



2025年11月14日
株式会社Arent
代表取締役社長 鴨林 広軌
(東証グロース：5254)

2026年6月期 第1四半期 決算説明会 アーカイブ動画公開および事前・当日質問への回答

2025年11月13日(木)開催の「2026年6月期 第1四半期決算説明会」において、アーカイブ動画と事前質問および当日質問について、以下のとおり回答を取りまとめて公開いたします。

■ 決算説明会のアーカイブ動画

<https://youtu.be/1NCVDvQCrbU>

■ 2026年6月期 第1四半期決算説明資料（2025年11月13日(木)開示）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2717631/00.pdf>

1. 事前質問の回答

株価・評価・IR方針

■株価・PERについて

質問

業績は堅調にもかかわらず、株価は4,000～7,000円のレンジで推移しています。社長が以前「長期で持てば利益が出る」と述べられていましたが、想定する「長期」とはどの程度の期間でしょうか。また、現在の成長性を踏まえると、どの程度のPER水準が適切とお考えでしょうか。

回答

短期的な株価は、市況や外部環境の影響を受けやすいものの、当社は中長期的な企業価値の向上を通じて市場から適正に評価されることを目指しています。

当社が想定する「長期」とは、3～5年のスパンで、M&AやAIブースト戦略による事業成長が収益面に反映されていく期間を指しています。

株価が反応するカタリストは業績発表のタイミングであったり、DX事業の明確な成長や、グループ企業の業績が伸びることを示せ、セグメント毎の業績の進捗がしっかりと出ることだと考えております。

具体的なPER水準は市場が決定するものですが、持続的な利益成長と事業の拡張性を着実に示すことで、より高い評価を得られる企業を目指しています。

■株価下落の要因と認識

質問

株価下落が続く背景について、会社としてどのように分析されていますか。また、市場が決めるもので会社は関与できないという立場なのか、それとも改善に向けた具体策をお持ちですか。

回答

PlantStreamの減損など M&Aした企業に対する業績の悪化等の不透明感、またDX事業の成長性の鈍化に対する懸念等があると考えております。

そのため、当決算説明資料でも M&Aした会社の業績が改善しているところであったり、DX事業の体制が整ってきており、成長性がしっかり見えてきている旨を発信しております。

当社はM&AやAIブースト戦略などの先行投資を通じて中長期的な成長基盤を築いており、これらの成果が業績に反映されることで、市場からの評価も徐々に適正化していくと考えています。

今後も、業績の着実な成長と分かりやすい情報開示を通じて、投資家の皆さまからの信頼を高めてまいります。

■自社株買いの方針と未実施理由

質問

自社株買いに度々言及がある一方で、実施が見送られています。実施しない理由や、資金の用途を含む再投資方針を教えてください。

また、自社株買いを行わない場合、株主の失望を抑えるための代替施策を検討されていますか。

回答

現在はM&Aを積極的に進めていることから、インサイダー情報を持たない期間がほとんどございません。インサイダー情報を持っていると自社株買いをすることができないため、制約がある中でタイミングなどの判断が難しい状況です。

当社としては、限られた資金を有効に使うために、魅力的なM&Aの機会がある場合は現在はこちらに優先的に充ててきております。これはプロダクト事業の3つの戦略を実現し、Arentの長期的な事業価値をもっとも効率的に上げることができると考えているためです。

継続的な業績成長と透明性の高い情報発信により、株主の皆さまの信頼に応えてまいります。

■幹部の株式売却と説明責任

質問

株価下落局面で幹部が大量売却を行った背景をどのように説明されますか。

また、自社株買い方針との整合性について、経営としてどのように整理されていますか。

回答

今回ご指摘の売却は、創業メンバーによるものですが、経営陣によるものではなく、経営上の意思決定には関与しておりません。

また、下落局面を狙って実施したものではなく、あらかじめ契約に基づき、一定の金額をあらかじめ決まったタイミングで売却する仕組みとなっております。そのため、市場環境を踏まえて判断したものではございません。

一方で、自社株買いは、割安と判断されるタイミングで実施するという会社の方針に基づくものであり、個人の資産管理上の売却とは性質が異なります。

経営としては、個人のプライベートな理由により一定程度の株式を売却することについて、特段の矛盾はないと考えております。

■IR体制・発信強化について

質問

IRの発信力や透明性が不足していると感じています。

IR人員の増員、外部アドバイザー導入、KPI・中期計画など定量的情報開示の改善策はありますか。

回答

ありがたいことに、当社は上場以来「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」において上位に選定されており、また代表の鴨林自身も金融業界出身であることから、投資家視点を踏まえたIR運営を心がけておりますが、ご指摘の点については貴重なご意見として受け止めております。

