

# SpiderPlus & Co.

2024年5月14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)

## 2024年12月期 第1四半期 決算説明資料スクリプト



### 【決算説明資料】

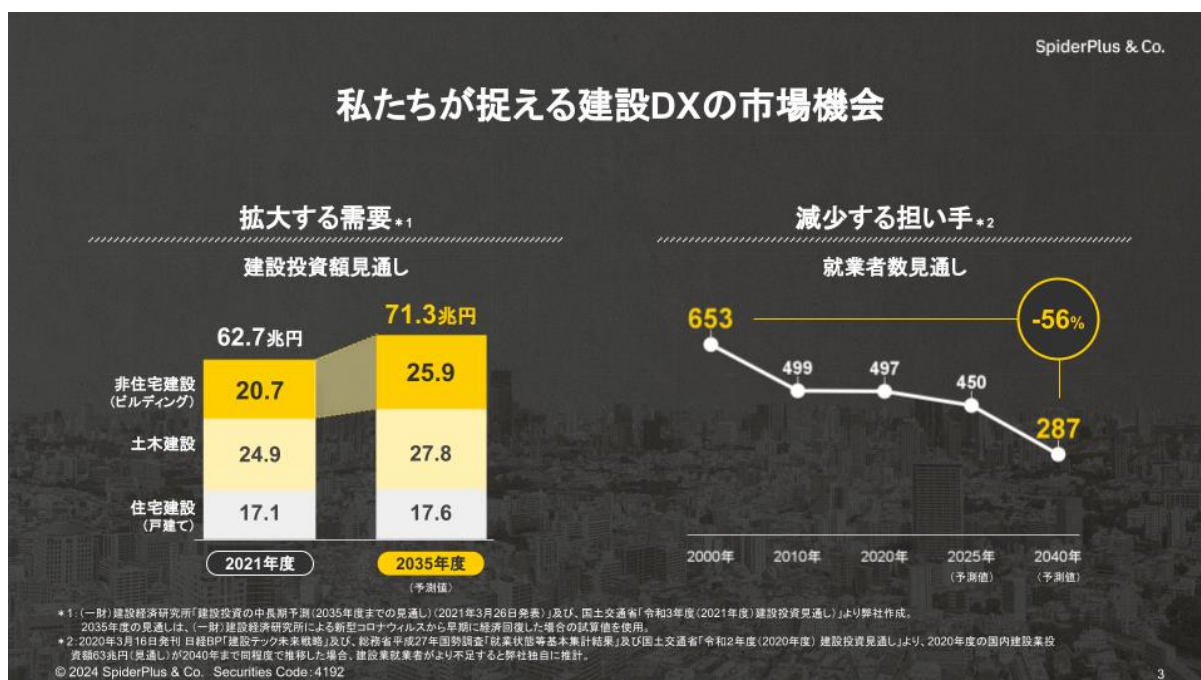
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/7ecbd6d7/0081/404b/85b4/680e4088cbdf/140120240513593289.pdf>

### 【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。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。



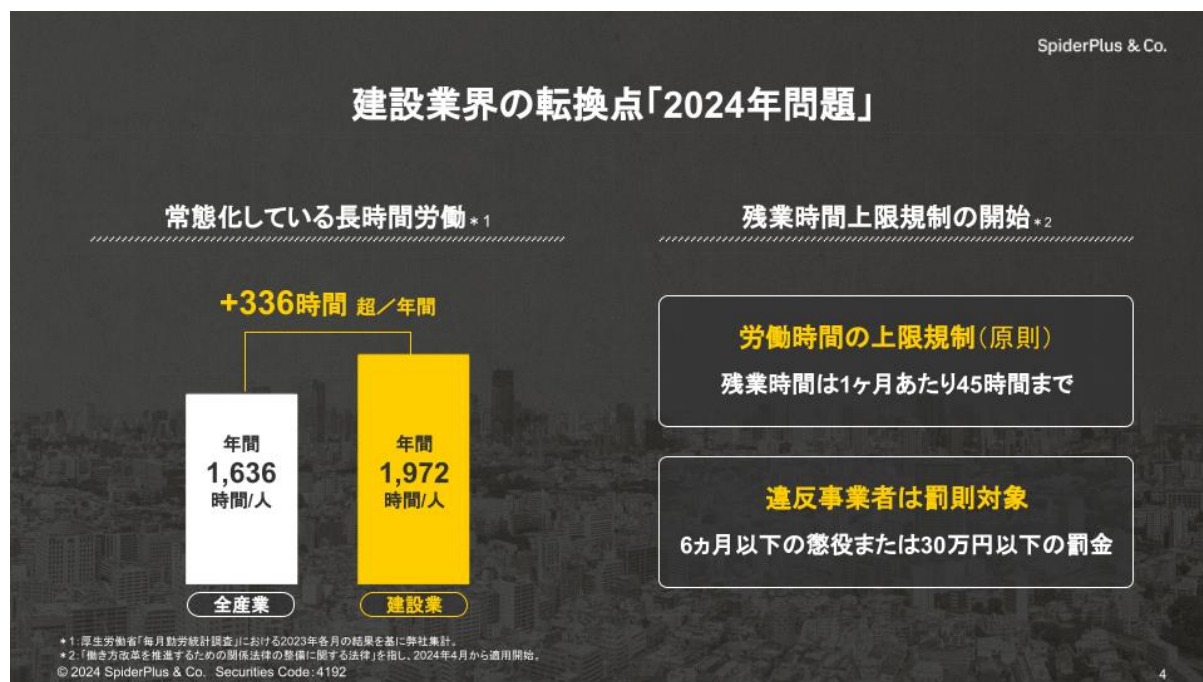
当社は、建設業界の課題をテクノロジーの力で解決する会社です。



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」と言われる課題があります。人手不足やコスト高など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、「残業時間上限規制法」と言います。）が5年間の猶予期間を経て適用開始となることから、飛躍的な生産性の向上が必要となっています。

