

2021年5月26日

会社名	スパイダープラス株式会社	
代表者名	代表取締役社長	伊藤謙自
	(コード番号：4192 東証マザーズ)	
問合せ先	取締役管理本部本部長	大村幸寛
	(TEL. 03-6709-2834)	

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

2021年12月期第1四半期アナリスト向け決算説明会（書き起こし）

イベント概要

[企業名]	スパイダープラス株式会社
[企業ID]	4192
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	アナリスト向け決算説明会
[イベント名]	2021年12月期第1四半期決算説明会
[決算期]	2021年12月期第1四半期
[日程]	2021年5月19日
[時間]	11:00 – 11:40 (合計：40分、登壇：15分、質疑応答：25分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2階 第2セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[登壇者]	2名 代表取締役社長 伊藤 謙自 (以下、伊藤) 取締役 CFO 大村 幸寛 (以下、大村)

登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今からスパイダープラス株式会社様の 2021 年度第 1 四半期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、同社からお迎えしておりますお二方をご紹介します。代表取締役社長、伊藤謙自様。取締役 CFO、大村幸寛様。

本日は、ただ今ご紹介申し上げましたお二方からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

伊藤：本日はお忙しい中、当社スパイダープラス第 1 四半期の決算発表にお越しいただきまして、ありがとうございます。

私ども 3 月 30 日に上場いたしまして、本日ご参加していただいている方々の中でも、色々とアドバイスをいただきながら無事上場できたこと、改めて御礼申し上げます。ありがとうございます。

それでは当社の 2021 年 12 月期第 1 四半期決算説明をさせていただきます。



まず事業概要になります。

我々建設業をDXする会社で、テクノロジーで生産性の低い建設業を抜本的に変えたいという思いから、事業をスタートしています。



続いてビジネスモデルです。各種建設工事会社の現場監督に対して、サブスクリプションで1ユーザーあたりに月額標準料金、サーバー料金及びオプションの料金をいただくビジネスモデルとなっております。

創業時の事業は、スライドに記載されているエンジニアリング事業で、こちらは昨年25%程度の売上比率でありましたが、今期は10%程度で見えています。

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



© 2021 SpiderPlus & Co.

5

サービスの提供内容は、図面の閲覧、写真管理、検査記録、報告書の作成をタブレット上で行える機能を提供しており、業務の大幅な時間削減につながるというプロダクトです。

SPIDERPLUSの標準機能



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	写真管理	報告書作成	電子小黑板
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。	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。	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。	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。

© 2021 SpiderPlus & Co.

21

具体的に、主な機能は図面管理機能、写真整理機能です。従来、写真整理という業務は多くの時間を要しておりました。さらに、電子小黑板という機能も提供しており、黒板付きの写真撮影する

事ができます。この機能により、従来持ち運んでいた黒板を持ち歩く必要がなくなります。また、電子小黒板機能を使って撮影した写真は、国交省の電子納品にも対応しております。

最後に、報告書作成機能です。従来、2時間、3時間かかっていた報告書作成業務が、SPIDERPLUSを使うことによって、10分もあれば報告書を作成できてしまうようになります。これらの機能によって、残業時間を短くするというところに貢献しているのではないかと考えております。

SPIDERPLUSのオプション機能

SpiderPlus & Co.

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

1ID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

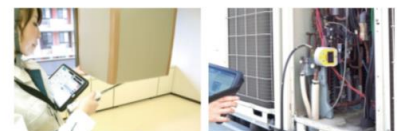


コンセント試験機能

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

© 2021 SpiderPlus & Co.

22

併せて、オプション機能を業界のリーディングカンパニーの企業様と共同で開発してきた事も強みです。例えば、空調衛生設備では高砂熱学様、電気設備工事ではきんでん様、九電工様と共同で、オプション機能として開発してきました。お客様と共に開発した機能が支持され、ID数が順調に伸びているという状況でございます。



続いて、ハイライトです。

まず売上に関しては順調に推移しております。売上高は5.4億円、前年同期比プラス16%となっておりますが、こちらはまだエンジニアリング事業の影響がございます。主力のICT事業では、売上高4.3億円、前年同期比で31%となっており、30%以上の高い水準で成長しているという状況でございます。

利益に関しましては、先行投資による赤字計上となっております。上場時の目論見書にも記載しておりますが、SaaSという事業上、トップラインを伸ばしていく事に一番着目しているというところから、開発費や宣伝広告への投資によってトップラインを伸ばしていこうと考えております。この1年、2年かけて伸ばしていきたいと考えております。

資金調達については、OA分まで含めると約47億円調達しております。これによって自己資本比率も80%超という状況になっております。

KPI YoY 成長率

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

契約社数*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算額)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。

© 2021 SpiderPlus & Co.

