

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社（証券コード：4192）

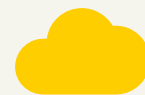
FY2022.Q4 決算説明資料

2023年2月13日

建設業をDXする会社



建設業



Technology

建設DXの市場機会

拡大する建設業界*1

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



減少する働き手*2

単位: 万人



DXを後押しする政策*3



*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。
 *2: 2020年3月16日発行 日経BP「建設テック未来戦略」及び、総務省平成27年国勢調査「就業状態等基本集計結果」及び国土交通省「令和2年度 (2020年度) 建設投資見通し」より、2020年度の国内建設業投資額63兆円 (見通し) が2040年まで同程度で推移した場合、建設業業者がより不足すると弊社独自に推計。
 *3: 国土交通省「令和5年度のBIM/CIM原則適用に向けた進め方」及び、デジタル庁「デジタル原則に照らした規制の一括見直しの進捗と取組の加速化について」

私たちの主力サービス



大規模建築現場向けの施工管理SaaS



総合建設会社、設備工事会社の現場監督業務をDX



FY2022.Q4ハイライト

SpiderPlus & Co.

1.FY2022.Q4ハイライト

2.財務情報

3.業績予想と中期成長戦略

4.参考資料

FY2022.Q4 KPI^{*1}

ICT事業 売上高累計

2,479百万円

YoY Growth +28%

ARR

2,752百万円

YoY Growth +26%

契約企業

1,524社

YoY Growth +27%

ID

58,690 ID

YoY Growth +20%

ARPU

3,908円

YoY Growth +5%

解約率

0.5%

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。

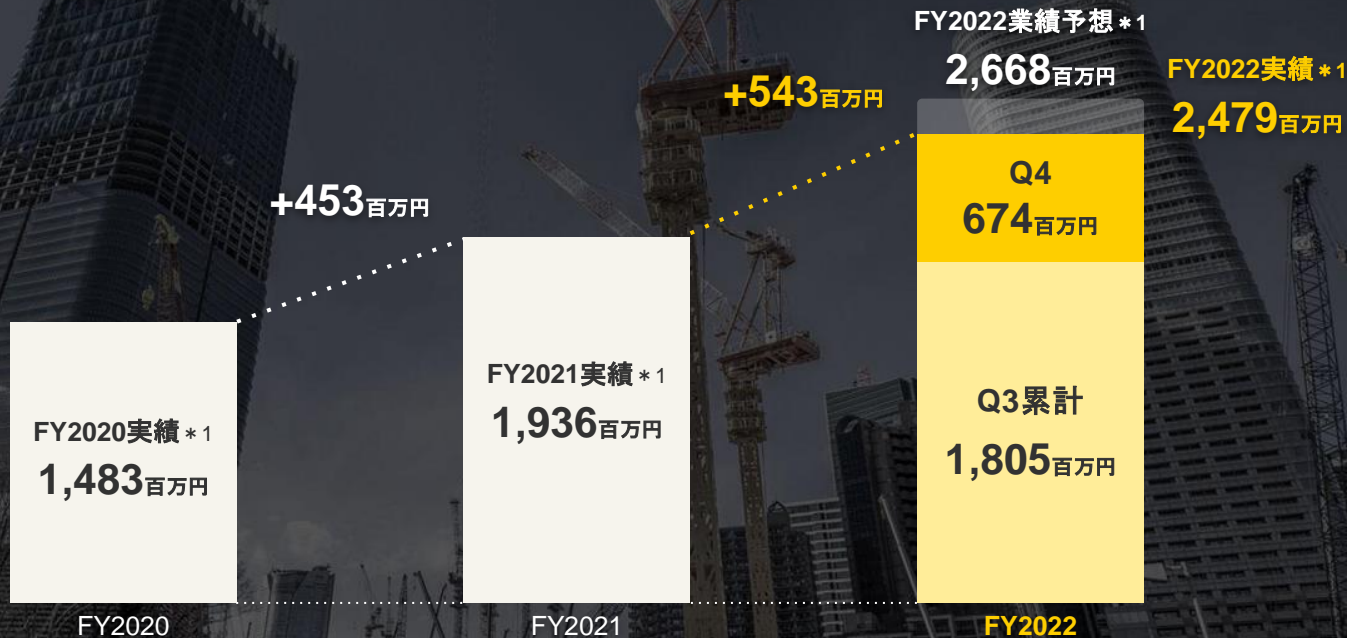
業界を代表する企業と進めるDX*1

FY2022における新規契約・導入拡大顧客（抜粋）



*1：ロゴ掲載許諾を取得した企業のみ掲載。

売上高の対業績予想結果



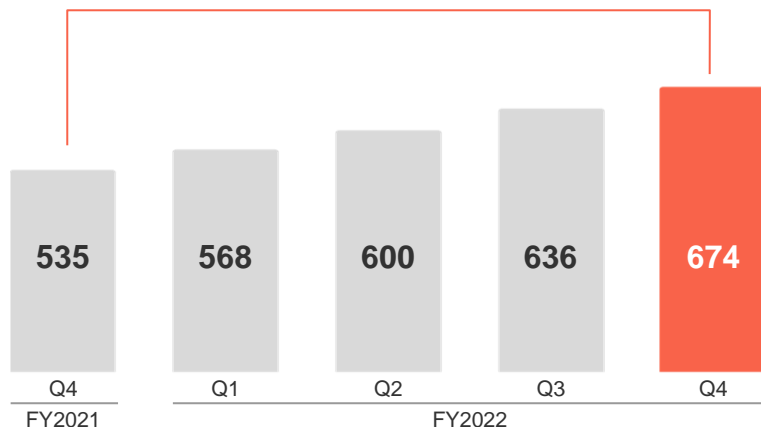
*1: FY2020及びFY2021は、ICT事業売上高のみを記載（2022年1月にエンジニアリング事業を譲渡しておりFY2022よりICT事業の単一セグメントであるため）。

売上高、ARRは共に前期比成長率26%
 注力した大型商談*1の成約は2023年以降にずれ込む

四半期売上高*2

単位：百万円

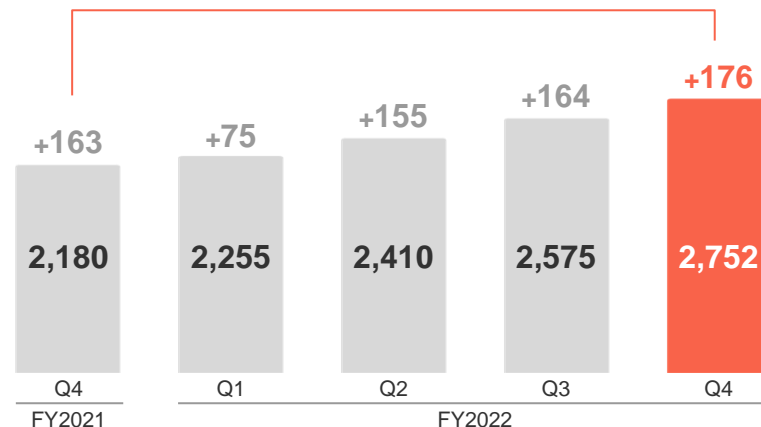
YoY Growth
+26%



ARR*3

単位：百万円

YoY Growth
+26%



*1：数百人規模でのSPIDERPLUS導入（例：全社一括導入）など、一定の大きな取引を指す。

*2：ICT事業売上高を掲載。

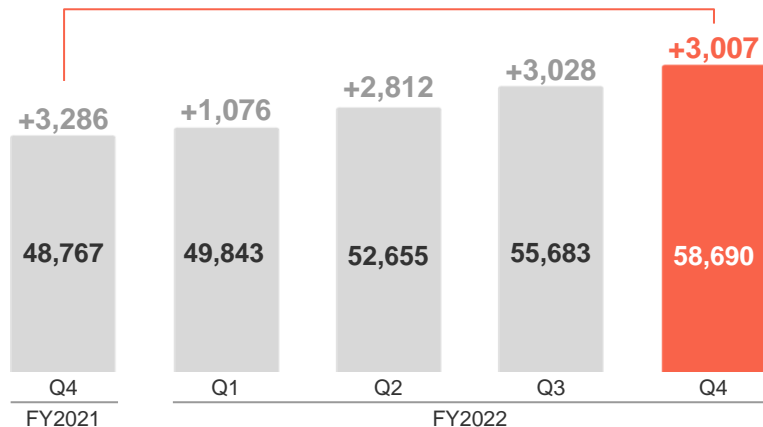
*3：ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

