



2025年6月期 通期決算説明資料

株式会社Arent（東証グロース市場：5254）
2025年 8 月 7 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

2025年6月期業績及び2026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

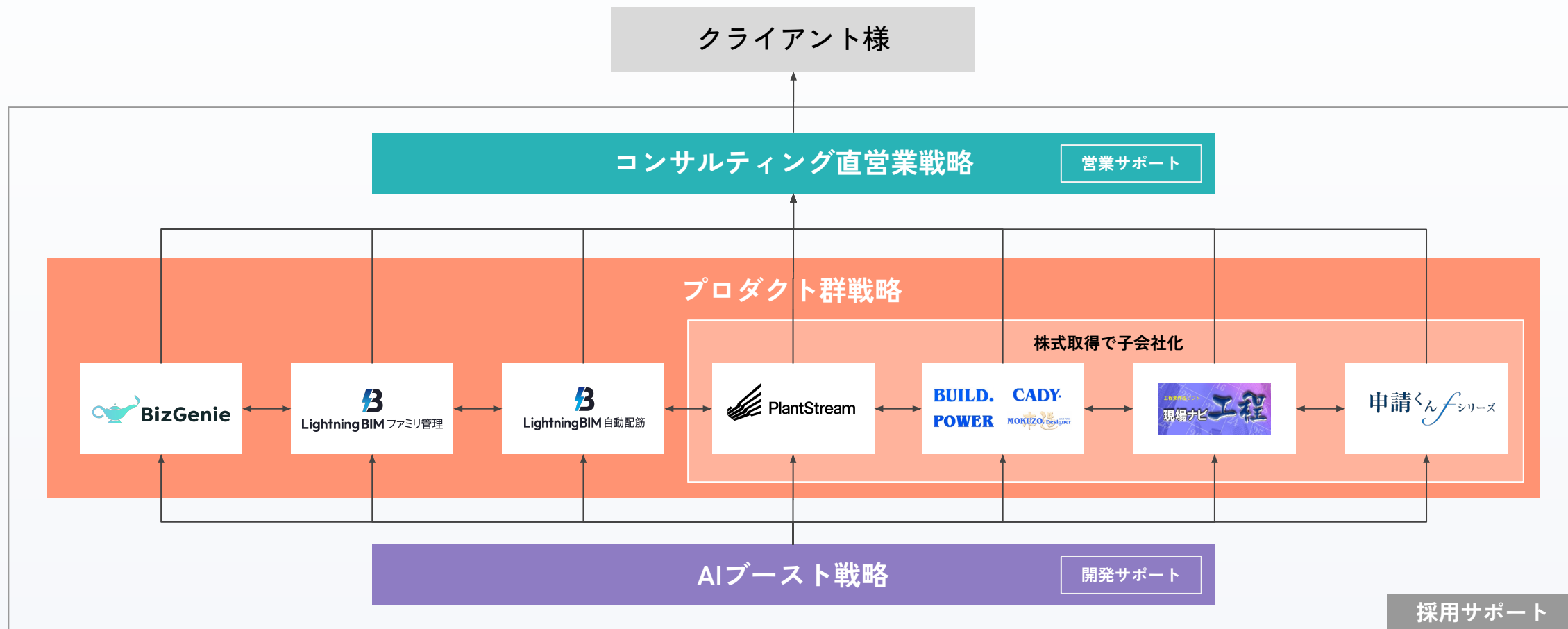
プロダクト事業

4 Appendix



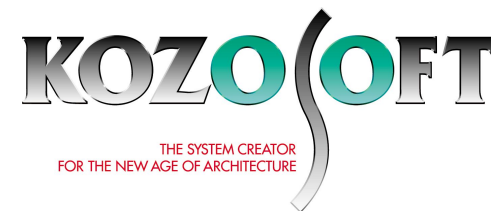
3つの戦略でプロダクト事業を推進

「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」





株式会社Arentによる 株式会社構造ソフトの全株式取得（完全子会社化）のお知らせ



株式会社Arentによる 株式会社PlantStream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
株式会社スタッグの株式取得及び簡易株式交換による
完全子会社化に関するお知らせ



現在Arentは3つの事業セグメントで事業を展開

「プロダクト共創開発」という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に注力中。

プロダクト共創開発 ^{*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 ^{*4} 84.7%

共創プロダクト販売 ^{*2}



クライアント企業と生み出した
プロダクトを販売する事業

サブスクリプション型 ^{*3}

6.9%

自社プロダクト



自社プロダクトを
販売する事業

サブスクリプション型

8.4%

^{*1}: プロダクト共創開発 = 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てシステム開発を行うこと

^{*2}: 共創プロダクト = プロダクト共創開発で開発されたプロダクト

^{*3}: 販売はサブスクリプションで行い、その追加機能の開発（1. プロダクト共創開発）も当社で並行して行われる

^{*4}: 売上比率は、セグメント間の取引調整前の2025年6月期実績

3つの事業セグメントから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} 77.6%

共創プロダクト販売



クライアント企業と生み出した
プロダクトを販売する事業

サブスクリプション型

0%

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

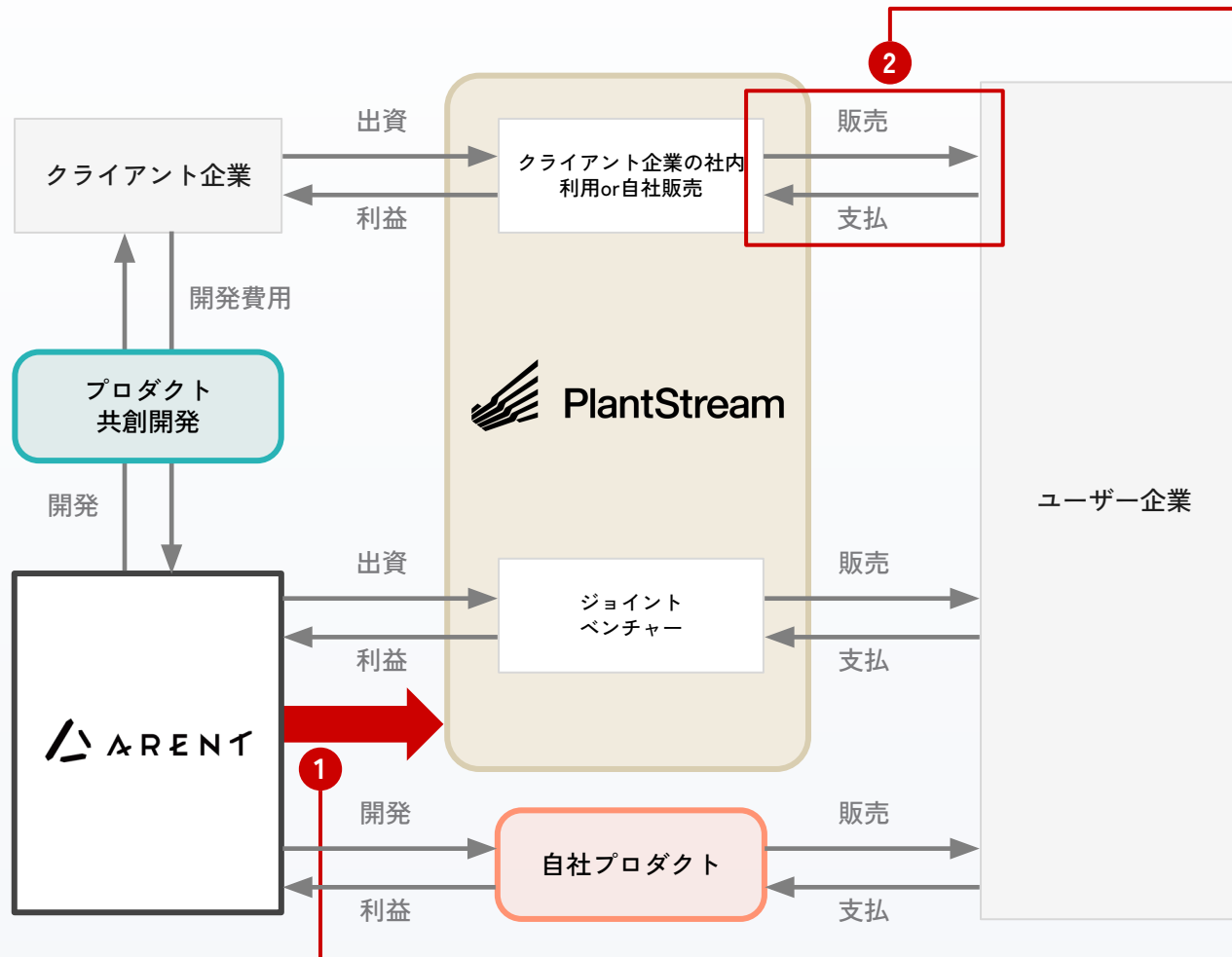
22.4%(↑増やす)

*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てシステム開発を行うこと

*2: 売上比率は、2026年6月期業績予測

事業セグメント

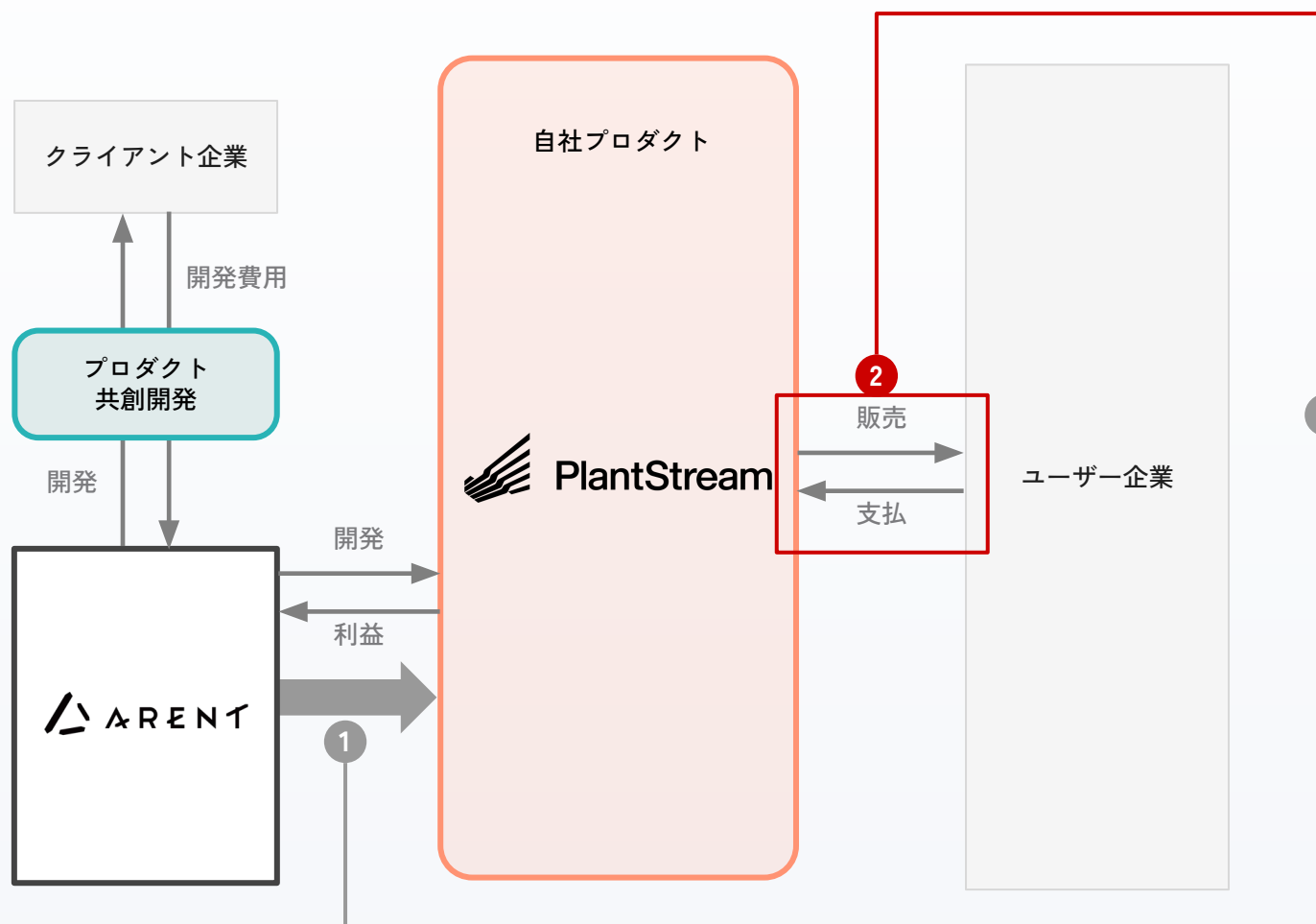
PlantStreamがジョイントベンチャーだったこともあり、売上の計上が複雑化、セグメントの分析が困難。



	報告セグメント				調整額	連結財務諸表計上額
	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	計		
売上						
外部顧客への売上	1,452,756	110,473	9,628	1,572,858	△110,473	1,462,384
セグメント間の内部売上高又は振替	653,000	—	—	653,000	△93,276	559,723
計	2,105,756	110,473	9,628	2,225,858	△203,750	2,022,107
顧客との契約から生じる収益	2,105,756	110,473	9,628	2,225,858	△203,750	2,022,107
その他の収益	—	—	—	—	—	—
セグメント利益又は損失 (△)	895,482	427,357	△94,131	523,993	△106,877	417,115
その他の項目						
減価償却	11,648	207,371	5,839	224,859	△207,371	17,487
受取利息	—	4	—	4	14	19

