

FY2024.Q1 決算説明資料

2024年5月13日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場をDXする

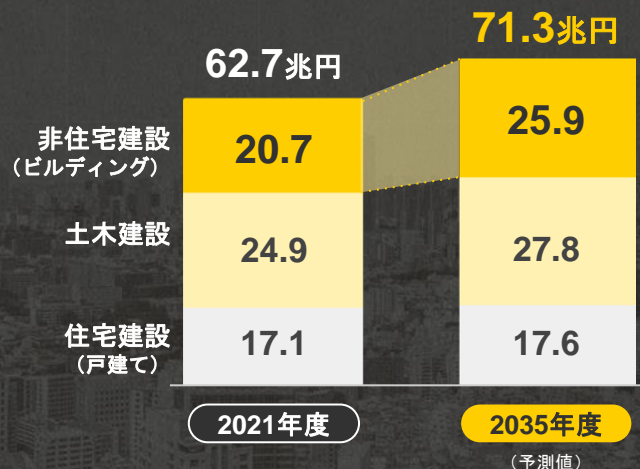
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

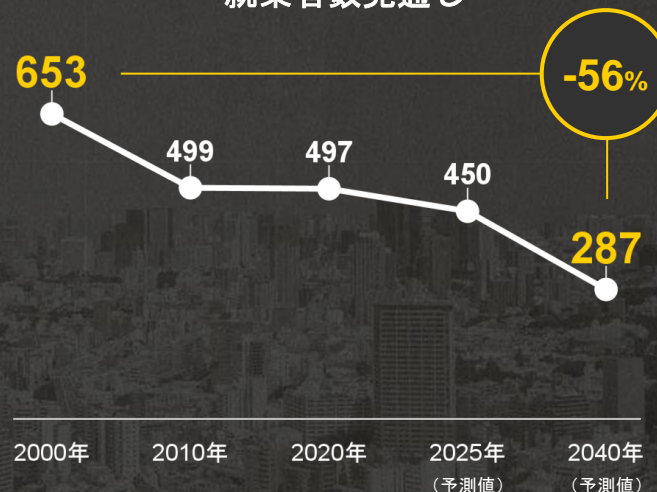
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

就業者数見通し



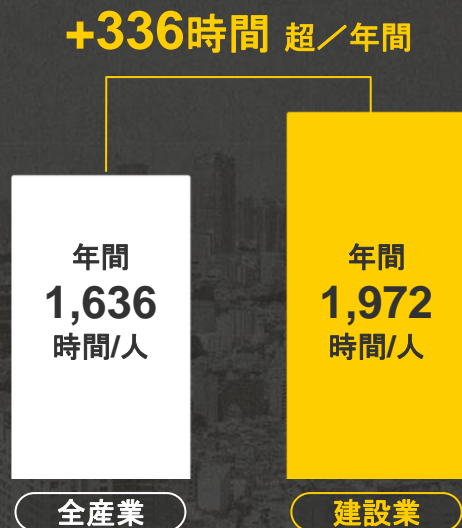
*1: (一財)建設経済研究所「建設投資の中長期予測 (2035年度までの見通し) (2021年3月26日発表)」及び、国土交通省「令和3年度 (2021年度) 建設投資見通し」より弊社作成。

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。

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

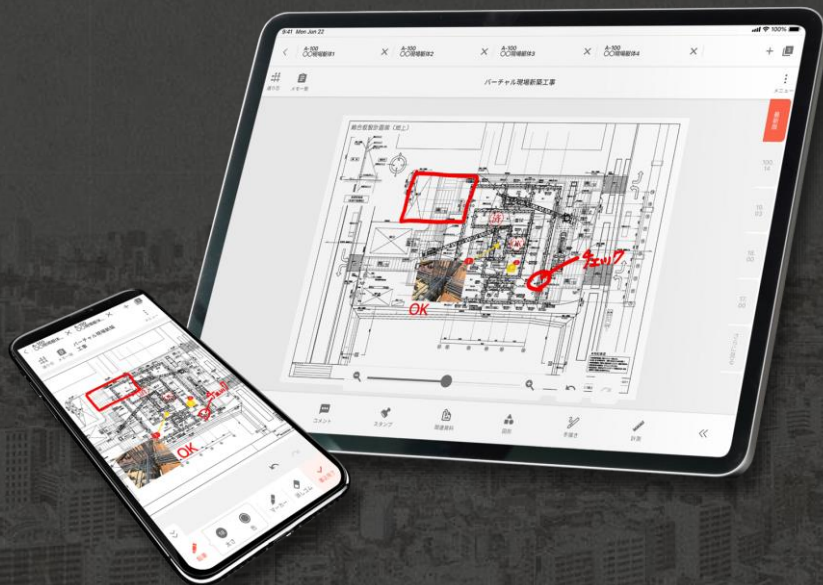


施工管理SaaS「SPIDERPLUS」

ビル・マンション・工場・商業施設など、
大規模現場で活用



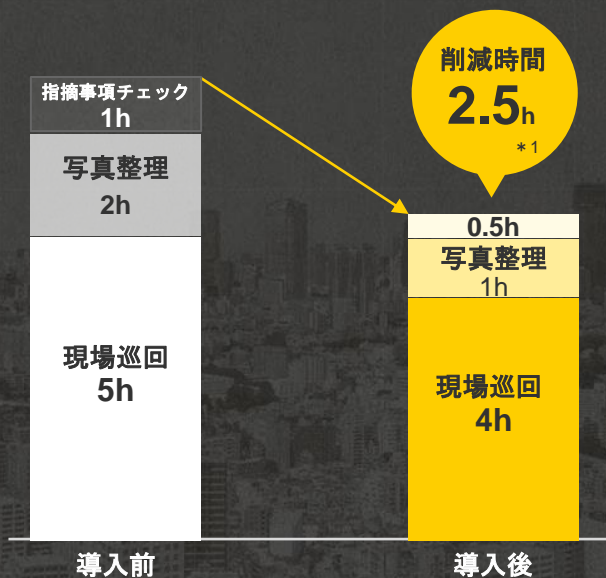
(施工管理の5大業務*1)



