



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(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 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 (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 E C ソリューション事業

I T 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

2000年



3つのノウハウを融合

物販
ノウハウ

1983年

開発
ノウハウ

1985年

サイト運営
ノウハウ

1999年

パソコン
ショップ開店

SI受託開発
開始

インターネット
通販
運営開始

分社化ホールディングス体制

東証一部上場

東証二部上場

大証ヘラクレス上場

プライム市場

2024

● 株visumoグロース市場上場

2022

● 株ReviCo設立

ECソリューション事業

2019

● 株visumo設立

2018

● 株エートウジェイ子会社化

2016

● 全農ECソリューションズ株設立

2012

2011

東証一部上場

2008

東証二部上場

2007

● 株エイトレッド設立

2005

大証ヘラクレス上場

2016

● 株エイトレッドマザーズ上場

2019

● 株エイトレッド東証一部上場

2020

● エクスジェン・ネットワークス株子会社化

2022

● 株エイトレッドスタンダード市場

2024

● システム・ワークスジャパン株子会社化

2025

● 株クオリティ・アイ子会社化

ITソリューション事業

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+、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。

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「スキャナ保存対応」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、富士フイルムビジネスイノベーションのクラウドサービス「FUJIFILMIWpro」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

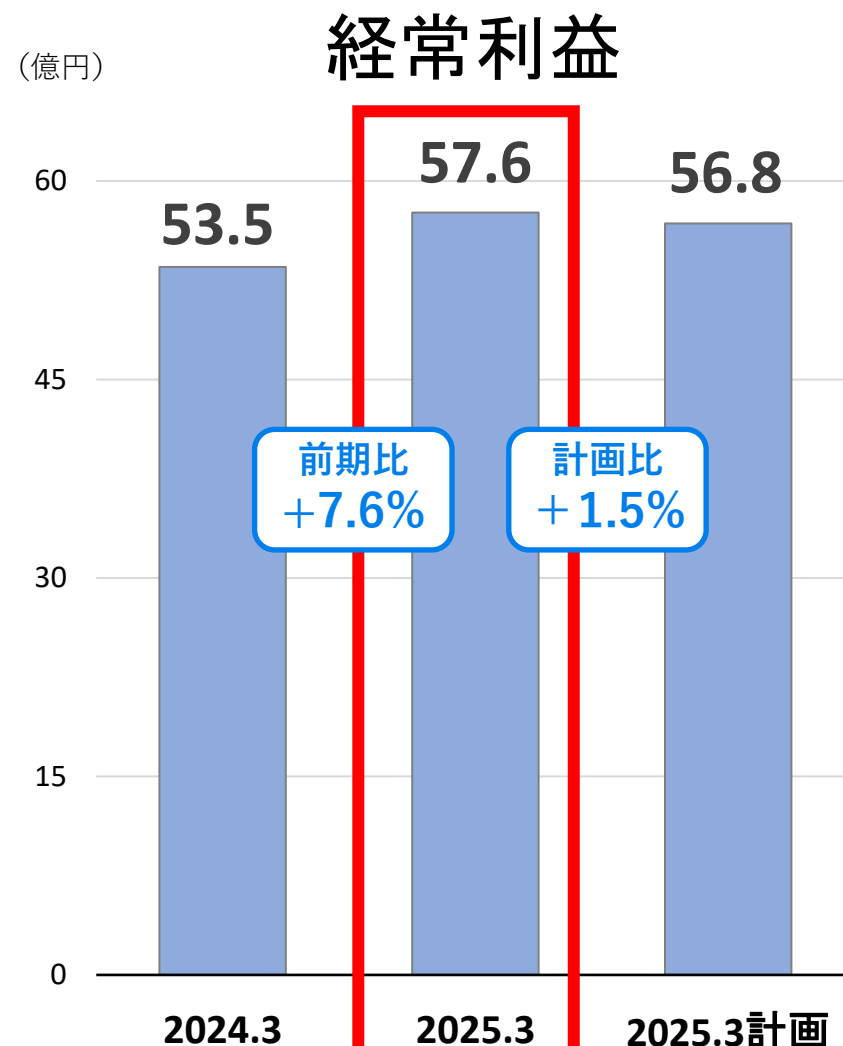
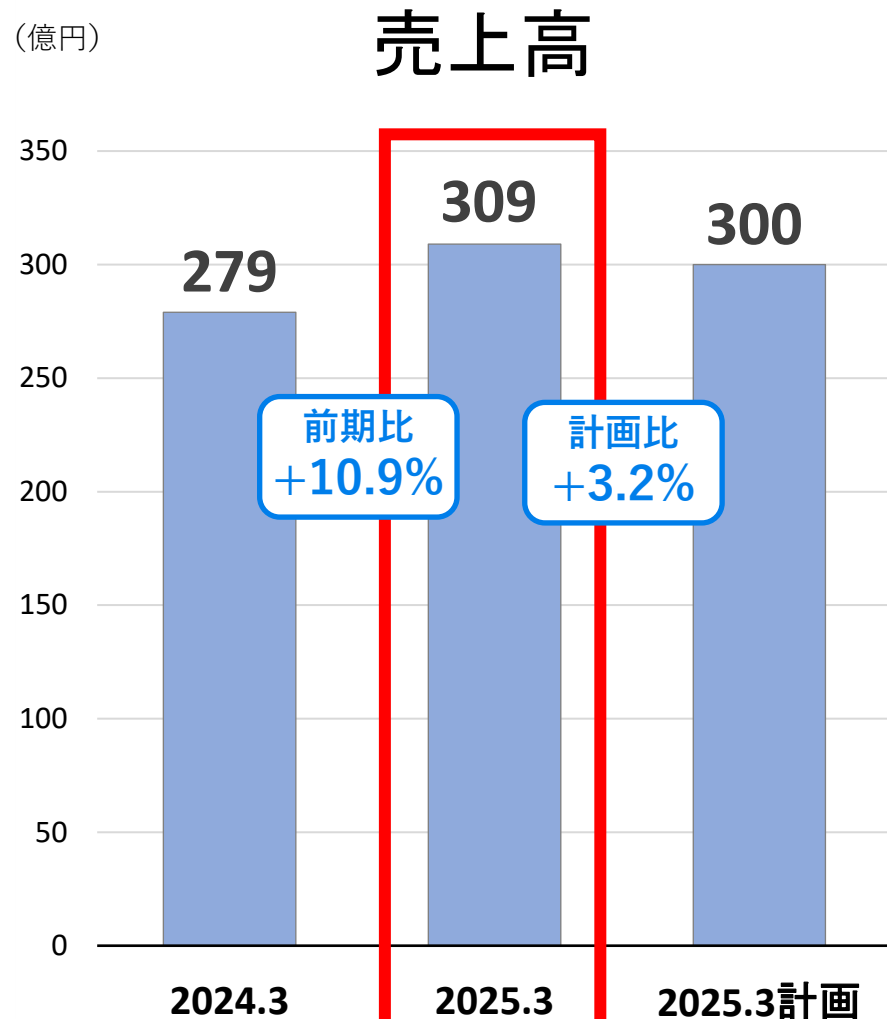
2. 2025年3月期 業績

