

SpiderPlus & Co.

2023年8月10日

スパイダープラス株式会社

代表取締役社長 伊藤謙自

(東証グロース：4192)

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料スクリプト



(決算説明資料はこちら)

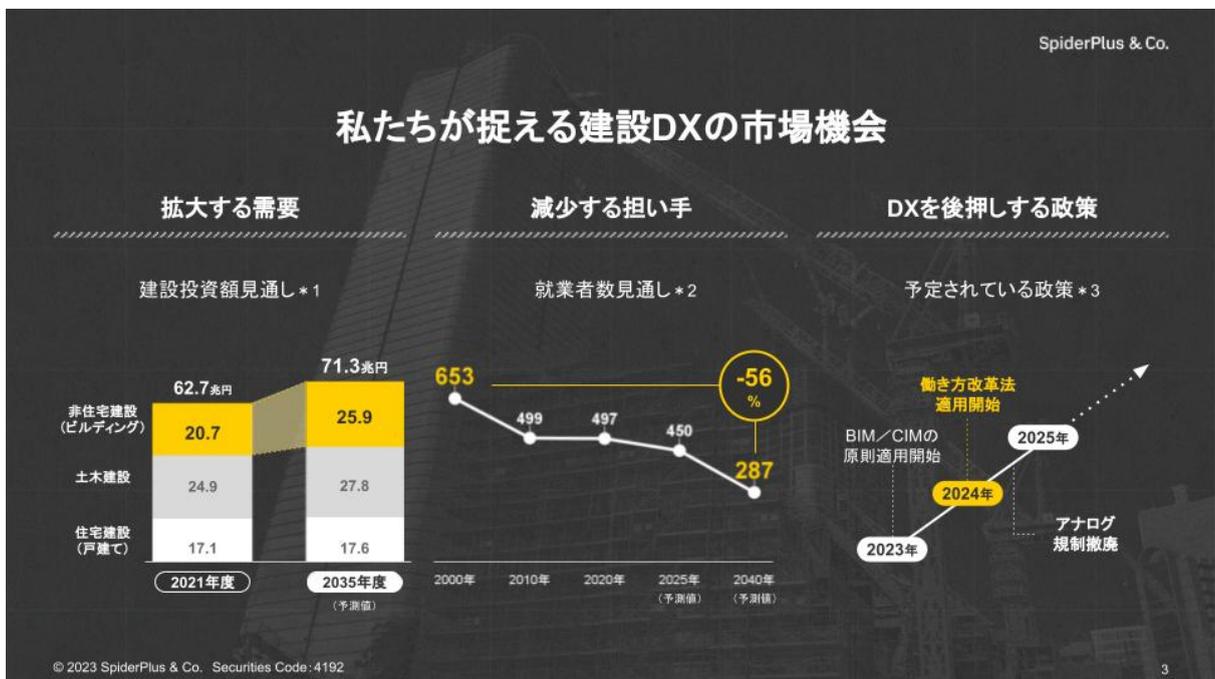
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/98e7d9b2/3596/4341/ac3e/e89a54b41294/140120230809539009.pdf>

【スクリプトに関する注意事項】

本スクリプトにおける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。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。



当社は、テクノロジーによって建設業界をDXする、生産性の向上や省人化を実現する事業を行っている会社です。



私たちが捉える建設DXの市場機会についてです。

建設投資額は高い水準で維持していきと見られているなかで、現場監督など働き手は減少していきとみられていることが問題とされています。

このような業界において、プロダクト・サービスを通じて生産性の向上をお手伝いしています。

SpiderPlus & Co.

現場の業務効率化を実現する 建設DXサービス「SPIDERPLUS」

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.

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 4

当社のプロダクトがどのような所で使われているかという、建物が建設されるプロセスにおいて「施工」というプロセスで施工や検査、是正などの業務で使われています。

SpiderPlus & Co.

