

FY2023.Q3 決算説明資料

2023年11月7日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場を DX する

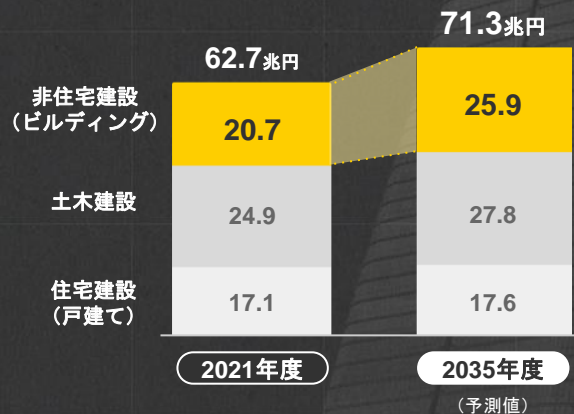
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

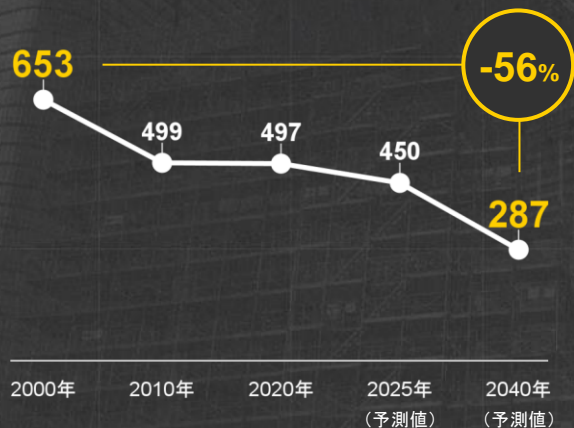
拡大する需要

建設投資額見通し*1



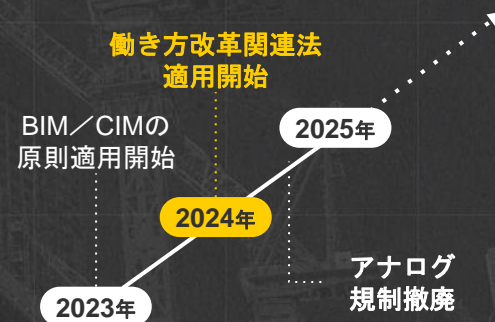
減少する担い手

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



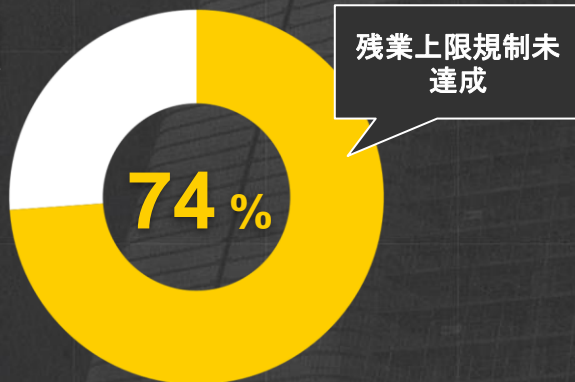
*1~3: 本資料の「その他参考資料」に出典を記載。

2024年4月に迫る残業上限規制対応の現在地

残業上限規制（原則）の対応状況*1

規制対応には生産性向上が必須

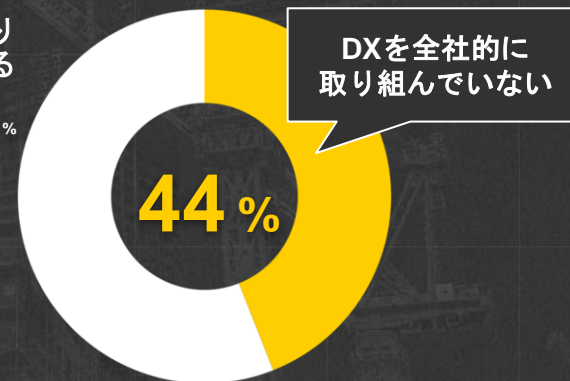
残業上限規制
達成
26%



DX取組状況*2

取り組みが本格化するのこれから

全社的に取り
組んでいる
56%



*1：（一社）日本建設業連合会「会員企業労働時間調査報告書—2022年度—（2023年7月）」より抜粋、N：81社、非管理監督者24,202人に対する調査結果
日建連（（一社）日本建設業連合会の略称）は、最近2年間の年平均元請完成工事高100億円以上を入会資格としている。

