

2021年11月24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

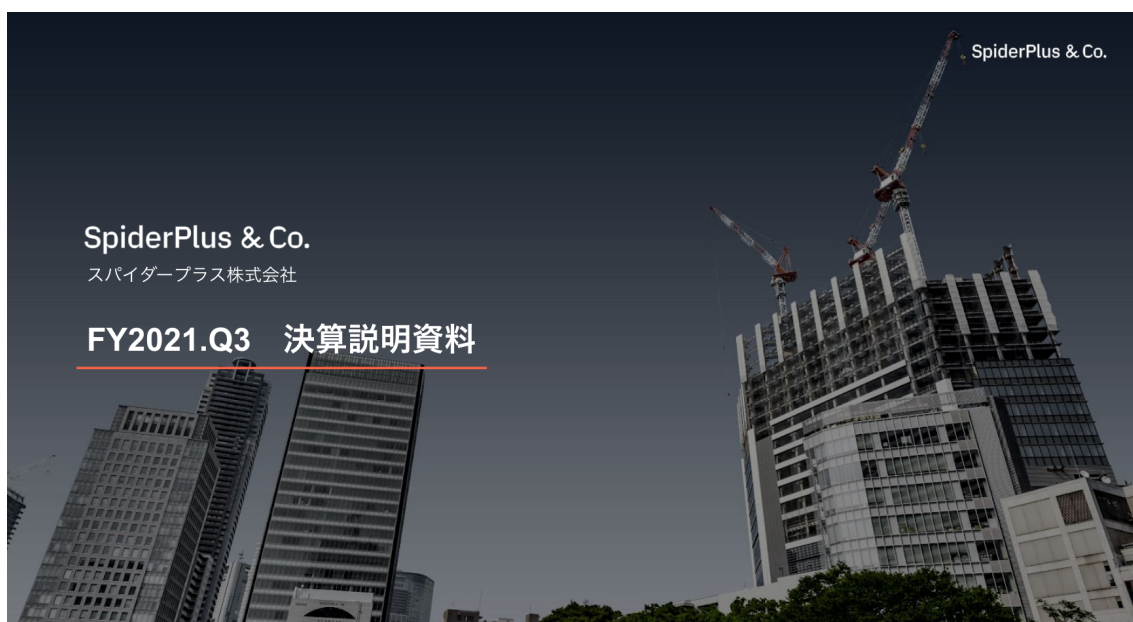
2021年12月期第3四半期機関投資家向け決算説明会（書き起こし）

登壇者 代表取締役社長
取締役 IR 室室長

伊藤 謙自（以下、CEO 伊藤）
大村 幸寛（以下、CFO 大村）

日時 2021年11月17日 17:00～17:40

【登壇】



CEO 伊藤

Q3の決算説明を始めさせていただきます。

なお、最後にエンジニアリング事業の譲渡についてもご説明させていただきます。

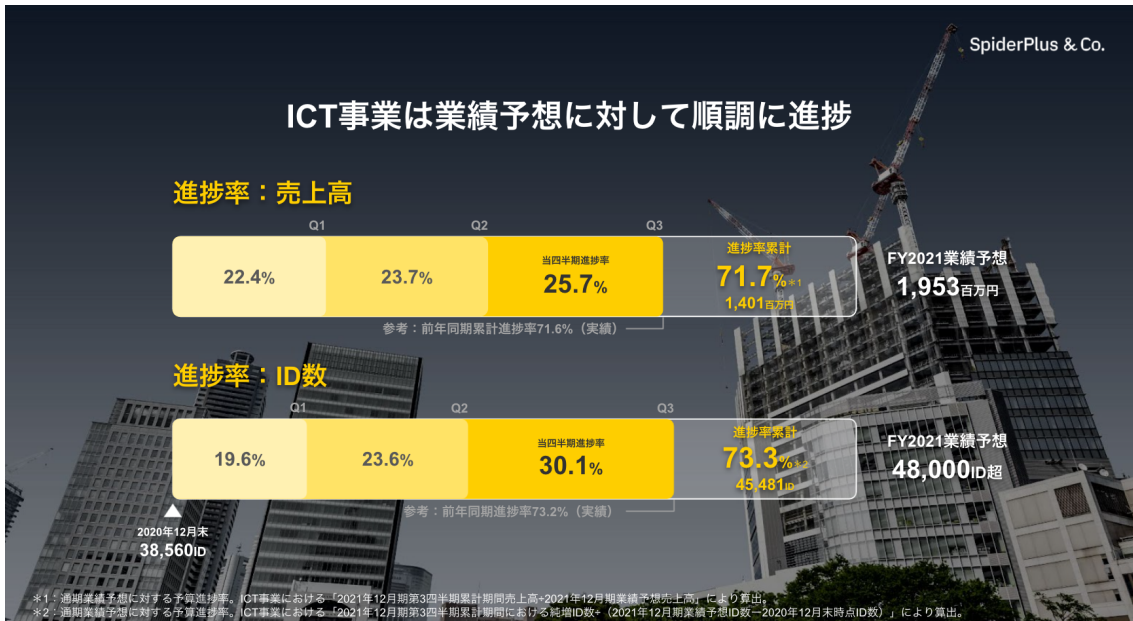


CEO 伊藤

ARRは、前年同期比+31%の成長で20億円を突破しています。

主な要因はID数の増加によるもので、ID数は45,000IDを超えております。

契約社数が前年同期比で709社から1,114社と大きく増加しております。



CEO 伊藤

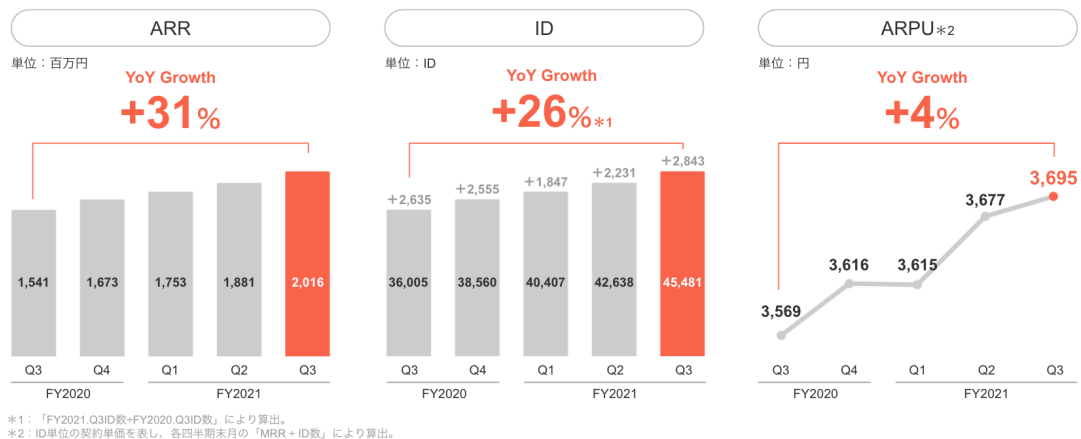
業績予想に対する進捗は、順調に推移しております。

