

Arent、プロダクト事業の新たな成長戦略を発表 ～AIブースト・コンサル直販営業・M&Aを連動させた“3つの戦略”で業界課題に挑む～

株式会社Arent（本社：東京都港区、代表取締役社長：鴨林広軌）は、建設業界に特化したプロダクト事業のさらなる成長に向けて、以下の3つの成長戦略を新たに掲げ、今後の事業拡大に取り組んでまいります。

- **AIブースト戦略**：業務システム内にAIを実装し既存システムをアップデート
- **プロダクト群戦略**：業界特化型SaaSをグループ化し、多層展開するM&Aモデル
- **コンサルティング直営業戦略**：直販×提案型で利益率を向上



プロダクト事業3つの戦略

コンサルティング直営業戦略 直接営業で利益率を向上	プロダクト群戦略 M&Aでプロダクトを拡充、 バイ・アンド・ホールドで価値向上	AIブースト戦略 AIがデータをもとに システムの操作を自動化
-------------------------------------	--	--

個々の戦略でも十分に成果を生み出すことができるが
組み合わせることで事業成長をさらに加速

3つの戦略を同時に実施することで、効果を最大化するとともに
予期しないリスクが発生した場合でも、事業成長を担保

■プロダクト事業の成長背景と戦略展開の狙い

Arentは、「暗黙知を民主化する」をミッションに、建設業界のDXを推進する企業です。クライアント企業と共に課題解決に取り組む「DX事業」と、自社開発およびM&AによるSaaSプロダクトの提供を行う「プロダクト事業」の二軸で事業を展開しています。

これまで主にDX事業を中心に展開してきましたが、近年はM&A戦略を通じてプロダクトラインナップを大幅に拡充。「PlantStream®」「BUILD一貫シリーズ」「現場ナビ工程」「申請くんfシリーズ」など、建設業界の実務課題に直結するSaaS群が加わり、プロダクト事業の構成比が高まっています。

これら3戦略を柱として、本リリースの配信にあわせて、AIブースト戦略に即して開発された、AIを実装した5つのプロダクトの新製品および機能強化についても、あわせてお知らせいたします。一部は本日より提供を開始し、他は一部ユーザーへの先行展開・技術検証を経て、順次展開を予定しています。

Arentは、テクノロジーと戦略を連動させながら、建設業の現場課題に実務レベルで応える“プロダクト起点の変化”を本格的に加速してまいります。

①AIブースト戦略

業務システム内にAIを実装し既存システムをアップデート



Arentは、業務用ソフトウェアにAI機能をあらかじめ組み込み、ユーザーが特別な操作や意識を必要とせずにAIの支援を受けられる「AIブースト戦略」を推進していきます。

従来のAIツールは、業務フローと分断された操作や専門的スキルを要する場面も多く、活用が限定的でした。AIブースト戦略では、既存の業務プロセスや操作体系を維持したまま、ソフトウェア内にAI機能をシームレスに統合し、導入負荷を下げた実務直結型のAI活用を目指します。

▶ AIブースト実装プロダクト

- **申請くんf**
図面上の壁や設備をAIが自動で認識し、図面作成の手間を軽減
▶ <https://arent.co.jp/news/20250807-shinseikun-ai/>
- **PROCOLLA**
建設現場の工程表作成をAIで支援するスマート工程ソフト
▶ <https://arent.co.jp/news/20250807-procolla-new-release/>
- **PlantStream AIDE**
AIでP&IDを解析し、接続情報・配管リストを自動作成
▶ <https://arent.co.jp/news/20250807-plantstream-aide-new-release/>
- **Lightning BIM AI Agent**
自然言語でRevitを操作できるAIアドイン
▶ <https://arent.co.jp/news/20250807-lightningbimaiagent-new-release/>
- **PlantStream AI Agent機能とAPI連携**（技術検証・一部ユーザー協働で展開中）
3Dモデル設計作業をAIがサポートし、設計作業の一部を半自動化
▶ <https://arent.co.jp/news/20250807-plantstream-ai-api-new-release/>

