

ソフトクリエイティブ

'23
ファクトブック

2023年号
vol.003

情シスとともに
切り拓く明日

第一部

「ソフトクリエイティブの現在」

第二部

「ソフトクリエイティブが描く
未来へのロードマップ」

SCの成長が
よくわかる!

【全史】

【情シス支援ストーリー】

情シスの味方

ソフト
クリエイト

1983年に
PCショップ
として創業

IT普及とともに
企業IT導入支援
を開始!

クラウドシフト、
モダンワーク、
DX、
セキュリティ...

“情シス”を
助けたい!!!

テクノロジーを通じて
顧客に寄り添い
続けてきた!

Speed & Change
の信念のもと

“ソフト”を
“クリエイト”

これからも、
変革に必要不可欠な
パートナーとして、
“共に未来を
切り開く”

パソコンショップから始まった「ソフトクリエイティブ」。
その歴史を紐解くと、SI事業からEC事業、ワークフロー事業、
コンテンツマーケティング事業が独立。
さらに、統合ID管理事業が加わりました。
ホールディングス制となった今もそれぞれが第一線で活躍しています。
まさに「ソフト」を「クリエイティブ」してきた足跡が刻まれているのです。

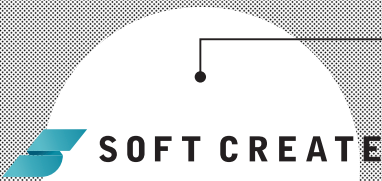


ソフトクリエイティブホールディングス
グループ構成



SOFT CREATE HOLDINGS

ソフトクリエイティブホールディングス グループ



システムインテグレーション事業



ECソリューション事業
デジタルマーケティング事業



ATLED

ワークフロー事業



コンテンツ
マーケティング事業



統合ID管理事業

ソフト
クリエイティブを
表す数字！

継続は力なり
創業40年

2011年3月に
東証プライム上場

売上高
242.5億円^{※1}

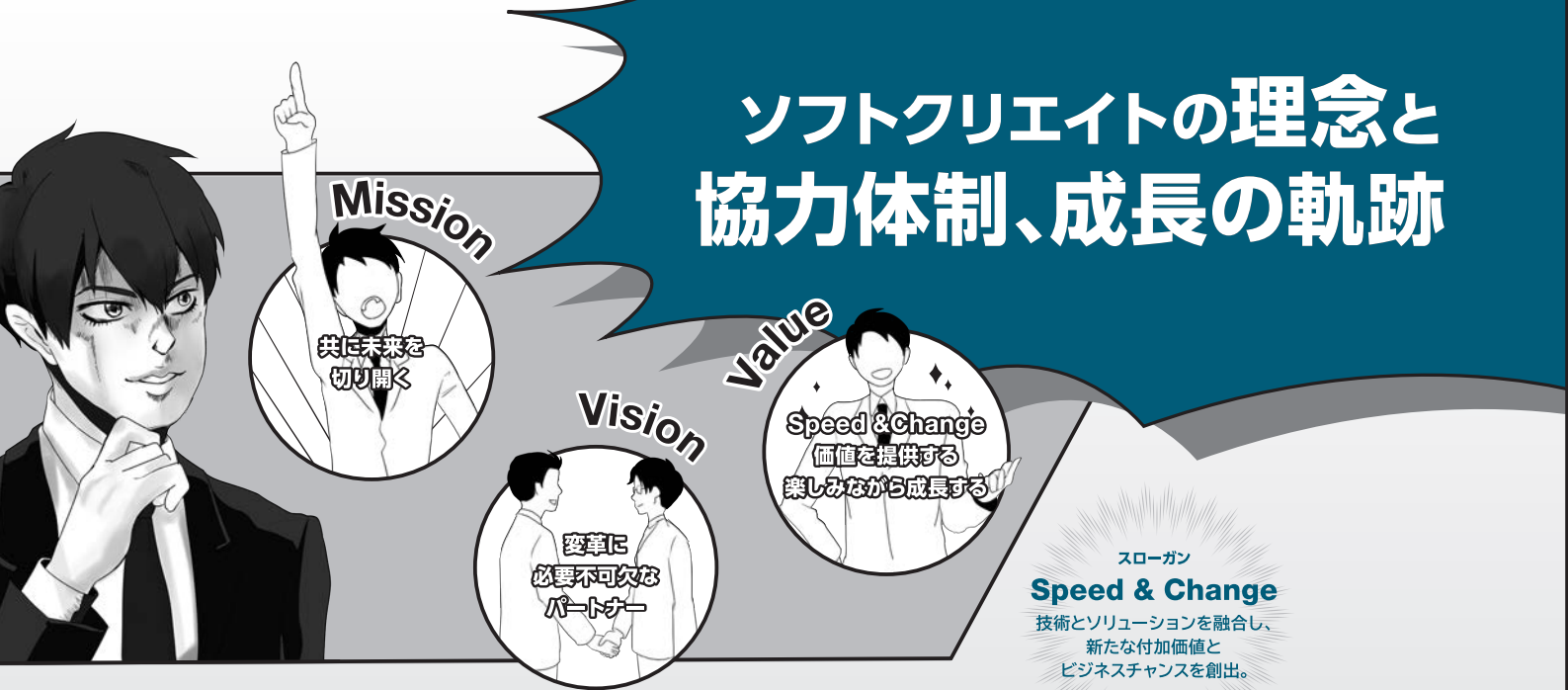
高い自己資本比率^{※1}
59.7%
健全な企業財務

経常利益
44.9億円^{※1}
13期連続最高益
14期連続増益
創業以来黒字経営

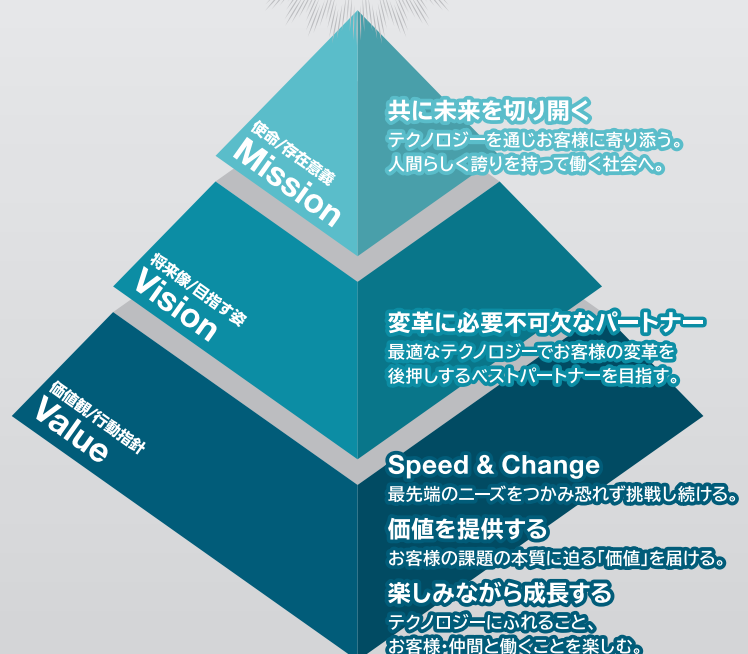
豊富な資金
現預金94億円^{※1}
安定のキャッシュフロー経営

取引企業数
10,000社
以上
中堅・大手企業を中心に
継続取引

ソフトクリエイトの理念と 協力体制、成長の軌跡



ソフトクリエイトのミッションは、「共に未来を切り開く」こと。
その意図するところは、変革が求められる時代の中で、
テクノロジーを通じてお客さまに寄り添うことであり、
引いてはより人間らしく誇りを持ち
