

2026年8月期
第2四半期
決算説明資料

株式会社 S H I F T (証券コード : 3697)

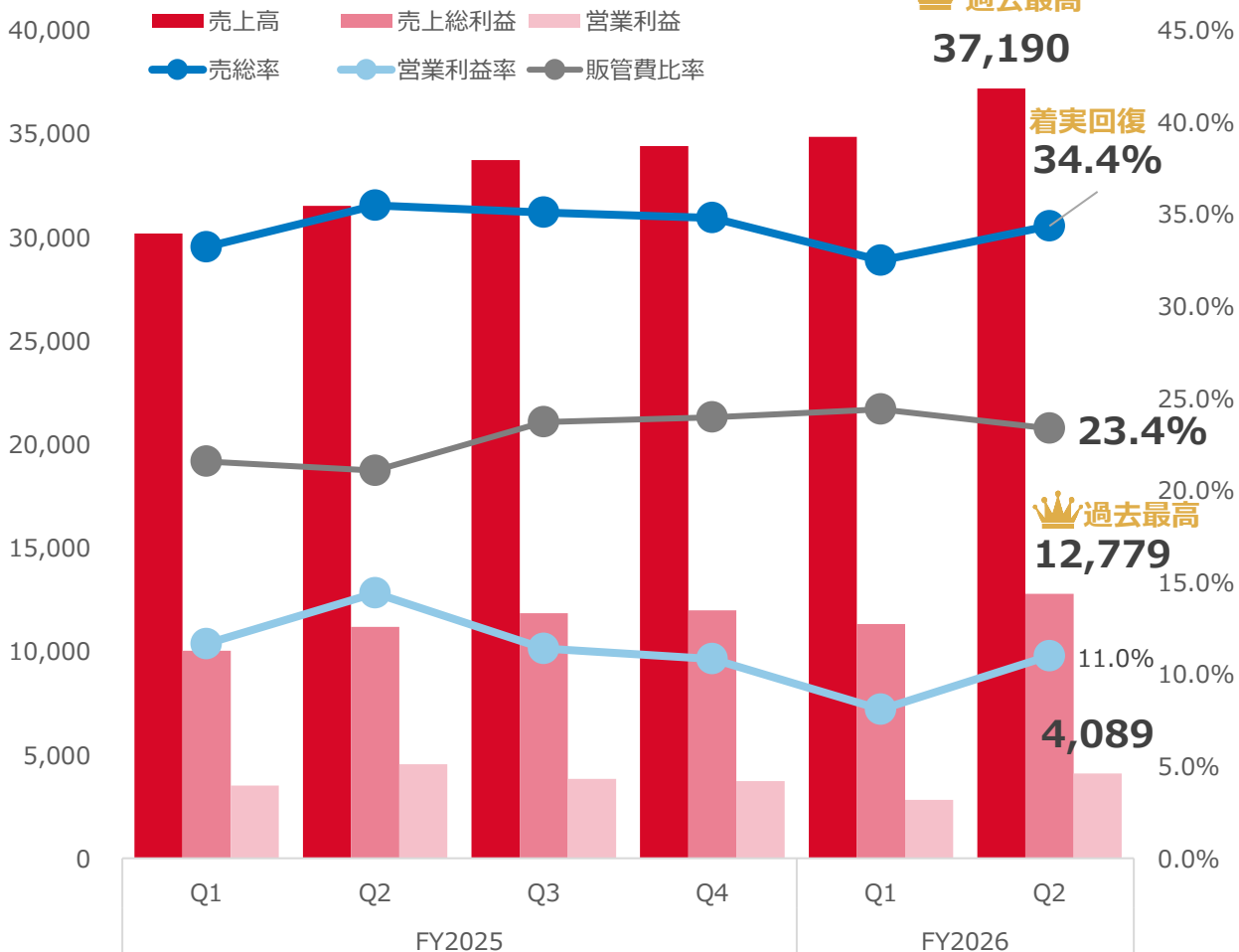
2026年4月14日

- 1.** はじめに
- 2.** Native AI時代のビジネス
 - 2-1.** AIモダナイゼーション
 - 2-2.** AI BPaaS
- 3.** With AI時代のビジネス
- 4.** まとめ

1. はじめに

過去最高の売上高／売総額を記録 AI投資を先行したが、下期に投資回収の開始を予定

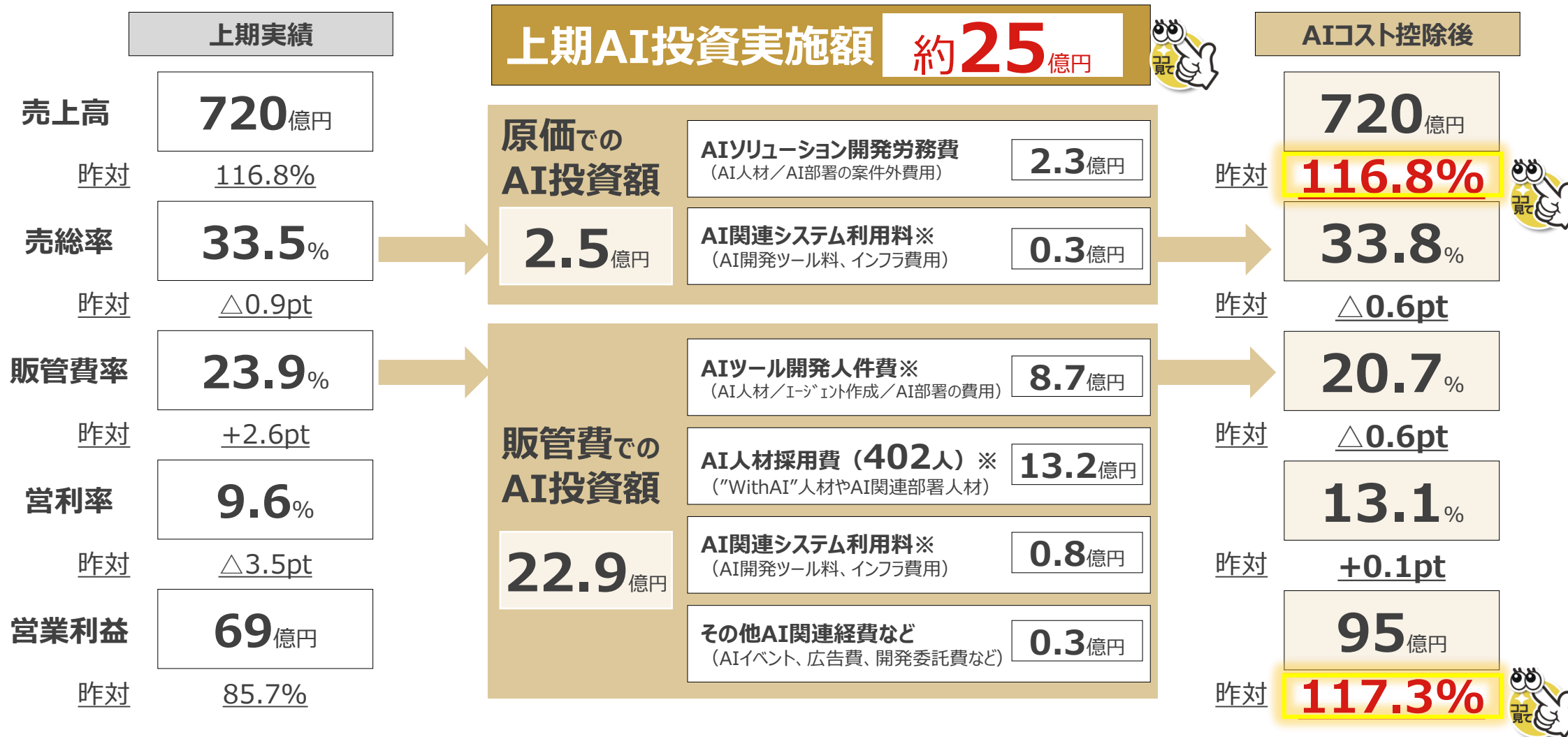
(単位:百万円)



	FY2026 Q2	FY2026 Q3 シナリオ※
売上高 (YonY)	372億円 (118.0%) 直近1年で最高のYonY成長率 単体は122%成長とけん引	405億円 前後 (120%前後) Q3は営業順調 FY2025 Q1ぶり120%成長へ
売総額 / 売総率 (YonY)	128億円 (114.3%) / 34.4% (△1.1pt) YonYではAI投資により低下も、 Q1比+1.9ptと復調	140億円 前後 (120%前後) / 34.5~35.0% AI投資継続 Q2比さらに改善へ
販管費比率 (YonY)	23.4% (+2.3pt) 戦略的にAI投資を先行	22.5% 前後 Q3は新卒加入で人件費増も、 AIによる効率化で販管費は圧縮
営業利益 / 調整後営利 (YonY)	41億円 (90.1%) / 46億円 (92.3%) 過去最高水準の営業利益額 AI投資先行によりYonY減益	50億円 前後 (125%超) / 55億円 前後 (125%超) 下期は投資回収開始 過去最高の営業利益額へ

※上記のシナリオは各時点のパイプライン金額（未受注含む）に、過去のトレンドを加味した推定値
売総率以下についても見積もり時の情報などをベースにしたもので不確定であるため、参考情報としてご理解ください

上期、AI投資を約25億円実施し、既に同規模の受注を獲得



※システム利用料について、AWSなどのインフラコストは30%分をAI関連として定義。AI人材は社内AI素養テストでの判定で一定スコア以上の人材とAI関連部署に所属する人員の集計。

投資家の皆様から多数いただく質問

① AIによって、**開発・テスト業務はなくなるのか？**

→ 現在のスタイルでの開発は、

将来的になくなる可能性があると**予想**しています

② AIによって、**内製化が進み**、SHIFTへの**発注は減らないのか？**

→ AIを活用した先進的な事業会社の**内製化は進む**が

多くの事業会社は**外注活用を継続と予想**

SHIFTはついに

AI企業への**転換**を本格化、
金鉱脈を**掘削**開始。

25.5億円の**受注**を**実現**しました。



- ① AI投資は半導体／データセンターのようなインフラから
アプリレイヤーに移行 しています
- ② アプリレイヤーにおいて日本でおそらく **最初に金鉱脈をみつけました**
- ③ 日々LLMが進化していますが、これは我々のサービスの
売総率を上げてくれる追い風となります

AI関連の技術開発歴史

AIの歴史とSHIFTのAI関連の技術開発の取り組み



世の中

音声認識の普及
ディープラーニング躍進

「AlphaGo」

Transformerモデル
登場

ChatGPT
リリース
画像、映像、コーディング等の
エージェント進化

Claude
Cowork
リリース

SHIFT
取り組み

不具合箇所を推測
「スカウター」



#コンセプトモデル

『疲れ・ミス・時間の制限』を解消
自動打鍵器



「CATMAN JOHN」

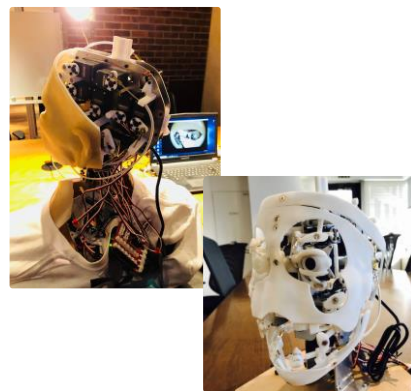


不具合を示唆
「おしえてガリレオtc」



#コンセプトモデル

ムダな時間と距離を超越する
「タンゲロイド」



2022/5/24

AIベンチャー
株式会社DeMiAが
SHIFTに参画



テスト設計の
AIレコメンド
「TDAI」



2024/4/12
AIモダナイの足掛かりとなる
AIドキュメントリバース
日本初リリース



2026/2/17
AIモダナイゼーション
サービスへ
DQSシリーズ拡充

細分化された業務に特化したAI支援
「天才くん」



『AIモダナイゼーション』

SHIFTは2023年7月から2年半で2,395個のAIエージェントを作り、

この**半年で25億円のAI投資**を実施



『AIモダナイゼーション』サービスの誕生

(Native AI時代の破壊的なサービス)

