



統合報告2025

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。




本冊子は当社の統合報告 (<https://ir.wingarc.com/reporting/>) より内容を抜粋して作成しております。



CARBON EMISSION
1,464 kg-CO2
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。
SPA-230004-J 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でつくられています

VISION

Empower Data, Innovate the Business, Shape the Future.

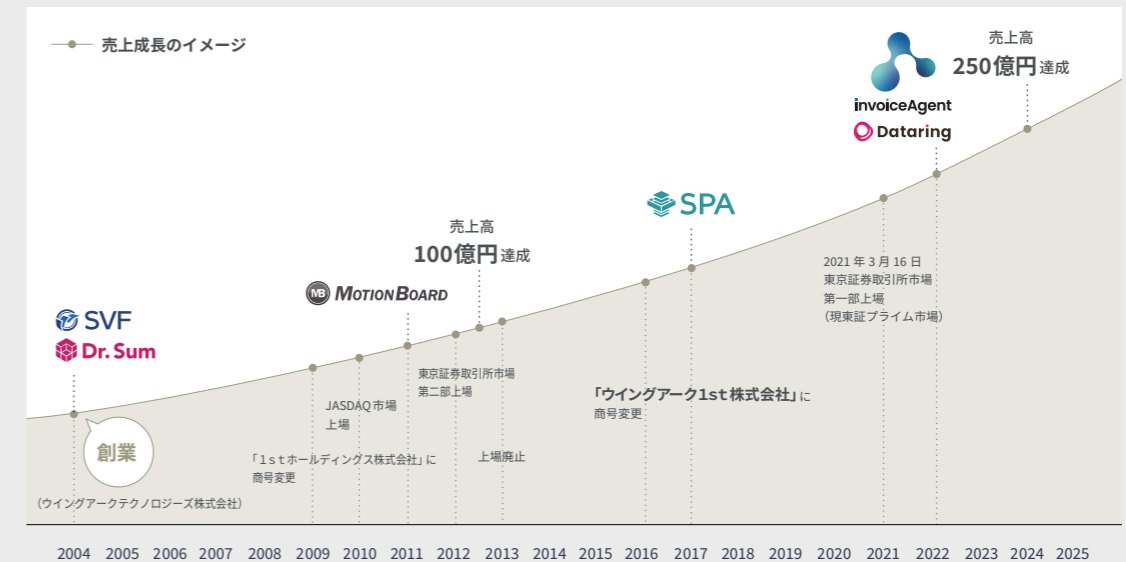
情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。

INDEX

VISION	1
CEO INTERVIEW	3
STRATEGY	5
BUSINESS	7
EMPLOYEE SPOTLIGHT	9
PERFORMANCE	13
CFO INTERVIEW	15
CORPORATE GOVERNANCE	17
THE MANAGEMENT TEAM	18
COMPLIANCE & RISK MANAGEMENT	20
SUSTAINABILITY	23
DATA SECTION	26
COMPANY PROFILE	30

成長の軌跡

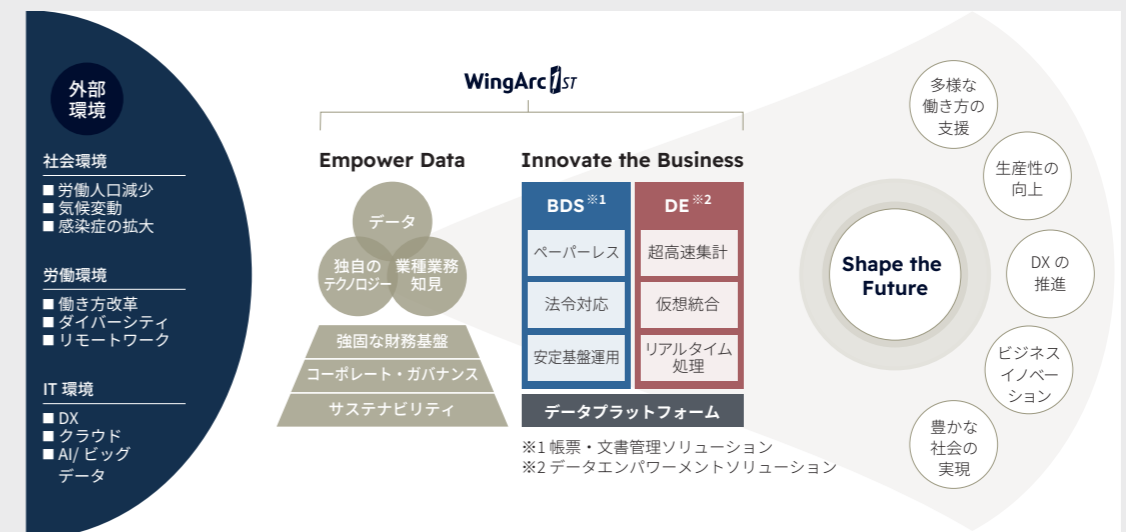
2004年の創業以来、当社は独自のソフトウェアやクラウドサービスを開発し、企業のデジタル・トランスフォーメーション (DX) を推し進めてきました。これからも情報活用のプロフェッショナルとして、データから新たな価値を生み出し、市場をリードしていきます。



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

企業、そして自治体のDXをリードするパートナーとして、
誰もが構えずデータを使い、成長していける社会をつくり、
より良い未来を実現していく。

代表取締役
社長執行役員CEO

田中 潤

基幹システムの更新、データ活用の需要増で最高益に。 公共領域の開拓を視野に、体制を整えた2024年。

2025年2月期のウイングアーク1stは、帳票・文書管理ソリューション(BDS)、データエンパワーメントソリューション(DE)の両ソリューションにおいて、売上、利益ともに過去最高の業績を残すことができました。

要因のひとつは、BDSのコアプロダクトである「SVF(帳票基盤ソリューション)」におけるライセンスの強い伸びです。この背景にあるのは、今後数年で大手基幹システムの保守サポートが終了すること。これに対応すべく多くの企業で基幹システム入れ替えの動きが継続しており、基幹システムと同時に導入されることが多い当社SVFへの引き合いも増加しました。またDEにおいては、企業での競争力強化のためのデータ活用需要が追い風となって、特に「Dr. Sum(データ分析基盤)」は二桁成長となりました。この結果からも「経営におけるデータ活用」について社会の関心が非常に強くなっていることがうかがえます。また2024年5月には、株式会社トライサーブ(以下、トライサーブ)を子会社化。官公庁などへの業務システム開発やITインフラ構築の実績を持つトライサーブと連携する体制が整ったことで、今後さらに、公共領域のDX推進を加速させていきたいと考えています。

デジタル化への需要は継続する見込み。 AI関連サービスの強化で、さらなる成長へ。

日本経済の堅調な成長のなか、IT市場では大企業を中心に投資が継続しています。特にクラウドサービスやAI関連サービスへの関心は強く、さらなる市場拡大が期待されます。引き続き新規参入も活発ではありますが、一方で淘汰の傾向も見られるようになりました。労働人口の減少が進み、デジタルによる省人化の需要は今後も継続するでしょう。そのなかで今後は、いかに価値あるソリューションを提供できるか、それぞれの企業の力が試されていきます。

一方で、コスト高の影響は色濃くなっています。大企業ほどのインパ

クトは大きく、コスト減を図る目的で、これまで使用してきた製品の見直しも行われるようになりました。これは当社にとってリスクでもありますが、チャンスでもあります。円安の影響で海外製品から国内製品への切り替えを検討している企業も多いなか、機会を見過ごすことなく、新規顧客の開拓にも力を注いでいきたいと考えています。

また、世の中の関心も高いAI活用については、「生成AIをどう上手くビジネスに組み込めるか」が重要だと考えています。生成AIは業務に取り込んで初めてコスト削減や効率化を可能にします。だからこそ2020年より当社では、AIを意識せずとも業務に適用できるAIプラットフォーム「dejiren(デジレン)」の提供を行ってきました。この製品の特徴は「invoiceAgent」などの当社製品や他社製品とも連携が可能であること。これにより「dejiren」はバーチャルアシスタントとしてデータ分析や活動記録、帳票管理の自動化などを実現。顧客の業務効率化を支援し、その成長に貢献しています。今後はさらにこうした取り組みを強化し、価値あるAIサービスの開発と提供に力を尽くしていきます。

今後も既存事業でDXのニーズに応えつつ、 自治体DXにおいては先駆者をめざす。

BDSについては、2023年、2024年の法改正を追い風に「invoiceAgent」が好調でした。法改正への対応による特需はいったん落ち着きますが、今後は、法改正領域以外のデジタル化を進める動きが多くの企業で出てくると予想しています。紙文化などが根強く残る日本ですが、おそらく今後は、あらゆる企業活動にエビデンスを残すよう法改正が進んでいくでしょう。すべての企業活動のデジタル化が終わるまでは、まだまだ時間がかかり、DXの需要は続いていきます。そのなかで当社は一つひとつの需要を丁寧に汲み取り、成長を継続させていきたいと考えています。

また、現在国内シェアNO.1を誇るSVFにおいても継続して成長できると見込んでいます。ときに「もう帳票は無くなるのでは」という質問をいただくのですが、紙の帳票は無くなる可能性があっても、企業活動を支える帳票そのものは無くならないはず。それはなぜか。帳票のフォーマットが、データだけでは分かりづらいビジネ