*2：（一社）日本建設業連合会「生産性向上推進要綱 2022年度フォローアップ報告書（2023年9月）」より抜粋。

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

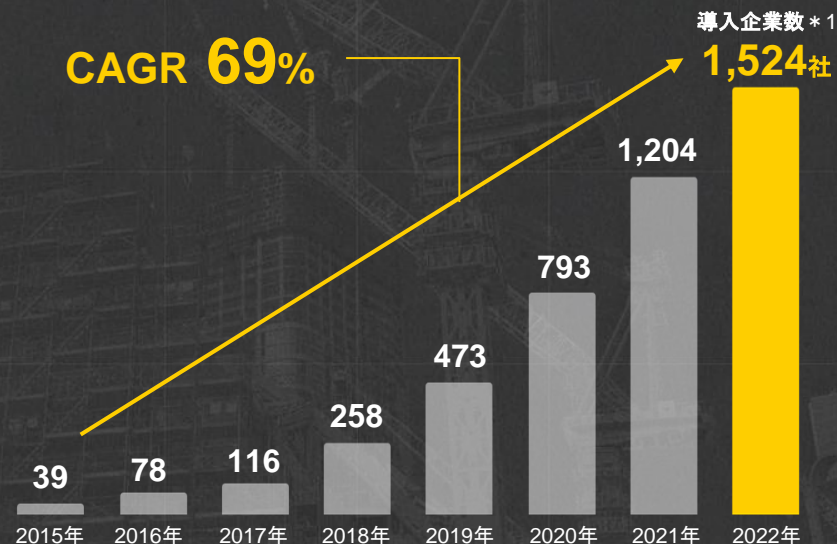


高砂熱学



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.Q3 業績ハイライト

1. FY2023.Q3 業績ハイライト
2. FY2023.Q3 財務ハイライト
3. 事業進捗
4. 参考：SPIDERPLUS補足

四半期ハイライト

事業進捗

残業上限規制の適用が半年後に迫り、拡大期を控える建設DX市場
生産性向上フェーズは概ね一巡し、規模拡大フェーズへ

業績進捗

赤字額を縮小しながら、売上高成長率はYoY +30%に加速
FY2024末のARR50億円の達成へ

KPIハイライト

売上高（Q3会計期間）

827 百万円

YoY Growth +30%

ARR

3,279 百万円

YoY Growth +27%

契約企業

1,763 社

YoY Growth +22%

ID

65,937 ID

YoY Growth +18%

ARPU

4,145 円

YoY Growth +8%

解約率

0.7%

売上高	ARR	契約企業	ID数	ARPU	解約率
○	△	○	○	△	○

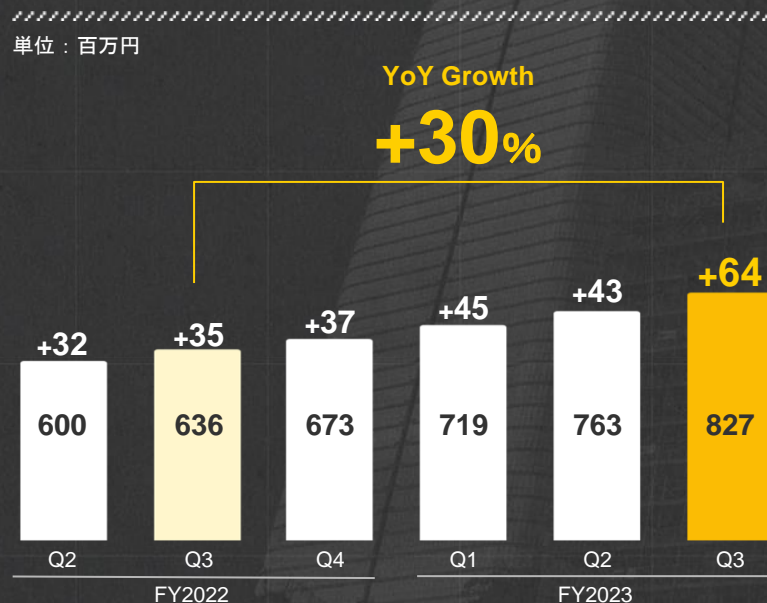
*1：◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。各記号は、以下の通り対業績予想及び成長率における結果を表す。

