

決算説明会書き起こし

1. 開催概要

2022年12月期 第2四半期決算説明会

2022年8月10日 13:00～13:30

2. 登壇者

代表取締役社長 伊藤 謙自 (以下、「CEO伊藤」)

取締役執行役員CFO 藤原 悠 (以下、「CFO藤原」)

【本件に関するお問合せ】

スパイダープラス株式会社 経営企画部IR担当

メール問い合わせ先：ir@spiderplus.co.jp

電話問い合わせ先：03-6709-2834

【登壇】



CEO伊藤

スパイダープラス株式会社、代表取締役の伊藤です。
FY2022. Q2の決算説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。



まず、KPIについてご説明します。

ICT事業の第2四半期累計売上高が11億円超 (YoY+30%)、ARRは24億円超 (YoY+28%)、契約企業は1,300社を超え、ID数はYoY+24%、ARPUはYoY+4%、解約率は過去最低水準である0.4%となりました。

ID数の増加は若干弱く見えますが、ARPUの向上と解約率、契約企業の獲得状況から売上高に与えるインパクトは小さく、順調と考えております。

続いて、契約企業を「◎」としている理由について説明いたします。

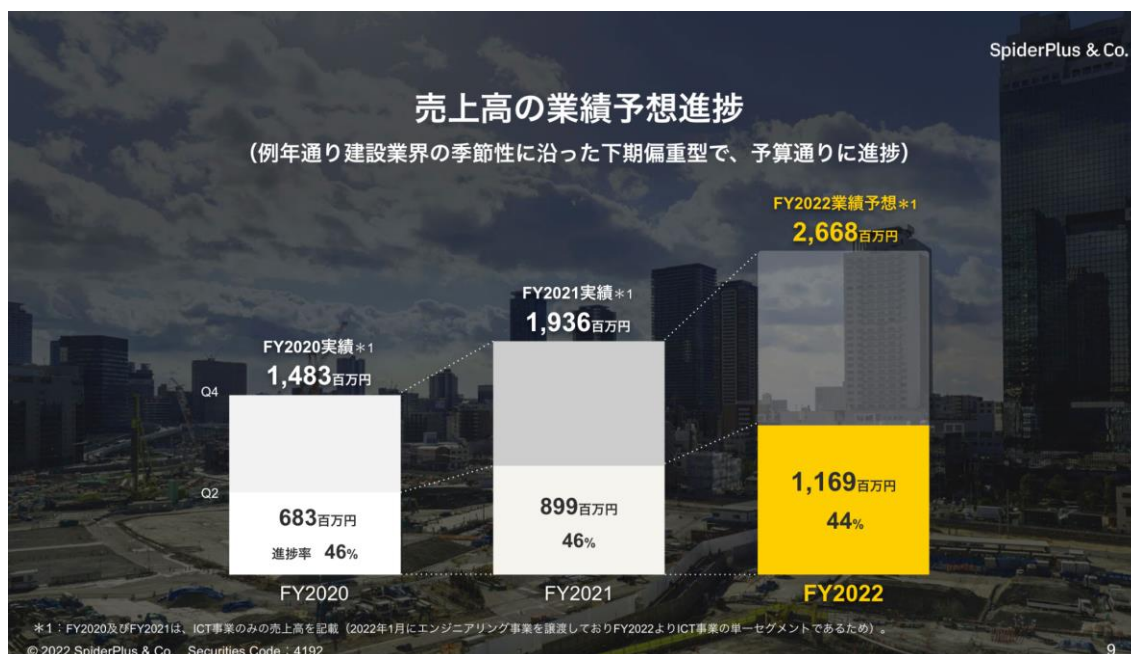
SpiderPlus & Co.