Q3では、業績予想に対する進捗が、売上高71.7%、ID数に対する進捗率73.3%であり、前年同期の実績と同水準になっております。

売上高成長要因

SpiderPlus & Co.

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

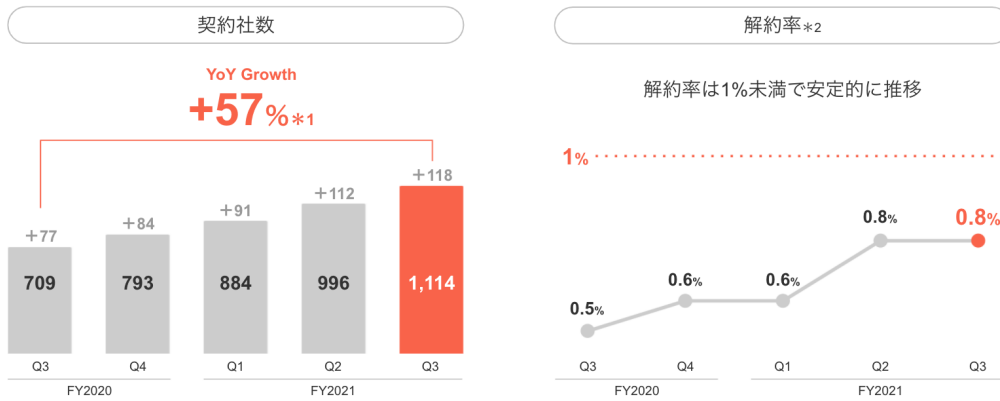


CEO 伊藤

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数が増加しております。

ARPUにつきましては、堅調に前年同期比+4%で伸びております。

契約社数の増加は、直前四半期から引き続き過去最高



*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。

CEO 伊藤

契約社数は、直前四半期から過去最高の 118 社増加となっております。
 解約率は 1 %未満で安定的に推移しております。

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在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

