

WingArc 1ST



SPA-230004-J

CARBON EMISSION
1,464 kg-CO₂ **0**
この印刷物は、CO₂排出量を算定し
カーボンオフセットすることで、CO₂
排出量を実質ゼロにしています。
CZP-271549 (300copies)

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 19,250ℓ
削減しています。

この統合報告書は石灰石から生まれた新素材LIMEXで作られています

WingArc 1ST

統合報告2024

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.

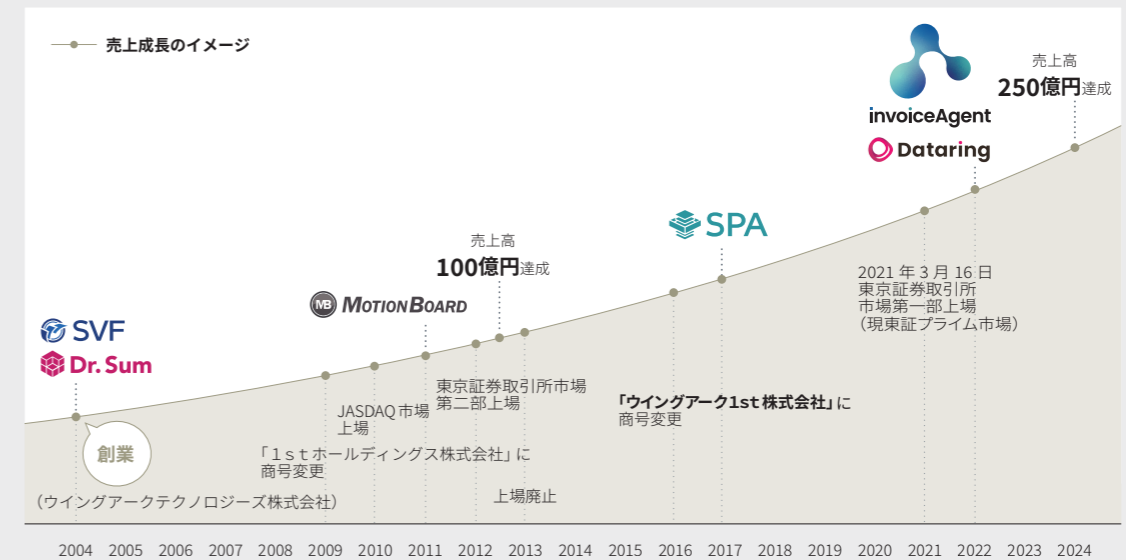
情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。

INDEX

VISION	1
TOP INTERVIEW	3
STRATEGY	5
CTO INTERVIEW	7
BUSINESS	9
PERFORMANCE	17
CFO INTERVIEW	19
CORPORATE GOVERNANCE	21
THE MANAGEMENT TEAM	22
COMPLIANCE & RISK MANAGEMENT	26
SUSTAINABILITY	29
DATA SECTION	32
COMPANY PROFILE	35

成長の軌跡

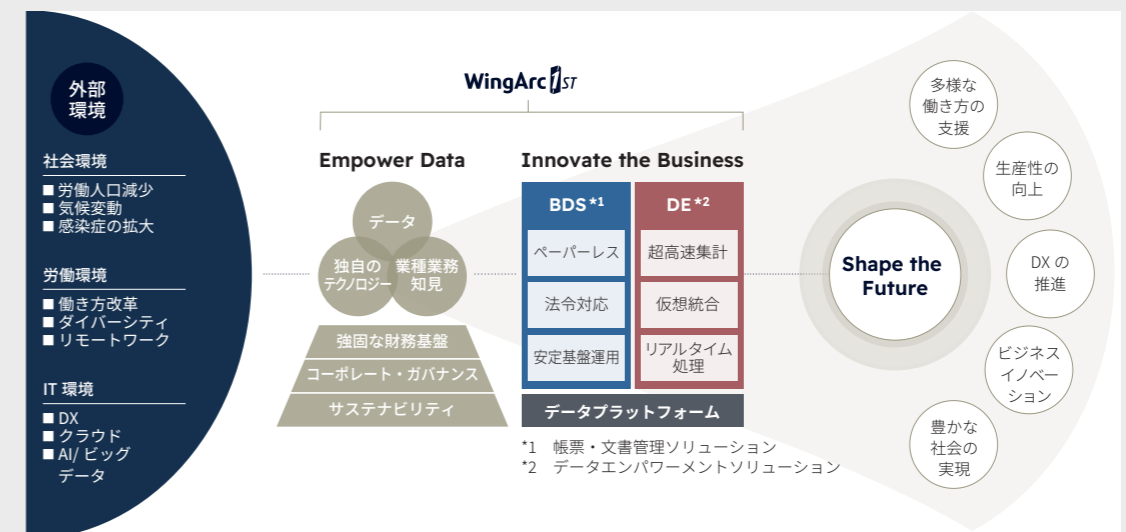
2004年の創業以来、当社は独創的なソフトウェアやクラウドサービスを開発し、企業のデジタル・トランスフォーメーション (DX) を推し進めてきました。これからも情報活用のプロフェッショナルとして、データから新たな価値を生み出し、市場をリードしていきます。



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。



CEO INTERVIEW



**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

DXの進展を背景にクラウドの高成長を実現。

「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、私たちが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2年目となる2024年2月期は、幅広い企業でペーパーレス化、業務のオンライン化、またこれらのデータを活用した競争力の向上といったDXの取り組みがますます進展しました。当社グループでもこれらを支える様々なクラウドサービスが非常に好調に推移し、クラウドの売上収益は前期比36.4%増と高成長を達成、全体でも、過去最高の売上を更新することが出来ました。

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10月にインボイス制度が開始、2024年1月に改正電子帳簿保存法が本格施行され、企業間取引の状況が大きく変わりました。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。

当社グループは、帳票システム業界のリーディングカンパニーとして、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、組織の強化と積極的な投資を行いました。この結果、電子帳票プラットフォームである「invoiceAgent」は、多くのお客様に導入頂き、2024年2月期の売上収益は前期比86.7%増と大きく成長しました。今後も環境の変化を的確にとらえ、私たちがからこそ提供できる価値を市場に届けていきます。

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。

電子帳票プラットフォームである「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。データマネジメントソリューションである「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よそ500社を超える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CO₂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、成果を追求する人財と、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

コロナ禍を経た大きな事業環境の変化を受け、2022年1月に上場後初となる中期経営方針を発表しました。クラウドへのシフトを明確にし、高いクラウド成長率とこれを支えるデータプラットフォームの実現を目標に掲げています。

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月開始)

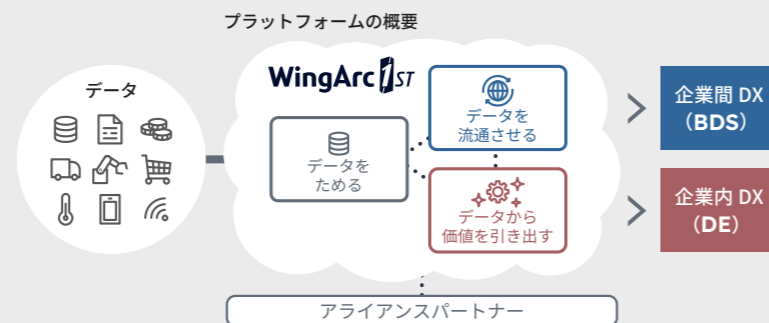
	デジタル化	データ流通	DXへの取り組み
コロナ前	紙・ハンコ必須 リモートワークも 緊急時の対応	社内に留まる	一部の積極的な 企業が取り組む
現在	デジタル化の 急速な進展 リモートワーク、ペーパー レスやハンコレスを筆頭に 企業活動がオンライン化 政府自治体も急速にデジタル 化が進む	データ流通範囲の 急拡大 デジタル化の進展によっ て、社内の情報流通が拡大 するとともに企業間でも 様々なデータ流通が加速	多くの企業が DX-Readyへ デジタル化が進展し、多く の企業でDXに対する素地 ができあがる

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

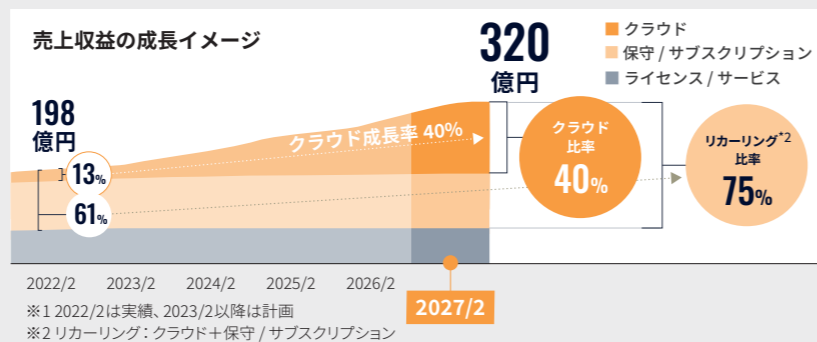


ビジネスモデルの進化

	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 ^{※1}	サブスクリプション ^{※1}

※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

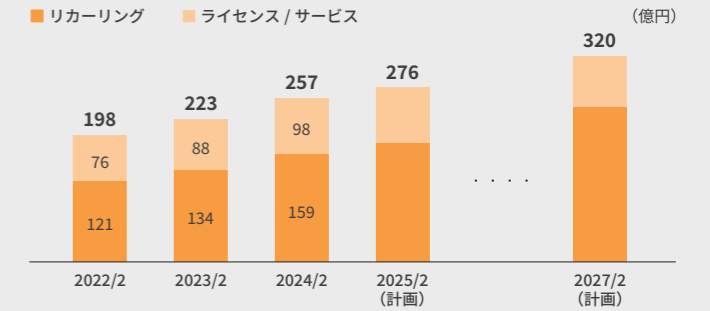


※1 2022/2は実績、2023/2以降は計画
※2 リカーリング：クラウド+保守/サブスクリプション

中期経営方針の進捗

1. 売上収益

中期経営方針2年目となる2024年2月期の売上収益は257億円(前期比15.2%増)となりました。前期に引き続きライセンス/サービスが好調であったことに加え、継続的な収益であるリカーリングが前期比18.1%増と大きく成長したことが要因となります。また、リカーリングの中でも特にクラウドが戦略投資の効果もあり、前期比36.4%増とリカーリングの拡大に大きく貢献しました。2025年2月期の売上収益は276億円を計画しており、中期経営方針最終年度である2027年2月期の目標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

2024年2月期のクラウド成長率は、インボイス制度や改正電子帳簿保存法を追い風にinvoiceAgentが急成長、他のクラウドサービスも着実に契約を積み上げた結果、全体でも36.4%と当初の計画を大きく上回る結果となりました。リカーリング比率は期初の想定より低い61.8%となりました。これは、ライセンス/サービスが想定以上に好調だった影響によるもので、リカーリング自体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、85.9億円となりました。売上が好調であったことから、2024年1月公表の修正業績予想も上回り、好調な着地となりました。

2025年2月期は、中期経営目標達成に向け、着実に戦略を実行してまいります。

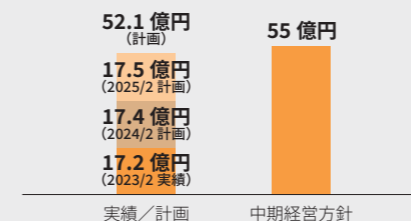
	2024年2月期 実績	2025年2月期 計画	最終年度目標
クラウド成長率	36.4% (YOY)	25.8% (YOY)	40.0% (CAGR 5years)
リカーリング比率	61.8%	65.0%	75.0% (2027年2月期)
EBITDA	85.9億円	94.7億円	120億円 (2027年2月期)