ARPUは業績予想（YoY+4%）を超過するも
大型商談の成約時期ずれ込みによりID数伸長は見込みを下回る

ID数

単位：ID

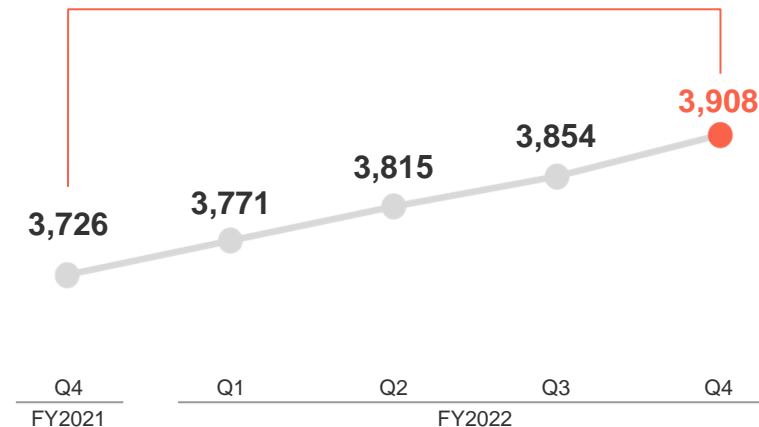
YoY Growth
+20%



ARPU*1

単位：円

YoY Growth
+5%



*1：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。

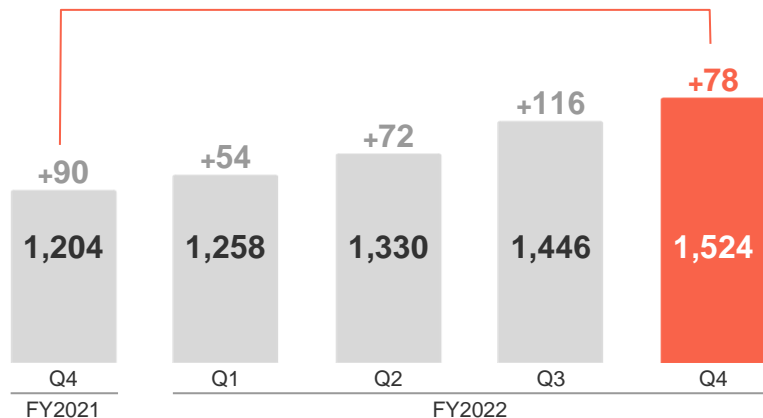
ARPAを維持しながら、重要顧客含めて年間320社と新規契約

契約企業

単位：社

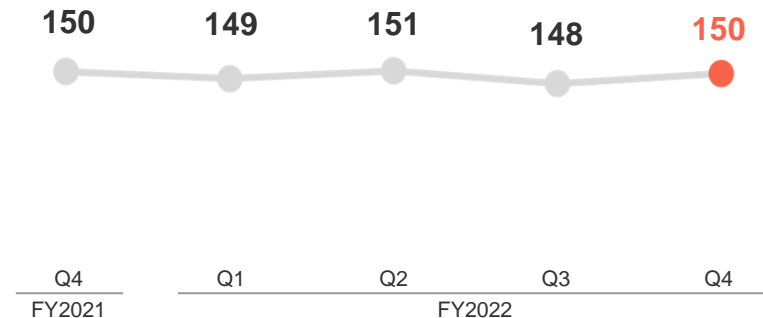
YoY Growth

+27% (+320社)



ARPA*1

単位：千円

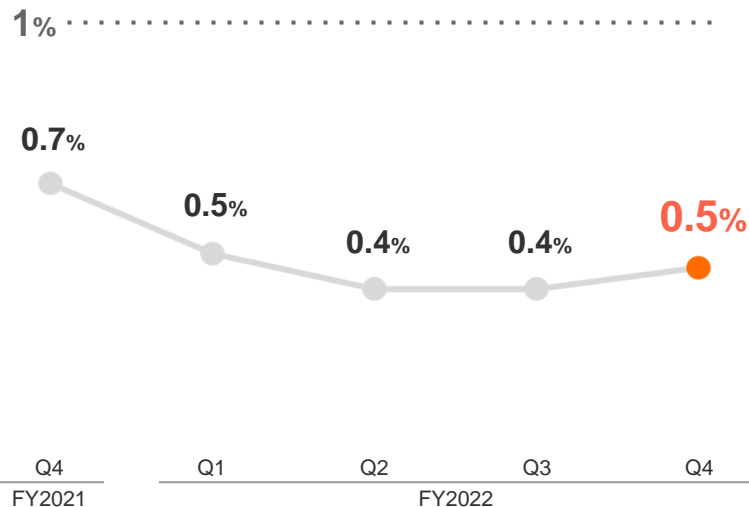


*1：契約企業単位の平均単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ 契約企業」により算出。

オンボーディング体制の拡大と強化により、解約率は年間を通して低水準を維持

解約率*1

FY2022施策



オンボーディング人員を1.5倍に拡大
データ活用も合わせて、顧客支援を効率化

建設業出身者
体制強化

- 業界・業務理解に基づく顧客支援
- 建設業の知見を社内循環

顧客とともに
データ活用

- 利用状況をデータで把握
- 顧客にも提供し活用に繋げる

動画で学べる
S+Study

- 動画で操作方法が学べるポータルサイトのリリース

*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。

Business Topics

業務提携



拠点開設



共同開発



知財取得



毎年1,000人超の「SPIDERPLUS人材」を創出



取り組み内容

- 建設技術者派遣事業を展開するコプロ・エンジニアード（以下、コプロ社）と業務提携（2022年11月14日締結）
- コプロ社の派遣前研修プログラムにSPIDERPLUSに関する研修を組み込み、毎年1,000人超の「DX対応技術者」を創出
- 技術者の派遣先企業、派遣先現場に対するSPIDERPLUSの導入をコプロ社が支援

*1：株式会社コプロ・ホールディングス（本社：愛知県名古屋市、東証プライム・名証プレミア）の連結子会社

国内5拠点目を名古屋に開設し、東海地域での販売とサポートを強化*1

開設背景と期待効果

- 東海地域に拠点を開設することで、同地域のネットワーク効果を最大化
- 名古屋に拠点を置くアライアンス先のコプロ社、リコージャパン社との連携を強化し、以下の取組を実施



コプロ・エンジニアード株式会社

名古屋市に本社を構えて建設業に対する人材派遣ソリューションを提供する同社と共に、顧客基盤を共有しながら、両サービスの販売連携を実施

リコージャパン株式会社

株式会社リコー関連会社である同社の愛知支社と連携し、販売強化

*1 : 名古屋事務所 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルディング11F (2023年2月1日開設)

リーディングカンパニーと共に、新たな「建設現場DX」を創出

AI超解像連携機能

- リコーが提供する「RICOH360」プラットフォームを活用した「AI超解像連携機能」を実装
- 足場や視界に限界を伴うことの多い現場における写真画像の鮮明度が向上

RICOH × SpiderPlus & Co.



*1: 鉄筋コンクリート造の建物で実施される、鉄筋同士の圧接部分の状態を確認する検査。

鉄筋工事管理補助機能

- 鉄筋継手工事検査*1における補助ツールとして活用
- 検査の合否判定がスマートフォンをかざすだけで完了

長谷工 コーポレーション HASEKI × SpiderPlus & Co.



2件の特許を新たに取得し、競争優位をさらに高める

チェックリスト指摘管理連携*1

- SPIDERPLUSの「指摘管理オプション」に応用される技術
- 従来、紙やExcelなどで行っていた施工品質管理業務のデジタル化を実現

特許取得

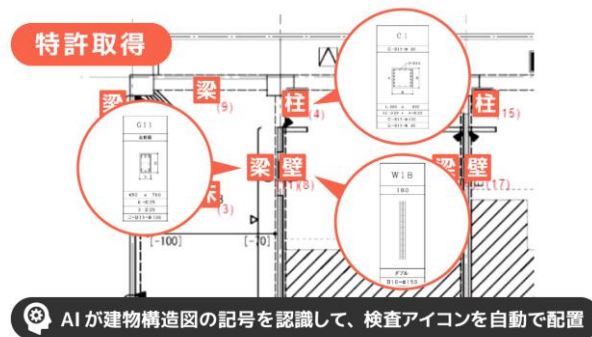
一連の施工品質管理業務を
SPIDERPLUS 内で一元管理



建物図面アイコン配置AI*2

- 当社のBPOサービス「SPIDERPLUS ASSISTANT」に応用される技術
- 受託業務の作業時間を約70%削減し、受注件数の増加に貢献

特許取得



*1：特許第7167386号（2022年10月28日登録）／発明の名称「指摘内容出力システム、指摘内容出力方法及びプログラム」

*2：特許第7159513号（2022年10月14日登録）及び、特許第7177964号（2022年11月15日登録）／発明の名称「アイコン配置システム、アイコン配置方法及びプログラム」

財務情報

SpiderPlus & Co.

