



HOLDINGS

**SOFT CREATE**

株式会社ソフトクリエイイトホールディングス

# IR資料(2024年3月期版)



業種: 情報通信業

証券コード: 3371

# 目次

1. 会社概要
2. 2024年3月期 業績
3. 2025年3月期 業績計画
4. eビジネス事業紹介
5. マイクロサービスの紹介
6. 配当・優待

# 1. 会社概要

2. 2024年3月期 業績

3. 2025年3月期 業績計画

4. eビジネス事業紹介

5. マイクロサービスの紹介

6. 配当・優待



## 会社概要

社名 株式会社ソフトクリエイイトホールディングス  
東証プライム市場 3371

所在地 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー

代表者 代表取締役社長 林 宗治

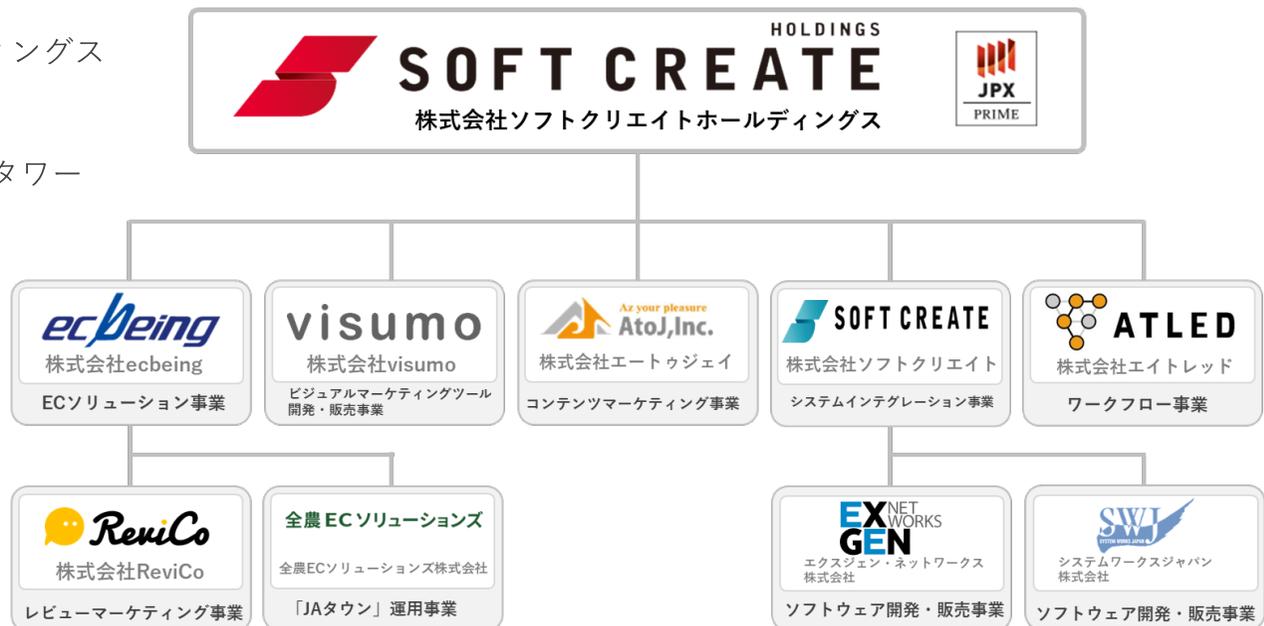
資本金 8億 5,400万円 (2024年3月31日現在)

従業員 963人 (2024年3月31日現在) ※グループ合計

事業内容 ECソリューション事業

ITソリューション事業

事業拠点 東京本社  
関西支社



## 経営理念

### 企業ミッション

中堅企業並びに大手企業内部部門に、最適なITソリューション・サービスを、営業・技術が一体となって提供し、顧客企業の成長と社会の発展に寄与する顧客企業にとって単なる「業者」ではなく、「ベストパートナー」であることを目指す。  
『ベストパートナーソリューションプロバイダ』。

### コーポレートスローガン

## Speed & Change

変化する時代への対応力と失敗を恐れないチャレンジスピリットをコンセプトとした当社企業スローガン「Speed & Change」のもと、常に時代の一步先をゆく事業展開を目指す。

#### 経営指針



実利主義経営



環境変化への素早い対応



実績・実力主義

#### 行動憲章



誠実・公正な企業活動



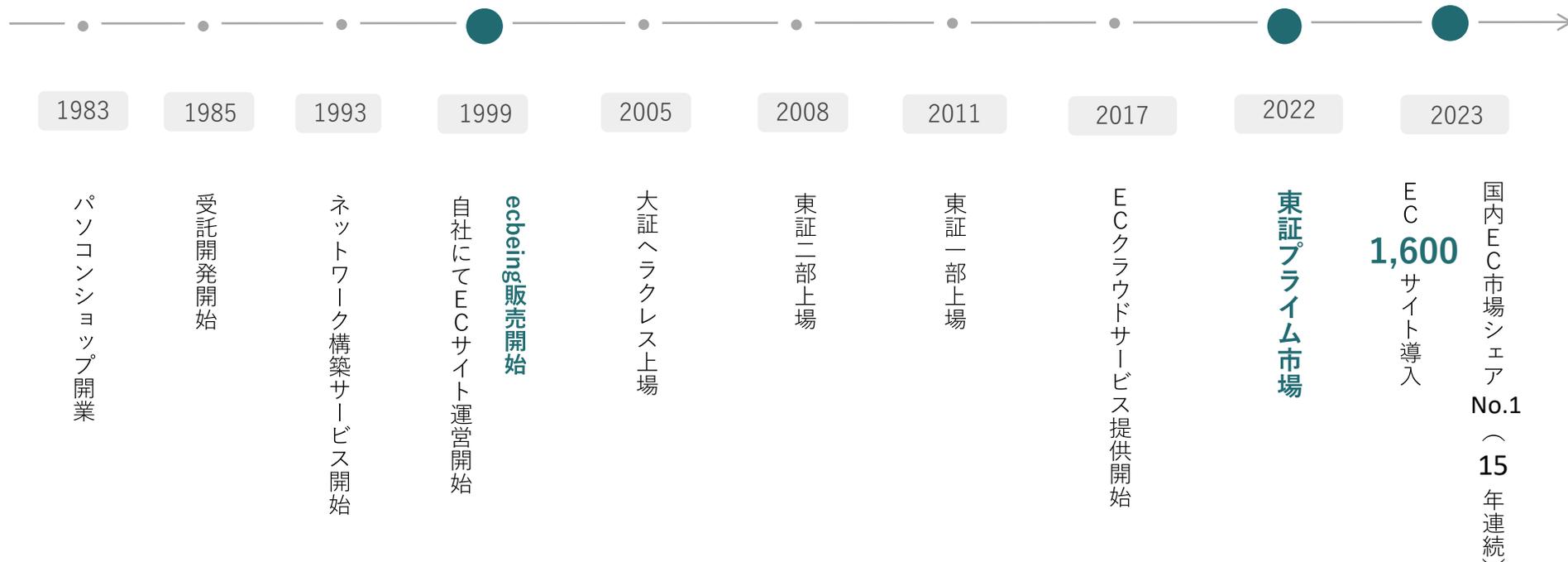
従業員・人権の尊重



社会・環境との調和

# 沿革

時代のニーズに対応し変化し続ける  
IT戦略のベストパートナー



## ECソリューション事業

分類	製品・サービス
ECサイト構築	パッケージ（ecbeing）、カスタマイズ、保守、ホスティングサービス
デジタルマーケティング	ブランディングサイト制作、プロモーション支援、マーケティング分析サービス
ECクラウドサービス	メルカート、visumo、ReviCo、Sechstant、サイトミライズ OMOアプリ+

## ITソリューション事業

分類	製品・サービス
ITクラウドサービス	SCCloud、L2BlockerCloud、X-pointCloud
パッケージ	L2Blocker、AglieWorks
セキュリティ・インフラ構築サービス	セキュリティ、DX、インフラ構築、保守、ホスティングサービス
IT機器	パソコン・サーバー、附属周辺機器、市販ソフト



