2026年11月16日
株式会社Arent
代表取締役社長　鴨林　広軌
（東証グロース：5254）

2027年6月期 第1四半期決算説明会
質疑応答要旨及びアーカイブ動画公開のお知らせ
～DX事業は計画どおりに進捗、AI活用による構造的な改善も進む～

2026年11月13日に開催しました当社2027年6月期 第1四半期決算説明会につきまして、説明要旨及び質疑応答要旨をお知らせいたします。

当日は、2027年6月期第1四半期の業績に加え、DX事業の収益性、プロダクト事業の状況、AI活用の取り組み、PlantStreamの海外展開、キャッシュの再投資先など、多岐にわたるご質問をいただきました。また、説明会に先立ち公開した事前質問への回答も、あわせて掲載しております。

当日ご参加いただけなかった株主・投資家の皆様にも、当社の経営方針や今後の事業展開について、より深くご理解いただくための参考として、説明要旨、質疑応答要旨及びアーカイブ動画をご活用いただけますと幸いです。

【説明要旨（エグゼクティブ・サマリー）】

本説明会において、代表取締役社長の鴨林よりご説明した主なポイントは、以下の3点です。

■ 業績：DX事業の成長とグループ会社の寄与により、大幅な増収増益

売上高は前年同期比100.2%増の1,966百万円、営業利益は同195.8%増の477百万円となりました。のれん償却前営業利益は589百万円（同205.3%増）です。通期計画に対する進捗率は、売上高23.2%、営業利益28.0%と順調に推移しております。

■ DX事業：主要案件が計画どおりに進捗し、高い収益性を維持

DX事業の開発売上高は11.8億円（計画比102%、前年同期比127%）となり、概ね計画どおりに着地しました。本開発残案件数は前四半期末の50件から56件へ増加しており、大型受注案件や新規案件の本開発への移行が進むことで、売上の拡大傾向は下期に反映される見込みです。

■ プロダクト事業：グループ会社が期首から寄与し、連結利益に貢献

前期にグループ入りした4社（スタッグ、建設ドットウェブ、アサクラソフト、レッツ）が期首から業績に寄与し、のれん償却を上回る利益を創出しております。構造ソフトの売上は順調に推移し、PlantStreamも受託を除いた新基準のもとで損益分岐点付近まで改善しております。

【説明会関連資料】

▼2027年6月期 第1四半期決算説明会 アーカイブ動画（2026年11月13日開催）

https://youtu.be/0RN6CJBNU4s?si=fZWoji-81LfzHDT7

▼2027年6月期 第1四半期決算説明資料（2026年11月12日開示）
https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2914097/00.pdf

▼2027年6月期 第1四半期決算短信（2026年11月12日開示）
https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2914072/00.pdf

【質疑応答要旨】

※以下の質疑応答は、説明会当日の発言内容をもとに、趣旨を損なわない範囲で、重複する内容の整理・集約、補足及び書面化への編集を行っております。そのため、実際の発言とは一部表現が異なる場合があります。

■ 当日いただいたご質問

【業績・事業の状況】

Q. DX事業は案件の大型化・長期化が進んでいますが、今回の高い利益率は構造的な改善と考えてよいでしょうか。

A. 今回の利益率の改善には、主に3つの要因があると考えております。

1つ目は、管理会計上の費用配賦ルールの変更です。従来、本来はプロダクト事業に計上すべき費用の一部が、配賦のルール上、DX事業に含まれておりました。これまでは金額が小さかったため大きな影響はありませんでしたが、規模が大きくなってきたことから、当期よりプロダクト事業へ適切に配賦するよう変更しております。変更前と同一の方法で算出した場合の利益率は、決算説明資料7ページに記載しております。

2つ目は、費用が発生するタイミングです。例えば、10月にPMを10名ほど採用しましたが、仮にこれが9月と10月に5名ずつであれば、第1四半期にもその分のコストが計上されていました。第1四半期には、こうしたタイミングの要因も一部含まれております。

