



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(2025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. 2025年3月期 業績
3. 2026年3月期 業績計画
4. ECソリューション事業紹介
5. ITソリューション事業紹介
6. 配当・優待

- 
1. 会社概要
  2. 2025年3月期 業績
  3. 2026年3月期 業績計画
  4. ECソリューション事業紹介
  5. ITソリューション事業紹介
  6. 配当・優待



## 会社概要

**社名** 株式会社ソフトクリエ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 (2025年3月31日現在)

**従業員** 1,115人 (2025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、常に時代の一歩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



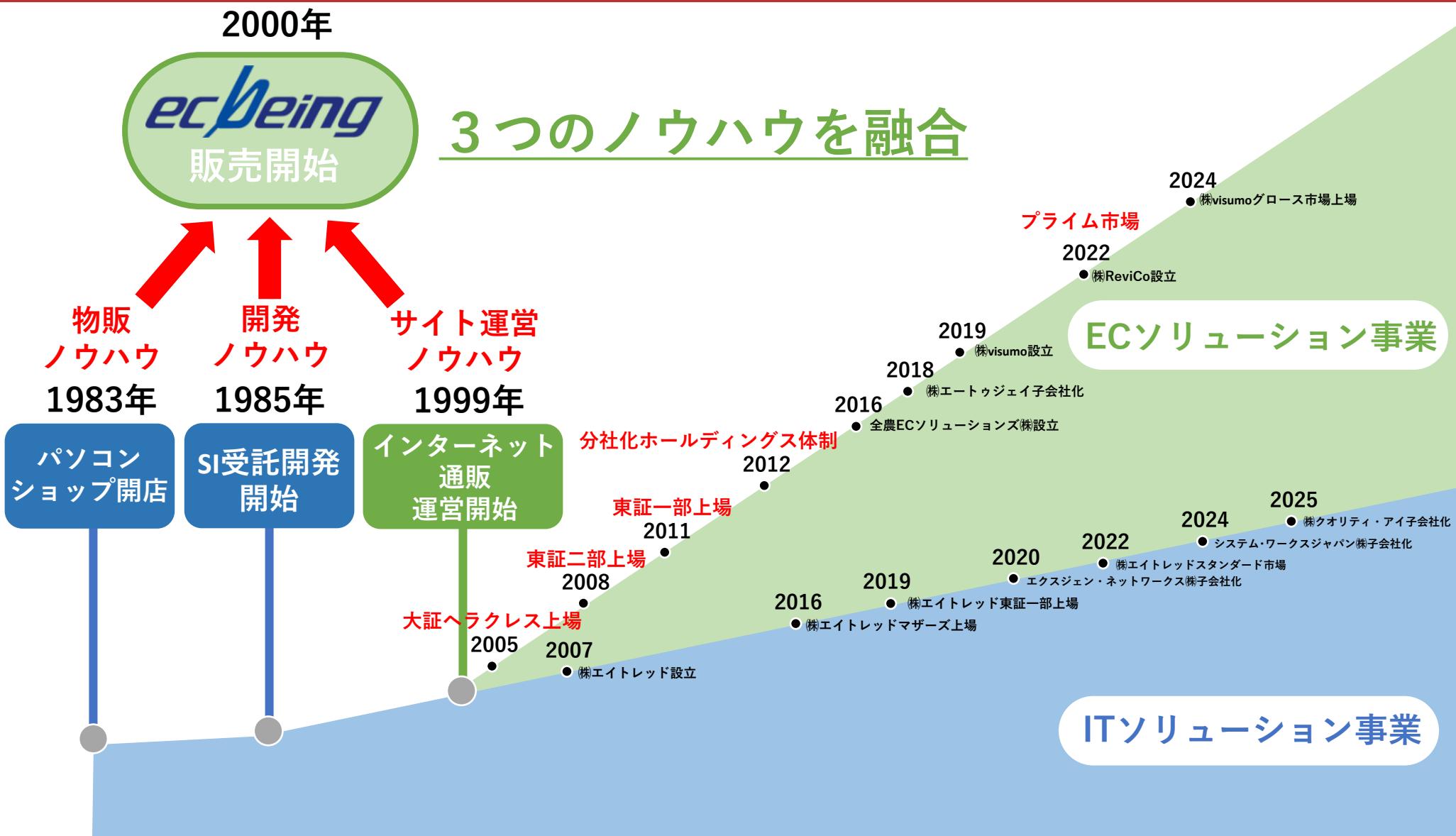
誠実・公正な企業活動



従業員・人権の尊重



社会・環境との調和



# 事業の概要

## 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

プ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、RevCo、Sechstant、サイトミライズ  
OMOアプリ+、RESOMO

## 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、SafeAIGateway  
L2BlockerCloud、X-pointCloud

#### パッケージ

L2Blocker、AglieWorks  
LDAPmanager

#### 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。

# 直近のニュースリリース状況



## eビジネス

- ・ ecbeingがSBSグループと業務提携
- ・ visumoが東証グロース市場へ新規上場
- ・ ecbeingが予約管理システム「RESOMO（リソモ）」をリリース

## 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
- ・ X-point Cloudが電子帳簿保存法対応の「スキヤナ保存対応」機能をリリース
- ・ AgileWorksとX-point Cloudが【ITreview Grid Award 2025 Spring】ワークフローシステム部門で最高位のLEADERを13期連続受賞
- ・ X-point Cloudと、富士フィルムビジネスイノベーションのクラウドサービス「FUJIFILM IWpro」との連携機能を新たに提供開始

## AI

- ・ AIカテゴリを含む4つのMicrosoftソリューションパートナー認定を取得
- ・ 「Safe AI Gateway」が「Alsmiley AI PRODUCTS AWARD 2025 WINTER」受賞
- ・ 生成AIを最大限に活用したAI受託開発を開始

## セキュリティ

- ・ ソフトクリエイトが経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定
- ・ 「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
- ・ 「Security FREE for Microsoft 365」を販売開始
- ・ 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サイト構築市場シェア16年連続No.1

※富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024 年版」 EC サイト構築（カスタマイズ型/SaaS）市場占有率2023年度実績  
富士キメラ総研の過去の調査結果を基に自社推定



## ・ X-point Cloud 13年連続SaaS・ASP型ワークフロー市場シェアNo.1

※デロイトトーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望2024年度版」  
注釈：2011年度～2024年度 出荷金額（実績）



## ・ 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 「Aismiley AI PRODUCTS AWARD 2025 WINTER」 受賞 企業・団体向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」が受賞



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

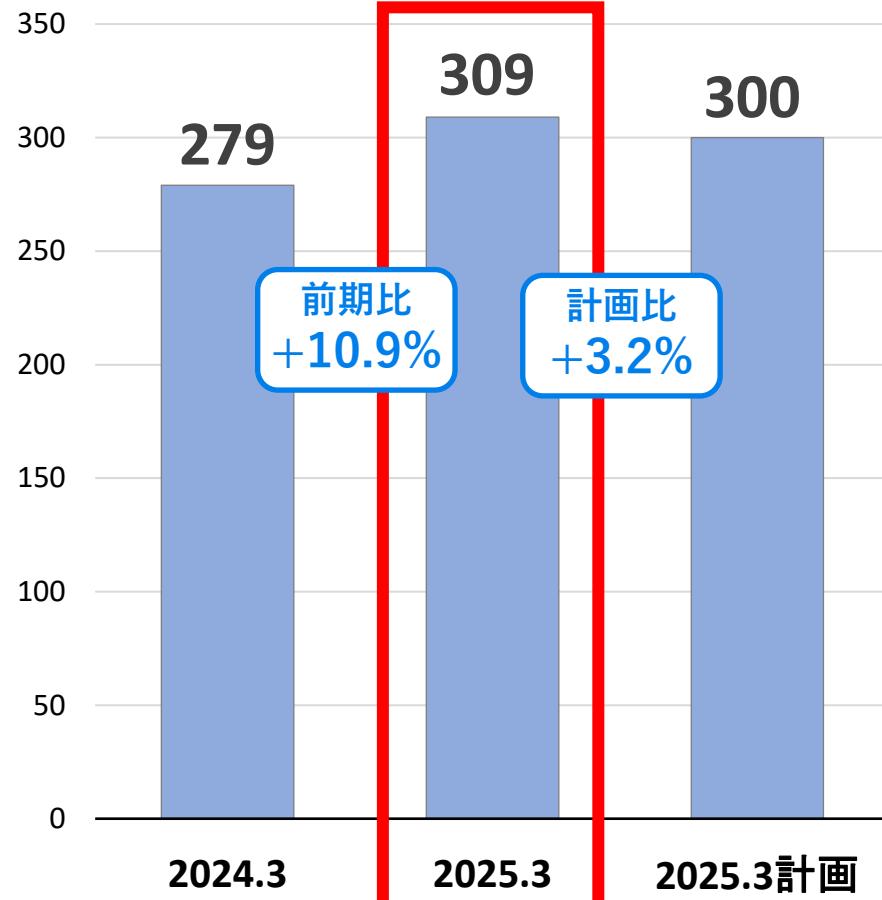


1. 会社概要
2. 2025年3月期 業績
3. 2026年3月期 業績計画
4. ECソリューション事業紹介
5. ITソリューション事業紹介
6. 配当・優待