1.FY2022.Q4ハイライト

2.財務情報

3.業績予想と中期成長戦略

4.参考資料

FY2022 財務ハイライト

(売上高は業績予想を下回ったものの、コストコントロールは適切に実行)

単位：百万円	FY2022 累計期間	YoY	FY2022 業績予想
売上高	2,479	+28%	2,668
営業損失	-1,142	—	-1,189
経常損失	-1,161	—	-1,219
当期純損失	-1,036	—	-1,094
現預金残高	3,044	—	—
(参考) 人員数	237人	+43人	over 250人

単位：百万円	FY2022.Q3 会計期間	FY2022.Q4 会計期間	QoQ	FY2021.Q4 累計期間	FY2022.Q4 累計期間	YoY
売上高	636	674	+5.9%	2,206	2,479	+12.3%
うち、ICT事業	636	674	+5.9%	1,936	2,479	+28.0%
売上総利益	375	405	+7.9%	1,262	1,520	+20.4%
売上総利益率	59.1%	60.2%	+1.1pt	57.2%	61.3%	+4.1pt
販管費	692	794	+14.8%	1,695	2,662	+57.0%
営業損失	-316	-388	—	-433	-1,142	—
経常損失	-319	-391	—	-503	-1,161	—
特別利益	—	—		0	132	
特別損失	0	0		0	0	
税引前当期純損失	-319	-392	—	-504	-1,030	—
当期純損失	-320	-393	—	-511	-1,036	—

— FY2022.Q4累計期間について (YoY) —

売上高

- ICT事業の売上高成長 (YoY+28.0%) に伴い、売上高は2,479百万円に増加

売上総利益率

- FY2022よりICT事業単一セグメントとなったため、売上総利益率は61.3% (YoY+4.1pt) に上昇

販管費

- 人的投資を中心とした先行投資と本社移転等により、販管費は累計期間で2,662百万円 (YoY+57.0%) に増加

特別利益

- 2022年1月にエンジニアリング事業を譲渡したことによる譲渡益132百万円を計上

単位：百万円	FY2021.Q4 累計期間*1	FY2022.Q4 累計期間	YoY
売上高	1,936	2,479	+28.0%
うち、ストック収入	1,911	2,441	+27.7%
ストック収入比率	98.7%	98.5%	-0.2pt
売上原価	710	958	+35.0%
売上総利益	1,226	1,520	+24.0%
売上総利益率	63.3%	61.3%	-2.0pt
販管費	1,692	2,662	+57.3%
営業損失	-465	-1,142	—

FY2022.Q4累計期間について

売上高

- SPIDERPLUSのストック収入増加により、ICT事業売上高は2,479百万円（YoY+28.0%）に増加

販管費

- 計画的な先行投資により、販管費は2,662百万円（YoY+57.3%）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236百万円計上

*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。

単位：百万円	FY2020	FY2021	FY2022.Q4
現金及び預金	469	4,196	3,044
その他流動資産	351	512	497
流動資産	820	4,708	3,542
ソフトウェア	3	2	558
ソフトウェア仮勘定	—	381	183
その他固定資産	80	334	510
固定資産	84	717	1,252
資産合計	905	5,426	4,794
借入金	266	178	443
その他負債	230	626	666
負債合計	496	804	1,109
純資産合計	408	4,622	3,684
自己資本比率	45.1%	85.2%	76.8%

FY2022.Q4累計期間について

現金及び預金

- 安定した財務基盤のもと戦略的な先行投資を実施。FY2022末での現預金残高は3,000百万円

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し償却を開始

その他固定資産

- 主に2022年5月に移転した新本社オフィスへの入居工事による有形固定資産の増加

借入金

- 本社移転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FY2022.Q3に実行

単位：百万円	FY2020	FY2021	FY2022
営業キャッシュ・フロー	130	-493	-1,000
投資キャッシュ・フロー	12	-610	-508
フリー・キャッシュ・フロー	142	-1,103	-1,509
財務キャッシュ・フロー	-43	4,830	363
現金及び現金同等物の増減額	99	3,726	-1,146
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	3,044

FY2022.Q4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

- 主にリニューアル版SPIDERPLUSの開発進行に伴うソフトウェア仮勘定／ソフトウェア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
- 2022年1月のエンジニアリング事業の譲渡による収入2億円が含まれる

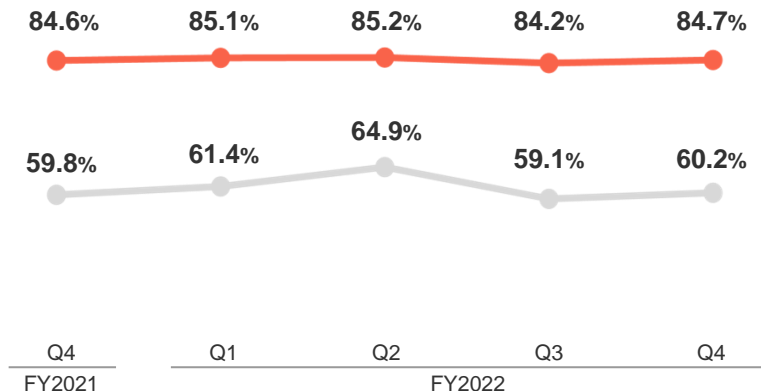
財務活動によるキャッシュ・フロー

- 主に、新株予約権の行使による収入と本社移転資金の借入による資金の増加

限界利益率*1は85%前後で安定的に推移

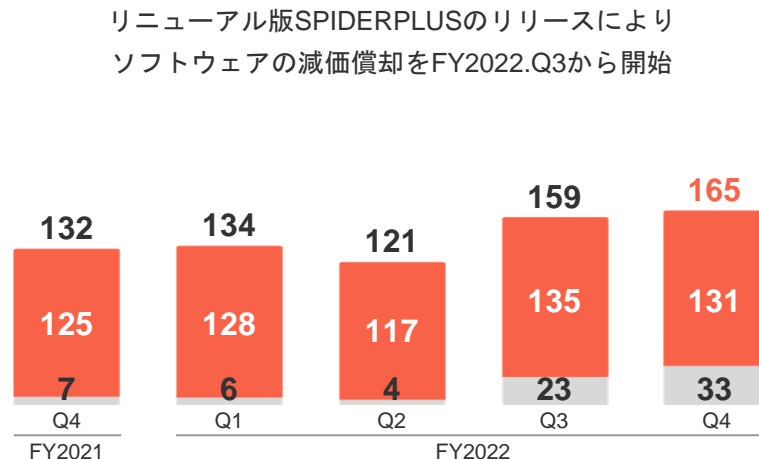
限界利益率及び売上総利益率

● : 限界利益率 ● : 売上総利益率



固定費*2内訳

■ : 開発人件費*3 ■ : その他固定費 単位 : 百万円



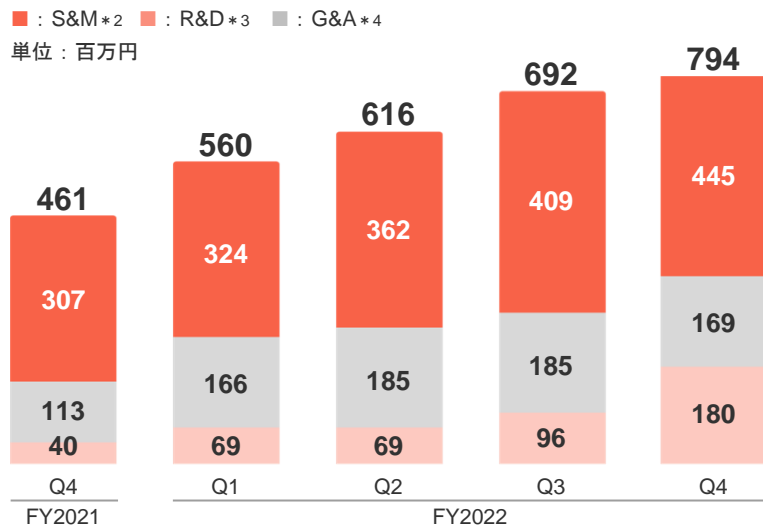
*1 : 限界利益は、「売上高-通信費(売上原価)-支払手数料(売上原価)」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

*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。

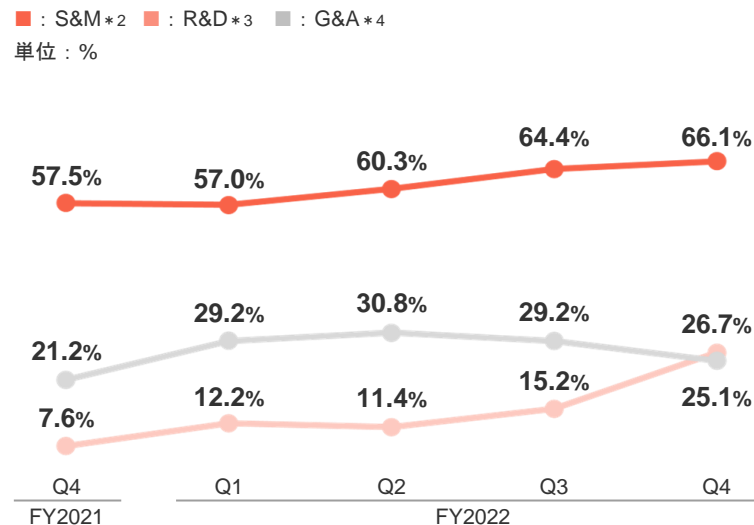
*3 : 正社員人件費のほか、業務委託 (SES含む) ・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

