

2025年12月5日
株式会社Arent

Arent、M&A第6弾

「レッツ原価管理Go2シリーズ」の株式会社レッツをグループ化

原価管理3ブランドを束ね、フロントからバックオフィスまでをつなぐ

「アプリ連携型プラットフォーム」を強化

株式会社Arent（本社：東京都港区、代表取締役社長：鴨林広軌、以下「Arent」）は、建設業向け業務ソフト「レッツ原価管理Go2シリーズ」を展開する株式会社レッツ（本社：宮城県大崎市、代表取締役：山崎教雄）がArentグループに参画することになりましたのでお知らせいたします。

Arentはこれまでに5社をグループ化しており、本件が第6弾となります。
本件は、原価管理ソフトを展開する株式会社建設ドットウェブおよびアサクラソフト株式会社に続く、原価管理領域でのM&Aです。Arentは3社それぞれの強みを活かしながら、フロント（設計・施工）からバックオフィス（原価・台帳・請求・勤怠）までの業務データをつなぐ「アプリ連携型プラットフォーム」の構築を加速してまいります。

なお、取得条件・スケジュール等の詳細は、同日付の適時開示 [「株式会社レッツの株式取得及び簡易株式交換による完全子会社化に関するお知らせ」](#) をご参照ください。

アサクラソフト株式会社グループ化のお知らせ

株式会社Arentによる
株式会社レッツの全株式取得（完全子会社化）のお知らせ



代表メッセージ

本件についての代表取締役社長・鴨林による解説動画を公開しております。
以下よりご覧いただけます。

▼解説動画

<https://youtu.be/-srycQiJp78>

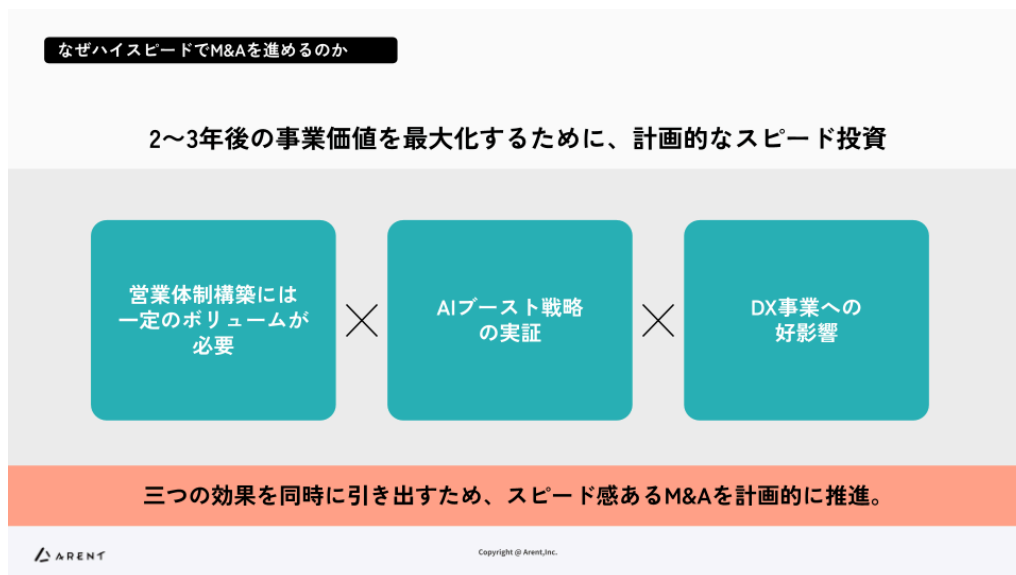
【目的】

Arentは、各プロダクトが単体で完結するのではなく、業務間のデータをAPI等でつなぐ「アプリ連携型プラットフォーム」の実現を目指しています。「アプリ連携型」とは、業務ごとに最適な業務アプリ（ソフト・SaaS）を導入し、それらをAPI等で接続することで、設計・工程・原価・勤怠・請求といった領域を横断し、シームレスにデータを共有できる仕組みです。

