

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

S<sup>+</sup>

S<sup>+</sup>

S<sup>+</sup>



# 建設現場を DX する

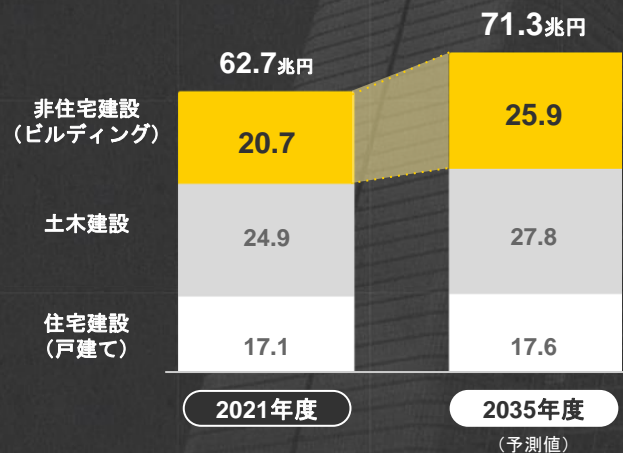
Construction

Technology

# 建設業が直面する課題

## 拡大する需要、減少する担い手

(建設投資額見通し\*1)



(就業者数見通し\*2)



\*1: (一財)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、(一財)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により弊社作成。

\*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」より弊社作成。

# 2024年に迫る転換点

働き方改革関連法<sup>\*1</sup>の適用開始

2024年4月に  
迫る法適用

罰則付き  
残業時間規制

建設現場の  
週休二日実施率  
3割未満<sup>\*2</sup>

+

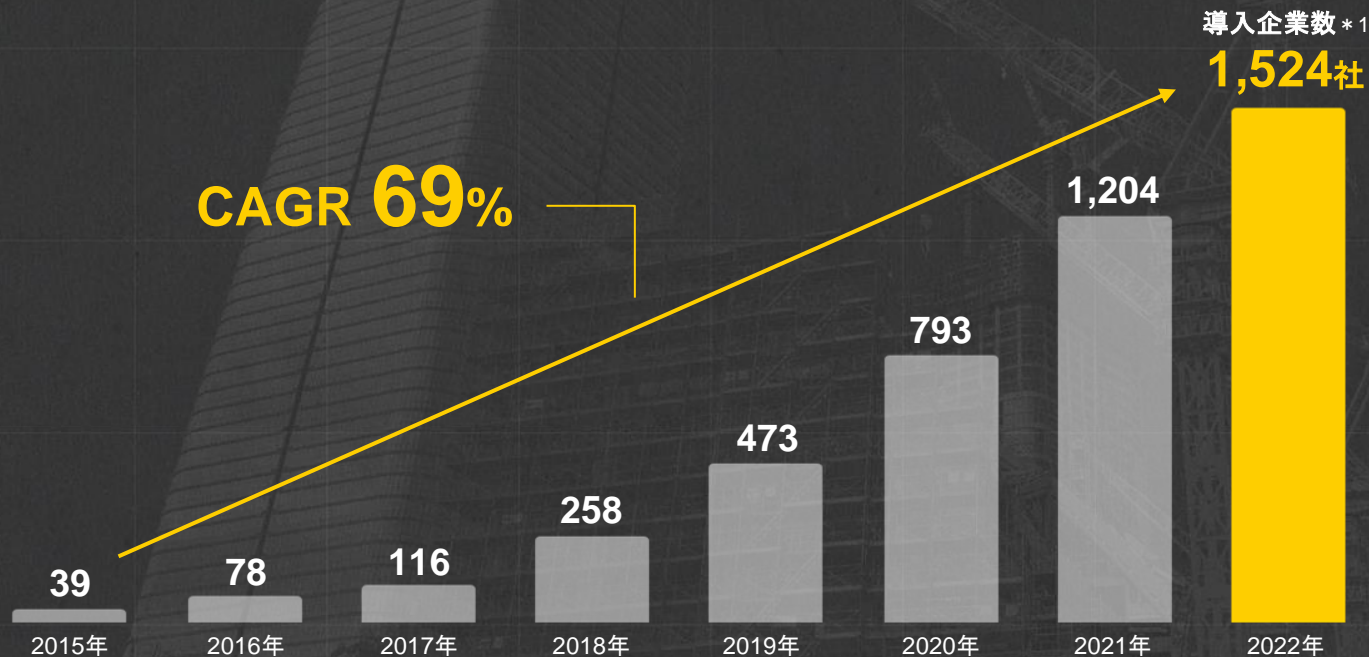
建設業界の深刻な課題  
(人手不足、高齢化等)

\*1: 「働き方改革関連法」は「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」の略称（以下、「働き方改革関連法」）。

\*2: (一社)日本建設業連合会「週休二日実現行動計画 2021年度通期 フォローアップ報告書」より抜粋。

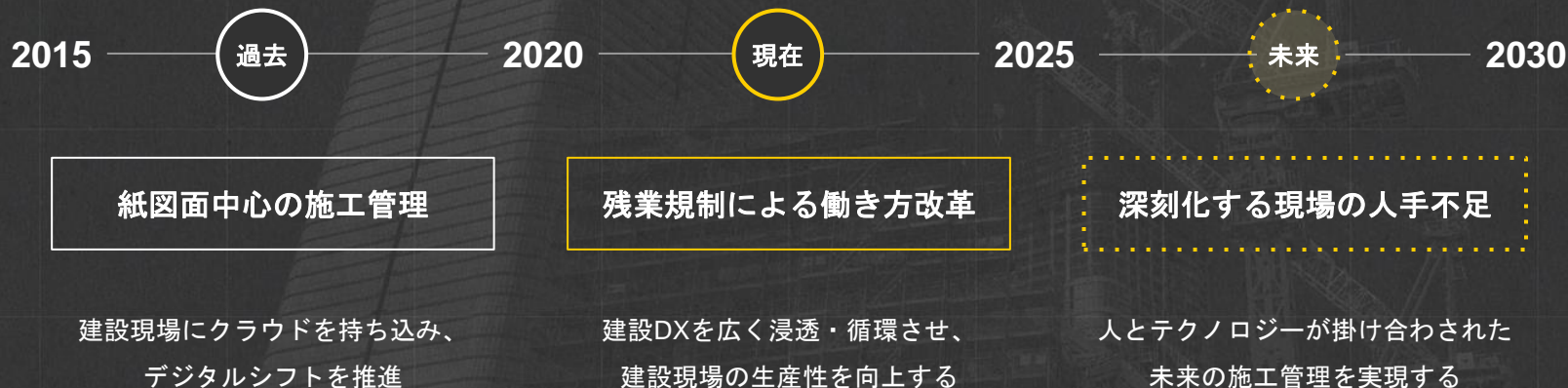
## 建設現場にクラウドを持ち込んだ会社

## SpiderPlus &amp; Co.



\*1：導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。

# 社会課題を確実に捉え、 建設現場に“なくてはならない”存在に



# 事業内容

1. 事業内容
2. 市場環境及び競争優位性
3. 中期成長戦略
4. 業績予想
5. 参考：FY2022業績
6. 参考：会社概要
7. 参考：SPIDERPLUS補足

# 建設現場にサブスクリプションでサービスを提供



## 大規模現場向け施工管理SaaS

ビル・マンション・商業施設 etc.



### 建設会社

ゼネコン  
(現場監督)

サブコン  
(現場監督)

協力会社  
(職長・親方)

### 施工プロセス

計画

施工

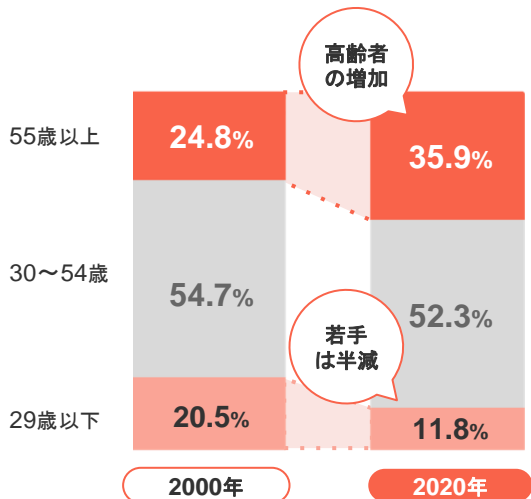
検査

是正

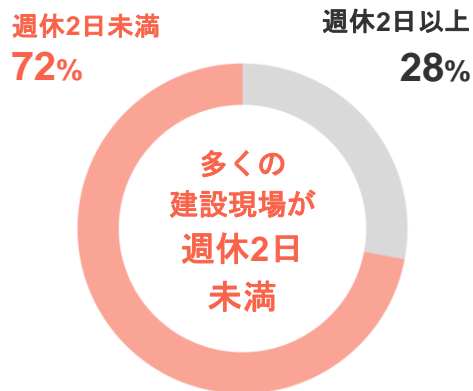


## 持続可能な働き方と、飛躍的な生産性向上が求められる建設現場

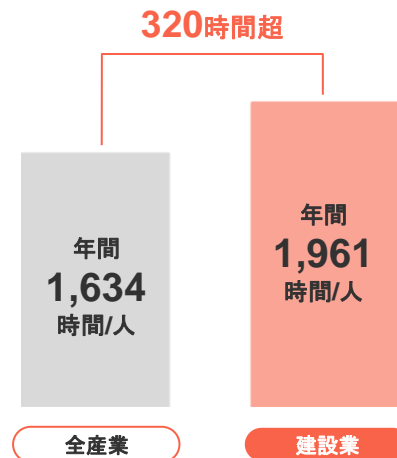
### 進む高齢化と減少する若年層\*1



### 少ない休日\*2



### 長時間労働の常態化\*3



\*1：総務省「労働力調査」より弊社作成。

\*2：（一社）日本建設業連合会「週休二日実現行動計画 2021年度通期 フォローアップ報告書」より抜粋。

\*3：厚生労働省「毎月勤労統計調査」における2022年各月の結果を基に弊社集計。

## 現場監督の施工管理業務をタブレットに集約

### アナログツールをデジタルに

紙図面・デジタルカメラ・黒板など、  
大量の携行物をタブレットに集約。

### 施工検査を高品質に

高所・閉所・暗所での検査を効率化、  
目視・手入力による記録ミスも撲滅。

### 事務所作業を現場で完結

事務所に戻らず現場で作業。  
何往復もしていた移動時間を削減。



### 業務プロセスをデジタル化

施工・検査・是正など、一連の施工プロセスをSPIDERPLUSで一元化。

### 情報共有をリアルタイムに

設計図の変更や検査指示出しなど、  
報・連・相のリードタイムを短縮。

### 事業者間連携をスムーズに

元請け会社・協力会社との連携も  
SPIDERPLUS上で完結。



## 建設現場に“なくてはならない”存在に

### 従来比50%減の業務効率化と省人化



空調衛生工事業界の  
大手企業

(東証スタンダード市場上場)

