# 2027年6月期 第1四半期決算説明資料

株式会社Arent（東証グロース市場：5254）
2026年11月12日



Copyright @ Arent,Inc.

# 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




Copyright @ Arent,Inc.

# 1 業績ハイライト

2027年6月期第1四半期業績


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




Copyright @ Arent,Inc.

# 決算概要（連結　前年同期比）

- 売上高は、前期に連結子会社化した4社（スタッグ・建設ドットウェブ・アサクラソフト・レッツ）の売上が期首から寄与したことに加え、DX事業がオーガニックに成長（前年同期比27.4%増）し、前年同期比100.2%増の1,966百万円。通期計画に対する進捗率は23.2%。
- 営業利益は、M&Aに伴いのれん償却費が80百万円増加（前期31百万円→当期111百万円）したものの、DX事業の増益（セグメント利益前年同期比55.7%増）と子会社の利益寄与により、前年同期比195.8%増の477百万円。のれん償却前営業利益は589百万円（同205.3%増）。
- 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。

| 【連結PL】<br>単位：百万円 | 2026年6月期<br>1Q実績 | 2027年6月期<br>1Q実績 | 増減額 | 増減率 | 2027年6月期<br>計画<br>（通期） | 進捗率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 982 | 1,966 | 984 | 100.2% | 8,465 | 23.2% |
| 営業利益（のれん除く） | 192 | 589 | 396 | 205.3% | 2,155 | 27.3% |
| 営業利益 | 161 | 477 | 315 | 195.8% | 1,706 | 28.0% |
| 営業利益率 | 16.4% | 24.3% | ＋7.8pt | ― | 20.2% | ― |
| 経常利益(のれん除く) | 199 | 588 | 389 | 195.1% | 2,153 | 27.3% |
| 経常利益 | 167 | 476 | 308 | 184.1% | 1,704 | 27.9% |
| 経常利益率 | 17.1% | 24.2% | ＋7.2pt | ― | 20.1% | ― |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益(のれん除く) | 114 | 411 | 296 | 259.6% | 1,462 | 28.1% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 82 | 299 | 216 | 261.8% | 1,013 | 29.5% |
| 当期純利益率 | 8.4% | 15.2% | ＋6.8pt | ― | 12.0% | ― |
| 1株当たり<br>当期純利益(円) | 12.66 | 43.86 | 31.20 | 246.5% | 148.54 | 29.5% |

※増減額および利益率の増減（pt）は1円単位の数値を用いて計算しているため、表内の表示数値による計算結果と一致しない場合があります。

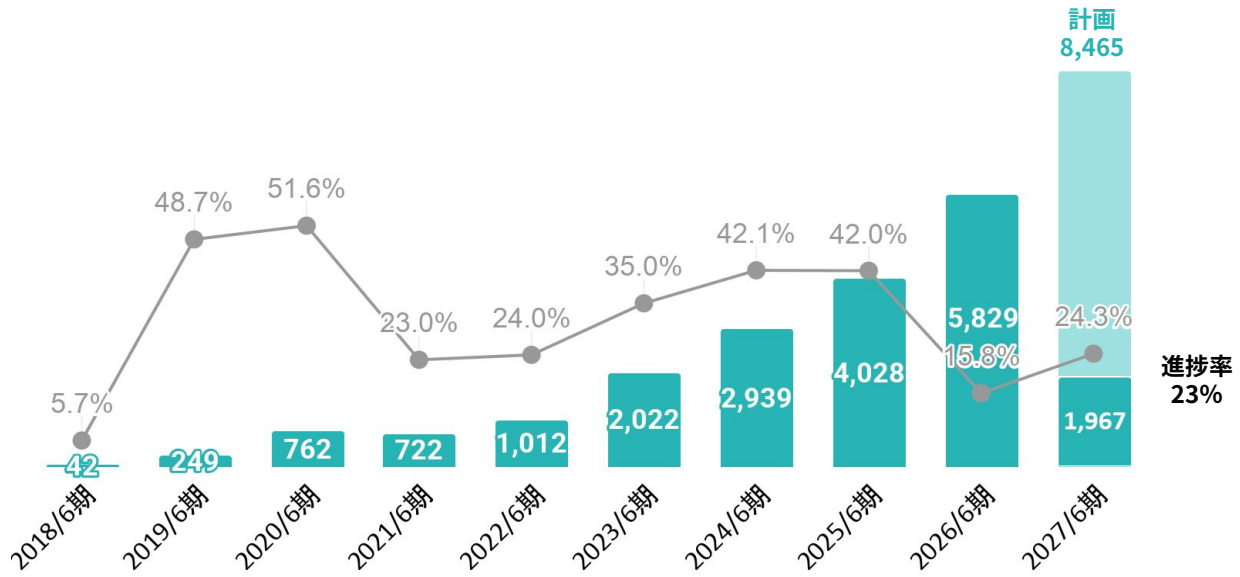
Copyright @ Arent,Inc.

# 業績推移

- 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。
- 2026年6月期は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高収益率を維持。
- 2027年6月期1Qも、46.2%(※)と高収益率を維持したDX事業が引き続きけん引。

## 連結売上高・営業利益率推移

（百万円）




## 2027年6月期の実績（1Q）

### 売上高

19.7億円

### 営業利益

4.8億円

### 売上成長

5.8倍

2022年6月期-2026年6月期連結の比較

### 営業利益率

24.3%

**※営業利益率（DX事業）**

**46.2%(高収益率維持)**

※当期より販管費の配賦方法を変更。
前期と同一の方法で算出した場合の営業利益率は42.8%。

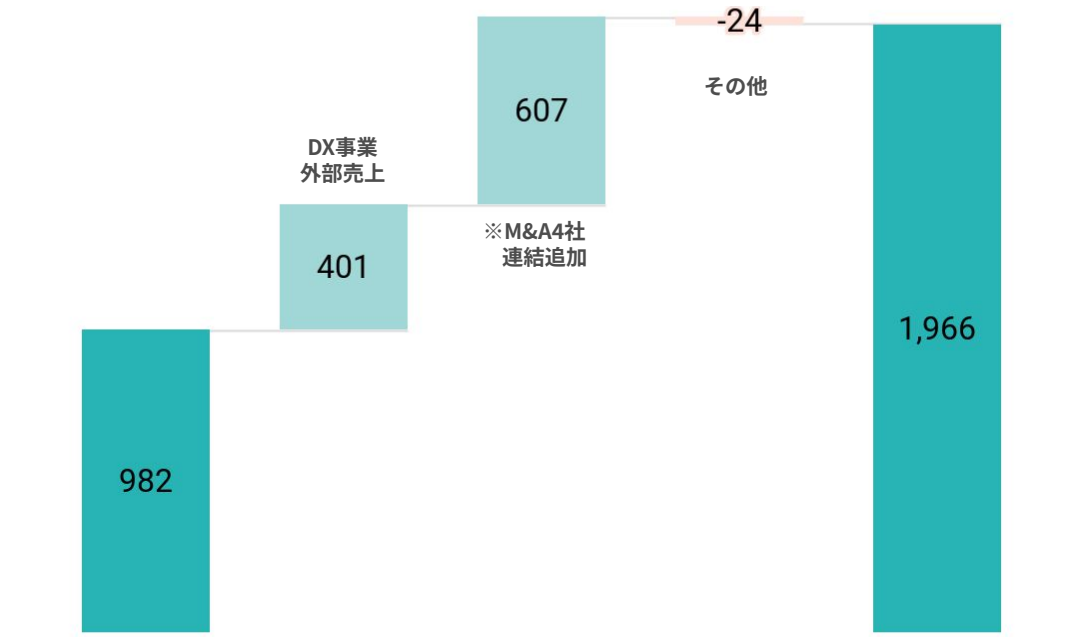
Copyright @ Arent,Inc.

# 当期売上高及び営業利益増減要因（連結　前年同期比）

売上高、営業利益ともに増収増益。DX事業が外部顧客向けの売上・利益を伸ばし、前期にM&Aした子会社４社※が期首から寄与。
子会社４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。前年同期のM&A関連費用の剥落も増益に寄与。

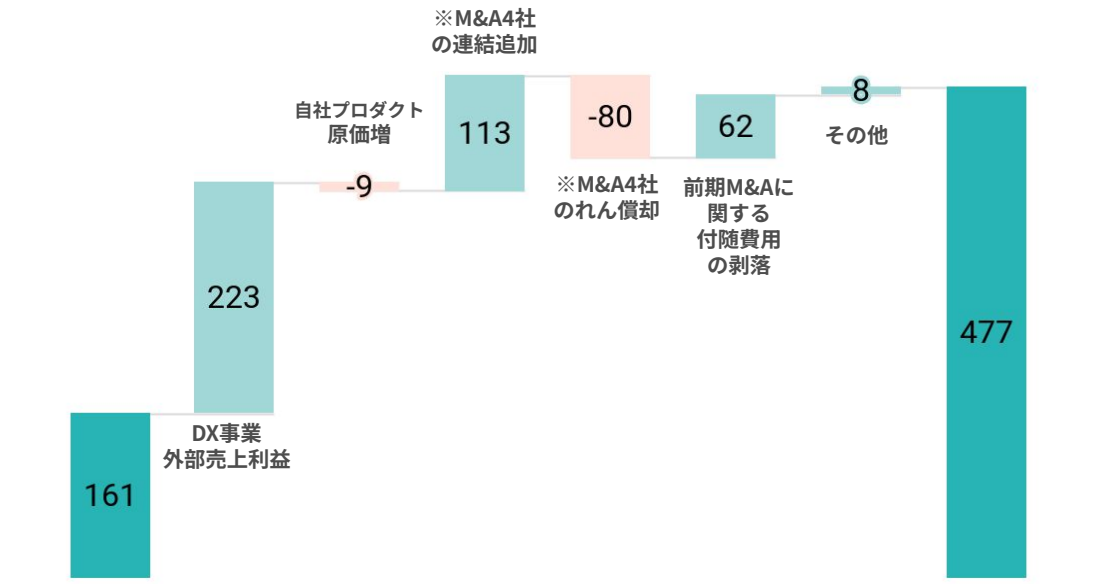
## 売上高

（百万円 / 前年同期比　増減）




## 営業利益

（百万円 / 前年同期比　増減）

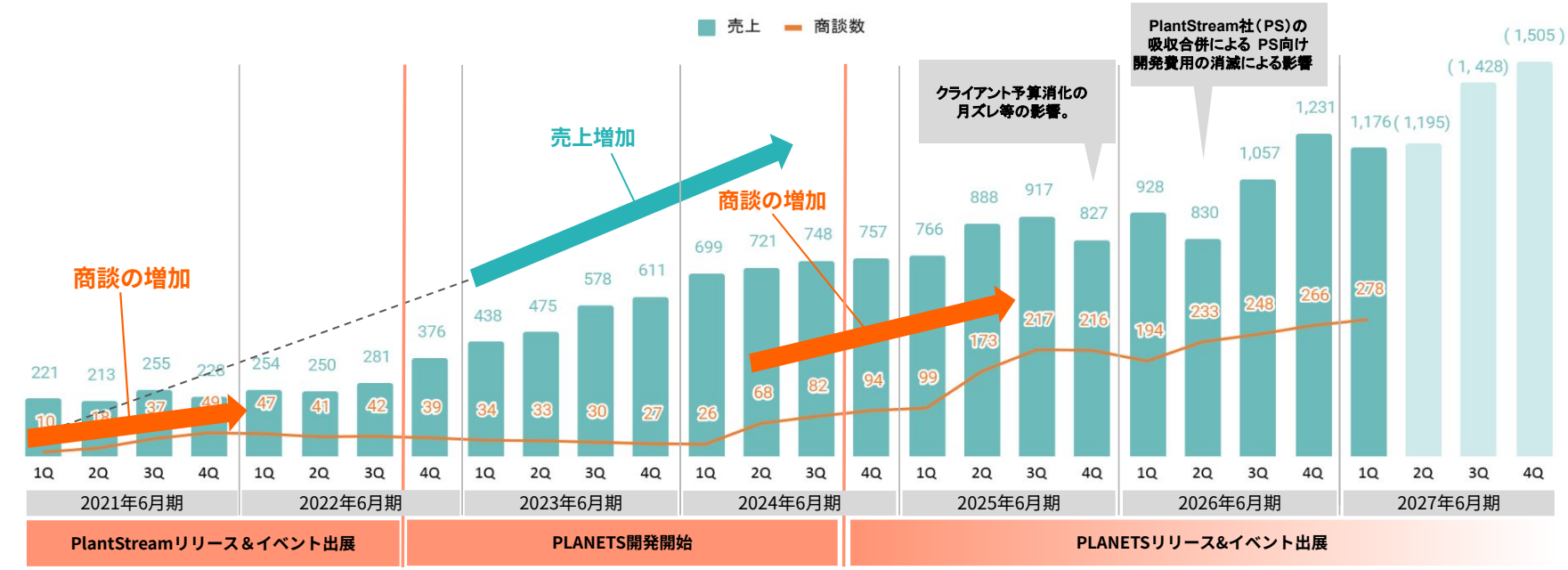



※スタッグ・建設ドットウェブ・アサクラソフト・レッツの4社
※端数処理の関係上、各増減要因の合算値が右端の連結営業利益（合計値）と完全に一致しない場合があります。

Copyright @ Arent,Inc.

