



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社Arent（東証グロース市場：5254）
2026年9月30日



INDEX

1 業績ハイライト

2 会社概要

3 ビジネスモデル

DX事業

プロダクト事業

4 Appendix



1 業績ハイライト

2026年6月期通期業績及び2027年6月期業績予想

1 業績ハイライト

2 会社概要

3 ビジネスモデル

DX事業

プロダクト事業

4 Appendix

株式会社Arentによる 株式会社建設ドットウェブの全株式取得（完全子会社化）のお知らせ



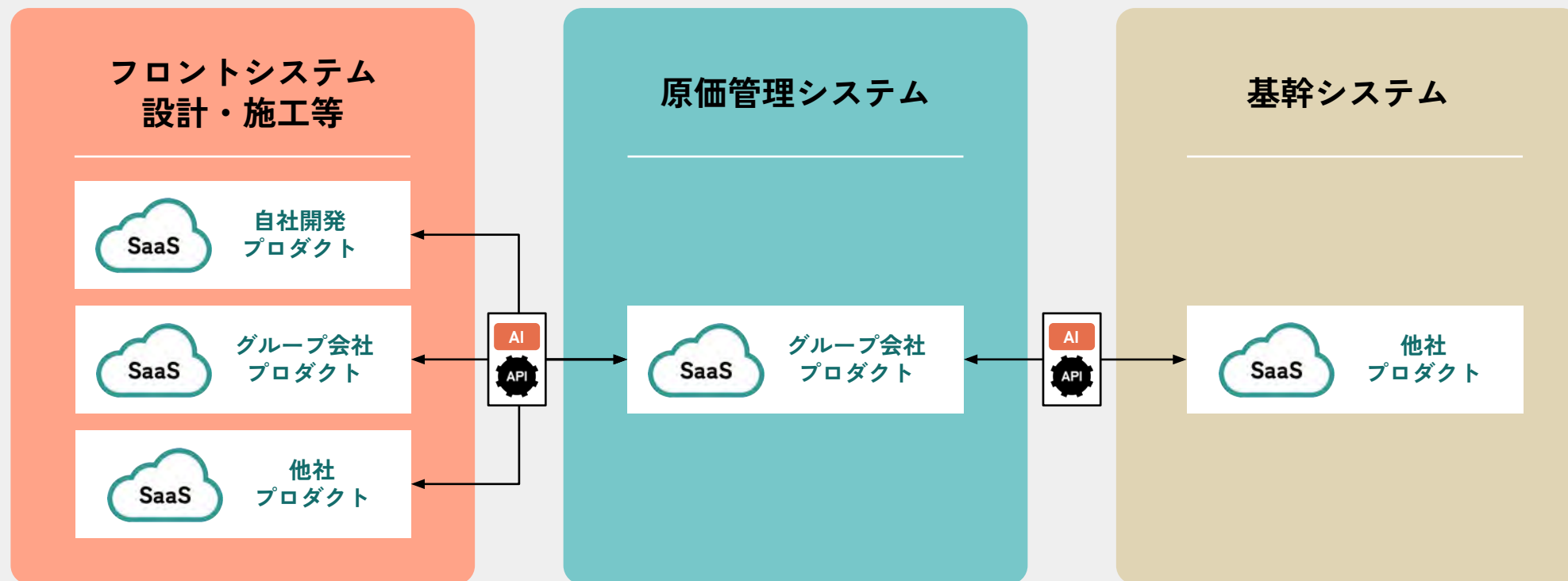
株式会社Arentによる
アサクラソフト株式会社の全株式取得（完全子会社化）のお知らせ



株式会社Arentによる
株式会社レッツの全株式取得（完全子会社化）のお知らせ



フロントと基幹業務をデータでつなぐ原価管理



数年後の事業価値を最大化するために、計画的なスピード投資

効率的な営業体制
構築のために
一定の製品の
売上を確保



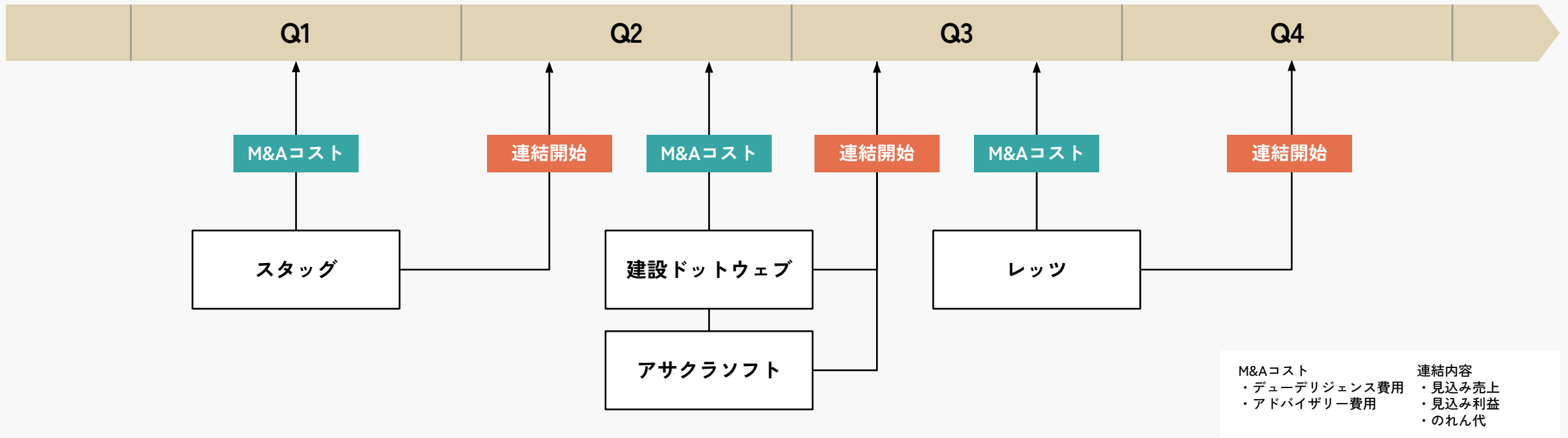
AIブースト戦略
の効果の再現性証明



DX事業への
好循環を生む効果

三つの効果を同時に引き出すため、スピード感あるM&Aを計画的に推進。

各社のM&Aコストは買収完了した四半期に計上し、
売上・利益は取得時期に応じて順次反映されます。



決算概要（連結 前年同期比）

営業利益の減少の要因は、前年同期、PlantStream社は持分法適用会社であったため、同社向け受託開発の売上・利益が営業利益に含まれる一方、同社の持分法投資損失は経常利益に計上されておりました。

当期は連結子会社化及び吸収合併により、同取引が連結消去されるとともに、PlantStream事業の損益が「売上高」「営業利益」に直接反映される形に変化したためです。

- 売上高は、DX事業のオーガニックな成長に加え、M&Aによる子会社の売上が寄与し、PS子会社化に伴う受託売上の消去や、前年に発生した未実現利益の実現（500百万円）の剥落などの減収影響を上回り、前年同期比で45%増を実現。業績予想通りの売上成長を実現。
- 経常利益は、M&A関連費用が254百万円増加（前期51百万円→当期305百万円）するも、DX事業の成長もあり増益。
- のれん償却費が240百万円（前期47百万円→当期287百万円）増加したほか、前年にあったベトナム子会社設立に伴う一時的な利益押し上げ（86百万円）も剥落。
- 今後の案件増加に向け、採用・人件費やAI活用、海外展開、セキュリティ環境への先行投資を実施。
- 当期純利益については、2025年10月PlantStream吸収合併に伴う約10億円の繰延税金資産計上により、前年同期比で大幅な増益。

【連結PL】 単位：百万円	2025年6月期 実績	2026年6月期 実績	増減額	増減率
売上高	4,028	5,828	+1,800	44.7%
営業利益（のれん除く）	1,738	1,210	△527	△30.4%
営業利益	1,690	922	△767	△45.4%
営業利益率	42.0%	15.8%	△26.1pt	—
経常利益（のれん除く）	915	1,225	309	33.8%
経常利益	868	937	69	8.0%
経常利益率	21.5%	16.1%	△5.5pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益（のれん除く）	681	1,800	+1,119	164.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	1,512	+879	138.8%
当期純利益率	15.7%	25.9%	+10.2pt	—
1株当たり 当期純利益(円)	100.91	225.39	124.48	123.4%

2026年6月期 計画 （修正後・通期）	達成率 （対修正後）
5,831	100.0%
1,353	89.4%
1,032	89.4%
17.7%	—
1,343	91.2%
1,022	91.7%
17.5%	—
1,895	95.0%
1,573	96.1%
27.0%	—
※233.84	96.4%

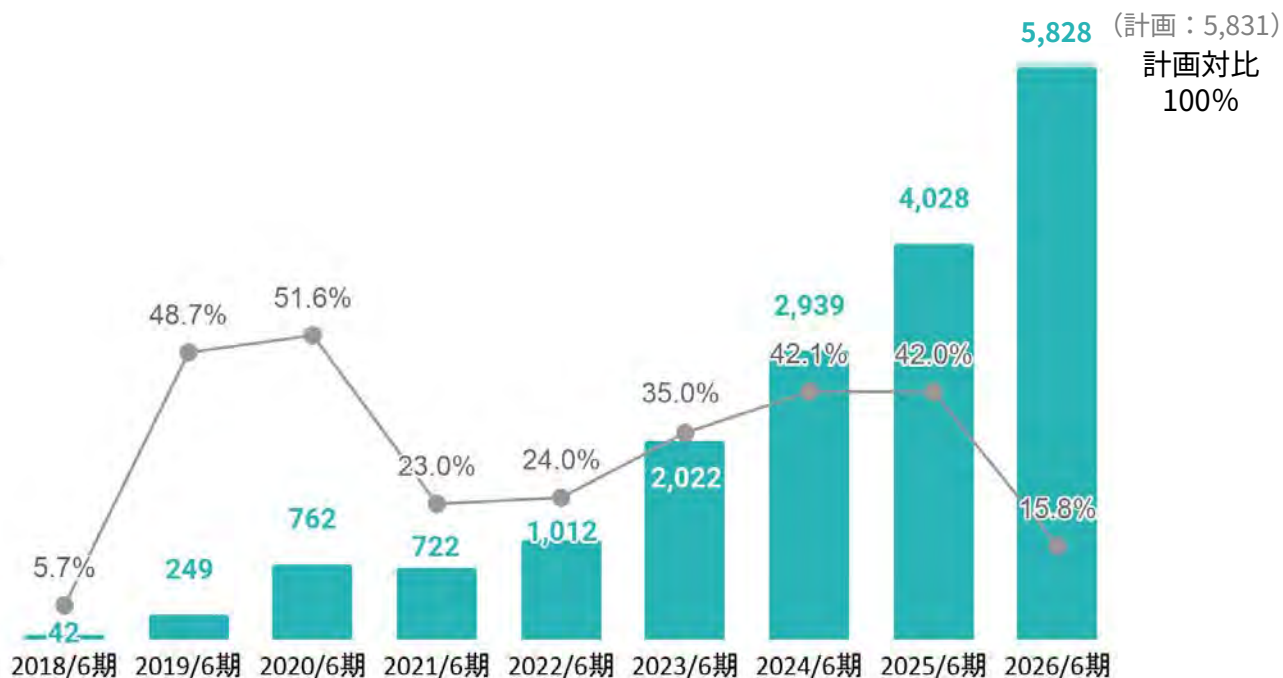
2027年6月期 業績予想 （通期）	増減率 （前年比）
8,465	+45.2%
2,155	+78.0%
1,706	+84.9%
20.2%	+4.3pt
2,153	+75.7%
1,704	+81.7%
20.1%	+4.0pt
1,462	△18.8%
1,013	△33.0%
12.0%	△13.9pt
148.54	△34.1%

業績推移

- 当年度よりDX事業とプロダクト事業の2セグメント体制とし、各セグメントの強みを活かして持続的成長を図る。
- 2021年6月期にPlantStream社を持分法適用会社として設立し、グループ内取引の未実現利益消去により推移が変化。
- 2025年3月に同社を完全子会社化し、業績が営業外ではなく営業損益区分に反映されるようになり、推移が再変化。
- M&A関連による一時的な影響等で連結営業利益率が低下も、DX事業は増収しながら39.9%と高収益率を維持。

連結売上高・営業利益率推移

(百万円)



2026年6月期の実績 (通期)

売上高

58.3億円

営業利益

9.2億円

売上成長

5.8倍

営業利益率

15.8%

2022年6月期-2026年6月期連結の比較

※営業利益率 (DX事業)

39.9%(高収益率維持)

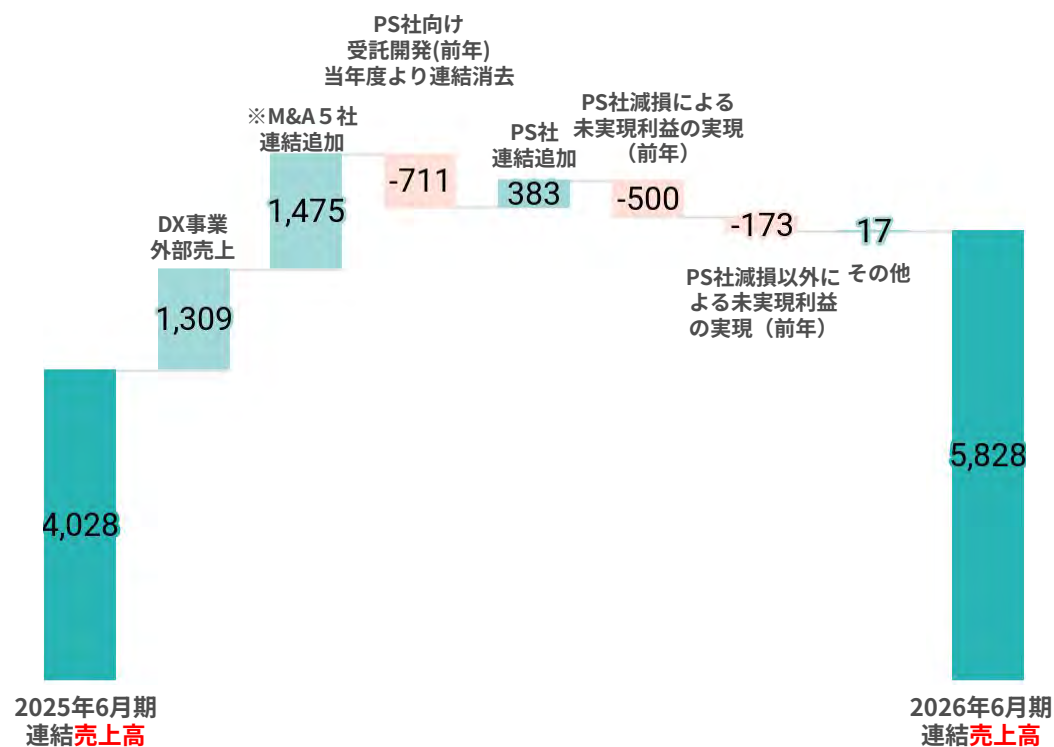
連結営業利益率はM&Aによる株式取得関連費用やPlantStream社の持分法適用関連会社から連結子会社へ変更したことなどの影響を受けています。また採用や人件費の先行投資等を実施。

当期売上高及び経常利益増減要因（連結 前年同期比）

売上高、経常利益ともに増収増益。のれんの他、M&A関連費用、前年度子会社設立一時要因消失等のスポット要因をDX事業の成長で吸収。成長戦略の実現に向けた人員拡充や連結追加による原価や労務費増加。自社開発やM&Aしたプロダクトへの先行開発投資も実施。子会社5社※はのれん償却を上回る利益を創出しており、連結利益に貢献。

