2027年3月期第2四半期
決算説明資料

株式会社ソフトクリエイトホールディングス

SOFTCREATE HOLDINGS CORP.

業種：情報通信業
証券コード：3371

目次

1. 会社概要・事業概要

2. 業績概要

3. ECソリューション事業の事業展開

4. ITソリューション事業の事業展開

5. 中期経営目標・株主還元

6. Appendix

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.



会社概要

社　名　株式会社ソフトクリエイトホールディングス
　　東証プライム市場 ３３７１

所在地　東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー

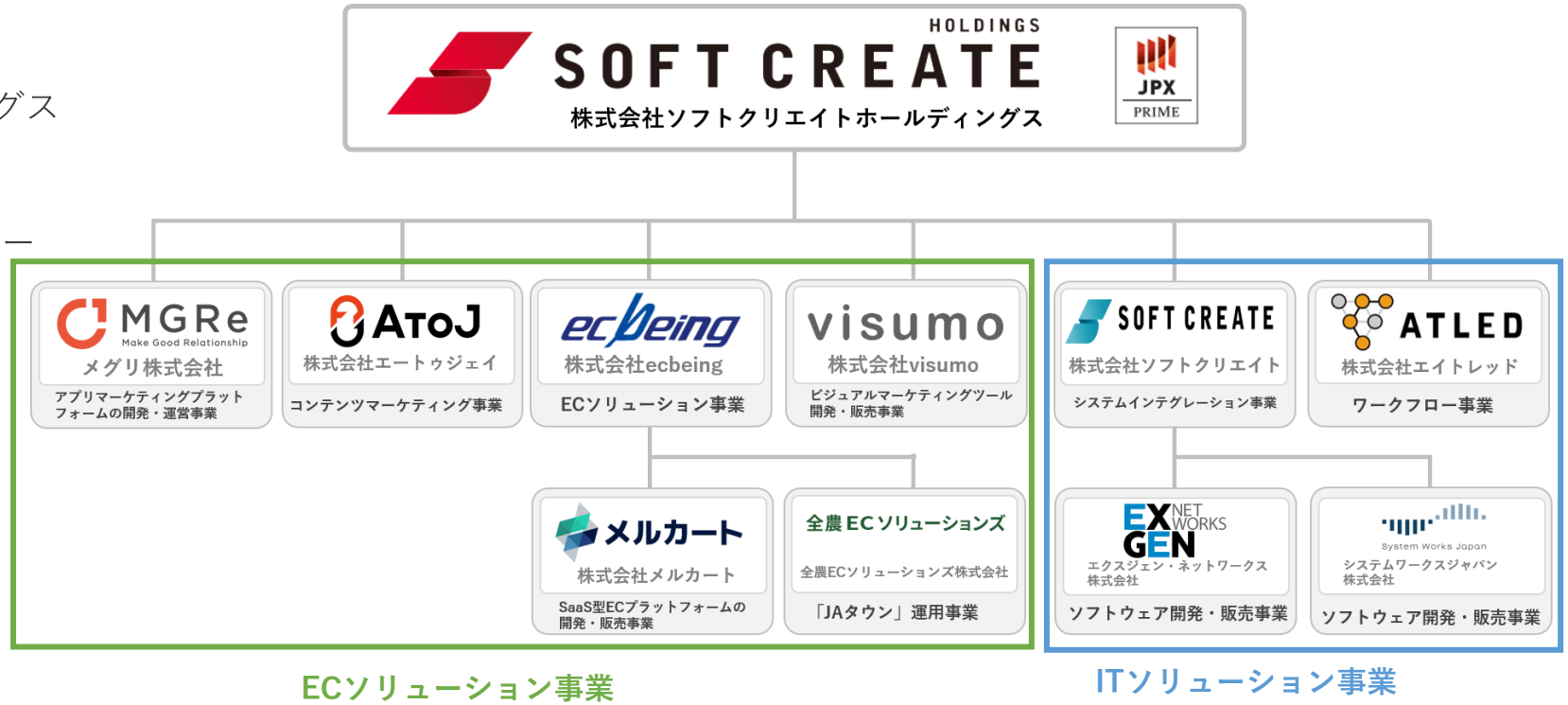
代表者　代表取締役社長　林　宗治

資本金　8億5,400万円（2026年3月31日現在）

従業員　1,349名（2026年4月1日現在）

事業内容　ＥＣソリューション事業
　　ＩＴソリューション事業

事業拠点　東京本社
　　関西支社



copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

持続的な成長と高収益体質

17期連続経常増益の安定成長企業



競合他社比*2 高収益

27/3期
経常利益率
17.7%

競争優位

ECサイト構築
マーケットシェア
18年連続No.1*3

還元重視

27/3期予想
配当性向
37.4%
6期連続増配
（21/3期→26/3期）

*1｜22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。システム開発等の収益認識方法見直しに加え、商品販売の一部について代理人取引を純額表示へ変更した結果、22/3期売上高は従来基準比で71.0億円減少、売上原価は70.9億円減少、営業利益・経常利益・税前利益は各0.1億円の減少。従って、21/3期と22/3期の売上高比較には会計基準変更の影響を含む。
*2｜競合他社（コムチュア、日本ビジネスシステムズ、BIPROGY、DTS、JBCCホールディングス、システムサポートホールディングス、BASE、GMOペパボ）との比較。
*3｜ecbeingが対象。2008～2025年度、ECサイト構築（カスタマイズ型、SaaS/PaaS）市場占有率。2022年度まで富士キメラ総研の過去の調査結果を基に自社推定、2023年度以降は富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場」より。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

市場からの評価

・ecbeing　EC構築ソリューション市場で18年連続No.1

※2008～2025年度、EC サイト構築（カスタマイズ型、SaaS/PaaS）市場占有率。
2022年度まで富士キメラ総研の過去の調査結果を基に自社推定、2023年度以降は富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場」より



・X-point Cloud　14年連続SaaS・ASP型ワークフロー市場シェアNo.1

※デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望2025年度版」
注釈：2011年度～2024年度 出荷金額（実績）



・visumo　繊研新聞社ファッション ECアワード受賞 3年連続、4回目の受賞で殿堂入り



・ソフトクリエイト 「Secure AI Productivity」Specialization を取得

※マイクロソフトが提供するパートナー認定「Secure AI Productivity」Specialization を国内で先駆けて取得



・ソフトクリエイト　「Microsoft Partner of the Year Awards」7年連続受賞



・エクスジェン・ネットワークス　統合ID管理パッケージ製品
「LDAP Manager」　18年連続国内出荷本数No.1

※デロイト トーマツ ミック経済研究所発刊『個人認証・アクセス管理型セキュリティソリューション市場の現状と将来展望 2026年版



copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

事業の概要

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

ＩＴソリューション事業	
分類	製品・サービス
ＩＴクラウドサービス	SCCloud、Safe AI Gateway L2BlockerCloud、X-pointCloud
パッケージ	L2Blocker、AgileWorks LDAP Manager
セキュリティ・ インフラ構築サービス	セキュリティ、DX、 インフラ構築、保守、 ホスティングサービス
ＩＴ機器	パソコン・サーバー、 附属周辺機器、市販ソフト

ECサイト構築からOMO・アプリ活用、AIソリューション、マーケティングサービスまでワンストップで提供しています。「ecbeing」を中心に、継続収益の積み上げとクロスセル拡大により高い収益性と成長性を両立しています。

クラウド・パッケージ、セキュリティ、AIを成長ドライバーとする情報システム部門向けDX事業。
拡大するセキュリティ・AI市場への戦略投資により、中長期的な利益成長を目指しています。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ＥＣソリューション事業 ecbeing の紹介

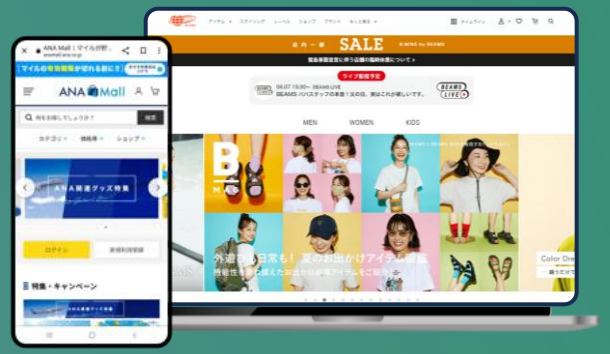
フルカスタマイズ型

ecbeing

- ✓ 充実した標準機能
- ✓ 機能を追加できる拡張性
- ✓ フルカスタマイズ可能

中堅・大手向け

ECサイト構築プラットフォーム



Point 豊富な標準機能

フロント機能

- 最短2クリック購入
- リッチサジェスト
- 多彩な商品の売り方
- 多角的な商品訴求
- 定期・ギフト
- 会員登録時のEFO
- ソーシャルログイン
- マイページに情報集約
- 豊富な決済手段
- レビュー・アンケート