この「つながるプロダクト群」を揃えるために、Arentは2025年1月以降の約1年間で、本件レッツを含む6件のM&Aを実施してきました。

これらは場当たりの案件ではなく、上場時から描いてきた中長期ロードマップにもとづく計画的な投資であり、「あえてスピード感を持って進めている」ことに明確な意図があります。

本件を含む一連のM&Aの背景には、次の3つの狙いがあります。



1.効率的な営業体制の構築に必要なプロダクト売上を、スピード感をもって確保する

全国で効率的な営業体制を整備するためには、主要都市を中心に複数拠点を設置し、一定規模の営業組織を構築する必要があります。しかし、プロダクト全体の売上が年間3～5億円規模にとどまる段階では、こうした営業投資の回収が難しく、全国展開を実現することは容易ではありません。

このため、数十億円規模の売上が見込める複数プロダクトを早期に揃えることが、営業体制構築の前提条件となります。

また、営業効率の面でも複数プロダクトを保有する意義は大きく、営業担当者が顧客企業を訪問する際に、ニーズに応じた複数のソリューションを提案できるかどうかで、生産性は大きく変化します。

Arentでは、一定の売上規模が見込める複数プロダクトのラインナップを揃えることを、単なる売上拡大のためではなく、営業生産性の最大化、全国的な市場カバレッジの実現、持続的な成長基盤の確立に不可欠な要素として位置づけています。

2.AIブースト戦略の成果を“実務レベル”で早期に証明する

AIブースト戦略は、単一プロダクトで成果を出すだけでなく、複数プロダクトで同様の効果が再現されることが、成長戦略としての本質的な価値を持ちます。現在、工程管理ソフト「PROCOLLA」へのAI実装では社内で明確な成果が確認できていますが、企業価値評価に直結するのは、こうした成果が他のプロダクトでも再現され、最終的に業績へ反映されることです。

この検証に時間を要すると、AI戦略全体の評価が後ろ倒しになるリスクがあるため、Arentではスピード感をもってラインナップを拡充し、参画プロダクトへのAI実装を早期に進めています。

当社は、複数プロダクトにおいて「AIブースト戦略の成果が再現される」ことを実証する取り組みを加速しており、これによりステークホルダーの皆様へ「ArentのAIブーストは、プロダクト群全体で成長を生むモデルである」と評価いただける状態を早期に確立したいと考えています。

今後も、戦略の実効性と再現性の検証を積極的に進めることで、企業価値のさらなる向上につなげてまいります。

3.DX事業に好循環を生み出すためのプロダクト拡充

Arentは、大手建設企業に対してコンサルティングから事業開発までを一気通貫で提供するDX事業を展開してきましたが、複数のプロダクトが揃うことで、DX提案とプロダクト提案の連動性が高まり、営業活動全体の生産性向上が期待できます。

例えば、原価管理システムの刷新を検討する企業に対して、グループ内の原価管理プロダクトが適合する場合には、スクラッチ開発ではなく既存プロダクトの導入による効率性の高い業務改善提案が可能となります。

さらに、プロダクト導入後には、機能拡張や基幹システム連携などによって追加的な業務改善ニーズが顕在化し、カスタマイズ開発や周辺領域へのDX提案へと発展します。これにより、DX事業におけるアップセル機会が創出されます。

このように、プロダクトを起点とした業務改善提案の広がりがDX事業の売上拡大につながり、結果として、プロダクト事業とDX事業が相互に強化し合う好循環が形成されます。この好循環はプロダクトラインナップが揃うほど一層強固になるため、当社はDX営業の拡大および持続的な成長基盤の構築を目的として、スピード感を持ったM&Aを推進しています。

【原価管理領域における本件の位置づけ】

本件は、建設ドットウェブ、アサクラソフトに続く原価管理領域での3件目のM&Aです。Arentはこれまで設計・施工といったフロント業務で強みを培ってきましたが、原価や請求・支払管理などバックオフィス領域のカバーは限定的でした。レッツの参画により、フロント～バックオフィスを一連のデータでつなぐ基盤が整備されます。