8

続いて、我々が掲げている KPI です。

こちらに関しまして、まず ARR です。こちらは前年同期比プラス 38%となっております。

ID 数です。こちら前年同期比プラス 31%というところになっており、こちら順調に推移しています。

契約社数です。こちらが大きく伸びておりまして、前年同期比プラス 61%となっております。我々の事業モデルでは、契約から最大限の導入 ID 数に至るまでに、2 年から 3 年程度かかります。当四半期の社数の増加は、今後の成長に大きく寄与するであろうと考えております。

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

参考：前年同期進捗率22.5%

FY2021業績予想
1,953百万円

FY2021.Q1 実績ID

40,407ID

進捗率：19.6%*2

参考：前年同期進捗率18.5%

FY2021業績予想
48,000ID超▲
2020年12月末
38,560ID

*1：通期業績予想に対する予測進捗率。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測進捗率。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総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。

© 2021 SpiderPlus & Co.

9

続いて、進捗率です。

売上高について、年間売上高に対する当四半期の進捗率は、前年同四半期 22.5%の進捗率であるのに対し、当四半期は 22.4%と順調に推移しております。

ID 数は、前年同期比の進捗率を上回っております。

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

© 2021 SpiderPlus & Co.

10

続いてハイライトです。

まずはシェア拡大についてです。東南アジアの展開、国内シェア拡大のためのテレビ CM、ウェブプロモーションなどの広告宣伝、こういったところに積極的に投資をかけています。

東南アジアに関しては、ローカル企業の開拓よりも日系企業で東南アジアに進出されている企業様の開拓を優先しております。今期行われるシステムリニューアルで、多言語対応を予定しており、多言語対応によって、東南アジアの日系企業様での導入を進めていきたいと考えております。

続いて、領域拡大です。領域拡大についても、テレビ CM の効果が非常に大きく、機械電気設備を使っているような業種で、かつ紙やデジタルカメラを使って仕事をされているというようなお客様からの問い合わせが増加しています。直近では火力発電所、焼却施設などのプラント分野で活用される事例が出てきております。

こういったプラント分野や、ビルメンテナンス分野の会社からの引き合いが数多くあります。すでにプラント分野では、既存の建設領域と比べても遜色ない、数多くのライセンスを使っている事例も出てきており、順調に領域の拡大は進んでいると考えております。

最後に機能の拡大についてです。当第 1 四半期ではダイキン工業様の設備 CAD システムである「FILDER」と連携いたしました。

また、SPIDERPLUS のリニューアルについては順調に推移しております。今期 3 億円程度かけてフルリニューアルを行います。先ほど申し上げた多言語対応に加えて、UI/UX の大幅な刷新を行います。今期中にリリースする予定でございます。

続いて、業績ハイライトです。業績ハイライトは、CFO の大村のほうから説明させていただきます。

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。
© 2021 SpiderPlus & Co.

12

大村：私、CFOの大村と申します。よろしく申し上げます。

それでは業績のハイライト、こちらからご説明させていただきます。

第1四半期の会計期間の説明です。ICT事業部の増収効果がありまして、前年同期比16%増の5億4,900万円の売上高になっております。

先ほど伊藤からもご説明したように、利益面については2月に実施したテレビCMや営業体制の強化などの先行投資の影響により、営業損失1億3,800万円の損失になっております。こちら事業計画で公表している通り、当期は先行投資期間として赤字になる見込みになっております。

併せて当期純損失ですが、当期3月30日の上場関連に伴う費用等を営業外費用として計上した結果、最終損失1億8,400万円になっております。

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。
© 2021 SpiderPlus & Co.

