

【IRリリース】

SpiderPlus & Co.

2022年11月11日
スパイダープラス株式会社
(東証グロース：4192)

SpiderPlus & Co.

1. 開催概要

スパイダープラス株式会社 2022年12月期 第3四半期
機関投資家・アナリスト向け決算説明会書き起こし
2022年11月11日 13:00～14:00

2. 登壇者

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】

CF0藤原

スパイダープラス株式会社、取締役CF0の藤原です。
早速、決算説明をさせていただきます。



まずは、KPIハイライトです。

IDについて、積み上げ実績が少し足りないところもありますが、ARPUについて期待どおりしっかり伸ばせております。

一方で、契約企業と解約率の進捗が想定を上回る実績となっており、顧客基盤の拡大は順調に進んでおります。



その事例として、第3四半期で新規契約、導入拡大いただいたお客様を一部抜粋しご紹介いたします。

業界を代表する大手企業の導入が進んでおります。我々はサブコン様からのボトムアップ型の拡大モデルを従来からの強みとしており、その結果ゼネコン様での活用が拡大しています。

第1四半期から取り組んでいるイネーブルメント施策の成果もあり、大手建設企業での導入が一層進んでおり、我々にしか作れない強い顧客基盤を構築できています。今後、大手建設業の協力会社への展開も進めることができるため、ボトムアップ効果とシャワー効果を活用した拡大戦略を進めて参ります。

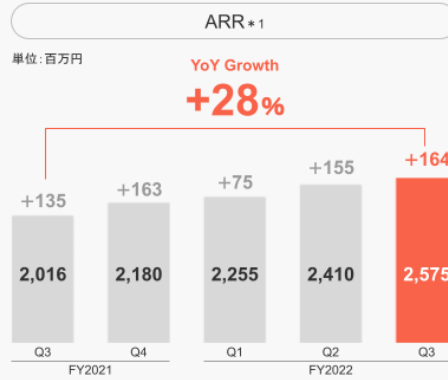
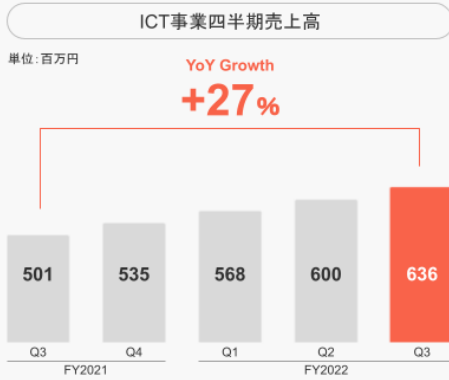
また、建設業以外の業界における水平展開も着実に進んでいます。



売上高の業績予想に対する進捗率です。前期と比較して4ポイントマイナスであるものの、概ね前期と同水準と考えており、高いARR成長率を確保するための体制づくり等、事業は順調に進捗していると考えております。

ここから、各KPIについてご説明して参ります。

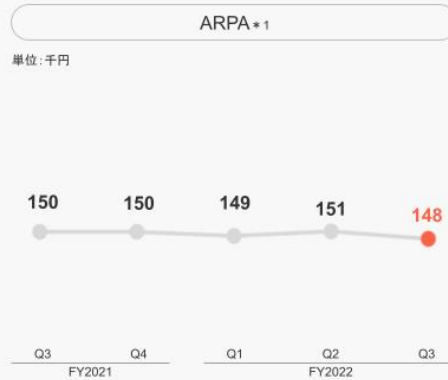
売上高はYoY27%、ARRはYoY28%増加



*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

売上高の成長率はYoY27%、ARR28%と約30%成長となっております。

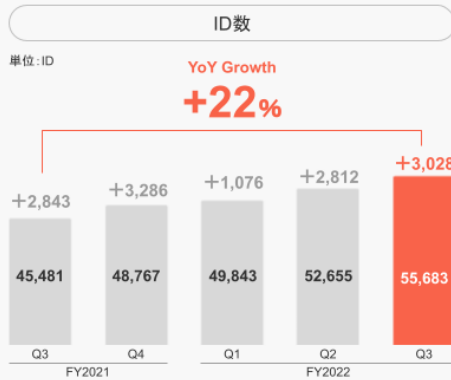
ARPAを維持しながら、新規契約企業は過去最高水準の増加



*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

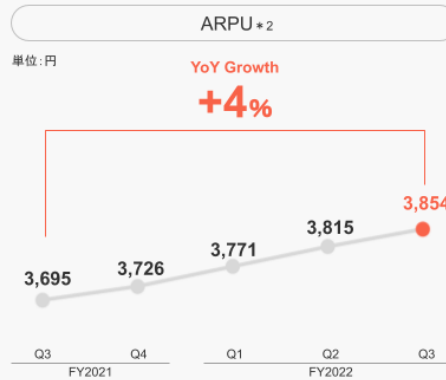
新規契約企業数は116社の増加と、過去最高水準の増加となっております。また、新規契約企業数が大きく増加する中でARPAも維持できております。当社固有の強い顧客基盤の構築が進んでいます。

