

SpiderPlus & Co.

2023年11月8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3四半期 決算説明資料スクリプト



【決算説明資料】 <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/535a4edd/85b8/404e/b6cb/f705a921b159/140120231107581256.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。



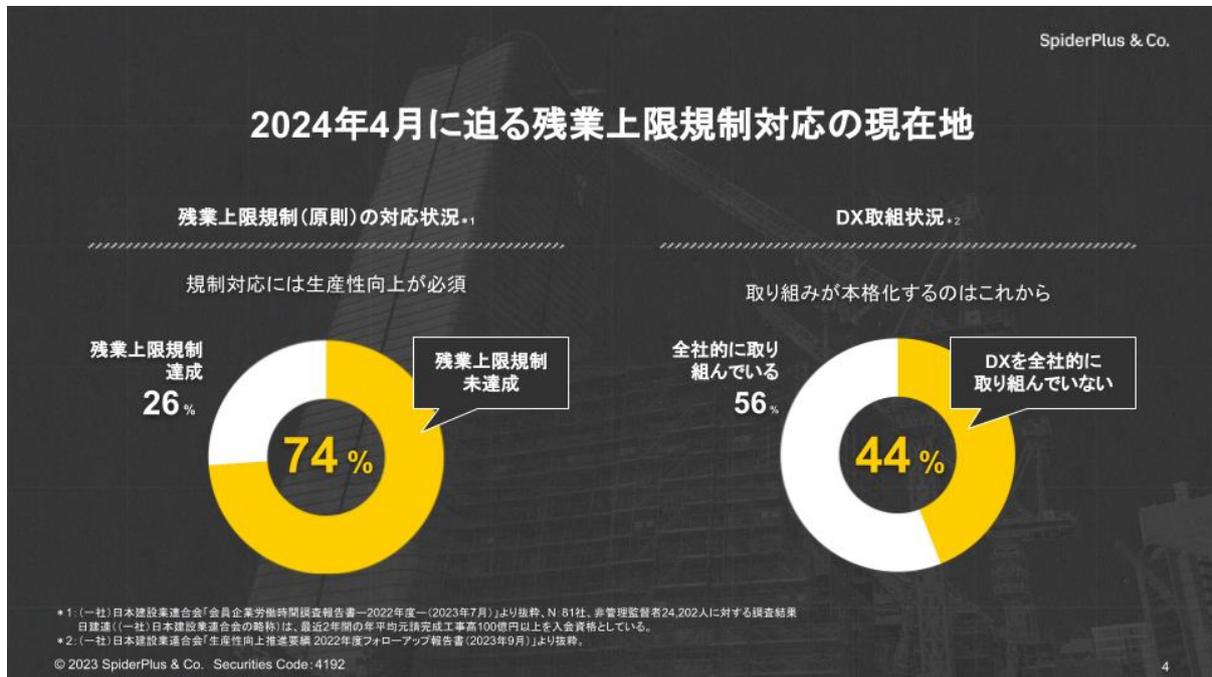
当社は、建設業界の課題をテクノロジーの力で解決する会社です。



私たちが捉える建設DXの市場機会についてです。

建設業界は、都市部の再開発や老朽化したインフラの修繕需要を主な要因として、長期的に市場規模が拡大していくことが見込まれています。需要が拡大していく一方で、高齢化などによりその担い手は減少する見込みであり、テクノロジーによる生産性の向上、DXの必要性が高まっています。

2024年4月には「働き方改革関連法」が適用され残業時間上限規制が始まるなど、生産性向上への抜本的な対応が急務となっています。



半年後に迫る残業規制対応の現在地です。

残業上限規制（原則）は多くの方が未達成であり、残業上限規制内とするためには飛躍的な生産性向上が必須です。また、DXについて全社的な取り組みまでいたっていない企業が約4割を占めます。建設業界のDXによる生産性向上が本格化する的是これから、という状況です。

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.