*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。

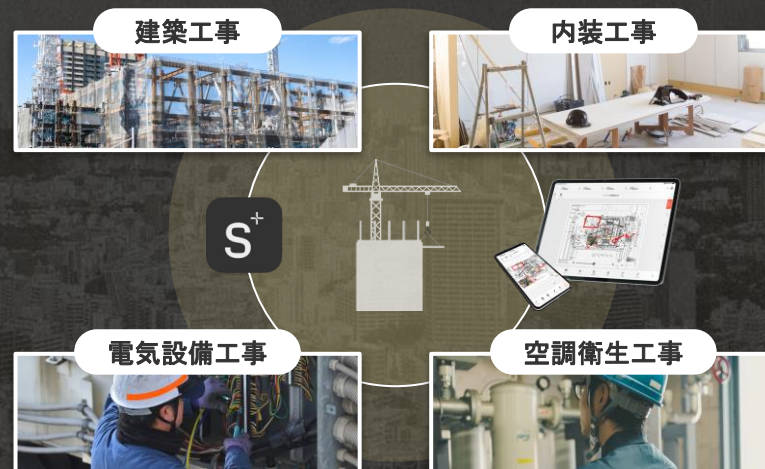
SPIDERPLUSの導入効果

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

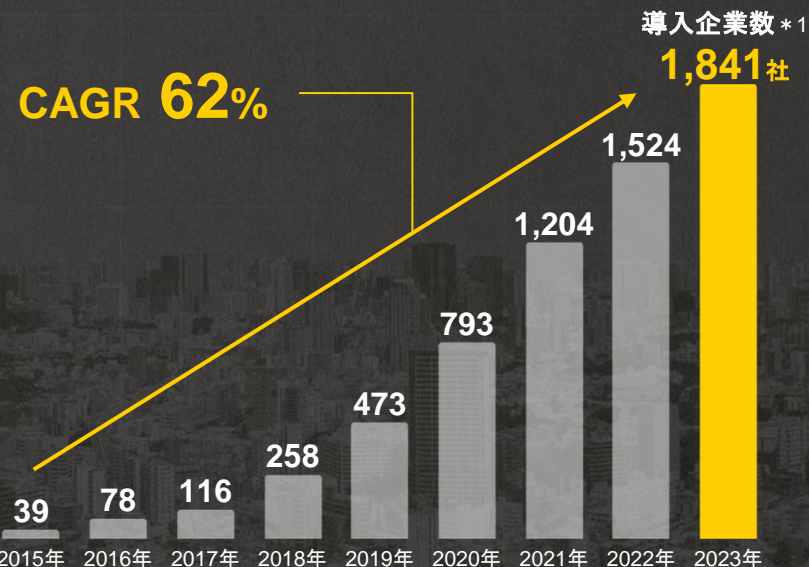


*1：削減できる作業時間はタブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づくもの。

© 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



* 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

FY2024.Q1 業績ハイライト

1. FY2024.Q1 業績ハイライト

1. FY2024.Q1 財務ハイライト

1. 成長戦略と進捗

1. 参考資料

FY2024.Q1 概要

事業進捗

残業時間上限規制に伴う需要増加を2024年下期と見込み、
顧客浸透と人的投資を進める

業績進捗

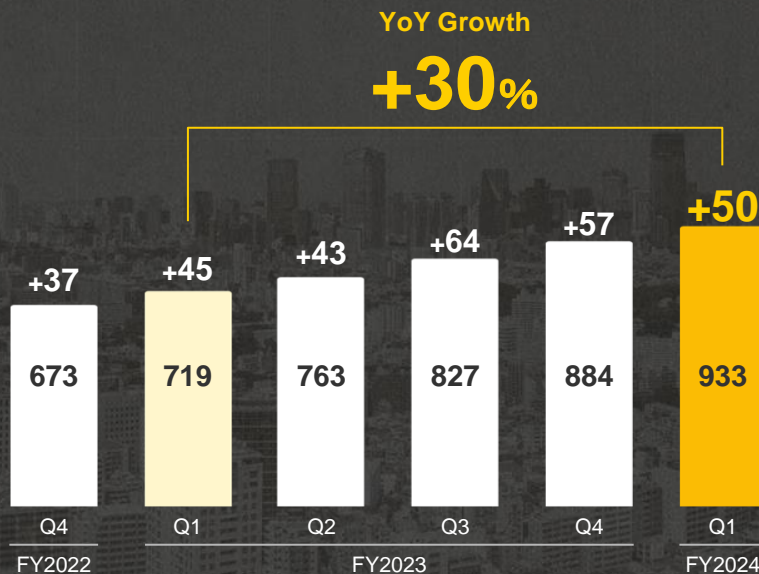
DXニーズの高まりを捉え、ARPUが力強く成長
売上高成長率YoY+30%、営業損失▲1.4億円、FY2024業績予想に変更なし

業績進捗

先行投資期間最終年度として人的投資を拡大、
事業進捗だけでなく、業績（成長性及び収益性）も計画どおり進捗

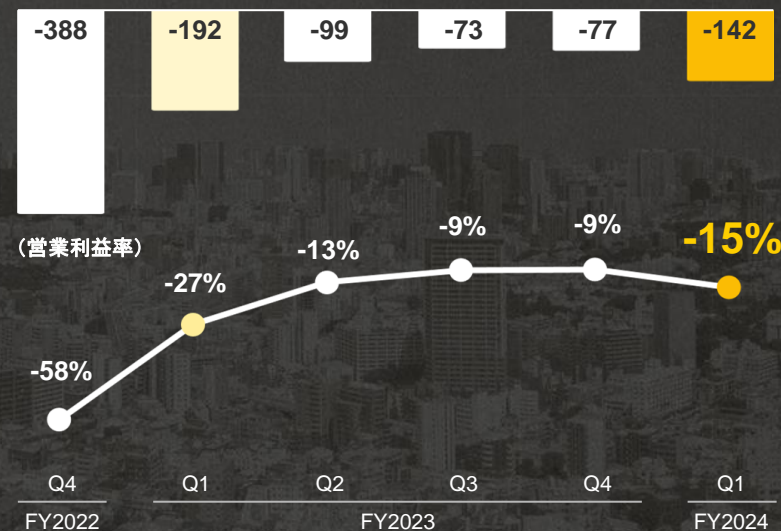
売上高（四半期）

単位：百万円



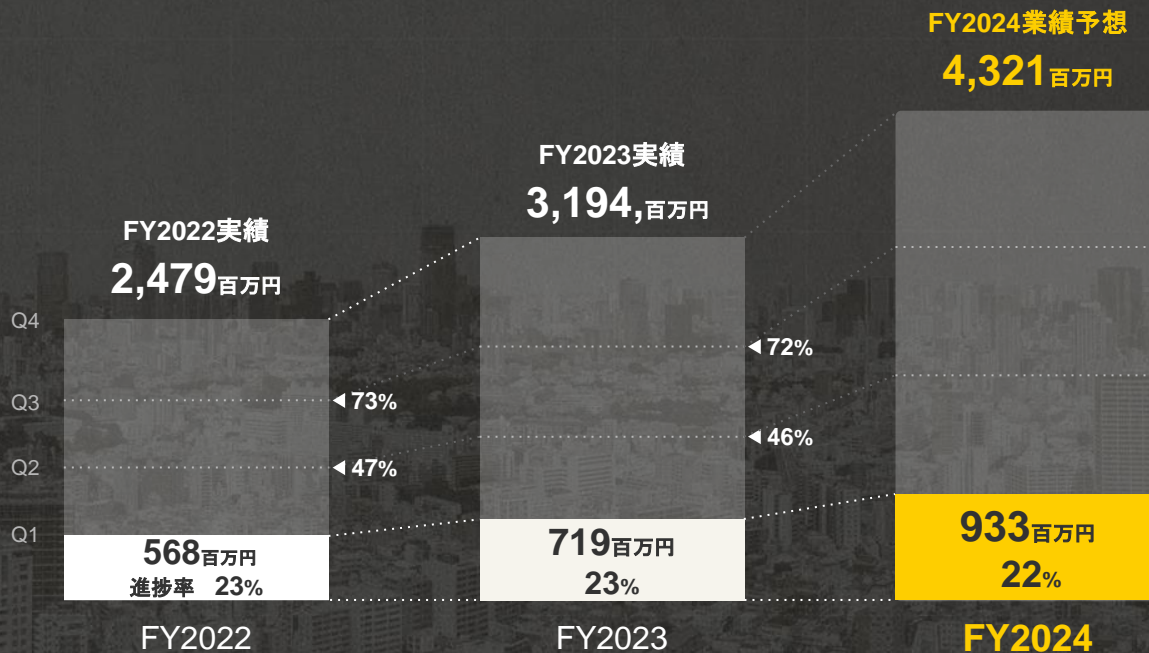
営業利益（四半期）

単位：百万円



売上高進捗

建設業界の季節性の影響を受けつつ、順調に売上高を積み上げ



KPI*1

ARR

3,691 百万円
YoY Growth **+29%**

ID

69,321 ID
YoY Growth **+15%**

ARPU

4,437 円
YoY Growth **+12%**

契約企業

1,901 社
YoY Growth **+19%**

ARPA

161 千円
YoY Growth **+8%**

解約率

0.7%

| ARR | ID | ARPU | 契約企業 | ARPA | 解約率 |
|-----|----|------|------|------|-----|
| ○ | △ | ◎ | ○ | ○ | ○ |

