

FY2023.Q4 決算説明資料

2024年2月14日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場を DX する

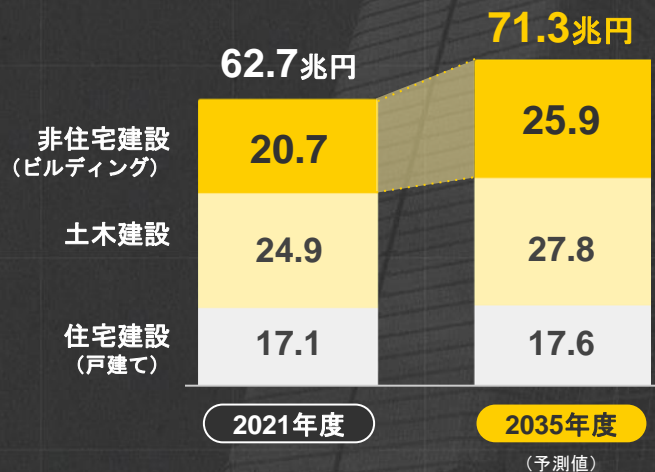
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

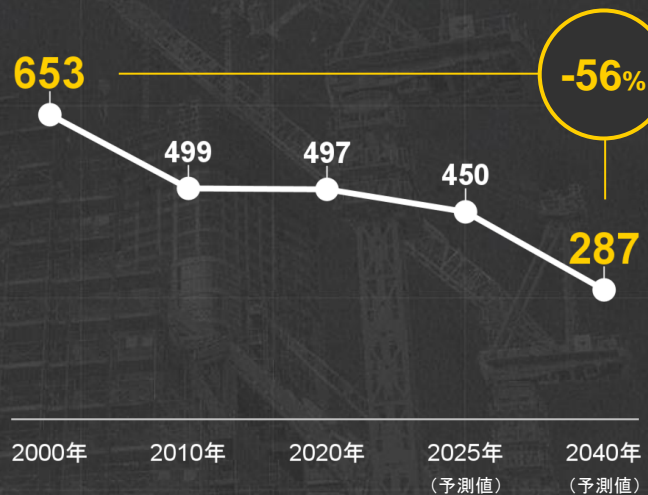
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

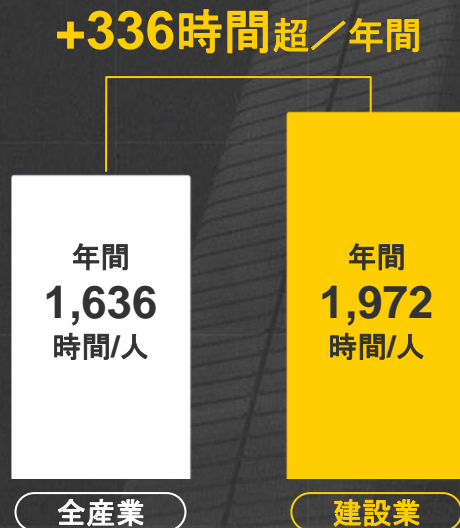
就業者数見通し



*1~2: 本資料の「その他参考資料」に出典を記載。

建設業界が抱える「2024年問題」

常態化している長時間労働*1



残業時間上限規制の開始*2

労働時間の上限規制（原則）

残業時間は1ヶ月あたり45時間まで

違反事業者は罰則対象

6ヵ月以下の懲役または30万円以下の罰金

*1：厚生労働省「毎月勤労統計調査」における2023年各月の結果を基に弊社集計。

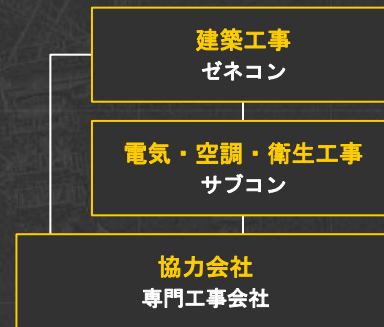
*2：「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」を指し、2024年4月から適用開始。

私たちの主力サービス「SPIDERPLUS」



施工管理を効率化するSaaS

ビルなどの大規模現場で、現場監督が利用



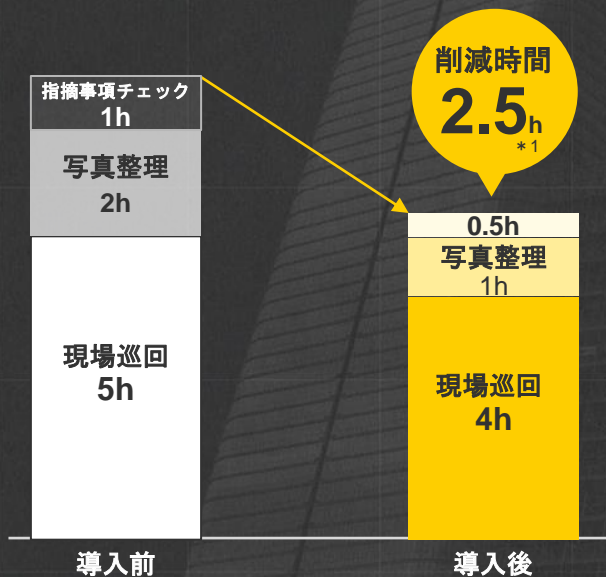
現場監督（施工管理）の重要な5大業務*1



*1：SPIDERPLUSが対応する業務及びその割合を色塗りと濃淡で明示
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

SPIDERPLUSの導入効果

日々の業務を効率化*1



現場全体を効率化

現場内の事業者間連携による業務効率化
ユーザーが増えるほど利便性が高まる



*1：削減できる作業時間はタブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づくもの。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