続きまして、セグメント別に見ていきたいと思えます。

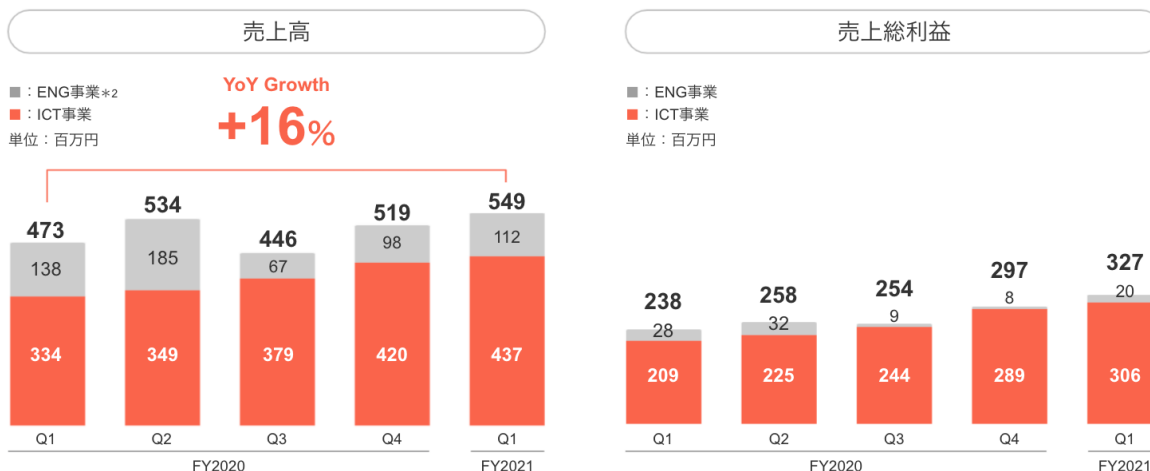
主力の ICT 事業部ですが、売上高当四半期 4 億 3,700 万円、こちら前年同期比で 31%の増収になっております。第 1 四半期につきまして、こちらは ID 数の増加が寄与している影響になっております。

併せて販管費につきましては、先ほどの先行投資の結果、セグメント損失マイナス 1,600 万円になっております。

エンジニアリング事業部です。こちら業績予想でも説明させていただいたとおり、積極的な営業活動を行わない方針で考えております。そのため、前年同期比マイナス 18.9%の売上高 1 億 1,200 万円になっております。

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%

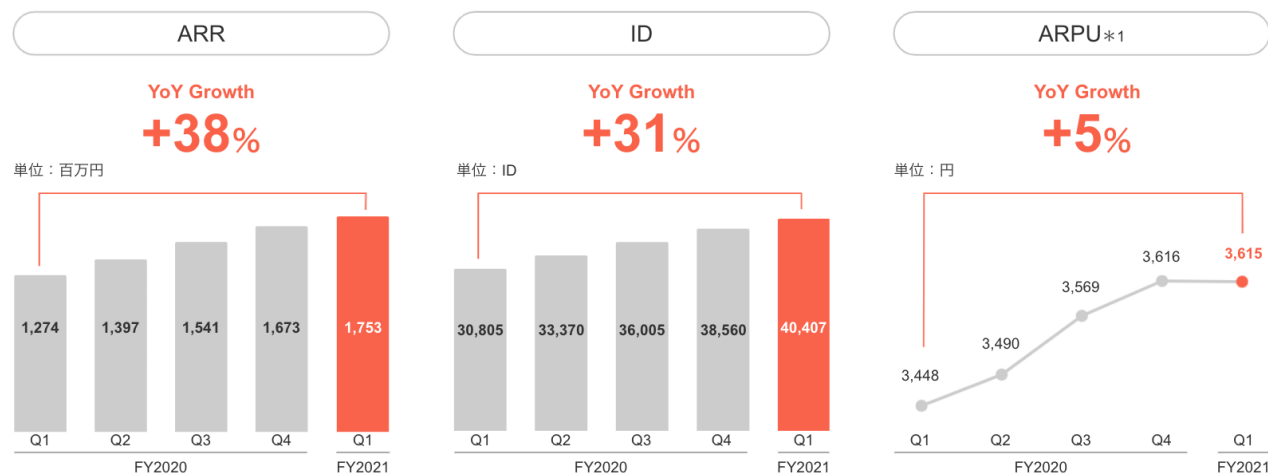


*1: FY2020.Q4 (2020年12月期第4四半期会計期間) においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。
 *2: エンジニアリング事業の略称。熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために装置や配管に断熱材を取付ける熱絶縁工事を提供。