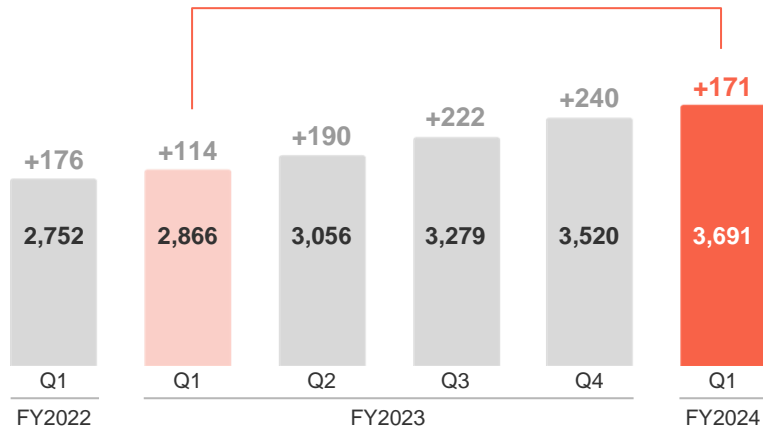
*1: ◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。◎: 想定以上の結果であることを表す記号。○: 想定どおりないし良化していることを表す記号。△: 想定を下回っていることを表す記号。×: 想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

ARRは、既存顧客への浸透施策を主な要因として拡大 FY2024末ARR50億円に向けて順調なスタート

ARR*1

単位：百万円

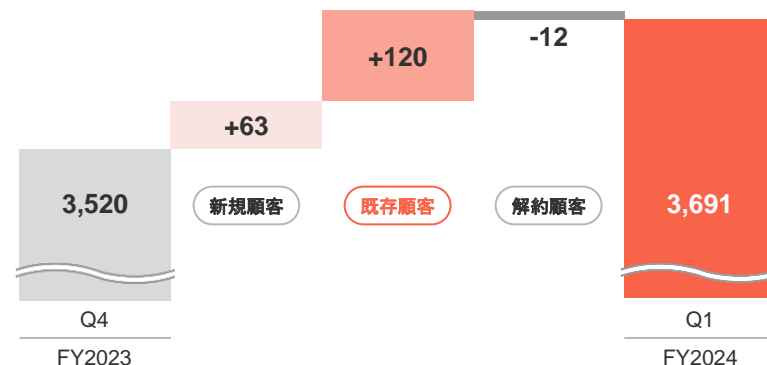
YoY Growth
+29%



ARR増減分析*2

単位：百万円

一貫してSPIDERPLUSの成長ドライバーは既存顧客開拓



*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。

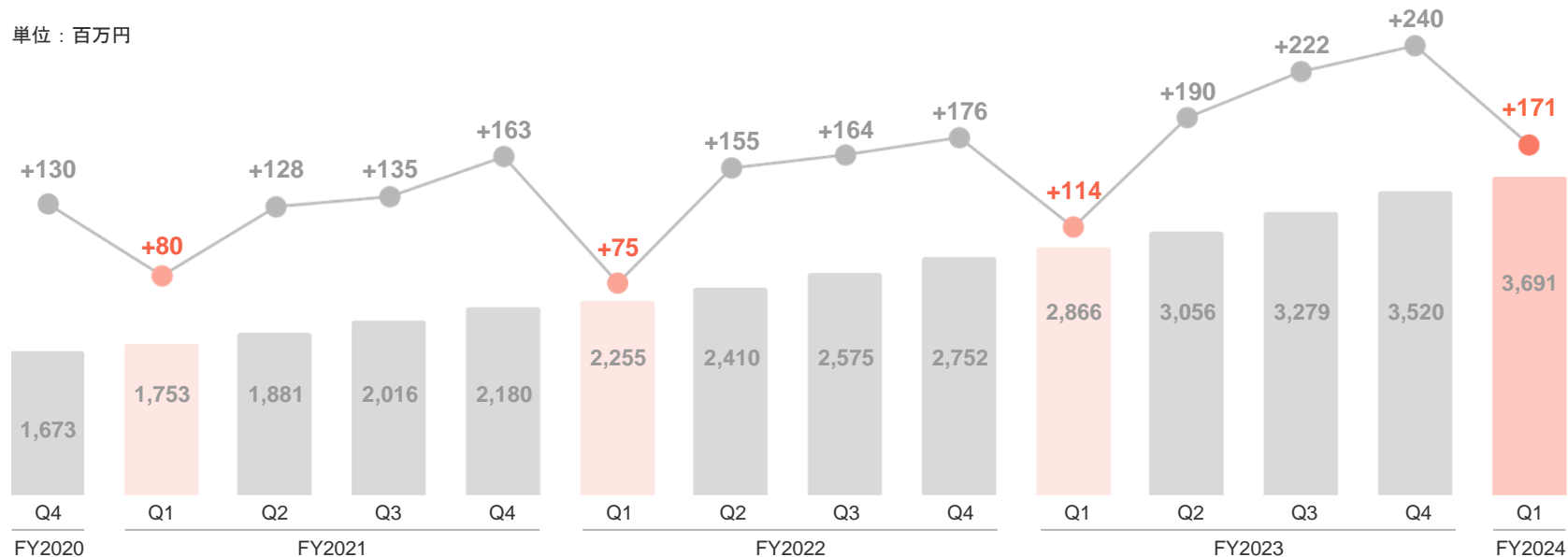
補足

ARRの推移

季節要因がある中で、計画どおりARRを積み上げ

(季節要因について：建設業界の現場竣工シーズンと重なるQ1のARR純増額は年間を通して最も低調となる)