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

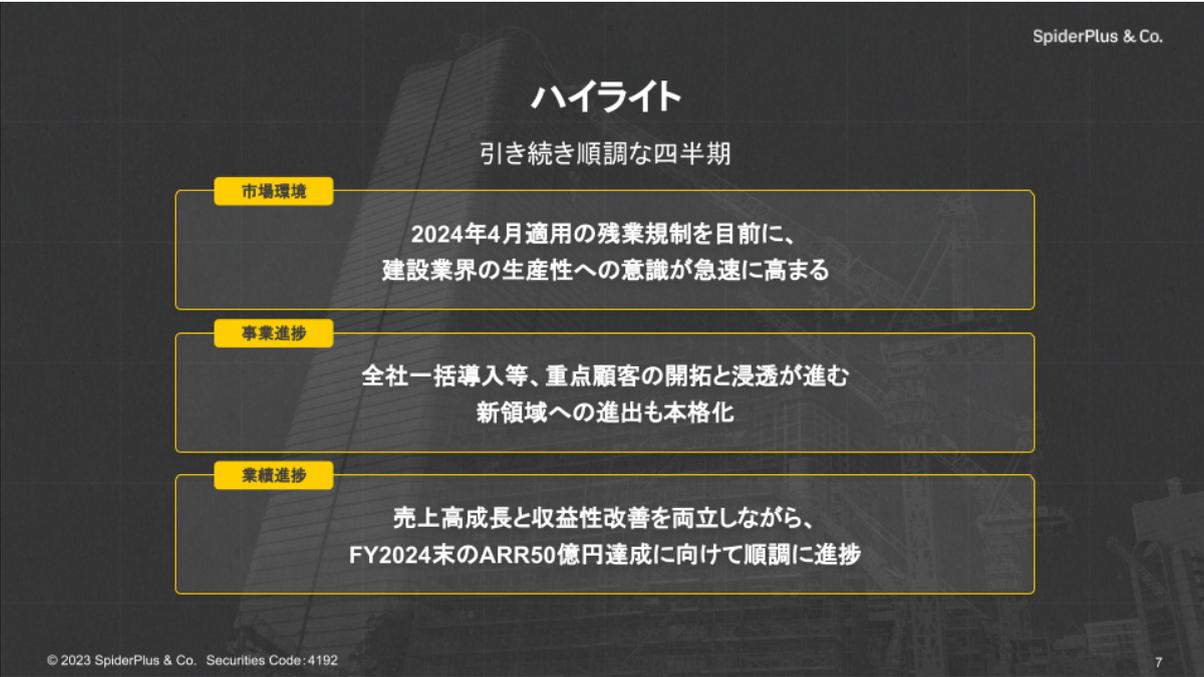
導入企業抜粋

CAGR 69%

年	導入企業数
2015年	39
2016年	78
2017年	116
2018年	258
2019年	473
2021年	1,204
2022年	1,524

*1: 導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 5

当社のお客様は建設業界のトップランナーの会社様が多くいらっしゃいます。このお客様のネットワークも相まって顧客基盤が増加しております。



SpiderPlus & Co.

ハイライト

引き続き順調な四半期

- 市場環境**
2024年4月適用の残業規制を目前に、
建設業界の生産性への意識が急速に高まる
- 事業進捗**
全社一括導入等、重点顧客の開拓と浸透が進む
新領域への進出も本格化
- 業績進捗**
売上高成長と収益性改善を両立しながら、
FY2024末のARR50億円達成に向けて順調に進捗

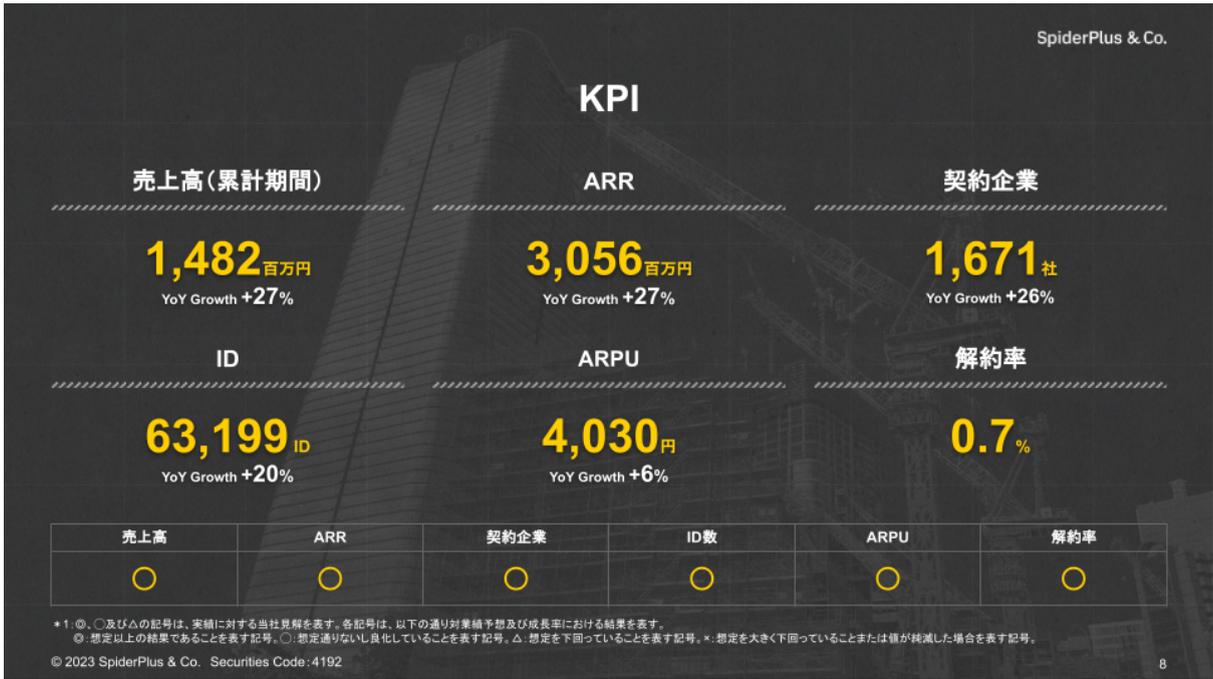
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 7

