2022年5月17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 東証グロース）
問合せ先　取締役執行役員 CFO　藤原悠
（TEL. 03-6709-2834）

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

2022年12月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）
取締執行役員CFO：藤原 悠（以下、CFO藤原）

日時　2022年5月17日（火）17:00～17:40

【登壇】

CEO 伊藤

スパイダープラス株式会社 CEO の伊藤でございます。
それでは早速、決算説明を始めて参ります。

CEO 伊藤

まずは、改めまして、弊社の説明をさせていただきます。
弊社は、建設業界をテクノロジーを用いて、建設業の効率化、省人化に貢献する事業を行っております。

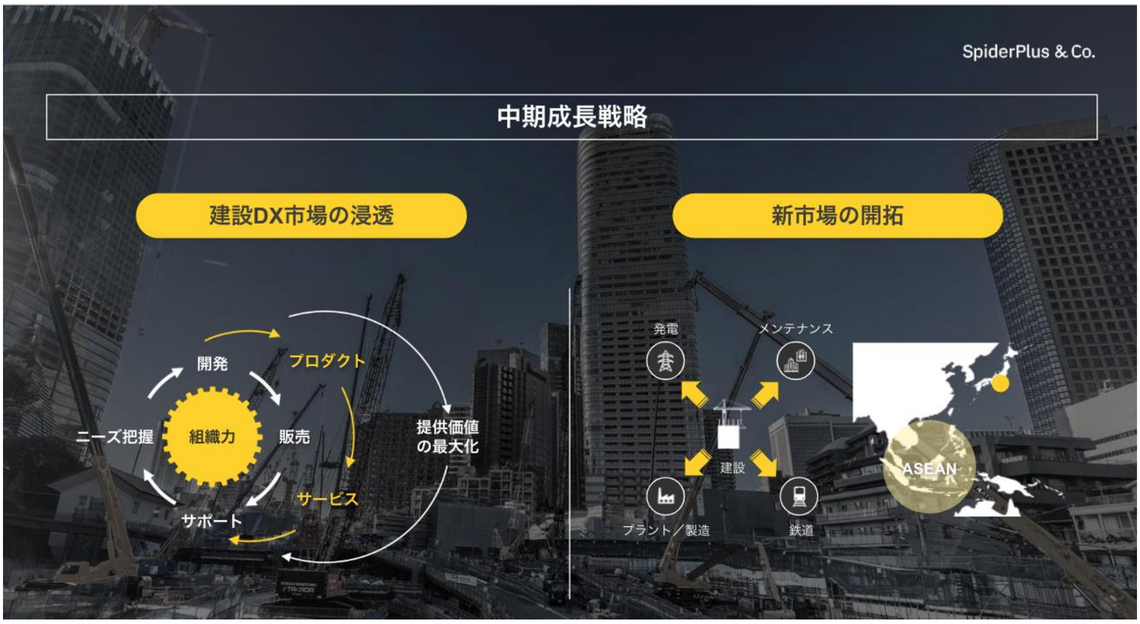
CEO 伊藤
具体的には、施工管理 SaaS「SPIDERPLUS」の開発・販売を行っております。
「SPIDERPLUS」は、いわゆるゼネコン・サブコン・専門工事会社等がお客様になっております。

CEO 伊藤

「&Co」は私たちのアイデンティティでございます。私たちは元々、工事業者からスタートし、「SPIDERPLUS」の開発に際しても、色々な建設業者様と共に開発してきたという経緯がございます。今後もこの精神を大事にして、事業を進めてまいります。

CEO 伊藤

中期のビジョンです。2024年の働き方改革法適用の開始をMilestone Yearと位置づけており、そこまでにどこまでお客様を増やしていけるかを重視しております。



CEO 伊藤

こちらは、中期の成長戦略です。

我々は、これからもたくさんのお客様を開拓していく中で、提供価値の最大化を目指しております。お客様の期待・ニーズにお応えできる組織力の強化を重点的に進めております。それと併せて、新市場の開拓として発電やメンテナンス、プラント、鉄道、そして東南アジアに進出している日系企業への導入を進めております。