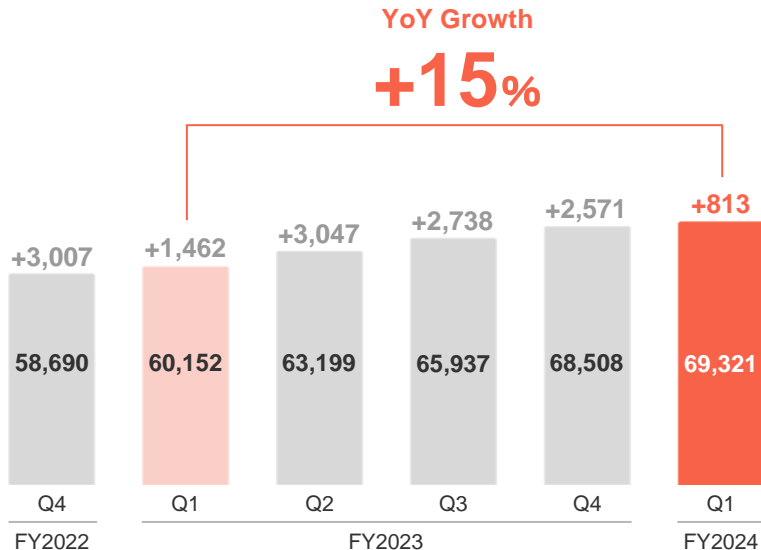
単位：百万円



FY2024末のARR50億円に向け、重点顧客の浸透に注力
 FY2024.Q1は付加価値向上提案（ARPU成長）の成果が先行

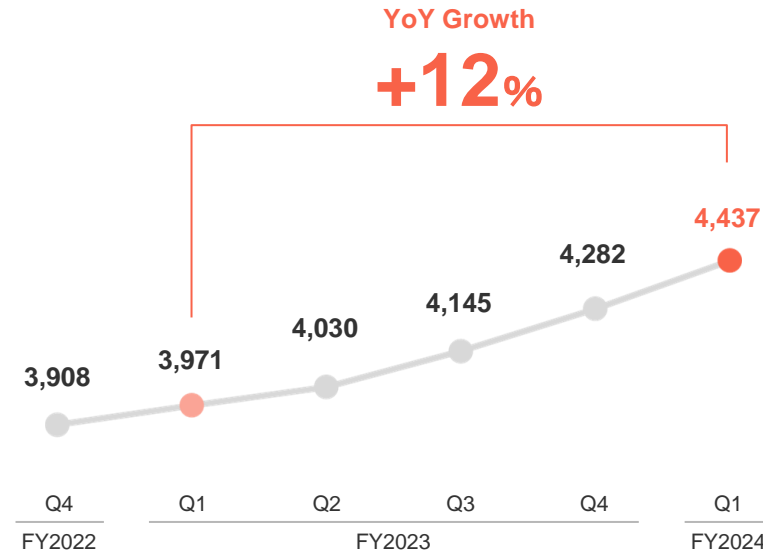
ID数

単位：ID



ARPU*1

単位：円



*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。

補足

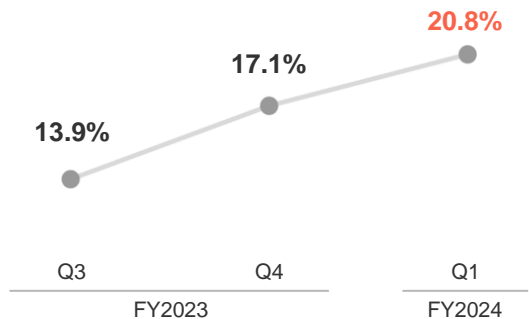
ARPU成長の背景

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

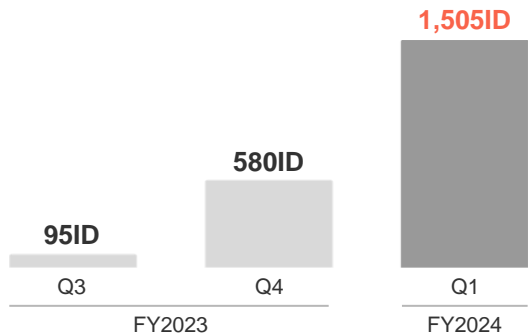
既存顧客

「品質管理」において重要な「指摘管理機能」オプションの個別導入に留まらず、オプション機能を標準付帯した新プランへの切替も進む

指摘管理機能の導入率*1



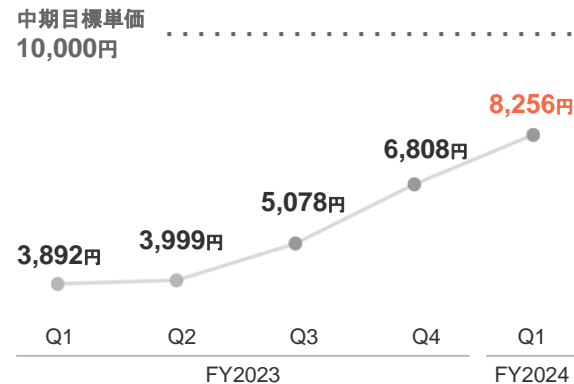
新プランの導入ID数



新規顧客

2023年下期より新規顧客へ新規プランで提案開始
新プランでの契約が順調に拡大
(FY2024は当Q1の単価水準で推移する見込)

