

ホリスティック企業レポート

アレント
Arent

5254 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2023年3月31日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20230330

Arent(5254 東証グロース)

発行日:2023/03/31

建設・プラント業界に特化した DX コンサルティング及び開発を展開 開発プロダクトを顧客企業と共同販売する”事業化”まで手掛けることが特徴

アナリスト:藤野 敬太 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 5254 Arent 業種:情報・通信業 】

| 決算期 | 売上高 (百万円) | 前期比 (%) | 営業利益 (百万円) | 前期比 (%) | 経常利益 (百万円) | 前期比 (%) | 純利益 (百万円) | 前期比 (%) | EPS (円) | BPS (円) | 配当金 (円) |
|----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2021/6 | 722 | - | 165 | - | 45 | - | -19 | - | -4.2 | 96.8 | 0.0 |
| 2022/6 | 1,011 | 40.2 | 243 | 46.6 | 14 | -67.4 | -48 | - | -9.4 | 75.4 | 0.0 |
| 2023/6 予 | 1,868 | 84.6 | 523 | 115.2 | 286 | 19.4x | 204 | - | 37.1 | - | 0.0 |

(注) 1. 連結ベース。純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。2023/6期の予想は会社予想
2. 2022年11月18日付で1:40の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

| 【 株式情報 】 | 【 会社基本情報 】 | 【 その他 】 |
|--------------------------|--------------------|-----------|
| 株価 2,183円 (2023年3月30日) | 本店所在地 東京都中央区 | 【主幹事証券会社】 |
| 発行済株式総数 6,023,280株 | 設立年月日 2012年7月2日 | みずほ証券 |
| 時価総額 13,148百万円 | 代表者 鴨林 広軌 | 【監査人】 |
| 上場初値 1,802円 (2023年3月28日) | 従業員数 59人 (2023年1月) | あかり監査法人 |
| 公募・売価格 1,440円 | 事業年度 7月1日～翌年6月30日 | |
| 1単元の株式数 100株 | 定時株主総会 毎年9月 | |

> 事業内容

◆ 建設・プラント業界に特化した DX コンサルティング・開発を展開

Arent(以下、同社)は、建設業界及びプラントエンジニアリング業界に特化した DX に関するコンサルティング、システム開発、プロダクト販売を行っている。建設・プラント業界のエンジニアが持つナレッジをブラックボックスにせずデジタル化することに需要を見出し、事業を展開している。最大の特徴は、プロジェクトを通じて作り上げたソリューションを顧客企業と共同でプロダクト化し、顧客企業の同業他社に販売していく点にある。

同社の事業は、DX 化に向けたコンサルティングやプロダクト開発を行う「プロダクト共創開発」、開発したプロダクトを顧客企業とともに外販する「共創プロダクト販売」、同社単独で開発したプロダクトを販売する「自社プロダクト」の3つのセグメントに区分されている(図表1)。売上高、利益ともプロダクト共創開発セグメントが中心となっている。

【 図表 1 】セグメント別売上高・利益

| セグメント | 2021/6期 | | | | 2022/6期 | | | | | |
|-----------|--------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------|--------------|------------------|------------|------------|
| | 売上高 (百万円) | 売上構成比 (%) | セグメント利益 (百万円) | 利益率 (%) | 売上高 (百万円) | 前期比 (%) | 売上構成比 (%) | セグメント利益 (百万円) | 前期比 (%) | 利益率 (%) |
| プロダクト共創開発 | 904 | 125.2 | 371 | 41.1 | 1,164 | 28.8 | 115.0 | 514 | 38.4 | 44.2 |
| 共創プロダクト販売 | 16 | 2.2 | -97 | -606.5 | 42 | 165.5 | 4.2 | -220 | - | -513.3 |
| 自社プロダクト | - | - | -24 | - | 0 | 0.0 | 0.0 | -119 | - | - |
| 調整額 | -198 | -27.4 | -204 | - | -195 | - | -19.2 | -160 | - | - |
| 合計 | 722 | 100.0 | 45 | 6.3 | 1,011 | 40.2 | 100.0 | 14 | -67.4 | 1.5 |

| セグメント | 2023/6期 2Q累計 | | | |
|-----------|--------------|--------------|------------------|------------|
| | 売上高 (百万円) | 売上構成比 (%) | セグメント利益 (百万円) | 利益率 (%) |
| プロダクト共創開発 | 903 | 106.2 | 398 | 44.1 |
| 共創プロダクト販売 | 50 | 5.9 | -129 | -256.3 |
| 自社プロダクト | 2 | 0.3 | -42 | - |
| 調整額 | -105 | -12.4 | -58 | - |
| 合計 | 851 | 100.0 | 168 | 19.8 |