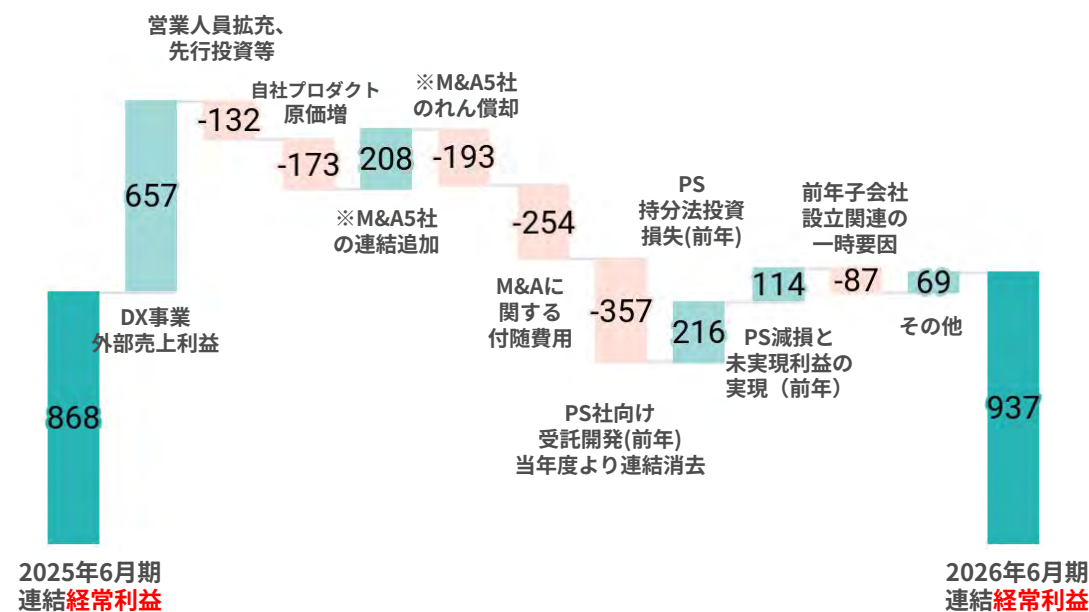
売上高

（百万円 / 前年同期比 増減）



経常利益

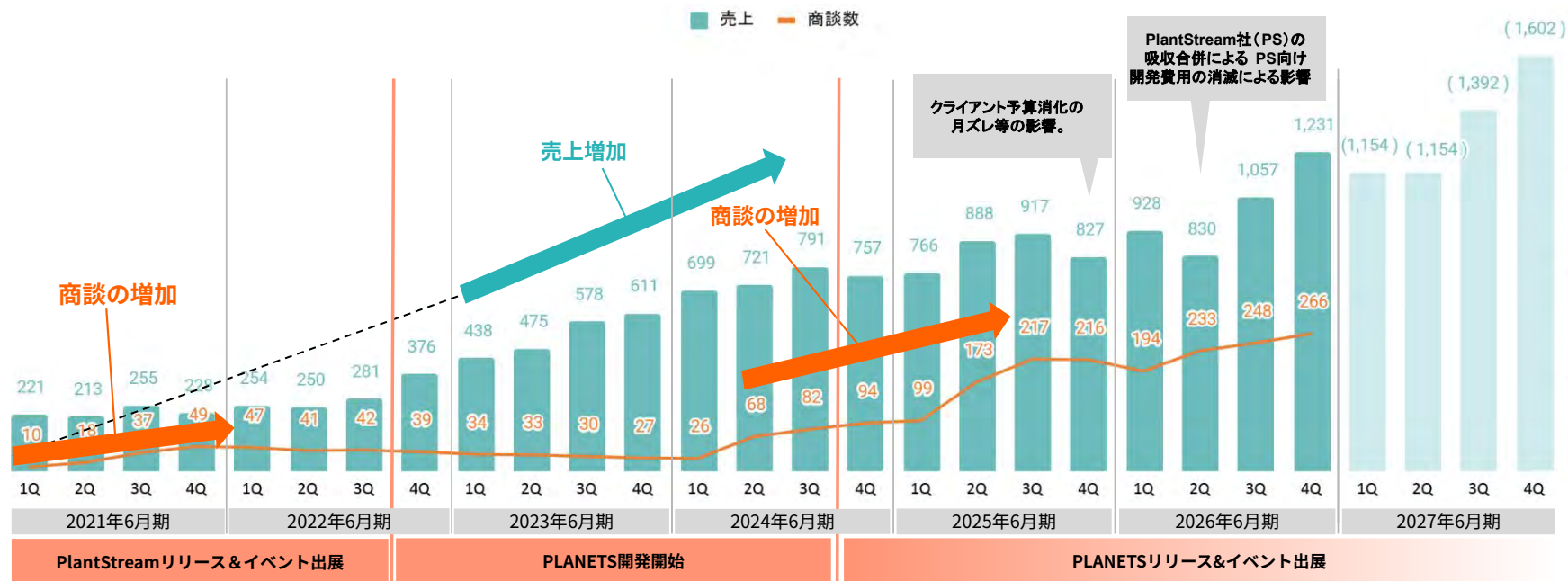
（百万円 / 前年同期比 増減）



※構造ソフト・スタッグ・建設ドットウェブ・アサクラソフト・レッツの5社
 ※端数処理の関係上、各増減要因の合算値が右端の連結経常利益（合計値）と完全に一致しない場合があります。

DX事業：開発売上高推移

- 主要案件が計画通りに進捗し、概ね通期計画通りに着地。
- 2026年2Qの一時的な売上停滞は、PlantStream社の吸収合併に伴う社内のセグメント間取引の消滅によるものであり、DX事業の成長性に変化なし。
- 大型受注案件や新規案件の本開発移行が進み、売上の拡大傾向が下期に反映。
- 来期においても、既存案件の進捗に加え、期ずれ案件等の寄与により更なる拡大を見込む。



※本ページの主旨上、金額的重要性の低いコンサルティングによる収益は記載を省略しております

主要な数値サマリー

売上高（累計）

計画比 100%
39.7 億円 前年同期比 117%

営業利益率（累計）

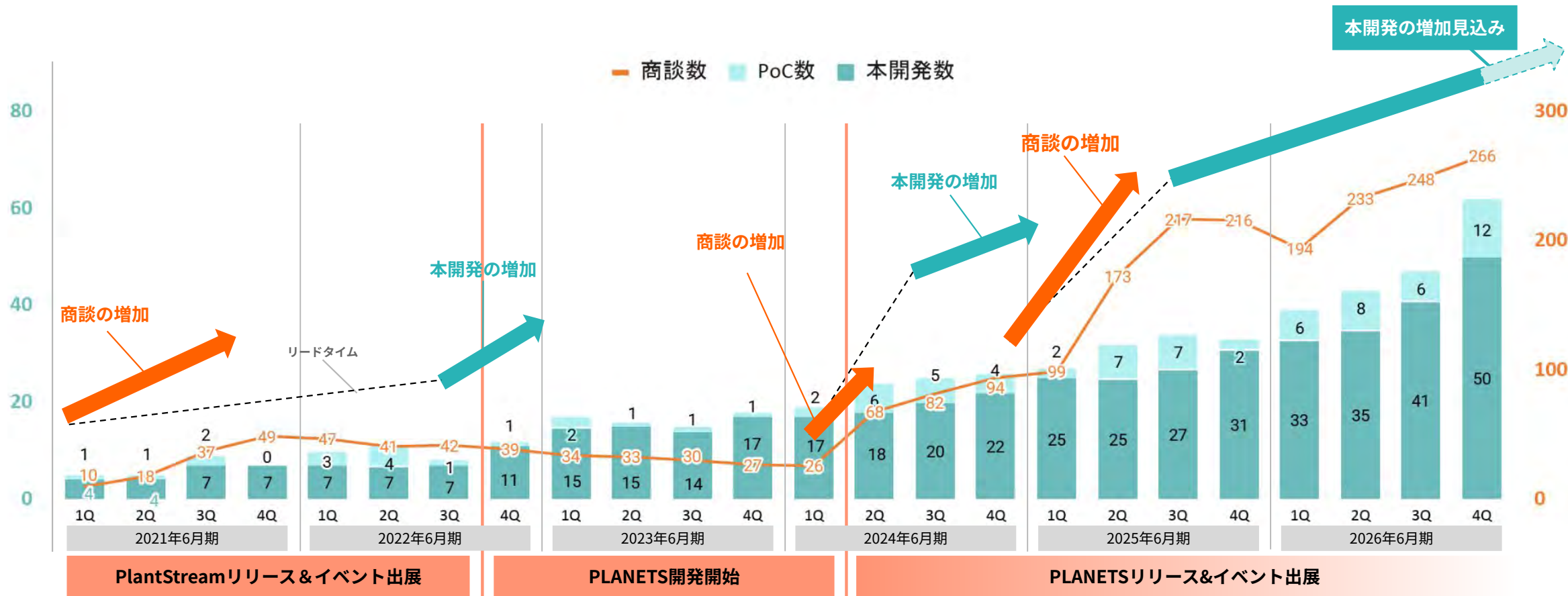
39.9% 高収益維持

本開発の継続月数

29.0 ヶ月

DX事業：パイプライン推移（残案件数）

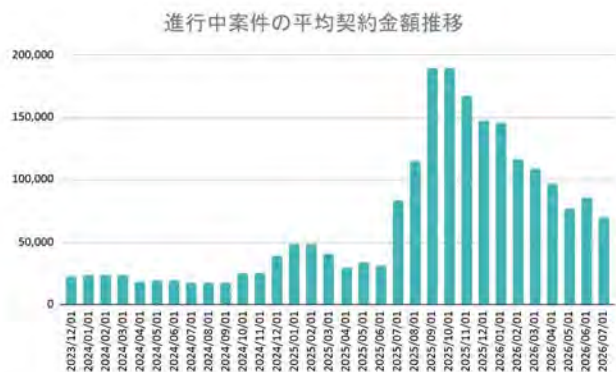
開発フェーズへ移行する確度の高い商談が着実に積み上がり、パイプラインは「量から質」へとシフト。PoC案件は12件まで拡大している。商談を厳選しつつも、PoCから本開発への移行率は着実に上昇。良質なリードの蓄積により、来期の成長に向けた確度が一層高まっている。



主要顧客の開発案件が拡大し、契約期間・規模が従来水準から大きく切り上がり。
四半期ごとに大型案件の有無で変動はあるものの、DX事業の収益基盤は中長期的に着実な積み上がりを見込む。

契約規模の拡大と安定化

大型案件の受注により、契約規模が従来水準から拡大。
短期契約更新型から長期継続型へと案件構成がシフト。



※直近は例外的な大型2案件が集計対象外となり平均は一時的に低下。

契約期間の長期化

短期契約更新型から長期継続的な開発体制へ移行。
契約期間は従来水準（3～4ヶ月）を上回る水準で推移。



※直近は例外的な大型2案件が集計対象外となり平均は一時的に低下。

商談の選別と効率化

確度の高い商談が蓄積し売上拡大に向けた基盤を形成。
商談精度が高まり、効率的な営業体制が定着。



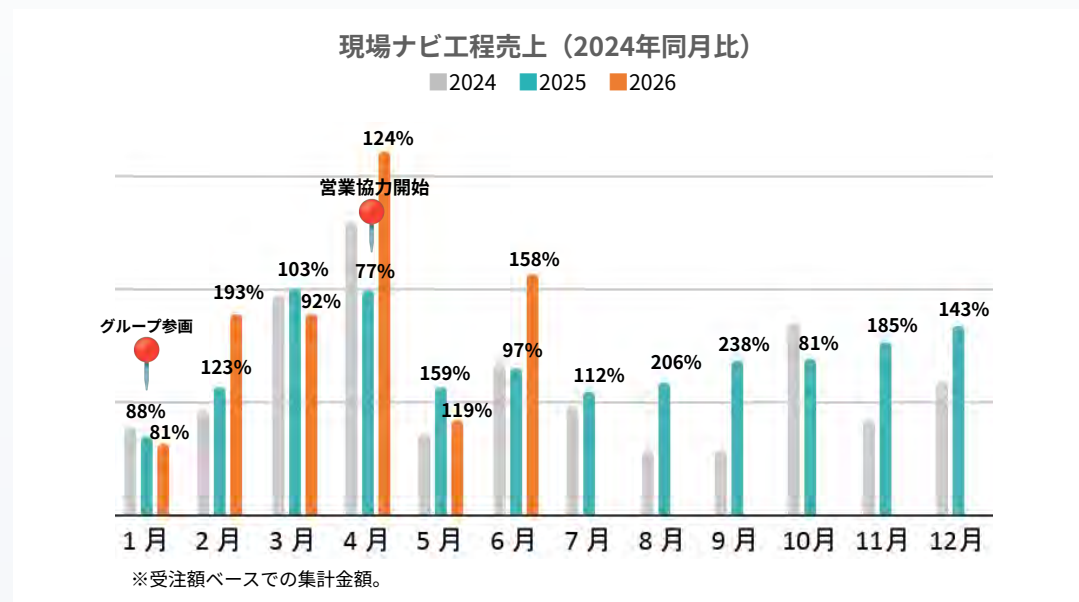
※本ページの売上と、決算報告書の売上は異なる可能性があります。

プロダクト事業：ハイライト

グループ各社のプロダクト事業が着実に拡大。
各社の強みを活かした営業体制・コスト最適化により、収益性が向上。

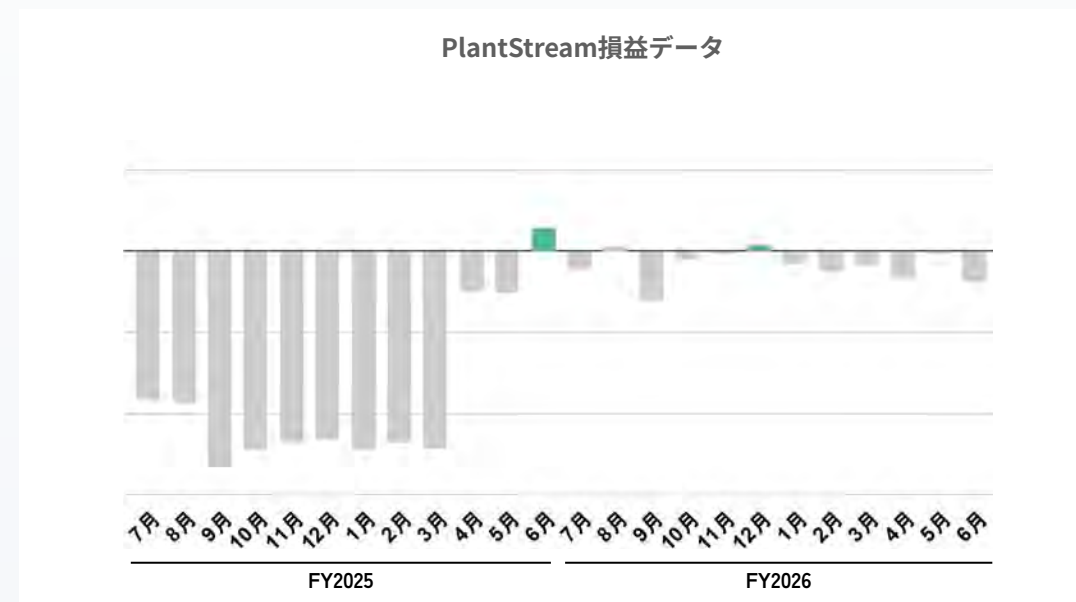
構造ソフトの売上が順調に推移

キーエンス型コンサルティング営業により
営業効率が向上



PlantStream プロダクト単体での収益性が着実に向上

受託除外の新基準下※で、損益分岐点付近まで改善。
海外展開コストを吸収しつつ、収益構造が安定化。



プロダクト事業の成長加速に向け、キーエンス元取締役の木村剛が参画。取締役に就任。



木村 剛

きむら つよし

プロダクト営業本部 本部長

1989年

株式会社キーエンス入社

営業・販促・商品企画・事業推進を経て、
センサ事業部長、制御事業部長、自動認識事業部長、精密
測定事業部長を歴任。
取締役就任

2018年

株式会社イプロス 代表取締役社長

(キーエンスGr)

営業効率や事業効率を大幅に改善

2021年

株式会社アビステ 代表取締役社長

(キーエンスGr)

2022年

株式会社SHIFT 執行役員

セールスイネーブルメントの構築・強化に従事

2026年

株式会社Arent プロダクト営業本部 本部長
取締役就任

Arentにおける期待役割

01. プロダクト営業組織の構築（単体）

キーエンス流の提案型直販モデルをArentに移植し、代理店に依存しない自走型の営業組織を確立。プロダクト事業の成長を加速させる。

02. グループ会社の収益性向上（連結）

イプロス・アビステでの収益改善実績を基盤に、M&Aで拡大した子会社群の事業構造を最適化。グループ連結でのプロダクト事業の収益力を引き上げる。

自己株式取得の進捗状況

- 資本効率の向上と株主還元の充実とともに、機動的な資本政策を遂行するため、発行済株式総数の3.0% (20.2万株)、総額7.0億円を上限とする自己株式の取得を実施しております。
- 1月6日より買付を開始、取得枠に対して余力を残した状態。

実施概要と取得状況

	取得枠の概要（上限）	2026年6月30日時点の取得状況 （途中経過）
取得する株式の総数	202,000株 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.0%	130,000株
株式の取得価額の総額	7.0億円	4.57億円
進捗率	-	(株式数)64.3%、(取得金額)65.3%

※取得対象株式の種類：普通株式

※取得方法：東京証券取引所における市場買付け

※取得期間：2026年1月6日～2027年1月5日

※決議した202,000株の発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合3.0%は、決議時点の割合 2026年6月30日時点では、2.9%

※進捗率は、取得枠の各上限値に対する割合を記載

2 会社概要

Arentについて

1 業績ハイライト

2 会社概要

3 ビジネスモデル

DX事業

プロダクト事業

4 Appendix

会社概要&経営陣のご紹介

経営のみならず業界及び技術の知見が豊富な経営陣

基礎情報

会社名	株式会社Arent
設立	2012年7月2日
代表者	鴨林 広軌（代表取締役社長） 佐海 文隆（代表取締役副社長）
本社所在地	東京都港区浜松町二丁目7番19号 KDX浜松町ビル3階
オフィス	東京都港区浜松町二丁目7番19号 KDX浜松町ビル3階 静岡県浜松市中央区常盤町145-1大樹生命浜松ビル306
従業員数	156名（Arent単体 2026年6月30日時点）
関係会社	子会社9社: Arent Vietnam, Co., Ltd.、株式会社Arent AI、Arent Solutions Inc.、 Arent Software S.A.、株式会社構造ソフト、株式会社スタッグ 株式会社建設ドットウェブ、アサクラソフト株式会社 株式会社レッツ（2026年6月30日時点）
資本金	12億 86百万円（2026年6月30日時点）
事業内容	建設業界を中心としたDXコンサルティング、システム開発、システム販売
会社の 成り立ち	2012年7月、各種ソフトウェアの受託開発及びスマートフォンアプリケーションの開発を目的として、株式会社CFlat（現 株式会社Arent）を設立。 その後、千代田化工建設株式会社との取引開始を契機に、新規事業立案及び企画を得意としていた株式会社ASTROTECH SOFTWARE DESIGN STUDIOSと、対等な立場で統合合併し、現在のビジネスモデルの根幹となる、事業企画（コンサルティング）からシステム開発、新規事業立上げ、及び運営を一気通貫で支援する体制を確立。



