

[大和インベスター・リレーションズ株式会社主催 個人投資家向け会社説明会]

# ウイングアーク 1 s t のご紹介

2025年7月26日

ウイングアーク 1 s t 株式会社



- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 経営目標
- IV. 業績予想

- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 経営目標
- IV. 業績予想

■ 商号	ウイングアーク1st株式会社
■ 所在地	〒106-0032 東京都港区六本木三丁目2番1号 六本木グランドタワー
■ 創業	2004年3月
■ 資本金	12億円
■ 代表者	代表取締役社長執行役員CEO 田中潤
■ 決算期	2月
■ 従業員数	連結1,002人／単体819名 (2025年2月末現在)

■ 子会社	<ul style="list-style-type: none"><li>株式会社Everforth</li><li>株式会社traevo</li><li>株式会社トライサーブ</li><li>ウイングアークNEX株式会社</li><li>文雅科信息技术（上海）有限公司</li><li>文雅科信息技术（大連）有限公司</li><li>WINGARC SINGAPORE PTE. LTD.</li><li>WINGARC AUSTRALIA PTY LTD</li></ul>
-------	--

# 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。

# 有吉さんを起用したTVCM



当社グループの事業は、企業の基幹業務を支える帳票・文書管理ソリューション（BDS）とデータから価値を生み出すデータエンパワーメントソリューション（DE）の2つから構成されています

## 帳票・文書管理ソリューション (BDS)

帳票の設計・運用・管理



帳票の電子化・保管・活用



## データエンパワーメントソリューション (DE)

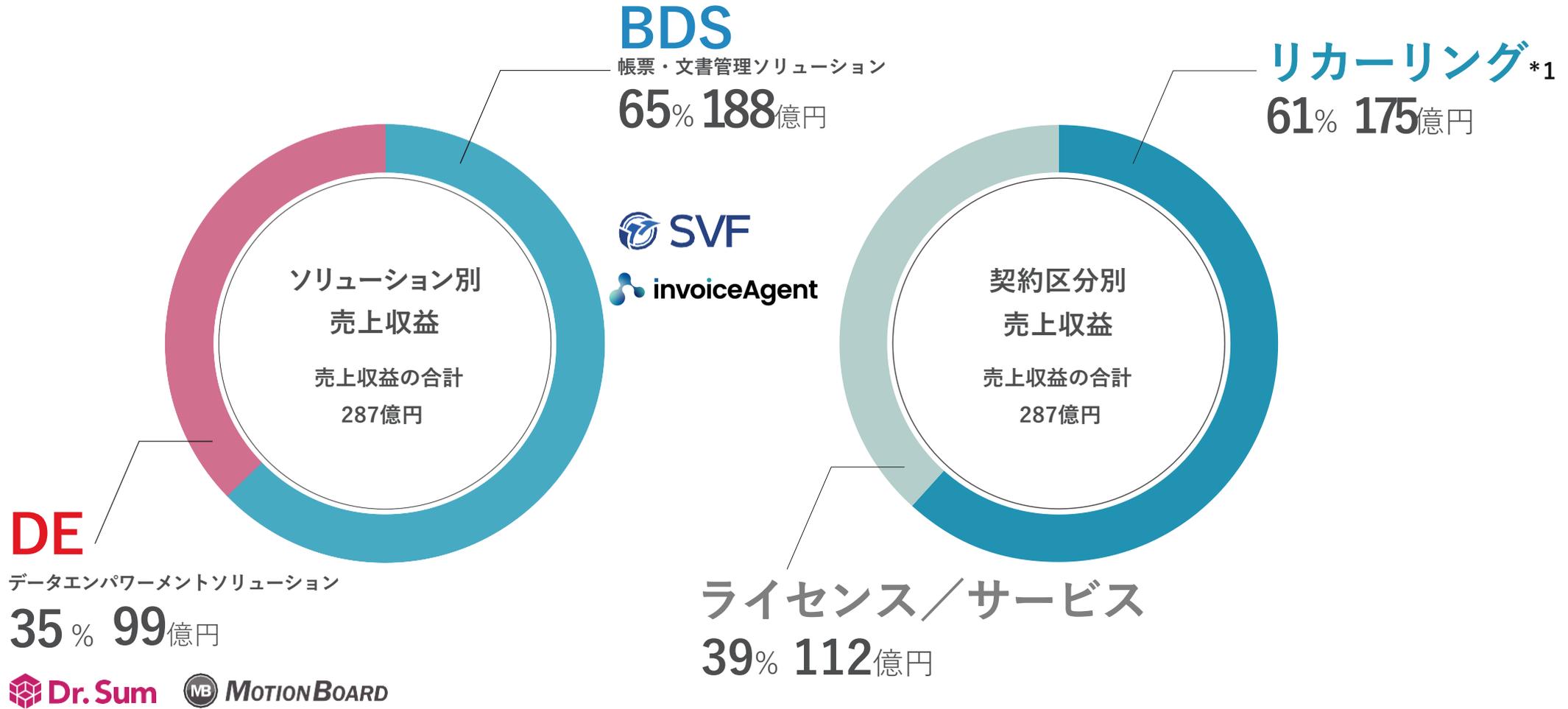
ビッグデータの  
集計・分析



リアルタイム可視化と  
アクション



# 売上の概要 (2025年2月期)

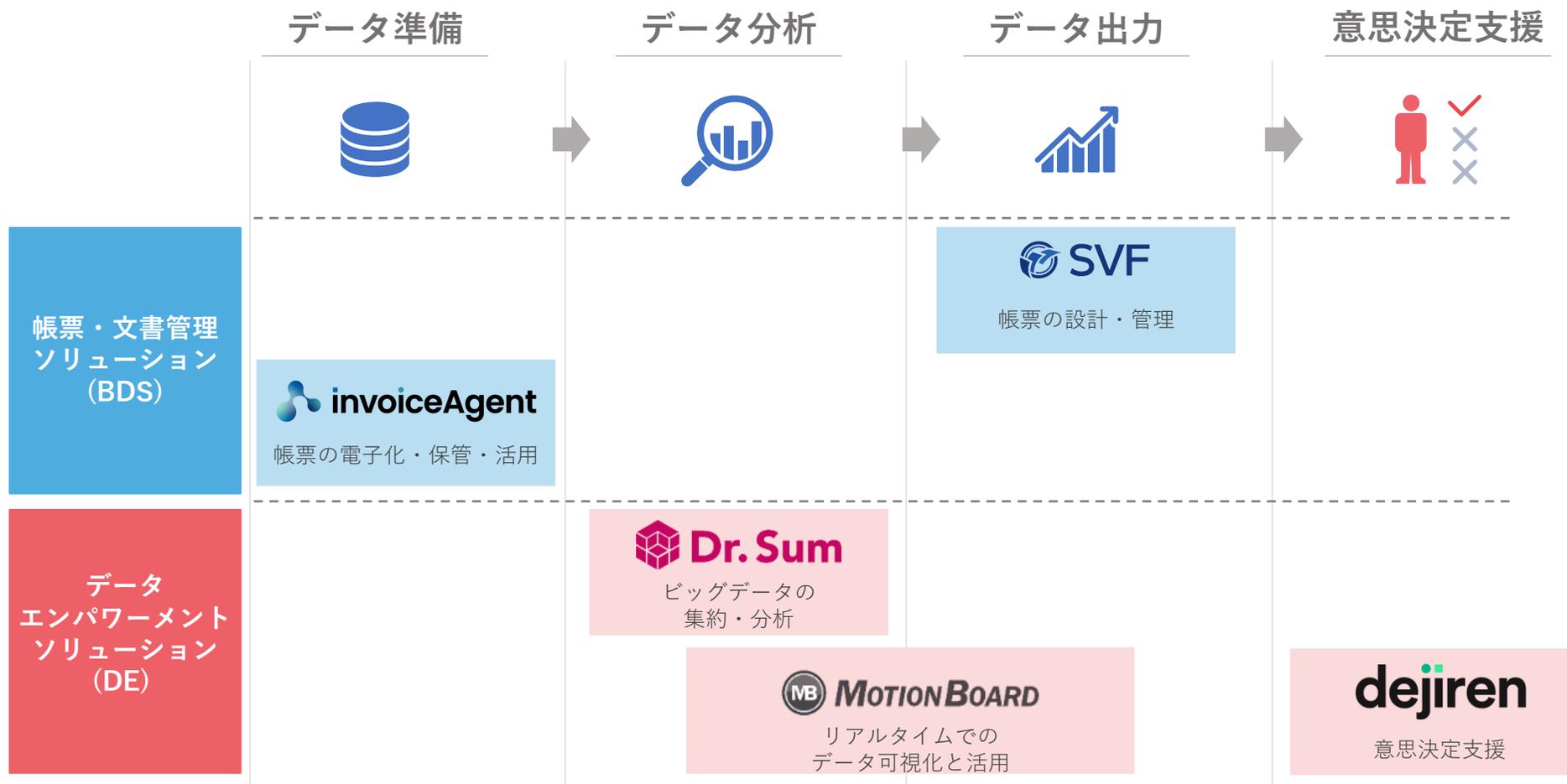


\*1

保守、サブスクリプション (ソフトウェアの購入ではなく、利用期間に応じて料金を収受する契約形態)、クラウドサービスといった継続契約を前提とした取引に係る売上収益の合計。

# エンドユーザーのデータ活用を強力にサポートする製品群

- ✓ データ活用の流れ全体をカバーする、独自の差別化された技術を利用したソフトウェアを提供
- ✓ 安定成長基盤であるBDSおよびDE事業からの収益を源泉に、戦略パートナーと共に新たなソリューションを展開



