

2026年8月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社SHIFT (証券コード：3697)

2026年7月15日

FY2026 Q3 エグゼクティブサマリー

■ 業績と還元

- ✓ 通期売上を**1,600億円へ上方修正**（期初1,500億円）
- ✓ 売総率は一過性の稼働率低下でYonY悪化も、販管費効率化で調整後営業利益は、**200億円で計画達成見込み**
- ✓ 期初から営業の人数がほぼ増加しない中、AI・大型長期案件など将来売上に軸足をシフトしたことで、Q3の稼働率が90.1%(YonY▲2.5pt) まで低下したことにより、売総率が昨対比低下
7月には単体の稼働率が昨対同等まで改善見込み
- ✓ FY2026より総還元性向20%での還元開始。あわせて**初の配当を開始**（配当性向10%、1株4.1円）
- ✓ 調整後最終利益135→90億円の修正はライズ・コンサルティング減損による一過性

■ AI変革の進捗

- ✓ **AI売上** 前Q比**3.1倍と大きく伸長**（2,545→**7,917**百万円、+211%）
- ✓ AI売総率は非常に高水準（**With AI:43.0% / Native AI:53.7%**）
- ✓ 将来売上パイプライン **754億円／売総率概算 35.6%**、
うちAI売上パイプライン **170億円／売総率概算 47.8%** を獲得
- ✓ バックオフィスの**AI化**が進み、**-110人**の業務効率化が実現

■ 今後の打ち手

- ✓ Q3で将来案件（Native AI）獲得の再現性を検証完了。Q4以降は**営業大幅増員**で拡大へ
- ✓ FY2027 **売上高1,900～2,000億円 調整後営業利益 255～300億円** 目標

1. はじめに

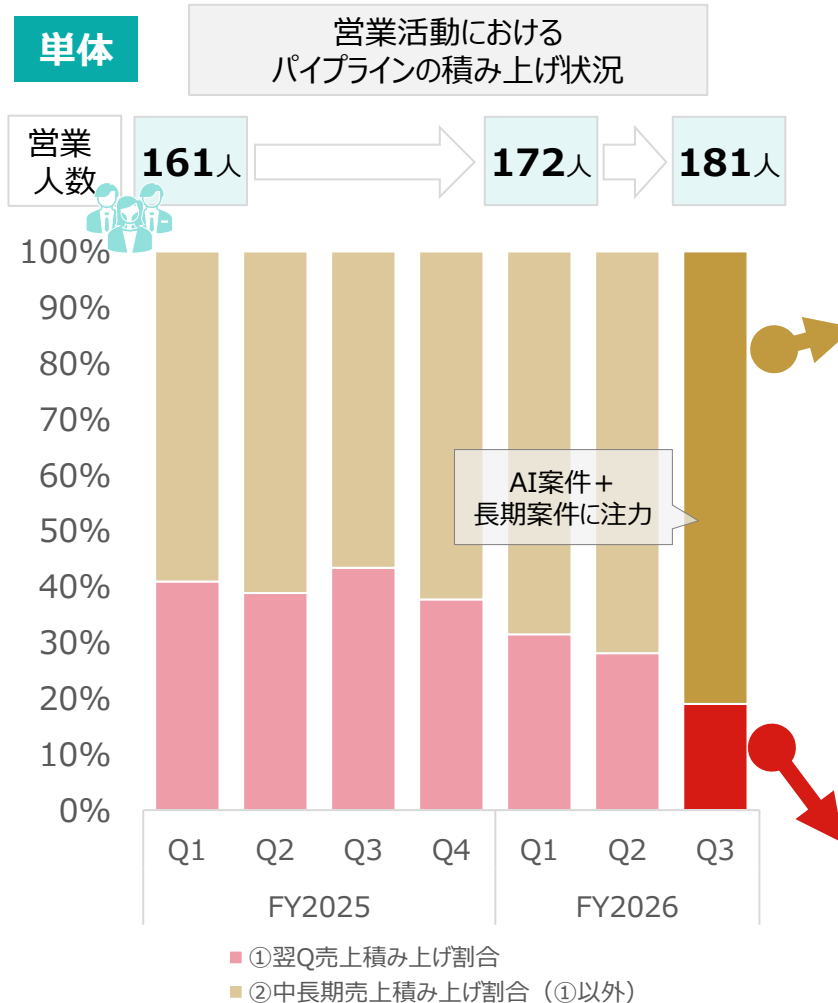
営業改革（オーガニック成長率や大型案件化）や AI活用による効率化で、売上も調整後営業利益も順調に成長

	FY2026_Q3		ニッセイコム除くベースでの 昨対	背景
	ニッセイコム含む	ニッセイコム除く		
売上高 AI売上／占有率	438 億円 79億円／18%	409 億円 79億円／19%	YonY +21.2%	営業改革 が奏功。M&Aを除いても +20%超で 成長曲線回帰 AI売上も順調に成長し、 AIオーガニック成長に手ごたえ
売総率 AI売総率	32.5% 43.0%	32.8% 43.0%	YonY $\triangle$ 2.3pt	営業リソースを 将来の大型案件 や 長期案件 に集中 その影響で、足元稼働率は低下も Q4およびFY2027以降の 将来基盤構築 AI案件の収益性も高水準を実現
調整後 販管費比率 (販管費比率)	20.7% (22.3%)	19.7% (21.5%)	YonY $\triangle$ 2.5pt (YonY $\triangle$ 2.2pt)	AI BPaaSの社内活用 が加速し、 21.0%程度を想定していたが、 上回るペースで効率化
調整後 営業利益 (営業利益)	52 億円 (45億円)	54 億円 (46億円)	YonY +23.0% (YonY +20.3%)	結果として、 おおむね 期待通りの利益水準 確保

「売総率」について

営業人員は期初からほぼ増えておらず、AI売上・高単価長期案件に注力した結果、稼働率は一時低下（7月以降回復見込み）するも、将来売上PL※754億円（予測売総率35.6%）うち、AI売上PL170億円（予測売総率47.9%）、Native AI売上103倍にも積み上げる

※PL：パイプライン



※FY2025 Q3末：2025年6月末、FY2026 Q3末：7月初時点

将来の売上に対する活動

- ✓ 将来パイプライン全体で**1.5xと長期化**狙い通り、Native AIは**102.8x**と急成長
- ✓ PJ単価も**1.1xと上昇**、将来案件の**大型化**進む

足元の売上に対する活動

- ✓ 営業の軸を将来にシフトした**副作用**で足元稼働率低下
- ✓ 7月は昨年水準まで**回復**する見込みで、一過性のアンバランスは解消見込み

単体の将来パイプライン (当年度Q4以降)

WithAI売上

NativeAI売上

月額プロジェクト単価

プロジェクト数

FY2025
Q3時点※491
億円43
億円0.7
億円4.3
百万円2,176
PJFY2026
Q3時点※

754億円

94億円

76億円

5.0百万円

2,712PJ

YonY

1.5x

2.2x

102.8x

1.1x

1.2x

Q3 稼働率

連結

単体

FY2025_Q3

92.6%

92.3%

FY2026_Q3

90.1%

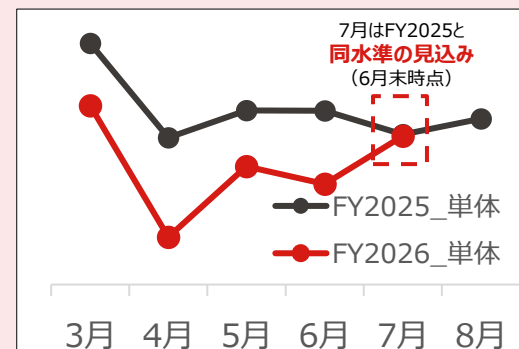
90.2%

YonY

△2.5pt

△2.1pt

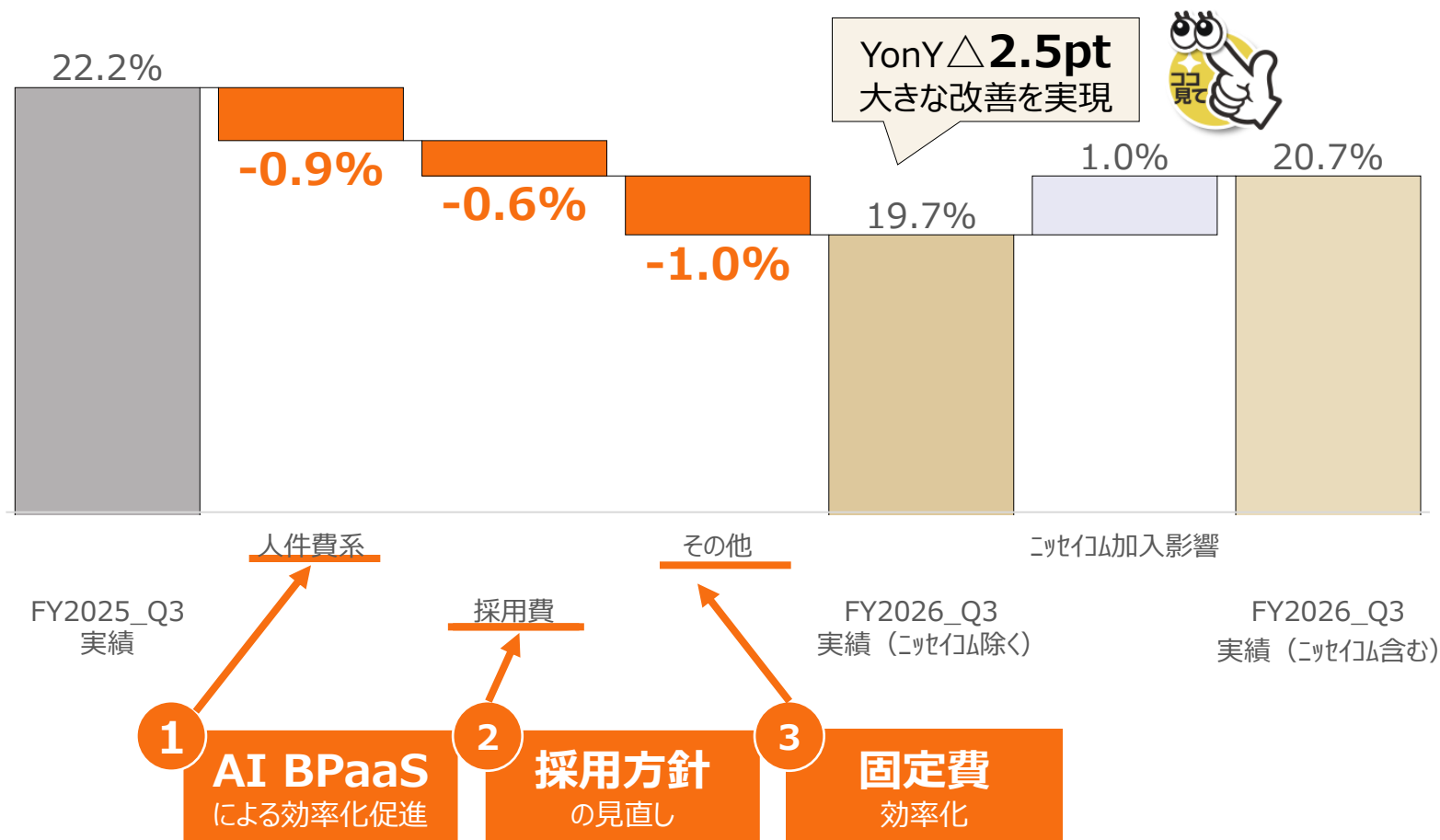
単体稼働率推移



「販管費比率」の改善

総じて効率化を進める中、特にAI BPaaSの社内適用や採用方針調整の効果が早期化し、調整後販管費比率改善を前倒し

調整後販管費比率推移 (YonY)



1 AI BPaaSによる効率化促進

AI BPaaSの社内活用を促進し、派遣契約終了を前倒しで進め、大きく効率化

2 採用方針の見直し

エンジニア採用方針のチューニングを実施
本格化はQ4以降も、一部で**効果が出始める**

3 固定費効率化

その他全体を通じ固定費の効率化を実施
増収による改善もあり、比率が低下

業績予想の修正

Q4も順調な営業活動が継続、M&A効果も加味し、売上上方修正 減損影響を加味し、調整後経常利益／最終利益も併せて修正

	期初業績予想	修正業績予想	背景
売上高	1,500億円	1,600億円	営業改革やM&Aの貢献で 上方修正 さらなる 上昇余地あり
調整後 営業利益	200億円	200億円 (変更なし)	Q4は稼働率改善に伴う売総率改善や 販管費比率のさらなる改善を見込み 期初計画値である 利益水準 を確保する見込み
調整後 経常利益	200億円	160億円	減損（持分法による投資損失） の影響で下方修正
調整後 最終利益	135億円	90億円	減損などの影響 で下方修正 買収企業の動向や税効果で 上昇余地あり



大型投資案件へのPMIを本格化



PMI開始日
(方針変更日)

