

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年3月8日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場を DX する

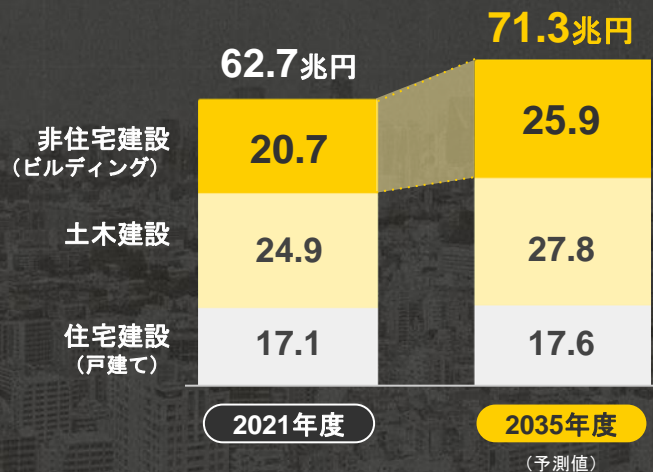
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

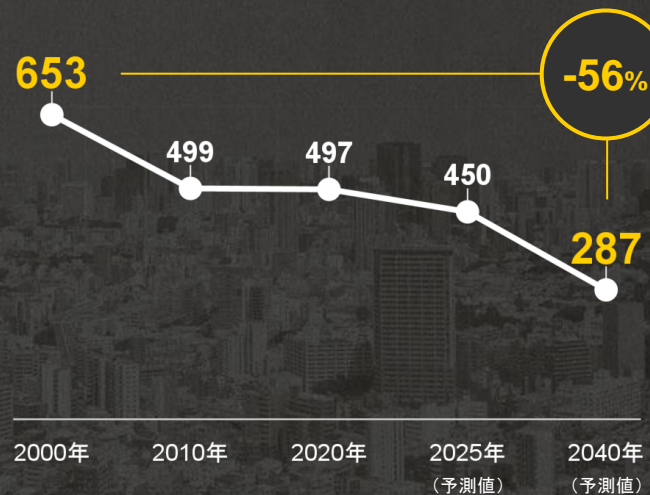
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

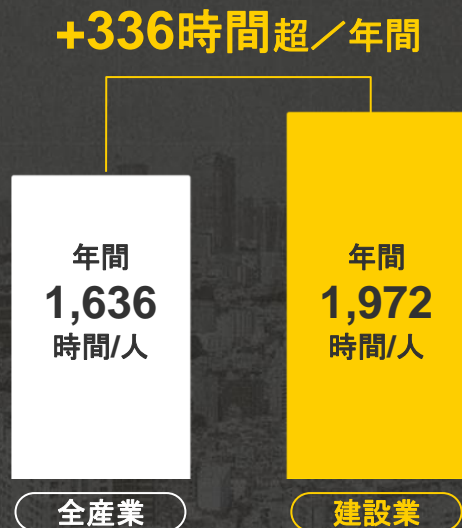
就業者数見通し



*1~2: 本資料の「その他参考資料 統計資料出典等」に出典を記載。

建設業界の転換点「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。

建設現場の施工管理を効率化するプロダクトを提供



施工管理SaaS「SPIDERPLUS」

ビル・マンション・工場・商業施設など、
大規模現場で活用



(施工管理の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は、 自ら経験した課題を解決すべく生まれたプロダクト



*1：熱絶縁工事業は、IT事業への選択と集中の観点から2022年1月に事業譲渡を実施。

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

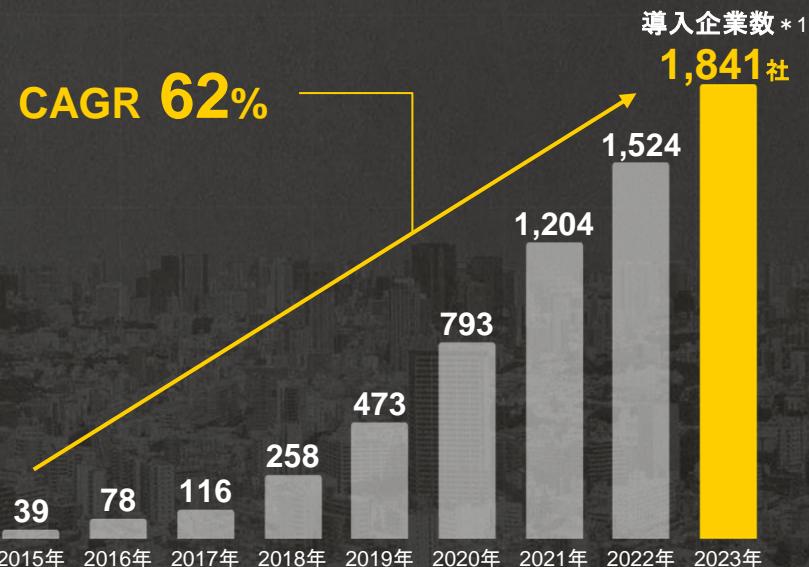
For a Lively World



高砂熱学



思いをかたちに 未来へつなぐ
TAKENAKA



*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

事業内容

- 
1. 事業内容
 2. 市場環境
 3. 事業計画
 4. 成長戦略
 5. 参考：会社情報・事業内容補足
 6. 参考：人の資本戦略

施工管理業務を効率化する建設DXサービス

 SPIDERPLUS

膨大な図面の管理や、
手間のかかる工事写真の整理など、
現場監督の施工管理業務を効率化



図面管理



写真管理



検査記録



帳票作成

SPIDERPLUSのビジネスモデル

サブスクリプション型のストック収入（FY2023：売上高構成比97%）

スポット売上

S⁺ SPIDERPLUS



SPIDERPLUS利用料
1ID（現場監督）単位



サーバー利用料
企業 / 支社 / 現場単位



スポットサービス
利用料
都度見積もり

各業種別パッケージ

追加機能

スポットサービス



建築工事向け

基本機能



建築向け検査機能4種



電気設備工事向け

基本機能



電気向け検査機能5種



空調衛生設備工事向け

基本機能



空調衛生向け検査機能6種

S+Report
デジタル帳票機能

S+BIM
BIMビューア／情報共有

S+Partner
協力会社との現場内情報共有

SPIDERPLUS BPO
現場の“段取り作業”を代行

カスタマイズ開発
個社ニーズに応じた受託開発

現場監督の施工管理業務（一部紹介）



図面の管理

建設現場では、設計図や業種別の施工図など、多くの図面が存在。工事進捗や設計変更によって図面の更新も頻繁に発生。



施工品質の検査

建物・設備に求められる機能を満たしているかを確認する。施工管理において特に重要な業務。



工事写真の撮影

工事に不備がないことの証拠として、現場写真を撮影する。現場によっては数百枚、数千枚の写真撮影が必要。



報告書の作成

工事報告書や作業指示書など、様々な書類を作成する。元請け企業によって使用する報告書の様式は様々。

現場監督のスケジュール例 *1

8:00	朝礼	ラジオ体操、出面確認、午前の作業確認、危険予知活動、新規入場者教育
10:00	現場巡回	施工品質や安全環境、工程などを確認
11:00	工程調整会議	事業者間で進捗状況の共有、作業の調整
12:00	昼休憩	昼食、事務作業
13:00	昼礼	午後の作業内容確認、搬入物の確認
15:00	現場巡回	施工品質や安全環境、工程などを確認
16:00	検査	自主検査・元請検査・自主検査など
17:00	現場閉所	残業工事の確認、回覧書類のチェック
19:00	社内会議	翌日の手配状況、作業内容確認、打合せ
20:00~	事務所作業	工事写真整理、報告書の作成