# 2025年3月期 業績

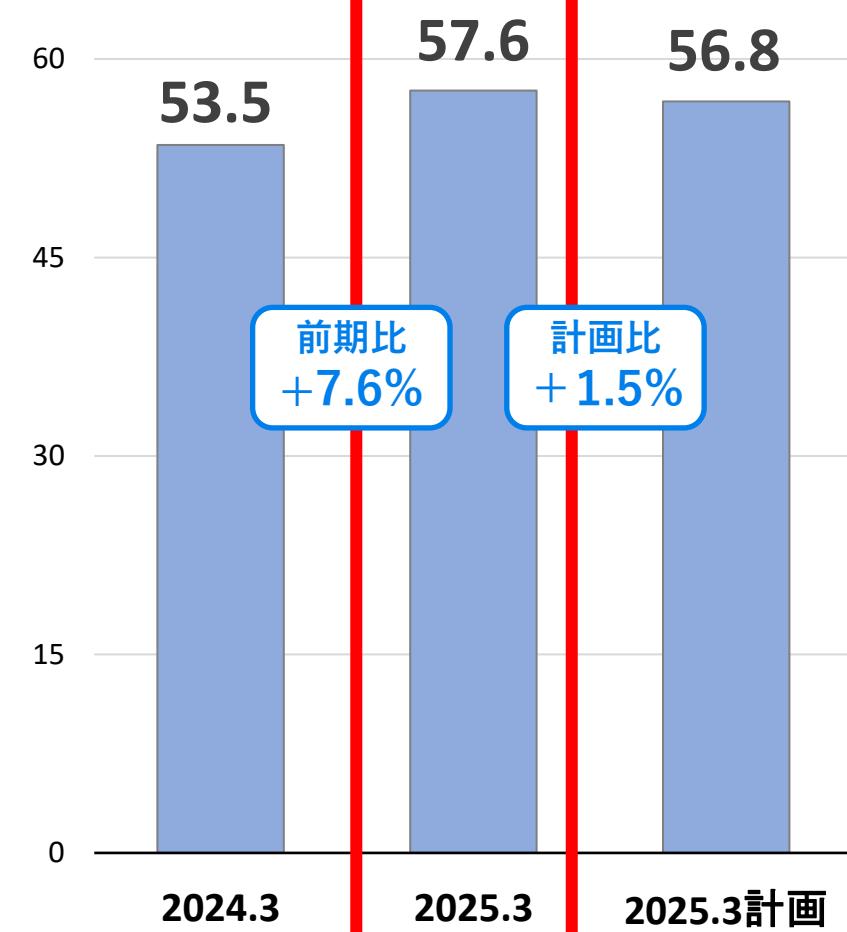
(億円)

## 売上高



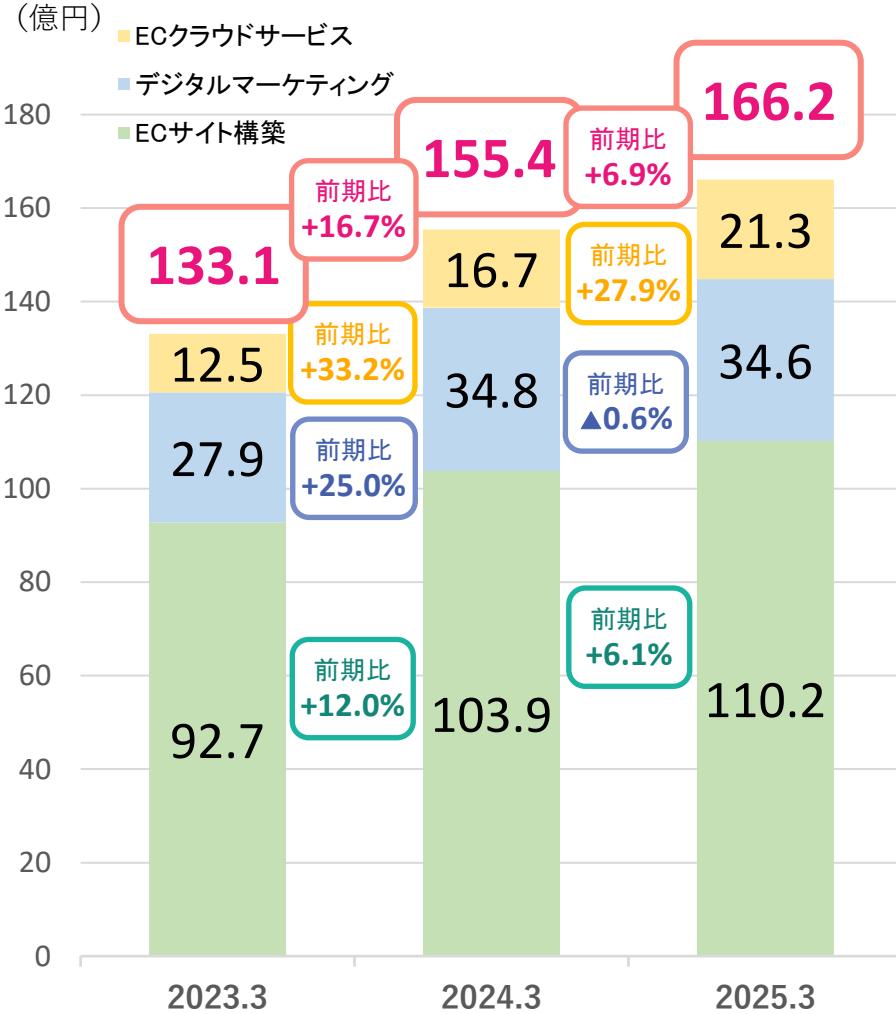
(億円)

