

【IRリリース】

SpiderPlus & Co.

2023年2月14日

スパイダープラス株式会社

(東証グロース : 4192)

個人投資家向け決算説明会質疑応答書き起こし

開催日時	: 2023年2月13日(月)20時00分~21時30分
本件に関するお問合せ先	: 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

【本書き起こしに関する注意事項】

本書き起こしには、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、決算説明会開催日時点の情報に基づいて作成されています。これらの将来の見通しに関する記述は、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。

本書き起こしは、情報提供のみを目的として作成しております。また、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。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

【書き起こし】

質問 1

海外戦略について、注力国の選定基準を教えてください。

回答

選定基準はございますが、戦略上の理由から回答を控えさせていただきます。

質問 2

販管費率は利益拡大フェーズではどれくらいで落ち着く想定が教えてください。

回答

決算説明資料P40に記載している通り、中期財務モデルでは35-40%の水準を目標としております。

質問 3

M&A対象企業の取得金額の想定、資金調達が必要な場合、その手段を教えてください。

回答

ターゲットリスト上、取得金額が数億円〜数十億円の案件を対象としています。

手元資金が不足する案件は、借入により対応する予定ではありますが、M&Aによる非連続的な成長が見込まれ、かつ株主の皆様へ成果としてしっかりお返しできるような大規模案件を実行する場合、エクイティ・ファイナンスも選択肢の一つとなります。

質問 4

リニューアル版SPIDERPLUSの顧客満足度や業績への影響を教えてください。

回答

現状は特定のお客様に絞って利用いただいている状況です。改善していかなければいけないところもまだまだ多数ありますが、現行版よりも使いやすいとの声もいただいております。

質問 5

2023年度の販管費はどの程度を想定しているか、教えてください。

回答

決算説明資料のP40記載の通り販管費率は80-85%を想定しています。2022年度と同水準、またはそれを少し上回る水準となる見込みです。現時点では、2023年度の各四半期の販管費は7億円を少し下回る水準を想定しています。

質問6

2022年に大型資金調達を行った非上場企業への対抗策について教えてください。

回答

営業現場において、当該企業様のお名前を聞く機会が増えていますが、当社は10年近く非住宅建築領域に特化して事業を展開しており、（プロダクトの強みも違うことから）強く競合するような状況とはなっておりません。お客様の声をしっかりとプロダクト開発に反映し、当社ならではの価値を構築することで差別化を続けていく方針ではありますが、詳細についての言及は控えさせていただきます。

質問7

今期業績予想について質問です。今期業績目標は必達とのことですがコンサバティブに見ているということよろしいでしょうか。

回答

業績予想として開示している点も踏まえ、達成すべき位置づけの目標である、とご理解いただけますと幸いです。

質問8

以前、サブコン上位100社の9割は導入されているとのことでした。絶対数に対してどの程度の割合を得ているか、教えてください。

回答

1IDでも契約を頂いている企業も含めて約9割とご理解ください。そのため、全社単位で導入いただいている企業はまだまだ少ない状況です。それらの企業様だけでも開拓余地はまだあると考えております。

質問9

大型商談の期ズレは3ヶ月後には解消する、という理解でよいか教えてください。

回答

2023年4月以降にしっかりと獲得していく計画です。

質問10

アライアンスとM&Aを並行して行っていくとありましたが、2023年度は何件程度実施する予定か教えてください。

回答

アライアンス（協業や業務提携）とM&Aを合わせて年間3件を目標としています。相手企業もいるお話のため流動的ではありますが、昨年も3件のアライアンスを実行しております。新しい案件ばかりだけでなく、現状のアライアンス案件もしっかりと成果につなげ、建設DXに価値をプラスしていきます。

質問11

公募価格への株価回復のプランについて教えてください。

回答

プランというよりも事業成長の実績でお示しくほかないと考えております。マーケットの状況も影響するため、いつ、とお話することは適切ではありませんが、当社の成長をどれだけお見せできるか次第と思っておりますので、早く回復できるよう事業を前に進めていきます。

質問12

建設従事者数が減少すると言われておりますが、外国人労働者の割合は毎年過去最高を記録しています。今後も外国人労働者は増えることが想定されますが、貴社予想通り労働者数が減少しなかった場合に事業計画へ与える影響を教えてください。

回答

過去最高を記録していますが、現状日本の賃金の優位性が必ずしもあるとは言えなくなっており、東南アジアの特定国からの外国人労働者の流入は増えていない、との話も聞きます。なお、外国人労働者の方が建設現場で働く際に、SPIDERPLUSを通じて日本人と外国人のコミュニケーションがとれるような関係が構築できるのが理想であり、そのような取り組みも検討していきたいです。