建設業界のトップランナー企業が導入 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

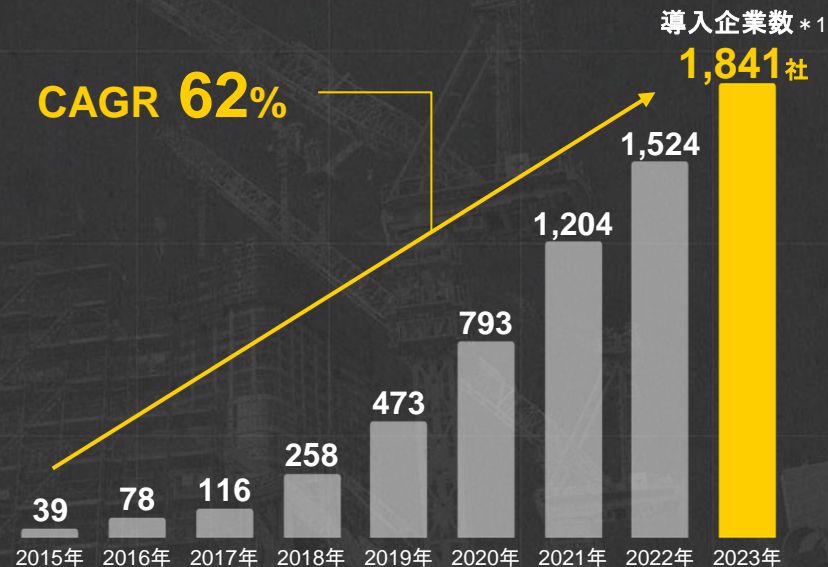


高砂熱学



日比谷総合設備

CAGR 62%



* 1 : 導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

FY2023.Q4 業績ハイライト

1. FY2023.Q4 業績ハイライト
2. FY2023.Q4 財務ハイライト
3. FY2023.Q4 事業ハイライト
4. FY2024 業績予想
5. 成長戦略
6. 参考 SPIDERPLUS補足

FY2023.Q4 トピックス

業績

四半期売上高の成長率が31%に加速
ARRの純増額は過去最高を記録

財務

FY2023は投資効率にフォーカスし、
FY2025通期黒字化に向けて収益性を改善

事業

拡大期を控える建設DX市場
高い生産性のもと規模拡大フェーズへ

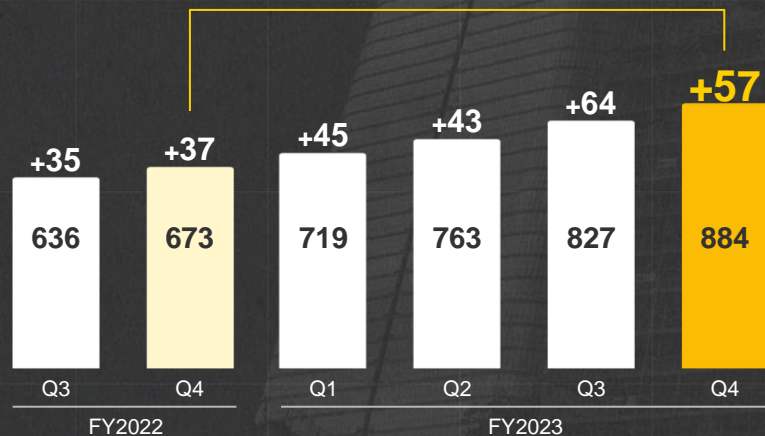
業績進捗

売上高成長と収益性の改善を両立

売上高（四半期）

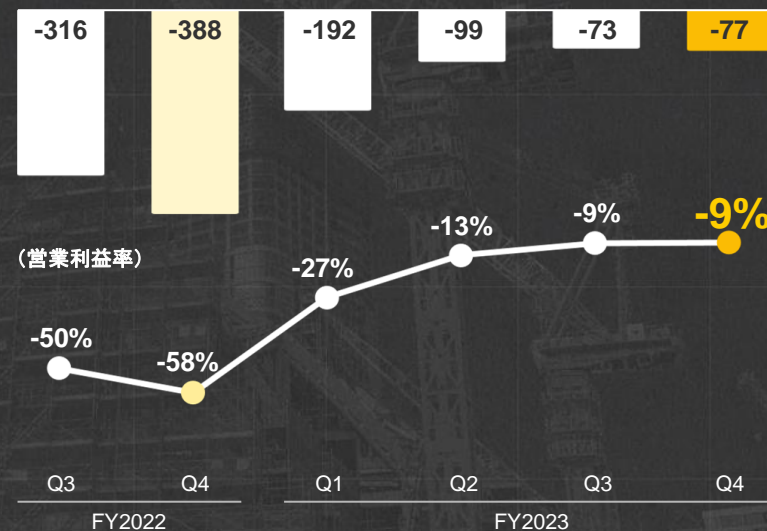
単位：百万円

YoY Growth
+31%



営業利益（四半期）

単位：百万円



対業績予想結果

生産性向上施策により収益性が高まり、想定よりも赤字額が縮小

単位：百万円	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2023 業績予想	業績予想 比較
売上高	2,479	3,194	3,302	97%
営業利益	-1,142	-442	-698	—
営業利益率	-46%	-14%	-21%	—

KPI*1

ARR

3,520百万円
YoY Growth **+28%**

ID

68,508ID
YoY Growth **+17%**

ARPU

4,282円
YoY Growth **+10%**

契約企業

1,841社
YoY Growth **+21%**

解約率

0.6%

ARR	ID	ARPU	契約企業	解約率
△	○	△	○	○

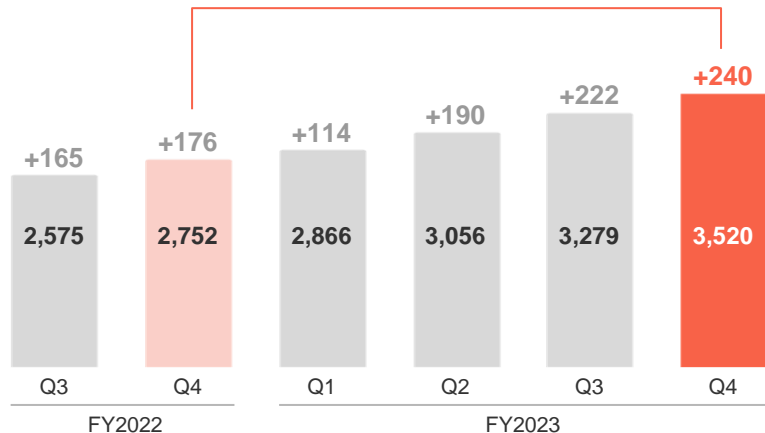
*1：◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。◎：想定以上の結果であることを表す記号。○：想定通りないし良化していることを表す記号。△：想定を下回っていることを表す記号。×：想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

ARRの純増額が過去最高を記録 既存顧客に対するオプション拡販が成長を牽引

ARR*1

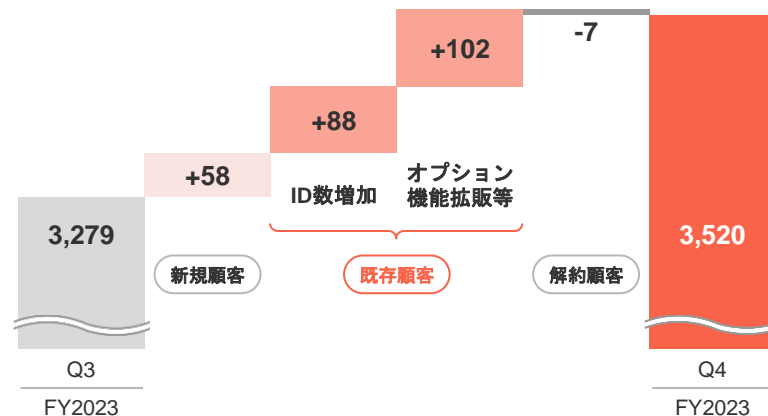
単位：百万円

YoY Growth
+28%



ARR増減分析*2

単位：百万円



*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。

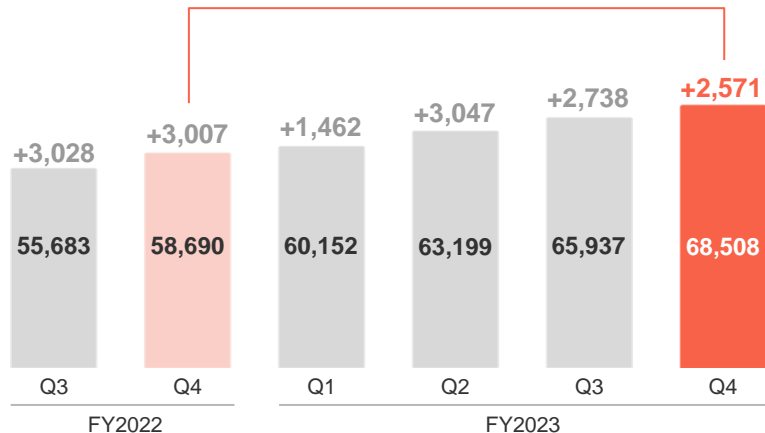
*2：新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期末まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

IDは全社導入に向けた現場実績の積み上げにより、計画どおり増加
ARPUはオプション拡販等の施策により、成長率が四半期毎に加速

ID数

単位：ID

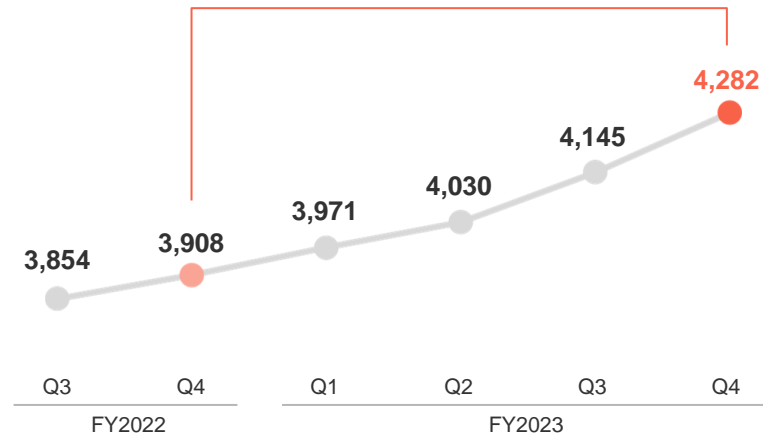
YoY Growth
+17%



ARPU*1

単位：円

YoY Growth
+10%



*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。

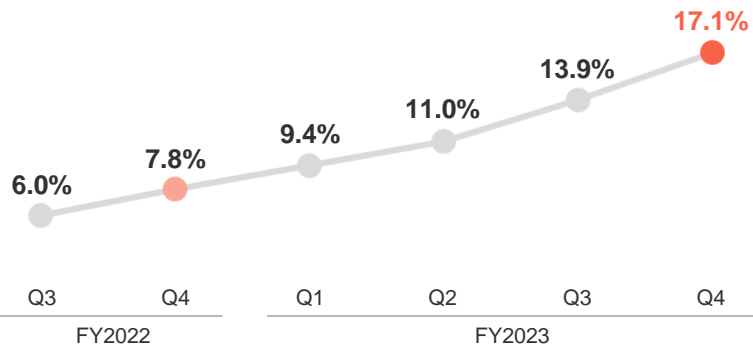


顧客課題を捉えた「オプション機能」の浸透施策により、ARPU成長率を高める

特定オプションの販売に注力

「品質管理」において重要な「指摘管理機能*1」の販売に注力

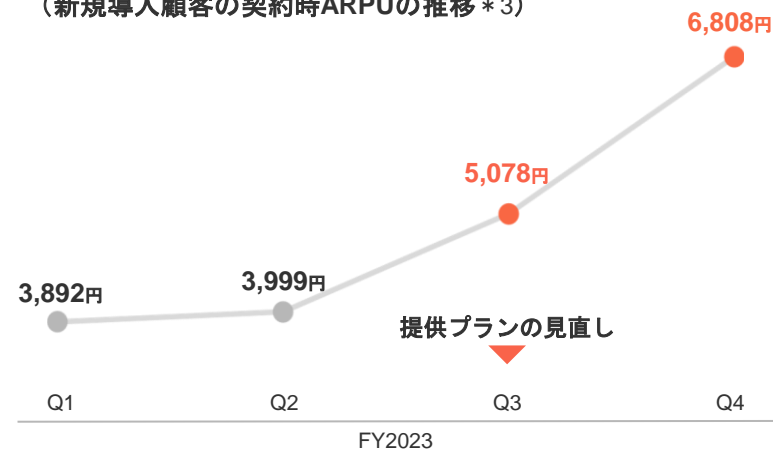
(全IDに対する指摘管理機能の導入割合)



