



2024年6月期第2四半期決算説明資料

株式会社Arent (東証グロース市場：5254)
2024年2月9日



INDEX

- 1 業績ハイライト
- 2 会社概要
- 3 ビジネスモデル
- 4 市場環境
- 5 Arentの強み・特徴
- 6 成長戦略



1 業績ハイライト

2024年6月期第2四半期業績

- 1 業績ハイライト
- 2 会社概要
- 3 ビジネスモデル
- 4 市場環境
- 5 Arentの強み・特徴
- 6 成長戦略



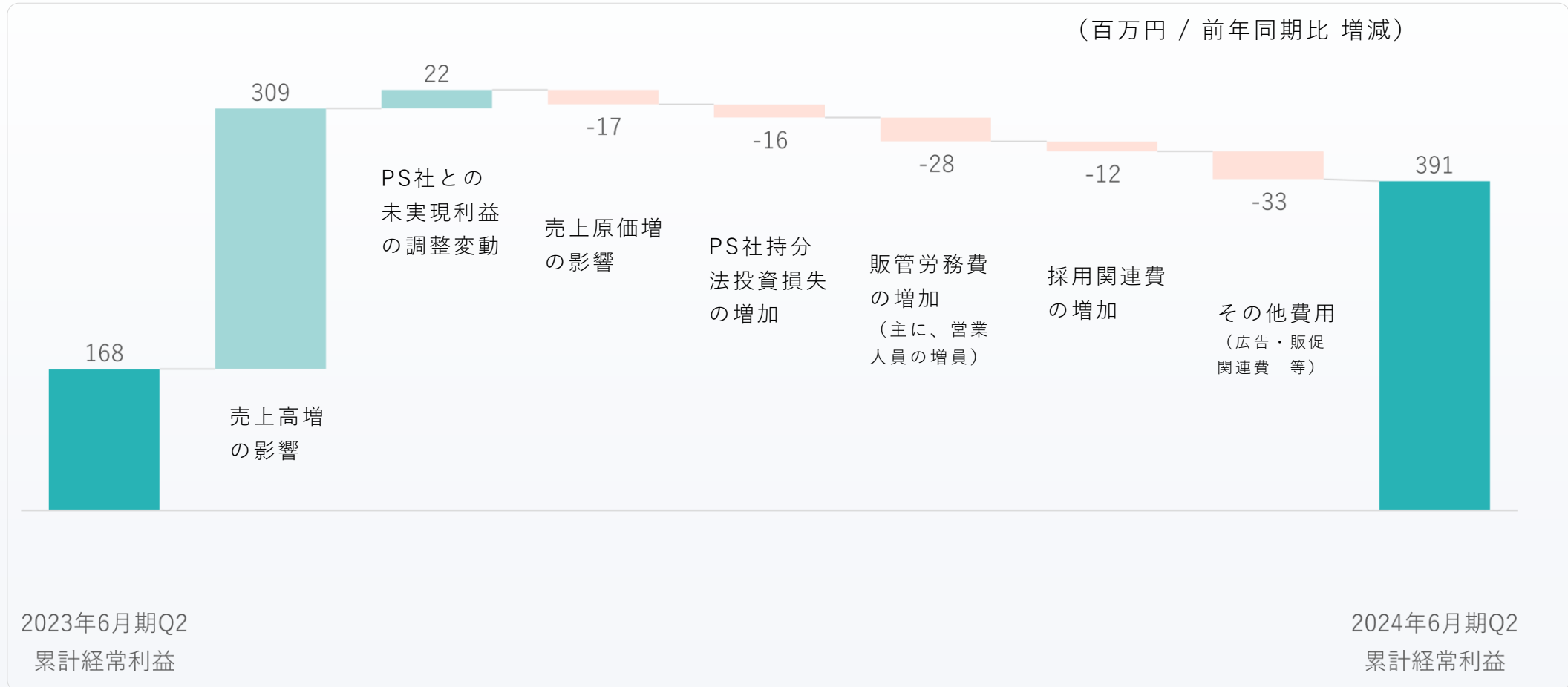
決算概要（連結 前年同期比）

- ・売上高・利益ともに、主力事業であるプロダクト共創開発の既存案件（本開発）の規模拡大により、着実に成長
- ・2Q累計の業績予想に対する進捗は、売上高が仕掛残の月ずれの影響もあり僅かに未達も、効率的な事業運営と適切なコスト投下により、営業利益以下は全て計画値を達成

	2023年6月期 Q2累計実績	2024年6月期 Q2累計実績	増減	増減率	2024年6月期 業績予想（通期）	進捗率	2024年6月期 業績予想（2Q）	進捗率
	単位：百万円							
売上高	851	1,400	+549	+64.6%	3,002	46.7%	1,406	99.6%
営業利益	301	539	+237	+78.7%	1,142	47.2%	521	103.5%
営業利益率	35.5%	38.5%	+3.0pt	—	38.0%	—	37.1%	—
経常利益	168	391	+222	+131.7%	864	45.3%	371	105.5%
経常利益率	19.8%	27.9%	+8.1pt	—	28.8%	—	26.4%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	75	225	+149	+197.4%	515	43.7%	211	106.8%
四半期純利益率	8.9%	16.1%	+7.2pt	—	17.2%	—	15.0%	—

経常利益増減要因（連結 前年同期比）

- ・主に「プロダクト共創開発」の売上高の増加に伴い、大幅に増益
- ・人員拡大による営業・採用関連費等により費用も増加したが、経常利益は前年同期比+222百万円の増益



Arentのビジネスモデルが生み出す3つの指標

「プロダクト共創開発」から「共創プロダクト販売」までを実施するビジネスモデルによって、他社・業界比較で高い成長性・収益性・継続性を実現

高成長

売上成長^{*1}

2.7倍

Slerの平均は1.1倍^{*2}

高収益

営業利益率^{*3}

35.0%

Slerの平均は9.1%^{*4}

高継続性

プロジェクト継続期間

平均36.4ヶ月^{*5}

Slerの平均は13ヶ月^{*6}

*1：2020年6月期単体-2023年6月期連結の比較

*2：SPPEDAのSler：2023/2/3時点の直近決算の売上上位10社を元に算出

*3：2023年6月期の実績値

*4：SPPEDAのSler：2023/2/3時点の直近決算の売上上位10社を元に算出

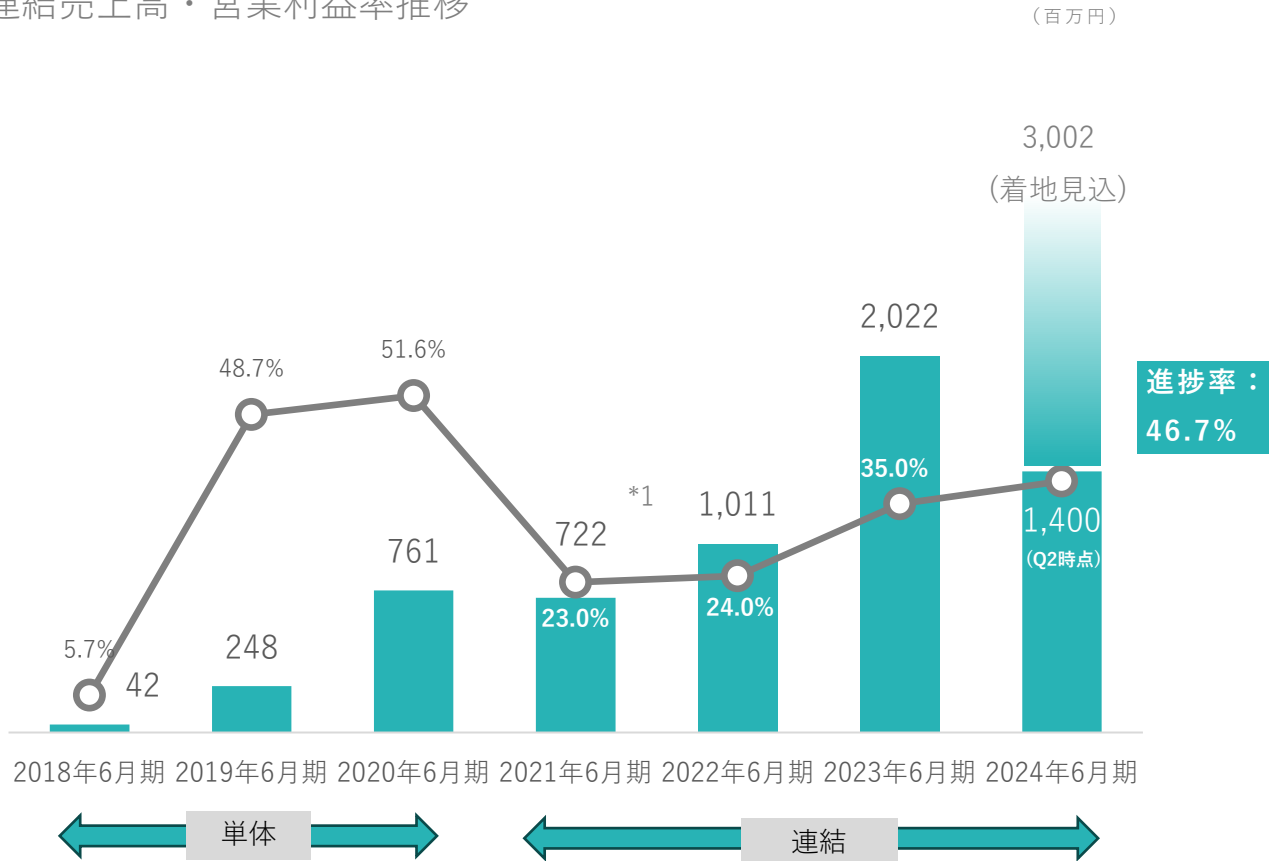
*5：本開発～継続開発の期間（2023年6月末時点実績）

*6：厚生労働省（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より）

業績推移

- ・ 2021年6月期は持分法適用会社設立により、グループ内取引の未実現利益が消去される関係で売上高・利益率ともに一時的に減少したが、その後は順調に成長

連結売上高・営業利益率推移



2024年6月期の実績 (Q2)

売上高

14.0億円

(Q2のみ：7.1億円)

営業利益

5.3億円

(Q2のみ：2.8億円)

売上高CAGR

101%

(2019年-2023年)

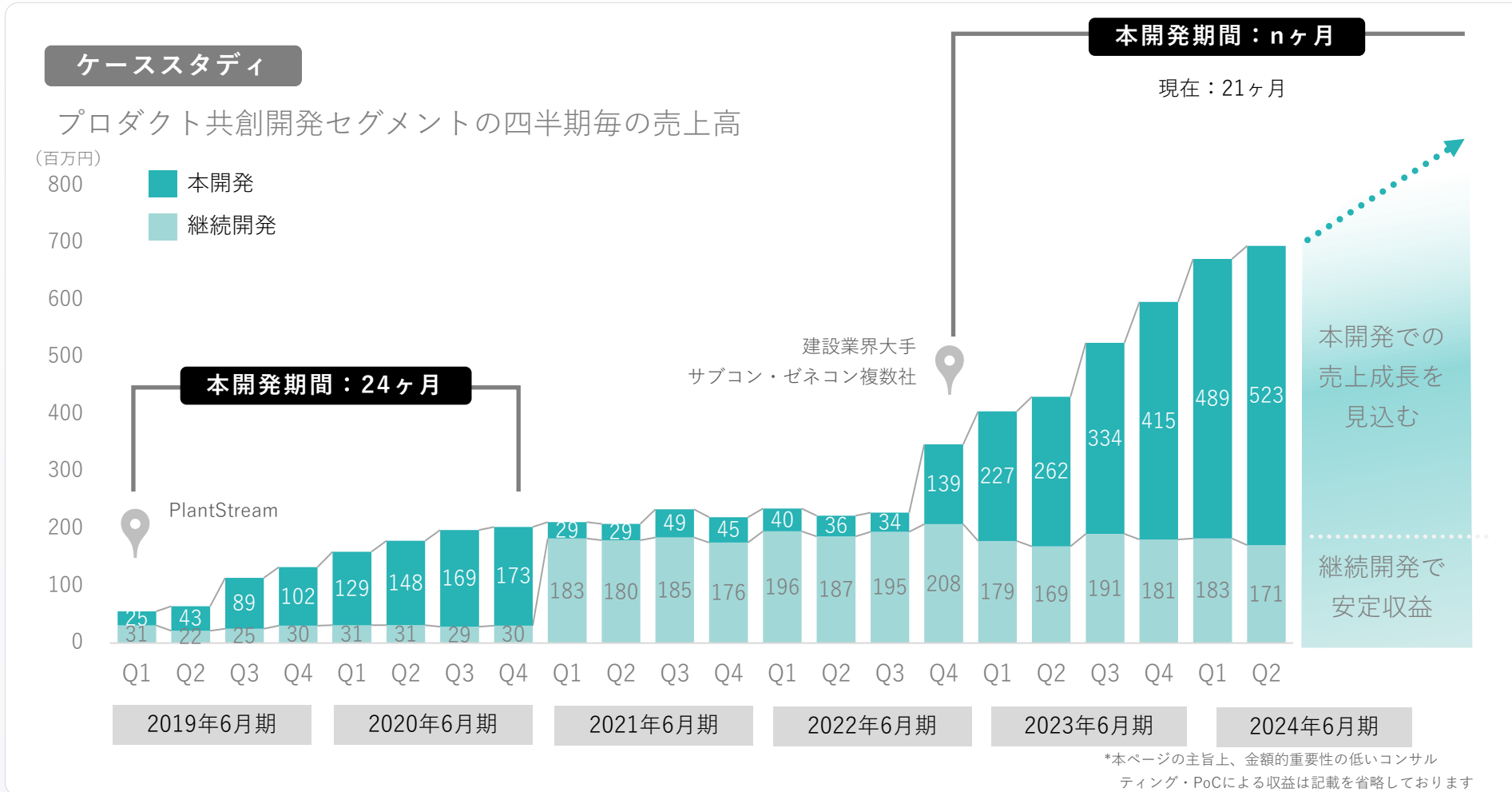
営業利益率

38.5%

*1 関連会社PlantStreamへの売上が同社側でソフトウェア計上されることにより、当該売上の利益部分の当社持分については売上が取消され、同社側での減価償却計上と連動して5年間に渡って分割して売上計上されていきます。この影響により、2021年6月期は売上高が当社単体と比較して186百万円減、営業利益率が16.3ポイント下がっております。

