

WingArc **1ST**



SPA-230004-J

CARBON EMISSION  
**1.009** kg-CO<sub>2</sub> ▶ **0**  
この印刷物は、CO<sub>2</sub>排出量を算定し  
カーボンオフセットすることで、CO<sub>2</sub>  
排出量を実質ゼロにしています。  
CZP-264360 (300copies)



この統合報告書は石灰石から生まれた新素材LIMEXでつくられています

新素材を使用することにより、  
通常の紙と比べ水の使用量を  
約 **17,270ℓ**  
削減しています。

WingArc **1ST**

# 統合報告2023

Integrated reporting

Empower Data, Innovate the Business,  
Shape the Future.

情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。



# VISION

## Empower Data, Innovate the Business, Shape the Future.

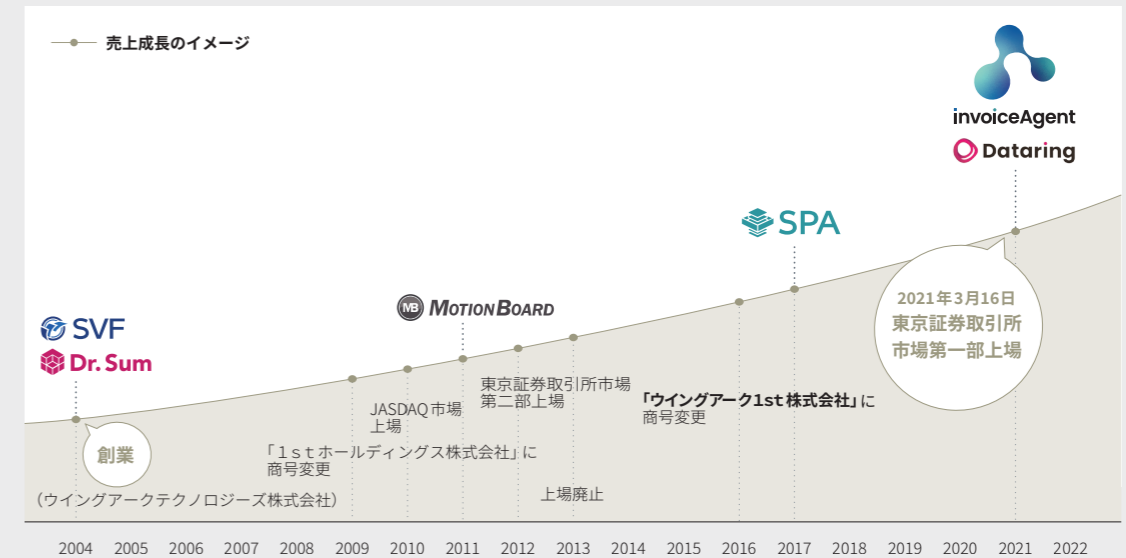
情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。

## INDEX

VISION .....	1
TOP MESSAGE .....	3
STRATEGY .....	5
BUSINESS .....	7
PERFORMANCE .....	11
CFO MESSAGE .....	13
THE MANAGEMENT TEAM .....	15
INFORMATION .....	16
SUSTAINABILITY .....	17
DATA SECTION .....	19

## 成長の軌跡

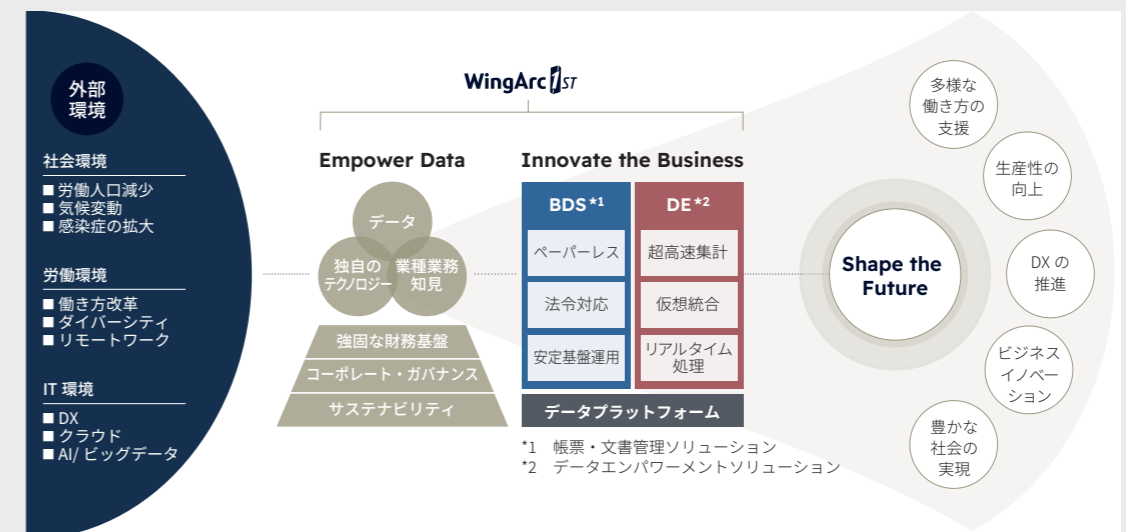
2004年の創業以来、当社は独創的なソフトウェアやクラウドサービスを開発し、企業のデジタル・トランスフォーメーション (DX) を推し進めてきました。これからも情報活用のプロフェッショナルとして、データから新たな価値を生み出し、市場をリードしていきます。



## 価値創造プロセス

データのでビジネスを変革し、「Shape the Future」を実現します。

情報化が進んだ現在、様々な活動から日々データが生み出され、蓄積されていますが、有効に活用されているものはその一部に過ぎません。当社は、「The Data Empowerment Company」として、データの価値を最大限に高めることで企業の成長と社会課題の解決を後押しし、当社のビジョンである「Empower Data, Innovate the Business, Shape the Future.」を実現します。



# TOP MESSAGE



**データの価値で企業を、社会をもっと強くする。  
「全体の力」を最大化する原動力となって、  
新たな時代をリードします。**

代表取締役  
社長執行役員CEO

**田中 潤**

## 好調な事業環境を追い風に過去最高の売上を達成。

「Build the Trust」——ウイングアーク1stが掲げるコアバリューには、「私たちにしか作れない信頼を築く」という決意を込めています。常に相手の期待を超える努力を重ね、より深い、特別な信頼関係を築いていく。そういう志高い仲間の一員なのだという自負は、私たちをさらに高い目標へと導いてくれます。

当社は2021年3月16日に東証1部に上場し、翌年4月にプライム市場に移行しました。また2022年1月、進行中の経営計画を刷新し、5カ年の新中期経営方針（以下、新中計）を発表しました。これは市場の期待を超え、ビジョンの実現に向けてさらなる成長を約束するための決断です。新中計初年度となる2023年2月期は、大企業を中心とした基幹システムへの投資が活況となったことでSVFを中心に好調な結果となり、過去最高の売上を達成することができました。

## 帳票システムNo.1企業の自負。 環境変化を味方につけ、新たな成長の追求へ。

上場前、帳票・文書管理ソリューション（BDS）の伸びは比較的穏やかに推移し、DX化の波を捉えたデータエンパワーメントソリューション（DE）が顕著に伸びるだろうと想定し、DE領域でクラウド移行を加速させる計画を作っていました。しかし蓋を開けてみると、BDS関連の市場が活況となり、BDSの収益成長が予想以上に進展しました。

背景にあるのは、企業で扱う帳票や文書関連領域で急速に法整備が進み、2023年末までに企業間取引の状況が大きく変わることです。具体的には、2022年1月から2年間の猶予付きで改正電子帳簿

保存法が施行され、2023年10月にはインボイス制度がスタートします。紙文書を扱う業務に関して、企業が「アナログ業務の縮小」に優先的にリソースを投下する風向きへと変わったのです。

帳票システム業界のリーディングカンパニーとして、当社がこの環境変化に乗らないという選択肢はあり得ません。この成長市場で早期に優位なポジションを獲得するため、すぐさま計画を見直すこととしました。この変化の先に、私たちだからこそ提供できる価値が広がっていることが鮮明に見えたからです。

## 企業や産業がつながり合うエコシステムを創出し、 社会全体で"攻めのDX"を加速させていく。

従来のソフトウェアは、顧客自身にうまく使ってもらうことを前提とした"ツール"に近いものでした。しかし今求められているのは、企業のビジネスプロセスを効率化する"ソリューション"。新中計では、このソリューションをさらに加速させ、「企業のDX化を推し進めるデータプラットフォームの実現」を目指します。