CEO 伊藤

続きまして、第１四半期の事業ハイライトです。

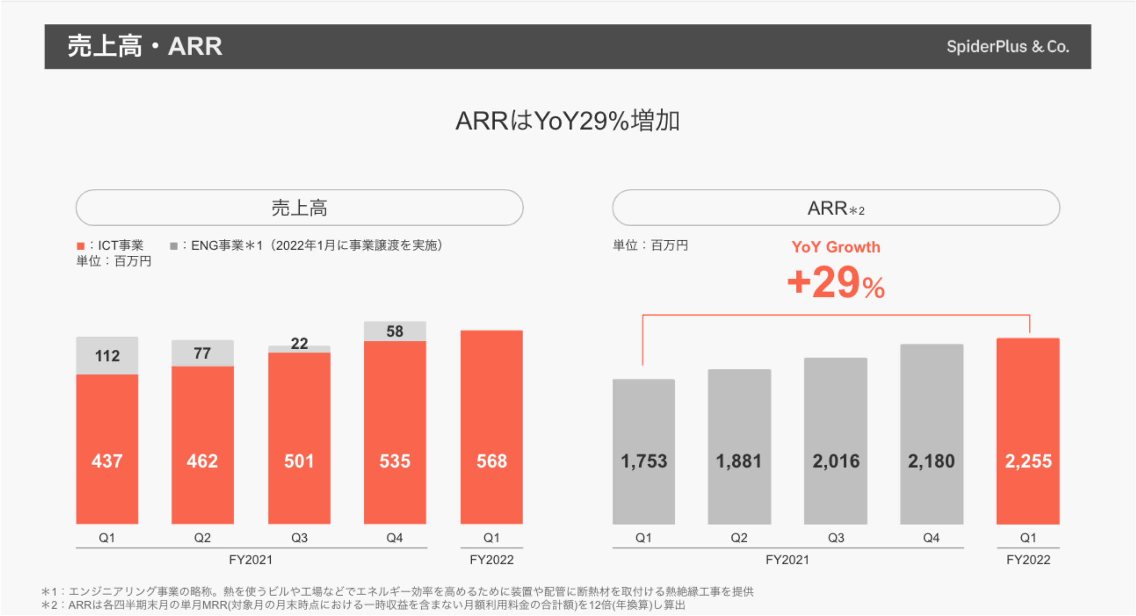
CEO 伊藤

KPI についてご説明いたします。

まず、売上高については我々の目標としている成長率 30%を達成しております。ARR についても、成長率 29%と概ね 30%成長をキープしており、ARPU については成長率 4%と順調に伸びております。そして、私が最も良いと思っている KPI が解約率であり、こちらは、前四半期比で 0.2pt 改善しております。

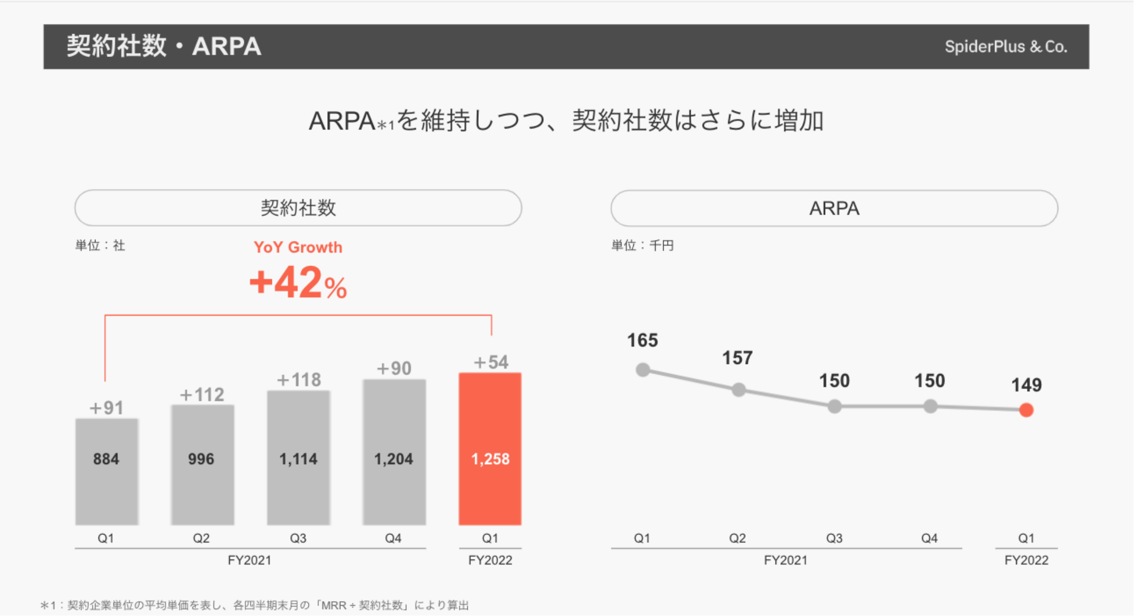
CEO 伊藤

そして、第１四半期で注力した部分として、業界を代表する大手企業様との新規契約や既導入拡大でございます。特に、昨年から導入しているお客様のペネトレーションが進んでおります。



