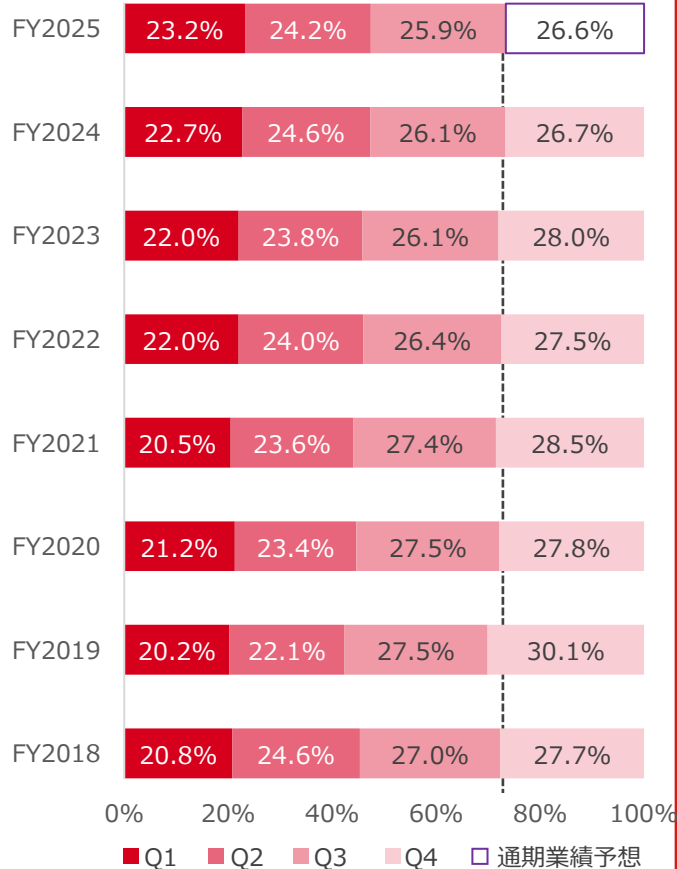
## 徹底したオペレーション改善により売総率の改善が進む。 営業利益と経常利益を上方修正

### 連結売上高 年次推移

FY2025通期業績目標  
**1,300億円**

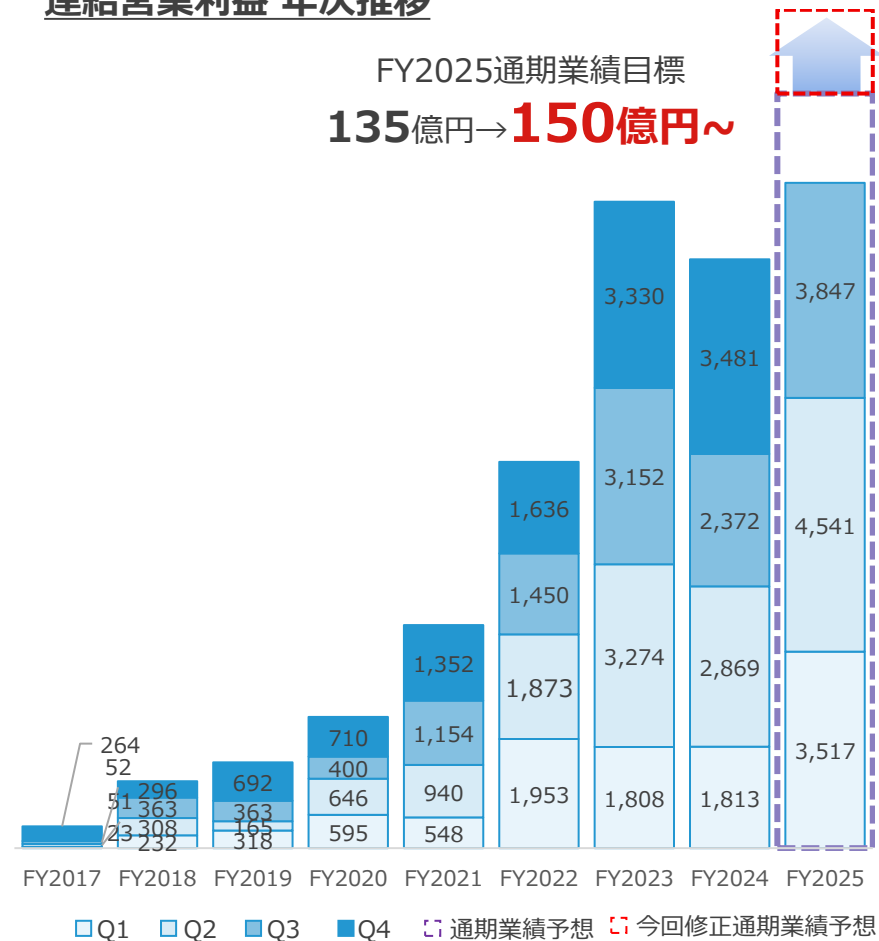


### 連結売上高の四半期別進捗率



### 連結営業利益 年次推移

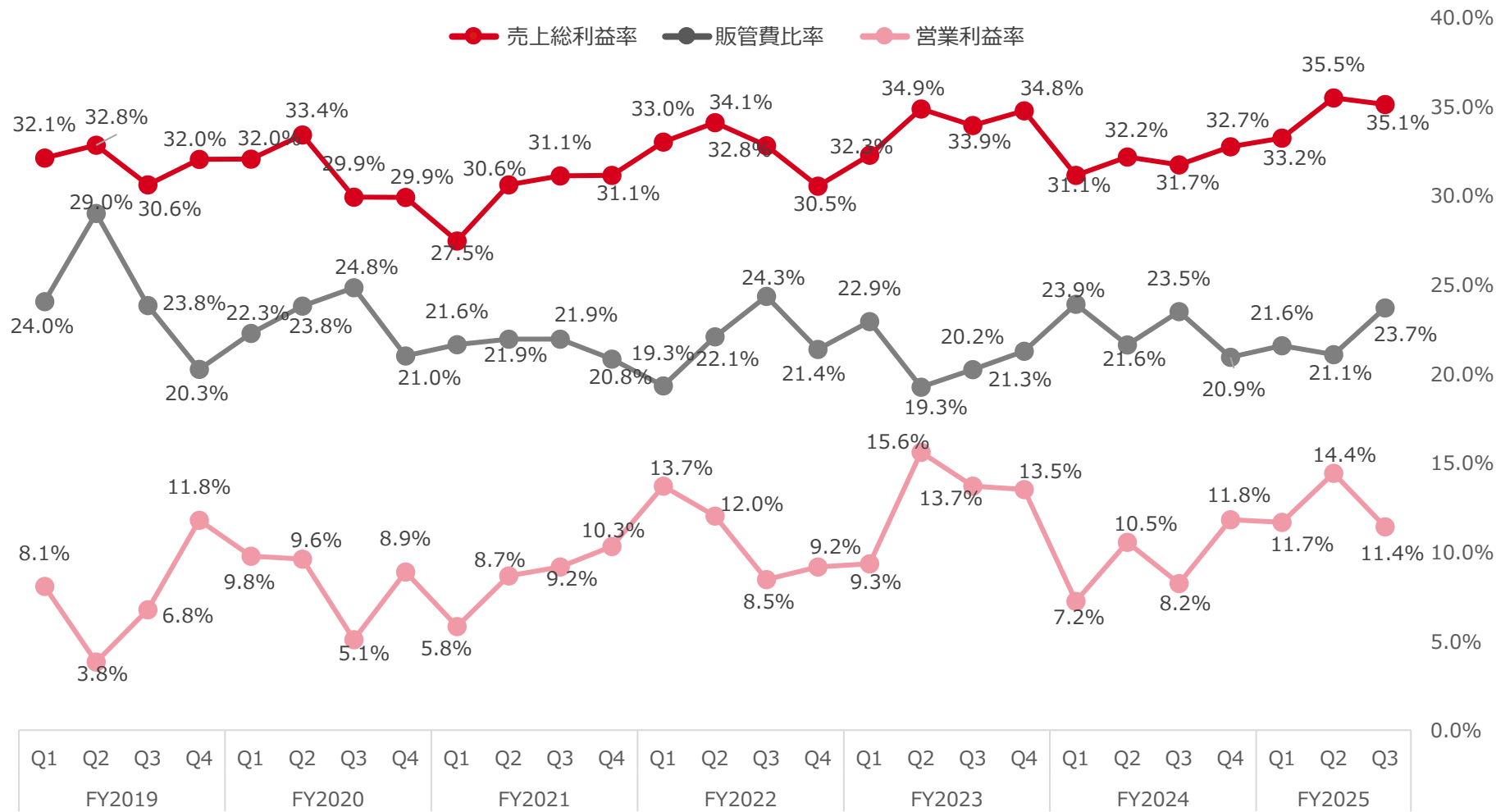
FY2025通期業績目標  
**135億円→150億円~**



※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

## アサイン施策定着による高稼働率と高収益性案件の検収により高売総率を実現。Q4は新卒影響で低下予定



### 稼働率推移

6月単月  
新卒採用拡大により  
一時的に  
稼働率低下予想

年度	四半期	稼働率
FY2024	Q1	30.0%
	Q2	31.0%
	Q3	28.0%
	Q4	29.0%
FY2025	Q1	32.0%
	Q2	33.0%
	Q3	31.0%

6月

**FY2025 Q3実績**  
徹底的なアサイン管理と3月の高売総率の大型請負案件検収により、**高売総率確保**

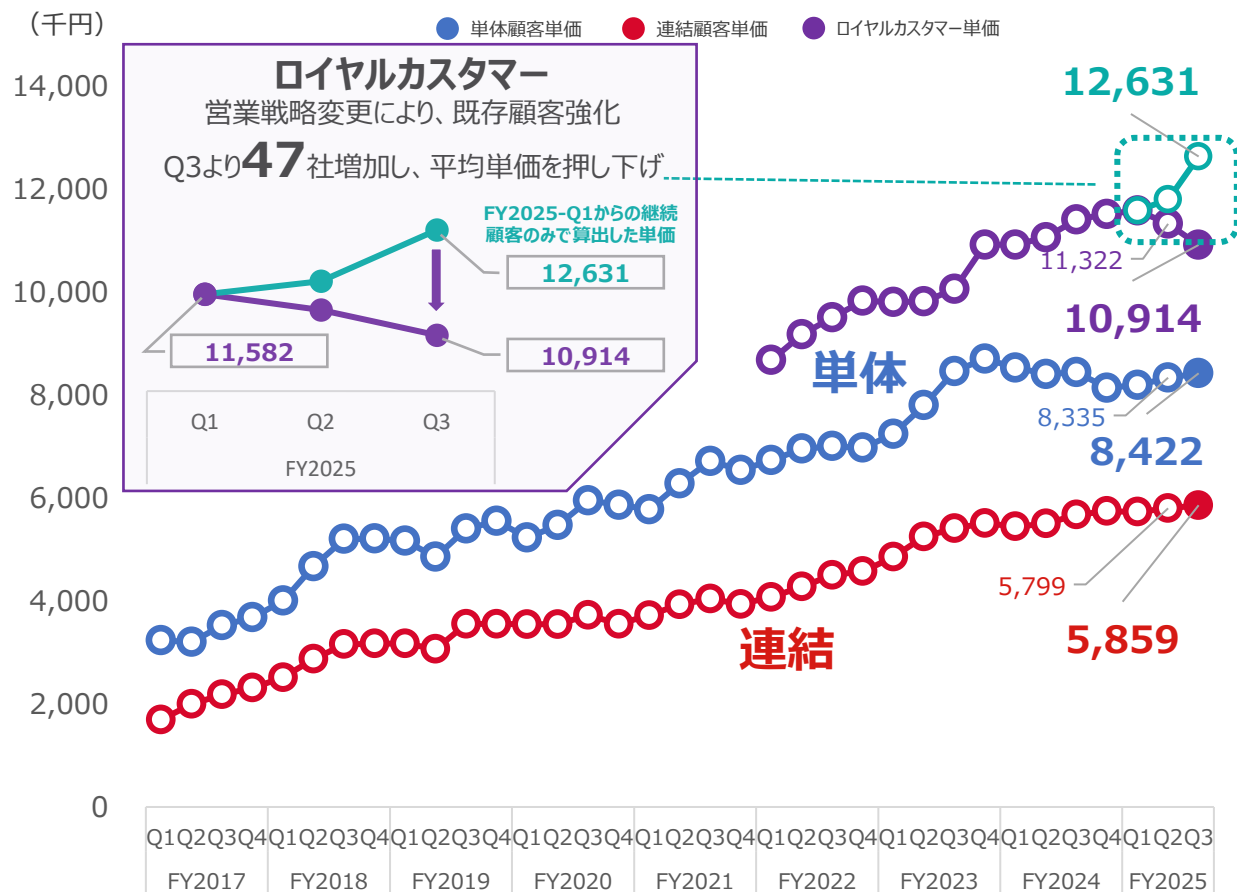
**FY2025 Q4見込み**  
例年比、新卒採用を拡大。稼働率**下落幅は抑えるも、Q3比低下見込み**

※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)

