

SpiderPlus & Co.

2024年2月15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4四半期 決算説明資料スクリプト



【決算説明資料】

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/332ce7a0/f779/429a/807b/4e6547c77db7/140120240214537364.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とみられています。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が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。



建設業界には「2024年問題」といわれている課題があります。人手不足やコスト高を背景とした生産性向上に関する課題に加え、2024年4月から建設業界にも「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（以下、「働き方改革関連法」と言います。）が5年間の猶予期間を経て適用開始となり、飛躍的な生産性の向上が必要となります。

これにより、長時間労働が常態化している建設業界にも残業時間の上限規制が設けられ、これに違反した事業者は罰則対象となります。当社も、この2024年4月の働き方改革関連法の適用が建設DX市場の拡大をもたらすと考えており、拡大する需要をしっかりとものにすべく準備を進めております。

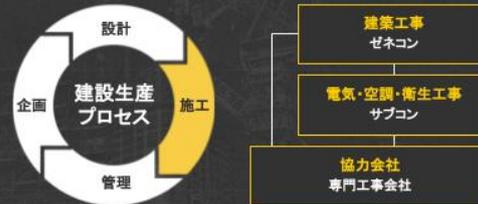
私たちの主力サービス「SPIDERPLUS」

S+ 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度合を色塗りと濃淡で明示
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

5

業務効率化が課題である建設現場に対して、当社は現場監督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。

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

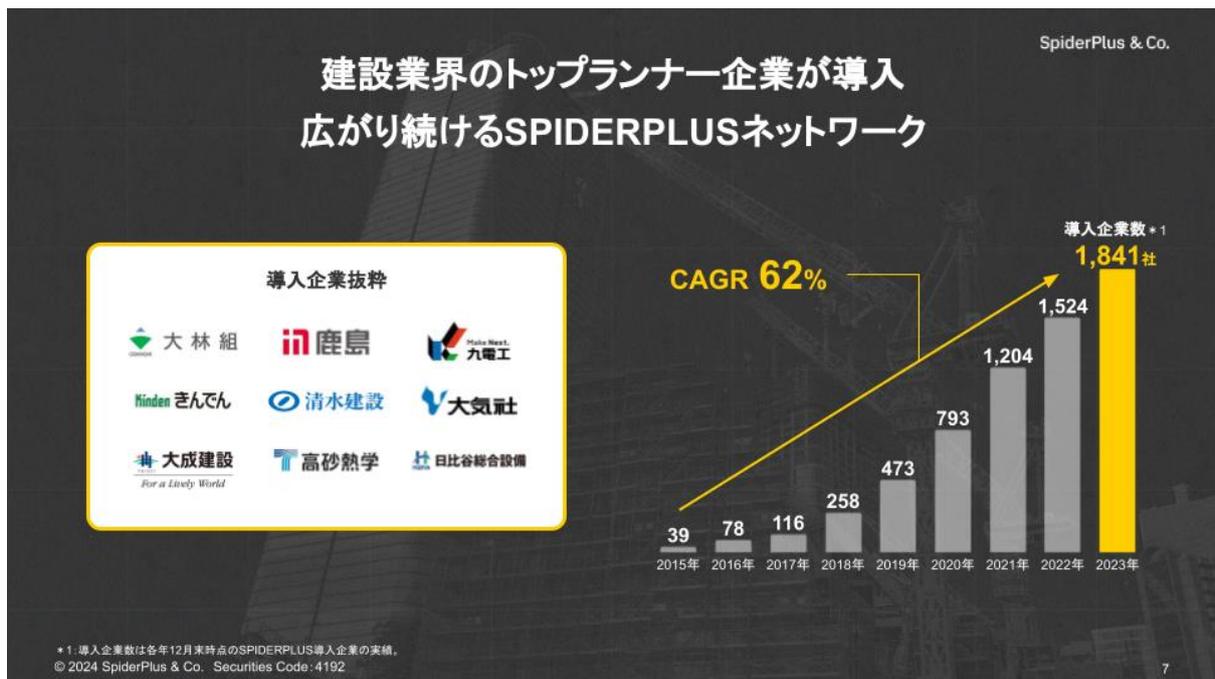


*1. 削減できる作業時間はタブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づくもの。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

6

SPIDERPLUS の導入効果として、現場における日々の業務の効率化により、アンケート結果によれば一日あたり約 2.5 時間の業務時間が削減可能です。

現場で関わる全事業者が SPIDERPLUS を活用することで、施工の進捗情報など事業者間の連携が SPIDERPLUS 上で行われることとなり、現場全体の運用を効率化することもできます。ユーザーが増えれば増えるほど効率性が高まるというネットワーク効果もあります。



建設業界において高まる生産性向上ニーズ、しっかりと業務効率化につながるプロダクトによって、当社は建設業界の大手企業を中心に多くの企業に導入いただいております。また、その導入企業数は増え続けています。

業績ハイライト

SpiderPlus & Co.