併せて売上高および売上総利益のところですが、見ていただければわかりますように、売上高の8割につきまちは、ICT事業部、そして粗利については90%超がICT事業部になっておりますので、基本的にはICT事業部の伸びおよび粗利について着目していただければと思います。

売上高成長要因

当Q1においてはID増加が成長に貢献

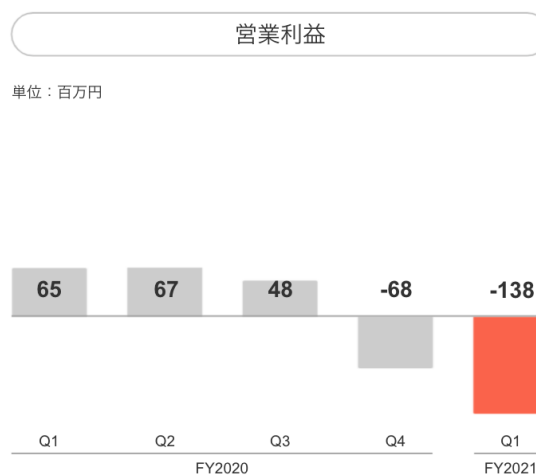
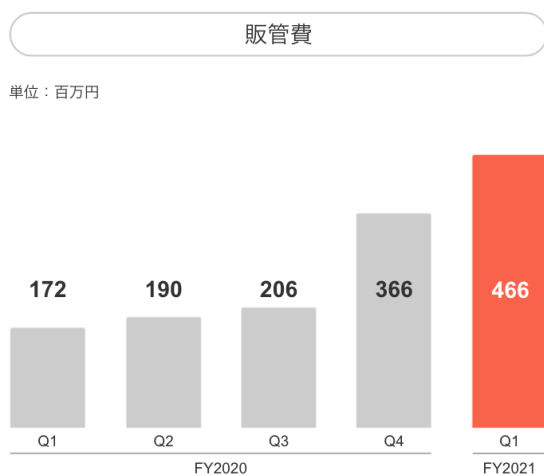


*1: ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR + ID数」により算出。

そして売上高の構成要素になります。

前年同期比の ARR になりますが、この ARR、第 1 四半期につきましては、17 億 5,300 万円になっております。前年同期からしますとプラス 38%になっておりまして、この中身としましては ID 数の伸びがプラス 31%の伸び、そして ARPU、単価の伸びがプラス 5%の伸びになっております。

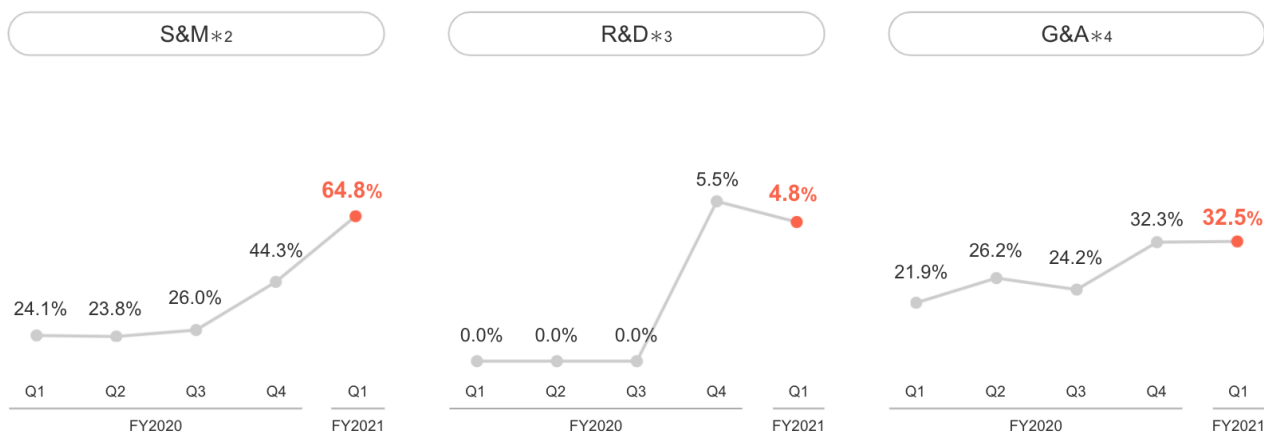
FY2020.Q4から実施している先行投資により赤字が継続



*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。
© 2021 SpiderPlus & Co.

併せて販管費および営業利益につきましては、直前四半期から伸びておりますが、直前四半期および第 1 四半期につきましては、テレビ CM を各四半期で打っておりますので、広告宣伝費は増えております。その結果、当第 1 四半期では 4 億 6,600 万円の販管費になりまして、営業損失がマイナス 1 億 3,800 万円になっております。

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**



*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。
 © 2021 SpiderPlus & Co.

こちらは先行投資している結果となっておりますので、次のページ見ていただいてもわかりますように、S&M および R&D、こちらの部分で先行投資が進んでいるということをご理解いただければと思います。

併せて、直前の四半期から先行投資を行っておりますので、広告宣伝費の事業部の売上高比率につきましては、比較的高い水準を保っております。

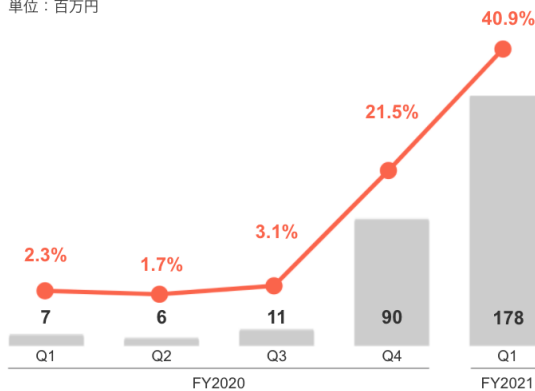
先ほど伊藤の説明にもありましたように、広告宣伝費につきまして、現状リードの獲得についてはかなり効果が上がっておりますが、売上高に直接紐づいてくるのは、リードタイムが2カ月以上かかる事、そして顧客内に浸透していくのが2年から3年かかりますので、翌年以降に売上高に紐づいてくると考えております。

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

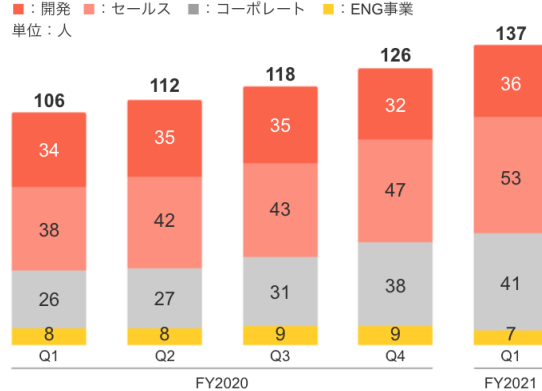
広告宣伝費及び対ICT事業売上高比率*1

単位：百万円



従業員数*2

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。

© 2021 SpiderPlus & Co.

併せて従業員数です。

こちらも順調に推移しているのですが、現状、当第1四半期末時点でSES、派遣も含め137名になっております。

FY2021.Q1 貸借対照表

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月の株式市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。

最後になりますが、貸借対照表でございます。当第1四半期、3月30日に上場させていただきまして、約35億円の資金調達をさせていただきました。この結果、流動資産の部分が約44億円程度になっております。

この結果、純資産につきましては、資金調達により自己資本比率は80%超になっております。

以上になります。適宜ご質問などありましたら、よろしく申し上げます。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会： それでは、質疑応答に入らせていただきます。ご質問なさる方は、挙手をお願いいたします。なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、質問をされる際、会社名・氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、会社名・氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

質問 1： ご説明ありがとうございます。最後の 35 ページのところで、類似のサービス等の比較の説明がありますけれども。ここで具体的にどんな会社がどういう仕組みの IT サービスを提供していて、彼らはどんな弱みを持っていて、あるいは強みを持っていて、御社がそれに対してどういうふうな取り組みをしているのかと、お客様から見るとどんなふうに見えるのか教えてください。

業界内類似サービス比較 *1

SpiderPlus & Co.

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



*1：2021年5月時点当社調べ。
© 2021 SpiderPlus & Co.

35

伊藤： 類似のサービスは多くなく、比較対象サービスとして2社挙げております。我々の強みは、ユーザーのニーズ、声というものを汲み取った上で機能開発している事です。その結果、オプション機能の種類数というのが圧倒的に多くなっております。

一方で、類似サービスでいいますと、図面閲覧、写真貼り付け、テキスト貼り付けというような機能がメインになっております。そのため、1つのアプリケーションで、多くの業務が完結する、オールインワンであるところが、当社の強みになっており、我々のプロダクトを選んでいただいていると認識しております。

質問2：ありがとうございます。ここで説明されている、この競合状況というのは上の図でいうとどれくらいを占めていて、ここIT投資のことが書いてありますけれども、残りのIT投資というのは、どのような投資が行なわれて、この市場全体が形成されているのでしょうか。

市場規模

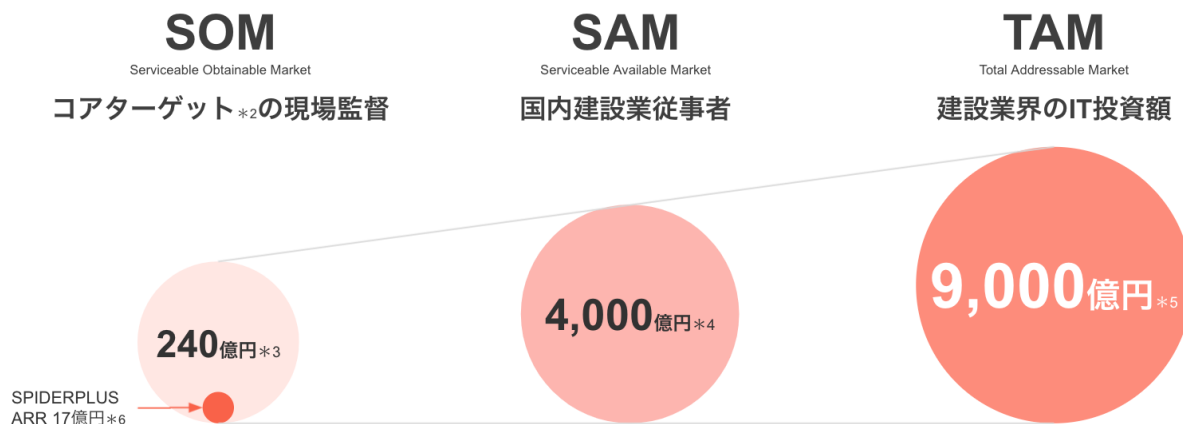
SpiderPlus & Co.

アジアを含めると**建設テックの市場規模は4兆円**^{*1}



*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。

伊藤：こちらは、あくまでも建設業界内におけるIT投資全般のところの数字になっております。ITに関するハードとソフトまで含めた市場規模とが、9,000億円という市場規模となっております。



*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: 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: 2021年3月末時点。
 © 2021 SpiderPlus & Co.

伊藤: SOM の観点では、ターゲットとしている従業員 30 名以上の会社様です。その規模の会社から従事している現場監督数は、約 70 万人程度と試算しております。我々は主にマンションやビルの建設事業者様をターゲットとしており、そこだけでも約 70 万人程度の現場監督が存在しております。いわゆる非住宅、一般的な木造戸建住宅の建設事業者様は対象外としています。我々のミニマムの単価である 3,000 円というところを単純に掛けると 240 億円程度というのが直近の SOM になっております。

さらに広く目を向けると、我々のターゲットとする事業者様の従事者が約 375 万人おり、その部分、SAM でいうところで約 4,000 億円程度となっております。

質問 3: 新しいユーザーの取り方なんですけれども、これは基本的にサブコン、ゼネコンのほうからこれを使うのがうちの工事に入る最低条件だよ、みたいなかたちで浸透を図っていく、そういうやり方でいいのかなと思うんですけれども。そうするとテレビ CM とかやるのってどれだけ意味があることなのかなと思うんですけれども。その辺の戦略、今後、もっと幅広いところに行っていくためにはそういう、そういうトップからやるだけじゃ駄目だとか、そういうところも見据えて、どういうかたちで浸透を長期的に図っていくのかということを教えてください。

伊藤: そこに関しましては、CM をいつまでやるかというところの判断になるかとは思いますが。現状でも、導入企業様の中でも、浸透がまだまだ進んでいない企業様もいらっしゃいます。さらに、

大手企業でもまだ我々の存在を知らないといった会社様があるという中で、我々のCMが、導入企業のお客様の声を使ったCMとなっております。

例えば、鴻池組様や長谷工コーポレーション様というような、建設業界であれば誰でも知っているような会社です。サブコンですと、テクノ菱和様ですとか三晃空調様ですとか。このような大手の会社様に出演していただくことによって、まだ我々の存在を知らなかった会社が、「長谷工コーポレーションが使っているんだったらうちも使ってみよう」という引き合いを狙っております。

また、今回テレビCMに出演してくださった企業様の中でも、まだ使われていない部署の方々もいらっしゃるので、自社がテレビCMに出演している事をきっかけに、出演企業様の未導入部署の紹介にも繋がっていくと考えております。

司会：ありがとうございました。続いて、ご質問どうぞ。

質問4：いくつかあるんですけども、1つ目が御社のこと、あまりまだ理解できていない部分もあるんですけども、御社の得意分野というのは、設備系のところと考えていいのかどうか、もう少し大きな意味での建設現場、建築のところですね、こちらのほう全体として捉えていっていいのか、そちらのほうを確認させていただきたいです。

伊藤：得意分野は、空調電気等々サブコン分野です。もともと、戦略的にサブコンから進めていくという方針がありまして、一般的にゼネコンからシャワー効果でサブコンも使うのではないかというところをご想像されるかと思われがちかと思います。ところが、1つの現場内において、例えば鹿島建設様の現場にサブコンは6社、7社入っております。そのため、我々はサブコンをターゲットとして開拓をしていったことが背景にあります。

併せて、鴻池組様など大手ゼネコンの導入企業様と共同で様々な機能開発を行ってきたことによって、中堅ゼネコンにも拡大していているという状況にあります。直近では長谷工コーポレーション様に導入頂いた事で、さらに加速している状況であります。

質問5：プロダクトとして、CADとかそっちのほうにも御社が領域を広げるとか、そういうことは考え得るんですか。

伊藤：BIMは最近色々と注目をされていると思いますが、我々が広げていく領域ではないと思っています。BIMの提供会社や、ダイキン様のように、CADやBIMの開発会社様と我々のプロダクトを連携させる方が、ユーザーの拡大につながっていくだろうと考えております。

質問6：既存のBIM、CADとかに対してつなげていくという作業を重視されるというかたちですか。

伊藤：BIM や CAD には色々な情報が 3D 図面の中に詰まっています。しかし、現場監督は現場内でその情報を二次元図面で確認します。そのため、図面を紙で持ち運ぶという事が今まで当たり前でした。

そういったところを BIM、CAD のデータ全てを SPIDERPLUS に取り込むことによって、例えば検査する内容とかも BIM の中に入力しておけば、SPIDERPLUS でそれをそのまま反映して使うことができる。その SPIDERPLUS で拾った、吸い上げた検査結果の情報をまた BIM にまた戻すというところで、作業効率性が非常に上がるというような状況にあります。

質問 7：あと 2 つ目なんですけれども、計数的なところなんですけど、ARPU が上がっているんですけども、year-on-year では上がっているんですけども、QonQ だと横ばいになっているという状況で、この ARPU の上昇の要因というところを教えてください。

伊藤：最初の段階では標準機能だけからスタートされるというお客様が非常に多くなっております。導入初期から複数のオプションを付けても、「標準機能も使えないのに」という感覚から、標準機能からスタートします。使用年数がある程度経ってきた場合は、さらに生産性を上げるためにオプションを付けていきます。これが ARPU の上昇する要因の 1 つでございます。

そして、SPIDERPLUS リリース当初は、お客様を獲得するのが難しいという状況の中でボリュームディスカウントを行っていましたが、現在はディスカウントすることなくご契約いただいていることも、ARPU の上昇につながっているというところだと思います。

質問 8：今のプロダクトのフルフルにオプションとか入れていくと、ARPU ってどれくらいになるんですか。

伊藤：現在最大単価でご契約していただいている ARPU でいうと、9,000 円というお客様がいらっしゃいます。

質問 9：そうすると ARPU はまだまだ上昇するという。

伊藤：ARPU はまだまだ伸ばせていきます。

質問 10：最後に、先ほどの方の質問にあった 35 ページのところなんですけれども、この A 社、B 社って具体的にどこか差し支えなければ、こういったところを意識されているのかというのを教えてください。

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



*1：2021年5月時点当社調べ。
© 2021 SpiderPlus & Co.

35

伊藤：先ほど申し上げたスーパーゼネコンに入れている商材がA社の○○というサービスです。B社はスタートアップ企業で、△△というサービスです。

質問 11：これ以外に、既存のゼネコンとかが持たれている社内で作られたような、独自のアプリがあるという。

伊藤：スーパーゼネコンですと、社内システムを開発していると聞いておりますが、社内システムを開発されている会社様でも SPIDERPLUS を導入いただいております。

司会：ありがとうございました。続いて、ご質問どうぞ。

質問 12：2つほど質問させてください。先ほどゼネコンのところで、ARPU が最大 9,000 円ぐらいあるというお話だったんですけども、一般論としてサブコンであれば ID の契約数が多いけれども、ARPU はそれほど高くない。一方でゼネコンに採用してもらえれば、ID 数は最初は少ないけれども、ARPU としては最初から大きいという、そういった傾向があるという理解でよろしいでしょうか。

伊藤：ゼネコンの場合は、比較的最初からオプションを付けております。むしろ、始めからオプションを使いたいという方が多くなっております。サブコンに関しては、導入初期の段階では標準機能をまず使いこなして、そこからオプションを付けていこうという傾向にあるかなと思います。

質問 13：図面管理というアプリで、機能でいうと、C社も展開している中で、恐らくゼネコンの中ではそういったサービスを既に採用されている会社が多いと思うんですけども。御社としては

やはり最初は契約してもらうことが最重要で、その後2、3年かけてID数、ARPUを増やしていくという、そういった方針でよろしいですか。

伊藤：営業から聞いている話では、C社の展開しているサービスからSPIDERPLUSへの乗り換えを検討している事例が増えていると聞いております。

司会：ありがとうございました。続いてご質問どうぞ。

質問 14：ご説明ありがとうございます。私のほうから1点、ご質問させていただければと思います。機能拡充についてのことなのですが、先ほど多言語化のこともお話があったんですが、東南アジアのほうも今後の展開ということのお話があったんですが、その辺の見込みと、多言語化の今後の先行投資の金額等、もし教えていただける範囲であれば教えていただければと思います。

大村：先行投資の金額につきましては、公表させていただいているリニューアル開発にかかる投資として、3億円程度で見込んでおります。この中で多言語対応も含んでやっていこうと考えております。

伊藤：東南アジアの展開については、日系の企業様からは使いたいというお声をいただいております。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、どうぞ。よろしいですか。はい、特にないようでございます。会社様から、もし何か追加事項ございましたらいかがでしょうか。

伊藤：事業計画の進捗率というところが、個人投資家様も含めて皆様非常に気にされており、私もいろいろと情報を見ている中で、進捗率がかなり低いのではないかと。こちらについて、基本的に3月というのが現場の竣工時期に当たります。ですので、3月の新規契約ID数は少なくなるという月になっております。

併せて、3月いっぱい現場が終了し、新しい現場が始まるまで休止するというような、一時的な休止の発生、新入社員や部署移動等からその年度末で利用システムを整理される企業もいらっしゃるということで、毎年3月、4月というのは、伸びが鈍化するというところがあります。

司会：ありがとうございました。以上をもちまして、本日の説明会、終了いたします。どうもありがとうございました。

伊藤：ありがとうございました。

[了]

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。