# DX事業：開発売上高推移

- 2027年1Qは、主要案件が計画通りに進捗し、概ね計画通りに着地。
- 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。
- 2026年4Qは、クライアントの開発スケジュールへの対応、及び期ズレ計上により一時的に大幅増。
- 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。




※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（1Q）

11.8億円

計画比 102%

前年同期比 127%

### 営業利益率（累計）

46.2%　高収益維持

※当期より販管費の配賦方法を変更。前期と同一の方法で算出した場合の営業利益率は42.8%

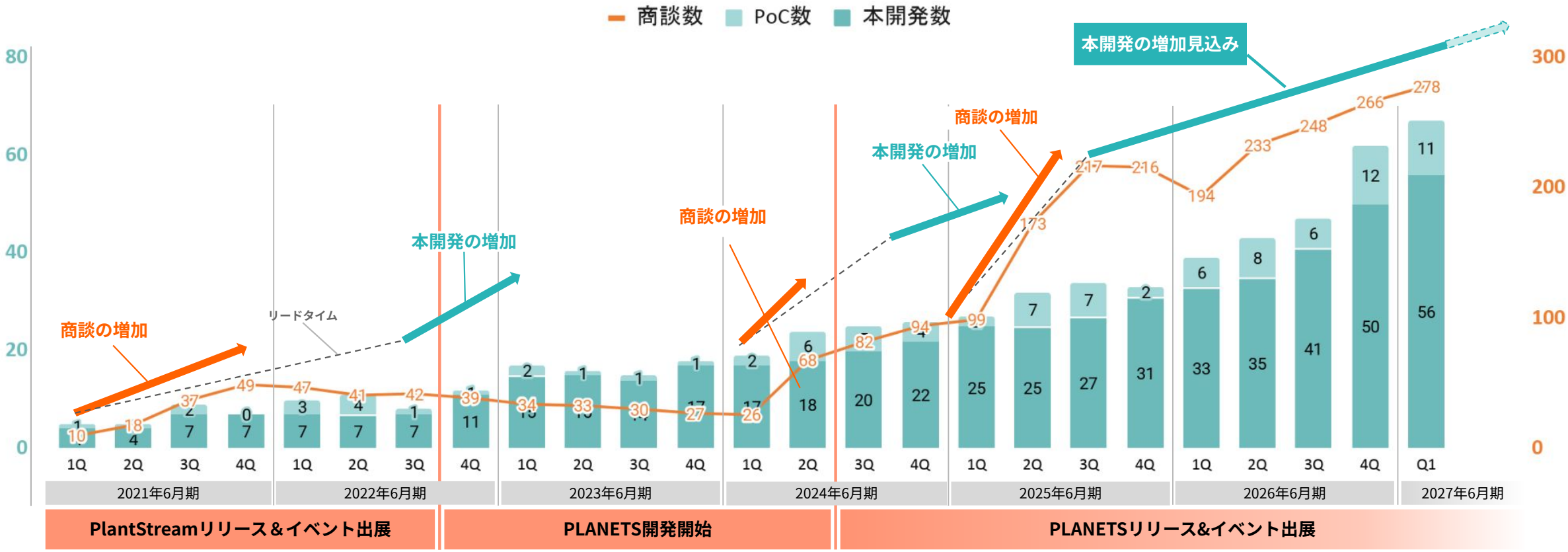
### 本開発の継続月数

29.0ヶ月

Copyright @ Arent,Inc.

# 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。
商談を厳選しつつも、PoCから本開発への移行が着実に進行。
蓄積した良質なリードが、昨年4Qから引き続きPoC化・本開発化が進む。





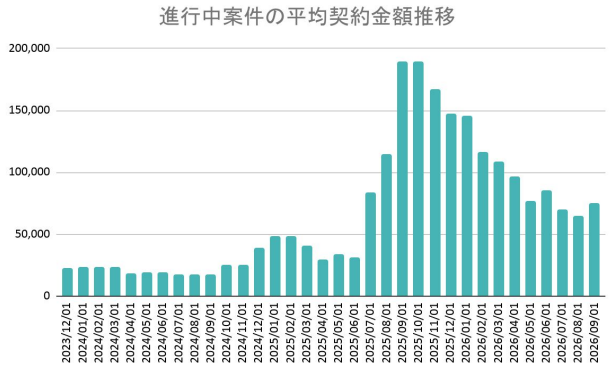
Copyright @ Arent,Inc.

# DX事業：ハイライト

**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

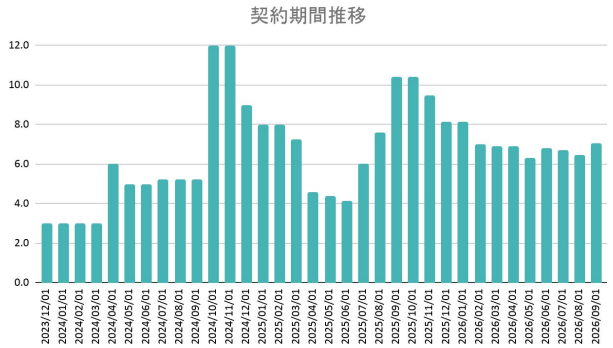
大型案件の受注により、契約規模が従来水準から拡大。
短期契約更新型から長期継続型へと案件構成がシフト。




※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

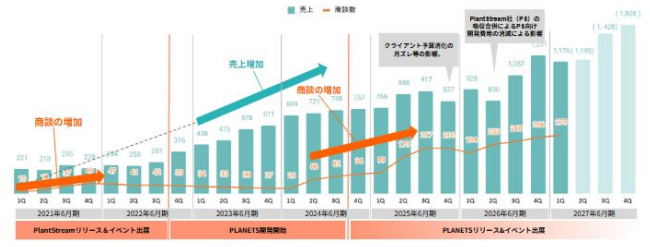
短期契約更新型から長期継続的な開発体制へ移行。
契約期間は従来水準（3〜4ヶ月）を上回る水準で推移。




※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。




※本ページの予測上、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

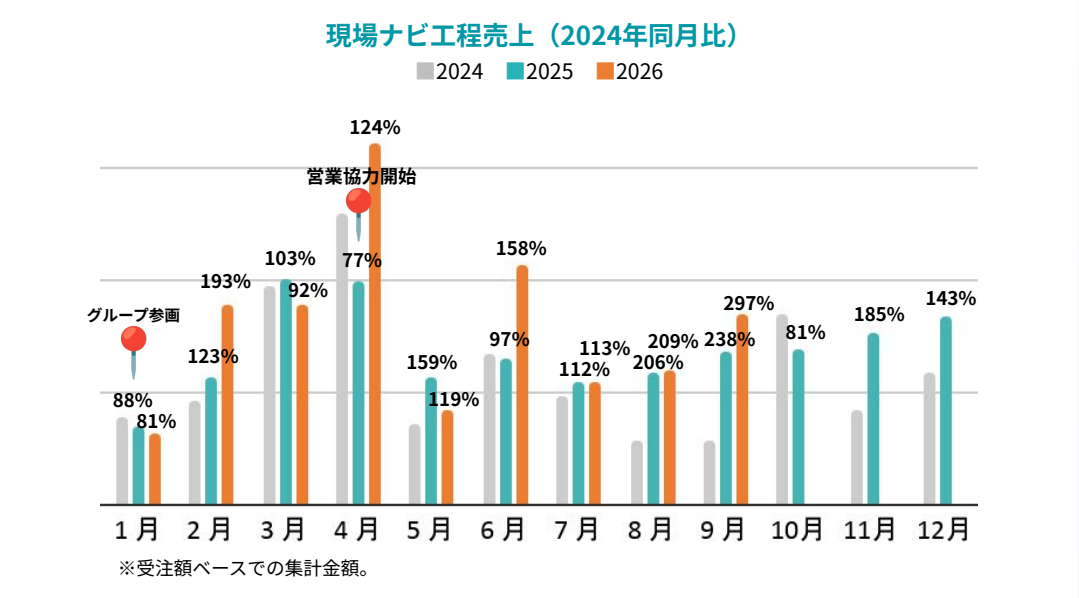

Copyright @ Arent,Inc.

# 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

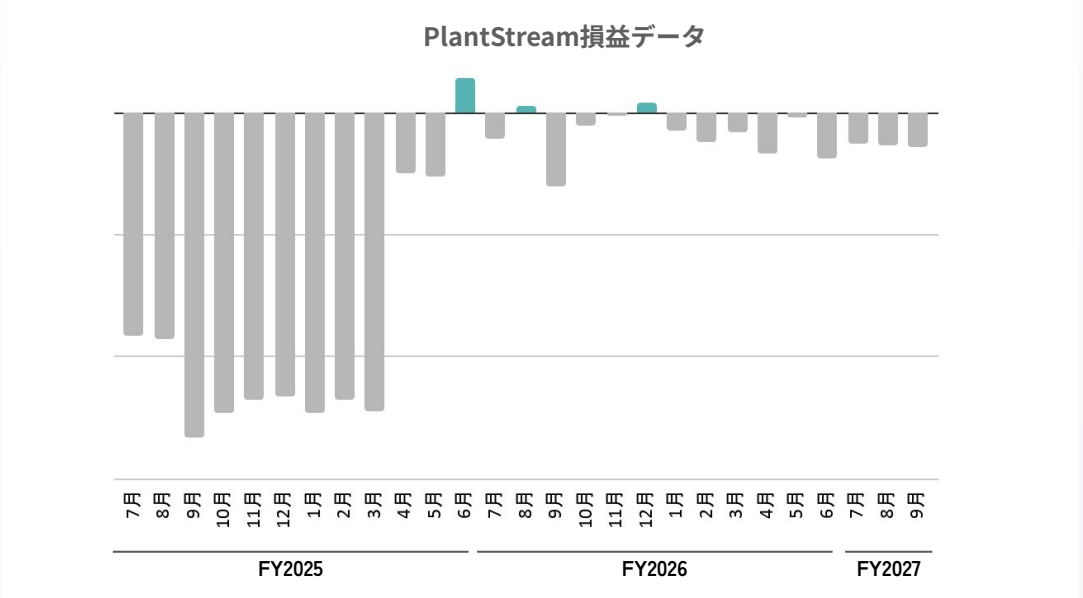
**キーエンス型コンサルティング営業により**
**営業効率が向上**




※受注額ベースでの集計金額。

### 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。**




Copyright @ Arent,Inc.

※前期第3四半期より純粋な事業進捗を明確にするため、受託業務を完全に除外した計上ルールへ変更しております。

# 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9月30日時点の取得状況<br>（途中経過） |
|---|---|---|
| 取得する株式の総数 | **202,000株**<br>発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.0% | **132,600株** |
| 株式の取得価額の総額 | **7.0億円** | **4.67億円** |
| 進捗率 | - | **(株式数)65.6%、(取得金額)66.8%** |

※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


Copyright @ Arent,Inc.

