

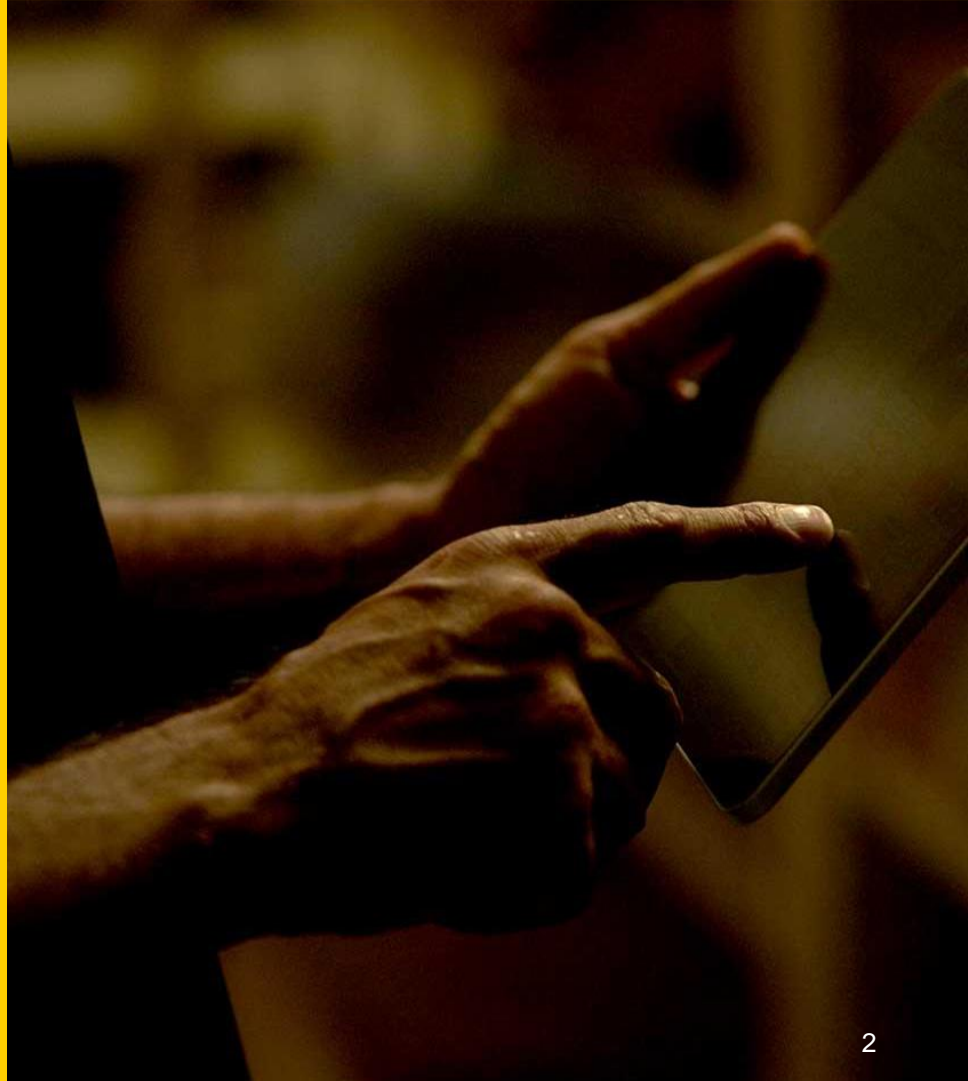
SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

FY2021.Q1 決算説明資料

FY2021.Q1ハイライト

SpiderPlus & Co.



売上

売上高は順調に推移

売上高5.4億円（前年同期比+16%）、主力のICT事業売上高は4.3億円（前年同期比+31%）

利益

先行投資による赤字計上

TVCMなど広告宣伝と多方面の採用を積極的に実施

資金調達

約35億円を調達

株式上場により先行投資資金確保*1

*1: 「オーバーアロットメントによる売出し」に伴う第三者割当増資を含めた資金調達額合計は約47億円。

KPI YoY Growth

ARR*₁

+38%

1,274 → 1,753

単位：百万円

IDの増加を背景に
高い成長を実現

ID*₂

+31%

30,805 → 40,407

単位：ID

知名度の向上に伴い
問合せ等リード増加

Customer*₃

+61%

550 → 884

単位：社

低い解約率*₄を維持し
新規顧客数増加

*1：2020年3月及び2021年3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。

*2：2020年3月及び2021年3月末時点の契約ID数。

*3：2020年3月及び2021年3月末時点の契約社数。

*4：2020年4月から2021年3月における月次平均解約率0.6%。会社数単位の月次解約率であり、各月の解約率は「当月の解約社数÷前月末時点の契約社数」により算出。

主力のICT事業は業績予想に対して順調に推移

FY2021.Q1 実績売上高

437百万円

進捗率：22.4%*1

FY2021業績予想
1,953百万円

参考：前年同期進捗率22.5%

FY2021.Q1 実績ID

40,407ID

進捗率：19.6%*2

FY2021業績予想
48,000ID超

参考：前年同期進捗率18.5%

▲
2020年12月末
38,560ID

*1：通期業績予想に対する予算進捗率。ICT事業における「2021年12月期第1四半期会計期間売上高÷2021年12月期業績予想売上高」により算出。

*2：通期業績予想に対する予算進捗率。ICT事業における「2021年12月期第1四半期会計期間における純増ID数÷（2021年12月期業績予想ID数－2020年12月末時点ID数）」により算出。

単位：百万円	FY2021.Q1	FY2020.Q1	YoY	FY2020.Q4	QoQ
売上高	549	473	+16.1%	519	+5.9%
売上原価	221	234	-5.5%	221	+0.3%
売上総利益	327	238	+37.4%	297	+10.0%
売上総利益率	59.6%	50.4%	+9.2pt	57.4%	+2.2pt
販管費	466	172	+170.3%	366	+27.1%
営業利益	-138	65	—	-68	—
営業利益率	—	13.9%	—	—	—
営業外収益	0	0	+646.4%	0	-97.7%
営業外費用	44	1	+4182.9%	3	+1057.3%
経常利益	-182	64	—	-72	—
当期純利益	-184	53	—	-70	—