DXによる生産性向上が求められる建設業界に、当社は現場の施工管理を効率化する建設DXサービス「SPIDERPLUS（スパイダープラス）」を提供しております。

SPIDERPLUSは、ビルやマンションなど大規模な建設現場で、総合建設会社（ゼネコン）や設備工事会社（サブコン）の現場監督が、自社の施工管理を行うために活用するSaaSです。

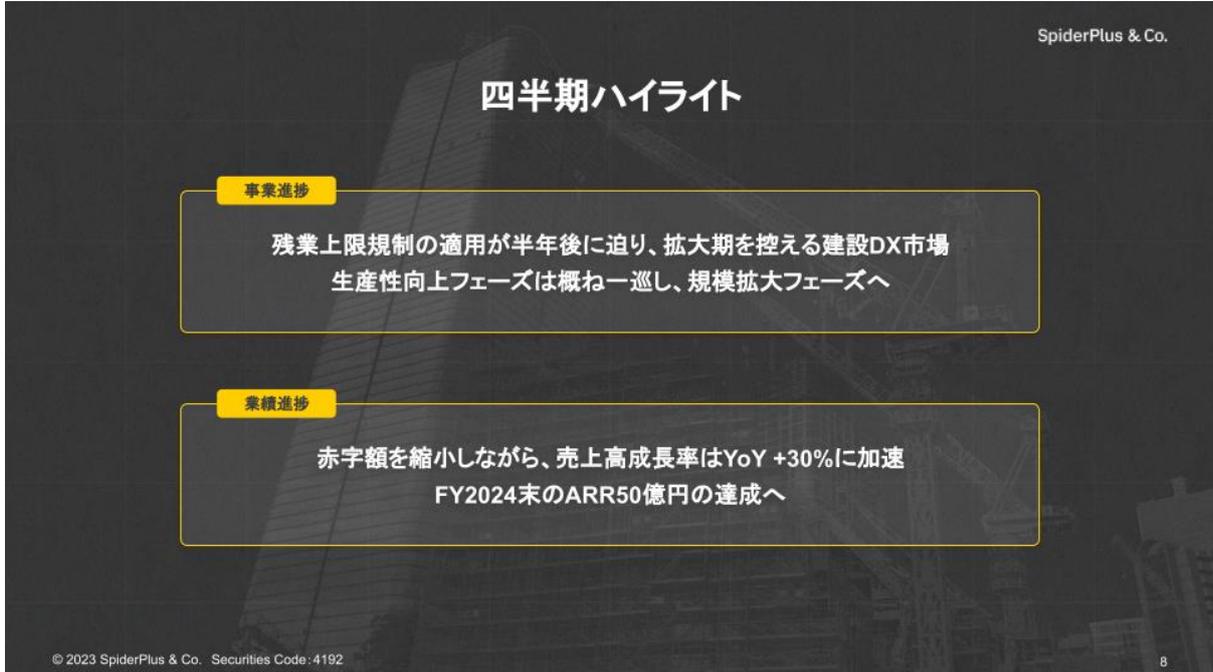
SPIDERPLUSを活用することで、現場で使われる紙の図面や施工写真などアナログツールのデジタル化や、品質管理のための検査業務のデジタル化を行うとともに、デジタル化された施工管理プロセス、業務プロセスを構築することができ、生産性向上に大きく貢献します。

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



当社は、SPIDERPLUSを2011年にリリースした建設DXのパイオニアです。建設業界のDXニーズは年々拡大しており、SPIDERPLUSも導入企業は業界のトップランナーである大手企業を中心に拡大し続けています。

業績ハイライト

A presentation slide for SpiderPlus & Co. titled "四半期ハイライト" (Quarterly Highlights). The slide features a dark background with a faint image of a modern building. It contains two main sections: "事業進捗" (Business Progress) and "業績進捗" (Performance Progress). The "事業進捗" section states that due to the application of residual upper limit regulations in the second half, the construction DX market expansion period is being controlled, and the productivity improvement phase is being completed, moving towards a scale expansion phase. The "業績進捗" section states that while the deficit is being reduced, the sales growth rate is accelerating to YoY +30%, and the target of FY2024 end ARR of 50 billion yen is being pursued. The slide also includes the company name "SpiderPlus & Co." in the top right, the copyright notice "© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192" in the bottom left, and the page number "8" in the bottom right.

SpiderPlus & Co.