- 電カ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。

CEO 伊藤

ビジネスアップデートについてです。
 シェア拡大については3点です。
 まず、BPO サービスを本格的に開始しました。

2点目として、CADソリューションでDXを推進する大塚商会がSPIDERPLUSの取扱を開始しました。

最後に3点目は、海外展開について、東南アジアを中心とした7カ国でテスト利用を継続しておりますが、この度インドネシアで正式導入されました。

領域拡大では、大崎電気工業と協業開始しております。

機能拡大については、リニューアル開発が引き続き順調に進行しております。

シェア拡大

BPOサービスを本格的に開始

SpiderPlus & Co.

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



- 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。

CEO 伊藤

BPO サービスについて説明します。

当社のBPOサービスは現場監督の「段取り」を代行する、SPIDERPLUSのオプションサービスになります。

作業間をシームレスに繋げ、顧客の生産性をさらに向上させることで、SPIDERPLUSのさらなる浸透を図ります。

BPOサービスは、迅速かつ多量の処理を可能にするため、AIを活用します。

将来的に対応可能な「段取り」対象を拡張していくことで、さらにお客様の利便性を高くしていくことを狙っています。

メンテナンス分野への本格展開に向けた戦略的協業

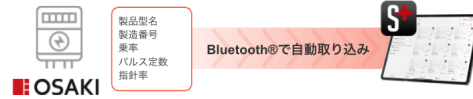


大崎電気工業について

- ・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」

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



CEO 伊藤

こちらは、大崎電気工業様との協業開始についてです。

この協業は、SPIDERPLUS がメンテナンス分野へ本格展開するための戦略的協業になります。

スマートメーター内のデータを自動的に SPIDERPLUS に取り込むことでメンテナンス作業員の入力作業が不要になります。

この協業では、店舗や商業施設など約 75 万施設を対象にしており、SPIDERPLUS のターゲット市場が拡大します。

損益計算書

SpiderPlus & Co.

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

CFO 大村

売上高は全体で1,613百万円となっており、前年同期比+10.9%の伸びになっています。前四半期比での売上高の減少は、エンジニアリング事業の売上減少によるものです。なお、当期は先行投資の影響により、純損失を計上しております。

損益計算書 セグメント別

SpiderPlus & Co.

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%

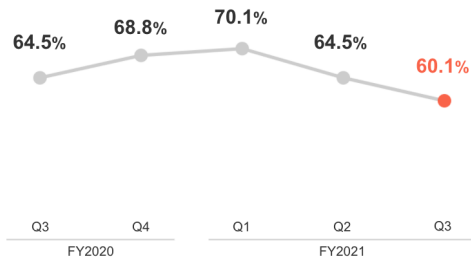
売上高

- 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では完成案件が少なかったことによる影響

CFO 大村

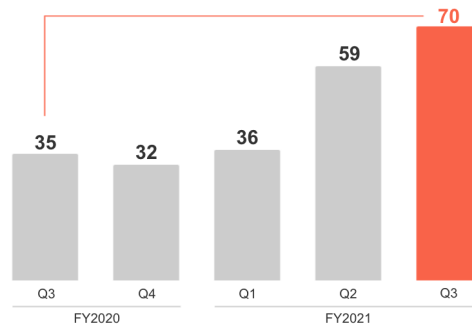
セグメント別では、ICT事業の売上高が前年同期比+31.8%となっております。エンジニアリング事業ですが、積極的な営業活動をしていないことと、Q3では完成案件が少なかったことにより、売上高が前年同期比△45.8%の212百万円となっております。