売上高

ICT事業の増収により、前年同期比（YoY）、直前四半期比（QoQ）ともに増加。

売上総利益

売上総利益率が相対的に高いICT事業の成長により、売上総利益率は59.6%に上昇。

販管費

先行投資のうち、当Q1は主に首都圏でTVCMを行った他、営業体制の強化等を進めたことにより466百万円に増加。

営業外費用

主に上場関連費用により増加。

*1：FY2020.Q4（2020年12月期第4四半期会計期間）においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

ICT事業

単位：百万円	FY2021.Q1	FY2020.Q1	YoY	FY2020.Q4	QoQ
売上高	437	334	+30.7%	420	+3.9%
売上原価	130	125	+4.3%	131	-0.4%
売上総利益	306	209	+46.4%	289	+5.8%
売上総利益率	70.1%	62.6%	+7.5pt	68.8%	+1.3pt
販管費	323	97	+231.7%	229	+41.1%
セグメント利益	-16	111	—	60	—
営業利益率	—	33.5%	—	14.4%	—

売上高

ID数の増加（YoY+31%）が成長に貢献。契約単価も増加（YoY+5%）しており、ARRは17億円を突破（YoY+38%）。

売上総利益

売上総利益率は70.1%と直前四半期と概ね同水準を維持。

販管費

2021年2月実施のTVCMと営業体制強化（人員採用等）により、販管費は増加。

ENG事業

単位：百万円	FY2021.Q1	FY2020.Q1	YoY	FY2020.Q4	QoQ
売上高	112	138	-18.9%	98	+14.3%
売上総利益	20	28	-27.5%	8	+156.5%
売上総利益率	18.7%	20.9%	-2.2pt	8.3%	+10.3pt
セグメント利益	20	27	-25.5%	6	+198.8%

売上高

前年度末の仕掛中工事の竣工が当Q1に偏向。なお、前年同期は一時的な大型案件があった影響あり。

*1：FY2020.Q4（2020年12月期第4四半期会計期間）においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

単位：百万円	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021.Q1
現金及び預金	414	408	469	4,085
流動資産	654	786	820	4,444
固定資産	70	79	84	125
資産合計	724	866	905	4,569
流動負債	274	405	396	825
固定負債	167	114	99	82
負債合計	442	519	496	908
純資産合計	282	346	408	3,661
自己資本比率	39.0%	39.9%	45.1%	80.1%

