

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社（証券コード：4192）

FY2022.Q1 決算説明資料

2022年5月13日

建設業をDXする会社



建設業



Technology

施工管理SaaS「SPIDERPLUS」の開発・販売



私たちのアイデンティティ

& Co

&Co = 共に

熱絶縁工事会社として創業してから20年、建設業に身を置き、業界の抱える課題に向き合ってきました。

私たちは、お客様と同じ視点に立ち、寄り添い、志を尊重し、お互いの意見を混ぜ合わせたプロダクトを通じて、一体となり、仲間となり、テクノロジーで業界を変えていきます。

建設業界のDXパートナー

業界大手企業の導入率*1

ネットワーク効果が発揮される顧客基盤

建築（ゼネコン）

over **77%**

空調衛生工事

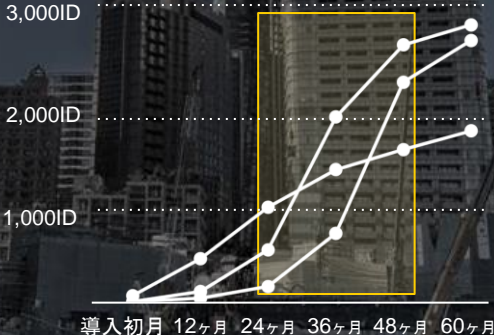
over **80%**

電気工事

over **87%**

SPIDERPLUSの拡大モデル

顧客大手3社の拡大事例



既存顧客のポテンシャル

SPIDERPLUS浸透はまだ黎明期



*1：SPEEDAにより抽出した「ゼネコン」「電気工事」「空調・衛生工事」各業界売上高TOP30より、2022年3月末時点の課金顧客をカウントし算出
© 2022 SpiderPlus & Co.

事業ハイライト

SpiderPlus & Co.

1. 事業ハイライト

2. 財務情報

3. 参考資料：成長戦略

4. 参考資料：SPIDERPLUSについて

KPI^{*1}

売上高

568百万円
YoY Growth +30%

ARR

2,255百万円
YoY Growth +29%

契約社数

1,258社
YoY Growth +42%

ID数

49,843 ID
YoY Growth +23%

ARPU

3,771円
YoY Growth +4%

解約率

0.5%
QoQ 0.2pt改善

売上高	ARR	契約社数	ID数	ARPU	解約率
○	○	○	△	○	◎

*1: ◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。各記号は、以下の通り対業績予想及び成長率における結果を表す。


◎: 想定以上の結果であることを表す記号。○: 想定通りないし良化していることを表す記号。△: 想定を下回っていることを表す記号。×: 想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

建設業界を代表する企業と進めるDX

(FY2022.Q1 新規契約・導入拡大顧客より抜粋)

 Kubota

 KUMAGAI 熊谷組

 株式会社シーテック

 大気社

 HIBIYA 日比谷総合設備

 三菱地所レジデンス

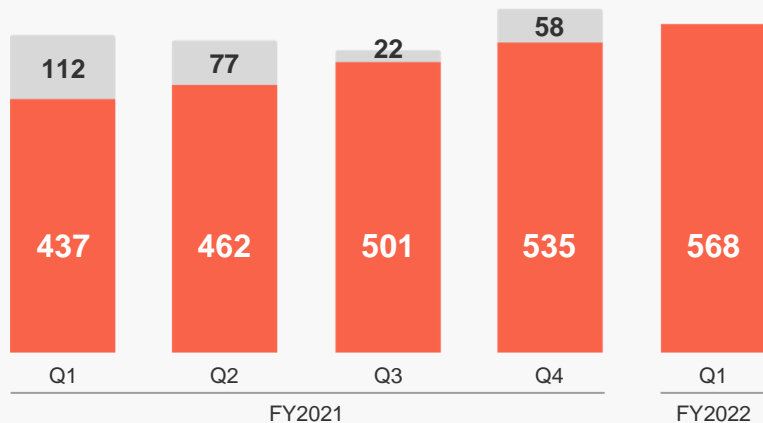
 株式会社 ヤマト

 Raito ライト工業株式会社

ARRはYoY29%増加

売上高

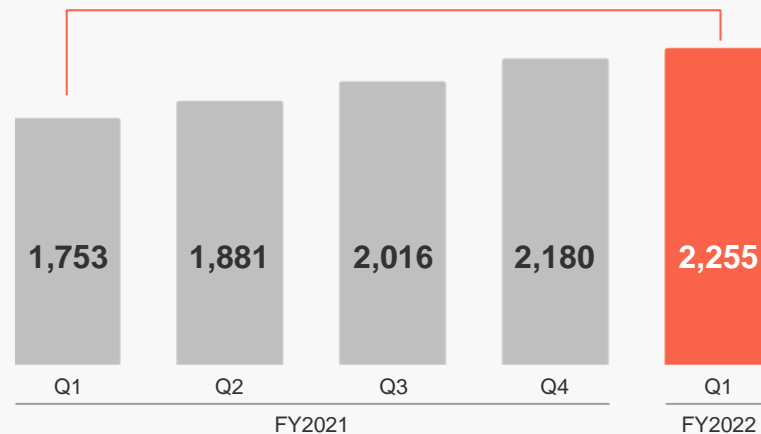
■ : ICT事業 ■ : ENG事業*1 (2022年1月に事業譲渡を実施)
 単位 : 百万円



ARR*2

単位 : 百万円

YoY Growth
+29%



*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は各四半期末月の単月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