取引先企業との関係性や、定量情報を開示できるタイミング等の制約はございますが、今後も必要に応じて改善を図りつつ、透明性の高いIR活動に継続して取り組んでまいります。

■アナリスト・機関投資家対応

質問

アナリストカバレッジや機関投資家の参入が少ない点が株価に影響していると思われます。今後どのような投資家層をターゲットにし、どのようなメッセージを発信していく方針でしょうか。

回答

アナリストカバレッジや機関投資家の参入が比較的少ない点については、現状の時価総額や浮動株比率の低さが一定の影響を与えていると認識しております。

当社としては、まずは業績を着実に積み上げることで株価水準と時価総額を引き上げ、そのうえで一定の規模に到達した段階から、より多くの機関投資家の参入が進むと考えております。

また、創業メンバーによるライフプランに基づいた段階的な株式の売却や、将来的なプライム市場への上場といったタイミングにおいて、浮動株の増加が見込まれます。それにより、機関投資家の皆さまにとっても投資を検討しやすい環境が整っていくものと考えております。

中期経営計画・KPI・成長見通し

■中期経営計画の策定・開示方針

質問

中期経営計画の公表予定や、3～5年スパンでの定量的目標設定の方針を教えてください。

回答

現在、当社ではDX事業およびプロダクト事業それぞれにおいて、ビジネスモデルの型化と収益構造の確立を進めている段階です。

これらのモデルがより明確になり、数年先の収益見通しを描けるようになった段階で、中期経営計画の公表についても検討を進めてまいります。

■KPI開示の方針

質問

事業別・プロダクト別のKPI（導入社数、ARR、海外売上比率、受注残など）の定期開示を検討されていますか。

また、M&A後の投資対効果を測るために重視しているKPI項目を教えてください。

回答

事業別のKPIについては、DX事業に関しては一定程度の指標を既に開示していると考えております。

一方で、プロダクト事業については、まだ十分な実績の蓄積や数値の安定性が得られていないため、

現時点では業績ハイライト等での紹介にとどめております。

今後、明確な改善傾向が見えてきて、ビジネスモデルの型化・標準化が進んだ段階で、プロダクト事業においても定量的なKPIの開示を検討してまいります。

また、M&A後の投資対効果につきましては、一般的なプロダクトのLTV、チャーンレート、CACといった指標はウォッチしておりますが、特定のKPIに限定するというよりも、グループ入りした企業の売上高や営業利益が着実に成長しているかどうかを最も重視しております。

■業績の先行投資と利益の転換期

質問

M&A・AIブースト・PMI関連の投資負担はいつまで続き、その後EPS押し上げ効果が表れるタイミングはいつ頃と見ていますか。

回答

M&Aについては、今後も継続的に実施していく方針です。

プロダクトラインが揃ってこなければ、コンサルティング直営業戦略が効率的に行えないためです。

AIブーストに関しては、現状ではそこまで大きな投資を必要としていない状況です。

PMI（買収後の統合作業）については、当社の場合、各グループ会社がスタンドアローンで経営を行う体制を取っており、統合コストや追加負担は比較的少ない状況です。

EPS（1株当たり利益）の押し上げ効果については、のれん償却を除けばすぐにでも効果が表れる構造になっていますが、会計上ののれんを含めた場合は、その影響により短期的には見えにくくなっています。

したがって、実質的な収益貢献としては中期的な（おおむね5年程度の）スパンで表面化していくと考えております。

投資家の皆さまには、のれんを除いた実質的な利益水準を見てご評価いただければと考えております。

■事業別・プロダクト別の成長見通し

質問

DX事業・プロダクト事業・海外事業それぞれの中期的な成長ドライバーを具体的に教えてください。

回答

- DX事業：
着実に成果を出せる大型案件に注力し、それを確実に成功させることで次の大型案件獲得へつなげる循環を形成していきます。
またプロダクト事業が増加することにより、カスタマイズ開発の受託の機会が増加していくと考えております。
- プロダクト事業：
M&Aによる製品群の拡充に加え、コンサルティング直営業戦略、プロダクト群戦略、AIブースト戦略による付加価値向上を通じて成長を加速させます。
- 海外事業：
PlantStreamを中心に顧客の利用・導入を着実に進めることで信頼を獲得し、将来的には開発（DX事業）案件にも展開していくことを見込んでいます。