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。当社は、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獲得すべく準備を進めてきました。

## 建設現場の施工管理を効率化するプロダクトを提供

**S** SPIDERPLUS



\*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

### 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



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



\*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

### 現場全体を効率化

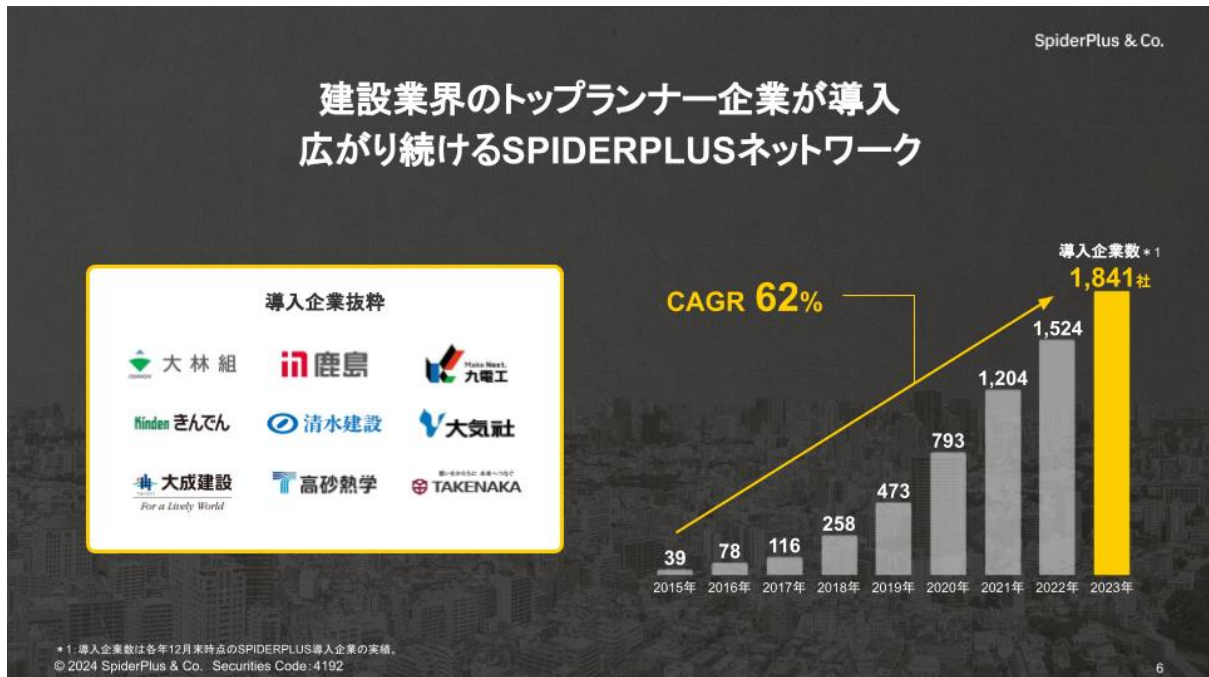
現場内の事業者間連携による業務効率化  
ユーザーが増えるほど利便性が高まる



6

SPIDERPLUSの導入効果として、当社のアンケート結果によれば現場における日々の業務時間を一日あたり約2.5時間削減することができます。

また、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を捉えた、業務効率化につながるプロダクトにより、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

FY2024.Q1 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. 成長戦略と進捗 4. 参考資料 SpiderPlus & Co.