スの重要情報を明確に示すスタイルを確立しているからです。とはいえコンピューター処理はデータのみで行えますので、今後は帳票フォーマットとデータを両方使用できる環境が必要になるでしょう。そのなかで帳票基盤ソリューションであるSVFへの需要は続いていくはず。

DEに関しては、「Dr.Sum」や「MotionBoard(BIダッシュボード)」など、BI(ビジネスインテリジェンス)領域への高い関心が継続しています。これに応えるべく私たちは、「日常業務で使えるBI」という当社製品の強みを生かし、「見る」だけでなく誰もが「使える」製品づくりをめざします。そして、ユーザーのパートナーとして丁寧な顧客サポートで、「データ活用の定着」まで支援し、企業成長を促します。「ビジネス戦略にデータを活用したい」という企業は多くありますが、経営判断だけにデータが使われていることが多いものです。だからこそ私たちは、これらを実現することでデータの価値を最大化し、選ばれる存在になっていきたいと考えています。

また、新たな取り組みとして、公共領域(地方自治体)へのサービス提供も強化していきます。2023年以降、当社では大阪府和泉市や福岡県北九州市と協定を締結、北九州市では地域創生モデル「ザ・北九州モデル」の構築に取り組むなど、積極的に公共領域でのDX事業を進めてきました。そして2024年には、この領域での実績を持つトライサーブを子会社化。これにより公共領域へ進出する体制が整いました。現在日本政府は、「自治体情報システムの標準化・共通化」を進めており、その対応期限は2025年度末となっています。こうしたなかで自治体DXへの需要は高まっているものの、データ管理の厳しさなどの障壁もあり、他社も容易には踏み込めない状況です。そこで当社は、自治体DXのロールモデルを作り、このノウハウをもって自治体のDXを加速させていきたいと考えています。この実現により、多くの自治体でDXが進み、データを活用した政策検討が実施されれば、よりよい社会づくりにも貢献できます。大きな市場で、やりがいも十分にあるこの領域の開拓に、ぜひご期待ください。

誰もが健康に、ワクワクして働ける環境づくりを、 社員の声に耳を傾けながら、整えていく。

人材の確保、育成は企業における重要課題であり、今後も手を緩めることなく取り組んでいく考えです。デジタル人材獲得の難しさが叫ばれる昨今ですが、当社では「エンジニアがワクワクできる環境づくり」をCTO中心に進めており、2023年末にはエンジニアのためのイノベーションラボ「D.E.BASE」を秋葉原に開設。これが採用活動でも好評を博し、人材確保や育成、エンジニアの成長意欲向上につながっています。

また、「働きやすく働きがいのある企業」であるために、環境整備も積極的に進めています。その結果、経済産業省と東京証券取引所が共同で東京証券取引所の上場会社の中から「健康経営」に優れた企業を選定する「健康経営銘柄2025」に選定され、併せて健康経営優良法人2024(大規模法人部門:ホワイト500)にも5年連続で認定されることができました。さらに2024年には、介護と仕事を両立できる職場環境の整備促進のシンボルマーク「トモニン」も取



得。こうした活動の根底にあるのは、「全ての社員に、健康にいきいきと働き続けてほしい」という思いです。そのために定期的な全社員向けサーベイや女性活躍推進の一環としてCEO主催のラウンドテーブルを開催し、社員のリアルな声に耳を傾けるようにしています。手を挙げてくれた社員たちと直接さまざまな話ができるラウンドテーブルでは、多くの気づきがあります。制度や仕組みは活用されてこそ意味がある。今後はさらに誰もが活躍できる環境を目指し、制度活用を促す取り組みにも力を注いでいく計画です。

公共領域の開拓、グローバル展開への挑戦に向け、 次なる飛躍のためにまいてきた種を芽吹かせていく。

現在進めている中期経営方針は2027年2月期で終了します。2025年は現計画をしっかりとやり切りつつ、次の経営計画策定に向けて準備を進めていく年。次なる成長の柱となるのは、既存事業におけるプロダクトビジネスの拡大、公共領域への取り組み強化、そしてグローバルビジネスへの挑戦です。グローバル展開においては、海外に向けた製品の開発に取り組みつつ、海外進出へのパートナー企業を見つけ、連携して取り組んでいきたいと考えています。

振り返ると2025年2月期は、既存の事業を成長させつつ、次なる成長のために多種多様な挑戦の種をまいた一年でした。その一つひとつに大きな手応えを感じつつ、今後はこれらを芽吹かせ、成長させていきます。

企業には本来、「安定」という概念は無く、「成長」か「衰退」かの二択なのだ、私は時々考えています。というも変化せず安定していても、コストはかさみ、利益は失われていくからです。企業が「成長」し続けるためには、常に「変化」していかなければならない。だからこそ私たちは今後も、時代の変化やニーズを見極めて、ウイングアーク1stだからこそできる新たなソリューションの開発に取り組んでいきます。そしてデジタル、データの力で世の中をもっと良くしていくために、期待を超える結果を出し、信頼を勝ち得ていきます。ステークホルダーの皆様においては、ぜひ、ウイングアーク1stの新たな挑戦と飛躍にご期待ください。そして、変わらぬ支援をどうぞよろしくお願い致します。

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。



※1 デジタル・ガバナメント実行計画(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)

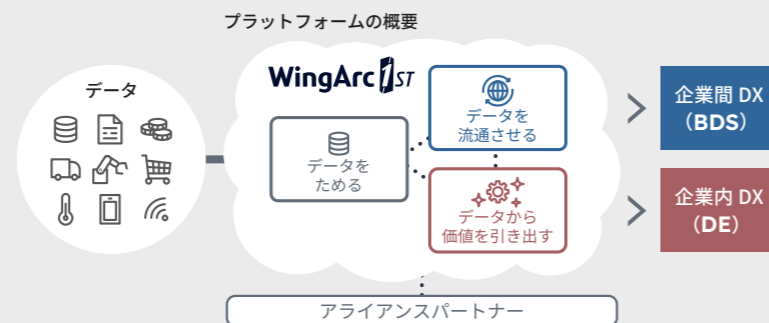
コロナ前	デジタル化	データ流通	DXへの取り組み
	紙・ハンコ必須 リモートワークも 緊急時の対応	社内に留まる	一部の積極的な 企業が取り組む
現在	デジタル化の 急速な進展 リモートワーク、ペーパー レスやハンコレスを筆頭に 企業活動がオンライン化 政府自治体も急速にデジタル 化が進む	データ流通範囲の 急拡大 デジタル化の進展によっ て、社内の情報流通が拡大 するとともに企業間でも 様々なデータ流通が加速	多くの企業が DX-Readyへ デジタル化が進捗し、多く の企業でDXに対する素地 ができあがる

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

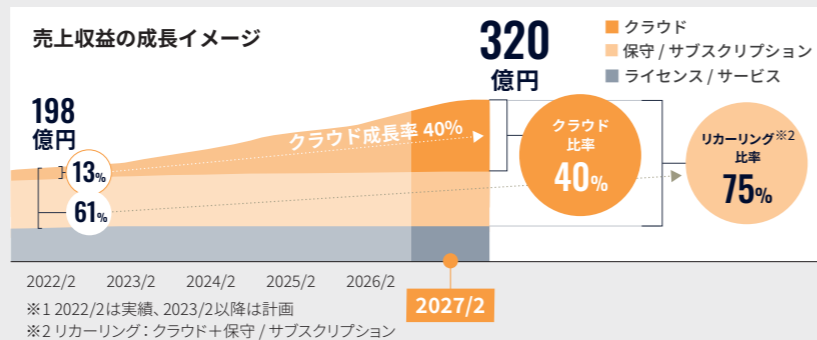


ビジネスモデルの進化

	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

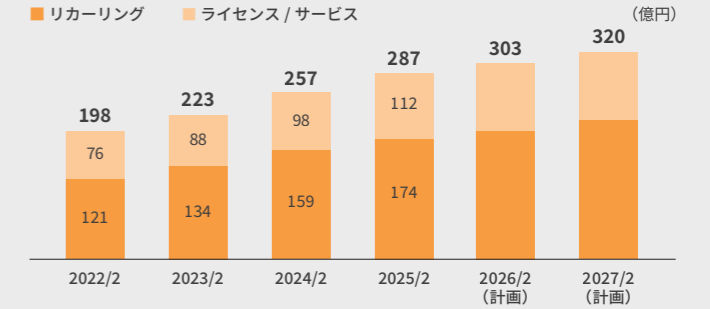
中期経営目標



中期経営方針の進捗

1. 売上収益

中期経営方針3年目となる2025年2月期の売上収益は287億円(前期比11.5%増)となりました。国内のIT投資の継続的な需要拡大に加え、2024年5月にトライサープ社を完全子会社化した影響によりライセンス/サービスが前期比13.9%増と成長を牽引しました。またリカーリングもクラウドを中心に前期比10.0%と堅調に成長し、業績拡大に貢献しました。2026年2月期は売上は前期比5.5%増の303億円を計画しており、中期経営方針最終年度である2027年2月期の目標320億円達成に向けて、着実に売上を積み上げてまいります。