流動資産

2021年3月の株式上場による新株式発行及び自己株式の処分により、約35億円を調達し、現預金残高は4,085百万円となる。

流動負債

短期借入金が250百万円増加した他、TVCMに関する未払金が発生した影響により、一時的に流動負債が増加（同未払金は4月中に期日通り支払）。

純資産

新株式発行及び自己株式の処分による資金調達により、自己資本比率は80%超に上昇。

ビジネスハイライト

シェア拡大

Japan + Asia

- 国内1都6県を対象としたTVCMの実施により問合せが増加
- 海外展開に向けた採用強化と専門部署立ち上げ準備開始

領域拡大

Vertical + Horizontal

- TVCM効果により建設業以外の業種からの問合せが増加
- 火力発電所や焼却施設などプラント分野の導入拡大
主にメンテナンス業務で活用

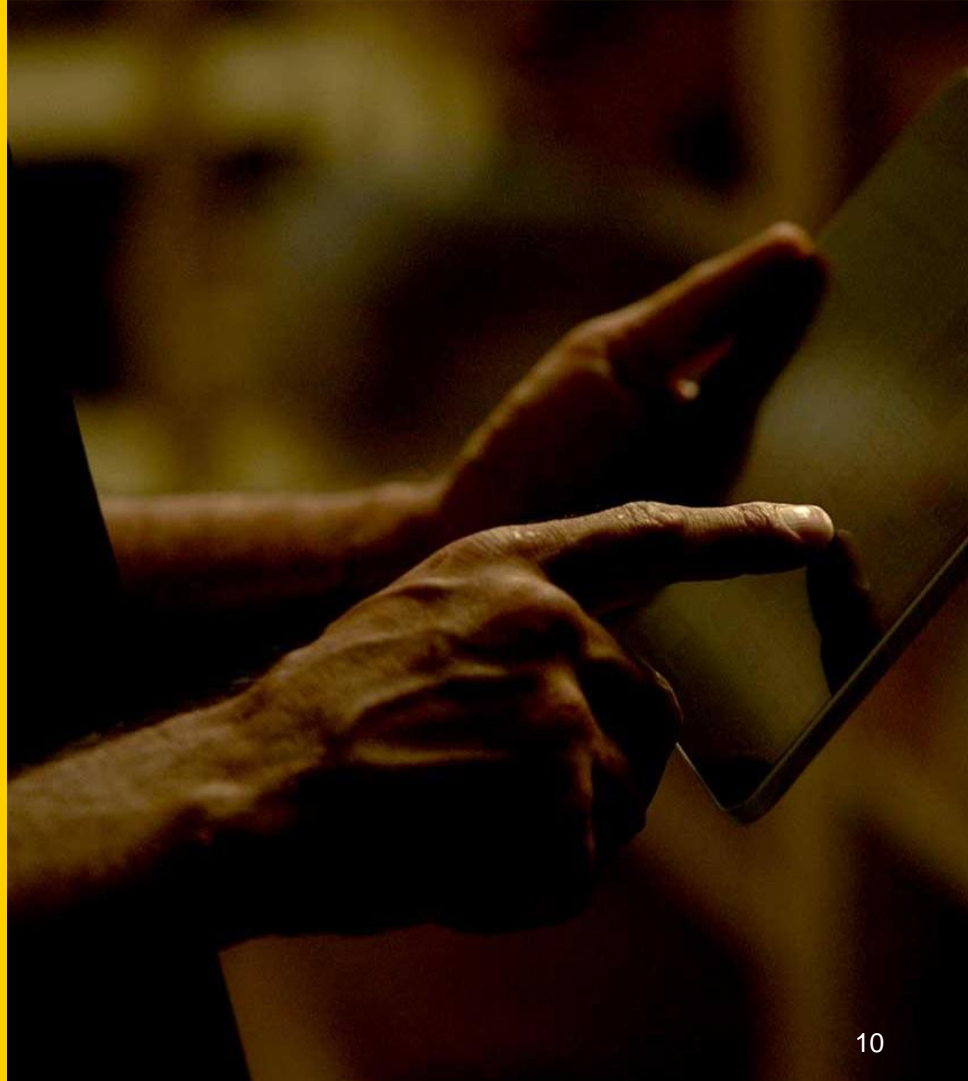
機能拡大

SPIDERPLUS + Data

- ダイキン工業社製CADシステム「FILDER」シリーズと連携
- SPIDERPLUSのリニューアル開発は順調に進捗
FY2021中にリリース予定

參考資料：業績

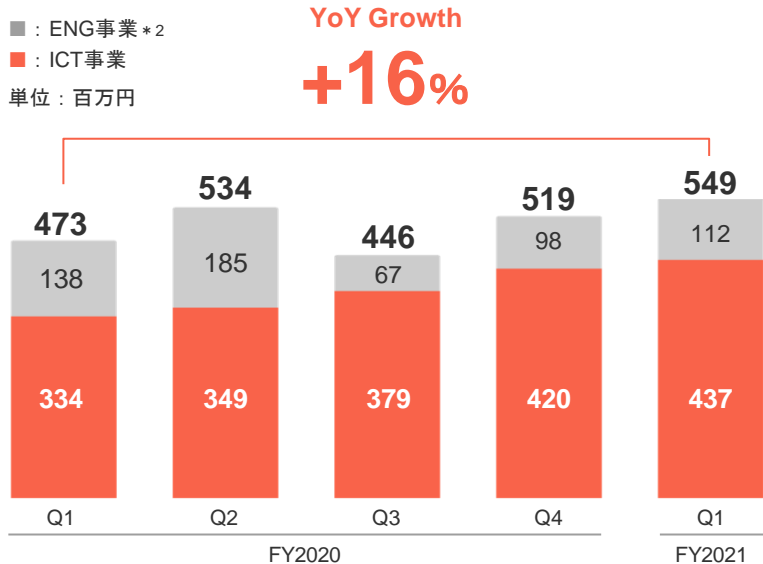
SpiderPlus & Co.



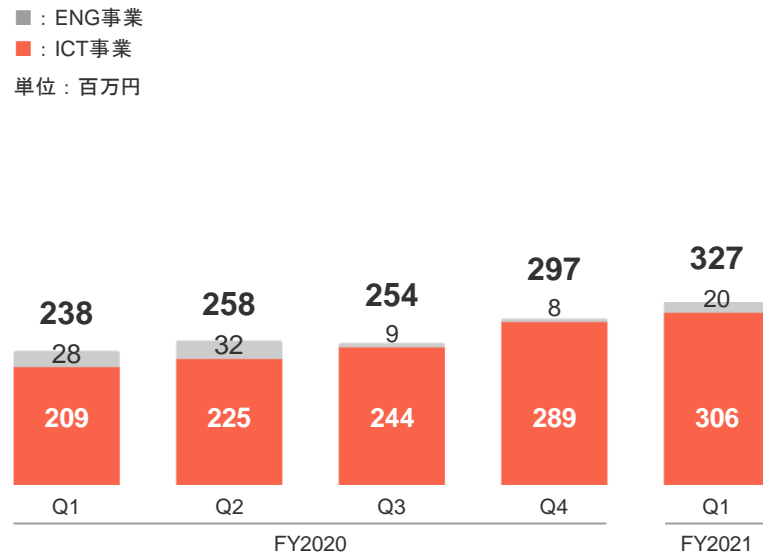
ICT事業の貢献度が高い事業構造

主力であるICT事業の売上高構成比約80%、売上総利益構成比約90%

売上高



売上総利益



*1 : FY2020.Q4 (2020年12月期第4四半期会計期間) においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

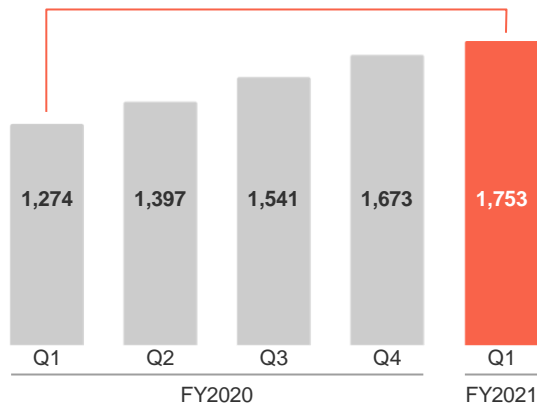
*2 : エンジニアリング事業の略称。熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために装置や配管に断熱材を取付ける熱絶縁工事を提供。