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ プロダクト共創開発セグメント

プロダクト共創開発セグメントでは、建設業界及びプラントエンジニアリング業界の企業を対象に、DX化支援のためのコンサルティング及びシステム開発を行っており、同社の連結売上高のほとんどを占めている。また、規模は小さいながら、日清紡ホールディングス(3105 東証プライム)との合弁の連結子会社 VestOne の売上高、利益も同セグメントに含まれている。

注1) BIM

Building Information Modelingの

略。

コンピュータ上に作成した3次元の形状情報に加え、室等の名称、面積、材料や部材の仕様や性能、仕上といった建築物の属性情報を併せて持つ建物情報モデルを構築するシステム

同社は、建設・プラント業界における BIM^{注1)}/SaaS化されていない非効率な業務が残るニッチ領域に焦点を当て、業務効率化、生産性向上のためのDX化プロジェクトを実行する。

プロジェクトは進捗に応じて、以下の3フェーズに分けられる。

- (1) コンサルティングから PoC^{注2)}やプロトタイプを作成するフェーズ(約3カ月)
- (2) MVP^{注3)}等のプロダクト構築までの本開発のフェーズ(約2年)
- (3) プロダクト初期リリース後の継続開発のフェーズ

注2) PoC

Proof of Conceptの略。

概念実証と訳される。新技術等の実現可能性を検証するために行う実験的工程のことを言う

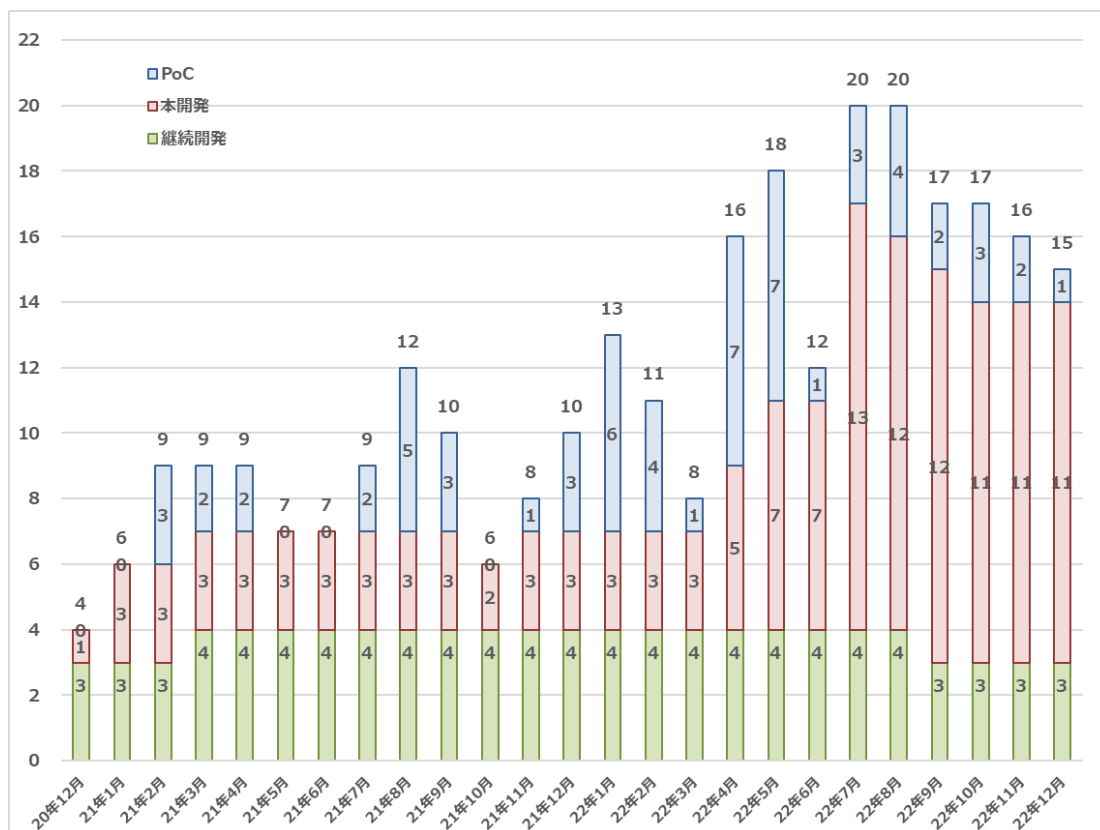
注3) MVP

Minimum Viable Productの略。

顧客が求める必要最小限の機能を持った製品のことを言う

