

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社（証券コード：4192）

## FY2022.Q2 決算説明資料

---

2022年8月9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

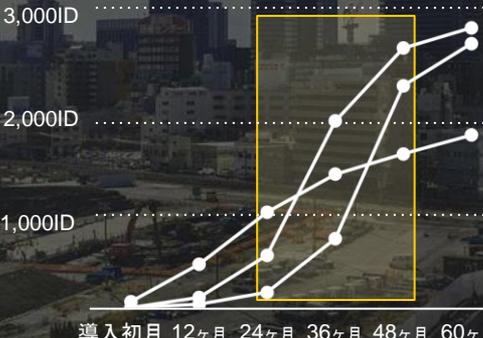
over **87%**

電気工事

over **90%**

## 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から抽出した「ゼネコン」「電気工事」「空調・衛生工事」の各業界売上高TOP30より、2022年6月末時点の課金顧客をカウントして算出。  
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

# FY2022.Q2 ハイライト

SpiderPlus & Co.

1. FY2022.Q2 ハイライト
2. アライアンス戦略について
3. 財務情報
4. 参考資料：SPIDERPLUSについて
5. 参考資料：市場環境
6. 参考資料：成長戦略
7. 参考資料：株主構成

## FY2022.Q2 KPI\*1

ICT事業 売上高累計

1,169 百万円  
YoY Growth +30%

ARR

2,410 百万円  
YoY Growth +28%

契約企業

1,330 社  
YoY Growth +34%

ID

52,655 ID  
YoY Growth +24%

ARPU

3,815 円  
YoY Growth +4%

解約率

0.4%  
過去最低水準

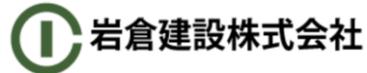
売上高	ARR	契約企業	ID数	ARPU	解約率
○	△	◎	△	○	◎

\*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・プラント業界を代表する企業と進めるDX\*1

(FY2022.Q2 新規契約・導入拡大顧客より抜粋)



# リーディングカンパニーとのアライアンス

建設DX × 自治体DX

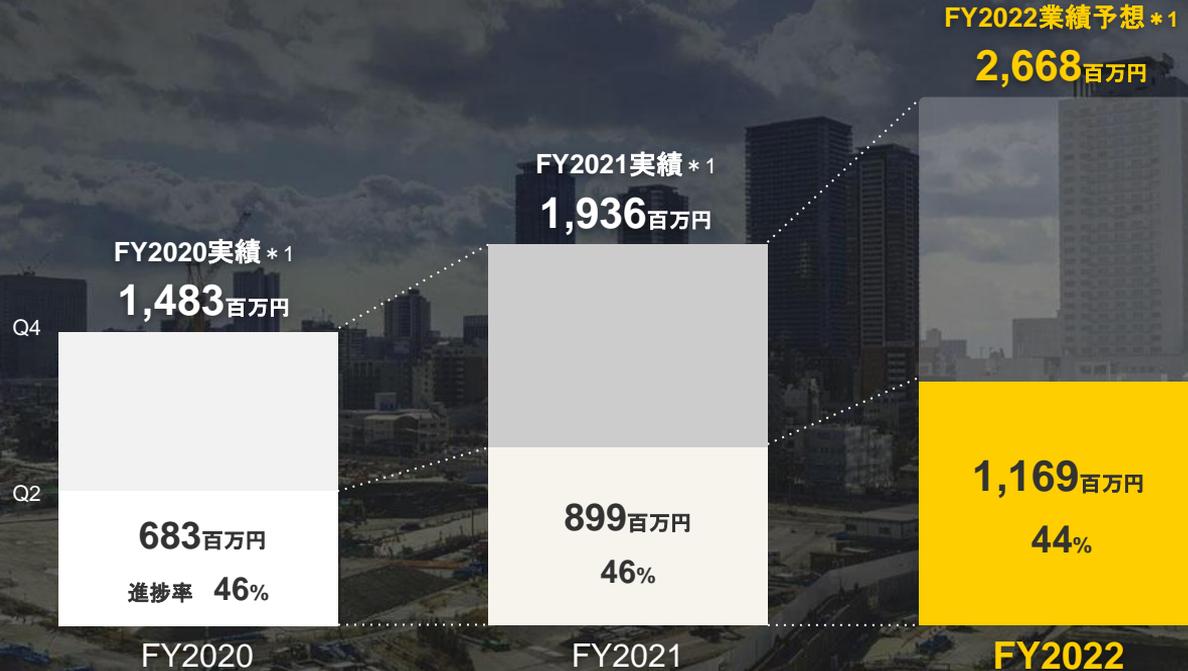


SPIDERPLUS × 360度画像

The logo for RICOH, consisting of the word "RICOH" in a bold, red, sans-serif font.

# 売上高の業績予想進捗

(例年通り建設業界の季節性に沿った下期偏重型で、予算通りに進捗)



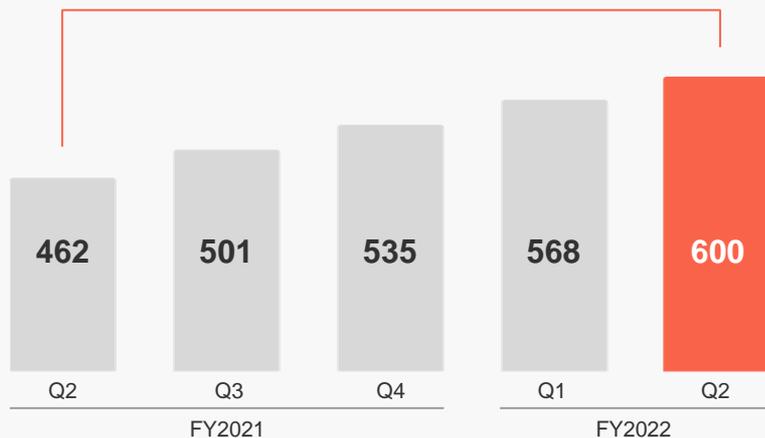
\*1: FY2020及びFY2021は、ICT事業のみの売上高を記載（2022年1月にエンジニアリング事業を譲渡しておりFY2022よりICT事業の単一セグメントであるため）。

