
2026年6月期 通期決算説明会 質疑応答要旨及びアーカイブ動画公開のお知らせ ～生成AIを活用した成長戦略の転換と収益性向上の見通しについて～

2026年8月7日に開催しました当社2026年6月期 通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、2026年6月期の業績及び2027年6月期の業績予想に加え、生成AIの進化を踏まえた成長戦略の転換、今後の収益性向上、M&A及び自社プロダクト開発の方針、株主還元、株式の流動性など、多岐にわたるご質問をいただきました。

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：先行投資の一巡により、収益性は改善基調

2026年6月期の売上高は概ね想定どおりに着地した一方、新規事業や営業体制の構築等に伴う先行投資が想定を上回り、営業利益は計画を下回る結果となりました。

もっとも、これらの先行投資は2026年6月期で概ね一巡しており、2027年6月期以降は当該負担の縮小を見込んでおります。当社が重視する経常利益（のれん償却前）ベースでは着実な成長を実現しており、事業の収益力は改善基調にあると認識しております。

■ 戦略：生成AIを活用した自社プロダクト開発へのシフト

生成AIの急速な進化に伴い、ソフトウェアの開発コスト及び開発期間が大きく低減していることを踏まえ、従来のM&Aを主体としたプロダクト拡充から、AIを積極的に活用した自社プロダクト開発へと戦略上の比重を移しております。

LightningBIM AI Agentの大型アップデートやASPOの正式リリースなど、新たなプロダクト・機能の市場投入を進めており、AIを活用した開発体制の強化により、今後も開発スピードの向上を図ってまいります。

■ 見通し：AIによる生産性向上余地を残した保守的な業績予想

2027年6月期の業績予想は、既に具体化している商談等を中心に積み上げた、一定の蓋然性を重視した前提に基づき策定しております。

また、AI活用による開発・実装コストの低減効果については、業績予想に大きく織り込んでおらず、今後、生産性向上が進展した場合には、収益性のさらなる改善余地があると考えております。

【説明会関連資料】

▼2026年6月期 通期決算説明会 アーカイブ動画（2026年8月7日開催）

<https://youtu.be/dyDWi4plcCU?si=2eCvNscilpCWkV9n>

▼2026年6月期 通期決算説明資料（2026年8月6日開示）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2865592/00.pdf>

▼2026年6月期 決算短信（2026年8月6日開示）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2865584/00.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、補足及び書面体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。

経営方針・成長戦略・AI活用

Q. 取締役として最も重要と考える価値観は何でしょうか。また、会社として「守るべきもの」と「変えるべきもの」をどのように整理していますか。

A. 取締役は株主の皆様から選任された立場であり、株主の中長期的な利益をいかに向上させるかが、最も重要な役割であると考えております。そのため、重要な価値観として、株主の皆様に誠実に向き合う姿勢と、自らが株主であるかのように行動するオーナーシップ（当事者意識）を重視しております。

当社では、役員となるメンバーには自社株式の保有を求めるとともに、ストックオプションの付与等を通じて、株主の皆様との利害を一致させることを重視しております。

一方で、「守るべきもの」を特定の事業や手段として固定的に捉えるべきではないと考えております。当社が掲げる「暗黙知を民主化する」というミッションについても、生成AIの進化によって、その実現方法や前提は大きく変化しつつあります。

そのため、特定の手段に固執するのではなく、株主の中長期的な利益につながる当社の「強み」が何であるかを継続的に定義し、環境変化に応じて磨き続けることが重要であると考えております。

従来は、理系人材が業界固有の暗黙知をシステム化することで高い付加価値を生み出す点が当社の強みでした。現在は、クライアントの業務を深く理解した人材がAIを活用しながら、密なコミュニケーションを通じて実装まで担う、いわゆるFDE（Forward Deployed Engineer）的な役割の重要性が高まっています。