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)

*1: ロボット技術特許を取得した企業のみ掲載。
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

契約企業の評価を「◎」としている理由は、スライドに掲載している企業の他、建設業界やプラント業界を代表する企業様との新規契約が順調に進んでいるためです。



売上高の業績予想に対する進捗率は44%となっております。弊社の業績は建設業界の季節性影響等により下期に偏りますので、現状は順調に進捗していると考えております。

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




続いて、アライアンスについてです。

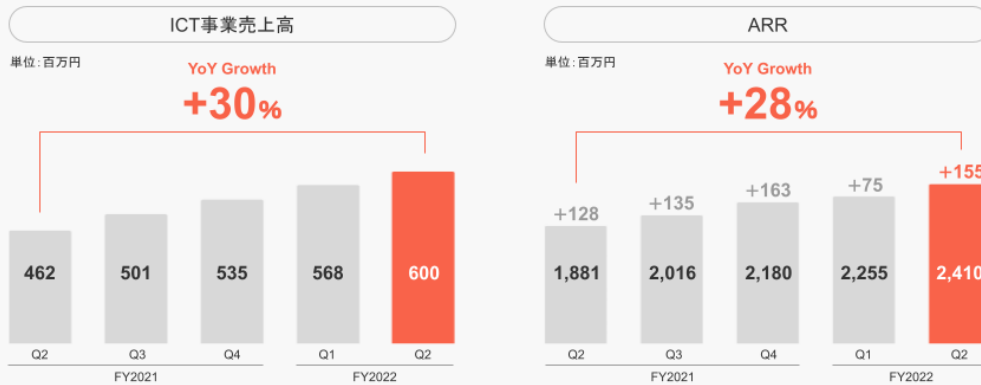
まず、チェンジ様との業務提携契約の締結を2022年8月9日の決算発表日に公表しました。

リコー様との協業については、リコー様の360度カメラであるRICOH THETAなどとSPIDERPLUSの連携を強化する取り組みを行います。

売上高・ARR

SpiderPlus & Co.

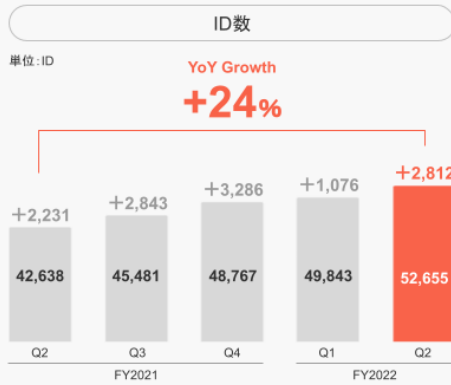
売上高はYoY30%、ARRはYoY28%増加



*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。
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

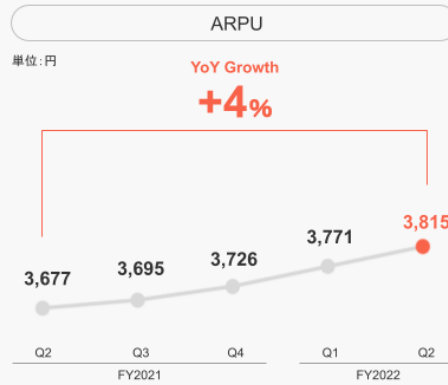
売上高、ARRについては先ほど申し上げた通りです。

ID数は大型商談*₁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*₂はオプション拡販により順調に上昇



*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。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192



12

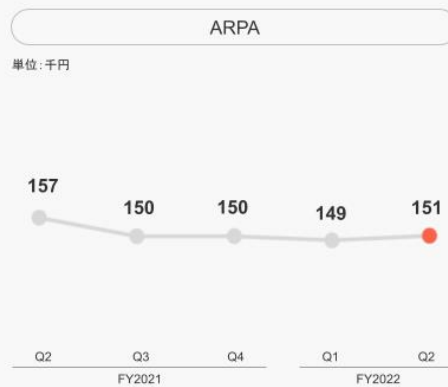
ID数、ARPUについても先ほど申し上げた通りです。

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*₁も堅調に推移



*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。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