管理機能

- 注文状況を一目で確認
- 代理注文
- 会員管理・セグメント
- キャンペーン施策
- メール配信
- ECに特化した豊富な分析機能
- 見たまま操作できる使いやすいCMS
- LP作成・ブログ機能
- 複数ブランド管理
- 管理者の権限設定

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

マイクロサービス

ecbeing

フルカスタマイズ＆
自動バージョンアップ

マイクロサービス

時流に合わせた売り方や見せ方は、自社開発の
マイクロサービスが自動バージョンアップすることにより
つねに最新のサービスが利用可能となります。

同時にECのコアであるecbeingはお客様の業務や課題に
最適化したフルカスタマイズを実現可能なため、

最新のサービスと最適化された
ハイブリットシステムが提供可能になりました。



copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

導入企業

導入実績 1,600 超　　業界業種を問わず、多くのお客様にご導入いただいています。

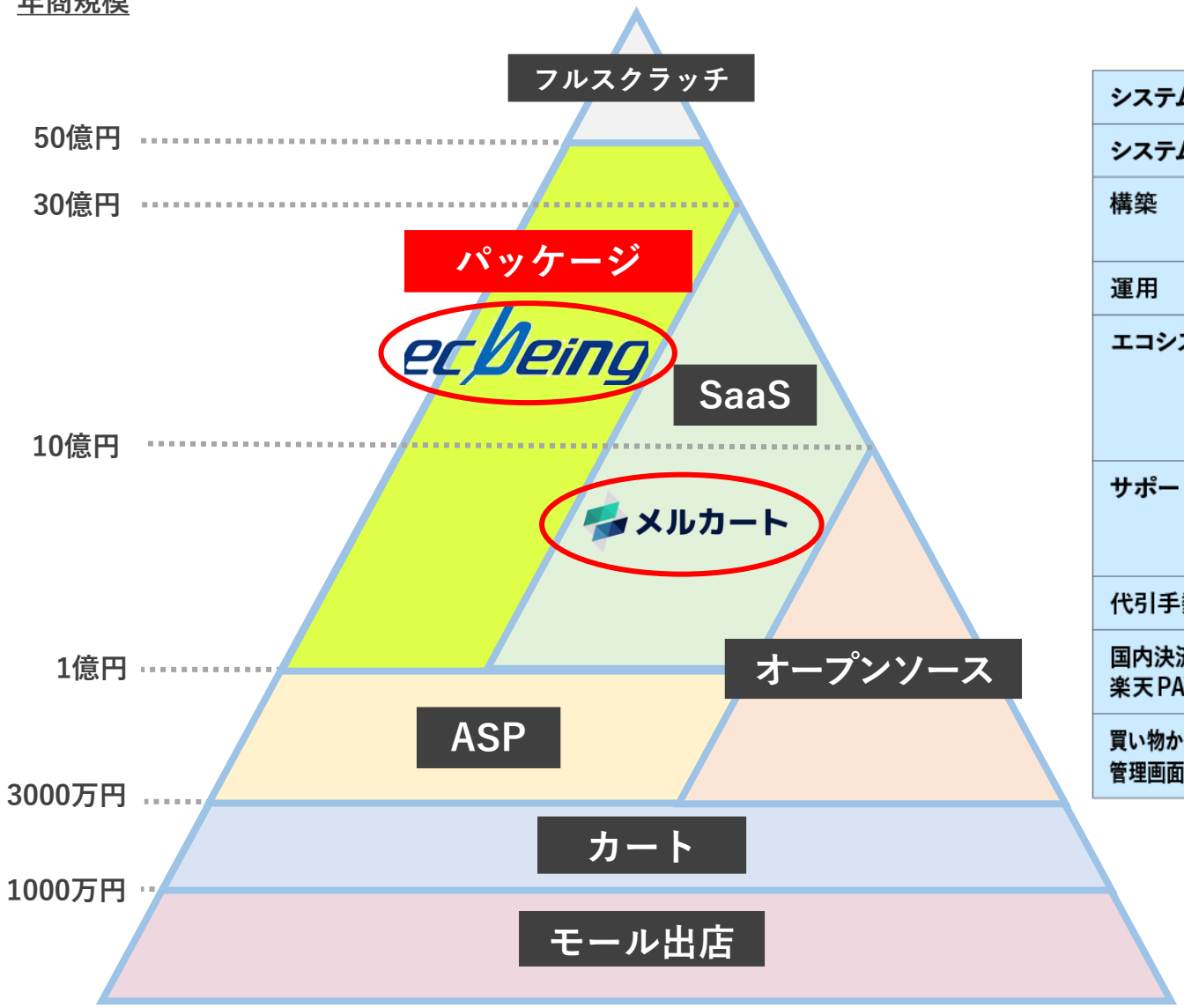


※記載されている企業名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

競合状況

年商規模

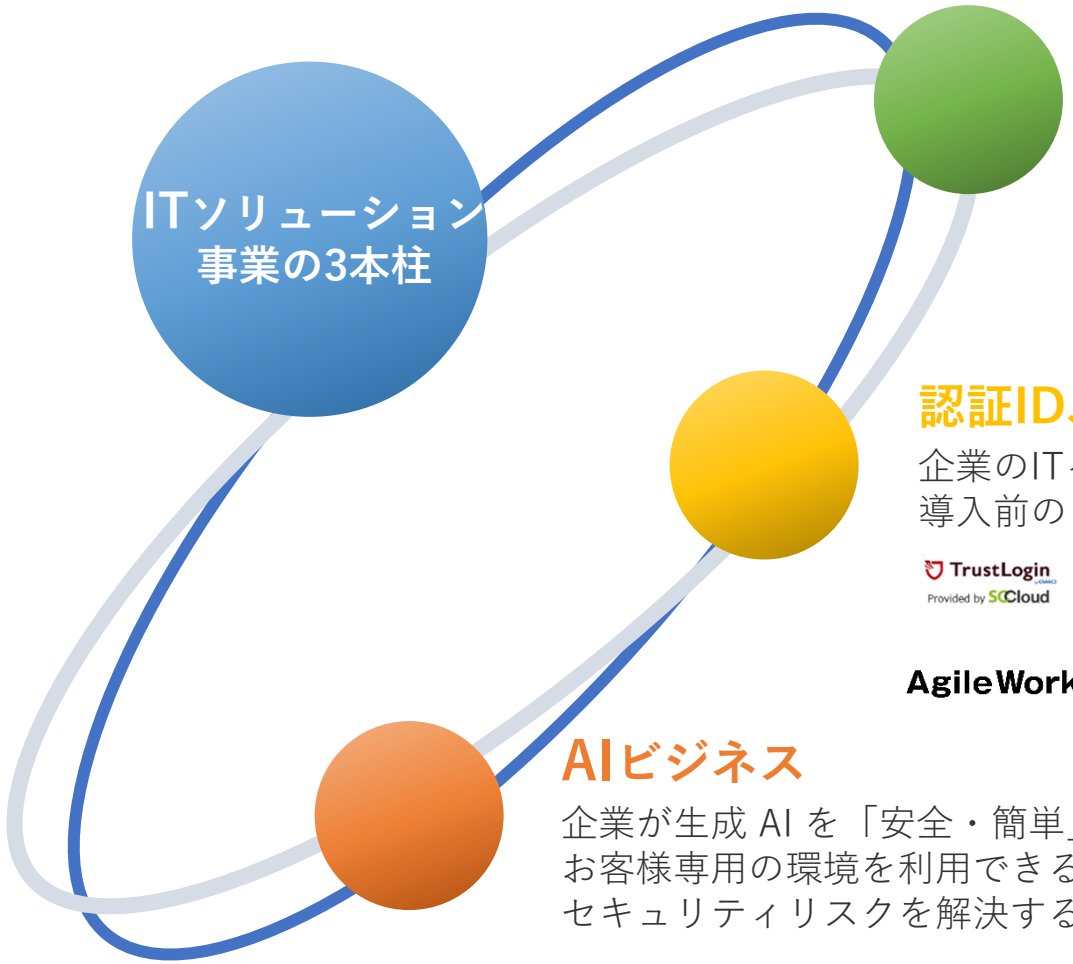


ココが違う！ecbeing の圧倒的な優位性！

	グローバル EC ソリューション	ecbeing
システム開発	海外	ecbeing
システム対応	日本国内のインプリベンダー	ecbeing
構築	システムに顧客が業務を合わせる	顧客の業務に合わせてシステムをカスタマイズ
運用	障害などのトラブルは顧客が対応	ecbeing がトータルでサポート
エコシステム	●海外製品のためセキュリティリスクが高い ●トラブルシューティングが難しい ●連携するベンダーの利用やサービスが停止する可能性も	パッケージ開発からカスタマイズ、メンテナスまで、 一貫対応・24 時間 365 日 緊急対応も可能
サポート体制	●リソース不足による品質低下 ●経営基盤の安定性に不安 ●緊急時の対応も課題	
代引手数料	事前徴収には非対応	対応可能
国内決済サービス(paypay、楽天 PAY など) との連携	対応外の場合あり	対応可能
買い物かご以降のカスタマイズ / 管理画面のカスタマイズ	不可	対応可能

