

2026年8月期  
第1四半期  
決算説明会資料

株式会社S H I F T(証券コード: 3697)  
2026年1月14日

## ■ アジェンダ

**1. FY2026-Q1ハイライト**

**2. 成長角度の向上への取り組み**

# 1. FY2026-Q1 ハイライト

# 連結損益計算書

**売上は通期目標に対し順調に推移  
Q1は積極的な採用投資を実施、Q2の高成長の土台を作る**

(単位：百万円)	FY2026 Q1	前年同期 (FY2025 Q1)		直前四半期 (FY2025 Q4)		業績予測（進捗率）  FY2026 通期
		実績	増減率	実績	増減率	
売上高	<b>34,845</b>	30,174	15.5%	34,407	1.3%	<b>150,000 (23.2%)</b>
売上総利益	<b>11,319</b>	10,024	12.9%	11,974	△5.5%	
売上総利益率	<b>32.5%</b>	33.2%	△0.7pt	34.8%	△2.3pt	
販管費	<b>8,502</b>	6,507	30.7%	8,246	3.1%	
営業利益	<b>2,817</b>	3,517	△19.9%	3,728	△24.4%	
営業利益率	<b>8.1%</b>	11.7%	△3.6pt	10.8%	△2.7pt	
調整後営業利益	<b>3,316</b>	4,067	△18.4%	4,196	△21.0%	<b>20,000 (16.6%)</b>
調整後営業利益率	<b>9.5%</b>	13.5%	△4.0pt	12.2%	△2.7pt	<b>13.4%</b>
経常利益	<b>2,778</b>	3,313	△16.2%	3,552	△21.8%	
調整後経常利益	<b>3,277</b>	3,863	△15.2%	4,020	△18.5%	<b>20,000 (16.4%)</b>
税前利益	<b>2,778</b>	3,150	△11.8%	3,556	△21.9%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	<b>1,795</b>	1,976	△9.2%	2,658	△32.5%	
親会社株主に帰属する調整後四半期純利益	<b>2,294</b>	2,527	△9.2%	3,126	△26.6%	<b>13,500 (17.0%)</b>

# 販売管理費

## Q2以降の順調な営業状況を踏まえ積極採用を推進 上期は採用費を中心に戦略投資継続

(単位：百万円)	FY2026 Q1		前年同期 (FY2025 Q1)			直前四半期 (FY2025 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	4,330	12.4%	3,612	12.0%	19.9%	4,304	12.5%	0.6%
採用費	1,560	4.5%	674	2.2%	131.4%	1,298	3.8%	20.1%
広告宣伝費	180	0.5%	77	0.3%	133.5%	166	0.5%	8.8%
地代家賃	410	1.2%	364	1.2%	12.7%	427	1.2%	△3.9%
支払報酬	247	0.7%	354	1.2%	△30.3%	183	0.5%	34.5%
のれん償却費	338	1.0%	359	1.2%	△6.1%	336	1.0%	0.3%
減価償却費	181	0.5%	184	0.6%	△1.6%	264	0.8%	△31.3%
顧客関連資産償却	87	0.3%	95	0.3%	△7.9%	88	0.3%	△0.8%
システム利用料	374	1.1%	257	0.9%	45.7%	332	1.0%	12.5%
その他	790	2.3%	527	1.7%	49.9%	841	2.4%	△6.1%
合計	8,502	24.4%	6,507	21.6%	30.7%	8,246	24.0%	3.1%

**3,000  
億円**

# 「SHIFT3000」への道筋

**SHIFTが蓄積してきた  
アセットを「AI」によって昇華**

## 「SHIFT3000」フェーズ

オーガニック成長

**営業力強化**

売上・利益率向上

**AI徹底活用**

息を吸うように

**M&A**

角度を変える  
変化を起こす

売上高  
**1,298  
億円**

## 「事業構築」フェーズ

**暗黙知の  
形式知化能力**

創業



事業開始



FY

...

FY  
2030~

## 「SHIFT1000」フェーズ

**人的資本経営  
No.1**

テストから始まり、コンサルティング、開発、  
BPaaSなどのソリューションが生まれる

IPO



0

# 売総率改善の状況

1

## 売上高成長のための 営業力強化

2

AIの徹底活用で、売上・売総率・営利率を向上  
**サービス別『AI戦略』**

3

## 人事・採用戦略

4

「SHIFT3000」に向けた  
**投資・M&A戦略**

これまでの  
継続取り組み

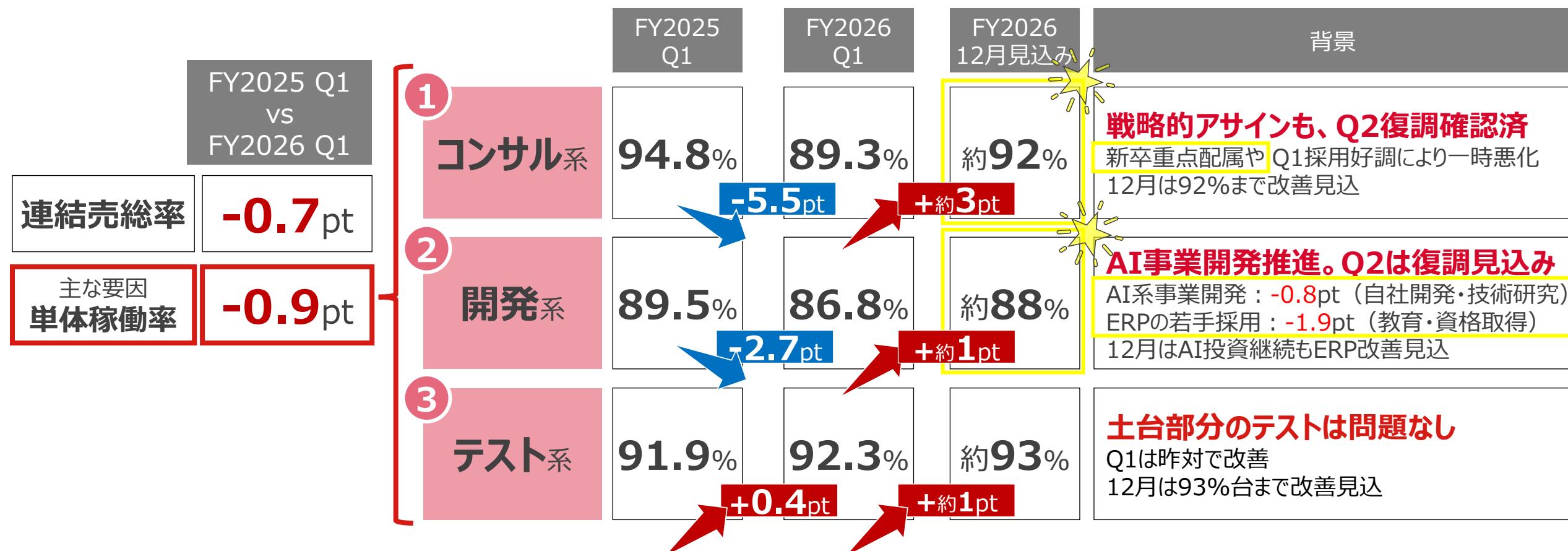
成長角度  
向上への  
取り組み

# 0. 売総率改善の状況

---

# 【売総率改善】稼働率の状況

コンサル／開発の稼働率悪化は戦略的な一時要因  
アサイン管理高度化は定着し、中核のテスト領域では高稼働率

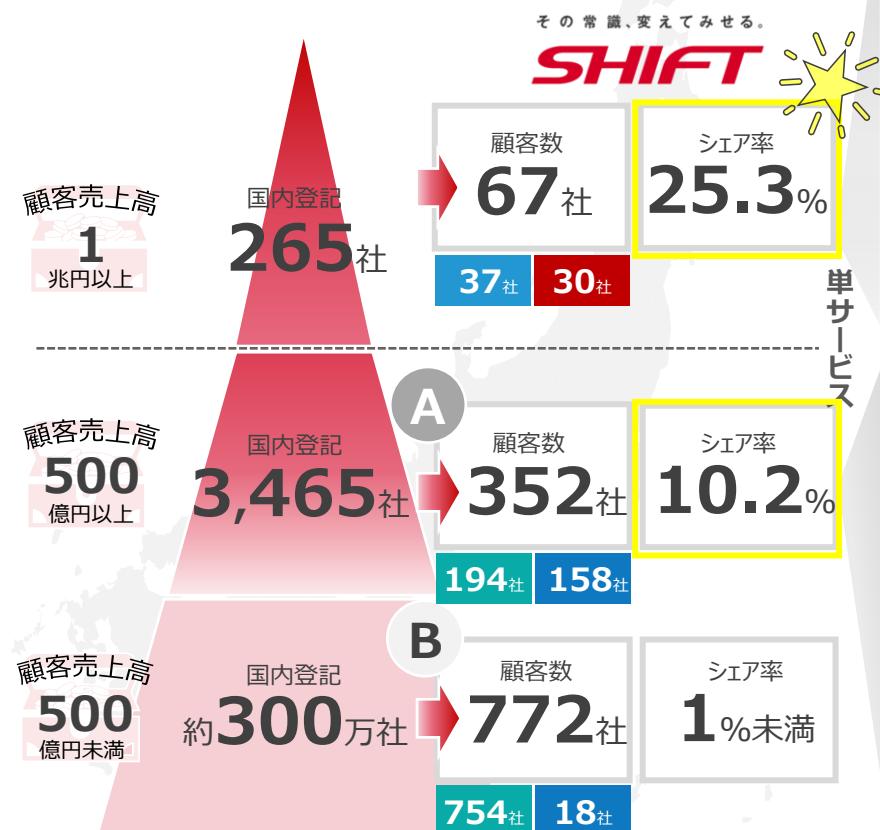


売上高成長のための  
**1. 営業力強化**

# 【営業力強化】顧客ポートフォリオ

顧客の売上規模とサービス提供状況で象限を定義  
特徴により営業力を再配置。営業効率改善で売上成長をけん引

## 国内登記の売上規模別企業数と SHIFT顧客シェア率 ※1



### 単サービス特化提供

テストなど

売上高1兆円以上かつ単サービス提供		月間投下営業工数 FY2025-Q4		FY2026-Q1		適応リードタイム※2
37社	2人月 → 5人月	9.8ヶ月	営業増強			
総売上金額 (第一四半期)	顧客 月額単価	プロジェクト 月額単価	営業効率 売上/営業工数			
156 百万円/月	7.8 百万円/月	5.4 百万円/月	33 百万円/人月			

### 複数サービス提供

売上高1兆円以上

コンサル

開発

テスト

BPaaS

売上高1兆円以上かつ複数サービス提供		月間投下営業工数 FY2025-Q4		FY2026-Q1		適応リードタイム※2
30社	5人月 → 11人月	24.3ヶ月	営業増強			
総売上金額 (第一四半期)	顧客 月額単価	プロジェクト 月額単価	営業効率 売上/営業工数			
943 百万円/月	34.2 百万円/月	6.5 百万円/月	87 百万円/人月			

売上高1兆円未満かつ単サービス提供		月間投下営業工数 FY2025-Q4		FY2026-Q1		適応リードタイム※2
948社	161人月 → 105人月	0.7ヶ月	営業増強			
総売上金額 (第一四半期)	顧客 月額単価	プロジェクト 月額単価	営業効率 売上/営業工数			
2,737 百万円/月	4.7 百万円/月	3.7 百万円/月	26 百万円/人月			