新規導入顧客の契約時ARPUの推移*2



*1：指摘管理機能の導入率は、「各四半期末時点の指摘管理オプション導入ID数÷同四半期末のID数」にて算出。

*2：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。

補足 新プランについて

業種別に必要な機能を組み合わせたパッケージ型の提供プラン
 FY2023.Q3から提供開始



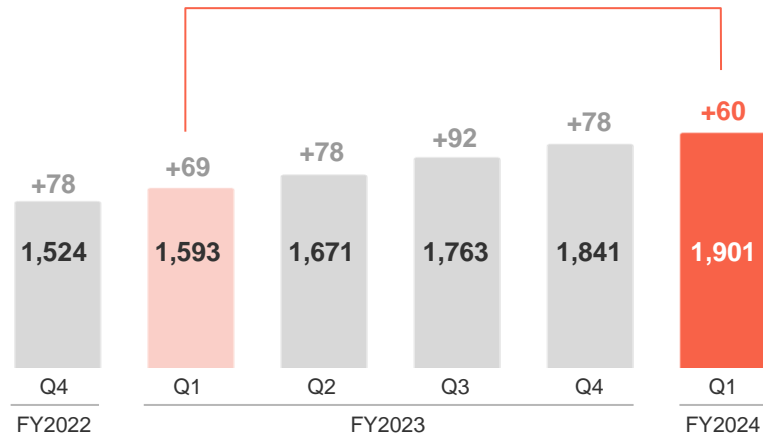
契約企業・ARPA

契約企業の純増数は想定どおりに進捗
ARPAは大手企業の契約単価向上を主な要因として成長

契約企業

単位：社

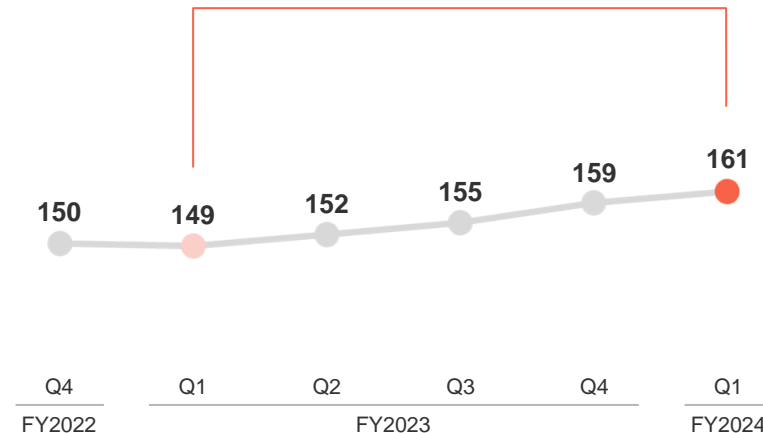
YoY Growth
+19%



ARPA*1

単位：千円

YoY Growth
+8%



*1：ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。

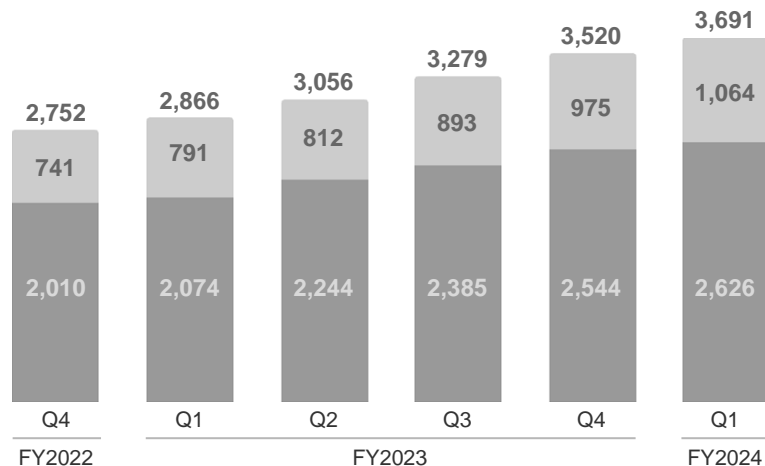
補足

顧客規模別ARR・ARPA

ARRの大部分を占める大手顧客*1を中心に開拓を進める

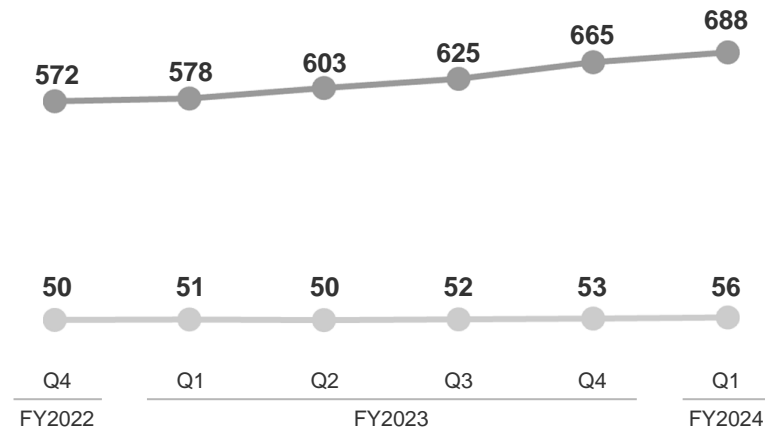
顧客規模別ARR

単位：千円 ■：大手建設顧客 ■：中小建設その他顧客



顧客規模別ARPA

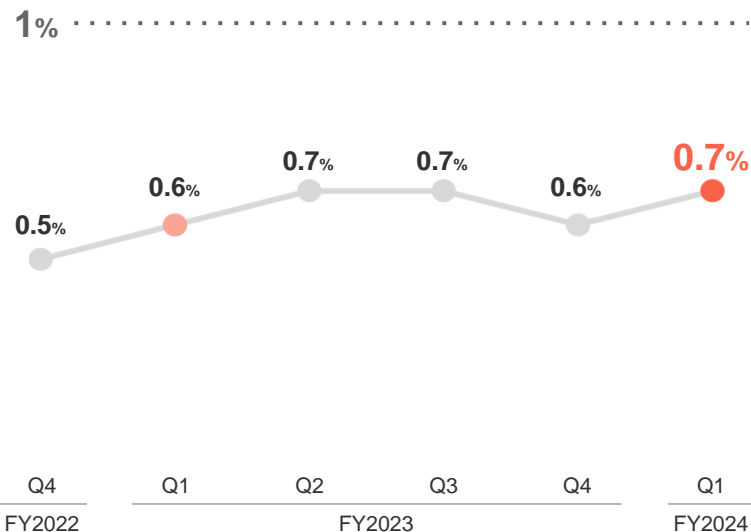
単位：千円 ●：大手建設顧客 ●：中小建設その他顧客



*1：大手・中小の区分は、従業員数300名を主な基準とした当社社内の顧客管理基準に基づき分類。

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

企業単位の解約率推移*1



低解約率を維持する取り組み



*1: 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。

FY2024.Q1 財務ハイライト

1. FY2024.Q1 業績ハイライト

1. FY2024.Q1 財務ハイライト

1. 成長戦略と進捗

1. 参考資料

財務ハイライト

2024年3月末に設立したベトナム販売会社を連結子会社化
安定した財務基盤のもと先行投資を継続

| 単位：百万円 | FY2024.Q1 連結会計期間 | YoY | FY2024 業績予想 *2 |
|----------|---------------------|---------|-------------------|
| 売上高 | 933 | +29.7% | 4,321 |
| 営業損失 | -142 | — | -429 |
| 経常損失 | -139 | — | -446 |
| 当期純損失 | -142 | — | -456 |
| 現預金残高 | 2,666 | — | — |
| (参考) 人員数 | 284名 | +28名 *1 | 300名 over |

*1：増加人数はFY2023期末従業員数256名からの増加人数を記載。

*2：2024年3月にSPIDERPLUS VIETNAM CO., LTD.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。業績予想は、当該連結子会社の業績を織り込んだ数値であり、また、当期の連結業績予想は、2024年2月14日に開示した業績予想を当該連結子会社を含めた数値としているため、前回発表の通期業績予想から変更はない。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

損益計算書*1

| 単位：百万円 (単位未満切捨) | FY2023.Q4 会計期間 | FY2024.Q1 連結 会計期間 | 前四半期比 | FY2023.Q1 会計期間 | FY2024.Q1 連結 会計期間 | 前年同期比 |
|--------------------|-------------------|-------------------------|---------------|-------------------|-------------------------|---------------|
| 売上高 | 884 | 933 | +5.4% | 719 | 933 | +29.7% |
| うち、ストック収入 | 855 | 902 | +5.5% | 704 | 902 | +28.1% |
| ストック収入比率 | 96.7% | 96.9% | +0.2pt | 97.9% | 96.9% | -1.0pt |
| 売上総利益 | 588 | 613 | +4.3% | 458 | 613 | +33.6% |
| 売上総利益率 | 66.5% | 65.7% | -0.8pt | 63.8% | 65.7% | +1.9pt |
| 販管費 | 665 | 755 | +13.5% | 651 | 755 | +16.0% |
| 販管费率 | 75.2% | 81.0% | +5.8pt | 90.5% | 81.0% | -9.5pt |
| 営業損失 | -77 | -142 | — | -192 | -142 | — |
| 営業利益率 | -8.7% | -15.3% | -6.5pt | -26.7% | -15.3% | +11.5pt |
| 経常損失 | -76 | -139 | — | -194 | -139 | — |
| 税引前当期純損失 | -76 | -139 | — | -194 | -139 | — |
| 当期純損失 | -80 | -142 | — | -197 | -142 | — |

概況

- 対前年同期・対直前四半期ともに売上高・売上総利益が増加（売上総利益率はYoY+33.6%）
- 対前年同期・対直前四半期ともに先行投資強化により販売管理費が約1億円増加

売上高

- ストック収入が堅調に増加（前年同期比+28.1%）
- カスタマイズ開発やBPO売上高が増加傾向にあり、ストック収入比率は前年同期比で低下

売上総利益率

- 前年同期比+1.9pt向上、直前四半期△0.8pt低下

販管費

- 人員採用の加速に伴う採用関連費の増加により、販管費は直前四半期比で増加

*1：2024年3月にSPIDERPLUS VIETNAM CO., LTD.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code：4192

貸借対照表*1

| 単位：百万円（単位未満切捨） | FY2021 | FY2022 | FY2023 | FY2024.Q1 |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 現金及び預金 | 4,196 | 3,044 | 2,846 | 2,666 |
| その他流動資産 | 512 | 497 | 575 | 596 |
| 流動資産 | 4,708 | 3,542 | 3,421 | 3,263 |
| ソフトウェア | 2 | 558 | 463 | 431 |
| ソフトウェア仮勘定 | 381 | 183 | 220 | 236 |
| その他固定資産 | 334 | 510 | 490 | 482 |
| 固定資産 | 717 | 1,252 | 1,174 | 1,150 |
| 資産合計 | 5,426 | 4,794 | 4,596 | 4,414 |
| 借入金 | 178 | 443 | 499 | 483 |
| その他負債 | 626 | 666 | 711 | 679 |
| 負債合計 | 804 | 1,109 | 1,211 | 1,163 |
| 純資産合計 | 4,622 | 3,684 | 3,385 | 3,251 |
| 自己資本比率 | 85.2% | 76.8% | 73.6% | 73.7% |

概況

- 安定した財務基盤のもと先行投資を継続
- 自己資本比率は73.7%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2,666百万円を確保

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

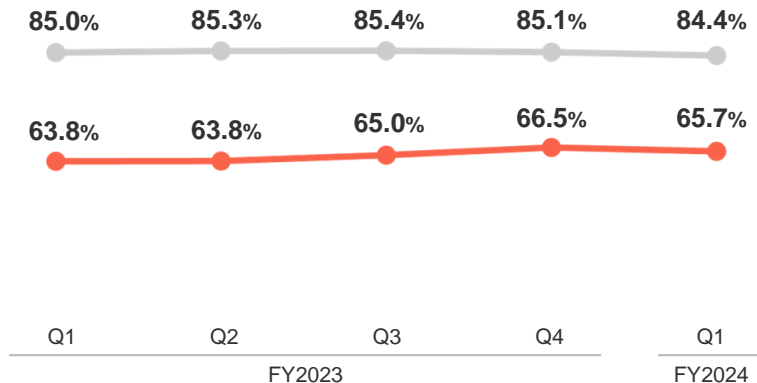
- 当座貸越等の融資枠1,450百万円あり（2024年5月時点）

*1：2024年3月にSPIDERPLUS VIETNAM CO., LTD.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行