オプション拡販を重視した販売戦略と大型商談*1に注力
その結果、3Q時点ではID数増加は想定を下回るもののARPUは順調に上昇



*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



14

ID数とARPUです。ID数はYoY+22%と若干弱含みであるものの、ARPUはオプション拡販等により+4%と着実に成長しています。現在、強化しているオプション販売戦略により、期末に向けてARPUはさらに上がっていくことを想定しています。

2022年7月に運用開始した「S+Study」も貢献し、解約率は過去最低水準を継続



*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

サポート体制

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10月末 利用ユーザー数約2,000人)

導入サポート 現場運用サポート 動画でいつでも学習

15

今年7月に運用開始した「S+Study」も貢献し、解約率は0.4%と過去最低水準を継続しております。
従来の人的サポートにテックタッチでのサポートを加えたことで、お客様に対するサポート体制の強化を進められております。

SpiderPlus & Co.

Business Topics

Released

新機能開発
 SPIDERPLUS
 PARTNER

共同開発

知財
 IP+
SpiderPlus IP Management

サステナビリティ

Opportunities
&
Challenges

**オプション
販売強化**

**セールス
イネーブルメント**

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 16

それでは、ビジネストピックスに参ります。

Business Topics
新機能開発: SPIDERPLUS パートナー機能
SpiderPlus & Co.

1年間のフィールドテストによる要望を取り込み、
SPIDERPLUSのユーザー層を広げる新たなオプションとして正式販売*1へ

パートナー機能について

- ゼネコン・サブコンと協力会社を繋ぐオプション機能
- 両者間の「毎日」「何度も」「何枚も」発生する業務報告を一元管理

特徴

- 専門工事業者をマネジメントする現場監督のコミュニケーションコストを削減

*1: 2022年11月より直販を開始。取次店・代理店経由の販売は2023年1月以降を予定。
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

図面資料共有

施工図・設計図
機器仕様書・施工要領書

すぐ知りたいが
手元で分かる

メモ共有

作業指示書・作業引継書
調整会議資料・巡回指示・
写真撮影依頼

毎日の指示を
わかりやすく
&
写真や色で
後述いも

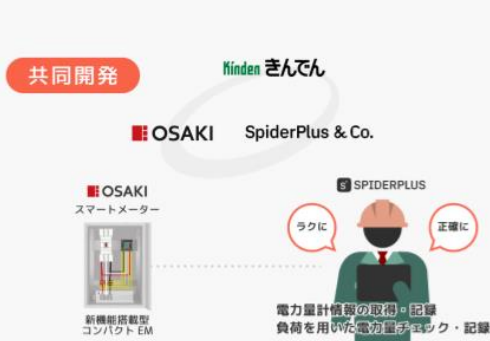
こちらは、今回の決算で初めて紹介する内容です。

昨年のちょうどこの時期にβ版をリリースした「SPIDERPLUSパートナー」を、オプション機能として正式販売することとなりました。

1年間のフィールドテストでは約50社に活用いただき、そこで頂いた要望を取り込んでいきます。

パートナー機能により、SPIDERPLUSのメインユーザーである現場監督の他に専門工事会社の職長等もユーザーとなり、当社のユーザー層が拡大します。

スマートメーターが標準装備となる電力業界のメガトレンドを見据えた新機能



© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

18

機能と特徴

- 電気設備工事向けオプションの追加機能として提供
- 大崎電気工業製のスマートメーターから、13種類の情報を自動で取得し、計測漏れや転記間違いなど、ヒューマンエラーを削減
- 多大なコストの係る再検査リスクを極小化

こちらは、昨年アライアンスを発表した大崎電気工業様との共同開発機能のリリースです。オプション機能の拡充となり、オプション販売の加速に繋がるものです。具体的には「電力量計機能」というオプション機能に関するものです。

この共同開発には電気設備工事業界大手のきんでん様にもご協力いただき、現場でのユースケースを踏まえた機能となっております。

電力量計は、住宅だけでなく建設現場でもスマートメーターに順次置き換わっており、スマートメーターとの連携は電力業界のメガトレンドを捉えたものです。

またスマートメーターとの連携により、従来の電力量計との連携と比較して、多くの情報が連携できる等、オプション機能の利用価値が大きく上がる開発となっております。

建設現場で必須の施工体系図*2を活用した情報共有を独占機能とする技術



本特許(技術)と展望

- 事業者間の作業指示・完了報告に関する特許
- SPIDERPLUSや新オプション「パートナー機能」で開発予定の事業者間連携機能に応用
- 建設現場で発生する事業者間連携のコミュニケーショントラブルを解消

*1: 特許第7121215号(2022年8月8日登録)及び特許第7129584号(2022年8月24日登録)/発明の名称「建設作業管理システム、建設作業管理方法及びプログラム」

*2: 建設業法における、工事施工を請け負う全ての業者名、各商社の施工員、各業者の技術者氏名などを記載した施工体制台帳を元に、各事業者の施工分担関係が一目で分かるように図式化したもの。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

19

ここから、非財務に関する重要な取組をご紹介します。

まずは知財関連です。我々は、建設DX市場での競争優位性を強固にするために、知財の獲得にも力を入れております

この特許は、建設現場で作成が義務付けられている「施工体系図」を使って事業者間が情報共有を行えるようになる技術です。

技術ロードマップという観点からもご説明すると、今後我々は、個社単位でのDXだけでなく、多数の会社に関与する「建設現場」単位のDXも強化していきます。

そのうえで、業者間のコラボレーション、コミュニケーションという機能は非常に重要となり、この特許は当該機能に関する重要な特許と位置づけています。

Business Topics 知財:基本特許「BIM・建築図面連携*1」 SpiderPlus & Co.

