

# FY2023.Q1 決算説明資料

2023年5月11日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

# 建設現場を DX する

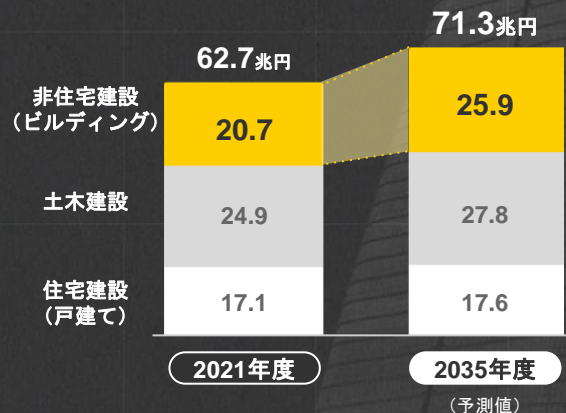
Construction

Technology

# 私たちが捉える建設DXの市場機会

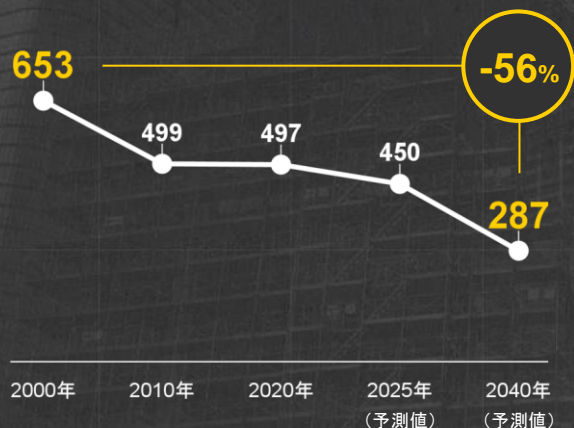
## 拡大する需要

建設投資額見通し\*1



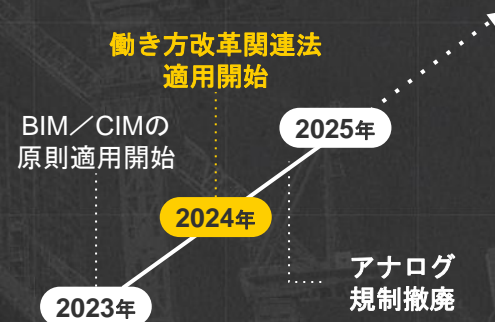
## 減少する担い手

就業者数見通し\*2



## DXを後押しする政策

予定されている政策\*3



\*1~3: 本資料の「その他参考資料」に出典を記載

# 現場の業務効率化を実現する 建設DXサービス「SPIDERPLUS」



大規模建設現場向け施工管理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

# 建設業界のトップランナーが導入 広がり続けるSPIDERPLUSネットワーク

## 導入企業抜粋



大林組



鹿島



Make Next.  
九電工



Kinden きんでん



清水建設



大気社



大成建設

For a Lively World

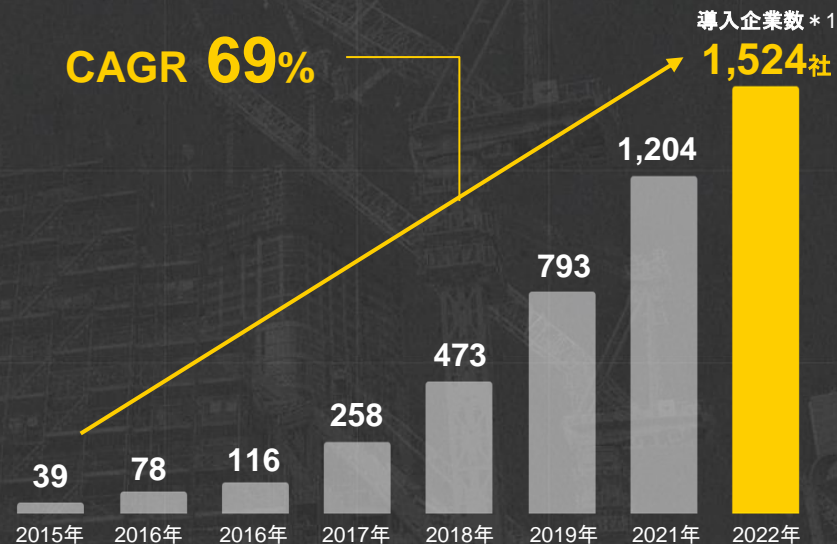


高砂熱学



日比谷総合設備

CAGR 69%



\*1：導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。

# FY2023.Q1 業績ハイライト

1. FY2023.Q1 業績ハイライト
2. FY2023.Q1 トピックス
3. 参考：SPIDERPLUS補足
4. 参考：中期成長戦略
5. その他参考資料

# 概要

業績進捗・事業進捗ともに順調な四半期

## 業績進捗

ARR成長率を高めながら、コストコントロールによる収益性の改善を両立  
業績予想通り、順調に進捗

## 事業進捗

「働き方改革関連法」の適用に備え、建設業のDXフェーズが加速  
大手建設会社とのシステム連携など、重点顧客の開拓と浸透を進める

## KPI

四半期売上高

719百万円

YoY Growth +27%