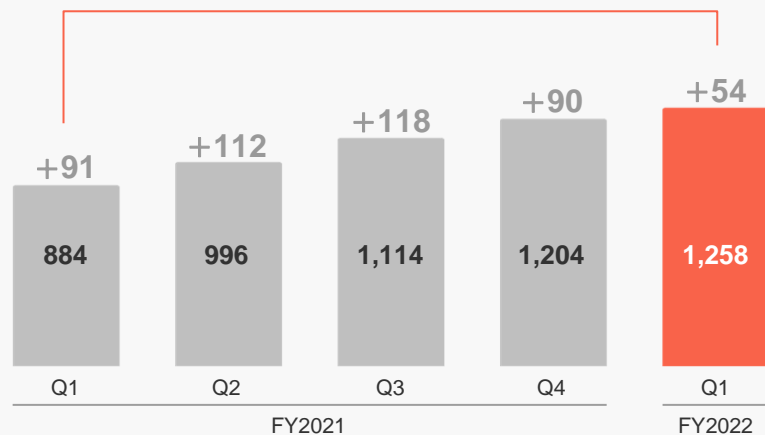
ARPA*₁を維持しつつ、契約社数はさらに増加

契約社数

単位：社

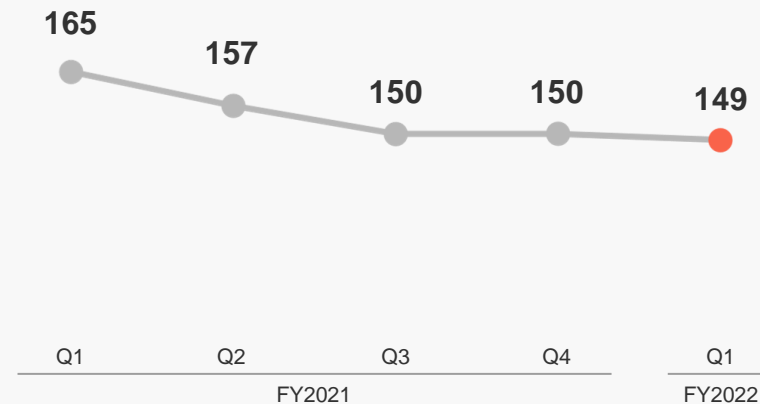
YoY Growth

+42%



ARPA

単位：千円



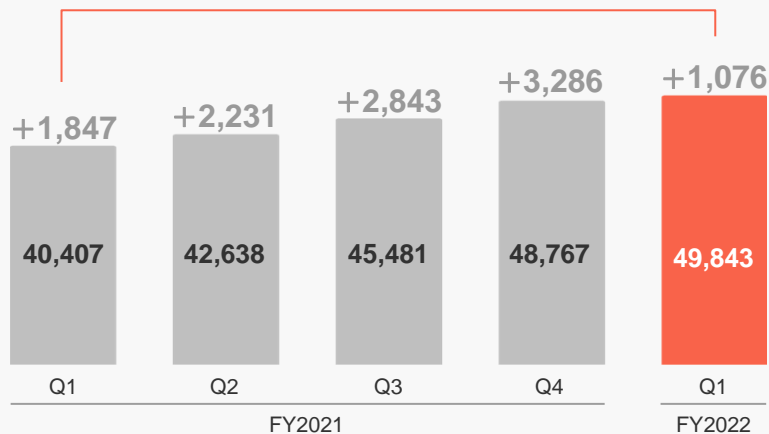
*1：契約企業単位の平均単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ 契約社数」により算出

