

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

建設業をDXする会社



建設



Technology

対象市場

国内63兆円の巨大な建設市場*₁をデジタル化するSaaS*₂

実績

SPIDERPLUS独自の機能群が支持され契約社数は3年間で7倍に*₃

成長

蓄積された10年分の施工データを活用し*₄次の成長フェーズへ

- *₁ : 国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」より抜粋。国内建設業の全建設活動の出来高ベースの投資額を推計したものであり、63兆円は2020年度の見通し値。
- *₂ : Software as a Serviceの略。IDを発行されたユーザー側のコンピュータにソフトウェアをインストールするのではなく、ネットワーク経由でソフトウェアを利用する形態のサービス。
- *₃ : 2017年12月～2020年12月のSPIDERPLUS契約社数の推移より。
- *₄ : AI(人工知能)や各検査における測定機器を取り入れた新機能等の開発により、顧客にさらなる便益を提供することで技術的優位性の強化を実現するもの。

建設現場にサブスクリプションでサービスを提供するビジネスモデル 施工データが蓄積され続ける

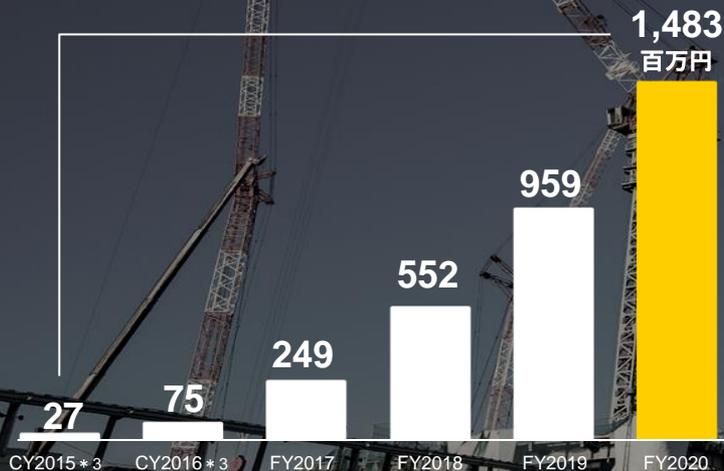
SpiderPlus & Co.



* エンジニアリング事業では、熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高める(省エネルギー)ために装置や配管に断熱材を取付ける熱絶縁工事を提供。

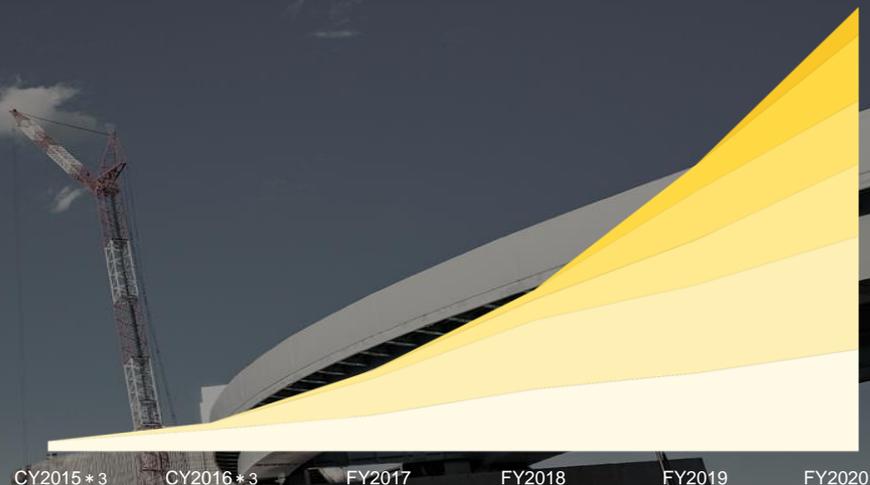
SPIDERPLUSの売上高 CAGR *1

123 %



NRR *2

145 %



*1：各年1月～12月におけるICT事業の売上高年間平均成長率。

*2：2020年12月期における既存顧客の売上高継続率。「ICT事業の2020年12月期売上高÷2019年12月期売上高」により算出。2019年12月末時点の既存顧客の売上高のみから算出しており、新規顧客からの売上高を含まない。積み上げグラフの各層は各時点における既存顧客のSPIDERPLUSの月額利用料推移を表す。

*3：2016年までは9月決算であったため、暦年の実績値（12ヶ月分）を採用。

Customer

*1

約 800 社

User

*2

38,000 ID超

ARR

*3

16.7 億円

Customer Churn *4

0.6 %

ARPU

*5

3,616 円

TAM

*6

9,000 億円

*1: 2020年12月末時点の契約社数。

*2: 2020年12月末時点の契約ID数。

*3: 2020年12月単月のMRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

*4: 会社数の月次解約率。「当月の解約社数 ÷ 前月の契約社数」の2020年12月期の月平均値(2020年1月から2020年12月)。

*5: Average Revenue Per Userの略。ID単位の契約単価を表し、2020年12月末時点の「MRR ÷ ID数」により算出。

*6: 獲得可能市場規模(Total Addressable Market)。国土交通省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」(社)日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」より当社試算。

主力サービス「SPIDERPLUS」

SpiderPlus & Co.

1. 主力サービス「SPIDERPLUS」
2. 当社の強み・特徴
3. 成長戦略
4. 市場環境
5. 財務情報
6. 事業計画
7. 参考資料

建設現場をDXする

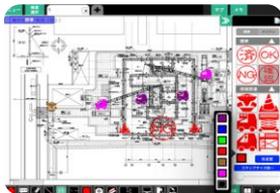
建築図面・現場管理アプリ



建設現場の膨大な図面・写真・検査記録をクラウドで一元管理

全工程で必須の標準機能

図面管理



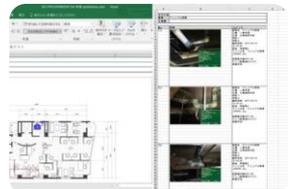
写真管理



電子小黑板



報告書作成



効率化を加速するオプション機能

建設工種別の検査に対応

総合建築



空調衛生設備

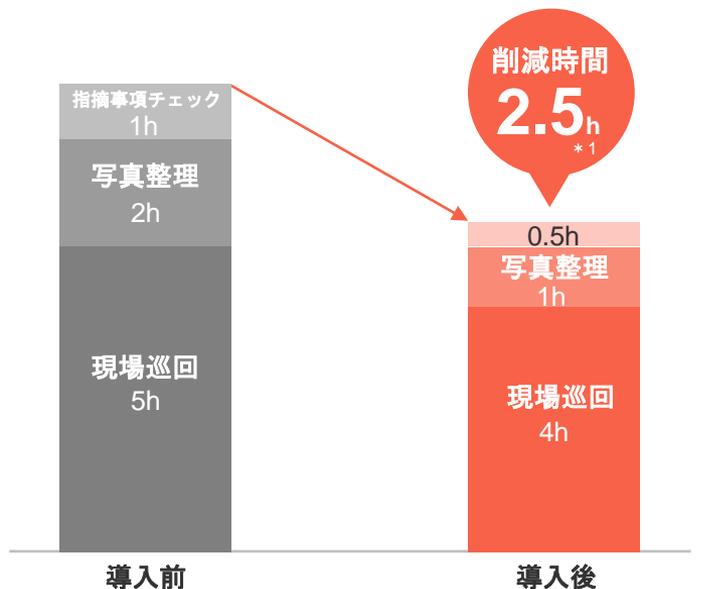


電気設備



SPIDERPLUS導入後、平均2.5時間／日の業務改善を実現した例

改善例（1日）



月間の削減時間・コスト

月間のランニングコスト

一人あたりの
月間導入効果例 *2
約 **150,000円**

月間の削減時間・コスト

156,250円／月

1日の削減時間：2.5時間 × 月の稼働：20日 × （日給25,000円 ÷ 8時間勤務） = 156,250円

月間のランニングコスト

3,000円／月

SPIDERPLUS標準機能利用料：3,000円

*1：削減できる作業時間はタブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づくもの。

*2：労務費は25,000円／日、1日の労働時間：480分／日、1ヶ月の稼働日数20日にて試算。SPIDERPLUS初期費用、サーバー費用、タブレット端末の利用料、通信費や教育コスト、消費税などは含まない。

Customer Voice

30%ほどは時短できているような実感があります。
移動に費やしていた時間等を含めれば、それくらいは間違いなくカットできているはずです。

引地氏

根拠ある指示を出せるから協力業者に納得して作業してもらえるし、お客様にも「今日はこんな作業をする」と明確に説明できます。業者の方々をまとめ上げ、**お客様の信頼を得る上で欠かせない武器**ですね。

西山氏

東京冷機工業株式会社 **TOREI** 東京冷機

設立 / 1956年3月 本社 / 東京都文京区 資本金 / 3億円 事業内容 / 空調システムの計画から設計、施工、完成後のメンテナンスまですべてワンストップでトータルマネジメント

© 2021 SpiderPlus & Co.