## 経常利益

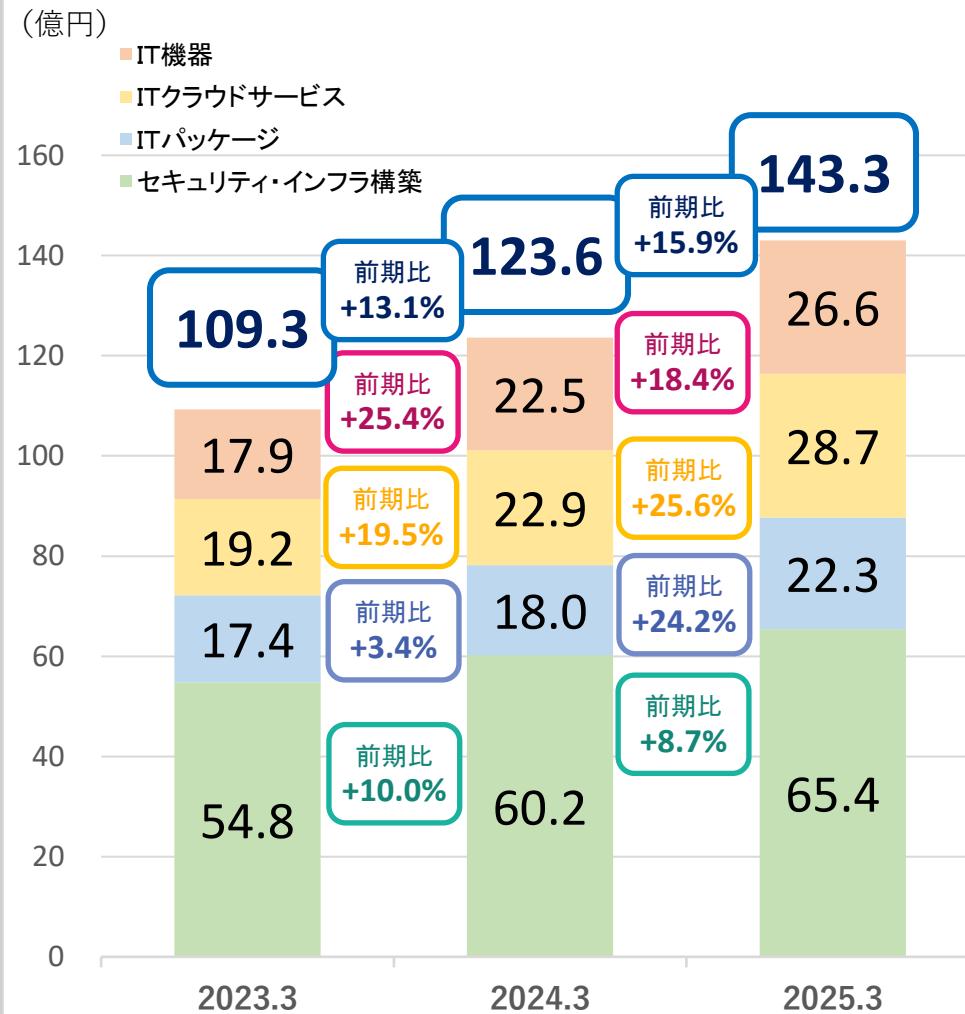


# 2025年3月期 事業別売上

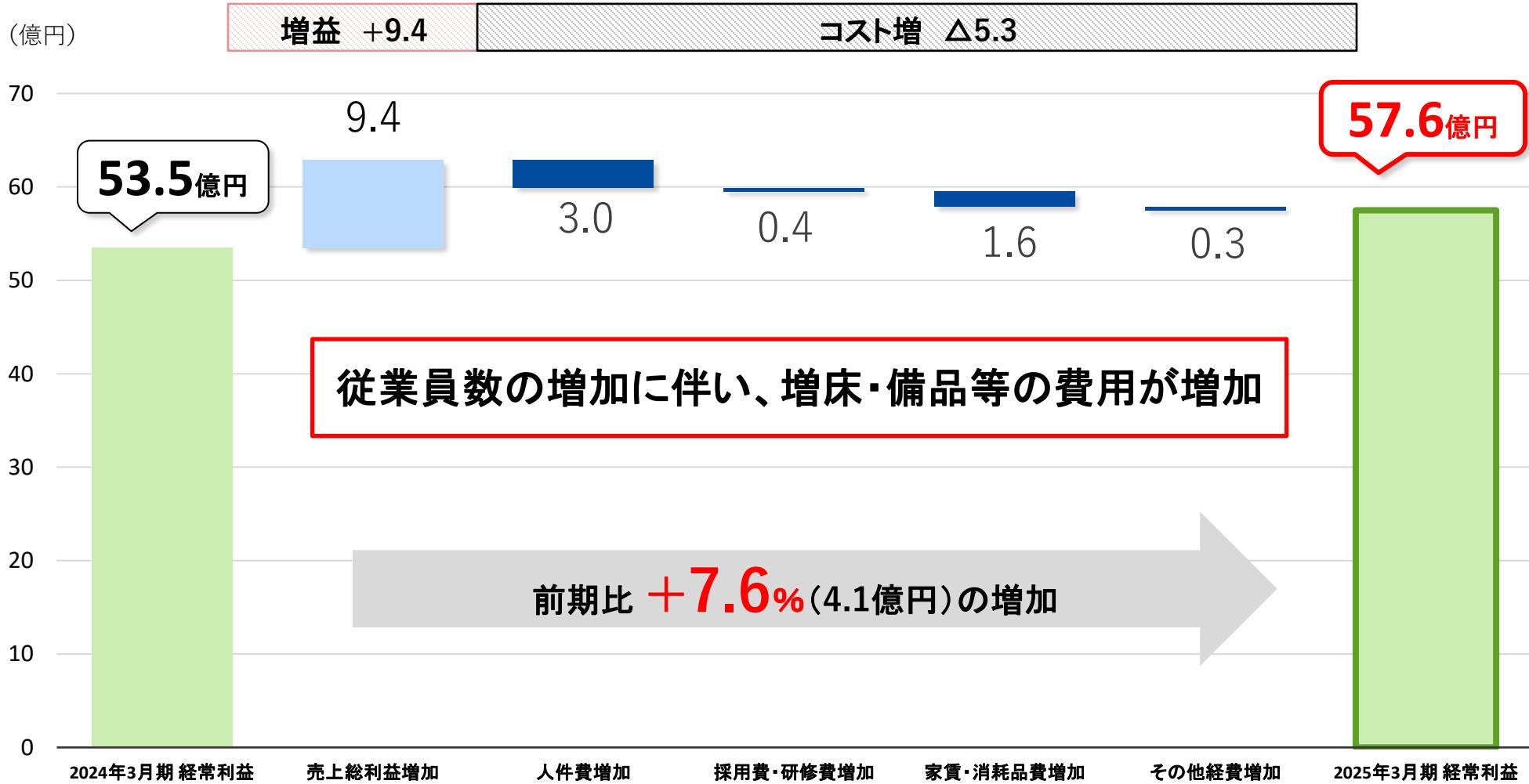
## ECソリューション事業



## ITソリューション事業

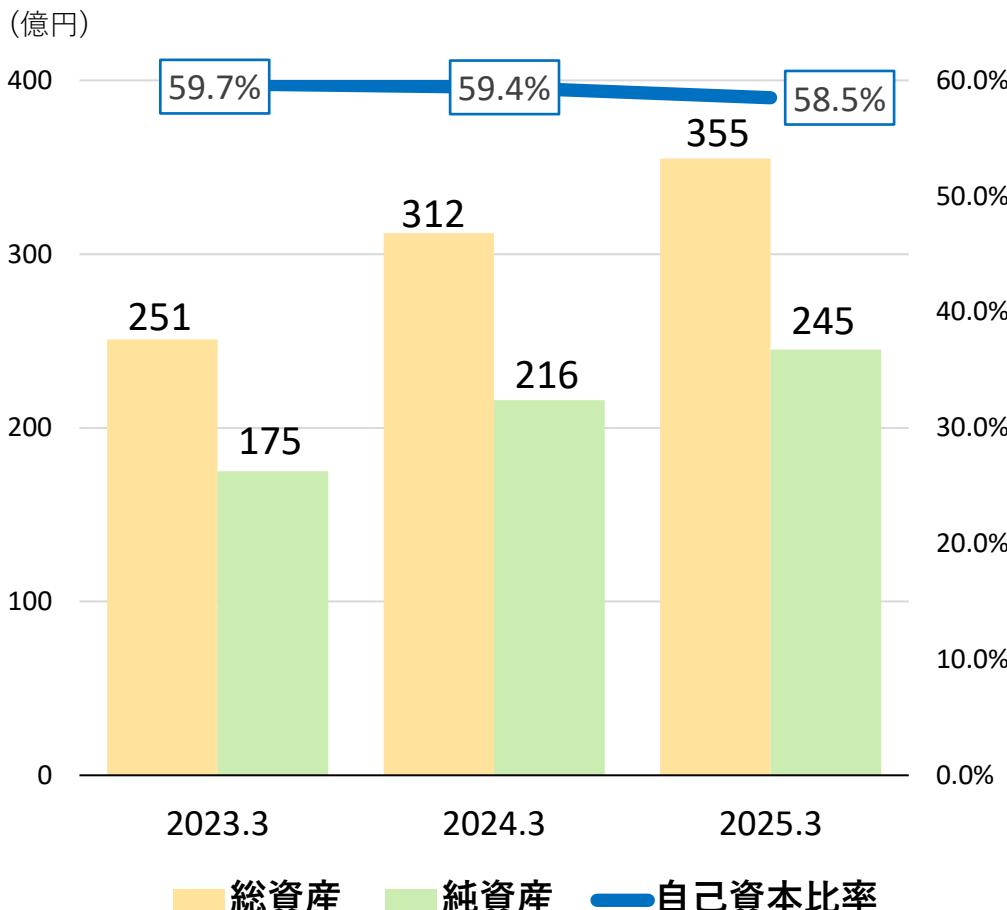


# 2025年3月期 経常利益の増減要因

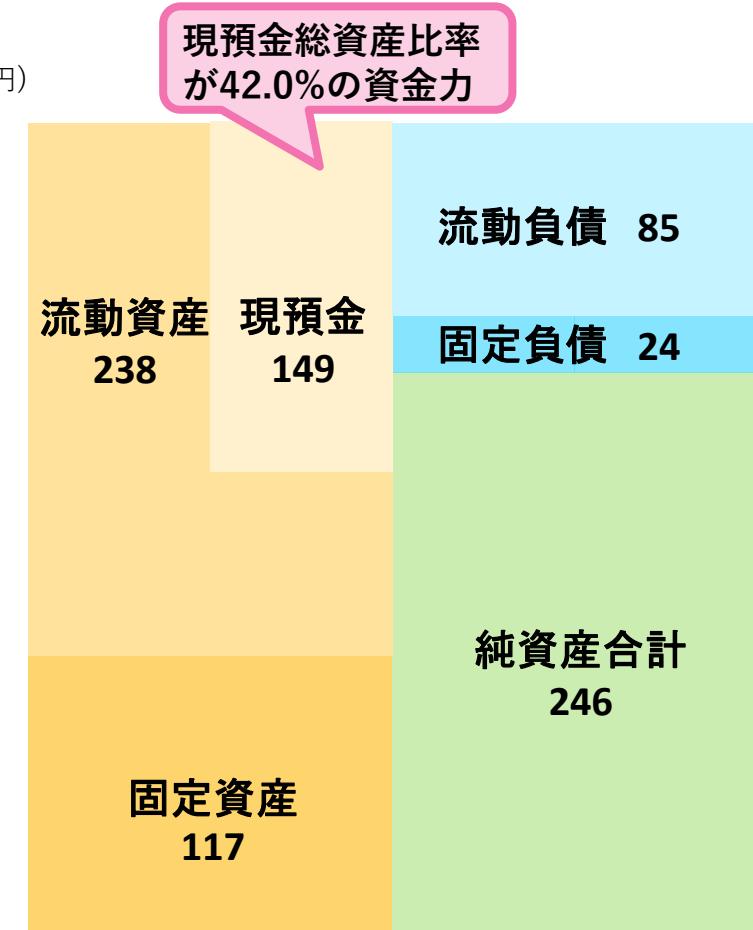


