
2026年6月期 第2四半期 決算説明会 事前質問の回答

2026年2月12日（木）開催の「2026年6月期 第2四半期決算説明会」に際し、株主・投資家の皆さまより多数のご質問を頂戴しました。予定している説明会の時間内ではすべてにお答えしきれないことが想定されたため、決算短信および決算説明資料の開示に合わせ、事前質問への回答をテキスト形式で取りまとめ、以下のとおり公開いたします。
なお、趣旨が重複するご質問については、内容を整理・集約のうえ掲載しております。

記

【市場環境・事業戦略】

質問：

現在の市場規模（TAM）と獲得シェアの現状について。貴社がターゲットとする市場規模をどのように定義し、現状どの程度のシェアを獲得していますか。また、独自の「共創モデル」による参入障壁（MOAT）をどう築いているかお聞かせください。

回答：

- 市場規模（TAM/SAM）の定義と現状：
当社では、ターゲット市場を以下のステップで定義し、戦略的にアプローチしています。
 - TAM（約1兆円）：国内建設投資額（約75兆円）に占めるIT投資比率（約1.33%）から算出。
 - SAM（約5,500億円）：そのうち、当社の主戦場である売上1,000億円以上の準大手以上のゼネコン・プラント企業（市場の約55%）が対象。
 - SOM（約550億円）：さらに、各サブセグメント（空調、電気、土木、プラント等）において当社の高度な技術が即座に寄与できる領域を「直近のターゲット」としています。
- 獲得シェアの現状：
現在、主戦場としている「設計・施工の自動化」領域においては、既に建築・設備（空

調・電気等)のトップ企業との共創実績があり、定義したターゲット領域以上の密度でシェアを獲得できていると自負しています。

- 参入障壁 (MOAT) について：
独自の「共創モデル」 当社の参入障壁は、単なる技術力ではなく「高度な数学×アジャイル開発×業界の深いドメイン知識」の掛け算にあります。
 - 業界知識という高い壁：
建設・プラント業界の設計・施工プロセスは極めて複雑で、外部のIT企業がゼロから理解するには膨大な時間を要します。
 - 投資対効果 (ROI) の非対称性：
同等のスキルセットを持つ企業があれば、通常はより市場の作りやすいFinTech等へ向かいます。わざわざ「泥臭い」現場の知識を要する建設業界へ参入することは他社にとって投資対効果 (ROI) が低く、これが結果的に強固な障壁となっています。

質問：

直近の建設業の法改正や下請け法改正の影響について教えて欲しい。

回答：

法改正やBIM審査導入は、当社にとって追い風です。2024年問題に伴う工期適正化や労務費転嫁の厳格化により、建設業界では「デジタル化」が利益確保と法令遵守のための不可避な自衛手段となりました。これにより、生産性を劇的に向上させるプロダクトの導入や開発が各社で急務となっています。特に2026年からのBIM審査本格化は、精緻な設計データを瞬時に生成できる当社の自動設計技術を「あれば便利なもの」から、手戻りを防ぎ「受注を勝ち取るための必須インフラ」へと格上げします。

質問：

2026年4月のBIM図面審査開始など、国策によるDX化が加速しています。この波を捉えた数年後の市場規模予測と目標シェア、および具体的な数値目標を教えてください。また、建設以外の他業界への水平展開についても併せて展望をお聞かせください。

回答：

具体的な数値目標の公表は差し控えますが、当社のビジョンは一貫しており、まずは「建設業界」という巨大市場に点在するニッチな課題 (ピース) を、共創やM&Aを通じて一つずつ埋めていくことで、業界全体のプラットフォーム構築を推進してまいります。今後の展望としては、建設業界で培った「複雑なドメイン知識のアルゴリズム化」という知見と親和性が高い、製造業への水平展開を視野に入れていきます。

質問：

大手や中堅規模のゼネコンとの協業があるとすれば、どのような取組みとなるか。

回答：

主な形態としては、従来の「共創開発」に加え、トランス・コスモス様の事例のように共創開発と並行して『PROCOLLA』等の自社プロダクトをBPOや派遣業での現場に導入いただく、事

業を跨いだ二軸での協業が挙げられます。また『PlantStream』のように、共創開発した製品を共同で外販するケースもございます。今後も顧客の課題に合わせ、最適な座組みを検討してまいります。

質問：

BIMは大手から順に広がると予想する。大手は自社でBIM部門を持ち、DXも自社でできちゃうと思えるが、どのように入り込んでいくのか。

回答：

BIMソフトを導入するだけであればどの企業でも可能ですが、既存のBIMをそのまま使いこなすのは難易度が高く、現場への浸透に課題を抱える企業は少なくありません。大手にはBIM部門やDX推進室がありますが、彼らの役割は運用の整備であり、複雑なドメイン知識を高度なアルゴリズムで開発する力は当社に優位性があります。誰もが簡単に使えるよう「BIMを自動化・最適化する開発」を行うのが当社の役割であり、強みです。