# 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




Copyright @ Arent,Inc.

# 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）<br>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<br>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9月30日時点） |
| 関係会社 | 子会社9社:<br>Arent Vietnam, Co., Ltd. 、株式会社Arent AI、Arent Solutions Inc.、<br>Arent Software S.A.、株式会社構造ソフト 、株式会社スタッグ<br>株式会社建設ドットウェブ、アサクラソフト株式会社<br>株式会社レッツ（2026年9月30日時点） |
| 資本金 | 12億 86百万円（2026年9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。<br><br>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

**京都大学**
**理学部 卒業**

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 。



**代表取締役副社長**

### 佐海 文隆

**京都大学院**
**理学研究科 物理学修了**

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 。



**常務取締役**

### 織田 岳志

**京都大学院**
**理学研究科 物理学修了・博士**

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を務め、医療系CAD・CAMシステムの開発にも従事。2019年にArent（旧CFlat）に参画し、現在、常務取締役。



**取締役**

### 中嶋 翼

**京都大学**
**理学部中退**

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。



**取締役**

### 木村　剛

**法政大学**
**法学部　卒業**

キーエンス入社後、事業部長を歴任し取締役に就任。キーエンスグループの株式会社イプロス・株式会社アピステで代表取締役社長、株式会社SHIFTで執行役員を経て、2026年にArentのプロダクト営業本部長として参画。同年9月に取締役就任。

Copyright @ Arent,Inc.

## 沿革

# 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 | M&A・資本 | 7月 株式会社CFlat（現 Arent）設立 |
| 2019 | M&A・資本 | 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 | M&A・資本 | 6月 株式会社Arentへ社名変更 |
| | M&A・資本 | 7月 千代田化工建設株式会社とのJVで株式会社PlantStream設立 |
| 2021 | プロダクト | 4月 「PlantStream」リリース |
| | M&A・資本 | 4月 株式会社VestOne（現 Arent AI）設立 |
| | M&A・資本 | 11月 シリーズC 約12億円の第三者割当増資 |
| 2022 | プロダクト | 4月 「Lightning BIM 自動配筋」リリース |
| 2023 | M&A・資本 | 3月 東京証券取引所グロース市場へ上場 |
| 2024 | プロダクト | 1月 「Lightning BIM ファミリ管理」リリース |
| | M&A・資本 | 4月 Arent Vietnam, Co., Ltd. 設立 |
| | M&A・資本 | 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 | M&A・資本 | 1月 株式会社構造ソフトを子会社化 |
| | M&A・資本 | 3月 株式会社PlantStreamを子会社化 |
| | M&A・資本 | 7月 株式会社スタッグを子会社化 |
| | プロダクト | 8月 「PROCOLLA」「Lightning BIM AI Agent」「PlantStream AIDE」リリース |
| | M&A・資本 | 10月 株式会社PlantStreamを吸収合併 |
| | M&A・資本 | 10月 米国・スペインに現地法人設立 |
| | M&A・資本 | 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 | M&A・資本 | 1月 株式会社レッツを子会社化 |
| | プロダクト | 2月 「PlantStream AIDE」正式販売開始 |
| | プロダクト | 5月 「KageMee」「ASPOシリーズβ版」リリース |
| | プロダクト | 8月 「ASPOシリーズ」正式リリース |

Copyright @ Arent,Inc.



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 | | 事業 | | 特徴 |
|---|---|---|---|---|
| 巨大な建設業界 | × | デジタル事業立ち上げ | × | ニッチ領域をBIM/SaaS化 |


Copyright @ Arent,Inc.

# 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

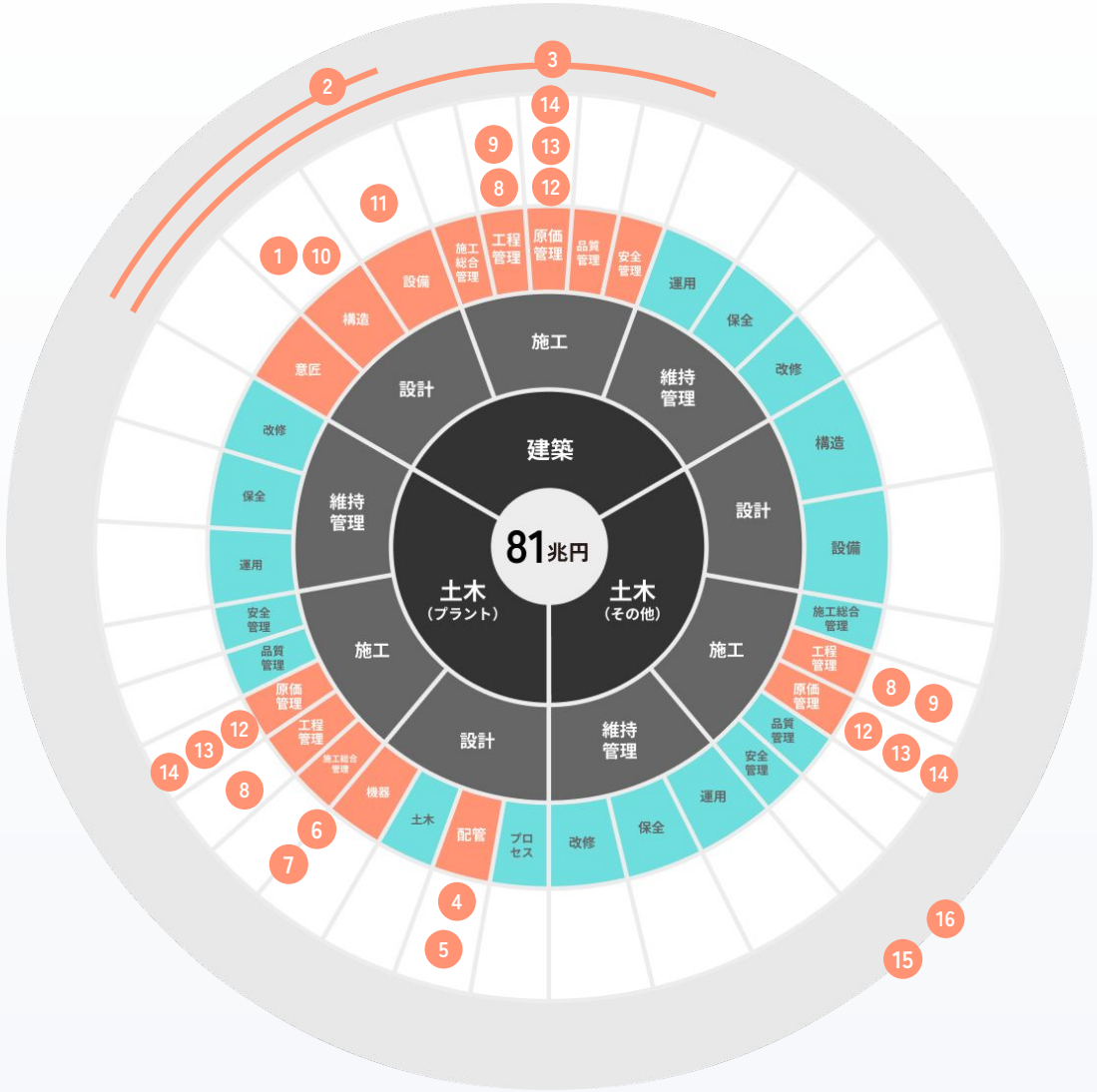
BIM/SaaS化されていない
非効率な部分が多く残る、
ニッチ領域が集まって構成されている

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**

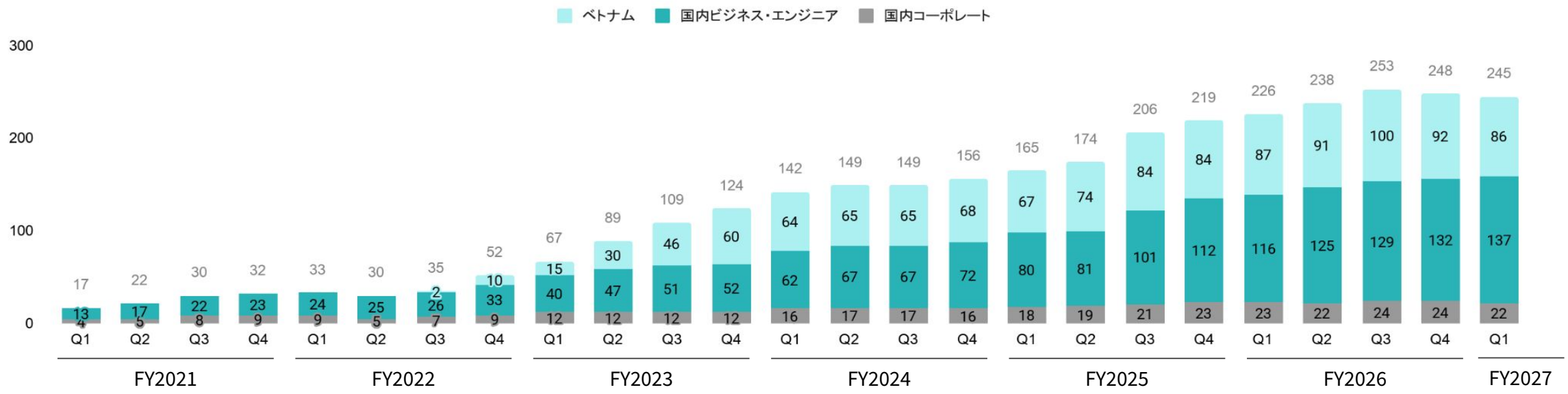



1. Lightning BIM 自動配筋 — 当社開発プロダクト
2. Lightning BIM ファミリ管理 — 当社開発プロダクト
3. Lightning BIM AI Agent — 当社開発プロダクト
4. PlantStream — 当社開発プロダクト
5. PlantStream AIDE — 当社開発プロダクト
6. ASPO Support Fab — 当社開発プロダクト
7. ASPO Spool Manager — 当社開発プロダクト
8. PROCOLLA — 当社開発プロダクト
9. 現場ナビ工程 — グループ会社開発プロダクト
10. BUILD. 一貫シリーズ — 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

Copyright @ Arent,Inc.