代表取締役社長

鴨林 広軌

三菱UFJアセットマネジメント株式会社でファンドマネージャー。その後2012年グリー株式会社にエンジニアとして転職、2015年に独立し、Arent前身の株式会社CFlatに参画、現在Arentにて代表取締役社長。

京都大学
理学部 卒業



代表取締役副社長

佐海 文隆

2008年に株式会社アルモニコスに入社。その後 2012年に独立し、Arent前身の株式会社CFlatを設立、現在Arentにて代表取締役副社長。

京都大学院
理学研究科 物理学修了



常務取締役

織田 岳志

株式会社アルモニコスでリバースエンジニアリングソフト「spScan」の開発マネージャーとして活躍。さらに、医療系CAD・CAMシステムの開発も。大学や研究所との共同研究多数。2019年にArent(旧 CFlat)に参画し、現在Arentの常務取締役、Arent関連会社の株式会社PlantStreamの代表取締役Co- CEO。

京都大学院
理学研究科 物理学修了・博士



取締役

中嶋 翼

自動車メーカー子会社にて経理全般・原価管理・経営企画・内部監査等の経験を積み、2019年に Arentの管理部第1号として入社。2021年に取締役 就任。

京都大学
理学部中退

M&A・プロダクト・海外展開のあゆみ

● M&A・資本 ● プロダクト

2012

- 7月 株式会社CFlat（現 Arent）設立

2019

- 4月 株式会社アストロテックソフトウェアデザインスタジオを吸収合併

2020

- 6月 株式会社Arentへ社名変更

2021

- 7月 千代田化工建設株式会社とのJVで株式会社PlantStream設立
- 4月 「PlantStream」リリース
- 4月 株式会社VestOne（現 Arent AI）設立
- 11月 シリーズC 約12億円の第三者割当増資

2022

- 4月 「LightningBIM 自動配筋」リリース

2023

- 3月 東京証券取引所グロース市場へ上場

2024

- 1月 「Lightning BIM ファミリ管理」リリース
- 4月 Arent Vietnam, Co., Ltd. 設立
- 8月 株式会社VestOneを株式会社Arent AIへ社名変更し生成AIへ事業転換

2025

- 1月 株式会社構造ソフトを子会社化
- 3月 株式会社PlantStreamを子会社化
- 7月 株式会社スタッグを子会社化
- 8月 「PROCOLLA」 「Lightning BIM AI Agent」 「PS AIDE」 リリース
- 10月 株式会社PlantStreamを吸収合併
- 10月 米国・スペインに現地法人設立
- 11月 株式会社建設ドットウェブ・アサクラソフトを子会社化

2026

- 1月 株式会社レッツを子会社化
- 2月 「PlantStream AIDE」 正式販売開始
- 5月 「KageMee」 「ASPOシリーズ」 リリース

Mission

暗黙知を民主化する

Vision

自信を持って働ける日本に

これまで築き上げてきた技術は、世界で戦える武器になる。

建設業界のニッチ領域の課題を解決する、デジタル事業を創造し続ける企業です

領域

巨大な建設業界

×

事業

デジタル事業立ち上げ

×

特徴

ニッチ領域をBIM/SaaS化

Arentが対峙する建設業界

ArentはBIM/SaaS化が進んでいない
ニッチ領域において、
クライアント企業と
共同しBIM/SaaS化し
業界全体の生産性を向上させる

POINT

建設業界は81兆円と巨大な市場

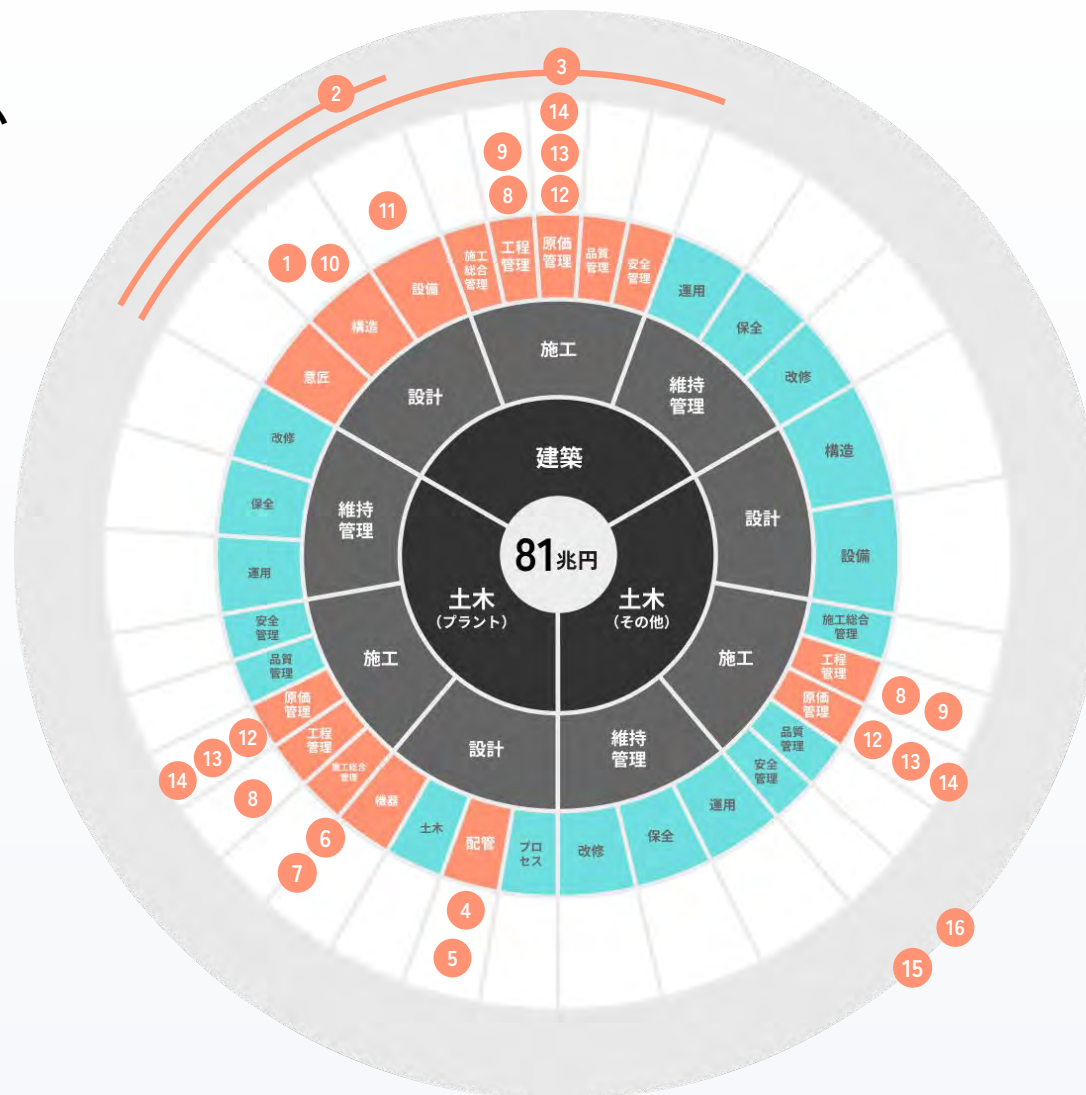
BIM/SaaS化されていない
非効率な部分が多く残る、
ニッチ領域が集まって構成されている

BIM/SaaS化
されている領域もいくつか存在する

BIM/SaaS化されていないが
収益性の高い企業も存在する

DXを行いたい大企業様と共同で
BIM/SaaS化したプロダクトを開発

他の領域も
BIM/SaaS化し、生産性を高める

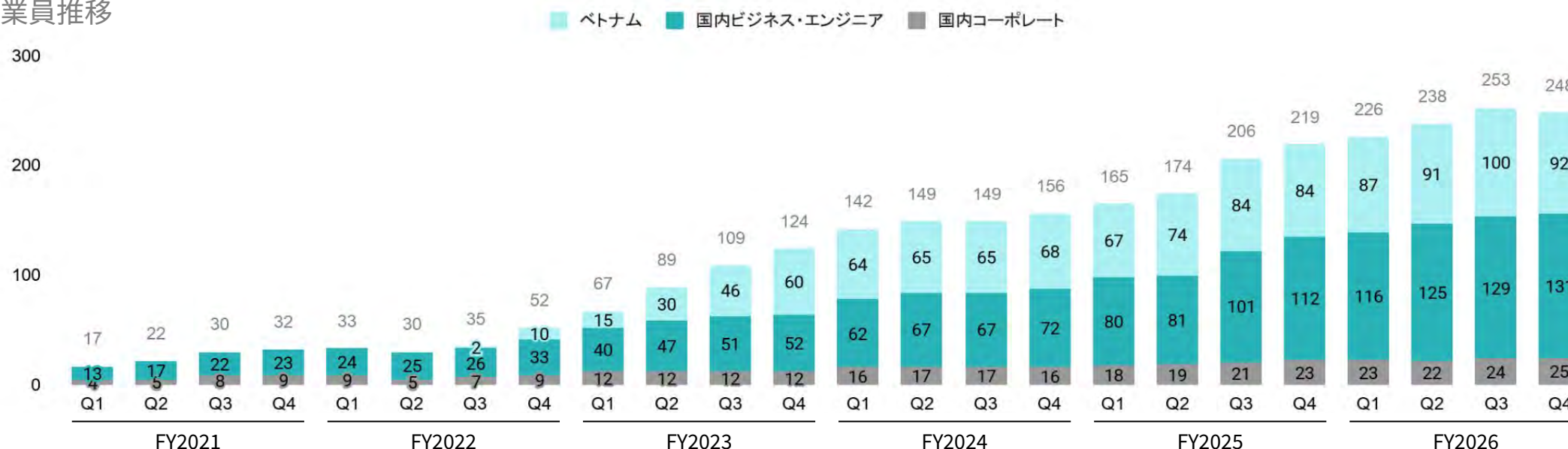


- 1 Lightning BIM 自動配筋
当社開発プロダクト
- 2 Lightning BIM ファミリ管理
当社開発プロダクト
- 3 Lightning BIM AI Agent
当社開発プロダクト
- 4 PlantStream
当社開発プロダクト
- 5 PlantStream AIDE
当社開発プロダクト
- 6 ASPO Support Fab
当社開発プロダクト
- 7 ASPO Spool Manager
当社開発プロダクト
- 8 PROCOLLA
当社開発プロダクト
- 9 現場ナビ工程
グループ会社開発プロダクト
- 10 BUILD. 一貫シリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 11 申請くんfシリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 12 どっと原価シリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 13 使えるくらうどシリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 14 レッツ原価管理Go2シリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 15 BizGenie
グループ会社開発プロダクト
- 16 KageMee
当社開発プロダクト

人事・採用の状況

- 案件の拡大に伴い、営業・PM人員を中心に採用を強化。先行投資として体制を拡充し、さらなる案件獲得を目指す。
- 自社AIの活用により開発生産性が向上。一人当たりの付加価値を高めつつ、人員構成を上流・マネジメント領域へと最適化することで、営業利益率の一層の改善を図る。
- 積極的なPR活動と上場企業としての信用力を活かし、貢献度に応じた公平な評価のもと、優秀な人材にとって働きやすい環境を提供する。

従業員推移



※本資料に記載する従業員数は、当社の事業運営に直接携わる人員の実態を示すことを目的としており、有価証券報告書（有報）に掲載される従業員数とは算出基準が異なるため、数値に差異が生じる場合があります。有報では、金融商品取引法に基づき、勤務時間に応じた常勤換算（FTE）や連結子会社を含む従業員数が計上されます。

※ベトナム拠点の人員については、子会社設立前の業務委託分を含め、Arent本体の開発業務を100%担う事業要員として加算しています。一方で、グループ各社（株式会社構造ソフト、株式会社スタッグ、株式会社建設ドットウェブ、アサクラソフト株式会社、株式会社レッツ、およびArent AI、Arent Solutions Inc.、Arent Software S.A.）の従業員等は、既存事業に直接従事するコア人員と区別するため、本資料の従業員数からは除外しております。