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

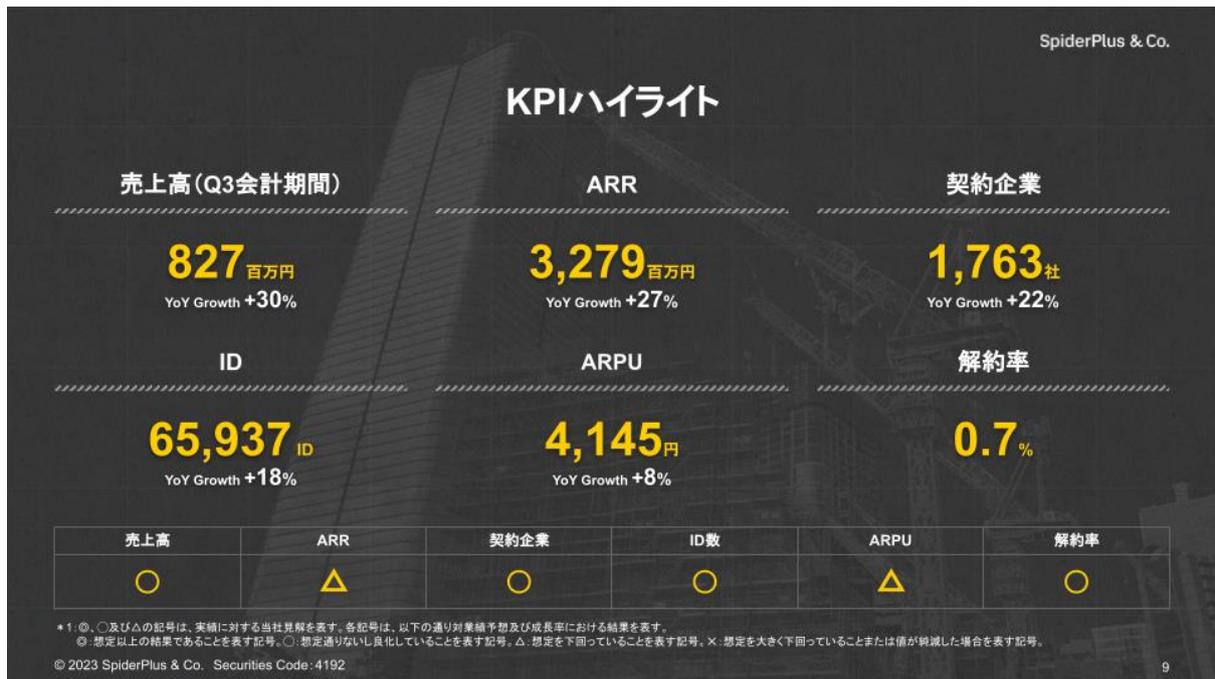
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 8

それでは、2023年12月期第3四半期のハイライトです。

約半年後に迫った残業上限規制の適用を契機とし、建設DX市場は急速な拡大が見込まれています。当社は、この拡大する需要を確実に取り込むための先行投資を2021年以降進めております。

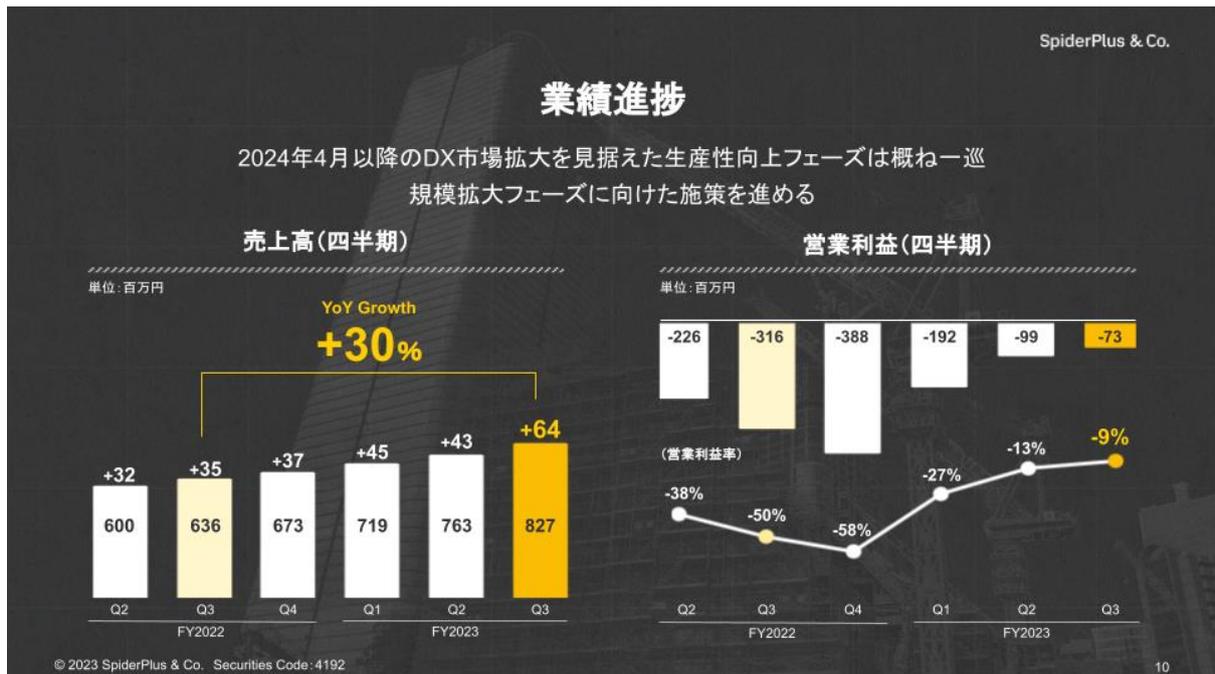
特に2023年は、2022年に実施した先行投資の生産性向上フェーズと位置づけておりました。生産性を高める施策は順調に進み、現在は、2024年4月以降の建設DX市場拡大期に合わせた規模拡大フェーズに向けて様々な施策を進めています。