同社の開発はアジャイル型の開発手法をベースとしており、工程が進むにつれて開発が大規模化、安定化し、プロジェクトが積み上がっていく。そのため、時が経つにつれて収益が拡大していくビジネスモデルとなっている。なお、本開発のフェーズから継続開発のフェーズに移行する率は57%、継続開発のフェーズへの移行後は年50百万円～数億円規模の開発が続くことになる。22年12月末時点でのプロジェクト数は15件で、本開発～継続開発のプロジェクト継続期間は37.8カ月である(図表2)。

【 図表 2 】プロジェクト件数の推移 (単位: 件)



(出所) 有価証券届出書より証券リサーチセンター作成

◆ 共創プロダクト販売セグメント

共創プロダクト販売セグメントでは、プロダクト共創開発セグメントにて作り上げたソリューションを顧客企業と共同でプロダクト化し、外販している。現時点では、持分法適用関連会社 PlantStream の事業が該当する。

PlantStream は千代田化工建設(6366 東証スタンダード)と同社が 50%ずつ保有する合弁会社で、プラント設計における膨大な配管作業を自動的に行う「PlantStream®」をライセンス販売している。元々は、千代田化工建設が抱えていた配管設計の課題を解消するために 18 年 8 月からプロダクト共創開発のプロジェクトとして進められてきたが、開発したプロダクトを外販するために、20 年 7 月に合弁会社設立に至った。

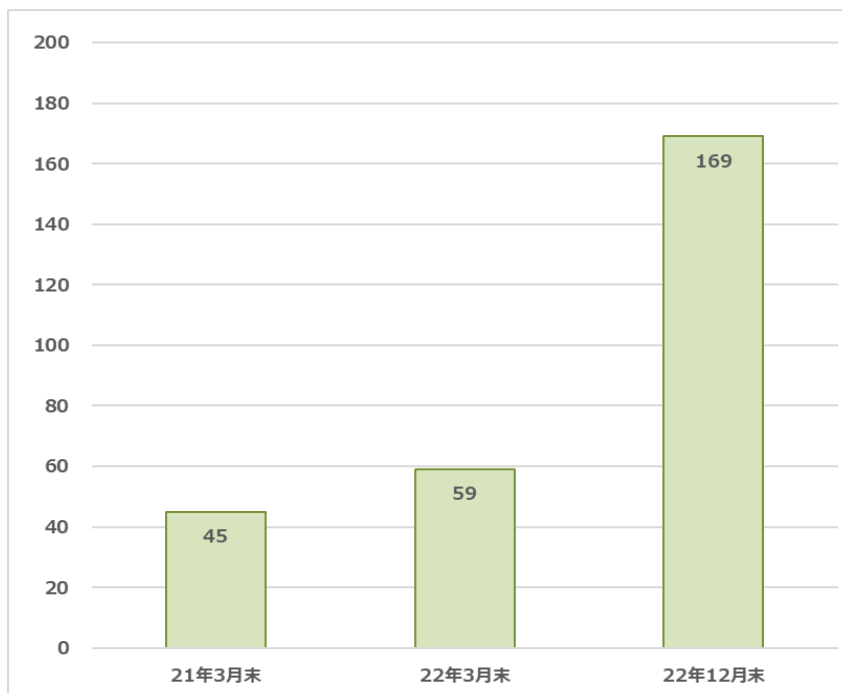
「PlantStream®」のライセンス販売の動向を示す ARR^{注4}は時を追うごとに拡大している(図表 3)。しかし、減価償却費負担が重く、当期純損失の状況が続いている。そのため、PlantStream の損益は、同社の連結業績には、持分法による投資損失として営業外費用に計上されている。