仕事ができる社会の実現に貢献することです。
今、デジタル化が多くの企業の経営戦略上、重視されています。
ソフトクリエイトは、最適なテクノロジーを提供するとともに、
共に変革を成し遂げるためのパートナーとなることを
目指しています。
時々刻々と変化する現代社会。
ソフトクリエイトは、変化への挑戦を恐れずに、
最先端の技術を価値に変えて、
お客様の課題解決に向けてこれからも歩み続けます。



パートナーとの協力体制

日本マイクロソフト株式会社
株式会社インターネットイニシアティブ
サイボウズ株式会社
アルテリア・ネットワークス株式会社
エムオーテックス株式会社
トレンドマイクロ株式会社
Sky株式会社
S&J株式会社
AvePoint Japan株式会社
株式会社アイエスエフネット
日本デーコムサービス株式会社
プロアクシアコンサルティング株式会社
SB C&S株式会社
ダイワボウ情報システム株式会社
株式会社 Y2S

Microsoft
マイクロソフト社認定の
ソリューションパートナー
Microsoft Partner of the Year Awards
4年連続受賞

**IJ社との
クラウドビジネス
促進に向けた協業体制**

**サイボウズ社認定の
セールス2つ星、
インテグレーション
1つ星パートナー**

ソフトクリエイティブは創業以来 売上は順調に推移、 2023年3月期は96億円の売上！ 1万社以上のシステム支援実績！

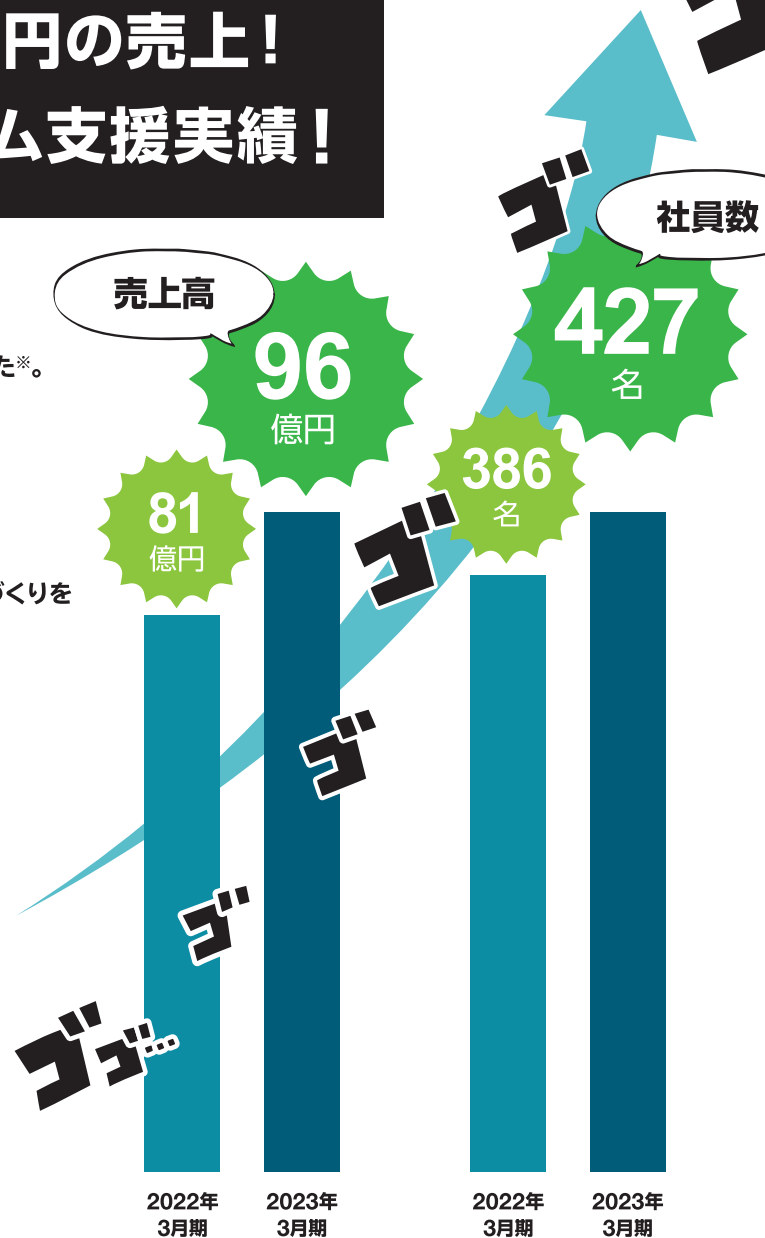
ソフトクリエイティブの売上は、
創業以来右肩上がりで推移し、
2023年3月期には96億円で成長しました※。
また、これまで支援してきた企業は
10,000社以上に上っています。

ソフトクリエイティブは、企業のビジネスや、
社員がより便利で効率的に働くための環境づくりを
「IT」を通して支援してきました。

例えば、PCなどの販売・ID導入支援、
システム構築から運用までの幅広い支援、
自社製品の開発・販売など、
時代の変化や企業のニーズに応じて、
情シスに寄り添いながら様々な形で
サービスや製品を提供しています。

近年では特に、ITインフラ構築・運用、
モダンワークによる働き方推進、
サイバーセキュリティ対策、
DX推進といった領域に注力しています。

※売上高はすべて、新収益認識基準に則る金額で表記



Survey Eyes

Fire Logic

New!

SCloud
SaaS Backup

新しいプロダクト・サービス

SecurityFREE

ソフトクリエイティブ
SOFT CREATE 365 CLUB

SCloud
365

New!