SpiderPlus & Co.

東京冷機工業株式会社

埼玉事業所 埼玉営業所

設備課 主任

引地 裕基 氏



SPIDERPLUSを使用した
建設現場での検査記録の様子

東京冷機工業株式会社

埼玉事業所

本部工事

西山 智恵 氏

SPIDERPLUSの活用事例



鹿島建設のDXモデル現場

「オービック御堂筋ビル」

SPIDERPLUSを基盤として
竣工までの全工程を一元管理



当社の強み・特徴

SpiderPlus & Co.

1. 主力サービス「SPIDERPLUS」

2. 当社の強み・特徴

3. 成長戦略

4. 市場環境

5. 財務情報

6. 事業計画

7. 参考資料

3つの強み・特徴

1 顧客基盤

2 ネットワーク効果と成長性

3 フォローアップ体制と継続性



業界で主要な地位を占める顧客基盤を持つSPIDERPLUS

総合建設・デベロッパー



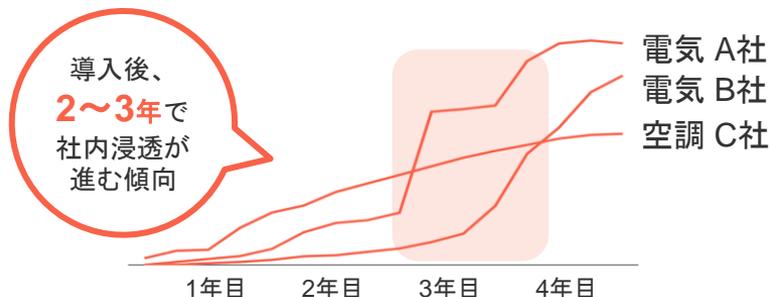
電気設備工事



空調衛生工事



設備工事大手3社のID数増加例



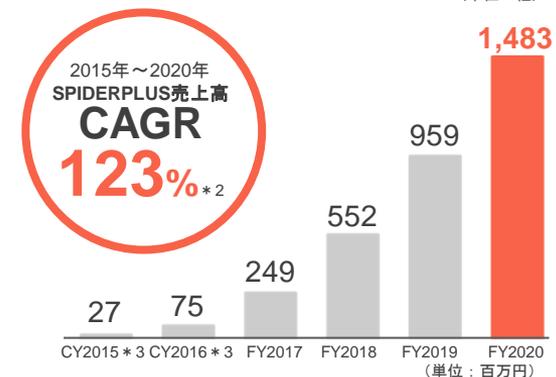
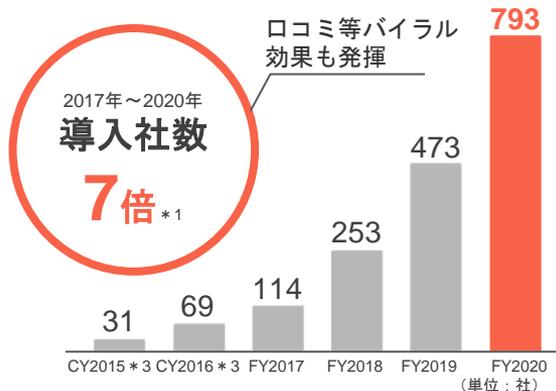
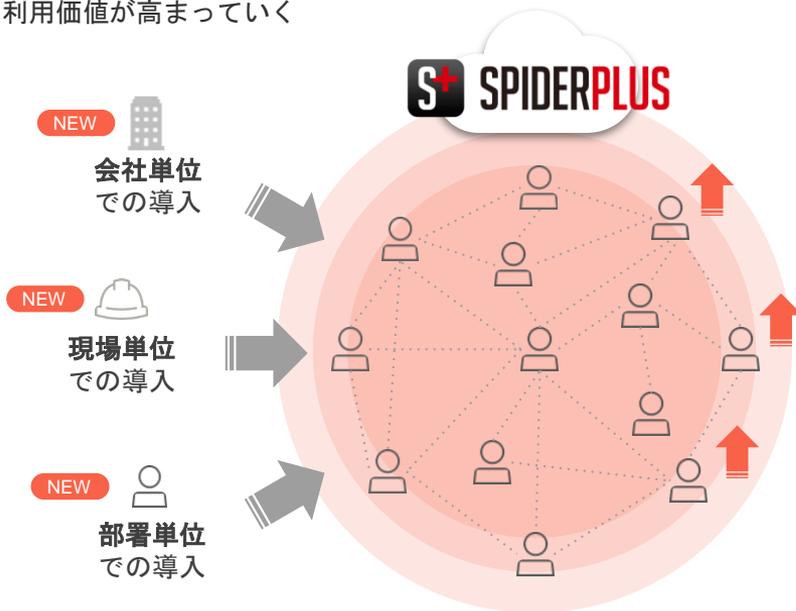
6割超が導入後2年以内*1



*1：2020年12月末時点の契約社数から算出。

事業拡大と共に情報共有が促進、利用価値が高まるSPIDERPLUS

ユーザー数の増加に伴い、顧客内・現場内で情報共有が促進され、利用価値が高まっていく

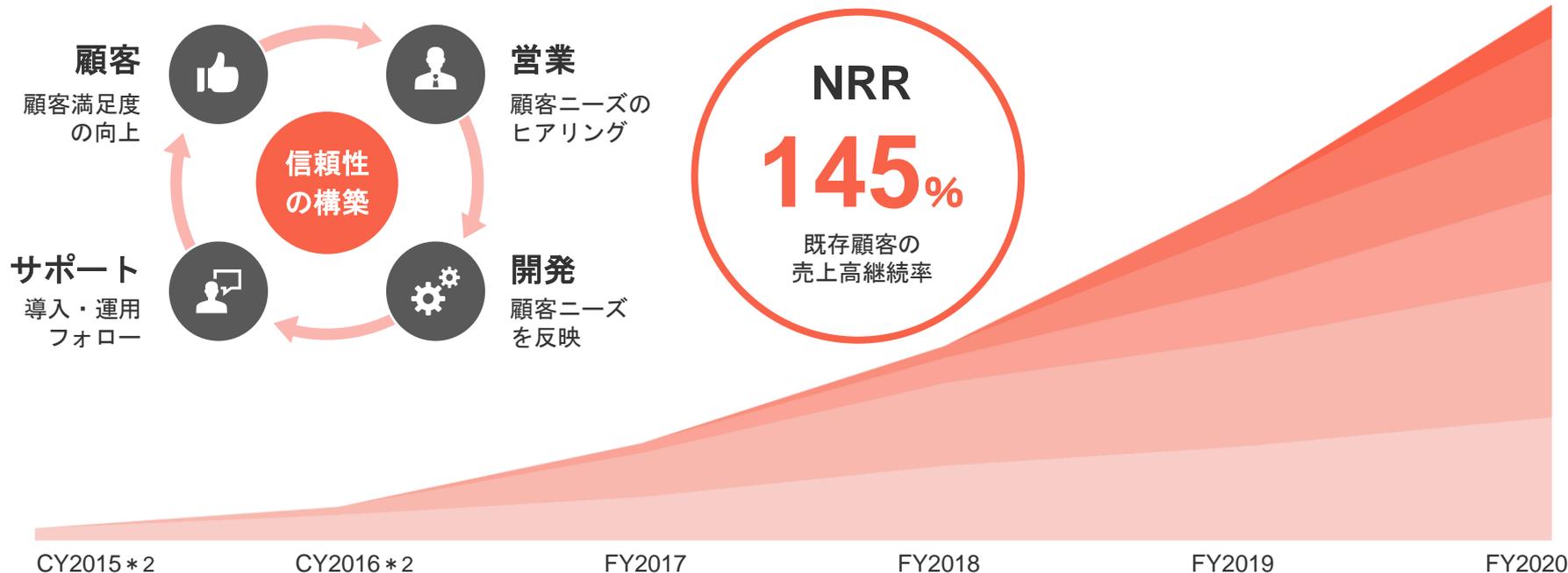


* 1 : 2017年12月～2020年12月のSPIDERPLUS契約社数の推移。

* 2 : 各年1月～12月におけるICT事業の売上高年間平均成長率。

* 3 : 2016年までは9月決算であったため、暦年の実績値（12ヶ月分）を採用。

建設業を理解しているからこそ、使い続けられるSPIDERPLUS



* 1: 2020年12月期における既存顧客の売上高継続率。「ICT事業の既存顧客への2020年12月期売上高÷2019年12月期売上高」より算出。2019年12月末時点の既存顧客の売上高のみから算出しており、新規顧客からの売上高を含まない。積み上げグラフの各層は各時点における既存顧客のMRRの推移を表す。

* 2: 2016年までは9月決算であったため、暦年の実績値（12ヶ月分）を採用。

成長戦略

SpiderPlus & Co.