インターネット通販サイトを構築し、売れるためのマーケティングサービスを提供しています。



情報システム部門向けに社内システムの問題を改善する、システムを提案・構築しています。

## eビジネス

- ・ 2023年のecbeing年間流通総額が1兆2,405億円突破
- ・ アパレルEC向けサイズレコメンドエンジンunisaizeと連携開始
- ・ ビジュアルマーケティングプラットフォーム「visumo」が導入実績800社を突破

## ワークフロー

- ・ エイトレッドワークフローシステムのシリーズ累計導入社数が4,500社を突破
- ・ AgileWorksのクラウド版をリリース
- ・ AgileWorksとX-point Cloudが【ITreview Grid Award 2024 Winter】ワークフローシステム部門で最高位のLEADERを8期連続受賞
- ・ エイトレッドが情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO27001/ISU27017」認証を取得しました

## AI

- ・ ChatGPTを組み込んだAIチャットボット「AIデジタルスタッフ」をリリース、AIを活用したサービスの対応領域の拡大
- ・ 企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」をリリース、最短1分で完成する生成AI型チャットボットを開発

## セキュリティ

- ・ 「Security FREE for Microsoft 365」を販売開始  
Microsoft 365 のセキュリティ運用課題を解消を目指す
- ・ 「Web脆弱性診断（ライト）」提供開始、数日でWebサイトの脆弱性診断が可能
- ・ ソフトクリエイトとラクスがkintone連携サービス「顧客管理+ONE for配配メール」を販売開始

## ・ ecbeing 国内ECサイトパッケージシェア15年連続No.1

※富士キメラ総研「2022年度ECサイト構築パッケージソリューション市場占有率調査」



## ・ X-point Cloud 7年連続国内シェアNo.1

※富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2017～2023年版」



## ・ visumo インスタグラム連携 UGC活用ツールシェアNo.1

※日本マーケティングリサーチ機構調べ/2021年11月期\_指定領域における競合調査



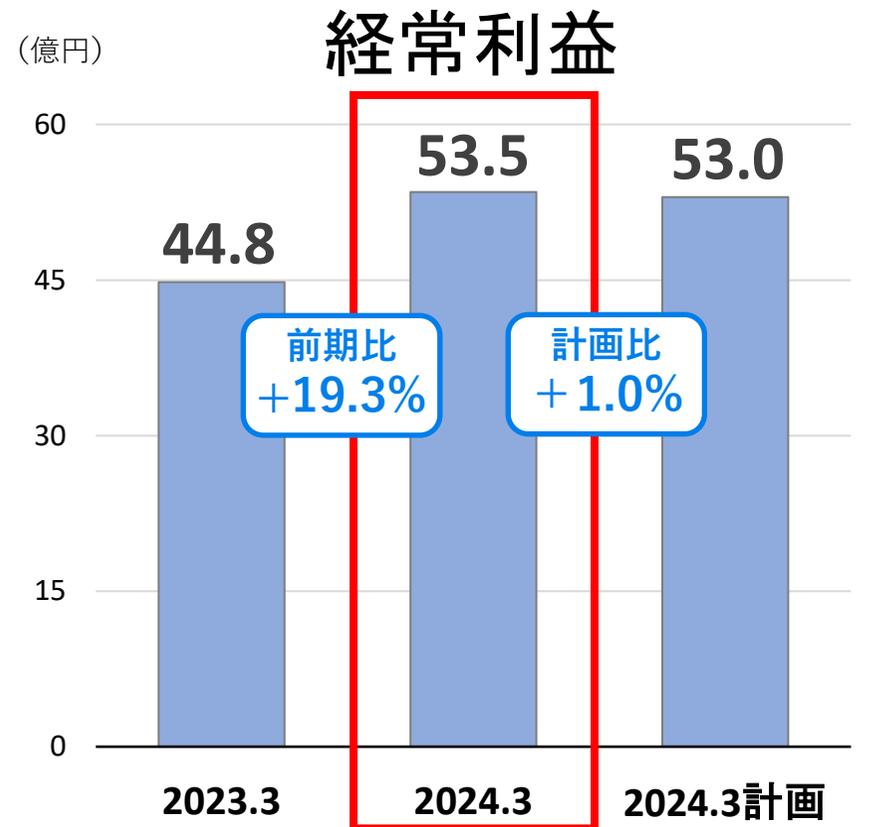
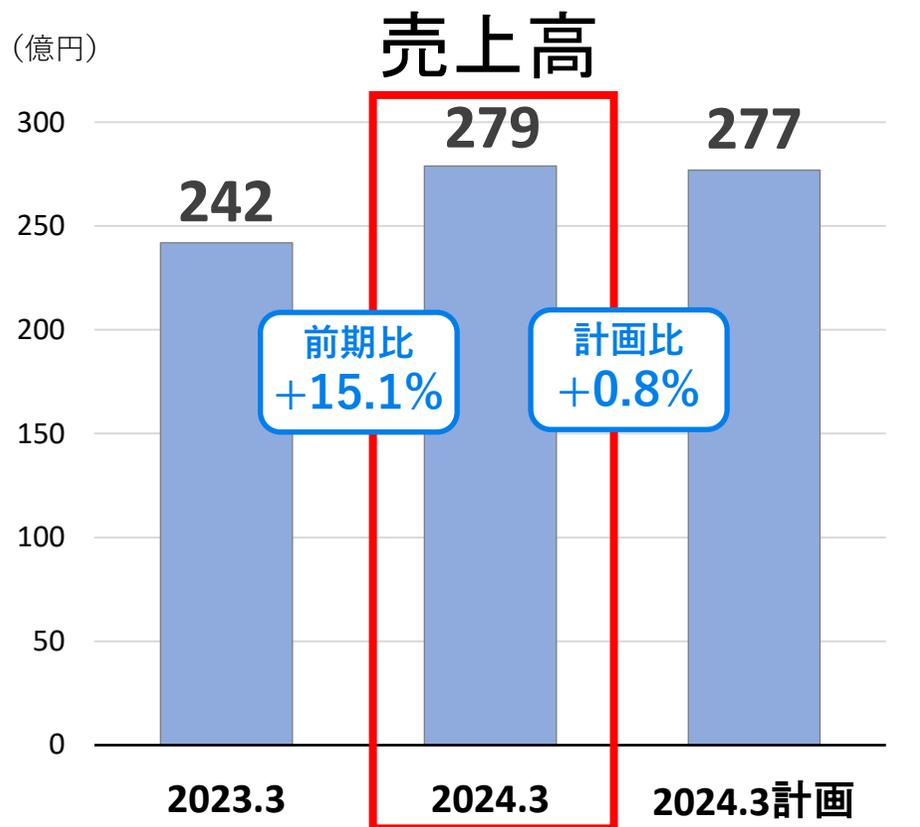
## ・ ソフトクリエイト マイクロソフトジャパンパートナーオブザイヤー2023受賞 「Secure identities and access アワード」、「Community Response アワード」2部門受賞