3 ビジネスモデル

業界の大手企業と共創プロダクトを開発。

自社開発プロダクト開発・販売。

M&Aで獲得したプロダクトのアップデート・販売

1 業績ハイライト

2 会社概要

3 ビジネスモデル

DX事業

プロダクト事業

4 Appendix

「DX事業」と「プロダクト事業」の2つの事業セグメントに移行

建設業界に特化したDXコンサルからシステム開発まで行う事業と、拡充したプロダクト群の販売事業に注力

DX事業^{*1}



建設業界特化のDXコンサル事業

事業モデル

コンサルティング・システム開発

売上比率^{*2}

65.4%

プロダクト事業



自社プロダクトを販売する事業

サブスクリプション型

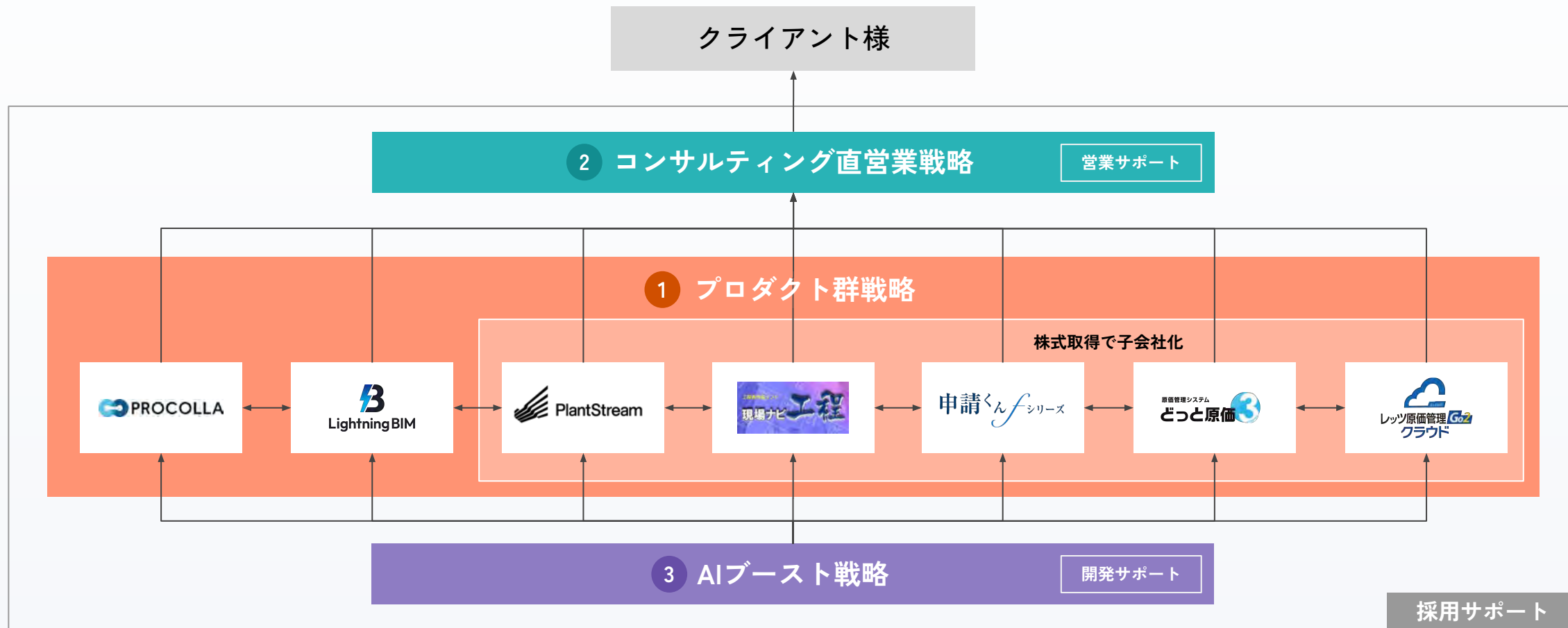
34.6%

^{*1}: DX事業 = ユーザー企業とベンダー企業がメンバーを出し合いアジャイル開発チームを組成しシステム開発を行うこと

^{*2}: 売上比率は、2026年6月期実績

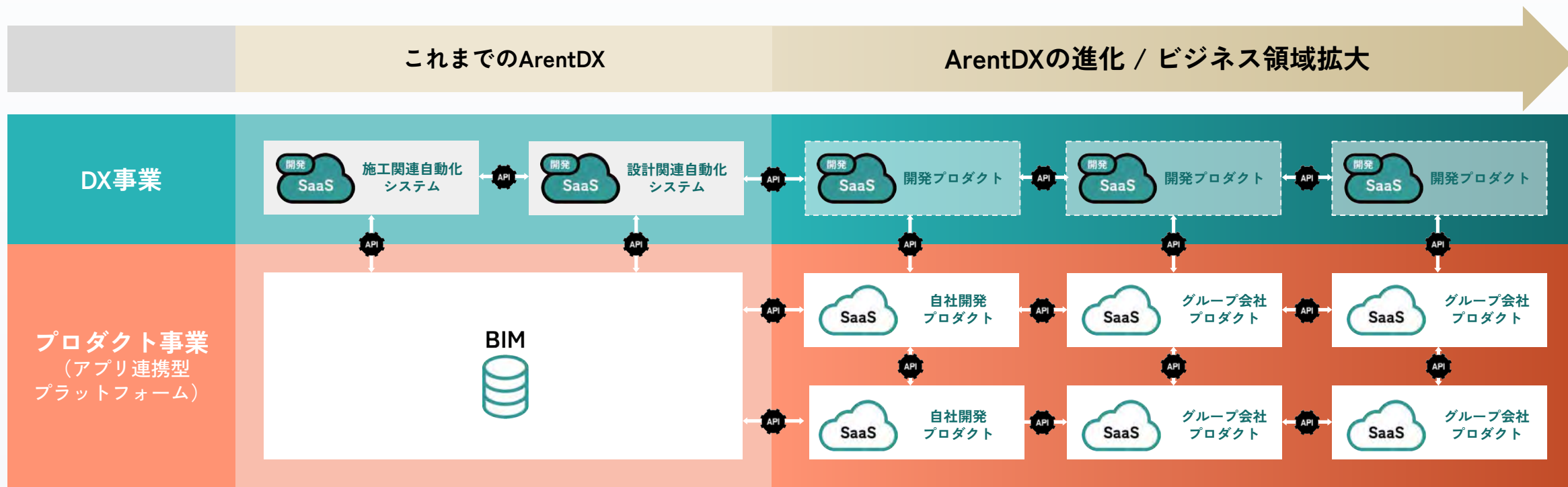
3つの戦略でプロダクト事業を推進

「プロダクト群戦略」「コンサルティング直営業戦略」「AIブースト戦略」



DX事業とプロダクト事業の連携により アプリ連携型プラットフォームを加速

DX事業とプロダクト事業の相乗効果でアプリ連携型プラットフォーム推進し事業を拡大



3 DX事業 (第1セグメント)

業界の大手企業と共創プロダクトを開発。

1 業績ハイライト

2 会社概要

3 ビジネスモデル

DX事業

プロダクト事業

4 Appendix

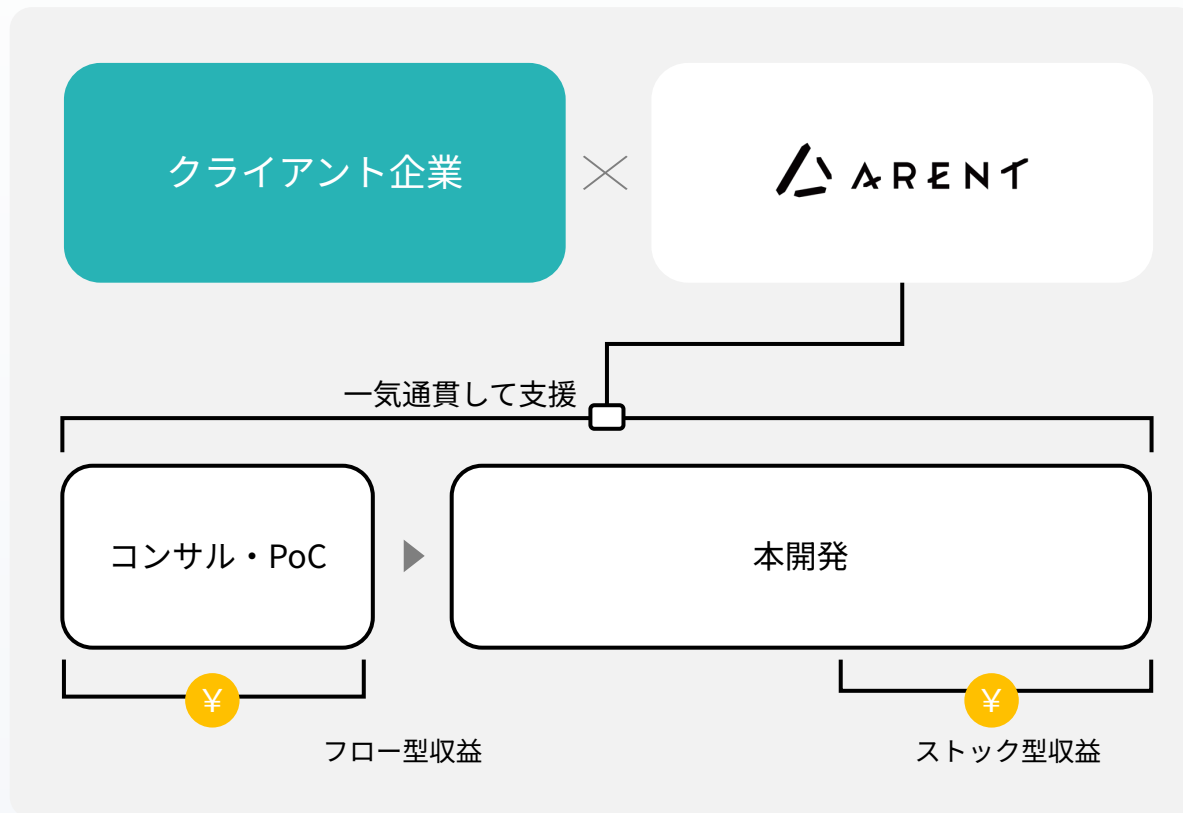
建設業界特化のDXコンサル

クライアント企業との継続的な協同関係を通じて、コンサルからシステム開発、事業化までを実行

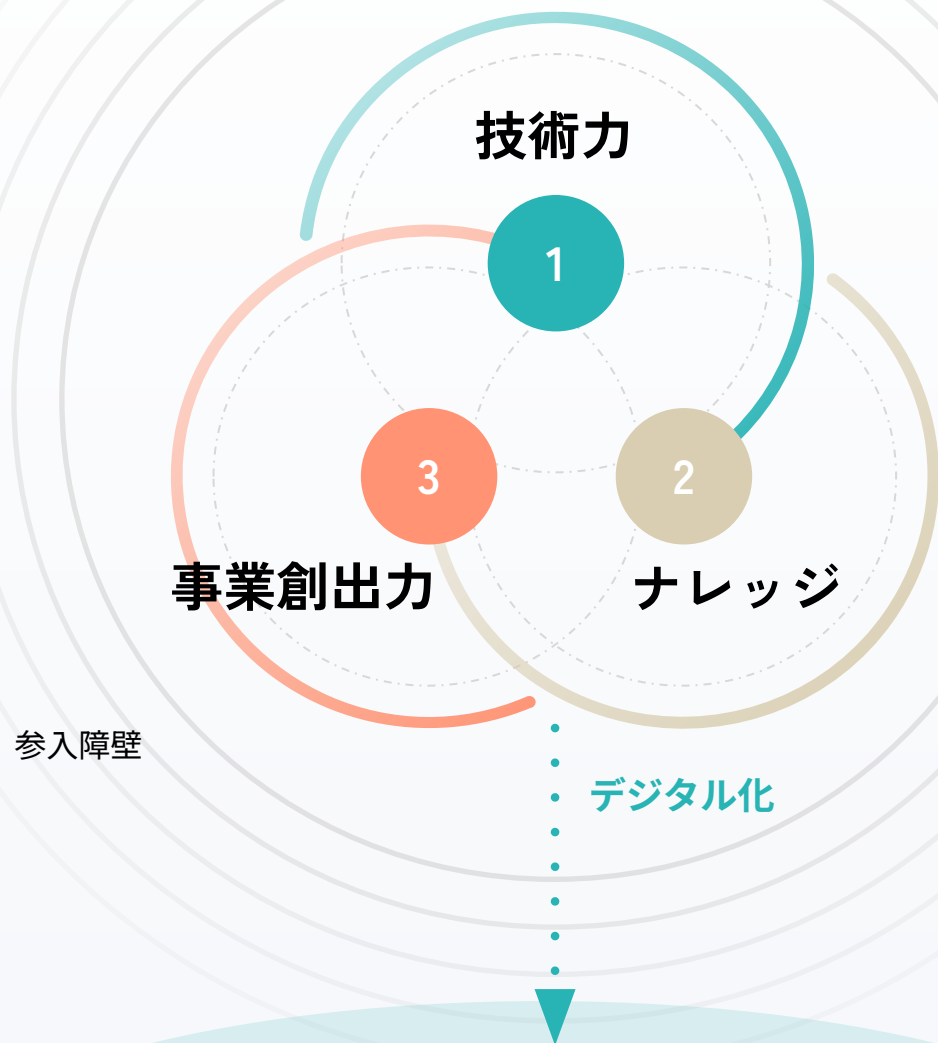
事業の特徴

- 1 建設ナレッジを活用した高度なコンサルティング**
担当者と同等の業務知識を持つエンジニアがヒアリングを通じて暗黙知を言語化。
これを基にシステム化し、クライアント企業の課題解決を実現。
- 2 アジャイル開発^{*1}**
クライアント企業のフィードバックを即時反映。
開発体制を段階的に拡大し、プロジェクトに応じた最適な対応を実現。
- 3 長期的なパートナーシップ**
クライアント企業の事業成長を深く理解し、継続的な協力関係を構築。
DX推進をサポートしながら、持続可能なデジタル事業を共に展開。

*1：開発工程を小さな機能単位に区切り、機能単位毎に要件定義・開発・テスト等を行い、その繰り返しにより集合体としての大きなシステムを構築する手法



参入障壁



3つの強みを有することで、
建設業界の深い課題を
解決することができ、業界内での
ユニークなポジショニングを構築

1 技術力

高い数学力を持ち3DCAD開発をバックグラウンドに持つ優秀な人材が多数在籍しており、確かな開発実績と多数の特許を出願中

2 ナレッジ

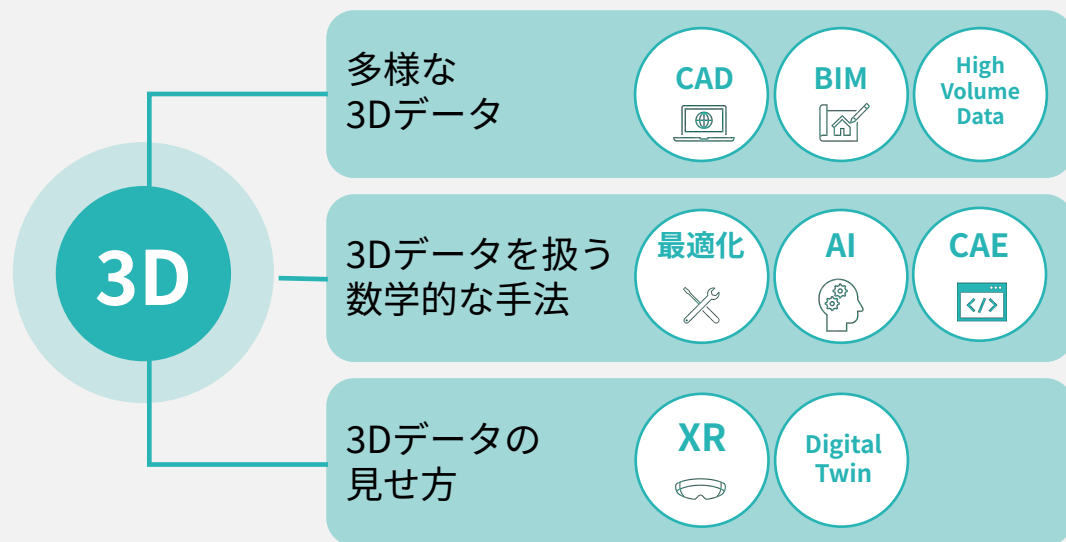
建設業界に特化し、業界大手企業との共創開発を続けてきたことで、建設現場や建設技術についての深い知見を蓄積

3 事業創出力

課題発見からプロダクト開発、事業化までの全工程をクライアント企業との継続的な共創を通じて実施

プラント業界が20年来解決できていなかった、配管設計の高速自動ルーティング技術※1を中心に、それに付随した技術「ブロックパターン」※2「配管の干渉回避」等様々な特許を出願、取得。

Arentの3D技術



3Dを核とした建設業界のDX化に必要な技術を一社で保有

(BIM/SaaS化を効果的に実装するために必要な、3D関連技術)

特許関連

 PlantStream
4件

 LightningBIM AI Agent
4件

 PROCOLLA
2件

 LightningBIM 自動配筋
4件

 ASPO
2件

 LightningBIM ファミリ管理
1件

**AI・BIMの領域で
ニッチな特許を多く出願中**

*1：各配管の間隔等の複雑な諸条件を満たしながら経路計算することは通常多くの時間を要するが、数学的な知識と業界の暗黙知を掛け合わせることで高速に自動設計することを可能とする技術。

*2：ブロックパターン：機器周りの配管3次元形状データを、パラメータの設定だけで作成する技術。配管の干渉回避：他の物体との干渉を避けつつ高速に自動ルーティングを行う技術。

高度な数学力と3D技術をバックグラウンドとした価値創造型エンジニアによる開発。

高度な数学力・3D技術を有するArentの価値創造型のエンジニア



佐海 文隆

京都大学大学院 理学研究科 物理学修了
AI / 3次元形状処理



織田 岳志

京都大学大学院 理学研究科
物理学修了・博士
3次元形状処理 / 最適化



田中 秀生

東京工業大学大学院※機械物理工学科修了
フレームワーク / データ変換



下池 昌広

京都大学大学院 理学研究科 数学科修了
最適化 / 数学



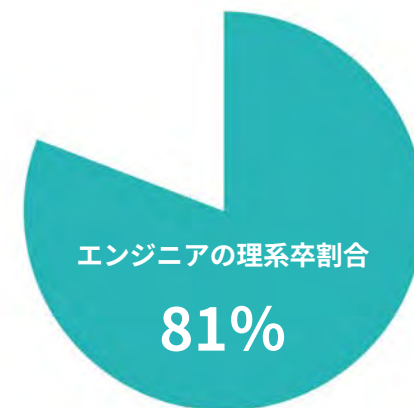
中川 高志

慶応義塾大学大学院 基礎理工学専攻
3次元形状処理 / 最適化



丸山 篤史

東京大学 システム創成学科卒業
フレームワーク / 3次元形状処理

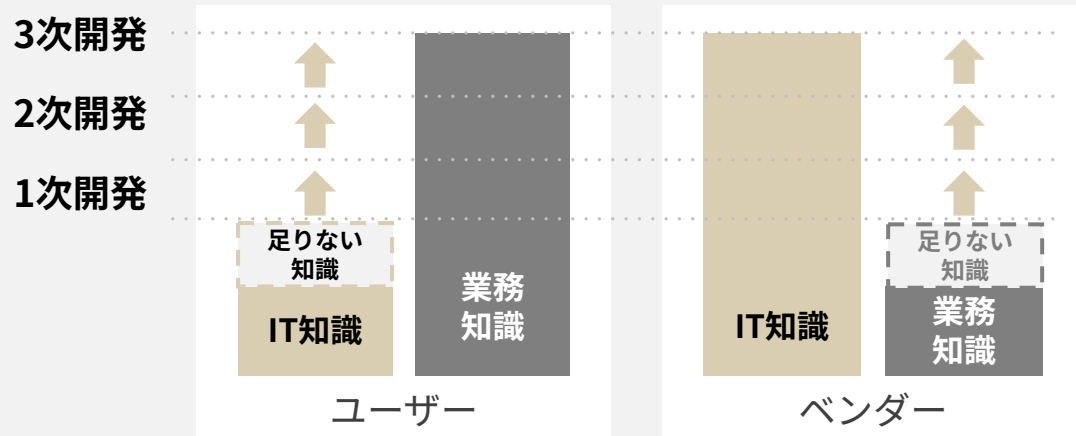


- ・ 東京大学卒人数：5名
- ・ 京都大学卒人数：16名
- ・ 東京工業大学※卒人数：4名
- ・ その他国立大学卒人数：37名
(全て院卒含む)

共創開発はアジャイル型で行うため、段階的に課題や業務に対する知識を深めることが可能。
結果として、大きな課題に対する正しい理解を基に実用的なプロダクト開発を行うことが出来る。