4つの注力領域

ソフト クリエイ

いま、ソフトクリエイが特に力を入れて展開しているのが、ITインフラのトータル支援、Microsoft 365 によるモダンワーク、セキュリティ対策、DX推進という4つの領域。

ソフトクリエイがこれまで培ってきた力は、これからの企業のビジネスにとって大きな力となります。

ITインフラの構築から運用まで支援

1 ★★★★★ ITインフラ ワンストップ支援



企業のIT環境の基盤となるITインフラの構築から運用・保守まで、ワンストップで支援します。創業以来1万社を超える企業のインフラ構築の実績があります。

強み
1

豊富な導入実績！

多数の構築・運用実績から蓄積されたノウハウを活用。安心・確実なサービス提供が可能。

強み
2

高品質なワンストップサービス！

ITインフラのコンサルティングから構築、導入、運用までのすべてを高品質なワンストップで提供。

強み
3

安心のサービス体制！

充実のサポート体制で導入後も安心。顧客に満足度の高いサービスを届けます。

強み
1

モダンワーク実現に向け強力に支援

コラボレーション・セキュリティ・生産性向上に向け、Microsoft 365の構築・運用・利活用をワンストップ支援。

強み
2

フル活用するためのサービス群

安心サポート、運用代行、バックアップ、相談窓口など、Microsoft 365活用のための様々なサービスを用意。

強み
3

コミュニティで相談・最新情報収集

利活用コミュニティ「ソフクリ365倶楽部」では、幅広い情報提供と双方向のコミュニケーションでMicrosoft 365の利活用と定着化を支援する。

Microsoft 365 利活用で働き方を変革

いつでもどこでも、人とつながり、安全に働ける…そんな新たな時代の働き方、モダンワークを支えるのがMicrosoftのクラウドサービス。その活用に向けて全面的に支援しています。

2 ★★★★★ モダンワーク Microsoft のクラウド活用





サイバー上の 脅威から 企業を守る

サイバー上の脅威は高度化・巧妙化し、規模が小さい企業でも例外なく攻撃対象となります。新たな時代の脅威に対し、その企業に適切なセキュリティ対策を支援します。

強み
1

信頼の実績を持つ製品・サービス

ウイルス感染や社内ネットワークへの不正アクセスなどに備えた製品群を提供。多くの企業導入の実績あり。

強み
2

規模の小さな企業向けのSOCも提供

脅威の検知や分析を行うSOCを中堅・中小規模企業にも提供。セキュリティ運用の不安を軽減する。

強み
3

どこから対策すれば？ にも応える

セキュリティ対策の初歩から、限られた予算内で最大の効果を発揮するための評価も実施。

ゴ

強み
1

非効率なExcelファイル 管理から脱却

Excelは便利ですが、非効率化やブラックボックス化を招くことも。属人化解消や共同作業へのシフトを支援。

強み
2

脱ハンコとペーパーレス化へ

脱ハンコやペーパーレス化で、これまで紙で処理していた承認フローのデジタル化を推進する。

強み
3

業務プロセスもデジタル化

時間がかかる定形業務や入力後のチェック、ブラックボックス化した業務を、RPAによりデジタル化。

現場の アナログ業務を デジタル化



中堅中小企業のDXの第1歩が「データのデジタル化」や「業務プロセスのデジタル化」。現場に数多く残るアナログ業務のデジタル化推進を支援します。

事例!!!!

情シスが主役の
サクセスストーリー

ソフトクリエイトが陰で支え、
望むものはただひとつ……

CASE
1

AD×クラウドで、 端末移行はお任せできた

株式会社シン・コーポレーション

管理端末が1,000を超え、Active Directory (AD)での管理負荷が増す一方。「ADでの管理は、技術的に難しい」という状況。解決策として選んだのが、ソフトクリエイトのクラウドでADを利用できるサービス。社内では困難なADの移行から、運用・管理をすべて任せることができた。



CASE
3

不安だった 標的型攻撃への 備えができた

株式会社ウェッズ

昨今のサイバー攻撃は、ファイアウォールだけでは防御できず、未知の脅威は「見える化しなければ対策できない」と考え、新しい対策をスタート。攻撃を監視・不正遮断するツールをソフトクリエイトとともに導入し、脅威の可視化と対策を実現した。



CASE
2

アウトソーシングで コア業務へ注力

ロイヤルマネジメント株式会社

内部統制の流れの中、グループ会社で分散保存されているファイルサーバのデータ一元化を検討。同時に長期に使うために、拡張性やITインフラの運用・管理・保守のアウトソースも検討。ソフトクリエイトに依頼し、管理・運用工数削減に成功。コア業務に注力できるようになった。



CASE
4

所有しないという選択で ITインフラを整備

株式会社AB&Company

美容室の店舗では、ハイスペックなPCは求めないものの、すぐに使えることや、複雑な操作が必要ないといった要件が必要。そこでソフトクリエイトが提案したのは、「Microsoft 365」と「レンタルPC」。

1人の情シスが1年足らずで、グループ全体の情報インフラの整備とセキュリティの強化を実現した。

CASE
5

現場に負担をかけず セキュアなネットワーク運用

静岡県教育委員会

1人1台端末環境が教育現場に普及する中、無線アクセスポイントのMACアドレスフィルタリングによる端末制御が現場への負担に。ソフトクリエイトのL2Blocker導入で、ネットワーク接続端末のMACアドレス、IPアドレス等の自動収集が実現。現場負担の軽減とセキュアなネットワーク運用に貢献。



株式会社ウェディングパーク



株式会社AB&Company



高田製薬株式会社



株式会社日本マンパワー



株式会社ウェッズ



株式会社シン・コーポレーション



株式会社ネオキャリア



株式会社科学飼料研究所



二幸産業株式会社



株式会社RDサポート



日本風力開発株式会社



HITOWAホールディングス株式会社



静岡県教育委員会



株式会社Jリスクマネジメント

情シスHERO's
見参!!



詳しくはこちら

<https://www.softcreate.co.jp/case>

80's

1983.05

1985.04

90's

1999.10

2000.03

2005.04

2008.12

ソフト クリエイイト 全史

「パソコンショップ」としてスタートしながら、
徐々に企業のPCやIT購買担当者、
ネットワーク担当者、当時の電算室の方を支援しながら、
自身も成長していくという歴史をたどっているソフトクリエイイト。

第2部では、1983年から2020年代までのソフトクリエイイトの歩みと、
情シスを取り巻く環境の変化が著しい
2020年代のソフトクリエイイトの支援内容について取り上げます。

1980年代～

リアル店舗による
PC販売全盛期

1983.05

パソコンショップ
「ソフトクリエイイト」渋谷店開店

ソフトクリエイイトの歴史は、1983年の5月15日、渋谷区宮益坂にパソコンショップ「ソフトクリエイイト」を開店したときから始まります。渋谷駅から徒歩1分という地の利もあり、パソコン雑誌を見て都内はもちろん近県から多数の来店者がありました。

1985.04

受託開発系SIサービスを開始

パソコンショップの展開は順調でしたが、林勝社長の「ソフトウェア開発を事業の中核にしたい」という強い想いから、新たにシステム開発部門を設置しました。この頃の経験がその後のソフトウェアのトラブル対応や交渉力の強化に役立っています。

1985.12

商号を
「株式会社ソフトクリエイイト」に変更

横浜市にあった登記上の本社を、1985年11月、東京都渋谷区に移転。12月には会社名をそれまでの「白坂産業(株)」から「(株)ソフトクリエイイト」に商号変更し、ここに名実ともに「ソフトクリエイイト」が誕生しました。

