

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ウイングアーク1 s t

4432 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 5 月 19 日 (月)

執筆：客員アナリスト

井上 康

FISCO Ltd. Analyst **Yasu Inoue**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 2 月期の業績概要	01
2. 2026 年 2 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 業績動向	03
● 2025 年 2 月期の業績概要	03
■ 今後の見通し	04
1. 2026 年 2 月期の業績見通し	04
2. 中期経営目標の進捗状況	06
3. 足元の状況	07
4. 最終年度に向けて	08
■ 株主還元策	09

要約

2025 年 2 月期は過去最高益を更新、 2026 年 2 月期はクラウド拡大で増収増益へ

ウイングアーク1 s t <4432> は、企業向けにソフトウェア及びクラウドサービスを提供している。企業の基幹業務を支える帳票・文書管理ソリューション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を手掛ける。2013 年 9 月に MBO により上場廃止となるも、競争優位性を維持し、将来にわたって安定的かつ持続的に企業価値を向上させるという MBO の目的を達成したと判断し、2021 年 3 月に東京証券取引所（以下、東証）1 部に再上場し、2022 年 4 月に東証プライム市場に移行した。

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は、売上収益は前期比 11.5% 増の 28,708 百万円、営業利益も同 12.4% 増の 8,216 百万円、EBITDA は同 12.2% 増の 9,650 百万円となり、第 3 四半期発表時（2025 年 1 月）に上方修正した会社計画（売上収益 28,500 百万円、営業利益 8,100 百万円、EBITDA 9,560 百万円）を上回って過去最高益を更新して着地した。企業向け IT 市場では、引き続き大企業を中心に積極的な DX 投資が行われたことや、前期（2024 年 5 月）に買収した（株）トライサーブの収益が寄与した。データのクラウド化の進展も貢献した。これにより帳票・文書管理ソリューションの売上収益は同 13.7% 増の 18,761 百万円、データエンパワーメントソリューションの売上収益は同 7.4% 増の 9,946 百万円となった。

2. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の会社計画は、売上収益は前期比 5.5% 増の 30,300 百万円、営業利益は同 8.3% 増の 8,900 百万円、EBITDA は同 7.8% 増の 10,400 百万円の見通しである。帳票・文書管理ソリューションは、デジタル帳票基盤の確立を目指す。SVF は、2025 年 2 月期の大型案件の反動のため、伸び率が鈍化するものの、保守・クラウドを中心に引き続き拡大が見込める。また、公共関連システムのデジタル化の進展が見込める。データエンパワーメントソリューションは、生成 AI やローコード / ノーコード開発といった BI の隣接領域への展開を目指す。事業別では帳票・文書管理ソリューションの売上収益は同 3.4% 増の 19,400 百万円、データエンパワーメントソリューションの売上収益は同 9.6% 増の 10,900 百万円を見込んでいる。なお、この業績見通しにはスマートバリュー <9417> から 2025 年 6 月 30 日に取得予定の子会社の業績は織り込んでいない。また、2026 年 2 月期の業績予想は市場に対する最低限のコミットメントとしており、引き続き期初計画を着実に達成したい考えである。