3つ目は、AI駆動開発による改善です。この点については、構造的な改善が少しずつ進んでいると考えております。

Q. プロダクト事業の収益が改善していますが、**PlantStream**や構造ソフトなど主力商材の販売状況と収益性は、それぞれどの程度改善しているのでしょうか。

A. PlantStreamについては、決算説明資料に損益の推移を掲載しておりますが、スペインに子会社を設立するなど、現在は営業活動に注力しているため、利益が大きく改善している段階ではございません。

一方、構造ソフトについては利益も改善しており、良好に推移しております。今後は、損益に関わる数値についても開示を検討してまいります。

なお、プロダクト事業全体の収益改善には、前期にグループ入りした4社が期首から利益を計上していることも大きく寄与しております。

【成長戦略・AI活用】

Q. AI活用について、開発効率化にとどまらず、**DX**案件の拡大や自社プロダクトの開発・販売につながる新しい取り組みがあれば教えてください。

A. 現在、自社プロダクトの開発を積極的に進めており、今後リリースできる段階になりましたら、改めてご紹介いたします。

自社プロダクトが増えてくると、それをカスタマイズしてほしいというご依頼も多くいただくようになります。その意味で、自社プロダクトの開発はDX案件の拡大にもつながるものであり、こうした新しい取

り組みは十分に進んでいると考えております。

Q. PlantStreamの海外展開の手応えはどうでしょうか。また、**AI**の台頭が進む中で、会社としてどのようなビジョンを描いていますか。

A. 海外展開については、しっかりとした手応えを感じております。海外では、日本以上に対面でのコミュニケーションを重視する文化があり、オンラインでは決まらない案件でも、直接お会いしてお話しすることで具体化することが多くあります。また、予算規模の大きな企業も多く、特にPlantStreamはオイルメジャーをはじめとする大手企業を顧客としていることから、大型のDX案件が生まれる可能性も十分にあると考えております。

AIについては、利益率の改善や新規プロダクトの開発を見ても、その影響の大きさとスピードを実感しております。当社としてもビジョンを描いており、M&A戦略の大きな転換もその一つですが、それ以外にもさまざまな構想がございます。一方で、ビジョンをお示しした後にAIがさらに大きく進化すれば、その内容が変わってしまう可能性もあり、かえって分かりにくくなるおそれがあります。そのため、適切なタイミングで改めてご紹介したいと考えております。

【資本政策】

Q. M&Aでプロダクトを買う戦略を自社開発中心へ変更していますが、今後のキャッシュの再投資先をどのように考えていますか。投下資本に対するリターンが見合うのであれば、自社開発と**M&A**の両方を進めればよいと思いますが、そうしないのは、キャッシュの使い道が**M&A**以外にあると考えているからでしょうか。

A. 前のご質問とも関連しますが、当社ではいくつかの大きな構想を描いており、どのような形が最適かについて社内で議論を重ねております。その中には、キャッシュを投下する可能性があり、かつ高い効果が見込めるものもいくつかございます。

ただし、大きな金額を投下する場合には、実際に成果が出たことをお示ししたうえでご説明しなければ、投資家の皆様に投資の妥当性をご理解いただくことは難しいと考えております。そのため、まずは小さな成果をお示しし、それが横展開できることを確認したうえで、投資を進めていく考えです。

キャッシュの再投資先については、いくつかの候補がございます。いずれの方法でも資本コストを十分に上回るリターンが見込めると考えておりますが、現時点ではキャッシュを温存しております。皆様にご紹介しても違和感のない、魅力的な投資機会があれば、積極的に投資してまいります。

■ 事前にいただいたご質問

【AIの影響と開発体制】

Q. AIによる影響は何でしょうか（好影響と悪影響）。

A. 好影響は、開発の効率化が非常にうまく進んでいることです。新しいプロダクトを次々と作れるようになり、お客様向けの開発も効率よく進められるようになっております。
悪影響としては、AIは競合他社も使えるため、競合のプロダクト開発のスピードも上がっている点です。また、お客様から「AIを使っているなら安くなるでしょう」と言われることはありますが、競合他社が大幅なコスト削減を実現しているという話はあまり聞きません。そのため、値下げの圧力は現時点ではそれほど大きくありません。むしろ、競争が激しくなっていることのほうが、厳しい点だと考えております。