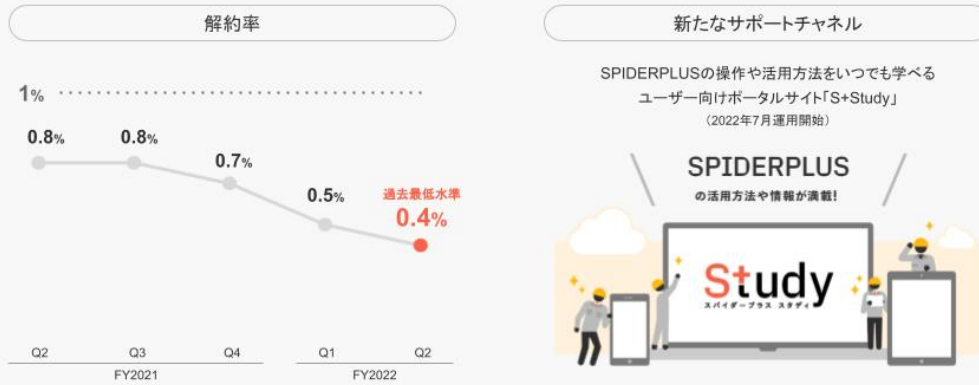


13

契約企業とARPAについてです。

契約企業については先程ご説明した通りですが、ARPAについて若干改善している状況になっております。

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



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)

SPIDERPLUS
の活用方法や情報が満載!

*1: 解約率は会社数単位の解約率。月次解約率の最近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。
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

解約率については、新たなサポートチャネルとして「S+Study（スパイダープラススタディ）」というポータルサイトを開設しました。
このポータルサイトにより、ユーザーは24時間365日、SPIDERPLUSの使い方を動画やマニュアルで学ぶことが出来るようになりました。

今後はユーザー様同士のコミュニティチャネルを作成して情報交換できるようなものを作っていこうと考えております。

SpiderPlus & Co.

FY2022.Q2 Topics

業務提携

協業

リニューアル版
販売開始

サポート強化

知財戦略

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

15

続きまして、FY2022.Q2のトピックスをご説明します。
主なトピックスは、チェンジ様との業務提携、リコー様との協業、リニューアル版SPIDERPLUSの販売開始、カスタマーサポートの強化、知財戦略の5つです。

Q2 Topics SpiderPlus & Co.

業務提携

建設DX × 自治体DX



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

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

*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。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 16

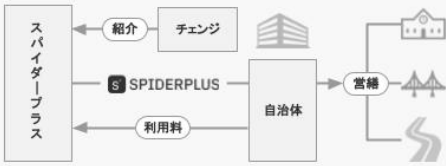
まず、チェンジ様との業務提携についてです。
 こちらは、前回の発表後、一部の自治体に対するヒアリング及びフィージビリティスタディを進める過程で、両社のコミットメントレベルを一段高めるべきと判断し、協業から業務提携に発展しました。
 今後数年かけて、自治体のネットワークを広げていきたいと考えております。

Q2 Topics チェンジとの業務提携 SpiderPlus & Co.

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



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



*1: 営繕とは、建築物の新築、増築、修繕などの工事を表す。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 17

具体的には、約900の自治体にサービスを提供しているチェンジ様にご協力いただき、自治体向けのSPIDERPLUS導入を支援いただく予定です。
 また、市民参加型の公共施設メンテナンスプラットフォームを共同開発していこうと考えております。

SPIDERPLUSの360度カメラ連携機能を強化し、 BIM^{*1}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^{*2}

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)



*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。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

BIMに360度画像を活用^{*2}

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



18

続いてリコー様との協業についてです。現状、予定ではありますが、現在のSPIDERPLUSとリコー様の360度カメラであるRICOH THETAとの機能連携を強化します。「RICOH360」プラットフォームを活用することでこの機能連携の強化が可能となります。

また、当社が開発中のBIM関連の機能に360画像を組み合わせる開発も検討を開始します。

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



*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。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

進化するDXニーズに合わせた提供プラン^{*2}

Basic版以外も機能実装次第、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)



19

続いてリニューアル版のSPIDERPLUSの販売についてです。提供開始してしばらくは標準機能を搭載した「ベーシック版」の販売となります。

今後は、機能を充実させながら、「スタンダード版（仮称）」「プレミアム版（仮称）」をリリースすることで、顧客単価を上げていく考えを持っております。

顧客サポートに新しいチャンネルを追加

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、
SPIDERPLUS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



