



HOLDINGS

SOFT CREATE

株式会社ソフトクリエ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 業績計画(上方修正後)

3.eビジネス事業紹介

4.マイクロサービスの紹介

5. 2024年3月期 3Q業績状況

6.配当・優待

1.会社概要

2.2024年3月期 業績計画(上方修正後)

3.eビジネス事業紹介

4.マイクロサービスの紹介

5. 2024年3月期 3Q業績状況

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 3 3 7 1

所在地 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー

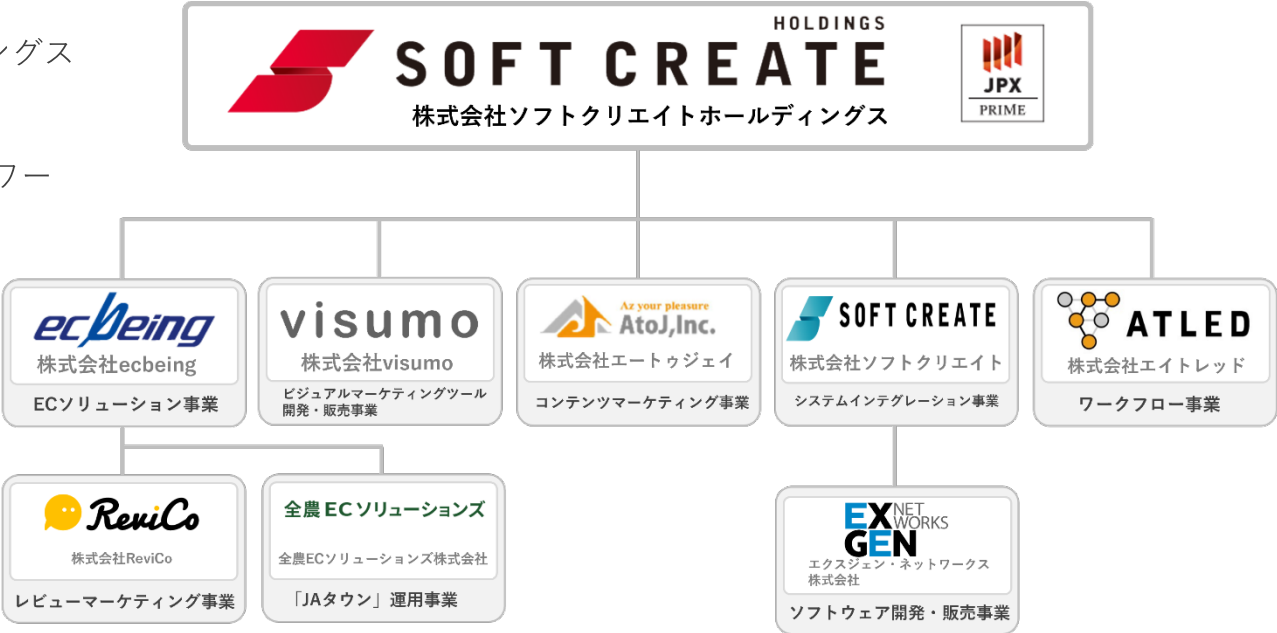
代表者 代表取締役社長 林 宗治

資本金 8億 5,400万円 (2023年3月31日現在)

従業員 933人 (2023年4月1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



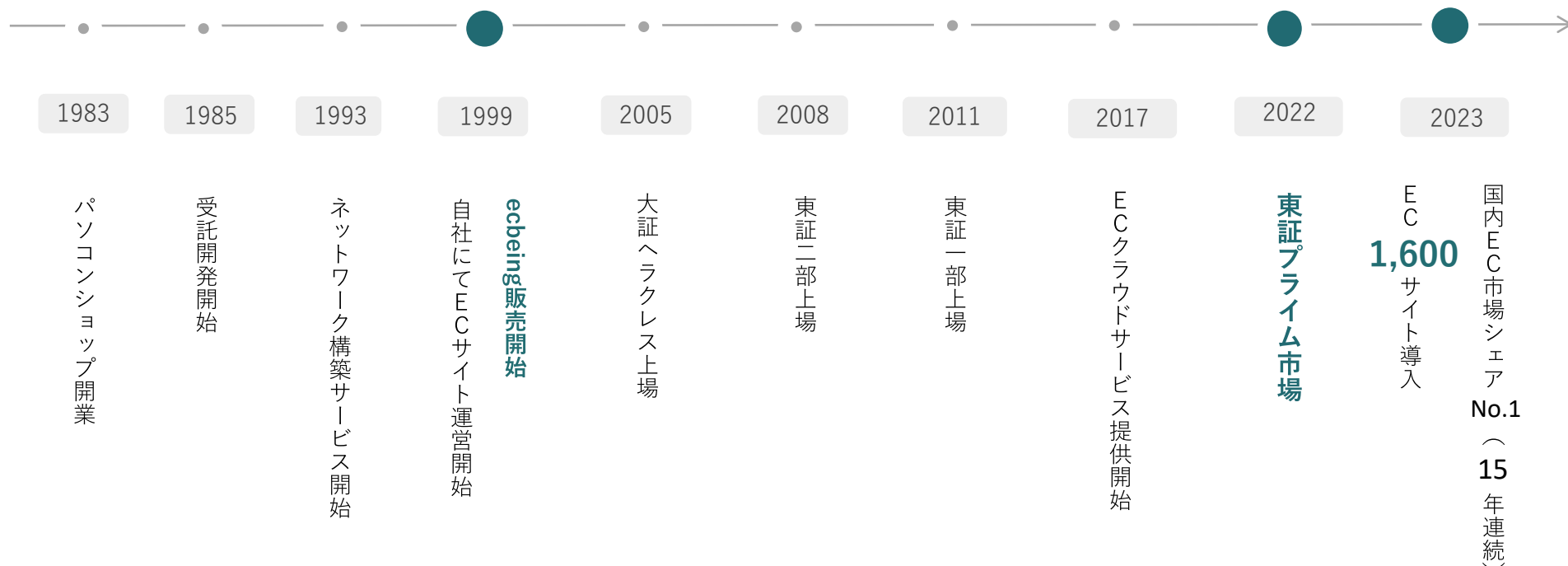
従業員・人権の尊重



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

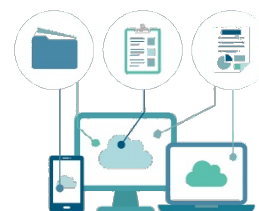
分類	製品・サービス
ECサイト構築	パッケージ（ecbeing）、カスタマイズ、保守、ホスティングサービス
デジタルマーケティング	ブランディングサイト制作、プロモーション支援、マーケティング分析サービス
ECクラウドサービス	メルカート、visumo、ReviCo、Sechstant、サイトミライズOMOアプリ+