プロダクト共創開発の売上高（本開発・継続開発）

建設業界大手サブコン・ゼネコン複数社との共創開発が進んでおり、その本開発が開始21ヶ月目
その規模拡大と、新規に獲得したPoCの本開発化により、更なる成長を見込んでいる



主要な数値サマリー

売上高 (Q2)

7.2億円 157%

(2024年6月期2Q累計：14.2億円)(YoY)

経常利益率 (Q2累計)

43.6% 高収益維持

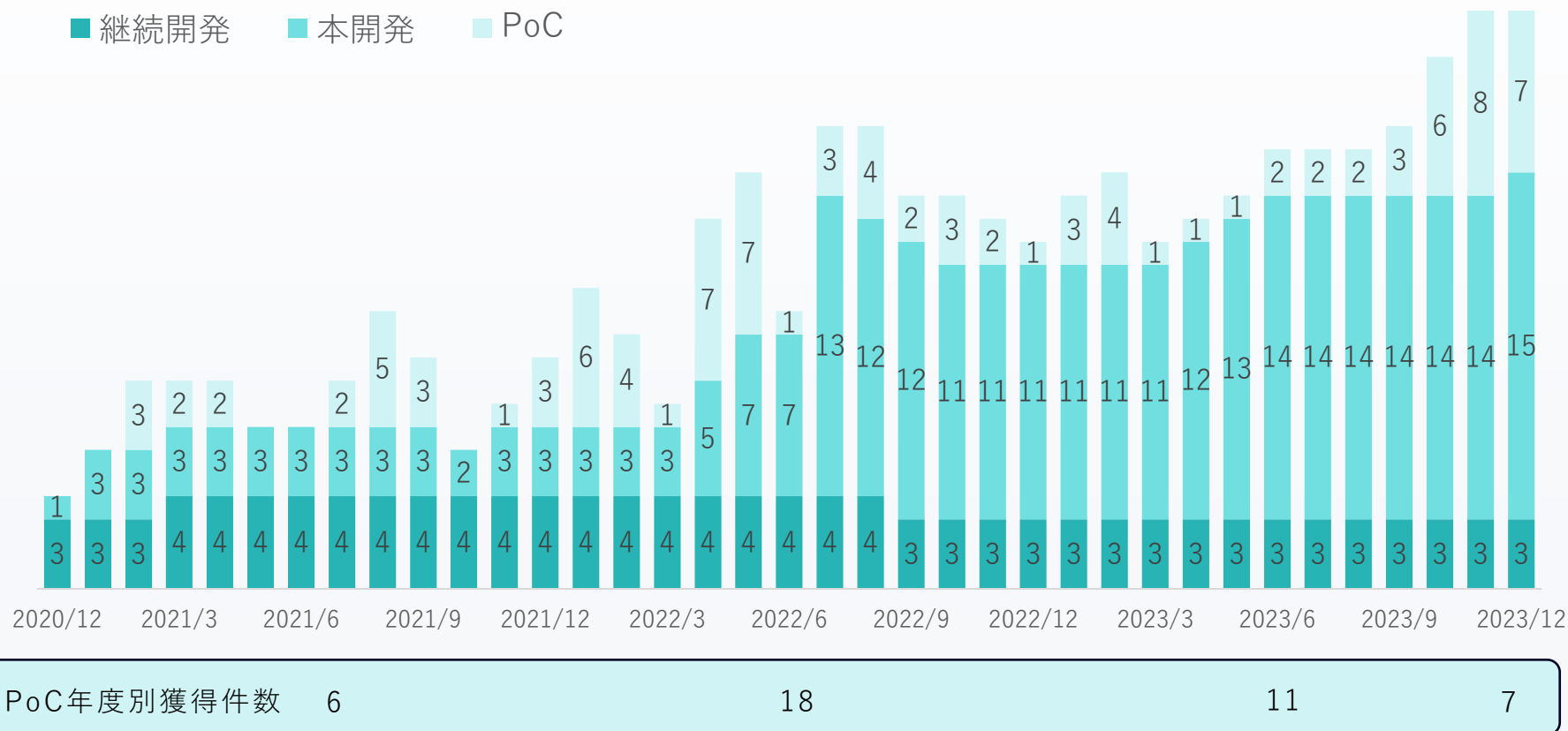
本開発の継続月数*

24ヶ月

*: Arentの実績値を記載 (2019年6月-2023年6月)

プロダクト共創開発のパイプライン

- ・ 2024年6月期Q2は、PoCの目標7件に対し、実績7件（1Q2件、2Q5件）と計画通りに進捗
- ・ 本開発も1件増加し、15件に。継続開発3件は継続進行中
- ・ 建設DX展やセミナー開催への感触は良好で、更なるPoCの開拓を進めつつ、本開発への移行を狙う



2024年6月期通期目標

PoC (年度計) **13件**

PoC (期末) **3件**

本開発 **20件**

継続開発 **7件**

2 会社概要

Arentに関して

- 1 業績ハイライト
- 2 会社概要**
- 3 ビジネスモデル
- 4 市場環境
- 5 Arentの強み・特徴
- 6 成長戦略



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	東京都中央区八丁堀二丁目10番7号
浜松オフィス	静岡県浜松市中央区常盤町145番地の1
従業員数	86名（Arent単体 2023年12月31日時点）
関係会社	子会社1社（株式会社VestOne）、関連会社1社（株式会社PlantStream）
資本金	544,989,120円（2023年12月31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。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

MU投資顧問株式会社にてファンドマネジャー。その後2012年グリー株式会社にて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



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。

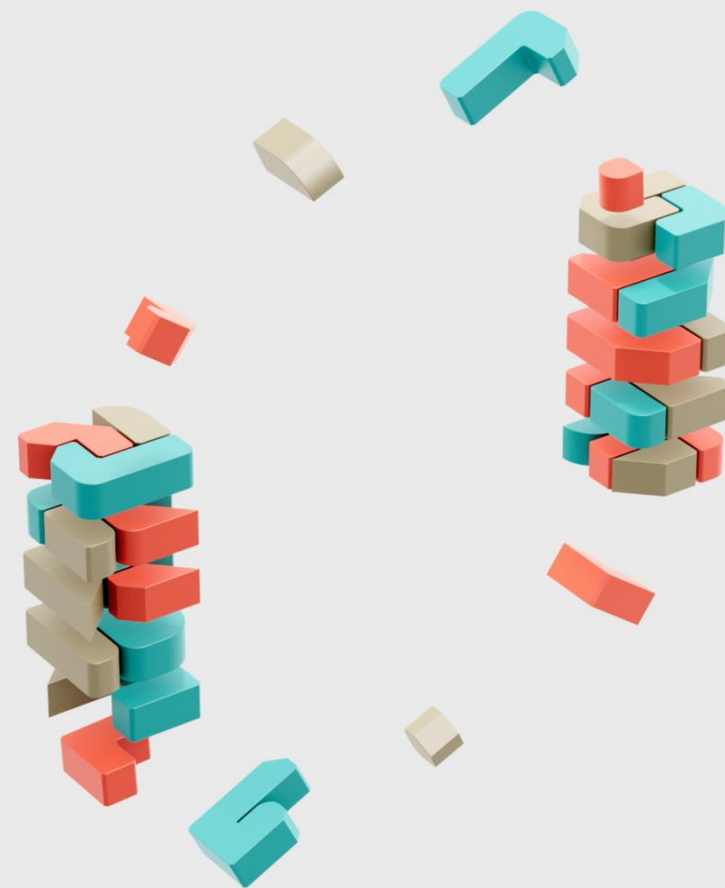
京都大学
理学部 中退

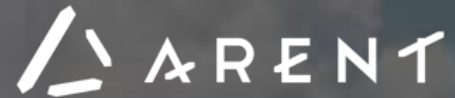
暗黙知^{*1}を民主化^{*2}する。

属人化しブラックボックスと化した高度な暗黙知を見つけ出し、
高い数学力、深い業界知識で解き明かし、ビジネス化する。
そしてモデル化する力でシステムへと昇華。誰もが使える「知」の民主化へ。

*1：暗黙知 = 業界の熟練者が持っている、言葉にはしづらいが、業務上重要な知識

*2：民主化 = システム化し誰でも使えるようにすること





||

建設業界のニッチ領域の課題を解決する

デジタル事業^{*1}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

*1 DXコンサル及び、BIM/SaaS化を実現できるプロダクト開発を行う事業

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



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

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

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
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）