*1：現場監督経験を有する複数の当社社員からのヒリングにより作成。

SPIDERPLUSが解決する現場監督の施工管理に関する課題

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



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



図面に写真が紐づき
どこで撮ったかすぐわかる



検査記録

検査時には
多くの人手が必要



検査機器を使用して
一人で検査が簡潔



是正指示

業者別の是正指示書
作るのに時間がかかる



業者ごとの是正項目と
是正指示一覧を簡単に出力



国内の現場も、海外の現場もSPIDERPLUSで効率化

国内

業務効率化と省人化に成功



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)

- 操作の容易さ、検査業務から帳票作成までを1つのアプリで完結できることからSPIDERPLUSを導入
- 検査機能の活用により、作業の手間が1/3～半分程度になったと実感
- 従来は2人必要だった検査が1人で実施可能に

海外

半導体関連の大型現場でも活躍



- SPIDERPLUSの他、BPOサービスも同時に活用
- 写真帳票作成は7割程度の業務が削減されている
- BPOサービスも併せた活用により、より本質的な業務に集中することができるように

*1 : 上記記載事例含めその他導入事例はこちら : <https://spider-plus.com/case/>

建設DXサービスの 카테고리・リーダー

業界大手を中心とした顧客基盤

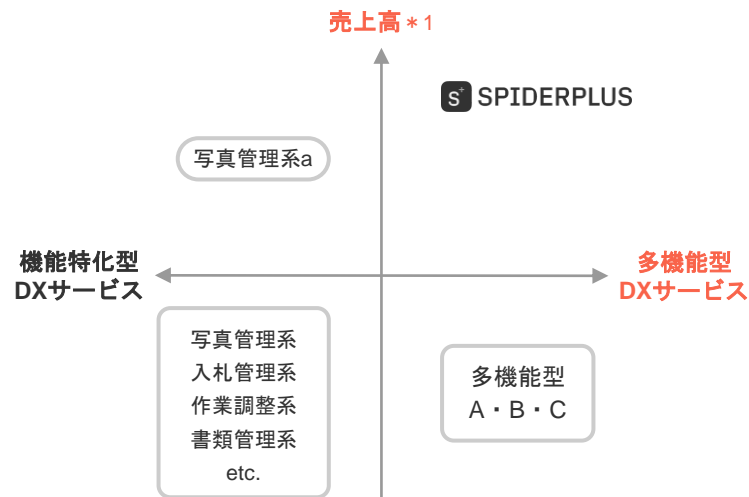
総合建設工事・デベロッパー



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

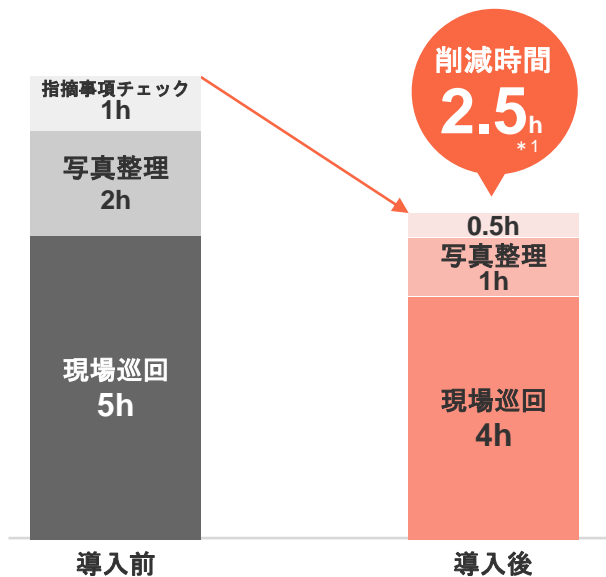


*1: デロイトトーマツ経済研究所「Con-Tech(建設テック)ソリューション市場展望 2022年度版 (2023年1月発刊)」における「施工管理ソリューション市場動向」「写真・図面管理ソリューション市場動向」及び、個別競合企業の売上高を基準として実績。

SPIDERPLUSが選ばれる理由

確かな導入効果と、「使いこなせるまで」顧客と向き合う体制

導入効果



サポート体制

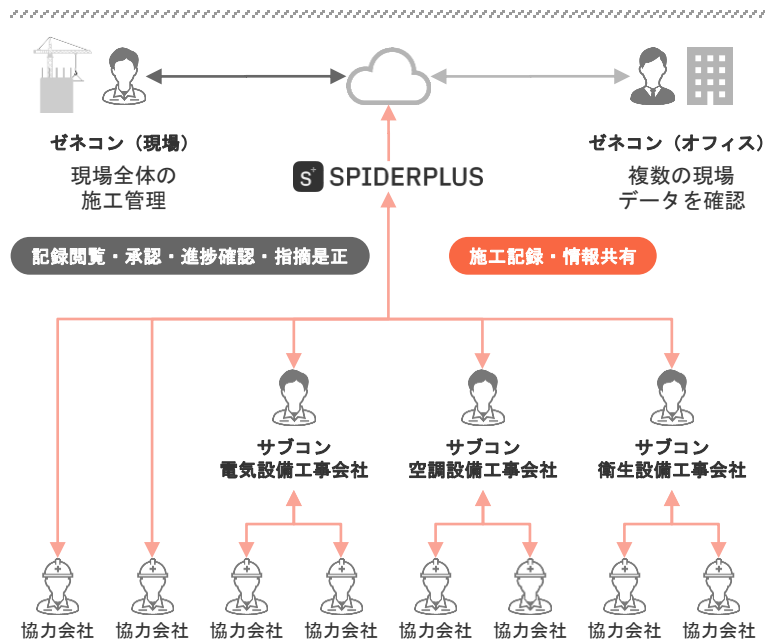
自らが建設業出身だからこそ理解する
徹底的なサポートの重要性



*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。

ユーザー同士の連携によって生まれる「現場全体」のDX

SPIDERPLUSによる事業者間連携



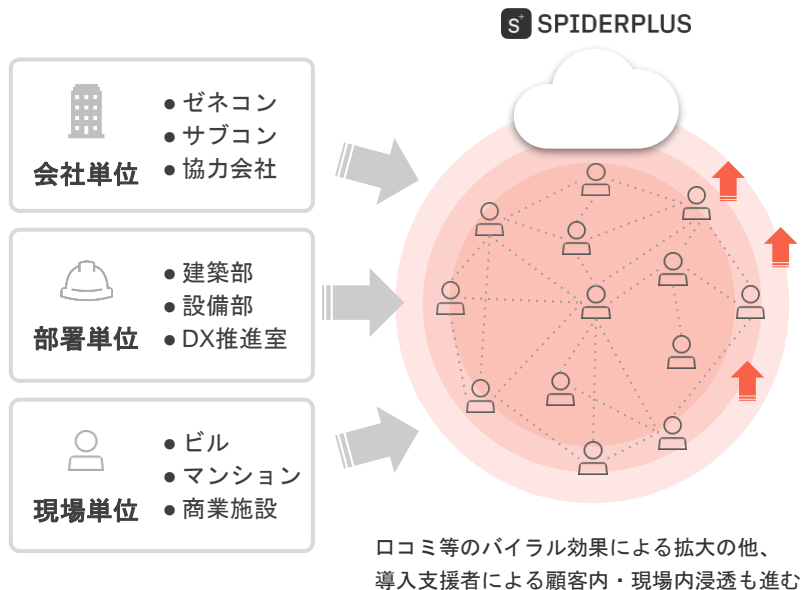
現場全体のDX事例

ゼネコン・サブコン連携によって、頻繁に発生する設計変更や進捗報告などをリアルタイムに



*1: ゼネコン・サブコン連携によるその他導入事例はこちら: <https://spider-plus.com/case/supergiant-1/>、及び、<https://spider-plus.com/case/supergiant-2/>