- 施工品質の**検査業務が1つのアプリで完結**
- **作業の手間が1/2~1/3程になった**と実感
- 従来は**2人必要だった検査を1人で可能に**

### 年間500時間の業務効率化

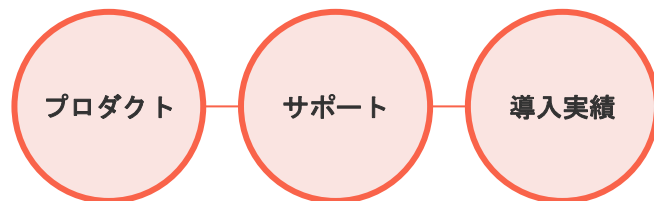


北海道を拠点とする  
創業100年超の  
総合建設会社

- 2018年に時短推進委員が発足、同年SPIDERPLUSを導入
- **利用者全体で年間約500時間の削減に成功**
- 効率よく作業をし、知識や知見を蓄積すれば、会社が存続するための大きな技術力・財産に

## 実用性の高い機能群、充実のサポート体制により 業界大手企業を中心に導入が拡大

### 選ばれる理由\*1



- 顧客と共につくりあげた機能群で、様々な建築工種のDXニーズに対応
- 私たちが建設会社だったからこそ重要性を理解し、充実かつ進化させ続けているサポート体制
- ゼネコン・サブコンの業界大手を中心とした、1,500社超、約58,000人の導入実績

### 導入事例\*2

#### 総合建設工事・デベロッパー



#### 電気設備工事・空調衛生工事



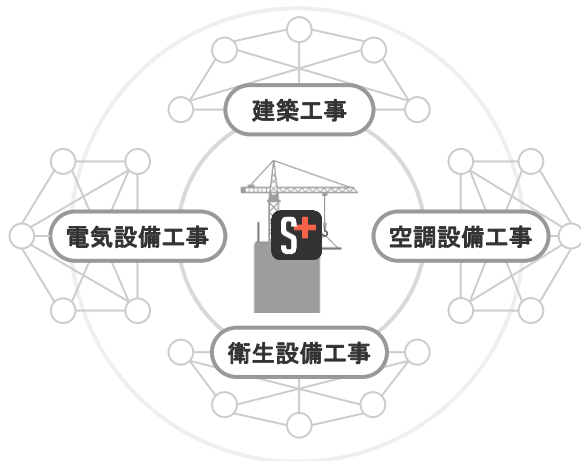
\*1：導入実績は、2022年12月末時点の実績。

\*2：ロゴ掲載許諾を取得した企業の一部を掲載。

## 多くの建設業者が関わる建設現場だからこそ求められる 事業者間連携による「現場全体」のDX

### 事業者間連携

事業者間での情報共有・指示報告がSPIDERPLUSで可能に  
デジタルによる繋がりが生み出す新たな業務効率化



### 現場全体のDX事例

建設現場の「統一ツール」として選ばれるSPIDERPLUS  
頻繁に発生する設計変更や進捗報告をリアルタイムに



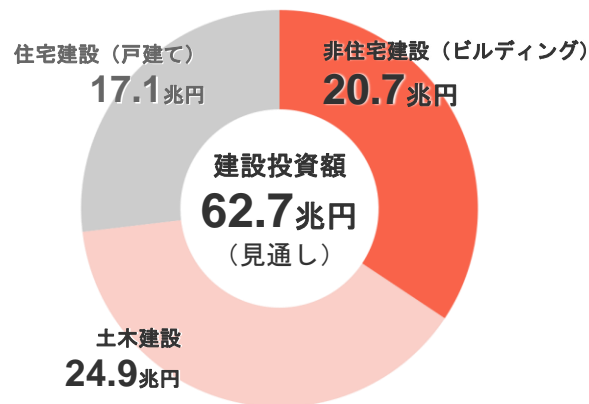
# 市場環境及び競争優位性

1. 事業内容
2. 市場環境及び競争優位性
3. 中期成長戦略
4. FY2023業績予想
5. 参考：FY2022業績
6. 参考：会社概要
7. 参考：SPIDERPLUS補足

## 都市部の再開発や老朽インフラの修繕需要等により、 建設市場は長期的な拡大が見込まれる

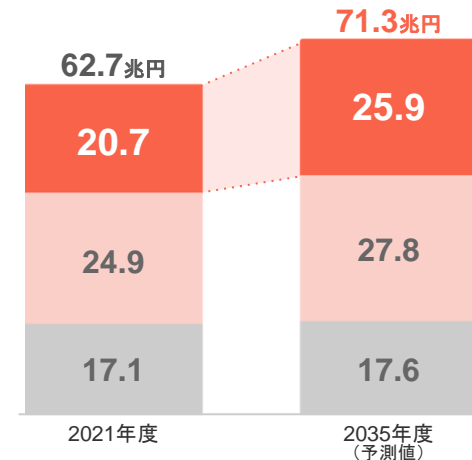
### 市場規模とその構成\*1

- ：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\*2

- ：非住宅建設 (ビルディング)
  - ：土木領域
  - ：住宅建設 (戸建て)
- 単位：兆円



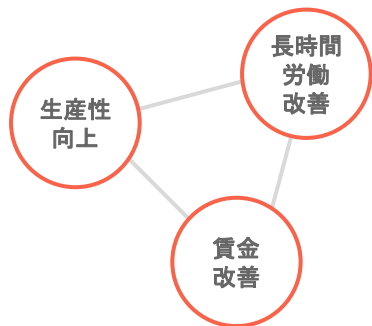
\*1：(一財)建設経済研究所「建設投資の中長期予測 (2035年度までの見通し) (2021年3月26日発表)」及び、国土交通省「令和3年度 (2021年度) 建設投資見通し」より弊社作成。

\*2：2035年度の見通しは、(一財)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により弊社作成。

## 2024年に迫る法適用への対応を契機に DXニーズは拡大と進化が見込まれる

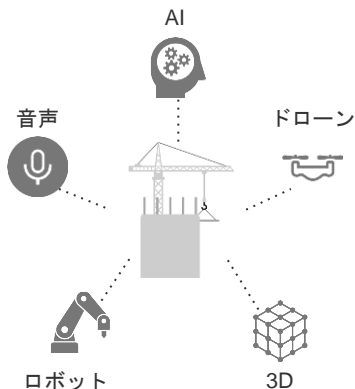
### 働き方改革関連法の適用\*1

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

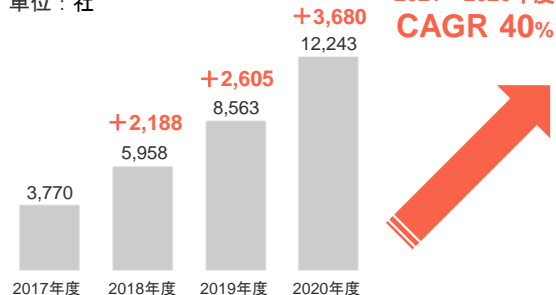


### 拡大する市場\*2

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：デロイトトーマツ経済研究所「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。

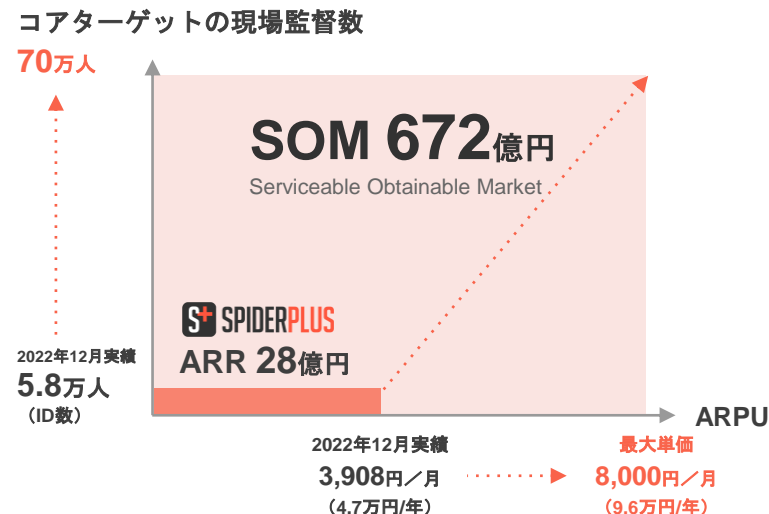


## SPIDERPLUSが捉える市場

### 建設業界のIT投資額\*1



### SPIDERPLUSの獲得可能市場\*2



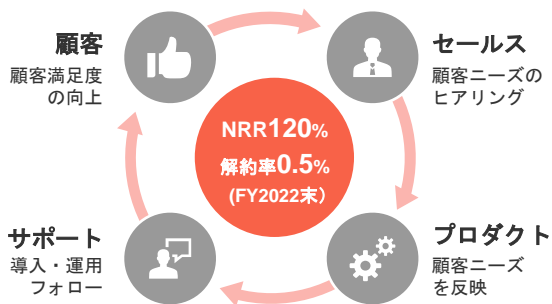
\*1: 建設業界のIT予算は、国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」により算出した当社対象領域の建設投資額に、建設業界のIT投資比率（出典：（社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」）を乗じて当社算出。

\*2: コアターゲットの現場監督数は、調査会社レポートによる「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」を基に当社が推計した現場監督数。最大単価は、2022年12月末時点における契約期間3年超かつ10ID以上利用している顧客のうち最もARPU（1IDあたりの契約単価）が高い顧客のARPUを使用。