事業セグメント

PlantStreamを子会社化することで、2つのセグメントが1つになることで、利益や支払の流れもシンプルに。



	報告セグメント				調整額	連結財務諸表計上額
	プロダクト 共同開発	共創 プロダクト 販売	自社 プロダクト	計		
売上						
外部顧客への売上	1,452,756	110,473	9,628	1,572,858	△110,473	1,462,384
セグメント間の内部売上高又は振替	653,000	—	—	653,000	△93,276	559,723
計	2,105,756	110,473	9,628	2,225,858	△203,750	2,022,107
顧客との契約から生じる収益	2,105,756	110,473	9,628	2,225,858	△203,750	2,022,107
その他の収益	—	—	—	—	—	—
セグメント利益又は損失 (△)	895,482	427,357	△94,131	523,993	△106,877	417,115
その他の項目						
減価償却	11,648	207,371	5,839	224,859	△207,371	17,487
受取利息	—	4	—	4	14	19

2つのセグメントが1つに

決算概要（連結 前年同期比）

PlantStreamが持分法適用会社から連結子会社へ変更。
 今後の業績は「経常利益」だけでなく、
 「売上高」や「営業利益」にも反映されるようになり、
 決算の見通しがより明確に

- 主力事業であるプロダクト共創開発の既存案件の拡大により、売上高・営業利益は、計画通りに着地。
- 子会社となったPlantStream(以下、PS)で減損を実施。但し連結上への損益影響は限定的。
- 来期業績予想は、PSとArent合併を前提に作成。構造ソフト、PSに続き、スタッグの株式取得契約締結、業績予想には反映済み。

【連結PL】 単位：百万円	2024年6月期 実績	2025年6月期 実績	増減額	増減率
売上高	2,939	4,028	+1,089	+37.0%
営業利益 _(のれん除く)	1,236	1,738	+502	+40.6%
営業利益	1,236	1,690	+454	+36.8%
営業利益率	42.1%	42.0%	△0.1pt	—
経常利益 _(のれん除く)	961	915	△46	△4.8%
経常利益	961	868	△93	△9.8%
経常利益率	32.7%	21.5%	△11.2pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	658	633	△25	△3.7%
当期純利益率	22.4%	15.7%	△6.7pt	—
1株当たり 当期純利益(円)	106.16	100.91	△5.25	△4.9%

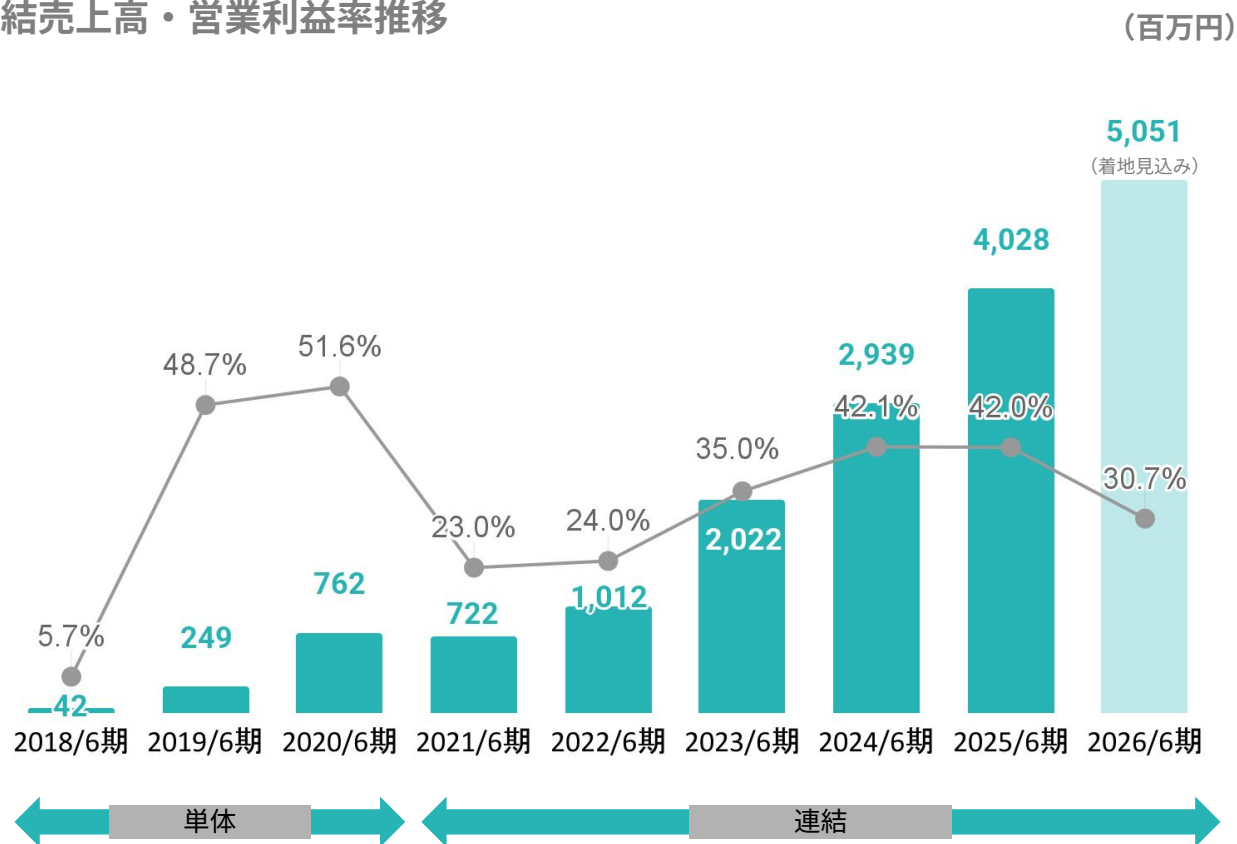
2025年6月期 計画 (修正予想)	達成率
4,010	100.4%
1,739	99.9%
1,691	99.9%
42.2%	—
918	99.7%
870	99.8%
21.7%	—
530	119.4%
13.2%	—
84.54	119.4%

2026年6月期 業績予想 (通期)	増減率 (前年比)
5,051	+25.4%
1,740	+0.1%
1,551	△8.3%
30.7%	△11.3pt
1,758	+92.0%
1,569	+80.8%
31.1%	+9.6pt
1,518	139.6%
30.1%	14.4pt
229.03	127.0%

業績推移

- 来年度より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月期は持分法適用会社の設立によりグループ内取引の未実現利益を消去し、当期の減損によりその一部を実現。

連結売上高・営業利益率推移



2025年6月期の実績 (通期累計)

売上高

40.2億円

営業利益

16.9億円

売上成長

5.6倍

営業利益率

42.0%

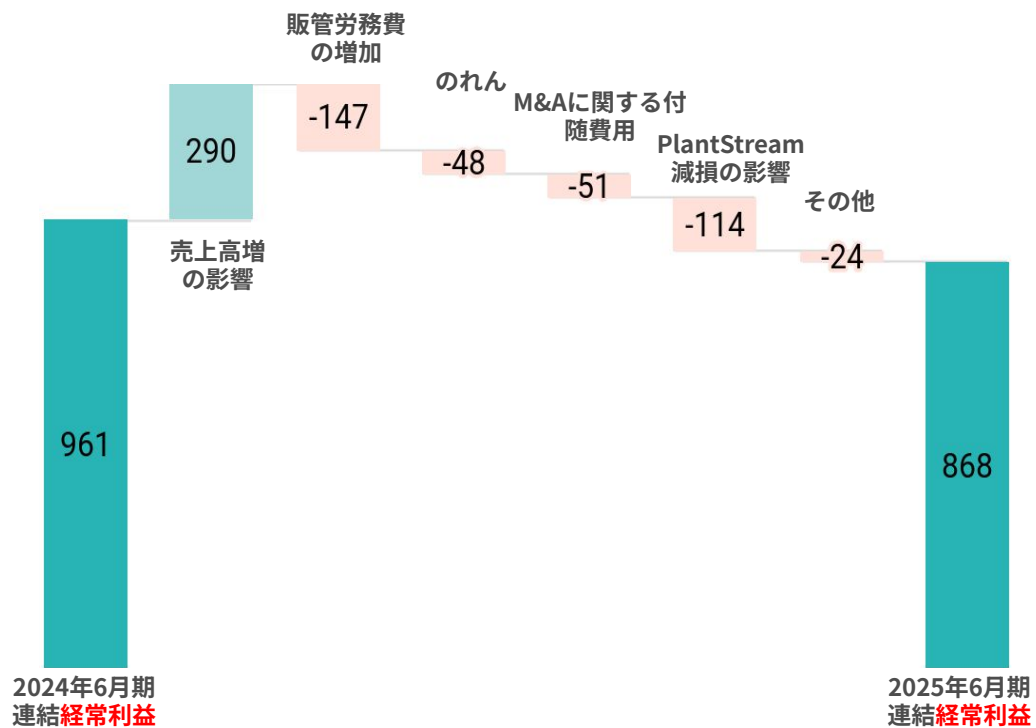
(2021年6月期-2025年6月期連結の比較)

当期利益増減要因（連結 前年同期比）

- プロダクト共創開発の売上高が増加したが、減損やM&A関連費用により僅かに減益。
- 成長戦略の実現に向けた人員の拡充やM&A関連活動を重点的に推進。

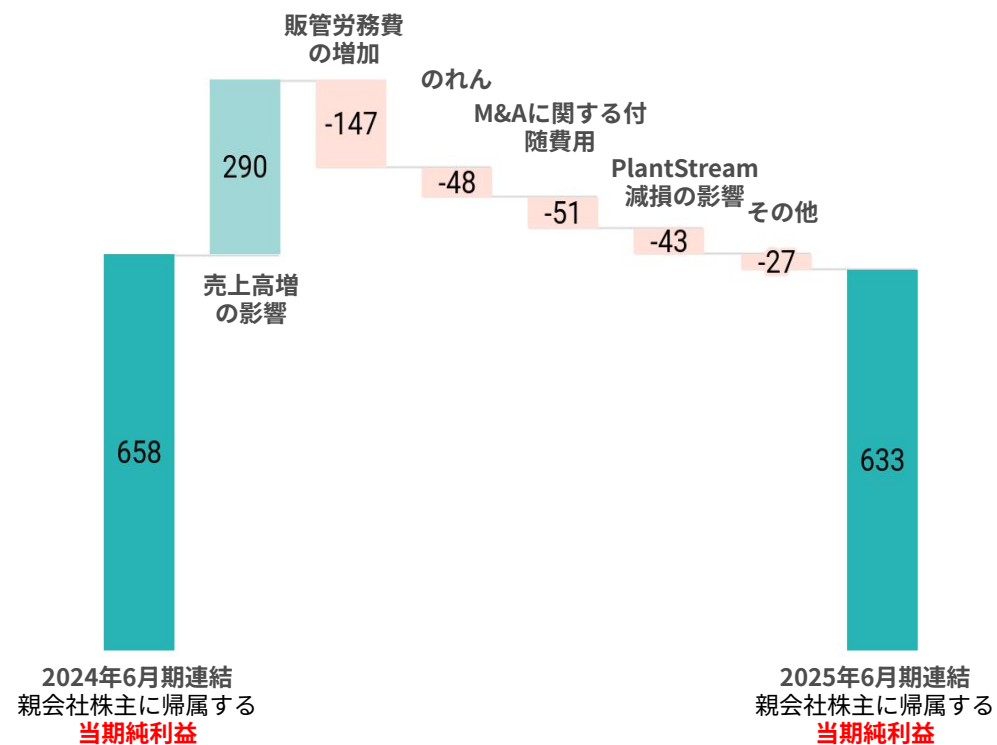
経常利益

（百万円 / 前年同期比 増減）



当期純利益

（百万円 / 前年同期比 増減）



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	135名（Arent単体 2025年6月30日時点）
関係会社	子会社4社（Arent Vietnam, Co., Ltd.、株式会社Arent AI、 株式会社PlantStream、株式会社構造ソフト 2025年6月30日時点）
資本金	5億72百万円（2025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 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。
会社の 成り立ち	