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ITソリューション事業



マイクロソフトビジネス

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

認証ID、ワークフロー、セキュリティビジネス

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

TrustLogin Provided by SCCloud
SCCore Directory
LTI LDAP Manager
exTIC
AgileWorks
X-point Cloud
L2Blocker

AIビジネス

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

Safe AI Gateway

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

業績の概要

2027年3月第2四半期業績概要
（2026年4月-2026年9月）

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

2027年3月期　2Q決算ハイライト

27/3期 2Q

上期は計画通り順調に推移

- 2Qの経常利益は前年同期比では増益となり、 2Q計画29.6億円（計画比＋11.2%）を達成

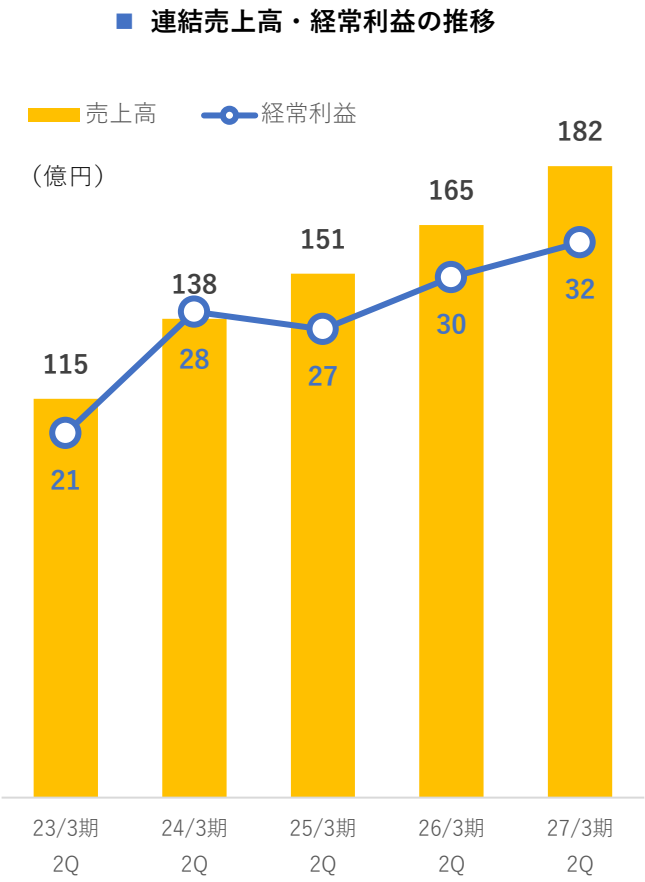
売上高 182億円（前期比 +10.6%）　**経常利益** 32億円（前期比+8.5%）

ECソリューション事業

- 売上高：97.6億円（前期比+11.3%）
  売上総利益：41.5億円（前期比+9.8%）で増収増益
- ECクラウドサービス売上高：16.4億円（前期比+43.4%）
  ストック収益が拡大し、収益基盤を強化
- メグリとのシナジーとAI活用で次世代コマース領域を拡大

ITソリューション事業

- 売上高：84.9億円（前期比+9.8%）
  売上総利益：33.6億円（前期比+15.4%）で増収増益
- IT機器売上高：16.7億円（前期比+12.8%）
  企業のIT投資需要があり好調、セキュリティ分野への提案を拡大し、収益機会の創出
- SCS評価制度（2026年度末頃）を見据え、セキュリティ関連の引き合いが増加



copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ECソリューション事業：2Q業績

売上高97.6億円（前期比+11.3%）、売上総利益41.5億円（前期比+9.8%）

	25/3期2Q	26/3期2Q	**27/3期2Q**	**前期比**
売上高	81.4億円	87.7億円	**97.6億円**	**+11.3%**
売上総利益	33.8億円	37.8億円	**41.5億円**	**+9.8%**
利益率	41.5%	43.1%	**42.5%**	—

■ **サブセグメント別売上高**



	単位：百万円	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年比	2027年3月期 2Q	前年比
EC構築（新規）	新規本数	26件	20件	-23.1%	26件	30.0%
	平均単価	22	34	53.14%	34	1.7%
EC構築（既存）	１案件当たりの平均単価	6,291千円	6,470千円	2.8%	6,653千円	2.8%
	ストック金額	2,864	3,139	9.6%	3,450	9.9%
	ストック比率	50.1%	53.3%	+3.2pt	54.6%	+1.3pt
	チャーンレート	5.4%	5.8%	+0.4pt	2.6%	▲3.2pt
デジタルマーケ	ストック金額	775	992	28.0%	1,015	2.3%
	ストック比率	48.2%	55.2%	+7.0pt	57.0%	+1.8pt
	チャーンレート	12.4%	16.8%	+4.4pt	17.0%	+0.2pt
ECクラウド	ストック金額	722	893	23.7%	1,211	35.6%
	ストック比率	71.3%	77.6%	+6.3pt	73.4%	▲4.2pt
	チャーンレート	5.4%	7.0%	+1.6pt	8.20%	+1.2pt

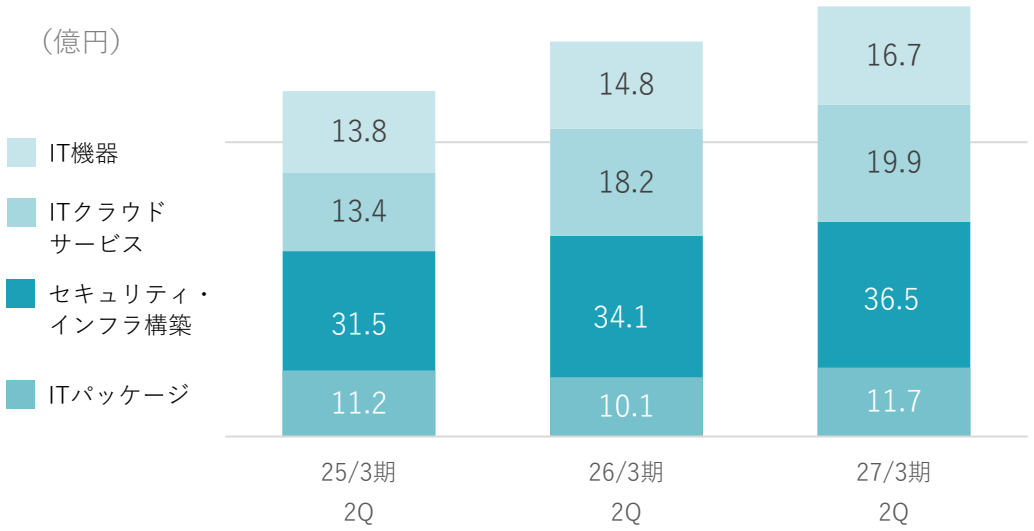
copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ITソリューション事業：2Q業績

売上高84.9億円（前期比+9.8%）、売上総利益33.6億円（前期比+15.4%）

	25/3期2Q	26/3期2Q	**27/3期2Q**	**前期比**
売上高	70.2億円	77.3億円	**84.9億円**	**+9.8%**
売上総利益	28.6億円	29.1億円	**33.6億円**	**+15.4%**
利益率	40.7%	37.7%	**39.6%**	—

■ **サブセグメント別売上高**



	単位：百万円	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年比	2027年3月期 2Q	前年比
ＩＴクラウドサービス	ストック金額	1,309	1,681	+28.4%	1,861	+10.7%
	ストック比率	97.0%	92.0%	▲5.0pt	93.3%	+1.3pt
	チャーンレート	5.9%	7.5%	+1.6pt	6.0%	▲1.5pt
ＩＴパッケージ	ストック金額	710	861	+21.2%	920	+6.9%
	ストック比率	63.1%	85.0%	+21.9pt	78.6%	▲6.4pt
	チャーンレート	9.3%	12.6%	+3.3pt	11.9%	▲0.7pt
セキュリティ・インフラ構築	ストック金額	1,770	1,749	▲1.2%	1,853	+6.0%
	ストック比率	56.1%	51.3%	▲4.8pt	50.7%	▲0.6pt
	チャーンレート	7.8%	9.0%	+1.2pt	7.6%	▲2.4pt

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ＥＣソリューション事業
今後の事業展開

AIによる利益率改善 × 売上成長 × リカーリング拡大 ― 利益成長ストーリー

Investment Thesis ／ AIと利益成長 ／ OMOと企業価値 ／ B2B ／ 収益構造・確認ポイント・ロードマップ

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

AI時代におけるecbeingの利益成長ストーリー

AI駆動開発	→	開発効率向上 → 原価率改善 ＋ キャパシティ拡大 → 売上成長
Commerce AI	→	ゼクスタント・AIデジタルスタッフ等のAIプロダクト売上増加
MGRe（OMO）	→	アプリ×EC統合によるリカーリング収益増加
B2B成長	→	高利益率・低解約率案件の増加
データ統合	→	利用するほど提案精度が向上 → 継続利用価値・顧客LTV向上

