

## 品質保証を起点に「DXの総合商社」へ、 鍵を握る経営管理をWorkdayが支援

上場以来、売り上げを40倍以上に伸ばし、株価の大幅な上昇を実現してきたSHIFTは、データ活用した業績管理を徹底に取り組んでいます。Workdayは企業業績管理プラットフォーム「Workday Adaptive Planning」の提供により、同社のビジネスの成長に貢献しています。

ソフトウェアの「品質保証」というブルーオーシャン市場を制したSHIFTは、「テストは情報の宝庫」という特長を生かすことで、企業のサービスづくり全体をITで支援するフルラインのサービスを提供しています。Workdayは、ビジネス業績の計画、予算策定、予測、分析、および報告する機能により全体最適の経営を促進する「Workday Adaptive Planning」の提供によって、同社の戦略的目標の達成を支援しています。

SHIFTは、テスト事業や開発事業などによるオーガニック成長に加え、積極的なM&Aによって、上場来の売上高の年平均成長率が50%を超えるなど、着実に事業規模を拡大させています。ソフトウェアテスト品質を起点にしたサービスラインナップは、いまやIT基盤、セキュリティ、運用、人財育成、ECコンサルティング、DX支援などITの下流から上流まで幅広く、自らを「DXの総合商社」と位置づけています。

今後の戦略として、システムインテグレーションの第3段階としての「SI 3.0モデル」を掲げる同社。これは、従来のようなシステムを作ることを重視する考え方を脱し、顧客のビジネスを成功に導くことによって得られる収益を分け合う「レベニューシェア型」に転換する考えです。

### Workdayが実現する最小単位の粒度までの深掘り

SHIFTの経営管理が重視しているのは、「ムリ」「ムダ」「ムラ」の解消によるカイゼン活動の実践です。特定の人しかできない業務の存在が属人化などの「ムリ」を生みます。逆に、能力に対して低い負荷が割り当てられれば、生産性が低下する「ムダ」が発生します。さらに、「ムリ」と「ムダ」が混在すれば、担当者ごとに仕事の品質がバラつく「ムラ」につながります。これらの課題を解消し、業務の安定化、効率化、標準化を実現することがテーマです。

また、同社の経営管理のもう一つの特徴は、経営に関する数字を、最小単位といえる粒度まで深掘りする点です。例えば、「売上単価」を考える場合も、クライアント単価、プロダクト単価、業界単価など、詳細のレベルに踏み込んで分析します。成長速度が速く、市場環境の変化に柔軟に対応するためには、固定したKPIだけでなく、柔軟な視点で分析する必要があることが背景にあります。

これらの二つの特長を生かし、経営管理を成功させるためにSHIFTが導入したのが、WorkdayのAdaptive Planningです。Adaptive Planningは、独自の拡張性、パフォーマンス、直感的なユーザー体験を特徴とし、AIによる洞察に基づいて、企業による戦略的な意思決定を支援します。



その常識、変えてみせる。

# SHIFT

### 企業概要

SHIFTは2005年9月に設立し、ソフトウェアの品質保証とテスト事業を軸に、企業のITにまつわる課題解決を幅広く支援。M&Aにも積極的で、品質保証を起点に関連企業を統合することで事業を拡大し、売上高の着実な増加と株価上昇を実現しています。今後はITの総合サービスを展開することで、顧客の売り上げや営業利益に貢献する「SI 3.0」モデルを打ち出して、ビジネスの成功を後押ししていきます。

### 企業URL

<https://www.shiftinc.jp>

### 結果

- Workdayで実現、最小単位の粒度までの深掘り
- レポート作成業務は90%の工数削減を実現
- 事業とIRの成長を支援

### Workday製品

- Workday Adaptive Planning



「巨大な規模のExcelの存在が、業務の属人化を進めていました。Workdayはそこから社員を解放し、データの集計よりも重要な分析の作業に、より多くの時間を使えるようにしてくれました」

**山口 瞬氏**

経営管理部経営企画グループ

グループ長 兼 EVACコンサルティンググループ

## レポート作成業務は90%の工数削減を実現

SHIFTは、Workday Adaptive Planningを、トライアル期間を含めて3カ月で導入しました。従業員は、トレーニングを受けながら初期段階から自部門内でデータ構築を実施したことで、すんなりとツールに慣れていきました。

導入前は、各部署の各担当者が個別にデータを作成していたため、データ管理者はデータの集計作業に追われていました。導入後は、全ユーザーが初めからデータをWorkdayに入力するため、レポート作成業務の90%の工数を削減し、空いた時間をデータ分析作業に使えるようになりました。

Workday活用のポイントについてSHIFTは「脱Excelではなく活Excel」と説明します。Workdayで基本的な仕事を完了でき、データ精度の高さなどの利点を享受できる一方で、簡易的な計算などによる微調整は、Excelの方が手軽に実施できる場面があります。Excelの良さを生かしながら、Workdayで業務フローを整備するのが大切だと考えているのです。

## 事業とIRの成長を支援

経営管理から見たSHIFTの強みは、一貫して事業とIRの成長を両立させてきたことにあります。事業では、上場を果たした2014年の売上高21億円から2023年には880億円と42倍に引き上げました。時価総額は、同34億円から6,418億円（2023年12月27日の株価で換算）と189倍の上昇を記録しています。ここで中核となっているのが、企業価値を向上させるノウハウである「EVAC (Enterprise Value Acceleration & Communication)」という手法です。

事業戦略、計画、中期経営計画、システム投資、ESG、採用、DXなど複数部署における経営問題をEVACで横断的に深掘り、整理し、資本市場に適切な形で訴求することで企業価値の向上を狙います。SHIFTは、これを自社で活用するだけでなく、伴走型企業コンサルティングサービスとして社外に提供しています。

ここまで見てきたように、SHIFTはデータを徹底的に利用することで、事業と株価の成長を実現してきました。Workdayは中核的な取り組みである同社のデータ活用を、強力に支援しています。



ワークデイ 株式会社 | [contact.japan@workday.com](mailto:contact.japan@workday.com) | [www.workday.com/ja-jp](http://www.workday.com/ja-jp)

©2024 Workday, Inc. All rights reserved. WorkdayおよびWorkdayのロゴはWorkday, Inc.の登録商標です。その他のすべてのブランドおよび品名は、それぞれの所有の商標または登録商標です。本事例は2024年5月時点の情報をもとに作成しています。