要約

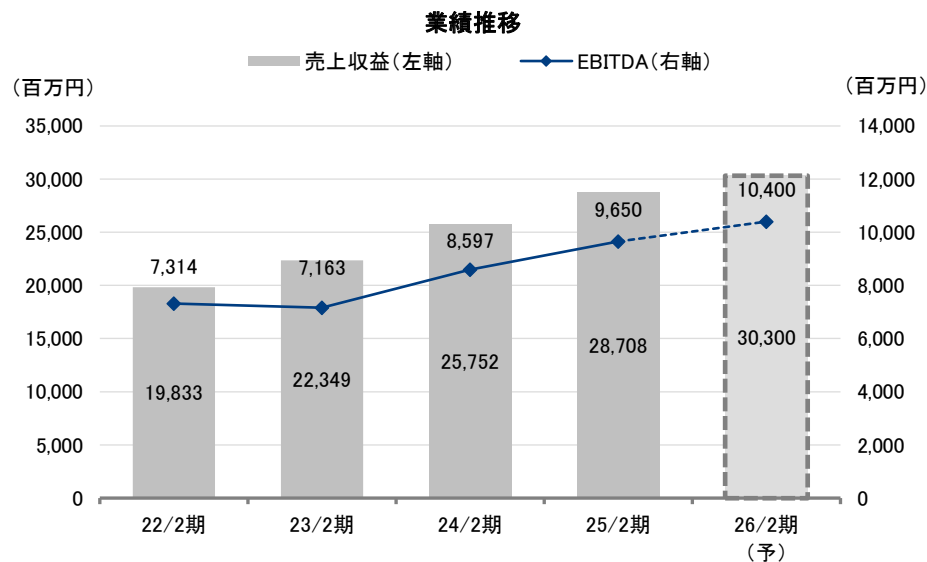
3. 中長期の成長戦略

同社は 2022 年 1 月に 5 年間の「中期経営方針（2023 年 2 月期～2027 年 2 月期）」を発表した。「企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推し進めるデータプラットフォームの実現」を柱に据え、主にクラウドビジネスでの大きな成長を目指す計画である。このプラットフォームをベースに、帳票・文書管理ソリューションはデータを流通させ、企業間取引の変革を実現する「企業間 DX」、データエンパワーメントソリューションはデータから価値を引き出し、生産性の向上や新しいビジネスの創出に資する「企業内 DX」に取り組む方針である。当該期間中に同社が達成を目指す目標は、「クラウド成長率 40%（2022 年 2 月期～2027 年 2 月期平均）」「リカーリング比率 75%（2027 年 2 月期）」「クラウド比率 40%（2027 年 2 月期）」「EBITDA※120 億円（2027 年 2 月期）」としている。「中期経営方針」3 期目の 2025 年 2 月期はクラウド成長率が 22.5%、リカーリング比率が 60.9%、EBITDA が 96.5 億円であった。2026 年 2 月期においてはクラウド成長率 16.9%、リカーリング比率 64.5%、EBITDA104.0 億円を目指している。最終年度に向け着実に実績を積み上げる計画である。

※当初は「調整後 EBITDA」としていたが、2024 年 2 月期からは「EBITDA」へ変更。

Key Points

- ・2025 年 2 月期は前期比 11.5% 増収及び 12.2% 増益（EBITDA）、各ソリューションが堅調に推移。期初計画、第 3 四半期発表時の上方修正値を上回り、過去最高を更新
- ・2026 年 2 月期は増収増益を予想。SVF が伸び悩むものの、クラウドの高い伸びに期待
- ・2022 年 1 月に「中期経営方針」を発表。「企業の DX を推し進めるデータプラットフォームの実現」を柱に、クラウドビジネスでの大きな成長を目指す



注：2024 年 2 月期からは調整後 EBITDA から EBITDA へ利益指標を変更
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

各ソリューションが堅調で会社計画を超過達成し、過去最高を更新

● 2025年2月期の業績概要

2025年2月期の連結業績は、売上収益で前期比11.5%増の28,708百万円、営業利益で同12.4%増の8,216百万円、EBITDAで同12.2%増の9,650百万円となり、2024年4月に発表した期初時点での会社計画（売上収益27,600百万円、営業利益8,000百万円、EBITDA9,470百万円）、2025年1月の第3四半期決算発表時に上方修正された会社計画（売上収益28,500百万円、営業利益8,100百万円、EBITDA9,560百万円）を上回り、過去最高を更新した。帳票・文書管理ソリューションとデータエンパワーメントソリューションがともに堅調に推移した。

2025年2月期の業績

(単位：百万円)

	24/2期		会社計画	25/2期		
	実績	売上比		実績	売上比	前期比
売上収益	25,752	100.0%	28,500	28,708	100.0%	11.5%
帳票・文書管理ソリューション	16,494	64.0%	18,700	18,761	65.4%	13.7%
データエンパワーメントソリューション	9,258	36.0%	9,800	9,946	34.6%	7.4%
営業利益	7,309	28.4%	8,100	8,216	28.6%	12.4%
EBITDA	8,597	33.4%	9,560	9,650	33.6%	12.2%
当期利益	5,378	20.9%	4,216	5,906	20.6%	9.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,411	21.0%	5,850	5,929	20.7%	9.6%
営業利益率	28.4%		28.4%	28.6%		
EBITDA マージン	33.4%		33.5%	33.6%		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