## 当社固有のアセットによる、建設DXニーズの急拡大を捉える事業モデル

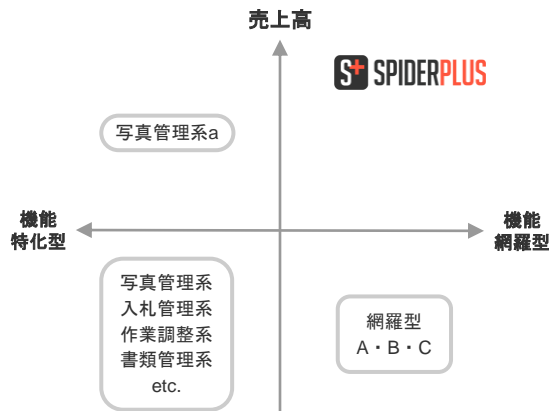
### 価値創出サイクル

建設業に対する深い理解を  
顧客価値につなげる体制



### ポジショニング\*1

顧客と共に開発した実用性の高い機能群により  
施工管理サービスとして売上高シェアNo.1



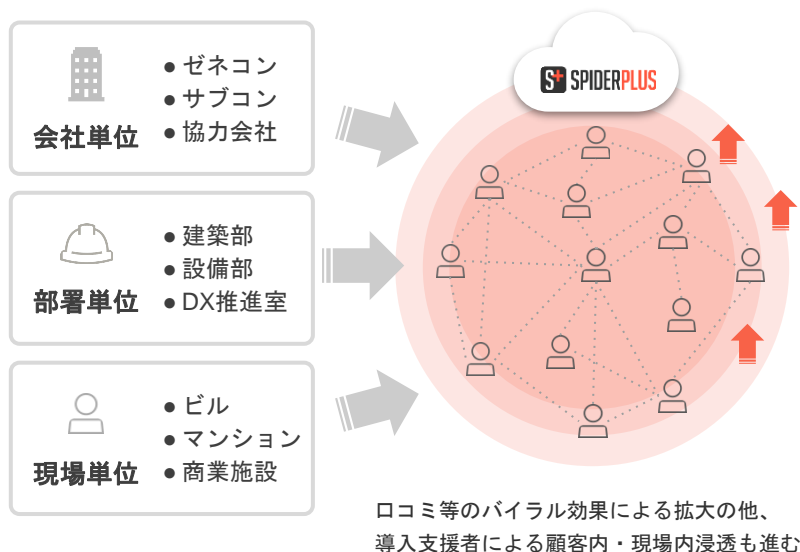
### 顧客基盤

ゼネコン・サブコンの業界大手が活用  
建設現場DXのデファクトスタンダードへ



\*1：各サービスの売上高は、デロイトトーマツ経済研究所「Con-Tech(建設テック)ソリューション市場展望 2022年度版（2023年1月発行）」における「施工管理ソリューション市場動向」「写真・図面管理ソリューション市場動向」及び、個別競合企業に関する調査会社レポートを参照し弊社作成。

ユーザー数の増加に伴い、顧客内・現場内で情報共有が促進され、利用価値が高まる



## ネットワーク効果で高まる利用価値

顧客内

施工管理業務の社内統一・標準化

業務プロセスのデジタル化により、属人化業務や暗黙知を可視化

現場内

事業者間連携による「現場単位」のDX

設計・仕様変更や進捗状況の事業者間の情報連携で「社内」だけでなく「現場単位」のDXが可能

LTV向上とCAC低下を生み出す当社固有のネットワーク効果

継続性

Churn rate

浸透加速

NRR

効率的拡大

Sales efficiency

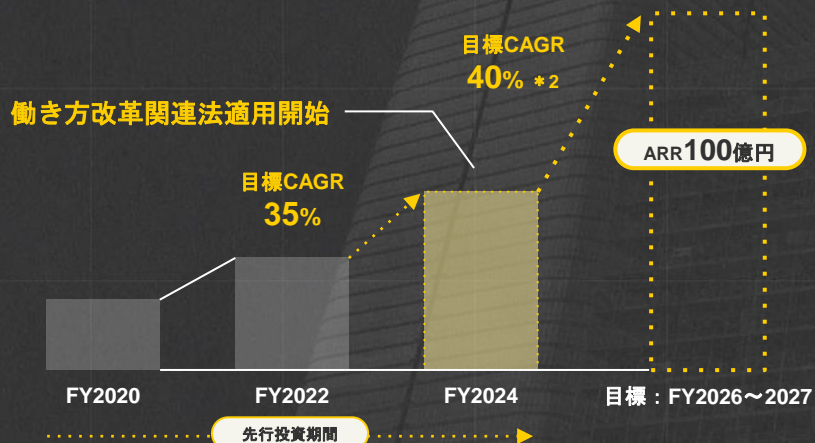
# 中期成長戦略

1. 事業内容
2. 市場環境及び競争優位性
3. 中期成長戦略
4. FY2023業績予想
5. 参考：FY2022業績
6. 参考：会社概要
7. 参考：SPIDERPLUS補足

# 中期計画方針<sup>\*1</sup>

## ARR100億円の早期達成

先行投資の効果発現と、  
法適用によるDX需要拡大を取り込み成長を加速する



## 収益性の高い財務体質の構築

人的投資が緩やかになる事で、赤字幅は縮小  
FY2025での通期黒字化達成がマイルストーン

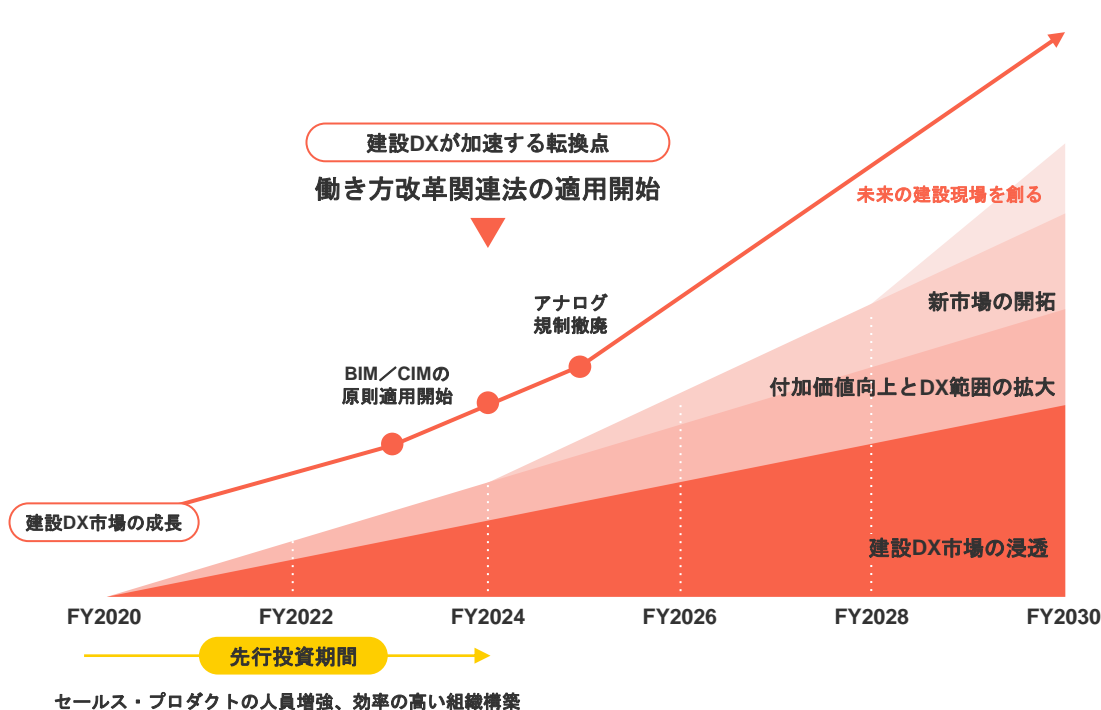
	FY2021 実績 <sup>*3</sup>	FY2022 実績	FY2023 業績予想	中期 財務モデル
売上総利益率	63%	61%	over 60%	65～70%
販管費率	87%	107%	80～85%	35～40%
営業利益率	-24%	-46%	-21%	20～30%
参考；人員数 (前期比)	187名 (+75)	237名 (+50)	約260名 (+約30)	

\*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。

\*2：FY2026にARR100億円を達成した場合の目標成長率を記載。

\*3：全社損益から2022年1月に事業譲渡したエンジニアリング事業に係るものを控除して算出。

## 高まる需要を確実に捉えて、成長性を加速する



### 成長戦略 (FY2022施策)

### 進捗

#### 新市場の開拓

- 土木・プラント領域への展開
- 東南アジアを軸とした海外展開
- 導入事例の増加
- 2カ国への集中展開を決定
- 自治体展開を見据えたアライアンス

#### 付加価値向上とDX範囲の拡大

- 新機能等の追加開発
- リニューアル版SPIDERPLUS
- プライシング戦略の実行
- 協力会社連携機能のリリース
- リニューアル版のBasicプランをリリース

参考KPI : ARPU (前期比+5%)

#### 建設DX市場の浸透

- 営業組織の強化
- 提供ネットワークの強化
- 契約企業単位での浸透強化
- 営業人員を前期比1.4倍に増強
- 名古屋営業所の開設
- 複数の全社導入企業の創出

参考KPI : ID数 (前期比+20%)、契約企業数 (前期比+27%)

## 効率性の高い営業戦略を展開し、急拡大するDXニーズを確実に捉える

### 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)

#### 建設DXプロフェッショナル集団へ

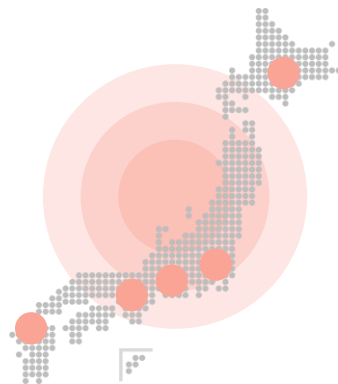


#### 期待効果



### 販売ネットワークの拡大

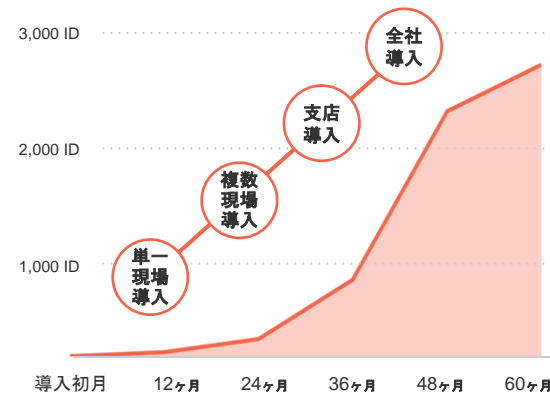
取次店及び代理店ネットワークを拡大  
 営業拠点も新設 (2023年2月時点：5拠点)



