

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

FY2021 決算説明資料

事業概要

SpiderPlus & Co.

1. 事業概要

2. FY2021 ハイライト

3. 財務諸表

4. FY2022 業績予想

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 エンジニアリング事業（ENG事業）*1は2022年1月に事業譲渡を実施

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 ハイライト

SpiderPlus & Co.

1. 事業概要

2. FY2021 ハイライト

3. 財務諸表

4. FY2022 業績予想

5. 参考資料：SPIDERPLUSについて

6. 参考資料：市場環境

KPI

契約社数の年間純増数（400社超）が過去最高を記録

Growth

ICT事業の売上高、ARR共に30%成長を達成

Business

中長期の成長性を高める新サービス開発や協業締結を実施

KPI YoY Growth^{*1}

FY2020 → FY2021

ARR

+ 30%

1,673 → 2,180

単位：百万円

ID

+ 26%

38,560 → 48,767

単位：ID

Company

+ 52%

793 → 1,204

単位：社

*1：ARR、ID及びCompany（契約社数）は、2020年12月及び2021年12月末時点の数値。なお、ARRは12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。

ICT事業売上高、ID数共に計画通りの水準で着地

実績：ICT事業売上高

実績
99.1%*¹
1,936百万円

FY2021業績予想
1,953百万円

実績：ID数

実績
101.6%*²
48,767ID

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達成率。ICT事業における「2021年12月期売上高（ICT事業）÷2021年12月期業績予想売上高（ICT事業）」により算出。

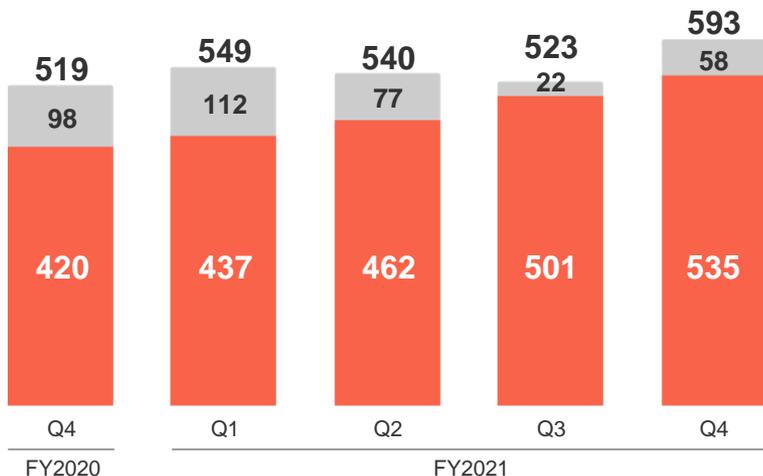
*2：通期業績予想に対する達成率。ICT事業における「2021年12月末ID数-2021年12月末ID数（業績予想）」により算出。

事業計画通り「30%成長」を達成

ICT事業の通期売上高19.3億円（前期売上高14.8億円）

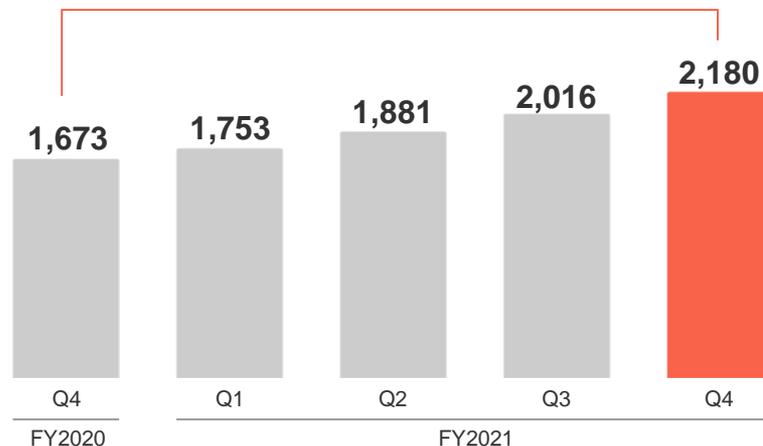
売上高

■ : ENG事業*1（2022年1月に事業譲渡を実施）
 ■ : ICT事業
 単位：百万円



ARR*2

YoY Growth
+30%



*1：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。

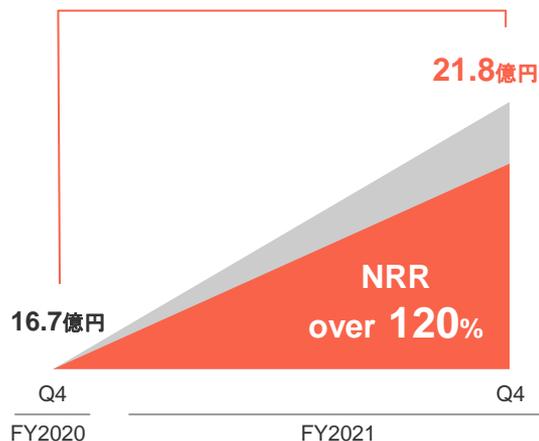
*2：ARRは12月単月のMRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

