

カバレッジ開始日: 2024年7月11日

最終更新日: 2026年6月25日



3371

ソフトクリエイイトホールディングス

企業正式名称

株式会社ソフトクリエイイトホールディングス

上場市場

東証プライム

設立年月日

1969年8月8日

本社所在地

東京都渋谷区渋谷二丁目15番地1号

決算月

3月

上場年月日

2005年4月20日

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。

目次

要約	5
事業概要	5
業績動向	7
同社の強みと弱み	8
主要経営指標の推移	9
直近更新内容	10
業績動向	11
四半期業績動向	11
2026年3月期通期実績	12
概要	12
セグメント別の動向	13
2026年3月期第4四半期（3カ月）実績	14
概要	15
セグメント別の動向	15
今期会社予想	16
期初会社予想（2026年5月11日発表）	16
注力ビジネス	16
中長期業績の見通し	17
事業内容	19
ビジネスの概要	19
セグメント別の概要	19
ECソリューション事業	20
ITソリューション事業	27
市場とバリューチェーン	32
マーケット概略	32
日本のEC市場	32
BtoC-EC市場	32
BtoB-EC市場	32
ECサイト構築（カスタマイズ型）市場	33
国内の情報サービス市場	33
同業他社	33
ECソリューション事業	34
W2株式会社	34
Shopify Inc.（NYSE SHOP）	34
ITソリューション事業	35

J B C C株式会社（J B C Cホールディングス株式会社（東証PRM 9889）の100%子会社）	35
日本ビジネスシステムズ株式会社（東証STD 5036）	37
SW（Strengths, Weaknesses）分析	39
強み（Strengths）	39
弱み（Weaknesses）	40
過去の業績と財務諸表	41
過去の業績	41
2026年3月期第3四半期累計期間実績	41
概要	41
セグメント別の動向	41
2026年3月期第3四半期（3カ月）実績	43
概要	43
セグメント別の動向	43
2026年3月期第2四半期（中間期）実績	44
概要	44
セグメント別の動向	45
2026年3月期第2四半期（3カ月）実績	46
概要	46
セグメント別の動向	46
2026年3月期第1四半期実績	47
概要	47
セグメント別の動向	48
トピックス	49
2025年3月期通期実績	50
概要	50
セグメント別の動向	50
2025年3月期第4四半期（3カ月）実績	50
概要	50
セグメント別の動向	51
トピックス	52
損益計算書	52
貸借対照表	53
キャッシュフロー計算書	54
営業活動によるキャッシュフロー	55
投資活動によるキャッシュフロー	55
財務活動によるキャッシュフロー	55
その他の情報	56
沿革	56

コーポレート・ガバナンス	57
トップマネジメント	57
大株主（2026年3月末時点）	59
株主還元	59
従業員	59

要約

事業概要

株式会社ソフトクリエイトホールディングス（東証PRM 3371、以下同社）は、アパレルや食品、小売業などの分野における中堅から大手企業向けにECサイト構築およびEC売上拡大につながるマーケティング支援を行う。また同社は中小企業に対しインフラ構築・運用保守など幅広いITソリューションを提供する。同社の主力製品であるECサイト構築パッケージ「ecbeing」は、国内累計で1,600を超えるECサイト構築実績がある。同社資料によると、株式会社富士キメラ総研の「2025年（見込）ECサイト構築SaaS/PaaS市場占有率調査（金額ベース）」において、同社のシェアは43.7%と18年連続でシェア1位が見込まれている。2026年3月期の売上高は34,391百万円（前期比11.1%増）、営業利益は6,209百万円（同12.9%増）、2026年3月期までの過去10期の年平均成長率は売上高が10.8%、営業利益が15.6%であった。

同社の前身企業は1969年8月に不動産業を目的に設立されたが、1983年5月にパソコンショップ「ソフトクリエイト」を東京都渋谷区に出店し、事業転換した。当時のパソコンユーザーは法人が中心であったことで、1985年4月に法人顧客向けに現在のITソリューション事業につながる受託開発系SIサービスを開始した。1999年1月にはパソコン関連ECサイト「特価COM」を開設し、EC事業を開始した。そして「特価COM」の仕組みをもとにしたECサイト構築パッケージを同年10月に販売開始したことが、現在のECソリューション事業の起点となった。同社は、2009年4月に「特価COM」を事業譲渡し、2012年10月に純粋持株会社体制に移行した。

同社の事業は、ECソリューション事業（2026年3月期売上高構成比52.6%、調整額控除前経常利益構成比58.2%、調整額控除前経常利益率24.8%）とITソリューション事業（同47.4%、同41.8%、同19.8%）の2つのセグメントで構成される。2026年3月期までの過去10期における売上高の年平均成長率はECソリューション事業が12.0%、ITソリューション事業（2020年3月期以前はシステムインテグレーション事業と物品販売事業の合計値）が9.7%であった。経常利益（調整額控除前）の年平均成長率はECソリューション事業が12.8%、ITソリューション事業が14.8%となった。

ECソリューション事業（2026年3月期外部顧客に対する売上高18,091百万円、前期比8.8%増）は、ECサイト構築から保守運用、サイト構築後のマーケティング支援までを一貫提供する。主力製品であるECサイト構築パッケージ「ecbeing」を販売する株式会社ecbeingを中心とした連結子会社6社が事業主体となる。同事業の売上高はECサイト構築（2026年3月期セグメント売上高構成比66.6%）、デジタルマーケティング（同20.0%）、ECクラウドサービス（同13.4%）に区分される。

ECサイト構築には、主にECサイト構築パッケージ「ecbeing」とそのカスタマイズ、保守などが含まれる。「ecbeing」には、カート機能や受注・売上管理、顧客管理などECサイトに必要な標準的な機能が含まれ、さらにカスタマイズを行うことで顧客は独自のECサイトの構築が可能となる。全ての機能を一から開発するフルスクラッチに比べて、導入費用や導入期間を削減できる強みがある。特に「ecbeing」は、同社が自ら通販サイトを運営していた経験をもとに独自開発されており、自社リソースによる追加カスタマイズ対応や24時間365日の保守などを含めてEC事業者に必要な機能を販売当初から提供してきたことが差別化要素となった。そして構築実績により蓄積されたノウハウをもとに顧客の成功体験を積み上げたことが現在の市場シェアにつながったとSR社は考える。

「ecbeing」は累計1,600を超えるECサイトに導入されている。顧客はアパレルや食品、小売業などの分野における中堅から大手企業が中心である。「ecbeing」はほぼ直販であり、Webや展示会などによるインバウンド営業が中心となる。また「ecbeing」は、協力会社から同社への常駐を含む約650名の開発人員と約300名のマーケティング支援人員により提供される。同社によると、ECサイトの構築は既存顧客の追加カスタマイズへの対応が中心であり、新規顧客向けの人的リソースは20%程度に限られるとのことである。

主力のECサイト構築（2026年3月期12,040百万円、前期比9.3%増）は、「ecbeing」のパッケージを含むECサイトの初期構築売り上げ、サーバー利用料やシステム保守料などの月額売上、追加カスタマイズ売り上げにより構成される。SR社の推定では「ecbeing」のパッケージ費用（2.9百万円）を含む1社当たりの平均初期構築売り上げは約35百万円、1社当たり平均月額売り上げは約700千円である。また同社の場合、ECサイトの構築には平均1.5～2年程度を要し段階的に機能が追加されるため、初期構築後の2年間は毎年追加カスタマイズ売り上げが計上されるとのことである。ECサイト構築の売上高に占める構成比は、初期構築売り上げが約15%、月額売り上げが約55%、追加カスタマイズ売り上げが約30%であるとSR社は認識している。

デジタルマーケティング（2026年3月期売上高3,610百万円、前期比4.3%増）は、顧客の要望に応じてブランディングサイトの制作やプロモーション支援、マーケティング分析サービスなどを提供する。同社によるとEC事業のコンサルティングも行うことで、サービス継続率が高く、売上高は安定的に推移しているとのことである。ECクラウドサービス（同2,430百万円、同14.1%増）にはInstagramなどとの連携サービス「visumo」などのマイクロサービスや小規模なEC事業者向けに提供するクラウド型ECサイト構築サービス「メルカート」などが含まれる。売り上げは主にストック型となる。

ECソリューション事業の費用は、主に開発やマーケティング人員の労務費および外注費、サーバーやデータセンターの費用、ソフトウェアの償却費などである。2024年3月期の売上区分別の売上総利益率はECサイト構築が37.6%（売上総利益構成比59.3%）、デジタルマーケティングが52.0%（同27.5%）、ECクラウドサービスが52.1%（同13.2%）であった。ECサイト構築の売上総利益率が相対的に低い背景は、初期構築や追加カスタマイズが労働集約的な構造にあるためとSR社では理解している。一方、デジタルマーケティングではプロモーション支援における広告出稿が同社が受け取る手数料相当の売上計上となること、ECクラウドサービスでは自社開発ソフトウェアをベースとしていることから相対的に売上総利益率が高い。なお、売上区分別の売上総利益は2025年3月期より非開示となった。

同社資料によると、株式会社富士キメラ総研の「2025年（見込）ECサイト構築SaaS/PaaS市場占有率調査（金額ベース）」において、同社の市場シェアは43.7%と18年連続で第1位が見込まれている。第2位の株式会社セールスフォース・ジャパン（Salesforce, Inc (NYSE CRM) の子会社）の市場シェア（見込）は23.8%にとどまっており、同社とのシェア格差は大きい。

ITソリューション事業（2026年3月期外部顧客に対する売上高16,300百万円、前期比13.7%増）は、従業員数100人から3,000人規模の企業に対し、情報システムを提案・構築する。SI事業を提供する株式会社ソフトクリエイトや企業のさまざまな事務フローを電子化するワークフロー製品を提供する株式会社エイトレッド（東証STD 3969）を中心に、連結子会社4社が事業主体となる。同事業の売上高はセキュリティ・インフラ構築サービス（2026年3月期セグメント売上高構成比43.7%）、ITパッケージ（同12.6%）、ITクラウドサービス（同23.1%）、IT機器（同20.4%）に区分される。

同事業では、祖業であるパソコンショップ時代からの顧客を含めデータベースに20千社以上の登録があり、うち年間約3,000社との取引があるが、ECソリューション事業の顧客層とは重複しない。売上高の90%程度が直販であり、Webや展示会などインバウンド営業が中心となる。顧客となる中堅中小企業ではIT人材が不足しているケースが多く、同社の人員が顧客担当者との二人三脚により顧客企業をサポートし、顧客のIT予算を把握しつつ、さまざまな提案を行うことで案件を開拓している。フロー型売り上げの多い同事業の持続的成長の背景には、継続的な追加提案を売り上げにつなげる営業力があるとSR社は考える。

主力のセキュリティ・インフラ構築（2026年3月期売上高7,130百万円、前期比9.0%増）には、主にLANなどのネットワーク構築やセキュリティ、保守、ホスティングサービス、同社の生成AIサービス「Safe AI Gateway」を活用した受託開発などが含まれる。同社によると同売り上げの60%程度が保守やホスティングなどのストック売り上げである。ITクラウドサービス（同3,760百万円、同31.0%増）は、主にワークフローサービス「X-point Cloud」やサーバー機能などをクラウド環境で提供する「SCCloud」、社内ネットワークのセキュリティサービス「L2BlockerCloud」であり、ストック売り上げとなる。

ITパッケージ（2026年3月期売上高2,060百万円、前期比7.6%減）には、エイトレッド社の大企業向けワークフロー製品「AgileWorks」やソフトクリエイト社の「L2Blocker」に加えて、2025年3月期からはエクスジェン・ネットワークス社の「LDAP Manager」が含まれる。2026年3月期はクラウドへのシフトなどを背景に減収となった。IT機器（同3,330百万円、同25.2%増）には、パソコンや他社製ソフトウェアなどの同社が仕入れを行う製品が含まれる。2026年3月期はWindows 10のサポート終了に伴うPCの買い替え需要を背景に大きく伸長した。

ITソリューション事業では、セキュリティ・インフラ構築サービスでは労務費や外注費が、ITクラウドサービスでは労務費、ソフトウェア償却費、クラウドで利用するデータセンター費用が、ITパッケージでは開発原価が、IT機器では仕入原価が主な費用となる。2024年3月期の売上総利益率は、セキュリティ・インフラ構築サービスが38.4%（売上総利益構成比43.4%）、ITクラウドサービスが38.9%（同16.7%）、ITパッケージが76.1%（同25.8%）、IT機器が33.3%（同14.1%）であった。ITパッケージは自社製品中心で、開発原価の回収が進んでいることもあり売上総利益率は高い。なお、売上区分別の売上総利益は2025年3月期より非開示となった。

ITソリューション事業では、J B C C株式会社（J B C Cホールディングス株式会社（東証PRM 9889）の100%子会社）や日本ビジネスシステムズ株式会社（東証STD 5036）が同業他社である。

AIの活用に関して、同社はAI融合とAI駆動を掲げている。AI融合では、AIが全ての購買を代行するのではなく、店舗における対面接客など人間が介在する機会も依然として重要と同社は考えている。その中で、AIに任せる効率と人間が楽しむ体験へと完全に二極化するハイブリッドな購買行動に進化していくと考えている。同社では生成AIを活用したAIチャットボットやAI搭載型レコメンドを起点に、AIを搭載した「visumo」や「ReviCo」などの多彩なAIソリューションを続々と投入し、各サービスを有機的に連携させることで、新たな顧客体験を提供していく考えである。

AI駆動としては、AIを活用することで開発効率の向上などを図るAI駆動開発を推進している。従来のウォーターフォール型の開発では、工程の30%を要件定義・設計が、40%を実装・コーディングが、残る30%をテスト・検証が占める構造であった。同社では長年培ってきた「ecbeing」独自の開発フレームワークをAIに学習させることで、設計・実装・テストの各工程を自動化・効率化する実証実験を完了している。AI駆動開発では、実装・コーディングおよびテスト・検証工程をAIにより自動化し従来の工程の30%を効率化することで、カスタマイズや個別最適化という「ecbeing」の優位性を短期間かつリーズナブルな価格で提供することが可能になると考えている。

業績動向

2026年3月期通期の売上高は34,391百万円（前期比11.1%増）、営業利益は6,209百万円（同12.9%増）、経常利益は6,544百万円（同13.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は4,174百万円（同17.6%増）となった。2026年3月期通期会社予想の達成率は、売上高102.7%、営業利益103.5%、経常利益105.5%、親会社株主に帰属する当期純利益110.4%であった。

ECソリューション事業の2026年3月期通期実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は18,091百万円（前期比8.8%増）、経常利益は4,492百万円（同10.3%増）となった。ITソリューション事業の2026年3月期通期実績は、クラウドサービス売上高が伸長したことや、セキュリティ・インフラ構築売上高の伸長により、売上高は16,300百万円（前期比13.7%増）、経常利益は3,231百万円（同7.8%増）となった。

2027年3月期通期会社予想は、売上高37,000百万円（前期比7.6%増）、営業利益6,300百万円（同1.5%増）、経常利益6,550百万円（同0.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4,200百万円（同0.6%増）を見込む。微増益となる背景は、メグリ社の子会社化に伴うのれん償却費（360百万円）とセキュリティ投資（200百万円）の計上であり、両費用を除いた経常利益は7,110百万円（同8.6%増）となる。なお、1株当たりの年間配当金予想は62.0円（前期62.0円）、配当性向37.4%を見込む。また、同社は2026年6月15日に、500百万円または300千株（発行済株式総数（自己株式除く）の1.18%）を上限とする自己株式取得を発表した。取得期間は2026年6月16日から2026年9月30日となる。

ECサイト構築需要の拡大を背景として、ECサイト構築パッケージ「ecbeing」および売上拡大施策となるマイクロサービス（SaaS型）の拡大を見込む。また、生成AI市場の世界的な需要急拡大を背景として、同社独自で開発した企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」が拡大することや企業内情報システムサービス「SCクラウド」、「X-Pointクラウド」、「Agileworksクラウド」の拡大を見込む。そのほか、セキュリティ投資需要の拡大を見込み、売上増および利益増を想定する。

費用面については、2026年3月31日付で株式を取得したメグリ株式会社ののれん償却費の計上、セキュリティ対策の費用増、製品機能強化の充実のための費用増や知名度向上のための広告宣伝費の増加などを見込む。経常利益の増減要因としては、増収に伴う売上総利益の増加が1,100百万円の増益要因となる。一方、のれん償却費が360百万円、セキュリティ投資が200百万円、人件費増が320百万円、広告宣伝費増が80百万円、その他経費の増加が130百万円の減益要因となる見込みである。

同社は具体的な中長期経営目標を開示していないが、ECソリューション事業・ITソリューション事業ともに売上高の年二桁成長を内部的な目標とする。ECソリューション事業では「ecbeing」により企業間受発注システムであるBtoB-EC市場へ本格参入することで、さらなる業績拡大を推進する。ITソリューション事業ではセキュリティ・インフラ構築、マイクロソフトビジネス、AIビジネスを三本柱に、技術とソリューションを融合させて、新たな付加価値と新しいビジネスチャンスを創出する考えである。

同社の強みと弱み

SR社では同社の強みに関して以下のように考える。

- ▶ 創業来、利益重視の姿勢を徹底し、事業環境の変化に応じて臨機応変に事業を取捨選択し、受注案件を選別していることが、持続的な利益成長につながっていること
- ▶ 他社に先んじて追加カスタマイズ対応や24時間365日サポートを導入するなど、自らEC事業で経験したノウハウをもとにECソリューション事業を提供し、約50%の市場シェアを獲得していること
- ▶ エンドユーザーへの直販体制により高い利益率を確保していること

SR社では同社の弱みに関して以下のように考える。

- ▶ BtoC-ECパッケージ市場（BtoC）は今後縮小が見込まれる中で、同社の主力商品のシェアはすでに高く、今後の成長余地が限定的であること
- ▶ 追加カスタマイズなど手間を要する事業が多いことで、新規顧客を増やしにくいこと
- ▶ ECソリューション事業とITソリューション事業は基本的に別物であり、求められるノウハウも異なるため、事業間で人的リソースの融通がしにくいこと

詳細は、後述の「SW（Strengths, Weaknesses）分析」を参照。

主要経営指標の推移

損益計算書	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期	27年3月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	会社予想 連結
売上高	13,724	15,597	19,358	23,811	24,238	21,227	24,254	27,912	30,952	34,391	37,000
前年比	11.8%	13.6%	24.1%	23.0%	1.8%	-12.4%	14.3%	15.1%	10.9%	11.1%	7.6%
売上総利益	4,125	4,843	6,044	6,989	7,794	9,250	10,322	11,915	12,864	14,015	-
前年比	9.2%	17.4%	24.8%	15.6%	11.5%	18.7%	11.6%	15.4%	8.0%	8.9%	-
売上総利益率	30.1%	31.1%	31.2%	29.4%	32.2%	43.6%	42.6%	42.7%	41.6%	40.8%	-
営業利益	1,544	1,707	1,887	2,380	3,227	4,030	4,323	5,169	5,498	6,209	6,300
前年比	5.7%	10.5%	10.6%	26.1%	35.6%	24.9%	7.3%	19.6%	6.4%	12.9%	1.5%
営業利益率	11.3%	10.9%	9.7%	10.0%	13.3%	19.0%	17.8%	18.5%	17.8%	18.1%	17.0%
経常利益	1,620	1,793	2,010	2,442	3,247	4,162	4,489	5,356	5,764	6,544	6,550
前年比	4.1%	10.7%	12.1%	21.5%	33.0%	28.2%	7.9%	19.3%	7.6%	13.5%	0.1%
経常利益率	11.8%	11.5%	10.4%	10.3%	13.4%	19.6%	18.5%	19.2%	18.6%	19.0%	17.7%
当期純利益	1,010	1,145	1,165	1,431	1,817	2,363	2,738	3,257	3,548	4,174	4,200
前年比	-0.7%	13.4%	1.7%	22.8%	27.1%	30.0%	15.8%	19.0%	8.9%	17.6%	0.6%
純利益率	7.4%	7.3%	6.0%	6.0%	7.5%	11.1%	11.3%	11.7%	11.5%	12.1%	11.4%
1株当たりデータ (円、株式分割、併合調整後)											
期末発行済株式数 (千株)	27,345	26,749	26,248	25,842	26,577	25,383	25,056	25,090	24,911	25,339	-
EPS	37.00	42.74	44.04	54.84	69.33	90.99	108.68	129.89	141.93	167.14	165.75
DPS	10.00	10.00	10.00	10.00	15.00	20.00	25.00	48.00	55.00	62.00	62.00
BPS	293.17	318.76	356.70	368.83	479.00	518.47	600.51	741.49	836.23	991.53	-
貸借対照表 (百万円)											
現金・預金・有価証券	5,674	5,195	5,862	6,987	9,681	9,322	9,429	13,509	14,958	13,224	-
流動資産合計	9,575	9,755	10,117	11,550	14,690	14,773	16,404	20,551	23,831	26,902	-
有形固定資産	383	337	292	298	262	296	299	262	298	318	-
投資その他の資産計	2,373	3,180	4,405	3,873	5,152	6,635	6,961	8,525	8,896	10,095	-
無形固定資産	465	514	1,086	1,009	1,037	1,091	1,529	1,960	2,568	4,746	-
資産合計	12,796	13,785	15,900	16,730	21,142	22,795	25,193	31,298	35,593	42,060	-
支払手形及び買掛金	1,269	1,488	1,238	1,294	1,358	1,794	1,899	1,917	2,342	3,169	-
短期有利子負債	0	0	0	0	45	37	12	0	0	65	-
流動負債合計	3,163	3,518	3,758	4,227	5,121	5,919	5,906	7,382	8,556	10,049	-
長期有利子負債	66	67	500	0	49	12	0	0	0	143	-
固定負債合計	1,069	1,089	1,573	1,575	1,628	1,681	1,758	2,265	2,439	2,810	-
負債合計	4,232	4,607	5,331	5,803	6,749	7,600	7,665	9,647	10,995	12,859	-
純資産合計	8,564	9,178	10,569	10,927	14,392	15,195	17,528	21,652	24,598	29,201	-
有利子負債 (短期及び長期)	0	0	0	0	94	49	12	0	0	209	-
キャッシュフロー計算書 (百万円)											
営業活動によるキャッシュフロー	1,718	1,559	1,445	2,699	3,299	3,860	2,570	6,484	4,996	5,542	-
投資活動によるキャッシュフロー	-1,585	-221	-1,809	-421	-406	-1,695	-1,332	-1,385	-2,081	-5,399	-
財務活動によるキャッシュフロー	322	-828	-33	-1,159	-408	-2,528	-1,130	-1,015	-1,465	-868	-
財務指標											
総資産経常利益率 (ROA)	13.7%	13.5%	13.5%	15.0%	17.1%	18.9%	18.7%	19.0%	17.2%	16.9%	-
自己資本純利益率 (ROE)	13.4%	13.8%	13.0%	15.1%	16.3%	18.3%	19.4%	19.4%	18.0%	18.2%	-
自己資本比率	62.6%	61.9%	58.9%	57.0%	60.2%	57.7%	59.7%	59.4%	58.5%	59.7%	-

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

直近更新内容

自己株式取得に関して発表

2026年6月15日

株式会社ソフトクリエイトホールディングス（東証PRM 3371、以下同社）は、自己株式取得を発表した。

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

自己株式の取得を行う理由

株主還元水準の向上を図るとともに、経営環境の変化に応じて機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を行う。

取得の内容

- 取得する株式の種類：同社普通株式
- 取得する株式の総数：300,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.18%）
- 株式の取得価額の総額：500,000,000円（上限）
- 取得する期間：2026年6月16日～2026年9月30日

業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移 (累計) (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	達成率	会社予想
売上高	7,100	15,171	22,655	30,952	7,887	16,508	25,151	34,391	102.7%	33,500
前年同期比	6.7%	9.5%	9.1%	10.9%	11.1%	8.8%	11.0%	11.1%		8.2%
売上原価	4,198	8,930	13,314	18,087	4,671	9,811	14,845	20,376		
前年同期比	13.0%	14.0%	12.7%	13.1%	11.3%	9.9%	11.5%	12.7%		
原価率	59.1%	58.9%	58.8%	58.4%	59.2%	59.4%	59.0%	59.2%		
売上総利益	2,902	6,241	9,340	12,864	3,216	6,697	10,307	14,015		
前年同期比	-1.3%	3.7%	4.3%	8.0%	10.8%	7.3%	10.3%	8.9%		
売上総利益率	40.9%	41.1%	41.2%	41.6%	40.8%	40.6%	41.0%	40.8%		
販管費	1,835	3,625	5,398	7,367	2,108	3,958	5,744	7,806		
前年同期比	9.0%	8.9%	10.6%	9.2%	14.9%	9.2%	6.4%	6.0%		
売上高販管費比率	25.8%	23.9%	23.8%	23.8%	26.7%	24.0%	22.8%	22.7%		
営業利益	1,067	2,616	3,942	5,498	1,109	2,740	4,563	6,209	103.5%	6,000
前年同期比	-15.1%	-2.8%	-3.2%	6.4%	3.9%	4.7%	15.8%	12.9%		9.1%
営業利益率	15.0%	17.2%	17.4%	17.8%	14.1%	16.6%	18.1%	18.1%		17.9%
経常利益	1,225	2,756	4,137	5,764	1,331	3,039	4,894	6,544	105.5%	6,200
前年同期比	-9.6%	-3.4%	-4.3%	7.6%	8.6%	10.3%	18.3%	13.5%		7.6%
経常利益率	17.3%	18.2%	18.3%	18.6%	16.9%	18.4%	19.5%	19.0%		18.5%
四半期純利益	854	1,769	2,548	3,548	843	1,869	2,928	4,174	110.4%	3,780
前年同期比	5.5%	6.9%	-3.0%	8.9%	-1.3%	5.7%	14.9%	17.6%		6.5%
四半期純利益率	12.0%	11.7%	11.2%	11.5%	10.7%	11.3%	11.6%	12.1%		11.3%
四半期業績推移 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	7,100	8,071	7,484	8,297	7,887	8,343	8,643	9,240		
前年同期比	6.7%	12.1%	8.2%	16.2%	11.1%	3.4%	15.5%	11.4%		
売上原価	4,198	4,733	4,384	4,773	4,671	5,140	5,034	5,531		
前年同期比	13.0%	14.9%	10.0%	14.2%	11.3%	8.6%	14.8%	15.9%		
原価率	59.1%	58.6%	58.6%	57.5%	59.2%	61.6%	58.2%	59.9%		
売上総利益	2,902	3,338	3,100	3,524	3,216	3,481	3,609	3,709		
前年同期比	-1.3%	8.4%	5.6%	19.0%	10.8%	4.3%	16.4%	5.2%		
売上総利益率	40.9%	41.4%	41.4%	42.5%	40.8%	41.7%	41.8%	40.1%		
販管費	1,835	1,790	1,774	1,968	2,108	1,850	1,786	2,062		
前年同期比	9.0%	8.8%	14.2%	5.5%	14.9%	3.4%	0.7%	4.8%		
売上高販管費比率	25.8%	22.2%	23.7%	23.7%	26.7%	22.2%	20.7%	22.3%		
営業利益	1,067	1,548	1,326	1,556	1,109	1,661	1,823	1,647		
前年同期比	-15.1%	8.0%	-4.0%	41.9%	3.9%	7.3%	37.5%	5.8%		
営業利益率	15.0%	19.2%	17.7%	18.8%	14.1%	19.9%	21.1%	17.8%		
経常利益	1,225	1,531	1,381	1,627	1,331	1,569	1,854	1,650		
前年同期比	-9.6%	2.3%	-6.1%	57.6%	8.6%	2.5%	34.3%	1.5%		
経常利益率	17.3%	19.0%	18.5%	19.6%	16.9%	18.8%	21.5%	17.9%		
四半期純利益	854	915	779	1,000	843	927	1,059	1,246		
前年同期比	5.5%	8.3%	-19.8%	58.4%	-1.3%	1.3%	35.8%	24.6%		
四半期純利益率	12.0%	11.3%	10.4%	12.0%	10.7%	11.1%	12.2%	13.5%		