注4) ARR

Annual Recurring Revenueの略。「年間経常収益」と呼ばれ、毎年決まって獲得できる収益のことである。SaaS やライセンス提供等のビジネスが成長しているかどうかを示す指標である。ライセンス収益の場合は、「期末時点のライセンス数×月額単価×12(カ月)」で算出する。

【 図表 3 】ライセンス収益(ARR)の推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 自社プロダクト

自社プロダクトは、顧客企業と共同で展開する共創プロダクト販売とは異なり、主に建設業界向けに、自社で開発したソフトウェアのライセンス販売を行っているセグメントである。22年4月にリリースした「LightningBIM 自動配筋」のライセンス販売が該当する。

「LightningBIM 自動配筋」は、米国 Autodesk が提供する BIM ツール「Revit」の機能追加のためのプロダクトで、手作業が一般的だった鉄筋納まり検討工数を従来比 90%削減を実現するものである。

> 特色・強み

◆ Arentの強み

同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) 配管設計の高速自動ルーティング技術等の建設業界のDX化に必要な3D技術を保有するとともに、それらを開発し使いこなす、数学や3D技術に長けたエンジニアが多数在籍している
- (2) アジャイル型で開発を行うために、課題や業界知識等のナレッジが蓄積されやすい
- (3) 共創のパートナーとなりうる顧客企業に、業界大手企業が多い
- (4) コンサルティングに留まらず、顧客企業との共同事業まで展開できるだけの事業創出力がある

> 事業環境**◆ 市場環境**

建設業界では2つのトレンドが進行している。ひとつは、生産性向上を目的として、国土交通省が打ち出した23年からの公共事業におけるBIM利用の原則化の動きである。もうひとつは、時間外労働の上限規制の猶予期間が終了して24年4月から36協定の厳守が求められるようになることである。これらの動きは、建設会社がDX化に取り組むことを後押しする要因として、同社にとっては追い風になることが期待される。

◆ 競合

建設業界を対象としたITソリューションは数多く存在するが、DX化に対応するものはまだ多くないと見られる。その中で、DXに関連するソリューションとして打ち出しているサービスまたはプロダクトとしては、アンドパッド(東京都千代田区)が運営するクラウド型建設プロジェクト管理サービス「ANDPAD」、スパイダープラス(4192 東証グロース)が展開する建築図面・現場管理アプリ「SPIDERPLUS」等が挙げられる。

