

[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

2026年5月23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. 事業方針
- IV. AI戦略
- V. 業績予想

- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 事業方針
- IV. AI戦略
- V. 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1,126人／単体836名 (2026年2月末現在)

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

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。

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) *1

帳票の設計・運用・保管・流通

SVF

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

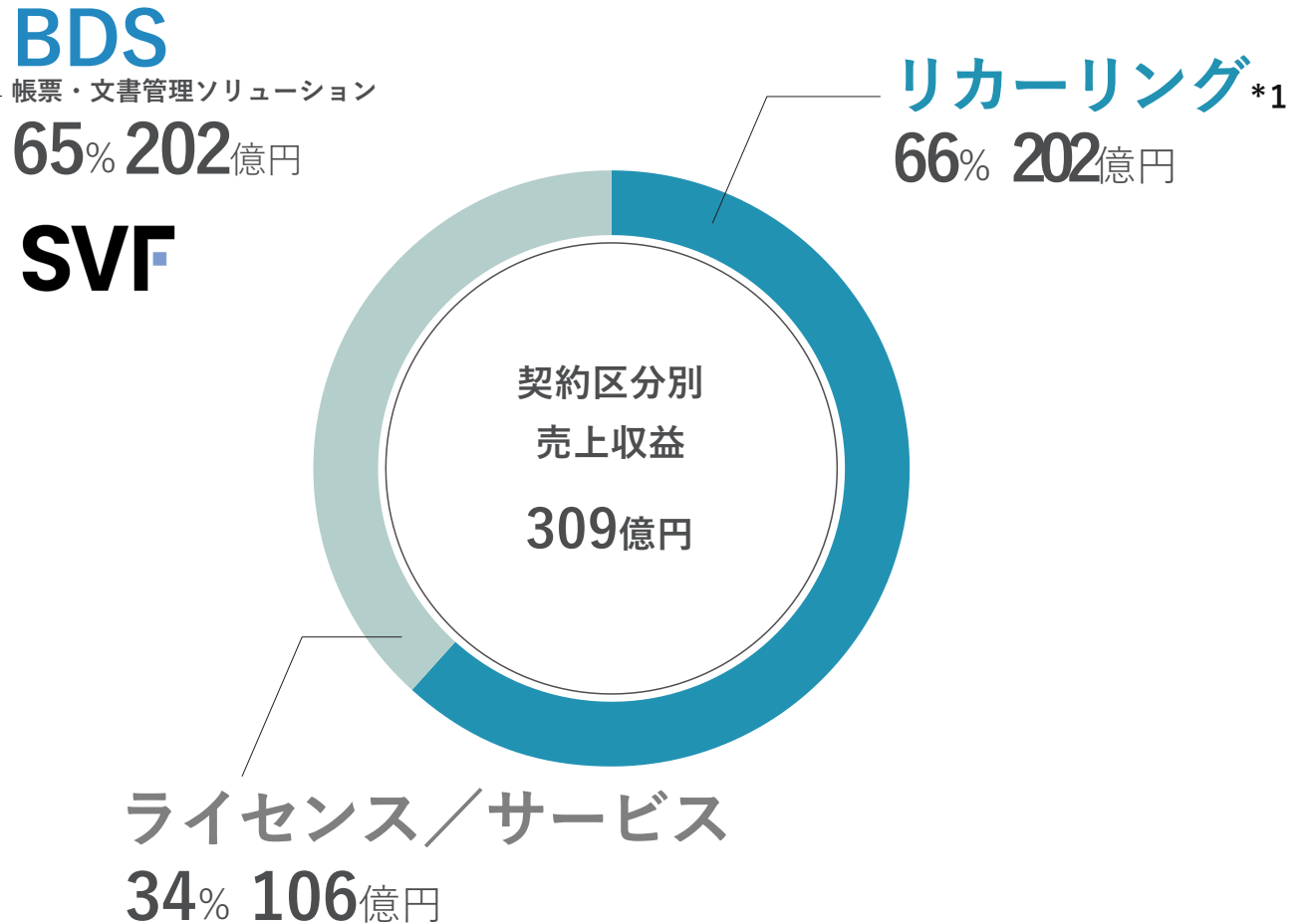
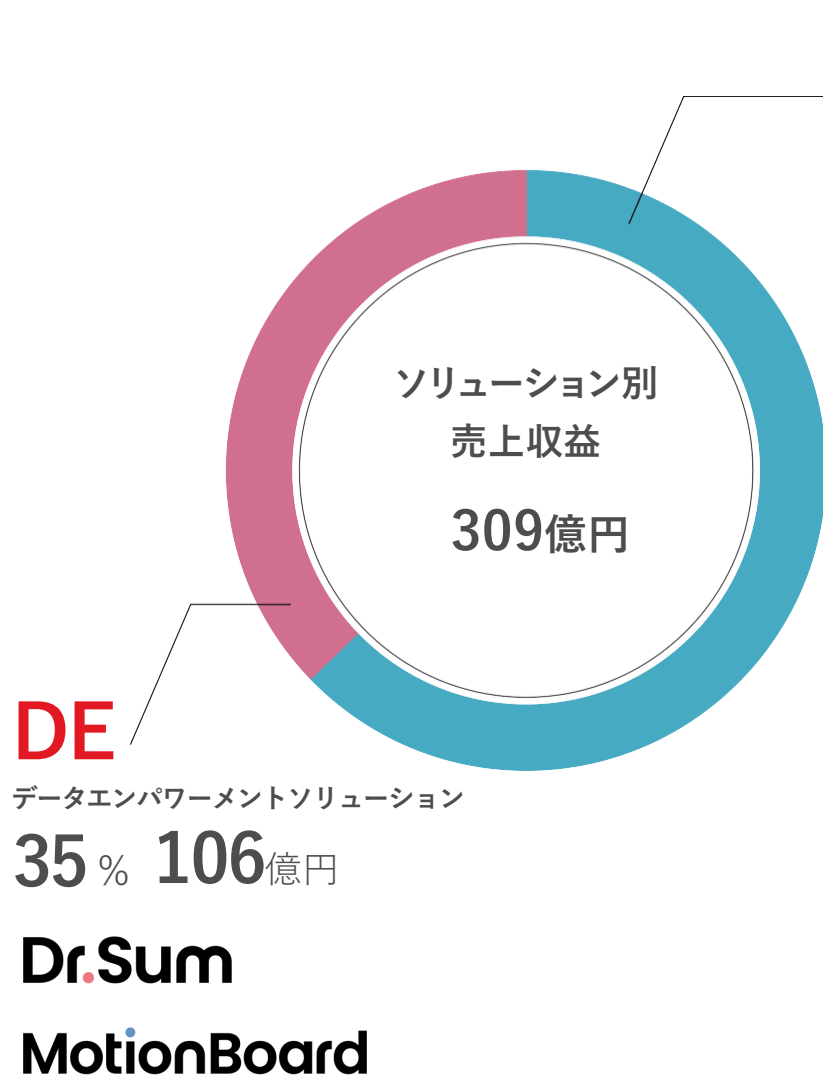
Dr.Sum

リアルタイム可視化と
現場DX

MotionBoard

*1 2026年4月より「invoiceAgent」は「SVF」ブランドに統合されました。

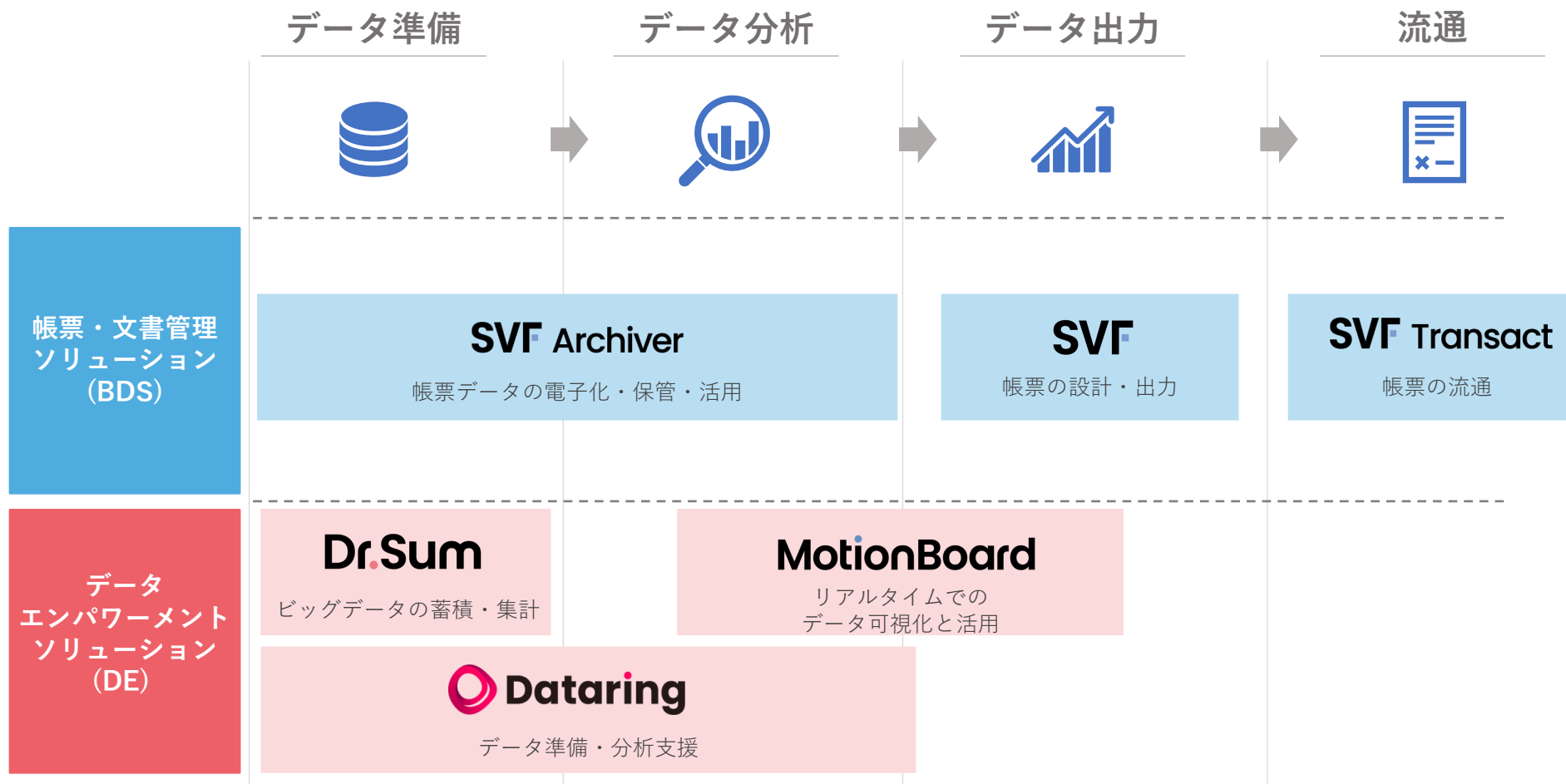
売上の概要 (2026年2月期)



*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：647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：65.6%