売上総利益率は、前年同期の63.8%から65.7%に上昇
SaaS収入以外の割合増加により増減するも、65%の水準で安定的に推移する見込み

限界利益率*1及び売上総利益率

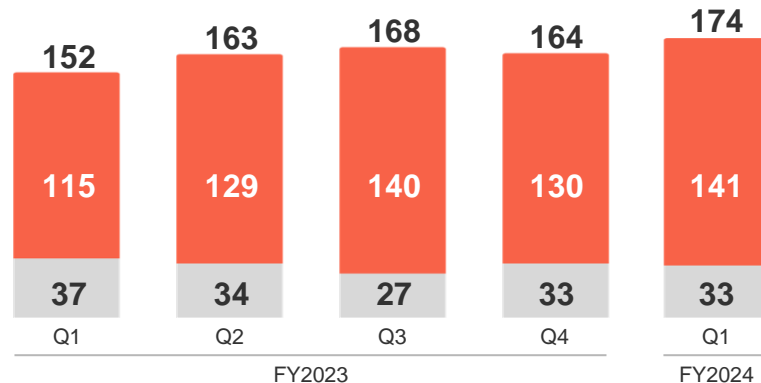
● : 売上総利益率 ● : 限界利益率



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。

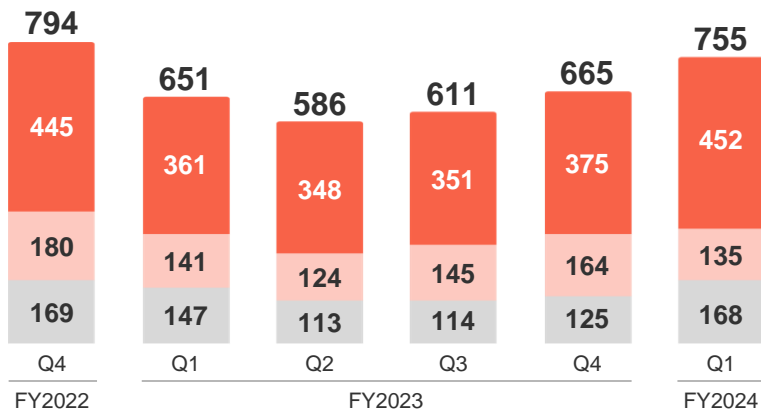
*3：正社員人件費のほか、業務委託（SES含む）・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

セールス&マーケティング部門の採用強化等により販管費は増加 各四半期平均8億円を目途に投資を行う

販管費推移*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A

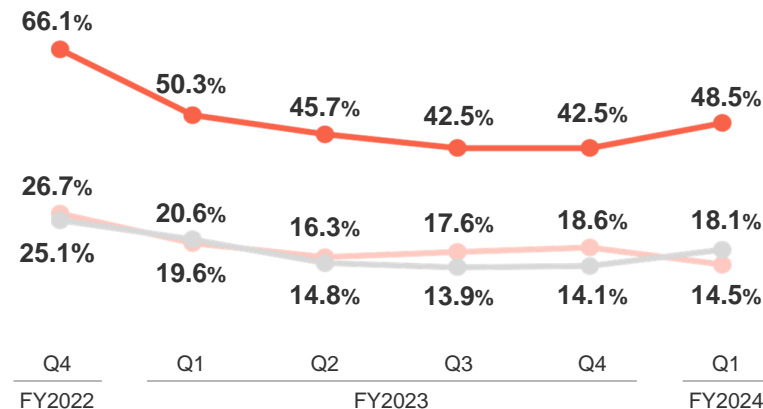
単位：百万円



売上高販管費比率*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A

単位：%



*1 : 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」。

*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。

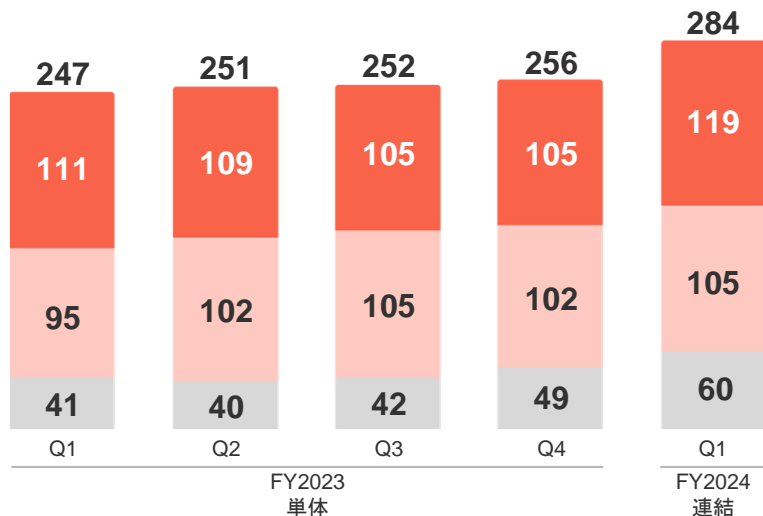
先行投資（人的投資）の状況

顧客接点となる部門の採用を中心に強化

FY2024は上半期に採用の比重を置いているため、生産性の一時的な低下は想定内

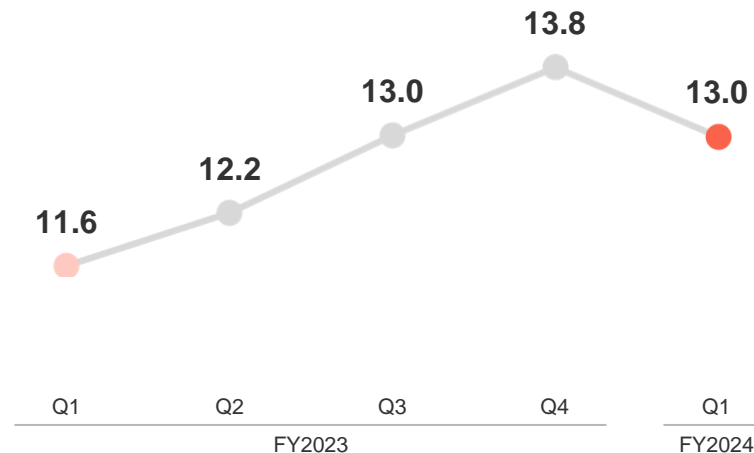
従業員数

■ : 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



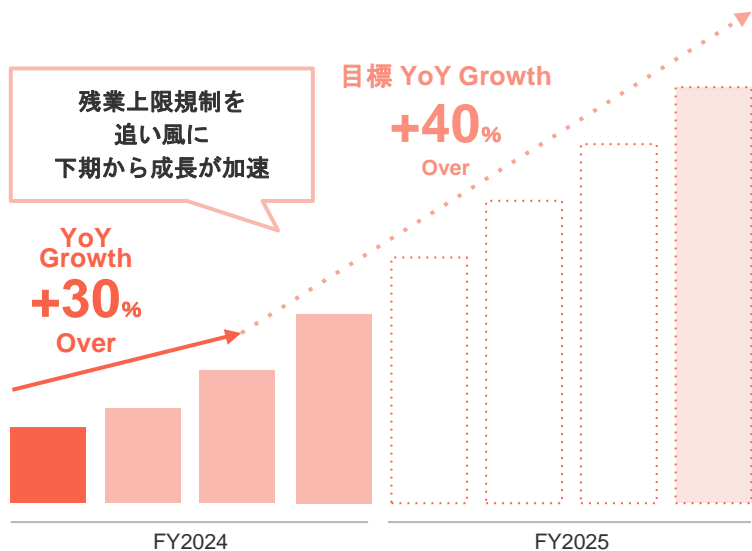
* 1 : 育休等休職者と役員を含む。FY2024.Q1からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。