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

- ・越境EC支援事業を行う「ジグザグ」と業務提携を開始し、簡単な越境ECサービスへの取り組みを加速させる。
- ・2022年のecbeing年間流通総額が9,912億円突破。
- ・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。
- ・ecbeingが「LINE Biz Partner Program」の「Technology Partner」において「LINEミニアプリ部門」のパートナーに認定。
- ・ecbeingがAmazon Pay CV2 再オーソリ機能を標準機能として搭載。

ワークフロー

- ・X-point Cloudで電子帳簿保存法対応のデータ保存、管理機能を実装。
- ・SaaS事業者向け連携開発を展開する株式会社ストラテジットとAPI開発の強化および連携サービスの拡大を目的として業務提携を実施。
- ・ワークフローシステム「AgileWorks」13年ぶりとなるメジャーバージョンアップ版（R3.0）リリース。

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。

セキュリティ

- ・Security FREE for Azure ADの提供を開始し、不正アクセスやソーシャルエンジニアリング攻撃等から、Azure AD と連携しているクラウドサービスの情報搾取・漏洩のリスクを軽減するセキュリティ監視運用サービスを提供。
- ・Microsoft 365 のデータ保護サービス「SCCloud SaaS Backup」をリリース。
- ・「Security FREE レスキュー隊 for PC監視」をリリース。

・ 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 業績計画(上方修正後)