提供プランの見直し*2

オプション機能を標準付帯した業種別パッケージの提案を開始

(新規導入顧客の契約時ARPUの推移*3)



*1及び2：指摘管理機能及び提供プランについては本資料「参考：SPIDERPLUS補足」を参照。

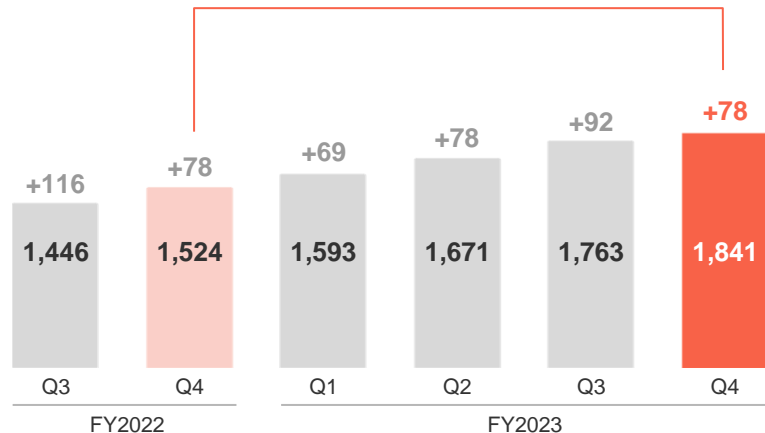
*3：新規導入顧客の契約時ARPUは、各四半期における新規顧客のID単価（サーバー利用料除く）の平均値。「新規契約時の月額利用料（サーバー利用料除く）÷新規契約ID数」により算出。

大手企業に加えて、「2024年問題」対策を模索する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

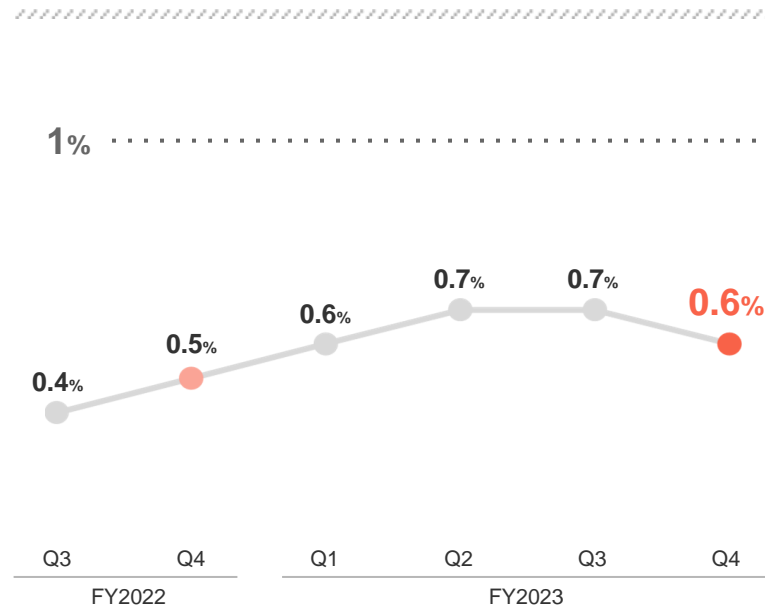
契約企業

単位：社

YoY Growth
+21%



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。

FY2023.Q4 財務ハイライト

1. FY2023.Q4 業績ハイライト
2. FY2023.Q4 財務ハイライト
3. FY2023.Q4 事業ハイライト
4. FY2024 業績予想
5. 成長戦略
6. 参考 SPIDERPLUS補足

財務ハイライト

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

単位：百万円	FY2023 累計期間	YoY	FY2023 業績予想
売上高	3,194	+28.8%	3,302
営業損失	-442	—	-698
経常損失	-452	—	-732
当期純損失	-463	—	-739
現預金残高	2,846	—	—
(参考) 人員数	256人	+19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。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

損益計算書

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2023.Q3 会計期間	FY2023.Q4 会計期間	前四半期比	FY2022 累計期間	FY2023 累計期間	前年同期比
売上高	827	884	7.0%	2,479	3,194	+28.8%
うち、ストック収入	800	855	+6.9%	2,441	3,097	+26.9%
ストック収入比率	96.8%	96.7%	-0.1pt	98.5%	97.0%	-1.5pt
売上総利益	537	588	+9.4%	1,520	2,071	+36.2%
売上総利益率	65.0%	66.5%	+1.5pt	61.3%	64.9%	+3.5pt
販管費	611	665	+8.9%	2,662	2,514	-5.6%
営業損失	-73	-77	—	-1,142	-442	—
営業利益率	-8.9%	-8.7%	+0.2pt	-46.1%	-13.9%	+32.2pt
経常損失	-80	-76	—	-1,161	-452	—
税引前当期純損失	-80	-76	—	-1,030	-452	—
当期純損失	-83	-80	—	-1,036	-463	—

概況

- 対前年同期・対直前四半期ともに売上・売上総利益が増加
- 対前年同期比で販売管理費が減少しており、営業損失は大幅に縮小

売上高

- ストック収入が堅調に増加（前年同期比+26.9%）
- カスタマイズ開発やBPOなどの非ストック収入が増加傾向にあり、ストック収入比率はFY2022と比較して低下

売上総利益率

- 前年同期比+3.5pt、直前四半期+1.5pt向上

販管費

- 主に採用関連費や展示会等のマーケティングコストの増加などにより、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
現金及び預金	469	4,196	3,044	2,846
その他流動資産	351	512	497	575
流動資産	820	4,708	3,542	3,421
ソフトウェア	3	2	558	463
ソフトウェア仮勘定	—	381	183	220
その他固定資産	80	334	510	490
固定資産	84	717	1,252	1,174
資産合計	905	5,426	4,794	4,596
借入金	266	178	443	499
その他負債	230	626	666	711
負債合計	496	804	1,109	1,211
純資産合計	408	4,622	3,684	3,385
自己資本比率	45.1%	85.2%	76.8%	73.6%

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73.6%と安全水準を維持

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現預金残高は2,846百万円を確保

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

- 運転資金拡充のためFY2023.Q3に150百万円の借入を実行
- 当座貸越等の融資枠1,450百万円あり（2024年2月時点）

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	FY2021	FY2022	FY2023
営業キャッシュ・フロー	-493	-1,000	-331
投資キャッシュ・フロー	-610	-508	-85
フリー・キャッシュ・フロー	-1,103	-1,509	-416
財務キャッシュ・フロー	4,830	363	217
現金及び現金同等物の増減額	3,726	-1,146	-198
現金及び現金同等物の期首残高	464	4,191	3,044
現金及び現金同等物の期末残高	4,191	3,044	2,846