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

× 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

設計図の修正

○ 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。

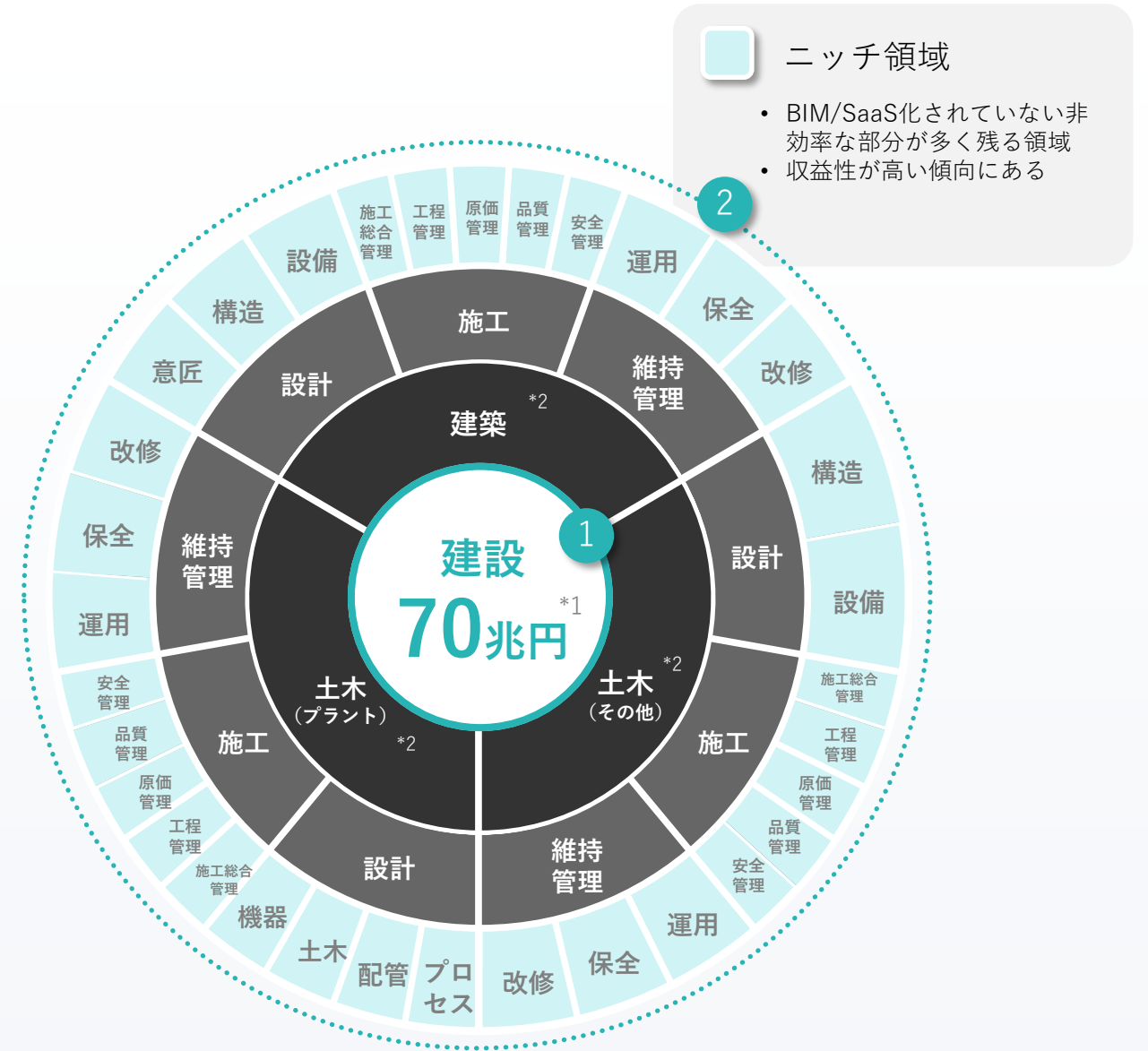
Arentが対峙する建設業界（1/3）

Arentが対峙する建設業界は
*1
70兆円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



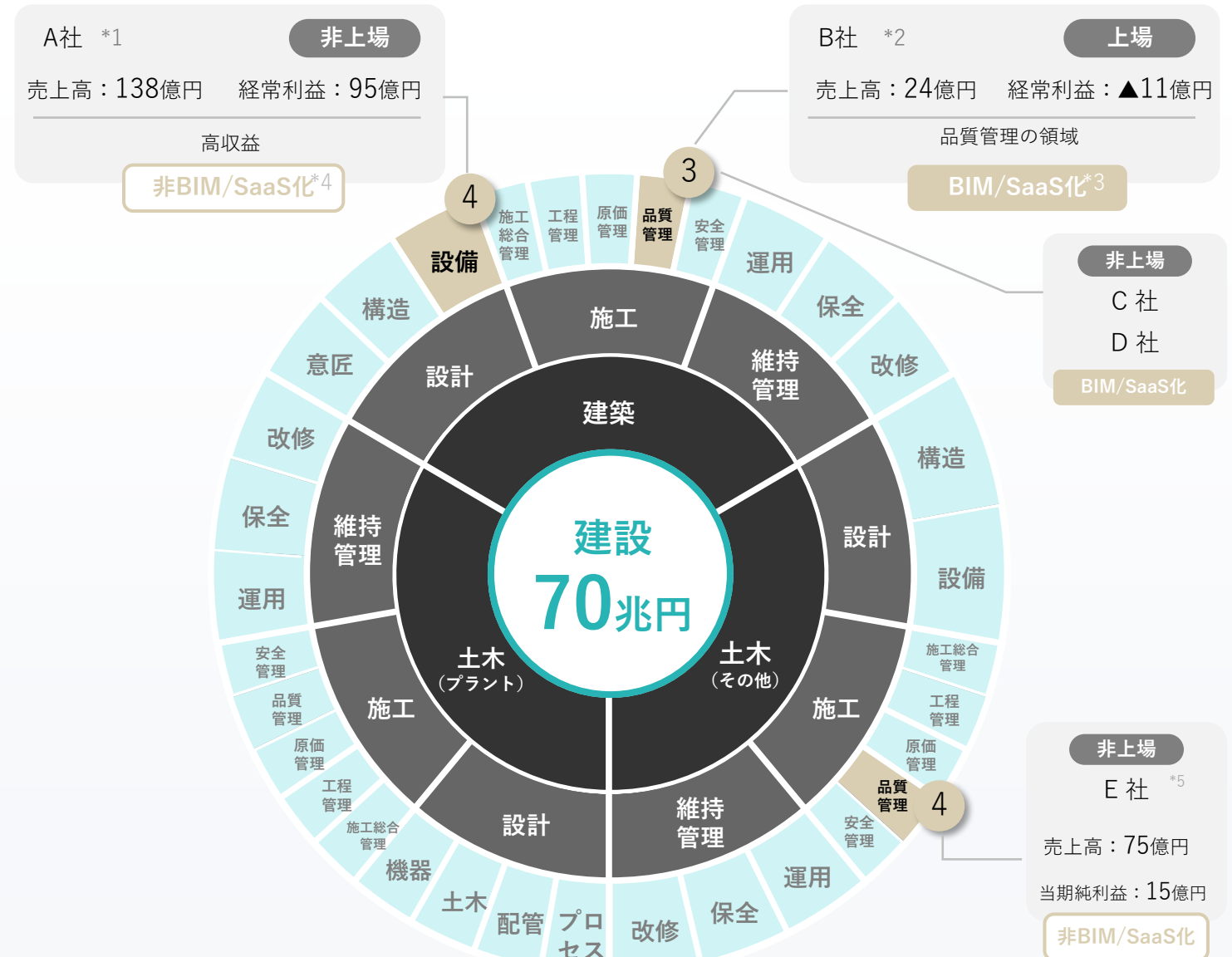
*1 国土交通省総合政策局 情報政策課建設経済統計調査室「2023年度建設投資見通し」より
*2 国土交通省「建設産業の現状」によると、建設は建築・土木に分けられ、プラントは土木に含むとされているが、当社の事業上の重要性により、別掲

Arentが対峙する建設業界（2/3）

建設のSaaS銘柄として知られる企業が
ニッチ領域の一部をBIM/SaaS化している
が、**未だにBIM/SaaS化されていない
非効率な領域が多く残されている状況**

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: 「A社」開示資料より掲載
 *2: 「B社」開示資料より掲載
 *3: SaaS・IT化され、効率が良い状態
 *4: BIM/SaaS化が進んでおらず、非効率な状態
 *5: 「E社」開示資料より掲載