CEO 伊藤

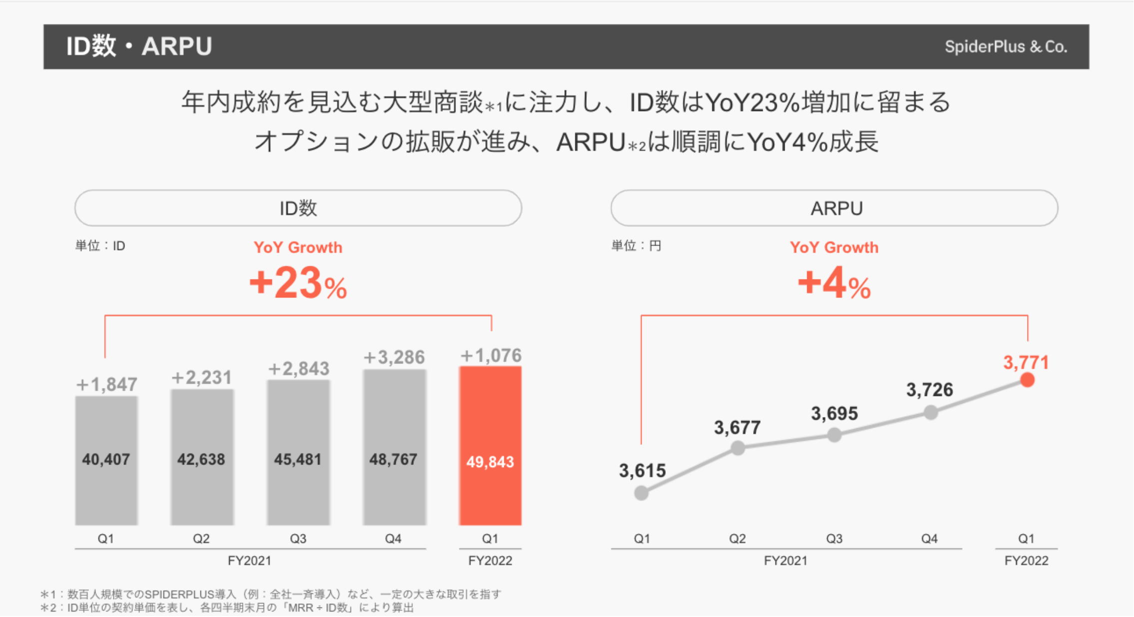
先程の KPI の指標を改めて説明します。ARR は成長率 29%となっております。



CEO 伊藤

契約社数と、ARPA についてです。これまで載せておりませんでしたが、非常に重要な指標であるため今回から掲載しております。

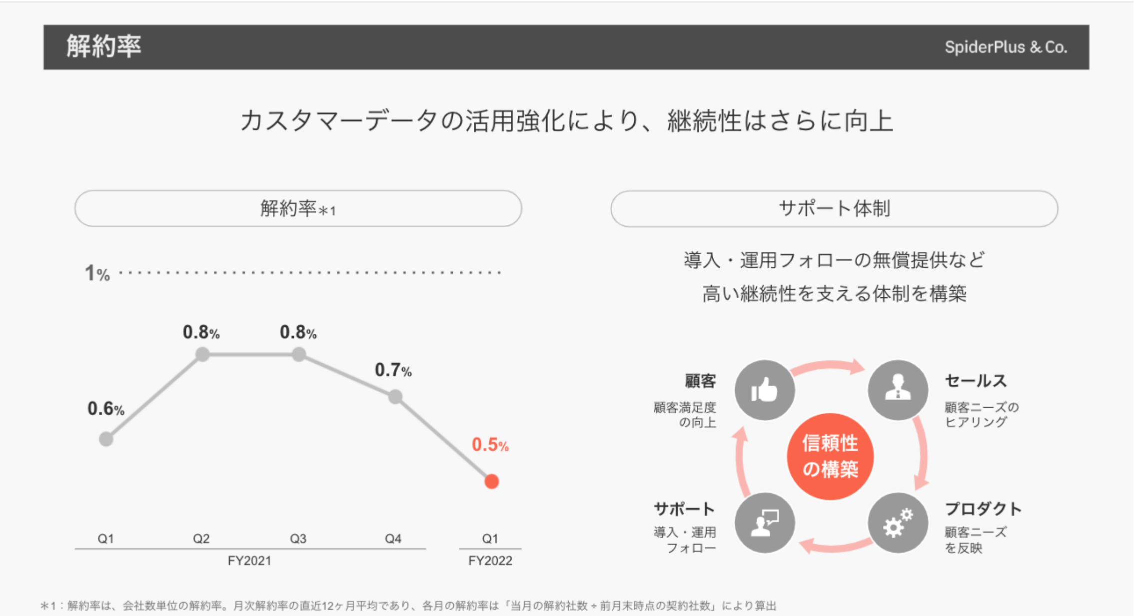
契約社数は YoY42%となっております。　ARPA に関しては新規のお客様がスモールスタートから開始するため、新規契約社数が増加しているタイミングでは、前四半期と比較して若干下落しておりますが、第２四半期以降で伸びてくる指標　と考えております。