概況

- フリーキャッシュ・フローは、収益性改善に伴い改善

営業キャッシュ・フロー

- 先行投資に伴う営業損失に起因した減少

投資キャッシュ・フロー

- 主にリニューアル版SPIDERPLUS等のソフトウェア開発による支出

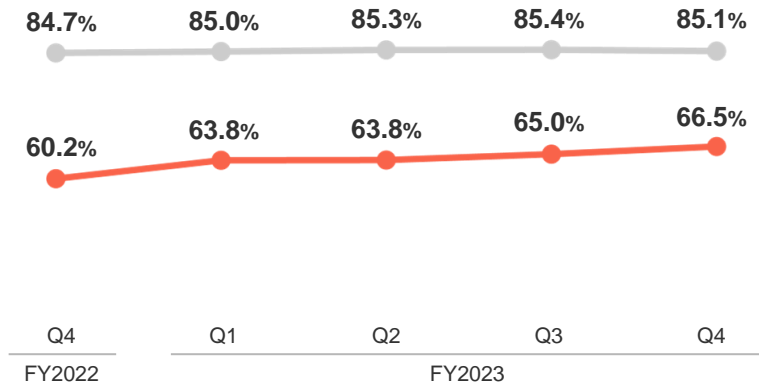
財務キャッシュ・フロー

- 主に新株予約権の行使、短期借入金の調達による増加

新機能開発へのリソース配分を増やした結果、
売上総利益率は、前年同期の60.2%から66.5%まで上昇

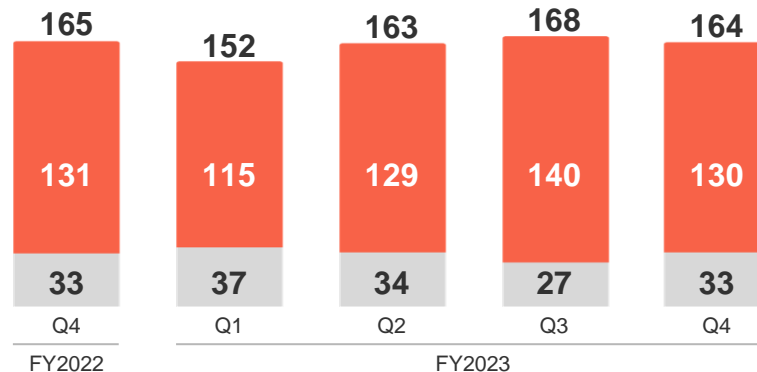
限界利益率*1及び売上総利益率

● : 売上総利益率 ● : 限界利益率



固定費*2内訳

■ : 開発人件費*3 ■ : その他固定費（主にプロダクトに関する減価償却費）
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。

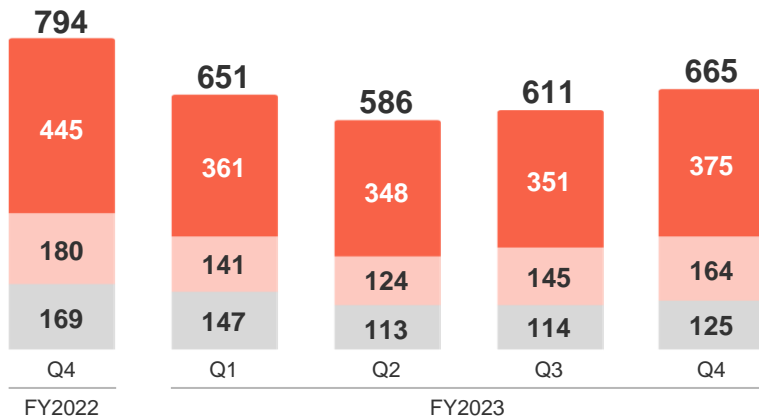
*2：売上原価における固定費のみであり、販売管理費の固定費は含まれない。

*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。

建設DX市場の拡大に備え、採用とマーケティングに投資

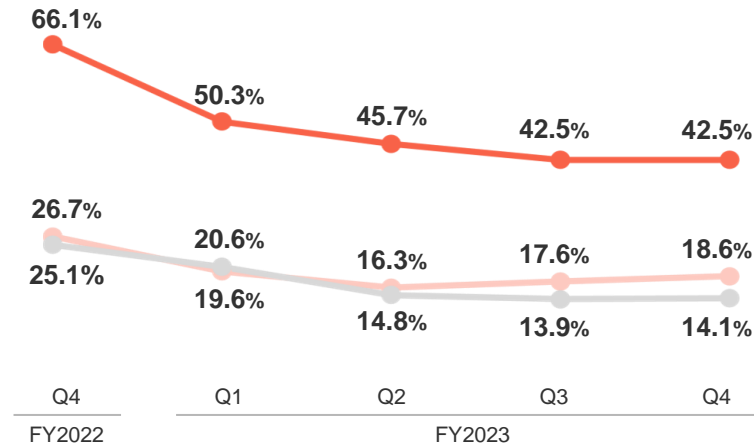
販管費推移*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A
 単位：百万円



売上高販管費比率*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A
 単位：%



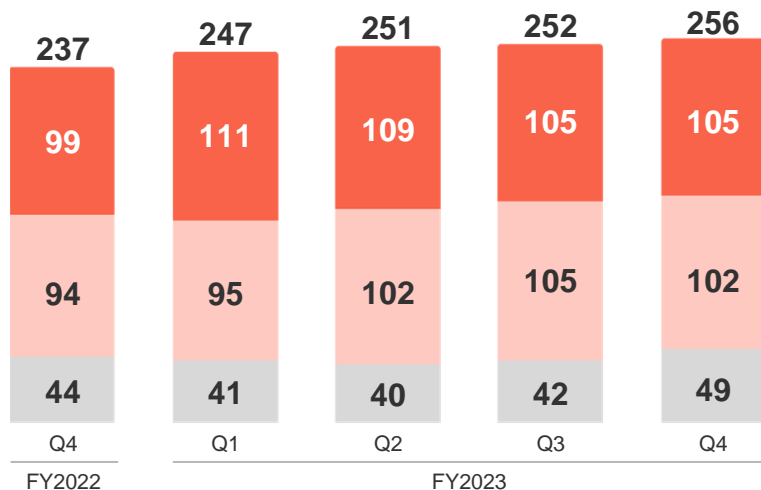
*1：各構成は管理会計上の構成。S&M、R&D及びG&Aは略称であり、詳細は本資料の「その他参考資料」に記載。

*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を機動的に実行し、組織の生産性を向上
生産性を高めながら、採用を計画的に拡大する見込み

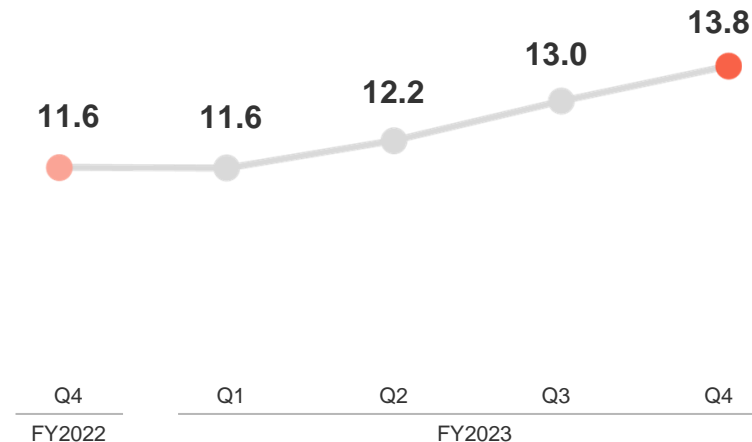
従業員数

■ : S&M ■ : Product (プロダクト開発及びR&D) ■ : G&A *1 (単位 : 人)



従業員一人当たりARR

単位 : 百万円



*1 : 育休等休職者と役員を含む

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

FY2024.Q4 事業ハイライト

1. FY2023.Q4 業績ハイライト
2. FY2023.Q4 財務ハイライト
3. FY2023.Q4 事業ハイライト
4. FY2024 業績予想
5. 成長戦略
6. 参考 SPIDERPLUS補足

FY2023.Q4 事業ハイライト

新プロダクト

S+Report

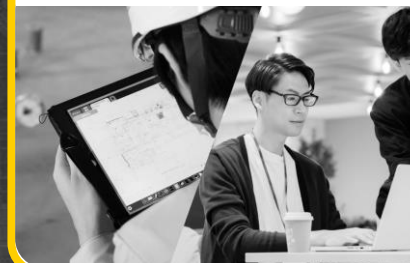


対応業務拡大

SPIDERPLUS BPO



新規アライアンス



あらゆる紙帳票をデジタル化する新プロダクト



「紙帳票」は効率化のボトルネック

- 紛失・汚れ
- かさばる

- 記入漏れ
- 転記ミス

- データ化
- ファイリング

S+Reportの特徴

様式問わず
デジタル化

対応業務が
大幅に拡大

建設業以外
も導入可能

- 施主や元請によって異なる様式など、様々な帳票に対応
デジタル化による多様な入力方法で、紙以上に効率的
- 日報や安全書類の作成など、建設現場内で広く活用
- プラント管理やビルメンテナンスなど、業界・業種問わず利用可能

施工管理業務の効率化と外部化を進めるサービスを拡充 建設現場に「BPaaS」を推進

BPOの対応可能業務（2024年2月時点）

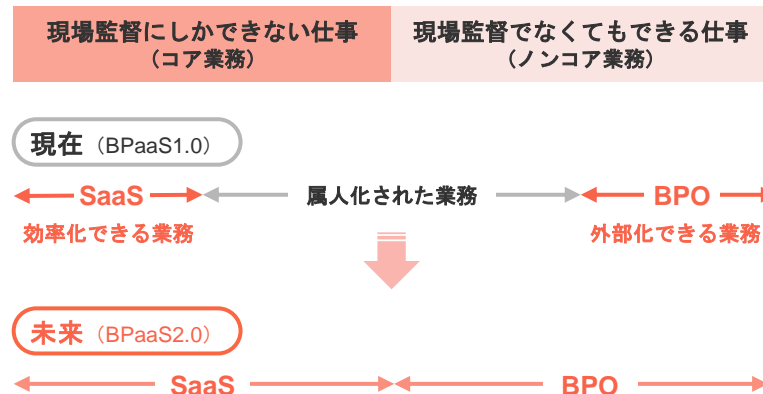
SPIDERPLUSへのデータ登録や検査前の段取り仕事に対応
現場監督のノンコア業務の外部化を進める