### 重点顧客の開拓と浸透

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

#### 設備工事大手企業の導入事例



## 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

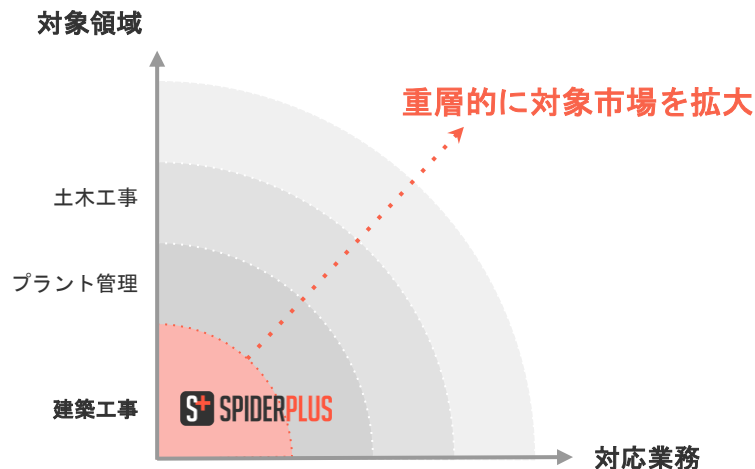
### 顧客のDXフェーズに合った機能を開発

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領域を広げる

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





## 培った知見と技術に知的財産権を掛け合わせ、 顧客バリューを独占する特許ポートフォリオを構築

特許

### 写真枚数表示



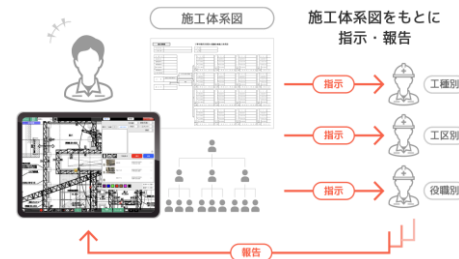
特許

### 指摘指示削除



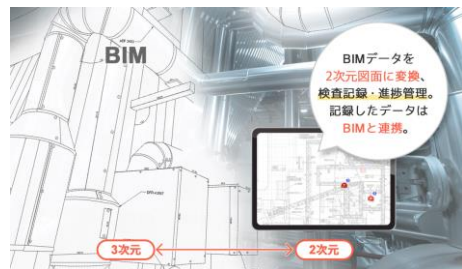
特許

### 施工体系作業指示



特許

### BIM・建築図面連携



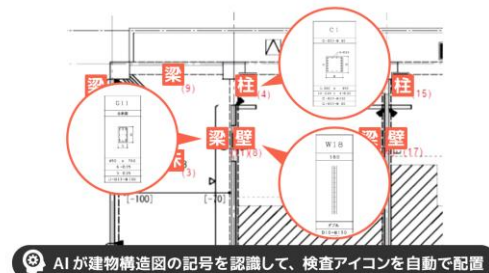
特許

### チェックリスト指摘管理連携



特許

### 建物図面アイコン配置AI



## 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

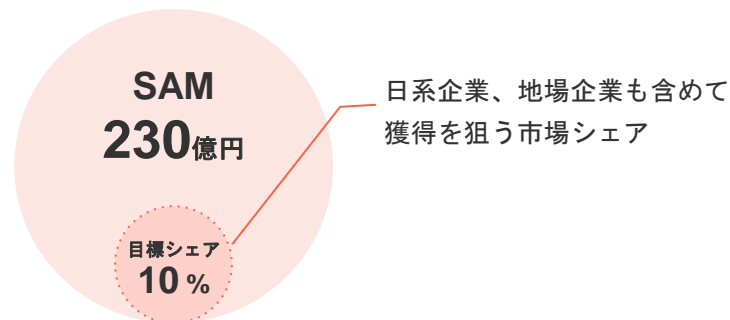


展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー

### 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

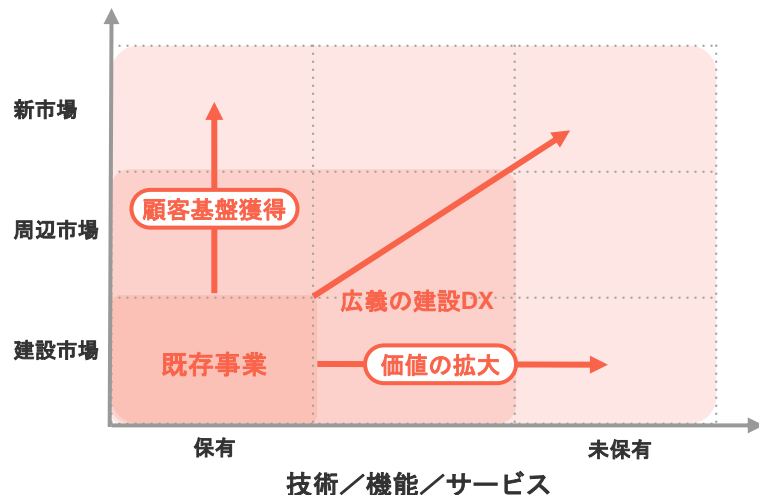


\*1：最注力国の市場規模及び目標シェアは、当該注力国における当社が対象とする建設事業者の従業員数の推計値に想定ARPUを乗じて算出。

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・M&Aの考え方

自治体など、建設周辺領域のDXでアライアンスを実施  
シナジー効果がより強く発揮される案件はM&Aを実行



## アライアンス事例

**OSAKI**

ビルメンテナンスDXの共同開発

**RICOH**

360度画像を用いた機能との連携

**CHANGE**  
PEOPLE BUSINESS JAPAN

建設DX×自治体DXによる地方創生

**OPTiM**<sup>®</sup>

現場の遠隔管理に関するサービス連携

**copro Engineerd**

「DX × 技術者派遣」によるDX人材創出

# 中期成長戦略\*1

社会課題を確実に捉え、未来の建設現場を顧客と共に創る



\*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。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

# FY2023業績予想

1. 事業内容
2. 市場環境及び競争優位性
3. 中期成長戦略
4. **FY2023業績予想**
5. 参考：FY2022業績
6. 参考：会社概要
7. 参考：SPIDERPLUS補足

# FY2023業績予想

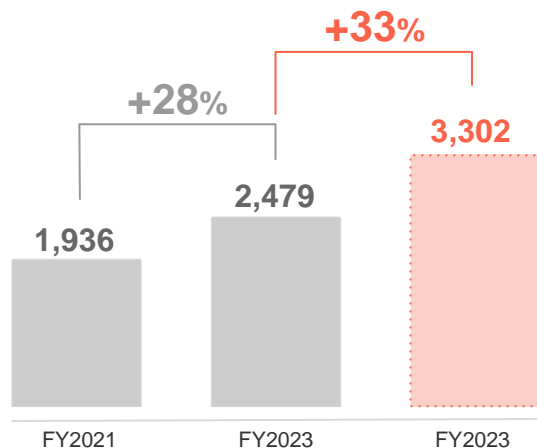
単位：百万円	FY2022 実績	FY2023 業績予想	YoY
売上高	2,479	3,302	+33%
営業損失	-1,142	-698	—
経常損失	-1,161	-732	—
当期純損失	-1,036	-739	—
ARR	2,752	3,770	+37%
一人あたりARR	11.9	14.5	+22%
従業員数	237名	約260名	+約30名



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

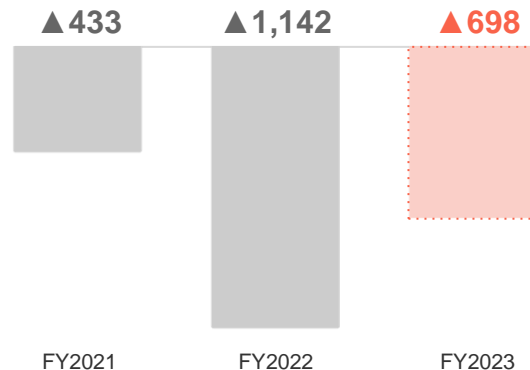
## ICT事業売上高

単位：百万円



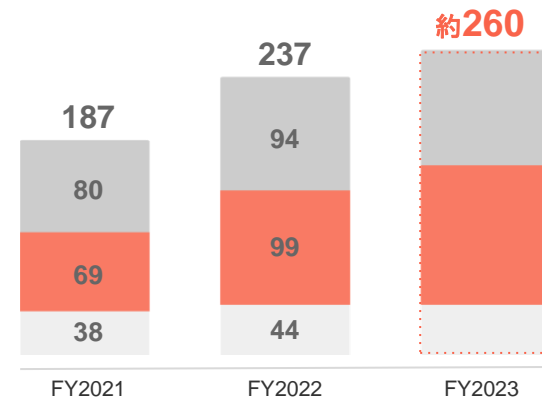
## 営業利益\*1

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



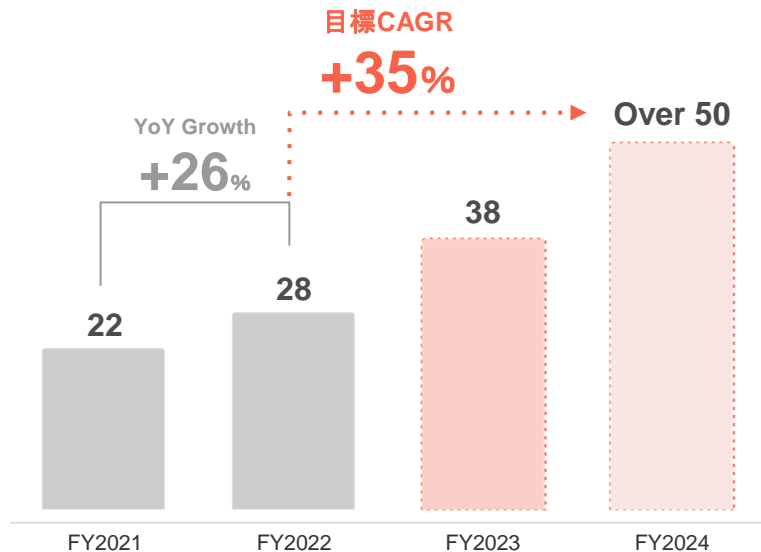
\*1：営業利益は全社ベースの損益



## FY2024でのARR50億円\*1早期達成へ 2カ年計画で顧客開拓と浸透を進める

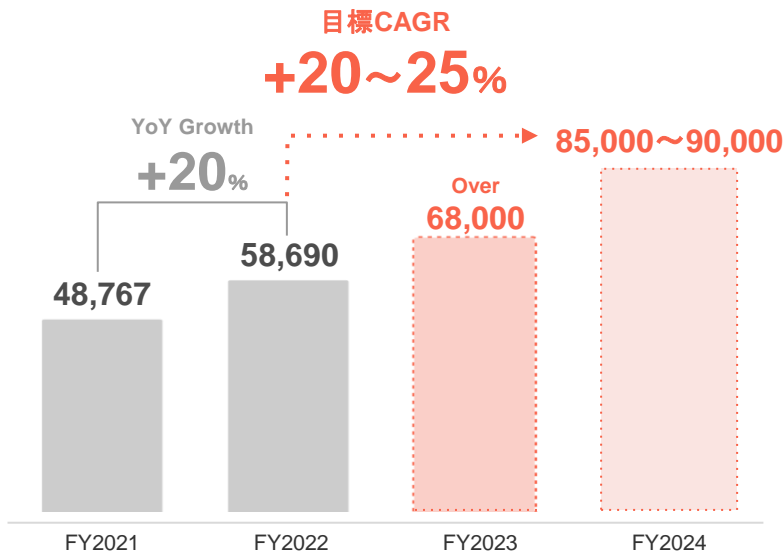
### ARR

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。



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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年3月末を目処に開示する予定です。