■売上成長率の見通し

質問

足元で伸びが鈍化していますが、再加速の時期と要因をどのように見込んでいますか。

回答

足元で見られるDX事業の伸びの鈍化は、主に営業体制の構築期間と、初期クライアントにおけるリードタイムの長さが要因と考えております。

一方で、直近ではプレスリリースでもお知らせした通り大型案件の受注や、複数クライアントからの新規案件増加が進んでおり、営業体制の整備とリードタイムに関する課題は、ほぼ解消したと認識しております。これにより、来期以降は再び事業の成長スピードが加速していく見通しです。

M&A・海外展開

■海外展開（アメリカ・スペイン）

質問

海外進出先としてアメリカとスペインを選んだ理由、進出時期の背景、現状の進捗を教えてください。

また、海外売上比率の推移（例：17%→現状）および中期的な見通しを示してください。

回答

PlantStreamの海外展開については、市場規模の観点から、もともと北米およびヨーロッパでの販売を想定しておりました。そのため、アメリカへの進出は自然な流れとして位置づけています。

スペインを選定した理由としては、欧州各国へのアクセスのしやすさに加え、物価や人件費などのコスト面でも優位性がある点が大きな要因です。

また、現地パートナー企業との連携もしやすく、欧州市場全体を視野に入れた拠点として最適であると判断いたしました。

米国は市場規模、スペインは欧州アクセス・コスト優位性を重視して拠点化。海外売上比率は非開示ながら、引き合いは順調に拡大中です。

■買収企業の収益化見通し

質問

PlantStream社および建設ドットウェブ社の買収について、5年以内にどの程度のフリーキャッシュフローを稼ぐ見込みか、投資回収期間をどう見えていますか。

回答

当社のM&Aにおいては、明示はできませんが、社内のハードルレートを超える水準を目安に投資を行っております。

一般的な目安として、概ね5年程度でフリーキャッシュフローの創出という観点でも、十分投資対効果が見込める案件を選定する方針です。

■株式交換M&Aの希薄化影響

質問

スタッグ社などの株式交換によるM&Aで希薄化は発生していますか。

回答

スタッグ社などの株式交換によるM&Aにおいては、新株発行に伴う株式の希薄化は一定程度発生しています。

一方で、これらのM&Aは単なる買収ではなく、グループ全体での技術・顧客基盤の拡張を目的とした戦略的投資であり、中長期的には事業シナジーや収益拡大を通じて1株当たり価値（EPS）の向上につなげることを重視しています。

今後も、希薄化の影響を踏まえつつ、企業価値を上回るリターンが見込める投資のみを慎重に実施してまいります。

■今後のM&A方針

質問

今後も株式交換を用いたM&Aを行う予定はありますか。

回答

今後も、株式交換を含むM&Aを検討・実施していく方針です。

当社では、単なる資本参加ではなく、同じグループの一員として「同じ船に乗る」形で、長期的に企業価値を高めていくM&Aを重視しています。

ただその際に株価水準は十分考慮して、あまりにも希薄化の影響が大きくEPSの向上に寄与しないのであれば、株式交換の比率等は考える形にはなっております。

今後も、技術や顧客基盤、組織文化などの面でシナジーが見込める企業との連携を通じて、グループ全体での成長と価値向上を目指してまいります。

減損・会計処理

■減損の理由と影響

質問

PS社の減損理由は、想定収益の下振れなのか、想定以上のコスト増なのか。

また、減損の連結影響を「限定的」とする理由を教えてください。

回答

連結上は従来より持分法を適用し、各期の事業損益は既に連結上は取り込んでおり、実際に影響額を試算して限定的といたしました。

減損理由については、事業計画の見直しに伴い将来収支を再計算した結果によるもので、過度にならない適切な範囲で保守的に見積りをした部分もあります。

■追加減損の可能性

質問

「精査中」とされていた減損について、主要なものは全て計上済みですか。今後、追加の大口減損が発生する可能性はありますか。

回答

現在のところ、減損時点で見積もった計画に対する遅れは生じておらず、もちろん減損を計上した時点で主要なものは検討済みです。

また、ハイライトでもご紹介した通り、現状はすでに大幅な赤字はなくなっており、黒字化がほとんど見えている状態でございます。そのため追加の大口減損は見込んでおりません。