それでは、2023年12月期第2四半期について説明します。決算の概要は3点です。

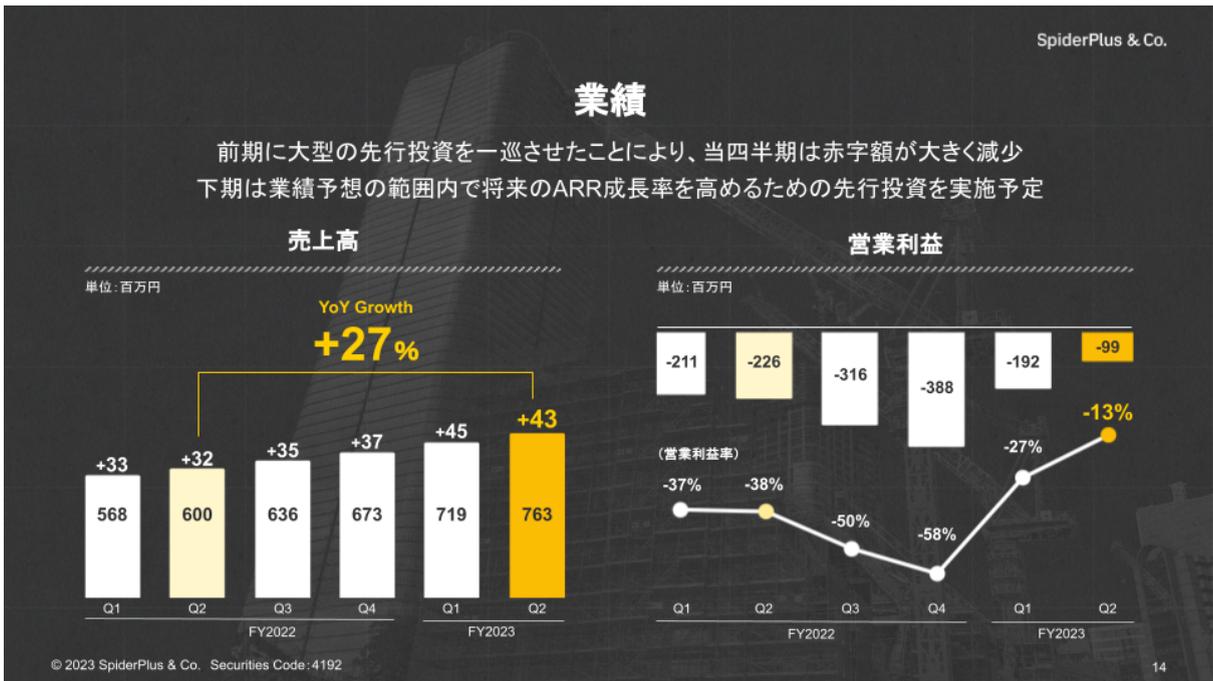
まず、市場環境として2024年に向けて建設業界が転換点を迎え、生産性への意識が高まる状況が続いています。私自身、お客様からもこの変革に向けた声をいただくなど、意識の高まりを感じており、IT化の進展が求められています。