補足

業績進捗のシナリオ *1

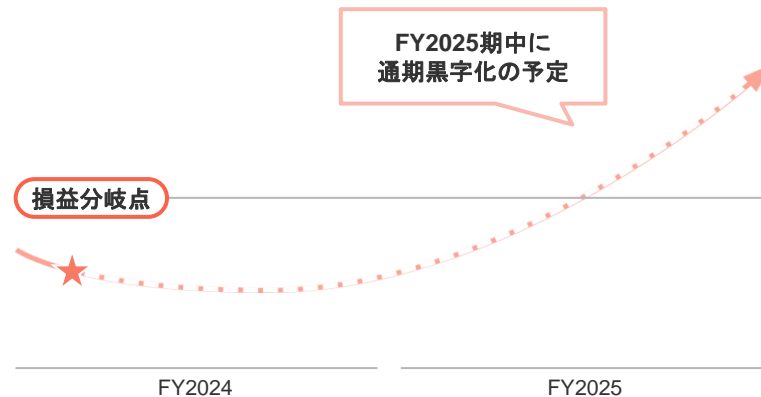
「残業時間上限規制」による需要増加は2024年後半と予想
 FY2024下期からの、成長の加速と翌期の通期黒字化に向けた段階的な損益改善を計画

ARRの進捗見通し



営業損益の進捗見通し

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

補足

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



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

成長戦略と進捗

1. FY2024.Q1 業績ハイライト

1. FY2024.Q1 財務ハイライト

1. 成長戦略と進捗

1. 参考資料

建設業界に訪れる転換点

2024年の残業上限規制適用後も、建設業の生産性を高めるための政策が控える

2024年4月

働き方改革法適用開始^{*2}

- 労働時間の上限規制（原則）
- 違反事業者は罰則対象

2024年

2023年

BIM/CIMの
原則適用開始^{*1}

アナログ
規制撤廃^{*1}

2024年3月

処遇改善

働き方改革

生産性向上

建設業法改正の閣議決定^{*3}

持続可能な建設業に向けた担い手の確保を目的とした法改正が閣議決定。2029年度までの定量目標が設定される。

定量目標

- 全産業を上回る賃金上昇率の達成
- 技能者と技術者の週休2日の割合を原則100%

2029年

*1：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」について記載。

*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。

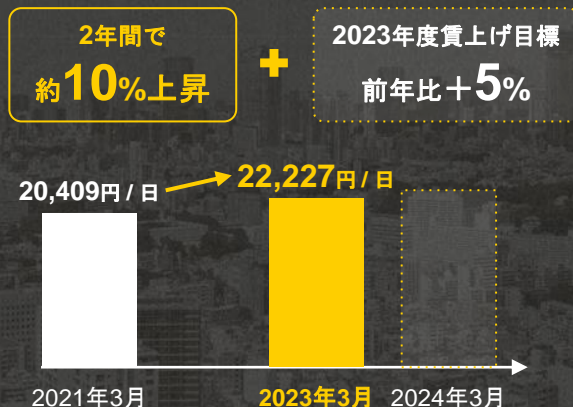
*3：令和6年3月8日国土交通省発表「建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案」を閣議決定～建設業の担い手を確保するため、契約取引に係るルールを整備～より抜粋。https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo13_hh_000001_00221.html