売上高はYoY30%、ARR\*1はYoY28%増加

ICT事業売上高

単位：百万円

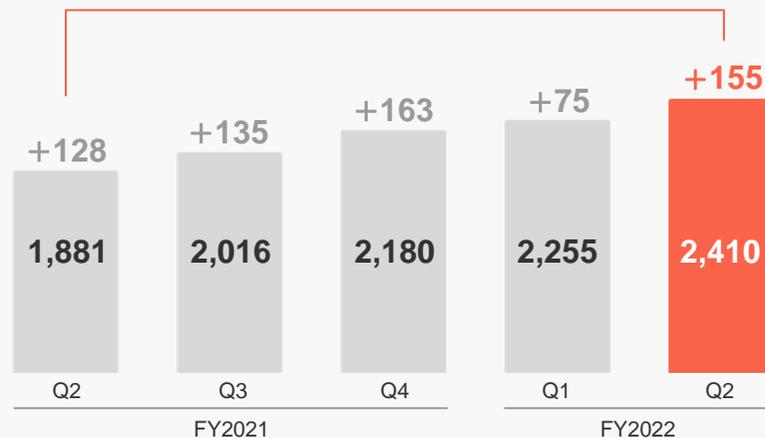
YoY Growth  
**+30%**



ARR

単位：百万円

YoY Growth  
**+28%**

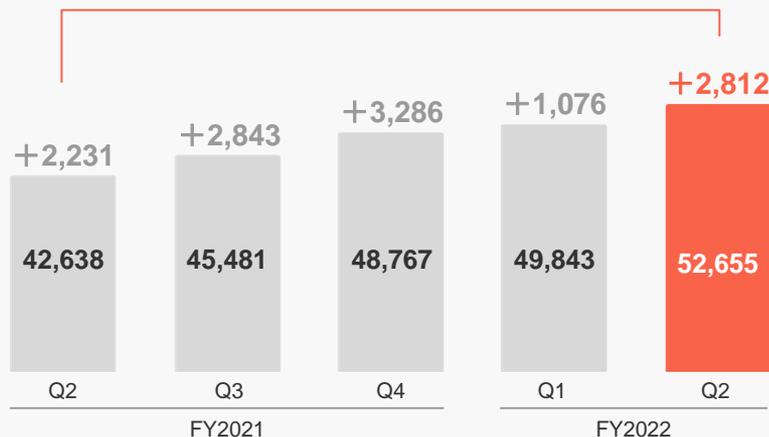


\*1：ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

ID数は大型商談\*<sub>1</sub>継続によりYoY24%増加に留まるも、純増数は前四半期から加速  
ARPU\*<sub>2</sub>はオプション拡販により順調に上昇

## ID数

単位：ID

YoY Growth  
**+24%**

## 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。

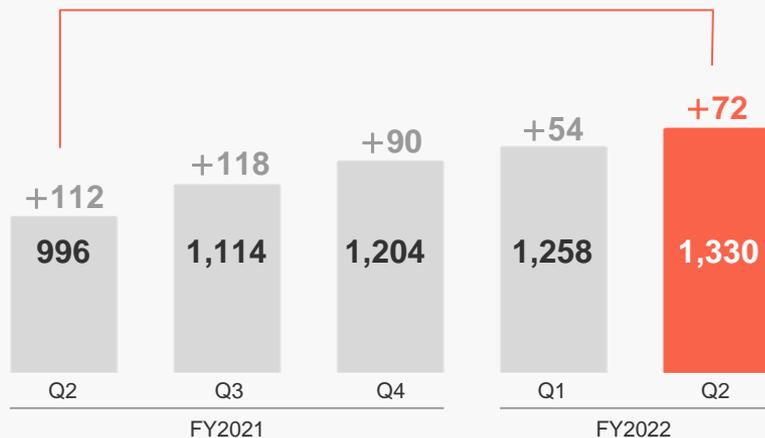
## 建設業界及びプラント業界大手の開拓が進む 顧客基盤拡大しながら、ARPA\*<sub>1</sub>も堅調に推移

### 契約企業

単位：社

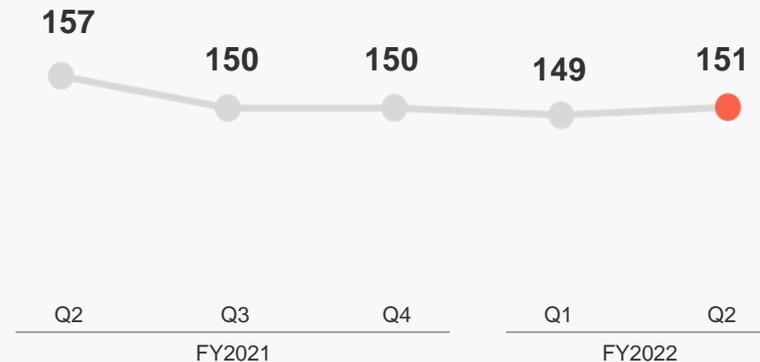
YoY Growth

**+34%**



### ARPA

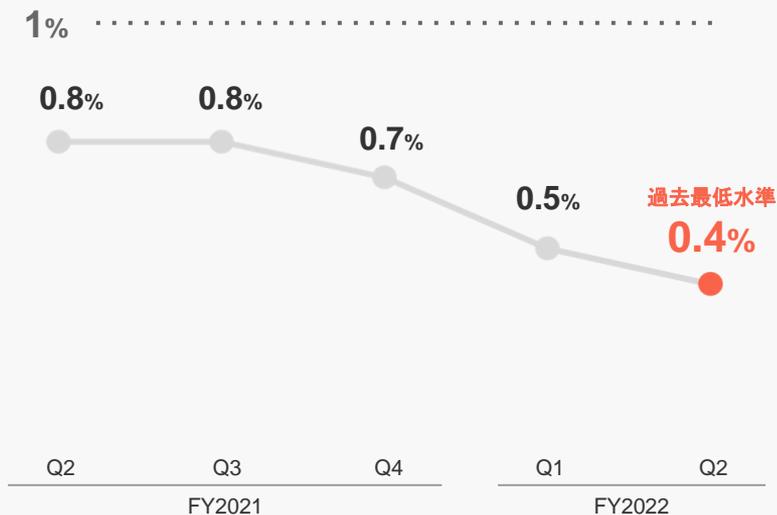
単位：千円



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

## イネーブルメント施策により、解約率\*1は過去最低水準を記録 体制を強化する新たなチャネルも運用開始

### 解約率



### 新たなサポートチャネル

SPIDERPLUSの操作や活用方法をいつでも学べる  
ユーザー向けポータルサイト「S+Study」  
(2022年7月運用開始)



\*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「当月の解約企業数 ÷ 前月末時点の契約企業数」により算出。

## FY2022.Q2 Topics

業務提携



協業

**RICOH**

リニューアル版  
販売開始



サポート強化

**Study**  
スパイダープラス スタディ

知財戦略

**IP+**  
SpiderPlus IP Strategy

## 業務提携

建設DX × 自治体DX



株式会社チェンジ（東証プライム上場：3962）  
自治体向けのデジタルプラットフォーム事業を展開  
約900自治体にITツールや、ふるさと納税事業など提供

2022年6月29日 協業発表\*1

自治体向けソリューションの実証実験開始

2022年8月9日 業務提携契約締結\*2

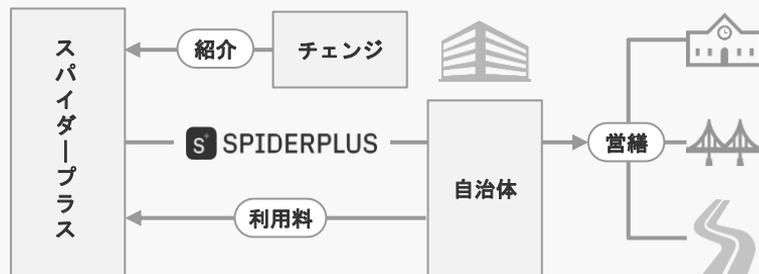
\*1：2022年6月29日開示「スパイダープラス、チェンジと共に、自治体DX推進を開始」参照。

\*2：2022年8月9日開示「スパイダープラスとチェンジ、自治体DX推進に関する業務提携契約を締結」参照。

## 自治体向けに、SPIDERPLUSの導入推進とソリューションの共同開発を行う

### 自治体のSPIDERPLUS導入拡大

約900自治体にITツールを提供するチェンジ社が支援  
公共施設の営繕\*1や管理業務での活用を想定



\*1：営繕とは、建築物の新築、増築、修繕などの工事を表す。

### 自治体向けソリューションの共同開発

地域住民を巻き込んだメンテナンスプラットフォーム構築へ  
一部の自治体で実証実験もスタート



## SPIDERPLUSの360度カメラ連携機能を強化し、 BIM\*<sub>1</sub>と360度画像を組み合わせた3次元施工管理機能も開発へ

### 360度カメラ連携機能をさらに強化\*<sub>2</sub>

画質や加工の手間を改善し  
鮮明な360度画角の施工写真が撮影可能に

連携を検証中の機能紹介 (AI超解像度/AI明るさ補正機能)