2. 中期経営目標

2025年2月期のクラウド成長率は、前年の法対応需要の反動からinvoiceAgentの成長が鈍化したものの、その他のサービスは好調を維持し、全体で22.5%となりました。リカーリング比率は、リカーリング収益自体は順調に推移したものの、新たな子会社連結の影響もありライセンス/サービスが好調となった結果、期初の想定よりも低い60.9%となりました。リカーリング自体順調に増加していることから今後は当該比率も向上するものと想定しております。EBITDAは、96.5億円となりました。売上が好調であったことから、2025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。

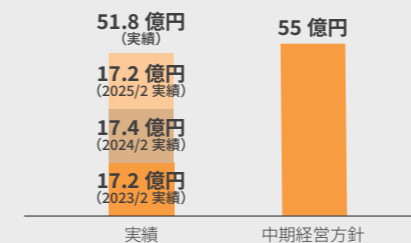
2026年2月期は、中期経営目標達成に向け、着実に戦略を実行してまいります。

	2025年2月期 実績	2026年2月期 計画	最終年度目標
クラウド成長率	22.5% (YoY)	16.9% (YoY)	40.0% (CAGR 5years)
リカーリング比率	60.9%	64.5%	75.0% (2027年2月期)
EBITDA	96.5億円	104.0億円	120億円 (2027年2月期)

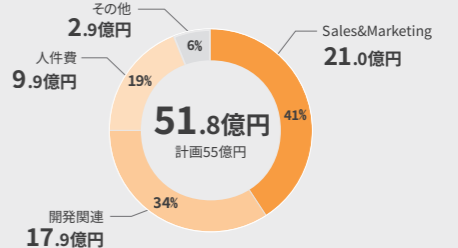
3. 戦略投資

2025年2月期で3か年の戦略投資期間は終了し、当初計画の55億円に対して一部効率化が図られたことから、51.8億円で着地しました。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、クラウドの成長率向上に寄与しました。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、invoiceAgentを中心に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58名分の費用となり、即戦力として活躍しています。今後は戦略投資で得られた様々な資源を有効に活用し、更なる成長を目指します。

戦略投資の執行額



執行額の割合 (3か年累計)

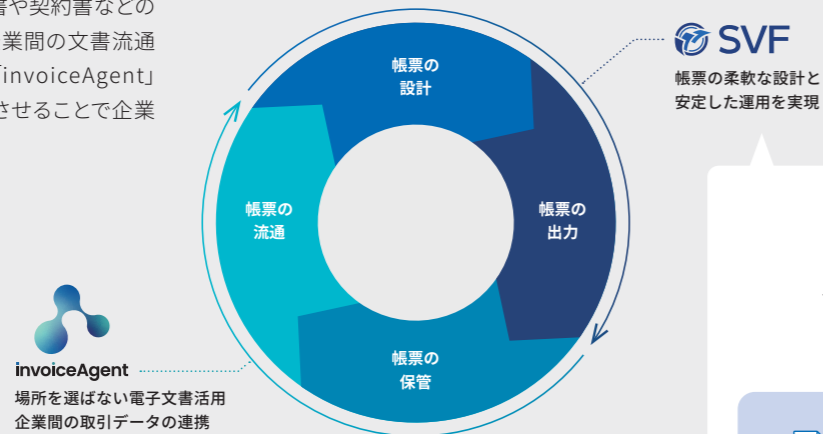


BUSINESS

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。

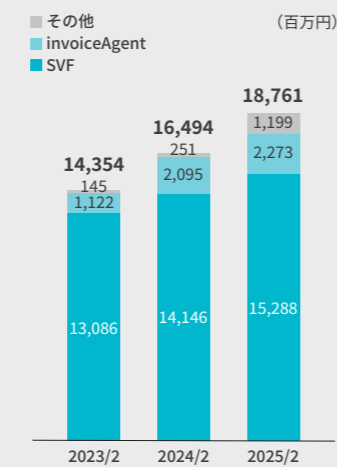


競争優位性

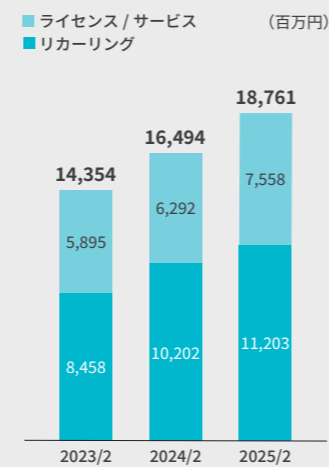
- ✓ 大企業・官公庁を中心とした豊富な安定運用の実績
- ✓ 長年の信頼関係に基づく固い顧客基盤
- ✓ 当社ソフトウェアに精通した数多くのパートナー及び技術者
- ✓ 様々なシステムやハードウェアとの高い互換性

売上の状況

製品別売上推移



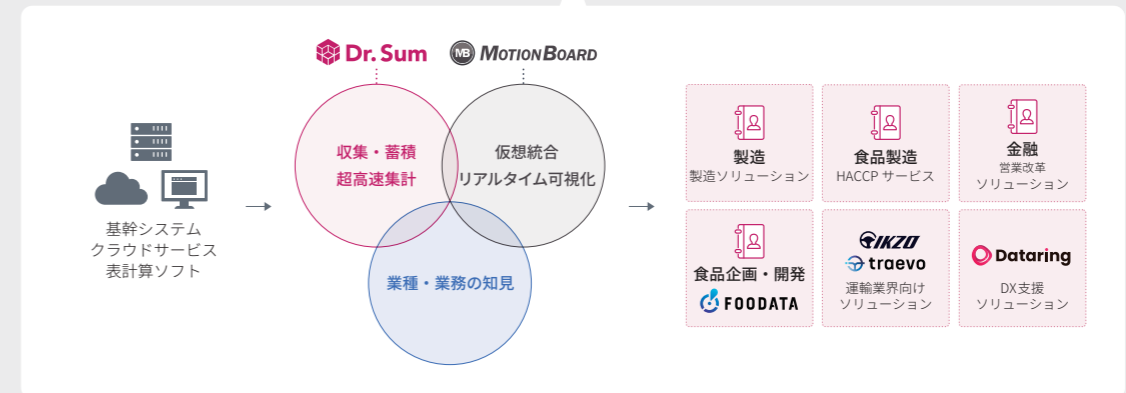
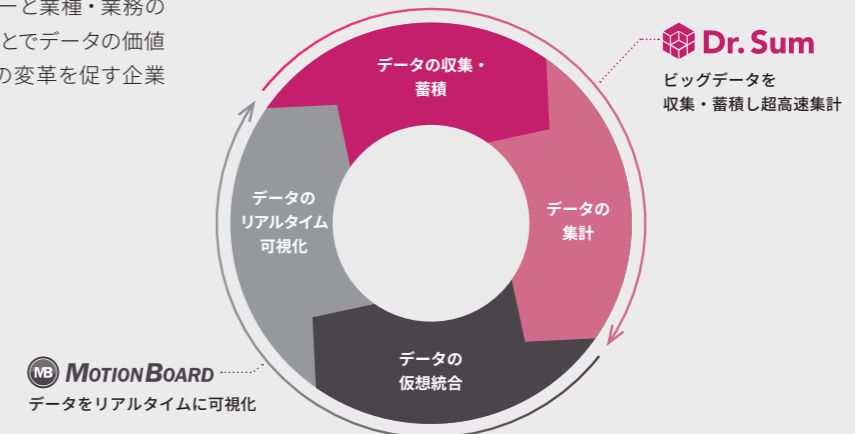
契約区分別売上推移



データエンパワーメントソリューション (DE)

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。

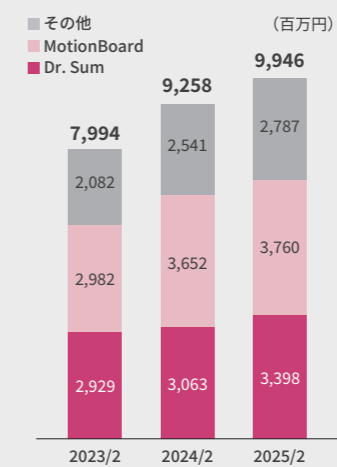


競争優位性

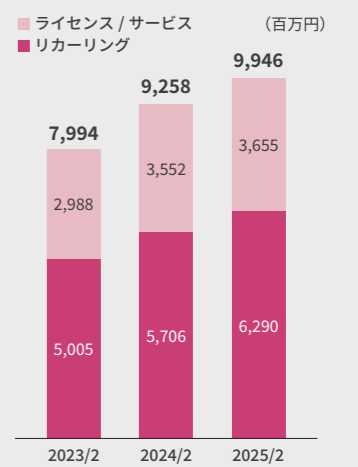
- ✓ ビッグデータの超高速集計
- ✓ スペシャリストで構成された専門チームによる独自の業種・業務ソリューション
- ✓ 様々なデータの仮想統合・リアルタイム可視化

売上の状況

製品別売上推移



契約区分別売上推移





ユーザーと共に創り上げる。 生成AI機能を搭載した 新製品開発ストーリー

Business Data Empowerment Strategic Business Unit
Customer Experience 統括部 Customer & Market Knowledge部部長

杉山 真一

Business Data Empowerment Strategic Business Unit
事業戦略本部兼DE事業戦略部副部長

小林 大悟

Business Data Empowerment Strategic Business Unit
技術本部MotionBoard開発部

武島 吉郁

Profile

杉山 真一

「MotionBoard re:Act」ユーザー評価プロジェクトの推進責任者。ユーザー評価や利用定着に向けたeラーニング・ブログの解説コンテンツの企画を担当し、コアユーザー、ファンの増加促進に尽力。現在、北海道を拠点にフルリモートでの勤務を実現している。