2026年4月1日
SHIFTグループジョイン

2026年5月29日
業務提携内容刷新開示日

PMI方針

**コスト構造を変える
「業務効率化PMI」**

**従来の限定的連携を
大きく超えた連携開始**

人材交流（人材）、共同提案（営業）、
アサイン（デリバリ）、AIノウハウ（AI）など



人材連携

コスト適正化と人員交流で
**営業・バックオフィス計28名が
SHIFTへ出向**



SHIFTから採用領域、ES領域の強化に向け
スペシャリスト人材が兼務出向
SHIFT流採用の型導入、従業員との面談も順次スタート

**営業／デリバリ
連携**

SHIFTのAI戦略の中核である
AIモダナイゼーションを
ニッセイコム取引先へ営業開始

正確で最適な**アサイン管理**を共同で開始
営業面では**大型SAP案件**の
共同デリバリが順調に進捗

AI時代のオーガニック成長を最優先 M&Aはプラットフォーム構築を行い、外部資本起点で推進

～FY2026

FY2027～FY2028

FY2029～

Phase1

AI時代本格化

リソースアロケーション変更

FY2024からのAI投資が
FY2026に回収フェーズへ

オーガニック成長戦略
の勝ち筋と高期待値
を捉えたため、

人的資本と**財務資本**
の配分を見極めるタイミング



Phase2

高成長の基盤構築

再現性の高いオーガニック成長と投資を加速するプラットフォームやBSの構築

人的資本



オーガニックAI成長戦略を最優先

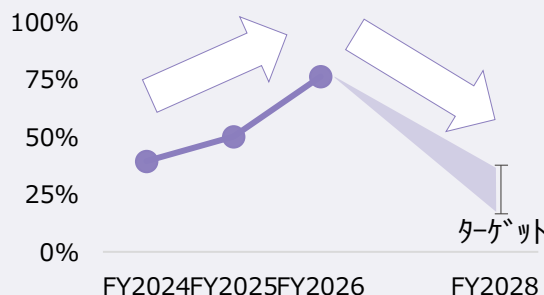
加えて、魅力的な顧客や技術をもつ

ニッセイコムなどグループ会社PMIに集中



M&A投資プラットフォームの構築を進め、M&Aは
外部資本起点でレバレッジ活用した案件中心に対応

のれん・PPAの純資産に占める割合推移



自己資本活用を抑え、
のれん・PPA割合
40%前後をターゲットに
将来に向けた
投資余力復元も狙う

財務資本



Phase3

必要なアセットへ投資

強い基盤で加速

FY2029を目途に基盤構築
M&A攻勢をかける

事業基盤

Native AIサービスの定着
高収益ビジネスモデルが主軸に成長

PMI基盤

大型案件PMIの成功実績
ニッセイコムPMIの完遂

財務基盤

強固な財務基盤
大型案件に耐えるBSの構築

投資基盤

M&A投資プラットフォームの確立
あらゆる案件に対応可能に

AI時代でアロケーションを調整 将来に向けたBSの復元と投資家還元へ振り向ける

FY2028までに獲得する
キャピタルの配分方針

これまで

M&A戦略
の推進
100%

FY2028末まで

将来に向けた
BSの強化
80%

総還元性向
20%



1

M&Aは外部資本活用中心で行い、
基盤を整えたFY2029に投資のギアを再加速するべく、
BSの強化にも振り向ける



2-1

総還元の半分を**安定還元**として、
配当性向10%で配当還元を開始



2-2

総還元の半分を**機動的な還元**施策として
自己株式取得も含め実施をコミット

FY2028末までの期間中に**不定期**で、
FY2026~FY2028までの3年間**累積利益の10%**の還元

FY2026より配当還元を開始

特別損益戻し後**最終利益**
(調整後最終利益)

105億円前後
(90億円前後)

安定配当のため、**一過性の損益※は配当の分母となる最終利益から控除**して算出

※本四半期においては、ライズ・コンサルティング・グループ株式減損にかかる持分法による投資損失も含む

※調整金額：持分法による投資損失（▲38.7億円）+特別損益（▲5.1億円）

※来年度以降も配当金額算出において、一過性の損益調整を行います

配当性向10%



配当総額
(1株あたり配当金額)

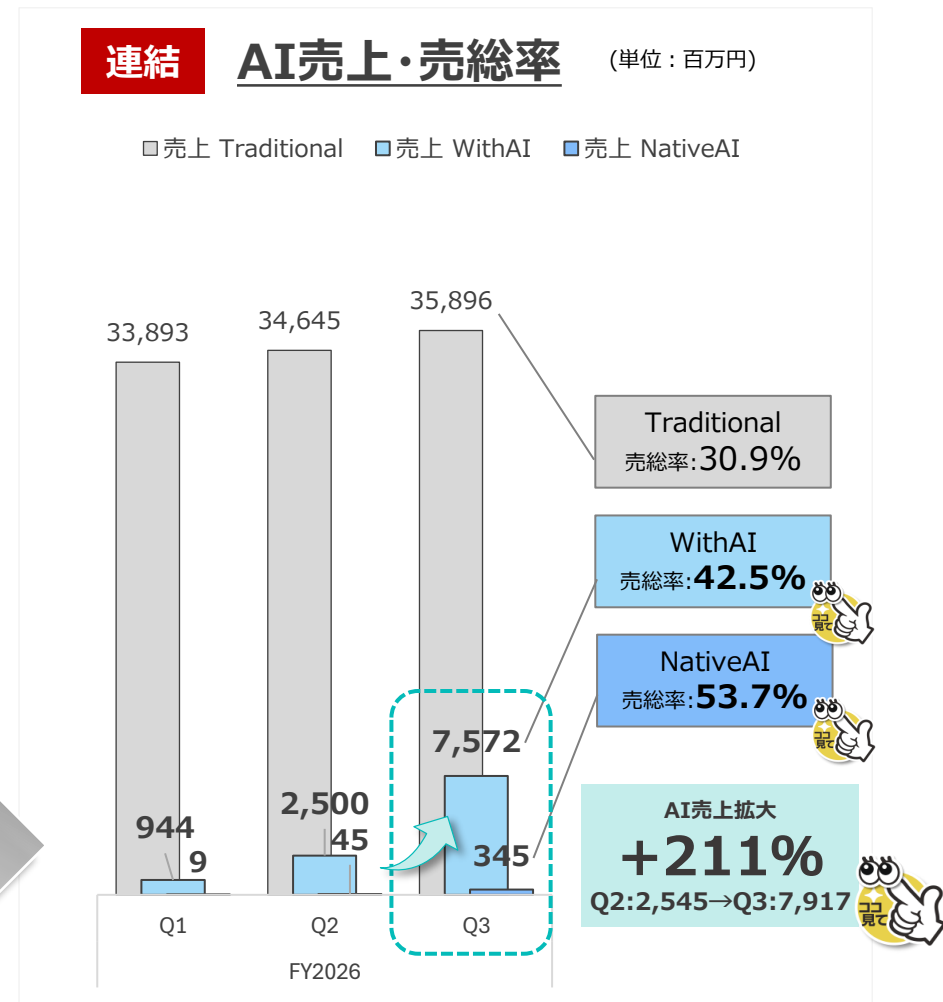
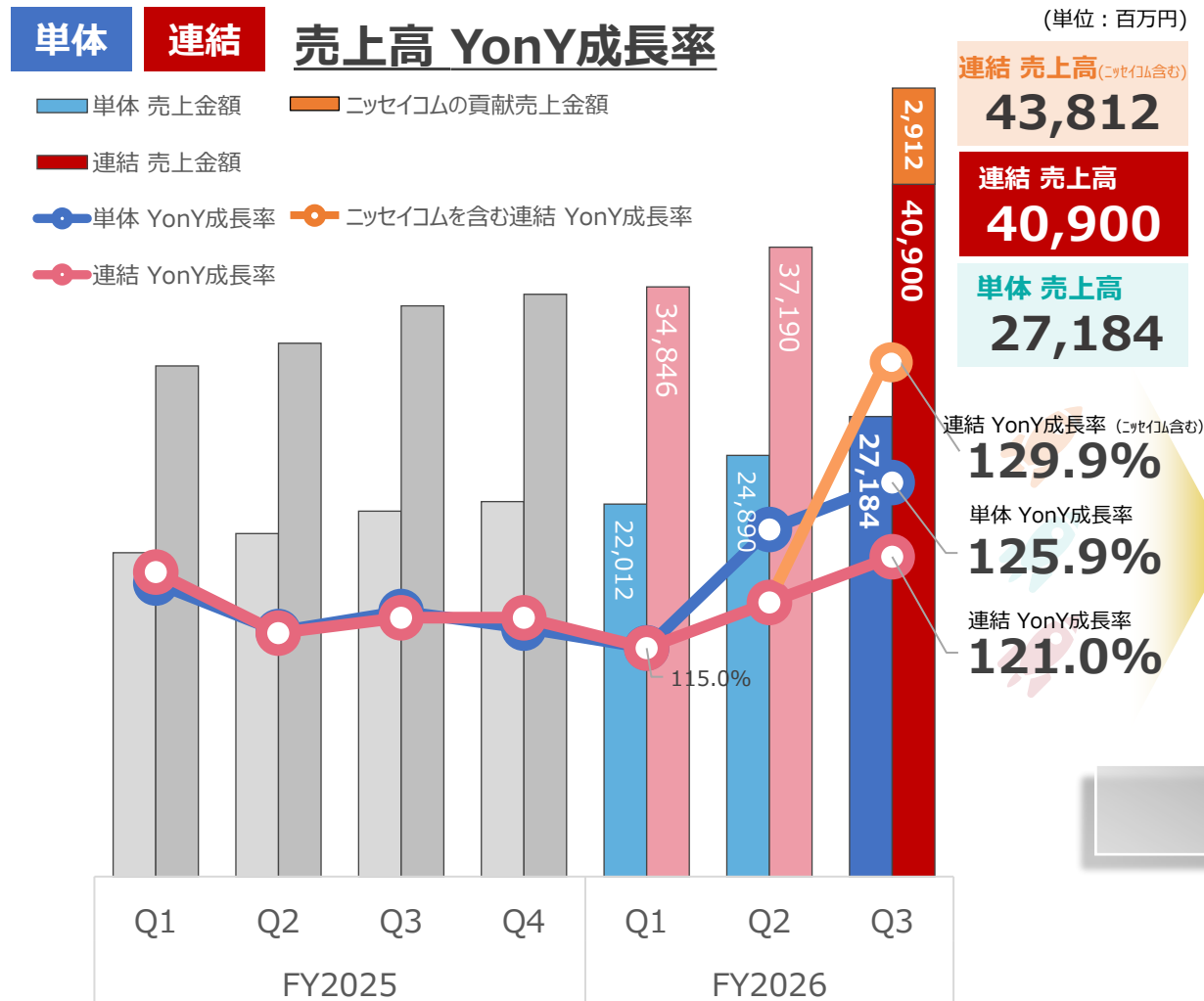
10.5億円
(4.1円)

最終利益の10%を配当金額のコミット値として考え、着地により前後する可能性あり

2. 営業進捗

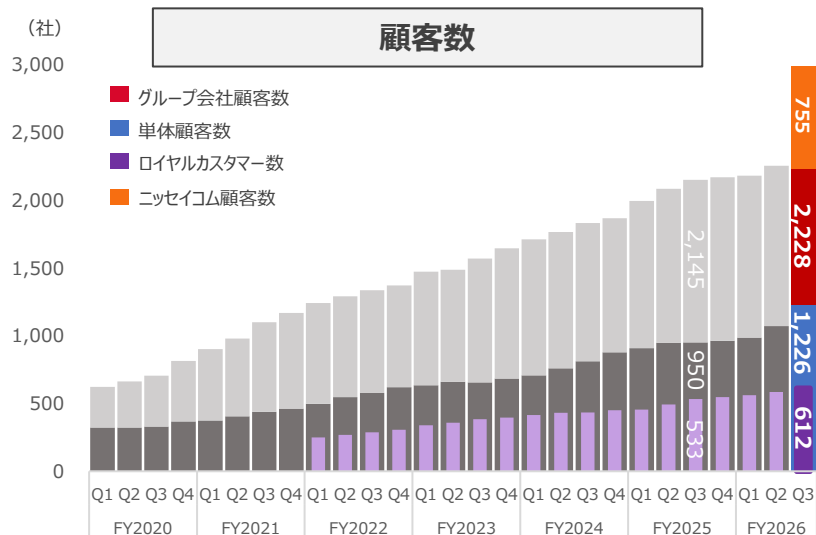
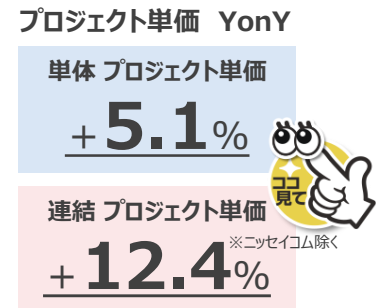
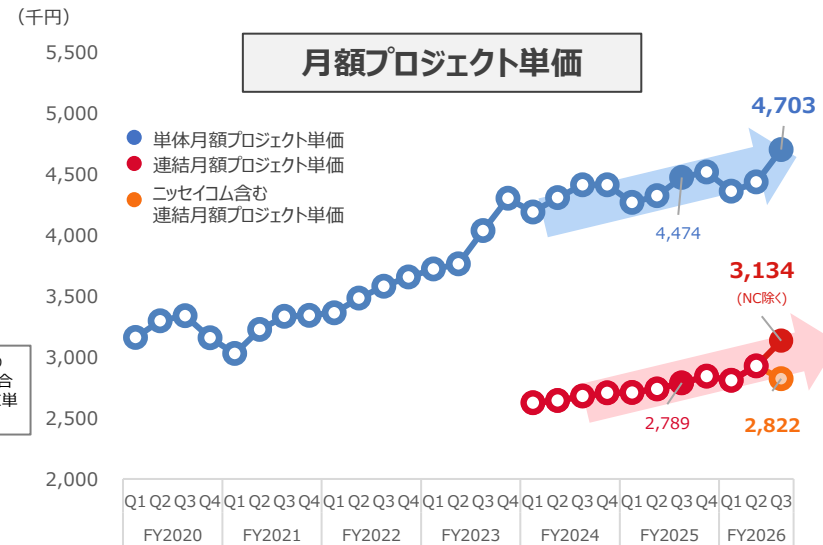
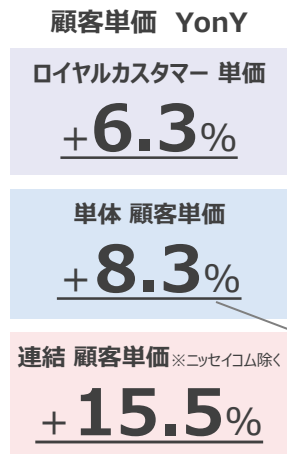
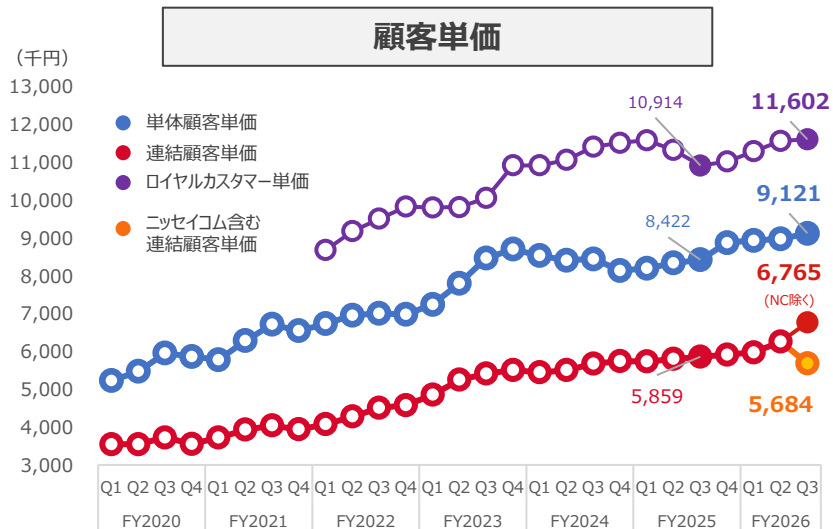
既存事業の営業改革