帳票・文書管理ソリューションの売上収益は前期比13.7%増の18,761百万円となった。企業の基幹業務に必須である請求書や納品書等の帳票類の設計・運用を行うソフトウェア及びサービスである「SVF」及び企業間取引の電子化を実現する「invoiceAgent」が主な構成要素となっている。「SVF」は、大企業や官公庁を中心とした基幹システムへの大型投資が継続したことにより売上収益は同8.1%増の15,288百万円となった。うち、クラウドサービスは、様々な帳票需要を取り込み、同18.8%増の933百万円となった。「invoiceAgent」は、前年の大型案件の反動によりライセンス/サービスが落ち込んだものの、保守については、契約を順調に積み上げたことから、売上収益は同8.5%増の2,273百万円となった。

業績動向

データエンパワーメントソリューションの売上収益は前期比 7.4% 増の 9,946 百万円となった。企業が保有するデータを統合・処理・分析・可視化することにより、業務の効率化や生産性の向上を実現する「Dr.Sum」「MotionBoard」が主な構成要素となっている。「Dr.Sum」は、データ活用の幅広い需要を取り込んだことから同 10.9% 増の 3,398 百万円となった。特に「Dr.Sum Cloud」は大企業を中心に販売が好調に推移し、売上収益は同 47.5% 増の 478 百万円と大きく成長した。「MotionBoard」は、前期の大型案件の反動があったものの、クラウドサービスの契約社数を積み上げた結果、売上収益は同 2.9% 増の 3,760 百万円となった。なお、クラウドサービスは、契約社数が 1,072 社（前期は 927 社）となり、売上収益は同 15.3% 増の 1,744 百万円と拡大した。

ソリューション別売上収益

(単位：百万円)

	22/2 期 実績	23/2 期 実績	24/2 期 実績	25/2 期		
				実績	構成比	前期比
売上収益	19,833	22,349	25,752	28,708	100.0%	11.5%
帳票・文書管理ソリューション	12,337	14,354	16,494	18,761	65.4%	13.7%
SVF	11,244	13,086	14,146	15,288	53.3%	8.1%
invoiceAgent	940	1,122	2,095	2,273	7.9%	8.5%
その他	153	145	251	1,199	4.2%	376.4%
データエンパワーメントソリューション	7,495	7,994	9,258	9,946	34.6%	7.4%
Dr.Sum	2,694	2,929	3,063	3,398	11.8%	10.9%
MotionBoard	2,874	2,982	3,652	3,760	13.1%	2.9%
その他	1,925	2,082	2,541	2,787	9.7%	9.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社グループは、IFRS により規定された財務指標以外に、EBITDA を開示している。以前は調整後 EBITDA を開示していたが、一時的な費用調整項目がなくなったことから現在の EBITDA となっている。

今後の見通し

2026 年 2 月期は増収増益を予想

1. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の会社計画は、売上収益は前期比 5.5% 増の 30,300 百万円、営業利益は同 8.3% 増の 8,900 百万円、EBITDA は同 7.8% 増の 10,400 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同 7.3% 増の 6,360 百万円としている。2026 年 2 月期は 2022 年 1 月に発表した「中期経営方針」の 4 期目であり、クラウドや生成 AI を中心としたビジネスの拡大に加え、公共関連でも、自治体情報システムの標準化といった市場の拡大が進む見通しである。

ウイングアーク1st | 2025年5月19日(月)

4432 東証プライム市場

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

今後の見通し

帳票・文書管理ソリューションの売上収益は前期比 3.4% 増の 19,400 百万円を見込む。DX の進展で多くの企業で帳票のデジタル化が進んでおり、今後は電子帳票を活用した企業間の取引が拡大する見通しである。同社グループは帳票ソフトウェアのリーディングカンパニーとして、「SVF」「invoiceAgent」を用いたデジタル帳票基盤を提供し、帳票の出力から管理、企業間の電子取引まで帳票に関する業務領域をすべてカバーし、企業の生産性の向上に寄与することを目指している。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や生成 AI の連携、これに合わせた新機能の追加で大企業ユーザーの更なる獲得を目指す。ただ、前期に計上した大型案件の剥落のため、伸び率が鈍化する。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。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同社クラウドサービス「invoiceAgent」「SFV Cloud」との連携強化を行い、シェア拡大を目指す。