ただ、同社は、建設業界の中でもニッチ領域を対象に展開することを志向していることもあり、これらのサービスまたはプロダクトとは直接競合していないと見られる。

> 業績**◆ 過去の業績推移**

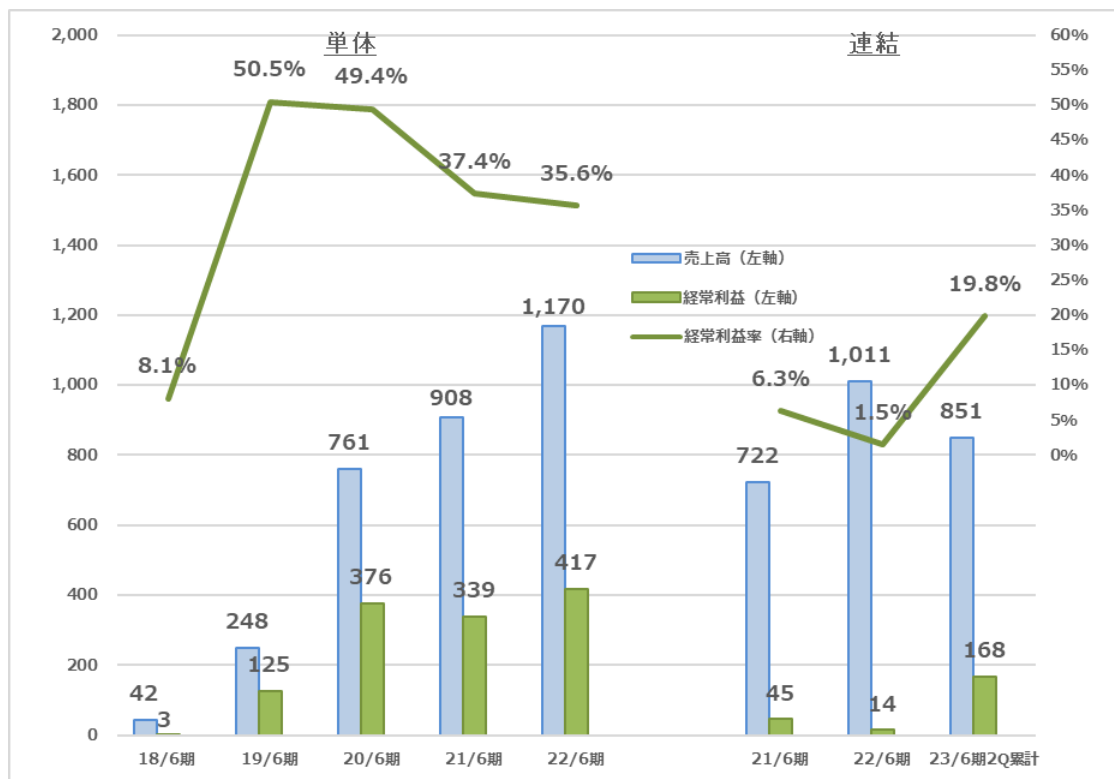
同社は18/6期からの業績を開示している。21/6期からは連結業績も開示している(図表4)。

単体業績はプロダクト共創開発セグメントの状況を反映しているが、案件数が積み上がっていったことで18/6期以降増収が続いた。増収に伴って利益も拡大したが、唯一21/6期は、管理体制強化のために管理部門の人員を大幅に増やしたために減益となった。

21/6期から開示されている連結業績では、単体業績に、共創プロダクト販売セグメントに属する持分法適用関連会社PlantStreamの業績の同社持分相当分が加わっている。ただし、ライセンス販売が主体のPlantStreamに関する業績は営業外損益に反映されるため、同社の連結売上高及びセグメント利益には大きく影響しない。22/6期において単体は経常増益なのに連結で経常減益となっているのは、PlantStreamの損失が拡大したためである。

【 図表 4 】 業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 22年6月期決算

22/6期業績は、売上高 1,011 百万円(前期比 40.2%増)、営業利益 243 百万円(同 46.6%増)、経常利益 14 百万円(同 67.4%減)、親会社株主に帰属する当期純損失 48 百万円(前期は 19 百万円の損失)となった。

プロダクト共創開発セグメントは、複数の大型案件の受注があり、売上高が前期比 28.8%増、営業利益が同 38.4%増となった。なお、図表 2 にある通り、21年6月時点で7件だったプロジェクト数は22年6月時点で12件まで増加している。

共創プロダクト販売セグメントは、売上高が前期比 165.5%増、営業損失 220 百万円(前期は 97 百万円の損失)となった。「PlantStream®」のライセンス販売は増加したが、機能向上のための開発費の増加により、セグメント損失は拡大した。

自社プロダクトセグメントは売上高 0.7 百万円(前期はなし)、営業損失 119 百万円(前期は 24 百万円の損失)となった。22年4月に「LightningBIM 自動配筋」をリリースしたのに伴って開発費用が計上され、損失が拡大した。

これらの結果、プロダクト共創開発セグメントの増収増益が牽引し、売上高営業利益率は前期比 1.0%ポイント上昇の 24.0%となった。

また、持分法による投資損失が前期の 97 百万円から 220 百万円へ拡大したため、売上高経常利益率は前期比 4.8%ポイント低下の 1.5%となった。

◆ 23 年 6 月期第 2 四半期累計期間決算

23/6 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の業績は、売上高 851 百万円、営業利益 301 百万円、経常利益 168 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 75 百万円であった。