もともと帳票領域では、どの企業も似たようなデータを管理しているのに、各社が独自書式を一生懸命に作り込んでしまっていました。そこで、皆が1つの仕組みを同じように利用することで業務を「協調」させてはどうか。そうすれば、個社の業務効率化はもちろん、企業間の取引が飛躍的にスピードアップするでしょう。企業にはコアコンピタンスのある本業へと経営リソースを集中させて、創造性を発揮していただく。そうやって日本企業に真の競争優位性を発揮してもらうことが、「Data Empowerment」を掲げる当社のミッションです。

したがって、まずは「協調」を推進するために、データを分析し、そ

れに基づいて迅速な意思決定を下し、実効的なアクションにつなげる一連のソリューションを丸ごと企業に提供します。それらを相互につなぎ、円滑にデータを流通させることで「企業間DX」を実現します。

2021年にリリースした「invoiceAgent」は、「企業間DX」のフラッグシップとなるサービスです。まずは「SVF」の主要顧客である大企業に向けて提供し、その取引先である中小企業へと波及させ、シェアを拡大させていく狙いです。

「企業間DX」に加えて、多様なデータ活用を現場に浸透させる「企業内DX」も推し進めていきます。2021年10月にリリースした「Dataring」は、大企業を中心に、DXが根付くまでのモデルを提供します。

私たちのプラットフォームをより広く・深くスケールさせていくこと、それは当社が中心になって企業や産業がつながり合い、エコシステムが生まれるということです。私は、1社で利益を独占することはほとんど意味がないと思っています。当社の製品・サービスを販売しているおおよそ500社のビジネスパートナーや、時に同業他社ともタッグを組み、彼らとともに社会全体のITレベルを引き上げていきたい。そうすることで企業の競争力が向上し、かつ持続的に発揮され、日本全体が強くなると信じているからです。当社は新中計を通じて、日本のDXエコシステムの成長をリードする原動力になることを約束します。

## エコシステム全体でSXの成果を最大化する。

気候変動をはじめとしたサステナビリティ課題は、まさにこのエコシステム全体で取り組むべき問題でしょう。当社は、顧客のサステナビリティ・トランスフォーメーション（SX）を後押しする製品・サービスを提供することで、サステナブルな社会に貢献します。例えば、アルゴリズム向上によってデータの処理能力を上げ、サーバやPCの電力使用量の削減に貢献できます。また、当社製品・サービスの利用によって、紙の削減はもちろん、人の移動や書類の輸送に伴うCO<sub>2</sub>排出量の削減が見込めます。「企業間DX」で何千、何万社の顧客が協働すれば、量的なスケールや相乗効果も生まれるはず。SXが生み出す社会的価値がエコシステムを通じて最大化するよう、様々な観点からモニタリング指標を策定していきます。

## 自律と多様性を武器に、 リーディングカンパニーとして期待を超え続ける。

新中計を達成するカギとなるのは、環境変化に敏感に反応し、成果を追求する人材と、彼らを育てる「自律的な組織」です。

私は社員に対して、「なぜウイングアーク1stで働くのか？」ということを常に問いかけます。「当社だからこそ」できることを一緒に目



指してくれる人なら、環境にあわせて自らの能力をフレキシブルに発揮する判断ができます。ビジョンの実現を第一目標に掲げれば、自分の力が及ばない時でも、素直に他者の助けを求めて協力し合うことができるでしょう。課題解決のために自律的に動く、しなやかで強いチームを作る。そのためにビジョンの共有を最も大切にしています。

もともと複数の会社が集まったという設立経緯から、当社には、皆が各人の背景を尊重し、フラットな立場でアイデアを出し合って、実践を評価する文化が根付いています。また、自律を促す多様な働き方を推奨しており、コロナ禍では当初から100%リモートワークを実現しました。環境変化は必ず起こるものだとすることを念頭に置きつつ、「環境変化に適応しながらリーディングカンパニーであり続ける」ことを社員全員が意識しています。

## 新しい時代をリードする企業へ。 ウイングアーク1stが創造する「未来」に ご期待ください。

新しい生活習慣の下、新しい「当たり前」が生まれています。これまで価値を見出せなかった技術やデータを、価値に変換できるチャンスに溢れた時代です。当社は、テクノロジーとエコシステムで社会に新たな価値を生み出す「未来」を描いています。そして、常に「未来」にたどり着くための道筋を見据え、今我々が戦うべき領域と、将来に向けた的確な投資をバランスさせて成果を出し、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに還元することにこだわっていきます。新中計のその先に広がる、当社が創り出す「未来」に、ぜひご期待ください。

ウイングアーク1st株式会社  
代表取締役 社長執行役員CEO 田中 潤

# STRATEGY

## 取り巻く環境

企業にとって、DXへの取り組みやクラウドの利用が当たり前のものとなっています。これらを強力に推進する政策的な追い風もあり、当社の市場は大きく拡大しています。



※デジタル・ガバメント実行計画(2020年12月) / デジタル庁設立(2021年9月) / 改正電子帳簿保存法施行(2022年1月) / インボイス制度導入(2023年10月予定)

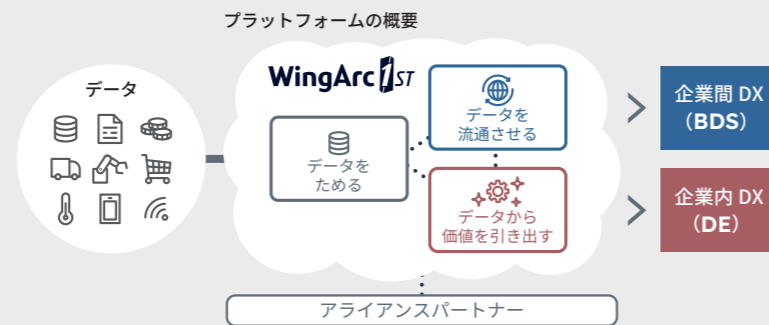
	デジタル化	データ流通	DXへの取り組み
コロナ前	紙・ハンコ必須 リモートワークも 緊急時の対応	社内に留まる	一部の積極的な 企業が取り組む
現在	デジタル化の 急速な進展 リモートワーク、ペーパーレスやハンコレスを筆頭に 企業活動がオンライン化 政府自治体も急速にデジタル化が進む	データ流通範囲の 急拡大 デジタル化の進展によって、 社内の情報流通が拡大するとともに 企業間でも様々なデータ流通が加速	多くの企業が DX-Readyへ デジタル化が進展し、多くの 企業でDXに対する素地が できあがる

## 中期経営方針

DXの浸透により、データの価値はますます高まっていますが、一方で効果的に利用できている企業は多くありません。

当社はこれまでに培った様々なデータ活用の知見をプラットフォームとして提供することで、より多くの企業のDXを推進します。

### 企業のDXを推し進めるデータプラットフォームの実現

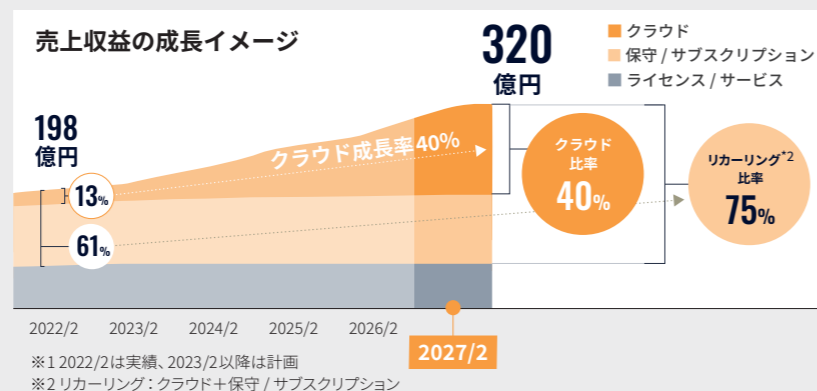


### ビジネスモデルの進化

	これまで	現在	これから
ビジネスモデル	ソフトウェア型	ハイブリッド型	プラットフォーム型
主な課金形態	売切り+保守	売切り+保守+サブスクリプション <sup>*1</sup>	サブスクリプション <sup>*1</sup>