業績進捗に関しては、生産性を高める施策がしっかりと決算にも現れ、赤字額を縮小しながら売上高成長率をYoY+30%に加速し、FY2024年末のARR50億円の目標に向けて事業を前に進めています。



KPI（主要業績評価指標）のハイライトです。

各KPIはしっかりと成長しております。個別にみると、売上高、契約企業及びIDについては「○」と評価し、ARRとARPUについては計画に比して若干下回っているところがあり「△」と評価しています。ARPUについては、△としていますが再現性あるビジネスモデルでしっかりとYoYGrowth+8%の成長実績が創出できていることはポジティブに評価しています。



業績については、売上高は前期比成長率30%に加速し、当四半期の3カ月間の売上高は827百万円となりました。また、営業組織の強化施策などの生産性向上施策が成果となり、営業損失は73百万、営業利益率はマイナス9%となり、収益性は改善しました。

2024年4月以降の建設DX市場拡大を見据えた生産性向上フェーズは概ね一巡したため、今後は規模拡大フェーズに向けた施策を進めてまいります。



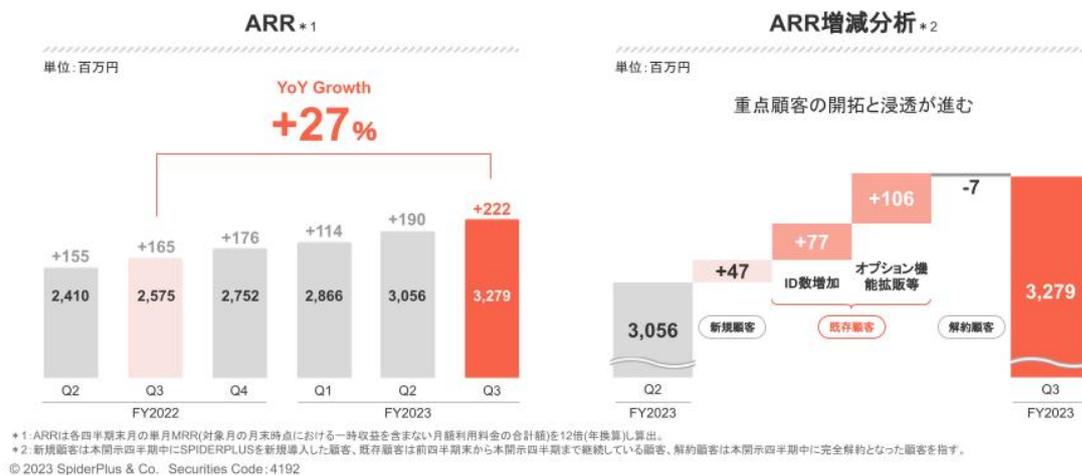
売上高の進捗率は70%となっております。売上高成長率はQ4にかけて加速する見通しであり、売上高を積み上げていきます。

SpiderPlus & Co.