スパイダープラスが目指す業務効率化

ヒト（BPO）とテクノロジー（SaaS）を組み合わせた
BPaaS（BPO+SaaS）により現場の業務プロセスを変革

現場監督の仕事



高度化・多様化するDXニーズに備え、開発力とプロダクトをプラス

ダットジャパン社について*1

30年超の大手建設会社向けソフトウェア受託開発実績と、複数の業務効率化ソフトウェアを有する企業

ダットジャパン社製ソフトウェアの一部紹介*2



CALSMASTER
現場編集長 キャルスマスター

- デジタル写真管理と電子納品支援の統合アプリケーション
- 清水建設様等、大手ゼネコン導入実績多数
- 様々な事業者向けの電子納品対応に強み

*1: ダットジャパン株式会社の略称

*2: ダットジャパン社のウェブサイト参照: <https://www.datt.co.jp/>

*3: ダットジャパン社製のソフトウェアの販売提携及び機能連携含む

個別開発や顧客システムとの連携を推進

従来より多くの要望が寄せられるも、対応しきれていなかったニーズに対応



- 機能共同開発
- 基幹システム連携
- 外部ソフトウェア連携*3

スパイダープラスの個別開発事例

検査機能共同開発
長谷工
コーポレーション
2022年12月

基幹システム連携
大成建設
2023年2月

外部ソフトウェア連携
関電工
2023年8月

FY2024 業績予想

1. FY2023.Q4 業績ハイライト
2. FY2023.Q4 財務ハイライト
3. FY2023.Q4 事業ハイライト
4. FY2024 業績予想
5. 成長戦略
6. 参考 SPIDERPLUS補足

FY2024 業績予想^{*1}

市場環境

残業上限規制の適用が始まる2024年、建設DX市場は拡大期へ

重点施策

2024年に向けて構築した事業基盤により、顕在化する需要を確実に取り込む

業績予想

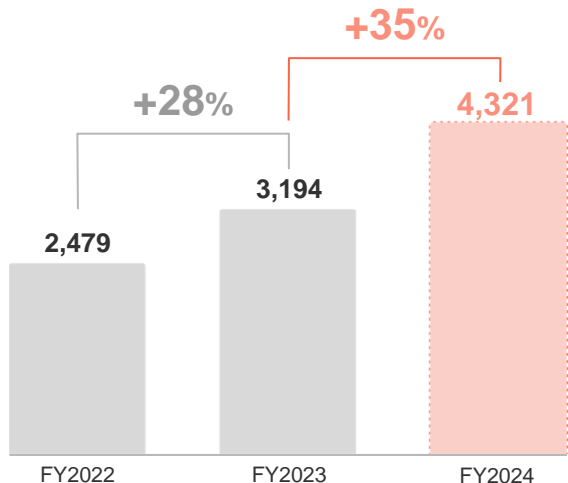
ARR50億円、売上高43億円、営業損失4.3億円
FY2024が先行投資期間の最終年度、FY2025は通期黒字化を予定

^{*1} : ARR及び売上高、営業利益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。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。

規模拡大と生産性向上が両立するフェーズへ 期末にかけて売上高成長率を加速

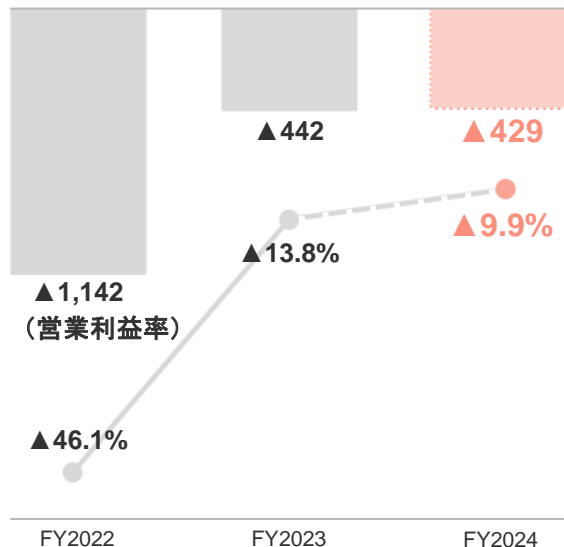
売上高

単位：百万円



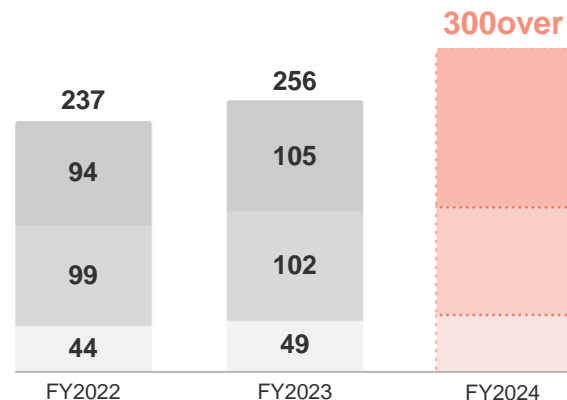
営業利益

単位：百万円



人的投資 (採用計画)

■ : セールス
 ■ : プロダクト
 ■ : コーポレート/役員
 単位：人



*1：売上高及び営業利益の将来に関する記述は見通しであり、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。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。

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



規模拡大フェーズ

コストに対する規律性をもったうえで、当社固有のネットワーク効果や競争優位を高めるための投資を重視

規模の拡大 > 生産性

生産性向上フェーズ

規模拡大投資の成果を最大化するため、生産性を高める投資を重視

規模の拡大 < 生産性

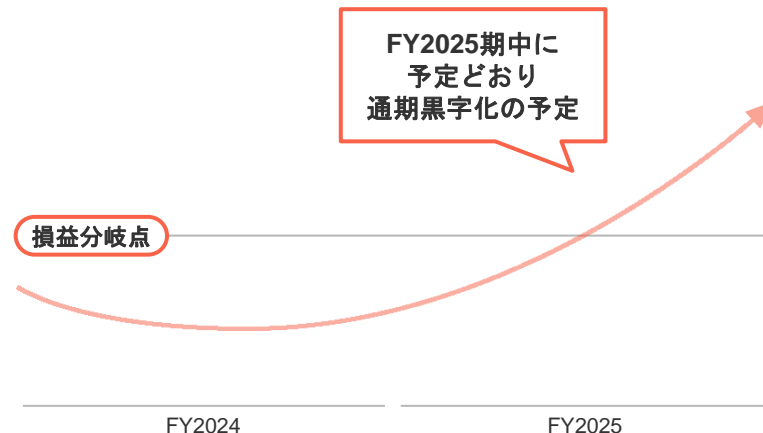
残業時間上限規制に伴う需要増加は2024年7月以降と見込む
通期の黒字化は予定どおりFY2025を見込む

ARR進捗の見通し



営業損益のシナリオ

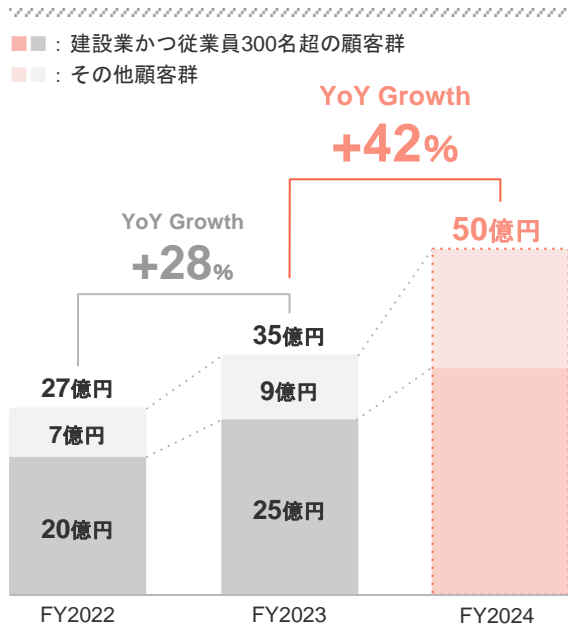
2024年を市場拡大に合わせ規模拡大投資フェーズとして、
FY2025までは黒字化よりも成長投資を優先