### BIMIに360度画像を活用\*<sub>2</sub>

3次元図面「BIM」に360度画像の情報を付加した  
「3次元施工管理機能（仮称）」を開発



\*1: 「Building Information Modeling」の略称。3次元図面上に建築物のライフサイクル全体に付加された情報を併せ持つシステム。

\*2: 記載している連携強化及び3次元施工管理機能の開発は予定事項であり、今後変更になる可能性あり。

2020年の開発着手から2年、リニューアル版をリリース  
基本機能を搭載したBasic版から提供し、順次機能を拡充

リニューアル版SPIDERPLUSの特徴

10年超蓄積した技術負債を解消  
生まれ変わったSPIDERPLUS



進化するDXニーズに合わせた提供プラン\*2

Basic版以外にも機能実装次第、順次リリース  
(全プランリリースまでは現行プランと併存)

DXニーズ



\*1：機能実装数は、2022年8月9日時点の情報であり、今後の開発計画において実装が予定されている機能数を含む。

\*2：価格体系及びプラン名称は、2022年8月9日時点の情報であり、今後変更になる可能性あり。

## 顧客サポートに新しいチャネルを追加

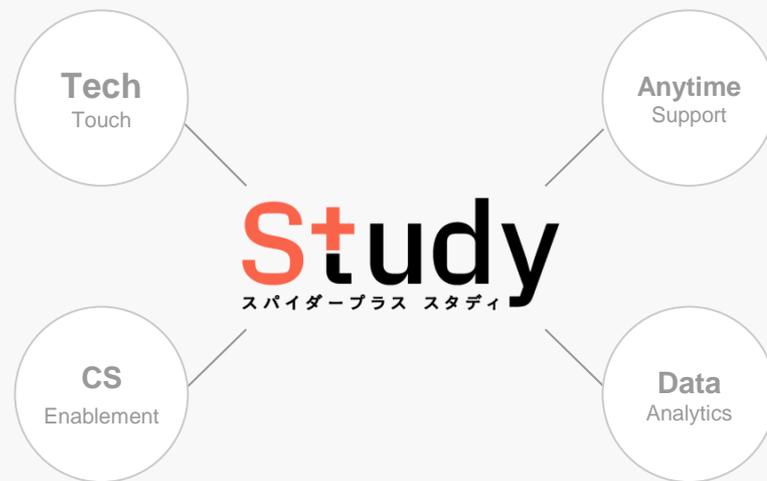
## SPIDERPLUSを学べるポータルサイト

最新情報・マニュアル・動画など、  
SPIDEPRULUSに関する情報をひとつに集約



## S+Studyの特徴

基本操作や活用法をいつでも、どこでも学習可能  
ユーザー同士が教え合うコミュニティ機能も検討中



## 10年超かけて培った「SPIDERPLUSにしか提供できない価値」をより強固に

## 公開特許「写真枚数表示」\*1

撮影済み写真枚数をアイコン表示する直感的なUI/UX  
写真撮影や確認作業の手戻りを防止する



## 公開特許「撮影指示削除」\*2

完了した作業指示を削除する機能  
作業指示を削除できることで、作業の重複を防止する



\*1：特許第7030251号／2022年2月24日登録／発明の名称「建設画像配置システム、建設画像配置方法及びプログラム」

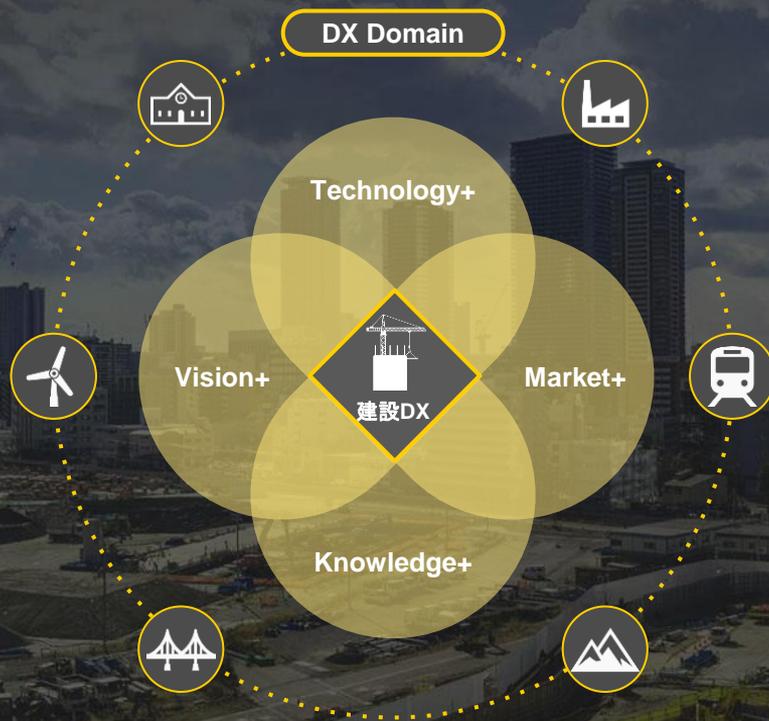
\*2：特許第7015412号／2022年1月25日登録／発明の名称「建設画像撮影指示システム、建設画像撮影指示方法及びプログラム」

# アライアンス戦略について

SpiderPlus & Co.

1. FY2022.Q2 ハイライト
2. アライアンス戦略について
3. 財務情報
4. 参考資料：SPIDERPLUSについて
5. 参考資料：市場環境
6. 参考資料：成長戦略
7. 参考資料：株主構成

# 建設DXに新たな価値をプラス



## 各領域のリーディングカンパニーと戦略的アライアンスを進める

現場の状況を遠隔地から映像で把握する  
「Smart Field」との連携を検証

**OPTiM**<sup>®</sup>

株式会社オプティム（東証プライム上場：3694）  
AI・IoT・ビッグデータプラットフォームのマーケットリーダー  
2022年1月 発表

ビルの脱炭素化とDXを  
両面から推進する新サービスを共同開発

**OSAKI**

大崎電気工業株式会社（東証プライム上場：6644）  
電力スマートメーター国内トップシェアの電力量計メーカー  
2021年11月 発表

360度画像を活用した新機能の連携を共同で検証

**RICOH**

株式会社リコー（東証プライム上場：7752）  
2013年にワンショットで360度撮影ができる全天球カメラ「RICOH THETA」を発売  
360度画像・映像のパイオニア  
2022年8月 発表

建設DX×自治体DXによる地方創生を目指す

**CHANGE**  
PEOPLE BUSINESS JAPAN

株式会社チェンジ（東証プライム上場：3962）  
約900の自治体に対するITツールの提供や、ふるさと納税に関する事業など、  
自治体向けのデジタルプラットフォーム提供  
2022年6月 協業発表、同年8月 業務提携契約を締結

# 財務情報

SpiderPlus & Co.