サービスリリースから**約2か月**で早々に受注獲得。



AI投資の回収を開始



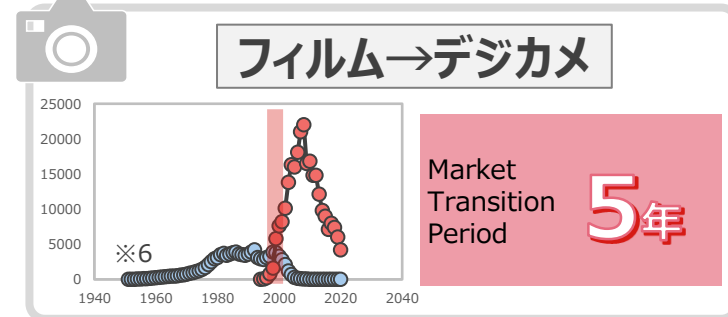
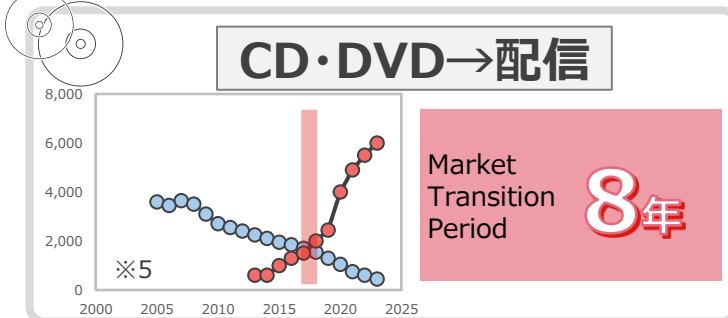
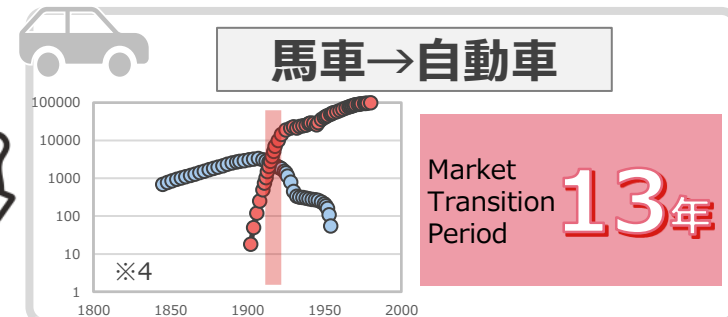
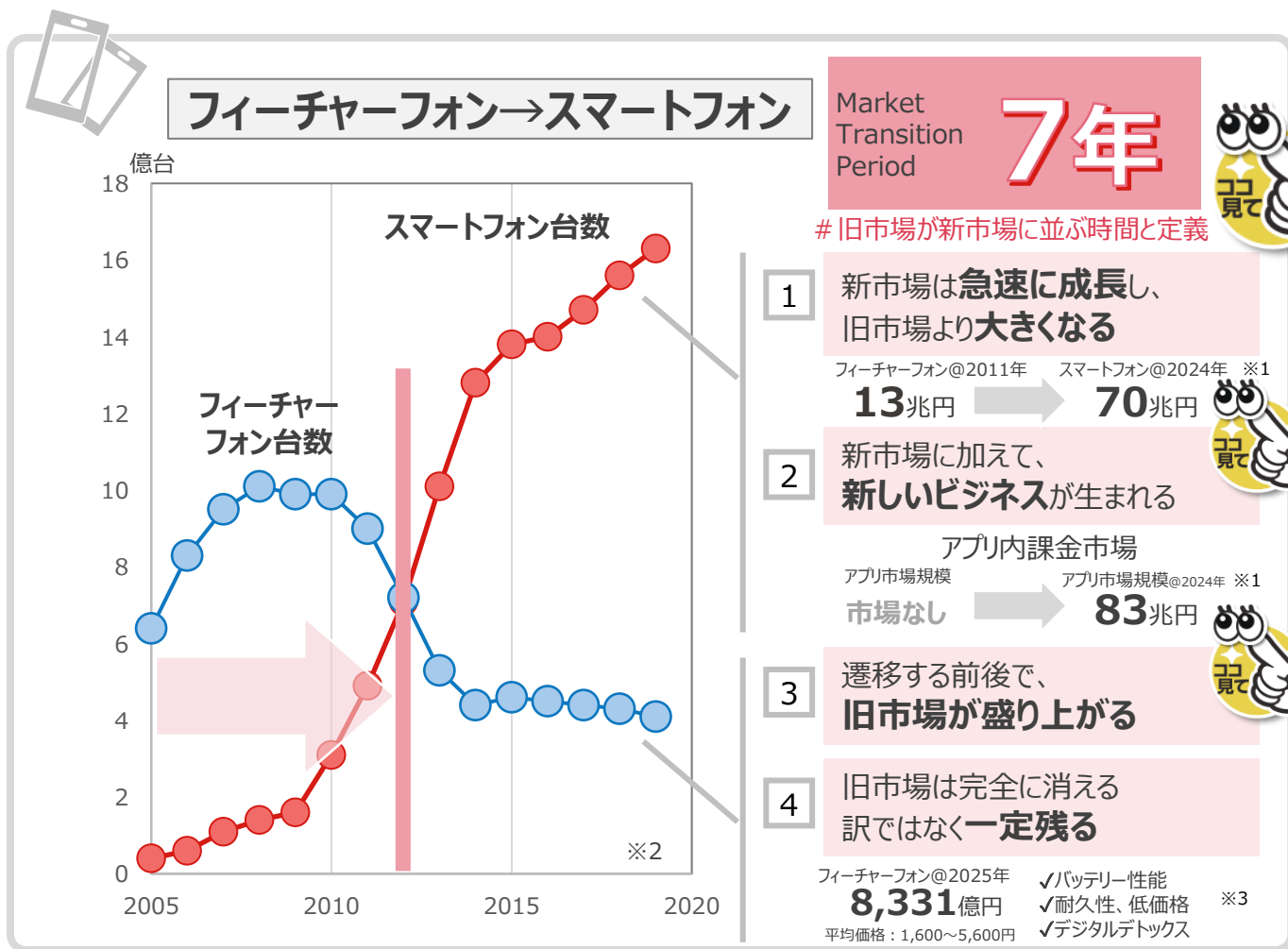
受注総額約**25.5億円** 売総率60%見込み



- ソースコード**1億STEP**解析済
- 開発オポチュニティ約**300億円**
- マーケットは**7.5兆円**

Native AI時代へ遷移予測

IT業界でNative AI時代へ遷移するのは5~10年と予想



※1 Counterpoint Research、Fortune Business Insightsなどを参照しSHIFT推計

※2 総務省 情報通信白書を参照

※3 Dataintel Researchフィーチャーフォン市場規模を参照しSHIFT推計

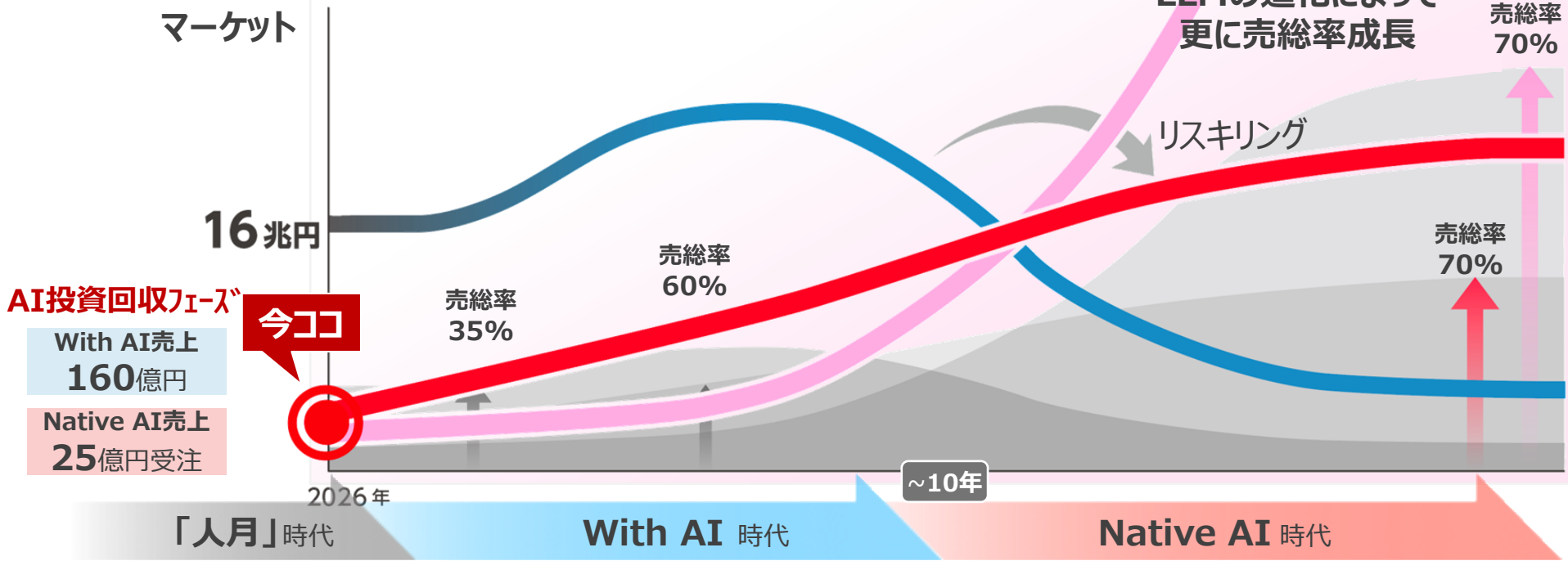
※4 エネルギー経済学者 Nakicenovic氏の研究を参照

※5 日本映像ソフト協会の市場規模推移データを参照

※6 一般社団法人カメラ映像機器工業会のデータを参照

SHIFTのAI戦略 ~AIにより非連続な成長が可能~

人の生産性を高めるモデルから
AIによって業務そのものを提供するモデルへ



成果報酬

- 3 AI駆動
オペレーション
AI BPaaS
40兆円+α メインターゲット 12兆円
- 2 AI駆動開発
AIモダナイゼーション
16兆円+α メインターゲット 7.5兆円
- 1 With AI
コンサル・開発・テスト
- 0 プロジェクト
コンサル・開発・テスト

SHIFT 売上シミュレーション

	2026年	2028年	2030年 ~2032年
0 「人月」売上	1,440億円 (35%)	1,550億円 (35%)	1,800億円 (35%)
1 With AI 売上	160億円 (40%)	300億円 (40%)	600億円 (45%)
2 Native AI 売上	(25億円) (60%)	150億円 (60%)	600億円 (70%)
売上調整後 営業利益	200億円	350億円	840億円

- 未だ人不足 (まだ伸びる)
- 直近の収益トライバル - (安定的な成長) + M&A (アカウントや基幹サービスを持っている会社)
- 非連続な成長

「With AI」リスクリング

「Native AI」リスクリング

業務とシステムを抑えたSHIFTが AIネイティブエンタープライズパートナーになる

ノンコア業務

属人的で**固定的**になりがちなインフラコストを
業務の量に合わせて**可変的に調整**させたい

コア業務

業務の**変化**に合わせ
業務もシステムも**アジャイルに変化**させたい

SHIFTの場合・・・



ポイント①

顧客目線では、
システムが欲しいわけではない
業務を処理してほしい

3

システムのことを
考えなくていい世界
「AI BPaaS」

2

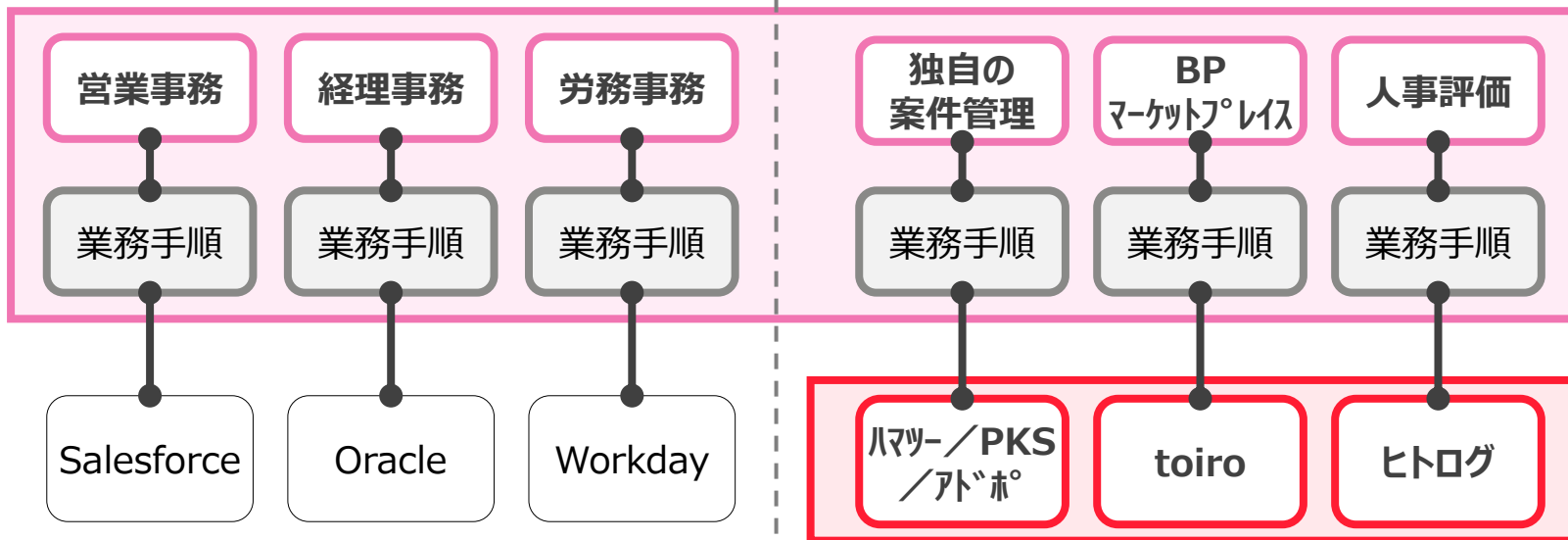
システムを作る体験に
革命を起こす
「AIモダナイゼーション」



ポイント②

コア業務はスクラッチのシステムが必要。
AIモダナイで
早く・安く・上手く作れる

業務
(ルール)
業務フロー
(AIエージェント)
システム



SHIFTが推し進めるAI戦略

短期

『With AI時代の戦略』

売総率35%→40%へ

0 コンサル・開発・テスト

既存事業の着実な推進

売総率35%

売上割合
88%



1

With AI

既存の事業成長へAIを組み込み

売総率 40%

売上割合
11%



成長中!