3. 2026年3月期 業績計画

4. ECソリューション事業紹介

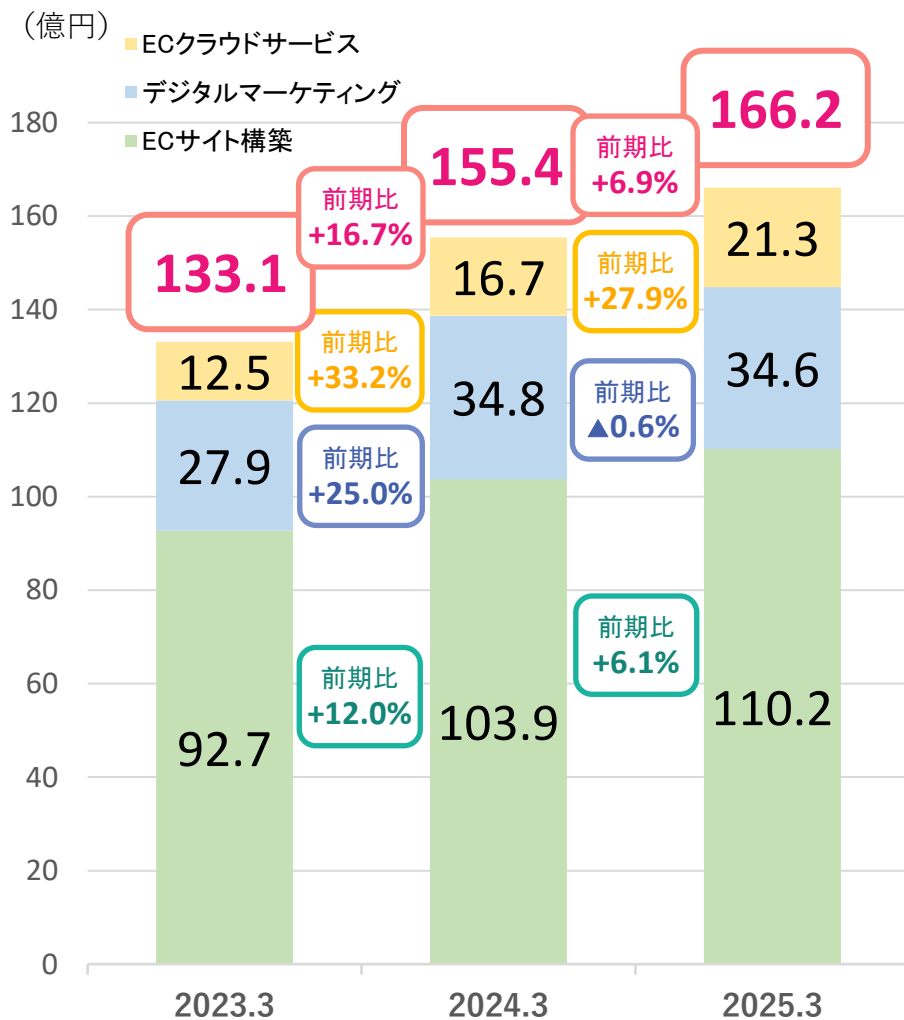
5. ITソリューション事業紹介

6. 配当・優待

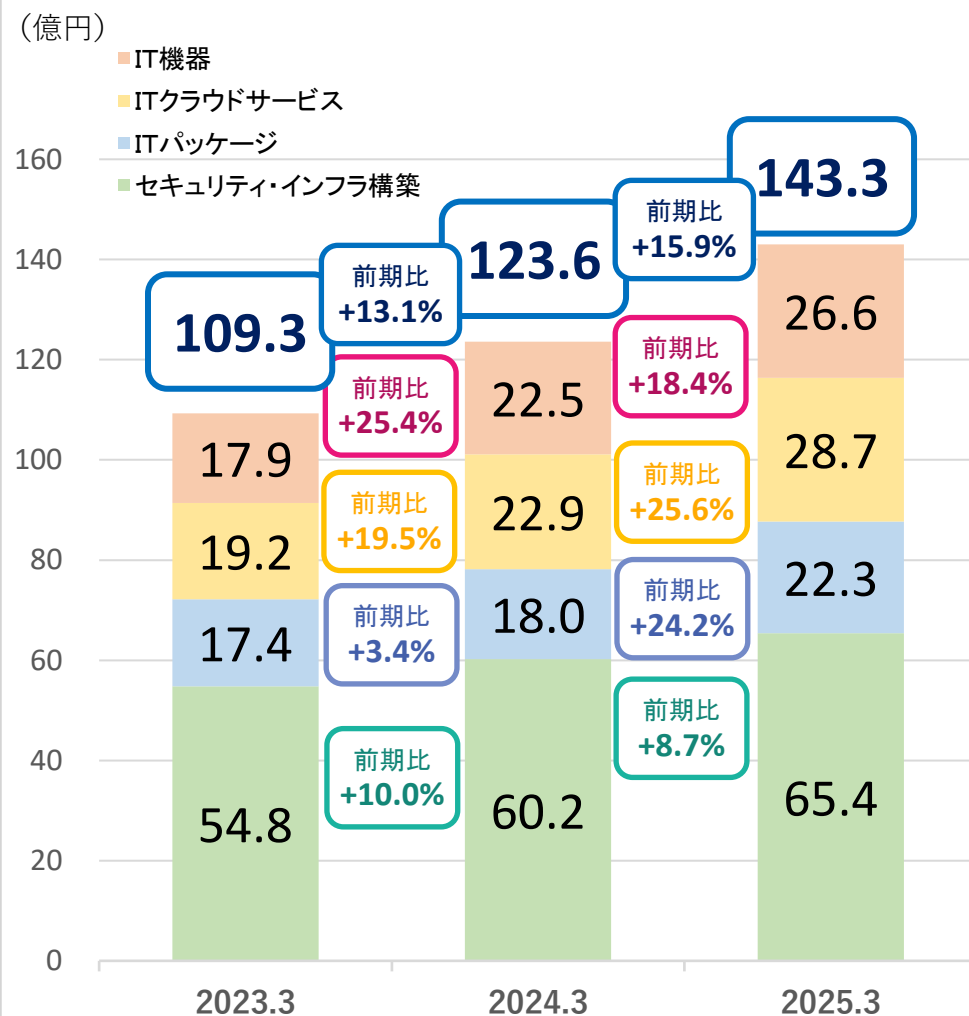


2025年3月期 事業別売上

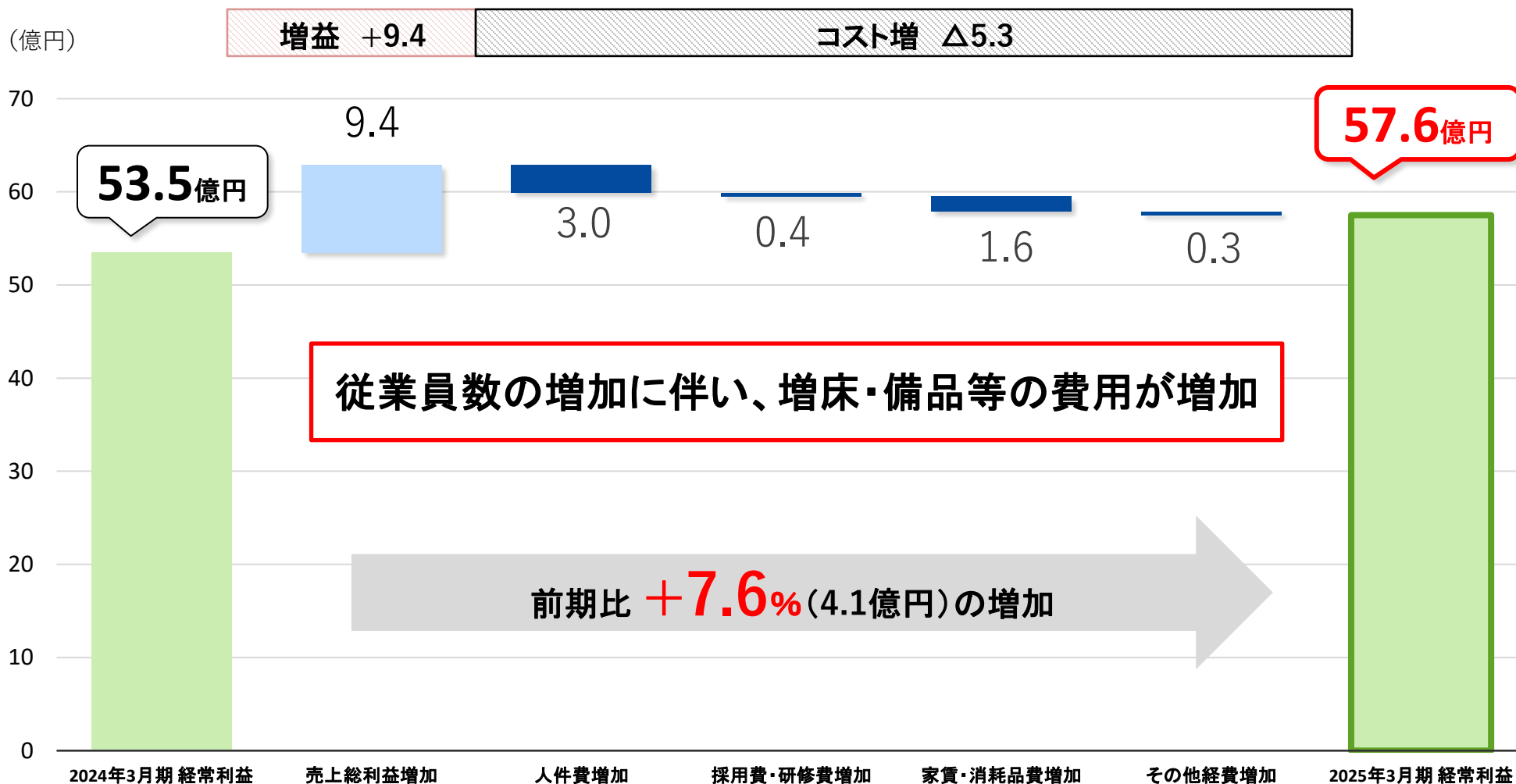