生成AIという大きな環境変化に適切に対応しながら、当社の強みそのものを再定義し続けることが重要であると考えております。

Q. 2030年頃、Arentをどのような会社になりたいとお考えですか。時価総額ではなく、「どのような顧客に、どのような価値を提供している会社になりたいか」をお聞かせください。

A. この問いは、生成AIの登場前後で大きく意味が変化したと認識しております。

AIの普及以前は、建設業界において有用なプロダクト群を保有し、それらを活用してクライアントのDXを的確に推進できる会社を目指しておりました。その方向性自体は現在も変わっておりません。

一方で、生成AIの急速な進化により、IT産業そのものの社会的な役割や競争環境も大きく変化していくと考えております。その中で当社としては、特定の形に固執するのではなく、技術や市場の変化に応じて最適なポジションを取り続けることが重要であると考えております。

具体的な将来像については一定の構想を有しておりますが、実績を伴わない段階で先行してお示しするのではなく、実際の成果を積み重ね、再現性を確認した段階で改めてご説明したいと考えております。

端的に申し上げますと、「AIに任せられることは最大限AIに任せ、人間が担うべき領域に人材を集中させる」会社を目指しております。社内においても、AIの活用に必要な費用については積極的に投資する方針です。

Q. M&A戦略に期待していましたが、自社開発へのシフトについては、これまでの収益状況を踏

まえると業績への貢献に不安もあります。自社開発の進捗状況や収益化についてお聞かせください。

A. 従来、M&Aを重要な成長戦略の一つとして推進してまいりましたが、生成AIの進化によってソフトウェア開発コストが大幅に低下した結果、プロダクトによってはM&Aで取得するよりも、自社で開発する方が資本効率の高い選択肢になり得ると判断しております。これが、戦略上の比重を見直した背景です。

自社開発プロダクト単体では、現時点において先行投資が発生しております。一方、M&Aによりグループ入りした各社については既に黒字であり、のれん償却後においても利益を計上できる状態にあります。

また、木村（現・プロダクト営業本部長、株主総会後に取締役就任予定）の参画により、直販型の営業モデルを強化し、グループ全体の収益性向上を進めてまいります。

自社開発については、プロダクト事業単体ではなくDX事業との一体的な事業モデルとしてご評価いただきたいと考えております。

例えば、工程管理システム「PROCOLLA」はSaaSとして提供しておりますが、エンタープライズのクライアントからは、個別のカスタマイズや社内システムとの連携に関するご要望を多くいただいております。こうしたニーズがDX事業における開発案件の獲得にもつながっています。

比較的低コストで開発したプロダクトが顧客接点を生み、その後のカスタマイズやシステム連携等の案件につながる構造であり、DX事業を含めた一体の事業モデルとしては十分な収益性を確保しております。

自社のプロダクト基盤を保有し、顧客ごとに必要なカスタマイズを行うという点ではFDE型のモデルとも親和性が高く、今後のAI時代において重要性が高まる事業モデルであると考えております。

Q. DX案件を通じて蓄積した業務知見は、どの程度プロダクト開発や既存プロダクトとの連携に結びついていますか。

A. DX事業で得られた業務知見は、自社プロダクトの企画・開発に有効に活用できていると考えております。

コンサルティングや開発を通じて、クライアントが抱えている課題や必要としている機能を具体的に把握できるため、それらの知見が新たなプロダクトの企画に直結します。

もっとも、個別のクライアント向けに開発するシステムと、市場全体に提供するプロダクトでは性質が異なります。前者は個別業務に最適化したものである一方、後者には複数の顧客に共通するニーズを満たす汎用性が求められます。

そのうえで、エンタープライズのクライアントから個別のカスタマイズニーズをいただいた場合には、DX事業として対応するという流れになります。この循環が、当社のDX事業とプロダクト事業の強みの一つであると考えております。

Q. 建設業界では既存顧客との信頼関係が重要であり、既存顧客を有する企業をM&Aする方が有利な面もあるのではないのでしょうか。自社開発との比較についてお聞かせください。

A. ご指摘のとおり、既存の顧客基盤を有していることは大きな強みであり、M&Aにはそのメリットがあります。

一方、自社でプロダクトを開発する場合には、当社自身が技術基盤や設計思想を把握しているため、顧客ニーズに応じたカスタマイズや他のプロダクトとの連携を行いやすいという利点があります。