■減価償却費軽減と投資バランス

質問

減価償却費減少による利益改善見込みとのことですが、新規開発投資は十分に行われますか。その性質や収益化までの期間を教えてください。

回答

もちろん新規開発投資は引き続き行ってまいります、既に大幅な赤字を掘るようなフェーズではないと考えております。実際、AI機能の追加や既存プロダクトへの拡張開発などは、比較的少ない追加投資で実現できしており、収益性を維持しながら継続的な機能強化を進めております。

製品・事業別の具体質問

■PlantStreamの現況

質問

合併後の変化や、前期の案件縮小後の受注動向について教えてください。

回答

合併が10月であり100%子会社からの合併のため、外部向けの大きな変化はございませんが、受注状況については、順調に推移している状況で海外子会社の設立などもスピーディーに進んでおります。

質問

PlantStreamの営業職の採用を拡大されているようですが、目標規模と、これに伴う販管費の増加見通しは予算の範囲内と見てよいでしょうか。

回答

PlantStreamの営業職については、大幅な採用拡大を行っている状況ではございません。海外展開に対応するための最小限の体制を想定しており、業績ハイライトでもお示した通り、全体として筋肉質な組織体制が整いつつあります。今後もそのバランスを維持してまいります。

■PROCOLLAについて

質問

大林組での導入効果および今後の展開見込みについて教えてください。
また、1案件あたりの価格帯、売上計上開始時期、ならびに市場規模（国内・海外）についてもお聞かせください。

回答

「PROCOLLA」は現在、株式会社大林組様において複数プロジェクトでご利用いただいております。現場での工程管理効率化やコミュニケーション改善に寄与しています。価格帯については個別契約条件により異なるため非開示としています。売上の計上は、2026年6月期第1四半期から開始しております。市場規模については現時点で定量的な見積りを開示はしておりません。

■PLANETSについて

質問

高砂熱学工業の業績上方修正において、「効率的な施工体制による収益性改善」との記載がありますが、共同開発したPLANETSが貢献しているとお考えですか。

回答

一部の業務効率化においてPLANETSが活用されている可能性はあると認識しておりますが、高砂熱学工業様社内での取り組みに関する詳細は当社からコメントできる立場にございません。その点ご理解いただけますと幸いです。

■AI関連

質問

フィジカルAIの潮流について、Arentとして参入の可能性や今後の方針を教えてください。

回答

施工現場では、外部環境を認識しながら制御されつつも自律的に動作するハードウェアの需要が高まっていくと認識しております。当社としても、そうした分野に参入する可能性はございますが、ハードウェア開発には多大な投資を要するため、慎重な判断が必要と考えています。仮に取り組む場合も、費用対効果を慎重に検討し、十分な期待値が見込める場合に限って検討を進めたいと考えております。

その他

■人材・市況・技術・M&A環境の現状

質問

それぞれのポジティブ／ネガティブな側面を整理して教えてください。

回答

全体を通して、現在の市場環境は非常に良好であり、特段のネガティブ要素は感じていません。

人材面では、必要なポジションに対して着実に採用が進み、新たなメンバーのリファラルを通じた採用循環も生まれています。

市況面では、建設業界におけるDX需要が堅調で、投資意欲も安定しています。

技術面では、生成AIやBIMを活用した開発が順調に進み、事業機会が広がっています。

M&A環境についても、有望な企業との協議が円滑に進んでおり、グループ拡大に向けた好機を迎えている状況です。

■総還元方針

質問

再投資優先との理解ですが、配当実施の時期や将来的な総還元性向の目標をお示しください。

回答

現時点では、成長投資を最優先とする方針に変わりはありません。

M&Aやプロダクト開発など、将来の収益基盤を拡大するための再投資に資金を充当し、中長期的な企業価値の向上を最優先に取り組んでおります。

一方で、当社の想定するハードルレートを下回る投資案件しか見いだせない状況となった場合には、株主の皆さまへの還元も適切に検討してまいります。

具体的には、配当や自社株買いといった手段を通じての還元を想定しておりますが、自社株買いについては株価水準などの市場環境を踏まえて判断していく方針です。

2. 当日質問の回答

DX事業・契約形態

■長期契約化に伴うプラス・マイナス要因について

質問

短期更新型契約に比べ、一定の規模・期間をまとめた契約にはメリットがある一方で、契約金額が固定されることで想定以上の原価が発生するリスクも考えられます。プラス面とマイナス面を整理して教えてください。