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

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 9

それでは、2023年12月期第4四半期のトピックスです。

本四半期の業績トピックスとして、四半期売上高成長率が**31%**に加速し、**ARR**の純増額は過去最高を記録しています。

財務的には、**FY2023**通期において「投資効率」にフォーカスし、通期黒字化目標としている**FY2025**に向けて収益性改善が着実に進んでおります。

事業面においては、**2024年4月**から建設業に対する残業上限規制が適用されることで建設DXニーズは拡大機を控えていることから、**FY2023**に高めた生産性のもと、事業規模を拡大するフェーズに入っております。

業績進捗

売上高成長と収益性の改善を両立



業績進捗については、先程説明した通り四半期売上高成長率の加速とともに、収益性の改善を両立することができました。

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%	—

業績予想結果については、FY2023 上半期のストック収入の積み上げ不足を要因として業績予想を下回る結果となりましたが、生産性向上施策を進め、赤字額については想定よりも縮小しました。

(参考: 「通期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ」)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/8495dc0d/c78f/4ade/86f9/b46138e87360/140120240214537339.pdf>

KPI*1

ARR

3,520 百万円
YoY Growth **+28%**

ID

68,508 ID
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。○: 想定通りないし良好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直が純減した場合を表す記号。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

12

KPI（主要業績評価指標）のハイライトです。各 KPI の詳細は以下にて解説いたします。

FY2023.Q4 業績ハイライト

KPI解説:ARR

SpiderPlus & Co.

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



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。

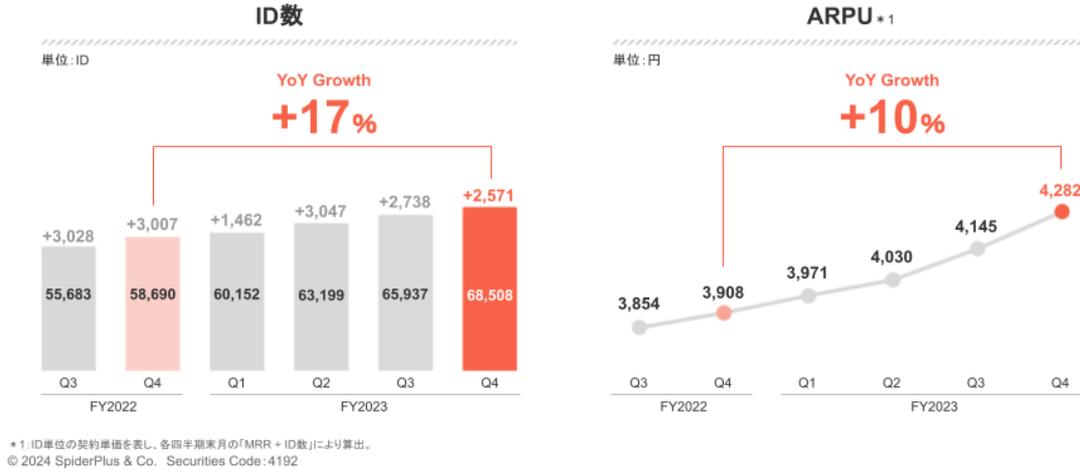
*2: 新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

13

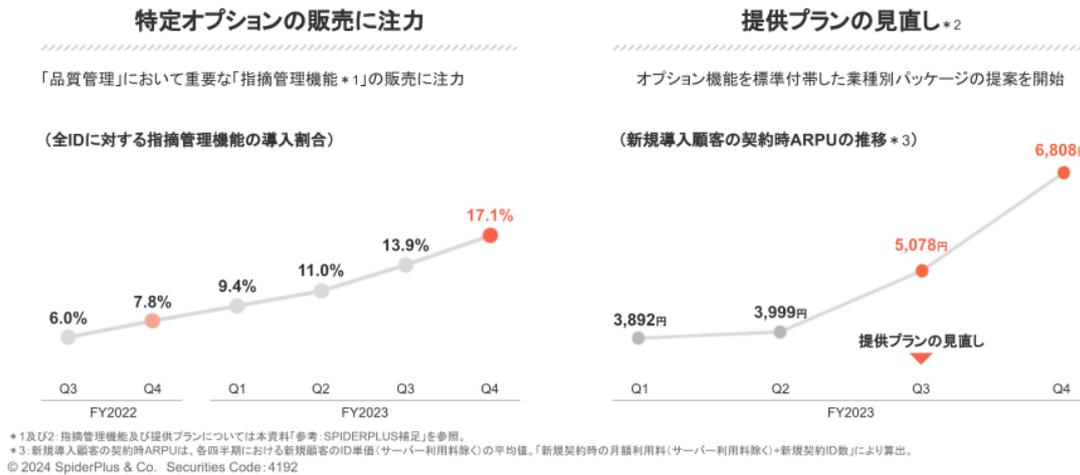
ARRは35.2億円、四半期純増額が過去最高額を記録しております。1年を通して、既存顧客へのオプション機能の拡販施策がARRの成長を牽引しています。