従来のバイ・アンド・ホールド型のM&Aでは、グループ入りした企業の開発環境に大きく手を加えないことを基本としていたため、大規模なカスタマイズやプロダクト間連携には一定の制約がありました。

現在は、AIを活用することで短期間かつ低コストでベースとなるプロダクトを開発し、大手企業への導入やカスタマイズを通じて機能を磨き込むことが可能になりつつあります。

また、大手建設会社等への導入実績を積み重ねることで、取引関係や業界内のネットワークを通じ、他の企業への導入にもつながる可能性があります。

さらに、当社が自社開発するプロダクトについては、相互連携を前提とした設計が可能です。AI活用を前提とした「AIレディ」なプロダクトとして開発し、AIエージェントを組み込むことで、継続的に競争力を高めていきたいと考えております。

Q. 次なる成長戦略についてのお考えをお聞かせください。

A. 次の成長戦略については、既に一定の構想を有しております。

一方で、当社としては、構想のみを先行して打ち出すのではなく、実際の成果を伴う形でお示しすることが重要であると考えております。

単に「AIを活用する」というメッセージにとどまるのではなく、AIをどのように事業へ実装し、それによってどのような成果を生み出せるのかを、複数の事例を積み重ねながらご説明していく方針です。

2027年6月期中にも一定の形でご紹介できればと考えておりますが、新たな戦略を織り込まなくとも、自社プロダクトの継続的な開発を通じて「建設DXプラットフォーム」の形成を進め、

それを起点としてDX事業の成長につなげていく考えです。

また、M&A関連の取得コストを伴わずにプロダクト群を拡充できる点も、今後の成長における特徴の一つであると考えております。

収益性・コスト構造・ガイダンス

Q. AI活用による生産性向上やエンジニア数の適正化によって利益率の改善を期待していましたが、2026年6月期は人員を大幅に増やしていました。その理由をお聞かせください。

A. 2026年6月期第3四半期までは人員を増加させておりました。

2026年1月頃から人員計画を含めた方針を大きく見直しましたが、採用については内定から実際の入社まで数か月を要するため、方針転換の効果が直ちに人員数へ反映されるものではありません。

そのため、第3四半期は人員構成の調整が難しい局面となりました。一方、第4四半期には人員を適切にコントロールしながら売上を伸ばすことができ、結果として利益率も改善しております。

Q. AIの利用に伴うトークン費用が高額になるとの指摘もありますが、現在のArentにおけるAI活用の費用対効果について、どのように評価していますか。

A. AIの利用コストについては一定の費用が発生しますが、同等の開発量をエンジニアの追加採用によって実現する場合と比較すると、十分に経済合理性があると考えております。

例えば、月額20～30万円程度のAI関連費用が発生した場合であっても、AIを活用することで高い生産性を実現できるのであれば、複数のエンジニアを追加採用する場合と比較して低コストとなる可能性があります。

したがって、AI関連費用を単独で捉えるのではなく、人件費を含む開発コスト全体と比較して評価することが重要であり、現時点ではAI活用による費用対効果は高いと認識しております。