建設業界で更なる普及が期待されるBIM*2に関連した特許技術



本特許(技術)と展望

- SPIDERPLUSに記録した施工情報をBIMに統合
- SPIDERPLUSで開発予定のBIM連携機能に応用
- 2023年には公共工事でのBIM活用が原則化される予定*3

*1: 特許第7129586号(2022年8月24日登録)ノ発明の名称「BIMデータ提供システム、BIMデータ提供方法及びプログラム」
*2: BIM:「Building Information Modeling」の略称。BIMには、建築物の3次元モデルに、建設ライフサイクル(企画・設計・施工・竣工後の維持管理)に関するあらゆる情報が統合されている。
*3: 国土交通省 BIM/CIM委員会「令和5年度のBIM/CIM原則適用に向けた進め方」
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

続いては、BIMに関連する特許です。

建設業界で今後さらなる普及が見込まれているのがBIMです。本技術は、BIMが普及した建設現場を見据えた特許技術です。

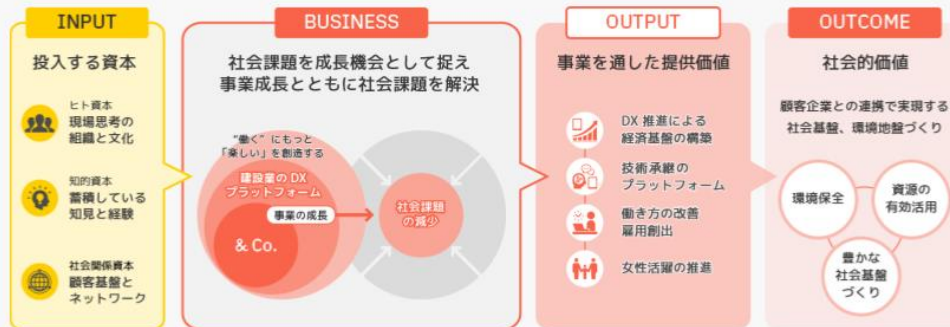
本技術に関連して、BIMの3次元図面をSPIDERPLUSで閲覧することができるビューワー機能を開発しています。

現場監督の意見として、「3次元図面は現場での使い勝手が悪い、見にくい」という声を多くいただきます。

現場での使い勝手を考えた時に、2次元図面の重要性は高いです。

そこで我々は、現場では従来通りの2次元図面を用いた施工管理を行い、それをシームレスにBIMへ統合する本特許を開発しました。

社会課題を成長機会として捉え、事業成長により持続的な価値創造を実現



*1. スパイダープラスのサステナビリティ: <https://spiderplus.co.jp/about-us/sustainability/>
© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

21

続いて、サステナビリティについてです。今年の10月にサステナビリティサイトを公開しています。

我々は、社会課題を成長の機会と捉え、事業成長により持続的な価値創造を実現して参ります。高い次元での社会性と事業性の両立する事業が、持続的な強い成長に必要不可欠です。

建設業自体が、地域、社会を支えている非常に重要な業界です。

我々は、そんな建設業界をDXによって支える、社会性と事業性を兼ね備えた魅力的な事業を展開できており、事業成長をすることにより社会課題を解決していきます。詳細は是非当社のサステナビリティサイトをご確認ください。

SpiderPlus & Co.

Business Topics

Released

- 新機能開発
SPIDERPLUS PARTNER
- 共同開発
- 知財
IP+
- サステナビリティ

Opportunities & Challenges

- オプション販売強化
- セールスイネーブルメント

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

20

ここから、我々が成長戦略達成のために実施している重点施策についてご説明いたします。

拡張するDXニーズを捉え、オプション機能の販売を強化

拡張するDXニーズ

アナログツールの置き換えに留まらず、
より本質的なデジタル活用を志向する企業が増加



オプション販売強化の背景

オプション機能を組み合わせた活用で顧客のDXを加速



まずは、外部環境の変化と重点施策についてです。

外部環境の変化ですが、マイナスな話ではなく、お客様のDXニーズが変化、進化してきているということです。

「ツールのデジタル化」から始まった建設DXニーズは、「業務のデジタル化」「現場のデジタル化」というように、高度に、さらに大きく拡張しています。それに併せて、お客様が我々に求めるDXニーズもより多様になってきています。

我々のお客様は、10年前からDXに取り組んでいる企業や、これから取り組む企業もいるなど、企業によって様々なDXフェーズ、ニーズがあるということが建設DXの現状です。