# 2025年3月末 財務状況

## BS (貸借対照表) 推移

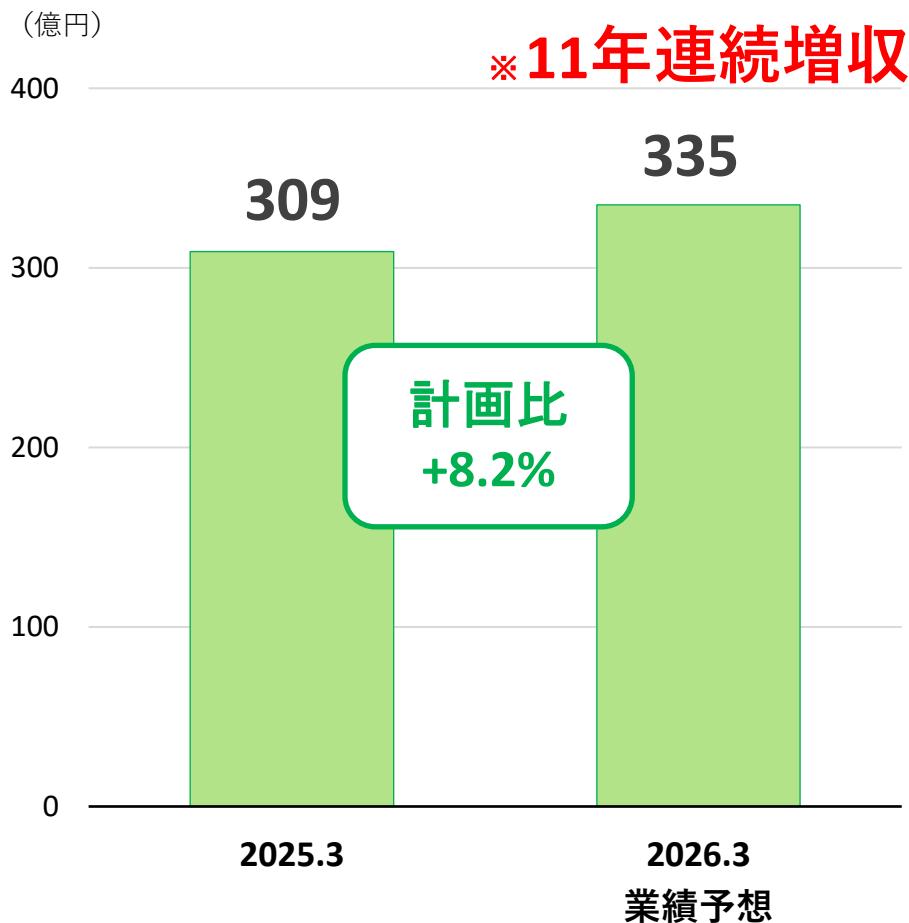


## BS内訳 (2025年3月末)

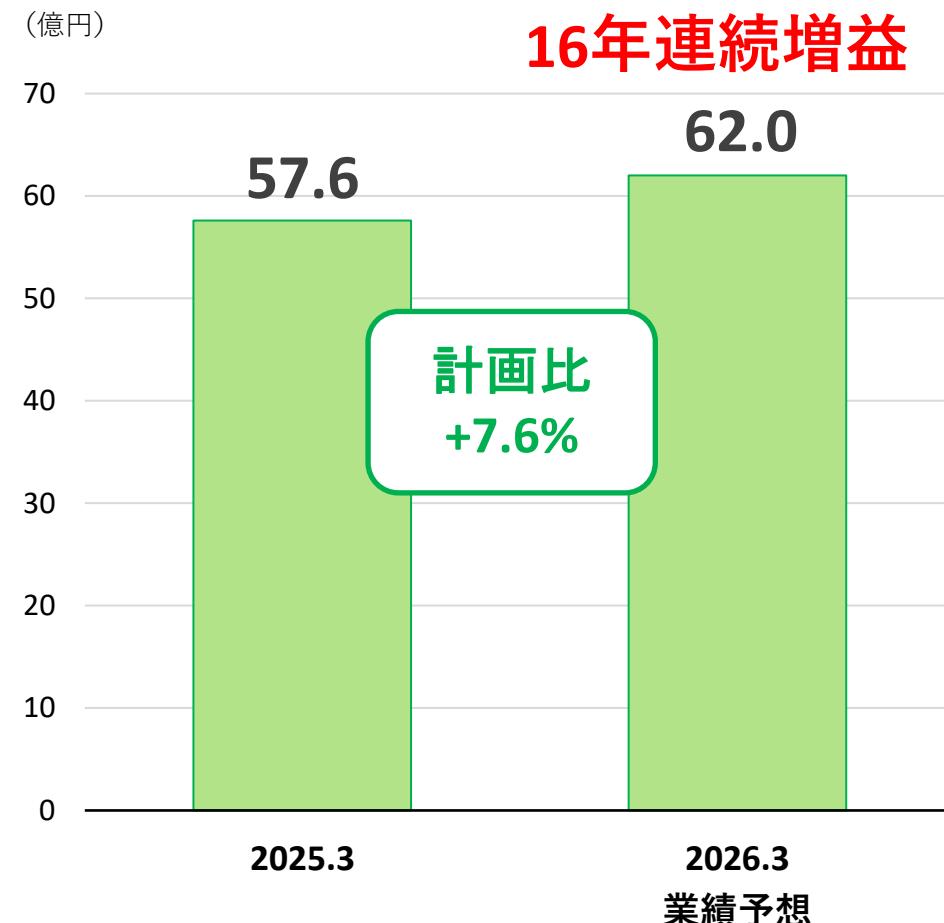


1. 会社概要
2. 2025年3月期 業績
3. 2026年3月期 業績計画
4. ECソリューション事業紹介
5. ITソリューション事業紹介
6. 配当・優待