これらのプロダクトは、すべて「AIを意識せずに使える」という思想のもとで設計されており、現場での導入ハードルを下げながら、業務効率を高めることを目指しています。

② プロダクト群戦略

業界特化型SaaSをグループ化し、多層展開するM&Aモデル



Arentは、建設業界の現場課題に対応する中小規模のSaaSをグループに迎え、それぞれの経営の独立性を尊重しながら長期的に育成する「プロダクト群戦略」を推進していきます。

本戦略は、カナダのConstellation Software Inc. (TSX: CSU) が確立したM&Aモデルに着想を得たものです。同社は、政府・医療・建設・教育など多様なニッチ市場に特化したソフトウェア企業を買収・保有し、それぞれの自律性を保ちつつ、グループ全体でノウハウ・人材・システムを共有することで、売上高60億ドル超・時価総額500億ドル超の巨大企業へと成長を遂げました。

Arentもこの手法を参考に、次のような特徴を持つ中小SaaSを中心にM&Aを推進しています。

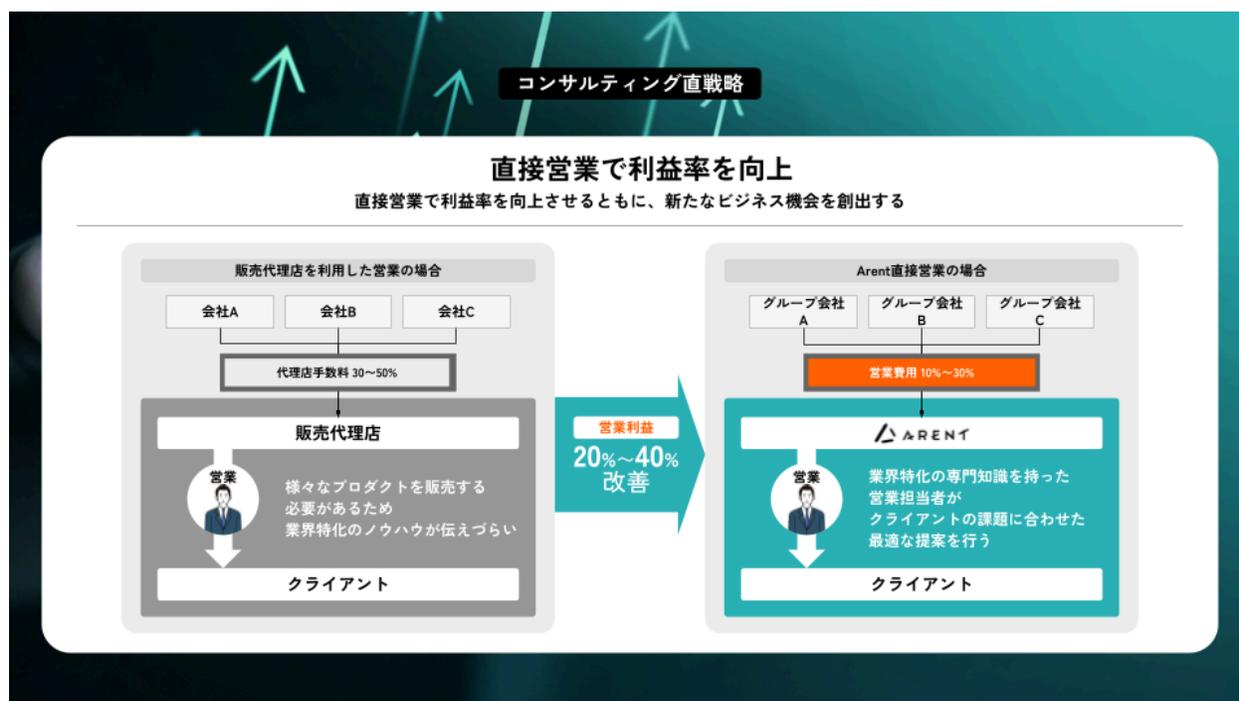
- 特定業務に深く根差した、ニッチかつ高機能なプロダクト
- 中堅・中小企業が開発・運営し、堅実な顧客基盤を持つ
- 大手企業が参入しづらいが、現場ニーズへの適合度が高い
- 経営の自律性を維持しながら、営業・開発・サポート面でグループ内連携が可能