CEO 伊藤

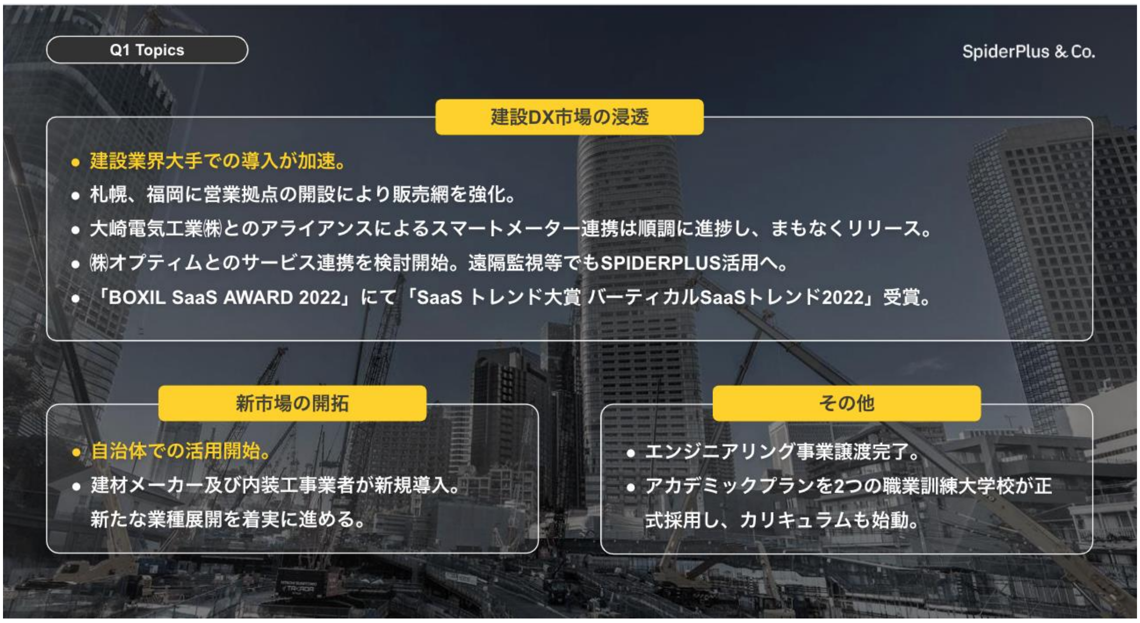
続いて、ID 数と ARPU です。ID 数は YoY23%、 ARPU は YoY4%という結果になっております。

ID 数については、そこまで伸びていないのではないかという印象を持たれる方もいらっしゃるかもしれませんが、こちらは先程ご説明した通り、エンタープライズ顧客への浸透に注力したことと、季節性要因によってこのような結果となっております。



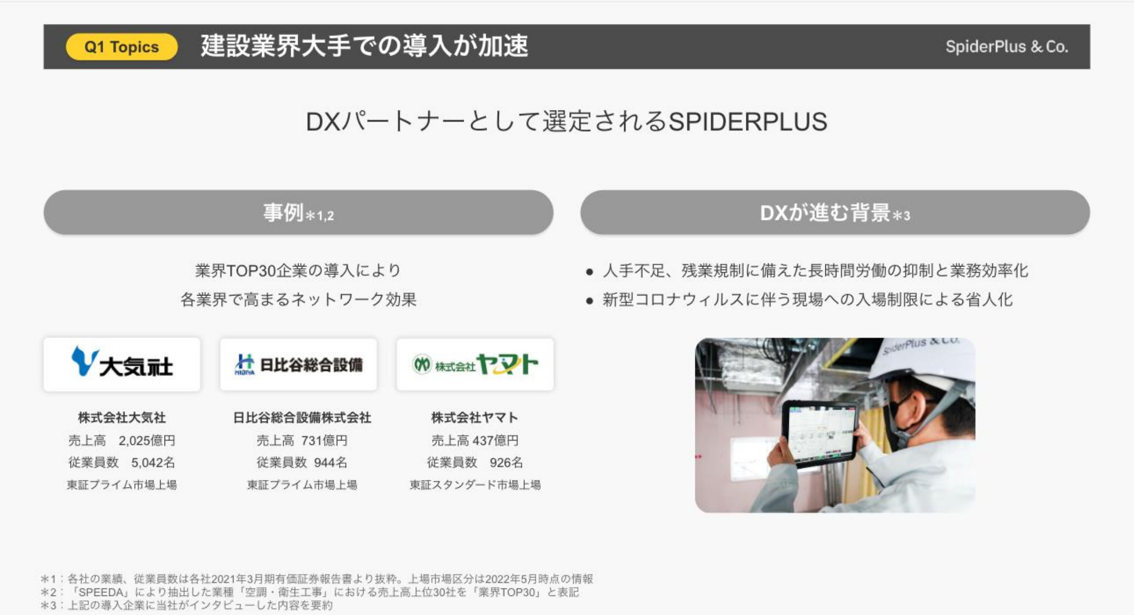
CEO 伊藤

続いて、解約率になります。サポート・カスタマーサクセスに力を入れたことで満足度が向上したことが、改善につながったと考えております。前四半期から 0.2pt 改善した 0.5%という結果となっており、こちらは、非常に良い数値であると考えております。



