

2025年9月26日

各 位



会社名 株式会社Arent
代表者名 代表取締役社長 鴨林 広軌
(コード番号：5254 東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 中嶋 翼
(TEL 053-523-8072)

第13期定時株主総会における主な質疑応答について

2025年9月26日に開催いたしました第13期定時株主総会における、主なご質問と当社からの回答を下記のとおりお知らせいたします。

記

主な質疑応答

Q. 吸収合併に伴う合併差損の規模感について教えてください。

A. 金額については現在社内で試算・精査中であり、具体的な金額を申し上げることはできません。ただし「単体での影響」であり、連結ベースでは影響しません。

Q. 売上に対して現金が多い理由を教えてください。

A. 当社はDX事業とプロダクト事業の2軸で事業を行っており、これまではDX事業が約9割、プロダクト事業が約1割の構成でした。DX事業は利益率が高く、キャッシュが積み上がっています。

今後はDX事業に加えてプロダクト事業を成長させ、早期に立ち上げたいと考えております。自社開発に加え、建設業界のニッチプロダクトを持つ企業をM&Aすることでプロダクト事業を加速させる方針です。このためM&A資金として現金を確保しており、「特別に余剰キャッシュがある」という状況ではございません。

Q. 取締役報酬が控えめに見えますが、理由を教えてください。

A. 現在の水準は控えめです。基本的な考え方は、ウォーレン・バフェット氏およびバークシャー・ハサウェイの思想に倣い、株主価値と自身の利益を一致させることにあります。当社オーナーの鴨林も同様の思想に基づき、自身の報酬より株主価値の最大化を重視しています。今後、株を持たない取締役が加わる場合には、売却制限付き株式の付与などの仕組みを検討してまいります。

Q. DX事業の進捗や効果について、クライアント企業はどのように実感していますか。

A. ERPのような従来型の大規模投資は効果が見えにくいですが、当社は業務改善に直結するプロダクト・システムを開発しております。現時点ではまだ先行投資フェーズにあり、成果指標は限定的ですが、顧客の期待値を超えられているかを重視し、モニタリングを継続しています。

Q. 買収戦略（クラスター戦略）について詳しく教えてください。

A. 基本方針は、既存ユーザーに提供しているプロダクトをより良くしていくことです。加えて、営業方針の転換を進めており（代理店販売から直販へ）、利益率の改善を見込んでおります。さらにAI等を活用してプロダクトの価値を高めていきます。ライセンス更新時に直販モデルへ移行することも検討しています。

Q. 海外戦略はプロダクト事業のみを対象としていますか。

A. 当初はプロダクト事業を中心に考えていましたが、プロダクト販売の過程でDX案件の相談を受けるケースもあり、DX事業の海外展開ニーズも存在します。現在社内で検討を進めております。

Q. 市場では人材獲得競争が激しいですが、Arentの状況を教えてください。

A. 当社の採用は順調に進んでおり、大きな課題はございません。その理由として、①AIや数学など難易度の高いテーマを扱う独自のポジショニング、②上場による知名度・安心感の向上、③コロナ後も継続しているリモートワーク環境、の3点があります。加えて、採用チームの質の高さも強みです。

Q. Arentの建設業界での認知度と市場性について教えてください。

A. ゼネコンや準ゼネコンにおいて一定の認知度があります。市場規模（TAM）は約75兆円、そのうち建設業界全体のIT投資額は約1兆円程度です。当社が対象とする市場（SOM）は約550億円で、基幹システムではなく現場フロントで利用されるシステムにフォーカスしています。差別化がしやすい領域であり、有利な立ち位置にあると考えております。

Q. 今後競合が増える中で、御社の競争優位性について教えてください。

A. 建設業界は人手不足を背景に多くの企業が参入していますが、当社の領域において競合は多くないと認識しております。新規参入には高い障壁があるためです。当社は「深い業界知見」と「先端技術・数学力」の掛け合わせを強みとしており、千代田化工建設との共同開発で得た知見を基盤に、AI等の技術を組み合わせることで高い参入障壁を構築しています。

以上