Q. AI駆動開発への移行によって、開発速度、人員構成、人件費、開発原価、粗利率などに具体的な改善効果は出始めていますか。また、今後もエンジニア大量採用ではなく、**PM・PL・**営業等を中心とした採用方針を継続する想定でしょうか。

A. 具体的な改善効果は出始めております。当第1四半期の決算にも表れているとおり、改善傾向にあります。四半期ごとに多少の凹凸はあるため、この改善がこのまま続くとは一概には言えません。
人員の面でも、決算説明資料17ページの人員推移のとおり、ベトナム拠点の人員は2026年6月期第3四半期の100人から、当第1四半期には86人に減少しております。採用については、引き続きエンジニアの採用を抑え、営業・PM人員を中心に採用を進めていく方針です。

Q. 建築業界に従事しており、**AI**の進化の速さを日々感じています。**CAD/BIM**オペレーターは半年以内に不要となり、**AI**がオーケストレーターになる未来が見えていますが、意匠、構造、設備、施工のどの分野から**AI**で代替できる分野が広がると思いますか。

A. まずは設計の分野から代替が広がると考えております。ご質問の意匠、構造、設備は、いずれも設計の分野にあたります。現時点では意匠での活用が大きく進んでいますが、構造もそれほど先の話ではないと考えております。
施工の分野でも、施工で使われているソフトウェアにAIが組み込まれ、自動化が進んでいくと考えております。ただ、施工段階のコストは、資料作成などよりも、現場での作業や材料費の比重が大きい

ため、本格的なコスト削減にはロボティクスなどの発達が必要です。フィジカルAIなどがもう少し発達してくると、施工段階のコストが一気に下がることも十分にあり得ると考えております。

【業績・計画の進捗】

Q. 27年度の**DX**事業は、**1Q 11.54**億円、**2Q 11.54**億円、**3Q 13.92**億円、**4Q 16.02**億円の開発売上計画ですが、現時点の受注・商談・開発稼働状況から見て、この計画に対する進捗や確度に変化はありませんか。

A. 決算説明資料7ページに記載のとおり、第1四半期のDX事業の開発売上高は11.8億円（計画比102%）となり、問題なく進捗しております。確度は、やや高まっていると考えております。

Q. DX事業は**1Q**が順調なスタートとなった一方で、**4Q**の見込みが前回開示から引き下げられているように見えます。これは大型案件の検収時期の前倒しや長期継続型契約へのシフトに伴う平準化によるものか、それとも**4Q**時点のパイプラインの確度やリソース配分（プロダクト開発へのシフト等）に慎重な見方を織り込んだ結果なのか、背景を教えてください。

A. 決算説明資料7ページのとおり、第4四半期の見込みを一部見直しております。ただ、これは第4四半期の売上が減るというよりも、第4四半期に想定していた売上の一部が、前倒しで計上できる見込みになったためです。通期の売上見通しに変更はございません。

Q. 決算説明資料**4**ページでは、営業利益率が**1Q**実績**24.3%**に対し、通期計画は**20.2%**となっています。この差について、案件構成や費用の発生時期にどのような前提を置いていますか。

A. 主に3つの要因があると考えております。
1つ目は、費用が発生するタイミングです。第1四半期は、コストがやや低めに出ております。分かりやすい例では、10月にPMを10人ほど採用しましたが、仮にこれが9月に5人、10月に5人であれば、第1四半期のコストはかなり違っていました。
2つ目は、通期計画にAI駆動開発によるコスト削減の効果を織り込んでいなかったため、その効果が出ている点です。
3つ目は、通期計画ではもともとコストを保守的に見込んでいるため、その差が表れている点です。
この3点により、4ポイントほどの差が生じていると考えております。