3. 戦略投資

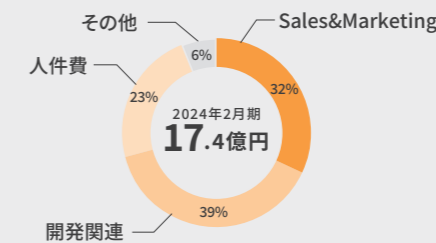
2024年2月期の戦略投資執行額は当初計画通りの17.4億円となりました。Sales&Marketingは、各クラウドサービスのパイプライン獲得に、集中的にコストを投下しました。開発関連につきましても、各クラウドサービスの機能強化を積極的に進め、様々なリリースを行うことができました。また、人件費につきましては、戦略投資枠で採用した実績58名分の費用となり、概ね計画通りとなりました。

2025年2月期の戦略投資は17.5億円を計画しており、引き続きクラウドサービスの成長や強化に集中的に投資をする予定となっております。なお、当初計画では中期経営方針開始3年で総額55億円投資する計画でしたが、一部効率化が図られたことから総額52億円程度となる見通しです。

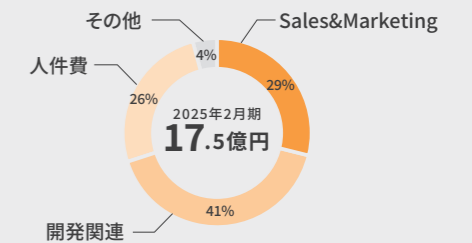
戦略投資の執行額



執行額の割合 (2024/2実績)



執行額の割合 (2025/2計画)



CTO INTERVIEW



ゼロイチを生み出せる技術力で、生成AI領域でも人をエンパワーメントする製品を作り続ける。

取締役 執行役員
事業統括担当 兼 CTO

島澤 甲

まだこの世にないものを独自の技術力で作り出し、お客様の成長と日本の生産性向上に貢献していく

ウイングアーク1stが掲げる「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。」という理念、技術開発の軸はまさにここに 있습니다。私たちが実現したいのは、「独自のテクノロジーで新たな製品を生み出し、お客様のビジネス成長に貢献すること、それによって明るい未来を創造すること」です。

昨今、あらゆる場面でDXの必要性が叫ばれるようになりました。「データ活用」「自動化」「生成AI」など新たな技術が世の中にあふれ、多くの企業はこれにどう取り組んでいくか検討を迫られています。そのなかで私たちは、これらの実行、導入をゴールとするのではなく、「導入によって生産性を向上させ、さらなる発展を遂げること」を目指して、多くの企業をサポートします。そして、それをもって日本全体の生産性向上を実現していきたいと考えています。

そのために積極的に生成AI領域にも挑戦します。世界的にも注目を集めている生成AI技術ですが、その活用において今後重要になるのは「ビジネスにどう生かし、どう生産性を上げていくか」です。多くの企業が生成AI技術の導入を検討している今、大手企業に「SVF」「invoiceAgent」「Dr.Sum」「MotionBoard」などのソフトウェア・クラウドサービスを広く安定的に提供している私たちこそが、これを先導していかなければならない。そしてその先にある、企業および日本経済の成長に寄与していきたい。それこそが私たちの使命だと考えています。

「製販一体」の体制が、お客様への伴走力に。技術開発をリスペクトするからこそ、本当に役に立つ製品が生まれる

数ある企業のなかで、お客様が「ウイングアーク1st」を選んできた理由は、当社独自の技術力と高い信頼性によるものが大きいと言えます。私たちは創業以来、一貫して「お客様の課題解決」に真摯に向き合い、それを実現するために全社一体となってソリューション力と技術力を磨き上げてきました。その姿勢そのものが製品の質につながり、信頼性につながっているのです。だからこそ私たちはこれからも「Customer 1st」を貫き、お客様からの信頼を獲得していきます。

お客様との信頼関係構築に、大きく貢献しているのが当社の「製販一体」の体制です。この体制下では「営業部門がお客様の課題を抽出し、解決するべきテーマを導き出す」「技術開発部門がこれを



汎用化して仕様に落としこみ、お客様との共通財産になるようパッケージ化する」「提供後はサポート部門が製品の活用浸透、自走を支援していく」という伴走スタイルが構築されています。

「製品購入、導入がゴールではない。お客様により良い効果をもたらすことがゴール」という思いを全員が共有しているからこそ、困難な状況においてもお客様と共にゴールを目指していける。そしてこれが大きな信頼につながっています。

また、技術力への信頼は、「スピードと独自技術の向上」を重視して技術を磨き、信頼に足る製品やサービスを生み出し続けてきたからこそ得られたものと言えます。

例えば当社が持つ、「世界トップレベルの高速なデータベース処理技術」。こうした技術を実現できるのは、当社が技術開発をリスペクトする社風を持っているからでもあります。新しい技術開発には時間がかかるものですが、これを理解の上でどこまで継続できるかを見極めつつ、後押しできる企業姿勢が当社にはある。だからこそエンジニアたちが自らの開発に没頭し、他にはない技術、製品を生みだそうとできるのです。

質を重視したエンジニアの育成。
新たな技術を生み出せる人を育てていく

デジタル人材の不足が大きな企業課題となっていますが、当社を目指すべきは量ではなく質であると考えています。エンジニアの採用基準は「モノづくりが好きの人」。これからの時代に活躍できるのは、与えられた仕事を正確にスピーディーにこなせる人ではなく、「目の前の課題を解決するために、ゼロからイチを作ることができる人」だというのが私たちの考えです。

例えば、この「D.E.BASE (Data Empowerment BASE)」は、エンジニアのためのイノベーションラボとして開設しました。金属加工機や3Dプリンターなども設置され、「ハードウェア×ソフトウェア」の融合による新たな価値創造ができるこの空間に足を踏み入れてワクワクできる人には、何かを生み出す素質があるはず。当社にはすでにその素質を持つエンジニアが多く在籍し、育っています。それこそが私たちの技術力の源泉なのです。

また、エンジニアのキャリアは一般的にマネジメント領域へ進むことが多いのですが、当社では、スペシャリストを目指すキャリアステップも用意しています。技術を磨き続けられる環境は、エンジニアにも好評。今後は他部署の仕事を学ぶ機会を持つなど、さらにエンジニアの視野を広げ、成長可能性を広げていきたいと考えています。



まずは、生成AI領域で新たなサービスを展開し、意識せずともAIを活用できる社会を作りたい

これからの5年間は現在販売している製品の改良に加え、生成AI領域への取り組みを強化していきます。目指すのは「意識せずとも、いつの間にかAI技術を使っている」社会。新規や既存のサービスの中に自然に生成AI技術を組み込むことなどで、お客様の生産性向上が叶うシナリオを作っていきたいと考えています。

生成AIの活用法については、例えば「データ分析のポイントを生成AIに示し、「問題なし」「異常あり」などの見解を自動的に作成させる」「情報活用の方向性を提案させる」などが考えられます。これが実現すれば、人々はこれまでの数倍のデータ量を処理できるようになるはず。こうした「ユーザーを補助する」機能を生成AIによって作り出すことが私たちの目標であり、これによって「人々をエンパワーメントしていきたい」考えです。

今後も果敢に新たな技術への挑戦をしていきますので、ぜひ、私たちのこれらにご期待ください。

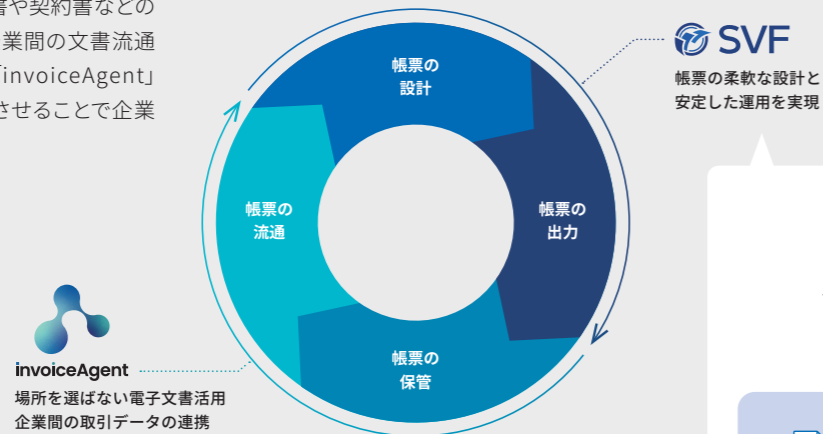
ウイングアーク1st株式会社
取締役 執行役員
事業統括担当 兼 CTO 島澤 甲

BUSINESS

帳票・文書管理ソリューション (BDS)

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。



法対応から業務効率化・DXのフェーズへ。
「SVF」と「invoiceAgent」を軸に、
バックオフィスから企業の生産性向上を叶えていく。

執行役員
Business Document事業部 事業部長

崎本 高広

Profile 2000年入社。営業を経て2007年よりSVFの製品企画に従事し、製販一体型のスタイル構築に携わる。2015年からSVFのクラウド化プロジェクトを牽引し、クラウドサービス全般の開発・検証・運用マネジメントを担当。2024年から、事業部長として、Business Document (以下、BD) 事業の責任者を務める。



BD事業はウイングアーク1stの成長を支えてきた主力事業です。主軸となる商品は、長年、企業における帳票の効率的な運用を促進してきた「SVF」と、2021年にリリースした、企業間取引の完全電子化を実現する戦略商材「invoiceAgent (インボイスエージェント)」。

これらのソフトウェア・サービスを軸に、中期経営方針を踏まえ、BD事業部は今後どのようなミッションを掲げて成長していくのか。事業部長のインタビューをお届けします。

時代とともに柔軟に変化し、
使い続けられるサービスを提供。
企業を帳票にまつわる課題から解放し、DXを図る

—まずは、BD事業のサービス内容について教えてください。

BD事業は、企業運営に欠かすことのできない証跡である「帳票」に特化し、この領域でのあらゆるニーズに応える製品やサービスを提供しています。

主力商品は20年以上の歴史を持ち、当社の祖業、心臓部である「SVF」です。「SVF」が実現するのは、各企業の基幹システムからデータを取り出し、商取引で発生する請求書、納品書、発送伝票や、公共機関が発行する各種証明書などの「あらゆる帳票類」を、「さまざまな形 (Word・Excel・PDFなど)」で設計・出力するオールインワンソリューション。企業のコスト削減や内部統制などを可能にする「総合帳票基盤」として、大企業を中心に累積35,000社以上の企業や公共機関に採用され、市場シェアは69.3%^{*}と、10年以上業界トップを維持しています。

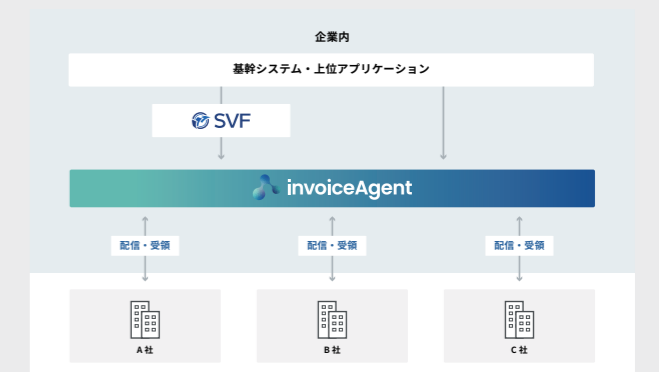
※出典：デロイトトーマツ ミック経済研究所株式会社発行 ミックITレポート2023年11月号 「帳票設計・運用製品の市場動向 2023年度版」図表2-3-1【運用】製品/サービスのベンダー別売上・シェア推移 2022年度実績 (https://mic-r.co.jp/micit/2023/)

そして、2021年にリリースしたBD事業のもう一つの柱が「invoiceAgent」。企業間で流通する帳票の最適化を実現する

「invoiceAgent」は、ビジネスを加速させる「電子帳票プラットフォーム」です。企業間の契約書・配送伝票・請求書などのあらゆる文書をデータ化し、クラウド上でセキュアかつ高速に流通・保管することで、企業間取引のペーパーレス化を実現し、CO₂削減にも貢献しています。