事業進捗は、一括導入など、重点顧客の開拓と浸透が進んでおります。また、新たなDX領域としてプラント業界への本格展開を開始しました。

業績進捗に関しては、先行投資と収益性改善を両立しながら、2024年末にARR50億円の目標に向けて順調に進んでいます。

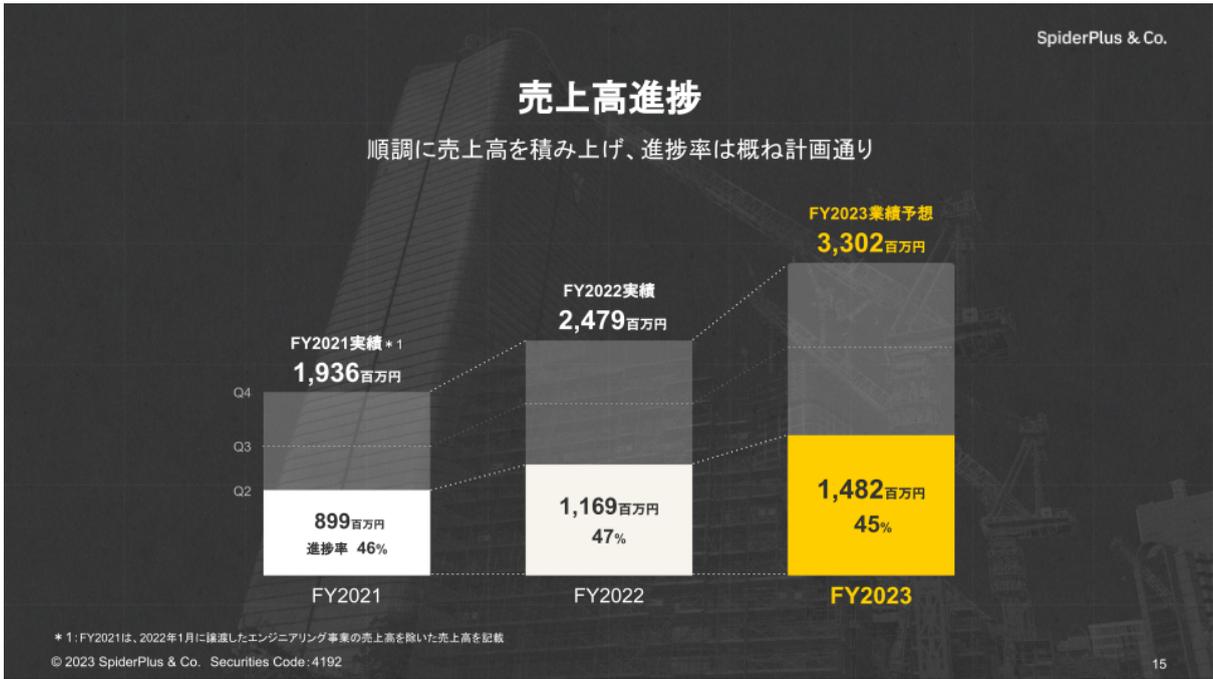


各種KPI（主要業績評価指標）についても、全般的に好調です。



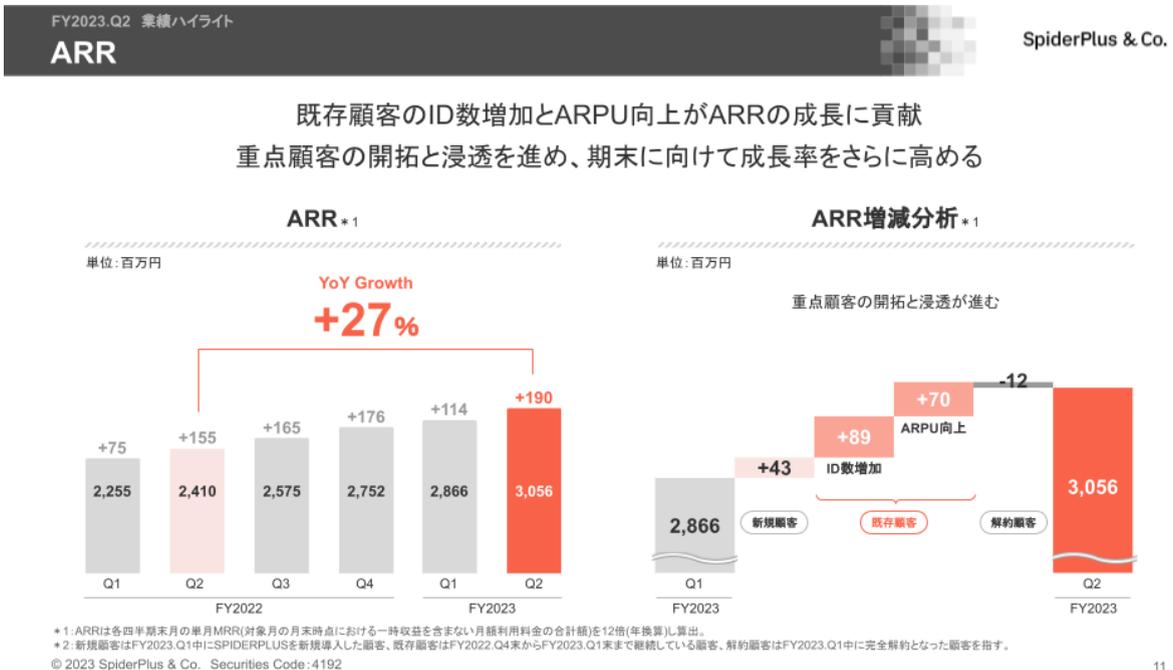
業績については、売上高は前期比成長率27%、763百万円となりました。

営業利益率が大幅に改善してマイナス13%し赤字が大きく減少しています。なお、下期において業績予想の範囲内で先行投資を実施する予定のため、開示している業績予想に変更をしております。



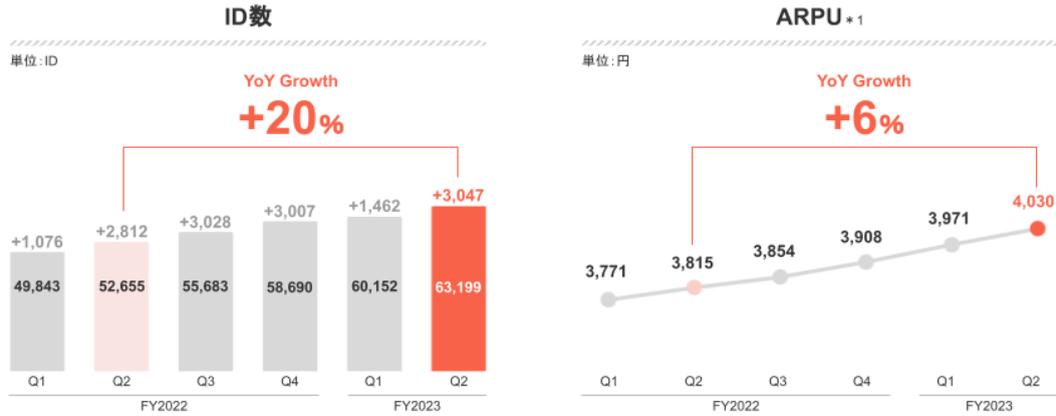
売上高の進捗に関しては順調に推移していると考えております。

昨年対比で2%進捗率が低いように見えますが、当社は下期偏重型の業績であること及び前四半期から色々な種まきが出来ていること、それらを踏まえて計画どおりの進捗であり、順調と評価しています。



ARRは30億円を突破し、特に既存顧客のID数増加と単価の向上が成長に大きく寄与しています。

ID数は一括導入等により増加
ARPUは顧客ニーズを捉えたオプション機能拡販により成長が加速



*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。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

ID数については、現場竣工などもある閑散期が当第2四半期にもかぶるため、一定大きな休止も入る四半期ではありますが、3,000ID増加させられたことはポジティブに考えています。

ARPUについても前期比成長率6%と高い成長を実現できています。

補足: ARPUについて

DXによる飛躍的な生産性向上が必要な建設現場
残業規制によるニーズの急拡大を見据え、オプション機能の販売体制を強化

オプション機能ARRが順調に増加

重点顧客や大型商談を中心にオプション機能を拡販
オプション機能ARRはYoY Growth +60%で増加



■: オプション機能ARR ■: オプション機能除くARR 単位: 百万円
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