年内成約を見込む大型商談*₁に注力し、ID数はYoY23%増加に留まる
オプションの拡販が進み、ARPU*₂は順調にYoY4%成長

ID数

単位：ID

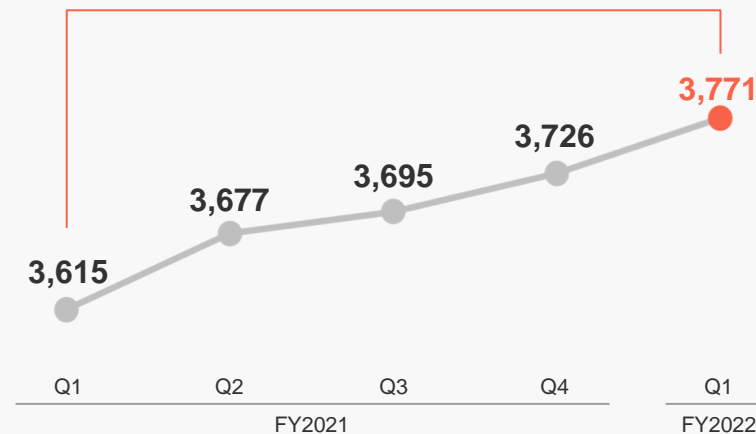
YoY Growth

+23%

ARPU

単位：円

YoY Growth

+4%

*1：数百人規模でのSPIDERPLUS導入（例：全社一斉導入）など、一定の大きな取引を指す

*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

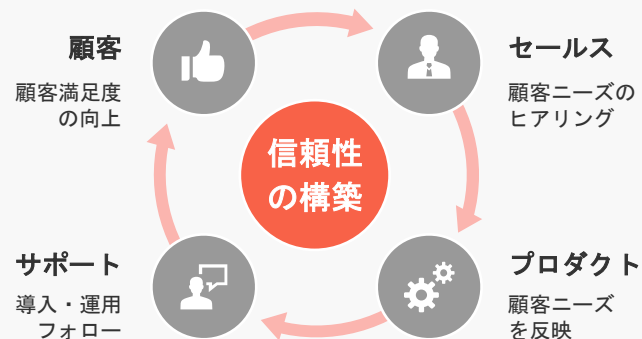
カスタマーデータの活用強化により、継続性はさらに向上

解約率*1



サポート体制

導入・運用フォローの無償提供など
高い継続性を支える体制を構築



*1: 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

建設DX市場の浸透

- 建設業界大手での導入が加速。
- 札幌、福岡に営業拠点の開設により販売網を強化。
- 大崎電気工業(株)とのアライアンスによるスマートメーター連携は順調に進捗し、まもなくリリース。
- (株)オプティムとのサービス連携を検討開始。遠隔監視等でもSPIDERPLUS活用へ。
- 「BOXIL SaaS AWARD 2022」にて「SaaS トренд大賞 パーティカルSaaSトレンド2022」受賞。

新市場の開拓

- 自治体での活用開始。
- 建材メーカー及び内装工事業者が新規導入。
新たな業種展開を着実に進める。

その他

- エンジニアリング事業譲渡完了。
- アカデミックプランを2つの職業訓練大学校が正式採用し、カリキュラムも始動。

DXパートナーとして選定されるSPIDERPLUS

事例 *1,2

業界TOP30企業の導入により
各業界で高まるネットワーク効果



株式会社大気社

売上高 2,025億円

従業員数 5,042名

東証プライム市場上場



日比谷総合設備株式会社

売上高 731億円

従業員数 944名

東証プライム市場上場



株式会社ヤマト

売上高 437億円

従業員数 926名

東証スタンダード市場上場

DXが進む背景 *3

- 人手不足、残業規制に備えた長時間労働の抑制と業務効率化
- 新型コロナウイルスに伴う現場への入場制限による省人化



*1: 各社の業績、従業員数は各社2021年3月期有価証券報告書より抜粋。上場市場区分は2022年5月時点の情報

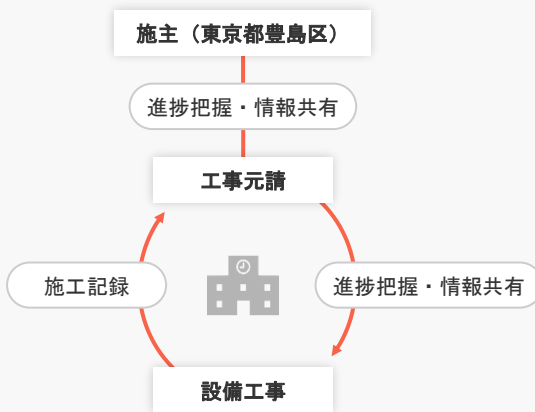
*2: 「SPEEDA」により抽出した業種「空調・衛生工事」における売上高上位30社を「業界TOP30」と表記

*3: 上記の導入企業に当社がインタビューした内容を要約

豊島区がSPIDERPLUSを導入

事例

- 自治体の導入は当社初
- 施主と施工者がSPIDERPLUSにより情報を共有
- 豊島区内の施設管理・修繕工事で利用



期待効果

- 書面の多い行政業務のデジタルシフトを推進
- 施設管理だけでなく、インフラ工事での利用も想定
- SPIDERPLUSの可能性を広げるための知見を蓄積



財務情報

SpiderPlus & Co.

1. 事業ハイライト

2. 財務情報

3. 参考資料：成長戦略

4. 参考資料：SPIDERPLUSについて

創業事業であるエンジニアリング事業を譲渡し、特別利益131百万円を計上

単位：百万円	FY2022.Q1 会計期間	FY2021.Q4 会計期間	QoQ	FY2021.Q1 会計期間	YoY
売上高	568	593	-4.2%	549	+3.5%
売上原価	219	265	-17.3%	221	-1.0%
売上総利益	349	327	+6.5%	327	+6.5%
販管費	560	462	+21.1%	466	+20.2%
営業損失	-211	-134	—	-138	—
経常損失	-215	-151	—	-182	—
特別利益	131	0	—	—	—
特別損失	0	0	—	—	—
税引前四半期純損失	-84	-151	—	-182	—
当期四半期純損失	-86	-155	—	-184	—

— FY2022.Q1会計期間について (YoY) —

売上高

- ICT事業の売上高は増加（YoY+30.1%）したものの、ENG事業の譲渡により全社売上高は19百万円（YoY+3.5%）の増加

売上総利益率

- 当期よりICT事業の単一事業となったため、売上総利益率は61.4%（YoY+1.7pt）に上昇

販管費

- 人的投資を中心としたICT事業に対する先行投資により販管費は560百万円（YoY+20.2%）に増加

特別利益

- ENG事業の事業譲渡による特別利益131百万円を計上

単位：百万円	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022.Q1
現金及び預金	408	469	4,196	4,070
その他	378	351	512	397
流動資産	786	820	4,708	4,467
ソフトウェア仮勘定	—	—	381	533
その他	79	84	245	368
固定資産	79	84	717	901
資産合計	866	905	5,426	5,368
借入金	269	266	178	157
その他	250	230	626	655
負債合計	519	496	804	812
純資産合計	346	408	4,622	4,555
自己資本比率	39.9%	45.1%	85.2%	84.8%