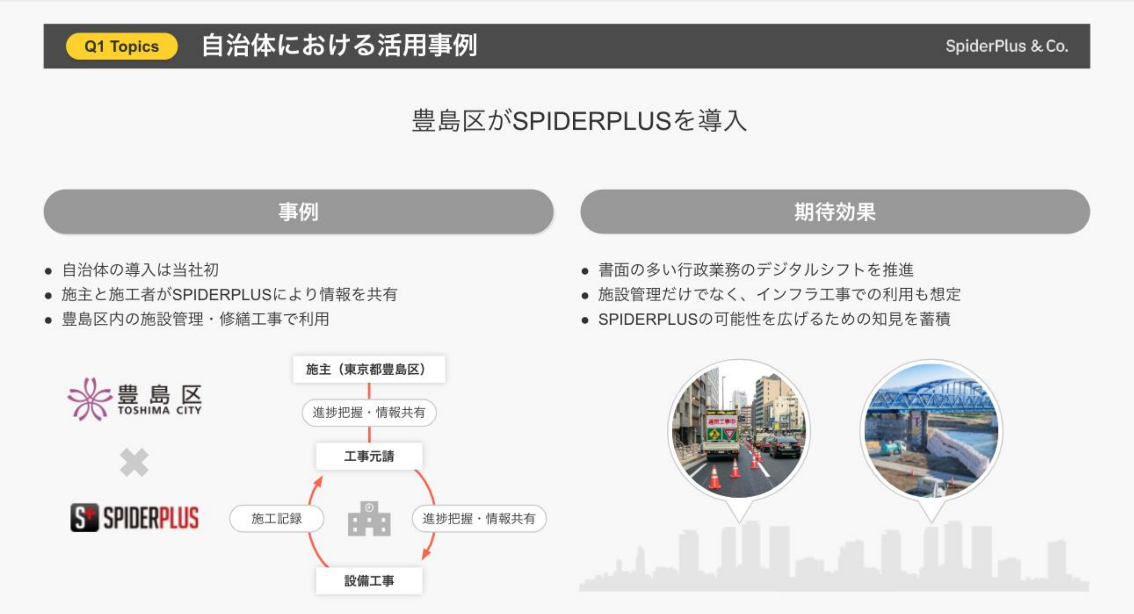
CEO 伊藤

続いて、第 1 四半期のビジネストピックスになります。



CEO 伊藤

まず、先ほどご説明した通り、建設業界大手企業の導入が加速しております。その中でも、空調・衛生業界での導入が加速しております。浸透が加速した背景として、新型コロナウィルスの感染拡大によって現場の入場制限が行なわれているということから省人化ニーズの高まりにより浸透が加速したのかなと考えております。

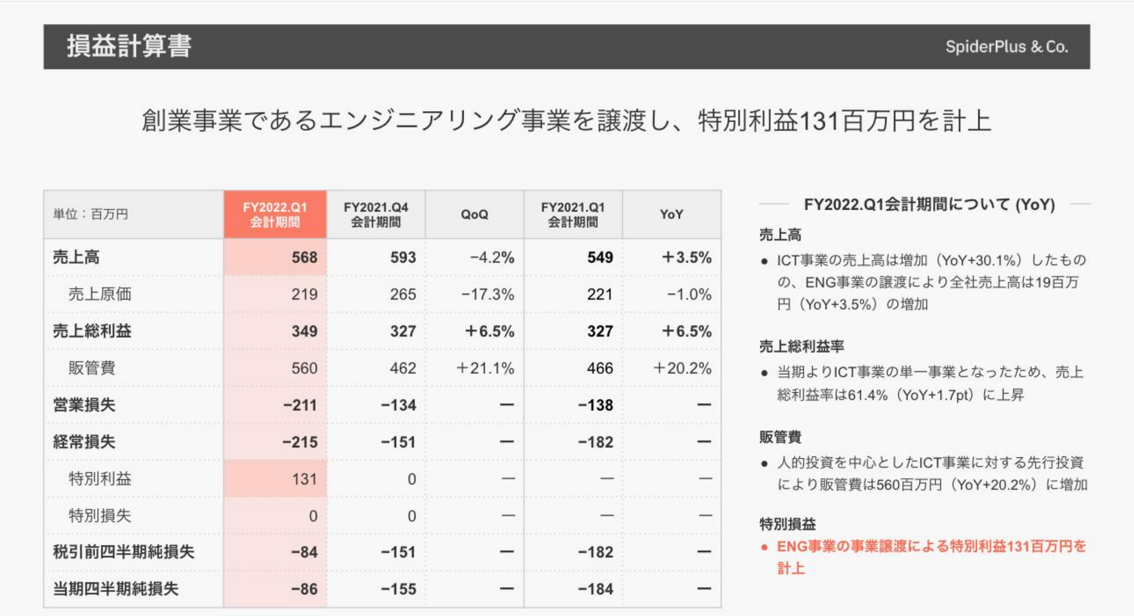


CEO　伊藤

続いて、自治体での活用が始まっている事例についてです。豊島区の大規模改修を行っている学校での事例です。東京都豊島区様に導入いただき、施主・元・下請けと一気通貫で進捗管理や情報管理を「SPIDERPLUS」を用いて施工管理が行えるようになります。今後の期待効果として、施設管理や修繕など、自治体独自の業務でも使っていただけると考えております。

CFO 藤原

4 月に CFO に就任いたしました藤原と申します。よろしくお願いいたします。それでは、財務情報についてご説明いたします。



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	—

CFO 藤原

こちらは開示している損益計算書の要約でございます。

弊社は 2022 年 1 月にエンジニアリング事業を譲渡しており、当該事業譲渡により特別利益が 131 百万円計上されています。

この事業譲渡により弊社は、「ICT 事業」の単一セグメント（単一事業）となっております。

なお、こちらのスライドで表示している、前期実績におきましては、エンジニアリング事業の損益が含まれている点にご留意ください。

貸借対照表

SpiderPlus & Co.

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

CFO 藤原

続いて貸借対照表です。昨年の上場時の調達資金及びエンジニアリング事業の譲渡対価を先行投資に充当しておりますが、期末の現金残高は約 40 億円となっております。

ICT事業 損益計算書

SpiderPlus & Co.