質問：

現在の御社の成長は上場当時思い描いたビジョンと比べて、事業内容、成長スピード等は思い通りにいっているのでしょうか？

回答：

上場時のビジョンと比較すると、DX事業は案件の大型化に伴い当初想定よりやや緩やかですが、プロダクト事業はM&Aの成功により計画を大幅に上回る速度で成長中です。また、AIの劇的な進化は想定外の波でしたが、現在は強力な追い風として活用しています。

【M&A・プロダクト戦略】

質問：

M&Aによるシナジー効果の進捗について。構造ソフト社等の買収から一定期間が経過し、クロスセルや製品統合、利益率への寄与についての手応えをお聞かせください。

回答：

買収した企業の老舗顧客基盤に対し、当社の強みであるAIブースト戦略とコンサルティング営業を適用することで、プロダクトの付加価値向上と利益率の改善が着実に進んでいます。具体的には、当社のコンサルティング営業ノウハウを注入したことで、既に成約率の大幅な向上という成果が出ております。また、既存製品へのAI実装により、競合他社には真似できない高付加価値化を実現し、それが単価アップや利益率の向上にも繋がっています。

質問：

未達のM&A効果と通期業績の上方修正について。織り込まれていない3社の取り込みによる修正計画の公表タイミングや、利益水準のイメージを教えてください。

回答：

2026年2月12日16時に公開した修正計画をご確認ください。

質問：

プロダクト事業の割合は大きくなったと思いますが、まだM&Aは続けますか？今期のM&A戦略の進捗見通しは？

回答：

これまでのようなスピードでの拡大は一旦落ち着きます。AI進化により自社開発が容易になったことに加え、SaaSの市場価値低下を受け、バリュエーションの低下により売却希望企業が減少することも想定されるため、今後は自社開発では補えない「顧客基盤」や「ドメイン知識」を持つ企業にのみ対象を厳選し、資本効率を最優先に判断します。

質問：

今後の投資ペース（PMI集中か積極投資か）と、財務規律について。

回答：

昨年度のような急ピッチな買収ペースは一旦落ち着かせ、今後は市場環境や投資金額、戦略的適合性をよりシビアに見極めるフェーズに移行します。財務規律を維持し、ROI（投資対効果）を重視した「厳選投資」を行うとともに、並行して既得企業のPMIを加速させ、グループ全体の資本効率を最大化させていく方針です。

質問：

M&A後の利益率改善（PMI）の再現性について。40%への引き上げに向けた成果や、改善のタイムラインを教えてください。

回答：

構造ソフトにおいては、営業プロセスの改善により成約率の向上が既に確認されており、利益率向上という形でも成果が出ております。今回グループインした2社につきましても、同様の改善を見込んでおります。連結への取り込みは第3四半期以降となるため、まずは営業戦略の統合を進めてまいります。具体的なタイムラインとしては、概ね1年から2年程度のスパンで、段階的な利益率の改善を実現できると考えております。

質問：

プロダクト事業の利益率を40%目指すと言ってましたが、買収後どれくらいで目指すのでしょうか。

回答：

概ね3～5年程度を目途としております。

質問：

プロダクト群戦略によるクロスセル効果について。シナジーによる売上拡大の取り組みや、ロックイン効果の手応えを教えてください。

回答：

原価管理系ソフトが3種類揃ったことで、原価管理領域においては顧客ニーズに幅広く応えられる体制が整いました。また、PROCOLLAは原価管理と親和性が高く、AIブースト戦略が進む今期から来期にかけて大きなシナジーを見込んでいます。既にグループ間での送客実績も出始め

ており、確かな手応えを感じています。プラットフォーム化による囲い込み効果も期待していますが、その真価が発揮されるのはデータ連携が深まるもう少し先になると見えています。

【業績・資本政策】

質問：

売買代金が小さく機関投資家は入れないと思いますが、何かお考えはありますか？

回答：

流動性向上の本質は、小手先のテクニックではなく『事業の成長と時価総額の拡大』こそが最大の解決策だと考えています。連続的な利益成長とM&Aによる時価総額の底上げを最優先し、時価総額のステージを変えることで、自然な形で売買代金を増加させてまいります。

質問：

市場区分の変更（プライム申請）の進捗と障壁、今後の資本政策のイメージについて。形式基準は概ね満たしていると思われていますが、申請に向けた社内体制やガバナンス面の課題は残っていますか。現在は「タイミングの判断のみ」という認識でよいか、今後の資本政策のイメージと併せてお聞かせください。