Arentが対峙する建設業界（3/3）

ArentはBIM/SaaS化が進んでいない

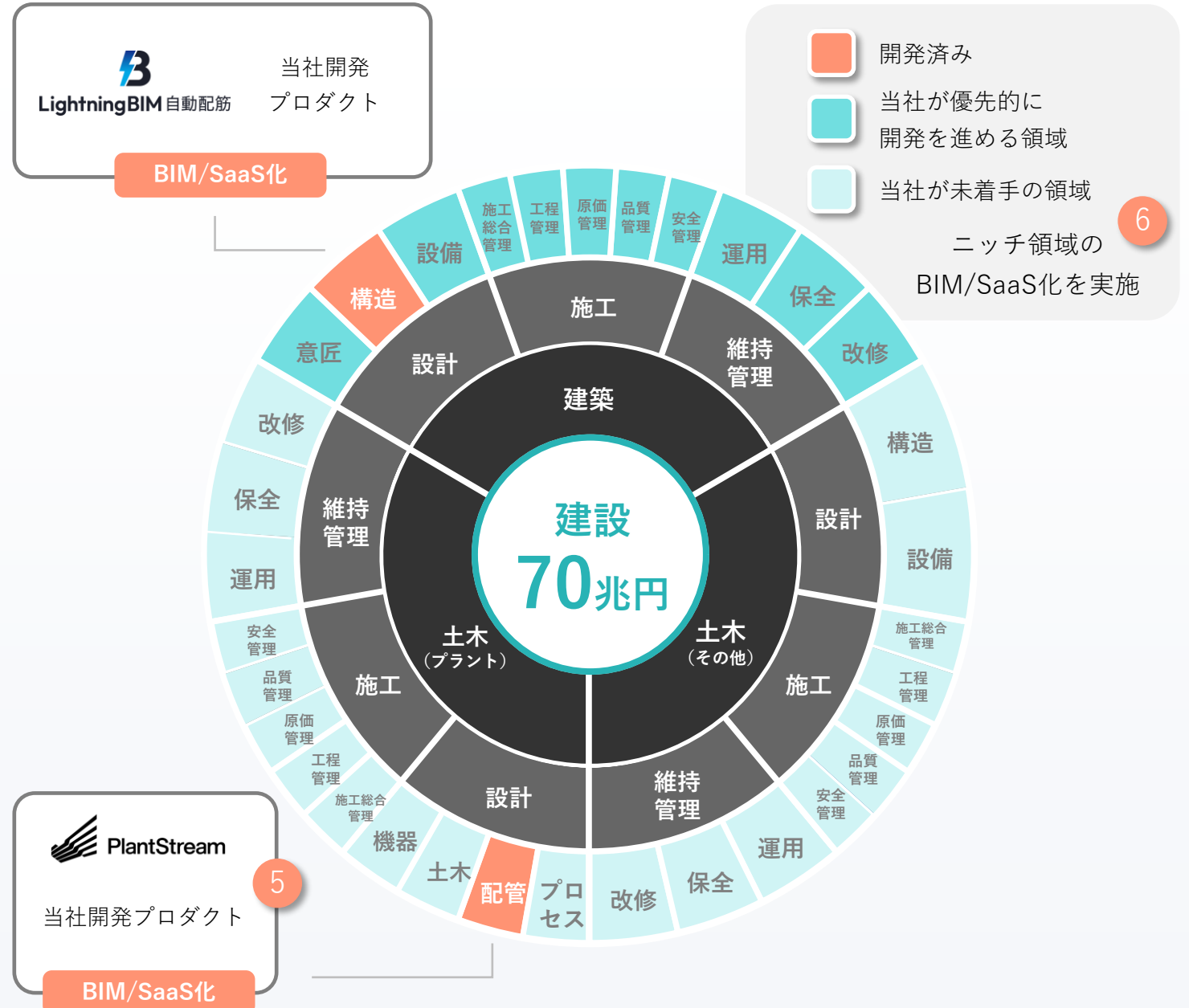
ニッチ領域において、クライアント企業と

共同しBIM/SaaS化し

業界全体の生産性を向上させる

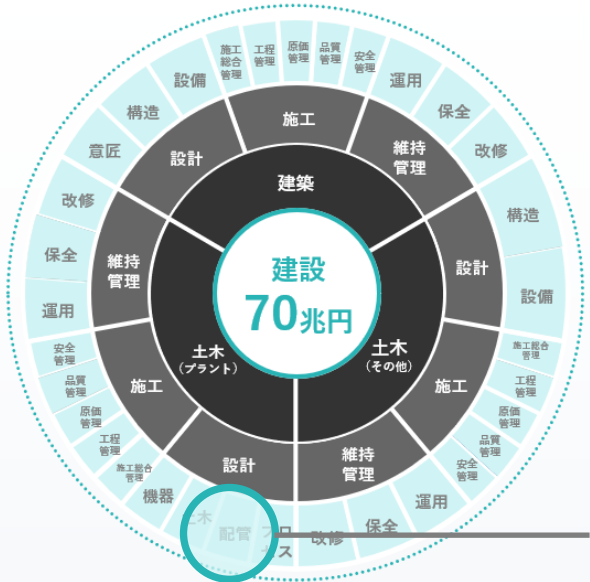
POINT

- 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

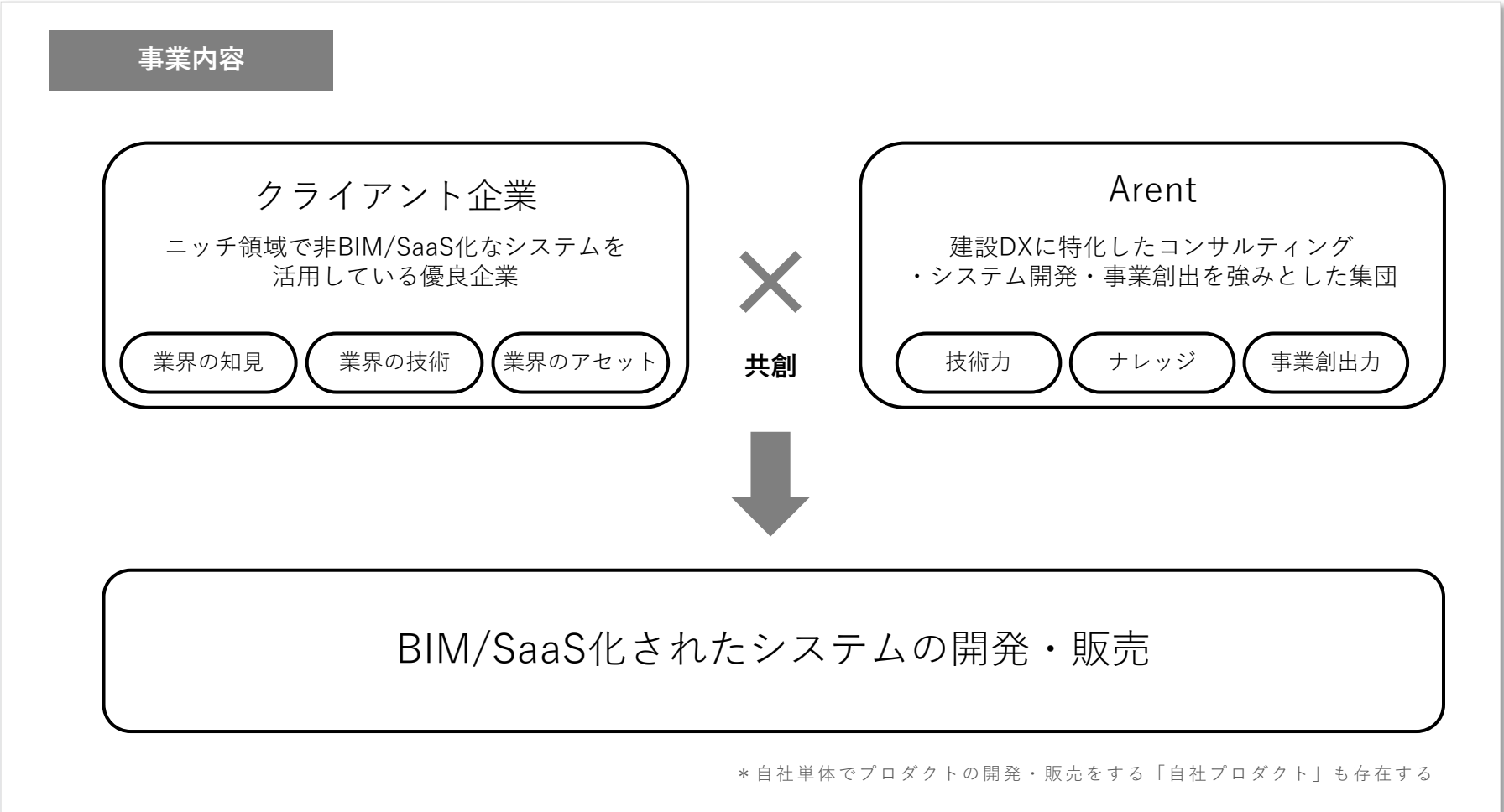


Arentの事業内容：ニッチ領域でクライアント企業と共創しプロダクトを開発するビジネス

Arentの事業内容はニッチ領域のクライアント企業と
BIM/SaaS化されたシステムの開発・販売を行うビジネスモデル。

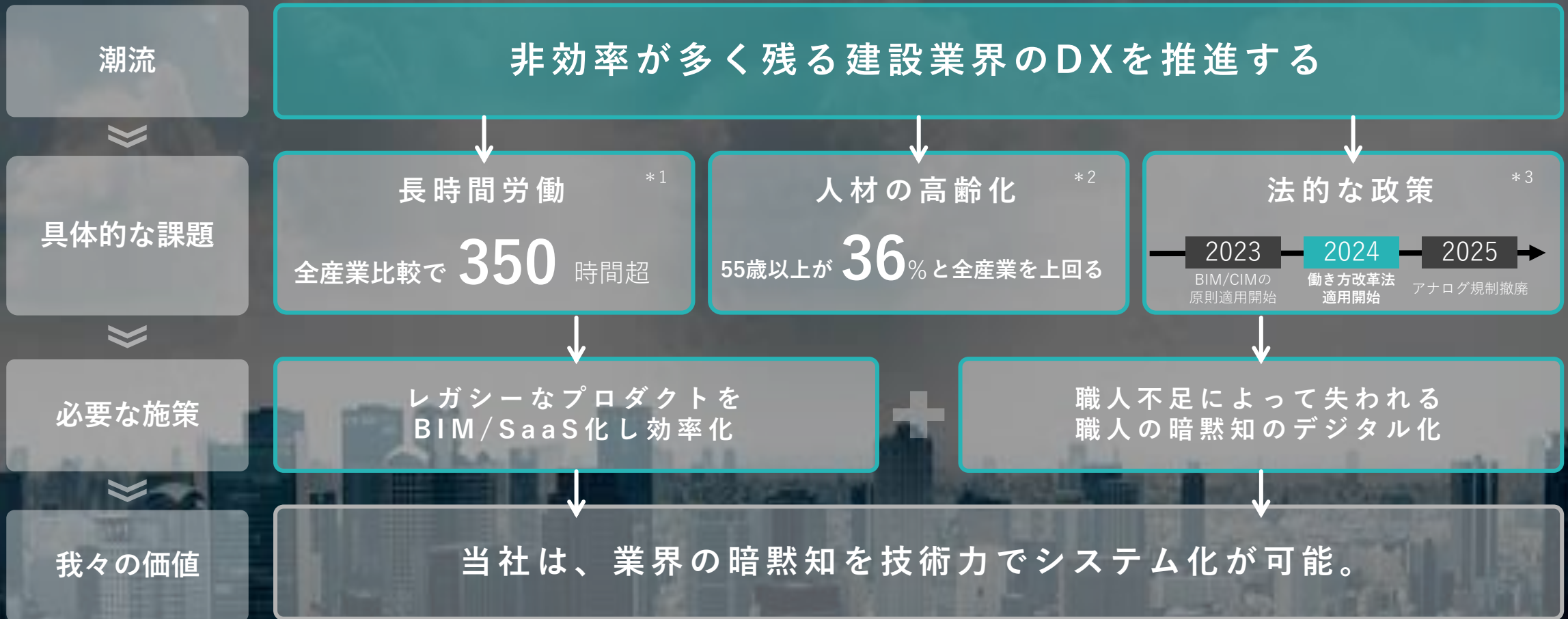


ニッチ領域



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）」

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し、共に販売していく

- 1 業績ハイライト
- 2 会社概要
- 3 ビジネスモデル**
- 4 市場環境
- 5 Arentの強み・特徴
- 6 成長戦略



Arentの3つの事業セグメント

Arentは3つの事業セグメントで事業を展開している。

現在は「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。

直近のメイン事業

1

プロダクト共創開発^{*1}



建設業界特化の
DXコンサル事業

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

事業モデル

コンサルティング・システム開発

売上比率^{*4}

94.6%

2

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

開発した共創プロダクトをクライアント企業を通じ
て、もしくはクライアント企業とのJVを通じて拡販

サブスクリプション型^{*3}

5.0%

3

自社プロダクト



自社プロダクトを
販売する事業

深い業界知識を必要とする業界特化型のニッチなSaaS
を複数、自社で開発

サブスクリプション型

0.4%

*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システム開発を行うこと

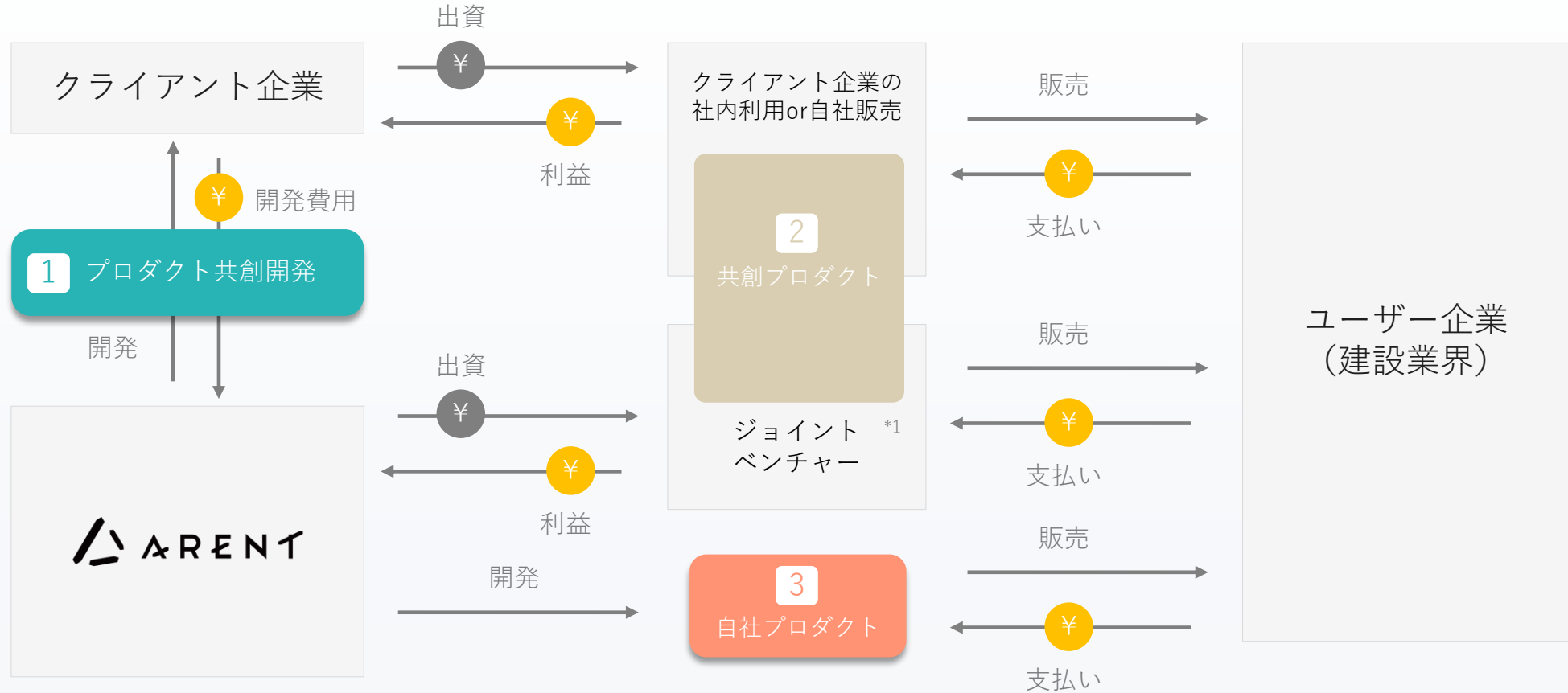
*4：売上比率は、セグメント間の取引調整前の2023年6月期実績

*2：共創プロダクト＝プロダクト共創開発によって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

ビジネスモデル

現在は「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。
「共創プロダクト販売」「自社プロダクト」は、事業立上げ直後・初期投資段階。



*1: 現在ジョイントベンチャーを設立しているのは千代田化工建設様との「PlantStream社」のみ

1 「プロダクト共創開発」の概要

サービス内容

建設業界特化のDXコンサル

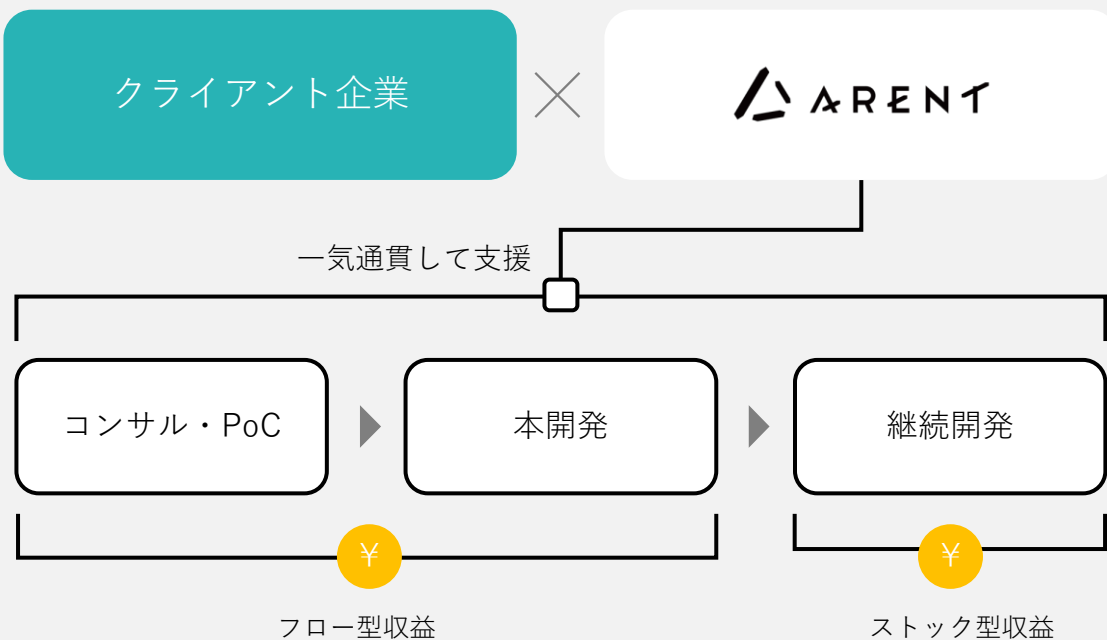
クライアント企業との継続的な協同関係を通じて、
コンサルからシステム開発、事業化までを実行

売上高比率

94.6%

(2023年6月期)

マネタイズモデル：本開発費用（フロー）・継続開発費用（ストック）



事業の特徴

- 1 3ヶ月程度でPoCを行い、クライアント企業に開発の方向性と当社の技術力を確認いただく
- 2 開発はアジャイル型^{*1}で、クライアント企業のフィードバックを以降の開発内容に即時反映する
- 3 クライアント企業の理解を得ながら、徐々に開発規模を拡大していく