さらに、この「SVF」と「invoiceAgent」は、ともに使うことで相乗効果を発揮し、お客様の帳票領域のDXをより効果的な形で実現することが可能。それぞれのサービスの成長が、お互いの優位性を高めあう関係になっています。

企業内および企業間取引における、
SVFとinvoiceAgentの活用領域図

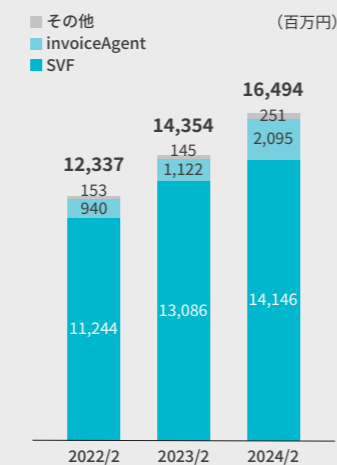


競争優位性

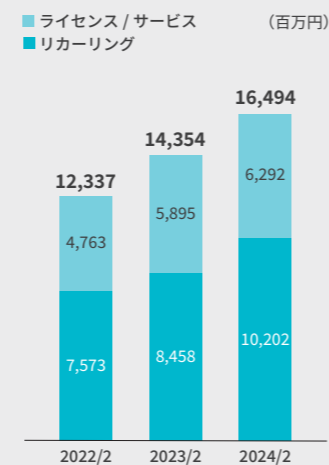
- ✓ 大企業・官公庁を中心とした豊富な安定運用の実績
- ✓ 長年の信頼関係に基づく固い顧客基盤
- ✓ 当社ソフトウェアに精通した数多くのパートナー及び技術者
- ✓ 様々なシステムやハードウェアとの高い互換性

売上の状況

製品別売上推移



契約区分別売上推移



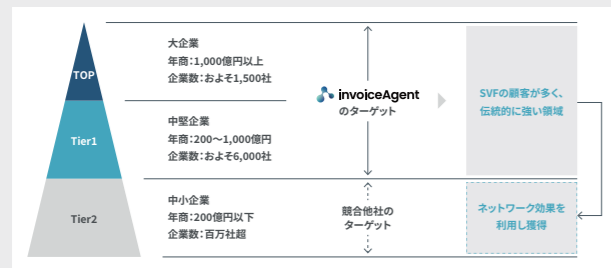
——BD事業のミッションについて、教えてください。

私たちが掲げるのは、「帳票生成・保管・データ流通において、社会を非生産的な業務から解放する」こと。その基盤となるのが「SVF」と「invoiceAgent」であり、これらを成長させていくことで、帳票まわりの業務において「意思決定以外の全ての業務を自動化すること」を目指します。そして、そこからお客様の業務効率化、コストダウンを図り、「本当に必要な業務に力を注いでいける環境づくり」に貢献していきます。

——電子帳票に関する業界には各社の参加が見込まれますが、BD事業の優位性はどこにありますか？

大企業・官公庁を中心に「SVF」における安定的な導入・運用実績があることが、当社の大きな強みです。長く選ばれ続けてきた理由は、当社が培ってきた大量出力スピードなどの「技術力」に加え、多様なERP(基幹システム)やワークフローシステムと連携できる「柔軟性」、さらにOSの変化などにも対応できる「対応力」があるから。これらの強みにより、今後も成長を続けていくことができると考えています。

また、これらは「invoiceAgent」にも共通している強みです。中期経営方針において「invoiceAgent」は、まずは取引実績のある大企業をターゲットにシェアを獲得し、それを足掛かりにサプライチェーン全体へ普及するという戦略を立てていますが、こういった戦略を立てられること自体も大きな優位性だと言えます。



——これらを踏まえ、BD事業が目指す世界とは？

目指すのは「デジタル帳票基盤」を構築すること。下の図のような企業間取引の流れにおいて、現在多くの企業が「帳票の配信・受け取り」の領域に参入しています。しかしこの「受け取り」の部分では、まだ「受け取った帳票を手作業で自社システムに入力する」というようなことが多々あるのです。

そこで私たちは、この「受け取り」が人の介在なく進行できるよう、自動化の実現に注力します。そしてこれを強みとして、あらゆる企業、企業間の「デジタル帳票基盤」となっていくことを目指していきます。

デジタル帳票基盤



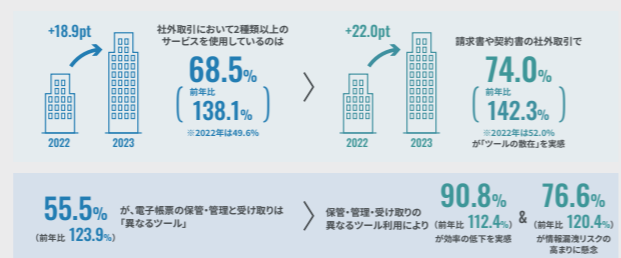
法制対応を終えた企業が抱える「業務の非効率化」。これを解決する「SVF」「invoiceAgent」の、さらなる成長可能性

——BD事業をとりまく環境や、「SVF」「invoiceAgent」の今後の成長について教えてください。

「SVF」における堅調な伸びは、今後も続いていくでしょう。その理由は、企業におけるDXに対応するためのシステムの抜本的な見直しを実施されつつあることに加え、日本の大企業を支えていたメインフレームが老朽化し、変換期となっているから。メインフレームの撤退やモダン化の中で、「SVF」の導入は今後も進んでいくと考えています。

クラウドサービスが主流となっていることもあり、2024年2月期はクラウドサービスである「SVF Cloud」「invoiceAgent」がともに好調でした。しかし大企業は依然としてセキュリティの観点からオンプレを維持する傾向もあり、今後もオンプレへの需要は減退しない見込みです。よって私たちは、引き続きオンプレとクラウド、どちらの環境においても安定的にサービスを提供できる体制をとっていきます。

「改正電子帳簿保存法」や「インボイス制度」など、企業の法対応は、2023年末をもっていったん落ち着いたといえます。しかし依然として「SVF」および「invoiceAgent」は伸びていく見込みです。というのも法対応を急いだことによって、下記の図のように多くの企業で「業務効率の低下」、および「情報漏洩リスクの高まり」が課題となっているからです。



※弊社実施：「企業間取引の電子化に関する実態調査」より

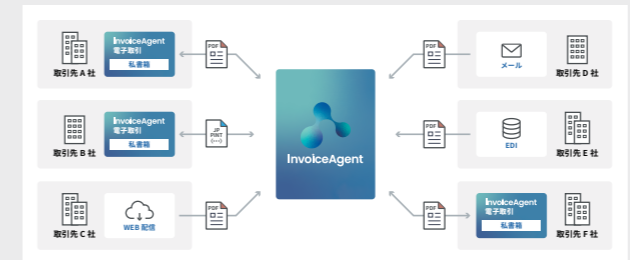
法対応を終えて、各企業はようやく業務効率化、DXに乗り出します。その他、2024年秋に郵便料金が値上げされることも「invoiceAgent」普及への追い風になるはず。特に最近では数十万件を超える取引先との受配信の相談も増えてきています。こうした背景やニーズの高まりを捉えて、私たちは今後もサービスの拡大に力を注ぎ、大規模でも安心してご利用できるサービスを提供して参ります。

「invoiceAgent」の普及と、「Peppol」の活用基盤構築で、中期経営方針(2023年2月期～2027年2月期)に掲げる目標を実現していく

——中期経営方針で掲げる、「invoiceAgent」(クラウド)契約社数1万社を達成への戦略を教えてください。

先にも述べましたが、まずは「SVF」で取引実績のある大手企業とのパイプを軸に大手企業1,000社との契約につなげ、そこからサプライチェーンへと波及させることで1万社の達成を目指します。初期ターゲットは、小売業や製造業のように企業間取引が多い業界などの大企業。サプライチェーン各社へは、無償私書箱の配布などを通じて当社製品の利便性を体感してもらいながら、有償転換や電子的対応を促していく計画です。

invoiceAgentによる電子取引イメージ図



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

今後まずクリアすべきは、2023年10月に運用が開始されたインボイス制度における「Peppol」活用基盤の構築。当社はデジタル庁認定の「Peppol」サービスプロバイダです。取引先で「Peppol」の普及が進めば「①取引先の送信に対応 ②適格請求書チェック ③WF自動起票 ④ERP取り込み」などが可能になり、受け取り業務の効率化を図ることができます。

「Peppol」に関しては、現在どのように日本企業の商取引に適応させていくかを、数社のお客様(大企業)と検討中。お客様の負担軽減のため「これまでの業務を極力変えずに導入する」ことに注力し、汎用的な仕組みで企業の業務にフィットさせることを目指しています。これを実現した後は、この仕組みを横展開していきたいと考えています。



※「Peppol (Pan European Public Procurement Online)」とは、電子文書をネットワーク上でやり取りするための「文書仕様」「ネットワーク」「運用ルール」に関するグローバルな標準仕様。

「invoiceAgent」のサプライチェーンへの普及に関しては、「大企業が当社サービスを使って電子取引をする」ことで取引先企業も「当社サービスを使わざるを得ない」状況になります。そこから次第にユーザーを増やし、中小企業でも当社サービスを利用し始めるストーリーを漸進的に実現していきます。

「帳票からの業務効率化」をリードし、企業、社会全体の生産性向上を目指す私たちに、ご期待ください

——ステークホルダーのみなさまへ、メッセージをお願いします。

今後の企業成長において、企業内および企業間取引の「業務効率化」は大きなキーワードとなります。なかでも帳票領域での業務効率化は、すでに企業内で稼働している基幹システムに深く関わるもの。だからこそ「今あるシステムとの連携」がとても重要です。これまで述べたとおり、私たちの提供するデジタル帳票基盤は「技術力」「柔軟性」「対応力」をもって、さまざまな基幹システムと連携し、お客様の負担を最小限にとどめつつ、商取引をより効率よく進められる未来を作っていくことができるものです。

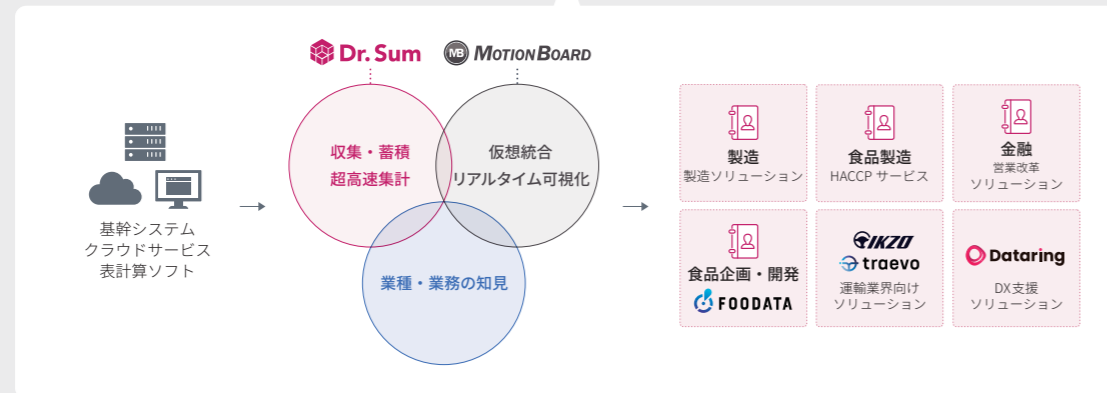
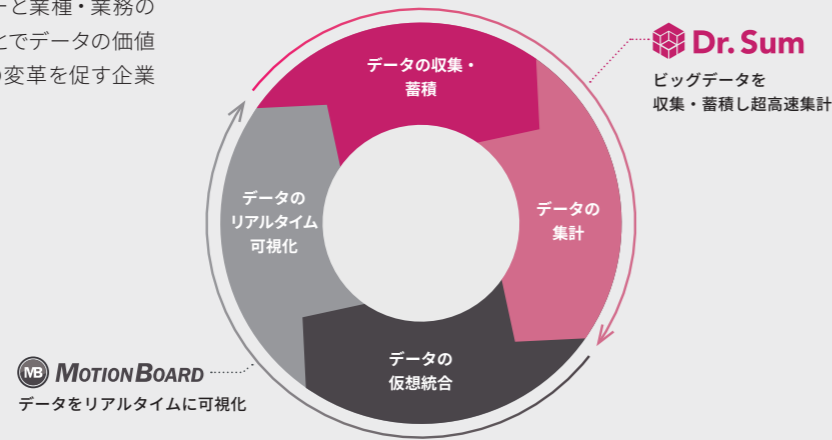
この普及によりお客様の成長はもちろん、社会全体が「帳票の生成、保管、データ流通において、非生産的な業務から解放される未来」を実現していきたいと考えておりますので、ぜひご期待ください。