当Q1においてはID増加が成長に貢献

ARR

YoY Growth
+38%

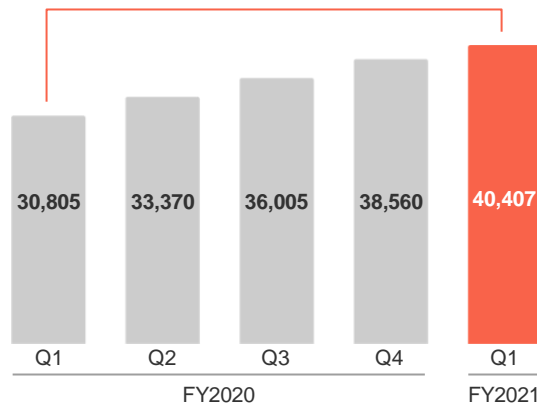
単位：百万円



ID

YoY Growth
+31%

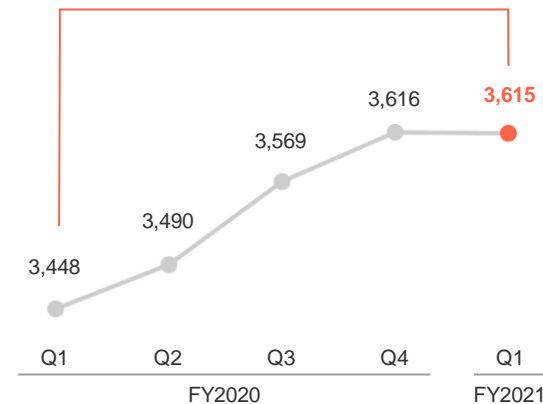
単位：ID



ARPU*1

YoY Growth
+5%

単位：円

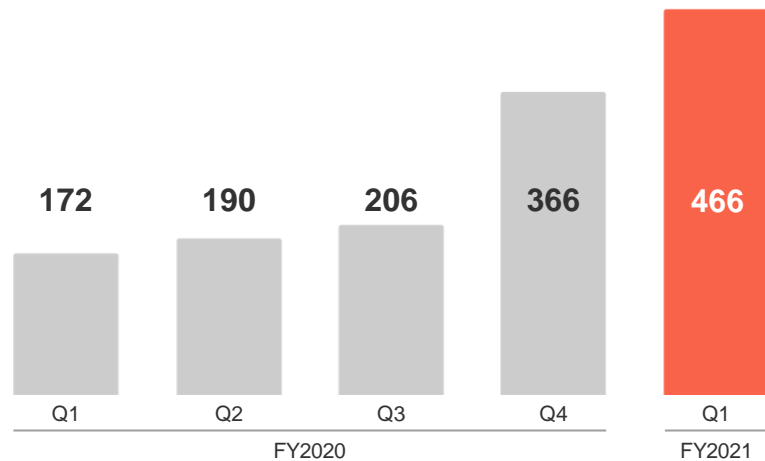


*1：ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。

FY2020.Q4から実施している先行投資により赤字が継続

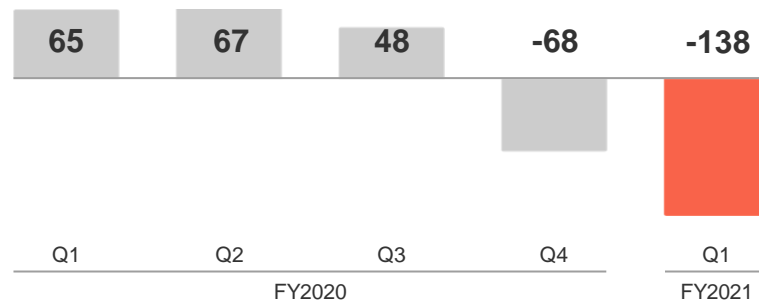
販管費

単位：百万円



営業利益

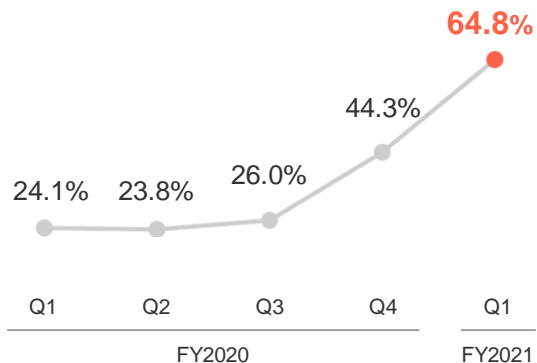
単位：百万円



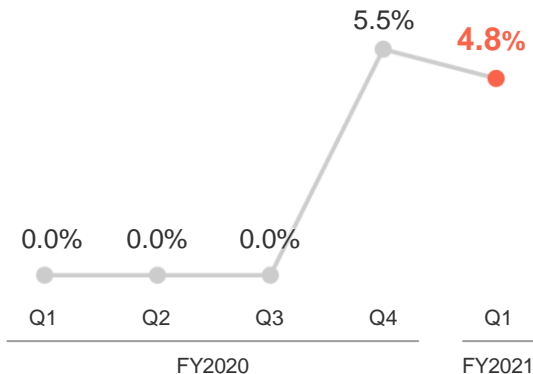
*1：FY2020.Q4（2020年12月期第4四半期会計期間）においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

人員増強及び広告宣伝への**先行投資の結果、S&M構成比が増加**

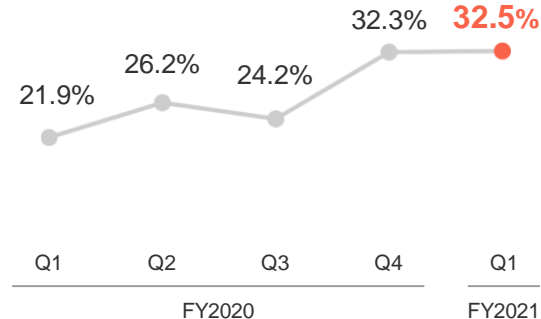
S&M*2



R&D*3



G&A*4



*1 : 各構成比は管理会計上の構成比。

*2 : Sales and Marketingの略。各四半期会計期間における「マーケティング含むセールス部門に係る人件費、広告宣伝費、販売手数料及び関連する経費の合計額÷ICT事業売上高」により算出。