アジャイル型開発

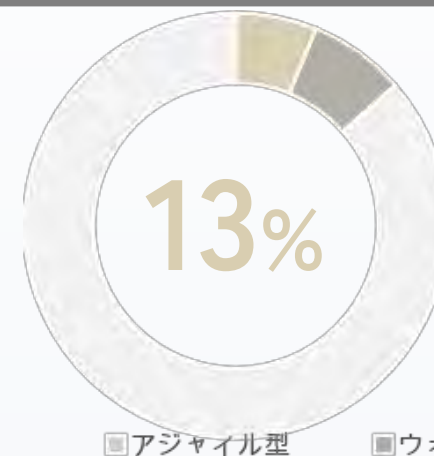
開発段階毎に、知識を深めることができる



ナレッジが貯まるアジャイル型で開発

アジャイル型開発の割合

Q：開発業務の進め方は



アジャイル型
開発と回答した
企業は13%

87%の会社で
アジャイル型開発が行われていない

ゼネコン



サブコン・その他



土木



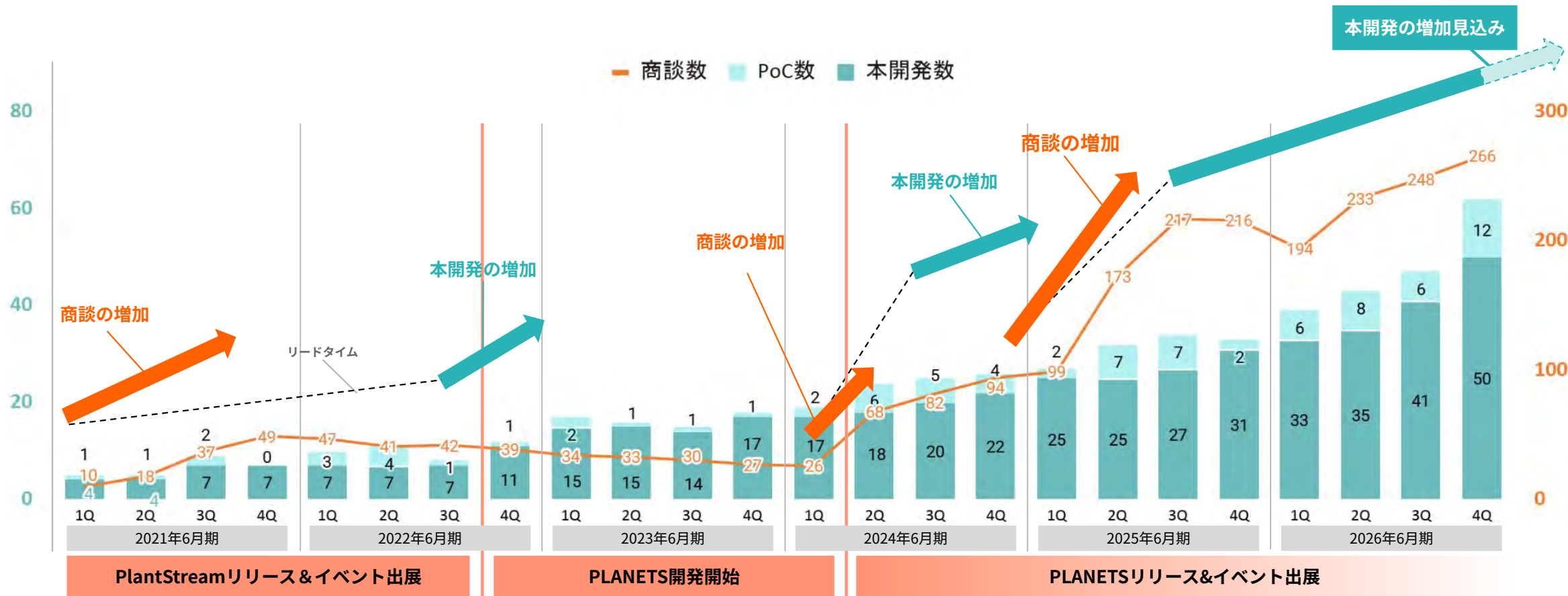
プラント



DX事業：パイプライン推移（残案件数）

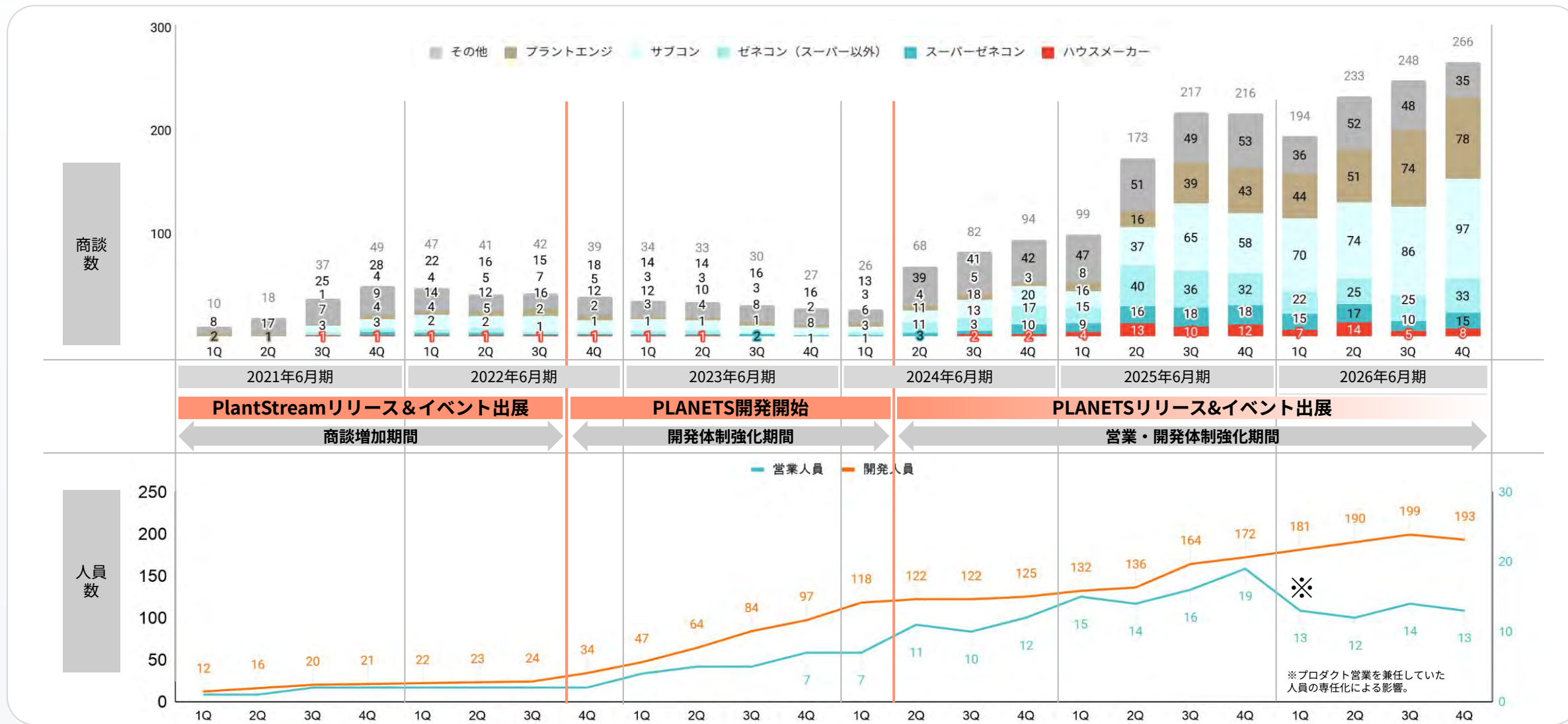
（再掲）

開発フェーズへ移行する確度の高い商談が着実に積み上がり、パイプラインは「量から質」へとシフト。PoC案件は12件まで拡大している。商談を厳選しつつも、PoCから本開発への移行率は着実に上昇。良質なリードの蓄積により、来期の成長に向けた確度が一層高まっている。



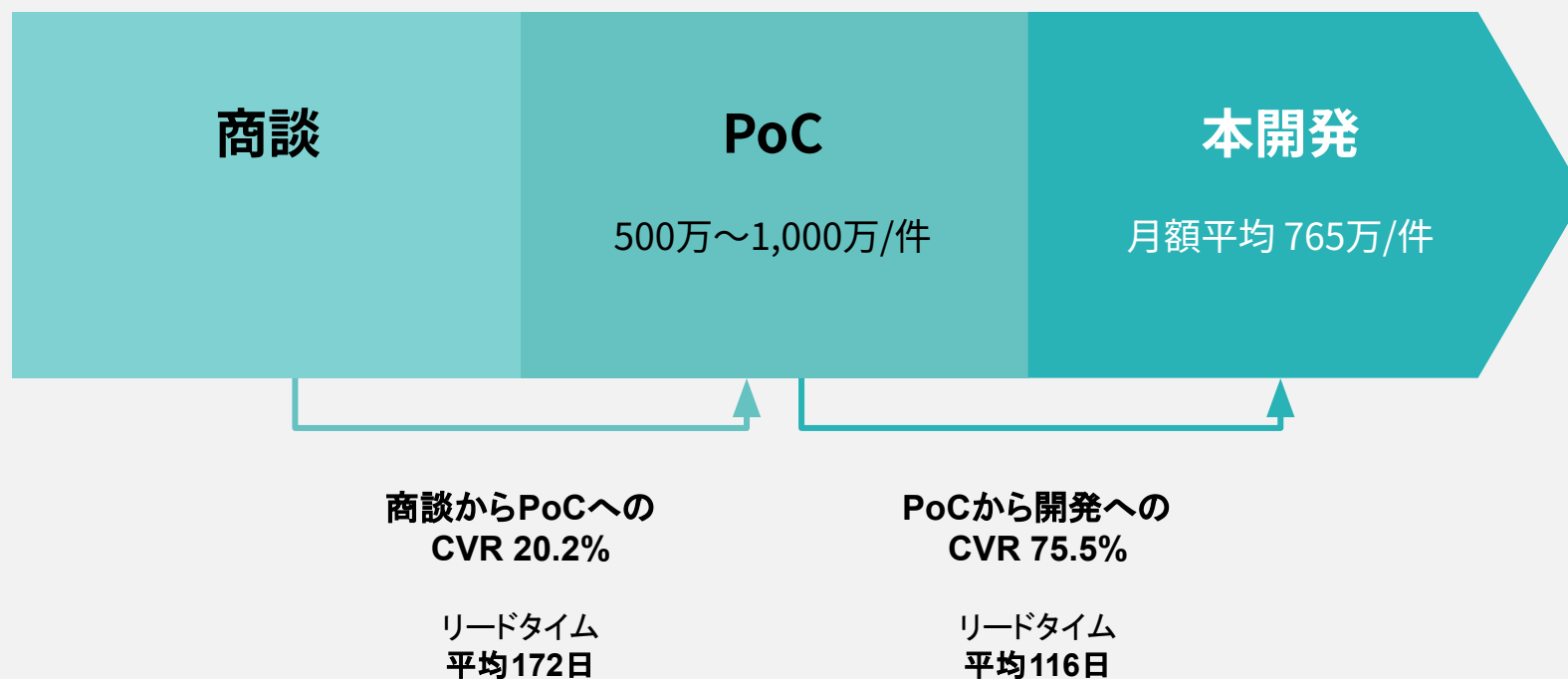
Dx事業：商談推移の詳細

PLANETSの実績により、空調・電気サブコンから確度の高い商談を獲得。
リソース配分を最適化した結果、人数を絞りながらも1人あたりの商談効率・移行率が着実に向上。



DX事業：ビジネスフロー

展示会やセミナー等を通じてリードを獲得し、商談、PoC、開発へと段階的に進行。
コンサルティング営業によりクライアントの課題を深掘りし、提案力を高めることで、PoCから開発へのCVR向上や複数案件への展開にも取り組んでいる。

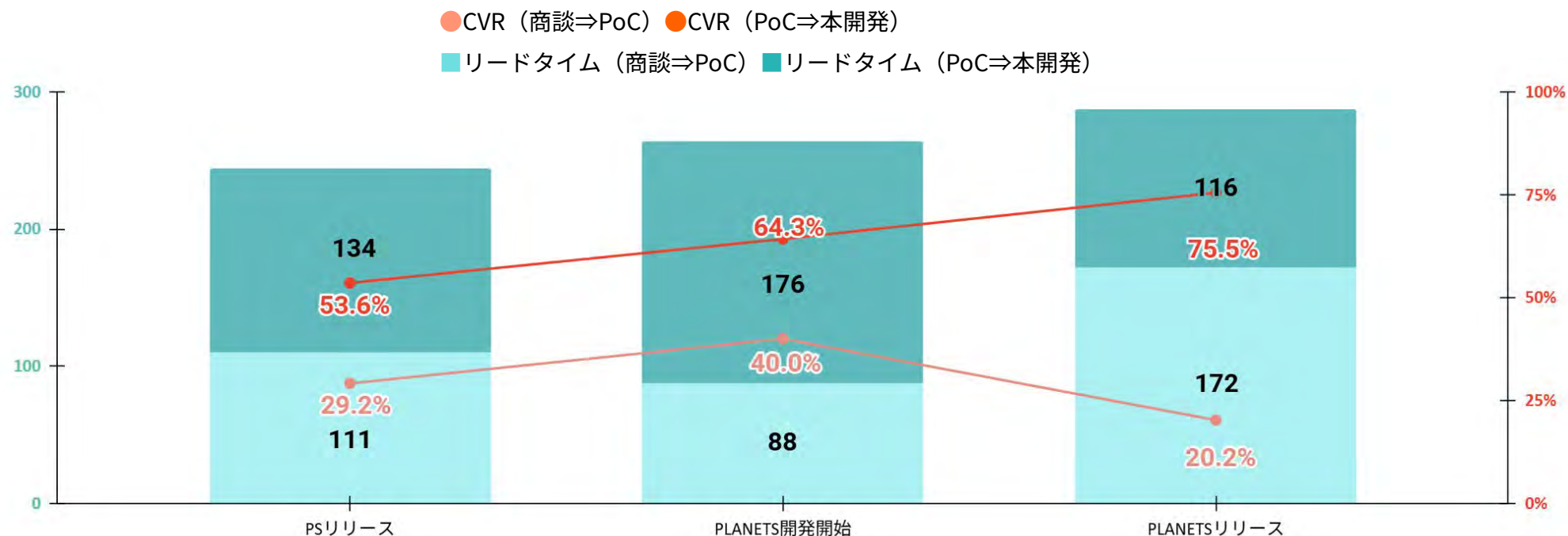


※PLANETSリリース（2024年3月～現在）の実績を記載

DX事業：プロダクト共創開発のCVRとリードタイム

これまでの実績が評価され、PoCを経ずに本開発へ移行する案件が増加。これに伴い、PoC、開発へのCVRも上昇。
PLANETSリリース期のリードタイム、CVRについては、今後適正値に収束する見込み。

商談獲得時期別 CVRとリードタイム（商談⇒PoC、PoC⇒本開発）

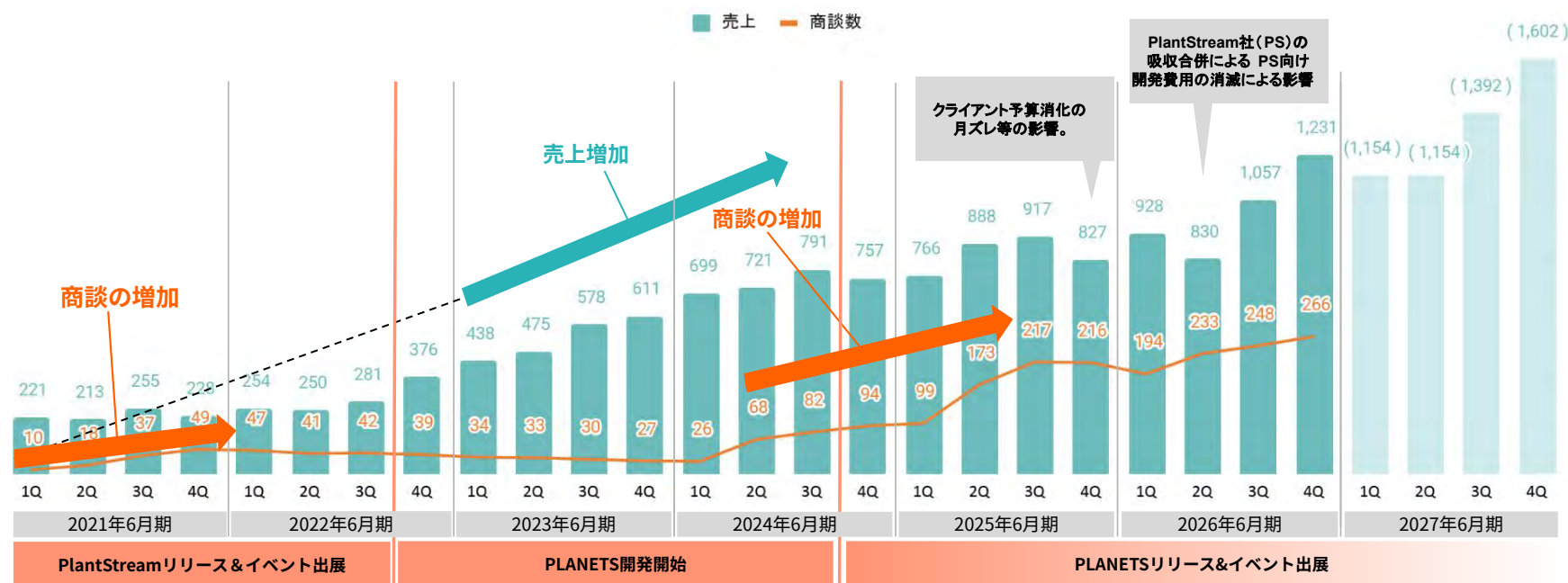


※PoC⇒開発の検討期間中の案件を除く

DX事業：開発売上高推移

(再掲)

- 主要案件が計画通りに進捗し、概ね通期計画通りに着地。
- 2026年2Qの一時的な売上停滞は、PlantStream社の吸収合併に伴う社内のセグメント間取引の消滅によるものであり、DX事業の成長性に変化なし。
- 大型受注案件や新規案件の本開発移行が進み、売上の拡大傾向が下期に反映。
- 来期においても、既存案件の進捗に加え、期ずれ案件等の寄与により更なる拡大を見込む。



