

SOFT CREATE

個人投資家様向け説明会資料
(平成21年3月期第3四半期)

株式会社 **ソフトクリエイター**

証券コード 3371

<http://www.softcreate.co.jp/>

グループ概要

■ 社 名 : 株式会社ソフトクリエイト (Softcreate Co., Ltd.)

平成17年4月20日 大阪証券取引所ヘラクレス市場上場

平成20年12月19日 東京証券取引所市場第二部上場

■ 所 在 地

東京本社 : 東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル

関西支社 : 大阪府大阪市中央区城見2-1-61 ツイン21MIDタワー

■ U R L : <http://www.softcreate.co.jp/>

■ 資 本 金 : 840百万円 (平成20年12月31日現在)

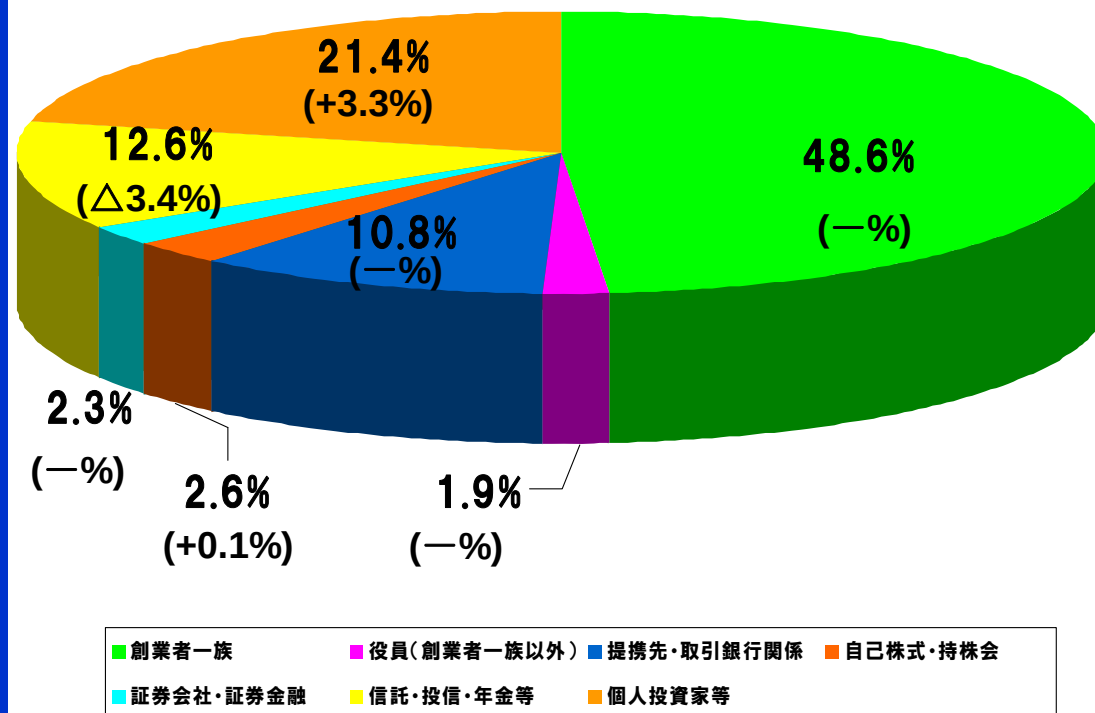
■ 従 業 員 : 266名 (平成20年12月31日現在 : 子会社含む)
(営業85名、開発108名、ネットワーク42名、管理31名)

■ 発行済株式総数 : 4,509,813株 (平成20年12月31日現在)
うち、自己株式60,440株

■ 役員構成 : 取締役 8名(うち、社外取締役2名)
: 監査役 3名

■ 連結子会社 : 株式会社エイトレッド

■ 株主構成(平成20年9月30日現在 1,922名(前期末+424人)
(%)は対前期末増減率)



コーポレートスローガン : Speed & Change

企業沿革

パソコンショップ開店から、現在のソフトウェアメーカーへ ～高収益企業へと変化したソフトクリエイイトの軌跡～



事業概要

システム インテグレーション事業

売上高構成比率：57.4%

プロダクト系SIサービス

自社開発のソフトウェアプロダクトの提供及びカスタマイズ、
サーバーセンターでのホスティングサービス

受託開発系SIサービス

基幹系及び情報系システムソフトウェアの受託開発

ネットワーク構築保守サービス

ネットワーク構築及び保守、ハードウェアの保守、
セキュリティシステムの構築及びコンサルティング

市販パッケージソフト提供サービス

他社製の業務系パッケージソフトの提供及びカスタマイズ

ITインフラ提供事業

売上高構成比率：15.8%

法人向け IT機器・周辺機器販売

システムインテグレーション事業に付帯するIT機器等の販売

インターネット通販事業

売上高構成比率：26.8%

個人向け IT機器・周辺機器等販売

インターネット通販サイト **特価COM** の運営

計画・実績対比

**上場以来、每期計画達成、増収・増益を実現！
さらに平成20年12月19日に東証二部へ上場！**

(単位：百万円)

	18/3期(個別)		19/3期(個別)		20/3期		21/3期
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	年間計画
売上高	7,400	7,922	8,500	8,832	10,000	10,244	11,000
営業利益	520	612	806	829	1,006	1,015	1,098
(営業利益率)	(7.0%)	(7.7%)	(9.5%)	(9.4%)	(10.1%)	(9.9%)	(10.0%)
経常利益	520	603	830	888	1,050	1,063	1,100
(経常利益率)	(7.0%)	(7.6%)	(9.8%)	(10.1%)	(10.5%)	(10.4%)	(10.0%)
当期純利益	286	332	450	429	570	579	420