現金及び預金

- 先行投資に資金を充当している一方、2022年1月のエンジニアリング事業の譲渡対価として200百万円を収受

ソフトウェア仮勘定

- SPIDERPLUSのリニューアル開発進行に伴う増加

その他固定資産

- 主に2022年5月移転の新オフィスの入居工事に係る建設仮勘定が増加

売上高成長率を重視した先行投資を計画通り実施

単位：百万円	FY2022.Q1 会計期間	FY2021.Q4 会計期間*	QoQ	FY2021.Q1 累計期間*	YoY
売上高	568	535	+6.2%	437	+30.1%
売上原価	219	215	+2.1%	130	+68.3%
売上総利益	349	320	+9.0%	306	+13.8%
売上総利益率	61.4%	59.8%	+1.5pt	70.1%	-8.8pt
販管費	560	461	+21.3%	465	+20.3%
営業損失	-211	-141	—	-158	—

* 全社損益からENG事業に関する損益を除いた業績を比較情報として記載

FY2022.Q1累計期間について

売上高

- ID数・ARPUの増加により、ICT事業売上高は**568百万円（YoY+30.1%）に増加**

売上総利益率

- ICT事業の売上総利益率はFY21.Q4の59.8%から61.4%に上昇

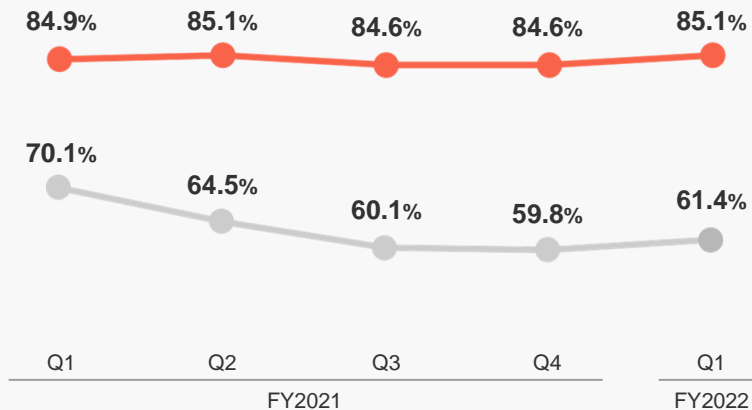
販管費

- 計画的な先行投資により、販管費は**560百万円（YoY+20.3%）に増加**

限界利益率*1は85%前後で安定的に推移

限界利益率及び売上総利益率

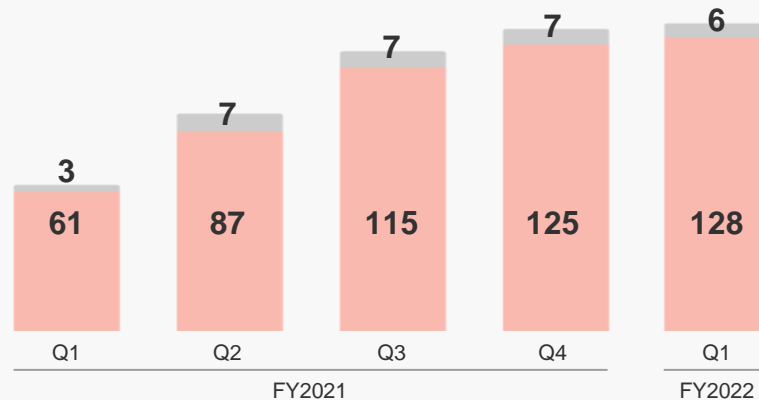
●：限界利益率 ●：売上総利益率



固定費内訳

■：開発人件費*2 ■：その他固定費

単位：百万円



*1：限界利益は、「売上高-通信費(売上原価)-支払手数料(売上原価)」で、限界利益率は「限界利益:売上高」で算定

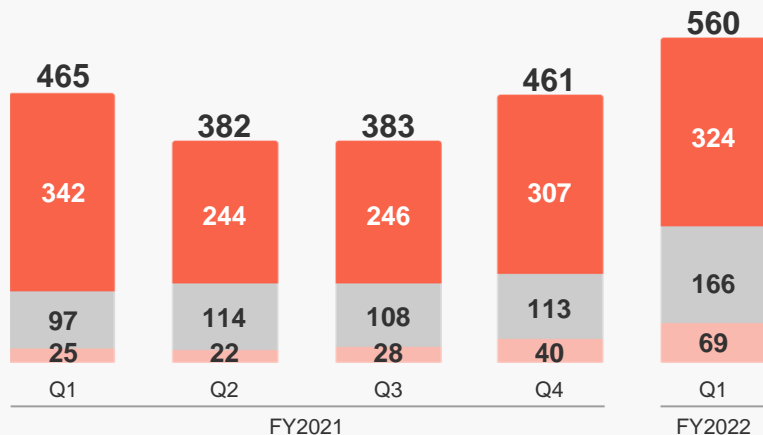
*2：正社員人件費のほか、業務委託（SES含む）・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用