◎：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。

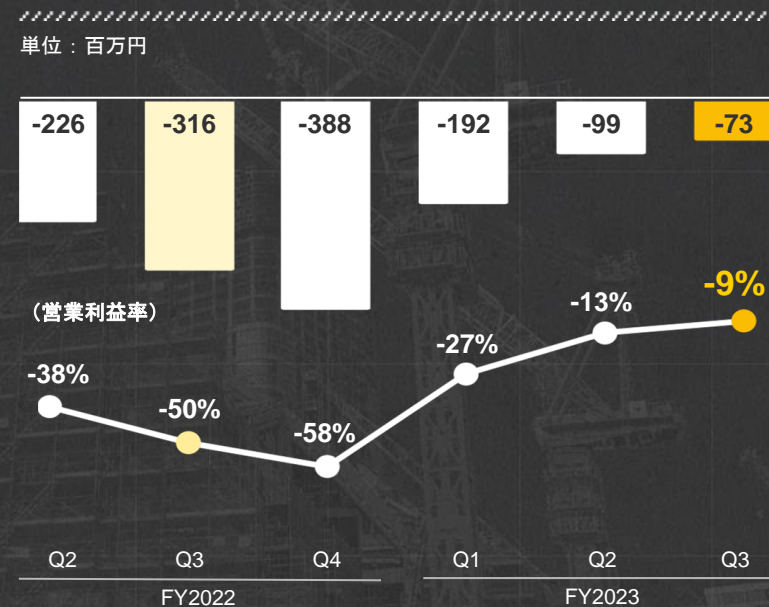
業績進捗

2024年4月以降のDX市場拡大を見据えた生産性向上フェーズは概ね一巡規模拡大フェーズに向けた施策を進める

売上高（四半期）

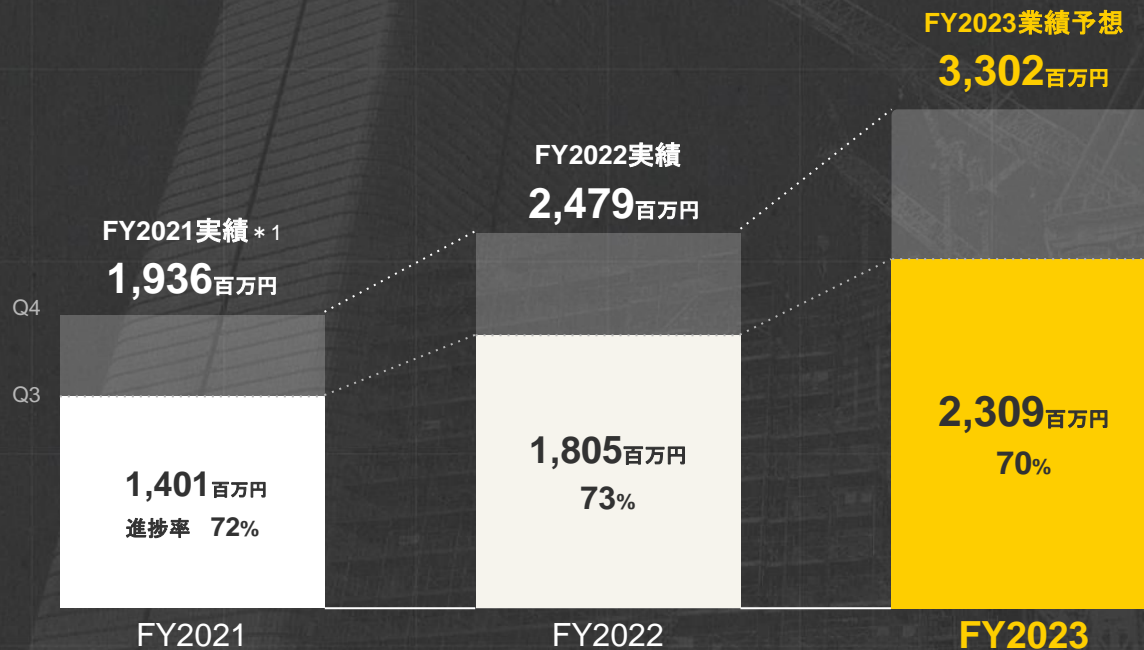


営業利益（四半期）



売上高の業績予想進捗

FY2023.Q4に向けて売上高の成長は加速する見通し

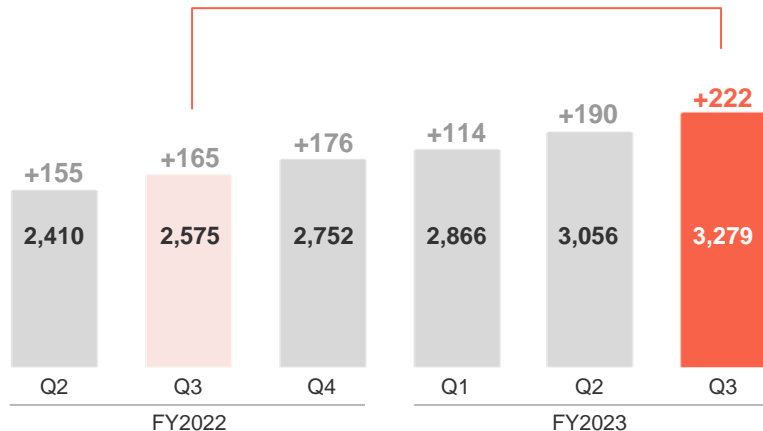


* 1 : FY2021は、2022年1月に譲渡したエンジニアリング事業の売上高を除いた売上高を記載。

重点顧客の浸透施策によるオプション機能拡販が成長を牽引

ARR *1

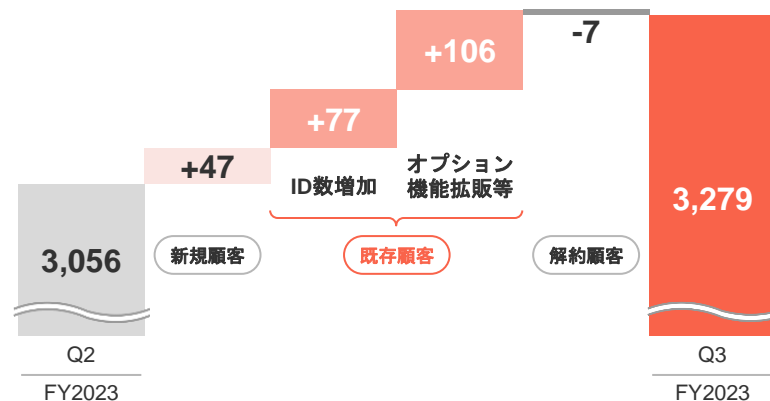
単位：百万円

YoY Growth
+27%

ARR増減分析 *2

単位：百万円

重点顧客の開拓と浸透が進む



*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：新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

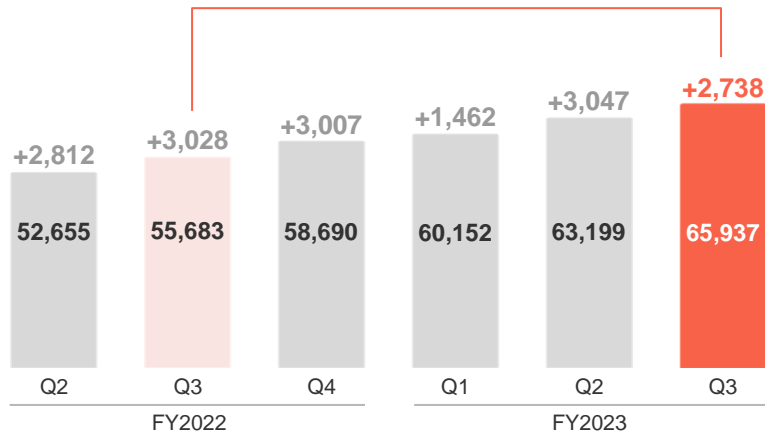
ID数は期末目標68,000IDを超えるペースで順調に増加
ARPUは四半期毎に成長率が上昇（期末着地見込み約4,300円）