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

セグメント別四半期業績推移

セグメント別売上高／経常利益 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	達成率	会社予想
売上高	7,100	15,171	22,655	30,952	7,887	16,508	25,151	34,391	102.7%	33,500
前年同期比	6.7%	9.5%	9.1%	10.9%	11.1%	8.8%	11.0%	11.1%		8.2%
ECソリューション事業	3,978	8,149	12,291	16,621	4,288	8,771	13,360	18,091	98.9%	18,300
前年同期比	6.8%	5.7%	6.1%	6.9%	7.8%	7.6%	8.7%	8.8%		10.1%
売上高構成比	56.0%	53.7%	54.3%	53.7%	54.4%	53.1%	53.1%	52.6%		54.6%
ITソリューション事業	3,122	7,022	10,363	14,331	3,599	7,737	11,791	16,300	107.2%	15,200
前年同期比	6.5%	14.3%	12.8%	15.9%	15.3%	10.2%	13.8%	13.7%		6.1%
売上高構成比	44.0%	46.3%	45.7%	46.3%	45.6%	46.9%	46.9%	47.4%		45.4%
経常利益	1,225	2,756	4,137	5,764	1,331	3,039	4,894	6,544		
前年同期比	-9.6%	-3.4%	-4.3%	7.6%	8.6%	10.3%	18.3%	13.5%		
経常利益率	17.3%	18.2%	18.3%	18.6%	16.9%	18.4%	19.5%	19.0%		
ECソリューション事業	977	1,948	3,077	4,073	1,137	2,277	3,520	4,492		
前年同期比	-5.8%	-8.8%	-2.4%	2.8%	16.4%	16.9%	14.4%	10.3%		
経常利益率 (調整額控除前)	24.6%	23.9%	25.0%	24.5%	26.5%	26.0%	26.3%	24.8%		
経常利益構成比 (調整額控除前)	64.7%	58.0%	60.6%	57.6%	68.6%	62.7%	61.0%	58.2%		
ITソリューション事業	532	1,411	2,002	2,997	521	1,352	2,247	3,231		
前年同期比	-11.5%	9.3%	-1.7%	5.7%	-2.0%	-4.1%	12.2%	7.8%		
経常利益率 (調整額控除前)	17.0%	20.1%	19.3%	20.9%	14.5%	17.5%	19.1%	19.8%		
経常利益構成比 (調整額控除前)	35.3%	42.0%	39.4%	42.4%	31.4%	37.3%	39.0%	41.8%		
調整額	-283	-602	-941	-1,306	-327	-590	-873	-1,180		
四半期業績推移 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	7,100	8,071	7,484	8,297	7,887	8,621	8,643	9,240		
前年同期比	6.7%	12.1%	8.2%	16.2%	11.1%	6.8%	15.5%	11.4%		
ECソリューション事業	3,978	4,172	4,142	4,330	4,288	4,483	4,589	4,731		
前年同期比	6.8%	4.6%	7.0%	9.3%	7.8%	7.5%	10.8%	9.3%		
売上高構成比	56.0%	51.7%	55.3%	52.2%	54.4%	52.0%	53.1%	51.2%		
ITソリューション事業	3,122	3,900	3,342	3,967	3,599	4,138	4,054	4,509		
前年同期比	6.5%	21.5%	9.6%	24.8%	15.3%	6.1%	21.3%	13.7%		
売上高構成比	44.0%	48.3%	44.7%	47.8%	45.6%	48.0%	46.9%	48.8%		
経常利益	1,225	1,531	1,381	1,627	1,331	1,708	1,854	1,650		
前年同期比	-9.6%	2.3%	-6.1%	57.6%	8.6%	11.6%	34.3%	1.5%		
経常利益率	17.3%	19.0%	18.5%	19.6%	16.9%	19.8%	21.5%	17.9%		
ECソリューション事業	977	971	1,129	996	1,137	1,141	1,243	972		
前年同期比	-5.8%	-11.6%	11.1%	22.7%	16.4%	17.4%	10.1%	-2.4%		
経常利益率 (調整額控除前)	24.6%	23.3%	27.3%	23.0%	26.5%	25.4%	27.1%	20.6%		
経常利益構成比 (調整額控除前)	64.7%	52.5%	65.6%	50.0%	68.6%	57.8%	58.1%	49.7%		
ITソリューション事業	532	879	591	995	521	831	895	985		
前年同期比	-11.5%	27.5%	-20.7%	24.6%	-2.0%	-5.4%	51.3%	-1.1%		
経常利益率 (調整額控除前)	17.0%	22.5%	17.7%	25.1%	14.5%	20.1%	22.1%	21.8%		
経常利益構成比 (調整額控除前)	35.3%	47.5%	34.4%	50.0%	31.4%	42.2%	41.9%	50.3%		
調整額	-283	-319	-339	-365	-327	-263	-283	-306		

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2026年3月期通期実績

- 売上高：34,391百万円（前期比11.1%増）
- 営業利益：6,209百万円（同12.9%増）
- 経常利益：6,544百万円（同13.5%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：4,174百万円（同17.6%増）

概要

2026年3月期通期の売上高は34,391百万円（前期比11.1%増）、営業利益は6,209百万円（同12.9%増）、経常利益は6,544百万円（同13.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は4,174百万円（同17.6%増）となった。2026年3月期通期会社予想の達成率は、売上高102.7%、営業利益103.5%、経常利益105.5%、親会社株主に帰属する当期純利益110.4%であった。

ECサイト構築プラットフォーム「ecbeing」の提供やECサイトの売上拡大のための施策となるクラウドサービス（SaaS型）の提供を推進した。そのほか、同社独自で開発した企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」の提供や、企業内情報システムサービス「SCクラウド」、「X-point クラウド」の提供を推進するなど、ECソリューション事業およびITソリューション事業の売上拡大に注力した。その結果、2026年3月期通期の売上高は34,391百万円（前期比11.1%増）とな

った。内訳は、ECソリューション事業が18,091百万円（同8.8%増）、ITソリューション事業が16,300百万円（同13.7%増）であった。

売上総利益は14,015百万円（前期比8.9%増）、売上総利益率は40.8%（同0.8%ポイント低下）であった。販管費は7,806百万円（同6.0%増）、販管費率は22.7%（同1.1%ポイント低下）となった。その結果、営業利益は6,209百万円（同12.9%増）、営業利益率は18.1%（同0.3%ポイント上昇）であった。協賛金収入の増加や前期に計上した子会社の上場関連費用の剥落などにより営業外損益が改善したことで、経常利益は6,544百万円（同13.5%増）となった。経常利益の増減要因としては、増収に伴う売上総利益の増加が1,150百万円の増益要因となった一方、人件費の増加が260百万円、家賃の増加が80百万円、その他経費の増加が30百万円の減益要因となった。

なお、同社は2026年2月27日にアプリマーケティングプラットフォームを提供するメグリ株式会社の連結子会社化を発表しているが、2026年3月期においてはメグリ社の貸借対照表のみ連結している。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：18,091百万円（前期比8.8%増）
- 経常利益：4,492百万円（同10.3%増）

ECソリューション事業の2026年3月期通期実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は18,091百万円（前期比8.8%増）、経常利益は4,492百万円（同10.3%増）となった。通期売上高会社予想の達成率は98.9%であった。同社によると、デジタルマーケティングがやや下振れたとのことである。

売上高の内訳は、ECサイト構築の売上高は12,040百万円（前期比9.3%増）となった。同社によると、大型案件の受注が堅調に推移した。また、ECサイト構築の新規受注の割合はおおよそBtoC55%、BtoB45%であった。デジタルマーケティングの売上高は3,610百万円（同4.3%増）であった。ECクラウドサービスの売上高は2,430百万円（同14.1%増）となった。

なお、同社の子会社であるvisumo社（東証GRT 303A）は、ビジュアルマーケティングプラットフォームサービスを提供する。2026年3月期通期実績は、売上高973百万円（前期比17.4%増）、営業利益82百万円（同2.2%増）、経常利益83百万円（同22.6%増）、当期純利益73百万円（同48.7%増）となった。通期会社予想の達成率は売上高100.6%、営業利益96.2%、経常利益97.7%、当期純利益123.3%であった。

ECソリューション事業売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	達成率	会社予想
売上高	3,978	8,149	12,291	16,621	4,288	8,771	13,360	18,091	98.9%	18,300
前年同期比	6.8%	5.7%	6.1%	6.9%	7.8%	7.6%	8.7%	8.8%		
ECサイト構築	2,690	5,520	8,260	11,020	2,820	5,820	8,930	12,040		
前年同期比	5.5%	8.4%	7.6%	6.1%	4.8%	5.4%	8.1%	9.3%		
売上高構成比	67.6%	67.7%	67.2%	66.3%	65.8%	66.4%	66.8%	66.6%		
デジタルマーケティング	810	1,600	2,480	3,460	900	1,790	2,680	3,610		
前年同期比	2.5%	-11.6%	-7.1%	-0.6%	11.1%	11.9%	8.1%	4.3%		
売上高構成比	20.4%	19.6%	20.2%	20.8%	21.0%	20.4%	20.1%	20.0%		
ECクラウドサービス	470	1,010	1,530	2,130	550	1,150	1,730	2,430		
前年同期比	23.7%	26.3%	26.4%	27.5%	17.0%	13.9%	13.1%	14.1%		
売上高構成比	11.8%	12.4%	12.4%	12.8%	12.8%	13.1%	12.9%	13.4%		
四半期売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,978	4,172	4,142	4,330	4,288	4,483	4,589	4,731		
前年同期比	6.8%	4.6%	7.0%	9.3%	7.8%	7.5%	10.8%	9.3%		
ECサイト構築	2,690	2,830	2,740	2,760	2,820	3,000	3,110	3,110		
前年同期比	5.5%	11.4%	5.8%	1.8%	4.8%	6.0%	13.5%	12.7%		
売上高構成比	67.6%	67.8%	66.2%	63.7%	65.8%	66.9%	67.8%	65.7%		
デジタルマーケティング	810	790	880	980	900	890	890	930		
前年同期比	2.5%	-22.5%	2.3%	21.0%	11.1%	12.7%	1.1%	-5.1%		
売上高構成比	20.4%	18.9%	21.2%	22.6%	21.0%	19.9%	19.4%	19.7%		
ECクラウドサービス	470	540	520	600	550	600	580	700		
前年同期比	23.7%	28.6%	26.8%	30.4%	17.0%	11.1%	11.5%	16.7%		
売上高構成比	11.8%	12.9%	12.6%	13.9%	12.8%	13.4%	12.6%	14.8%		

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

ITソリューション事業

- 売上高：16,300百万円（前期比13.7%増）
- 経常利益：3,231百万円（同7.8%増）

ITソリューション事業の2026年3月期通期実績は、クラウドサービス売上高が伸長したことや、セキュリティ・インフラ構築売上高の伸長により、売上高は16,300百万円（前期比13.7%増）、経常利益は3,231百万円（同7.8%増）となった。通期売上高会社予想の達成率は107.2%であった。同社によると、Windows 10のサポート終了に伴うPCの買い替え需要が上振れの主因とのことである。

売上高の内訳は、セキュリティ・インフラ構築の売上高は7,130百万円（前期比9.0%増）であった。ITパッケージの売上高は2,060百万円（同7.6%減）となった。ITクラウドサービスの売上高は3,760百万円（同31.0%増）であった。IT機器の売上高は3,330百万円（同25.2%増）となった。

なお、ワークフロー製品・サービスである「X-point」と「AgileWorks」を提供する子会社エイトレッド社（東証STD 3969）の2026年3月期通期実績は、売上高は2,903百万円（前期比4.9%増）であった。内訳としては、パッケージソフトはクラウドサービスへのシフトなどを背景に「X-point」が185百万円（同23.6%減）、「AgileWorks」が1,049百万円（同9.7%減）となった。クラウドサービスは「X-point Cloud」を中心に1,667百万円（同22.6%増）であった。営業利益は1,050百万円（同0.8%減）、経常利益は1,068百万円（同0.7%増）、当期純利益は716百万円（同1.7%減）となった。通期会社予想の達成率は売上高93.0%、営業利益89.7%、経常利益91.3%、当期純利益91.3%であった。

ITソリューション事業売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	達成率	会社予想
売上高	3,122	7,022	10,363	14,331	3,599	7,737	11,791	16,300	107.2%	15,200
前年同期比	6.5%	14.3%	12.8%	15.9%	15.3%	10.2%	13.8%	13.7%		
セキュリティ・インフラ構築	1,490	3,150	4,690	6,540	1,500	3,410	5,100	7,130		
前年同期比	2.8%	4.3%	4.7%	8.6%	0.7%	8.3%	8.7%	9.0%		
売上高構成比	47.7%	44.9%	45.3%	45.6%	41.7%	44.1%	43.3%	43.7%		
ITパッケージ	420	1,120	1,690	2,230	500	1,010	1,540	2,060		
前年同期比	13.5%	36.6%	31.0%	23.9%	19.0%	-9.8%	-8.9%	-7.6%		
売上高構成比	13.5%	16.0%	16.3%	15.6%	13.9%	13.1%	13.1%	12.6%		
ITクラウドサービス	640	1,340	2,090	2,870	870	1,820	2,750	3,760		
前年同期比	18.5%	21.8%	24.4%	25.3%	35.9%	35.8%	31.6%	31.0%		
売上高構成比	20.5%	19.1%	20.2%	20.0%	24.2%	23.5%	23.3%	23.1%		
IT機器	570	1,380	1,870	2,660	710	1,480	2,390	3,330		
前年同期比	0.0%	16.9%	8.7%	18.2%	24.6%	7.2%	27.8%	25.2%		
売上高構成比	18.3%	19.7%	18.0%	18.6%	19.7%	19.1%	20.3%	20.4%		
四半期売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,122	3,900	3,342	3,967	3,599	4,138	4,054	4,509		
前年同期比	6.5%	21.5%	9.6%	24.8%	15.3%	6.1%	21.3%	13.7%		
セキュリティ・インフラ構築	1,490	1,660	1,540	1,850	1,500	1,910	1,690	2,030		
前年同期比	2.8%	5.7%	5.5%	20.1%	0.7%	15.1%	9.7%	9.7%		
売上高構成比	47.7%	42.6%	46.1%	46.6%	41.7%	46.2%	41.7%	45.0%		
ITパッケージ	420	700	570	540	500	510	530	520		
前年同期比	13.5%	55.6%	21.3%	5.9%	19.0%	-27.1%	-7.0%	-3.7%		
売上高構成比	13.5%	18.0%	17.1%	13.6%	13.9%	12.3%	13.1%	11.5%		
ITクラウドサービス	640	700	750	780	870	950	930	1,010		
前年同期比	18.5%	25.0%	29.3%	27.9%	35.9%	35.7%	24.0%	29.5%		
売上高構成比	20.5%	18.0%	22.4%	19.7%	24.2%	23.0%	22.9%	22.4%		
IT機器	570	810	490	790	710	770	910	940		
前年同期比	0.0%	32.8%	-9.3%	49.1%	24.6%	-4.9%	85.7%	19.0%		
売上高構成比	18.3%	20.8%	14.7%	19.9%	19.7%	18.6%	22.4%	20.8%		

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2026年3月期第4四半期（3カ月）実績

- 売上高：9,240百万円（前年同期比11.4%増）
- 営業利益：1,647百万円（同5.8%増）
- 経常利益：1,650百万円（同1.5%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：1,246百万円（同24.6%増）

概要

2026年3月期第4四半期（3カ月）の売上高は9,240百万円（前年同期比11.4%増）、営業利益は1,647百万円（同5.8%増）、経常利益は1,650百万円（同1.5%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,246百万円（同24.6%増）となった。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：4,731百万円（前年同期比9.3%増）
- 経常利益：972百万円（同2.4%減）

ECソリューション事業の2026年3月期第4四半期（3カ月）実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は4,731百万円（前年同期比9.3%増）、経常利益は972百万円（同2.4%減）となった。

売上高の内訳は、ECサイト構築の売上高は3,110百万円（前年同期比12.7%増）となった。デジタルマーケティングの売上高は930百万円（同5.1%減）であった。ECクラウドサービスの売上高は700百万円（同16.7%増）となった。

同社の子会社である株式会社visumo（東証GRT 303A 以下、visumo社）の2026年3月期第4四半期（3カ月）実績は、売上高302百万円（前年同期比39.5%増）、営業利益2百万円（同38.6%減）、経常利益2百万円（同36.8%減）、四半期純利益19百万円（同231.2%増）となった。当第4四半期よりReviCo社と合併したことで売上高が拡大した。なお、visumo社はECクラウドサービスに含まれる。

ITソリューション事業

- 売上高：4,509百万円（前年同期比13.7%増）
- 経常利益：985百万円（同1.1%減）

ITソリューション事業の2026年3月期第4四半期（3カ月）実績は、セキュリティ・インフラ構築やITクラウドサービスなどが伸長したことで、売上高は4,509百万円（前年同期比13.7%増）、経常利益は985百万円（同1.1%減）となった。

売上高の内訳は、セキュリティ・インフラ構築の売上高は2,030百万円（前年同期比9.7%増）であった。ITパッケージの売上高は520百万円（同3.7%減）となった。ITクラウドサービスの売上高は1,010百万円（同29.5%増）であった。「X-point Cloud」などが増加した。IT機器の売上高は940百万円（同19.0%増）となった。

「X-point」と「AgileWorks」を提供する子会社エイトレッド社の開示によると、2026年3月期第4四半期（3カ月）の売上高は741百万円（前年同期比5.6%増）、営業利益は280百万円（同8.2%減）、経常利益は293百万円（同4.4%減）、四半期純利益は203百万円（同10.6%減）であった。売上高の内訳としては、パッケージソフトでは「X-point」が43百万円（同27.1%減）、「AgileWorks」が268百万円（同横ばい）となった。クラウドサービスは「X-point Cloud」を中心に430百万円（同15.0%増）であった。

今期会社予想

(百万円)	26年3月期			27年3月期		
	上期実績	下期実績	通期実績	上期会予	下期会予	通期会予
売上高	16,508	17,883	34,391	17,840	19,160	37,000
前年比	8.8%	13.3%	11.1%	8.1%	7.1%	7.6%
ECソリューション事業	8,771	9,320	18,091	-	-	-
前年比	7.6%	10.0%	8.8%	-	-	-
ITソリューション事業	7,737	8,563	16,300	-	-	-
前年比	10.2%	17.2%	13.7%	-	-	-
営業利益	2,740	3,470	6,209	2,745	3,555	6,300
前年比	4.7%	20.4%	12.9%	0.2%	2.5%	1.5%
営業利益率	16.6%	19.4%	18.1%	15.4%	18.6%	17.0%
経常利益	3,039	3,505	6,544	2,965	3,585	6,550
前年比	10.3%	16.5%	13.5%	-2.4%	2.3%	0.1%
経常利益率	18.4%	19.6%	19.0%	16.6%	18.7%	17.7%
当期純利益	1,869	2,304	4,174	1,815	2,385	4,200
前年比	5.7%	29.5%	17.6%	-2.9%	3.5%	0.6%
純利益率	11.3%	12.9%	12.1%	10.2%	12.4%	11.4%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

期初会社予想（2026年5月11日発表）

2027年3月期通期会社予想は、売上高37,000百万円（前期比7.6%増）、営業利益6,300百万円（同1.5%増）、経常利益6,550百万円（同0.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4,200百万円（同0.6%増）を見込む。微増益となる背景は、メグリ社の子会社化に伴うのれん償却費（360百万円）とセキュリティ投資（200百万円）の計上であり、両費用を除いた経常利益は7,110百万円（同8.6%増）となる。なお、1株当たりの年間配当金予想は62.0円（前期62.0円）、配当性向37.4%を見込む。また、同社は2026年6月15日に、500百万円または300千株（発行済株式総数（自己株式除く）の1.18%）を上限とする自己株式取得を発表した。取得期間は2026年6月16日から2026年9月30日となる。

ECサイト構築需要の拡大を背景として、ECサイト構築パッケージ「ecbeing」および売上拡大施策となるマイクロサービス（SaaS型）の拡大を見込む。また、生成AI市場の世界的な需要急拡大を背景として、同社独自で開発した企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」が拡大することや企業内情報システムサービス「SCクラウド」、「X-Pointクラウド」、「Agileworksクラウド」の拡大を見込む。そのほか、セキュリティ投資需要の拡大を見込み、売上増および利益増を想定する。

費用面については、2026年3月31日付で株式を取得したメグリ株式会社ののれん償却費の計上(360百万円)、セキュリティ対策の費用増（200百万円）、製品機能強化の充実のための費用増や知名度向上のための広告宣伝費の増加などを見込む。経常利益の増減要因としては、増収に伴う売上総利益の増加が1,100百万円の増益要因となる。一方、のれん償却費が360百万円、セキュリティ投資が200百万円、人件費増が320百万円、広告宣伝費増が80百万円、その他経費の増加が130百万円の減益要因となる見込みである。しかしながら、ECソリューション事業およびITソリューション事業の拡大に伴う利益増が吸収し、増収増益と過去最高の売上高および利益を想定する。

注力ビジネス

ECソリューション事業

同社では、ECソリューション事業における今後の注力ビジネスとして、BtoB-ECの強化、メグリ社との協業によるオンラインとオフラインの融合、AI融合とAI駆動の3つを掲げている。

BtoB-ECの強化では、業務効率化の先にある「売上を伸ばすB2B」として「B2B DX」に挑戦する。同社によると、日本のB2B市場の取引において、WEB受注は約10%にとどまる一方、約90%が未だにFAXや電話などのアナログ手段に依存している状況にある。その中で、従来のERPベンダーは業務効率化を重視した業務設計やシステム構築を主導してきたが、同社ではUI/UXやマーケティングなどBtoCで培ってきた「ecbeing」のノウハウを活用することで、業務効率化だけではなく売上拡大につながる「B2B DX」を展開していく方針である。

メグリ社との協業によるオンラインとオフラインの融合では、「ecbeing」とのシナジーにより、店舗×EC時代に向けた次世代アプリを共創する。メグリ社はモバイルアプリの開発・運用・分析を支援するアプリマーケティングプラットフォーム「MGRé」を小売業やアパレルなど150以上のブランドに提供する。「ecbeing」同様に柔軟なカスタマイズ性と拡張性を有しており、「MGRé」と「ecbeing」のAPI連携によりオンラインのデータとアプリを通じた店舗のオフラインデータを集約・分析することで次世代のマーケティングを提供していく考えである。

AI融合とAI駆動については、まずAI融合では、同社はAIが全ての購買を代行するのではなく、店舗における対面接客など人間が介在する機会も依然として重要と考えている。その中で、AIに任せる効率と人間が楽しむ体験へと完全に二極化するハイブリッドな購買行動に進化していくと考えている。同社では生成AIを活用したAIチャットボットやAI搭載型レコメンドを起点に、AIを搭載した「visumo」や「ReviCo」などの多彩なAIソリューションを続々と投入し、各サービスを有機的に連携させることで、新たな顧客体験を提供していく考えである。

AI駆動としては、AIを活用することで開発効率の向上などを図るAI駆動開発を推進している。従来のウォーターフォール型の開発では、工程の30%を要件定義・設計が、40%を実装・コーディングが、残る30%をテスト・検証が占める構造であった。同社では長年培ってきた「ecbeing」独自の開発フレームワークをAIに学習させることで、設計・実装・テストの各工程を自動化・効率化する実証実験を完了している。AI駆動開発では、実装・コーディングおよびテスト・検証工程をAIにより自動化し従来の工程の30%を効率化することで、カスタマイズや個別最適化という「ecbeing」の優位性を短期間かつリーズナブルな価格で提供することが可能になると考えている。

ITソリューション事業

同社では、ITソリューション事業における今後の注力ビジネスとして、セキュリティと「メニナルAI」を掲げている。

セキュリティでは、経済産業省が進めている「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」（SCS評価制度）が大きなビジネスチャンスになると同社は考えている。SCS評価制度は大規模なセキュリティインシデントが連続したことを受けて導入される任意の制度であり、2027年1月以降に企業のセキュリティ対策の評価の取得が開始される予定である。同社ではこれまで、認証ID管理やインフラ構築などさまざまなセキュリティビジネスを提供してきた実績を前面に打ち出し、事業を展開していく方針である。