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数については業績予想の目標である68,000ID超を達成しました。ARPUについては、業績目標に対しては届かなかったものの、オプション機能拡販施策により四半期ごとに成長率が加速しています。

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



ARPU成長のために取り組んでいる施策をご紹介します。まずは、年初から取り組んでいる「特定オプションの販売注力」についてです。

こちらは「品質管理」において重要な「指摘管理機能」を全ユーザーに標準付帯することを目指し、販売に注力しております。その結果、導入割合は1年前の7.8%から17.1%まで高まっています。

また、オプション機能を標準付帯とする提供プランの見直しを行い、新規顧客に対してはこの新プランでのご提案を進めています。

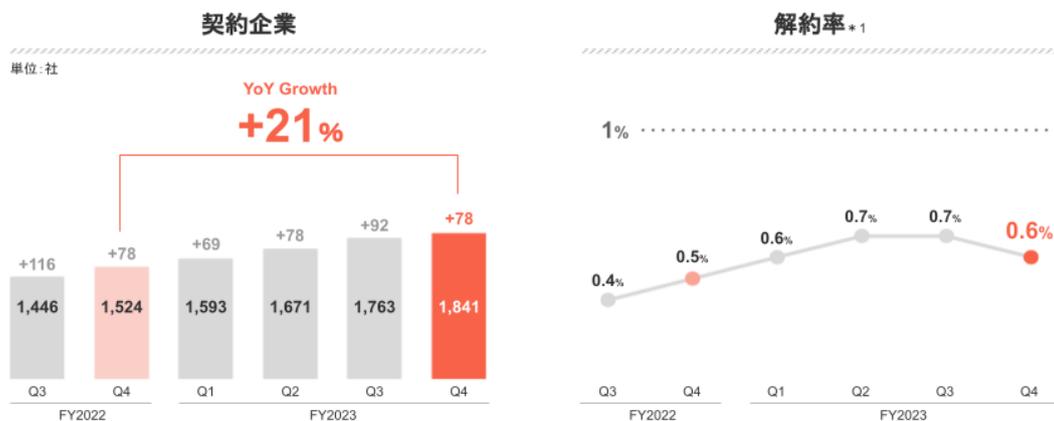
新規顧客に導入当初から SPIDERPLUS を活用いただき、生産性向上の効果をいち早く享受していただくことも目的とした分かりやすいパッケージプランとしています。新規導入顧客の ARPU は直近四半期に 6,808 円まで高まっており、今後もこの傾向は続くと思込んでいます。

FY2023.Q4 業績ハイライト

KPI解説: 契約企業・解約率

SpiderPlus & Co.

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



*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。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

16

契約企業は、大手企業の開拓だけでなく 2024 年 4 月から始まる残業時間上限規制への対応を模索する中小企業の導入が進みました。解約率については、引き続き 1%未満の水準を低位で推移すると思込んでおります。

財務ハイライト

SpiderPlus & Co.

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

財務ハイライトです。生産性向上施策が概ね一巡し、収益性が高まり、業績予想よりも赤字額は縮小しています。

SpiderPlus & Co.

FY2023.Q4 業績ハイライト 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

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

売上高について KPI のパートにてお話していますので、それ以外について言及します。

売上総利益の累計期間の比較、成長率が+36.2%に上昇している点がポイントです。FY2023.Q4 会計期間の売上総利益率は 66.5%に上昇しています。

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 6.7 億円の投資となりました。

FY2023.Q4 業績ハイライト **貸借対照表** SpiderPlus & Co.

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)

続いて貸借対照表です。現預金残高は 28 億円、自己資本比率は 73.6%で着地しており、安定した財務基盤を確保しています。

FY2023.Q4 業績ハイライト **キャッシュ・フロー計算書** SpiderPlus & Co.

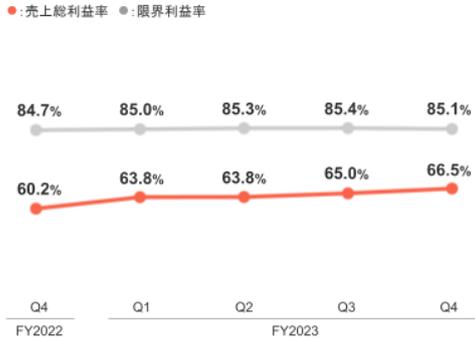
単位:百万円	FY2021	FY2022	FY2023
営業キャッシュ・フロー	-493	-1,000	-331
投資キャッシュ・フロー	-610	-508	-85
フリー・キャッシュ・フロー	-1,103	-1,509	-416
財務キャッシュ・フロー	4,830	363	217
現金及び現金同等物の増減額	3,726	-1,146	-198
現金及び現金同等物の期首残高	464	4,191	3,044
現金及び現金同等物の期末残高	4,191	3,044	2,846