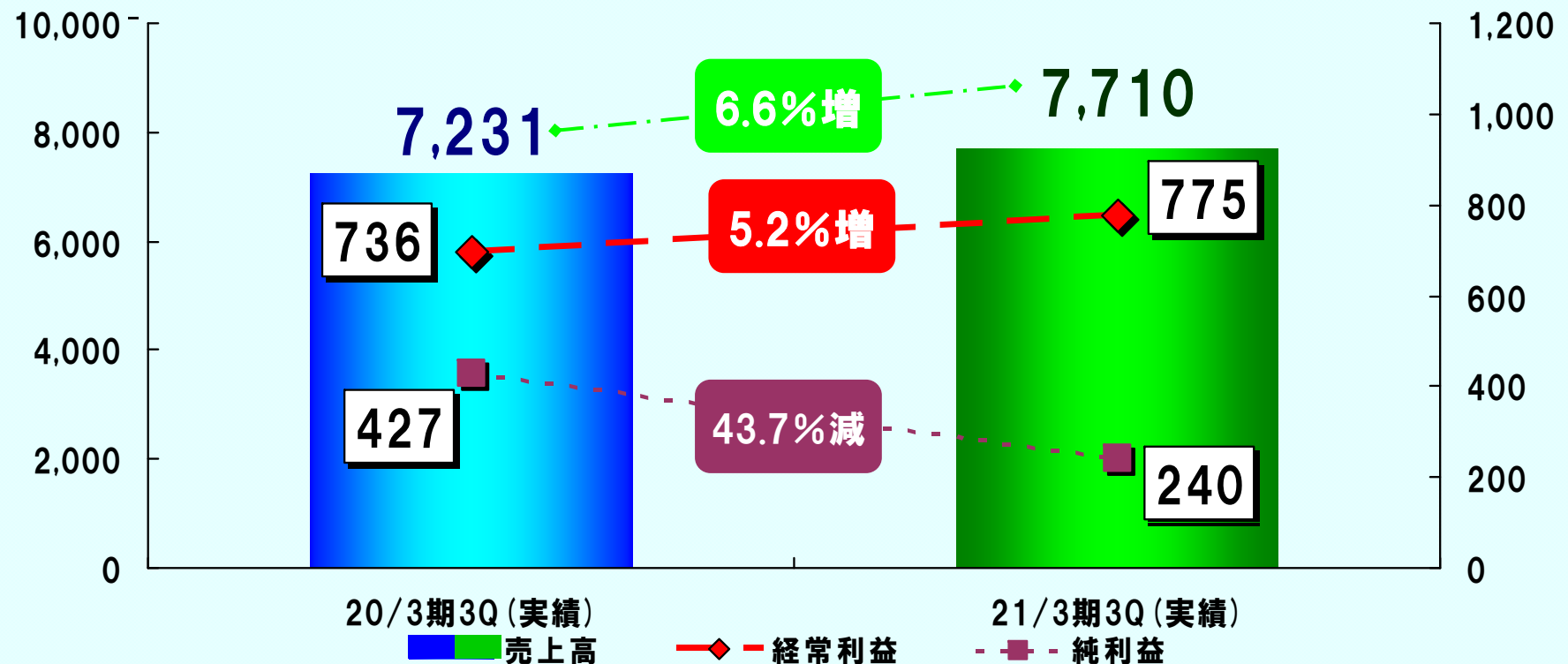
当第3四半期の連結経営成績

(単位：百万円)

	20/3期3Q (前期実績)	21/3期3Q (当期実績)	前期比	21/3期3Q (計画)	計画対比
売上高	7,231	7,710	+6.6%	8,031	▲4.0%
営業利益	698	780	+11.7%	753	+3.5%
経常利益	736	775	+5.2%	747	+3.8%
純利益	427	240	▲43.7%	412	▲41.7%

※()内は、営業利益率、経常利益率、純利益率であります。

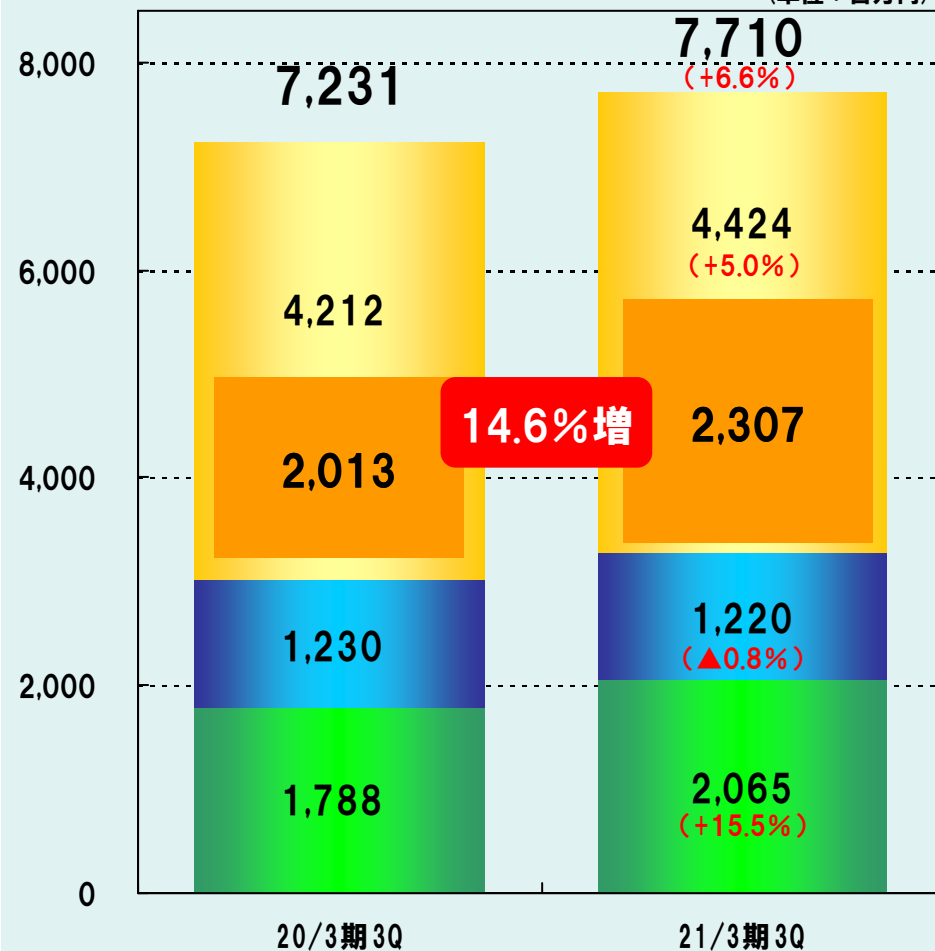
(単位：百万円)