\*1 クラウドサービス及びソフトウェアライセンスに係るサブスクリプションを含む

## 中期経営目標

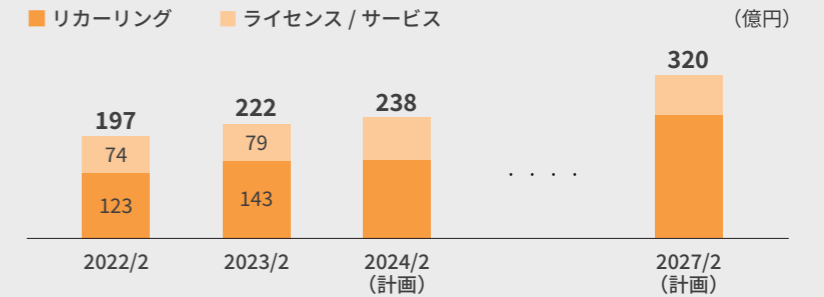


※1 2022/2は実績、2023/2以降は計画  
※2 リカーリング: クラウド+保守/サブスクリプション

## 中期経営方針の進捗

### 1. 売上収益

中期経営方針初年度となる2023年2月期の売上収益は223億円と前期比12.7%の増収となりました。これはライセンス/サービスが好調であったことが大きな要因ではありますが、継続的な収益であるリカーリングも順調に増加しており、将来の成長に大きく寄与しております。2024年2月期の売上収益は238億円を計画しており、2027年2月期の目標値である320億円に向けて、着実に売上を積み上げてまいります。



### 2. 中期経営目標

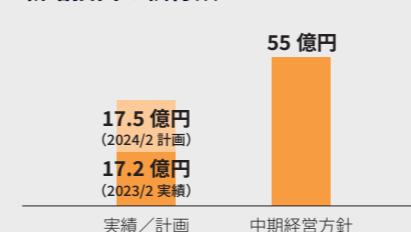
2023年2月期のクラウド成長率は市場の後押しを受け「invoiceAgent」「Dr.Sum Cloud」が大きく成長し、全体では20.3%と概ね計画通りの進捗となりました。リカーリング比率は期初の想定より低い60.2%となりました。これは、ライセンス/サービスが非常に好調だった影響によるもので、リカーリングも順調に増加していることから今後当該比率も向上するものと想定しております。EBITDAは、71.6億円となりました。2023年2月期は戦略投資を執行することから、期初は大きく減益を想定しておりましたが、売上好調であったことから、計画を上回り前年とほぼ同様の水準となりました。2024年2月期は、中期経営目標達成に向け、各指標で大きな成長を目指します。

	2023年2月期 実績	2024年2月期 計画	最終年度目標
クラウド成長率	20.3% (YOY)	24.4% (YOY)	40.0% (CAGR 5years)
リカーリング比率	60.2%	63.5%	75.0% (2027年2月期)
EBITDA	71.6億円	76.0億円	120億円 (2027年2月期)

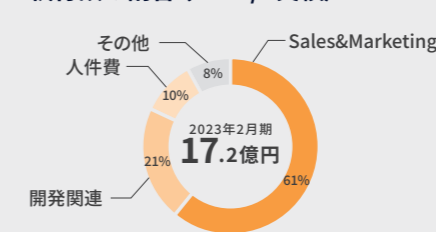
### 3. 戦略投資

中期経営方針では最初の3カ年で総額55億円の戦略投資を実施することを計画しています。2023年2月期は17.2億円の執行額とほぼ計画通りの進捗となりました。Sales&Marketingは好調な市場環境から「invoiceAgent」を中心にパイプラインの積み上げが順調に推移したため、集中的にコストを投下しました。開発関連は、一部内製化で対応できたこともあり、当初の想定より減少しております。また、採用については、目標58名に対して実績51名となり、概ね計画通りとなりましたが、ハイレベルな技術者の確保が一部未達となっており、2024年2月期もアプローチを継続する予定です。2024年2月期の戦略投資は17.5億円を計画しており、クラウド市場をターゲットにしたマーケティング活動やクラウドサービスの強化に集中的に投資をする予定となっております。

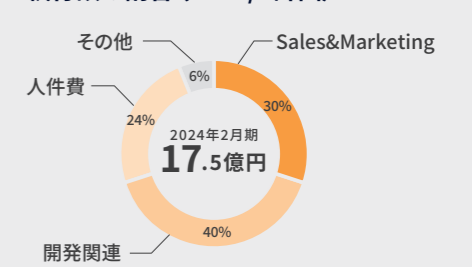
#### 戦略投資の執行額



#### 執行額の割合 (2023/2実績)



#### 執行額の割合 (2024/2計画)



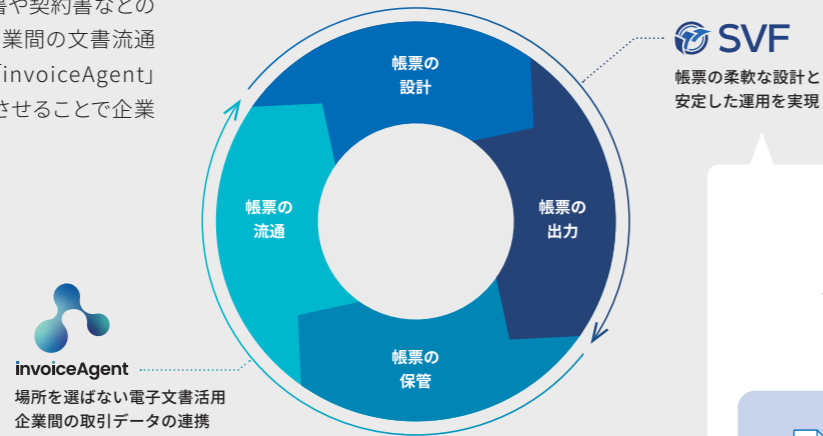
# BUSINESS

## 帳票・文書管理ソリューション (BDS)

企業の取引に不可欠なあらゆる帳票を流通させる企業間DXを実現

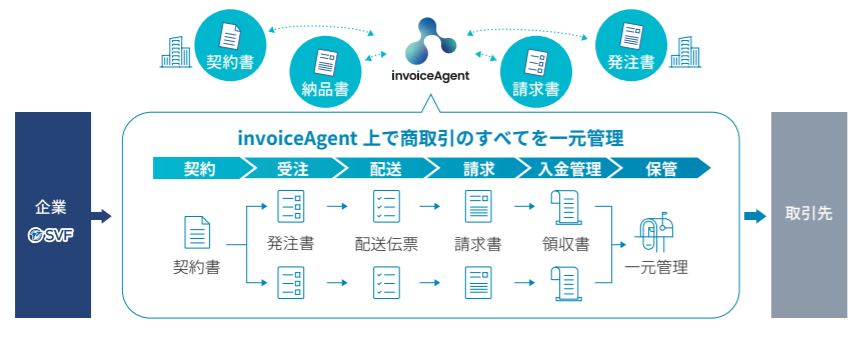
### 製品・サービス

企業間で流通する請求書や契約書などの文書をデジタル化し、企業間の文書流通プラットフォームである「invoiceAgent」で相互にデータを流通させることで企業間DXを実現します。



**invoiceAgent**  
場所を選ばない電子文書活用  
企業間の取引データの連携

invoiceAgent を介して、様々な取引文書の授受や管理をペーパーレスで実現。

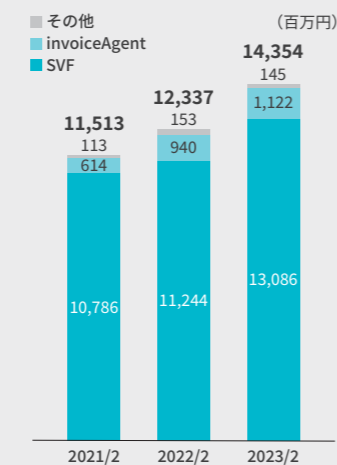


### 競争優位性

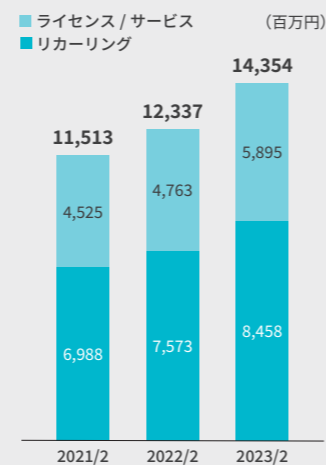
- ✓ 大企業・官公庁を中心とした豊富な安定運用の実績
- ✓ 長年の信頼関係に基づく固い顧客基盤
- ✓ 当社ソフトウェアに精通した数多くのパートナー及び技術者
- ✓ 様々なシステムやハードウェアとの高い互換性