*3 : Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「研究開発費÷ICT事業売上高」により算出。

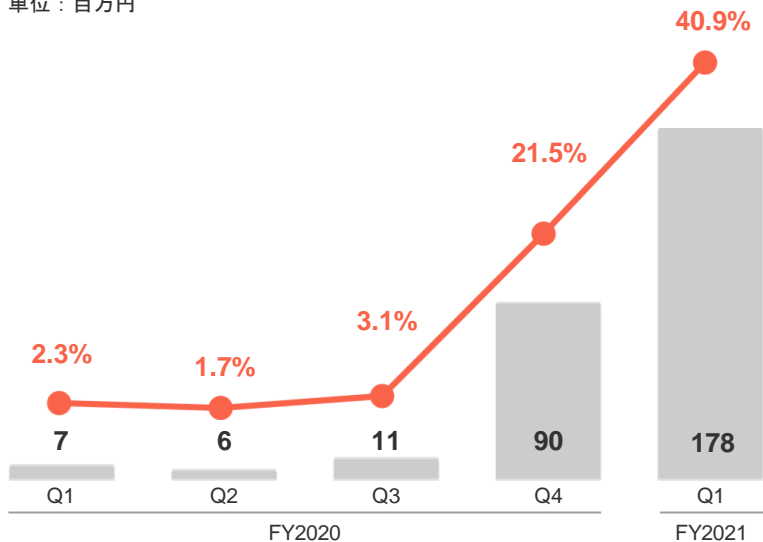
*4 : General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費÷ICT事業売上高」により算出。

長期的に高い成長性を維持するための投資

当Q1においては関東圏でのTVCMとセールス部門の強化を実施

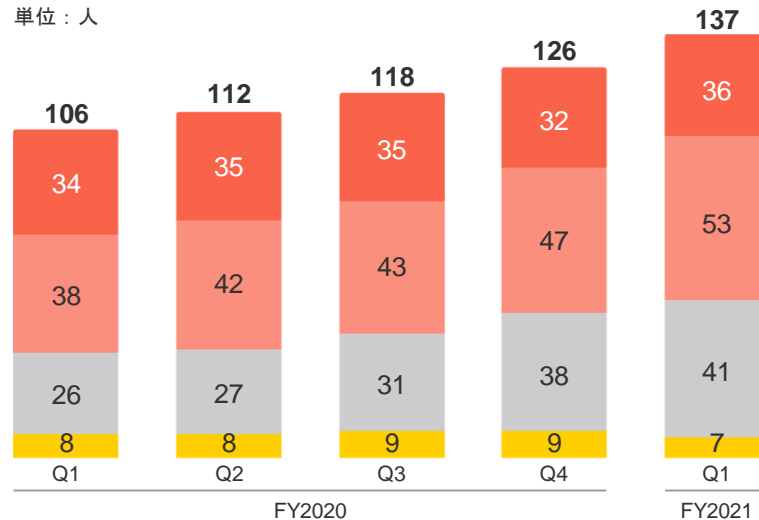
広告宣伝費及び対ICT事業売上高比率*1

単位：百万円



従業員数*2

■：開発 ■：セールス ■：コーポレート ■：ENG事業
単位：人

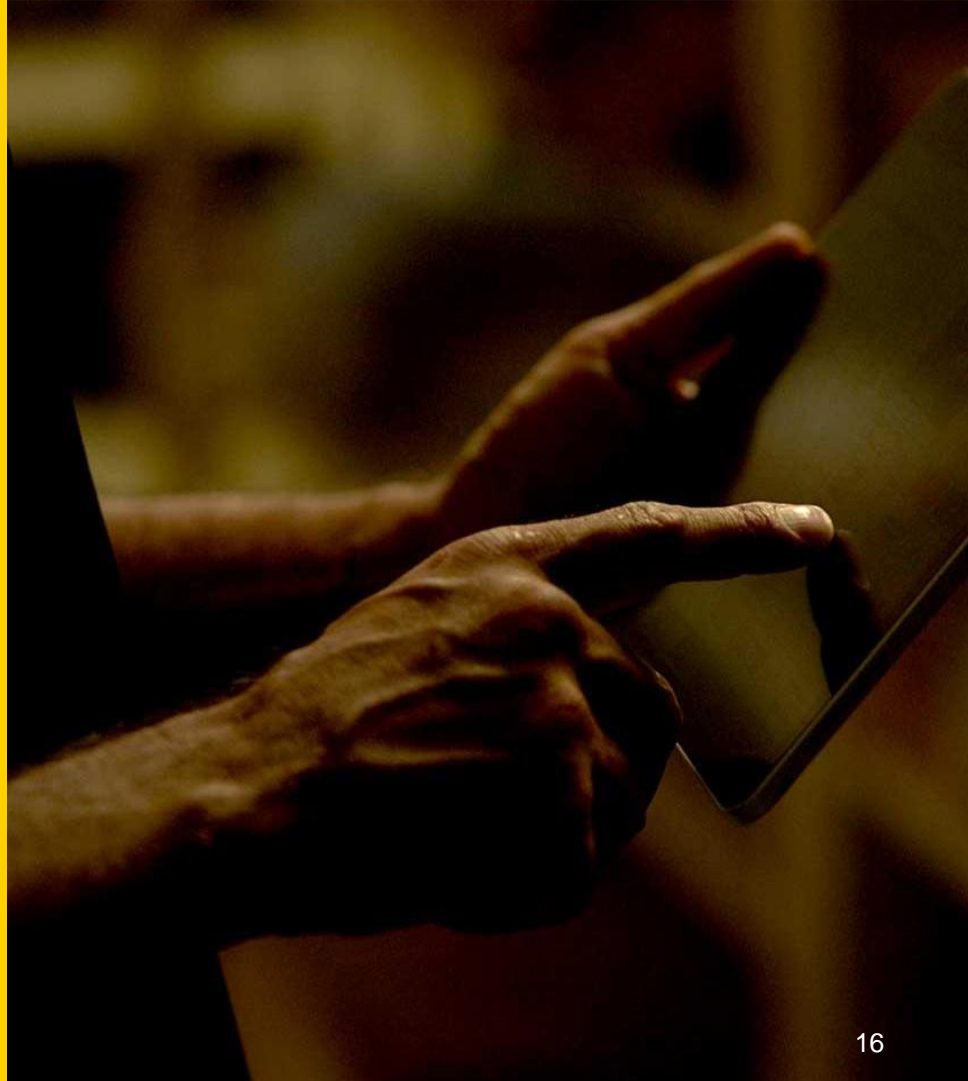


*1：FY2020.Q4（2020年12月期第4四半期会計期間）においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

*2：セールス及びコーポレートに係る人材派遣人員数及び、開発に係るSES人員数を含む。

参考資料：SPIDERPLUSについて

SpiderPlus & Co.