ECソリューション事業



ITソリューション事業

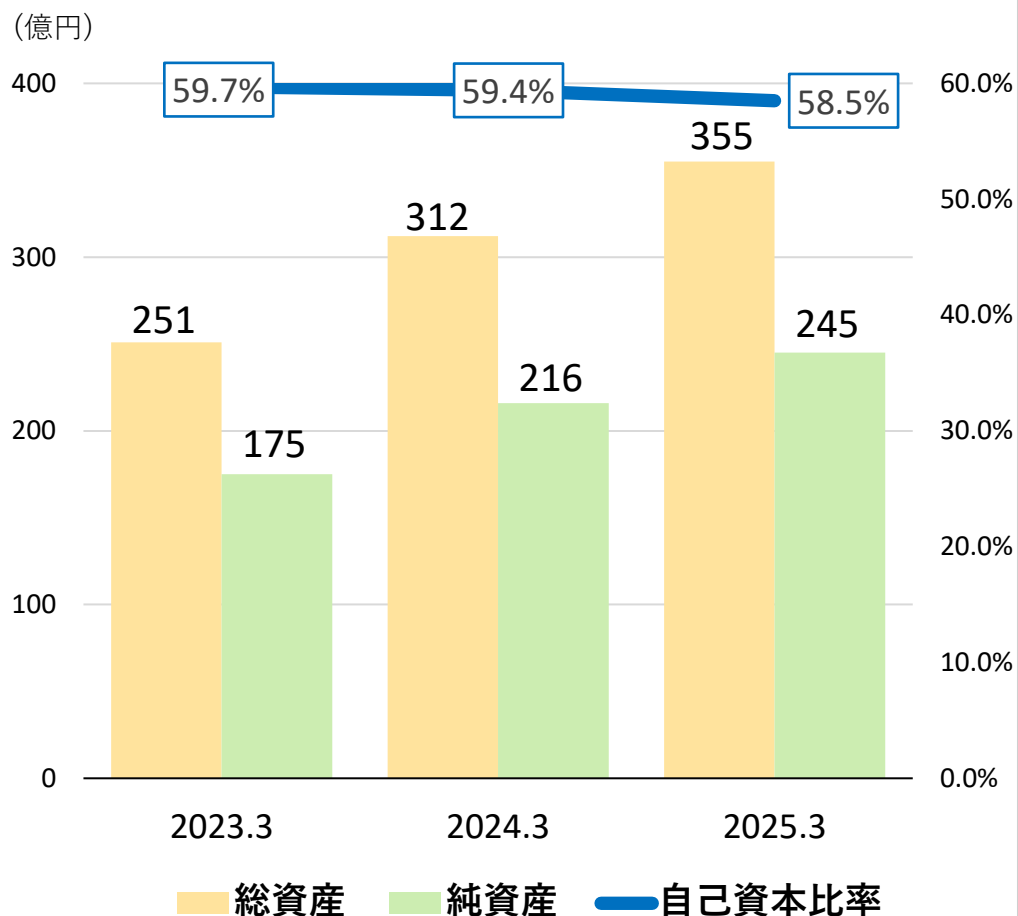


2025年3月期 経常利益の増減要因

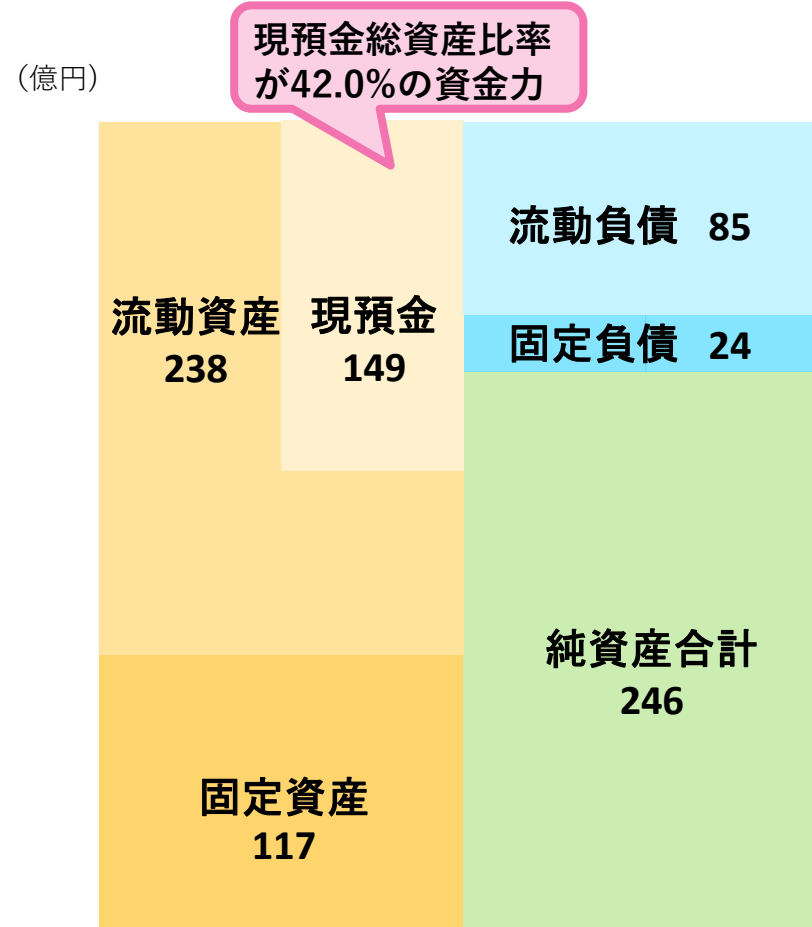


2025年3月末 財務状況

BS (貸借対照表) 推移