質問13

いつ頃から通期営業黒字化する計画でしょうか。また月次で単月で黒字化するのはいつ頃を予定していますか。

回答

2025年度での通期黒字化を目標としています。2024年度では季節性の影響がない状況において、単月黒字化する月をつくることも事業成長の目標の一つとしています。ただし、成長速度を高められる状況であれば戦略的な成長投資を実行する方針です。そのため、単月黒字化の時期がずれる可能性もある点をご理解いただけますと幸いです。

質問14

2022年度から期ズレした大型商談は2023年4月から2024年3月に成約するという理解でよい
か、教えてください。

回答

当社は12月期決算であるため、当社の第二四半期（2023年4月）以降の受注にしっかりとつな
げていく計画です。

質問15

建設業界における就業者の高齢化が進んだ場合、ITサービス導入時へのサポートはどのように
行うのか教えてください。

回答

現場監督はスマートフォンやタブレットが当たり前で使用できる状況とご理解ください。ま
た、20代・30代の若手が上司に教える関係も作られています。職人さんはスマートフォンがギ
リギリ使えるという方もいらっしゃるのも事実です。スマートフォンのチャットアプリを使用
できる方であれば当社プロダクトも使用できる方が多いのでは、と思います。

当社ではサポート体制を充実させておりますが、導入企業では理解の早い若い世代の現場監督
が、先輩現場監督に使い方を教えているという事例も増えていきます。

質問16

建設業界は中小企業が多いと思いますが、中小企業への浸透状況について教えてください。

回答

SMB担当チームの活動により、直近では非常に多くの受注を獲得できています。中小企業への
営業は、足しげくお客様の下へ通い、関係構築していることの積み上げていくことも大事だと
考えております。

質問17

インフレなど景気後退によって顧客の需要が減退するリスクについてどのように考えているか
教えてください。

回答

全く影響はなく、むしろチャンスと捉えています。人材不足が一番の課題であることは明確
で、IT化・DX化の流れは止まらないと考えています。

質問18

時価総額を高める施策について教えてください。

回答

株価をしっかりと上げていくうえで出来高をつくることも重要と考えています。IR情報の発信についても積極的に行う方針です。当社株式を安心して売買いただける、そして保有いただけるよう、信頼を醸成しながら株価を高める施策を実行していきます。

質問19

チェンジ社とのアライアンスの進捗について教えてください。

回答

順調に展開が進んでいます。ただし、自治体予算の確保や使えるプロダクトやサービスをつかっていくことを考えると、売上が計上されるのは早くて2024年3月以降だと考えています。

質問20

「FY2025の通期黒字化をマイルストーンに」と説明資料に記載されていますが、2025年からはコストコントロールによって黒字化していく方針が教えてください。

回答

売上高をしっかり伸ばすことで黒字化させていく方針です。コストコントロールは現状でもしっかり行っています。投資採算性を見極めながら成長可能性を高めることができる投資は積極的に実施し、不必要なものは見送ることを徹底しています。

質問21

建設従事者の高齢化が進んでおりますが、SPIDERPLUSに対して抵抗感を持つ方も若年層に比べると多くなるかと思えます。その辺りどのようにサポートを行っているか教えてください。

回答

現状は、現場監督の皆様はタブレットを使うのが当たり前になっている世代が大部分です。当社ではサポート体制を充実させておりますが、導入企業では理解の早い若い世代の現場監督が、先輩現場監督に使い方を教えているという事例もあります。

質問22

コプロ・エンジニアード社とのアライアンスにおいて、顧客の紹介とそれに基づく成約があった場合に、同社に対して顧客紹介手数料を支払うなどの取り決めがあるか教えてください。

回答

詳細な契約内容については回答を控えさせていただきますが、所定の手数料をお支払いする契約となっております。

質問23

契約社数、IDが増えるとサポートの負担が増えるかと思えます。現在の低解約率の要因は何か、教えてください。

回答

カスタマーサポート、カスタマーサクセス及びアカウントセールス（営業）による顧客フォローや現場説明の実施が一番効果があると考えております。また、アクティブ率が低いお客様への勉強会等も積極的に行っています。

質問24

トライアル利用企業の成約率と、直近の趨勢について教えてください。

回答

トライアル利用企業の成約率については非開示情報でございますが、数年前に比べると飛躍的に成約率は上がっており、DXに対する各社の考え方が変わってきていると感じております。

質問25

顧客への営業手法を効率化する施策について教えてください。

回答

顧客内での複数現場の導入実績と、導入効果の創出が営業効率化に貢献します。例えば、お客様の中でSPIDERPLUS導入を支援していただけるキーマンを中心として全社一括導入等にむけた動きが加速化するなどの事例が挙げられます。