1990年代～

インターネット時代へ突入、
IT担当部門は電算室

1993.04

ネットワーク構築保守サービスを開始

従来は高額だったネットワークシステムが、NetWareの出現により大幅に廉価でシステム構築ができるようになりました。この潮流をいち早く捉えてシステム支援部を設置、ネットワーク構築保守サービスを本格的に開始しました。

1998.10

パソコンショップ渋谷店を閉鎖

大型量販店がパソコン販売に進出し価格競争が激化。パソコンショップの閉鎖とショップ事業からの撤退を決意しました。

1999.01

インターネット通販サイト
「特価COM」を開設

インターネットの普及に伴い、ネット通販部門を設置。ネット通販システム「特価COM」としてインターネット通販を開始し、この年の10月には月商1億円のサイトになりました。

1999.10

ECサイト構築パッケージ
「ec-shop」の販売開始

「特価COM」のシステムは、パソコンショップ運営15年のショップノウハウを結集したことにより、機能・性能に優れ、顧客からの評判も良かったため、システムのパッケージ化による商品化を行い「ec-shop」として販売を開始しました。

00's

20's

ソフト
クリエイイト²³ ファクトブック

第二部

ソフトクリエイイトが描く未来へのロードマップ

2010年代～
2020年代クラウド隆盛、
そしてニューノーマル時代へ

2011.03 東京証券取引所市場第一部指定

平成23年2月10日に東証一部指定が決まり、3月3日には東京証券取引所で一部指定のセレモニーが執り行われました。

2012.09 クラウドサービス
「SCCloud」の販売開始

長年のSIビジネスで培ったノウハウを活かしたクラウドソリューション「SCCloud」の販売を開始しました。

2012.10 ホールディングス体制のスタート

株式会社ソフトクリエイ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イトに、EC事業を株式会社ecbeingに承継しました。

2013.05 ソフトクリエイイト設立
30周年を迎える

1983年5月15日に渋谷でパソコンショップを開いてから30周年を迎えました。

2018.10 「Security FREE」提供開始

S&Jと新SOCサービス「Security FREE」を共同開発・提供開始しました。

2018.12 エクスジェン・ネットワークスと
資本業務提携

統合ID管理用ソフトウェアを提供するエクスジェン・ネットワークス株式会社と資本業務提携したことで、安全で効率的なIDマネージメントソリューションの提供が可能となりました。

2019.04 情シス向けオウンドメディア
「情シスレスキュー隊」オープン

「Active Directory レスキュー隊」を経て、情シス向け情報サイト「情シスレスキュー隊」がスタートしました。

2020 マイクロソフトとの連携ますます強化

「マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2020」で『Retail アワード』を受賞しました。

2021.02 「ソフクリ365倶楽部」オープン

2023.07 ソフトクリエイイトが
「2023 Microsoft Partner of the
Year Awards」5年連続受賞2000年代～
社用PCは1人1台、
サイバー攻撃が脅威に2000.03 データセンターを創設し、
ホスティングサービスを開始

ネットショップは24時間365日のサーバ運用と厳重なセキュリティが要求されるので、自社サーバセンターを開設し、ホスティングサービスを開始しました。

2005.04 大阪証券取引所
「ヘラクレス」市場に上場

平成17年3月23日に上場承認が下り、上場日4月20日に東京大手町のQUICK大手町ショールームでヘラクレス上場の記念式が執り行われました。公募価格は、ソフトパッケージメーカーとしての評価を得て、PER36倍の価格がつけられることになりました。

2005.09 情報セキュリティマネジメントシステム
「ISMS」の認証を取得

林宗治専務指揮の下、全社を挙げて情報セキュリティ体制強化に取り組み、情報セキュリティマネジメントISMSの認証を取得しました。

2005.11 不正PC検知・排除システム
「L2Blocker」販売開始

企業ネットワークへのPC不正接続を防止するソフトを組み込んだ機器を発売。今なお、ネットワークの経路に機器をつなぐだけでOKという設置の手軽さと低コストが多くの企業に支持されています。

2008.12 東京証券取引所市場第二部に上場

平成20年12月19日に東証二部上場承認が下り、ヘラクレス市場に上場して3年8カ月で東証二部上場を果たしました。

ソフト クリエイイト 情シス支援ストーリー

ソフトクリエイイトといえば、「情シスの味方」として、その強みを発揮しています。
なぜ、ソフトクリエイイトは情シスに寄り添い、共に未来を切り開くパートナーとして支援しているのでしょうか？

— その理由は、
パソコンショップ時代から現在までつながる、
こんなストーリーをお読みいただければご理解いただけるかもしれません。



弊社の
ITインフラを
なんとか
してください！

あとPCも…サーバも…
ネットワーク全般も…

1990年代ー。



2000年に入り、訪れる「ITバブル」の時代。
PCが徐々に1人1台になり、
業務が次々とシステム化されていく—。
この時代、「PCが好きで情シス部門になった」担当者の多くは、
企業の成長に貢献していた。
オープン化の波もあった。

ソフトクリエイイトも、
ハードウェアやインフラ提供のみならず、
情シス向けの受託開発部隊を率いて
開発からWebサイト制作まで行った。
これらは全部「コア業務」の時代だった。

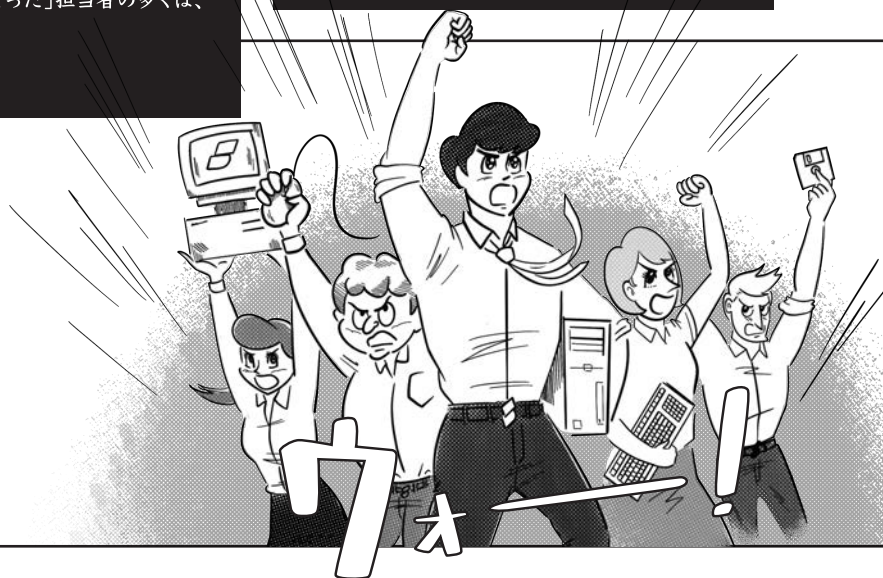


時は1990年代。
“ITバブル”以前の社会—。
企業のシステムといえば、
電算室がプログラムを書いて開発、
運用しているような時代。ソフトクリエイイトは
法人向けに「PC1台から」提供していた。