1. FY2022.Q2 ハイライト
2. アライアンス戦略について
3. 財務情報
4. 参考資料：SPIDERPLUSについて
5. 参考資料：市場環境
6. 参考資料：成長戦略
7. 参考資料：株主構成

# 財務ハイライト\*1

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.Q2 累計期間	YoY	FY2022 業績予想
売上高	1,169	+30%	2,668
売上総利益	739	+22%	—
売上総利益率	63.2%	-4pt	—
営業損失	-437	—	-1,189
現預金残高	3,496	—	—
(参考) 人員数	215人	+61人	OVER 250人

\*1：YoYは、全社損益からエンジニアリング事業に関する損益を除いた業績を比較情報を用いて算出。

単位：百万円	FY2022.Q1 会計期間	FY2022.Q2 会計期間	QoQ	FY2021.Q2 累計期間	FY2022.Q2 累計期間	YoY
<b>売上高</b>	<b>568</b>	<b>600</b>	<b>+5.6%</b>	<b>1,089</b>	<b>1,169</b>	<b>+7.3%</b>
うち、ICT事業	568	600	+5.6%	899	1,169	+29.9%
<b>売上総利益</b>	<b>349</b>	<b>390</b>	<b>+11.8%</b>	<b>637</b>	<b>739</b>	<b>+15.9%</b>
売上総利益率	61.4%	64.9%	+3.6pt	58.5%	63.2%	+4.7pt
販管費	560	616	+10.0%	849	1,176	+38.6%
<b>営業損失</b>	<b>-211</b>	<b>-226</b>	—	<b>-211</b>	<b>-437</b>	—
<b>経常損失</b>	<b>-215</b>	<b>-234</b>	—	<b>-263</b>	<b>-450</b>	—
特別利益	131	0	—	—	132	—
特別損失	0	0	—	—	0	—
<b>税引前四半期純損失</b>	<b>-84</b>	<b>-234</b>	—	<b>-263</b>	<b>-319</b>	—
<b>四半期純損失</b>	<b>-86</b>	<b>-236</b>	—	<b>-266</b>	<b>-323</b>	—

## — FY2022.Q2累計期間について (YoY) —

### 売上高

- ICT事業の売上高成長に伴い、FY2022.Q2累計期間の売上高は1,169百万円に増加  
(ICT事業の売上高成長率はYoY+29.9%)

### 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63.2% (YoY+4.7pt) 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および本社移転等により、販管費は1,176百万円 (YoY+38.6%) に増加

単位：百万円	FY2020	FY2021	FY2022.Q2
現金及び預金	469	4,196	3,496
その他流動資産	351	512	472
<b>流動資産</b>	<b>820</b>	<b>4,708</b>	<b>3,969</b>
ソフトウェア仮勘定	—	381	688
その他固定資産	84	245	495
<b>固定資産</b>	<b>84</b>	<b>717</b>	<b>1,183</b>
<b>資産合計</b>	<b>905</b>	<b>5,426</b>	<b>5,153</b>
借入金	266	178	146
その他負債	230	626	640
<b>負債合計</b>	<b>496</b>	<b>804</b>	<b>787</b>
<b>純資産合計</b>	<b>408</b>	<b>4,622</b>	<b>4,365</b>
自己資本比率	45.1%	85.2%	84.7%

## FY2022.Q2累計期間について

## 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よる増加

## 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よる有形固定資産の増加

単位：百万円	FY2020	FY2021	FY2022.Q2
営業キャッシュ・フロー	130	-493	-469
投資キャッシュ・フロー	12	-610	-259
財務キャッシュ・フロー	-43	4,830	34
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>99</b>	<b>3,726</b>	<b>-694</b>
現金及び現金同等物の期首残高	365	464	4,191
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>464</b>	<b>4,191</b>	<b>3,496</b>

## FY2022.Q2累計期間について

### 営業キャッシュ・フロー

- 主にICT事業の先行投資に伴う営業キャッシュ・フローのマイナス

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

- 主な内容は、SPIDERPLUSのリニューアル開発進行に伴うソフトウェア仮勘定の増加と本社移転費用に伴う固定資産の取得による支出
- なお、2022年1月のエンジニアリング事業の譲渡により譲渡対価200百万円を收受

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 主な内容は、新株予約権の行使による収入と長期借入金の返済による支出

単位：百万円	FY2021.Q2 累計期間*1	FY2022.Q2 累計期間	YoY
売上高	899	1,169	+29.9%
売上原価	295	430	+45.8%
売上総利益	604	739	+22.2%
売上総利益率	67.2%	63.2%	-4.0pt
販管費	847	1,176	+38.8%
営業損失	-242	-437	—

## FY2022.Q2累計期間について

## 売上高

- ID数・ARPUが共に増加し、ICT事業売上高は1,169百万円  
(YoY+29.9%)に増加

## 販管費

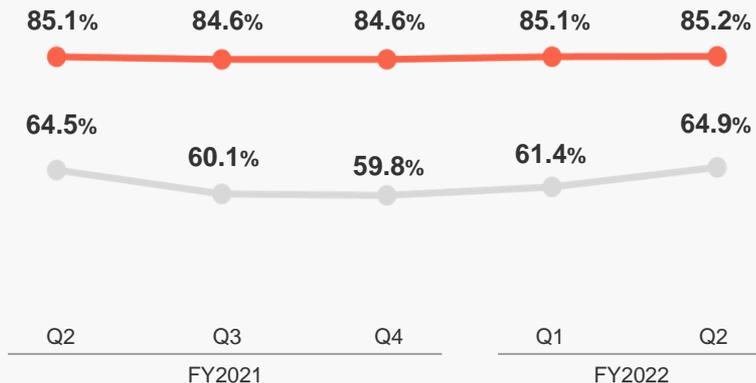
- 計画的な先行投資により販管費は1,176百万円  
(YoY+38.8%)に増加
- 広告宣伝費は、展示会出展やオンライン・マーケティング等により  
70百万円計上

\*1：全社損益からエンジニアリング事業に関する損益を除いた業績を比較情報として記載。

## 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\*2内訳

■ : 開発人件費\*3 ■ : その他固定費 単位 : 百万円

システムリニューアルへのリソース配分増加により、  
売上原価における開発人件費は一時的に減少  
(ソフトウェア仮勘定・研究開発費に計上)



\*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)」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

\*2 : 売上原価中の固定費のみであり、販売管理費は含まれていない。

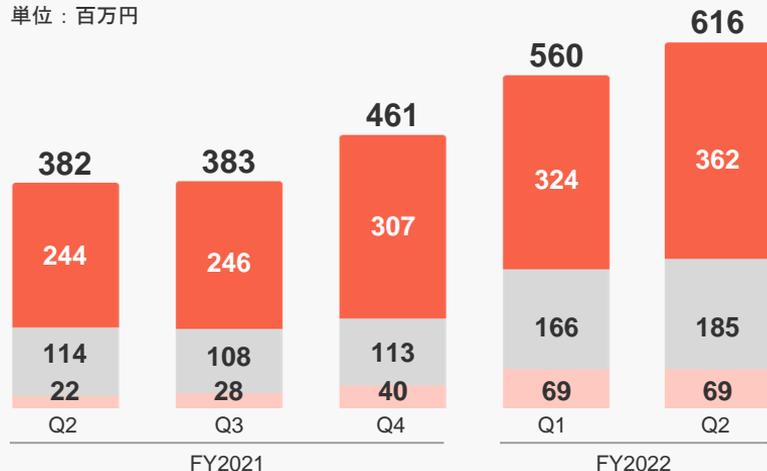
\*3 : 正社員人件費のほか、業務委託(SES含む)・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