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

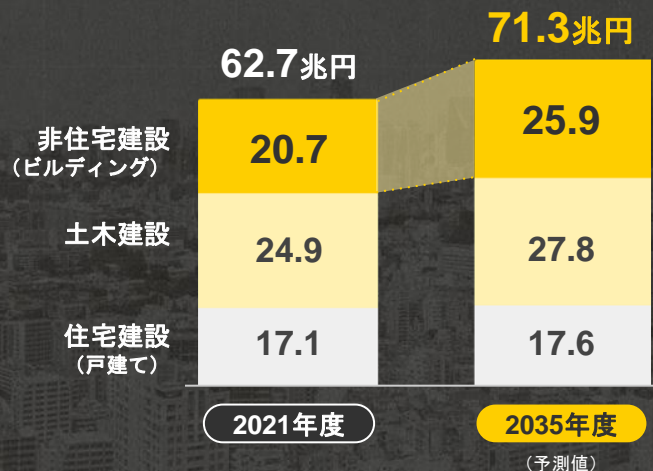
市場環境

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 成長戦略
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人の資本戦略

巨大かつ変革期にある建設業界

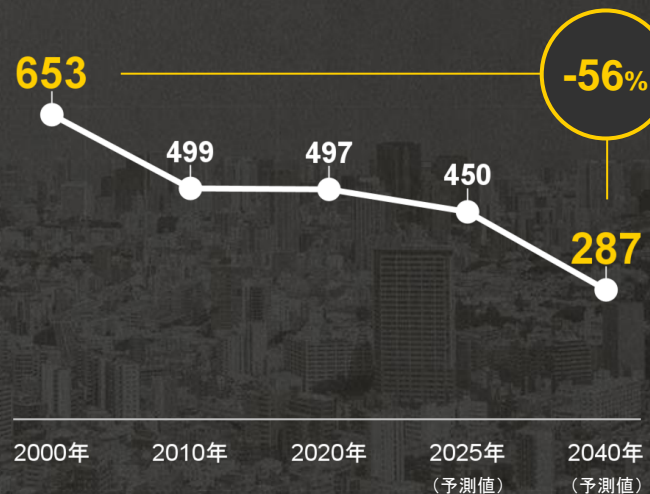
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

就業者数見通し



2024年4月、建設業界にも「残業時間上限規制」が適用開始に

残業時間上限規制（働き方改革関連法*1）

労働時間の上限規制（原則）

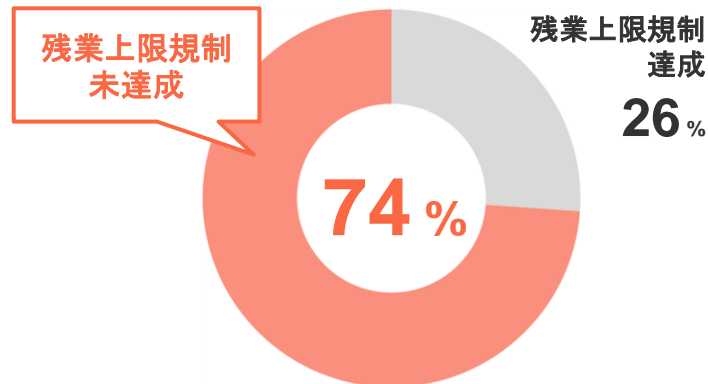
残業時間は1ヶ月あたり45時間まで

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

上限規制（原則）の対応状況*2

規制対応には生産性向上が必須



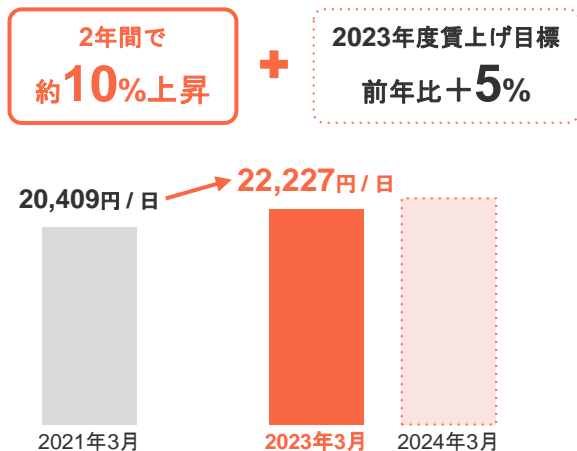
*1：「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」を指し、2024年4月から適用開始。

*2：（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。

建設業界を悩ませるコスト高

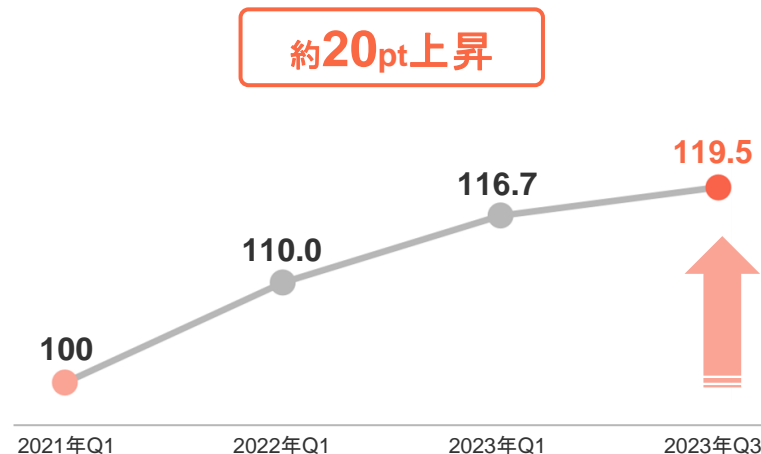
人件費の上昇*1

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年問題を契機としたDXニーズの拡大と多様化が見込まれる

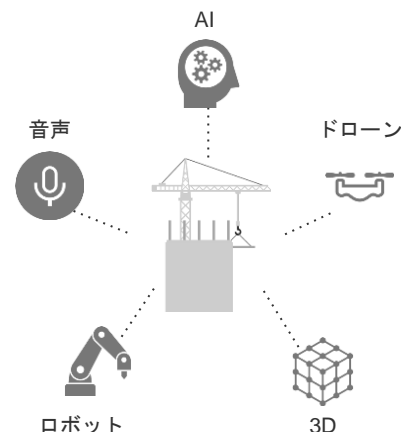
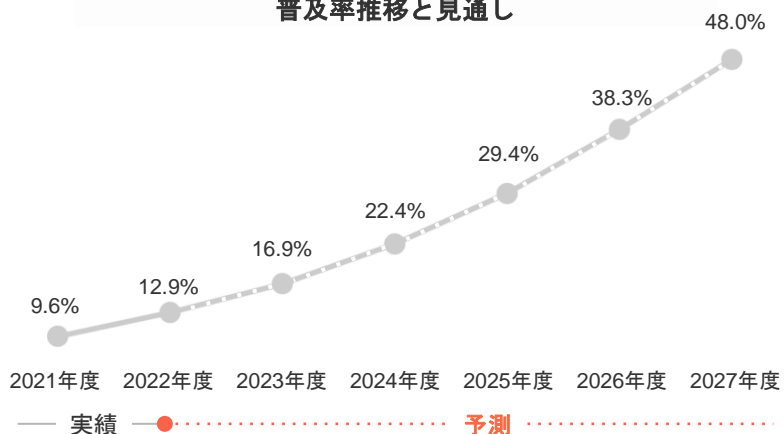
建設DXの普及はこれから加速する*1