FY2021も既存顧客へのID浸透が成長ドライバー

ARR*₁

- : 新規顧客ARR
- : 既存顧客ARR

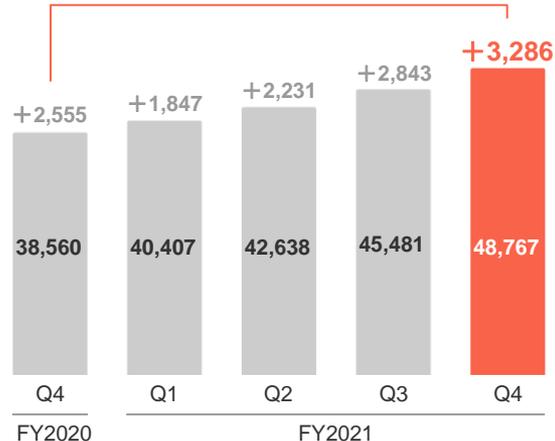
YoY Growth
+30%



ID*₂

単位 : ID

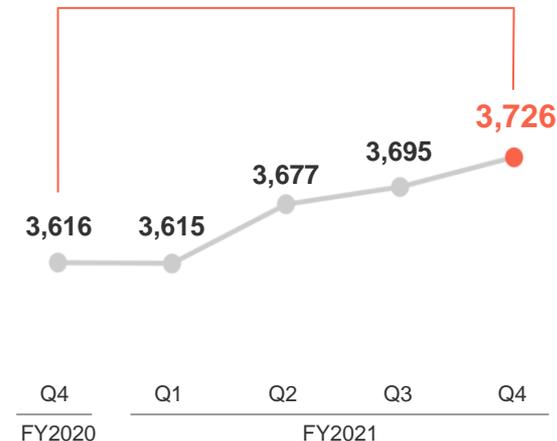
YoY Growth
+26%



ARPU*₃

単位 : 円

YoY Growth
+3%



*1 : NRR (Net Retention Rateの略) は、「1年以上契約している既存顧客のMRR÷同顧客の前年同月のMRR」により算出した月次NRRの直近12ヶ月平均。

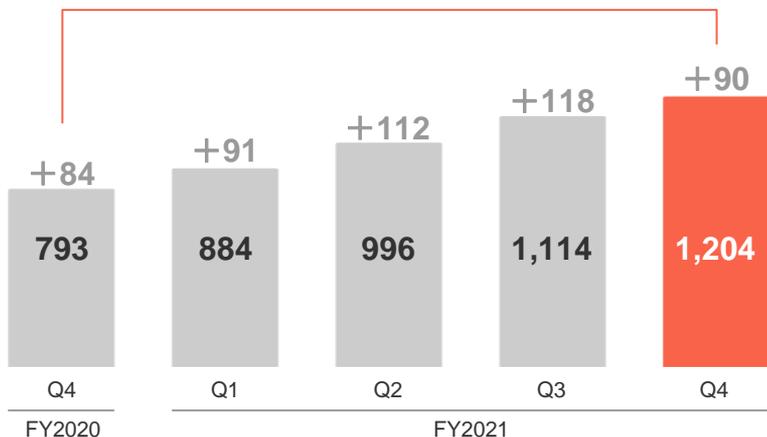
*2 : 「FY2021.Q4ID数÷FY2020.Q4ID数」により算出。

*3 : 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。

契約社数年間400社超の純増は過去最高
 継続率も安定し、顧客基盤は順調に拡大中

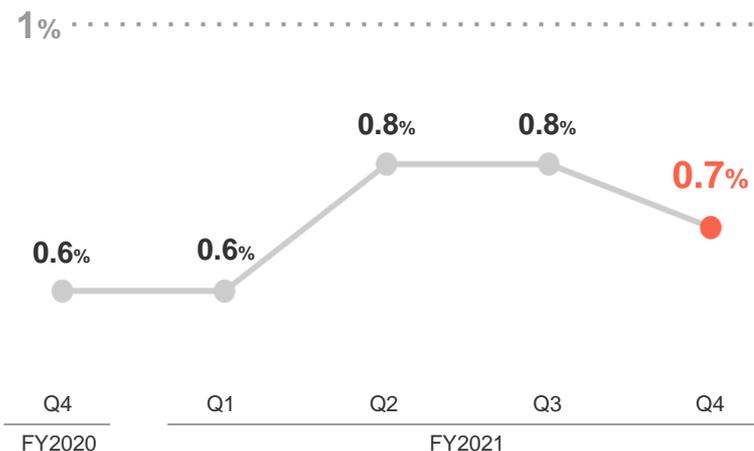
契約社数

YoY Growth
+52%*1



解約率*2

解約率は1%未満で安定的に推移



*1: 「FY2021.Q4契約社数÷FY2020.Q4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。

FY2021 Business Highlight

シェア拡大

Japan + Asia

- 「SPIDERPLUS PARTNER」を開発
- BPOサービスを本格的に開始

領域拡大

Vertical + Horizontal

- 大崎電気工業と協業開始し、メンテナンス分野への本格展開を開始

機能拡大

SPIDERPLUS + Data

- SPIDERPLUSのリニューアル開発に注力*1

その他

- 教育機関向け「アカデミックプラン」開始
- ENG事業の事業譲渡契約締結*2

*1: 2022年上半期の正式版リリースを想定。

*2: 2022年1月4日に事業譲渡完了。

財務諸表

SpiderPlus & Co.