→

営業利益率向上

▼

EPS成長

▼

企業価値向上

5つの成長ドライバーが営業利益率とEPSを押し上げ、企業価値向上へ。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

市場そのものが広がる — EC構築からAgentic Commerceへ



事業ドメインの拡張とともにTAMは拡大し続ける。Agentic Commerce時代も「代替」ではなく二極化 — 当社は両方の売場にひとつの基盤で立つ。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

AIが利益率を改善する4つの経路

開発効率

設計・製造へのAI適用で原価率が低下し、売上総利益率を改善

テスト効率

AIによるテスト自動化。品質向上と手戻り削減で原価をさらに圧縮

外注費削減

外部委託していた工程を内製化し、外注費率を低減

案件対応キャパシティ

同じ人員でより多くの案件を消化。機会損失を解消し増収余地に

AI駆動開発により、開発・テスト効率、外注費率、一人当たり粗利、案件対応キャパシティを継続的に改善。**これらの先行KPIの改善を通じて、中期的な売上総利益率・営業利益率の段階的改善を目指す。**

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

大手顧客が求める差別化 — AI駆動開発が構造を変える

従来の構造（懸念の前提）

- パッケージは「高い・時間がかかる」
- 差別化したくても標準機能のSaaSで妥協
- 工数が減れば売上も減る（人月精算の前提）

「差別化したいのに、できない」というジレンマ

AI駆動開発後の構造

- スピーディ&リーズナブルに自社ならではの体験を実現
- カスタマイズ需要が拡大し、キャパ解放＝増収に直結
- 価格は価値ベース。差別化領域ではSaaSより有利

パッケージ×AI駆動開発が差別化ニーズの最適解に

大手顧客の差別化ニーズ × 弱点の解消。**AI駆動開発は、パッケージを本業とする当社への追い風。**

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

3つの懸念に、正面からお答えします

懸念 ①

AI駆動開発で工数が減れば、受託売上は縮小するのではないか

回答

縮小しない。価格は人月精算ではなくパッケージ＋価値ベース。効率化は顧客価値向上と受注キャパ拡大に回り、引き合い超過の中でキャパ解放＝増収に直結。
（詳細：P.23）

懸念 ②

Agentic Commerce時代に、ECサイト自体が不要になるのではないか

回答

代替ではなく二極化。ACP/UCP対応で「AIが買いに来る売場」を新チャネルとして取り込み、「人が買いに来る売場」は体験型ECへ進化させる。

懸念 ③

AI企業・SaaSに代替されるのではないか

回答

むしろ逆。顧客から「AIに強い会社」であり「AIを事業成果に転換できるパートナー」と評価いただいている。

AIは①コスト構造 ②供給能力 ③製品競争力 ④新市場の4つの経路で当社の追い風（次頁以降で詳述）。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

AIが「売り物」に ― 「AIに強い会社」と評価される理由

ゼクスタントAI

「分析は、対話する時代へ」。一晩かかった分析が数分で完了し、分析→施策実行まで一気通貫。未導入企業にも外販し新規顧客を創出

AIデジタルスタッフ

チャットボット・AI検索で顧客インターフェースを刷新。自治体などEC以外にも導入が拡大

評価の構造

基盤とデータを託されている×製品開発力×ソリューションする人材。進化するAIの恩恵を「製品に活用できる形」で提供

AIは原価削減だけでなく売上をつくる製品に。**「AIを事業成果に転換できるパートナー」として選ばれる存在に。**

Commerce OS：ページ編集／商品情報拡張／問い合わせ対応／対話の4エージェントで運営業務を自動化。ecbeing forumでも大反響。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

AIで重要なのはデータ ― 当社は主要データを顧客から託されている

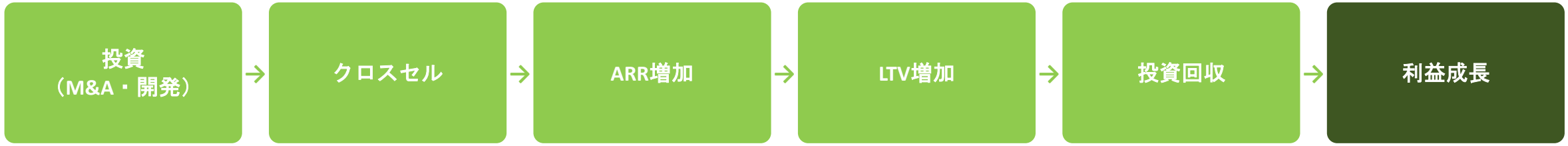


グループの各システムで主要データを託され、熱量ある非構造化データまで統合し行動に変える。**この統合力こそ「戦略的パートナー」であり得る理由。**

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

メグリ買収 — 企業価値向上のサイクル

投資判断は、メグリ単体のPL（経常2,000万円規模）ではなく、**売上150億円のecbeingセグメントへの波及で。** メグリの安定SaaS基盤 × ecbeingの開発リソース・エンタープライズ営業網で、ECからOMOへ事業ドメインを拡張。



サイクルはすでに回り始めている（実績）：大手流通企業で1億円規模のアプリ×EC統合案件を受注済み／ecbeing上位顧客30社のうち来期までに7社導入見込み（確度A/B/C管理）。中堅企業にはメグリSaaS×マイクロサービスで導入しやすい価格帯を提供し、月次リカーリングを獲得。

月額課金のARRが毎年積み上がる構造のため、**時間の経過とともに投資回収が加速し、利益成長へ転化する。**

KPI：エンタープライズ案件数／既存顧客の追加単価／ARR（双方向クロスセル：メグリ顧客へのマイクロサービス展開も新規開拓の入口に）

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

シナジーの定量イメージと、のれん償却の考え方

3.4億円/年

新規ストック収益

年間受注10件（大型2件＋標準8件）

約7億円

大型1件のLTV

初期1億円＋月額1,000万円×60か月

約20億円

年間コホート5年LTV

M&A対価との対比で投資効率を提示

16億円

5年後の年商規模

ecbeingセグメント売上の約1割に相当

のれん償却：計上額18億円／償却年数5年／年間償却費3.6億円。償却は会計上の費用配分であり、経済実態はストック収益の積み上がりで評価いただきたい（KPIモニタリングで減損リスクを管理）。

今期：パイプライン形成 → 来期：通期寄与とクロスセルの刈り取り。
※上記は現時点の計画値・目標値であり、確定した業績見通しではありません。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ERPは「守り」、ECは「攻め」— 餅は餅屋

ERP（守りのシステム）

- 目的＝社内最適。役割＝「記録・管理」
- 正確性・統制・堅牢性が強み
- 限界：インターネット公開に不向き、UI変更が困難、個別価格・見積など複雑なB2B取引に柔軟対応できない

基幹ベンダーとは競合ではなく補完関係（API連携）

EC（攻めのシステム）＝当社の領域

- 目的＝顧客最適。役割＝「顧客に選ばせる」
- フロントの自由度・API連携・拡張性・Web前提設計
- 成否は「得意先が迷わず発注できるか」— 使いやすさが利用率と売上を決める

顧客を離脱させないUI/UXノウハウがEC専業のコアスキル

業務効率化はスタートライン、真の目的は営業拡大。**B2Cで培った「攻めのノウハウ」を持ち込めるのが当社。**

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

B2Bは、利益率を下げない成長市場

利益率

高付加価値の営業拡大型案件が中心で、粗利率はB2Cと遜色なし（※B2B/B2C別データで実証）

継続率

取引基盤は日々の受発注に組み込まれ、解約率が構造的に低い（※継続率データで実証）

業務定着性

基幹連携の深さと個別価格・与信・承認フローが顧客の日々の業務に定着し、継続利用価値が高い

AI購買との親和性

定型的・ルール化しやすいB2B購買は、Agentic Commerceが最も早く立ち上がる領域

事例：コニカミノルタ様（ハイブリッド営業）／因幡電機産業様（電設業界のサプライチェーンDX）／キーコーヒー様（B2C×B2B相乗）。建築・繊維・電材・商社など業界別DXノウハウを蓄積し、業種特化型B2Bを確立。

売上比率の上昇（※推移データ掲載）が、**利益率・リカーリングの質を高めながら進む。**

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

リカーリング収益と顧客維持の構造

18年連続

シェアNo.1

中堅・大手EC構築市場

1,600+

導入サイト

26年分の運用ノウハウ

1.6兆円

年間流通総額

顧客の事業成長とともに拡大

52.3%

ストック比率

継続型ビジネス

維持と拡大の仕組み：経営層～現場層の「面の関係構築」と重点顧客への半常駐体制／二層構え（差別化志向＝ecbeing⇔標準化志向＝メルカート）で成長段階が変わってもグループ内でLTVを最大化／高難易度のエンタープライズ統合・老朽化対策案件（大正製薬様・テレビ東京様等）が高付加価値の案件ミックスを形成／マイクロサービスが未導入企業への入口となり本体クロスセルへ