BUSINESS

データエンパワーメントソリューション (DE)

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。

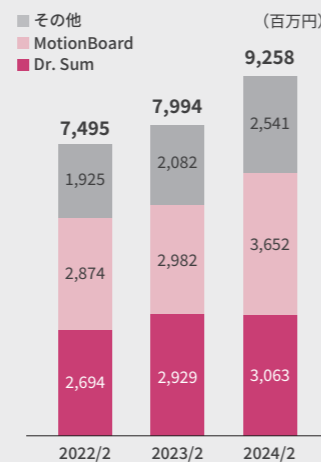


競争優位性

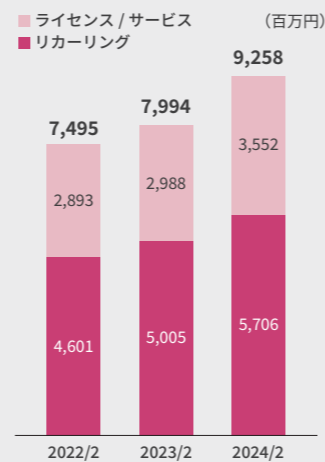
- ✓ ビッグデータの超高速集計
- ✓ スペシャリストで構成された専門チームによる独自の業種・業務ソリューション
- ✓ 様々なデータの仮想統合・リアルタイム可視化

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なときに集計・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。

DE事業は、その名の通り「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



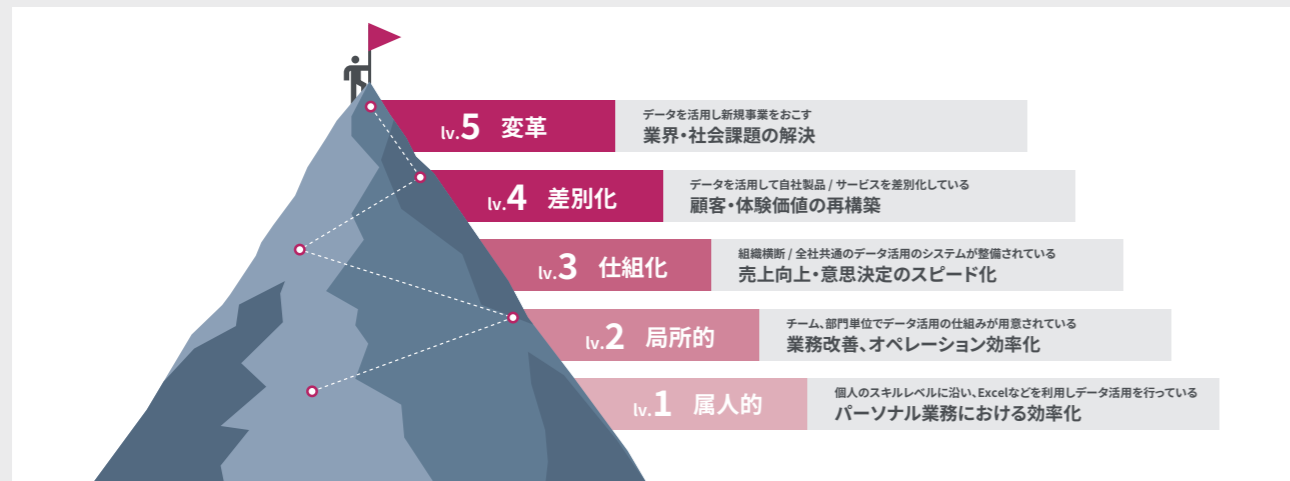
——DE事業部が描くミッションはどのようなものですか？

私たちが目指すのは、「全ての人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？

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？

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にするなど、柔軟性の高い製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。

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？

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？

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える化し、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。

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。

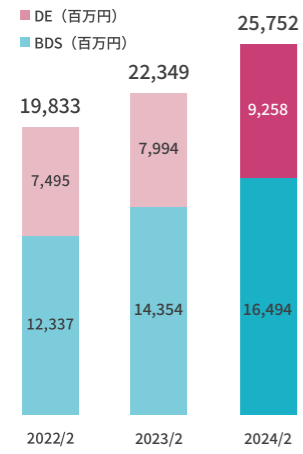
例えば、先ほど挙げた「グロサポ」のような業種に特化したプロダクトを、お客様と共同で制作する動きを強化していくこと。また、導入各社とのコミュニティを活用して多くの活用事例を公表し、活用してもらうこと。これにより、それぞれの企業により適した、一社一様により近いサービスの提供を可能にしたいと考えています。

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っていきたい。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。