※本ページの主旨上、金額的重要性の低いコンサルティングによる収益は記載を省略しております

主要な数値サマリー

売上高 (累計)

計画比 100%
39.7 億円 前年同期比 117%

営業利益率 (累計)

39.9% 高収益維持

本開発の継続月数

29.0 ヶ月

DX事業：成長戦略

PR・ブランディング施策による更なる案件の獲得

千代田化工建設様や高砂熱学工業様との取り組みや、建設業界の課題・AI活用事例を、セミナーや展示会で代表取締役社長・鴨林を中心に積極的に発信し、DX分野でのポジションを確立するとともに新規案件の獲得を推進する。

DX事業 / Arentの取り組み

ブランディング・PR

期待できる効果

DX事業の事例やArentの取り組み

様々な媒体で広報活動を実施

認知度拡大により更なる成長

DX事業事例



ゼネコン様
(現在取り組み中)

サブコン様
(現在取り組み中)

Arentの取り組み

AI活用

BIM活用

プロダクト開発

M&A



現在
準備中の
施策

Webメディア

ホワイト
ペーパー

業界紙

書籍など

建設業界における
DXのポジショニングの確立

認知度拡大による
更なる案件の獲得

低

高

認知度

Arentが目指す営業は、業界特化のニッチプロダクトを高利益率で販売する「高付加価値エンタープライズモデル営業」である。元キーエンスの三木をCROとして採用し、高付加価値な営業の体制をArentで構築する。

Arentの特徴

- ・ ニッチ多品種少量のプロダクトを展開
- ・ 収益モデルは高利益率

	
ターゲット 業界	建設業
主な技術	3次元データ ハンドリング技術
プロダクト	ニッチ 多品種少量
収益モデル	高利益率

三木氏をArentのCROとして採用

- ・ ArentのCRO、PlantStreamのCOOに三木氏を採用
- ・ 前職などで培った、
高付加価値エンタープライズ営業をまずはPlantStreamに導入中



CRO (Chief Revenue Officer)

京都大学
工学部 卒業

三木武人

京都大学 工学部卒業後、株式会社キーエンスに入社。製造業のクライアントに対して、FA機器のコンサルティングセールスを行い、クライアント工場の自動化を支援。その後、株式会社リクルートに入社し、プロジェクトリーダーとして、「オーナー社長のための事業承継総合センター」を新規事業として立ち上げ。同事業の事業責任者兼グループマネージャーとして、約25名の組織である事業を牽引。アマゾンジャパン合同会社の経営企画を経て、株式会社Arentに入社。

キーエンス

アマゾンジャパン



3 プロダクト事業 (第2セグメント)

自社開発プロダクト開発・販売。

M&Aで獲得したプロダクトのアップデート・販売

1 業績ハイライト

2 会社概要

3 ビジネスモデル

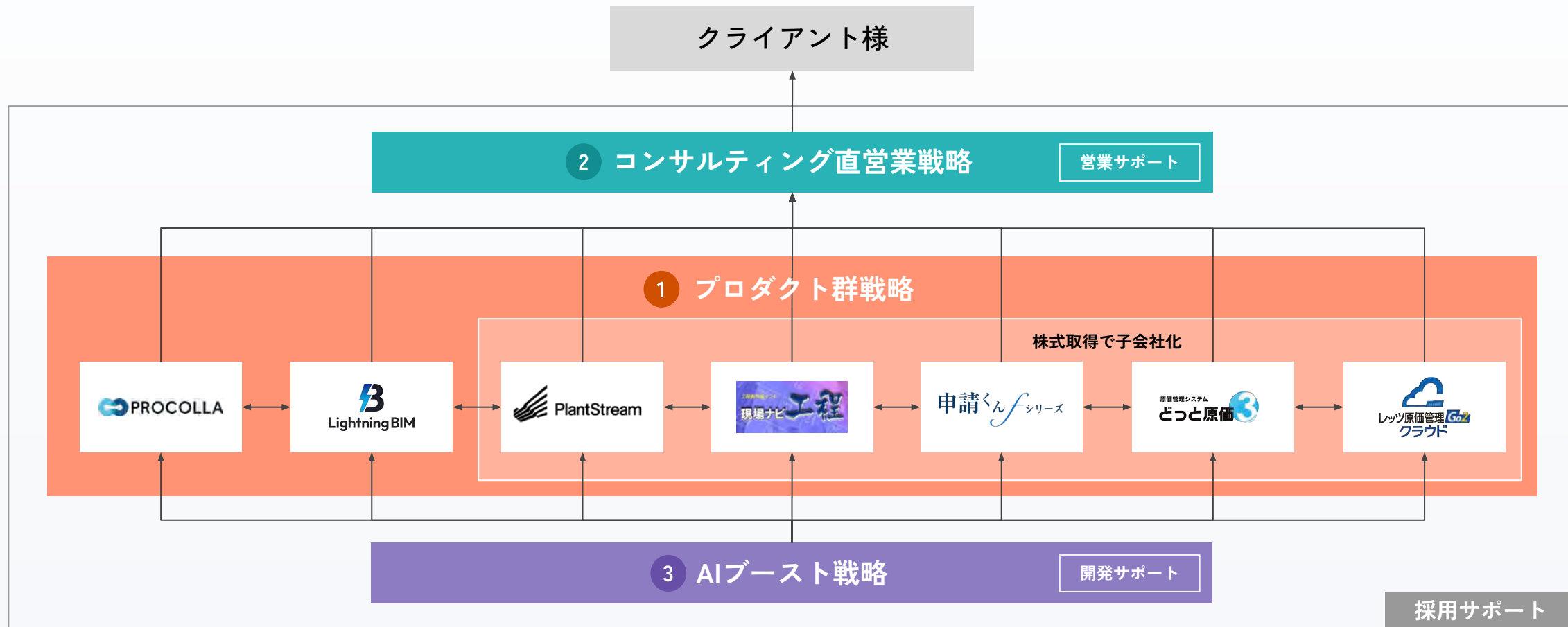
DX事業

プロダクト事業

4 Appendix

3つの戦略でプロダクト事業を推進

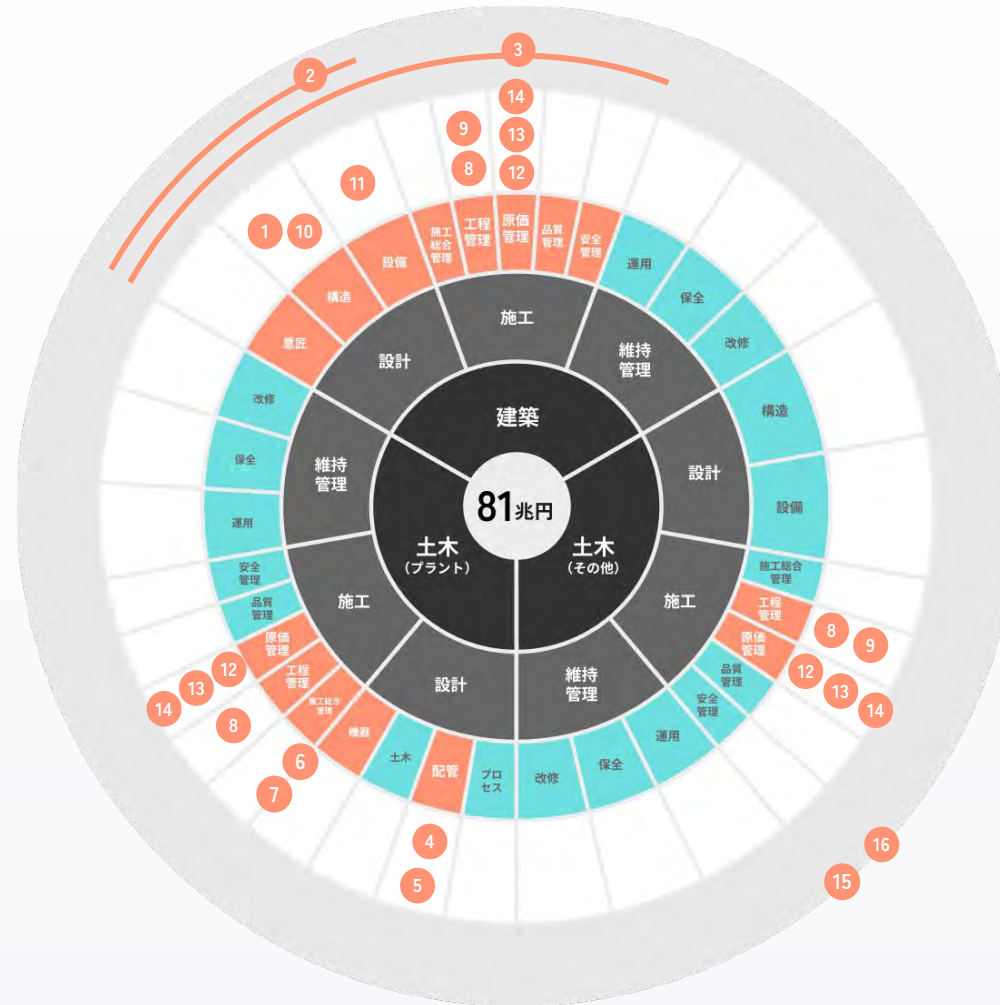
「プロダクト群戦略」「コンサルティング直営業戦略」「AIブースト戦略」



M&Aでプロダクトを拡充。 バイ・アンド・ホールドで 価値向上。

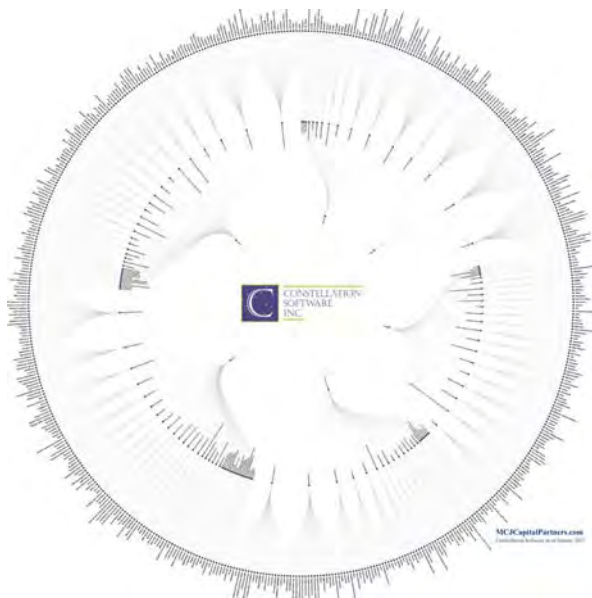
建設業界のニッチ領域のプロダクトを、適正価格で買収し拡充。バイ・アンド・ホールドでグループ間シナジーを生み出し、価値を向上させる。
また、開発力を活かした自社プロダクトの開発も行い、建設業全体をカバーしていく。

ニッチ領域の課題を解決する
システムの開発・販売



- 1 Lightning BIM 自動配筋
当社開発プロダクト
- 2 Lightning BIM ファミリ管理
当社開発プロダクト
- 3 Lightning BIM AI Agent
当社開発プロダクト
- 4 PlantStream
当社開発プロダクト
- 5 PlantStream AIDE
当社開発プロダクト
- 6 ASPO Support Fab
当社開発プロダクト
- 7 ASPO Spool Manager
当社開発プロダクト
- 8 PROCOLLA
当社開発プロダクト
- 9 現場ナビ工程
グループ会社開発プロダクト
- 10 BUILD. 一貫シリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 11 申請くんfシリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 12 どっと原価シリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 13 使えるくらうどシリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 14 レッツ原価管理Go2シリーズ
グループ会社開発プロダクト
- 15 BizGenie
グループ会社開発プロダクト
- 16 KageMee
当社開発プロダクト

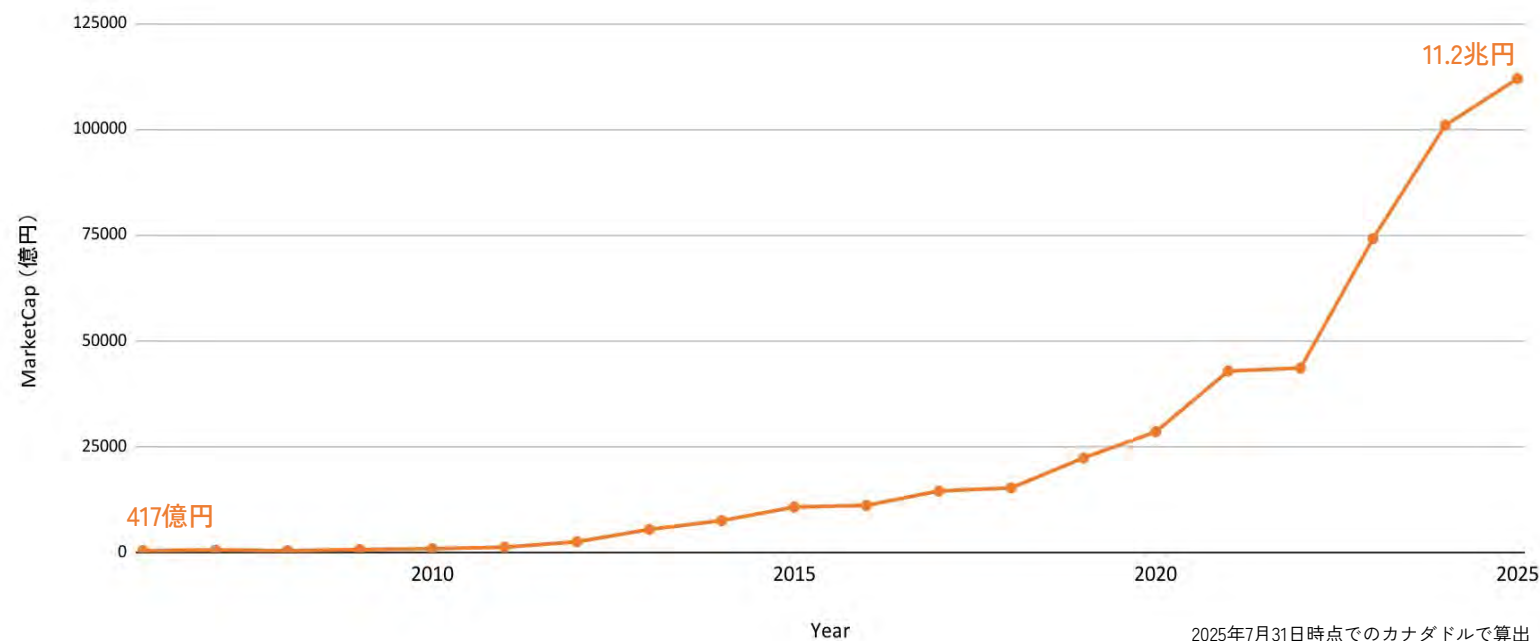
Constellation Software Inc.も同様の手法で急成長している 上場時(20年前)の時価総額は417億円だったが、現在は11兆円規模まで拡大



買収企業を売却せず、自律性を維持しながら本社がベストプラクティスを共有、収益改善、運用効率化を促進

引用元：MCJ Capital Partners
<https://www.mcjcapitalpartners.com/constellation-software-update-2022>