1. 主力サービス「SPIDERPLUS」
2. 当社の強み・特徴
- 3. 成長戦略**
4. 市場環境
5. 財務情報
6. 事業計画
7. 参考資料

3つの成長戦略

シェア拡大

Japan

+

Asia

領域拡大

Vertical

+

Horizontal

機能拡大

SPIDERPLUS

+

Data

国内・国外の認知度を高めてシェアを拡大

Japan

顧客基盤を活かした
マーケティング投資を強化

Serviceable Available User

3,750,000 *1

ユーザー数
38,000
超

施策事例

各地域の利用者の声をTVCMで発信

2020年11月TVCM配信地域と出演企業

北海道：(株)北弘電社、丸彦渡辺建設(株)

静岡：鈴木建設(株)、日管(株)

関西：(株)鴻池組、三晃空調(株)

Asia

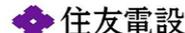
高層ビルが多い東南アジアを中心に
日系現地法人にてテスト利用中*2

テスト利用中	利用予定
ベトナム	カンボジア
タイ	マレーシア
ミャンマー	シンガポール
メキシコ	インドネシア

海外利用事例



Kinden きんでん



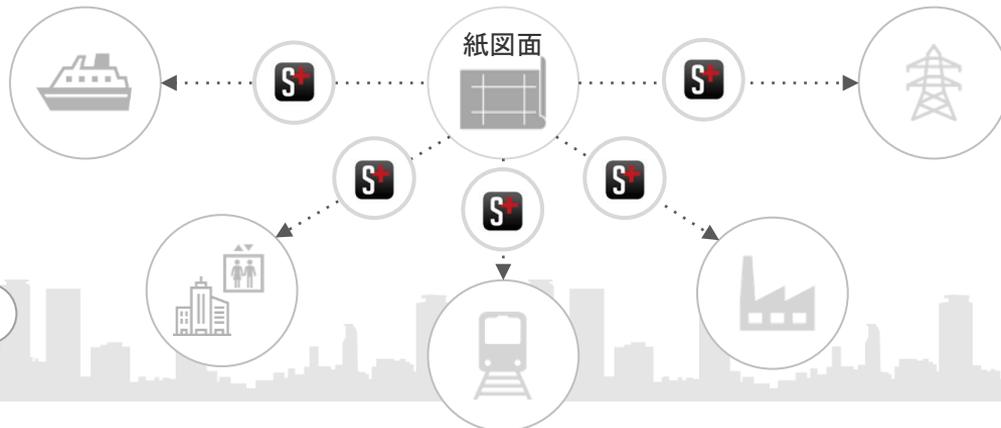
*1：国土交通省「第6回建設産業政策会議 参考資料 建設産業の現状と課題（2017年6月13日）」を基に、当社推計した戸建て・ハウスメーカーを除く国内建設会社の従業員数。

*2：新型コロナウイルス感染拡大の影響により、海外のテスト利用者に対し、テスト利用期間を期限を設けず延長中。テスト利用期間終了時期は未定。

「紙図面」のDXにSPIDERPLUS、広がる水平展開



様々な産業の紙図面をDX



機械設備の検査記録をDX

導入事例

デベロッパー・ビル管理



プラント・工場・変電所



販売戦略

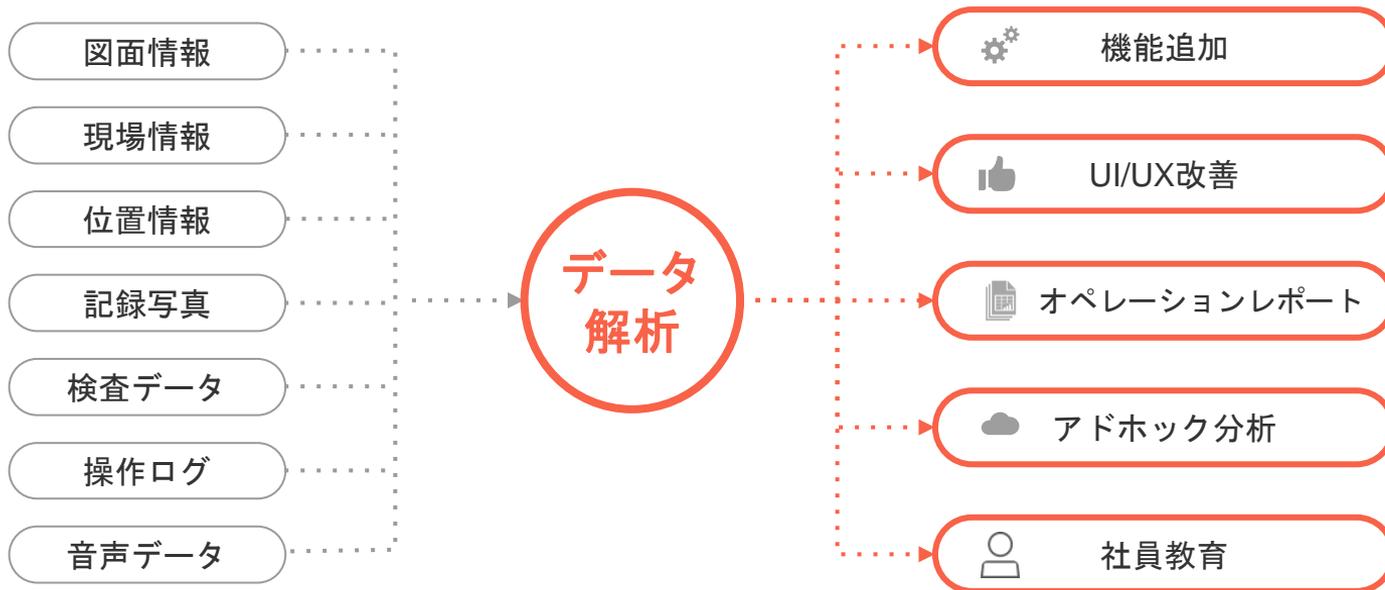
建設業と同様に「紙図面」を活用する業界を開拓。強みであるフォローアップ体制を活かした展開を行う。

拡大領域での期待値の高い立ち上がり



*1：建設業以外の産業における2019年12月期から2020年12月期におけるSPIDERPLUS売上高の推移。

10年蓄積した図面や検査記録を解析し、さらなる利便性の向上を目指す



市場環境

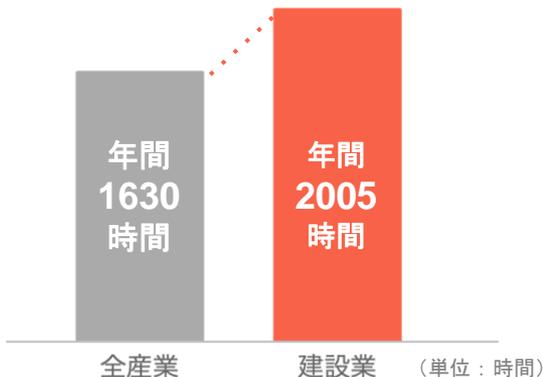
SpiderPlus & Co.