「S+Study」については先ほどご説明させていただきましたので割愛させていただきます。

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



カメラアイコン上に
撮影枚数が表示され
検査進捗がわかる

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

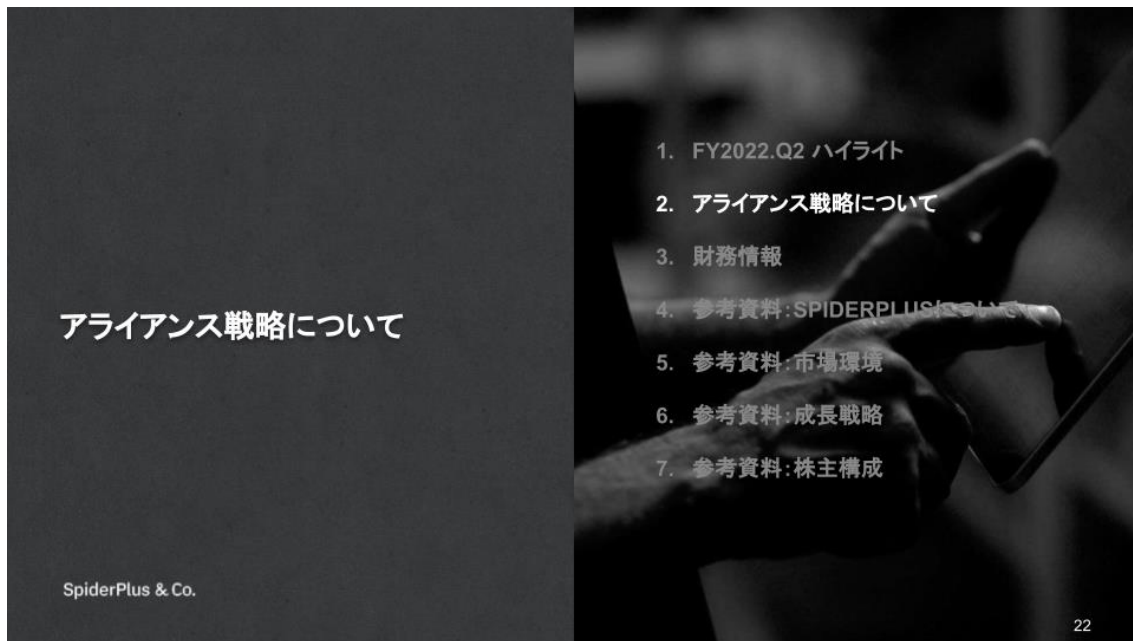


*1: 特許第7030251号/2022年2月24日登録/発明の名称「建設画像配置システム、建設画像配置方法及びプログラム」
*2: 特許第7015412号/2022年1月25日登録/発明の名称「建設画像撮影指示システム、建設画像撮影指示方法及びプログラム」

最後に、知財戦略についてです。

昨今、無形資産が企業価値向上にとって重要であると言われております。

当社も10年超かけて培ってきた我々の強みを守っていくために、知財戦略に積極的に取り組んでいこうと考えております。



続いて、アライアンス戦略についてです。
冒頭に申し上げた通り、すでに複数のアライアンスを実施しております。
その中で、アライアンスについてどのような考え方をしているのかご説明いたします。



当社は「建設DXに新たな価値をプラスする」アライアンス戦略を実施しております。これは、建設DXに新たな価値をプラスするだけでなく、新たな領域にも展開できるような企業様とアライアンスを実施する方針です。

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

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・映像のバイオニア
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

こちらは、アライアンスの事例となっております。
上場以来、各業界を代表する会社様とのアライアンスを実施しております。
これらのアライアンスは、中長期的に弊社の事業を大きくしていき、中長期の企業価値向上に
貢献するものと考えております。

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

CFO藤原

ここからは、CFOの藤原から説明いたします。

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。
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

26

財務ハイライトからご説明いたします。

第2四半期は、累計売上高が11.6億円であり、前年同期比の成長率は30%を確保しています。業績予想26.6億円に対して進捗率は約44%です。

今期の営業損失が11.8億円、進捗率では40%弱の進捗率となりますが、当社の業績が伸びやすくなる下期にあわせ大型のマーケティング投資等を予定していることなどの影響もあり、上期の進捗率は計画度どおりとなっております。

また、人的投資についても計画通り進んでおります。

損益計算書

SpiderPlus & Co.