「メニナルAI」は、同社が開発した中堅製造業の技術継承をサポートする状況認識AIで、熟練技術者が現場で発揮してきた“工程全体を見渡し、流れや文脈を踏まえた判断”をAIで再現し、熟練者の“目”となって現場をサポートする自律型AIである。複数の特許技術で静止画やセンサーデータを時系列に統合し、作業の“文脈”を理解した上で現場内のエッジAIとして処理を行い、高セキュリティと低コスト運用を両立する。同社では「メニナルAI」をフィジカルAI時代の状況認識基盤として強化していく方針である。

中長期業績の見通し

同社は具体的な中長期経営目標を開示していないが、ECソリューション事業・ITソリューション事業ともに売上高の二桁成長を社内的な目標とする。ECソリューション事業では「ecbeing」によりBtoB EC市場への本格参入により、さらなる業績拡大を推進する。ITソリューション事業では技術とソリューションを融合させて、AIビジネスなどで新たな付加価値と新しいビジネスチャンスを創出する考えである。

ECソリューション事業では、今後の注力分野としてBtoB EC事業を掲げている。同社ではBtoB ECサイト構築パッケージ「ecbeing BtoB」を2005年より提供している。「ecbeing BtoB」では、これまでの構築実績で培った成功ノウハウを提供できること、法人取引に特化した多数の機能を標準実装していること、顧客固有の業務にカスタマイズで対応できること、約600名の開発体制と約250名のマーケティング体制で支援できることが強みとなる。またカスタマイズによりさまざまな基幹システムとの連携が可能である点も「ecbeing BtoB」の特徴である。

経済産業省が2025年8月に公表した「電子商取引に関する市場調査」報告書によると、2024年の日本のBtoB-EC市場の規模は前年比10.6%増の約514兆円、2024年までの過去10年の年平均成長率は6.3%であった。同社はこれまでBtoC EC事業に注力してきたが、その2024年の市場規模は同5.1%増の約26兆円であり、「ecbeing BtoB」のターゲットとなるBtoB-EC市場は約19.7倍の規模となる。

同社は今後のECソリューション事業の成長イメージとして、主力のBtoC ECサイト構築パッケージ「ecbeing」の継続成長をベースに、マイクロサービスを拡大させ、さらにBtoB EC市場への本格参入により「ecbeing BtoB」を成長させて業績拡大を図る考えである。

ITソリューション事業では、主力のセキュリティ・インフラ構築においてはセキュリティビジネスを柱とし、マイクロソフトビジネスとAIビジネスを加えた三本柱で、今後の成長を図る方針である。セキュリティビジネスでは、企業のセキュリティ対策に関し、導入前のコンサルティングから導入後のサポートまで提供する。マイクロソフトビジネスでは、「Microsoft 365」をコラボレーション、セキュリティ、生産性向上の基盤となるソリューションとして、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する。

またAIビジネスでは、ソフトクリエイイト社が2024年2月にリリースした「Safe AI Gateway」と2024年5月にリリースした「Safe AI Bot」に注力する。「Safe AI Gateway」は、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であり、独自のインターフェースを通じてChatGPTなどの最先端の生成AI技術を情報漏洩やセキュリティのリスクを心配することなく容易に導入し活用することを可能にする。「Safe AI Bot」は「Safe AI Gateway」のチャットボット機能から派生した製品で、商品カタログや問い合わせ履歴などのファイルをアップロードするだけで、最短1分で自社ホームページに設置できる生成AIチャットボットを作成できる。同社は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することで、ITソリューション事業の拡大を目指す考えである。

事業内容

ビジネスの概要

株式会社ソフトクリエイイトホールディングス（東証PRM 3371、以下、同社）は、インターネット通販（EC）事業者向けにECサイト構築からマーケティング、データ分析までを一貫支援するほか、中小企業向けにインフラ構築・運用保守などのITソリューションを提供する。同社の主力製品であるECサイト構築パッケージ「ecbeing」は、国内で累計1,600を超えるECサイト構築実績を誇る。同社資料によると、株式会社富士キメラ総研の「2025年（見込）ECサイト構築SaaS/PaaS市場占有率調査（金額ベース）」において、同社のシェアは43.7%と18年連続でシェア1位が見込まれている。2026年3月期の売上高は34,391百万円（前期比11.1%増）、営業利益は6,209百万円（同12.9%増）、2026年3月期までの過去10期の年平均成長率は売上高が10.8%、営業利益が15.6%であった。

同社の前身企業は1969年8月に不動産業を目的に設立されたが、1983年5月にパソコンショップ「ソフトクリエイイト」を東京都渋谷区に出店し、事業を転換した。当時のパソコンユーザーは法人が中心であったことで、1985年4月に法人顧客向けに現在のITソリューション事業につながる受託開発系SIサービスを開始し、同年12月に株式会社ソフトクリエイイトに商号を変更した。1999年1月にはパソコン関連ECサイト「特価COM」を開設し、EC事業を開始した。そして「特価COM」の仕組みをもとにしたECサイト構築パッケージを同年10月に販売開始したことが、現在のECソリューション事業の起点である。その後、2009年4月に「特価COM」を事業譲渡し、2012年10月に純粋持株会社体制に移行、商号を株式会社ソフトクリエイイトホールディングスに変更し、現在に至る。

セグメント別の概要

同社の事業は、ECソリューション事業とITソリューション事業の2つのセグメントで構成される。ECソリューション事業には連結子会社6社が、ITソリューション事業には連結子会社4社が属する。2026年3月期における売上高構成比はECソリューション事業が52.6%、ITソリューション事業が47.4%、経常利益（調整額控除前）構成比はECソリューション事業が58.2%、ITソリューション事業が41.8%であった。2026年3月期までの過去10期における売上高（調整額控除前）の年平均成長率はECソリューション事業が12.0%、ITソリューション事業（2020年3月期以前はシステムインテグレーション事業と物品販売事業の合計値）が9.7%、経常利益（調整額控除前）の年平均成長率はECソリューション事業が12.8%、ITソリューション事業が14.8%であった。

なお、ECソリューション事業に属する株式会社visumoは2024年12月26日に東京証券取引所グロース市場に上場し、上場後の同社の出資比率は53.01%（上場前98.33%）となった。その後、2026年1月1日にはレビューマーケティング事業を提供する株式会社ReviCoと合併したことで、同社の出資比率は62.5%となった。

連結子会社	出資比率	事業内容	主な製品・サービス
ECソリューション事業			
株式会社ecbeing	100.0%	ECソリューション	ecbeing
株式会社visumo	62.5%	ビジュアルマーケティングツール開発・販売	visumo、ReviCo
株式会社エートゥジェイ	79.3%	コンテンツマーケティング	SiteMiraiZ
全農ECソリューションズ株式会社	51.0%	JAタウン運営	全農グループのECサイト運営
株式会社メルカート	100.0%	SaaS型ECプラットフォーム	メルカート
メグリ株式会社	80.0%	アプリマーケティングプラットフォーム	MGRRe
ITソリューション事業			
株式会社ソフトクリエイイト	100.0%	システムインテグレーション	SCCloud、L2Blocker
株式会社エイトレッド	51.3%	ワークフロー	X-point、Agileworks
エクスジェン・ネットワークス株式会社	81.4%	ソフトウェア開発・販売	ID管理
システムワークスジャパン株式会社	73.7%	ソフトウェア開発・販売	ソフトウェア受託開発

出所：会社資料よりSR社作成

セグメント別売上高/経常利益 (百万円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
売上高	13,724	15,597	19,358	23,811	24,238	21,227	24,254	27,912	30,952	34,391
前期比	11.8%	13.6%	24.1%	23.0%	1.8%	-12.4%	14.3%	15.1%	10.9%	11.1%
ECソリューション事業	6,448	7,205	8,850	10,876	11,692	11,588	13,319	15,544	16,621	18,091
前期比	10.5%	11.7%	22.8%	22.9%	7.5%	-0.9%	14.9%	16.7%	6.9%	8.8%
売上高構成比	47.0%	46.2%	45.7%	45.7%	48.2%	54.6%	54.9%	55.7%	53.7%	52.6%
ITソリューション事業	-	-	-	-	12,546	9,639	10,935	12,368	14,331	16,300

主要子会社 (百万円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
株式会社ecbeing										
売上高	6,412	7,049	7,828	9,681	10,275	10,329	11,820	13,390	14,540	15,938
前期比	10.4%	9.9%	11.1%	23.7%	6.1%	0.5%	14.4%	13.3%	8.6%	9.6%
経常利益	787	875	1,019	1,060	1,688	2,149	1,308	1,491	1,833	2,325
前期比	-8.1%	11.1%	16.5%	4.0%	59.2%	27.3%	-39.1%	13.9%	23.0%	26.8%
経常利益率	12.3%	12.4%	13.0%	11.0%	16.4%	20.8%	11.1%	11.1%	12.6%	14.6%
当期純利益	529	572	703	718	1,133	1,411	956	1,108	1,393	1,564
前期比	-2.2%	8.0%	23.1%	2.0%	57.9%	24.5%	-32.3%	15.9%	25.8%	12.2%
当期純利益率	8.3%	8.1%	9.0%	7.4%	11.0%	13.7%	8.1%	8.3%	9.6%	9.8%
純資産額	2,444	2,804	3,280	3,569	4,126	4,500	4,084	4,554	5,440	6,510
総資産額	3,738	4,497	5,068	5,651	6,511	7,285	6,438	7,750	8,669	10,036

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

ECソリューション事業 (百万円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
売上高 (外部売上)	6,448	7,205	8,850	10,876	11,692	11,588	13,319	15,544	16,621	18,091
前期比	10.5%	11.7%	22.8%	22.9%	7.5%	-0.9%	14.9%	16.7%	6.9%	8.8%
ECサイト構築	-	-	-	-	-	7,940	9,270	10,390	11,020	12,040
前期比	-	-	-	-	-	-	16.8%	12.1%	6.1%	9.3%
売上高構成比	-	-	-	-	-	68.5%	69.6%	66.8%	66.3%	66.6%
デジタルマーケティング	-	-	-	-	-	2,720	2,790	3,480	3,460	3,610
前期比	-	-	-	-	-	-	2.6%	24.7%	-0.6%	4.3%
売上高構成比	-	-	-	-	-	23.5%	20.9%	22.4%	20.8%	20.0%
ECクラウドサービス	-	-	-	-	-	920	1,250	1,670	2,130	2,430
前期比	-	-	-	-	-	-	35.9%	33.6%	27.5%	14.1%
売上高構成比	-	-	-	-	-	7.9%	9.4%	10.7%	12.8%	13.4%
売上総利益	-	-	-	-	-	4,770	5,590	6,590	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	17.2%	17.9%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	41.2%	42.0%	42.4%	-	-
ECサイト構築	-	-	-	-	-	3,130	3,410	3,910	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	8.9%	14.7%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	39.4%	36.8%	37.6%	-	-
売上総利益構成比	-	-	-	-	-	65.6%	61.0%	59.3%	-	-
デジタルマーケティング	-	-	-	-	-	1,090	1,500	1,810	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	37.6%	20.7%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	40.1%	53.8%	52.0%	-	-
売上総利益構成比	-	-	-	-	-	22.9%	26.8%	27.5%	-	-
ECクラウドサービス	-	-	-	-	-	550	680	870	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	23.6%	27.9%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	59.8%	54.4%	52.1%	-	-
売上総利益構成比	-	-	-	-	-	11.5%	12.2%	13.2%	-	-
経常利益	1,368	1,642	1,618	1,739	2,394	3,123	3,365	3,963	4,073	4,492
前期比	1.2%	20.0%	-1.5%	7.5%	37.6%	30.5%	7.8%	17.8%	2.8%	10.3%
経常利益率	21.2%	22.8%	18.3%	16.0%	20.5%	26.9%	25.3%	25.5%	24.5%	24.8%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

ECサイト構築

ECサイト構築パッケージ「ecbeing」

ECサイト構築には、主にECサイト構築パッケージ「ecbeing」とそのカスタマイズ、保守、ホスティングサービスが含まれる。「ecbeing」には、カート機能や受注・売上管理、顧客管理などのECサイトに必要な標準的な機能が含まれ、カスタマイズを追加することで独自のECサイトの構築が可能となる。カスタマイズの自由がありながらも、全ての機能を一から開発するフルスクラッチに比べて、導入費用や導入期間を大幅に削減できる強みがある。特に「ecbeing」は同社が自ら通販サイトを運営していた経験をもとに独自開発されており、自社リソースによる追加カスタマイズや24時間365日の保守などを含めてEC事業者に必要な機能を導入当初から提供してきたことが現在の市場シェアにつながったとSR社は考える。

「ecbeing」は、顧客となるEC事業者のビジネスモデルごとに5つの製品を有する。BtoCのEC事業者には主力製品であるフルカスタマイズ型パッケージの「ecbeing」と、スモールスタート向けクラウド型サービスである「メルカート」を展開する。BtoBのEC事業者にはフルカスタマイズ型パッケージの「ecbeing BtoB」と、スモールスタート向けクラウド型サービスである「ecWorks」を展開する。加えてショッピングモール形態のEC事業者にはフルカスタマイズ型のパッケージ「MALL」を用意する。同社によると累計導入社数の大半はBtoCの「ecbeing」によるものであるが、近年は年間の

新規導入の半数程度は「ecbeing BtoB」とのことである。なお、「メルカート」の売上区分はECクラウドサービスとなる。

ビジネスモデル	BtoC	BtoCスモールスタート	BtoB	BtoBスモールスタート	モール
製品・サービス	ecbeing	メルカート	ecbeing BtoB	ecWorks	MALL
特徴	フルカスタマイズ型 充実した標準機能 機能追加の拡張性	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への載替え可能	フルカスタマイズ型 見積発行・与信管理 会員の法人管理 商品の一括注文	クラウド型 初めてのBtoBサイト向け 基幹データ連携可能 ecbeing BtoBへ載替え可能	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

出所：会社資料をもとにSR社作成

「ecbeing」は、ECサイトの構築から構築後の運用支援までワンストップで提供する。ECサイト構築では、これまでの構築実績・成功事例により培ってきた経験とノウハウにより、顧客のニーズに合わせたサイト構築を提案する。ECサイト構築後には広告・マーケティング・ブランディングサイト制作など売上げを増加させるための支援メニューを数多く用意する。また同社はECサイトの運営に特化したインフラ環境を、安定性とセキュリティの信頼度が高いクラウド環境に構築し自社運用しており、同社社員による24時間365日対応のサポートやECサイトの安定稼働・高負荷対策・セキュリティ対策などを実施する。同社は自社人員を中心に約650名の開発部隊と約300名のマーケティング支援部隊を有することで、開発スケジュールの遅延やリソース不足による開発力低下を回避できるほか、顧客ニーズに合わせたマーケティング支援を可能としている。

「ecbeing」は累計1,600を超えるECサイトに導入されている。顧客はアパレルや食品、小売業などの分野における中堅から大手企業が中心である。「ecbeing」はほぼ直販であり、Webや展示会などによるインバウンド営業が中心である。また「ecbeing」は、協力会社から同社への常駐を含む約650名の開発人員と約300名のマーケティング人員により提供される。同社によると既存顧客の追加カスタマイズへの対応が中心であり、新規顧客に対応できる人的リソースは20%程度となるとのことである。

	業種	主な導入企業
BtoC	アパレル	株式会社エービーシー・マート、シチズン時計株式会社、株式会社ワークマン、株式会社ハニーズ
	食品	株式会社伊藤園、ダイドグループホールディングス株式会社、サッポロホールディングス株式会社、株式会社ニチレイ
	小売等	J、フロントリテイリング株式会社、コーナン商事株式会社、株式会社タカラトミー、株式会社カブコン、
モール	コスメティック	株式会社コーセー、株式会社ノエビアホールディングス、大正製薬ホールディングス株式会社、株式会社ミルボン
BtoB		日本航空株式会社、全日本空輸株式会社、東海旅客鉄道株式会社、西日本旅客鉄道株式会社 コニカミノルタ株式会社、AGC株式会社

出所：会社資料をもとにSR社作成

「ecbeing」のビジネスモデルは、豊富な標準機能を組み込んだパッケージ製品をベースに、顧客の要望に合わせて追加機能をカスタマイズ対応する。さらにオプションとして最新のマーケティングツールや分析ツールなどを自動更新されるマイクロサービス（機能ごとに細かく分割されたサービス）として提供する。なお、パッケージ製品の標準機能には注文管理や商品・在庫管理、売上管理、顧客管理、ショッピングカート機能、決済機能などの基本機能に加えて、マイクロサービスの一部機能であるデータマーケティングツールやAIによるレコメンドツールも搭載される。



出所：同社ホームページ

主な標準機能	機能名	内容
ECサイト（フロント画面）	最短2クリック購入	スムーズな購入で顧客の離脱を防止
	リッチサジェスト	キーワードから類推される商品を画像&紹介文付きでサジェスト
	多彩な商品の売り方	割引、送料無料、セット販売による割引などに対応
	多角的な商品訴求	ランキング、レコメンド、カテゴリー、ジャンル、特集など
	定期・ギフト	定期・単品通販の専用機能やギフトに特化した機能を用意
	会員登録時の入力フォーム最適化	誤入力された項目を即座に表示し離脱を防止
	ソーシャルログイン	SNSやLINEアカウントでECサイトにログインが可能
	マイページに情報集約	会員ランク、所持ポイント、注文状況、問い合わせ履歴などを集約
	豊富な決済手段	カード決済、後払い、代金引換など各種決済に対応
	レビュー・アンケート	顧客の声を収集するレビューやアンケートを標準搭載
管理画面	注文状況を一目で確認	管理画面トップから注文状況をすぐにチェックし対応可能
	代理注文	コールセンターで受けた注文を管理画面から入力
	会員管理・セグメント	性別、購入回数、対象商品の購入有無などさまざまな属性で会員を絞り込み可能
	キャンペーン施策	クーポン発行、割引・値引き、ポイント付与などさまざまな施策が可能
	メール配信	フォローアップ・シナリオなど全体・特定の会員グループ宛てに送信可能
	ECに特化した豊富な分析機能	売上分析などから施策結果まで分かりやすく見える化
	見たまま操作できるWebサイト管理システム	HTMLの知識がなくてもページを作成・編集・配置・掲載が可能
	LP作成・ブログ機能	購入一体型ページ（LP）の作成やブログ記事作成も可能
複数ブランド管理	ブランドごとのデザイン変更や商品の出し分けが可能	
	管理者ごとに使える機能を制限、担当業務に合わせて利用制御が可能	

出所：会社資料をもとにSR社作成

マイクロサービス	サービス名	機能
オムニチャネル	OMOアプリ	店舗・EC連携アプリ
	LINEミニアプリ	店舗・EC連携アプリ
	RESOMO	店舗・オンライン接客予約管理
ソーシャルメディア	visumo snap/visumo comment	スタッフ投稿、ノーコードコンテンツ制作ツール
	ReviCo	レビュー収集&最適化ツール
メディアコマース	UNITE	ブランドサイト管理ツール
	visumo social/visumo video	ビジュアルマーケティングツール
	Site Miraiz	メディアコマース管理ツール
パーソナライゼーション	LIGHTNING SEARCH	高速検索エンジン
	AIReco	AIレコメンド
分析+CRM	Ai DIGITAL STAFF	AIチャットボット
	Sechstant CDP	顧客データ管理&データマーケティング
	Sechstant CRM	CRM&マーケティングオートメーション

出所：会社資料をもとにSR社作成

「ecbeing」の各製品・サービスの料金プランとしては、まずBtoCのEC事業者向け「ecbeing」では売上拡大によりカスタマイズが必要となったECサイトに最適なミドルプランと大規模ECサイト向けのエンタープライズプランがある。ミドルプランはEC売上規模が月商10百万円以上のEC事業者向けの位置づけである。一方、エンタープライズプランはEC売上規模が月商50百万円以上の大規模EC事業者を想定し、マーケティング支援体制やエンハンス対応が含まれる。

クラウド型のノンカスタマイズモデルである「メルカート」の立ち上げプランは、初期費用は190千円から、月額費用は49千円からとなる。BtoBのEC事業者向けクラウド型ノンカスタマイズモデルである「ecWorks」のBtoBスタートアッププランの初期費用は1,500千円から、月額費用は130千円からとなる。なお、BtoBのEC事業者向けフルカスタマイズ型の「ecbeing BtoB」とモール型EC事業者向けの「MALL」の初期費用および月額費用は応相談となる。

料金プラン	ecbeing	ecbeing	メルカート	ecWorks
	ミドルプラン	エンタープライズプラン	立ち上げプラン	BtoBスタートアッププラン
初期費用	非公表	要見積もり	190千円～	1,500千円～
月額費用	非公表	非公表	49千円～	130千円～
参考EC売上規模（月商）	10百万円～	50百万円～	0円～	
24時間365日サポート	○	○	○	○
専用クラウド環境	○	○		○
案件専任担当PM	○	○	○	
マーケティング支援体制		○		
エンハンス対応（継続的な改修）		○		

出所：会社資料をもとにSR社作成

ECサイト構築の売上高（2026年3月期12,040百万円、前期比9.3%増）は、「ecbeing」のパッケージを含むECサイトの初期構築売り上げ、サーバー利用料やシステム保守料などの月額売り上げ、追加カスタマイズ売り上げにより構成される。SR社の推定では「ecbeing」のパッケージ費用（2.9百万円）を含む1社当たりの平均初期構築売り上げは約35百万円、1社当たり平均月額売り上げは約700千円である。また同社の場合、ECサイトの構築は平均1.5～2年程度のプロジェクトとなり、結果として初期構築後の2年間は毎年追加カスタマイズ売り上げが計上されるとのことである。SR社の推定では、ECサイト構築の売上高に占める構成比は、初期構築売り上げが約15%、月額売り上げが約55%、追加カスタマイズ売り上げが約30%である。

デジタルマーケティング

デジタルマーケティング（2026年3月期売上高3,610百万円、前期比4.3%増）は、顧客の要望に応じてブランディングサイトの制作やプロモーション支援、マーケティング分析サービスなどを提供する。同社によるとEC事業のコンサルティングも行うことで、サービス継続率が高く、売上高は安定的に推移しているとのことである。ブランディングサイトの制作はフロー売り上げになる一方、広告や運用などの月額売り上げはストック売り上げになる。なお、デジタルマーケティングは主にecbeing社が主体となるが、全農グループのECサイトを運営する子会社である全農ECソリューションズ社も含まれる。

同社によると、累積支援実績は300社超であり、必ずしも「ecbeing」の顧客全てが利用するわけではない。しかし同社のデジタルマーケティングでは、「ecbeing」を熟知している約300人の自社マーケティング支援部隊が蓄積された成功事例を生かしつつ自社開発部隊と連携して支援できることが強みとなる。

支援領域	コンサルティング/マーケティング	集客	サイト構築/改善	分析	CRM
主な内容	市場調査	メディア戦略・設計	サイト構築	KPI設計	CRMプランニング
	業界分析	SEO（検索エンジン最適化）	コンテンツ企画	KPIレポート	メルマガ配信シナリオ設計
	KGI・KPI策定	リスティング広告	キャンペーン企画	アクセス分析	メルマガテンプレート作成
	戦略策定	リマーケティング広告	ページ作成	広告効果検証	LINE@導入
	事業コンサルティング	アフィリエイト広告	ページ更新	顧客分析	レコメンドメール導入

出所：会社資料をもとにSR社作成

ECクラウドサービス

ECクラウドサービス（2026年3月期売上高2,430百万円、前期比14.1%増）にはInstagramなどとの連携サービス「visumo」などのマイクロサービスや小規模なEC事業者向けに提供するクラウド型ECサイト構築サービス「メルカート」などが含まれ、売り上げは主にストック型となる。同社によると主な売上高構成は「visumo」が約40%、「メルカート」が約20%、「Site MiraiZ」と「Sechstant」が約15%、「ReviCo」は10%未満とのことである。提供主体は

「visumo」「ReviCo」がvisumo社、「メルカート」がメルカート社、「Site MiraiZ」がエートウジェイ社、「Sechstant」はecbeing社である。

「visumo」

「visumo」は、InstagramやX（旧Twitter）の写真や動画を収集、商品とひも付けし売上拡大につなげるマーケティングプラットフォームである。891社（アクティブ社数、2026年3月期末時点、ReviCo含む）が導入している。

「メルカート」

「メルカート」は、「ecbeing」のノウハウをベースとした低価格かつ最短2カ月で構築可能なクラウド型ECプラットフォームである。初めてECサイトを構築する事業者を主な対象とする。

「Site MiraiZ」

「Site MiraiZ」は、企業のホームページ制作に最適な機能を搭載した高セキュリティなCMS（コンテンツ・マネジメント・システム：Webサイトのコンテンツを構成するテキストや画像、デザイン・レイアウト情報などを一元的に保存・管理するシステム）である。ホームページの作成・運用からデジタルマーケティングまで総合的に支援する。1,600サイトを越える支援実績を有する。

「Sechstant」

「Sechstant」は、ECサイトやWeb広告、実店舗の顧客・購買データ、アクセスログなどの数値を可視化するマーケティングツールである。店舗データとECサイトのデータを一括管理し、総合的なマーケティング分析を行う「Sechstant CDP」と、マーケティング実行ツール「Sechstant CRM」を併用することで、分析から施策実行まで一気通貫で可能となる。

「ReviCo」

「ReviCo」は、レビューを簡単に収集し分析することで、サービスの改善やマーケティングへの活用による売り上げ・集客拡大、顧客満足度の向上を実現するクラウド型レビュー最適化ツールである。コスメティックやアパレル・食品などのEC事業者において400サイト以上に採用されている。

	visumo	メルカート	Site MiraiZ	ReviCo
サービス内容	ビジュアルマーケティングツール	クラウド型ECサイト構築	高セキュリティCMS	レビュー収集・最適化ツール
初期費用	非公表	190千円～	500千円～	200千円～
月額料金	非公表	49千円～	33千円～	50千円～