小林 大悟

「MotionBoard」の商品企画を担当。市場競争の激しいBIツール市場において、常に「MotionBoard」が勝ち抜くための戦略を考案。業務のなかで毎日活用できるBIツールとしての「MotionBoard」の魅力を、アップデート版では高めていきたいと意気込む。

武島 吉郁

新卒で入社後、製品開発部に配属され、現在は「MotionBoard」の開発を担当。「MotionBoard re:Act」では、ユーザーの声に直接触れながらユーザービリティの刷新に注力するとともに、新機能の追加や操作性のよい業務アプリの開発に挑戦中。

リリースから約15年、今も多くのユーザーを獲得し続けているBIツール「MotionBoard (モーションボード)」のこのアップデート版となる「MotionBoard re:Act (モーションボード リアクト)」が、2025年末にリリースされます。生成AI機能を取り込み、さらなる機能性の向上をめざす「MotionBoard re:Act」の開発。ここにおいてウイングアーク1stは、「ユーザーとともに創る」という新たな開発手法に挑戦しています。現在、40社ものユーザーが参加しているこの開発プロジェクトは、いかにして実現し、どのように進んでいるのか。メンバーへのインタビューで「MotionBoard re:Act」開発プロジェクトの内容を解き明かします。

ユーザーのリアルな声をチャットで回収。 誰もが使いやすいと感じる、高機能なBIツールに

——ユーザーとともに創る「MotionBoard re:Act」開発プロジェクトが進められていますが、このプロジェクトはどのような狙いでスタートしたのでしょうか。

杉山 既存の「MotionBoard」はリリースから約15年が経ち、UX/UIの改善に対する要望が多く寄せられるようになっていました。これに対応するべくスタートしたのが、ユーザービリティの大幅な向上や、生成AIによる新機能を搭載するアップデート版「MotionBoard re:Act」の開発プロジェクトです。生成AI機能の取り込みについては、当社製品の、「生成AIを業務の裏側で使いこなすAIプラット



フォーム「dejiren (デジレン)」を採用。これを「MotionBoard」と連携させることにより、「dejiren」がバーチャルアシスタントとして、あらゆる業務を自動化するなど、業務の支援を行います。

武島 「MotionBoard re:Act」は、生成AI機能の取り込みに加えて、ユーザービリティの向上にも力を注いでいます。「MotionBoard」はデータ入力も備えている、「業務アプリ開発」から「データ活用」までを一気通貫で実現する多機能BIツール。一般的なBIツールは月に数回しか使われないのに対し、「MotionBoard」は日々の業務のなかで活用されることが大きな特徴であり、強みです。それを最大限に引き出すため、今回のアップデートでは日々の使いやすさはもちろん、「MotionBoard」で業務アプリをより簡単に作成できることを目指して開発を進めています。

小林 実はBIツールは海外製品が多いんです。だからこそ今回のプロジェクトでは「日本企業ならではの強み」を活かしたいと考えました。そこで挑戦したのが「ユーザー様と一緒に創る」こと。開発者もユーザー様も日本にいるからこそ、開発段階の製品をユーザー様に触ってもらい、フィードバックを受けて改善を重ねていく、という開発手法を取ったのです。目指すのは、「リリースした時点ですぐに役に立つ」製品となっていること。そして、商品開発を通してユーザー様とのエンゲージメントを深めていくことです。

——具体的にはどのように推進したのでしょうか。

武島 まずは「MotionBoard re:Act」のプレビュー版を開発しました。プレビュー版には全ての機能が実装されているわけではないのですが、新製品のプロトタイプとして用意したものです。その後、「MotionBoard」のコアユーザー様にお声がけして、これに触っていただき、ご意見をいただいて、改善・開発を進めてきました。

杉山 具体的には、まず長年「MotionBoard」を愛用してくださっているコアユーザー様にお声がけし、開発へのご協力を依頼。賛同していただいた皆さんにプレビュー版をお渡しし、使い方のレクチャー会を開催しました。その後、皆さんに自由に使っていただき、1か月後にフィードバック会を実施。そこでさまざまな意見をいただきました。その後は機能追加や機能改善の度に、ユーザーの皆さんにお知らせし、自由にプレビュー版を使っていただきつつ、気が付いたことがあれば都度連絡をいただく、というようにプロジェクトを進めてきました。

武島 ユーザー様と当社開発プロジェクトチームとのやり取りには、当社のAIプラットフォーム「dejiren」を使用しています。「dejiren」はチャットツールとしても活用できるので、気づいたことがあれば自由に投稿していただき、私たち開発メンバーがそれに回答します。通常では、リアルタイムでユーザー様の声を聞きながら開発するというのではないので、私たちにとって、これはとても貴



重な経験でした。

小林 「dejiren」は大活躍でしたね。誰でも気軽に投稿でき、ユーザー様同士や開発、品質保証のメンバーなど、全員が内容を共有できる。そのおかげでプロジェクトに関わるメンバー全員がとても近い距離で、密に議論を行うことができました。もしこの接点がメールだったら、これほど充実した開発プログラムにはならなかったのでは。社内に「dejiren」という商品があり、当社の「dejiren」担当者も快くこの利用に協力してくれたので、とてもありがたかったです。

想像以上のフィードバック数に、ユーザーの期待を実感。 「役に立つものになりたい」と強く感じた

——コアユーザーとはいえ、お客様が開発プロジェクトに40社も参加してくださったのはなぜなのでしょう。

杉山 こんなにたくさんの方にご参加いただけたことに、私たちも驚きました。長年のお付き合いがあったとはいえ、お客様は自身の仕事を進めながら開発に手を貸して下さっていて……。本当に感謝するばかりです。実は当社には、「nest」という当社製品ユーザー様のためのユーザーコミュニティがあり、これを通じて日ごろからお客様と、情報共有や質問のやり取りなどで交流を深めてきました。こうした活動によって、お客様との信頼関係ができていき、コアユーザーの皆さんがそれぞれの商品のファンになって下さっていたからこそ、今回、たくさんの方にご協力いただけたのだと思います。

——実際にユーザーからはどのような反応がありましたか。

小林 コアユーザーの皆さんからは、たくさん評価、フィードバックをいただきました。その数はなんと140余り！なかには「こうしたところが動かない」と、テスター並みにバグを潰してくれる方もいましたね。

杉山 興味深かったのは、1人のユーザー様がある仕様について「既存の方が良かった」と「dejiren」に意見を出すと、他のユーザー様が「これはこれでいいと思う」と答え、そこに開発メンバーも加わってみんなで議論が行われていたこと。複数のユーザー様と一緒にあれこれ考えている状況が非常に有意義で、価値ある時間になりました。

武島 「このクリック数が多く、何度もやる操作なので煩わしい」というような、細かな意見をいただくこともありました。まさに使っていたからこそその意見。開発サイドとしては「すぐに直さねば」という気持ちで、できる限り早い対応を心掛けていました。

杉山 意見をもらった2週間後にはもう修正されていて、スピード感にびっくりしたことも。他にも「この機能は、既存の商品に慣れている自分は違和感があるけど、初めて触った人は新しい仕様の方がわかりやすいと言っていた」というフィードバックをもらったこともありました。ユーザー様自身で周囲に意見を求め、「新規ユーザーにとって最適なUI」を考えてくださり、本当にありがたかったです。

——たくさんの意見が寄せられるなか、社内ではどのように対応していたのでしょうか。

杉山 「dejiren」のユーザー様からの投稿には、武島さんを含め開発メンバーがどんどん回答してくれています。想像以上にたくさんのフィードバックをもらい、うれしい悲鳴を上げつつも、一つひとつの意見をどう製品に落とし込んでいくか、社内で議論を重ね、対応していきました。

武島 開発メンバーがリアルタイムでユーザー様の声に触れながら開発できるのは本当に刺激的で、「新しい時代が来た」と感じています。「UIが格段に良くなった」「マニュアルを見なくてもできた」な



どのポジティブな声を聞くとうれしくなりますし、ネガティブな声も課題と捉えて改善につなげられます。今までは、使われ方を想像して開発していましたが、今回はリリース前に、どう使いたいかを直接ユーザー様に聞くことができる。より開発や改善の方向性がはっきりと見え、自信を持って開発に取り組むことができています。

小林 先日のフィードバックで「自分はエンジニアではないので、業務アプリの作成機能を使うのは難しいだろうと思っていたのですが、私でもできました！」という声をもらい、開発担当ではない私まですごうれしかったです。

武島 「よし!」と思いましたね。とはいえ、既存の製品を使い慣れているユーザー様にとって、新仕様はどうしても使いにくいものです。それでもユーザー様の意見をしっかりと汲み取ることで、「慣れれば絶対に使いやすくなるもの」を創りたいと考えています。

深い信頼関係があったからこそ実現した、ユーザーと共に進める商品開発

——「ユーザーと共に商品開発を行うこと」のメリットを、今、どう感じていますか。

武島 ユーザー様の要望において、「課題の本質」を捉えて解決できることが、この手法の大きなメリットです。今までユーザー様の要望は、上長や販売パートナーなどを通して断片的に聞くことがほとんどでした。この方法だと、要望の裏側にある「なぜしたいのか」「何に困っているのか」が把握しきれず、開発として対応すべきかどうか判断に迷うことも。その点今回はユーザー様の要望を正確に受け取って開発に反映できるので、よりユーザー様にとって使いやすいものを目指すことができています。