建設業マネジメントクラウドサービスは
今後急速な普及が見込まれる

DXニーズは高度かつ多様に発展する

施工管理のみでなく、業務のあらゆる面で
急激な技術革新と様々な技術の活用が進む

普及率推移と見通し



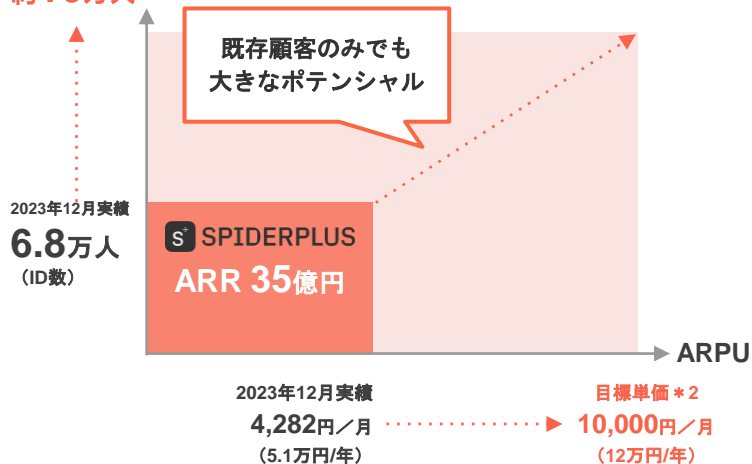
*1: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート2023年10月号「建設業マネジメントクラウドサービス市場の動向とベンダシェア」より引用。

建設DXの市場規模は約9,000億円*1、
 その中でも余白が大きなSPIDERPLUSのターゲット市場

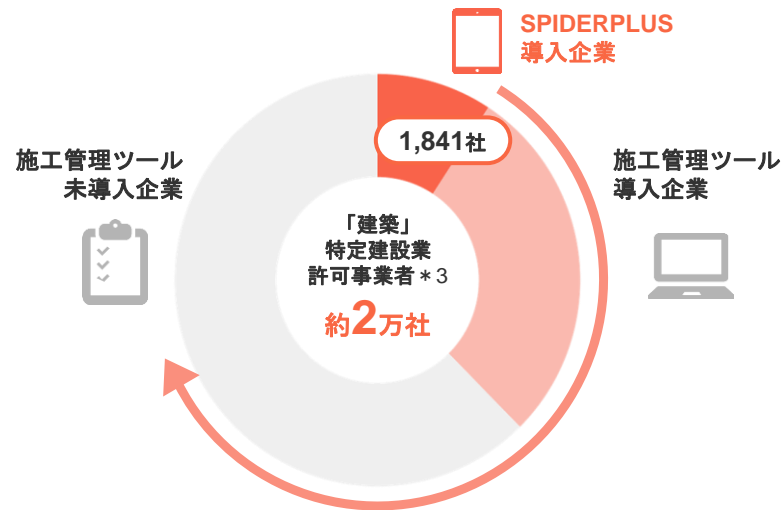
既存顧客に対するポテンシャル

2023.12月末における
 既存顧客1,841社現場監督者数*2

約**16万人**



SPIDERPLUSのコアターゲット企業数*3



*1~3: 本資料の「その他参考資料 統計資料出典等」に出典を記載。

事業計画

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 成長戦略
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人の資本戦略

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

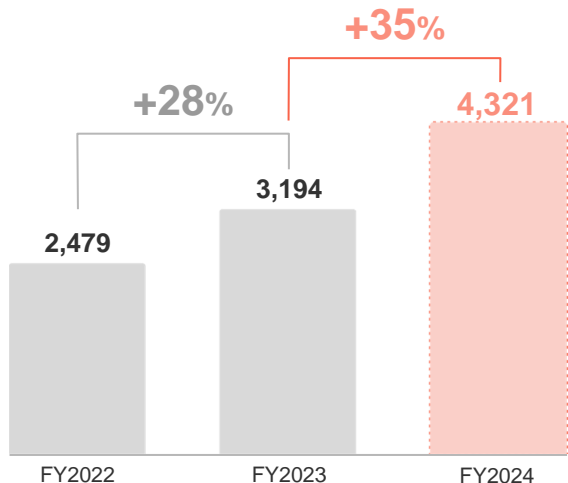
ARR50億円、売上高43億円、営業損失4.3億円
FY2024が先行投資期間の最終年度、FY2025は通期黒字化を予定

*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

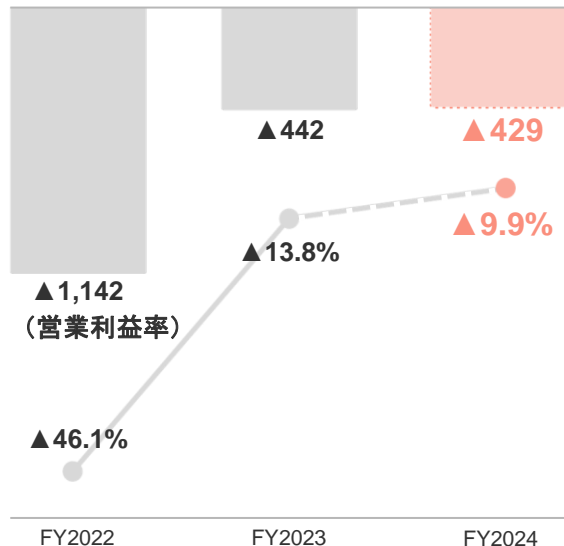
売上高

単位：百万円



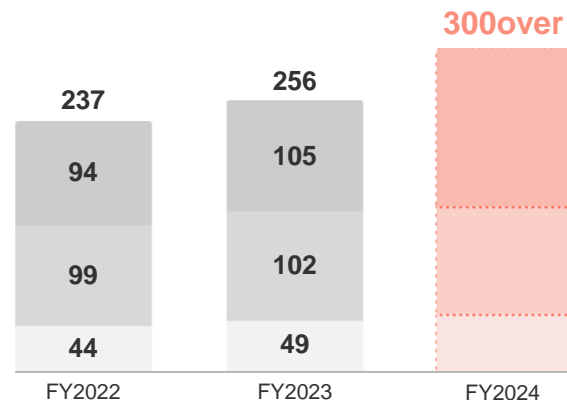
営業利益

単位：百万円



人的投資（採用計画）

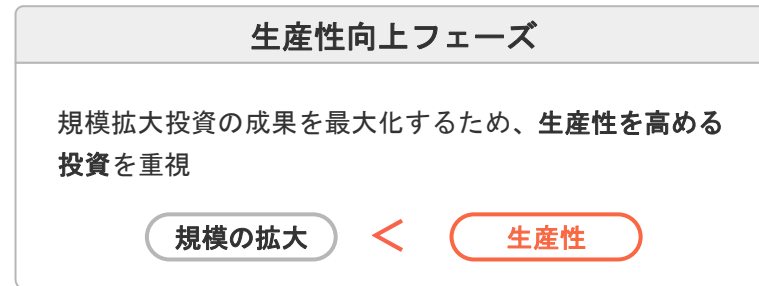
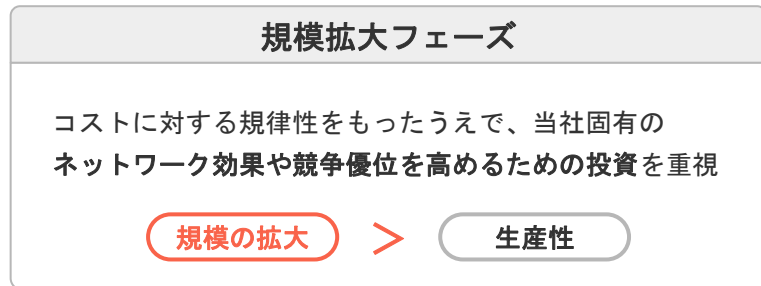
■ : セールス
 ■ : プロダクト
 ■ : コーポレート/役員
 単位：人