# 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。




※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。

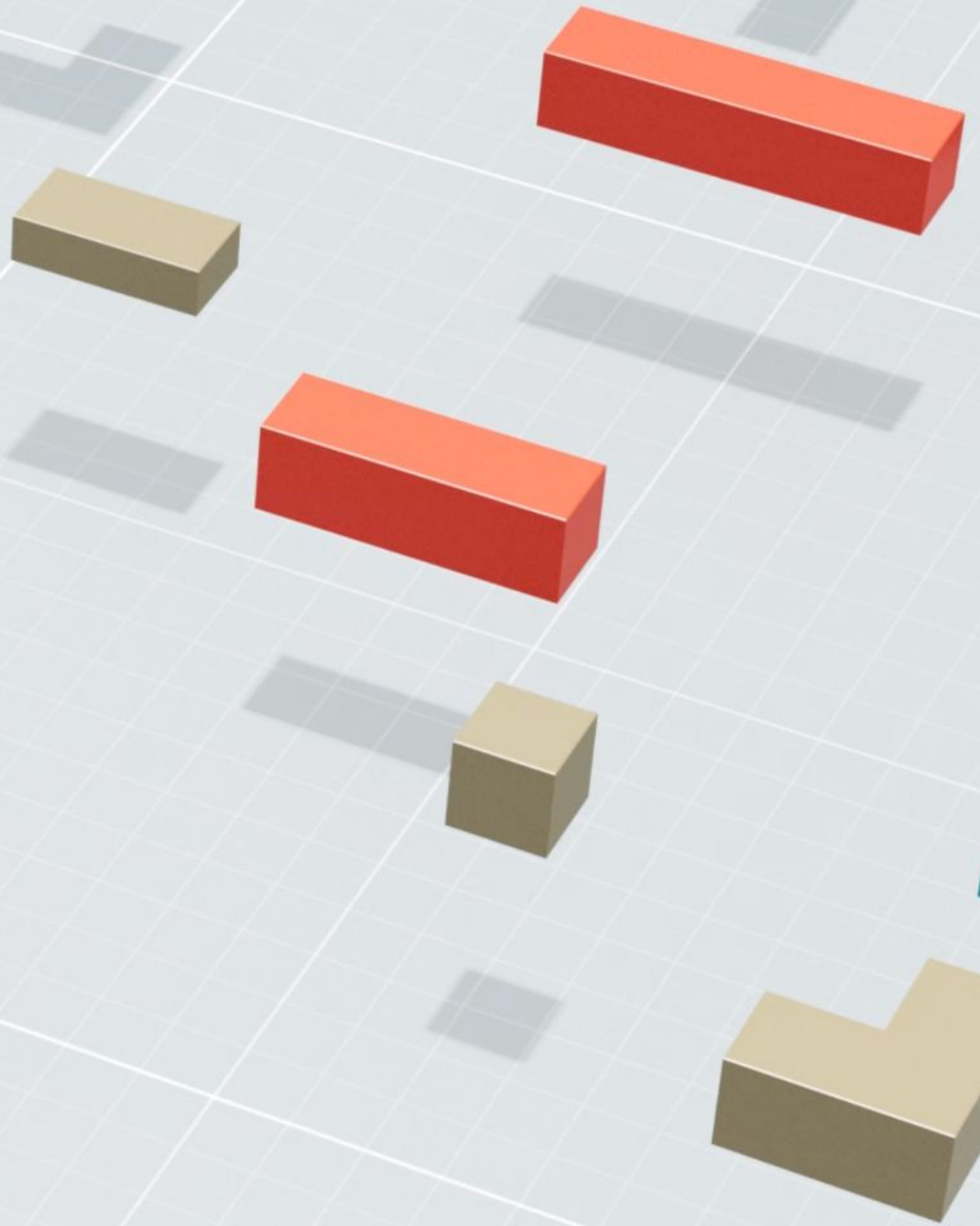
Copyright @ Arent,Inc.

# 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



Copyright @ Arent,Inc.

事業セグメント

# 「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

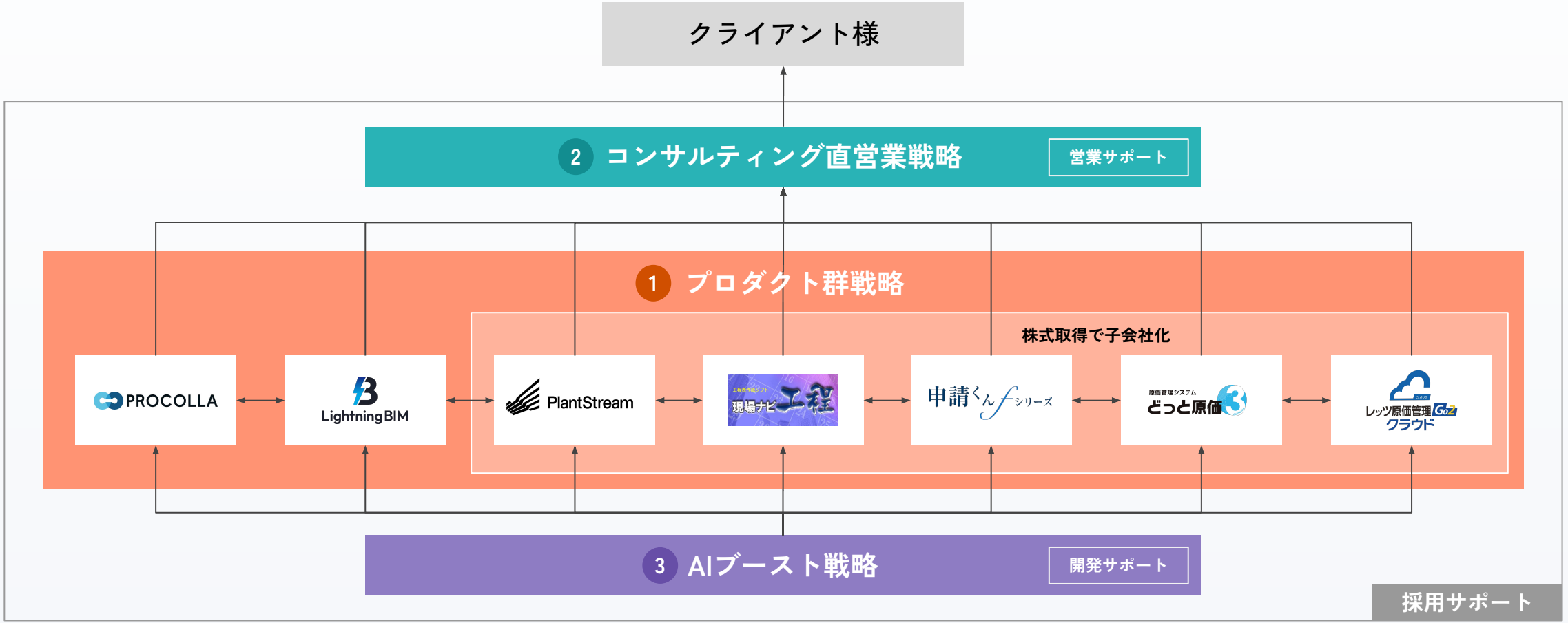
| | DX事業 *1 | プロダクト事業 |
|---|---|---|
| |  |  |
| | 建設業界特化のDXコンサル事業 | 自社プロダクトを販売する事業 |
| 事業モデル | コンサルティング・システム開発 | サブスクリプション型 |
| 売上比率 *2 | 65.4% | 34.6% |

*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

Copyright @ Arent,Inc.

# 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」



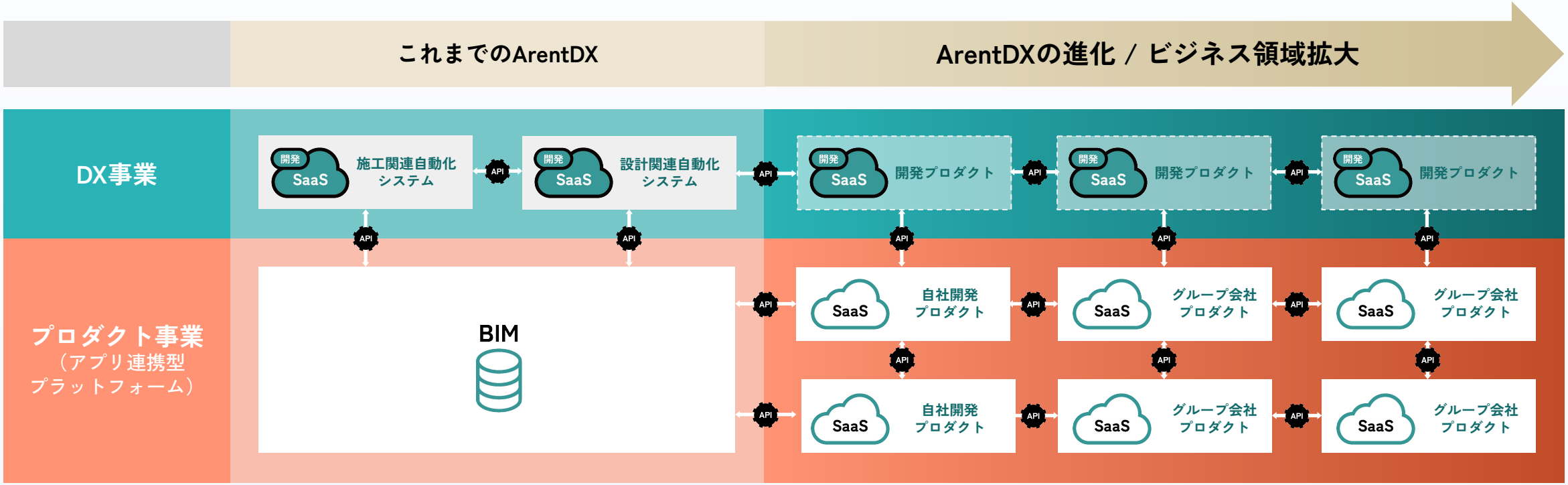


Copyright @ Arent,Inc.

ビジネスモデル

# 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




Copyright @ Arent,Inc.

# 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




Copyright @ Arent,Inc.