ID数

単位：ID

YoY Growth

+18%

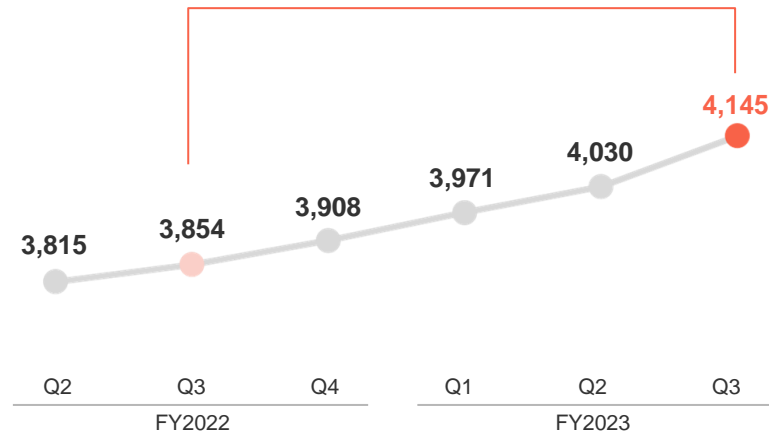


ARPU*1

単位：円

YoY Growth

+8%

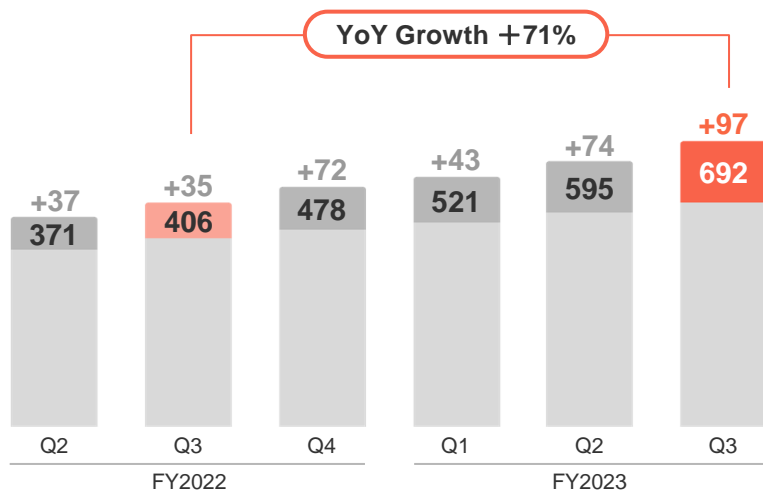


*1：ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。

現場訪問とデータ活用の徹底により、オプション機能の導入ペースがさらに加速

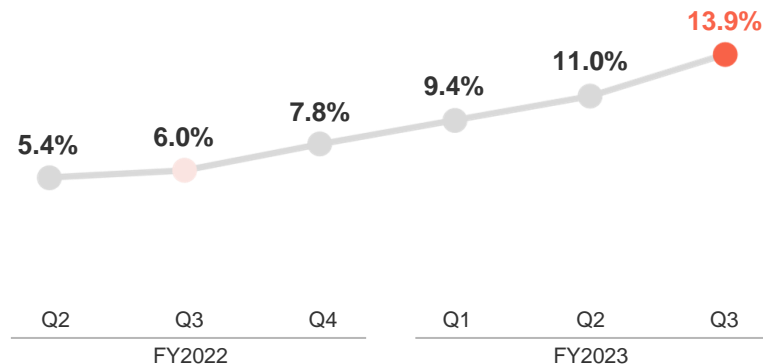
オプション機能ARR

■：オプション機能ARR ■：オプション機能除くARR
単位：百万円



販売注力オプション機能の導入割合

指摘管理機能*1の全IDに対する導入割合



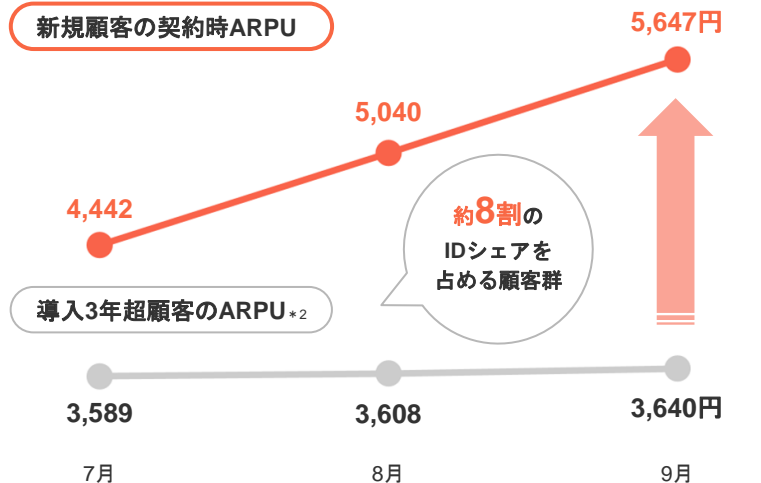
*1：指摘管理機能については本資料「参考：SPIDERPLUS補足」を参照。



導入年数が長い大口顧客群のオプション機能導入がARPUの成長ポテンシャル

ARPU*1の成長ポテンシャル

単位：円



FY2023.Q3

*1：ARPUは、サーバー代金に係るものを除いた金額。

*2：2023年9月末時点で導入3年超を迎えた顧客群のARPU。

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

重点施策



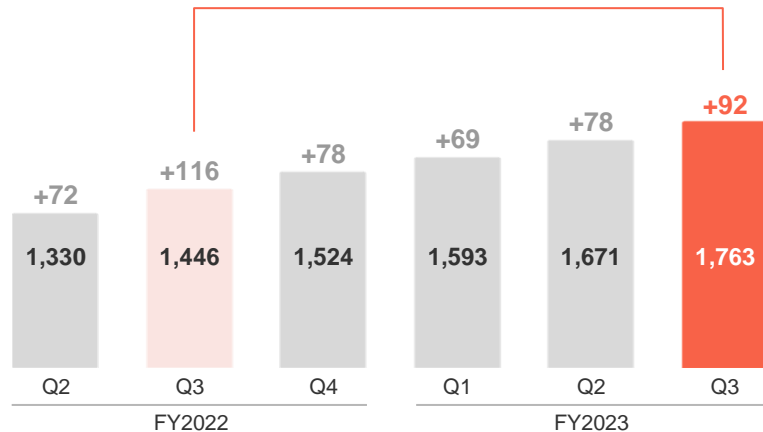
- 全業種で活用できるオプション機能（指摘管理機能）の拡販を強化
- 現場単位の勉強会から活用マニュアルの作成まで、使いこなせるまで徹底的にサポート・オンボーディングを実施
- より高いレベルの生産性向上を実現する機能群をパッケージ化して提供

営業拠点設置など販売網拡大施策により、全国の中小企業でも導入が進む
解約傾向に変化はなく、解約率は今後も低位で推移する見込み

契約企業

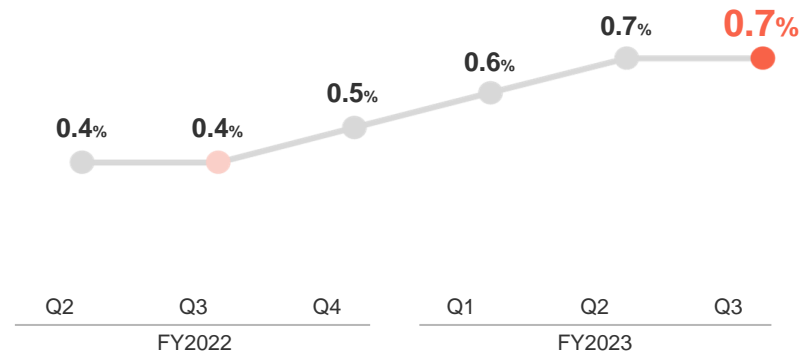
単位：社

YoY Growth
+22%



解約率*1

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。

FY2023.Q3 財務ハイライト

1. FY2023.Q3 業績ハイライト
2. FY2023.Q3 財務ハイライト
3. 事業進捗
4. 参考：SPIDERPLUS補足

財務ハイライト

建設DX市場の拡大期を見据えた生産性向上施策が概ね一巡
収益性が高まり、業績予想よりも赤字額は縮小する見通し

単位：百万円	FY2023.Q3 累計期間	YoY	FY2023 業績予想
売上高	2,309	+27.9%	3,302
営業損失	-365	—	-698
経常損失	-375	—	-732
当期純損失	-382	—	-739
現預金残高	2,946	—	—
(参考) 人員数	252人	+15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

損益計算書

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2023.Q2 会計期間	FY2023.Q3 会計期間	前四半期比
売上高	763	827	8.4%
うち、ストック収入	737	800	+8.5%
ストック収入比率	96.7%	96.8%	+0.1pt
売上総利益	487	537	+10.3%
売上総利益率	63.8%	65.0%	+1.2pt
販管費	586	611	+4.3%
営業損失	-99	-73	—
営業利益率	-13.0%	-8.9%	+4.1pt
経常損失	-100	-80	—
税引前当期純損失	-100	-80	—
当期純損失	-102	-83	—

FY2022.Q3 累計期間	FY2023.Q3 累計期間	前年同期比
1,805	2,309	+27.9%
1,772	2,242	+26.5%
97.7%	97.1%	-0.6pt
1,115	1,483	+33.0%
61.8%	64.2%	+2.5pt
1,868	1,848	-1.1%
-753	-365	—
-41.7%	-15.8%	+25.9pt
-769	-375	—
-638	-375	—
-643	-382	—