保守契約継続率：93.4%

EBITDAマージン：34.0%

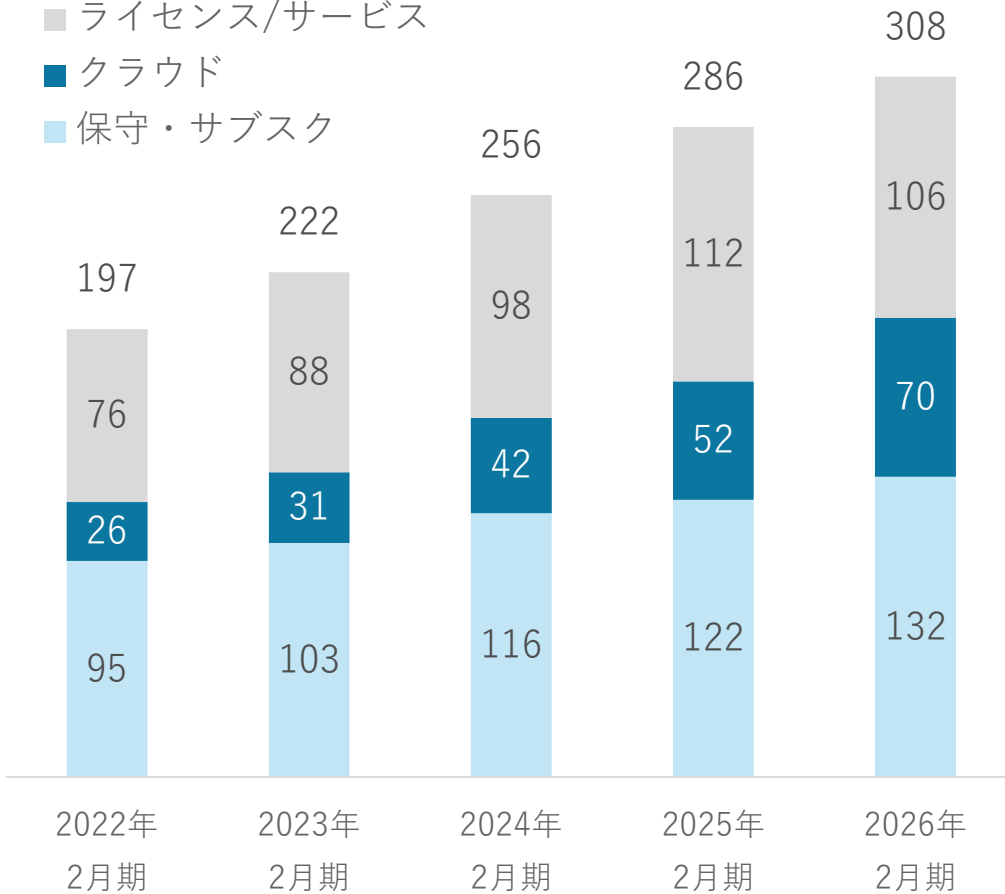
* 図中の数値は、2026年2月期

好調な業績推移

■ 売上

(億円)

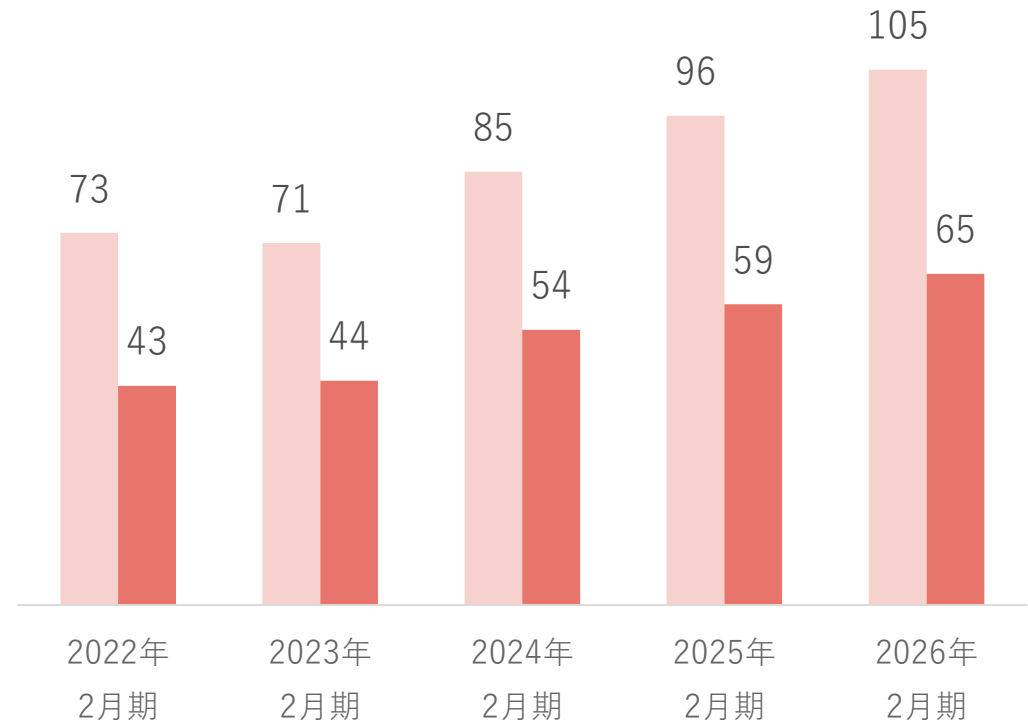
- ライセンス/サービス
- クラウド
- 保守・サブスク



■ 利益指標*1

(億円)

- 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月期は調整後指標

- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 事業方針
- IV. AI戦略
- V. 業績予想

帳票・文書管理ソリューション BDS

SVF

請求書

公的書類

E-チケット

郵便局での取り扱いは、できません。 **払込票** **払込受領書**

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 東京都目黒区00-1-2-3 **ファースト太郎**

振込金額 2,149 円

商品名 **ウイング太郎 様**

支払期限 2023年06月08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

振込発行日付 : 20XX年XX月XX日
オーダー番号 : 1001
オーダー明細票

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**

給与支払者の名称(氏名) 事業所 所属 社員番号 (フリガナ) あなたの住所又は居所

あなたの住所又は居所

あなたの本年中の合計所得金額の算出額 0 円

あなたの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

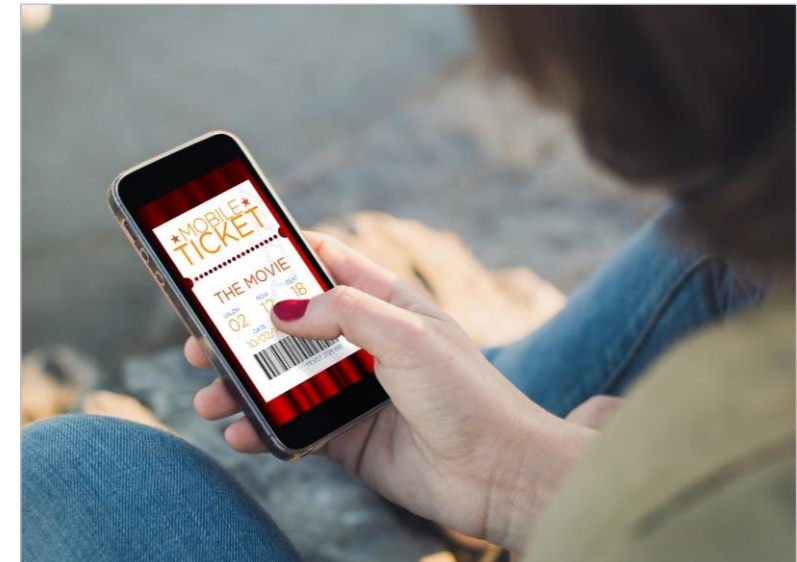
配偶者特別控除額 38万円

合計所得金額 0万円

配偶者特別控除額の計算

1 あなたの配偶者の本年中の合計所得金額(見積額)が78万円以上の場合には、申告できません。

2 あなたの配偶者が、1以外の人の扶養親族とされる場合、青色申告認定を受けている支払いを受ける場合又は自己事業年度中に計上する場合には、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。



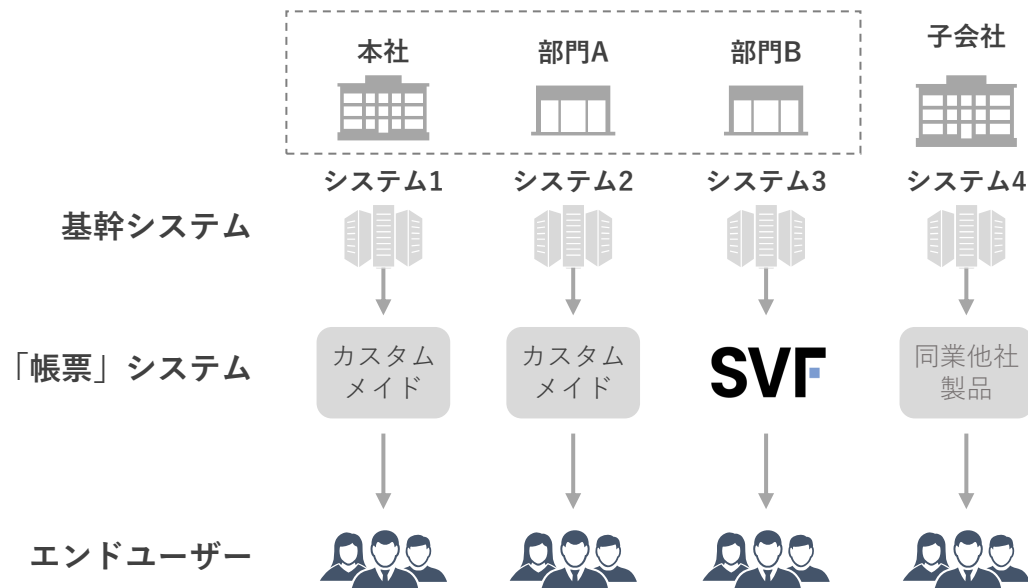
SVFにより「帳票」運用プロセスを合理化・デジタル化

BDS

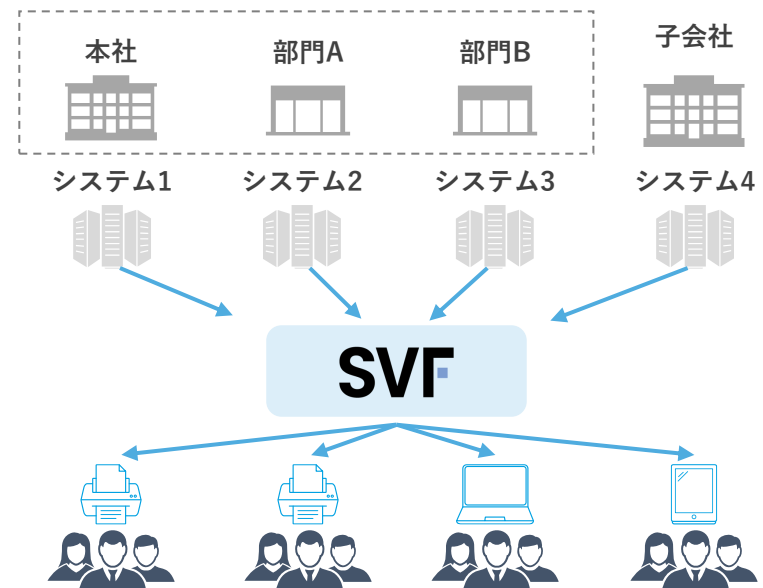
WingArc **1ST**
The Data Empowerment Company