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



CFO 大村

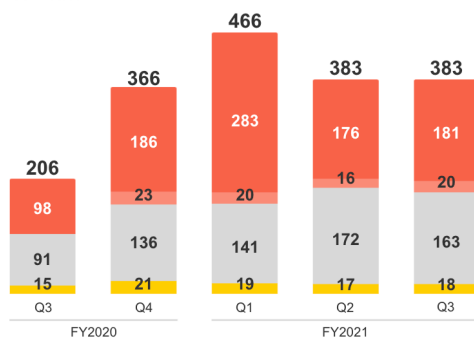
ICT事業の売上総利益率とその分析です。

売上総利益率の減少は、事業計画でも55%程度を見込んでいたため、想定範囲内です。減少の主な要因は、開発人員数の増加によるものです。開発人件費の大部分を売上原価に算入されているため、売上原価が増加しておりますが、これは先行投資の影響によるものです。

販管費

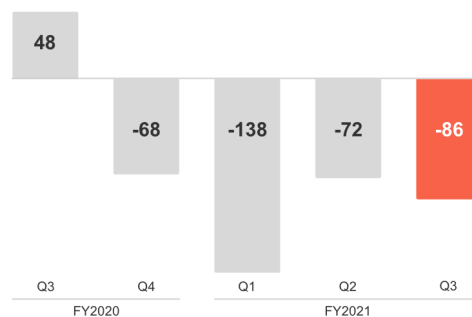
販管費の推移*1

■ 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。

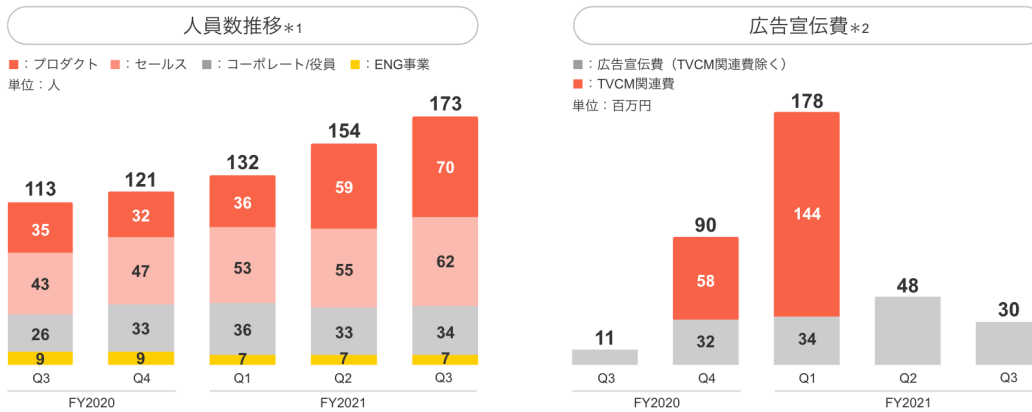
*3：Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「研究開発費+ICT事業売上高」により算出。

*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。

CFO 大村

営業損失の計上については、主に先行投資による影響です。

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

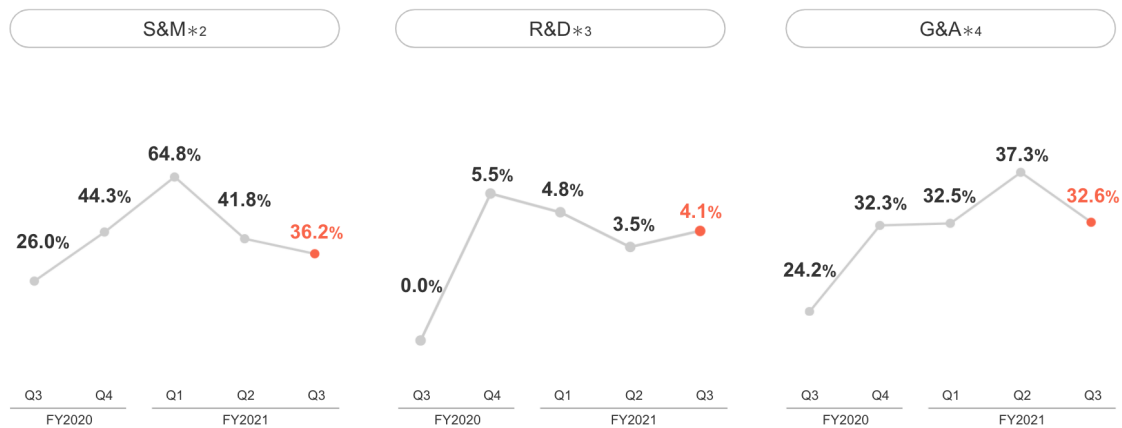


*1: セールス及びコーポレートに係る人材派遣人員数及び、開発に係るSES人員数を含む(社外役員等除く)。
 *2: FY2020.Q4(2020年12月期第4四半期会計期間)においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

