

2024年6月期 第2四半期 決算説明会

質問と回答

※本内容は、内容の重複した質問などを含め、当社が簡潔にまとめたものであり、説明会での順番、実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

売上と成長戦略

質問 1

2社が売上の大きな割合を占めていますが、将来もその売上は増加すると予想できますか。2社の売上が減少しても成長を維持できるかについて、根拠とともに説明をお願いします。主要取引先の比率を下げていくなど、全体の計画がある場合は、それについても教えてください。

回答

売上の増加について

1案件の売上は恒常的に伸びるものではなく、一定期間までは増加し、それ以降は横ばいになるビジネスモデルです。

2社の売上が減少しても成長できるか。売上比率について

BIMの自動化に重点を置いた開発が型にはまってきたため、建設業界に詳しいコンサルタントでなくても営業活動が可能になりました。この進展に伴い、営業体制の本格的な構築を始めています。

これまでのところ、急速な成長が組織文化に悪影響を及ぼすとの考えから、営業活動を限定してきました。営業スタッフが少ないため、大きなクライアントに焦点を当ててきました。しかし、営業体制が確立されたことで、中規模から大規模の案件を獲得できるようになり、結果としてクライアント数が増加しています。そのため、特定の2社への依存度は低下すると予測しています。

質問2

鴨林社長が話す大手ハウスメーカーからの受注や非連続的成長について、その実現可能性と根拠を教えてください。

回答

BIMと自動化の組み合わせが顧客からの関心を引き、コンバージョンが上がってきております。

この戦略で積極的にPoCを実施することで、大規模な案件を獲得する確率が高まると見ており、この方針によって十分な可能性があると考えています。

質問3

SaaSをグローバルに展開することで、現在の事業規模440億円を超える成長が見込まれるか、また、SaaSのARRや将来のM&Aを含めた目標事業規模はどれくらいですか。

回答

私たちが目指す440億円のSOMは、第1セグメントにおける数値です。しかし、第2および第3セグメントであるSaaSのグローバル展開が進み、その実績が認められれば、第1セグメントに該当する共創プロダクト開発への引き合いが増加する可能性は高いと考えています。さらに、SaaSの購入を通じて、目標の440億円を超える追加の価値が生まれることが期待されます。

質問4

プロジェクト開発期間が36ヶ月と長期にわたり、売上が安定している理由を教えてください。通常のシステム開発では売上が減少することが多いですが、御社の開発がどうして長期にわたって継続するのか詳しく知りたいです。

回答

第1セグメントの共創プロダクト開発は、デジタル事業の立ち上げ、クライアント向けのSaaS開発が中心です。SaaSはその性質上、継続的な開発が必須であり、そのため開発費の大幅な削減は難しいとされています。このため、開発期間が長期にわたり安定しております。

質問5

売上の大きな部分を占めているクライアント様との事例を公にリリースする予定の時期を教えてください。

回答

クライアントとの調整が必要であるため、詳細については差し控えさせていただきます。

質問6

決算説明資料8ページにある売上高のグラフが来期も成長を示していますが、来期の成長見通しを現時点でどのように見ているか教えてください。

回答

来期の予測に関しては、発表のタイミングでお伝えします。それまでの間、PoCの本数などのKPIをもとに推定していただければ幸いです。

質問7

ゼネコン・サブコンの顧客はどのくらいの規模の顧客が対象になるか、教えてください。

回答

現状は売上1,000億円以上の企業がメインターゲットです。

質問8

5~10年後の長期ビジョン（売上規模や株の時価総額など）についてお考えがあれば、教えてください。

回答

伝えるのが難しいことですが、私（鴨林）が大株主であり、株を売却せずに保有し続けることは、私が当社に対して強い自信を持っている証拠としてご理解いただければと思います。

PlantStreamに関すること

質問9

PlantStreamライセンスのARRが23年に大幅に伸びたのは三木氏の営業力が理由ですか。また、今後のARRの成長予想も教えてください。

回答

三木の加入により営業戦略を見直したことに加え、22年3月期までに千代田化工建設様で築いた実績を基に営業を実施し、23年3月期には他の国内企業への認知を広げることができました。これがARRの急伸に繋がりました。現在、私たちは海外市場への営業展開を積極的に行っており、世界各国の顧客にPlantStreamの価値を伝えることで、ARRのさらなる増加を目指しています。

また、先日[PlantStream社から発表](#)があったように、某国においてプラントオーナー様の入社指示書にPlantStreamの利用を推奨される旨が掲載されました。このような事例が他のプラントオーナー様にも波及するよう、営業戦略の一環として積極的に働きかけています。

質問10

PlantStreamのARRについての評価と、将来の事業規模に関するイメージをお聞かせいただけますか。

回答

PlantStream社に関する件ですので、先んじて弊社から詳細をお伝えすることは難しい状況です。PlantStream社と調整が出来たタイミングでお伝えいたします。

人材と採用戦略

質問11

PlantStreamの営業メソッドを他事業に展開する戦略と進捗、さらに営業人材が十分かについて教えてください。

回答

PlantStreamで確立した営業の手法をArentDXにも展開しています。現在、ArentDXの営業体制が整っており、効果的に機能し始めています。

質問12

Arentの採用戦略が数学力に長けたメンバーの採用にあると理解していますが、採用の拡大を進める中で、人材の質を保持できるかどうか教えてください。

回答

採用活動は順調に進んでおり、人材の質も保証されています。主にリファラルとスカウトを通じて、目標とする人材のスキルを明確に定め、ピンポイントでのスカウトにより高いレベルの人材を確保しています。さらに、ベトナムに子会社を設立し、数学オリンピックのメダリストを含む優秀なエンジニアの獲得にも成功しています。人材レベルの保証は、各メンバーのKPIを数値化し、可視化することにより実現しています。社内でのKPIの可視化は、例えばエンジニアの場合はプルリクエストやマージの件数を数値化し、この仕組みによって人材の質を保証しています。

質問13

採用を増やすことで、短期から中期にかけて採用費用や平均給与に影響はありますか。

回答

採用費は人員増加に伴って、増加します。

平均給与に関しては、事業の成長を目指し、利益率を維持しながら質の高い人材を確保するため、優秀な人材に対してはその価値に見合った報酬を還元したいと考えております。

質問14

今期、営業人員を何人増員して、総数が何人になる予定ですか。

回答

具体的な数字については、差し控えさせていただきます。

投資家関連とその他

質問15

海外を含む機関投資家との面会状況と、御社からのコンタクトやアピール活動の具体的な内容を教えてください。

回答

現状十分に興味をお持ちいただいているため、積極的なアピール活動は行っていませんが、機関投資家との面談は四半期ごとに約50社程度実施しており、海外投資家とも定期的に面談を行っています。独特な事業モデルを持つ当社では、まず国内の機関投資家との定期的な面会を重視しています。

質問16

順調に業績が伸びていけばプライム市場への市場変更は考えておられますでしょうか。

回答

流動性の向上により売買がしやすくなり、それに伴い資本コストが低下するため、業績が好調な場合にはプライム市場への変更を検討しています。

質問17

中期経営計画などを開示する予定はございますか。

回答

これまではビジネスモデルが理解しにくく、型化されていなかったため、将来を予測することが難しく、仮に計画を出したとしても達成できるか不透明であったため、中期経営計画を発表しておりませんでした。しかし、将来的にビジネスモデルが型化され、明確になるタイミングで、中期経営計画を発表する可能性はあります。

以上