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

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74兆円と巨大な市場

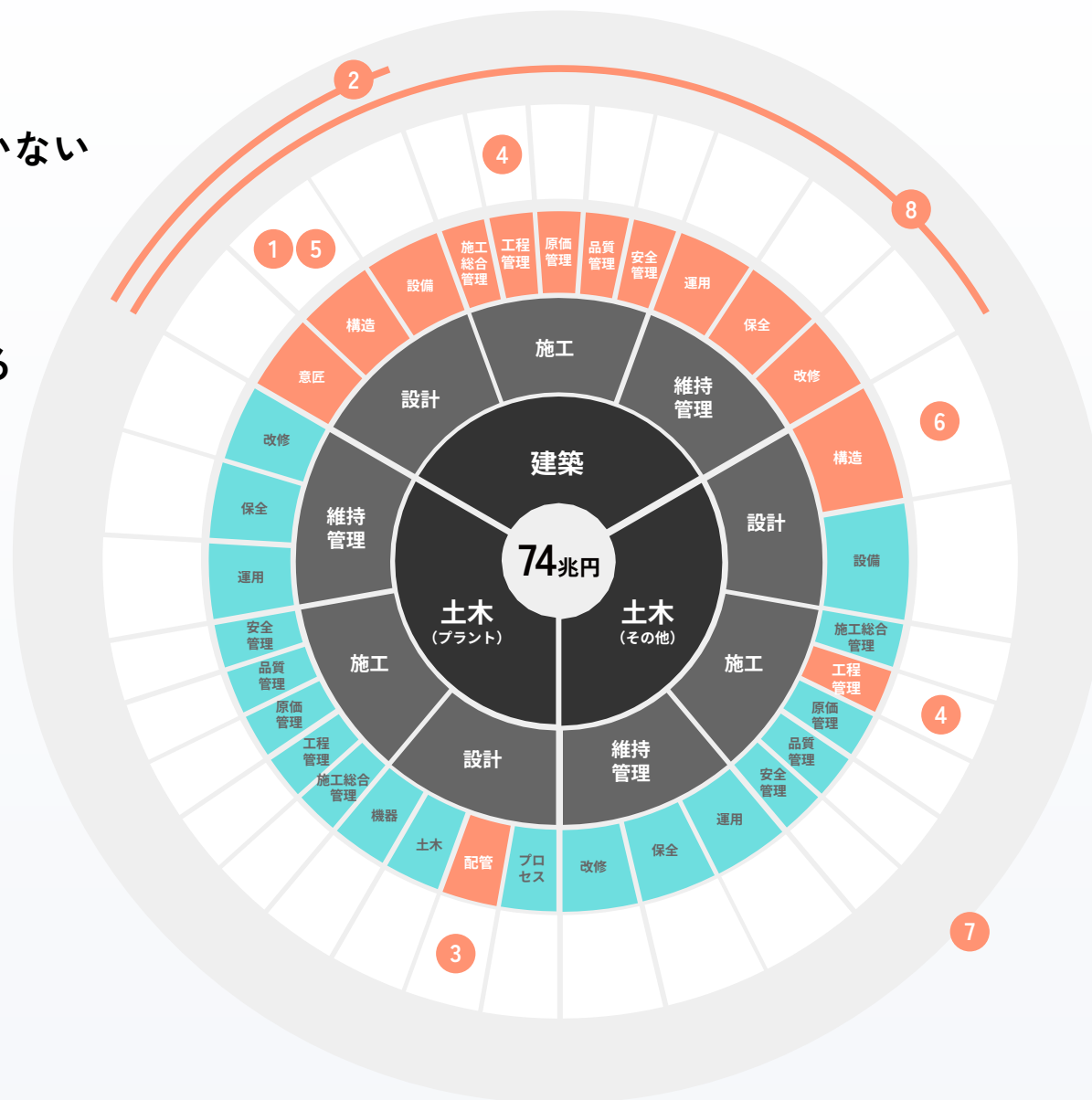
BIM/SaaS化されていない
非効率な部分が多く残る、
ニッチ領域が集まって構成されている

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 PlantStream
グループ会社開発プロダクト

4 現場ナビ工程
グループ会社開発プロダクト

5 BUILD
グループ会社開発プロダクト

6 申請くんfシリーズ
グループ会社開発プロダクト

7 BizGenie
グループ会社開発プロダクト

8 PLANETS
共創開発プロダクト

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}

77.6%

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

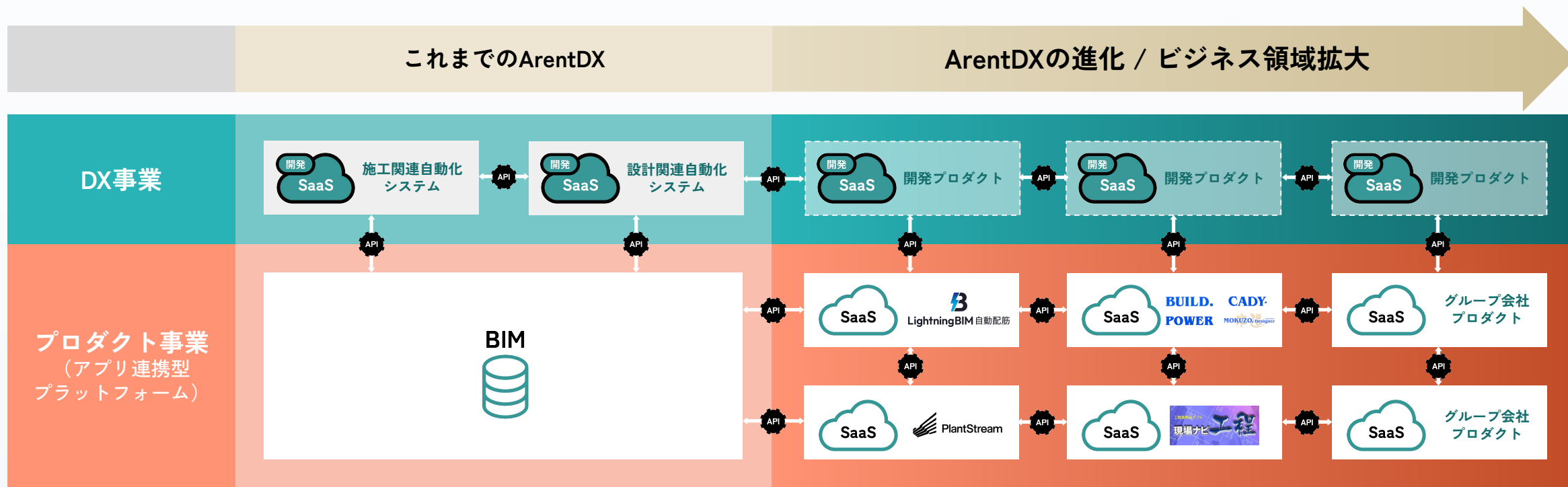
22.4%(↑増やす)

^{*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月期計画

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



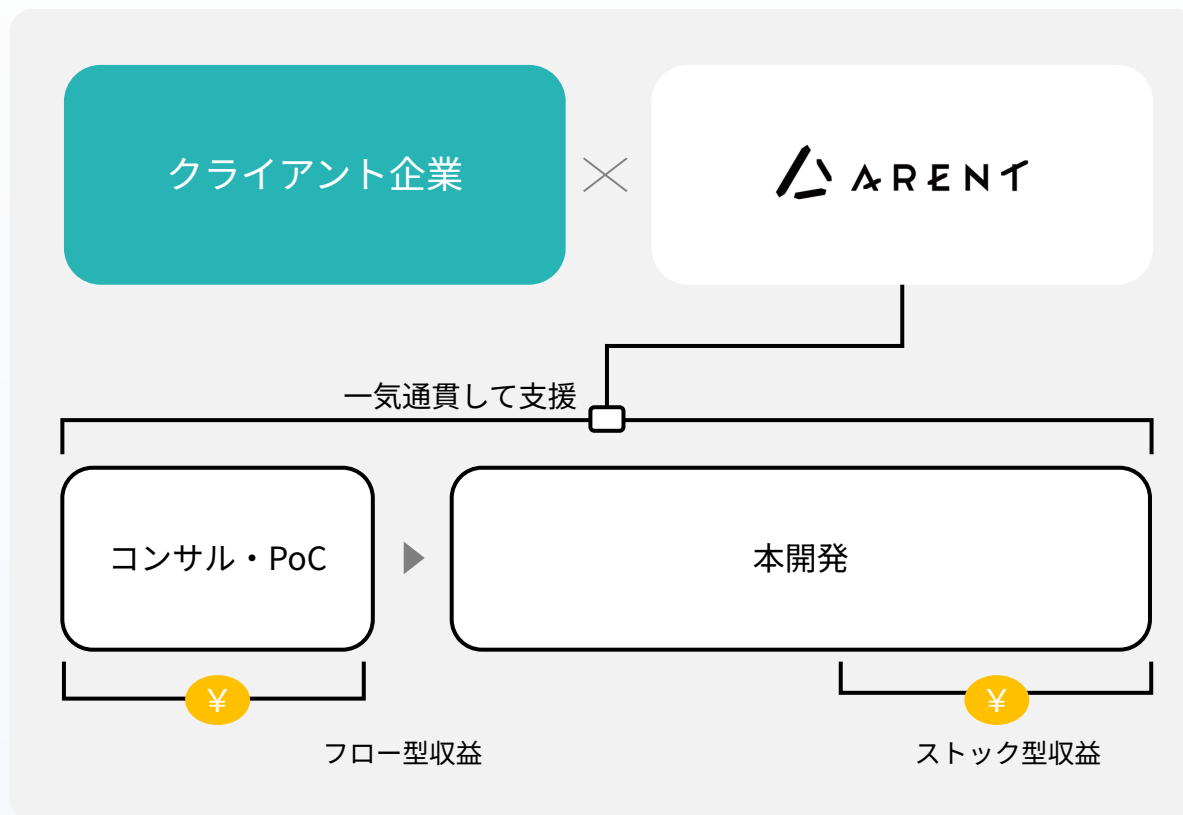
建設業界特化のDXコンサル

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

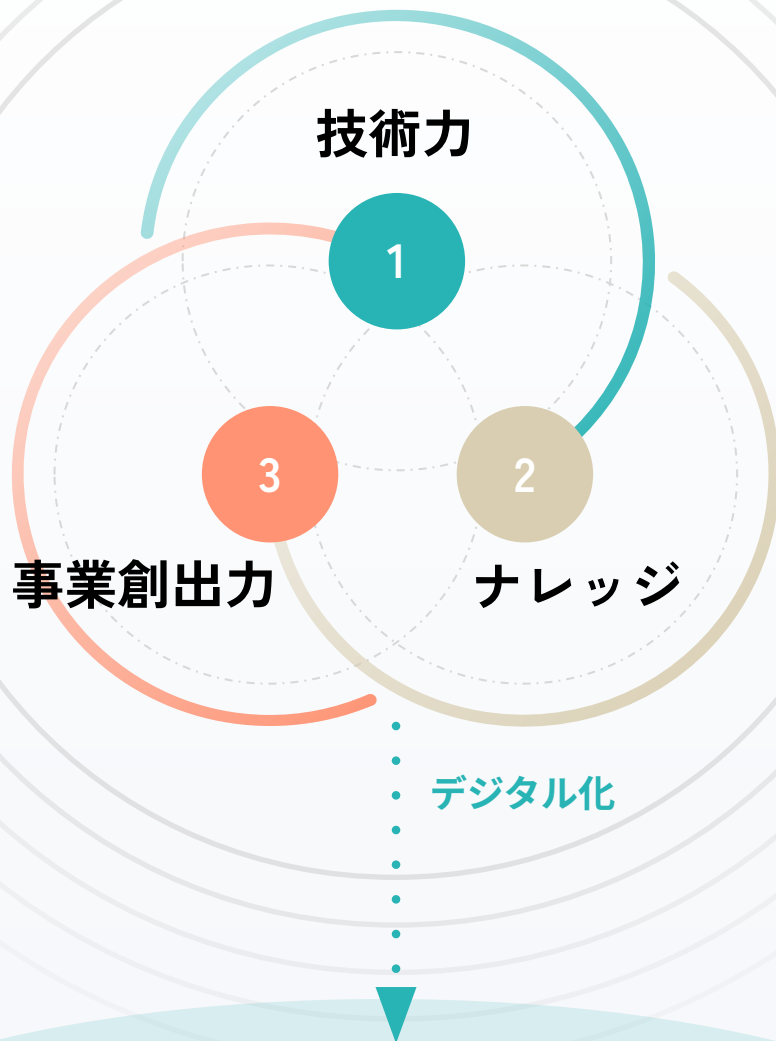
- 1 建設ナレッジを活用した高度なコンサルティング**
担当者と同等の業務知識を持つエンジニアがヒアリングを通じて暗黙知を言語化。
これを基にシステム化し、クライアント企業の課題解決を実現。
- 2 アジャイル開発^{*1}**
クライアント企業のフィードバックを即時反映。
開発体制を段階的に拡大し、プロジェクトに応じた最適な対応を実現。
- 3 長期的なパートナーシップ**
クライアント企業の事業成長を深く理解し、継続的な協力関係を構築。
DX推進をサポートしながら、持続可能なデジタル事業を共に展開。

*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

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

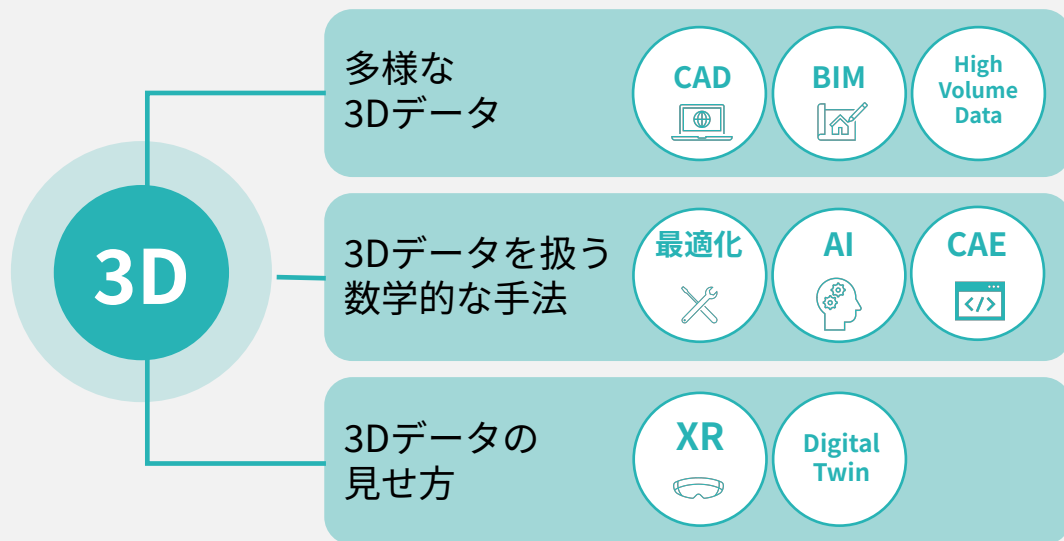
建設業界に特化し、業界大手企業との共創開発を続けてきたことで、建設現場や建設技術についての深い知見を蓄積

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を中心に、それに付随した技術「ブロックパターン」「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 自動配筋