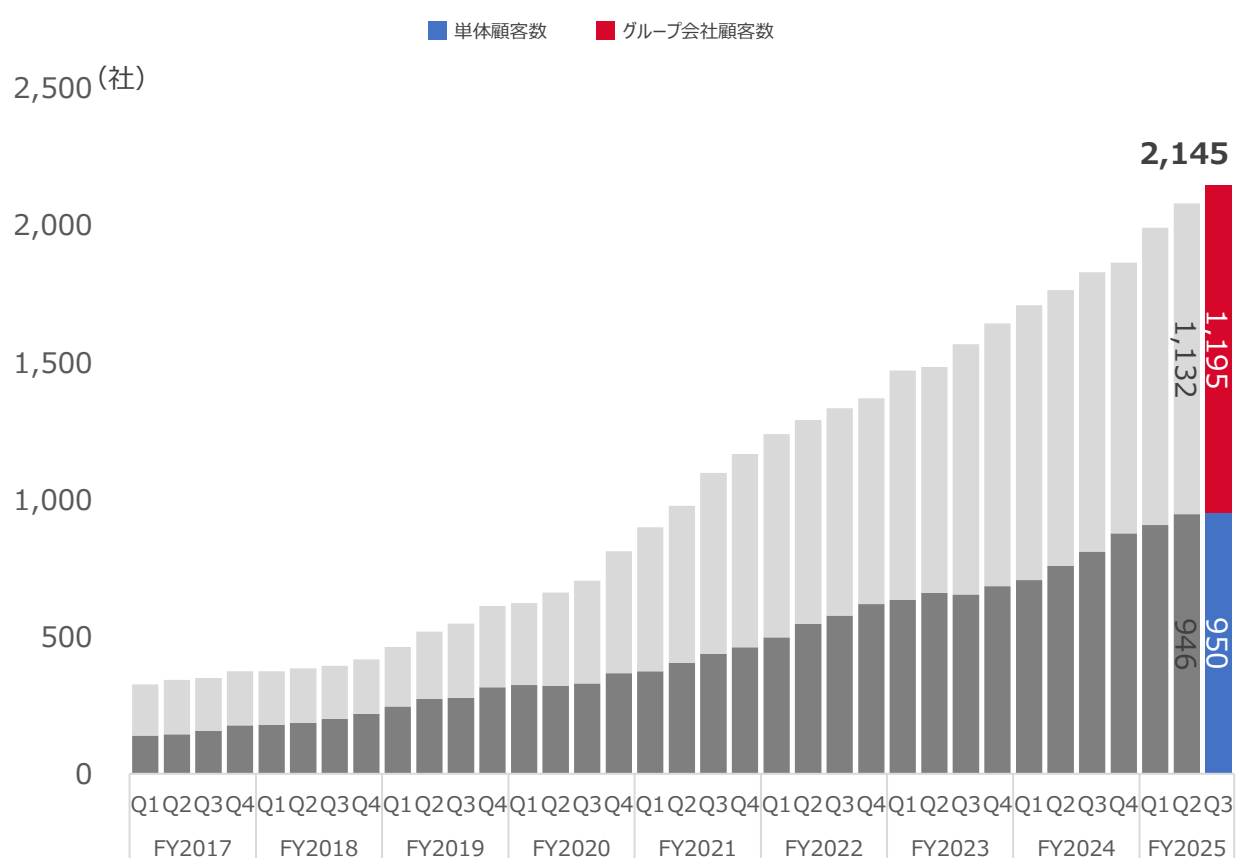
# 顧客単価・顧客数推移

## ロイヤルカスタマー化を加速することで、顧客単価が全体的に上昇

### 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

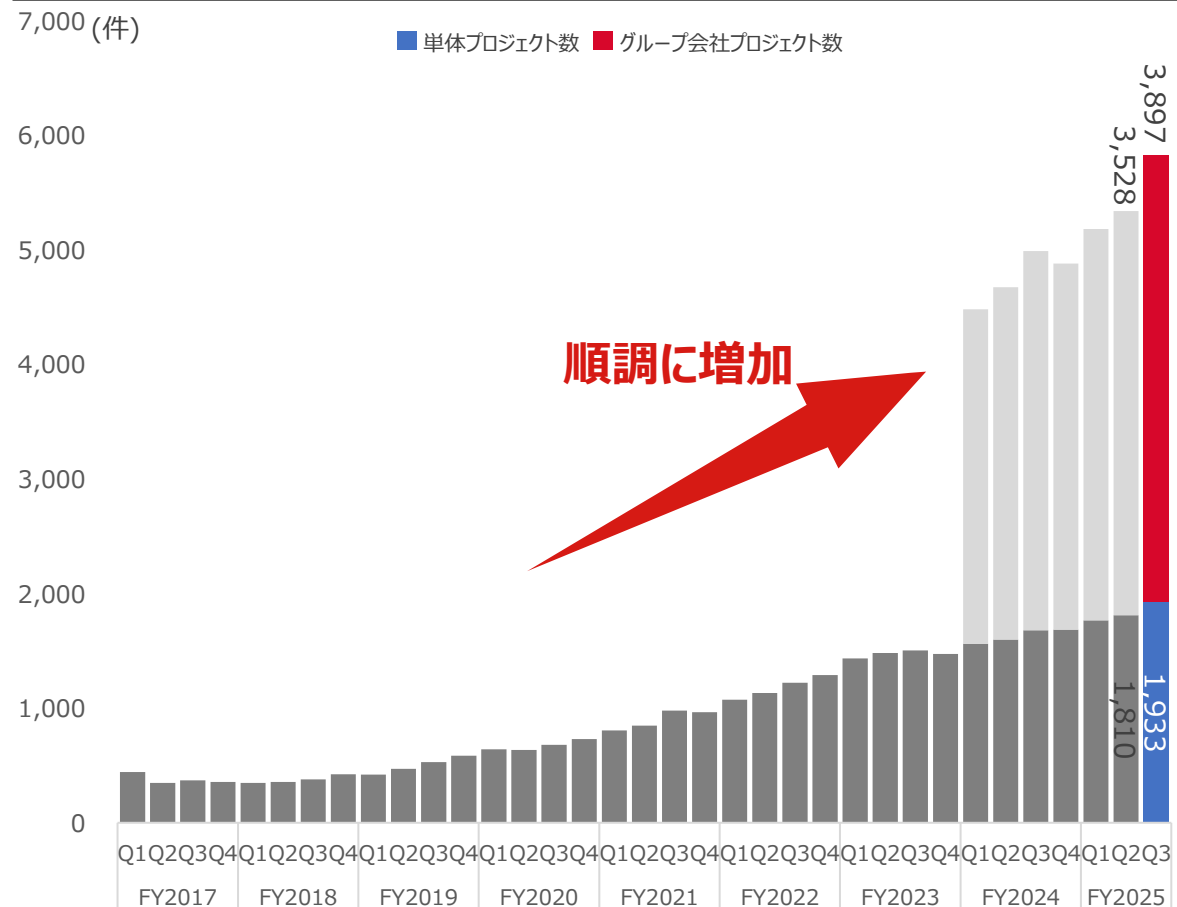
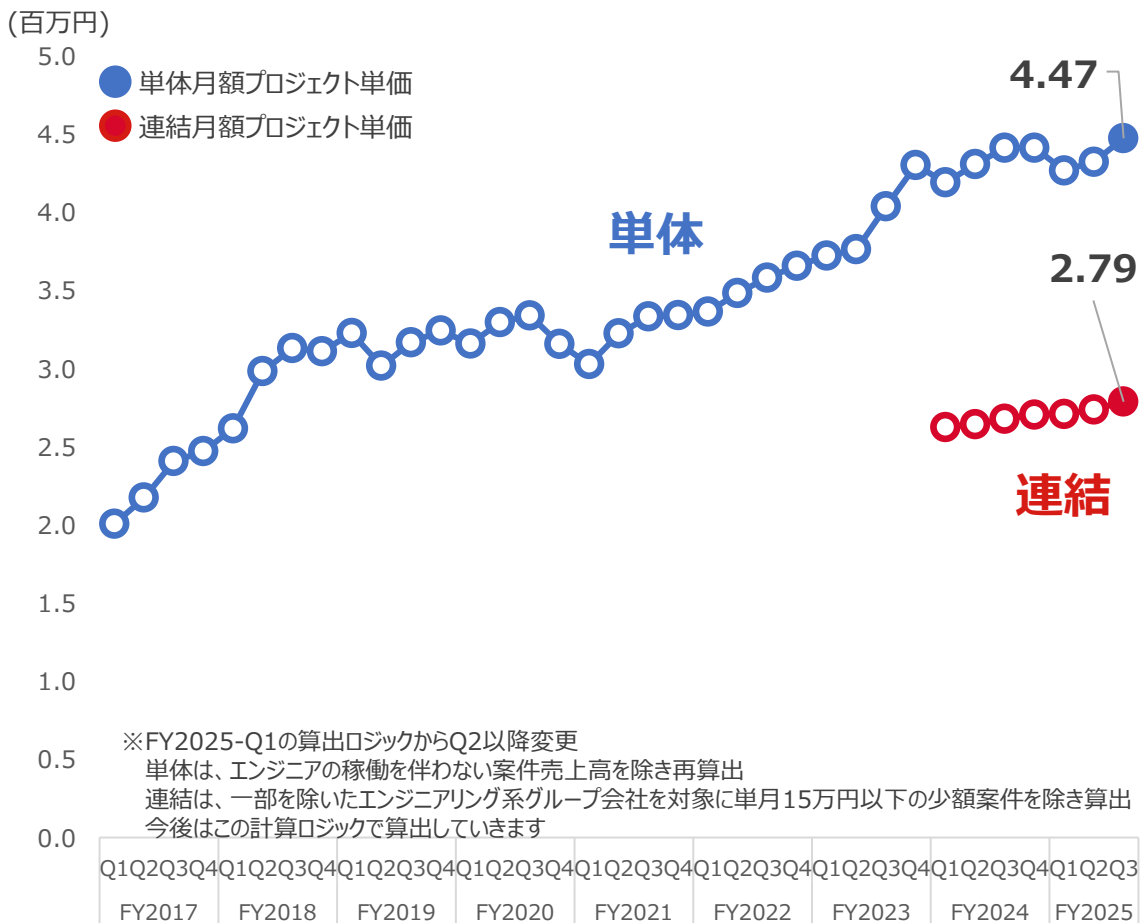


# プロジェクト単価・プロジェクト数推移

## 既存顧客の深耕やサービス力強化により 月額プロジェクト単価は順調に増加

### 月額プロジェクト単価

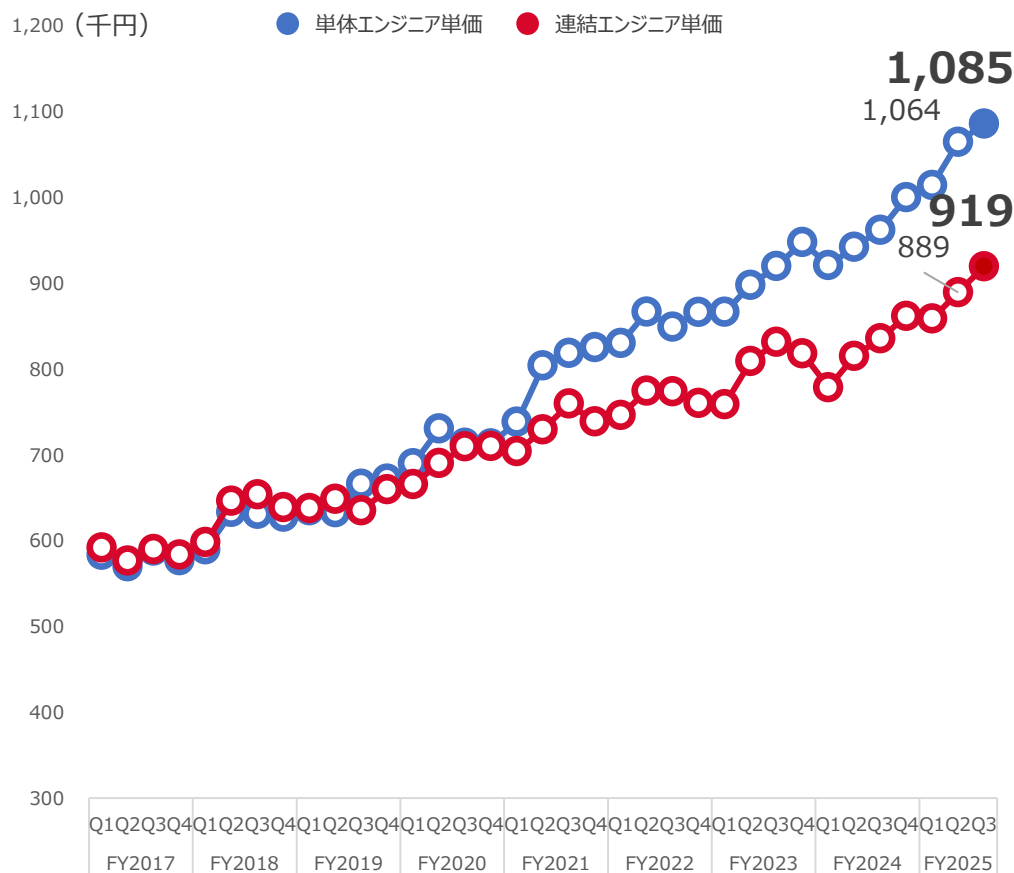
### プロジェクト数推移



# エンジニア単価・エンジニア数推移

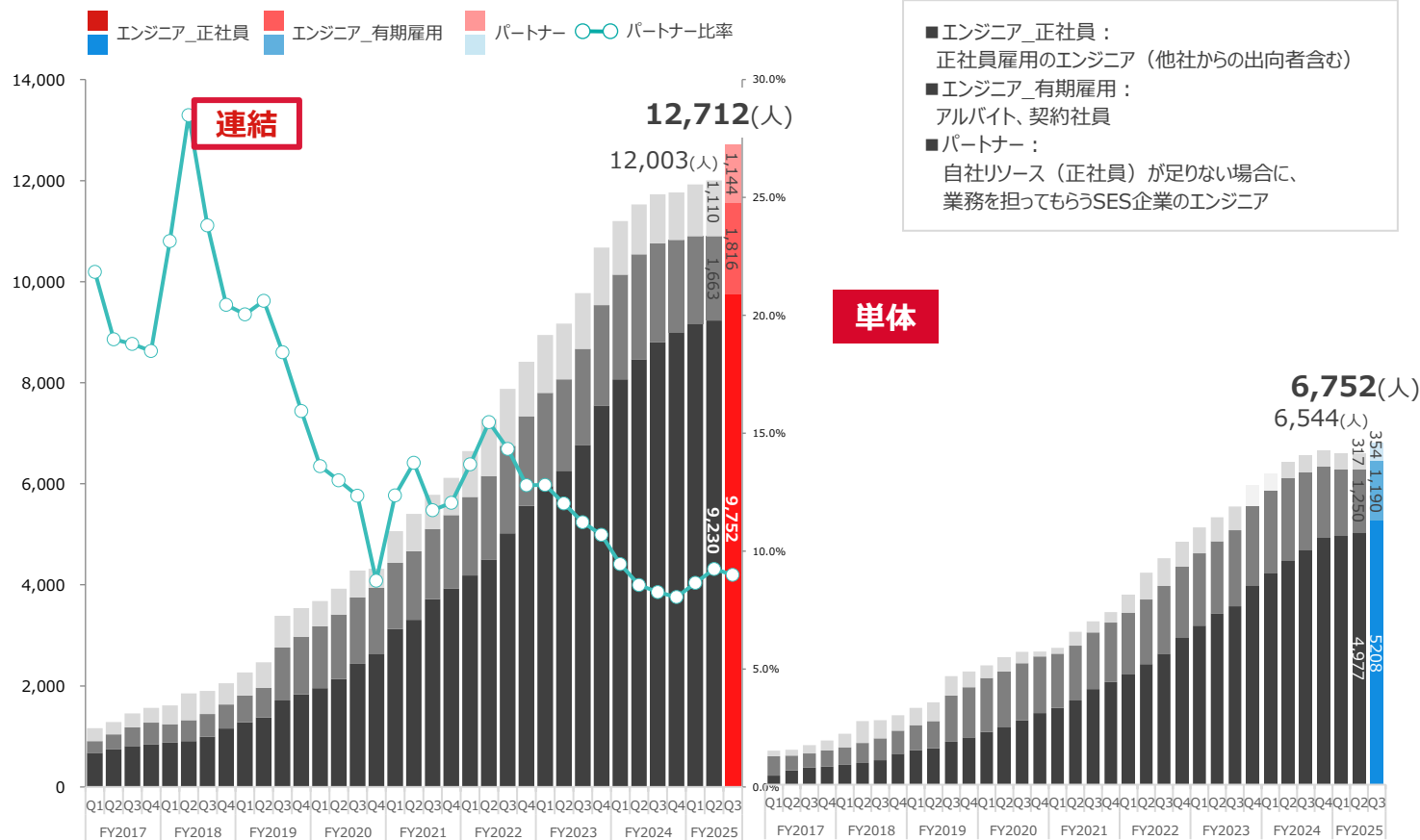
## 高稼働率維持と高単価サービス拡大が進みエンジニア単価上昇 バランスよく採用も進め、エンジニア数も着実に増加

### 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

# 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-Q3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	61,873	+9,443 (増減率+18.0%)
売上総利益率	36.9%	+3.5pt

※売上高の内、セグメント間売上高：721百万円

## 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	25.4% (△0.3pt)	74.6% (+0.3pt)
売総率	36.0% (+3.2pt)	35.1% (+4.0pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：1,251百万円

## ソフトウェア開発関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	29,804	+4,101 (増減率+16.0%)
売上総利益率	26.1%	+1.7pt

※売上高の内、セグメント間売上高：2,106百万円

## 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	63.9% (△3.9pt)	36.1% (+3.9pt)
売総率	25.0% (+1.0pt)	26.1% (+3.7pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：756百万円

その他近接サービス （単位：百万円）

	実績	前年同期比
売上高	7,642	+1,668 (増減率+27.9%)
売上総利益率	45.4%	+4.2pt

※売上高の内、セグメント間売上高：1,080百万円

## 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	5.1% (+0.0pt)	94.9% (+0.0pt)
売総率	41.7% (+6.5pt)	47.8% (+5.0pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：354百万円

※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1,047百万円となります

## 販売管理費

# Q3は新卒を含めた採用が拡大し、人件費・採用費の比率が上昇 Q4も採用を進めつつも、営業利益水準を確保していく

(単位：百万円)	FY2025 Q3		前年同期 (FY2024 Q3)			FY2025 Q1~Q3		前年同期 (FY2024 Q1~Q3)		
	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	<b>4,265</b>	<b>12.6%</b>	3,368	11.7%	26.6%	<b>11,602</b>	<b>12.2%</b>	8,968	11.1%	29.4%
採用費	<b>1,293</b>	<b>3.8%</b>	1,356	4.7%	△4.6%	<b>2,766</b>	<b>2.9%</b>	3,761	4.6%	△26.5%
広告宣伝費	<b>130</b>	<b>0.4%</b>	96	0.3%	35.7%	<b>276</b>	<b>0.3%</b>	252	0.3%	9.6%
地代家賃	<b>429</b>	<b>1.3%</b>	346	1.2%	24.1%	<b>1,171</b>	<b>1.2%</b>	1,120	1.4%	4.6%
支払報酬	<b>198</b>	<b>0.6%</b>	101	0.4%	95.2%	<b>690</b>	<b>0.7%</b>	612	0.8%	12.8%
のれん償却費	<b>344</b>	<b>1.0%</b>	376	1.3%	△8.6%	<b>1,054</b>	<b>1.1%</b>	1,076	1.3%	△2.0%
減価償却費	<b>195</b>	<b>0.6%</b>	190	0.7%	2.6%	<b>562</b>	<b>0.6%</b>	337	0.4%	66.8%
顧客関連資産償却	<b>89</b>	<b>0.3%</b>	99	0.3%	△10.1%	<b>280</b>	<b>0.3%</b>	194	0.2%	44.0%
システム利用料	<b>330</b>	<b>1.0%</b>	211	0.7%	55.9%	<b>883</b>	<b>0.9%</b>	587	0.7%	50.3%
その他	<b>711</b>	<b>2.1%</b>	625	2.2%	13.7%	<b>1,846</b>	<b>1.9%</b>	1,742	2.1%	6.0%
合計	<b>7,988</b>	<b>23.7%</b>	6,773	23.5%	17.9%	<b>21,135</b>	<b>22.2%</b>	18,653	23.0%	13.3%