1. 主力サービス「SPIDERPLUS」
2. 当社の強み・特徴
3. 成長戦略
4. **市場環境**
5. 財務情報
6. 事業計画
7. 参考資料

テクノロジーによる抜本的な改革が急務

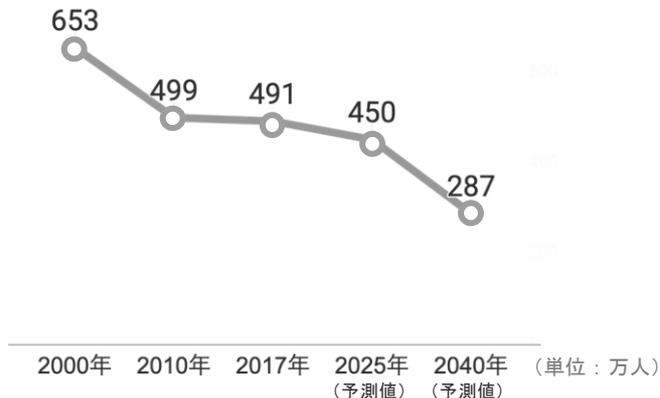
労働時間

建設業は労働時間が長い *1



建設業の就業者推移

建設業は人員が不足する *2

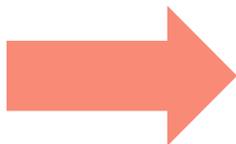


*1: 厚生労働省「毎月勤労統計調査」2020年9月確報版を元に当社作成。

*2: 2020年3月16日発行 日経BP「建設テック未来戦略」及び、総務省平成27年国勢調査「就業状態等基本集計結果」及び国土交通省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」より、2020年度の国内建設業投資額63兆円(見通し)が2040年まで同程度で推移した場合、建設業就業者がより不足すると当社独自に推計。

建設業界のDXは必須

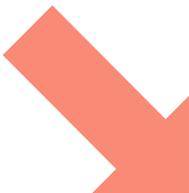
ほぼ横ばい*1で推移する
国内建設業
投資額



63兆円 *1
(見通し)

2017年 → 2020年

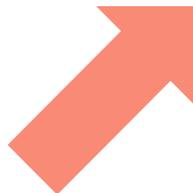
年々不足すると見込まれる
国内建設業
就業者数



100万人 *2
(予測)

2014年 → 2025年

今後も拡大すると見込まれる
国内建設業
IT投資額



3.7倍 *3
(実績)

2014年 → 2019年

*1: 国土交通省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」より抜粋。推移は2017年度/61兆円(実績)から2020年度/63兆円(見通し)までの期間。

*2: 日経BP「建設テック未来戦略(2020年3月13日発行)」より抜粋。

*3: (社)日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」及び「企業IT動向調査報告書2015」より抜粋。

SOM

Serviceable Obtainable Market

コアターゲット*2の現場監督

240億円*3

SPIDERPLUS
ARR 16億円*6

SAM

Serviceable Available Market

国内建設業従事者

4,000億円*4

TAM

Total Addressable Market

建設業界のIT投資額

9,000億円*5

*1: 当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年2月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではない。

*2: 従業員30人以上の従業員がいる戸建て・ハウスメーカー除く国内建設会社の現場監督。

*3: 当社推計による「従業員30人以上の従業員がいる戸建て・ハウスメーカー除く国内建設会社の現場監督数に、「SPIDERPLUS」の2020年12月における年間平均単価を乗じて算出。

*4: 国土交通省「第6回建設産業政策会議 参考資料 建設産業の現状と課題（2017年6月13日）」を基に、当社推計した戸建て・ハウスメーカーを除く国内建設会社の従業員数に、2020年12月時点で契約している「SPIDERPLUS」ユーザーの最大単価を乗じて算出。

*5: 国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」及び、（社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」より当社推計。

*6: 2020年12月単月のSPIDERPLUS月額利用料収入を年換算した金額。

アジアを含めると建設テックのTAMは4兆円 * 1

アジア市場

4兆円 (1\$=100円にて換算)

2.1兆ドル (アジア建設市場規模 * 4) × 1.84% (IT投資額 * 3)

国内市場

戸建て
リフォーム
2,743億円

14兆9,107億円
(戸建て住宅・
リフォーム建築
投資額 * 2)
× 1.84% (IT投資
額 * 3)

土木
3,987億円

21兆6,700億円 (土木建設投資額 * 2) × 1.84% (IT投資額 * 3)

ビル・マンション・メンテナンス
4,850億円

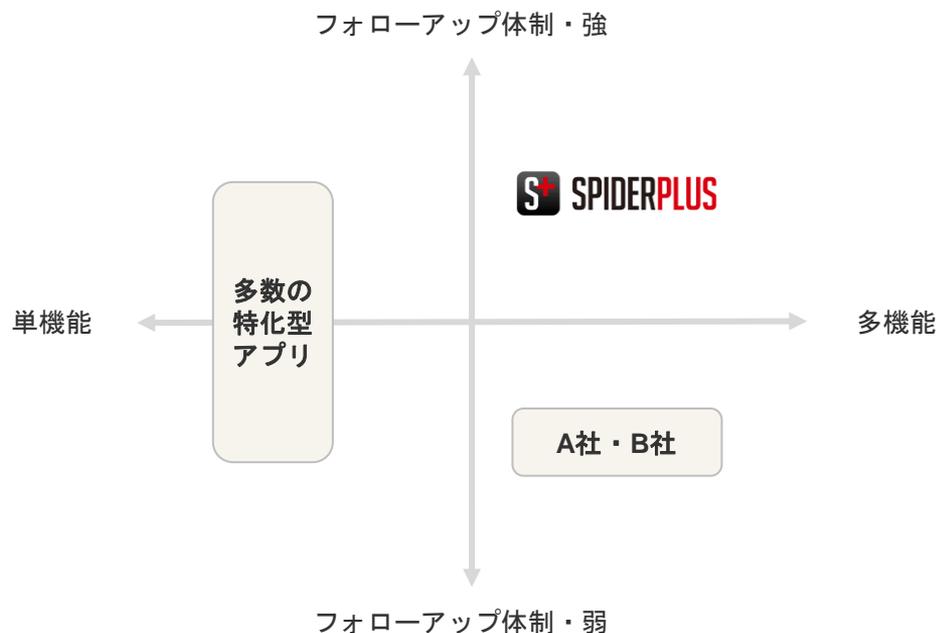
26兆3,593億円 (ビル・マンション・メンテナンス建築投資額 * 2) × 1.84% (IT投資額 * 3)

合計
約**9,000億円**

↑ SPIDERPLUS : ARR 16億円 * 5

- * 1 : 当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年2月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではない。
- * 2 : 国土交通省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」及び、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」より当社推計。
- * 3 : (社)日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」より抜粋。
- * 4 : SPEEDA「ゼネコン業界(アジア・オセアニア)」より抜粋。
- * 5 : 2020年12月単月のSPIDERPLUS月額利用料収入を年換算した金額。

豊富な機能とフォローアップ体制が評価され、 総合建設業・設備工事業で幅広く導入



SPIDERPLUSが活用される現場



ビル・マンション・大型施設など

現場の特徴

- 複数社の現場監督が1つの現場を管理
- 1つの現場に膨大な施工図面、施工写真
- 建設工程別に様々な検査を実施

SPIDERPLUSが選ばれる理由

- 無料の勉強会実施など徹底したサポート体制
- 検査機能が豊富で多くの業種に対応できる
- 複数社の施工情報を1つのアプリに集約できる

*1：2021年2月時点当社調べ。

財務情報

SpiderPlus & Co.