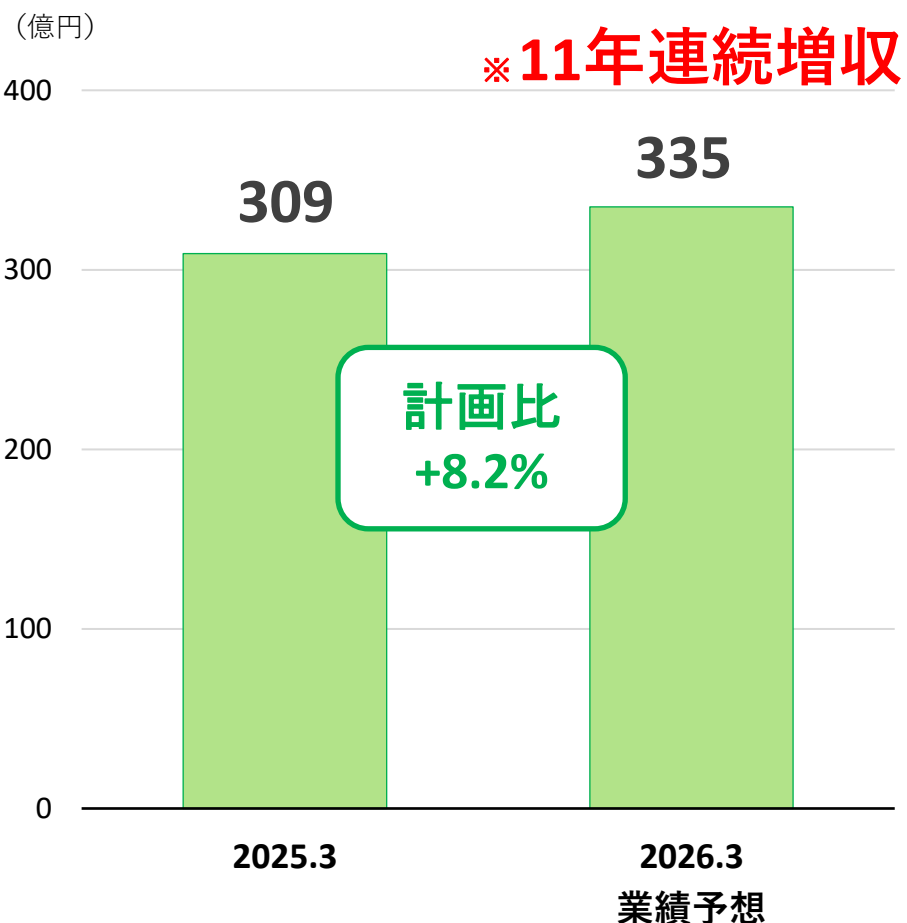


BS内訳 (2025年3月末)

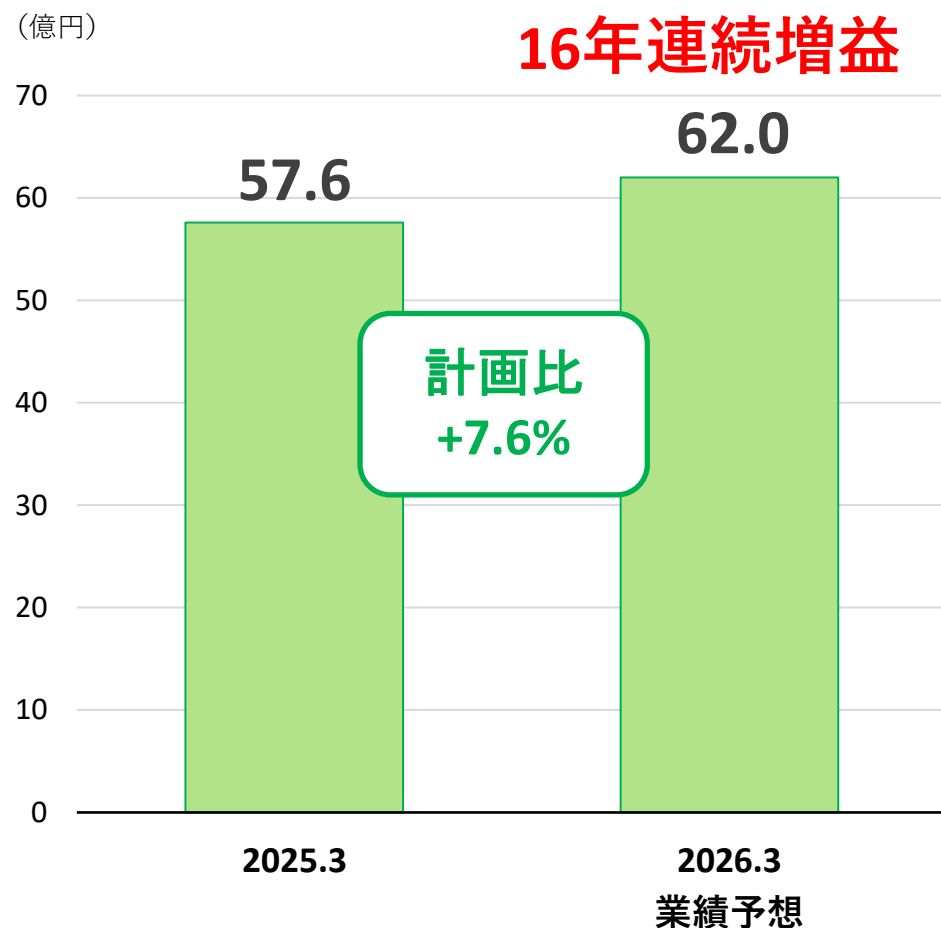


1. 会社概要
2. 2025年3月期 業績
- 3. 2026年3月期 業績計画**
4. ECソリューション事業紹介
5. ITソリューション事業紹介
6. 配当・優待