- ✓ 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



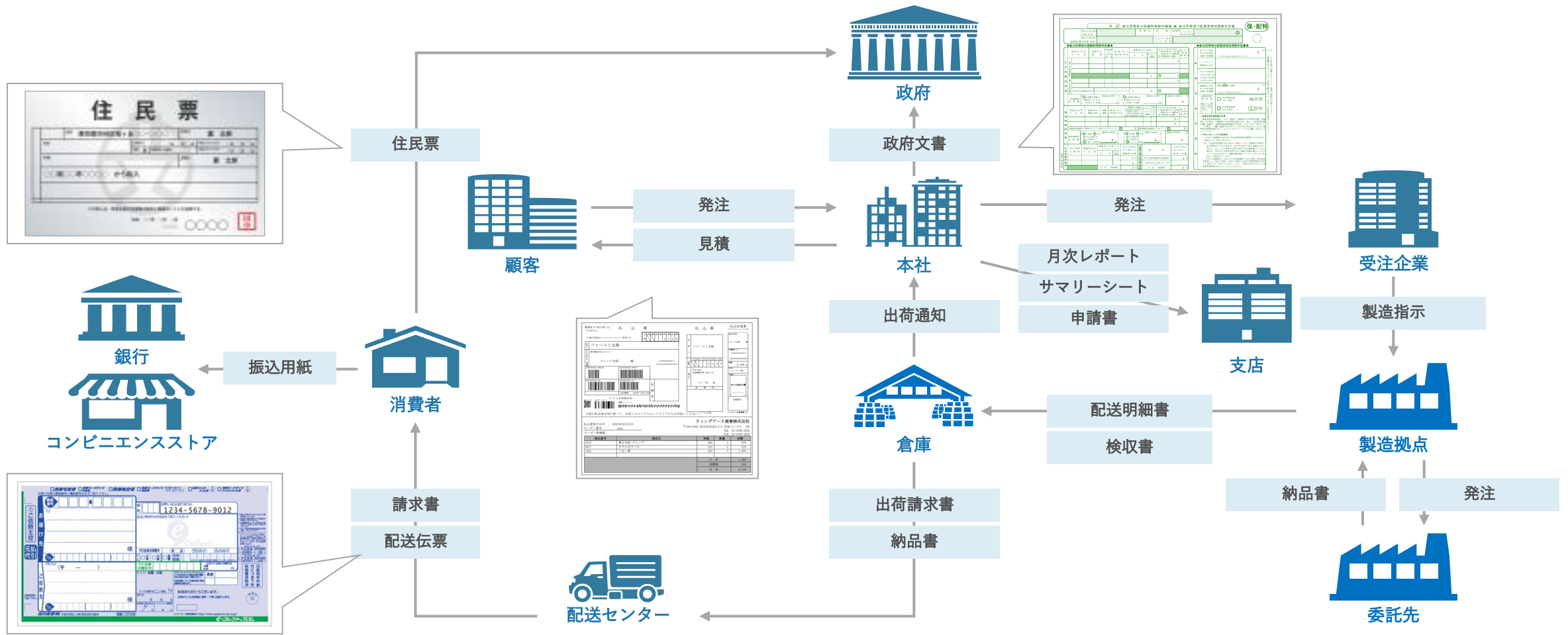
コストと時間の節約



安定した運用

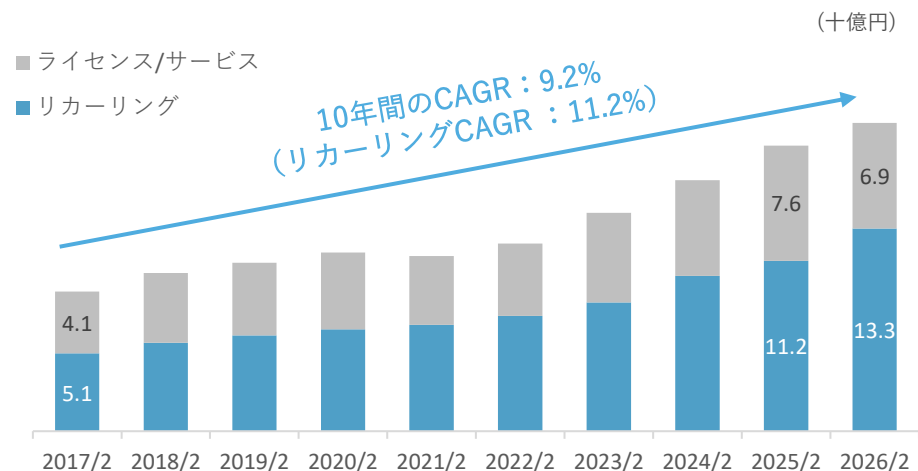
日本におけるビジネスに欠かせない「帳票」

- ✓ 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

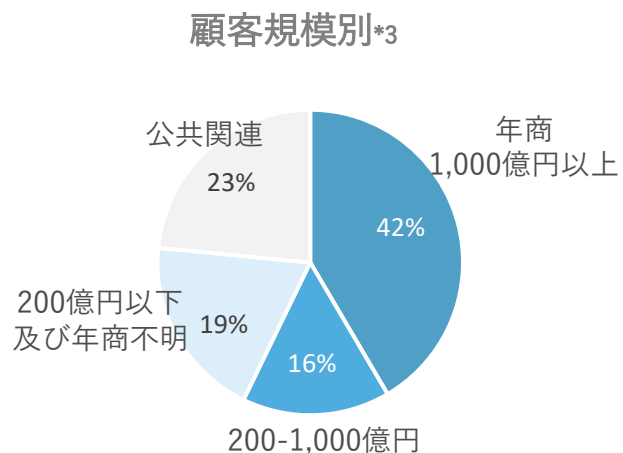
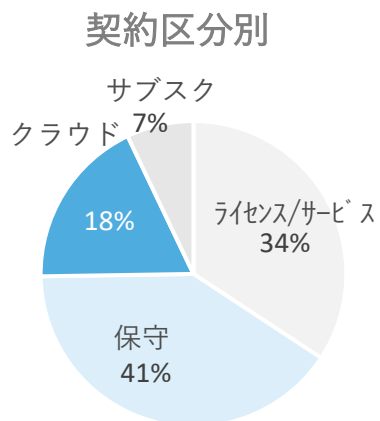


注
1. 当社企業データベース

■ 売上推移

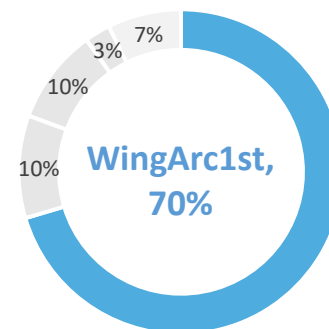


売上構成 (2026年2月期実績)



■ 市場シェア

帳票運用製品市場*1



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*2

■ 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 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2025年12月号 「帳票設計・運用製品の市場動向 2025年度版」 図表2-5 【運用】製品/サービスのベンダー別売上・シェア推移 2024年度実績 (<https://mic-r.co.jp/micit/2025/>)

*2 当社顧客データベースに基づき算出

*3 SVFの売上が対象

大企業の基幹業務を支える帳票ソリューション

SVF

大企業や官公庁の帳票基盤として、日々の業務に欠かせない大量の帳票を安定的に出力。出力先は、紙・電子を問わず柔軟に対応。電子取引の増加に合わせ、帳票にCSVデータの添付も可能。**帳票関連業務の安定的な運用と堅牢なシステム基盤を提供。**

電子帳簿保存法に対応した安心の文書管理

SVF Archiver

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。**

電子取引の信頼性を高める

Trustee

流通する帳票の信頼性を高めるデジタルトラストサービス。生成AIによるデータの改ざんが容易となる中、文書の完全性証明を確保。**電子化・ペーパーレス化の推進に貢献。**

請求書の送受信から管理まで一括運用

SVF Transact

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。**

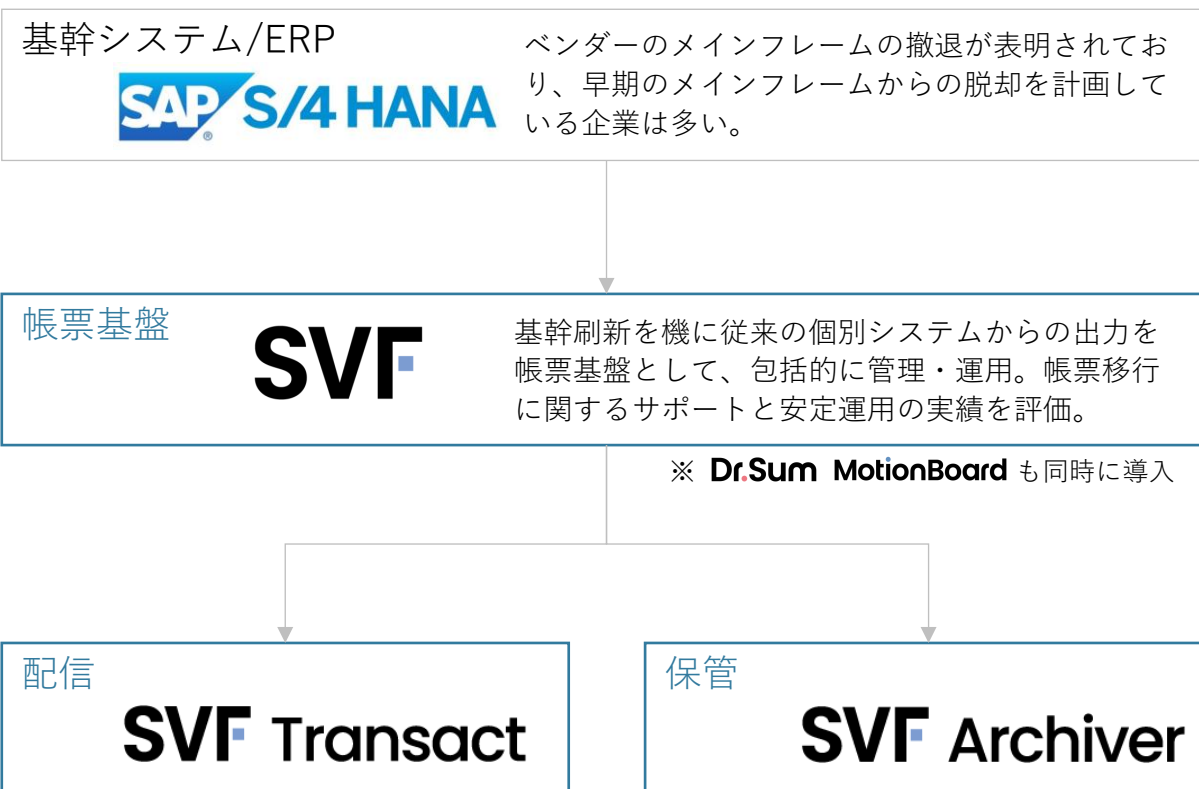
企業内および企業間におけるすべての帳票ニーズにこたえる「デジタル帳票基盤」の提供を推進する。