## 売上高



## 経常利益



# 2026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

183 億円

前期比 : +10.1%



ITソリューション事業

152 億円

前期比 : +6.1%



335 億円  
前期比 : +8.2%

前期比 : +8.2%

55%

45%

335 億円

前期比 : +8.2%

# 2026年3月期 業績計画 経常利益の増減要因



(億円)

80

70

60

50

40

30

20

10

0

増益 +11.5

コスト増 △7.1

57.6億円

11.5

5.2

0.4

1.5

62.0億円

前期比 +7.6% (4.4億円) の増加

2025年3月期 経常利益

売上総利益増加

人件費増加

研修費・採用費増加

2026年3月期 経常利益  
計画

1. 会社概要
2. 2025年3月期 業績
3. 2026年3月期 業績計画
4. ECソリューション事業紹介
5. ITソリューション事業紹介
6. 配当・優待

# ECソリューション事業

ECビジネスのトータルソリューションを提供



株式会社 ecbeing



株式会社エートゥジェイ



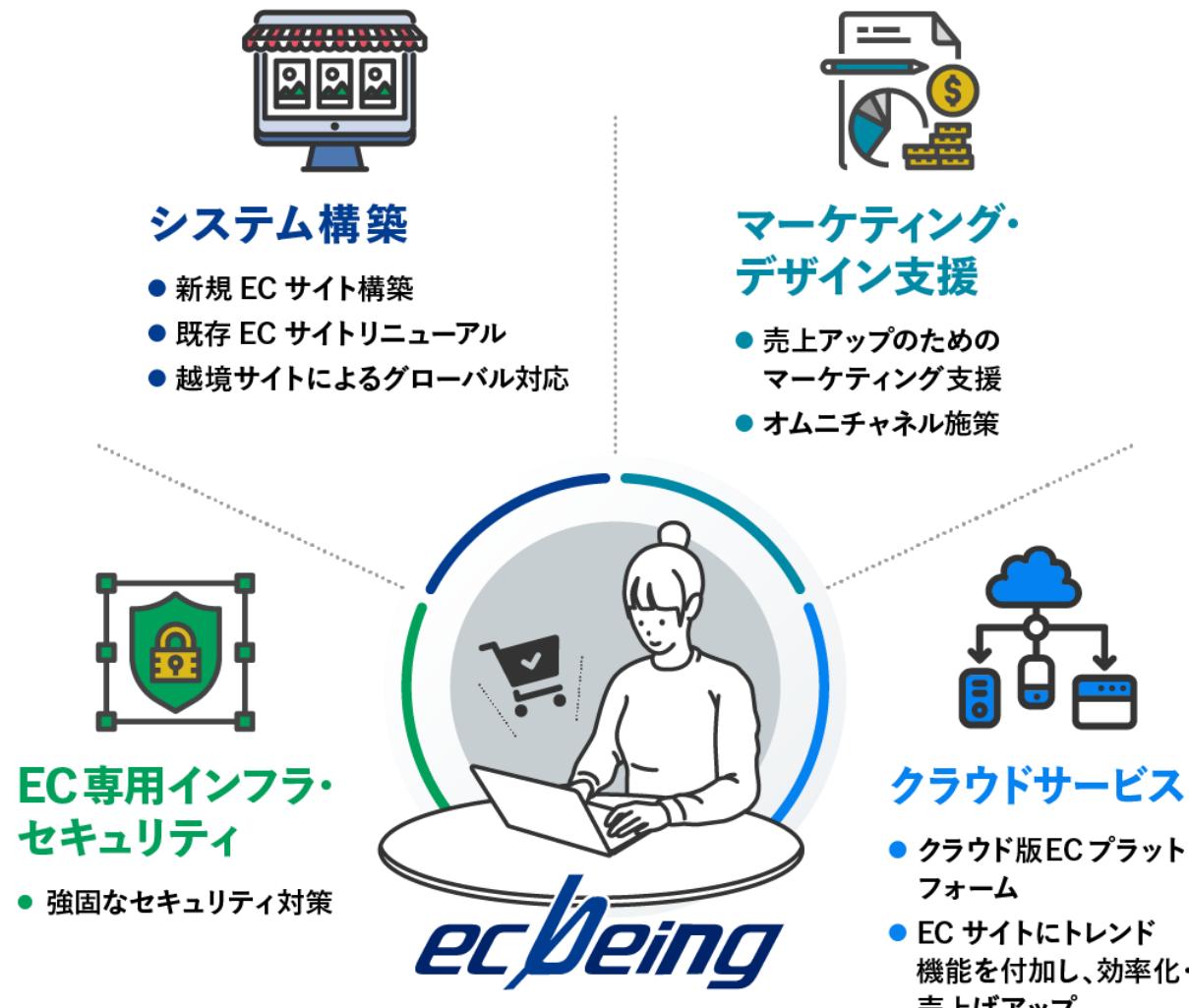
株式会社visumo

全農 ECソリューションズ株式会社



株式会社ReviCo

ECサイト構築から  
マーケティング支援、  
データ分析まで  
ワンストップで対応



## 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

BtoC  
スモールスタート

フルカスタマイズ型

BtoB

モール

クラウド型

フルカスタマイズ型

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

- ✓ 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

- ✓ 見積発行・与信管理
- ✓ 会員の法人管理
- ✓ 商品一括注文

- ✓ 複数の出店店舗
- ✓ 各店舗の売上管理
- ✓ 店舗別ページ

BtoC

フルカスタマイズ型

ecbeing

- ✓ 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

中堅・大手向け