中長期

『Native AI時代の戦略』

売総率60%→70%のビジネスへ

2

AIをタ「ナイゼ」ーション

売総率 60%



売上割合
0.3%

3

AI BPaaS

売総率 60%



売上割合
0%

2-1. Native AI時代のビジネス ～AIモダナイゼーション～

『AIモダナイゼーション』 リバースエンジニアリング

ソースコード可視化の 破壊力

AIモダナイゼーション ~ソースコード可視化~

破壊的ソリューションによって従来の人力高単価サービスを AIにより10分の1で実現可能へ

前提PJ規模
10億円
100万
STEP

Input

従来型SI/コンサルアプローチ

山のような設計ドキュメント

過去を把握しない関係者インタビュー

誰も読めないソースコード

実システムの仕様確認

暗黙知だらけの業務ヒアリング

SHIFTのDQSアプローチ

```

1  * @author 作成者
2  */
3  class Sample {
4  /** 社員番号 *shainNum = "1234";
5  private String shain
6  /** メイン処理 * 実行時のパラメーター
7  */
11 public static void main(String[] x_args) {
12
13     String p_shain;
14     //社員名を返す
15     p_shainNm = getShainNm(shainNum);
16     //社員所属部署を返す
17     System.out.println("社員番号:" + shainNum);
18     System.out.println("社員名:" + p_shainNm);
21
22     /**
23     * 社員番号より社員名を取得する
24     * @param x_shainNum 社員番号
25     * @return 社員名
26     */
27     private static String getShainNm(String x_shainNum) {
28         return "社員名";
29     }
30
31     /**
32     * 社員番号より社員名を取得する
33     * @param x_shainNum 社員番号
34     * @return 社員名
35     */
36     private static String getShainNm(String x_shainNum) {
37         return "社員名";
38     }
39 }

```

誰も読めないソースコードのみ

Approach

ITコンサルタントによる
人力での整合調査

1名@400万/月*3人月
4名@300万/月*12人月

DQS for REによる
AI解析

@約1万円 /1Kstep

1億円
6か月

Output

現行の断片的な
15-20種のアウプット

約5,000万円
3か月

往々にして
肥大化

安い!

早い!

1,000万円
2週間

脆弱性や技術負債など
46種のアウプット
上手い!

AIモダナイゼーション ～ビジネスモデル～

独自の仕様解析技術でソースコードを可視化し、 AI駆動開発フレームワーク『DQS』でモダナイゼーション

1件あたり
想定受注額

	RE受注により、後続サービス受注機会創出 (いずれも売総率60%)			
RE 可視化	ST ストラテジー（設計）	FE 構築	MS メンテナンス	
560万円	2,000万円	大：10億円 中小：5,000万円	大：1億円/年 中小：500万円/年	



DQS
SHIFT Development
Quality Standard

AI仕様解析

AI

46種類の
設計書

「過去を紐解くAI」
ソースコードから
設計書を自動生成

DQS
SHIFT Development
Quality Standard

新システム化計画

AI

「最適を導くAI」
現状分析から
理想形を導出

DQS
SHIFT Development
Quality Standard

AI駆動開発

AI

「未来を創るAI」
設計書からソース
コードを自動生成

DQS
SHIFT Development
Quality Standard

AI駆動サポート

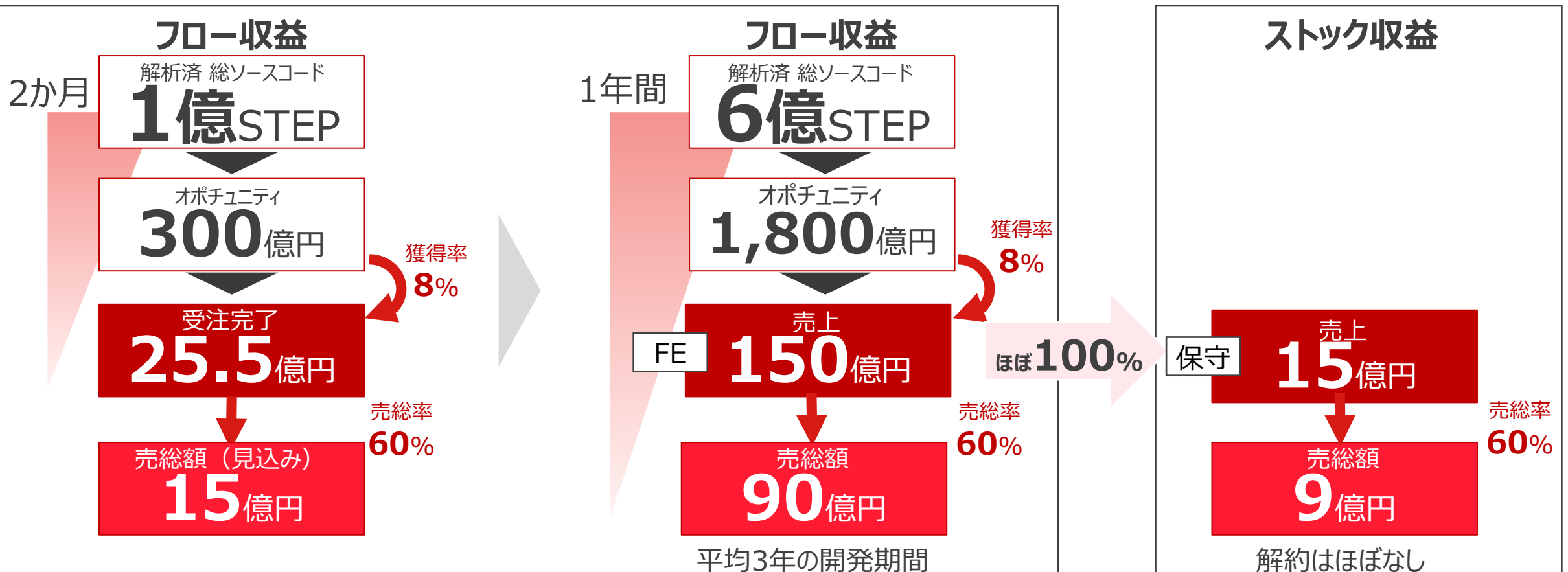
AI

「価値を保つAI」
事業変化を即座に捉え
システムを高速改修

AIモダナイゼーション ～RE ソースコード可視化～

2か月で1億STEPを解析したペースだと、年間150億円のFEに加えて、保守のストック収益 15億円も見込める構造へ

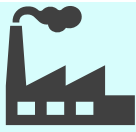
現在の解析ペースおよび獲得率を前提とした水準
(この成長は一過性ではなく、継続的に積み上がる収益構造)



AIモダナイゼーション ～RE ソースコード可視化 顧客の声～

レガシーシステムを抱える事業会社からも
ポジティブな反応が多く、需要は高い

営業が紹介した時の顧客の声



大手精密機器

「今までのコンサルとはアプローチが全然違う」

御社の提案は、一般論の押し付けではなく、実務に即した具体的な仕組み化に踏み込んでいて非常に実践的です。



大手金融機関

「細かいビジネスロジックまで
因果関係が分かるとは驚きです」

専門用語の羅列ではなく、一目で構造が理解できる整理された資料で、社内合意もスムーズに取れそうです。



大手通信業

「そんなに早くアウトプットが出るんですね」

従来の数ヶ月かかる現状分析が、AI活用で数週間に短縮されるスピード感に驚きました。



大手商社

「AI親和性の高いドキュメント化に驚き」

単なる文書化ではなく、次工程のAIが即座に理解・処理できる形に整えられている点に、将来性を感じます。

可視化実施した時の顧客の声



大手IT企業

コスト
価値ソースコード規模
30万
STEPプロジェクトが半額以下で
出来そう

大手製造業

新たな仕様
検出ソースコード規模
300万
STEPシステムを可視化したら、
関係ない人事システムが
含まれていたことが初めて
わかった

大手エネルギー

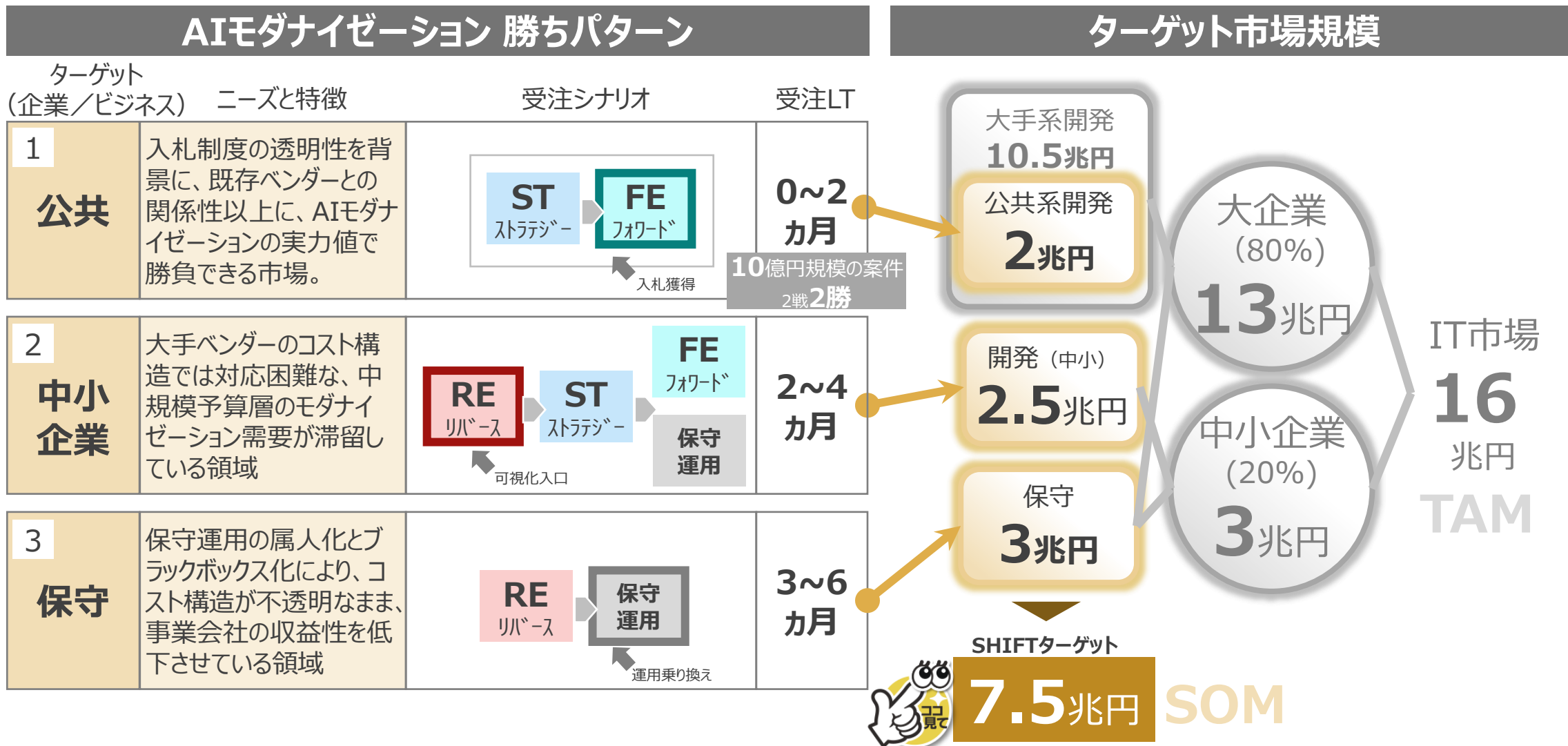
スピード
価値ソースコード規模
15万
STEP2週間でここまで詳細が
わかるとは、
AIサービスに感動した