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、「デジタル帳票基盤」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

Dr.Sum **MotionBoard**

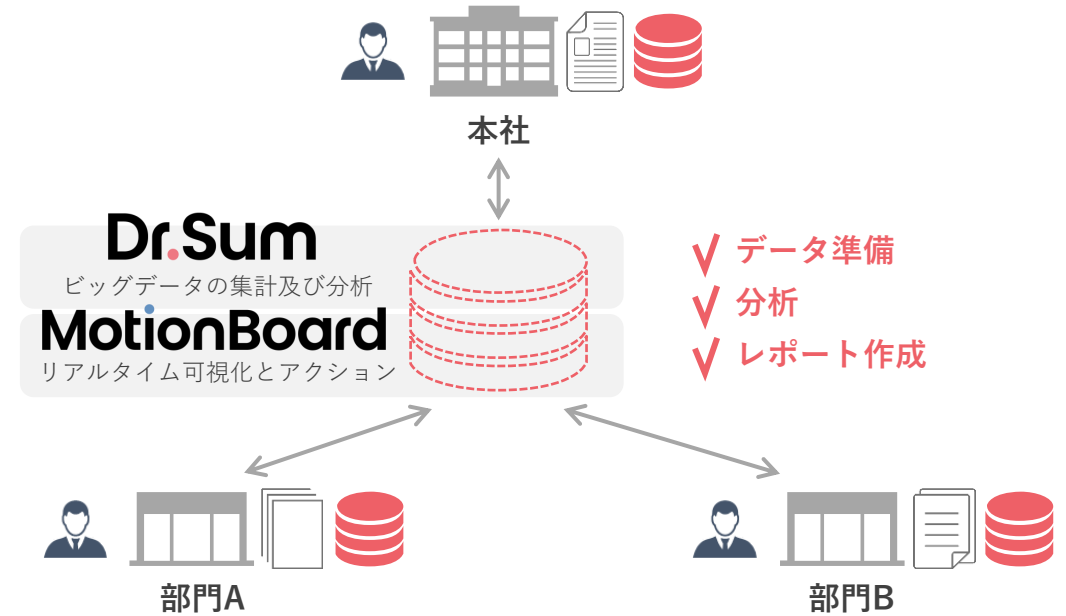
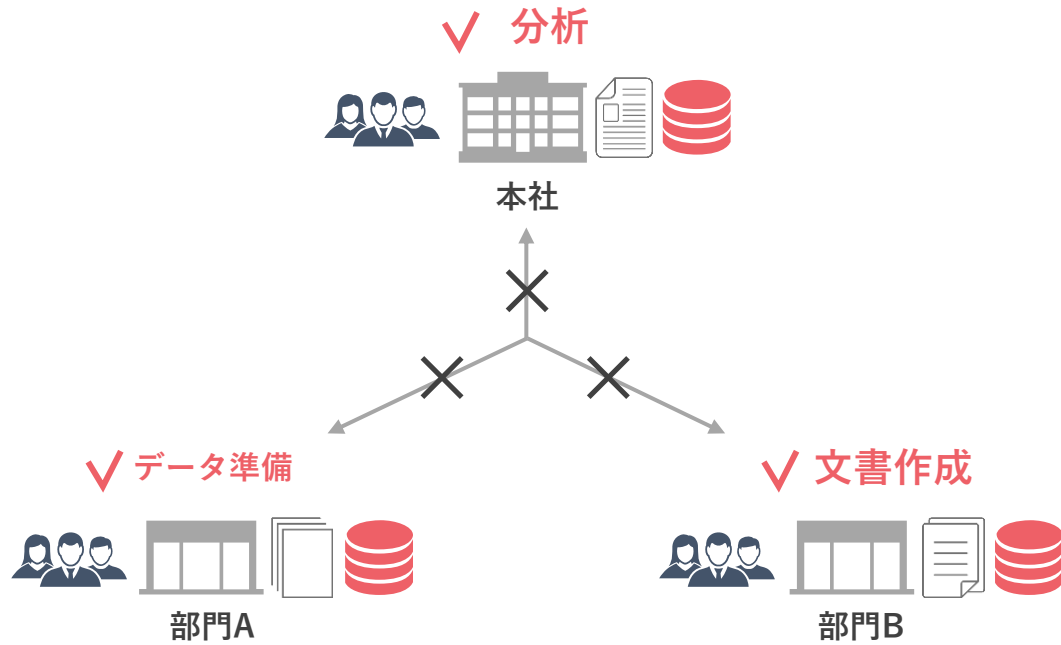
データ活用により、業務のスピードと質を改善



✓ 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

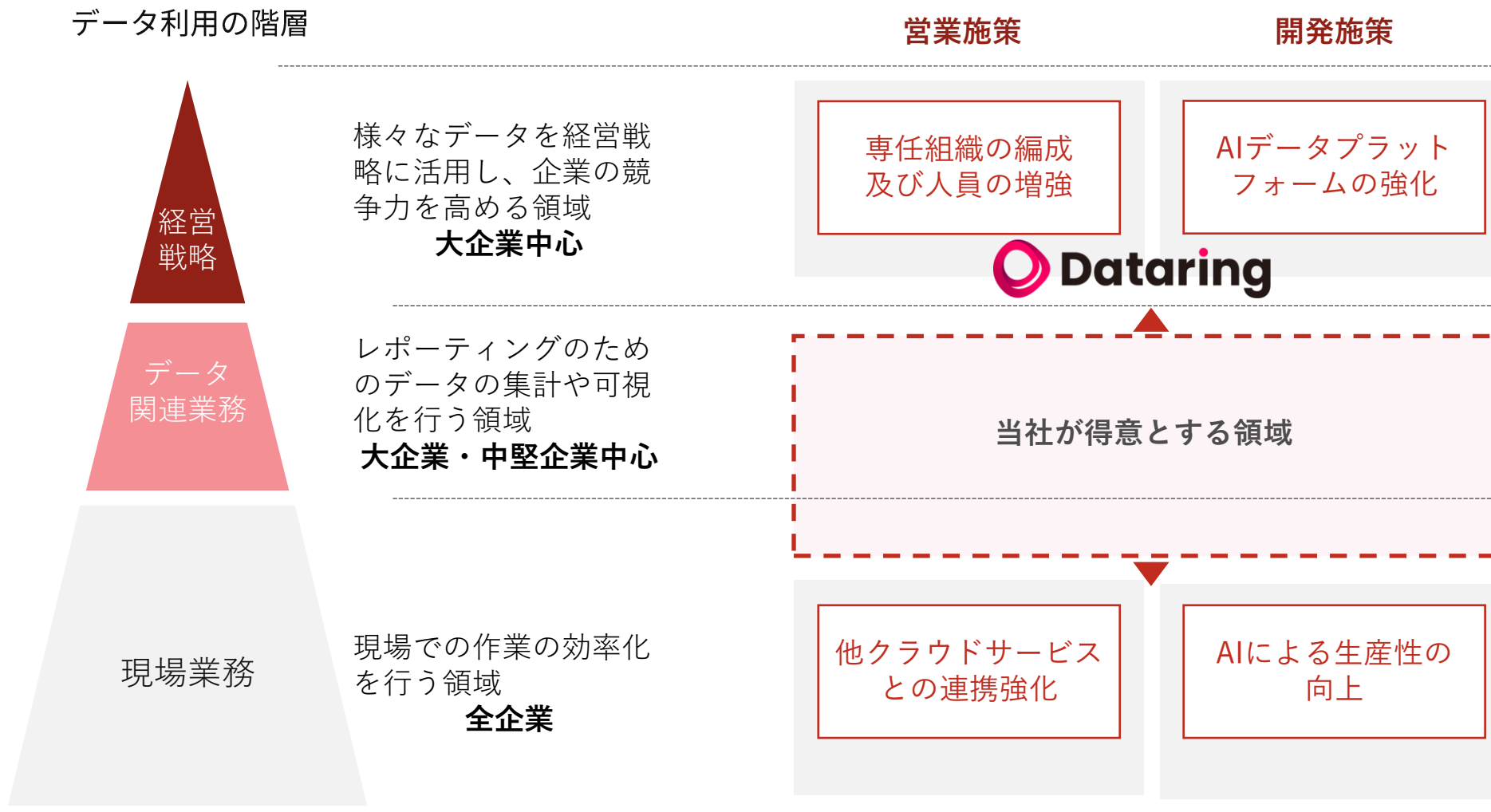


意思決定のスピードと質の向上

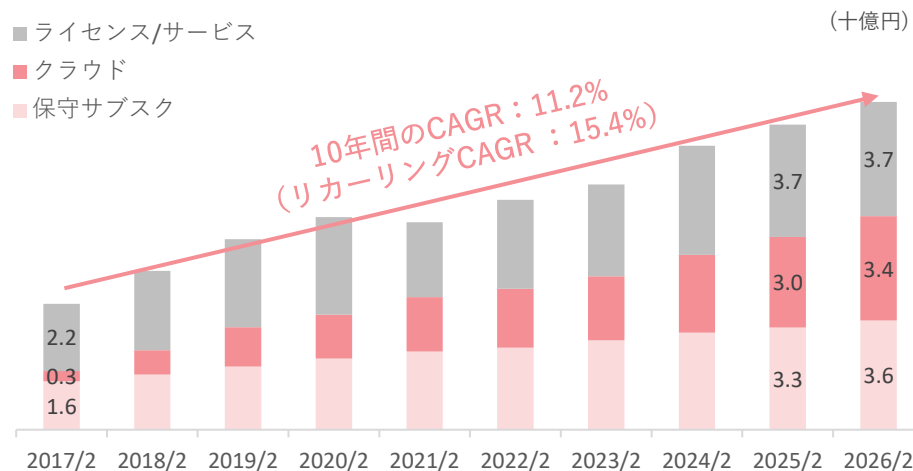
製品の多機能性を活かしたBIツール市場における独特なポジショニング



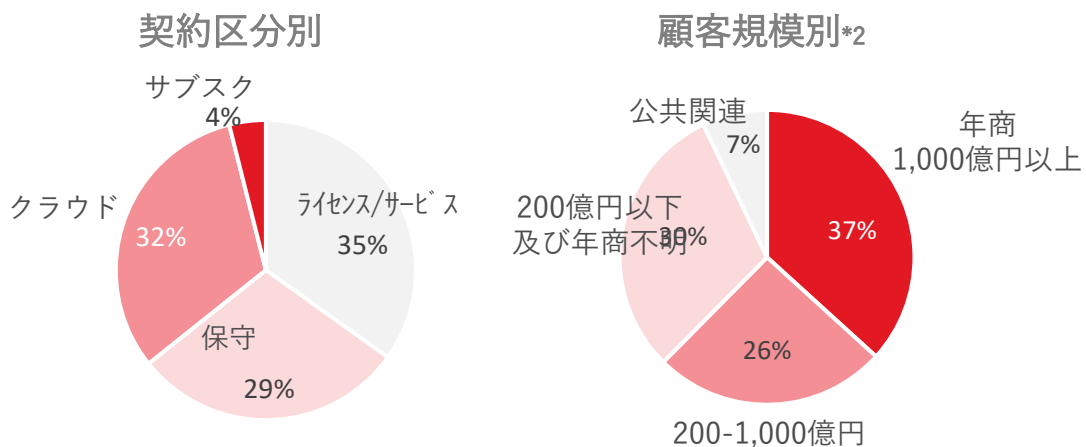
Dataringに関するサービス提供体制やデータプラットフォーム強化のための施策が中心。