S&Mは展示会出展による一過性コストの影響により前四半期と同水準
 リニューアルを始めとしたプロダクト開発に注力した結果、R&Dコストが増加

販管費構成*1



売上高販管費比率



*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」。

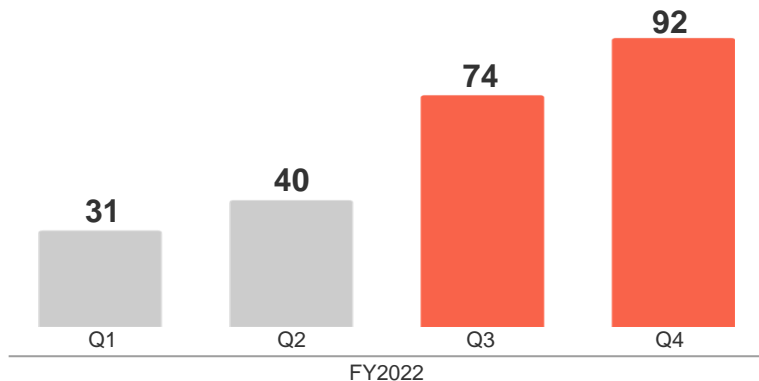
*4：General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費及び関連する共通経費の合計額」。

展示会への大型出展やリニューアル版SPIDERPLUSの追加開発等、 大型の先行投資を実施

マーケティング費用の推移

単位：百万円

FY2022.Q3及びQ4は認知度向上を目的とした大型出展を実施

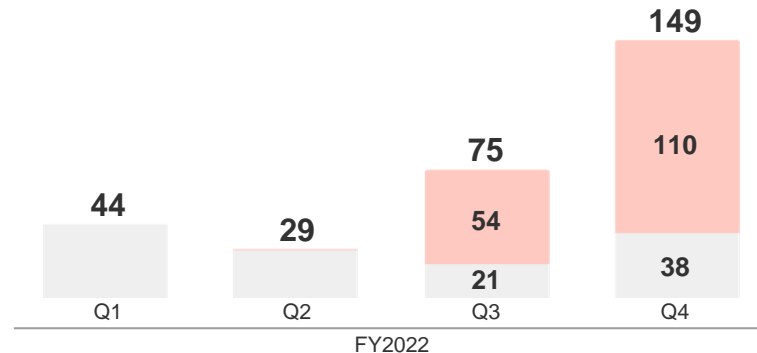


プロダクト開発費の推移

■：S&Mに計上されるプロダクト開発費（業務委託費）

■：研究開発費

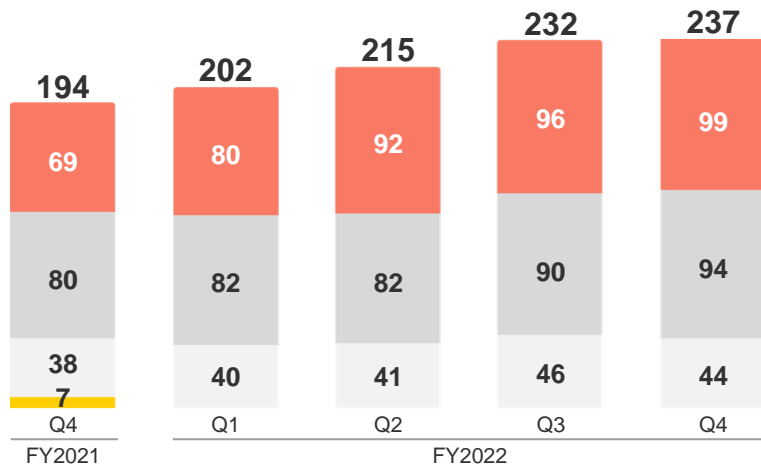
単位：百万円



IT投資需要拡大に備え、人材確保と組織づくりに注力

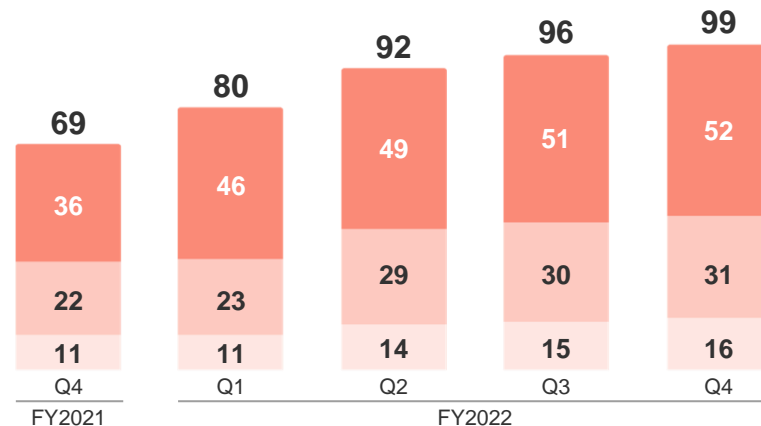
全社の人員構成*1

■ : S&M ■ : Product (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 : 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）。

業績予想と中期成長戦略

SpiderPlus & Co.

1.FY2022.Q4ハイライト

2.財務情報

3.業績予想と中期成長戦略

4.参考資料

業績予想

売上高33億円 (YoY+33%)、営業損失 -6.9億円 (前期 -11.4億円)
成長性を高めながら、計画的に赤字幅を縮小

市場環境

約1年後に迫る「働き方改革関連法」の適用と、深刻化する建設現場の人手不足

中期戦略

人手不足により生じる建設現場のあらゆる課題を解決する「建設DXサービス」へ

中期成長戦略^{*1}

社会課題を確実に捉えて、未来の建設現場を顧客と共に創る

2015



建設業界でのクラウド普及

建設現場のデジタルシフトを推進

ARR 16 億円

(FY2020)

2020



残業規制による働き方改革

建設DXを広く浸透・循環する
建設現場の生産性を向上

ARR 50 億円

(目標 : FY2024)

2025



建設現場の深刻な人手不足

人とテクノロジーが掛け合わされた
未来の施工管理を実現

ARR 100 億円

(目標 : FY2026~27)

2030

*1 : ARR50億円及びARR100億円については中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

FY2023業績予想

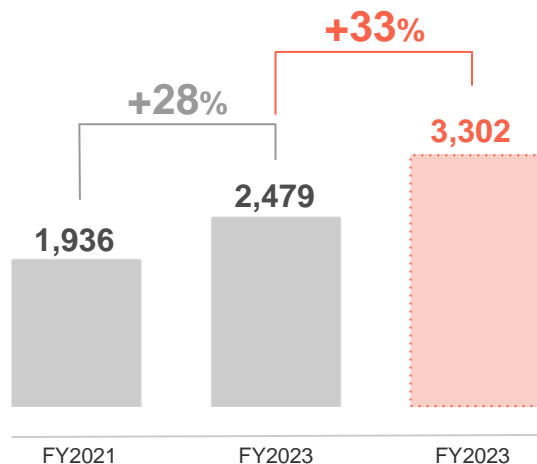
収益性を意識した先行投資を継続

単位：百万円	FY2022 実績	FY2023 業績予想	YoY
売上高	2,479	3,302	+33%
営業損失	-1,142	-698	—
経常損失	-1,161	-732	—
当期純損失	-1,036	-739	—
ARR	2,752	3,770	+37%
一人あたりARR	11.9	14.5	+22%
従業員数	237名	約260名	+約30名