*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

本開発

クライアント企業とアジャイル開発を行いながら、開発体制を大きくしていく期間。
一般的にはおおよそ2年程度。

継続開発

クライアント企業の求める開発速度(チームの人数)が出ている状態。安定的にSaaSの開発と保守を行いデジタル事業として運営されている

Arentのエンジニアの強みを活かしスクラッチに限らず自社開発から受託開発まであらゆる継続開発が可能

開発費用
5000万～数億円/年

開発費用
5000万～数億円/年

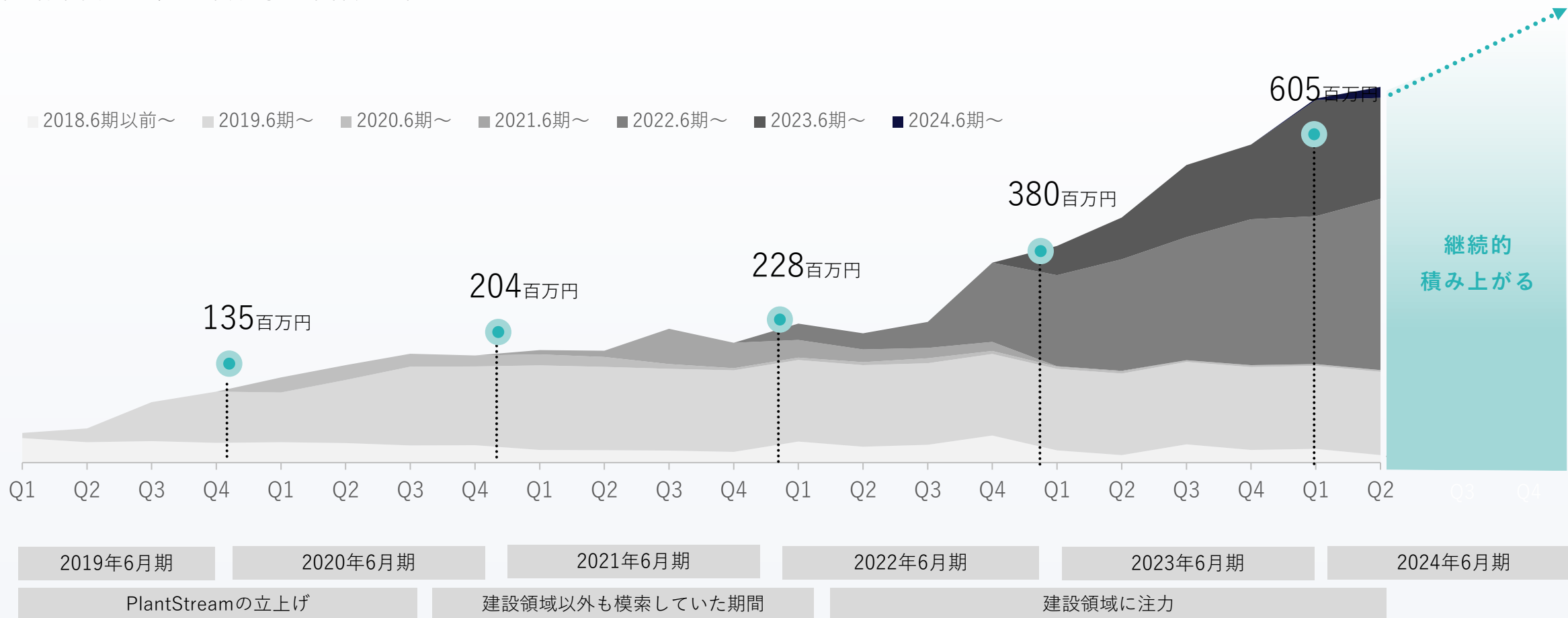
1

継続的な共同開発が前提のプロジェクトのため、長期間・高い売上高で推移

プロダクト共創開発が毎年度積み上がることで、収益の安定的な成長を実現。

2018年6月期以前、2019年6月期に開始した案件が、いまだに継続しており、開発期間は長期間に及ぶ。

開始年度別の、四半期毎の単体売上高



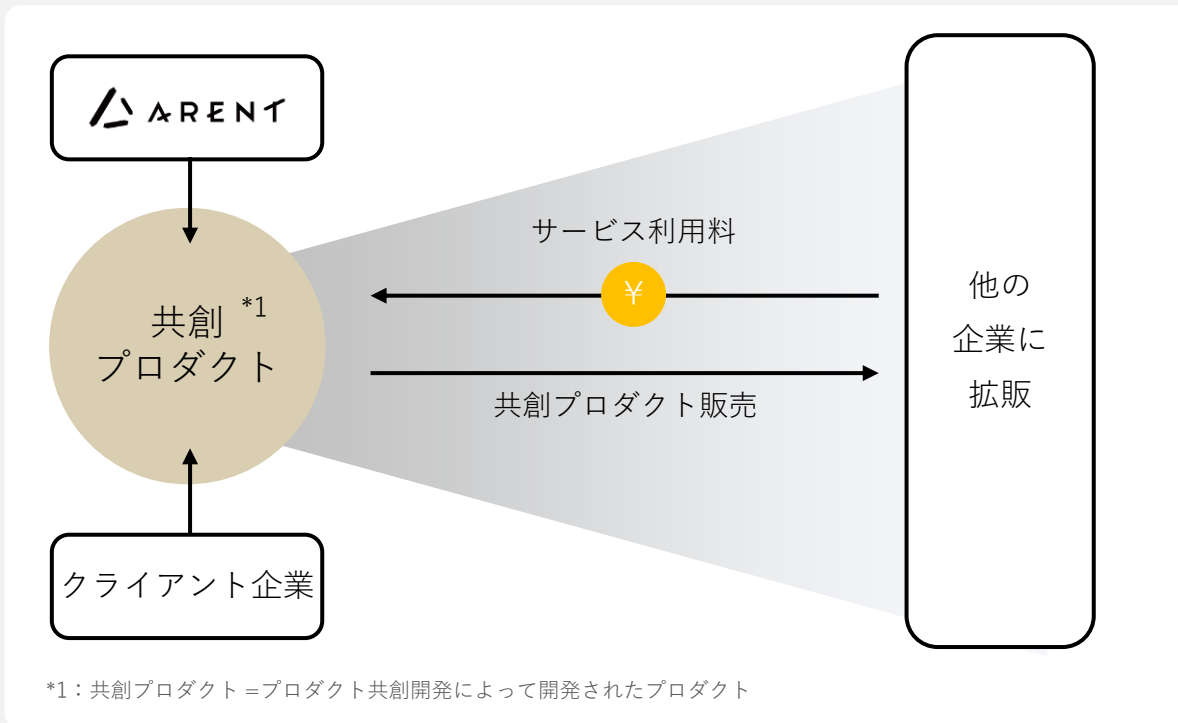
サービス内容

クライアントと開発したSaaSの販売

開発した共創プロダクトをクライアント企業を通じて、もしくはクライアント企業とのJVを通じて拡販

売上高比率
5.0%
(2023年6月期)

マネタイズモデル：サブスクリプション型（ストック）



共創プロダクト一覧



プラント業界

セグメント：共創プロダクト販売

会社名 株式会社PlantStream

所在地 東京都中央区八丁堀二丁目10番7号

事業内容 空間自動設計システム「PlantStream®」の開発、販売

出資比率 千代田化工建設 50%、Arent 50%

持分法適用会社

設立年月日 2020年7月1日

公式サイト <https://plantstream3d.com/>

Web3.0

セグメント：プロダクト共創開発^{*2}

会社名 株式会社VestOne

所在地 東京都中央区八丁堀二丁目10番7号

事業内容 Web3.0、NFT関連のサービス提供

出資比率 Arent 90%、日清紡グループ 10%

連結子会社

設立年月日 2021年3月1日

公式サイト <https://www.vestone.co.jp/>

*2：VestOneは販売フェーズに移行していないため「プロダクト共創開発」のセグメントに区分

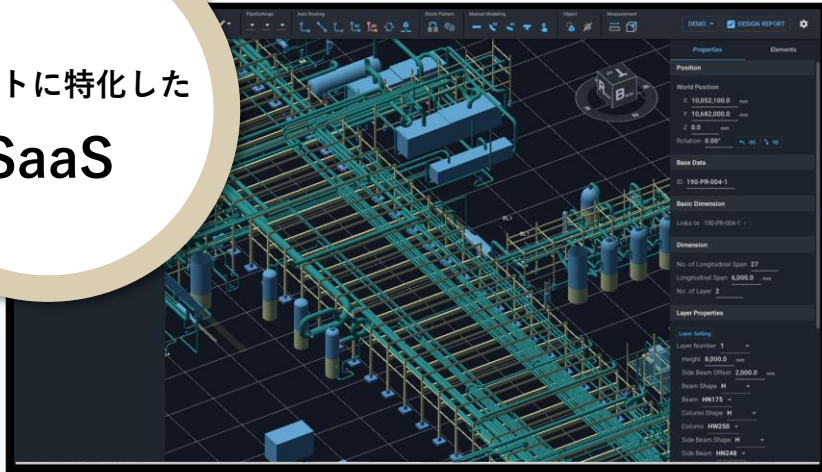
2 「共創プロダクト：Plantstream」のご説明

プラントエンジニアリング業界に特化した業界特化型SaaS。
世界中のプラントオーナーやEPCコントラクターなど向けに提供可能。

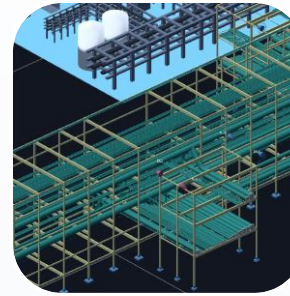


「自律型」CADシステム

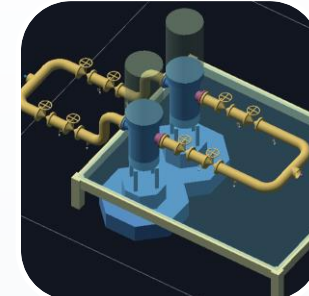
プラントに特化した
SaaS



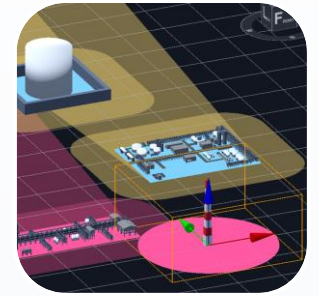
プラント業界を効率化する3つの機能



自動
ルーティング機能



ブロック
パターン



プロットプラン
レイアウト

削減効果

1000本を1分で配管

空間設計工数を80%削減




従来は、1000本につき2年

初期設計フェーズを
6ヶ月から4ヶ月に短縮

2 共創プロダクト販売の事例：千代田化工建設(株)



石油精製や天然ガス液化設備など、大規模プラントの分野で数多くの実績を持つ世界的EPCコントラクター。

	売上高 (連結)	4,301億円
	設立	1948年
	従業員数 (連結)	3,941人

(2023年3月期有報参照)

開発からJV設立に至った背景・流れ

1 DXコンサルの相談

配管設計が肝で、効率化を図りたい。AIを利用し改善できないか

2 アジャイル型の開発を開始

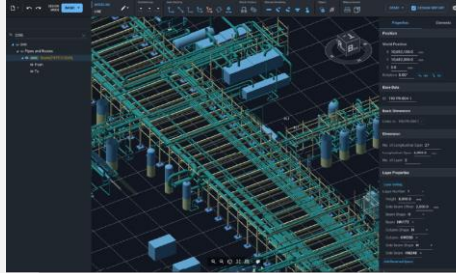
Arentとしては、実態を見た上で「これはAIではなく、技術者の暗黙知を紐解きシステム化したほうが良い」と提案し、PoCを行った

3 JV設立・プロダクトの外販

プロダクトの完成度が上がっていくと、「ここまで出来ると、外販したほうが良いのでは？」という流れから、実行へ

1 プロダクト共創開発

2018年8月～



プラント業界大手の千代田化工建設(株)の抱えていた配管設計の課題を解決するプロダクトを共創

2 共創プロダクト販売

2021年4月～



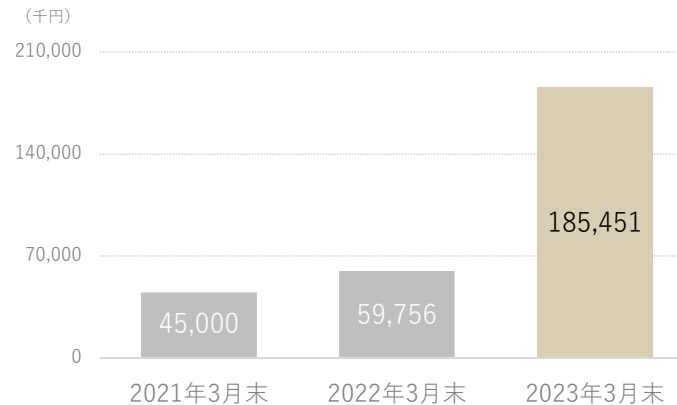
合計出資額：約34億円 (累計)

千代田化工建設
：約17億円

Arent
：約17億円

JVを設立し
共創プロダクト(SaaS型)の販売を行う

PlantStreamライセンスのARR推移



ARR^{*1}
約2.6億円
(2023年12月時点)

JVで販売している
プロダクトのARRは
堅実に成長中

*1：Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略で、期末時点のライセンス数×月額単価×12で算出

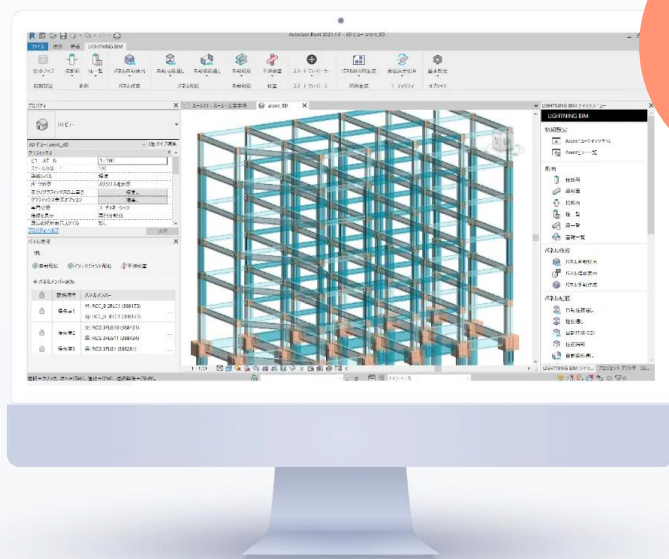
3 「自社プロダクト」の概要

ニッチ領域の課題を解決するBIM/SaaS化、システムの開発・販売を行う事業。
現在主なプロダクトは「Lightning BIM シリーズ」であり、Revitを便利に使うSaaSプロダクト。



Lightning BIM 自動配筋^{*1}

 | Autodesk Revit アドイン



売上高比率
0.4%
(2023年6月期)