## ・ ソフトクリエイト 「Microsoft Top Partner Engineer Award」3名受賞



1. 会社概要
- 2. 2024年3月期 業績**
3. 2025年3月期 業績計画
4. eビジネス事業紹介
5. マイクロサービスの紹介
6. 配当・優待



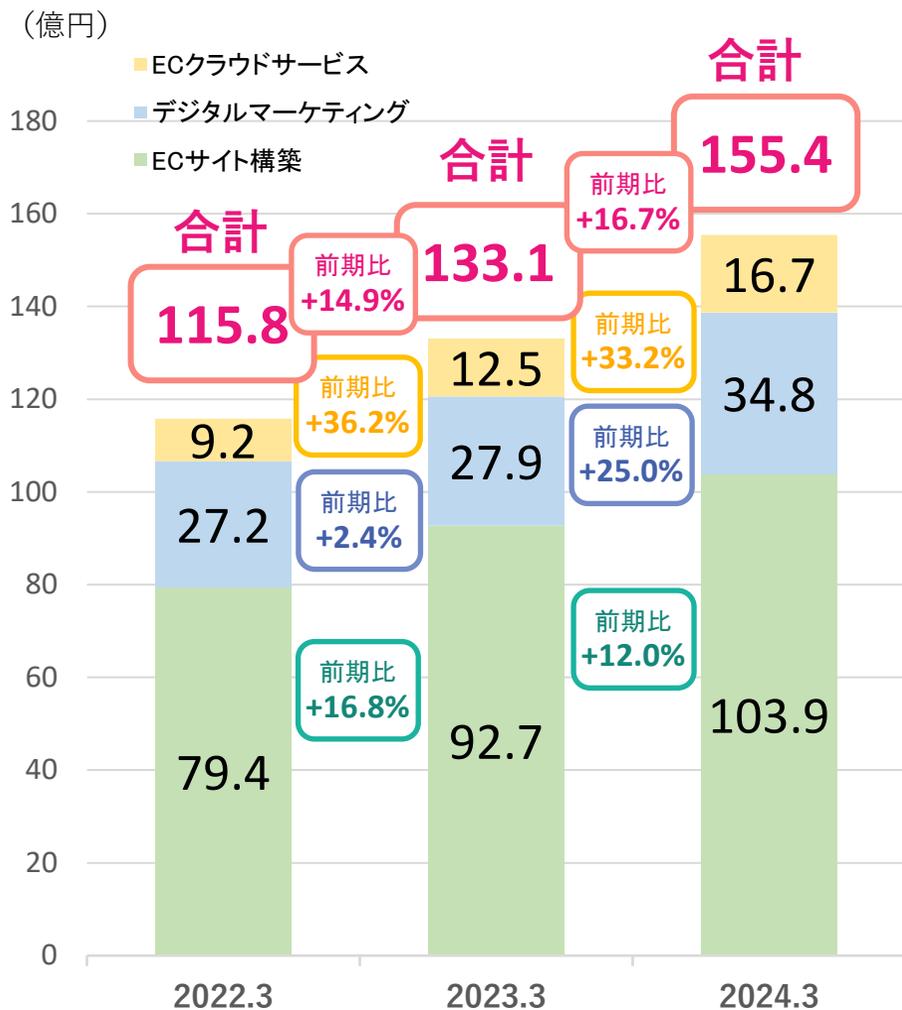
### トピックス

- ・ eビジネスは引き続き好調に推移。
- ・ クラウドサービスは順調に拡大。
- ・ 一時的なサイト運用収益3.3億円計上。
- ・ PC買い替え需要増。

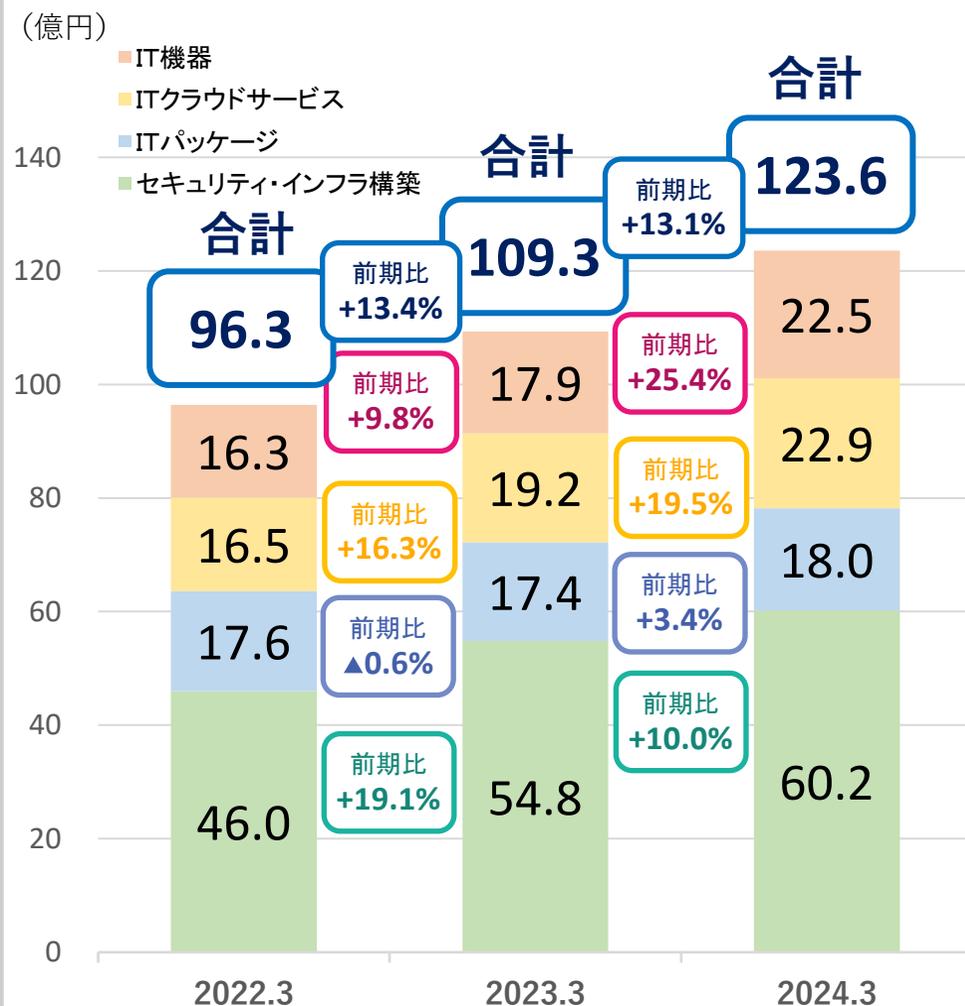
過去最高の  
売上高・利益を更新！

# 2024年3月期 事業別売上

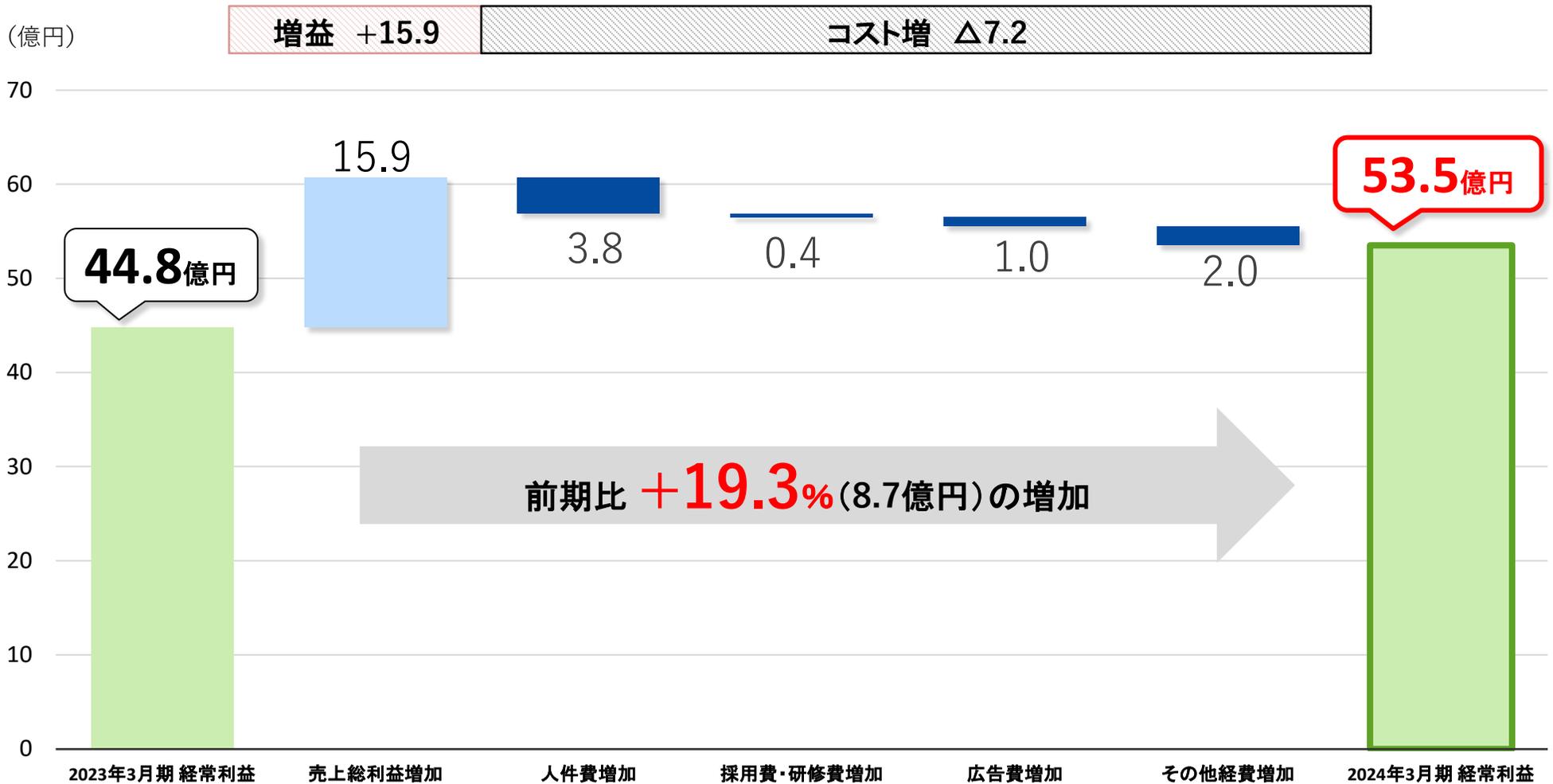