大手通信業

新たな仕様
検出ソースコード規模
100万
STEP200画面だと思っていたが、
1,000画面もあった

AIモダナイゼーション ～勝ちパターン～

ITマーケットの中で、勝ちパターンを整理



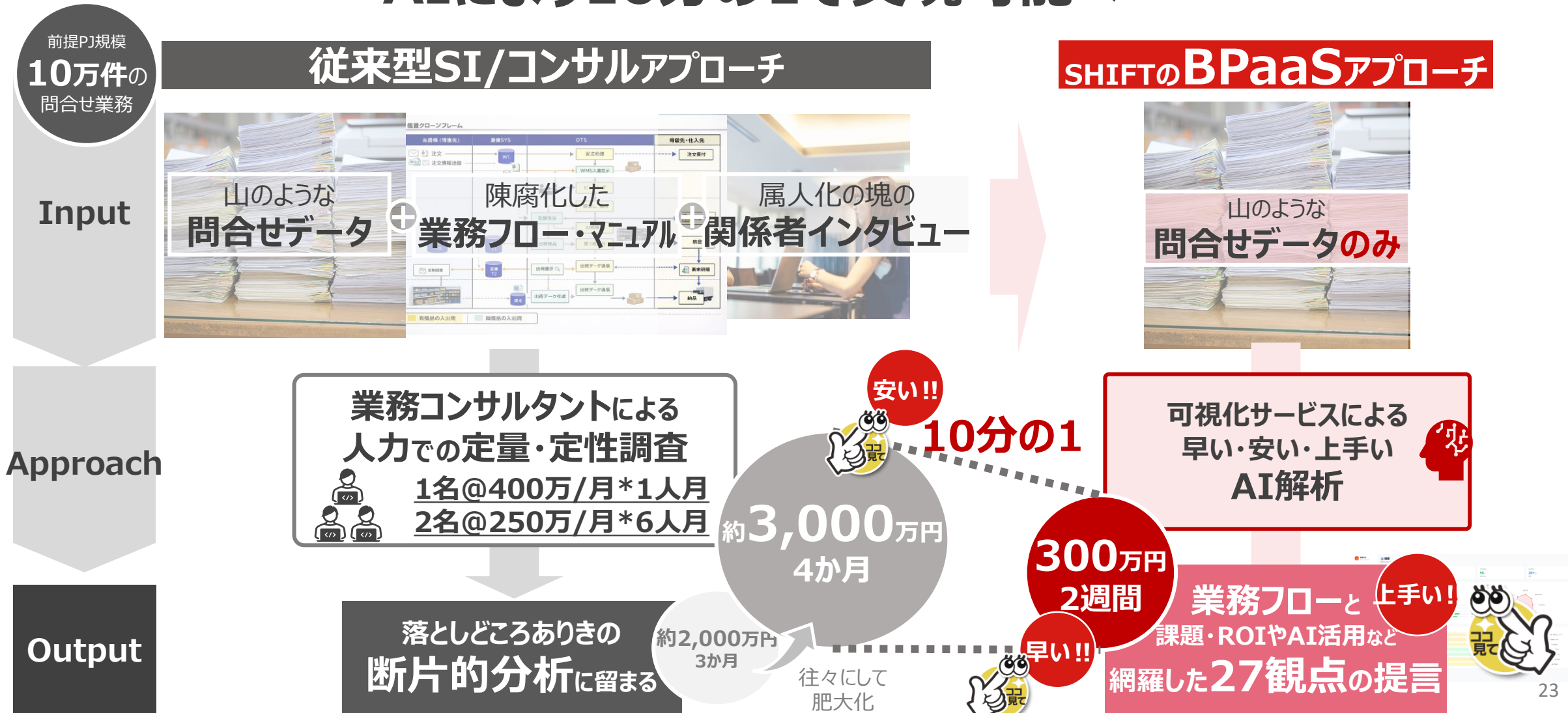
2-2. Native AI時代のビジネス ～AI BPaaS～

『AI BPaaS』 リバースオペレーション

業務可視化の 破壊力

AI BPaaS ～業務可視化～

破壊的ソリューションによって従来の人力高単価サービスをAIにより10分の1で実現可能へ



AI BPaaS ～ビジネスモデル～

独自の解析技術で業務を可視化し、 自社で培ったエージェント知見からAIで業務を自動化

RE受注により、後続サービス受注機会創出
(いずれも売総率60%)

RO 可視化	ST ストラテジー検討（設計）	FO AIエージェント構築	MS メンテナンス
フロー収益	フロー収益	フロー収益	ストック収益



業務可視化
AI業務解析
AI

27観点の
分析

**AI Driven
業務設計**
AI

**AI Driven
業務
自動化**
AI

**AI駆動型
サポート**
AI

「ボトルネックを紐解くAI」

業務データから
フローや課題を生成

「最適を導くAI」

現状分析から
理想形を導出

「未来を創るAI」

業務分析からAI
エージェントを自動生成

「価値を保つAI」

事業変化を即座に捉え
エージェントを高速改修

AI BPaaS事業のステップ

1

SHIFT単体のバックオフィスAI化…バックオフィスは雇わない → **110人、7億円/年の削減****7.6**億円の
販管費削減一部
完了

2

グループ40社のシェアードオフィス化/AI化…グループ全体のバックオフィスも雇わない → **10人の削減**進行
中

3

バックオフィスのプロフィットセンター化…AI×バックオフィスを他社へ展開 → **100人分の収益化****10**億円の
営利創出効果進行
中

4

現在のBPaaS案件のAI化（売総率改善）…既に受託している業務をAI化 → **12兆円の市場に向けて推進**進行
中

AI BPaaS ~SHIFT単体のAI化~

わずか1か月で892業務を可視化

SHIFT社内のAIEージェントアセットで210人分の仕事を効率化へ

1か月で全バックオフィス業務を分析

892業務
に分類

営業事務の例

業務 ドメイン	件数 (件/月)	時間 (h/月)	人数 (人)	処理単価 (円)
見積	2,080	930	5.8	1,304
受注	11,852	592	3.7	552
請求	2,991	1,105	6.9	1,078
契約

可視化

既に
全バックオフィス
業務を対象に
AIEージェント
構築中

2026年3月
着手

AI業務構築



AIEージェント
2,395個

豊富なAI技術力

2026/4/14現在

FY2026 8月末

正社員工数削減効果

-4人分

正社員工数削減効果

-100人分

BP削減済

-2人削減済

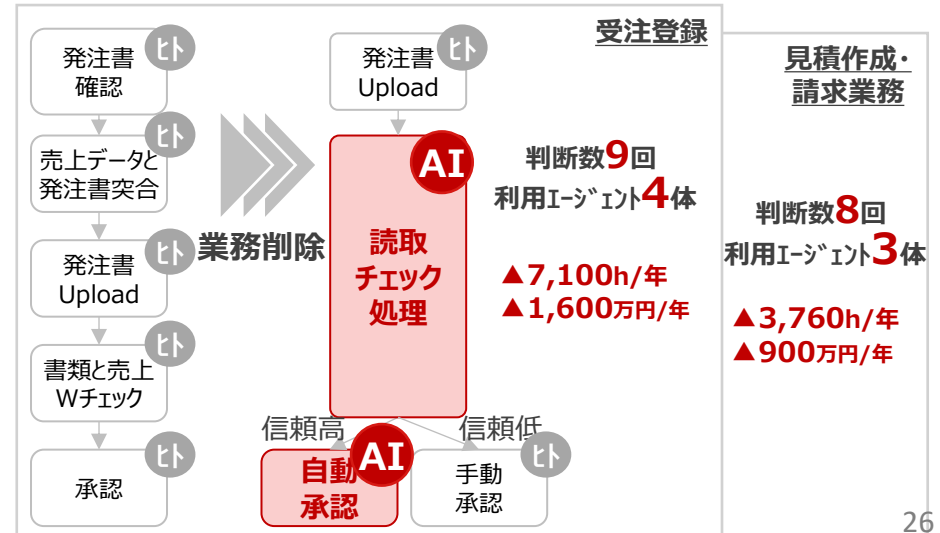
BP削減確定

-120人分

3
10億円の
営業創出効果

12
7.6億円の
販管費削減

AIEージェント化された営業事務の例



処理単価ベースで
AI化展開

業務課題を抱える事業会社から ポジティブな反応が多数寄せられ始めている

可視化実施した時の顧客の声



サービス業

「このデータで、ここまで見えるのは驚異的」
課題提起が驚くほどに現場感と一致している。マネジメント工数の大幅な低減が期待できる。



大手インフラ

「コストセンター扱いからの脱却見えた」
オペレーション業務はコストセンター扱いで価値や売上貢献が語りづらい、網羅的な可視化から経営層にアピールできる。



不動産業

「AIの使い方、分析の軸の秀逸さ」
こういうAIの使い方があったか、と感銘を受けた。多角的な分析軸が真似できそうで真似できない秀逸さを感じた。

AIエージェント紹介した時の顧客の声



広告業

「今のやり方を変えずに、できるのは革命的」
30年くらい経理業務を変えておらず、経費精算も請求書の受領も紙。今のやり方を変えずに自動化できるのは魅力的。



サービス業

「SHIFTの圧倒的な活用を真似したい」
他社も検討したが、SHIFTが圧倒的な利活用ぶりだった。やりたいことと完全FITしている。領域的にもまさに経理をやるうとしていた。



エンタメ業

「これが、待っていた理想の形」
入金消込や購入申請など、探せばいくらでも自動化できる箇所が思い浮かぶ非常に良いきっかけとなった。

AI BPaaS ～勝ちパターン～

SHIFTのAI BPaaS勝ちパターンを整理

AI BPaaS勝ちパターン

ターゲット市場規模

ターゲット
(企業/ビジネス)

ニーズと特徴

サービス構成

<p>0</p> <p>SHIFT で実績づくり</p>	<p>バックオフィス892業務すべてをAI化し 早い・安い・上手いを実現 社員のプロフィットセンター化などの実績を作る</p>	<p>RO リバース</p> <p>ST ストラテジー</p> <p>FO フォワード</p> <p>MS 保守</p> <p>業務・データ分析</p>
<p>1</p> <p>公共</p>	<p>煩雑な手作業が残る業務を、AI基盤へ。 データ連携と自動処理で、工数削減とミスの撲滅</p>	<p>ST ストラテジー</p> <p>FO フォワード</p> <p>MS 保守</p>
<p>2</p> <p>中小 企業</p>	<p>人手不足を「採用」ではなく「AI化」で解決。 ログからAIが自律的に学習。教育コストをかけずに即戦力の自動化</p>	<p>RO リバース</p> <p>ST ストラテジー</p> <p>FO フォワード</p> <p>MS 保守</p> <p>業務・データ分析</p>
<p>3</p> <p>運用 業務</p>	<p>外部人材に依存し続ける運用から、AIが自ら進化する自社資産型&成果連動型へ</p>	<p>RO リバース</p> <p>FO フォワード</p> <p>MS 保守</p> <p>派遣 乗り換え</p>



	公共	建設	医療	製造
CS ヘルプデスク		9兆円		
営業事務		10兆円		
労務		5兆円		
経理		12兆円		
		約30%がアウトソース と想定		
		12兆円 SOM		
			BPaaS 40兆円 TAM	



3. With AI時代のビジネス

SHIFTが推し進めるAI戦略

短期

『With AI時代の戦略』

売総率35%→40%へ

0

コンサル・開発・テスト

既存事業の着実な推進

売総率35%

売上割合
88%

1

With AI

既存の事業成長へAIを組み込み

売総率 40%

売上割合
11%



成長中!