FY2023.Q3 業績ハイライト

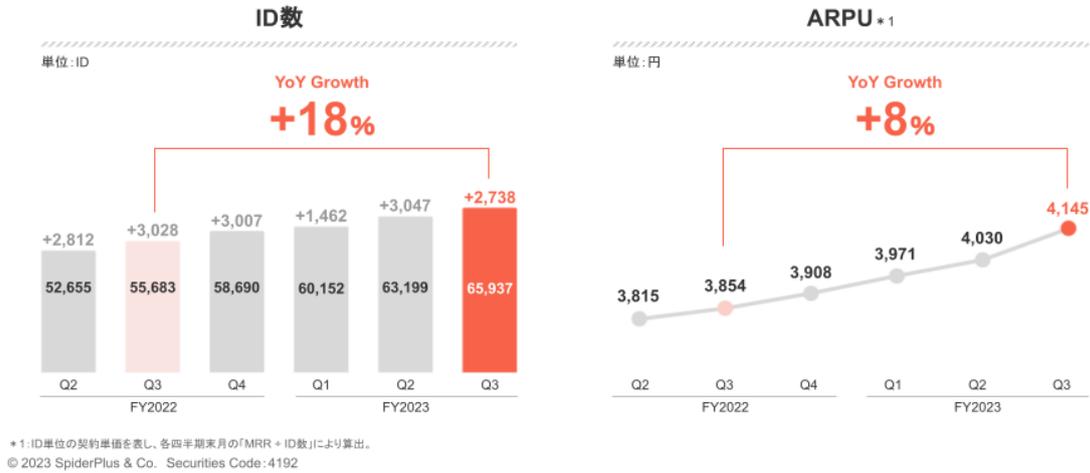
ARR

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は約33億円まで成長しています。増加要因を分解すると、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。従前から進めている既存顧客向けのオプションの拡販が順調に進み、ARPU向上に繋がっています。

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)



13

ID数は、今期計画値の68,000IDを超えるペースでしっかりと伸びております。ARPUについては前期比成長率8%と高い成長を実現できており、期末に向けてさらに成長率は加速する見込みです。

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



14

ARPU成長の補足です。昨年から実施しているオプション機能の販売強化がしっかりと成果につながっており、オプション機能のARRが前期比成長率+71%まで高まっています。

オプション機能のうち特に販売注力をしている「指摘管理オプション」の全IDに対する導入割合は13.9%まで伸びており、この導入加速がARPUの成長要因です。

これらは、FY23の重点施策である現場訪問の徹底のほか、商談時や顧客管理におけるデータ活用が成果となっていると分析しています。お客様が各種オプション機能を活用して生産性をさらに向上したいというDXニーズの変化・進化も背景にあります。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。

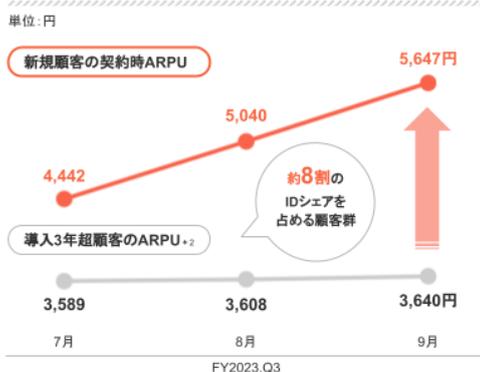
FY2023.Q3 業績ハイライト

補足:ARPUの成長可能性

SpiderPlus & Co.

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



*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

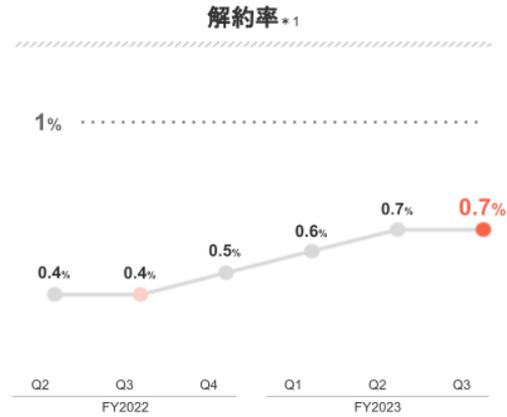
ARPUの成長可能性についてです。

当社のIDの約8割が導入3年超の顧客であり、導入間もないお客様の全社導入がこれから控えています。そのなかで導入3年超の顧客のARPU(サーバー代金除く)は3,640円であり、オプション機能の導入の利用割合がまだ高まっていない状況でもあります。

一方で、直近の新規契約いただいている顧客については、オプション機能を契約当初から活用いただいております。5,000円を超えるARPUとなっております。

導入3年超のお客様に対してSPIDERPLUSを深くご利用いただき、生産性をさらに高めていただくための重点施策を進めております。

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



*1 解約率は全社数単位の解約率。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

続いて、契約企業についてです。契約企業数は前期比成長率+22%の1,763社となりました。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など、施策が成果につながっております。

また、解約率は0.7%となっております。1%未満の解約率は維持できており、解約傾向に変化はなく、今後も低位で推移する見込みです。

財務ハイライト

SpiderPlus & Co.