出所：会社資料をもとにSR社作成

費用構造

ECソリューション事業の費用は、主に開発やマーケティング人員の労務費および外注費、サーバーやデータセンターの費用、ソフトウェアの償却費などである。データセンターは、データセンター事業者よりラック単位で賃借するハウジングサービスのほか、主にAWS（Amazon Web Services）を利用する。2024年3月期の売上区分別の売上総利益率はECサイト構築が37.6%、デジタルマーケティングが52.0%、ECクラウドサービスが52.1%、売上総利益構成比はECサイト構築が59.3%、デジタルマーケティングが27.5%、ECクラウドサービスが13.2%であった。

ECサイト構築の売上総利益率が相対的に低い背景は、初期構築や追加カスタマイズが労働集約的な構造にあるためとSR社では理解している。一方、デジタルマーケティングではプロモーション支援における広告出稿が同社が受け取る手数料相当の売上計上となること、またECクラウドサービスでは自社開発ソフトウェアをベースとしていることが相対的に売上総利益率が高い背景と考えられる。なお、売上区分別の売上総利益は2025年3月期より非開示となった。

主な導入事例

株式会社エービーシー・マート（東証PRM 2670）

株式会社エービーシー・マートは、希少性の高いスニーカーやブーツ、ウェアを取り扱うセレクトショップとして、既存の「ABC-MARTオンラインストア」とは差別化された新しいサイトを立ち上げた。商品ラインナップだけでなく、コンテンツマーケティングも実施し、メディアコマース化することで新しい顧客にアプローチしたいという思いが背景であっ

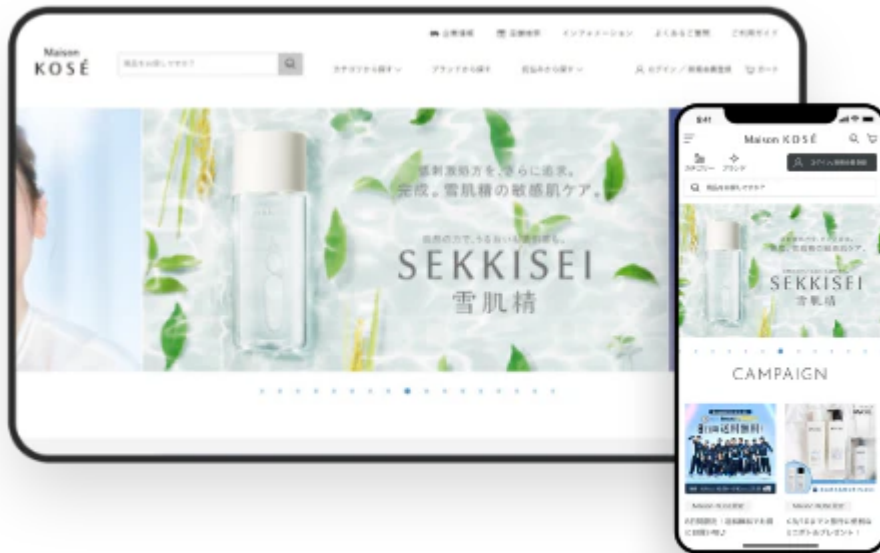
た。その中で、既存サイトの会員データの共通化やシームレスな商品の買い回りを実現するために「ecbeing」を採用した。導入により、月間のユニークユーザー数やセッション数が最大値で導入前の約2倍になったほか、既存サイト含めた売り上げが過去最高となった。



出所：同社ホームページ

株式会社コーセー（東証PRM 4922）

株式会社コーセーは、取り扱う商品ブランドごとにコミュニケーションやマーケティングを行ってきたが、情報が多様化する中で、顧客情報を把握し、マーケティングに活かしていくために一つの大きなプラットフォームを作る必要があった。保有するブランドを集約し機能を充実させたオンラインサイトの立ち上げと、その後のコンセプトストアの開設にあたり、「ecbeing」を採用した。開設により会員数と流入数が着実に増加した中で、特にページビューが伸び、ブランド間の回遊率が上昇した。また顧客ロイヤルティを測る指標であるNPS（Net Promoter Score）においても、品揃え面での高評価獲得につながった。



出所：同社ホームページ

ITソリューション事業

ITソリューション事業は、従業員数100人から3,000人規模の中堅中小企業に対し、情報システムを提案・構築する。SI事業を提供する株式会社ソフトクリエイイト（以下、ソフトクリエイイト社）や企業のさまざまな事務フローを電子化するワークフロー製品を提供する株式会社エイトレッド（東証STD 3969、以下、エイトレッド社）を中心に、連結子会社4社が事業主体となる。同事業の売上高はセキュリティ・インフラ構築サービス（2026年3月期セグメント売上高構成比43.7%）、ITパッケージ（同12.6%）、ITクラウドサービス（同23.1%）、IT機器（同20.4%）に区分される。

連結子会社	出資比率	事業内容	主な製品・サービス
ITソリューション事業			
株式会社ソフトクリエイイト	100.0%	システムインテグレーション	SCCloud、L2Blocker
株式会社エイトレッド	51.3%	ワークフロー	X-point、Agileworks
エクスジェン・ネットワークス株式会社	81.4%	ソフトウェア開発・販売	ID管理
システムワークスジャパン株式会社	73.7%	ソフトウェア開発・販売	ソフトウェア受託開発

出所：会社資料よりSR社作成

主要子会社 (百万円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
株式会社エイトレッド（東証STD 3969）										
売上高	962	1,107	1,448	1,623	1,924	2,114	2,167	2,501	2,766	2,903
前期比	13.8%	15.1%	30.8%	12.1%	18.6%	9.8%	2.5%	15.4%	10.6%	4.9%
パッケージソフト	795	860	1,107	1,164	1,323	1,373	1,295	1,427	1,405	1,235
前期比	-	8.2%	28.7%	5.1%	13.7%	3.8%	-5.7%	10.2%	-1.5%	-12.1%
売上高構成比	82.7%	77.7%	76.4%	71.7%	68.7%	65.0%	59.8%	57.1%	50.8%	42.5%
X-point	-	-	427	444	430	387	326	290	242	185
前期比	-	-	-	4.0%	-3.2%	-10.0%	-15.8%	-11.0%	-16.6%	-23.6%
売上高構成比	-	-	29.5%	27.4%	22.3%	18.3%	15.0%	11.6%	8.7%	6.4%
AgileWorks	-	-	679	719	893	985	969	1,136	1,162	1,049
前期比	-	-	-	5.9%	24.2%	10.3%	-1.6%	17.2%	2.3%	-9.7%
売上高構成比	-	-	46.9%	44.3%	46.4%	46.6%	44.7%	45.4%	42.0%	36.1%
フロー売上高	-	427	-	-	-	-	-	-	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上高構成比	-	38.6%	-	-	-	-	-	-	-	-
ストック売上高	-	433	-	-	-	-	-	-	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上高構成比	-	39.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
クラウドサービス	166	246	341	458	600	739	871	1,073	1,360	1,667
前期比	-	48.2%	38.6%	34.3%	31.0%	23.2%	17.9%	23.2%	26.7%	22.6%
売上高構成比	17.3%	22.2%	23.5%	28.2%	31.2%	35.0%	40.2%	42.9%	49.2%	57.4%
フロー売上高	-	28	-	-	-	-	-	-	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上高構成比	-	2.5%	-	-	-	-	-	-	-	-
ストック売上高	-	217	-	-	-	-	-	-	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

売上高構成比	-	19.6%	--	--	-	-	-	-	-	-	-
売上原価		242	281	319	378	461	501	496	720	926	1,040
前期比		11.2%	16.2%	13.3%	18.6%	21.9%	8.7%	-1.0%	45.2%	28.6%	12.3%
売上原価率		25.2%	25.4%	22.0%	23.3%	24.0%	23.7%	22.9%	28.8%	33.5%	35.8%
労務費		183	180	170	170	169	171	192	252	299	389
外注加工費		59	44	57	125	195	190	217	368	340	347
経費		161	199	220	291	279	340	417	549	737	843
減価償却費		108	131	145	173	148	170	205	267	340	413
通信費		33	49	55	76	97	136	159	214	331	353
地代家賃		13	13	13	11	11	11	28	25	25	28
その他		7	5	8	30	23	23	25	42	42	50
他勘定振替高		161	141	129	208	181	199	330	448	451	539
売上総利益		720	826	1,130	1,245	1,463	1,612	1,671	1,781	1,841	1,863
前期比		14.7%	14.7%	36.8%	10.2%	17.5%	10.2%	3.6%	6.6%	3.3%	1.2%
売上総利益率		74.8%	74.6%	78.0%	76.7%	76.0%	76.3%	77.1%	71.2%	66.5%	64.2%
販管費		431	501	615	657	680	705	672	731	783	813
前期比		21.3%	16.2%	22.8%	6.8%	3.6%	3.6%	-4.6%	8.8%	7.0%	3.9%
販管費率		44.8%	45.3%	42.5%	40.5%	35.4%	33.3%	31.0%	29.2%	28.3%	28.0%
営業利益		288	325	514	588	783	908	999	1,050	1,058	1,050
前期比		6.1%	12.6%	58.4%	14.4%	33.1%	15.9%	10.1%	5.1%	0.8%	-0.8%
営業利益率		30.0%	29.3%	35.5%	36.2%	40.7%	42.9%	46.1%	42.0%	38.3%	36.2%
経常利益		279	324	490	588	791	909	1,000	1,054	1,061	1,061
前期比		2.5%	16.4%	50.9%	20.2%	34.4%	14.9%	10.0%	5.4%	0.7%	0.0%
経常利益率		29.0%	29.3%	33.8%	36.2%	41.1%	43.0%	46.1%	42.1%	38.4%	36.6%
当期純利益		191	223	312	412	536	604	670	714	728	716
前期比		9.0%	17.1%	39.9%	32.2%	29.8%	12.8%	10.9%	6.5%	2.0%	-1.7%
当期純利益率		19.8%	20.1%	21.5%	25.4%	27.8%	28.6%	30.9%	28.5%	26.3%	24.7%
純資産額		1,290	1,445	2,362	2,678	3,079	3,542	4,060	4,605	5,137	5,611
総資産額		1,822	2,012	3,159	3,498	4,042	4,590	5,027	5,727	6,268	6,909
株式会社ソフトクリエイト											
売上高		7,042	8,202	9,910	12,228	11,487	8,141	9,650	10,756	11,420	12,972
前期比		8.6%	16.5%	20.8%	23.4%	-6.1%	-29.1%	18.5%	11.5%	6.2%	13.6%
経常利益		435	387	541	688	714	810	930	1,010	959	1,244
前期比		27.7%	-10.9%	39.7%	27.1%	3.9%	13.4%	14.9%	8.5%	-5.0%	29.7%
経常利益率		6.2%	4.7%	5.5%	5.6%	6.2%	10.0%	9.6%	9.4%	8.4%	9.6%
当期純利益		297	266	405	462	491	555	636	804	777	902
前期比		37.0%	-10.4%	52.4%	13.9%	6.5%	12.9%	14.7%	26.3%	-3.4%	16.1%
当期純利益率		4.2%	3.2%	4.1%	3.8%	4.3%	6.8%	6.6%	7.5%	6.8%	7.0%
純資産額		1,345	1,466	1,795	1,984	2,655	2,796	2,906	3,302	3,709	4,367
総資産額		3,318	3,672	3,955	4,381	5,021	5,602	6,201	6,835	7,686	9,250

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

ITソリューション事業 (百万円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
売上高 (外部売上)	7,276	8,391	10,508	12,936	12,546	9,639	10,935	12,368	14,331	16,300
前期比	13.0%	15.3%	25.2%	23.1%	-3.0%	-23.2%	13.4%	13.1%	15.9%	13.7%
セキュリティ・インフラ構築	-	-	-	-	-	4,600	5,480	6,020	6,540	7,130
前期比	-	-	-	-	-	-	19.1%	9.9%	8.6%	9.0%
売上高構成比	-	-	-	-	-	47.7%	50.1%	48.7%	45.6%	43.7%
ITパッケージ	-	-	-	-	-	1,750	1,740	1,800	2,230	2,060
前期比	-	-	-	-	-	-	-0.6%	3.4%	23.9%	-7.6%
売上高構成比	-	-	-	-	-	18.2%	15.9%	14.6%	15.6%	12.6%
ITクラウドサービス	-	-	-	-	-	1,650	1,920	2,290	2,870	3,760
前期比	-	-	-	-	-	-	16.4%	19.3%	25.3%	31.0%
売上高構成比	-	-	-	-	-	17.1%	17.6%	18.5%	20.0%	23.1%
IT機器	-	-	-	-	-	1,630	1,790	2,250	2,660	3,330
前期比	-	-	-	-	-	-	9.8%	25.7%	18.2%	25.2%
売上高構成比	-	-	-	-	-	16.9%	16.4%	18.2%	18.6%	20.4%
売上総利益	-	-	-	-	-	4,470	4,720	5,320	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	5.6%	12.7%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	46.4%	43.2%	43.0%	-	-
セキュリティ・インフラ構築	-	-	-	-	-	1,700	1,880	2,310	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	10.6%	22.9%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	37.0%	34.3%	38.4%	-	-
売上総利益構成比	-	-	-	-	-	38.0%	39.8%	43.4%	-	-
ITパッケージ	-	-	-	-	-	1,350	1,370	1,370	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	1.5%	0.0%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	77.1%	78.7%	76.1%	-	-
売上総利益構成比	-	-	-	-	-	30.2%	29.0%	25.8%	-	-
ITクラウドサービス	-	-	-	-	-	750	830	890	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	10.7%	7.2%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	45.5%	43.2%	38.9%	-	-
売上総利益構成比	-	-	-	-	-	16.8%	17.6%	16.7%	-	-
IT機器	-	-	-	-	-	670	640	750	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	-4.5%	17.2%	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	41.1%	35.8%	33.3%	-	-
売上総利益構成比	-	-	-	-	-	15.0%	13.6%	14.1%	-	-
経常利益	966	1,036	1,599	1,902	1,969	2,402	2,619	2,835	2,997	3,231
前期比	18.8%	7.2%	54.4%	19.0%	3.5%	22.0%	9.1%	8.2%	5.7%	7.8%
経常利益率	13.3%	12.3%	15.2%	14.7%	15.7%	24.9%	24.0%	22.9%	20.9%	19.8%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

同事業では顧客データベースに20千社以上の登録があり、うち年間約3,000社との取引がある。売上高の90%程度が直販であり、Webや展示会などインバウンド営業が中心である。同社の顧客は中堅中小企業であるが、顧客側にIT人材が不足していることで、同社がさまざまな提案を行いつつ顧客のIT予算を把握し、その中で顧客のIT環境を改善することで顧客との関係を築いている。この点が、フロービジネスが多い中でも同事業の売上高において、継続的な成長を実現している背景とSR社は考える。

セキュリティ・インフラ構築

セキュリティ・インフラ構築（2026年3月期売上高7,130百万円、前期比9.0%増）は、ソフトクリエイト社が主体であり、主にLANなどのネットワーク構築やセキュリティ、保守、ホスティングサービス、同社の生成AIサービス「Safe AI Gateway」を活用した受託開発などが含まれる。同社によると売り上げの60%程度が保守やホスティングなどのストック売り上げである。

ITクラウドサービス

ITクラウドサービス（2026年3月期売上高3,760百万円、前期比31.0%増）は、主にエイトレッド社のワークフローサービス「X-point Cloud」やソフトクリエイト社によるサーバー機能などをクラウド環境で提供する「SCCloud」、社内ネットワークのセキュリティサービス「L2BlockerCloud」であり、ストック売り上げとなる。同社によると売上高の約50%が「X-point Cloud」、約40%が「SCCloud」、残りが主に「L2BlockerCloud」であり、「X-point Cloud」と「L2BlockerCloud」が増加しているとのことである。

「X-point Cloud」

「X-point Cloud」は、各種申請や稟議など組織内で行われているさまざまな業務手続きを電子化するクラウド型ワークフローサービスであり、ノーコードかつ直感的操作で利用できる。従業員数1,000名以下の中堅・中小企業を対象としているが、業種・業界を問わず数名から1,000名超の企業に導入されている。2026年3月期のサービス継続率は99.55%であ

った。月額料金はクラウド利用料20,000円と1ユーザーあたり500円（税別）で利用ユーザー数をもとに課金される。デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社の「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」によるとSaaS（Software as a Service）ワークフロー市場における「X-point Cloud」のシェアは24.2%と13年連続のシェア1位であった。

「SCCloud」

「SCCloud」は、顧客の運用環境や要望に合わせてSaaS、PaaS（Platform as a Service）、IaaS（Infrastructure as a Service）などを選べるクラウドサービスである。サーバー環境だけではなくアプリケーションの保守サポートまでワンストップで提供する。また顧客の社内ネットワークや他社クラウドサービスなどと接続して、システムを連携して利用できる。

「L2BlockerCloud」

「L2BlockerCloud」は、不許可端末からの社内ネットワークへのアクセスを検知、遮断するクラウド型サービスである。WindowsのPCだけではなくMacやLinux、UNIX、iPhoneやAndroidなどのスマートフォン・タブレットなど幅広い端末を対象とする。製造業や情報通信、サービス、医療教育などさまざまな業種の2,000社以上の企業に導入されている（パッケージ版含む）。L2Bマネージャーと必要数のL2Bセンサーで構成され、月額利用料はL2Bマネージャーが20,000円、L2Bセンサーは3,000円/台からとなる。なお初期費用は月額利用料1カ月分となる。

	X-point Cloud	L2BlockerCloud	
初期費用	なし	月額利用料1カ月分	
月額利用料	500円/ユーザー クラウド利用料20,000円	L2Bマネージャー	20,000円
		L2Bセンサー（スタンダード版）	3,000円/台
		L2Bセンサー（タグVLAN版）	9,000円/台

出所：会社資料よりSR社作成

ITパッケージ

ITパッケージ（2026年3月期売上高2,060百万円、前期比7.6%減）は、エイトレッド社の大企業向けワークフロー製品「AgileWorks」やソフトクリエイイト社の「L2Blocker」であり、2025年3月期よりエクスジェン・ネットワークス社の「LDAP Manager」が含まれている。2026年3月期はクラウドへのシフトなどを背景に減収となった。

「AgileWorks」

「AgileWorks」は、各種申請や稟議など組織内で行われているさまざまな業務手続きを電子化するパッケージ型ワークフローシステムである。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も優れており、従業員数1千名以上の中堅・大企業を対象とする。同時接続ユーザー数に基づくライセンス形態であり、初期費用は2.4百万円（税抜き）から、年間サポートサービスを利用する場合、初期費用の15%が料金となる。また同時接続ユーザー数を追加する場合は、追加料金が発生する。クラウド版も提供しているが売上規模は小さい。

プラン	Standard	Enterprise
初期費用（税抜き）	2,400,000円	3,600,000円
年間サポートサービス料金	360,000円	540,000円
同時接続ユーザーライセンス数	5	5
追加可能な同時接続ユーザーライセンス数	上限200	無制限

出所：会社資料よりSR社作成

IT機器

IT機器（2026年3月期売上高3,330百万円、前期比25.2%増）は、パソコンや他社製ソフトウェアなどの同社が仕入れを行う製品が含まれる。なお、収益認識基準の変更により2022年3月期から仕入先から顧客に直送するIT機器は同社の売上総利益相当額が売上高に計上されている。2026年3月期はWindows 10のサポート終了に伴うPCの買い替え需要を背景に大きく伸長した。

費用構造

ITソリューション事業では、セキュリティ・インフラ構築サービスでは労務費や外注費が、ITクラウドサービスでは労務費、ソフトウェア償却費、クラウドで利用するデータセンター費用が、ITパッケージでは開発原価が、IT機器では仕入原

価が主な費用となる。データセンターは、ECソリューション事業とともにデータセンター事業者よりラック単位で賃借するハウジングサービスのほか、主にAWS（Amazon Web Services）を利用する。2024年3月期の売上総利益率は、セキュリティ・インフラ構築サービスが38.4%（売上総利益構成比43.4%）、ITクラウドサービスが38.9%（同16.7%）、ITパッケージが76.1%（同25.8%）、IT機器が33.3%（同14.1%）であった。ITパッケージは自社製品中心で、開発原価の回収が進んでいることもあり売上総利益率は高い。なお、売上区分別の売上総利益は2025年3月期より非開示となった。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

日本のEC市場

BtoC-EC市場

経済産業省が2025年8月に公表した「電子商取引に関する市場調査」報告書によると、2024年のBtoC-EC市場は前年比5.1%増の約26.1兆円であった。過去10年間を見ると、新型コロナの影響で旅行や飲食サービスの落ち込みによりサービス系分野が大幅に落ち込んだ2020年を除いて拡大が続いており、2015年以降の年平均成長率は7.4%となった。2024年の物販系分野におけるEC化率は9.8%であった。

2024年のBtoC-EC市場規模の内訳を見ると、物販系分野では「食品、飲料、酒類」が前年比6.4%増の約3.1兆円、「衣類・服飾雑貨等」が同4.7%増の約2.8兆円、「生活家電・AV機器・PC・周辺機器等」が同2.3%増の約2.7兆円が上位3カテゴリーであった。同3.6%増の約2.6兆円となった「生活雑貨、家具、インテリア」を含めた上位4カテゴリーがそれぞれ2.5兆円を超過しており、4カテゴリー合計で物販系分野の約74%を占めた。EC化率では、「書籍、映像・音楽ソフト」が56.5%、「生活家電・AV機器・PC・周辺機器等」が43.0%、「生活雑貨、家具、インテリア」が32.6%と、上位3カテゴリーとなった。

サービス系分野の市場規模では、約43%を占める「旅行サービス」が前年比10.3%増の約3.5兆円となり、新型コロナ影響前の水準を回復した2023年からさらに増加した。デジタル系分野の市場規模では、「オンラインゲーム」が約1.3兆円と約47%を占めているものの、前年比0.6%減と減少した。

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
BtoC-EC市場規模 (兆円)	13.8	15.1	16.5	18.0	19.4	19.3	20.7	22.7	24.8	26.1
前年比	7.6%	9.9%	9.0%	9.0%	7.7%	-0.4%	7.4%	9.9%	9.2%	5.1%
物販系分野	7.2	8.0	8.6	9.3	10.1	12.2	13.3	14.0	14.7	15.2
前年比	6.4%	10.6%	7.5%	8.1%	8.1%	21.7%	8.6%	5.4%	4.8%	3.7%
EC化率	4.8%	5.4%	5.8%	6.2%	6.8%	8.1%	8.8%	9.1%	9.4%	9.8%
サービス系分野	4.9	5.4	6.0	6.6	7.2	4.6	4.6	6.1	7.5	8.2
前年比	9.4%	9.2%	11.3%	11.6%	7.8%	-36.1%	1.3%	32.4%	22.3%	9.4%
デジタル系分野	1.6	1.8	1.9	2.0	2.1	2.5	2.8	2.6	2.7	2.7
前年比	8.1%	8.9%	9.5%	4.6%	5.1%	14.9%	12.4%	-6.1%	2.0%	1.0%

出所：経済産業省「令和6年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」

BtoB-EC市場

経済産業省が2025年8月に公表した「電子商取引に関する市場調査」報告書によると、2024年のBtoB-EC市場は前年比10.6%増の約514.4兆円、EC化率は43.1%であった。2020年は新型コロナの影響により減少したものの、過去10年間の年平均成長率は6.7%となった。BtoB-ECの市場規模においては卸売りが最大の業種であり、2024年の市場規模は前年比6.3%増の約128.9兆円と市場規模全体の約25%を占めた。卸売りの2024年のEC化率は40.3%であった。次いで輸送用機器が同13.3%増の約83.3兆円、電気・情報関連機器が同11.7%増の約50.4兆円が上位3業種となった。EC化率では輸送用機器の88.6%を筆頭に、食品の81.3%、電気・情報関連機器の76.6%が上位3業種であった。

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
BtoB-EC市場規模 (兆円)	287.2	290.9	318.2	344.2	353.0	334.9	372.7	420.2	465.2	514.4
前年比	2.6%	1.3%	9.4%	8.2%	2.5%	-5.1%	11.3%	12.8%	10.7%	10.6%
EC化率	27.4%	28.3%	29.4%	30.2%	31.7%	33.5%	35.6%	37.5%	40.0%	43.1%

出所：経済産業省「令和6年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」

ECサイト構築（カスタマイズ型）市場

株式会社富士キメラ総研の「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」では、日本のECサイト構築（カスタマイズ型）におけるパッケージ市場は数量は2023年度、金額は2024年度をピークに、2025年度以降は減少傾向になると予測されている。一方、SaaS/PaaS市場は導入コストの低さや維持管理の手軽さから中堅/中小企業を中心に幅広く活用されることで、数量・金額ともに2024年度以降も拡大が見込まれている。年商規模の大きいEC事業を有する中堅から大手企業によるECサイト構築がほぼ一巡していることが、ECサイト構築パッケージ市場が2025年以降、減少に転じる背景とSR社は認識している。同社によると新規顧客はほぼ他社製品・サービスからのリプレース案件であり、中堅から大手企業におけるECサイトの新規構築がほぼ一巡していることを裏付けている。

		2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度
		実績	見込	予測	予測	予測	予測
数量（社）	パッケージ	80	75	75	70	70	65
	前年度比	-	-6.3%	0.0%	-6.7%	0.0%	-7.1%
	SaaS/PaaS	2,450	2,620	2,800	3,000	3,200	3,400
金額（百万円）	パッケージ	2,200	2,250	2,200	2,200	2,150	2,150
	前年度比	-	2.3%	-2.2%	0.0%	-2.3%	0.0%
	SaaS/PaaS	22,700	25,050	27,600	30,300	33,400	36,400
合計	前年度比	-	10.4%	10.2%	9.8%	10.2%	9.0%
	パッケージ	24,900	27,300	29,800	32,500	35,550	38,550
	前年度比	-	9.6%	9.2%	9.1%	9.4%	8.4%