セグメント別の売上高や利益の前年同期比は開示されていないが、プロダクト共創開発セグメントでは大型案件の受注が堅調に推移したほか、共創プロダクト販売セグメントは損失が残るものの、ライセンス販売は増加している。

これらの結果、23/6 期上期の売上高経常利益率は、22/6 期通期の 1.5%より 18.3%ポイント高い 19.8%となった。

◆ 23 年 6 月期会社計画

23/6 期の会社計画は、売上高 1,868 百万円(前期比 84.6%増)、営業利益 523 百万円(同 115.2%増)、経常利益 286 百万円(同 19.4 倍)、親会社株主に帰属する当期純利益 204 百万円(前期は 48 百万円の損失)である。

セグメント別売上高は、プロダクト共創開発セグメントは前期比 67.2%増の 1,946 百万円、共創プロダクト販売セグメントは同 303.3%増の 173 百万円、自社プロダクトセグメントは 5 百万円(前期は 0.7 百万円)を計画している。

プロダクト共創開発セグメントは、既存案件の売上高が前期比 65.1%増の 1,565 百万円、新規獲得の売上高が同 71.6%増の 381 百万円と計画しており、既存案件の大型化と新規案件の増加が牽引する見込みである。プロジェクト数では PoC1 件、本開発 13 件、継続開発 4 件の合計 18 件を想定している。また、共創プロダクト販売セグメントは、具体的な数値の開示はないが、「PlantStream®」のライセンス販売の増加を見込んでいる。

売上総利益率は、プロダクト共創開発セグメントの原価は増加するものの、自社プロダクトセグメントの原価が減少するため、前期比 1.7%ポイント上昇の 51.3%を計画している。また、人件費や採用教育費の増加等により販売費及び一般管理費(以下、販管費)は同 68.7%増となるものの、増収率を下回るため、売上高販管費率は同 2.2%ポイント低下の 23.4%としている。これらの結果、23/6 期の売上高営業利益率は同 4.0%ポイント上昇の 28.0%と同社は予想している。

また、持分法による投資損失は前期とほぼ同額の 220 百万円を想定しており、売上高経常利益率は前期比 13.8%ポイント上昇の 15.3%と見込んでいる。

◆ 成長戦略

同社は建設業界の DX プラットフォーマーとなることを志向しており、短期、中期、長期に分けて戦略を構築している。

25/6 期までの短期戦略としては、既存の顧客企業とのプロダクト共創開発のプロジェクトを増やし、共創プロダクトの数を増やすことに重点を置く。同時にプロジェクトの実績をもとにブランディングを行い、建設業界における DX 企業としてのポジションを強化していく考えである。この期間は、プロダクト共創開発のプロジェクトの数の増加及び規模拡大が収益拡大のドライバーとなる。

30/6 期までの中期戦略としては、顧客企業と開発した共創プロダクトの販売の増加を主眼としていくとしている。ライセンス販売による収益拡大が加速していく段階となろう。そのために、高付加価値ソリューションを販売する営業体制を構築する予定である。

長期的には、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 M&A で取得し、バリューアップをしていくことで、ソリューションのメニューを増やし、建設業界における DX のプラットフォームを構築していくとしている。

> 経営課題/リスク

◆ 特定の顧客企業への依存度が高いについて

23/6 期上期の売上高の 39.3%を高砂熱学工業(1969 東証プライム)が、32.4%をPlantStreamがそれぞれ占めており、この2社への依存度が高い状況になっている。何かしらの事情で取引が減少すると、全体の業績に影響が及ぶ可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現在は将来の成長に向けた資金の確保を優先するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

