

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	34,845	30,174	15.5%	34,407	1.3%	150,000 (23.2%)
売上総利益	11,319	10,024	12.9%	11,974	△5.5%	
売上総利益率	32.5%	33.2%	△0.7pt	34.8%	△2.3pt	
販管費	8,502	6,507	30.7%	8,246	3.1%	
営業利益	2,817	3,517	△19.9%	3,728	△24.4%	
営業利益率	8.1%	11.7%	△3.6pt	10.8%	△2.7pt	
調整後営業利益	3,316	4,067	△18.4%	4,196	△21.0%	20,000 (16.6%)
調整後営業利益率	9.5%	13.5%	△4.0pt	12.2%	△2.7pt	13.4%
経常利益	2,778	3,313	△16.2%	3,552	△21.8%	
調整後経常利益	3,277	3,863	△15.2%	4,020	△18.5%	20,000 (16.4%)
税前利益	2,778	3,150	△11.8%	3,556	△21.9%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,795	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	2,294	2,527	△9.2%	3,126	△26.6%	13,500 (17.0%)

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%

「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

「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 2005 2006 2007 2008 2009 2010

「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



FY 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

「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

売上高
3,000
億円

その市場で売えてみせる。

FY
2030~

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

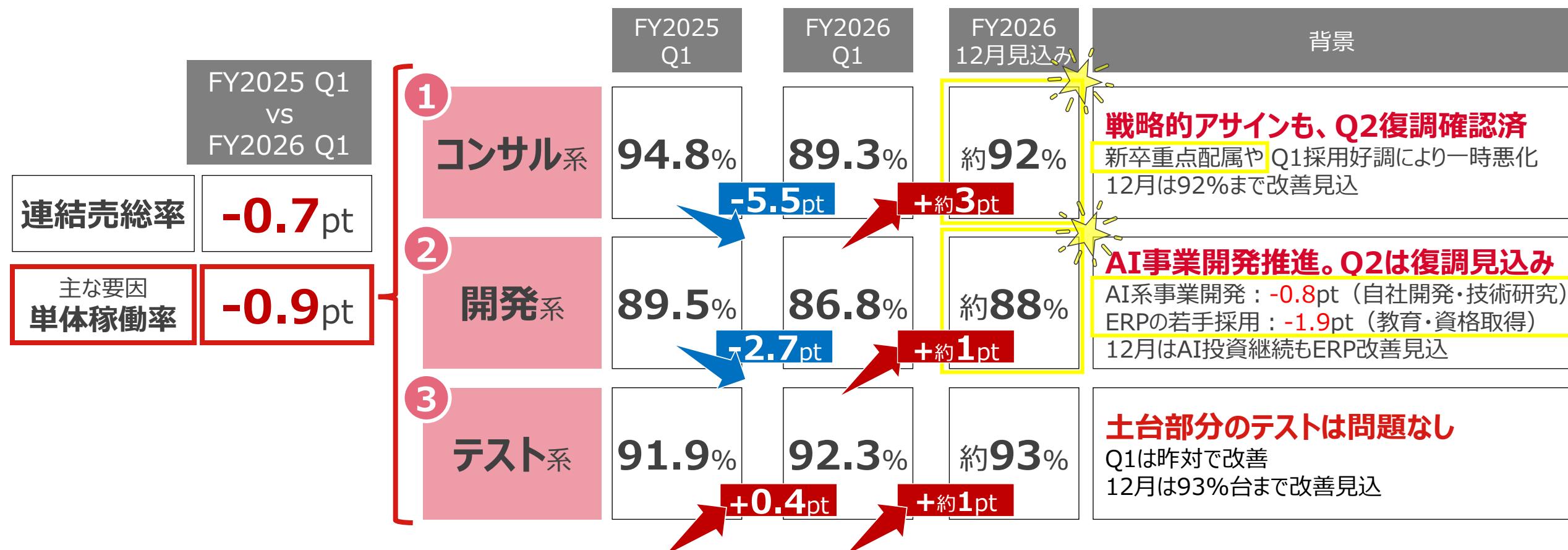
これまでの
継続取り組み

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

