

## 2025年6月期 第3四半期決算説明会 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/eEI3cuDg1uk>

### ■ 2025年6月期 第2四半期決算説明資料（2025年5月14日開示）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2616048/00.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。

---

## M&Aの方針について

### 質問：

M&Aの年間目安や今後の方針について教えてください。

### 回答：

社内体制的に無理なく進められる水準として、年間2.3件程度を想定しています。ただし数に固執するのではなく、既存グループ企業の利益率改善やプロダクト強化が確認できたタイミングで、適切な案件を進めていきます。Constellation Softwareのように継続的なグループ参画を進めることに加え、当社から営業・開発面のサポートを通じて成長する企業モデルを目指します。

---

## 千代田化工建設との関係

### 質問：

PlantStreamに関して、千代田化工建設との関係性や売却の背景を教えてください。

### 回答：

個別の契約内容については守秘義務があるため詳細には言及できませんが、Arentでは社内で定めた明確な投資基準を設けており、その基準を満たしたうえでのディールでした。戦略的な整合性があり、長期的な収益貢献を見込んでの意思決定ですので、ご安心いただきたいと思います。

---

## プラントストリームの統合効果

### 質問：

PlantStreamとの統合による定量的な効果について教えてください。

### 回答：

統合効果は定量的に示すことが難しい面がありますが、グルーピングしたことで戦略的な柔軟性が高まり、他のプロダクトや営業展開との連携が進みやすくなりました。PL（損益計算書）上でも、来期以降の数値にその効果が現れてくると見込んでいます。

---

## 構造ソフトとの進捗

### 質問：

構造ソフトとのシナジー創出の進捗と、開発・営業の連携状況を教えてください。

### 回答：

開発・営業の両面で着実に連携が進んでおり、構造ソフトのプロダクトへのAI機能実装なども進捗しています。PMI（統合作業）は必要最小限にとどめ、各社の独立性を尊重した運営を行っています。Arentの営業チャネルや開発支援を活用することで、効率的な展開ができています。

---

## Autodeskパートナーの優位性

### 質問：

Autodesk認定パートナーになったことの意義や、他社との違いは？

### 回答：

RevitなどAutodesk製品に対する高い開発力と技術的な深さが強みです。これまでの取り組みによりAutodesk社内からの信頼も厚く、他パートナーと比べても一段高い連携関係が築けています。AI連携や生成モデルの活用など、差別化された技術提供が今後の優位性につながると考えています。

---

## 建設業界での認知度

### 質問：

建設業界における認知度と、競合ポジションについて教えてください。

### 回答：

建設DX関連のセミナーにおける集客力は非常に高く、主催者からもトップクラスの反響との評価を得ています。現場レベルでも「Arentのプロダクトを知っている」「一度は話を聞いたことがある」という声が増えており、着実に認知度が高まっています。競合他社とともにマーケットを拡大するという意識で、切磋琢磨しながら進んでいます。

---

## 組織拡大と課題

### 質問：

組織拡大に伴うマネジメントやガバナンス面での課題はありますか？

### 回答：

営業組織の急拡大に伴い、属人的なノウハウの標準化が課題となっています。ただし、構造ソフトのプロダクトを着実に営業できている実績もあり、一定の成果は確認で

きています。マネジメント支援やプロセス整備を進めることで、より安定的な体制を構築していきます。

---

## 営業・開発の負荷状況

### 質問：

今後の成長に対応するための営業・開発リソースの状況と体制強化について教えてください。

### 回答：

今後の成長を見据えて、営業・開発の両面であらかじめバッファを持った採用を進めています。M&Aでグループインした各社のプロダクトをArentの営業網で販売していくにあたり、営業サイドの負荷増加が予想される一方、プロダクトの標準化が進めば開発負荷の調整が可能になる見込みです。

---

## ボーナスの伸び率

### 質問：

前期比でボーナスはどの程度伸びたのでしょうか？

### 回答：

具体的な数値は非公開ですが、固定報酬を含めた全体の給与水準は着実に向上しています。有価証券報告書に記載される平均年収を参考にご確認ください。M&Aや事業モデルの転換に伴い、利益率が改善すれば、さらに報酬面でも反映されていく予定です。

---

## 顧客企業のニーズ

### 質問：

顧客企業のAI導入に対する熱量や、実態としての導入意欲はどのような状況ですか？

**回答：**

BIMのように大規模な業務変革を伴うツールは導入に時間がかかる一方、業務負荷を軽減する簡易ツールやAIによる支援機能は、特に人手不足を背景に強いニーズがあります。現場がすぐに価値を感じられるプロダクトは導入が進みやすく、開発もその方向性を重視しています。

---

## 顧客満足度の把握方法

**質問：**

顧客の満足度はどのように把握していますか？

**回答：**

DX案件については、毎日のように顧客とコミュニケーションを取っており、対話の中で満足度を把握しています。アンケートのような定量的な手段ではなく、伴走型の営業活動を通じた実感値を重視しています。

---

## 高砂熱学との関係

**質問：**

高砂熱学の中計修正を踏まえ、Arentの貢献実績と今後の展望を教えてください。

**回答：**

高砂熱学工業様の個別案件に関しては守秘義務があるため、具体的な貢献内容についての言及は控えさせていただきます。ただし、弊社プロダクト（PLANETSなど）がDX推進の一端を担っていることは事実です。今後もパートナーとして引き続き貢献していく予定です。

---

## 来期の売上見通し

**質問：**

来期の成長率が鈍化して見える理由は何ですか？

**回答：**

自社プロダクト比率が高まる中で、売上規模は単発の大型DX案件と比べると緩やかな成長になることがあります。また、商談数の増加によりPoCに至るまでのリードタイムがやや延びており、それを加味した慎重な予想となっています。一方で、利益率の高い事業構造へと転換が進んでいることをご理解いただければと思います。

---

## **参考になっている企業モデル**

**質問：**

Arentが参考になっている企業モデルがあれば教えてください。

**回答：**

Constellation Software（バーティカルSaaSのM&A戦略）、キーエンス（営業力とKPI管理）、SHIFT（組織運営と利益管理）、カーソル（AIブースト戦略）などを参考にしています。これらの優れた企業モデルをArent流に組み合わせ、独自の成長を目指しています。

---

以上