既存顧客への浸透加速と計画的な先行投資により、成長率を高めながら赤字額を縮小

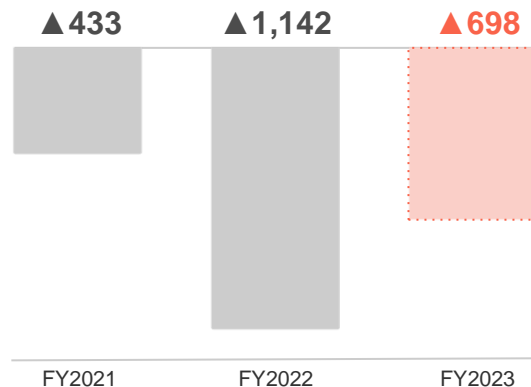
売上高

単位：百万円



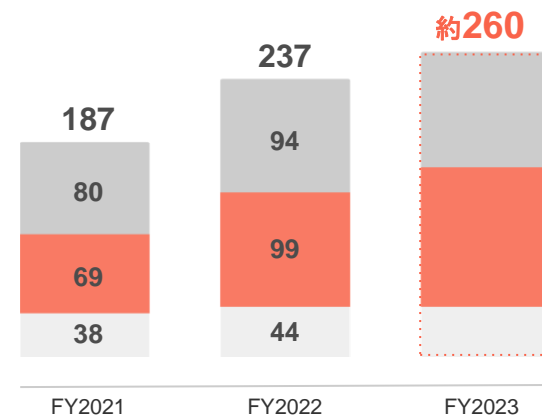
営業利益

単位：百万円



採用計画

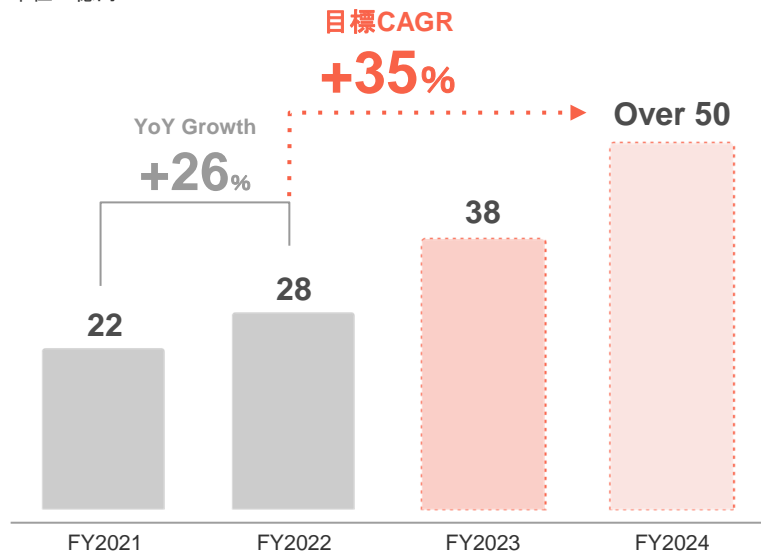
■：プロダクト ■：セールス ■：コーポレート/役員
単位：人



FY2024でのARR50億円*1早期達成へ 2024年の転換点を見据え、2カ年計画で顧客開拓と浸透を進める

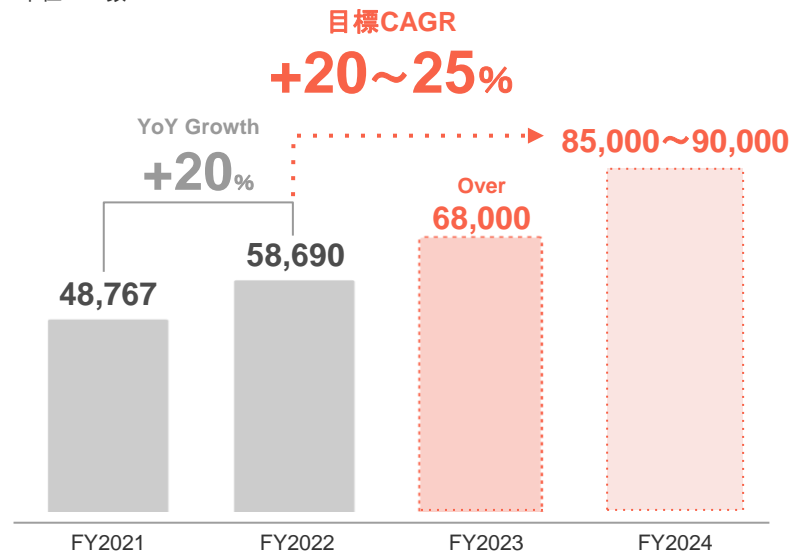
ARR

単位：億円



ID

単位：ID数



*1：ARR及びID数の将来に関する記述は中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

加速する需要拡大を見据えて、効率性の高い営業戦略を展開

営業組織の強化

建設DXに特化した営業組織を構築
 (2022年12月末：営業人員99名／前年同期比1.4倍)

販売ネットワークの拡大

取次店及び代理店ネットワークを拡大
 営業拠点も新設 (2023年2月時点：5拠点)

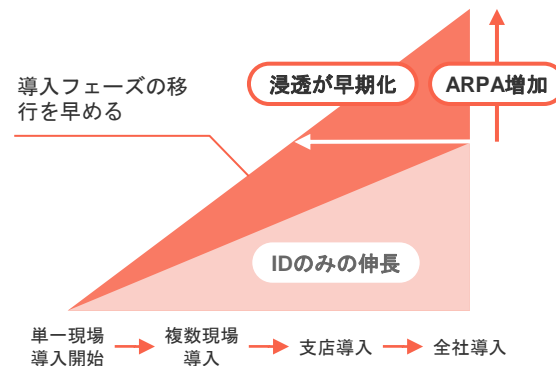
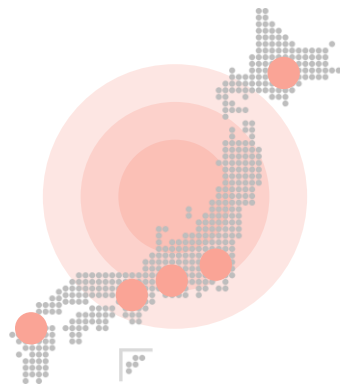
重点顧客の開拓と浸透早期化