ARR

2,866百万円

YoY Growth +27%

契約企業

1,593社

YoY Growth +27%

ID

60,152 ID

YoY Growth +21%

ARPU

3,971円

YoY Growth +5%

解約率

0.6%

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。



# 業績

FY2022に実施した戦略的な大型先行投資は一巡  
先行投資を積極的に実行しながら、売上高成長と大幅な収益性改善を実現

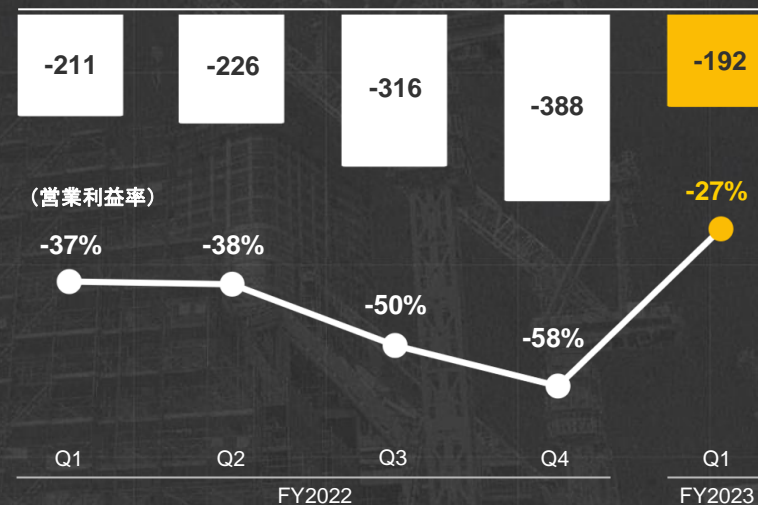
## 売上高

//////  
単位：百万円



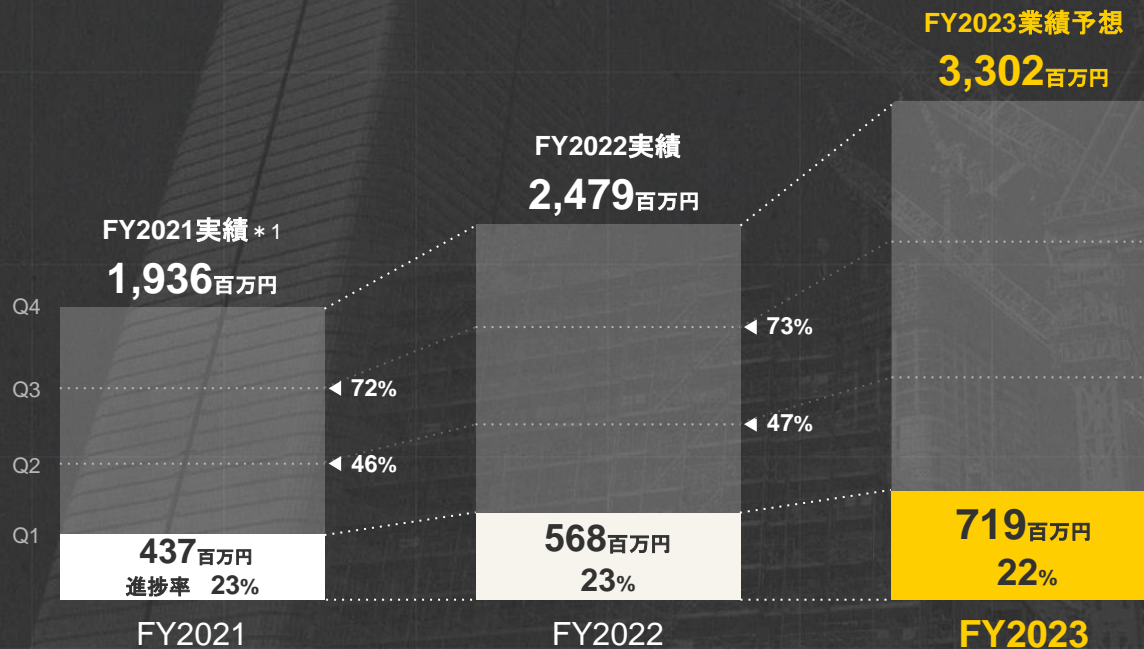
## 営業利益

//////  
単位：百万円



# 売上高進捗

建設業界の季節性の影響を受けつつ、順調に売上高を積み上げ



\* 1 : FY2021は、ICT事業のみの売上高を記載（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）。

## 既存顧客の浸透によりARR成長率はYoY+27%

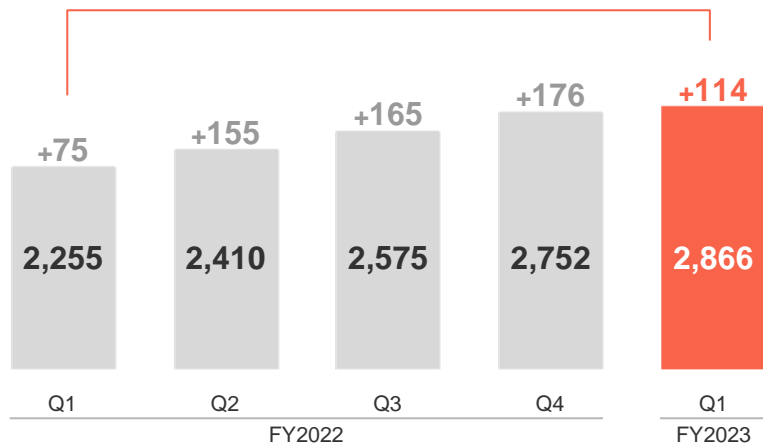
重点顧客の開拓と浸透を戦略的に進め、期末に向けて成長率をさらに高める

### ARR\*1

単位：百万円

YoY Growth

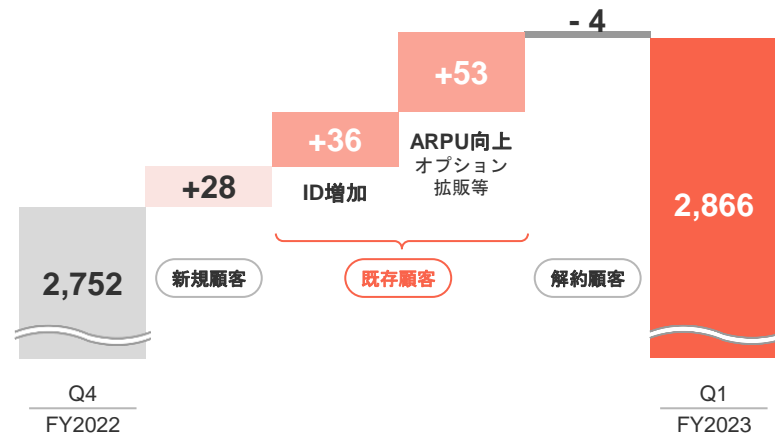
**+27%**



### ARRの増減分析\*2

単位：百万円

既存顧客浸透によりID増加とオプション機能拡販が順調に増加



\*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。

\*2：新規顧客はFY2023.Q1中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客はFY2022.Q4末からFY2023.Q1末まで継続している顧客、解約顧客はFY2023.Q1中に完全解約となった顧客を指す。

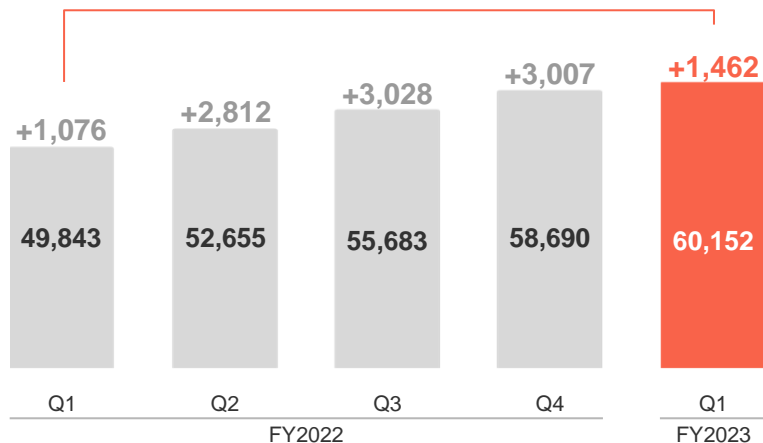
季節性ある四半期ながら、ID純増数は前年同期比で約1.4倍に拡大  
顧客のDXニーズを捉えたオプション機能の販売が順調