## 独自のテクノロジー + 業種・業務の知見

自社での技術開発

業種別ソリューションチーム

全国のカバーする

## 強力なビジネスチャネル

契約パートナー数：621社

厚いリカーリングレベニューによる

## 強固な財務基盤

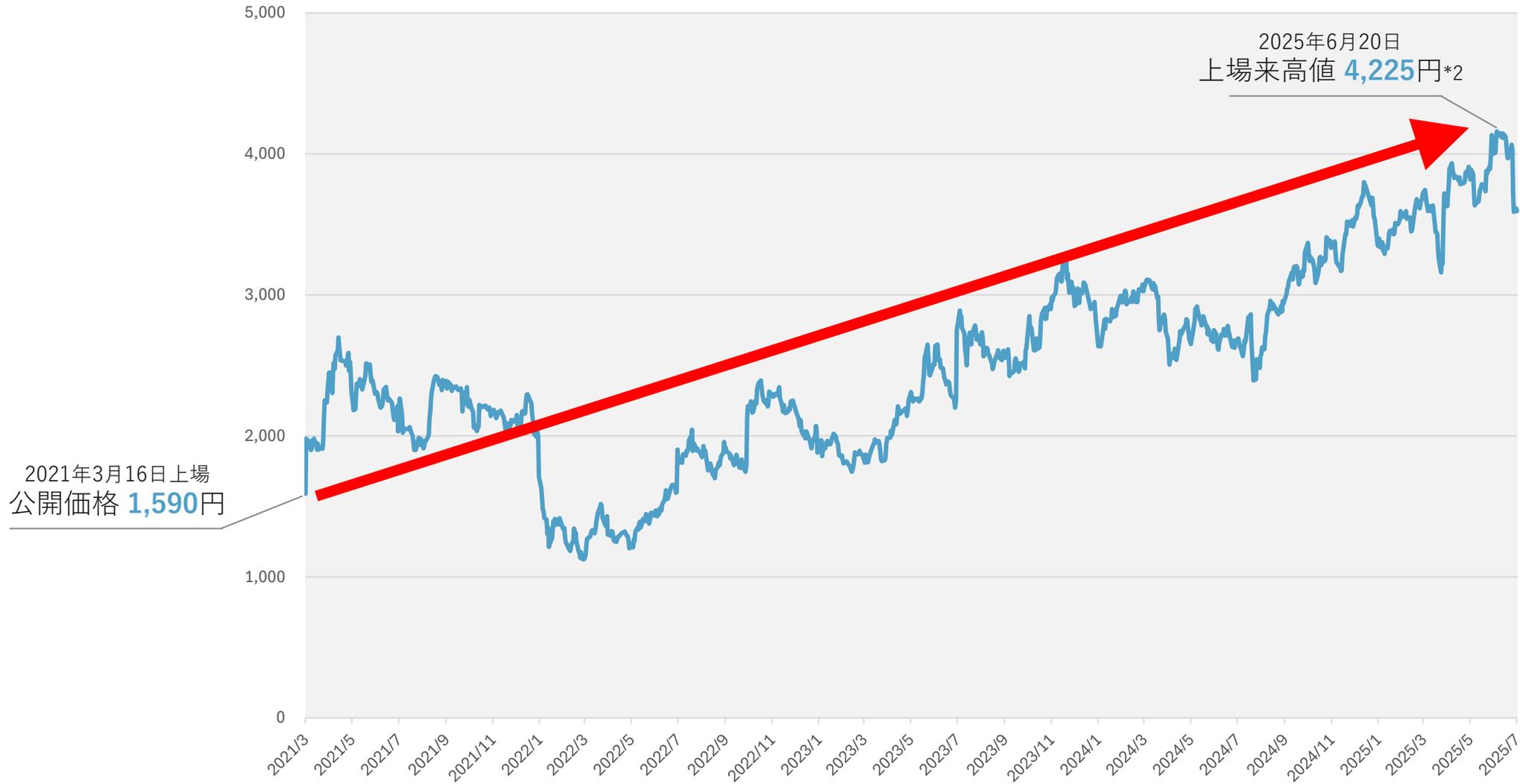
リカーリング比率：60.9%

保守契約継続率：93.7%

EBITDAマージン：33.6%

\* 図中の数値は、2025年2月期

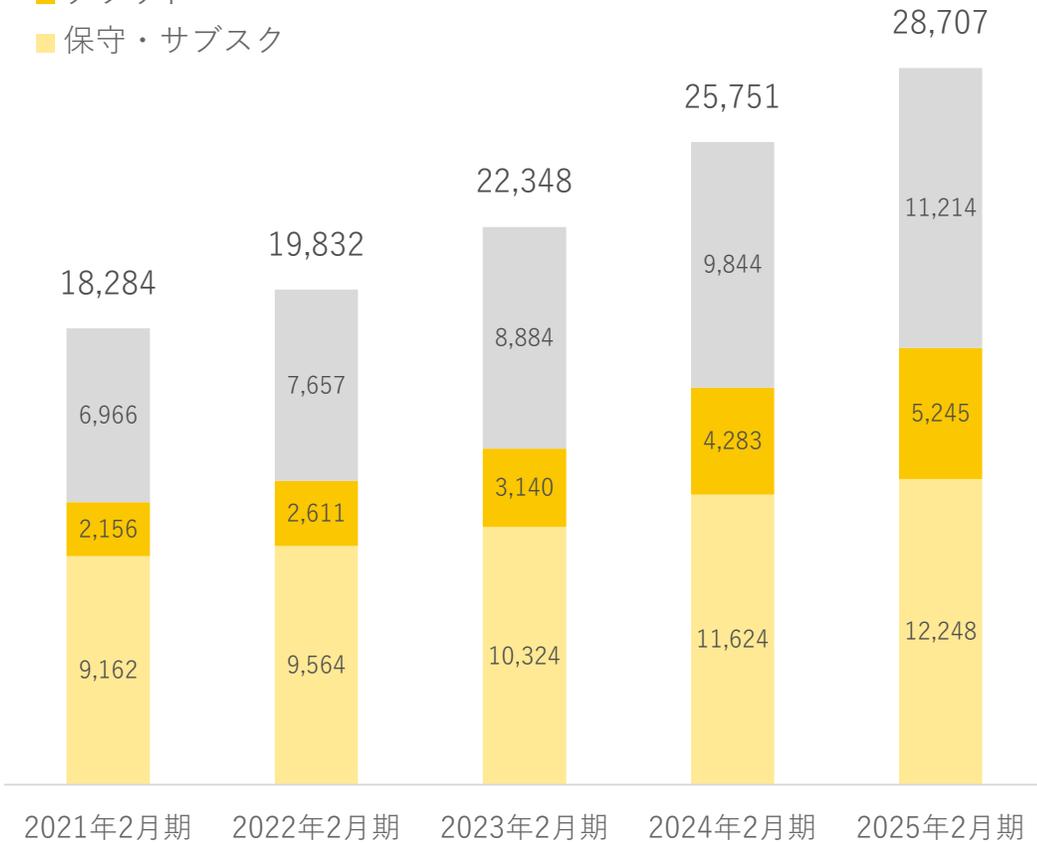
# 安定的な株価推移<sup>\*1</sup>



\*1 2025/7/15現在  
\*2 場中の値

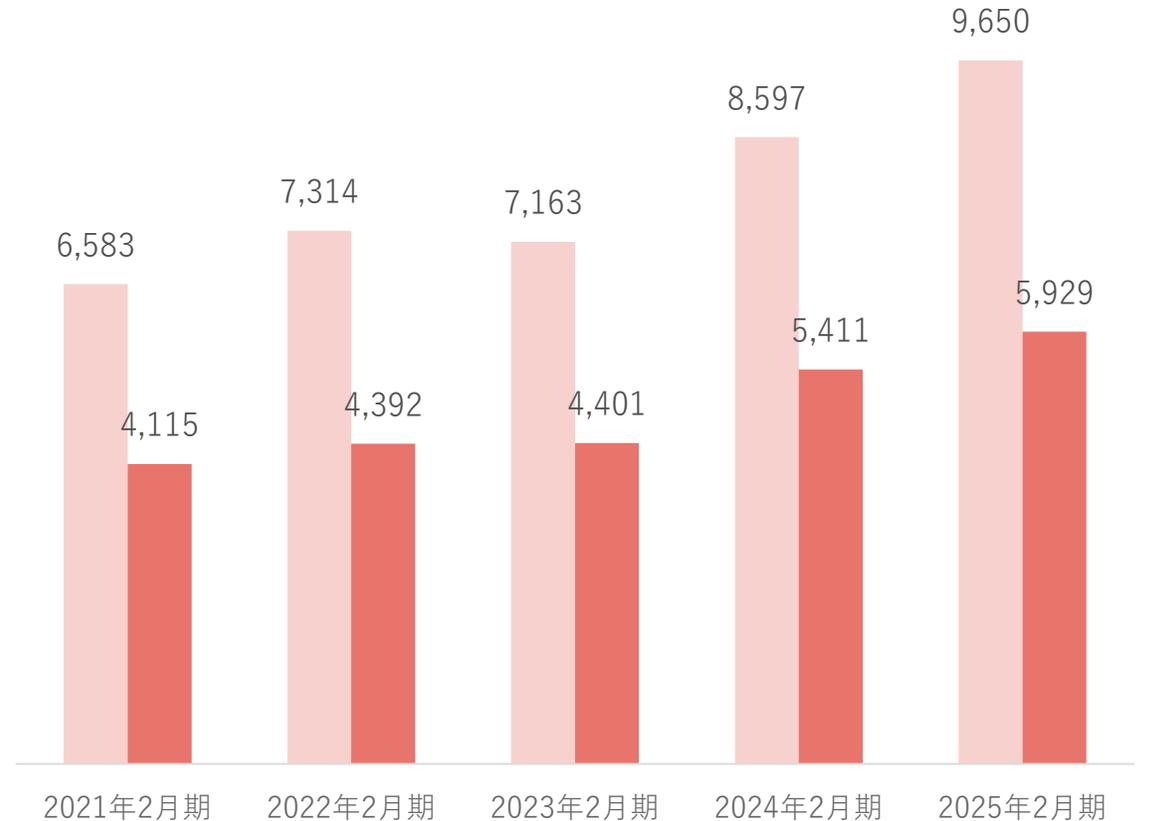
## ■ 売上

- ライセンス/サービス
- クラウド
- 保守・サブスク



## ■ 利益指標\*1

- EBITDA
- 当期利益



\*1 当期利益 = 親会社の所有者に帰属する当期利益  
2022年2月期以前は調整後指標

- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 経営目標
- IV. 業績予想

## 帳票・文書管理ソリューション BDS

---



## 請求書

## 公的書類

## E-チケット

郵便局での取り扱いは、**払込票** 払込受領書 (※セブンイレブンストア専用) できません。

この払込用紙はコンビニエンスストア専用です。

宛先住所 〒114-0001 東京都荒川区西日暮 1-1-1  
**ファースト太郎**  
 東京都荒川区〇〇-1-2-3

商品名 **ウイング太郎 様** (00000000000001) (00000000000000002)

金額 2,149 円

支払期限 2023年 06月 05日

上記の払込表を切り取って、お近くのコンビニエンスストアからお支払いください。C V S 店舗

ウイングアーク商事株式会社  
 〒150-0002 渋谷区渋谷2-X-X 渋谷〇〇ビル 10F  
 TEL. 03-5766-XXXX FAX. 03-5766-XXXX

商品番号	商品名	単価	数量	金額
1615	果汁100% グレープ	290	3	870
8617	オタクル白ラベル	120	1	120
1842	うまい素	200	5	1,000
	小計			1,990
	消費税			159
	合計			2,149

年 分 給与所得者の保険料控除申告書 兼 給与所得者の配偶者特別控除申告書 (保・配特)

給与支払者 氏名 (氏名) 事業所 所 属 社員番号 (フリガナ) あなたの住所 または 居所 あなたの氏名

給与支払者 所在地 (住所) あなたの住所 または 居所

◆給与所得者の保険料控除申告書◆

保険会社等の名称	保険等の種類	保険期間又は年会費支払契約者の氏名	保険等の受取人氏名	あなたが本年中に支払った保険料等の金額 (合計を受けた親戚等や扶養家族等の控除後の金額)	給与所得控除後の金額
				0	0
合 計					0

◆給与所得者の配偶者特別控除申告書◆

あなたの本年中の合計所得金額の算出額 0 円

配偶者の氏名 (フリガナ) 配偶者の住所又は居所の住所又は居所

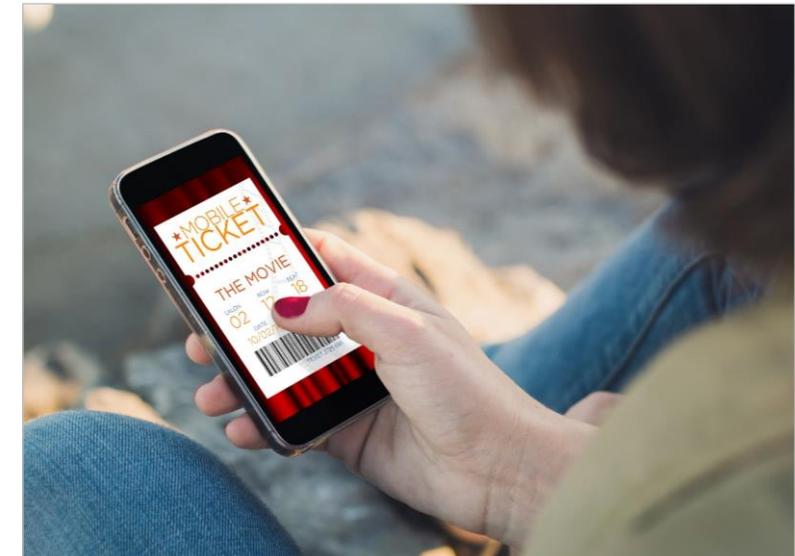
配偶者の本年中の合計所得金額の算出額 0 円

配偶者特別控除額 38万円

合計所得金額 0万円

○配偶者特別控除額の計算  
 配偶者特別控除額は、まず、前掲の「配偶者の合計所得金額(見額)」の算出額で「配偶者の合計所得金額(見額)」を、次に、合計所得金額(A)の金額を「配偶者特別控除額の算出額」に当てはめて求めます。この場合、「A」の金額が18万円以下のときは、配偶者特別控除額が18万円以下となり、その口頭額に記入しなくてはなりません。

○専業主婦等としての控除事項  
 1 あなたの配偶者の本年中の合計所得金額(見額)が78万円以上の場合には、申告できません。  
 (注)「合計所得金額(見額)」の算出額は、配偶者の所得が給与所得だけである場合は、本年中の給与所得等の収入金額が前掲の算出額以上かつ144万円以下、また、その所得金額(前掲)が前掲の算出額以上である場合は、本年中の2023年(令和5年)の収入金額が前掲の算出額以上かつ144万円以下であることが条件となります。  
 2 あなたの配偶者が、1以上の扶養親族とされる場合、青色申告承認を受けている支払いを受ける場合又は青色申告承認を受けていない場合は、申告できません。また、夫婦の双方が互いに配偶者特別控除を受けることはできません。