売上高



経常利益



2026年3月期 売上高計画（事業別・構成比）

ECソリューション事業

183億円

前期比: +10.1%



売上高

ITソリューション事業

152億円

前期比: +6.1%

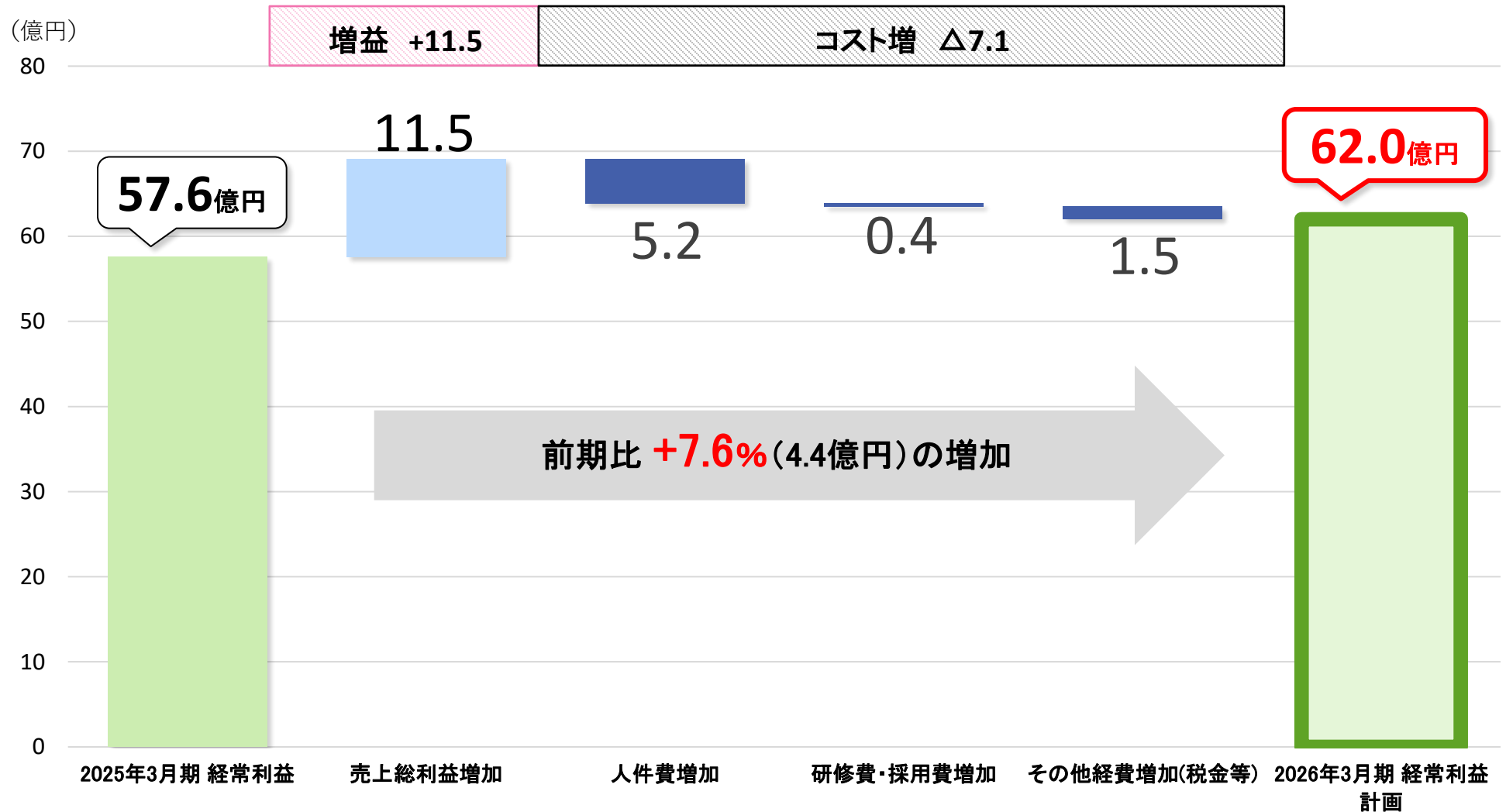


55% 45%

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



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

ecbeing 株式会社 ecbeing

全農ECソリューションズ株式会社

AtoJ 株式会社エートウジェイ

ReviCo 株式会社ReviCo

visumo 株式会社visumo

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



システム構築

- 新規 EC サイト構築
- 既存 EC サイトリニューアル
- 越境サイトによるグローバル対応



マーケティング・ デザイン支援

- 売上アップのための
マーケティング支援
- オムニチャネル施策



EC専用インフラ・ セキュリティ

- 強固なセキュリティ対策



クラウドサービス

- クラウド版ECプラットフォーム
- EC サイトにトレンド
機能を付加し、効率化・
売上げアップ

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

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

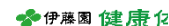
フロント機能

管理機能

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



SHIPS



CITIZEN.