### 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

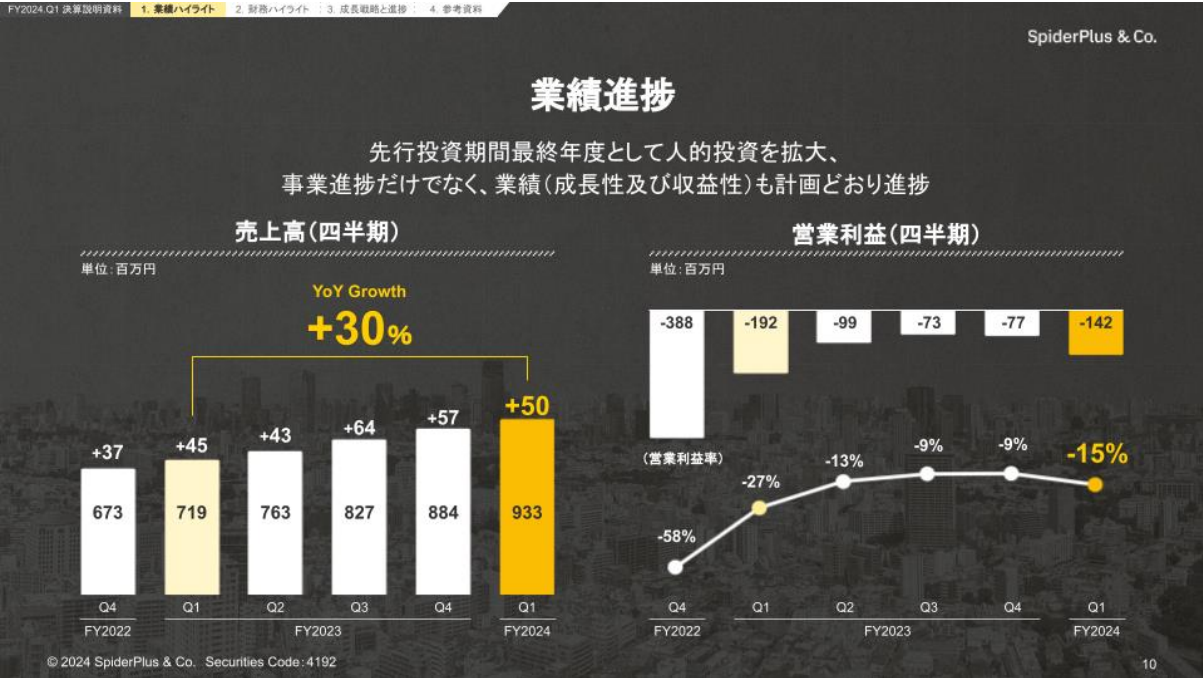
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 9

それでは、2024年12月期第1四半期の概要についてです。

当社は、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により、建設DXニーズが拡大すると考えております。また、この需要拡大が2024年下期以降と見込んでいることは従前からご説明しているとおりです。

この拡大する需要を確実に取り込むため、前期（FY2023）までの生産性向上フェーズで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。

本格的なDXニーズの高まりはこれからありますが、その中でも顧客内の活用が順調に進み、ARPUが力強く成長しました。また、四半期売上高成長率は30%、営業損失は▲1.4億円と、計画どおりの損益となっております。なお、FY2024年の業績予想に変更はありません。