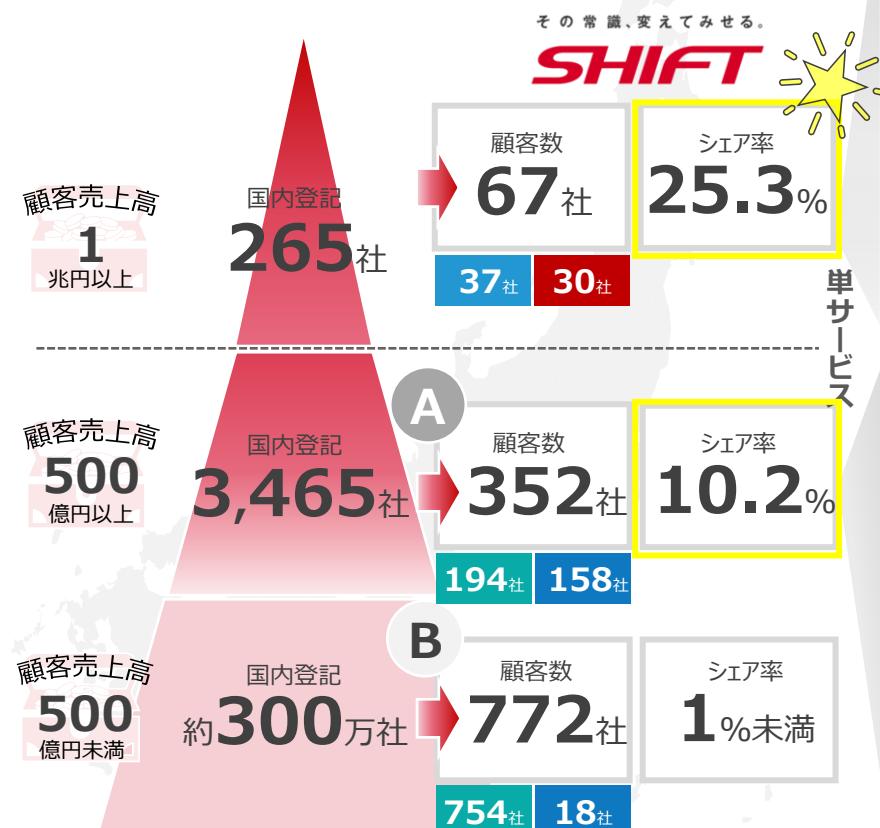


売上高成長のための

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

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

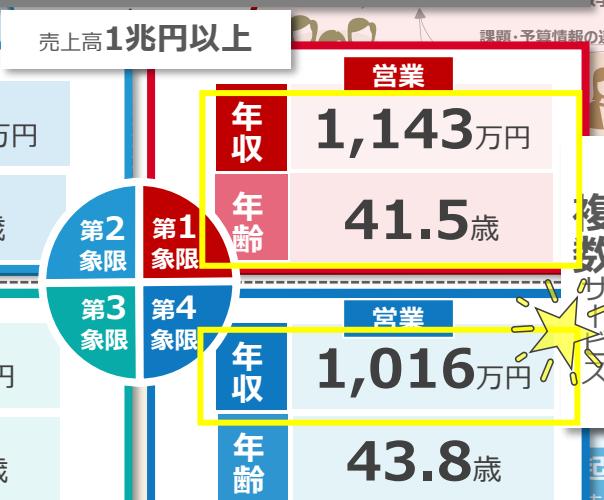
ベテラン営業の安心感で、大手企業へ
顧問も活用し、品質というブランドで開拓



営業
✓大型基幹の刷新ニーズ検知
✓顧客カルテの作成、更新
✓経営層や他部署リード獲得
CS
✓プロジェクト品質全体の進捗

営業スペック

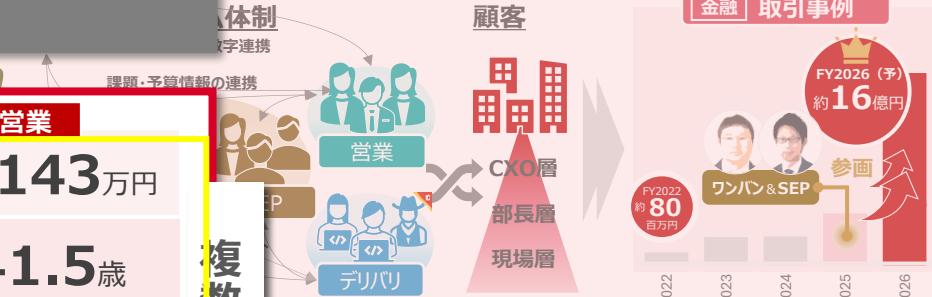
売上高1兆円以上



売上高1兆円未満

さらに
AI活用
さらなる効率化

営業・デリバリ専属チーム化で、
顧客全課題解決に向けたマルチサービス提供



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

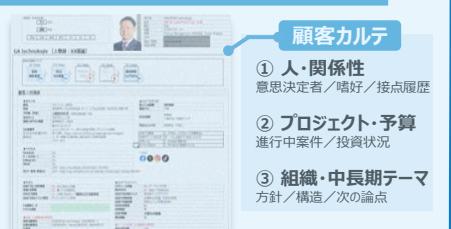
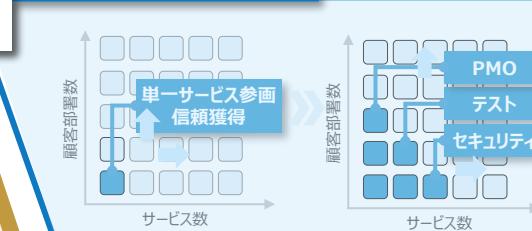
採用選考 → 内定 → 入社 → トレーニング・OJT →



入社1年目の一人あたり
年間平均受注金額
3.7億円/年
※新卒を除いたFY2025実績
平均立上り期間
2.3ヶ月
※入社から初受注までの期間

部署横断で課題解決へ
CIO/CTOを徹底サポート

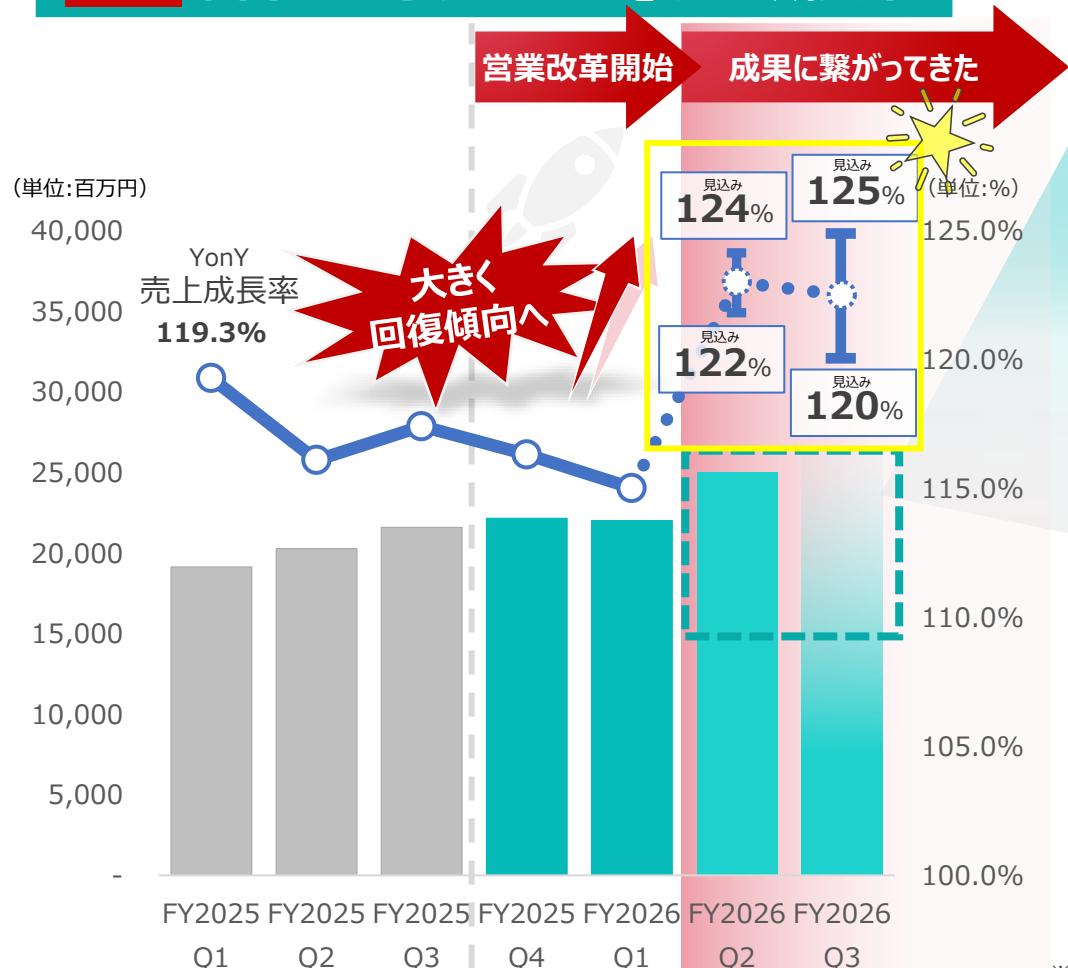
2 成果創出に直結する顧客カルテを
活かした顧客理解の深化



【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 単体売上計画

<p>単体 売上想定 レンジ</p>	<p>248～252億円</p>
<p>YonY 売上成長率</p>	<p>122～124%</p>

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

FY2026 Q3 単体売上シナリオ

単体 売上想定 レンジ	259～269億円
YonY 売上成長率	120～125%

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
214億円

+45 億円
~+55 億円

※2025年12月3週時点

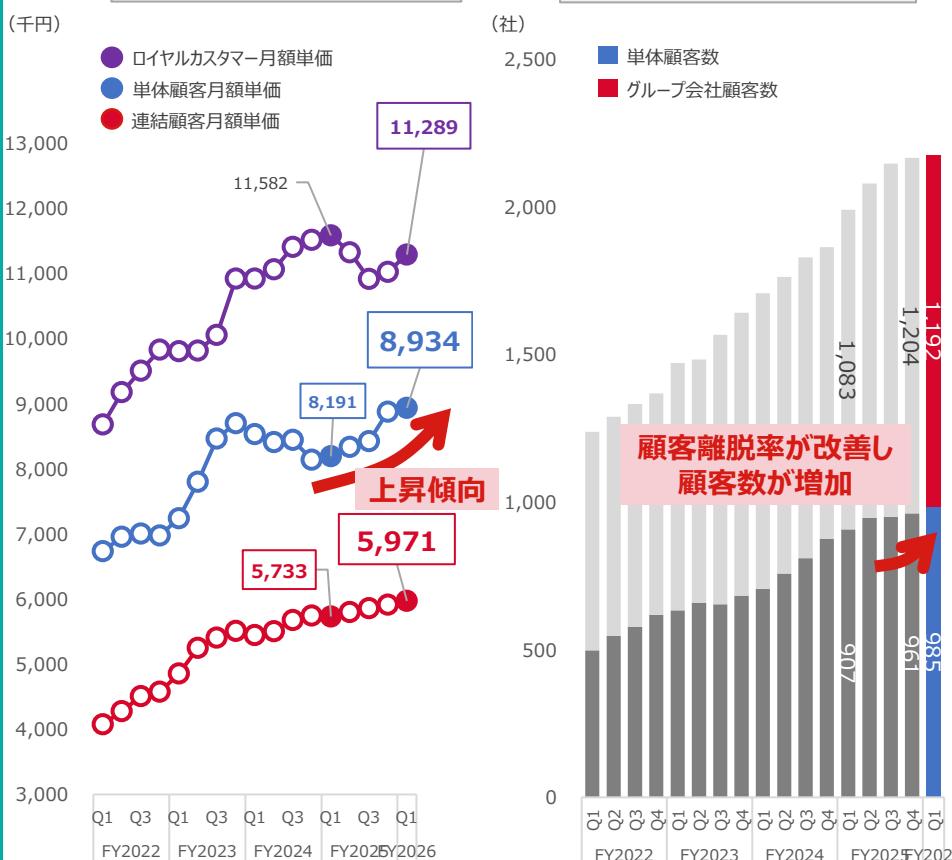
※上記の売上シナリオは各時点のパイプライン金額（未受注含む）に、過去の同時期以降に増加させた売上金額を参考値として加算することで算出した推定値。受注確定した正確な売上予測ではなく、不確定であるため参考情報としてご理解ください