この時代、PC担当者の多くは「PCが好きの人」。
電算室のスタッフはプログラミングは組めるけれど、
ハードウェアやインフラについては
知らない人が多かった。
また当時、企業にも徐々にネットワーク構築の
需要が広まっていった。

そのため、IT導入を進める企業の担当者は、
ソフトクリエイイトをはじめ、
SI事業者にこのようなことを求めた。

クライアントPC、サーバ、
ハードウェア、ネットワーク、
すべてわかる人が
営業にきてほしい…



ソフトクリエイティブさん、
外部から情シスを助けようだなんて、
おこがましいとは思わんかね……

良い時代ばかりは続かない——。
2000年代の終わり頃から、
情シスの業務は「ノンコア業務」中心に移っていく。
「PC好きで情シスになった」担当者も
どんどん減り続けた。

「情シスはコストセンター」と呼ばれることもあった。
こうして、減点主義・事なかれ主義に陥る情シスを
どう勇気づければ良いのか？
どう支えれば良いのか？
…ソフトクリエイティブもまた、課題を抱えていた。

10's~20's

2010年代以降、新しい風が吹く。
クラウド化、スマートデバイス、
新たなコミュニケーションツールの
登場、DX、テレワーク普及——。

先が読めない時代を迎え、
情シスへの期待は増している。
新しい社会、新しい働き方、
新しい暮らし方のために、
新しい技術の活用が求められている。

その時、
何かひとつのプロダクトが
解決策となるものではない。
必要となるのが、
企業や情シスのニーズを聞くこと。

それでも、
私は情シスに寄り添った
支援をするんだ！

ソフトクリエイティブが、
ソフトクリエイティブで
あり続けるために！

ソフトクリエイティブは、
これまでも情シスにニーズを聞いて解決策を模索する、
いわばマーケットインの考え方で寄り添ってきた。
また、ソフトクリエイティブは、
新たな技術を自社でも検証し、
情シスより常に次の一步を先に進もうとしている。

これまでの知見と先進性。
この2つを武器に、
これからもソフトクリエイティブは
情シスとともに、未来へと進み続けるのだ。

ソフト アズサービス 未来の情シス

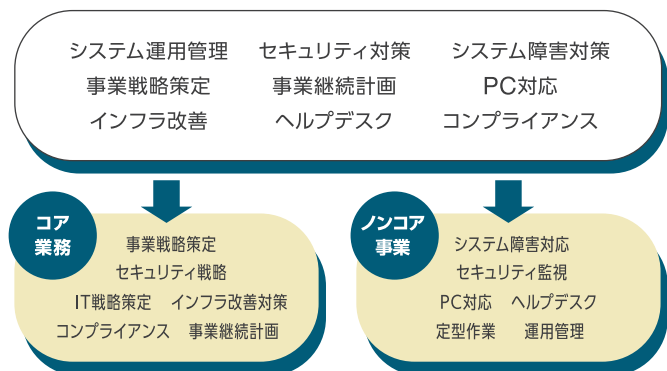
不測の時代が訪れる中、
企業は「IT戦略」の重要性を認識し、情シスに期待を寄せています。
つまり、情シスはIT戦略をはじめコア業務に関与し、
企業の未来を作っていくことが求められているのです。

コア業務とノンコア業務の バランスを考える

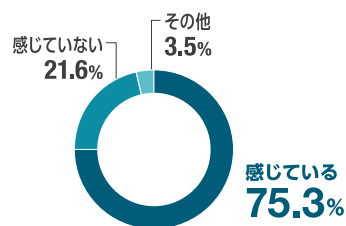
「未来の情シス」にとって、コア業務、ノンコア業務双方とも、重要な業務なのは変わりないでしょう。しかし、コア業務が求められているならば注力することができる、柔軟性を持った働き方ができることが大事なのではないでしょうか。

そのためにも、アウトソース、クラウド化などを活用し、選択の幅を持つておく必要があります。そのためにもまず、社内ですべきコア業務、アウトソース可能なノンコア業務を棚卸しして分類することをおすすめします(右図参照)。

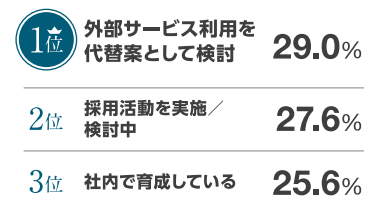
コア業務とノンコア業務の分類



IT人材、セキュリティ人材に 不足を感じているか



不足を感じる場合、 どのような対策を取っているか



情シスがコア業務に 関与する時間を作るためにー

その1:アウトソースの活用

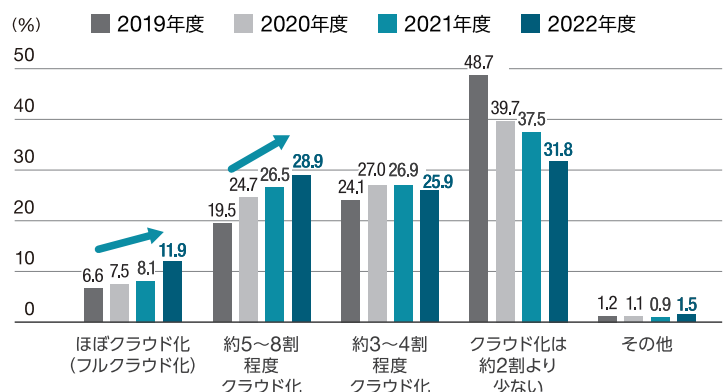
人材不足を感じる情シスは9割。その解決策として最多は「外部サービス利用」。コア業務へとシフトするためには、業務のアウトソースは重要な解決策となります。

その2:クラウド化の推進

DXやリモートワークの推進、変化にすばやく柔軟に対応するといった目的から、クラウド化を進める企業が増えています。

「所有から利用」、「モノからコト」への変革は、ビジネスにスピードと柔軟性をもたらします。クラウド化により、情シスは運用負荷軽減につながります。システムならばクラウド化、人材はアウトソースすることが1つのポイントと言えます。

クラウドサービス利用状況(年次推移)



※ソフトクリエイト「情報システムの現状とITシステム活用実態アンケート」

Message

情シスの働き方を変えることは ビジネスや企業価値を高めることにつながります

いまや多くの企業では、「経営戦略」と「IT戦略」は切っても切り離せない深い関係を持つようになりました。情シスには、ITを活用した働き方改革推進など、ビジネスや企業価値を高める IT 戦略立案や攻めの業務(コア業務)へのシフトが求められています。