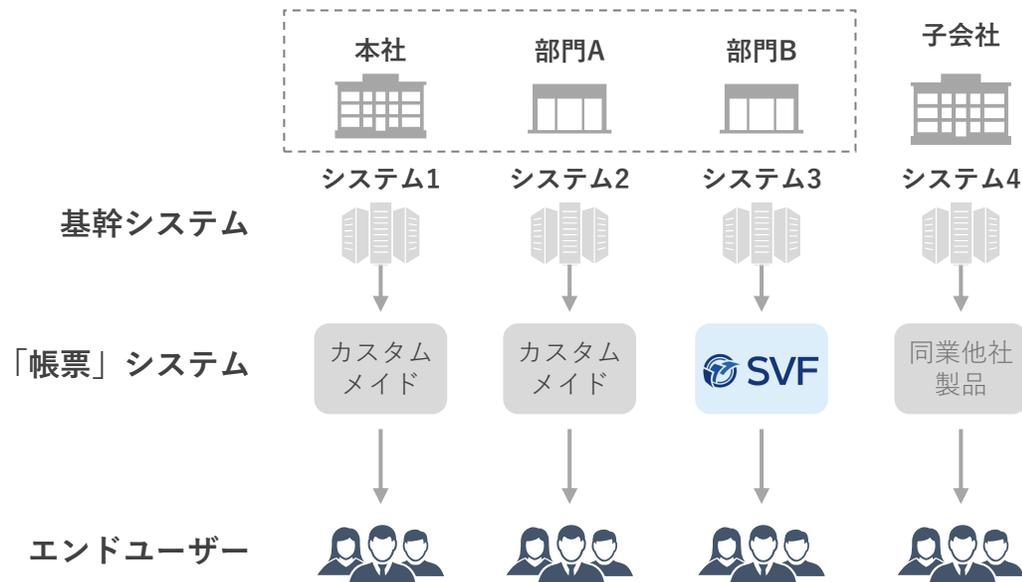
# SVFにより「帳票」運用プロセスを合理化・デジタル化

BDS

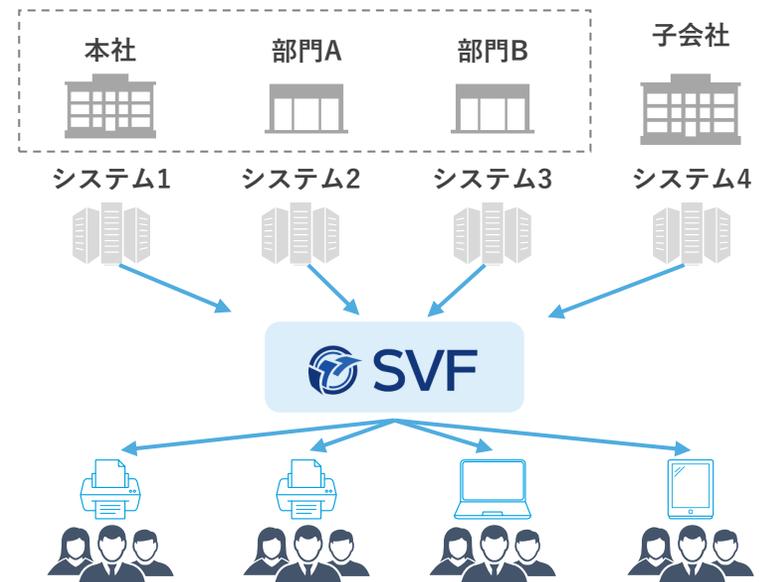
WingArc 1ST  
The Data Empowerment Company

- ✓ SVFは帳票運用に係るアナログプロセスをデジタル化
- ✓ 帳票の運用・出力を統合し、システム構成を簡素化することで生産性向上と導入時のコスト及び時間の削減を実現

## レガシーシステムでは非効率な運用が多い



## SVF導入で「帳票」運用プロセスを簡素化



## 顧客への提供価値



生産性改善



コストと時間の節約



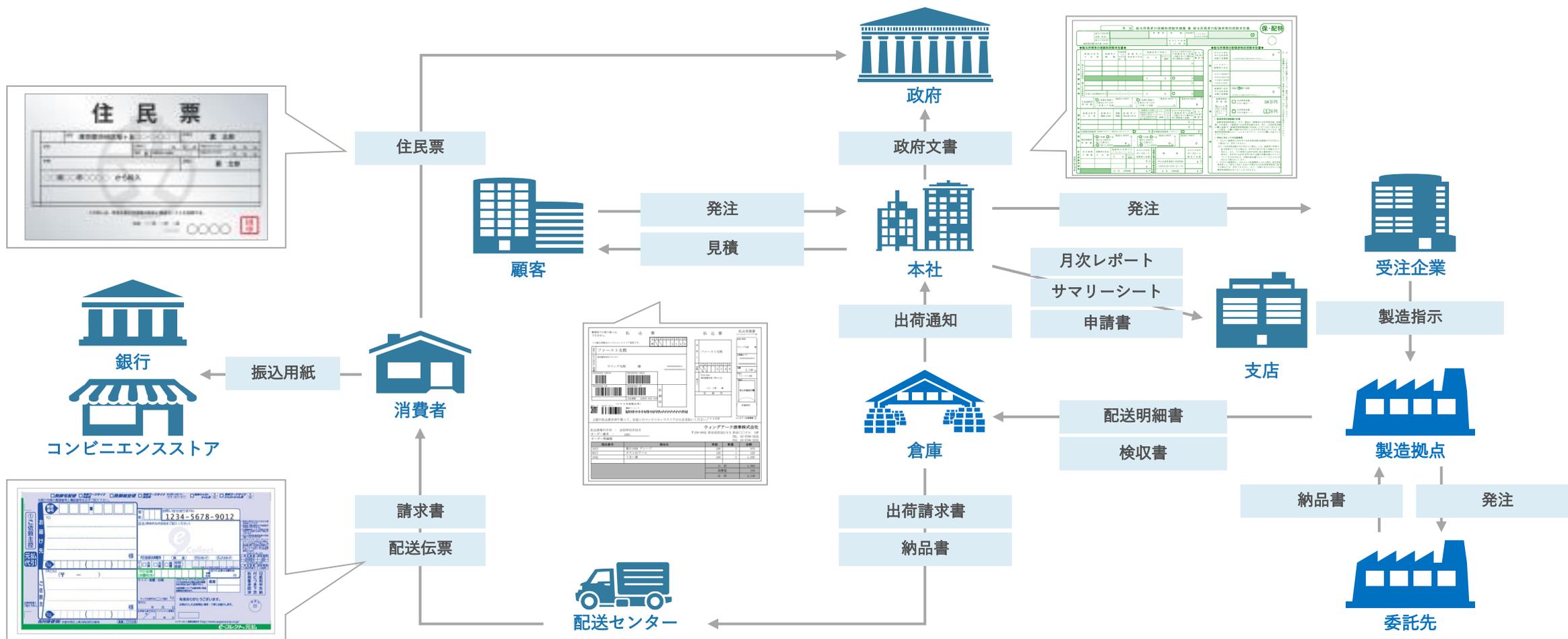
安定した運用

# 日本におけるビジネスに欠かせない「帳票」

BDS

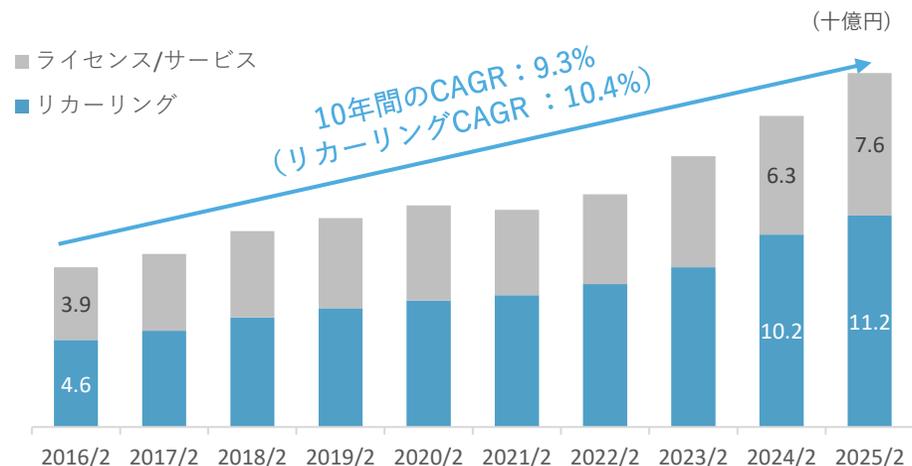
WingArc 1ST  
The Data Empowerment Company

- ✓ 日本のビジネスに深く根付き、形を変えながらもなくなることのない「帳票」
- ✓ 多様な書式が用いられ、その設計・運用にはソフトウェアの使用が不可欠
- ✓ 当社製品による「帳票」運用の大部分はデジタル化されており、紙・デジタルの双方の出力に対応

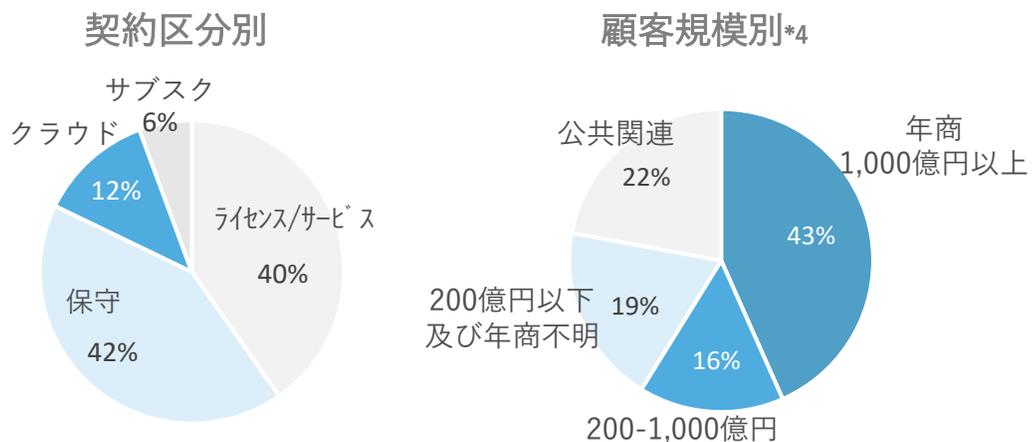


注  
1. 当社企業データベース

### ■ 売上推移\*1



### 売上構成 (2024年2月期実績)



### ■ 市場シェア



**10年以上**  
トップシェアを継続

年商1,000億円以上の企業への  
**導入実績60%超\*3**

### ■ 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
- ✓ 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
- ✓ 長年の信頼関係に基づく固い顧客基盤

\*1 2016年2月期まではJGAAPベース、2017年2月期以降はIFRSベースのため、直接の比較は不可

\*2 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2024年11月号 「帳票設計・運用製品の市場動向 2024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 2023年度実績 (<https://mic-r.co.jp/micit/2023/>)

\*3 当社顧客データベースに基づき算出

\*4 SVF及びinvoiceAgentの売上が対象

# 全ての取引情報を網羅する「invoiceAgent」

BDS

WingArc1st  
The Data Empowerment Company

「invoiceAgent」は、企業間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できるプラットフォームとなり、日本の商取引を変革する"企業間DX"を支援します。