SPIDERPLUSは利用者数が増えるほど利用価値が高まるネットワーク効果があります。このような効果も踏まえ全社導入がより早く進むことで営業効率化がさらに上がることが期待されます。

また、社名は非開示であります。超大手のお客様においてもSPIDERPLUSが基幹システムと連携するツールに認定されています。これにより超大手のお客様の現場において当社プロダクトの活用が推奨されるなどのシャワー効果も発生します。これらの効果をしっかりと活用することで営業効率化を実現させます。

質問26

決算説明資料におけるKPIの評価について、契約企業を◎、ID数を△としている要因を教えてください。

回答

「◎」と評価したのは、大手のお客様との契約が順調に進んだことが理由です。契約に至るまで数年かかった大手のお客様もいらっしゃいます。なお、大手のお客様との取引が開始できたといっても一気に社内全体に導入が進み契約数が著しく増加するものでもありません。それもあり、ID数に跳ね返りませんでした。ID数については想定していた既存顧客開拓が進まなかったことも踏まえ「△」と評価しています。なお、既存顧客に導入しきるには導入開始後から少なくとも2〜3年はかかってしまうことが多いのですが、しっかりと早期に導入拡大いただけるよう、施策を進めてまいります。

質問27

SPIDERPLUSのID単価(月額3,000円@ID)について、「高い」と考える顧客がいるか教えてください。

回答

企業によって価格に関する考え方は異なります。導入効果を十分に感じているお客様が多いことから、価値を感じていただけているからこそその低解約率だと思っています。

質問28

福岡営業所の移転理由について教えてください。

回答

九州地区は建設需要がとても強く、積極的にリソースを投入すべきと判断しました。なお、出店当初は仮オフィスでしたので、うまく立ち上がったことも移転理由でもあります。

質問29

離職率と、離職率を上げないような施策について教えてください。

回答

全社の離職率は約10%の水準であり、職種によって大きく異なりません。特別な施策は実施してはおりませんが、月1回全社総会を開催し、ミッションや経営方針が従業員に伝わるように心がけています。

質問30

オプション機能の付帯率と、目標付帯率について教えてください。

回答

現状の付帯率は約20%程度です。実際にオプションは1,000円から2,500円のものまで多数ある一方で、ARPUはサーバー代込で約3,900円です。標準機能が1IDあたり定価3,000円であることも踏まえると、まだまだオプションを導入いただける余地が大きいと考えています。

質問31

アクティブ率の低い顧客への対応策について教えてください。

回答

アクティブ率は非開示情報ではありますが、SPIDERPLUSを使いこなしている現場監督など、営業上のキーマンに対して勉強会等を開催し改善につなげています。

質問32

営業上比較される類似製品と、失注する場合の理由を教えてください。

回答

具体的個社名の公表は控えさせていただきますが、失注理由はSPIDERPLUSが提案企業にとって「現時点」ではオーバースペックである、という理由も挙げられることがあります。

質問33

建設DXへの需要のピークは現在が最大なのか、今後最大化していくのが、感覚値で構いませんので教えてください。

回答

建設DXへの需要は、「働き方改革関連法」の適用開始後も、さらに高まってくると考えています。まだまだこれからが熱くなる場所です。法適用で終わるものでもないと考えております。法適用により工期延長を施主に求めるといった事案が出るだろうとの話もありますが、違約金が生じる可能性等もあり工期延長は難しいとも聞いています。これらのことから生産性向上に貢献できるDXサービス、IT投資へのニーズは拡大すると想定されますし、当社にとって間違いなく追い風となるはずです。

質問34

売上高成長率が鈍化している要因と、目標成長率についての見解を教えてください。

回答

売上高の伸びは直線的でなく、少し「ジグザグ」してしまうところがあると思います。過去を見ても、1,500IDまとめて一括契約頂くような事例もあり、そういった大型成約があるだけで大きく伸びたりすることもあります。ただし、それが確実に、いつできるか迄を明言しかねることもあり、ARR成長率の目標については2力年で35%〜としております。

質問35

個別企業に対応したシステム開発・改修を行うことはあるか教えてください。

回答

導入によってシャワー効果が得られるため、個社ごとの開発は積極的に行っております。

質問36

大型商談が2023年以降にずれ込んだ要因を教えてください。

回答

建設業界は3月決算の企業が多いことから、顧客の予算編成上の兼ね合いで商談の成約時期が先送りとなりました。2023年度の予算にSPIDERPLUSを組み入れていただけるかが勝負になります。

質問37

昨年大型出展した展示会の効果について教えてください。

回答

展示会でしか獲得できない役職者等のリード獲得ができました。なお、2022年は認知度向上も目的としてかなり大規模に実施したため、意図的に今期は展示会予算は2022年よりかは削減しています。もちろん効果はありますので、当社のフェーズに適した出展は継続していく方針です。