1.事業概要

2.FY2021ハイライト

3.財務諸表

4.FY2022 業績予想

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.Q3 会計期間	FY2021.Q4 会計期間	QoQ	FY2020.Q4 累計期間	FY2021.Q4 累計期間	YoY
売上高	523	593	+13.3%	1,973	2,206	+11.8%
売上原価	226	265	+17.2%	924	944	+2.1%
売上総利益	297	327	+10.2%	1,048	1,262	+20.4%
売上総利益率	56.7%	55.2%	-1.5pt	53.1%	57.2%	+4.1pt
販管費	383	462	+20.5%	935	1,695	+81.2%
営業利益	-86	-134	—	112	-433	—
営業利益率	—	—	—	5.7%	—	—
経常利益	-89	-151	—	106	-503	—
当期純利益	-90	-155	—	103	-511	—

———— FY2021.Q4累計期間について ————

売上高

- ICT事業の売上高の増加（YoY+30.5%）により、全社売上高は2,206百万円（YoY+11.8%）に増加

売上総利益率

- 売上高総利益率が高いICT事業売上高の増加に伴い全社の売上総利益率は57.2%（YoY+4.1pt）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1,695百万円（YoY+81.2%）に増加

営業外損益

- 2021年3月の上場関連費用を主な内容として営業外費用71百万円が発生

ICT事業

単位：百万円	FY2021.Q3 会計期間	FY2021.Q4 会計期間	QoQ	FY2020.Q4 累計期間	FY2021.Q4 累計期間	YoY
売上高	501	535	+6.8%	1,483	1,936	+30.5%
売上原価	200	215	+7.5%	514	710	+38.0%
売上総利益	301	320	+6.3%	969	1,226	+26.5%
売上総利益率	60.1%	59.8%	-0.3pt	65.3%	63.3%	-2.0pt
販管費	219	290	+4.7%	536	1,043	+94.4%
セグメント利益	81	29	—	432	182	-57.7%

— FY2021.Q4累計期間について —

売上高

- ICT事業の売上高は、ID数及びARPU増加等を背景として1,936百万円に増加（YoY+30.5%）

売上総利益率

- 売上総利益率は63.3%を確保

販管費

- 人的投資及びマーケティング投資等の先行投資により1,043百万円に増加（YoY+94.4%）

ENG事業

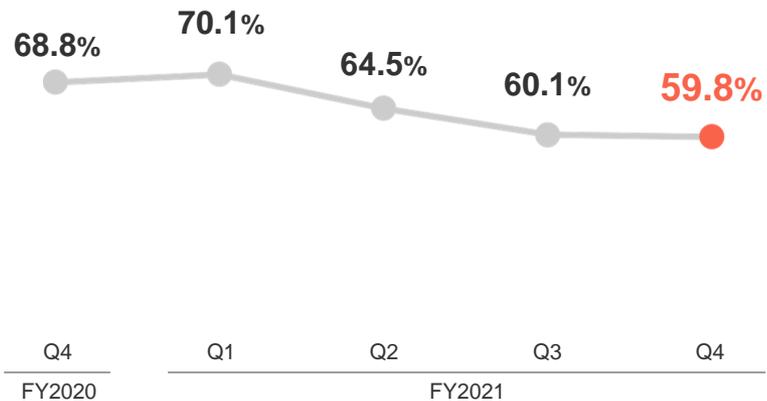
単位：百万円	FY2021.Q3 会計期間	FY2021.Q4 会計期間	QoQ	FY2020.Q4 累計期間	FY2021.Q4 累計期間	YoY
売上高	22	58	+156.1%	489	270	-44.8%
売上総利益	-3	7	-	79	36	-54.4%
売上総利益率	-	12.8	-	16.2%	13.4%	-2.8pt
セグメント利益	-4	6	-	73	32	-55.4%

売上高

- YOY-44.8%であるが、業績予想値を超過（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活動を行わない方針。）