## ECソリューション事業



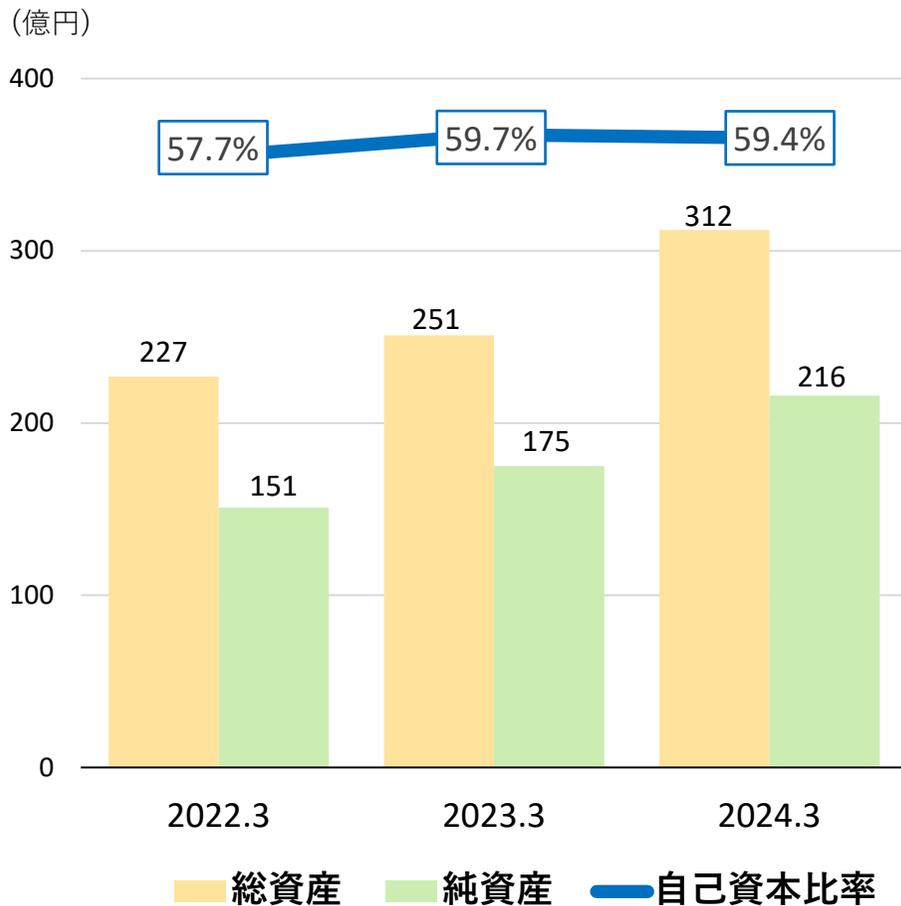
## ITソリューション事業



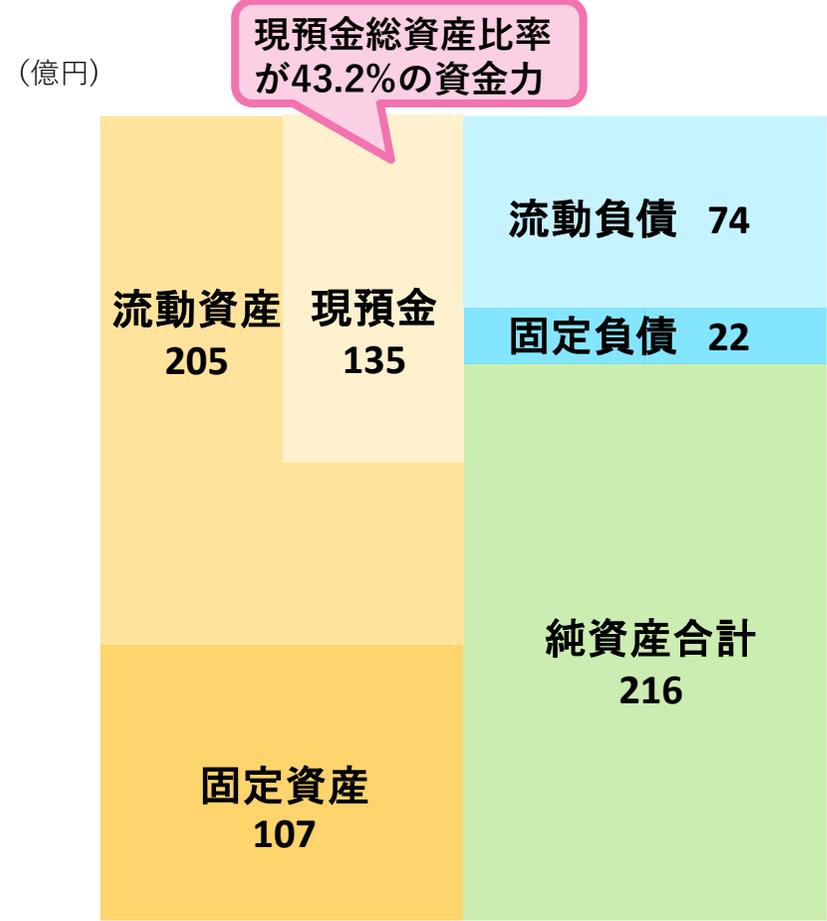
# 2024年3月期 経常利益の増減要因



## BS (貸借対照表) 推移



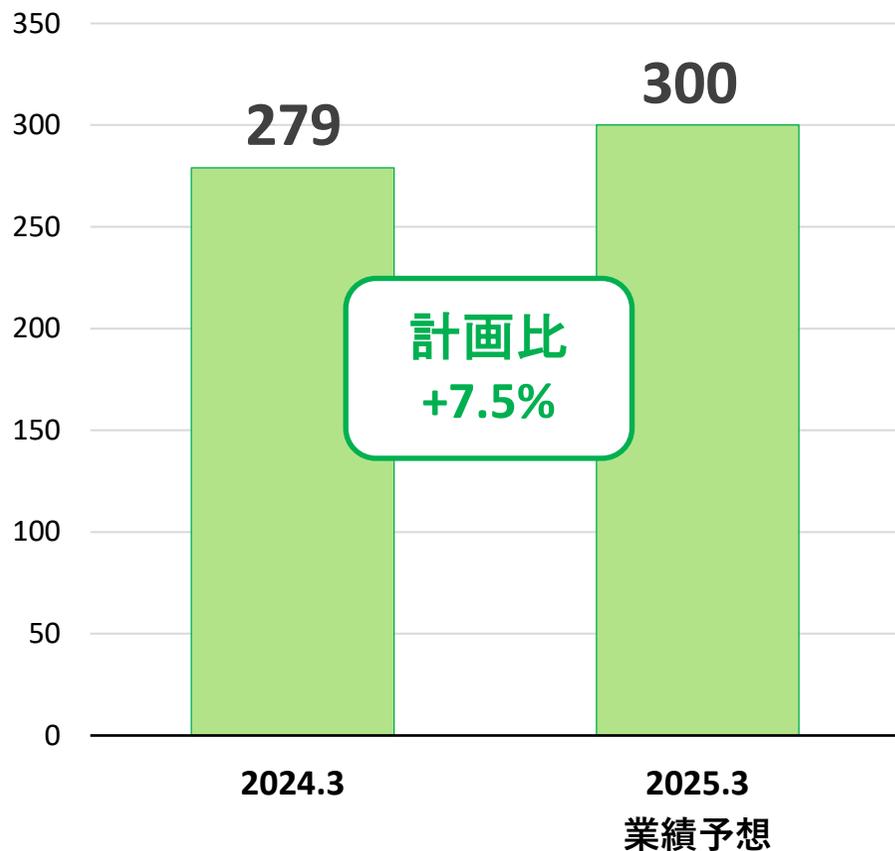
## BS内訳 (2024年3月末)



1. 会社概要
2. 2024年3月期 業績
- 3. 2025年3月期 業績計画**
4. eビジネス事業紹介
5. マイクロサービスの紹介
6. 配当・優待

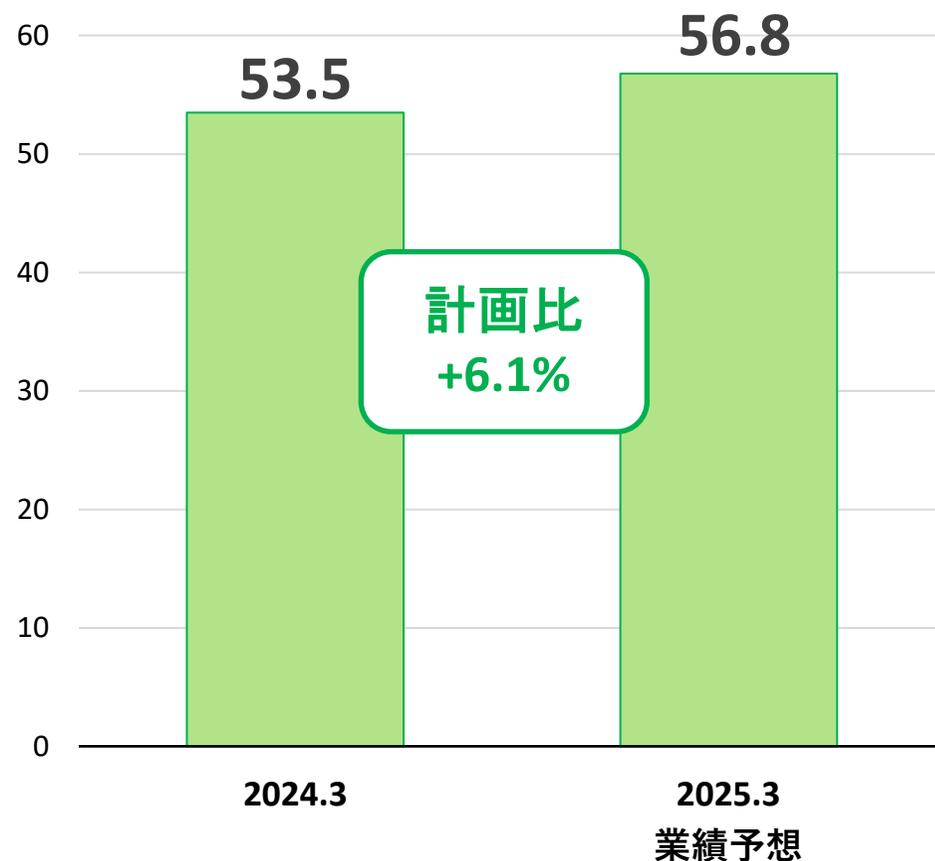
## 売上高

(億円)



## 経常利益

(億円)