お客様のDXフェーズ、ニーズに適したプロダクトを開発して、適切にお客様に届けることがお客様のDXを加速できると考えております。特に、我々のオプション機能を使うことで、より生産性を高めることができると考えておりますので、オプションの販売を強化することで、我々にしか提供できない価値をお客様に届けることで、競争優位性をさらに高めて参ります。

高いARR成長率を牽引するサービス提供体制を構築

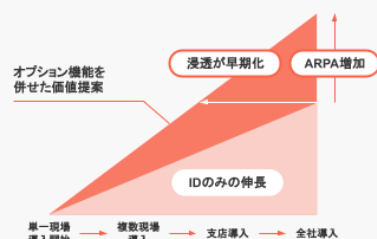
セールスイネーブルメント

- 急拡大するDX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を進める



ペネトレーションの加速

- オプション機能を併せた価値提案により、全社一括導入等、浸透を早期化
- オプション活用により顧客便益を高める(スイッチングコスト及びARPAの上昇)



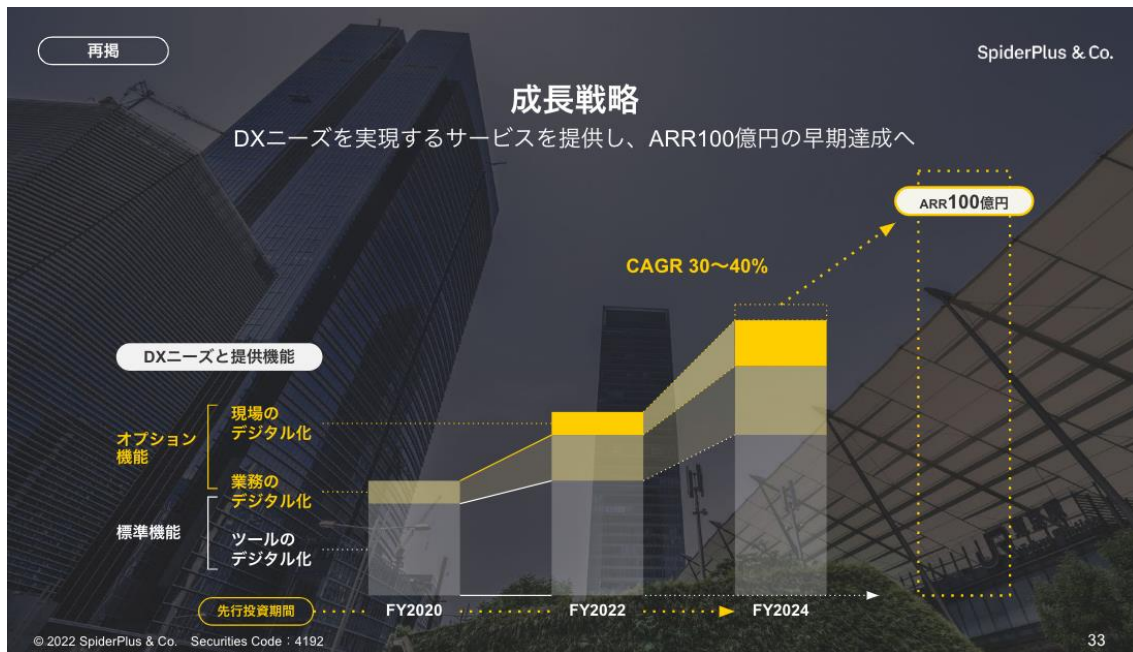
続いて、その施策をどのように進めていくのか、という詳細を説明いたします。

お客様のDXニーズに適したプロダクトを提供するにあたり、そのプロダクトの価値をしっかりと伝える必要があると考えており、そのために、お客様との接点となる部門の強化を優先しています。

こちらは、先行投資として採用を強化すると共に、強化した人的投資の効果を最大化するための組織づくりに注力しております。

具体的には、プロダクトの魅力を早く、的確にお客様に届けるためのセールスイネーブルメントに今期重点的に注力しております。

結果として、高い提供価値を届ける体制の構築が進んでおり、オプションの拡販が加速するなど、短期の成果にもつながってきており、また、中長期の成長戦略の実現において欠かせない重要施策となります。



今までのお話をまとめたスライドがこちらです。

このスライドの左側では、お客様のDXニーズが「ツールのデジタル化」→「業務のデジタル化」→「現場のデジタル化」と発展していく中で、当社が提供する機能がどのように対応しているのかを表現しております。

そして、発展するお客様のDXニーズに適したプロダクトを提供することで、我々のレベニューが拡大していくというのが、このスライド全体の説明になります。



続いて、財務情報を説明いたします。

SpiderPlus & Co.

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.Q3 累計期間	YoY	FY2022 業績予想
売上高	1,805	+28.9%	2,668
売上総利益	1,115	+23.0%	—
売上総利益率	61.8%	-2.9pt	—
営業損失	-753	—	-1,189
現預金残高	3,378	—	—
(参考)人員数	232人	+59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

25

売上高については先程ご説明したとおりです。
なお、営業損失及び人員数については、業績予想の水準内での着地を見込んでおります。

貸借対照表

SpiderPlus & Co.

