

2021年9月22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 IR 室 室長 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2四半期機関投資家向け決算説明会（書き起こし）

登壇者 代表取締役社長 伊藤 謙自（以下、CEO 伊藤）
取締役 IR 室室長 大村 幸寛（以下、CFO 大村）

日時 2021年8月20日 15:30～16:10

【登壇】

CEO 伊藤

スパイダープラス株式会社の伊藤です。本日はよろしくお願いいたします。

早速ですが、当社 Q2 の決算説明会を始めます。まずは、当社の事業概要の説明です。



当社は、建設業をテクノロジーの力により DX する事業を行っています。
続いて、当社のビジネスモデルについて説明します。



こちらのスライドが当社のビジネスモデルです。当社は、建設業をDXするSPIDERPLUSを提供しているICT事業を主力としています。ICT事業は、SPIDERPLUSを建設会社に提供し、ID単位で課金を行うサブスクモデルとなっています。その他、断熱工事というエンジニアリング事業を行っています。



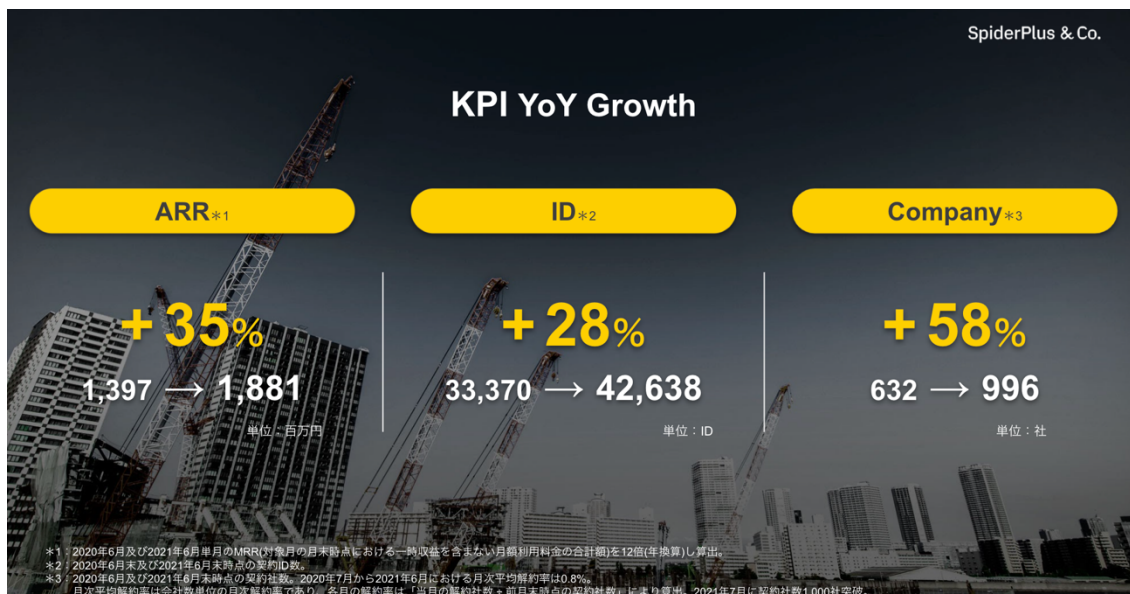
Q2のハイライトです。ハイライトは3点あります。

1点目は、KPIは当期Q2の新契約者数が過去最高の100社を超える数字になりました。

2点目は、ICT事業の売上高成長率が引き続き30%超で推移しています。

最後に3点目は、新しいサービスであるSPIDERPLUS PARTNERとアカデミックプランを発表

しました。こちらについては、後ほど詳しく説明します。



主な KPI のアップデートです。

ARR は、YoY35%と高い成長を維持しており、18 億円を突破しています。

ID 数は、42,000 を超え、YoY28%の伸びを記録しています。

契約社数は、当 Q2 で 996 社、YoY58%の伸びとなっています。また、7 月には契約社数が 1,000 社を突破しております。

主力のICT事業は業績予想に対して順調に進捗

FY2021.Q2 実績売上高

899百万円

進捗率：46.1%*1

FY2021業績予想
1,953百万円

参考：前年同期進捗率46.1%（実績）

FY2021.Q2 実績ID

42,638ID

進捗率：43.2%*2

FY2021業績予想
48,000ID超

参考：前年同期進捗率45.5%（実績）

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2四半期累計期間売上高÷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2四半期累計期間における総増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。

業績予想に対する進捗です。結論としては順調に推移しています。

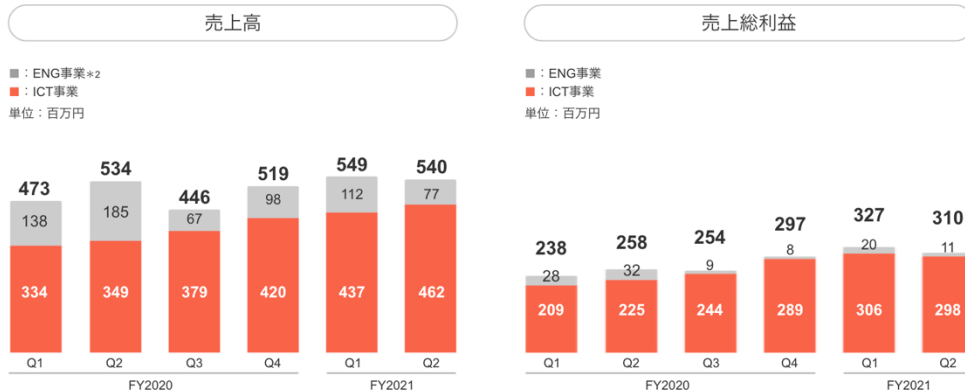
当 Q2 では、ICT 事業売上高は進捗率 46.1%であり、前年同期の実績とほぼ同水準です。ID 数は、43.2%です。我々のビジネスの性質上、下半期から伸びるトレンドというところは変わっていません。業績について、次のスライドから詳しく説明します。

売上高・売上総利益*1

SpiderPlus & Co.

主力のICT事業売上高はYoY+32%と成長性高い

ENG事業は予算通りの進捗



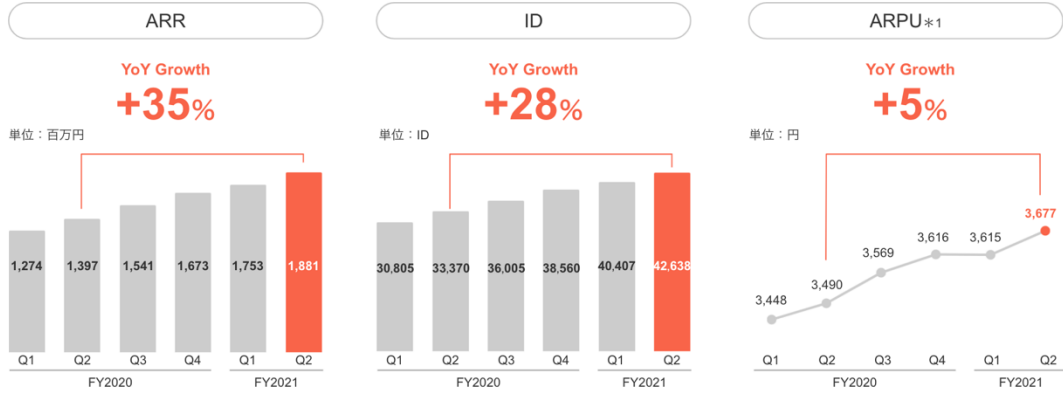
*1：FY2020.Q4（2020年12月期第4四半期会計期間）においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。
*2：エンジニアリング事業の略称。熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために装置や配管に断熱材を取付ける断熱工事を提供。

ICT 事業については、売上高、売上総利益ともに順調に推移しています。

表中のオレンジ色の部分が ICT 事業についてです。当 Q2 においても、ICT 事業の占める割合が大半となっています。エンジニアリング事業に関しては、積極的な営業活動を行っていないことなどから、前年同期比で大幅に減少していますが、こちらも当初の予想どおりの進捗です。

既存顧客のID追加導入が寄与しARR拡大

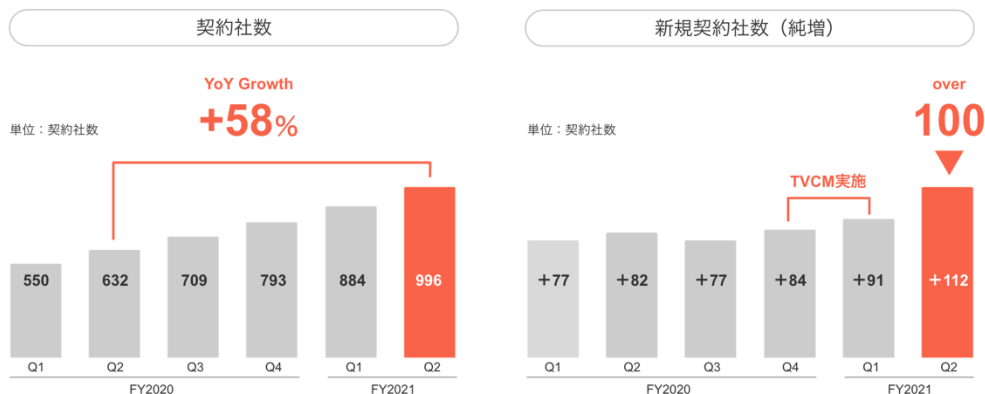
ARPU YoY+5%は予算通りの進捗



*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。

続いて、売上高の成長要因を、KPI を用いて説明します。ICT 事業の売上高の詳細を見ていくと、既存顧客の ID の追加導入が ARR の拡大に寄与していることが分かります。ARPU については、YoY5%で成長しており、こちらも順調に伸びています。

先行投資の効果により、四半期過去最高の契約社数増加
TVCM含む広告宣伝の影響が顕在化



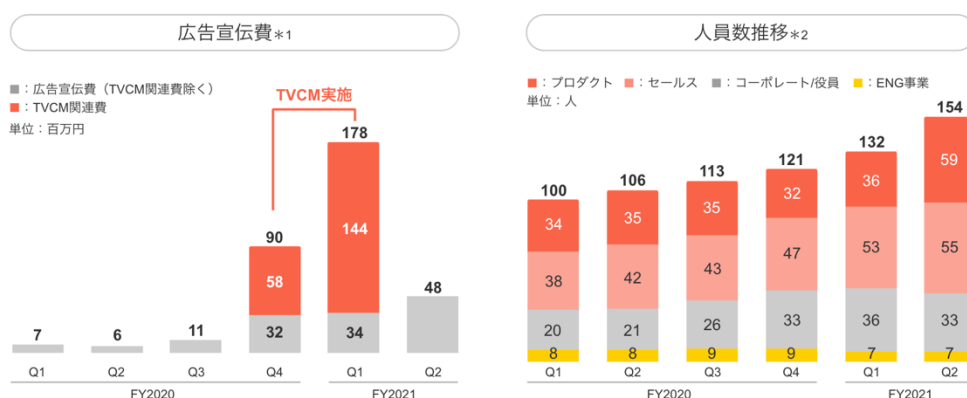
契約社数の増加についてですが、冒頭でも説明したとおり、当 Q2 では契約社数の純増が過去最高の 112 社となりました。

これは、昨年末から実施しているテレビ CM、広告宣伝による先行投資と、上場による効果があると考えています。

新規顧客は、2~3 年かけて ID 導入数が増加していくため、契約社数の増加は将来の業績に対してポジティブな要素と考えております。

先行投資について

プロダクト開発に向けたエンジニア採用が順調に進捗
TVCM以外にもウェブ媒体への広告出稿を積極化



*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(社外役員等除く)。

先行投資の進捗についてご説明します。

当社では、今後数年間は ICT 事業の売上成長率を重視し、マーケティングと人材採用に積極的な投資を行う方針です。特に、Q2 では人材採用において上場による知名度の向上など

を背景として、開発エンジニアの採用が23名増えています。こちらも、過去最高の採用人数になっており、開発も順調に進んでいます。



The slide features a dark background with a city skyline and construction cranes. At the top right, it says 'SpiderPlus & Co.'. The main title is 'ビジネスハイライト'. Below it are three yellow rounded rectangles, each containing a category name and a list of bullet points.

シェア拡大
Japan + Asia

- 専門工事会社向けサービス、**SPIDERPLUS PARTNERを開発**。Vertical SaaSとしてより深く顧客ニーズを捉える施策。
- **既存顧客のアジア展開**に向け、開発及び採用が順調に進行。

領域拡大
Vertical + Horizontal

- **プラント業界**での導入が順調に進行。
- **物流施設**における点検管理など**新しい領域**での活用事例も。

機能拡大
SPIDERPLUS + Data

- **きんでん^{*1}**との共同開発により、**OCR連携機能実験を開始**。
- **SPIDERPLUSのリニューアル開発**は**オンスケジュール**で進捗。顧客ニーズを反映した機能実装を予定。

*1. 関西地盤の総合設備大手、関西電力グループ。

ビジネスハイライトについて成長戦略に沿ってご説明します。

まず、シェア拡大について2点あります。1点目は、専門工事会社向けのサービスであるSPIDERPLUS PARTNERです。こちらは、後ほど詳細を説明します。

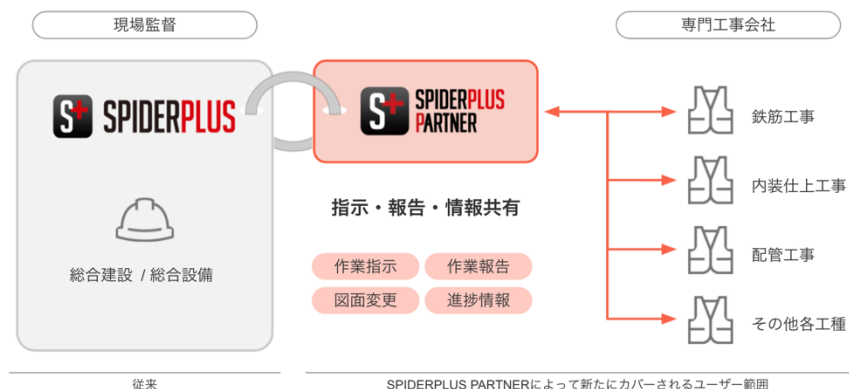
2点目は海外展開についてです。採用と英語対応のアップデートなどの開発が順調に進んでおります。

続いて、領域拡大についてです。現在、プラント業界での導入が進んでいます。導入企業数や各会社のペネトレーションが順調に進んでいます。

機能拡大に関しては、きんでん様との共同開発による新たな機能開発や、SPIDERPLUS のリニューアル開発がオンスケジュールで進んでいるところが挙げられます。

次のスライドから、新しいサービスのSPIDERPLUS PARTNERとアカデミックプランについてご説明します。

SPIDERPLUS導入後もアナログで行われている
現場監督と専門工事会社のコミュニケーションをデジタル化するサービス



まず、SPIDERPLUS PARTNER は、現場監督と専門工事会社のコミュニケーションをデジタル化するサービスです。

建設現場では、現場監督と専門工事会社の親方や、職長とのコミュニケーションがいまだにアナログであります。そういったところをデジタル化し、どこまでの仕事をしたのか等の進捗状況報告や、「ここの写真を撮ってきて欲しい」といった指示に使えるプロダクトになります。

こちらは、われわれが SOM として考えている現場監督の部分から、さらに SAM へ領域を拡大していくための、非常に重要なプロダクトを開発したと考えています。ただし、SPIDERPLUS PARTNER はまだベータ版であるため、販売価格などが決まっておりません。そのため、販売価格などが決まり次第、随時リリースしていきたいと思っております。

建設業の未来を担う学生に、SPIDERPLUSを無償で提供



卒業後の現場活躍を見据えた
実践的な授業をSPIDERPLUSで



- 建設系学生や職業訓練生が行う施工・検査の現地学習にSPIDERPLUSを活用できる**教育機関向けプラン**
- 最新の建設ITを活用した施工管理を学び、SPIDERPLUS導入企業では**即戦力として活躍可能**
- SPIDERPLUSを使い、現場だけでなく、**教育現場からも建設DXを促進**
- **アカデミックプランを受講して建設業に就業する人材が、5年後に3,500名以上を目標**

アカデミックプランは、我々が以前から組みたかった取り組みです。
教育機関の現地学習の授業に、SPIDERPLUS を組み込んでもらうというものです。
主に工業系の学校や専門学校、職業訓練校などに採用していただきます。
SPIDERPLUS の使い方を学んだ学生が卒業後、SPIDERPLUS を導入している企業に就職した場合は即戦力として活躍できるという事と、導入していない企業に就職した場合には、学生たちが SPIDERPLUS の存在を広めてくれるという事が期待されます。学生の頃から SPIDERPLUS に慣れ親しむことで、さらに、ユーザーを大きく広げられるのではないかとことから実施しています。

損益計算書

SpiderPlus & Co.

単位：百万円	FY2021.Q1 会計期間	FY2021.Q2 会計期間	QoQ	FY2020.Q2 累計期間	FY2021.Q2 累計期間	YoY	
売上高	549	540	-1.7%	1,007	1,089	+8.1%	売上高 ICT事業の売上高成長に伴い、FY2021.Q2累計期間の売上高は堅調に増加（次ページのとおりICT事業の売上高成長率はYoY+31.7%、QoQ+5.9%）
売上原価	221	230	+3.7%	510	451	-11.5%	売上総利益率 ENG事業に比して売上総利益率が高いICT事業の売上高割合が増加 その結果、全社の売上高総利益率も上昇
売上総利益	327	310	-5.4%	496	637	+28.4%	販売費 ICT事業の先行投資に伴う広告宣伝費及び採用強化による営業人件費増加を主な要因として、 YoY+134.0%
売上総利益率	59.6%	57.4%	-2.2pt	49.3%	58.5%	+9.2pt	営業外損益 主に2021年3月の株式上場に関連した費用
販管費	466	383	-17.8%	362	849	+134.0%	
営業利益	-138	-72	—	133	-211	—	
営業利益率	—	—	—	13.3%	—	—	
経常利益	-182	-80	—	131	-263	—	
当期純利益	-184	-81	—	131	-266	—	

最後に、財務内容についてご説明します。

こちらは全社の PL です。Q2 の売上高が YoY+8%です。次のスライドでセグメント別に見ていきます。

損益計算書 セグメント別

SpiderPlus & Co.

ICT事業	単位：百万円	FY2021.Q1 会計期間	FY2021.Q2 会計期間	QoQ	FY2020.Q2 累計期間	FY2021.Q2 累計期間	YoY	
売上高	437	462	+5.9%	683	899	+31.7%	売上高 ID増加を主な要因として、YoY +31.7%の成長	
売上原価	130	164	+26.1%	248	295	+18.6%	売上原価 採用強化による開発人件費増加を主な要因として YoY+18.6%	
売上総利益	306	298	-2.7%	434	604	+39.1%	販売費 FY2021.Q1に実施したTVCMによる広告宣伝費の増加及び採用強化による営業人件費増加により YoY+173.4%	
売上総利益率	70.1%	64.5%	-5.7pt	63.6%	67.2%	+3.6pt		
販管費	323	209	-35.2%	194	533	+173.4%		
セグメント利益	-16	88	—	239	71	-70.1%		
ENG事業	単位：百万円	FY2021.Q1 会計期間	FY2021.Q2 会計期間	QoQ	FY2020.Q2 累計期間	FY2021.Q2 累計期間	YoY	
売上高	112	77	-31.2%	323	189	-41.5%	売上高 YoY-41.5%であるが、業績予想通りの進捗 (前期は一過性の大型案件の受注あり) また、当期は積極的な営業を行わない方針	
売上総利益	20	11	-44.1%	61	32	-47.2%		
売上総利益率	18.7%	15.2%	-3.5pt	19.1%	17.2%	-1.9pt		
セグメント利益	20	10	-46.7%	58	31	-46.8%		

こちらがセグメント別の PL です。売上高は前 Q2 との比較で ICT 事業は+31%の増収です。エンジニアリング事業は、-41.5%の減収です。この進捗は計画どおりです。

ICT 事業の Q2 の会計期間で売上総利益率が悪化していますが、こちらは開発エンジニアの採用強化による売上原価の増加が影響しています。

今後も、ICT 事業の成長に注視いただくと幸いです。以上で、当 Q2 の説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

【質疑応答】

質問 1

前年比で会社数の伸びほど ID 数が増えていない理由はなんですか。ID 数はいつ頃大きな伸びが期待できますでしょうか。

CEO 伊藤

会社数が増えているということは非常にポジティブだと考えています。既存の顧客に対するオンボーディングの活動に注力できなかったことが、反省すべき点だと考えています。もう一つの要因としては、年度末に現場の竣工による ID の休止がかなり増える時期ですから、Q1、Q2 というところは、われわれにとってあまりポジティブではない時期ということがあります。

逆に、下半期に関しては、年度末のように現場竣工が多発するというようなネガティブイベントがないことから、この上半期で獲得した新規のお客さまを含めて、既存の顧客のペネトレーションにかなり力を入れていくことを考えています。当初計画通りに推移すると考えています。

CF0 大村

少々補足させていただきます。

SPIDERPLUSの顧客構成とID数の広がり方*1

SpiderPlus & Co.

導入時は数現場、数IDからスタートし、数年かけて全社的にID数が拡大。

導入年別顧客数及びID数構成

導入年数2年超の顧客が、全IDの80%超を構成。

導入年別顧客構成

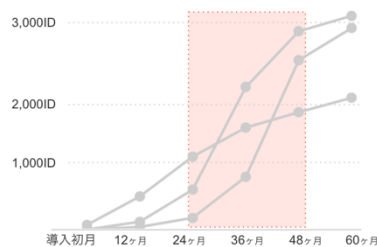


導入年別ID構成



顧客上位3社のID数推移

2~3年かけて、顧客内でのID数増加が加速。



*1：2021年6月末時点の情報に基づき作成

SPIDERPLUS の顧客構成と ID 数の広がり方を、こちらのスライドで説明致します。

既存のお客さま約 1000 社のうち 40%超が、導入 2 年超となっています。また、約 42,000ID のうち、80%が導入 2 年超の顧客で構成されています。言い換えると 6 割のお客さまが導入

2年以内であり、約2割の8,500ID程度しか占めていません。2年から3年かけて伸びていくのが今までの兆候です。そのためいつの時期に伸びるのかという点では、2年から3年かけて伸びていくトレンドだと考えます。

質問2

ARPUの伸びの要因はなんでしょうか。今後、既存サービスの価格見直しといった戦略はあり得ますでしょうか。

CFO 大村

ARPUの伸びについては、直前四半期との比較という点で、標準およびオプションの単価と、サーバー単価についても上がっています。

新規の顧客数が増えている関係上、1社当たりのID数は少なくなりますが、サーバー収入にかかる1ID単位の単価が増えている関係上、ARPUが上がっているということが足元の状況です。

質問3

販管費が前四半期と比較すると、広告宣伝費が落ちて人件費が増えています。他にも増加している費用項目があると思います。具体的には、どういった販管費項目が増加していますか。

CFO 大村

直前四半期で考えた場合の費目の主な要因としては、人件費および採用報酬費です。こちらが増加している他、売上に応じて販売手数料が増えるため、若干増えていることがあります。

質問4

期首との比較で、競争環境に変化はありますか。

CEO 伊藤

特に変化は見られないと、感じています。

(了)

免責事項

本資料で提供される内容の信憑性、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。

本資料は、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をしてはなりません。

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、すべて利用者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。