鉄筋納まり検討工数を 従来の **90%** 削減へ！

Arentの3Dデータを扱う技術を元開発。煩雑で職人技に支えられてきた配筋設計プロセスの各工程を自動化し、劇的な高速化を実現。構造計算に使用した情報通りに鉄筋を自動設計し、干渉物の回避、鉄筋の納まり方の検討まで可能に。世界で広く普及しているBIM「Autodesk Revit」のアドインであるため、幅広いニーズに応える仕様

ライセンス形態 年間契約型サブスクリプション方式

Revit対応バージョン Revit2022以降

ライセンス価格 840,000円/年（税別）

発売開始時期 2022年4月22日

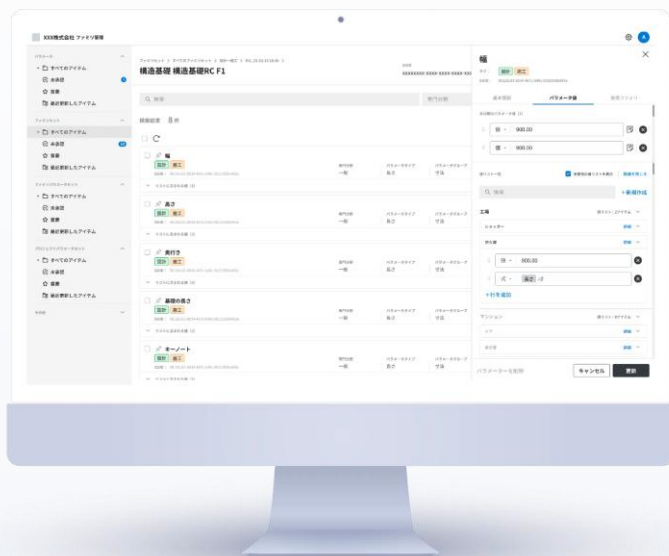
マネタイズポイント SaaSモデル

*1 配筋：鉄筋コンクリート造の建物の耐力を高めるために配置する鉄筋



Lightning BIM ファミリ管理

 | AutodeskRevit アドイン



Revitのデータをクラウドで管理

ワンクリックで常に最新データを管理、工数削減を実現。

クラウド上でファミリデータを一括管理し、更新を即座に全プロジェクトに適用が可能。ファミリのバージョンやパラメータの値に変更が生じた場合、管理者がクラウド上で変更を行うとプロジェクトへ一括で反映される。手動修正やバージョン確認の必要がなくなり、業務の効率化を大幅に推進します。