中長期

『Native AI時代の戦略』

売総率60%→70%のビジネスへ

2

AIモダナイゼーション

売総率 60%



売上割合
0.3%

3

AI BPaaS

売総率 60%



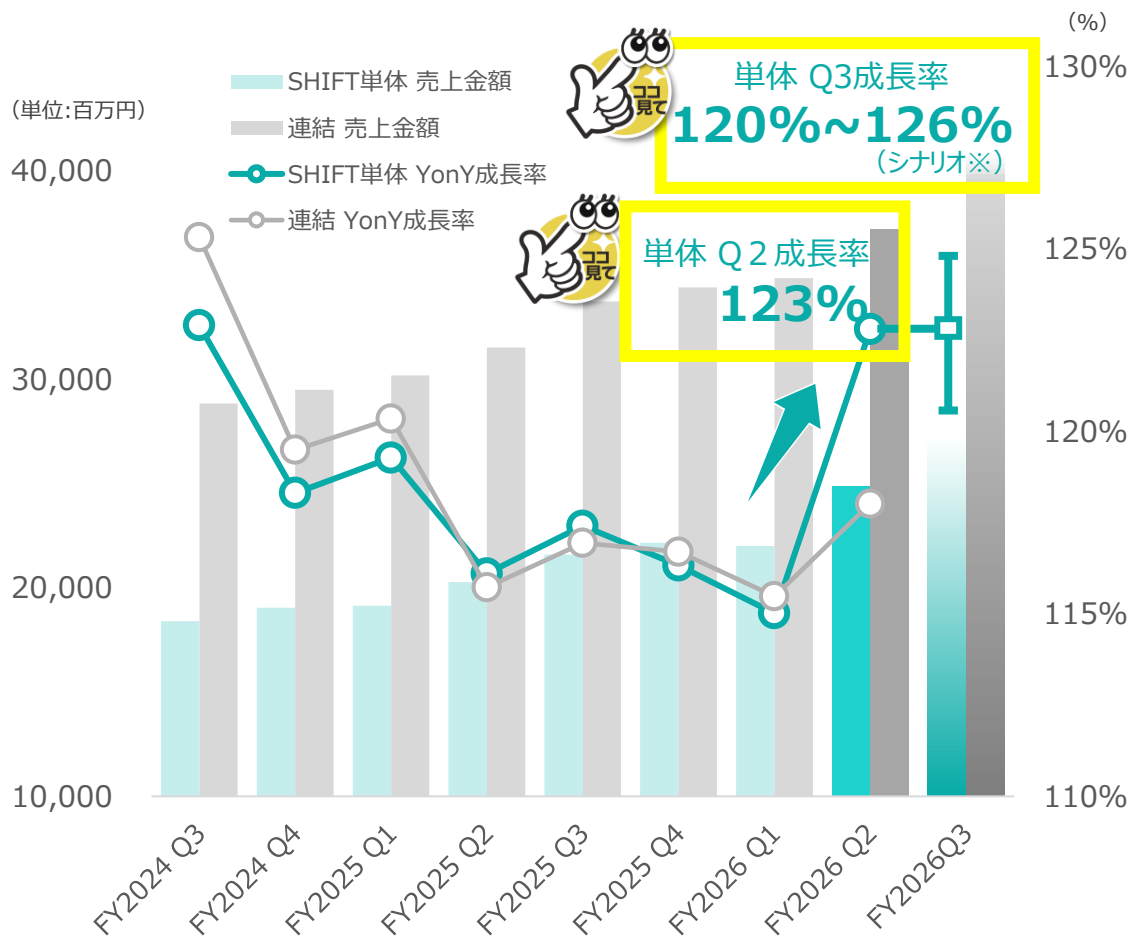
売上割合
0%

既存事業の営業改革

大型案件の獲得と既存顧客への深耕で、YoY成長率が伸長 Q3も成長率維持の傾向

連結

単体



営業改革による売上成長率変化

大型案件の獲得

- ① エネルギー、公共、防衛などで獲得した**大型案件**が寄与

既存顧客の深耕

- ② 既存顧客の深耕・横展開が進み、**1社あたりの取引先責任者が増えた**

顧客継続率の向上

- ③ 既存顧客のフォローを手厚く、クロスセルを徹底したことで、**顧客継続率が向上**

既存事業の営業改革

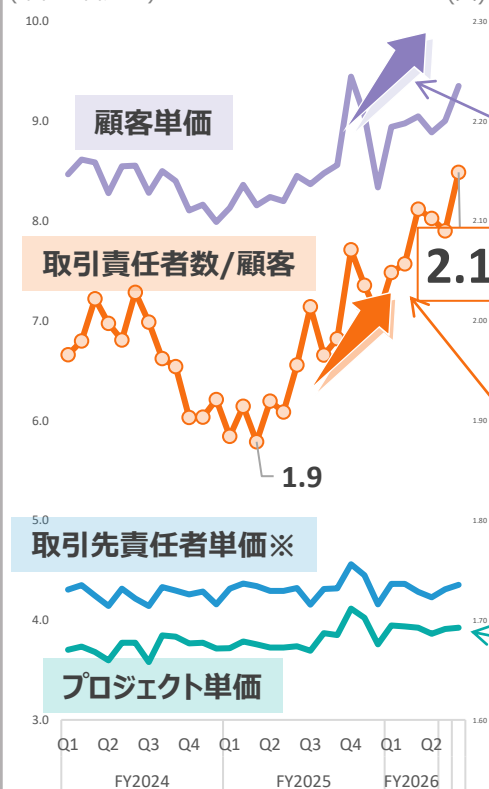
戦略的営業改革により、各種KPIが改善 未来に向けた土台ができた

単体

既存顧客の深耕

各種KPIは上昇。今後は、取引先責任者単価上昇を目指す

(単位：百万円)



(A) KPI上昇

	FY24 H1	FY24 H2	FY25 H1	FY25 H2	FY26 H1
顧客単価	8.50	8.23	8.26	8.70	9.04
取引先責任者単価	4.26	4.24	4.32	4.32	4.31
プロジェクト単価	3.71	3.75	3.74	3.88	3.92

+9.4%

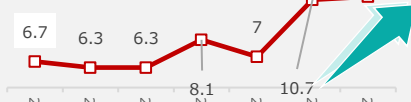
+4.8%

(B) 既存顧客横展開拡大

既存横展開が進み、取引先責任者数増加 1.9 人/社 → 2.2 人/社

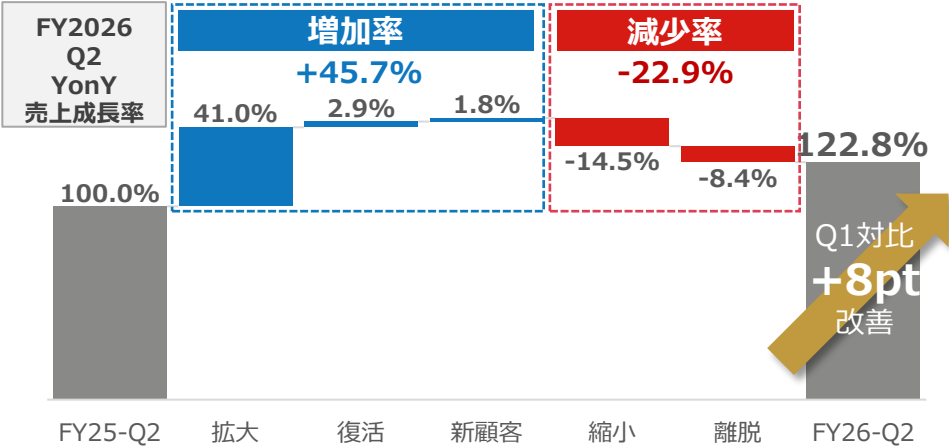
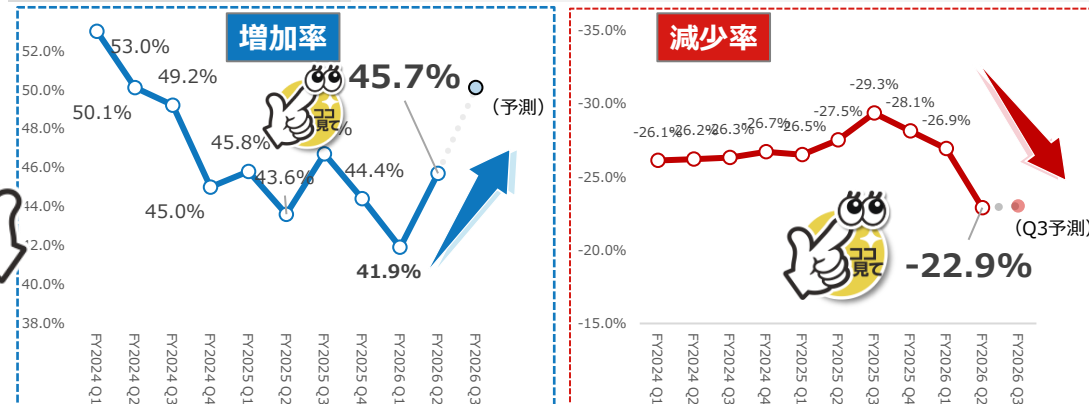
(C) プロジェクト単価上昇見込み

クロスセルが進み、提案単価上昇 今後プロジェクト単価上昇見込み 10.9



顧客継続率向上

顧客接点数の増加により、継続率がQonQで+8pt改善

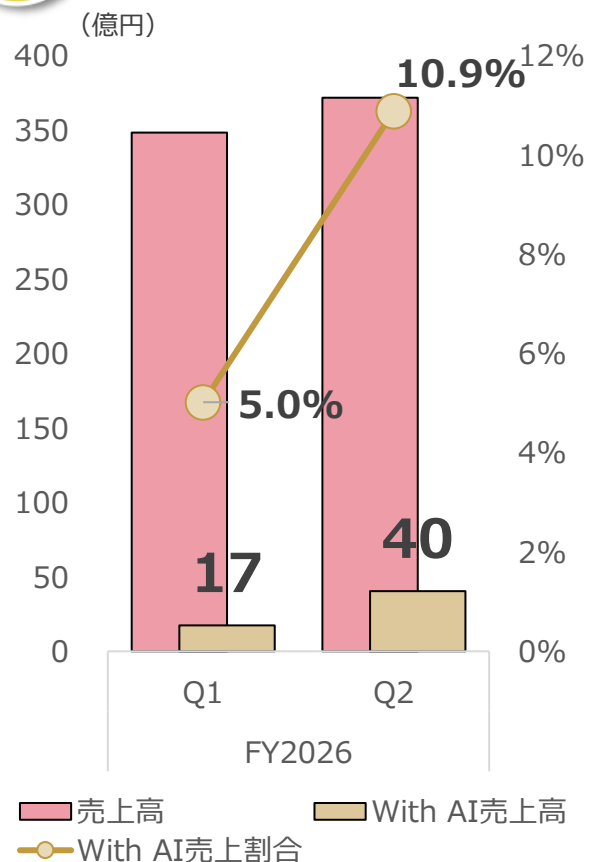


AI売上は順調拡大

開発領域を中心にAI適用で売総率改善効果が出始める



With AIの年間売上は
160億円ペース



		全体	With AI案件	
コンサル	売上高	44億円	9.2億円	
	売総率	42.9%	42.7%	
開発	売上高	132億円	15億円	全体比 +5.5pt
	売総率	30.4%	35.9%	
テスト	売上高	164億円	15億円	全体比 +3.4pt
	売総率	36.6%	40.0%	
BPaaS	売上高	9.5億円	0.3億円	
	売総率	29.5%	22.0%	
その他/調整	売上高/売総率	23億円/27.2%		
合計	売上高	372億円	40億円	全体比 +4.5pt
	売総率	34.4%	38.9%	