# 2025年3月期 売上高計画（事業別・構成比）

## 売上高

ECソリューション事業

169億円

前期比: +8.7%



ITソリューション事業

131億円

前期比: +5.9%

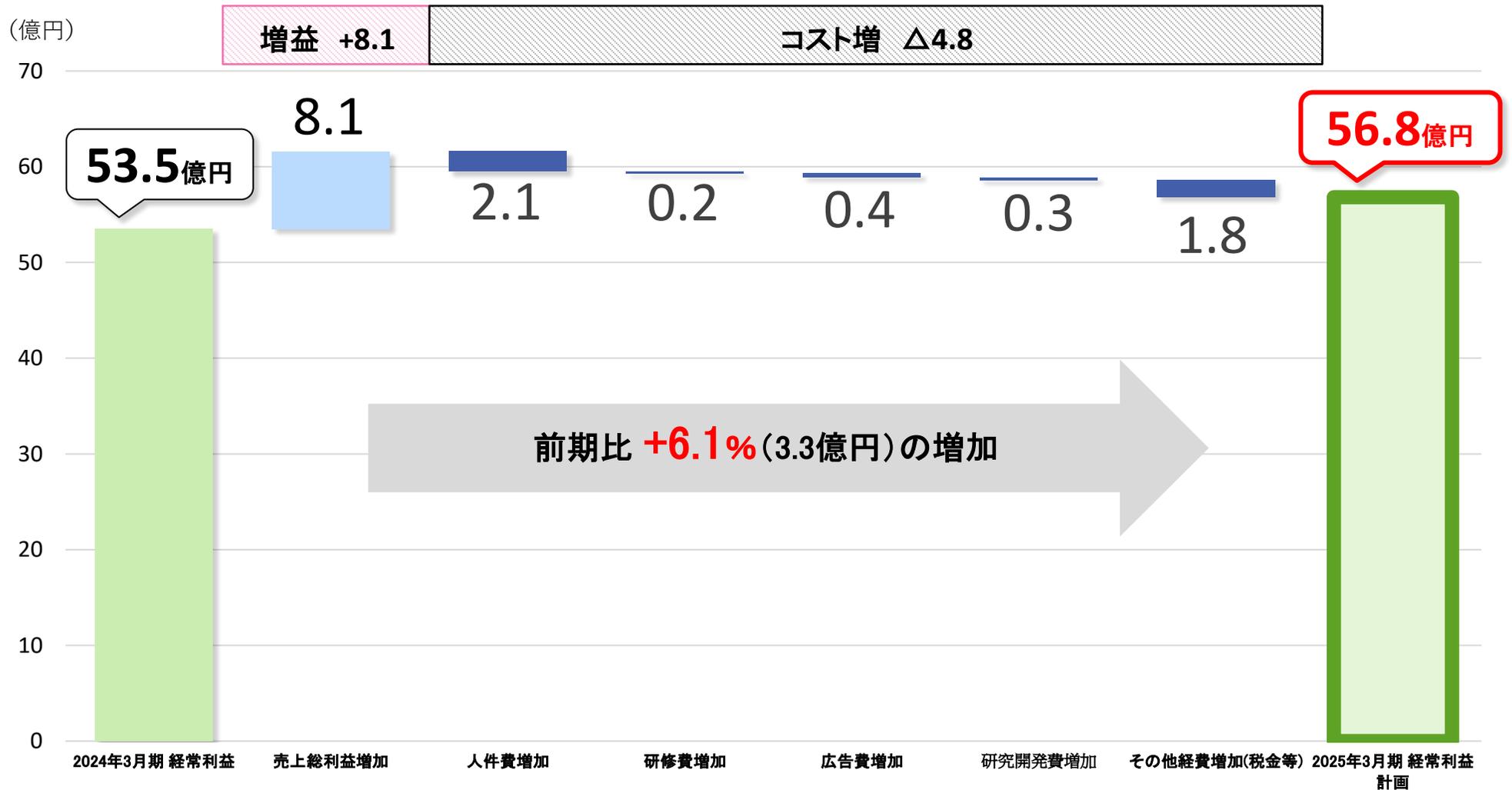


56% 44%

**300**億円

前期比: +7.5%

# 2025年3月期 業績計画 経常利益の増減要因



1. 会社概要
2. 2024年3月期 業績
3. 2025年3月期 業績計画
- 4. eビジネス事業紹介**
5. マイクロサービスの紹介
6. 配当・優待

## 幅広いビジネスモデルに対応できるecbeingの製品ラインナップ

BtoC

フルカスタマイズ型



- ✓ 充実した標準機能
- ✓ 機能を追加できる拡張性
- ✓ フルカスタマイズ可能

BtoC  
スモールスタート

クラウド型



- ✓ ノンカスタマイズモデル
- ✓ 自動バージョンアップ
- ✓ ecbeingへの載替えも可能

BtoB

フルカスタマイズ型



- ✓ 見積発行・与信管理
- ✓ 会員の法人管理
- ✓ 商品一括注文

モール

フルカスタマイズ型



- ✓ 複数の出店店舗
- ✓ 各店舗の売上管理
- ✓ 店舗別ページ

## ecBeing

### 進化し続ける eビジネス

- 分析+CRM
- パーソナライゼーション
- メディアコマース
- ソーシャルメディア
- オムニチャネル





SHIPS



CITIZEN.



DUO



PING



unico



IDÉE



REGAL  
ONLINE SHOP



SEIBAN



ATSUGI



KING RECORDS

SUZETTE



GOLF PARTNER



*ecBeing*

国内ECサイト構築実績

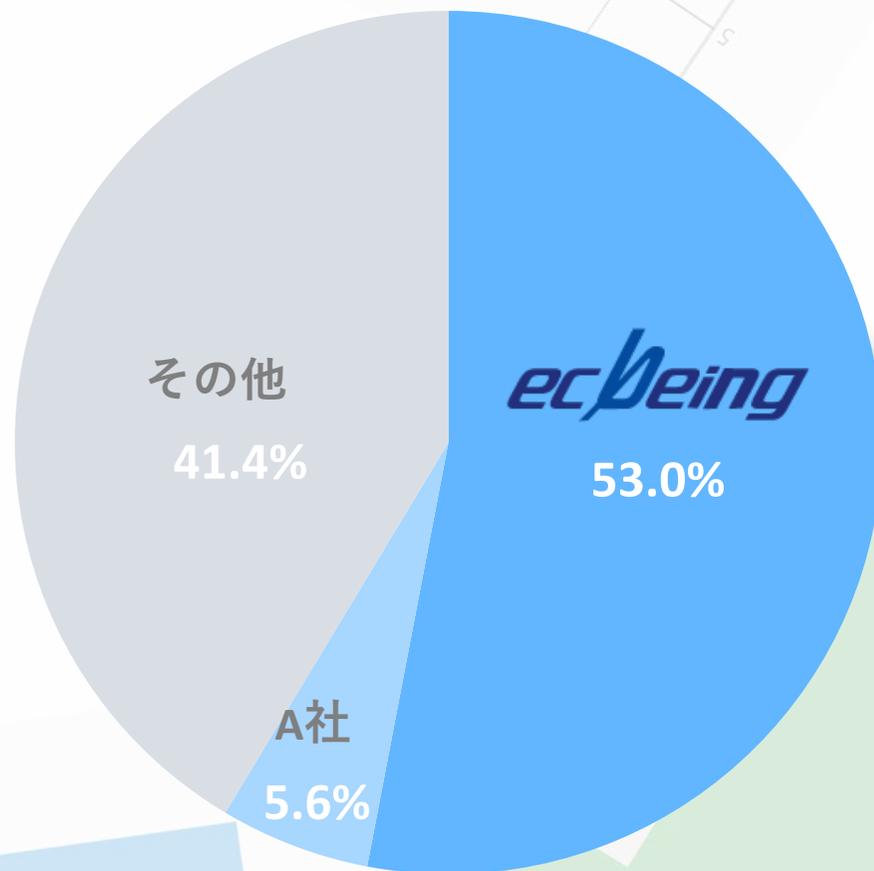
1,600サイト突破

15年連続

パッケージシェア



を**獲得**



出所：「2022年ECサイト構築パッケージソリューション市場占有率調査(金額ベース)」富士キメラ総研

# ecBeingが選ばれる 5つの理由

我々の強みは20年間、製販一体で積み上げてきた  
Eコマース構築だけではない、お客様eビジネスをパート  
ナーとして一緒に作ってきた  
1,600サイトの中堅大手構築の成功事例です。

製品力、個別対応力、技術に強い  
24時間365日のサポート体制、マーケティングとの融合、  
マイクロサービスの総合力によって  
実現してきました。

それを可能としているのが、開発500名、  
マーケティング200名、営業、データセンターの人材です。



1,600の実績とノウハウが結集  
ecプラットフォーム



自動バージョンアップする  
最新トレンド機能



EC事業成長を共にサポート  
国内最大の体制



販促支援で売上UP  
マーケティング支援



大手企業からも採用された  
信頼のセキュリティ&品質



## 国内最大級の体制



開発部隊

**500** 名以上



マーケティング支援部隊

**200** 名以上

ecbeing は、EC業界随一の圧倒的な人材リソースで

自社内にノウハウを蓄積、開発におけるスケジュールの遅延やリソース不足による開発力の低下などの問題を解決。

お客様の成長曲線に寄り添った機能の提供やマーケティングの支援が可能となります。

ポイント

人材リソースが少ないと、お客様のEC事業の成長スピードに、開発やマーケティング支援のスピードがついてこれず事業成長の妨げになってしまいます。

例) 夏のキャンペーンをやりたいのに、対応してくれる人がいなくて秋になってしまう...

# eビジネスをトータルサポート デジタルマーケティング支援サービス

事業コンサルティングやWEBプロモーション、そしてデザイン制作までトータルサポート。  
厚い体制でお客様のパートナーとして“継続的”に支援させていただきます。

## コンサルティング マーケティング

- 市場調査
- 業界分析
- KGI・KPI策定
- 戦略策定
- 事業コンサルティング

## 集客

- メディア戦略・設計
- SEO
- リスティング広告
- リマーケティング広告
- アフィリエイト広告
- DSP広告
- 純広告
- SNS広告
- その他広告

## サイト 構築/改善

- サイト構築
- コンテンツ企画
- キャンペーン企画
- ページ作成
  - 画面設計
  - デザイン
  - コーディング
- ページ更新
- サイト改善・ABテスト
- GoogleOptimize設定
- Web接客ツール運用
- LPO (LP最適化)
- EFO

## 分析

- KPI設計
- KPIレポート
- アクセス分析
- 改善施策効果検証
- イベント施策検証
- 広告効果検証
- 顧客分析
- 商品分析
- ユーザーテスト
- GoogleAnalytics設定
- GoogleDataStudio設定
- GoogleSearchConsole設定
- Tableau導入・設定
- BigQuery導入・設定

## CRM

- CRMプランニング
- メルマガ配信シナリオ設計
- メルマガテンプレート作成
- HTMLメルマガ作成代行
- LINE@導入
- カートリカバリー導入
- レコメンドメール導入
- Web接客シナリオ設計