【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

営業

顧客月額単価



顧客数



売上減少率

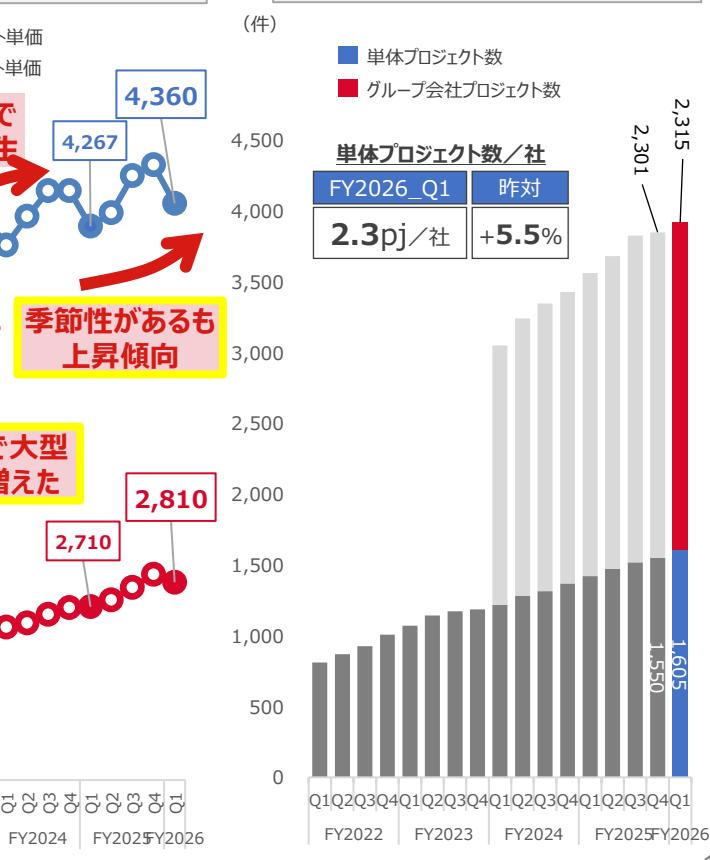


デリバリ

月額プロジェクト単価



プロジェクト数



※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

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

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

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/ナクサナイ等の無償SaaS
• ヒューマンインザループ型AI BPO