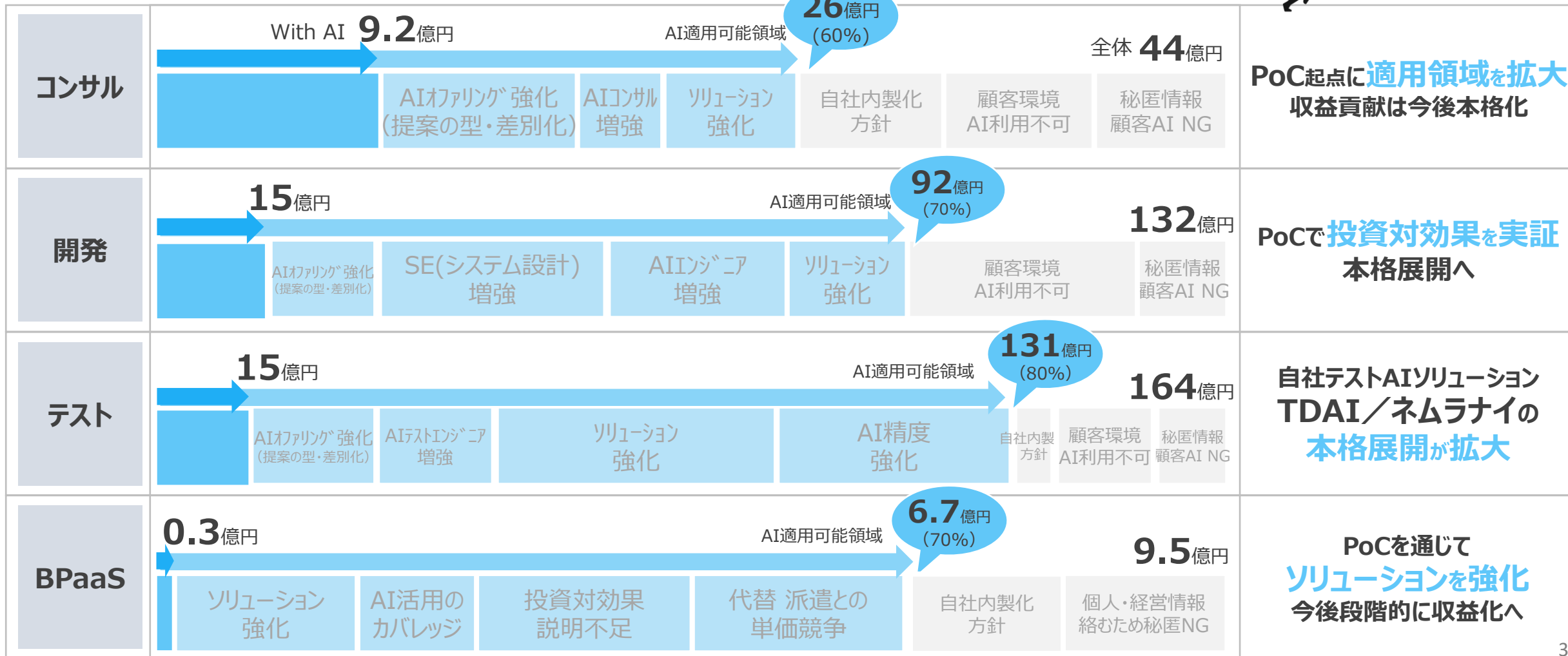


※売上高および売総率は概算算出となるため参考値としてご理解ください。

①グループ間商流による連結調整や原価回収基準による会計的影響は簡易的に調整しています②また、収益実態を適切に表現するため、SHIFT単体で発生する間接費率をセグメントごとに一律で設定し、案件売総率から差し引く形での概算となります

With AI領域における各サービスの展開が加速化

FY2026 Q2のみ 現状



4. まとめ

下期の見通し

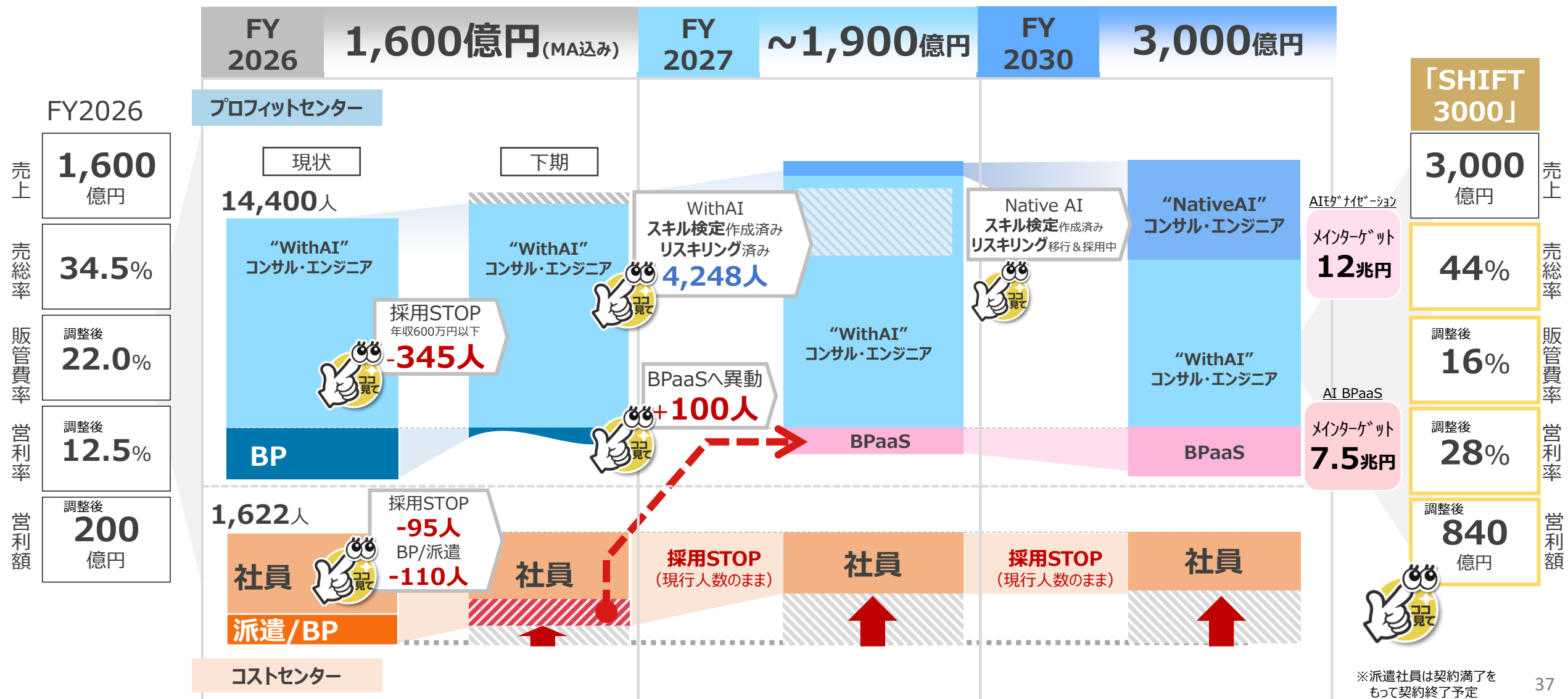
上期AI投資が下期以降の売総率改善／販管費圧縮に貢献 下期は期初予想値の必達とFY2027以降の利益成長の土台とする



※上記のシナリオは確定情報ではなく、足元の状況をベースに推測した不確定であるため、参考情報としてご理解ください

「SHIFT3000」に向けて

Native AIへのリスキリングで販管費を抑え、利益最大化を狙う



※派遣社員は契約満了をもって契約終了予定

SHIFTの目指すところ

「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 3000」

「SHIFT 2000」

「SHIFT 1000」

真の国際競争力強化

AX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

事業会社の売上・利益に貢献

従業員の家族を含めたQOLの最大化

AI時代における人的資本経営の展開

企業の浮沈を左右するAX推進成功

多国籍・女性活躍あらゆる人材が輝ける環境

広がる地方格差を解消

IT業界に広がる後継者不足

AI (DQS) によってレガシーシステムからの脱却

AIエージェントの徹底活用により高い労働生産性を実現

エンジニアを苦しめる多重下請け構造の打破

定年70歳を推奨し生涯年収を向上

エンジニアの待遇改善給与10%アップ/年

場所や雇用形態に依存しない新しい働き方の提供

障がい者雇用の促進

学歴不問採用年功序列の排除実力主義

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

(参考) その他のトピックス

(単位：百万円)	FY2026 Q2	前年同期 (FY2025 Q2)		FY2026 上期	前年同期 (FY2025 上期)		業績予測 (進捗率)	
		実績	増減率		実績	増減率	FY2026 通期	
売上高	37,190	31,513	18.0%	72,035	61,688	16.8%	150,000	48.0%
売上総利益	12,779	11,180	14.3%	24,099	21,205	13.6%		
売上総利益率	34.4%	35.5%	△1.1pt	33.5%	34.4%	△0.9pt		
販管費	8,689	6,639	30.9%	17,191	13,146	30.8%		
調整後販管費	8,145	6,159	32.2%	16,147	12,116	33.3%		
営業利益	4,089	4,541	△9.9%	6,907	8,058	△14.3%		
営業利益率	11.0%	14.4%	△3.4pt	9.6%	13.1%	△3.5pt		
調整後営業利益	4,634	5,021	△7.7%	7,951	9,088	△12.5%	20,000	39.8%
調整後営業利益率	12.5%	15.9%	△3.4pt	11.0%	14.7%	△3.7pt	13.4%	
経常利益	3,831	4,554	△15.9%	6,609	7,868	△16.0%		
調整後経常利益	4,375	5,034	△13.1%	7,653	8,897	△14.0%	20,000	38.3%
税前利益	3,339	4,035	△17.2%	6,118	7,185	△14.9%		
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,216	2,516	△11.9%	4,011	4,493	△10.7%		
親会社株主に帰属する調整後四半期純利益	2,761	2,996	△7.9%	5,055	5,523	△8.5%	13,500	37.4%

戦略的にAI投資を推進

(単位：百万円)	FY2026 Q2		前年同期 (FY2025 Q2)			FY2026 上期		前年同期 (FY2025 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	4,334	11.7%	3,724	11.8%	16.4%	8,664	12.0%	7,336	11.9%	18.1%
採用費	1,671	4.5%	798	2.5%	109.4%	3,231	4.5%	1,472	2.4%	119.5%
広告宣伝費	166	0.4%	68	0.2%	143.6%	347	0.5%	145	0.2%	138.3%
地代家賃	444	1.2%	377	1.2%	17.7%	855	1.2%	741	1.2%	15.3%
支払報酬	281	0.8%	138	0.4%	104.2%	529	0.7%	492	0.8%	7.4%
のれん償却費	345	0.9%	350	1.1%	△1.4%	683	0.9%	710	1.2%	△3.8%
減価償却費	185	0.5%	182	0.6%	1.9%	367	0.5%	366	0.6%	0.1%
顧客関連資産償却	87	0.2%	96	0.3%	△8.8%	175	0.2%	191	0.3%	△8.4%
システム利用料	412	1.1%	295	0.9%	39.3%	786	1.1%	552	0.9%	42.3%
その他	759	2.0%	607	1.9%	24.9%	1,549	2.2%	1,134	1.8%	36.5%
合計	8,689	23.4%	6,639	21.1%	30.9%	17,191	23.9%	13,146	21.3%	30.8%
調整後合計	8,145	21.9%	6,159	19.5%	32.2%	16,147	22.4%	12,116	19.6%	33.3%

FY2025通期：連結貸借対照表

ニッセイコム社のM&Aや自己株式取得により借入金増加

	FY2026 2Q	前年同期（FY2025 2Q）		前年度末（FY2025 4Q）	
		実績	増減率	実績	増減率
(単位：百万円)					
流動資産	46,993	42,854	9.7%	43,123	9.0%
うち現金及び預金	24,440	25,029	△2.4%	23,726	3.0%
固定資産	33,396	24,945	33.9%	33,877	△1.4%
総資産	80,389	67,800	18.6%	77,001	4.4%
流動負債	32,829	24,214	35.6%	25,028	31.2%
うち短期借入金	13,405	8,253	62.4%	3,532	279.5%
固定負債	8,985	7,458	20.5%	10,935	△17.8%
うち長期借入金	6,653	5,414	22.9%	8,504	△21.8%
自己資本	38,210	35,814	6.7%	40,598	△5.9%
自己資本比率	47.5%	52.8%	△5.3pt	52.7%	△5.2pt
新株予約権等	363	312	16.5%	439	△17.2%
非支配株主持分	-	-	-	-	-

※ 「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

セグメント別業績

AI投資の推進や昨年度比稼働率が低迷したことを主因に
売総率は全セグメントで低下

FY2026-Q2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	47,331	+7,725 (増減率+19.5%)
売上総利益率	35.0%	▲1.8pt

※売上高の内、セグメント間売上高：320百万円

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	25.7% (△0.8pt)	74.3% (+0.8pt)
売総率	35.5% (△0.8pt)	33.3% (△1.5pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：679百万円

ソフトウェア開発関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	21,313	+1,579 (増減率+8.0%)
売上総利益率	25.7%	▲0.1pt