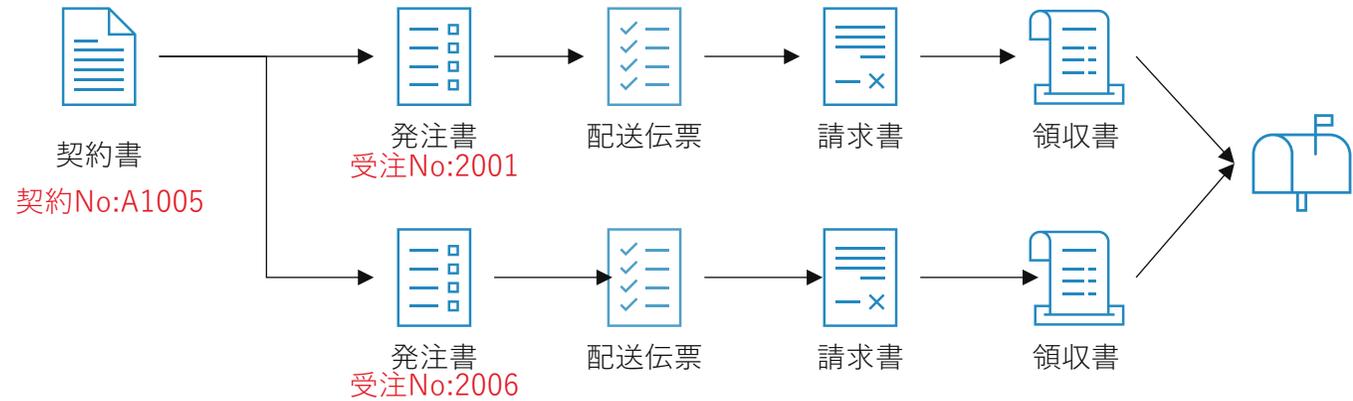
## ●取引に関する文書管理のイメージ

一つの契約番号に受注番号が紐づき、受注番号ごとに各文書が管理され、全ての書類がinvoiceAgent上で保管される。



## 導入効果

- コスト削減と生産性向上
- ミスやトラブルの削減
- 内部統制の強化



## 電子帳簿保存法に対応した安心の文書管理



あらゆる帳票の仕分けから保管、検索、他システムとの連携も可能な文書管理ソリューション。電子帳簿保存法に対応した安心の電子文書管理を実現し、**コスト削減、ガバナンス強化、ペーパーレス化を推進。**

## 高精度な文字認識で帳票をデータ化



活字・手書き文字を高精度に読み取りデータ化できる帳票データ化ソリューション。独自の処理機能によって、**システム入力の正確性向上と目視確認の作業コスト削減を両立し業務担当者の生産性を向上。**

## 請求書の送受信から管理まで一括運用



取引帳票の送受信から管理までを一括で行えるクラウド型の電子取引ソリューション。**自社に最適な帳票フォーマットはそのままに、電子帳簿保存法やインボイス制度への対応を実現。帳票を通じた企業間の取引を加速。**

## 契約の電子化と関連文書の一元管理



商取引における契約の確認・署名・管理ができるクラウド型の電子契約ソリューション。企業間での契約をウイングアーク1stが立会人として承認。**関連文書の一元管理によってペーパーレス、ハンコレスを安全に推進。**

企業内および企業間におけるすべての帳票ニーズにこたえる「デジタル帳票基盤」の提供を推進する。

## デジタル帳票基盤



多くの取引先と大量の帳票の送受信を行っている化学メーカーでは、メインフレームのオープン化を契機に当社のソリューションを導入。このような基幹システム更改案件において、電子帳票の保管やWeb配信まで要件として含まれるケースが増加している。

## ▶ システム構成（帳票関連）



## ▶ 利用概要

- ✓ グループ会社用テナント含め**6環境**を利用
- ✓ 本社での正式稼働以降、**2万通/月以上**を配信
- ✓ 今後は、グループ会社での利用開始を予定

基幹システムの更改案件は案件規模が大きいため、Sler/ERPベンダーとの連携を強化し、「invoiceAgent」の大規模導入を進めていく

## データエンパワーメントソリューション DE

---



# データ活用により、業務のスピードと質を改善

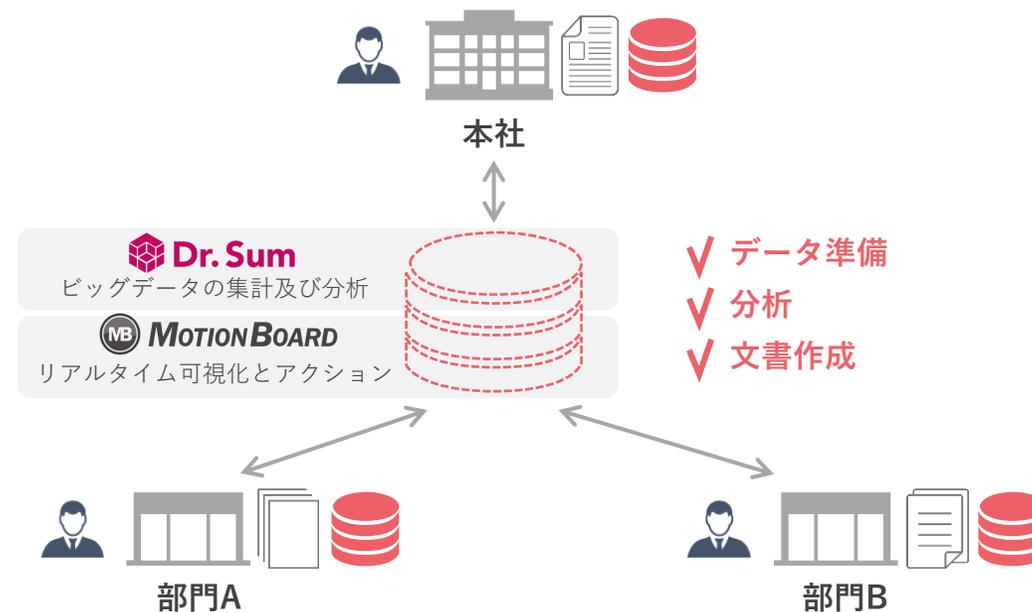
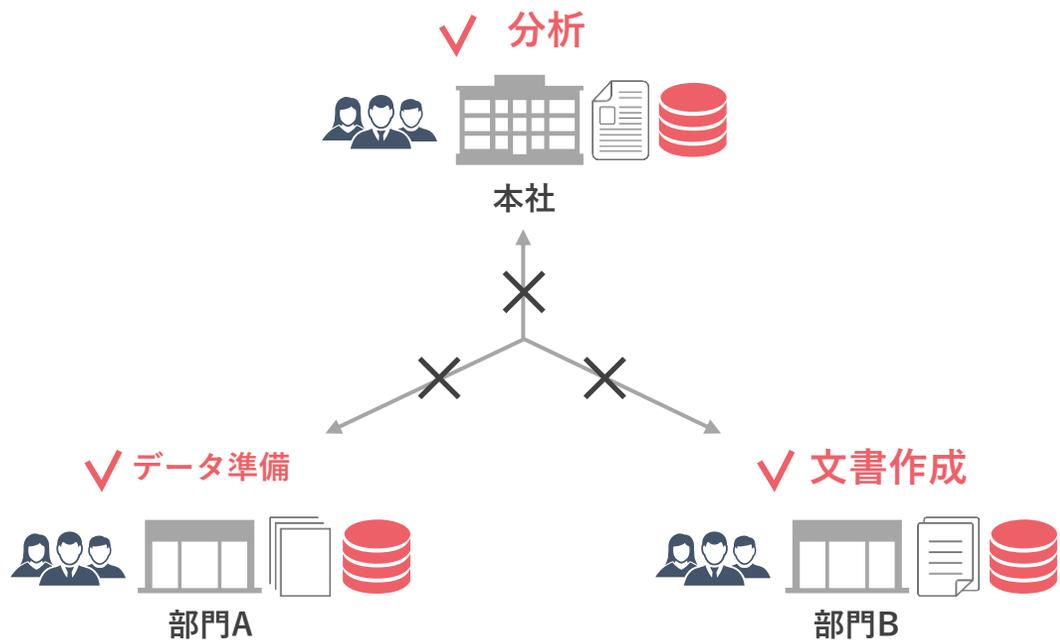
DE

