

ソフトウェアテストといえば

SHIFT

2018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)

2018年 4月13日

1. エグゼクティブサマリ
2. 決算概要
3. 成長戦略の進捗

1. エグゼクティブサマリ

FY2018 事業方針

新たな成長戦略「SHIFT' 300」を定め、品質保証における専門企業として業界トッププレイヤーとの長期的パートナーシップ構築を推進、関係強化により、トップラインの成長と優秀な人材の獲得を加速する

1 売上、利益ともに計画よりも上振れて着地

上半期は前年同期の売上高3,396百万円に対して、1.7倍成長で着地。2Q会計期間でも対前四半期の1.5倍成長を遂げ、成長トレンドがさらに強化

売上高 **5,800百万円**

売上総利益 **1,697百万円**

営業利益 **541百万円**

前年同期比: 1.7倍

前年同期比: 1.8倍

前年同期比: 7.2倍

FY2018 上期動向

2 多様化する人材受け入れ体制確立

SHIFTのサービス需要に対応するための優秀な人材アセットの獲得が進み、企業間での人材交流、深い知見を持った人材の活躍の場も醸成

3 顧客戦略が進み、顧客規模拡大

下期での売上加速に向けた仕込み期間と位置付けた上期ではあったが、対顧客リレーション構築が進み、受注規模が拡大

2. 決算概要

2. 決算概要

計画を上回る成長で推移し、下期成長の加速に繋がる着地となる

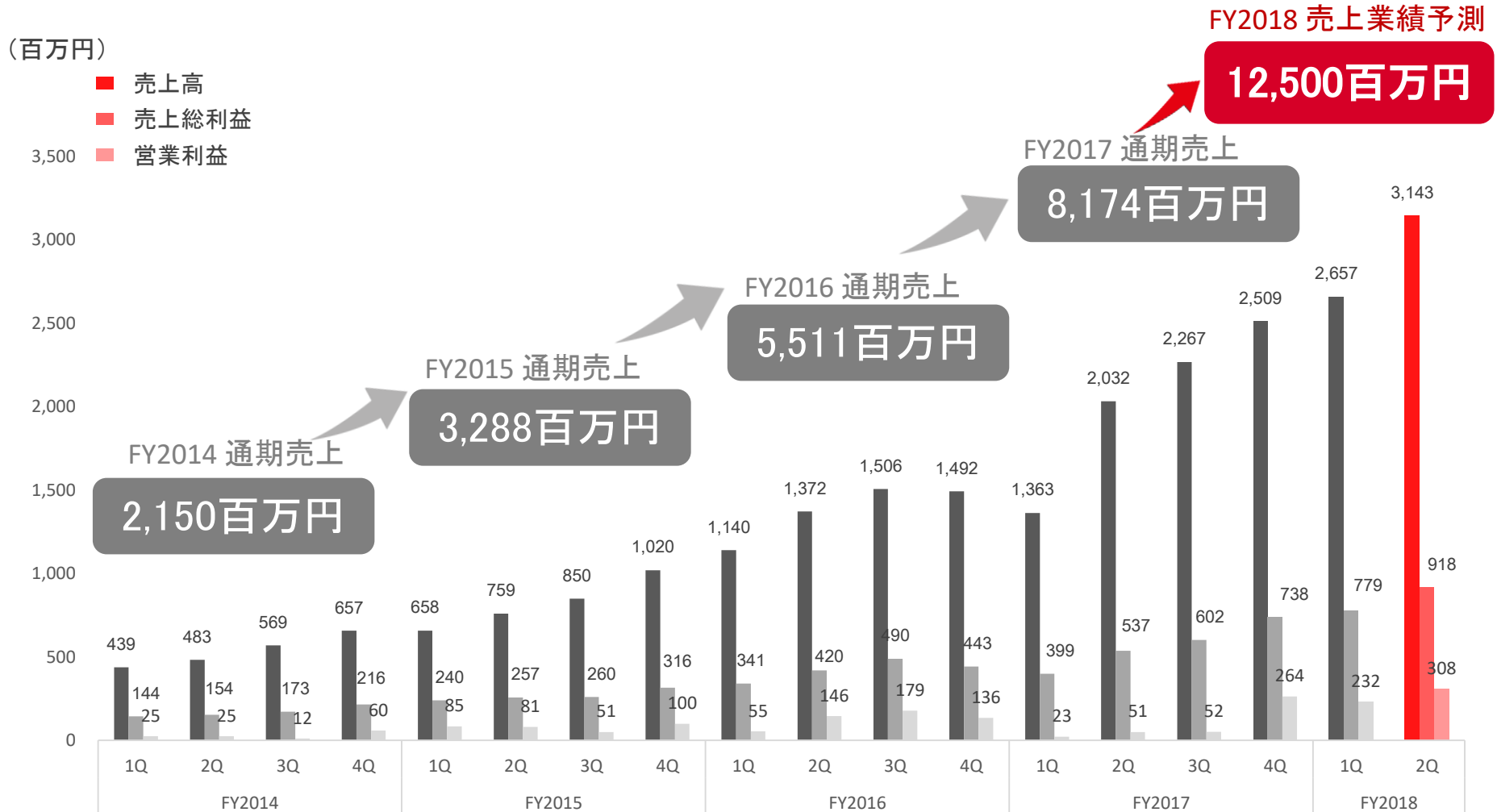
単位：百万円	会計期間				累計期間			
	FY2018 2Q (2017/12- 2018/02)	FY2017 2Q (2016/12-2017/02)		前年同期比 (対 実態値)	FY2018 上期 (2017/09- 2018/02)	FY2017 上期 (2016/09-2017/02)		前年同期比 (対 実態値)
		実態値※	(参考) 決算公表値			実態値※	(参考) 決算公表値	
売上高	3,143	1,975	2,032	59.1%	5,800	3,298	3,396	75.9%
売上総利益	918	513	537	79.0%	1,697	895	937	89.7%
売上総利益率	29.2%	26.0%	26.5%	3.2pt	29.3%	27.1%	27.6%	2.2pt
販管費	610	474	486	28.6%	1,156	840	862	37.7%
営業利益	308	38	51	696.4%	541	55	74	882.0%
営業利益率	9.8%	2.0%	2.5%	7.8pt	9.3%	1.7%	2.2%	7.6pt
経常利益	298	48	60	510.4%	562	81	98	589.3%
税前利益	298	48	60	510.4%	562	81	98	589.3%
親会社株主に帰属する四 半期純利益	176	18	18	879.9%	340	27	27	1,154.4%

※FY2018と同様にSHIFT PLUSに対して持分法を適用した場合

2. 決算概要

四半期業績推移

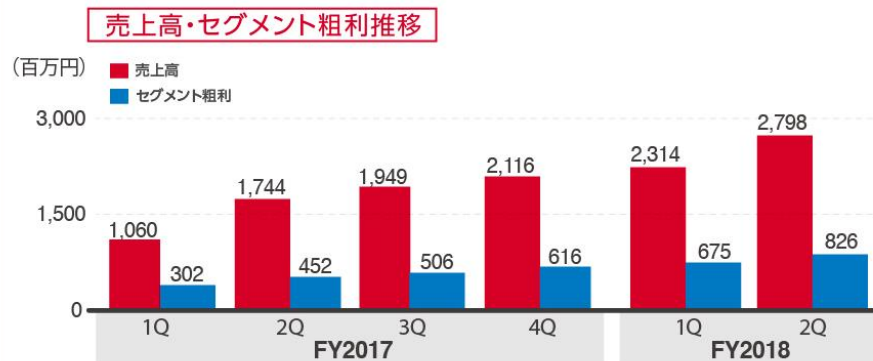
四半期売上高、初の30億円を超え着地
売上高、売上総利益、営業利益すべてにおいて過去最高を記録