出所：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」

国内の情報サービス市場

経済産業省の「特定サービス産業動態統計調査」によると、2023年度の情報サービス業の売上高合計は約17.2兆円で、調査対象調整後の前年度比6.4%増であった。主要業務別では、ソフトウェア開発・プログラム作成の売上高は約12.4兆円で同7.0%増、うち受注ソフトウェアの売上高は約10.4兆円で同8.2%増、受注ソフトウェアに含まれるシステムインテグレーションの売上高は約6.8兆円で同9.6%増であった。計算事務等情報処理の売上高は約1.2兆円で同8.0%増、システム等管理運営受託の売上高は約2.2兆円で同3.9%増であった。

顧客業種別の売上高構成比は、一般社団法人情報サービス産業協会の「2025年版情報サービス産業基本統計調査」（有効回答数295社）が参考となる。2024年度の売上高合計（約10.7兆円、前年度比5.1%増）に占める割合は、金融業が22.8%、製造業が20.5%、サービス業が15.1%、官公庁／自治体14.7%、通信業10.1%、情報サービス業7.0%、コンピュータ・メーカー1.9%、その他／不明が7.9%であった。

国内の民間IT市場予測では、株式会社矢野経済研究所の「国内企業のIT投資に関する調査（2025年）」（2025年12月1日発表）が参考となる。同調査では、2024年度の国内民間企業のIT市場規模（ハード・ソフト・サービスを含む）約15.8兆円（前年度比5.1%増）に対し、2025年度は約16.7兆円（前年度比5.8%増）、2026年度約17.3兆円（同3.9%増）、2027年度17.9兆円（同3.1%増）を見込む。

2025年度は、Windows 10のサポート終了に伴うOS移行やPCの買い替え需要によるハードウェア投資の増加に加えて、レガシーシステムの刷新やセキュリティ強化、業務システムのクラウド移行、AI関連投資などの増加を見込む。2026年度以降は、PCの買い替え需要が一部残ることに加えて、基幹システムの刷新や業務システムのクラウド移行、AI活用などへの支出がIT投資額を押し上げる要因になるとしている。一方で、円安や物価高、人手不足によるコスト上昇は投資計画の遅延・縮小要因になり得るとみている。

同業他社

同社資料によると、株式会社富士キメラ総研の「2025年（見込）ECサイト構築SaaS/PaaS市場占有率調査（金額ベース）」において、同社のシェアは43.7%と18年連続でシェア1位が見込まれている。シェア第2位の株式会社セールスフォース・ジャパンのシェア（見込）は23.8%に過ぎず、同社とのシェア格差は大きい状況にある。第3位はシェア11.5%のW2株式会社（未上場）であり、同社によると、競合するケースが増えている模様である。

ITソリューション市場には多数のプレイヤーが存在するが、同社によるとJBC C株式会社（JBC Cホールディングス株式会社（東証PRM 9889）の100%子会社）や日本ビジネスシステムズ株式会社（東証STD 5036）に注目しているとのことである。

ECソリューション事業

ECサイトの構築方法としては、一から開発するフルスクラッチから初期費用・月額費用ともに0円で構築できるSNSまで、さまざまな方法・プレイヤーが存在するが、EC事業者はまずはECサイトの運営によって想定される年商規模をベースに投資可能な開発手段を選択すると考えられる。またECサイトの独自性を高めることで年商拡大を図る場合には、カスタマイズの可否も構築方法を選択する上で重要な要素となる。

同社の「ecbeing」はECサイト構築パッケージであり、100百万円を超える年商規模のEC事業者が基本的なターゲットである。一から開発することでカスタマイズできるフルスクラッチに比べ、ECに必須となる標準機能が搭載されたパッケージは初期費用を大きく軽減できる点に強みがある。またオープンソースや国内外のクラウドEC・SaaSもパッケージと同水準の年商規模が想定されるが、基本的に自社の構築部隊を擁していないことで、実際に構築を手掛けるベンダーの実力・ノウハウ次第でECサイトの性能が影響を受けることとなる。

同社によると、海外を含めてEC展開を考える事業者は海外クラウドECやSaaSを選択するケースがあるものの、カスタマイズの制限などにより、顧客がECシステムに業務を合わせざるを得ないことが多い模様である。また障害対応は基本的に顧客自身が行う必要があることや、サポート体制もリソース不足で即時対応に不安があり、結果的に「ecbeing」にリプレースするEC事業者も存在するとのことである。「ecbeing」の場合、構築から運用支援まで一貫提供されるほか、カスタマイズにより顧客の業務にECシステムを合わせることができるとのことである。

構築方法	サイト年商規模	初期費用	月額費用	カスタマイズ	主な製品・サービス
フルスクラッチ	5,000百万円～	数千円～	数十万円～	可能	NTTデータ、アクセントゥア
パッケージ	100百万円～	5百万円～	100千円～	可能	ecbeing、コマース21
オープンソース	100～500百万円	0円（制作費などは除く）	100千円～	可能	EC-CUBE
有料ASP	～100百万円	～100千円	～100千円	不可	Makeshop、FutureShop
無料ASP	～100百万円	0円	0円（手数料は除く）	不可	BASE
クラウドEC・SaaS	100～1,000百万円	3百万円～	100千円～	可能（一部制限あり）	メルカート、エビススマート
海外クラウドEC・SaaS	100～3,000百万円	3百万円～	100千円～	可能（一部制限あり）	W2、shopify、SalesForce、CommerceCloud
SNS	～100百万円	0円	0円	不可	Facebook、Instagram

出所：会社資料よりSR社作成

W2株式会社

W2株式会社（未上場 以下、W2社）は、ECプラットフォーム事業、コンサルティング、デザイン・EC運用を展開する。2005年9月に設立され、決算公告によると、2023年8月期の純利益は48百万円、総資産1,900百万円、利益剰余金667百万円である。総合ECプラットフォーム「W2 Unified」、サブスク/定期通販特化型ECカートシステム「W2 Repeat」、法人取引対応ECプラットフォーム「W2 B to B」、海外進出ソリューション「W2 Asia」の4つの主力製品を有し、スタートアップから大手企業の約1,100サイトに導入されている。中堅企業から大手企業向けの「W2 Unified」では1,000超の機能により、高度な機能追加やサービス連携、独自カスタマイズを提供する。

Shopify Inc. (NYSE SHOP)

Shopifyは、ECサイトの制作・構築が行えるクラウド型ECプラットフォームを提供するカナダの企業である。Shopifyではシンプルながら高機能なデザインが可能で、個人事業者向けの小規模なECサイトから企業向けの大規模なECサイトを初期費用なしで構築ができる。またマーケティング機能を利用することで集客に活用することもできる。世界170国以上で数百万店舗が利用しており、日本における利用店舗は2026年6月時点で約45千店舗である（出所：Store Leads）。2025年12月期の売上高（GAAPベース）は11,556百万USドル、営業利益は1,468百万USドル、GMVは378,441百万USドルであった。

Shopifyのメリットとしては、低コストでECサイトを運用できること、デザインテンプレートが豊富なこと、越境ECを始めやすいこと、事業規模が大きくなってもプラットフォームの乗り換えが不要なことが挙げられる。またアプリを使うことで機能を拡張できることや、アクセス集中への対応も可能となる。一方、デメリットとしては、機能によっては英語の

知識が必要となること、問題解決に時間がかかること、HTMLなどの知識が必要になる場合があること、カテゴリに階層構造がないことが挙げられる。

Shopifyの日本における料金プランは、追加スタッフのアカウント数や24時間サポート体制、在庫ロケーション数などにより、Basic（月額4,850円）、Grow（同13,500円）、Advanced（同58,500円）、Plus（3年契約の最低月額料金2,300USドル）である。Plusを除き最大25%割引となる年払い料金も設定されている。

Shopifyの料金プラン	Basic	Grow	Advanced	Plus
月額料金	4,850円	13,500円	58,500円	368,000円～
オンラインストア	フル機能	フル機能	フル機能	フル機能
追加可能スタッフアカウント	なし	5	15	無制限
24時間サポート体制	ライブチャット	ライブチャット	ライブチャット（機能拡張）	電話またはライブチャットによる優先サポート
在庫のロケーション	10	10	10	200
クレジットカード手数料	3.55%	3.4%	3.25%	2.9%

出所：Shopifyのホームページ

※Plusの月額料金は3年契約における最低料金

Shopify Inc.	21年12月期	22年12月期	23年12月期	24年12月期	25年12月期
(百万USドル)					
売上高	4,612	5,600	7,060	8,880	11,556
前期比	57.4%	21.4%	26.1%	25.8%	30.1%
売上総利益	2,481	2,754	3,515	4,472	5,555
前期比	61.0%	11.0%	27.6%	27.2%	24.2%
売上総利益率	53.8%	49.2%	49.8%	50.4%	48.1%
営業利益	269	-822	-1,418	1,075	1,468
前期比	198.0%	-	-	-	36.6%
営業利益率	5.8%	-	-	-	12.7%
GMV	175,362	197,167	235,910	292,275	378,441
前期比	46.6%	12.4%	19.6%	23.9%	29.5%

出所：Shopify Inc.ホームページ

ITソリューション事業

J B C C株式会社（J B C Cホールディングス株式会社（東証PRM 9889）の100%子会社）

J B C C株式会社は、企業のデジタル・トランスフォーメーション（DX）を支援するITサービス企業であり、J B C Cホールディングス株式会社（東証PRM 9889）の中核をなす100%子会社である。クラウドサービスを中心にシステムの設計から構築、運用までを一貫して手掛けており、主に中堅中小企業向けにクラウド2,400社以上、超高速開発による基幹システム構築480社超、セキュリティ1,300社超の実績を有する。J B C Cホールディングス社においては情報ソリューションセグメントに属する。

J B C C株式会社	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
(百万円)										
売上高	42,212	40,332	42,492	48,521	42,726	40,226	42,255	48,042	51,298	60,112
前期比	2.3%	-4.5%	5.4%	14.2%	-11.9%	-5.9%	5.0%	13.7%	6.8%	17.2%
経常利益	1,344	1,435	1,765	2,687	1,921	1,508	2,593	3,225	3,918	5,098
前期比	31.1%	6.8%	23.0%	52.2%	-28.5%	-21.5%	71.9%	24.4%	21.5%	30.1%
経常利益率	3.2%	3.6%	4.2%	5.5%	4.5%	3.7%	6.1%	6.7%	7.6%	8.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	852	822	1,075	1,891	1,392	989	1,654	2,209	2,722	3,457
前期比	29.9%	-3.5%	30.8%	75.9%	-26.4%	-29.0%	67.2%	33.6%	23.2%	27.0%
純利益率	2.0%	2.0%	2.5%	3.9%	3.3%	2.5%	3.9%	4.6%	5.3%	5.8%
純資産額	5,306	5,707	6,292	7,634	8,380	9,100	9,900	9,280	8,962	10,136
総資産額	16,210	15,113	17,146	19,737	18,274	18,896	19,956	20,079	20,093	25,644

出所：J B C Cホールディングス株式会社の有価証券報告書をもとにSR社作成

J B C Cホールディングス社の2026年3月期の売上高は76,019百万円（前期比8.8%増）、営業利益は7,308百万円（同18.7%増）であった。情報ソリューションでは、システム開発においては超高速開発の基幹システム再構築プロジェクトが進捗したほか、メインフレームなどからの移行プロジェクトも安定して進捗し、増収増益となった。サービスではクラウドやセキュリティのストックビジネスが伸長した。製品開発製造では、上期においてプリンター入れ替え需要の重なり

により収益性が低下した。営業利益は、情報ソリューションの増収効果による売上総利益増を主因に、過去最高益となった。

J B C Cホールディングス株式会社	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
(百万円)										
売上高	83,272	63,107	58,899	65,618	60,042	55,934	58,144	65,194	69,868	76,019
前期比	-3.3%	-24.2%	-6.7%	11.4%	-8.5%	-6.8%	4.0%	12.1%	7.2%	8.8%
情報ソリューション	55,968	54,136	56,665	63,401	57,970	53,918	56,140	63,221	67,895	73,879
前期比	-2.2%	-3.3%	4.7%	11.9%	-8.6%	-7.0%	4.1%	12.6%	7.4%	8.8%
システム開発 (SI)	-	-	-	-	-	14,638	16,666	17,921	17,086	19,135
前期比	-	-	-	-	-	-	-	7.5%	-4.7%	12.0%
サービス	-	-	-	-	-	25,999	27,648	32,719	38,647	43,683
前期比	-	-	-	-	-	-	-	18.3%	18.1%	13.0%
システム	-	-	-	-	-	13,280	11,825	12,581	12,161	11,060
前期比	-	-	-	-	-	-	-	6.4%	-3.3%	-9.1%
ディストリビューション	38,606	10,027	-	-	-	-	-	-	-	-
前年比	-4.0%	-74.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
製品開発製造	3,496	3,530	3,275	3,193	2,842	2,015	2,004	1,973	1,972	2,140
前年比	-21.9%	1.0%	-7.2%	-2.5%	-11.0%	-29.1%	-0.5%	-1.5%	-0.1%	8.5%
調整額	-14,798	-4,587	-1,041	-976	-770	-	-	-	-	-
売上総利益	17,938	16,201	16,972	18,464	17,341	17,005	18,011	19,380	20,971	24,192
前期比	-1.7%	-9.7%	4.8%	8.8%	-6.1%	-1.9%	5.9%	7.6%	8.2%	15.4%
売上総利益率	21.5%	25.7%	28.8%	28.1%	28.9%	30.4%	31.0%	29.7%	30.0%	31.8%
情報ソリューション	-	-	-	-	-	15,799	16,717	18,096	19,762	23,055
前期比	-	-	-	-	-	-	5.8%	8.2%	9.2%	16.7%
売上総利益率	-	-	-	-	-	29.3%	29.8%	28.6%	29.1%	31.2%
システム開発 (SI)	-	-	-	-	-	5,041	5,755	5,876	5,276	7,163
前期比	-	-	-	-	-	-	14.2%	2.1%	-10.2%	35.8%
売上総利益率	-	-	-	-	-	34.4%	34.5%	32.8%	30.9%	37.4%
サービス	-	-	-	-	-	8,039	8,392	9,607	11,937	13,492
前期比	-	-	-	-	-	-	4.4%	14.5%	24.3%	13.0%
売上総利益率	-	-	-	-	-	30.9%	30.4%	29.4%	30.9%	30.9%
システム	-	-	-	-	-	2,718	2,569	2,612	2,548	2,399
前期比	-	-	-	-	-	-	-5.5%	1.7%	-2.5%	-5.8%
売上総利益率	-	-	-	-	-	20.5%	21.7%	20.8%	21.0%	21.7%
ディストリビューション	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益率	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
製品開発製造	-	-	-	-	-	1,205	1,294	1,284	1,209	1,136
前期比	-	-	-	-	-	-	7.4%	-0.8%	-5.8%	-6.0%
売上総利益率	-	-	-	-	-	59.8%	64.6%	65.1%	61.3%	53.1%
販売費及び一般管理費	16,082	14,140	14,340	15,003	14,737	13,921	14,246	14,957	14,816	16,883
前期比	-2.6%	-12.1%	1.4%	4.6%	-1.8%	-5.5%	2.3%	5.0%	-0.9%	14.0%
販管費率	19.3%	22.4%	24.3%	22.9%	24.5%	24.9%	24.5%	22.9%	21.2%	22.2%
給料	6,698	5,924	5,809	5,914	6,220	5,505	5,469	5,524	5,722	5,960
賞与	2,209	1,869	2,210	2,447	2,495	2,438	2,563	2,604	2,511	3,292
退職給付費用	516	428	371	366	304	292	276	278	259	259
貸倒引当金繰入額	19	124	1	1	3	-3	1	7	1	4
研究開発費	302	246	445	418	366	338	324	320	368	381
その他	6,338	5,549	5,504	5,857	5,349	5,351	5,613	6,224	5,955	6,987
営業利益	1,855	2,060	2,631	3,461	2,603	3,083	3,764	4,422	6,155	7,308
前期比	7.3%	11.1%	27.7%	31.5%	-24.8%	18.4%	22.1%	17.5%	39.2%	18.7%
営業利益率	2.2%	3.3%	4.5%	5.3%	4.3%	5.5%	6.5%	6.8%	8.8%	9.6%
情報ソリューション	2,671	3,299	3,885	4,716	3,880	4,245	4,945	5,815	7,523	8,638
前年比	24.7%	23.5%	17.8%	21.4%	-17.7%	9.4%	16.5%	17.6%	29.4%	14.8%
営業利益率	4.8%	6.1%	6.9%	7.4%	6.7%	7.9%	8.8%	9.2%	11.1%	11.7%
ディストリビューション	265	-94	-	-	-	-	-	-	-	-
前年比	-37.5%	-135.5%	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	0.7%	-0.9%	-	-	-	-	-	-	-	-
製品開発製造	-28	56	60	91	-39	-25	77	63	91	149
前年比	-121.2%	-300.0%	7.1%	51.7%	-142.9%	-35.9%	-408.0%	-18.2%	44.4%	63.7%
営業利益率	-0.8%	1.6%	1.8%	2.8%	-1.4%	-1.2%	3.8%	3.2%	4.6%	7.0%
調整額	-1,053	-1,200	-1,314	-1,346	-1,237	-1,136	-1,258	-1,455	-1,459	-1,479
経常利益	1,932	2,034	2,738	3,606	2,726	3,227	3,847	4,549	6,314	7,469
前期比	14.9%	5.3%	34.6%	31.7%	-24.4%	18.4%	19.2%	18.2%	38.8%	18.3%
経常利益率	2.3%	3.2%	4.6%	5.5%	4.5%	5.8%	6.6%	7.0%	9.0%	9.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,269	1,186	1,782	1,951	1,931	2,245	2,679	3,187	4,603	5,353
前期比	191.1%	-6.5%	50.3%	9.5%	-1.0%	16.3%	19.3%	19.0%	44.4%	16.3%
純利益率	1.5%	1.9%	3.0%	3.0%	3.2%	4.0%	4.6%	4.9%	6.6%	7.0%
連結従業員数	2,116	1,878	1,870	1,822	1,826	1,763	1,691	1,626	1,592	1,604
情報ソリューション	1,603	1,577	1,582	1,546	1,572	1,513	1,449	1,387	1,366	1,423
ディストリビューション	188	-	-	-	-	-	-	-	-	-
製品開発製造	194	175	171	161	146	135	133	130	118	30
全社 (共通)	131	126	117	115	108	115	109	109	108	151

出所：J B C Cホールディングス株式会社の有価証券報告書をもとにSR社作成

日本ビジネスシステムズ株式会社（東証STD 5036）

日本ビジネスシステムズ株式会社（東証STD 5036）は、マルチベンダーのシステムを提供する会社として1990年10月に設立、2022年8月に東京証券取引所スタンダード市場に上場した。現在は独立系クラウドインテグレーターとして、マイクロソフト社（MS社）を中心としたクラウドサービスなどを活用し、コンサルティングおよびITサービスを提供する。

事業領域としては、クラウドインテグレーション（CI）事業、クラウドサービス（CS）事業、ライセンス&プロダクト（L&P）事業の3つの事業セグメントを有する。CI事業は、主にMS社のクラウド製品であるMicrosoft Azure（Azure）、Microsoft365（M365）、Dynamics365（D365）および周辺クラウドサービスの導入を支援する。CS事業では、Azure、M365、D365を含むクラウドやオンプレミスなどのIT環境における保守、運用、改善を請け負い、一貫したサポートを提供する。L&P事業は、Azure、M365、D365などのクラウドソリューションとライセンス、関連機器をリセールとして提供する。

2024年9月期の売上高は140,858百万円（前期比24.9%増）、営業利益は4,593百万円（同9.6%増）となった。CI事業は旺盛なクラウド需要により増収となったものの、案件単価の伸び悩みや案件長期化による子会社の業績悪化を背景に減益となった。CS事業はクラウドマネージドサービスの新規顧客の獲得により増収増益となった。L&P事業は大手既存顧客との契約拡大およびグローバル支援の拡大により増収増益となった。2024年9月期売上高の業種別構成比は、金融・保険25%、製造・流通45%、通信・メディア17%、サービス・公共・その他12%であった。CS事業における継続契約型の保守運用売上とL&P事業におけるクラウドライセンス売上が含まれるストック収益の売上高比率は69%（前期65%）となった。

日本ビジネスシステムズ株式会社 (百万円)	20年9月期 単体	21年9月期 単体	22年9月期 単体	23年9月期 連結	24年9月期 連結	25年9月期 連結
売上高	68,247	74,954	86,325	112,800	140,858	172,580
前期比	-	9.8%	15.2%	30.7%	24.9%	22.5%
クラウドインテグレーション	16,049	16,961	18,344	23,023	23,606	27,747
前期比	-	5.7%	8.2%	25.5%	2.5%	17.5%
売上高構成比	23.5%	22.6%	21.2%	20.4%	16.8%	16.1%
クラウドサービス	10,581	10,745	13,371	15,403	18,930	21,890
前期比	-	1.5%	24.4%	15.2%	22.9%	15.6%
売上高構成比	15.5%	14.3%	15.5%	13.7%	13.4%	12.7%
ライセンス&プロダクト	41,571	47,225	54,593	74,398	98,366	122,977
前期比	-	13.6%	15.6%	36.3%	32.2%	25.0%
売上高構成比	60.9%	63.0%	63.2%	65.9%	69.8%	71.2%
その他	45	21	15	13	11	11
前期比	-	-53.3%	-28.6%	-13.3%	-15.4%	0.0%
調整額	-	-	-	-39	-57	-47
売上総利益	8,481	8,497	10,877	13,077	14,567	17,863
前期比	-	0.2%	28.0%	20.2%	11.4%	22.6%
売上総利益率	12.4%	11.3%	12.6%	11.6%	10.3%	10.4%
販売費及び一般管理費	6,968	6,223	6,825	8,884	9,974	10,268
前期比	-	-10.7%	9.7%	30.2%	12.3%	2.9%
販管费率	10.2%	8.3%	7.9%	7.9%	7.1%	5.9%
給与手当	2,436	2,388	2,402	2,911	3,234	3,390
賞与引当金繰入額	384	334	373	451	490	534
減価償却費	112	100	94	-	-	-
貸倒引当金繰入額	-	-	-	8	185	9
退職給付費用	-	-	-	113	129	133
役員退職慰労金引当金繰入額	34	37	39	39	41	42
修繕引当金繰入額	4	4	7	10	15	-
その他	3,998	3,360	3,910	5,352	5,880	6,160
営業利益	1,513	2,273	4,052	4,192	4,593	7,594
前期比	-	50.2%	78.3%	3.5%	9.6%	65.3%
営業利益率	2.2%	3.0%	4.7%	3.7%	3.3%	4.4%
クラウドインテグレーション	1,690	2,087	2,800	3,537	2,985	5,036
前期比	-	23.5%	34.2%	26.3%	-15.6%	68.7%
営業利益率	10.5%	12.3%	15.3%	15.4%	12.6%	18.1%
営業利益構成比	40.1%	46.2%	43.6%	46.7%	36.0%	45.1%
クラウドサービス	1,222	1,487	1,781	1,983	2,854	3,290
前期比	-	21.7%	19.8%	11.3%	43.9%	15.3%
営業利益率	11.5%	13.8%	13.3%	12.9%	15.1%	15.0%
営業利益構成比	29.0%	32.9%	27.7%	26.2%	34.5%	29.4%
ライセンス&プロダクト	1,300	930	1,835	2,045	2,417	2,841
前期比	-	-28.5%	97.3%	11.4%	18.2%	17.5%
営業利益率	3.1%	2.0%	3.4%	2.7%	2.5%	2.3%
営業利益構成比	30.8%	20.6%	28.6%	27.0%	29.2%	25.4%
その他	3	11	7	6	5	5
前期比	-	266.7%	-36.4%	-14.3%	-16.7%	0.0%
営業利益率	6.7%	52.4%	46.7%	46.2%	45.5%	45.5%

調整額	-2,703	-2,242	-2,372	-3,381	-3,688	-3,578
経常利益	1,822	2,363	4,252	4,349	4,587	7,372
前期比	-	29.7%	79.9%	2.3%	5.5%	60.7%
経常利益率	2.7%	3.2%	4.9%	3.9%	3.3%	4.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	833	1,560	2,647	3,350	1,514	5,629
前期比	-	87.3%	69.7%	26.6%	-54.8%	271.8%
純利益率	1.2%	2.1%	3.1%	3.0%	1.1%	3.3%
従業員数	2,197	2,228	2,296	2,547	2,700	2,839
クラウドインテグレーション	-	-	1,108	1,198	1,195	1,247
クラウドサービス	-	-	678	747	848	888
全社（共通）	-	-	510	602	657	704

出所：日本ビジネスシステムズ株式会社の有価証券報告書をもとにSR社作成

※売上高構成比および営業利益構成比は調整額控除前ベース

SW (Strengths, Weaknesses) 分析

強み (Strengths)

創業来、利益重視の姿勢を徹底し、事業環境の変化に応じて臨機応変に事業を取捨選択し、受注案件を選別していることが、持続的な利益成長につながっていること

同社の前身企業は不動産業を目的に1969年に設立されたが、実質的な創業者かつ現代表取締役会長である林勝氏のもと、1983年にパソコンショップへ事業転換し、パソコンショップの法人顧客へのITソリューション事業を開始した。その後、時代の流れを先読みする形でパソコンショップから撤退し、1999年にインターネット通信販売事業を開始、そのノウハウをもとに同年よりECソリューション事業をスタートした。2009年にはインターネット通信販売事業を事業譲渡し、現在の事業ポートフォリオへの選択と集中を行っている。これまでの既存事業からの撤退や新たな事業の展開には利益重視の考えが徹底されており、その姿勢は現在のコーポレートスローガンである「Speed & Change」として受け継がれている。

また、同社は重要な経営指標として経常利益および利益成長率を掲げており、何よりも利益拡大にこだわっている。経常利益は確認できる過去16年間において継続的に増加し、年平均成長率が13.2%に達している。これはこれまでの事業の取捨選択時における判断が間違いではなかったことを示しているとSR社は認識している。また、同業他社では売上拡大を優先するあまりに不採算案件による業績悪化が顕在化するケースが多い。しかし、同社はいたずらに売上高の拡大を図るのではなく、採算悪化リスクが高い案件は受注しないなど、利益重視のもとに案件の取捨選択を行うことで自社リソースを効率的に稼働させている。この徹底された利益重視の姿勢が同社に持続的な利益成長をもたらす強みとSR社は考える。