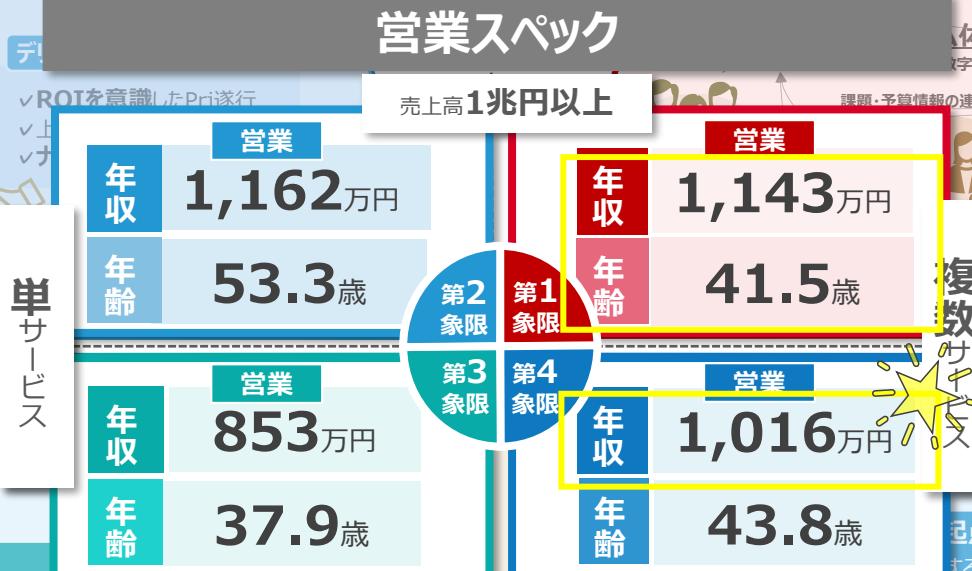
売上高1兆円未満かつ複数サービス提供		月間投下営業工数 FY2025-Q4		FY2026-Q1		適応リードタイム※2
176社	29人月 → 67人月	5.2ヶ月	営業増強			
総売上金額 (第一四半期)	顧客 月額単価	プロジェクト 月額単価	営業効率 売上/営業工数			
3,501 百万円/月	20.7 百万円/月	4.6 百万円/月	52 百万円/人月			

象限別に営業戦略を定義。各象限の営業の仕組み化を進め  
営業リソース拡大とともに、売上のさらなる拡大を目指す

ベテラン営業の安心感で、大手企業へ  
顧問も活用し、**品質**というブランドで開拓

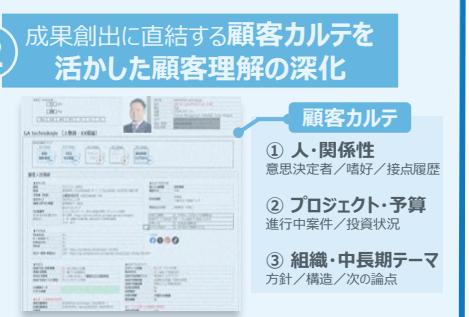
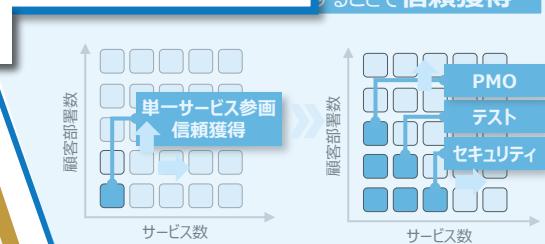


**若手中心で、主要商材を中心に  
小型～大型案件を短サイクルで受注**



さらに  
AI活用  
さらなる効率化

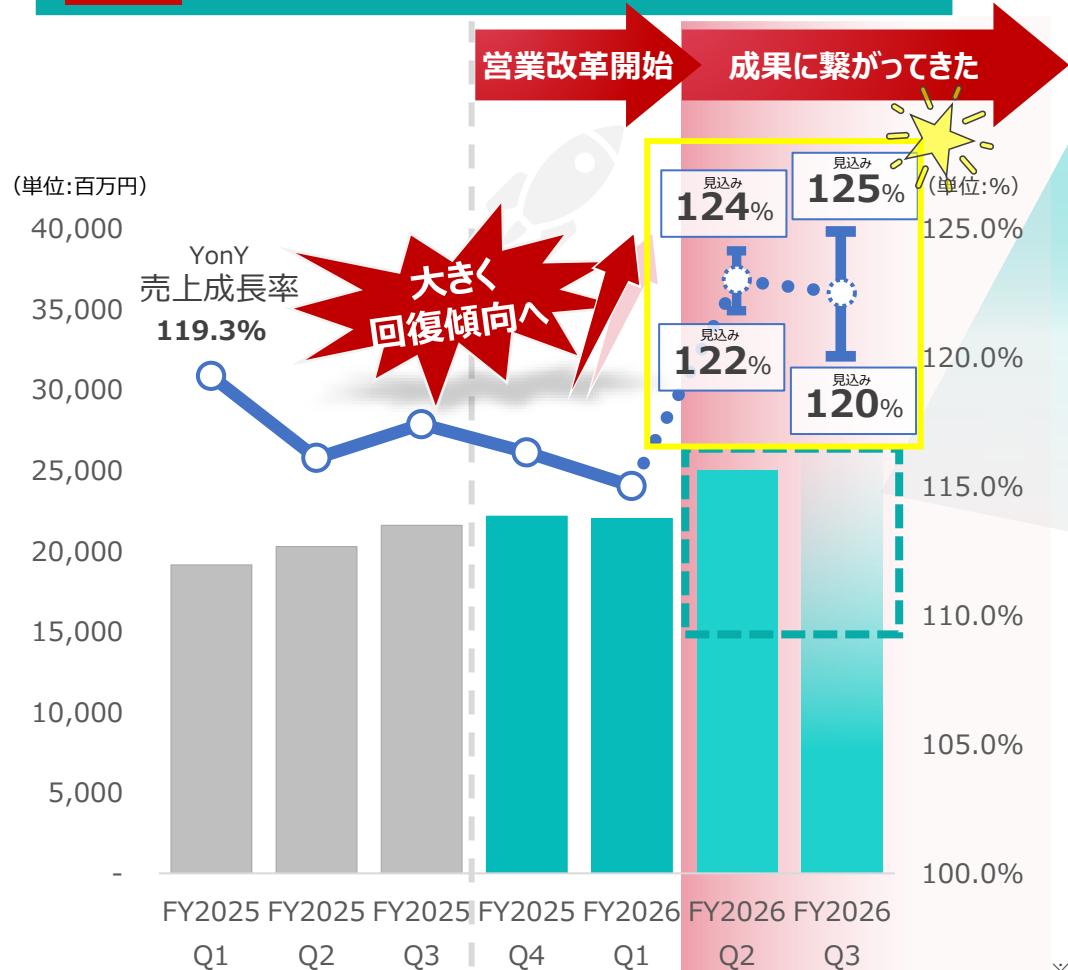
## 部署横断で課題解決へ **CIO/CTOを徹底サポート**



# 【営業力強化】単体売上成長率

前四半期より始めた単体の営業改革が、Q2より効果が顕在化  
Q3も順調にPLを積上げ、Q2からの高成長を維持する見込み

## 単体 四半期ごとの「YonY」売上成長率



FY2026 Q2 単体売上シナリオ

**単体  
売上想定**

## YonY 売上成長率

## FY2025-Q4時点での Q2想定レンジ

FY2026 Q2  
売上想定レンジ

**243億円**  
**～253億円**

FY2025-Q4の  
予測範囲内で  
着地見込み

FY2026 Q3 単体売上シナリオ

**259～269億円**

A bar chart comparing financial metrics across four categories. The Y-axis represents percentage growth or margin. The X-axis lists the categories. The bars are color-coded: light blue for Pure Profit, orange for Gross Profit, teal for Sales Growth Rate, and yellow for Gross Margin.