### 売上の状況

製品別売上推移



契約区分別売上推移

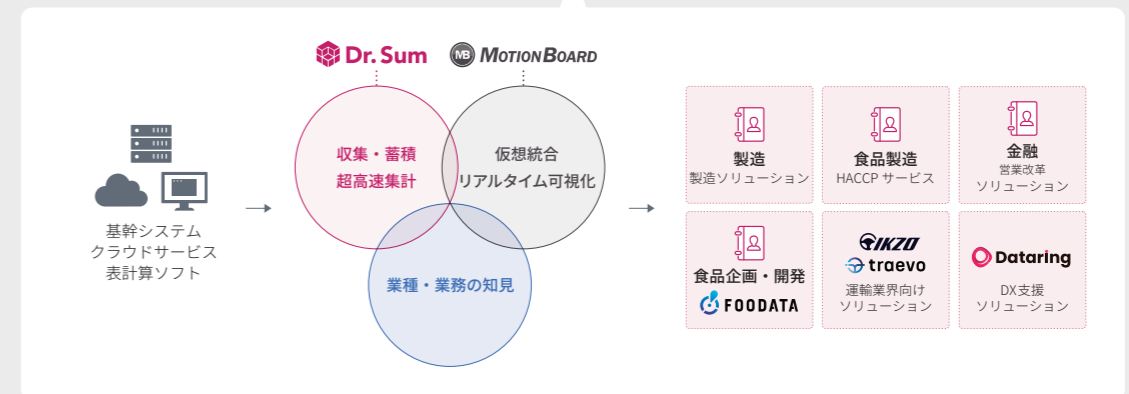
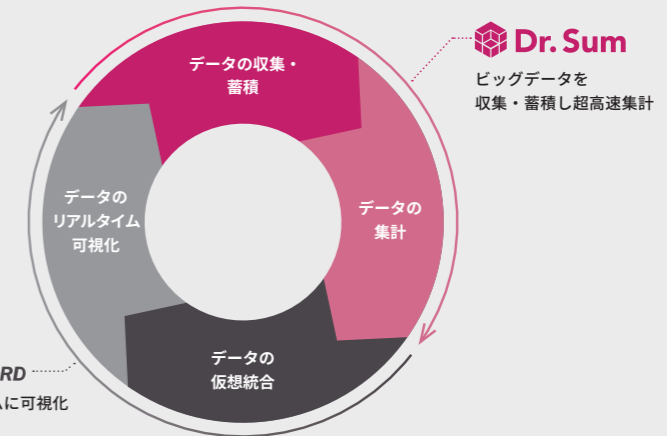


## データエンパワーメントソリューション (DE)

社会に存在するあらゆるデータから価値を引き出すことで企業内DXを実現

### 製品・サービス

当社独自のテクノロジーと業種・業務の知見を組み合わせることでデータの価値を最大化し、ビジネスの変革を促す企業内DXを実現します。

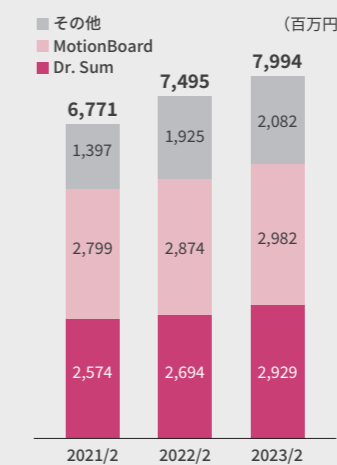


### 競争優位性

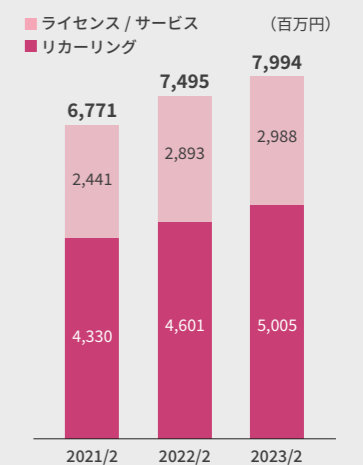
- ✓ ビッグデータの超高速集計
- ✓ スペシャリストで構成された専門チームによる独自の業種・業務ソリューション
- ✓ 様々なデータの仮想統合・リアルタイム可視化

### 売上の状況

製品別売上推移



契約区分別売上推移



データ活用をもっと身近に。

企業の持つデータの価値を最大限に引き出し、

DXを叶える存在になっていく

執行役員

Data Empowerment事業部 事業部長

# 大澤 重雄

**Profile** 2006年入社。営業責任者としてパートナーセールス活動に従事後、Data Empowerment事業部長として、企業のデータ活用を推進。豊富な営業経験から、より具体的な企業の課題解決に焦点を当てた事業展開を進めている。



データにより新たな価値をもたらすDE事業は、企業に蓄積されたデータを誰もが必要ときに集計・分析、可視化できるサービスを提供しています。データの分析基盤である「Dr.Sum」、データを可視化する「MotionBoard」、企業のDX支援を担う「Dataring」。これらを軸としたData Empowerment事業部のミッションや経営方針について、事業部長のインタビューをお届けします。

## DX推進により、データ活用の必要性が叫ばれる時代に。「データを使いこなす世界」を目指して成長する、DE事業

—— まずは、データエンパワーメント（以下、DE）事業のサービス内容について教えてください。

**大澤**：DE事業は、その名のとおり「データを活用することで、企業の競争力を向上させる」ことを目的としています。データ活用のプロフェッショナル企業として、創業から一貫して企業が進化・成長するためのソリューションを提供してきました。主力製品は、ビッグデータを統合・活用するデータ分析基盤ソリューション「Dr.Sum」、IoTデータや画像を含む様々なデータの可視化・分析ソリューション「MotionBoard」、大企業向けの包括的なデータマネジメントソリューション「Dataring」の3つです。

これらの製品は単品でも利用できますが、組み合わせて利用することにより、より大きな成果を生むことができます。業界問わず幅広い企業をターゲットとした各プロダクトにおいて、私たちはデータ活用の提案だけでなく、その活用環境整備、「データ活用の定着」まで支援することで、順調に成長を続けてきました。

### 主要3製品の対応範囲と棲み分け

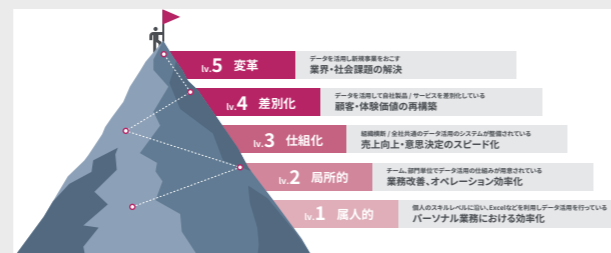


—— DE事業部が描くミッションはどのようなものですか？

**大澤**：私たちが目指すのは、「全ての人々がデータをもっと簡単に活用できる世界を実現すること」です。

現在、多くの企業はデータ活用のためのBI（ビジネスインテリジェンス：企業の経営戦略や意思決定を支援する）ツールを導入しています。しかし、それが有効に利用されていないことが多いのです。この状況を打破し、ツールを使いこなすことで、データを企業成長につなげることが私たちの役割。具体的には各企業で行っているデータ活用のレベルを引き上げ、企業の価値を向上させることを目指しています。

### 企業のデータ活用レベルの引き上げを目指すDE事業



例えば、いくつかの組織がデータ活用をしている企業であれば組織横断での活用を促す、また、全社的にデータ活用をしている企業であれば、他社競合との優位性にも活用する。ヒマラヤの案内人「シェルパ」のように、登山者（企業）に寄り添い、活用のレベルを上げていくお手伝いをするのが私たちの仕事であり、クライアントへの提供価値となります。

—— DE事業の優位性はどこにありますか？

**大澤**：DE事業の優位性の1つは「それぞれの企業に合わせたデータ活用支援ができること」。さらに「データ活用の定着まで伴走すること」です。

先ほどお話ししたとおり、DX促進を背景にデータ活用へのニーズは高まっていますが、データ活用が企業成長につながっていないケースも多い。そこで私たちは、「データ活用が定着する環境を整備し、これが企業経営に生かされる体制づくり」までサポートしています。

さらに、様々な業界、業種の皆様に支持していただけるよう、製造、自治体、金融、物流など業種に特化した専門部隊を設置。各業種に精通したチームが、それぞれの課題に沿うソリューション企画を行えることも、お客様に選ばれる理由の1つとなっています。