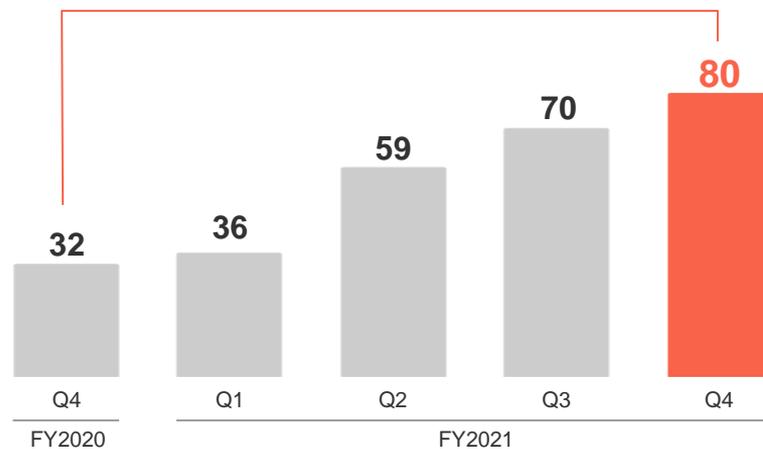
- なお、ENG事業は2022年1月4日に事業譲渡を実施。

売上総利益率の推移



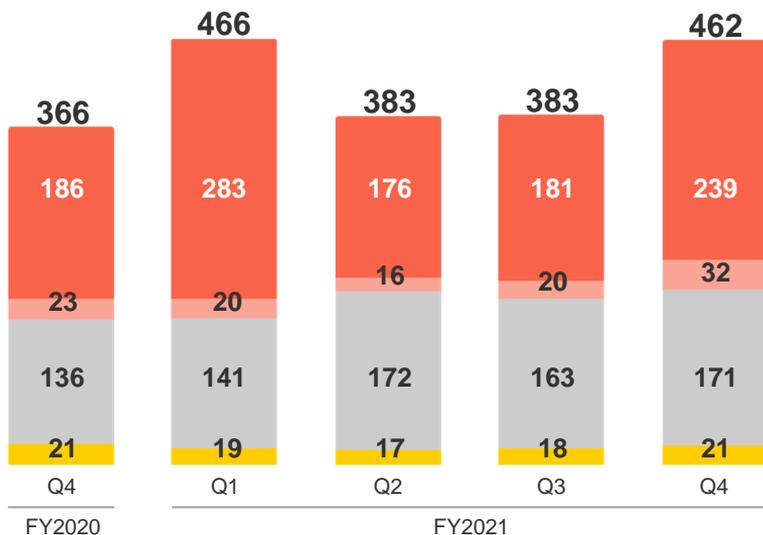
開発人員の推移

派遣SES含む開発人員数
単位：人



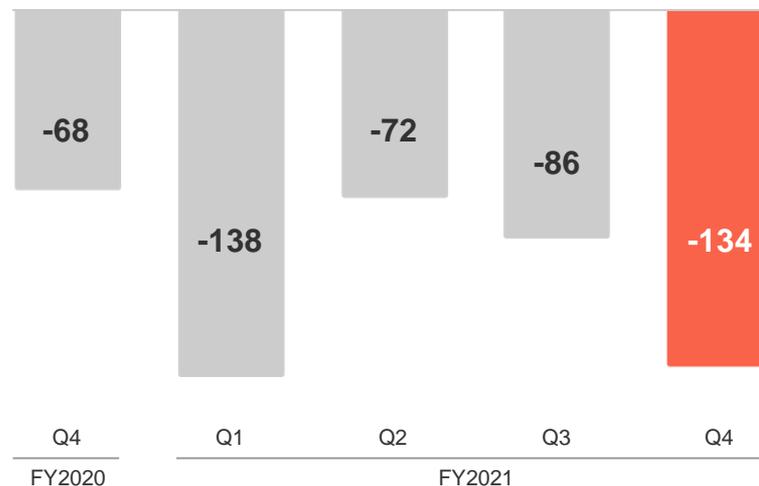
販管費の推移*1

■ : 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」。

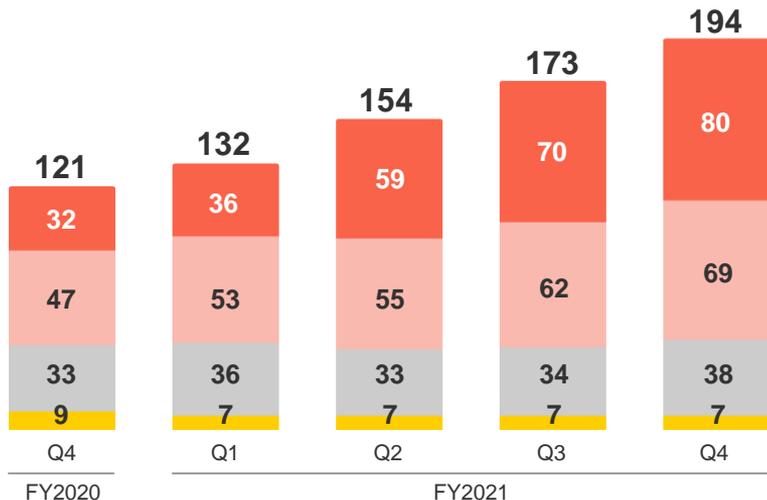
*3：Research and Developmentの略。

*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」。

年間を通して多くのプロダクト人員採用に成功
 広告宣伝は新規契約社数の増加に貢献

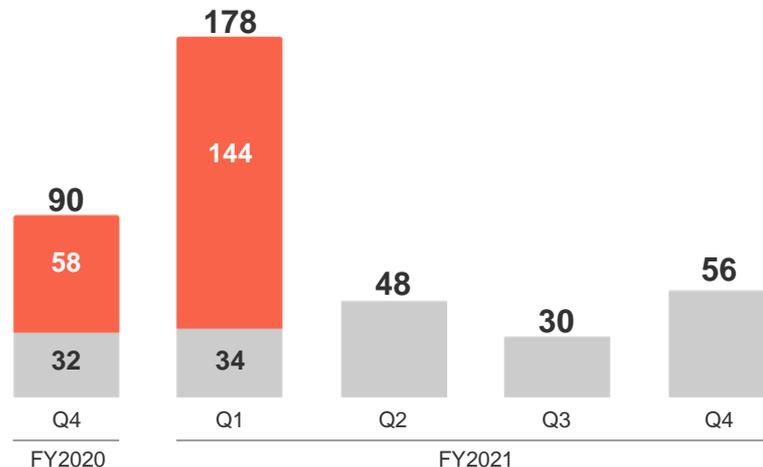
人員数推移*1

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



広告宣伝費等

■ : 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）。

単位：百万円	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021
現金及び預金	414	408	469	4,196
流動資産	654	786	820	4,708
固定資産	70	79	84	717
資産合計	724	866	905	5,426
流動負債	274	405	396	770
固定負債	167	114	99	33
負債合計	442	519	496	804
純資産合計	282	346	408	4,622
自己資本比率	39.0%	39.9%	45.1%	85.2%

流動資産

- 2021年3月の株式上場に伴う新株式の発行等による資金調達を主因として増加
(資金調達額4,660百万円)

固定資産

- SPIDERPLUSのリニューアル開発進行に伴うソフトウェア仮勘定及び、2022年5月に移転予定の新オフィスに係る敷金により増加

流動負債

- 敷金見合いの預託金を受入れたことにより増加

固定負債

- 長期借入金の返済による減少

単位：百万円	FY2019	FY2020	FY2021