## ID数

単位：ID

YoY Growth

+21%

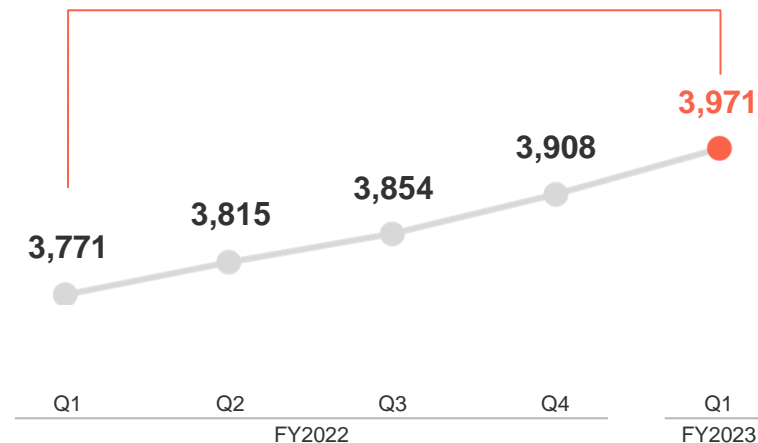


## ARPU\*1

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。

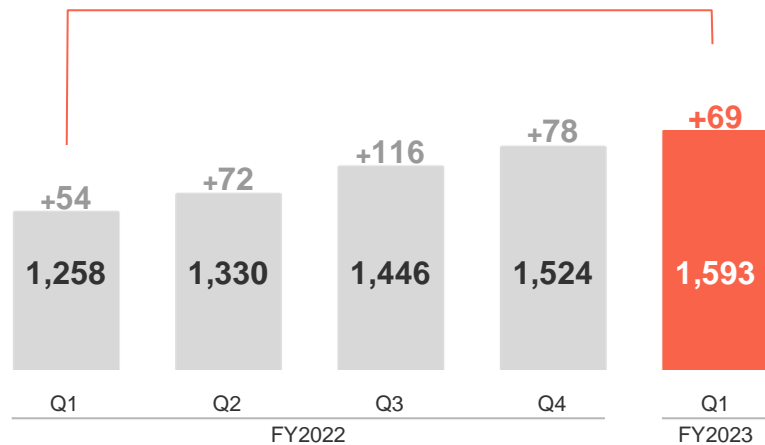
低い解約率を維持しながら新規企業の開拓を進め、顧客基盤を拡大

### 契約企業

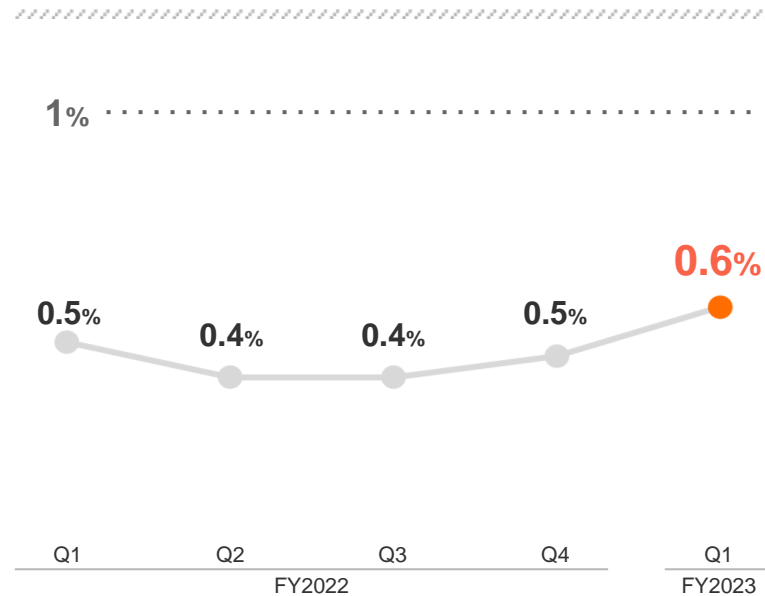
単位：社

YoY Growth

**+27%**



### 解約率\*1



\*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。

# 財務ハイライト

売上高、段階損益ともに想定通りに進捗

単位：百万円	FY2023.Q1 会計期間	YoY	FY2023 業績予想
売上高	719	+26.5%	3,302
営業損失	-192	—	-698
経常損失	-194	—	-732
当期純損失	-197	—	-739
現預金残高	2,933	—	—
(参考) 人員数	247人	+45人	約 260人

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2022.Q4 会計期間	FY2023.Q1 会計期間	前四半期比	FY2022.Q1 会計期間	FY2023.Q1 会計期間	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>673</b>	<b>719</b>	<b>+6.8%</b>	<b>568</b>	<b>719</b>	<b>+26.5%</b>
うち、ストック収入	668	704	+5.3%	556	704	+26.5%
ストック収入比率	99.2%	97.9%	-1.3pt	97.8	97.9%	+0.1pt
<b>売上総利益</b>	<b>405</b>	<b>458</b>	<b>+13.1%</b>	<b>349</b>	<b>458</b>	<b>+31.5%</b>
売上総利益率	60.2%	63.8%	+3.6pt	61.4%	63.8%	+2.4pt
販管費	794	651	-18.0%	560	651	+16.3%
<b>営業損失</b>	<b>-388</b>	<b>-192</b>	—	<b>-211</b>	<b>-192</b>	—
営業利益率	-57.7%	-26.7%	+31.0pt	-37.1%	-26.7%	+10.4pt
<b>経常損失</b>	<b>-391</b>	<b>-194</b>	—	<b>-215</b>	<b>-194</b>	—
<b>税引前当期純損失</b>	<b>-392</b>	<b>-194</b>	—	<b>-84</b>	<b>-194</b>	—
<b>当期純損失</b>	<b>-393</b>	<b>-197</b>	—	<b>-86</b>	<b>-197</b>	—

## 概況

- 対前年同四半期、対直前四半期ともに増収、営業損失も縮小し、営業利益率は大幅に改善
- 前年同四半期は、エンジニアリング事業の譲渡により131百万円の特別利益を計上

## 売上高

- ストック収入の増加により、719百万円（前年同期比+26.5%）に増加

## 売上総利益率

- 開発人員の新機能開発（R&D）へのリソースを増やした結果、63.8%に上昇

## 販管費

- 前年度下期（FY2022.Q3及びQ4）に実施した展示会出展や一過性の開発外注費等の大型の先行投資が一巡したことにより、651百万円に減少

## 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023.Q1
現金及び預金	469	4,196	3,044	2,933
その他流動資産	351	512	497	481
<b>流動資産</b>	<b>820</b>	<b>4,708</b>	<b>3,542</b>	<b>3,414</b>
ソフトウェア	3	2	558	527
ソフトウェア仮勘定	—	381	183	200
その他固定資産	80	334	510	500
<b>固定資産</b>	<b>84</b>	<b>717</b>	<b>1,252</b>	<b>1,229</b>
<b>資産合計</b>	<b>905</b>	<b>5,426</b>	<b>4,794</b>	<b>4,644</b>
借入金	266	178	443	416
その他負債	230	626	666	628
<b>負債合計</b>	<b>496</b>	<b>804</b>	<b>1,109</b>	<b>1,044</b>
<b>純資産合計</b>	<b>408</b>	<b>4,622</b>	<b>3,684</b>	<b>3,599</b>
自己資本比率	45.1%	85.2%	76.8%	77.5%