データ統合力が長期パートナーシップの基盤。蓄積された統合データと「仕事の型」により、利用するほど提案精度が高まる。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

利益成長ストーリーの確認ポイント

AI駆動開発は、単独で「利益率を何%押し上げる」と見るものではなく、開発生産性・収益の質・成長領域への対応力を高める構造改革。 その成果は、既存の業績指標と事業進捗の中で確認していく。

生産性の改善

- 開発・テスト効率の向上
- 外注依存度の低下
- 手戻り・品質コストの抑制
- 同じ体制で対応できる案件領域の拡大

収益の質の向上

- リカーリング収益の積み上げ
- 既存顧客への追加提案
- OMO・マイクロサービスの拡大
- 長期取引による安定収益の確保

成長領域の拡大

- AIプロダクトの販売拡大
- B2B EC案件の増加
- アプリ×EC×店舗の統合案件
- Agentic Commerceへの対応

「利益成長を継続的にフォローしたい」に応える情報提供へ。各指標の実績・進捗は決算説明の中で継続的にご報告。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ＩＴソリューション事業

今後の事業展開

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

情報漏洩パンデミック：セキュリティ事業の需要拡大

情報漏洩は「例外」から「日常」へ ― 対策投資は事業継続の前提条件に

180件
2025年 上場企業の個人情報漏えい・紛失事故
（2024年は189件で過去最多、社数は158社で最多）

3,063万人分
2025年の漏えい・紛失人数
（前年比＋93.1%、100万人超の大型事故は6件）

64.4%
原因は不正アクセス・ウイルス感染
（116件、2年連続で100件超え）

2.1億人分
2012～2025年の累計（1,634件）
国民1人あたり約2回漏えいした計算

主な被害事例と流出件数

大手通信事業者 2026年6月公表	**12,231,954名** メールアドレス等が流出
大手外食チェーン 2026年10月公表	**10,788,963件** 公式アプリの会員情報
大手情報サービス企業 2026年10月公表	**最大3,709,551件** 中古車情報サイト利用者の氏名・住所等
大手ガス会社の子会社＋委託元 2024年公表	**416万人分＋約81万人分** 委託先経由で顧客情報が連鎖的に流出
大手通販企業 2025年10月公表	**約74万件** EC全面停止、最終赤字221億円（26年5月期）

セキュリティ事業への追い風

① 対策需要の裾野が拡大
大企業から中小・委託先まで被害が広がり、対策未実施の企業が提案対象に

② 委託先・取引先管理のニーズ
大手ガス会社・大手通販企業は委託先経由。取引先の評価・監視が必須に

③ 認証・監視の強化
大手通販企業はMFA未適用の管理者アカウントから侵入。認証ID・EDR・運用監視へ投資

出典：東京商工リサーチ「上場企業の個人情報漏えい・紛失事故」調査（2024年・2025年）、各社公表

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

SCS評価制度について

2026年度末頃開始予定　経済産業省推進「セキュリティ対策評価制度」

サプライチェーン企業のセキュリティ対策評価制度

	★3　三つ星	★4　四つ星	★5　五つ星
想定される脅威	一般的なサイバー攻撃（脆弱性の悪用、マルウェアなど）	サプライチェーン全体への影響（情報漏洩、業務停止など）	高度で未知の攻撃（標的型、ゼロデイ、国家レベル）
対策の基本的な考え方	最低限の防御策と体制整備	組織的・継続的な対策（PDCA）	リスクベースで合理的な対策を継続的に実施
評価スキーム	自己評価（25項目）	第三者評価（44項目）	第三者評価（100項目以上、今後検討）

制度の目的

受注企業への効果
- 自社がどの程度のセキュリティ対策を実施するべきか明確になる。
- 発注企業等に対して、セキュリティ対策に係る説明が容易になる。
- 対策に要する費用や効果の可視化
- セキュリティサービスの標準化による選択肢拡大やコスト低減（中長期）

発注企業への効果
- 取引先に求めるセキュリティ対策の内容や水準の決定や、実施状況の把握が容易・適切になる
- 取引先におけるセキュリティ対策の適切な実装により、サプライチェーンに起因する自社セキュリティリスクの低減

社会全体での効果
- サプライチェーン全体での底上げを通じた経済・社会全体のサイバーレジリエンスの強化
- サイバー攻撃への備えのある企業等への適切な評価
- セキュリティ製品やサービスの市場拡大・競争力向上（中長期）

※ 出典：経済産業省「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構築に向けた中間取りまとめ」（2025年4月）

取引先からの信頼を獲得　**インシデント対応力の強化**　**制度対応で競争優位を確保**

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

AIビジネス

拡大する国内AI市場

この高成長市場の需要を
取り込む中核事業

1.34兆円
市場規模（2024年）

4.19兆円
市場規模（2029年予測）

25.6%
年平均成長率
（2024年-2029年 CAGR）

成長するAI市場を捉える当社の製品・サービス



Safe AI Gateway

セキュアAI活用基盤

社内から生成AIを安全に利用するゲートウェイ。情報漏えいを防ぎ、企業のAI導入を後押し

セキュリティ×利用拡大



メニナルAI

対話型AIアシスタント

社内ナレッジと連携し、業務の質問対応や文書作成を自動化。生産性向上を実現。

業務効率化



Safe AI Insights

AIデータ分析

データ連携の運用・メンテナンス負荷を自動的に削減し、BIやAIが活用しやすいデータ基盤を提供するエンジン。

データ活用



AI開発サービス

AI導入・開発支援

個別要件に応じてAIを設計・開発・導入し、継続的な受注機会を創出。

ソリューション提供

出典：IDC Japan「国内AIシステム市場予測、2024–2029年」（2025年5月）

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

株主還元

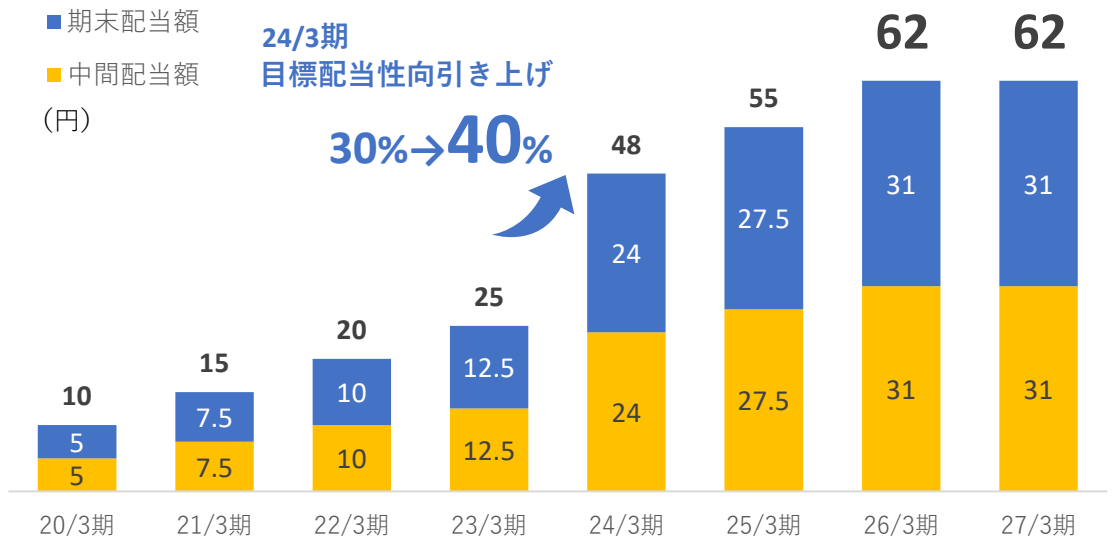
copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

配当と株主優待を継続的に実施し、株主還元を重視

配当金と優待

年間配当額

・中間配当と期末配当の年2回の配当が基本方針
・**目標配当性向を40%**



株主優待施策

・保有株式数に応じて、中間と期末の年2回**QUOカードを進呈**
・2年以上保有の株主様には長期保有優待も対象
・2023年1月10日の株式分割公表に合わせ、**優待内容を拡充**

基準日	優待施策概要			
	必要株式数	拡充前*1	拡充後QUOカード（年間）	長期保有優待（期末のみ）
3月末日（期末）・9月末日（中間期末）	100株以上	—	1,000円分	—
	200株以上	1,000円相当	2,000円分	—
	600株以上	2,000円相当	3,000円分	500円分
	1,800株以上	3,000円相当	4,000円分	1,000円分
	3,000株以上	4,000円相当	5,000円分	1,500円分
	4,200株以上	5,000円相当	6,000円分	1,500円分
	6,000株以上	6,000円相当	7,000円分	2,000円分

*1｜株式分割前の保有株式数に当てはめた金額。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

本資料についてご注意

本資料は、2027年3月期の業績および今後の業績見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に掲載されている当社グループの将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