4件

LightningBIM ファミリ管理

1件

その他 複数件出願中

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



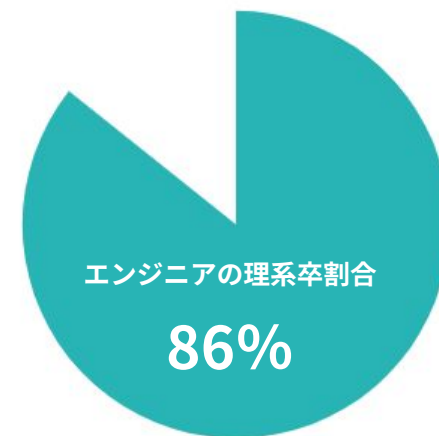
中川 高志

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



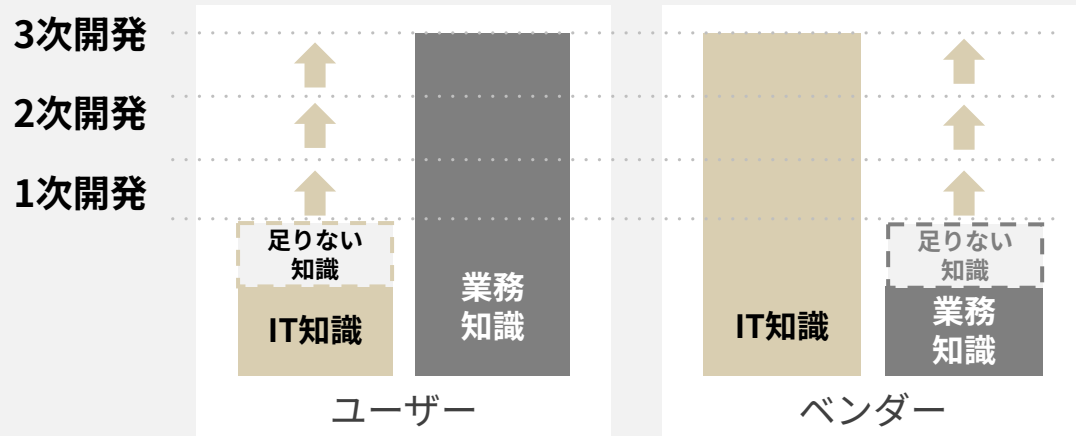
- ・ 東京大学卒人数：5名
- ・ 京都大学卒人数：18名
- ・ 東京工業大学※卒人数：4名
- ・ その他国立大学卒人数：37名
(全て院卒含む)

※現 東京科学大学

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

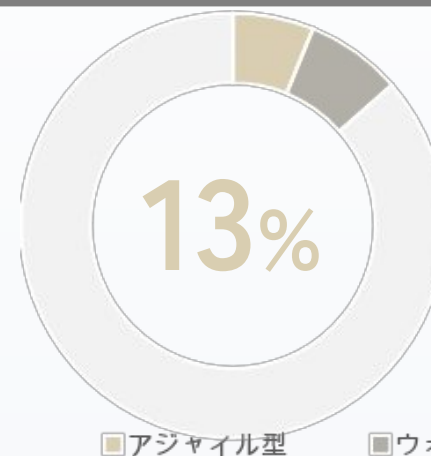
開発段階毎に、知識を深めることができる



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%

■アジャイル型 ■ウォーターフォール型 + アジャイル型 □その他

87%の会社で
アジャイル型開発が行われていない

大手企業との取引実績。Autodeskは図面作成ソフトウェアを主に開発している会社で、そのプロダクトの1つに建築用BIMソフトウェア「Revit」があり、そのアドイン（追加機能拡張）としてArentのプロダクトの「Lightning BIM」がある。Autodeskからは、「Revit」に連携するシステム開発の依頼先として、「Revit」を利用している大手企業に当社を紹介いただく等、双方のクライアント拡大を進めるために連携している。

ゼネコン



サブコン・その他



土木

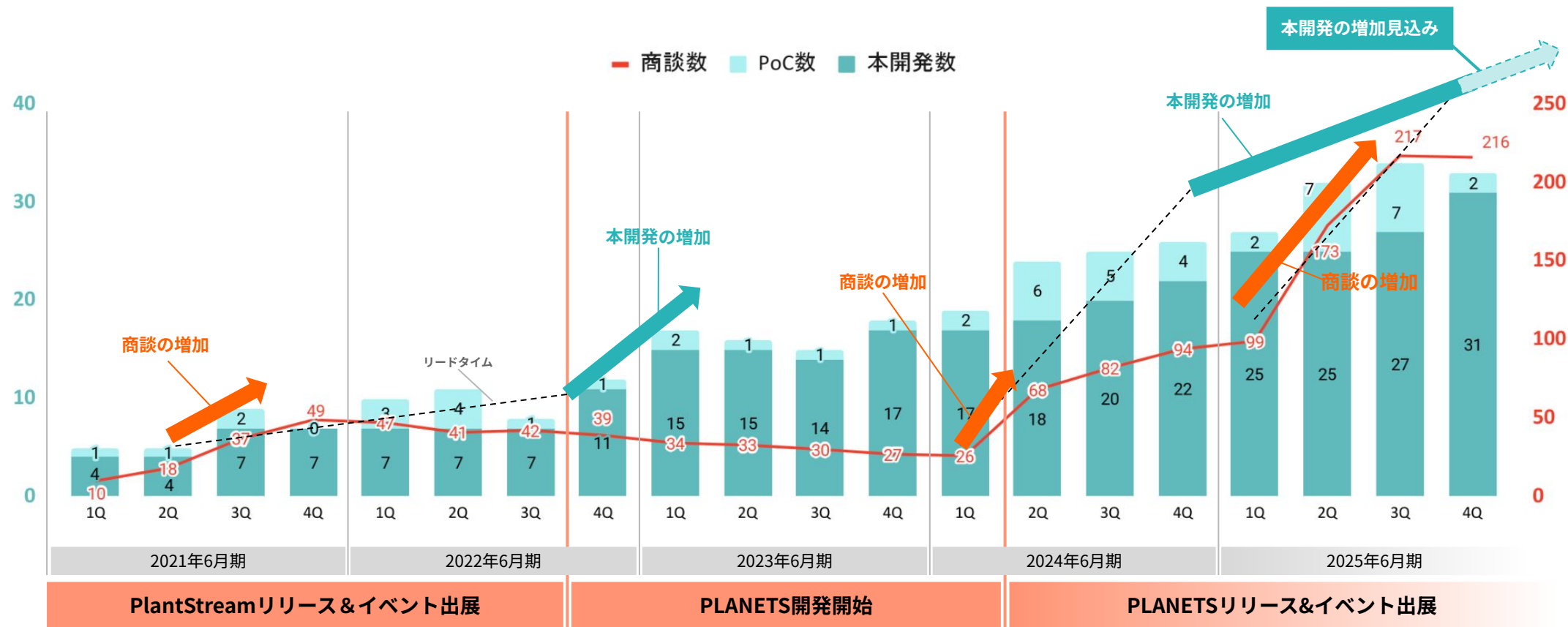


プラント



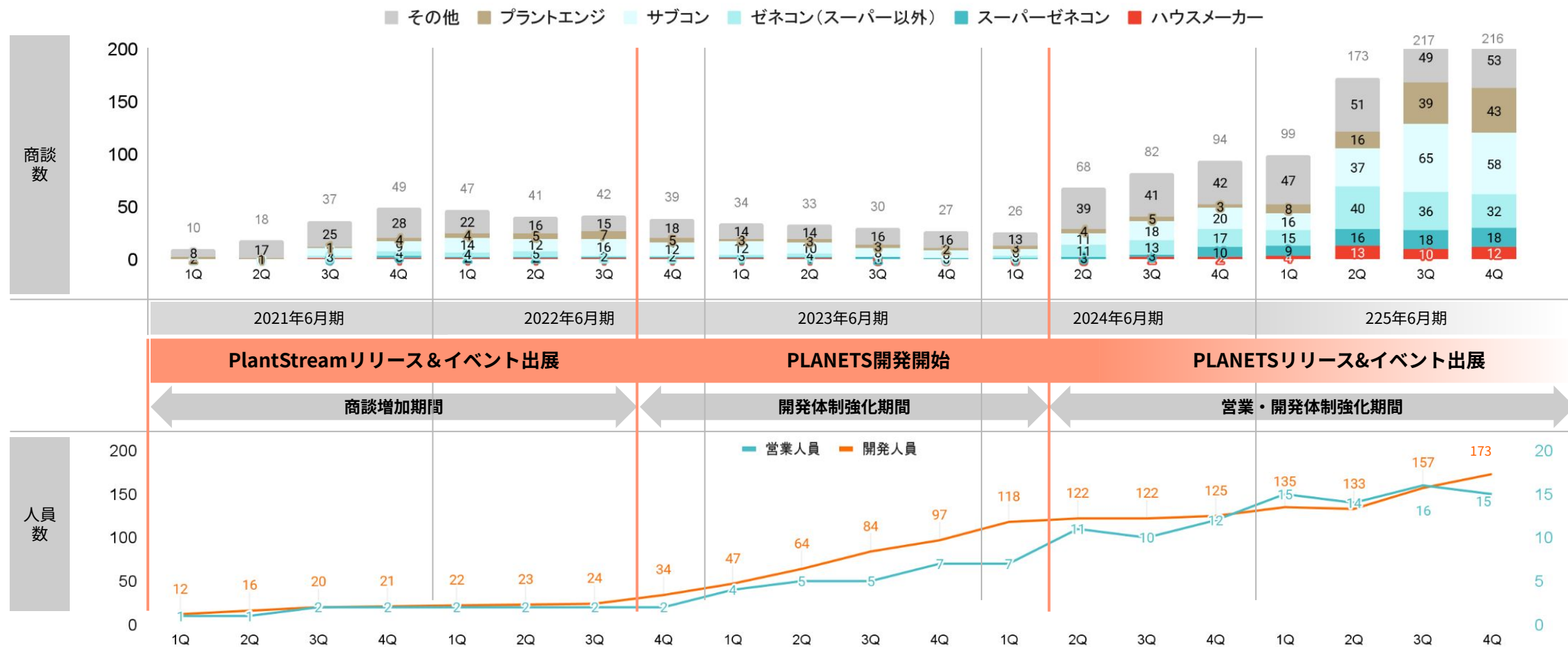
DX事業：プロダクト共創開発のパイプライン推移（残案件数）

- 展示会出展やPLANETSリリースで獲得した商談がPoCや本開発へ進展。
- 4Qで終了したPoCは本開発に向けた準備中であり、7月以降もPoCは増加見込み。



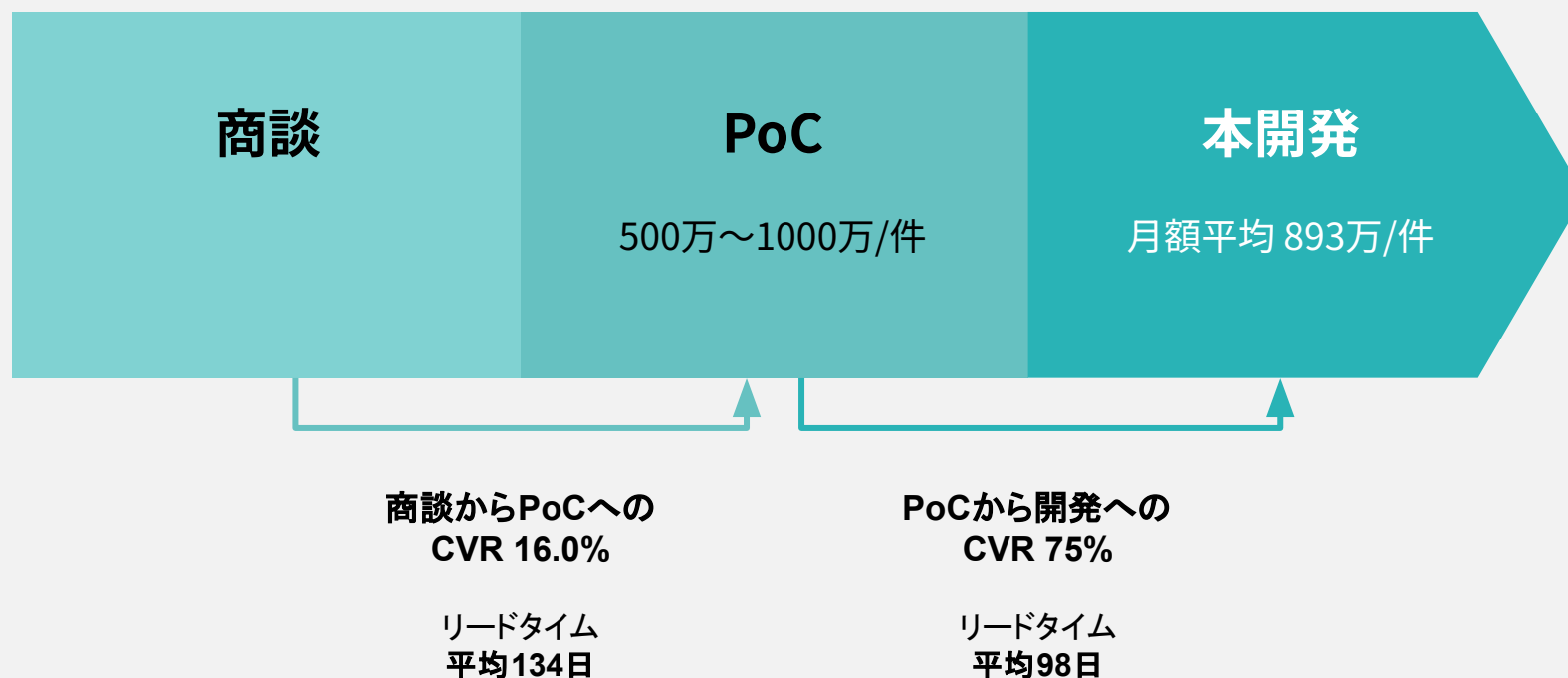
DX事業：商談推移の詳細

- PLANETSリリース前後からの営業人員および開発人員の増強により商談数増加へとつながった。
- 商談先内訳としては、ゼネコンをはじめとする建設業界の商談数が特に増加。