回答：

現在のプライム市場の基準（利益水準や売上高・時価総額の要件）において、当社は現時点でそのすべてを満たしている状況にはございません。特に資本政策上の課題として、金融機関様からは創業メンバーの保有比率が高いことから、流通株式比率の向上が必要であるとの指摘を受けております。また、「流通株式時価総額の増大」も引き続き進めていく必要があります。まずは事業成長を通じてこれらの高いハードルを早期にクリアし、併せて社内体制やガバナンスの強化を徹底することで、最適なタイミングでの申請を目指してまいります。

質問：

株主還元（配当・自社株買い）への道筋について。M&Aによりストック収益基盤が強化されましたが、プライム市場への昇格や一定の利益水準（例：売上100億円、利益30億円等）に達した段階で、配当の開始や自社株買いといった株主還元を検討する可能性はありますか。将来的な資本政策のイメージをお聞かせください。

回答：

当社の還元方針を深くご理解いただき感謝申し上げます。配当については、現時点では成長投資を優先しておりますが、事業規模や利益水準が拡大し、キャッシュフローがさらに安定した段階で、適切な検討タイミングが訪れると考えております。一方で、自社株買いについては機動的な資本政策の一環として、既に2026年1月より実施しております。

質問：

M&Aによるのれん償却が利益を押し下げている中、のれんを非償却にできる「IFRS（国際財務報告基準）」へ会計基準を見直す想定はありますか。

回答：

ご指摘の通り、積極的なM&A戦略を推進する中で、のれん償却が会計上の利益を押し下げる影響は小さくありませんが、IFRS（国際財務報告基準）への移行はコスト・工数・期間が大きいかかります。そのため、のれんを非償却とできるIFRSへの移行については、費用面との比較も含め、現在社内で慎重に検討を行っております。

質問：

建設のPERが低いからソフトウェア販売を進めていたと思いますが、現時点で建設のPERに負けてしまってますが、どのように考えてますか。

回答：

バリエーションの比較については、PER（株価収益率）ではなく、PSR（株価売上高倍率）の観点での比較を指しておられるかと存じます。PSRで見れば、当社は依然として建設業界平均を大きく上回る水準にあります。

昨今の「SaaS is Dead」といった過度な悲観論により市場全体で調整局面にあるのは事実ですが、当社の優位性は揺るぎません。もともと建設DXへ舵を切ったのは、3Dを扱う当社の技術力とBIMの親和性が高かったためです。そこで蓄積した知見を製品化しているのが現在のプロダクト事業であり、一時的な指標に左右されず、この高付加価値モデルを追求し市場評価を正当化してまいります。

質問：

今回の自社株買いは、「他社買収（M&A）よりも自社株取得の方が投資効率が良い」という判断によるものでしょうか。

回答：

今回の自社株買いは、現在の市場価格が当社独自の評価基準と、投資案件のタイミングを勘案して判断した結果です。

質問：

一時的な会計上の利益圧迫と実態の乖離について。実力値ベースの指標を積極的に開示いただけますか。

回答：

今期はM&A関連費用やのれん償却、下期を見据えた先行採用により一時的に利益が圧迫されています。しかし、これらを除いた実力ベースの利益は両事業とも順調です。今後は稼ぐ力を正しく評価いただけるよう、EBITA等の指標開示を検討し、透明性の高い情報発信に努めてまいります。

【AI・テクノロジー・将来ビジョン】

質問：

DX事業において、近年はPoCをスキップして本開発に入る大型・長期案件が増えている印象で

す。顧客からの信頼向上を実感されていますか。また、今後も利益率40%水準を維持しながら、年率20~30%の成長を継続できる見通しでしょうか。

回答：

ご認識の通り、当社のDX事業は高い信頼を背景にPoCをスキップした大型・長期案件が増加しており、利益率40%水準を維持した年率20~30%の成長継続は十分に可能と考えております。

なお、足元のDX事業利益率が34%となっているのは、下期以降の案件拡大を見越したエンジニアの先行採用に加え、販売管理費（営業コスト等）を各事業へ一定比率で配分する既存の会計ルールを継続していることによる一時的な影響です。これらは成長加速のための先行投資であり、案件の進捗に伴い本来の40%水準へ収束していく見込みです。

質問：

AIの台頭に対する今後の見通し。AIによって開発ハードルが下がり、内製化されるリスクや、Arentが想定する未来を教えてください。

回答：

AIの進化による開発速度の向上は実感していますが、保守等のメンテナンスコストを考慮すると、顧客企業による「内製化」のリスクは低いと考えています。むしろ、参入障壁が下がることで安価なSaaSが乱立し、価格下落圧力が強まることの方が大きな懸念です。これに対し当社は、自社プロダクトの開発スピードをAIでさらに加速させることで、常に競合の一步先を行く付加価値を提供し続け、競争優位性を担保してまいります。