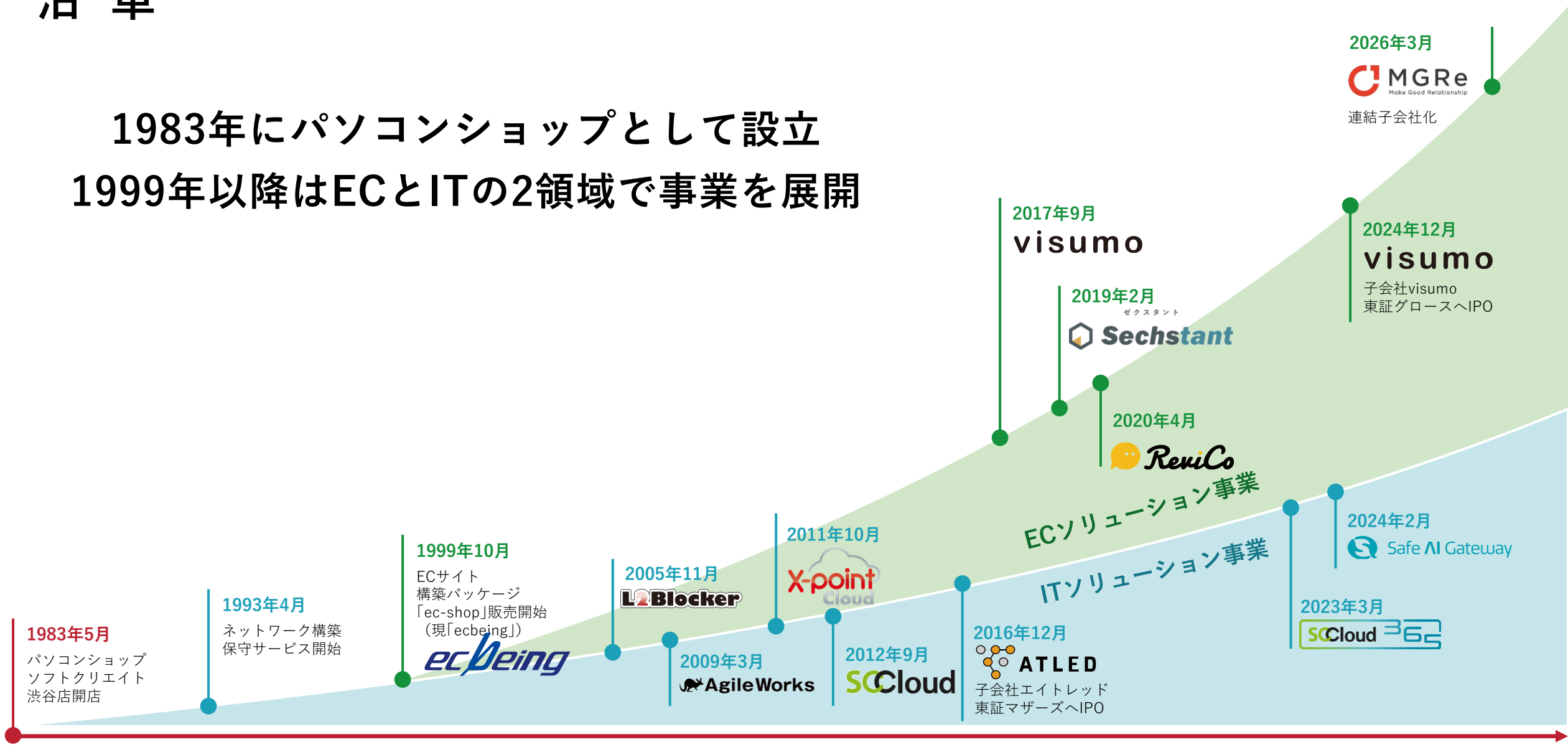
Section 6

Appendix

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

沿 革

1983年にパソコンショップとして設立
1999年以降はECとITの2領域で事業を展開



copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

業績の概要

2027年3月期計画（2026年4月-2027年3月）

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

2027年3月期　決算ハイライト

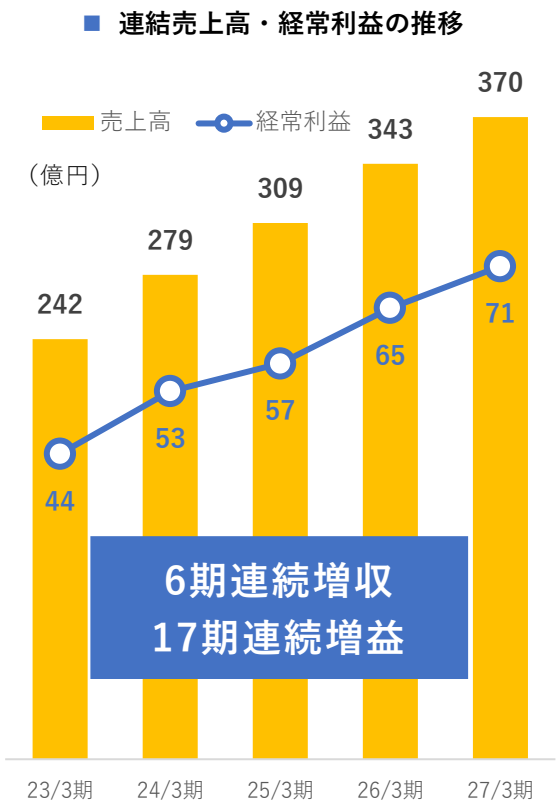
27/3期計画

5期連続増収増益を達成、継続収益の拡大が利益成長を牽引

- **2027年3月期公表数値：経常利益65.5億円（※メグリ㈱M&Aに対するのれん償却。セキュリティ投資を折込済の計画となります。）**

  ⇒**積極投資のれん償却・セキュリティ投資を除外した場合**：実質経常利益71.1億円（前期比+8.6％）

売上高　**370**億円（前期比 +7.6%）　**実質経常利益** **71**億円（前期比+8.6%）



ECソリューション事業

メグリ株式会社 M&A　ECソリューション事業の更なる強化へ

・グループのEC領域を拡充し、アプリを活用した顧客接点の強化やクロスセル機会の創出を通じて、中長期的な成長を目指す。

BtoB-EC市場の取り込みを加速

・企業間取引のデジタル化需要を背景に、BtoB-EC案件を拡大へ。
培った豊富な構築実績と業種別ノウハウを活かし、大型案件の獲得を推進。

AIを追い風に、事業成長を加速

・AI活用により開発力と提案力を強化。
また、AI駆動開発により開発生産性と利益率の向上を目指す。

ITソリューション事業

SCS評価制度の評価取得支援サービスを提供開始

・セキュリティ専門家が、単なる課題整理にとどまらず、現場の実務に即した対策の実装から運用の定着までを一気通貫で伴走支援します。

AI戦略の推進により利益成長を加速

・Safe AI Gateway、メニナルAIなど独自サービスの拡販を推進、
AI需要の拡大を取り込み、継続収益を拡大させる。

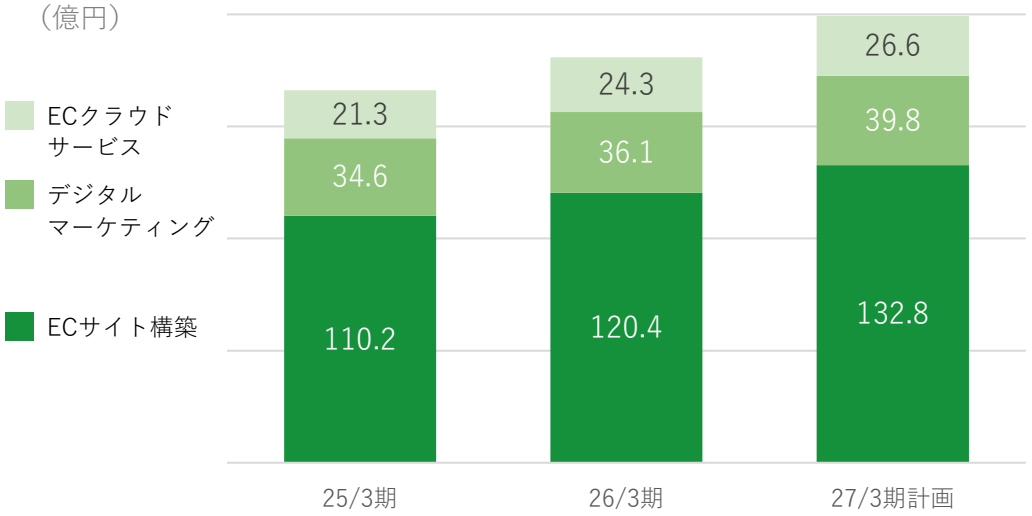
copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ECソリューション事業のセグメント業績

売上高199.2億円（前期比+10.1%）、売上総利益85.6億円（前期比+10.0%）

	25/3期	26/3期	27/3期計画	前期比
売上高	166.2億円	180.9億円	**199.2億円**	**+10.1%**
売上総利益	72.1億円	77.8億円	**85.6億円**	**+10.0%**
利益率	43.4%	43.0%	**43.0%**	—