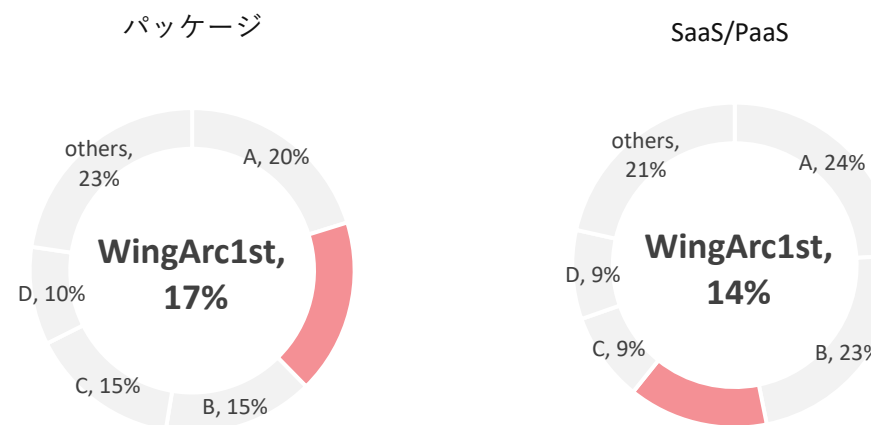
■ 売上推移



売上構成 (2026年2月期実績)



■ 市場シェア *1



■ 競争優位性

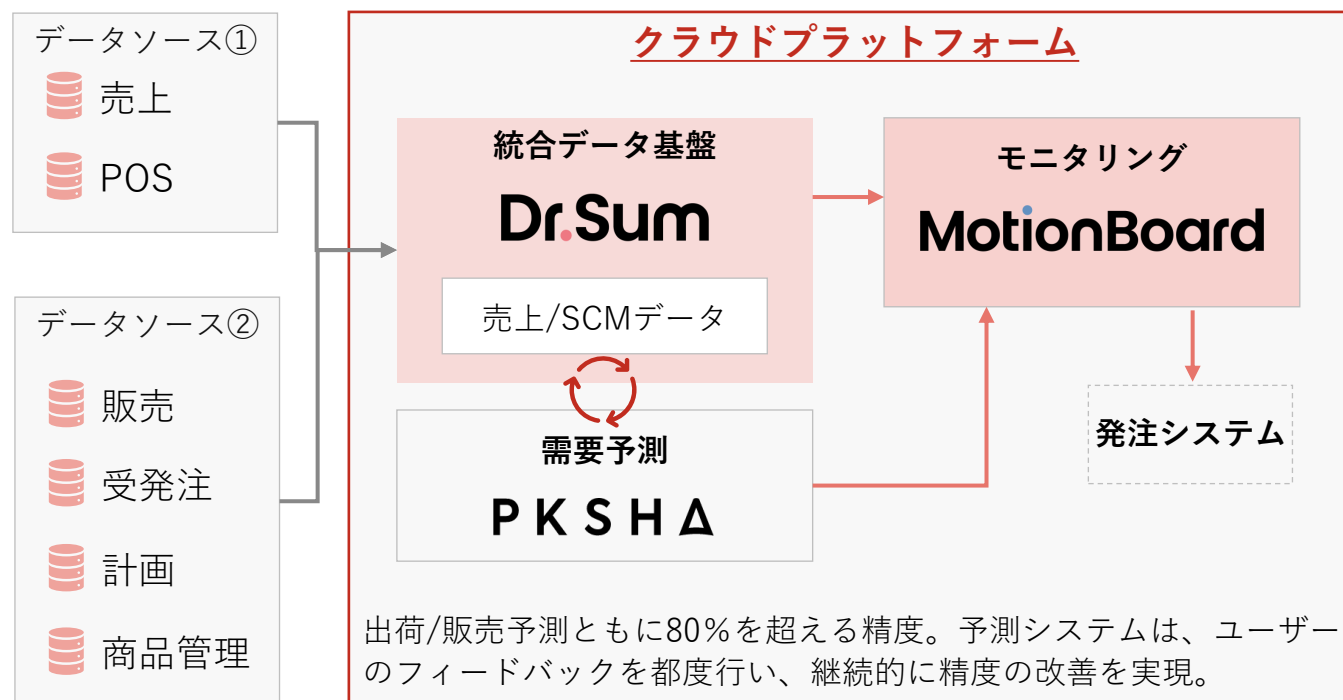
- ✓ ビッグデータの超高速集計
- ✓ 様々なデータの仮想統合・リアルタイム可視化
- ✓ スペシャリストで構成された専門チームによる独自の業種・業務ソリューション

*1 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」D-10.BI・2024年度実績

*2 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ることで、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. 事業方針
- IV. AI戦略
- V. 業績予想

売上収益

343億円 (+10.8%)

EBITDA

121億円 (+14.9%)

成長戦略

BDS

生成AIで強化された安全なデジタル帳票基盤の提供

DE

生成AIによるデータ基盤強化と大企業市場深耕

公共

着実な市場の獲得と生成AIを用いた顧客提供価値の向上

成長戦略：BDS

SVF

成長戦略：BDS [ブランド統合]

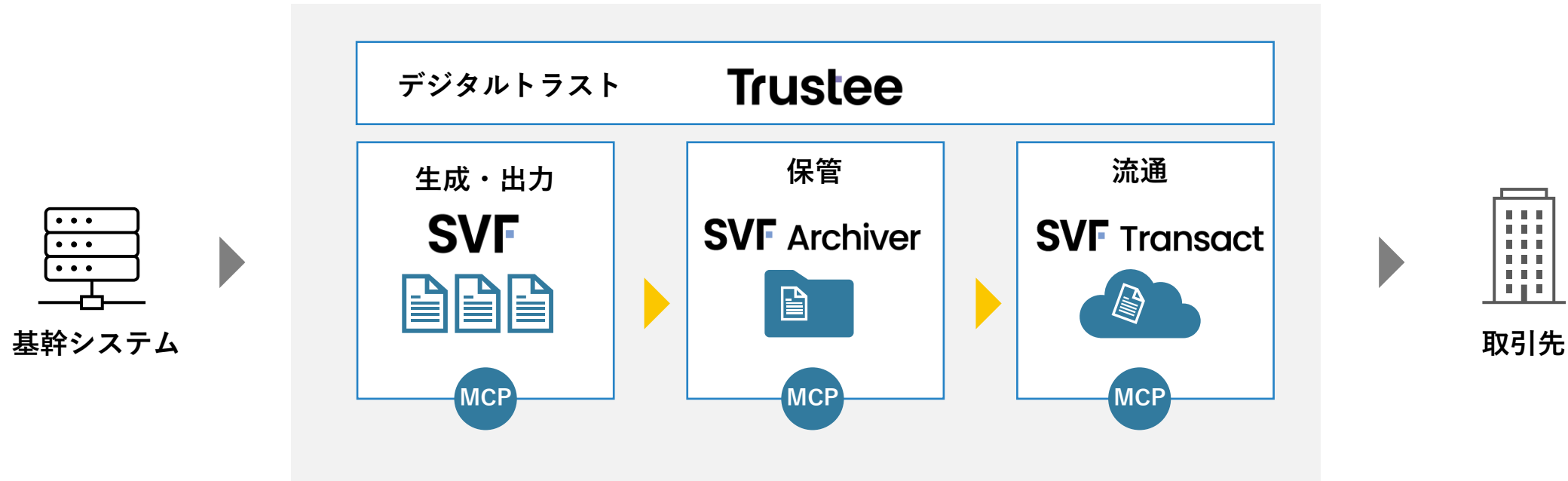
2026年4月より、「invoiceAgent」を「SVF」ブランドに統合。「SVF」ブランドとして、デジタル帳票基盤として、企業内から企業間取引まで帳票の流通をトータルにサポート。なお、「SVF Archiver」「SVF Transact」を旧 invoiceAgentとして集計し、継続開示を行う。



*1 同時に「SVF」「Dr.Sum」「MotionBoard」のロゴも変更しております。

デジタル帳票基盤をさらに進化させるため生成AIとの親和性をさらに高め、加えて生成AI時代においても信頼できる帳票出力を可能とするトラストサービスを強化。

生成AIで強化された安全なデジタル帳票基盤



■ 強化ポイント

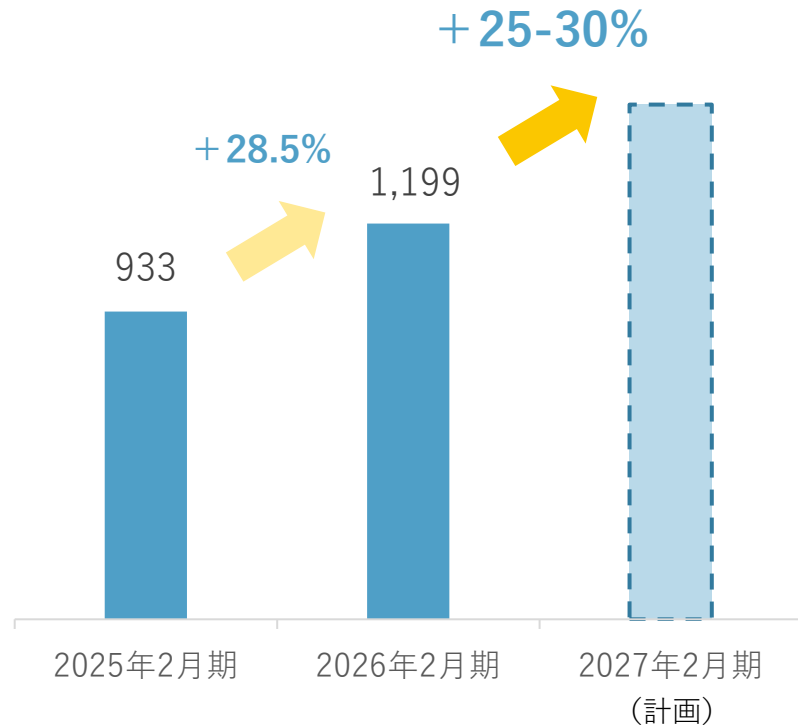
1. 「SVF」ブランドで帳票のライフサイクルを管理
2. MCP*1対応を推進し、生成AIとの親和性をさらに強化
3. トラストサービスを活用した生成AIによる改ざんリスクの排除

*1 Model Context Protocol。様々なAIと外部サービスを標準化された方法でシームレスに接続する共通規格。

オンプレ基幹システムの周辺にクラウド環境で業務システムを構築するケースが増加したことで「SVF Cloud」が大きく成長。大規模利用への要望も増えていることから、上位プランの拡充を実施予定。