3.eビジネス事業紹介

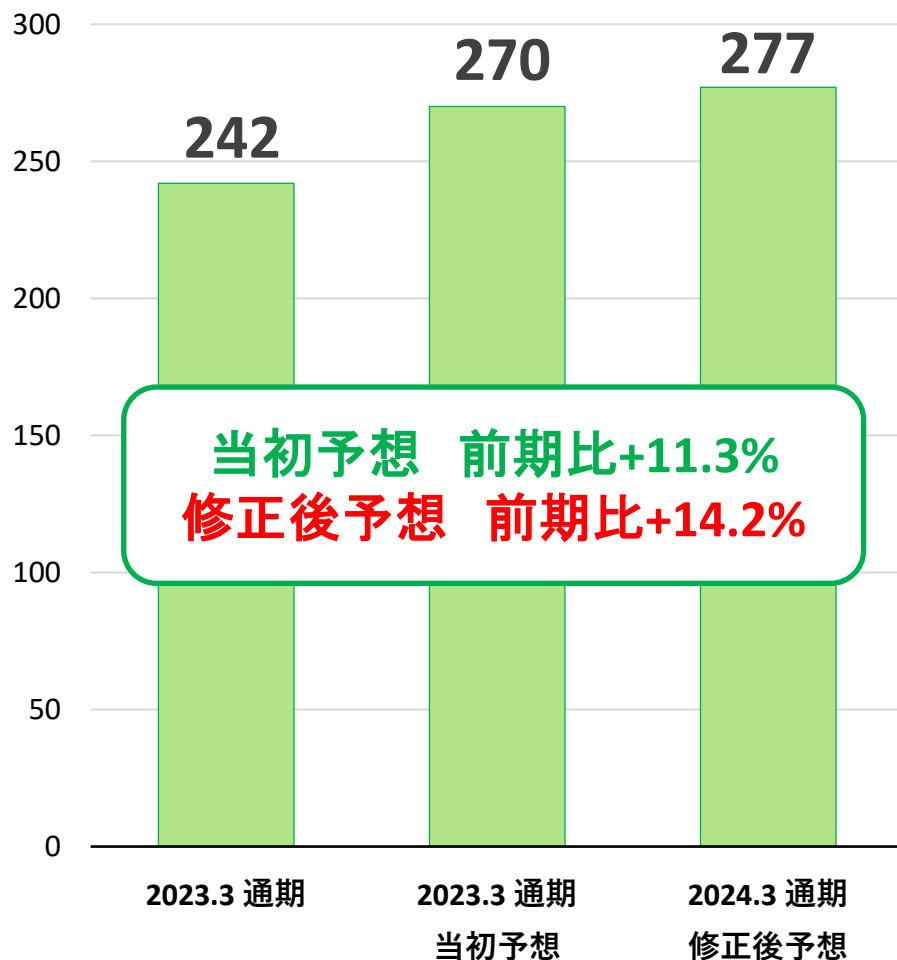
4.マイクロサービスの紹介

5. 2024年3月期 3Q業績状況

6.配当・優待

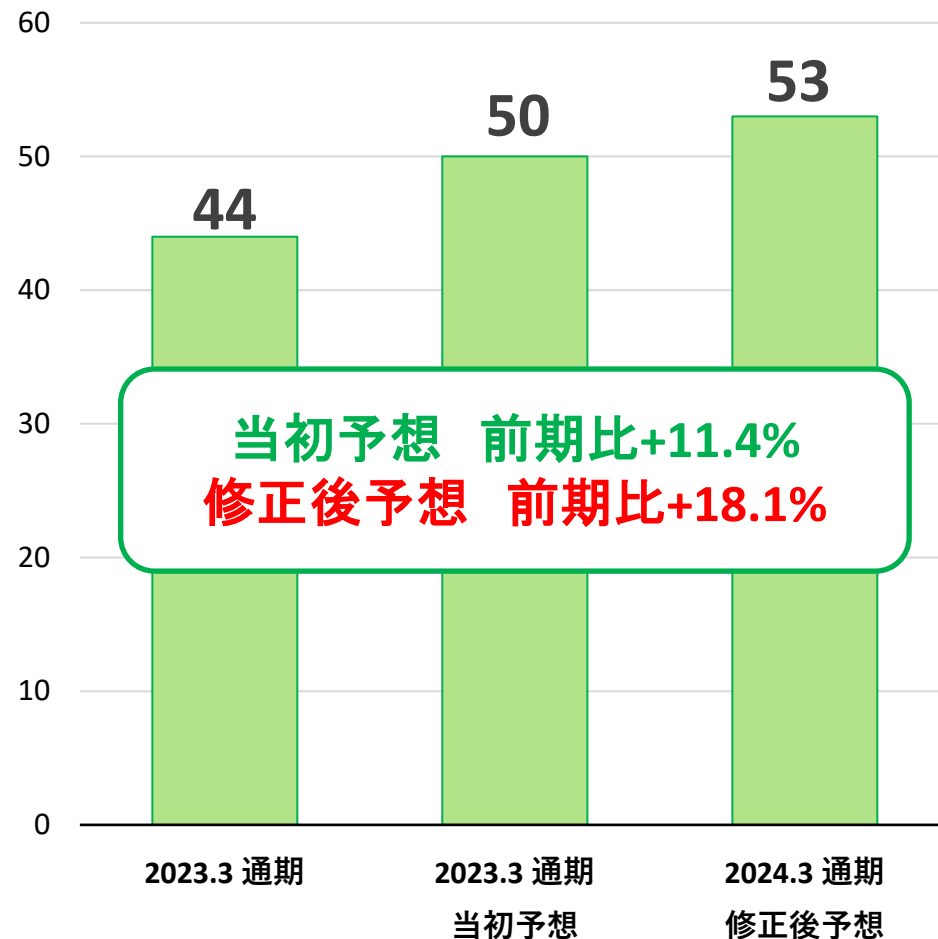
通期売上高

(億円)



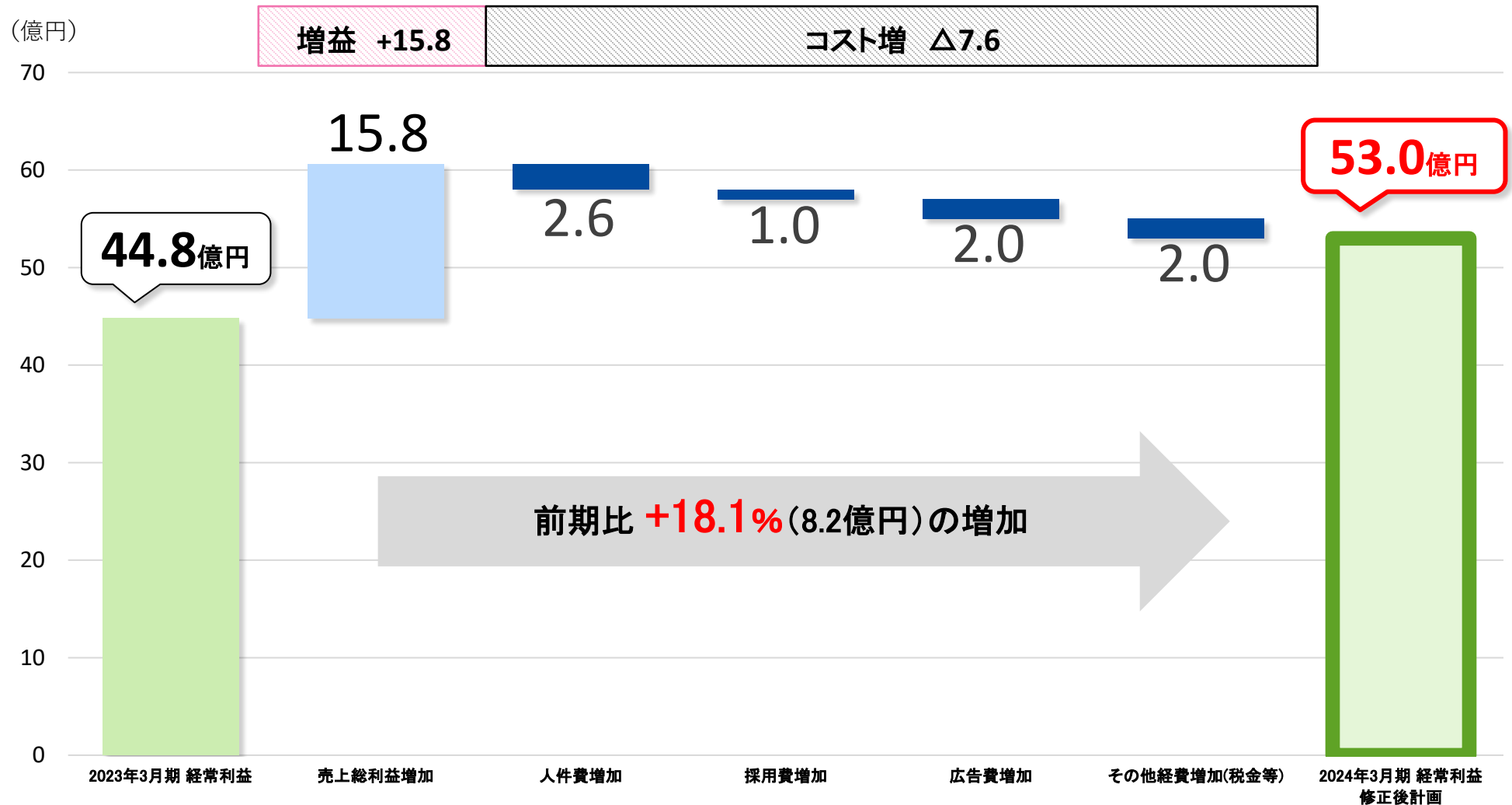
通期経常利益

(億円)





2024年3月期 修正後計画 経常利益の増減要因



1.会社概要

2.2024年3月期 業績計画(上方修正後)