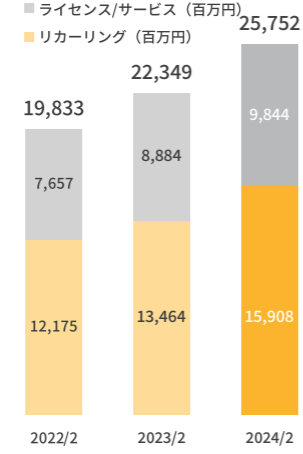
PERFORMANCE

年間業績

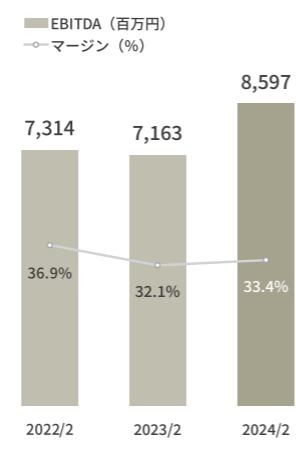
ソリューション区分別売上収益



契約区分別売上収益

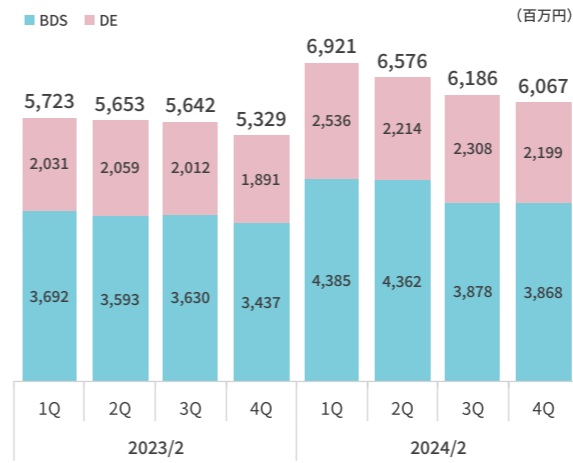


EBITDA

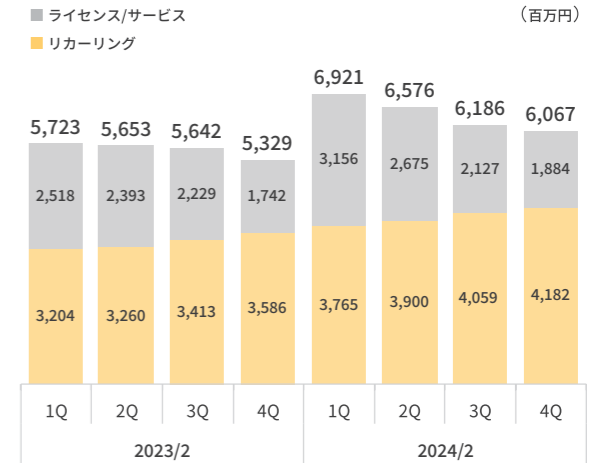


四半期業績

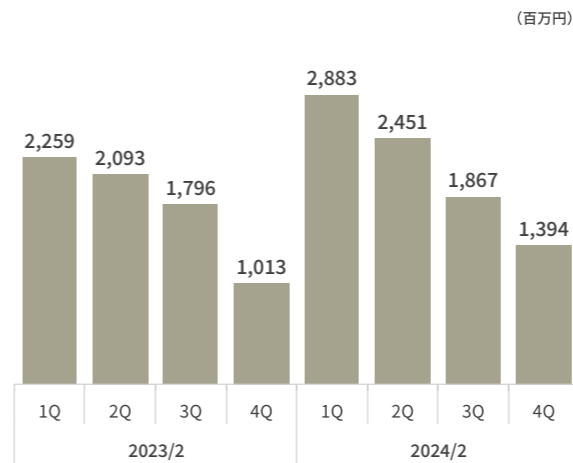
ソリューション区分別売上収益



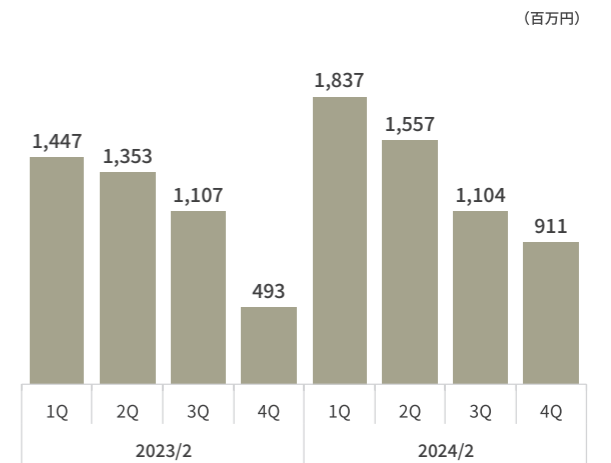
契約区分別売上収益



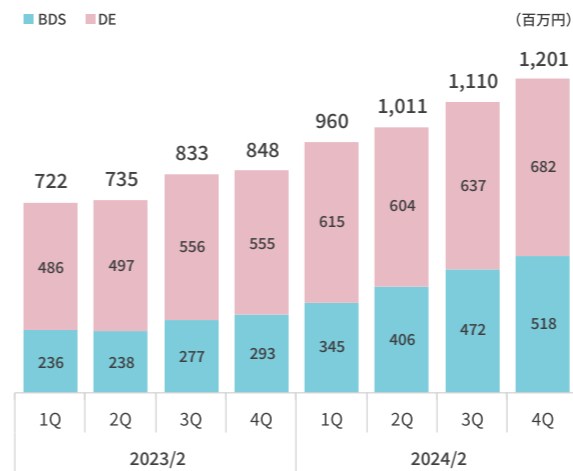
EBITDA



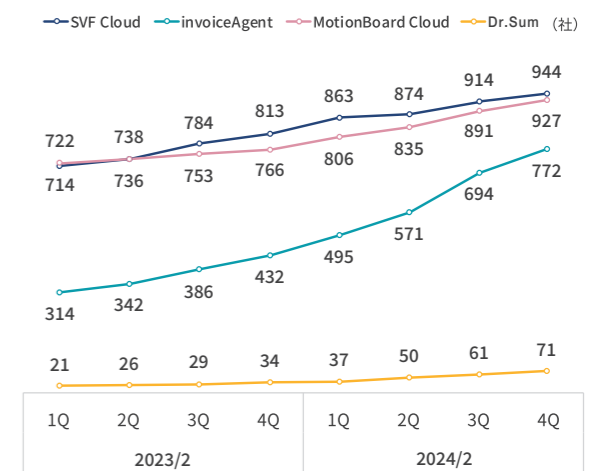
当期利益



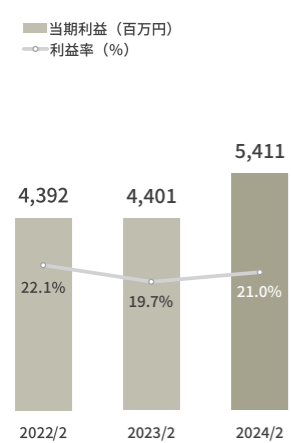
クラウド売上



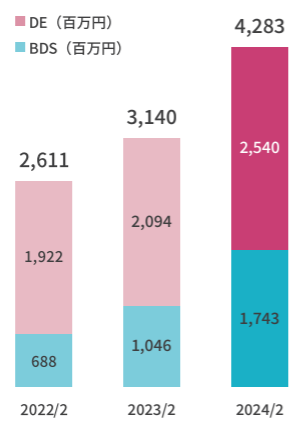
クラウド契約社数



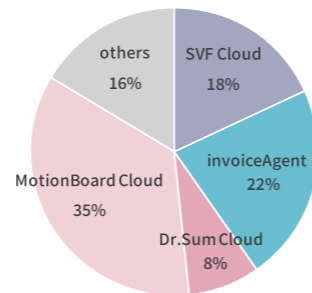
当期利益



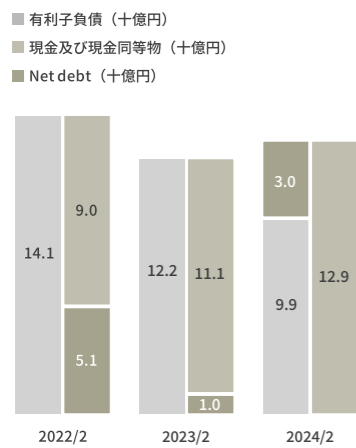
クラウド売上



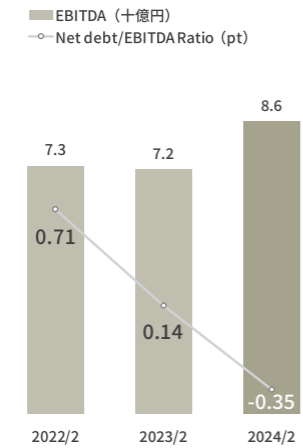
クラウド売上内訳 (2024年2月期)



Net debt



財務レバレッジ



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2年目となる2024年2月期は、様々な分野でDX投資が活発に行われ、BDS、DEともに好調に推移した結果、過去最高の業績を達成できました。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・投資戦略及びその進捗について、CFOを務める藤本泰輔が説明します。

2024年2月期の財務実績の振り返り

クラウドが飛躍的に成長し、業績を拡大。

2024年2月期は、売上収益は前期比15.2%増の257億円、EBITDA*は同20.0%増の85億円、当期利益が同23.0%増の54億円となりました。戦略投資の集中投下によってクラウド収益が同36.4%増と大きく成長したことから、売上を大きく拡大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。

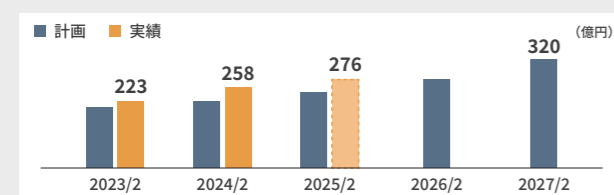
* EBITDA: 営業利益+減価償却費及び償却費

中期経営方針の進捗

売上収益は計画を大きく上回る進捗

改正電子帳簿保存法やインボイス制度等の制度改正や大企業を中心としたDXへの積極的な投資を背景に、当社グループの業績は当初の計画を大きく上回って推移しております。特にデジタル帳票基盤である「invoiceAgent」は、市場の追い風を受けて前期比86.7%増と飛躍的な成長を遂げており、売上の拡大をけん引しています。

■中期経営方針における売上推移



※2025年2月期は予想

効果的な戦略投資の実行

2024年2月期は、クラウドサービスの強化・拡大を目的に前年と同程度の17.4億円の戦略投資を実行しました。制度改正に合わせた新機能開発やクラウドインフラの強化、また対象を絞った効果的なマーケティング、営業体制の強化により、各クラウドサービスは大きく伸長しました。

■クラウドサービスの売上高及び成長率

	2023年2月期 (百万円)	2024年2月期 (百万円)	成長率
SVF Cloud	594	785	32.1%
invoiceAgent	451	957	112.0%
Dr.Sum Cloud	192	324	68.7%
MotionBoard Cloud	1,226	1,512	23.3%
子会社他	675	703	4.1%
計	3,140	4,283	36.4%

2025年2月期も引き続きクラウドサービス強化のため、戦略投資として17.5億円を投下する計画です。

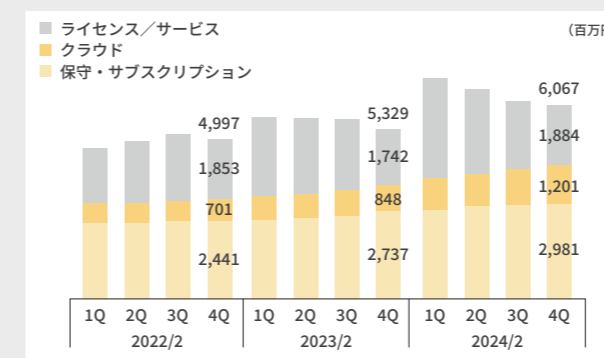
拡大するリカーリング収益

ライセンス/サービスは一過性の売上であり、受注のタイミングによっては、業績にブレが発生する場合があります。一方、継続的なサービス提供を前提としているリカーリングは、安定的な売上であり、将来の業績の予見性も高まります。

2024年2月期は保守・クラウド・サブスクリプションから構成されるリカーリング収益が順調に拡大しました。上述したようにクラウドが大きく成長したことに加え、契約獲得を強化した保守・サブス

クリプションも増加した結果、リカーリング全体では、前期比18.1%増となりました。今後も中期経営方針達成のため、リカーリングの拡大を最重点目標として進めてまいります。

■リカーリング収益推移



株主還元

潤沢なキャッシュフローにより、成長投資と株主還元の強化を両立

当社は2023年10月に還元方針を見直し、配当性向30%程度から総還元性向50%程度に変更しました。好調な業績を背景に財務状況が改善し、Net debtからNet cashに転換。将来的にもさらなるキャッシュフローの増加が見込まれることから、株主の皆さまへの還元をより強化することを決定しました。同時にキャピタルアロケーションポリシーも公表し、株主還元だけでなく、M&Aを含む成長投資も同時に実行することで企業価値の向上を目指してまいります。



*1 親会社の所有者に帰属する当期利益に対する割合

■キャピタルアロケーションポリシー

営業CF (4年累計 ²)	アロケーション	
300億円以上	成長投資	M&A・出資 100億円以上 <small>案件により、手元資金の充当や外部調達等柔軟に対応</small>
	財務	設備投資 約20億円
	株主還元	借入金の返済 80億円
		自己株式の取得 市場環境や財務状況を勘案の上機動的に実施
		配当 100億円以上

*2 中期経営方針期間中(2024年2月期-2027年2月期)累計



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。

ウイングアーク1st株式会社
取締役 執行役員CFO 藤本 泰輔

CORPORATE GOVERNANCE

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

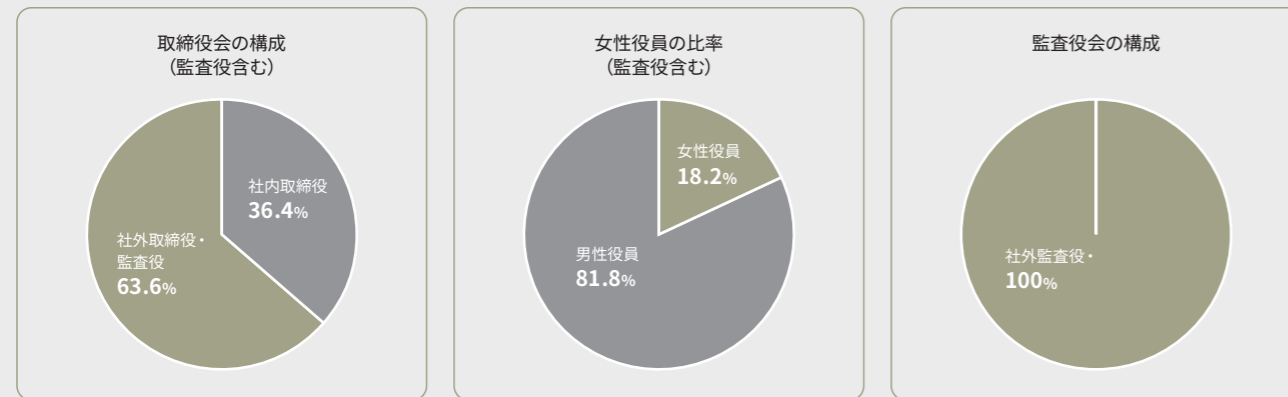
当社は「Empower Data, Innovate the Business, Shape the Future. 情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。」をビジョンに掲げ、データに価値を与え、企業にイノベーションをもたらすことで、より良い社会の実現を目指しています。また「Build the Trust」という考え方のもと、「相手の期待を超える結果を出し、信頼される。」ことを当社のコアバリューと位置付けており、株主及び顧客の皆さまをはじめとするステークホルダー（利害関係者）からの信頼

の獲得による持続的な事業発展、企業価値の向上に取り組んでいます。これらの実現に向けて、事業環境の変化に対応した迅速な意思決定、経営の健全性・効率性の確保ならびにコンプライアンス（法令遵守）の徹底が不可欠であり、適切なコーポレート・ガバナンス体制の構築に努めています。

コーポレート・ガバナンス体制

経営の透明性や健全性を確保するとともに、意思決定の迅速化を図るために現在のコーポレート・ガバナンス体制（機関設計は監査役設置会社）を採っております。業務執行機能と意思決定・監督機能の役割を分担するために、執行役員制度を設けるとともに、独立

社外取締役を中心に構成する指名・報酬委員会を任意の機関として設置することにより、経営に対する監督機能の強化を企図しております。



THE MANAGEMENT TEAM

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
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



高い透明性と活発な議論により、
強固なガバナンスを実現。
急速に変化する業界で、
さらなる企業価値の向上に取り組む。

社外取締役 (写真右)

山澤 光太郎

社外取締役 (写真左)

矢島 孝應

ウイングアーク1stが目指す社会の実現に向けて、社外取締役の山澤氏と矢島氏にインタビューを実施。自身に求められる役割に加え、コーポレート・ガバナンス体制や中期経営方針への評価、そして今後、当社が克服すべき課題及び期待などを語っていただきました。

コーポレート・ガバナンス体制は非常に健全。 今後のステップアップを支えられる仕組みの強化を

——まずは、社外取締役として自身に求められる役割について、自己紹介を踏まえて教えてください。

山澤：大学を卒業後、日本銀行に30年勤務したのち、証券取引所(JPX)に10年間勤務してきました。その後は数社の社外取締役や特別顧問などを経て、ウイングアーク1stでは2018年から監査役を、その翌年から社外取締役を務めています。経歴からもお分かりの通りIT領域に精通しているわけではありませんが、「コーポレート・ガバナンス」「マーケット」領域及び、IR、法務、リスクコントロールなどの分野で議論をリードしていくことが、取締役会での私の役割だと考えています。

矢島：私は松下電器産業株式会社(現パナソニック株式会社)に新卒入社したのち、三洋電機を経てヤンマー株式会社に入社。その間、MIS(経営情報システム)担当、CIO(最高情報責任者)を担うなど情報領域に長く身を置いてきました。ウイングアーク1stでは2021年から社外取締役を務めていますが、私の役割は、情報・ITデジタル領域の知見を踏まえて経営強化、事業強化を図っていくことだと考えています。世界視野で見ると、日本のITデジタルの発展はまだ遅れています。ウイングアーク1stがリーディングカンパニーとなって、日本のITデジタル化を促進できるよう貢献できればと思っています。