Category	Value (%)
純利潤	~120%
毛利潤	~125%
毛利率	~125%
売上成長率	~125%

## Q2と同様に堅実なPLの積上 を見込み、高成長を維持

FY2026 Q3  
売上想定レンジ

### 過去実績からの積上げ想定

既に積上げPL額

214 億巴

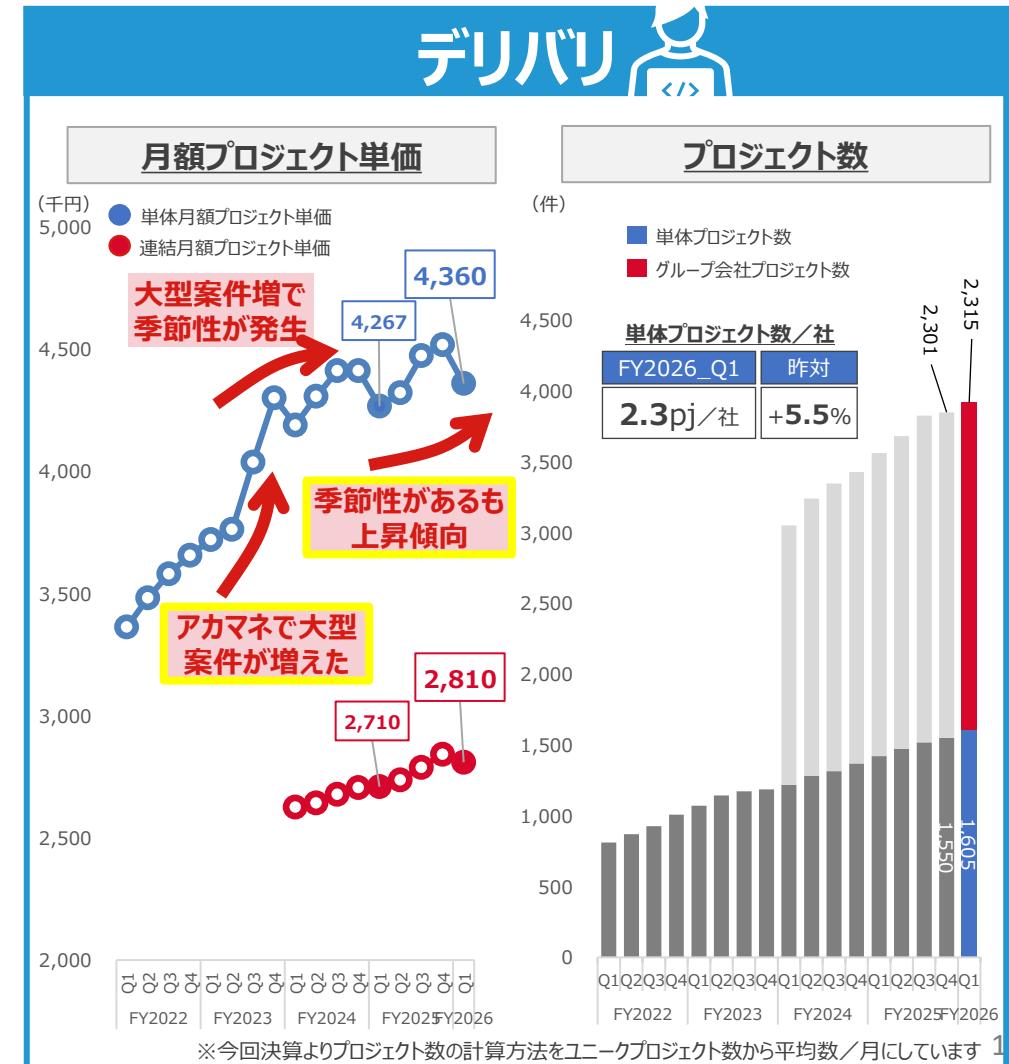
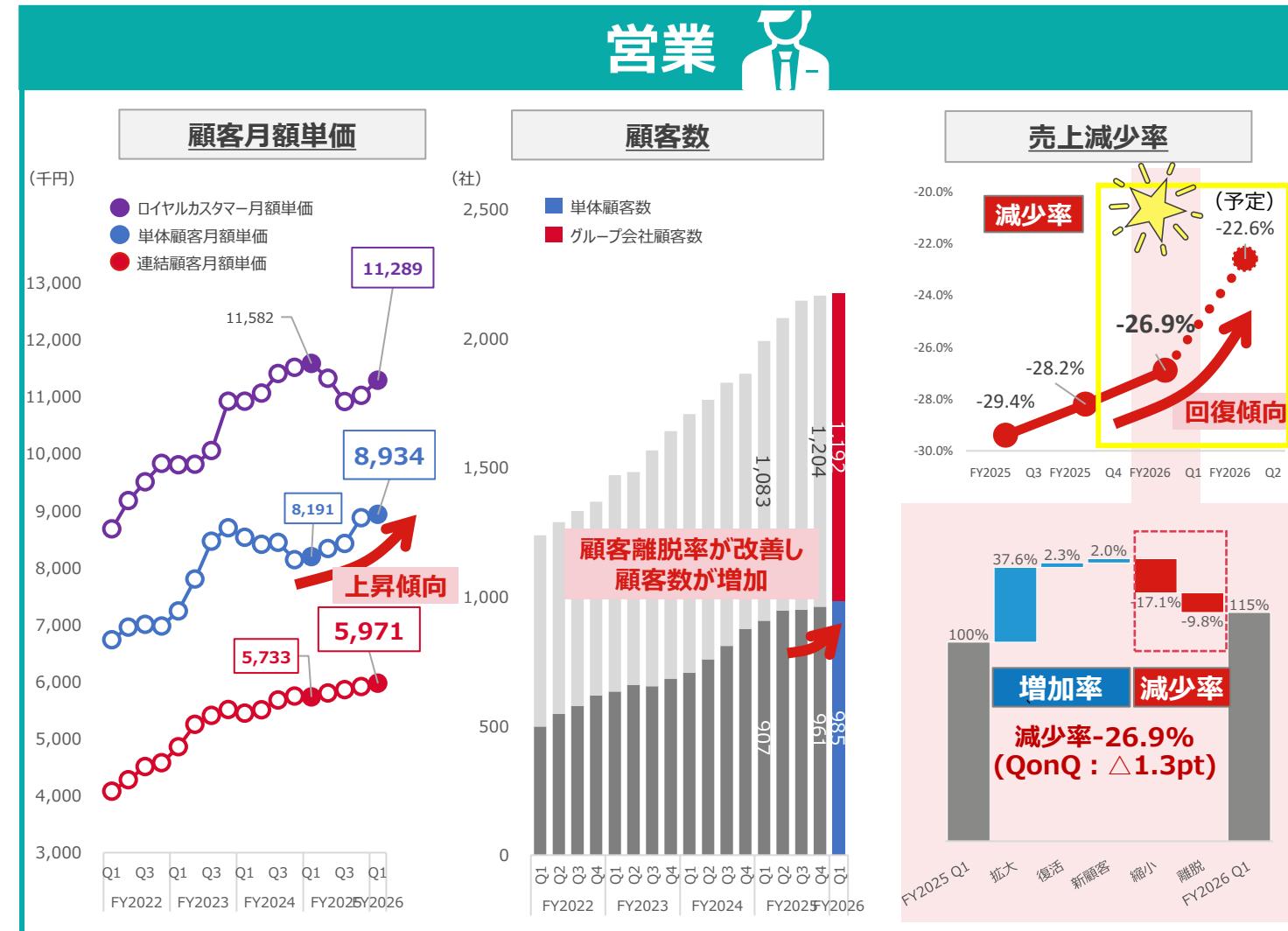
+  
~+55 億円

※2025年12月3週時点

※上記の売上シナリオは各時点のパイプライン金額（未受注含む）に、過去の同時期以降に増加させた売上金額を参考値として加算することで算出した推定値。受注確定した正確な売上予測ではなく、不確定であるため 参考情報としてご理解ください