*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。

補足：投資の考え方*1

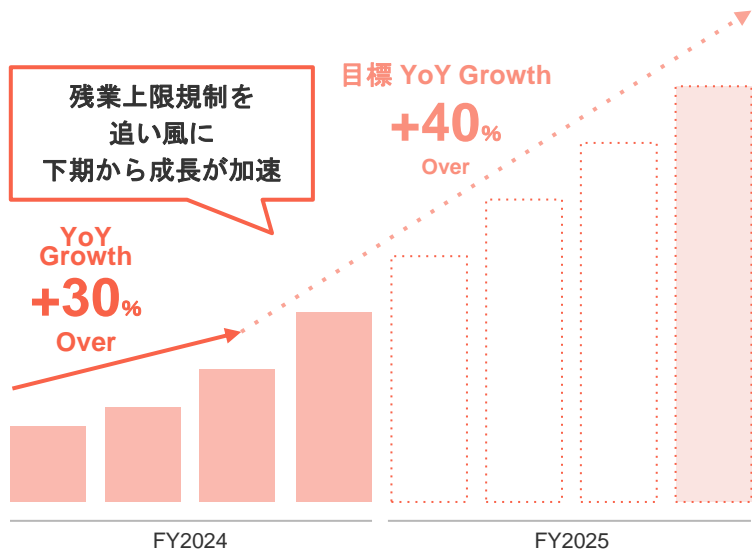
巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場
規模拡大と投資効率を両立させ、建設DXのマーケット・リーダーに



ARR進捗の見通し及び損益シナリオ*1

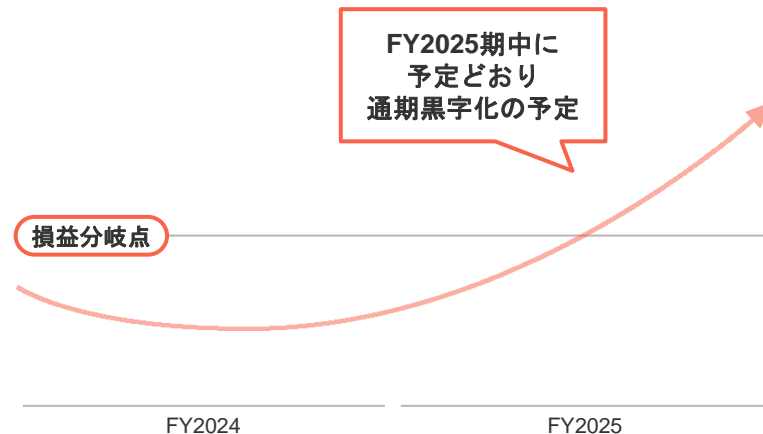
残業時間上限規制に伴う需要増加は2024年7月以降と見込む
 通期の黒字化は予定どおりFY2025を見込む

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

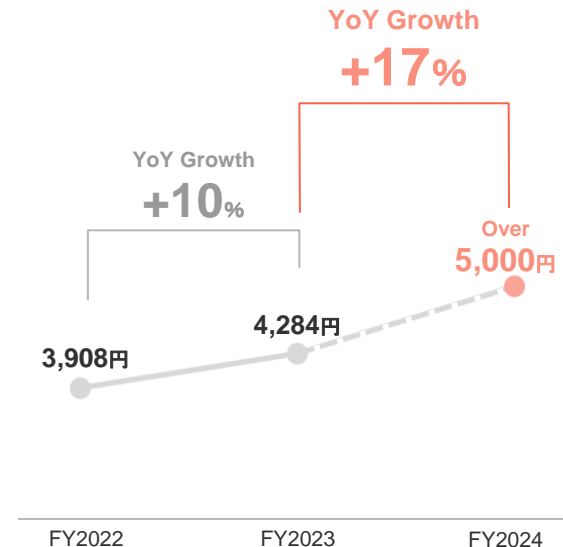
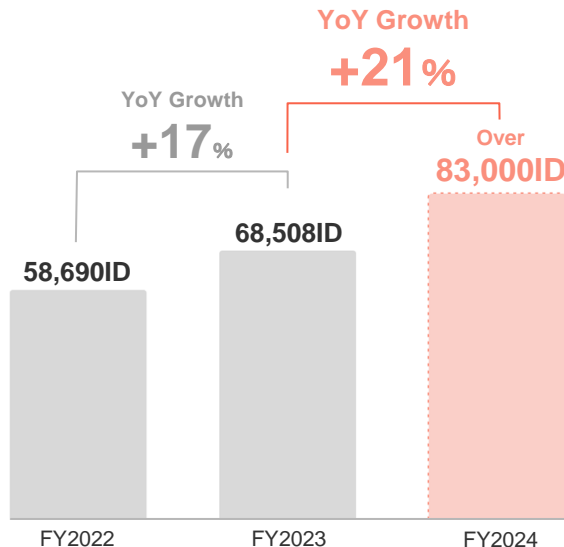
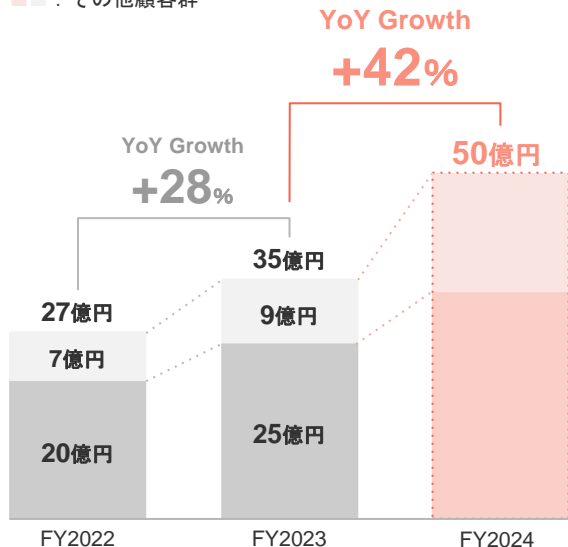
2カ年計画目標のFY2024末ARR50億円に変更なし
 先行投資期間に構築した販売力をもとに、シェア拡大施策を進める

ARR

ID数

ARPU

■ : 建設業かつ従業員300名超の顧客群
 □ : その他顧客群

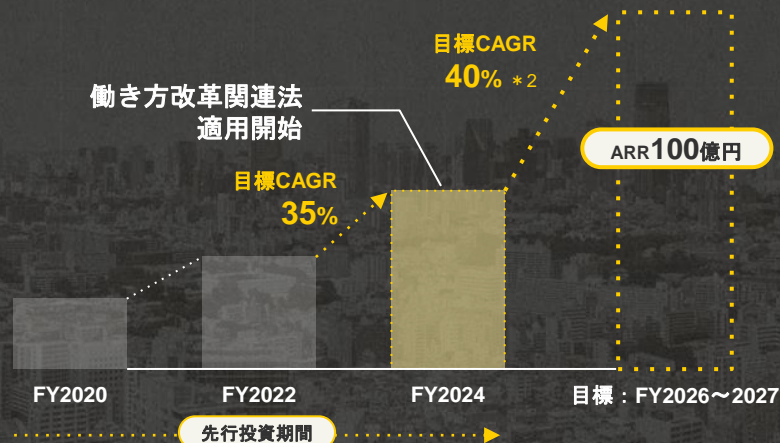


*1 : ARR及びID数の将来に関する記述は中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。

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。

成長戦略

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 成長戦略
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人の資本戦略