日本基準に基づき、連結業績を表記

エンタープライズ領域が堅調に成長し全体を牽引

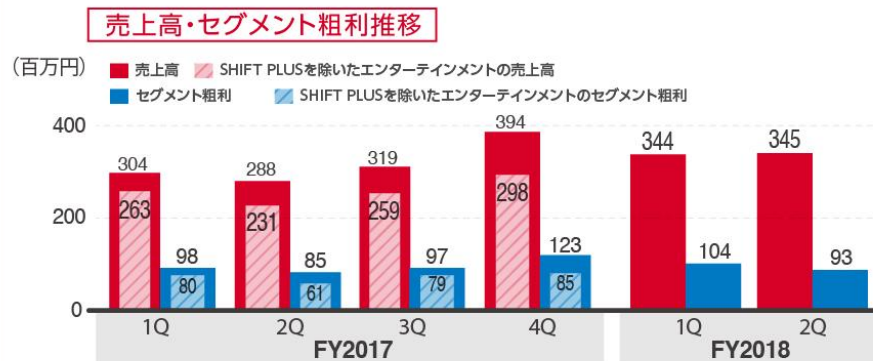
エンタープライズ領域



概況

- 顧客経営層との連携が進み、関係強化と取引規模が拡大
- 人材獲得が進み、引き合いに対する機会損失を抑制
- ネット大手、小売り大手企業など金融・流通以外の領域でも取引が順調に拡大し、成長を牽引
- 前期・今期内で最大のセグメント利益率を実現

エンターテインメント領域



概況

- 大阪TC立上げによる先行投資のため利益を押し下げた
- 大阪TCは3ヵ月で30名体制に拡大。さらなる増員を進める
- 関西圏での受注も順調、継続案件も獲得
- 下期以降に進む大型開発案件へのテスト参画を複数受注
- 体制強化を推進

2. 決算概要

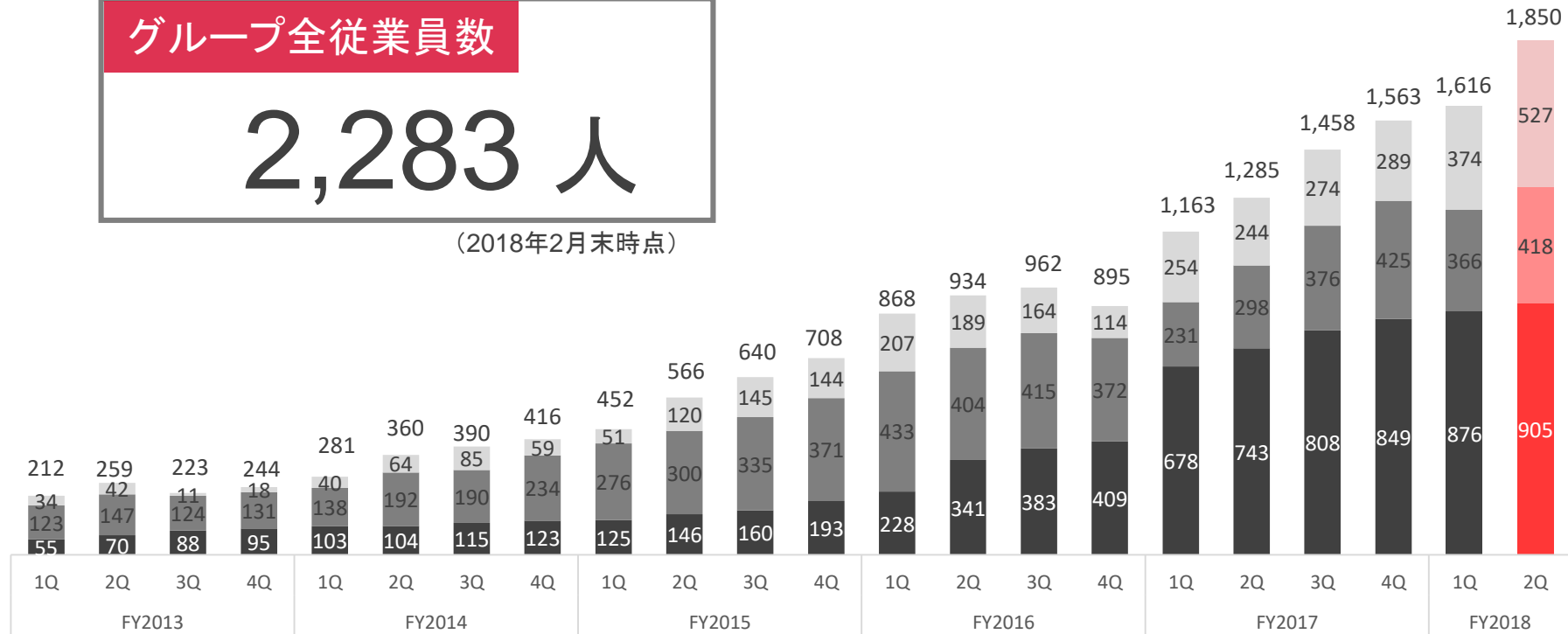
過去最大のエンジニア人員数を更新

■ パートナー ■ エンジニア_有期雇用 ■ エンジニア_正社員

(人)

グループ全従業員数
2,283 人

(2018年2月末時点)