概況

- 対前年同期・対直前四半期ともに増収により営業損失も縮小し営業利益率が改善

売上高

- ストック収入が堅調に増加（前年同期比+26.5%）

売上総利益率

- 前年同期比+2.5pt、直前四半期+1.1pt向上

販管費

- 主に採用関連費の増加などにより、販管費は直前四半期比で増加

貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023.Q3
現金及び預金	469	4,196	3,044	2,946
その他流動資産	351	512	497	490
流動資産	820	4,708	3,542	3,436
ソフトウェア	3	2	558	487
ソフトウェア仮勘定	—	381	183	218
その他固定資産	80	334	510	478
固定資産	84	717	1,252	1,183
資産合計	905	5,426	4,794	4,620
借入金	266	178	443	519
その他負債	230	626	666	644
負債合計	496	804	1,109	1,164
純資産合計	408	4,622	3,684	3,456
自己資本比率	45.1%	85.2%	76.8%	74.8%

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74.8%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.Q3の現預金残高は2,946百万円を確保
- 当座貸越等の融資枠1,450百万円あり（2023年9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投資

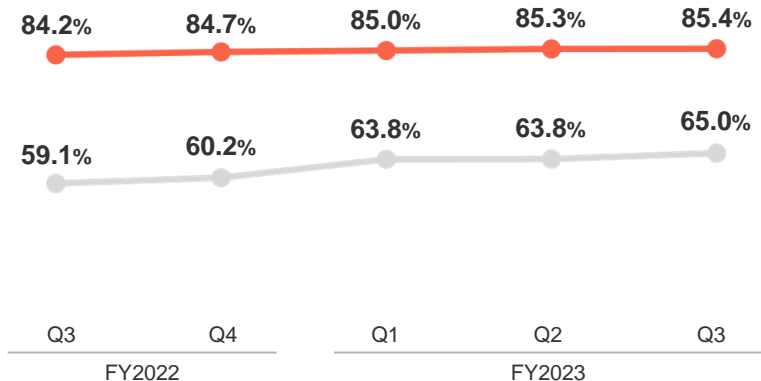
借入金

- 手元運転資金の拡充のため1.5億円の借入を実行

限界利益率*1は85%前後で安定的に推移、売上総利益率は65%に向上

限界利益率及び売上総利益率

● : 限界利益率 ● : 売上総利益率

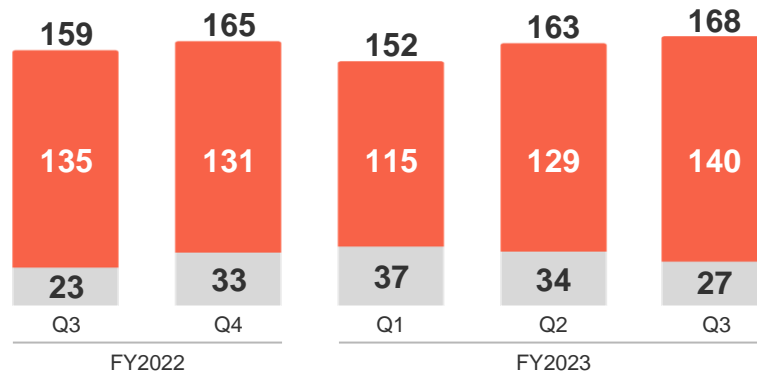


固定費*2内訳

■ : 開発人件費*3 ■ : その他固定費

単位：百万円

その他固定費は主にSPIDERPLUSリニューアル関連の減価償却費
(FY23.Q3は引当金の戻入が5百万円あり、その他固定費が減少)



*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。

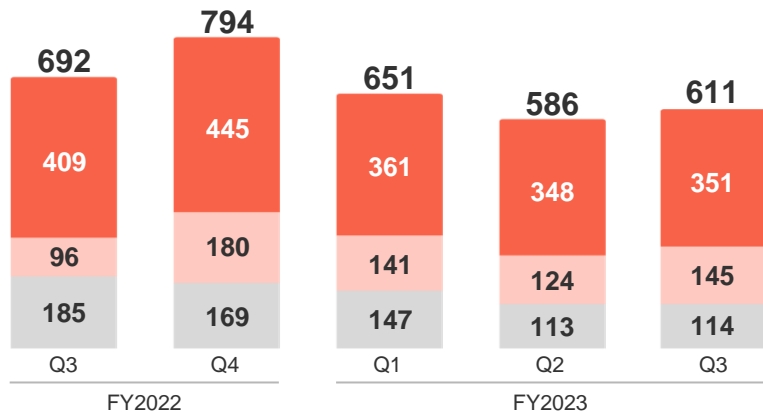
*2：売上原価における固定費のみであり、販売管理費の固定費は含まれない。

*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。

営業組織の強化が成果となり、S&Mの投資効率が高まる
計画的に規模拡大投資を進めながら、FY2025の通期黒字化へ

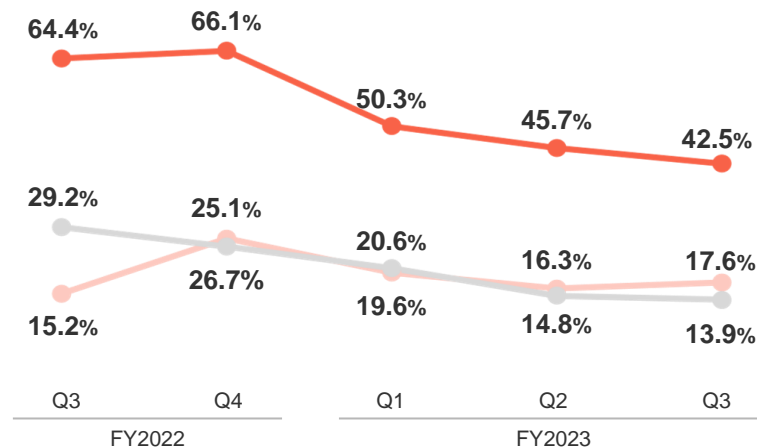
販管費推移*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A
単位：百万円



売上高販管費比率*1,2

■ : S&M*2 ■ : R&D*3 ■ : G&A*4
単位：%



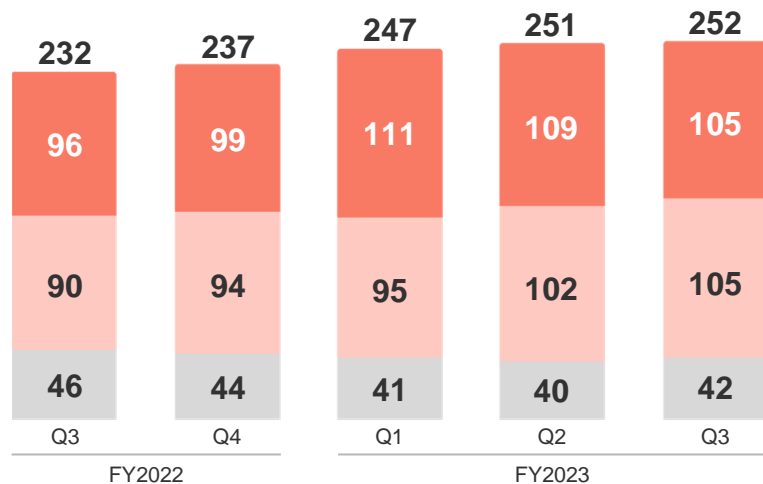
*1：各構成は管理会計上の構成。S&M、R&D及びG&Aは略称であり、詳細は本資料の「その他参考資料」に記載。