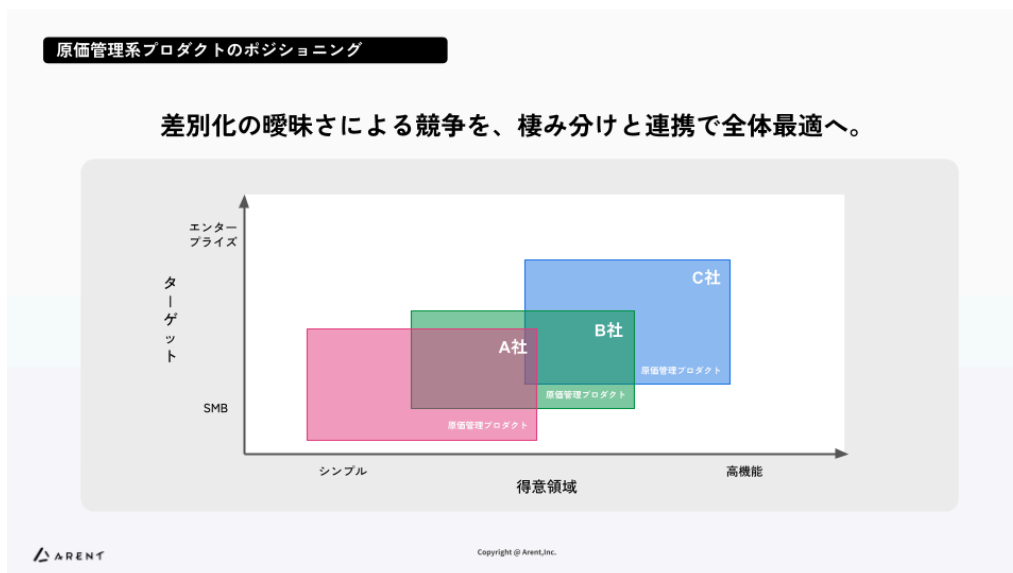
具体的には、レッツ原価管理Go2で管理される工事台帳・原価・発注・支払・請求・回収などのデータを、工程管理や設計・積算情報と連携させることで、計画と実績の差異把握の迅速化、工事採算の精度向上、管理業務の効率化を図ります。

また、バックオフィスは市場規模が大きく、同領域へのカバー拡大はArentグループの事業価値向上に直結します。本件は業務データ全体を「アプリ連携型」で最適化する構想をさらに一歩進めるものです。

建設業界の「原価管理」市場には、企業規模や業務プロセスに応じてコンセプトや得意領域の異なる製品が複数存在しますが、その違いが外からは見えづらく、「どれも似たような原価管理ソフト」として一括りにされてしまう構造がありました。