- ・ 末日時点での雇用契約が有効な人員数
- ・ 登録型アルバイトの人員は含まれておりません

2. 決算概要

販管費の推移

上期での主な戦略的投資は、人材採用と拠点の増設
顧客リレーションと人材の強化を推進

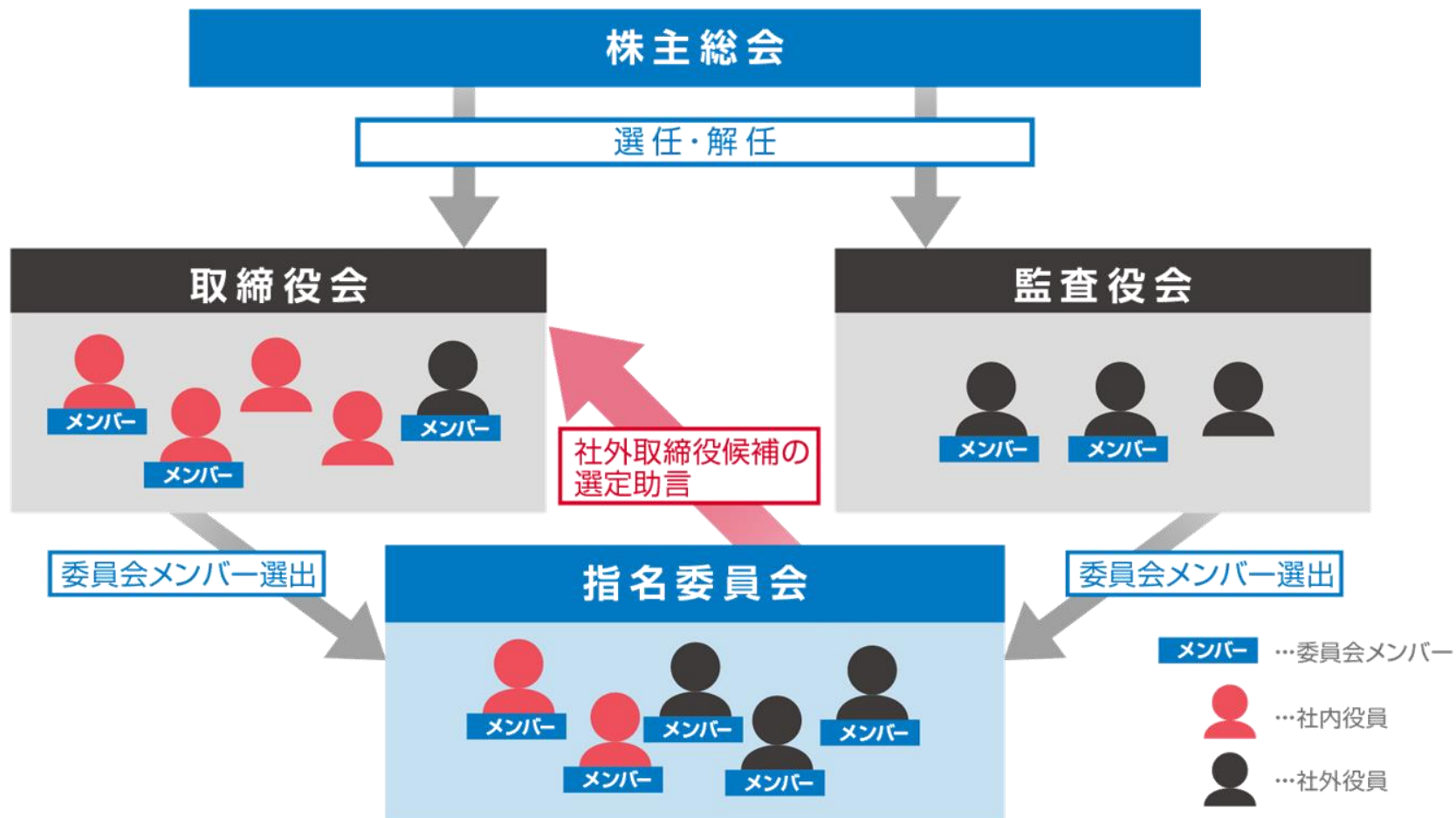
単位：百万円	会計期間			累計期間		
	FY2018 2Q (2017/12-2018/02)	FY2017 2Q (2016/12-2017/02)	前年同期比	FY2018 1Q~2Q (2017/09-2018/02)	FY2017 1Q~2Q (2016/09-2017/02)	前年同期比
人件費	289	256	12.6%	578	457	26.4%
対売上高比	9.2%	12.6%	△3.4pt	10.0%	13.5%	△3.5pt
採用費	131	81	61.8%	232	141	64.7%
対売上高比	4.2%	4.0%	0.2pt	4.0%	4.2%	△0.2pt
地代家賃	43	22	94.1%	75	33	121.5%
対売上高比	1.4%	1.1%	0.3pt	1.3%	1.0%	0.3pt
支払報酬	21	20	4.3%	34	56	△38.8%
対売上高比	0.7%	1.0%	△0.3pt	0.6%	1.7%	△1.1pt
のれん償却費	20	20	-	41	26	57.2%
対売上高比	0.7%	1.0%	△0.3pt	0.7%	0.8%	△0.1pt
減価償却費	7	6	3.7%	13	12	5.4%
対売上高比	0.2%	0.3%	△0.1pt	0.2%	0.4%	△0.2pt
その他	96	77	24.0%	181	134	34.8%
対売上高比	3.1%	3.8%	△0.7pt	3.1%	4.0%	△0.9pt
合計	610	486	25.4%	1,156	862	34.0%
対売上高比	19.4%	23.9%	△4.5pt	19.9%	25.4%	△5.5pt

2. 決算概要

将来への成長機会に備え、バランスシート経営を目指す

単位：百万円	FY2018 2Q	FY2017 2Q	前年同期末比	FY2017 4Q	前期末比
流動資産	3,764	2,932	28.4%	3,405	10.5%
うち現金及び預金	1,902	1,632	16.5%	1,977	△3.8%
有形固定資産	306	224	36.5%	239	28.4%
無形固定資産	829	891	△7.0%	857	△3.3%
投資その他	881	840	4.9%	827	6.5%
総資産	5,782	4,889	18.3%	5,330	8.5%
流動負債	1,814	1,272	42.6%	1,501	20.8%
固定負債	1,539	1,716	△10.3%	1,711	△10.0%
自己資本	2,277	1,771	28.6%	1,924	18.4%
自己資本比率	39.4%	36.2%	3.1pt	36.1%	3.3pt
新株予約権	2	3	△17.1%	2	-
非支配株主持分	149	125	18.8%	191	△21.9%

市場変更およびグローバル展開に向けて、コーポレートガバナンス強化を目的に、指名委員会を設置



※独立性・公正性を重視し、委員会メンバーの過半数を社外役員に設定

2. 決算概要

連結業績予想に関して、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益を上方修正

■ 修正理由

- 売上高は好調な受注環境、また前期より推進している流通領域などでの顧客拡大が加速的に進む
- 利益は、経営管理体制の強化により、営業利益、経常利益、当期純利益が前回の業績予想を上回る結果となる

第2四半期 累計期間 連結業績

(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
前回発表予想(A)	5,600	400	400	270	18.73
今回発表実績(B)	5,800	541	562	340	23.58
増減額(B-A)	200	141	163	70	-
増減率(%)	3.6	35.3	40.6	26.0	-

通期 累計期間 連結業績

(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	12,500	900	900	600	41.63
今回修正予想(B)	13,000	1,100	1,100	750	51.99
増減額(B-A)	500	200	200	150	-
増減率(%)	4.0	22.2	22.2	25.0	-