*2：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FY2023.Q2に行っている。

人事異動や部門再編も戦略的に実行し、組織の生産性を向上
シェア拡大を見据え、高い生産性のもと採用は計画的に拡大する見込み

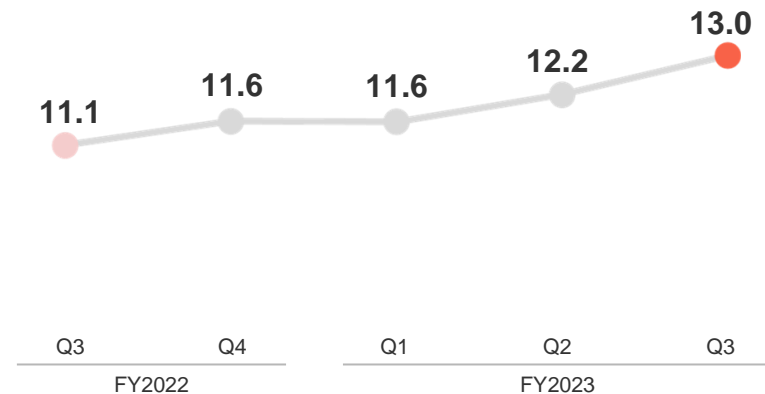
従業員数

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

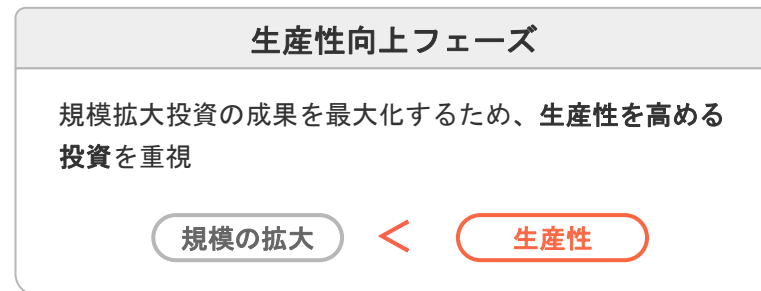
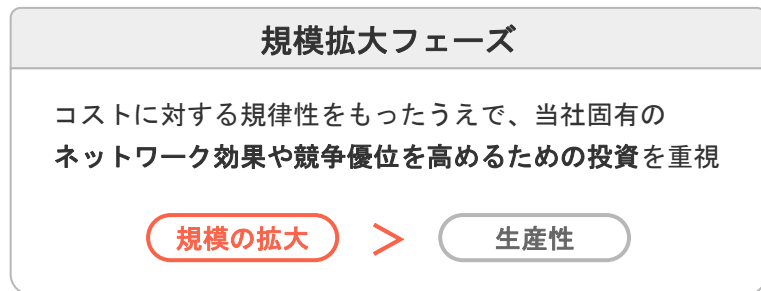


従業員一人当たりARR

単位：百万円



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



事業進捗

1. FY2023.Q3 業績ハイライト
2. FY2023.Q3 財務ハイライト
3. 事業進捗
4. 参考：SPIDERPLUS補足

事業進捗

これからの規模拡大フェーズを見据えた施策を実施

営業戦略

組織強化



販売網拡大



プロダクト戦略

新機能



BIM

連携機能



海外戦略

注力国開拓



セールス組織の強化が成果となり営業効率が向上、シェア拡大に向け販売網を拡大

FY2023の営業戦略

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

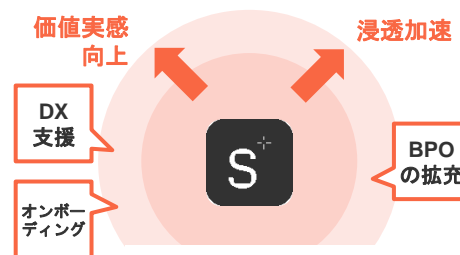
セールス・
イネーブル
メント

拠点・販売
パートナー
の拡充

顧客基盤
の拡大

FY2023.Q3トピックス

- セールス一人当たり純増ARRは前年同期比1.2倍*1に向上
- 販売パートナー開拓を進めるとともに、仙台営業所開設
- SPIDERPLUSを深く活用するためのBPOサービスを拡充
- 顧客のDXを伴走型で支援するサポート体制を強化



*1：FY2023.Q3末及びFY2022.Q3末の純増ARRを、同時点のA&M人員数で除した値により算出。

重点顧客群においてニーズの高いプロダクトを続々とリリース

FY2023のプロダクト戦略

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

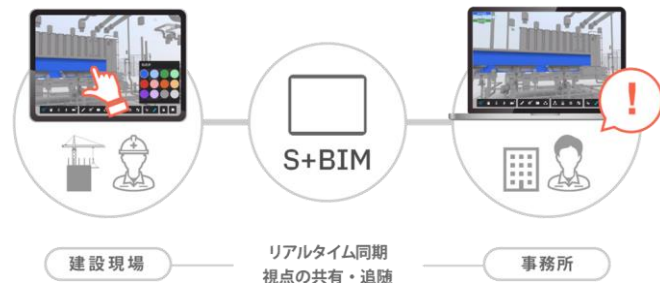
DXを進める
機能開発

展開領域
の拡大

知財活用

FY2023.Q3の取り組み

- 施工管理での活用拡大が見込まれるBIM連携機能をリリース
- DXを力強く進める株式会社長谷工コーポレーションと共に、知見と技術を掛け合せた新機能を共同開発
- 電気設備工事業界大手の株式会社関電工が開発した測定記録支援システム「BLuE」と連携



注力国でのネットワーク構築を進め、拠点設立準備を開始

海外展開方針

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

注力国の
選定と集中

日系ゼネコン
企業を
中心に開拓

現地企業
の開拓

FY2023.Q3のトピックス

- 日系大手企業を中心に、注力国での導入が進む
- タイに拠点を置くNTTコミュニケーションズ株式会社のグループ会社*1を販売パートナーとして関係強化
- タイでの展示会参加など、現地企業の開拓も開始