DUO



PING



PARCO



IDÉE



REGAL
ONLINE SHOP



SEIBAN

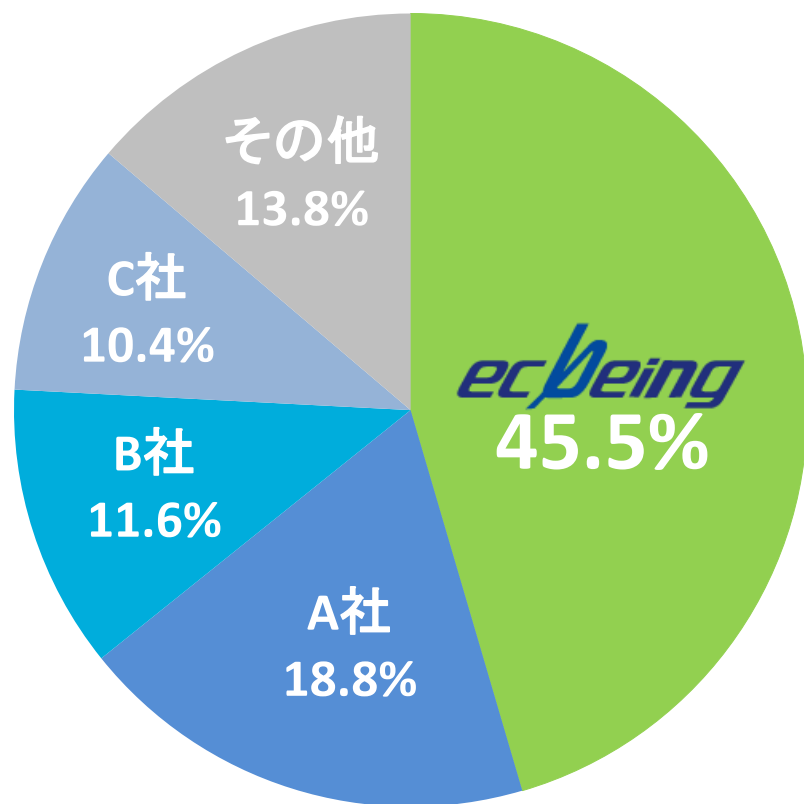


KING RECORDS

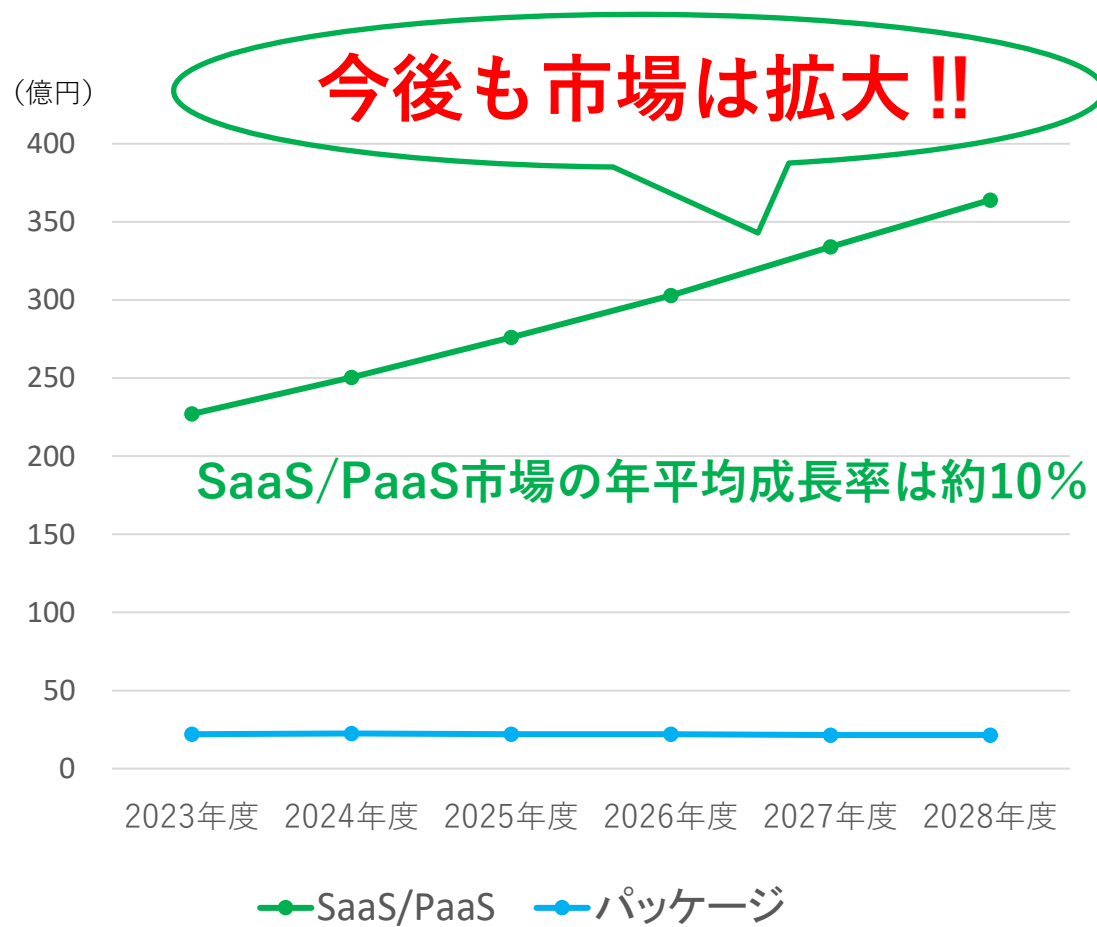
SUZETTE



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
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