一方データエンパワーメントソリューションでは、クラウドサービスの利用の拡大に伴い、企業が保有するデータは加速度的に増加しており、同社グループは、入力機能や業務フロー構築機能等業務にデータ活用を組み込むことが可能な業務アプリ BI (Business Intelligence) の提供及び大企業向けデータマネジメントサービス「Dataring」の機能拡充により、新たな市場（自動で様々なデータ加工を実施。同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）に進出する。また、「MotionBoard」「Dr.Sum」の新バージョンをともに 2025 年末にリリース予定で、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。

さらに、公共市場へも取り組んでいく。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。情報システム標準化需要（1. 情報システム標準化対応、2. 大都市との連携強化と他自治体への横展開、3. 自治体 DX を推進する新サービスの創出）を確実に取り込み、こ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 を推進する。同社が株主であるスマートバリューから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 2025 年 6 月 30 日に取得予定である。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。なお、2026 年 2 月の業績見通しには、これらを織り込んでいない。

2026 年 2 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/2 期		26/2 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上収益	28,708	100.0%	30,300	100.0%	5.5%
帳票・文書管理ソリューション	18,761	65.4%	19,400	64.0%	3.4%
データエンパワーメントソリューション	9,946	34.6%	10,900	36.0%	9.6%
営業利益	8,216	28.6%	8,900	29.4%	8.3%
EBITDA	9,650	33.6%	10,400	34.3%	7.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,929	20.7%	6,360	21.0%	7.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 中期経営目標の進捗状況

● 中長期の成長戦略

コロナ禍を機に DX が進み、企業は引き続き働き方改革や新しい環境での競争力強化を図るため DX を推進している。また、2022 年 1 月にリモートワークやペーパーレスを後押しする改正電子帳簿保存法が施行され、企業間取引に関する文書の電子化も急激に進展した。同社は、このような市場の大きな変化をチャンスと捉え、2022 年 1 月に 5 ヶ年の「中期経営方針」を発表した。「企業の DX を推し進めるデータプラットフォームの実現」を柱に据え、主にクラウドビジネスでの大きな成長を目指す計画である。

「中期経営方針」の最終年度となる 2027 年 2 月期までの目標は、「クラウド成長率 40%（2022 年 2 月期～2027 年 2 月期平均）」「リカーリング比率 75%」「クラウド比率 40%」「EBITDA120 億円」である。ただ、目標は、2022 年時点のオーガニックな部分の成長のみが織り込まれており、それ以降に M&A を行った事業等の業績は「中期経営方針」に織り込まれていない。

具体的な取り組みは、(1) クラウドビジネスの拡大、(2) リカーリングビジネスの拡大、(3) グループ経営基盤の強化である。

(1) クラウドビジネスの拡大

企業の DX への取り組みが広がるなか、迅速な導入が可能で初期コストが低く、ほかのシステムとの連携が容易なクラウドサービスの市場は拡大している。現在の同社グループの売上収益の大半はソフトウェアから生み出されているが、同社は「中期経営方針」でクラウドをベースとした「企業の DX を推し進めるデータプラットフォームの実現」を掲げた。2022 年 2 月期から 2027 年 2 月期のクラウド売上の年平均成長率 40% 及び 2027 年 2 月期の全社売上に占めるクラウド売上比率 40% を目標としている。

(2) リカーリングビジネスの拡大

同社グループは、「リカーリングビジネス」を推進している。「リカーリングビジネス」の利点は、業績の安定化、業績の予見性の向上、顧客とのリレーションシップの維持などであるが、顧客の維持管理コストの増加といったデメリットもある。そのため、同社は「リカーリングビジネス」に特化した部署を組織し、離脱防止対策を行うとともに、顧客への追加商材の提案による売上の向上を目指している。今後も売上の拡大とともに当該比率の向上を目指す考えである。