# 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

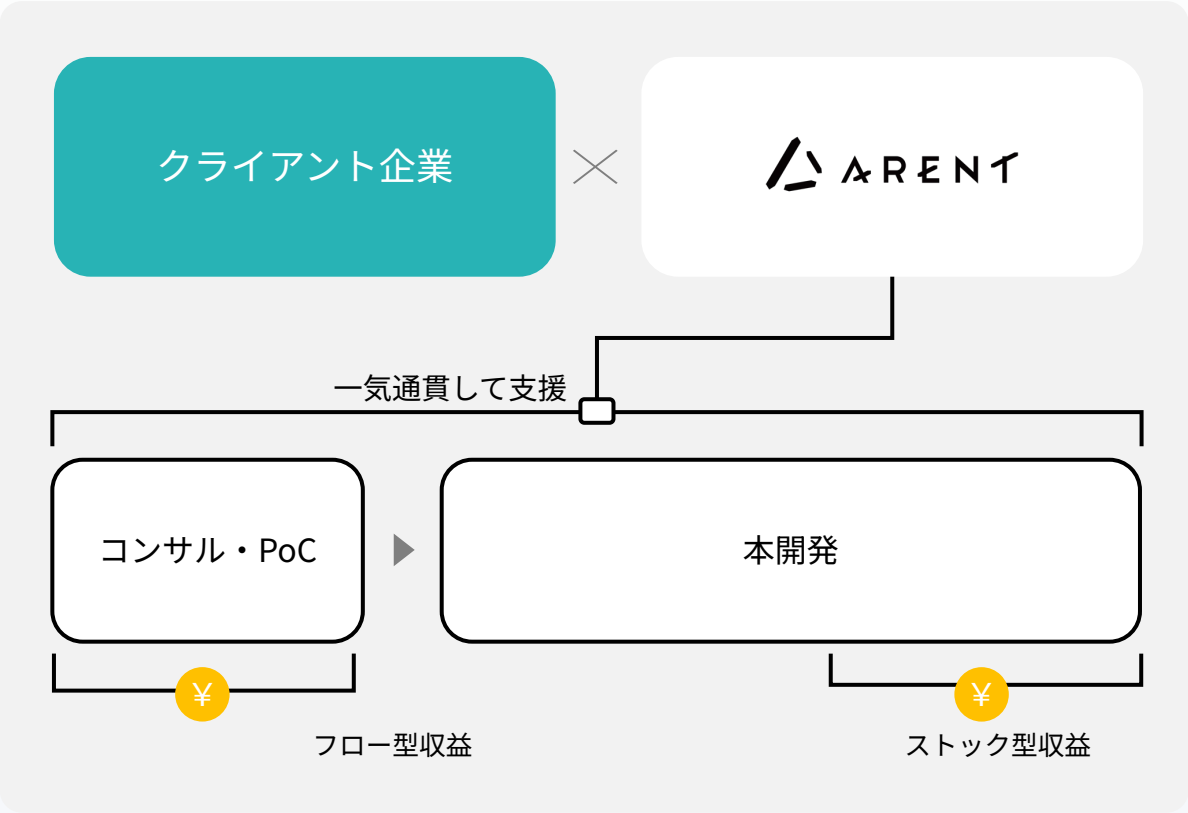
事業の特徴

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。

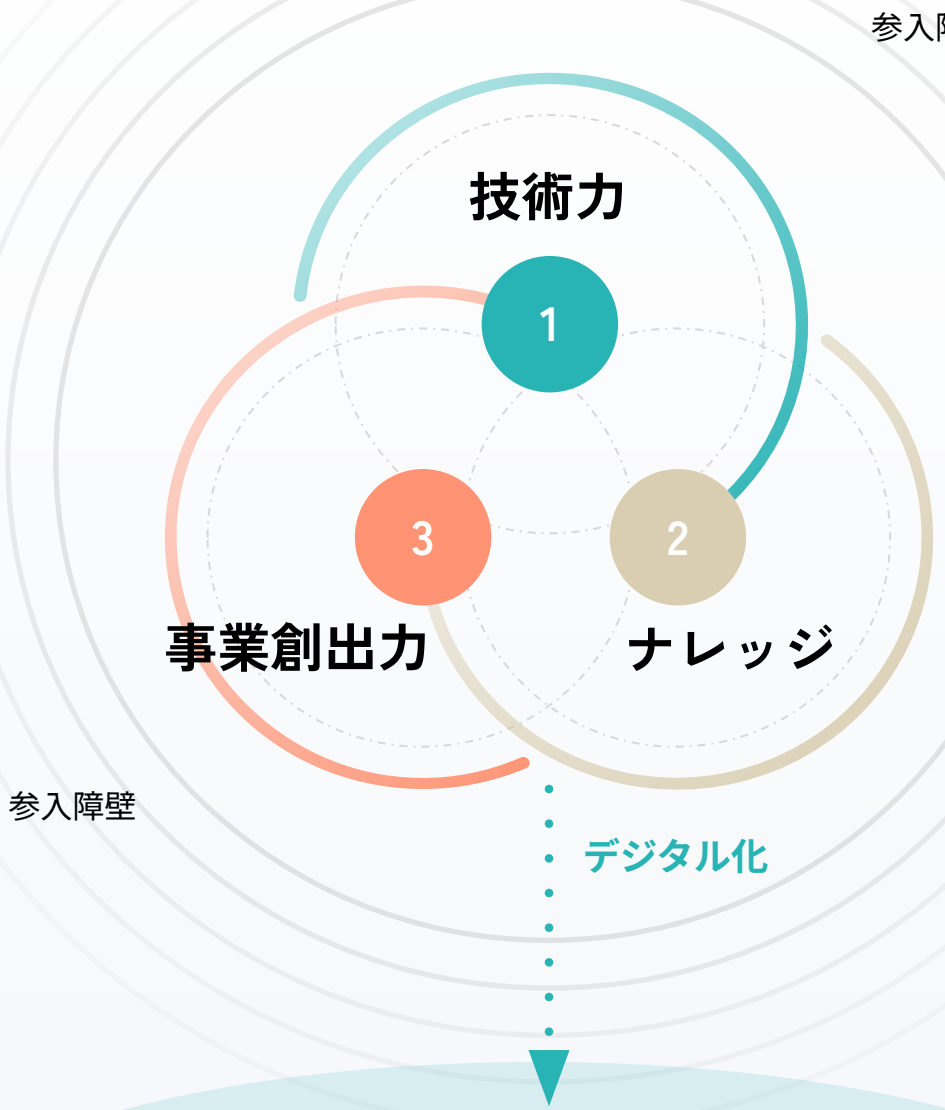
*1：開発工程を小さな機能単位に区切り、機能単位毎に要件定義・開発・テスト等を行い、その繰り返しにより集合体としての大きなシステムを構築する手法





Copyright @ Arent,Inc.

## Arentの３つの強み・競争優位




# 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

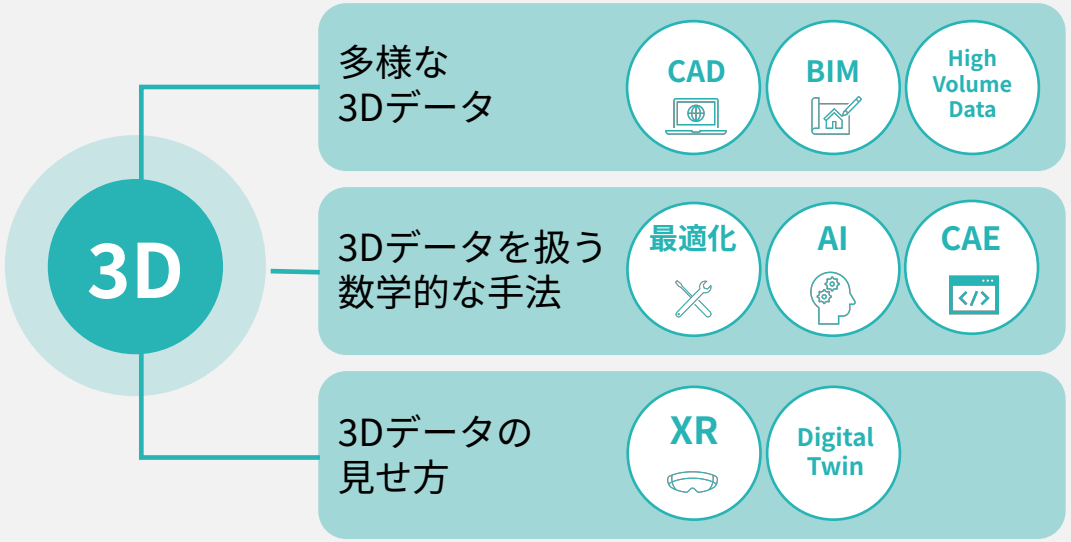
Copyright @ Arent,Inc.

# 3Dを核とした技術を保有



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 | Lightning BIM AI Agent 4件 |
| PROCOLLA 2件 | Lightning BIM 自動配筋 4件 |
| ASPO 2件 | Lightning BIM 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。

Copyright @ Arent,Inc.

# 高度な数学力・3D技術を有したエンジニア

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



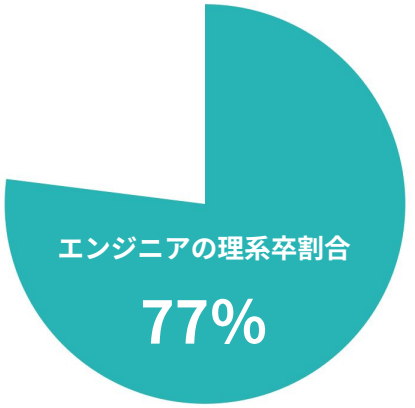
### 中川 高志

慶應義塾大学院 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：15名
- 東京工業大学※卒人数：4名
- その他国立大学卒人数：38名
(全て院卒含む)

※現 東京科学大学

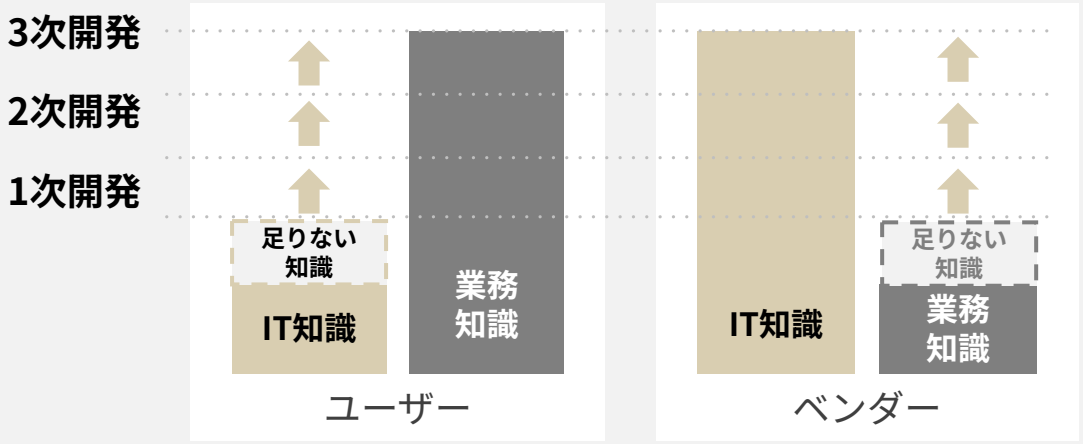
Copyright @ Arent,Inc.

# ナレッジが蓄積されやすいアジャイル開発でプロジェクトを進行

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

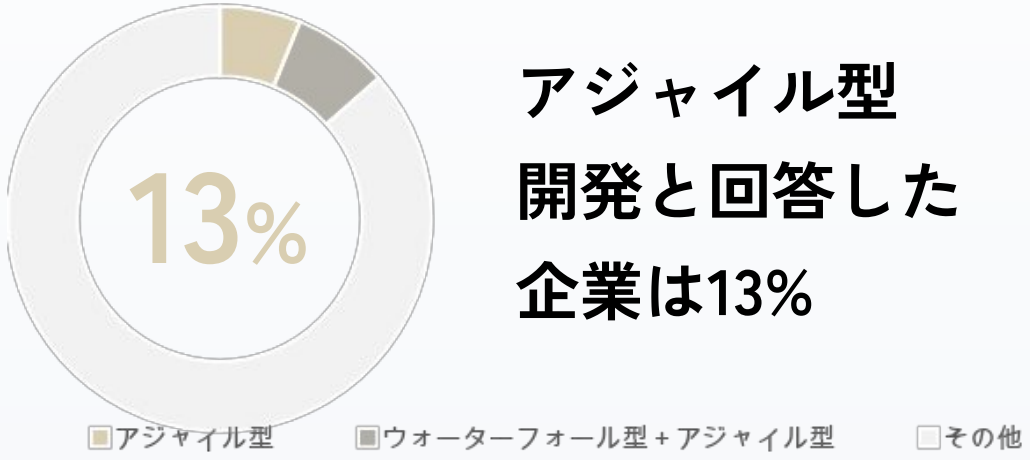
開発段階毎に、知識を深めることができる




**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**

出典：2019年度調査「発注者・受注者で実現する働き方改革に関するプロジェクトマネージャの意識調査」

ARENT
Copyright @ Arent,Inc.

# 建設業界の大手企業様との取り組み



## ゼネコン

OBAYASHI
子どもたちに誇れるしごとを。 SHIMIZU CORPORATION 清水建設
大成建設 TAISEI For a Lively World
想いをかたちに 未来へつなぐ TAKENAKA
安藤ハザマ HAZAMA ANDO CORPORATION
大東建託
TODA CORPORATION
長谷工グループ HASEKO
FUJITA Daiwa House Group
前田建設 MAEDA

## サブコン・その他

大気社
高砂熱学
富士電機E&C株式会社
RICOH
AUTODESK
azbil
関西電力 power with heart
関電工
Kinden CORPORATION
KRAFTIA
株式会社弘電社 Create the bright future

## 土木

NEXCO 東日本
NIPPON KOEI

## プラント

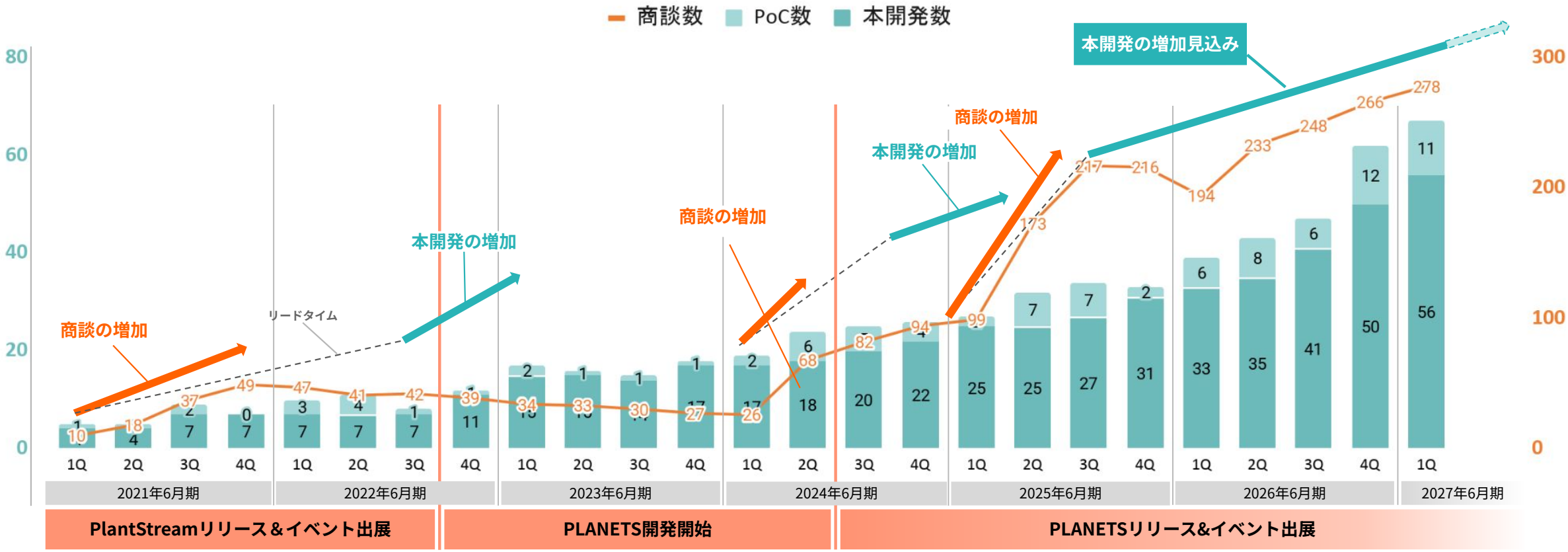
Kanadevia Technology for people and planet
KURITA
CHIYODA CORPORATION
FUSO
JGC


Copyright @ Arent,Inc.