1. 主力サービス「SPIDERPLUS」
2. 当社の強み・特徴
3. 成長戦略
4. 市場環境
- 5. 財務情報**
6. 事業計画
7. 参考資料

売上高

売上高構成比*1

ARR*2

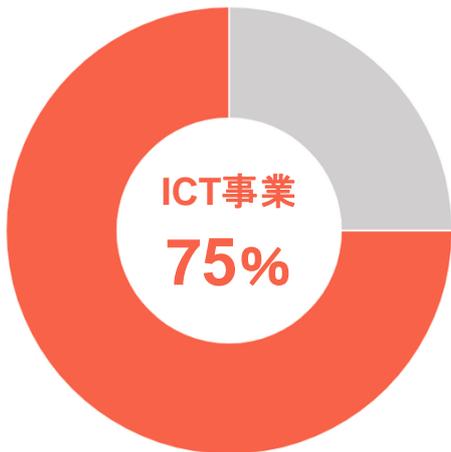
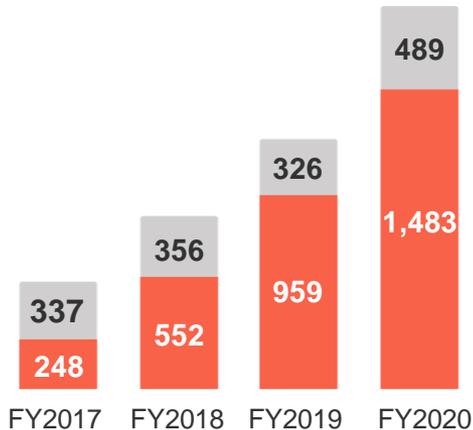
ICT事業の成長により増収継続

事業の柱はICT事業

高い成長率で推移

■ エンジニアリング事業部 ■ ICT事業部

単位：百万円



*1：2020年12月期時点。

*2：2020年12月単月のMRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

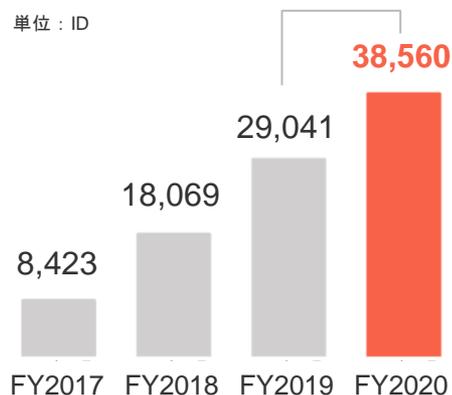
*3：前期比成長率を表す。

ID数

高い成長性が継続

YoY Growth
+32%

単位：ID



ARPU*1

継続的に単価が上昇

YoY Growth
+8%

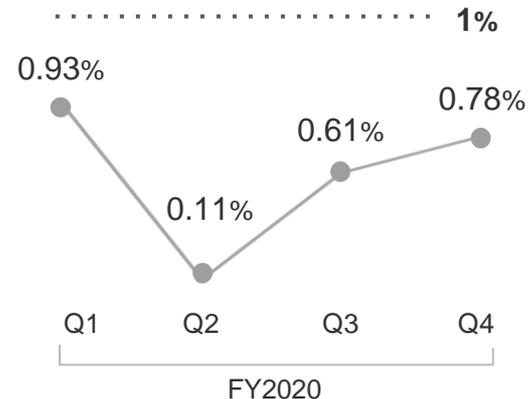
単位：円



Customer Churn *2

安定して低水準を維持

FY2020
0.6%



*1：Average Revenue Per Userの略。ID単位の契約単価を表し、各期12月時点の「MRR÷ID数」により算出。

*2：会社数の月次解約率。「当月の解約社数÷前月の契約社数」の2020年12月期の月平均値（2020年1月から2020年12月）。

事業計画達成のため、MRR及びARRの最大化と構成要素である社数及びID数を重視

KPI定義及び採用理由

ID数 SPIDERPLUSのユーザー単位。売上高を構成する最小単位であるため採用。

契約社数 契約顧客単位。営業戦略を立案する際の重要参考指標であるため採用。

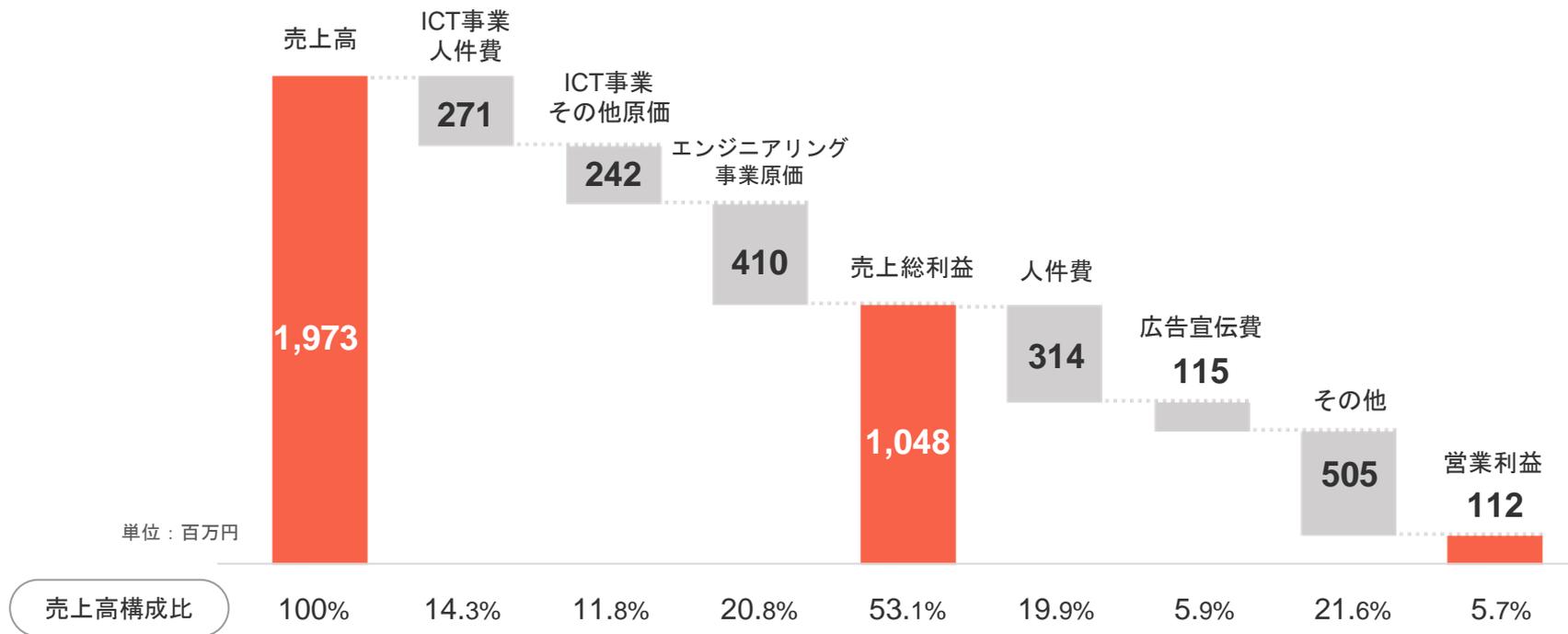
MRR 対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額。SaaSビジネスにおける主要指標であるため採用。

ARR 対象月のMRRを12倍(年換算)し算出。SaaSビジネスにおける事業規模を把握する指標であるため採用。

指標の過年度推移

	2015年12月	2016年12月	2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月
ID数(ID)	1,177	3,614	8,423	18,069	29,041	38,560
契約社数(社)	39	78	116	258	473	793
MRR(千円)	3,268	9,316	23,349	57,253	96,855	139,434
ARR(千円)	39,227	111,794	280,196	687,038	1,162,265	1,673,212

当社の営業費用の大半がICT事業に関するものである



全社 P/Lのサマリー：FY2018～FY2020

単位：百万円

	FY2018	FY2019	FY2020
売上	909	1,286	1,973
売上原価	515	620	924
売上総利益	393	665	1,048
売上総利益率	43.2%	51.7%	53.1%
販管費	510	600	935
営業損益	△117	64	112
営業利益率	-	5.0%	5.7%

全社 B/Sの内訳：FY2018～FY2020

単位：百万円

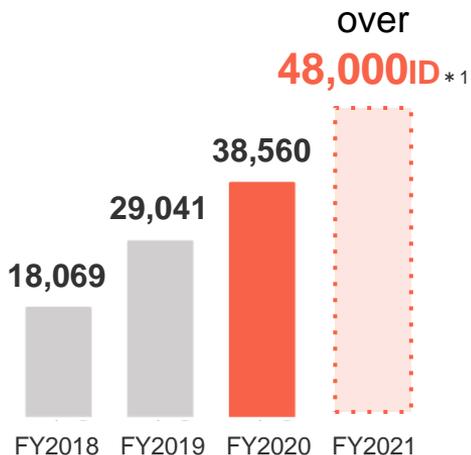
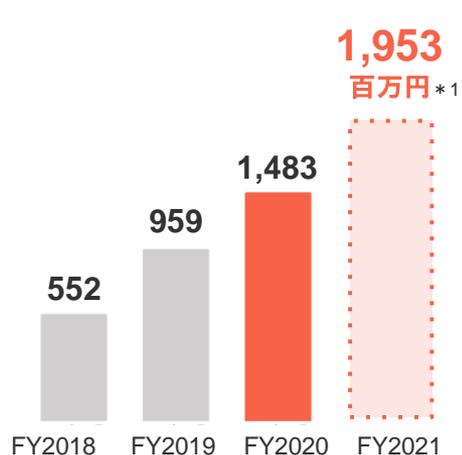
	FY2018	FY2019	FY2020
現預金	414	408	469
総資産	724	866	905
純資産	282	346	411

事業計画

SpiderPlus & Co.