他社に先んじて追加カスタマイズ対応や24時間365日サポートを導入するなど、自らのEC事業で経験したノウハウをもとにECソリューション事業を提供し、約50%の市場シェアを獲得していること

ECソリューション事業の主力製品であるECサイト構築パッケージ「ecbeing」は、同社が過去に運営していたインターネット通信販売事業「特価COM」で経験したノウハウをもとに開発されている。同社が「ecbeing」の販売を開始した1999年ごろには複数の同様の製品が販売されていた。しかし「ecbeing」は単にEC事業に必要な標準機能をパッケージ化するだけでなく、同社が「特価COM」運営で体感した追加カスタマイズへの対応や24時間365日のサポート体制なども販売当初から提供している。

EC事業者が求めるであろうサービスを他社に先んじて提供してきたことが差別化要素になったとSR社は理解している。そして1,600サイトを超える構築実績の中で蓄積されたノウハウをもとに、顧客の成功体験を積み上げてきたことが18年連続でのシェア1位（2025年見込43.7%）の座につながっており、同社が「特価COM」で学んだノウハウは同社のECソリューション事業の強みの源泉になっているとSR社は考える。

エンドユーザーへの直販体制により高い利益率を確保していること

同社はECソリューション事業をほぼ直販体制により提供し、ITソリューション事業においても従業員数100人から3,000人規模の中堅中小企業を顧客の対象とし、さまざまなITソリューションをほぼ直販により提供している。IT業界では、最大手のSier（システムインテグレータ）以外は案件確保のために他社の下請けとして事業を展開するケースが多いが、他社からの下請案件が多い場合、利益が中抜きされることで当然ながら利益率が低下することとなる。

一般社団法人情報サービス産業協会（JISA）の「2025年版 情報サービス産業 基本統計調査報告」によると、SIサービス型企業（対象92社）の2025年3月売上高経常利益率は12.18%であった。同社はパソコンショップ時代に法人顧客に直販する重要性を経験したことで、ITソリューション事業においても20千社以上が登録されているエンドユーザーリストの顧客に対し直接サービスを提供し、売上高経常利益率は2026年3月期19.0%と高い利益率を確保している。中小企業向けのITサービスの提供は社数が多い割に案件規模も小さいことで非効率な面が多く、大手Sierは敬遠する領域である。しか

し同社は顧客のIT担当者との二人三脚により顧客企業をサポートし、顧客のIT予算を把握しつつ、さまざまな提案を行うことで案件を開拓している。その中で競争が少なく相対取引を中心とした案件を獲得することで、高い利益率を享受できる状況にあるとSR社は考える。

弱み (Weaknesses)

BtoC-ECパッケージ市場は今後縮小が見込まれる中で、同社の主力商品のシェアはすでに高く、今後の成長余地が限定的であること

同社は開発リソースを既存顧客の追加カスタマイズ対応に優先して割り当てていることで新規顧客対応に制約が生じるが、同社によると新規案件は基本的に他社からのリプレース案件とのことである。これはパッケージにより新規でBtoCのECサイトを構築する需要がすでに一巡していることを示唆していると考えられ、富士キメラ総研の予測でもパッケージ市場は2024年度の2,250百万円をピークにその後減少に向かうことが示されている。

一方、SaaS/PaaS市場は導入コストの低さや維持管理の手軽さから中堅/中小企業を中心に幅広く活用されることで、数量・金額ともに2024年度以降も拡大が見込まれている。同社はBtoC向けECサイトを新たに始める事業者向けにクラウド型の「メルカート」の提供を行っているものの、競争の多い領域でもあり、現時点では業績への寄与は限定的である。同社は中期的にBtoBのECサイト構築に注力する考えに加え、既存顧客の追加カスタマイズにより引き続き売り上げの確保は可能とSR社は考えるが、BtoC向けパッケージ市場の成長が一巡する中で、SaaS/PaaS市場における存在感を更に高める必要があるとSR社は認識している。

追加カスタマイズなど手間を要する事業が多いことで、新規顧客を増やしにくいこと

「ecbeing」はECサイト構築パッケージ製品ではあるものの、標準機能以外の追加カスタマイズが多く手間がかかる事業であるとSR社は認識している。ノウハウを蓄積するために自社リソース中心で対応する同社は、開発人員の多くを追加カスタマイズに振り分ける必要がある。結果として新規顧客向けに割り当てできる人的リソースは20%程度にとどまることで、新規顧客対応が制限される状況にある。

ITソリューション事業においても、年間約3,000社の顧客に対し、同社の営業人員やエンジニアが顧客のIT担当者との二人三脚により顧客企業をサポートする。顧客との関係を構築しつつ顧客のIT予算を把握し、顧客のIT環境にあったさまざまな提案を行うことで案件を開拓するスタイルのため、手間を要するビジネスと考えられる。同社は直販体制により高い利益率を確保できている強みはある一方で、手離れが悪い事業が多いことで新規顧客を増やしにくいとSR社は考える。

ECソリューション事業とITソリューション事業は基本的に別物であり、求められるノウハウも異なるため、事業間で人的リソースの融通がしにくいこと

同社のECソリューション事業は、ECサイト構築から運用支援に特化しており、顧客も中堅から大手企業となる。一方、ITソリューション事業は、ネットワーク構築からセキュリティ、クラウドサービス、機器販売など、顧客が求める幅広いニーズに応えるサービスであり、顧客も中堅中小企業となる。データセンターの一部を共用しているものの、ECソリューション事業とITソリューション事業は異なる知識が求められる全く別物の事業とSR社は認識している。

全く違う領域の事業を行うことは、経営上のリスクを分散させる効果も大きいとSR社は理解している。しかし近接領域に複数の事業を展開する同業他社は、人的リソースの最適配置を行うことで稼働率の維持・改善が可能となるのに対し、同社の場合、事業間において人員の融通がしにくいとSR社は理解している。中長期的にITエンジニアが不足する見込みの中で、エンジニアの確保と稼働率の最適化が収益率向上、業績成長に重要な要素であるが、両事業の繁忙状況に格差が生じる場合に人的リソースを共用しづらい構造は、同社の弱みとSR社は考える。

過去の業績と財務諸表

過去の業績

2026年3月期第3四半期累計期間実績

- 売上高：25,151百万円（前年同期比11.0%増）
- 営業利益：4,563百万円（同15.8%増）
- 経常利益：4,894百万円（同18.3%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：2,928百万円（同14.9%増）

概要

2026年3月期第3四半期累計期間の売上高は25,151百万円（前年同期比11.0%増）、営業利益は4,563百万円（同15.8%増）、経常利益は4,894百万円（同18.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は2,928百万円（同14.9%増）となった。2026年3月期通期会社予想の進捗率は、売上高75.1%（前年同期の前期実績に対する進捗率73.2%）、営業利益76.0%（同71.7%）、経常利益78.9%（同71.8%）、親会社株主に帰属する当期純利益77.5%（同71.8%）であった。なお、2026年3月期通期会社予想の修正はなかったものの、同社によると、計画をやや上回る進捗であった。

ECサイト構築プラットフォーム「ecbeing」の提供やECサイトの売上拡大のための施策となるクラウドサービス（SaaS型）の提供を推進した。そのほか、同社独自で開発した企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」の提供や、企業内情報システムサービス「SCクラウド」、「X-point クラウド」の提供を推進するなど、ECソリューション事業およびITソリューション事業の売上拡大に注力した。その結果、2026年3月期第3四半期累計期間の売上高は25,151百万円（前年同期比11.0%増）となった。内訳は、ECソリューション事業が13,360百万円（同8.7%増）、ITソリューション事業が11,791百万円（同13.8%増）であった。

売上総利益は10,307百万円（前年同期比10.3%増）、売上総利益率は41.0%（同0.2%ポイント低下）であった。販管費は5,744百万円（同6.4%増）、販管費率は22.8%（同1.0%ポイント低下）となった。主に新卒を含めた従業員数の増加やベースアップなどにより人件費が170百万円増、従業員増加に伴うフロア増床により家賃が89百万円増加した。その結果、営業利益は4,563百万円（同15.8%増）、営業利益率は18.1%（同0.7%ポイント上昇）となった。同社によると、人件費が想定ほど増えなかったことで、費用側は計画を下回る進捗であった。

生成AIの台頭により、株式市場においてSaaSのビジネスモデルは終焉を迎えるのではないかという懸念が強まっている。その中で同社は、顧客企業側にはECに関するノウハウも人材もないケースが多い中で、AIによるECシステムの内製化を行う場合、セキュリティ面やトラブル対応などが課題となるため、自社で対応するよりも同社を選んだ方が効率的に運用できると考えている。また、内製化できる大企業はすでに自社で取り組んでいる状況にあるとしている。ITソリューション事業に関しては、IT機器も構築も最終的には人間による物理的な作業が必要となるため、脅威よりもむしろ、いかにAIを活用していくかがポイントになると考えている。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：13,360百万円（前年同期比8.7%増）
- 経常利益：3,520百万円（同14.4%増）

ECソリューション事業の2026年3月期第3四半期累計期間実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は13,360百万円（前年同期比8.7%増）、経常利益は3,520百万円（同14.4%増）となった。通期売上高会社予想に対する進捗率は73.0%（前年同期の前期実績に対する進捗率73.9%）であった。

売上高の内訳は、ECサイト構築の売上高は8,930百万円（前年同期比8.1%増）となった。同社によると、既存顧客のカスタマイズが伸長した。また、ECサイト構築の新規受注の割合はおおよそBtoC55%、BtoB45%であった。デジタルマーケティングの売上高は2,680百万円（同8.1%増）であった。ECクラウドサービスの売上高は1,730百万円（同13.1%増）となった。

なお、同社の子会社であるvisumo社（東証GRT 303A）は、ビジュアルマーケティングプラットフォームサービスを提供する。2026年3月期第3四半期累計期間実績は、売上高671百万円（前年同期比9.5%増）、営業利益80百万円（同3.8%増）、経常利益81百万円（同25.1%増）、四半期純利益54百万円（同25.1%増）となった。通期会社予想に対する進捗率は売上高69.4%（前年同期の前期実績に対する進捗率73.9%）、営業利益94.0%（同96.2%）、経常利益95.7%（同96.0%）、当期純利益91.9%（同88.6%）であった。

ECソリューション事業売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	進捗率	会社予想
売上高	3,978	8,149	12,291	16,621	4,288	8,771	13,360		73.0%	18,300
前年同期比	6.8%	5.7%	6.1%	6.9%	7.8%	7.6%	8.7%			
ECサイト構築	2,690	5,520	8,260	11,020	2,820	5,820	8,930			
前年同期比	5.5%	8.4%	7.6%	6.1%	4.8%	5.4%	8.1%			
売上高構成比	67.6%	67.7%	67.2%	66.3%	65.8%	66.4%	66.8%			
デジタルマーケティング	810	1,600	2,480	3,460	900	1,790	2,680			
前年同期比	2.5%	-11.6%	-7.1%	-0.6%	11.1%	11.9%	8.1%			
売上高構成比	20.4%	19.6%	20.2%	20.8%	21.0%	20.4%	20.1%			
ECクラウドサービス	470	1,010	1,530	2,130	550	1,150	1,730			
前年同期比	23.7%	26.3%	26.4%	27.5%	17.0%	13.9%	13.1%			
売上高構成比	11.8%	12.4%	12.4%	12.8%	12.8%	13.1%	12.9%			
四半期売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,978	4,172	4,142	4,330	4,288	4,483	4,589			
前年同期比	6.8%	4.6%	7.0%	9.3%	7.8%	7.5%	10.8%			
ECサイト構築	2,690	2,830	2,740	2,760	2,820	3,000	3,110			
前年同期比	5.5%	11.4%	5.8%	1.8%	4.8%	6.0%	13.5%			
売上高構成比	67.6%	67.8%	66.2%	63.7%	65.8%	66.9%	67.8%			
デジタルマーケティング	810	790	880	980	900	890	890			
前年同期比	2.5%	-22.5%	2.3%	21.0%	11.1%	12.7%	1.1%			
売上高構成比	20.4%	18.9%	21.2%	22.6%	21.0%	19.9%	19.4%			
ECクラウドサービス	470	540	520	600	550	600	580			
前年同期比	23.7%	28.6%	26.8%	30.4%	17.0%	11.1%	11.5%			
売上高構成比	11.8%	12.9%	12.6%	13.9%	12.8%	13.4%	12.6%			

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

ITソリューション事業

- 売上高：11,791百万円（前年同期比13.8%増）
- 経常利益：2,247百万円（同12.2%増）

ITソリューション事業の2026年3月期第3四半期累計期間実績は、クラウドサービス売上高が伸長したことや、セキュリティ・インフラ構築売上高の伸長により、売上高は11,791百万円（前年同期比13.8%増）、経常利益は2,247百万円（同12.2%増）となった。通期売上高会社予想に対する進捗率は77.6%（前年同期の前期実績に対する進捗率72.3%）であった。

売上高の内訳は、セキュリティ・インフラ構築の売上高は5,100百万円（前年同期比8.7%増）であった。ITパッケージの売上高は1,540百万円（同8.9%減）となった。ITクラウドサービスの売上高は2,750百万円（同31.6%増）であった。IT機器の売上高は2,390百万円（同27.8%増）となった。

なお、ワークフロー製品・サービスである「X-point」と「AgileWorks」を提供する子会社エイトレッド社（東証STD 3969）の2026年3月期第3四半期累計期間実績は、売上高は2,162百万円（前年同期比4.7%増）であった。内訳としては、パッケージソフトはクラウドサービスへのシフトなどを背景に「X-point」が142百万円（同22.4%減）、「AgileWorks」が781百万円（同12.6%減）となった。クラウドサービスは「X-point Cloud」を中心に1,237百万円（同25.5%増）であった。営業利益は770百万円（同2.2%増）、経常利益は775百万円（同2.8%増）、四半期純利益は513百万円（同2.4%増）となった。通期会社予想に対する進捗率は売上高69.3%（前年同期の前期実績に対する進捗率74.6%）、営業利益65.8%（同71.2%）、経常利益66.2%（同71.1%）、当期純利益65.4%（同68.8%）であった。

ITソリューション事業売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	進捗率	会社予想
売上高	3,122	7,022	10,363	14,331	3,599	7,737	11,791		77.6%	15,200
前年同期比	6.5%	14.3%	12.8%	15.9%	15.3%	10.2%	13.8%			
セキュリティ・インフラ構築	1,490	3,150	4,690	6,540	1,500	3,410	5,100			
前年同期比	2.8%	4.3%	4.7%	8.6%	0.7%	8.3%	8.7%			
売上高構成比	47.7%	44.9%	45.3%	45.6%	41.7%	44.1%	43.3%			
ITパッケージ	420	1,120	1,690	2,230	500	1,010	1,540			
前年同期比	13.5%	36.6%	31.0%	23.9%	19.0%	-9.8%	-8.9%			
売上高構成比	13.5%	16.0%	16.3%	15.6%	13.9%	13.1%	13.1%			
ITクラウドサービス	640	1,340	2,090	2,870	870	1,820	2,750			
前年同期比	18.5%	21.8%	24.4%	25.3%	35.9%	35.8%	31.6%			
売上高構成比	20.5%	19.1%	20.2%	20.0%	24.2%	23.5%	23.3%			
IT機器	570	1,380	1,870	2,660	710	1,480	2,390			
前年同期比	0.0%	16.9%	8.7%	18.2%	24.6%	7.2%	27.8%			
売上高構成比	18.3%	19.7%	18.0%	18.6%	19.7%	19.1%	20.3%			
四半期売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,122	3,900	3,342	3,967	3,599	4,138	4,054			
前年同期比	6.5%	21.5%	9.6%	24.8%	15.3%	6.1%	21.3%			
セキュリティ・インフラ構築	1,490	1,660	1,540	1,850	1,500	1,910	1,690			
前年同期比	2.8%	5.7%	5.5%	20.1%	0.7%	15.1%	9.7%			
売上高構成比	47.7%	42.6%	46.1%	46.6%	41.7%	46.2%	41.7%			
ITパッケージ	420	700	570	540	500	510	530			
前年同期比	13.5%	55.6%	21.3%	5.9%	19.0%	-27.1%	-7.0%			
売上高構成比	13.5%	18.0%	17.1%	13.6%	13.9%	12.3%	13.1%			
ITクラウドサービス	640	700	750	780	870	950	930			
前年同期比	18.5%	25.0%	29.3%	27.9%	35.9%	35.7%	24.0%			
売上高構成比	20.5%	18.0%	22.4%	19.7%	24.2%	23.0%	22.9%			
IT機器	570	810	490	790	710	770	910			
前年同期比	0.0%	32.8%	-9.3%	49.1%	24.6%	-4.9%	85.7%			
売上高構成比	18.3%	20.8%	14.7%	19.9%	19.7%	18.6%	22.4%			

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2026年3月期第3四半期（3カ月）実績

- 売上高：8,643百万円（前年同期比15.5%増）
- 営業利益：1,823百万円（同37.5%増）
- 経常利益：1,854百万円（同34.3%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：1,059百万円（同35.8%増）

概要

2026年3月期第3四半期（3カ月）の売上高は8,643百万円（前年同期比15.5%増）、営業利益は1,823百万円（同37.5%増）、経常利益は1,854百万円（同34.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,059百万円（同35.8%増）となった。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：4,589百万円（前年同期比10.8%増）
- 経常利益：1,243百万円（同10.1%増）

ECソリューション事業の2026年3月期第3四半期（3カ月）実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は4,589百万円（前年同期比10.8%増）、経常利益は1,243百万円（同10.1%増）となった。

売上高の内訳は、ECサイト構築の売上高は3,110百万円（前年同期比13.5%増）となった。同社によると、既存顧客のカスタマイズが伸長した。また、ECサイト構築の新規受注の割合はおおよそBtoC50%、BtoB50%であった。デジタルマーケティングの売上高は890百万円（同1.1%増）であった。ECクラウドサービスの売上高は580百万円（同11.5%増）となった。「visumo」に加えて、主に「ReviCo」や「メルカート」、「Sechstant」などが伸長した。

同社の子会社である株式会社visumo（東証GRT 303A 以下、visumo社）の2026年3月期第3四半期（3カ月）実績は、売上高227百万円（前年同期比4.7%増）、営業利益25百万円（同32.7%減）、経常利益26百万円（同3.5%増）、四半期純利益17百万円（同0.4%増）となった。なお、visumo社はECクラウドサービスに含まれる。

ITソリューション事業

- 売上高：4,054百万円（前年同期比21.3%増）
- 経常利益：895百万円（同51.3%増）

ITソリューション事業の2026年3月期第3四半期（3カ月）実績は、セキュリティ・インフラ構築やITクラウドサービスが伸長したことで、売上高は4,054百万円（前年同期比21.3%増）、経常利益は895百万円（同51.3%増）となった。

売上高の内訳は、セキュリティ・インフラ構築の売上高は1,690百万円（前年同期比9.7%増）であった。同社によると、IT機器の売上高増に伴い、セッティング作業などが伸長した。ITパッケージの売上高は530百万円（同7.0%減）となった。ITクラウドサービスの売上高は930百万円（同24.0%増）であった。同社によると、「X-point Cloud」に加えて「SafeAI Gateway」などAI関連売上高が増加した。IT機器の売上高は910百万円（同85.7%増）となった。同社によると、Windows10のサポート終了に伴い、PCが大きく伸長した。

「X-point」と「AgileWorks」を提供する子会社エイトレッド社の開示によると、2026年3月期第3四半期（3カ月）の売上高は756百万円（前年同期比10.0%増）、営業利益は287百万円（同28.4%増）、経常利益は287百万円（同28.4%増）、四半期純利益は190百万円（同29.7%増）であった。売上高の内訳としては、パッケージソフトでは「X-point」が45百万円（同19.6%減）、「AgileWorks」が289百万円（同3.2%増）となった。クラウドサービスは「X-point Cloud」を中心に422百万円（同20.2%増）であった。

2026年3月期第2四半期（中間期）実績

- 売上高：16,508百万円（前年同期比8.8%増）
- 営業利益：2,740百万円（同4.7%増）
- 経常利益：3,039百万円（同10.3%増）
- 親会社株主に帰属する中間純利益：1,869百万円（同5.7%増）

概要

2026年3月期第2四半期（中間期）の売上高は16,508百万円（前年同期比8.8%増）、営業利益は2,740百万円（同4.7%増）、経常利益は3,039百万円（同10.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益は1,869百万円（同5.7%増）となった。2026年3月期上期会社予想の達成率は、売上高93.5%、営業利益94.4%、経常利益95.1%、親会社株主に帰属する中間純利益99.9%であった。2026年3月期通期会社予想の進捗率は、売上高49.3%（前年同期の前期実績に対する進捗率49.0%）、営業利益45.7%（同47.6%）、経常利益49.0%（同47.8%）、親会社株主に帰属する当期純利益49.4%（同49.9%）であった。なお、2026年3月期通期会社予想の修正はなく、同社によると、セグメント毎の動きを含め、ほぼ計画どおりの推移であった。

ECサイト構築プラットフォーム「ecbeing」の提供やECサイトの売上拡大のための施策となるクラウドサービス（SaaS型）の提供を推進した。そのほか、同社独自で開発した企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」の提供や、企業内情報システムサービス「SCクラウド」、「X-point クラウド」の提供を推進するなど、ECソリューション事業およびITソリューション事業の売上拡大に注力した。その結果、2026年3月期第2四半期（中間期）の売上高は16,508百万円（前年同期比8.8%増）となった。内訳は、ECソリューション事業が8,771百万円（同7.6%増）、ITソリューション事業が7,737百万円（同10.2%増）であった。

増収効果を主因に売上総利益は6,697百万円（前年同期比7.3%増）、売上総利益率は40.6%（前年同期41.1%）であった。販管費は3,958百万円（同9.2%増）となった。主に新卒を含めた従業員数の増加やベースアップなどにより人件費が130百万円増、従業員増加に伴うフロア増床により家賃が68百万円増加した。その結果、営業利益は2,740百万円（同4.7%増）となった。同社によると、費用側の進捗もほぼ計画どおりであった。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：8,771百万円（前年同期比7.6%増）
- 経常利益：2,277百万円（同16.9%増）

ECソリューション事業の2026年3月期第2四半期（中間期）実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は8,771百万円（前年同期比7.6%増）、経常利益は2,277百万円（同16.9%増）となった。通期売上高会社予想に対する進捗率は47.9%（前年同期の前期実績に対する進捗率49.0%）であった。

売上高の内訳は、ECサイト構築の売上高は5,820百万円（前年同期比5.4%増）となった。同社によると、ECサイト構築の受注割合はBtoC50%、BtoB50%である。デジタルマーケティングの売上高は1,790百万円（同11.9%増）であった。ECクラウドサービスの売上高は1,150百万円（同13.9%増）となった。

なお、同社の子会社であるvisumo社（東証GRT 303A）は、ビジュアルマーケティングプラットフォームサービスを提供する。2026年3月期第2四半期（中間期）実績は売上高444百万円（前年同期比12.2%増）、営業利益55百万円（同37.9%増）、経常利益55百万円（同38.8%増）、中間純利益37百万円（同40.9%増）となった。通期会社予想に対する進捗率は売上高45.9%（前年同期の前期実績に対する進捗率47.7%）、営業利益64.6%（同49.7%）、経常利益65.0%（同58.7%）、当期純利益63.2%（同54.1%）であった。

ECソリューション事業売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	進捗率	会社予想
売上高	3,978	8,149	12,291	16,621	4,288	8,771			47.9%	18,300
前年同期比	6.8%	5.7%	6.1%	6.9%	7.8%	7.6%				
ECサイト構築	2,690	5,520	8,260	11,020	2,820	5,820				
前年同期比	5.5%	8.4%	7.6%	6.1%	4.8%	5.4%				
売上高構成比	67.6%	67.7%	67.2%	66.3%	65.8%	66.4%				
デジタルマーケティング	810	1,600	2,480	3,460	900	1,790				
前年同期比	2.5%	-11.6%	-7.1%	-0.6%	11.1%	11.9%				
売上高構成比	20.4%	19.6%	20.2%	20.8%	21.0%	20.4%				
ECクラウドサービス	470	1,010	1,530	2,130	550	1,150				
前年同期比	23.7%	26.3%	26.4%	27.5%	17.0%	13.9%				
売上高構成比	11.8%	12.4%	12.4%	12.8%	12.8%	13.1%				
四半期売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,978	4,172	4,142	4,330	4,288	4,483				
前年同期比	6.8%	4.6%	7.0%	9.3%	7.8%	7.5%				
ECサイト構築	2,690	2,830	2,740	2,760	2,820	3,000				
前年同期比	5.5%	11.4%	5.8%	1.8%	4.8%	6.0%				
売上高構成比	67.6%	67.8%	66.2%	63.7%	65.8%	66.9%				
デジタルマーケティング	810	790	880	980	900	890				
前年同期比	2.5%	-22.5%	2.3%	21.0%	11.1%	12.7%				
売上高構成比	20.4%	18.9%	21.2%	22.6%	21.0%	19.9%				
ECクラウドサービス	470	540	520	600	550	600				
前年同期比	23.7%	28.6%	26.8%	30.4%	17.0%	11.1%				
売上高構成比	11.8%	12.9%	12.6%	13.9%	12.8%	13.4%				

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

ITソリューション事業

- 売上高：7,737百万円（前年同期比10.2%増）
- 経常利益：1,352百万円（同4.1%減）

ITソリューション事業の2026年3月期第2四半期（中間期）実績は、クラウドサービス売上高が伸長したことや、セキュリティ・インフラ構築売上高の伸長により、売上高は7,737百万円（前年同期比10.2%増）、経常利益は1,352百万円（同4.1%減）となった。通期売上高会社予想に対する進捗率は50.9%（前年同期の前期実績に対する進捗率49.0%）であった。