その結果、本来はターゲットや強みが異なる製品同士が同じ土俵で競合し、差別化の難しさや、機能・価格面での非生産的な競争が生じてきた側面があります。

Arentは、グループ内プロダクトの役割・強みを明確化し、顧客規模・業務特性に応じた最適配分を行います。



【建設ドットウェブ、アサクラソフトとの棲み分け】

原価管理領域での重複や価格競争を避けるため、グループ内プロダクトの役割を明確化します。

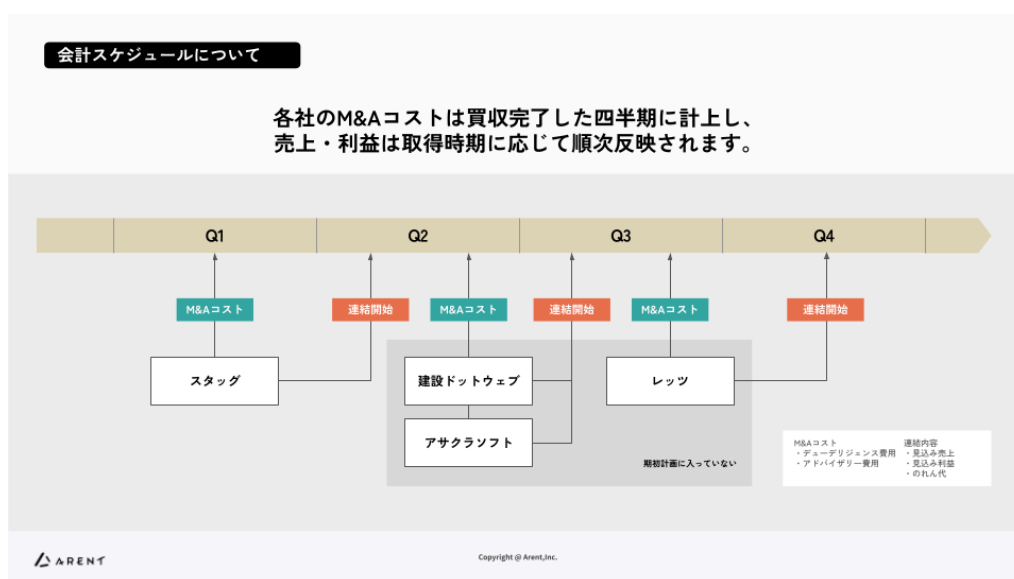
- どっと原価シリーズ（建設ドットウェブ）
原価の深掘り、会計連携、高度帳票を重視するお客様向け。
- 使えるくらうどシリーズ（アサクラソフト）
見積・工事台帳・勤怠までを軽快に、一気通貫で回したいお客様向け。
- レッツ原価管理Go2シリーズ（レッツ）
現場の原価管理や発注・支払を「シンプルに・確実に」運用したいお客様向け。

これらを前提に、各プロダクトを「アプリ連携型」でPROCOLLA（工程）、現場ナビ工程等とAPI連携させることで、企業ごとのニーズに応じた「最適な原価管理×業務アプリの組み合わせ」を提供してまいります。

【業績・会計への影響について】

本件に伴う株式取得費用・アドバイザリー費用などの一過性のコストは、2025年6月期第3四半期に計上される想定です。一方で、レッツの売上および利益は、第4四半期からの連結取り込みを想定しています。

また、今期の通期業績予想には、スタッグ社までのM&Aの影響は織り込んでいますが、建設ドットウェブ、アサクラソフト、本件レッツの3社については織り込んでいません。現在、これらを踏まえた計画の精査を進めており、必要があれば速やかに開示を行います。



M&Aに伴うアドバイザー費用などは、中長期的な収益性向上を目的とした投資である一方、会計上は発生した期に一括費用計上されるため、短期的には利益が押し下げられて見える側面があります。ただし、これはあくまで一時的な会計要因であり、事業の基礎的な収益力が悪化しているものではありません。

なお、本件は株式交換も併用したM&Aであり、発行済株式数ベースで約3.4%の希薄化が生じます。当社は一貫して、「のれんを除くEPSが着実に向上する」と判断できる案件に限定して投資を行う方針であり、本件も同方針に基づき慎重に検討したうえで実施しています。株式数の増加を上回るペースで利益が積み上がることを前提とした投資判断です。

レッツは安定した保守収益を持つビジネスモデルであり、今後はオンプレミス型からクラウド版への移行を進めることで、サブスクリプションを中心とした収益の積み上げを図ってまいります。

短期的な一過性の影響と、中長期での改善・積み上げによる収益成長を切り分けてご覧いただければ幸いです。

【今後の展望】

建設業界は、熟練技術者の減少や人手不足、生産性の課題が深刻化しています。Arentグループは、各専門領域のソフトウェア企業と連携しながら、BIM・AI・データ連携を軸とした業界DXモデルの構築を進めるとともに、アプリ連携型プラットフォームのさらなる進化を通じて、建設業務の効率化とユーザー利便性の向上を目指してまいります。

▼本件に関する詳細は、以下の適時開示資料をご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5254/tdnet/2728588/00.pdf>

【会社概要】

会社名：株式会社Arent

所在地：東京都港区浜松町2-7-19KDX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：8億55百万円

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/>

<本件に関するお問合せ>

ir@arent3d.com

以上