## 概況

- 安定した財務基盤のもと戦略的な先行投資を継続、自己資本比率は77.5%を確保

## 現金及び預金

- 先行投資により営業キャッシュ・フローはマイナスとなったもののFY2023.Q1の現預金残高は2,933百万円を確保

- 当座貸越等の融資枠は850百万あり（2023年3月末時点）

## ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- 主にSPIDERPLUSのリニューアル開発に関するもの

## 借入金

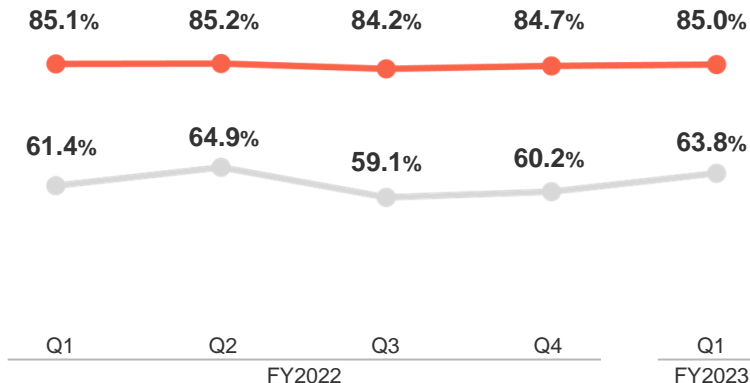
- FY2022に、本社移転に伴う設備資金330百万円の借入を実施（返済期間5年、無担保）