# ECサイト構築 プラットフォーム



## Point 豊富な標準機能



最短2クリック購入



リッチサジェスト



多彩な商品の売り方



多角的な商品訴求



定期・ギフト



会員登録時のEFO



ソーシャルログイン



マイページに情報集約



豊富な決済手段



レビュー・アンケート

フロント機能



注文状況を一目で確認



代理注文



会員管理・セグメント



キャンペーン施策



メール配信



ECに特化した  
豊富な分析機能



見たまま操作できる  
使いやすいCMS



LP作成・ブログ機能



複数ブランド管理



管理者の権限設定

管理機能



SHIPS



ABC-MART

KOSÉ



お口の恋人  
LOTTE



振りぞう、自然の力。  
Calbee



Zoff

CITIZEN



DUO



PING

N ニチレイフーズダイレクト



PARCO

**JTB**  
感動のそばに、いつも。

大丸松坂屋百貨店



**EDWIN**

**IDÉE**



**REGAL**  
ONLINE SHOP

Maker's Shirt倉

**NARUMIYA**  
INTERNATIONAL

**THERMOS**  
ONLINE SHOP



**marukome**  
online shop

AfternoonTea  
LIVING



**SEIBAN**

自然と健康を科学する  
**ツムラ**

**AGC**  
Your Dreams, Our Challenge



**DIANA**

**KING RECORDS**

**SUZETTE**



**GOLF PARTNER**

**VAIO**

珈琲問屋  
ONLINE STORE

**ANA**

**東急**

山櫻

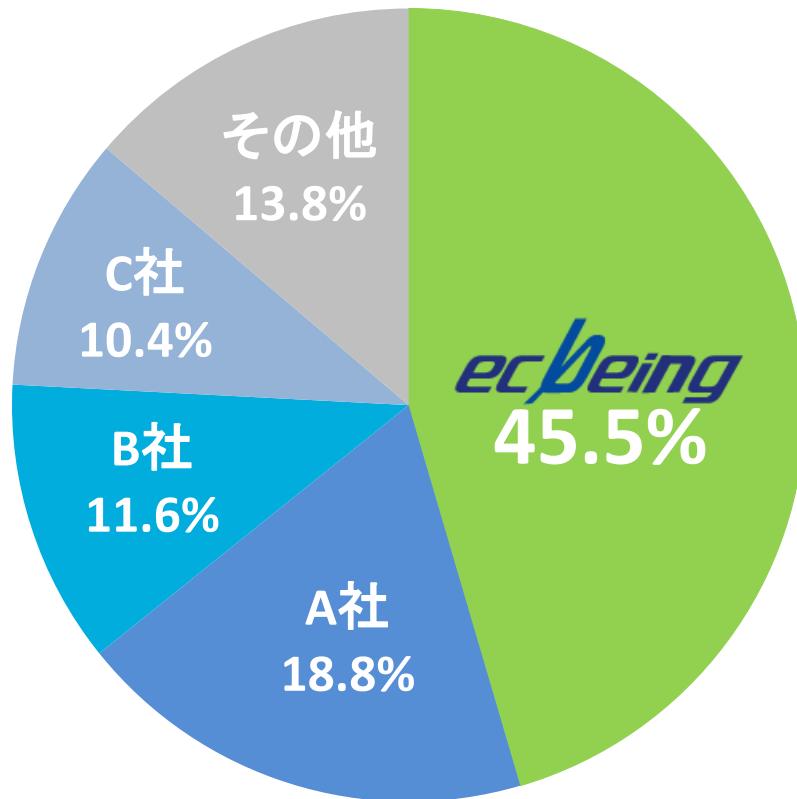
**DULTON**



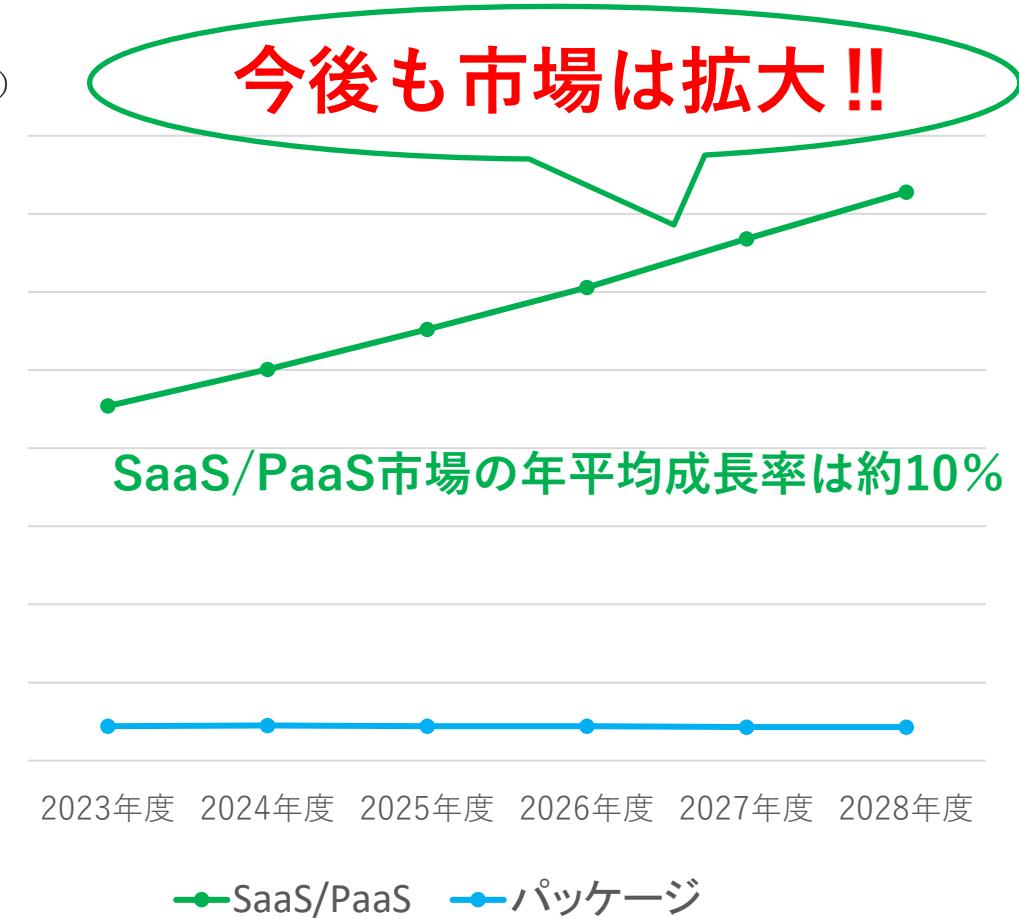
**e87.com**  
イイハナ・ドットコム



## ECプラットフォーム 市場シェアNo.1



## 【ECサイト構築-市場規模推移】



出所：「2024年（見込）ECサイト構築 SaaS/PaaS市場占有率調査(金額ベース)」富士キメラ総研（左グラフ）  
「ECサイト構築-市場規模推移（金額）」富士キメラ総研（右グラフ）