2. 決算概要

業績見通し

上期での拡大へ向けた施策と、大型顧客の年度決算にあたる下期は例年同様に、加速的成長を見込む

FY2018通期 財務目標

売上高

期初予想 → 1Q発表時予想
120 億円 → **125** 億円 → **130** 億円
 対前年比 59% 増

営業利益

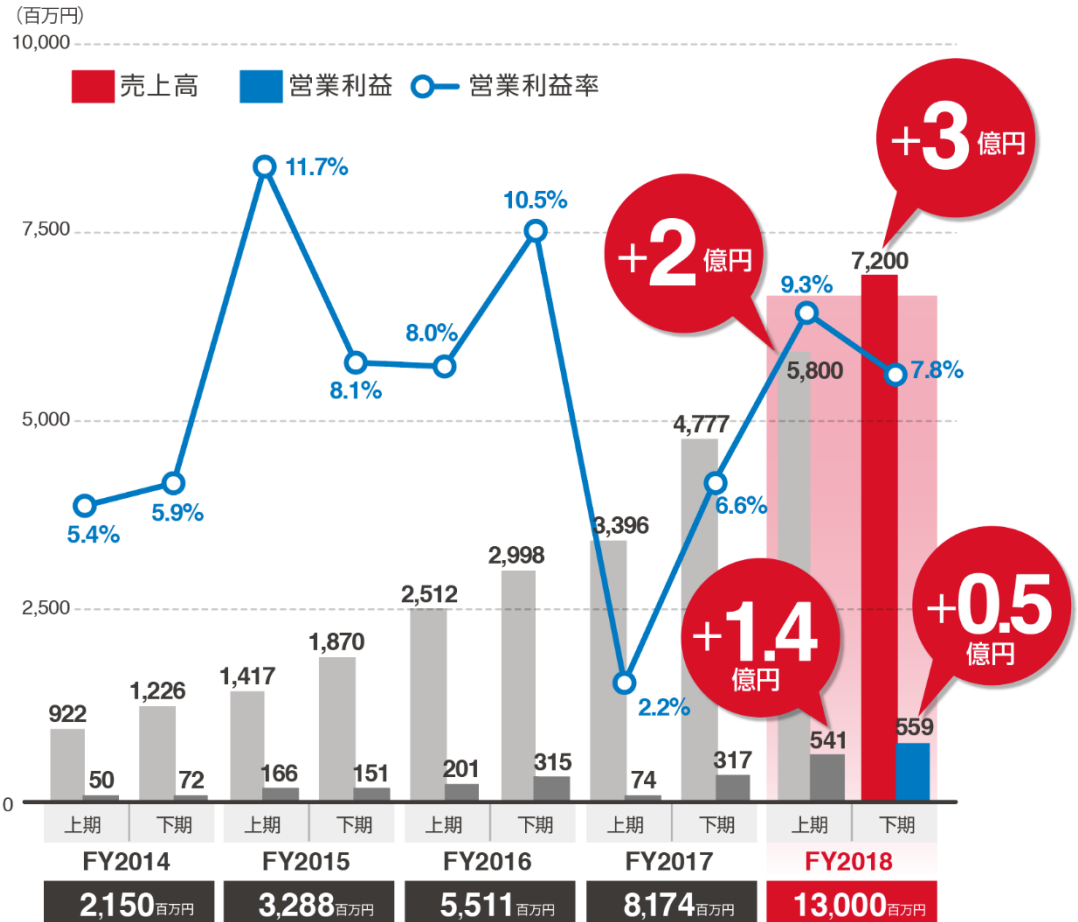
8 億円 → **9** 億円 → **11** 億円
 対前年比 181% 増

営業利益率

6.7% → **7.2%** → **8.5%**
 対前年比 3.7pt 増

親会社株主に帰属する当期純利益

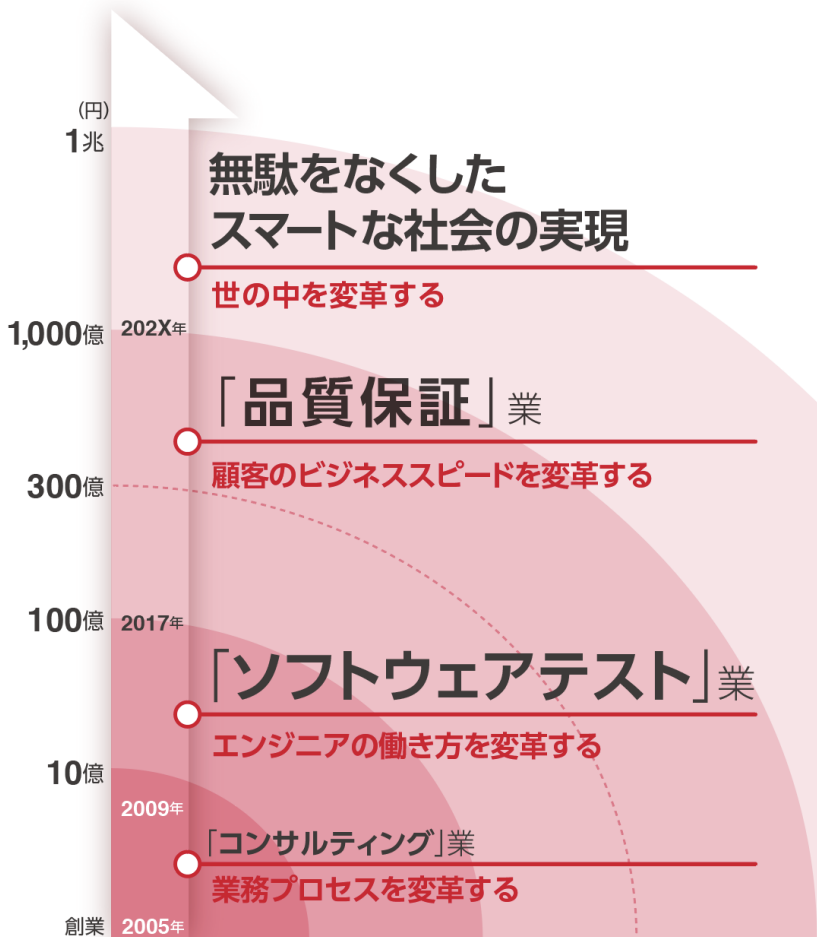
5 億円 → **6** 億円 → **7.5** 億円
 対前年比 259.4% 増



3. 成長戦略の進捗

3. 成長戦略の進捗

「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企業を目指す



スマートな世の中の実現

売上(円)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準
1兆	6,000億 (60%)	300	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)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準
5,000億	2,000億 (40%)	150	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