3.eビジネス事業紹介

4.マイクロサービスの紹介

5. 2024年3月期 3Q業績状況

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



unico



IDÉE



ATSUGI



SUZETTE



ecBeing

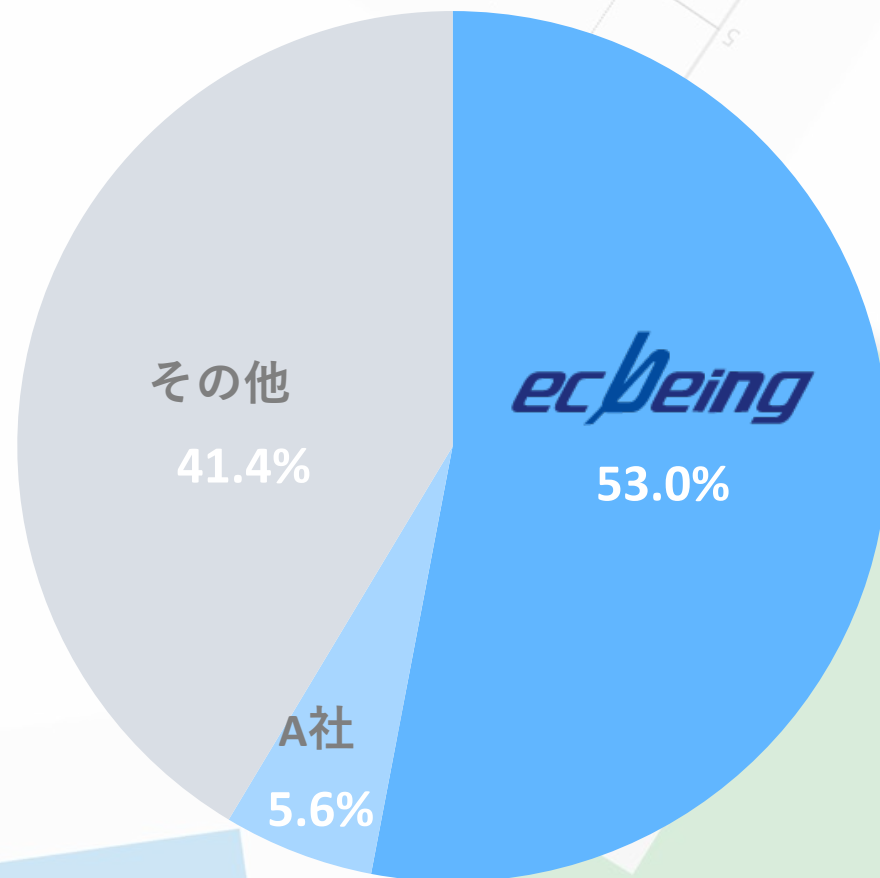
国内ECサイト構築実績

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

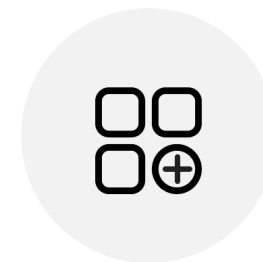
我々の強みは20年間、製販一体で積み上げてきた
Eコマース構築だけではない、お客様eビジネスをパート
ナーとして一緒に作ってきた
1,600サイトの中堅大手構築の成功事例です。

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
ー画面設計
ーデザイン
ーコーディング
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

1.会社概要

2.2024年3月期 業績計画(上方修正後)

3.eビジネス事業紹介

4.マイクロサービスの紹介

5. 2024年3月期 3Q業績状況

6.配当・優待

顧客体験を向上・売上UP

ビジュアルをプラス

オウンドメディアやECサイトに

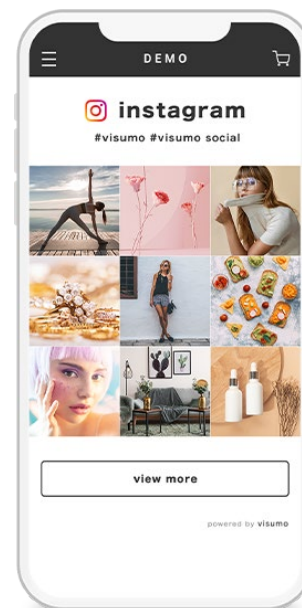


video

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

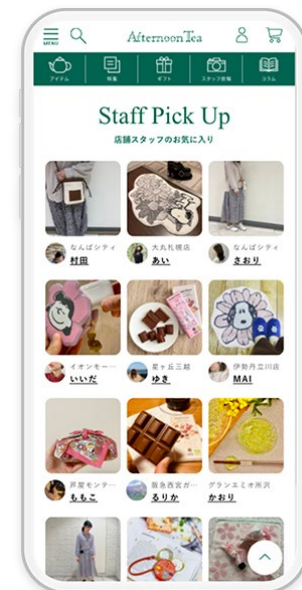
social

Instagram上のUGCや
動画をオウンドサイトに
簡単掲載



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



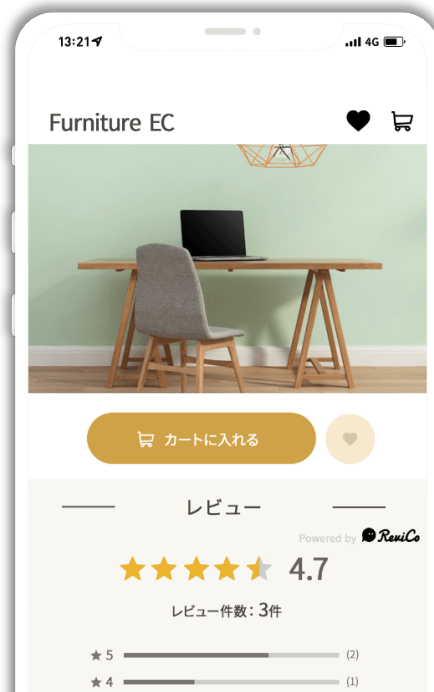
comment

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

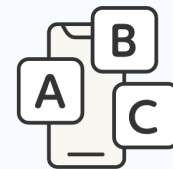
気づかせる



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

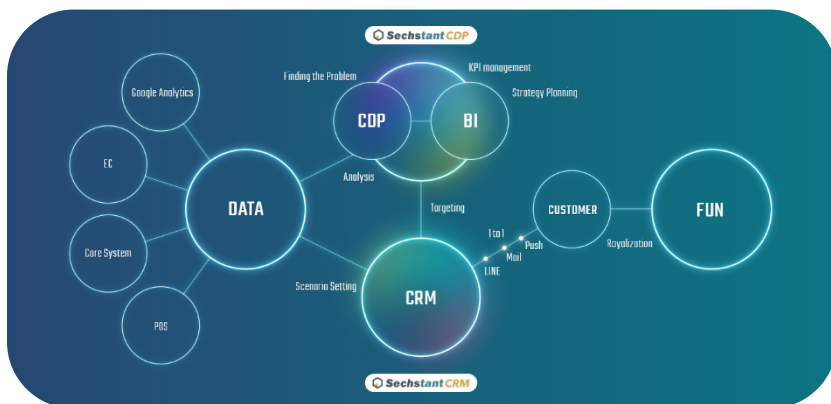
経営者・事業部長・商品・ブランド・店舗・EC担当者向け 意思決定支援ツール



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てる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