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
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

18

財務ハイライトです。

この四半期の総括としては、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し、その結果として収益性が高まりました。その結果、赤字額については業績予想よりも縮小する見通しです。

| 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 | FY2022.Q3 累計期間 | FY2023.Q3 累計期間 | 前年同期比 |
|---------------------|-------------------|-------------------|---------------|-------------------|-------------------|---------------|
| 売上高 | 763 | 827 | 8.4% | 1,805 | 2,309 | +27.9% |
| うち、ストック収入 | 737 | 800 | +8.5% | 1,772 | 2,242 | +26.5% |
| ストック収入比率 | 96.7% | 96.8% | +0.1pt | 98.2% | 97.1% | -1.1pt |
| 売上総利益 | 487 | 537 | +10.3% | 1,115 | 1,483 | +33.0% |
| 売上総利益率 | 63.8% | 65.0% | +1.2pt | 61.8% | 64.2% | +2.5pt |
| 販管費 | 586 | 611 | +4.3% | 1,868 | 1,848 | -1.1% |
| 営業損失 | -99 | -73 | — | -753 | -365 | — |
| 営業利益率 | -13.0% | -8.9% | +4.1pt | -41.7% | -15.8% | +25.9pt |
| 経常損失 | -100 | -80 | — | -769 | -375 | — |
| 税引前当期純損失 | -100 | -80 | — | -638 | -375 | — |
| 当期純損失 | -102 | -83 | — | -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

売上高については既にお話していますので、それ以外について言及します。

FY2023. Q3会計期間の売上総利益率が65.0%まで向上している点と販管費が6.1億円の水準でコントロールできている点がポイントです。

なお、販管費は目標である四半期会計期間内での7億円以内の水準を保ちつつ、投資規律をもったメリハリある投資をしています。結果として当四半期は6.1億円の投資となりましたが、採用や規模拡大フェーズに向けた施策に対しても投資を進めています。

| 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

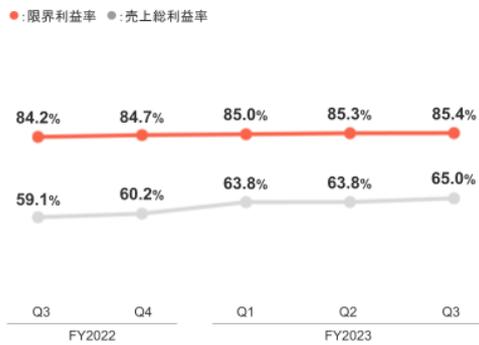
- 手元運転資金の拡充のため1.5億円の借入を実行

続いて貸借対照表です。

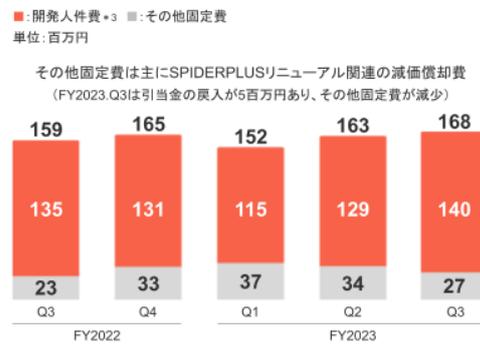
現預金残高は29億円、自己資本比率は74.8%で着地しており、安定した財務基盤を確保しています。

限界利益率*1は85%前後で安定的に推移、売上総利益率は65%に向上

限界利益率及び売上総利益率



固定費*2内訳



*1: 限界利益は、「売上高-通借費(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。
 © 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

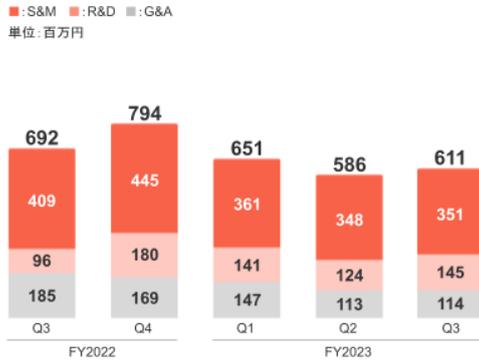
売上総利益率は65%に向上しております。また、売上高に対する限界利益率についてもかなり長い期間にわたって85%の水準をキープできていますし、足元では着実に向上傾向にあります。