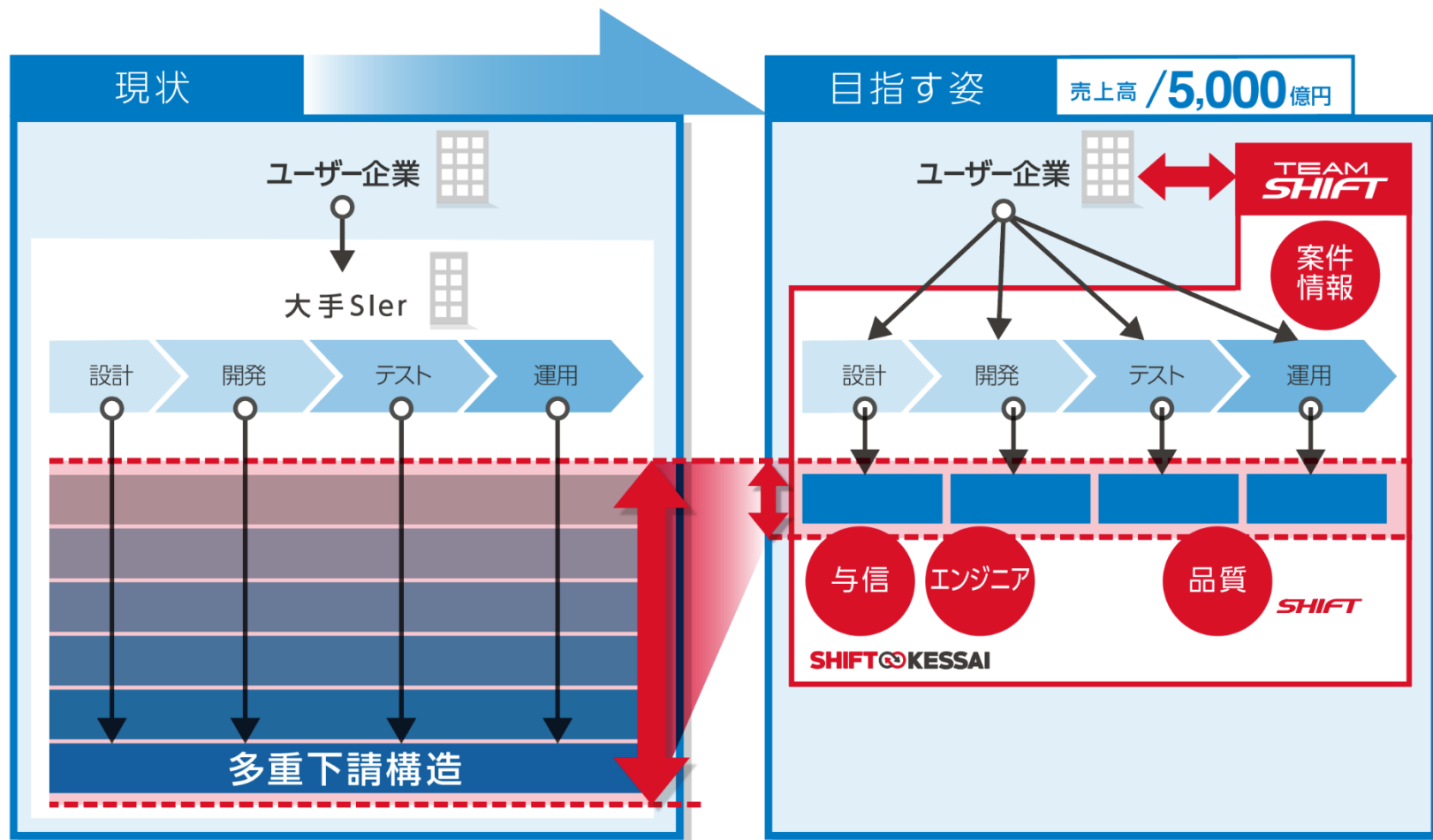
品質保証の圧倒的トップベンダー

売上(円)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準
1,000億	300億 (30%)	50	150億 15%	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)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準
300億	50億 (17%)	15	40億 13%	SIの準プライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 800万 40歳 1,000万

『IT業界の流通革命』としてSHIFTの目指すポジショニングを設定



売上高1,000億円達成に向けて、重要な4つの領域を着実に実施

営業

圧倒的な営業網の獲得に向けて

- ・全領域に営業を配備
- ・業界知見のある営業顧問
- ・広告/オウンドメディアなど。

最高のエンジニア集団の獲得に向けて

- ・高い技術力、知見
- ・教育、社員研修（管理者、技術）
- ・定着率向上：評価、昇給、メンタルヘルスなど。
- ・報酬制度設計

人材

サービス

IT業界を変えるサービス群の形成

- ・コンサルティング
- ・ソフトウェアテスト
- ・CS
- ・トラブルシューティング
- ・SHIFT KESSAI など。

「スマートな社会」の実現へ向け、なくてはならないSHIFTを確立

- ・認知度向上と、目指す姿についてのメッセージ展開
- ・(潜在)顧客、求職者へマスを活用したイメージ戦略の展開など。

ブランディング

3. 成長戦略の進捗

売上高1,000億円達成に向けて、重要な4つの領域を着実に実施

	ソフトウェアテストの BPO需要創出	個別セクターで 圧倒的なトップベンダー	品質保証の 圧倒的なトップベンダー	1兆円
	100億円	300億円	1,000億円	
ブランディング	国内IT業界での認知定着 “ソフトウェアテスト”といえばSHIFT ①スマートな社会を目指して	“ソフトウェアテスト”のSHIFTから “品質保証”のSHIFTへ ②技術とアイデアで業界を変革	SHIFT品質基準の グローバル展開 ③なくてはならない存在へ	
アカウント	エンタープライズ領域強化 業界拡大(金融・流通中心) 上流からの参画推進 テストからサービスへ	各業界企業への全展開 次世代営業体制 業務知識・PL経験	国内トップベンダー グローバル顧客への展開 高付加価値(高営業利益)	
サービス	DevQAOps アドホック PM/PMO 自動化	RPA UI/UX トラブル対応 CS	国内/海外M&A グループ会社拡大(5億円/社) 品質保証サービス拡充	グループ会社50社体制 将来性あるテック企業への投資 サービスフルラインナップ
基盤	採用力強化 圧倒的な昇給率 多様な人材 経営管理強化	あらゆる採用手法 ビジネスディベロップメント人材 経営人材の獲得	海外市場への上場 国内トップの年収水準 ESGへのさらなる取組み	