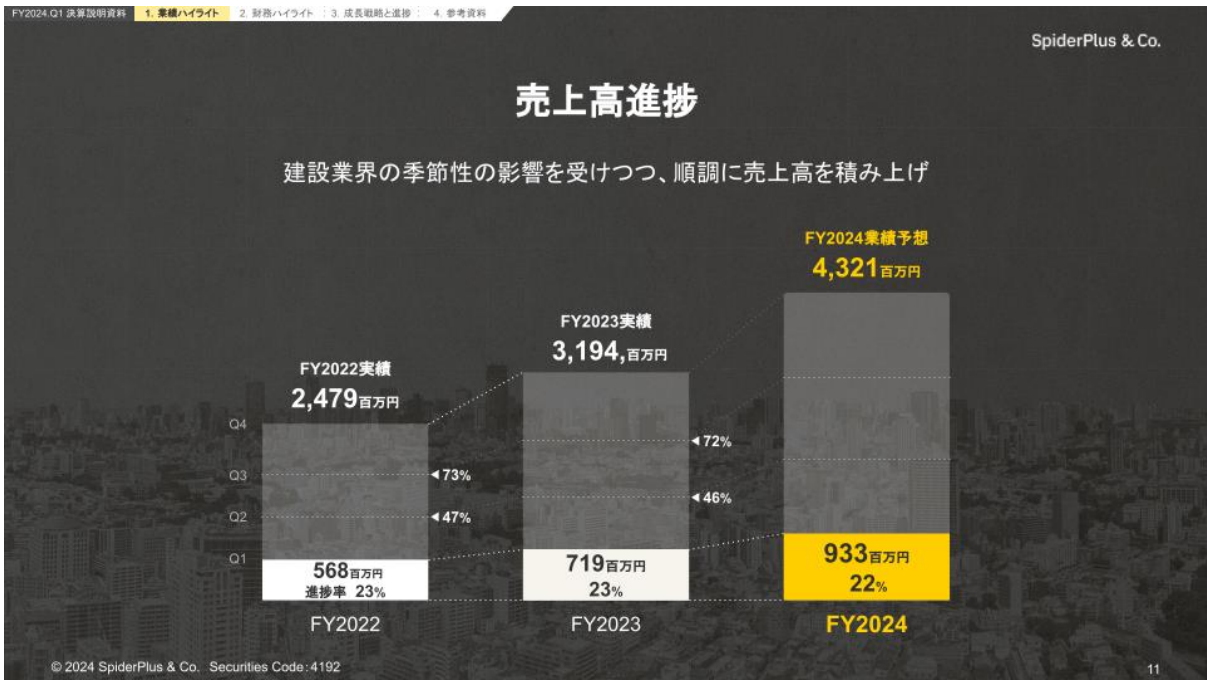


業績進捗についてです。

FY2024は先行投資期間の最終年度であり、上期に人的投資を加速する計画となっています。

そのため、FY2024上期は売上高営業利益率が一定程度悪化する見込みとなっています。これらを踏まえて、成長性及び収益性は計画どおり進捗しています。

損益については、FY2024下期に規模拡大投資が一巡し、翌期（FY2025）の通期黒字化に向けて改善していく見込みです。



売上高進捗についてです。

建設業界は3月決算の企業が多いことから、3月に竣工予定の現場が多いため、当第1四半期は通期を通して最も進捗率の低い四半期となります。

売上高の業績予想進捗は、この季節性も踏まえて、例年どおりとなっています。

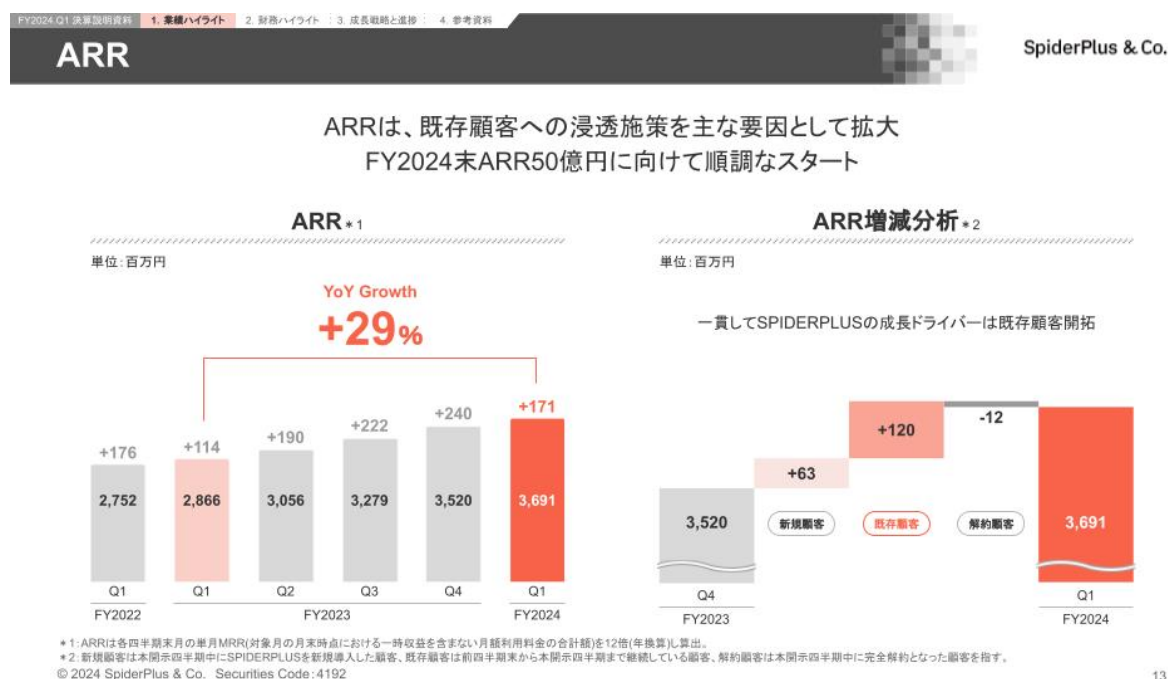
※FY2022及びFY2023の進捗率は実績ベースの進捗率



各種KPI（主要業績評価指標）についてです。