限界利益率\*1は85%前後で安定的に推移、売上総利益率は63.8%を確保

## 限界利益率及び売上総利益率

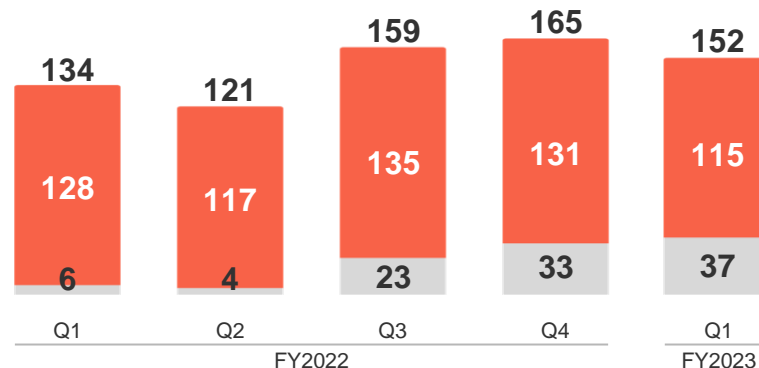
● : 限界利益率 ● : 売上総利益率



## 固定費\*2内訳

■ : 開発人件費\*3 ■ : その他固定費 単位：百万円

新機能開発（R&D）へのリソースを増やした結果、原価の開発人件費は減少  
その他固定費は主にSPIDERPLUSリニューアル関連の減価償却費



\*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。

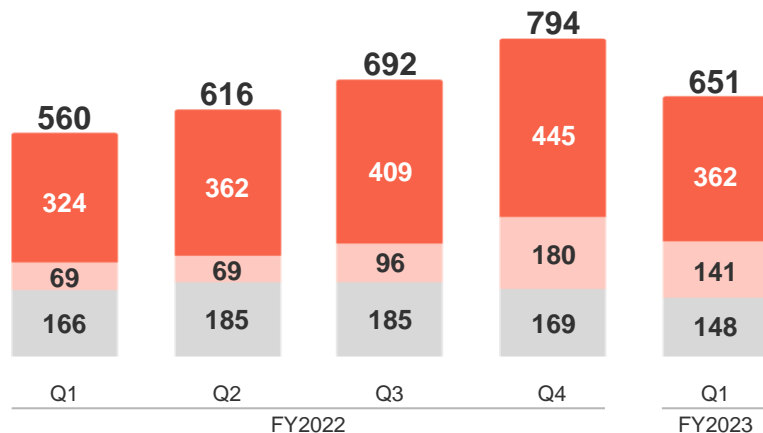
\*2：売上原価における固定費のみであり、販売管理費の固定費は含まれない。

\*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。

展示会出展など戦略的な大型先行投資の一巡により、販管費は直前四半期比で減少

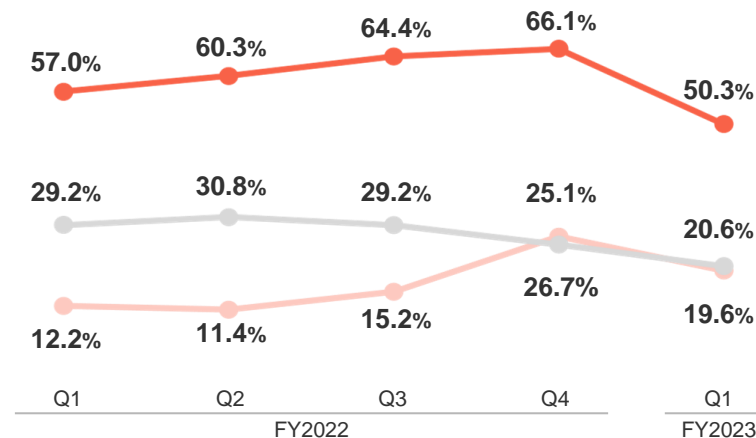
### 販管費推移\*1

■ : S&M\*2 ■ : R&D\*3 ■ : G&A\*4 単位 : 百万円



### 売上高販管費比率\*2

■ : S&M\*2 ■ : R&D\*3 ■ : G&A\*4 単位 : %



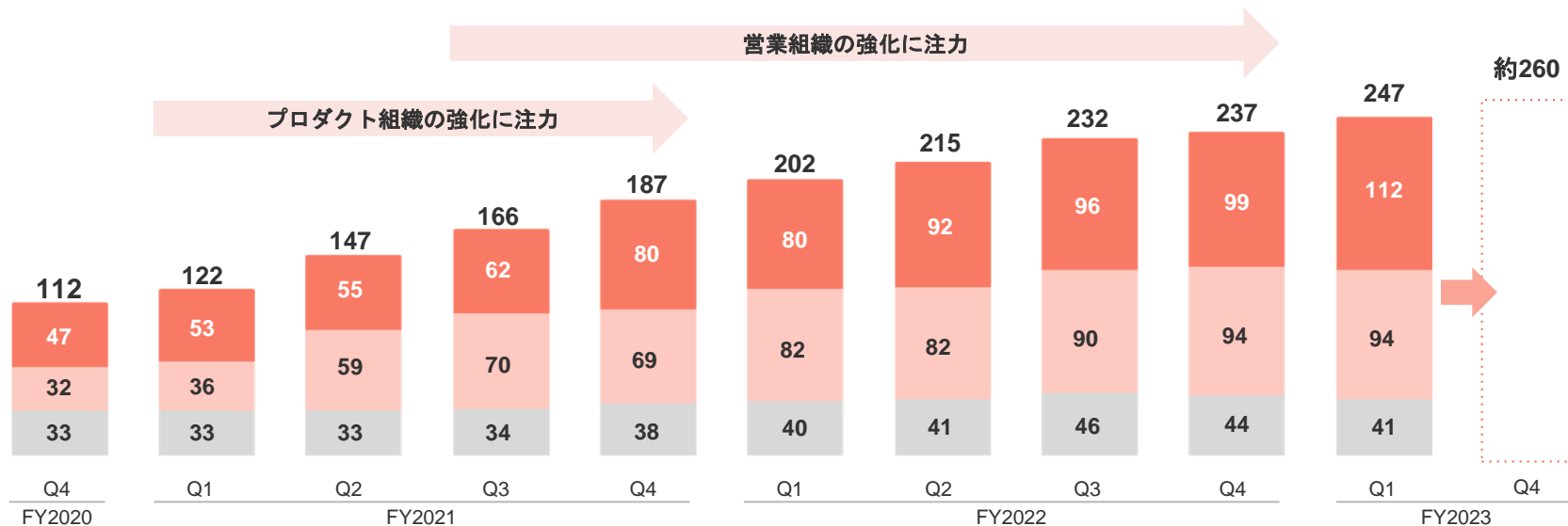
\*1 : 各構成は管理会計上の構成。S&M、R&D及びG&Aは略称であり、詳細は本資料の「その他参考資料」に記載。

\*2 : FY2023.Q1より共通費について配賦基準の一部見直しを行っている。

IT投資需要拡大に備えた採用は順調に進捗  
スケーラビリティのある組織を構築するため、人材育成をさらに強化

## 従業員数推移\*1

■ : S&M ■ : Product（プロダクト開発及びR&D）■ : G&A（単位：人）



\*1：セールス、コーポレートに係る人材派遣人員数及開発に係るSES人員数を含む（社外役員等除く）。

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

## FY2023.Q1 トピックス

1. FY2023.Q1 業績ハイライト
2. FY2023.Q1 トピックス
3. 参考：SPIDERPLUS補足
4. 参考：中期成長戦略
5. その他参考資料

# 概要

## 営業戦略

「重点顧客の浸透と開拓」を進める基幹システム連携

## プロダクト戦略

「現場管理のリモート化」を実現する遠隔操作機能を開発

## 海外戦略

大手ゼネコンを中心とした日系企業の開拓が順調に進む

## 大手建設会社のネットワークに対し、SPIDERPLUSの浸透を早期化する重要施策



### 本件概要

- 協力会社は、SPIDERPLUSを通じて基幹システムに情報を共有し、大成建設\*1は、基幹システムを通じて検査記録や進捗を確認
- 自社だけでなく複数の事業者が関与する「現場単位」のDXにより抜本的な業務改革が進む
- SPIDERPLUSを活用した業務プロセスが構築されるため、LTVのさらなる向上に寄与

### 今後の展望

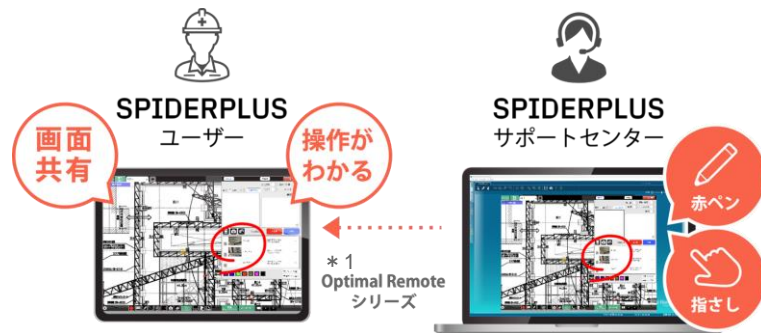
- SPIDERPLUS未導入の協力会社における利用拡大が進む（2023年5月以降、全国130以上の現場に導入予定）
- 大成建設に限らず、大手建設会社との連携強化を目的とした基幹システム連携は積極的に活用していく

\*1：大成建設株式会社（本資料上、「大成建設」という。）は、東証プライム（1801）に上場する日本を代表する総合建設会社。2022年3月期連結売上高1兆543億円、従業員数14,518人。

「現場管理のリモート化」など、「遠隔臨場」に関するDXニーズが拡大  
 遠隔地からの画面操作が可能となり、海外顧客への展開も見据える

## サポートセンターによる支援

- 当社サポートセンターのオペレーターが、ユーザーと画面共有しながら操作説明
- 口頭での説明では時間を要する問い合わせも、的確かつ効率的な対応が可能



\* 1 : 株式会社オプティム（東証プライム：3694）の遠隔画面共有サービスOptimal Remoteシリーズを活用

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

## 今後の展望

- 海外ユーザーにも「遠隔操作支援」を活用し、国内外問わず、充実したサポート体制を提供
- 「ユーザー同士の画面共有」など、シームレスな遠隔臨場を実現する機能を開発



## 東南アジアへ展開する大手ゼネコンの導入が順調に進む

### 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

### FY23の主な取組み

- 重点国でも影響力を持つ日系ゼネコン開拓
- 日系ゼネコンの現地協力会社への導入拡大を狙う
- 現地企業の開拓を見据えた、プロダクト、サービスのローカライズも並行して進める