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

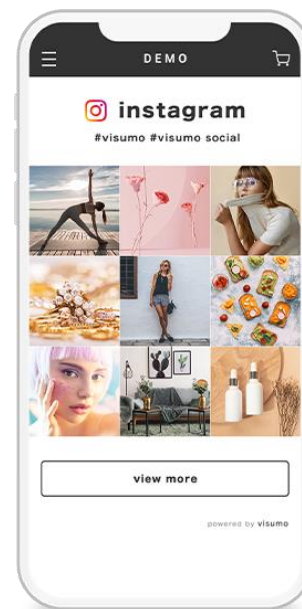


video

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

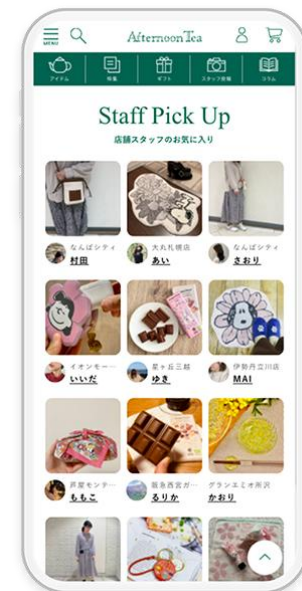
social

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



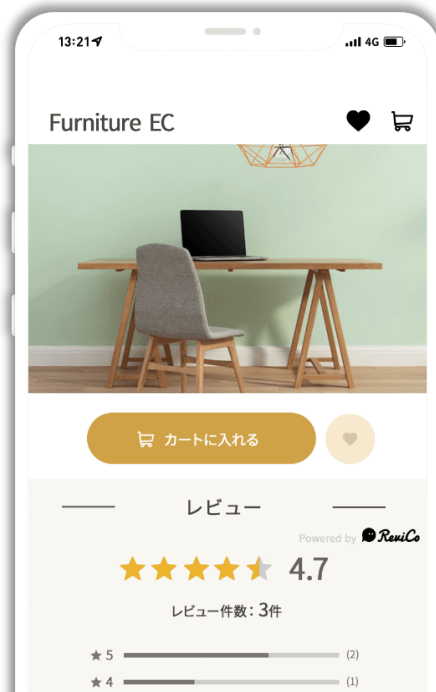
comment

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

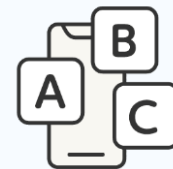
気づかせる



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

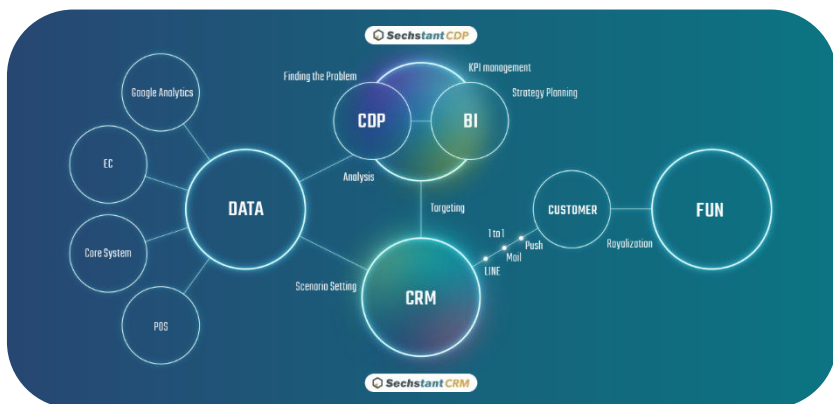


データ活用で 「売り方」を変革する

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

Webサイトの3要素をワンストップで提供

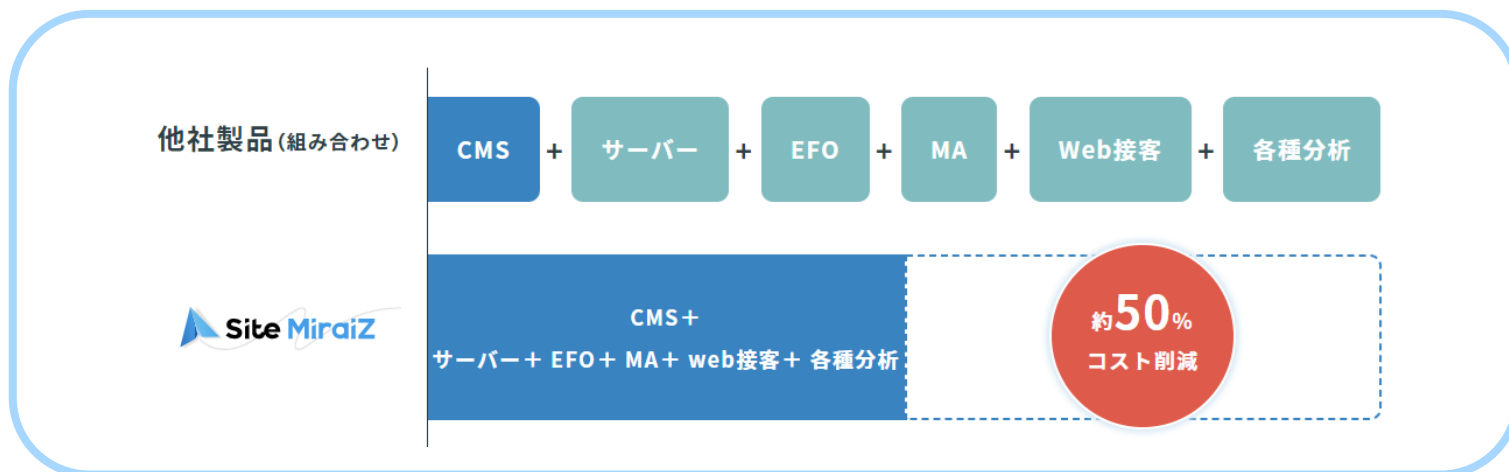


コーポレートサイト制作

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。



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。



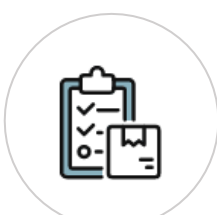
予約プラン
登録・検索



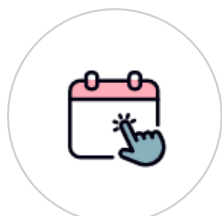
予約受付管理



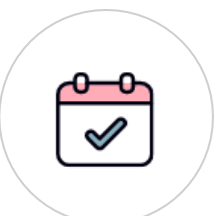
店舗スタッフ向け
画面



在庫確認



予約選択



予約完了



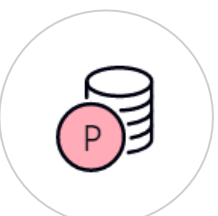
マイページ



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⁺

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。



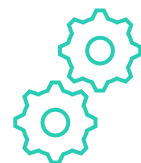
特徴 1



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。

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

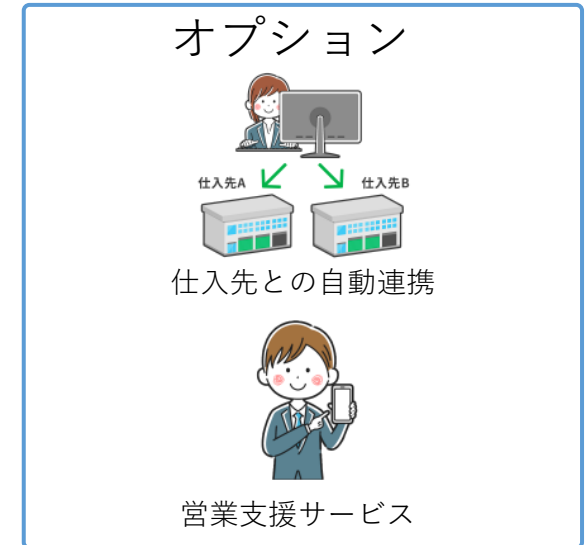
ecbeing BtoBは、BtoB EC プラットフォームでありながらカスタマイズに制約がない為、貴社独自の固有業務もシステム化する事が可能です。

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



● カスタマイズで様々な基幹システムとの連携も可能



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

 **ネグロス**



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. 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



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



ITソリューション 事業の3本柱

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。



AIビジネス

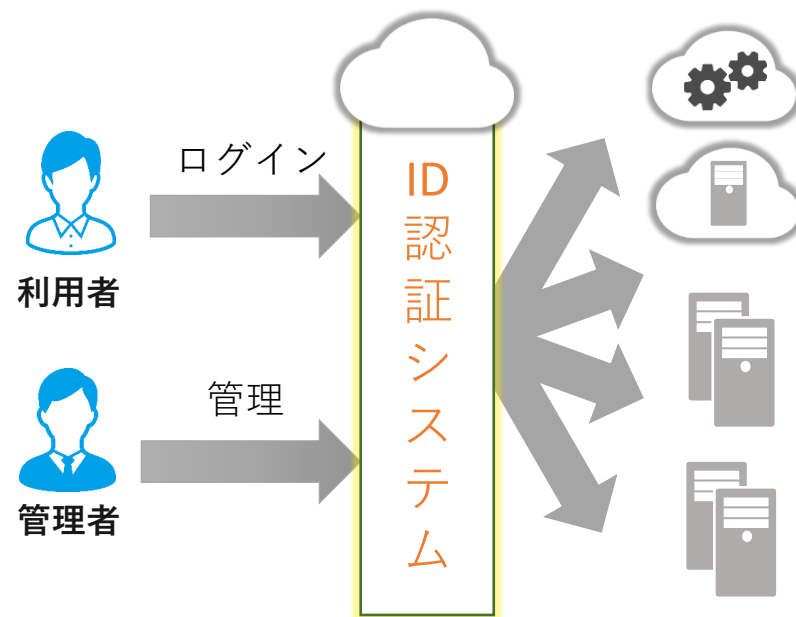
企業が生成 AI を「安全・簡単」に利用できるように開発されたサービスを提供。お客様専用の環境を利用出来ることで、生成 AI で懸念される情報漏えいなどのセキュリティリスクを解決する。