Q. 決算説明資料**8**ページでは、本開発残案件数が前四半期末の**50**件から**56**件へ増加しています。この残案件数を**DX**事業売上の先行指標として評価する場合、本開発開始後の売上計上までの時間軸と期中の稼働期間を、どのように捉えるのが適切でしょうか。

A. 本開発は、開始と同時に開発作業が進み、契約期間にわたって開発規模を徐々に大きくしながら売上を計上していきます。契約期間は案件の規模によって異なりますが、2～3年程度のものが中心です。
ただ、案件ごとに規模や期間が異なるため、件数の増減がそのまま売上の増減に結びつくわけではありません。本開発残案件数は、今後の売上の方向感を見る目安として捉えていただければと存じます。

Q. 構造ソフト、建設ドットウェブ、スタッグ等について、**M&A**による通期寄与を除いた既存事業ベースでも、受注・売上の**Organic Growth**は計画どおり進んでいますか。また、グループ内クロスセルの成果は出始めていますか。

A. グループ会社各社は、おおむね計画どおりに推移しております。DX事業も前述のとおり、オーガニックな受注・売上の成長は計画どおりです。
グループ内のクロスセルについては、例えば、すでにグループ会社1社のプロダクトを導入しているお客様に、別のグループ会社のプロダクトが売れるといった事例が、少しずつ出始めております。

Q. 1Q決算でプロダクト事業の収益改善が確認できましたが、買収前後での各子会社の定性的な変化や、製品連携・クロスセルによる具体的な成果について教えてください。また、木村氏の参画後、子会社間の連携をどのように強化し、中期的な成長につなげていく方針でしょうか。

A. 定性的な変化としては、営業面では、当社が直接営業を行って成果の出たやり方を、グループ会社の営業部隊にも展開しており、実際に売上の増加につながっております。
また、開発面ではAI機能の実装などを進めております。原価管理のソフトを手がけるグループ会社3社では、すでにAI機能を搭載したプロダクトをリリースしており、お客様からの反応も良好です。
今後は、取締役の木村を中心に、グループ各社の営業体制の強化と各社間の連携を進め、中期的な成長につなげてまいります。

Q. のれん等の影響で、良い実績を出されているにもかかわらず、数値の比較が分かりにくいです。比較が分かりやすい記載をご検討ください。

A. おっしゃるとおり、のれん償却前の数字は、当社としても非常に重要だと考えております。のれん償却前の数値は決算短信にも記載しておりますので、あわせてご参照いただければと存じます。

【プロダクト事業の収益性】

Q. PlantStreamは前期に単体営業損益がほぼ収支均衡まで改善しましたが、**27**年度は明確な黒字化を実現するフェーズに入っているのでしょうか。また、**PlantStream**で収益化のモデルを確立した後、**PROCOLLA**、**ASPO**、**LightningBIM**等の自社プロダクトは、どのような順番・時間軸で収益貢献を目指していますか。

A. PlantStreamは、スペイン、アメリカに営業子会社を設立するなど、営業活動を強化しております。そのため2027年6月期は、黒字化を目指すというよりも、売上を伸ばしていく期と考えております。
その他の自社プロダクトについては、すでに売上が立っているPROCOLLAがまず伸び、その後にASPOが立ち上がっていく順番を想定しております。

Q. 今後、プロダクト事業の利益率を大きく改善させるうえで、最も重要な要因は何だとお考えでしょうか。また、現時点で利益率改善の最大のボトルネックとなっているのは、販売拡大、顧客への導入・展開、開発・保守コストのどの部分でしょうか。

A. これまでの最大のボトルネックは、開発コストだったと考えております。ただ、AI駆動開発によって、このボトルネックは大きく改善したと考えております。そのため、利益率はまず着実に改善していくと見ております。
また、次のボトルネックであった販売の拡大についても、取締役の木村を中心に営業体制の構築が進んでおり、大きなボトルネックは少しずつ解消されてきているという認識です。