計画的なコストコントロールにもとづく先行投資を実施

販管費構成*1

■ : S&M*2 ■ : R&D*3 ■ : G&A*4

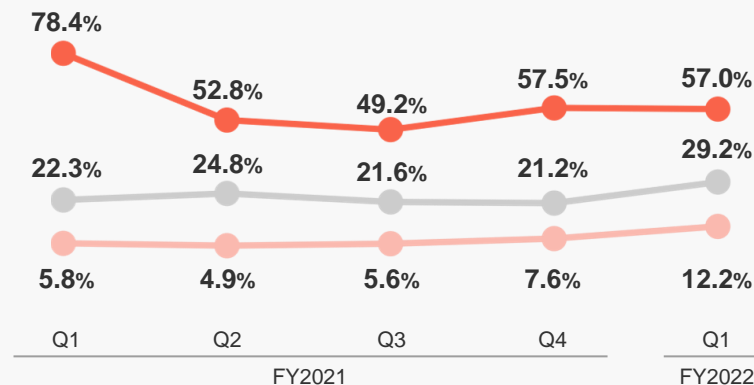
単位：百万円



売上高販管費比率

■ : S&M*2 ■ : R&D*3 ■ : G&A*4

単位：%



*1：各構成は管理会計上の構成。共通費については、各直接費の額に応じて按分している

なお、当Q1より管理会計上の区分を一部見直しており、FY2021の比較情報についても当Q1の区分に応じて、可能な範囲において再集計している

*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、販売手数料等及び関連する共通経費の合計額」

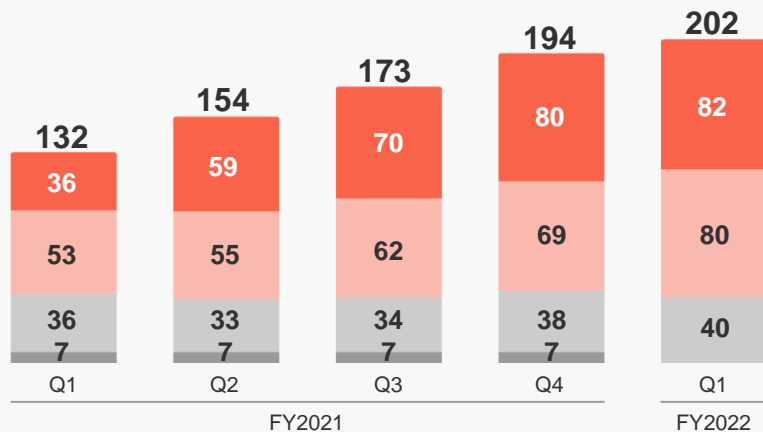
*3：Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」

*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及び関連する共通経費の合計額」

顧客基盤の更なる拡大に備え、S&M部門への人的投資とイネーブルメントに注力

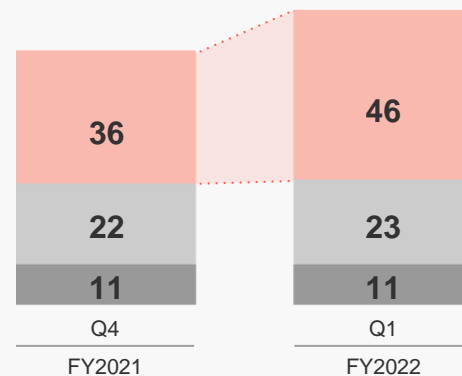
人員数推移*1

■ : プロダクト（開発及びR&D） ■ : S&M ■ : G&A ■ : ENG事業
単位：人



S&Mの人員構成

■ : フィールドセールス・コンサルティングセールス
■ : カスタマーサクセス・サポート
■ : マーケティング・インサイドセールス・その他
単位：人



顧客基盤

2024年の転換点を見据えて、
複数の業界大手企業が全社導入へ

先行投資

急成長する建設DX市場に適した組織づくりに着手、
人的投資とイネーブルメントに注力

業績進捗

業績予想通り、
期末ARR30億円に向けた成長性重視の先行投資を継続

参考資料：成長戦略

SpiderPlus & Co.