# 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。
商談を厳選しつつも、PoCから本開発への移行が着実に進行。
蓄積した良質なリードが、昨年4Qから引き続きPoC化・本開発化が進む。

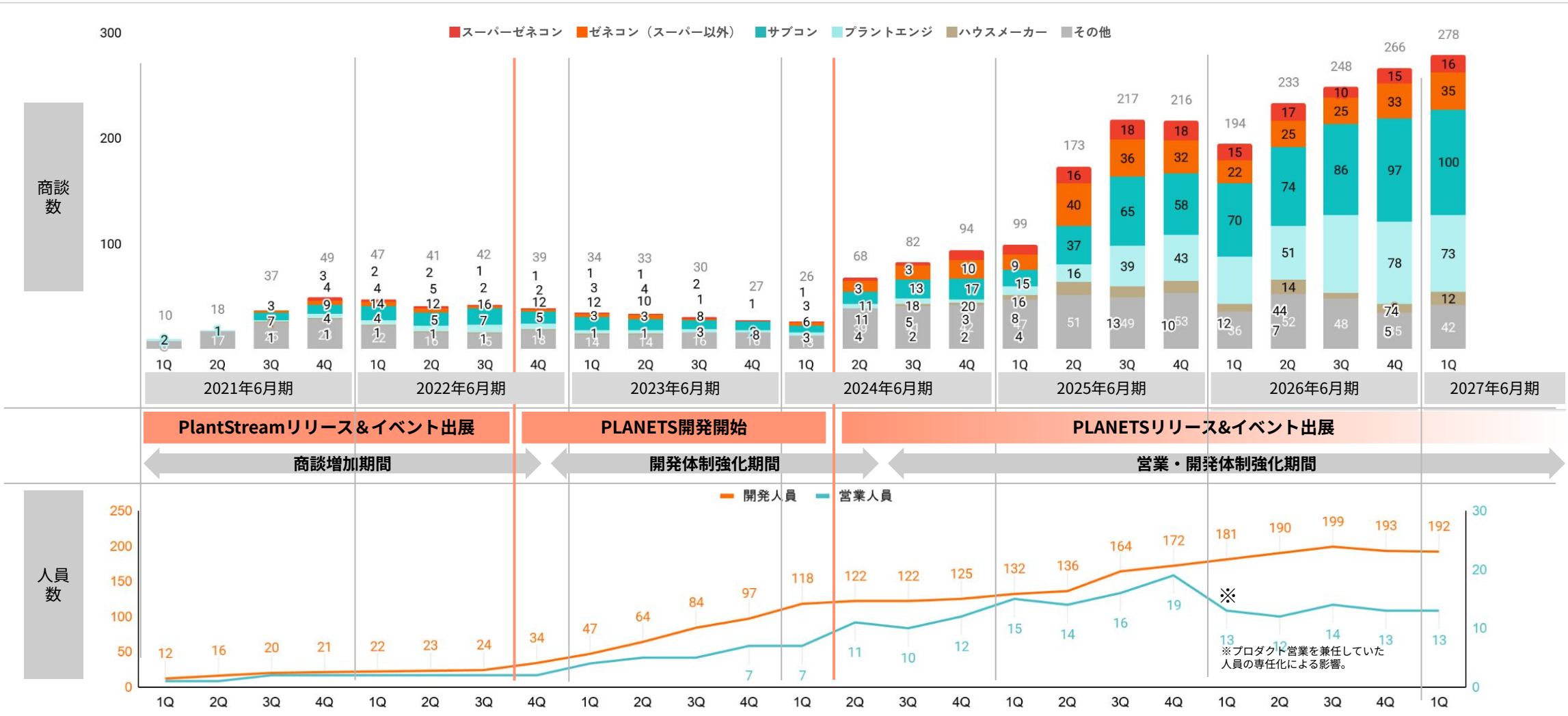




Copyright @ Arent,Inc.

# DX事業：商談推移の詳細

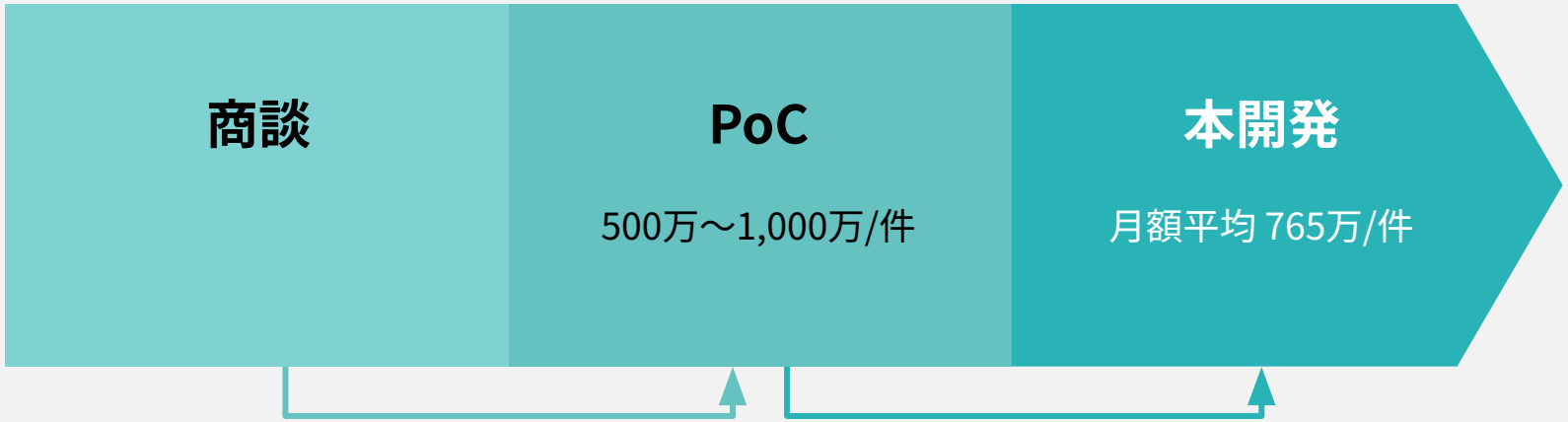
PLANETSの実績により、空調・電気サブコンから確度の高い商談を獲得。
リソース配分を最適化した結果、人数を絞りながらも1人あたりの商談効率・移行率が着実に向上。




Copyright @ Arent,Inc.

# 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。



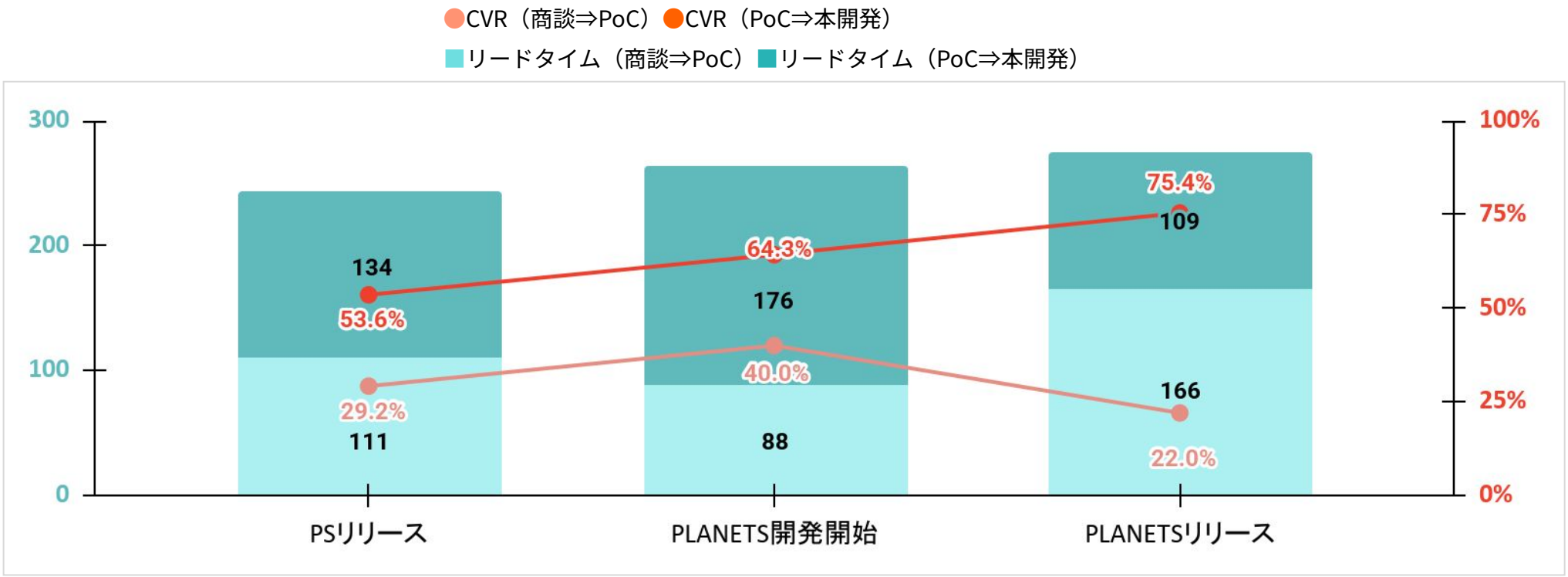

※PLANETSリリース（2024年3月～現在）の実績を記載


Copyright @ Arent,Inc.

# 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）



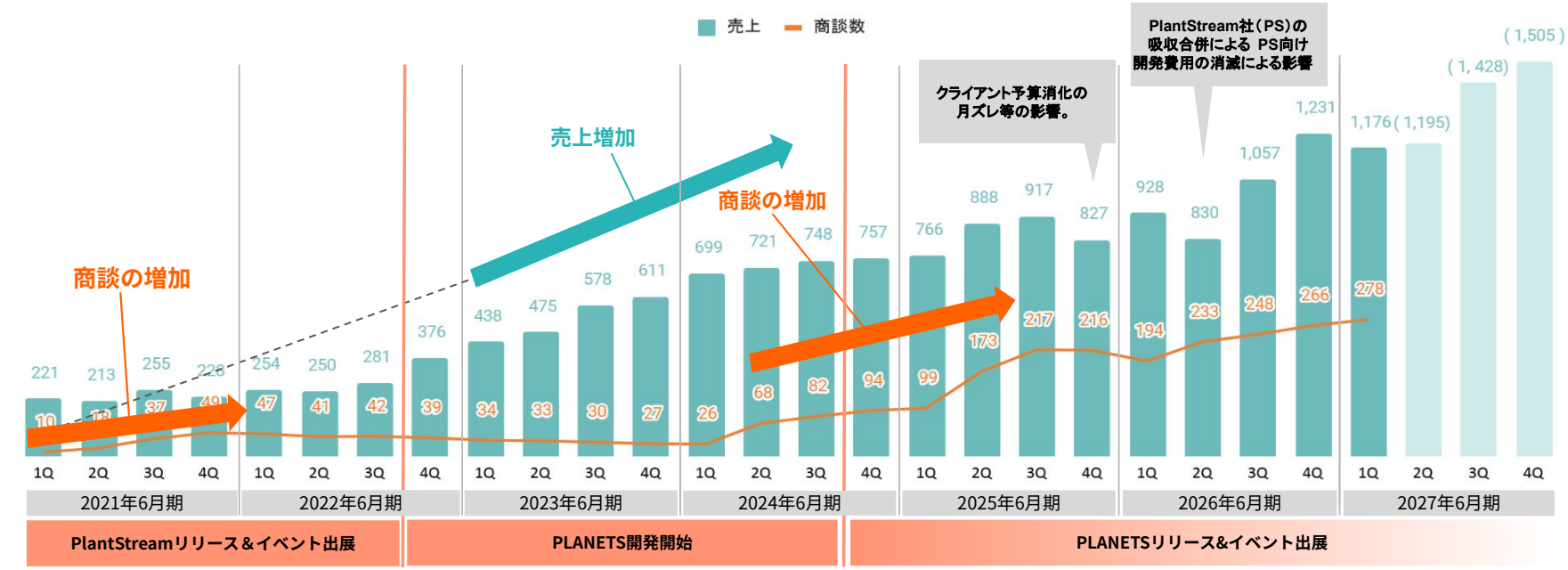

※PoC→開発の検討期間中の案件を除く

Copyright @ Arent,Inc.