CFO 大村

先行投資の状況は、プロダクト、セールスともに順調に採用が進んでおります。広告宣伝費については、Q1に実施したTVCMのほか、Q3ではWebマーケティングを中心に行っております。

販管費の対ICT事業売上高比率*1



*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。

CFO 大村

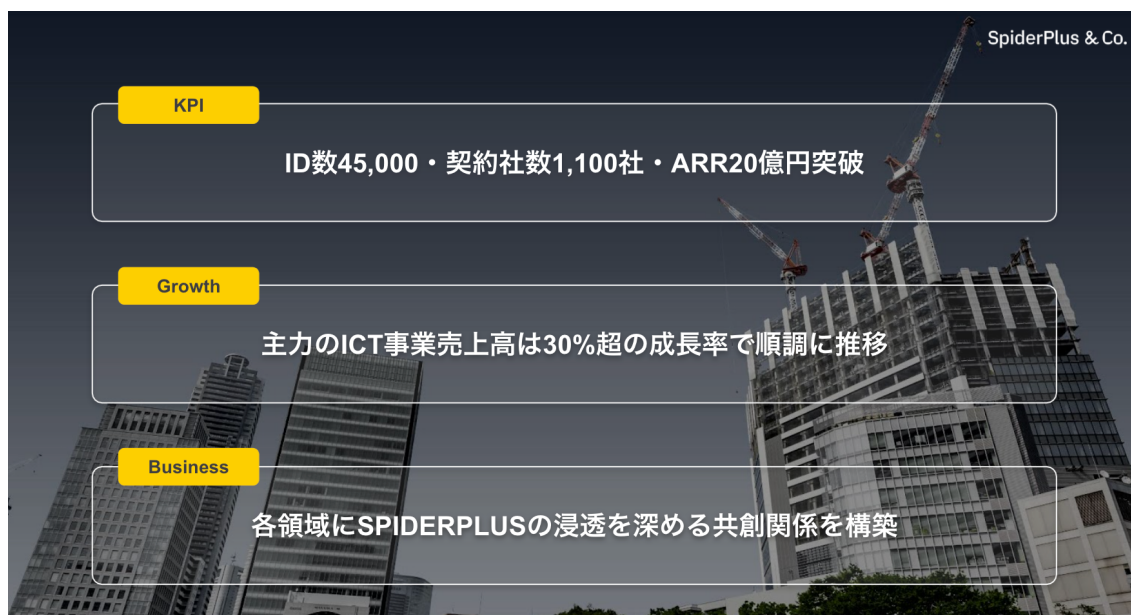
販管費の売上高比率については、前四半期から大きな変化はありません。

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
流動資産	654	786	820	4,875	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	70	79	84	329	固定資産
資産合計	724	866	905	5,204	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	274	405	396	424	流動負債
固定負債	167	114	99	48	主に未払金の増加による影響
負債合計	442	519	496	473	固定負債
純資産合計	282	346	408	4,731	主に長期借入金が減少
自己資本比率	39.0%	39.9%	45.1%	90.9%	

CF0 大村

貸借対照表ですが、3月に上場した結果、現預金40億円超、自己資本比率90%程度を確保しております。

先行投資を行っていくことにより、株主の皆様の期待に応えられる成果を出していきたいと考えております。



CF0 大村

最後に、Q3の決算ハイライトをさせていただきます。

KPIは、ID数45,000、契約社数1,100社、ARR20億円を突破しています。

成長率については、引き続きICT事業が30%超の成長率で順調に推移しております。

ビジネス面では、BPOサービスや大崎電気工業様との協業開始など、SPIDERPLUSの浸透を各領域に深める共創関係を構築しております。

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

(譲渡予定日は2022年1月4日)



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、本件による翌年の事業譲渡であるため、FY2021の業績予想に影響はありません。