回答

当社のDX事業はアジャイル開発を前提としており、契約金額が固定されても投入人員・工数があらかじめ決まるため、原価が想定外に膨らみ大きく赤字化するリスクはほぼありません。一方で、長期契約は採用計画・教育投資を行いやすく、生産性向上や売上の安定化につながるため、事業計画や株主への説明も精緻に行えるようになります。総じて、長期契約化のメリットが大きく、ネガティブ要因は限定的と考えています。

■大型契約の契約期間と売上計上の特性

質問

大型受注案件として開示されている案件はどの程度の期間のプロジェクトでしょうか。また、売上計上は開発初期が小さく後期に大きくなる形でしょうか。

回答

個別案件の具体的な期間は開示していないため、お答えは差し控えています。売上計上については、初期が小さく後期に大きくなる形ではなく、当社コンサルタントの業界理解と実績への評価を背景に、初期から一定規模で本開発をご発注いただくケースが増えています。そのため、売上は緩やかに立ち上がりつつ全体として台形型に近い推移となることが多い状況です。

■POC→開発のリードタイムについて

質問

QonQで、PoCから開発へのリードタイムが平均127日と再び長期化していますが、どのように捉えればよいでしょうか。

回答

現在の127日という数値は、母数がまだ多くなく個別案件の影響が大きいいため、指標としては安定していない状況です。大型案件の増加により、PoCを経ずに本開発へ進むケースも増えており、「PoC→開発」という従来のプロセス自体が変化しつつあります。また、大型案件ではお客様側の稟議に時間を要することもあり、一部案件でリードタイムが押し上げられています。ただし、営業現場としても全体が悪化している認識はなく、案件増に伴い今後数値は平準化していくと考えています。

全社収益性・利益率

■全社の恒常的な利益率の見通し

質問

今回の利益率低下において、一過性（のれん償却・M&A関連費用）と構造的コストを分けた場合、恒常ベースでの営業利益率はどの水準でしょうか。

回答

DX事業は従来どおり営業利益率40%前後を恒常水準としています。
プロダクト事業はM&A直後は10%前後の会社が多いものの、直営業やAIブーストにより中期的には40%程度まで引き上げることを目指しています。
各社の改善状況が積み上がれば、プロダクト事業全体も40%に近づく姿をお示しできる見込みであり、恒常ベースでは「両事業とも40%前後」が当社の中期的な目標レンジです。

■DX事業の利益率レンジについて

質問

DX事業について、中期的な利益率レンジ（35～40%）の想定と、今回の減益を踏まえた見通しを教えてください。

回答

DX事業は従来どおり営業利益率35～40%を中期レンジとして想定しています。今回の決算でもDX事業単体ではこの水準を維持しており、全社の減益によってこの見通しが崩れることはありません。

プロダクト事業

■プロダクト事業の営業人数について

質問

Arent本体のプロダクト事業における営業人員数と、今後1～2年の増員方針を教えてください。

回答

子会社を除いた現在のArent本体のプロダクト営業人員は、10名弱です。現状でも効率的に営業活動が行えています。

今後の増員は、M&Aや各プロダクトの収益性（ユニットエコノミクス）に応じて柔軟に判断します。高い収益性が確認できれば採用を進め、逆に営業効率が低下してきた場合はペースを調整します。固定的な増員目標を置くのではなく、採算が明確に取れると判断できる領域に重点投資していく方針です。

■プロダクト事業の黒字化タイミングと全社利益率の押し上げ

質問

プロダクト事業の黒字化フェーズ移行と全社利益率の押し上げ時期について教えてください。

回答

のれん償却を除けば、プロダクト事業ではすでに多くのグループ会社が黒字化しています。自社開発やAIブースト部分は投資フェーズですが、改善が進んでいます。

全社利益率が本格的に押し上がるのは、のれん償却の影響が薄れ、実態ベースの黒字がより明確になるタイミングと想定しています。各社の改善状況については今後も開示を進めてまいります。

■プロダクト事業の売上計画とアップサイド要因

質問

今期のプロダクト事業の売上計画は、M&A各社の改善をあまり織り込んでいない印象ですが、この認識でよいでしょうか。また、構造ソフトの改善はアップサイド要因になりますか。

回答

ご認識のとおり、今期計画にはM&A各社の売上改善効果は大きく織り込んでいません。最初のM&Aから1年経過しておらず、（特に計画策定段階では数か月程度）グループ参画後の実績がまだ十分に蓄積されていないためです。

今回ご紹介した構造ソフトの改善は実績として確認できており、アップサイド要因として評価しています。今後、各社の成長パターンが明確になれば、計画への織り込みも適切に検討してまいります。

以上