- 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

キャッシュ・フローについては収益性の改善もありフリー・キャッシュ・フローのマイナス額が大きく減少し、期末現預金は 28 億円の水準となっております。

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



固定費*2内訳



*1: 限界利益は、「売上高-適償費(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。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

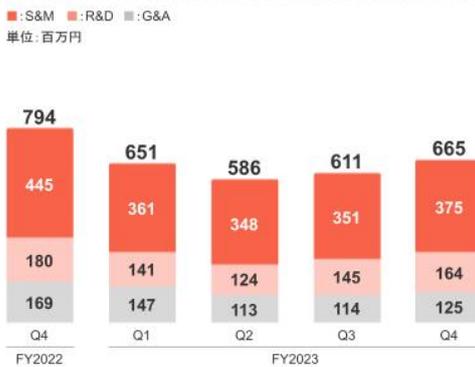
売上総利益率は前年同期の60.2%から66.5%に向上しております。また、売上高に対する限界利益率についてもかなり長い期間にわたって85%の水準をキープできています。

なお、当社は会計処理上、開発人員の所属部門や関与プロジェクト別に、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に関する工数は販管費に計上しています。

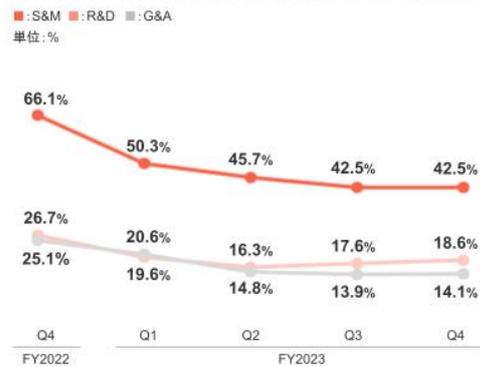
新機能開発に関するリソースの割合を増やしてきた結果、売上原価に計上すべき開発人件費が減少し売上総利益の好転につながっています。FY24期においても65%以上の売上総利益率を確保することを目標としています。

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



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FY2023.Q2に行っている。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

当四半期の販管費は6.7億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。この高まった生産性を維持しながらFY24は規模拡大を進めてまいります。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ます。

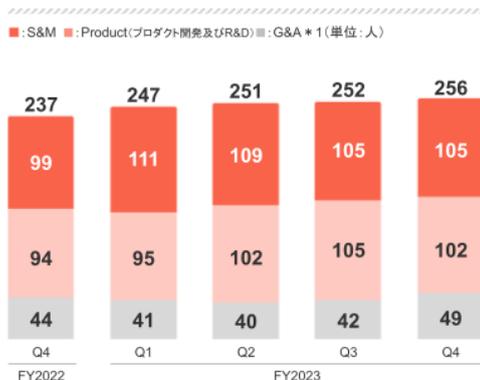
FY2023.Q4 業績ハイライト

先行投資(人的投資)の状況

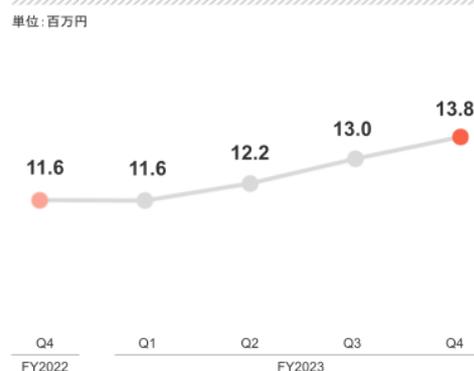
SpiderPlus & Co.

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



従業員一人当たりARR



* 1. 育休等休職者と役員を含む

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

24

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13.8百万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。

FY2024.Q4 事業ハイライト

SpiderPlus & Co.

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



© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 26

FY2023.Q4 の事業ハイライトは 3 点です。

FY2023.Q4 事業ハイライト
新プロダクト「S+Report」 SpiderPlus & Co.

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

まずは、新プロダクトである「S+Report (エスプラスレポート)」についてです。「S+Report」は、報告書や日報などいわゆる紙の帳票を様式問わずデジタル化することができるプロダクトで、現場のあらゆる紙帳票をペーパーレス化することができます。また、現場で図面や紙帳票を利用する業界であれば建設業界に関わらず利用することができることもポイントです。

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)

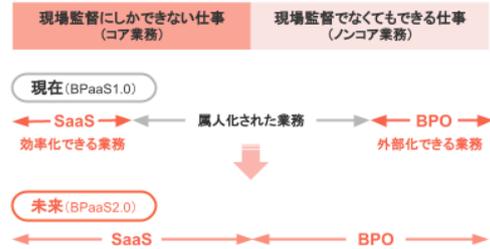
SPIDERPLUSへのデータ登録や検査前の段取り仕事に対応
現場監督のノンコア業務の外部化を進める



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



続いて、BPOサービスの対応業務拡充についてです。

対応業務が拡充されたことで、基本的には全ユーザーが利用できるようなサービスにアップデートされました。

当社は今後、SaaSプロダクト「SPIDERPLUS」と、BPOサービスを組み合わせた「BPaaS」によって、現場の業務プロセスを変革する取り組みを行ってまいります。