当第3四半期の連結経営成績(セグメント別)

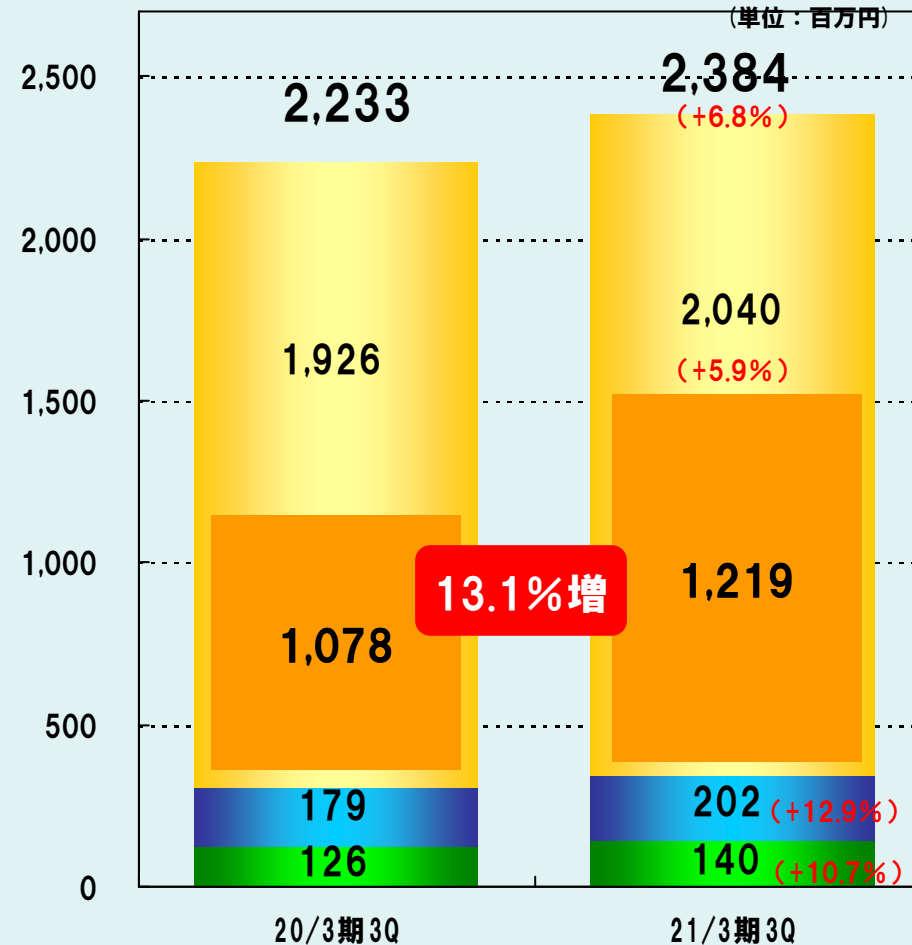
セグメント別売上高

(単位: 百万円)



セグメント別売上総利益

(単位: 百万円)



■ インターネット通販事業 ■ ITインフラ提供事業 ■ システムインテグレーション事業 ■ プロダクト系SIサービス

※ 14.6%増 及び () 内は前年同期比

プロダクト系SIサービスの売上総利益は全体の51.2%を占める
(20/3期3Qは48.3%)

経営戦略

営業体制強化

プロダクト系S I サービス強化

ソフトクリエイイトの強み：営業体制の更なる強化

ソフトクリエイイトグループ



中堅・大手企業向け実績 No. 1
システム構築400サイト超の実績・実力！

自社運営ノウハウ

16年のPCショップ運営
インターネットショップ“特価COM”運営

100人規模ECプロ集団

営業・企画・開発一体サービス



AS ONLINE
as know as official online store

PC Bomber



KEY COFFEE

京都きもの市場
kimono ichiba



大型専門店から中小専門店まで独立店舗展開をサポートするECトータルパッケージ

百貨店 テナント



ショッピングモール

初期費用 数万～数十万円
運用費用 数千～数万円／月

楽天市場

Yahoo! Shopping

・・・他、ショッピングモール




中小専門店

パッケージソフト

初期費用 数百万～数千万円
運用費用 数十万円～／月

エンブレックス社

システム
インテグレータ社

・・・他、パッケージソフトベンダー



大型専門店

受託開発

初期費用 数千万円～数億円
運用費用 数百万円～／月

N社

F社

・・・他、大手SIベンダー

ECサイト構築ツールの市場

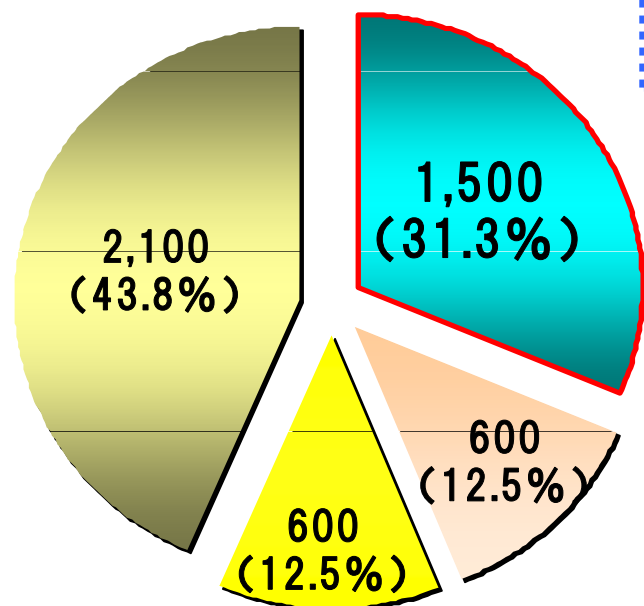
ecBeing

【製品市場占有率】

ecBeing

(単位：百万円)

