



2025年2月14日
株式会社A r e n t
代表取締役社長 鴨林 広軌
(東証グロース：5254)

2025年6月期 第2四半期決算説明会 質疑応答書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ

■ 決算説明会のアーカイブ動画

<https://youtu.be/vq6SYjrcnDY>

■ 2025年6月期 第2四半期決算説明資料（2025年2月13日開示）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2564907/00.pdf>

【質疑応答書き起こし】

※本内容は、内容の重複した質問などを含め、当社が簡潔にまとめたものであり、説明会での順番、実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

1. 経営・財務戦略

質問: 市場変更についての考え方を教えてください。

回答: スタンダード市場、プライム市場への市場替えが考えられますか、会社としてはプライム市場に市場替えできる水準を目指しながら、状況に応じて判断する予定です。

質問: 株式分割についてのお考えを教えてください。

回答: 株式分割については、流動性の向上やNISA枠での投資のしやすさといったメリットがあると認識しています。一方で、株主数の増加に伴い手数料負担も増える点は考慮が必要です。

質問: 来期業績の見通しについて、現時点で定量的に言えることはありますか？

回答: 定量的な数値の開示は難しいですが、当社のビジネスモデルは商談 → PoC → 本開発へと進む流れが明確であり、各フェーズのコンバージョン率やリードタイムを踏まえた分析を行えば、成長の方向性は見えてくると考えています。

質問: 案件対応の方針について、すべての案件に対応しているのか、それとも収益性の高い案件に絞っているのか教えてください。

回答: 当社では、収益性の高い案件に絞って対応しています。すべての案件を取るわけではなく、当社の強みを活かせる領域を優先し、長期的な価値を生み出せる案件に注力しています。

質問: 今後のM&Aの方針について、企業価値の評価基準や買収コストの目安は構造ソフトのケースを基準に考えてよいのでしょうか？

回答: M&Aの企業価値評価については、一般的な市場水準に基づいて判断しており、構造ソフトのケースが必ずしも基準になるわけではありません。特に、割安な水準での取得を重視しつつ、当社の事業戦略に合致するかを慎重に判断しています。

質問: 2Qガイダンスに対して売上が未達となった要因と、下期に向けた対策について教えてください。

回答: 売上未達の要因としては、一部の案件の期ズレが影響しています。下期に向けた対策としては、商談の増加とPoCから本開発への転換を加速させることを重視しており、営業体制の強化も進めています。

質問: 1Qと比較して営業利益率が低下した理由について、どのように理解すればよいでしょうか？

回答: 営業利益率の低下は一時的な要因による影響が大きいと考えています。1Qではベトナム子会社設立に伴う一時的な影響があり、営業利益率が高くなりました。一方、2Qでは本来の水準に戻った形となります。

質問: 上半期の売上計画が1.3億円未達でした。期ズレ分はすでに売上が立つ見込みは確定しているのでしょうか？

回答: 契約自体が消える可能性はないと考えています。ただし、期ズレの影響を受けた案件の売上計上時期については、一定の変動があり得るため、具体的な確定時期は現時点ではお伝えできません。

質問: 配当の予定はありますか？

回答: 成長を優先する戦略的な投資を最優先としており、現時点では配当の実施は予定しておりません。将来的に魅力的な投資機会が減少した場合、配当の実施を検討する可能性もあります。

質問: 構造ソフトの利益貢献を数値的に教えてください。

回答: 構造ソフトの業績については、直近12月に過去の実績を開示しておりますが、今後の具体的な数値については現時点では未開示です。今期の業績反映は第3四半期以降となるため、次回の決算で詳細をお伝えできる見込みです。

2. 事業成長戦略

質問: PlantStreamの収益化にはどのくらいかかりますか？

回答: 2025年3月期が赤字の底になると見込み、今期から営業キャッシュフローの黒字化を見込んでいます。

質問: PlantStreamの現在の経営状況について、キャッシュフローが黒字化したとのことですが、営業利益の黒字化も視野に入ってきたのでしょうか？

回答: キャッシュフローは今期で黒字化を見込んでおり、営業利益の黒字化も数年内で実現可能と考えています。

質問: 現在の主要な本開発案件の規模や進捗について

回答: 本開発案件は順調に推移しており、具体的な案件名は挙げられませんが、BIM関連のプロジェクトが注目されています。

質問: 大型案件の増加と開発体制について、PLANETSのような案件の増加可能性は？

回答: 十分に増加の可能性があります。開発の質を維持するため、教育体制と人材確保に注力しています。

質問: 商談数の増加が今後の売上成長にどのように寄与するのか？

回答: プロダクト共創開発のフローは、商談 → PoC → 本開発 というステップで進行します。商談数の増加は売上成長に寄与します。

質問: PoCから本開発への移行率が高水準ですが、維持・向上策は？

回答: PoCの段階でクライアントの課題解決に直結する成果を示すことを重視しており、今後もこの水準を維持・向上させるために様々な工夫を進める方針です。

質問: 商談中、PoC、開発として挙げられている数値の増加背景は？

回答: 現時点では、「顧客数そのものが増加している」傾向が強いと考えています。一部の大手クライアントに依存せず、より多くの顧客との取引を拡大する戦略を取っています。