■ **サブセグメント別売上高**



	単位：百万円	2025年3月期	2026年3月期	前年比	2027年3月期計画	前年比
EC構築（新規）	新規本数	42本	41本	▲2.4%	45本	+9.8%
	平均単価	20	27	+35.0%	30	+11.1%
EC構築（既存）	１案件当たりの平均単価	6,071千円	6,056千円	▲0.2%	6,000千円	▲0.9%
	ストック金額	5,684	6,285	+10.6%	6,800	+8.2%
	ストック比率	52.0%	53.9%	+1.9pt	55.0%	+1.1pt
	チャーンレート	5.0%	3.4%	▲1.6pt	3.4%	0.0pt
デジタルマーケ	ストック金額	1,096	1,377	+25.6%	1,510	+9.7%
	ストック比率	31.7%	38.1%	+6.4pt	37.9%	▲0.2pt
	チャーンレート	9.4%	8.6%	▲0.8pt	8.0%	▲0.6pt
ECクラウド	ストック金額	1,428	1,925	+34.8%	2,100	+9.1%
	ストック比率	67.0%	79.2%	+12.2pt	78.9%	▲0.3pt
	チャーンレート	6.8%	9.0%	+2.2pt	8.0%	▲1.0pt

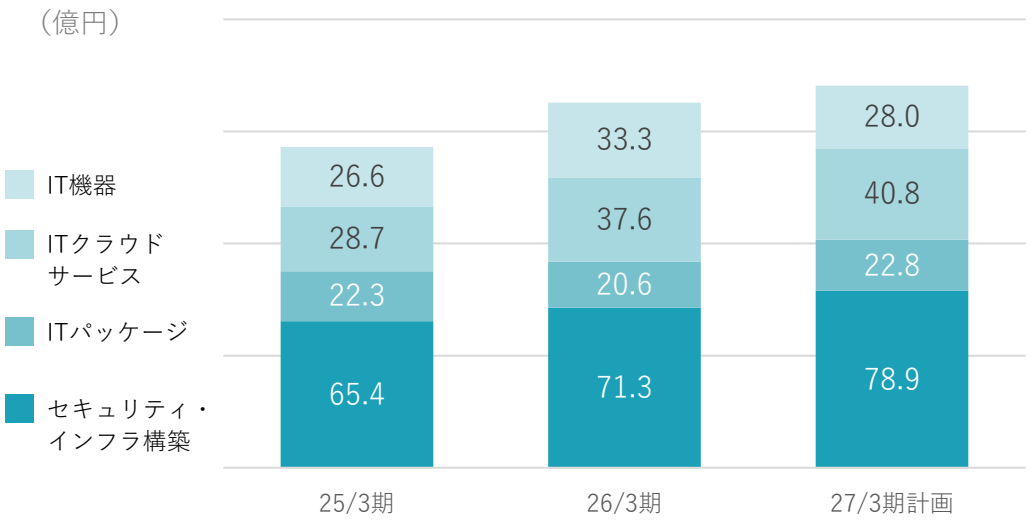
copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ITソリューション事業のセグメント業績

売上高170.7億円（前期比+4.8%）、売上総利益65.6億円（前期比+5.3%）

	25/3期	26/3期	27/3期計画	前期比
売上高	143.3億円	163.0億円	**170.7億円**	**+4.8%**
売上総利益	56.5億円	62.2億円	**65.6億円**	**+5.3%**
利益率	39.4%	38.2%	**38.4%**	—

■ **サブセグメント別売上高**



	単位：百万円	2025年3月期	2026年3月期	前年比	2027年3月期計画	前年比
ＩＴクラウドサービス	ストック金額	2,793	3,477	+23.4%	3,726	+8.1%
	ストック比率	97.0%	91.5%	▲5.5pt	91.1%	▲0.4pt
	チャーンレート	6.5%	9.1%	+2.6pt	7.6%	▲1.5pt
ＩＴパッケージ	ストック金額	1,578	1,737	+10.1%	1,787	+2.8%
	ストック比率	70.5%	84.1%	+13.6pt	78.2%	▲5.9pt
	チャーンレート	11.5%	12.6%	+1.1pt	9.9%	▲2.7pt
セキュリティ・インフラ構築	ストック金額	3,175	3,236	+1.9%	3,291	+1.7%
	ストック比率	48.5%	45.4%	▲3.1pt	41.7%	▲3.7pt
	チャーンレート	8.1%	9.1%	+1.0pt	10.0%	+0.9pt

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

ecBeing が選ばれる 5つの理由

我々の強みは21年間、製販一体で積み上げてきた
Eコマース構築だけではない、お客様eビジネスをパート
ナーとして一緒に作ってきた
1,600サイトの中堅大手構築の成功事例です。

製品力、個別対応力、技術に強い
24時間365日のサポート体制、マーケティングとの融合、
マイクロサービスの総合力によって
実現してきました。

それを可能としているのが、開発650名、
マーケティング300名、営業、データセンターの人材です。



EC事業成長を共にサポート
国内最大の体制



販促支援で売上UP
マーケティング支援



1,600の実績とノウハウが結集
ecプラットフォーム



大手企業からも採用された
信頼のセキュリティ＆品質



自動バージョンアップする
最新トレンド機能

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

自社運用のEC専用インフラサービス

自社社員による緊急時の24時間対応が可能

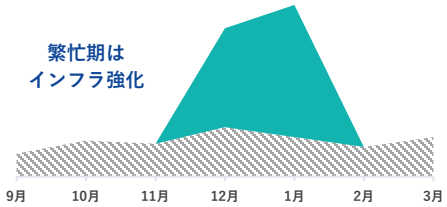
**ecbeingではECサイトの運営に特化したインフラ環境を、
安定性とセキュリティの信頼性が高いクラウド環境に構築し、自社運用しております。
24時間365日自社社員によるサポートや、最新の技術を利用したクラウド環境により
ECサイトの安定稼働・高負荷対策・セキュリティ対策を実施しております。**

EC専用インフラ



ECサイト特有のトラフィック傾向を知り尽くした当社だからできるネットワーク制御やサーバーの負荷調整により、安定したECサービスを提供します。

優れた拡張性



クラウド環境だからこそ安全でスケーラブルな高可用性 Webフロントエンドを提供できます。万が一の災害にも安心です。

24時間365日常駐サポート



24時間365日の運用監視によるスピーディーな対応。障害時にはお客様側で手のかかる一次切り分け作業が不要となります。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

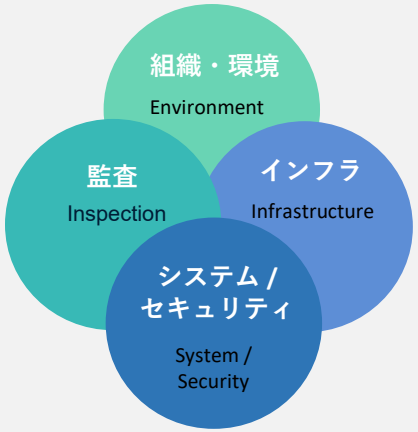
セキュリティ

ecbeingは“セキュリティファースト”

ecbeingはセキュリティを最優先に考えています。「組織・環境」「インフラ」「システム / セキュリティ」「監査」の
4つの軸をもとにした多層的なセキュリティ対策を実施し、安心・安全なEC運営環境を提供します。

大手企業様にも安心してご導入いただいています。

4軸の多層的な対策



組織・環境

ISMS認証を取得(登録番号：IS97670)
データセンタ接続専用のセキュリティルームを設けるなど、データをセキュアに取り扱う環境を整備。

インフラ

インフラを構成する**各レイヤーで重畳な対策を実装**。24時間365日の運用監視で有事の対応もスピーディーに対応。

監査

各工程で会社基準を満たすか審査する**品質審査部門**。出荷前チェックを行う**システム監査部門**。WAFによる不審アクセスのチェック、VPNの利用状況確認等を行う**セキュリティ部門** が、**能動的サイバー防御**を実践しています。

システム

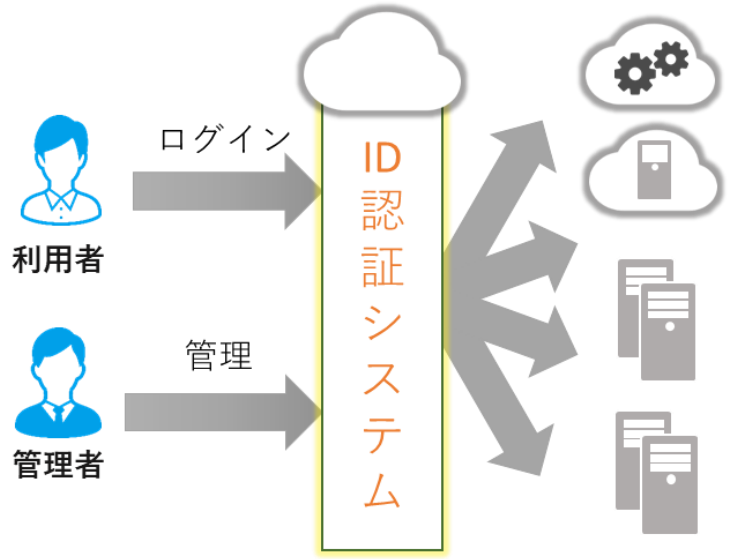
フロント・管理画面共に、政府が推奨する**多数のセキュリティ施策を参考に機能を実装。**情報漏えいや改ざんを防ぎます。