※ FY2024 Q2、Q3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

# ライズ・コンサルティング・グループへの出資に係る資金調達を実施 今後もM&Aを加速するうえで、十分な財務基盤を維持

(単位：百万円)	FY2025 Q3	前年同期 (FY2024 Q3※1)		前年度末 (FY2024 Q4)	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	44,646	35,560	25.5%	37,022	20.6%
うち現金及び預金	27,469	21,166	29.8%	20,869	31.6%
固定資産	33,183	26,647	24.5%	25,695	29.1%
総資産	77,830	62,208	25.1%	62,717	24.1%
流動負債	31,974	20,512	55.9%	19,653	62.7%
うち短期借入金※2	13,334	7,518	77.4%	2,906	358.7%
固定負債	7,544	8,849	△14.8%	8,542	△11.7%
うち長期借入金	5,280	7,351	△28.2%	6,671	△20.8%
自己資本	37,936	32,095	18.2%	33,684	12.6%
自己資本比率	48.7%	51.6%	△2.9pt	53.7%	△5.0pt
新株予約権等	375	299	25.5%	354	5.9%
非支配株主持分	-	451	△100.0%	482	△100.0%

※1 FY2024 Q3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

※2 「うち短期借入金」には「一年以内返済長期借入金」を含みます

ROE (目標値) ※3	
FY2025	FY2024
19.9%	16.4%

ROIC (目標値) ※2	
FY2025	FY2024
14.7%	13.3%

ROA (目標値) ※2	
FY2025	FY2024
10.6%	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

# FY2025 通期業績予想の修正

## 順調な収益性の改善に伴い、通期業績予想を上方修正

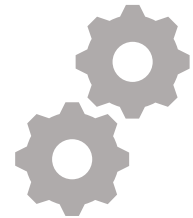
	当初	修正後	背景
売上高	1,300億円	1,300億円	当初水準通りの推移につき <b>変更なし</b>
(売総率)	(33.5%)	(34.4%)	稼働率改善等に伴い <b>+0.9pt</b>
営業利益	135億円	150億円	売総率改善に伴い <b>+15億円</b>
経常利益	135億円	145億円	営業利益改善に対し営業外損益を保守的に考慮 <b>+10億円</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	79億円	79億円	各種資産評価は外部環境等に拠るため、リスクを加味し <b>変更なし</b>

## 2. FY2025 Q3 さらなる高成長に向けて

「売総率（稼働率）」「営利率」ともに高水準。残すは…

1

**「売上成長」**  
を追求する取り組み

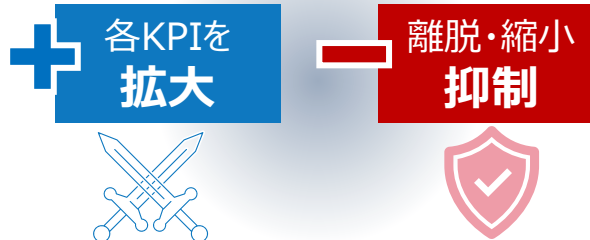
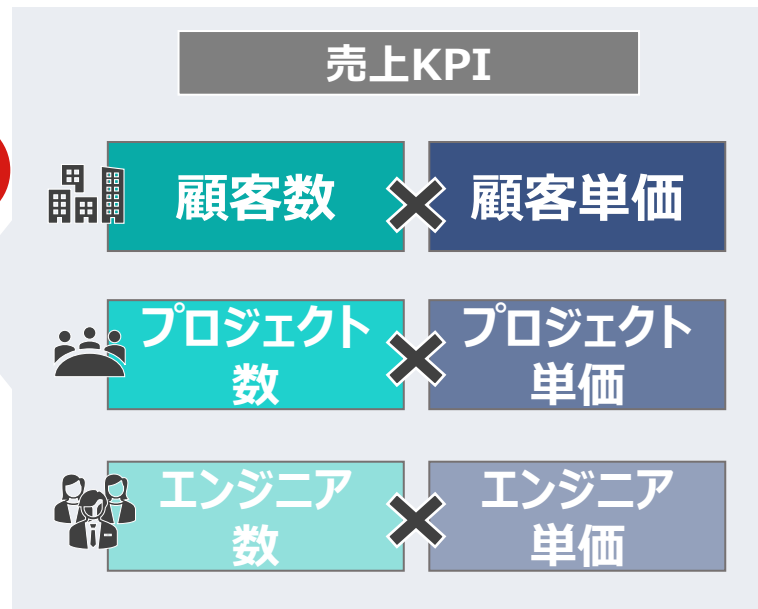
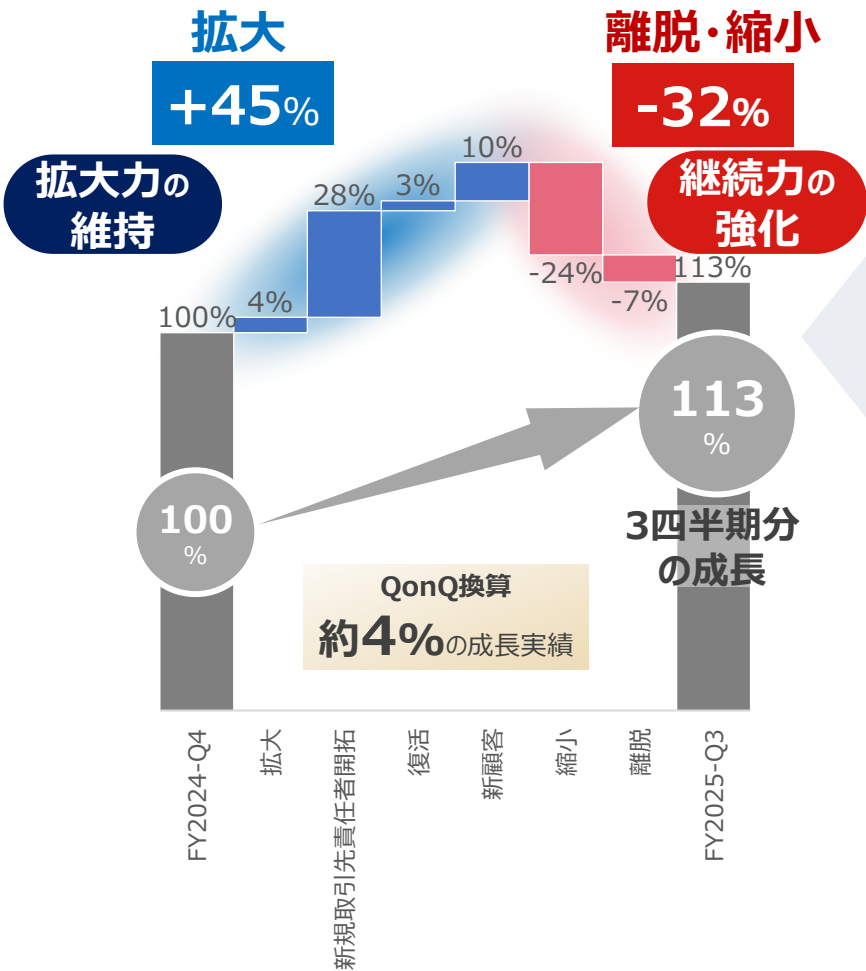




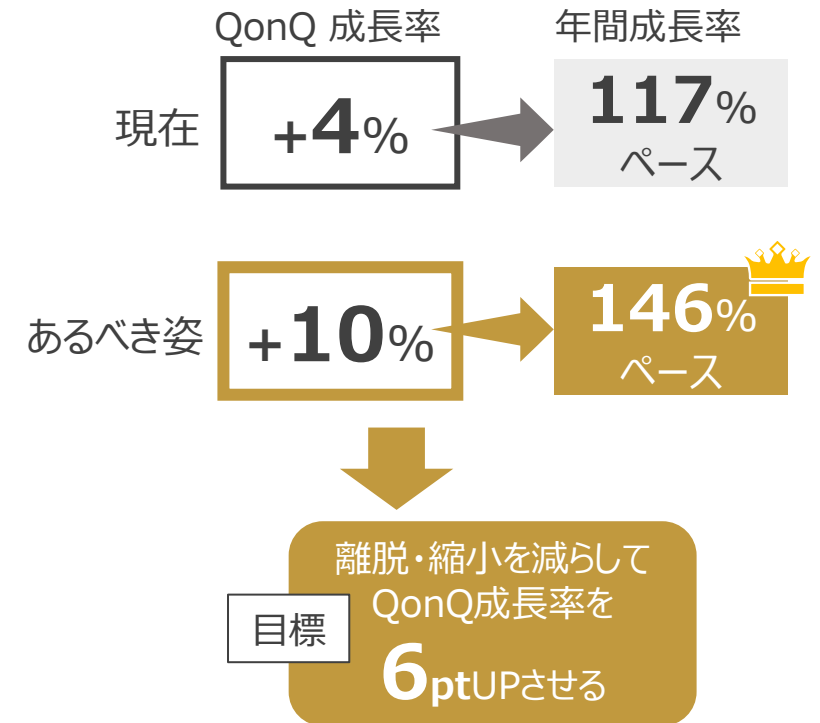
# 「売上成長」追求の取り組み

## 売上KPIの改善を進め、順調に「拡大」するも さらなる売上成長に向けて「離脱・縮小」に課題を残す

単体 3四半期分の売上増減要因



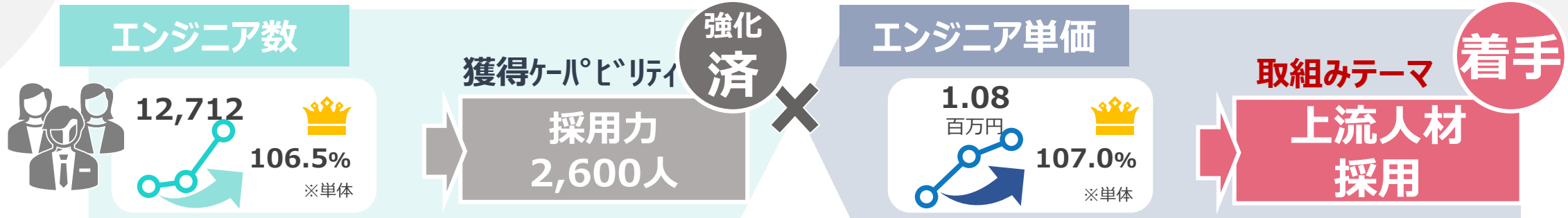
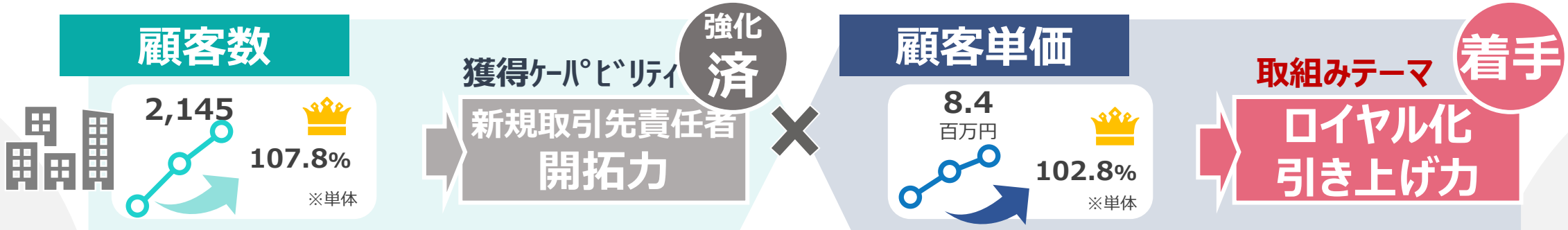
### 年間成長率シミュレーション



# 売上KPIの状況

## 売上KPIを分解し、それぞれに施策を展開

### SHIFT 売上KPI



FY2025での成長率

FY2025での成長率

質

# 「エンジニア数UP」 「エンジニア単価UP」の取り組み

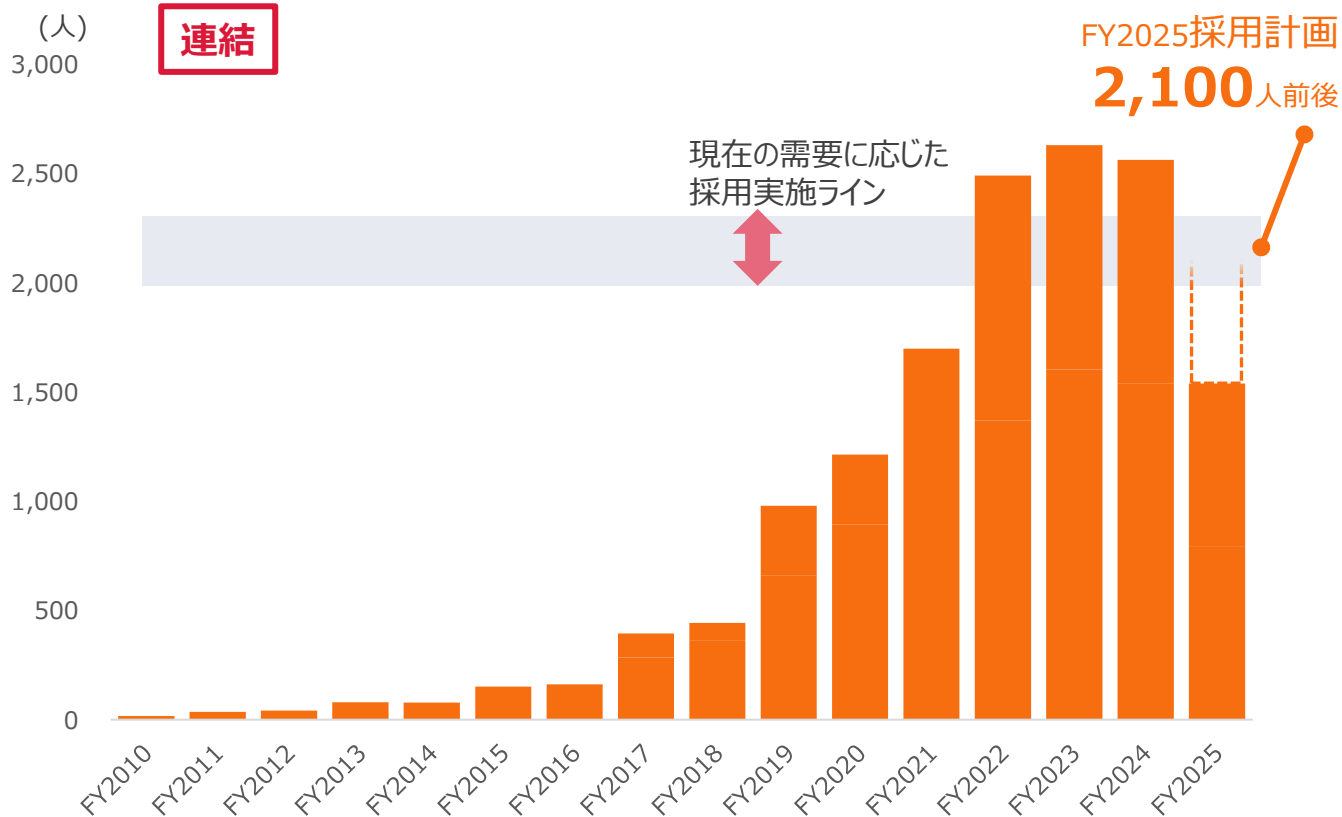
---

# 採用ポートフォリオは変わらず「プロ・ハイ層」に注力しつつ、 需要に応じて、一定の採用規模を確保できる体制が準備できた

## FY2025 採用実績



需要に応じた計画通りの採用に着地



FY2025 Q3以降  
需要に応じて採用調整



エンジニア数  
UP

エンジニア単価  
UP

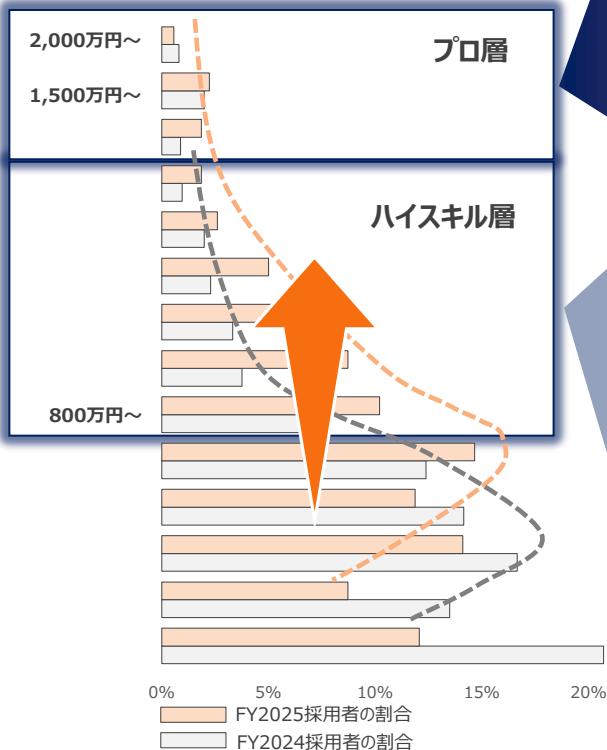
# 人材採用の状況

## 事業を推進するプロフェッショナル層に加えて 実案件をけん引するPM、コンサルの採用も進む

### プロ・ハイ層採用のブースト

プロフェッショナル  
・ハイスキル層採用割合 **38.3%**

単体 年収帯ごとの採用割合



プロフェッショナル

事業を推進する  
プロフェッショナル



モビリティ

【大手メーカー・商社／役員】

大手自動車部品メーカーにて自動車メーカー向け直納営業に従事後、常務役員に就任。国内外における1兆円規模の案件創出や最大1,500名の人材マネジメントを経験。モビリティ領域での事業創出に強みを持つ。