1. 事業ハイライト

2. 財務情報

3. 参考資料：成長戦略

4. 参考資料：SPIDERPLUSについて

中期Vision

Our Mission

建設業の“働く”にもっと「楽しい」を創造する

中期Vision

2025 建設「現場」になくてはならない存在に

Milestone Year

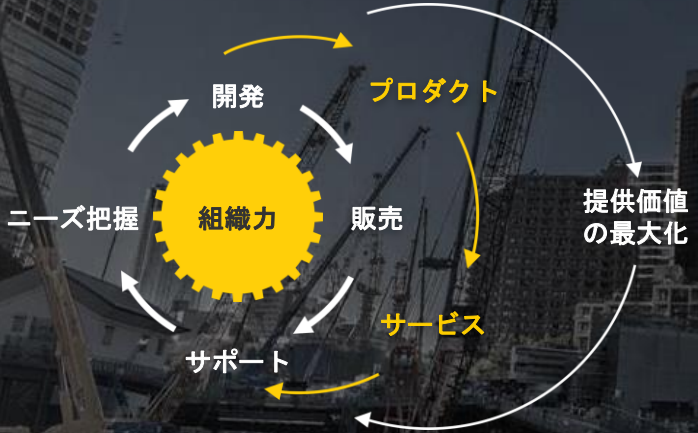
2024 建設業への働き方改革法適用開始

2021 建設「現場」DXの開拓者

2011

中期成長戦略

建設DX市場の浸透



新市場の開拓

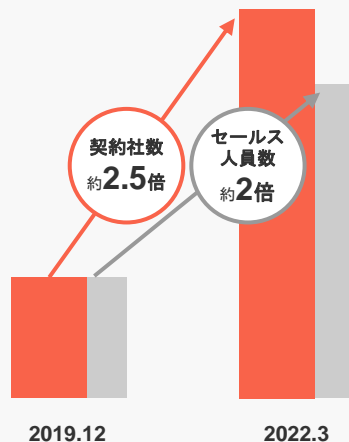


急拡大する市場ニーズに応え、投下資本効率を早期に最大化する組織づくりが急務

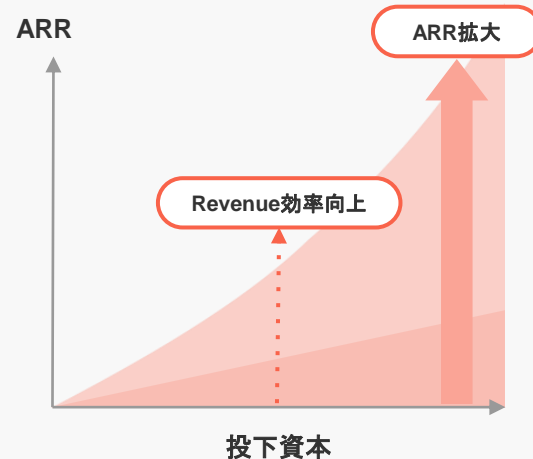
社数・人員数、ともに急拡大

急拡大に適した組織づくり

スケーラビリティの高い組織へ



建設DXプロフェッショナル集団



プロダクト、サービスの強化により付加価値とDX範囲を広げていく

SPIDERPLUSのリニューアル

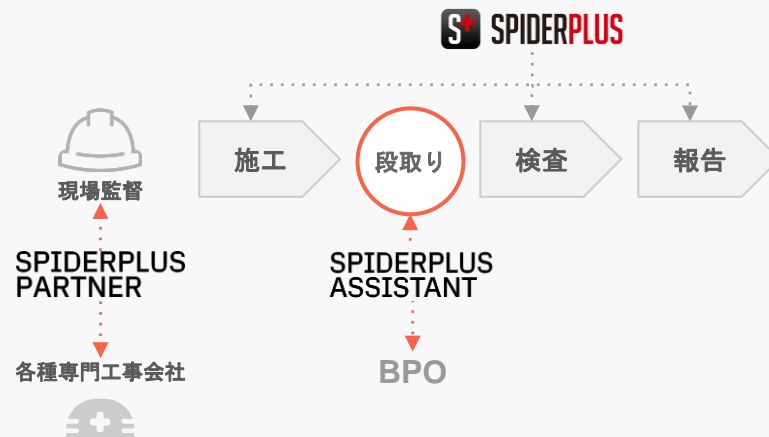
1,500以上の機能改善、機能追加により顧客利便性が大幅に向上
開発基盤も刷新し、開発速度も高速化



※画面は開発中のもので変更になる可能性があります。

プロダクトラインの強化

現場監督を取り巻く様々な業務の生産性を高める
プロダクトやサービスを順次展開・強化し、“現場”DXを推進



参考資料：SPIDERPLUSについて

SpiderPlus & Co.