BtoB

フルカスタマイズ型

ecBeing BtoB

- ✓ 見積発行・与信管理
- ✓ 会員の法人管理
- ✓ 商品一括注文

// BtoB ECサイト構築プラットフォーム //

## ecBeing BtoB

構築実績 **18年**のノウハウで  
お客様の理想の受発注システムを構築

強み  
01

BtoB EC構築実績 約18年の中で培った"成功ノウハウ"をご提供  
2005年から「法人取引に特化」したECシステムをご提供し続けたノウハウを元に、  
要望に基づいたシステム構築と、貴社をリードしたプロジェクト推進でサイトを成功に導きます。

強み  
02

"法人取引に特化"した多数の機能を標準実装  
ノウハウをフィードバックし、法人向けECに特化した様々な機能を実装してきたことで、  
業務の効率化だけでなく、得意先にとって利用しやすいサイトが実現可能

強み  
03

貴社固有業務を制限なく"カスタマイズ"で実現  
ecbeing BtoBは、BtoB ECプラットフォームでありながらカスタマイズに制約がない為、  
貴社独自の固有業務もシステム化する事が可能

強み  
04

開発体制500名、マーケ体制200名で"お客様と伴走"  
開発体制500名の安定した開発環境と、マーケ体制200名が持つEC運用ノウハウにより、  
サイト構築後もお客様に寄り添いシステム設計と売上向上をご支援します。

## ● 法人取引の特有の機能

法人管理 & 権限設定

見積発行・価格交渉

法人別の販売可否

販売OK 販売NG

売掛・与信

大量発注

新規法人申込・承認



### オプション

仕入先A 仕入先B

仕入先との自動連携

営業支援サービス

## ● カスタマイズで様々な基幹システムとの連携も可能

 BIPROGY	 SCSK	 日本システムテクノロジー	 大塚商会	 スクロール360	 NEC
 オービック	 FutureOne	 富士通マーケティング	 OBC	 AS/400	 独自基幹システム (スクラッチ開発)