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

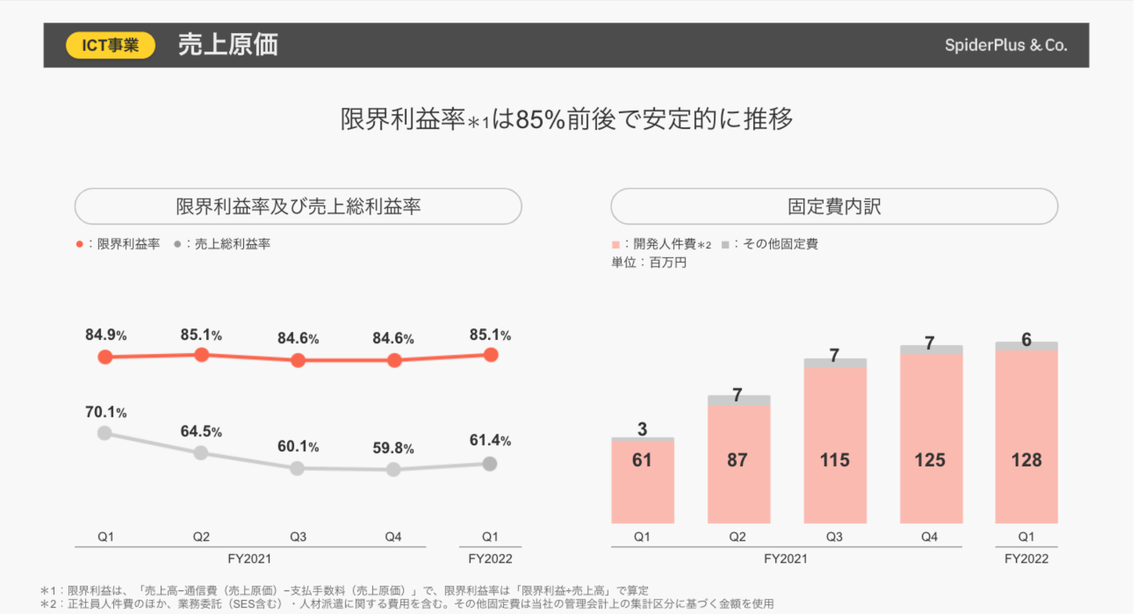
- ICT事業の売上総利益率はFY21.Q4の59.8%から61.4%に上昇

販管費

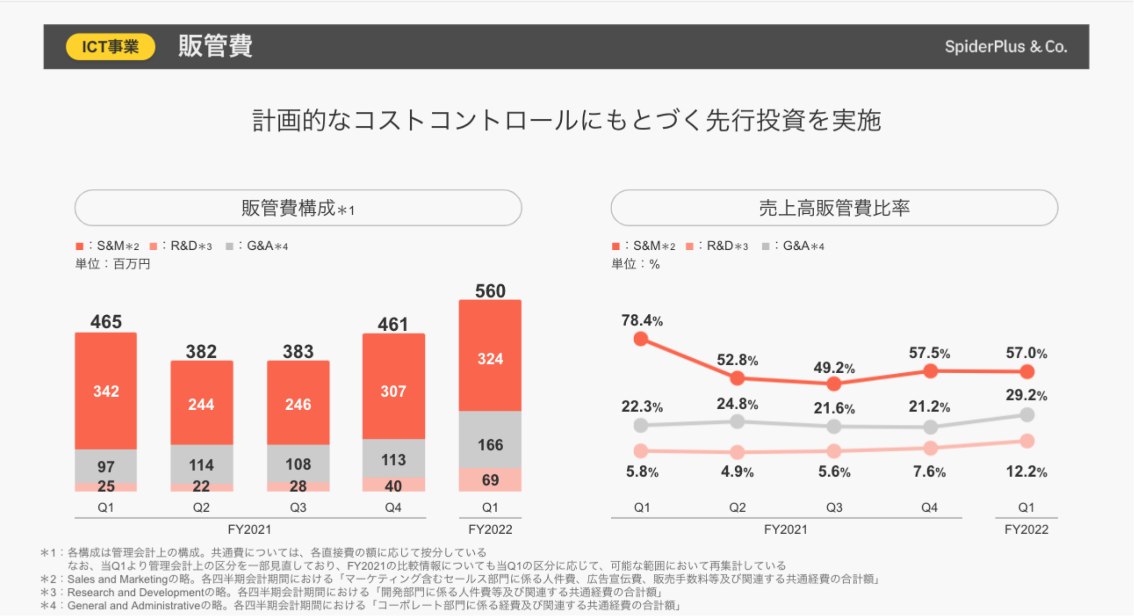
- **計画的な先行投資により、販管費は560百万円（YoY+20.3%）に増加**

CFO 藤原

ICT 事業のみ抜粋した損益計算書です。伊藤から説明がありましたとおり、ICT 事業の売上高については 30%超の成長率を維持しております。売上高成長率を重視した先行投資を計画通り行った結果として、2 億円の営業損失となっておりますが、業績予想との乖離はございません。