売上高の内訳は、セキュリティ・インフラ構築の売上高は3,410百万円（前年同期比8.3%増）であった。ITパッケージの売上高は1,010百万円（同9.8%減）となった。ITクラウドサービスの売上高は1,820百万円（同35.8%増）であった。IT

機器の売上高は1,480百万円（同7.2%増）となった。

なお、ワークフロー製品・サービスである「X-point」と「AgileWorks」を提供する子会社エイトレッド社（東証STD 3969）の2026年3月期第2四半期（中間期）の売上高は1,405百万円（前年同期比2.1%増）であった。内訳としては、パッケージソフトはクラウドサービスへのシフトなどを背景に「X-point」が97百万円（同23.6%減）、「AgileWorks」が492百万円（同19.9%減）となった。クラウドサービスは「X-point Cloud」が815百万円（同28.3%増）であった。営業利益は483百万円（同8.8%減）、経常利益は488百万円（同8.0%減）、中間純利益は323百万円（同8.9%減）となった。通期会社予想に対する進捗率は売上高45.0%（前年同期の前期実績に対する進捗率49.8%）、営業利益41.3%（同50.0%）、経常利益41.7%（同50.0%）、当期純利益41.2%（同48.7%）であった。

ITソリューション事業売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	進捗率	会社予想
売上高	3,122	7,022	10,363	14,331	3,599	7,737			50.9%	15,200
前年同期比	6.5%	14.3%	12.8%	15.9%	15.3%	10.2%				
セキュリティ・インフラ構築	1,490	3,150	4,690	6,540	1,500	3,410				
前年同期比	2.8%	4.3%	4.7%	8.6%	0.7%	8.3%				
売上高構成比	47.7%	44.9%	45.3%	45.6%	41.7%	44.1%				
ITパッケージ	420	1,120	1,690	2,230	500	1,010				
前年同期比	13.5%	36.6%	31.0%	23.9%	19.0%	-9.8%				
売上高構成比	13.5%	16.0%	16.3%	15.6%	13.9%	13.1%				
ITクラウドサービス	640	1,340	2,090	2,870	870	1,820				
前年同期比	18.5%	21.8%	24.4%	25.3%	35.9%	35.8%				
売上高構成比	20.5%	19.1%	20.2%	20.0%	24.2%	23.5%				
IT機器	570	1,380	1,870	2,660	710	1,480				
前年同期比	0.0%	16.9%	8.7%	18.2%	24.6%	7.2%				
売上高構成比	18.3%	19.7%	18.0%	18.6%	19.7%	19.1%				
四半期売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,122	3,900	3,342	3,967	3,599	4,138				
前年同期比	6.5%	21.5%	9.6%	24.8%	15.3%	6.1%				
セキュリティ・インフラ構築	1,490	1,660	1,540	1,850	1,500	1,910				
前年同期比	2.8%	5.7%	5.5%	20.1%	0.7%	15.1%				
売上高構成比	47.7%	42.6%	46.1%	46.6%	41.7%	46.2%				
ITパッケージ	420	700	570	540	500	510				
前年同期比	13.5%	55.6%	21.3%	5.9%	19.0%	-27.1%				
売上高構成比	13.5%	18.0%	17.1%	13.6%	13.9%	12.3%				
ITクラウドサービス	640	700	750	780	870	950				
前年同期比	18.5%	25.0%	29.3%	27.9%	35.9%	35.7%				
売上高構成比	20.5%	18.0%	22.4%	19.7%	24.2%	23.0%				
IT機器	570	810	490	790	710	770				
前年同期比	0.0%	32.8%	-9.3%	49.1%	24.6%	-4.9%				
売上高構成比	18.3%	20.8%	14.7%	19.9%	19.7%	18.6%				

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2026年3月期第2四半期（3カ月）実績

- 売上高：8,343百万円（前年同期比3.4%増）
- 営業利益：1,661百万円（同7.3%増）
- 経常利益：1,569百万円（同2.5%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：927百万円（同1.3%増）

概要

2026年3月期第2四半期（3カ月）の売上高は8,343百万円（前年同期比3.4%増）、営業利益は1,661百万円（同7.3%増）、経常利益は1,569百万円（同2.5%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は927百万円（同1.3%増）となった。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：4,483百万円（前年同期比7.5%増）
- 経常利益：1,141百万円（同17.4%増）

ECソリューション事業の2026年3月期第2四半期（3カ月）実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は4,483百万円（前年同期比7.5%増）、経常利益は1,141百万円（同17.4%増）となった。

売上高の内訳は、ECサイト構築の売上高は3,000百万円（前年同期比6.0%増）となった。デジタルマーケティングの売上高は890百万円（同12.7%増）であった。ECクラウドサービスの売上高は600百万円（同11.1%増）となった。

同社の子会社である株式会社visumo（東証GRT 303A 以下、visumo社）の2026年3月期第2四半期（3カ月）実績は売上高220百万円（前年同期比7.6%増）、営業利益40百万円（同53.2%増）、経常利益41百万円（同54.2%増）、四半期純利益28百万円（同55.9%増）となった。なお、visumo社はECクラウドサービスに含まれる。

ITソリューション事業

- 売上高：4,138百万円（前年同期比6.1%増）
- 経常利益：831百万円（同5.4%減）

ITソリューション事業の2026年3月期第2四半期（3カ月）実績は、セキュリティ・インフラ構築やITクラウドサービスが伸長したことで、売上高は4,138百万円（前年同期比6.1%増）、経常利益はITパッケージの減少を主因に831百万円（同5.4%減）となった。

売上高の内訳は、セキュリティ・インフラ構築の売上高は1,910百万円（前年同期比15.1%増）であった。ITパッケージの売上高は510百万円（同27.1%減）となった。ITクラウドサービスの売上高は950百万円（同35.7%増）であった。IT機器の売上高は770百万円（同4.9%減）となった。

「X-point」と「AgileWorks」を提供する子会社エイトレッド社の開示によると、2026年3月期第2四半期（3カ月）の売上高は709百万円（前年同期比3.5%減）、営業利益は260百万円（同17.8%減）、経常利益は265百万円（同16.4%減）、四半期純利益は180百万円（同15.9%減）であった。売上高の内訳としては、パッケージソフトでは「X-point」が46百万円（同27.0%減）、「AgileWorks」が248百万円（同27.5%減）となった。クラウドサービスでは「X-point Cloud」が415百万円（同25.4%増）であった。

2026年3月期第1四半期実績

- 売上高：7,887百万円（前年同期比11.1%増）
- 営業利益：1,109百万円（同3.9%増）
- 経常利益：1,331百万円（同8.6%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：843百万円（同1.3%減）

概要

2026年3月期第1四半期の売上高は7,887百万円（前年同期比11.1%増）、営業利益は1,109百万円（同3.9%増）、経常利益は1,331百万円（同8.6%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は843百万円（同1.3%減）となった。2026年3月期上期会社予想の進捗率は、売上高48.6%（前年同期の前期上期実績に対する進捗率46.8%）、営業利益40.0%（同40.8%）、経常利益45.9%（同44.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益47.6%（同48.3%）であった。2026年3月期通期会社予想の進捗率は、売上高23.5%（前年同期の前期実績に対する進捗率22.9%）、営業利益18.5%（同19.4%）、経常利益21.5%（同21.3%）、親会社株主に帰属する当期純利益22.3%（同24.1%）であった。同社によると、セグメント毎の動きを含め、ほぼ計画どおりの推移であった。

ECサイト構築プラットフォーム「ecbeing」の提供やECサイトの売上拡大のための施策となるクラウドサービス（SaaS型）の提供を推進した。そのほか、同社独自で開発した企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」の提供や、企業内情報システムサービス「SCクラウド」、「X-point クラウド」の提供を推進するなど、ECソリューション事業およびITソリューション事業の売上拡大に注力した。その結果、2026年3月期第1四半期の売上高は7,887百万円（前年同期比11.1%増）となった。内訳は、ECソリューション事業が4,288百万円（同7.8%増）、ITソリューション事業が3,599百万円（同15.3%増）であった。

増収効果を背景に売上総利益は3,216百万円（前年同期比10.8%増）、売上総利益率は40.8%（前年同期40.9%）であった。販管費は2,108百万円（同14.9%増）となった。主に新卒を含めた従業員数の増加やベースアップなどにより人件費が100百万円増、新規顧客獲得に向けて広告宣伝費が44百万円増加した。その結果、営業利益は1,109百万円（同3.9%増）となった。同社によると、費用側の進捗もほぼ計画どおりであった。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：4,288百万円（前年同期比7.8%増）
- 経常利益：1,137百万円（同16.4%増）

ECソリューション事業の2026年3月期第1四半期実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は4,288百万円（前年同期比7.8%増）、経常利益は1,137百万円（同16.4%増）となった。

内訳は、ECサイト構築の売上高は2,820百万円（前年同期比4.8%増）となった。同社によると、主に顧客数の増加に伴い保守などのストック売上が伸長したとのことである。また、新規顧客の獲得数は会社計画に沿った推移にある模様である。デジタルマーケティングの売上高は広告やプロモーションの増加などを背景に900百万円（同11.1%増）であった。ECクラウドサービスの売上高は550百万円（同17.0%増）となった。同社によると、主に「visumo」や「Sechstant」、「ReviCo」などの売り上げが拡大した。

なお、同社の子会社であるvisumo社（東証GRT 303A）は、ビジュアルマーケティングプラットフォームサービスを提供する。2026年3月期第1四半期実績は売上高223百万円（前年同期比16.8%増）、営業利益14百万円（同4.2%増）、経常利益14百万円（同4.2%増）、四半期純利益9百万円（同3.3%増）となった。通期会社予想に対する進捗率は売上高23.1%（通期会社予想967百万円）、営業利益16.5%（同85百万円）、経常利益16.5%（同85百万円）、当期純利益15.3%（同59百万円）であった。

ECソリューション事業売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	進捗率	会社予想
売上高	3,978	8,149	12,291	16,621	4,288				23.4%	18,300
前年同期比	6.8%	5.7%	6.1%	6.9%	7.8%					
ECサイト構築	2,690	5,520	8,260	11,020	2,820					
前年同期比	5.5%	8.4%	7.6%	6.1%	4.8%					
売上高構成比	67.6%	67.7%	67.2%	66.3%	65.8%					
デジタルマーケティング	810	1,600	2,480	3,460	900					
前年同期比	2.5%	-11.6%	-7.1%	-0.6%	11.1%					
売上高構成比	20.4%	19.6%	20.2%	20.8%	21.0%					
ECクラウドサービス	470	1,010	1,530	2,130	550					
前年同期比	23.7%	26.3%	26.4%	27.5%	17.0%					
売上高構成比	11.8%	12.4%	12.4%	12.8%	12.8%					
四半期売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,978	4,172	4,142	4,330	4,288					
前年同期比	6.8%	4.6%	7.0%	9.3%	7.8%					
ECサイト構築	2,690	2,830	2,740	2,760	2,820					
前年同期比	5.5%	11.4%	5.8%	1.8%	4.8%					
売上高構成比	67.6%	67.8%	66.2%	63.7%	65.8%					
デジタルマーケティング	810	790	880	980	900					
前年同期比	2.5%	-22.5%	2.3%	21.0%	11.1%					
売上高構成比	20.4%	18.9%	21.2%	22.6%	21.0%					
ECクラウドサービス	470	540	520	600	550					
前年同期比	23.7%	28.6%	26.8%	30.4%	17.0%					
売上高構成比	11.8%	12.9%	12.6%	13.9%	12.8%					

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

ITソリューション事業

- 売上高：3,599百万円（前年同期比15.3%増）
- 経常利益：521百万円（同2.0%減）

ITソリューション事業の2026年3月期第1四半期実績は、クラウドサービス売上が伸長したことや、セキュリティ・インフラ構築売上高の伸長により、売上高は3,599百万円（前年同期比15.3%増）、経常利益は521百万円（同2.0%減）となった。

内訳は、セキュリティ・インフラ構築の売上高は1,500百万円（前年同期比0.7%増）であった。売上高は微増となったが、同社によると、前年度第2四半期以降、子会社であるエクスジェン・ネットワークス社（以下、エクスジェン社）の売上高をITパッケージおよびITクラウドサービスに移管した影響が主因であり、セキュリティ関連の構築やSIは順調に推移しているとのことである。ITパッケージの売上高は500百万円（同19.0%増）となった。同社によると、主に前年度第2四半期から含まれることとなったエクスジェン社の統合IP管理パッケージ「LDAP Manager」が寄与した。

ITクラウドサービスの売上高は870百万円（前年同期比35.9%増）であった。主に「X-point Cloud」の拡大に加えて、前年度第2四半期から含まれることとなったエクスジェン社のクラウド認証基盤「Extic」が寄与した。また「Safe AI Gateway」やAI開発も伸長した。IT機器の売上高はPCや他社製品のライセンスなどを中心に710百万円（同24.6%増）となった。

なお、ワークフロー製品・サービスである「X-point」と「AgileWorks」を提供する子会社エイトレッド社（東証STD 3969）の2026年3月期第1四半期の売上高は702百万円（前年同期比8.4%増）であった。内訳としては、パッケージソフトはクラウドサービスへのシフトなどを背景に「X-point」が51百万円（同20.3%減）、「AgileWorks」が244百万円（同10.3%減）となった。クラウドサービスは「X-point Cloud」が400百万円（同31.6%増）であった。営業利益は223百万円（同4.4%増）、経常利益は223百万円（同4.4%増）、四半期純利益は142百万円（同1.8%増）となった。通期会社予想に対する進捗率は売上高22.3%（通期会社予想3,120百万円）、営業利益19.1%（同1,170百万円）、経常利益19.1%（同1,170百万円）、当期純利益18.2%（同784百万円）であった。

ITソリューション事業売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期				26年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	進捗率	会社予想
売上高	3,122	7,022	10,363	14,331	3,599				23.7%	15,200
前年同期比	6.5%	14.3%	12.8%	15.9%	15.3%					
セキュリティ・インフラ構築	1,490	3,150	4,690	6,540	1,500					
前年同期比	2.8%	4.3%	4.7%	8.6%	0.7%					
売上高構成比	47.7%	44.9%	45.3%	45.6%	41.7%					
ITパッケージ	420	1,120	1,690	2,230	500					
前年同期比	13.5%	36.6%	31.0%	23.9%	19.0%					
売上高構成比	13.5%	16.0%	16.3%	15.6%	13.9%					
ITクラウドサービス	640	1,340	2,090	2,870	870					
前年同期比	18.5%	21.8%	24.4%	25.3%	35.9%					
売上高構成比	20.5%	19.1%	20.2%	20.0%	24.2%					
IT機器	570	1,380	1,870	2,660	710					
前年同期比	0.0%	16.9%	8.7%	18.2%	24.6%					
売上高構成比	18.3%	19.7%	18.0%	18.6%	19.7%					
四半期売上高内訳 (百万円)	25年3月期				26年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,122	3,900	3,342	3,967	3,599					
前年同期比	6.5%	21.5%	9.6%	24.8%	15.3%					
セキュリティ・インフラ構築	1,490	1,660	1,540	1,850	1,500					
前年同期比	2.8%	5.7%	5.5%	20.1%	0.7%					
売上高構成比	47.7%	42.6%	46.1%	46.6%	41.7%					
ITパッケージ	420	700	570	540	500					
前年同期比	13.5%	55.6%	21.3%	5.9%	19.0%					
売上高構成比	13.5%	18.0%	17.1%	13.6%	13.9%					
ITクラウドサービス	640	700	750	780	870					
前年同期比	18.5%	25.0%	29.3%	27.9%	35.9%					
売上高構成比	20.5%	18.0%	22.4%	19.7%	24.2%					
IT機器	570	810	490	790	710					
前年同期比	0.0%	32.8%	-9.3%	49.1%	24.6%					
売上高構成比	18.3%	20.8%	14.7%	19.9%	19.7%					

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

トピックス

AIエージェント「Safe AI Agent」を開発

同社の子会社であるソフトクリエイイト社は2025年8月1日、自社開発した生成AIプラットフォーム「Safe AI Gateway」をベースに独自エンジンを利用したAIエージェント「Safe AI Agent」を開発したと発表した。計画機能や資料精読機能、

情報探索機能、文書生成機能、自然言語での会話機能を有し、自律的に計画立案、ファイルの閲覧や中身の確認、インターネット・各種サーバなどからの情報取得を行い、文書・画像・各種データの生成を可能とする。

2025年3月期通期実績

- 売上高：30,952百万円（前期比10.9%増）
- 営業利益：5,498百万円（同6.4%増）
- 経常利益：5,764百万円（同7.6%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：3,548百万円（同8.9%増）

概要

2025年3月期通期の売上高は前期比10.9%増の30,952百万円、営業利益は同6.4%増の5,498百万円、経常利益は同7.6%増の5,764百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同8.9%増の3,548百万円となった。2025年3月期通期会社予想の達成率は、売上高103.2%、営業利益100.3%、経常利益101.5%、親会社株主に帰属する当期純利益102.8%であった。

ECサイト構築プラットフォーム「ecbeing」の提供やECサイトの売上拡大のための施策となるクラウドサービス（SaaS型）の提供を推進した。そのほか、同社独自で開発した企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」の提供や、企業内情報システムサービス「SCクラウド」、「X-point クラウド」の提供を推進するなど、ECソリューション事業およびITソリューション事業の売上拡大に注力した。その結果、2025年3月期通期の売上高は前期比10.9%増の30,952百万円となった。内訳は、ECソリューション事業が同6.9%増の16,621百万円、ITソリューション事業が同15.9%増の14,331百万円であった。

売上高は増加したものの、前期に一時的なサイト運用収益が計上されていたことなどを背景に、売上総利益は前期比8.0%増の12,864百万円、売上総利益率は同1.1%ポイント低下の41.6%となった。また販管費が同9.2%増の7,367百万円となった。従業員数の増加に伴い人件費が300百万円増、増床により家賃・消耗品費が160百万円増となったことに加えて、採用費・研修費が40百万円増と人的資本への投資も拡大した。その結果、営業利益は同6.4%増の5,498百万円となった。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：16,621百万円（前期比6.9%増）
- 経常利益：4,073百万円（同2.8%増）

ECソリューション事業の2025年3月期通期実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は前期比6.9%増の16,621百万円、経常利益は同2.8%増の4,073百万円となった。

ITソリューション事業

- 売上高：14,331百万円（前期比15.9%増）
- 経常利益：2,997百万円（同5.7%増）

ITソリューション事業の2025年3月期通期実績は、クラウドサービス売上高が伸長したことや、セキュリティ・インフラ構築売上高の伸長により、売上高は前期比15.9%増の14,331百万円、経常利益は同5.7%増の2,997百万円となった。

2025年3月期第4四半期（3カ月）実績

- 売上高：8,297百万円（前年同期比16.2%増）
- 営業利益：1,556百万円（同41.9%増）
- 経常利益：1,627百万円（同57.6%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：1,000百万円（同58.4%増）

概要

2025年3月期第4四半期（3カ月）の売上高は前年同期比16.2%増の8,297百万円、営業利益は同41.9%増の1,556百万円、経常利益は同57.6%増の1,627百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同58.4%増の1,000百万円となった。

セグメント別の動向

ECソリューション事業

- 売上高：4,330百万円（前年同期比9.3%増）
- 経常利益：996百万円（同22.7%増）

ECソリューション事業の2025年3月期第4四半期（3カ月）実績は、ECサイト構築売上高が伸長したことや、ECサイトの売上拡大施策となるクラウドサービス売上高が伸長したことなどにより、売上高は前年同期比9.3%増の4,330百万円、経常利益は同22.7%増の996百万円となった。

内訳は、ECサイト構築の売上高は前年同期比1.8%増の2,760百万円となった。同社によると、主に新規顧客増に伴うパッケージ売上や契約数増による保守などのストック売上が伸長した一方で、既存顧客のサイトを更新するカスタマイズが伸び悩んだとのことである。また、新規顧客の獲得数は会社計画に沿った推移にあり、引き続き「ecbeing BtoB」が増加傾向にあるとのことである。デジタルマーケティングの売上高は広告やプロモーションの増加などを背景に同21.0%増の980百万円であった。ECクラウドサービスの売上高は同30.4%増の600百万円となった。同社によると「visumo」や「メルカート」、「Sechstant」、「サイトミライズ」、「ReviCo」などの売上げが拡大した。

なお、同社の子会社でビジュアルマーケティングプラットフォームサービスを提供する株式会社visumo（東証GRT 303A以下、visumo社）は、2024年12月26日に東京証券取引所グロース市場に上場した。上場後の同社のvisumo社への出資比率は53.01%（上場前98.33%）となる。visumo社の2025年3月期通期実績は売上高829百万円、営業利益80百万円、経常利益68百万円、当期純利益49百万円となった。当第4四半期（3カ月）実績は売上高217百万円、営業利益3百万円、経常利益3百万円、四半期純利益6百万円であった。なおvisumo社はECクラウドサービスに含まれる。

ITソリューション事業

- 売上高：3,967百万円（前年同期比24.8%増）
- 経常利益：995百万円（同24.6%増）

ITソリューション事業の2025年3月期第4四半期（3カ月）実績は、セキュリティ・インフラ構築やITクラウドサービスが伸長したことに加えて、IT機器の販売も増加したことで、売上高は前年同期比24.8%増の3,967百万円、経常利益は同24.6%増の995百万円となった。

内訳は、セキュリティ・インフラ構築の売上高は前年同期比20.1%増の1,850百万円であった。同社によると、セキュリティ関連や保守の伸長に加えて、同社の生成AIサービスである「Safe AI Gateway」を活用した受託開発案件が増加した。また2025年3月期より新規に連結された子会社システムワークスジャパン社の売上高も寄与した。ITパッケージの売上高は同5.9%増の540百万円となった。同社によると、主に第2四半期から含まれることとなった子会社であるエクスジェン・ネットワークス社の統合IP管理パッケージ「LDAP Manager」が寄与した。ITクラウドサービスの売上高は同27.9%増の780百万円であった。主に「X-point Cloud」の拡大に加えて「Safe AI Gateway」や「SCCloud」が寄与した。IT機器の売上高はPCや他社製品のライセンスなどを中心に同49.1%増の790百万円となった。

なお、「X-point」と「AgileWorks」を提供する子会社エイトレッド社の開示によると、2025年3月期第4四半期（3カ月）の売上高は前年同期比1.9%増の702百万円であった。内訳としては、パッケージソフトでは「X-point」が同18.1%減（13百万円減）の59百万円、「AgileWorks」が同17.5%減（57百万円減）の268百万円となった。クラウドサービスでは「X-point Cloud」が同28.1%増（82百万円増）の374百万円であった。

ソフトウェア品質検証事業を手掛ける株式会社クオリティ・アイを連結子会社化

同社は2025年4月1日付でソフトウェア品質検証事業を手掛ける株式会社クオリティ・アイを連結子会社化した。クオリティ・アイ社は、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やテスト計画・設計から実行・運用までのプロセスの包括的支援、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する探索的テストを提供する。同社によると、同社のグループ企業のソフトウェア品質の向上を図ることが連結子会社化の背景である。なお、クオリティ・アイ社は小規模な企業のため、業績への影響はないとのことである。

損益計算書

損益計算書 (百万円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
売上高	13,724	15,597	19,358	23,811	24,238	21,227	24,254	27,912	30,952	34,391
前期比	11.8%	13.6%	24.1%	23.0%	1.8%	-12.4%	14.3%	15.1%	10.9%	11.1%
売上原価	9,599	10,753	13,315	16,822	16,444	11,977	13,932	15,997	18,087	20,376
前期比	12.9%	12.0%	23.8%	26.3%	-2.2%	-27.2%	16.3%	14.8%	13.1%	12.7%
売上総利益	4,125	4,843	6,044	6,989	7,794	9,250	10,322	11,915	12,864	14,015
前期比	9.2%	17.4%	24.8%	15.6%	11.5%	18.7%	11.6%	15.4%	8.0%	8.9%
売上総利益率	30.1%	31.1%	31.2%	29.4%	32.2%	43.6%	42.6%	42.7%	41.6%	40.8%
販売費及び一般管理費	2,581	3,136	4,156	4,609	4,567	5,220	5,999	6,746	7,367	7,806
前期比	11.4%	21.5%	32.5%	10.9%	-0.9%	14.3%	14.9%	12.4%	9.2%	6.0%
売上高販管費比率	18.8%	20.1%	21.5%	19.4%	18.8%	24.6%	24.7%	24.2%	23.8%	22.7%
営業利益	1,544	1,707	1,887	2,380	3,227	4,030	4,323	5,169	5,498	6,209
前期比	5.7%	10.5%	10.6%	26.1%	35.6%	24.9%	7.3%	19.6%	6.4%	12.9%
営業利益率	11.3%	10.9%	9.7%	10.0%	13.3%	19.0%	17.8%	18.5%	17.8%	18.1%
営業外収益	96	133	188	83	81	144	169	224	290	348
営業外費用	20	47	65	21	61	13	3	38	24	13
経常利益	1,620	1,793	2,010	2,442	3,247	4,162	4,489	5,356	5,764	6,544
前期比	4.1%	10.7%	12.1%	21.5%	33.0%	28.2%	7.9%	19.3%	7.6%	13.5%
経常利益率	11.8%	11.5%	10.4%	10.3%	13.4%	19.6%	18.5%	19.2%	18.6%	19.0%
特別利益	91	75	37	163	35	14	-	72	142	118
特別損失	98	42	37	92	11	99	26	3	159	7
法人税等	556	588	691	835	1,176	1,358	1,384	1,669	1,726	2,003
非支配株主に帰属する当期純利益	47	93	155	247	278	355	341	499	473	479
親会社株主に帰属する当期純利益	1,010	1,145	1,165	1,431	1,817	2,363	2,738	3,257	3,548	4,174
前期比	-0.7%	13.4%	1.7%	22.8%	27.1%	30.0%	15.8%	19.0%	8.9%	17.6%
純利益率	7.4%	7.3%	6.0%	6.0%	7.5%	11.1%	11.3%	11.7%	11.5%	12.1%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2026年3月期までの過去10期における同社の売上高の年平均成長率は10.8%であった。2022年3月期は12.4%減収となったが、収益認識基準の変更による影響を除くと16.9%増であり、同社の売上高は過去10期において実質的に増収傾向にある。