単位: 百万円	FY2020	FY2021	FY2022.Q3
現金及び預金	469	4,196	3,378
その他流動資産	351	512	476
流動資産	820	4,708	3,855
ソフトウェア	3	2	589
ソフトウェア仮勘定	—	381	164
その他固定資産	80	245	523
固定資産	84	717	1,277
資産合計	905	5,426	5,132
借入金	266	178	466
その他負債	230	626	610
負債合計	496	804	1,076
純資産合計	408	4,622	4,056
自己資本比率	45.1%	85.2%	79.0%

FY2022.Q3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200百万円を受取
- 本社移転に関する設備投資資金として330百万円を借入

ソフトウェア/ソフトウェア仮勘定

- リニューアル版SPIDERPLUSのリリースに伴い、ソフトウェア勘定を計上、償却を開始

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

借入金

- 本社移転費に関する設備投資資金として330百万円の借入(返済期間5年、無担保)を実行し増加

貸借対照表です。

現預金残高は33億円であり、安定した財務基盤のもと、先行投資を継続しております。

損益計算書

SpiderPlus & Co.

単位: 百万円	FY2022.Q2 会計期間	FY2022.Q3 会計期間	QoQ	FY2021.Q3 累計期間	FY2022.Q3 累計期間	YoY
売上高	600	636	+5.9%	1,613	1,805	+11.9%
うち、ICT事業	600	636	+5.9%	1,401	1,805	+28.9%
売上総利益	390	375	-3.7%	934	1,115	+19.3%
売上総利益率	64.9%	59.1%	-5.9pt	57.9%	61.8%	+3.8pt
販管費	616	692	+12.3%	1,233	1,868	+51.5%
営業損失	-226	-316	—	-298	-753	—
経常損失	-234	-319	—	-352	-769	—
特別利益	0	—	—	—	132	—
特別損失	0	0	—	0	0	—
税引前四半期純損失	-234	-319	—	-352	-638	—
四半期純損失	-236	-320	—	-356	-643	—

FY2022.Q3累計期間について (YoY)

売上高

- ICT事業の売上高成長 (YoY+29%) に伴い、FY2022.Q3累計期間の売上高は1,805百万円に増加
- FY2021.Q3累計期間の売上高1,613百万円のうち事業譲渡済のエンジニアリング事業の売上高は212百万円

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61.5% (YoY+3.5pt) に上昇
- リニューアル版SPIDERPLUSの販売開始に伴いソフトウェアの減価償却を開始

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、販管費は累計期間で1,868百万円 (YoY+51.5%) に増加

損益計算書です。2022年1月にエンジニアリング事業を事業譲渡しているため、前年同期の財務数値にはエンジニアリング事業の数値が含まれている点、ご注意ください。

また、今期の第1四半期に特別利益として計上した事業譲渡益132百万円が計上されています。

単位: 百万円	FY2021.Q3 累計期間*	FY2022.Q3 累計期間	YoY
売上高	1,401	1,805	+28.9%
売上原価	495	690	+39.5%
売上総利益	906	1,115	+23.0%
売上総利益率	64.7%	61.8%	-2.9pt
販管費	1,230	1,868	+51.8%
営業損失	-324	-753	—

FY2022.Q3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1,805百万円 (YoY+28.9%)に増加

販管費

- 計画的な先行投資により販管費は1,868百万円 (YoY+51.8%)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137百万円計上

*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。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