しかし、IT部門は深刻な人手不足から、情報システムの運用を中心とした守りの業務(ノンコア業務)が主な業務という実情もあります。このような背景から、情報システムの運用をアウトソースする必然性を感じている企業が数多くあることでしょう。

当社では、創業から39年、1万社以上の支援経験を元に、パソコン、クラウド、セキュリティ、システム監視・保守といった分野の運用を請け負うことで、IT部門をこれまで支援してきました。そして今後もより一層、IT部門、情報システム部門の強い味方として支援いたします。

株式会社ソフトクリエイティブ
代表取締役社長

林 宗治



コア業務／ 「バリューアップ」領域の業務

「攻めの業務」とも呼ばれる、企業のビジネスを促進する業務。ここでは主に、IT戦略策定支援、ITシステム・インフラ計画策定、セキュリティ戦略、コンプライアンス対策、BCP対策などを指す。「バリューアップ」領域の業務とは、経済産業省『DXレポート』に登場する語で、DXなどビジネス価値向上のためのIT業務を指す。本資料では、コア業務とほぼ同義で用いる。

ノンコア業務／ 「ラン・ザ・ビジネス」領域の業務

「守りの業務」とも呼ばれる、日々の運用管理、問い合わせ対応業務、ヘルプデスク、社内システム運用管理、PC管理、システム監視、障害対応など。「ラン・ザ・ビジネス」領域の業務とは、経済産業省『DXレポート』に登場する語で、現行ビジネスを維持・運営するためのIT業務を指す。本資料では、ノンコア業務とほぼ同義で用いる。

DX (デジタル・トランスフォーメーション)

「データとデジタル技術を活用して」、「製品やサービス、ビジネスモデルを変革」し、「競争上の優位性を確立する」プロセス(経済産業省、2018.12:DX 推進ガイドラインより)。既存のオンプレミスシステムのブラックボックス状態を解消し、データ活用ができないとDXが実現できず、日本社会に大きな損失をもたらす(2025年の崖)として、多くの企業が取り組み始めている。

「未来の情シス」を目指すための キーワード集

クラウド・バイ・デフォルト

2018年に日本政府が打ち出した「クラウド・バイ・デフォルト原則」には、「政府情報システムを整備する際に、クラウドサービスの利用を第一候補とする」と記載された。官公庁や自治体などが対象とされる本原則だが、企業にもその影響が及び始めていることがソフトクリエイティブの調査からもわかっている。

ゼロトラスト

標的型攻撃やなりすましなどが大きな脅威となった今、ファイアウォールやVPNなどの境界型セキュリティでは通用しない状況が生じている。すべてのトラフィックを「信頼しない(ゼロトラスト)」という前提のもと、認証・証明できる個人のIDをベースにした脅威を防ぐアプローチが、ゼロトラストと呼ばれ注目を集めている。

モダンワーク

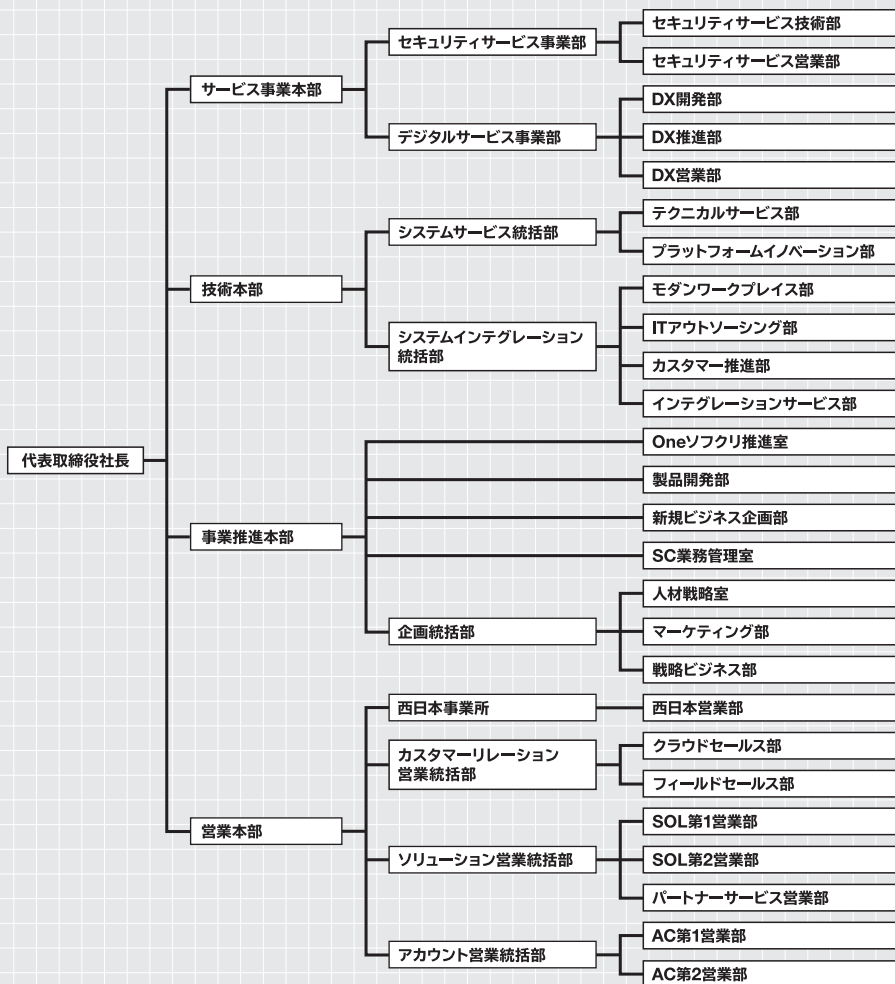
社員自身が働く場所や働き方を柔軟に選択できる、リモートワークとオフィスワークを組み合わせた働き方。Microsoftは、モダンワークとは「生産性、創造性、チームワークの向上を支援する新しい働き方」であり「テクノロジーを考える際に従業員を中心に」据えたものと述べている。