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

認証IDビジネス

EXGEN NETWORKS

System Works Japan



シングルサインオンで安全・快適に！

クラウド上でシステムのID管理を一括で！



新入生の一斉ID登録作業



卒業生アカウントの削除



生徒アカウントの一元管理

児童・生徒に一人一台の学習用端末（タブレットやPC）が整備され、学校でのIT教育が急速に拡大しました。それに伴い学校法人での認証IDサービスの需要が増加しました。

学校・教育向け導入団体

国立大学法人 北海道国立大学機構

稲岡大學

公立大学法人 AOMORI UNIVERSITY OF HEALTH AND WELFARE 青森県立保健大学

国立大学法人 浜松医科大学

熊本県立大学 Prefectural University of Kumamoto

聖隷クリストファー大学 SEIREI CHRISTOPHER UNIVERSITY

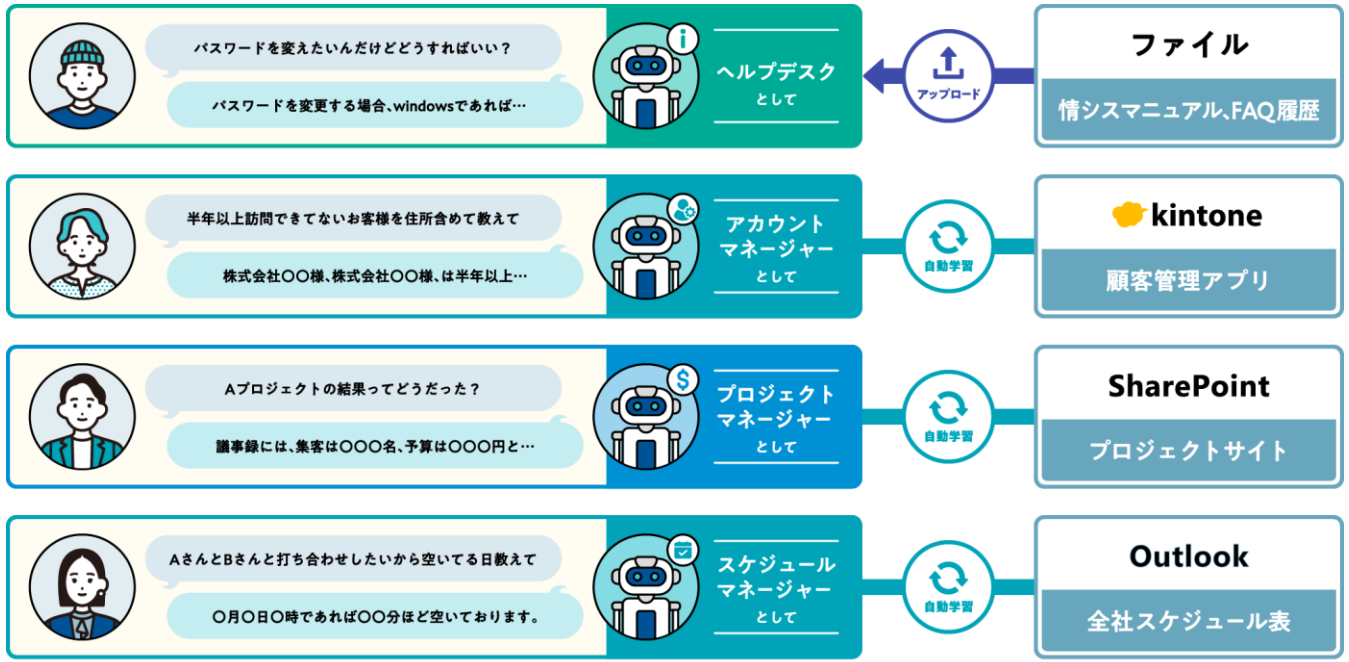
copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

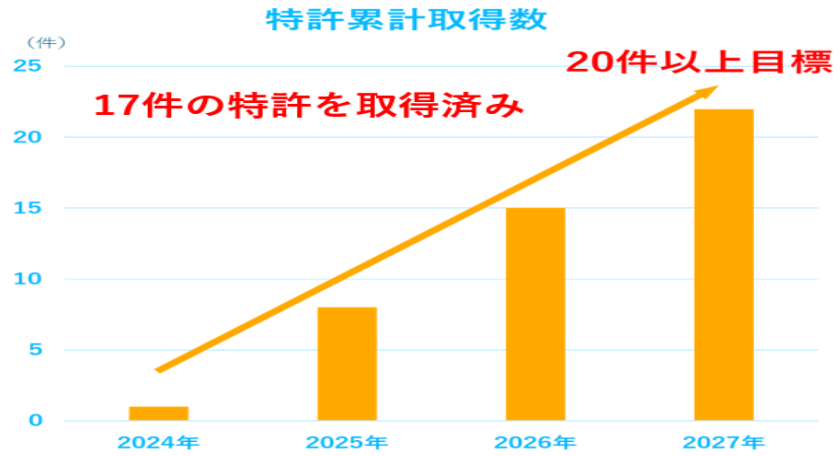
AIビジネス

Safe AI Gateway

「仕事でも安心して使えるAI」として企業・団体での利用と安全性にこだわった生成AIです。
自社にあるファイル、データ、システムをシームレスに学習し、
何でも知ってる優秀なアシスタントとして業務をサポートします。

運用イメージ





3つのポイント

① 活用促進

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

② 安全なデータ管理

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

③ 簡単な学習

2つの学習方法

- 自社データのアップロード
- 他システムとの連携
  kintone / SharePoint / Outlook

copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.

AI注力ビジネス「Safe AI Insights 」

Safe AI Insights　マスタ管理機能を備えたAI活用型データ連携基盤

Safe AI Insights は、データ連携の運用・メンテナンス負荷を自動的に削減し、BIやAIが活用しやすいデータ基盤を提供するエンジンです。

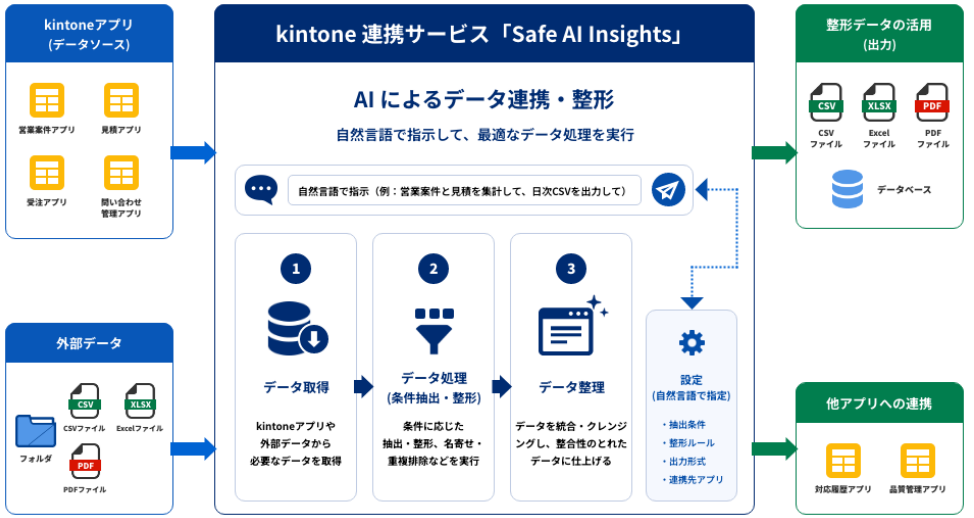
自然言語でデータ連携を自動化、kintone 向け新連携サービスを提供開始

「Safe AI Insights for kintone」　kintone（キントーン） × Safe AI Insights

●特徴：３つのポイント

①自然言語でデータ連携を自動化	②多様なデータの入出力に対応	③設定による属人化の防止
「表記揺れを統一する」など日本語で指示するだけで、AIがデータ加工から連携までを自動で組み立て。 プログラミング不要で、短期間で開始できます。	kintoneアプリ、CSV・Excel・PDF、画像、データベースを取り込み可能。別アプリへの登録やファイル出力にも対応します。	手作業の手順を「連携設定」として保存・共有。担当者が変わっても、誰でも同じ品質でデータ連携を再現できます。

●Safe AI Insights for kintone サービス概要図



copyright © SOFTCREATE HOLDINGS CORP. All Rights Reserved.