# 【営業力強化】KPI

**Q1は閑散期ではあるものの、離脱縮小率が減少  
営業改革の成果とともに、各種KPIが上昇傾向**



※今回決算よりプロジェクト数の計算方法をユニークプロジェクト数から平均数／月にしています 14

0

# 売総率改善の状況

1

## 売上高成長のための 営業力強化

2

AIの徹底活用で、売上・売総率・営利率を向上  
**サービス別『AI戦略』**

3

## 人事・採用戦略

4

「SHIFT3000」に向けた  
**投資・M&A戦略**

これまでの  
継続取り組み

成長角度  
向上への  
取り組み

## 2. 成長角度向上への取り組み

# 成長角度向上への勝ちパターン

## 本丸である基幹システムRFP獲得に向け新たな勝ちパターンを設計 さらなる事業成長に向け、サービス体系を再編

### 従来型の一般的な勝ちパターン

ITコンサルティングによる  
**RFPの策定支援**

#### ① コンサル

FY2026売上目標  
**180億円**

**優位性** 開発・テスト・運用まで自社リソースで一気通貫の支援可能

**基幹システム**  
**12兆円**

**周辺システム**  
**4兆円**

**BPO**  
**40兆円**

### with AIによって獲得した現場起点での新たな勝ちパターン

AI駆動開発を軸にした  
**レガシーのAIモダナイからRFP獲得**

**武器**  
 • AIドキュメントリバース  
 • AI駆動型開発標準DQS

#### ② 開発

FY2026売上目標  
**540億円**

**優位性** AIによる可視化で、基幹システムの属人化を破壊

TCoE×品質AIによる横断支援で  
**周辺の業務知見からRFP獲得**

**武器**  
 • テスト設計AI&実行AI  
 (TD AI assistant)  
 • テストを通じたシステムと業務の体系化

#### ③ テスト

FY2026売上目標  
**635億円**

**優位性** 基幹とのあらゆる連携業務に対して、テストで全ての判断軸を蓄積

基幹と周辺のIT・業務知見から  
**全ての業務BPO獲得とAI効率化**

**武器**  
 • ワスレナイ/ナクサンイ等の無償SaaS  
 • ヒューマンインザループ型AI BPO

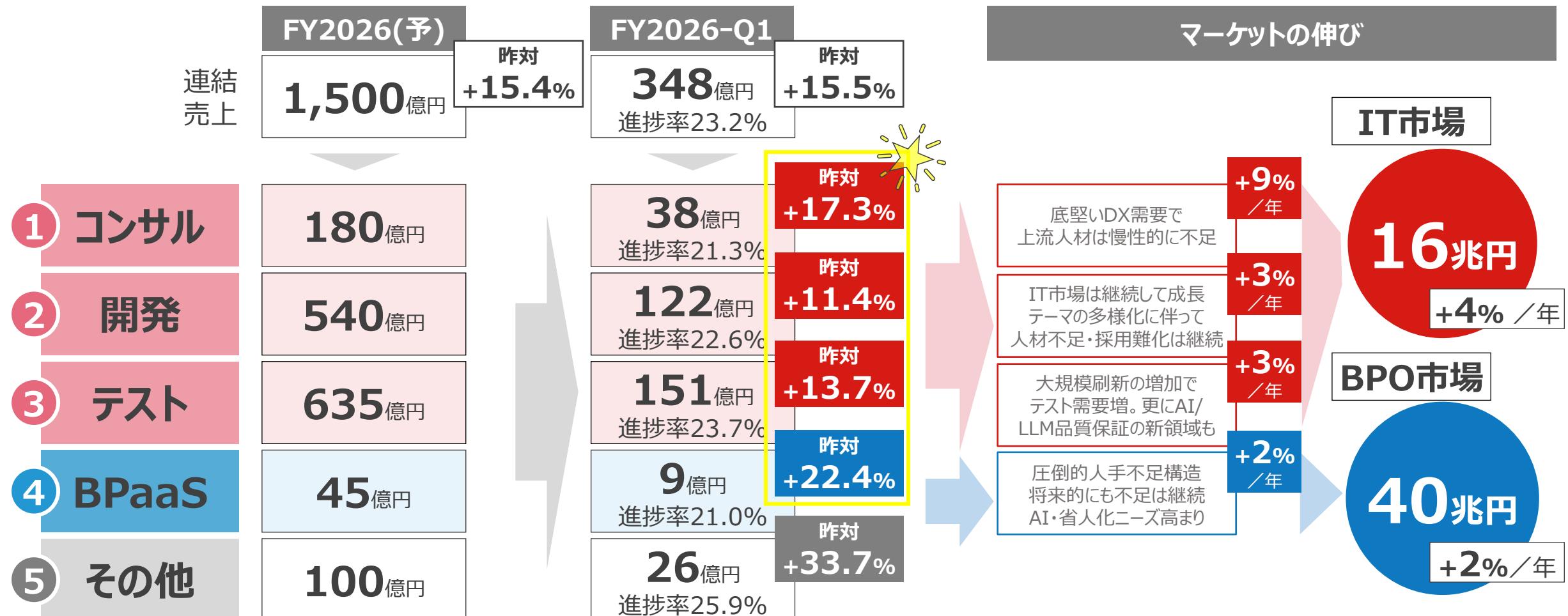
#### ④ BPaaS

FY2026売上目標  
**45億円**

**優位性** あらゆるイレギュラーケースをテストによって網羅的に蓄積

# サービス別 売上高

## 主軸サービスを「コンサル」「開発」「テスト」「BPaaS」と区分して IT市場16兆円、BPO市場40兆円に攻め込む



※サービス別売上には原価回収基準などの会計処理を適応をしていないため、合計売上は連結売上と一致しません

AIの徹底活用で、売上・売総率・営利率を向上

## 2. サービス別『AI戦略』

「SHIFT3000」をめがけて  
**AIネイティブ**  
なSIカンパニーを目指す

2025.1.14 SHIFT AIネイティブ SIカンパニー宣言

# 世の中のAIの動向

# システム開発におけるAI期待は高いが、依然IT・AI人材不足は変わらず

SHIFTお取引先への  
インタビュー結果より

## AIによる システム開発の 需要変化



その常識、変えてみせる。  
**SHIFT**  
ポジティブ

期待を受け、むしろSHIFTがAIで  
システム開発を刷新するサービスを開発・提供

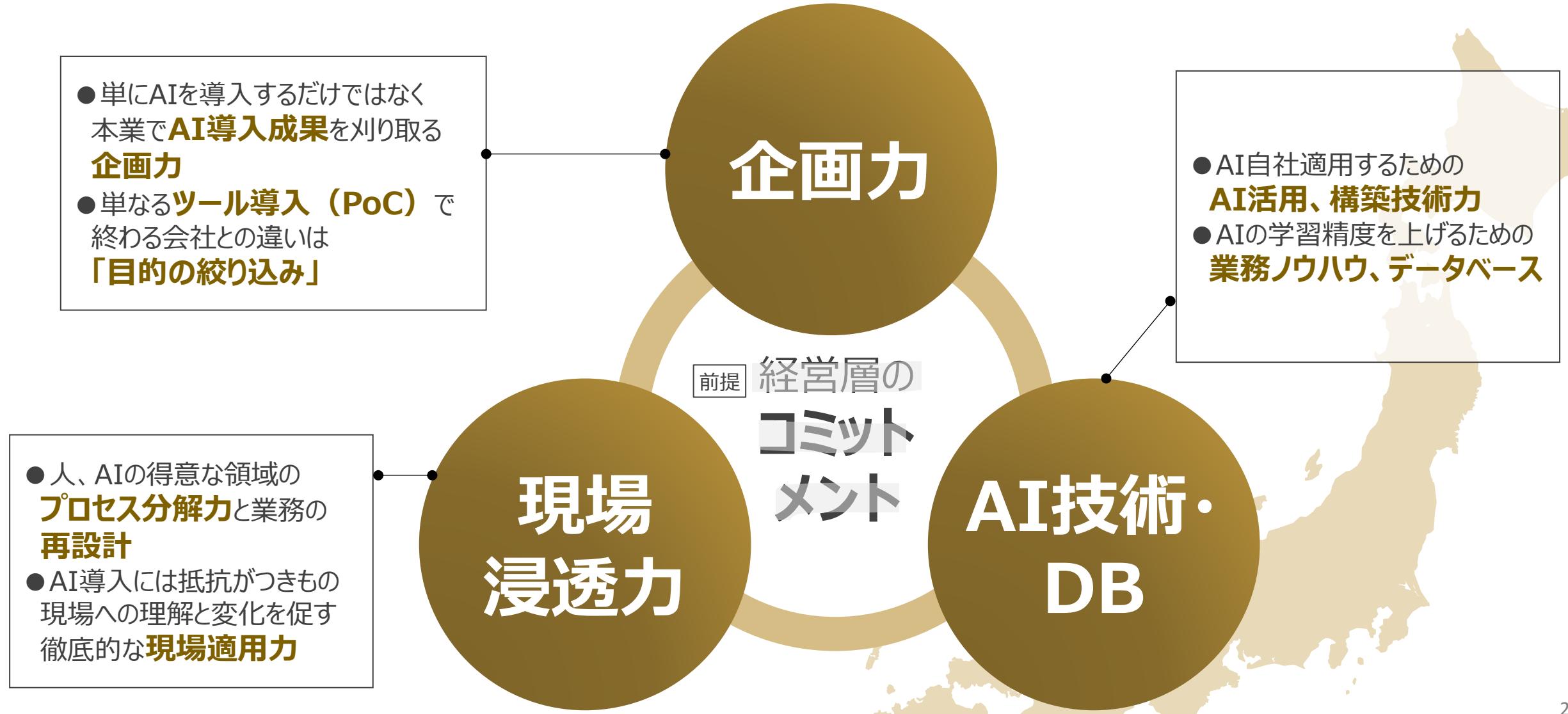
その常識、変えてみせる。  
**SHIFT**  
ポジティブ

直近は外注費下がらず、むしろ  
IT・AI人材不足。採用得意なSHIFTに吉



## SHIFT『AIについての考え方』

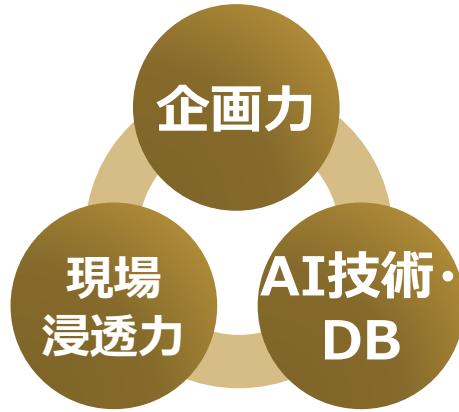
## AI活用して成果を出す企業に必要な“AI活用3元素”



# SHIFT『AIについての考え方』

## “AI活用3元素”を備えた組織が、新時代をけん引する

“AI活用3元素”

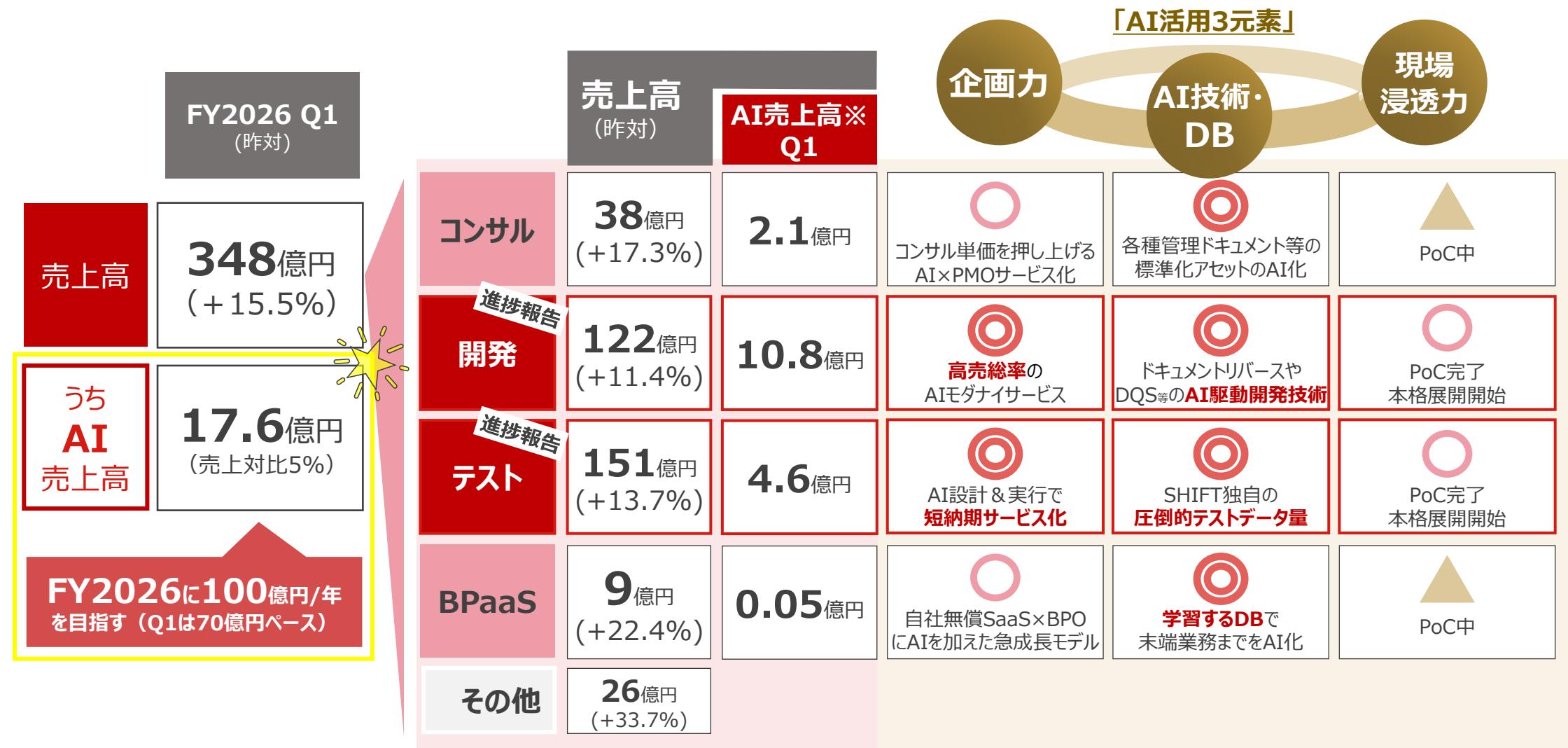


パターン	あるべき姿	よく見られるパターン				
		『空想パラダイス型』 頭でっかちなコンサルタイプ*	『ガジェット先行型』 技術力自慢のテックベンチャータイプ*	『職人型』 現場が非常に強いサムライ集団	『的外れ型』 独自路線を行きがちな現場集団	『AI妄信型』 AI展開を急ぐトップダウン先行タイプ*
イメージ						
特徴	AIで企業成長させ3つの“AI要素”を全て兼ね揃えている	企画やプレゼン資料は美しいが、実際には事業への適用には至らず	優秀なAIエンジニアを囲い込み論文発表レベルのモデルは作るが、現場適用に興味ない	現場が圧倒的に強く、 <b>経営者が技術を本質的には理解していない</b> ので、現場を信じすぎて小さな改革にとどまる	AI技術あり、現場には浸透しているものの、大局的には軸を外しており惜しい。世の中はそれでは変わらない	AI導入には積極的で、企画をして進めるも、導入がゴールになり定着には予算を割かない
課題	AI活用が本丸の業務で徹底活用でき、 <b>事業成長</b> に繋がっている	「口先とスライド」だけが先行し実態が伴わない	先に <b>豪華な額縁</b> を買ってから、それに <b>合う絵を必死で描いて</b> いるイメージ	属人化が激しくスケールせず <b>AI化がただの「Excelの延長」</b> へ	利益改革や市場変革にはつながらない <b>部分最適の積上</b> 」	<b>「誰も使わない高価な負債」</b> が残る

日本のすべての企業が、AI活用を通じて輝く未来へ

# SHIFT『AI売上高』

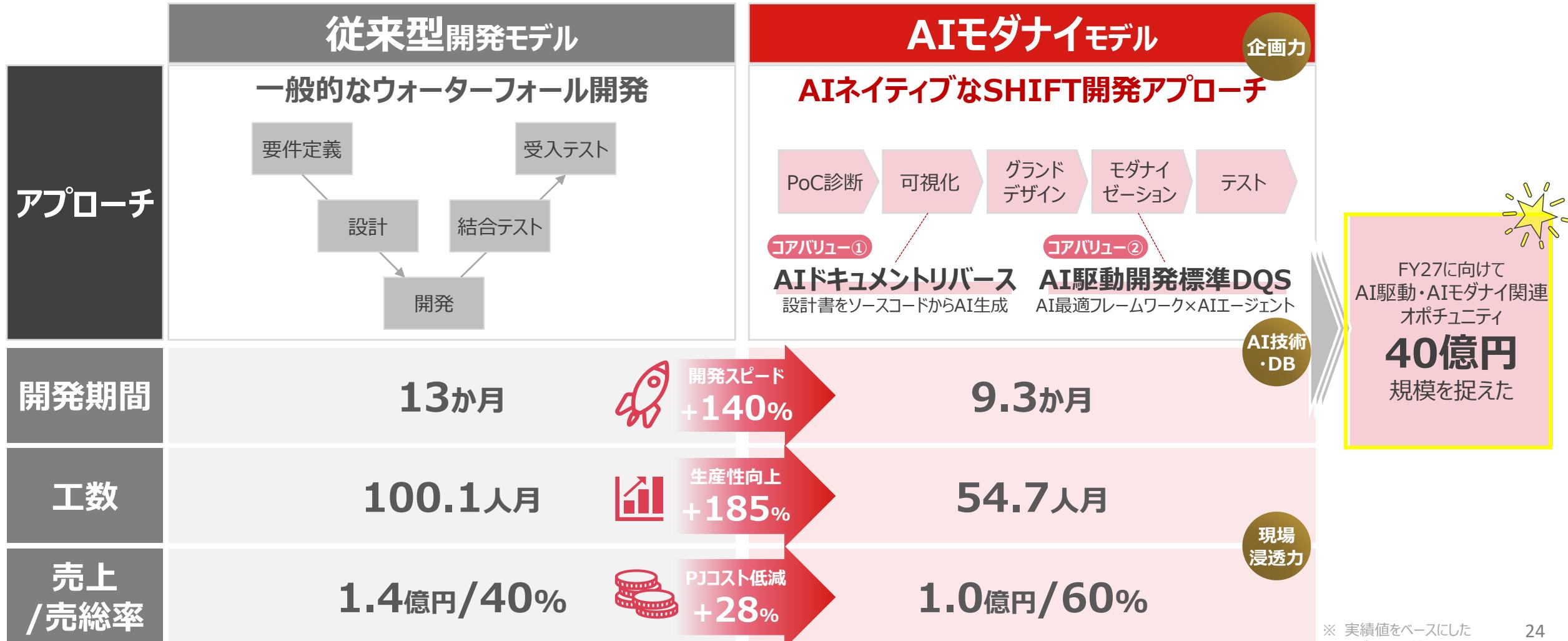
**AI売上高をQ1時点で70億円／年の規模  
FY2026で100億円を目指す**