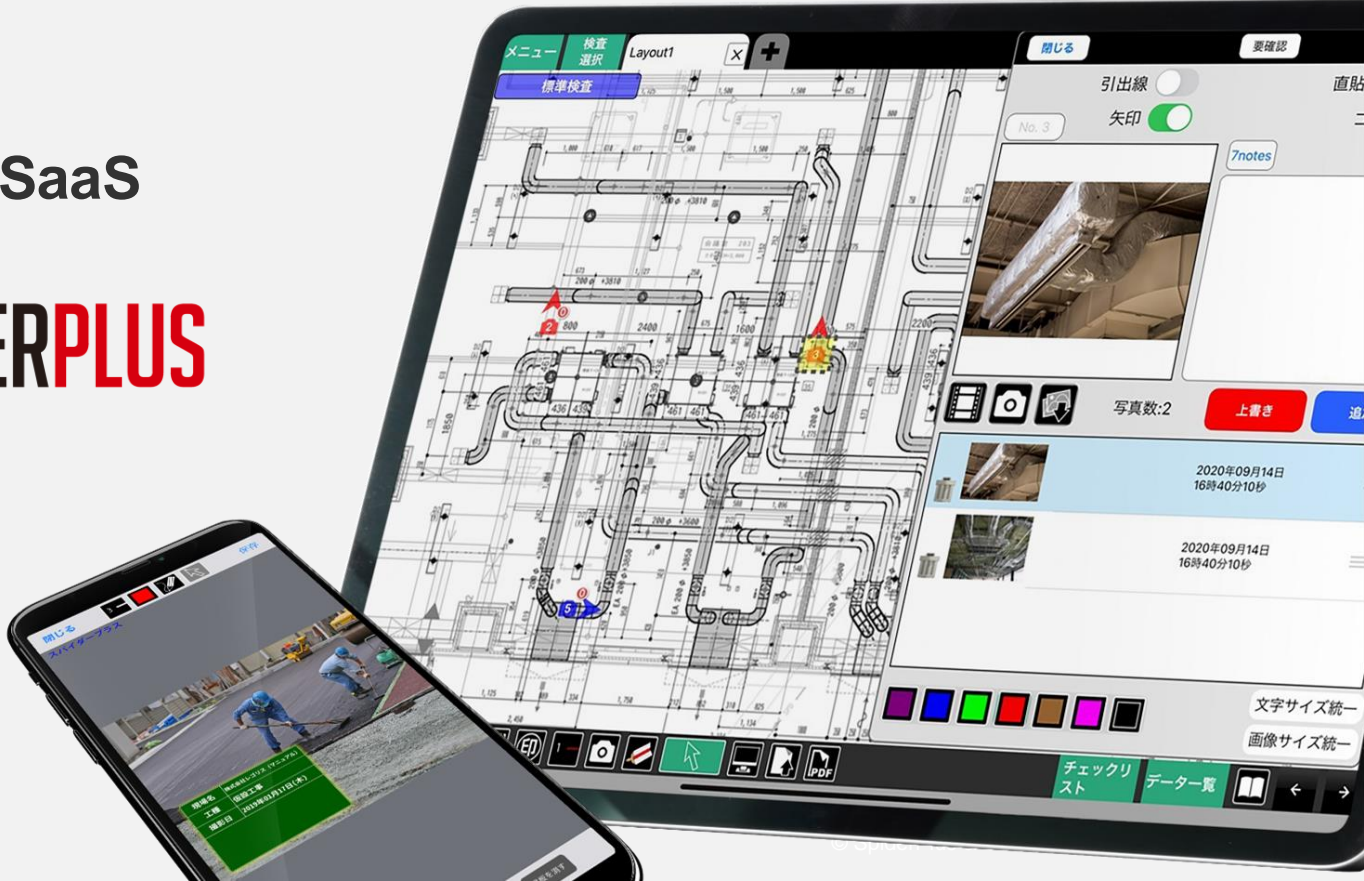
1. 事業ハイライト

2. 財務情報

3. 参考資料：成長戦略

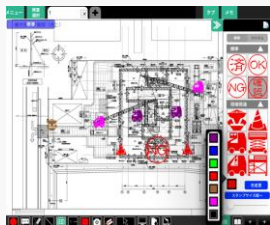
4. 参考資料：SPIDERPLUSについて

施工管理SaaS



標準機能

月額 **3,000円/ID**



図面管理

図面や資料など、大量の紙がタブレットに。打ち合わせや指示等行えます。



電子小黑板

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。



写真管理

デジカメで行っていたデータ整理が不要に。すぐに報告書を出力できます。



報告書作成

写真の貼付やメモの転記が不要に。必要な報告書をすぐに出力できます。フォーマットもカスタマイズ可能。

オプション機能

業種別パッケージ

各月額 **2,500円/ID**

建築

杭施工記録／配筋検査／
仕上検査／工事進捗管理

電気設備

電力量計確認／幹線・負荷設備／
コンセント試験／照度測定機連携

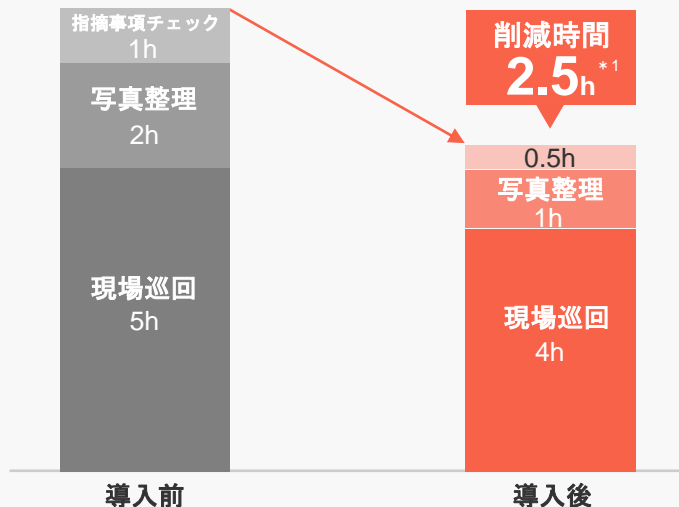
空調設備

風量測定機連携／圧力計連携
温湿度計連携／騒音計連携

*1：標準機能及び業種別オプション利用料は、消費税等含まない税抜き金額

SPIDERPLUS導入後、平均2.5時間／日の業務改善を実現した例

1日の業務改善



一人あたりの
月間導入効果^{*2}
約 **150,000**円

月間の削減時間・コスト

月間のランニングコスト

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

*1：削減時間は、タブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づき弊社作成

*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、消費税等は含まない

株式会社ヤマト様導入事例

- 検査～帳票出力までを**1つのアプリで完結**
- 作業の**手間が1/3～1/2程**になったと実感
- 従来は**2人必要だった検査を1人で可能**に
- 継続的にログとして残ることで**検査精度の向上**
- マニュアルやウェブの勉強会も充実していて便利