(3) グループ経営基盤の強化

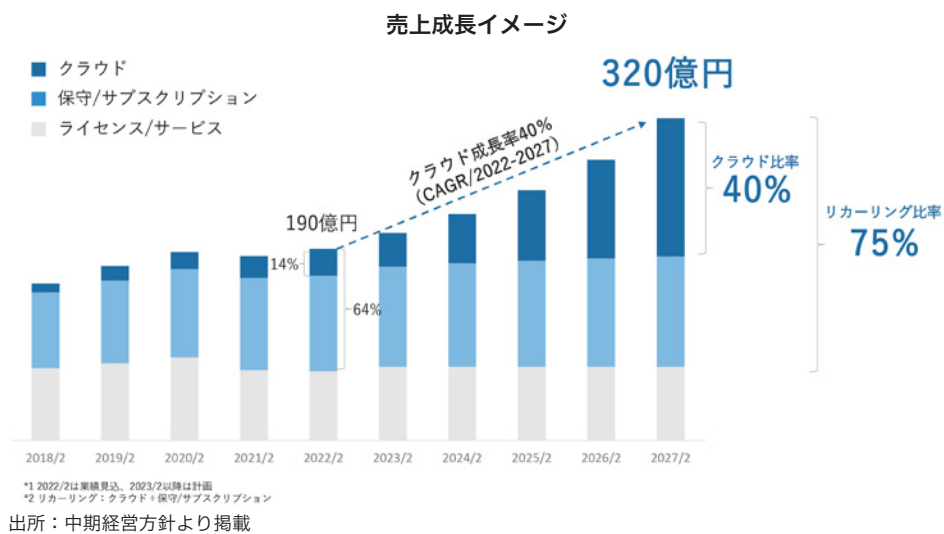
同社グループは 2013 年 9 月の非上場化以来、経営基盤の強化に取り組み、グループの再編（子会社の統合、非コア事業の売却）、社内基幹システムの再構築、経営管理システムの高度化、各種顧客管理業務のシステム化などを推し進めてきた。「中期経営方針」の目標達成に向け、クラウドサービスの立ち上げや強化を行う計画で、精緻な業績管理が求められる。また、業容拡大を目的として M&A で獲得した海外を含む子会社についても、一体となった管理体制が求められる。同社グループはこれに対応すべく社内での DX を推し進め、グループ各社の経営状況をタイムリーに把握することで、適切な対策を早期に打てる体制の強化に取り組む。

今後の見通し

(4) 「中期経営方針」3期目の実績と4期目の計画

「中期経営方針」3期目の2025年2月期はクラウド成長率が22.5%、リカーリング比率が60.9%、EBITDAが96.5億円となった。4期目となる2026年2月期においてはクラウド成長率16.9%、リカーリング比率64.5%、EBITDA104.0億円を計画しており、最終年度に向かって着実に実績を積み上げる計画である。

また、戦略投資については当初3ヶ年で55億円の投下を計画していたが、2025年2月期までの3ヶ年累計で51.8億円の着地となった。主にクラウドサービスの開発と販売施策に資金投下し、今後のクラウド売上の拡大を目指す。



3. 足元の状況

戦略投資はおおむね計画並みで、3ヶ年累計では55億円の計画に対し51.8億円の着地となった。内訳は、おもにクラウドサービスの開発と販売施策に資金投下し、クラウド売上高の拡大に寄与した。主要 KPI に対する進捗状況は、2025年2月期のクラウド売上高は前期比22.5%成長し、クラウド比率は18.3%と前期比1.7ポイント向上した。なかでも、「SVF Cloud」は契約社数の増加以上に伸びた。「MotionBoard Cloud」「Dr.Sum Cloud」も契約社数の増加に伴い増収となった。

ウイングアーク1st | 2025年5月19日(月) 4432 東証プライム市場 | <https://ir.wingarc.com/>

今後の見通し

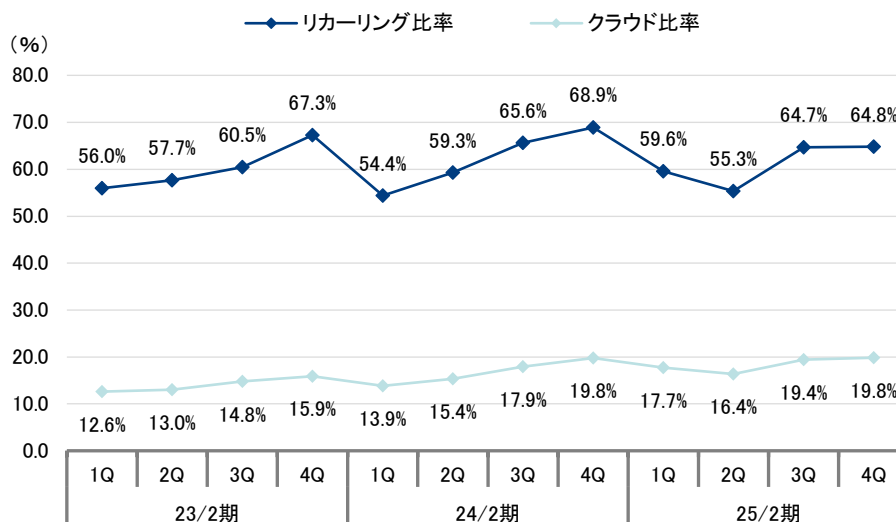
クラウドサービス

(単位：百万円)