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

③ テスト

FY2026売上目標
635億円

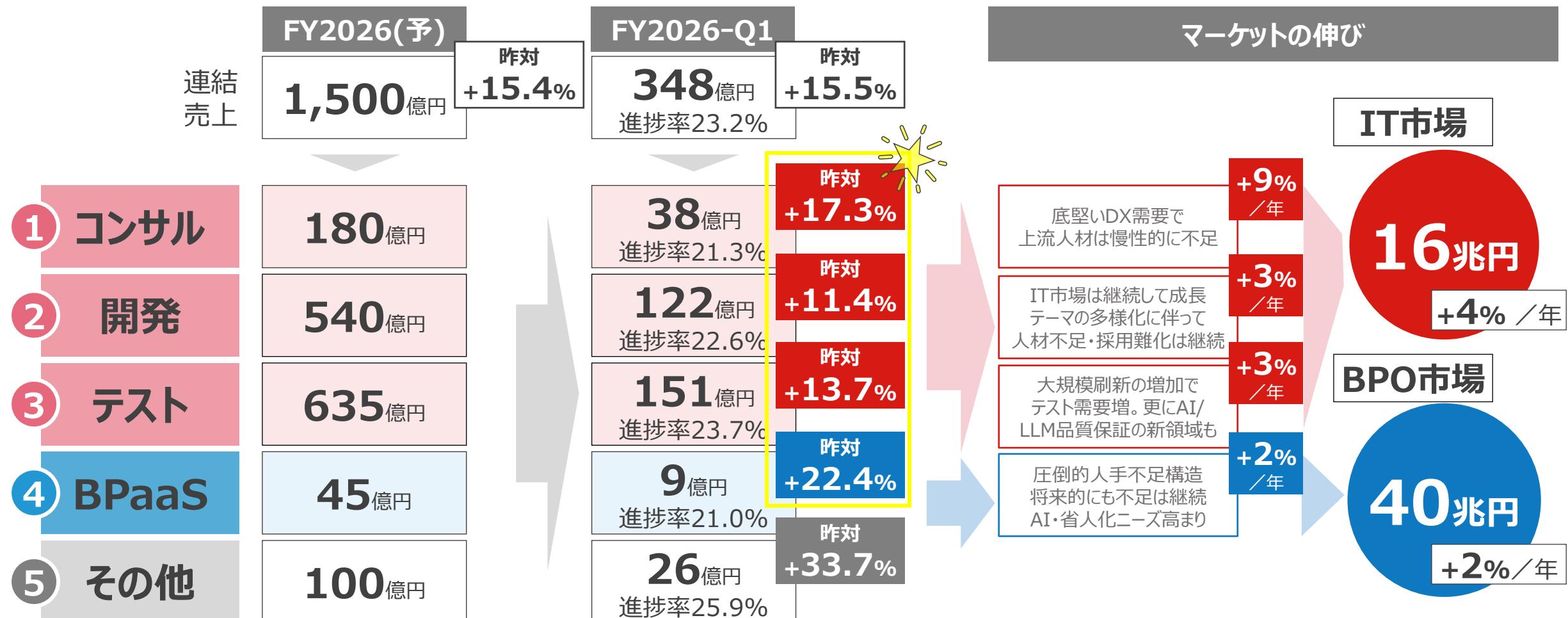
優位性 基幹とのあらゆる連携業務に対して、テストで全ての判断軸を蓄積

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

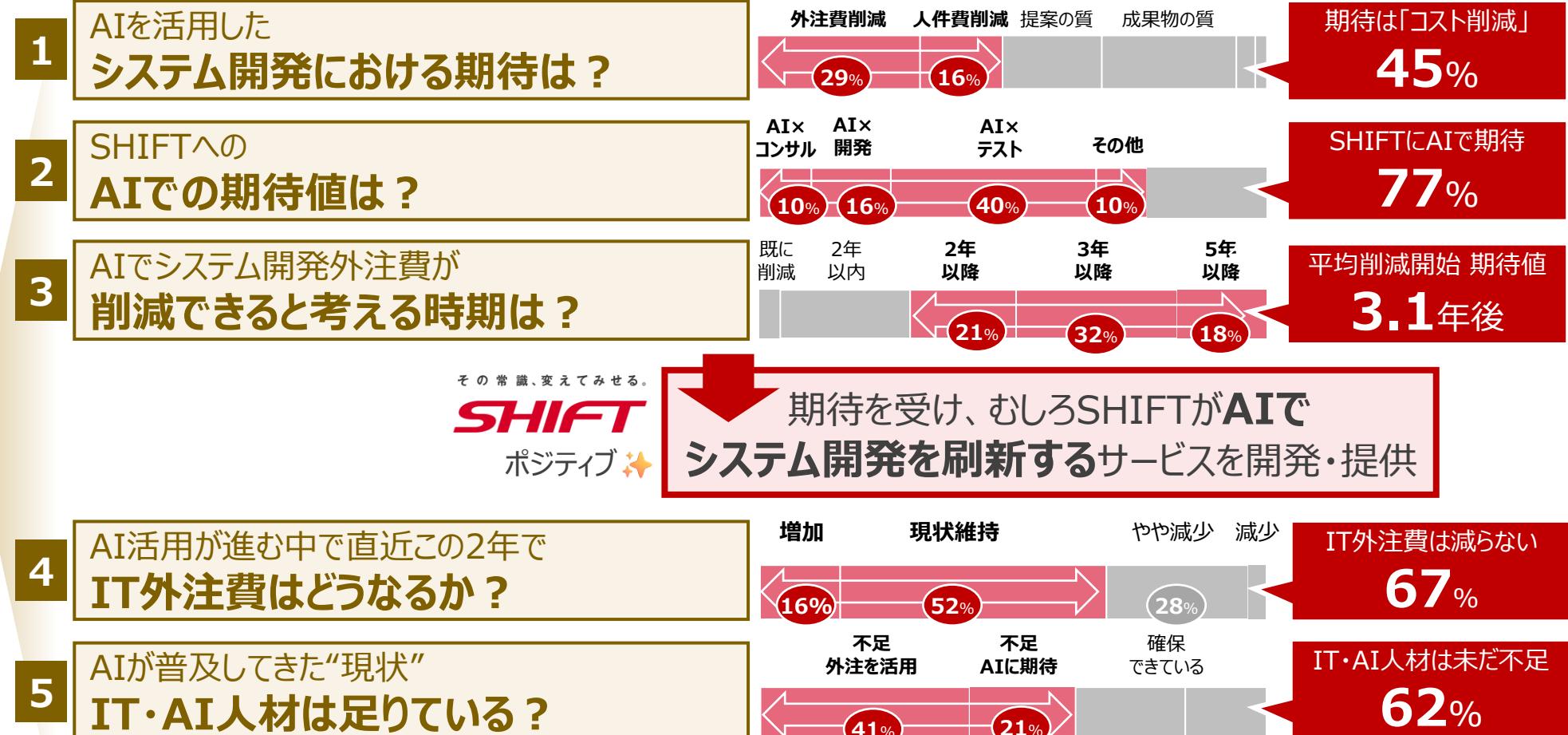
2. サービス別『AI戦略』

「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

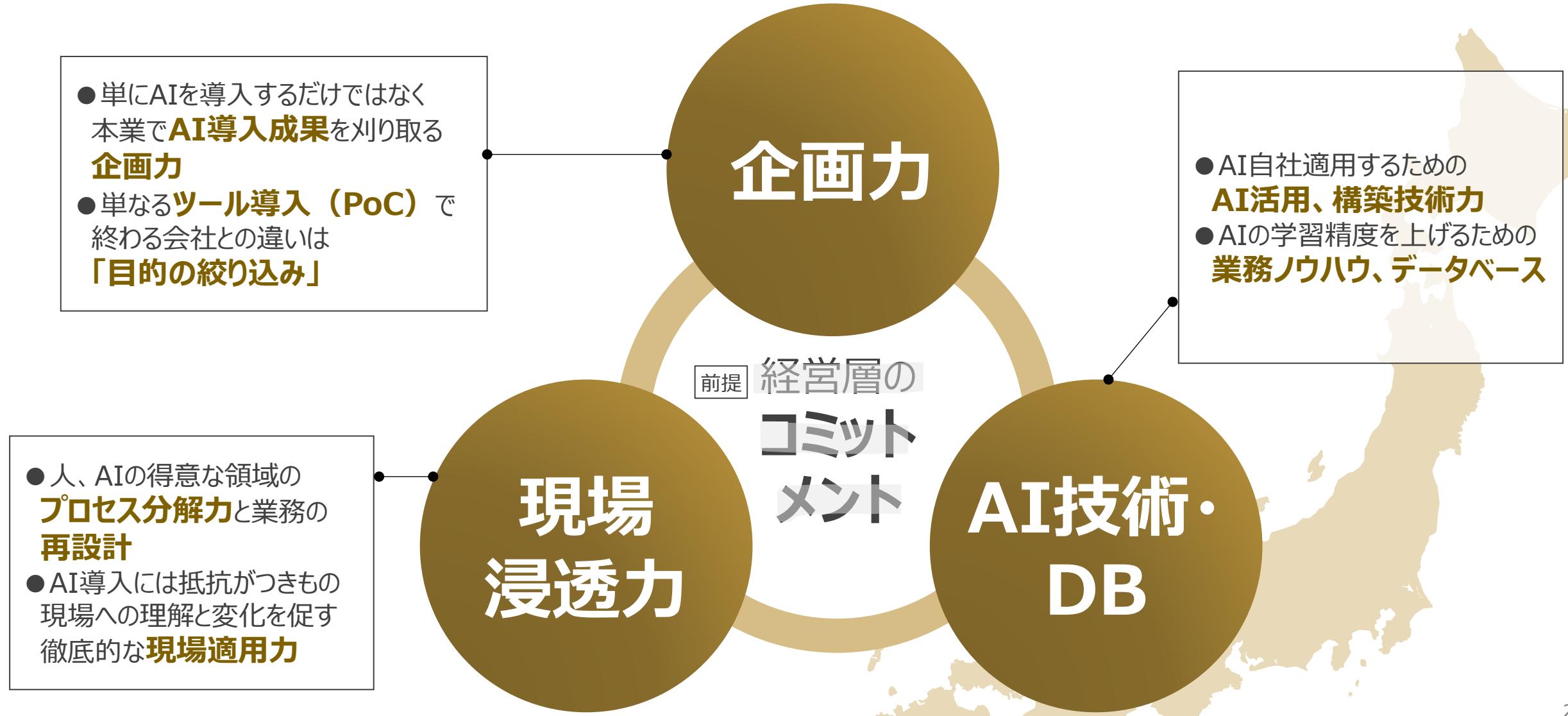
SHIFTお取引先への
インタビュー結果よりAIによる
システム開発の
需要変化

※SHIFT顧客 667社へのインタビュー



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”

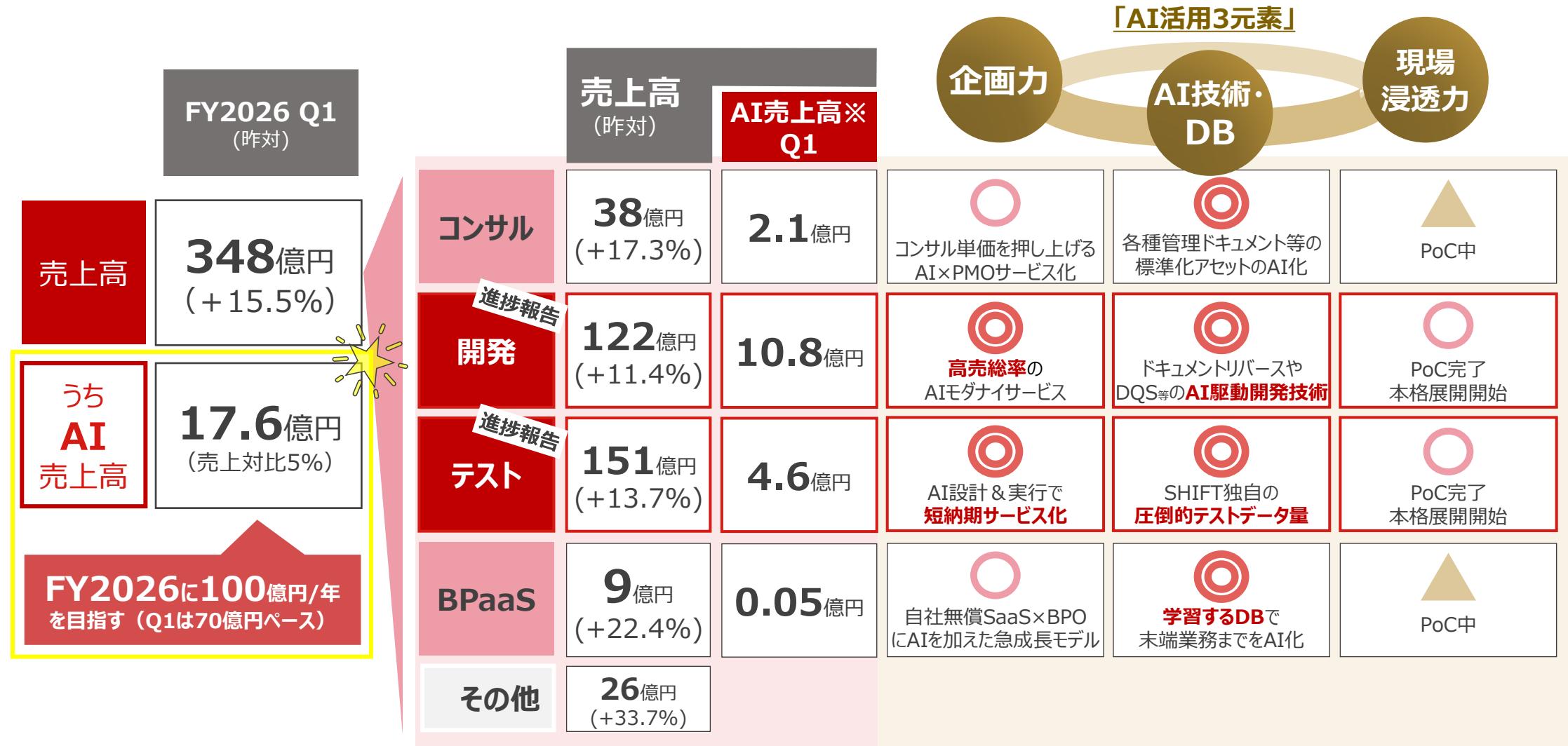


パターン	あるべき姿	よく見られるパターン				
		『空想パラダイス型』	『ガジェット先行型』	『職人型』	『的外れ型』	『AI妄信型』
イメージ		頭でっかちなコンサルタイプ [®]	技術力自慢のテックベンチャータイプ [®]	現場が非常に強いサムライ集団	独自路線を行きがちな現場集団	AI展開を急ぐトップダウン先行タイプ [®]
特徴	AIで企業成長させ3つの“AI要素”を全て兼ね揃えている	企画やプレゼン資料は美しいが、実際には事業への適用には至らず	優秀なAIエンジニアを囲い込み論文発表レベルのモデルは作るが、現場適用に興味ない	現場が圧倒的に強く、経営者が技術を本質的には理解していないので、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、事業成長に繋がっている	「口先とスライド」だけが先行し実態が伴わない	先に豪華な額縁を買ってから、それに合う絵を必死で描いているイメージ	属人化が激しくスケールせずAI化がただの「Excelの延長」へ	利益改革や市場変革にはつながらない「部分最適の積上」	「誰も使わない高価な負債」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

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

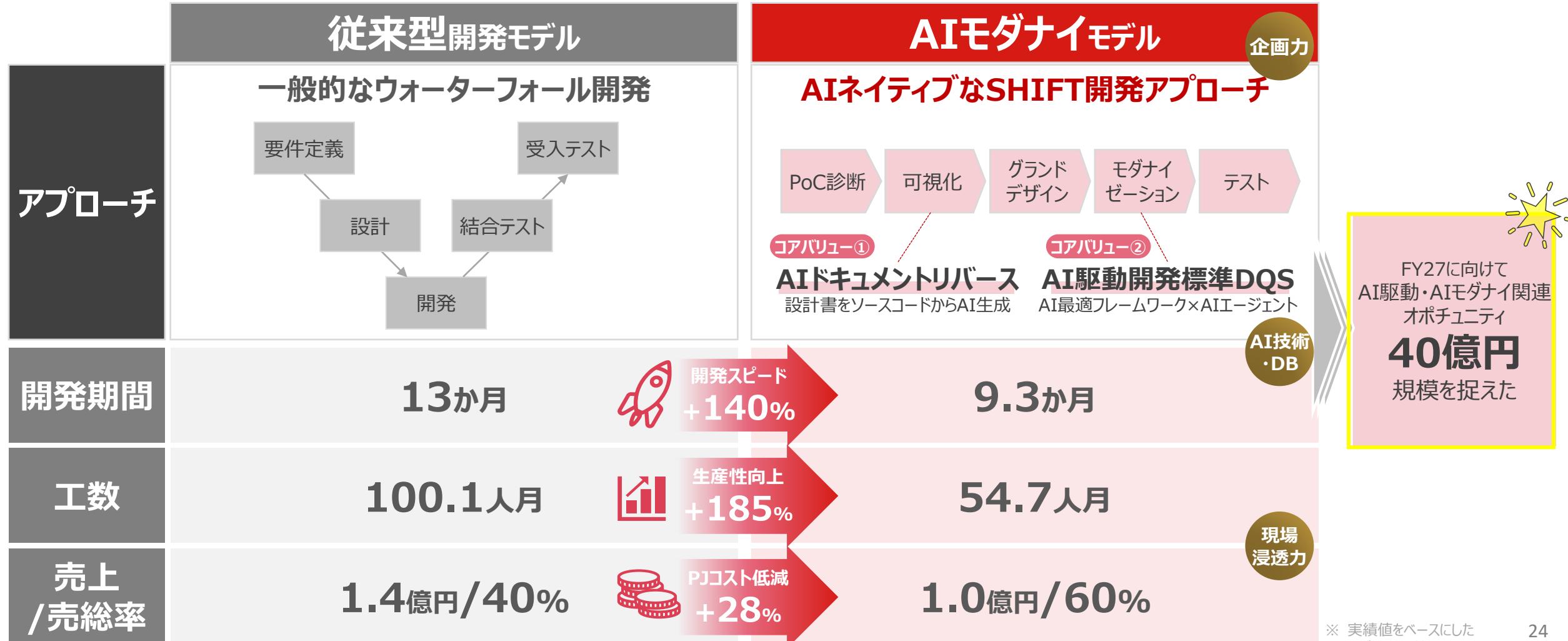


【AI取り組み】AI×開発

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

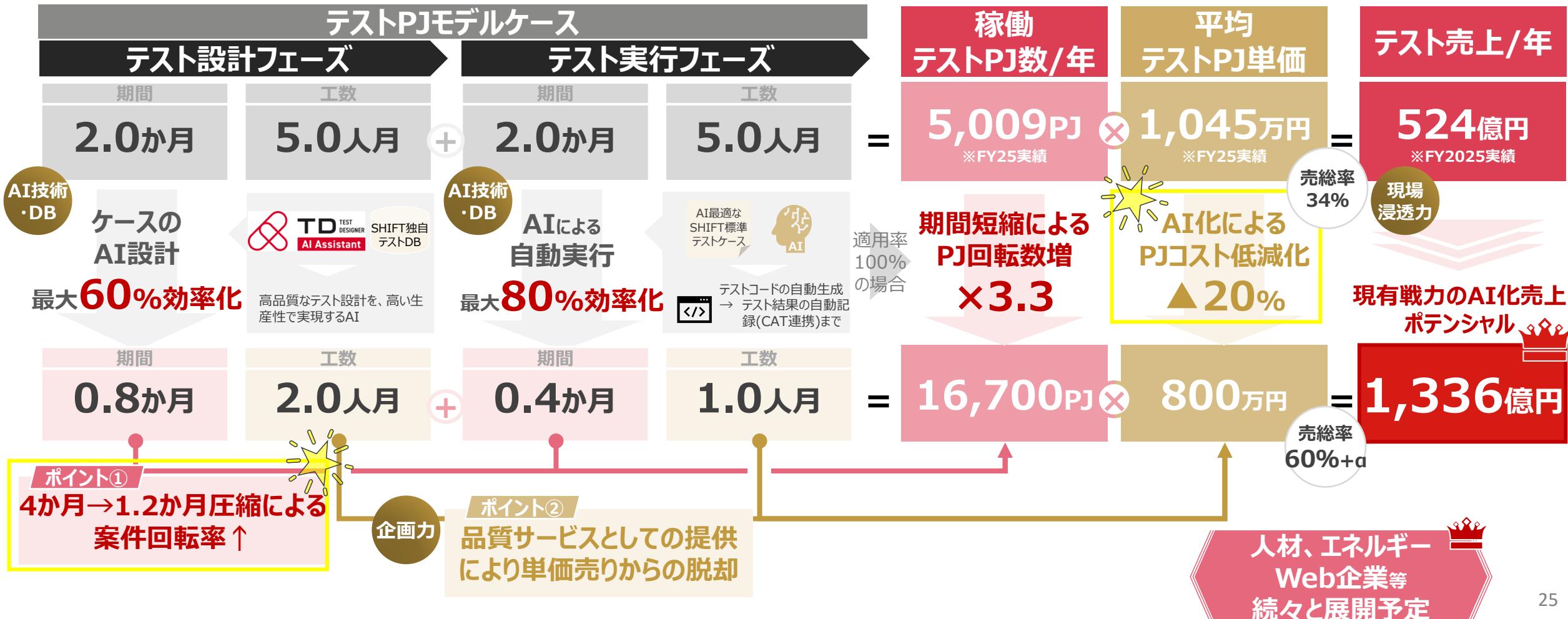


【AI取り組み】AI×テスト

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



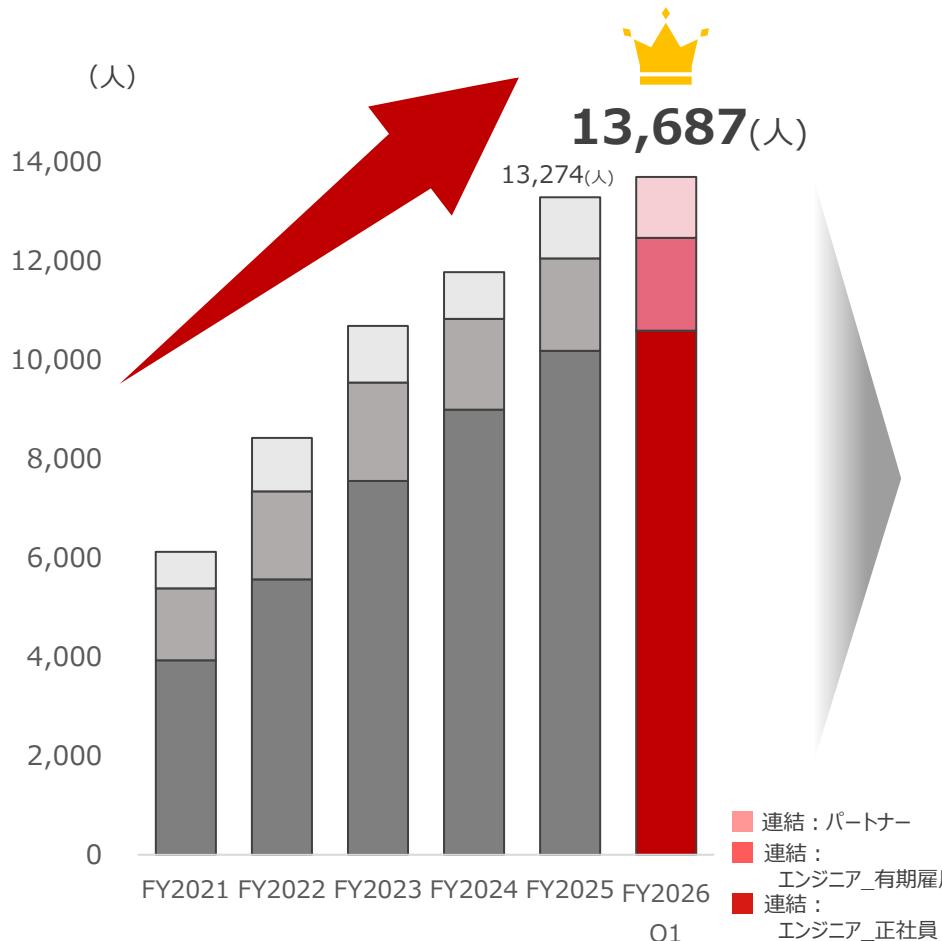
AI時代にも人材は必要

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

AIエンジニア数

792人

AIトップノックエンジニア
25人

AI開発エンジニア

457人

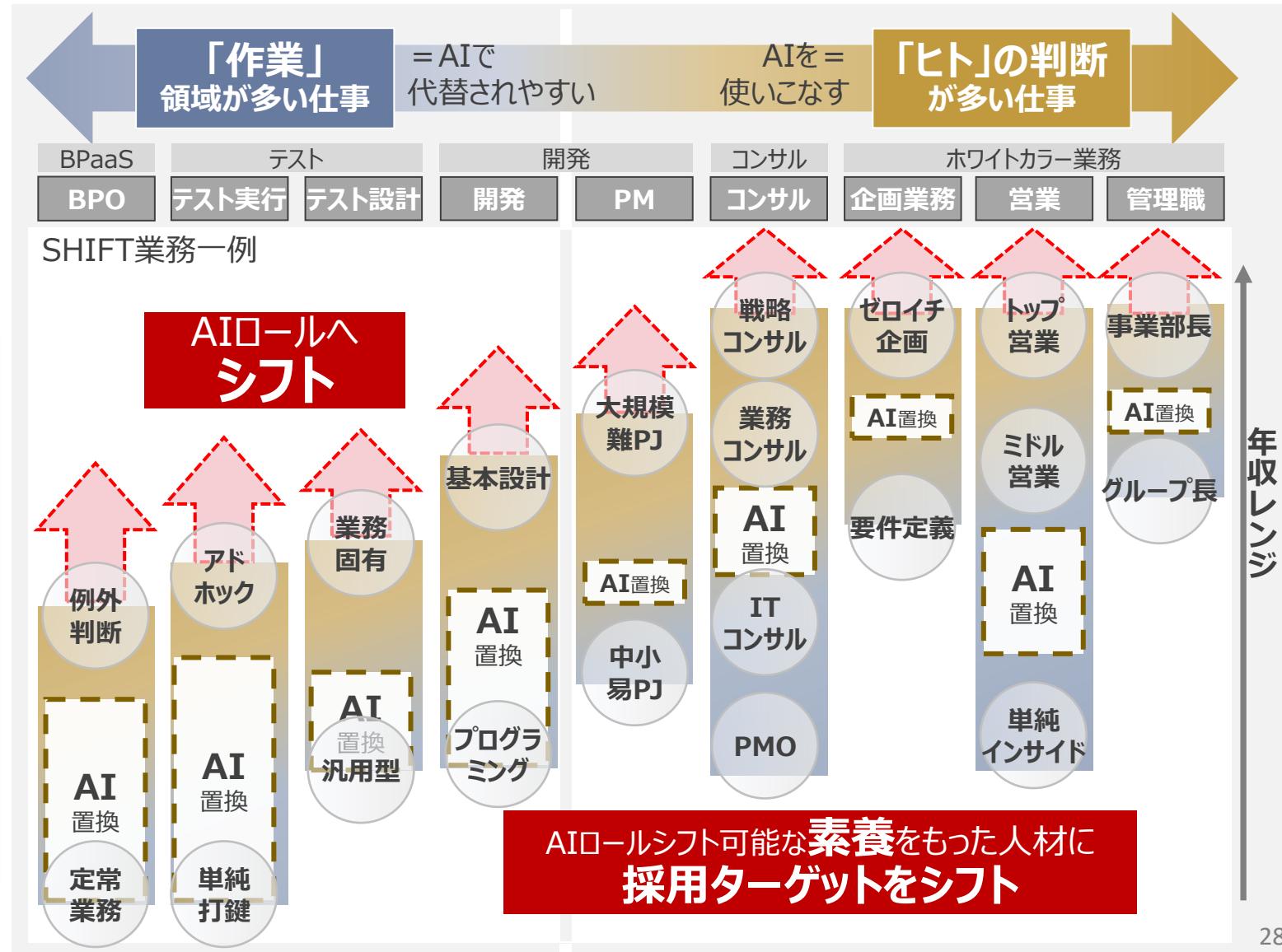
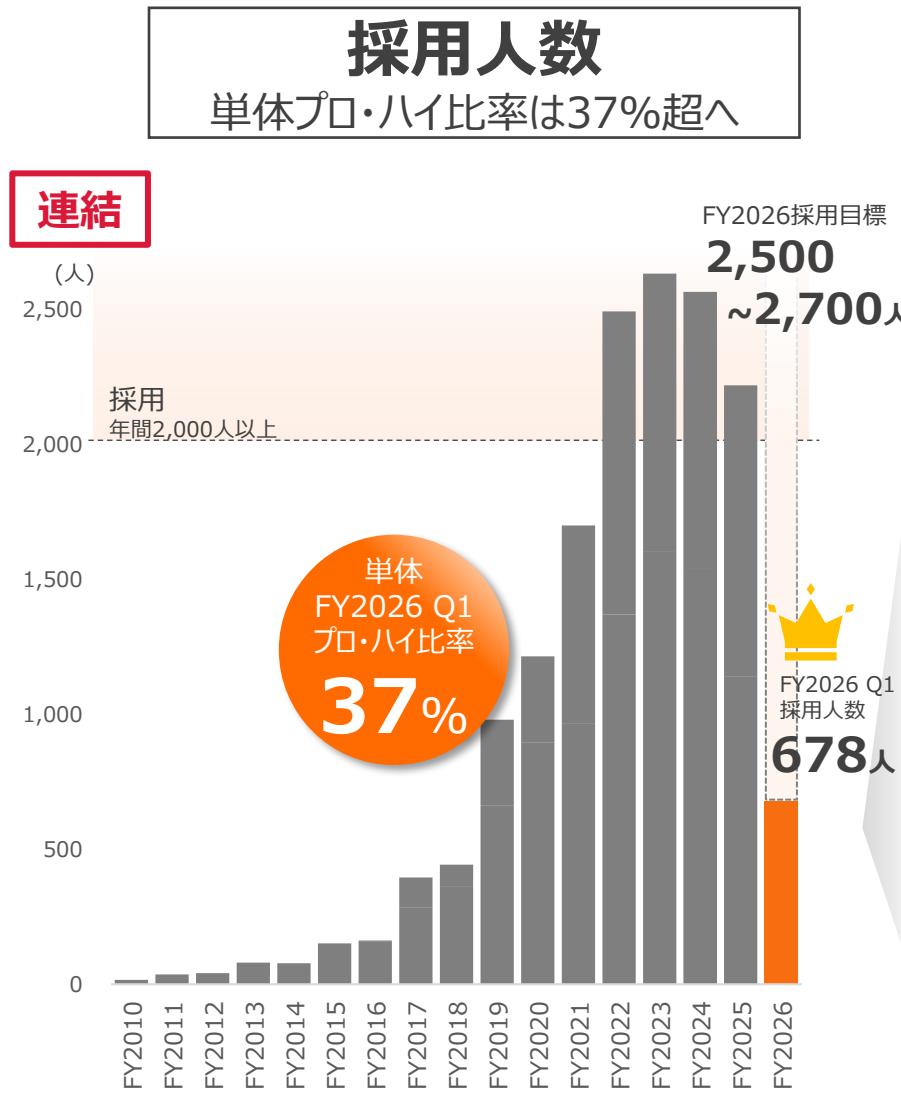
AI駆動開発エンジニア
うち289人

プロンプトエンジニア

310人

【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へシフト



【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での経験を基に、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

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

コン サル系

エネルギー業界の成長を推進する セールスエキスパート



大手SIerで石油業界向けアカウント営業として活躍。ベンダートップシェアまで成長させた実績を持つ。豊富な営業経験とヒッパリレーションを活かし、石油業界の事業開拓を担う

#エネルギー領域 #アカウント営業

開 発系

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ケールに設計開発。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

テ ス ト 系

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

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

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



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



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)

「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

PKGや運用保守などの安定感のあるビジネスモデルを展開

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

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 1,500億円
	調整後 営業利益 200億円
	調整後EPS 51.3円
BS	のれん・PPA 102億円
	のれん・PPA 対純資産比率 19.3%
	DEレシオ (NetDEレシオ) 0.2倍 (▲0.4倍)

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

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

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」



※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

レガシーシステム
からの脱却
DX推進成功

「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

「SHIFT
1000」

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

(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					
銀行	FY2025-Q1 20億円	FY2026-Q1 23億円 (+3億円)	モビリティ	FY2025-Q1 17億円	FY2026-Q1 16億円 (△0億円)	エンタメ	FY2025-Q1 14億円	FY2026-Q1 14億円 (+0億円)	
保険・決済	保険・証券・決済	FY2025-Q1 15億円	FY2026-Q1 19億円 (+4億円)	各種製造業等	FY2025-Q1 31億円	FY2026-Q1 35億円 (+4億円)	官公庁	省庁・地方自治体・公共インフラ等	
通信	通信・各種メディア等	FY2025-Q1 26億円	FY2026-Q1 31億円 (+5億円)	エネルギー・社会インフラ	FY2025-Q1 17億円	FY2026-Q1 19億円 (+3億円)	ERP	ERP・SAP・パッケージ	
ネットサービス	ネットサービス・教育等	FY2025-Q1 16億円	FY2026-Q1 19億円 (+2億円)	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)	グループ会社	グループ会社合算