営業改革の効果で、売上高YonY成長率がしっかりと上昇 全体のAI売上はQ2比3.1倍に拡大



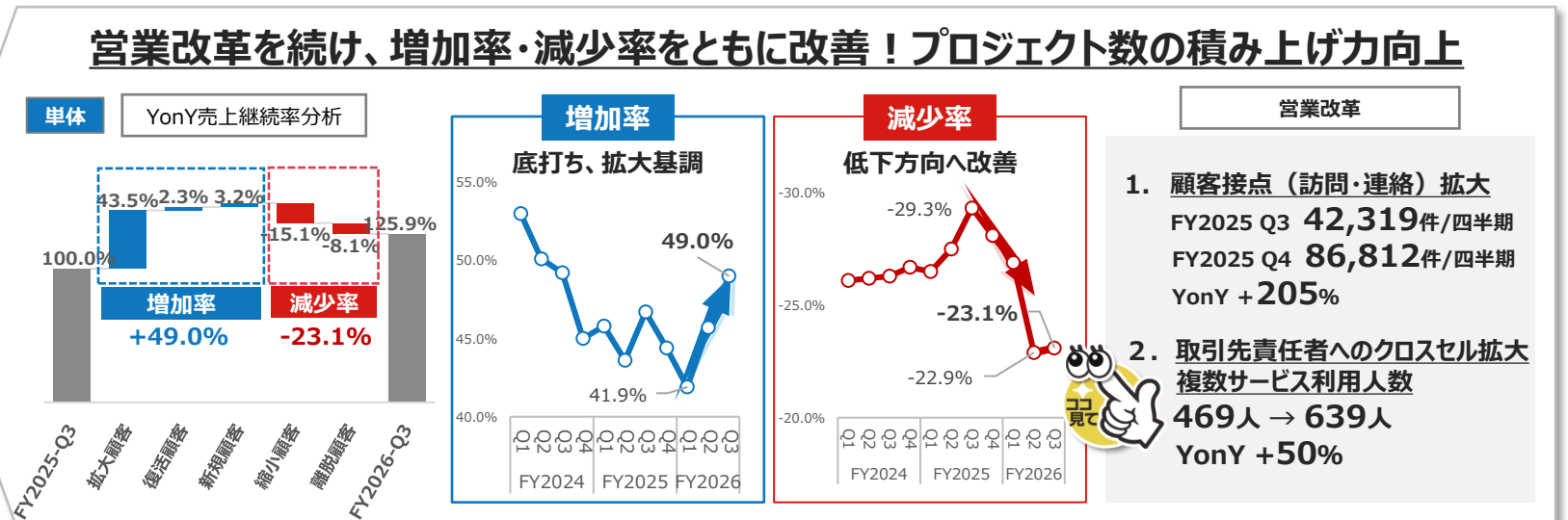
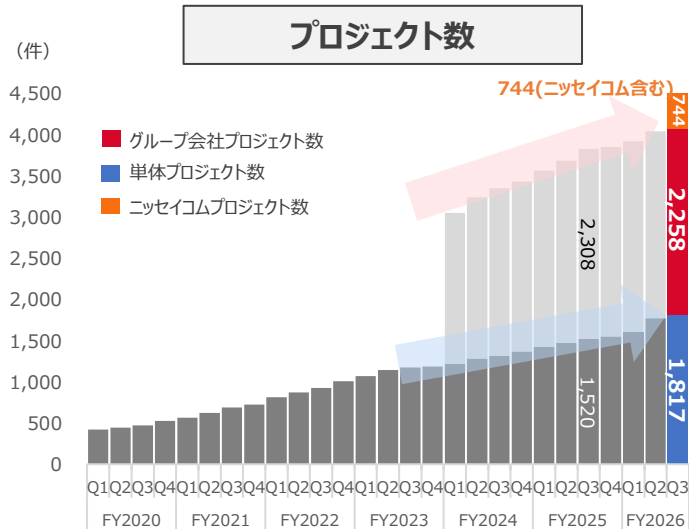
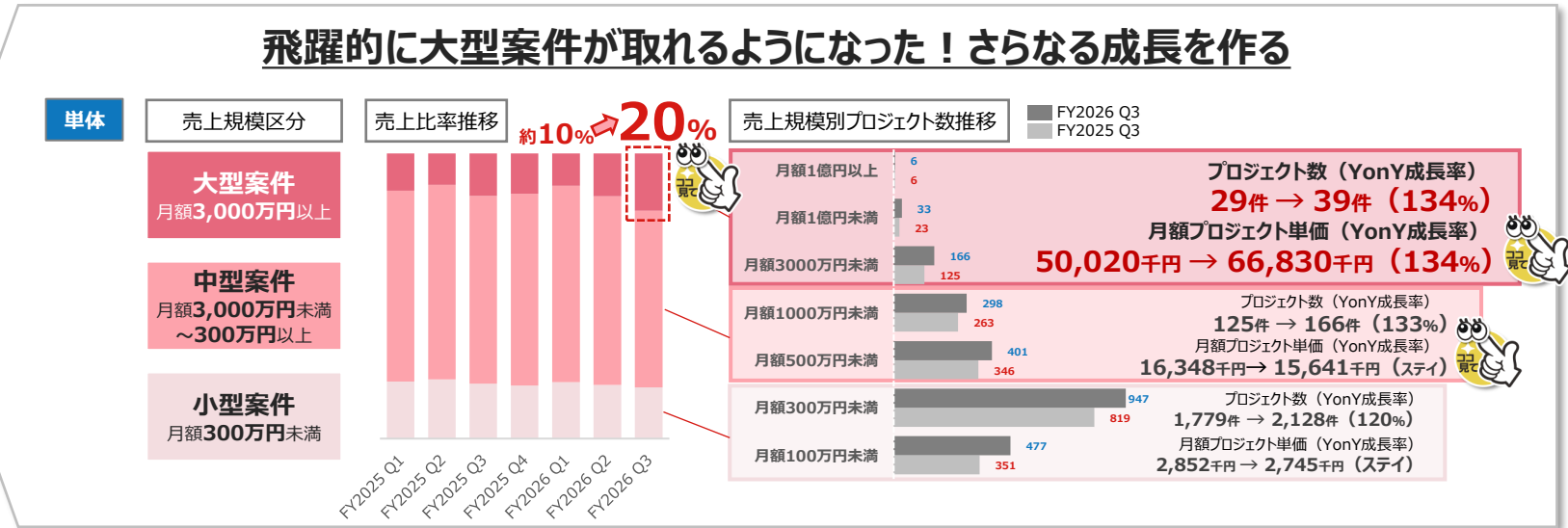
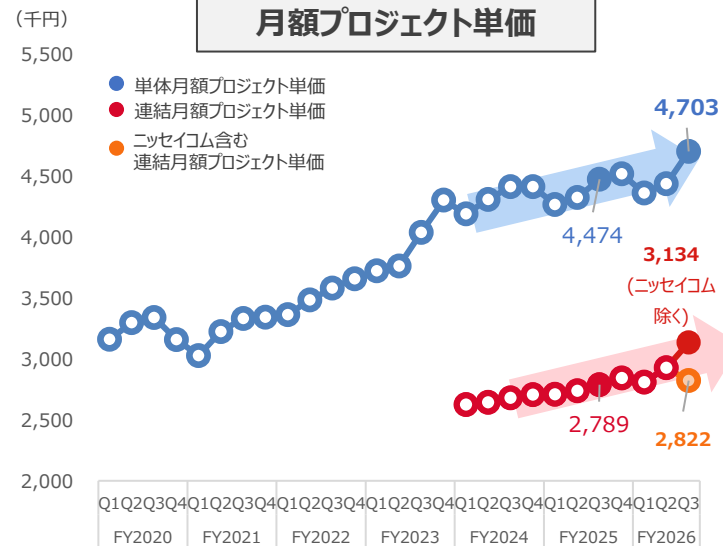
売上高の構造化KPI

各種KPIが順調に向上。さらなる拡大に向けて取り組む



プロジェクト単価・数向上要因分析

上流から入ることにより、大型化&継続率上昇



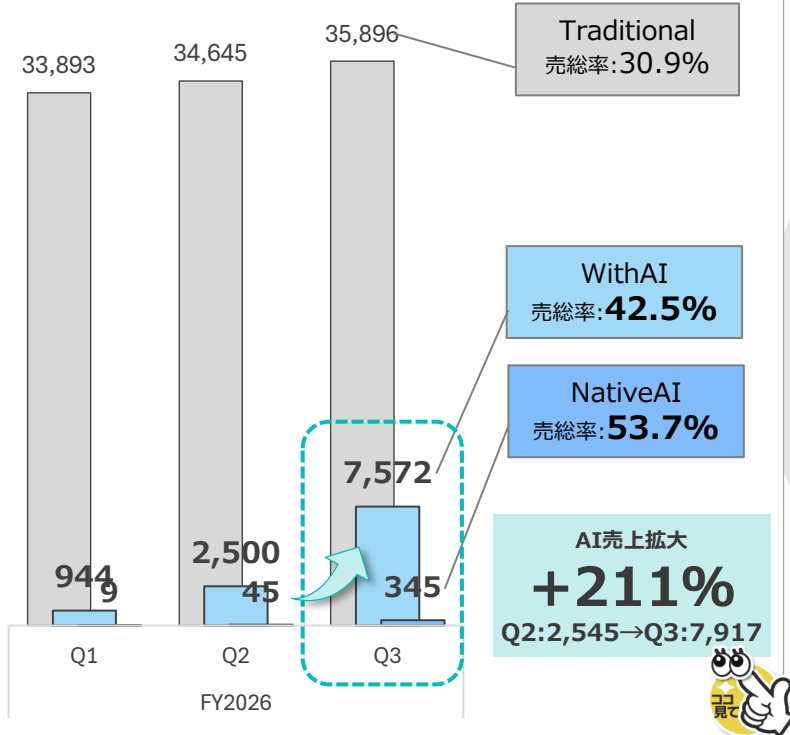
サービスセグメント別 AI売上推移

Q3は、AI関連売上各サービス別にQ2比で3倍と飛躍的に上昇
Q4以降のパイプラインも順調に積上げ、**売総率も高水準を実現**

連結

AI売上・売総率 (単位：百万円)

■売上 Traditional ■売上 WithAI ■売上 NativeAI



		Q1	Q2	Q3		Q4以降
		売上	売上	売上	QonQ	売上パイプライン
コンサル	NativeAI	9	15	25	+65%	46
	WithAI	76	612	1,765	+188%	949
	Traditional	3,754	3,739	4,343	+16%	6,835
開発	NativeAI		30	55	+86%	7,227
	WithAI	523	609	1,397	+129%	2,951
	Traditional	11,665	12,542	15,757	+26%	13,970
テスト	NativeAI			71	開始	294
	WithAI	327	1,261	4,134	+228%	3,845
	Traditional	14,729	15,085	11,804	-22%	35,525
BPaaS	NativeAI			193	開始	40
	WithAI	1	2	245	+10,768%	1,609
	Traditional	943	947	909	-4%	2,026
連結合計 その他セグメントや連結調整考慮した数字	NativeAI	9	45	345	+667%	7,607
	WithAI	944	2,500	7,572	+203%	9,359
	Traditional	33,893	34,645	35,896	+4%	58,482

- ✓ Traditional 売上：With AI, Native AI に該当しない、従来の案件を対象とする
- ✓ With AI売上：人がベースでAIを活用し業務効率化した案件のうち、売総率が35%以上の案件を対象とする（コンサルセグメントは40%）
- ✓ Native AI売上：AIがベースで人は一部関与を前提にした案件のうち、売総率が45%以上の案件を対象とする
- ✓ なお、売上高は四捨五入処理をし、売総率に計算における直接原価以外の費用は、季節性を排除するため、年間平均の固定値を使用。そのため、会計値とは異なります

さらなる成長に向けた営業体制へ

営業の仕組み化ができたので、AI時代における営業力の強化とこれから必要な新しい営業体制へ変革

単体

今期の営業体制

- 営業：**181人**
※マネージャー除く
- 営業1人年間売上：**5.6億円**
- 活動トリセキ※総数：**12,133人**
(営業1人当たり：67人)
- 活動顧客社数：**3,849社**
(営業1人当たり：21社)

顧客数拡大、ならびに
プロジェクト単価拡大に向け、
**フォローアップ営業の型が
整った** 

今後の営業体制

区分 ターゲット年収	役割	目標人数 FY2026→FY2027
トップアプローチ 年収:1,500万円～4,000万円	CXOと長期的な信頼関係を築き、上流・企画から顧客の イシューに応える “大型案件”を創出	9人(事業部長クラス) → 20人 担当トリセキ数： 18人
アカウント営業 年収:800万円～2,000万円	顧客内の信頼とつながりを創出し、プロジェクトへ複数サービスを 提案“中型案件”を創出	83人→ 100人 担当トリセキ数： 35人
フォローアップ営業 年収:～1,000万円	顧客担当者との接触回数を増やし、きめ細かなフォローで関係を 維持・強化する。 “小型案件”を創出	98人→ 180人 担当トリセキ数： 80人 

大型プロジェクトの拡大、手厚いフォロー体制のため、役割別営業組織へ進化させる。
営業1人年間売上も**4～5億円**へダウンサイズし、成長軌道へ変化を起こす

フォローアップ営業の拡充 ユニットエコノミクス

営業1人当たりCPA

年間獲得営業利益額

460万円
年収800万円相当として
採用費300万円
立ち上げ期間2か月

約4,800万円
営業利益率12%として
年間売上4億円

営業1人当たりLTV

LTV/CPA

6.0億円
期待在籍年数=12.5年
(離職率8%の逆数)
4,800万円×12.5年
で算出

130倍

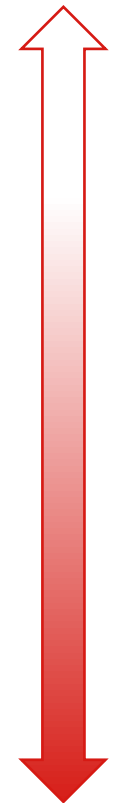
フォローアップ営業を採用し、
売上拡大を加速させ、トップアプローチ、
アカウント営業も強化する 