1. 主力サービス「SPIDERPLUS」
2. 当社の強み・特徴
3. 成長戦略
4. 市場環境
5. 財務情報
6. **事業計画**
7. 参考資料

ICT事業の成長性を重視し、ID数とARPUを増加させる事業計画



*1: 2021年3月30日開示「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う決算情報等のお知らせ」より抜粋。

長期的に高い成長性を維持するための先行投資（重点施策）を実施

重点施策の期待効果

新規顧客の獲得

マーケティング強化による認知拡大と営業体制の強化を図り、新規顧客の更なる獲得を目指す。

既存顧客のID数及びオプション利用増加

手厚いフォロー体制、オプションを含む機能開発の拡充により、高いNRR（FY2020は145%）の維持を目指す。



FY2021の重点施策

1. プロダクトの強化

機能改善及び新機能追加など、プロダクト強化のために**開発人員を増強**する。

2. セールスの強化

導入社数及びID数のさらなる増加のために、**営業人員を増強**する。

3. マーケティングの強化

認知度及びブランド力の向上を目的とした**積極的なマーケティング活動**を実施する。

継続的な先行投資と赤字計上について*1

当社の主力サービスである「SPIDERPLUS」は、サブスクリプションモデルであり、早急な市場シェアの獲得が重要であると考えており、市場シェア獲得のためには、既存顧客からの追加IDの獲得に加え、新規顧客の獲得が重要であります。2020年12月期は新型コロナウイルスの感染拡大を受け、新規商談獲得方法を従前の展示会からデジタルマーケティング中心の方法へシフトした。また、市場シェアを獲得するためには、顧客ニーズに即した魅力的なプロダクトを提供し続ける必要があります。先行的に顧客ニーズに即したプロダクトを提供するためのシステム開発人員及び営業人員に係る人件費、並びに新規商談数獲得やSPIDERPLUSの認知度向上のためのマーケティング活動費用として広告宣伝費を継続的に先行投資を実施する方針とした。

本方針に基づき、2020年12月期第4四半期から、国内の認知度向上を目的として、SPIDERPLUSの顧客基盤を活かした「地域別に、各地域の顧客の声を発信するTVCM」を放映するなど、先行投資を開始。

また、今後一定期間については、先行投資により、高い売上高成長率を重視して経営していく方針。

当社では、収益性の向上に努め、具体的にはユニットエコノミクス*2などを参考指標とし、費用対効果を見ながら、**先行的な投資を継続的に実施する方針により、一定期間においては赤字計上の継続を想定**。経営環境の急激な変化、その他リスクの顕在化等により、これらの先行投資が想定どおりの成果に繋がらなかった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。なお、当該方針に基づき2020年12月期第4四半期にTVCMを主とした広告宣伝による先行投資を実施した結果、2020年12月期第3四半期累計期間には181,907千円の営業利益を計上したが、2020年12月期第4四半期会計期間において営業損失を計上。

参考：FY2020業績推移

単位：百万円	FY2020.3Q 累計期間	FY2020.4Q 通期会計期間
売上高	1,454	1,973
売上総利益	750	1,048
営業利益	181	112

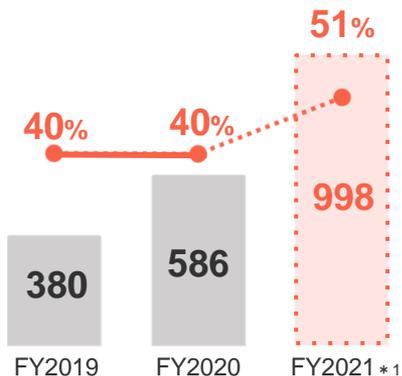
*1：有価証券届出書「2事業等のリスク(2)事業体制に関する事項⑧継続的な先行投資と赤字計上について」に基づき記載。

*2：顧客1人あたり、または顧客1社あたりの採算性を表す指標。当該指標は、「(対前月増加MRR × 粗利率 ÷ 月次解約率) ÷ (ICT事業に係る月次人件費 + 広告宣伝費 + 地代家賃 + 販売手数料 + 交通費等営業経費)」により算出。

費用対効果を測りながら先行投資を実施 FY2021の**人件費**と**広告宣伝費**が大きく増加する

人件費推移

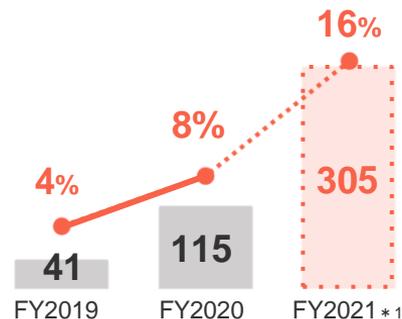
■人件費(百万円) ●売上高(ICT) 比率



従業員一人当たり売上高の他、開発計画等を総合的に勘案し、事業計画に対する必要人員数を算出。

広告宣伝費推移

■広告宣伝費(百万円) ●売上高(ICT) 比率



新規顧客の獲得コストを勘案し、必要広告宣伝費を算出。*2

*1：2021年3月30日開示「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う決算情報等のお知らせ」より抜粋。

*2：当社では、将来のID数増加を獲得コストとの費用対効果を勘案した指標を基準としており、当該指標は、「(対前月増加MRR×粗利率÷月次解約率)÷(ICT事業に係る月次人件費+広告宣伝費+地代家賃+販売手数料+交通費等営業経費)」により算出。

積極的な先行投資で、ICT事業の高い成長を目論む

単位：百万円	FY2020実績	FY2021予想*1	対前期増減率
売上高	1,973	2,216	+12.3%
売上高 (ICT)	1,483	1,953	+31.6%
売上原価	924	1,128	+22.1%
人件費 (ICT)	271	474	+74.5%
売上総利益	1,048	1,087	+3.7%
販売費及び一般管理費	935	1,627	+74.0%
人件費 (全社)	314	524	+66.7%
広告宣伝費 (全社)	115	305	+163.5%
営業損益	106	△540	-
経常損益	106	△590	-
税引後当期純損益	103	△593	-

事業計画補足

売上高の成長率は+12%に留まるが、ICT事業の成長率は+31%と引き続き高い成長率を維持する予定。

営業費用*2は、前述の先行投資により1,860百万円（FY2020）から2,756百万円（FY2021）に増加。先行投資の効果は数年かけて実現するため、FY2021は営業損失となる見込み。

なお、エンジニアリング事業はFY2021以降積極的な営業を行わない方針（なお、FY2020は一時的な大型案件あり）。

*1：2021年3月30日開示「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う決算情報等のお知らせ」より抜粋。

*2：当該指標は、「売上原価+販売費及び一般管理費」により算出。

システムリスクについて

当社のICT事業は、PC、タブレット、スマートフォン、コンピュータシステムを結ぶ通信ネットワークに依存しており、自然災害や事故(社内外の人的要因によるものを含む)等によって通信ネットワークが切断された場合には、当社の事業及び業績は影響を受けます。また、当社のサービスは、外部クラウドサーバー(アイテック阪急阪神株式会社(以下、「アイテック社」))が提供するマネージドサービスにて提供しており、当該クラウドサーバーの安定的な稼働が当社の事業運営上、重要な事項となっております。当社では、外部クラウドサーバーに起こりうる障害発生時の対応を記したフローチャート並びに、対応マニュアルを作成して管理・運用を行っております。また、アイテック社では当該クラウドサーバーの稼働状況を常時監視し、障害の発生又はその予兆を検知した場合には、当社の役職員に連絡が入り、早急に復旧するための体制を整えております。また、当社ではアイテック社に対して、月次の報告会及び半期毎のセキュリティチェックに関する書面での確認などを行い、業務の適切性を確認しております。しかしながら、システムエラー、人為的な破壊行為、自然災害等や当社の想定していない事象の発生により、クラウドサーバーが停止した場合や、コンピュータ・ウイルスやクラッカーの侵入その他の不具合等によりシステム障害が生じた場合、アイテック社との契約が解除される等により当該クラウドサーバーの利用が継続できなくなった場合には、顧客への損害の発生、当社の追加費用負担、又は当社のブランドの毀損などにより、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