*1 : Mobile Innovation Company Limited (在タイ王国バンコク市)。

成長ストーリー^{*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

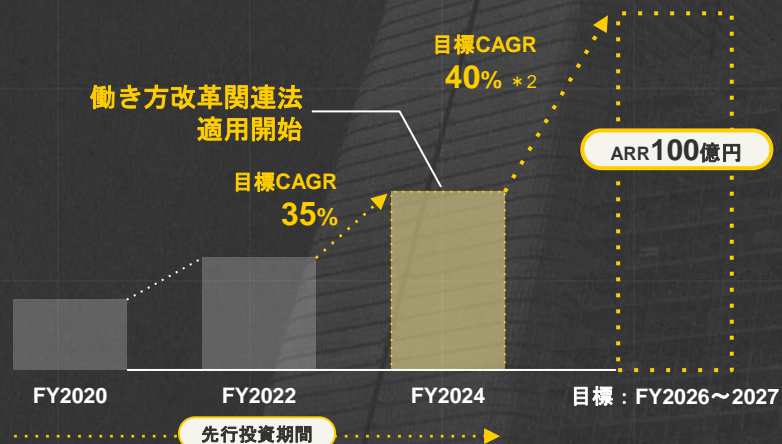


*1 : ARR50億円及びARR100億円については中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

中期計画方針^{*1}

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 ^{*3}	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。

参考：SPIDERPLUS補足

1. FY2023.Q3 業績ハイライト
2. FY2023.Q3 財務ハイライト
3. 事業進捗
4. 参考：SPIDERPLUS補足

施工管理業務を効率化する建設DXサービス



現場での
膨大な
事務作業を
減らす

検査機器とも連携
作業・検査の
ミス・漏れ
をなくす

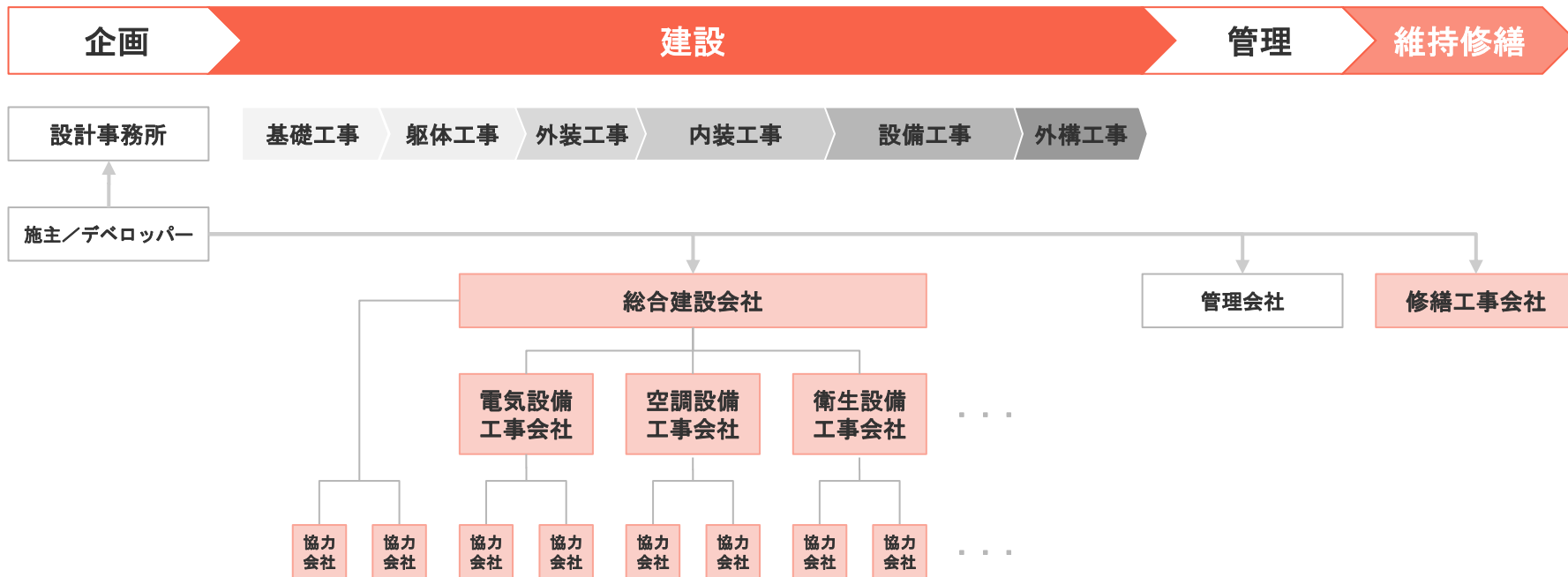
現場管理
業務を
ラクに

現場内
コミュニケーション
の基盤に





ゼネコン・サブコンの現場監督が、自社の施工管理で活用



SPIDERPLUSが解決する現場の課題例



図面管理

最新図面がどれか分からず
図面の取り違えが発生



SPIDERPLUSなら

最新の図面が一目でわかり
施工ミスを防止



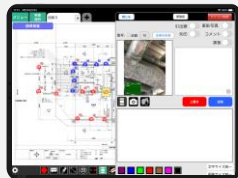
写真管理

どこで撮った写真か
分からない



SPIDERPLUSなら

図面に写真が紐づき、
どこで撮ったかすぐわかる



是正管理

業者別の是正指示書を作るのに時間がかかる



SPIDERPLUSなら

業者ごとの是正項目と是正
指示の一覧を簡単に出力





DXニーズへの対応力と、「使いこなせるまで」顧客と向き合う体制

10年超かけて開発してきた機能群

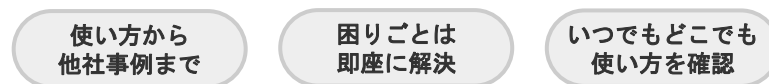
建築工事・電気工事・空調衛生工事の
様々なDXニーズに対応する機能を提供



- 図面管理
- 写真管理
- 帳票作成
- 進捗管理
- 指摘管理
- 検査記録
- 事業者間データ連携
- パートナー機能
- and more...

オンボーディングとカスタマーサポート

自らが建設業出身だからこそ理解する
徹底的なサポートの重要性





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



施工管理サービスとして売上高シェアNo.1

業界大手を中心とした顧客基盤

総合建設工事・デベロッパー

電気設備工事・空調衛生工事

建設DX業界におけるポジショニング



* 1：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月発刊）」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、個別競合企業の売上高を基準として実績。

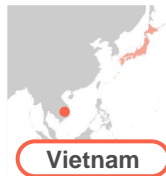


海外の建設現場でも“なくてはならない”存在に

日系・ローカル両建設企業にもおすすめ



Yurtec
YURTEC VIETNAM CO., LTD.