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
売上高	568	600	+5.6%	1,089	1,169	+7.3%
うち、ICT事業	568	600	+5.6%	899	1,169	+29.9%
売上総利益	349	390	+11.8%	637	739	+15.9%
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%
営業損失	-211	-226	—	-211	-437	—
経常損失	-215	-234	—	-263	-450	—
特別利益	131	0	—	—	132	—
特別損失	0	0	—	—	0	—
税引前四半期純損失	-84	-234	—	-263	-319	—
四半期純損失	-86	-236	—	-266	-323	—

— 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

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

27

損益計算書について説明します。2022年1月にエンジニアリング事業を譲渡しており、当該事業譲渡による特別利益が第1四半期に131百万円計上されています。

当期はICT事業のみであり、前年同期の損益計算書にはエンジニアリング事業の決算数値が含ま

れている点ご注意ください。ICT事業のみの売上高成長率は約30%を確保しています。

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

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192 28

貸借対照表についてです。現預金35億円、純資産43億円となっており、安定した財務基盤のもと、先行投資を計画的に進めています。

キャッシュ・フロー計算書				SpiderPlus & Co.
単位: 百万円	FY2020	FY2021	FY2022.Q2	FY2022.Q2累計期間について
営業キャッシュ・フロー	130	-493	-469	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
投資キャッシュ・フロー	12	-610	-259	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200百万円を収受
財務キャッシュ・フロー	-43	4,830	34	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
現金及び現金同等物の増減額	99	3,726	-694	
現金及び現金同等物の期首残高	365	464	4,191	
現金及び現金同等物の期末残高	464	4,191	3,496	

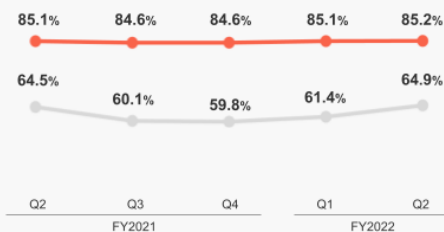
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192 29

キャッシュ・フロー計算書については、主に先行投資により今期約7億円の現金を使用しています。

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



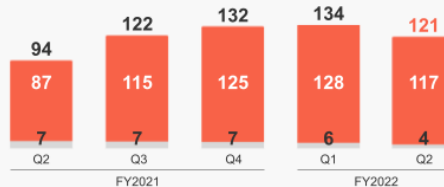
*1: 限界利益率は、「売上高-通信費(売上原価)-支払手数料(売上原価)」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。
 *2: 売上原価中の固定費のみであり、販売管理費は含まれていない。
 *3: 正社員人件費のほか、業務委託(SES含む)・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

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)



31

売上原価について説明します。売上原価率は変動費と固定費のミックスにより変動するため、限界利益率と固定費を開示しています。

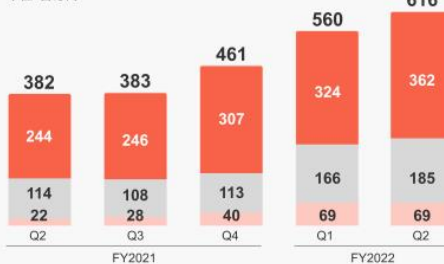
限界利益は当社の売上高からサーバー費用等の通信費とロイヤリティを差し引いた金額です。限界利益率は85%前後の水準を安定的に確保しています。

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



*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」。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