*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。

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。

CEO 伊藤

エンジニアリング事業の譲渡についてです。

まず、事業譲渡の理由は ICT 事業への選択と集中のためになります。

Armacell Japan 株式会社にて、対価 2 億円で事業譲渡を行います。

同社は、当社エンジニアリング事業の主力商材を製造、販売しているメーカーであり、エンジニアリング事業と強いシナジーがあります。

今後のエンジニアリング事業の成長も考えたうえでの決断になりました。

なお、当社では、私をはじめ、ICT 事業部員の中に建設業出身の者も多くおり、事業譲渡後もエンジニアリング事業とも連携して、社内での現場研修、情報交換をしていきます。そのため、建設業の現場情報の吸収などに当たっては特段問題ないものと考えております。

【質疑】

質問 1

ARPU の伸びが Q2 比較で鈍化している理由を教えてください。また、季節性要因はあるのでしょうか。

CF0 大村

季節性はそこまでありませんが、結論として、事業計画上 4～5%の成長を計画しておりますので、問題ないと考えています。

質問 2

Q4 に予定している先行投資の金額や内容について教えてください。

CF0 大村

先行投資は、主にマーケティングや人的投資です。金額については、非開示とさせていただきます。

質問 3

リニューアル開発について、進捗を教えてくださいませんか。

CEO 伊藤

リニューアル開発は、年内のβ版ローンチスケジュールに変わりはありません。

質問 4

Q3 の進捗は、期初の計画と比較してどのように進捗しているのでしょうか？上振れしているところ、下振れしているところがあれば教えてください。

CEO 伊藤

当初の計画通りになります。Q3 については、現場の竣工が少ないなどの要因から、ID 数が積み上がり順調に推移しました。

質問 5

BPO サービスは、AI を活用するも、労働集約型のビジネスであると理解しましたが、具体的にどのような工程を代行するのでしょうか。

CEO 伊藤

BPO サービスは、検査前に多く発生する、「検査する場所を特定する」という作業を弊社にて代行します。

例えば、配筋検査や杭施工検査の前に作成する小さな図面、いわゆる「豆図」の作成などを代行するサービスです。

これにより、現場監督の生産性をさらに向上できるサービスです。

AI を導入することにより、従来よりも数倍の案件をこなせるようになります。

質問 6

競争環境の変化、貴社の強みについて教えてください。

CEO 伊藤

競争環境に大きな変化はありません。

我々の強みは、顧客基盤、ネットワーク効果、フォローアップ体制です。

質問 7

リニューアル開発は、業績にどのような影響をもたらすのでしょうか。

CFO 大村

リニューアル開発の内容は、主に 3 点あります。1 点目は、ユーザーインターフェースの改良、2 点目は開発環境の刷新、3 点目は現在寄せられている SPIDERPLUS の改善要望の解消、この 3 点です。

リニューアルによる ARPU の向上やペネトレーションの加速化が、今後の業績に影響をもたらすと考えております。

質問 8

契約社数の伸びに対して、ID 数の伸びが劣後している理由を教えてください。

CEO 伊藤

新規顧客を獲得することにリソースをかけてきたためです。

ID 数増加のトレンドとして、契約社数が先行的に増加し、ID 数が長期的に増加することから、ID 数の伸びは劣後します。言い換えれば、昨年¹の 1.5 倍程度に伸びてきている契約社数の増加は、来期、再来期の業績に貢献してくると考えております。

質問 9

来年度も投資先行で、営業損益は赤字になる見込みでしょうか。

CF0 大村

来期も先行投資期間として、赤字になる可能性があります。

質問 10

BPO サービスのプライシング、業績への影響について教えてください。

CF0 大村

プライシングと業績の影響について、現在は非開示です。

CEO 伊藤

BPO サービスの来期の予想については、次の業績予想で開示させていただく予定です。

質問 11

緊急事態宣言解除後の影響について教えてください。

CEO 伊藤

現場への営業や、対面での営業ができるようになったので、営業上ポジティブであると考えております。

質問 12

来期の先行投資の規模感について教えてください。

CFO 大村

来期も先行投資を行いますが、規模に関しては非開示とさせていただきます。

質問 13

広告宣伝費について、TVCM の評価とその他の広告宣伝の評価について教えてください。
また、来期も TVCM を実施するのか、人的投資はどの程度行うのか教えてください。

CFO 大村

広告宣伝の評価は、短期的には新規契約社数の増加などから、効率的に実施できていると考えています。ただし、新規契約社数は、2～3年かけて ID 数が伸びていくので、効果についても長期的に測って参ります。

来期の広告宣伝費並びに人的投資については、引き続き先行投資期間ではありますが、規模については非開示とさせていただきます。

以上