## 売上高成長率を重視した先行投資を、計画的なコストコントロールにもとづき実施

### 販管費構成\*1

■ : S&M\*2 ■ : R&D\*3 ■ : G&A\*4

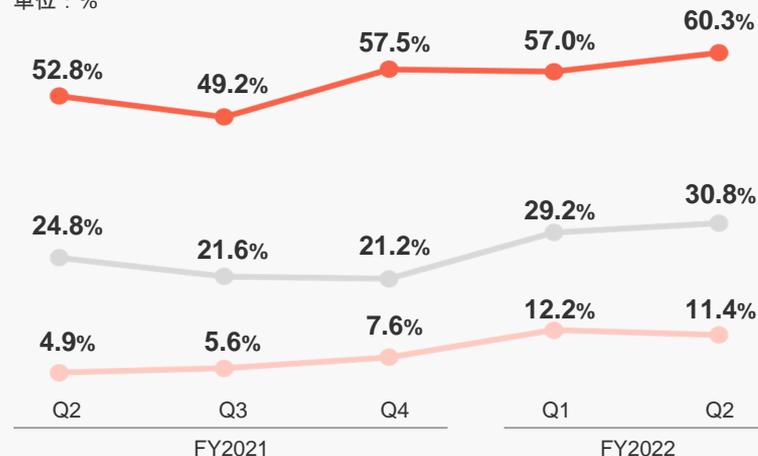
単位：百万円



### 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。

\*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」。

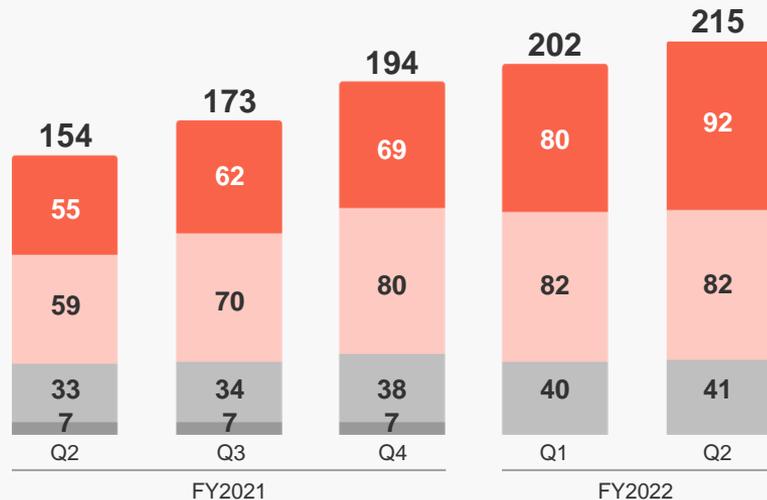
\*3：Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」。

\*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」。

## 重点施策であるS&M部門への人的投資とイネーブルメントを継続 建設業への働き方改革関連法案の上限規制適用\*<sub>1</sub>に伴うIT投資需要拡大に備える

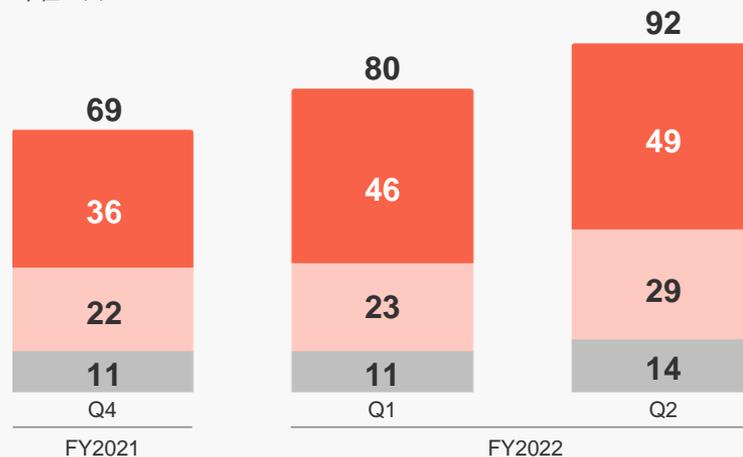
人員数推移\*<sub>2</sub>

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



S&amp;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



\*<sub>1</sub>：建設業に対する同法案の上限規制の適用は、5年間の猶予が与えられ、2024年4月から施行される。

\*<sub>2</sub>：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）。

顧客基盤

建設業界、プラント業界の大型顧客の開拓が進む

先行投資

2024年に迫る建設業界の転換点を見据え、  
人的投資と組織づくりを実施

事業進捗

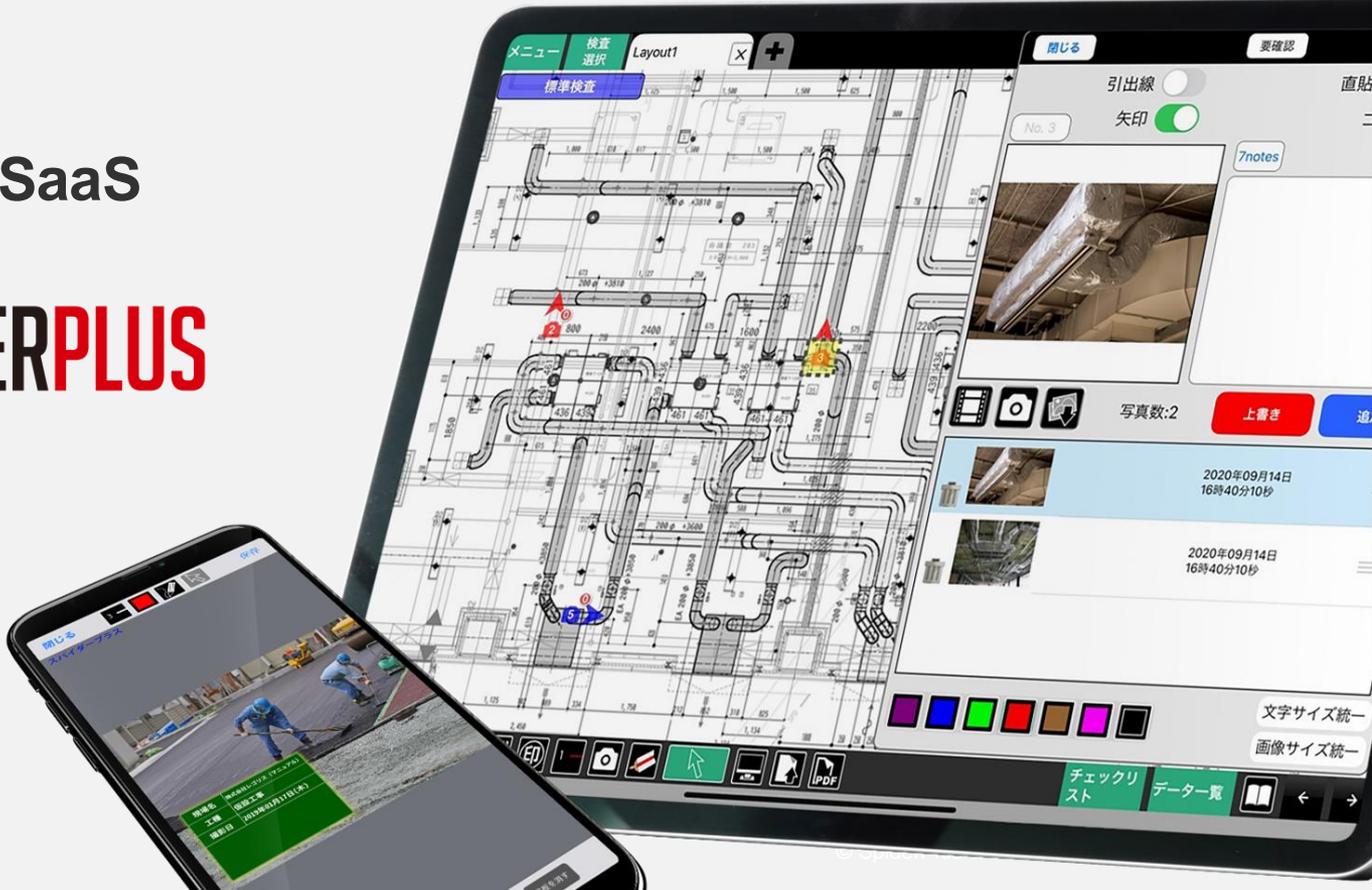
期末ARR30億円に向けた成長性重視の先行投資を継続  
業界を代表する企業とのアライアンスも進める

## 参考資料：SPIDERPLUSについて

SpiderPlus & Co.