建設現場をDXする

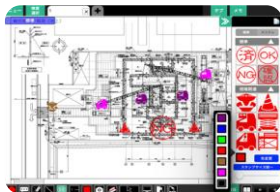
建築図面・現場管理アプリ



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



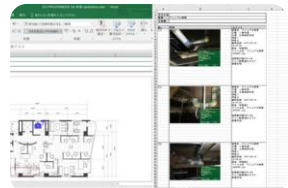
写真管理



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





建築図面・現場管理アプリ

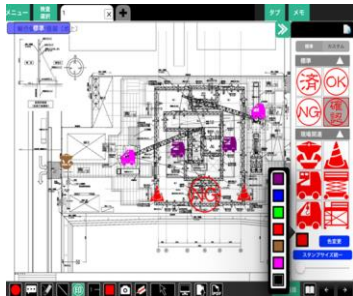


月額費用

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。

電子小黒板



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



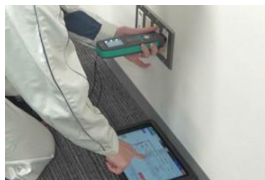
配筋検査機能



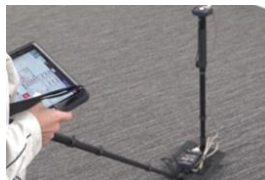
工事進捗管理機能

- 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



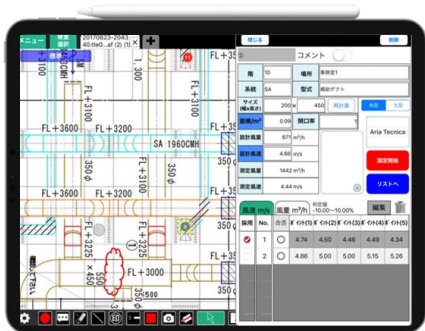
圧力計連携機能

- 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

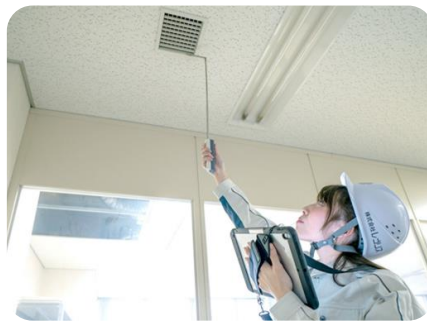
従来の検査業務を大幅に効率化するオプション機能群

— 風量測定機能 —

特徴



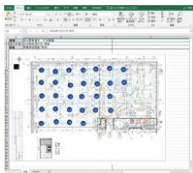
風量測定オプション画面



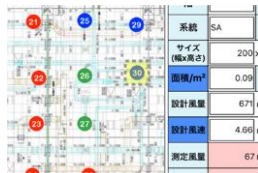
外部計測機器の風量計を用いた風量測定検査の様子

- 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

検査記録帳票作成を効率化



計測者のみで作業可能



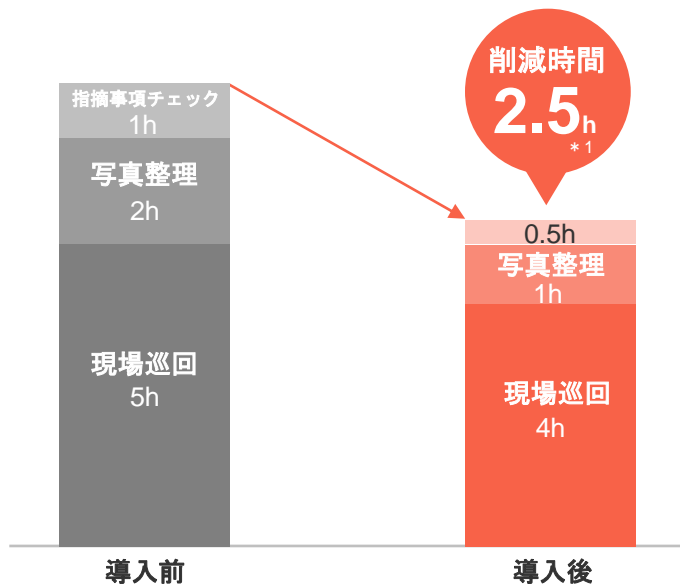
測定の進捗がアイコンの色でひと目で分かり計測漏れを防ぎます

(赤：未測定／緑：測定中／青：測定済)

*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。

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。

顧客基盤

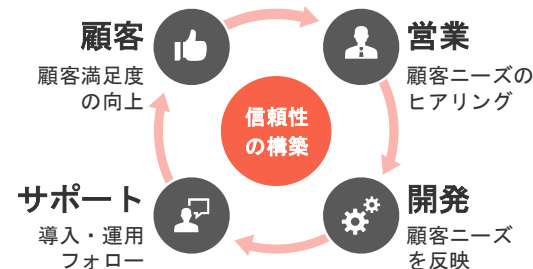
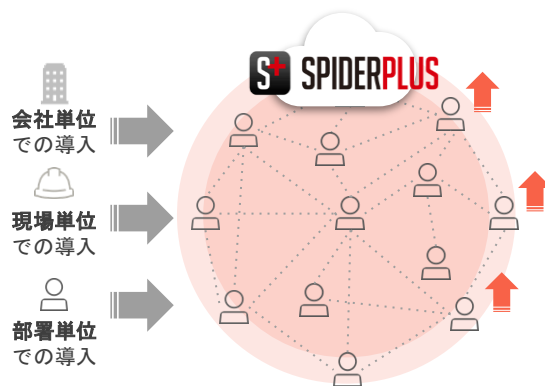
総合建設業・設備工事業など、建設業界で主要な地位を占めている事業者が多く導入。