## データ活用へのニーズが追い風に。今後はBI市場から、隣接市場へとシェアを拡大していきたい

—— BI市場の動きについて教えてください。また、その中でどのような成長戦略を立てていますか？

**大澤**：私たちの主戦場であるBI市場全体の成長は、大半を占めていたオンプレミスの緩やかな減少により、鈍化傾向にあります。一方、クラウドは海外の新規ベンダーの参入や近接領域からの参入などにより、競争環境が激化しています。このような市場環境のなか、当社では自社製品だけでなく多様なクラウドサービスとの連携を可能するなど、柔軟性の高い商品によってサービス導入の負荷を軽減し、さらなる成長を目指します。

さらに「Dataring」サービスを軸に、BI市場でのシェア拡大だけでなく、データマネジメント市場、DWH（データウェアハウス）市場など、隣接市場へ進出していく考えです。

## 真のDXソリューションを追求し、お客様とともに成長する、中期経営方針（2023年2月期～2027年2月期）

—— 中期経営方針で掲げる「DEクラウド30%成長」を達成するための、戦略について教えてください。

**大澤**：1つ目は「Dataring」です。大企業を中心にDXの機運は高まっていますが、特に大企業ではシステムが複雑化し、データの統合・管理や有効活用が難しくなっています。「Dataring」はこれらの課題を解決し、顧客の成長を促すソリューションにおいて、今後の大きな成長が見込まれています。

2つ目は「インダストリークラウド（業種別／業界クラウド）」です。現在、クラウドサービスは勤怠管理や経費精算といった汎用的なものから、製造や小売といった業種に特化したものへと急速に拡大しています。当社は自社のプロダクトと、各業種に特化した専任組織でこれらの急速に拡大している市場にアプローチし、シェアを拡大していきます。

私たちは、これらを推し進めることで、目標とする成長を達成することができると確信しています。

—— DEクラウドの競争優位性はどこにありますか？

**大澤**：クラウド運用の実績とノウハウ、サービスの柔軟性、お客様とのコミュニティなどが私たちの強みです。

コアプロダクトによる長年の実績、導入事例などはクラウド市場で戦うための大きな武器です。ときに海外製品と比較されることもありますが、日本企業の意思決定プロセスに合わせて作られた当社のプロダクトは、使いやすさ、価格、信頼性の側面で優位性があります。国内で開発を行っているからこそ顧客の要望を直接開発へフィードバックでき、その要望への対応も迅速に行うことができます。また導入時だけでなく、導入後も顔を突き合わせて協議できることなども、選ばれ



る理由になっています。そしてこれらを背景としてデータ分析・利活用支援ソフト／サービス部門で顧客満足度1位(注)を獲得できています。

(注)「日経コンピュータ 顧客満足度調査 2022-2023」データ分析・利活用支援ソフト／サービス部門

—— 中期経営方針を実現するための、課題やキーファクターをどう考えていますか？

**大澤**：導入企業において課題となることの1つに、「デジタル人材の育成」があります。しかし、私たちのプロダクトは使いやすく、データ活用環境整備まで支援しているため、「日々の業務のなかで誰もが、自然とデータ活用できる」状態を実現することができます。

例えば、住友電設株式会社様と当社を含む3社にて共同開発した、中小製造業向け企業成長支援ソリューション「グロサポ」(2023年4月にリリース)は、その一例。ここでは、日々現場で「グロサポ」を使用し、発生するExcel帳票、IoTのデータ、作業入力データなどを見る化し、分析。データ活用や人材育成などを一貫してサポートすることで中小製造業の企業成長を促しています。

## 「Dr.Sum」「MotionBoard」と連携できる「Dataring」で、あらゆる企業のデータ活用、DXを促進する存在に

—— ステークホルダーのみならず、メッセージをお願いします。

**大澤**：DE事業部では、今後、「インダストリークラウド」および、大企業のDXを支援する「Dataring」の強化をしていきます。「Dataring」は企業ごとの課題、データ活用段階によってサービスを組み合わせるため、コストや時間の面で成長へのハードルが高いのでは、と思われるかもしれません。しかし当社はそこへの回答も持っています。

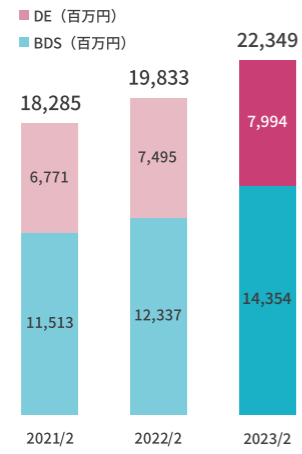
例えば、先ほど挙げた「グロサポ」のような業種に特化したプロダクトを、お客様と共同で制作する動きを強化していくこと。また、導入各社とのコミュニティを活用して多くの活用事例を公表し、活用してもらうこと。これにより、それぞれの企業により適した、一社一様により近いサービスの提供を可能にしたいと考えています。

今後は、時代のニーズに合ったプロダクトを作り続け、お客様が「欲しい」と思ったサービスをチョイスしていただけるような環境を作りたい。これにより日本企業全体のデータ活用を底上げし、DX支援で企業成長を支える存在になっていきたいと考えています。そんなDE事業の将来性に、ぜひご期待ください。

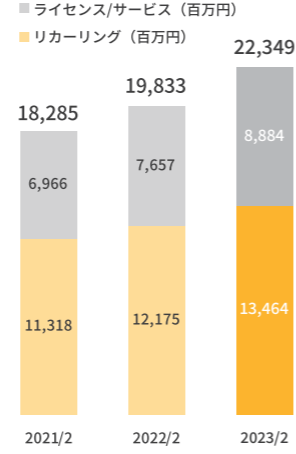
# PERFORMANCE

## 年間業績

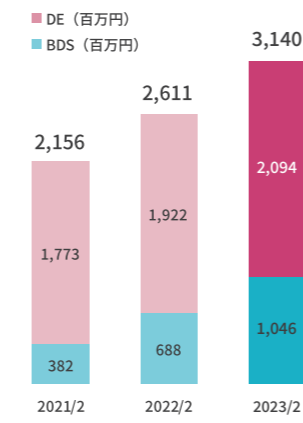
### ソリューション区別売上収益



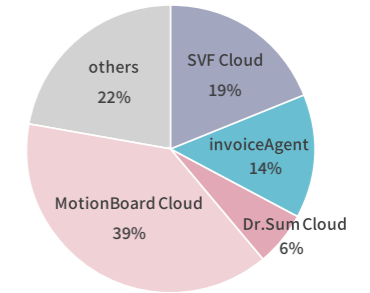
### 契約区別売上収益



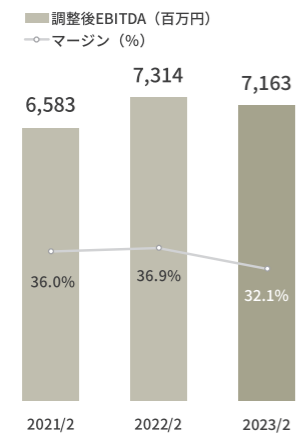
### クラウド売上 (年間)



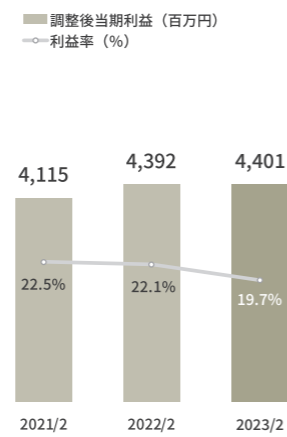
### クラウド売上内訳 (2023年2月期)