27

こちらはICT事業単体の損益計算書です。

今期については先行投資を進めているため営業損失が拡大しておりますが、計画どおりの水準となっています。

ここから売上総利益（売上原価）、販管費についての詳細を説明いたします。

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



固定費*2内訳

■: 開発人件費*3 ■: その他固定費 単位: 百万円

リニューアル版SPIDERPLUSのリリースにより
ソフトウェアの減価償却を開始



*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

29

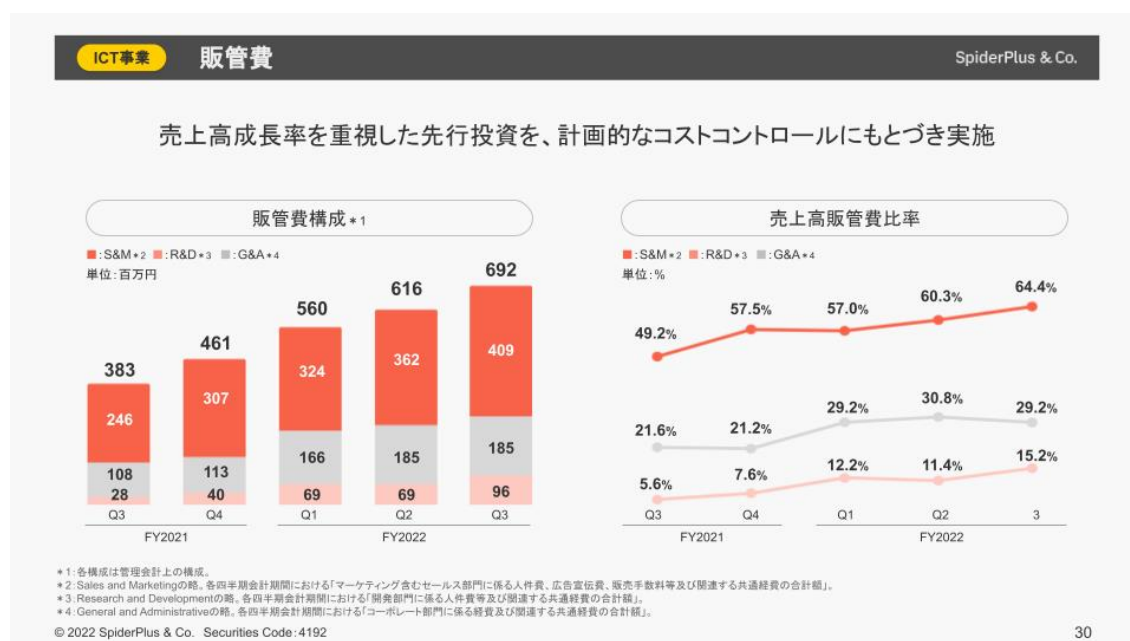
ICT事業の売上総利益、売上原価についてです。

限界利益率について、変動費の主な内容はサービス提供に必要なコストのうち、サーバー費用等の通信費となります。著しい増減はなく、85%前後の水準で安定的にコントロールできております。

そのため、売上総利益率の変動は、固定費の変動によるものと理解ください。

また、固定費については2022年8月に販売開始をしたリニューアル版スパイダープラスの減価償却を開始した影響により増加しています。

原価に計上している開発費については、プロダクトの維持だけでなくエンハンス等の開発費も売上原価に含まれていますが、今後はより純粋な開発、いわゆるSG&AのR&Dとして計上すべきコストが増加していく見込みであります。売上原価における開発費用は大きく増加する見込みはありません。



販管費については、業績予想通り計画的なコストコントロールのもと、先行投資を継続しております。

第2四半期から第3四半期にかけてS&Mの比率が特に上昇していますが、これは従前からお伝えしている大型の展示会等のマーケティングコストが第3四半期に発生しているためです。

なお、第4四半期でも大型の展示会に出展するため、引き続きS&Mの比率は高くなるのが想定されますが、イネーブルメント施策の他、当社固有の顧客基盤に基づくボトムアップ効果・シャワー効果を活用した効率的な売上高拡大により、顧客獲得コストを引き下げ、S&M比率を早期に60%を下回る水準にコントロールして行く予定です。

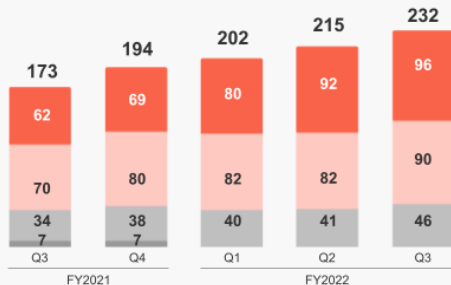
また、G&Aについても、現在の水準で概ね推移していくものと考えております。

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

人員数推移*2

■: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



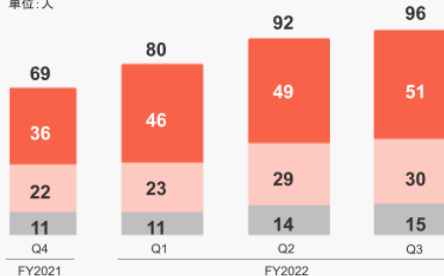
S&Mの人員構成

■: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



*1: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。
*2:セールス及びコーポレートに係る人材派遣人員数及び、閉業に係るSES人員数を含む(社外役員等除く)。