※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

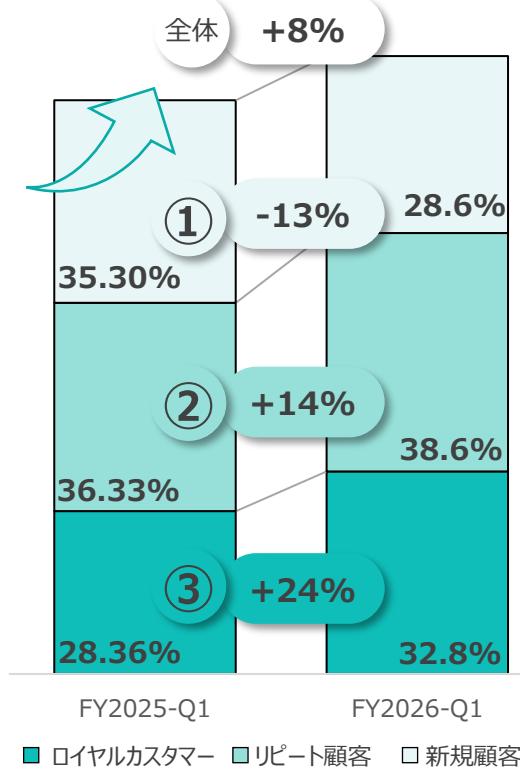
単体

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

※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

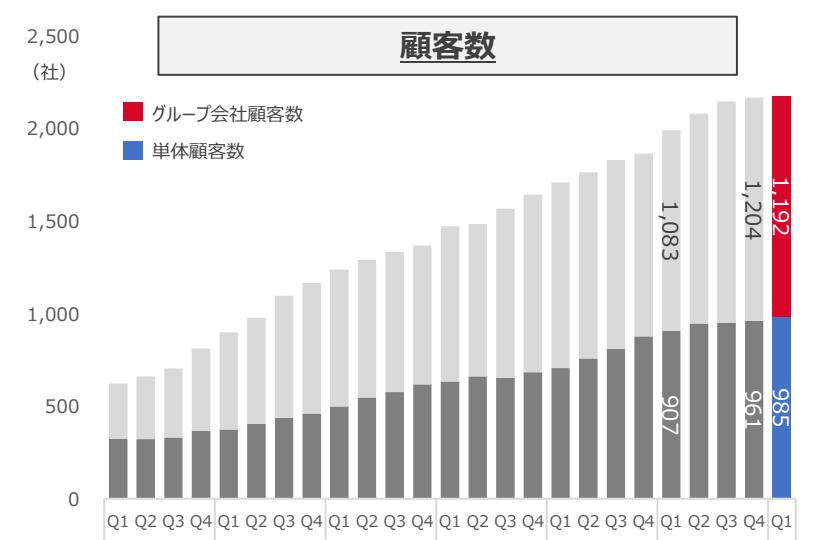
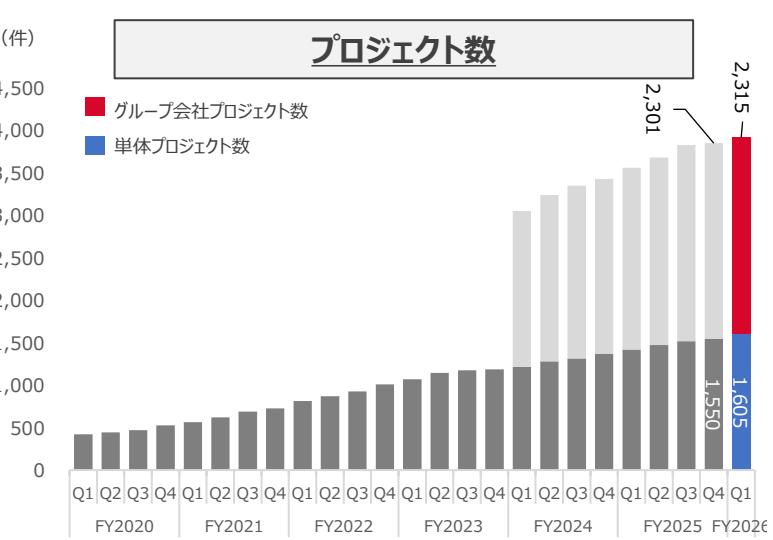
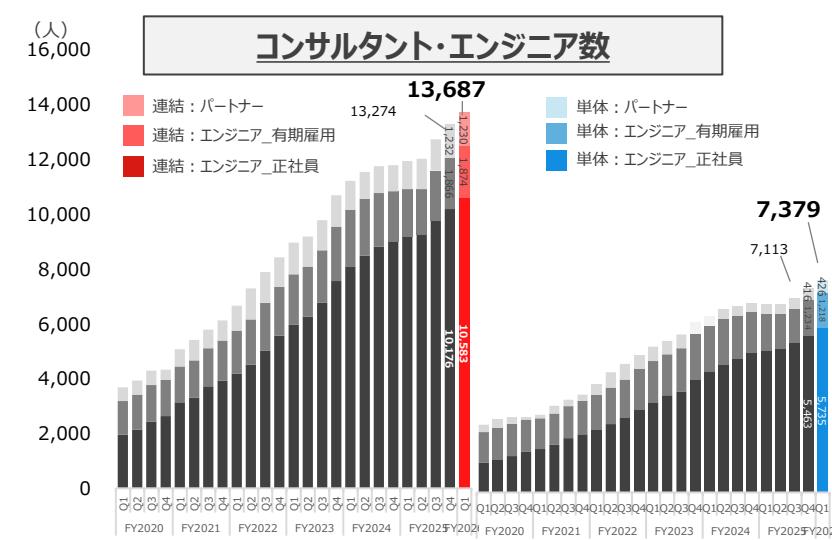
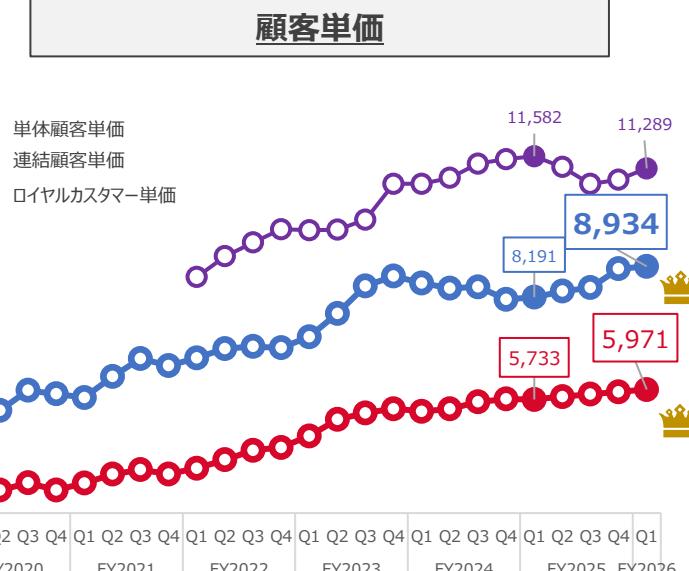
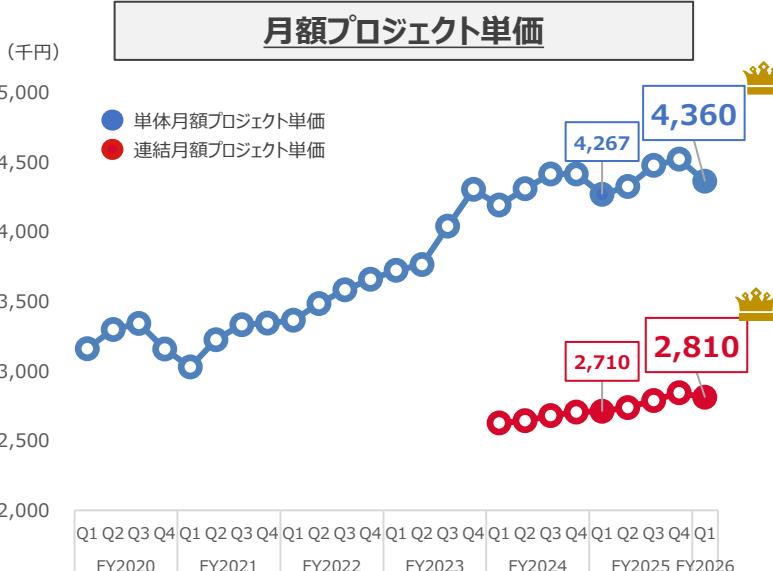
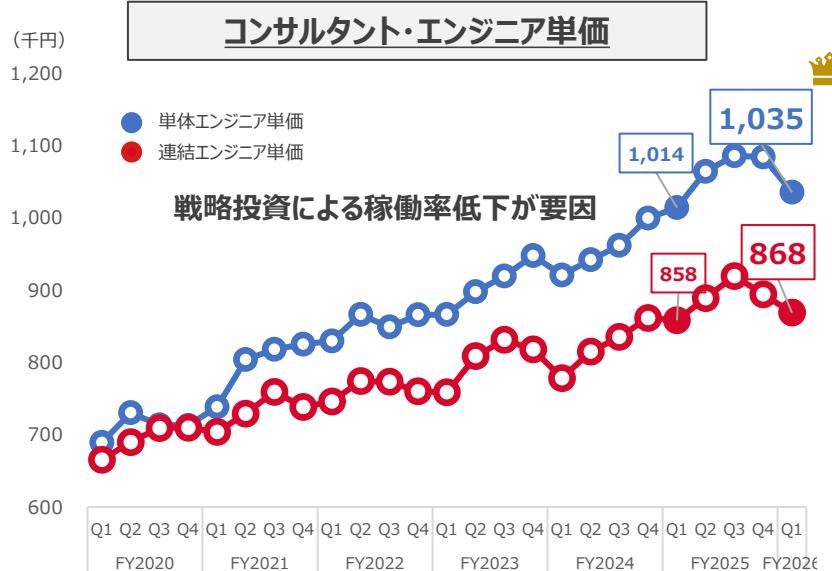
②リピート顧客：1年以上前から取引があり、直近12か月で売上が一度でもあった顧客

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

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