なお、当社は会計処理上、開発人員のプロジェクト種類や所属別に、開発人員の人件費を売上原価で計上するのか、また販管費で計上するのかをわけています。新規性が強い機能開発に関するプロジェクトは販管費で計上しています。結果として、開発人員のリソース配分が開発人件費が上下する要因になります。

そのため売上総利益率が上下することもあります。FY23期末着地は65%の水準となる見込みです。

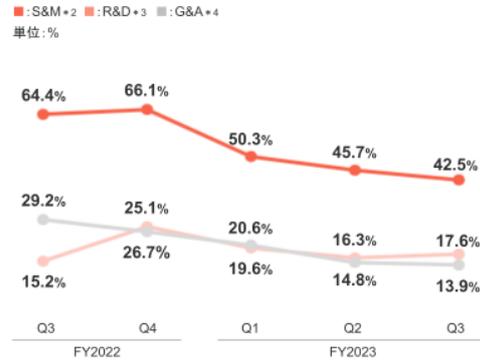
営業組織の強化が成果となり、S&Mの投資効率が高まる
計画的に規模拡大投資を進めながら、FY2025の通期黒字化へ

販管費推移*1,2



*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。

売上高販管費比率*1,2



当四半期の販管費は6.1億円の着地となりました。

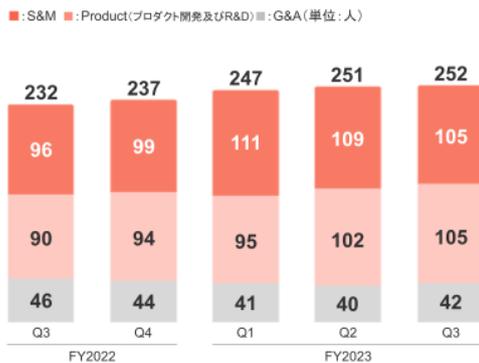
FY22の3Q・4Qは展示会出典等の一時的なマーケティングコストやプロダクト開発に使用する大型投資等があり、その影響もあって販管費が高止まりしていました。FY23は生産性向上フェーズとして投資効率を高める施策を優先しており、特に営業部門の効率性が大きく高まったこともあり、S&Mの投資効率が高まっています。

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おりますし、規模拡大フェーズに向けた施策を進めるため、販管費は期末にかけて増加を見込んでいます。販管費は、ガイダンス発表時にお伝えした四半期約7億円を今期は目安とし、積極的かつ規律性をもって規模拡大に向けた投資を進めてまいります。

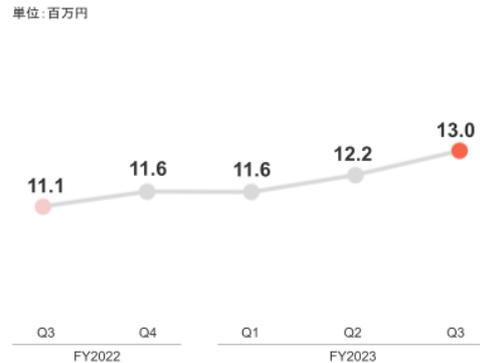
先行投資(人的投資)の状況

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



従業員一人当たりARR



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。

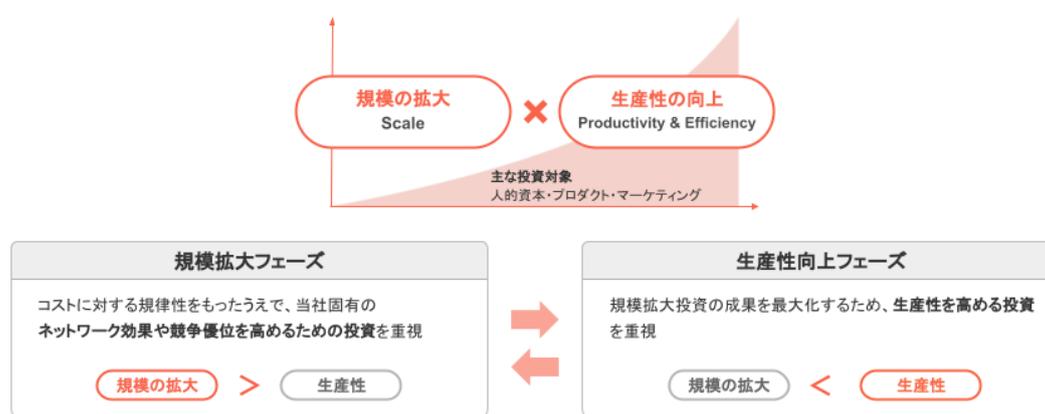
来期のシェア拡大期を見据え、生産性を高めるべく人事異動や部門再編も機動的に実施しています。様々な施策の結果、組織の生産性は高まり、従業員一人あたりARRは前年同期の13百万円まで向上しています。