『SHIFT' 300』に向け、アカウント強化、サービスの拡充、多様な人材の獲得が順調に推移

アカウント強化

- ・営業増強
- ・案件情報の取得

サービス強化

- ・新サービスの立ち上げ
- ・既存サービスの成長

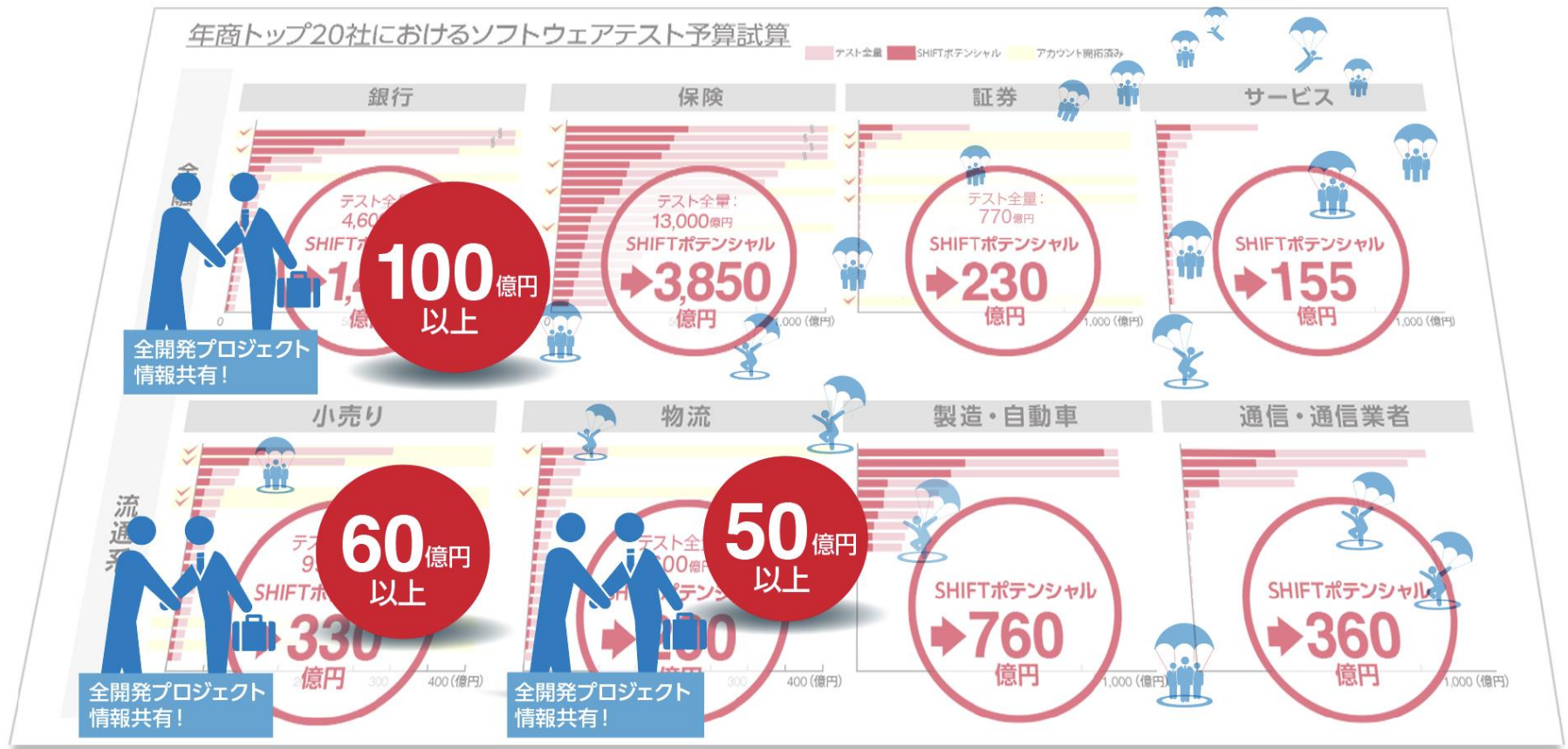
基盤強化

- ・採用手法の導入
- ・人材の多様化

3. 成長戦略の進捗

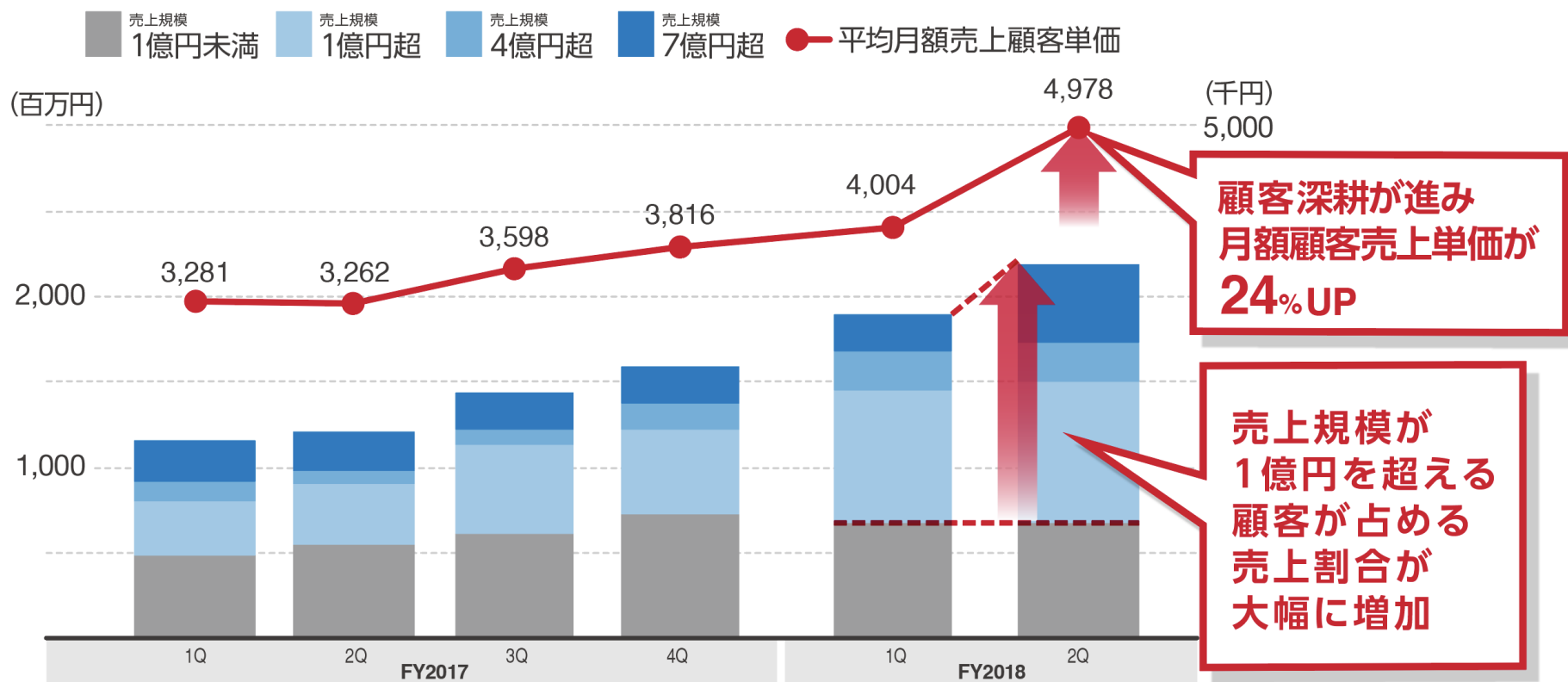
日本のシステム開発情報にくまなくリーチするため、さらなる営業体制の強化を推進

すべてのセグメントに、営業網を続々配備する



既存顧客の深耕開拓が順調に推移し、月額顧客売上単価が24%UP

顧客売上規模別売上高推移



3. 成長戦略の進捗

サービス強化

これまでの事業で培った知見とノウハウをもとに、上期3つの新たなサービスを立ち上げ、多様化する顧客ニーズに寄り添う

単純作業からの脱却による作業効率化 RPAロボットの品質保証

RPAテクノロジーズ社との
業務提携により、RPA導入支援と
運用支援を実施

生産性向上による、1人あたりの売上・利益向上 R&D

1人当たりの売上が通常実行者の2倍を実現



業務効率を徹底的に
考慮した設備

出来高給与制度の導入

債権買取による
早期入金サービス

『SHIFT KESSAI』

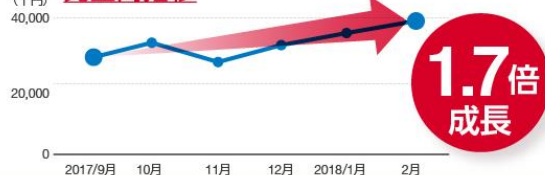
開発業界の
“オカネ”の流れを掴む
4月10日(3Q)
MF KESSAI社との業務提携発表

MF KESSAI SHIFT
財務与信 開発与信

SHIFT KESSAI

アジャイル開発向けテスト支援サービス DevQAOps

売上高推移



セキュリティ制限のある大手顧客向け CATダウンロード版提供

「CAT」の販売ライセンス数の増加推移



セキュリティの制約が
あるお客様向けに
ダウンロード版
提供による販路拡大

HTML5向け テストング

ヒンダイ新講座 “DevOps”

上期

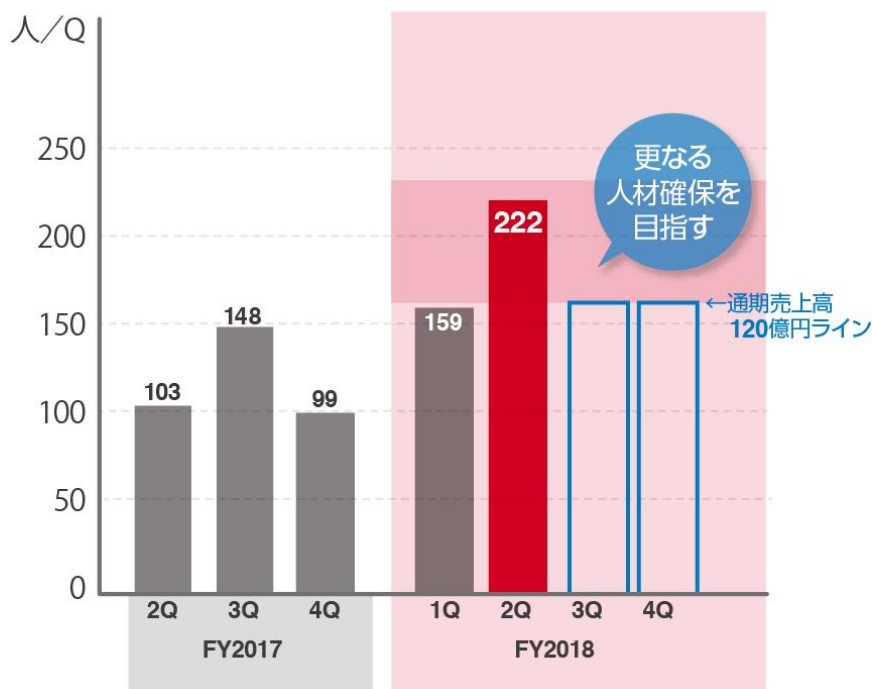
下期

3. 成長戦略の進捗

基盤強化(人材確保力)