注力国に対する  
選択と集中

日系ゼネコンを軸に  
シェアを拡大

ローカライズによる  
現地企業開拓

\*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。



## 参考：SPIDERPLUS補足

1. FY2023.Q1 業績ハイライト
2. FY2023.Q1 トピックス
3. **参考：SPIDERPLUS補足**
4. 参考：中期成長戦略
5. その他参考資料

# 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

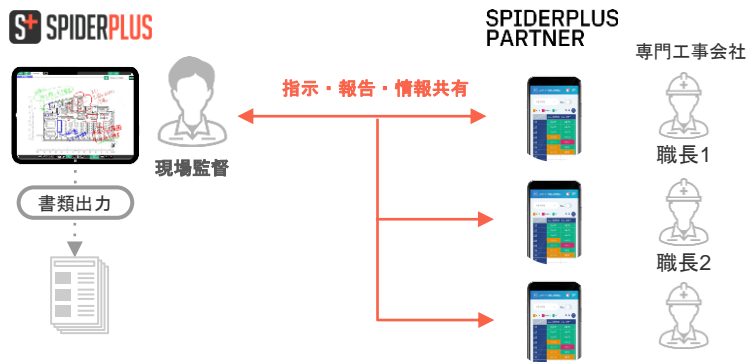
元請け会社・協力会社との連携も  
SPIDERPLUS上で完結。



## 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

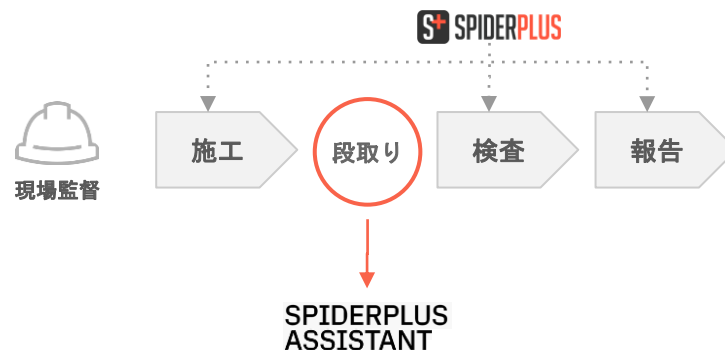
### SPIDERPLUS PARTNER

- 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

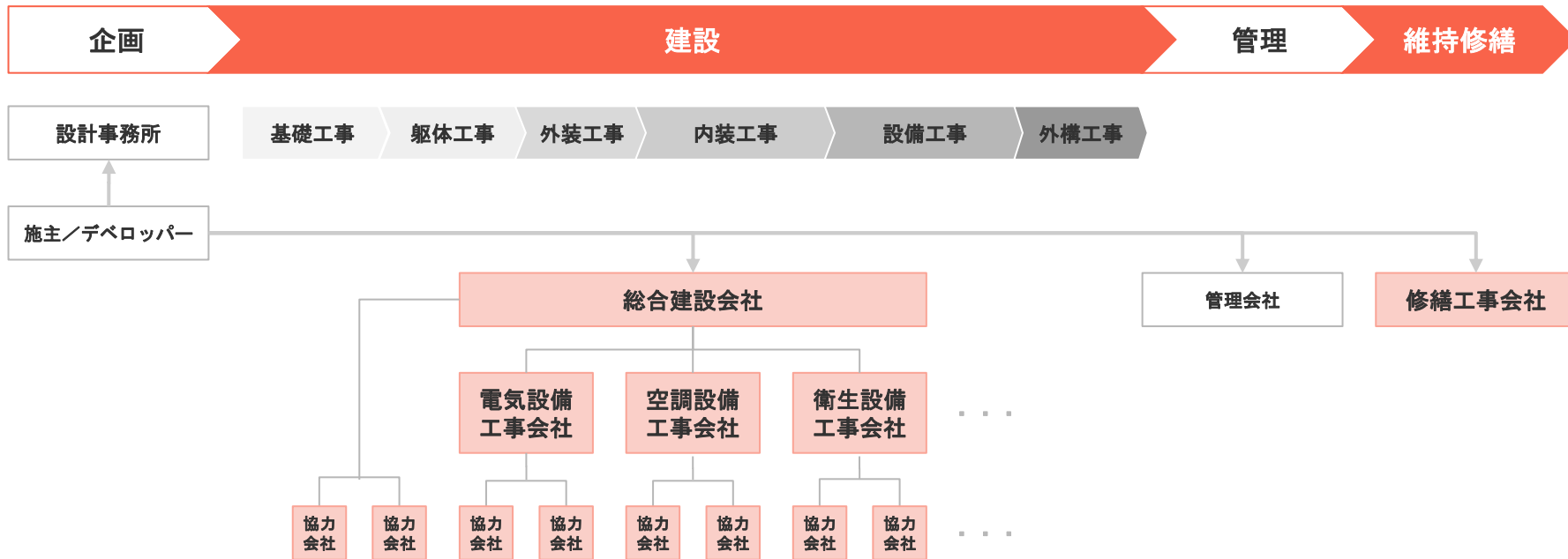
Premium

Standard  
2023年リリース予定

Basic  
2022年8月リリース済

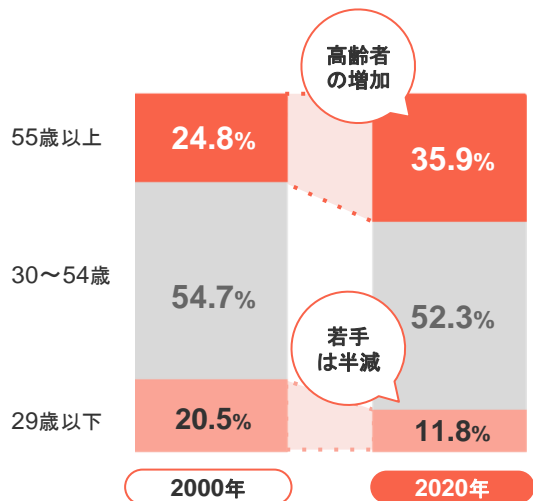


ビルやマンションなど、大規模建築現場で活用されるプロダクト  
 自社の施工管理から、事業者同士の情報共有までSPIDERPLUSで完結

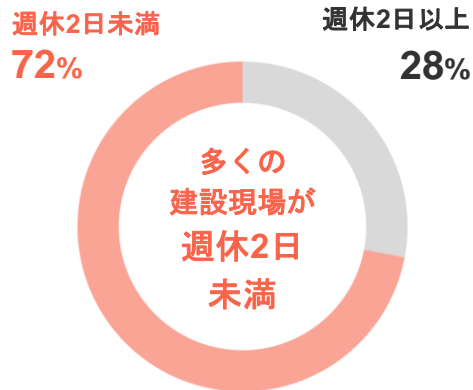


## 持続可能な働き方と、飛躍的な生産性向上が求められる建設現場

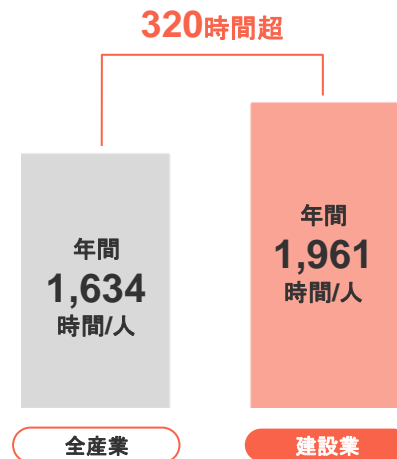
## 進む高齢化と減少する若年層\*1



## 少ない休日\*2



## 長時間労働の常態化\*3



\*1～3：本資料の「その他参考資料」に出典を記載



## 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



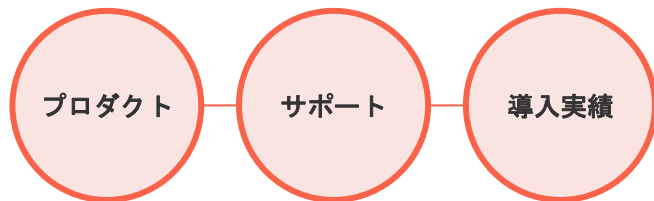
北海道を拠点とする  
創業100年超の  