# 【AI取り組み】AI×開発

開発

## 短納期×高生産性×高売総率のAIモダナイモデル構築。 強い市場ニーズをとらえ、売上獲得フェーズへ

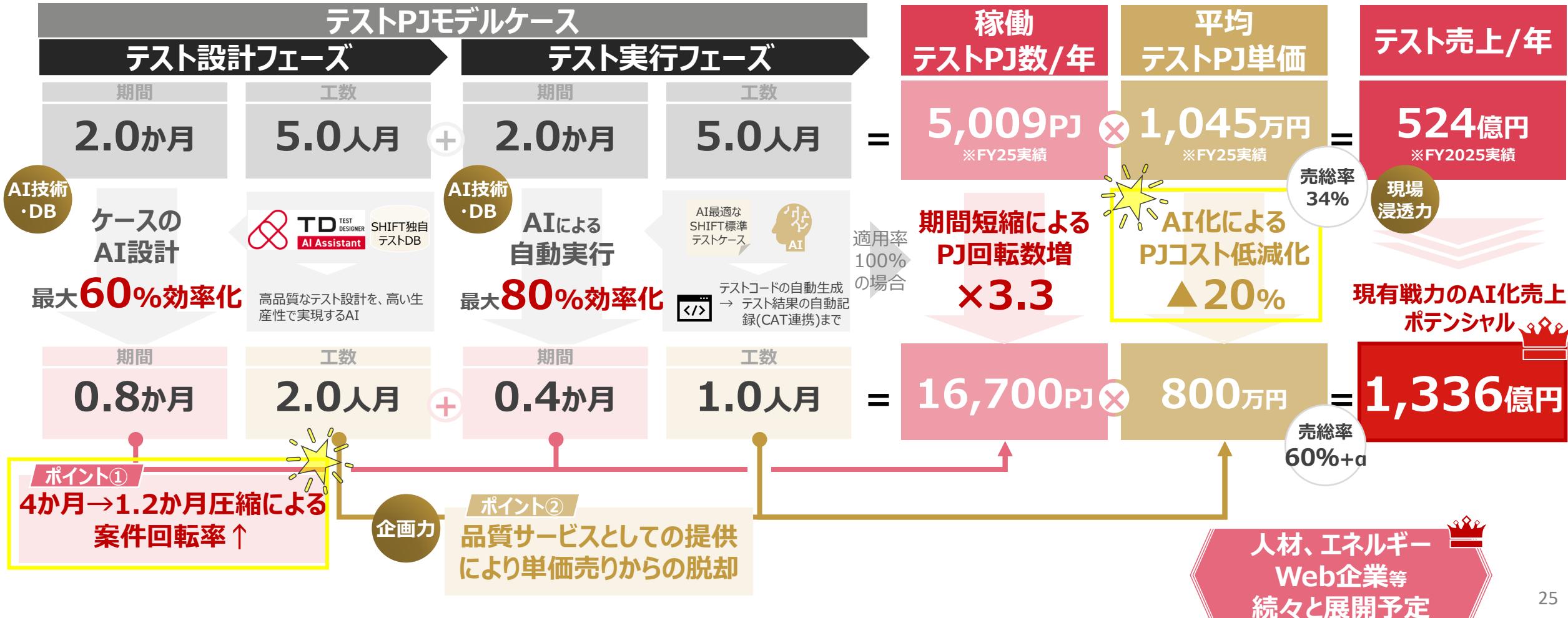


## 【AI取り組み】AI×テスト

テスト

# PoCフェーズは完了し、ビジネスモデルは構築完了

**今後、足元10~20%の適用を足掛かりに全展開を目指す**



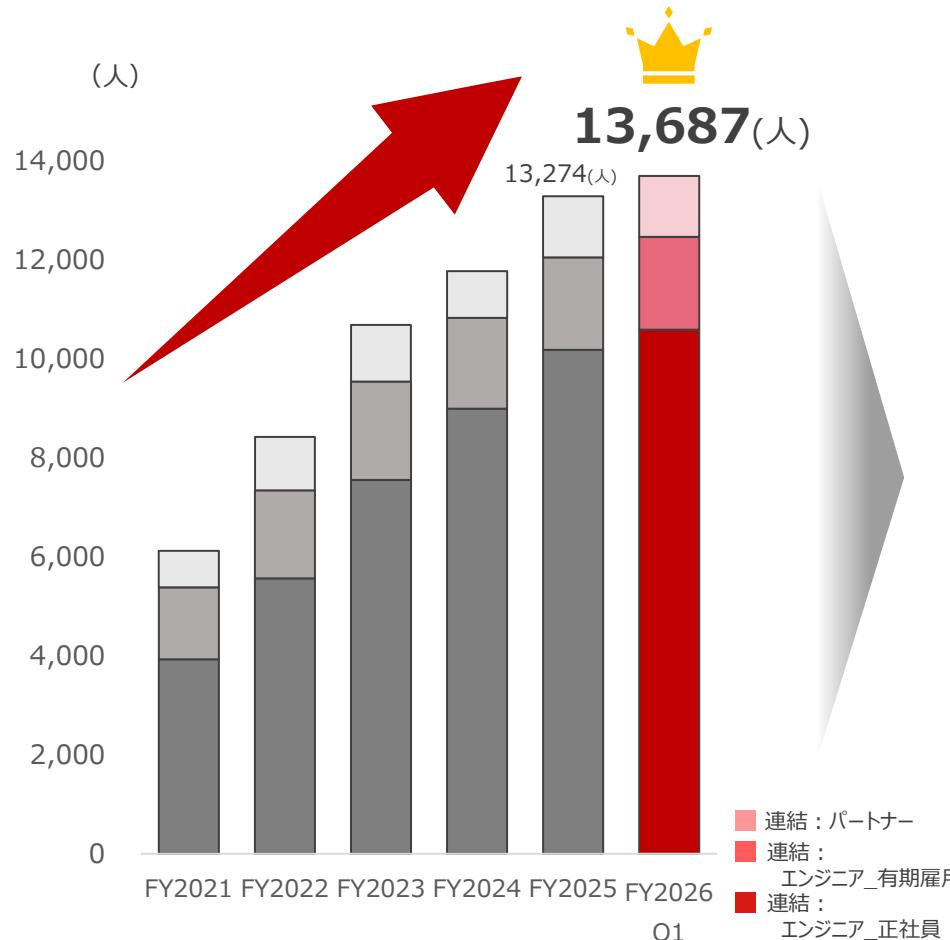
AI時代にも人材は必要

# 3. 人事・採用

# 【人事・採用改革】人員の状況

コンサルタント・AIエンジニア数は順調に増加。  
AI開発におけるAIエンジニアも約800人規模へ

コンサルタント・エンジニア数



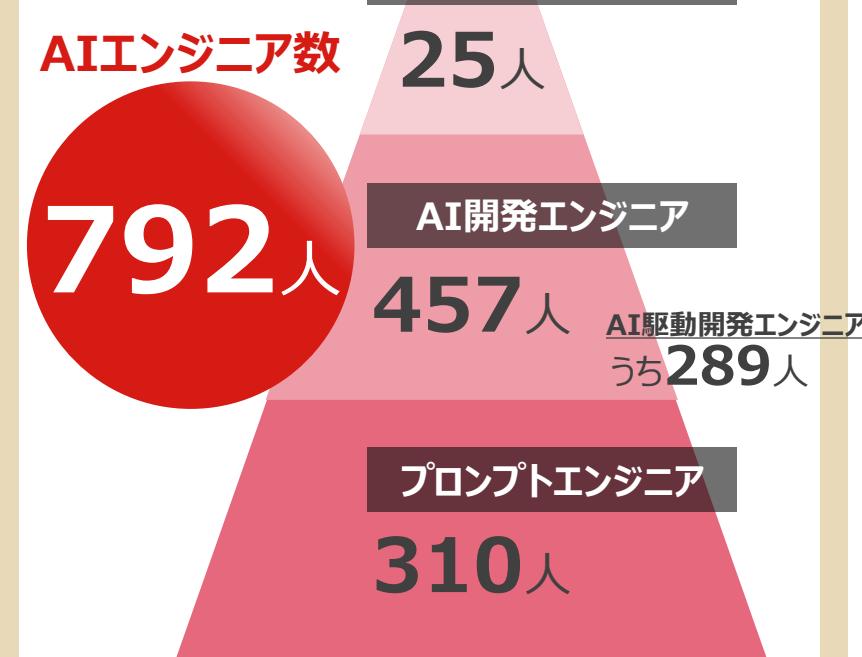
AI活用率

9割の従業員が  
AIを活用



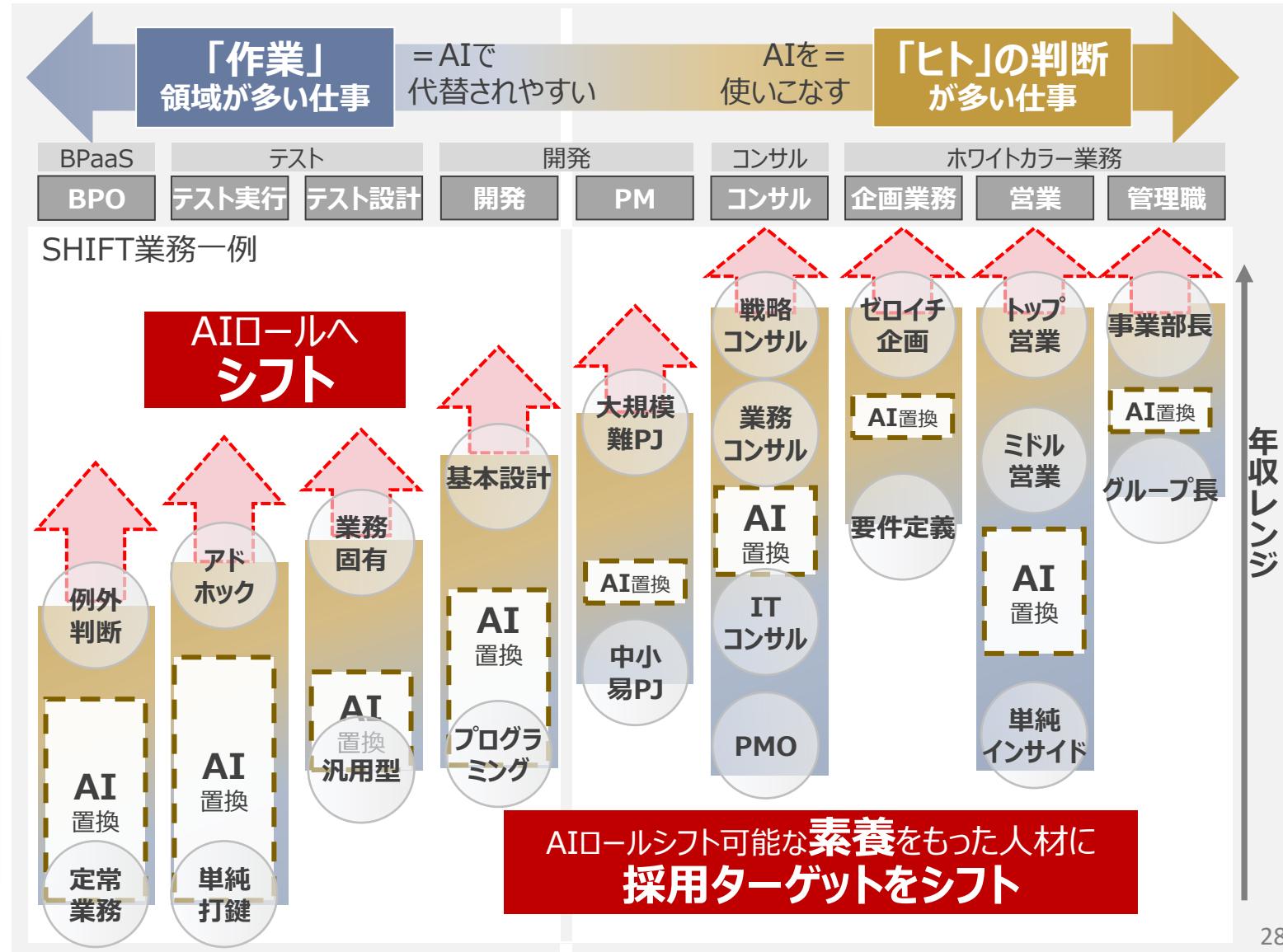
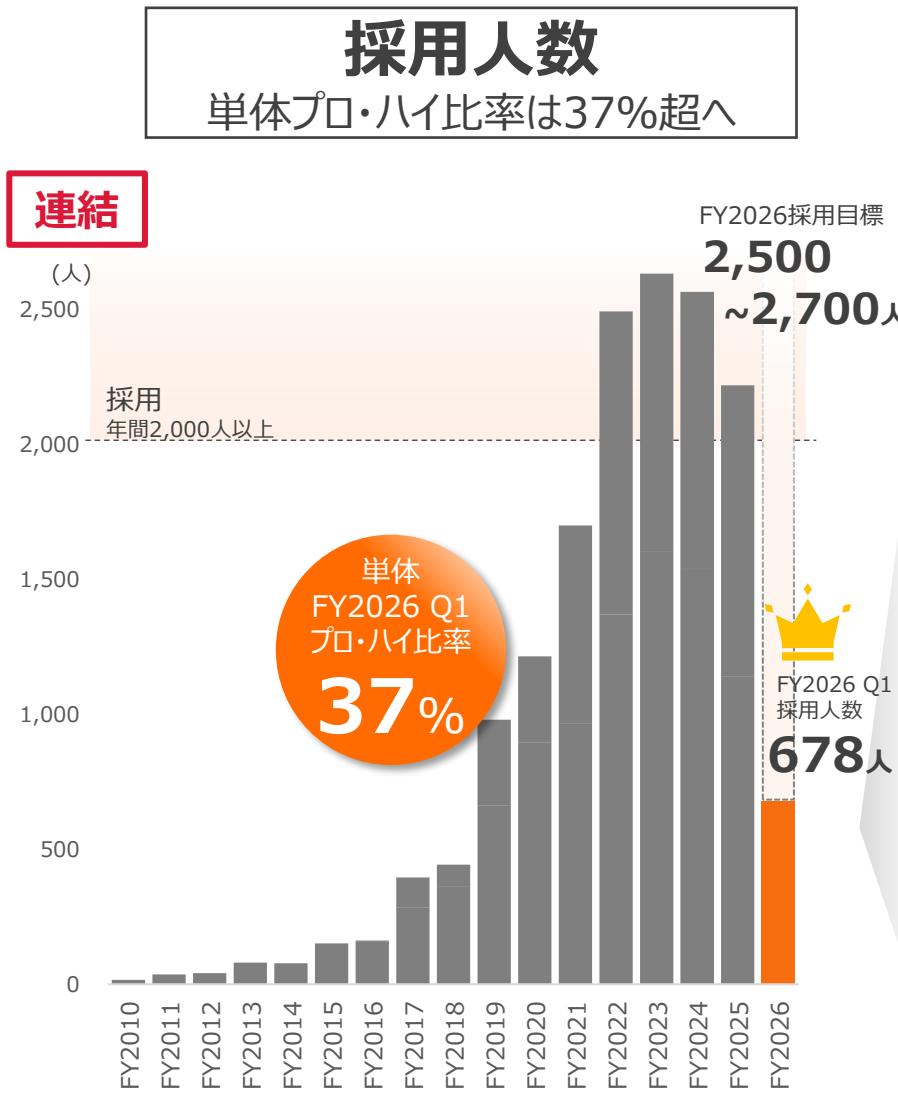
※SHIFT社内アンケートによる、  
生成AIを活用している従業員の割合

AIエンジニア数



## 【人事・採用改革】AI時代における人材採用

## 質の高い採用を継続。AI時代に必要な人材採用ヘシフト



# 【人事・採用改革】人材採用の状況

# 引き続き優秀な人材が続々入社 AI×事業領域のサービス化を進める

## AIサービス強化を進める人材

### AIテスティング

### 外資コンサル



大手SI、外資コンサルにて豊富な開発経験を有しAIや自動化を活用してソフトウェアテストを高度化、効率化する仕組みを構築。開発プロセスの技術標準を向上させお客様のビジネスに伴走し、真の価値貢献をするサービスづくりに着手

### AIビジネス創出

### 世界的金融グループ



インド工科大学卒、世界トップ大学で最先端AIを体系的に学び続けている。世界最大規模の投資・金融グループ企業や国内証券会社などの経験を基に、戦略から実装までを俯瞰し、AIによるビジネスモデル創出を実現すべくSHIFTに参画

### AI駆動開発

### マイクロサービス



世界初の自立型AIソフトウェアエンジニア「Devin」や「Cursor」を利用した効率的なAI駆動開発モデルを立ち上げた経験がある。マイクロサービスアーキテクチャにも豊富な知見を持ち、大規模開発の全プロセスにAIを利用するサービスを構築中

### AI業務コンサル

### 事業開発



広告、不動産の自社サービス運営企業にて、ビジネスオペレーションにAIを導入し人員増加に頼らない事業成長を実現した経験あり。営業業務×AIによるセールステックを軸に業務改善コンサルティングサービスを構築中

AI系

## コンサル系

## 開発系

## テスト系

## 事業領域を推進する人材

### 構想策定から推進まで担う ITインフラのシニアマネージャー



エンタープライズシステムの開発、自社クラウドサービスの立ち上げ、推進、プリセールスを経験。IT戦略立案、企画構想、組織変革に強みを持ち、事業視点を踏まえたコンサルティングを行う

#ITインフラ領域