具体的には、現場監督が「現場監督にしかできない仕事（コア業務）」と「現場監督でなくてもできる仕事（ノンコア業務）」の両方に取り組まなければならないが、それゆえ生産性が改善できないようなシーンにおいて、SaaSによりコア業務を効率化しながら、ノンコア業務はBPOによって外部化するような活用です。

当社が目指す「ヒトとテクノロジーが組み合わせられた未来の施工管理」を、SaaSとBPOの拡充によって実現していきたいと考えています。

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
現場副業長 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
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

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	基幹システム連携	外部ソフトウェア連携
長谷工 コーポレーション	大成建設	関電工
2022年12月	2023年2月	2023年8月

事業トピックスの最後は、アライアンスです。

建設業界の大手企業に対するシステム受託開発で30年超の実績をもつダットジャパン社との業務提携を実施しました。今回の提携によって、当社が従来より要望をいただいていたものの開発リソースの観点から対応できなかった個別開発への対応を強化します。

また、ダットジャパン社は受託開発の他にも自社製の建設現場向けソフトウェアを提供していることから、そのソフトウェアを当社が販売することも予定しております。

FY2024 業績予想

The slide features a dark background with a faint image of a modern building. The title 'FY2024 業績予想' is centered at the top. Below it, three yellow-bordered boxes contain key information: '市場環境' (Market Environment), '重点施策' (Key Strategies), and '業績予想' (Performance Outlook). The '業績予想' box lists specific financial targets: ARR of 50 billion yen, sales of 43 billion yen, and operating loss of 4.3 billion yen. A disclaimer at the bottom explains that these are forward-looking estimates and not guarantees.

SpiderPlus & Co.

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的見通しであり、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。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

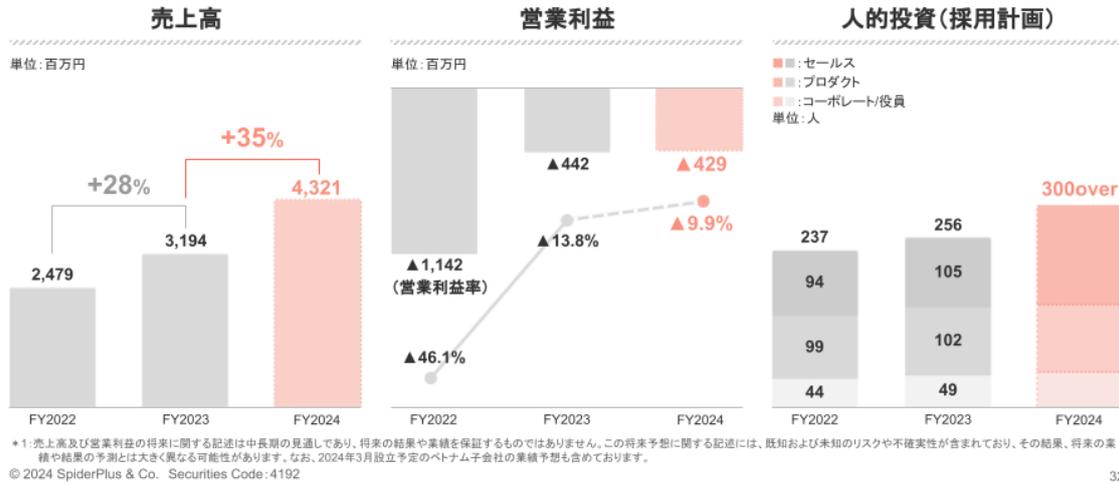
31

FY2024の業績予想について説明します。

残業上限規制の適用が始まる2024年に建設DX市場は拡大期に入ります。この拡大期に備え、構築してきた事業基盤により、顕在化する需要を確実に取り込み、事業成長に繋げてまいります。

2024年末のARR目標は変更なく50億円据え置きとし、売上高は43億円、営業損失4.3億円を見込みます。なお、2024年も引き続き先行投資期間となります。2025年の通期黒字化の予定に変更ありません。