EXNET
GENWORKS


System Works Japan

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！

 **SCC**Core Directory

Microsoft開発

 **TrustLogin**
Provided by **SCC**cloud

GMO開発

 **LTM** LDAP Manager

 **extIC**
Trusted Identity Center

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

Teams

Outlook



いつでもどこでも安全な

セキュリティ

EDR

EPP



デジタル化を促進

生産性向上

Power
Apps

Power
BI



フル活用するためのサービスを提供



Microsoft 365
安心サポート



Microsoft 365
運用代行サービス



ソフクリ 365倶楽部
(利活用コミュニティ)



SCcloud 365
All inclusive サービス



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。企業的意思決定を支える重要な業務。


ワーク【社内申請】



フロー【承認ルート】



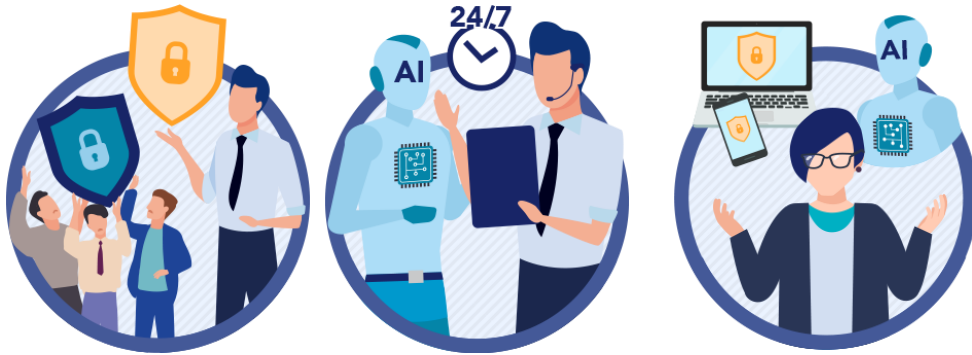
製品サービス

		 エクスポイントクラウド	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

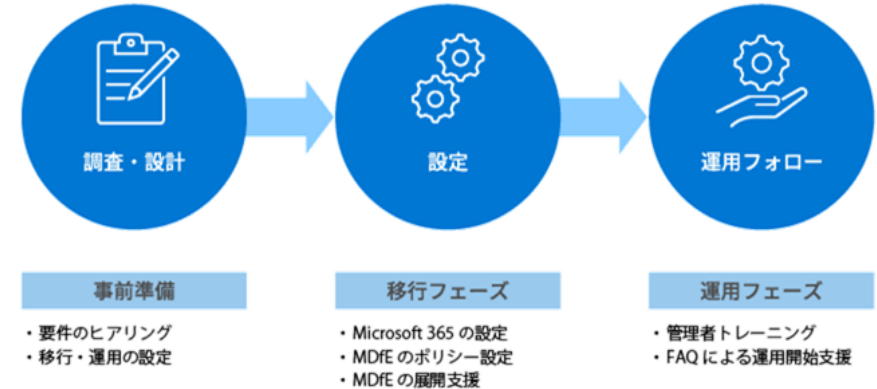
ITソリューション事業

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



インテグレーション



■ 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

■ 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

ミッション：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
ビジョン：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

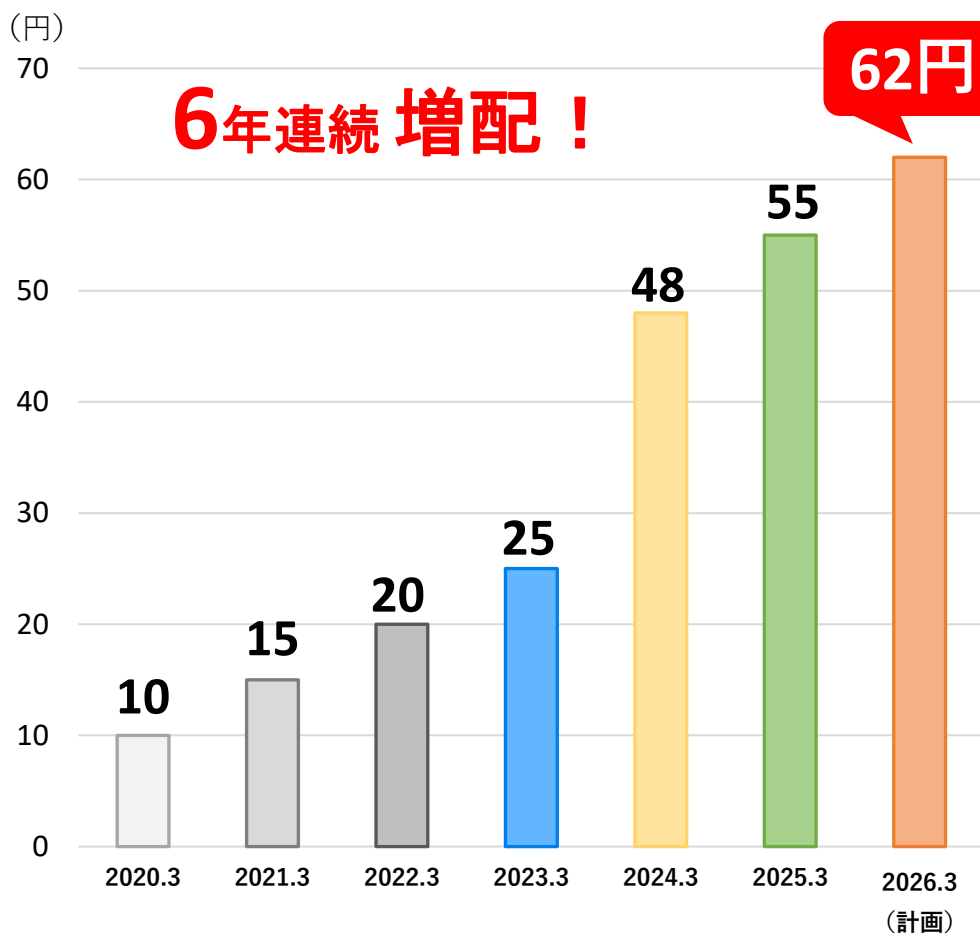
1. 会社概要
2. 2025年3月期 業績
3. 2026年3月期 業績計画
4. ECソリューション事業紹介
5. ITソリューション事業紹介
6. 配当・優待

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

6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、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/>