今後のDXへの期待

人材育成や魅力的な会社にしていくことで、新たな人材獲得や定着につなげたい



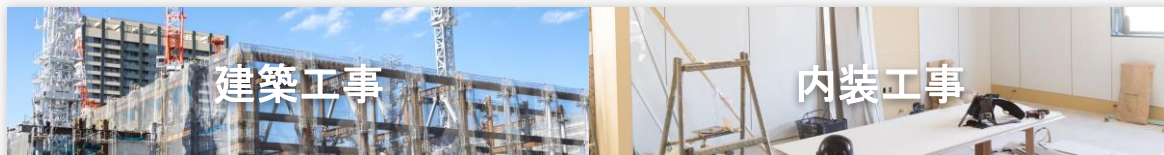
株式会社ヤマト

連結売上高：437億円／従業員数：926名／東証スタンダード市場上場

建築・土木、空調・衛生、冷凍・冷蔵、上下水道・水処理・温浴に関する設計・施工・管理に関する事業

事業者同士がSPIDERPLUSを介して情報を共有し、現場全体の施工管理を効率化

鹿島建設のDXモデル現場



 鹿島

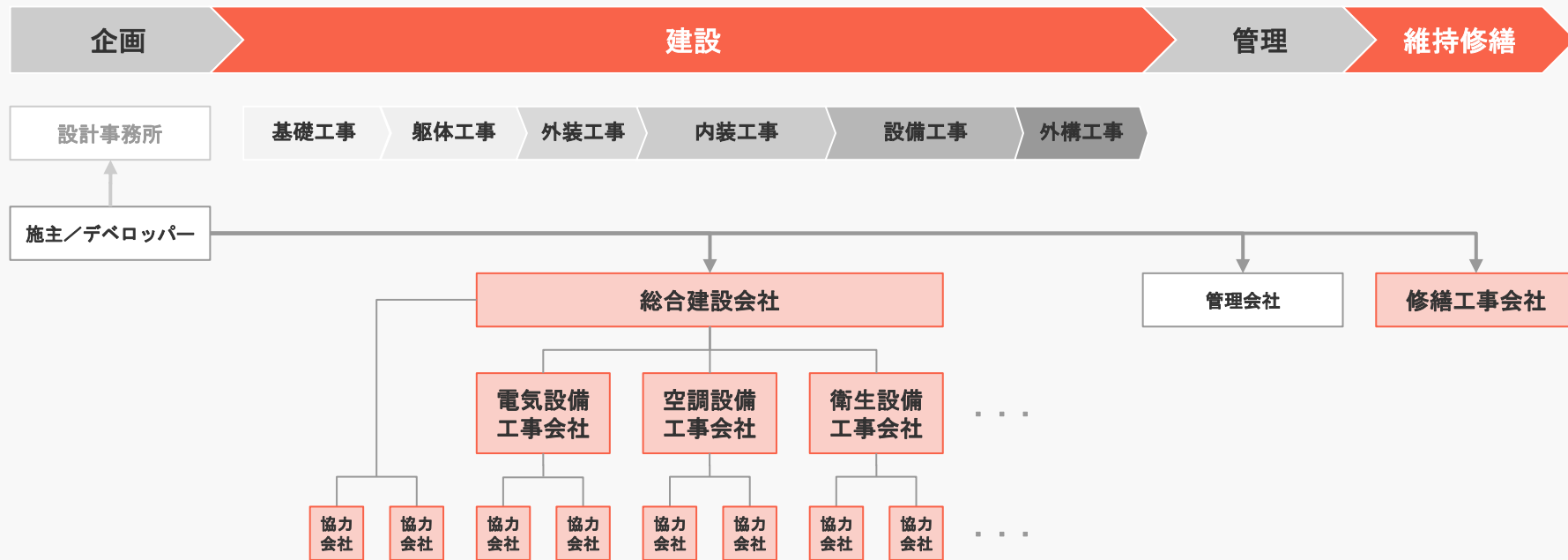


 Kinden きんでん

 SHINRYO  高砂熱学



ビルやマンションなど、大規模建築現場で活用されるプロダクト
 自社の施工管理から、事業者同士の情報共有までSPIDERPLUSで完結



2024年に迫る制度適用を目前に、「DXが必須」となる建設業界

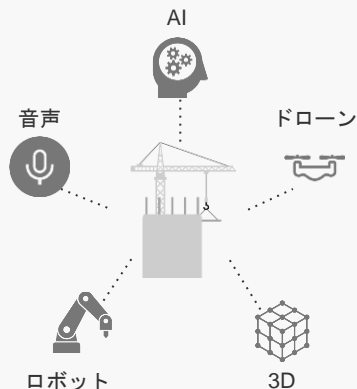
働き方改革法適用*1

建設業界にも2024年適用開始
残業時間に上限規制が設けられる



高度化・多様化するニーズ

施工管理のみでなく、業務のあらゆる面で
急激な技術革新と様々な技術の活用が進む

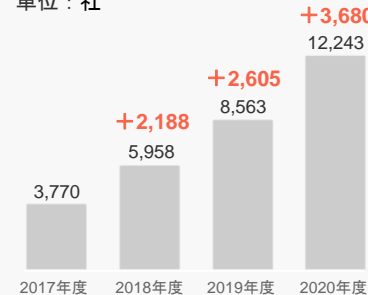


拡大する市場*2

クラウド型施工管理サービスは急速に普及
中期的にも高い成長性で拡大を見込む

施工管理サービスの普及実績と見通し

単位：社



2021~2026年度
CAGR 40%



*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）」の略称。

*2：ミック経済研究所株式会社「クラウド型施工管理サービスの市場動向とベンダーシェア」より抜粋。

施工管理における豊富な機能を備え、ゼネコン・サブコンの各業界大手が活用
自社内のみでなく、現場内での業者間連携も可能なプロダクト

ポジショニング

建設ライフサイクルの多くのシーンで
活用できる多機能型プロダクト



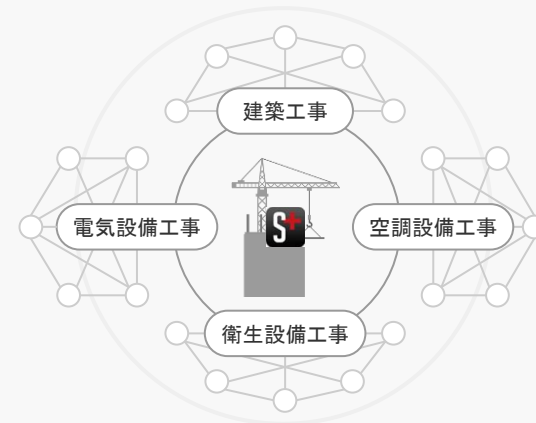
顧客基盤

総合建設・総合設備業など、
業界で主要な地位を築く大手企業が導入



ネットワーク効果

自社のみでなく、他社との情報共有により
現場全体での施工管理をDX



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、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

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。