- 3人がかりで行っていたことを1人でもこなせるように
- 空いた時間を技術の報告や問題点の洗い出しなどに使用
- 業務の効率化、記録の正確性の担保、情報の共有、工事進捗の報告・承認といったところで大変役立つ

台湾の半導体関連大型施設の現場で活躍



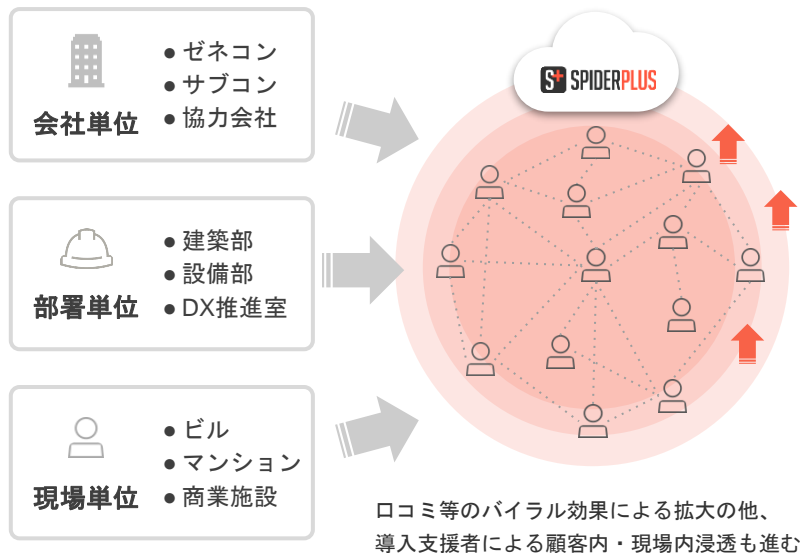
清水建設



- 写真帳票作成は7割程度の業務効率率が削減されている
- BPOサービスの活用で、現場のスタッフは施工管理業務に集中することができる
- 現地スタッフの技術レベルを補完していくところに期待



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。

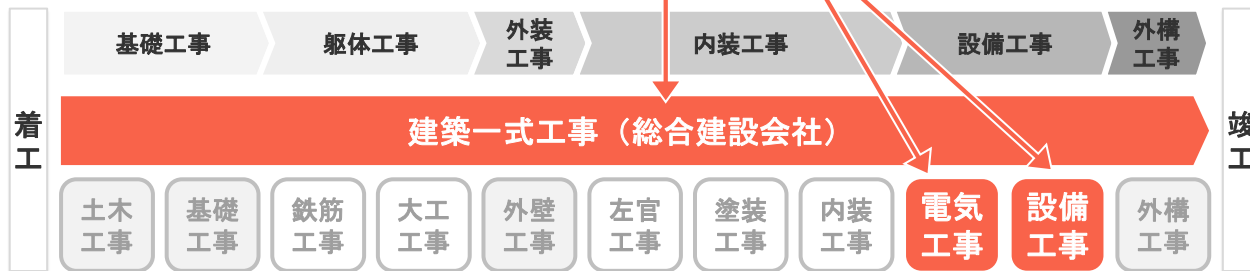
「現場監督業務」は、各技能工への指示出しや様々な検査が必要になり、非常に業務負荷が高くなっています。

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	朝礼 （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） 現場巡回 （建築の進捗確認）
10:00	休憩（できれば）
10:30	現場巡回 ・搬入対応など
12:00	昼休憩
13:00	昼礼 （翌日の搬入・工事内容の確認）
13:30	現場巡回 ・材料検品など
15:00	休憩（できれば）
15:30	現場巡回 （空いた時間で図面作成・書類作成）
17:00	定時 作業終了の確認 現場での残業務・事務作業
19:00	打ち合わせ （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	事務作業
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。

「工事のやり直し箇所（是正工事）」の進捗管理をデジタル化するオプション機能
 「品質管理」「安全管理」などの目線で、残工管理やタスク管理で活用

是正工事進捗を可視化、指摘の是正漏れを防止

- 是正進捗を図面上で確認、是正完了まで追跡可能
- 指摘箇所を協力業者ごとに自動でリストアップし依頼の仕分け作業が不要に



POINT 1 業種問わず活用可能なDXに必携の機能

建築工事

電気設備

空調衛生設備

POINT 2 是正工事の進捗状況が一目で分かる

赤 未着手 → 緑 着手中 → 青 完了

POINT 3 面倒な帳票作成作業を数クリックで完了

- 残工事一覧
- 業種業者別一覧
- 未承認一覧
- 期日別一覧 etc.



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



現行版

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

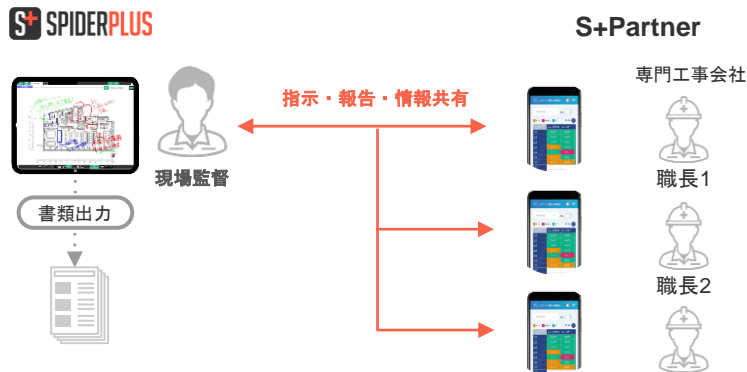
Standard
2023年リリース予定

Basic
2022年8月リリース済

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

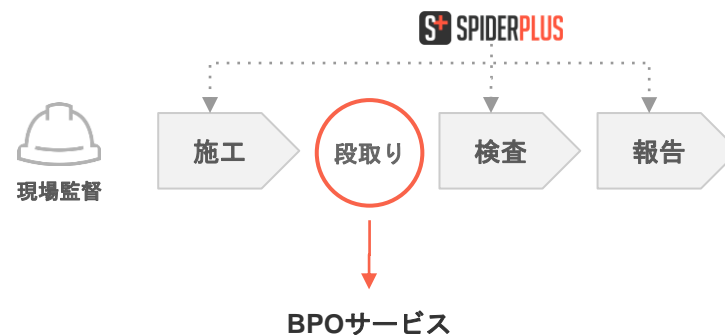
S+Partner

- 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



BPOサービス

- 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





1. IRサイト

<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X（旧Twitter）

<https://twitter.com/spiderplusir>

4. IR公式note

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」。

P22：「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」。



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。