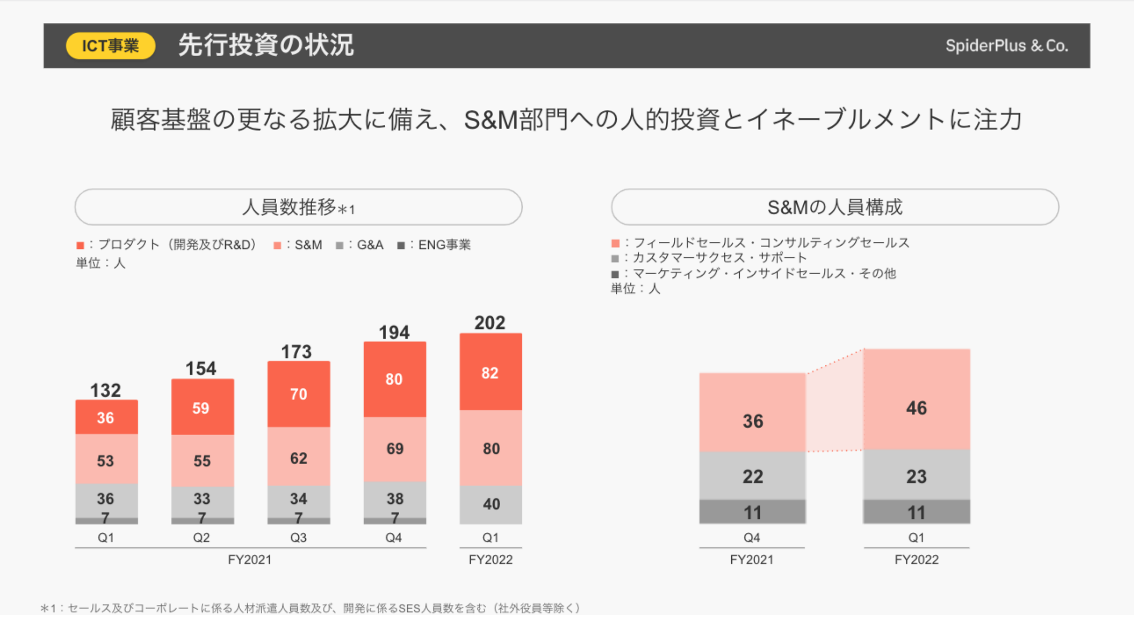


CFO 藤原
こちらは売上原価の説明スライドです。限界利益率は 85%の水準で安定的に推移しており、売上総利益率は 61.4%となっております。



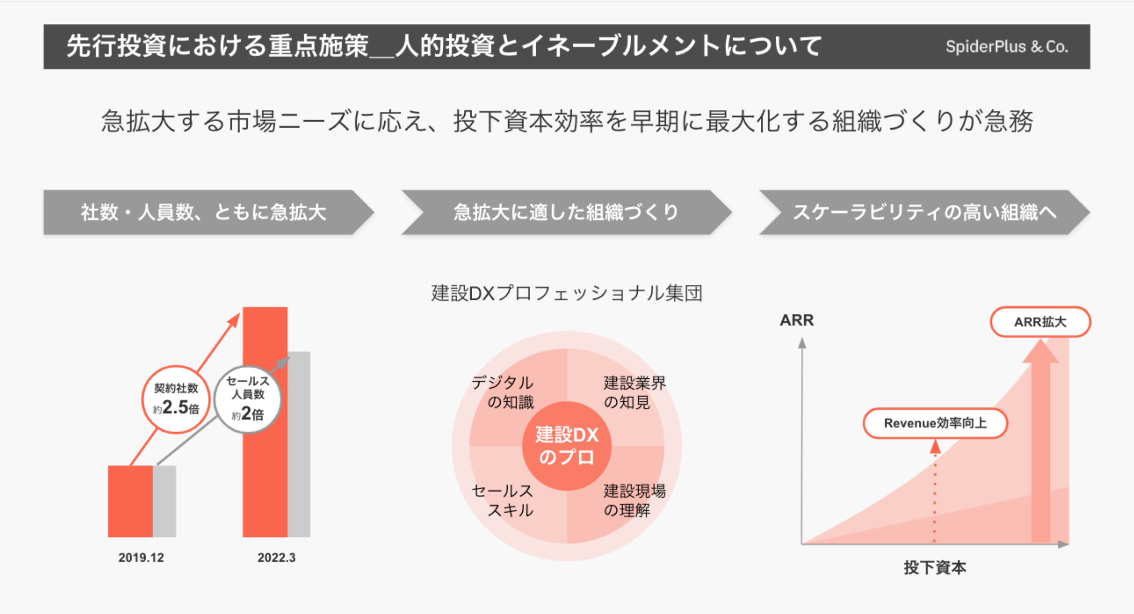
CFO 藤原

つづいて販管費です。計画的なコストコントロールに基づく先行投資を実施しており、販管費が 461 百万円から 560 百万円に増加しておりますが、計画値から乖離はございません。



CFO 藤原

先行投資の状況を補足いたします。顧客基盤の更なる拡大に備え、人的投資に注力しております。当年度においてはセールス及びマーケティング部門（S&M 部門）の採用を強化しており、顧客との接点となる人材の採用・育成に注力しております。なお、人的投資の成果を最大化するために組織のスケーラビリティを高める取組みに注力しており、この取組みの一つとしてセールス部門の建設 DX プロフェッショナル人材への育成を進めており、この育成の仕組みを当社ではイネーブルメントと呼んでします。