小林 リリース前にあらゆる修正の可能性に対応しておけることも、大きなメリットです。リリース後の改修は、多方面への影響もあり、簡単な修正に半年ほどかかることも……。リリース前だからこそすぐに修正し、より機能的なものを目指すことができていたと感じました。

杉山 「ユーザー様に使い続けてもらうために」という視点からすれば、製品そのものの使い勝手が良いことが一番重要です。UI/UXやクリック数などの「細かい改善」がリリース前にできることは、利用の定着化や解約率低下にも、大きく貢献するはずだと感じています。

——ここまでを振り返り、この開発プロジェクトが順調に進んでいる要因をどう考えますか。

杉山 このプロジェクトの背景には、「開発メンバーの技術力と体力」「ユーザー様との信頼関係」「自社製品であるdejiren」がありま



す。この3つが揃ったからこそ、「ユーザー様と共に創る開発プロセス」が可能になった。つまり、ウイングアーク1stだからこその開発プロセスだったと改めて感じています。

小林 まさにウイングアーク1stのCore Valueである「Build the Trust」を体現したプロジェクトです。ユーザー様との信頼関係があるからこそ協力が得られ、その期待に製品で応えていく。Trustの上に成り立つプロジェクトです。また、この信頼関係は当社が「人と人との関係性」を重視してきたからこそのも。製品はあくまでツールであり、ユーザー様がこれを使いこなすにはコミュニケーションやサポートが必要です。だからこそ、当社では、「製品とユーザー様の接点」ではなく、ユーザー様とウイングアーク1stの社員、「人と人の接点」を大切にしてきました。その姿勢がこの信頼関係を築いているんだと再確認できました。

——最後に、これからリリースまでの意気込みを教えてください。

武島 このプロジェクトを通して、「ユーザーの皆さんがいかに製品に期待してくださっているか」を実感することができました。製品は期待されなくなったら終わり。その期待に応え、今回協力してくださったユーザー様に「MotionBoard、良くなったね!」と言っていた

だけるよう、引き続き力を尽くしたいと思います。

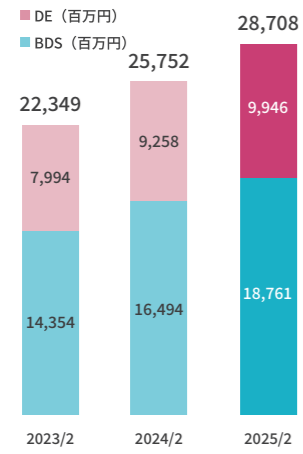
小林 私もリリースに向けて、新たに搭載した生成AIやアプリ作成の新機能の活用方法を紹介できるよう、準備を進めていきます。ゴールは新機能の搭載ではなく、ユーザー様のビジネス成果に繋げること。すでにユーザー様から活用アイデアをいただき、動き始めていますので、活用方法のご提案にもご期待ください。

杉山 「MotionBoard re:Act」は、2025年末にリリースする予定です（2025年5月時点の計画）。当社社員は、誰ひとりブレずに「この商品で喜んでもらいたい。業務の成功に貢献したい」と考えています。今回の「MotionBoard re:Act」においてはこれまで同様に、人も、製品も、コンテンツも、サービスも、全てがユーザー様の方を向いているウイングアーク1stならではの開発を進めてきました。ぜひ、リリースを楽しみにしててください。

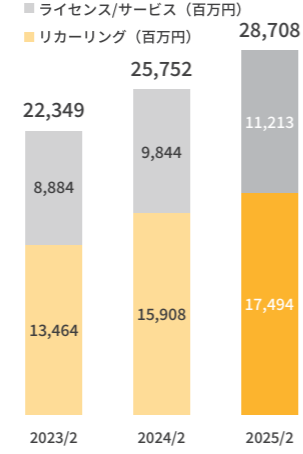
PERFORMANCE

年間業績

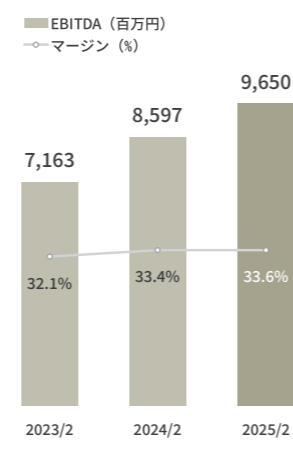
ソリューション区分別売上収益



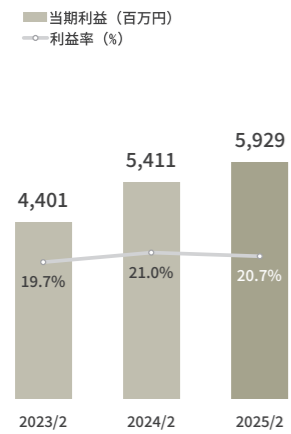
契約区分別売上収益



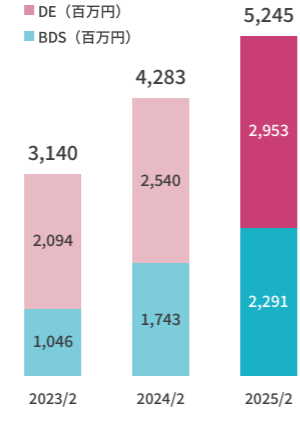
EBITDA



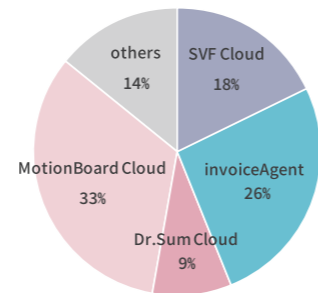
当期利益



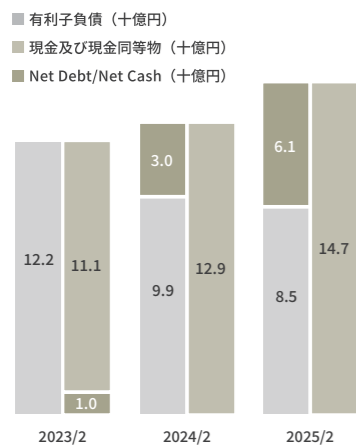
クラウド売上



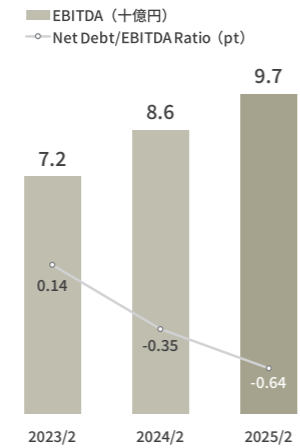
クラウド売上内訳 (2025年2月期)