Q. 2027年6月期に「継続するコスト」と「一過性のコスト」はどのように見えていますか。

A. 2026年6月期に発生した一過性の費用については、既に概ね解消しており、2027年6月期に大きく残るものは基本的に想定しておりません。

なお、のれん償却費については一定期間継続して発生する費用であるため、一過性費用とは区

別して捉えております。

Q. M&Aによりグループ入りした企業に対するArentの営業力やAI活用の効果は、どのKPIを見れば確認できますか。

A. 現時点で最も分かりやすい指標の一つは、決算説明資料のハイライトでお示ししている構造ソフトの売上高であると考えております。

社内ではそのほかにも複数の指標を管理しておりますが、詳細な指標を多数開示すると、かえって事業の実態が分かりにくくなる可能性もあります。

投資家の皆様に継続的にご確認いただくうえで適切なKPIが明確になりましたら、今後の決算説明資料等でご紹介してまいります。

Q. 2027年6月期の売上について、オーガニック成長とM&Aによる成長をどのように見込んでいますか。既存DX事業が30%増という理解でよろしいでしょうか。

A. 既存のDX事業については、前期比約30%の売上成長を見込んでおります。

一方、既存の自社プロダクト及びM&Aによりグループ入りした各社については、概ね横ばいを前提としており、比較的保守的な想定です。

そのため、2027年6月期の業績における主な変動要因はDX事業となります。それ以外の事業については、適切なコストコントロールを行うことで、安定的に利益を確保できる構造を目指しております。

DX事業の売上についても、既に商談が具体化している案件を中心に積み上げており、一定の確度をもって見込んでおります。

Q. M&Aから自社開発への比重の移行に伴い、従来の投資キャッシュフローに相当する金額を、PL上の開発費として計上することになるのでしょうか。

A. 自社プロダクトの開発コストは、生成AIの活用により継続的に低下しております。

一般にソフトウェア開発において大きな負荷となるのは、要件を関係者間で調整し、仕様へ落とし込む工程です。一方、自社プロダクトの場合には、事業や顧客ニーズを理解しているメンバー自身がAIを活用して開発を進めることができるため、要件定義から実装までを比較的円滑に進めることができます。

また、自社内で意思決定ができるため、仕様調整に伴うコストも抑えやすい構造です。

そのため、現時点では、従来のM&Aに要していた金額に相当する規模の開発予算を新たに計上することは想定しておりません。

Q. 2027年6月期の利益水準について、生成AIによる効率改善はどの程度業績予想に織り込まれていますか。

A. AI活用による生産性改善の効果は、2027年6月期の業績予想にはほとんど織り込んでおりません。

むしろ、利益率が改善した2026年6月期第4四半期の水準と比較しても、一定程度保守的な前提を置いております。

AI活用による開発効率や生産性の改善が今後さらに進展した場合には、収益性の改善余地があると考えておりますが、その効果を現時点で定量的に業績予想へ反映することは難しいため、今回の予想には大きく織り込んでおりません。

一方、社内においては、既にAI活用による一定の生産性向上を確認しております。

財務・株主還元・流動性・市場区分

Q. 現状、株式の売買は個人投資家が中心となっているように見えます。今後、機関投資家が参入しやすくするための施策や、流動性向上についてのお考えをお聞かせください。

A. 株式の流動性については、現状、以前と比較して低下しているものと認識しております。

一方で、中長期で当社株式を保有していただく投資家の皆様が増加していることも一つの要因と捉えており、そのような株主の皆様に支えていただいていることを大変ありがたく感じております。

そのため、流動性の向上を直ちに最優先で解決すべき課題とは位置づけておりませんが、株式市場における一定の流動性を確保することの重要性は認識しております。

将来的にプライム市場への市場区分変更を検討する段階では、流動性に関する基準への対応も必要になります。その過程において、機関投資家の皆様にも投資をご検討いただきやすい環境を整えていきたいと考えております。

Q. プライム市場への市場区分変更について、形式基準・実質基準への対応状況と目標時期をお聞かせください。

A. 市場区分変更の具体的な時期については、中長期的な事項であるため、現時点での明言は差し控えます。

形式基準のうち、流通株式時価総額100億円以上といった要件については、まず事業成長を通じて企業価値・時価総額を高めていくことが重要であると考えております。

実質基準に関連するガバナンス体制についても、段階的に整備を進めております。

もっとも、当社としては市場区分の変更そのものを目的とは考えておりません。事業成長を通じて企業価値を高め、その結果として必要な基準を満たしていくことが本質であると考えております。まずは足元の事業成長を最優先に取り組んでまいります。