CFO 藤原

先行投資の効果を最大化するための重点施策についての紹介です。現在、当社の顧客基盤も、組織としても急拡大に増加しております。特に、建設業界への残業規制の適用を目前として DX ニーズも急速に高まっております。当社としても、この急拡大ニーズを限りなく受け入れられる体制を構築し、契約社数が 5 倍になったとしても当該ニーズに対応できるよう、人材の教育や組織改革に力を入れております。スケーラビリティの高い組織を早期に構築し、投下資本効率・Revenue 効率を最大化いたします。

CFO 藤原

またプロダクトにも重点投資をしております。スパイダープラスのリニューアルについては今年の夏の有償販売開始に向けて準備を進めております。

CEO 伊藤

まとめになります。
まず、顧客基盤として、2024 年の転換点を見据えて複数の大手企業が全社導入に向けて動き始めております。
私自身も介入しながら目標達成に向けて動いております。
先行投資については、急拡大する建設 DX 市場に適した組織づくりに着手しており、特に、S&M 部門の人的投資とイネーブルメントに注力しております。
最後に、業績予想については、順調に進捗しております。期末 ARR30 億円に向けた先行投資を継続してまいります。
当社としては、ARR30 億円超の結果となるよう頑張っていきたいと思います。
以上が、第 1 四半期の説明でございます。ご清聴、ありがとうございました。

【質疑】

Q1
売上と ARR の前年比成長率 30%というのは計画内ではあるとのことですが計画値の下限に近いのではないでしょうか？　チャネルを増やしているとのことなのでもう少し期待していたのですが。
A.伊藤
30%が下限値というご意見はその通りと認識しております。ただし、第 1 四半期（1～3 月）は現場の着工が少なく契約が伸びる時期ではございません。当社は期末に向けて ID・導入社数が増えていくビジネスモデルですので、この第 1 四半期での 30%成長はポジティブに捉えています。第 2 四半期、30%を超える成長を皆様にお見せできるように事業を進めます。

Q2

SaaS 銘柄の多くが下落している状況ではありますが、計画通りの決算数字に対する市場の反応について　コメントをいただけませんでしょうか？マクロ環境が大きく変化した今、市場は計画以上ではネガテイブな反応しかしないように思います。２Ｑからの成長加速を期待しています。
A.伊藤
SaaS 銘柄が目標通りでは評価されない環境であるということは認識しております。先ほどのご説明の通り、第２Ｑ以降大きく伸びると考えておりますので、ご期待にお答え出来るよう頑張ってまいります。

Q3
解約率低下の要因としてカスタマーデータの活用を挙げておりましたが、もう少し具体的にご教示していただけますでしょうか。
A.伊藤
カスタマーデータの活用については、解約の抑止に目を向けております。お客様がどういった使い方をしているかを情報収集していくなかで、お客様が当社の製品の機能を全てご理解いただけているわけではないことが明らかになってまいりました。そういったお客様に対して機能説明をさせていただくことで、解約を検討していたお客様が、逆に契約 ID を増やしてくれた事例がいくつもございました。そういった取組によって解約率が低下いたしました。

Q4
説明会資料 23 ページで「複数の業界大手企業が全社導入へ」と記載がありますが、全社導入済みの大手企業はどの程度いるのでしょうか。
A.伊藤
全社導入されている企業様はまだまだ少ない状況でございます。エンタープライズのお客様のうち１０％未満となっています。そういったお客様をいかに早くペネトレーションしていくかが、我々の成長の一番のドライバーになると考えております。

藤原
補足いたします。全社導入をご決断いただいていても、（着工済みの現場では導入が出来ないため）一気に導入が進むものではありません。新たに着工する現場から順番に導入が進んでいき、徐々に支社ないし部門に導入が進むことで全社導入となります。そのため、全社導入をご決断いただいてから１年から２年かけて徐々に導入が進んでいきます。
もちろん、時間をかけてじっくり成長していては、ご期待にお答えできないということは認識しておりますので、導入スピードを上げていただけるよう注力しているところでございます。

Q　説明会資料 37 ページのポジショニングについて、足元の競争状況はいかがでしょうか。競争相手が増えていたりしますでしょうか。

A　直近建設 DX が注目されはじめ、競合が増えておりますが、我々はマーケットリーダーとしての自負を持っております。競合企業とのコンペなども当然ありますが、比較的順調に獲得出来ております。建設 DX を提供する競合が増えれば、それだけ DX 市場が活性化すると考えておりますので、競合相手が増えていることについては歓迎すべき状況であるとも捉えております。

SPIDERPLUSの競争優位性
SpiderPlus & Co.
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
多機能型
SPIDERPLUS
競争力が
高い領域
A社
B社
C社
設備
工事
建築
工事
図面管理
写真管理
各種検査
進捗管理
報告書作成
ストレージ
機能特化型
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
大林組
鹿島
長谷工 コーポレーション
九電工
Kinden きんでん
三機工業
SHINRYO
高砂熱学
日本電設工業
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
建築工事
電気設備工事
空調設備工事
衛生設備工事

以上

【本資料の取り扱いについて】
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。