WingArc 1ST  
The Data Empowerment Company

✓ データ集計・分析・レポート領域におけるデジタル化により、業務効率化を実現し、意思決定のスピードと質の向上に貢献

データの整理・集約がなされず、活用できない企業

DE製品の導入により業務の効率性が大幅に改善



顧客への提供価値



データの有効活用



運用スピードの向上と効率化



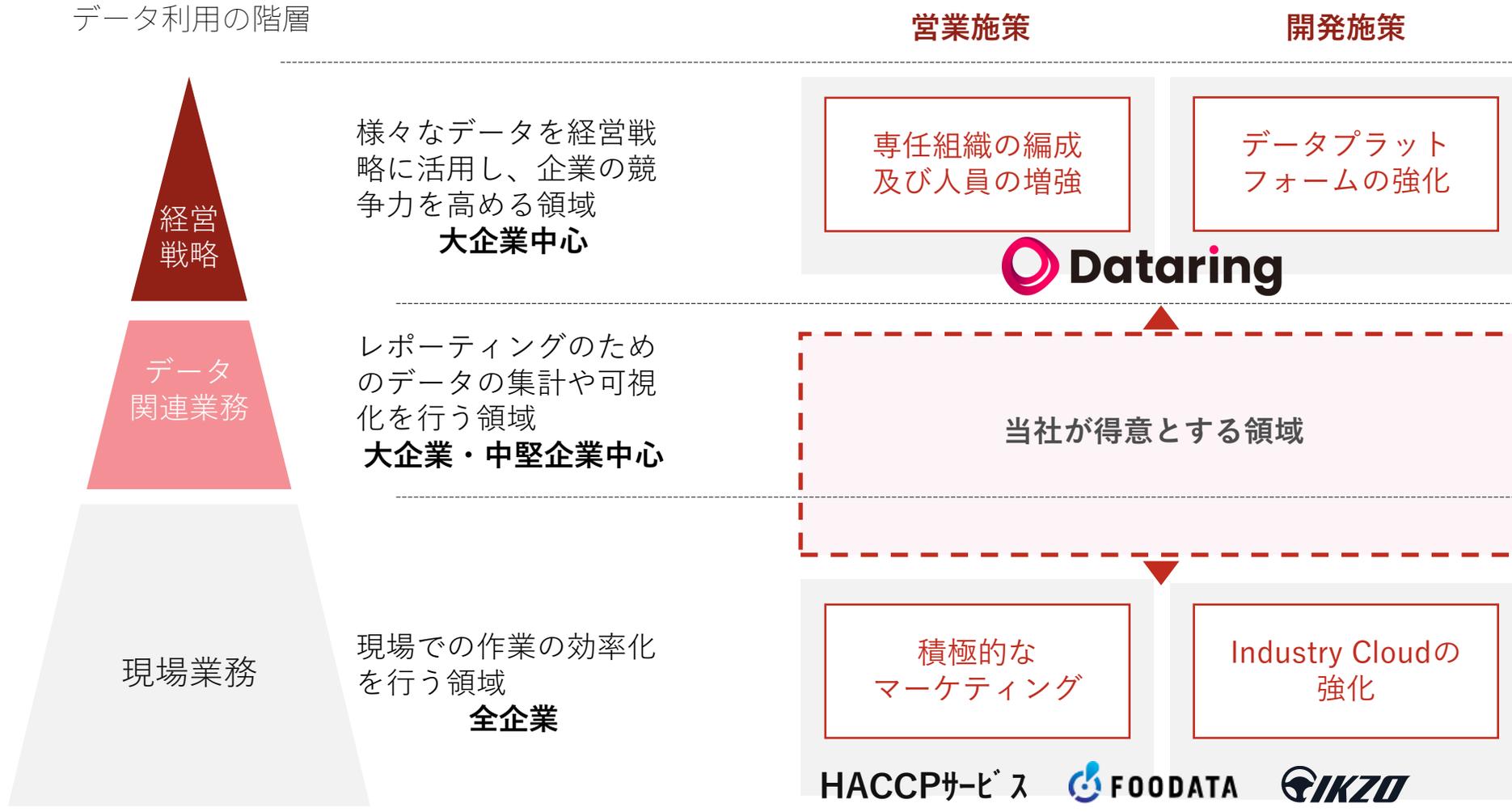
意思決定のスピードと質の向上

## 製品の多機能性を活かしたBIツール市場における独特なポジショニング



Dataringに関するサービス提供体制やデータプラットフォーム強化のための施策が中心。

データ利用の階層



製造IoT



- ・ 工場のリアルタイム可視化
- ・ 生産工程の最適化
- ・ 故障検知

小売



- ・ 需要予測支援
- ・ 販売分析
- ・ データパイプライン構築

金融



- ・ 営業活動の可視化
- ・ 営業生産性の向上

食品

**HACCP**サービス

- ・ 食品衛生管理制度対応
- ・ 温度、健康情報等管理
- ・ モニタリング/通知・アラート

商品企画



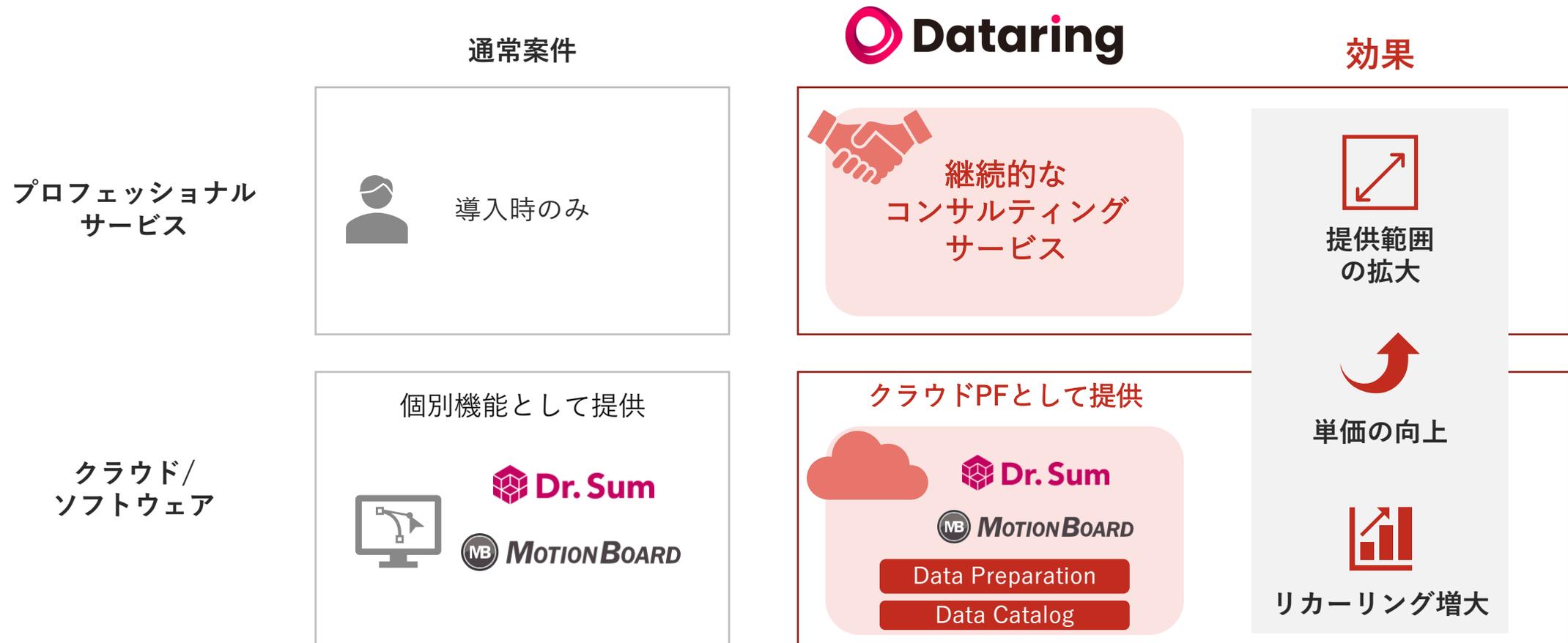
- ・ 勘や経験からの脱却
- ・ 味覚/栄養情報のデータ化
- ・ 市場データを踏まえた設計

物流

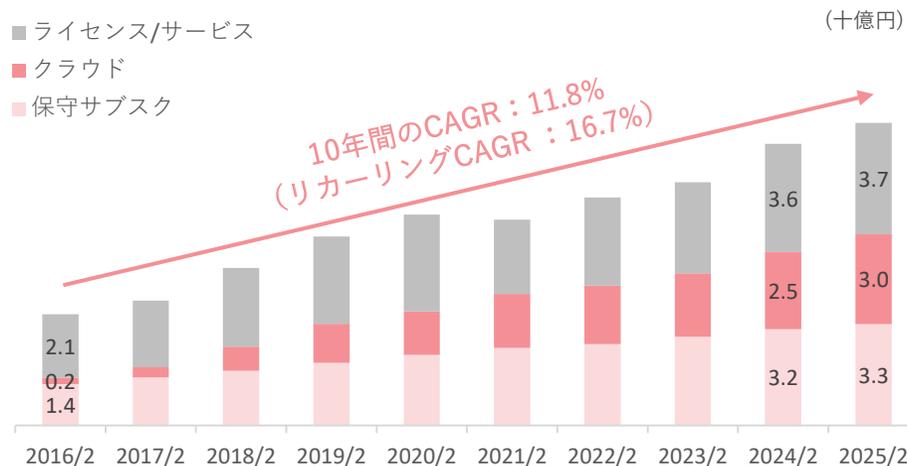


- ・ 配車業務のデジタル化
- ・ 運送業務に特化した分析機能
- ・ 収益性向上に貢献

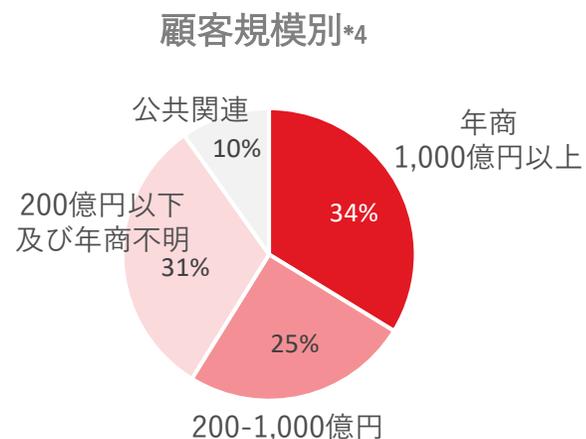
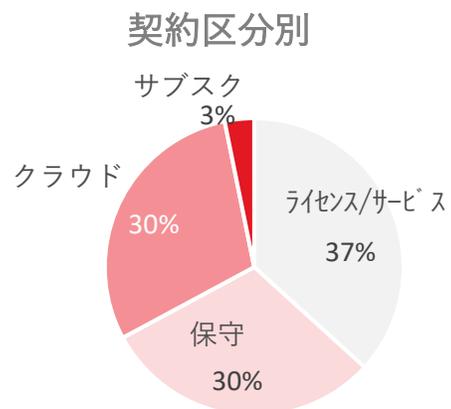
Dataringの初期ターゲットは、データ活用に課題感を持っている既存顧客の大企業を想定。人員リソースは必要となるものの、サービス提供範囲の拡大で単価の大幅な向上とリカーリング収益の増大を実現する。



## 売上推移\*1

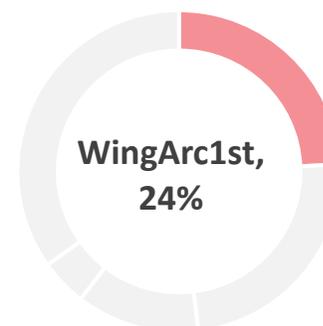


## 売上構成 (2025年2月期実績)

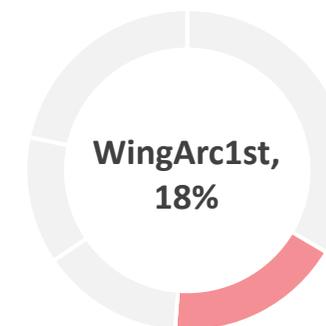


## 市場シェア

オペレーショナル BIツール市場\*2



オペレーショナル BIツール市場 (SaaS) \*3



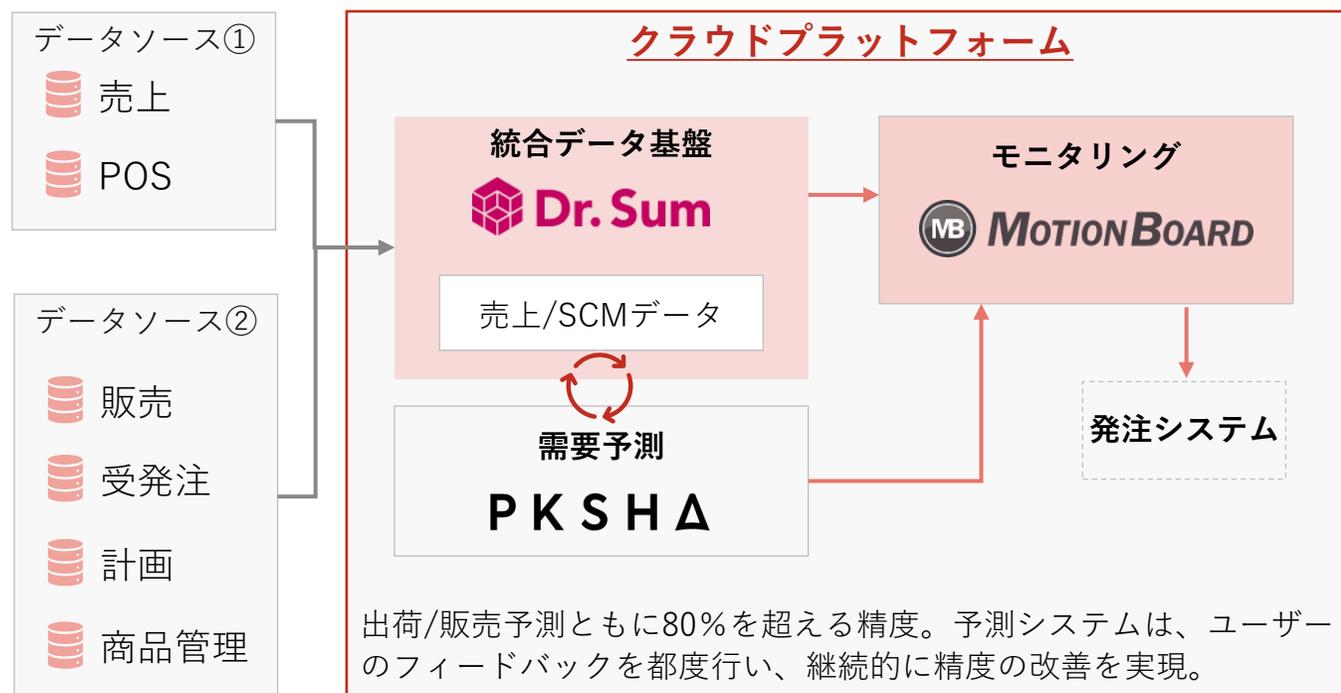
## 競争優位性

- ✓ ビッグデータの超高速集計
- ✓ 様々なデータの仮想統合・リアルタイム可視化
- ✓ 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

\*1 2016年2月期まではJGAAPベース、2017年2月期以降はIFRSベースのため、直接の比較は不可  
 \*2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」BIツール・2023年度実績を基に、当社独自に推計。ユーザー自身が有用性及び生産性向上のために社内外のデータを集計・分析できるBIツールをオペレーショナルBIツールと定義し、当該企業群のパッケージ及びSaaSの販売金額の合計から当社オペレーショナルBIツール市場における市場シェアを独自に算出。  
 \*3 \*2のうち、SaaSのみで構成  
 \*4 Dr.Sum及びMotionBoardの売上が対象

大量のデータを抱えている大手小売企業では、全社的なデータ基盤や需要予測アルゴリズムを搭載したクラウドプラットフォームを導入。包括的なデータマネジメントによる高精度の需要予測を実現。