ネットワーク効果

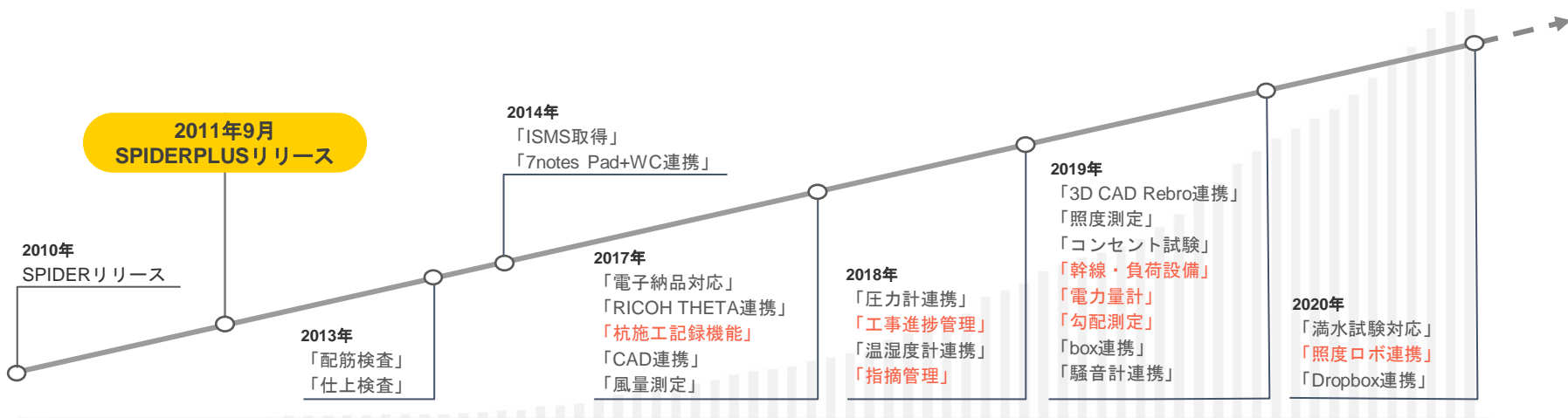
ユーザー数増加に伴い、社内外での連携がSPIDERPLUSで完結する機会が増える事で利用価値も増加。

サポート体制

現場説明会やサポートセンターによる導入・運用のフォロー、顧客ニーズを素早く開発まで反映する体制を構築。



10年かけて顧客と共に開発・改良してきた「SPIDERPLUS」



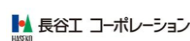
設備工事業普及期

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ネットエスアイ



* 赤字は2021年5月現在のSPIDERPLUS独自の機能。

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



Customer Voice

月間約**100時間の残業削減**、新しい文化の形成

SPIDERPLUSの導入で変わったことは、**現場と事務所の往復がなくなったこと**、多い時は3,000枚ほどの**写真整理の手間がなくなったこと**、そしてクラウド上で情報共有できることから**事務所にいる社員と現場監督の業務分担が可能になったこと**です。

導入以前は現場監督は月間45時間を上回る残業をしていましたが、**部門合計で95.5時間の残業時間を削減**することができるようになりました！

古い業界なのでベテランが若手に技術を教えるという昔ならでのコミュニケーションはまだ必要です。一方で、DXを推進することで今度は逆に若手がベテランにパソコンやタブレット、システムの使い方を教えるというような**「教え合う」という文化も生まれています**。

大鎌電気株式会社



設立/1945年10月 本社/北海道函館市 資本金/2,000万円 事業内容/電気設備工事、空調設備工事、省エネ・コスト削減のトータルソリューション、自家消費型太陽光、衛生商品販売

© 2021 SpiderPlus & Co.