# 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650名、

マーケティング300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

**650** 名以上

マーケティング支援部隊

**300** 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

*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

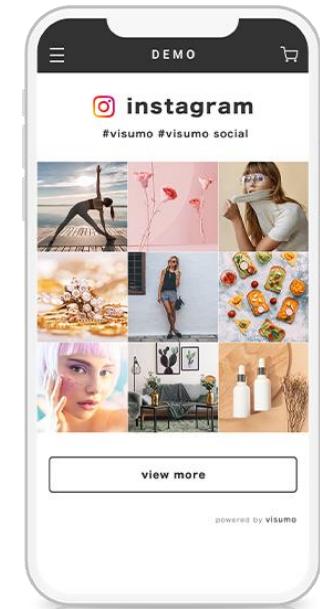


顧客体験を向上・売上UP

ビジュアルをプラス  
オウンドメディアやECサイトに



**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

テンプレ切り替えで  
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

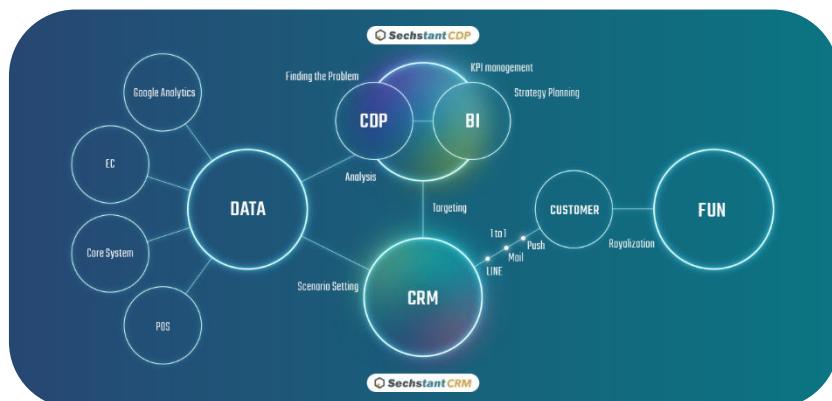


# データ活用で 「売り方」を変革する

## 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

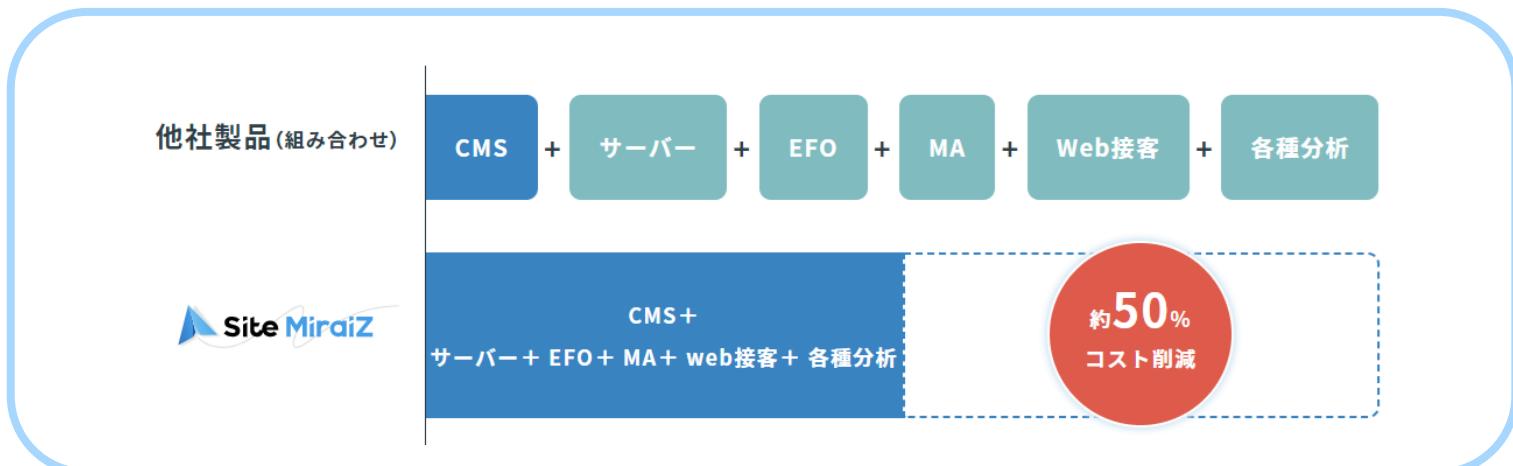


## コーポレートサイト制作

## 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。





# RESOMO

## ECと店舗を結ぶ予約管理システム

プランや来店予約、店舗受け取り、オンライン接客など  
実店舗とECサイト双方の顧客体験DX化を実現。



予約プラン  
登録・検索



予約受付管理



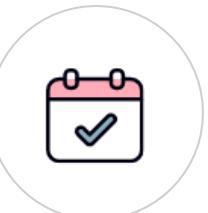
店舗スタッフ向け  
画面



在庫確認



予約選択



予約完了



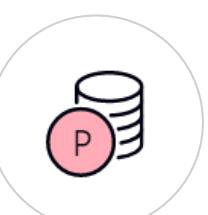
マイページ



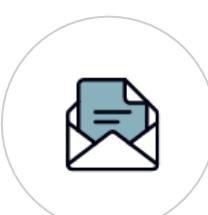
顧客・会員管理



マスタ管理



ポイント一元化



リマインドメール



事前オーソリ

### 特徴 1



店舗・EC会員を共通管理  
できる予約管理システム

### 特徴 2



独自カスタマイズに  
対応

### 特徴 3



予約時点でニーズを収集  
接客品質の向上へ

### 特徴 4



分析ツール連携で  
複合的なCRM施策を



# OMOアプリ<sup>+</sup>

## 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えて開発したアプリ。  
ご優待としてのコストで提供。

## // BtoB ECサイト構築プラットフォーム //

BtoB

フルカスタマイズ型



# 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

### 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  
**01**

### "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  
**02**

### 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。

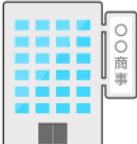
強み  
**03**

### 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。

- ✓ 見積発行・与信管理
- ✓ 会員の法人管理
- ✓ 商品一括注文

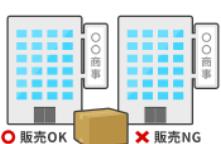
## ● 法人取引の特有の機能



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



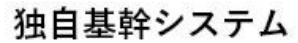
富士通マーケティング



OBC



(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

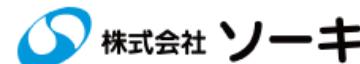
BtoC-EC市場  
規模：約24兆円

BtoB-EC市場  
規模：約465兆円

出所：2024年9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



# 中長期成長イメージ



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 : クライアントと共に創し、日本を代表するeビジネスストラタジカルソリューション企業

eビジネス加速ヘシナジー  
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



1. 会社概要
2. 2025年3月期 業績
3. 2026年3月期 業績計画
4. ECソリューション事業紹介
5. ITソリューション事業紹介
6. 配当・優待

# ITソリューション事業

IT部門・情報システム業務をトータルサポート



**SOFT CREATE** 株式会社ソフトクリエイト



エクスジェン・ネットワークス株式会社



株式会社クオリティ・アイ



**ATLED**

株式会社エイトレッド



システムワークスジャパン株式会社



株式会社クオリティ・アイが、2025年4月1日付けで当社の連結子会社となりました。

名称:株式会社クオリティ・アイ

所在地:東京都台東区根岸5-17-6

設立:2023年1月23日

資本金:530万円

事業内容:ソフトウェア品質検証事業

## E2Eテスト自動化

Webアプリケーション開発に最適な  
テスト自動化ソリューションを提供



## 第三者検証

テスト計画・設計から実行・運用  
までのプロセスを包括的に支援



## 探索的テスト

従来のテストでは見つけにくい  
バグや課題を効率的に発見





## マイクロソフトビジネス

Microsoft 365 / Microsoft Azure の導入から運用・活用を支援するサービスや、Windows Server や仮想化環境を構築する各種サービスまで幅広く提供。



## 認証ID、ワークフロー、セキュリティビジネス

企業のITインフラを完全サポートするサービスを各種提供。導入前のコンサルティングから導入後のサポートまで実施。



TrustLogin  
Provided by SCCloud



SCore Directory



LDAP Manager



extIC

AgileWorks

X-point Cloud

L2Blocker

Fire Logic

## AIビジネス

企業が生成AIを「安全・簡単」に利用できるように開発されたサービスを提供。お客様専用の環境を利用出来ることで、生成AIで懸念される情報漏えいなどのセキュリティリスクを解決する。

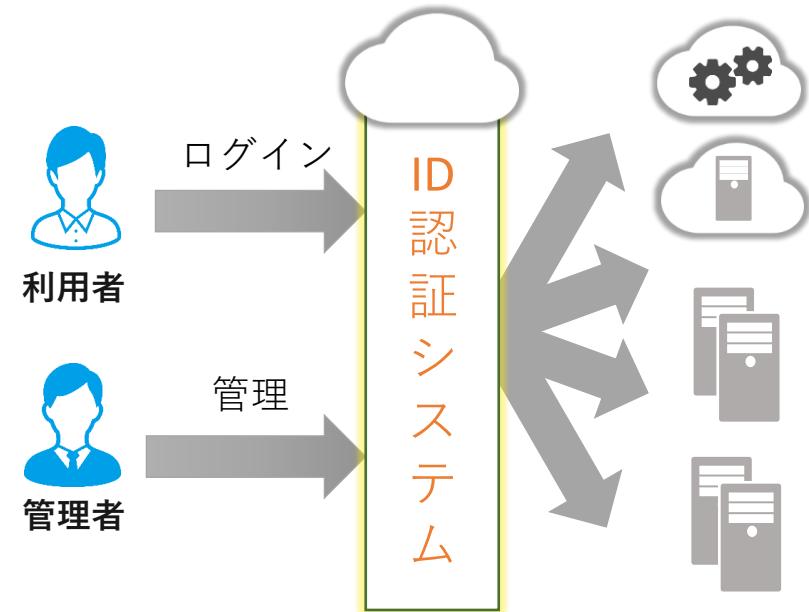


Safe AI Gateway



シングルサインオンで安全・快適に！

クラウド上でシステムのID管理を一括で！



お客様に最適な認証IDシステムを提供します！



Microsoft開発



GMO開発



EXGEN NETWORKS開発

## ITソリューション事業

Microsoft 365 は新たな働き方を支える【コラボレーション】【セキュリティ】【生産性向上】の基盤となるソリューションです。各サービスの設計・構築・運用・利活用をワンストップで提供します。