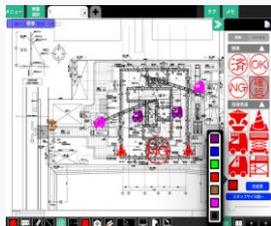
1. FY2022.Q2 ハイライト
2. アライアンス戦略について
3. 財務情報
4. 参考資料：SPIDERPLUSについて
5. 参考資料：市場環境
6. 参考資料：成長戦略
7. 参考資料：株主構成

# 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。



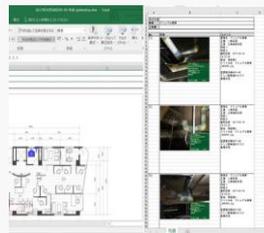
## 電子小黑板

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

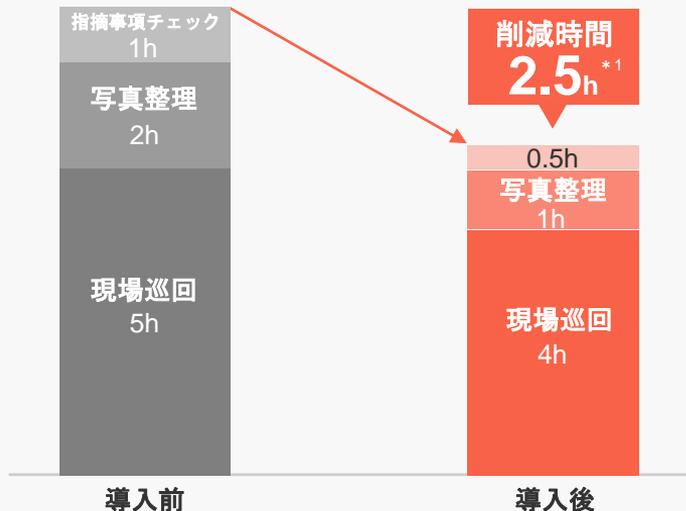
### 空調設備

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<sup>\*2</sup>  
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

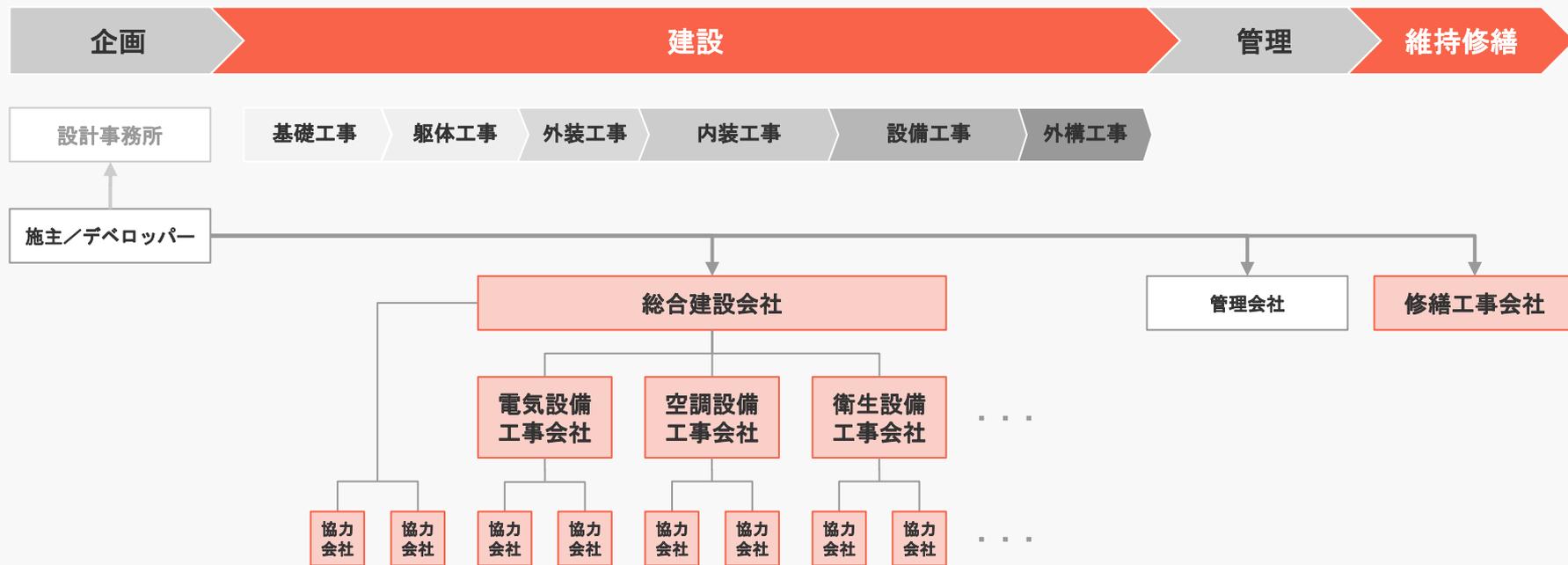
**3,000円／月**

SPIDERPLUS標準機能利用料

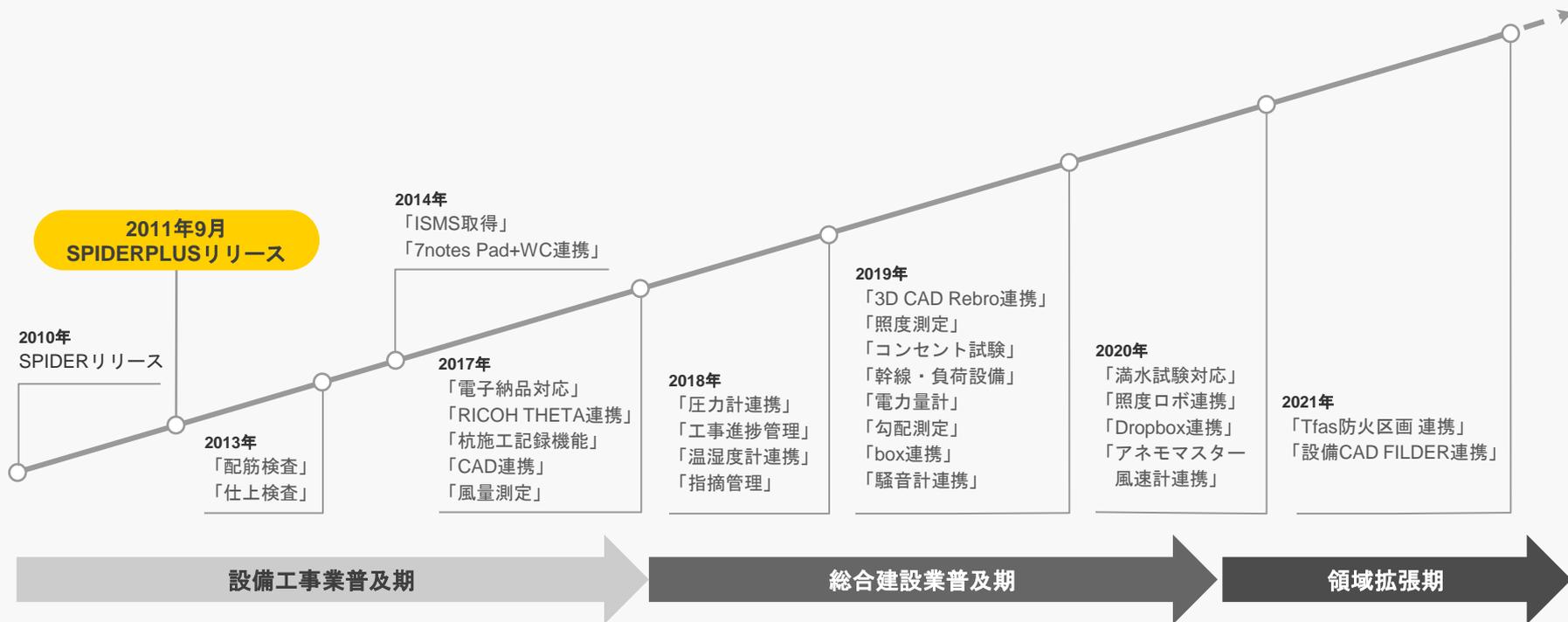
\*1：削減時間は、タブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づき弊社作成。