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。

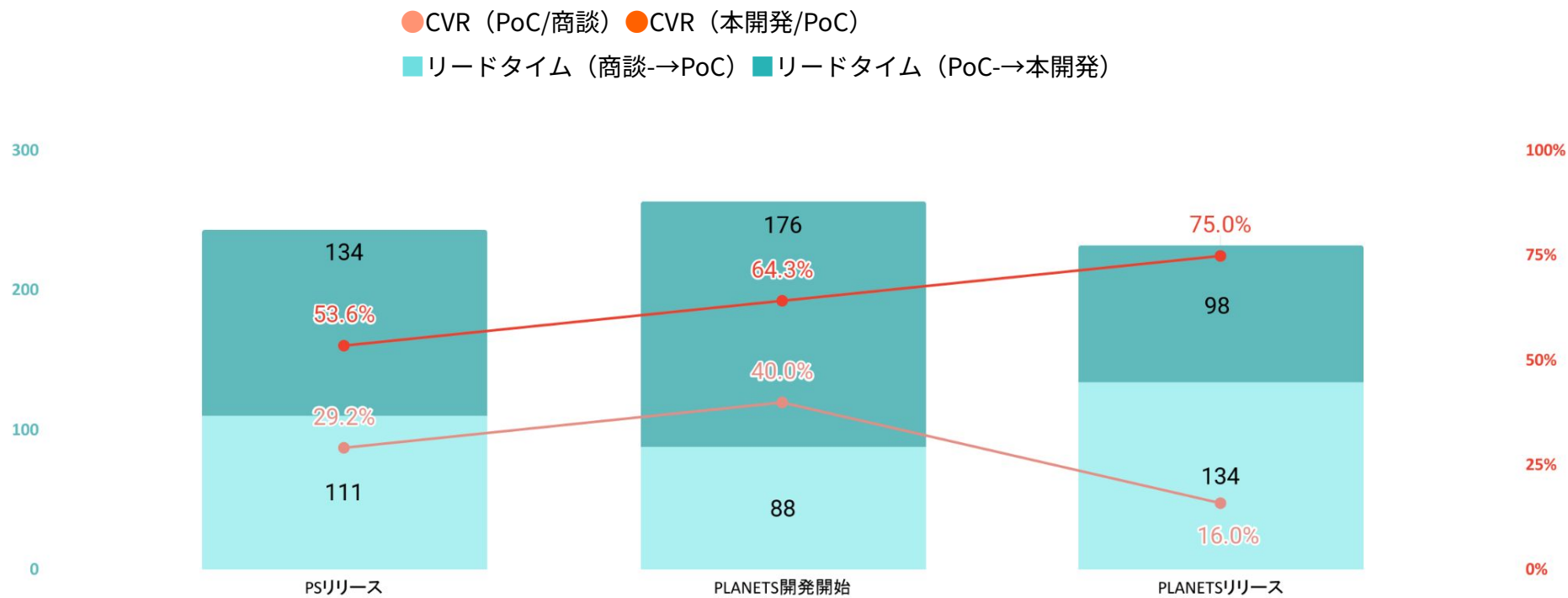


※PLANETSリリース（2024年3月～現在）の実績を記載

DX事業：プロダクト共創開発のCVRとリードタイム

- CVRは微増傾向にあり、商談からPoCのCVRと比べ、PoCから本開発のCVRは大きい。
- 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。

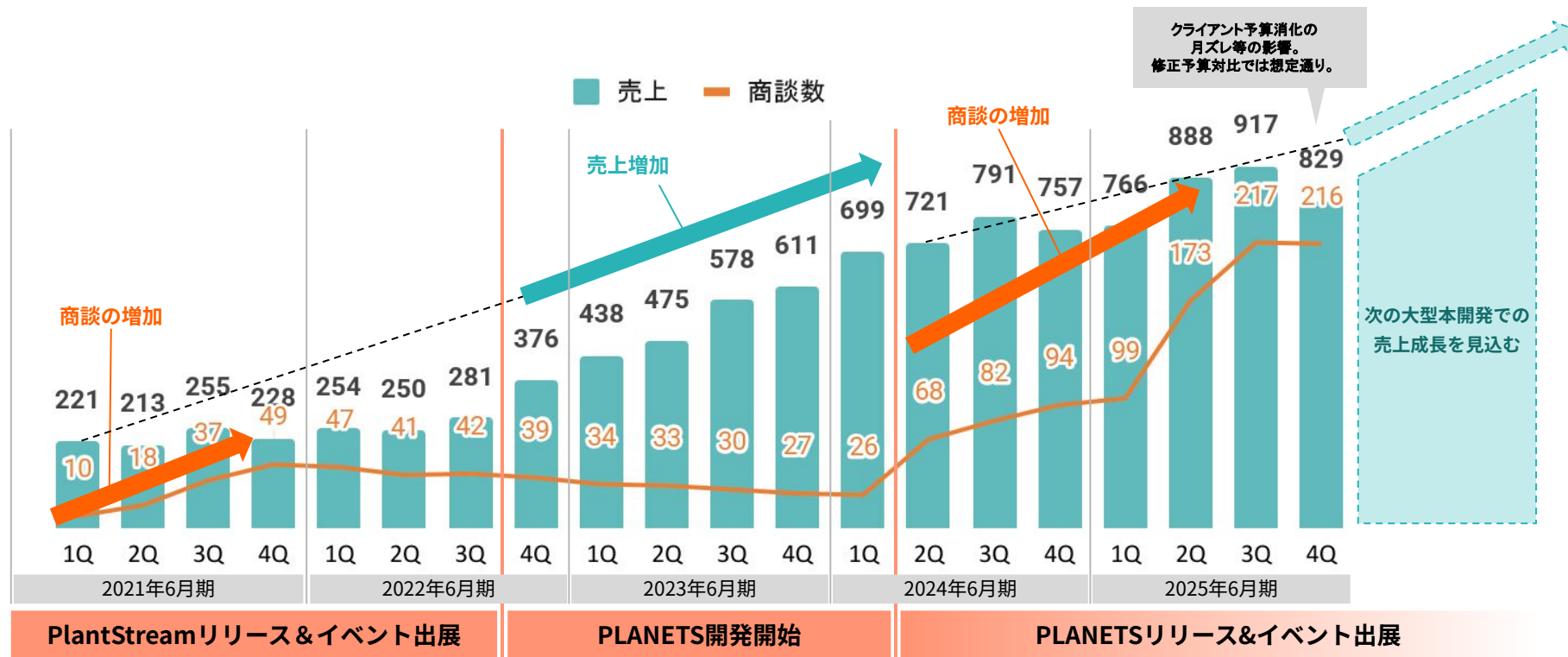
商談獲得時期別 CVRとリードタイム（商談→PoC、PoC→本開発）



※PoC→開発の検討期間中の案件を除く

DX事業：プロダクト共創開発の売上高推移（開発）

- QoQでは減少も、前年同Q比較では売上増加。大型案件獲得に向けた営業活動を強化。
- セミナーやイベント出展を通じて有効な商談を見極め、確実に獲得。PoC・開発へのCVRを向上させ、本開発数を着実に増やしていく。



*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）

33.9億円 114%
(Q4のみ：8.3億円) (YoY)

経常利益率（累計）

43.1% 高収益維持

本開発の継続月数

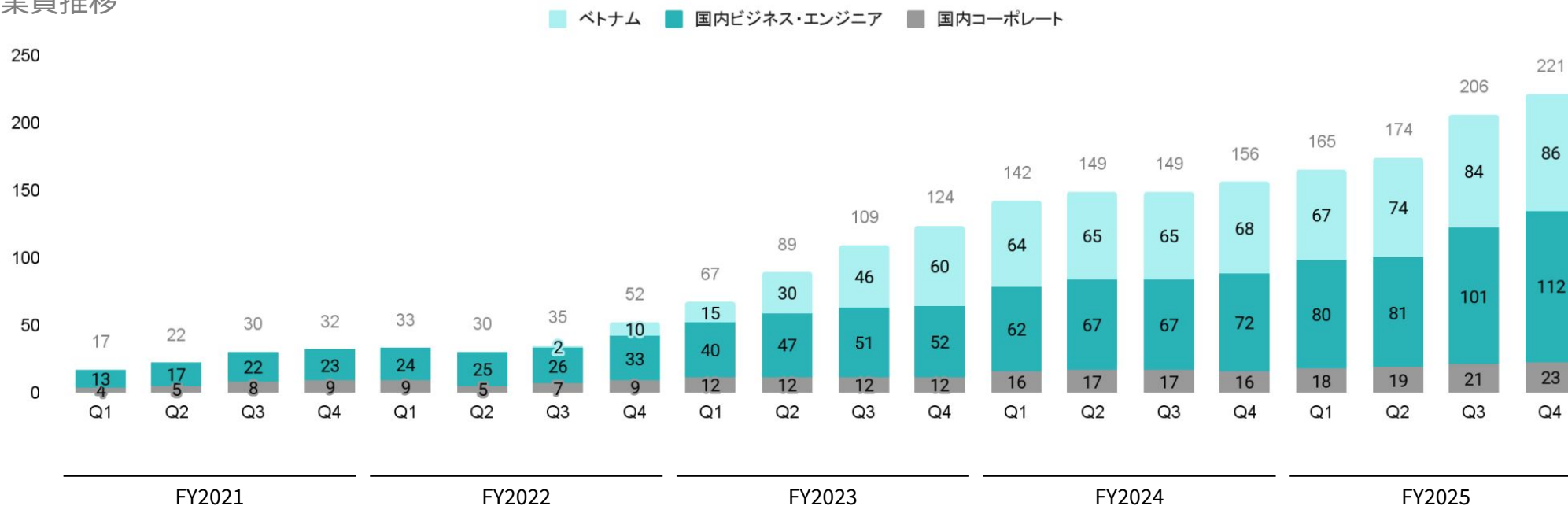
35.2ヶ月

*：Arentの実績値を記載（2019年6月-2025年6月）

DX事業：人事・採用の状況

- 案件の拡大に伴い、採用活動を強化し、採用状況は引き続き好調。先行投資として営業人員を増員し、さらなる案件獲得を目指す。
- 積極的なPR活動と上場企業としての信用力を活用し、人材確保を推進。生産性を高めつつ、営業利益率の一層の改善を図る。
- 貢献度に応じた公平な評価を行い、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、当期に連結子会社化した株式会社構造ソフトおよび株式会社PlantStreamの従業員は、本資料の従業員数には含めておりません。これは、当社既存事業に直接従事するコア人員規模を明確にするための方針によるものです。