Net Debt/Net Cash

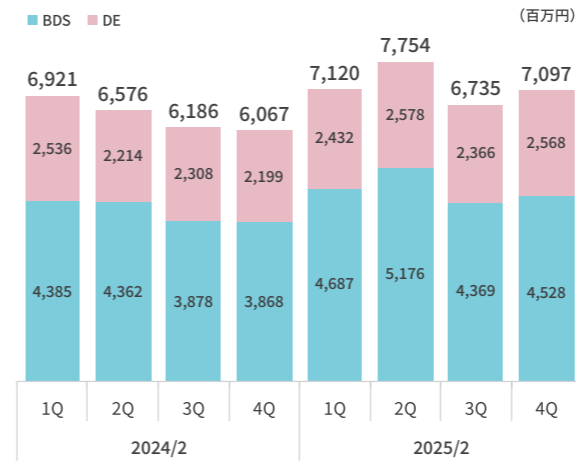


財務レバレッジ

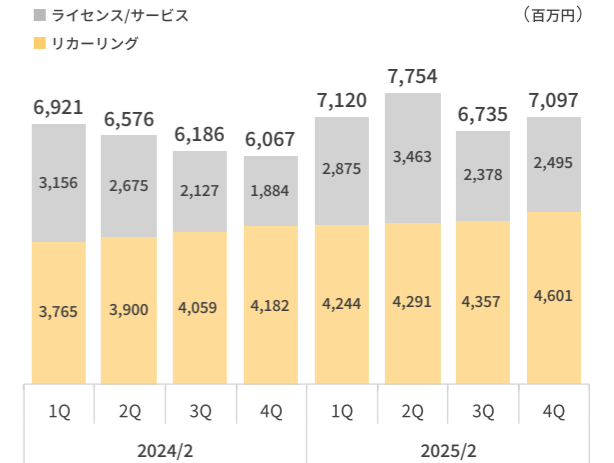


四半期業績

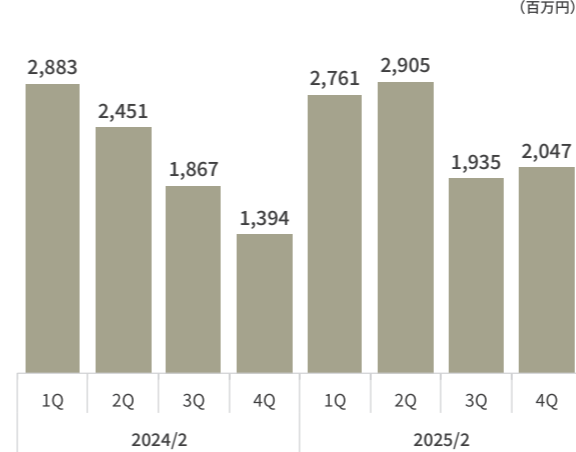
ソリューション区分別売上収益



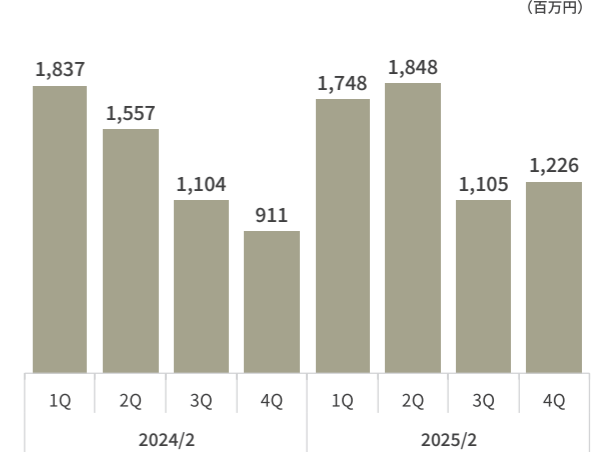
契約区分別売上収益



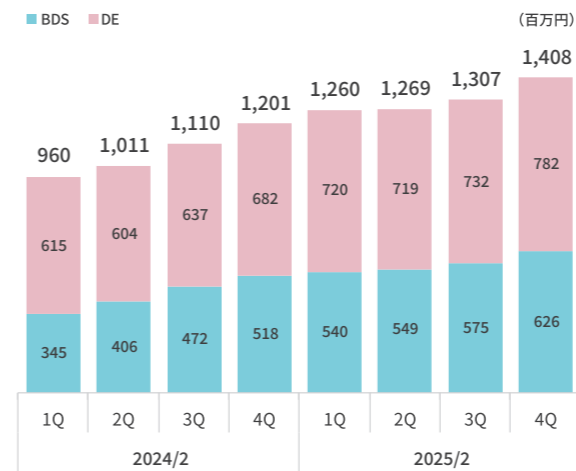
EBITDA



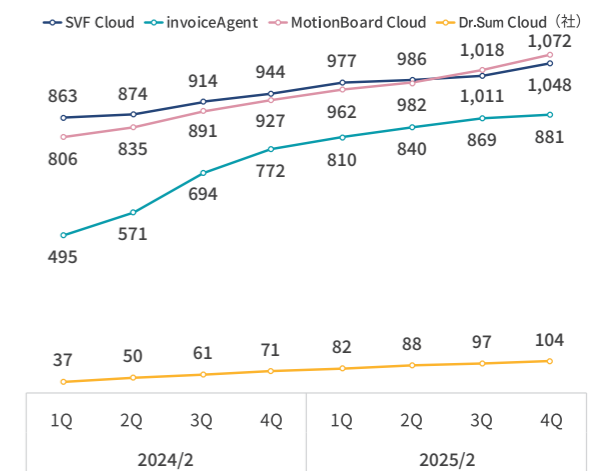
当期利益



クラウド売上



クラウド契約社数



CFO INTERVIEW

社会情勢を追い風に、
適切な投資とコストコントロールで
確かな成長を。

取締役
執行役員CFO

藤本 泰輔



中期経営方針の3年目となる2025年2月期は、企業の旺盛なDX投資や、官公庁・地方自治体における活発なシステム投資が行われた結果、ソフトウェアライセンス及びクラウドサービスが好調に推移し、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。

2025年2月期の財務実績の振り返り

市場の追い風を捉え、業績を拡大

2025年2月期は、売上収益は前期比11.5%増の287億円、EBITDA^{*1}は同12.2%増の97億円、当期利益が同9.6%増の59億円となりました。

当期の売上について、まずBDS(帳票・文書管理ソリューション)からご説明いたします。SVF(帳票基盤ソリューション)は、大企業の基幹システム案件の継続、および公共系大型案件の受注により、ライセンスを中心に大きく成長。invoiceAgent(電子帳票プラットフォーム)においては、前年の大型案件の影響でライセンスは減少したものの、電子帳票の活用ニーズは根強く、クラウドは40%を超える大きな成長を達成しました。また、公共ビジネスの強化を目的に



2024年5月に株式会社トライサーブを完全子会社化、売上拡大に寄与しております。

続いてDE(データエンパワーメントソリューション)では、クラウドサービスが大きく成長しました。この要因は企業において、さまざまなシステムのクラウド環境への移行が加速度的に進んだこと。これによりクラウド上に保管されるデータが増加し、このデータを活用したいというニーズが高まったことなどであると考えています。この傾向は今後も続く想定しており、当社もさらなるクラウドサービスの強化を進めています。

一方、費用面では、人件費の増加や情報セキュリティを含むITインフラの強化、自社内で利用している外資系クラウドサービスの価格上昇など、さまざまなコスト上昇要因がありました。しかし、早い段階から適切なコストコントロールを実施した結果、各利益指標それぞれ前年を超える成長を達成することができました。

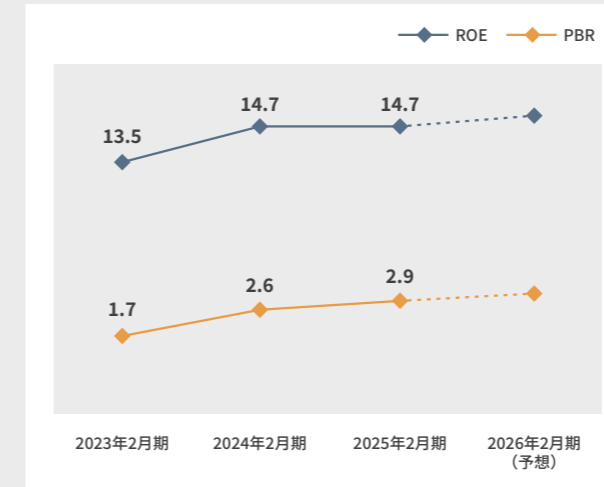
	2024年2月期 実績 (百万円)	2025年2月期 実績	前年同月比
売上収益	25,752	28,708	11.5%
BDS	16,494	18,761	13.7%
DE	9,258	9,946	7.4%
EBITDA ^{*1}	8,597	9,650	12.2%
マージン	33.4%	33.6%	-
当期利益	5,411	5,929	9.6%
利益率	21.0%	20.7%	-

※1 EBITDA: 営業利益+減価償却費及び償却費

今後も中期経営方針達成のため、経営資源を適切にコントロールすることで、生産性の向上を図り、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。

資本効率及び株価を重視した経営へ

当社は資本効率の安定及び継続的な改善を目的として、主にROEをモニタリング指標に定めています。当社のROEは14.7%(2025年2月期)と他の企業より比較的高い水準であり、また、業績向上に伴う株価上昇によって、PBRも2.9倍と現時点で十分な水準にあると認識しております。一方、今後業績の拡大とともに資本が積みあがり、資本効率の低下も予想されます。このため、利益率の向上に努めるとともに適切なキャピタルアロケーションを行い、これら指標の継続的な改善を行っていきたくと考えています。



成長と還元を両立するキャピタルアロケーション

当社は2023年10月にキャピタルアロケーションポリシーを公表し、これにもとづいて、投資や株主還元を行っております。2025年2月期のM&A・出資としては、公共ビジネスの強化を目的に株式会社トライサーブの全株式を取得(2024年5月)、また製造業ソリューションでの協業を目的として株式会社シムトップスへの出資(2024年11月)などを実施しました。今後もタイミングを逃さず機動的な投資を行うため、体制の強化や資金調達方法の多様化を進めてまいります。

株主還元につきましては、当社はリカーリング主体のビジネスであり、潤沢なキャッシュフローが見込まれることに加え、財務基盤も大きく改善したことから、2023年10月に配当性向30%程度から総



還元性向50%へと還元方針を大幅に強化しました。さらに2025年2月期は、通常の配当に加え、創業20周年の記念配当を実施することを決定し、通期で一株当たり104.0円(通常配当84.0円、記念配当20.0円)と、前期から25.3円の増配とすることができました。

ステークホルダーの皆さまへ

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。それこそが、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。

2026年2月期は、売上303億円(前期比5.5%増)、EBITDA104億円(前期比7.8%増)、当期利益64億円(前期比7.3%増)と増収増益を見込んでおります。2027年2月期を最終年度とする中期経営方針の達成に向け、BDS・DEともに成長トレンドを維持しつつ、現中期経営方針後を見据えて、新市場である公共領域への展開を進めてまいります。