# DX事業：開発売上高推移

（再掲）

- 2027年1Qは、主要案件が計画通りに進捗し、概ね計画通りに着地。
- 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。
- 2026年4Qは、クライアントの開発スケジュールへの対応、及び期ズレ計上により一時的に大幅増。
- 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。




※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（1Q）

計画比 102%

**11.8億円**

前年同期比 127%

### 営業利益率（累計）

**46.2%** 高収益維持

※当期より販管費の配賦方法を変更。前期と同一の方法で算出した場合の営業利益率は42.8%（前年同期37.8%）

### 本開発の継続月数

**29.0ヶ月**

Copyright @ Arent,Inc.

# 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

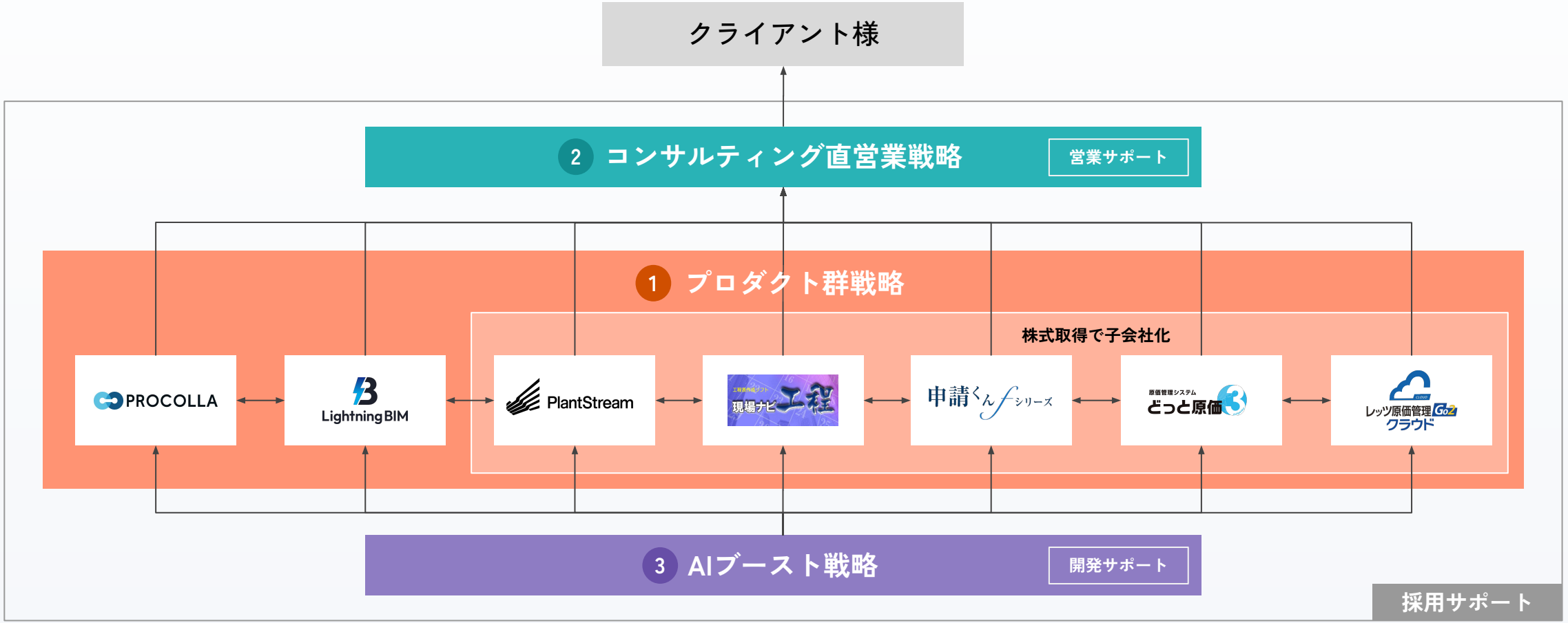

1 業績ハイライト
2 会社概要
3 ビジネスモデル
DX事業
プロダクト事業
4 Appendix




Copyright @ Arent,Inc.

# 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」





Copyright @ Arent,Inc.

## プロダクト事業3つの戦略

# 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



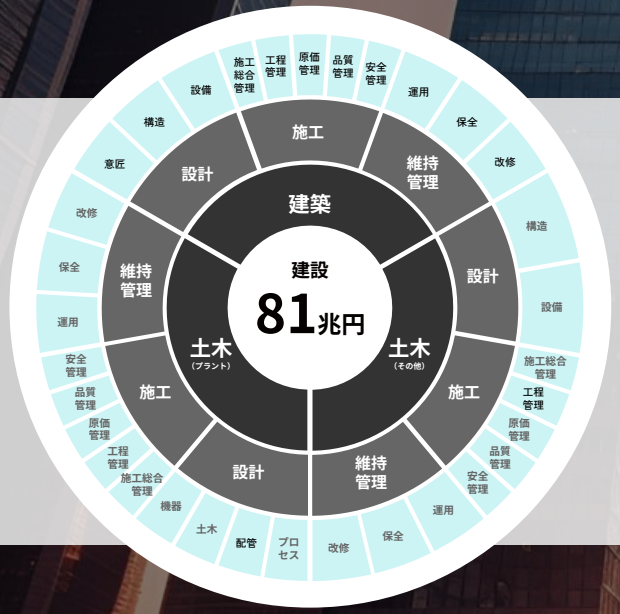

3つの戦略を同時に実施することで、効果を最大化するとともに

予期しないリスクが発生した場合でも、事業成長を担保


Copyright @ Arent,Inc.

## プロダクト事業の目指す姿

# 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プラットフォーマーを目指す




**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**

Copyright @ Arent,Inc.

# 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

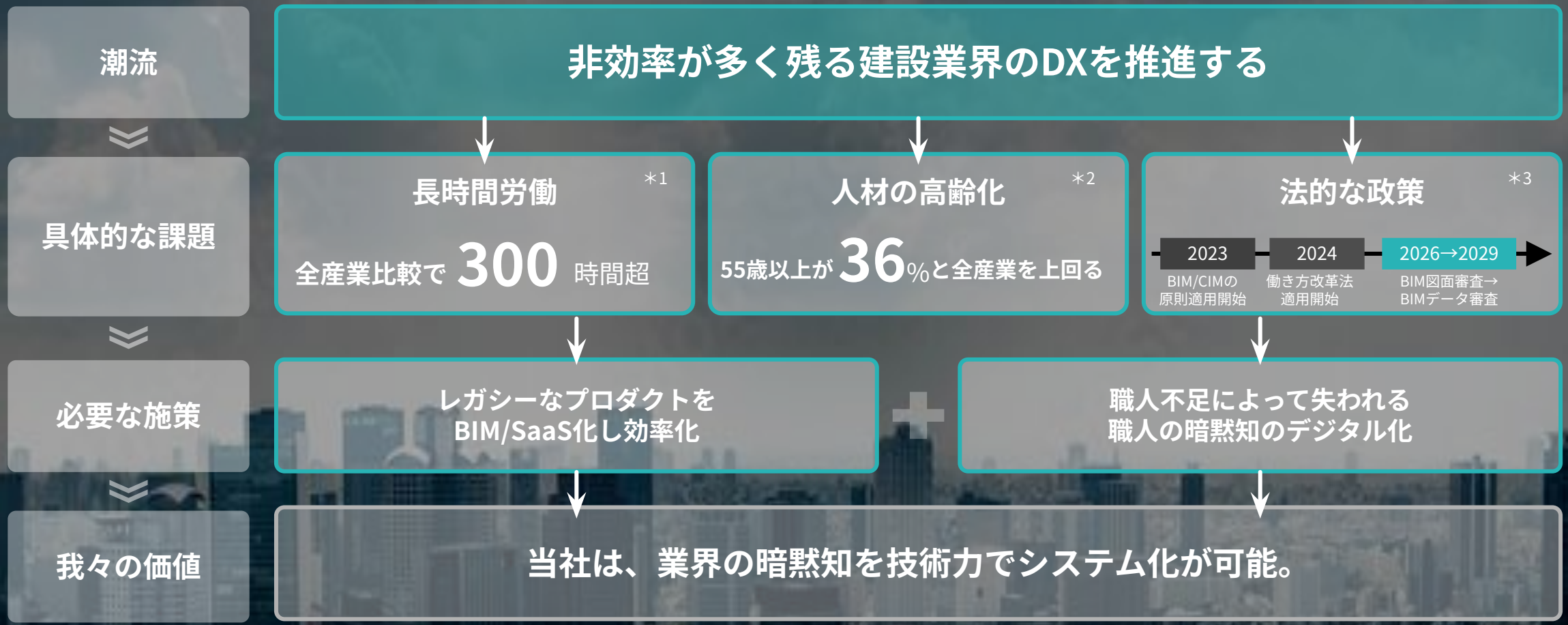
4 Appendix




Copyright @ Arent,Inc.

# 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）

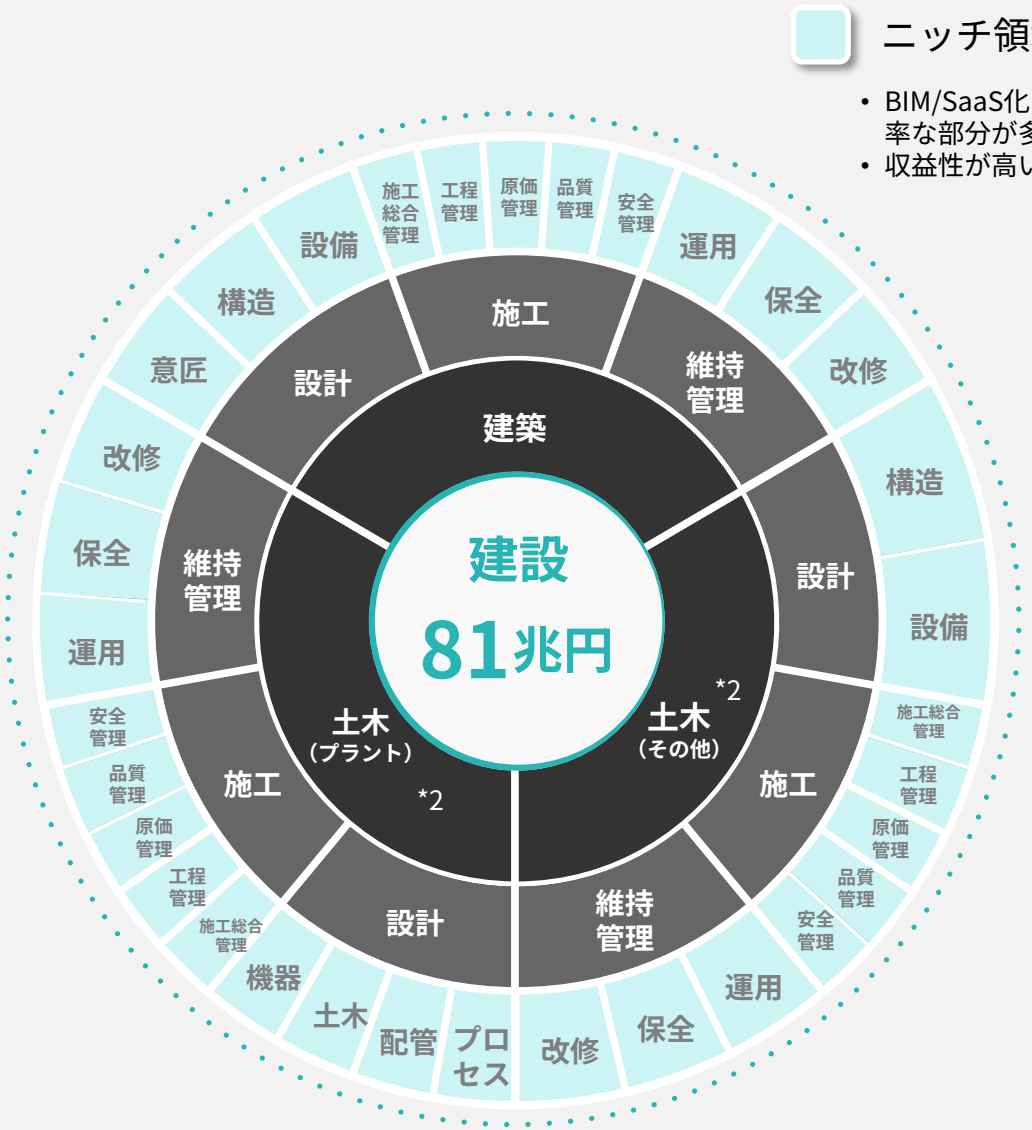
Copyright @ Arent,Inc.