Q. 株式分割についてのお考えをお聞かせください。

A. 株式分割については、投資単位を引き下げることで個人投資家層の拡大や株式の流動性向上につながる可能性がある」と認識しております。

一方、現時点において具体的な実施予定はありません。

今後、株価水準、投資単位及び株式の流動性等を総合的に勘案しながら、必要に応じて検討してまいります。

Q. EPS向上の観点から、取得した自己株式を消却するお考えはありますか。

A. 取得した自己株式については、消却を含め、さまざまな活用方法が選択肢になり得ると考えております。

例えば、消却することが企業価値向上につながると判断した場合には消却を選択する可能性があります。一方、今後M&A等を行う際に、株価水準等を踏まえて自己株式を活用することが合理的と判断した場合には、そのような活用も選択肢となります。

取得した自己株式の取り扱いについては、その時点の事業環境や資本政策を総合的に勘案して判断してまいります。

なお、決算短信等に記載しているEPS（1株当たり当期純利益）は、期中平均株式数から自己株式数を控除して算定しているため、既に保有している自己株式を消却すること自体によってEPSが変動するものではありません。

情報開示・個別事業・海外展開

Q. ASPO英語版のリリース後、海外展開の進捗を投資家が確認するためには、今後どのようなKPIを見ればよいでしょうか。

A. 海外展開の進捗について、投資家の皆様にとって分かりやすく、かつ事業へのインパクトを適切に示すことができるKPIを検討しております。

継続的な開示に適した指標が明確になりましたら、決算説明資料のハイライト等を通じてご説明してまいります。

Q. 中期事業計画はいつ頃発表する予定でしょうか。

A. 現在、社内で議論を進めております。

生成AIの急速な進化や、M&Aを含む成長戦略の見直しにより、当社を取り巻く事業環境は短期間で大きく変化しております。

こうした環境下において、形式的に数値計画を固定することは、かえって経営の機動性を損なう可能性もあると考えており、中期事業計画のあり方について慎重に検討しております。

一方で、中長期的な経営の方向性を株主・投資家の皆様にお示しすることの重要性は十分に認識しております。

今後の開示方法やタイミングについては引き続き検討するとともに、当面は各四半期の決算説明会等を通じて、中長期的な戦略や方向性について継続的にご説明してまいります。

Q. 業績予想において、PlantStream、PROCOLLA、ASPO等の売上成長はどの程度織り込まれていますか。

A. PlantStream、PROCOLLA、ASPO等の大幅な売上成長については、2027年6月期の業績予想にはほとんど織り込んでおらず、概ね現状の売上水準を前提としております。

DX事業、プロダクト事業のいずれについても、一定の蓋然性を重視した保守的な前提に基づいて業績予想を策定しております。

また、決算発表後の市場からの反応についても真摯に受け止め、当社の事業構造や業績予想の前提をより分かりやすくお伝えできるよう、今後も情報開示の改善に取り組んでまいります。

Q. PlantStreamの海外展開について、現在の進捗と今後の見通しをお聞かせください。

A. スペインに新たな子会社を設立しており、PlantStream及びASPOの販売を進めてまいります。

す。

現地において一定の需要を確認しており、今後、着実に販売実績を積み上げていきたいと考えております。

また、プロダクトの販売に加え、海外企業に対するDX支援についても検討しております。

PlantStreamの海外における主な顧客候補としては、オイルメジャーをはじめとする大手企業を想定しております。こうした案件が具体化した場合には、現時点の業績予想には大きく織り込んでいないことから、業績の上振れ要因となる可能性があります。

Q. プロダクト事業には、どの程度の業績上振れ余地があると考えていますか。

A. M&Aによりグループ入りした企業については、成熟した事業を有する会社が多いため、売上高や営業利益が短期間で大幅に拡大することを前提とした計画は策定しておりません。

また、自社プロダクトについても、ASPOの売上成長等を業績予想に大きく織り込んでおらず、全体として保守的な前提を置いております。そのため、プロダクト事業には一定の上振れ余地があると考えております。

一方、短期的な業績へのインパクトという観点では、DX事業の売上成長による影響の方が大きいと見込んでおります。

自社プロダクトの利用が拡大し、継続的な収益として積み上がることで、中長期的にはプロダクト事業についても一段の成長につなげていきたいと考えております。

以上