3-1. Native AI時代のビジネス ～コンサルティング～

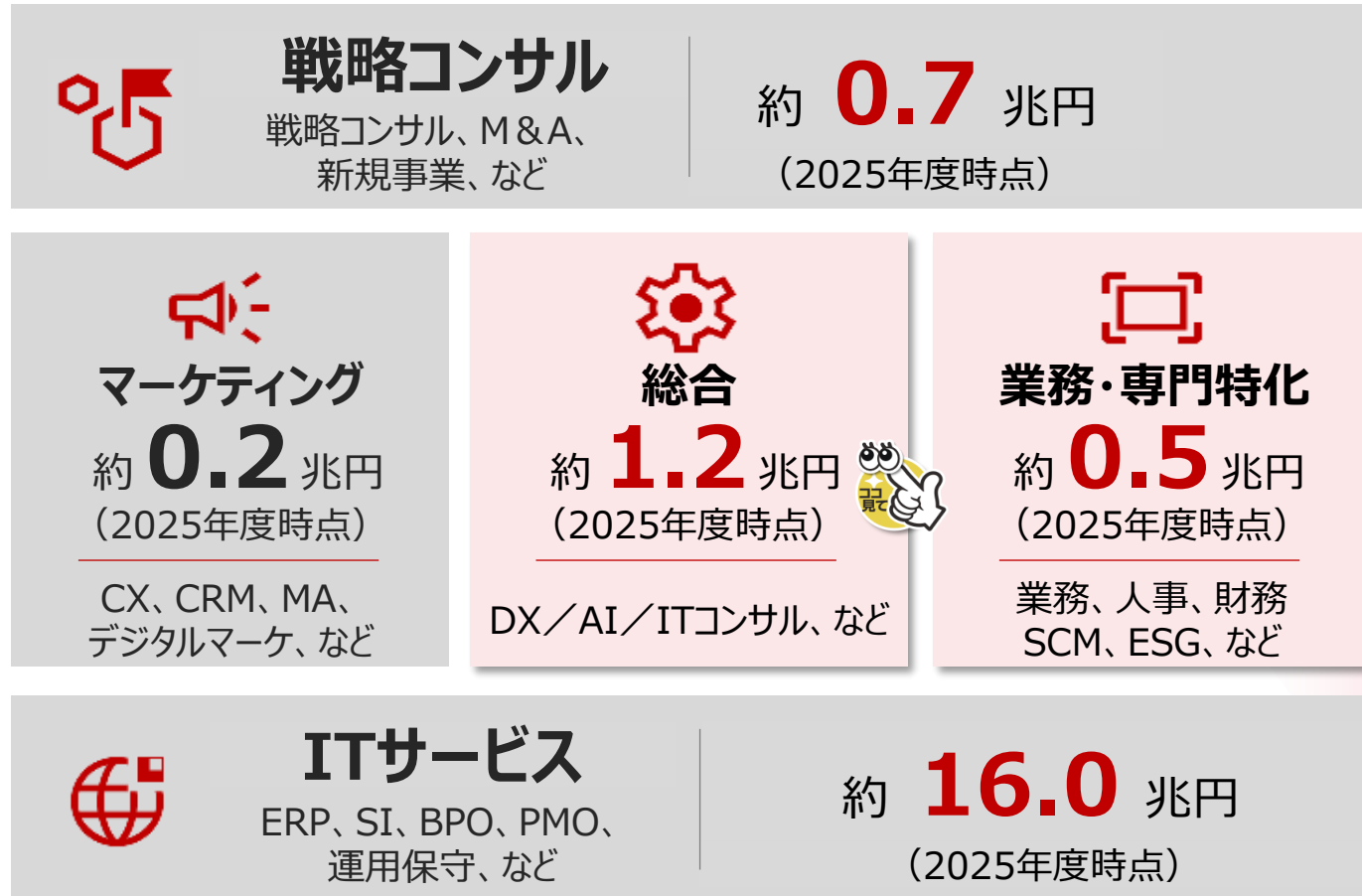
コンサルティング領域を中心とした事業機会のさらなる拡大

成長領域の総合ITコンサルを軸にして、
戦略からITサービス全領域へとサービスを拡大

上流



下流

戦略
構想企画
支援実行
支援

EVACコンサルティング

IR・BS戦略・事業戦略

戦略コンサルティング

RISE CONSULTING GROUP

上流へシフト

ITコンサルティング

RFP作成・プロジェクト支援

PMO・推進支援

シャワー効果

開発

テスト

BPaaS

参考情報

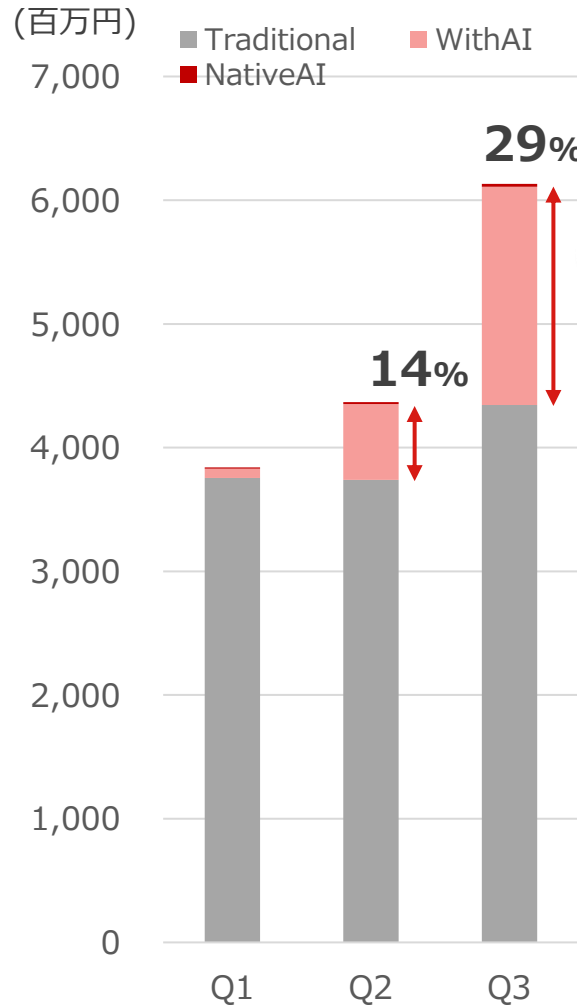
IDC国内ITサービス市場予測

IDC国内デジタルビジネス プロフェッショナルサービス市場予測

SHIFTコンサルティングのポジション

旺盛なコンサル需要の中、SHIFTコンサルティングの立ち位置 が固まり、着実な売上高成長を実現

コンサルティングセグメントの
売上推移



お客様の
ペイン

WHY
SHIFT

実案件
成果
(売上/売総率)

Case1 : コンサル切り替え

高額なコンサル費用に対し、
成果や実行が伴わない

- ・ 見えにくい成果と高いコンサル単価で分かりにくいROI
- ・ 実行まで伴走しないコンサル体制に定着化の不安



既存コンサルは単価が高く、
運用の伴走まで対応しない。自社で最終工程まで持つSHIFTは、現場のリアルな課題も理解し、最適解を提示し、最後まで伴走する

金融機関の
IT投資部門支援
約**7,000**万円/月
売総率**40%超**

Case2 : 下流から上流

戦略から実行までが
分断され変革が進まない

- ・ 運用現場を分かってくれない
- ・ 理想論で書いた計画では、現場が付いていかない。その間を受け持つ現場力がコンサルに不足している



システム開発のテストを通じて、横ぐしで基準を作り、現場適用をスムーズにするための運用までサポート。ここから、システム開発の企画上流への道が開けた

商社の事業部
IT投資支援
約**9,000**万円/月
売総率**40%超**

Case3 : 中小型顧客

大手コンサルは大企業で手一杯。中小企業に向き合う
パートナーが不足

- ・ 気軽に相談できるコンサルベンダーが不足
- ・ 社内人材だけでは推進に限界



お客様を選ばず、幅広いサービスの取引が基本。最新の技術や事業会社としてのSHIFTの知見を活かして顧客課題を解決できる

中小型顧客への
コンサル導入社数
約**700**万円/月
約**130**社/Q3

Case4 : AI活用

AIを活用し、業務変革と
生産性向上を実現したい

- ・ 経営/現場/開発プロセスの課題を十分に把握できていない
- ・ 属人的な知見やノウハウを組織で活用できていない



業務・システム双方の知見を基に課題を可視化し、AI活用による業務変革を推進できる。加えて、自社AI活用の実践知を展開できる

不動産業の
業務へのAI適用支援
約**300**万円/月
売総率**40%超**

コンサルティング事業KPIと成長可能性

コンサルティング事業は顧客数・顧客単価が順調に拡大 さらなる拡大にむけポテンシャルは十分

—— 単価上昇 x 顧客基盤拡大の両輪で成長を加速 ——

PMO案件中心から
上流戦略企画にシフト

これまで

プロジェクト支援(PMO)
中心のコンサルサービス

コンサルサービス拡大

分析
ダッシュボード

RFP作成
ベンダ選定

システム化
企画構想

業務改善

DX戦略
推進

AI化
推進

さらなる
上流支援へ

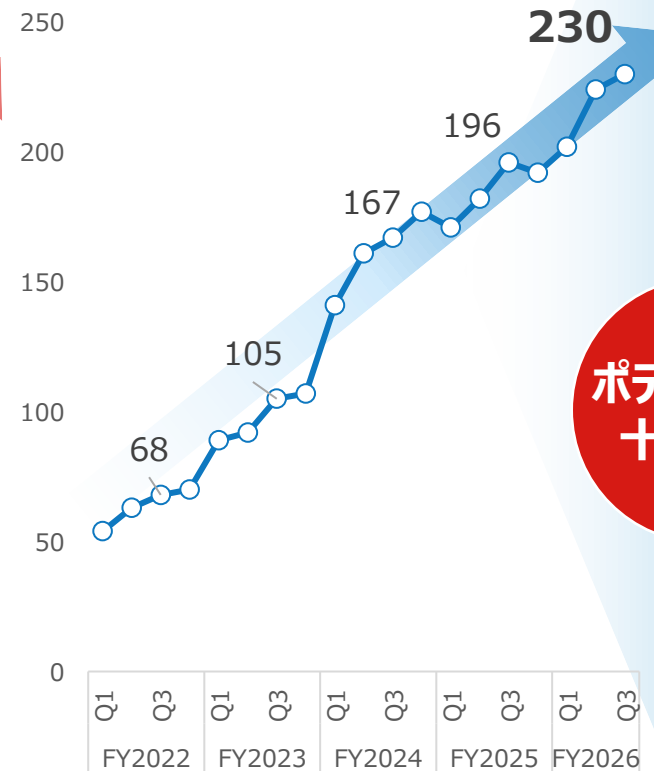
コンサル顧客月額単価

(単位：千円)
9,000



コンサルサービス顧客数

(単位：社)



顧客数が拡大するも、
まだ、顧客全体の6%のみ

FY2026取引顧客数

3,849社

3,619社

ポテンシャル
十分あり

うちコンサルサービス
提供顧客社数

230社

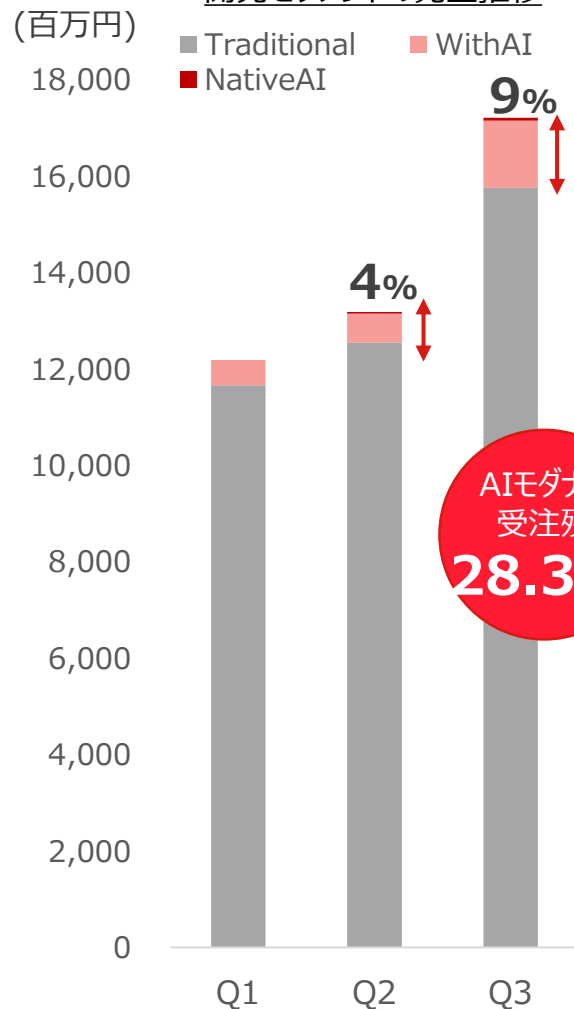


3-2. Native AI時代のビジネス ～AIモダナイゼーション～

AIモダナイの大型化パターン

Q3は横展開パターンの検証を着実に遂行 より成長の見込める中堅ターゲットと保守モデルで今後加速

開発セグメントの売上推移



お客様の
ペイン

**WHY
SHIFT**

受注率

受注
リードタイム

受注件数

累計受注額

Case1:

中堅向け
一気通貫開発

メインベンダー不在
内製化の限界



システム課題を洗い出し
SHIFT頼みの状態へ
結果、**コンペ無し**で
一気通貫支援

53.8%

91日

7案件

1.5億円

Case2:

可視化から保守へ

保守コストが高止まり
改修見積が不明瞭



ブラックボックスのシステムを
網羅的に可視化
明朗会計な見積りで
既存ベンダーを置換え

66.7%

101日

10案件

0.6億円

Case3:

公共系中心とした
大型案件入札

AIを活用しない
コスト高提案



DQSをフル活用した
AI駆動開発による
高いコスト競争力で
高受注率を実現

66.7%

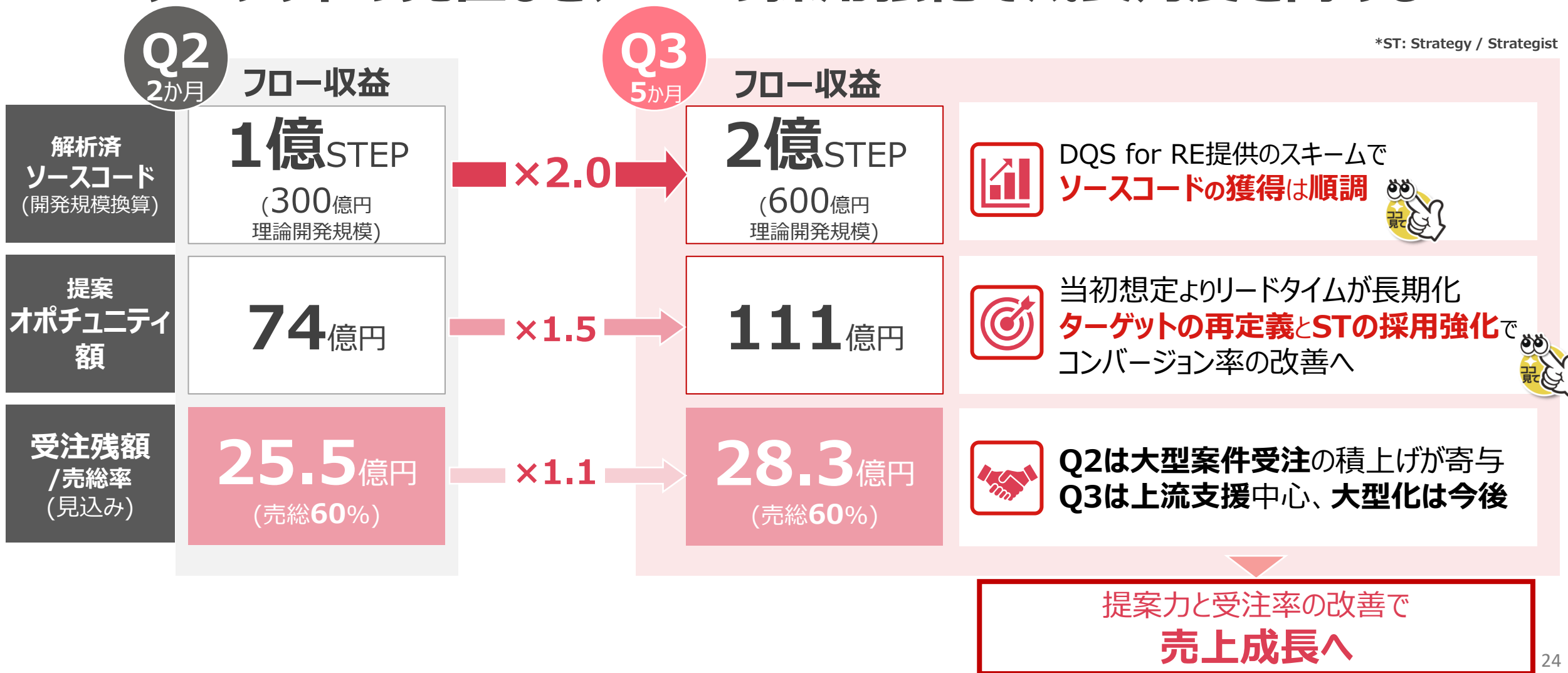
125日

6案件

22.5億円

5か月で2億STEPを解析、提案母数を拡大 ターゲットの見直しと、ST*の採用強化で成長角度を高める

*ST: Strategy / Strategist



更なる成長に向けて

オポチュニティ化を高める仕組みは構築済み 大型案件の専属体制を強化し、受注確度を高める

*ST: Strategy / Strategist

フロー収益

解析済
ソースコード
(開発規模換算)

2億STEP
(600億円規模)

提案
オポチュニティ
額

111億円

受注残額
/売総率
(見込み)

28.3億円
(売総60%)

オポチュニティ化を高める 必要条件

技術

システム課題が
明確化されていること

営業

顧客理解と
技術の訴求力

デリバリ

大型案件の
提案支援から実行まで
一気通貫で推進する**専属体制**
(大型PM・業務有識者・アーキテクト人材)

コンバージョンを高める施策

技術

DQS for REで
システム品質や脆弱性等の課題洗い出し

完了

営業
強化中

事業部営業(顧客関係性)×**ST**(技術訴求力)で
オポチュニティ創出の仕組み構築

構築

強化

オポチュニティを受注から実行に繋ぐ専属体制を構築



受注のコアとなる
ST人材の採用強化
大手クラウドベンダー出身の
元アーキテクトや元コンサルタント

実行
体制
強化中

ST人材責任額

7-10億円

×

現有的ST人員数

6名

=

提案キャパシティ

40-60億円



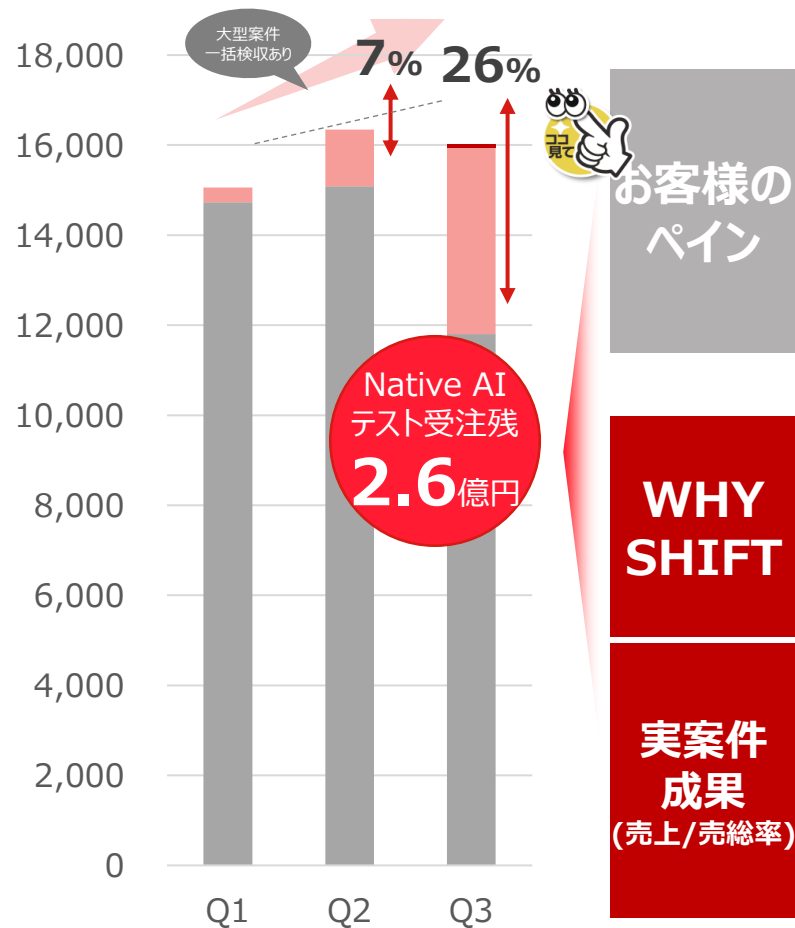
3-3. Native AI時代のビジネス ～テスト～

AIテスト領域は、導入パターンが確立

AI関連売上は26%と大幅に伸長、Native AIも加速

(百万円) テストセグメントの売上推移

■ Traditional ■ WithAI ■ NativeAI



Case1 : 開発内製型×QA量増加

AIによる開発量増加に比例して
QAボリュームが増大



AI活用によって
コスト抑制＝少人数体制で
テストカバレッジが最大

スタートアップ系
引き合い 65社
売上：約1,500万円
売総率45%超

Case2 : UAT支援×カバレッジ増加

システムの複雑化に対して
ユーザシナリオが増大、結果として
ユーザ検証が不足



不十分になりがちなUATに対し
網羅的な観点（SQF）を
AI＋ヒトで保証

公共事業系等
引き合い 60社
売上：約1億7,000万円
売総率50%超

Case3 : 全社品質管理×AI活用

大規模システム開発における
品質管理のAI実績構築



先行してAI化を進めた結果
AIによる精度/コスト効率の可視化によって
AI活用の価値を明確化

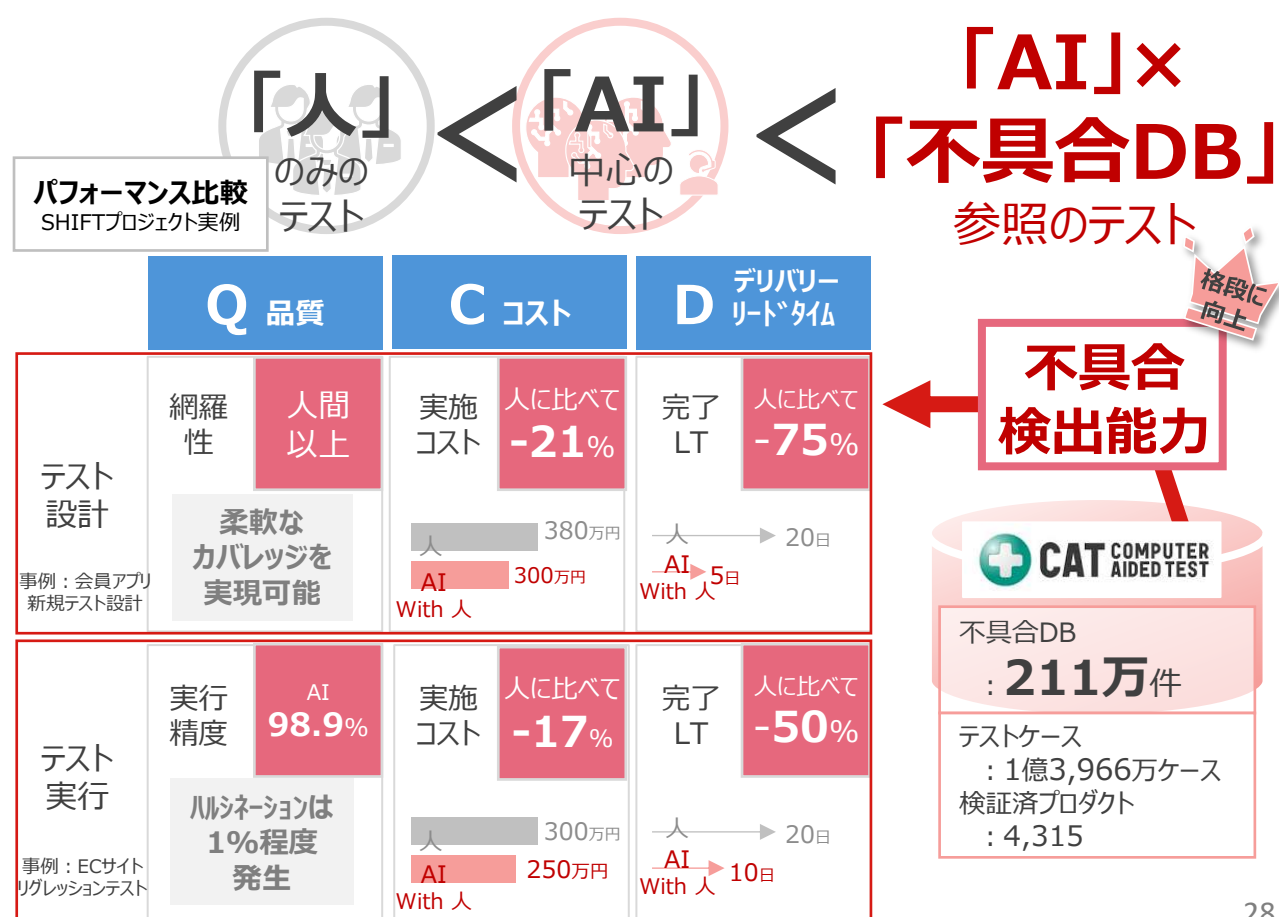
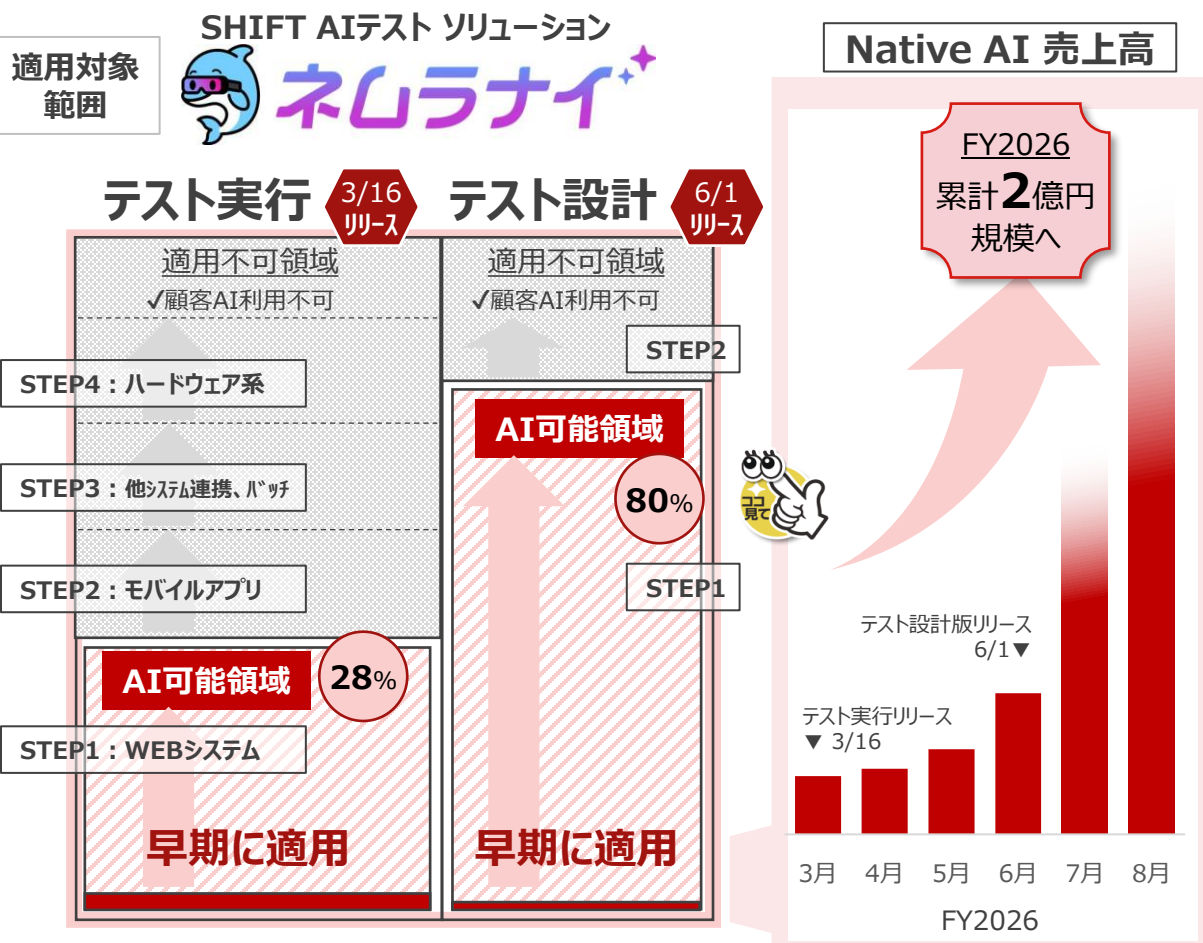
通信・エネルギー領域等
引き合い 50社
売上：約1億円
売総率50%超