ライセンス形態 年間契約型サブスクリプション方式

Revit対応バージョン Revit2021以降

ライセンス価格 30,000円／年（税別）

発売開始時期 2024年1月9日

マネタイズポイント SaaSモデル

4 市場環境

2023年からBIM化の流れが本格化しDXが加速

- 1 業績ハイライト
- 2 会社概要
- 3 ビジネスモデル
- 4 市場環境**
- 5 Arentの強み・特徴
- 6 成長戦略



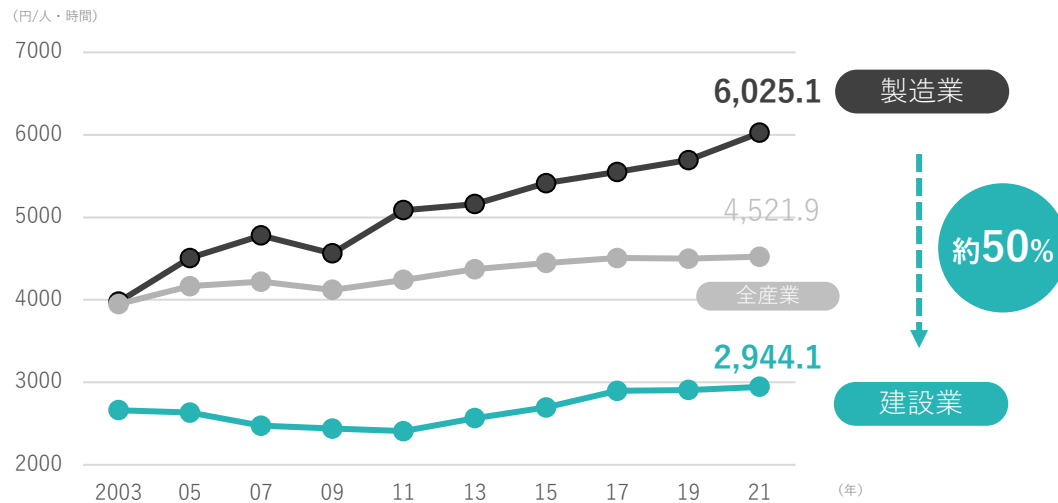
建設業界の状況

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。

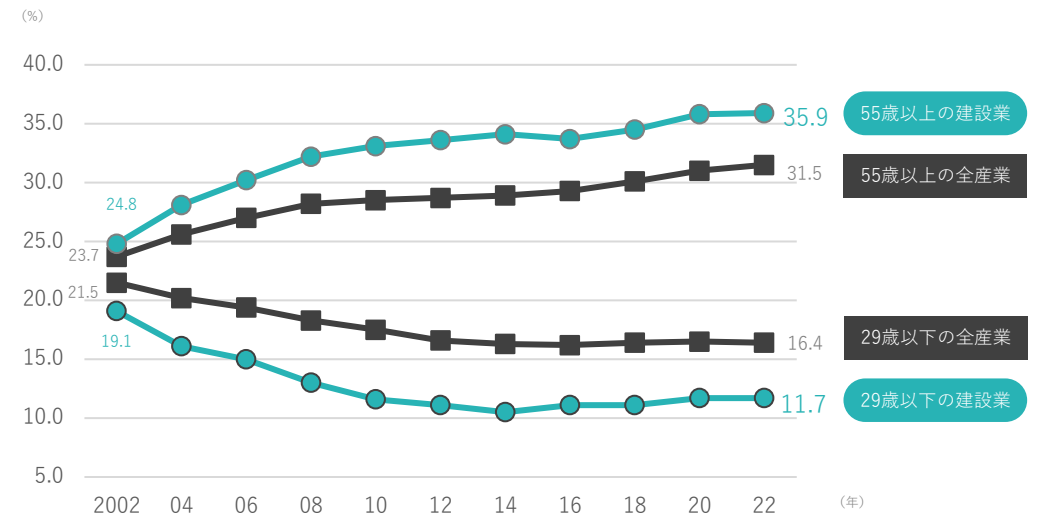


出所：一般社団法人 日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック」2023年6月更新データ

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」2023年4月更新データ

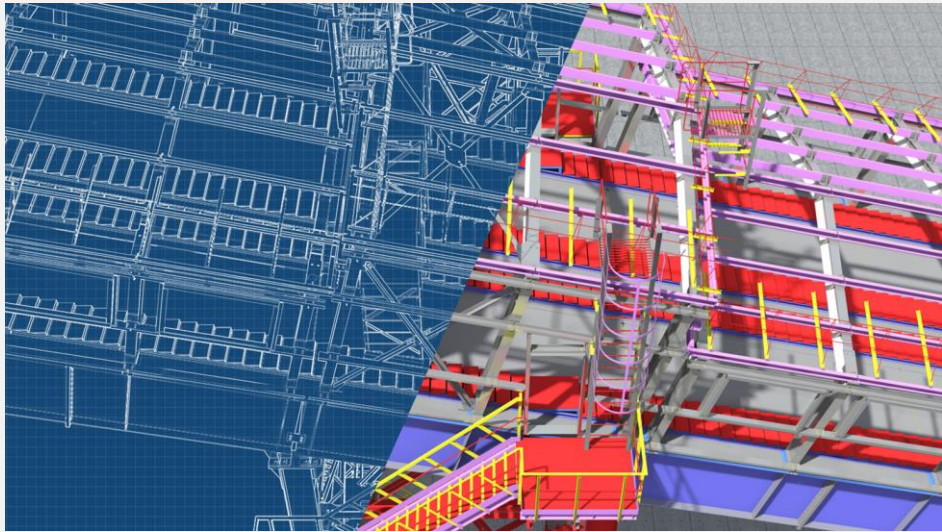
建設業界を取り巻く法規制

建設業界のDXの基盤となるBIM利用の原則化等、生産性向上を強制的に推し進める法改正が2023年から施行開始。

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



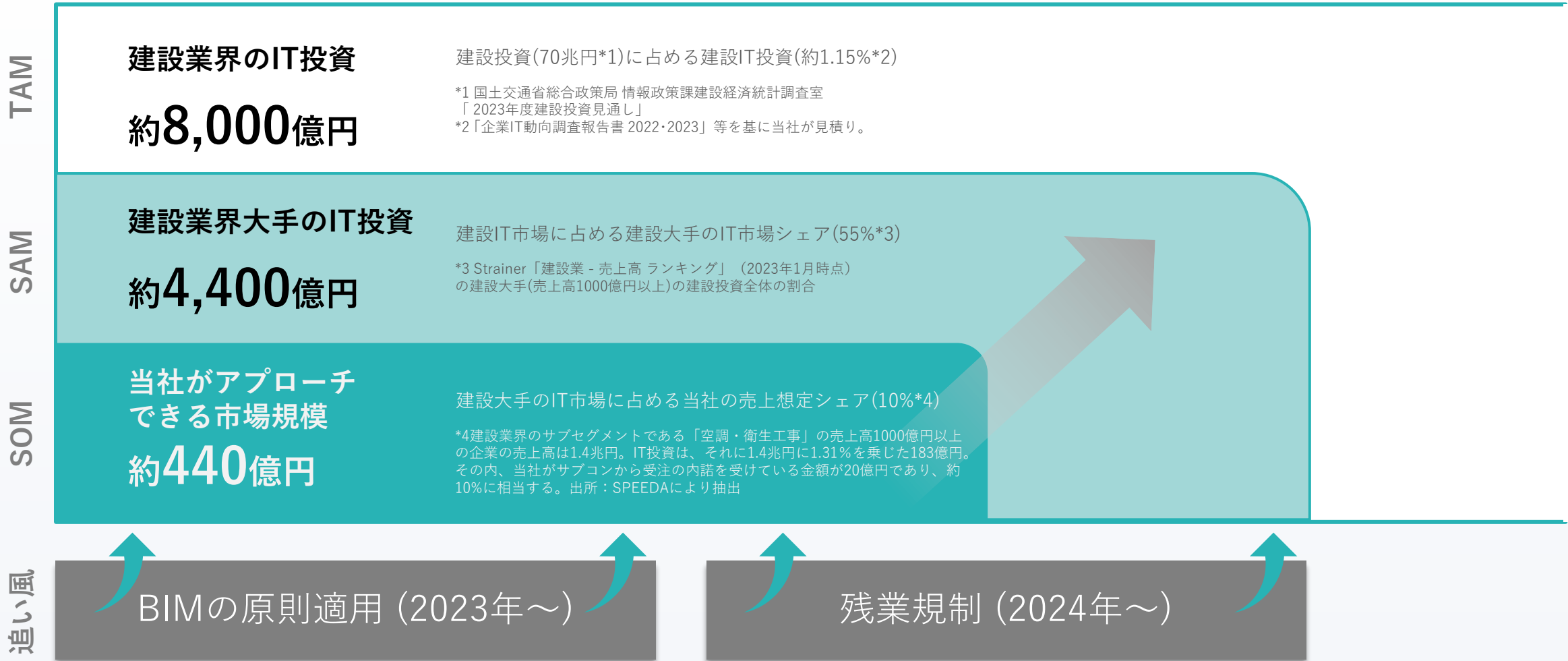
残業規制（2024年～）

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



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。



5 Arentの強み・特徴

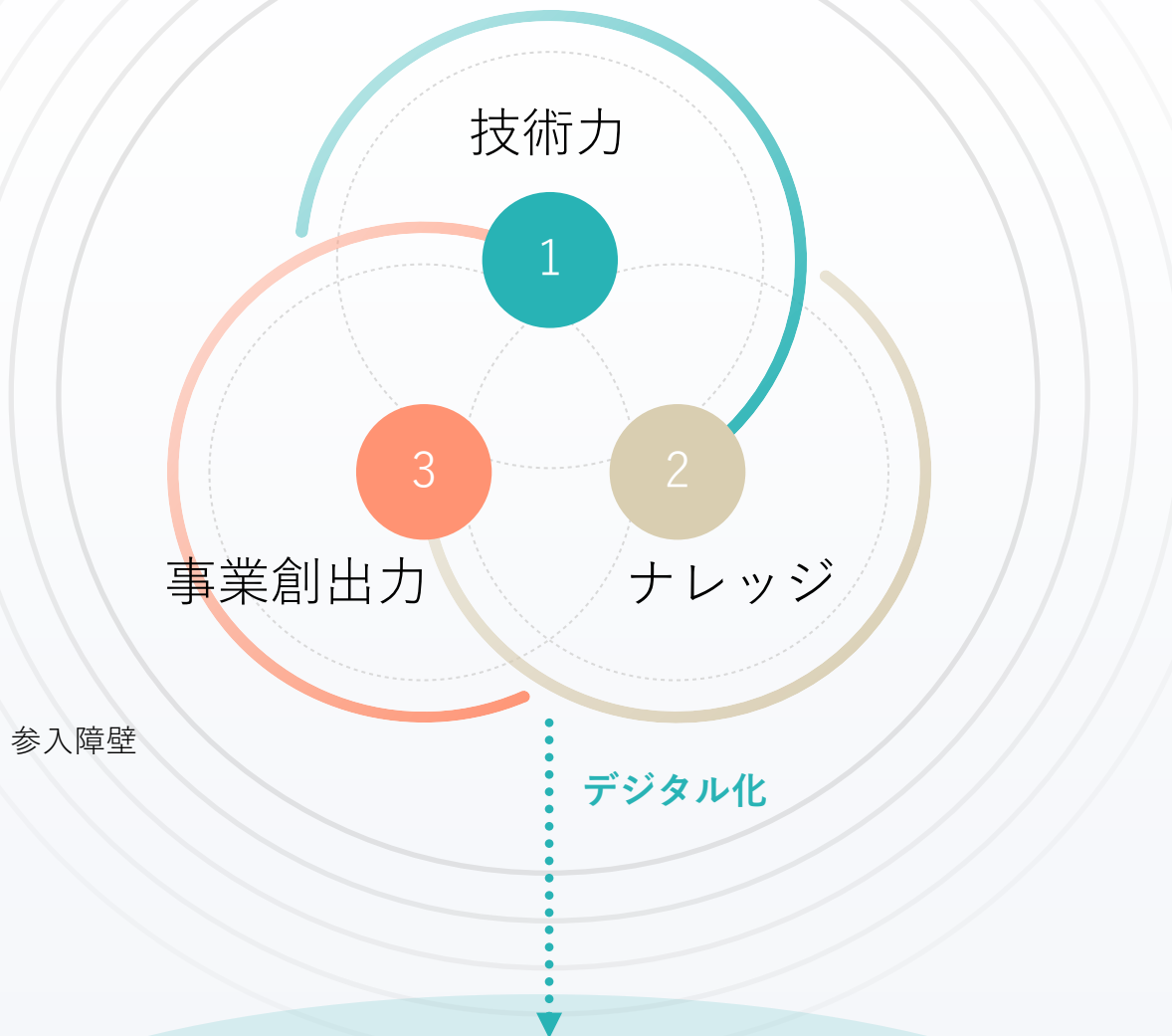
高い成長・収益性を維持できる強み・特徴

- 1 業績ハイライト
- 2 会社概要
- 3 ビジネスモデル
- 4 市場環境
- 5 Arentの強み・特徴**
- 6 成長戦略



Arentの3つの強み・競争優位

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

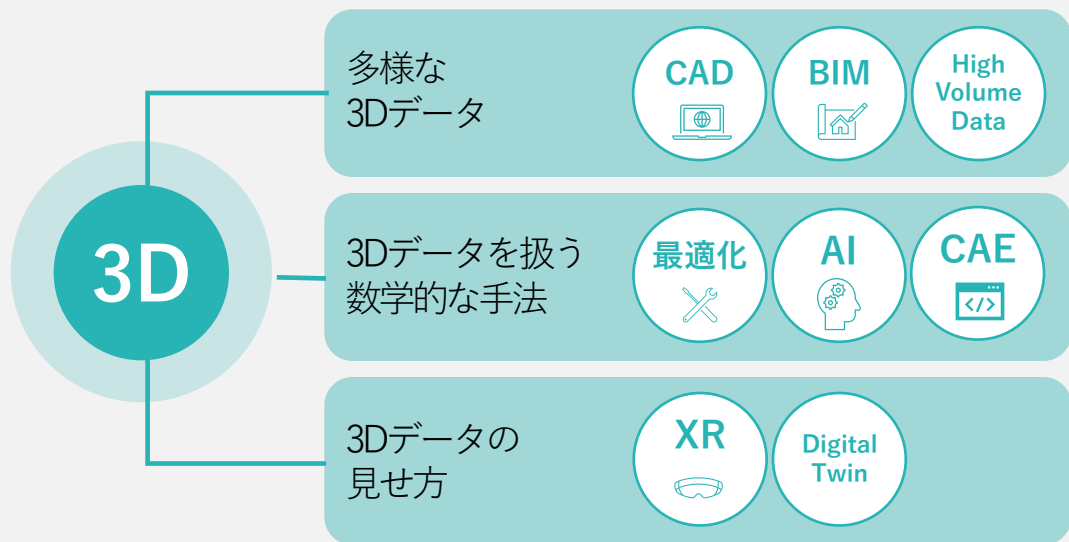
建設業界に特化し、業界大手企業との共創開発を続けてきたことで、建設現場や建設技術についての深い知見を蓄積

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^{*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

14件 (一部出願中)

 LightningBIM 自動配筋

4件

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



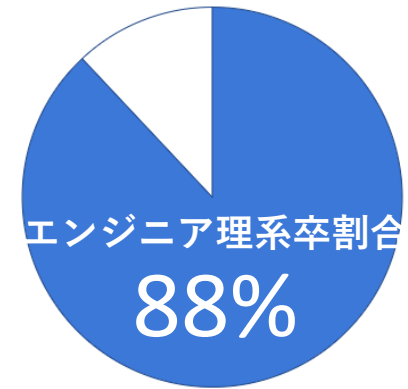
中川 高志

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

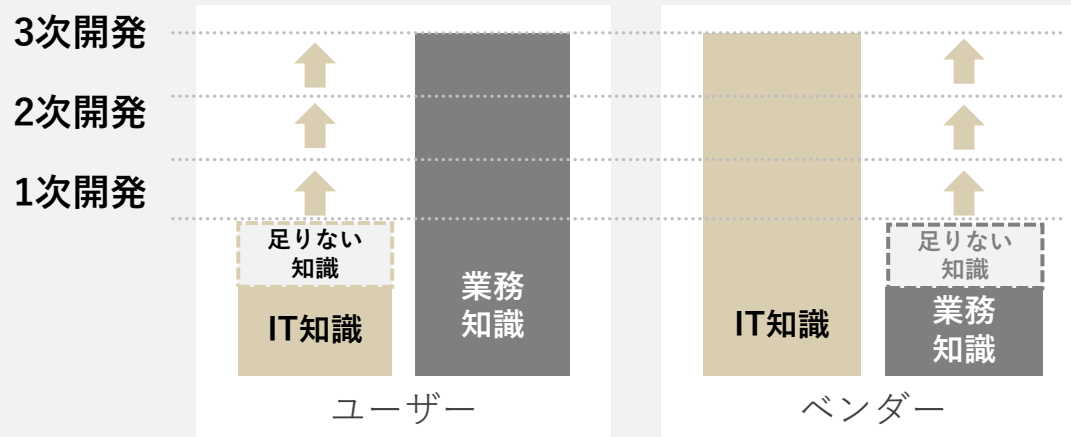


- ・ 東京大学卒人数：7名
- ・ 京都大学卒人数：13名
- ・ 東京工業大学卒人数：2名
- ・ その他国立大学卒人数：19名
(全て院卒含む)

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

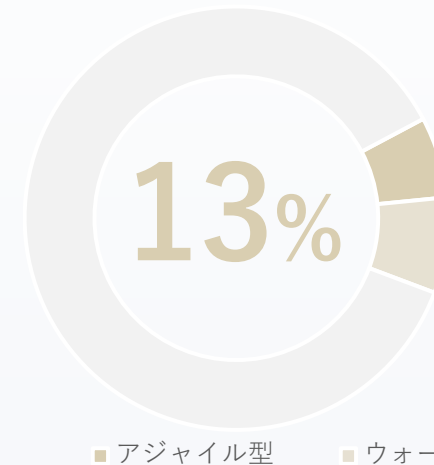
開発段階毎に、知識を深めることができる



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%

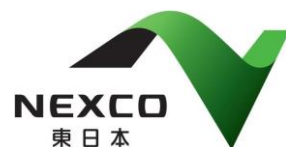
87%の会社で
アジャイル型開発が行われていない

建築・土木・プラント領域の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。

建築



土木



NIPPON KOEI

プラント




ソフトウェア



3 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	○			○
Sler/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

6 成長戦略

建設業界のDXプラットフォームへ

- 1 業績ハイライト
- 2 会社概要
- 3 ビジネスモデル
- 4 市場環境
- 5 Arentの強み・特徴
- 6 成長戦略**



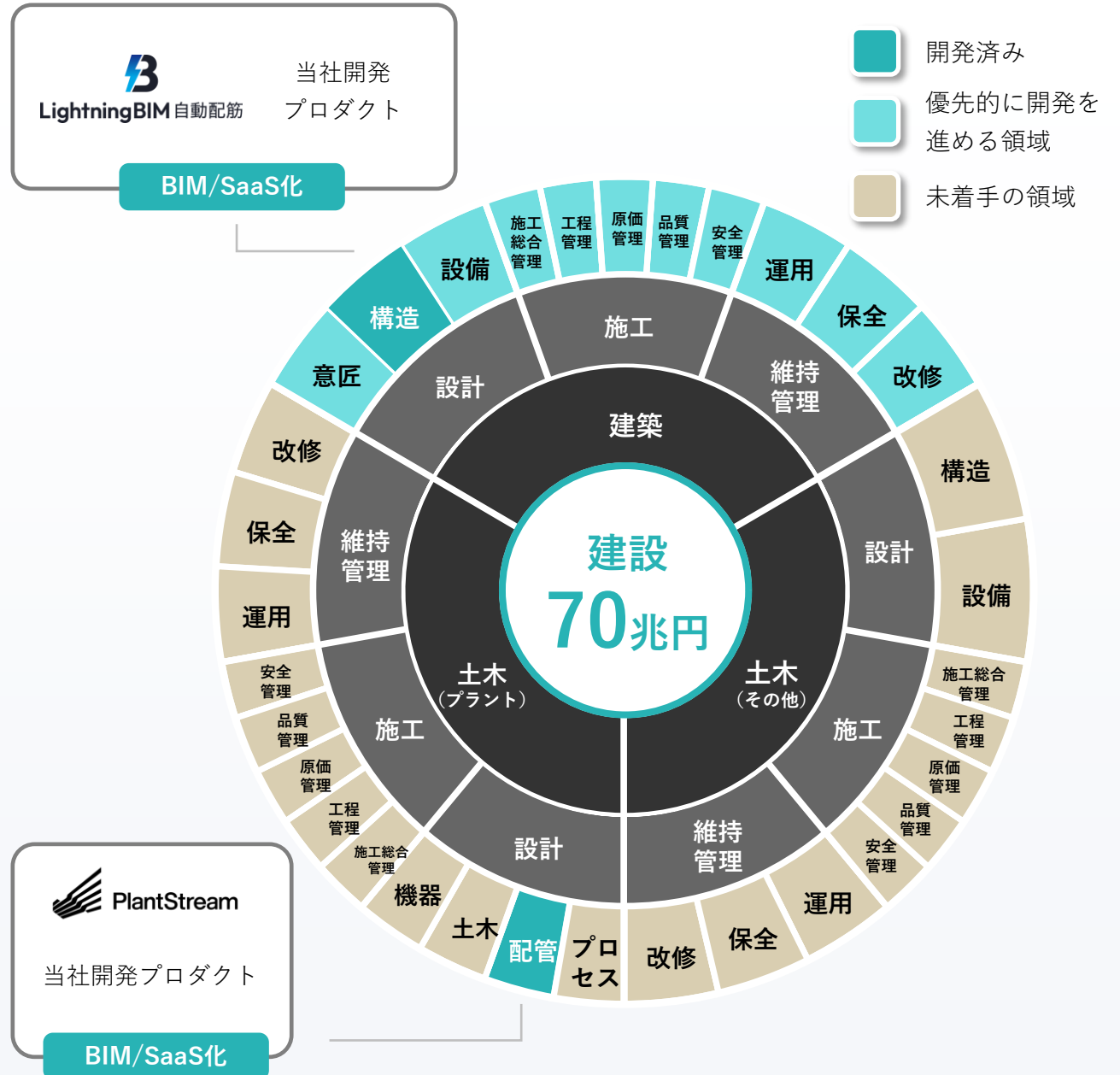
全体

成長戦略の基本方針

前述通り、巨大な建設業界のニッチな領域に潜む、深い課題を解決するプロダクトを共創パートナーと共に開発・販売をし続ける。

成長戦略の基本方針

ニッチ領域の
BIM/SaaS化を
クライアント企業との共創
開発、又は、自社開発
により推進する



短期的には、共創開発における「既存・新規クライアントとの取り組み拡大」に注力。中長期的には建設業界各領域における「共創プロダクトの拡販」及び「M&Aによるプロダクト拡充」を実行することで継続的成長を目指す。