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です。

補足: 先行投資の考え方

SpiderPlus & Co.

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



© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

24

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捉えています。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ていきます。

そのために、規模拡大を優先する「規模拡大フェーズ」と、規模拡大投資の成果を最大化するための「生産性向上フェーズ」を使い分け、将来の成長率を高め続けられるスケーラビリティのある事業基盤を構築しています。

FY2022までは規模拡大フェーズと位置づけ戦略的な大型投資を実行しておりましたし、FY2023は生産性向上フェーズとして投資効率を最大限高める施策に取り組んできました。

この生産性向上フェーズも概ね一巡し生産性は高まっていると評価していますので、来年のDX市場の転換期に合わせ再び規模拡大フェーズに移行していきます。

事業進捗

SpiderPlus & Co.

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


新機能
BIM


連携機能


注力国開拓


プロダクト戦略

海外戦略

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 26

続いて、FY2023. Q3の事業進捗です。FY2023. Q3は、これからの規模拡大フェーズを見据えた施策を実施してきました。

事業進捗SpiderPlus & Co.

営業戦略

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

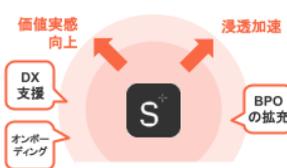
セールス・イネーブルメント

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

- セールスマン当たり純増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、同時期のA&M人員数で除した値により算出。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 27

まず営業戦略のトピックスです。

昨年から取組んできたセールス組織の強化が成果となり、営業効率が上がっています。セールス一人あたりの純増ARRは前年同期比1.2倍に向上しています。また、販売パートナー開拓の他、先日リリースした仙台営業所開設など、販売網を拡大する施策も進めています。

その他にもSPIDERPLUSを広げるだけでなく、SPIDERPLUSを深く使っていただくための支援サービスも拡充しており、BPOサービスのラインナップ拡充の他、DXを伴走する支援も始めています。

事業進捗

プロダクト戦略

SpiderPlus & Co.

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



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



© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

28

プロダクト戦略もトピックが複数あります。

当社の重点顧客のDXニーズを捉える機能を自社開発・共同開発しています。

特に施工管理での活用拡大が見込まれるBIMとの連携機能は大手顧客のDXニーズにもマッチしており、リリース間もない状況ですが良いスタートが切れています。

SPIDERPLUS関連機能に関する顧客との共同開発も、顧客の知見・経験をプロダクトに取り入れる重要施策とご理解ください。また、関電工社が開発した測定支援記録システム「BLuE」との連携も業務効率性を高めるプロダクト連携となります。

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



*1. Mobile Innovation Company Limited (在タイ王国/バンコク市)。
 © 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

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



29

海外戦略のトピックです。注力国であるベトナム・タイを中心にネットワーク構築を進めており、順調に進捗しています。

タイに拠点を置くNTTコミュニケーションズ社のグループ会社であるMobile Innovation社との販路拡大も見据えたパートナーシップを強化しています。今後も注力国でのシェア拡大を進めていきます。



30

今までお話しした施策は、「未来の建設現場を顧客と共に創る」ための当四半期における重要施策です。建設業界の社会課題をテクノロジーで解決できる当社だからこそ、早期に成長する義務があり、事業成長に引き続きコミットしてまいります。

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} 全社換算から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。
 © 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

31

中期計画方針についても変更はありません。これまでお伝えしたFY2023. Q3の事業進捗は、ARR100億円の早期達成に向けた重要な取組みです。FY2024の残業上限規制の適用に合わせ、規模拡大フェーズに高い生産性のもと移行し、成長率をさらに高めていきます。

以上

【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