——2021年3月上場後のウイングアーク1stのコーポレート・ガバナンス体制については、どう評価しますか？

山澤：私自身、いくつかの企業の取締役を経験していますが、ウイングアーク1stはコーポレート・ガバナンスに真摯に向き合い、会社法に則った取締役会運営をしっかりと実施している企業だと感じています。どこよりも地道に真面目に、包み隠さずさまざまな情報を開示しながら取締役会で議論し、問題解決していこうというスタンスで、安心して議論できますね。

矢島：取締役会では議長が非常に客観的で冷静な判断をし、うまく運営している印象を受けますね。社外取締役も良いバランスで任命されていますし、それぞれが自分の専門領域で議論をリードし、各領域の社内責任者や部門などと積極的に会話をしたうえで、会議の席についていると感じます。

山澤：取締役会の議長を社長の田中氏ではなく、業務執行取締役ではない会長の内野氏が担っている点が、取締役会の議論を活性化する効果を生んでいます。野球で言うと、ピッチャーがボールを投げるまではCEO(執行サイド)の仕事で、ボールが届いてから、それがストライクかボールを判定するのが取締役会(監督サイド)の仕事。これを同時に実施することは非常に難しい。だからこそ現在の取締役会の構図は非常に健全だと考えています。



——コーポレート・ガバナンスにおける今後の課題について教えてください。

山澤：コーポレート・ガバナンスは、社会環境、企業環境によって刷新されるエンドレスジャーニー。つまり常に課題があるわけですが、ウイングアーク1stにおける課題は、今後、ビジネスを多様化したり、グローバル化したりする過程で必要になるグループ・ガバナンスの強化。そしてそれらを担える人材の育成だと言えるでしょう。

矢島：そうですね。その他にも何か問題が起きた時に、現場から正しい情報がしっかりと上がってくる体制づくりの強化も望まれます。ステークホルダーの皆さん、従業員、顧客、地域社会全体に対して公明正大だと胸を張ることができる体制を構築すること。これが今後の課題だと私は考えています。

順調に進む中期経営方針達成への道のり。 ユーザー視点の強化で、社会課題の解決に貢献できるように

——中期経営方針やその進捗について評価はいかがでしょうか？ また、克服すべき課題についても聞かせてください。

矢島：売上や利益は着実に伸ばしていますし、計画よりも順調に進んでいることは間違いありません。あえて課題をあげるならば、過去にない速さで変化するITデジタル分野において、政策及びユーザーのニーズに迅速かつ確にこたえていける体制をさらに強化することですね。これまでの経営サイクルよりもっとスピーディーに短いサイクルで意思決定を行うとともに、開発や提供においても、確固たる管理及び改善体制を構築していくが必要になるだろうと考えています。

山澤：現在の中期経営方針が定める数字目標はかなりストレッチのきいた、簡単には達成できないものになっています。一丸となって手の届く少し先までたどり着こうとしているアグレッシブなスタイル。これは企業の成長において良い目標設定の仕方だと言えます。企業のDX促進、人手不足によるIT投資傾向など世の中のニーズも高くなっているため、ぜひこのまま順調に達成していきたいところです。

——注力分野であるinvoiceAgentやクラウド領域におけるウイングアーク1stの強み、事業戦略について、お二人はどう評価しますか？

矢島：それぞれのセグメントで売上は増加し、ユーザー企業からも良い評価を受けています。ここまでは非常に順調だと評価できますが、これからの成長においては、さらに広い視点を持つことが大事になってくるでしょう。例えば、顧客企業のなかでどのような位置づけでウイングアーク1stのソリューションが使われ、それにより顧客及び社会にどのようなメリットを創出するのか。「使う側の視点」をしっかりと持って、企業・社会に浸透、展開していけるかどうか成長の鍵だと感じます。

山澤：invoiceAgentはパーパスに最も合致しており、企業間DXを進化させるフラッグシップになりうるサービスです。だからこそ、ぜひ1丁目1番地として成長を実現してもらいたい。シェアの拡大については大企業から徐々にその取引先に展開していく戦略ですが、これを確実に実現し、人手不足などの2024年問題と言われている社会課題の解決に貢献するなど、社会的な使命を果たせる、より大きなプラットフォームに結実できればと考えています。

さらなる成長のために、ダイバーシティの推進や アントレプレナーシップの醸成にも尽力を

——それぞれの事業成長における、今後の課題についての考えを聞かせてください。

山澤：私が考える課題は3つです。1つは人材における多様性の強化。長く支持される主力商品を生み出している企業だけに、会議の場でも同質性を感じる感じがしばしばあります。今後、新たな主力商品の開発、新事業創出などの場面では、さまざまなバックボーンを持つ人材の多様な意見が必要になるはず。取締役会にもまだプロパーの女性役員の参加がありませんし、ダイバーシティには力を入れる必要があると感じています。2つ目は、先ほども少しお話ししたグローバル対応力の強化。すぐに海外市場を目指すということではなく、グローバルな視点を持つことで、自社商品の改善や見直しを活性化させることができるのではと考えています。さらに3つ目は、多様なビジネスを展開する「八ヶ岳モデル」への転換のための人材育成。新規事業、サービスの開発にはアントレプレナーシップの醸成が必要です。それを社内ですっかり行っておくことで、今後のステップアップが期待できるはずだと考えています。

矢島：山澤さんとは別の視点からの課題をあげるとすると、私が今後必要だと考えているのは、「日本の製造現場でいつIT化が一気に始まるのか」を見極める力です。日本では、戦後から国を支えてきた製造

業の「現場の力」は非常に強かった。だからこそ製造現場の人的コストも高く、開発に時間がかかりすぐにコストダウンを見込めないIT化への注力は、一時的なコスト増を招き、経営を圧迫するものだと捉えられていました。しかし今後は労働力不足により、現場のIT化を一気に進めざるをえないタイミングが来ます。これを見極めて的確なタイミングで製造現場へのIT化に貢献していく。それが日本のIT企業が成長できるかどうかの大きなターニングポイントだと感じています。



——サステナビリティへの取り組みに対しては、どのように評価しますか？

矢島：基本的な方針も策定し、しっかりと取り組むことができていると考えています。これからの時代は、IT企業として、経営の一つとしてビジネスにサステナビリティの視点をどう組み込んでいくかを常に考えていかなければなりませんね。

山澤：そうですね。私自身もウイングアーク1stは、ペーパーレス化でCO₂削減に寄与していますし、リモートワークの推進により働き方改革も実現できており、全体としてサステナビリティに貢献している企業だと考えています。サステナビリティ推進委員会を立ち上げ、経営者だけでなく、従業員も巻き込みながら活動するなど、レベルの高い取り組みも実現しています。あとは先ほどもあげましたが、女性社員の育成に尽力し、管理職、役員になる方をどんどん育ててほしいですね。

確かな技術とプロ意識を糧に、猛スピードで変化する ITデジタル業界をリードするウイングアーク1stに期待を

——最後に、ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

矢島：世界情勢が激しく変化し、さらに我々の事業領域であるITデジタル技術分野は、非常に速いスピードで変化し続けています。そのことを我々は十二分に認識し、社会に必要不可欠な企業としてウイングアーク1stが業界をリードし、成長し続けていけるよう導いていきたいと考えています。社外取締役の責務としてこれを果たしていきますので、今後とも、ぜひウイングアーク1stをよろしく願っています。

山澤：今、ウイングアーク1stのビジネスには追い風が吹いており、それを収益化するだけのビジネスストラクチャーも持っています。そして将来的なシーズも見つけられています。だからこそステークホルダーの皆様には、これからのウイングアーク1stに、ぜひご期待ください。また私は、ウイングアーク1stと他社の最も大きな違い、優位性は「人」にあると考えています。自社への強い思い、プロフェッショナルとしての意識の高さ、技術レベルやクオリティの高さがウイングアーク1stのビジネスを支える一番の基盤。これらは必ずしもBSやPLIに現れるものではありませんが、この基盤に我々は一番の自信を持っています。そのことを投資家、ステークホルダーの皆様にもこれからもお示ししていきますので、今後とも、どうぞよろしく願っています。

COMPLIANCE & RISK MANAGEMENT

取締役会の実効性評価

当社では2023年11月から2024年1月にかけて、外部機関を活用した取締役会の実効性評価を実施いたしました。本評価の目的、方法及び結果の概要は以下のとおりです。

[評価目的]

ビジョンの実現にあたり事業環境の変化に対応した迅速な意思決定及び経営の健全性・効率性の確保、コンプライアンス（法令遵守）の徹底が不可欠であり、適切なコーポレート・ガバナンス体制の構築に努めております。取締役会が期待される役割を実効的に発揮できるよう、取締役会の実効性を分析ならびに評価することとしております。

[評価の方法]

2024年2月期における取締役会の実効性評価につきまして、取締役・監査役全員を対象にアンケート調査を実施しました。また、客観性を担保するためアンケートの設計及びその分析評価にあたり

外部機関を活用しました。評価項目では当社の取締役会がその役割・責務を実効的に果たすうえで重要と考えられる事項（取締役会の構成と運営、戦略にかかる審議等）及びサステナビリティを巡る課題等への取締役会の関与などについて確認しました。

[評価結果の概要]

取締役会は適切な割合の独立社外取締役が参画し建設的に議論に参画している点などが高く評価され、実効的に機能していると評価されました。一方で前期課題のうち①戦略に関連する議論の充実については、着実に審議機会を設け、改善傾向にあるものの、さらなる取り組みの深化が期待されていることを認識しました。また、②指名・報酬委員会及び取締役会における経営陣のサクセッションの監督については、一層の取り組みが必要と認識しました。さらに内部通報制度の運用について、取締役会で監督することの必要性を認識しました。これらの課題認識を踏まえ、取締役会をより実効的に機能できるよう努めてまいります。

役員報酬制度

取締役及び執行役員（以下、「取締役等」）の報酬は、次の2つの目的を実現するための制度になっております。

- ・業務執行取締役等（業務執行取締役及び執行役員）においては、業績の拡大と中長期的な企業価値向上への貢献意識を高めることを目的とします。
- ・非業務執行取締役においては、業務執行への適切なガバナンス機能を果たすことを目的とします。

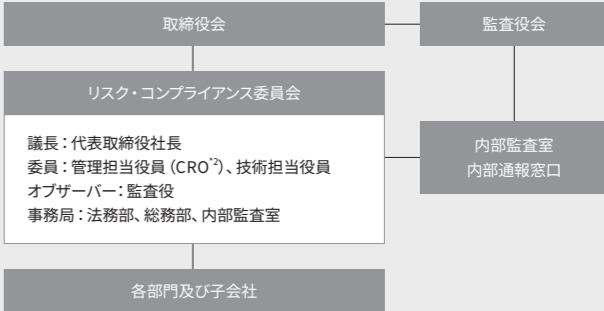
報酬体系	報酬テーブル	対象者		決定方針
		業務執行	非業務執行	
a. 基本報酬 報酬に占める割合：50%～80%	職責を基に予め定めた報酬テーブル	○	○	業務執行取締役等においては、業務執行の職責をもとに定める等級別にあらかじめ定められた報酬を毎月支給するものとし、非業務執行取締役の報酬につきましては、取締役の社会的地位、会社への貢献度及び就任の事情等を総合的に勘案して決定しております。
b. 業績連動賞与 報酬に占める割合：15～25% ¹	定量評価分（80%） 連結売上収益：連結当期利益 50% : 50%	○	×	業績連動賞与は業務執行取締役等に年1回支給し、非業務執行取締役には支給いたしません。個人毎の報酬額は、指名・報酬委員会が定めたルールにおいて、賞与の計算方法を定めております。具体的には、業績との連動性を高めることを目的とし、連結売上収益及び連結親会社の所有者に帰属する当期利益の定量項目と業務執行における定性項目から構成される評価に基づき、各業務執行取締役等の賞与を決定するものとしております。賞与に占める定量項目と定性項目の標準的な割合は8:2となっています。なお、支給対象者における報酬総額(a+b+c)に占める割合は15～25%で、職位が高くなるほどその割合が高くなる設計としております。
	定性評価分（20%）			
c. 業績連動型株式報酬 報酬に占める割合：15～25% ¹	固定付与 業績連動付与 連結売上収益：連結EBITDA 50% : 50%	×	○	業績連動型株式報酬は、取締役等の報酬と当社の業績との連動性をより明確にし、中長期的な業績向上と企業価値向上への貢献意識を高めることを目的としており、業務執行役には業績目標の達成度に応じた「業績連動付与」が、非業務執行役には役位に応じた「固定付与」が毎年支給されます。業績連動に係る業績目標は、連結売上収益及び連結EBITDAとしております。なお、報酬総額(a+b+c)に占める割合は15～25%で、職位が高くなるほどその割合が高くなる設計としております。なお、本制度により付与される株式は役員退任後1年が経過するときまで継続保有することとなっております。