ID数は想定を下回ったものの、ARPUが想定を大きく上回る実績となりました。

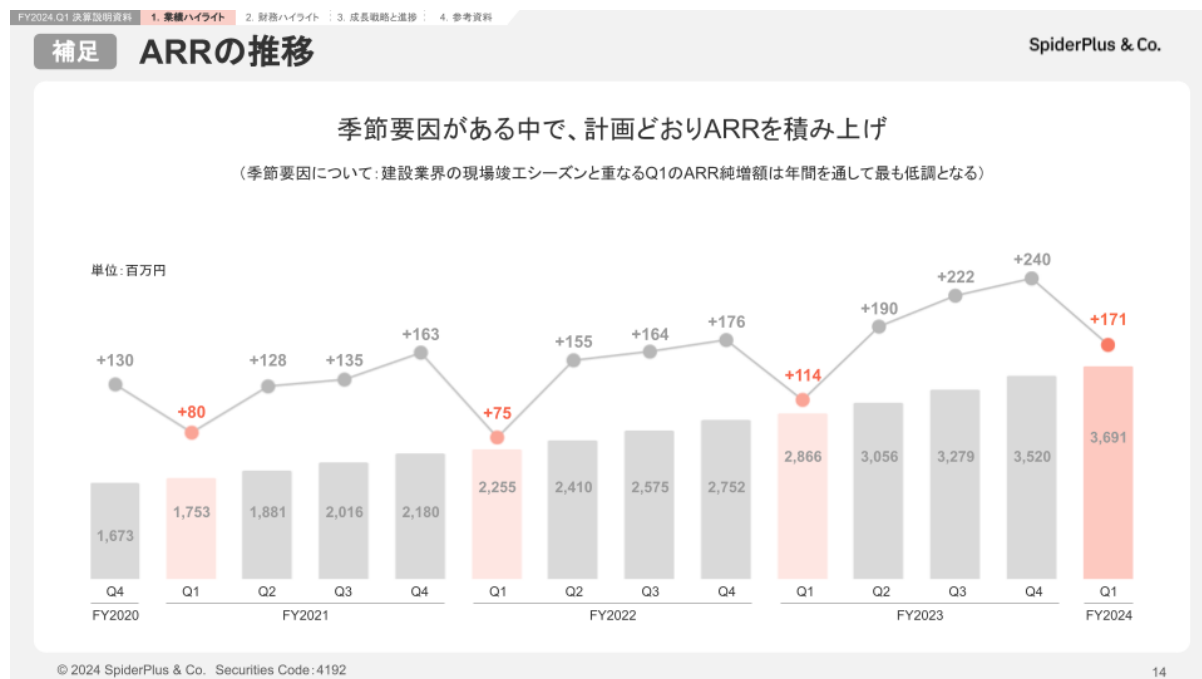
その他のKPIは想定どおりに進捗しています。





ARRは、既存顧客への浸透施策を主な要因として拡大しており、FY2024年末のARR50億円に向けて、順調なスタートができています。

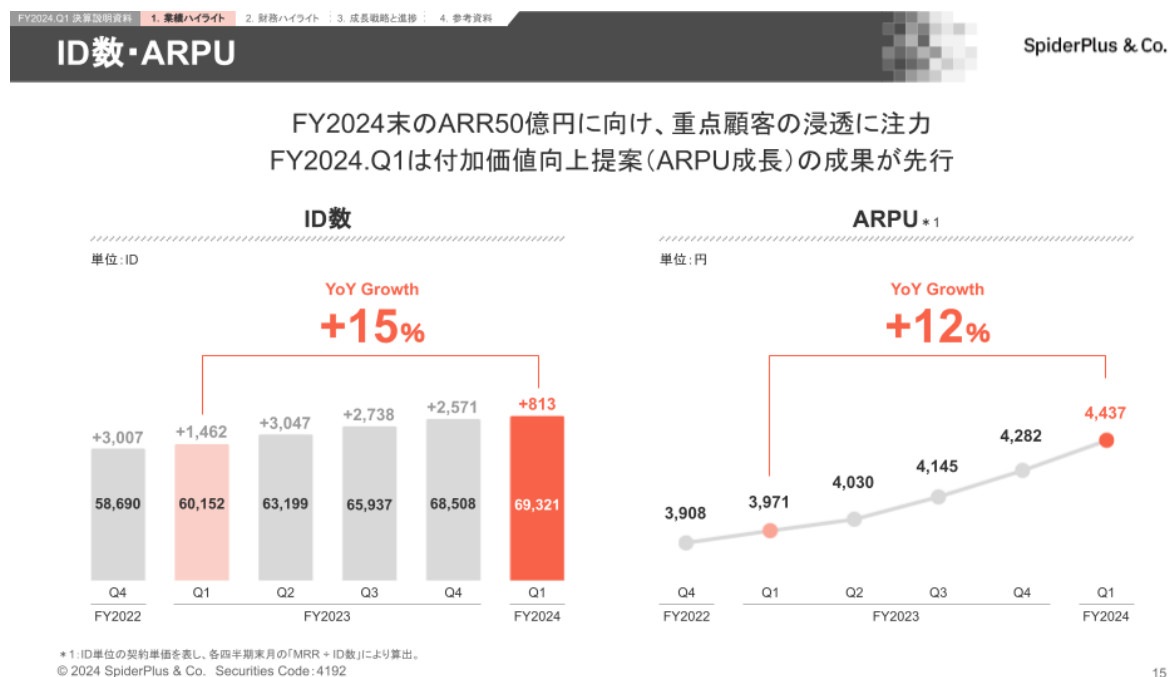
昨年度に引き続き、既存顧客の開拓と浸透がARRの成長ドライバーとなっています。なお、過去同期比較におけるARRの純増額は過去最高を記録しています。



ARRの補足として、ARRの推移トレンドを説明します。

先ほどもご説明したとおり、当社事業には季節性があり、建設業界の現場竣工シーズンと重なる第1四半期のARR純増額は年間を通して最も低調となる傾向があります。

そのような季節要因がある中で、FY2024.Q1のARR純増額が計画どおり積み上がっていること、過去同期比で最高のARR純増額であることをポジティブに評価しています。