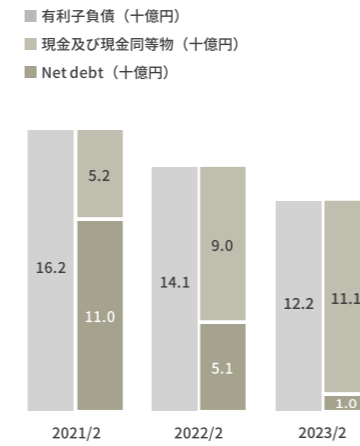
### 調整後EBITDA



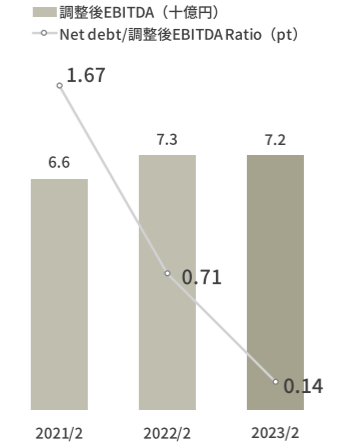
### 調整後当期利益



### Net debt

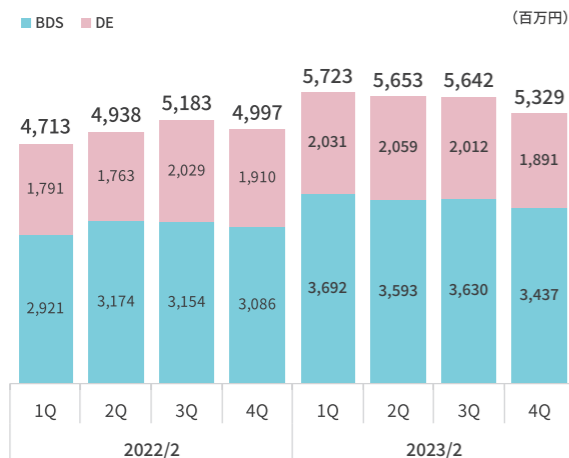


### 財務レバレッジ

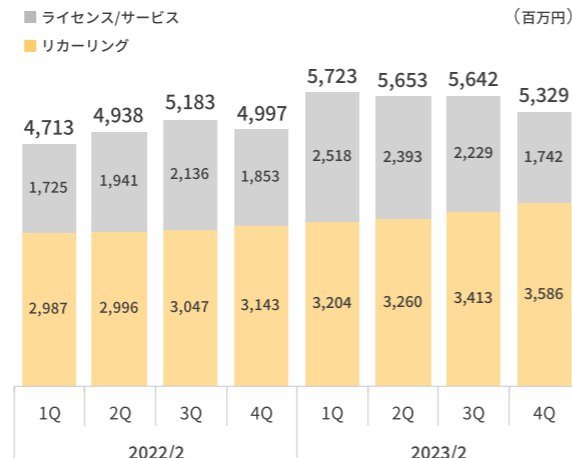


## 四半期業績

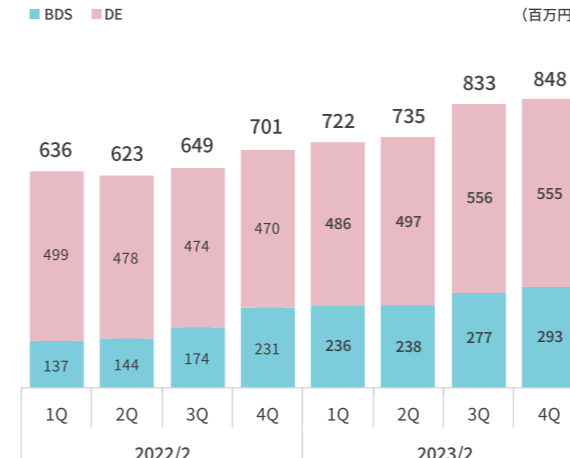
### ソリューション区別売上収益



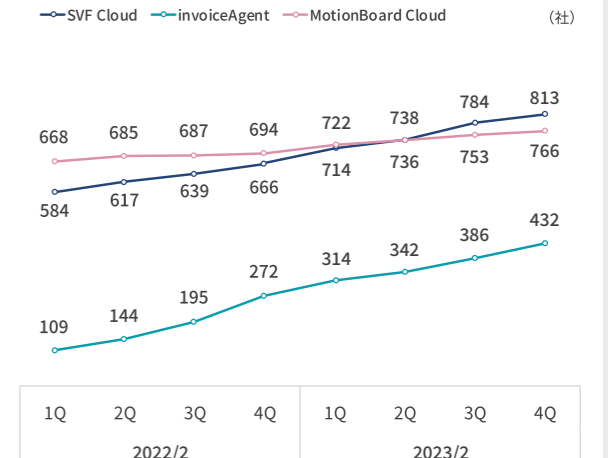
### 契約区別売上収益



### クラウド売上 (四半期)



### クラウド契約社数



# CFO MESSAGE

市場環境を追い風に、  
持続的な成長を実現する。

取締役  
執行役員CFO

藤本 泰輔



中期経営方針の初年度となる2023年2月期は、アフターコロナを見据えた大企業を中心とした基幹システムへの投資が活況となり、SVFを中心に好調であったことを背景に過去最高の売上を達成できました。財務面から見た成長要因や、2022年1月に発表した中期経営方針における財務戦略及び投資戦略およびその進捗について、CFOを務める藤本泰輔が説明します。

## 2023年2月期の財務実績の振り返り

大企業を中心に旺盛なIT投資需要により、業績を拡大。

2023年2月期は、売上収益は前期比12.7%増の223億円、調整後EBITDA<sup>\*1</sup>は同2.1%減の71億円、調整後当期利益が同0.2%増の44億円となりました。売上が過去最高と大きく伸長したことで、戦略投資でのコスト増を吸収し利益も前年と同程度を維持することができました。

今後も中期経営方針達成のため、戦略投資を含む経営資源を適切にコントロールすることで、生産性の向上を図るとともに、幅広いモニタリングを通じて経営改善を継続していきます。

<sup>\*1</sup> 調整後EBITDA: EBITDA(営業利益+減価償却費及び償却費) + 一過性の費用

## 中期経営方針における財務戦略

クラウドへの転換を加速させることで、大幅な成長を実現します。

2022年1月に発表した中期経営方針では、市場環境や当社が積み重ねてきた競争優位性を踏まえて、3つの数値目標を掲げています。

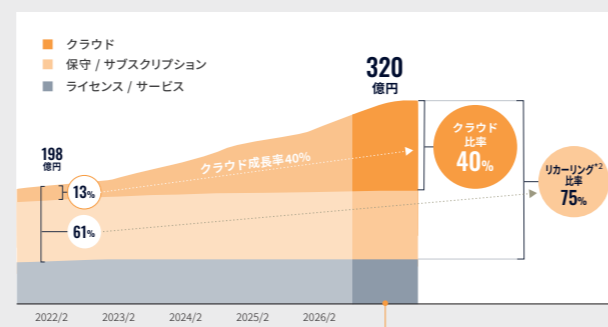
中期経営目標 (2023年2月期～2027年2月期)



これらの目標の柱となるのが、市場の期待が大きいクラウドへのシフトです。従来の主力であったソフトウェアからクラウドサービスへの転換を加速させることで、クラウド収益の年平均成長率40%を達成し、業績全体を押し上げる考えです。

最終年度である2027年2月期には、売上を現在の223億円から320億円まで拡大する計画であり、売上全体に占めるクラウドの比率は同14%から40%に、保守やサブスクリプションも含めたリカージングの比率も同60%から75%までの拡大を見込んでいます。リカージング収益の拡大が利益を押し上げることから、調整後EBITDAも同71億円から120億円までの拡大を見込んでおります。

## 中期経営目標に基づく売上成長イメージ



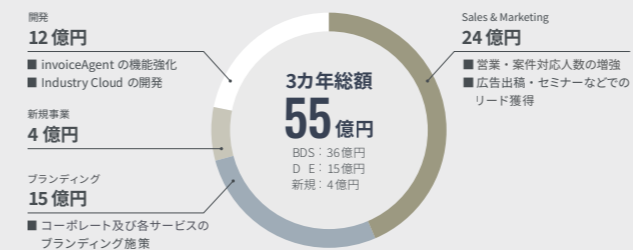
※1 2022/2は実績、2023/2以降は計画  
※2 リカージング: クラウド+保守/サブスクリプション

## 中期経営方針に掲げる戦略投資

「人財への投資」を軸に、ガバナンスの効いた投資を実施します。

中期経営方針では、「経営目標を達成するためには早期に市場での優位性を獲得する必要がある」との考えから、計画当初の3カ年で総額55億円の戦略的な投資を行う計画です。各年の投資額17億～18億円を見込んでおり、2023年2月期の執行額はおよそ17億円となりました。

## 中期経営目標の達成に向けた戦略投資



なかでも重視しているのが「人財への投資」です。従来は毎年、新卒採用含めて30～40名を採用していましたが、中期経営方針初年度となる2023年2月期は、これら通常の採用に加え、新たに51名を採用しました。これは、拡大する需要に対応するための営業人員、既存の製品・サービスの開発力強化や新規事業の開発を加速させるためのエンジニアとなります。また、製品開発および新規事業への投資には、社員採用だけでなく、開発スピードを上げるための外部委託なども含んでおります。2024年2月期は前期から引き続きクラウド市場をターゲットにしたマーケティング活動やクラウドサービスの強化に集中的に投資をする予定となっております。