四半期での目標エンジニア増加数に対し大きく上振れたメンバーを獲得。業界・業務の経験豊富な優秀人材の確保に成功

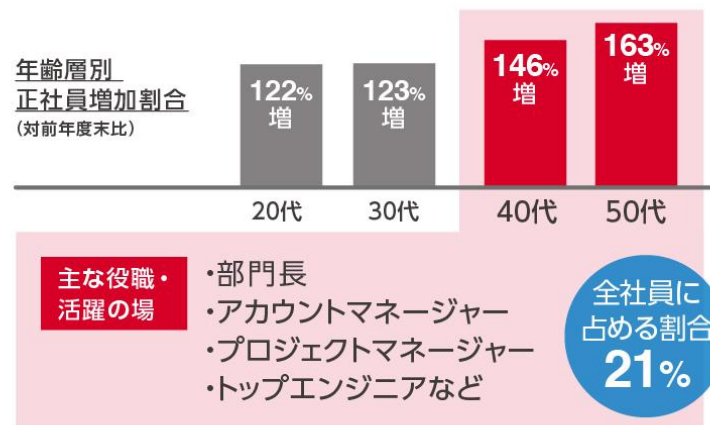
四半期ごとのエンジニア増加数



- 人材確保の主な施策
- ▲人材採用体制の強化
- ▲若手・第二新卒採用
- ▲ハイスキル人材採用加速
- ▲企業間人材交流

入社人材の多様化

業界・業務の経験を豊富に持つ40代、50代の正社員の知見を十分に引き出し、積極的に活躍できる組織創り



企業間 人材交流が始動

大手お客様からの人材受け入れ準備が進む

3Qでの初回受け入れ数: **1社 10名**

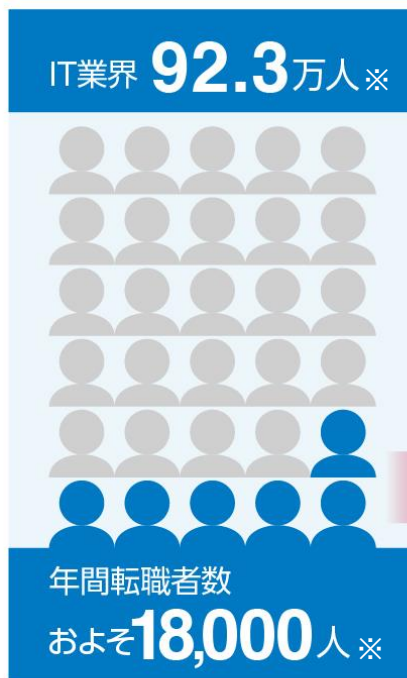
企業間関係の強化

人材リソース強化

3. 成長戦略の進捗

基盤強化(人材確保力)

人事組織の強化により、あらゆる採用手法で日本のIT転職者人口を囲い込み



大量採用企業一覧 ※SHIFT独自調査

主要10社で年間～約3,600人

企業	SHIFT	ITコンサルティング			プライムベンダー		セカンダリベンダー			新興SI	
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社	I社	J社
年間推計採用数		1,200~1,500	500~700	200~300	100~200	30~50	200~300	100~200	50~80	100~200	50~100
予算推計		~30億円	~11億円	~8億円	~2億円	~1.5億円	~4億円	~7億円	~4億円	~9億円	~3億円
採用手法	人材紹介	◎	○	◎	○	◎	○	◎	◎	◎	◎
	広告媒体	△	△	△	◎	△	△	△	△	△	△
	社員紹介	△	△	○	△	△	×	×	△	△	△
	イベント	△	△	×	△	×	×	△	×	×	×
	自社HP	△	○	△	○	○	△	◎	△	△	○
	CM	×	×	×	×	△	×	◎	◎	×	×
	広告宣伝	×	×	×	×	△	×	◎	◎	×	×
	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

大量採用へ
向けて
改革推進中

あらゆる採用手法で日本のIT転職者人口を囲い込み

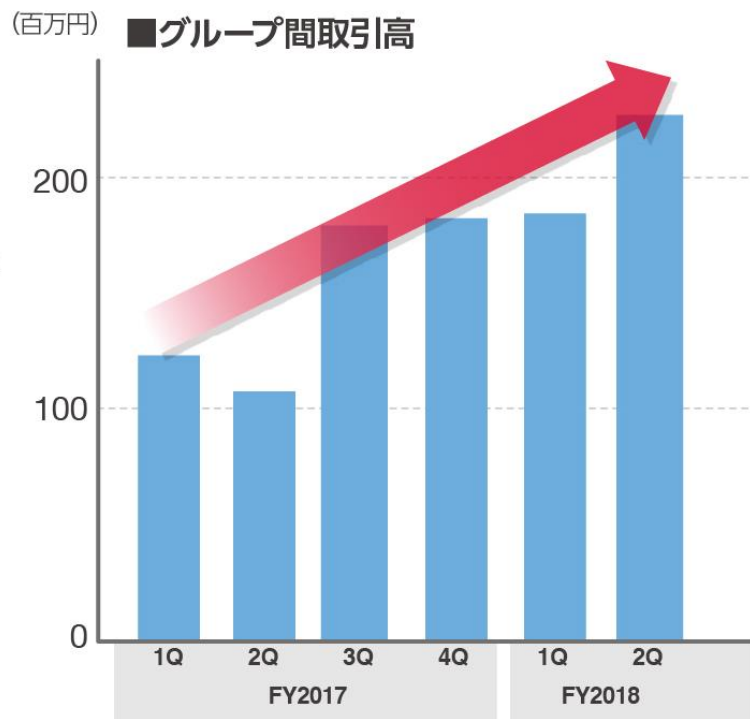


※情報処理推進機構(IPA)調査「IT人材白書 2017」
「日本の情報処理・通信に携わる人材の年齢構成(2010年度版)」
および厚生労働省「雇用動向調査(平成27年度版)」
より弊社独自に算出