質問：

「日本の建設市場」というTAM（最大市場規模）に天井がある中、Constellation Softwareのような成長を目指す上で、海外の建設SaaS企業を直接M&Aする構想はありますか。また、貴社の強みは言語の壁を超えてグローバルで競争優位を発揮できるとお考えでしょうか。

回答：

現在、当社の最優先事項は日本国内の建設市場におけるシェア拡大です。将来的なスケラビリティについては、海外の建設SaaSをM&Aするよりも、まずは国内の「製造業」など他業界への水平展開の方が、当社の技術資産を活かしやすく、成功確度も高いと見ています。グループ全体の成長戦略としては、まずは国内の複雑なドメイン知識を制覇し、その後、言語や商習慣の壁が比較的低い「他業種のアルゴリズム化」へ広げていくロードマップを描いております。

質問：

AIによる自動化（Autopilot）が進むと、将来的にID数が減少する可能性があります。現在の「ID課金」から、削減コストに応じた「成果報酬型」や、AIの処理量に基づく「トランザクション課金」へ収益モデルを移行させる長期的な構想はありますか。

回答：

長期的には、AIによる自動化の進展に伴い、従来のID課金から成果報酬型やトランザクション課金へ移行する可能性はあると考えております。一方で、国内の大手クライアント様における予算管理の慣習や、新しい契約形態への受容性については現時点で不確実な面もございます。まずは慎重に市場動向を見極めてまいります。

質問：

AIの進化による提供価値の集約先について。AIの台頭により、個別の設計・判断業務が代替される一方、業務全体を構造化し価値に変換する力が重要になると考えます。AIの進化を踏まえ、貴社の提供価値は最終的にどこへ集約されると見ていますか。また、中長期的な競争環境への影響をどう見通していますか。

回答：

AIの進化により競争優位の源泉が定義しづらい状況にありますが、当社の強みは「業界特有の課題に対する深い理解」と、それを「最適な技術で解決する実装力」にあります。AIがどれほど進化しても、それを現場のユーザーが使いこなせる形に落とし込むには、特有の商習慣や物理的制約への理解が不可欠です。AI時代においても、現場と技術の橋渡しを担う当社のドメイン知識こそが、不変の競争優位性であると考えております。

質問：

AIが人間の支援を超え、ソフトウェアを自律操作する「SaaS is dead (SaaS淘汰論)」の議論が活発化しています。買収したレガシーな製品群を含め、AIエージェントがユーザーとなる時代において、貴社のプロダクトが淘汰されずに競争優位性を維持できる理由を教えてください。

回答：

現在のプロダクトは人間による操作を前提としていますが、当社の「AIブースト戦略」はAIが操作（呼び出し）しやすい設計にすることも当然想定しています。将来、AIエージェントが自律的にソフトウェアを操作する時代が到来した際、当社のプロダクト群がその「基盤」としてスムーズに機能する仕組みを構築しておくことで、強力な競争優位性が残ると考えております。

質問：

アンソロピックショック (SaaS is Dead)はArentへの影響についてはどのようにお考えですか？

回答：

AIの進化は、開発速度の劇的な向上を通じて当社のDX事業・SaaS事業双方に大きな影響をもたらすと考えています。大手SIerや競合SaaS企業もAI対応を進めますが、当社のような規模だからこそ可能な「小回りの利く迅速な意思決定と実行力」は、変化の激しいAI時代において極めて強力な武器になります。先行してAIを使いこなし、既存の勢力図が書き換わるこのタイミングを好機と捉え、市場シェアを拡大させていく方針です。

質問：

「AIブースト戦略」による具体的なマネタイズのイメージを教えてください。買収先のプロダクトへのAI実装により、単価向上や解約率低下、新規獲得にどう繋げるのか、また「PROCOLLA」のような高付加価値化による差別化の勝算についてお聞かせください。

回答：

ご認識の通り、AIブースト戦略によって競合他社との決定的な差別化を図ります。これによ

り、ユーザー満足度の向上を通じた解約率の低下はもちろん、圧倒的な付加価値による単価の引き上げ、さらには競合製品からのリプレイスを含む新規顧客の獲得を強力に推進します。

質問：

PlantStreamの黒字化の目処と、完全子会社化後のグローバル展開について伺います。赤字体質からの脱却状況に加え、意思決定が迅速化したことで、海外のEPCやプラントオーナーへのアプローチを加速させる新たな施策はありますか。

回答：

営業体制の強化とコスト構造の適正化が進み、単月での黒字化を複数月で達成するなど、収益性は着実に改善しております。北米および欧州の顧客対応を強化するため、アメリカとスペインに海外拠点を設立いたしました。これにより、海外のEPCやプラントオーナーに対する導入コンサルティングからカスタマーサクセスまでを一貫して提供できる体制が整いました。

以上