### 多様な業界のクライアントに伴走する ITコンサルタント



製造、金融、公共、流通、通信、モビリティなど様々な業界、業種のクライアントに向き合い、新規案件の獲得、拡大を実現。プロジェクトマネジャー、ITコンサルタント、ソリューションアーキテクトなどの様々な役割でプロジェクトを推進

#マルチインダストリー

### 大規模プロジェクトマネジメント 旅行、航空システムのスペシャリスト



旅行、航空会社向けシステム開発で7,000人月規模の大規模案件のPMやPMOを経験。ラインマネジメントや提案活動にも強み。培ってきた人脈を活かし、旅行、航空会社とのリレーションを強化

#製造業 #大規模PM

### 官民に豊富な実績をもつ 教育DXのプロフェッショナル



大手SIerで民間21年、官公庁10年にわたり、教育DX案件でSE、コンサル、PMなど様々なポジションで活躍。文科省やデジタル庁とのパイプを活かし、SEPとして提案拡大を担う

#官公庁 #大手SIer

### 大規模データ×AIで進化する テックリード



30年以上にわたり地図、気象など大規模データ領域で高速かつ信頼性の高いシステムを厳しい性能要件下でフルス택で設計開発。AI活用で生産性と品質の向上を両立させる、モダンな技術を持った希少なテックリード

#モダンアーキテクト

### マルチベンダー環境で輝く 品質管理のスペシャリスト



流通、物流などの多業界で、ユーザー側、開発側双方の立場からPMOとして大規模案件を推進。マルチベンダー環境下での品質管理に強く、標準ルール策定やガバナンス整備など仕組み化にも長ける

#流通・物流

### プロジェクト統制、調整 強みを持つエキスパート



病院向けシステムで、提案から導入、保守、運用まで一貫して推進。新規病院への飛び込み営業も行い、課題起点で戦略的に提案を組み立てる。マルチベンダー体制でのプロジェクト統制、調整に強み

#医療系システム

# 外部評価

## 『人的資本経営』『AI』に関する取り組みが継続的に評価されている

### 人的資本経営

日経ビジネス誌でのSHIFT単獨特集への反響が大きく  
“解剖本”が発行される



Career Ownership  
Management  
Award

最優秀賞

(大企業の部 マネジメントの変革部門)

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

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

### AI関連

内製開発したAIツールや生成AIの利活用に対して高評価



HRテクノロジー  
アワード  
**大賞**



Digital HR  
Competition 2025  
**グランプリ**

※主催／一般社団法人ピープルアナリティクス&HRテクノロジー協会



生成AI大賞  
2025  
**特別賞**

※主催／一般社団法人Generative AI Japan  
共催／日経ビジネス



**大阪府**行政  
AIエージェント  
コンソーシアム参画

### 技術力

内製化支援推進  
AWSパートナー  
取得

国内初  
Splunk  
Adviseパートナー  
認定



### 障がい者雇用



独立行政法人  
高齢・障害・求職者雇用支援機構  
**理事長努力賞** (個人)



第60回  
NHK障害福祉賞  
**最優秀** (個人)