AIテストは領域広げて実運用へ。SHIFTが蓄積してきた「不具合DB」を参照することで不具合検出能力が格段に向上

Native AI テスト設計版完成

AIテストの性能

不具合DB活用



3-4. Native AI時代のビジネス ～AI BPaaS～

自社のバックオフィスに対して完全AI化したノウハウを AI BPaaSビジネスとしてサービス提供スタート

FY2026 Q2
決算発表より

バックオフィスAI化

1 SHIFT単体の**バックオフィスAI化**

派遣・BP

-110人

2026/8末予定



グループ40社 シェアードオフィス化/AI化

シェアード化対象
702人

FY2027 FY2028
9/1~ 完了予定

AI BPaaSサービス

2 **AI BPaaS** サービス立ち上げ

各領域
サービス提供開始

A	情報システム領域	従来型ITO・ワスレナイ起点BPO
B	新領域	FDE起点の AI BPaaS（営業事務・経理）
C	バックオフィス	バックオフィス人材のプロフィットセンター化

1 SHIFT単体のバックオフィスAI化

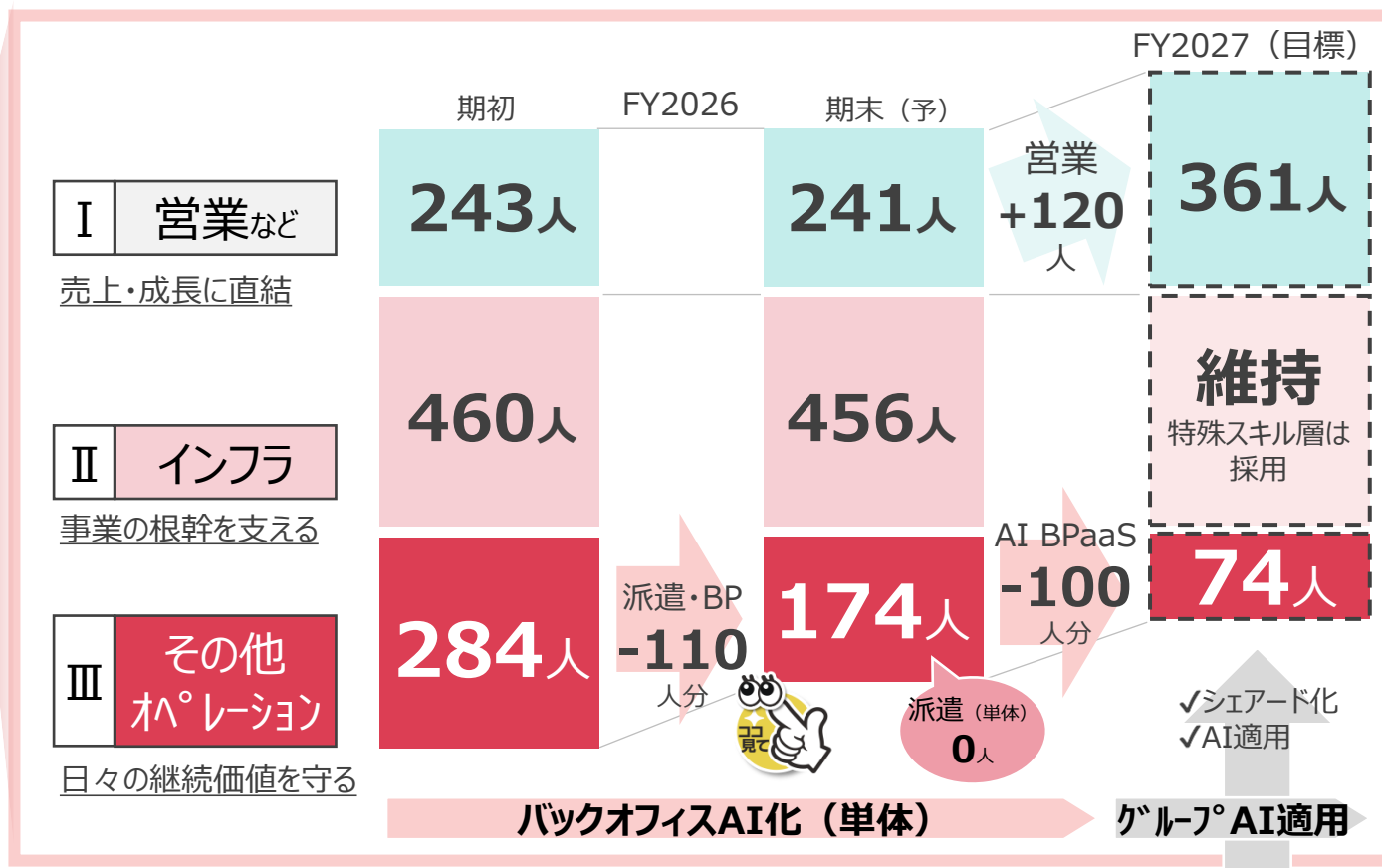
AI実務適用が進み、たった半年で110人分の工数削減 派遣は8月末に0人（単体）へ

販管人数（期初）

1,689人

単体
987人

グループ
702人



営業 目指す姿

- 単体営業人員大幅採用
- トップアプローチ型営業の採用強化

オペレーション

- AIでさらなる効率化
- プロフィットサイドへのコンバート（AI BPaaS）

グループ会社

- シェアード化開始（9/1～）
- 単体のAI実績を存分に適用し生産性向上

※人数に以下は含まず
（ビジネスサポート部人数、リスキリング中のAI営業推進、今期ジョインしたグループ会社など）

1 SHIFT単体のバックオフィスAI化

各バックオフィス領域でAI実務適用が進み、効果が出ている

バックオフィスAI

採用AI

AI ATS

Resumiru

AI面接官

ヒトミル

オンボーディングAI

AIメンター

mentai

AIタレマネ

ヒトログ

評価AI

evalog

社長AI

ポケタン
(ポケット丹下)

アサインAI

配置AI

アサインAI

マッチングAI

toiro

営業事務AI

見積・請求AI

契約処理AI

営業事務AI

オペレーター人数：-110人分

人事系

採用	人事企画	労務	総務	BP
137→52 -85人	10→13 +3人	19→12 -7人	4→5 +1人	12→8 -4人
AI書類選考、AI面談を搭載したATS内製でAI駆動採用の実現へ	制度設計は残るも、AI評価、AIタレマネAIメンターで範囲拡張	給与計算、社保などはAI化進む。従業員対応など人が残る	AI市民開発が進む。ファシリティや物理的に人が必要なところ残る	パートナー企業との受発注、契約業務はAI化が進む

経営管理系

営業事務	経理財務	法務、内部監査ほか	M&A PMI	デザイン
42→27 -15人	9→11 +2人	5→6 +1人	3→5 +2人	24→16 -8人
請求、見積、契約書業務はAI活用へ	経理処理、経費精算などAI化が進む	法務、内部監査などAI化が進む。人材が必要な領域も増える	M&A、PMIは各業務でAI化が進む	デザイン業務はAI化が進む

FY2026 期末時点人数（目標）

バックオフィスAI

労務AI

給与/社保AI

労務業務AI

従業員対応AI

問合せAI

法務AI

NDA/発注書AI

法務業務AI

経理AI

経理/経費AI

経理業務AI

監査AI

監査/内部統制AI

監査業務AI

購買AI

BP受発注AI

購買業務AI

全社基盤AI

AI問合せ対応

Backly

AI可視化

マネジメント
ダッシュボード

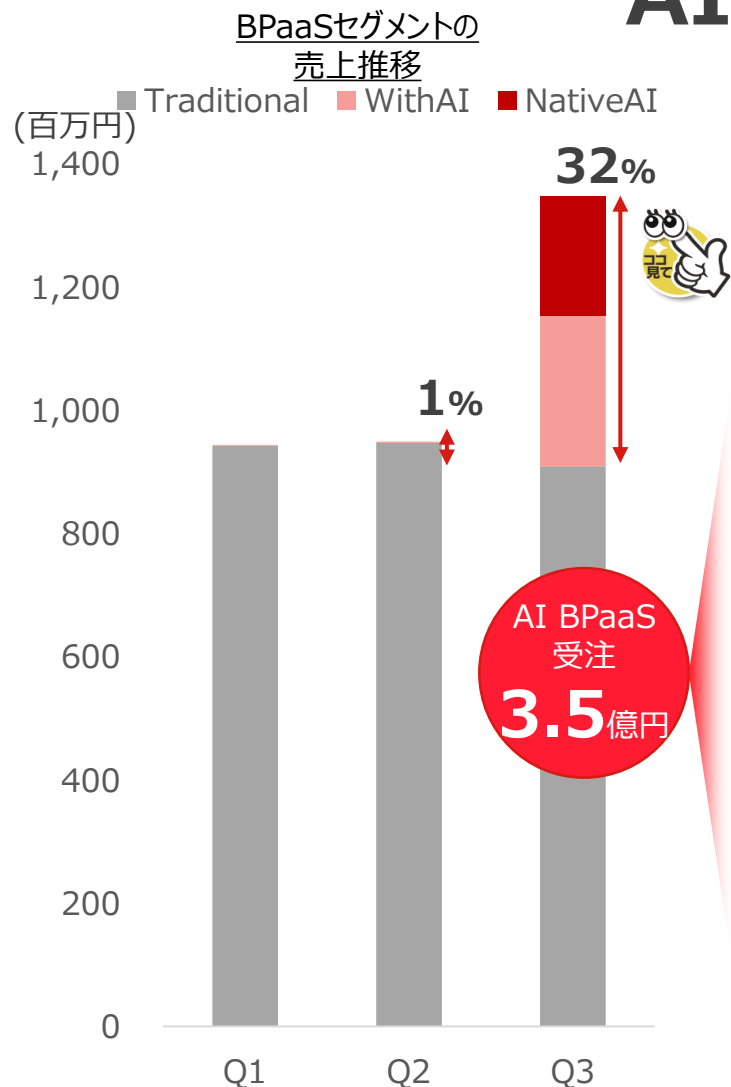
AI基盤

SSS-Neo

ノープロンプト生成AIツール
天才くん

2 AI BPaaS サービス立ち上げ

FDE & AI BPaaSを軸とした新領域における AI関連売上は32%と大幅に伸長



	情報システム領域		新領域（FDE & AI BPaaS）	
	Case1 :		Case2 :	
お客様の ペイン	属人化業務からAIで解放		AI活用の利用率向上	
	中小零細の1人情シスで 属人化の情シス業務 業務停止リスクと外注コスト増		AIを導入したは良いが 活用も定着もせずに コスト負担増へ	
	⊘		⊘	
WHY SHIFT	SHIFTのAI化事例から 順次AIを適用 工数を大幅に削減		AI活用促進CoEとして AI活用ノウハウを集約 FDEが定着化までを伴走	
今後の 展開	売総率5pt改善を 情シスビジネスへ横展開		FDEがAI展開の基盤を構築 AI BPaaSへ展開し運用へ	