金融

【投信投資顧問会社 執行役員】

大手SIerにてシステム化構想・システム化計画・要件定義、ITコンサルティング、大規模案件PMに従事後、投信投資顧問会社にて執行役員、管理本部長、IT/オペレーション部門の管掌を経験。金融ITのプロフェッショナル。



法務

【大手通信業 法務・リスクマネジメント責任者】

弁護士資格を持ち、法務領域をリード。攻めとリスク判断のバランスを持ち、専門知識と実務経験を武器に事業を推進



財務

【メガバンク ストラクチャードファイナンス】

協調融資やさまざまなストラクチャードファイナンス組成に豊富な知見を持つ、財務のプロフェッショナル。資金調達・資金管理などのさまざまな財務アジェンダを推進中

ハイスキル ミドル

実案件をけん引する  
PM / コンサル



PM

【大手ユーザー系SIer】

業務系システム導入、要件定義～保守まで一連のシステム開発工程に従事。数十名のチームマネジメント経験。



PM

【金融系SIer】

金融業界向けのシステム開発に一貫して従事。最大15名ほどのマネジメント経験。上流工程・ベンダーコントロール・PM経験豊富。入社後は某銀行の行員代替として、最上流工程およびプロジェクト実行を支援し活躍中。



PM

【証券系SIer】

証券業界のシステム開発におけるフロントアプリに精通。大規模システム開発や業務改善支援等を経験し、AWSやJSTQBなど多数の資格を保有。入社後は大手証券会社でNISA制度対応案件を複数担当するPMとして活躍。



PM

【独立系SIer】

Web アプリ開発、スマホアプリ開発、組込開発、インフラ構築など幅広くPMとして活躍したのち、技術課長に就任。70名程度の技術組織を牽引した実績。入社後はWeb領域にてテスト支援のPMとして活躍。



PM

【外資系ITコンサルティング企業】

製造業向けシステム領域でPMOやコンサルタントを経験。並行して、案件獲得のための提案活動や採用活動も推進。入社後は品質PMOとして活躍中。



セキュリティ

【技術系SIer】

技術開発部門担当部長としてクラウド技術に特化した事業計画を推進。ネットワーク、サーバー、セキュリティと幅広い技術領域に強み。入社後はセキュリティの専門家として活躍。

エンジニア数  
UP

エンジニア単価  
UP

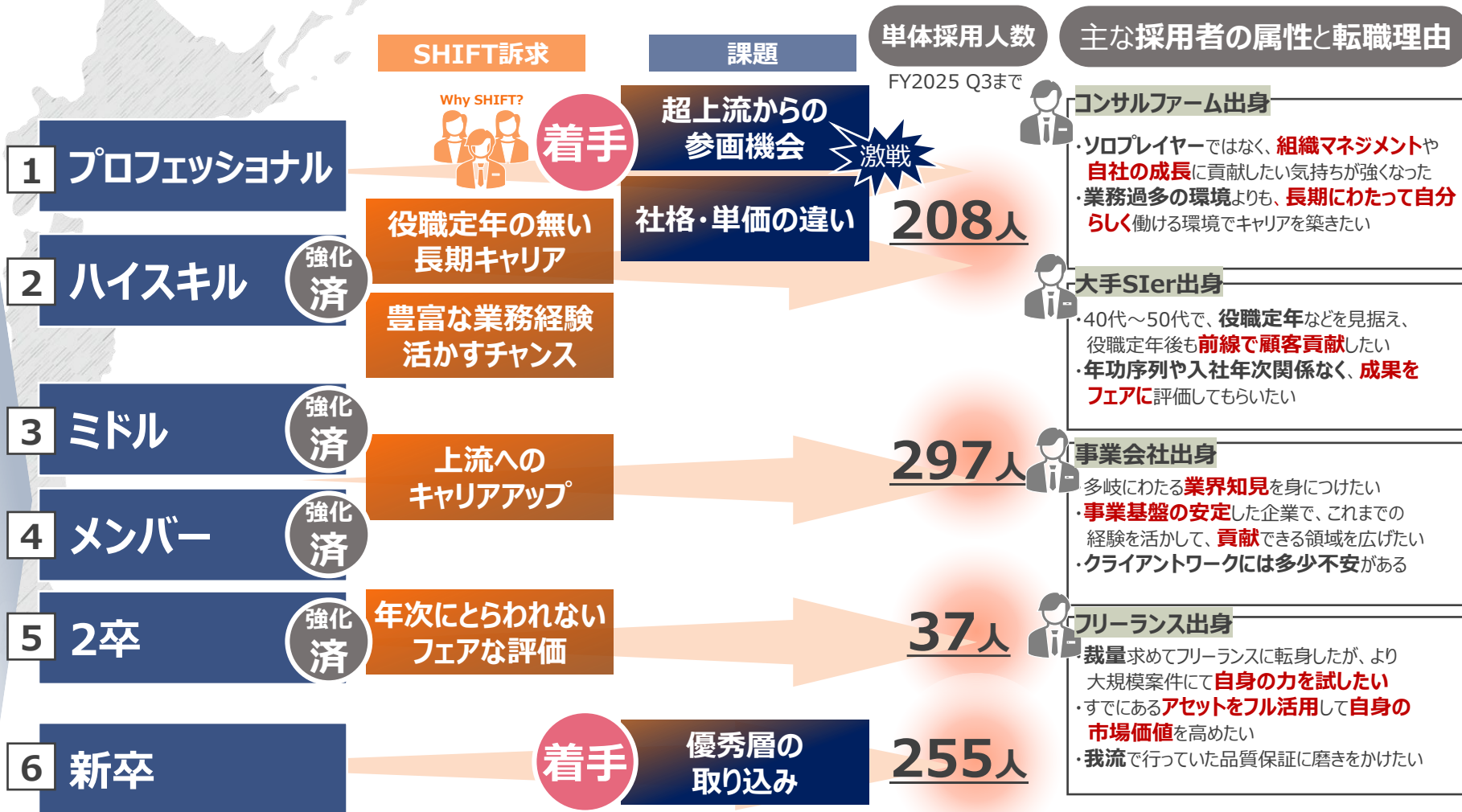
# 人材採用の状況

## SHIFTで働く意味を訴求し、ハイスキル層までは着実な成果を生む。 競争の厳しいプロフェッショナル層・新卒の採用も徐々に進める

日本中から人材を採用

コンサル	コンサルファーム	約8万人
	大手SIer	約20万人
SI	中小SIer	約40万人
	SES中心	約20万人
派遣・専門	フリーランス	約20万人
	テストなどの 専門企業	約1万人
	金融業	約40万人
事業会社	製造業	...
	...	...
新卒	新卒 (IT企業志望)	約5万人/年

IT人口  
約150万人



(単体) Q3まで合計**797人**



エンジニア数  
UP

× エンジニア単価  
UP

# SHIFT採用の構造

## 長期戦略の位置づけで、プロ・ハイ層や新卒の採用を継続 ミドル層以下は需要に合わせて採用調整し、バランスの良い採用を実施

入社



Fee率 採用LT (イメージ) 戦力化LT (イメージ) 重要ポイント

層別	採用戦略	採用プロセス	採用LT (イメージ)	戦力化LT (イメージ)	Fee率	重要ポイント
1 プロフェッショナル	着手	約2か月 (応募) → 約4か月 (内定)	6か月	0.25か月	50% ~ 30%	長期視点の戦略立案や大規模PRJ立ち上げに期待。組織へのアジャストが進むことでさらに活躍の幅が広がる
2 ハイスキル	強化済	約1.5か月 (応募) → 約2か月 (内定)	3.5か月	0.75か月	80% ~ 40%	即戦力でもあり、大規模PRJなどの実案件の推進に必要不可欠。採用の最注力層
3 ミドル	強化済	約1か月 (応募) → 約2か月 (内定)	3か月	0.5か月	50% ~ 30%	即戦力であり、自身の成長幅も大きい期待の層。プロジェクト数を増やす上で継続的に採用が必要
4 メンバー	強化済	約1か月 (応募) → 約1か月 (内定)	2か月	0.5か月	30%	ハイ・ミドル層とともに体制を作ることで、案件成功と自身の成長の最大化を図る
5 2卒	強化済	約1か月 (応募) → 約1か月 (内定)	2か月	1.0か月	30% ~ 20%	他業界からのITエンジニアチャレンジであり、新たな領域への覚悟から、成長幅も大きい
6 新卒	着手	約2か月 ~ 6か月 (応募) → 約1.5年 (内定)	2年	2.5か月	30% ~	生産人口の減少が進む中、新卒採用は企業成長継続への投資であり、新卒自身の成長機会の最大化が可能

未来を見据えた採用



※LT：リードタイム  
PRJ：プロジェクト

エンジニア数  
UP

エンジニア単価  
UP



# 新卒採用の状況

その常識、変えてみせる。

SHIFT

## 新卒採用数は過去最高を更新 売上拡大に直結する受入体制構築も進む

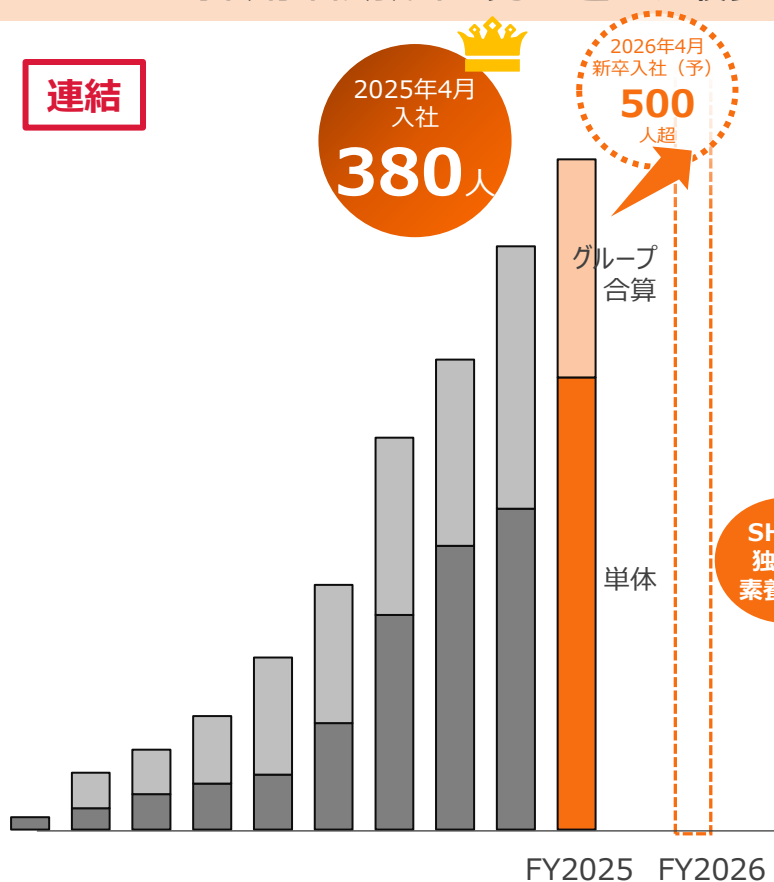
### 新卒採用

採用活動が佳境を迎え、最多人数更新へ

連結

2025年4月  
入社  
**380人**

2026年4月  
新卒入社(予)  
**500人超**



2026卒採用

マイナビ就職企業  
人気ランキング **3位** (※1)

※1 2026年卒版就職企業人気ランキング 業種別ランキング  
ソフトウェア・ゲームソフト・ネット関連



SHIFT  
独自の  
素養検定

『新卒検定』  
受検者数 **1万人突破** (※2)

※2 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

### 将来に向けて

早期の活躍(売上拡大)に直結する受入体制を構築

研修  
改革

- 200名超の一括研修実施 **強化済**
- 入社前研修→早期配属 **着手**

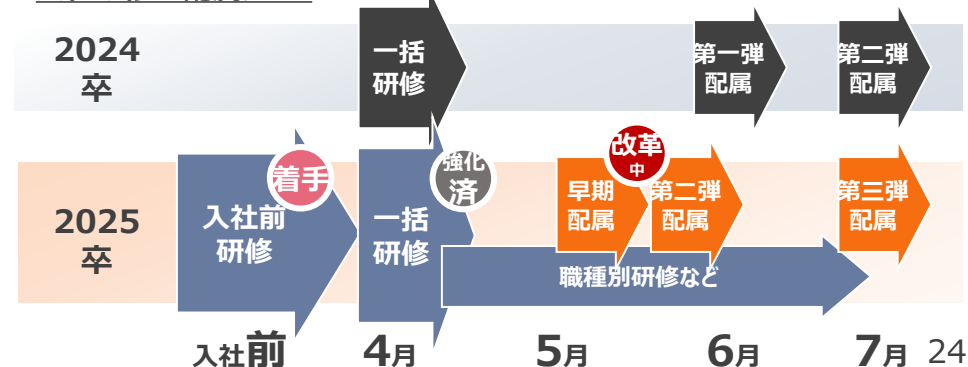
7月時点有償  
アサイン率  
**64.1%**

配属  
改革

- 早期有償アサイン率 **改革中**
- 初期配属時の単価UP **改革中**

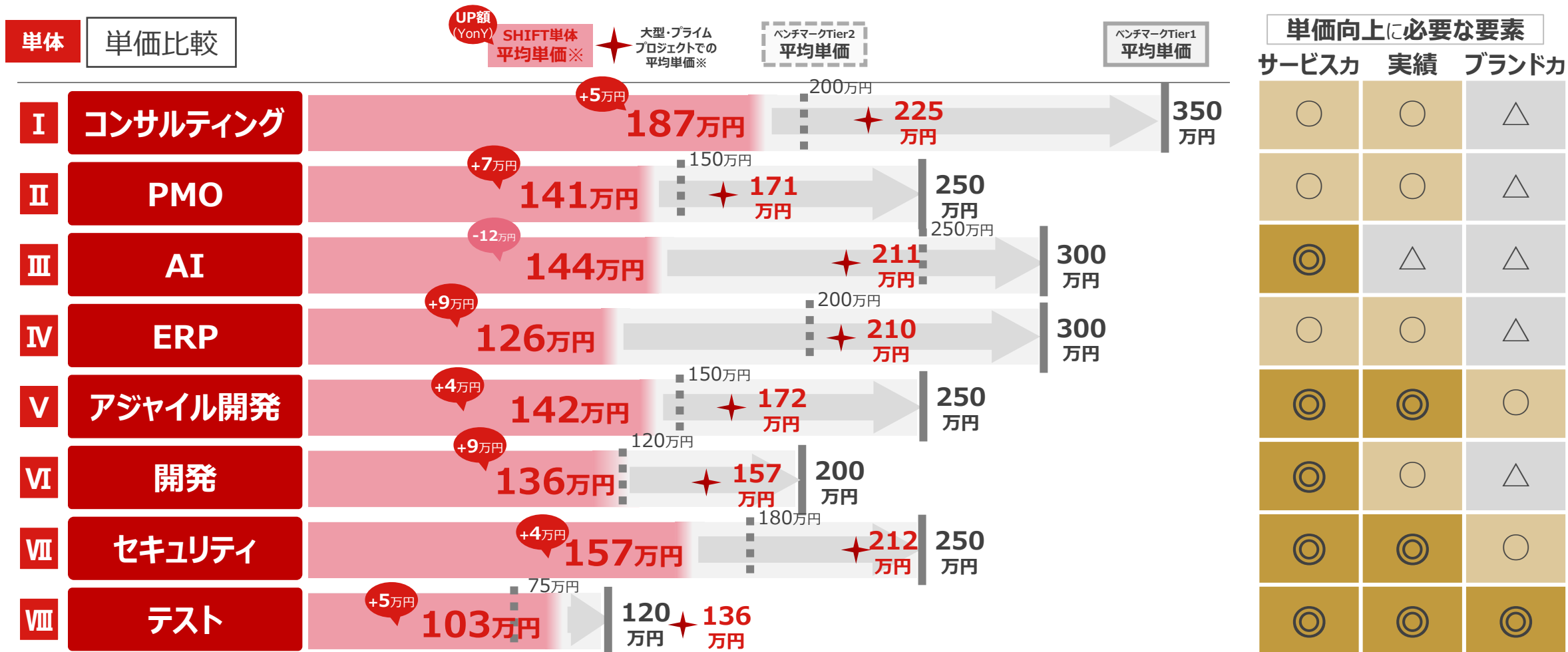
配属時Max単価  
**110万円**

入社研修～配属フロー





## エンジニア単価は着実に向上。 必要な要素を十分に持つ領域ではさらなる単価向上を狙う



※ 概算値であるため、実額とは若干の相違があります

エンジニア数  
UP

エンジニア単価  
UP

アジャイル開発

その常識、変えてみせる。

SHIFT

# AWSエキスパートを国際的に表彰する「AWS Ambassador」をはじめとする4部門すべてにのべ14名が選出

全世界で約**300**人のみ  
選出されるグローバル表彰



## AWS Ambassador



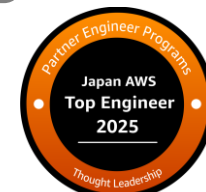
AWS CoEチームのリーダーとして、AWS人材育成や関連サービスの拡充を牽引し、各種テックカンファレンスなどを通じた積極的な技術情報発信を行った点が高く評価