売上収益

(百万円)



主な取り組み

■ 大規模利用ユーザー向け新プランの提供

大規模利用向けに現在提供している最上位プラン（多重度100、1日当たりのリクエスト数20万）を超える新プランの提供を検討。「SVF Archiver」についても大規模利用向けライセンスを整備し、電子帳票保管領域の移行需要に対応。

■ 生成AIによる機能強化

フォームレイアウト・データ定義を自然言語で指示するだけでSVF帳票を自動生成する機能を提供予定。

成長戦略：DE

Dr.Sum **MotionBoard**

データの前処理やデータガバナンスなど、データマネジメント基盤に求められる機能を生成AIで強化し、大企業市場における顧客獲得を推進。



*1 組織内のデータ資産（メタデータ）を一元的に管理し、誰もが目的のデータを利用しやすくするデータのカタログ

成長戦略：公共



人口減少や職員不足など、地方自治体を取り巻く課題が深刻化する中、当社グループは最適なソリューションを提供することで自治体DXを推進し、住民サービスの向上と職員負担の軽減に貢献。

情報システム標準化対応



- ✓ エコシステムによる**導入シェアの拡大**
- ✓ 2026年2月の**移行期限に間に合わない自治体への支援**
- ✓ システム標準化では実装されない**標準”外”帳票需要の獲得**

大都市案件の獲得



- ✓ 先進的な大都市での**DXソリューションの構築**
- ✓ **モデル構築**による他自治体への効率的な展開

自治体DXの推進

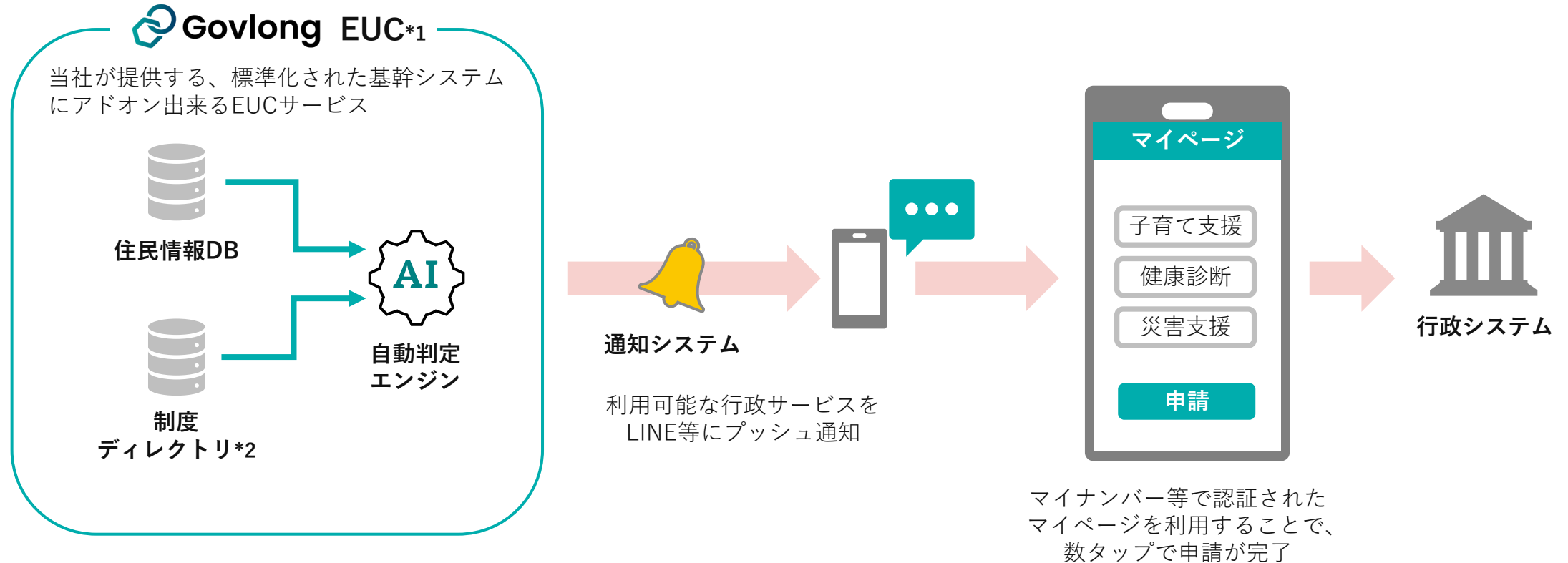


(自治体向けCMS)

- ✓ **基幹データ連携による住民サービスの向上**
- ✓ CMSへの**生成AIの搭載による自治体職員の生産性の向上**
- ✓ **ふるさと住民登録制度への対応**

成長戦略：公共 [標準化後を見据えた取り組み]

情報システム標準化後は、標準化データを活用し、住民一人ひとりに最適な住民サービスや行政支援を通知する**プッシュ型行政サービス**の実現に向けて推進中。



*1 自治体職員が業務に合わせて、自らデータを抽出・加工して活用すること

*2 国や自治体の各種制度を利用する要件等を取りまとめているデータベース

自治体職員からのニーズが高い機能を、生成AIの活用により順次実装。職員の生産性向上に資するものとして自治体から高い評価を得ており、今後も生成AIの積極的な活用を通じて、提供価値のさらなる向上を図る。

第1弾：2026年4月

- ✔ **ドラフト生成機能**（サイト更新支援）
- ✔ **要約文生成機能**（情報発信の効率化）

AI機能をクイックにリリース

第2弾：2026年度内

- ✔ **AIサイト内検索 & チャットボット**
- ✔ **画像名生成機能**
- ✔ **AIアシスタント（管理画面）**

次期CMSのAI基盤への布石

- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 事業方針
- IV. AI戦略
- V. 業績予想

当社は、生成AIを当社事業を代替する脅威ではなく、**当社の競争優位性を補完・強化する重要な技術**と位置付けている。基幹システムに近い領域で導入されてきた様々なデータを取り扱う**当社の業務基盤は生成AIと親和性が高く**、これらを適切に組み合わせることで、顧客への提供価値を一層高めること目的とする

WingArc 1ST × **AI**

当社は企業の業務基盤を提供しており、これらに蓄積されたデータは、生成AI活用の前提となるセキュアで信頼性の高いデータインフラとして機能している。生成AIの利用拡大に伴い、当社が提供するデータインフラの重要性と価値は今後さらに高まるものと認識。

