
2026年6月期 第3四半期決算説明会
質疑応答の書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ
～生成AI活用による戦略の進捗と収益性向上の見通しについて～

2026年5月14日に開催いたしました、当社2026年6月期 第3四半期決算説明会の内容をお知らせいたします。

当日は、第3四半期累計の進捗状況に加え、生成AIの進化を捉えた「事業戦略の再定義」や中長期的な利益率ターゲットへの考え方など、多岐にわたるご質問をいただきました。当日ご参加いただけなかった株主・投資家の皆様も、説明要旨および質疑応答の書き起こし、アーカイブ動画を併せてご活用いただけますと幸いです。

【本日の説明要旨（エグゼクティブ・サマリー）】

本日、代表の鴨林よりお伝えした主要なポイントは以下の3点です。

- **業績：一時的要因の解消により、概ね堅調に推移**
第2四半期に見られた一時的な押し下げ要因の解消が進み、売上・利益ともに実態としての収益力は向上しているものと考えております。通期目標の達成に向けて、着実に進捗しております。
- **戦略：AI活用による「自社開発」の推進**
生成AIの進化に鑑み、従来のM&A主体の戦略から、AIを積極的に活用した「自社プロダクト開発」へ比重を移していく方針を固めました。これにより、より効率的なサイクルで新規プロダクトを市場投入できる体制の構築を図っております。
- **見通し：利益率ターゲット達成の早期化の可能性を視野に**
AIによる開発効率の向上は、中長期目標に掲げるプロダクト事業の利益率（40～50%）の達成を後押しする要因になり得ると考えております。来期以降の「利益回収フェーズ」を見据え、必要な施策を講じてまいります。

【説明会関連資料】

■2026年6月期 第3四半期 決算説明会アーカイブ動画（2026年5月14日開催）

https://youtu.be/1rEEXEiE_DA

■2026年6月期 第3四半期 決算説明資料（2026年5月13日開示）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2808077/00.pdf>

【質疑応答（書き起こし）】

1. 成長戦略・AIによるパラダイムシフト

Q. 買収SaaSをAIで連携させる手法は強力だと評価しています。生成AIの劇的な進化を踏まえ、当初の「M&Aを通じたSaaS獲得戦略（プロダクト群戦略）」という見立てはどう変化しましたか？中長期目標の前倒し要因になりますか？

A. 昨今のAI技術の急速な進化に伴い、「M&Aを通じたSaaS獲得戦略（プロダクト群戦略）」の方向性については現在慎重に検討しております。以前はプロダクトや組織を包括的に獲得できるM&Aが有効でしたが、現在は生成AIにより開発コストの低減が可能になり、市場環境も変化しているためです。現在は自社開発によるプロダクト展開に比重を置いており、準備速度は向上しております。中長期目標であるプロダクト事業の利益率40～50%の達成時期についても、当初の想定より早期に実現できる可能性があると考えております。

Q. AIの進化により、顧客企業が自社でプロダクトを開発（内製化）する動きはありますか？

A. 直近ですぐにそのような流れは感じていません。大企業における大規模なプロダクト開発には、セキュリティ担保や運用の責任など多くの障壁があり、AIがあるからといって容易に内製化できるわけではありません。特に我々が対峙している高度に専門的かつ複雑な要件に対しては、引き続き当社の強みが活かせる領域であると考えております。

Q. Autodesk社がAIをRevitに標準搭載した場合、アドイン事業が置き換わるリスクや依存からの脱却ロードマップはありますか？

A. Autodesk社の動向よりも、基盤モデル（Anthropic等）の進化の速さの方がより大きな影響を持つと認識しております。特定のプラットフォームに依存しすぎない戦略は、AIの活用によって十分可能になっており、すでにその方向で動いています。このAI技術の急速な進化（または構造変化）をどう乗り越えすかに注力し、優位性を維持していきます。

Q. AI時代において、競争優位の源泉は「顧客との信頼関係」などにシフトしているのでしょうか？

A. そのような傾向はあると考えております。プロダクトの機能に加え、顧客の業務を深く理解した上での「信頼関係」や「提案力」がより重要になってきています。また、AIを活用した高度な開発を実務レベルで実践できている企業はまだ限られているため、当社の技術力による優位性も引き続き維持していけるものと存じます。

2. 収益性指標・PMIおよび利益率ターゲット

Q. 買収各社（特に構造ソフト社）の利益率開示の見通しと、PMIの進捗判断指標について教えてください。

A. 個社ごとの状況を可視化していく方針は継続しております。構造ソフト社については営業協力開始から1年が経過し、トップライン（受注高）の改善は見受けられます。現在は、直営業化による利益率への反映状況を慎重に確認している段階です。シナジーが数値として確認できる状況となった段階で、今後の開示を検討してまいります。