\*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。

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



## 10年かけて顧客と共に開発・改良してきた「SPIDERPLUS」



## 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 2,092億円

従業員数 5,079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 754億円

従業員数 961名

東証プライム市場上場



株式会社ヤマト

売上高 455億円

従業員数 1,103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、従業員数は各社の直近期の有価証券報告書より抜粋。上場市場区分は2022年8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。

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



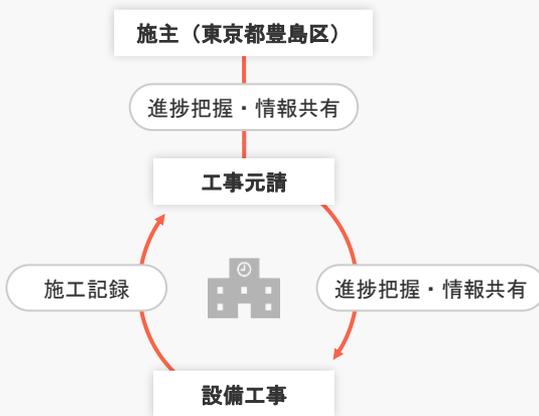
 SHINRYO  高砂熱学



## 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



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



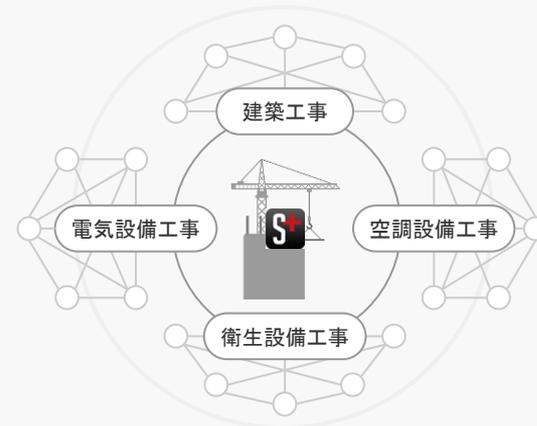
## 顧客基盤

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



## 参考資料：市場環境

1. FY2022.Q2 ハイライト
2. アライアンス戦略について
3. 財務情報
4. 参考資料：SPIDERPLUSについて
5. 参考資料：市場環境
6. 参考資料：成長戦略
7. 参考資料：株主構成

## 巨大な市場が抱える、深刻な課題

国内建設投資額<sup>\*1</sup>

人手不足<sup>\*2</sup>

IT投資額<sup>\*3</sup>



**63兆円** <sup>\*1</sup>  
(見通し)

2021年 → 2035年



**100万人** <sup>\*2</sup>  
(予測)

2014年 → 2025年



**3倍** <sup>\*3</sup>  
(実績)

2015年 → 2020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。

## 2024年に迫る制度適用を目前に、「DXが必須」となる建設業界

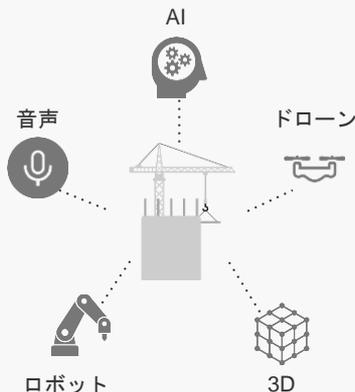
### 働き方改革法適用<sup>\*1</sup>

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<sup>\*2</sup>

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



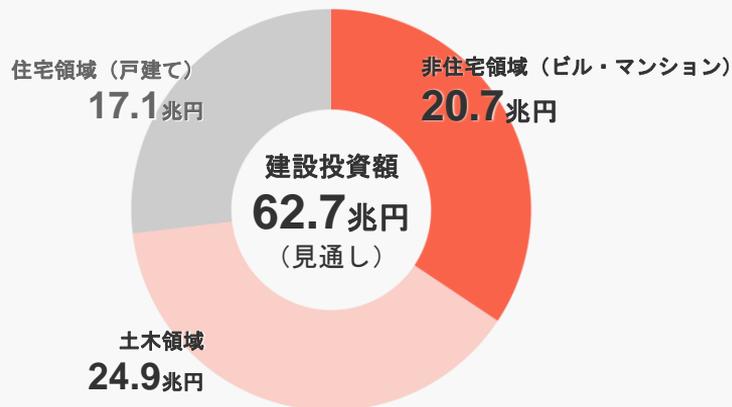
\*1：厚生労働省「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律（平成30年7月6日公布）」の略称。

\*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。

## 建設市場は非住宅領域及び土木領域の 新築・修繕需要の増加を背景に、長期的な拡大が見込まれる

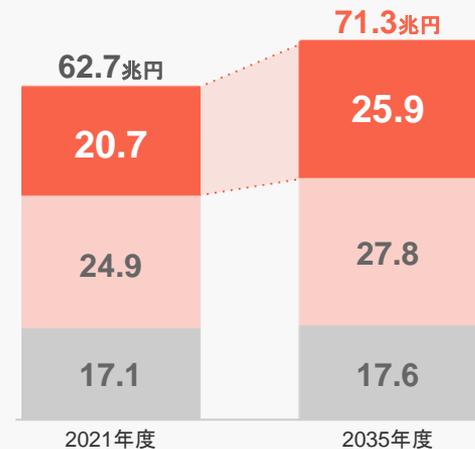
### 市場規模とその構成

- : 現在の建設業界におけるターゲット市場
- : 将来的なターゲット市場



### 長期的な建設投資額の見通し

- : 非住宅領域 (ビル・マンション)
  - : 土木領域
  - : 住宅領域 (戸建て)
- 単位: 兆円



\*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)」及び、国土交通省「令和3年度 (2021年度) 建設投資見通し」より弊社作成。  
2035 年度の見通しは、(社)建設経済研究所による新型コロナウイルスから早期に経済回復した場合の試算値を使用。

## SOM\*2

Serviceable Obtainable Market

コアターゲットの現場監督

平均顧客単価上昇と  
機能拡大に伴う  
ターゲット増加  
によりSOMが拡大

**ARR 24億円**  
(2022年6月末時点)



## SAM\*3

Serviceable Available Market

国内建設業従事者



## TAM\*4

Total Addressable Market

建設業界のIT投資額



\*1：当社が想定、試算した市場規模であり、当社が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：当社が推計した、「従業員30人以上かつ売上高2億円以上である住宅領域除く国内建設会社に従事する現場監督者数」に、2021年12月末時点のSPIDERPLUSの1IDあたり平均単価を基準とした年間利用料を乗じて算出。