生産性向上に必須のオプション機能

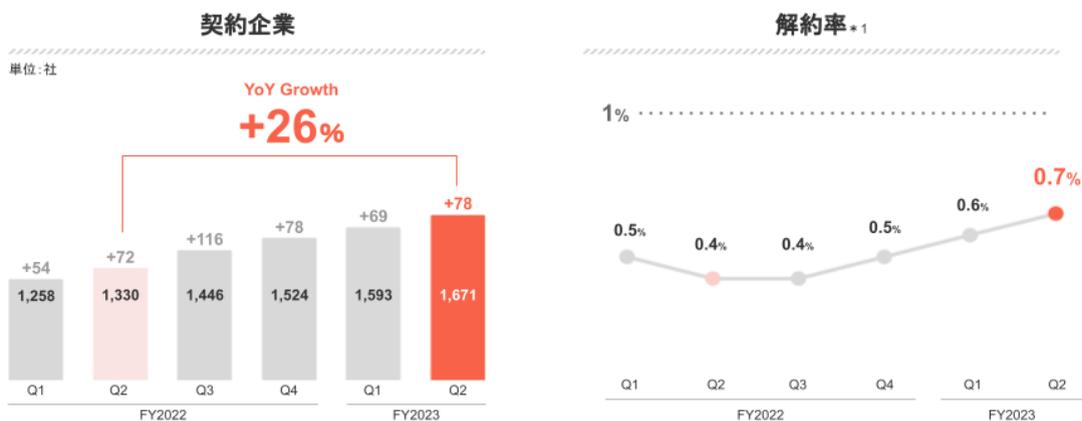
ツールのデジタル化に留まらないDXを進める顧客が増加



ARPUの補足になりますが、昨年から実施しているアップセルとしてのオプション機能拡販が順調に進捗しており、オプション機能のARRが前期比成長率60%まで高まってきました。

お客様がSPIDERPLUSの標準機能のみでなく、各種オプション機能を活用して生産性をさらに向上させようとなってきた、DXニーズの変化・進化も背景にはあります。2024年の残業規制適用もそのニーズを後押しし始めています。

新規企業の開拓を進め、将来の成長基盤が拡大
解約率は目安である1%未満を維持、今後も低位で推移する見込み



*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。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

契約企業数は前期比成長率26%の1,671社となりました。

解約率は0.7%となっており、悪化してきているように見受けられますが、1%未満の解約率は維持できており、こちらも誤差の範囲内と考えております。今後も低位で推移する見通しです。

財務ハイライト

SpiderPlus & Co.

財務ハイライト

売上高、段階損益ともに順調
下期は展示会出展や新規採用などを業績予想の範囲内で先行投資を行う予定

単位: 百万円	FY2023.Q2 累計期間	YoY	FY2023 業績予想
売上高	1,482	+26.8%	3,302
営業損失	-291	—	-698
経常損失	-295	—	-732
当期純損失	-299	—	-739
現預金残高	2,808	—	—
(参考) 人員数	251人	+14人*1	約 260人

*1: 増加人数はFY2022期末従業員数237名からの増加人数を記載
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 15

当四半期は、売上高成長と収益性の改善を両立した四半期でした。しっかりKPIを伸ばしており、またパイプライン・リードをしっかりと作れているというところからも、FY24年末ARR50億円に向けて順調なスタートが切れた上期と評価しています。

段階損益を見ますと、業績予想に比してかなり好転して進んでおりますが、業績予想の範囲内で規律性を持ちながらしっかり先行投資して成長率を高めて行く予定です。

FY2023.Q2 業績ハイライト

損益計算書

SpiderPlus & Co.

単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2023.Q1 会計期間	FY2023.Q2 会計期間	前四半期比	FY2022.Q2 累計期間	FY2023.Q2 累計期間	前年同期比
売上高	719	763	+6.1%	1,169	1,482	+26.8%
うち、ストック収入	704	737	+4.7%	1,142	1,442	+26.2%
ストック収入比率	97.9%	96.7%	-1.2pt	97.7%	97.3%	-0.4pt
売上総利益	458	487	+6.2%	739	945	+28.0%
売上総利益率	63.8%	63.8%	+0.0pt	63.2%	63.8%	+0.6pt
販管費	651	586	-10.0%	1,176	1,237	+5.2%
営業損失	-192	-99	—	-437	-291	—
営業利益率	-26.7%	-13.0%	+13.8pt	-37.4%	-19.7%	+17.7pt
経常損失	-194	-100	—	-450	-295	—
税引前当期純損失	-194	-100	—	-319	-295	—
当期純損失	-197	-102	—	-323	-299	—

概況

- 対前年同期・対直前四半期ともに増収、営業損失も縮小し、営業利益率は改善

売上高

- ストック収入が堅調に増加(前年同期比+26.2%)

売上総利益率

- 直前四半期と同水準の63.8%を維持

販管費

- 戦略的な大型先行投資のうち直前四半期でも発生していた大規模開発外注が一巡したことの他、採用が下期に偏重するため、販管費は対直前四半期で減少

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 16

売上高については既にお話していますのでコストの面を中心にお話しします。

コストの面で言いますと、特に販管費がこの第2四半期で約5.8億円となり、第1四半期の6.5億円から減少しています。

前四半期の大規模な展示会出展などの、大型先行投資が一巡したこともあり、また、大型先行投資の一部が第1四半期にも残っていたこともあり、この第2四半期には、大型の一過性の費用がなかったことからこのような数字となっています。