※売上高の内、セグメント間売上高：1,903百万円

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	67.8% (+4.1pt)	32.2% (△4.1pt)
売総率	24.7% (△0.6pt)	25.5% (+0.8pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：623百万円

その他近接サービス（単位：百万円）

	実績	前年同期比
売上高	6,450	+1,569 (増減率+32.1%)
売上総利益率	44.2%	▲1.7pt

※売上高の内、セグメント間売上高：836百万円

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% (+0.5pt)	94.9% (△0.5pt)
売総率	36.4% (△5.7pt)	46.6% (△1.8pt)

グループ会社間取引によって生じた売上総利益：266百万円

※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812百万円となります

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	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+28%	モビリティ	自動車・自動車部品・サプライヤー等	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+7%	エンタメ	ソーシャル/コンシューマーゲーム関連	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+35%
	20億円 ⇒ 26億円 (+6億円)	17億円 ⇒ 18億円 (+1億円)	13億円 ⇒ 18億円 (+5億円)											
保険 決済	保険・証券・決済	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+18%	製造	各種製造業等	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+21%	官公庁	省庁・地方自治体・公共インフラ等	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+186%
	16億円 ⇒ 19億円 (+3億円)	31億円 ⇒ 37億円 (+6億円)	10億円 ⇒ 30億円 (+19億円)											
通信	通信・各種メディア等	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+16%	インフラ	エネルギー・社会インフラ	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+25%	ERP	ERP・SAP・パッケージ	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+1%
	28億円 ⇒ 33億円 (+5億円)	20億円 ⇒ 25億円 (+5億円)	48億円 ⇒ 49億円 (+0億円)											
ネット サービス	ネットサービス・教育等	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+23%	流通	量販・専門リテール・小売・物流業	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+19%	グループ 会社	グループ会社合算	FY2025-Q2	FY2026-Q2	+11%
	17億円 ⇒ 21億円 (+4億円)	29億円 ⇒ 34億円 (+5億円)	137億円 ⇒ 153億円 (+15億円)											

※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。

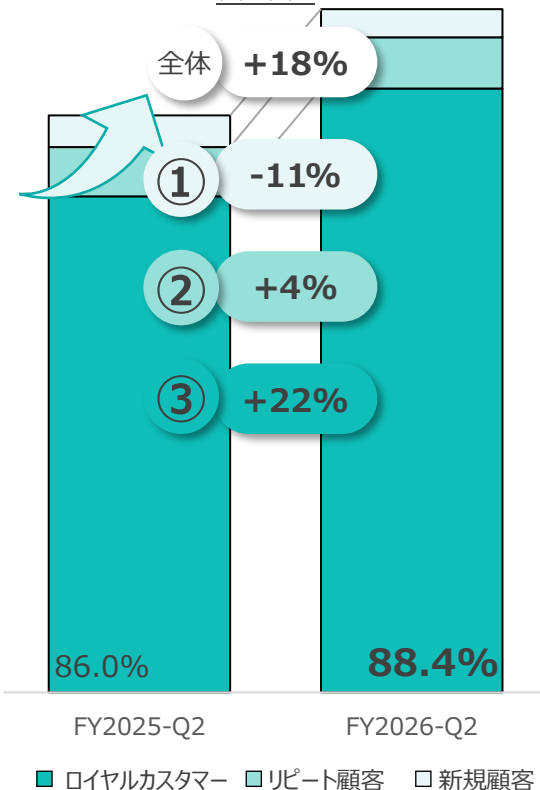
顧客分類ごとの状況

単体

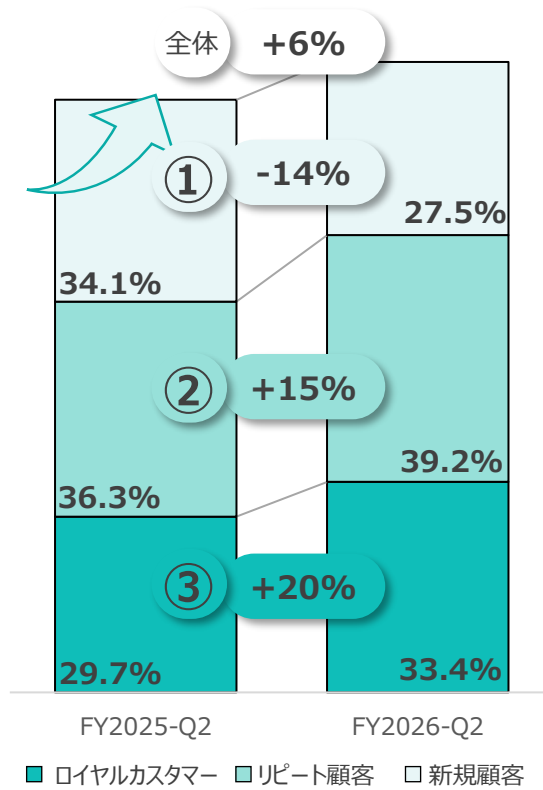
営業強化・サービス力強化により、ロイヤルカスタマー数・売上を拡大

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

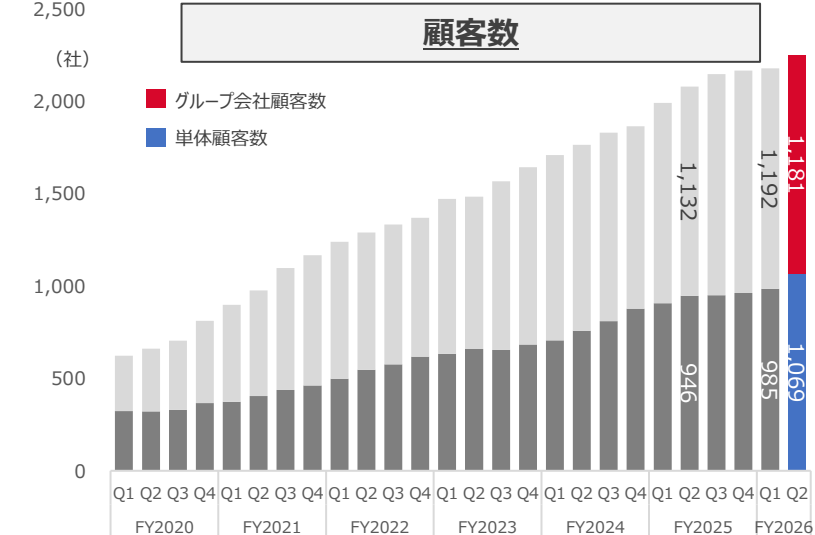
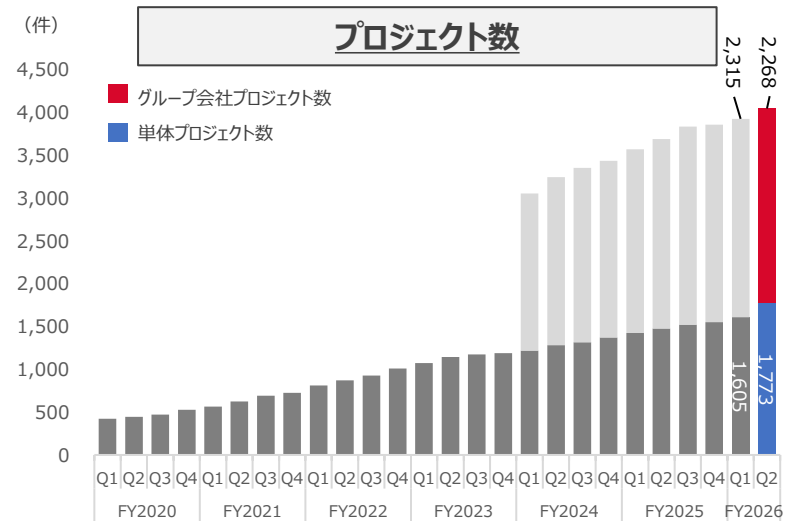
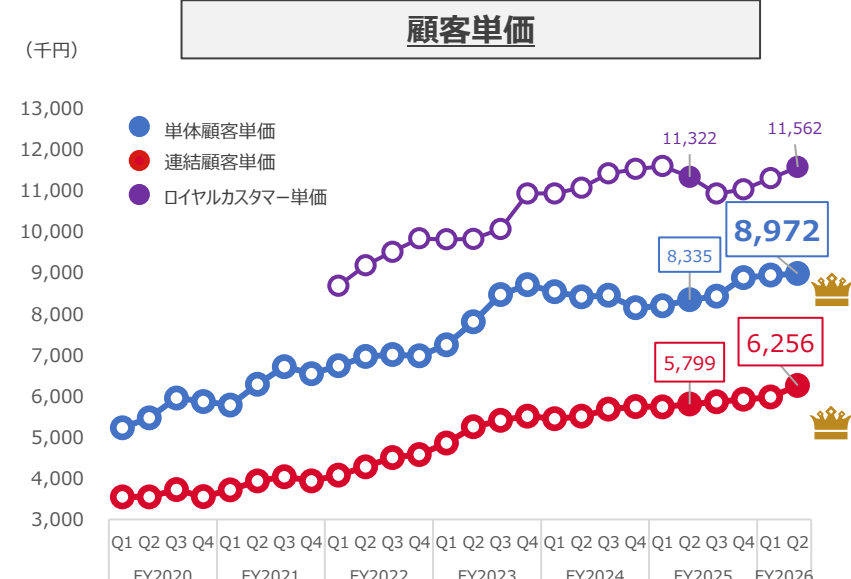
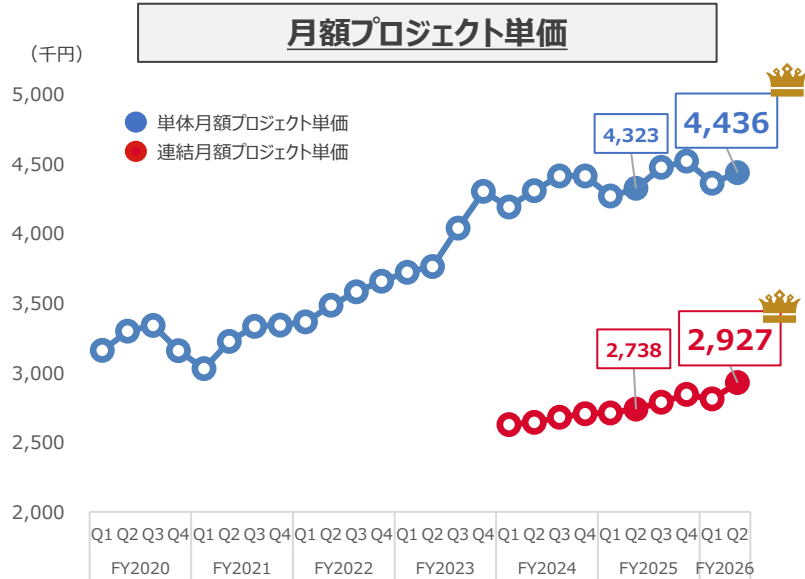
(ヒンシツ大学・ライセンスなどの年間売上高60万円以下の顧客は除く)

	FY2025-Q2	FY2026-Q2
① 新規開拓顧客	255 万円/月	289 万円/月
② リピート顧客	373 万円/月	337 万円/月
③ ロイヤルカスタマー	1,132 万円/月	1,156 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

各種単価KPIは季節変動がありつつも上昇傾向



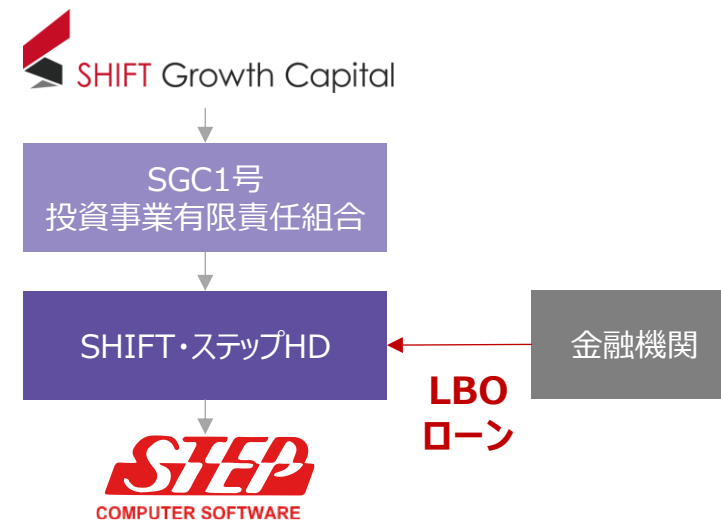
初のファンド案件を実施



会社名	株式会社SHIFT AXIS
会社概要/ 事業概要	システム開発・ITP・BPO 事業、 その他付事業
特徴	大手保険会社を中心にローコード開発基盤 の導入コンサルティングから、設計・開発まで、 幅広いサービスを展開
売上高	7.9億円
従業員数※1	31人
取得 エンティティ	株式会社 SHIFTグロス・キャピタル
発表日	2025/12/15
連結取込 予定日	2026/2/1