コンステレーションソフトウェア：時価総額推移

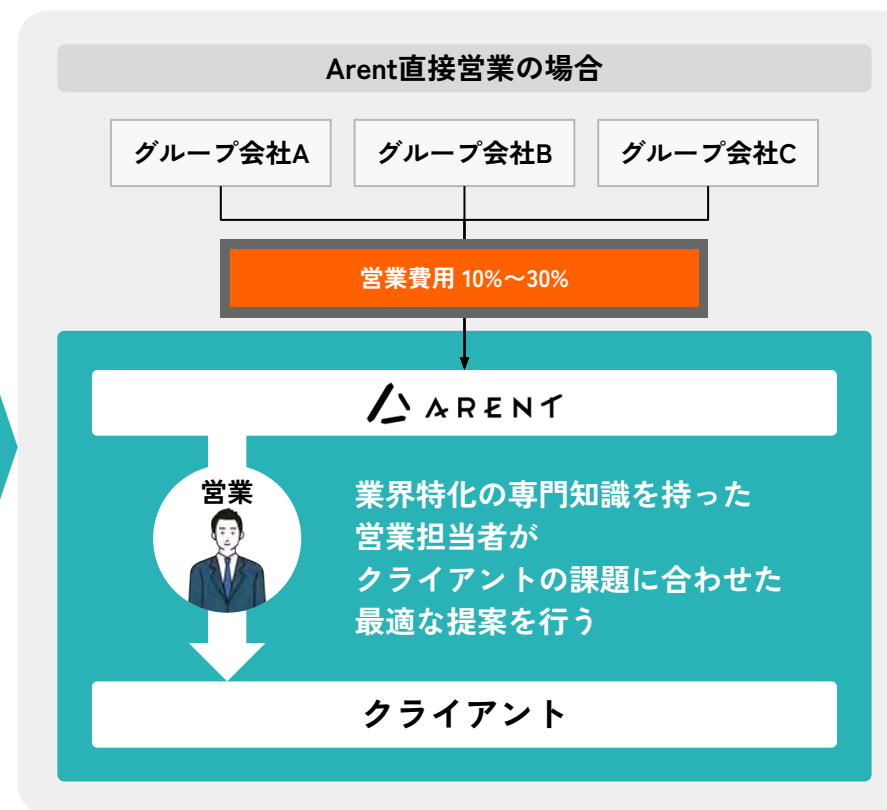


直接営業で利益率を向上

直接営業で利益率を向上させるとともに、新たなビジネス機会を創出する



営業利益
20%~40%
改善



再現性が高い営業戦略で業績拡大を支援 直営業で利益率向上

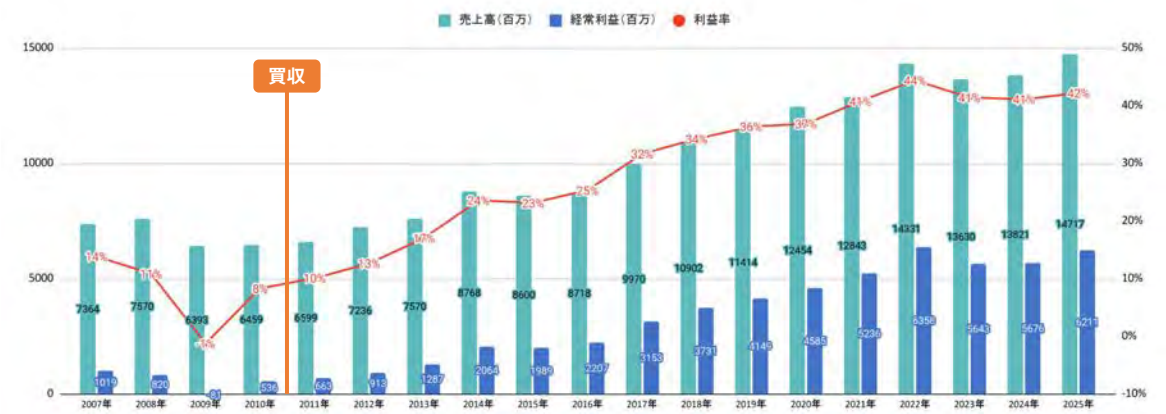
生産性向上・社員年収アップ

(参考) キーエンス社によるジャストシステム社の買収



直営業で利益率向上

(参考) ダイテックHDによる福井コンピュータ社の買収



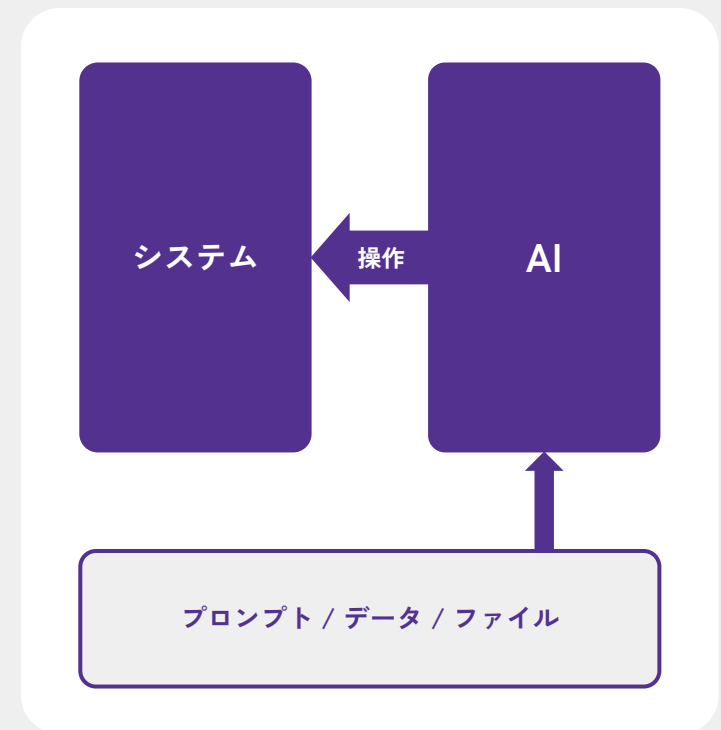
代理店営業を直営業にすることで営業利益を改善
利益率は4-5倍にまで向上

AIがデータをもとにシステムの操作を自動化

M&Aしたシステム内にAIを実装することで、既存システムを一気にアップデート！

既存プロダクト (工程管理システム)

The image shows a screenshot of the PROCOLLA construction management system. The interface includes a calendar view for 2023, a Gantt chart for construction tasks, and a list of milestones. Overlaid on the right side is a chat window for Claude 3.7 Sonnet. The chat contains a prompt in Japanese: "工期3年間の30階建てビルの工程表を作成してください。" (Create a construction schedule for a 30-story building with a 3-year construction period). The system has responded with: "工程情報がチャートに表示されました。" (Construction information has been displayed on the chart). A large purple box with the text "AIがシステムを自動で操作する" (AI automatically operates the system) is placed over the Gantt chart, with an arrow pointing from the AI chat window to it.





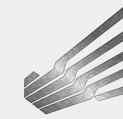
AIプロダクト群



建設現場の工程表作成をAIで支援するスマート工程ソフト



水道申請に特化したスタッグ社の専用CADソフト



PlantStream AIDE
P&ID AI Data Extractor

AIでP&IDを解析し、接続情報・配管リストを自動作成



自然言語でRevitを操作できるAIアドイン

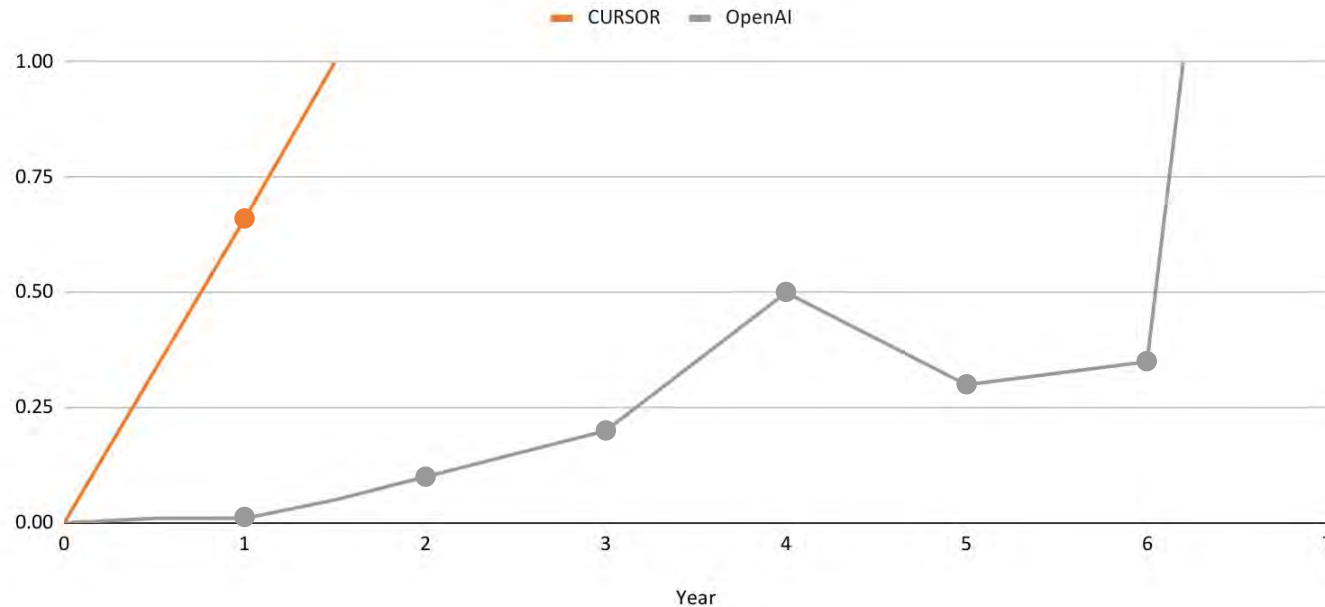


BizGenie

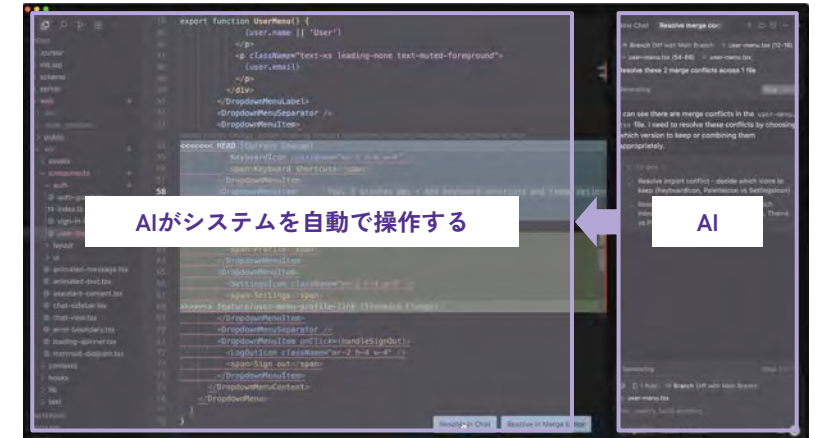
契約書や議事録をAIで自動整理・要約

生成AI業界で急成長している企業は実はAIエディターの「CURSOR」 AIがコード補完・修正を支援する高機能エディタ

CURSOR/OpenAI：ARRが100万ドルから1億ドルに達するまでの推移



CURSOR



CURSORは、生成AIを内蔵し、コード補完・リファクタリング・リファレンス検索を対話形式で支援する開発者向けエディター

引用元：CURSOR
<https://cursor.com/ja/changelog>

個々の戦略でも十分に成果を生み出すことができるが
組み合わせることで事業成長をさらに加速

コンサルティング
直営業戦略

直接営業で利益率を向上

プロダクト群戦略

M&Aでプロダクトを拡充。
バイ・アンド・ホールドで価値向上

AIブースト戦略

AIがデータをもとに
システムの操作を自動化

3つの戦略を同時に実施することで、効果を最大化するとともに
予期しないリスクが発生した場合でも、事業成長を担保



Arentグループは自社プロダクト群を武器に
国内唯一無二の建設DXプラットフォームを目指す



各領域の素晴らしいプロダクトを連携し
業界全体の生産性を向上させたい

4 Appendix

1 業績ハイライト

2 会社概要

3 ビジネスモデル

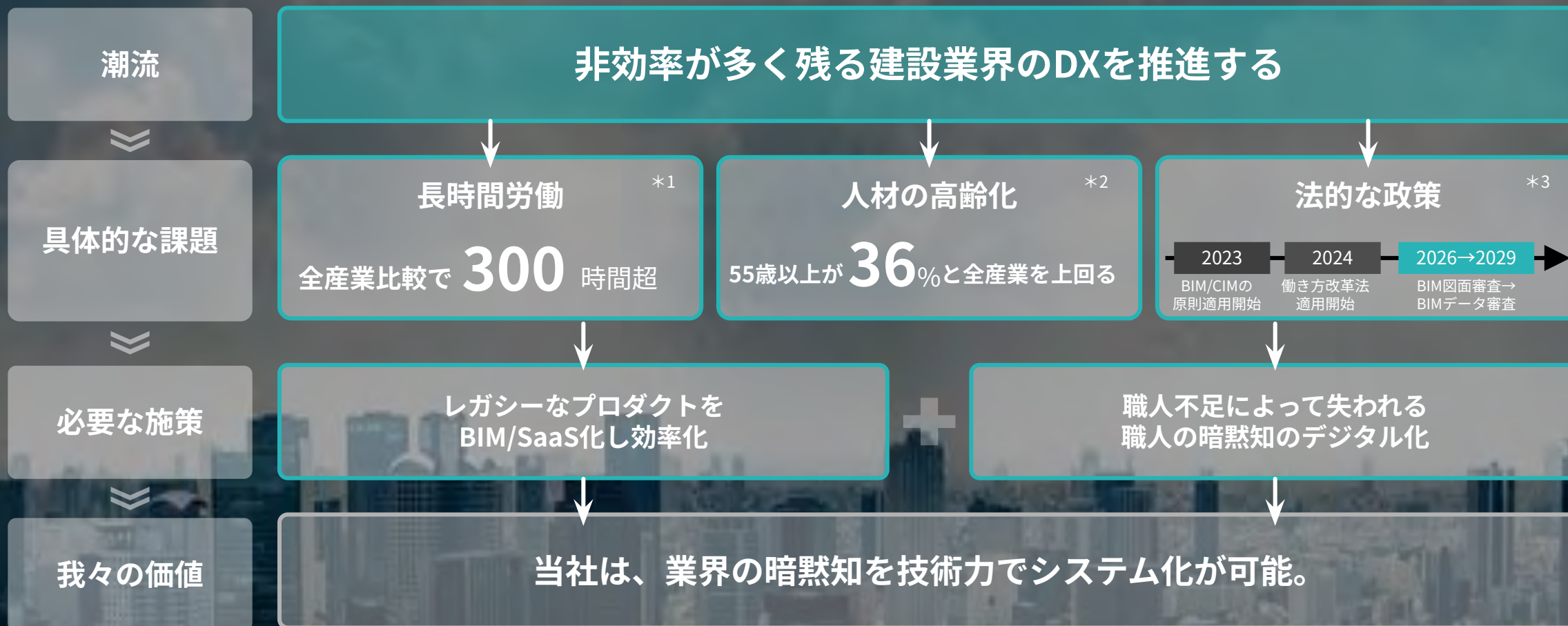
DX事業

プロダクト事業

4 Appendix

建設業界にDXが必要な背景

我々が解決するのは建設業界のレガシーシステムを使用していることによる生産性の低さ。
Arentの技術を用いBIM/ SaaS化を進める。



*1：厚生労働省「毎月勤労統計調査」（令和7年）より弊社集計。

*2：一般社団法人 日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック」2026年7月更新データ。

*3：国土交通省「建築確認・検査におけるBIMデータ審査の導入に関する基本構想」（2026年9月18日）

Arentが対峙する建設業界

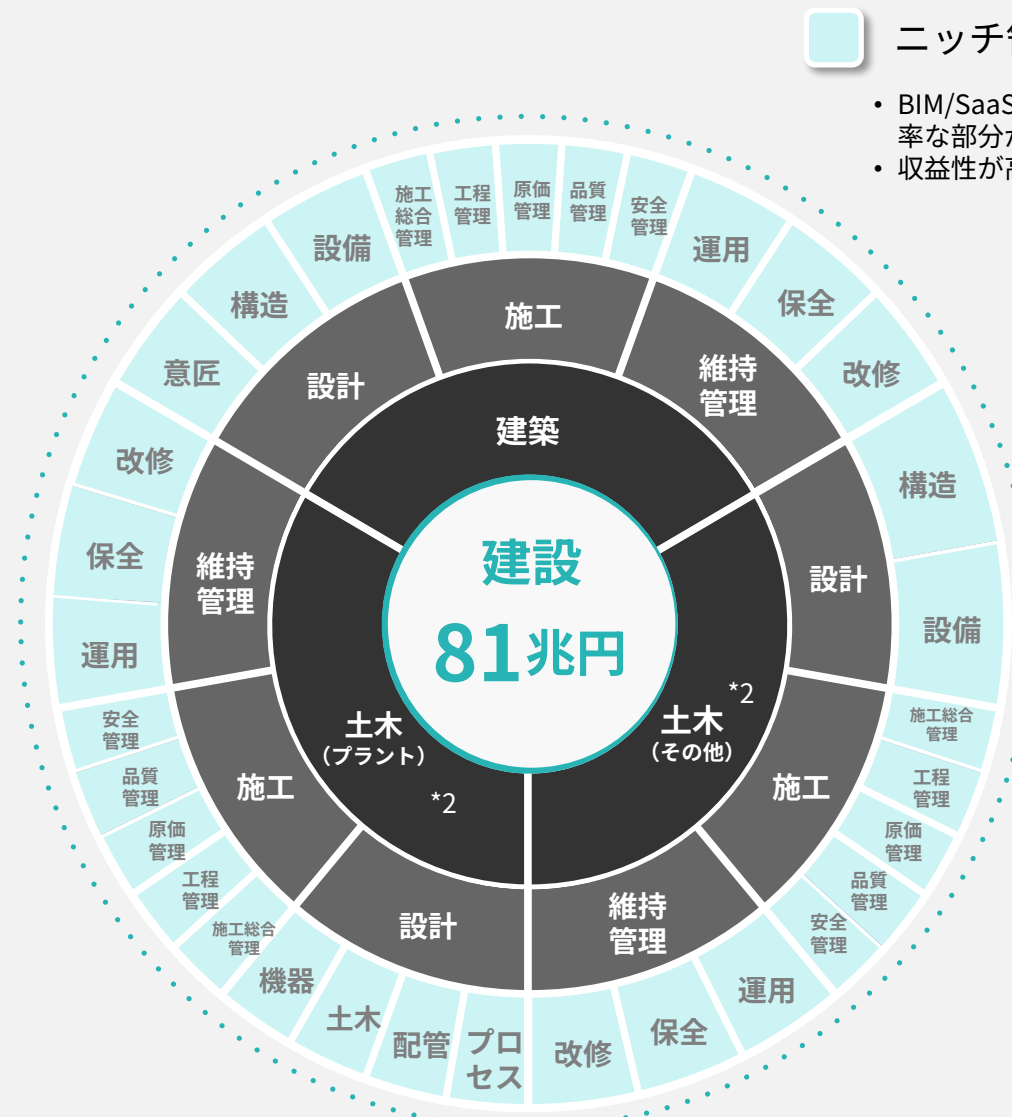
Arentが対峙する建設業界は

^{*1}
81兆円と非常に巨大な市場。

BIM/SaaS化されていない非効率な部分が多く残る、ニッチ領域が集まって構成されている。

POINT

- 1 建設業界は81兆円と巨大な市場
- 2 BIM/SaaS化されていない非効率な部分が多く残る、ニッチ領域が集まって構成されている
- 3 BIM/SaaS化されている領域もいくつか存在する
- 4 BIM/SaaS化されていないが収益性の高い企業も存在する
- 5 DXを行いたい大企業様と共同でBIM/SaaS化したプロダクトを開発
- 6 他の領域もBIM/SaaS化し、生産性を高める