FY2023.Q2 業績ハイライト		SpiderPlus & Co.			
貸借対照表					
単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023.Q2	概況
現金及び預金	469	4,196	3,044	2,808	● 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78.4%を確保
その他流動資産	351	512	497	492	
流動資産	820	4,708	3,542	3,301	現金及び預金
ソフトウェア	3	2	558	510	● 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.Q2の現預金残高は2,808百万円を確保
ソフトウェア仮勘定	—	381	183	205	● 当座貸越等の融資枠1,000百万円あり(2023年6月末時点)
その他固定資産	80	334	510	490	ソフトウェア/ソフトウェア仮勘定
固定資産	84	717	1,252	1,206	● 主にSPIDERPLUSのリニューアル開発に関するもの
資産合計	905	5,426	4,794	4,507	借入金
借入金	266	178	443	391	● 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)
その他負債	230	626	666	580	
負債合計	496	804	1,109	972	
純資産合計	408	4,622	3,684	3,534	
自己資本比率	45.1%	85.2%	76.8%	78.4%	

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

17

続いて貸借対照表でございます。

現預金残高は28億円、自己資本比率は78%で着地しており、安定した財務基盤を確保しながら戦略的に先行投資を継続しています。

単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2021	FY2022	FY2022.Q2 累計期間	FY2023.Q2 累計期間
営業キャッシュ・フロー	-493	-1,000	-469	-296
投資キャッシュ・フロー	-610	-508	-259	-36
フリー・キャッシュ・フロー	-1,103	-1,509	-729	-333
財務キャッシュ・フロー	4,830	363	34	96
現金及び現金同等物の増減額	3,726	-1,146	-694	-236
現金及び現金同等物の期首残高	464	4,191	4,191	3,044
現金及び現金同等物の期末残高	4,191	3,044	3,496	2,808

概況

営業キャッシュ・フロー

- 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の増加

財務活動によるキャッシュ・フロー

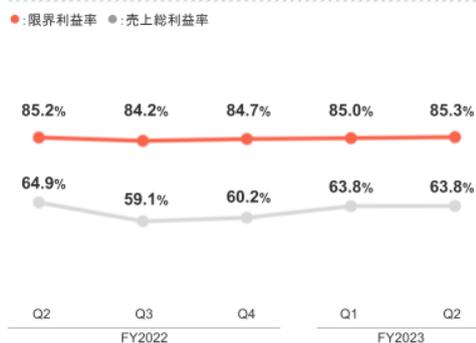
- 主に、新株予約権(ストックオプション)の行使による増加

続いてキャッシュフロー計算書です。

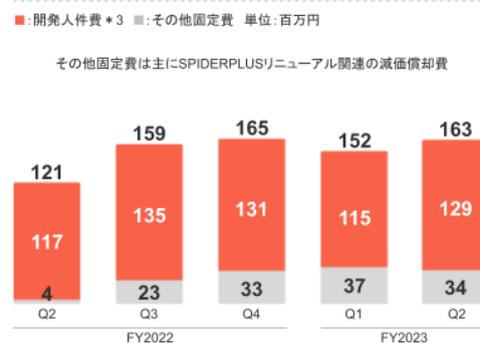
フリーキャッシュ・フローは先行投資期間であることから今期もマイナスとなっていますが、マイナス3.3億円となっており、マイナス額は縮小しています。

限界利益率*1は85%前後で安定的に推移、売上総利益率は約64%を確保

限界利益率及び売上総利益率



固定費*2内訳



*1: 限界利益率は、「売上高-通債費(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。

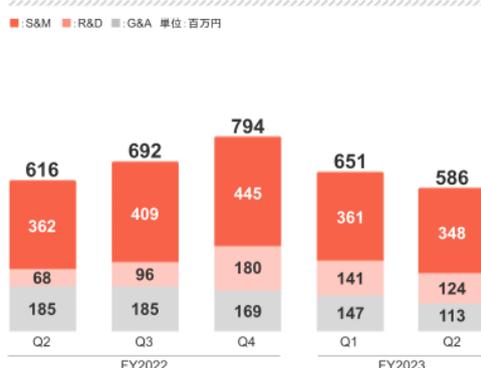
*3: 正社員人件費のほか、業務委託(SES含む)・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づき金額を使用。

売上総利益率は64%の水準で、第1四半期と同水準をキープできております。また、売上高に対する限界利益率についてもかなり長い期間にわたって85%の水準となっています。

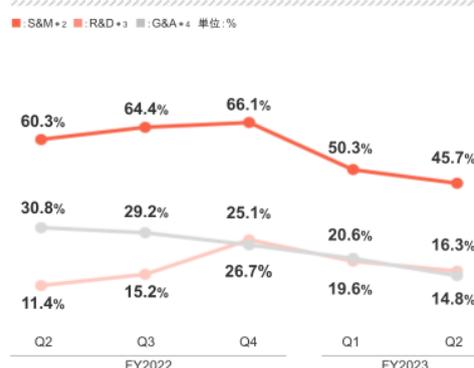
売上総利益については、開発人員がどういったプロジェクトを担当するのかによって売上原価で計上するのか、また販管費で計上するのかがかわります。新規性が強い機能開発は販管費で計上しています。開発人員のリソース配分によって売上総利益率が上下する要因にはなりますが、通期を通じて、60%~65%の水準となるようにコントロールしています。将来的には新機能開発にしっかりとリソースを投入していく割合が高まるので売上総利益率はしっかりと高められていくものと考えています。