## ▶ システム構成



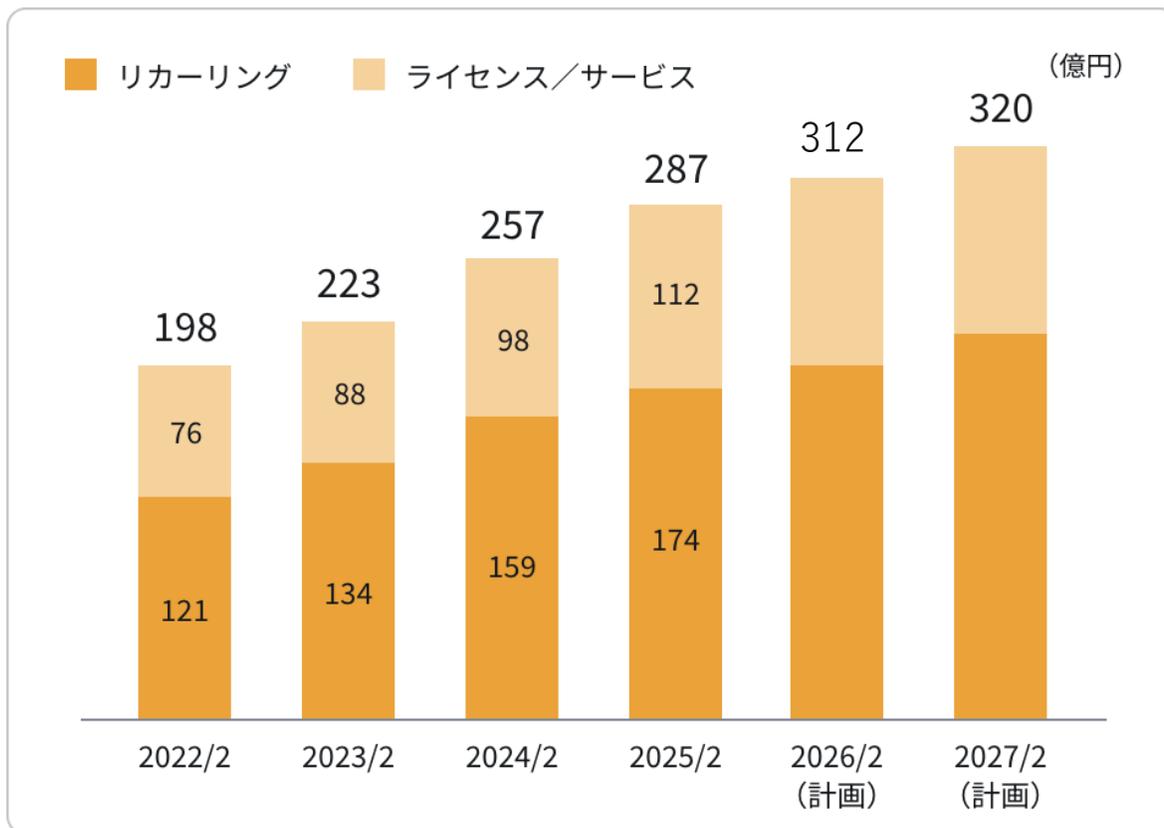
## ▶ 利用概要

- ✓ 欠品による機会損失の減少
- ✓ デジタル化による業務時間の大幅削減
- ✓ 他システムへの連携による発注自動化

当社ソリューションだけでなく、様々なソリューションを組み合わせ提供することにより顧客の広範なニーズに対応していく。

- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 経営戦略
- IV. 業績予想

## ■ 売上



## ■ 利益、その他



売上収益

**312**億円 (+ 8.7%)

EBITDA

**104**億円 (+ 8.4%)

成長戦略

**BDS**

デジタル帳票基盤の確立

**DE**

BI隣接領域への展開

**公共**

新たな市場を見据えた体制強化と自治体DXの推進

成長戦略：BDS



## デジタル帳票基盤とは？

企業間で飛び交う帳票をデジタル化し、**保管、配信、受領、社内システムへの連携**までを提供することで、個々の企業特性に合わせながら「**帳票業務の全体最適を実現**」するシステム基盤



オンプレミス同様クラウドにおいても、大規模ユーザーの獲得をさらに進めるため、機能強化やサービス提供範囲の拡大を進める。

## 「invoiceAgent」大企業向け対応強化

### **Enterprise** の導入促進

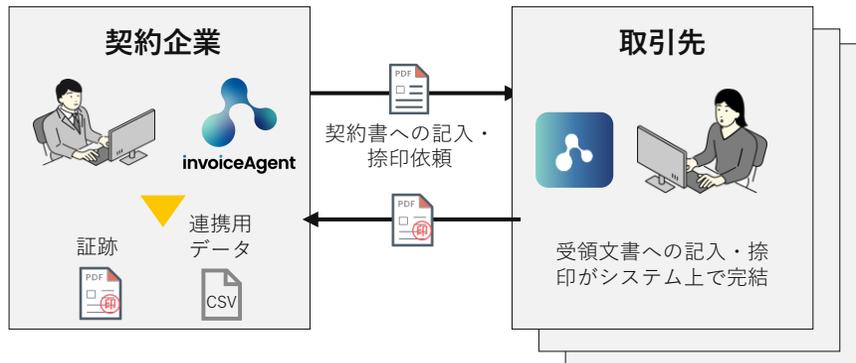
2024年11月の提供開始依頼、大企業からの需要は強く複数の案件が進行している状況。相応の導入工数は必要となるものの、大規模案件となるため、確実に受注に繋げていく。

### 大企業向け業務シナリオの拡充と機能追加

大企業では多数の取引先企業とのデジタル化されていない煩雑な業務が多く、「invoiceAgent」が解決できる余地は大きい。具体的な業務シナリオの設定とこれに合わせた新機能の追加で大企業ユーザーのさらなる獲得を目指す。

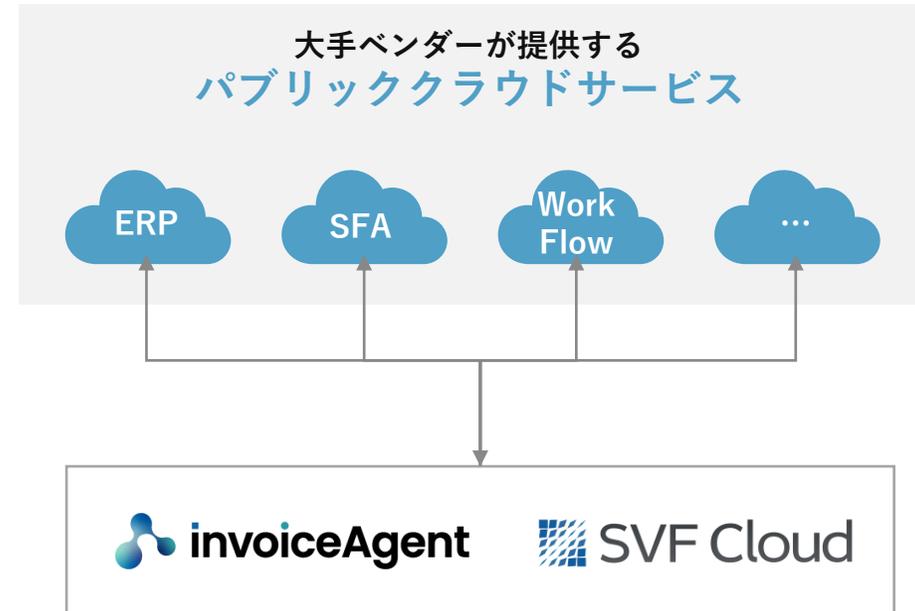
(業務シナリオの例)

複数取引先への送付帳票への記入・捺印返送依頼

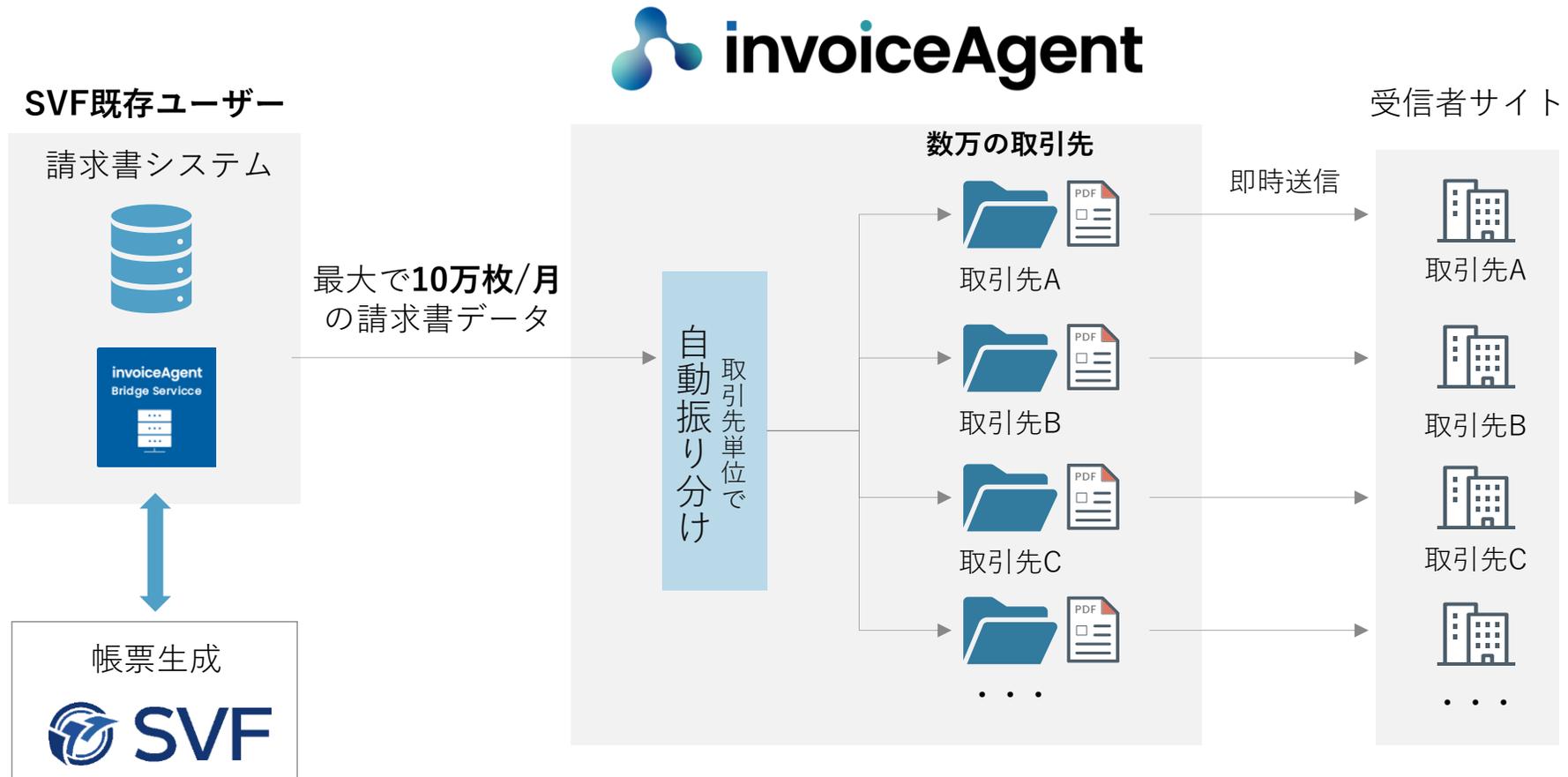


## パブリッククラウドサービスとの連携拡大

大手ベンダーが提供するパブリッククラウドサービスが浸透しており、ERPなど基幹業務においても**大企業での利用が拡大**の見込み。これを受け、大企業向けパブリッククラウドサービスと当社クラウドサービスとの連携強化を行い、シェア拡大を目指す。



「SVF」で出力していた請求書をBPOを利用し数万の取引先へ郵送していたが、「invoiceAgent」の追加導入により帳票生成から配信までをシームレスに行い、業務自動化とペーパーレス化を実現。オンプレ同様、クラウドにおいても大企業の大規模案件に対応可能。