総合建設会社

- 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。

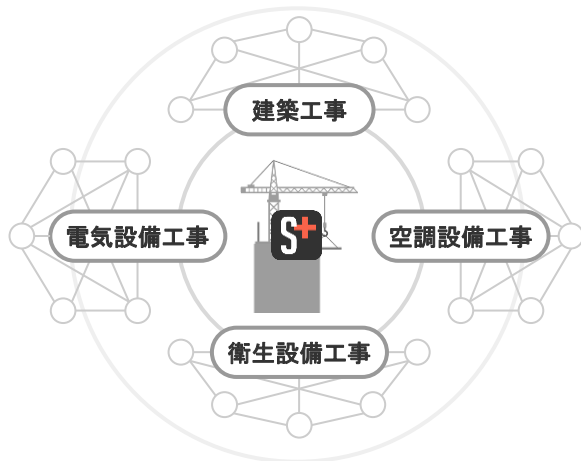




## 多くの建設業者が関わる建設現場だからこそ求められる 事業者間連携による「現場全体」のDX

### 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

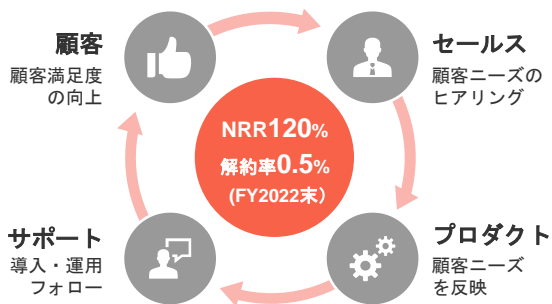




## 当社固有のアセットによる、建設DXニーズの急拡大を捉える事業モデル

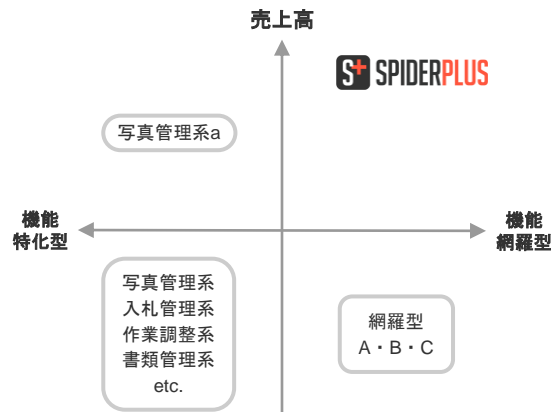
### 価値創出サイクル

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

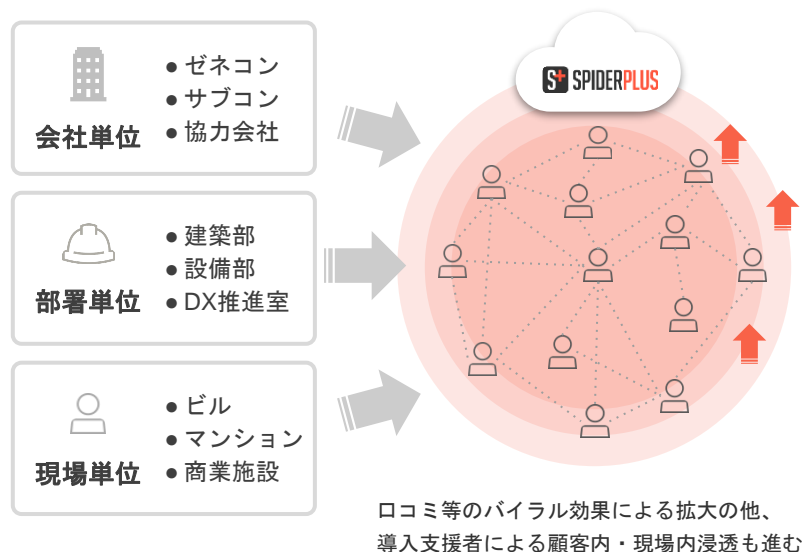
ゼネコン・サブコンの業界大手が活用  
建設現場DXのデファクトスタンダードへ



\*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

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。

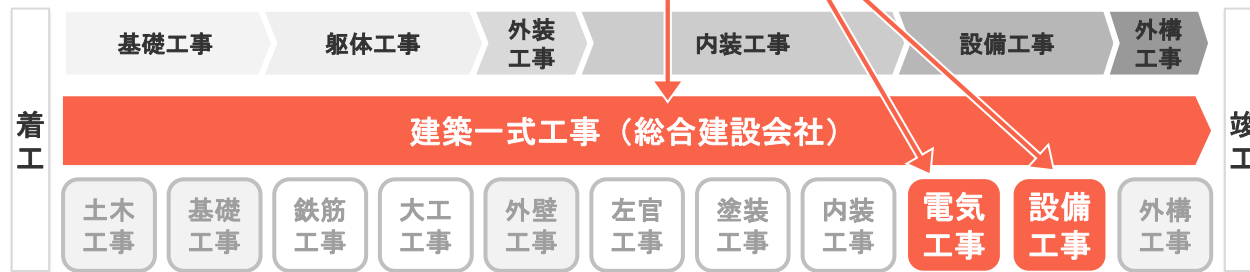
「現場監督業務」は、各技能工への指示出しや様々な検査が必要になり、非常に業務負荷が高くなっています。

### 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。

## 参考：中期成長戦略

1. FY2023.Q1 業績ハイライト
2. FY2023.Q1 トピックス
3. 参考：SPIDERPLUS補足
4. 参考：中期成長戦略
5. その他参考資料



## 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

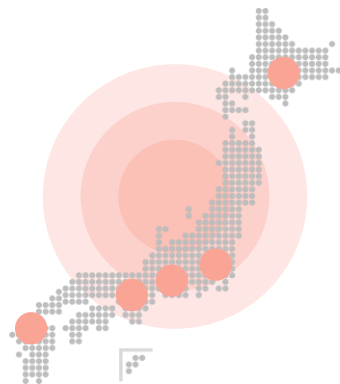


#### 期待効果



### 販売ネットワークの拡大

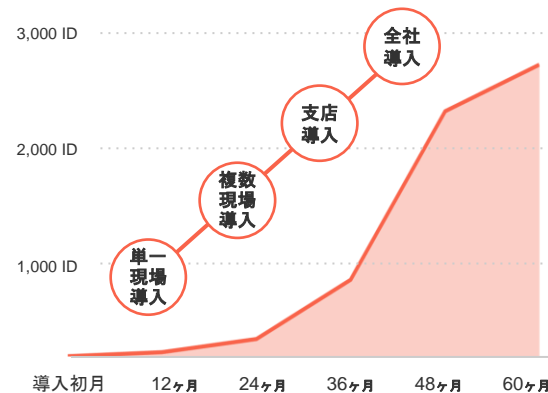
取次店及び代理店ネットワークを拡大  
 営業拠点も新設 (2023年3月時点：5拠点)