WingArc 1ST データインフラ

セキュアで信頼性の高い「データインフラ」として機能

SVF

デジタル帳票基盤

「出力・保管・流通」等帳票のライフサイクル全般を担うプラットフォーム



- ✓ 帳票ファイル
- ✓ CSV・XMLデータ

Dr.Sum MotionBoard

データ活用基盤

「蓄積・加工・集計」等データ分析に関する機能に加え、「データガバナンス」機能を備えるプラットフォーム



- ✓ 企業活動に関する様々なデータ

Govlong

Govlong EUC

「子育て、税、福祉、年金等」のデータ活用をセキュアに推進できるプラットフォーム

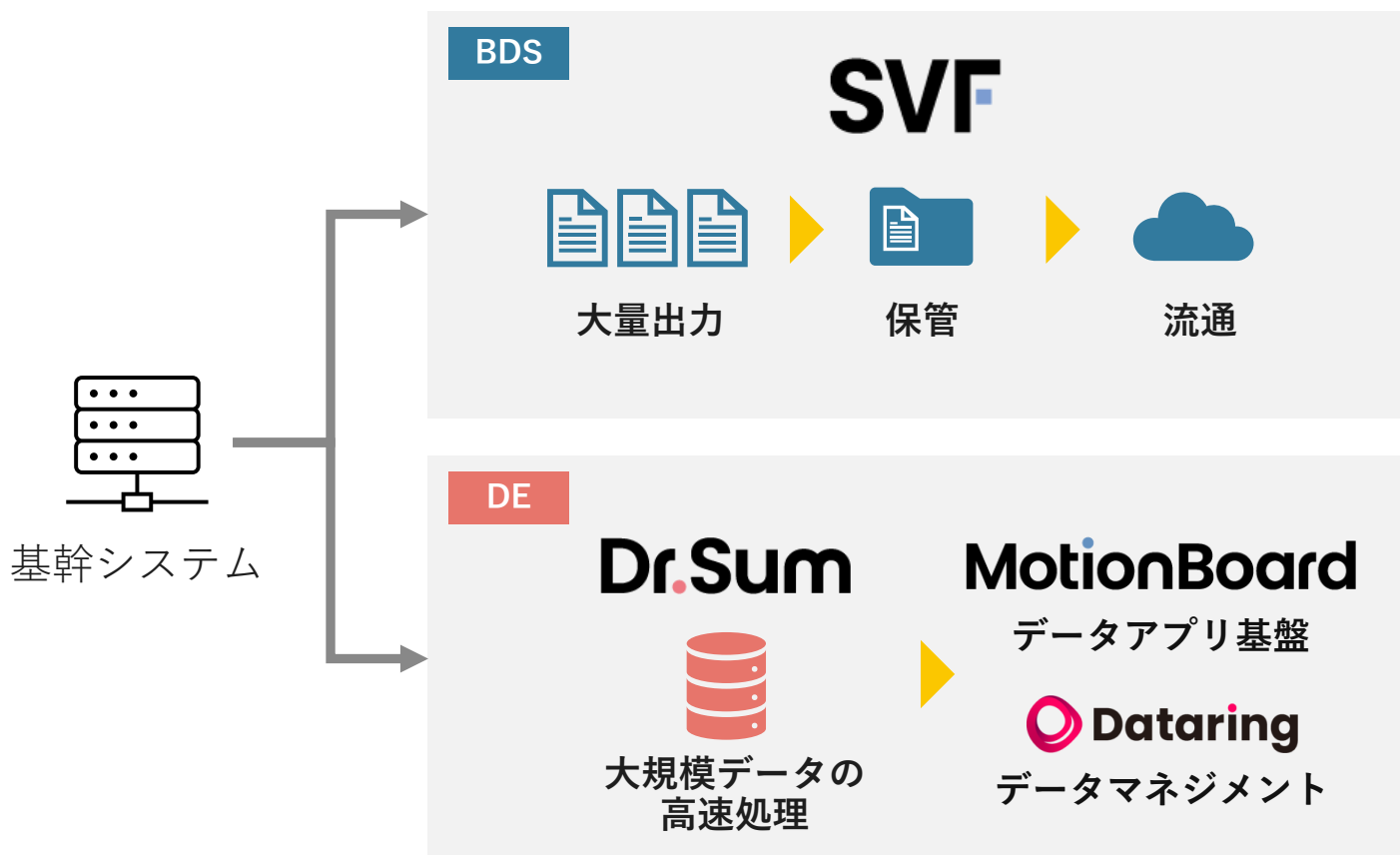


- ✓ 自治体運営に関する様々なデータ

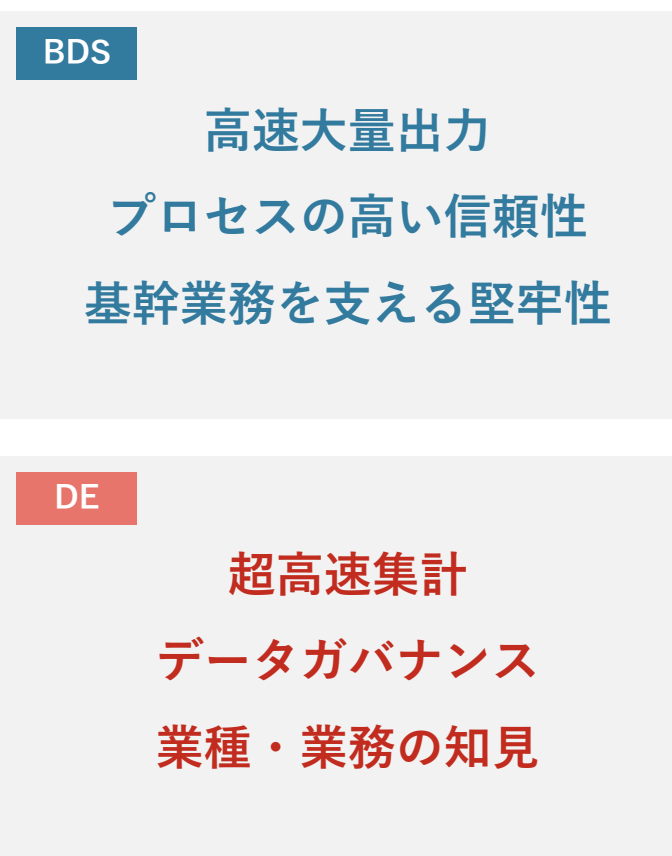
× AI

当社は、生成AIでは代替しにくい基幹システム周辺領域においてソリューションを提供。当該領域における当社の競争優位性は明確であり、生成AIとは直接競合する関係には無い。

生成AIでの代替が難しい機能を提供



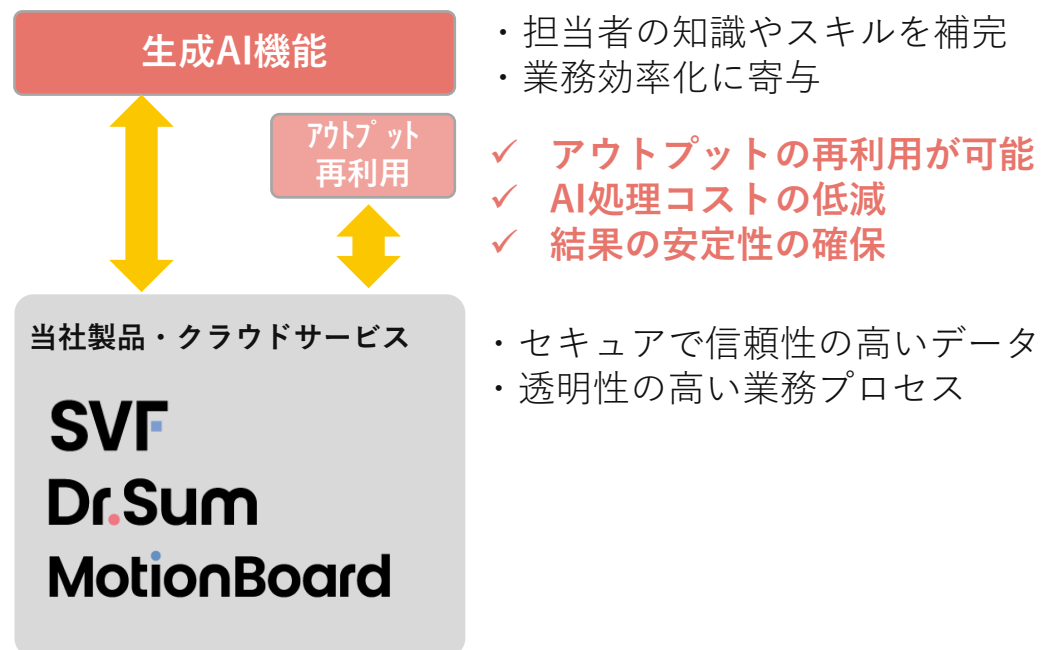
生成AIに対する競争優位性



当社の競争優位性をベースに、生成AIを活用することにより、提供価値およびユーザー体験のさらなる強化を推進。

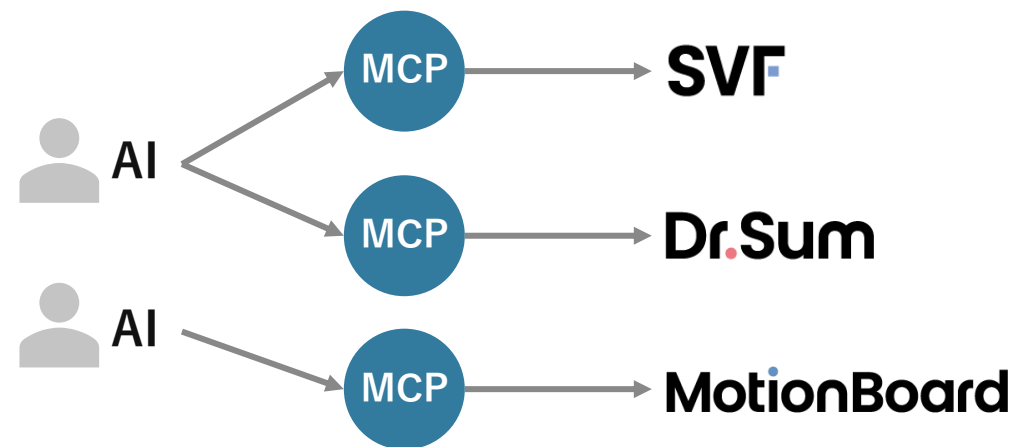
Ⅰ 生成AI組み込みによる機能強化

生成AIの機能を取り込むことにより、当社製品・クラウドサービスの提供価値を強化



Ⅱ 生成AIに対する親和性の向上

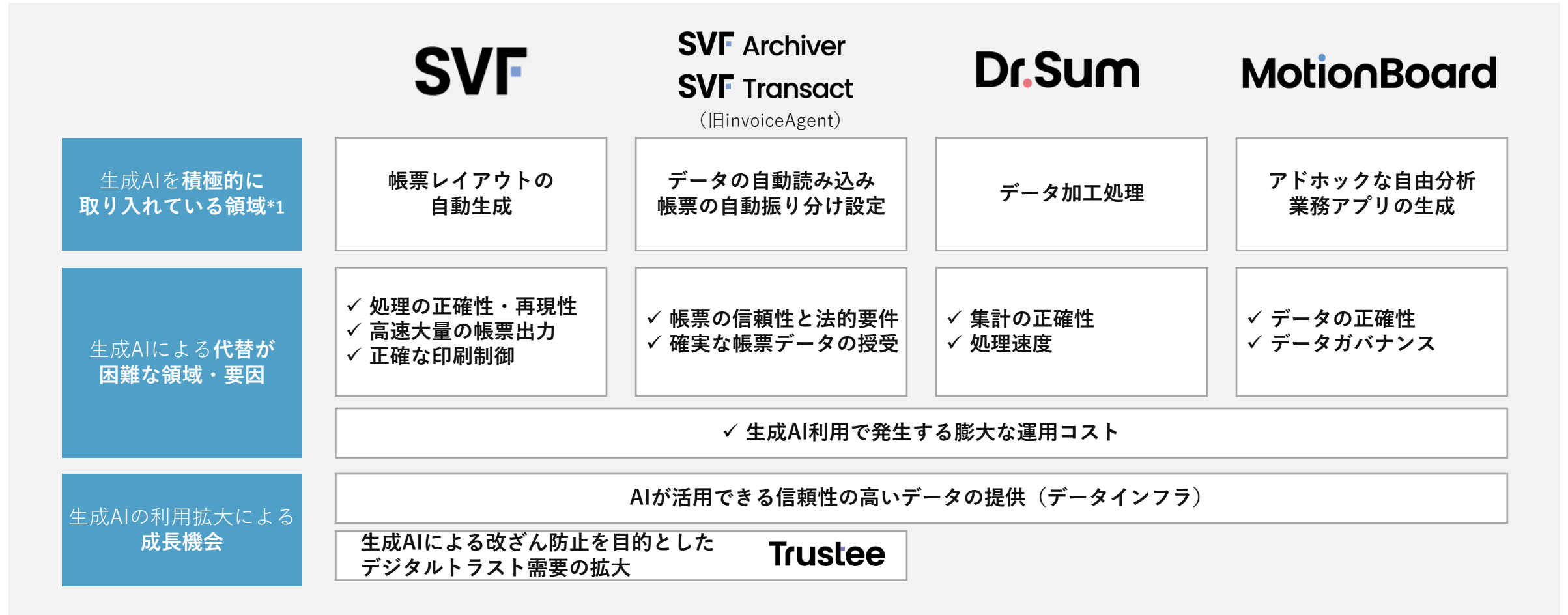
全ての製品・クラウドサービスでMCP*1に対応。あわせて、MCP利用に対応したライセンスを整備することで、AIを活用しやすい環境を提供。



*1 Model Context Protocol。様々なAIと外部サービスを標準化された方法でシームレスに接続する共通規格。

生成AI戦略 [生成AIとともに成長する製品群]

それぞれのソリューションで生成AIを上手く組み合わせ、既存の強みを活かしつつ、新たな成長を目指す。



*1 今後リリース予定の機能を含みます。

社内においても積極的に生成AIを活用することにより、生産性の向上や業績改善を推進。

Ⅰ 生成AIによる業務の効率化

開発関連業務

当社エンジニアを中心に**400名以上にClaudeのライセンスを付与**し、開発業務の効率化を推進。加えて、Microsoft Copilotは全社員が利用可能であり、生産性の向上を全社で推進。

顧客サポート業務

ユーザーが操作時にスムーズに課題を解決できるよう、「ChatGPT」を連携させたチャットサービスを提供。ユーザーの自己解決を促し、**4人/月のサポート工数の削減**を実現。



MotionBoard Cloud re:Act について何かお困りですか？

Ⅰ 生成AIを用いたコストマネジメント

当社製品を活用し、各部門の責任者に費用の支出内容の分析や予実差異、将来の支出予定の費用等が含まれるレポートを毎月自動送信。経営感覚を高めるとともに**部門ごとのコストマネジメント業務にも貢献**。

Dr.Sum



経費データ



分析



MotionBoard



レポート作成



部門責任者

- I. ウイングアークについて
- II. 事業内容
- III. 事業方針
- IV. AI戦略
- V. 業績予想

2027年2月期 [業績予想]

BDS・DEともに大きく成長し、全社では10%を超える増収となる見通し。
利益指標についても、利益率の向上とともに増益となる見通し。

(百万円)	2026年2月期 実績	2027年2月期 予想	前期差	前期比
売上収益	30,945	34,300	3,354	10.8%
BDS	20,255	22,562	2,307	11.4%
DE	10,690	11,737	1,047	9.8%
営業利益	8,989	10,600	1,610	17.9%
EBITDA	10,526	12,100	1,573	14.9%
マージン	34.0%	35.3%	1.3pt	-
当期利益*1	6,500	7,420	919	14.2%
利益率	21.0%	21.6%	0.6pt	-