## 2025 Japan AWS Top Engineers



計3名

AWS関連サービスの技術リードやプロジェクトリード、社内外に向けた技術情報発信の取り組みが高く評価



## 2025 Japan AWS Jr. Champion



AWSに関する自らの学びや経験を積極的に発信し、成長を続ける姿勢が高く評価

## 2025 Japan All AWS Certifications Engineers



計9名

2024年

2025年

2024年4月  
SHIFT社内



1部門  
4名

全4部門  
のべ14名

# 日経ビジネスの特集記事掲載をはじめとしたさまざまなブランディング施策を進め、SHIFT認知度が過去最高56%を記録

## メディア露出



**SHIFT 単独特集**  
日経ビジネス 2025年4月14日号  
**SHIFの改革**  
人的資本経営を極めよ

日経コンピュータ 2025年5月1日号  
**急成長SHIFの「超仕組み化」経営**

日経クロステック 同特集

日経新聞 2025年4月5日  
一面特集「資本騒乱」



【BSテレ東】NIKKEI NEWS NEXT  
【テレビ朝日】東京サイト  
【NHK】NHK NEWS おはよう日本  
【テレ東】円卓コンフィデンシャル～他社との遭遇～  
【動画メディア】TBS CROSS DIG with Bloomberg

TV、  
動画メディア  
**18**コンテンツ

## 外部評価

第2回 人的資本開示アワード  
**銀賞**  
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 2024**

※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 インターリスク総研（株）、一般社団法人人的資本と企業価値

**最優秀賞**  
(大企業の部 マネジメントの変革部門)



**2025 Career Ownership Management Award**

**最優秀賞**  
(大企業の部 マネジメントの変革部門)

主催：キャリアオーナーシップ経営AWARD2025 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

## 広告掲載



**新幹線内広告**  
2025年4月より掲載

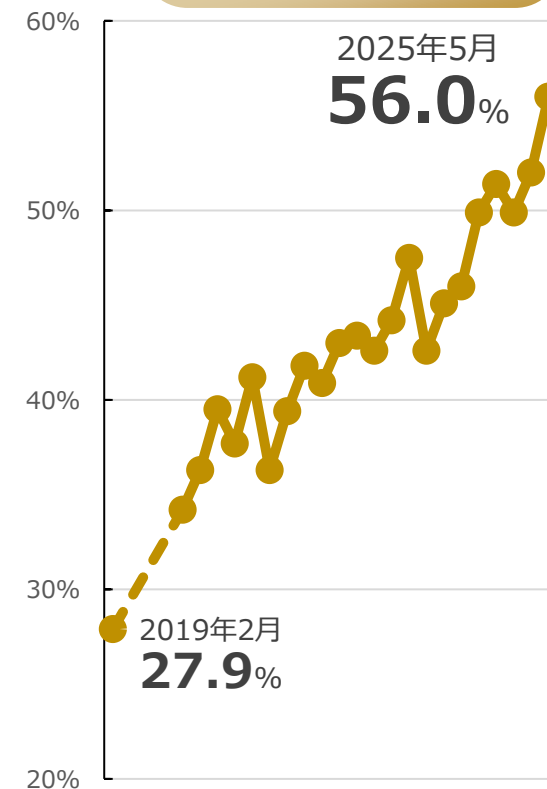
上場10年で、売上高・時価総額  
**世界トップクラスの**  
ソフトウェアテスト会社になった  
**IT技術力**



上場10年で  
売上高**34倍**、株価**189倍**、  
従業員数**70倍**の  
**経営力**



## 認知度調査



※外部調査会社による調査  
※首都圏在住ITエンジニア対象

# 「プロジェクト数UP」 「プロジェクト単価UP」の取り組み

---

プロジェクト数 × プロジェクト単価  
プロジェクト数

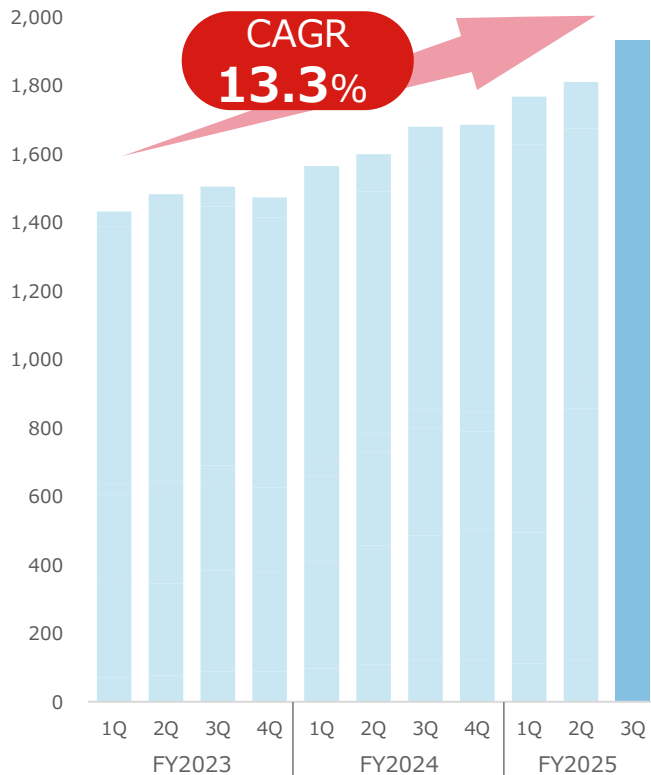
# 「コンサル」「PMO」などのサービスでは高い継続率を実現。 一方、テストなどの単一サービス案件は課題が残る

単体

月間プロジェクト数推移

1,933プロジェクト/月

CAGR  
13.3%



FY2025 Q3  
のKPI進捗

	月間 プロジェクト数 ※	新規顧客 既存顧客	売上成長率 (Q3のYonY)	プロジェクト 期間	継続率 (Q3のYonY)	商談開始から 初回売上 計上までの期間
コンサルティング	134件	8件(6%) 126件(94%)	+51% <span>高リピート</span>	9.0ヶ月	57% <span>高リピート</span>	3.5ヶ月
PMO	397件	19件(5%) 378件(95%)	+20%	8.0ヶ月	55%	5.0ヶ月
ERP	221件	20件(9%) 201件(91%)	+32% <span>高リピート</span>	7.0ヶ月	58%	6.5ヶ月
開発・アジャイル	306件	19件(6%) 287件(94%)	-23%	8.0ヶ月	43% <span>改善余地</span>	5.3ヶ月
セキュリティ	103件	13件(13%) 90件(87%)	+38% <span>高リピート</span>	2.0ヶ月	46%	4.5ヶ月
ソフトウェアテスト	673件	61件(9%) 612件(91%)	+19%	10.0ヶ月	46%	5.6ヶ月
その他	99件	10件(10%) 89件(90%)	+4%	9.0ヶ月	46%	4.8ヶ月
<b>全体</b>	<b>1,933件</b>	150件(8%) 1,783件(92%)	+18%	7.5ヶ月	51%	5.3ヶ月

※当該サービスが主サービスであるプロジェクト件数

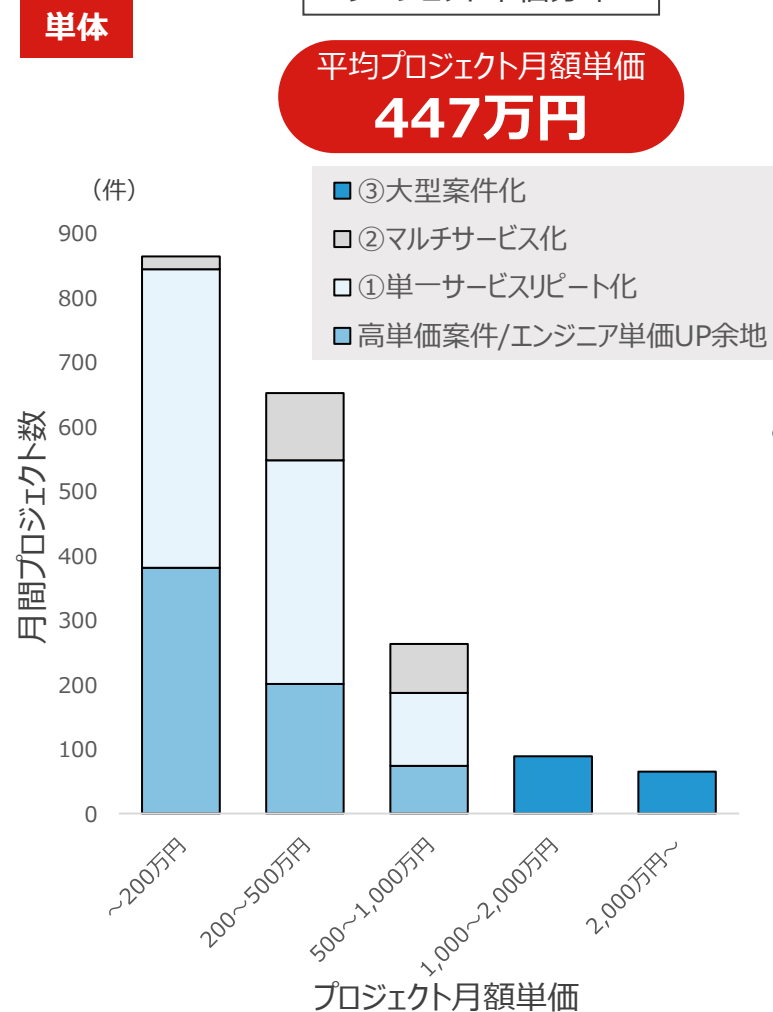
プロジェクト数 UP × プロジェクト単価 UP = プロジェクト単価

# あらゆる角度からプロジェクト単価を引き上げていく

## プロジェクト単価を上げる4つの方針

プロジェクト単価分布

平均プロジェクト月額単価  
**447万円**



方針	施策	プロジェクト平均月額単価	Q3売上額	説明
着手	高単価案件/エンジニア単価UP余地	224万円	73億円	コンサル・PMOなど単価拡大余地がある領域は、提供価値を高め、全社のエンジニア単価をアップ
着手	① 単一サービスレポート化	263万円	103億円	ソフトウェアテストなど、単一サービスでエンジニア単価上昇余地の乏しいものは、レポートを狙う
	② マルチサービス化	456万円	22億円	顧客の課題に合わせ、SHIFTの複数サービスを提案、SHIFTの効果を最大化。まだまだ比率が低いいため提案強化要
	③ 大型案件化	2,409万円	17億円	基幹システム刷新、長期プロジェクトなど、大型提案を徹底して実施。上流から下流までを全て抑える

プロジェクト平均月額単価 <b>447万円</b>	→	プロジェクト平均月額単価 <b>447万円</b>
Q3売上額 <b>216億円</b>		目標売上額 <b>232億円</b>
レポート率 <b>51%</b>		目標レポート率 <b>58%</b>
昨対 <b>117%</b> (FY2025 Q3)		昨対 <b>147%</b> モデル

CONFIDENTIAL



プロジェクト数 UP × プロジェクト単価 UP

さらなる営業の強化に向けて

①

単一サービス  
リピート化

# リピート率改善に向けて、案件後活動にも注力する

単体

課題やニーズを明確にし、次の案件につなげる

新規受注営業

デリバリ

リピート営業

訪問アポ・ヒアリング・提案

アサイン・案件遂行・振り返り

案件振り返り・満足度調査・他部署紹介

(Q3実績)	受注前活動	稼働中活動	案件後活動	総訪問件数	受注LT	案件単価	受注率	対象社数	売上	訪問活動あたり売上
新規顧客	4,392件 87%	243件 5%	437件 9%	5,072件 25.5%	4.4か月 ×90%	3.0 百万円 ×1.5	81% 大差なし	1,608社 ※	1,028 百万円	0.2 百万円/件
既存顧客	9,755件 66%	3,469件 23%	1,597件 11%	14,818件 74.5%	4.0か月	4.5 百万円	76%	964社	20,566 百万円	1.4 百万円/件
総顧客	14,147件 71%	3,712件 19%	2,031件 10%	19,890件 100%	4.1か月	4.4 百万円	77%	2,572社	21,594 百万円	1.1 百万円/件

CONFIDENTIAL

**注力ポイント**  
リピート促進のため、より注力

**調整ポイント**  
案件獲得効率の高い顧客層により多く訪問する

**注力ポイント**  
課題を正しく把握し受注率拡大

プロジェクト数  
UP

プロジェクト単価  
UP

さらなる営業の強化に向けて

# ① 単一サービス リピート化 継続案件の創出に向けて、リピート営業活動を徹底強化

## 新規受注営業

## デリバリ

## リピート営業

1

訪問アポ

2

ヒアリング

3

提案

4

案件実施

5

結果分析  
困りごと把握

6

継続訪問  
信頼獲得  
派生・追加提案

7

他部署  
上役紹介

**A** 顧客カルテ分析

顧客の状況を把握  
カルテ化して蓄積

**C** 営業トークAI

営業における電話、訪問時  
のトークをAIでアシスト

**E** 訪問前1on1

営業リーダーとメンバーの  
1on1チェック事項を定義

**B** 顧客×営業マッチ

営業特性と顧客特性で  
相性よいマッチングを見出す

**D** 議事録AI

訪問時のログを元に  
技術トレンド等を分析

**F** 提案サービスマッチ

顧客に対してどのサービスが  
有効かAIでアシスト

Q3で徹底強化

**G** 稼働状況  
可視化支援

全取引先責任者への  
全ての活動を  
精緻に可視化

**H** ポストモーテム  
支援

デリバリの振り返りから  
顧客課題解決  
提案のサポート

受注率UP

**I** 顧客訪問  
アクション支援

取引先責任者への  
アクションと  
適切なタイミングを  
指示

継続率UP

**J** 横展開支援

既存デリバリの実績から  
訪問材料を提供し  
横展開リード  
生成を加速

Q4以降のAI活用を含む徹底強化テーマ

拡大力の維持

拡大 +45%

※FY2025  
Q3実績

継続力の強化

離脱 -32% ⇒ 改善後  
目標値 -26%

※FY2025  
Q3実績



プロジェクト数 UP × プロジェクト単価 UP

②

マルチサービス化

# 上流サービスを中心にマルチサービスプロジェクトを拡大し、プロジェクト単価アップを狙う

単体

展開サービス数ごとの月額プロジェクト単価

プロジェクトあたりサービス数	FY2025 Q3プロジェクト数	プロジェクト数比率	月額プロジェクト単価
1サービス	1,658件	86%	349万円
2サービス	240件	12%	845万円
3サービス	32件	2%	1,523万円
4サービス以上	3件	0.2%	2,225万円