一過性費用の減少や採用の下期偏重により、当四半期は販管費が減少
下期は期初計画の範囲内で新規採用や展示会出展など先行投資を実施予定

販管費推移*1,2



売上高販管費比率*1,2

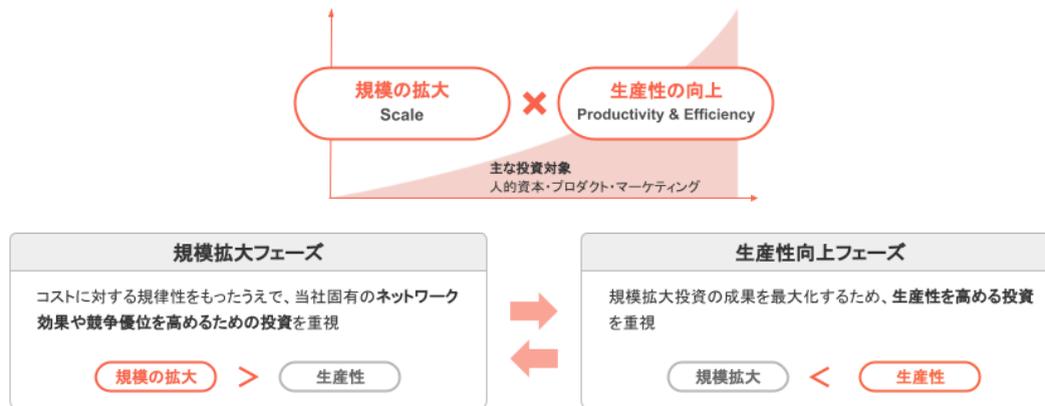


*1: 各構成は管理会計上の構成。S&M、R&D及びG&Aは略称であり、詳細は本資料の「その他参考資料」に記載。
*2: 部署移動や組織再編の影響も考慮した配賦基準の一部見直しを行っている。

販管費は当四半期は5.8億円の着地となりました。もともと昨年の3Q・4Qについては展示会出典等の一時的なマーケティングコストやプロダクト開発に大型投資等があり、その影響もあって販管費が高止まりしてしていました。なお、前四半期においても昨年実施した大型投資の継続案件が残っていたこともあり、前四半期と比較して販管費は減少しています。

なお、人員確保等の必要な先行投資は積極的に引き続き実施しています。下期についてはガイダンス発表時にお伝えした各四半期約7億円を目安として、必要な投資は業績予想の範囲内で積極的に実行していきます。

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場
規模拡大と投資効率を両立させ、建設DXのマーケット・リーダーに



先行投資の考え方について補足します。

もともと我々は、建設業界のDX市場を、巨大かつ変革期にある市場と考えております。この変革期にある巨大な市場で、マーケット・リーダーとして早期にシェアを拡大するとともに競争優位を高めることがとても大切であると考えておりますので、FY2021から規模拡大のための先行投資を実施しています。しかし、規模を拡大するだけでは競争優位を作りきれないと考えておりますので、投資効率を最大限高めるために生産向上にも取り組んでおります。

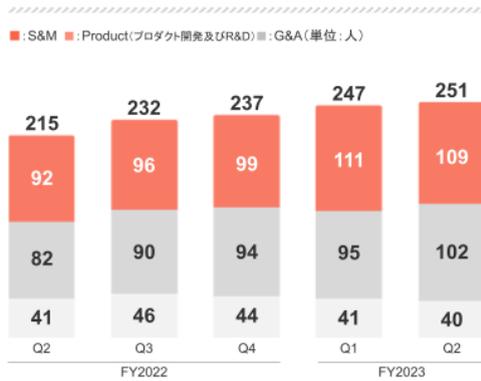
そのために、まずは優秀な人材を集める、良いプロダクトをつくる、認知度を高めるということが重要と考え、FY2022までは規模拡大を求める大型投資を優先して実施してまいりました。

規模を拡大する一方で、生産性を高めるためには強烈に筋肉質な体制を構築することも必要になるので、そういった組織づくりにも取り組んでいます。そして、効率性を表す指標も改善されてきているという状況にあります。

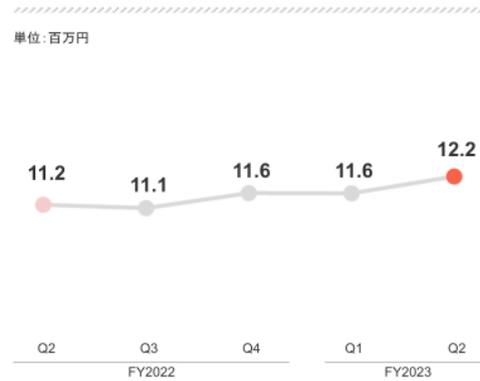
筋肉質な部分もどんどんできあがってきておりますので、そういった部分には、規模拡大のための投資も組み合わせながら、その投資効果を活かして成長率を高めていきたいと考えております。

残業規制適用によるニーズの急拡大を見据えて採用強化を継続
人的投資の効果を高めるための異動や組織再編も機動的に実施

従業員数



従業員一人当たりARR



その先行投資のうち重要な部分を占める人的投資についてです。

足元の採用環境は世の中のニュースを見ると厳しくなっているところですが、当社はしっかりと採用は継続できています。また、規模を拡大していく中で、一人当たりの生産性を高めていくところに関しては、両立しづらいというところもある中で、我々しかできない教育育成やイネーブルメントなどの仕組みを組み合わせながら、再現性ある形で成長組織を強化していっています。

参考値として、従業員一人当たりのARRも1,200万円を超える水準まで上昇しています。

ビジネスピックアップ

Business Topics

建設DXの浸透

新領域の開拓

知財

IP+

SpiderPlus IP Strategy

新機能



プラント業界



海外展開



ビジネストピックスに参ります。知財や新機能の開発、新領域の開拓、海外展開の4つです。

FY2023.Q2 トピックス

知財戦略

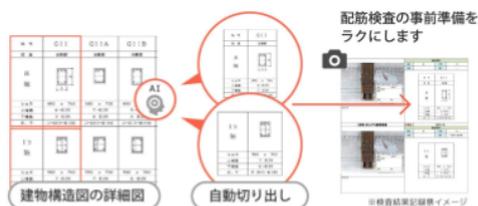
特許「詳細図面切り出しAI」

SpiderPlus & Co.