### 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

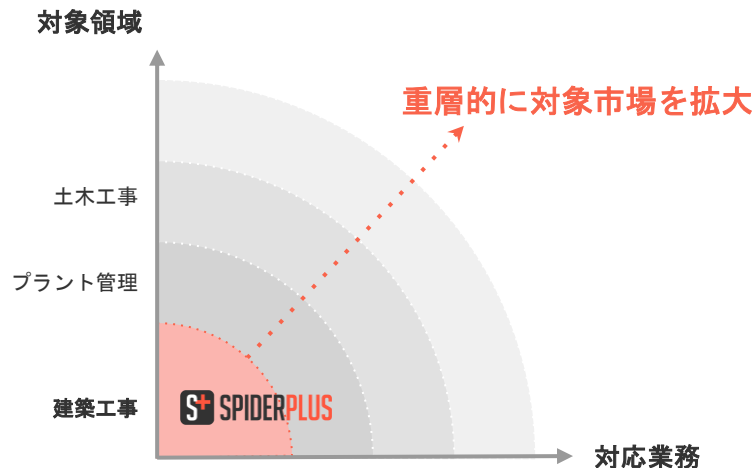
### 顧客のDXフェーズに合った機能を開発

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



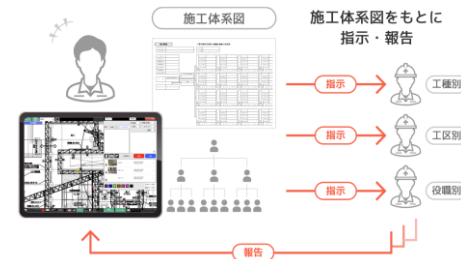
特許

### 指摘指示削除



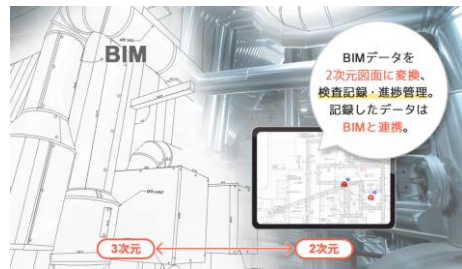
特許

### 施工体系作業指示



特許

### BIM・建築図面連携



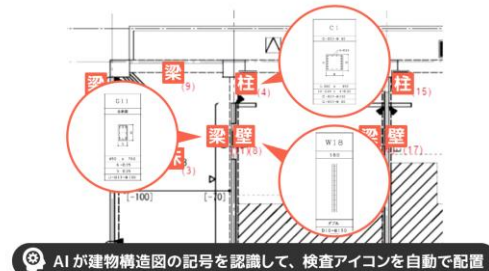
特許

### 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

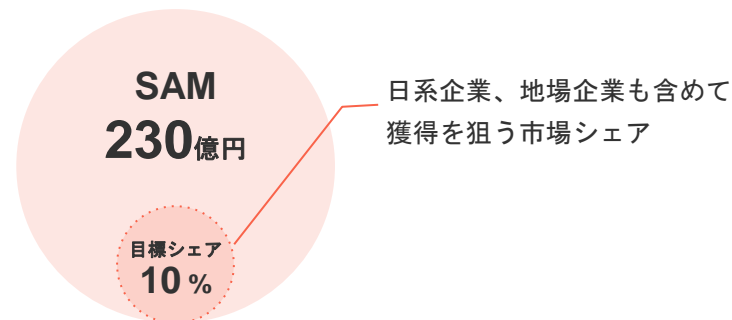


展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー

## 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



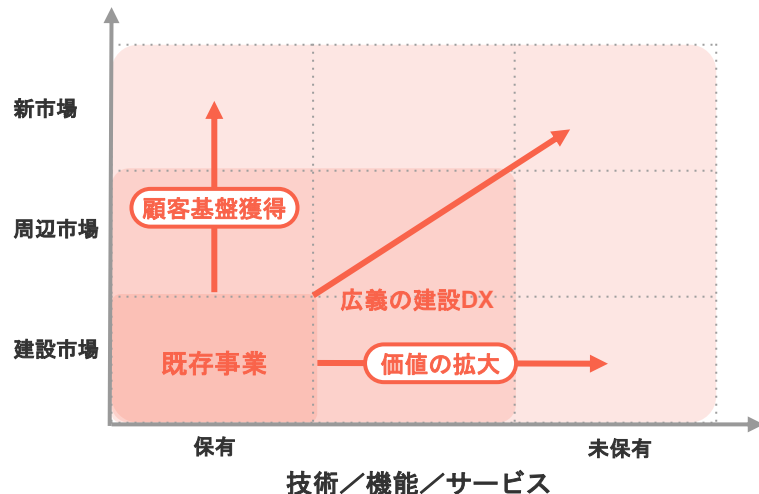
\*1：最注力国の市場規模及び目標シェアは、当該注力国における当社が対象とする建設事業者の従業員数の推計値に想定ARPUを乗じて算出。



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



ビルメンテナンスDXの共同開発



360度画像を用いた機能との連携



建設DX×自治体DXによる地方創生



現場の遠隔管理に関するサービス連携

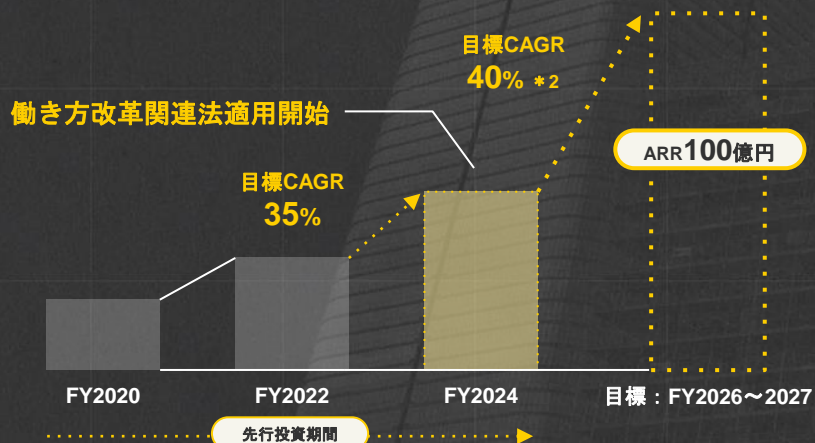


「DX × 技術者派遣」によるDX人材創出

# 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。

## その他参考資料

1. FY2023.Q1 業績ハイライト
2. FY2023.Q1 トピックス
3. 参考：SPIDERPLUS補足
4. 参考：中期成長戦略
5. その他参考資料



## 1. IRページ

<https://spiderplus.co.jp/ir/>

## 2. 事業計画及び成長可能性に関する事項

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/497fb7cb/169d/4873/ba24/42a0dd73e784/140120230328538020.pdf>

## 3. IR公式Twitter

<https://twitter.com/spiderplusir>

## 4. IR公式note

[https://note.com/sp\\_ir/](https://note.com/sp_ir/)



## P3：「私たちが捉える建設DXの市場機会」記載の統計データの出典

- \*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を使用。
- \*2：2020年3月16日発刊 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、建設業就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」。

## P18：「販管費」記載の略称の詳細

S&M：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」。

R&D：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」。

G&A：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」。

## P30：「建設現場の実情」記載の統計データの出典

- \*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。



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。