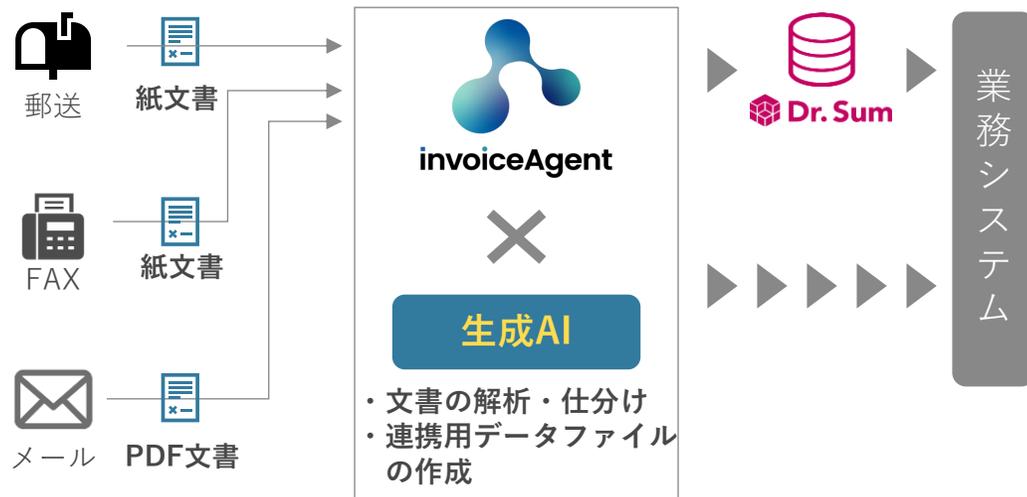


当社グループでは生成AIのサービスへの組み込みを積極的に進めており、顧客の生産性向上を実現する。

## 業務自動化による生産性の向上

「invoiceAgent」と生成AIの連携により、手作業が介在する業務の自動化で業務負荷の大幅な軽減を実現。

(システムイメージ)



<想定される業務>

- ・ 申込書等のシステムへの自動登録
- ・ 受領した書類とシステム上の金額の自動チェック など

## 帳票開発の効率化

当社クラウドサービス上で自動で帳票のフォーマット作成を支援する機能を研究開発中。生成AIがデータ項目を解析し、項目やフィールドの配置などを最適化することで、開発工数の大きい帳票開発の効率化を実現。



成長戦略：DE



当社グループの主要な市場であるBI市場は企業への導入が進み、成熟化が進んでいる。現在当社グループは高成長が期待できるBIの隣接領域への展開を進めており、これまでの強みを活かしながら、他社と差別化したソリューションの提供を進めている。

## 現在の主要な市場



## 展開を進めている市場



「MotionBoard」「Dr.Sum」の新バージョンをともに2025年末にリリース予定。これまでの強みを活かしつつ、新たな価値を提供し、更なるユーザーの獲得を目指す。

## MotionBoard re:Act

### 「MotionBoard re:Act」の特徴

#### ■ ビジネスロジック作成

データフローと業務フローをつなげるためのビジネスロジックを簡単かつ柔軟に作成

#### ■ 生成AI連携

様々な生成AIと連携し、最適なチャートの作成やデータ分析実施。新たなInsightの獲得を実現

#### ■ UI/UXモダナイズ

ユーザーの意見を取り入れ大幅リニューアル。豊富な機能を直感的な操作で利用可能

## Dr.Sum

### 「Dr.Sum Ver.6.0 Preview版」の特徴

#### ■ 進化したデータベース

現行バージョンから集計処理速度を10倍。さらに、複雑な処理にも対応できるようSQLを強化

#### ■ 生成AI連携

Dr.Sum Copilotを標準搭載。SQLやPythonスクリプトの生成が可能。一般ユーザーには対話型でのレポート作成の体験を提供

#### ■ データフロー

ノーコードでデータの加工・変換・クレンジングを行うプレパレーション機能を新たに提供

DXの推進にあたって、特に大企業ではデータのサイロ化や複雑化が課題となっている。当社グループは、これらの課題を解決する「Dataring」を軸としたデータマネジメントを強化し、企業のデータ基盤の構築を推進。




## I データカタログの提供

データカタログとは、企業が扱うメタデータ\*1を集約して、一元的に管理するシステム。データマネジメントの重要な機能であり、「Dataring」の機能として提供予定。 \*1そのデータがどのような内容かを定義するデータ

### データマネジメント上の課題

- ・必要なデータがどこにあるか分からない、データ定義が不明。
- ・データの目的や意味が管理出来ておらず、類似するデータが多く存在。
- ・データメンテナンスの不備や誰がどのデータを利用しているか分からない。

### データカタログの主な機能

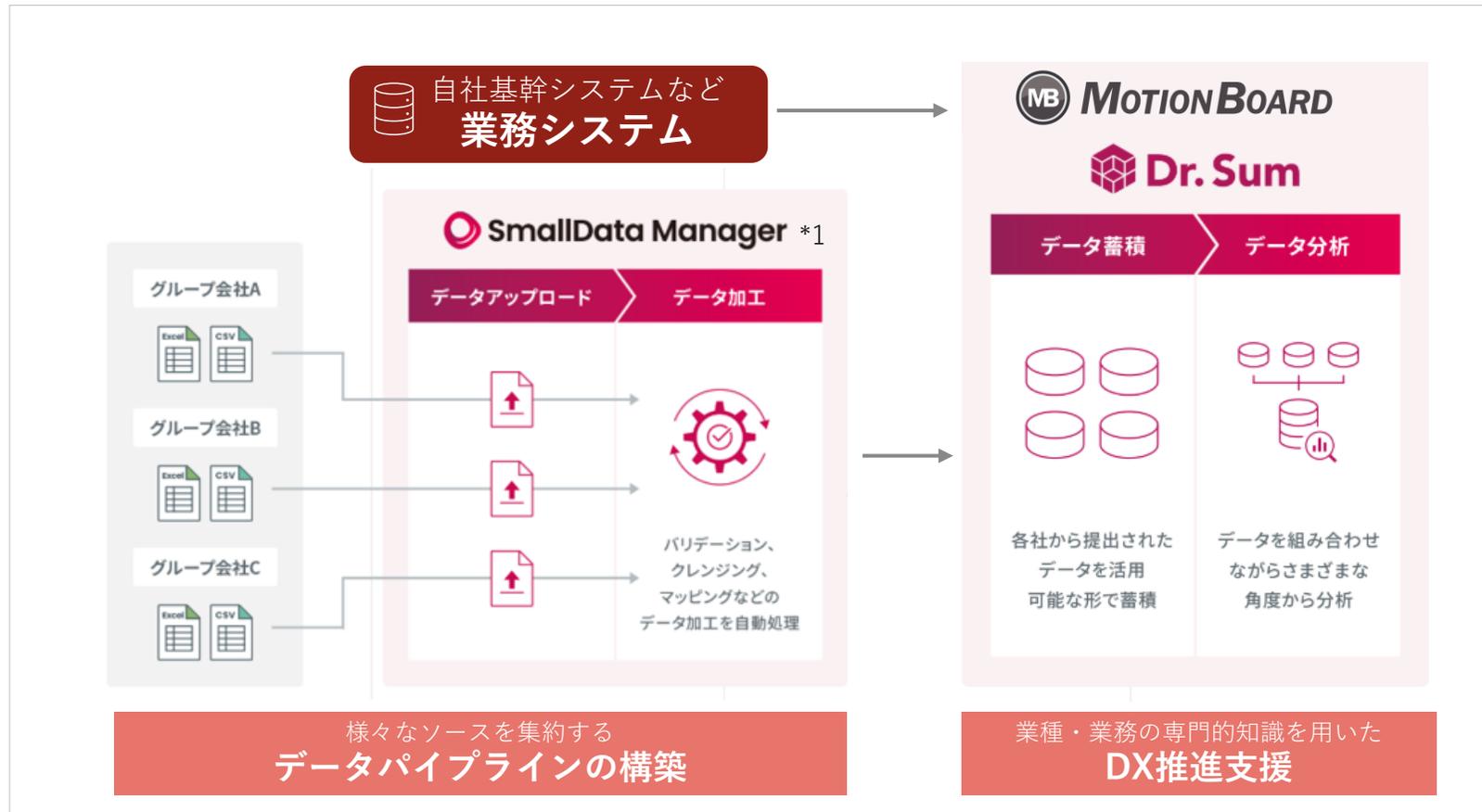
データ基盤のベースとなる当社製品・サービスとシームレスに連携し、顧客に新たな価値を提供する。



\*2データの作成から利用までの処理過程を記録する仕組み

グループ企業を含む様々なデータを「SmallData Manager」と通じて収集し、自動で様々なデータ加工を実施。当社クラウド上に保管し、データの収集から分析までのデータマネジメントプロセスを提供。

## Dataring



利用者



### <導入のポイント>

- 他社製品を利用していたが、データが増えてきたため基盤化を検討。
- 特にExcelデータの収集に大きな課題があり、「SmallData Manager」を活用。
- 製品機能だけでなく、当社グループの支援の手厚さも大きく評価。

\*1拠点（関連会社）担当者がブラウザから簡単にExcel/CSVファイルをアップロードすることができ、データパイプラインの構築や運用が可能。

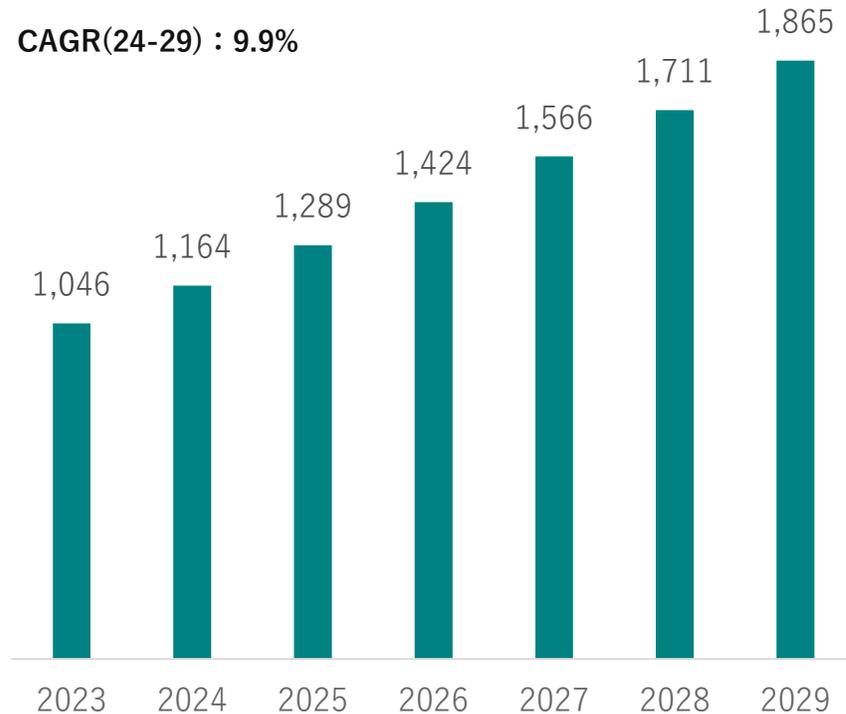
成長戰略：公共



現在、2025年度末を移行期限とする「自治体情報システムの標準化」に関するシステム更新が各自治体で進んでいる。また、システム標準化後の自治体DXを見据えた検討も進んでおり、市場の変革が求められている一方課題も多く、当社参入の余地も十分に存在。

## 市場規模推移\*1

(億円)



\*1 IDC Japan, 2025年3月「国内ITサービス市場 産業分野別予測、2025年～2029年」(JPJ52160425) Table 3: 国内ITサービス市場 産業分野 (大分類/小分類) 別 支出額予測、2023年～2029年、地方自治体

## 課題



人材不足



複雑なシステム要件



高コスト

人材不足を筆頭に、多くの自治体では、人口減少やコスト削減でITシステム導入においても課題は多いのが現状。当社では、2025年3月から**公共・自治体専門の組織を大幅に強化**。これらの課題を解決をしながら、自治体DXの促進を目指す。

情報システム標準化需要を確実に取り込み、それらのシステムに蓄積されたデータを活用して、様々な自治体DXを推進。

## I 情報システム 標準化対応

### エコシステムの形成による ビジネス拡大

システム標準化で実装されない帳票機能（SVF, invoiceAgent）や集計機能（Dr.Sum, MotionBoard）を行政運営に必要なコンテンツと合わせて提供。当社の強みである自治体パッケージベンダーやSlerと連携し、開発や流通チャンネルで協力体制を構築。



## II 大都市との連携強化と 他自治体への横展開

### 標準化を起点とし、 大都市との共創を推進

大都市はマルチベンダー環境のため、全庁的なデータ活用が難しく、市民サービスの向上や業務効率化が進んでいない。このような課題を解決するため、標準化を起点とした大都市との共創を推進し、同様の課題を持つ自治体への展開によって、社会課題の解決と更なるビジネス拡大を推進。