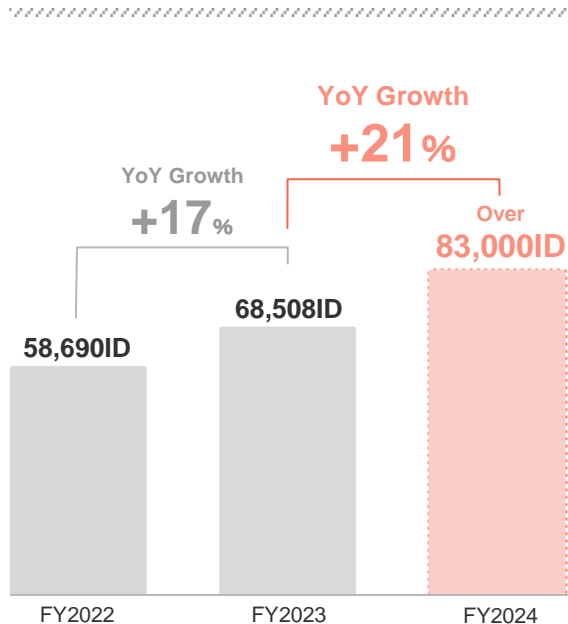
*1 : 上記図表は、当社の利益及び投資に関する考え方の説明を目的に作成したものであり、FY2024.Q1以降の売上及び利益について予測を開示するものではありません

2カ年計画目標のFY2024末ARR50億円に変更なし 先行投資期間に構築した販売力をもとに、シェア拡大施策を進める

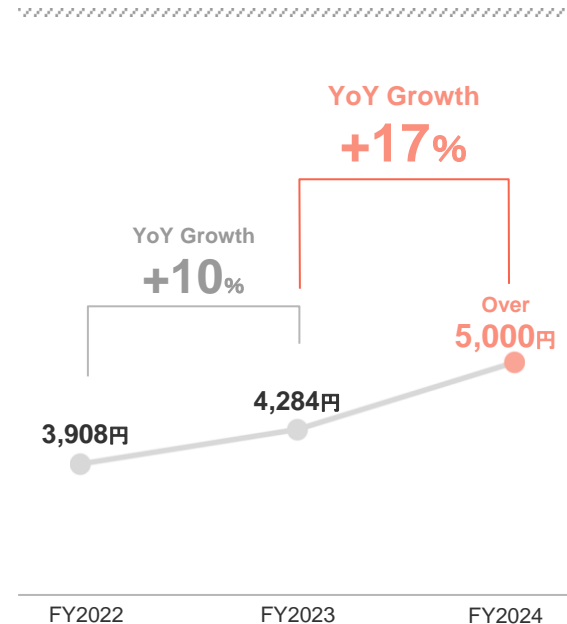
ARR



ID数



ARPU



*1: ARR及びID数の将来に関する記述は見通しであり、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。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。

成長戦略

1. FY2023.Q4 業績ハイライト
2. FY2023.Q4 財務ハイライト
3. FY2023.Q4 事業ハイライト
4. FY2024 業績予想
5. 成長戦略
6. 参考 SPIDERPLUS補足

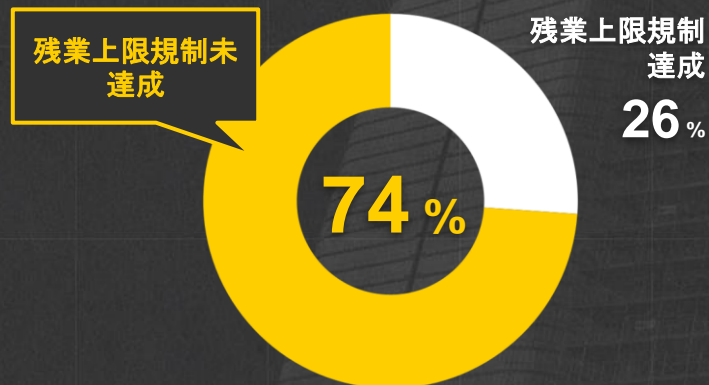
"2024" has begun

2024年4月、建設業界にも残業時間上限規制が適用開始

残業上限規制対応の現在地

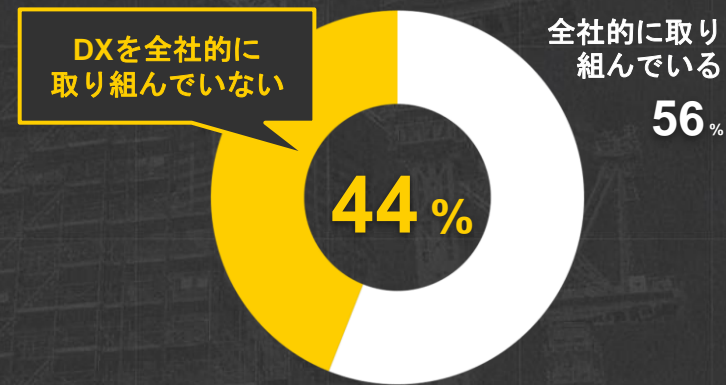
上限規制（原則）の対応状況*1

規制対応には生産性向上が必須



DXの取組状況*2

取り組みが本格化するのこれから



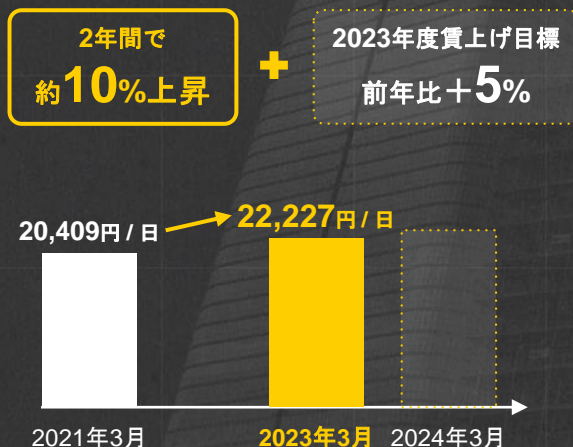
*1：（一社）日本建設業連合会「会員企業労働時間調査報告書—2022年度—（2023年7月）」より抜粋、N：81社、非管理監督者24,202人に対する調査結果
日建連（（一社）日本建設業連合会の略称）は、最近2年間の年平均元請完成工事高100億円以上を入会資格としている。

*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。

建設業界の収益性を圧迫するコスト高

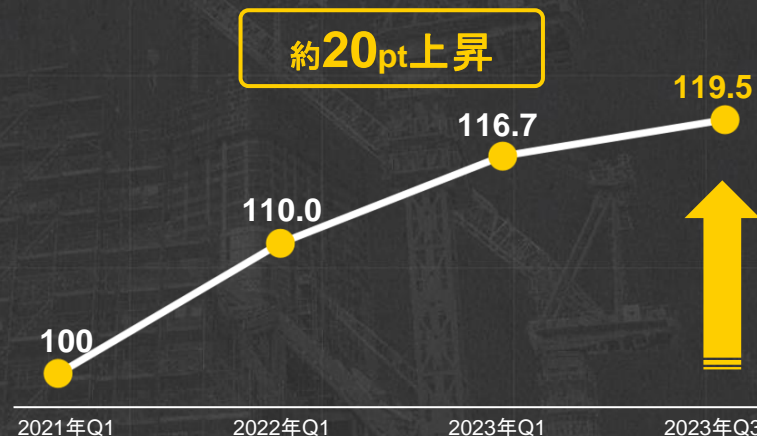
人件費の上昇*1

建設現場の労務費推移



資材価格の高騰*2

建設資材価格指数の四半期推移



*1：2021年3月及び2023年3月の労務費は、国土交通省「令和5年3月から適用する公共工事設計労務単価について（令和5年2月14日）」より抜粋。2023年度賃上げ目標は、（一社）日本建設業連合会「建設工事を発注する民間事業者・施主の皆様に対するお願い（2024年1月版）」より抜粋。

*2：（一社）日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック 建設資材価格（企業物価指数）の推移」のデータをもとに弊社作成。