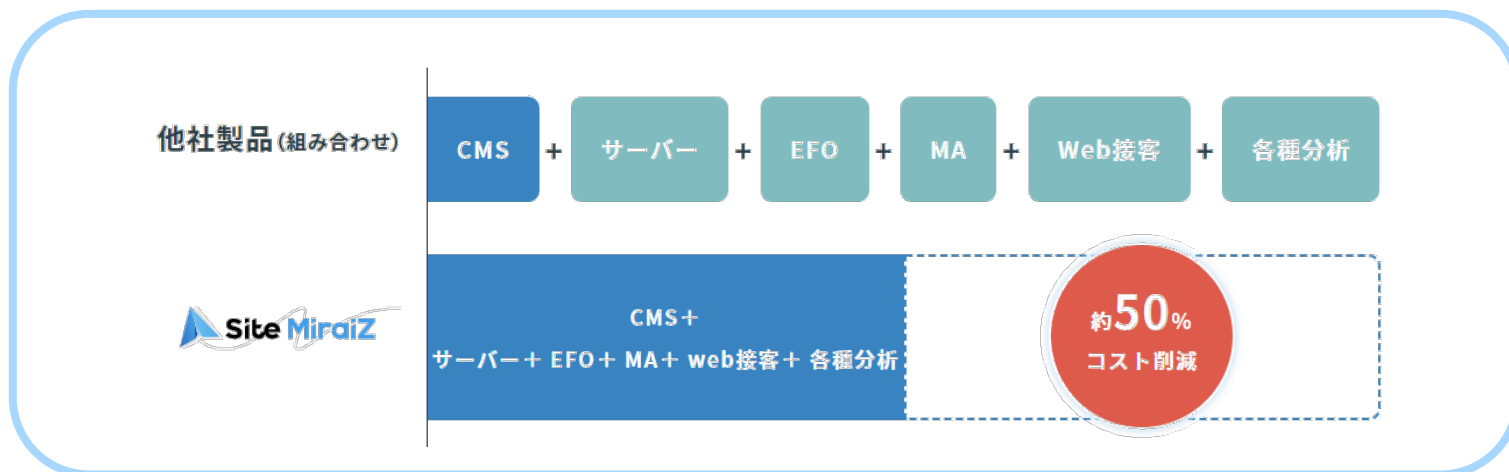
コーポレートサイト制作

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。



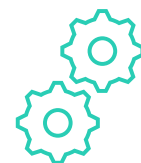
特徴 1



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。

1.会社概要

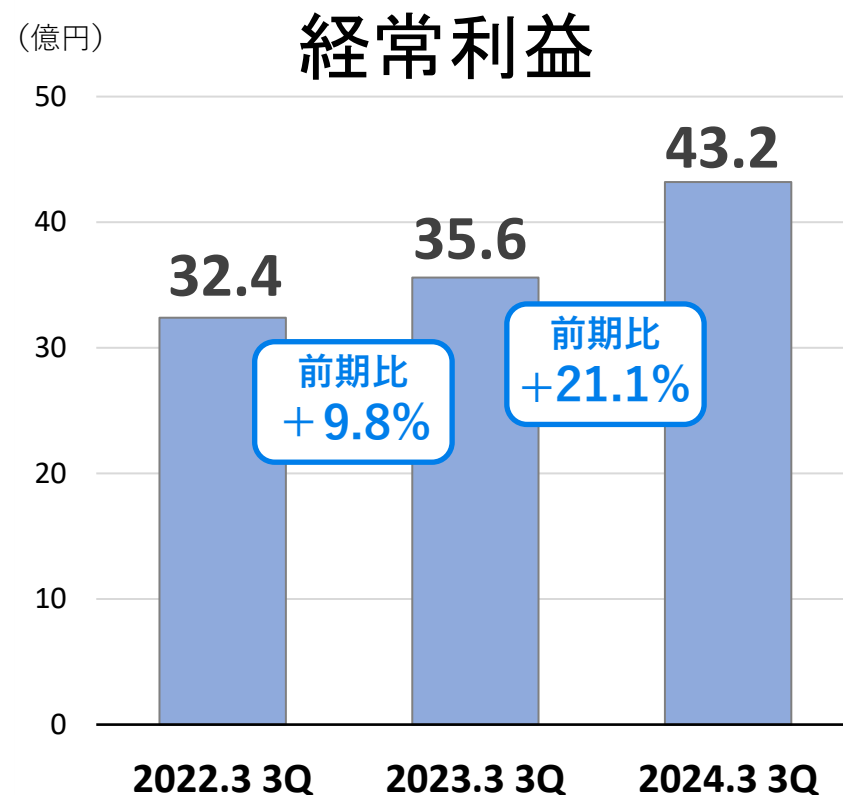
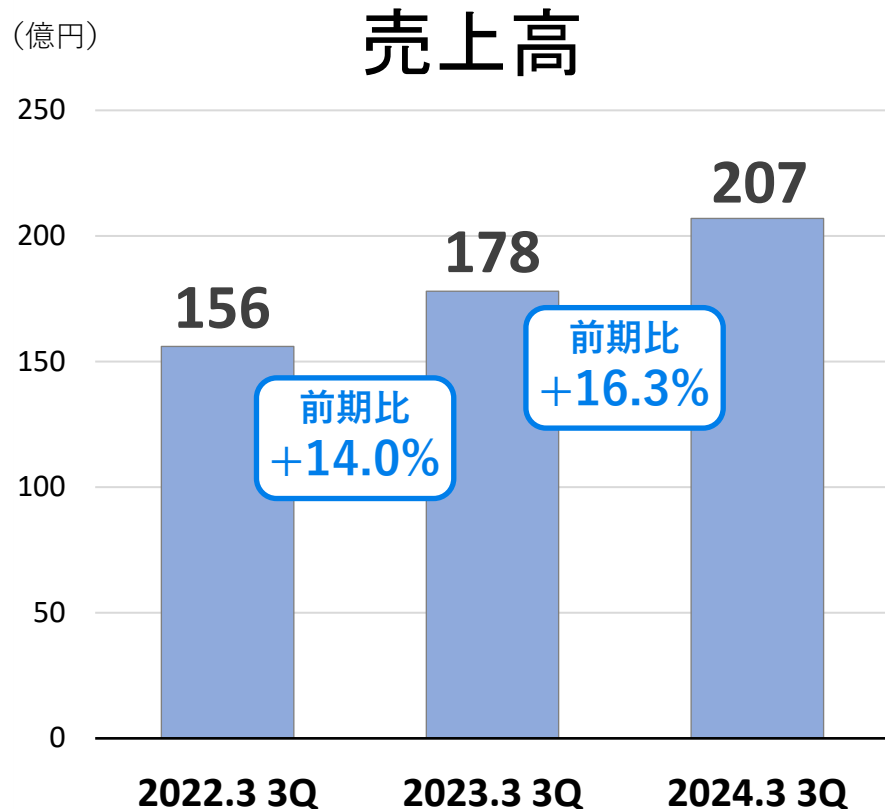
2.2024年3月期 業績計画(上方修正後)