Arentは、これらの企業を適正な価格でグループに迎え入れ、直販チャネルの共有や人材・技術面での支援、必要に応じた連携を通じて、それぞれの独自性を活かしながら、全体としてまとまりのある事業体制を構築していきます。

今後も、業界課題の細分化・専門化が進む中で、Arentはこのプロダクト群戦略を軸に、持続可能なスケールと専門性の両立を図ってまいります。

③ コンサルティング直営業戦略

課題に深く入り込み、利益を生み出す「直販×提案型」モデル



Arentでは、今後は代理店に頼らず自社で営業体制を構築し、製品説明にとどまらない課題起点のコンサルティング直営業を展開していきます。この「コンサルティング直営業戦略」により、提案の幅と収益性を両立させながら、プロダクトのさらなる拡販と企業価値の向上を目指していきます。

▶ 特徴とメリット

- **代理店に依存しない直販体制による収益性の向上**
代理店を介さない直販体制の構築により、代理店手数料の圧縮を実現。これにより、プロダクト事業における利益率を大幅に改善しています。
- **多様なラインナップによる提案力の強化**
プロダクトラインナップの拡充により、顧客ニーズに応じた柔軟な提案が可能となり、営業現場における提案力の向上。

なお、本戦略の参考となる事例としては、福井コンピューターがダイテックグループの一員として直販体制を強化した取り組みや、キーエンスによる完全子会社化後に、ジャストシステムが提案型営業を強化した事例などが挙げられます。

Arentはこうしたアプローチを通じて、単なる製品販売ではなく「課題に伴走する営業体制」をグループ全体に拡大しています。

【今後の展望】

Arentは「AIブースト戦略」「プロダクト群戦略」「コンサルティング直営業戦略」の3つの戦略を軸に、事業成長を加速させていきます。

それぞれの戦略は単独でも成果を生み出しますが、同時に実行することで相乗効果を高め、リスクや突発的な変化にも柔軟に対応できる体制を構築します。

“暗黙知を民主化する”というミッションのもと、現場の実務課題に寄り添いながら、業界が抱える課題をテクノロジーの力で解決していきます。

プロダクト事業の目指す姿



Arentグループは自社プロダクト群を武器に
国内唯一無二の建設DXプラットフォームを目指す

各領域の素晴らしいプロダクトを連携し
業界全体の生産性を向上させたい

株式会社Arentについて

「暗黙知を民主化する」をミッションに、建設業界のDXを推進する企業です。クライアント企業と共に課題解決に取り組む「DX事業」と、自社SaaSを展開する「プロダクト事業」の二軸で事業を展開しています。BIMを誰でも直感的に扱えるように設計されたRevit向けプラグイン群「Lightning BIM」シリーズをはじめ、近年はM&Aを通じて、PlantStream®、BUILD一貫シリーズ、現場ナビ工程、申請くんfシリーズなどの製品をグループに加え、建設業界が抱える構造的な課題に対し、テクノロジーの力で解決に取り組んでいます。

【会社概要】

会社名：株式会社Arent

所在地：東京都港区浜松町2-7-19 KDX浜松町ビル

代表者：代表取締役社長 鴨林広軌

設立：2012年7月2日

資本金：8億11百万円

事業内容：建設・プラント業界向けDX支援、システム開発・販売

Webサイト：<https://arent.co.jp/>