営業活動によるキャッシュ・フロー	20	130	-493
投資活動によるキャッシュ・フロー	-17	12	-610
財務活動によるキャッシュ・フロー	-6	-43	4,830
現金及び現金同等物の増減額	-3	99	3,726
現金及び現金同等物の期首残高	368	365	464
現金及び現金同等物の期末残高	365	464	4,191

営業活動によるキャッシュ・フロー

- ICT事業の先行投資に起因した当期純損失等による影響

投資活動によるキャッシュ・フロー

- SPIDERPLUSのリニューアルの進行に伴うソフトウェア仮勘定の増加、及び2022年5月に控えた本社移転に伴う新オフィスの敷金増加による影響

財務活動によるキャッシュ・フロー

- 株式発行による収入4,425百万円、自己株式の売却による収入234百万円が主な増加要因である。いずれも主に2021年3月の株式上場による関連したものである。

FY2022 業績予想

SpiderPlus & Co.

1.事業概要

2.FY2021 ハイライト

3.財務諸表

4.FY2022 業績予想

5.参考資料：SPIDERPLUSについて

6.参考資料：市場環境

FY2022

市場機会

2024年の働き方改革関連法適用^{*1}に向け、急拡大するDXニーズ

先行投資

2024年の転換点を見据えたプロダクト・セールスの2軸の大型投資

業績予想

売上高26.6億円、戦略的投資により営業利益は▲11.8億円

*1: 「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」の略称。

FY2022

2024年を転換点に「DXが必須」となる建設業界

業界 建設業の深刻な課題

約100万人
不足*1

就業者不足

高齢化

資材高騰



政策 働き方改革関連法の適用*3

337時間/人
超過*2

長時間労働改善

生産性向上

賃金改善



急ピッチで進む建設DX

ツールの
デジタル化

管理の
デジタル化

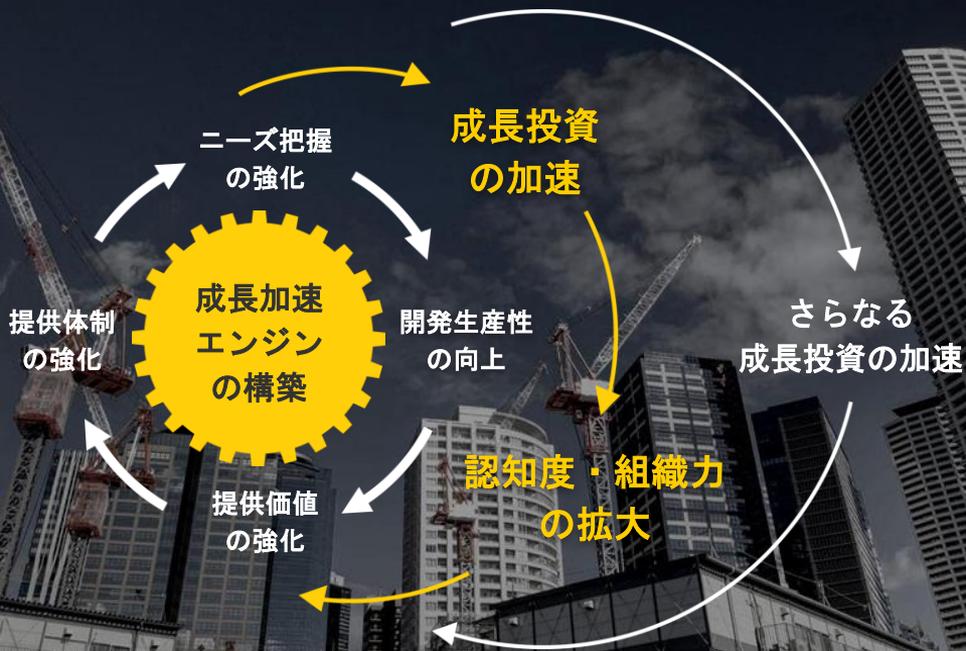
ノウハウの
デジタル化

人材
確保・育成

省人化

*1: 日経BP「建設テック未来戦略(2020年3月13日発行)」より抜粋。
*2: 国土交通省「建設産業の現状と課題」各産業の所定内・外労働時間の実態より、建設業から全産業の差分より算出。
*3: 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。