## ターゲット市場

## これからのメインターゲット

### これまでのメインターゲット

BtoC-EC市場  
規模：約22兆円

BtoB-EC市場  
規模：約420兆円

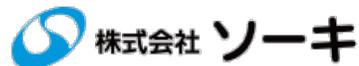
出所：2023年8月 経済産業省「電子商取引に関する市場調査」

## BtoB-EC 導入企業

※多数ある中の一部抜粋



これからの広告会社  
読売IS



1. 会社概要
2. 2024年3月期 業績
3. 2025年3月期 業績計画
4. eビジネス事業紹介
5. **マイクロサービスの紹介**
6. 配当・優待

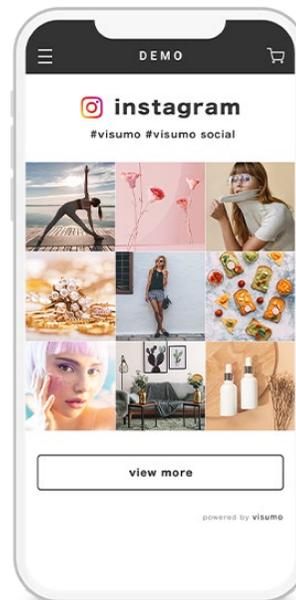
顧客体験を向上・売上UP

オウンドメディアやECサイトに  
ビジュアルをプラス



## social

Instagram上のUGCや  
動画をオウンドサイトに  
簡単掲載

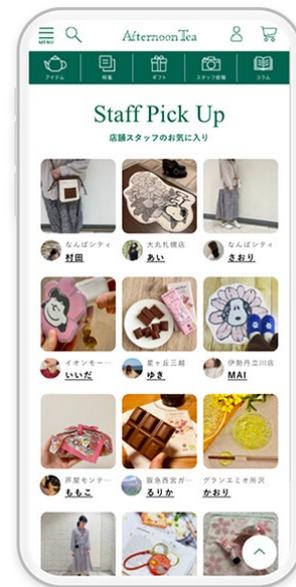


## video

YouTubeやIGTVなどの  
動画データを  
ストリーミング、  
動画からの購買体験

## snap

スマートフォンから  
簡単アップ  
“スタッフ投稿”で  
ECサイトの  
デジタル接客を加速



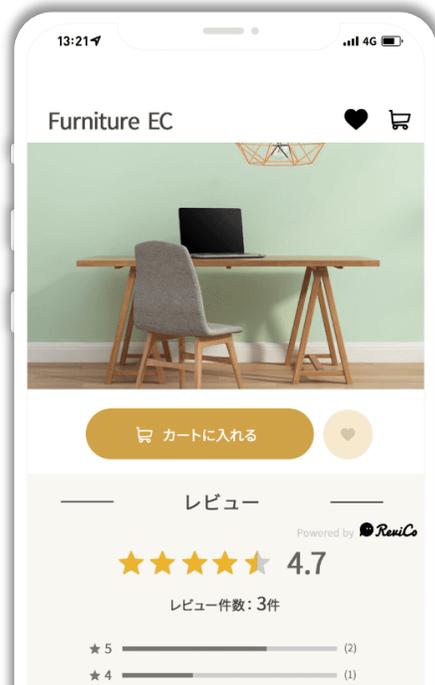
## comment

商品のポイントを  
ノーコードで簡単掲載  
充実した商品詳細ページ

# 自動最適化 レビューツール



良質なレビューをカンタン収集  
購買の悩み・不安を解消しCVアップ



集める



購入者の  
レビュー投稿促進

カンタン入力・投稿プレゼント

気づかせる



検討層への  
購入率UP

購入前の悩み・不安を  
ピンポイントで表示

手間いらず



EC事業者の  
手間削減

テンプレ切り替えて  
レビュー表示をカンタン変更

店舗でも



店舗でも活用  
2ステップ

QR読み取るだけで  
商品情報やレビューをチェック

経営者・事業部長・商品・ブランド・店舗・EC担当者向け 意思決定支援ツール

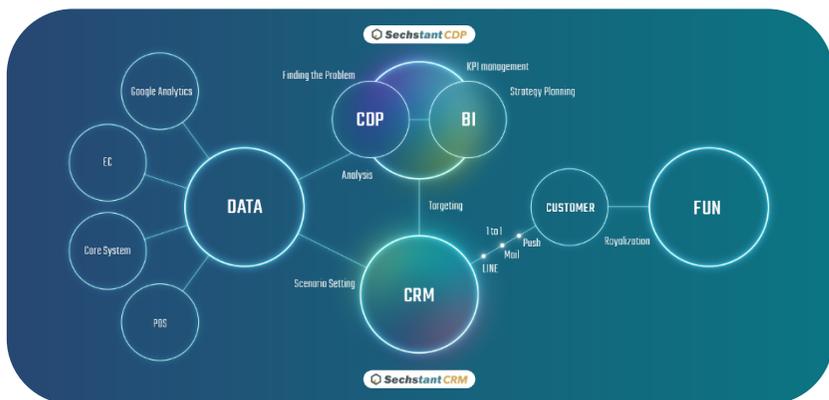


# データ活用で 「売り方」を変革する



## 店舗・EC統合CDP&DMP&BIソリューション

店舗・ECの会員・注文情報を統合。すぐに分析ができ、事業の課題を即発見。  
事業全体の戦略設計や施策の意思決定に役立つデータマーケティングツール。



## 利用シーン

- ・レポート作成・分析業務の効率化
- ・CRMプランニング活用
- ・MD戦略、在庫最適化
- ・経営とのコミュニケーション
- ・データ活用文化の醸成

## オウンドメディア制作

Webサイトの3要素をワンストップで提供



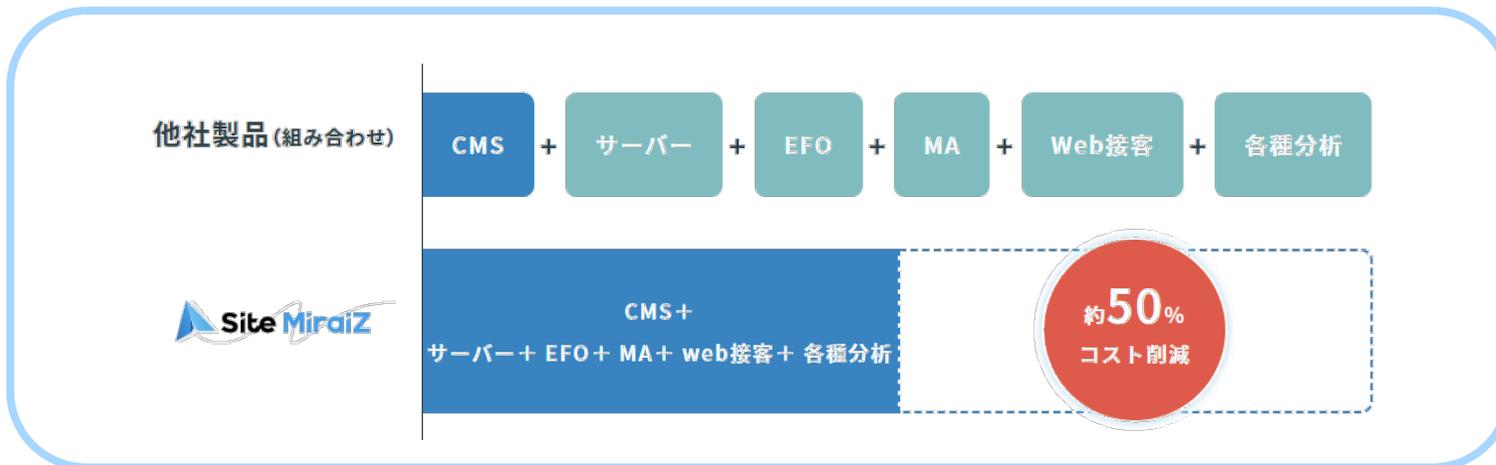
## コーポレートサイト制作

サイト構築から集客支援まで提供

### MERIT

サイトミライズのメリット

サイト運用に必要な機能を包括的に搭載。  
追客や接客、解析ツールを別途導入する必要が無く、コスト削減が可能。





# OMOアプリ+

## 店舗・ECをつなぐ マーケティング特化アプリ

スマホの普及で「お買い物プロセス」が変化しています。  