なお、投資にあたっては、規律を持って実行することを強く意識しています。具体的には、事業・サービス単位でKPIを設定し、定期的にモニタリングして投資効果を検証しながら、適宜、投資内容を見直すとともに、ステークホルダーの皆さまにも丁寧に開示していく考えです。より粒度の細かいKPI管理によって、ガバナンスの効いた投資を実現し、対投資効果の最大化・最適化を図ります。

## 株主還元についての考え方

安定配当を維持するとともに、企業価値の向上による社会還元を図ります。

当社は株主の皆さまに対して安定した配当を維持することを基本方針とし、連結配当性向30%を目安にしています。前述の戦略投資により、特に中期経営方針期間の前半は利益が減少することも想定されますが、当該期間中に2022年2月期の連結当期利益を下回った場合、一時的に連結配当性向が30%を超えても、2022年2月期と同等の1株当たり配当額を維持する方針です。



反面、2022年2月期を上回る利益を確保できた場合は、上記方針通り、業績に応じた配当を実施する考えです。

なお、2023年2月期は、連結当期利益が2022年2月期を超える水準となったため、上記方針に従い連結配当性向30%を目途に配当を実施いたしました。

また、企業価値の向上を図るうえで、コーポレート・ガバナンスの整備にも注力しています。社外取締役を充実させるなど、透明性・公平性を担保できる経営体制の構築に努めており、引き続きステークホルダーの皆さまから信頼される企業として成長してまいります。

## ステークホルダーの皆さまへ

市場の追い風を捉え、確かな成長を実現する当社にご期待ください。

当社は高収益かつ潤沢なキャッシュフローを創出できるビジネスモデルを強みとし、成長の原動力としてきました。昨今の社会情勢は、当社事業にとって大きな追い風であり、成長へのポテンシャルはさらに拡大していると考えています。

こうしたチャンスを活かして確かな成長を実現し、その成果を社会に還元していくことこそ、株主・投資家の皆さまはもちろん、取引先や従業員、さらには当社を取り巻く社会も含めた、すべてのステークホルダーに対する責任だと感じています。

中期経営方針のもと、全社員が一丸となって実現する当社の成長に、どうぞご期待ください。

取締役 執行役員CFO 藤本 泰輔

## 社内取締役



取締役会長  
**内野 弘幸**



代表取締役  
社長執行役員CEO  
**田中 潤**



取締役  
執行役員事業統括担当 兼  
CTO  
**島澤 甲**



取締役  
執行役員CFO  
**藤本 泰輔**

## 社外取締役



社外取締役  
**山澤 光太郎**



社外取締役  
**堀内 真人**



社外取締役  
**矢島 孝應**

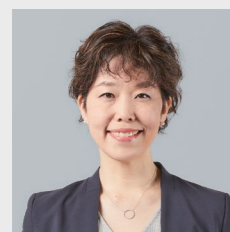


社外取締役  
**岡田 俊輔**



社外取締役  
**飯泉 香** (戸籍名: 目次 香)

## 監査役



社外監査役  
**大江 修子**



社外監査役  
**浅枝 芳隆**



社外監査役 (常勤)  
**岩下 成規**

## 基本情報

創業	2004年3月
設立	2016年3月
代表	代表取締役 社長執行役員CEO 田中 潤
所在地	東京都港区六本木三丁目2番1号

決算期	2月
資本金	1,135百万円 (2023年2月末)
従業員数	連結799名 / 単体705名 (2023年2月末現在)

### 国内拠点



### 海外拠点



## 大株主の状況

株主名	所有株式数	比率 <sup>*2</sup>
IW.DXパートナーズ株式会社	7,643,470	22.26%
東芝デジタルソリューションズ株式会社	4,604,700	13.41%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,346,300	9.74%
モノリス有限責任事業組合	1,400,000	4.08%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,305,700	3.80%
株式会社PKSHA Technology	1,174,900	3.42%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE UKUC UCITS CLIENTS NON LENDING 10PCT TREATYACCOUNT	1,106,600	3.22%
GOVERNMENT OF NORWAY	544,800	1.59%
鈴与株式会社	537,300	1.56%
株式会社日本カストディ銀行 (年金特金口)	535,400	1.56%
その他	12,143,446	35.36%
総計 (自己株除く)	34,342,616	100.00%

\*1 2023年2月末現在

\*2 発行済株式総数は2023年2月末現在。自己株式 (228,554株) を控除して算出しております。

# SUSTAINABILITY

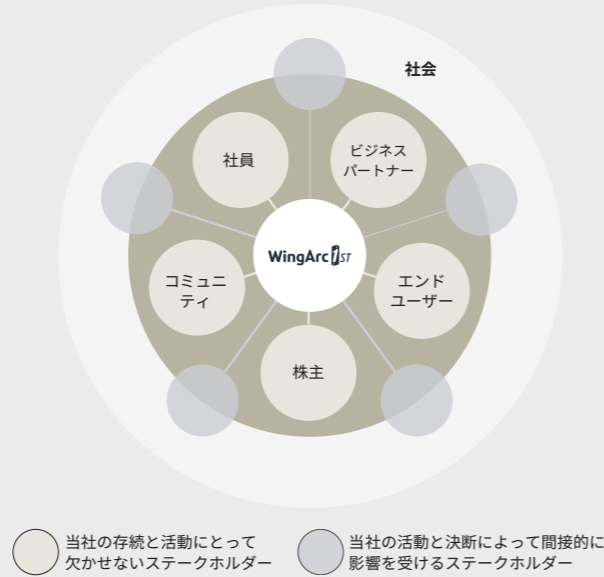
## ウイングアーク1stのサステナビリティ

私たちは、  
ヒトと共に"データの力"で  
より良い社会を創生します。

当社は「Empower Data, Innovate the Business, Shape the Future. 情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。」というコーポレートビジョンのもと、加速度的に増加する知識・情報といったデータの共有・活用によって、地域や年齢、性別、人種などによる制約を受けず、一人ひとりのパフォーマンスを最大化させることが社会課題の解決につながると考えています。

当社のサステナビリティとは、当社サービスの提供により、ヒトや組織がエンパワーされ、データ駆動型社会を形成し、より良い社会を生み出していく再生的なシステムをつくることです。

## 当社のステークホルダー



## マテリアリティの特定プロセス

### 1 社会課題を解決するサービスの提供

**materiality 働き方イノベーション**

主な取り組み

- 気候変動や疾病の蔓延に対応する次世代のワークスタイルの推進
- 次世代のインストア接客の実現
- 高生産性、高付加価値業務へのシフト促進

**materiality デジタル・トランスフォーメーション (DX)**

主な取り組み

- 衛生管理ノウハウのデジタル化
- 運輸事業者の経営効率化及びサプライチェーン変革
- 社内情報、企業間での様々なデータ流通の加速

**materiality BIG DATA 活用**

主な取り組み

- データ駆動型社会の実現
- ITによる安定的な行政サービスの支援
- データ活用リテラシーの向上

### 2 ウイングアーク1stサービスを生み出す基盤づくり

**materiality 人権、D&I**

主な取り組み

- 人権方針の策定、差別撤廃
- 多様性の尊重、イノベーション創出
- 女性活躍支援、意思決定機関への参画
- 障害者活躍支援
- 健康とQOLの増進

**materiality 環境マネジメント**

主な取り組み

- 環境方針の策定
- グリーン調達
- 環境マネジメントシステムの導入
- 環境負荷低減に寄与するサービスの提供

**materiality コミュニティ支援**

主な取り組み

- 子どもたちへの平等なIT教育機会の提供
- スポーツ産業振興
- 社会課題解決NPO支援
- IT教育やデジタルシステムでの地方創生

## ESGデータ

### 社会

項目 <sup>※1</sup>	単位	2020年度	2021年度	2022年度
従業員数	人	595	623	705
男性	人	451	464	526
女性	人	144	159	179
男性比率	%	75.8	74.5	74.6
女性比率	%	24.2	25.5	25.4
女性管理職比率 <sup>※2</sup>	%	9.4	12.9	12.2
平均勤続年数 <sup>※3</sup>	年	3.7	4.3	4.5
離職率	%	3.7	4.4	7.8
ひと月あたりの平均残業時間	時間	20.0	21.0	20.0
有休取得率	%	64.9	71.0	72.2
育児休業取得率 (男性)	%	33.3	88.9	53.8
育児休業取得率 (女性)	%	100.0	100.0	100.0
健康診断受診率	%	100.0	100.0	100.0
在宅勤務制度利用者比率	%	100.0	100.0	100.0
ダイバーシティ研修受講率	%	-	95.8	98.9