## 参考：FY2022業績

1. 事業内容
2. 市場環境及び競争優位性
3. 中期成長戦略
4. FY2023業績予想
5. **参考：FY2022業績**
6. 参考：会社概要
7. 参考：SPIDERPLUS補足

# 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

\*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）。

## FY2022.Q4 KPI\*1

## ICT事業 売上高累計

2,479 百万円

YoY Growth +28%

## ID

58,690 ID

YoY Growth +20%

## ARR

2,752 百万円

YoY Growth +26%

## ARPU

3,908 円

YoY Growth +5%

## 契約企業

1,524 社

YoY Growth +27%

## 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。



大型商談の成約が翌期以降へ期ずれによりARRは未達となるも、  
将来の成長を期待する大手企業開拓の他、先行投資含む成長戦略実行により事業進捗は順調

重要KPI	達成状況	進捗評価
ARR	△	目標ARR30億円（前期比成長率38%）に対して、実績約27.5億円で着地。 大型商談の成約時期の期ずれによるID数の目標未達が主な要因。
ID	△	目標64,000ID（前期比成長率31%）に対して、実績58,690ID（前期比成長率20%）で着地。2022年末クロージングに向けて進めた大型商談の成約時期が2023年以降にずれ込む等、既存顧客の浸透拡大に時間を要したことが主な要因。
ARPU	○	目標3,875円（前期比成長率4%）に対して、実績3,908円（前期比成長率5%）で着地。働き方改革関連法の適用を間近に控えて、DXニーズ高度化及びセールス組織強化により、オプション機能の拡販が進む。
契約社数	◎	2022年12月末の契約社数1,524社（前期比成長率27%）で着地。 営業組織の効率化施策により、建設業界を代表する企業のほか、プラント業界など他業種優良顧客の開拓も進む。
解約率	◎	人員数の拡大によるオンボーディング体制の強化やユーザーポータルサイトのリリースにより、解約率は年間を通して1%未満の低水準を維持。

\*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。

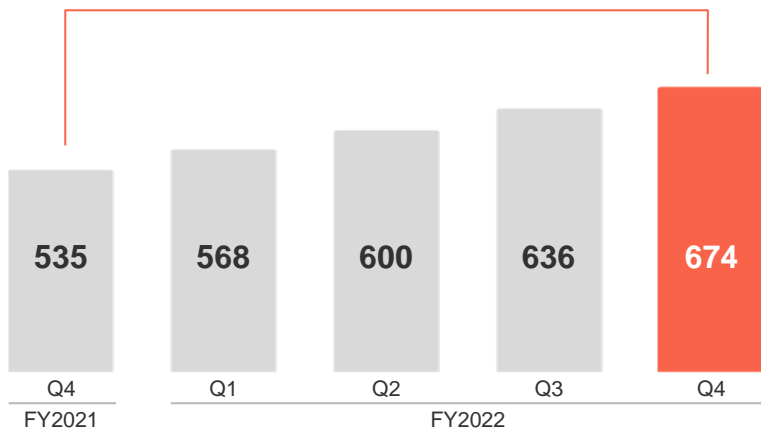
◎：想定以上の結果であることを表す記号。○：想定通りないしは改良していることを表す記号。△：想定を下回っていることを表す記号。×：想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

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

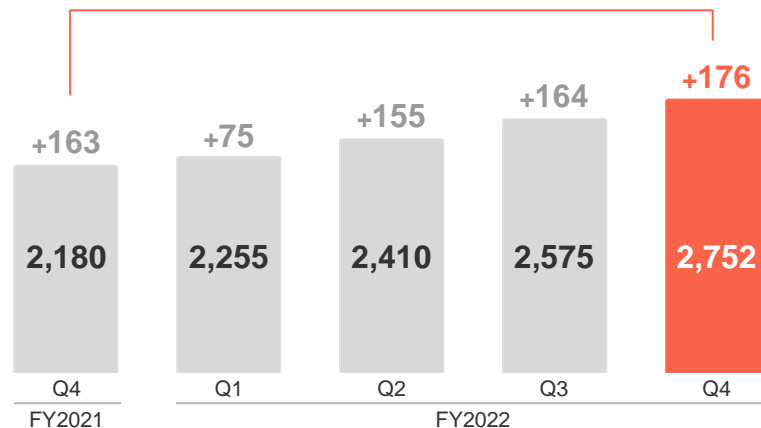
YoY Growth  
**+26%**



## 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。



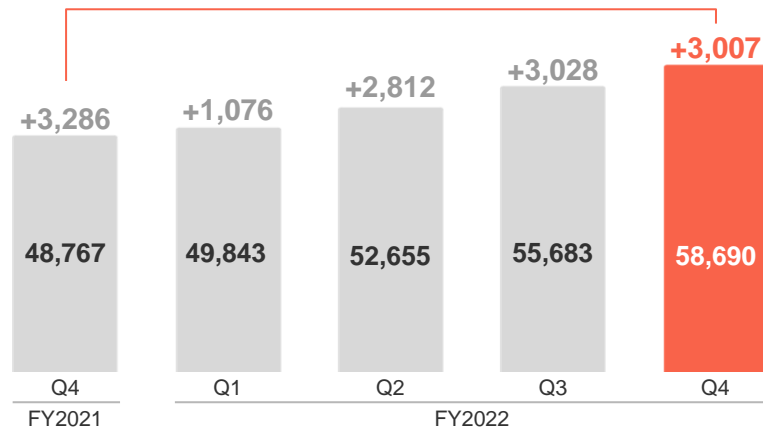


ARPUは業績予想（YoY+4%）を超過するも  
大型商談の成約時期ずれ込みによりID数伸長は見込みを下回る

## ID数

単位：ID

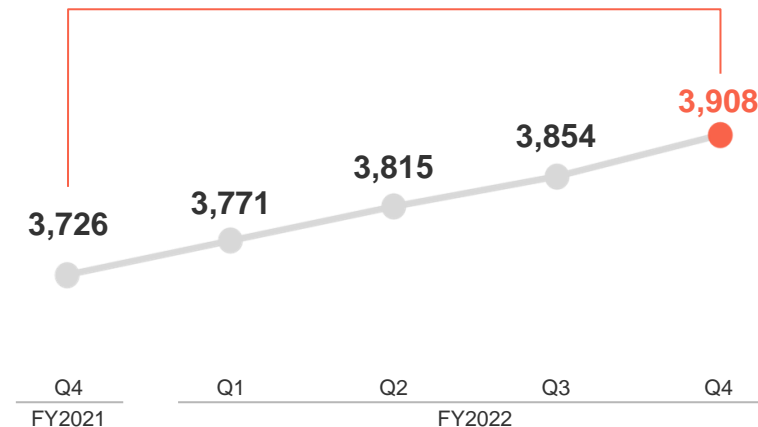
YoY Growth  
**+20%**



## 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。



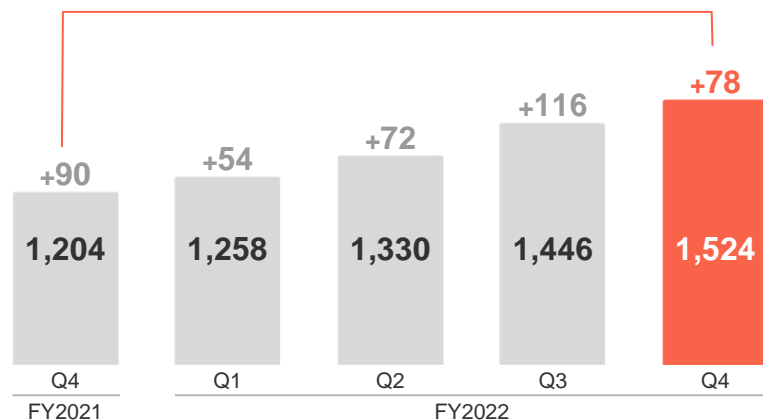
ARPAを維持しながら、重要顧客含めて年間320社と新規契約

## 契約企業

単位：社

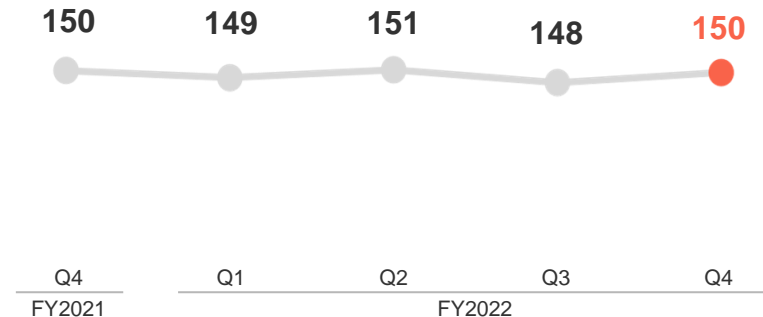
YoY Growth

**+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。



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
<b>売上高</b>	<b>636</b>	<b>674</b>	<b>+5.9%</b>	<b>2,206</b>	<b>2,479</b>	<b>+12.3%</b>
うち、ICT事業	636	674	+5.9%	1,936	2,479	+28.0%
<b>売上総利益</b>	<b>375</b>	<b>405</b>	<b>+7.9%</b>	<b>1,262</b>	<b>1,520</b>	<b>+20.4%</b>
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%
<b>営業損失</b>	<b>-316</b>	<b>-388</b>	—	<b>-433</b>	<b>-1,142</b>	—
<b>経常損失</b>	<b>-319</b>	<b>-391</b>	—	<b>-503</b>	<b>-1,161</b>	—
特別利益	—	—	—	0	132	—
特別損失	0	0	—	0	0	—
<b>税引前当期純損失</b>	<b>-319</b>	<b>-392</b>	—	<b>-504</b>	<b>-1,030</b>	—
<b>当期純損失</b>	<b>-320</b>	<b>-393</b>	—	<b>-511</b>	<b>-1,036</b>	—