(2007年実績)

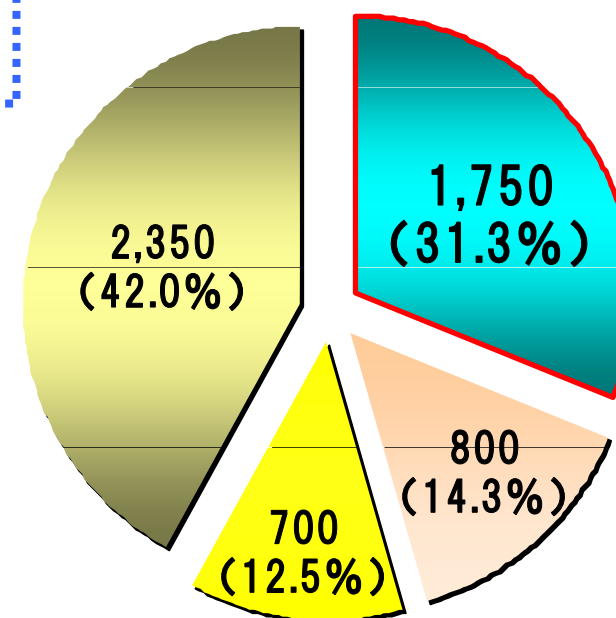


1位 ソフトクリエイト
2位 A社
3位 B社

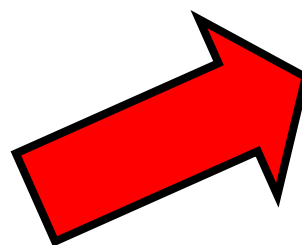
■ ソフトクリエイト
■ A社
■ B社
■ その他

ECサイト構築市場規模
4,800百万円

(2008年見込)



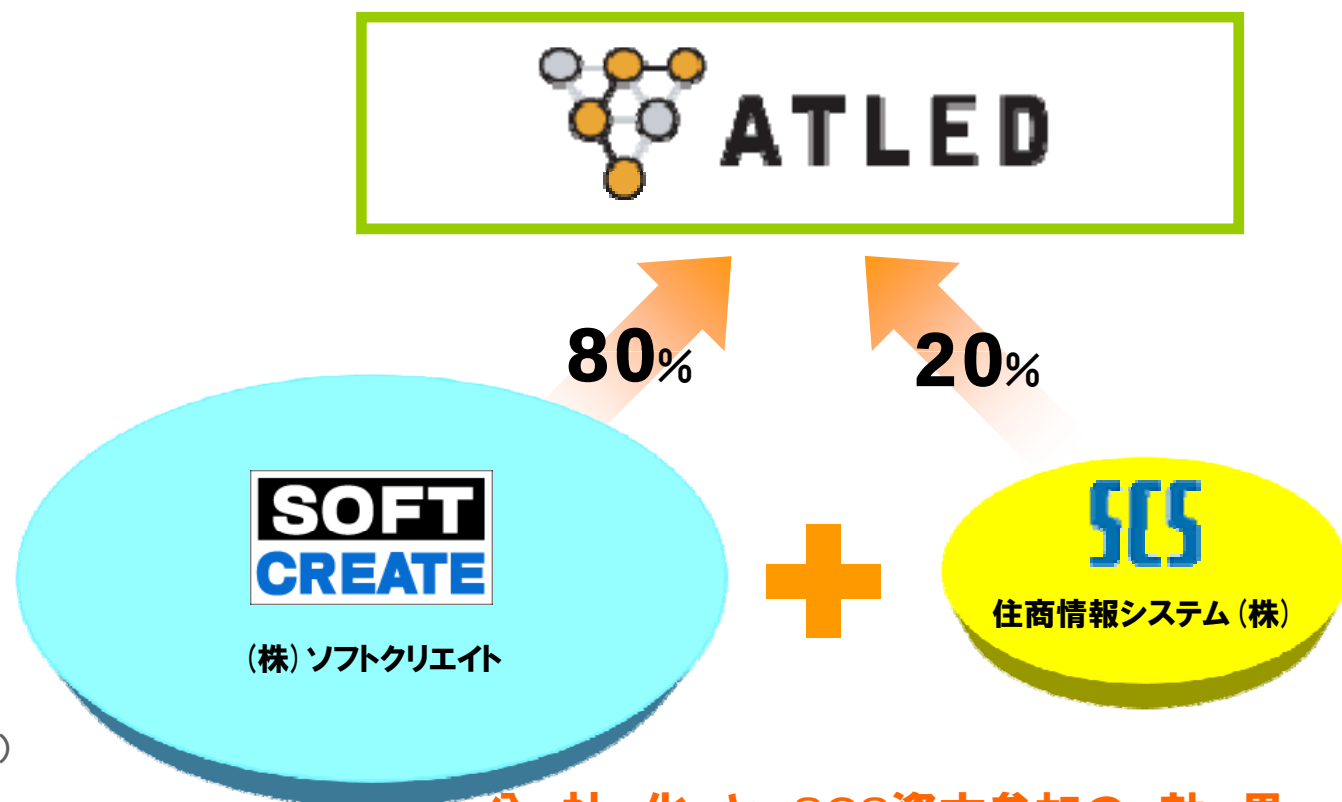
ECサイト構築市場規模
5,600百万円



(株) エイトレッドの概要

X-point

- 社 名：株式会社エイトレッド
- 事業内容：ウェブフォーム・ワークフロー
「X-point」の開発及び販売
- 本 社：東京都渋谷区渋谷2-22-3
渋谷東口ビル5F
- U R L：http://www.atled.co.jp/
- 資本金：100百万円
(平成19年9月30日現在)
- 従業員：27名
(平成20年12月31日現在)
- 代表取締役社長：林 宗治
- 株 主：(株)ソフトクリエイト 80%
住商情報システム(株) 20%