*1 親会社の所有者に帰属する当期利益

2027年2月期 [業績予想 上期・下期]

上期・下期ともに増収増益となる見通し。

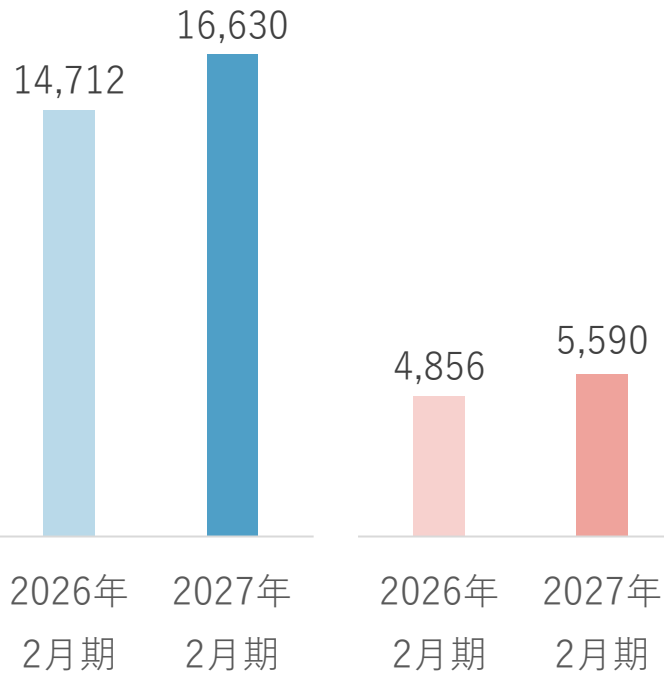
■ 上期 (百万円)

売上収益

+1,918

EBITDA

+734



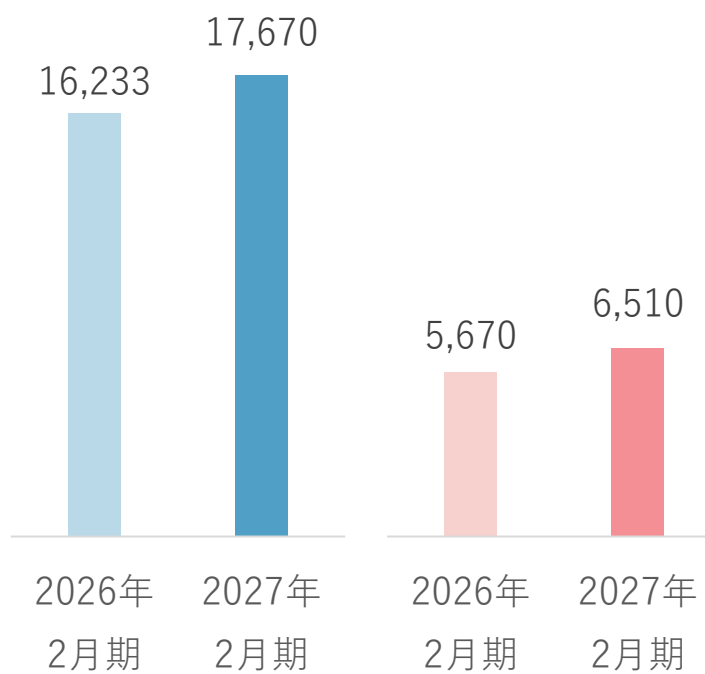
■ 下期 (百万円)

売上収益

+1,437

EBITDA

+840



[中期経営方針 主要KPIに対する進捗]

	2026年2月期 実績	2027年2月期 計画	2027年2月期 目標
クラウド成長率 (CAGR 2023-27)	28.3%	26.8%	40.0%
リカーリング比率	65.6%	68.3%	75.0%
EBITDA	105.2億円	121.0億円	120.0億円

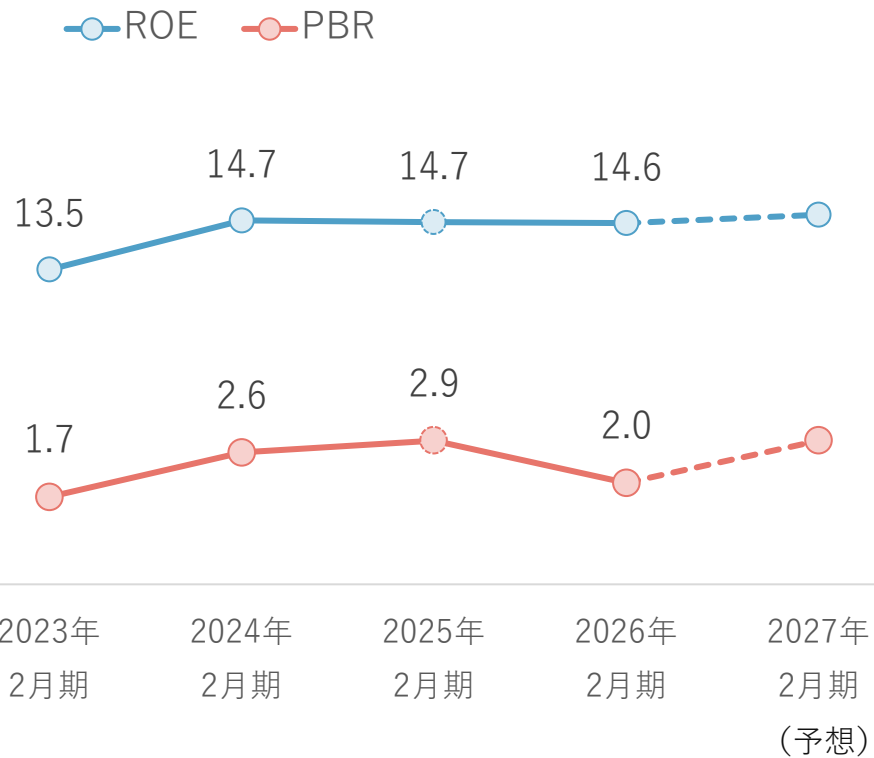
2026年2月期は、2025年4月10日に公表した配当予想から変更なし。2027年2月期は、還元方針に基づき、前期比4円増配となる1株当たり108円の年間配当を実施予定。

一株当たり配当金

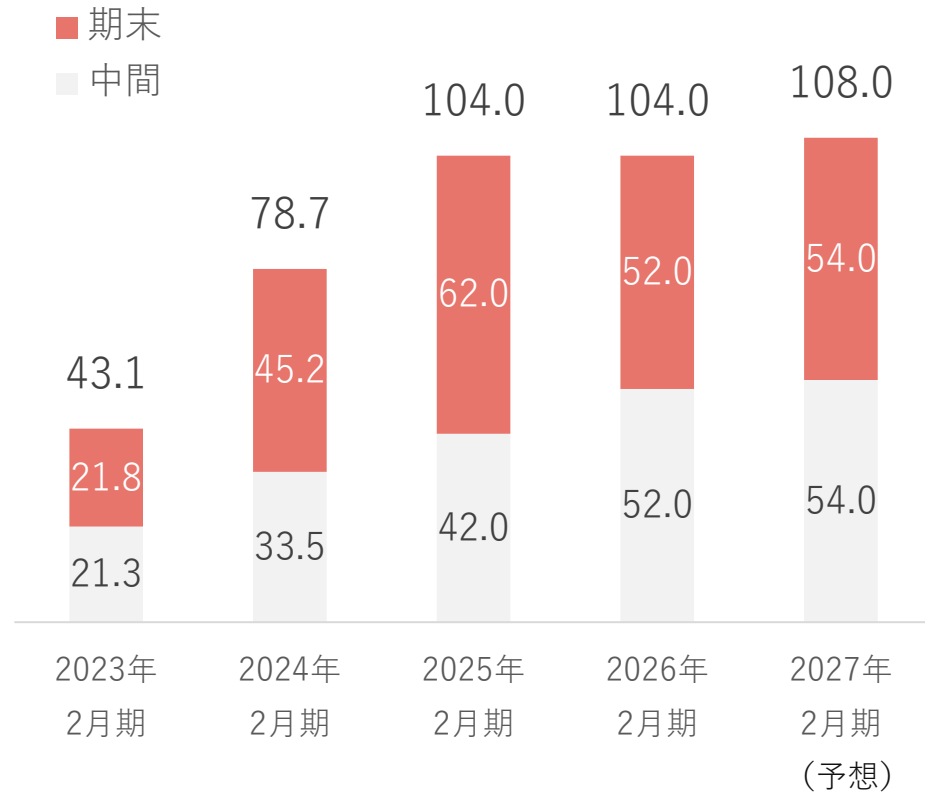
	2026年2月期 実績	2027年2月期 予想	増減
中間	52.0円	54.0円	+2.0円
期末	52.0円	54.0円	+2.0円
計	104.0円	108.0円	+4.0円
配当性向	55.6%	50.6%	-

当社は収益性の高いビジネスモデルを有している一方で、資本効率の維持・向上を重要な経営課題と認識。株主還元強化、M&Aも見据えた事業拡大、さらに生成AIの活用による継続的な利益率の改善を通じて、企業価値の向上を図る。

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。

<https://ir.wingarc.com/reporting/sustainability/>



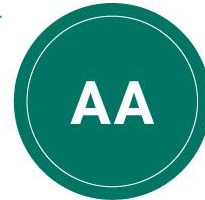
I 人的資本への対応

「健康経営銘柄2026*1」
に2年連続選定



MSCI社が提供する
ESG評価において「AA」を獲得*2

MSCI
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	---	-----------	-----

*1 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
https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/kenko_meigara.html

*2 MSCI「AA」評価のお知らせ <https://corp.wingarc.com/public/202509/news2900.html>

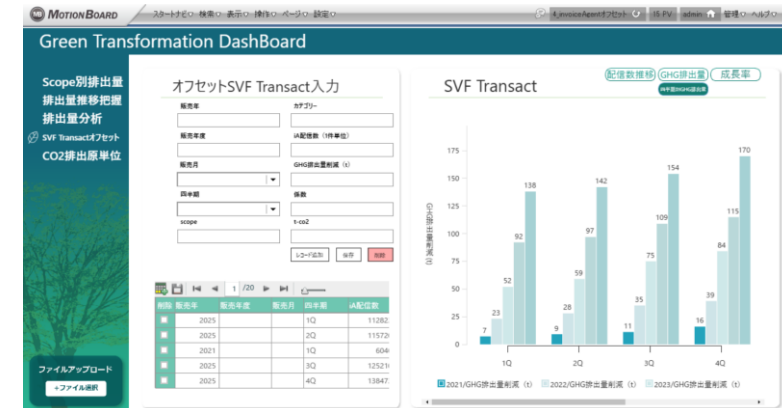
I 気候変動課題への対応



「CDP気候変動レポート
2025」において3年連続
「B」スコア評価獲得

データ活用による気候変動対応

Motionboard・Dr.Sum：GHG排出量の可視化・分析・管理
SVF Transact：業務のデジタル化による環境負荷低減



WingArc  ST

The Data
Empowerment
Company