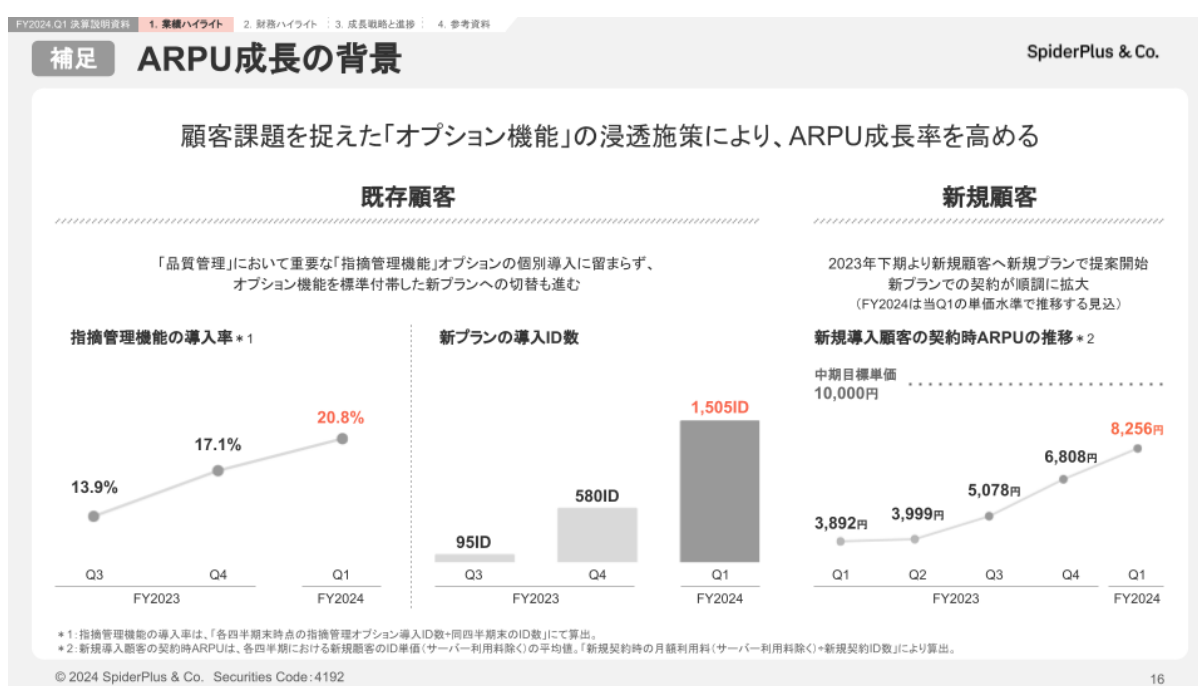
ID数、ARPUについてです。

FY2024の重要施策である、既存顧客の開拓と浸透を進める中で、特に大手顧客に対するアカウントプランニングを強化しています。

現場導入実績の積み上げや、SPIDERPLUSを業務プロセスに組み込むためのプロフェッショナルサービスやBPOサービスを組み合わせた提案を顧客のDXフェーズに合わせ提案しています。

結果として、ID数よりもARPUが先行的に上昇しました。ID数については、一部の案件で大型現場の竣工に伴うID課金の休止もあり、IDの純増は物足りない状況となっていることから、KPIの評価は「△」と評価しました。

なお、当該休止IDは別現場が稼働すると戻ってくる見込みであり、その戻りはFY2024下期になると見込んでいます。



ARPU成長の背景についての補足です。

ARPU成長率は、既存顧客向けのオプション導入の推進と新プランへの切替、新規顧客の新プラン導入が進んだことにより高まりました。

特に、2024年の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、注力している指摘管理機能の導入率が1年前の13.9%から20.8%に上昇しています。

新規顧客の契約時ARPUは、オプション機能を標準付帯した新プランの導入が拡大していることから、8,256円まで上昇しています。

なお、新規顧客の契約時ARPUは当Q1の単価水準でFY2024は推移する見込みです。また、既存顧客に対しても新プランへの切替も順次進めております。

FY2024 Q1 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. 成長戦略と進捗 4. 参考資料

SpiderPlus & Co.

## 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

従来までのプラン

オプション

- 建築工事向け機能
- 電気設備工事向け機能
- 空調衛生設備工事向け機能

指摘管理機能

---

基本機能

- 図面管理
- 工事写真
- 電子黒板
- 資料閲覧
- 帳票作成

新プラン

各業種特化向けパッケージ

- 建築工事向け
- 電気設備工事向け
- 空調衛生設備工事向け

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 17

新プランについて補足いたします。

新プランは、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となっており、前期第3四半期（FY2023.Q3）から提供を開始しています。

従来、個別オプションとして個別販売していたオプションを標準付帯したのがパッケージプランです。

新プランで契約いただいたお客様には、サポート体制・オンボーディング体制をさらに手厚くしていることも特徴です。現在、新プランは新規顧客を中心に提供しておりますが、既存顧客に対しても、SPIDERPLUSの活用状況や顧客の経済合理性も踏まえて、新プランへの切替を順次提案しています。

FY2024 Q1 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. 成長戦略と進捗 4. 参考資料

SpiderPlus & Co.

## 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%**

Quarter	Number of Companies
Q4 FY2022	78
Q1 FY2023	69
Q2 FY2023	78
Q3 FY2023	92
Q4 FY2023	78
Q1 FY2024	60