3 プロダクト事業

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

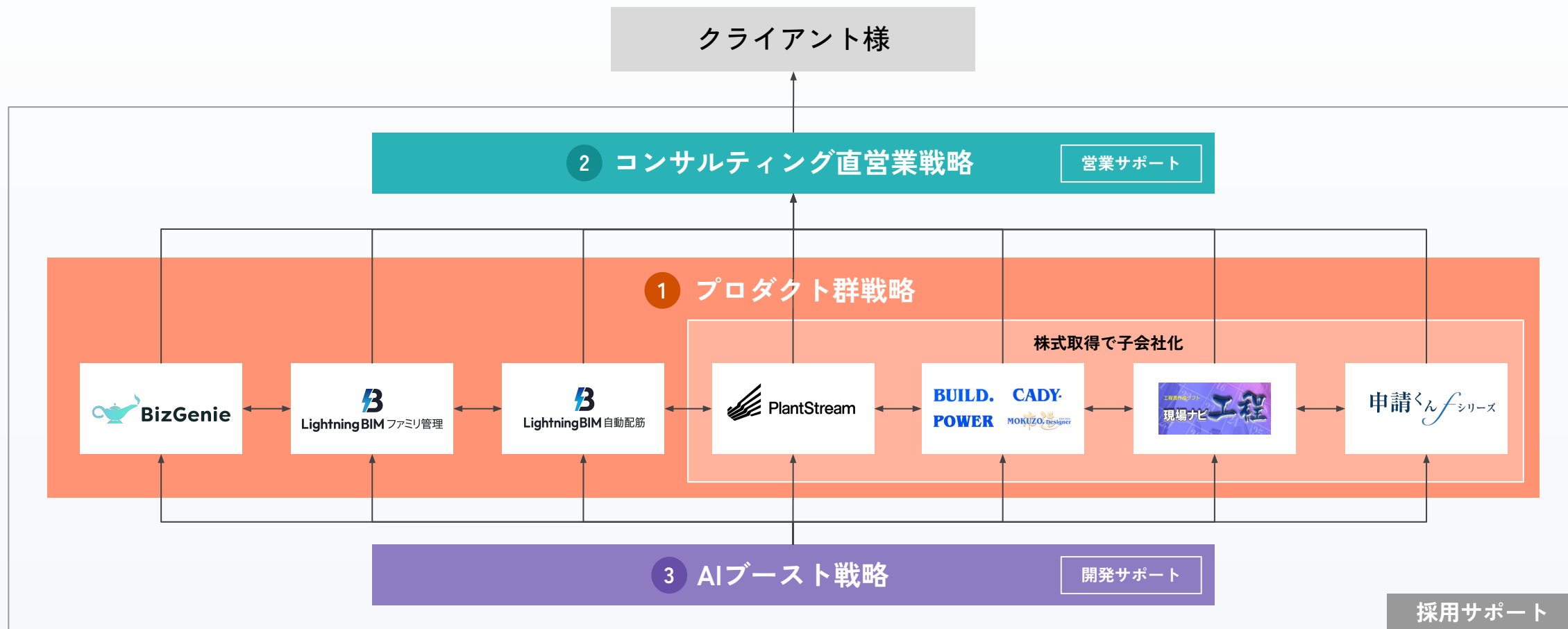
プロダクト事業

4 Appendix



3つの戦略でプロダクト事業を推進

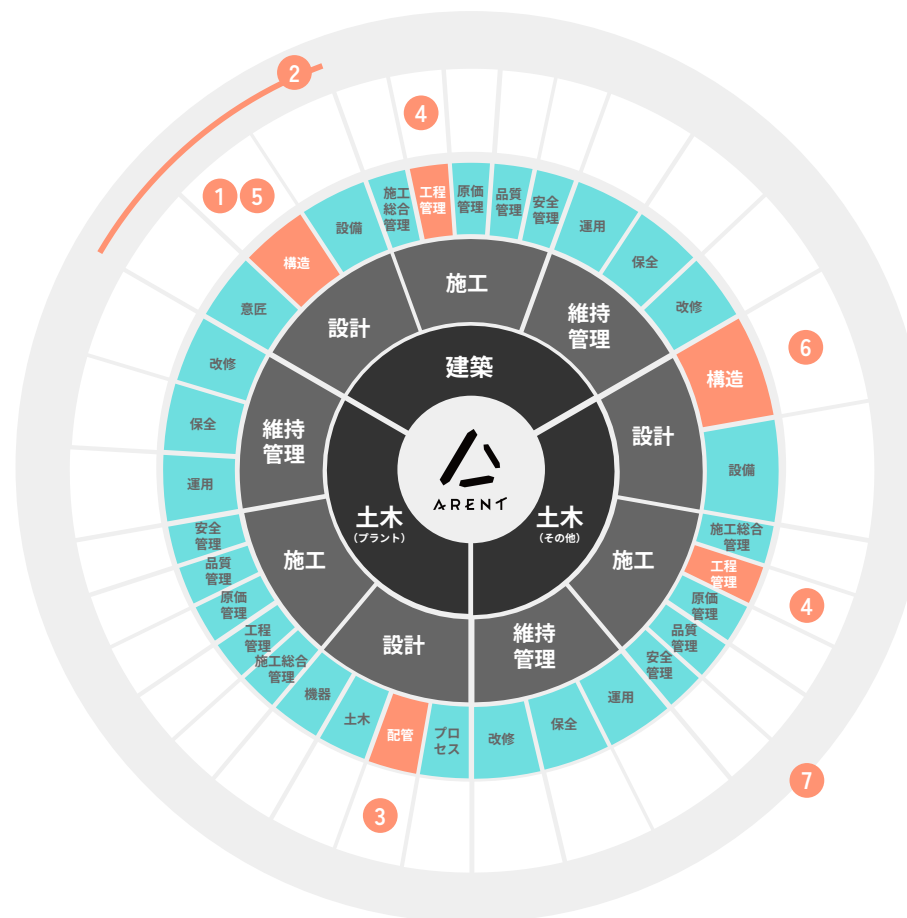
「プロダクト群戦略」 「コンサルティング直営業戦略」 「AIブースト戦略」



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。

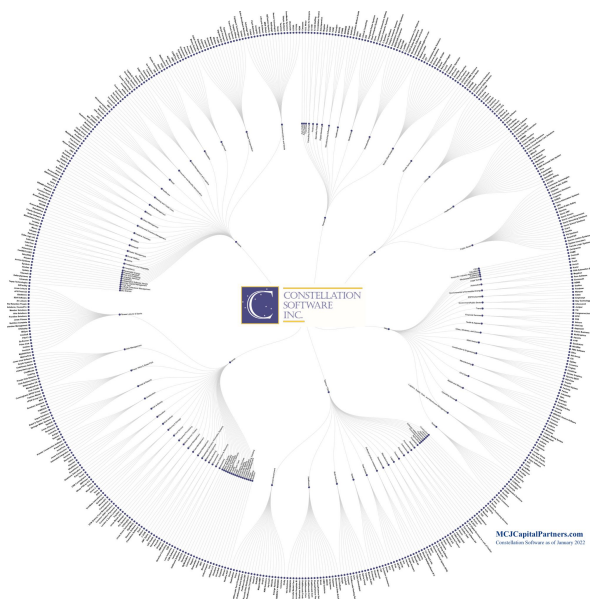
建設業界のニッチ領域のプロダクトを、適正価格で買収し拡充。バイ・アンド・ホールドでグループ間シナジーを生み出し、価値を向上させる。
また、開発力を活かした自社プロダクトの開発も行い、建設業全体をカバーしていく。

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 **PlantStream**
グループ会社開発プロダクト
- 4 **現場ナビ工程**
グループ会社開発プロダクト
- 5 **BUILD**
グループ会社開発プロダクト
- 6 **申請くんfシリーズ**
グループ会社開発プロダクト
- 7 **BizGenie**
グループ会社開発プロダクト

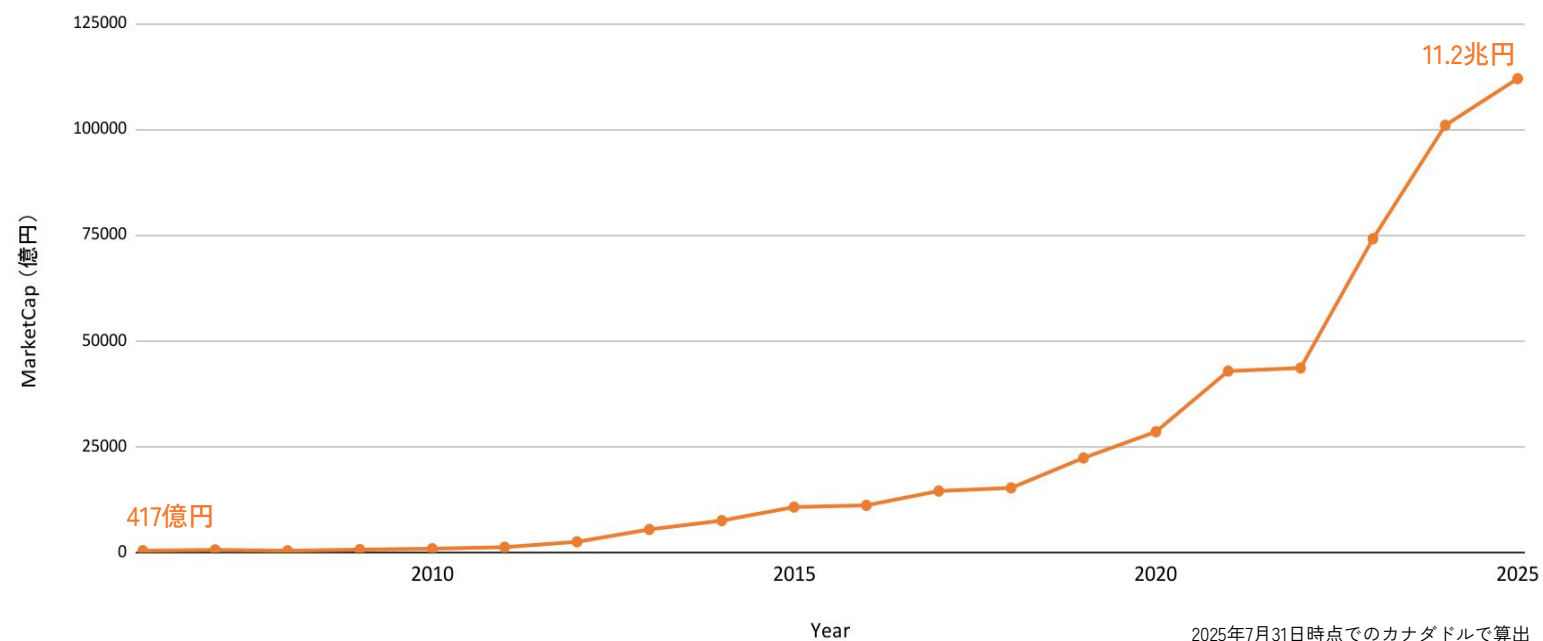
Constellation Software Inc.も同様の手法で急成長している 上場時(20年前)の時価総額は417億円だったが、現在は11兆円規模まで拡大



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

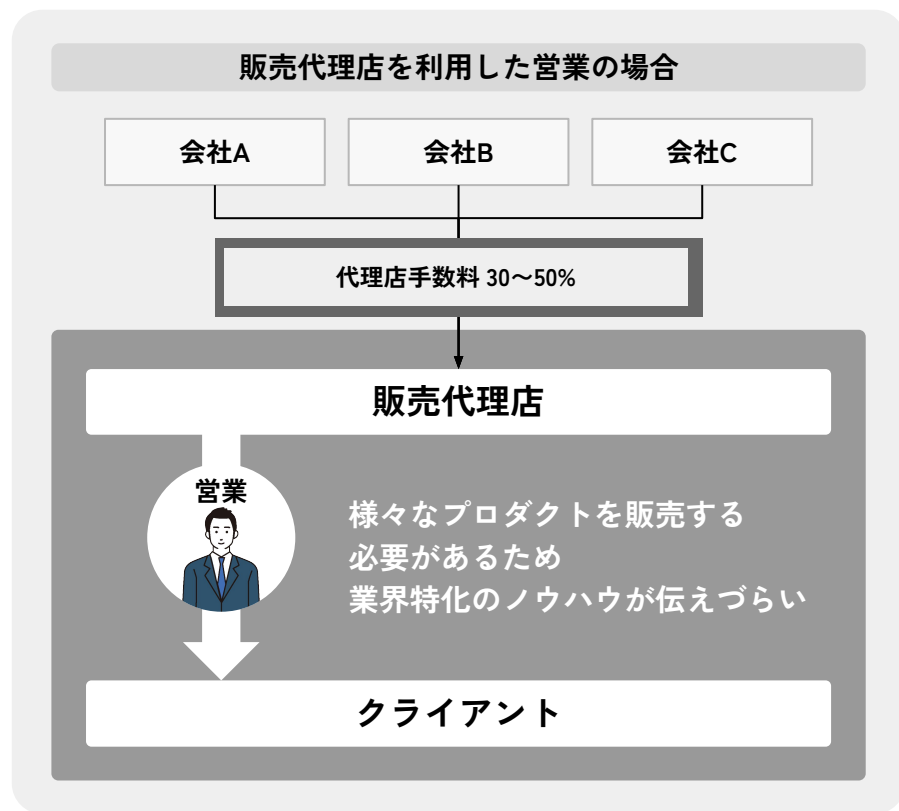
引用元：MCJ Capital Partners
<https://www.mcjcapitalpartners.com/constellation-software-update-2022>