2 AI BPaaS サービス立ち上げ

情シス領域はワスレナイ軸の仕組み化で着実に成長 新領域はFDEが立ち上げ順調、さらなる成長を見込む

IT投資：16兆円

オペレーション投資：40兆円

事業部・開発PJ

情報システム部門

全社共通

事務領域
/経理部門

人事採用部門

労務/法務部門
他

顧客売上高

1兆円以上

顧客売上高

1,000~1億円

顧客売上高

1,000億円未満

既存案件

- ・コンサル
- ・開発
- ・テスト
- ・セキュリティ

貢献売上
28.3億円
53社

ワスレナイ
事業部へ紹介

ワスレナイ
SaaS/
資産管理
リリース3年
3,500社

TRD

従来型ITO

19.5億円
152社

事業部
からの紹介

ヘルプデスク
運用支援

With
ワスレナイ
BPaaS

従来型ITO
+
中古PC
情シス支援

BPO立上げ2年
19.2億円
200社

拡大の仕組み化は完了
AIによる収益化余地大

With+Native
AI BPaaS

新規立ち上げ
26/1正式提供開始

FDE
AI定着化

3.8億円
35社
うちFDE領域3.2億円

HR
コンサル
事務処理
AI BPaaS
メンタリング
サービス

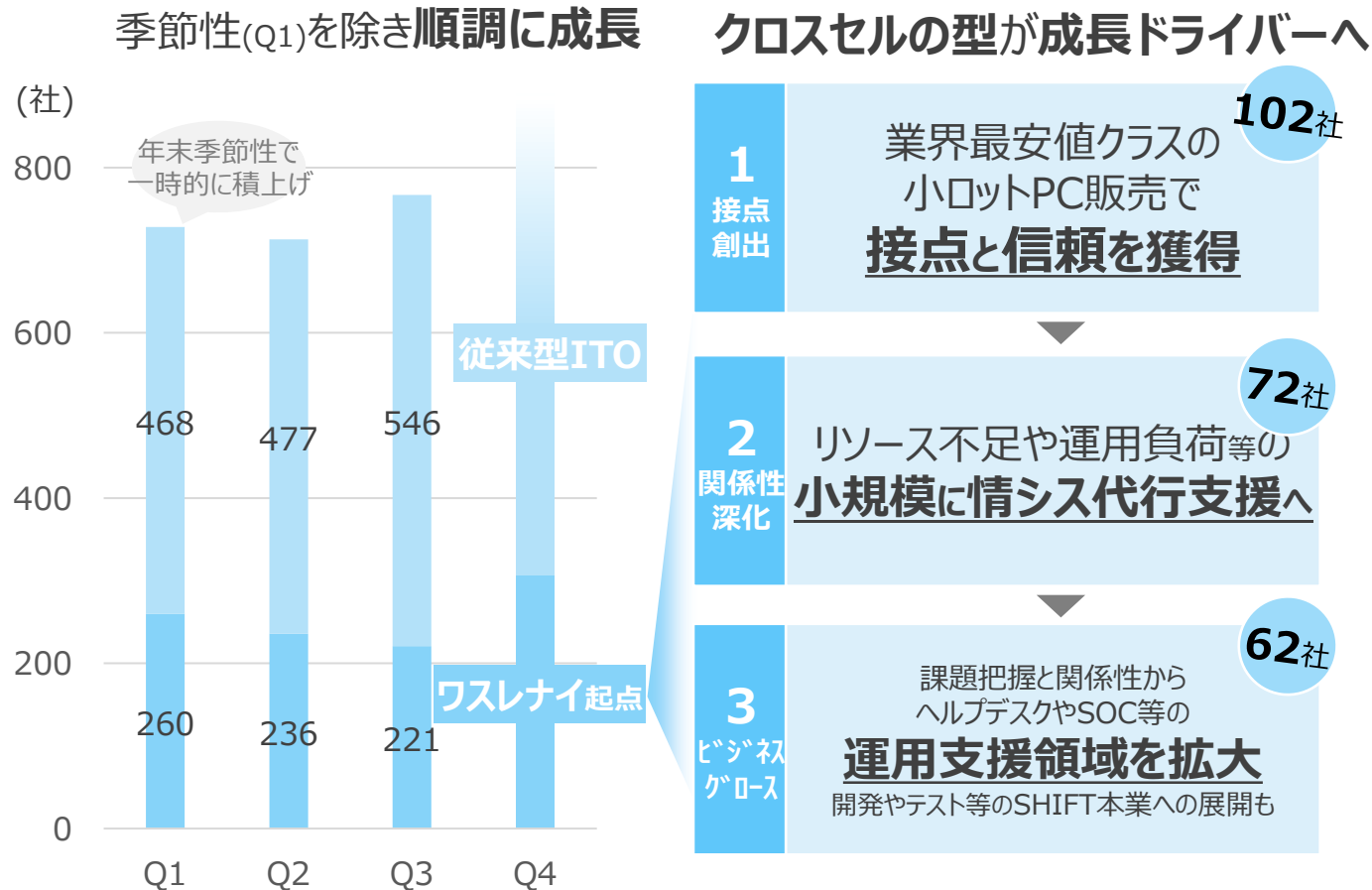
類似の他事務領域へ
成長機会大

情シス領域の案件量は順調に伸長 売総率改善のAI活用事例の横展開で質を高める

情シス案件(量)拡大の施策

×

売総率(質)向上の施策



ITO: Information Technology Outsourcing

既存の情シス支援案件へAIを活用 工数を削減



4名体制

売上400万円、売総率38%
平均単価**100万円/人**

+

AI CoE定着の実践知
SHIFT AIエージェント

- 人事異動のセットアップ自動化
- 報告書自動生成
- 作業漏れ・ミスの自動検知

15業務
450h/月の削減

削減コストを単価転嫁 1人あたり単価を高めて、高売総率を実現



3名+AI

売上370万円、売総率**43%**
平均単価**123万円/人**

FDEモデルを中心に高売総案件を組成 今後AI BPaaSへの展開を担う

FDE案件の拡大

高売総
リソース型
AI案件

SHIFTの実践知(CoE)をベースに
FDEチームが定着化支援



FDEチーム
(AIコンサル×AIエンジニア)

+

AI CoE

定着の実践知
SHIFT AIエージェント

SHIFTの
実践知
×
AI人材で
高売総案件へ

官公庁

金融

不動産

情報通信



お客様の声

単なる学習機会を創るだけでなく、コミュニティ形成や
仕組みづくりまで伴走が効果的で、結果、AI活用の定着
と自走化の道筋ができました

FDE展開パターン

顧客の
AI成熟度

FDEアプローチ

実績

01
導入
フェーズ

AI利用率向上の支援

- 生成AIの勉強会/プロンプト集作成等の伴走
- 全社Copilot導入のCoE整備

社数
18社
売上高
0.9億円

02
活用
フェーズ

業務生産性向上の支援

- 開発支援AIツール提供
- RAG精度改善 + 検証自動化
(社内ナレッジQA)

社数
13社
売上高
1.0億円

03
成熟
フェーズ

専門領域のAI開発支援

- 監査業務の品質平準化AI
- 金融系特有の法規制等への
適合性チェックAI

社数
10社
売上高
1.3億円

習熟したAIが業務を巻き取る
AI BPaaSへ展開

その常識、変えてみせる。

SHIFT



天才君AIエージェントは
4,400体へ

2026年6月末時点

AI活用率
95%



AI特化エンジニア
792人

4. まとめ

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

AI駆動
③ 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

プロジェクト

①

コンサル・開発・テスト

マーケット

16兆円

AI投資回収フェーズ

With AI売上
160億円見込み

Native AI売上
28億円受注

今ココ

売総率
35%

売総率
60%

LLMの進化によって
更に売総率成長

売総率
70%

リスクリング

売総率
70%

2026年

～10年

「人月」時代

With AI 時代

Native AI 時代

SHIFT 売上シミュレーション

		FY2026 AI 転換	FY2027 ～FY2028 構造 変化	FY2030 ～FY2032 真のAI ネイティブ
① 「人月」売上	維持・拡大	1,440億円 (35%)	1,550億円 (35%)	1,800億円 (35%)
② With AI 売上	強化	160億円 (40%)	300億円 (40%)	600億円 (45%)
③ Native AI 売上	成長	(25億円) (60%)	150億円 (60%)	600億円 (70%)
売上調整後 営業利益		1,600億円 (35%) 200億円	2,000億円 (38%) 350億円	3,000億円 (44%) 840億円

- 未だ人不足（まだ伸びる）
- 直近の収益ドライバー（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

FY2027の業績見通し

FY2027は「SHIFT2000」を捉え、 収益性の改善が開始し、120%超の営業利益成長コミット

	FY2026 通期見込み	足元の必達 事業テーマ	FY2027 ボトム	チャレンジ成功に向けた 事業テーマ	FY2027 チャレンジ
売上高	1,600億円超	✓ 小型案件の営業型化 ✓ 大型案件獲得 の再現性UP	1,900億円 +18%	✓ M&A投資 プラットフォーム の早期構築	2,000億円 +25%
売総率	33.5%前後		34.5%		35%前後
売総額	535億円前後	✓ 稼働率の改善 ✓ 案件管理の徹底 ✓ AI売上比率の向上	655億円 +22%	✓ AI売上比率の 大幅向上	700億円 +31%
調整後 販管費率	21%前後		21%未満		20%前後
調整後 営業利益	200億円前後	✓ AI活用による バックオフィス効率化	255億円 +28%	✓ シェアード化による グループ全体の バックオフィス 効率化	300億円 +50%
調整後 営業利益率	12.5%前後		13.5%		15%

SHIFTの目指すところ



(参考) 個別トピックス

連結損益計算書

ニッセイコムのM&A効果もあり、売上高は+30%近い高成長 売総率の一時的な低下も、+20%程度の調整後営利成長を確保

(単位：百万円)	FY2026 Q3	前年同期 (FY2025 Q3)		FY2026 Q3累計	前年同期 (FY2025 Q3累計)		業績予測（進捗率）	
		実績	増減率		実績	増減率	FY2026 通期	
売上高	43,812	33,723	29.9%	115,848	95,412	21.4%	160,000	72.4%
売上総利益	14,258	11,836	20.5%	38,358	33,041	16.1%		
売上総利益率	32.5%	35.1%	△2.6pt	33.1%	34.6%	△1.5pt		
販管費	9,782	7,994	22.4%	26,974	21,141	27.6%		
調整後販管費	9,047	7,480	21.0%	25,195	19,597	28.6%		
営業利益	4,476	3,841	16.5%	11,383	11,899	△4.3%		
営業利益率	10.2%	11.4%	△1.2pt	9.8%	12.5%	△2.7pt		
調整後営業利益	5,211	4,356	19.6%	13,162	13,444	△2.1%	20,000	65.8%
調整後営業利益率	11.9%	12.9%	△1.0pt	11.4%	14.1%	△2.7pt	12.5%	
経常利益	702	3,761	△81.3%	7,312	11,629	△37.1%		
調整後経常利益	1,437	4,275	△66.4%	9,090	13,173	△31.0%	16,000	56.8%
税前利益	688	2,931	△76.5%	6,806	10,117	△32.7%		
親会社株主に帰属する四半期純利益	△32	1,783	△101.8%	3,979	6,277	△36.6%		
親会社株主に帰属する調整後四半期純利益	702	2,297	△69.4%	5,757	7,821	△26.4%	9,000	64.0%

※ FY2025 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

販売管理費

昇給や新卒研修などありつつも、社内AI活用で人件費や業務委託費を効率化。採用調整はQ4から本格化も、Q3にも一定の効果

(単位：百万円)	FY2026 Q3		前年同期（FY2025 Q3）			FY2026 Q1～Q3		前年同期（FY2025 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	5,357	12.2%	4,265	12.6%	25.6%	14,022	12.1%	11,602	12.2%	20.9%
業務委託費	134	0.3%	121	0.4%	10.2%	505	0.4%	325	0.3%	55.2%
採用費	1,312	3.0%	1,293	3.8%	1.4%	4,544	3.9%	2,766	2.9%	64.3%
広告宣伝費	166	0.4%	130	0.4%	27.4%	514	0.4%	276	0.3%	85.9%
地代家賃	467	1.1%	429	1.3%	8.8%	1,322	1.1%	1,171	1.2%	12.9%
支払報酬	209	0.5%	201	0.6%	4.1%	738	0.6%	694	0.7%	6.4%
のれん償却費	497	1.1%	346	1.0%	43.3%	1,180	1.0%	1,057	1.1%	11.7%
減価償却費	206	0.5%	195	0.6%	5.7%	574	0.5%	562	0.6%	2.1%
顧客関連資産償却	97	0.2%	89	0.3%	9.6%	273	0.2%	280	0.3%	△2.7%
システム利用料	478	1.1%	330	1.0%	44.6%	1,264	1.1%	883	0.9%	43.1%
その他	854	2.0%	589	1.7%	44.9%	2,033	1.8%	1,520	1.6%	33.7%
合計	9,782	22.3%	7,994	23.7%	22.4%	26,974	23.3%	21,141	22.2%	27.6%
調整後販管費	9,047	20.7%	7,480	22.2%	21.0%	25,195	21.7%	19,597	20.5%	28.6%

※ FY2025 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

大型M&Aや自己株式取得により自己資本比率低下 今後のM&Aは外部資本を軸に対応することで段階的な回復を目指す

(単位：百万円)	FY2026 3Q	前年同期（FY2025 3Q）		前年度末（FY2025 4Q）	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	60,424	44,646	35.3%	43,123	40.1%
うち現金及び預金	33,751	27,469	22.9%	23,726	42.3%
固定資産	44,854	33,292	34.7%	33,877	32.4%
総資産	105,279	77,938	35.1%	77,001	36.7%
流動負債	49,460	32,088	54.1%	25,028	97.6%
うち短期借入金※2	23,372	13,334	75.3%	3,532	561.7%
固定負債	17,184	7,544	127.8%	10,935	57.1%
うち長期借入金	11,312	5,280	114.2%	8,504	33.0%
自己資本	38,038	37,930	0.3%	40,598	△6.3%
自己資本比率	36.1%	48.7%	△12.5pt	52.7%	△16.6pt
新株予約権等	428	375	14.1%	439	△2.4%
非支配株主持分	167	-	-	-	-

	資産金額
のれん	19,296
顧客関連資産	3,945
持分法適用会社に係る顧客関連資産 (BS上は投資有価証券に含まれる)	3,176
① のれん+顧客関連資産	26,417
純資産	38,634

純資産に占める①の割合	68.4%
-------------	-------

※ 1 FY2025 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

セグメント別業績

昨年度と比べ、稼働率が低迷したことを主因に 特にソフトウェア関連サービスで売総率は低下

FY2026-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	74,534	+12,660 (+20.5%)
売上総利益率	34.7%	▲2.2pt
※売上高の内、セグメント間売上高：476百万円		
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	24.6% (△0.8pt)	75.4% (+0.8pt)
売総率	35.0% (△1.0pt)	32.9% (△2.2pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：1,111百万円		

ソフトウェア開発関連サービス

	実績	前年同期比
売上高	35,978	+6,174 (+20.7%)
売上総利益率	26.1%	0.0pt
※売上高の内、セグメント間売上高：2,863百万円		
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	61.7% (△2.2pt)	38.3% (+2.2pt)
売総率	24.6% (△0.4pt)	27.1% (+1.0pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：914百万円		

その他近接サービス（単位：百万円）

	実績	前年同期比
売上高	9,892	+2,249 (+29.4%)
売上総利益率	43.4%	▲2.0pt
※売上高の内、セグメント間売上高：1,216百万円		
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	4.6% (△0.5pt)	95.4% (+0.5pt)
売総率	34.2% (△7.5pt)	45.7% (△2.1pt)
グループ会社間取引によって生じた売上総利益：382百万円		