\*3：国土交通省「第2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2月13日）」を基に、当社推計した住宅領域除く国内建設会社の従業員数に、SPIDERPLUSの1IDあたり最大単価実績を乗じて算出。

\*4：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。

## 参考資料：成長戦略

1. FY2022.Q2 ハイライト
2. アライアンス戦略について
3. 財務情報
4. 参考資料：SPIDERPLUSについて
5. 参考資料：市場環境
6. 参考資料：成長戦略
7. 参考資料：株主情報

# 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

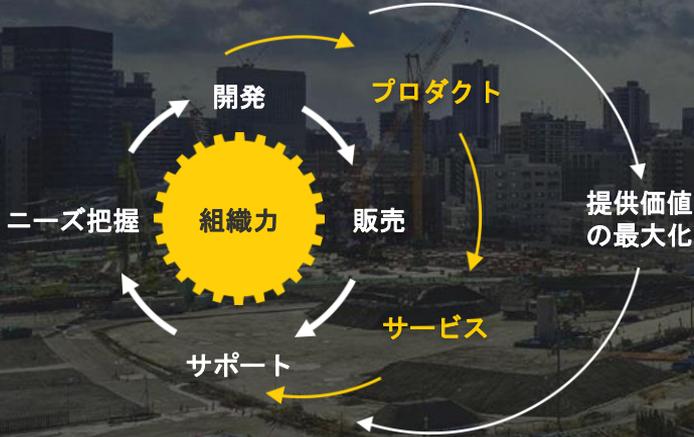
2021

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

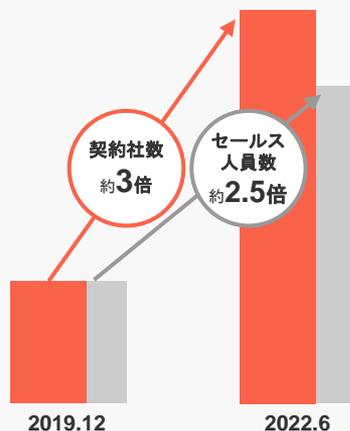


急拡大する市場ニーズに応え、投下資本効率を早期に最大化する組織づくりが急務

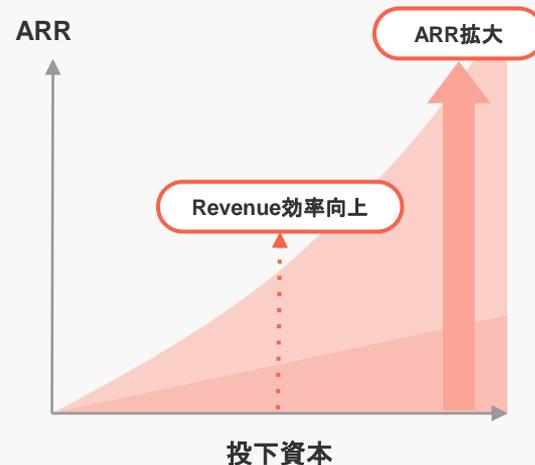
社数・人員数、ともに急拡大

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

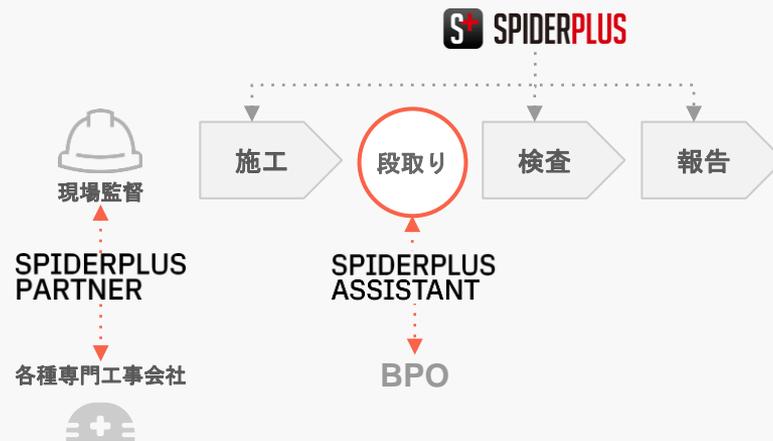
1,500以上の機能改善、機能追加により顧客利便性が大幅に向上  
開発基盤も刷新し、開発速度も高速化



\*1: 機能実装数は、2022年8月9日時点で、今後の開発計画において実装が予定されている機能数を含む。

### プロダクトラインの強化

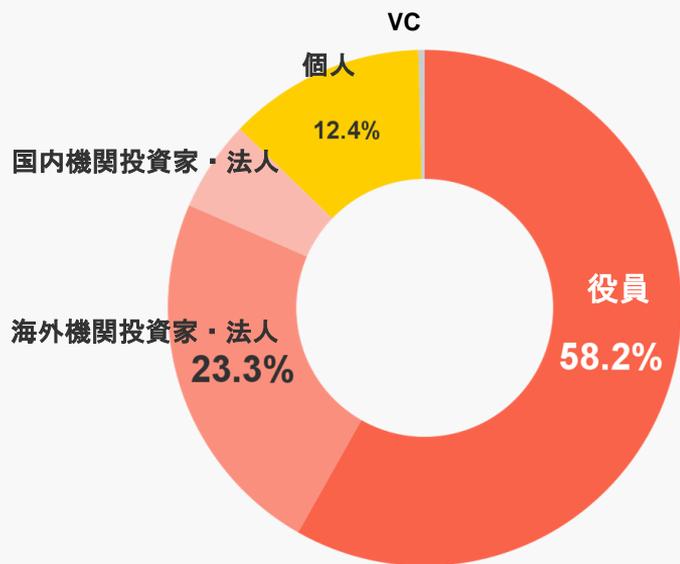
現場監督を取り巻く様々な業務の生産性を高める  
プロダクトやサービスを順次展開・強化し、“現場”DXを推進



## 参考資料：株主構成

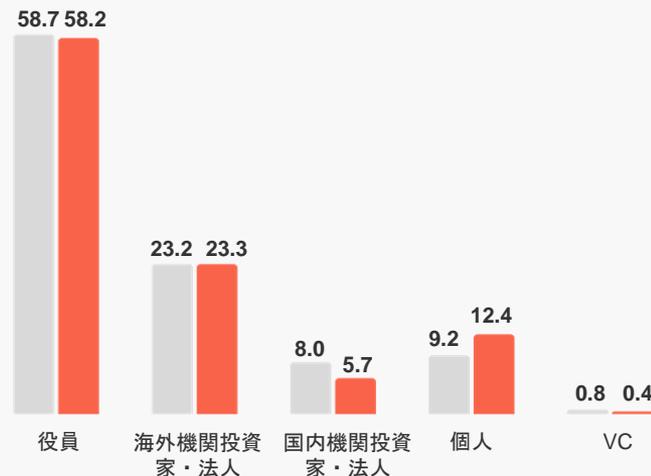
1. FY2022.Q2 ハイライト
2. アライアンス戦略について
3. 財務情報
4. 参考資料：SPIDERPLUSについて
5. 参考資料：市場環境
6. 参考資料：成長戦略
7. 参考資料：株主構成

株主構成\_2022年6月30日時点\*1



株主構成の変化\*2

■ : 2021年12月31日時点  
 ■ : 2022年 6月30日時点  
 単位 : %



\*1 : ストック・オプションを含まず算出。

\*2 : 株主構成のうち、2021年12月時点の役員構成比は、2022年8月時点で就任している役員の持株数から再計算した数値。

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。