"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

建設業界の転換点に向けて、3年間かけてアセットを蓄積

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



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。

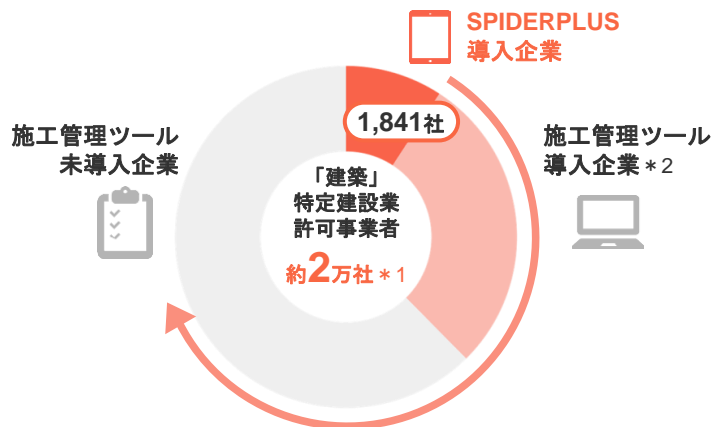
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

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

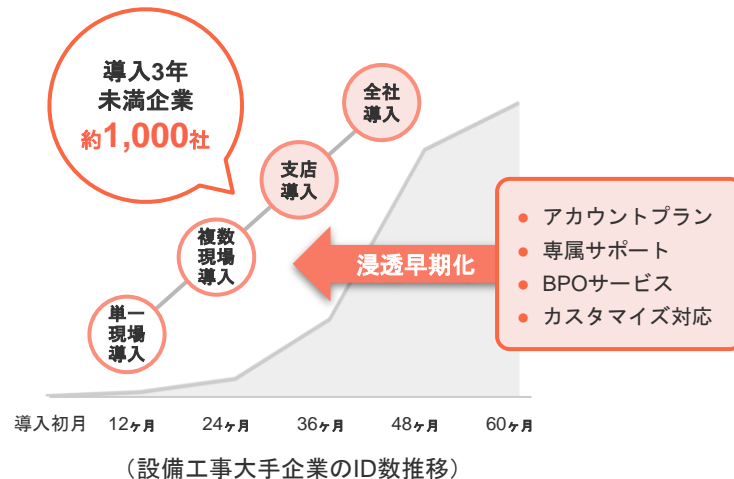
建設DX市場の開拓余白



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

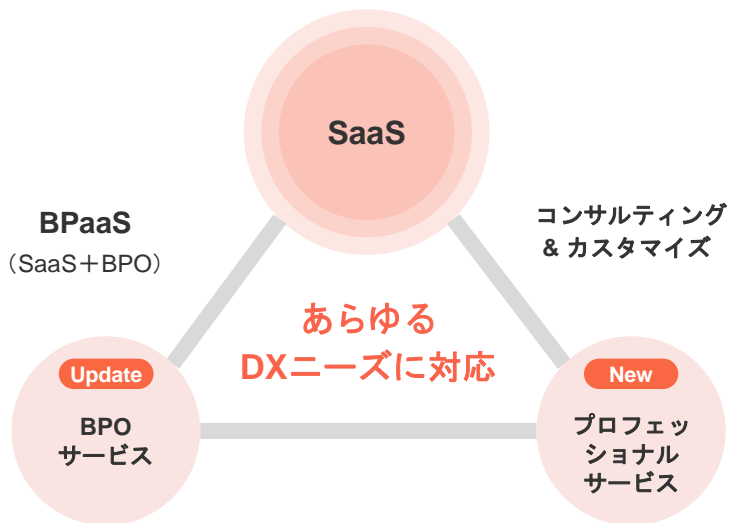


*1及び2：本資料の「その他参考資料 統計資料出典等」に出典を記載。

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
知財も活用し、競争優位性も強固に



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

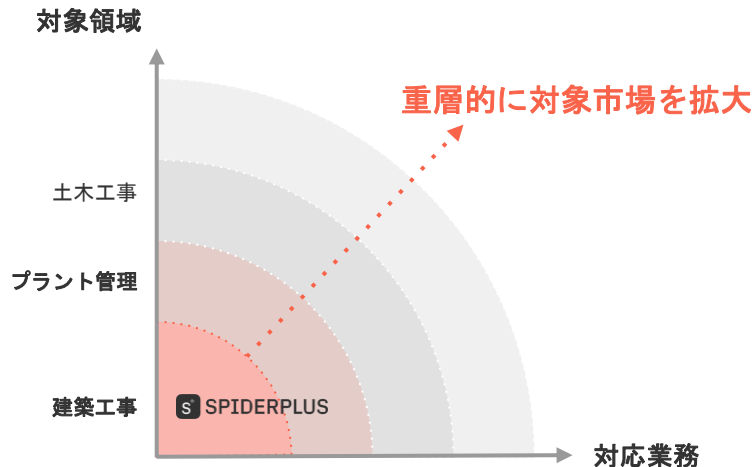
S+BIM
BIMビューワー／情報共有

S+Partner
協力会社との現場内情報共有

FY2023からプラント領域への展開を新たに開始
FY2024.3月末にベトナムに販売子会社を設立予定

他業種展開

「図面」を用いて「施設管理」を行うような、
建設業界隣接領域に順次展開



海外展開

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

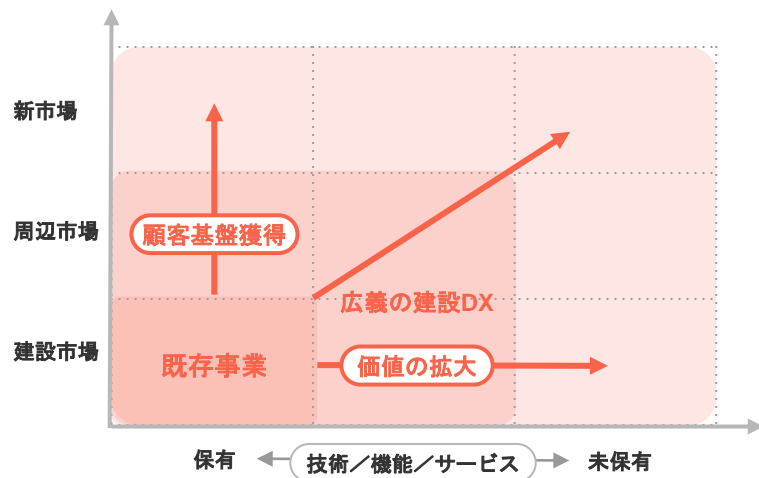


アライアンス・M&Aの活用による成長機会の創出

FY2023は「プラント展開」「開発力強化」を目的とした業務提携を実行
引き続き、建設業界周辺領域を軸にアライアンス・M&Aを積極的に活用する

M&A・アライアンスの考え方

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

NEW



施工管理SaaS
× 受託開発

NEW

成長戦略の考え方^{*1}

建設業界の課題（＝社会課題）を事業機会に転換する



*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。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

参考：会社情報・事業内容補足

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 成長戦略
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人の資本戦略

Mission statement

“働く”に
もっと「楽しい」を創造する。

お客様の課題を解決していく喜びや楽しさを通じて
仕事にもっと夢中になれる世の中をつくり続けます。

私たちは、“働く”を心底楽しいと思えることが
最も生産性を向上させると信じています。

「楽しい」を創造していくことが、
私たちのミッションです。

会社名	スパイダープラス株式会社
所在地	東京本社（東京都港区） 札幌営業所（北海道札幌市） 仙台営業所（宮城県仙台市） 名古屋営業所（愛知県名古屋市） 大阪営業所（大阪府大阪市） 福岡営業所（福岡県福岡市）
創業	1997年9月
設立	2000年2月
代表者	伊藤 謙自
従業員数	256名（2023年12月末時点）
事業内容	建設DXサービス「SPIDERPLUS」の開発・販売