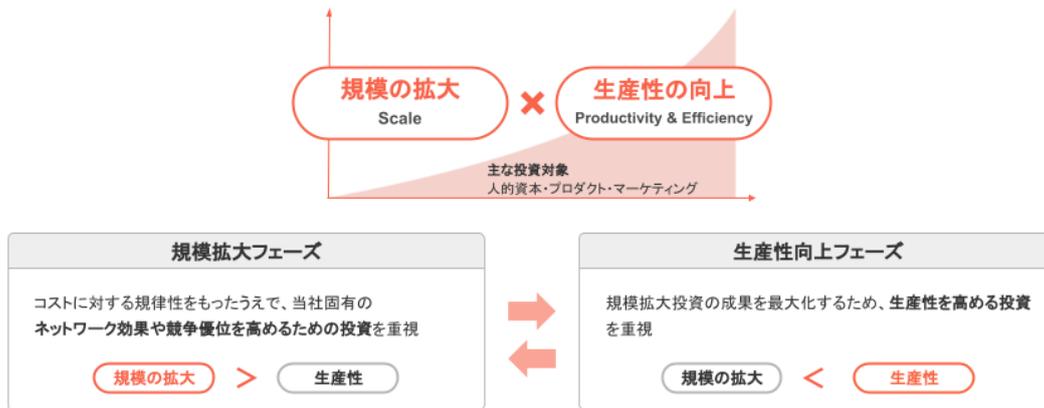
規模拡大と生産性向上が両立するフェーズへ
 期末にかけて売上高成長率を加速



FY2024 はマーケティング拡大期に合わせた規模の拡大による売上高成長と成長投資を加速します。結果として FY2024 も営業損失となる見込みですが、FY2025 の通期黒字化に向けて生産性向上も進めるため、営業利益率は▲13.8%→▲9.9%に改善する見込みです。

補足: 先行投資の考え方

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



こちらのスライドは先行投資の考え方についてです。巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場においてマーケット・リーダーとなるべく、戦略的な先行投資を進めています。

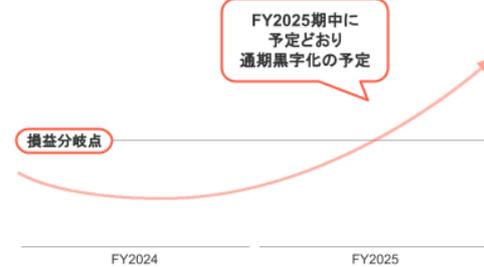
残業時間上限規制に伴う需要増加は2024年7月以降と見込む
通期の黒字化は予定どおりFY2025を見込む

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
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

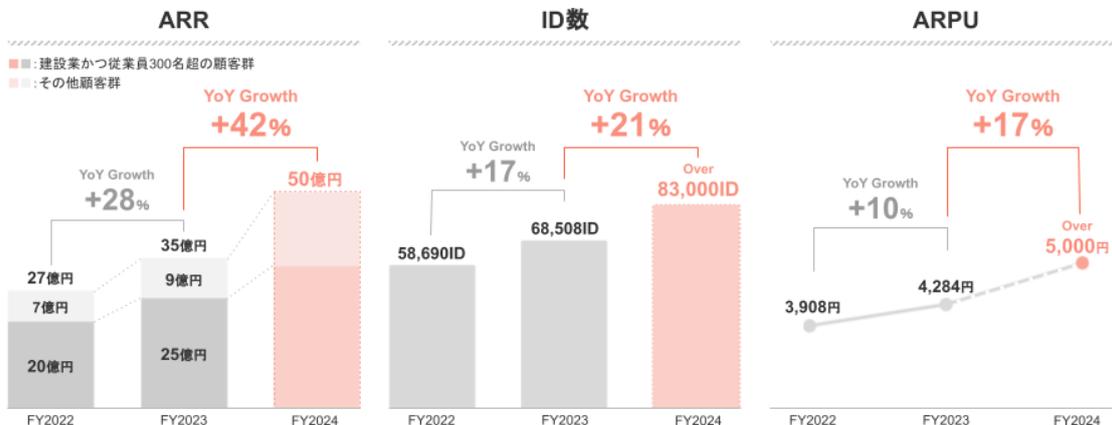
34

FY2024 から FY2025 にかけての ARR 及び営業損益の見通しに関するスライドとなります。

残業時間上限規制は 2024 年 4 月に適用となりますが、それによる需要増加は 2024 年の下期以降、3Q の後半以降と見込んでおります。その結果、FY2024 は期末にかけて売上高成長率・ARR 成長率が高まっていくため、下期偏向の業績進捗となります。

また、先行投資期間を 2024 年までと位置づけていることもあり、通期黒字化は 2025 年を予定しております。

2か年計画目標の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



*1: ARR及びID数の将来に関する記述は中長期的見通しであり、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。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