会社名	株式会社ステップ
会社概要/ 事業概要	システム開発・保守・ インフラ構築 / IT教育事業
特徴	東北エリアにおける経験豊富なマネジメント 層およびエンジニア層の採用・育成力と、幅 広い地域の開発案件をもつ
売上高	24.3億円
従業員数※1	215人
取得 エンティティ	SGC1号 投資事業有限責任組合※2
発表日	2026/3/27
連結取込 予定日	2026/6/1

- Point 1** 2026年2月に設立した
ファンド1号案件
- Point 2** 地方の有力顧客を多く抱え
安定したCF
- Point 3** 初のLBOローンを活用した
新たな資金調達手法の案件



※1 2026年4月時点

※2 株式会社SHIFTグロス・キャピタルが運用するSGC 1号投資事業有限責任組合が設立した株式会社SHIFT・ステップホールディングスを通じての取得

「Native AI」時代のビジネス創造のため、AI人材が集結

AI
×
BPaaS

AI
×
コンサル

AI事業創出／生成AIサービス推進人材



外資系ITベンダーにて大規模開発・PMを経験後、コンサルを経てAI領域の事業開発を推進。
SHIFTにおいても、生成AI360°サービスの推進を担う。

#生成AI #事業開発

グローバルAI活用／新規事業推進人材



大手SIerにて広報・CSR・生成AI事業など多領域を経験し、生成AI領域では新規ユニット立ち上げをリード。日中英のトリニガルとしてグローバル対応力を発揮し、AI活用支援の推進。現在は、AIコンサルタントとしてAI売上拡大に寄与。

#生成AI #グローバル

AI・データ活用／コンサル人材



大手SIerにてERP開発およびAI画像検査システム開発に従事後、コンサルティングファームでデータ分析・AI活用案件を推進。
SHIFTでは、技術とビジネスの両面を活かし、課題解決型のコンサルティングを担う。

#AI実装 #データ分析

AI活用コンサル／BPR推進人材



大手メーカーを経てコンサルティングファームにて業務改革・システム導入案件を多数推進。
AIを活用した業務改善やROI算出に強みを持ち、プロジェクト再建を含むSHIFTの業務改革・BPR案件をリード。

#AI活用 #業務改革

クラウド・AIアーキテクト／技術戦略人材



外資系IT企業等で30年以上にわたり大規模システム統合やクラウド基盤構築を主導。
クラウドネイティブやAPI設計に加えAI活用も見据えたアーキテクチャ設計に強みを持つ、SHIFTのAIモダナイゼーション事業の技術戦略高度化のキーパーソン。

#AIモダナイ #アーキテクト

AI駆動開発／AI PM人材



大手電機メーカー等で30年以上にわたりソフトウェア開発・PM・組織マネジメントを推進。
現在は、AI駆動開発プロジェクトのPMとして、開発プロセス改革と品質向上を実現し、AI時代の開発体制構築を牽引。

#AI駆動開発 #PM

AI駆動開発エンジニア／開発プロセス高度化人材



製造業向けアプリケーション開発およびPL経験を経て、AI駆動開発エンジニアとして活躍。
SHIFTにおける開発プロセスの高度化と生産性向上を実現し、AIを活用した開発体制への転換を主導。

#AI駆動開発 #生産性向上

AIテスト事業／事業推進人材



大手IT企業にて事業企画・販売推進・マーケティングを推進し、戦略立案から拡販までを一貫して担う。
現在は、生成AI活用やAWSアライアンス構築など新規事業開発をリード。デリバリとセールスの両面から事業成長を実現する中核人材。

#生成AI #事業開発

AI
×
開発
モダナイゼーション

AI
×
テスト

先進的なAI活用を契機に、様々な外部団体から評価される

AI関連



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



外部団体と連携したAI活用

大阪府行政AIエージェント
コンソーシアム参画

AIソフトウェアエンジニア「Devin」
マスターパートナー契約締結
日本国内初となる締結

松尾研究所と
「SHIFT DQS システム可視化サービス」
共同開発開始

品川区とAIエージェント
実証実験開始
AWSマネージドサービスを利用し、
自治体のコンタクトセンター業務を自動化

人的資本経営×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
(JFMA)



その常識、変えてみせる。 ERPで働き方をリノベーションする
SHIFT HOPES
**健康経営優良法人
2026**
大規模法人部門 認定
(SHIFT、ホープス)

障がい者雇用



第60回
**NHK障害福祉賞
最優秀**
(個人)

AI時代を見据えてオフィス面積、活用方法を最適化 東京、大阪、札幌、福岡で合計6拠点を集約

- ✓ 拠点集約により賃料の最適化
- ✓ フロア統合により、利用効率約1.4倍
- ✓ 敷金流動化サービス(※)により、
集約先拠点からも資金を回収



敷金流動化サービス



成長領域に資金を振り向け



※敷金流動化サービスは(株)日商保のサービスを活用

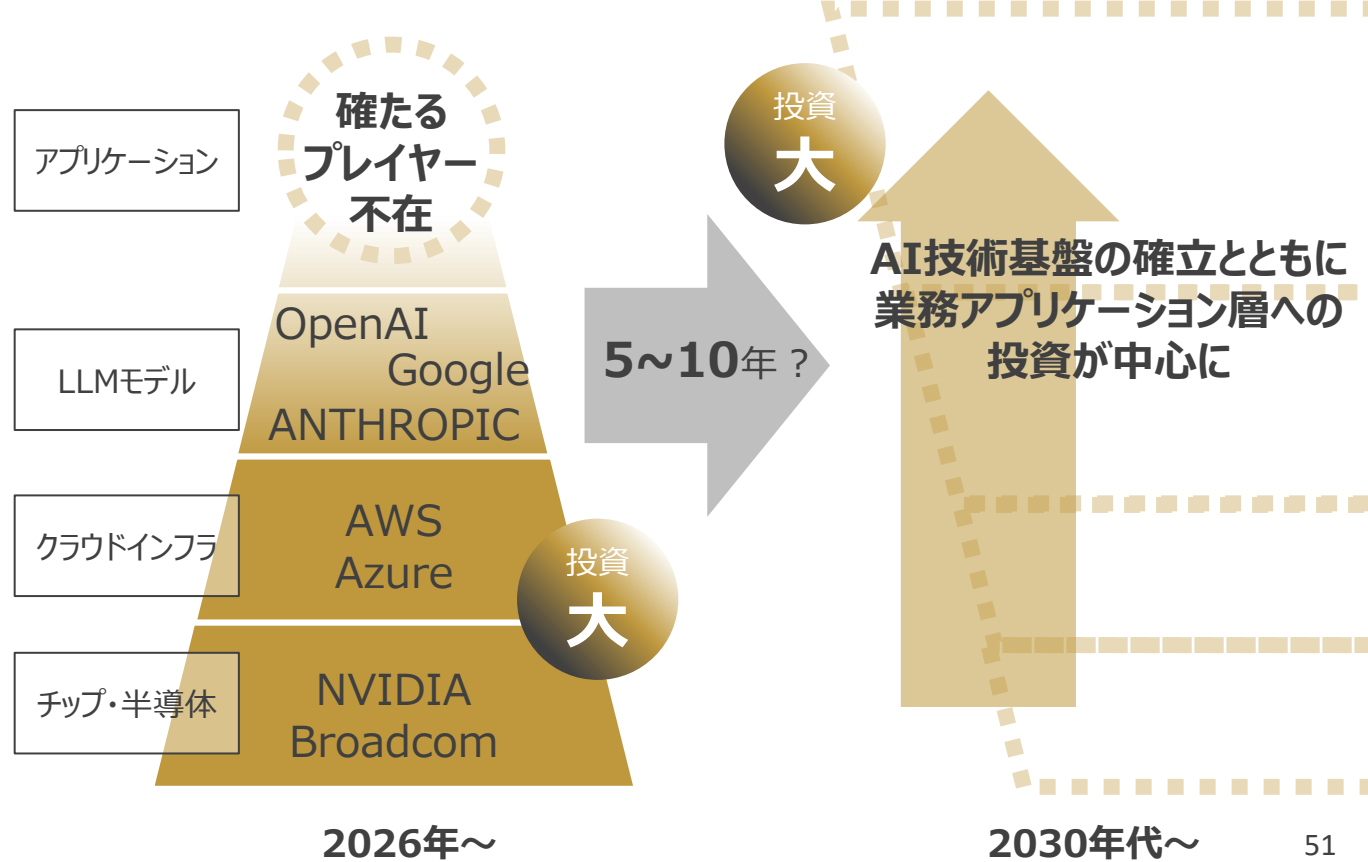
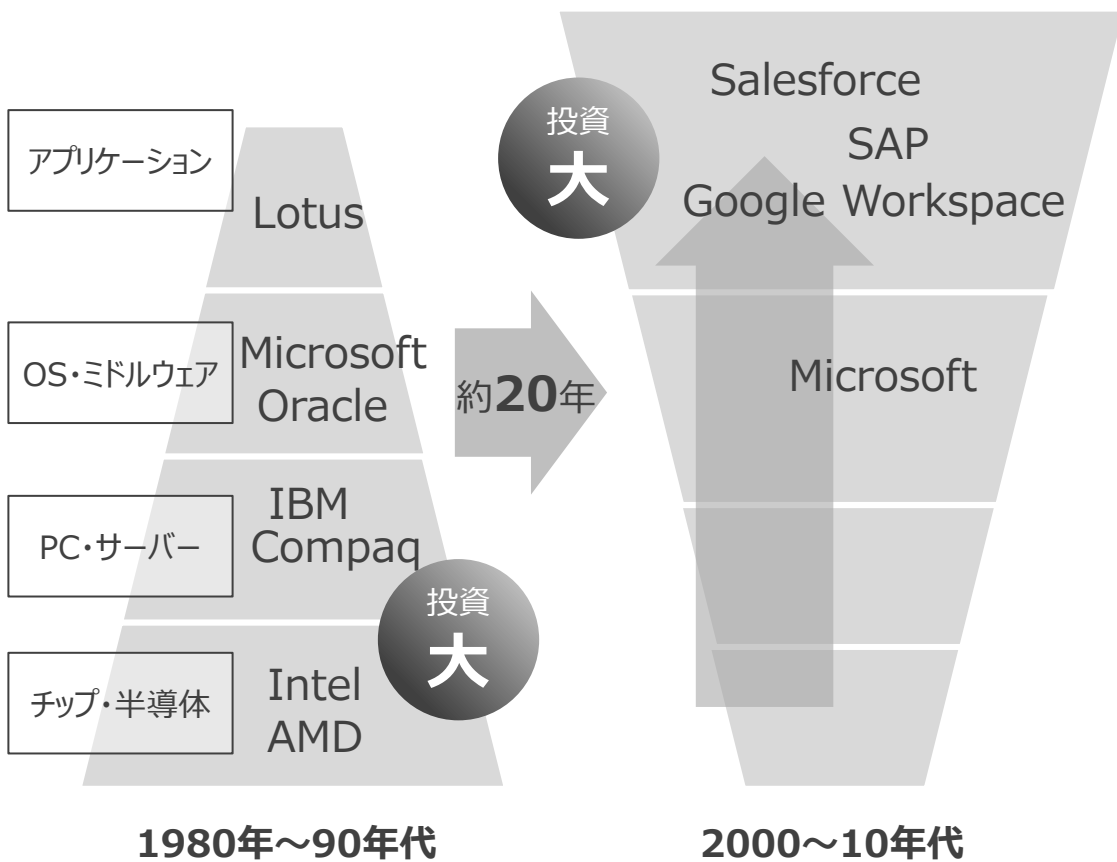
AI時代においても AI技術基盤確立とともにアプリケーション層が主役に

コンピューター黎明期 ~ SaaS全盛期

約20年で**アプリ層**が主役に

AI時代

アプリ層の確たるプレイヤーは未だ**不在**



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



各種KPI算定に係る前提条件について

- 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 S H I F T

<https://www.shiftinc.jp/>

■ お問い合わせ

ir_info@shiftinc.jp