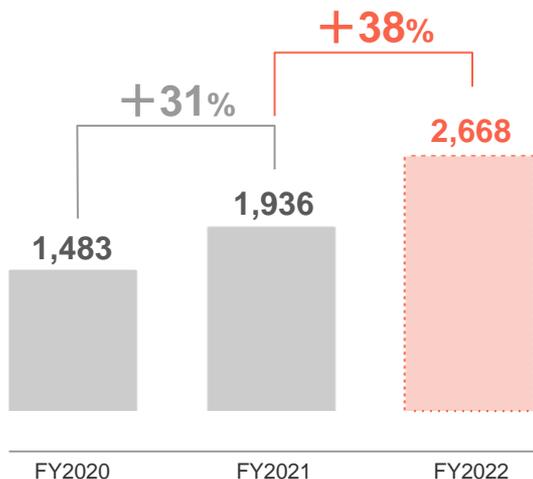
Milestone Year 2024

**転換点に向けて、「成長加速エンジン」を
構築・強化する先行投資**

前期の先行投資の結果、成長率が向上 FY2022も先行投資期間として、特に人的投資に注力

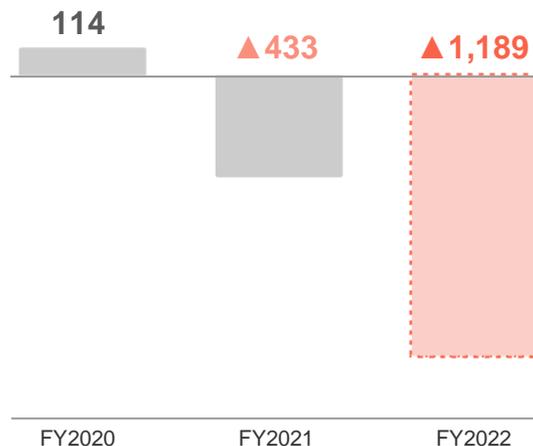
ICT事業売上高

単位：百万円



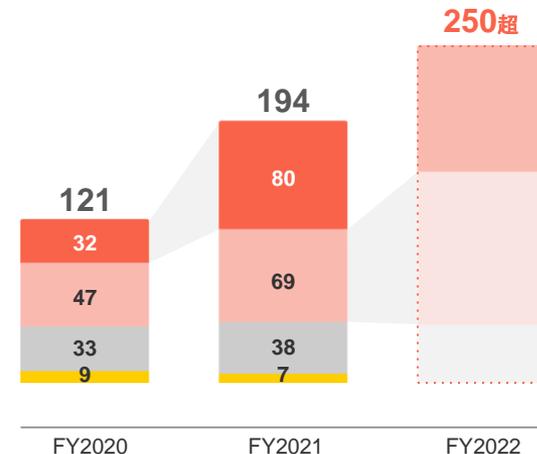
営業利益*1

単位：百万円



採用計画

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

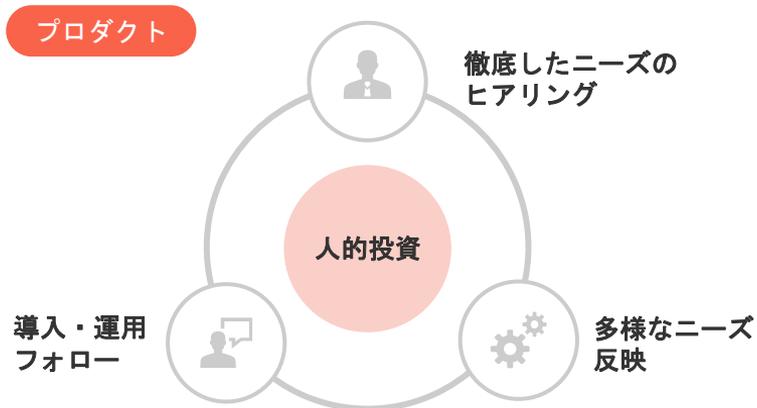


*1：全社に係る営業利益。

建設業界の大きな転換点に向けた**人的投資**により、**強固な体制**を構築

プロダクトの強化

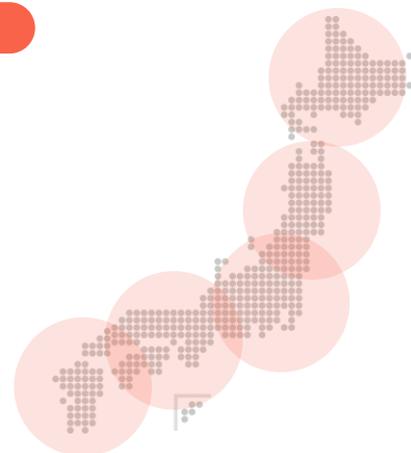
高度で多様なニーズへの対応力を強化



提供力の強化

全国への提供力を強化

セールス



既存顧客のID追加による浸透拡大が重要施策

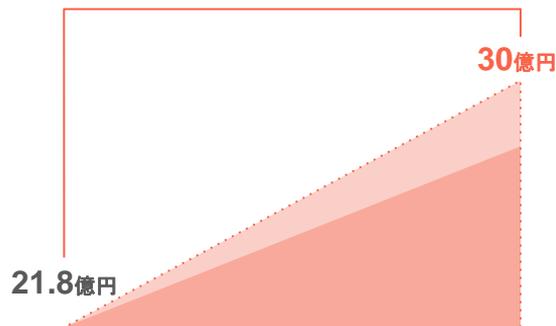
ARPUは前期並の成長率を想定

ARR

- : 新規顧客ARR
- : 既存顧客ARR

YoY Growth

+38%



FY2021

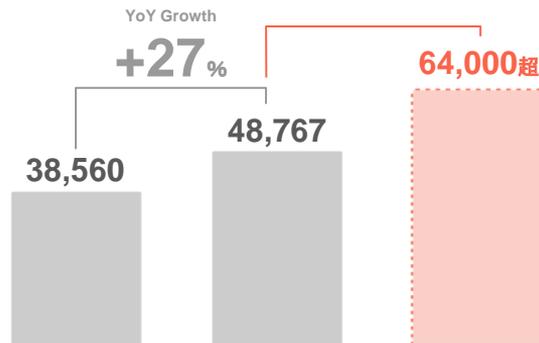
FY2022

ID

単位：ID数

YoY Growth

+31%



FY2020

FY2021

FY2022

ARPU

単位：円

YoY Growth

+4%



FY2020

FY2021

FY2022

Our Mission

建設業の“働く”にもっと「楽しい」を創造する

2025

建設「現場」になくてはならない存在に

Milestone Year

2024

建設業への働き方改革法適用開始

2021

建設「現場」DXの開拓者

2011

参考資料：SPIDERPLUSについて

SpiderPlus & Co.