売上高販管費比率

■:S&M*2 ■:R&D*3 ■:G&A*4

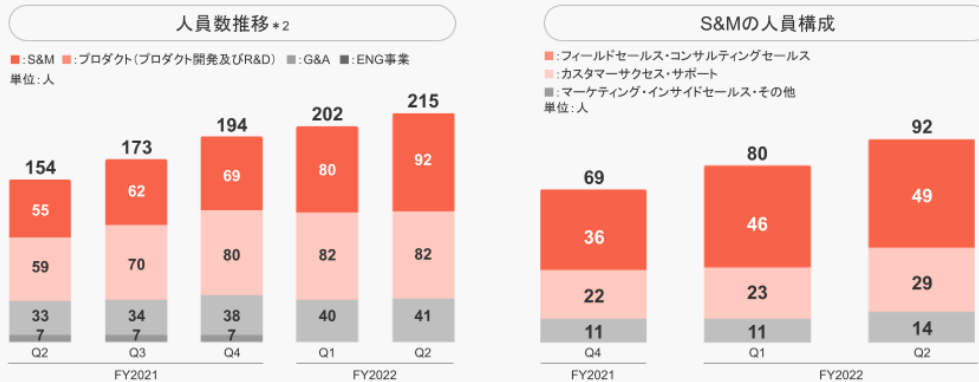
単位:%



32

続いて販管費です。こちらは先程申し上げた通り、先行投資、特に人的投資を積極的に行っております。コストコントロールを行いながら、将来の売上高成長率をさらに高めるための投資を計画どおり実行しています。

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*1に伴うIT投資需要拡大に備える



33

先行投資の重点施策である人的投資の状況について説明します。

1年前の2021年6月末の154人から今期末215人まで増員できており、採用は順調です。足元では特にセールス・マーケティング部門(S&M部門)の採用を強化しています。フィールドセールスやカスタマーサクセス等、顧客接点となる部門を増員しています。

なお、人的投資の効果を最大化するための組織作り・育成の仕組みづくりにも注力しており、この仕組みをイネーブルメントと呼んでおります。人的投資とイネーブルメント施策を組み合わせ、2024年の転換点である働き方改革関連法案の上限規制適用までに、拡大するIT投資需要の受け皿となる組織を早期につくります。

FY2022.Q2まとめ

SpiderPlus & Co.

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

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

34

CEO伊藤

まとめです。

顧客基盤については、建設業界及びプラント業界の大手企業の開拓が進んでおります。

先行投資は、建設業界の転換点である2024年を見据えて、人的投資と組織づくりを実施している状況です。

事業進捗は、期末ARR30億円に向けた成長性重視の先行投資を継続して参ります。また、業界を代表する企業とのアライアンスをさらに進めていきたいと考えております。

【質疑応答】

質問1

ユーザー側から見て、競合先サービスとSPIDERPLUSにはどのような違いがありますでしょうか？

CEO伊藤

3点あると考えております。第1に、我々のプロダクトは連携可能な機器の数や、特許を取得している独自機能が支持されております。第2に、SPIDERPLUSでは多くの機能を1つのアプリで使用できますが、競合サービスの場合は、機能ごとにアプリを切り替える必要があります。そして第3に、サポート体制です。我々はサポートセンターを作っておりますし、無償の説明会を全国で行っています。

質問2

リニューアル版SPIDERPLUSのベーシックがローンチされましたが、スタンダード・プレミアムのローンチのタイミングはいつごろになるイメージを持っておけばよいでしょうか。

CEO伊藤

2023年夏までにプレミアムまでローンチしたいと考えております。

質問3

リコーとの協業は今後、ARPAに寄与することになるとは思われますが、22年度下期から寄与してくる見通しでしょうか。

CF0 藤原

業績に寄与してくるのは2023年度だと考えています。2022年度下期については、検証期間となるため、業績への影響は限定的だと考えています。

ただし、既にRICOH THETAを利用している企業様は多くいらっしゃるため、そういった企業様に今回のリリースによってSPIDERPLUSとRICOH THETAの連携機能についても認知いただけたかと思えます。この協業の発表により、ニーズが顕在化し商談が進みやすくなるといった効果はあると考えています。

質問4

下期に大型のマーケティング投資が発生するとのご説明がありましたが、どのようなものになるのか、差し支えない範囲で教えて下さい。

CF0 藤原

現在予算に織り込んでいる事項を実行予定です。弊社のビジネスは下期偏重型のため、パイプラインを作る・進めるためのマーケティングは下期に偏らせております。大型の投資ですが、今年度はオンライン・オフラインの2つのマーケティングシナリオを作っておりまして、特にオフラインの展示会等が下期に企画されております。かなり大規模な展示会への参加も検討しておりますので、その投資をはじめとして、様々なマーケティング投資を計画的に進めていきます。

【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ありません。

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。

以上