私たちのアイデンティティ

& Co. = 共に

熱絶縁工事会社として創業してから20年、建設業に身を置き、業界の抱える課題に向き合ってきました。

私たちは、お客様と同じ視点に立ち、寄り添い、志を尊重し、お互いの意見を混ぜ合わせたプロダクトを通じて、一体となり、仲間となり、テクノロジーで業界を変えていきます。



はさみとパン切り包丁と少しの工具、多少の経験があれば自分でも社長になれると、僕は保温断熱工事の会社を起業しました。
それから数年が経ち、世の中がITバブル、情報革命と騒ぎ出したころ、自分の仕事に対して様々な違和感を感じるようになります。
山のように積まれた図面。散乱する色えんぴつ。積算するたびに大きくなるペンだこ。
確認忘れで何度も現場を往復する日々・・・

世の中は物凄いスピードでデジタル社会に変貌する中、
なぜ建設業界はこんなにも情報革命が遅れているのか。
「誰も作らないのなら自分が作ればいい。変えればいい。」
この気づきが、現在のSpiderPlus & Co.の始まりです。

今はもうデスクが図面で山積みになることも、色えんぴつが散乱することもなくなりました。
そしてこれから先に待っている自分たちが作り出す、新しい「何か」が楽しみでなりません。
常に革新を求めて。



代表取締役 伊藤 謙自



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。



「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



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 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



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

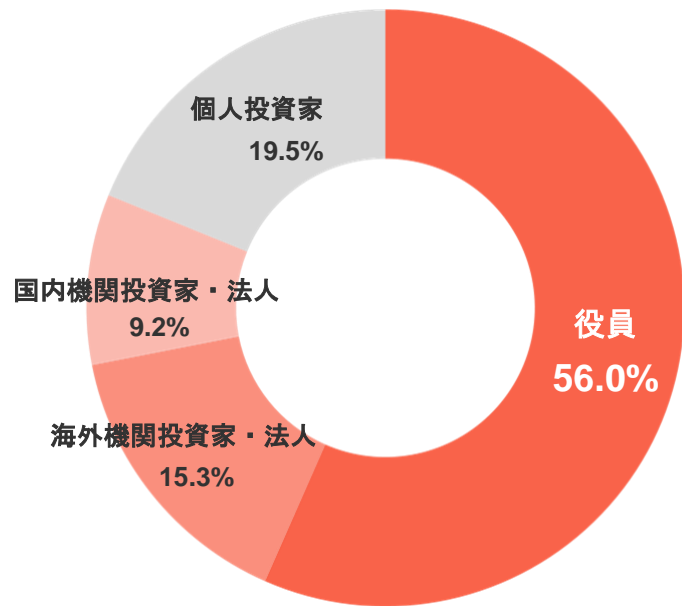
Premium

Standard
2023年開発完了

Basic
2022年8月リリース済

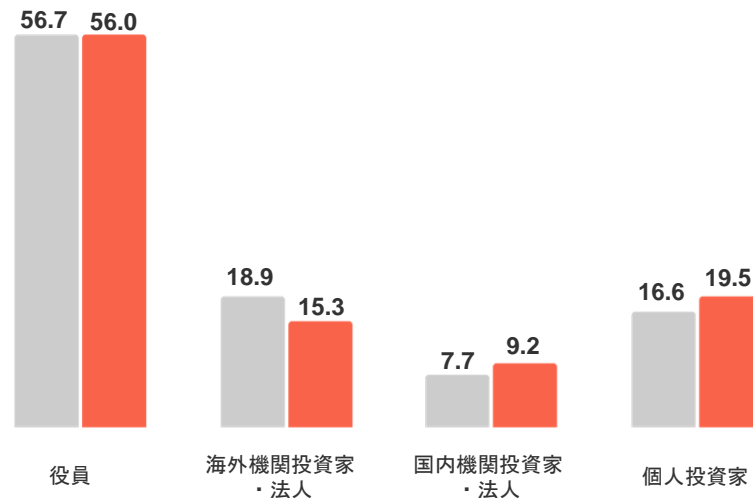


株主構成_2023年12月31日時点*1



株主構成の変化*1

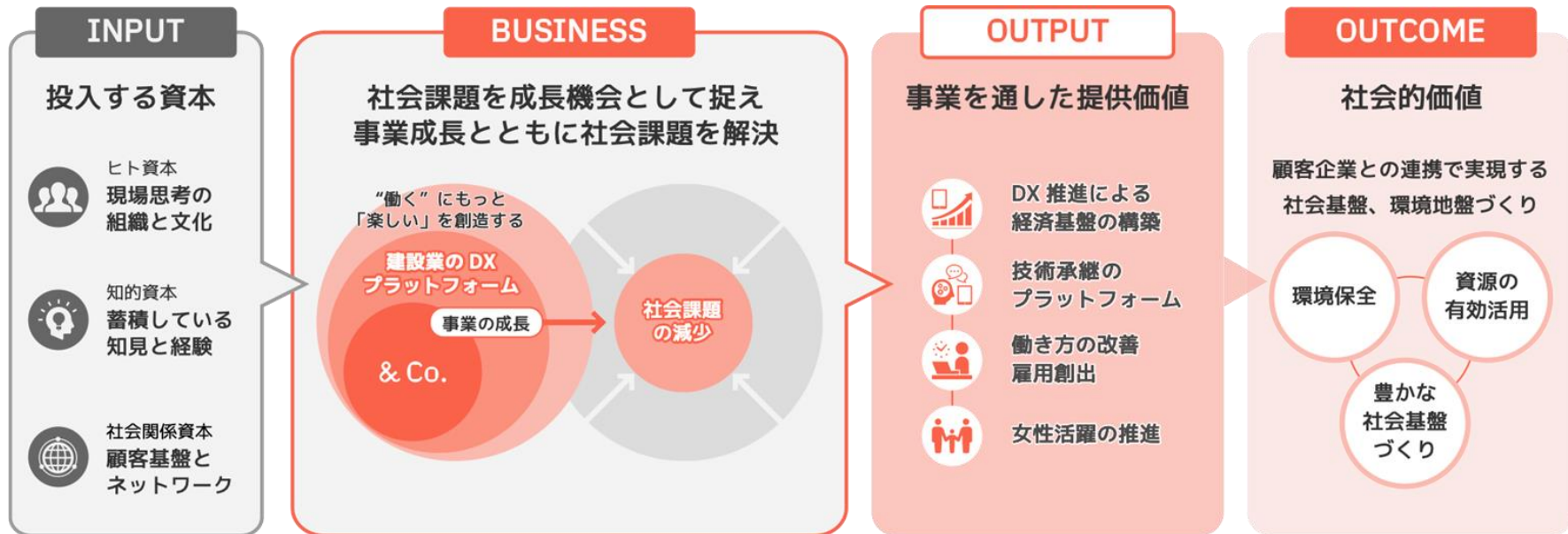
■ : 2023年6月30日時点 ■ : 2023年12月31日時点 単位 : %