## III 自治体DXを推進する 新サービスの創出

### 庁内業務効率化と住民サービス向上を両立させる新サービスの創出

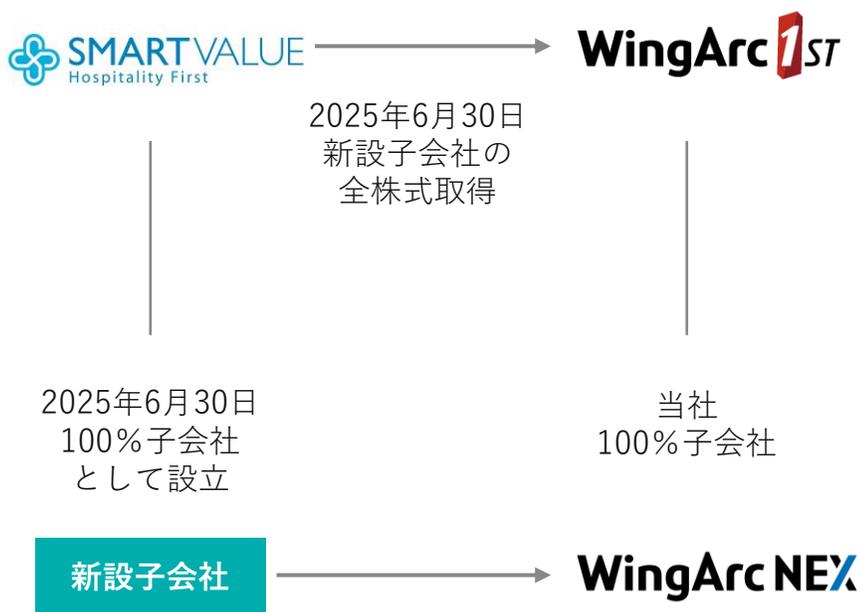
情報システム標準化後は、これらのシステムに保管されたデータを活用した庁内業務の効率化と住民サービス向上といったフロントヤード改革のための新サービスを創出。



スマートバリューから6月30日に同社のデジタルガバメント事業を主たる事業とする新設子会社の全株式を23億円で取得。なお、当社はスマートバリューの株主であり、当該株式の取得後もスマートシティ事業において協力するなど、今後も同社とは良好な関係を継続していく。

## 株式譲渡スキーム

スマートバリューがデジタルガバメント事業\*1を主たる事業とする子会社を新設分割し、当社が新設子会社の全株式を取得。



\*1デジタルガバメント事業の中で、株式会社ノースディテールのラボ事業を除くすべての事業

## スマートバリュー及び新設子会社の概要

	分割会社	新設会社
名称	株式会社スマートバリュー	ウイングアークNEX 株式会社
所在地	大阪府大阪市中央区	大阪府大阪市中央区
代表者	取締役兼代表執行役社長 渋谷順	代表取締役 渋谷順
事業内容	クラウドソリューション事業	デジタルガバメント事業 (自治体向けCMS)
資本金	1,044百万円 (2024年12月末日現在)	100百万円
設立年月日	1947年6月	2025年6月30日
従業員数	(連結) 280名 (2024年6月末日現在)	(単体) 115名
大株主及び 持株比率	渋谷 一正	20.57%
	渋谷 順	11.63%
	ウイングアーク 1 s t	7.99%
	株式会社 commons & センス	5.54%
	株式会社希実製作	4.97%
		スマートバリュー100.0%

デジタルガバメント事業はCMSが中心であるものの、行政手続きのオンライン化等も手掛けており、サービス領域拡張の余地は大きい。グループの強みを活かしながら、今後市場が拡大するとみられる自治体DX市場への本格的な参入を目指す。

## 取得予定の事業内容



### 「SMART L-Gov (スマート エルガブ)」

地域の様々な課題を解決するためのクラウドプラットフォーム。CMSが中心であるものの、オープンデータ関連や住民へのメールアラートシステムも提供。



### 「GaaS」

行政サービスや手続きをデジタル化する住民ID基盤(プラットフォーム)。行政手続きの検索やオンライン申請サービスを提供。



### 「ラクリザ」

オンラインで容易に公共施設の予約が可能。文化施設やスポーツ施設など公共施設の利便性向上と管理業務の効率化を実現。2024年4月リリース。

## 株式取得後の公共ビジネス推進体制

新設子会社は自治体DX市場において今後提供を予定している新ソリューションの導入拡大を目的とする。

### 自治体ITシステム

#### 自治体DX

住民接点、事務効率化、スマートシティ等

#### 基幹系業務

マイナンバー、税関連、国保等

#### 内部管理事務

財務会計、人事給与、文書管理等

### WingArc NEX

- DXソリューションの提供
- 自治体向け営業



- 事業方針の立案
- DXソリューションの企画及び開発
- パイロットユーザーの獲得

### TRYSERVE

- システムの導入
- 及び運用保守

- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 経営戦略
- IV. 業績予想

# 2026年2月期 [業績予想の修正]

2025年4月10日に公表した業績予想に上乗せする形で、ウイングアークNEX株式会社の業績予想（2025年7月～2026年2月）を反映。

(百万円)	2026年2月期 期初予想	前期比	2026年2月期 修正後予想	増減額	増減率	修正後 前期比
売上収益	30,300	5.5%	31,200	900	3.0%	8.7%
BDS	19,400	3.4%	20,300	900	4.6%	8.2%
DE	10,900	9.6%	10,900	—	—%	9.6%
EBITDA	10,400	7.8%	10,460	60	0.6%	8.4%
当期利益*1	6,360	7.3%	6,400	40	0.6%	7.9%

\*1 親会社の所有者に帰属する当期利益

2025年2月期は、2025年1月14日に公表した金額から変更なし。2026年2月期は、累進配当を維持し、前期同等の一株当たり配当金とする。今後も資本効率の向上及び機動的な株主還元を目指す。

## 一株当たり配当金

	2025年2月期 実績	2026年2月期 予想	増減
中間	42.0円	52.0円	+10.0円
期末	62.0円 (普通配当42.0円) (記念配当20.0円)	52.0円	△10.0円
計	104.0円	104.0円	-
配当性向	60.8%	56.7%	-

# 株主還元強化（2023年10月公表）

上場以来、当社はリカーリングビジネスの強化・拡大に注力し着実な成長を実現。また、力強いキャッシュフローを背景に財務体質が大幅に改善し、今期ネットキャッシュに転換。  
このような状況のもと、株主とのエンゲージメントの強化、資本効率の向上及び機動的な株主還元を目的として、株主還元方針を下記の通り変更します。

配当性向<sup>\*1</sup>  
30%程度

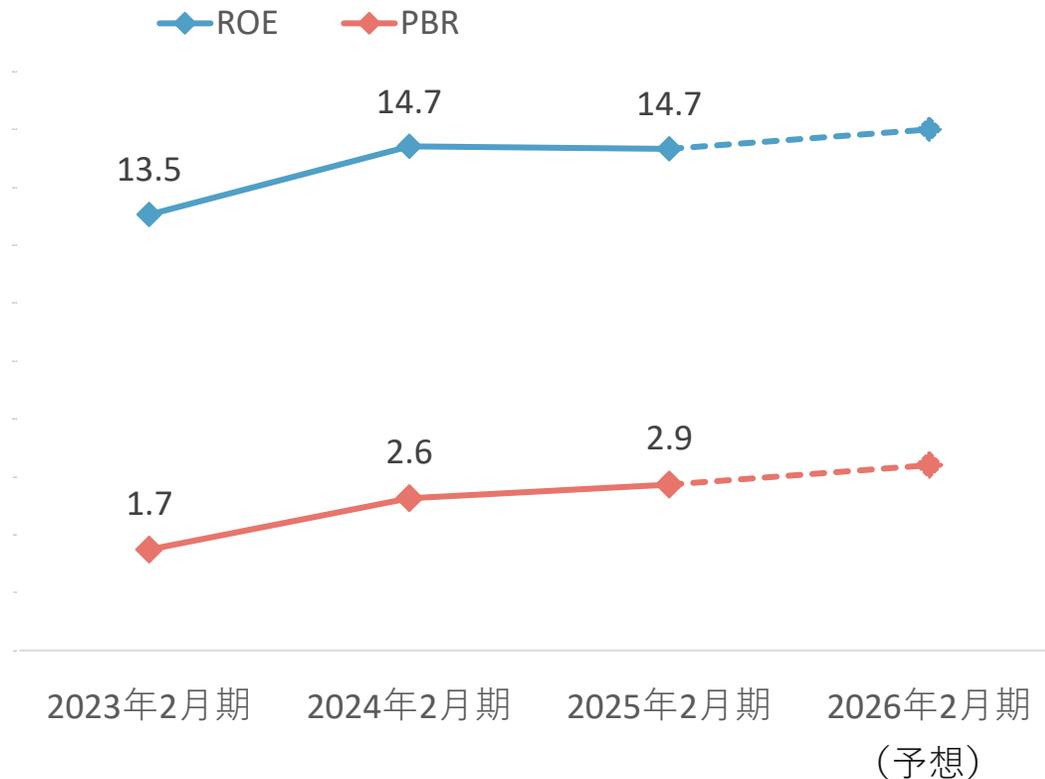


総還元性向<sup>\*1</sup>  
50%程度

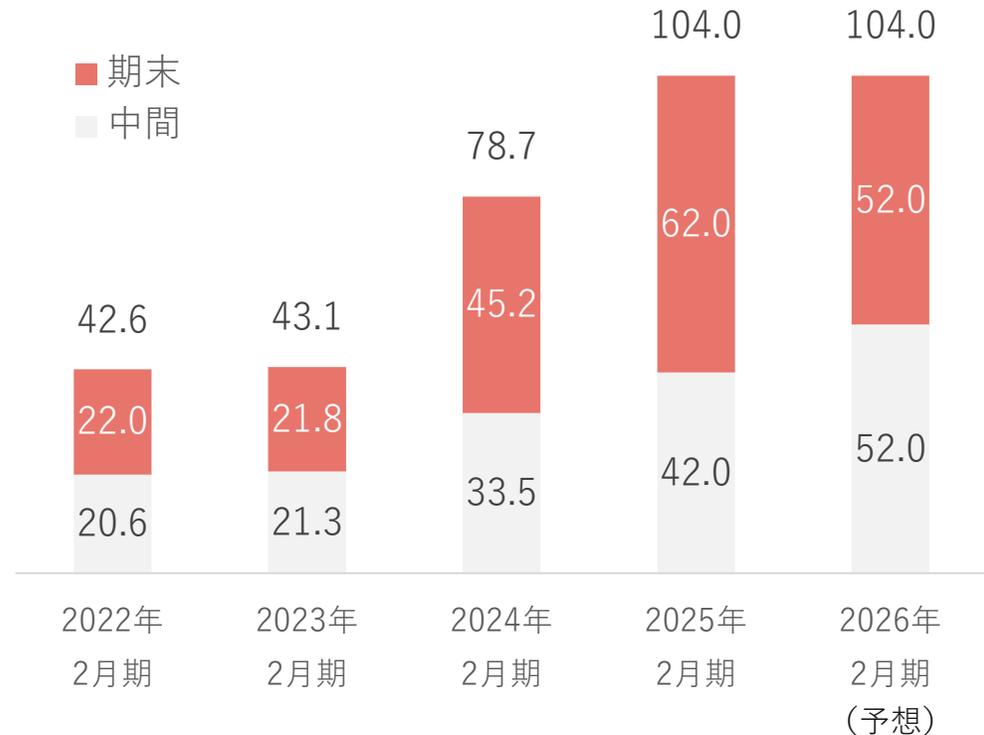
\*1 親会社の所有者に帰属する当期利益に対する割合

当社は利益率の高いビジネスモデルである一方、資本効率の維持・向上は重要な課題であると認識。株主還元強化やM&Aも見据えた事業拡大、継続的な利益率の改善を行い、企業価値の向上を実現する。

## ROE / PBR



## 一株当たり配当金推移



## ■ サステナビリティビジョン

**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創ることです。







WingArc  ST

The Data  
Empowerment  
Company