© 2022 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

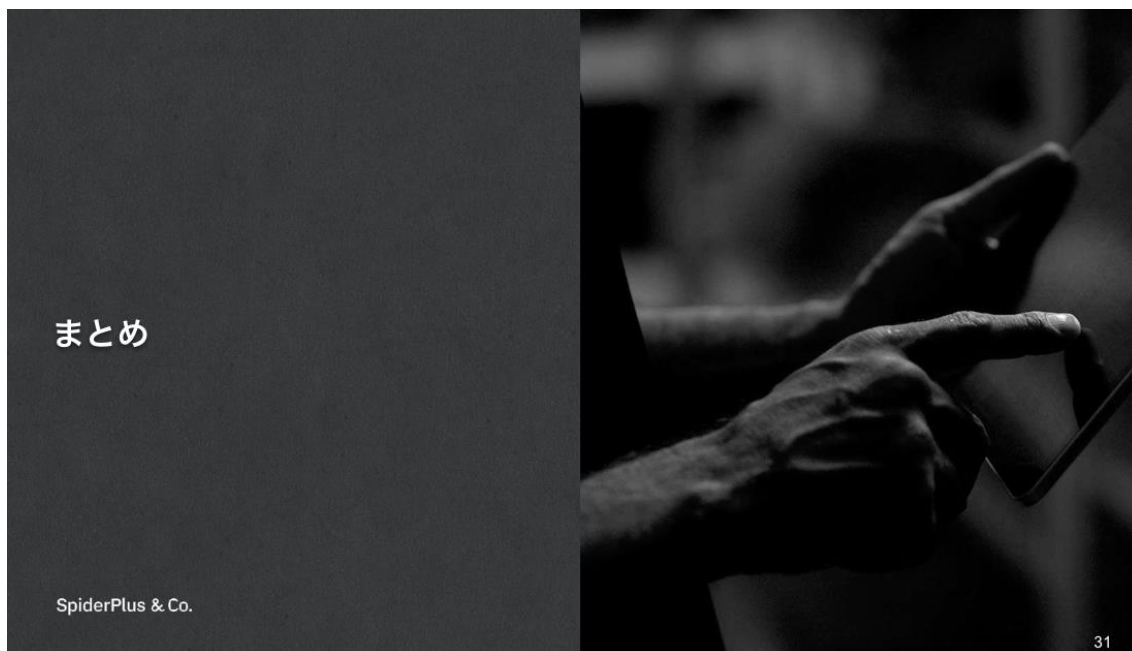
31

こちらのスライドでは、先行投資のうち、特に重要である人的投資の進捗について説明します。

人的投資については前年同期の173人から約60名増加し232人の体制となっています。人員数については、今期末には250人の体制となる見通しです。

特に重視している部門として、建設業への働き方改革関連法案の上限規制適用に伴うIT投資需要拡大に備え、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に注力しております。

また開発人員についても引き続き採用を進めております。

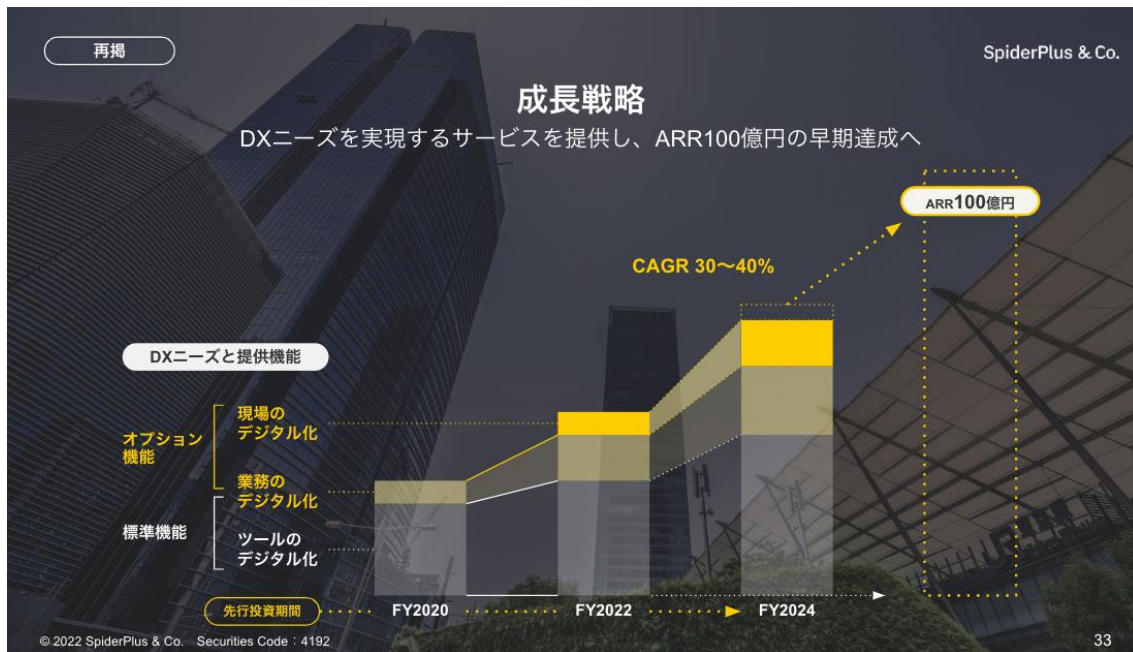


まとめです。



まず、我々は「“働く”にもっと「楽しい」を創造する」というミッションを掲げ、建設業界で働く方々が働くことにもっと楽しいを創造できるために、生産性を向上するプロダクトを提供することで、建設業界にとってなくてはならない存在になることを目標としております。

そのために、2024年の働き方改革関連法などの外部環境の追い風も活かして、しっかりと成長を実現していきます。



こちらは、先ほどもご説明した成長戦略になります。
お客様のDXフェーズ、ニーズを進化させていくことで、我々の中期目標であるARR100億円を早期に達成していきたいと考えております。



また今後、2024年に控える働き方改革関連法の適用だけでなく、アナログ規制の撤廃などDXを加速させる追い風は吹いていきますので、それを確実に捉えるために邁進していこうと考えております。

顧客基盤

ネットワーク効果を加速させる大手顧客群を開拓
顧客課題を捉えたオプション機能の販売も強化

先行投資

高いARR成長率を実現するためのプロダクトづくりと人的投資を実施

事業進捗

ARR100億円の早期実現に向け
営業・開発成果をイネーブルメント施策により最大化

FY2022第3四半期のまとめです。

顧客基盤について、ネットワーク効果を加速できる大手顧客の開拓により我々の顧客基盤は引き続き強化されています。顧客課題、すなわちDXニーズ・DXフェーズを捉えたオプション機能の拡販も進んでいます。