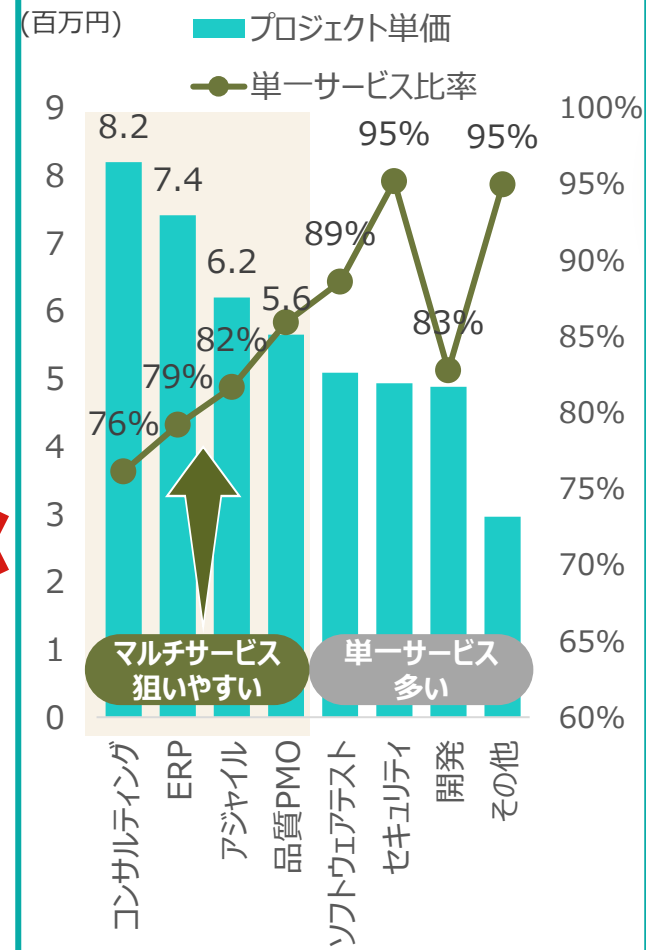
約2.4倍

約4.4倍

約6.4倍

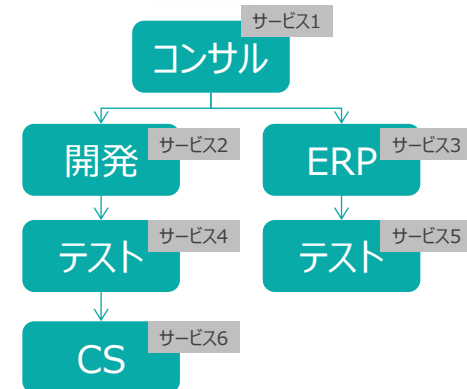
プロジェクトのマルチサービス化を進めることで、プロジェクト単価の向上につながる

## サービス別プロジェクト単価



## マルチサービスプロジェクトを拡大

マルチサービス 理想の展開



プロジェクト数 UP × プロジェクト単価 UP

# 大規模案件の獲得

## ③ 大型案件化

# 各インダストリーで大型オポチュニティ総額2,500億円を把握、受注最大化に向けて提案強化

## 大型案件の商談状況



※今後の見込みを含む総額

# 「顧客数UP」 「顧客単価UP」の取り組み

---

顧客数  
UP

顧客単価  
UP



顧客数拡大 新規の継続化、離脱・縮小の抑制

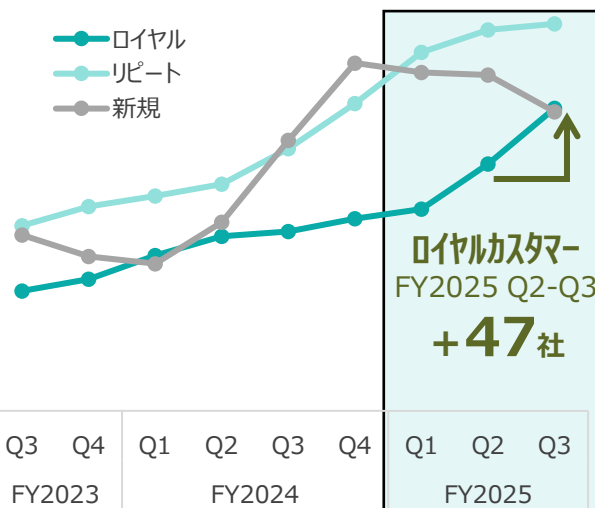
# 既存顧客が定着することによって「拡大」をけん引

## 課題の「離脱・縮小」は受注後サポート強化で改善を目指す

単体

既存顧客の定着が進み  
ロイヤルカスタマー化が進む

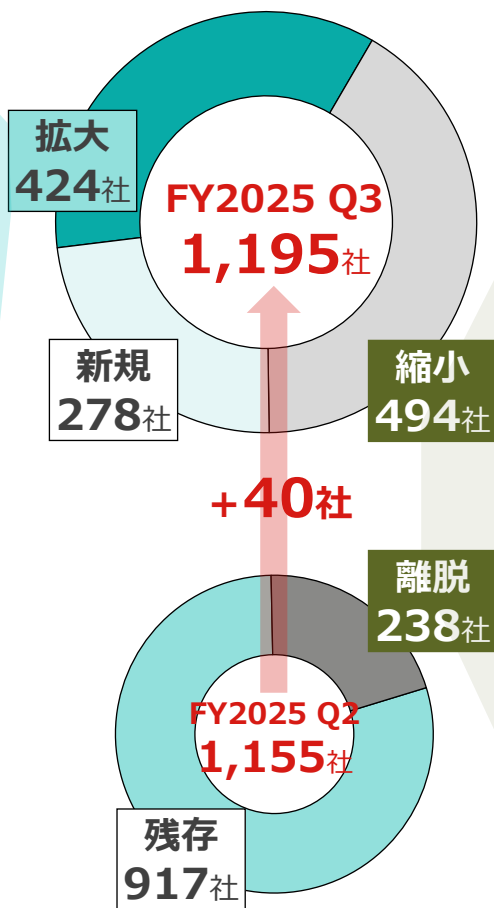
顧客分類別社数推移



営業方針を

「新規」→「既存顧客の継続化」へ変更

- ① 事業部制の構築により、特性に応じた顧客戦略立案と実行
- ② 導入1.5年でキャプテン活動が成熟し既存案件オポが顧客継続に貢献
- ③ 営業の活動状況を可視化  
本部から推奨既存顧客訪問先を提示



さらなる離脱・縮小顧客の要因分析と対策

離脱・縮小要因	社数割合	QonQ減額影響(百万円)	主な結果
プロジェクトが終了した	35%	-1,932	縮小
スポット案件のみ	55%	-673	離脱
一括請負契約による影響	1%	-484	縮小
業績・マーケット不振で減少	4%	-156	縮小
内製に切り替え	2%	-55	縮小
低評価でリピートせず	1%	-52	縮小
当社都合で撤退	1%	-28	縮小
他社へリプレイス	0%	-22	縮小
テストニーズの低下	0%	-11	縮小

最重要

受注後の  
継続サポート  
提案不足

サービスの  
品質・価格  
戦略不足

顧客数  
UP

顧客単価  
UP

継続→大規模化

# ロイヤルカスタマーの大型化について方向性が明確化

単体

## KPI改善につながる営業活動を行い顧客単価向上を続ける

顧客分類別  
各種指標

顧客分類別 各種指標	顧客獲得	定着化	ロイヤルカスタマー		
			継続化	大規模化	
	新規	リピート	1億円 /年以下	4億円 /年以下	4億円 /年超え
対象社数 (Q2からの変化)	393社 (-13社)	490社 (+5社)	365社 (+40社)	127社 (+2社)	41社 (+5社)
エンジニア単価	1.6百万円	1.8百万円	1.3百万円	1.2百万円	1.3百万円
※1 プロジェクト月額単価	1.9百万円	1.4百万円	1.9百万円	6.0百万円	11百万円
取引先責任者数	1.2人	1.3人	1.7人	4.0人	12人
※2 顧客月額単価	2.9百万円	3.7百万円	2.8百万円	15.8百万円	65.9百万円

※1 単体はエンジニアの稼働を伴わない案件売上高を除き再算出

※2 年間60万円以下の少額取引顧客を除く

### 大規模化に向けた取り組み

顧客戦略  
強化

CXOへのアプローチを拡大  
顧客の真の課題ヘリーチ

アカウントプランの策定  
戦略とタイミングを最適化

プロジェクト  
単価

長期テーマへの提案活動  
継続的な支援を実現し、  
複数サービスを展開

CS

顧客満足度調査の徹底  
トラブルの種を減らす

取引先  
責任者数  
拡大

顧客内横展開活動強化  
取引先責任者数をUP

「SHIFT3000」に向けた  
さらなる成長の起爆剤

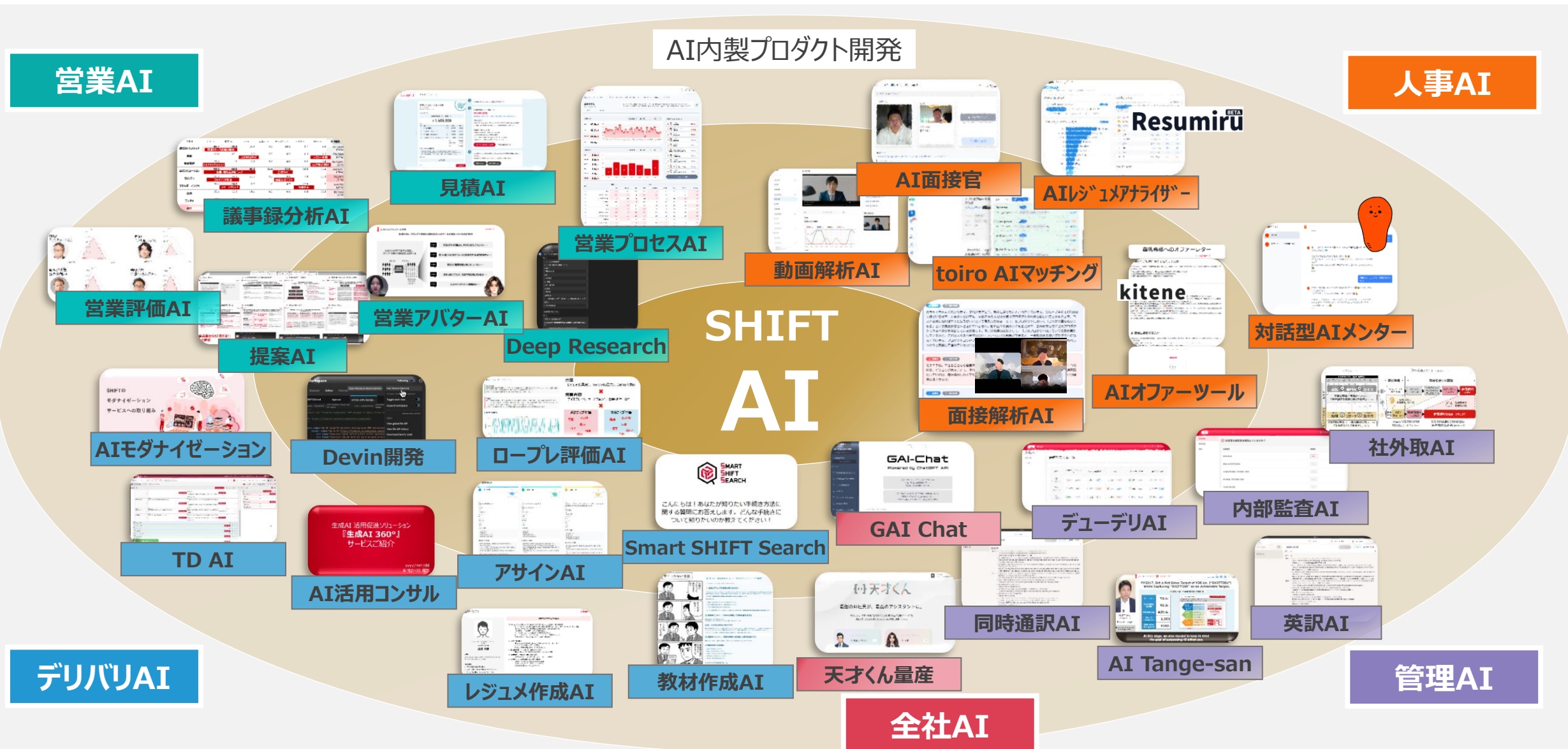
2

# 「AI」「BPaaS」 の取り組み



# 生成AI活用 ~AIネイティブのSIカンパニー~

## SHIFTはこれまで、事業の中でAIを業務適用してきた





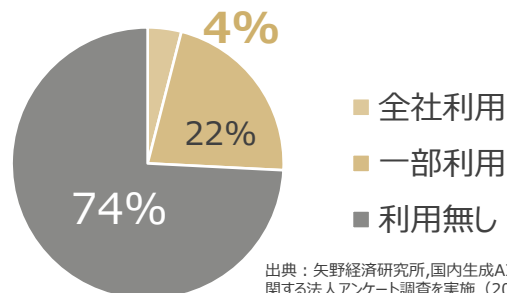
## 実証フェーズに留まる社会に先行し、SHIFTは拡大を見据え 社内適用を加速、ノウハウを蓄積しながら効果創出を実現