【 図表 5 】 財務諸表

| 損益計算書 | 2021/6 | | 2022/6 | | 2023/6 2Q累計 | |
|----------------------|--------|-------|--------|-------|-------------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 売上高 | 722 | 100.0 | 1,011 | 100.0 | 851 | 100.0 |
| 売上原価 | 361 | 50.0 | 509 | 50.4 | 372 | 43.8 |
| 売上総利益 | 360 | 50.0 | 501 | 49.6 | 478 | 56.2 |
| 販売費及び一般管理費 | 195 | 27.0 | 258 | 25.6 | 176 | 20.8 |
| 営業利益 | 165 | 23.0 | 243 | 24.0 | 301 | 35.5 |
| 営業外収益 | 6 | - | 14 | - | 1 | - |
| 営業外費用 | 126 | - | 242 | - | 134 | - |
| 経常利益 | 45 | 6.3 | 14 | 1.5 | 168 | 19.8 |
| 税引前当期(四半期)純利益 | 45 | 6.3 | 14 | 1.5 | 74 | 8.8 |
| 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益 | -19 | -2.7 | -48 | -4.7 | 75 | 8.9 |

| 貸借対照表 | 2021/6 | | 2022/6 | | 2023/6 2Q | |
|----------|--------|-------|--------|-------|-----------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 流動資産 | 1,405 | 64.5 | 2,243 | 73.3 | 2,044 | 65.5 |
| 現金及び預金 | 1,222 | 56.1 | 1,931 | 63.1 | 1,720 | 55.1 |
| 売上債権 | 137 | 6.3 | 272 | 8.9 | 266 | 8.5 |
| 棚卸資産 | 12 | 0.6 | 6 | 0.2 | 22 | 0.7 |
| 固定資産 | 773 | 35.5 | 818 | 26.7 | 1,078 | 34.5 |
| 有形固定資産 | 6 | 0.3 | 9 | 0.3 | 12 | 0.4 |
| 無形固定資産 | 11 | 0.5 | 24 | 0.8 | 48 | 1.5 |
| 投資その他の資産 | 754 | 34.7 | 784 | 25.6 | 1,018 | 32.6 |
| 総資産 | 2,178 | 100.0 | 3,062 | 100.0 | 3,123 | 100.0 |
| 流動負債 | 655 | 30.1 | 626 | 20.5 | 697 | 22.3 |
| 買入債務 | - | - | - | - | - | - |
| 固定負債 | 680 | 31.3 | 445 | 14.5 | 360 | 11.5 |
| 純資産 | 841 | 38.6 | 1,990 | 65.0 | 2,065 | 66.1 |
| 自己資本 | 829 | 38.1 | 1,981 | 64.7 | 2,056 | 65.9 |

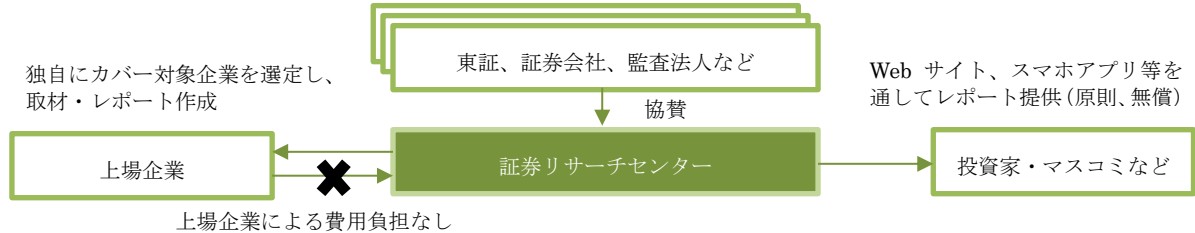
| キャッシュ・フロー計算書 | 2021/6 | | 2022/6 | | 2023/6 2Q累計 | |
|----------------|--------|-------|--------|-------|-------------|-------|
| | (百万円) | (百万円) | (百万円) | (百万円) | (百万円) | (百万円) |
| 営業キャッシュ・フロー | 239 | 170 | 364 | | | |
| 減価償却費 | 6 | 8 | 6 | | | |
| 投資キャッシュ・フロー | -971 | -368 | -428 | | | |
| 財務キャッシュ・フロー | 1,009 | 906 | -147 | | | |
| 配当金の支払額 | - | - | - | | | |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 277 | 709 | -210 | | | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,222 | 1,931 | 1,720 | | | |

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

SMB C日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社SBI証券
Jトラストグローバル証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社ICMG
三優監査法人
宝印刷株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。