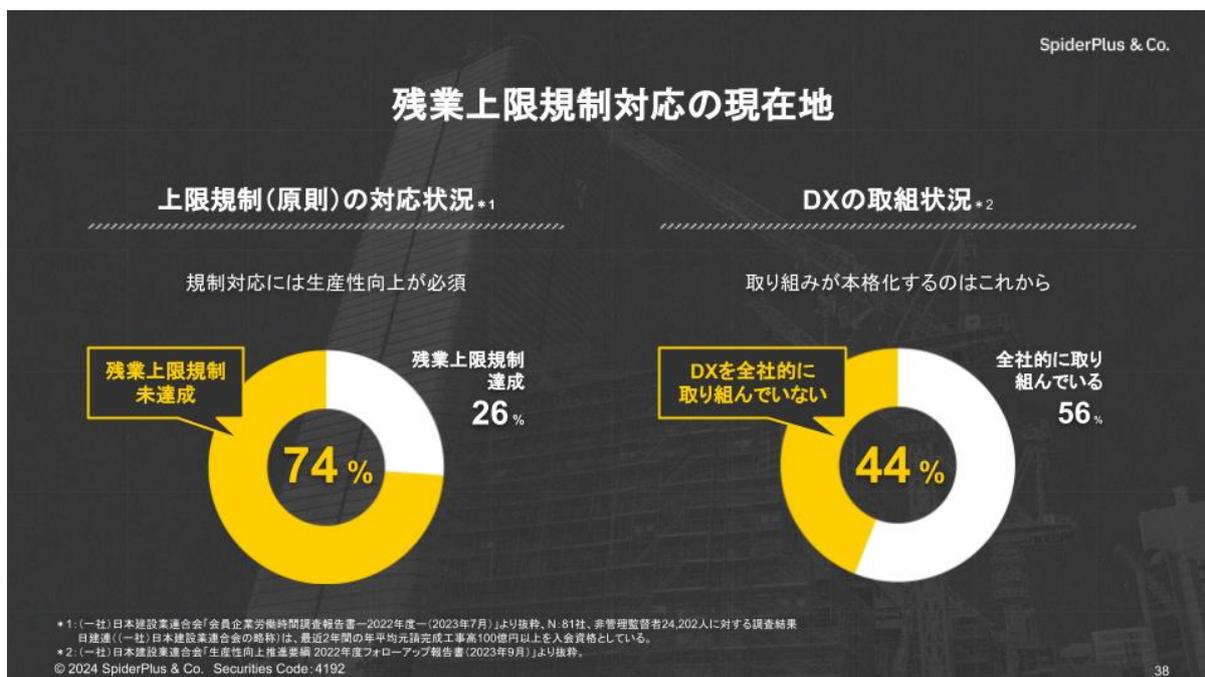
35

KPI 予想についてです。目標 ARR50 億円は変更なく、シェア拡大施策を進め、ID 数と ARPU それぞれを高めていきます。

成長戦略

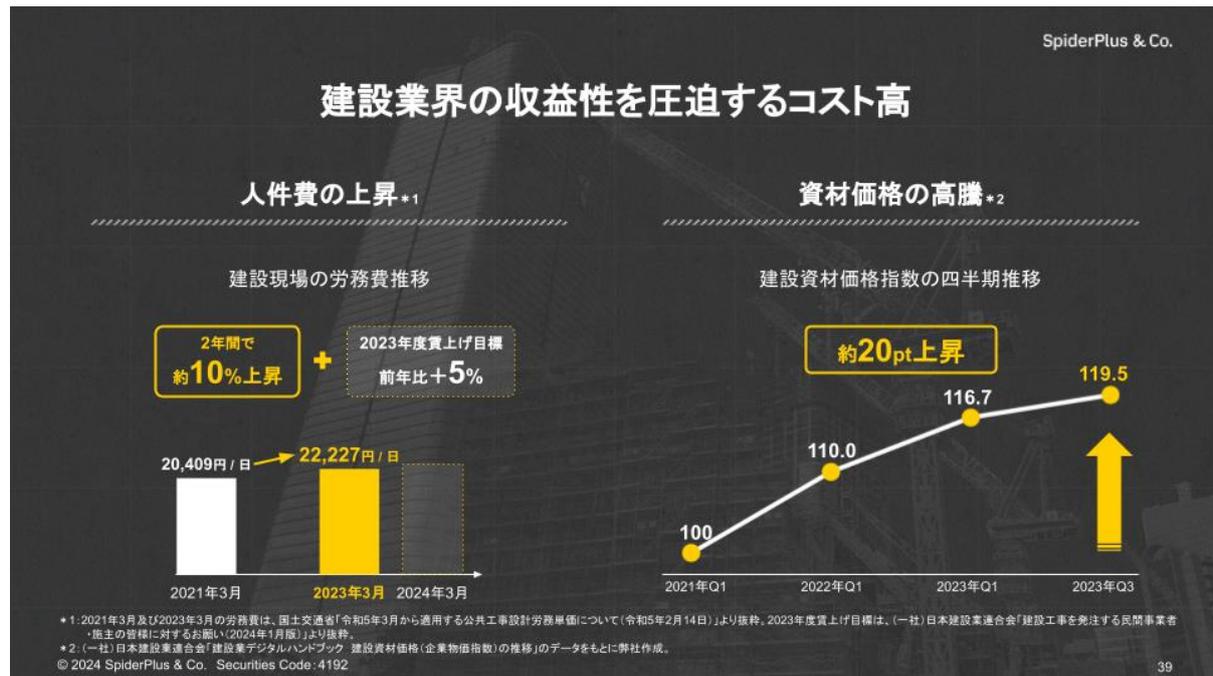


建設業界に残業時間上限規制が適用される 2024 年 4 月が迫ってきました。残業時間上限規制がなくとも生産性向上が求められる建設業界にとっては深刻な課題でありますし、DXにより生産性向上を進める当社にとっては事業機会でもあります。