*1：潜在株式を含まず算出。



社会課題を成長機会として捉え、事業成長により持続的な価値創造を実現



*1：スパイダープラスのサステナビリティサイト：<https://spiderplus.co.jp/about-us/sustainability/>より掲載。



リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
建設市場の収縮傾向が急激・長期的に発生することで、業況の悪化や倒産等の発生が懸念される顧客が出現し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	小	大	与信管理を徹底するとともに、市場シェア拡大による特定顧客に依存しない顧客基盤づくりに努める。
資金力、ブランド力を有する有力な競合企業が、そのリソースを現状以上に活用してサービスや商品の販売に取り組むことで、当社の想定している以上に競争が激化し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	顧客のニーズを汲んだ製品・サービスの開発及び提供を進めるとともに、積極的なマーケティング活動と営業力強化による「SPIDERPLUS」の導入社数及び利用者数の増加と、カスタマーサポート及びカスタマーサクセス体制の強化による高い顧客満足度を実現することにより、競争力向上に努める。
技術革新に対する対応の遅れによる当社の技術力・競争力低下や、技術革新への対応のための支出の増大により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	エンジニアの採用・教育や、先進的な技術ノウハウを獲得し、当社の開発プロセス・組織に取り入れていくための創造的な職場環境・開発環境の整備を進めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に努める。
優秀な人材の確保及び育成ができなかった場合や、採用後の人材流出が進んだ場合に当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	中	積極的な採用活動、人事評価制度の整備や研修の実施等の施策を通じ、社内リーダー層への幹部教育、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に努める。
先行投資の効果が期待通りに実現しない場合に、当社の事業及び業績に影響を及ぼすリスク	中	大	売上高成長率を重視した戦略的な先行投資は引き続き継続するとともに、早期の黒字化も見据えたコストコントロールを計画的に進め、収益性を伴った事業成長を進めていく。

*1：その他のリスク情報については、「有価証券報告書【事業等のリスク】」をご参照ください。

参考：人的資本戰略

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 成長戦略
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人的資本戦略

私たちのミッション

“働く”にもっと「楽しい」を創造する。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

組織 Vision

顧客とともに“未来”をつくる
「イノベーション組織」

人的資本戦略

仲間を集める

「社会課題の解決」に熱い想いをもつ
多様な人材を集める

成長に向き合う

個人の自律的な成長に向き合い
ポテンシャルを最大化する

組織をつくる

個人の挑戦と成長を
非連続的な組織成長につなげる

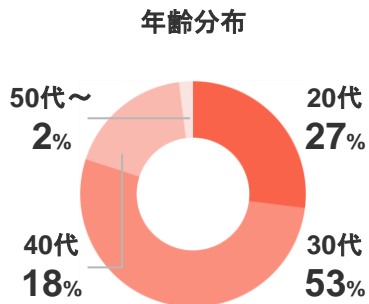


「社会課題の解決」に熱い想いをもち、「多様」な人材を集める

主な取組み

- ミッション・アイデンティティ・Value Wayの社内外への積極的な発信
- HR部門とブランディング部門の統合
- 様々な価値観と経歴をもった人材の積極的な採用
- 女性役員の登用
- リファラル採用・アルムナイ制度の導入
- オンボーディング施策の強化（入社時研修、1カ月後・6カ月面談等）

結果指標（2023年12月末）



エンゲージメントスコア*1



女性社員構成比率

38%

女性管理職者比率

19%

男女間賃金格差 （平均年収）

1,725 千円

*1：（株）アトラエが提供する組織力向上プラットフォーム「Wevox」のエンゲージメントサーベイのスコア（2024年1月15日結果）から記載（次頁以降のエンゲージメントスコアも同じ）



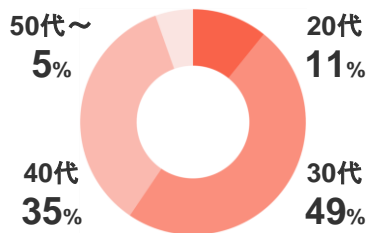
個人の自律的な成長に向き合い、ポテンシャルを最大化する

取組み状況

- 部門・職種ごとにグレードとジョブ・ディスクリプションを設定
- 個人の成長に合わせ、タイムリーな昇格を実施
- 能力開発や将来成長を踏まえたキャリア・コースを創設
- キャリア・チャレンジ制度
- 1on1制度の導入とフィードバック文化の醸成
- エンゲージメント・サーベイを毎月実施（チームの定期振り返りにも利用）
- ライフイベントに合わせた働き方を創設し、ガイドブックも公開

結果指標（2023年12月末）

管理職の年齢分布



エンゲージメントスコア



昇給率*1

+5%

エキスパート職の比率

14%

男性育休取得率*2

57%

* 1：2023年12月末時点で1年以上在籍する正社員の2023年1月固定給（平均）と2024年1月固定給（平均）を用いて試算

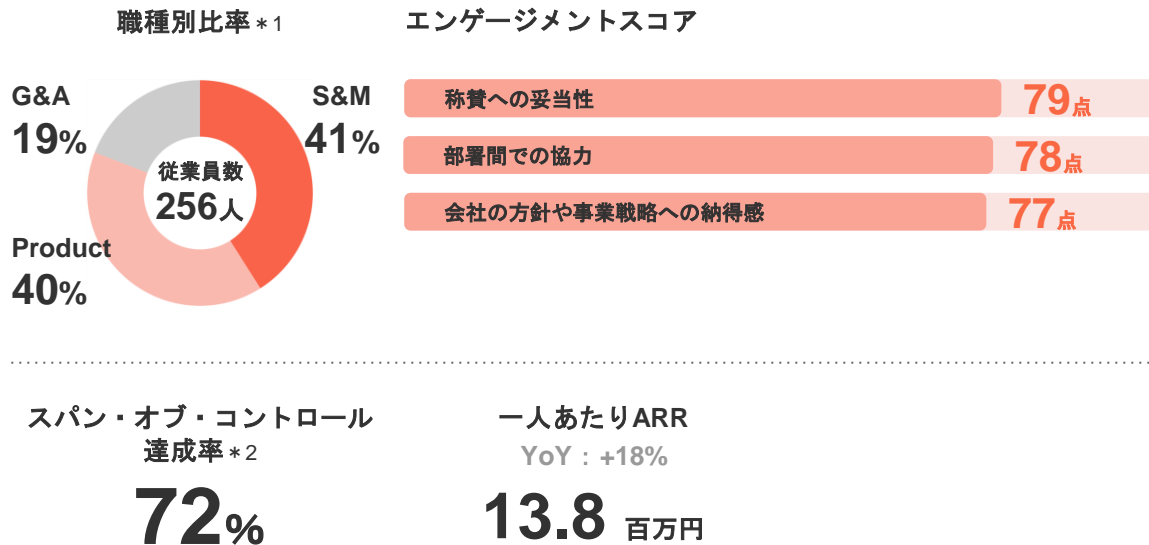
* 2：2023年1月～12月の実績

個人の挑戦と成長を、非連続的な組織成長につなげる

取組み状況

- 将来の事業成長を見据えた戦略的な組織再編を機動的に実施
- 適切な人材配置と戦略的な人事異動
- 会社目標と個人目標の連動を持たせた人事制度
- 成果を残した仲間とプロジェクトを表彰する「半期MVP」
- 知見と経験を循環する文化づくり
- 知財発明者への表彰制度

結果指標（2023年12月末）



*1：S&M...Sales and Marketingの略、G&A...General and Administrativeの略

*2：5名以下を部下に持つ管理職数÷管理職数（業務執行取締役及び委任型執行役員含む）、100%に近づくほど良いと当社では認識。なお、2024年1月の管理状況に基づき算出。



1. IRサイト

<https://spiderplus.co.jp/ir/>

2. 直近の決算説明資料（FY2023.Q4）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/332ce7a0/f779/429a/807b/4e6547c77db7/140120240214537364.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：獲得可能な市場規模の統計データ出典

- * 1：建設業界のIT予算は、国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」により算出した当社対象領域の建設投資額に、建設業界のIT投資比率（出典：（社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」）を乗じて当社算出。
- * 2：既存顧客における対象となる施工管理技士資格の保有者数を「経営事項審査表」をもとに当社試算。目標単価は、本資料公開日時点の提供プランのうち30ID超を導入している顧客のARPU（ID利用料のみ）を使用。
- * 3：「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。施工管理ツールの導入企業は、上記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>）

P34：「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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年3月中を目処に開示する予定です