システムリニューアルについて

当社のサービスは、販売開始から10年以上稼働しており、改修を重ねたことでシステムが複雑化しています。その結果、必要以上に改修工数や障害対応工数がかかる場合があるため、2021年12月期中を目途にシステムリニューアルを行い、改修や障害対応への高速化を予定しております。またシステムリニューアルにかかる障害や、不具合の発生リスクに対しては、十分なテストを行ったうえでのリリースだけでなく、部門横断的なプロジェクトチームにより多方面からの検討を行って備えております。またリリース後、何らかの理由で大きな障害が発生し、すぐに復旧ができない際には、改めて既存のシステムでの利用ができる体制となっております。しかしながら、想定しえない理由により、システムリニューアルの障害や不具合が発生し、システムリニューアルが遅れた場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

Apple Inc.の動向について

当社のiOSアプリはApple Inc.が運営するプラットフォーム上において提供しており、システム基盤を当該プラットフォームに依存しております。このため、Apple Inc.の事業方針の変更等があった場合、また、当社のシステムがApple Inc.側の要件を十分に満たさない等の理由により、不相当であると判断され、システム提供に関する契約を締結又は継続できない場合、及びApple Inc.において不測の事態が発生した場合など、Apple Inc.を介してユーザーに当社システムを提供できなくなる場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。なお、本書提出日現在において契約継続等に影響を及ぼす事態は発生しておりません。

*：その他のリスク情報については、有価証券届出書「2事業等のリスク」参照。

参考資料

SpiderPlus & Co.

1. 主力サービス「SPIDERPLUS」
2. 当社の強み・特徴
3. 成長戦略
4. 市場環境
5. 財務情報
6. 事業計画
7. 参考資料

私たちは、“働く”にもっと 「楽しい」を創造する。

お客様の課題を解決していく喜びや楽しさを通じて
仕事にもっと夢中になれる世の中をつくり続けます。

私たちは、“働く”を心底楽しいと思えることが
最も生産性を向上させると信じています。

「楽しい」を創造していくことが、
私たちの壮大なるミッションです。

建設業界における豊富なバックグラウンドを持つ経営陣



Chief Executive Officer / 代表取締役

伊藤 謙自 | Kenji Ito

建設資材商社営業、熱絶縁工事の施工管理を経て、1997年伊藤工業を創業。建設業界のIT化の遅れを自ら体感し、タブレット登場とともに建設業をターゲットにしたIT事業を開始。



Chief Branding Officer / 取締役

鈴木 雅人 | Masato Suzuki

インテリアデザイナーとして店舗やオフィスなどの設計・デザインやWebやグラフィックデザインを経験し2010年のIT事業開始の際に参画。コーポレートブランディング、デザイン、IRを統括。



Chief Revenue Officer / 取締役

石戸 祐輔 | Yusuke Ishito

施工管理技士として現場管理に従事。その後上場ITベンチャーにて営業職、大手営業コンサルティング企業でITコンサルタント、ディレクターを経験。2019年に参画。SPIDERPLUS事業のセールス部門を統括。



Chief People Officer / 取締役

川合 弘毅 | Hiroki Kawai

公認会計士としてEYにて監査業務に従事した後、ゼネコンに入社。その後数社の上場企業などの社外役員を経験し、2018年より参画。新規事業開発、人事を統括。



Chief Financial Officer / 取締役

大村 幸寛 | Yukihiro Omura

公認会計士としてEYにて監査業務に従事した後、2017年に参画。財務責任者としてコーポレート部門を統括。



Chief Technology Officer / 執行役員

増田 寛雄 | Hiroo Masuda

2010年のIT事業開始の際に参画。SPIDERPLUS事業のプロダクト部門を統括。

「SPIDERPLUS」を開発・販売するICT事業と、 エンジニアリング事業の2つの事業を展開

主力事業

ICT事業

建築図面・現場管理アプリ
「SPIDERPLUS」の開発・販売



エンジニアリング事業

特殊断熱材「アーmafレックス」を活用した
熱絶縁工事



はさみとパン切包丁と少しの工具、多少の経験があれば自分でも社長になれると、僕は保温断熱工事の会社を起業しました。それから数年が経ち、世の中がITバブル、情報革命と騒ぎ出したころ、自分の仕事に対して様々な違和感を感じるようになります。山のように積まれた図面。散乱する色えんぴつ。積算するたびに大きくなるペンだこ。確認忘れで何度も現場を往復する日々・・・

世の中は物凄いスピードでデジタル社会に変貌する中、
なぜ建設業界はこんなにも情報革命が遅れているのか。

「誰も作らないのなら自分が作ればいい。変えればいい。」

この気づきが、現在のSpiderPlus & Co.の始まりです。

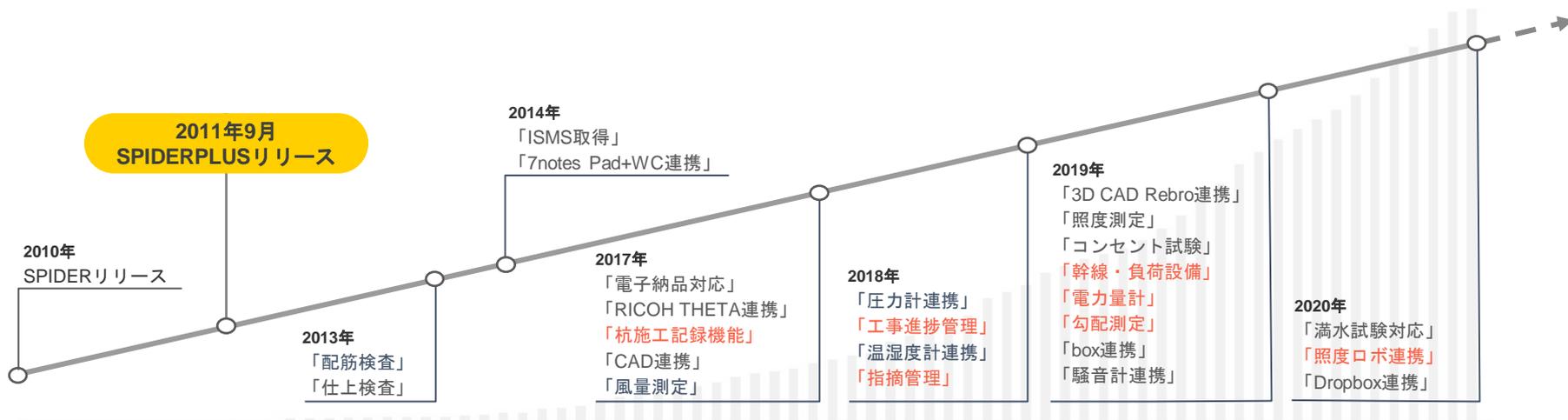
今はもうデスクが図面で山積みになることも、色えんぴつが散乱することもなくなりました。そしてこれから先に待っている自分たちが作り出す、新しい「何か」が楽しみでなりません。

常に革新を求めて。



代表取締役社長
伊藤謙自

10年かけて顧客と共に開発・改良してきた「SPIDERPLUS」



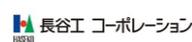
設備工事業普及期

総合建設業普及期

領域拡張期



Kinden きんでん



明日のコミュニケーションをデザインする

NECネットズエスアイ



* 赤字は2021年2月現在のSPIDERPLUS独自の機能。

© 2021 SpiderPlus & Co.