3.eビジネス事業紹介

4.マイクロサービスの紹介

5. 2024年3月期 3Q業績状況

6.配当・優待



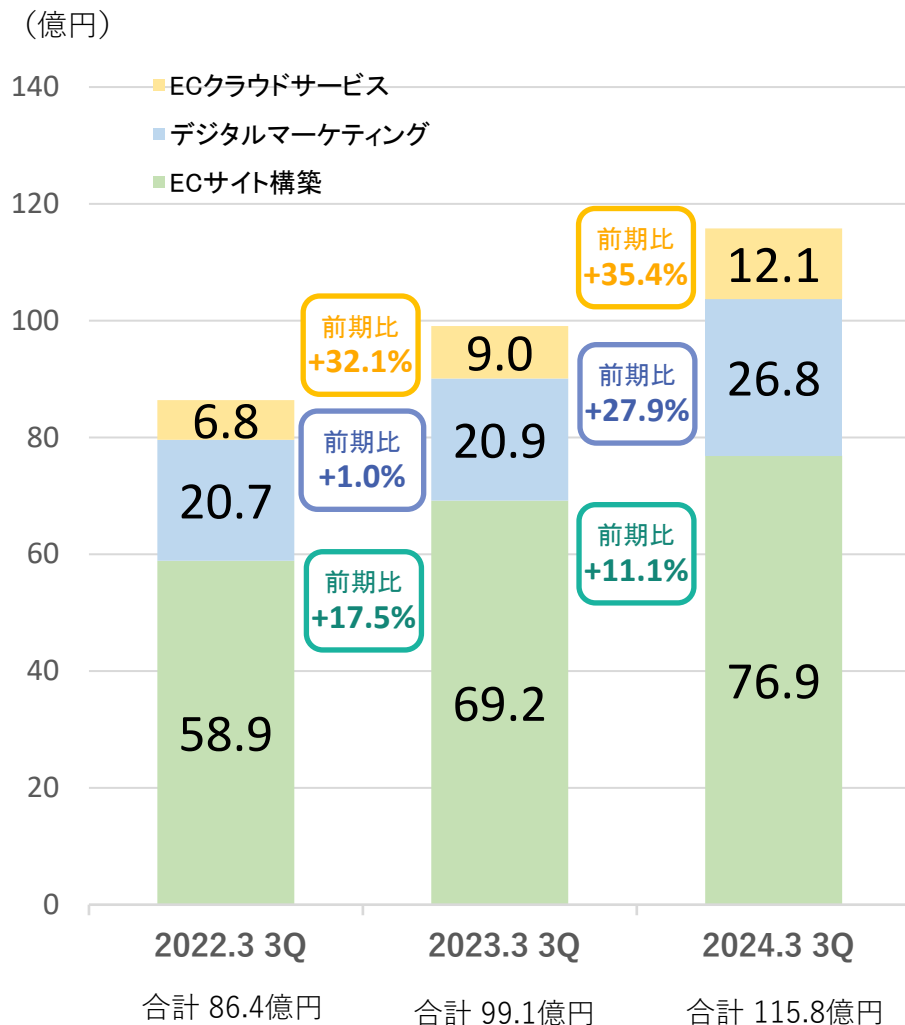
トピックス

- ・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。

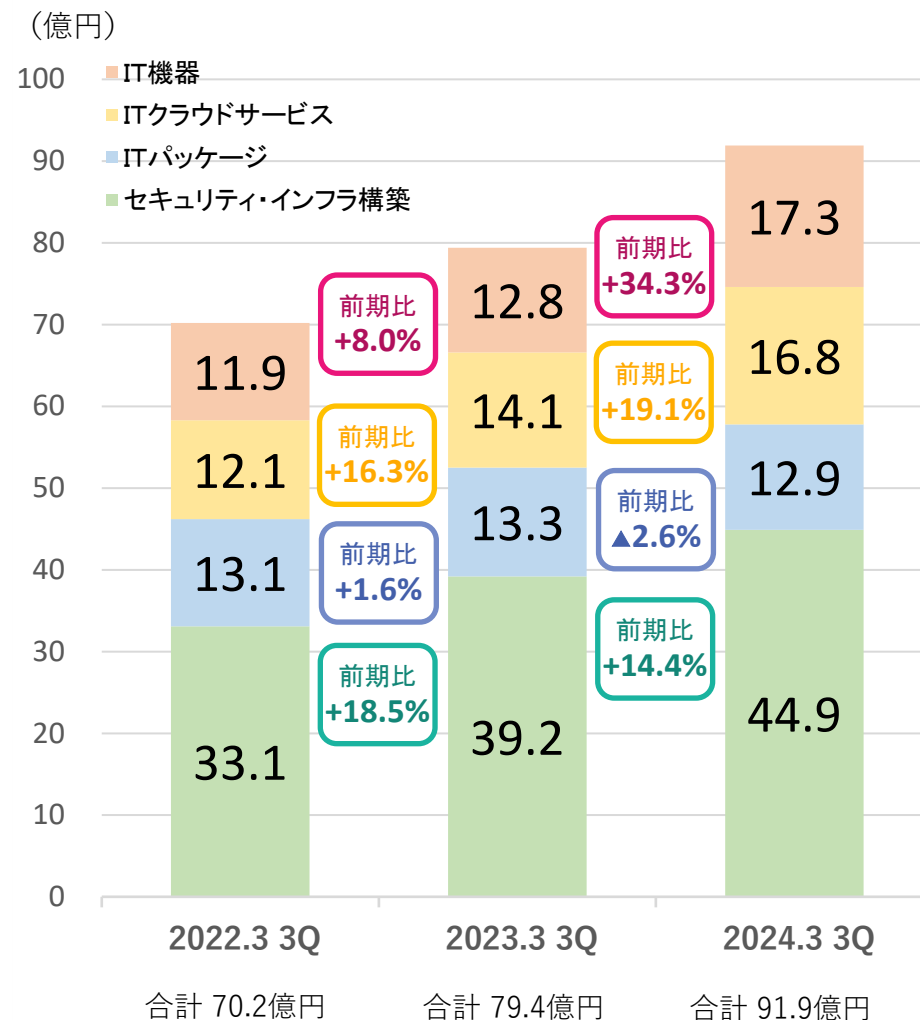
下期も売上高・利益計画
達成に向けて順調に推移

2024年3月期 第3四半期 事業別売上

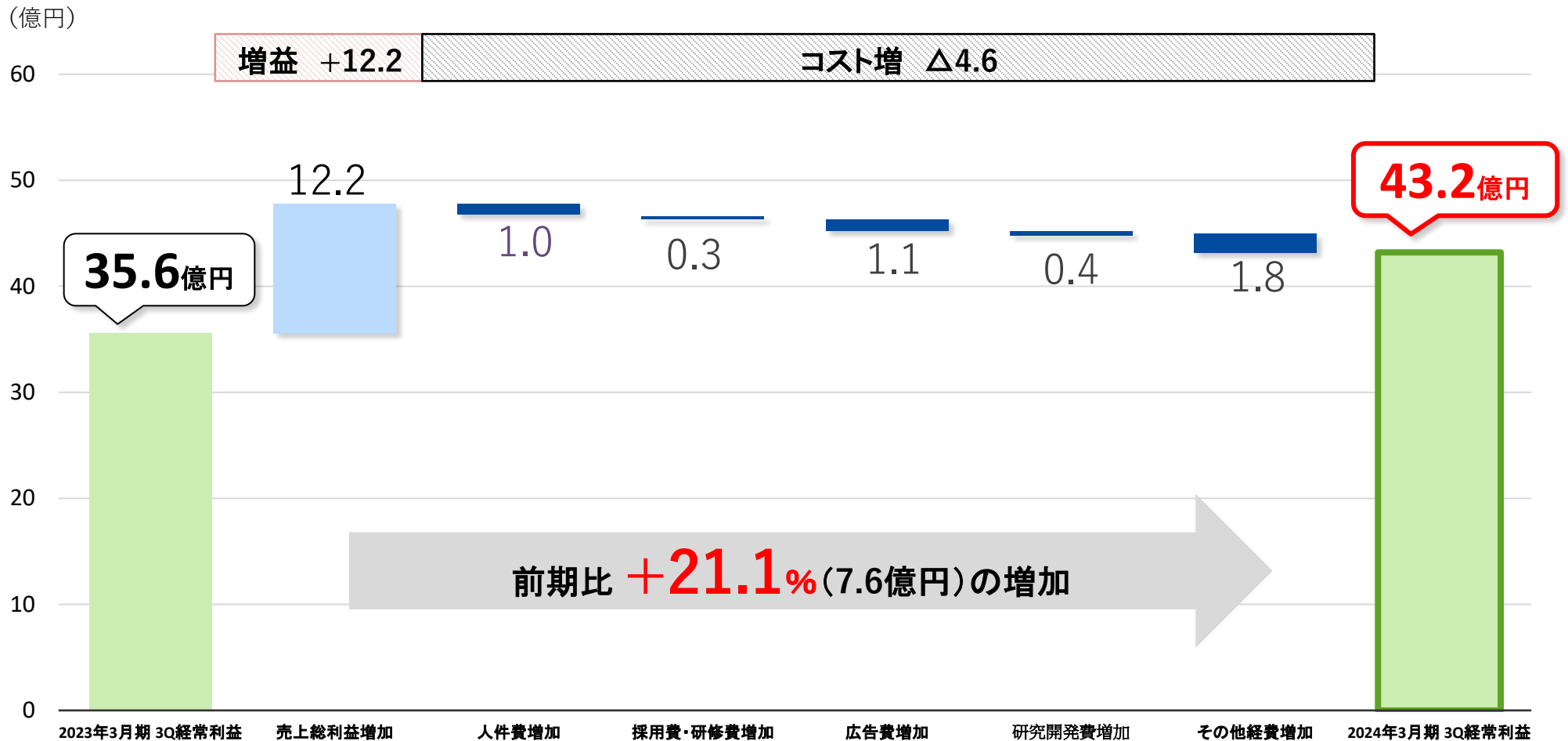
ECソリューション事業



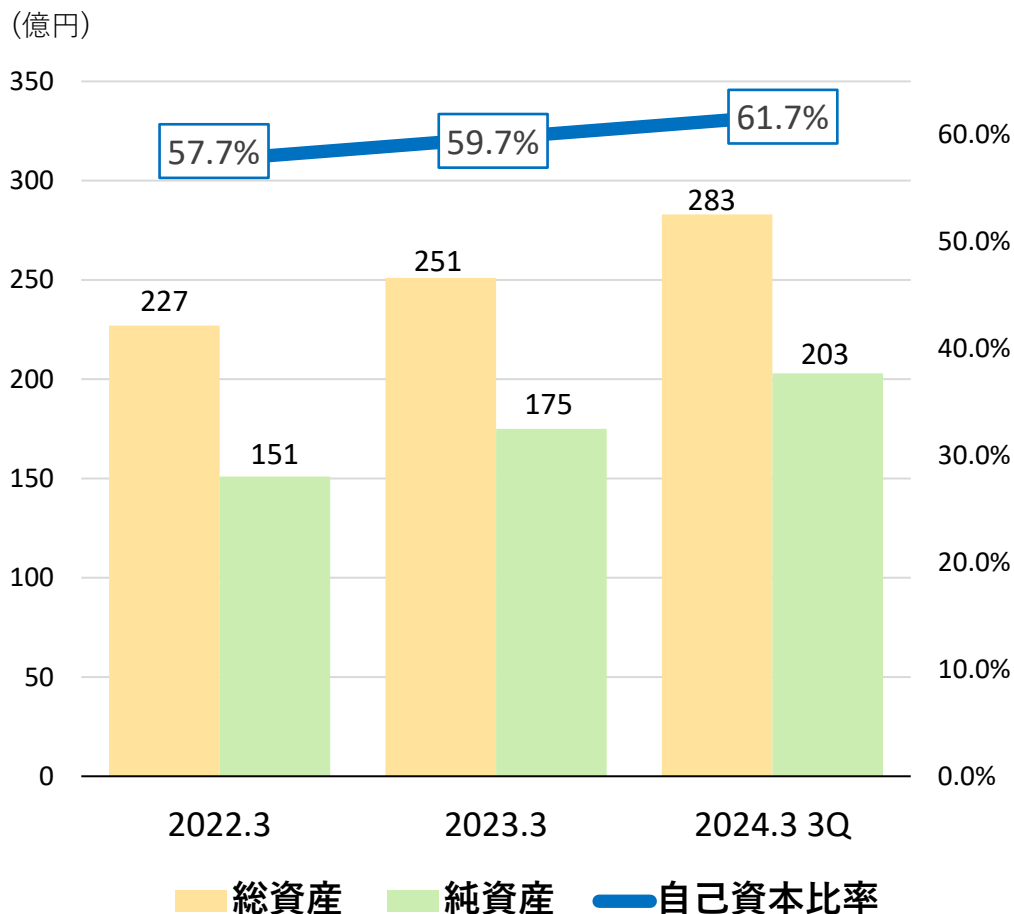
ITソリューション事業



2024年3月期 第3四半期 経常利益の増減要因



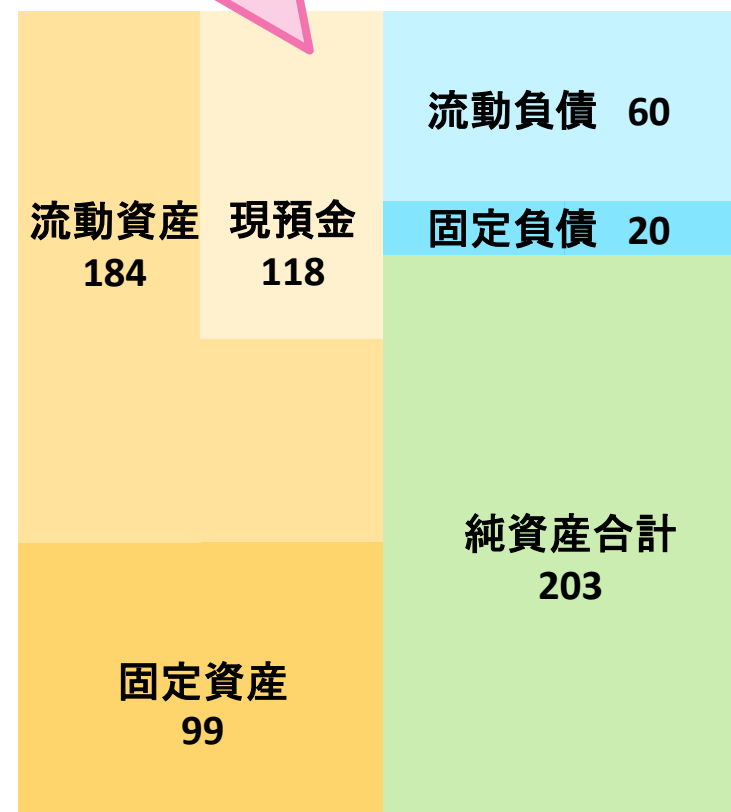
BS (貸借対照表) 推移



BS内訳 (2023年12月末)

(億円)

現預金総資産比率
が41.9%の資金力



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