Q. NTTドコモビジネスが展開する建設業向けクラウド型工程アプリ「**GaNett**」は純粋に競合だと思いますが、影響はありますか。

A. GaNettは、当社のPROCOLLAと同じ工程管理の領域の製品であり、競合にあたります。ただ、工程管理のアプリはすでに多くの製品が出ている市場で、GaNettはその中の一つという位置づけです。GaNettの登場によって当社業績に影響が出るとは見ておりません。PROCOLLAは大林組様との共同開発で、AIによる工程表作成技術では特許も取得しております。今後は当社の他のプロダクトとの連携も強みとして打ち出してまいります。

【個別事業・新規事業】

Q. PlantStreamが**AI**データセンターの設計に活用された実績、あるいは活用される見込みはありますか。

A. 現時点で、PlantStreamがデータセンターの設計に直接活用された実績はございません。ただ、データセンターの冷却設備などの配管はプラントに近い構造を持つため、今後活用される可能性は十分にあると考えています。また、データセンター向けの電力需要の増加により、発電所などのプラント建設の計画も増えており、プラント設計の効率化へのニーズが高まっていることは、PlantStreamにとって追い風と捉えています。

Q. Connectix Buildについて、**Arent**の既存プロダクトや標準機能を組み合わせて提供する余地はありますか。また、個別開発だけでなく、将来的にプロダクト売上や継続収益につながる展開を想定されていますか。あわせて、協栄産業との**FKS FN 2.0**の**AI**積算実証は現在どの開発フェーズまで進んでいますか。

A. Connectix Buildは、トランスコスモス様との共同の取り組みのため、詳細についての言及は控えさせていただきます。
協栄産業様との開発についても、協栄産業様と歩調を合わせて開示させていただければと考えております。

Q. きんでん・関電工など電気設備領域の個別**DX**で蓄積した設計ロジックや**BIM**データを共通化し、設計上流から積算・施工まで一貫して利用できる仕組みに発展させる構想はありますか。また、それを将来的に他社にも展開可能な標準プロダクト・共通基盤にしていく余地をどう見ていますか。

A. はい、そうした構想はございます。決算説明資料等でお示ししている、建設のライフサイクルを表した図の中に、さまざまなプロダクトを作っていくということです。これは当社がこれまで一貫して取り組んできたことで、現在はAIによってそのスピードが大きく増しております。
なお、個別のDX案件で開発したものは、お客様との契約や権利関係を尊重することが前提です。そのうえで、個別案件を通じて得た業務への理解や、汎用化できる技術を、プロダクトや共通基盤に生かしてまいります。今後もこうした取り組みを積極的に進めてまいります。

Q. 求人情報にある**IT**コンサルティング事業と**SAP**事業について、現在の案件化・事業化の進捗、今後**2**～**3**年間の展開スケジュール、既存**DX**事業との相乗効果や収益性への影響を、現時点での見通しとして教えてください。

A. SAP導入事業は、建設会社やエンジニアリング会社との取引が広がる中で、SAPをはじめとする基幹システム刷新のご相談をいただく機会が増えていることを受けて、立ち上げを決めたものです。会計領域を中心に想定しており、現在は事業の責任者の採用を進めている段階です。
ITコンサルティングについては、既存のDX事業の中でITコンサルタントが活躍できる領域があると考え、募集しているポジションです。新規事業という位置づけではございません。
具体的なスケジュールや業績への影響については、お示しできる段階になりましたら改めてご説明いたします。

【リスク管理】

Q. 昨今、企業へのサイバー攻撃が報道されていますが、貴社では有効な対策はありますか。

A. 報道されている被害の多くは、高度な攻撃というよりも、既知の弱点を突かれたものです。主な原因として、次のような点が挙げられます。

- VPN機器やソフトウェアの脆弱性が、修正されないまま放置されていた
- IDやパスワードが盗まれ、不正にログインされた
- 侵入に気づくための監視が不十分で、被害が拡大した

有効な対策は、個人の注意に頼るのではなく、こうした弱点が生まれにくい仕組みを整えることだと考えております。あわせて、侵入される可能性を前提に、早く検知して被害を最小限に抑えることも重要です。
当社では、社内外を問わず常に検証する「ゼロトラスト」を基本方針とし、2つの領域で対策を進めております。