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

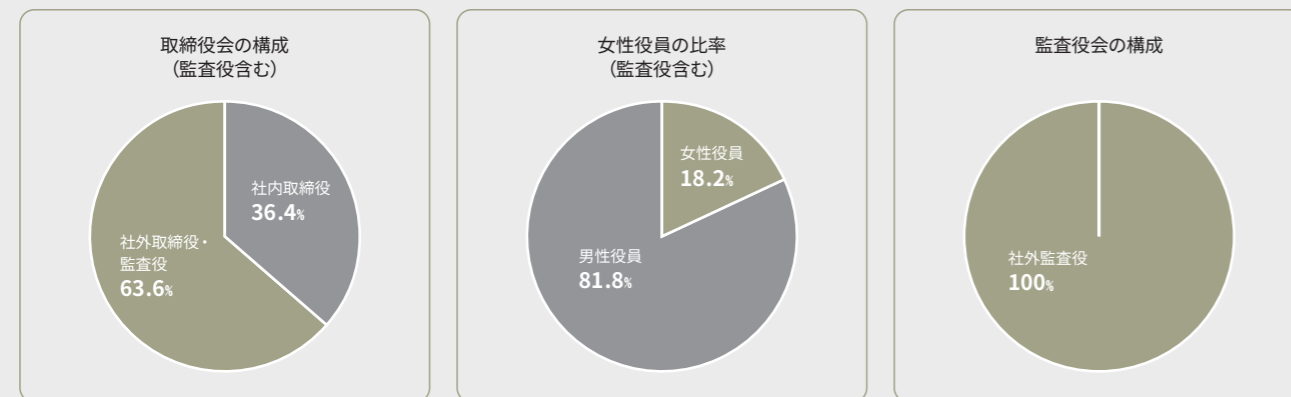
当社は「Empower Data, Innovate the Business, Shape the Future. 情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。」をビジョンに掲げ、データに価値を与え、企業にイノベーションをもたらすことで、より良い社会の実現を目指しています。また「Build the Trust」という考え方のもと、「相手の期待を超える結果を出し、信頼される。」ことを当社のコアバリューと位置付けており、株主及び顧客の皆さまをはじめとするステークホルダー（利害関係者）からの信頼

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



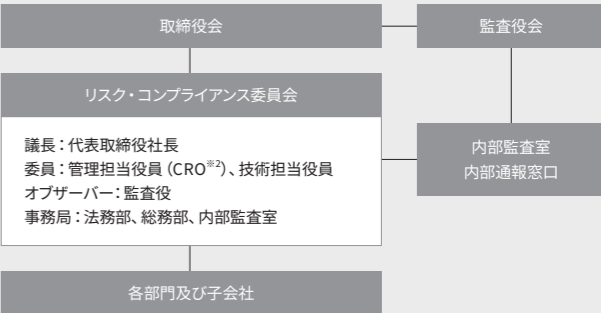
社外監査役 (常勤)
岩下 成規

COMPLIANCE & RISK MANAGEMENT

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

取締役会の実効性評価

当社では2024年10月から11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]
 2025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]
 当社の取締役会は、適切な割合の独立社外取締役が参画し、自由闊達な議論を通じて意思決定が行われている点などが高く評価され、実務的に機能していると判断されました。特に、経営理念や事業環境、課題に対する理解を共有し、取締役会の役割・責務について取締役間の相互理解が深まっていることが確認されました。また、前期の課題であった戦略に関する議論については、適切な機会が設けられ、より充実した議論が行われました。一方で、気候変動をはじめとする地球環境問題や、取引先との公正・適正な取引など、サステナビリティに関する課題については、中長期的な企業価値向上の観点から、さらなる議論の深化が必要であると認識しました。今後も、こうした課題を踏まえ、取締役会の実効性を一層高めるべく、継続的な改善に努めてまいります。

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。

01. コンプライアンス

主な取り組み

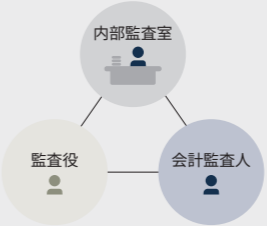
内部監査

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。

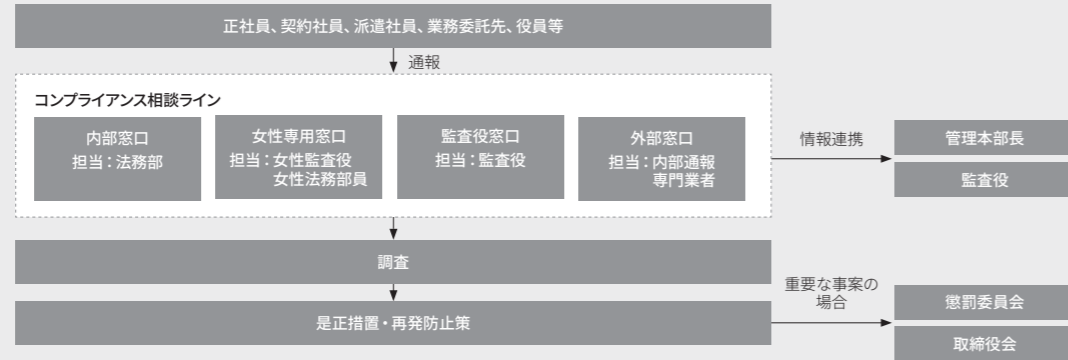


内部通報制度

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 ^{※1} 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方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

※1 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。



サステナビリティ推進室長メッセージ

「データの力で未来を創る」

DXやデータ活用を通じて、
人や組織をエンパワーし、
より良い社会を生み出します。

サステナビリティ推進室長
鹿島 忍



当社グループは、「Empower Data, Innovate the Business, Shape the Future.」をビジョンに掲げ、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、人や組織のパフォーマンスを最大化させ、社会課題の解決に貢献することを目指しています。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、社会課題の解決を推進してより良い社会を生み出していく再生的なシステムを創ることをサステナビリティ方針としています。

この方針のもと、社会課題を解決するサービスを提供し続けるための「働き方イノベーション」「デジタル・トランスフォーメーション(DX)」「BIG DATA活用」と、こうしたサービスを生み出す基盤となる「人権、DE&I」「環境マネジメント」「コミュニティ支援」の6つのマテリアリティを掲げて、ヒトと共に"データの力"で、より良い社会を創出するための様々な取り組みを行っております。

マテリアリティ

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

- 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)

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

人的資本

多様な人材の成長を支え、誰もが活躍できる環境へ。人的資本の力で未来を創る。

当社グループのVisionを実現するためには、私たち一人ひとりがお客様、パートナー、共に働く仲間の期待を超える結果を出し、信頼を獲得し、その信頼を原動力にさらなる新しいチャレンジを続ける必要があります。

そのため、当社では社員一人ひとりを最大の資産と捉え、個人と組織が目標を一つにし、共に成長し続ける姿を目指しています。

2024年には人的資本に関する情報開示の国際的なガイドライン「ISO 30414」の認証を取得し、「Human Capital Report」を公開しました。



■ 戦略的な人材投資と自律的な成長支援

当社は戦略的な成長投資領域となるクラウド/DX人材の獲得と人材育成を中長期的な成長に不可欠な要素と位置付けています。また、人材育成に関しては、主体性を重視した研修制度やキャリアディベロップメント制度により、個々の社員や部門ごとの課題に最

適した能力開発を行うとともに、全社横断的な取り組みとしてタレントマネジメントによる計画的な中核人材の選抜・育成を行っています。

DATA SECTION

■ DE&I推進

当社は人権方針のとおり、一人ひとりの価値観や働き方の多様性を尊重し、事業運営にも多様な人材の参画や協働を通じてイノベーションを起こし、持続的な価値を生み出していくためにDE&Iに取り組んでいます。

当社DE&Iの「E」は「Empower!」をコンセプトに、様々な環境に

応じてEmpowerする（機会の提供を行う）ことで、あらゆる人の成長に寄与します。

女性活躍推進においては、女性社員比率および女性管理職比率向上の目標を掲げ、女性の中長期的なキャリア開発のための様々な施策に取り組んでいます。

■ 多様な社員のパフォーマンスを最大化する働き方

様々な生活スタイルやライフステージにある社員一人ひとりがパフォーマンスを最大化できるよう、フルリモートワーク、スーパーフレックスなどの制度拡充を行っています。育児や介護との両立を支援する様々な施策を導入し、誰もが活躍しやすい環境を整備しております。また、社員がパフォーマンスを高める土台となる健康

の維持・向上も非常に重要と考え、健康経営にも注力しています。その取組みの結果、「健康経営」に優れた企業を選定する「健康経営銘柄2025」に選定されました。



気候変動対応

データと技術で社会の脱炭素を加速。CO₂ネットゼロ実現を目指す。

当社は環境に関する世界最大のデータを保有し、企業や自治体を対象とした世界的な環境情報開示システムを運営する英国の非政府組織「CDP」が公表した「CDP気候変動レポート2024」において、「B」スコア評価を獲得しました。

当社グループでは、気候変動への対応を経営上の重要課題の一つとして捉えており、国際的な枠組みである気候変動問題に関するパリ協定目標の実現に貢献するため、TCFD提言に基づく情報開示を推進するとともに、気候変動に対応する自社の目標（2030年まで

にCO₂排出量をネットゼロ）を定め、事業を通じて積極的に温室効果ガス削減に取り組んでおります。自社の活動に伴う直接的な温室効果ガス排出量の削減はもちろんのこと、TCFDの枠組みに則ったリスクと機会の分析を行いながら、当社独自のテクノロジーを活用し、環境負荷低減に寄与するサービスを幅広く提供することで、社会全体の温室効果ガス削減効果を高めていきます。



社会・コミュニティ

地域と共に成長し、次世代を育む。

当社は、独自のテクノロジーとデータ活用の強みを活かし、公共分野を含む様々なコミュニティの発展に貢献しています。地方自治体との連携も強化し、データを活用した行政サービスの高度化や地域課題の解決に取り組めます。社会がデータでつながることで生まれる新たな価値を追求し、より持続可能で活力ある社会の実現を目指します。