質問38

コプロ・ホールディングスグループ(以下、「コプロ様」)との業務提携に関して、現状の手応えを教えてください。

回答

業務提携を締結してまだ日が浅いため、業績への跳ね返りはこれからです。一方で、コプロ様が年間1,000人のSPIDERPLUS利用者の育成をしていただけることに合意いただいています。またコプロ様のお客様や建設現場についても当社に紹介いただけることとなっています。

ペネトレーションが進んでいない、または接点を持っていないお客様や現場へのSPIDERPLUSの拡大も見込める提携であることを踏まえると今後数年にわたって当社業績に貢献すると考えています。

質問39

他社サービスの機能で、魅力に思う機能はあるか、SPIDERPLUSがどこまで他社サービスを上回っているか教えてください。

回答

たくさんあります。UIやUXで魅力的だなと思うプロダクトもあります。負けないようにサービス展開していくのは当然ですが、これまで十数年にわたって培ってきた知見・経験にもとづくプロダクト開発力、そこから生まれる機能、アライアンスなどに競合優位性があります。

質問40

建設DXソフト大手とは協業関係にあるのか、競合関係にあるのか教えてください。

回答

同様のソフトを提供している会社は当然競合となりますが、BIMやCADメーカーとは協業関係と整理しています。

質問41

他社サービスも現れているなかで、現状の大手ゼネコンからの引き合いを教えてください。

回答

取引開始した中で、決算説明資料に記載しているような大型顧客も増えてきています。競合他社もいる中で、しっかりと当社は食い込めていると評価しています。

質問42

人手不足解消の切り札に、SPIDERPLUSはどう寄与するのが教えてください。

回答

生産性向上と省人化を目指したサービスであることは、開発当初から変わっておりません。また、今後深刻な人手不足になるのは建設現場の職人とも考えています。職人とつなぐプロダクトを当社は提供しており、これは人手不足の課題解決にも繋がると考えています。ただし、根本的に解決するものではないため、そういったプロダクトやサービスをしっかりと立ち上げていきたいです。

質問43

建設業界のDXはどの程度進んでいるのでしょうか、また、潜在的な市場規模を教えてください。

回答

現場監督業務・現場検査業務でいえば20%もシェアを取れてないと思いますので、まだまだ伸び代はあります。

質問44

認知度を高めるためにTVCM等マスマーケティングの実施を予定しているか教えてください。

回答

あまり必要性を感じていません。ただし、地方拠点では認知度が低い認識なので、そういったエリアで局所的に実施する可能性はもちろんあります。しかしながら、首都圏ではここ2年の先行投資の成果もあり一定の認知度が構築できたとも認識しており、TVCMへの大型の資金投下は現状考えておりませんし、今期も予定していません。

質問45

2024年3月までに、新たなメインとなるような追加機能の予定はあるか教えてください。

回答

2024年までであれば、既存プロダクトの拡充がメインとなります。「リニューアル版SPIDERPLUS」や「SPIDERPLUS PARTNER」がメインの機能となると考えています。また、アライアンス先とのプロダクトのリリースもしっかり進めていきます。

質問46

配当方針、株主還元策について教えてください。

回答

黒字化し、分配可能額をしっかりと確保できたタイミングで配当を検討していきます。

質問47

業績予想の考え方について教えてください。値上げ等の施策も織り込んでいるのでしょうか。

回答

値上げも含めた提供プランの見直しは定期的に検討しているのは事実ですが、当期の計画には織り込んでいません。SPIDERPLUSを建設現場の業務でしっかりと使い込んでいただき、現場

で必要不可欠なサービスとなることを優先しています。

そのうえで、アナログ（紙）からのデジタルシフトだけではなく、デジタル化したうえで構築される、いわゆる業務のデジタル化をSPIDERPLUSにより実現することが大事です。

業務のデジタル化を進められる、顧客のDXフェーズを進められるオプション機能とそれらを活用した業務プロセス構築をいち早くたくさんの建設現場に届けることが我々が今やるべきことと理解しています。

なお、建設現場にオプションを含めたDX提案をしていくなかでIDもしっかりと増えていくことを見込んでいます。こちらの数字が読みづらいこともあり「68,000超」という目標としております。2024年の転換点でのDX二一ズ拡大も追い風としながら、2カ年計画で顧客開拓を進め、達成していきます。

質問48

個別ライセンス契約を行うことで契約の持続、単価のアップ等、考えられますがいかがでしょうか。コスト負担の方が大きいでしょうか？

回答

個別ライセンス契約が共同開発したオプションについて、という前提で回答します。共同開発先に所定のライセンス料を支払う契約がありますが、我々の手残りとしては充分採算はとれる水準の契約となっております。

以上