ARPA\*1

単位: 千円

YoY Growth  
**+8%**

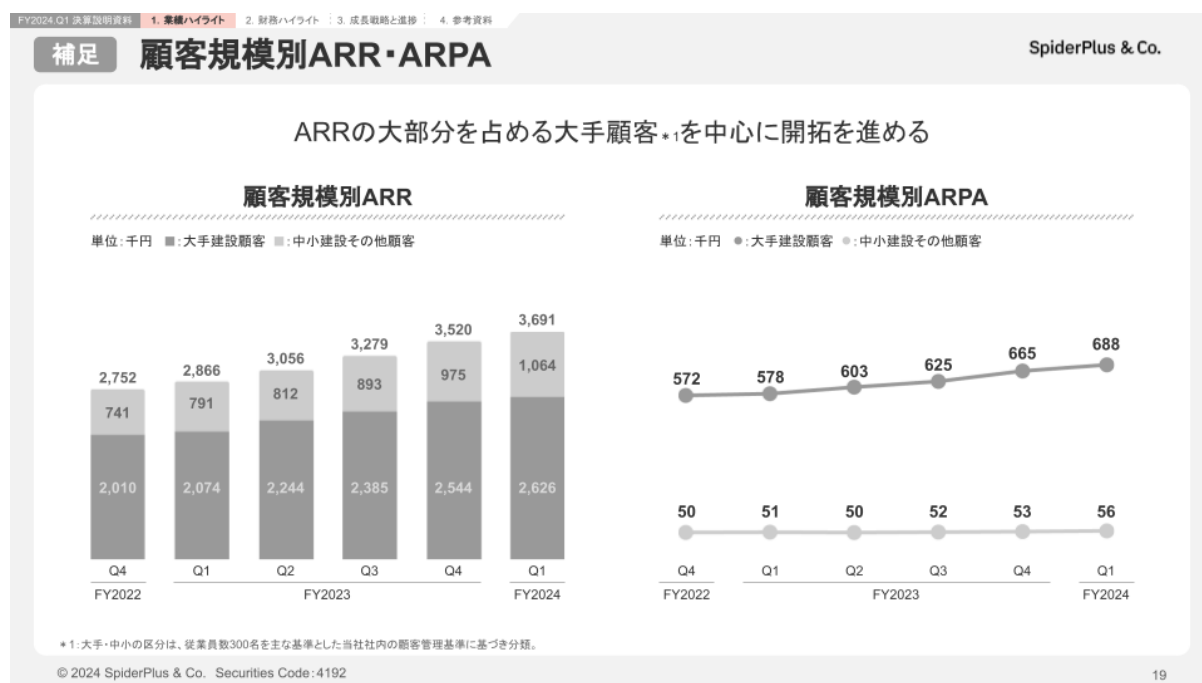
Quarter	ARPA (千円)
Q4 FY2022	150
Q1 FY2023	149
Q2 FY2023	152
Q3 FY2023	155
Q4 FY2023	159
Q1 FY2024	161

\*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。  
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 18

契約企業数の進捗は、想定どおり進んでいます。

新規契約企業の傾向に偏りはなく、中小企業の新規導入を中心に、大手企業にも導入いただいています。

ARPAは、大手顧客のオプション機能一括導入などを背景に、前年同期の149千円から+8%上昇し、161千円となっています。



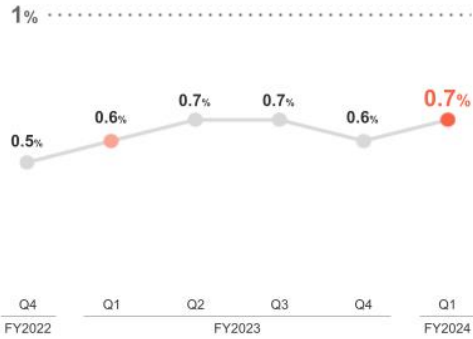
ARRとARPAについて、顧客規模別に分解した補足資料です。

ARRの成長は大手顧客のARPA向上が主な要因となっています。

主に前述のオプション拡販などのARPU向上施策による成果が先行しています。

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

勉強会	サポートセンター	ポータルサイト
使い方から 他社事例まで	困りごとは 即座に解決	いつでもどこでも 使い方を確認

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

解約率及び解約傾向に重要な変化はなく、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見込んでおります。

## 財務ハイライト

FY2024 Q1 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. 成長戦略と進捗 4. 参考資料

SpiderPlus & Co.

### 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、前発表の通期業績予想から変更はない。  
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

22

財務ハイライトです。2024年3月末にベトナム子会社を連結子会社として設立したため、当社はFY2024. Q1から連結決算に移行しています。

現預金残高は約26億円を確保し、安定した財務基盤のもとでFY2024の先行投資を実施しています。結果として、人員数約30名の増員となりました。

なお、FY2024の業績予想は、ベトナム子会社の業績も含めた業績予想となっておりますので、業績予想の変更はありません。

## 損益計算書<sup>\*1</sup>

SpiderPlus & Co.