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のこれから、という状況です。



建設業界の人件費は2年間で10%上昇し、資材価格も高騰しており、コスト高により収益性が圧迫されています。残業時間上限規制がなくとも生産性向上は必須の状況です。



このような事業環境下においてスパイダープラスは2021年以降、先行投資基幹として事業基盤を拡大・強化してきました。

事業基盤は”建設DXを「届ける」チカラ”と、”顧客課題を「解決する」チカラ”に大別されます。

”建設 DX を「届ける」チカラ”は営業力に関するものであり、当社営業人員の他、販売パートナー様との連携により全国の建設業のお客さまに SPIDERPLUS をお届けできる体制を構築してきました。

また、”顧客課題を「解決する」チカラ”では開発人員を 3 倍規模にするとともに当社固有の建設業界の大手企業様を中心とした 1,800 社超の顧客の声を SPIDERPLUS に取り込んできました。また自社だけでは提供できない価値や解決できない課題に対応するため、アライアンスも戦略的に進めてまいりました。

建設DXを「届けるチカラ」

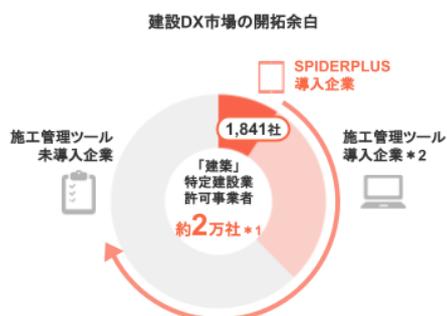
FY2024 重点施策:シェア拡大

SpiderPlus & Co.

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

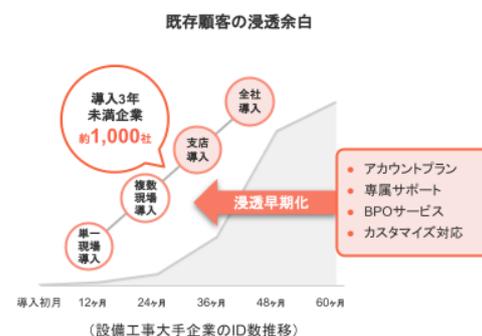
強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用



*1及び*2:本資料の「その他参考資料」に出自を記載。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

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



41

”建設 DX を「届ける」チカラ”を活用し、残業時間上限規制により顕在化する DX ニーズを取り込みます。

左側のグラフのとおり SPIDERPLUS の浸透余地はまだ多く残っており、全国に広げた販売網をフル活用してまいります。また 2023 年から 2 年計画で進めている重点顧客の開拓と浸透施策について、いよいよ浸透フェーズとなる重点顧客が増えてきます。

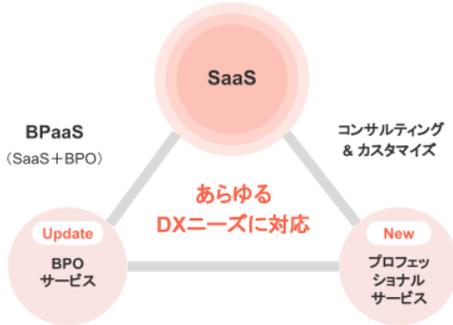
なお、決算説明資料 P41 右側（開拓した重点顧客の浸透）の図のとおり、導入実績を積み上げ、数年かけて全社導入に至る企業が多いことが SPIDERPLUS の特徴です。この全社導入を早めるために、現場導入実績を積み上げてまいりました。積み上げてきた顧客内の導入実績をもとに全社導入や大型の一括導入案件を受注に繋げます。

また、残業上限規制の適用や、コスト高等の市場環境の変化により、全社導入の意思決定早期化などの浸透早期化が期待されます。

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



© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

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



続いて、「建設DXを「届ける」チカラ」です。

SPIDERPLUSを深く活用するためのサービス展開としてBPOサービスを強化、BPOサービスとプロフェッショナルサービスにおいてアライアンスを組むことで、より幅広いお客様のビジネス課題、多岐にわたるDXニーズに対応するためのサービス展開を進めています。特に大手建設業界向けの個社対応において柔軟な対応ができ、お客様のビジネスプロセスの最適化を通じて顕在化するDXニーズを確実に取り込んでいきます。

また、BPOサービスやプロフェッショナルサービスを通じて業務の標準化を進め、それらの標準化された業務をSaaSに組み込むことで、テクノロジーを活用したビジネスプロセスのさらなる効率化を実現します。これらの取り組みは、変化する市場において競争力を維持・強化することを目指しています。

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。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

43

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、引き続き事業成長にコミットしてまいります。

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。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

44

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.Q4 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。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

人手不足が深刻化する 2030 年における「未来の建設現場」をお客様と共に作り、SPIDERPLUS がなくてはならない存在となります。

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 経営企画部 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