先行投資の状況は、高いARR成長率を実現するためのものであり、それを実現するためのプロダクトづくりと人的投資を実施しています。

そして、ARR100億円の早期実現に向け、営業・開発成果をイネーブルメント施策により最大化させます。

【質疑応答】

質問1

売上高について、通期の業績目標の達成に向けての取り組みをご教示ください。

回答

期末の目標ARRの達成に向けては、オプションの一括導入やIDの全社導入等の大型案件のクロージングを進めております。この取り組みは、短期の業績だけでなく、来期以降の高い成長率のために必要な組織作りも兼ねております。

第1四半期から取組んでいるイネーブルメント効果等により営業力も強化されており、下期以降、オプション等の一括導入等、アップセル商談が進んでおり、期末のMRR達成に向けてパイプラインを積み上げており、クロージングに注力しております。

なお、結果として期末のMRRの構成は従前よりもオプションMRRが占める割合が高くなるとご理解ください。

中期的な力強い成長率をあげられる体制とプロダクトづくりを進めながら、ARRを早期に拡大できるよう努めております。

質問2

売上総利益について、第3四半期の売上総利益率（59.1%）が、前四半期（64.9%、-5.8pt）及び前年同期（60.1%、+1.0pt）と比較し変動している要因を教えてください。

回答

限界利益率は85%前後と概ね同水準で推移しており、売上総利益率の増減は固定費の変動によって生じております。

原価に計上しているシステム開発費の増減および減価償却費が影響し、足元の売上総利益率が悪化しております。

原価に計上している開発費につきましては、過去からの会計処理の継続性の観点から、プロダクトの維持のみならず、エンハンスなどの開発費も含まれております。今後より純粋な開発、R&Dの割合が増えることで、SG&Aに含まれる費用が増えることをご理解ください。

質問3

販管費について、第3四半期におけるS&Mの増加要因と、今後のS&M比率の見通しについて教えてください。

回答

第3四半期にS&Mが増加しております。これは、大規模な展示会に出展したことによるマーケティングコストの増加によるものです。

なお、第4四半期においても大規模展示会に出展しておりますので、第3四半期同様にS&M比率は高くなるものと考えております。

中期的には、セールスイネーブルメントおよび顧客基盤の開拓、ペネトレーションを進めていく効率的な営業体制を構築することによって、早期に60%以下の水準にコントロールしていきます。

質問4

市場が一番注視しているKPIはID数なのではないでしょうか。

法改正を前に、他を多少犠牲にしても、ID数を増やすべきではないでしょうか。

回答

他を多少犠牲にする選択肢としてオプション販売にリソースを割かず標準機能だけを低価格で、いわゆるバラマキにより提供することで急速にID数を拡大する戦略も、選択肢としてはございました。

標準機能のみ活用される場合は、お客様の「ツールのデジタル化」、いわゆるデジタルシフトを進められるものです。

しかしながら、お客様のDXフェーズは間違いなく異なる中で、DXフェーズに合わせてオプションも踏まえて販売してお客様のDXフェーズを進めていくこと、また進められるだけの強力な営業体制を構築していくことが、早期にARR100億を達成するため、2024年の法改正による需要急拡大を確実に確保するうえで必要だと考えております。

そのため、今のタイミングでは、低価格で標準機能に関するID数拡大のみ追うよりも、お客様のDXニーズをしっかりと捉えながらプロダクトを進化させながら、ID数の構成比が高いARRではなく、ARPUの構成比が高いARRを結果として実現することが重要だと考えていますし、これにより競争優位をしっかりとつくります。

中長期的に高い成長に貢献する収益構造を目指しているところでございます。

質問5

取次店について、セールスイネーブルメントを強化する方針とのことですが、取次店施策との兼ね合いはどのようになるイメージでしょうか。
御社のセールスの役割と、取次店に期待している役割について改めて整理させていただくと助かります。

回答

取次店施策については、当社の営業拠点に限りがあることから、大都市圏から遠い地域において営業網を拡大するため、日本全国に営業拠点を広く持つ取次店に販売協力を頂いております。

取次店と弊社セールスの役割については、基本的には取次店はお客様を紹介いただき、我々のセールsteamが、導入営業及び導入後の運用サポートを行う役割分担となります。一部の取次店には、営業活動、運用サポートにもご協力頂いております。

なお、当社の顧客基盤を加速度的に広めるため、取次店・代理店については積極的に拡大させていく方針です。

質問6

第3四半期の決算説明資料に掲載されている新規、浸透した契約企業の導入経緯、目標ID数など、開示可能な範囲でお教えてください。

回答

今回掲載している新規、浸透のあったお客様は、大手建設業における工事現場の多くでサブコン様等のSPIDERPLUS活用実績があったことが、導入の一助となったものと思料しております。

また、ポテンシャルや利用場面についても明確な数字はお答えできませんが、数千人以上の建設現場に関わる人材がいらっしゃる企業様ですので、SPIDERPLUSをしっかりと活用いただき、利用場面を広げていただけるよう精進して参ります。

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。