建設業界の収益性を圧迫するコスト高

生産性向上の重要性がさらに高まる

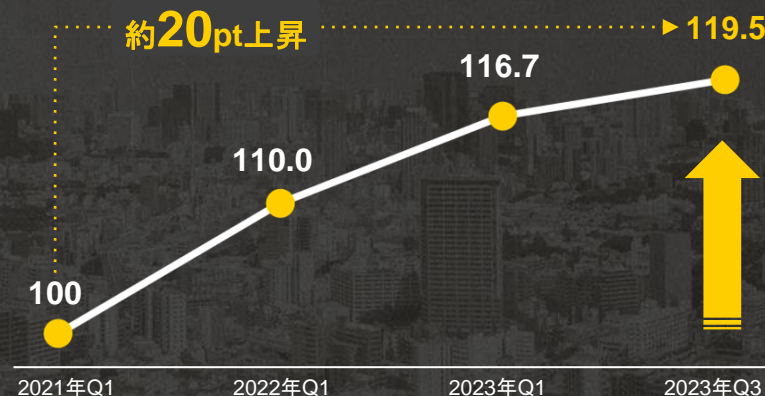
人件費の上昇*1

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。

建設業界の転換点による需要を取り込むため、 先行投資によりアセットを構築^{*1}

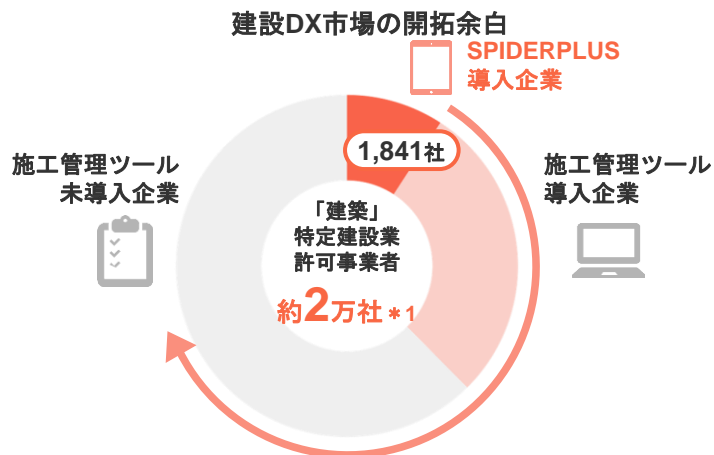


*1：数値はそれぞれ2020年3月末及び2021年3月末から2023年12月末時点の数値。

残業時間上限規制により顕在化するDXニーズを取り込む

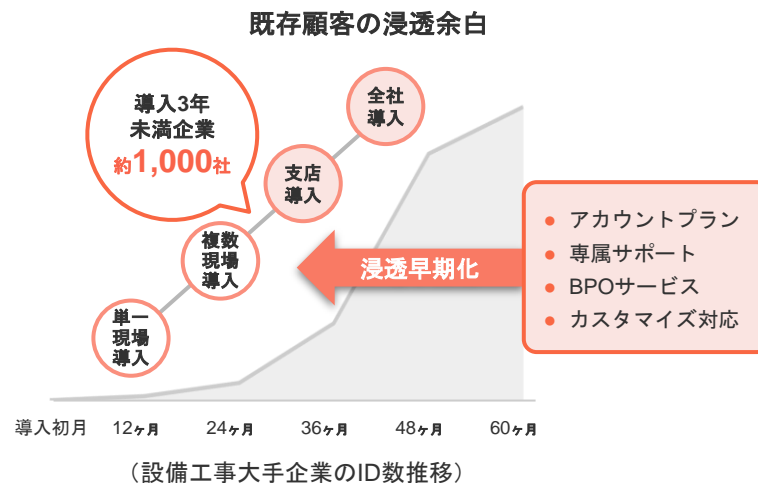
DXニーズの取り込み

強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用



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

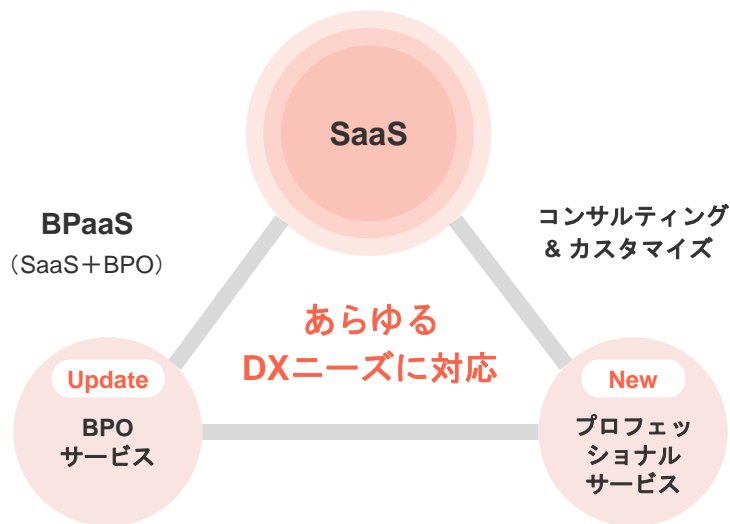


*1：特定建設業許可事業者数は、国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる検索結果を記載。施工管理ツールの導入企業は、当該事業者数に当社独自調査における施工管理ツールの導入割合を乗じて算出。（当社独自調査は右記参照：<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>）

顧客の課題を捉えたプロダクトとサービスを拡充

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

残業上限規制適用後の需要拡大を確実に取り込むため、事業基盤をさらに強化

建設DXを「届ける」チカラ



- セールス人員一人当たり純増ARRが、**前年同期比1.4倍*1**に向上
- 2024年後半に見込む需要拡大期に向けて、販売パートナーとの連携を強化

顧客課題を「解決する」チカラ



- 業務プロセスをDXする**BPaaS（BPOサービスのサブスクリプション利用）**の提案を本格化
- 業務プロセスの構築から支援するコンサルティングサービスの提供を開始

*1：FY2024.Q1末及びFY2023.Q1末の純増ARRを、それぞれ前四半期末のS&M人員数で除した値により算出。

競争力を高めながら、新市場の開拓も進める

新たな特許を取得

特許取得

建設帳票レイアウトを自由に変更
帳票項目のタグ活用で事務作業を効率化



- 建設現場の帳票レイアウトを自由に変更できる基本特許を取得

ベトナム子会社設立完了



- 2024年3月ベトナム子会社設立完了
- 中期的に、ARRの5%程度を海外事業から創出する

富山県での実証実験終了

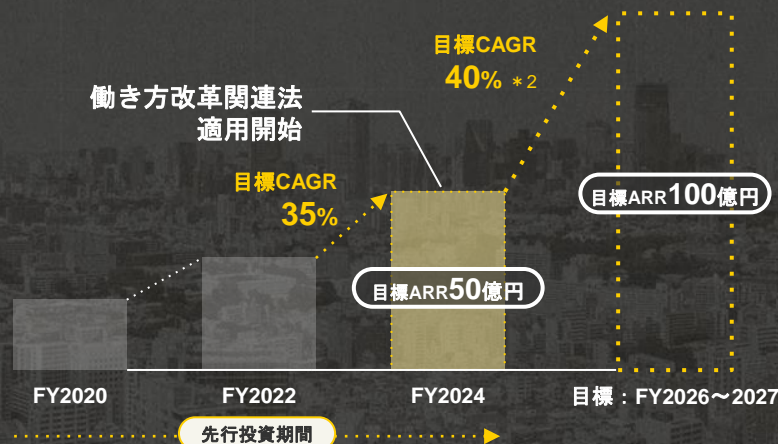


- 富山県での実証実験が完了
- 公共インフラの施設管理業務におけるSPIDERPLUSの効果を立証
- 当該事例をもとに自治体DXを進める

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

参考資料

- 
1. FY2024.Q1 業績ハイライト
1. FY2024.Q1 財務ハイライト
1. 成長戦略と進捗
1. 参考資料



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

新任役員を選任

社外役員を増員し、コーポレート・ガバナンスを強化

(2024年3月26日株主総会決議)

代表取締役社長 兼 CEO

伊藤 謙自

取締役執行役員
コーポレートデザイン室長
鈴木 雅人

取締役執行役員 CFO
経営管理グループ長
藤原 悠

取締役執行役員 CTO
プロダクトグループ長
藤田 智之

社外取締役
吉田 淳也

社外取締役 **新任**
広木 大地

社外取締役 **新任**
森 竜太郎

常勤社外監査役 **新任**
古賀 博之

社外監査役 **新任**
竹田 いさか

社外監査役
佐々木 義孝

新任取締役・監査役の紹介



社外取締役 広木 大地

株式会社ミクシにて、開発部長、サービス本部長執行役員を務めた後、株式会社レクターを創業。技術経営アドバイザー。著書『エンジニアリング組織論への招待』がブクログ・ビジネス書大賞、翔泳社技術書大賞受賞。一般社団法人日本CTO協会理事。



社外取締役 森 竜太郎

コニカミノルタ株式会社 執行役員経営企画 副担当 兼 イノベーション推進室長。カリフォルニア大学ロサンゼルス校卒業後、グロースハックに関するノウハウメディアの立ち上げや、Uber Japanの創業期に携わった後、2019年にアノン株式会社を創立。様々な企業のイノベーションパートナーとして新規事業開発を協働で手がけた後、コニカミノルタ株式会社イノベーション担当執行役員に就任。



常勤社外監査役 古賀 博之

三井物産株式会社において多数の事業投資プロジェクトを推進した後、日本マイクロバイオファーマにて取締役副社長、りらいあコミュニケーションズ株式会社にて取締役に就任、CFO及びCCO(Chief Compliance Officer)としてコーポレート基盤強化を含めた内部統制の強化やサステナビリティ、海外事業を歴任。



社外監査役 竹田 いさか

弁護士として、主に企業不祥事対応やコンプライアンス整備、紛争解決を専門分野に活躍。建設会社であるTAKUMINOホールディングス株式会社にて社外監査役、株式会社メディアハウスホールディングスにて社外監査役を務める。



経営陣のスキルマトリックス公開

| 常勤／社外 | 取締役 | | | | 社外取締役 | | | 監査役 | | | |
|------------------------|-----|----|----|----|-------|----|----|-----|----|----|-----|
| | 氏名 | 伊藤 | 鈴木 | 藤原 | 藤田 | 吉田 | 広木 | 森 | 古賀 | 竹田 | 佐々木 |
| 企業経営 | ○ | | | | | | | | ○ | | |
| 業界知見／Vertical Saasへの理解 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | | | | | | ○ |
| イノベーション／テクノロジー | ○ | | | | ○ | | ○ | ○ | | | |
| ファイナンス／会計 | | | ○ | | ○ | | | | ○ | | ○ |
| 法務／コンプライアンス／リスク管理 | | ○ | ○ | | | | | | ○ | ○ | ○ |
| 採用／人財開発 | | | | | | | ○ | | | | |
| 投資／M&A | | | ○ | | ○ | | | | ○ | | ○ |
| グローバルビジネス | | | | | | | | | ○ | | |
| サステナビリティ | | ○ | | | | | | ○ | ○ | ○ | |



その他参考資料

事業内容／市場環境／事業計画／成長戦略について

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/a620c124/275f/4eed/a6ba/f27b6f82cedf/140120240308550905.pdf>



- 1. 事業内容 P8
- 2. 市場環境 P18
- 3. 事業計画 P24
- 4. 成長戦略 P31
- 5. 会社情報・事業内容補足 P40
- 6. 人的資本戦略 P50



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。