ソフトクリエイの組織

ソフトクリエイは大きく4つの組織、

営業本部、事業戦略本部、技術本部、サービス事業本部を中心に構成されています。

また、全社的に画一された教育制度を設けず、各組織に応じた行動指針や教育制度を取り入れています。



2023年4月1日現在

ソフトクリエイの「エンジニア職」

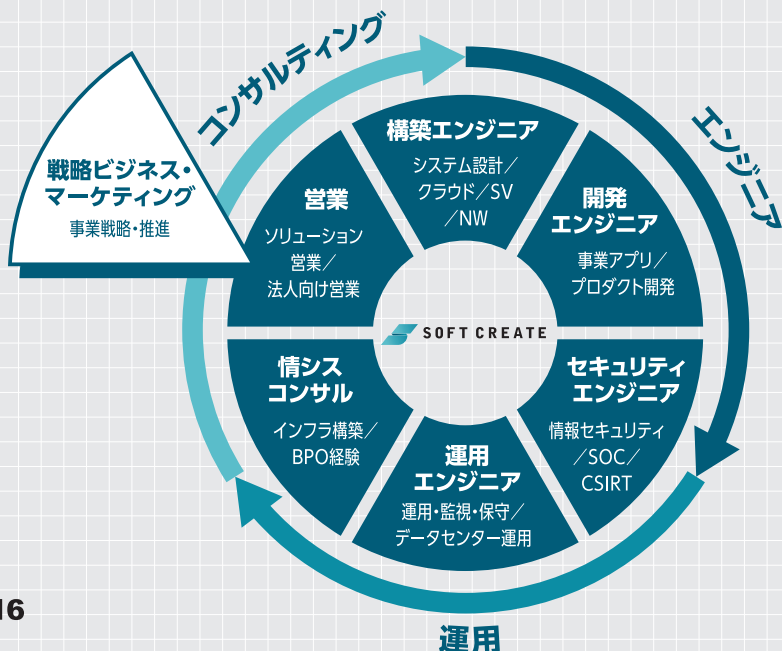
構築エンジニア、開発エンジニア、セキュリティエンジニア、運用エンジニア、情シスコンサル…企業のITインフラ環境の構築、システム保守、運用、セキュリティ支援、クラウドサービスの提供といった、広範囲にわたる確かな技術力を提供するプロフェッショナル集団です。

ソフトクリエイの「戦略ビジネス・マーケティング」

自社の製品やサービスを販売するための営業戦略を企画、推進・実施するための業務を行います。営業部門と協力して目標をクリアしていきます。また、メーカーとのアライアンスも推進し、販売活動の支援を行います。

ソフトクリエイの「営業」

多くの企業を支えるIT戦略のベストパートナーとして、常に最適なソリューションを提供するITコンサルティング型の提案営業です。Azureなどのクラウドサービスや「L2Blocker」、「SCCloud」、サーバやネットワーク構築など、ITインフラを中心にコンサルティング領域からIT基盤の最適化、導入後のご支援までを含めて、提案・販売を行います。



エンジニア

運用

コンサルティング

という3つの柱で、顧客企業のビジネスを推進するための情報システム提供を行っています。

ソフトクリエイイト 役員

ソフトクリエイイト役員のプロフィールをご紹介します。

企業のIT課題の解決に真剣に向き合ってきたことで得た豊富な経験や幅広い知見があることはもちろん、プライベートでもその熱量を趣味や暮らしにも向けているようです。

ぜひ、プロフィールとともに各役員の趣味や人となりもお見知りおきください。



代表取締役社長
林 宗治

1997年、ソフトバンク入社。現在のSBテクノロジーの前身の部署に配属。Ciscoのルーターから触りはじめてネットワークインフラエンジニアデビュー。その後、セキュリティ系ソリューションの立ち上げに携わりファイアウォールの構築やワンタイムパスワードシステムの導入を行う。特に変なUI/UXの製品を担当することが多く、その経験から家電や新しいアプリの理解がすごく早くなったと思います。その後、ソフトバンクグループの業容拡大期に入り、様々なグループ会社立ち上げ時、Webインフラシステムの設計構築を行う。

2000年にソフトクリエイイトに入社し取締役就任。ネットワークソリューション部の責任者としてインフラソリューションの拡大に従事。2005年のヘラクレス上場時は上場PJを統括。IPOに必要な経験を積む。2006年に社長就任し現在に至る。

プライベートは食とアルコール文化の探求が趣味。2012年日本ソムリエ協会認定ワインエキスパートに合格。勢いで、テキーラマエストロ、ラムコンシェルジュ、ウイスキー検定2級、SAKEDIPLOMAとアルコール系資格を取得。食も食べ歩くだけでなく、自ら獲物を求めて船釣りに傾倒。北は北海道の秋鮭、南は宮古島のマグロ・カンパチを手にする。食は、その食材が持つストーリーや狩人の苦勞、調理する人の情熱を理解した方が楽しいと信じて研鑽中です。



執行役員
小島 尚臣

1980年代汎用機がまだコンピュータの主流であった頃、周辺の電気・空調・建築等の設備関連の営業SEの経験が業界の皮切り。

その後、銀行のオンラインシステムをはじめとする大規模ネットワークの構築・保守、外資系電話会社での国際電話サービスの立ち上げ経験の後、2001年 ソフトバンク・テクノロジー(現SBテクノロジー)入社。ADSL事業“Yahoo!bb!”のネットワーク運用やテクニカルサポートを経て2006年ソフトクリエイイト入社。ネットワークソリューション部責任者、執行役員営業副本部長を歴任し、現在は技術本部長に就任し、当社のエンジニア部門の進化にチャレンジ中。レガシーなエンジニアである事を強みとしている。

“仕事は楽しくやっていく”“興味を持った事をやる事で成長していく”をモットーにエンジニアにやりがいを提供していきたいと思っている。家庭では、愛する娘が2人と30年来連れ添った妻が1人。お酒の席での口癖は「嫁には出さん」で同僚、部下からあきれられています。健康増進のために、自転車やジム通いをしてストレス発散しています。



執行役員
鈴木 大智

2000年ソフトクリエイイトへ技術職(SE・PG)として新卒入社。会計、原価管理、店舗管理、グループウェア、文書管理、など、様々な企業の情報システム開発に携わり、ソフトウェア開発、プロマネ、業務知識を学ぶ。2008年に所属開発部が分離・独立し、ワークフローメーカーとして(株)エイトレッドを設立。企画～開発～カスタマーサポートに関わる多くの領域に関与し上場も経験。開発部長歴任後、マーケティング組織を立ち上げ。2017年ソフトクリエイイトへ復帰し、マーケティング及びインサイドセールスの定着を主軸に活動。2022年からは全社視点、中長期視点での人材育成にも尽力中。

プライベートは猫中心で2匹の保護猫兄弟の下僕として終日勤務。いつかテクノロジーが進化して猫たちと会話する事が夢です。趣味は料理とスイーツ。社長が釣ってくる魚のお裾分けを狙いつつ、渋谷周辺の映えるスイーツにも目を光らせています。東京23区の店舗を網羅するスタバ信者でもあります。



上席執行役員
白岩 健一

2002年富士ソフトで独立系IT営業としてエンドユーザーへの営業に従事。マイクロソフトビジネスの起ち上げに寄与する。大企業での歯車感における限界を感じ転職を決意し、2011年ソフトクリエイイトへ入社。大企業では味わえない自らでビジネスを創造することを目指し、Office365事業の起ち上げから、営業力強化への取り組みを多数実施。現在は、執行役員兼営業本部長として営業統括役を務める。