	23/2期	24/2期	25/2期	成長率
SVF Cloud	594	785	933	18.8%
(契約社数)	813	944	1,048	11.0%
invoiceAgent	451	957	1,358	41.8%
(契約社数)	432	772	881	14.1%
Dr.Sum Cloud	192	324	478	47.5%
(契約社数)	34	71	104	46.5%
MotionBoard Cloud	1,226	1,512	1,744	15.3%
(契約社数)	766	927	1,072	15.6%
子会社ほか	675	703	730	3.9%
計	3,140	4,283	5,245	22.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

契約区分別四半期売上高比率



出所：FACT BOOK よりフィスコ作成

4. 最終年度に向けて

最終年度となる2027年2月期に向けてクラウドや生成AIを中心としたビジネスの拡大に加え、公共関連でも、自治体情報システムの標準化といった市場の拡大が進むことなどから、今後の動向が注目される。とりわけ、大企業向けパブリッククラウドサービスと同社クラウドサービス「invoiceAgent」「SFV Cloud」との連携強化や2025年末にリリース予定の「MotionBoard」「Dr.Sum」の新バージョンも期待できる。さらに、2024年5月に買収したトライサーブや、ウイングアークNEX<4432>の完全子会社化（2025年6月30日取得予定）による公共領域の拡大が期待できる。中計発表当初、見込んでいなかった新規M&A会社の収益寄与にも期待したい。

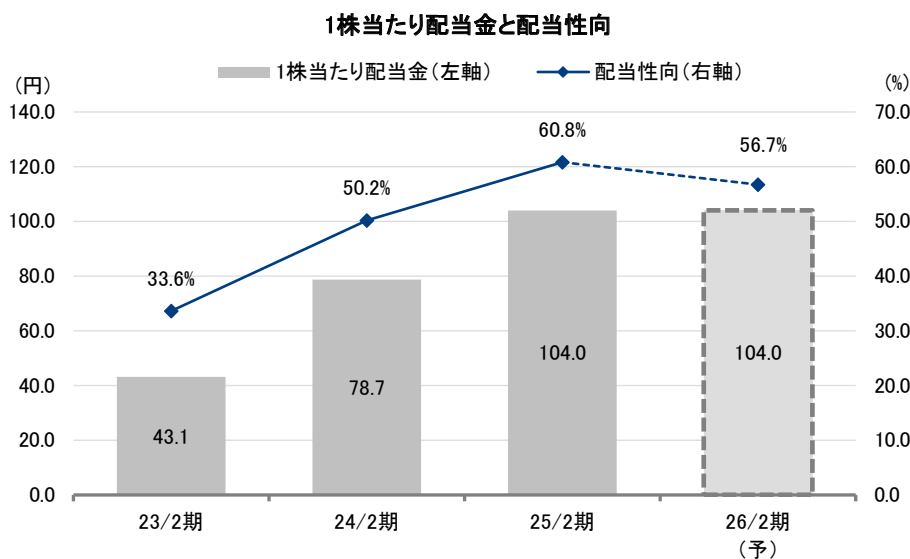
株主還元策

2026 年 2 月期は連結配当性向 56.7%、 累進配当を維持し、前期同等の 1 株当たり 104.0 円配当を計画

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題として認識しており、成長性を維持するために将来の事業展開と経営体質強化に必要な内部留保を確保しつつ、各期における業績を勘案の上、株主還元を実施することを基本方針としている。

内部留保資金については、経営体質の強化に充当するとともに、新製品や新しいサービスを提供するための投資・開発、M&A 等の原資として活用する方針である。同社は 2024 年 2 月期から今後の安定的な配当に努めるとともに機動的な自己株式の取得も視野に、株主還元方針について「30% 程度の連結配当性向」から「50% 程度の総還元性向」へ変更した。

2026 年 2 月期は前期実施した記念配当 20.0 円がなくなるものの、通常配当を増配し前期同等の 104.0 円を計画している。配当性向は 56.7% と、同社の配当方針である連結配当性向 50% を上回る。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp