

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

FY2021.Q3 決算説明資料

事業概要

SpiderPlus & Co.

1. 事業概要

2. FY2021.Q3ハイライト

3. 財務諸表

4. エンジニアリング事業の譲渡について

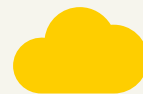
5. 参考資料：SPIDERPLUSについて

6. 参考資料：市場環境

建設業をDXする会社



建設



Technology

建築図面・現場管理SaaS「SPIDERPLUS」が主力 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

SpiderPlus & Co.



*1: エンジニアリング事業（ENG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。

FY2021.Q3ハイライト

SpiderPlus & Co.

1.事業概要

2.FY2021.Q3ハイライト

3.財務諸表

4.エンジニアリング事業の譲渡について

5.参考資料：SPIDERPLUSについて

6.参考資料：市場環境

KPI

ID数45,000・契約社数1,100社・ARR20億円突破

Growth

主力のICT事業売上高は30%超の成長率で順調に推移

Business

各領域にSPIDERPLUSの浸透を深める共創関係を構築

KPI YoY Growth^{*1}

ARR

+ 31%

1,541 → 2,016

単位：百万円

ID

+ 26%

36,005 → 45,481

単位：ID

Company

+ 57%

709 → 1,114

単位：社

*1：ARR、ID及びCompany（契約社数）は、2020年9月及び2021年9月末時点の数値。なお、ARRは9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。
© 2021 SpiderPlus & Co.

ICT事業は業績予想に対して順調に進捗

進捗率：売上高



進捗率：ID数



▲
2020年12月末
38,560ID

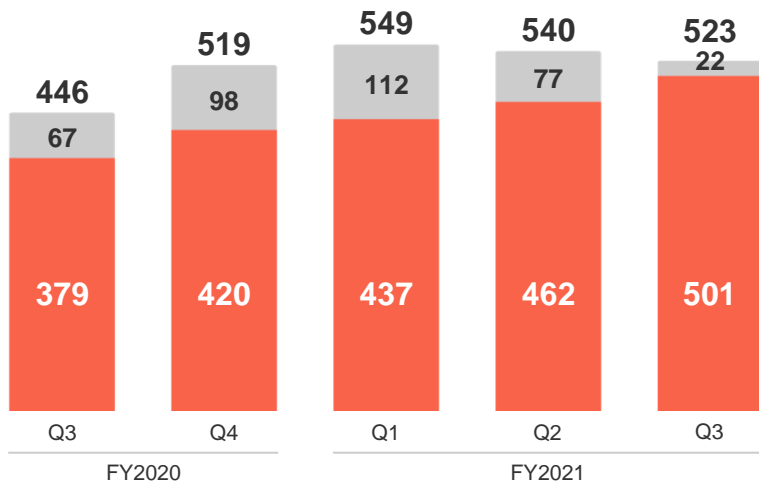
*1：通期業績予想に対する予算進捗率。ICT事業における「2021年12月期第3四半期累計期間売上高÷2021年12月期業績予想売上高」により算出。

*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3四半期累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。

ICT事業の四半期売上高501百万円、セグメント売上総利益301百万円

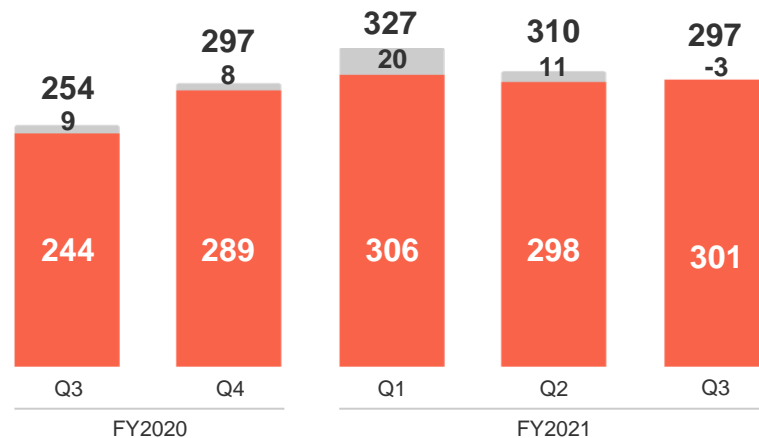
売上高

■ : ENG事業*2
 ■ : ICT事業
 単位：百万円



売上総利益

■ : ENG事業
 ■ : ICT事業
 単位：百万円



*1：FY2020.Q4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。

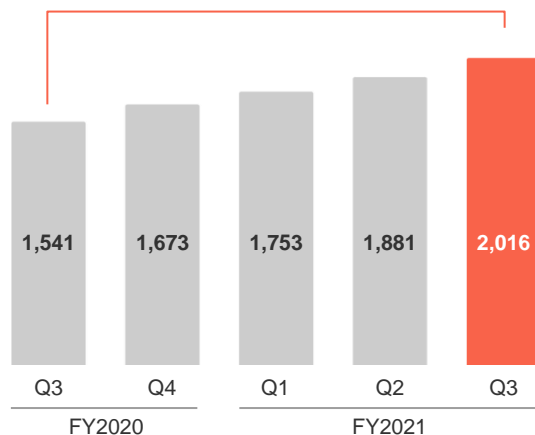
*2：エンジニアリング事業の略称。熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために装置や配管に断熱材を取付ける熱絶縁工事を提供。

既存顧客への注力と建設業界の季節性を追い風として、ID数が増加

ARR

単位：百万円

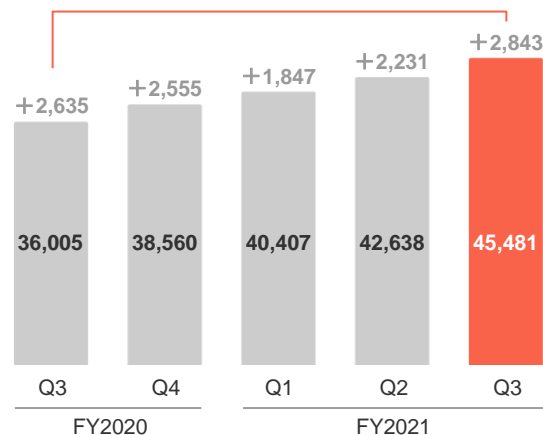
YoY Growth
+31%



ID

単位：ID

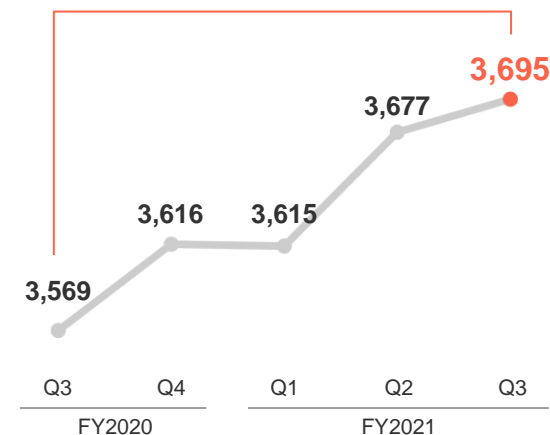
YoY Growth
+26%*1



ARPU*2

単位：円

YoY Growth
+4%



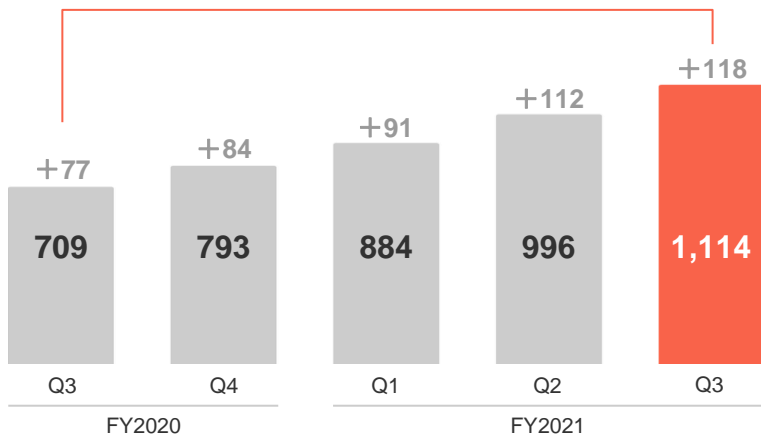
*1：「FY2021.Q3ID数÷FY2020.Q3ID数」により算出。

*2：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。

契約社数の増加は、直前四半期から引き続き過去最高

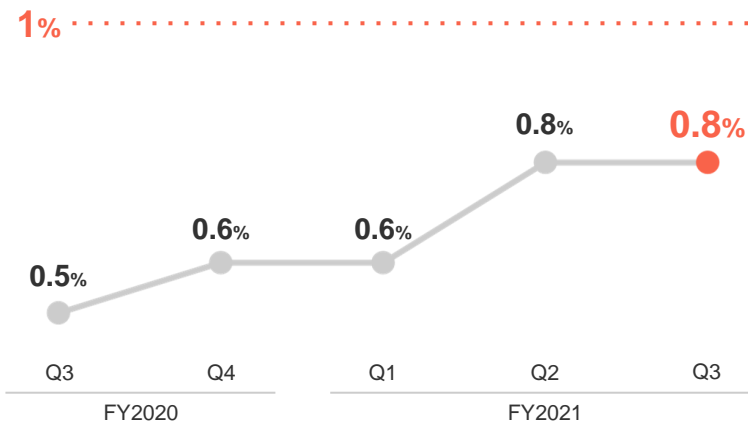
契約社数

YoY Growth
+57%*1



解約率*2

解約率は1%未満で安定的に推移



*1: 「FY2021.Q3契約社数÷FY2020.Q3契約社数」により算出。

*2: 解約率は、会社数単位の解約率。月次解約率の直近12ヶ月平均であり、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。

Business update

シェア拡大

Japan + Asia

- 現場監督の「段取り」を代行する**BPOサービスを本格的に開始。**
- CADソリューションでDXを推進する**大塚商会がSPIDERPLUSの取扱を開始。**
- 東南アジアを中心として7カ国でテスト利用継続。**インドネシアで正式導入が決定。**

領域拡大

Vertical + Horizontal

- 電力スマートメータートップシェアの**大崎電気工業と協業開始。**

機能拡大

SPIDERPLUS + Data

- SPIDERPLUSの**リニューアル開発は順調に**進行中。

現場監督の「段取り」を代行する、SPIDERPLUSのオプションサービス 作業間をシームレスに繋げ、顧客の生産性をさらに向上



SPIDERPLUS BPO

Technology by **AI inside**



- 多くの時間を費やす検査前の「段取り」を当社が代行
- 当社がデータを整理し、SPIDERPLUSに登録
- 迅速かつ多量の処理を可能にするため、代行作業にAI*1を活用
- 対応可能な「段取り」対象を拡張予定

*1: AIは、AI inside社「Learning Center」を導入し、AI開発と運用を内製化します。

メンテナンス分野への本格展開に向けた戦略的協業



大崎電気工業について

- ・ 1916年創業の電力量計メーカー。エネルギーマネジメントにおける国内主要企業。
- ・ 電力スマートメーターにおいては国内トップシェアである他、海外にも積極的に展開。
- ・ 2021年3期 売上76,255百万円、経常利益2,888百万円、従業員数3,129名。東証一部上場。

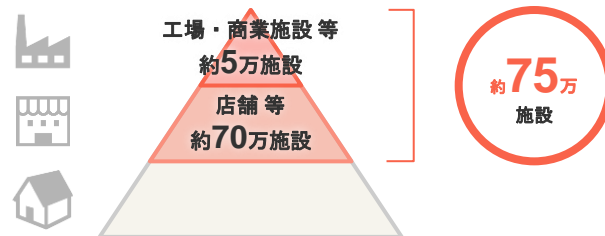
*1：出典：資源エネルギー庁 令和3年2月1日発表「次世代スマートメーターの仕様の検討状況について」

© 2021 SpiderPlus & Co.

スマートメーター内のデータをSPIDERPLUSに自動取り込み
メンテナンス作業員の手入力が不要に



本協業における国内の対象市場*1



財務諸表

SpiderPlus & Co.

1.事業概要

2.FY2021.Q3ハイライト

3.財務諸表

4.エンジニアリング事業の譲渡について

5.参考資料：SPIDERPLUSについて

6.参考資料：市場環境

| 単位：百万円 | FY2021.Q2 会計期間 | FY2021.Q3 会計期間 | QoQ | FY2020.Q3 累計期間 | FY2021.Q3 累計期間 | YoY |
|--------|-------------------|-------------------|--------|-------------------|-------------------|---------|
| 売上高 | 540 | 523 | -3.0% | 1,454 | 1,613 | +10.9% |
| 売上原価 | 230 | 226 | -1.5% | 703 | 678 | -3.5% |
| 売上総利益 | 310 | 297 | -4.1% | 750 | 934 | +24.5% |
| 売上総利益率 | 57.4% | 56.7% | -0.7pt | 51.6% | 57.9% | +6.3pt |
| 販管費 | 383 | 383 | +0.2% | 568 | 1,233 | +116.7% |
| 営業利益 | -72 | -86 | — | 181 | -298 | — |
| 営業利益率 | — | — | — | 12.5% | — | — |
| 経常利益 | -80 | -89 | — | 178 | -352 | — |
| 当期純利益 | -81 | -90 | — | 173 | -356 | — |

———— FY2021.Q3累計期間について ————

売上高

- ICT事業売上高の増加（YoY+31.8%）により、全社売上高は1,613百万円（YoY+10.9%）に増加

売上総利益率

- 売上総利益率が高いICT事業売上高の増加に伴い全社の売上総利益率は57.9%（YoY+6.3pt）に上昇

販管費

- 人的投資及びマーケティング投資を中心としたICT事業に対する先行投資により販管費は1,233百万円に増加

営業外損益

- 2021年3月のマザーズ上場に関連した費用等が発生

ICT事業

| 単位：百万円 | FY2021.Q2 会計期間 | FY2021.Q3 会計期間 | QoQ | FY2020.Q3 累計期間 | FY2021.Q3 累計期間 | YoY |
|---------|-------------------|-------------------|--------|-------------------|-------------------|---------|
| 売上高 | 462 | 501 | +8.3% | 1,063 | 1,401 | +31.8% |
| 売上原価 | 164 | 200 | +21.6% | 383 | 495 | +29.1% |
| 売上総利益 | 298 | 301 | +1.0% | 679 | 906 | +33.4% |
| 売上総利益率 | 64.5% | 60.1% | -4.4pt | 63.9% | 64.7% | +0.7pt |
| 販管費 | 209 | 219 | +4.7% | 307 | 752 | +144.7% |
| セグメント利益 | 88 | 81 | - | 371 | 153 | -58.7% |

— FY2021.Q3累計期間について —

売上高

- ICT事業売上高は、ID数及びARPU増加等を背景として増加（YoY+31.8%）

売上総利益率

- 売上総利益率は前年同期と概ね同水準の64.7%を維持

販管費

- 先行投資により増加

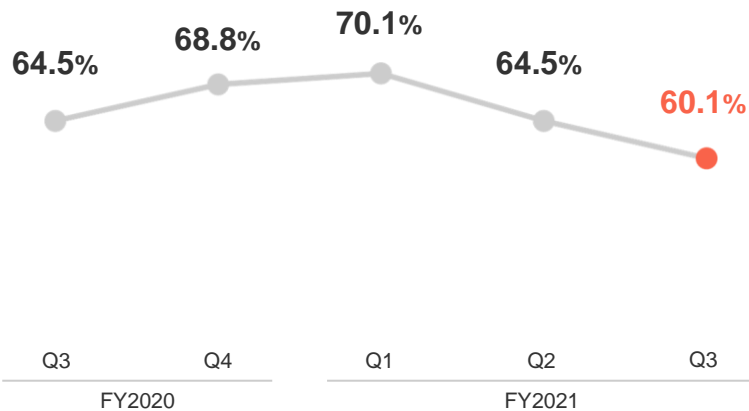
ENG事業

| 単位：百万円 | FY2021.Q2 会計期間 | FY2021.Q3 会計期間 | QoQ | FY2020.Q3 累計期間 | FY2021.Q3 累計期間 | YoY |
|---------|-------------------|-------------------|--------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 77 | 22 | -70.7% | 391 | 212 | -45.8% |
| 売上総利益 | 11 | -3 | - | 71 | 28 | -59.6% |
| 売上総利益率 | 15.2% | - | - | 18.2% | 13.6% | -4.7pt |
| セグメント利益 | 10 | -4 | - | 66 | 26 | -60.0% |

売上高

- ENG事業の売上高はYoYで-45.8%であるが、予算と概ね一致しており、当期は積極的な営業活動をしていないこと及び、当Q3は完成案件が少なかったことによる影響

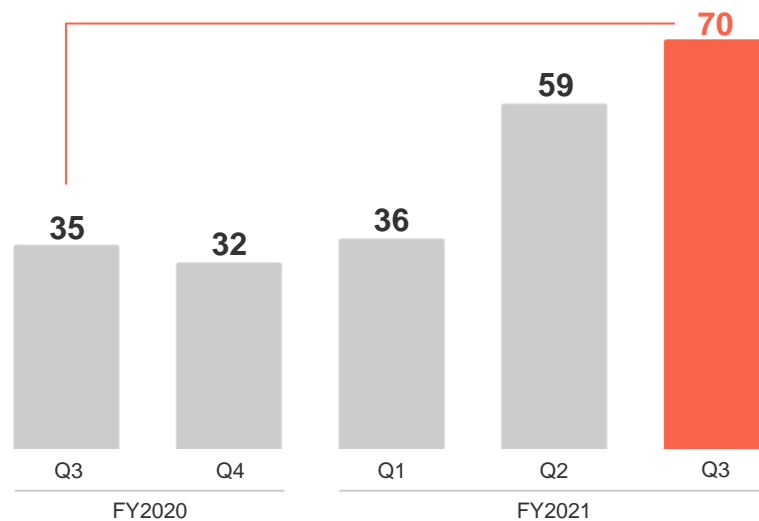
売上総利益率の推移



開発人員の推移

派遣SES含む開発人員数

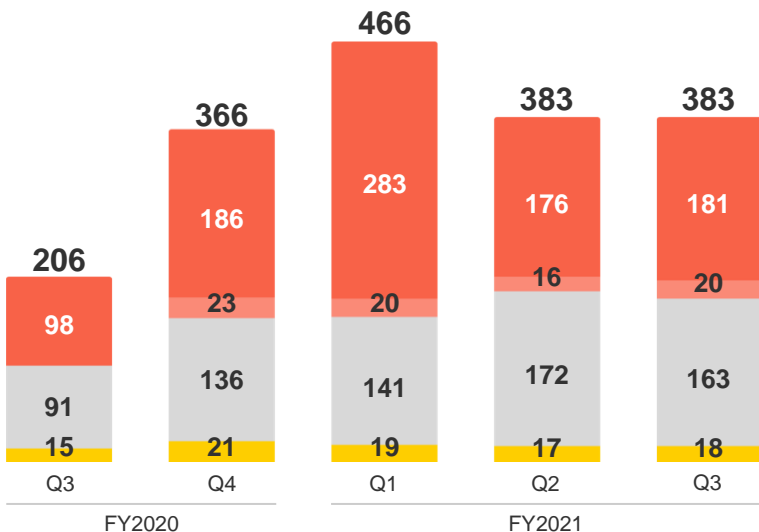
単位：人



販管費の推移*1

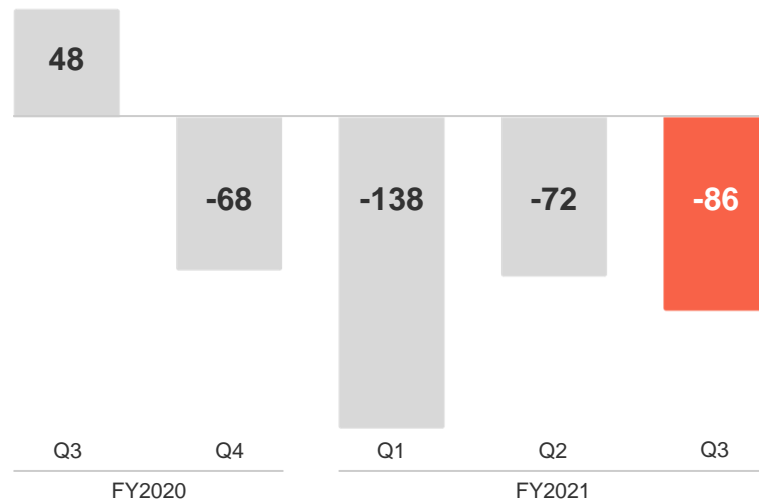
■ : S&M*2 ■ : R&D*3 ■ : G&A*4 ■ : その他

単位：百万円



営業利益の推移

単位：百万円



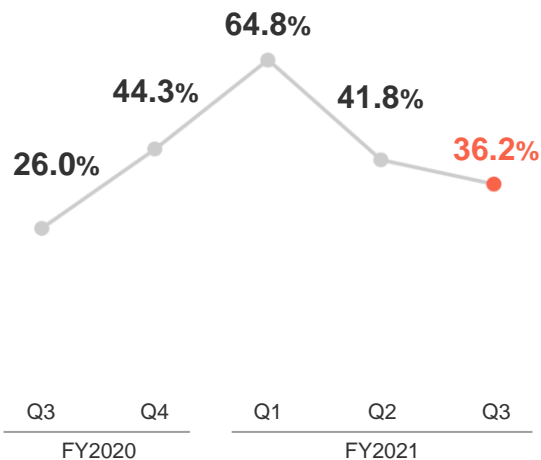
*1：各構成は管理会計上の構成。

*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。

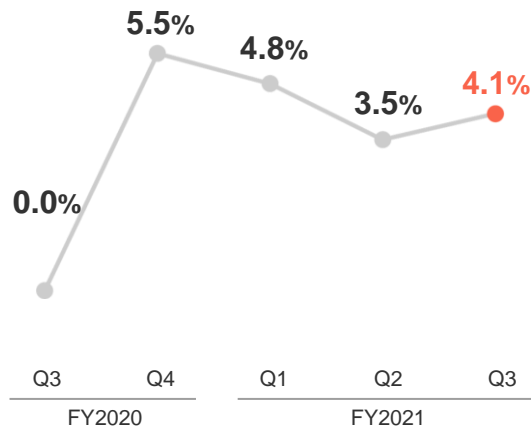
*3：Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「研究開発費÷ICT事業売上高」により算出。

*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。

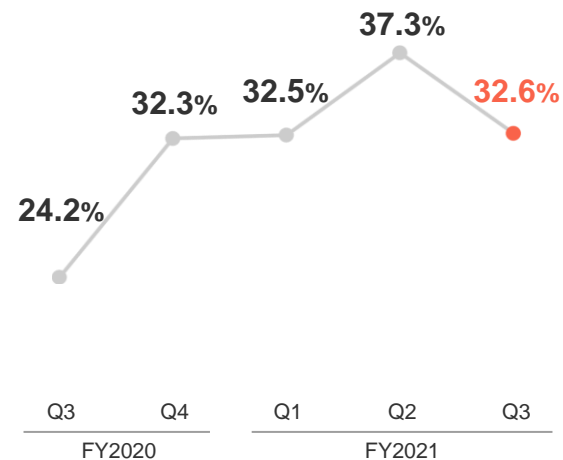
S&M*2



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。

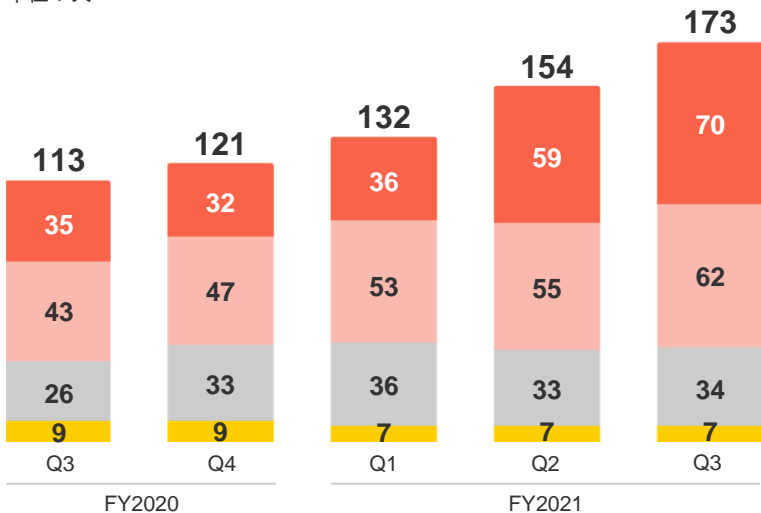
*3: Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「研究開発費÷ICT事業売上高」により算出。

*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。

採用はプロダクト・セールス共に順調 広告宣伝は効率性を保ちながら実施

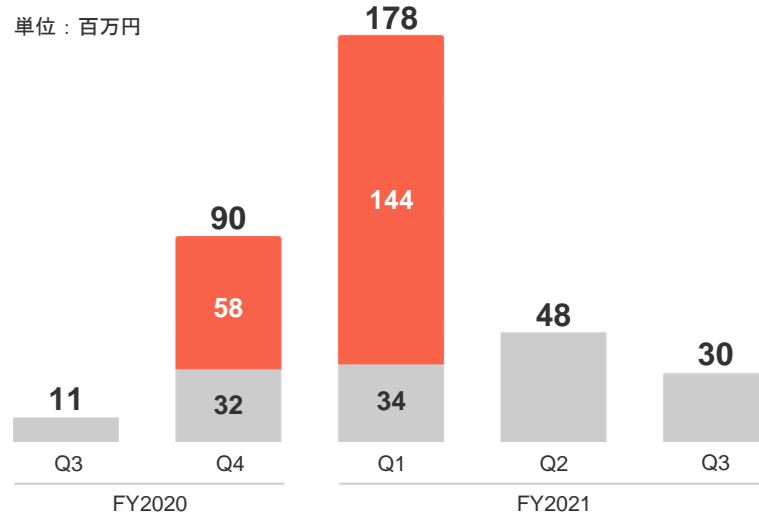
人員数推移*1

■ : プロダクト ■ : セールス ■ : コーポレート/役員 ■ : ENG事業
単位：人



広告宣伝費*2

■ : 広告宣伝費 (TVCM関連費除く) ■ : TVCM関連費
単位：百万円



*1：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）。

*2：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.Q3 |
|--------------|------------|------------|------------|--------------|
| 現金及び預金 | 414 | 408 | 469 | 4,461 |
| 流動資産 | 654 | 786 | 820 | 4,875 |
| 固定資産 | 70 | 79 | 84 | 329 |
| 資産合計 | 724 | 866 | 905 | 5,204 |
| 流動負債 | 274 | 405 | 396 | 424 |
| 固定負債 | 167 | 114 | 99 | 48 |
| 負債合計 | 442 | 519 | 496 | 473 |
| 純資産合計 | 282 | 346 | 408 | 4,731 |
| 自己資本比率 | 39.0% | 39.9% | 45.1% | 90.9% |

流動資産

2021年3月の株式上場に伴う新株式の発行・自己株式の処分、オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資等により4,676百万円資金調達等により流動資産増加

固定資産

SPIDERPLUSのリニューアルの進行に伴うソフトウェア仮勘定が235百万円増加により固定資産増加

流動負債

主に未払金の増加による影響

固定負債

主に長期借入金が減少

エンジニアリング事業の 譲渡について

SpiderPlus & Co.

1. 事業概要

2. FY2021.Q3ハイライト

3. 財務諸表

4. エンジニアリング事業の譲渡について

5. 参考資料：SPIDERPLUSについて

6. 参考資料：市場環境

ICT事業への選択と集中のため

Armacell Japan株式会社とエンジニアリング事業の事業譲渡契約を締結*1



参考：FY2021業績予想*2 (単位：百万円、人)

| 業績予想：FY2021 | 売上高 | 総資産*3 | 人員数*3 |
|-------------|-------|-------|-------|
| 全社 | 2,216 | 5,204 | 173 |
| エンジニアリング事業 | 262 | 65 | 7 |
| 構成比 | 11.8% | 1.2% | 4.0% |

なお、本件によるFY2021の業績予想に変更はありません。

譲渡先について

Armacell Japan株式会社は、最先端の弾性発泡断熱材とエンジニア発泡材の2つの主流ビジネスを製造、販売、サポートしているArmacell International S.A.グループの日本法人。

譲渡先選定理由

エンジニアリング事業にとって、主力資材を取り扱う同社とのシナジーが強いいため。

*1：本事業譲渡は会社法第467条第1項の規定に該当しない事業譲渡であるため、当社株主総会の決議を要しません。
 *2：FY2022に特別利益を計上する見込みですが、金額については現在精査中であり、確定次第速やかに開示いたします。
 *3：エンジニアリング事業の総資産はセグメント資産であり、総資産の額及び人員数は2021年9月末時点の数値です。

参考資料：SPIDERPLUSについて

SpiderPlus & Co.

1. 事業概要

2. FY2021.Q3ハイライト

3. 財務諸表

4. エンジニアリング事業の譲渡について

5. 参考資料：SPIDERPLUSについて

6. 参考資料：市場環境

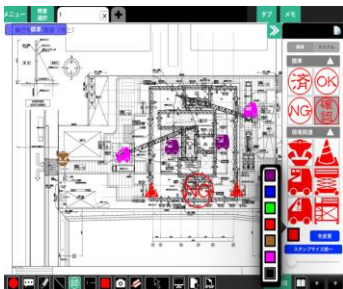
建築図面・現場管理アプリ



月額費用

標準機能 **3,000**円/ID
1IDでタブレット・スマートフォン・PCで利用できます

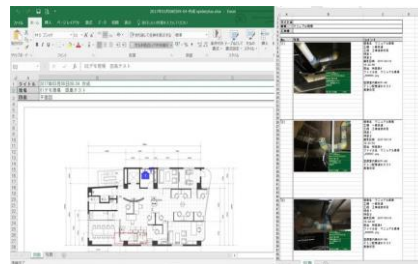
図面管理



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。

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



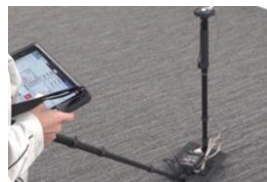
工事進捗管理機能

- 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

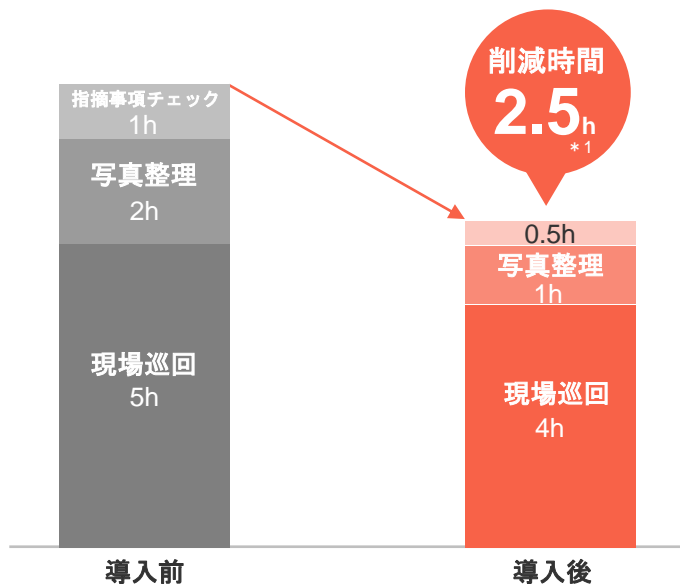


圧力計連携機能

- 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

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

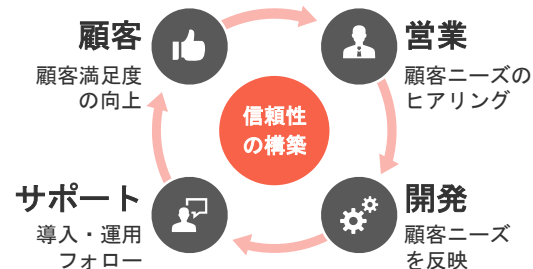
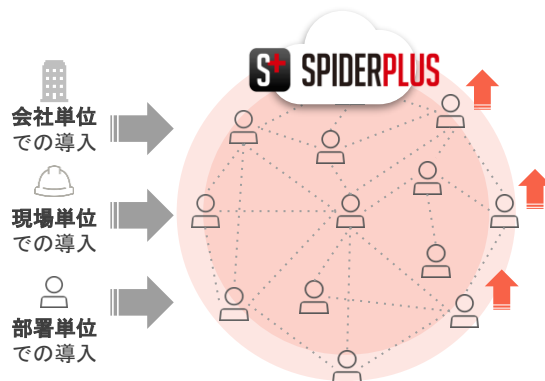
総合建設業・設備工事業など、建設業界で主要な地位を占めている事業者が多く導入。

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。

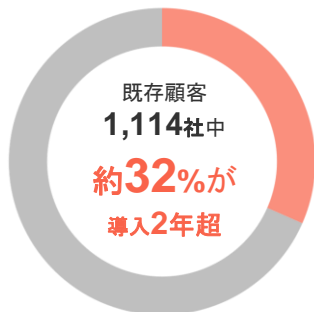


導入時は数現場、数IDからスタートし、数年かけて全社的にID数が拡大。

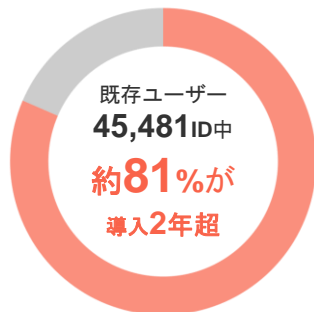
導入年別顧客数及びID数構成*1

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

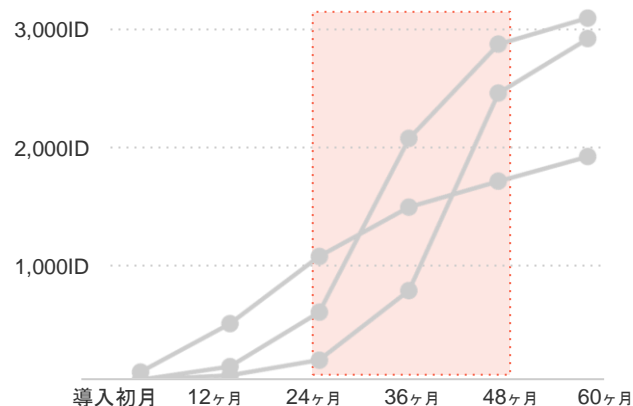


導入年別ID構成



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。



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



参考資料：市場環境

1. 事業概要

2. FY2021.Q3ハイライト

3. 財務諸表

4. エンジニアリング事業の譲渡について

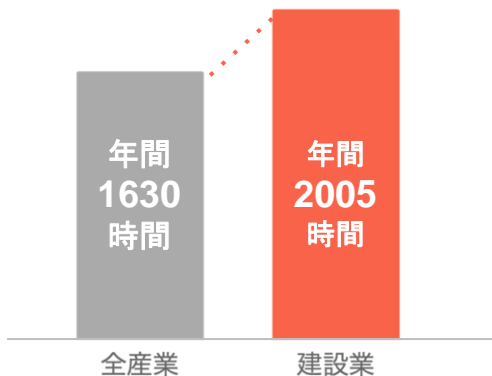
5. 参考資料：SPIDERPLUSについて

6. 参考資料：市場環境

テクノロジーによる抜本的な改革が急務

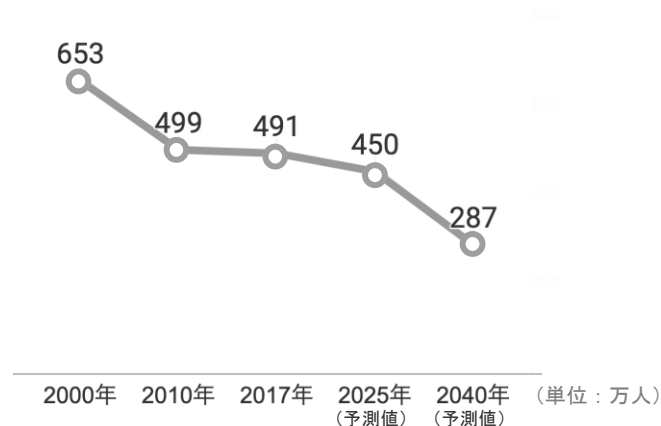
労働時間

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。

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

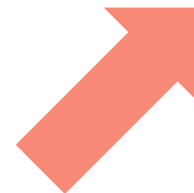
年々不足すると見込まれる
国内建設業
就業者数



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。

SOM

Serviceable Obtainable Market

コアターゲット*2の現場監督

240億円*3

SPIDERPLUS
ARR 20億円*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11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」の標準単価の年間利用料を乗じて算出。
- *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9月末時点。

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 20億円 *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11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9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。