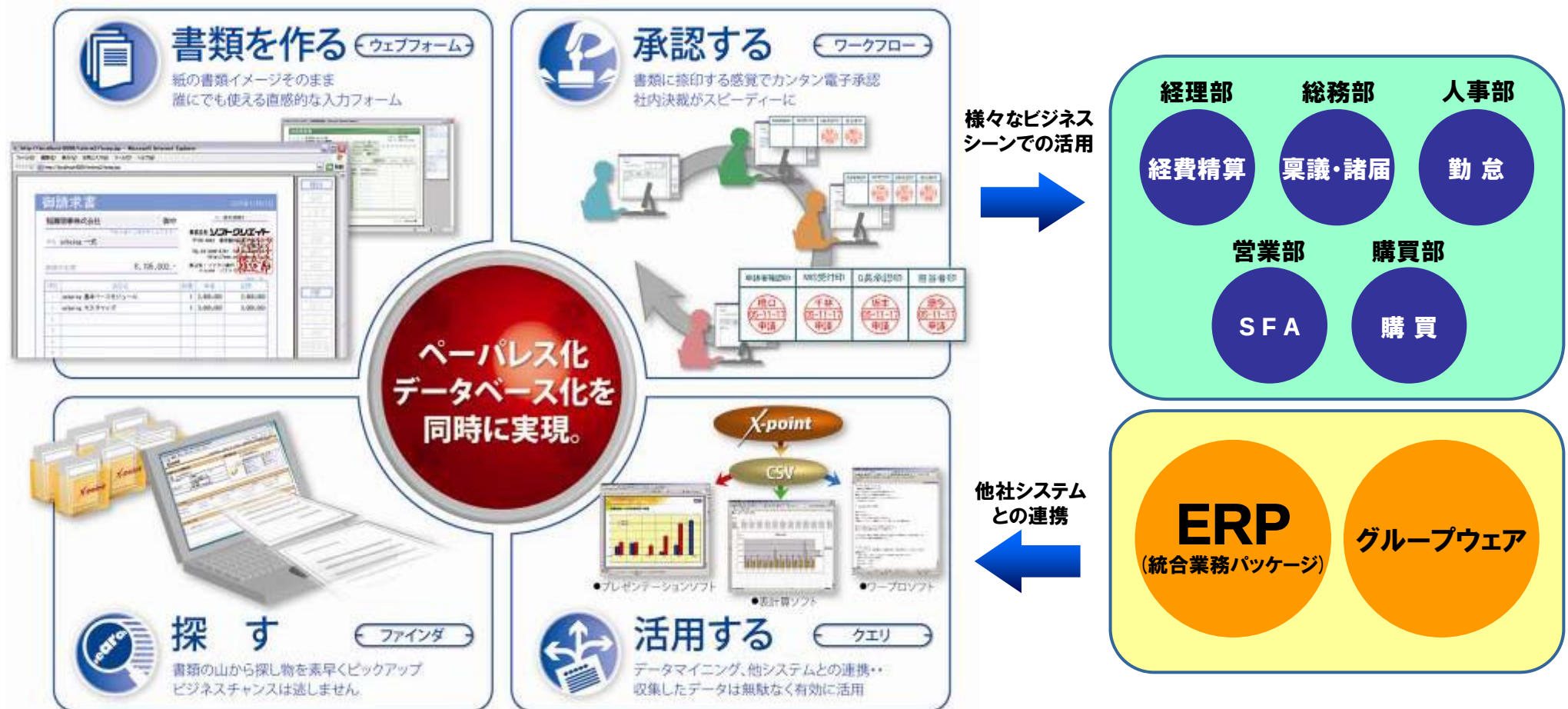
分 社 化 と SCS資本参加の 効 果

1
代理店販売による
販路拡大

2
SCSの
ERPソリューション
「ProActive」
導入3000社への
アプローチ

3
住友グループへの
販売強化

内部統制構築に効果絶大！！



“X-point”の活用シーン

X-point

総務部門・人事部門・営業部門・情報システム部門など、あらゆる部署でご活用いただけます

X 総務部門

X 営業部門



・顧客カード
・営業日報
・案件管理シート
・保守管理シート

・与信申請書
・作業指示書
・作業報告書

・担当者別顧客一覧
・担当者別日報提出一覧
・案件別件数一覧
・作業履歴一覧

運用コスト削減！

業務効率 UP！

独自の
営業支援システム構築

“X-point”の導入事例

X-point



株式会社 松屋フーズ 様

150種類の帳票のペーパーレスを実現

「直感的なフォーム」が決め手に

以前より使っていたワークフローはシステム特有の画面がシステムに不慣れたユーザーには使い辛かった

“まるで紙に書くような”
直感的なフォーム
が決め手で採用

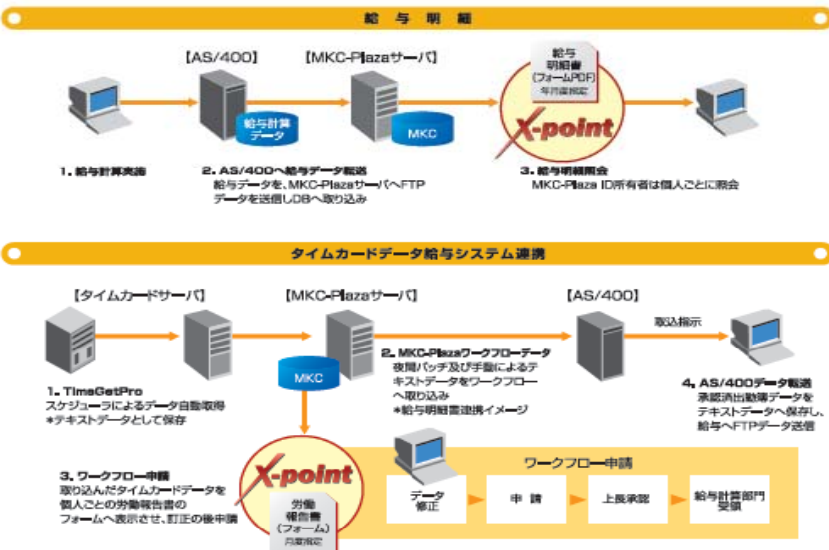
カスタマイズにも
フレキシブルに対応し、
X-point導入により著しく
業務のスピードアップ！

■ 提案書

費用対効果
絶大!!