※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1,149百万円となります

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-Q3 20億円	⇒	FY2026-Q3 28億円	+42%	(+8億円)
モビリティ	自動車・自動車部品・サプライヤー等				
	FY2025-Q3 17億円	⇒	FY2026-Q3 19億円	+9%	(+1億円)
エンタメ	ソーシャル・コンシューマーゲーム関連				
	FY2025-Q3 15億円	⇒	FY2026-Q3 18億円	+21%	(+3億円)
保険 決済	保険・証券・決済				
	FY2025-Q3 17億円	⇒	FY2026-Q3 19億円	+11%	(+2億円)
製造	各種製造業等				
	FY2025-Q3 33億円	⇒	FY2026-Q3 41億円	+27%	(+9億円)
官公庁	省庁・地方自治体・公共インフラ等				
	FY2025-Q3 20億円	⇒	FY2026-Q3 26億円	+26%	(+5億円)
通信	通信・各種メディア等				
	FY2025-Q3 30億円	⇒	FY2026-Q3 31億円	+3%	(+1億円)
インフラ	エネルギー・社会インフラ				
	FY2025-Q3 16億円	⇒	FY2026-Q3 24億円	+49%	(+8億円)
ERP	ERP・SAP・パッケージ				
	FY2025-Q3 50億円	⇒	FY2026-Q3 59億円	+17%	(+8億円)
ネット サービス	ネットサービス・教育等				
	FY2025-Q3 18億円	⇒	FY2026-Q3 22億円	+25%	(+4億円)
流通	量販・専門リテール・小売・物流業				
	FY2025-Q3 32億円	⇒	FY2026-Q3 36億円	+13%	(+4億円)
グループ 会社	グループ会社合算				
	FY2025-Q3 144億円	⇒	FY2026-Q3 190億円	+32%	(+46億円)

※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。

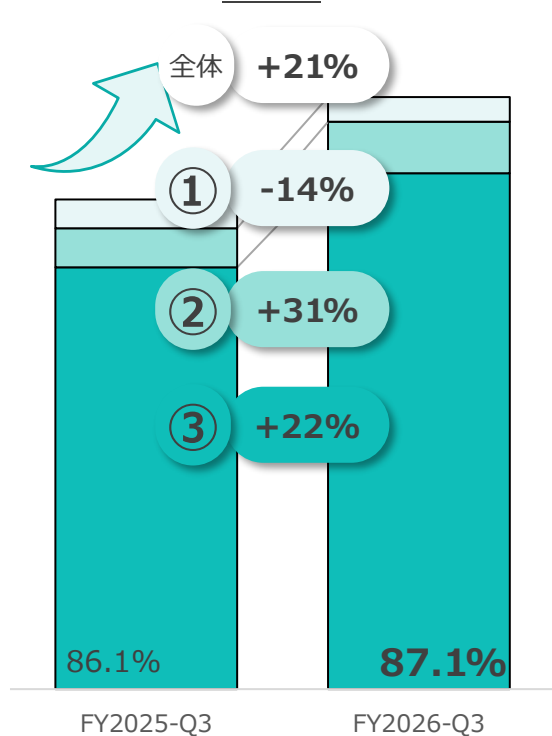
顧客分類ごとの状況

単体

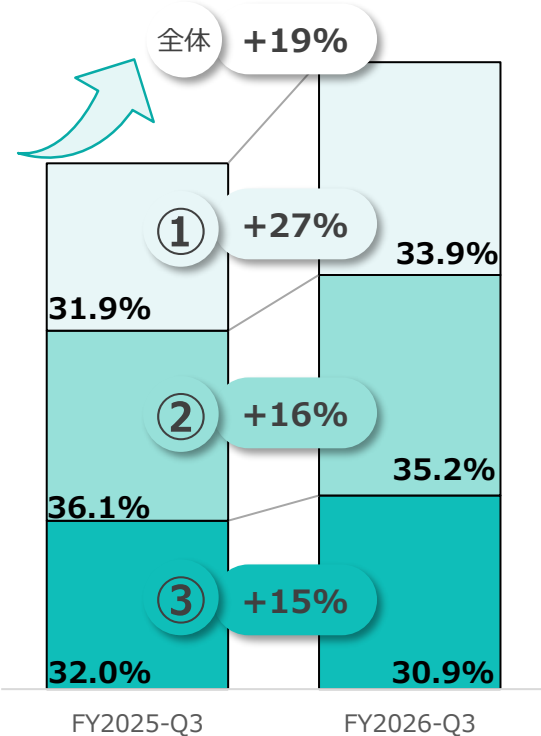
営業強化・サービス力強化により、 ロイヤルカスタマー数・売上を拡大

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)

①
新規開拓
顧客

FY2025-Q3

319
万円/月

FY2026-Q3

297
万円/月

②
リピート
顧客

361
万円/月

435
万円/月

③
ロイヤル
カスタマー

1,091
万円/月

1,160
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

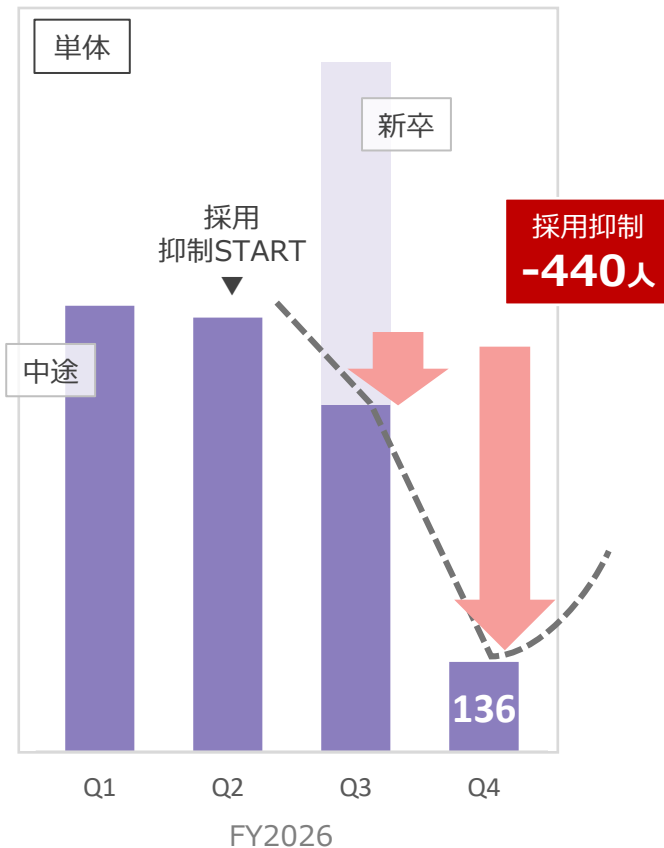
人材採用の状況

採用ポートフォリオ見直し。AI時代に必要な人材を積極的に採用していく



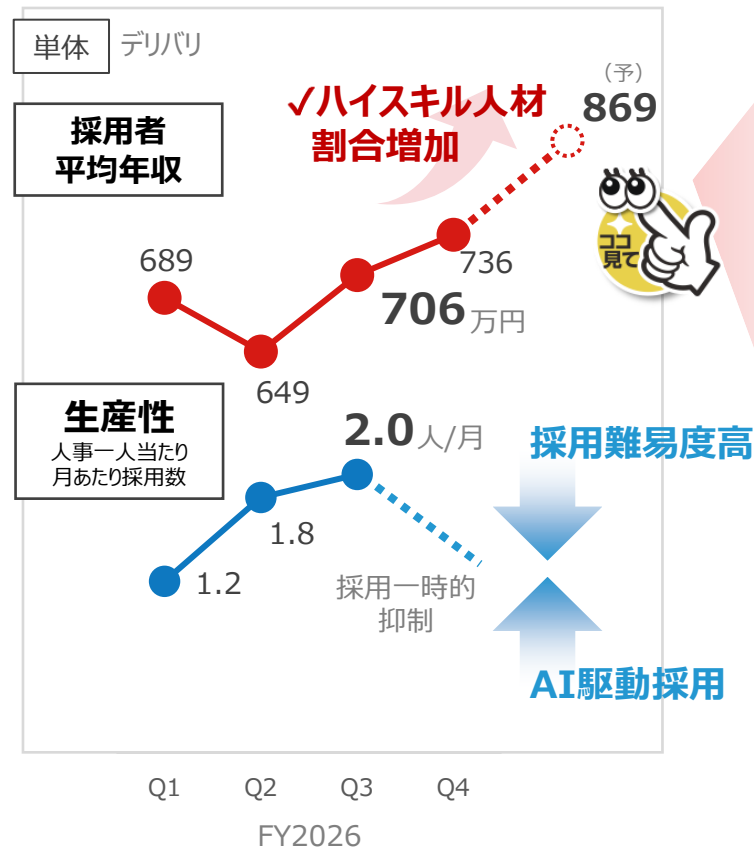
採用数

AI時代に必要な人材に採用ポートフォリオを見直し。採用は一時的に抑制



ハイスکیل人材

ハイスکیل採用が進み、採用者平均年収が向上。
採用難易度上がるも、採用プロセスでAI適用が進む



採用加速

- ✓事業部長クラス
- ✓ハイスکیلPM
- ✓各種営業
- ✓AIモダナイ ST人材
- ✓AI BPaaS人材
- ✓FDE (Forward Deployed Engineer)

採用見直し

- ✓非AI テスト人材
- ✓未/微経験エンジニア
- ✓バックオフィス人材
- ✓オペレーション人材

人材採用の状況

Native AIへの転換を加速させる人材が続々と入社

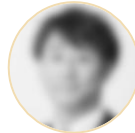
AI × コンサルタント



外資系IT企業を中心に20年以上、日本市場のGTM戦略・提案支援・事業立ち上げなど、段階的に職域を拡大し、組織の立ち上げからスケールまでを担ってきた経験をお持ちの方。ノーコードPFでのRAG・AIエージェント構築を実践し、生成AIの特性理解・プロンプト設計にも精通。SHIFTではAIコンサルタントとして事業開発をリード。

AI BPaaS # 事業開発

AI × BPaaS



コンサルファームおよびBPO企業で約20年、提案営業から業務移管・運用・業務改善・組織マネジメントまでBPOビジネスを一気通貫で経験。事業責任者として事業拡大も牽引。SHIFTではAI×BPO/ITO事業の拡大戦略立案・サービス高度化・新規案件創出をリードし、AI BPaaSの事業成長に寄与。

AI BPaaS # 業務改革

AI × 開発



外資系クラウドベンダーでソリューションアーキテクトとして7年以上アーキテクチャ設計を主導。マイグレーション20件、Well-Architected Review 30社超を手がけたコンテナ/IaCのスペシャリスト。生成AI領域の技術キャッチアップも早く、150名規模の勉強会を主催。SHIFTのAIモダナイゼーション事業の技術中核を担う。

ストラテジックアーキテクト # AI開発

ITコンサルタント



ゲーム開発エンジニアからデータ基盤・マーケティングテクノロジー、コンサルティングへと段階的にキャリアを発展。技術スタックの広さと深さに加え、プロダクト開発責任者や複数の大型案件でPM/PLを歴任。CDPやAI活用の実績も豊富で、SHIFTではデータ×コンサルを担う。

データ活用 # ITアーキテクト

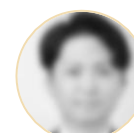
プロジェクトマネージャー



インフラSEで技術基盤を築き、コンサルファームで管理職として大規模プロジェクトのマネジメントを経験。さらに官公庁で行政のDX推進を担うなど、IT業界で24年のキャリアを持つ。受注者・発注者・第三者評価者の立場を経験し、最大300名規模のプロジェクト管理など組織運営・人材育成の実績も豊富。SHIFTでは規制業界や大規模システム構築の受注活動・事業拡大を担う。

DX推進 # 事業拡大

営業



BtoB SaaS企業で営業ランキング全国1位を獲得後、国内大手コンサルティングファームへ転じ、翌年にはシニア・コンサルタントへスピード昇格。SaaS・IT領域の営業戦略立案からデジタルマーケティングの実行まで一気通貫で主導する推進力が強み。SHIFTでは営業×コンサルのハイブリッド人材として事業拡大に貢献する。

営業戦略 # デジタルマーケ

AI・人的資本・プロダクトの統合により、競争優位が顕在化

AI Native企業価値

AI時代にも決して代替されない
エンジニアの真の価値



AI × マネジメント × 人的資本経営

自社開発プロダクト
AI×マネジメントによる人的資本の再現性確立



主催：キャリアオーナーシップ経営AWARD2026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

人的資本経営



人的資本経営品質
2025

※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



健康経営優良法人
2026
（大規模法人部門）認定法人
SHIFT・ホープス

健康経営優良法人
2026

（大規模法人部門）認定法人
SHIFT・ホープス

AI × ITガバナンス × 企業統制

自社開発プロダクト
AI×ITガバナンスによる企業統制の高度化



ITreview Grid Award 2026 Spring

アイテクラウド株式会社が運営するIT製品／SaaSのレビュープラットフォーム「ITreview」において発表

SaaS管理ツール部門
Leader

※ 顧客満足度と認知度の両方が優れた製品

IT資産管理ツール部門
High Performer

※ 顧客満足度の優れた製品

障がい者活躍

横浜銀行
第5回(はまぎん)ミライを創るアクションプログラム
～こどもの未来を支援する団体募集～

作品提供
告知デザイン制作

可能性アートプロジェクト2026
共催：TOPPANホールディングス株式会社、一般社団法人障がい者アート協会
プリマグラフィー化作品として採用
（個人）

2026
Blue Artコンテスト
主催：NPO法人東京都自閉症協会
西村公一賞
（個人）

雇用市場評価

日経新聞×マイナビ
2027年卒
就職企業人気ランキング
ソフトウェア・ゲームソフト・ネット関連部

第2位

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 **SHIFT** サポートできる「ONE-SHIFT」サービスを始動 GROUP



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
- プロジェクト単価：※FY2025-Q1の算出ロジックからQ2以降変更を実施
 - 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
 - 連結は、一部を除いたエンジニアリング系グループ会社を対象に単月15万円以下の少額案件を除き算出
- AI売上について
 - ✓ Traditional 売上：With AI, Native AI に該当しない、従来の案件を対象とする
 - ✓ With AI売上：人がベースでAIを活用し業務効率化した案件のうち、売総率が35%以上の案件を対象とする（コンサルセグメントは40%）
 - ✓ Native AI売上：AIがベースで人は一部関与を前提にした案件のうち、売総率が45%以上の案件を対象とする
 - ✓ なお、売総率に計算における直接原価以外の費用は、季節性を排除するため、年間平均の固定値を使用。そのため、会計値とは異なります

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