オプション機能を組み合わせた価値提案で
 早期の一括導入等の大型商談を生み出す

建設DXプロフェッショナル集団へ



期待効果



建設業界の施工管理に関するノウハウをプロダクトに取り込み 我々にしかできないプロダクト価値を構築する

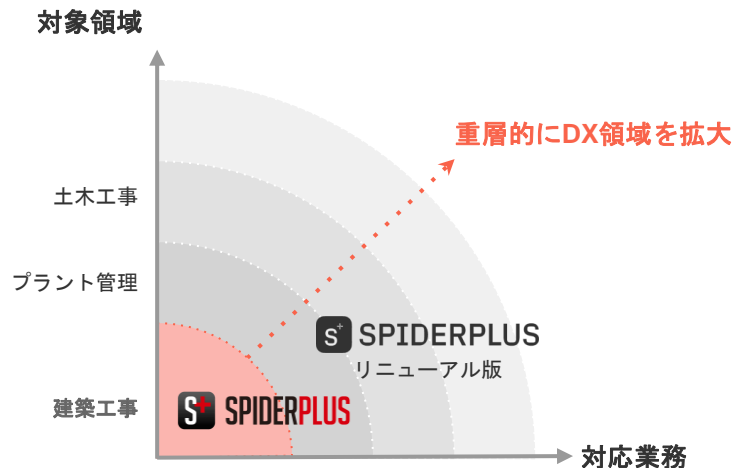
DXフェーズと課題に合った機能を開発

アナログツールの置き換えに留まらず、
業務プロセスや現場運用を効率化する機能を開発



DX領域を拡げる

SPIDERPLUSのリニューアル等、
DX領域を広げるプロダクトの開発にも注力



中長期の成長基盤となるプロダクト 2024年から順次、現行版SPIDERPLUSからの移行を進める

リニューアル版とは

10年超蓄積した技術負債を解消し、
生まれ変わるSPIDERPLUS

提供状況

現在はBasic版を特定業種に限定して提供中
Standard版、Premium版も順次提供



現行版

リニューアル版

提供プランイメージ

現行版

リニューアル版

業種特化
オプション機能

全業種対応
オプション機能

標準機能

Premium

Standard
2023年リリース予定

Basic
2022年8月リリース済



海外拠点設立を見据え、注力国に対し優先的に経営資源を集中

海外展開方針

日系建設会社が進出する東南アジアを中心に10カ国に展開
各国の市場規模や商慣習などを投資基準に展開国を選定

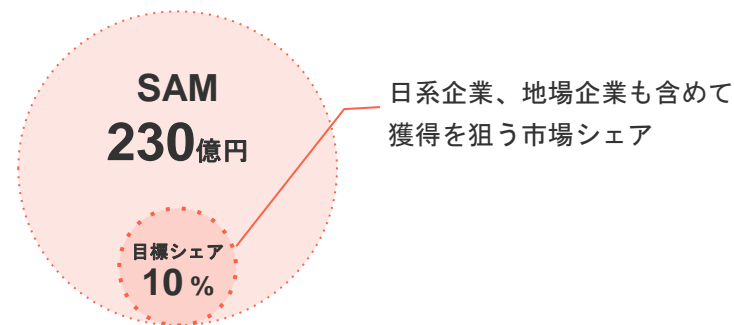


展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー

中期重点施策

注力国においては日系建設会社のみならず
地場建設業への展開も進め早期のシェア10%獲得を目指す

最注力国の市場規模例*1

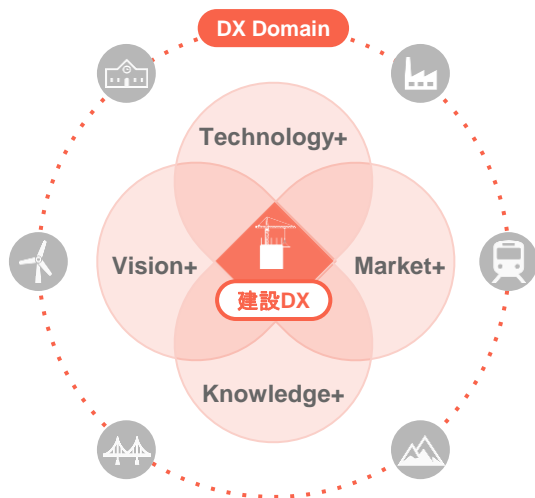


*1：最注力国の市場規模及び目標シェアは、当該注力国における当社が対象とする建設事業者の従業員数の推計値に想定ARPUを乗じて算出。

アライアンス及びM&Aを積極的に活用し、非連続的な成長を生み出す

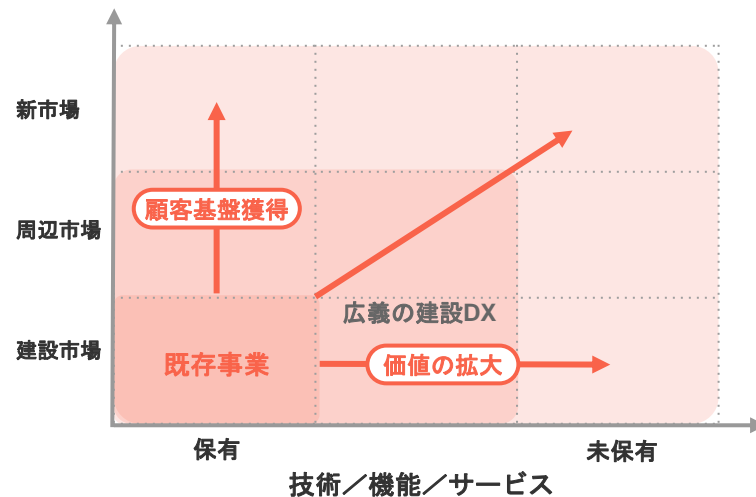
アライアンス戦略

自治体など、建設周辺領域のDXで実施



M&A戦略

シナジー効果がより強く発揮する案件はM&Aを実行



「DX × 技術者派遣」によるDX人材創出



株式会社コプロ・エンジニアード
(株式会社コプロHD (東証プライム : 7059) の100%子会社)
2022年11月 業務提携契約を締結

360度画像を用いた機能との連携



株式会社リコー (東証プライム : 7752)
2022年8月 発表

建設DX×自治体DXによる地方創生



株式会社チェンジ (東証プライム : 3962)
2022年6月 協業発表、同年8月 業務提携契約を締結

ビルの脱炭素化とDXを推進する
新サービスの共同開発

大崎電気工業株式会社 (東証プライム : 6644)
2021年11月 発表

現場の遠隔管理に関するサービス連携

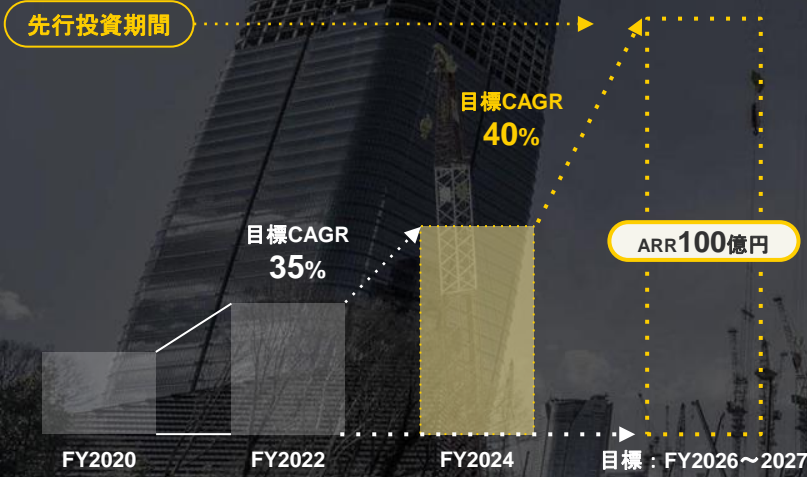


株式会社オプティム (東証プライム : 3694)
2022年1月 発表

中期の成長方針*1

ARR100億円の早期達成と収益性の高い財務体質を目指す

ARR



財務モデル

FY2025の通期黒字化をマイルストーンに、長期的に収益性の高い財務体質を構築

	FY2022 実績	FY2023 業績予想	中期 財務モデル
売上総利益率	61%	over 60%	65～70%
販管费率	107%	80～85%	35～40%
営業利益率	-46%	-21%	20～30%

*1：ARR目標及び財務モデルの将来に関する記述は中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

参考資料

SpiderPlus & Co.

- 1.FY2022.Q4ハイライト
- 2.財務情報
- 3.業績予想と中期成長戦略
- 4.参考資料

施工管理SaaS

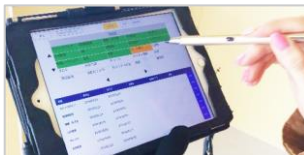
S+ SPIDERPLUS



施工管理業務を一元化できる豊富な機能群



業種特化
オプション
月額2,500円



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



空調衛生設備

風量測定機連携 / 圧力計連携
温湿度計連携 / 騒音計連携



全業種対応
オプション
月額1,000円～

汎用型オプション機能

指摘管理機能 月額2,000円/ID

配管勾配測定機能 月額1,000円/ID



配管勾配測定

標準機能
月額3,000円

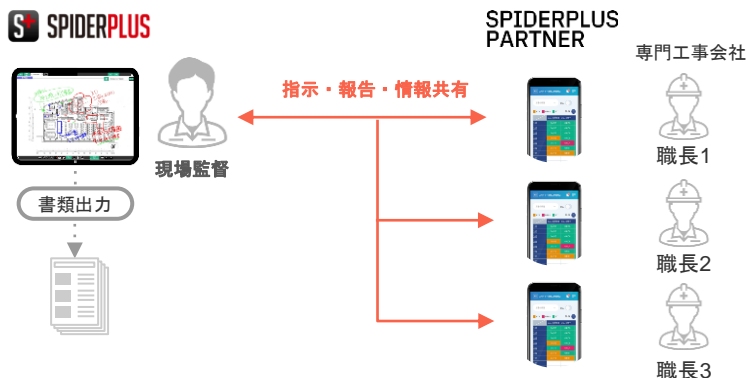


*1: 標準機能及び業種別オプション利用料は、消費税等含まない税抜き金額。オプション機能の利用は標準機能の契約が必要。

施工管理の周辺業務も効率化するプロダクト・サービスも展開

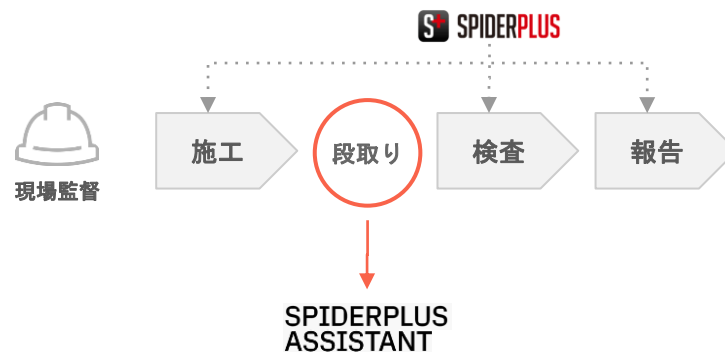
SPIDERPLUS PARTNER

- 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するオプション機能
- 「毎日」「何度も」「何枚も」発生する事業者間業務報告がSPIDERPLUS上で完結



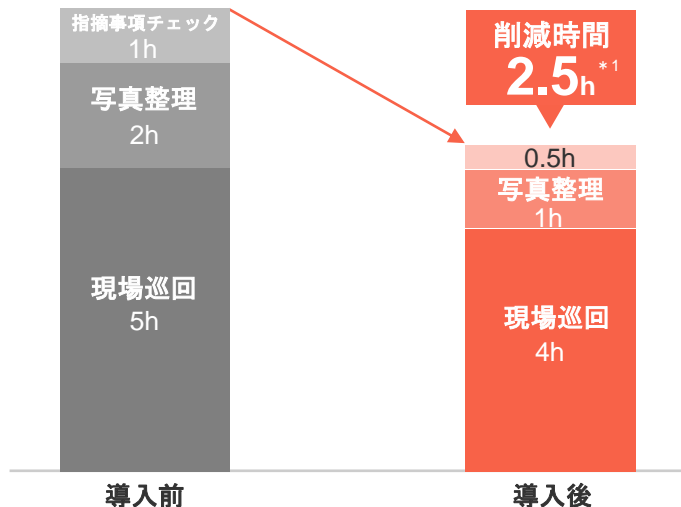
SPIDERPLUS ASSISTANT

- 数時間を要する検査業務の準備作業（段取り）を代行するBPOサービス
- 検査前に必要となるSPIDERPLUSへの詳細図面登録や検査箇所へのマーキングなど、事前準備に係る業務負担を削減