コンステレーションソフトウェア：時価総額推移

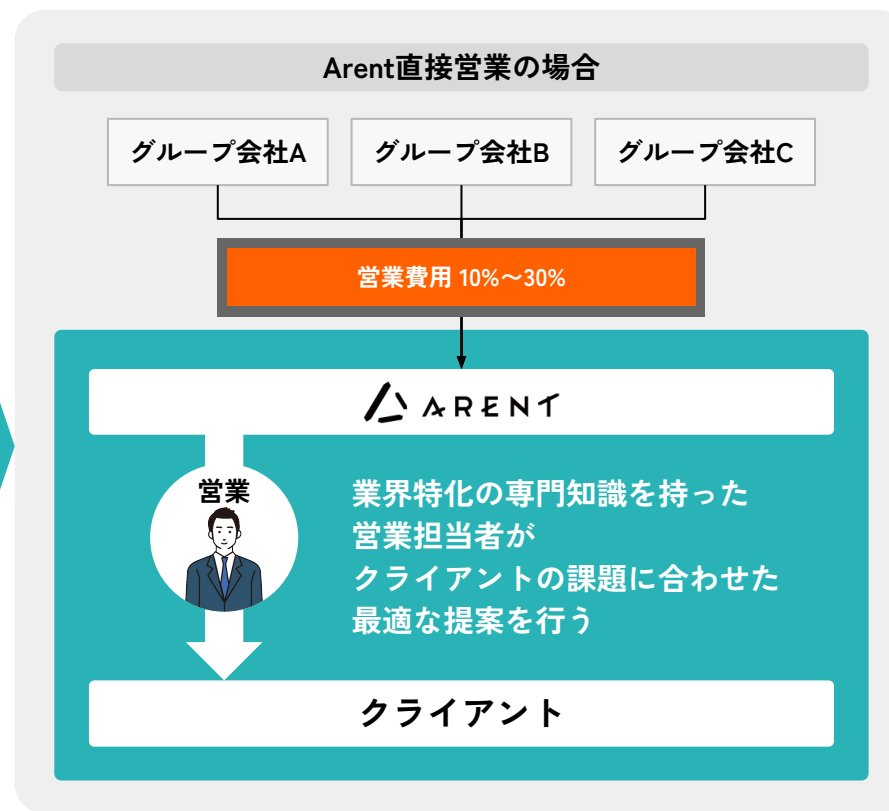


直接営業で利益率を向上

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



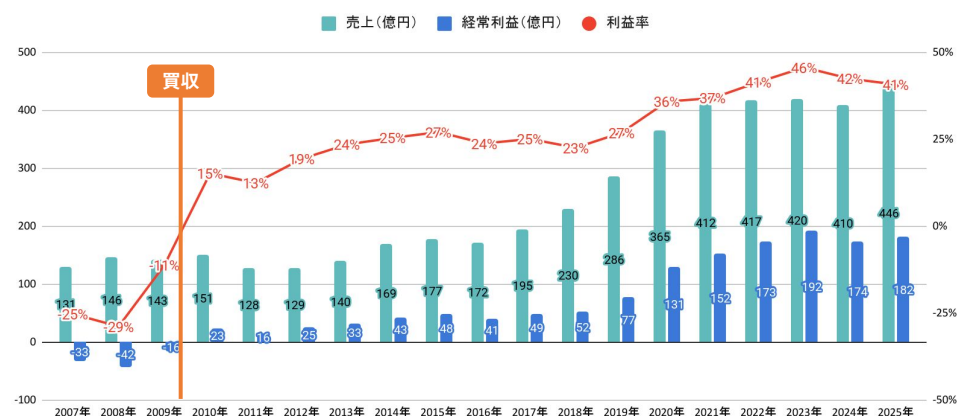
営業利益
20%~40%
改善



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

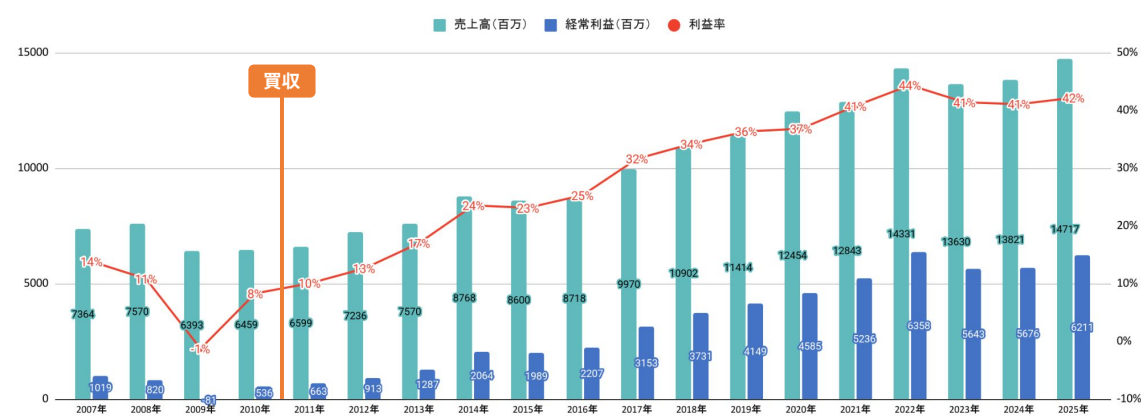
生産性向上・社員年収アップ

(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)

PROCOLLA 本社ビル新築工事

2023年7月 2023年8月

種目

マイルストーン

行事

外装工事(東側)

1F

2F

3F

4F

5F

6F

7F

8F

9F

10F

11F

12F

AIがシステムを自動で操作する

Claude 3.7 Sonet

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。

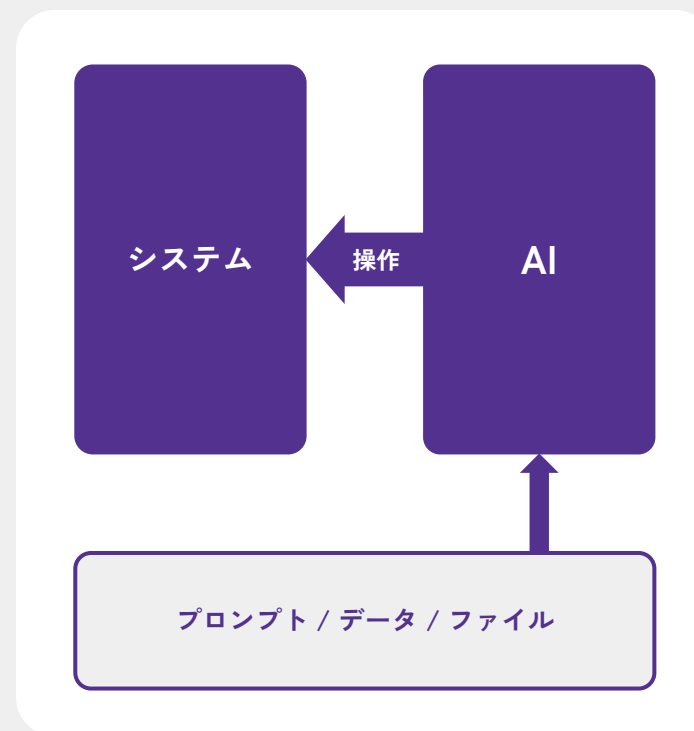
工程情報がチャートに表示されました。
工程表全体 / 提案

AI

使用データ
期間: -
種目: コンクリート工事/基礎工事

メッセージを入力

質問 提案





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

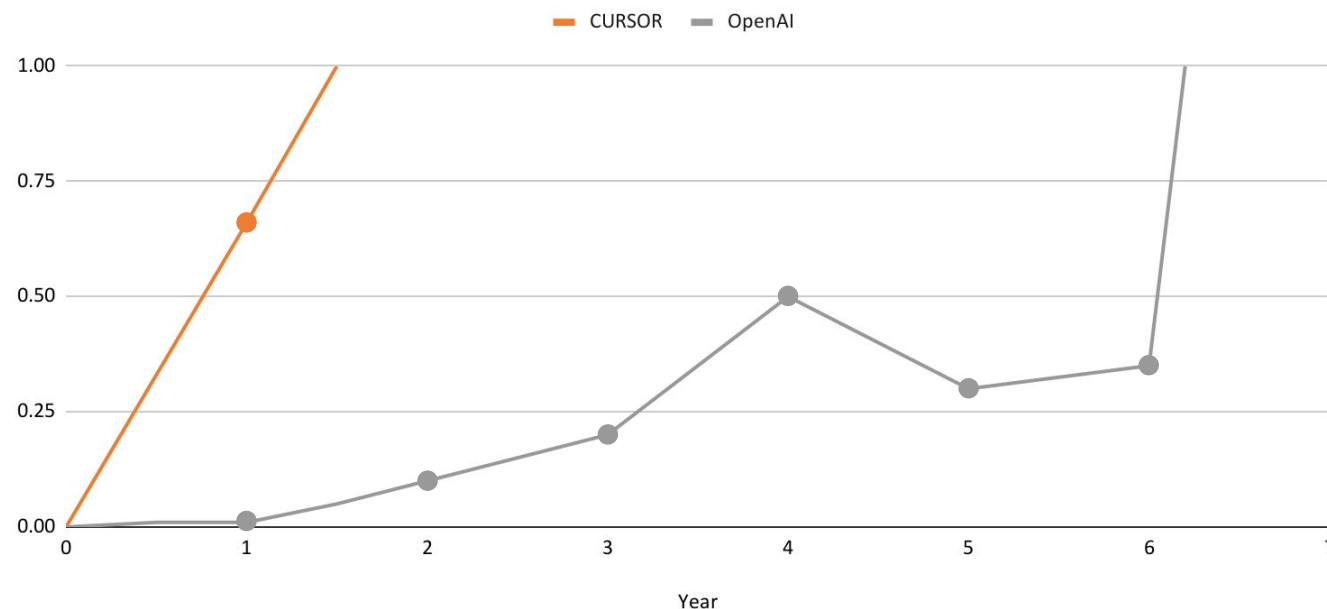


BizGenie

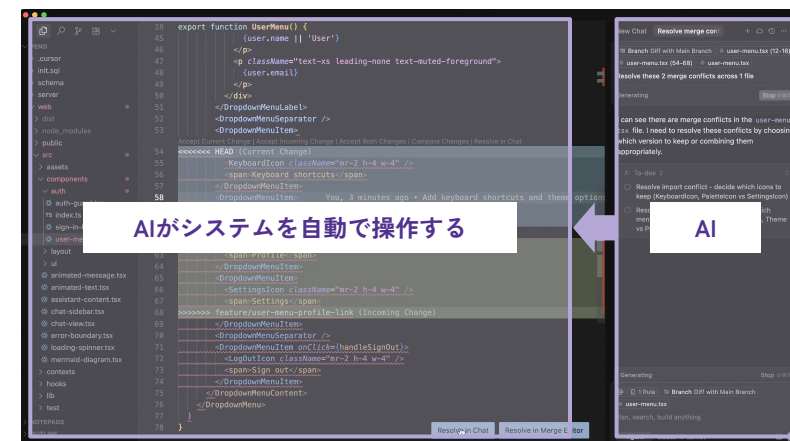
契約書や議事録をAIで自動整理・要約

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



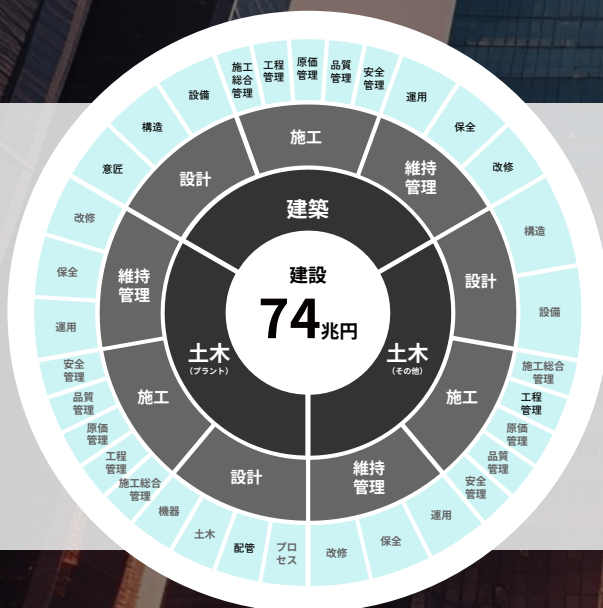
AIブースト戦略

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

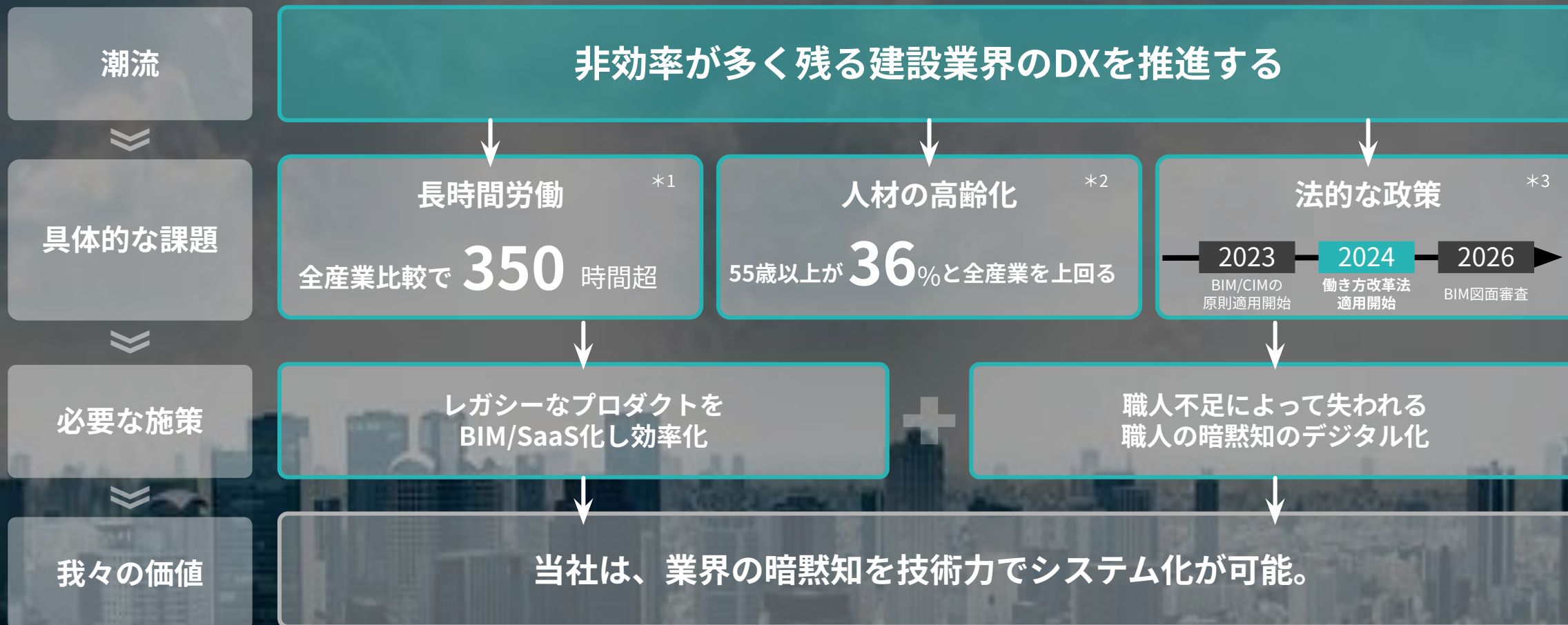
プロダクト事業

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3年度）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」2023年4月更新データ。

*3：国土交通省「令和5年度のBIM/CIM原則適用に向けた進め方（2021年3月2日）」及び、デジタル庁「デジタル原則に照らした規制の一括見直しの進捗と取組の加速化について（2022年10月27日）」