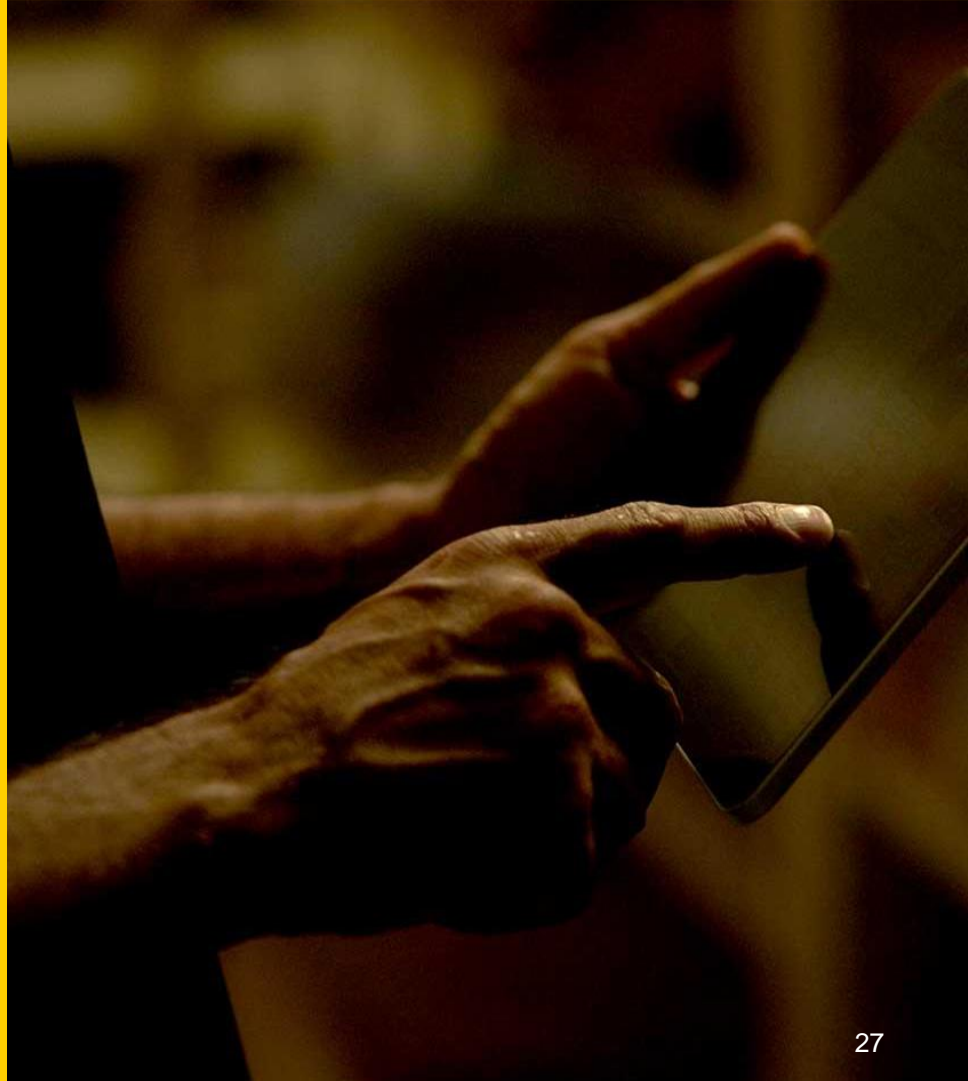
2020年
全国中小企業
クラウド実践大賞
札幌大会

クラウド実践
奨励賞受賞

大鎌電気株式会社
代表取締役
大鎌 幸雄 氏

參考資料：市場環境

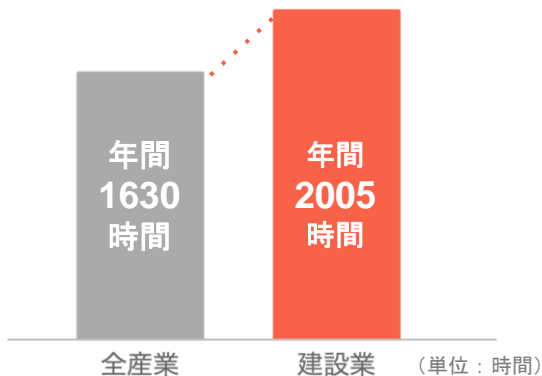
SpiderPlus & Co.



テクノロジーによる抜本的な改革が急務

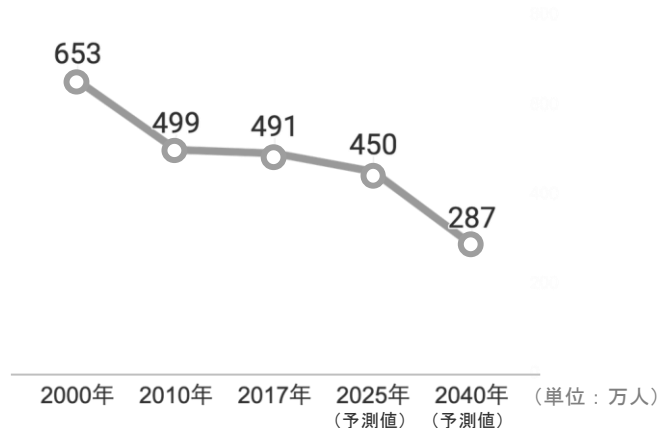
労働時間

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日発刊 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。

働き方が大きく変わる潮流

法制度の整備

「働き方改革関連法」改正*1

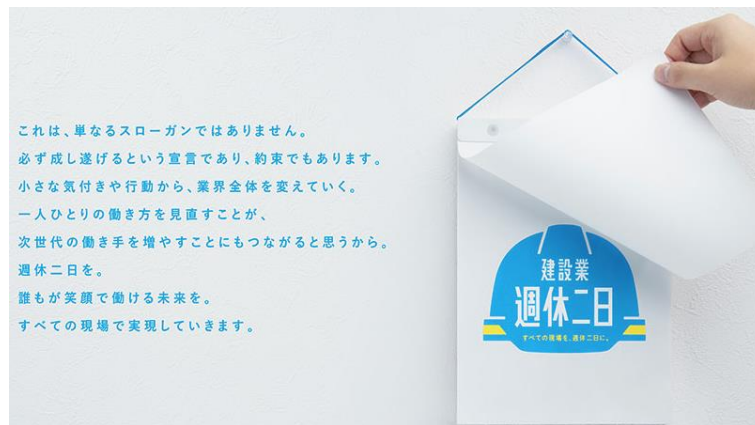
月45時間、年360時間を原則とする時間外労働の罰則付きの上限規制が、猶予期間を設けられていた**建設業でも2024年度から適用**。

「建設業法」改正*2

建設業は、国民生活や社会経済を支える上で重要な役割を担っているが、現場の急速な高齢化と若者離れが進んでいる事から、限りある人材の有効活用などを通じた「建設現場の生産性の向上」をする必要がある。このため、

「建設業の働き方改革の促進」「建設現場の生産性の向上」
「持続可能な事業環境の確保」の観点から、**「改正建設業法」**
が2020年10月に施行。

業界団体の取組



業界団体「一般社団法人日本建設業連合会」は、**2022年3月までに「全建設現場で週休二日を実現」**を掲げる。*3

*1：厚生労働省「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律（平成30年7月6日公布）」より抜粋。

*2：国土交通省「建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律（令和元年6月12日公布）」より抜粋。

*3：(社)日本建設業連合会「働き方を変える。建設業を変えていく。」より抜粋。

建設業界のDXは必須

ほぼ横ばいで推移する
国内建設業
投資額



63兆円 *1
(見通し)

2021年 → 2035年

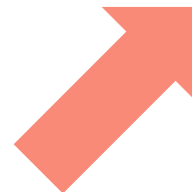
年々不足すると見込まれる
国内建設業
就業者数



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: (社)建設経済研究所「建設投資の中長期予測（2035年度までの見通し）（2021年3月26日発表）」より抜粋。

*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。

アジアを含めると**建設テックの市場規模は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 17億円 *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5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 : 2021年3月末時点。

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、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、本資料に記載されている内容につきましては、細心の注意を払っておりますが、その妥当性、正確性、有用性について保証するものではないことをご了承ください。

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。