モットーは「仕事は楽しくやりましょう」と言い続け10年以上が経過し、自身もモットーを追求中であり、境地には至れず。

休日は長男とラジコンカーをサーキット場で走らせ、長男とマシンチューニングの仮説検証を2人で相談しながら、タイムを追求して楽しんでおります。

また、最近ヘルニアが悪化中であるが、義務感でゴルフを継続。腰痛防止ベルトと痛み止めを頼りに、痛みと闘いながら笑顔でラウンド中。



執行役員
加藤 直樹

2002年に日本電気システム建設(現NEC ネットズエスアイ)に入社。主にネットワークエンジニアとして、製造業や航空会社などのプロジェクトでスキルを磨く。その後転職し、サーバー構築のスキルを磨きながら更に高度なネットワーク分野を習得していく。2010年にソフトクリエイイトへ入社。得意のネットワーク系を活かしながら、サーバ系、アプリケーション系、そして小～大規模まで、幅広いプロジェクトに参画し、2022年からは現場のわかる技術本部長として奮闘中。やりたいことと、プロとしてやるべきことは別という意識を持ちつつ、「仕事は楽しくないと続けられない」という思いで人材育成に尽力中。「ちゃんと考えられる人」をモットーに、物事の本質を捉える事と、そこに至った理由を大事にしています。

プライベートでは小学生の息子2人のサッカーに関わり、過去にやっていた自身の経験を活かし、コーチやスタッフ運営などで充実した生活を送っています。

スバルの水平対向エンジンの音が好きで、レガシィをしばらく乗っていたのですが、今はファミリーカーにシフト。またスバル車に戻りたいと思う日々です。

情シスへの情報提供活動

～情シスを深く知り、本当に役立てられる情報を届ける～

情シスを知る、実態を共有する

情シス実態アンケート実施

ソフトクリエイイトでは、2018年度より情シスの実態アンケートを実施しています。例年の取り組みとしてアンケートを実施することで、情シスの働き方、IT人材不足の実態など、現在のビジネス環境における情シスの実情を理解するために役立てています。

なお、アンケート結果は資料化し、主にWebサイト「情シスレスキュー隊」にて公開されるほか、冊子としても配布しています。

また、時流を押さえたアンケートも適宜実施しています。

2020年度にはテレワークやゼロトラストについて、2021年

度にはDXの取り組み状況について聞くなど、今後の情シスにとって役立つテーマを特集しています。毎回、数多く

回答が寄せられ、ソフトクリエイイトにとって数多くの学びを得る貴重な機会となっています。このようにして

得た学びを還元するためにも、メディアやイベント、

製品導入の際などに少しでも多くの価値を提供

できるように日々、励んでいます。

数字で見る
“情シス”の実像2019



数字で見る
“情シス”の実像2023

<https://go.softcreate.co.jp/enterprise-it-management-survey-report-2023-2.html>



Security Update 2023
レベル別を考える、
セキュリティ対策のNEXTステップ

<https://go.softcreate.co.jp/cyber-security-update-2023.html>



価値ある情報を提供する

オウンドメディア、イベント、
セミナー、コミュニティなど

情シスに何が必要な情報が？——ソフトクリエイティブでは、情シスアンケート、情シスと直接対話する営業担当者やSEからのコメントなど、様々な声を参考にしながら常に情シスに必要な情報を提供するための取り組みを続けています。

主な情報提供のための活動は、各種セミナーやイベント開催が挙げられます。毎年開催する「情シスサミット」や各種ウェビナーではオンラインでの発信力を強化し、役立つ情報を発信し続けます。ほかにも、オウンドメディア「情シスレスキュー隊」を運営し情報発信を続けているほか、twitterやnote、FacebookなどSNSによるコミュニケーションも行っています。

また2021年には情シスにとって馴染み深いMicrosoft 365 / Microsoft Azure の活用・定着を目指すためのコミュニティを開始。会員になることで、最新動向や各種事例、具体的な使用例などを知ることができます。

メディア&コミュニティ

ソフトクリ365 倶楽部

SOFT CREATE 365 CLUB

Microsoft 365 / Microsoft Azureの
活用・定着を目的とした情シス担当が集まる
メディア&コミュニティです。

<https://www.softcreate.co.jp/365club>



情シス向けサービス・メディア



情シスが抱える悩みを解決するメディアサイトです。
情シスの課題に寄り添ったテーマのコラムや資料を提供しています。



<https://www.softcreate.co.jp/rescue>



巻末付録

4

取り組み紹介2

ソフトクリエイティブの社会貢献活動

ソフトクリエイティブでは、事業活動を通じ、持続可能な社会の実現に貢献し、お客様から高い信頼を得て、選ばれる企業を目指しています。また、社員のボランティア活動を推奨し、社員一人ひとりが自ら考え、行動することで社会に対する広い見解を持つとともに地域社会に貢献いたします。そのための活動として、主に献血活動や病氣と闘う子供たちを支えるNPO法人「遊びのボランティア」を支援しています。

献血活動

社内献血に100人近くが自主的に参加。参加率の高さは赤十字の方も驚くほど。ソフトクリエイティブグループでは、全社をあげて献血活動に取り組んでおります。この活動は「身近なところから、何か自分たちにもできることをやろう」という社員の提案からはじまりました。現在も年2回、定期的に献血を行い、毎回多くの社員が献血に協力しています。「困っている人のために何かしてあげたい」という思いからはじまった社内献血。今後も全社員で協力し続けてまいります。



ソフトクリエイティブの
CSR活動について



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

事業内容

- ITに関する総合的なサービスの提供
- ・テレワーク関連ソリューションの販売、コンサルティング
 - ・クラウドサービス、ホスティングサービス
 - ・セキュリティソリューションの販売、コンサルティング
 - ・セキュリティ製品「2Blocker」の開発、販売
 - ・ITセキュリティ製品「Fire Logic」の開発、販売
 - ・ITインフラ構築、保守、運用サービス
 - ・パソコン、サーバーなどのIT機器およびソフトウェアなどの販売

check!



情シスが抱える
ITインフラやネットワーク、
セキュリティの悩みを解決する
メディアサイト



情シスレスキュー隊

企業概要

社名	株式会社ソフトクリエイト	SOFTCREATE CORP.
所在地	本社 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2丁目15番1号 渋谷クロスタワー 西日本事業所 〒541-0052 大阪市中央区安土町二丁目3番13号 大阪国際ビルディング	
設立	2012年10月	
資本金	2億円（2022年3月末現在）	

お問い合わせ・資料請求

株式会社ソフトクリエイト



MAIL sc-contact@softcreate.co.jp

TEL 03-3486-1520

URL <https://www.softcreate.co.jp/contact>

取締役	取締役会長 代表取締役社長 取締役	林 勝 林 宗治 中桐 雅宏
執行役員	上席執行役員 執行役員 執行役員 執行役員	白岩 健一 小嶋 尚臣 鈴木 大智 加藤 直樹
株主	株式会社ソフトクリエイトホールディングス(100%)	

 SOFT CREATE

証券コード 3371

2023年8月版



0334861520
202308

Copyright © SOFTCREATE CORP.
All Rights Reserved.