### 人的資本経営×総務



※主催／月刊総務

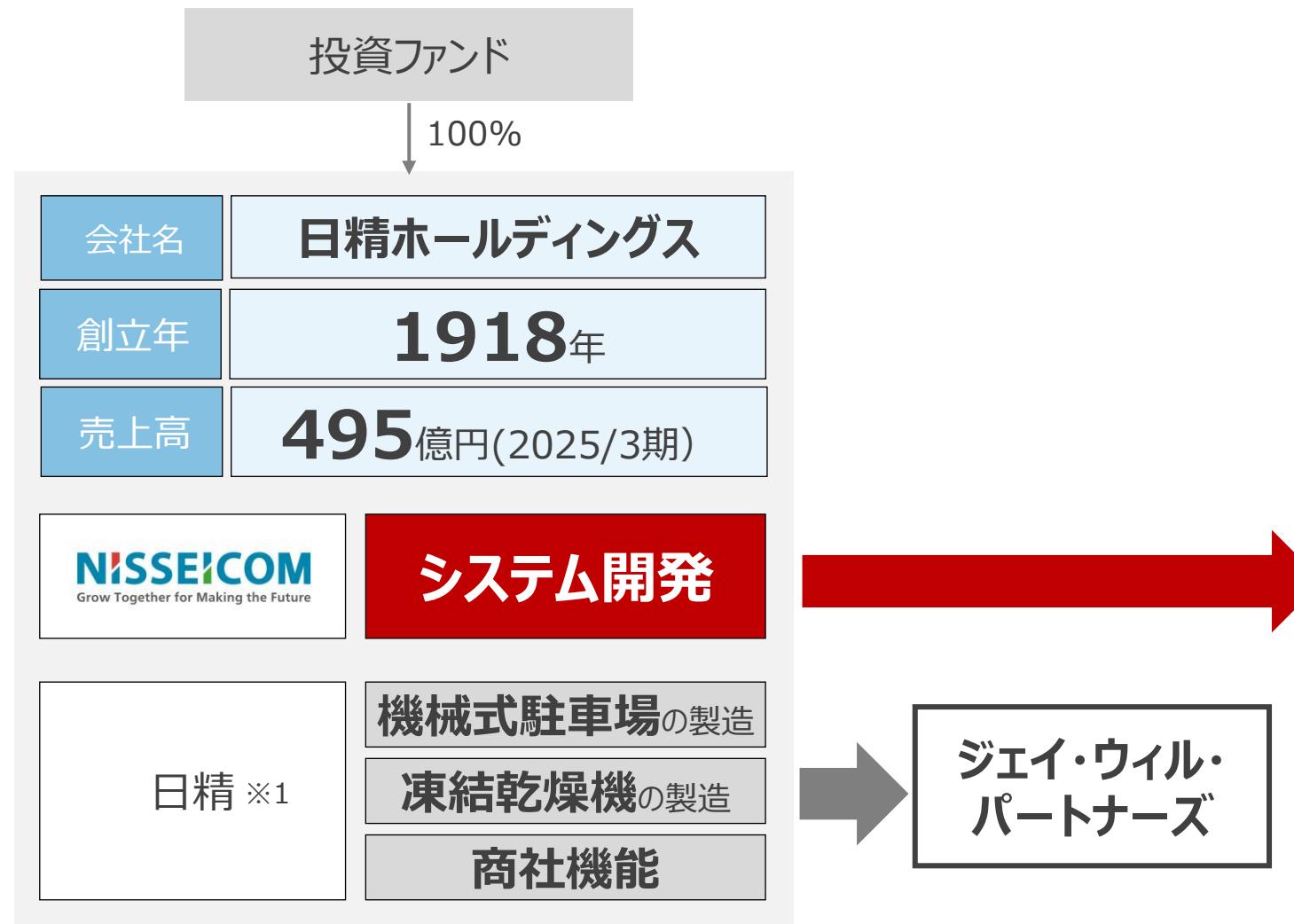


第20回 日本ファシリティ  
マネジメント大賞(JFMA賞)  
**優秀FM賞**

※主催／公益社団法人日本ファシリティマネジメント協会

「SHIFT3000」に向けた  
**4. 投資・M&A戦略**

# プライムかつ技術力のある会社を狙った初の案件（カーブアウト）



\*1 日精には子会社が複数あるが、簡略化のため割愛

※2 親会社向け経営指導料を調整した数字

※3 なお、ニッセイコム社の連結取り込みの時期および連結後の業績動向等が現時点では未確定であるため、業績予想の修正は行っておりません。今後の状況の進展に応じて、業績に重要な影響が生じることが判明した場合には、適切に開示を行います。

その常識、変えてみせる。



# PKGや運用保守などの安定感のあるビジネスモデルを開拓

## 安定した売上・顧客基盤を作っているソリューション

開発	パッケージ	ERP/人事給与/販売管理 30%超が大学などの公共系や健保組合向けとニッチに強いソリューション	42 億円
	開発	中堅・中小企業向けの スクラッチ開発力を有する	18 億円
保守運用		ストックとなる開発及びPKGの 保守運用を展開	80 億円
BPO		健康保険組合向けの 事務代行BPO	4 億円
その他 (ハード)		ハードウェアの販売	63 億円

売上：206億円 ※1

## 豊富な顧客

製造	・約700社
流通	・約1,100社
公共	・国立大学91校で導入 業界シェア50%超
ヘルスケア	・49団体・加入者88万人 業界シェア5位

※1 ソリューション売上は管理会計上の数値であり、合計しても財務会計の数値とは異なる

# 【投資戦略】ニッセイコム社に対するPMI方針

## 「事業安定」×「効率化余地あり」の新M&A戦略のモデルケース 早期にPMIを進め、リターンを最大化させる

従来のPMI		これからの新型PMI	
PMI	売上／売総利益を伸ばす「成長支援PMI」 営業・採用・技術を全力サポート立ち上げ	コスト構造を変える「業務効率化PMI」 AIの活用と適切な企業運営	
業態	従来M&A（下請けSES）	NISSEICOM Grow Together for Making the Future	（プライムPKGベンダー）
スピード	3~5年	1~2年	
EBITDA マルチプル	約5.3x	リターンの中期回収	約9.0x
売上高	約10億円	ポイント	年間10~20%成長
営業力 (商流)	4~5次請け	ポイント	商流大幅改善
採用力 (人員純増数)	39人／年 ※1	ポイント	76人純増／年 ※1
技術力 (エンジニア単価)	68万円／月 ※2	ポイント	73万円／月 ※2
販管費率	15%		18%（しっかり投資）
			23% ポイント
			14~19%に効率化

※1ジョイン後3年経過のSIerのうち、支援対象企業のみ　※2ジョイン後3年経過のSIerのみ

## 【投資戦略】自己株式取得

## 株価状況を踏まえ、最大100億円規模の自己株取得を実施



## 初の大型自己株式取得

取得株数  
／投資金額

最大**3%** (790万株) / 最大**100**億円  
財務健全性を加味し、100億円を上限とする

考え方

想定する期待株価に対して極めて**割安**な状況  
株式市場の不確実性を加味しても、  
**投資効率が高い**と判断

期待リターン※  
(早期に)

少なくとも**30%超**  
(短期的にはM&Aを上回る)



## 取得後の方針

本件はあくまで**投資**であるため、  
現時点では消却は行わず、  
**金庫株として保有**する



# 【投資戦略】FY2026期末の想定

減損リスクが小さく、アップサイドを狙えるローリスク・ミドルリターン案件  
自己株取得を含めた投資後においても大きな懸念なし

FY2026 期初想定	
PL	売上高 <b>1,500億円</b>
	調整後 営業利益 <b>200億円</b>
	調整後EPS <b>51.3円</b>
BS	のれん・PPA <b>102億円</b>
	のれん・PPA 対純資産比率 <b>19.3%</b>
	DEレシオ (NetDEレシオ) <b>0.2倍 (▲0.4倍)</b>

FY2026 M&A／自己株式取得後	
	<b>1,586億円</b>
	<b>207億円</b>
	<b>53.0円</b> (自己株式控除 <b>55.8円</b> )
	<b>254億円</b>
	<b>59.7%</b>
	<b>0.8倍</b> ( <b>0.18倍</b> )

## PL観点

- ✓ 過去最大規模の大型案件  
売上+200億円／年  
調整後営業利益+15億円※1
- ✓ FY26は期中貢献で  
売上+86億円  
調整後営業利益+7億円※1  
(4/1連結化、営業利益はPMI通期化せずフラット)

## BS観点

- ✓ ニッセイコムM&Aでのれんは大幅に増加するが、  
わずかなコストカットで  
のれん償却後黒字は早期に可能で懸念なし
- ✓ 各財務KPIも安全水準

※1 PMIは段階的に進むため、初年度PMI貢献は3か月分で試算 ※2 債却年数9年で試算 ※3 FY26想定純資産より算出 ※4 ニッセイコム社4月連結取り込み前提の想定値

なお、ニッセイコム社の連結取り込みの時期および連結後の業績動向等が現時点では未確定であるため、業績予想の修正は行っておりません。今後の状況の進展に応じて、業績に重要な影響が生じることが判明した場合には、適切に開示を行います

# まとめ

---

# SHIFTの今後の取り組み

## まずは「SHIFT2000」達成に向け戦略を推進 「SHIFT3000」達成時には収益性を大きく改善させる

### 「SHIFT2000」

### 「SHIFT3000」

FY2026		FY2028		事業 AI 変革					FY2030~		
売上	1,586億円 ※ (MA前1,500億円)	売上	2,000 億円	テーマ	1 コンサル	2 開発	3 テスト	4 BPaaS	5 BO AI 変革	売上	3,000 億円
売総率	34.3% ※ (MA前34.5%)	売総率	35%	事業 AI 変革	1 コンサル	2 開発	3 テスト	4 BPaaS	5 BO AI 変革	売上	500 億円
調整後 販管費率	21.3% ※ (MA前21.2%)	販管費率	20%		✓ AIを完全武装して 高単価化 ✓ 超大型パートナー シップ契約	✓ AIモダナイゼーション ✓ AI駆動開発サービス の大型受注 ✓ 連続的M&Aの実行	✓ 完全AI駆動テスト を徹底提供	✓ ワスレナイト起点に BPaaS提供 ✓ AI×BPOサービス	✓ AI×CoEでグループ 効率化 ✓ BPaaS転換で売れる コーポレート部門	売総率	50% 超
調整後 営利額	207億円 ※ (MA前200億円)	調整後 営利額	300 億円		270 億円	860 億円	670 億円	90 億円	※その他売上 110億円	売上	1,250 億円
					45% 超	30% 超	35% 超	30% 超		売総率	35% 超
										売上	950 億円
										売総率	40% 超
										売上	170 億円
										売総率	40% 超
										調整後 営利額	660 億円

※ニッセイコム社4月連結取り込み前提の想定値

なお、ニッセイコム社の連結取り込みの時期および連結後の業績動向等が現時点では未確定であるため、業績予想の修正は行っておりません。

今後の状況の進展に応じて、業績に重要な影響が生じることが判明した場合には、適切に開示を行います。

# SHIFTの目指すところ

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

非IT人材の  
雇用創出  
(リスキリング)

圧倒的な  
ITエンジニア  
不足  
の解消

開発と  
テストの  
分業化

高い  
労働生産性  
で国際競争力  
強化

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

事業を通じて  
外貨を稼ぐ

売れる  
サービス作りを  
提供

株式市場で  
評価されない  
企業の  
株価向上

従業員の  
家族を含めた  
QOLの  
最大化

広がる  
地方格差  
を解消

福利厚生  
改革

401K、株式報酬  
制度等をこえた  
資産形成

「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**

エンジニアを  
苦しめる  
**多重下請け AIIエージェント**  
構造の打破  
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

(参考)  
その他のトピックス

# 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・金融機関		自動車・自動車部品・サプライヤー等		ソーシャル/コンシューマーゲーム関連									
<b>銀行</b>	FY2025-Q1 20億円	FY2026-Q1 23億円 (+3億円)	+16%	モビリティ	FY2025-Q1 17億円	FY2026-Q1 16億円 (△0億円)	△3%	エンタメ	FY2025-Q1 14億円	FY2026-Q1 14億円 (+0億円)	+2%		
保険・決済	FY2025-Q1 15億円	FY2026-Q1 19億円 (+4億円)	+26%	製造	各種製造業等	FY2025-Q1 31億円	FY2026-Q1 35億円 (+4億円)	+13%	官公庁	省庁・地方自治体・公共インフラ等	FY2025-Q1 8億円	FY2026-Q1 13億円 (+5億円)	+70%
通信	FY2025-Q1 26億円	FY2026-Q1 31億円 (+5億円)	+19%	インフラ	エネルギー・社会インフラ	FY2025-Q1 17億円	FY2026-Q1 19億円 (+3億円)	+16%	ERP	ERP・SAP・パッケージ	FY2025-Q1 49億円	FY2026-Q1 53億円 (+3億円)	+7%
ネットサービス	FY2025-Q1 16億円	FY2026-Q1 19億円 (+2億円)	+14%	流通	量販・専門リテール・小売・物流業	FY2025-Q1 28億円	FY2026-Q1 32億円 (+5億円)	+16%	グループ会社	グループ会社合算	FY2025-Q1 130億円	FY2026-Q1 152億円 (+22億円)	+17%