ニッチ領域

- BIM/SaaS化されていない非効率な部分が多く残る領域
- 収益性が高い傾向にある

^{*1} 国土交通省総合政策局 情報政策課建設経済統計調査室「2026年度建設投資見通し」より
^{*2} 国土交通省「建設産業の現状」によると、建設は建築・土木に分けられ、プラントは土木に含むとされているが、当社の事業上の重要性により、別掲

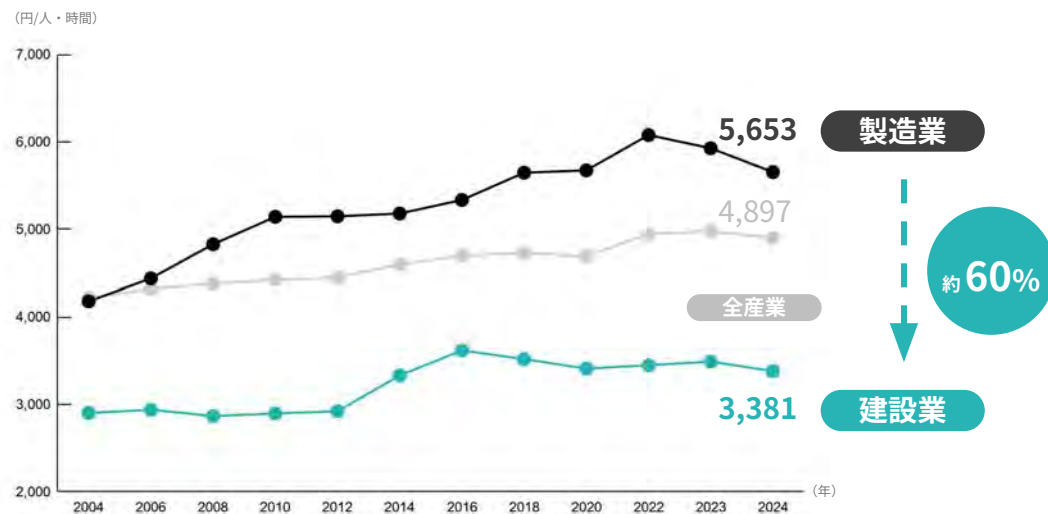
建設業界の状況

細分化された多重下請け構造が長年の課題を複雑化し、DXが非常に難しい業界であるため、職人の暗黙知が消滅していく危機にある。

建設業の労働生産性の低迷

建設業の生産性は製造業の6割にとどまる

建設業界では、労働生産性は20年前とほぼ変わらず製造業に1.6倍以上の差をあけられており、DX化に大きく遅れをとっている業界とも言える。その理由の一つとして、建設業界はゼネコンから下請けまで広がる多層構造であることなどがあげられる。

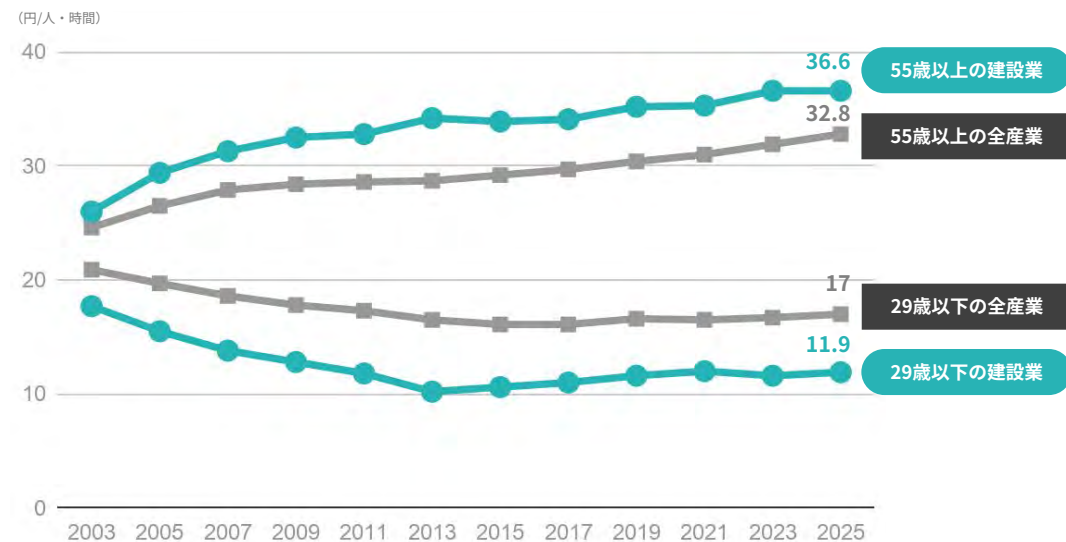


出所：一般社団法人 日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック」2026年6月更新データ

建設業就業者の高齢化進行

他産業と比べ高齢化が著しい

建設業就業者では55歳以上の構成比が全産業を上回っている人材面の課題があげられる。高度なテクノロジーだけでなく現場で誰でも実際に使えるという観点も、建設業界のDX化を浸透させていくためには重要である。



出所：一般社団法人 日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック」2026年7月更新データ

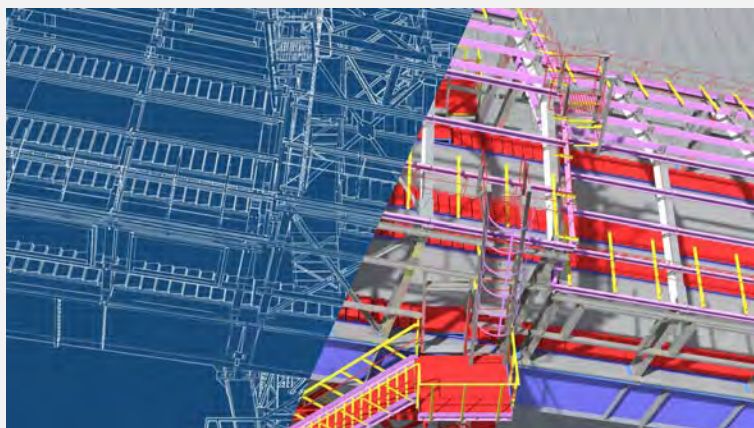
建設業界を取り巻く法規制・制度改正

BIM原則適用・残業規制・BIM図面審査といった法規制・制度改正により、建設業界におけるBIMの利活用需要は今後さらに拡大していくことが想定される。

BIMの原則適用 (2023年～)

BIM利用の原則化へ向けての法改正

- 国土交通省はBIMを活用した建築生産及び維持管理プロセスの円滑化、生産性向上を図るため、2023年より公共事業におけるBIM利用の原則化を行い、その後、BIM利用の対象範囲を順次拡大していく



残業規制 (2024年～)

大幅な効率化による生産性向上が必要

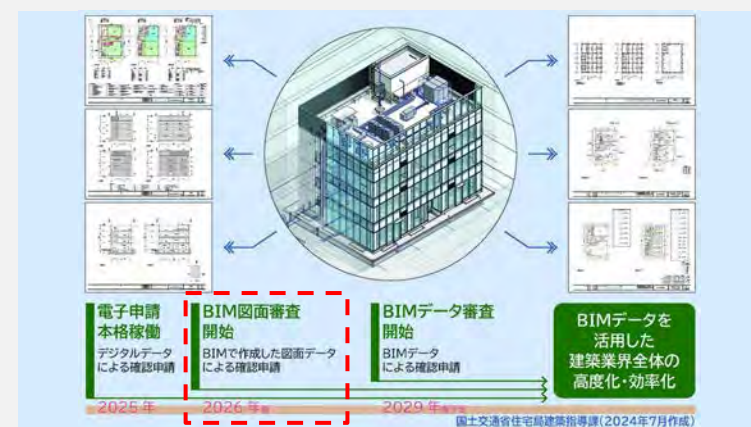
- 労働時間の上限規制が2024年4月に開始



BIM図面審査 (2026年～)

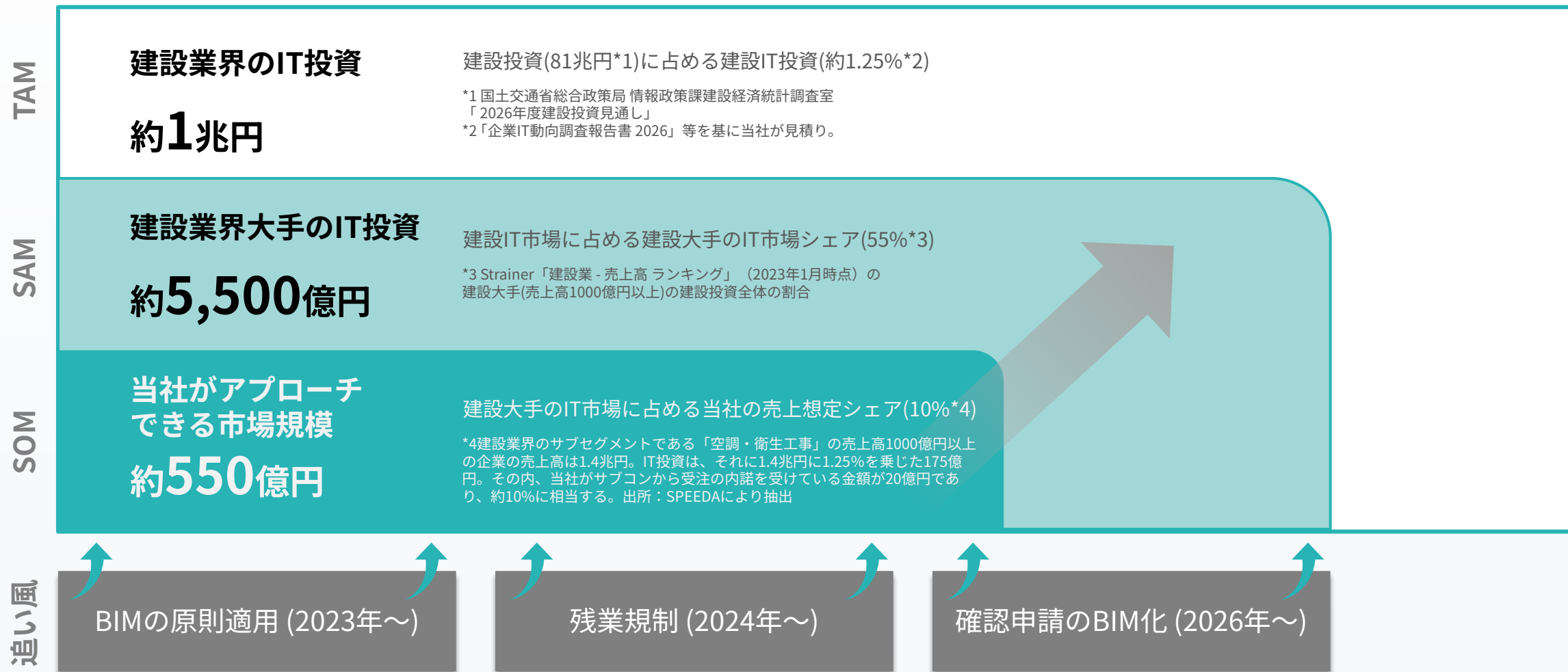
BIM作成の図面データによる確認申請

- 2026年春より、BIMで作成した図面データによる確認申請が開始
- 「入出力基準」に沿ったBIMデータおよびそこから作成された図面と設計者チェックリストをセットで提出することで確認申請が効率化



成長戦略における市場の広がり

建設業界におけるIT投資の割合は他の業界と比べてもまだまだ低く、課題が多く残る業界のため、今後ますます拡大する市場。



コンサルティングからJVまで対応できるArentの特異性

業界ニッチな課題を解決しているからこそ獲得できるノウハウや技術を有した上で、アジャイル型の開発が可能なArentだからコンサルからJV設立まで一気通貫して提供可能。

	ビジネスプロセス			
	コンサルティング	システム開発	事業立ち上げ (大手との連携)	事業運営 (大手との連携)
 A R E N T	○	○	○	◎
コンサルティングファーム	○			○
Sier/システム開発企業		○		
ベンダー/SaaS企業		○	○	

共創プロダクトが
Arentの強み

BIMと3D CADの特徴比較

BIMと3D CADとの違いは、「屋根や床、壁や窓等が、各々建築的な属性情報を有している」という点。そのことにより、建設する建物の金額が容易にわかったり、修正も容易になり、業務が効率化される。

3D CAD

コンピュータでの図面化/建物の可視化・要素座標

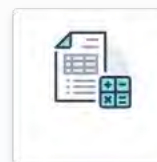
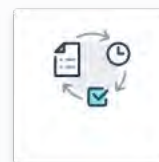
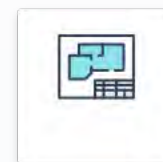


可視化された
図面/3Dの情報のみ



BIM

コンテンツ化されたモデル&メタデータ



3D CADの情報だけでなく、部材や価格、前後の工程の情報など緒元(属性情報)が含まれる

× なし

図面は手作業で作成することになるので、属人性が強い

属性データ

○ あり

柱や壁といったパーツごとに、材質や価格などの属性情報を付け加えられる

データ管理は
ファイル形式など別々で管理

データ管理

付属情報の付与と管理 (属性情報からのリスト生成など)

壁や階段や柱などのオブジェクトに直接情報
(品番/寸法/素材/性能/単価など)を付与して管理

× 手間がかかる

→ 3次元モデルを作成した段階で設計上の不整合が見つかった場合、
そこに関連するすべての平面図を修正して再構築する必要があるため、
作業量が非常に多く、膨大なコストがかかる

設計図の修正

○ 容易

パーツに属性情報が埋め込まれているため、一部データの修正を行うと、
すべての関連するデータが自動的に修正される。

主な事業リスクと対応策

リスク	発生可能性	影響度	リスクの概要・対応方針
特定の販売先への依存	小	中	当社グループにおける高砂熱学工業株式会社に対する売上高は高い水準にあります。 高砂熱学工業株式会社：30.8%（2025年6月期）、14.9%（2026年6月期） 高砂熱学工業株式会社向けの開発は順調に進捗しており、引き続き高い水準での取引関係が継続しております。当社グループとして特定販売先への依存度は低下傾向にありますが、当社グループでは、今後もソフトウェア開発取引を継続しながら、他の既存顧客との取引拡大や新規顧客の獲得をすることによって、依存度が低下していくものと考えております。しかしながら、依存度が想定どおり低下せず、当該との取引が縮小した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。
人材の採用・育成	中	大	当社グループは、今後急速な成長が見込まれる事業の展開や企業規模の拡大に伴い、継続的に幅広く優秀な人材を採用し続けることが必須であると認識しております。質の高いサービスの提供や競争力の向上に当たっては、開発部門を中心に極めて高度な技術力・企画力を有する人材が要求されていることから、一定以上の水準を満たす優秀な人材を継続的に採用すると共に、成長ポテンシャルの高い人材の採用及び既存の人材の更なる育成・維持に積極的に努めていく必要性を強く認識しております。 しかしながら、特にエンジニア等の一定の人材の確保に関する競争は激しく、当社グループの採用基準を満たす優秀な人材の確保や人材育成が計画どおりに進まなかった場合、コアメンバー、熟練エンジニアの退職又は人材確保のためにより高額報酬を支払うこととなった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

* その他のリスク情報については、有価証券報告書「3. 事業等のリスク」をご参照ください。

調達した資金の使途

(千円)

項目	具体的な使途	2026年6月期 までの計画	実績 ^{*1}	差異	コメント
採用関連費用	人材紹介サービス手数料等 プロダクト共創開発、共創プロダクト販売、 自社プロダクト全てに関連	225,000	264,296	+39,296	順調に採用が進捗し、充当完了。 引き続き、手元資金にて投資を継続。
広報・ マーケティング費用	大企業との協業によるDX実績のPR、 自社プロダクトのマーケティング費用 プロダクト共創開発、共創プロダクト販売にも関連	225,000	159,138	△65,862	当初の想定より少ないコストでも効果 を得られた。その分、採用・開発費に 振り向け。充当完了。 引き続き、手元資金にて投資を継続。
新技術・事業開発	自社プロダクト研究開発の人件費、外注費	225,000	390,524	+165,524	プロダクトM&A戦略が早く進行し、 自社開発への投資も加速。充当完了。 引き続き、手元資金にて投資を継続。
関連会社投融資	共創プロダクト販売事業を行う関連会社 (PlantStream) への投融資	476,862	500,000	+23,138	概ね想定通りで充当完了。
合計		1,151,862	1,313,958	+162,096	超過分は、手元資金にて充当。

*1：2023年4月～2026年6月の実績



建設業界のDXプラットフォームへ

本資料の取り扱いに関して

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
 - 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
 - また、当社グループ以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社グループはそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
 - 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年9月末を目処に開示する予定です。