給与明細 & タイムカード
が無くなった。

毎月14,000枚の給与明細に掛かる印刷代、
4人で1日がかりの折込み、仕分け作業がゼロに



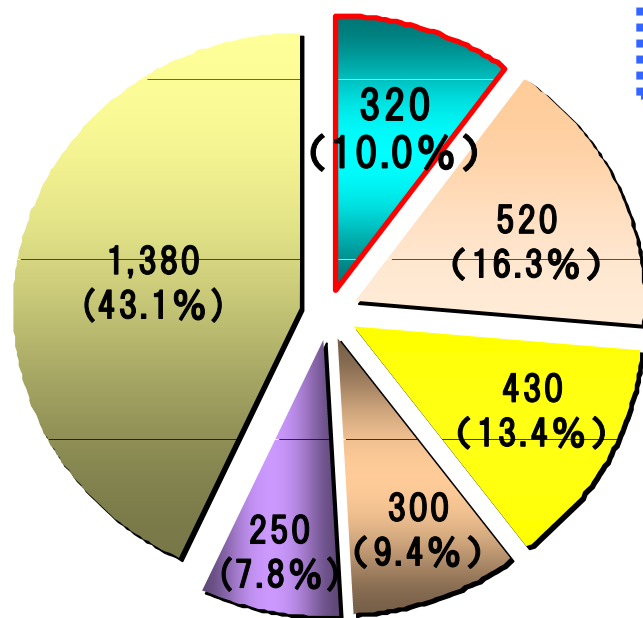
【製品市場占有率】

X-point

(単位：百万円)

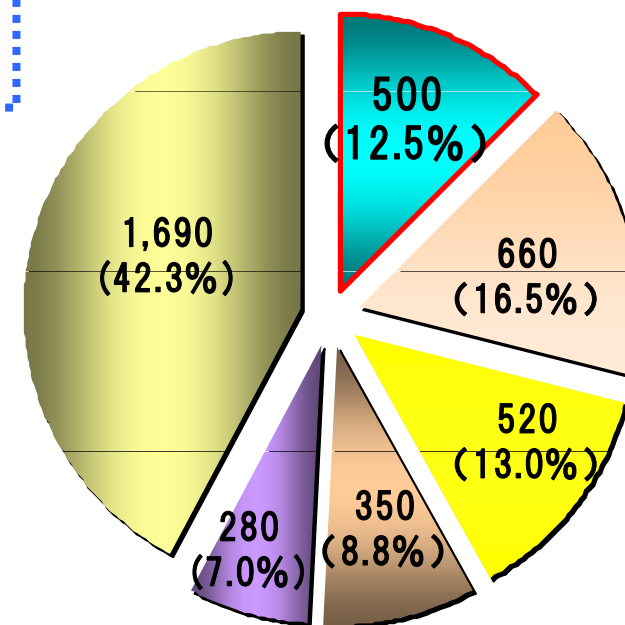
(2007年実績)

(2008年見込)



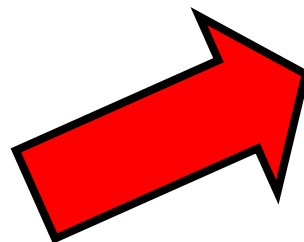
1位 A社
2位 B社
3位 エイトレッド

■ エイトレッド ■ A社
■ B社 ■ C社
■ D社 ■ その他



ワークフロー市場規模
3,200百万円

ワークフロー市場規模
4,000百万円



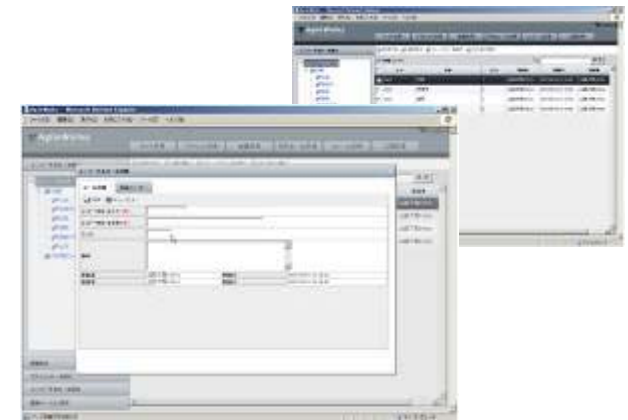
導入事例

導入社名:伊藤忠テクノソリューションズ(株)



写真左から
情報システム部 部長補佐 岩佐信雄氏、企画推進課 宮川康彦氏
アプリケーション開発課長 山田圭一氏

大手システムインテグレーター 伊藤忠テクノソリューションズは、ユーザー1万人を対象としたWeb フォーム・ワークフローシステムを、AgileWorksで構築致しました。同社情報システム部の皆さんに、AgileWorksの使用感とシステムの導入効果などにつき詳しくお伺いしました。