2024年問題に向け、準備を進めた3年間^{*1}

FY2021

FY2023

建設DXを「届ける」チカラ



営業拠点

2拠点

↓
6拠点

営業人員

53名

↓
100名超

販売パートナー

13社

↓
30社超

顧客課題を「解決する」チカラ



契約企業

793社

↓
1,800社超

開発人員

32名

↓
100名超

アライアンス

1社

↓
8社

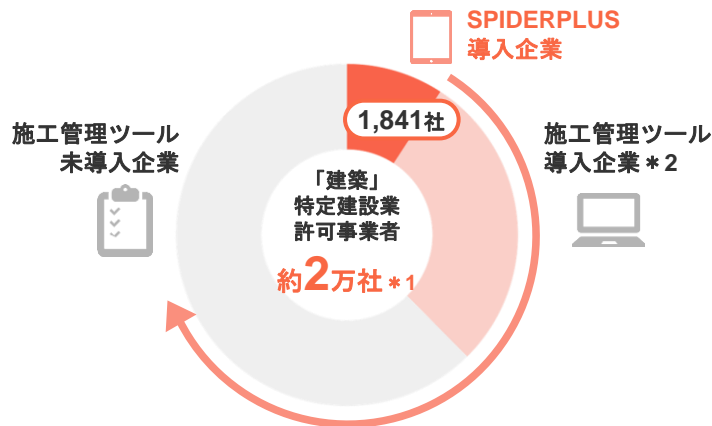
*1：数値はそれぞれ2021年3月末及び2023年12月末の実績。

残業時間上限規制によって顕在化したDXニーズを取り込む

DXニーズの取り込み

強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用

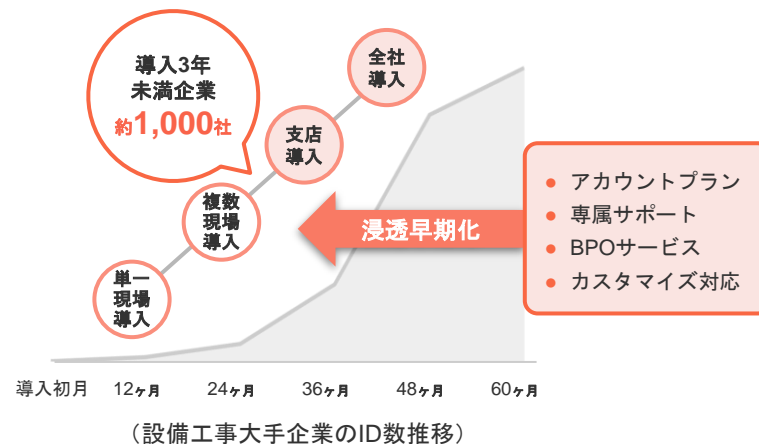
建設DX市場の開拓余白



開拓した重点顧客の浸透

前期に積み上げた現場導入実績を全社導入へ繋げる

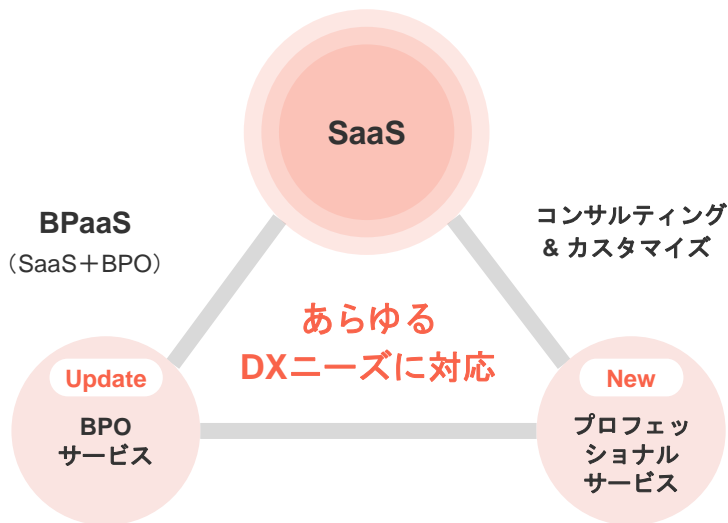
既存顧客の浸透余白



顧客の課題を捉えたプロダクトとサービスが事業成長を牽引

スパイダープラスが考える建設DX

SaaSをさらに深く活用するためのサービスを展開



SaaSの機能強化

顧客の声と蓄積されたデータ活用による機能開発



改善・機能追加

UI/UX・速度改善

システム間連携

AI・データ活用

⋮

新機能・プロダクト

S+Report
デジタル帳票機能

S+BIM
BIMビューワー／情報共有

S+Partner
協力会社との現場内情報共有

成長戦略の考え方^{*1}

建設業界の課題（＝社会課題）解決が事業機会となる

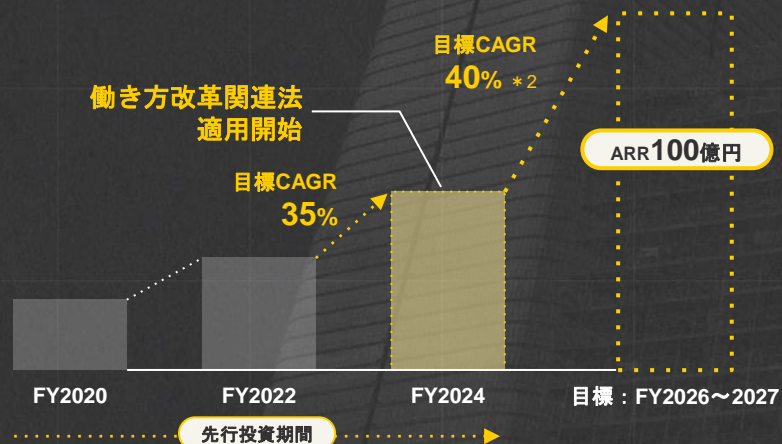


^{*1}：ARR50億円及びARR100億円について見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

中期業績目標^{*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

売上高成長を踏まえた人的投資のコントロールを行う
FY2025の通期黒字化達成後、年ごとに収益性を高める

	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 業績予想	中期 財務モデル
売上総利益率	61%	65%	over 65%	65～70%
販管費率	107%	79%	約75%	35～40%
営業利益率	-46%	-14%	-9.9%	20～30%
参考；人員数 (前期比)	237名 (+50)	256名 (+19)	300名over (+約50)	

*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。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

参考：SPIDERPLUS補足

1. FY2023.Q4 業績ハイライト
2. FY2023.Q4 財務ハイライト
3. FY2023.Q4 事業ハイライト
4. FY2024 業績予想
5. 成長戦略
6. 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



SPIDERPLUSが解決する現場の課題



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



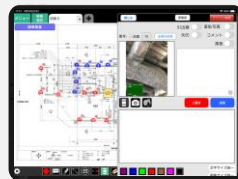
写真管理

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

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



- 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...

使い方から
他社事例まで



勉強会

困りごとは
即座に解決



サポートセンター

いつでもどこでも
使い方を確認



ポータルサイト



建築向け業種別パッケージ



建築工事向け

杭施工記録／配筋検査／仕上検査／進捗管理／指摘管理



電気設備工事向け

幹線・負荷設備試／コンセント試験／電力量計確認／照度測定／進捗管理／指摘管理



空調衛生設備工事向け

風量測定／圧力計連携／温湿度計連携／騒音計連携／配管勾配測定／進捗管理／指摘管理

帳票特化機能

SReport

デジタル帳票機能



追加機能

SBIM

BIMビューワー／情報共有



SPartner

協力会社との現場内情報共有



その他業種向け

SPIDERPLUS for Plant プラント建設・保守管理



「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.



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



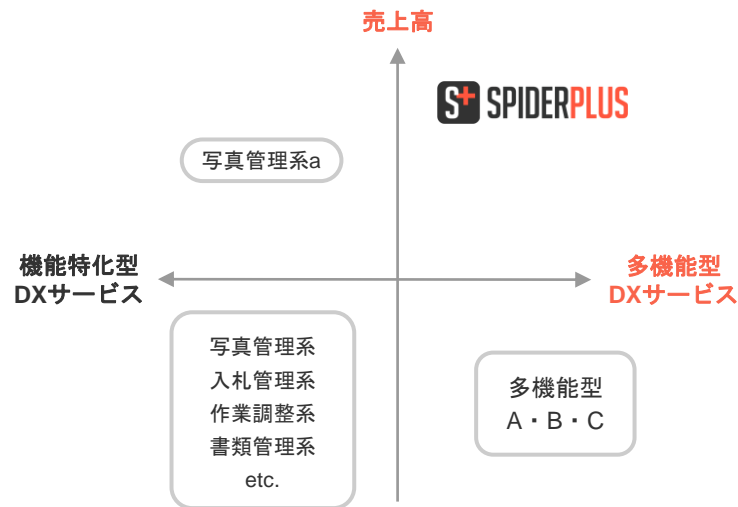
施工管理サービスとして売上高シェアNo.1

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.