その中で、地域社会との共生にも注力し、当社教育プログラム

「The Mirai Empowerment Program」のもと、小学生向けのIT教育や中高生向けのSDGs学習を様々な地域に提供することで、次世代の育成を支援しています。さらに、パートナーと協働したSDGsプログラム（Chohyo ClimateSmart Workstyles）を展開し、NPO団体への支援なども通じて事業価値と社会価値の向上を両立させながら、社会全体の発展に貢献していきます。



連結財政状態計算書

(単位：百万円)
2023年2月期 2024年2月期 2025年2月期

資産			
流動資産			
現金及び現金同等物	11,175	12,986	14,715
営業債権及びその他の債権	1,472	1,669	2,451
その他の金融資産	41	48	81
その他の流動資産	548	568	575
流動資産合計	13,238	15,273	17,824
非流動資産			
有形固定資産	1,604	1,803	2,076
のれん	27,309	27,348	27,674
その他の無形資産	16,231	15,674	15,055
持分法で会計処理されている投資	—	—	454
その他の金融資産	4,148	5,826	5,315
その他の非流動資産	17	23	36
非流動資産合計	49,311	50,676	50,612
資産合計	62,550	65,950	68,436

(単位：百万円)
2023年2月期 2024年2月期 2025年2月期

負債及び資本			
負債			
流動負債			
営業債務及びその他の債務	1,061	857	988
契約負債	6,357	6,989	8,082
一年内返済長期借入金	1,997	1,426	1,452
未払法人所得税	778	1,181	1,291
その他の金融負債	526	497	613
その他の流動負債	2,031	2,395	2,411
流動負債合計	12,752	13,348	14,840
非流動負債			
長期借入金	10,214	8,515	7,106
引当金	90	169	192
その他の金融負債	260	108	243
繰延税金負債	4,657	4,710	4,207
非流動負債合計	15,223	13,504	11,750
負債合計	27,975	26,853	26,590

資本			
資本金	1,135	1,199	1,228
資本剰余金	12,161	12,250	12,399
その他の資本の構成要素	1,653	2,487	2,059
利益剰余金	20,190	23,700	26,611
自己株式	△ 623	△ 564	△ 506
親会社の所有者に帰属する持分合計	34,516	39,074	41,792
非支配持分	57	21	53
資本合計	34,574	39,096	41,846
負債及び資本合計	62,550	65,950	68,436

連結損益計算書

	(単位：百万円)		
	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
売上収益	22,349	25,752	28,708
人件費	△ 5,791	△ 6,424	△ 7,352
研究開発費	△ 2,636	△ 3,055	△ 3,300
外注・業務委託料	△ 2,395	△ 2,498	△ 2,911
支払手数料	△ 1,142	△ 1,212	△ 1,347
その他の営業収益	6	17	31
その他の営業費用	△ 4,444	△ 5,270	△ 5,610
営業利益	5,945	7,309	8,216
金融収益	72	123	135
金融費用	△ 158	△ 128	△ 102
持分法による投資損益 (△は損失)	—	—	4
税引前利益	5,860	7,304	8,253
法人所得税費用	△ 1,496	△ 1,926	△ 2,347
当期利益	4,364	5,378	5,906

当期利益の帰属

親会社の所有者	4,401	5,411	5,929
非支配持分	△ 36	△ 32	△ 23
当期利益	4,364	5,378	5,906

1株当たり当期利益

基本的1株当たり当期利益(円)	129.54	158.05	171.97
-----------------	--------	--------	--------

EBITDA^{※1}

	(単位：百万円)		
	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
EBITDA			
営業利益	5,945	7,309	8,216
減価償却費及び償却費	1,217	1,288	1,433
EBITDA	7,163	8,597	9,650

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費及び償却費

連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位：百万円)		
	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前利益	5,860	7,304	8,253
減価償却費及び償却費	1,490	1,612	1,764
金融収益	△ 72	△ 123	△ 152
金融費用	160	142	108
営業債権及びその他の債権の増減額(△は増加)	22	△ 196	△ 698
営業債務及びその他の債務の増減額(△は減少)	422	△ 203	51
契約負債の増減額(△は減少)	611	632	1,092
その他の流動負債の増減額(△は減少)	185	223	△ 55
その他	7	207	394
小計	8,688	9,598	10,759

利息及び配当金の受取額	52	101	124
利息の支払額	△ 79	△ 68	△ 66
法人所得税の支払額	△ 1,790	△ 1,791	△ 2,621
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,870	7,840	8,196

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	△ 93	△ 488	△ 390
無形資産の取得による支出	△ 468	△ 585	△ 429
敷金及び保証金の差入による支出	△ 59	△ 16	△ 23
敷金及び保証金の回収による収入	15	11	16
投資有価証券の取得による支出	△ 414	△ 527	—
投資有価証券の売却、償還による収入	—	35	22
子会社の取得による支出	—	—	△ 410
関連会社の取得による支出	—	—	△ 450
その他	△ 0	△ 30	7
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,020	△ 1,600	△ 1,657

	(単位：百万円)		
	2023年2月期	2024年2月期	2025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	△ 12,250	△ 1,487
リース負債の返済による支出	△ 362	△ 390	△ 406
株式の発行による収入	99	125	54
自己株式の取得による支出	△ 0	△ 0	—
配当金の支払額	△ 1,478	△ 1,900	△ 3,017
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	—
非支配持分からの払込による収入	—	—	56
その他	△ 8	△ 44	△ 1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,730	△ 4,462	△ 4,802
現金及び現金同等物の為替変動による影響	39	34	△ 8
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,159	1,810	1,728
現金及び現金同等物の期首残高	9,016	11,175	12,986
現金及び現金同等物の期末残高	11,175	12,986	14,715

COMPANY PROFILE

ESGデータ

社会

項目 ^{※1}	単位	2022年度	2023年度	2024年度
従業員数	人	705	776	819
男性	人	526	583	613
女性	人	179	193	206
男性比率	%	74.6%	75.1%	74.8%
女性比率	%	25.4%	24.9%	25.2%
女性管理職比率 ^{※2}	%	12.2%	11.9%	11.6%
平均勤続年数 ^{※3}	年	4.5	5.0	5.5
離職率	%	7.8%	3.1%	4.9%
ひと月あたりの平均残業時間	時間	20.0	19.7	18.6
有休取得率	%	72.2%	70.2%	74.0%
育児休業取得率(男性)	%	53.8%	85.7%	80.9%
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	%	98.9%	98.7%	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。

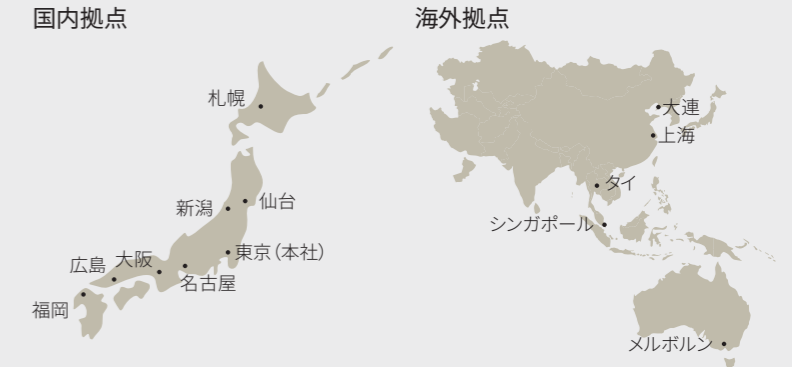
環境

項目 ^{※1}	単位	2022年度	2023年度	2024年度
SCOPE1: 温室効果ガスの直接排出	t-CO ₂	8	11	14
SCOPE2: 温室効果ガスの間接排出	t-CO ₂	873	676	166
SCOPE3: 温室効果ガスの間接排出	t-CO ₂	5,297	8,664	6,644
排出量合計	t-CO ₂	6,178	9,351	6,823
SCOPE3内訳				
カテゴリー1: 購入した製品・サービス	t-CO ₂	4,541	5,580	4,761
カテゴリー2: 資本財	t-CO ₂	93	1,980	869
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	25
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	455	771	741
カテゴリー7: 雇用者の通勤	t-CO ₂	208	232	248
売上当たりCO ₂ 排出量	t-CO ₂ /百万円	0.28	0.37	0.25

※1 各項目はウイングアーク1st(単体)における実績値です。

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	1,228百万円(2025年2月末)



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	20	32	172	3,187	3,424
所有株式数	5,464,764	494,400	13,469,481	10,073,886	5,201,675	34,704,206
比率 ^{※2}	15.75%	1.42%	38.81%	29.03%	14.99%	100%

※1 2025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	22.02%
東芝デジタルソリューションズ株式会社	4,604,700	13.27%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,714,100	7.82%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,755,300	5.06%
モノリス有限責任事業組合	1,400,000	4.03%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE UKUC UCITS CLIENTS NON LENDING 10 PCT TREATY ACCOUNT	1,034,700	2.98%
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO.,LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AG FUND 2024-09 (LIMITED OT FINANC IN RESALE RSTRCT)	604,300	1.74%
鈴与株式会社	537,300	1.55%
JP MORGAN CHASE BANK 380684	517,600	1.49%
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	500,233	1.44%
その他	13,392,503	38.59%
総計(自己株除く)	34,704,206	100%

※1 2025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。