1. 事業概要

2. FY2021 ハイライト

3. 財務諸表

4. FY2022 業績予想

5. 参考資料：SPIDERPLUSについて

6. 参考資料：市場環境

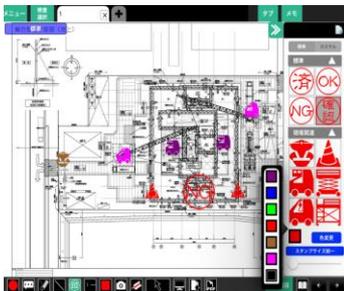
建築図面・現場管理アプリ



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

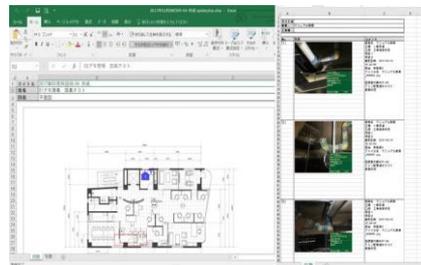
図面管理



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



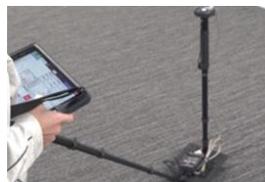
工事進捗管理機能

- 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

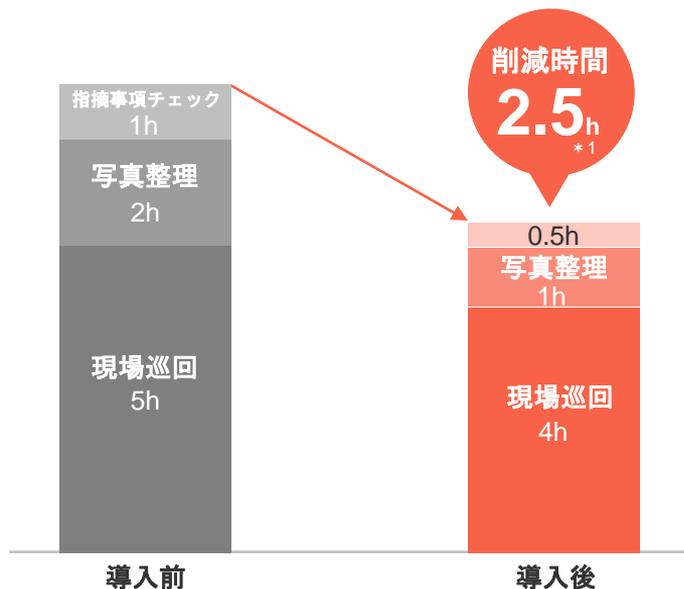


圧力計連携機能

- 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

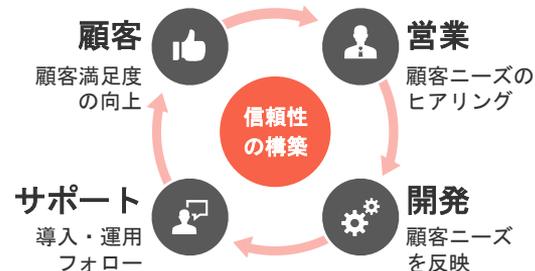
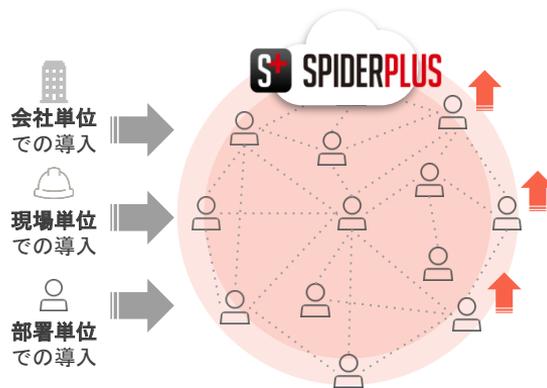
総合建設業・設備工事業など、建設業界で主要な地位を占めている事業者が多く導入。

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。



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

SpiderPlus & Co.

1. 事業概要

2. FY2021 ハイライト

3. 財務諸表

4. FY2022 業績予想

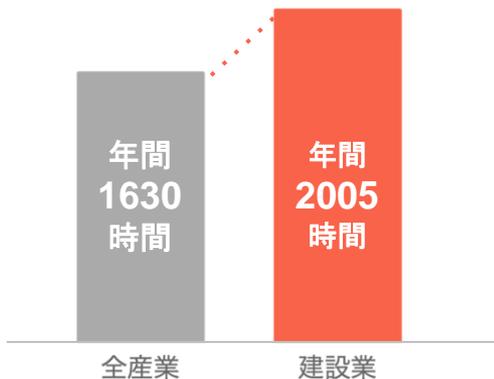
5. 参考資料：SPIDERPLUSについて

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

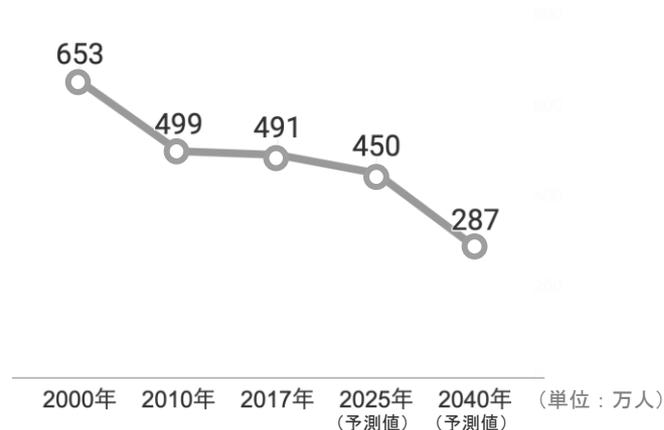
労働時間

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（見直し）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