¹ 職位が高くなるほど割合が高くなる設計としております。
² 非業務執行取締役のうち株主からの派遣取締役にはa. b. c. ともに支給していません。

当社グループは、「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。」のVisionのもと、様々な情報に価値を与え、課題を抱える企業の変革を支援し、そして、より良い未来を築くことを目指しています。また、『Build the Trust』をCore Valueとして定め、当社顧客をはじめ、様々なステークホルダーからの「信頼」を得ることを重要な価値観としています。このVision及びCore Valueを実現するためには、社会規範を遵守し、誠実かつ公正に業務を遂行すること、及び事業活動を行う上での様々なリスクを適切にマネジメントすることが重要であると認識し、社内でのコンプライアンス及びリスクマネジメント体制を整備するとともに様々な取り組みを行っております。

推進体制^{*1}

当社グループでは、コンプライアンス及びリスクマネジメントの推進のため、代表取締役社長を議長、役員及び監査役をメンバーとした「リスク・コンプライアンス委員会」を設置し、方針の立案や進捗のモニタリング、コンプライアンスやリスクマネジメントに関する重大事案が発生した場合の対応等を行っております。



^{*1} 体制図は一部省略しております。
^{*2} Chief Risk Officer

01. コンプライアンス

主な取り組み

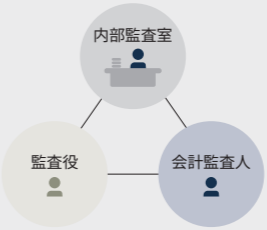
内部監査

代表取締役社長の直下に内部監査室を配置し、内部監査計画に基づき、グループ全体の業務監査を実施しております。内部監査の実施においては、社内の独立的な立場で、客観的な目線のもとに、網羅的な監査を実施しております。また、上場会社としての責務を果たすべく、重点監査項目である内部統制とコンプライアンスの遵守状況については、特に厳格に監査しております。

監査結果は、代表取締役社長に報告するとともに、被監査部門に対してレビューしており、改善事項の指摘・指導だけでなく、改善後も定期的に運用状況をモニタリングし、より実効性の高い内部監査になるよう努めております。

・三様監査

また内部監査室は、監査役及び会計監査人のEY新日本有限責任監査法人と四半期に1回、三様監査ミーティングを実施し、監査実施状況についての情報の共有と連携を図っております。

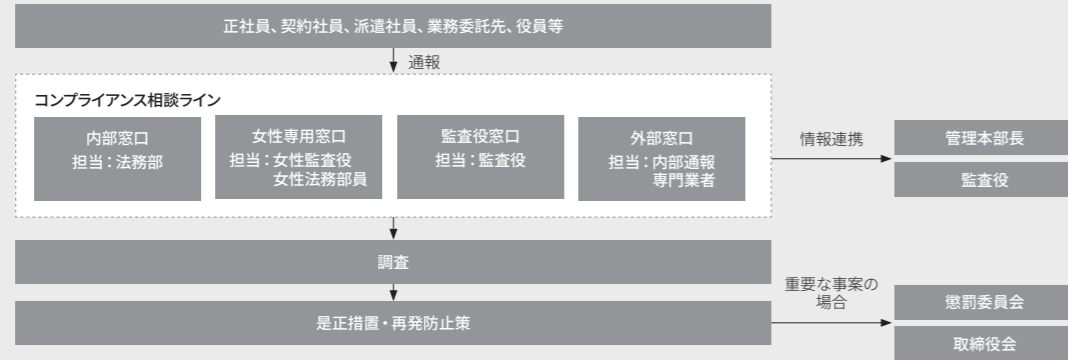


内部通報制度

当社グループでは、コンプライアンス違反に対する改善が当社の社会的な信用を維持し、長期的な当社の存続において重要であると考え、内部通報制度である「コンプライアンス相談ライン」を設置し、法令違反や各種ハラスメント、会社が定める諸規程に反する行為及びその恐れのある情報を集め、事実に基づき対応を行うことで企業経営の改善を進めています。

「コンプライアンス相談ライン」では、内部、女性専用、監査役、外部と4つの通報窓口を設けており、役職員が安心して通報できる体制を取っております。通報を受けた際には、通報者や通報内容に関する情報管理・秘密保持を徹底するとともに、通報者に不利益が無いよう十分な保護とフォローアップを行います。調査の結果、コンプライアンス違反が事実と確認できた場合は、必要に応じて責任者が是正措置（対象者への指導等を含む）及び再発防止策を講じます。

内部通報制度



教育・研修

当社グループでは、コンプライアンスの徹底を図るため、役職員への教育を重視しており、継続的な研修やEラーニングを実施しております。ハラスメントの研修では、ハラスメントの基礎的知識とともにハラスメントを防止するためのコミュニケーション手法を学んでいます。インサイダー取引防止に関する研修では、上場企業として

の情報管理の重要性やリスクに加えて、内部者取引管理規程についても周知徹底することで法令違反を防止しております。また、これらに加えて、全役職員を対象にコンプライアンスに関するEラーニングを定期的実施しており、知識の習得とコンプライアンス意識の醸成に取り組んでおります。

02. リスクマネジメント

当社グループでは、企業運営における様々なリスクに対して、管理体制を構築し、適切な対応策を実施しています。さらに事業環境の変化に合わせ、これらを常にアップデートすることにより、安定的な事業遂行を支えています。

情報セキュリティの取り組み

当社グループでは、様々なクラウドサービスの提供を行っており、これらのクラウド上で管理される顧客の情報管理は最も重要な経営課題の一つであると認識しております。管理体制の整備や規程、

ルールの制定、社員への定期的な教育、各種認証の取得等を通じて、顧客に安心して利用いただける強固な情報セキュリティを実現してまいります。

情報セキュリティに関する認証状況

情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS)

情報セキュリティマネジメントシステム



JIS Q 27001 : 2014 (ISO/IEC 27001 : 2013)
JUSE-IR-507

ISMSクラウドセキュリティ



JIP-ISMS517-1.0 (ISO/IEC 27017 : 2015に基づく
ISMSクラウドセキュリティ認証に関する要求事項)
JUSE-IR-507-CS01

クラウド上の個人情報保護対策



JUSE-IS27018 : 2023
JUSE-IR-507-CP01

ISMAP

政府情報システムのためのセキュリティ評価制度 (Information system Security Management and Assessment Program: 通称、ISMAP (イスマップ)) は、政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを予め評価・登録することにより、政府の

クラウドサービス調達におけるセキュリティ水準の確保を図り、もってクラウドサービスの円滑な導入に資することを目的とした制度です。
2022年3月29日登録。

事業等のリスク

リスク分類	リスク項目	内容	対応状況
技術革新	情報通信業における技術革新等への対応について	・生成AI等の新規技術への対応 ・企業内での帳票利用の減少による主力製品であるSVFの需要減少	・生成AIに関するR&Dの強化及び新製品への生成AIを用いた機能の搭載 ・紙帳票から電子帳票への切り替え促進
	製品の不具合 (バグ等) の発生可能性について	・製品開発及びクラウドサービスにおけるバグの発生	・品質管理専門部門の設置 ・開発標準化の推進
	製品開発について	・製品開発の遅延、及び製品品質が想定に満たないことによる販売開始時期の遅延	
市場	競合について	・競合製品に対し当社グループ製品の優位性の低下 ・競合製品の価格戦略によるシェアの低下	・競合製品の継続的な調査 ・他社に先駆けた新製品・新機能の投入
	経済情勢に関するリスクについて	・外部環境の変化による業績の悪化	・リカーリング*の積み上げによる外部環境の変化に強い収益構造の構築
販売	販売方法等について	・当社グループのビジネスに関するパートナーの活動量の低下 ・エンドユーザーニーズとの乖離による受注の減少	・専任部署によるパートナーとの共同戦略、目標の立案 ・ダイレクト営業部門による顧客ニーズの把握
情報セキュリティ	個人情報等の取扱いについて	・個人情報の漏洩	・個人情報保護方針の制定 ・ISMS、ISO27018の認証 ・全社員対象の情報セキュリティ研修
	クラウドサービスの提供について	・IaaSベンダーのシステム障害や外部からの攻撃によるサービス停止	・情報セキュリティインシデント対応 (CSIRT) の整備・運用及び定期的な訓練 ・専任組織 (WINGSIRT) の設置 ・ISMAP認証の取得
人材	人材の確保及び育成について	・優秀な人材の獲得及び育成	・採用イベント、Web、リファラル等採用手法の多様化 ・最新技術への積極的な取り組みやスキルアッププログラムによる育成
知的財産	知的財産権及びその他第三者の権利侵害について	・当社グループの開発した独自の手法や技術及び当社グループが開発し又はライセンスを受けている特許その他の知的財産権の保護	・特許、商標等の登録 ・特許、商標等のセミナーの開催
M&A	M&A、資本業務提携について	・M&A、資本業務提携実施後、新たなリスク要因の判明、または事業環境の急変等による期待していた事業計画の未達	・外部専門家も活用した徹底したデューデリジェンスの実施 ・対象会社との強固なリレーションシップの構築とモニタリングの実施
海外	海外展開について	・法規制や為替変動、海外特有のリスクによる事業計画の未達	・現地情報のスピーディーな収集と分析 ・課題に対する適切な対策の立案
財務	財務報告に係る内部統制に関するリスクについて	・内部統制の重要な不備の発生やこれともなう財務報告の信頼性の低下	・内部統制報告制度 (J-SOX) により、内部統制の有効性を自ら評価し、外部に内部統制報告書として公開 ・会計監査人による会計監査 ・内部統制体制の構築、運用及び改善
	のれん及びその他の無形資産の減損について	・当社グループの収益性低下によるのれん及びその他の無形資産の減損リスク	・リカーリングの積み上げによる安定的な収益とキャッシュフロー ・攻めと守りのバランスの取れた経営計画
	有利子負債への依存と資金調達について	・業績の悪化による財務制限条項への抵触による一括返済リスク ・金利上昇リスク	・リカーリングの積み上げによる安定的な収益とキャッシュフロー ・リファイナンスによる経済条件の改善
その他	新株予約権の行使による株式価値の希薄化について	・役職員の新株予約権の行使による株式価値の希薄化	・適切な新株予約権発行数量の管理
	伊藤忠商事株式会社及び東芝デジタルソリューションズ株式会社との関係について	・資本・業務提携契約を締結している事業会社大株主との取引条件の適正性、及び意思決定における独立性の確保	・複数の独立社外取締役の選任による少数株主をはじめとするステークホルダーの意見の取締役会への反映 ・利益相反取引防止及び関連当事者間の取引に関する適切な手続きの整備