## Arentが対峙する建設業界

Arentが対峙する建設業界は
**81兆円**[*1]**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




*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

Copyright @ Arent,Inc.

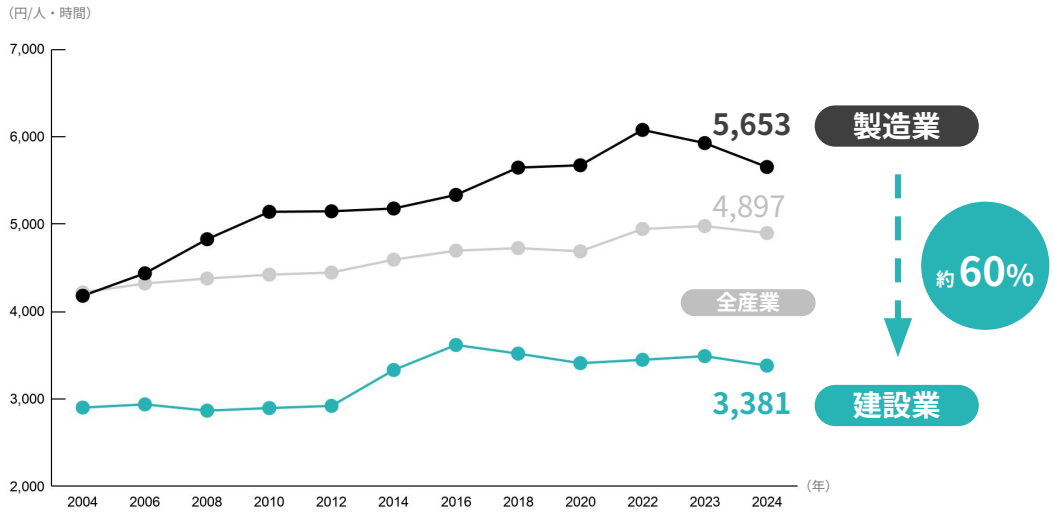
# 建設業界の状況

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。

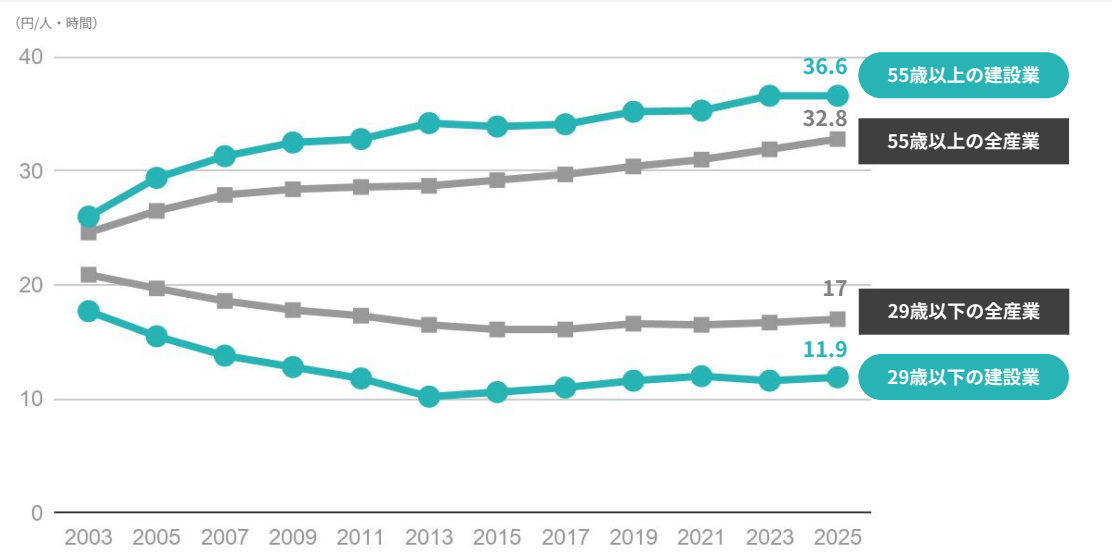



出所：一般社団法人 日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック」2026年6月更新データ

## 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

Copyright @ Arent,Inc.

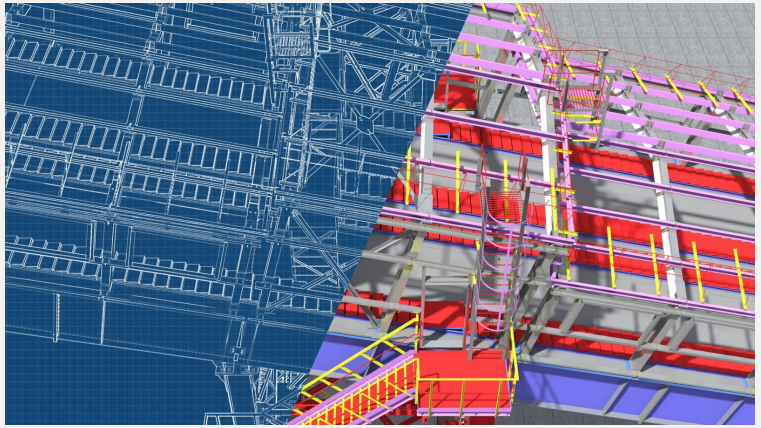
# 建設業界を取り巻く法規制・制度改正

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

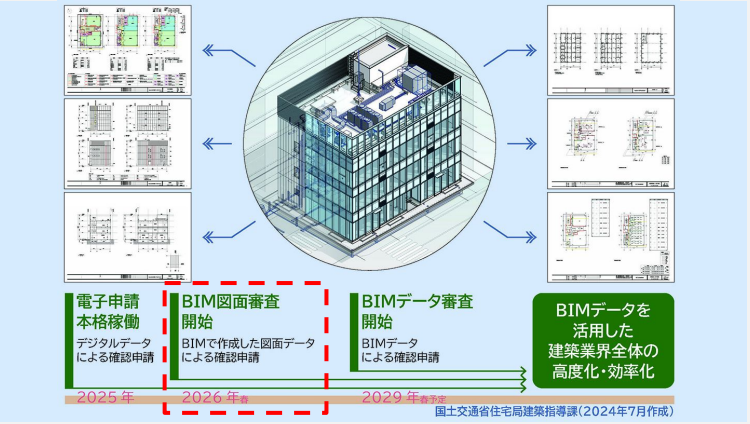
- 労働時間の上限規制が2024年4月に開始



## 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

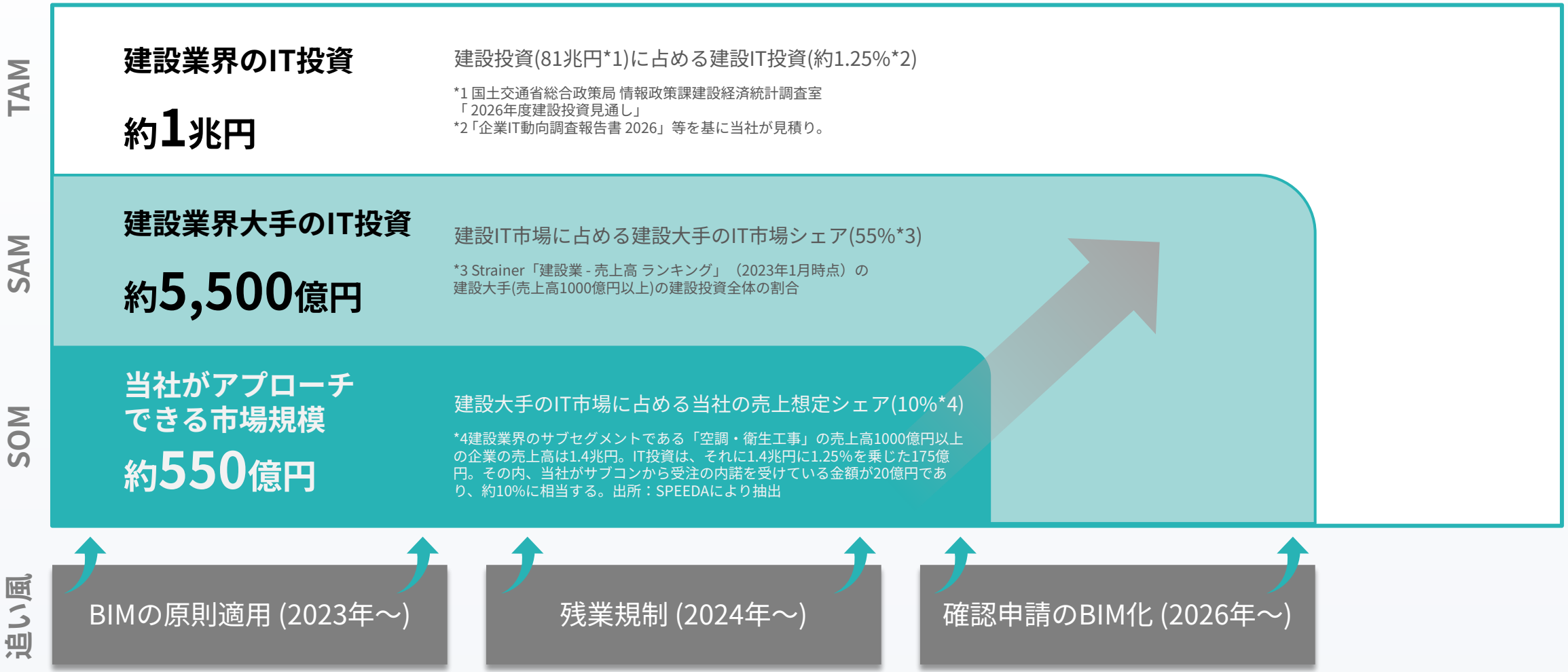




Copyright @ Arent,Inc.

## 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。




Copyright @ Arent,Inc.

# 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<br>（大手との連携） | 事業運営<br>（大手との連携） |
| ARENT | ○ | ○ | ○ | ◎ |
| 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


Copyright @ Arent,Inc.

## 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**<br>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**<br>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**<br>**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）<br>壁や階段や柱などのオブジェクトに直接情報<br>(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**<br>→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**<br>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。 |

Copyright @ Arent,Inc.

# 建設業界のDXプラットフォーマーへ

**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、保証しておりません。
- 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。

Copyright @ Arent,Inc.