Arentが対峙する建設業界

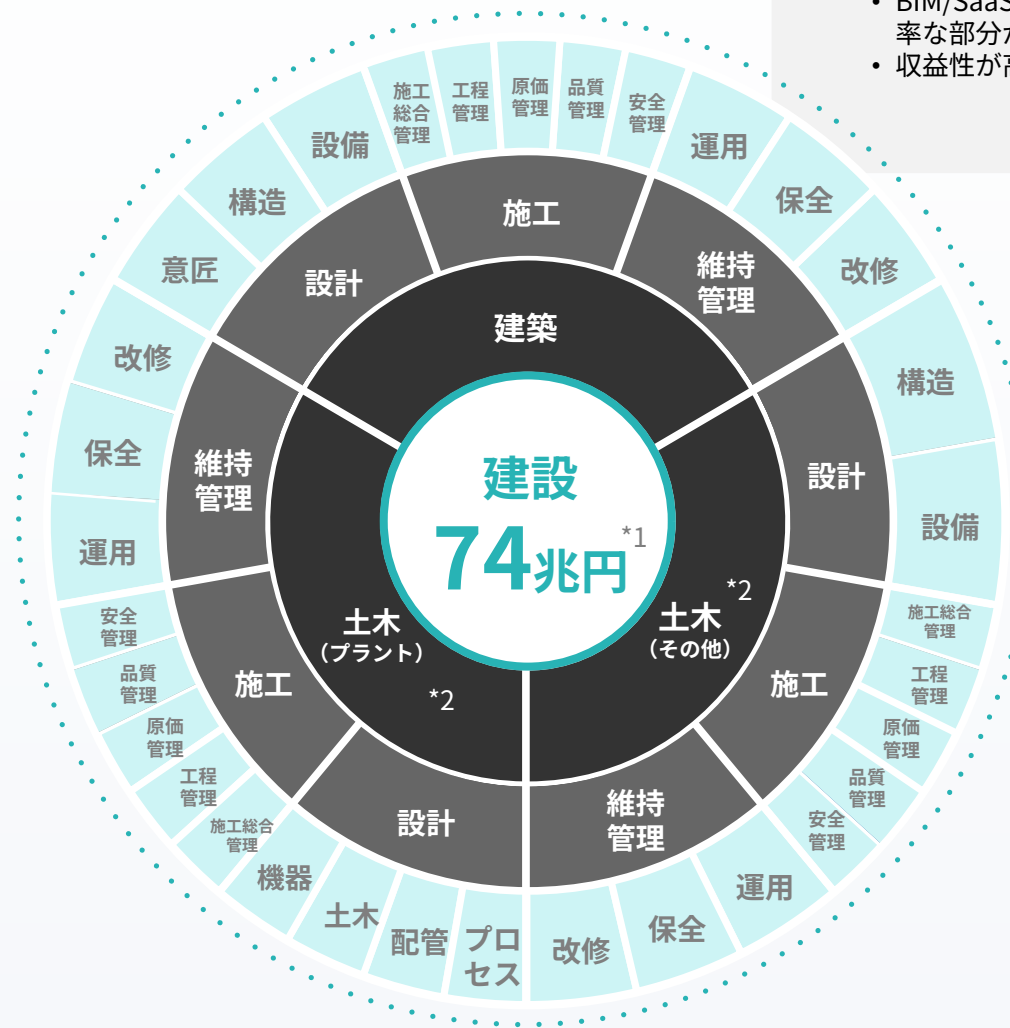
Arentが対峙する建設業界は

74兆円^{*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70兆円と巨大な市場
- 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「2024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

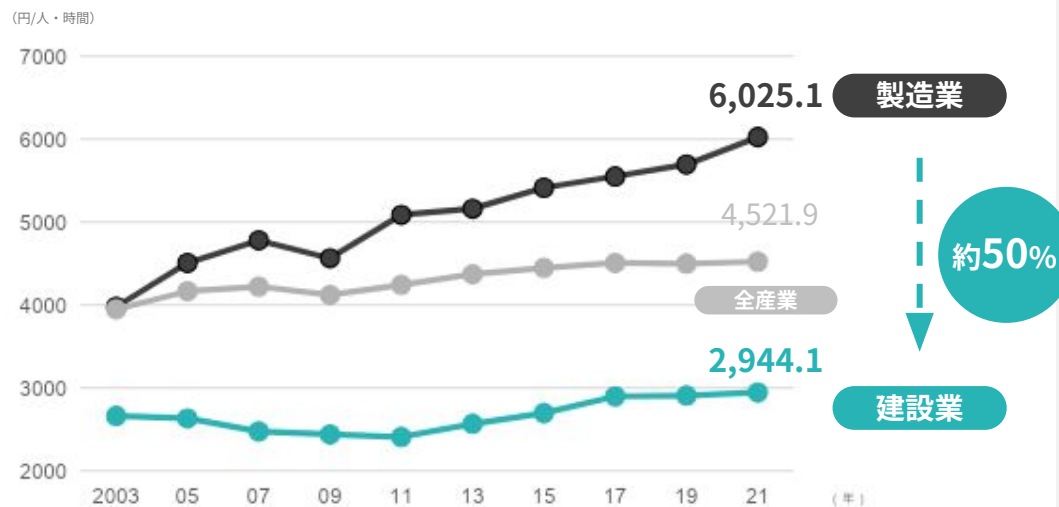
建設業界の状況

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2分の1

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2倍近く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。

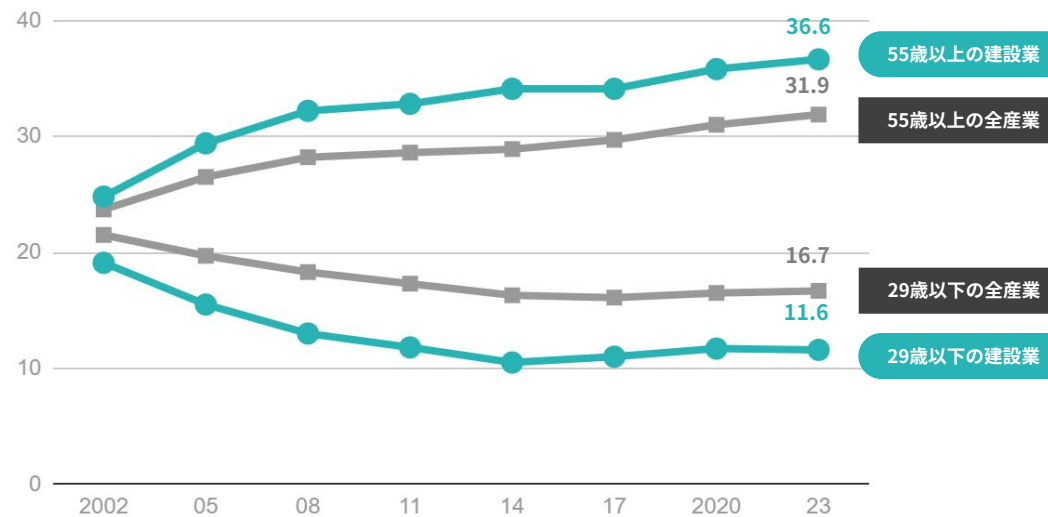


出所：一般社団法人 日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック」2023年6月更新データ

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」2024年5月更新データ

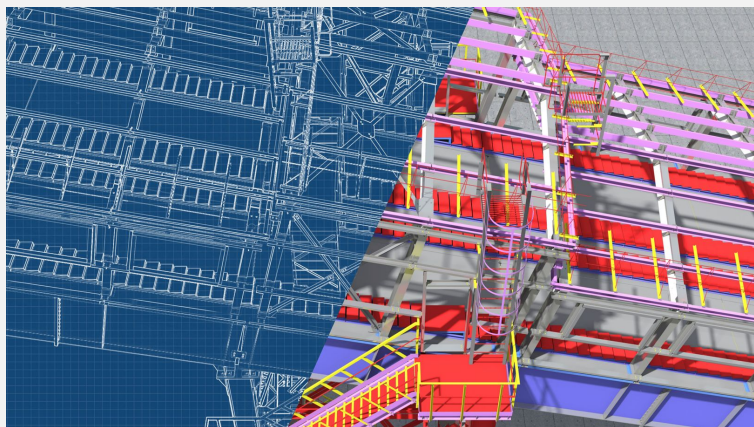
建設業界を取り巻く法規制・制度改正

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

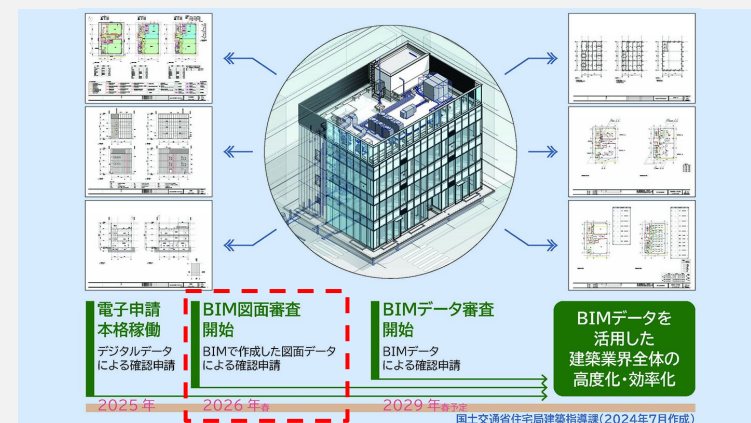
- 労働時間の上限規制が2024年4月に開始



BIM図面審査 (2026年～)

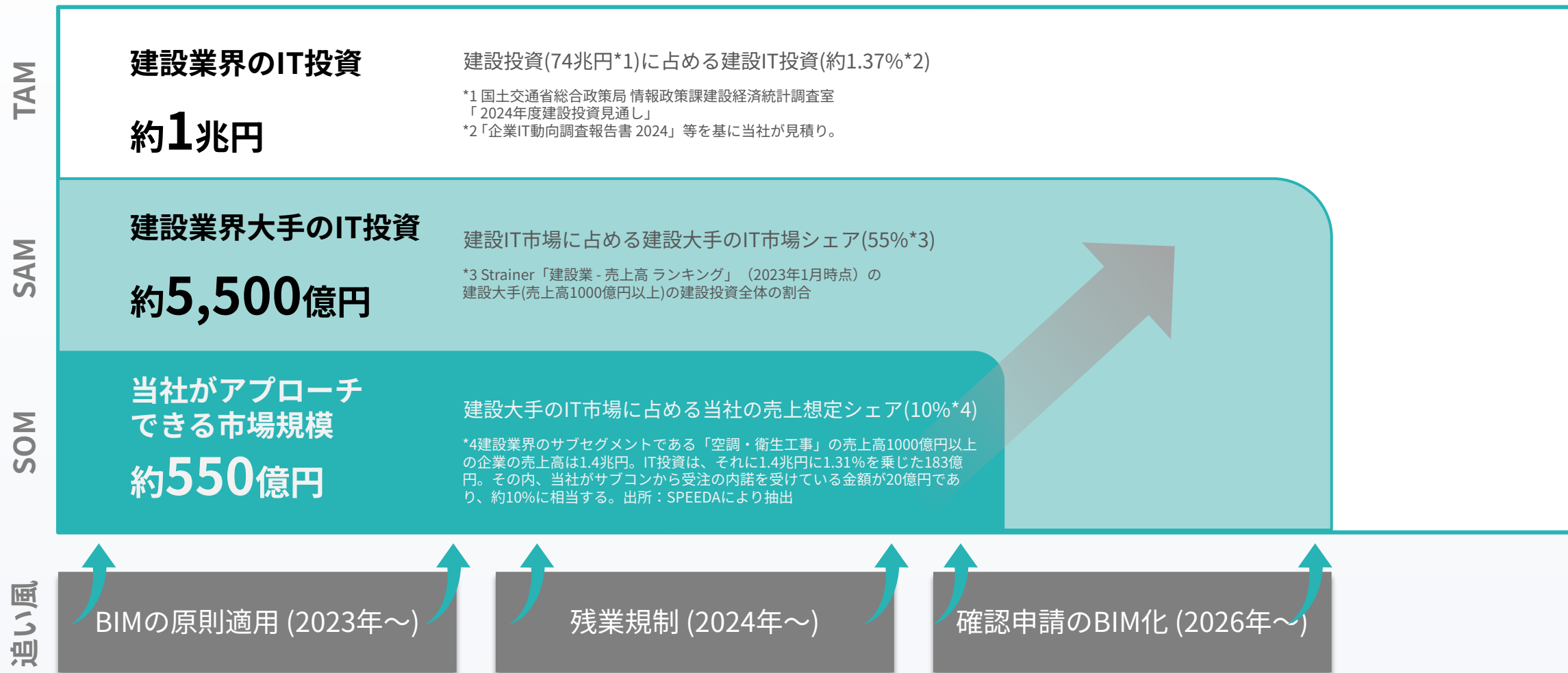
BIM作成の図面データによる確認申請

- 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とは

図面のデジタル化にとどまるCADと違い、BIMは図面だけでなくオブジェクトベースの情報も一括管理できる

Building Information Modeling

建物を

情報で

形成する



各パーツが次のようなオブジェクト情報を持つ

2D

3D 形状

数量

品番

寸法

素材

性能

価格

など

POINT

1

各パーツが「素材・価格・寸法」などのオブジェクトデータを持っている

2

設計した建物の「価格」などが瞬時に把握できる

3

BIMとは建物を建てるためのデータベース

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

× 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

データ管理は
ファイル形式など別々で管理

× 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



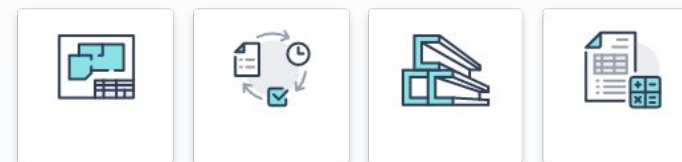
属性データ

データ管理

設計図の修正

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

○ 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

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

○ 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。



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。