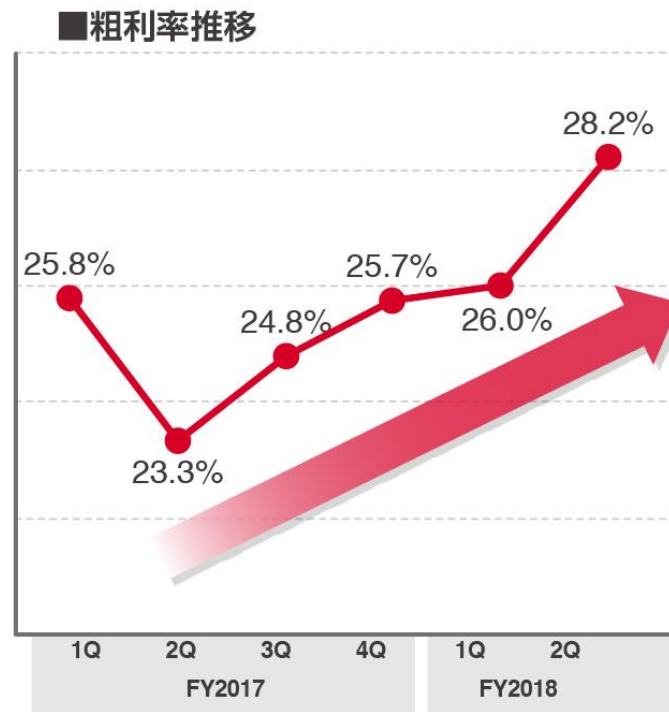
3. 成長戦略の進捗

SHIFT単体とグループ間の取引高が順調に上昇
グループ会社の粗利率も大きく上昇

グループ会社との取引高が順調に上昇

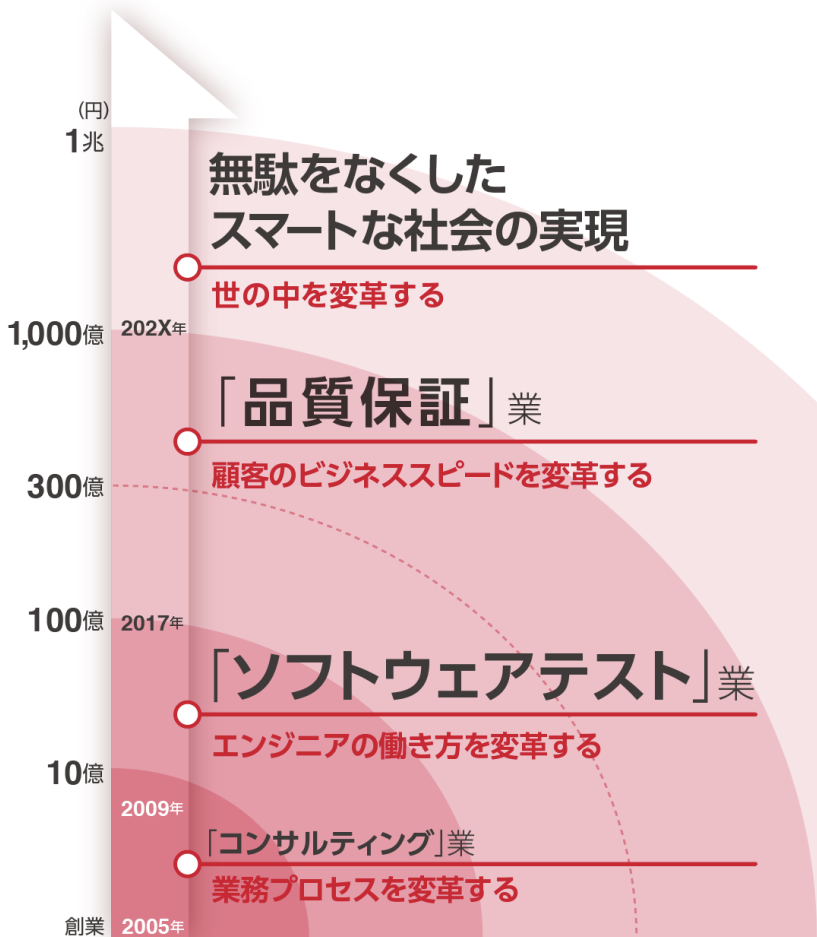


グループ会社の粗利率が上昇



3. 成長戦略の進捗

「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企業を目指す



スマートな世の中の実現

売上(円)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準
1兆	6,000億 (60%)	300	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)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準
5,000億	2,000億 (40%)	150	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)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準
1,000億	300億 (30%)	50	150億 15%	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

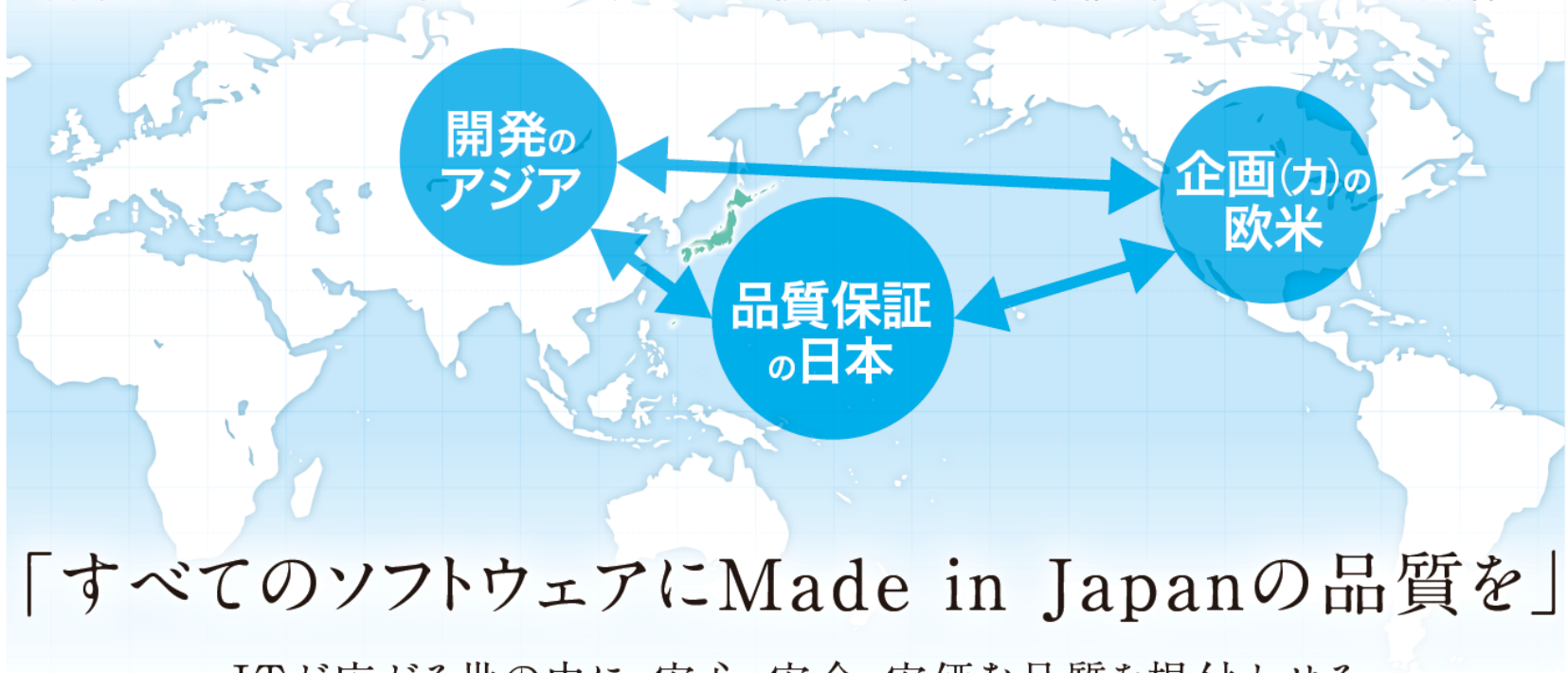
個別セクターで圧倒的なトップベンダー

売上(円)	海外売上高(円)	グループ会社数	営業利益(円) 営業利益率	給与水準
300億	50億 (17%)	15	40億 13%	SIの準プライム企業レベル 課長給与(モデル給与): 35歳 800万 40歳 1,000万

この産業が日本発、世界へ行く為に

グローバルな分業が進む、ソフトウェアの製品開発。

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



ITが広がる世の中に、安心・安全・安価な品質を根付かせる。

これがSHIFTの目指す未来です。