※当ページは表示単位を億円とし、合計値の誤差を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。

# 顧客分類ごとの状況

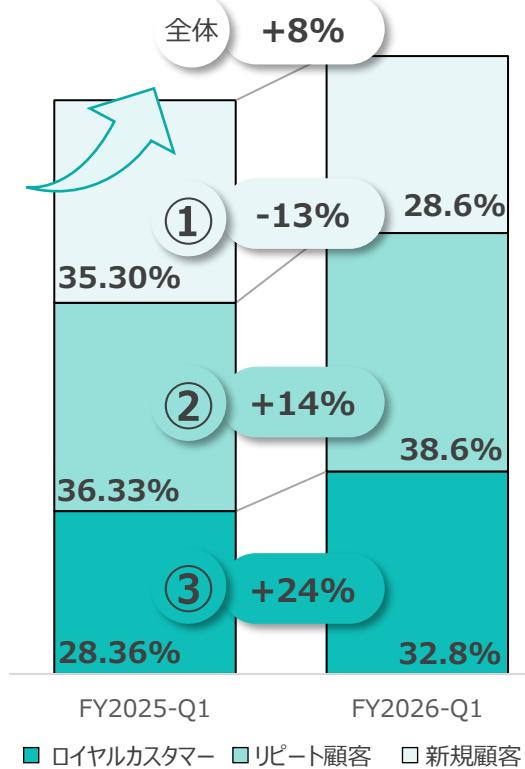
単体

## 営業強化・サービス力強化により、ロイヤルカスタマー数・売上を拡大

### 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)

FY2025-Q1

**312**  
万円/月

FY2026-Q1

**273**  
万円/月

①  
新規開拓  
顧客

②  
リピート  
顧客

③  
ロイヤル  
カスタマー

**347**  
万円/月

**353**  
万円/月

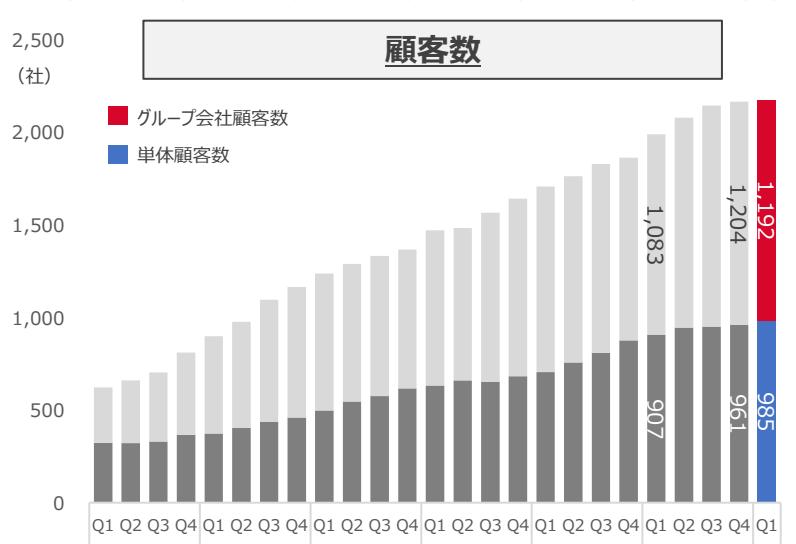
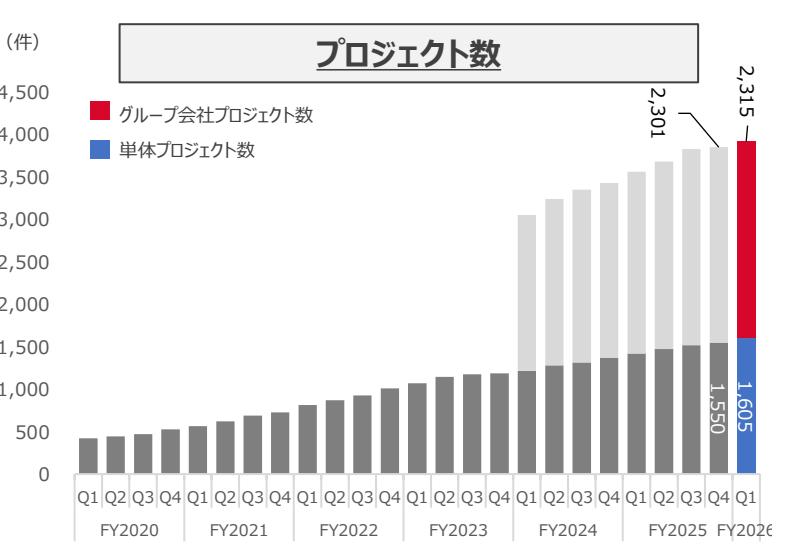
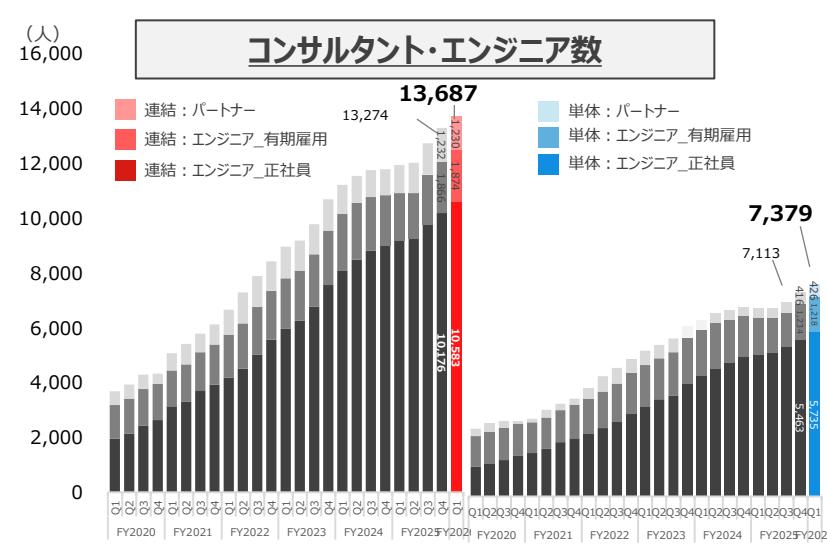
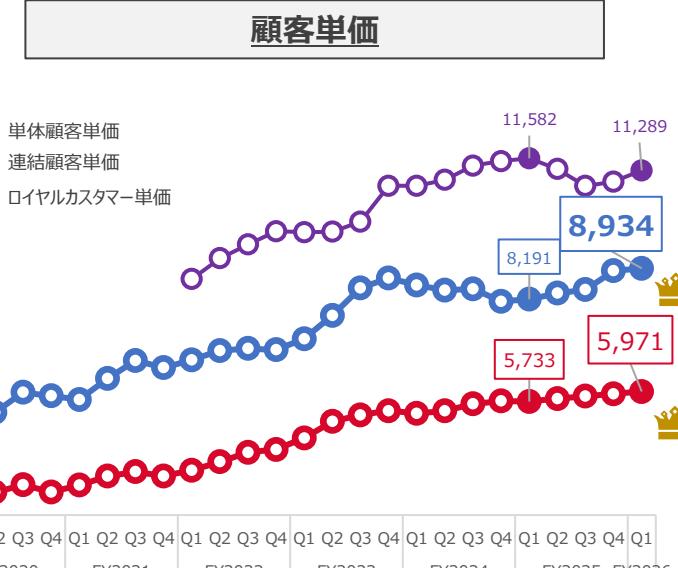
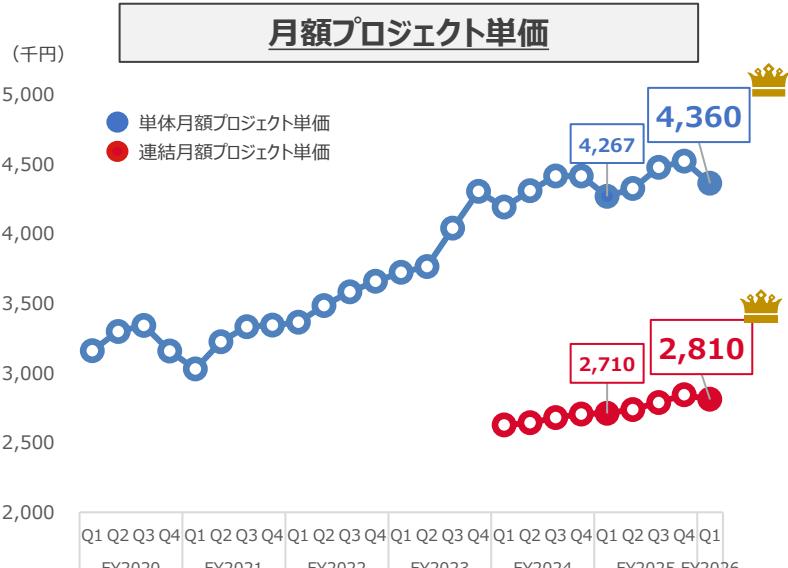
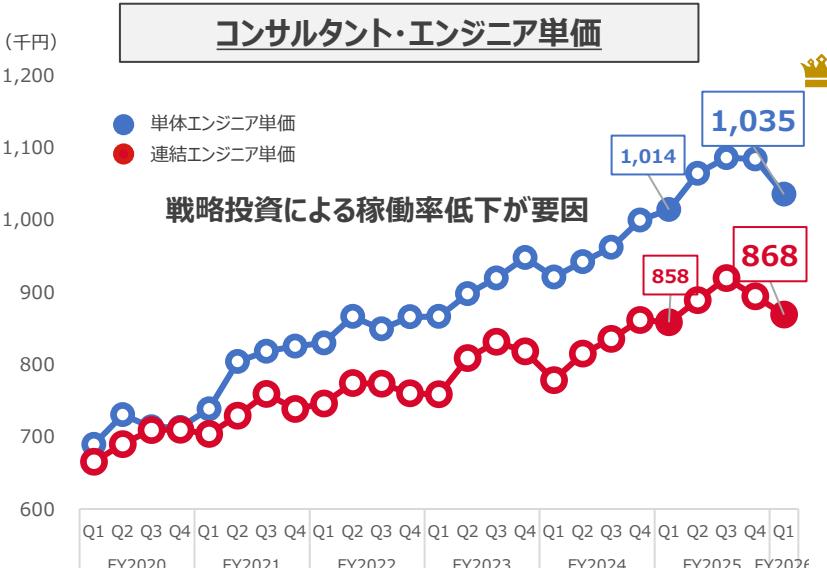
**1,158**  
万円/月

**1,129**  
万円/月

※2 四半期最終月から遡って12か月で算出

# 各種KPI

## 各種単価KPIは季節変動がありつつも上昇傾向



※今回決算よりプロジェクト数の計算方法をユニークプロジェクト数から平均数／月にしています

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



## 各種KPI算定に係る前提条件について

- エンジニア単価：※ 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：※ 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
- 月額顧客単価：※ 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  
※ 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
- 月間取引顧客数：※ 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

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