人とつながる

### コラボレーション



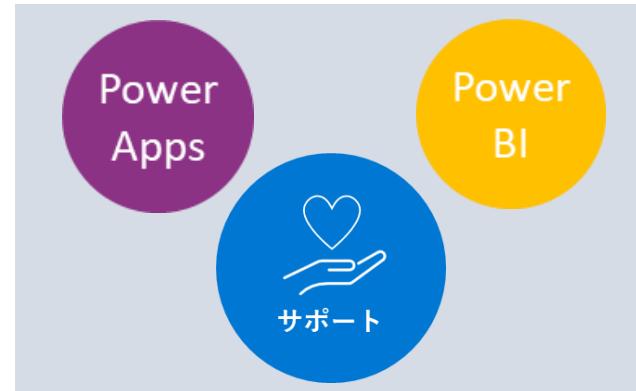
いつでもどこでも安全な

### セキュリティ



デジタル化を促進

### 生産性向上



フル活用するためのサービスを提供





ワークフローとは？ = ワーク（業務） + フロー（流れ）

「申請（起案）して、上長が確認・承認、最終決定者が決裁をする」という  
社内申請手続きの流れ。企業の意思決定を支える重要な業務。

## ワーク【社内申請】



稟議書 物品購入申請書



休暇届 アカウント申請書



経費精算書



仮払申請書

## フロー【承認ルート】



申請者



承認者



承認者



決裁者



承認



決裁

## 製品サービス



エクスボイント  
クラウド

**AgileWorks**  
アジャイルワークス

ターゲット  
顧客層

～約500名

約500名～数10万名

ライセンス  
形態

利用ユーザー数

同時接続ユーザー数

価格  
体系

初期費用

—

ライセンス

240万円(税別)～

ランニング  
費用

クラウド月額

月額500円(税別)/1ユーザー～

年間サポートサービス

ライセンスの15%

特徴

12年連続国内シェアNo.1！  
ノーコード&直感的操作で現場  
にも管理者にもやさしいクラウ  
ド型ワークフロー

大規模かつ複雑な組織構造を考  
慮した設計で組織改編に強く、  
基幹システム連携など拡張性に  
優れたワークフローシステム

## ITソリューション事業

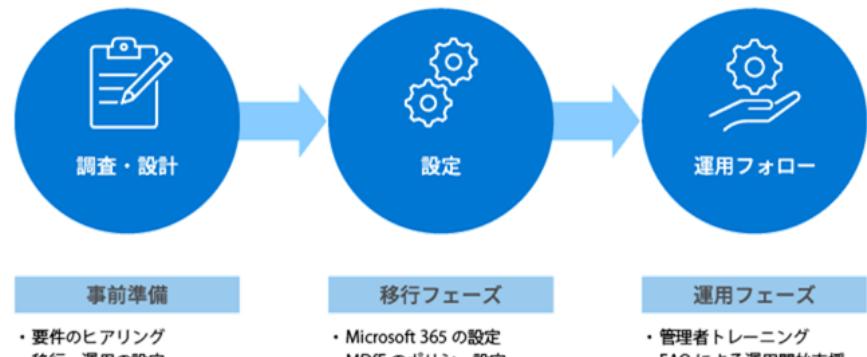
企業のセキュリティ対策を完全サポートするサービスを各種ご用意しています。  
導入前のコンサルティングから導入後のサポートまで安心してお任せください。

### セキュリティ対策/監視/診断/評価



- AIとセキュリティアナリストが24時間365日監視
- セキュリティ運用の負荷を軽減
- お客様の環境を診断し、セキュアな環境に導くための対策を提案

### インテグレーション



- マルウェアを検知して取り除くセキュリティ機能「Microsoft Defender for Endpoint」の導入でセキュリティレベルを向上
- 悪質化・巧妙化するサイバー攻撃に対抗するセキュリティ対策、IT資産を管理する製品やサービスの導入をトータルで支援

## Safe AI Gateway

「仕事でも安心して使えるAI」として企業・団体での利用と安全性にこだわった生成AIです。

自社にあるファイル、データ、システムをシームレスに学習し、何でも知ってる優秀なアシスタントとして業務をサポートします。

### 運用イメージ



### 3つのポイント

#### ① 活用促進



- わかりやすいUIで簡単に使える
- プロンプトのシェアで活用促進
- 利用状況や会話履歴の見える化

#### ② 安全なデータ管理



- お客様ごとのクローズドな環境
- 入力内容は学習に利用されません
- ID管理による認証で不正アクセス防止

#### ③ 簡単な学習



- ##### 2つの学習方法
- 自社データのアップロード
  - 他システムとの連携  
kintone / SharePoint / Outlook

# 今後の成長戦略



ミッショ n : テクノロジーを通じて、人がより人間らしく誇りを持って仕事ができる社会の実現に貢献する  
ビジョ n : 最適なテクノロジーで変革を後押しするベストパートナーを目指す  
バリュー : 課題や悩みの本質を理解し、プロダクトやサービスではなく、価値を提供する

Microsoftのクラウド  
活用で、働く環境の  
モダナイズを実現

IT人材の育成と  
多様な技術の活用

既存顧客の  
ロイヤルカスタマー化

AIを活用し、  
さらなる発展を目指す

技術とソリューションを融合させ、  
今までにない付加価値と  
新しいビジネスチャンスを創出

AIビジネス

マイクロソフトビジネス

セキュリティ・インフラ構築

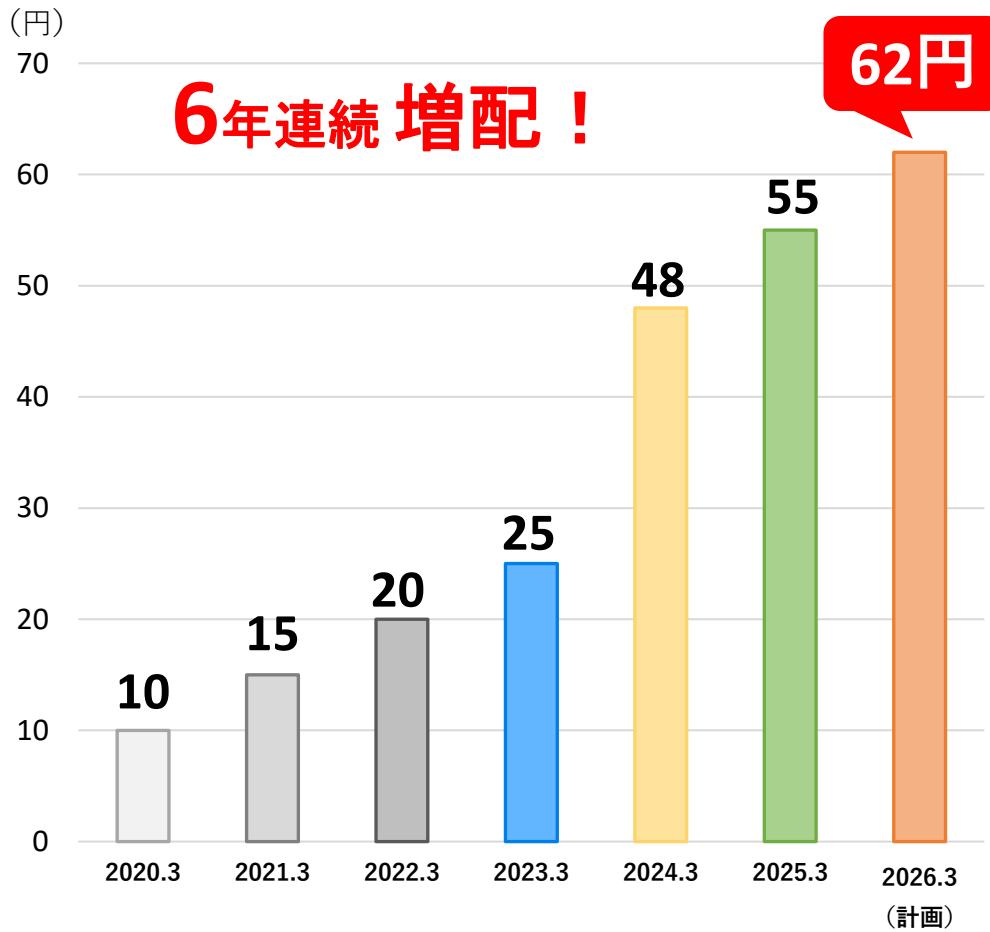
1. 会社概要
2. 2025年3月期 業績
3. 2026年3月期 業績計画
4. ECソリューション事業紹介
5. ITソリューション事業紹介
6. 配当・優待

# 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：40.9%に引き上げ



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	
4,200株以上	6,000円分	1,500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  
よろしくお願ひ申し上げます。

【証券コード: 3371】

## 本資料についてのご注意

本資料は、2025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)に関するお問い合わせ先

**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/>