### 市場の生成AI活用状況と進捗

2025-26

実証  
フェーズ

全社利用は4%、未利用が74%と  
生成AIは立ち上がり期

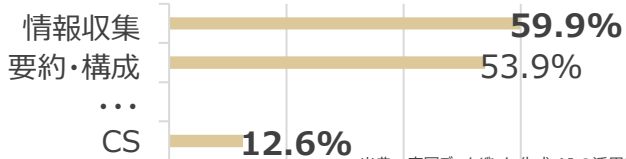


出典：矢野経済研究所,国内生成AIの利用実態に関する法人アンケート調査を実施（2025年）

2026-27

適用  
フェーズ

生成AIの用途は情報収集が中心で  
業務の組み込みは依然緩やか

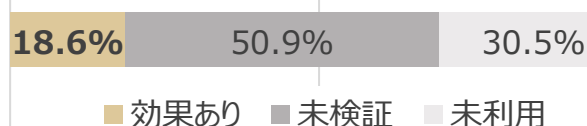


出典：帝国データバンク,生成 AI の活用状況調査

2027-

拡大  
フェーズ

生成AIによる  
効果は18.6%と限定的



出典：総務省,令和6年版情報通信白書

### SHIFTの進捗と活用状況

2023-24

実証  
フェーズ

検証  
済

特定部署での  
様々なAIサービス検証

生成AIの  
用途・機能・技術検証

2025-26

適用  
フェーズ

自社内の徹底活用で  
効果創出

AI化領域の拡大  
(現時点:1,200業務シナリオ)  
と人の価値領域の再定義

2026-

拡大  
フェーズ

AI活用ノウハウの外販と  
マネタイズモデルの確立

AI需要の顕在化に合わせ  
コアAIサービスの外部提供と  
BPaaS軸としたマネタイズを確立

全社

セキュアGPT  
/ノープロンプトツール

社員利用率91%  
月間利用数4.5万回

2,200万円/月  
削減効果



人事

AIレジュメアナライザー  
/内定後アトラクトツール

デリバリ中途の全領域  
763人のアトラクト支援

内定承諾率  
10%向上



営業

議事録分析/提案書生成  
/アポスクリプト

30項目の顧客属性データから  
顧客別AI訪問スクリプト生成

アポ2,187件  
4.8億円PL創出



管理

IR英語対応  
/内部監査AIなど

グループ40社の  
労務観点レビュー

ヒューマンエラー  
100%防止  
96%工数削減





# ワスレナイを起点にしたBPaaS展開へ

単体

## 無償化で導入社数は継続して拡大 BPaaS型の確立によりBPO売上の加速化

### ワスレナイ

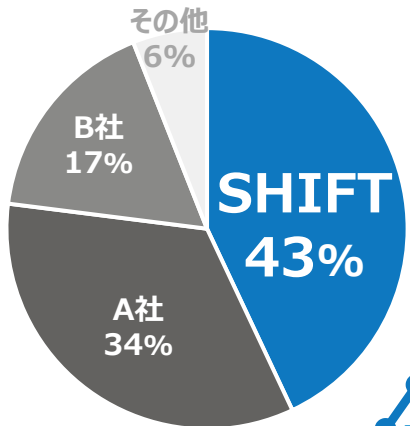
SaaS Management PF

全機能を無償化し  
SaaS連携を急速に拡大

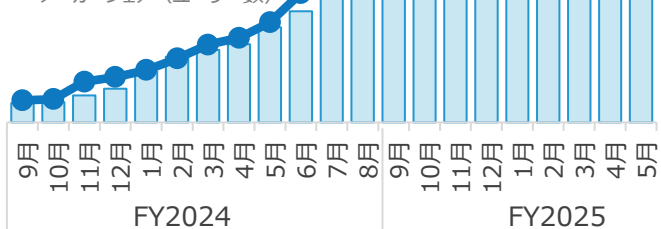


SaaS管理プラットフォーム市場で  
マーケットシェアNo.1※

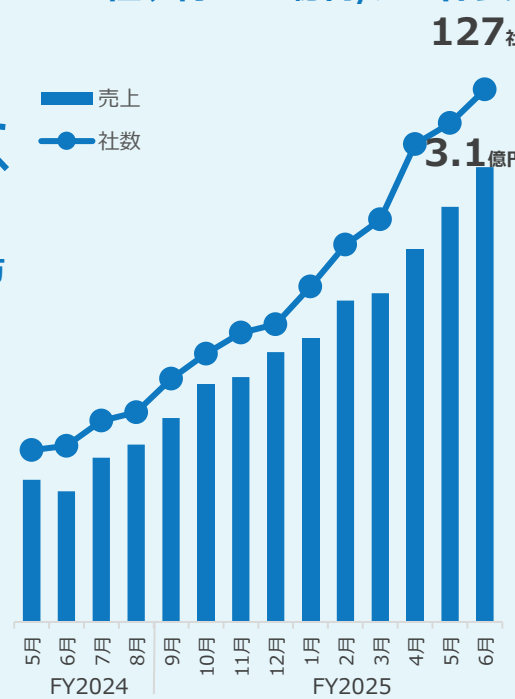
※出典：株式会社テクノ・システム・リサーチ



※ 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  
127社、約3.1億円/月へ伸長



### BPR×AI×BPaaSで BPO売上を加速化

BPaaSを3つの強みで  
広大な市場の獲得へ

ワスレナイ

システム  
知見

1万を超える  
アカウント情報

業務  
知見

AI  
知見

累計3,000社の  
業務知見

1,000超の  
AI業務テンプレート

初期ターゲット

経理系  
BPO  
3兆円※

BPO市場  
40兆円※

1  
現場  
伴走型

大手製造業

×  
見積・請求  
業務

現場業務起点

580万円/月



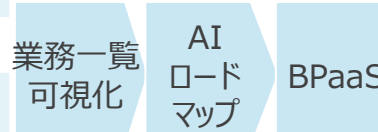
2  
コンサル  
型

大手小売り業

×  
精算業務

課題からToBe起点

200万円/月



3  
システム  
導入型

ベンチャー

×  
承認業務

システム導入起点

280万円/月



※SHIFT調べ

# SHIFTモデルの横展開

## 横展開の再現性が高い2つの型

型1

無償SaaS→  
『業務コンサル』+『BPO』取得

事例

不動産のお客様にてワスレナイ経由で取得した  
引き合いから、業務整理のコンサルを実施。  
BPOの案件受注につながった。

ポイント

- ✓「ワスレナイ」で広げる顧客網
- ✓SHIFT得意の**業務コンサル**
- ✓自社で磨きこまれた**オペレーションカ**

展開のモデル

ワスレナイ



業務コンサル

コアコンピタンス  
業務分解  
カ

オペレーション  
カ

業務プロセス

新・業務プロセス

BPO BPO BPO

BPaaSモデルを  
各業務領域へ展開

- IT BPO
- 経理 BPO
- 採用 BPO
- 労務 BPO
- 総務 BPO

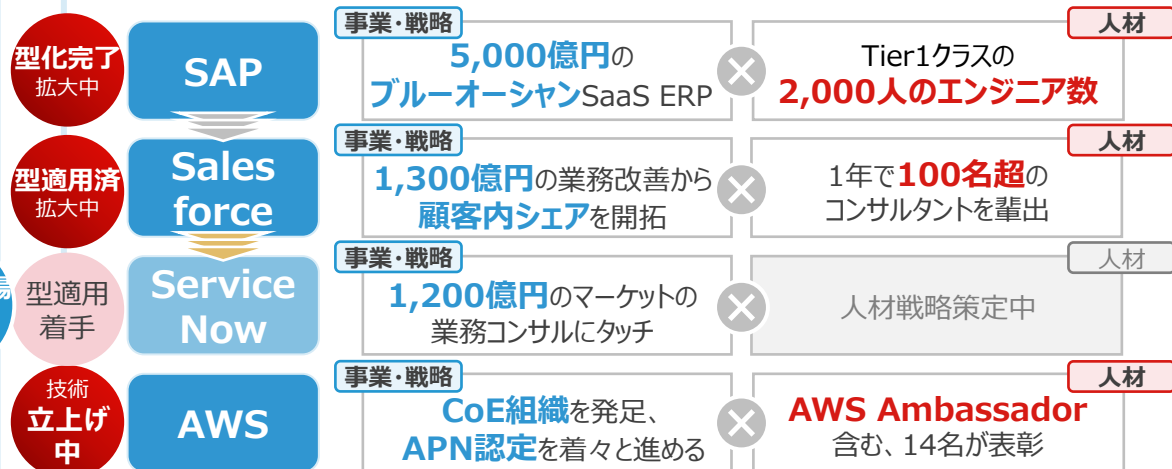
BPO市場  
40兆円

型2

エンタープライズアプリケーション  
『3S+A展開』

SAP> 専門商社のロールアウト案件をプランニングから獲得  
Salesforce> 業務改善からの大型プライム案件獲得  
AWS> クラウドCoE組織を発足、アセット蓄積、ブランディングを加速

- ✓勝てる**マーケット・戦略**を定義
- ✓**資格・人材**戦略によるデリバリ拡大
- ✓**専門組織**による**技術・ブランディング**戦略



# 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	M&A確変
売上高	1,106億円	1,300億円 昨対比+17.5%	1,400億円 昨対比+26.6%	1,500億円 昨対比+35.6%
売総率	32.0%	33.5% 昨対比+1.5pt	34.5% 昨対比+2.5pt	35.5% 昨対比+3.5pt
営業利益	105億円	135億円 昨対比+28.6%	180億円 昨対比+71.4%	180億円 昨対比71.4%
EBITDA	134億円	170億円 昨対比+26.9%	215億円 昨対比+60.4%	225億円 昨対比67.9%
営業利益率	9.5%	10.4% 昨対比+0.9pt	12.9% 昨対比+3.4pt	12.0% 昨対比+2.5pt
親会社株主に 帰属する 当期純利益	51億円	79億円 昨対比54.9%	110億円 昨対比+115.7%	110億円 昨対比115.7%

## 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)



# 「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/PMI

- M&A件数: 9件
- M&A売上: 50億円/年

達成



### 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

### DX総合

「エンジニア単価」から  
「プロジェクト単価」へ

### BPaaS

「サービス起点の  
ビジネス」へ

### M&A/PMI

「M&A件数」から  
「グループシナジー追求」へ

## 「SHIFT2000」

テーマ リポート率改善で  
早期達成を目指す

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%)

単体	連結
<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客単価: 1,100万円/月</li> <li>ロイヤルカスタマー単価: 1,400万円/月</li> <li>大型顧客数: 20社 (10億円超)</li> <li>50億円規模案件 遂行</li> <li>四半期リポート率: 85%</li> </ul>	グループ内SHIFT 商流比率: 20%

単体	連結
<ul style="list-style-type: none"> <li>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)</li> <li>正社員平均年収: 750万円</li> <li>従業員数: 約9,000人</li> </ul>	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
<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクト単価: 600万円/月</li> <li>エンジニア単価: 110万円/月</li> <li>AIによる生産性向上</li> <li>TCoE導入社数: 30%</li> </ul>	・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

単体	連結
<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaS利用社数: 2万社</li> <li>プロジェクト単価: 300万円/月</li> </ul>	・BPO人材: 1,500人 ・業務領域: IT+人事中心

・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」

テーマ BPaaS×AI×M&Aで確変

想定達成: FY2030~

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

単体	連結
<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客単価: 1,500万円/月</li> <li>ロイヤルカスタマー単価: 2,000万円/月</li> <li>大型顧客数: 30社 (10億円超)</li> <li>100億円規模案件 遂行</li> <li>四半期リポート率: 88%</li> </ul>	グループ内SHIFT 商流比率: 25%

単体	連結
<ul style="list-style-type: none"> <li>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)</li> <li>正社員平均年収: 850万円</li> <li>従業員数: 約1.1万人</li> </ul>	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
<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクト単価: 1,000万円/月</li> <li>エンジニア単価: 125万円/月</li> <li>AIによる生産性向上</li> <li>TCoE導入社数: 50%</li> </ul>	・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

単体	連結
<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaS利用社数: 5万社</li> <li>プロジェクト単価: 500万円/月</li> </ul>	・BPO人材: 5,000人 ・業務領域: バックオフィス全体

・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
- 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



# (参考) その他のトピックス



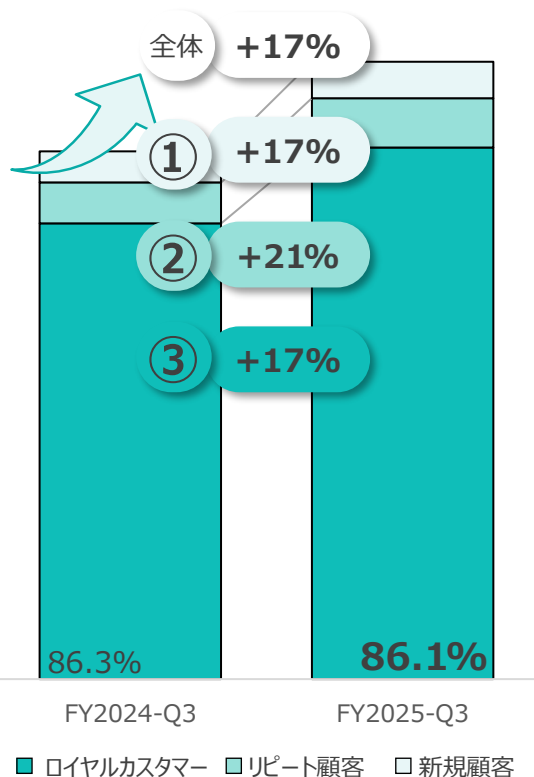
# 顧客分類ごとの状況

単体

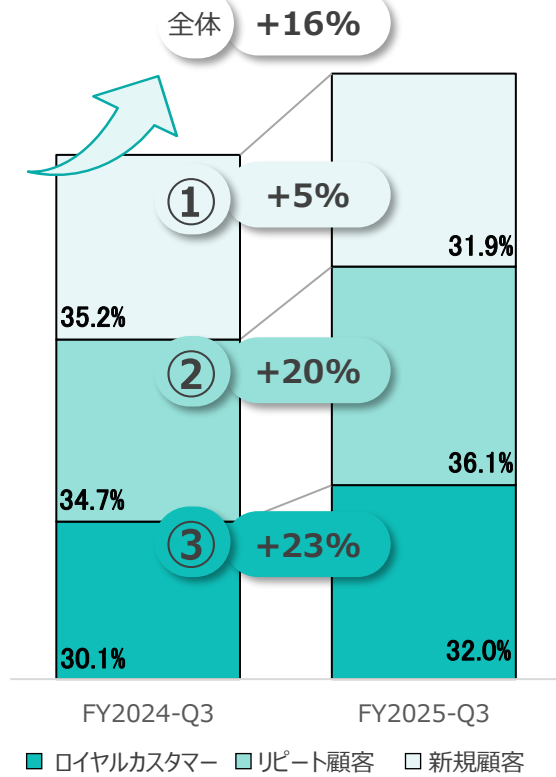
## 営業強化・サービス力強化により、ロイヤルカスタマーは継続して深耕

### 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-Q3	FY2025-Q3
① 新規開拓顧客	337 万円/月	319 万円/月
② リピート顧客	348 万円/月	361 万円/月
③ ロイヤルカスタマー	1,141 万円/月	1,091 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

連結

銀行	銀行・金融機関	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		73億円	79億円	+9% (+7億円)
モビリティ	自動車・自動車部品・サプライヤー等	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		48億円	67億円	+39% (+19億円)
エンタメ	ソーシャル/コンシューマーゲーム関連	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		60億円	57億円	△6% (△4億円)
保険 決済	保険・証券・決済	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		61億円	65億円	+6% (+3億円)
製造	各種製造業等	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		108億円	122億円	+13% (+14億円)
官公庁	省庁・地方自治体・公共インフラ等	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		28億円	49億円	+74% (+21億円)
通信	通信・各種メディア等	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		79億円	108億円	+36% (+29億円)
インフラ	エネルギー・社会インフラ	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		59億円	70億円	+18% (+11億円)
ERP※	ERP・SAP・パッケージ	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		166億円	196億円	+18% (+30億円)
ネット サービス	ネットサービス・教育等	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		56億円	67億円	+21% (+11億円)
流通	量販・専門リテール・小売・物流業	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		108億円	117億円	+9% (+9億円)
グループ 会社	グループ会社合算	FY2024-Q3	FY2025-Q3	
		455億円	538億円	+18% (+83億円)

※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。  
 ※FY2025 Q2開示より左記のとおり区分けを変更しているため、Q2以前の開示と数字に差異があります。ERPは各インダストリーおよびERP系のグループ会社の売上高の合算になります。各インダストリーやグループ会社の数字にも含まれており、合計数値は連結数値と一致いたしません  
 ※四半期最終月から遡って12か月で算出

# 障がい者雇用の積極的推進

## 「あらゆる才能が活躍できる社会へ」 グループ全社<sup>(※)</sup>で法定雇用率を上回る障がい者雇用を実現

法定雇用率をさらに上回り達成。  
障がい者の活躍の場が広がる

販管部門に加えて  
テスト業務従事者も立ち上がり

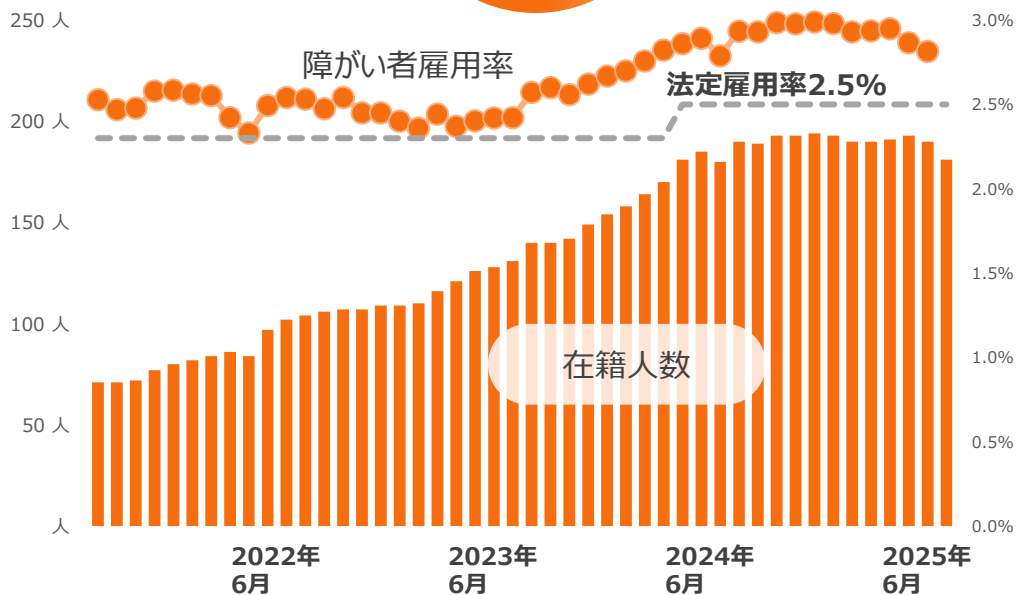
全グループ会社<sup>(※)</sup>で  
法定雇用率を達成

単体

法定雇用率  
2.5%

障がい者雇用率  
2.69%

在籍人数  
181人



社内業務数**30**種  
累計**951**案件



テストエンジニア  
**20**人に拡大

メディア露出



2024年12月  
テレビ朝日「東京サイト」

学会発表



第32回職業リハビリテーション  
研究・実践発表会

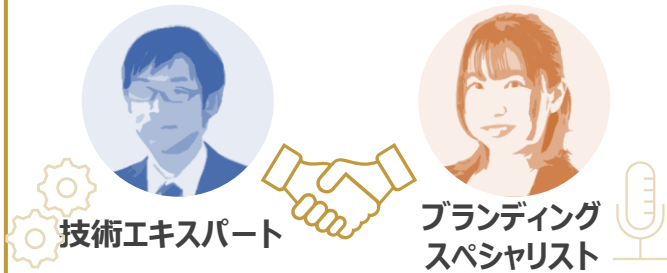
全グループ会社  
法定雇用率達成

**27**社

## 技術ブランディングの取り組み

DevRelチームを発足、アジャイルはじめ技術ブランディングを強化、  
認知度・採用で効果が出始める

## DevRelチーム発足



技術広報とブランディング、エンジニアとの  
リレーション拡大を目的として発足

イベント  
主催

15件

(のベントリー:3,000人)

イベント  
協賛

19件

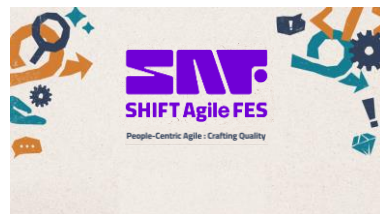
(のベントリー:20,000人)

## アジャイルブランディングでの実例

主催・協賛合わせて**5件**の  
アジャイルイベントを開催、  
**アジャイルブランディング**を加速

2025.05.17

SHIFT Agile FES開催



SHIFT初となる大型アジャイルイベントを開催。  
オンライン、オフライン合わせて**330人**が来場。

及川 卓也氏、吉羽 龍太郎氏をはじめとする  
アジャイル・DXのトップランナーが多数登壇

## プロハイ採用へのポジティブインパクト

100名  
以上応募

11名  
入社  
(予定含む)

