

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

建設業界のニッチ領域の課題を解決するデジタル事業を創造し続ける企業として、職人の高度な暗黙知をシステムとして具現化し、新たな形のDXを実現する。

ターゲット市場規模
5,500億円

シェア獲得目標
10%

建設投資見通し
75兆円

② 中長期の経営戦略

1. プロダクト共創開発

クライアント企業との協同により、課題発見からプロダクト開発、事業化までを支援し、継続的な収益拡大を実現。

2. AIブースト戦略

業務用ソフトウェアにAI機能を組み込み、ユーザーが特別な操作なくAI支援を受けられる環境を実現。

3. プロダクト群戦略

建設業界の現場課題対応SaaSをグループに迎え、経営独立性を尊重しながら長期育成する。

4. コンサルティング直営業戦略

業界ナレッジに精通した営業体制を自社構築し、課題起点のコンサルティング営業で提案幅と収益性を両立。

③ 対処すべき課題

① PlantStream顧客拡大

- ・国内外の大手EPCコントラクター、プラントオーナーへの販売拡大
- ・社数×ユーザー数で右肩上がりの売上伸長を図る

② デジタル新事業の拡大

- ・技術力・ナレッジ・事業創出力を活かした新事業創出案件の見極め
- ・建設業界ニッチ領域でのシェア拡大につながる案件獲得

③ 採用強化と組織体制整備

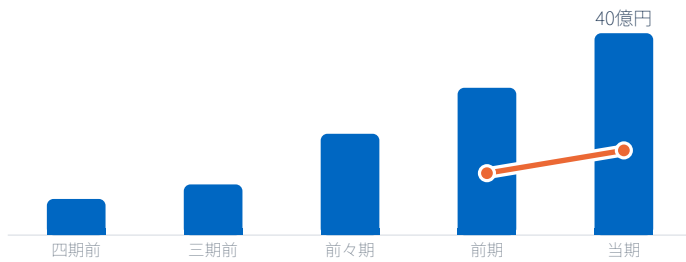
- ・コンサルタント、エンジニア、プログラマー等IT人材の積極採用
- ・従業員が中長期活躍できる環境整備と人事制度構築

面接で使えるポイント

- ・建設業の労働生産性は製造業の約50%であり、BIM原則適用と時間外労働上限規制という法規制追い風を受けて急速なDX需要が…
- ・約75兆円の建設市場のうち、約5,500億円のターゲット市場で10%シェア獲得を目指す具体的な成長戦略を展開している。
- ・PlantStream®などのBIM関連製品実績を持ちながら、AIブースト戦略やプロダクト群戦略により…

証券コード 5254

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
40億円営業利益率
42.0%財務健康度
88点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 59.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
765万円

情報・通信業内 128位/592社

平均年齢
39.2歳

情報・通信業内 231位/593社

平均勤続
1.9年

情報・通信業内 586位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

要するに
建設業界およびプラントエンジニアリング業界向けのDX支援事業を展開する情報通信サ

主力事業・セグメント

- ・製品CoCreationDeve 80.4%
- ・In住宅製品Developmen 10.8%
- ・CoCreation製品Sale 8.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率42.0%と高い収益性
- ・財務健康度88点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: A r e n t[5254]: 株式会社Arent、会議の理解をリア