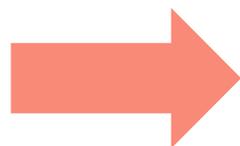
*1：厚生労働省「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律（平成30年7月6日公布）」より抜粋。

*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

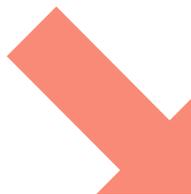
ほぼ横ばいで推移する
国内建設業
投資額



63兆円 *1
(見通し)

2021年 → 2035年

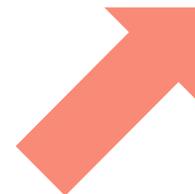
年々不足すると見込まれる
国内建設業
就業者数



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2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2022年2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。

2024年を境に急激な変化が見通される建設現場

働き方改革関連法

他業種では2019年4月から適用されているが、建設業は適用業種外5年間の猶予期間を経て、**2024年4月施行**

建設業働き方改革加速化プログラム *1

長時間労働の是正に関する取組

- 週休2日制の導入
- 適正な工期設定

生産性向上に関する取組

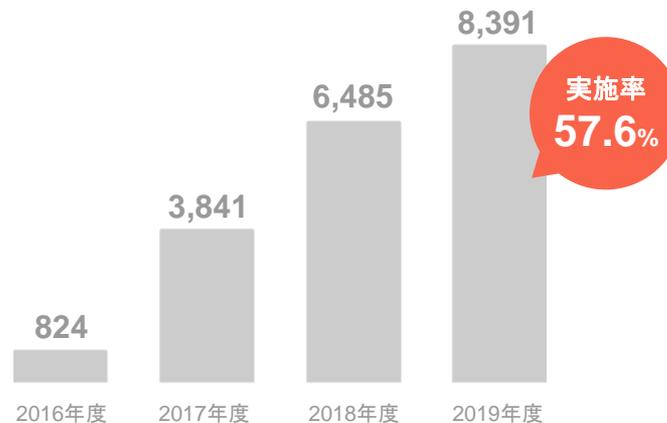
- 仕事の効率化
- 限られた人材・資機材の効率的な活用
- 重層下請構造改善

給与・社会保険に関する取組

- 技能や経験にふさわしい処遇
- 社会保険への加入



国土交通省直轄工事のうち 週休2日工事の実施件数 *2



*1: 国土交通省「建設業働き方改革加速化プログラム（平成30年3月20日公布）」より抜粋。

*2: 国土交通省「週休2日対象工事」より抜粋。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」公開は、
2022年3月末頃の公開を予定しております。

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。