※1 各項目はウイングアーク1st (単体) における実績値です。  
 ※2 管理職はグループマネージャー職 (課長職) 以上を対象としています。  
 ※3 平均勤続年数は有価証券報告書記載内容に基づき2016年6月以降で算出しております。

### 環境

項目 <sup>※1</sup>	単位	2020年度	2021年度	2022年度
SCOPE1: 温室効果ガスの直接排出	t-CO <sub>2</sub>	4	6	8
SCOPE2: 温室効果ガスの間接排出	t-CO <sub>2</sub>	1,275	1,232	873
SCOPE3: 温室効果ガスの間接排出	t-CO <sub>2</sub>	4,373	3,734	5,297
排出量合計	t-CO <sub>2</sub>	5,652	4,973	6,178
SCOPE3内訳				
カテゴリー1: 購入した製品・サービス	t-CO <sub>2</sub>	3,948	3,071	4,541
カテゴリー2: 資本財	t-CO <sub>2</sub>	110	364	93
カテゴリー5: 事業から出る廃棄物	t-CO <sub>2</sub>	4	0	0
カテゴリー6: 出張	t-CO <sub>2</sub>	133	130	455
カテゴリー7: 雇用者の通勤	t-CO <sub>2</sub>	179	169	208
売上あたりCO <sub>2</sub> 排出量	t-CO <sub>2</sub> /百万円	0.32	0.26	0.28

※1 各項目はウイングアーク1st (単体) における実績値です。

# DATA SECTION

## 連結財政状態計算書

(単位：百万円)			
	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
<b>資産</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び現金同等物	5,170	9,016	11,175
営業債権及びその他の債権	1,728	1,495	1,472
その他の金融資産	19	32	41
その他の流動資産	373	396	548
<b>流動資産合計</b>	<b>7,291</b>	<b>10,940</b>	<b>13,238</b>
<b>非流動資産</b>			
有形固定資産	1,910	1,481	1,604
のれん	27,248	27,249	27,309
その他の無形資産	17,206	16,636	16,231
その他の金融資産	2,245	2,597	4,148
その他の非流動資産	7	13	17
<b>非流動資産合計</b>	<b>48,618</b>	<b>47,978</b>	<b>49,311</b>
<b>資産合計</b>	<b>55,909</b>	<b>58,919</b>	<b>62,550</b>
<b>負債及び資本</b>			
<b>負債</b>			
<b>流動負債</b>			
営業債務及びその他の債務	833	636	1,061
契約負債	5,526	5,746	6,357
一年内返済長期借入金	1,997	1,997	1,997
未払法人所得税	402	840	778
その他の金融負債	440	383	526
その他の流動負債	1,974	1,798	2,031
<b>流動負債合計</b>	<b>11,175</b>	<b>11,403</b>	<b>12,752</b>
<b>非流動負債</b>			
長期借入金	14,164	12,191	10,214
引当金	91	90	90
その他の金融負債	259	57	260
繰延税金負債	4,541	4,558	4,657
<b>非流動負債合計</b>	<b>19,056</b>	<b>16,896</b>	<b>15,223</b>
<b>負債合計</b>	<b>30,231</b>	<b>28,299</b>	<b>27,975</b>
<b>資本</b>			
資本金	200	1,084	1,135
資本剰余金	11,124	12,061	12,161
その他の資本の構成要素	656	778	1,653
利益剰余金	14,345	17,269	20,190
自己株式	△ 650	△ 650	△ 623
親会社の所有者に帰属する持分合計	25,676	30,543	34,516
非支配持分	1	76	57
<b>資本合計</b>	<b>25,677</b>	<b>30,619</b>	<b>34,574</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>55,909</b>	<b>58,919</b>	<b>62,550</b>

## 連結損益計算書

(単位：百万円)			
	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
売上収益	18,285	19,833	22,349
人件費	△ 4,985	△ 5,186	△ 5,791
研究開発費	△ 2,267	△ 2,446	△ 2,636
外注・業務委託料	△ 1,483	△ 1,862	△ 2,395
支払手数料	△ 829	△ 846	△ 1,142
その他の営業収益	8	8	6
その他の営業費用	△ 5,520	△ 3,513	△ 4,444
営業利益	3,207	5,986	5,945
金融収益	96	53	72
金融費用	△ 150	△ 129	△ 158
税引前利益	3,153	5,910	5,860
法人所得税費用	△ 700	△ 1,556	△ 1,496
当期利益	2,452	4,353	4,364
<b>当期利益の帰属</b>			
親会社の所有者	2,452	4,352	4,401
非支配持分	0	0	△ 36
当期利益	2,452	4,353	4,364
<b>1株当たり当期利益</b>			
基本的1株当たり当期利益(円)	79.45	132.30	129.54

## 調整後EBITDA及び調整後親会社の所有者に帰属する当期利益の調整表<sup>※1</sup>

(単位：百万円)			
	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
<b>調整後EBITDA</b>			
営業利益	3,207	5,986	5,945
減価償却費及び償却費	1,237	1,274	1,217
EBITDA <sup>※2</sup>	4,444	7,260	7,163
調整項目(一過性の費用)	2,139	54	-
調整後EBITDA <sup>※3</sup>	6,583	7,314	7,163
<b>調整後親会社の所有者に帰属する当期利益</b>			
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,452	4,352	4,401
調整項目(一過性の費用)	2,139	54	-
調整項目の税効果調整 <sup>※4</sup>	△ 475	△ 14	-
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益 <sup>※5</sup>	4,115	4,392	4,401

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)			
	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税引前利益	3,153	5,910	5,860
減価償却費及び償却費	3,104	1,538	1,490
違約金損失	400	-	-
金融収益	△ 89	△ 50	△ 72
金融費用	150	143	160
営業債権及びその他の債権の増減額(△は増加)	△ 51	233	22
営業債務及びその他の債務の増減額(△は減少)	△ 46	△ 204	422
契約負債の増減額(△は減少)	27	219	611
その他の流動負債の増減額(△は減少)	90	△ 239	185
その他	53	76	7
小計	6,793	7,628	8,688
利息及び配当金の受取額	24	42	52
利息の支払額	△ 113	△ 89	△ 79
法人所得税の支払額	△ 1,752	△ 1,142	△ 1,790
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>4,952</b>	<b>6,439</b>	<b>6,870</b>

<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
有形固定資産の取得による支出	△ 490	△ 104	△ 93
無形資産の取得による支出	△ 10	△ 391	△ 468
敷金及び保証金の差入による支出	△ 6	△ 2	△ 59
敷金及び保証金の回収による収入	440	9	15
投資有価証券の取得による支出	△ 128	△ 121	△ 414
投資有価証券の売却、償還による収入	60	2	-
子会社の取得による収入	-	77	-
その他	-	△ 2	△ 0
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 134</b>	<b>△ 532</b>	<b>△ 1,020</b>

(単位：百万円)			
	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
借入金の返済による支出	△ 6,500	△ 2,000	△ 2,000
借入による収入	4,500	-	-
リース負債の返済による支出	△ 1,997	△ 369	△ 362
株式の発行による収入	-	1,721	99
自己株式の取得による支出	△ 650	△ 0	△ 0
配当金の支払額	-	△ 1,428	△ 1,478
非支配持分への子会社持分売却による収入	-	-	20
その他	0	△ 6	△ 8
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 4,646</b>	<b>△ 2,084</b>	<b>△ 3,730</b>
現金及び現金同等物の為替変動による影響	36	24	39
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	207	3,846	2,159
現金及び現金同等物の期首残高	4,962	5,170	9,016
現金及び現金同等物の期末残高	5,170	9,016	11,175

※1 「EBITDA」、「調整後EBITDA」及び「調整後親会社の所有者に帰属する当期利益」は、国際会計基準により規定された指標ではなく、投資家の皆さまが、当社の業績を評価するために有用であると、当社が考える財務指標であります。「調整後EBITDA」及び「調整後親会社の所有者に帰属する当期利益」は、非経常的損益項目(通常の営業活動の結果を示していると考えられない項目)の影響を除外しております。

※2 EBITDA=営業利益+減価償却費及び償却費

※3 調整後EBITDA=EBITDA+調整項目(一過性の費用)

※4 調整項目の税効果調整は実効税率を用いて算出しております。

※5 調整後親会社の所有者に帰属する当期利益=親会社の所有者に帰属する当期利益+調整項目(一過性の費用)-調整項目の税効果調整

# MEMO