実店舗・ECを行き来しながら、自由に探し、  
自由に買う方が増えてきています。



### 特徴 1



ワンプラットフォームで  
店舗・EC顧客を共通管理

いつものバックオフィスからシームレスにアプローチ。適切な会員セグメントでパーソナライズに対応。

### 特徴 2



独自カスタマイズに対応

店舗・ECに特化した豊富な標準機能に加え、事業成長にあわせたカスタマイズにも対応。

### 特徴 3



導入しやすいコストで提供

ecbeingご導入企業様のご要望に応じて開発したアプリ。  
ご優待としてのコストで提供。

根源価値 : eビジネスの開発人材、個社別対応力、23年の製品と顧客基盤、製販支援一体

ミッション: 国産技術を育て、eビジネスで日本の発展に貢献

ビジョン : クライアントと共創し、日本を代表するeビジネスストーリータルソリューション企業

eビジネス加速へシナジー  
を發揮する  
マイクロサービスを開発

最高峰の人材の育成と  
高い利益率の維持・向上

中堅大手をターゲットに  
ブランド認知・リード獲得

国産の利を生かした  
業績に貢献する  
カスタマーサクセス

BtoB市場 本格参入により  
さらなる業績拡大を推進

*ecBeing BtoB*

マイクロサービス

*ecBeing*

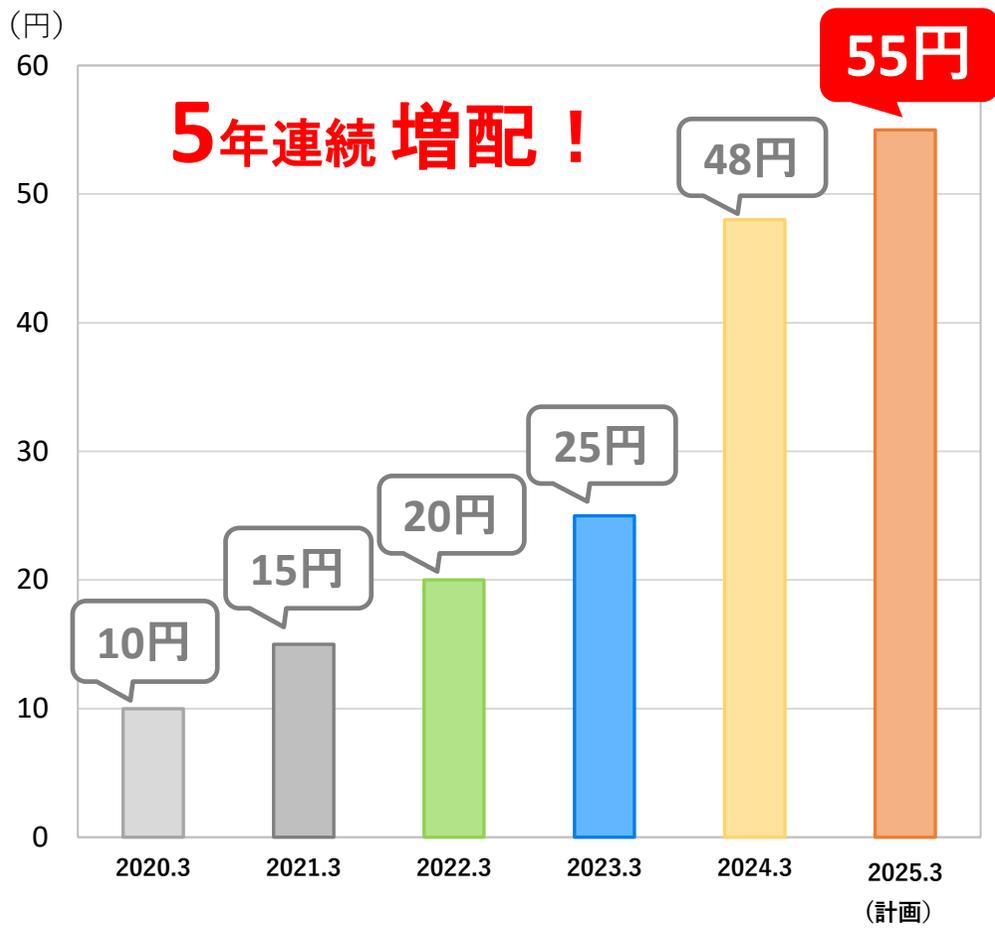
1. 会社概要
2. 2024年3月期 業績
3. 2025年3月期 業績計画
4. eビジネス事業紹介
5. マイクロサービスの紹介
6. 配当・優待

# 株主還元（配当金と株主優待）

1株当たり配当金の推移

配当性向：目標**40%**に引き上げ

**5年連続増配！**



必要株数	株主優待 (年間)	長期保有優待
100株以上	1,000円分	
200株以上	2,000円分	
600株以上	3,000円分	500円分
1,800株以上	4,000円分	1,000円分
3,000株以上	5,000円分	1,500円分
4,200株以上	6,000円分	
6,000株以上	7,000円分	2,000円分

※長期保有優待：2年超継続保有（3月末日及び9月末日の株主名簿に同一株主番号で連続5回以上記載）の株主には追加進呈（3月）



# ありがとうございました。

ソフトクリエイイトホールディングスを  
よろしく願い申し上げます。

【証券コード：**3371**】

## 本資料についてのご注意

本資料は、2024年3月期の業績および今後の業績見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に掲載されている当社グループの将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

本資料ならびにIR(投資家向け広報活動)に関してのお問い合わせ先



**SOFT CREATE HOLDINGS** : 経理財務本部 IR担当

住所

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー

電話

03-3486-0606 (大代表)

E-mail

ir@softcreate.co.jp

ウェブサイト

<https://www.softcreate-holdings.co.jp/>