2025.06入社



アジャイル『振り向きスペシャリスト』

元大手SIer出身。アジャイル『ふりかえり』の  
スペシャリストとして講演登壇多数。  
専門書籍も出版。

2025.09入社予定



組織アジャイルのスペシャリスト

クラウドプラットフォーム最大手出身。外資  
系コンサルティングの経験もあり、大企業の  
アジャイル実績多数。

今後も幅広い技術へDevRel展開し、  
ブランディング・採用を加速させる

# グループ会社の取り組み (VISH)

## 障がい児童福祉向けSaaSの無償化を行い1,000施設導入。 一部有償化も進み、さらなるDX・BPO獲得機会も取得

グループ

Point 1 無償化により導入1,000施設突破



1,058施設

SHIFTのグループ会社  
VISHが手掛けるSaaS  
アプリケーション



事業スタート

FY2023 FY2024 FY2025

Point 2 有償ライセンスも伸長

有償  
ライセンス率  
21%

Point 3 保護者ユーザー数も増加

16,200人

3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月 6月  
FY2024 FY2025

Point 4 拡大したユーザー網から、DX・BPO等を獲得



Point 5 BPaaSを市場へ連続投入できる体制を構築

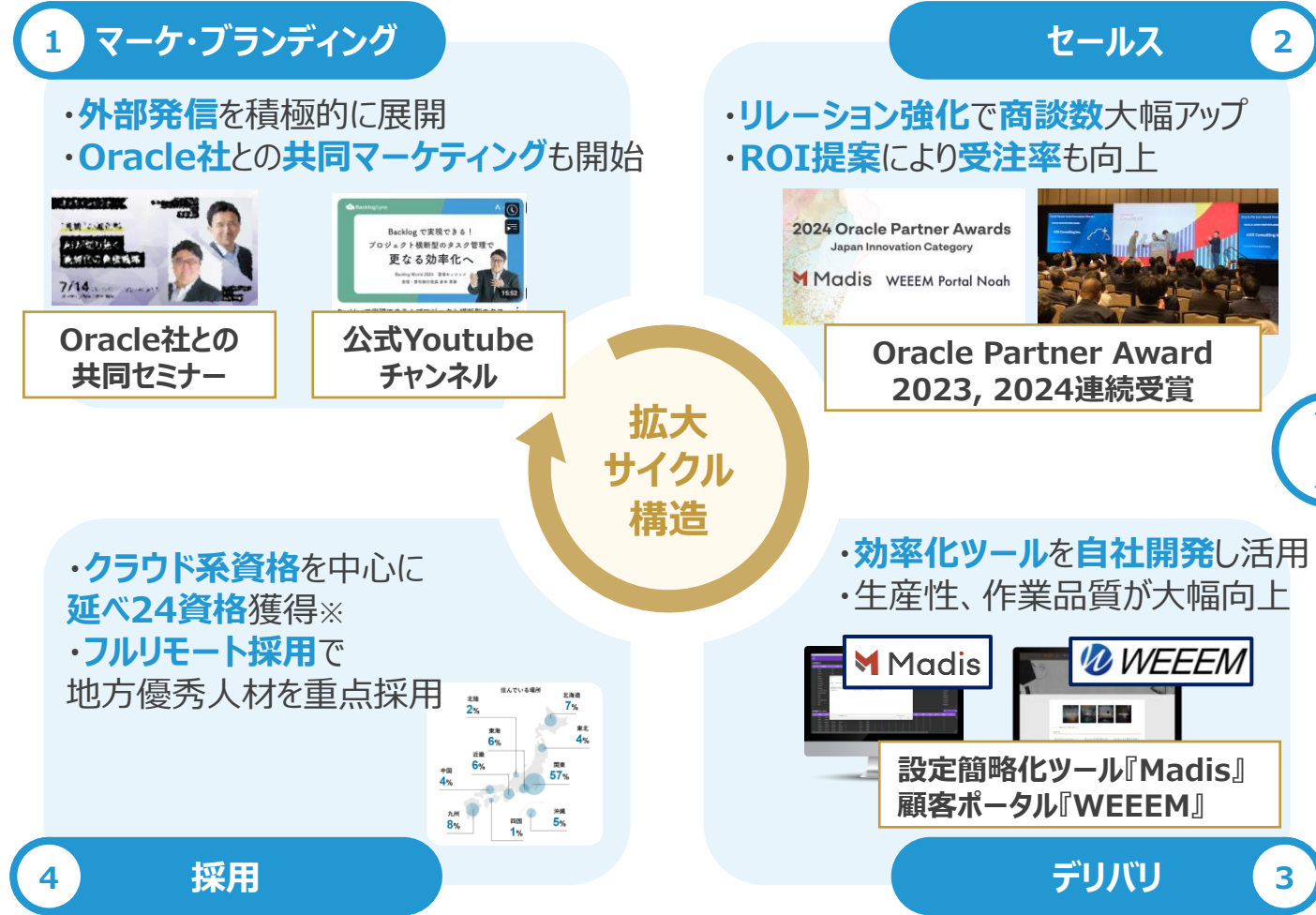
「療育」×「バーティカルSaaS」で  
「マーケットシェアNo.1」を狙う

障がいの有無に関わらず子どもたちに関わる  
全ての人にゆとりと笑顔の提供を目指す

# グループ会社の取り組み (ADX : Oracle)

## ADX社でOracle クラウドERPを継続的に受注する構造を構築

### SaaS ERP 継続受注のための構造が確立



### プライム案件受注に続々成功 プロジェクト単価アップに貢献

事例①

**東洋大学**

- データに基づく戦略的な大学運営を推進
- スクラッチ開発から脱却し持続可能な基幹基盤を構築
- Fit to Standardによる業務標準化を推進
- 教育機関のDX先進事例として社会的な注目を獲得

OracleクラウドERPプライム案件の受注実績と商談

開始	業種	PJ規模	進捗
2024.08	サービス業	5億円	受注
2024.09	建機レンタル業	1.5億円	受注
2025.04	メガバンク	1.2億円	受注
2025.09	ITサービス業	3億円	商談中
2025.09	公共団体	3億円	商談中

※グループ全体

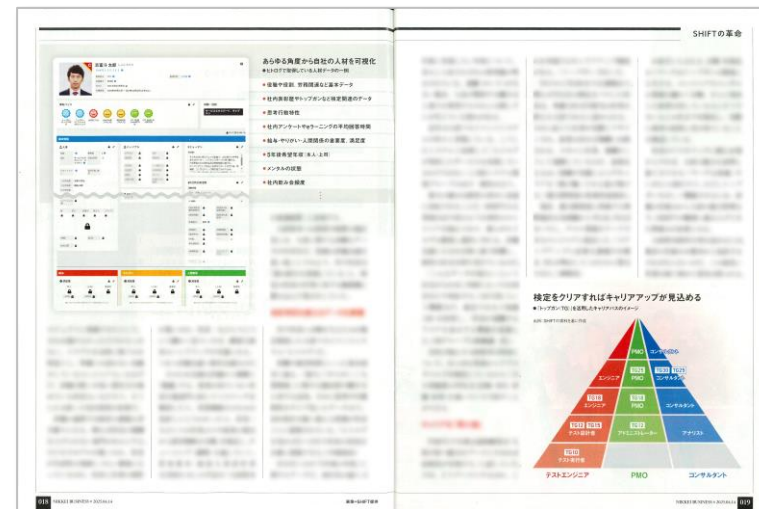


【外部評価】 日経ビジネス（2025年4月14日号）特集掲載

# 『SHIFTの革命 人的資本経営を極めよ』



# 人的資本経営の第一想起



# ヒトログ # 人事を科学する



# 評価会議 # 年間のべ1,200時間



# 皆が幸せに働く世界創る

# (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:14,726人

単体:7,815人

※パートナー、派遣含む 2025年5月末時点

グループ会社数

40社

2025年7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

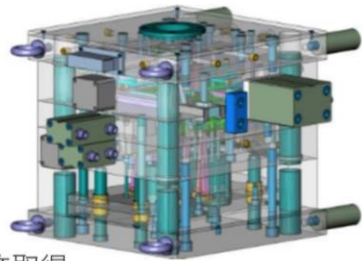
2000年3月

・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

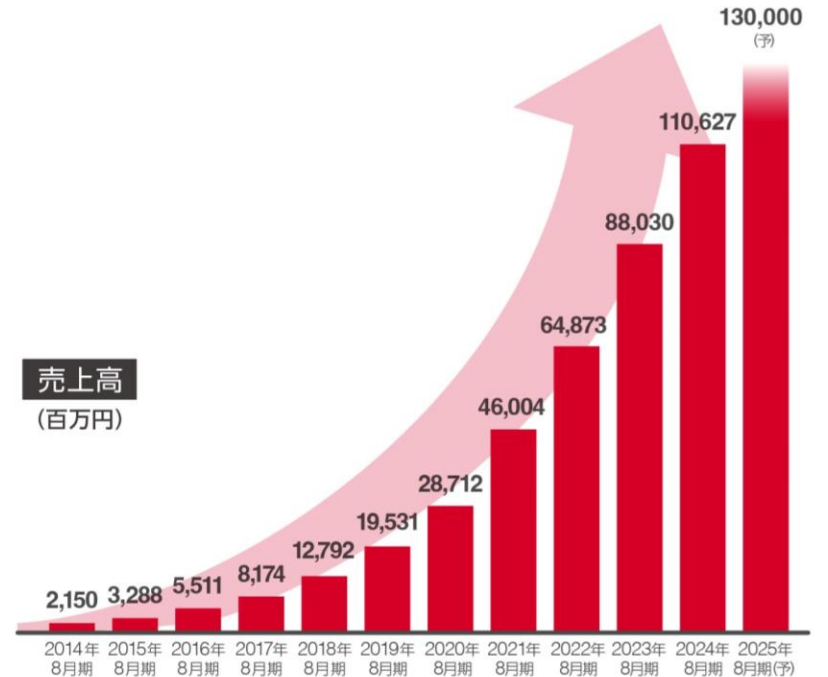
・ソフトウェアテスト事業  
-09年から16期連続成長中



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

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

**13.2万人が受験  
合格したのは6%**

2025年7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

<b>4,000</b> プロジェクト/年	<b>12,211</b> 万 ケース
<b>200</b> 万 不具合	スマートフォン等 <b>6,434</b> 台

2025年7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&amp;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

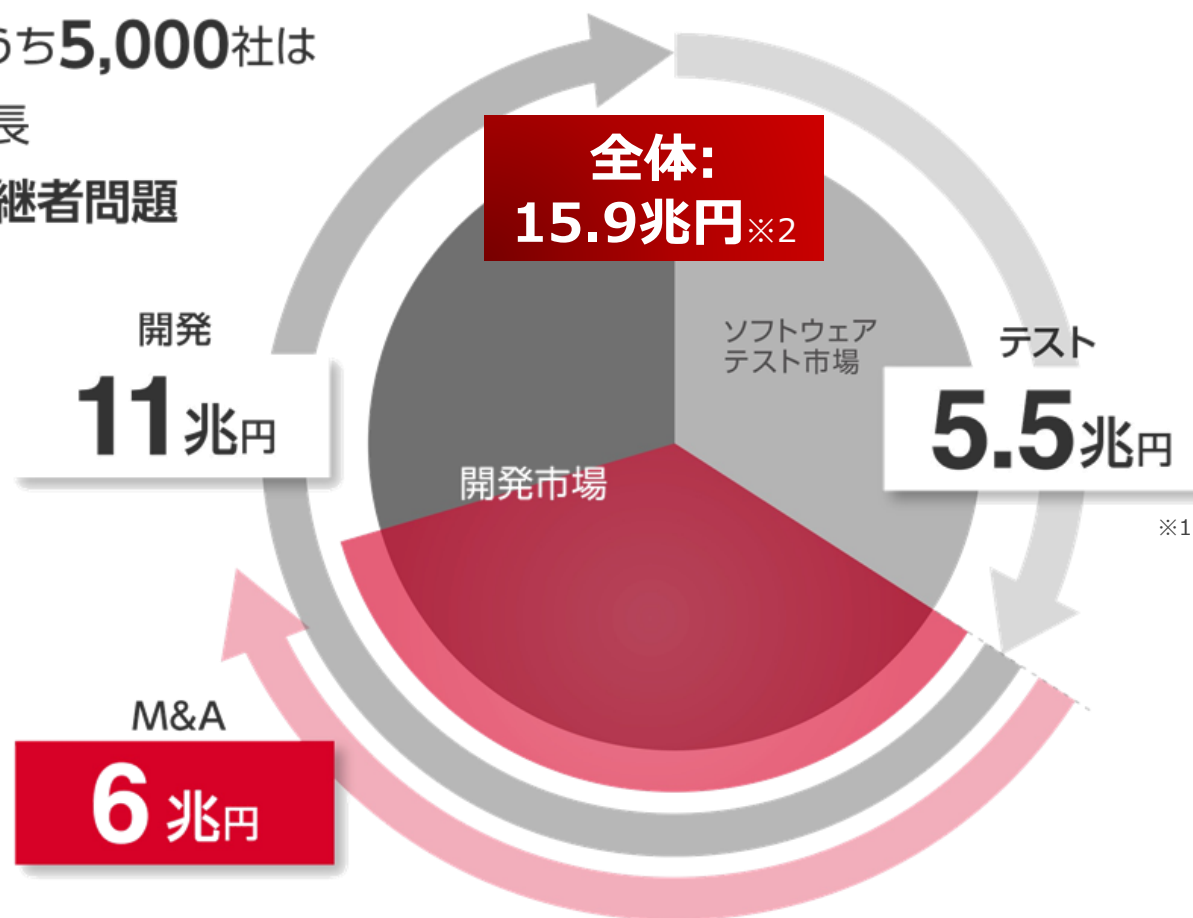
## オーガニック成長

## 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)

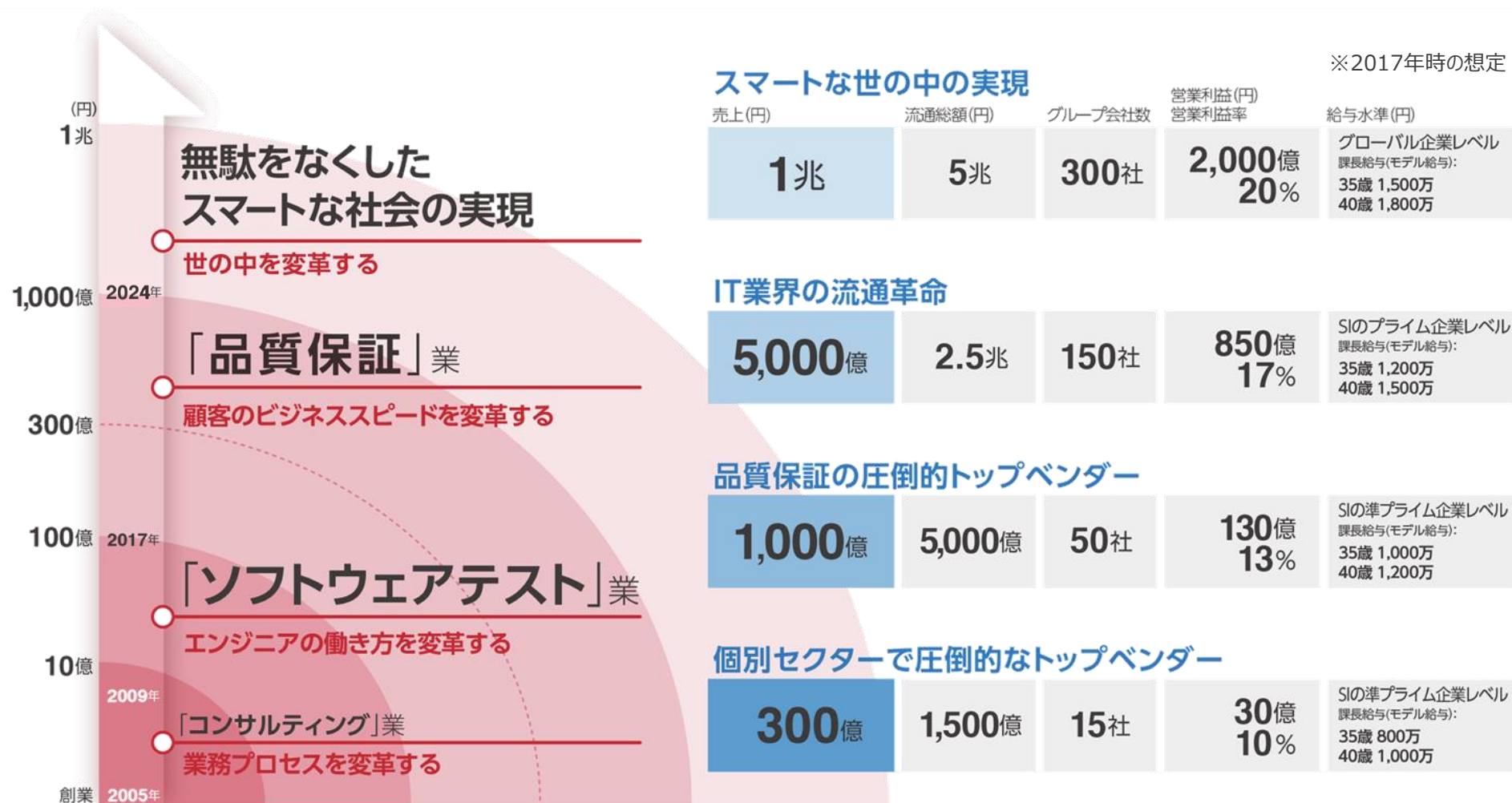
※2 経済産業省 2021年情報通信業基本調査 (2020年度実績) (ソフトウェア開発に関連する業界の売上高合計より算定)

## 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](mailto:ir_info@shiftinc.jp)