1. 働く環境を守る
   全社員の貸与PCを100%管理下に置き、ウイルス対策、不審な通信の遮断、操作ログの監視を行っております。あわせて、未承認のサービスへ業務データを持ち出すことを制限しております。

2. つくるものを守る
   受託開発・自社プロダクトのどちらでも、安全な構成を標準テンプレートとして提供しております。ソースコードや利用しているソフトウェア部品の脆弱性を自動で検査する仕組みは、全社標準として導入を進めております。クラウド環境では、危険な設定そのものができないよう制御しております。さらに、自社サービスへの不正アクセスを検知する監視体制の強化や、AIを活用した脆弱性診断など新たな手法の検討・導入も進めております。

サイバー攻撃のリスクを完全になくすことはできませんが、今後も継続的に対策を強化してまいります。

【株主還元・長期ビジョン】

Q. 配当についてはどのようにお考えでしょうか。現時点での基準等をご教示ください。

A. 配当については、資本コストを上回る魅力的な投資機会が社内にあると考えられる場合は、配当を行わず、社内で追加の投資を行う方針です。幸い、現在は資本コストを十分に上回る投資機会に恵まれていると考えており、現時点で配当を行う計画はございません。
一方、自己株式の取得については、現在も継続中ですが、当社が考える本源的な価値と比べて株価が割安だと判断した場合には、自己株式の取得を行うという方針に変わりはございません。

Q. M&Aによりプロダクトを増やしていく戦略が変わった現在も、時価総額**10**兆円という長期的な志は変わりませんか。

A. 日本M&AセンターのYouTubeチャンネルにおいて、M&Aでご一緒する企業の皆さまに向けて、時価総額10兆円を本気で目指す旅を一緒にやりましょう、とお話ししたことについてのご質問と理解いたしました。
戦略の変更は、目指す姿に向かうための手段を、AIの進化に合わせて見直したものです。これまではプロダクトをM&Aで増やしてまいりましたが、現在はAIによって自社で次々と作れるようになりました。プロダクトを作り、つなぎ、お客様ごとにカスタマイズして提供するという現在のモデルは、長期的な志に近づくためのものと考えております。建設業界を大きく変える会社をつくるという志は変わっておりません。目指すべき時価総額はこの延長線上にあると考えております。
なお、これは当社が長期的に目指す姿としてお話ししているものであり、業績の見通しや特定の時期を示すものではございません。

Q. これまで**note**をはじめ御社の記事を色々拝読しました。長い目線で応援したい大好きな会社です。そのうえでお答えいただけたら嬉しいです。資産形成の最適解はインデックス投資と言われますが、その解以外を導き出す、御社を選ぶ＋αは何だとお考えですか。現時点でのお考えを知りたいです。

A. ※本質問については、代表取締役社長の鴨林よりお答えします。
温かいお言葉をありがとうございます。私自身もかつてプロの投資家として仕事をしていましたので、一般的にはインデックス投資が最適だという考え方は、よく理解しています。インデックス投資は、言ってしまえば世界の資産家と同じポートフォリオを持つことです。優れた投資家には資金が集まり、その結果、ポートフォリオはインデックスに近づいていきます。そう考えると、インデックスに勝つのは容易ではない、というのはそのとおりです。

一方で、事業の機会があり、その機会に対して正しく投資ができれば、市場を上回る成長を実現できる個別企業にも、当然魅力があります。なお、私自身の資産もその大半がArentの株式であり、株主の皆さまと同じ立場で企業価値の向上に取り組んでいます。
資本コストを上回る投資をし続けられるということは、企業価値を伸ばし続けられるということであり、当社はしっかりと企業価値を伸ばしていけると考えています。また、AIの大きな進化に対しても、当社は非常にしなやかに対応できる企業だと感じています。AIの大きな変化を捉え、それを強みに変えられる会社だと感じていただけるのであれば、それがArentを選んでいただく理由になるのではないかと考えています。
なお、投資に関するご判断は、ご自身の責任においてなさるようお願いいたします。

以上