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

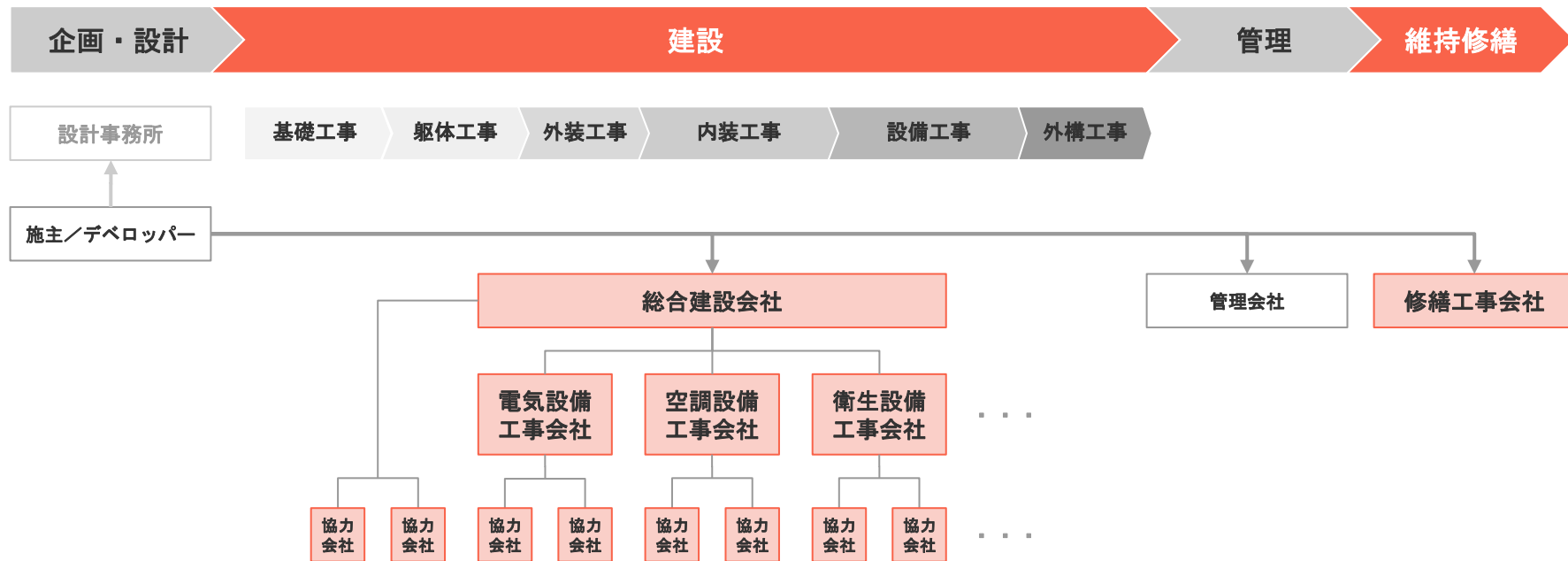
3,000円／月

SPIDERPLUS標準機能利用料

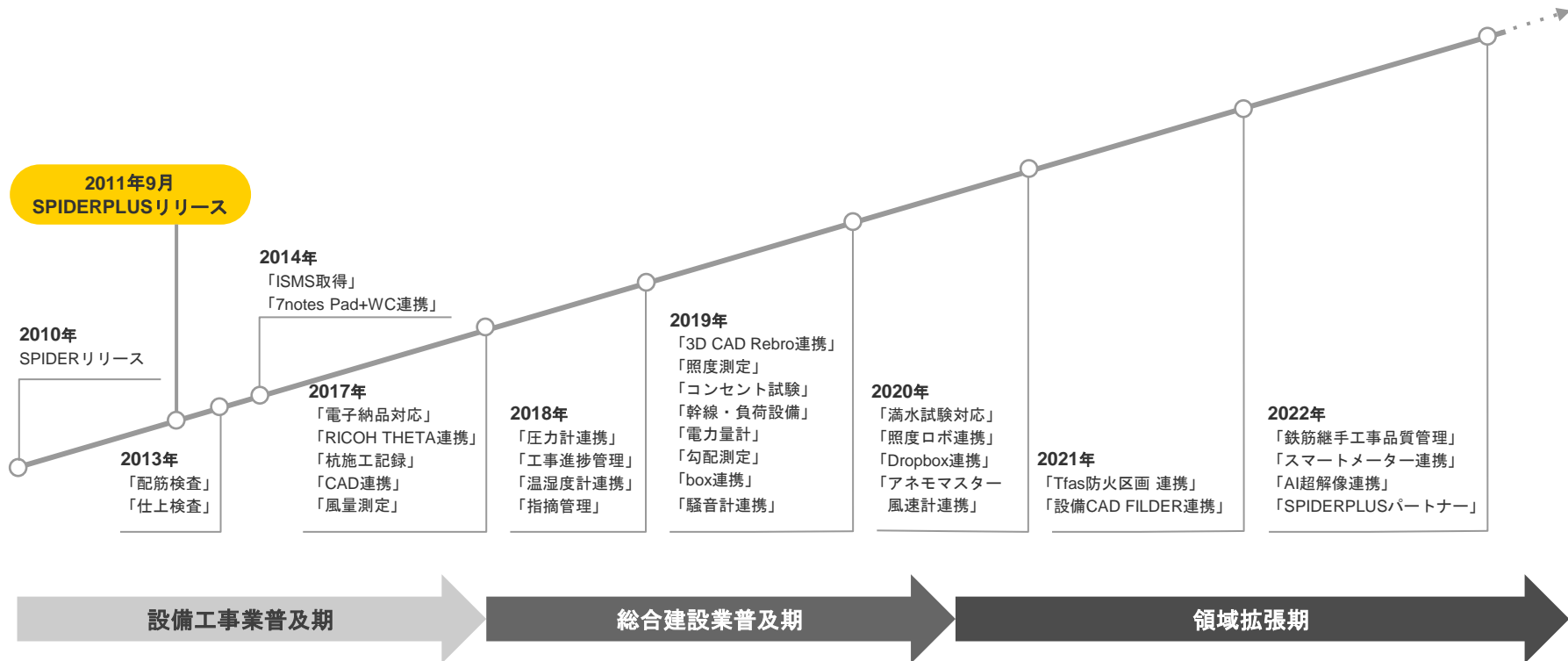
*1：削減時間は、タブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づき弊社作成。

*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。

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年超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。

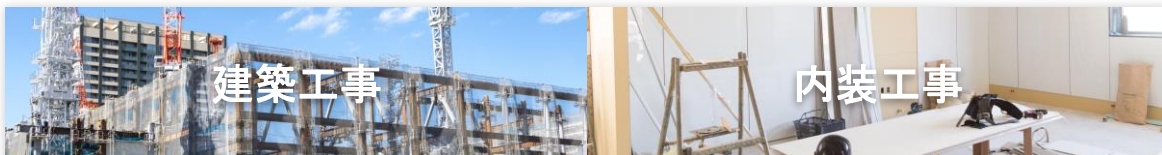
*3：上記の導入企業に当社がインタビューした内容を要約。

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



オービック御堂筋ビル



鹿島



Kinden きんでん

SHINRYO 高砂熱学



「一度使ったら手放せなくなるはず！」



従業員数：1,239名（2021年3月31日現在）
各種プラント・機械の設計・製作・据付、配管および保全
工事

ペーパーレスだけじゃない、情報の明確さも効率化のポイント

プラントでは、現場に持ち出す紙の資料の数がひたすら膨大で、1ヶ月で2~3万枚は印刷してファイルに綴じます。何かのたびに必要な資料を探すだけでも大変です。例えば次の日にお客様に提出する資料などはファイルに入れないのですが、そうしたものも含めるととにかく紙の枚数がものすごく多いのです。

トライアル期間中にも直感的に使える操作性の高さを感じましたし、現場のニーズに合う情報伝達の効率の良さ、それからセキュリティへの取り組みも信頼できると感じ、それらが導入の決め手になりました。

お客様への提出物作成時間が短縮されました

写真整理の手間や段取りが必要なくなり、だいたい1時間は減らせていると思います。

お客様への提出物作成時間が短縮されましたし、残業時間も減ってプライベートの時間が増えました。

情報伝達の中心にSPIDERPLUSを据えて効率化を見込む

「現場に行かなくても仕事を進められる」ことについては、他の拠点でも導入されて、使い方の相談を受けることや、コミュニケーションの機会が増えてきています。

お互いにSPIDERPLUSという共通のツールを使っていることによって情報の共有が出来るようになりました。

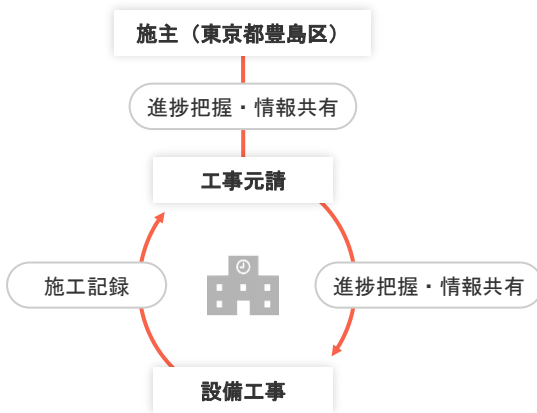
1つのアプリで図面管理、編集、写真貼付け、報告書作成等の全てを完結出来ますし、他部署にも横展開して業務効率を上げ、働き方改革につなげていきたいと思っています。

とにかく一度、使ってみてほしいですね。手放せなくなるはずですよ。

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



参考資料__市場環境編

SpiderPlus & Co.