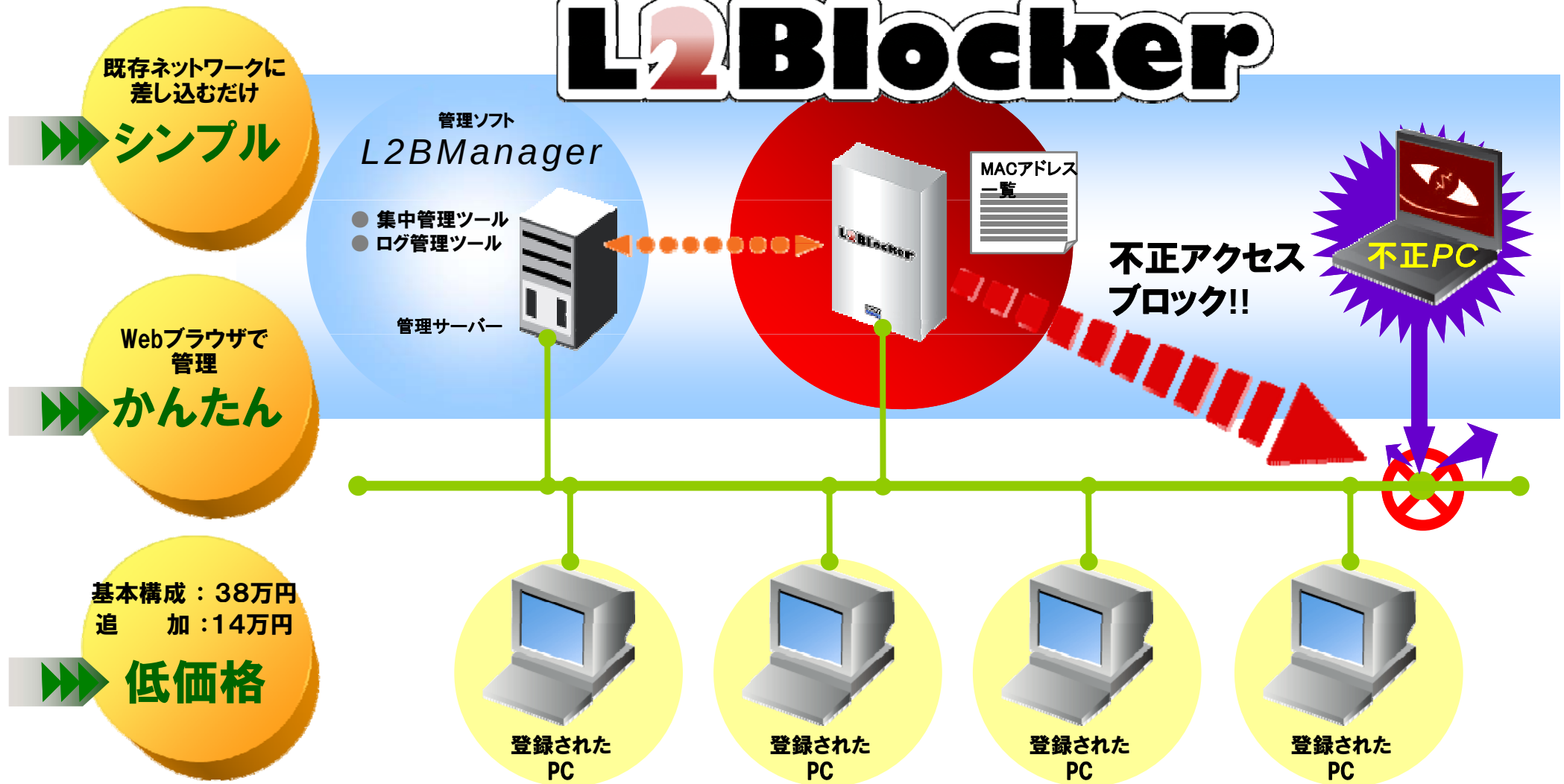
顧客ターゲット

- 大規模企業
- 多拠点展開
- グローバル展開

ユーザー数1万6千人以上の大企業への導入実績！
大企業に向けた販売体制の確立

不正接続PC検知・排除システム

L2Blocker



トピックス “Assetment”販売開始

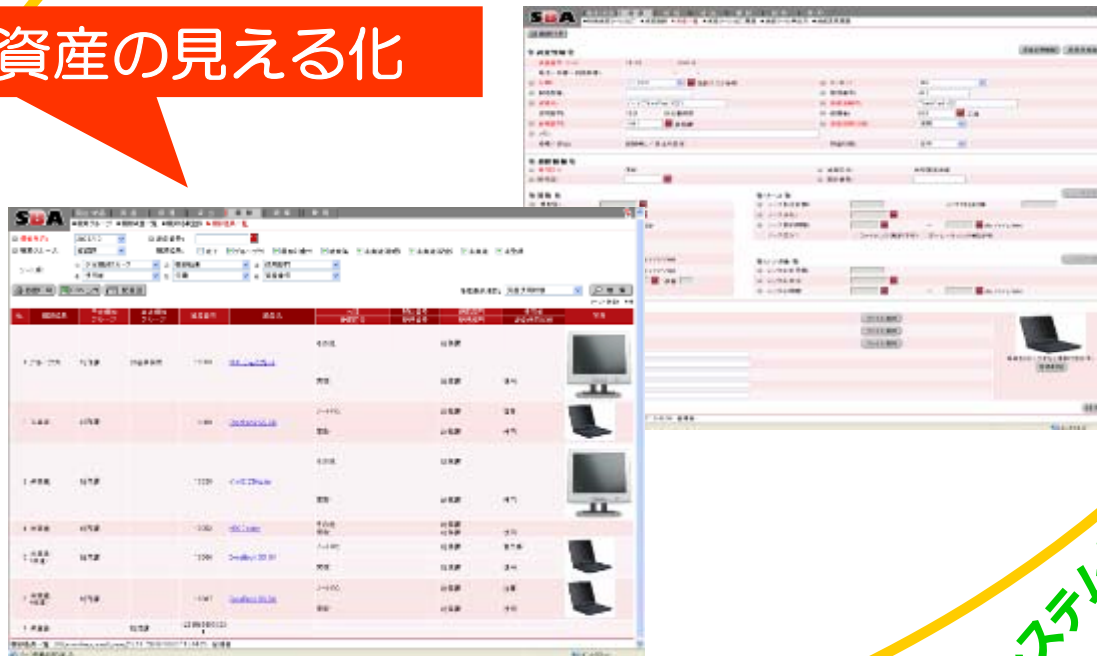
Assetment

オフィス資産管理ソリューション

“Assetment”(アセットメント)を販売開始！

資産の見える化

- ・ 日本版SOX法
- ・ リース会計基準の変更等



償却奉行21
Ver. IV

固定資産の实地棚卸はAssetmentで、
会計と税務の償却計算は償却奉行で
行うことで同一資産番号での管理を
実現します。

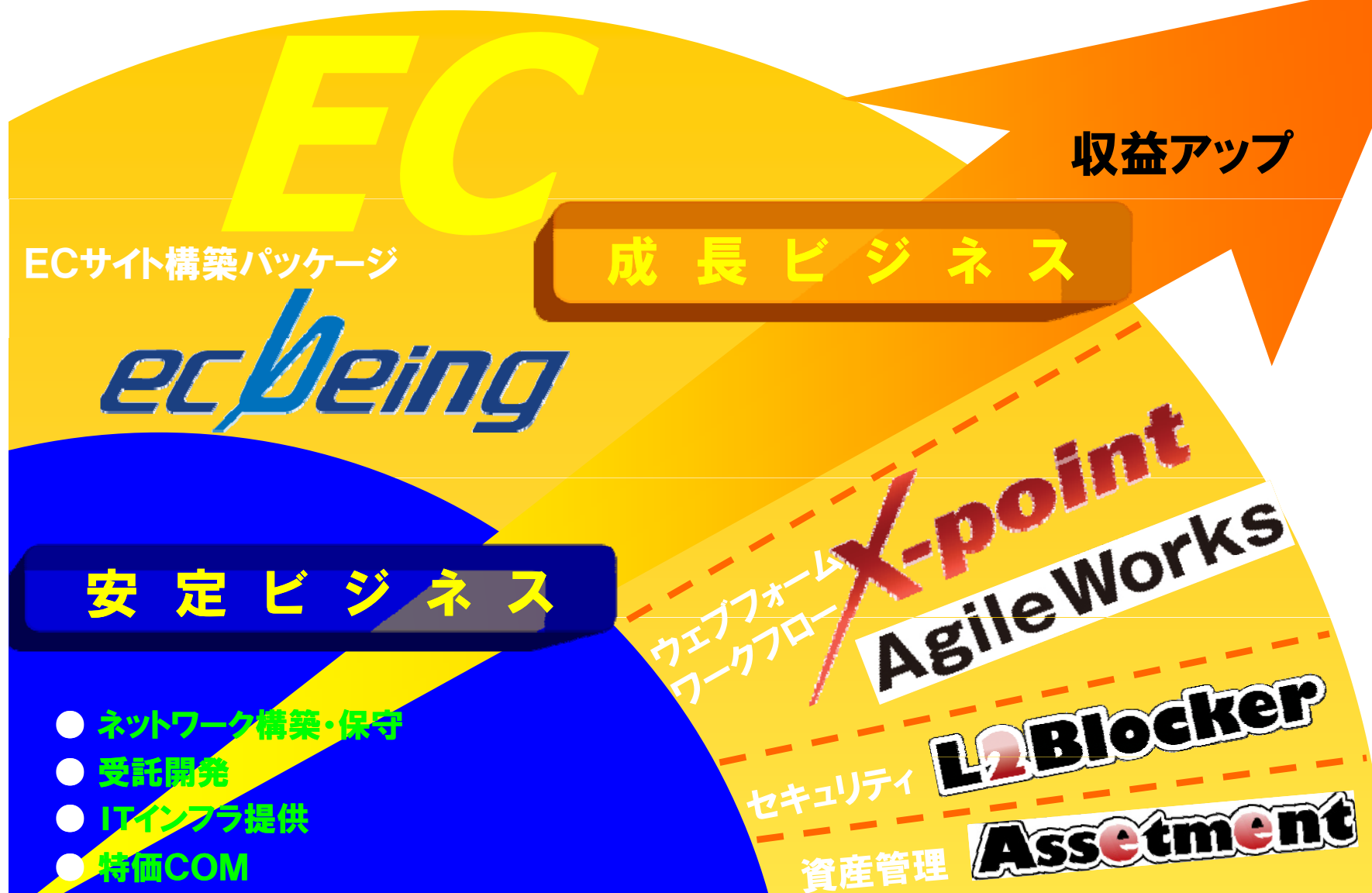
総務

情報共有の効率化

経理

プロダクト系SIサービスの拡大戦略

当社成長のドライブフォースとして、更なる拡大を目指す



●ご参考

株価	年間配当	配当性向	配当利回り
710円	30円	31.2%	4.2%

EPS	PER	BPS	PBR
93円	7.6倍	787円	0.9倍

※平成21年2月4日現在の株価

●株主優待制度

所有株式数	優待内容
100株以上 500株未満	QUOカード 1,000円分
500株以上 1,000株未満	QUOカード 2,000円分
1,000株以上	QUOカード 3,000円分

※QUOカードとは？ コンビニエンスストアやファミリーレストラン、ファーストフード店等で幅広く使える商品券

※当社は、株主の皆様の日ごろのご支援に感謝するとともに、3月末及び9月末現在において当社株式を保有していただいている株主様に対し、QUOカードによる株主還元策を継続的に実施してまいります。

本資料についてのご注意

本資料は、当社グループの事業内容及び業績、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)に関する問合せ先

株式会社 ソフトクリエイイト : 経営管理部 経営企画グループ IR担当

住 所	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル
電 話	03-3486-0606 (大代表)
F A X	03-3486-0872
E-mail	ir@softcreate.co.jp
ホームページ	http://www.softcreate.co.jp/