— 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
<b>売上高</b>	<b>1,936</b>	<b>2,479</b>	<b>+28.0%</b>
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%
<b>売上総利益</b>	<b>1,226</b>	<b>1,520</b>	<b>+24.0%</b>
売上総利益率	63.3%	61.3%	-2.0pt
販管費	1,692	2,662	+57.3%
<b>営業損失</b>	<b>-465</b>	<b>-1,142</b>	<b>—</b>

## 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
<b>流動資産</b>	<b>820</b>	<b>4,708</b>	<b>3,542</b>
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
<b>固定資産</b>	<b>84</b>	<b>717</b>	<b>1,252</b>
<b>資産合計</b>	<b>905</b>	<b>5,426</b>	<b>4,794</b>
借入金	266	178	443
その他負債	230	626	666
<b>負債合計</b>	<b>496</b>	<b>804</b>	<b>1,109</b>
<b>純資産合計</b>	<b>408</b>	<b>4,622</b>	<b>3,684</b>
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
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>99</b>	<b>3,726</b>	<b>-1,146</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>3,044</b>

## 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

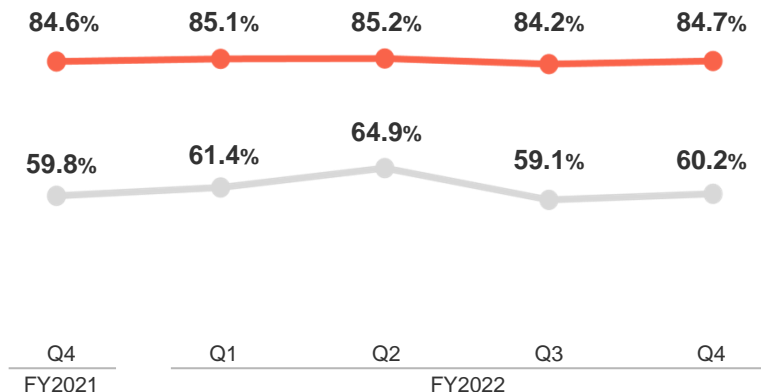
- 主に、新株予約権の行使による収入と本社移転資金の借入による資金の増加



## 限界利益率\*1は85%前後で安定的に推移

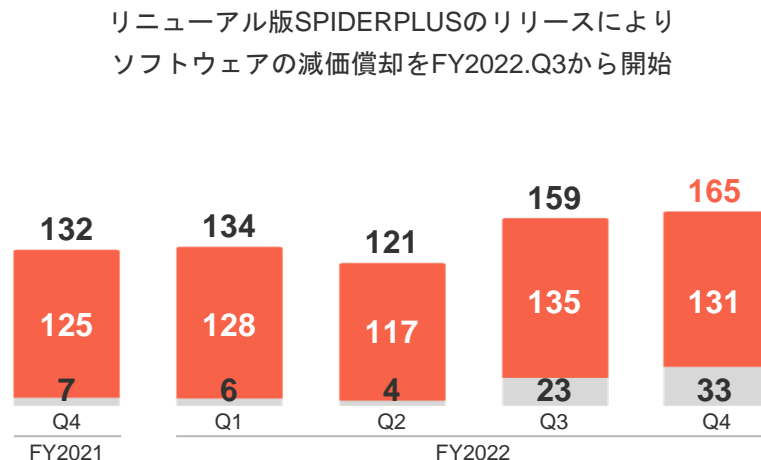
### 限界利益率及び売上総利益率

●：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



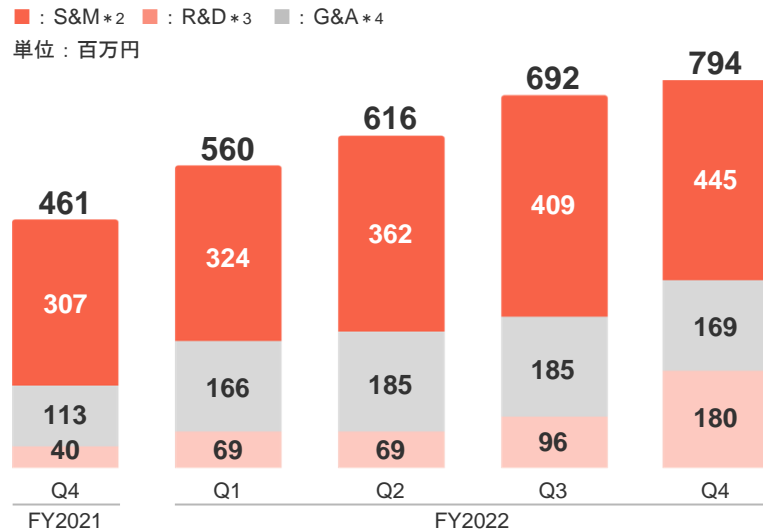
\*1：限界利益は、「売上高-通信費（売上原価）-支払手数料（売上原価）」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

\*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。

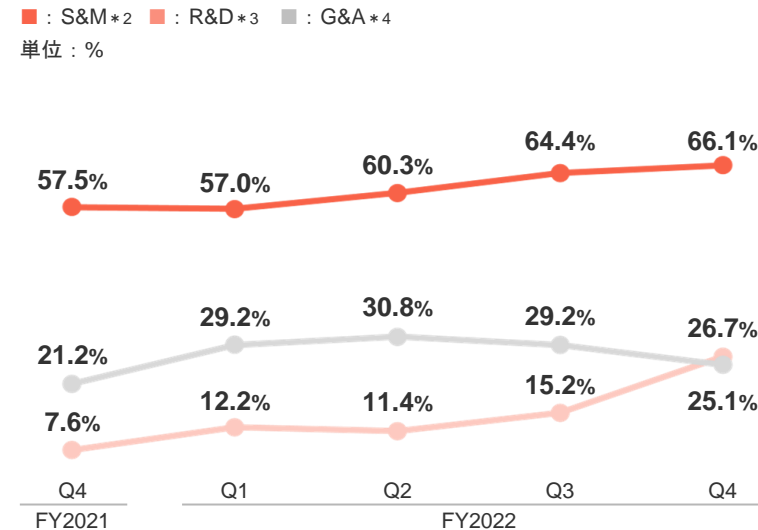
\*3：正社員人件費のほか、業務委託（SES含む）・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

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」。

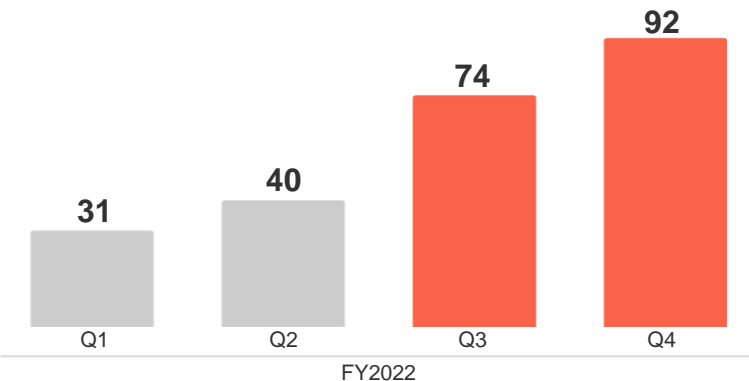
\*4：General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費及び関連する共通経費の合計額」。



## 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

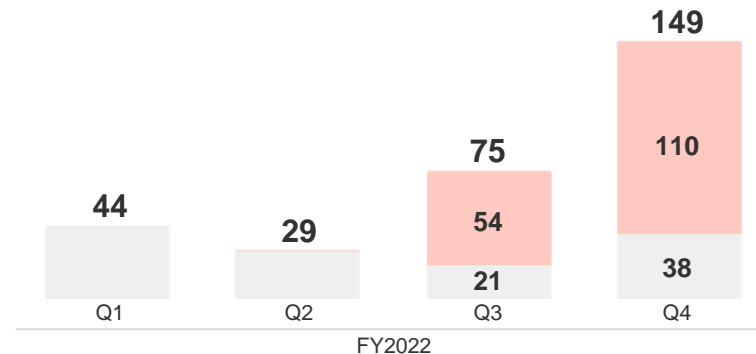


### プロダクト開発費の推移

■：S&MI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



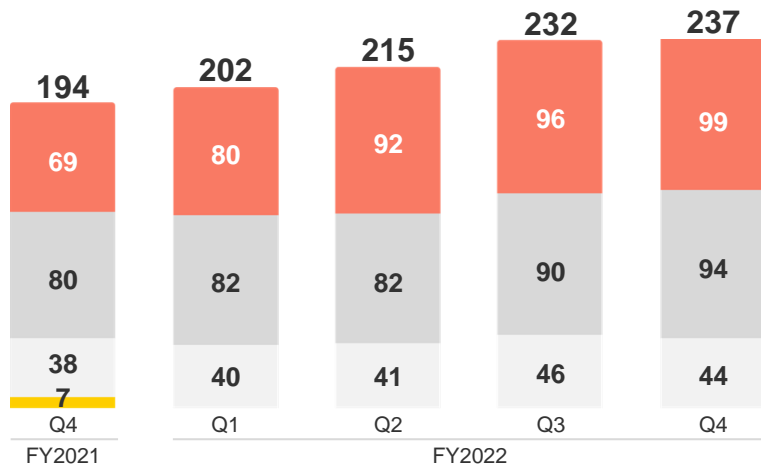


## IT投資需要拡大に備え、人材確保と組織づくりに注力

### 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

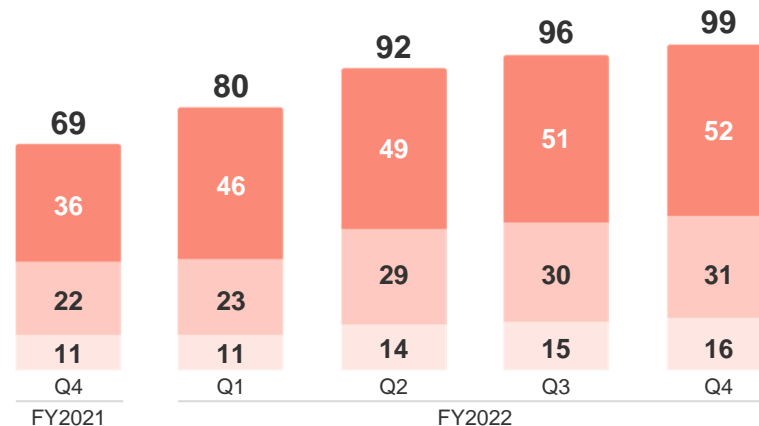
単位：人



### 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）。

## 参考：会社概要

1. 事業内容
2. 市場環境及び競争優位性
3. 中期成長戦略
4. FY2023業績予想
5. 参考：FY2022業績
6. 参考：会社概要
7. 参考：SPIDERPLUS補足