建築図面・現場管理アプリ

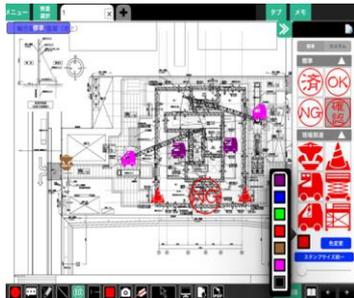


月額費用

標準機能 **3,000**円/ID

1 IDでタブレット・スマートフォン・PCで利用できます

図面管理



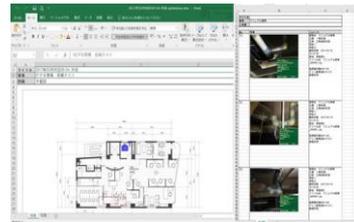
現場への大量の紙図面の携行が不要に。打ち合わせや指示等もタブレット端末で行えます。

写真管理



従来デジカメで行っていた写真記録のような撮影後のデータ整理が不要になり、すぐに報告書を出力できます。

報告書作成



写真の貼り付けやメモの転記が不要になり、必要な報告書をすぐに出力できます。形式のカスタマイズも可能。

電子黒板



黒板を持ち歩く必要がなくなり、一人で黒板付きの記録写真が撮影できます。国交省電子納品にも対応。

工種別の検査に使えるオプション機能が充実
業種に合わせたパッケージプランで提供

月額費用

各 **2,500**円/ID
1 IDでタブレット・スマートフォン・PCで利用できます

建築パック



配筋検査機能



工事進捗管理機能

- 杭施工記録機能
- 配筋検査機能
- 仕上検査機能
- 工事進捗管理機能

電気設備パック



コンセント試験機能



照度測定機能

- 幹線・負荷設備試験機能
- コンセント試験機能
- 電力量計確認機能
- 照度測定機能

空調設備パック



風量測定機能



圧力計連携機能

- 風量測定機能
- 圧力計連携機能
- 温湿度計連携機能
- 騒音計連携機能

従来の検査業務を大幅に効率化するオプション機能群

— 風量測定機能のご紹介 —

特徴

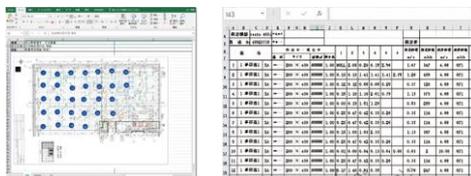


風量測定オプション画面

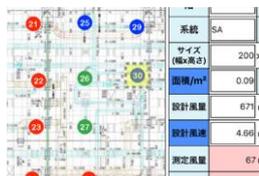


外部計測機器の風量計を用いた風量測定検査の様子

検査記録帳票作成を効率化



計測者のみで作業可能



測定の進捗がアイコンの色でひと目で分かり計測漏れを防ぎます

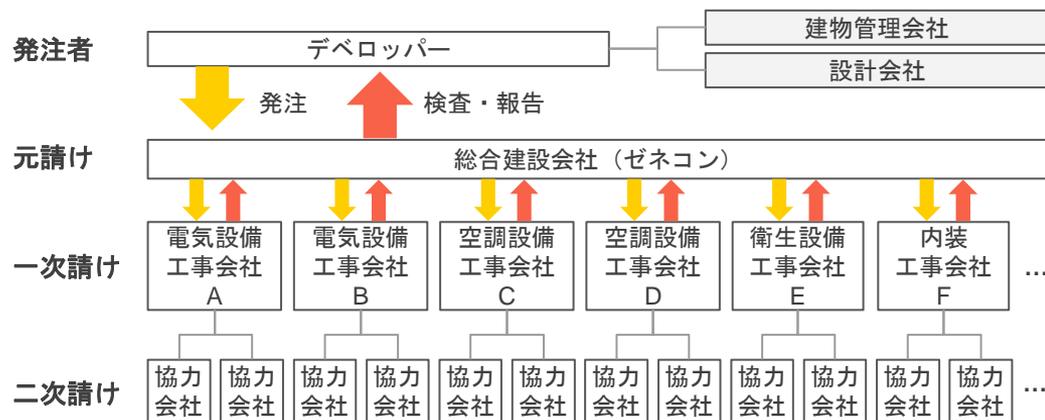
(赤：未測定／緑：測定中／青：測定済)

- 3人作業から2人・1人での作業が可能になり**大幅な業務効率化**
- 図面に計測箇所をプロットできるので**直感的な管理**が可能
- 計測したデータをリアルタイムに確認、**その場で合否判定可能**
- 検査**報告書の出力も簡単**
- **BIM** *1から**測定箇所の位置情報**や**制気口情報**を取込める

*1: Rebro®から測定箇所の位置情報や制気口情報等のデータを取り込めます。また、計測データをRebro®に戻すこともできます。Rebro®の「SPIDERPLUS連携」アドインはRebro®保守加入顧客向けの機能です。



ビル・マンション・大型施設などの建設現場の構造例



SPIDERPLUSのターゲット

大規模建設現場では、複数の企業が同時に作業を進行し、進捗など情報共有しながら工事を進めています。

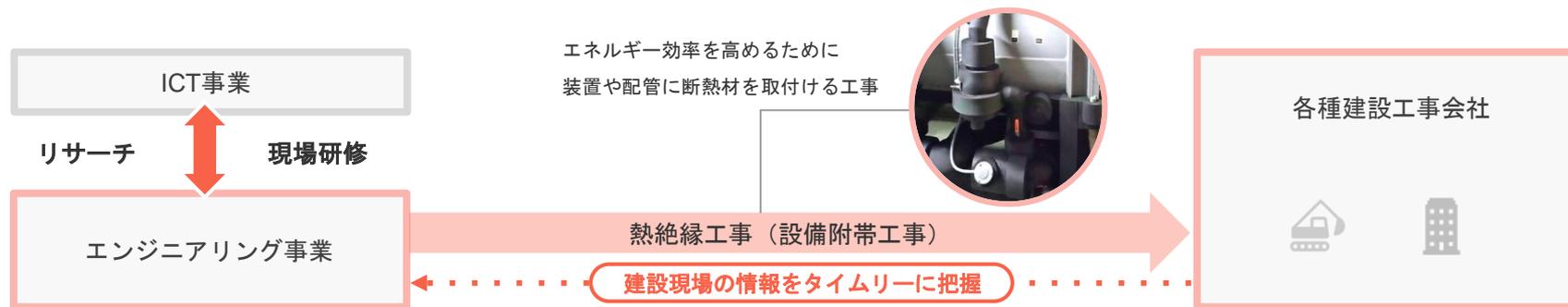
SPIDERPLUSは、施工前・施工中・施工後ともに、**図面の閲覧**や**写真による記録**、**各種検査記録**業務が発生する企業の利用を主なターゲットとしています。

SPIDERPLUSの導入フロー例



全国に拠点がある企業では、利用実態に即した「現場起点」の試験導入から導入を進められるケースが多く、規模が小さい企業ほど全社導入で始められるケースが多くあります。

建設現場の情報をタイムリーに把握することができ、
建設現場のニーズの発掘に貢献



エンジニアリング事業では、熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために装置や配管に断熱材を取付ける熱絶縁工事を提供。従来のガラス繊維でできたグラスウールなどの断熱材の他、難燃性、耐湿性、圧縮クリープ特性*1が高いなどの特徴を持つ特殊断熱材「アーマフレックス」も取り扱っている。

エンジニアリング事業を展開することで、建設現場の情報をタイムリーに把握でき、建設現場での困りごと（ニーズ）の発掘も可能となる。これら発掘したニーズが「SPIDERPLUS」のプロダクト開発に役立っている。

*1：圧縮クリープ特性とは、物体に継続的な圧縮負荷がかかったとしてもその物体が圧縮による変形に耐える事ができる性質を指す。クリープとは、物体に一定の負荷が継続的にかかる事で時間の経過と共に物体の変形が進んでいく現象のことを指す。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については決算発表の際に開示する予定です。

SPIDERPLUSをご利用いただいている皆さま、
そして、これまで当社を支えていただいた皆さま、
改めまして、この場をお借りして御礼を申し上げます。

SPIDERPLUSは2011年9月のリリースから約10年、
ユーザーの皆さまとともに、多くの機能開発を進めてまいりました。

今後もお客様の課題を解決していく喜びや楽しさを通じて、
「仕事にもっと夢中になれる世の中」をつくり続けます。