Q. PMI完了後（FY28以降）のグループ全体の営業利益率ターゲットは、どの程度の水準を目指していますか？

A. 買収各社の利益率をArent水準へ引き上げ、FY28以降の定常状態では、グループ全体で営業利益率40～50%の水準を目標としております。AIによる開発・実装コストの低下は、このターゲットの達成、あるいは前倒しに寄与する大きな要素となると考えています。

3. 財務・株主還元・流動性

Q. 26.6期で先行投資が一巡し、27.6期以降は投資回収フェーズに入ると考えて良いでしょうか？

A. 従来のM&A戦略に関する費用については、今期で一段落するという見方です。来期以降は利益回収を見据えながら、DX事業の成長をさらに図っていくフェーズへと移行します。

Q. 株式の流動性向上（株式分割、売出し等）の検討状況は？

A. 株式分割は株価水準に応じて検討していく方針です。本質的な流動性向上には時価総額の拡大が重要であると考えており、現時点で流動性のみを目的とした売出しは想定しておりません。将来的なプライム市場への区分変更を見据える過程では、基準充足のために検討する可能性はございます。

Q. キャッシュが余るようなら更なる自社株買いをして欲しい。

A. 成長投資を最優先としつつ、現在の株価水準が事業実態に対して割安であると判断した際には、機動的に実施を検討いたします。直近でも2026年1月より自己株式取得を実施しており、今後も株主利益の最大化に努めます。

Q. 主要株主である光通信社との対話状況と、現状をどう捉えていますか？

A. 良好な関係です。光通信社のような優れた投資家に保有いただけることは、我々の価値を評価いただいているものとして、前向きに捉えております。

4. マクロ環境・リスクマネジメント

Q. 米国のプライベートクレジット問題等の経済危機が発生した場合の対策は？

A. 建設実務への波及にはタイムラグがあるため、売上が直ちに落ち込むとは見ておりません。有事の際は投資の優先順位を厳選し、手元資金と収益のバランスを最適化することで乗り越えられる財務基盤を有しているものと考えております。また、AIの潮流は信用収縮を上回るインパクトを産業に与える機会となり得るとも捉えております。

Q. 原材料（ナフサ等）の供給不安は、顧客のIT投資に影響を与えていますか？

A. 現時点ではネガティブな影響は感じていません。それよりも、顧客側において「AIをどう活用して効率化するか」という関心の方がはるかに高く、引き合いは引き続き強い状況にあると認識しております。

Q. 大手案件の増加に伴う「期ずれ・計画変更」リスクをどう回避していますか？

A. 顧客数の拡大により一社あたりの売上構成比は低下しており、ポートフォリオは分散されています。特定の案件の遅延が業績全体に与えるリスクは、以前よりも管理可能なレベルに抑制できているものと認識しております。

5. 情報開示・個別事業

Q. 中期経営計画の開示予定について教えてください。

A. 現在はAIによる戦略の転換期にあり、ポジティブな変化を事業に取り込んでいる最中です。この新しい戦略が実績として現れ、皆様にご評価いただけるタイミングを捉えて、具体的な時間軸を伴う計画を開示したいと考えております。

Q. PlantStreamの情報をもっと出して欲しい。

A. 収益構造の適正化が進み、純粋なプロダクトベースでも一部月次で黒字を達成しました。大幅な赤字フェーズは脱しており、今後は海外拠点を通じたコンサルティング体制も整備しつつ、実力が伝わるよう、開示を強化してまいります。

6. 技術力・人材戦略

Q. 貴社の技術力の高さを判断するための客観的指標はありますか？

A. 客観的指標を上げるのは難しいところですが、建設業界に特化したエンジニアの数と、着実に積み重ねてきた実績にあると考えております。海外のプラント関連プロダクトでAI機能を実装・実稼働させている例は稀であり、グローバルでも高いご評価をいただいているものと存じます。

Q. AI進化による海外エンジニアの削減が報じられていますが、今後の採用方針は？

A. 以前は海外人材の積極的な採用を検討しておりましたが、現在はAIとの共生を図りながら「少人数で高い付加価値を生み出す」体制の構築に重点を置いております。AIという道具を真摯に使いこなし、常にお客様に寄り添いながら、対話を通じて価値を丁寧に実現できるエンジニア組織を目標に、一歩ずつ努力している最中でございます。

以上