売上総利益は増収効果を主因に過去10期において増益基調にある。売上総利益率は2021年3月期までは30%前後、2022年3月期以降は40%前半で推移している。2022年3月期以降、売上総利益率が上昇した主因は収益認識基準の変更であり、同社が代理販売する他社製品について、売り上げの総額計上から同社が受け取る手数料相当額の純額計上となった影響が大きい。

営業利益の過去10期における年平均成長率は15.6%であった。採用増による人件費増加などを背景に2015年3月期から2016年3月期にかけてわずかに減益となったものの、基本的に増収効果を主因に増益基調にある。

営業外損益および特別損益において、特段目立つ動きはない。営業外損益では受取利息や受取配当金などの金融収益が、特別損益では投資有価証券売却益や本社移転費用などが主な計上項目であった。

貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
資産										
現金及び預金	5,674	5,195	5,862	6,987	9,681	9,322	9,429	13,509	14,958	13,224
受取手形、売掛金及び契約資産	2,374	2,687	3,205	3,427	3,626	4,331	5,278	5,513	6,682	7,964
電子記録債権	75	48	55	60	68	64	475	267	117	72
有価証券	762	982	0	0	304	0	0	0	0	1,991
商品	81	118	252	219	137	250	375	260	361	589
未成業務支出金	153	122	221	178	255	-	-	-	-	-
繰延税金資産	170	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	288	605	524	681	622	808	850	1,006	1,718	3,064
貸倒引当金	-2	-2	-2	-3	-2	-2	-2	-4	-4	-4
流動資産合計	9,575	9,755	10,117	11,550	14,690	14,773	16,404	20,551	23,831	26,902
建物	161	144	130	129	115	125	134	118	131	141
工具、器具及び備品	145	150	144	152	129	154	148	127	149	159
土地	77	42	17	17	17	17	17	17	17	17
有形固定資産合計	383	337	292	298	262	296	299	262	298	318
ソフトウェア	463	511	541	705	974	1,089	1,527	1,956	2,451	2,852
のれん	-	-	543	302	60	-	-	-	115	1,891
その他	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
無形固定資産合計	465	514	1,086	1,009	1,037	1,091	1,529	1,960	2,568	4,746
投資有価証券	1,768	2,417	3,524	2,846	3,326	4,903	5,207	7,034	7,349	8,531
繰延税金資産	233	389	438	598	438	402	423	310	324	195
その他	378	379	450	437	1,395	1,337	1,339	1,189	1,230	1,377
貸倒引当金	-5	-5	-7	-7	-7	-7	-9	-8	-8	-8
投資その他の資産合計	2,373	3,180	4,405	3,873	5,152	6,635	6,961	8,525	8,896	10,095
固定資産合計	3,222	4,030	5,783	5,180	6,451	8,022	8,788	10,748	11,762	15,159
資産合計	12,796	13,785	15,900	16,730	21,142	22,795	25,193	31,298	35,593	42,060
負債										
買掛金	1,269	1,488	1,238	1,294	1,358	1,794	1,899	1,917	2,342	3,169
契約負債	-	-	-	-	-	1,254	1,422	1,671	1,912	2,185
短期借入金	-	-	-	-	45	37	12	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	-	-	-	-	-	-	-	-	-	65
未払法人税等	503	331	556	577	729	901	460	1,012	1,213	1,247
賞与引当金	284	307	357	474	473	515	556	676	843	955
工事損失引当金	-	-	-	-	-	-	-	-	8	-
その他	1,107	1,393	1,607	1,881	2,516	1,418	1,557	2,105	2,238	2,427
流動負債合計	3,163	3,518	3,758	4,227	5,121	5,919	5,906	7,382	8,556	10,049
長期借入金	-	-	-	-	49	12	-	-	-	143
役員退職慰労引当金	192	228	433	526	423	474	539	802	871	953
退職給付に係る負債	744	727	899	924	890	863	898	927	1,075	1,075
資産除去債務	66	67	67	67	67	68	68	68	-	-
繰延税金負債	66	67	175	58	199	244	234	468	492	638
その他	-	-	-	-	-	20	20	-	-	-
固定負債合計	1,069	1,089	1,573	1,575	1,628	1,681	1,758	2,265	2,439	2,810
負債合計	4,232	4,607	5,331	5,803	6,749	7,600	7,665	9,647	10,995	12,859
資本金	854	854	854	854	854	854	854	854	854	854
資本剰余金	1,226	1,219	1,460	1,458	1,901	1,904	1,903	1,932	2,157	2,397
利益剰余金	6,177	6,945	7,767	8,614	10,103	12,021	14,192	16,533	18,791	21,506
自己株式	-123	-551	-986	-1,350	-754	-2,699	-3,142	-3,068	-3,367	-2,784
その他の包括利益累計額	-118	59	267	-44	626	1,081	1,240	2,353	2,396	3,152
新株予約権	37	28	22	-	-	94	282	442	552	496
非支配株主持分	511	624	1,184	1,396	1,662	1,941	2,199	2,606	3,214	3,581
純資産合計	8,564	9,178	10,569	10,927	14,392	15,195	17,528	21,652	24,598	29,201
運転資金	1,261	1,364	2,274	2,412	2,473	2,851	4,229	4,122	4,817	5,457
有利子負債合計	-	-	-	-	94	49	12	-	-	209
ネット・デット	-5,674	-5,195	-5,862	-6,987	-9,588	-9,273	-9,417	-13,509	-14,958	-13,016

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

同社は業態として有形固定資産が少なく、総資産の64%を流動資産が占める構造にある。設備投資はソフトウェア関連投資が中心であり、FCFは黒字化する傾向にあることで、流動資産の過半を現金及び預金占める。また余剰資金の運用により投資有価証券も増加基調にある。2021年3月期に投資その他の資産のその他が増加した背景は、従業員向けに譲渡制限付株式を付与したことで長期前払費用が増加したためである。なお、ソフトウェアへの投資は基本的に3～5年で償却する。2026年3月期にのれんが増加した背景はメグリ社の子会社化である。

負債側では、2026年3月期に有利子負債が増加しているが、メグリ社の子会社化が背景であり、メグリ社を除くと引き続き無借金の状態にある。2022年3月期より顧客からの前受金が契約負債として計上されるようになった以外に、大きな変

動はない。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
営業活動によるキャッシュフロー (1)	1,718	1,559	1,445	2,699	3,299	3,860	2,570	6,484	4,996	5,542
税金等調整前当期純利益	1,614	1,826	2,010	2,513	3,271	4,077	4,463	5,425	5,746	6,655
減価償却費	315	344	375	431	495	665	760	922	1,212	1,442
のれん償却額	-	-	181	241	289	60	-	-	29	29
株式報酬費用	-	-	-	-	109	293	399	324	300	202
貸倒引当金の増減額	3	-0	1	0	-1	-0	2	0	0	-0
賞与引当金の増減額	33	21	50	118	-1	42	41	120	166	95
退職給付に係る負債の増減額	177	157	170	151	-19	117	61	15	-23	40
役員退職慰労引当金の増減額	14	36	205	93	-103	51	65	263	70	82
受取利息及び受取配当金	-53	-46	-51	-56	-48	-55	-88	-100	-111	-125
支払利息	-	-	-	-	0	0	0	-	-	-
自己株式取得費用	2	2	2	4	0	6	2	-	1	-
固定資産除却損	-	4	10	-	7	1	21	2	2	4
投資有価証券売却損益	6	30	-57	-148	4	-4	-	-9	-113	-
投資有価証券償還損益	1	-	-	-	-	-9	-	-	-	-
投資有価証券評価損益	-	-	18	80	-	97	5	-	158	3
持分法による投資損益	-28	-42	-26	2	57	-64	-58	-79	-84	-88
売上債権及び契約資産の増減額	-63	-286	-427	-233	-171	-435	-1,357	-27	-863	-1,135
棚卸資産の増減額	-43	-6	-195	76	10	-105	-129	119	-104	-227
前払費用の増減額	-	-	-	-	-	-21	-454	-100	-256	-748
仕入債務の増減額	64	219	-319	56	64	436	105	18	424	808
契約負債の増加額	-	-	-	-	-	171	168	249	223	272
前受金の増減額	-	-	-72	20	69	-	-	-	-	-
未払金の増減額	130	155	43	2	90	-9	69	198	154	-110
その他	24	-49	38	278	141	-2	122	298	-299	274
小計	2,193	2,366	1,957	3,627	4,264	5,310	4,195	7,639	6,632	7,473
利息及び配当金の受取額	50	51	54	59	52	59	88	100	112	125
利息の支払額	-	-	-	-	-0	-0	-0	-	-	-
法人税等の支払額又は還付額	-525	-858	-567	-987	-1,017	-1,510	-1,713	-1,255	-1,748	-2,056
投資活動によるキャッシュフロー (2)	-1,585	-221	-1,809	-421	-406	-1,695	-1,332	-1,385	-2,081	-5,399
有形固定資産の取得による支出	-33	-74	-77	-85	-45	-83	-131	-49	-125	-92
有形固定資産の売却による収入	-	66	29	-	-	-	-	-	-	-
無形固定資産の取得による支出	-318	-310	-322	-509	-384	-692	-1,136	-1,271	-1,603	-1,768
有価証券の取得による支出	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-4,491
投資有価証券の取得による支出	-2,356	-1,010	-888	-1,241	-522	-1,098	-	-174	-179	-
有価証券及び投資有価証券の売却及び償還による収入	1,200	1,351	309	1,460	608	326	27	177	177	2,500
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-	-606	-	-	-	-	-	-99	-1,533
関係会社株式の取得による支出	-	-100	-185	-50	-48	-11	-51	-	-	-51
ゴルフ会員権の取得による支出	-	-	-	-	-	-	-10	-0	-	-
ゴルフ会員権の売却による収入	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-
貸付けによる支出	-1	-141	-178	-10	-4	-5	-2	-8	-13	-17
貸付金の回収による収入	0	3	163	7	9	8	5	5	9	15
敷金及び保証金の差入による支出	-72	-6	-54	-0	-20	-146	-12	-2	-279	-47
敷金及び保証金の回収による収入	-	-	-	8	0	1	7	0	0	55
保険積立金の積立による支出	-	0	-0	-	-0	-2	-2	-2	-2	32
その他	-	0	-	-	-	-	-	89	32	-2
FCF (1+2)	132	1,338	-364	2,278	2,893	2,165	1,238	5,099	2,915	144
財務活動によるキャッシュフロー	322	-828	-33	-1,159	-408	-2,528	-1,130	-1,015	-1,465	-868
借入金の返済による支出	-	-	-	-	-15	-45	-37	-12	-	-
ストックオプションの行使による収入	143	83	38	123	-	1	1	-	24	336
自己株式の取得による支出	-344	-604	-548	-974	-0	-1,952	-444	-0	-325	-0
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の売却による収入	480	-	101	-	-	-	-	-	430	-
子会社の自己株式の取得による支出	-	-	-	-	-0	-	-0	-	-	-0
非支配株主からの払込みによる収入	331	-	672	-	-	-	-	-	97	-
配当金の支払額	-271	-268	-265	-260	-327	-456	-566	-912	-1,289	-1,455
非支配株主への配当金の支払額	-17	-39	-31	-49	-65	-76	-84	-91	-165	-128
その他	-0	-0	0	-	-0	-0	-0	-0	-239	379
減価償却費及びのれん償却費 (A)	315	344	555	672	785	725	760	922	1,240	1,471
設備投資 (B)	-351	-384	-400	-595	-430	-775	-1,267	-1,320	-1,728	-1,860
運転資金増減 (C)	-5	103	910	138	61	378	1,378	-107	695	640
単純FCF (NI+A+B-C)	979	1,002	410	1,370	2,112	1,936	853	2,966	2,365	3,145

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

営業活動によるキャッシュフロー

同社の営業活動によるキャッシュフローは、基本的に税金等調整前当期純利益の動きに連動する。2023年3月期の営業活動によるキャッシュフローは税金等調整前当期純利益からやや乖離が生じたが、増収を背景とした運転資金増が主因である。

投資活動によるキャッシュフロー

同社の投資活動によるキャッシュフローは、ソフトウェア関連投資を中心とした無形固定資産の取得と余剰資金の運用を背景とした投資有価証券の取得および売却が主な変動要因である。

財務活動によるキャッシュフロー

同社の財務活動によるキャッシュフローは、配当金の支払いと自己株式取得が主な変動要因である。

その他の情報

沿革

同社の前身企業は1969年8月に不動産業を目的に設立されたが、1983年5月にパソコンショップ「ソフトクリエイト」を東京都渋谷区に出店し、事業を転換した。当時のパソコンユーザーは法人が中心であったことで、1985年4月に法人顧客向けに現在のITソリューション事業につながる受託開発系SIサービスを開始し、同年12月に株式会社ソフトクリエイトに商号を変更した。1999年1月にはパソコン関連ECサイト「特価COM」を開設し、EC事業を開始した。そして「特価COM」の仕組みをもとにしたECサイト構築パッケージを同年10月に販売開始したことが、現在のECソリューション事業の起点である。その後、2009年4月に「特価COM」を事業譲渡し、2012年10月に純粋持株会社体制に移行、商号を株式会社ソフトクリエイトホールディングスに変更し、現在に至る。

中堅企業なら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ことを企業ミッションに掲げている。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「ベストパートナーソリューションプロバイダ」を目指す。

またコーポレートスローガンとして「Speed & Change」を掲げ、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のもと、常に時代の一步先をゆく事業展開を目指している。

年	月	
1969年	8月	不動産業を営むため白坂産業有限会社を設立
1983年	5月	パソコンショップ「ソフトクリエイト」渋谷店開店
1985年	4月	受託開発系SIサービスを開始
	12月	商号を「株式会社ソフトクリエイト」に変更
1993年	4月	ネットワーク構築保守サービスを開始
1997年	1月	インターネット通信販売事業を開始
1999年	1月	インターネット通販サイト「特価COM」を開設
	10月	ECサイト構築パッケージ「ec-shop」（現ecbeing）の販売開始
2000年	3月	データセンターを創設し、ホスティングサービスを開始
2001年	1月	「ec-shop」を「ecbeing」に商標変更、代理店販売を開始
2003年	4月	ウェブフォーム・ワークフロー「X-point」の販売開始
2004年	3月	第三者割当増資により株式会社オービックビジネスコンサルタントと資本提携
2005年	4月	大阪証券取引所「ヘラクレス」市場に上場
	11月	不正接続PC検知・排除システム「L2Blocker」の販売開始
2007年	4月	株式会社エイトレッドを設立
2008年	1月	大手企業向けワークフロー「AgileWorks」の販売開始
	12月	東京証券取引所市場第二部に上場
2009年	4月	インターネット通信販売事業「特価COM」を事業譲渡
2011年	3月	東京証券取引所市場第一部指定
2012年	9月	クラウドソリューションサービス「SCCloud」の販売開始
	10月	ホールディングス制への移行に伴い、株式会社ソフトクリエイトホールディングスへ商号変更、新設分割によりSI事業を株式会社ソフトクリエイトに、EC事業を株式会社ecbeingに承継
2013年	5月	第三者割当増資により日本ユニシス株式会社（現BIPROGY株式会社）と資本提携、株式会社ecbeingとの3社でEC事業における業務提携
2016年	12月	株式会社エイトレッドが東証マザーズに上場
2017年	4月	クラウド型CMS「SiteMiraiZ」の販売開始
	9月	Instagram連携ツール「visumo」の提供開始
2018年	4月	株式会社エートウジエイを子会社化
	6月	クラウド型ECプラットフォーム「メルカート」の提供開始
	12月	株式会社ソフトクリエイトがエクスジェン・ネットワークス株式会社と資本業務提携
2019年	2月	DMPサービス「SechstantJ」の提供開始
	3月	株式会社エイトレッドが東京証券取引所市場第一部へ上場市場変更
	8月	スマホアプリ構築オプション「OMOアプリ+」をリリース
2020年	4月	レビュー最適化ツール「ReviCo」の提供開始
2022年	4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行
	11月	株式会社ecbeingがレビューマーケティングプラットフォームの新会社「株式会社ReviCo」を設立
2024年	2月	企業向け生成AIサービス「Safe AI Gateway」の提供開始
	5月	生成AI型チャットボット「Safe AI Bot」の提供開始
	12月	株式会社visumoが東京証券取引所グロース市場に上場
2026年	3月	メグリ株式会社を子会社化

出所：会社資料をもとにSR社作成

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの概況（2026年6月19日時点）

組織形態・資本構成	
組織形態	監査役設置会社
支配株主	なし
外国人株式保有比率	10%以上20%未満
取締役関係	
定款上の取締役人数	10名
取締役人数	7名
定款上の取締役任期	1年
取締役会議長	会長（社長を兼任している場合を除く）
社外取締役人数	2名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	1名
定款上の監査役的人数	5名
監査役的人数	3名
社外監査役的人数	2名
社外監査役のうち独立役員に指名されている人数	1名
その他	
議決権電子行使プラットフォームへの参加	あり
招集通知（要約）の英文での提供	あり
取締役へのインセンティブ付与に関する施策の実施状況	ストックオプション制度の導入
ストック・オプションの付与対象者	社内取締役、従業員、子会社の取締役、子会社の監査役、子会社の従業員
取締役報酬の開示状況	個別報酬の開示はしていない
報酬の額またはその算定方法の決定方針の有無	あり
買収防衛策の導入の有無	なし

出所：会社資料をもとにSR社作成

トップマネジメント

代表取締役会長 林 勝氏（1945年5月25日生）

1971年3月に同社の前身企業である白坂産業株式会社に入社後、取締役、代表取締役社長、代表取締役社長兼CEO、代表取締役会長兼CEOなどを歴任後、2013年5月に代表取締役会長に就任した。同社の実質的創業者である。現代表取締役社長の林宗治氏、現代表取締役副社長の林雅也氏の父である。

年	月	略歴
1971年	3月	白坂産業株式会社（現同社）入社
1971年	4月	同社取締役
1982年	4月	同社代表取締役社長
2006年	5月	同社代表取締役社長兼CEO
2006年	10月	同社代表取締役会長兼CEO
2008年	5月	同社代表取締役会長
2012年	6月	同社代表取締役会長執行役員
2012年	10月	株式会社ecbeing代表取締役会長執行役員（現任）
		株式会社ソフトクリエイト取締役
2013年	1月	同社代表取締役会長執行役員兼経営企画本部長
2013年	5月	同社代表取締役会長（現任）
2014年	4月	株式会社ソフトクリエイト取締役会長執行役員（現任）
2018年	6月	全農ECソリューションズ株式会社監査役（現任）
2020年	9月	株式会社ジョーレン取締役（現任）
2024年	6月	株式会社ReviCo取締役

出所：会社資料よりSR社作成

代表取締役社長 林 宗治氏（1974年8月23日生）

2000年6月に株式会社ソフトクリエイト（現同社）に入社後、常務取締役、専務取締役、代表取締役社長兼COO、代表取締役社長執行役員などを歴任後、2013年5月に代表取締役社長に就任した。特にソフトクリエイト社を中心とするITソリューション事業について、機器販売からサービスを中心とする事業へとビジネスモデルの転換を図ってきた。実質的創業者である現代表取締役会長の林勝氏の長男であり、ECソリューション事業を率いる代表取締役副社長の林雅也氏の兄である。

年	月	略歴
2000年	6月	株式会社ソフトクリエイト（現同社）入社
2003年	6月	同社常務取締役
2005年	5月	同社専務取締役
2006年	5月	同社代表取締役専務兼COO兼ネットワーク事業部長兼第一営業部長
2006年	10月	同社代表取締役社長兼COO
2007年	1月	同社代表取締役社長兼COO兼X-point事業部長
2007年	4月	株式会社エイトレッド代表取締役社長
2008年	5月	同社代表取締役社長
2010年	4月	同社代表取締役社長兼EC事業推進本部長
2011年	3月	同社代表取締役社長兼EC事業戦略本部長
2012年	4月	同社代表取締役社長兼SIカンパニー代表
2012年	6月	同社代表取締役社長執行役員兼SIカンパニー代表
2012年	10月	同社代表取締役社長執行役員
		株式会社ソフトクリエイト代表取締役社長執行役員（現任）
2013年	5月	同社代表取締役社長（現任）
2015年	8月	株式会社エイトレッド取締役会長
2017年	11月	株式会社Y2S取締役（現任）
2018年	10月	エクスジェン・ネットワークス株式会社取締役（現任）
2023年	1月	株式会社エイトレッド代表取締役会長（現任）
2024年	4月	システムワークスジャパン株式会社取締役（現任）
2025年	4月	株式会社クオリティ・アイ取締役（現任）

出所：会社資料よりSR社作成

代表取締役副社長 林 雅也氏（1977年10月25日生）

2000年4月に株式会社ソフトクリエイト（現同社）に入社後、取締役、取締役常務執行役員兼EC事業本部長、取締役専務執行役員兼EC事業本部長などを歴任後、2017年6月に代表取締役副社長に就任した。ecbeing社を中心とするECソリューション事業を率いる。実質的創業者である現代表取締役会長の林勝氏の二男であり、ITソリューション事業を率いる代表取締役社長の林宗治氏の弟である。

年	月	略歴
2000年	4月	株式会社ソフトクリエイト（現同社）入社
2004年	9月	有限会社ティーオーシステム代表取締役社長（現任）
2005年	6月	同社取締役
2006年	5月	同社取締役兼プロダクト事業部長
2006年	10月	同社取締役兼EC事業部長
2007年	4月	同社専務取締役兼EC事業本部長
2007年	7月	同社取締役専務執行役員兼EC事業本部長
2008年	5月	同社取締役常務執行役員兼EC事業部長兼EC戦略室長
2009年	4月	同社取締役常務執行役員兼EC事業本部長
2011年	3月	同社取締役専務執行役員兼EC事業本部長
2011年	5月	同社取締役専務執行役員兼EC事業本部長兼ECサービス推進室長
2012年	4月	同社取締役副社長執行役員兼ECカンパニー代表
2012年	10月	同社取締役副社長執行役員
		株式会社ecbeing代表取締役社長執行役員（現任）
2013年	5月	同社取締役
2017年	6月	同社代表取締役副社長（現任）
2018年	4月	株式会社エートウジエイ取締役会長
2018年	6月	全農ECソリューションズ株式会社取締役（現任）
2019年	4月	株式会社visumo代表取締役
2019年	5月	株式会社エートウジエイ代表取締役会長（現任）
2020年	3月	一般社団法人日本オムニチャンネル協会代表理事（現任）
2022年	10月	株式会社ReviCo取締役
2023年	4月	株式会社visumo取締役（現任）
2025年	10月	株式会社メルカート代表取締役会長（現任）
2026年	3月	メグリ株式会社代表取締役（現任）

出所：会社資料よりSR社作成

大株主（2026年3月末時点）

大株主上位10名（2026年3月末）	所有株式数 (株)	所有株式数 の割合
有限会社ティーオーシステム	6,967,940	27.49%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,742,000	6.87%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505044（常任代理人 株式会社みずほ銀行）	1,453,408	5.73%
BIPROGY株式会社	1,308,000	5.16%
株式会社オービックビジネスコンサルタント	1,291,800	5.09%
林 勝	970,320	3.82%
林 宗治	890,528	3.51%
林 雅也	839,330	3.31%
MSIP CLIENT SECURITIES（常任代理人 モルガン・スタンレーMUFJ証券株式会社）	500,100	1.97%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	363,600	1.43%
計	16,327,026	64.43%

出所：会社資料よりSR社作成

*所有株式数の割合は、自己株式を除いたベース

株主還元

同社は、経営基盤の強化、財務体質の強化および将来の事業拡大のために内部留保の充実を図るとともに、株主への利益配分を重要な経営課題の一つとして位置づけ、業績に応じた配当を継続的にを行うことを基本方針とする。配当性向目標は40%である。

2027年3月期の1株当たりの年間配当金予想は62.0円（前期62.0円）、配当性向37.4%を見込む。また、同社は2026年6月15日に、500百万円または300千株（発行済株式総数（自己株式除く）の1.18%）を上限とする自己株式取得を発表した。取得期間は2026年6月16日から2026年9月30日となる。

配当金の推移 (円)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期	27年3月期 会予
配当金	10.00	10.00	10.00	10.00	15.00	20.00	25.00	48.00	55.00	62.00	62.00
EPS	37.00	42.74	44.04	54.84	69.33	90.99	108.68	129.89	141.93	167.14	165.75
配当性向	27.0%	23.4%	22.7%	18.2%	21.6%	22.0%	23.0%	37.0%	38.8%	37.1%	37.4%

出所：会社資料よりSR社作成

従業員


期末従業員数 (人)	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期
期末従業員数	464	506	607	665	739	776	847	963	1,101	1,230
前期比	12.6%	9.1%	20.0%	9.6%	11.1%	5.0%	9.1%	13.7%	14.3%	11.7%
ECソリューション事業	205	225	287	322	375	392	462	532	587	666
ITソリューション事業	-	-	-	-	-	354	356	406	492	539
システムインテグレーション事業	159	173	215	234	253	-	-	-	-	-
物品販売事業	74	82	73	80	83	-	-	-	-	-
全社（共通）	26	26	32	29	28	30	29	25	22	25
単体	26	26	32	29	28	30	29	25	22	25
子会社	438	480	575	636	711	746	818	938	1,079	1,205
臨時従業員数（外数）	67	64	65	90	105	133	158	140	157	134
ECソリューション事業	31	37	38	51	73	94	113	90	108	88
ITソリューション事業	-	-	-	-	-	35	44	48	47	45
システムインテグレーション事業	27	27	27	38	31	-	-	-	-	-
物品販売事業	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
全社（共通）	-	-	-	1	1	4	1	2	2	1
単体	-	-	-	1	1	4	1	2	2	1
子会社	67	64	65	89	104	129	157	138	155	133


出所：会社資料よりSR社作成

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

連絡先

 東京都千代田区神田猿樂町2丁目6-10

 +81 (0)3 5834-8787

 info@sharedresearch.jp

 <https://sharedresearch.jp>

ディスクレーム

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示：本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。