“働く”にもっと  
「楽しい」を創造する。

“働く”にもっと「楽しい」を創造する。

お客様の課題を解決していく喜びや楽しさを通じて仕事にもっと夢中になれる世の中をつくり続けます。私たちは、働くを心底楽しいと思えることが最も生産性を向上させると信じています。「楽しい」を創造していくことが、私たちの壮大なるミッションです。

建設業界は歴史が古く、紙の図面に代表されるように、まだまだアナログな環境が多く存在し、文化や仕組みなど培ってきたものを変化させていくことはそう簡単なことではありません。変化のためには、誰よりも気を許すことができ、信頼・期待できるパートナーが必要だと考えます。また、このような業界だからこそ、現場のニーズをしっかりと汲み取り、理解し、導入してよかったと思ってもらえるような期待に応えるプロダクトを提供していかなければなりません。



## 私たちが大切にしてきたアイデンティティ

### & 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。



<b>会社名</b>	スパイダープラス株式会社
<b>所在地</b>	東京本社（東京都港区） 札幌営業所（北海道札幌市） 名古屋営業所（愛知県名古屋市） 大阪営業所（大阪府大阪市） 福岡営業所（福岡県福岡市）
<b>創業</b>	1997年9月
<b>設立</b>	2000年2月
<b>代表者</b>	伊藤 謙自
<b>従業員数</b>	237名（2022年12月時点）
<b>事業内容</b>	建設DXサービス「SPIDERPLUS」の開発・販売



はさみとパン切り包丁と少しの工具、多少の経験があれば自分でも社長になれると、僕は保温断熱工事の会社を起業しました。それから数年が経ち、世の中がITバブル、情報革命と騒ぎ出したころ、自分の仕事に対して様々な違和感を感じるようになります。山のように積まれた図面。散乱する色えんぴつ。積算するたびに大きくなるペンだこ。確認忘れて何度も現場を往復する日々・・・

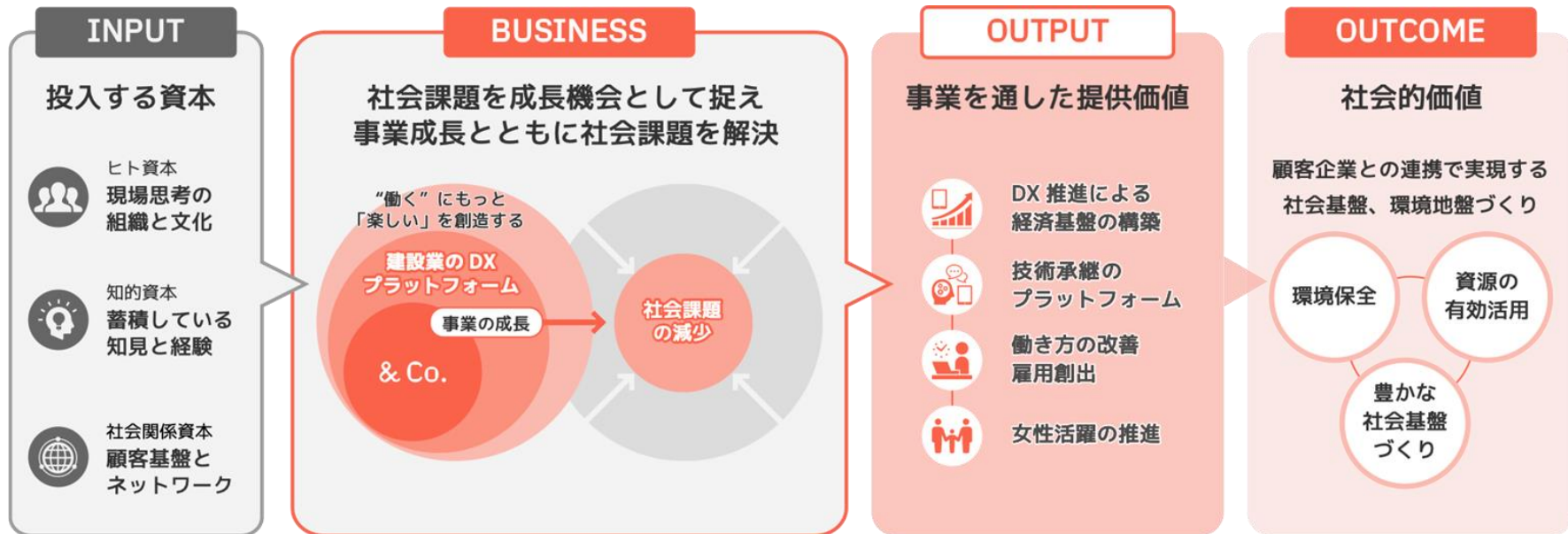
世の中は物凄いスピードでデジタル社会に変貌する中、なぜ建設業界はこんなにも情報革命が遅れているのか。  
**「誰も作らないのなら自分が作ればいい。変えればいい。」**  
この気づきが、現在のSpiderPlus & Co.の始まりです。

今はもうデスクが図面で山積みになることも、色えんぴつが散乱することもなくなりました。そしてこれから先に待っている自分たちが作り出す、新しい「何か」が楽しみでなりません。常に革新を求めて。



代表取締役 伊藤 謙自

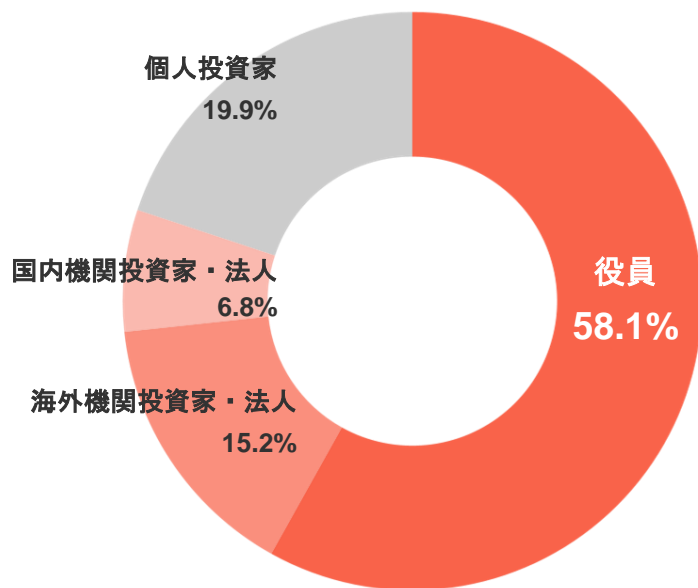
社会課題を成長機会として捉え、事業成長により持続的な価値創造を実現



\*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/>より掲載。

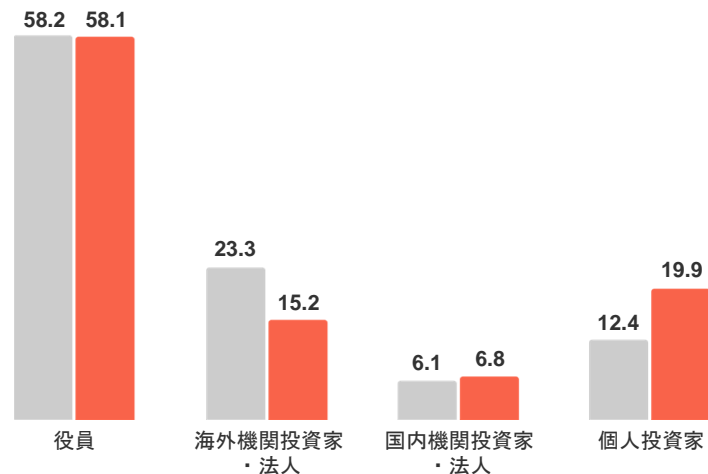


## 株主構成\_2022年12月31日時点\*1



## 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。なお、2023年2月末時点の潜在株式数は発行済み株式総数（34,426,600株）の7.8%に相当する2,675,900株発行されています。



リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
建設市場の収縮傾向が急激・長期的に発生することで、業況の悪化や倒産等の発生が懸念される顧客が出現し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	小	大	与信管理を徹底するとともに、市場シェア拡大による特定顧客に依存しない顧客基盤づくりに努める。
資金力、ブランド力を有する有力な競合企業が、そのリソースを現状以上に活用してサービスや商品の販売に取り組むことで、当社の想定している以上に競争が激化し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	顧客のニーズを汲んだ製品・サービスの開発及び提供を進めるとともに、積極的なマーケティング活動と営業力強化による「SPIDERPLUS」の導入社数及び利用者数の増加と、カスタマーサポート及びカスタマーサクセス体制の強化による高い顧客満足度を実現することにより、競争力向上に努める。
技術革新に対する対応の遅れによる当社の技術力・競争力低下や、技術革新への対応のための支出の増大により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	エンジニアの採用・教育や、先進的な技術ノウハウを獲得し、当社の開発プロセス・組織に取り入れていくための創造的な職場環境・開発環境の整備を進めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に努める。
優秀な人材の確保及び育成ができなかった場合や、採用後の人材流出が進んだ場合に当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	中	積極的な採用活動、人事評価制度の整備や研修の実施等の施策を通じ、社内リーダー層への幹部教育、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に努める。
先行投資の効果が期待通りに実現しない場合に、当社の事業及び業績に影響を及ぼすリスク	中	大	売上高成長率を重視した戦略的な先行投資は引き続き継続するとともに、早期の黒字化も見据えたコストコントロールを計画的に進め、収益性を伴った事業成長を進めていく。

\*1：その他のリスク情報については、「有価証券報告書【事業等のリスク】」をご参照ください。

## 参考：SPIDERPLUS補足

1. 事業内容
2. 市場環境及び競争優位性
3. 中期成長戦略
4. FY2023業績予想
5. 参考：FY2022業績
6. 参考：会社概要
7. 参考：SPIDERPLUS補足

## 施工管理業務を一元化できる実用性の高い豊富な機能群

【2022年12月末現在】\*1

**+**

業種特化  
オプション  
月額2,500円～  
(パッケージ販売)



**建築パック**  
杭施工記録 / 配筋検査  
仕上検査 / 工事進捗管理



**電気設備パック**  
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



**空調衛生設備パック**  
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

**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～



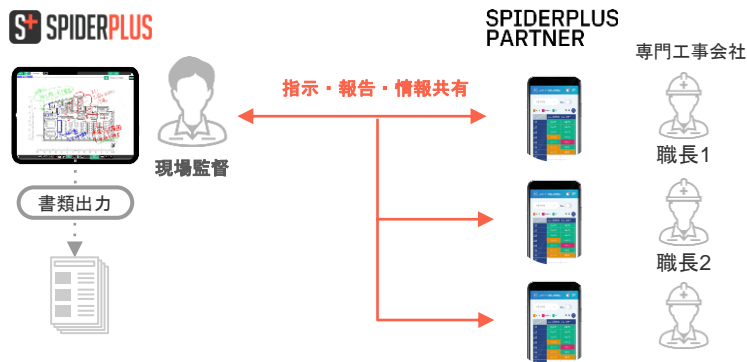
**図面管理**      **電子小黑板**      **写真管理**      **報告書作成**