長期

FY2030～

建設業界のDXプラットフォーム構想



戦略

M&Aを活用したDXプラットフォームの構築

中期

～FY2030

共創プロダクト群による継続的成長



戦略

営業組織の構築共創プロダクト販売

短期

～FY2025

共創開発事業を基軸にした、建設DXカンパニーとしての非連続成長

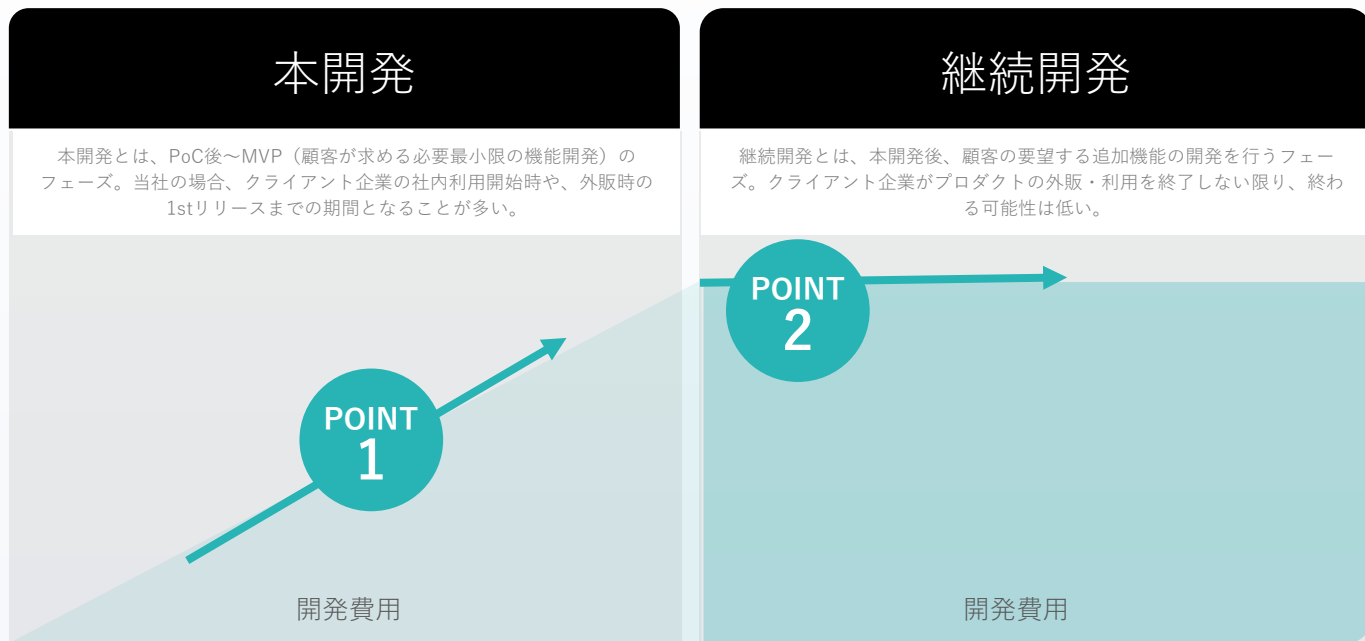


戦略

既存クライアントとの取り組みの拡大 & 広報 & ブランディング

短期的な成長ドライバーである「共創開発」における本開発、継続開発の関係は以下であり、本開発の規模が成長すれば、継続開発の規模も大きくなるモデルとなっている。

「プロダクト共創開発」における本開発と継続開発の関係



POINT

- POINT 1** 本開発が進行するにつれて開発規模（月次売上）が拡大

→ **売上高成長率**
- POINT 2** 継続開発に移行すると最終的な本開発規模と同等程度の開発が継続

→ **安定収益**

本開発の規模が進行することで、継続開発の規模も拡大し、総売上高が成長

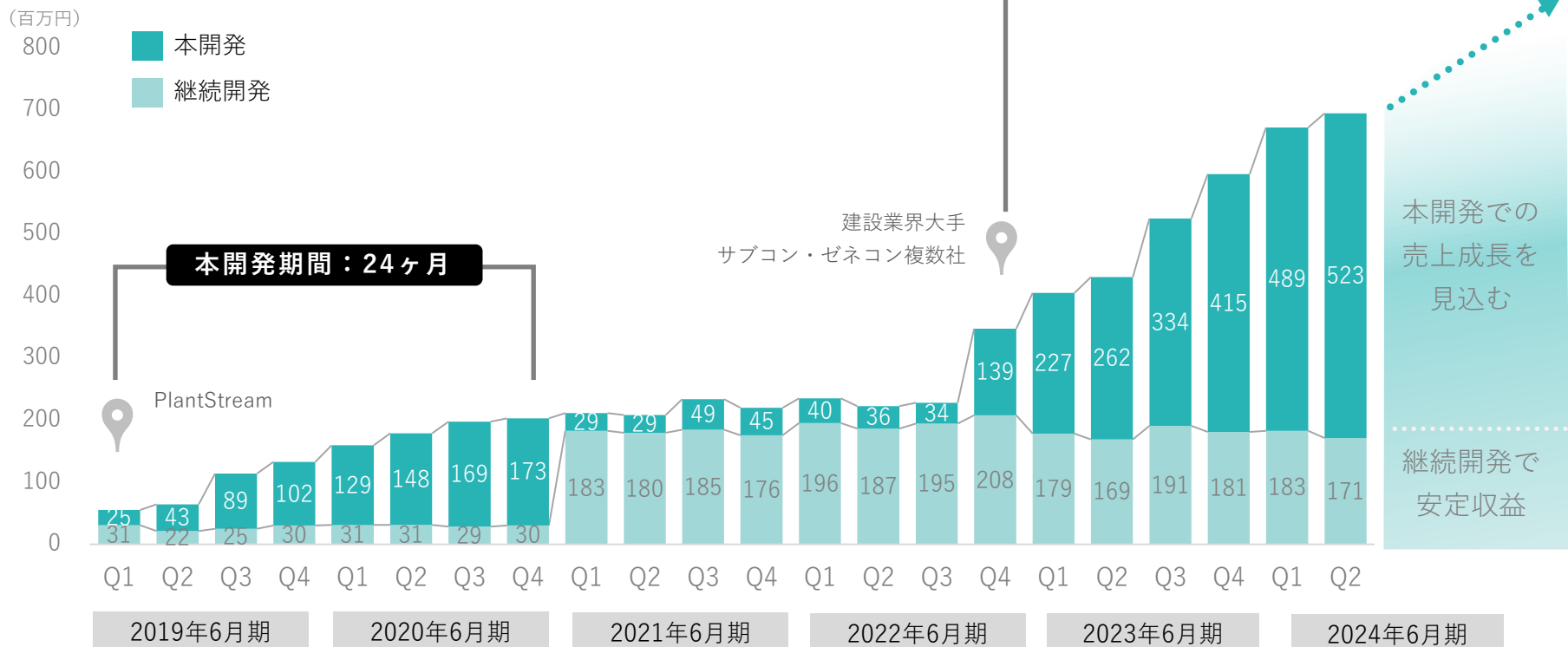
プロダクト共創開発の売上高（本開発・継続開発）

（再掲）

建設業界大手サブコン・ゼネコン複数社との共創開発が進んでおり、その本開発が開始21ヶ月目
その規模拡大と、新規に獲得したPoCの本開発化により、更なる成長を見込んでいる

ケーススタディ

プロダクト共創開発セグメントの四半期毎の売上高



本開発期間：nヶ月

現在：21ヶ月

建設業界大手
サブコン・ゼネコン複数社

本開発期間：24ヶ月

PlantStream

本開発での
売上成長を
見込む

継続開発で
安定収益

主要な数値サマリー

売上高 (Q2)

7.2億円 157%

(2024年6月期2Q累計：14.2億円)(YoY)

経常利益率 (Q2累計)

43.6% 高収益維持

本開発の継続月数*

24ヶ月

*本ページの主旨上、金額的重要性の低いコンサル
テイング・PoCによる収益は記載を省略しております

*：Arentの実績値を記載（2019年6月-2023年6月）

短期

PR・ブランディング施策による更なる案件の獲得

千代田化工建設様をはじめ、現在進行している複数の大手サブコン様との取り組みをPR・ブランディングすることで、建設業界におけるDXのポジションを確立し、新たな案件の獲得を目指す。

共創プロダクト開発の案件

ブランディング・PR

期待できる効果

プロダクト共創開発によるDX案件

様々な媒体で広報活動を実施

認知度拡大により更なる成長



サブコン様
(現在取り組み中)

ゼネコン様
(現在取り組み中)



現在
準備中
の施策

Webメディア

ホワイト
ペーパー

業界紙

書籍など

建設業界における
DXのポジションの確立

認知度拡大による
更なる案件の獲得

低

高

認知度

Arentが目指す営業は、業界特化のニッチプロダクトを高利益率で販売する「高付加価値エンタープライズモデル営業」である。元キーエンスの三木をCROとして採用し、高付加価値な営業の体制をArentで構築する。

Arentの特徴

- ニッチ多品種少量のプロダクトを展開
- 収益モデルは高利益率

	
ターゲット業界	建設業
主な技術	3次元データ ハンドリング技術
プロダクト	ニッチ 多品種少量
収益モデル	高利益率

三木氏をArentのCROとして採用

- ArentのCRO、PlantStreamのCOOに三木氏を採用
- 前職などで培った、高付加価値エンタープライズ営業をまずはPlantStreamに導入中



CRO (Chief Revenue Officer)

京都大学
工学部 卒業

三木武人

京都大学 工学部卒業後、株式会社キーエンスに入社。製造業のクライアントに対して、FA機器のコンサルティングセールスを行い、クライアント工場の自動化を支援。その後、株式会社リクルートに入社し、プロジェクトリーダーとして、「オーナー社長のための事業承継総合センター」を新規事業として立ち上げ。同事業の事業責任者兼グループマネージャーとして、約25名の組織である事業を牽引。アマゾンジャパン合同会社の経営企画を経て、株式会社Arentに入社。

キーエンス

アマゾンジャパン



長期

M&Aによるプロダクトの拡大、及び改善のイメージ

建設業界に多く存在する非BIM/SaaS化プロダクトを持つ企業を買収し、Arentの持つアセットによってバリューアップを図る。

M&A前：改善前

コアなユーザーが1,000社利用しているが、
スマホシフトできていない施工管理ツール



営業力
低

生産性
低

UI・UX
低

企業価値 5-10億円

技術力

A R E N T

事業創出力

ナレッジ

M&A後：改善後

Arentの営業力（今後注力して獲得予定）、
生産性の向上、デジタル化によりUI・UXの
改善、それに伴い、企業価値の向上



営業力
高

生産性
高

UI・UX
高

企業価値 50-100億円

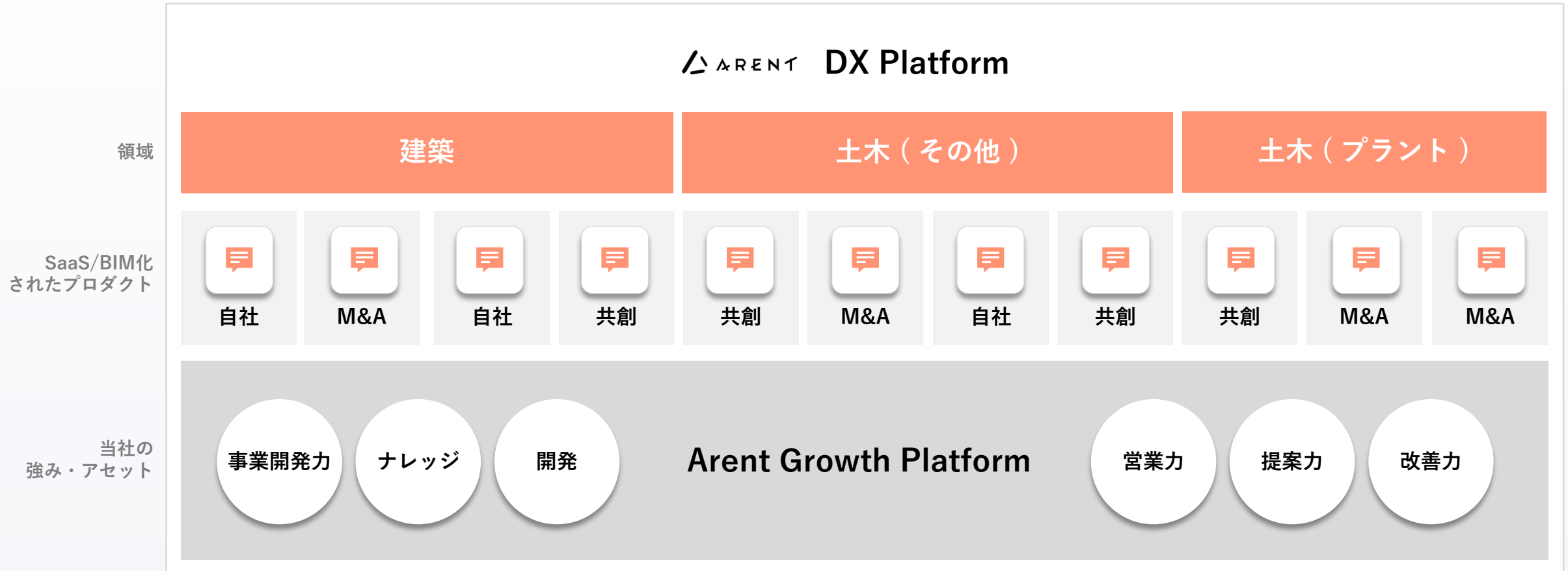
*1 現時点で、決定している具体的な事案はありません。

長期

建設業界のDXプラットフォームへ

長期的には「自社・共創・M&A」によるニッチプロダクトを生み出し、
当社の「高付加価値エンタープライズモデル営業」で販売し、建設業界のDXプラットフォームとして成長。

*：図はイメージです





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。