Vietnam

- 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



Taiwan

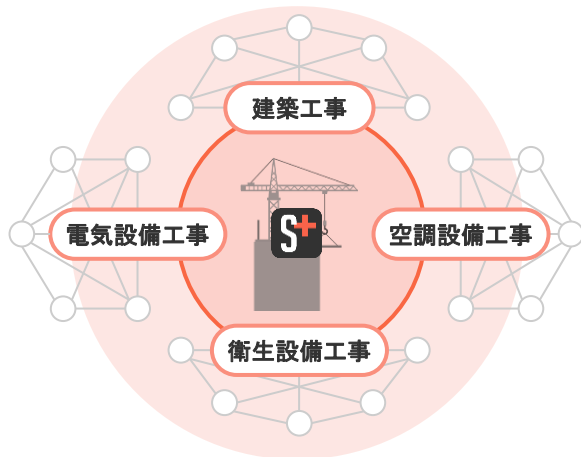
- 写真帳票作成は7割程度の業務効率率が削減されている
- BPOサービスの活用で、現場のスタッフは施工管理業務に集中することができる
- 現地スタッフの技術レベルを補完していくところに期待



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



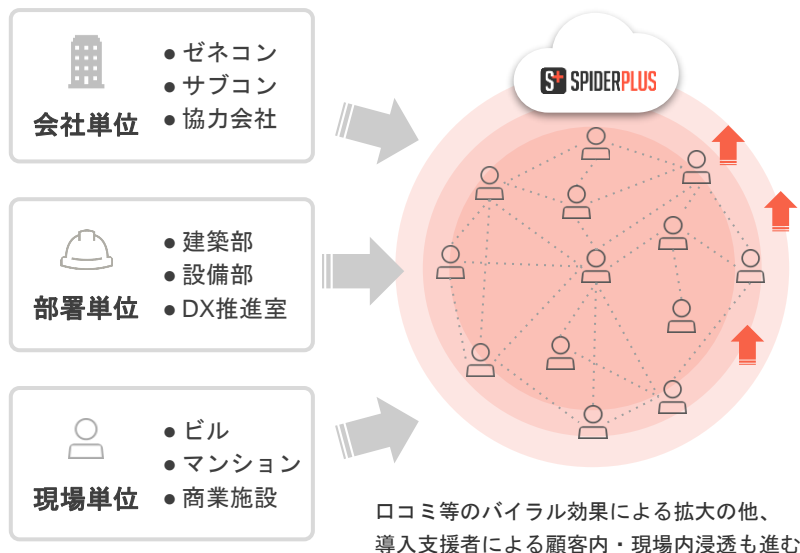
現場全体のDX事例

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





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。

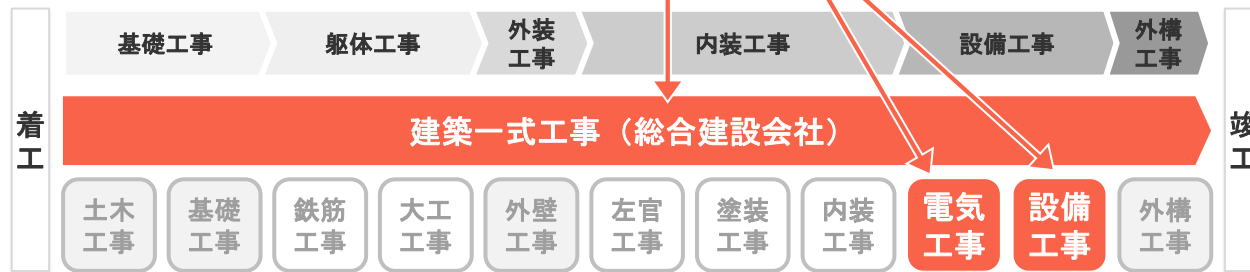
「現場監督業務」は、各技能工への指示出しや様々な検査が必要になり、非常に業務負荷が高くなっています。

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。



中長期の成長基盤となるプロジェクト 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

現在は一部機能を先行して提供開始（S+Report）
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年開発完了

Basic
2022年8月リリース済



2027年12月期までに全社ARRに占める割合を5%以上にまで引き上げる

戦略の考え方

日系建設会社が進出する東南アジアを中心に展開
注力国であるベトナムとタイを中心に事業を拡大



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
インド	UAE

海外展開

ベトナム
販売子会社
設立

販売
パートナー
の開拓

海外向け
プロダクト
の強化

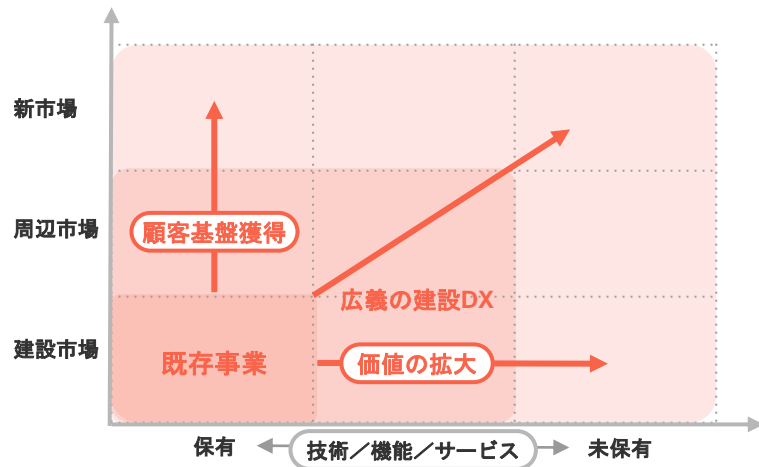
- 2024年4月からベトナム販売子会社が営業開始予定
- 注力国であるベトナム・タイを中心に販売パートナーの開拓と関係強化を進め、当社固有の販売網を構築
- 日系建設業だけでなく海外現地企業向けのプロダクトも開発中（2024年内完成予定）



アライアンス及びM&Aの活用によって、非連続的な成長を生み出す

戦略の考え方

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 (2024年2月末時点)



現場向けチャット機能
との連携、共同開発



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



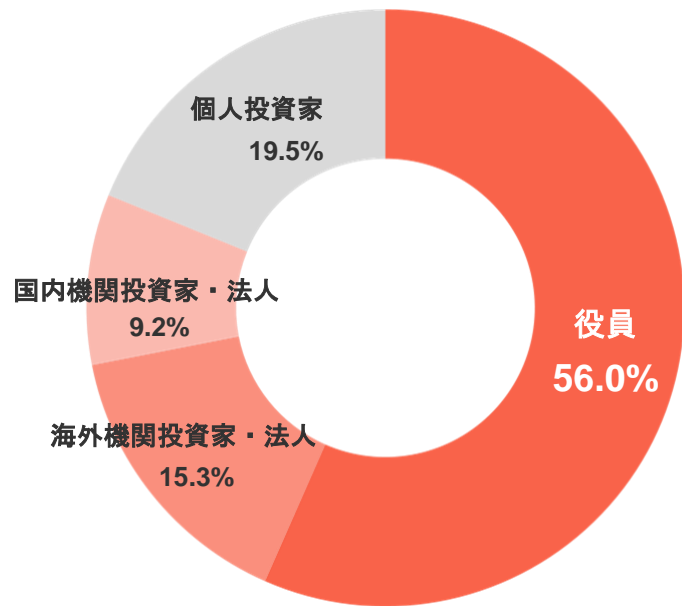
MODE
プラントDX
の共同開発



施工管理SaaS
× 受託開発

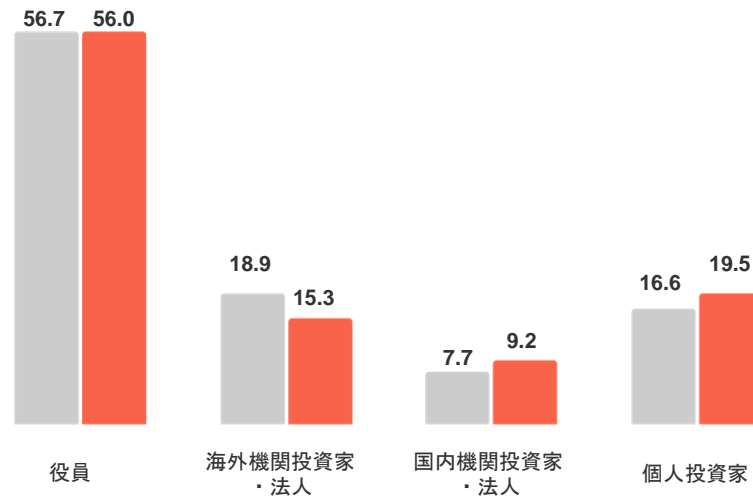


株主構成_2023年12月31日時点*1



株主構成の変化*1

■ : 2023年6月30日時点 ■ : 2023年12月31日時点 単位 : %



*1 : 潜在株式を含まず算出。



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、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。

P23：「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」。

P41：「FY2024 重点施策：シェア拡大」記載の統計データの出典

- * 1：「建築」の特定建設業許可を取得している事業者数は国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる検索結果を記載。
- * 2：施工管理ツールの導入企業は、上記*1の事業者数に当社独自調査「建設業のDX推進状況に関するアンケート調査結果」における施工管理ツールの導入割合を乗じて算出。
（当社調査レポートは右記参照：<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>）



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。