\*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。  
なお、利用料は上記をベースとし個社ごとに個別見積を行っている。

## 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

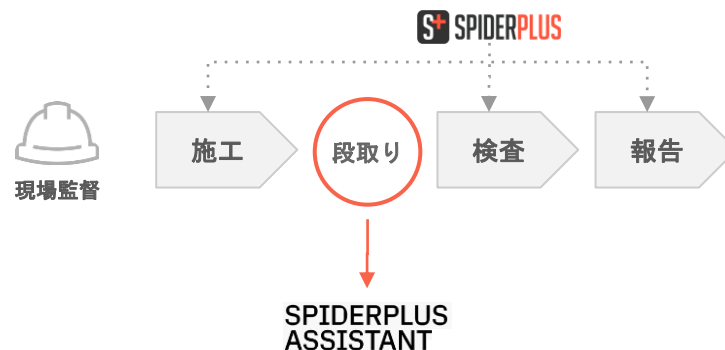
### SPIDERPLUS PARTNER

- 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





## 中長期の成長基盤となるプロジェクト 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SPIDERPLUS

10年超蓄積した技術負債を解消し、  
生まれ変わるSPIDERPLUS

**S+** SPIDERPLUS

現行版



**S+** SPIDERPLUS

リニューアル版

新しい  
UI・UX

1,500超  
の  
機能実装

開発基盤  
を刷新



### リニューアル版の提供状況

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

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

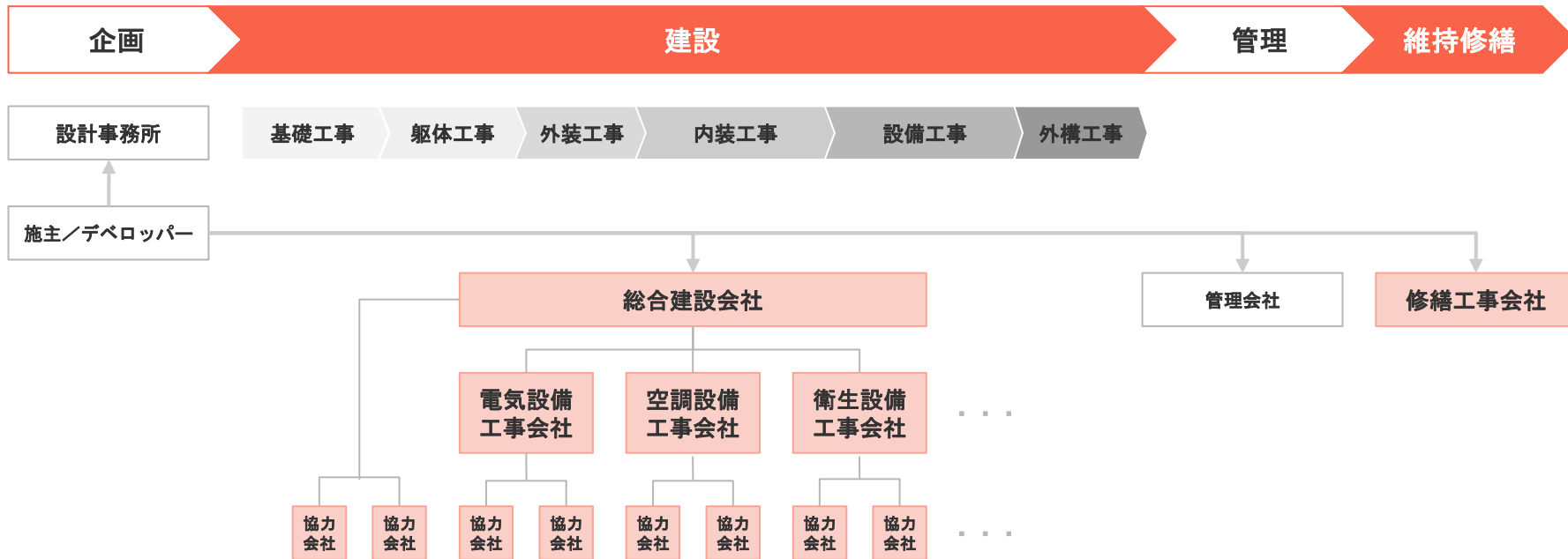
標準機能

Premium

Standard  
2023年リリース予定

Basic  
2022年8月リリース済

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





建築延床面積10,000㎡あたり

のべ約**4万人**\*1でマンションを建設

完成までに必要な技能工のべ人数は建築延床面積1㎡あたり4～5人と言われており、建築延床面積10,000㎡のマンションの場合、のべ約4万人の技能工が携わることになります。

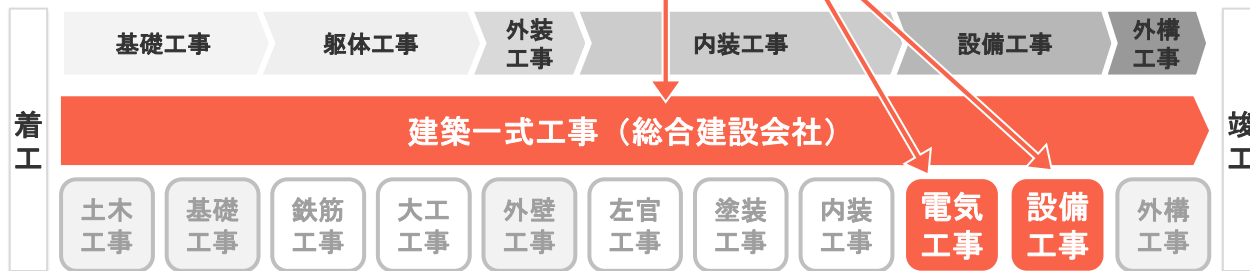
「現場監督業務」は、各技能工への指示出しや様々な検査が必要になり、非常に業務負荷が高くなっています。

## RC造 地上13階建て／80戸のマンション例



構造／階数／戸数	RC造 地上13階建て／80戸
延べ技能工	約40,000人
現場監督数（想定）	20～30人
工期（想定）	1年半～2年
建築費（想定）	20億円

特に現場監督による様々な検査業務が多く発生



\*1：（一社）東京建設業協会 2013年9月19日発行 「みんなの建設業Q&A50」より



## 現場監督の業務内容

SPIDERPLUSを使用するのは基本的に「現場監督」。  
 建築、設備、電気の各会社に現場監督がいて、**各工程毎に膨大な写真や検査データの記録**を行います。

### 現場監督1日のスケジュール例

(赤字部分の業務でSPIDERPLUSを活用可能)

時刻	作業内容
7:30	現場到着
8:00	<b>朝礼</b> (当日の搬入・工事内容の確認)
8:30	朝のタスク消化 (宿題・新規入場教育など) <b>現場巡回</b> (建築の進捗確認)
10:00	休憩 (できれば)
10:30	<b>現場巡回</b> ・搬入対応など
12:00	昼休憩
13:00	<b>昼礼</b> (翌日の搬入・工事内容の確認)
13:30	<b>現場巡回</b> ・材料検品など
15:00	休憩 (できれば)
15:30	<b>現場巡回</b> (空いた時間で図面作成・書類作成)
17:00	定時 <b>作業終了の確認</b> <b>現場での残業務・事務作業</b>
19:00	<b>打ち合わせ</b> (主に工程確認、昼礼では翌日のみだがもう少し長期的な工程について)
20:00	<b>事務作業</b>
21:00	終業



### スリーブ写真

躯体工事の設備・電気工事会社の主な工事はスリーブ取付。壁や床を配管が貫通する部分にあらかじめ筒状のスリーブを取り付け、コンクリートを流しても穴が開くようにします。スリーブはコンクリ打設で埋まってしまうので、規定の証明として全数撮影が基本となります。



### インサート写真

躯体工事の際スリーブ工事と共にインサートを取り付けます。内装工事の際にボルトで天井に空調機や配管を吊りますが、そのボルトを差し込むナット部分がインサートです。インサートは建築、設備、電気すべての施工で必要になるのでかなりの数が取り付けられます。



### 配管勾配写真

基本的に配管は逆流を防ぐために一定の勾配をつける必要があります。配管の管種やサイズ、用途によって必要な勾配の規定があり、その基準をクリアした証拠として写真が必要になります。



### 防火区画貫通処理写真

火災が起きた際、少しでも火の回りを遅らせ全焼を防ぐための防火区画。この区画を越えて壁を貫通する配管は区画処理という特別な施工を行わないといけません。天井内に隠れてしまう&1か所でも施工漏れがあると区画の意味がなくなってしまうので、区画処理の写真は全数撮影が原則です。

## 「生産性改革は、業界そのものをよくしていくための終わりのないテーマ」



従業員数：2,251名（2021年9月時点）

空調、電気、給排水衛生、コージェネレーションなどの総合設備工事業を展開。

地域冷暖房施工実績国内シェアNo1。

### 特定の課題解決から、包括的なDXへ

新菱冷熱工業のデジタル導入の歴史は古く、10年以上前からDX導入に積極的に取り組んでいます。

はじめは目の前の課題解決のために自社ツールを開発しました。

現場の特定の課題を解決するためのツール導入だったが、汎用性の高いもので自社以外にも電気・衛生・建築と包括的に現場で情報共有をすることで包括的な省力化を目指すようになっていき、そこから他社が作ったものを柔軟に取り入れる方針に同社のDX活用も方針が変わっていきました。

### 業界全体のDX推進、その背景にあるもの

全社的なDX推進には、現場というものの性質を背景とした難しさが常にあります。

現場には納期というタイムリミットがあり、コストにも限りがあります。限られた条件下で実プロジェクトを動かしていく間に、ツール導入などのDX推進を行なっていく必要がありますが、実際稼働している現場をテストの場にすることで失敗するわけにはいきません。

### DXを推進しても、変わらないこと

建設業ではツール導入によって現場での様々な変革が生まれています。画像などを、デジタルで効率よく集めることは出来るし、そういうところは置き換えが進み、そうした取り組みもまた現場の省人化と、コストの最適化に繋がります。一方で、「技術の本質理解にもとづく判断」はコアとして、変わらないものであると考えています。



## 「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できますし、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。