*保守、クラウド、サブスクリプションといった継続的なサービス提供を前提とした契約

SUSTAINABILITY

サステナビリティ方針

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。

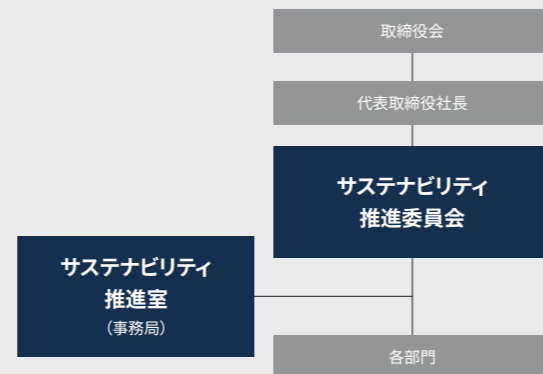
**Empower Data,
Innovate the Business,
Shape the Future.**

情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。

推進体制

2018年4月に設置したサステナビリティ推進委員会を中心に、経営者及び全社員の認識の共通化を図りながら、サステナビリティ活動効果の最大化を目指しております。

同委員会はサステナビリティ担当役員を委員長とし、代表取締役社長、財務担当役員、技術担当役員、マーケティング担当役員で構成されております。毎月1回程度開催し、サステナビリティに関する動向の共有、ステークホルダーへの期待に対応するための重要課題への取り組み状況などに関する議論を行っております。



当社のステークホルダー

サステナビリティ推進において、当社ビジョンのもと、当社の存続と活動にとって欠かせないステークホルダーを重要なステークホルダーとして特定しております。

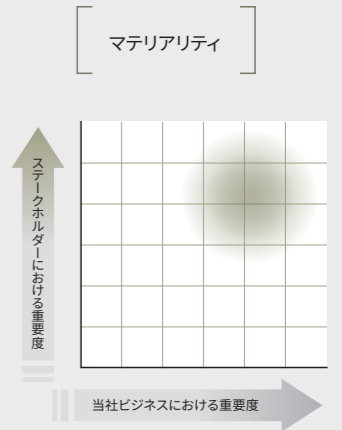
- 当社の存続と活動にとって欠かせないステークホルダー
- 当社の活動と決断によって間接的に影響を受けるステークホルダー



マテリアリティの特定プロセス

当社は当社ビジョンである「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。」のもと、主に組織の社会的責任に関する国際ガイドラインであるISO26000に沿ってサステナビリティの活動を推進しております。活動効果の最大化を図るため、以下のプロセスで優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）の特定を行い、重要課題に沿って活動を推進しています。

- 01 ISO26000やESG評価機関など、国際的に重要とみなされている基準の項目をもとに自社との関連性の高い課題を抽出。
- 02 当社のステークホルダーにとって重要視されているリスク及び期待について企業活動における社内外からの情報をもとに抽出。
- 03 サステナビリティ推進委員会を中心に各部署からの意見も取り入れながら当社ビジネスにとって重要と考えられる項目（機会、リスク両面）を選定。
- 04 03の結果を受け、サステナビリティ推進委員会にて、「ステークホルダーにおける重要度」及び「当社ビジネスにおける重要度」の2つの観点から優先順位付けを行った項目をプロットし当社としてこれからの取り組みを一層強化する必要がある課題を、優先的に取り組むべき課題として特定。（その際、企業として当たり前に行うべき法規制などへの取り組みは大前提とし、事業戦略やビジネスとの関連性という観点から考慮しております。）



また、これらの特定された優先課題は、「職場における責任」、「サプライチェーンや製品に関する責任」、「社会における責任」、「環境における責任」の視点をカバーする、包括的なサステナビリティ戦略となるよう位置付けております。

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
- 次世代のインスタ接客の実現
- 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、DE&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

SUSTAINABILITY

ESGデータ

社会

項目 ^{※1}	単位	2021年度	2022年度	2023年度
従業員数	人	623	705	776
男性	人	464	526	583
女性	人	159	179	193
男性比率	%	74.5	74.6	75.1
女性比率	%	25.5	25.4	24.9
女性管理職比率 ^{※2}	%	12.9	12.2	11.9
平均勤続年数 ^{※3}	年	4.3	4.5	5.0
離職率	%	4.4	7.8	3.1
ひと月あたりの平均残業時間	時間	21.0	20.0	19.7
有休取得率	%	71.0	72.2	70.2
育児休業取得率(男性)	%	88.9	53.8	85.7
育児休業取得率(女性)	%	100	100	100
健康診断受診率	%	100	100	100
在宅勤務制度利用者比率	%	100	100	100
ダイバーシティ研修受講率	%	95.8	98.9	98.7

※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 [※]	単位	2021年度	2022年度	2023年度
SCOPE1: 温室効果ガスの直接排出	t-CO ₂	6	8	11
SCOPE2: 温室効果ガスの間接排出	t-CO ₂	1,232	873	676
SCOPE3: 温室効果ガスの間接排出	t-CO ₂	3,734	5,297	8,664
排出量合計	t-CO ₂	4,973	6,178	9,351
SCOPE3内訳				
カテゴリー1: 購入した製品・サービス	t-CO ₂	3,071	4,541	5,580
カテゴリー2: 資本財	t-CO ₂	364	93	1,980
カテゴリー3: Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	t-CO ₂	—	—	101
カテゴリー5: 事業から出る廃棄物	t-CO ₂	0	0	0
カテゴリー6: 出張	t-CO ₂	130	455	771
カテゴリー7: 雇用者の通勤	t-CO ₂	169	208	232
売上当たりCO ₂ 排出量	t-CO ₂ /百万円	0.26	0.28	0.37

※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)

2022年2月期 2023年2月期 2024年2月期

資産	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
流動資産			
現金及び現金同等物	9,016	11,175	12,986
営業債権及びその他の債権	1,495	1,472	1,669
その他の金融資産	32	41	48
その他の流動資産	396	548	568
流動資産合計	10,940	13,238	15,273
非流動資産			
有形固定資産	1,481	1,604	1,803
のれん	27,249	27,309	27,348
その他の無形資産	16,636	16,231	15,674
その他の金融資産	2,597	4,148	5,826
その他の非流動資産	13	17	23
非流動資産合計	47,978	49,311	50,676
資産合計	58,919	62,550	65,950

(単位: 百万円)

2022年2月期 2023年2月期 2024年2月期

負債及び資本	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
負債			
流動負債			
営業債務及びその他の債務	636	1,061	857
契約負債	5,746	6,357	6,989
一年内返済長期借入金	1,997	1,997	1,426
未払法人所得税	840	778	1,181
その他の金融負債	383	526	497
その他の流動負債	1,798	2,031	2,395
流動負債合計	11,403	12,752	13,348
非流動負債			
長期借入金	12,191	10,214	8,515
引当金	90	90	169
その他の金融負債	57	260	108
繰延税金負債	4,558	4,657	4,710
非流動負債合計	16,896	15,223	13,504
負債合計	28,299	27,975	26,853
資本			
資本金	1,084	1,135	1,199
資本剰余金	12,061	12,161	12,250
その他の資本の構成要素	778	1,653	2,487
利益剰余金	17,269	20,190	23,700
自己株式	△ 650	△ 623	△ 564
親会社の所有者に帰属する持分合計	30,543	34,516	39,074
非支配持分	76	57	21
資本合計	30,619	34,574	39,096
負債及び資本合計	58,919	62,550	65,950

DATA SECTION

連結損益計算書

	(単位：百万円)		
	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
売上収益	19,833	22,349	25,752
人件費	△ 5,186	△ 5,791	△ 6,424
研究開発費	△ 2,446	△ 2,636	△ 3,055
外注・業務委託料	△ 1,862	△ 2,395	△ 2,498
支払手数料	△ 846	△ 1,142	△ 1,212
その他の営業収益	8	6	17
その他の営業費用	△ 3,513	△ 4,444	△ 5,270
営業利益	5,986	5,945	7,309
金融収益	53	72	123
金融費用	△ 129	△ 158	△ 128
税引前利益	5,910	5,860	7,304
法人所得税費用	△ 1,556	△ 1,496	△ 1,926
当期利益	4,353	4,364	5,378
当期利益の帰属			
親会社の所有者	4,352	4,401	5,411
非支配持分	0	△ 36	△ 32
当期利益	4,353	4,364	5,378
1株当たり当期利益			
基本的1株当たり当期利益(円)	132.30	129.54	158.05

EBITDA^{※1}

	(単位：百万円)		
	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
EBITDA			
営業利益	5,986	5,945	7,309
減価償却費及び償却費	1,274	1,217	1,288
EBITDA ^{※2}	7,260	7,163	8,597

連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位：百万円)		
	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前利益	5,910	5,860	7,304
減価償却費及び償却費	1,538	1,490	1,612
金融収益	△ 50	△ 72	△ 123
金融費用	143	160	142
営業債権及びその他の債権の増減額(△は増加)	233	22	△ 196
営業債務及びその他の債務の増減額(△は減少)	△ 204	422	△ 203
契約負債の増減額(△は減少)	219	611	632
その他の流動負債の増減額(△は減少)	△ 239	185	223
その他	76	7	207
小計	7,628	8,688	9,598
利息及び配当金の受取額	42	52	101
利息の支払額	△ 89	△ 79	△ 68
法人所得税の支払額	△ 1,142	△ 1,790	△ 1,791
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,439	6,870	7,840

投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	△ 104	△ 93	△ 488
無形資産の取得による支出	△ 391	△ 468	△ 585
敷金及び保証金の差入による支出	△ 2	△ 59	△ 16
敷金及び保証金の回収による収入	9	15	11
投資有価証券の取得による支出	△ 121	△ 414	△ 527
投資有価証券の売却、償還による収入	2	—	35
子会社の取得による収入	77	—	—
その他	△ 2	△ 0	△ 30
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 532	△ 1,020	△ 1,600

	(単位：百万円)		
	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
財務活動によるキャッシュ・フロー			
長期借入れによる収入	—	—	10,000
長期借入金の返済による支出	△ 2,000	△ 2,000	△ 12,250
リース負債の返済による支出	△ 369	△ 362	△ 390
株式の発行による収入	1,721	99	125
自己株式の取得による支出	△ 0	△ 0	△ 0
配当金の支払額	△ 1,428	△ 1,478	△ 1,900
非支配持分への子会社持分売却による収入	—	20	—
非支配持分からの子会社持分取得による支出	—	—	△ 2
その他	△ 6	△ 8	△ 44
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,084	△ 3,730	△ 4,462
現金及び現金同等物の為替変動による影響	24	39	34
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	3,846	2,159	1,810
現金及び現金同等物の期首残高	5,170	9,016	11,175
現金及び現金同等物の期末残高	9,016	11,175	12,986

※1「EBITDA」、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。

※2 EBITDA=営業利益+減価償却費及び償却費

COMPANY PROFILE

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	1,199百万円 (2024年2月末)

国内拠点



海外拠点



株主構成表

	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等	個人その他	合計
株主数	13	30	39	183	3,749	4,013
所有株式数	5,911,468	982,815	13,468,781	8,781,648	5,431,694	34,594,406
比率 ^{*2}	17.09%	2.84%	38.99%	25.38%	15.70%	100.0%

*1 2024年2月末現在
*2 自己株式 (228,664株) を控除して算出しております。

大株主の状況

株主名	所有株式数	比率 ^{*2}
IW.DXパートナーズ株式会社	7,643,470	22.09%
東芝デジタルソリューションズ株式会社	4,604,700	13.31%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,186,400	9.21%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,795,300	5.19%
モノリス有限責任事業組合	1,400,000	4.05%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE UKDU UCITS CLIENTS NON LENDING 10 PCT TREATY ACCOUNT	1,233,400	3.57%
GOVERNMENT OF NORWAY	641,000	1.85%
鈴与株式会社	537,300	1.55%
JPモルガン証券株式会社	512,505	1.48%
株式会社日本カストディ銀行 (年金特金口)	440,000	1.27%
その他	12,600,331	36.42%
総計 (自己株除く)	34,594,406	100.00%

*1 2024年2月末現在
*2 発行済株式総数は2024年2月末現在。自己株式 (228,664株) を控除して算出しております。

MEMO