建設DXに関するBPOサービスの重要作業に着目した技術の特許化

本特許(技術)の概要

- AIが建物構造図の詳細図から特定の領域を自動で切り出す
- 従来同作業に要した時間を約70%効率化



本特許(技術)と展望

- ユーザーの事前準備作業を代行する当社BPOサービスの業務運用に活用
- BPOサービスの受注可能件数やサービスラインナップ拡充に繋げる
- 顧客向けにSPIDERPLUSで定期的・発注する繰り返しタスクなどの自動化、省化などの機能開発にも応用予定

まずは特許についてです。これは、お客様から好評いただいているBPOサービスの運用を効率化する特許です。競合優位性の高い特許を獲得できたと考えております。

新たな技術を積極的に取り込むことでプロダクト価値をさらに高める

既存プロダクトに活用

- S+Partner*1に「AI支援機能」として実装
- 現場で日々行われる安全対策「危険予知活動」で活用
- 作業者の知見に依存してしまう危険予知活動を脱属人化し、建設現場の安全品質向上に貢献



*1: S+Partnerは、現場監督と協力会社との日々の情報共有を効率化するSPIDERPLUSのオプション機能です。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

他社サービスとの連携に活用

- 建設業界で豊富な導入実績を誇るビジネスチャット「direct」を開発・提供するL is B社と共同開発に着手
- 現場管理におけるコミュニケーション効率の向上に特化した機能をChatGPTを活用



生成AIを活用した新機能については、S+Partnerに搭載した新機能と、先日発表したL is B様と共同でビジネスチャットにChat GPTを活用していこうという取り組みです。

(L is B社との取り組みについてはこちら)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/7700bd87/f548/4f10/a734/e2a6ca74f4ac/140120230803533677.pdf>

DX余地が大きく、SPIDERPLUSと親和性が高いプラント業界への展開を強化

プラント業界の生産性向上余地

- 敷地面積が広いため、施設巡回に多くの時間と人員を要する
- プラント設計図や機械設備の説明書など携行物が多い
- 膨大な資料や資材の管理が煩雑で、属人化要素も強い

プラント業界の生産性への課題とDX機会

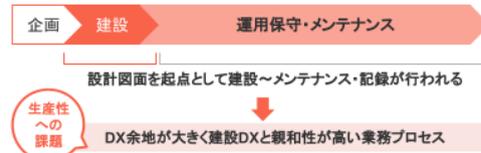


© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

SPIDERPLUSとの親和性

- プラント業界にも、タブレット端末やクラウドサービスの利用などデジタル化の潮流
- 建設業界同様に、図面を起点とした保守・メンテナンス業務が行われる
- 報告書作成や情報共有などの業務に手間がかかる

保守業務がライフサイクルにおいて重要なプラント施設



27

続いてプラント業界の展開についてです。

私も、いくつかのお客様のところで話を聞いていると、建設業界と同様に紙を使って業務を進めていることも多く、生産性向上の余地は大きく、SPIDERPLUSとの親和性は高いと考えております。

FY2023.Q2 トピックス

DX領域の拡大

MODE.incとの業務提携を締結

SpiderPlus & Co.

プラント業界のDXで重要な「データ収集・分析・活用」を早期に実現

MODE .incについて

- データ収集に強みを持つシリコンバレー発スタートアップ
- 設備機器等の稼働状況のデータをリアルタイムに計測、解析、可視化する同社の技術と、プラント業界、建設会社向けの導入実績に注目



今後の取り組み予定

- プラント施設の定期メンテナンスや予兆保全に活用できる新たなサービスを共同開発
- プラント領域のDXに留まらず、建設会社向けのDXサービスにもMODE社と連携したサービスを活用



*1: 本件に関するリリースはこちら: <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/1037e33f/3e26/4087/8f98/17d496076424/140120230724525857.pdf>
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

28

そのプラント業界への展開を加速すべく、MODE社とのアライアンスを実施しました。

MODE社の、IoTソリューションとSPIDERPLUSを組み合わせ、プラント施設内の設備異常の検知してSPIDERPLUS上に表示するというようなサービス開発できないかという事でアライアンスを実施するに至りました。

(MODE社との取り組みについてはこちら)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/1037e33f/3e26/4087/8f98/17d496076424/140120230724525857.pdf>

大手ゼネコンを中心とした海外現場での導入が進む 注力国で現地語によるカスタマーサポートを開始

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

FY2023.Q2の取り組み

- 注力国であるベトナム・タイにおける大手ゼネコンの導入拡大により、海外顧客基盤が強化
- 指摘管理機能の英語化対応
- ベトナム、タイにおいて現地スタッフによる現地語サポートを開始しオンボーディングを強化

*1: 導入事例に関する記事は下記参照 ユアテックベトナム <https://spider-plus.com/case/885/> 台湾清水 <https://spider-plus.com/case/895/>
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

29

海外展開については、カスタマーサポートを注力国であるタイとベトナムにおいて開始しました。この取り組みにより、日系企業のみでなく現地の建設会社にも浸透していきたいと考えております。海外展開も順調に推移している状況でございます。

【本件に関するお問い合わせ】

スパイダープラス株式会社 経営企画室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

以上