// 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です。

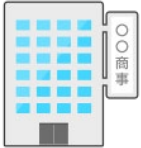
強み
03

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です。

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



売掛・与信



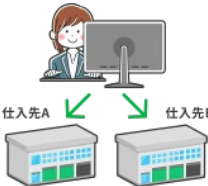
大量発注



新規法人申込・承認



オプション



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

 **NEGURUSU**


ミドリ安全

 **OGAWA...**

 **ISHIGURO**

 **シモジマ**

これからの広告会社
読売IS

 株式会社 **ソーキ**

 **緑川化成工業株式会社**

 **愛 MARUAI**

 **山桜**

 株式会社 **カンツール**

 **Kawasaki**

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ソリューション企業

eビジネス加速へシナジー
を発揮する
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 業績計画(上方修正後)

3.eビジネス事業紹介

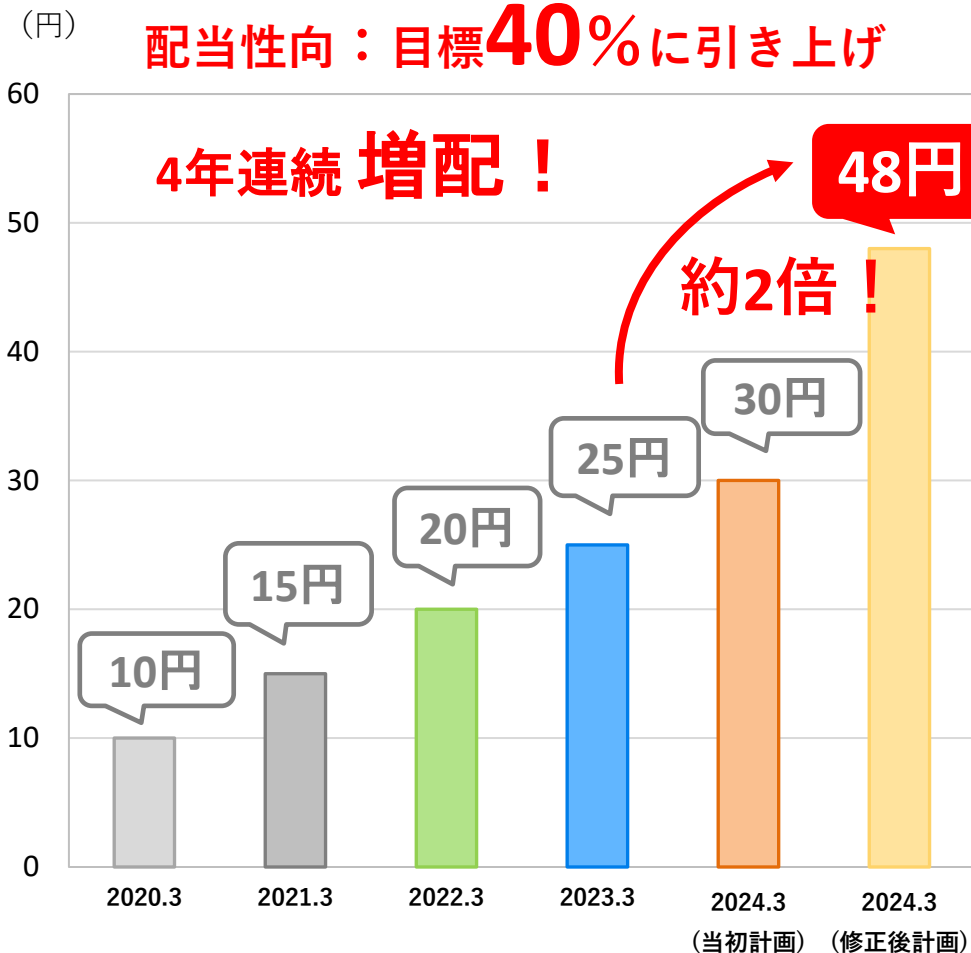
4.マイクロサービスの紹介

5. 2024年3月期 3Q業績状況

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



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。

ソフトクリエイトホールディングスを
よろしくお願い申し上げます。

【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
電 話

E-mail

ウェブサイト

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー

03-3486-0606 (大代表)

ir@softcreate.co.jp

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