質問: 商談を進める際、一件当たりの売上規模や将来性、継続性などの基準は？

回答: 特定の売上規模や継続性の基準を設けているわけではありませんが、事業の方向性に合致し、当社の強みを活かせる案件に注力しています。

質問: 商談から本開発の本格化には3年程度かかるように見えますが、リードタイムの実際は？

回答: 商談から本開発へのリードタイムは案件によって異なりますが、直近1年のデータでは平均150日程度で推移しています。

3. 人材・組織戦略

質問: 優秀な人材獲得を目指し、平均年収の引き上げを目指す考えはありますか？

回答: 当社では、優秀な人材の確保と継続的な成長のため、適正な報酬体系の維持と向上に取り組んでいます。

質問: 最新の従業員数の増員は、営業職と開発職のどちらに重点を置いているのでしょうか？

回答: 現在の増員は営業職に重点を置いています。プロダクトの拡充に伴い、営業体制を強化し、より多くの企業と接点を持つ必要があると考えています。

質問: 営業の出身はキーエンスからのスカウトがメインですか？

回答: 営業職の採用は多様なバックグラウンドを持つ人材を幅広く検討し、最適なチーム構成を目指しています。

質問: 大型案件が増える中で開発の質を維持するための対策は？

回答: 開発の質の維持については、教育体制の強化を進めており、優秀な人材の確保にも注力しています。

4. 製品・技術戦略

質問: AIの活用をどのように考えていますか？

回答: 当社では、M&Aを通じてグループインした企業の技術やデータにAIを組み込む形での活用が最も適した戦略と考えています。

質問: BIM活用の方針について、スーパーゼネコンなど大手へのアプローチは？

回答: BIMの自動化・最適化を重要な戦略の一つと位置づけており、業界全体のDX推進を支援しています。

質問: 構造ソフトのサービスとArentのプラットフォームの統合は？

回答: 構造ソフトのサービスは、独立したアプリケーションとして機能しながらも、必要に応じて情報連携を行う形での統合を進めています。

質問: 高砂熱学工業のT-BaseとPLANETSの親和性と開発の方向性は？

回答: 本件は高砂熱学工業様の戦略に関わる部分が大きいため、詳細についてはお伝えできません。

質問: Unity開発の優位性は今後も維持できますか？

回答: 3次元データ処理や建設業界の知見に基づいた技術力が優位性を支えています。

5. 市場・業界動向

質問: 建設DX関連の予算環境の現状とIT・DX投資の動向は?

回答: 建設DX関連の予算環境については、高水準で推移しており、今後も大きく落ち込むことは考えにくいと見てています。

質問: ゼネコンのBIM及びLCA対応への関心とニーズは?

回答: ゼネコン各社はCO₂排出量の定量化や環境負荷の可視化に強い関心を持っており、一貫したデータ活用を求めています。

質問: 市場における現在の需要と供給のバランスは?

回答: 建設業界ではDX推進のニーズが高まり、業績好調な企業が多い一方で、デジタル人材の供給は依然として不足している状況です。

6. 営業・顧客戦略

質問: 商談数の詳細、新規顧客と既存顧客の比率は?

回答: 商談数の内訳については、新規顧客と既存顧客の追加受注の両方が増加しておりますが、新規顧客の方が多くなっております。

質問: スーパーゼネコンへの依存度の増加についての見解は?

回答: スーパーゼネコンへの依存が特に高まっているという認識はありません。幅広い顧客層を獲得することで、依存リスクを抑えながら事業を拡大していきます。

質問: 企業露出が少ないと感じますが、今後の対策は?

回答: 業界内での認知度向上には積極的に取り組んでいます。前期比でメディア露出は約3倍に増加しました。

質問: PlantStreamの黒字化が見えてきたとのことですが、人員体制の強化についてどう考えていますか?

回答: 現時点では、大規模な人員増強を行う必要はないと考えています。既存のリソースを活かしながら成長を継続できる状況にあります。

以上