- 1.FY2022.Q4ハイライト
- 2.財務情報
- 3.中期成長方針と業績予想
- 4.参考資料

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



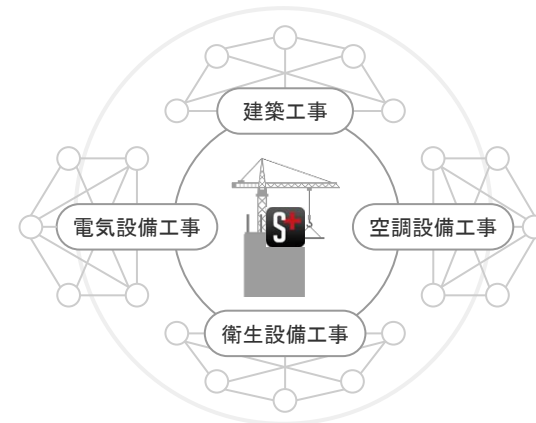
顧客基盤

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



2024年に迫る制度適用を目前に、「DXが必須」となる建設業界

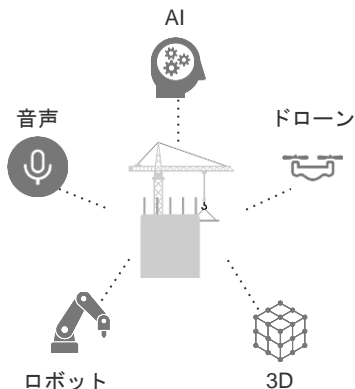
働き方改革法適用^{*1}

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

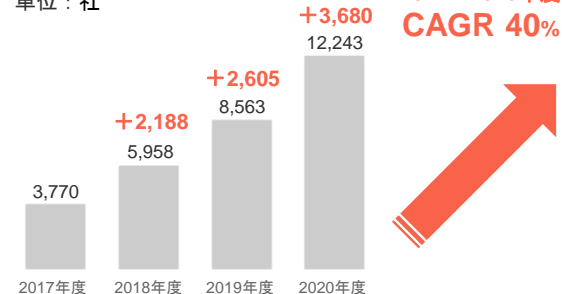


拡大する市場^{*2}

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



*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。

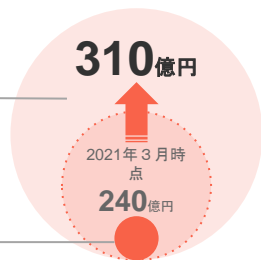
SOM*2

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 28億円
(2022年12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。

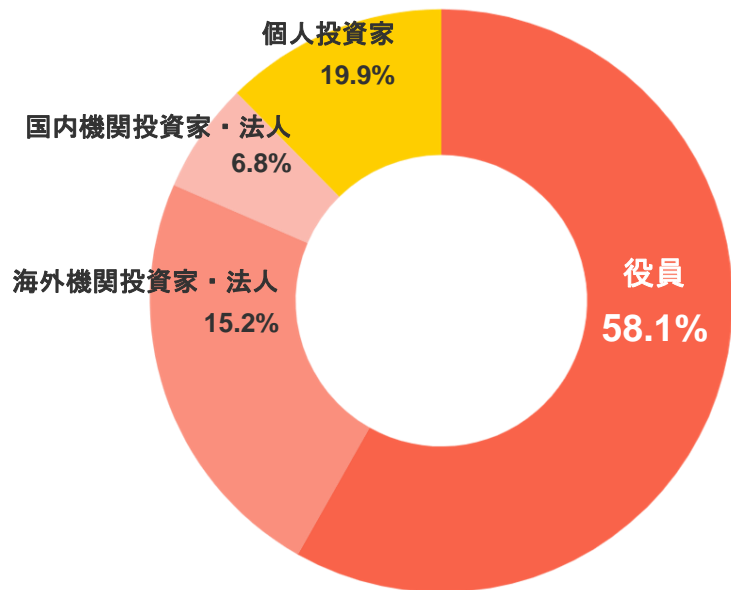
*4：国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」及び、（社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」より当社推計。

参考資料__その他

SpiderPlus & Co.

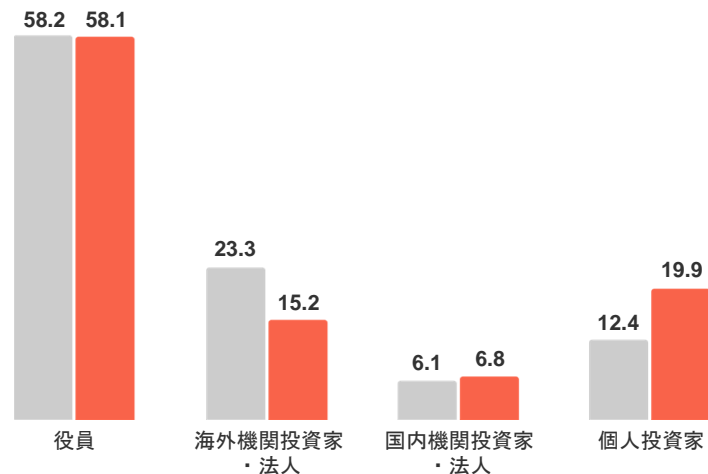
- 1.FY2022.Q4ハイライト
- 2.財務情報
- 3.中期成長方針と業績予想
- 4.参考資料

株主構成_2022年12月31日時点*1



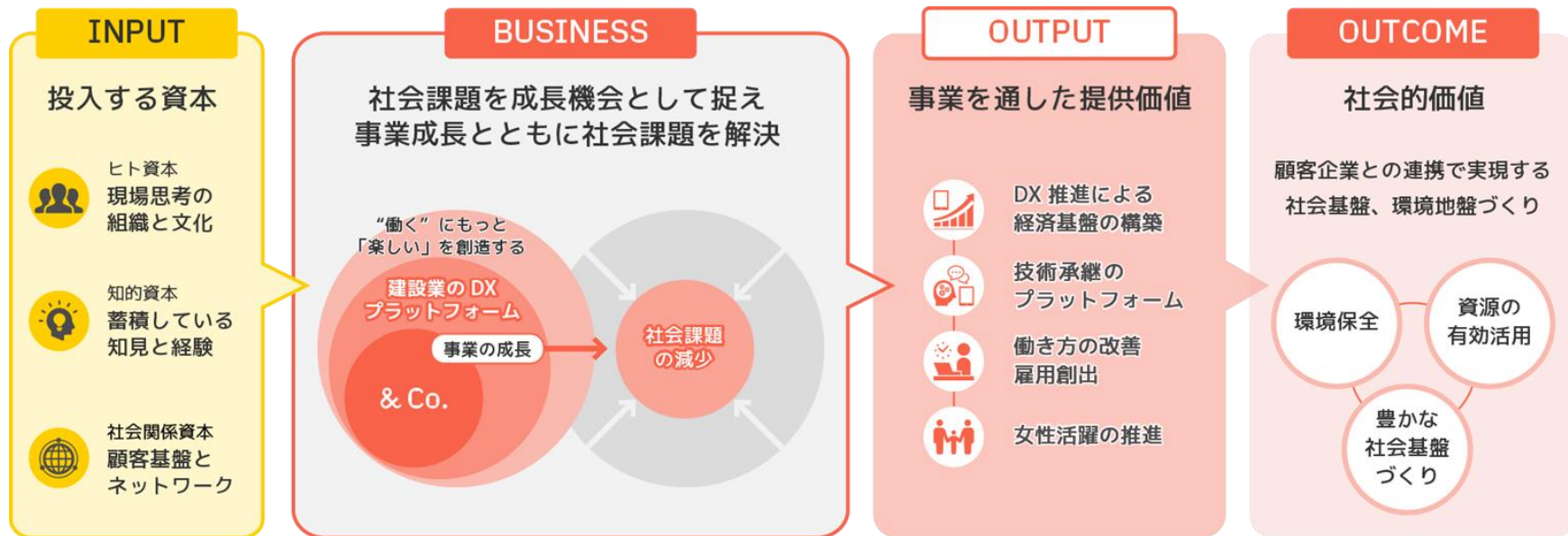
株主構成の変化

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



*1 : 潜在株式を含まず算出。

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サイト: <https://spiderplus.co.jp/about-us/sustainability/>

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」公開は、2023年3月末頃の公開を予定しております。