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
<b>売上高</b>	<b>884</b>	<b>933</b>	<b>+5.4%</b>	<b>719</b>	<b>933</b>	<b>+29.7%</b>
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
<b>売上総利益</b>	<b>588</b>	<b>613</b>	<b>+4.3%</b>	<b>458</b>	<b>613</b>	<b>+33.6%</b>
売上総利益率	66.5%	65.7%	-0.8pt	63.8%	65.7%	+1.9pt
<b>販管費</b>	<b>665</b>	<b>755</b>	<b>+13.5%</b>	<b>651</b>	<b>755</b>	<b>+16.0%</b>
販管費率	75.2%	81.0%	+5.8pt	90.5%	81.0%	-9.5pt
<b>営業損失</b>	<b>-77</b>	<b>-142</b>	<b>—</b>	<b>-192</b>	<b>-142</b>	<b>—</b>
営業利益率	-8.7%	-15.3%	-6.5pt	-26.7%	-15.3%	+11.5pt
<b>経常損失</b>	<b>-76</b>	<b>-139</b>	<b>—</b>	<b>-194</b>	<b>-139</b>	<b>—</b>
<b>税引前当期純損失</b>	<b>-76</b>	<b>-139</b>	<b>—</b>	<b>-194</b>	<b>-139</b>	<b>—</b>
<b>当期純損失</b>	<b>-80</b>	<b>-142</b>	<b>—</b>	<b>-197</b>	<b>-142</b>	<b>—</b>

\*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

23

### 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

損益計算書のうち、売上総利益率は65%強の水準を維持し、前年同期比較で売上総利益成長率がYoY+33.6%となっております。

当第1四半期の販管費は、投資規律をもちながら計画的に投資規模を拡大をした結果、約7.5億円となりました。

## 貸借対照表<sup>\*1</sup>

SpiderPlus & Co.

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
<b>流動資産</b>	<b>4,708</b>	<b>3,542</b>	<b>3,421</b>	<b>3,263</b>
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
<b>固定資産</b>	<b>717</b>	<b>1,252</b>	<b>1,174</b>	<b>1,150</b>
<b>資産合計</b>	<b>5,426</b>	<b>4,794</b>	<b>4,596</b>	<b>4,414</b>
借入金	178	443	499	483
その他負債	626	666	711	679
<b>負債合計</b>	<b>804</b>	<b>1,109</b>	<b>1,211</b>	<b>1,163</b>
<b>純資産合計</b>	<b>4,622</b>	<b>3,684</b>	<b>3,385</b>	<b>3,251</b>
自己資本比率	85.2%	76.8%	73.6%	73.7%

\*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

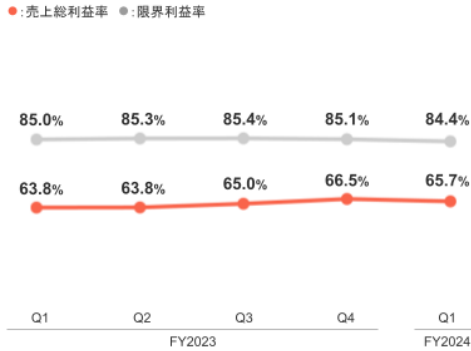
24

貸借対照表のうち、現預金残高は27億円、自己資本比率は73%で着地しており、安定した財務基盤を確保しています。

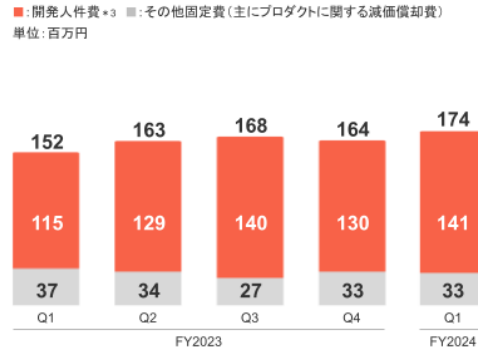
## 売上原価

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



### 固定費\*2内訳



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

売上総利益率は前年同期の63.8%から65.7%に向上しています。  
また、売上高に対する限界利益率は長期にわたって約85%の水準を維持しています。

当社は開発人件費の会計処理において、開発人員の所属部門や従事するプロジェクトによって、売上原価または販管費に計上しています。例えば、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。

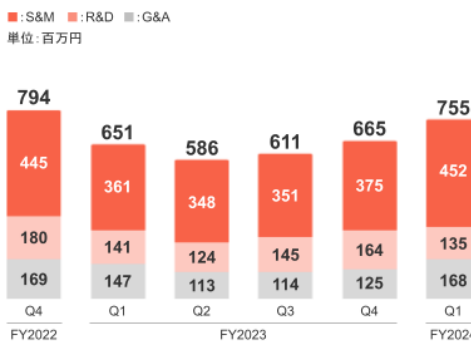
当第1四半期は、新機能開発に関するリソースの割合を増やした結果、売上原価に計上する開発人件費が減少し、売上総利益の好転につながっています。

なお、売上総利益率は、FY2024においても65%以上を確保することを目標としています。

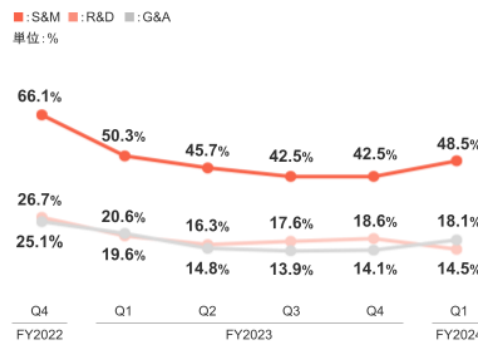
## 販管費

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



### 売上高販管費比率\*1,2



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



販管費について、当四半期は約7.5億円の着地となりました。

前期（FY2023）を生産性向上フェーズと位置づけて投資効率を高める施策を優先したことにより、特に営業部門の効率性が大きく高まりました。

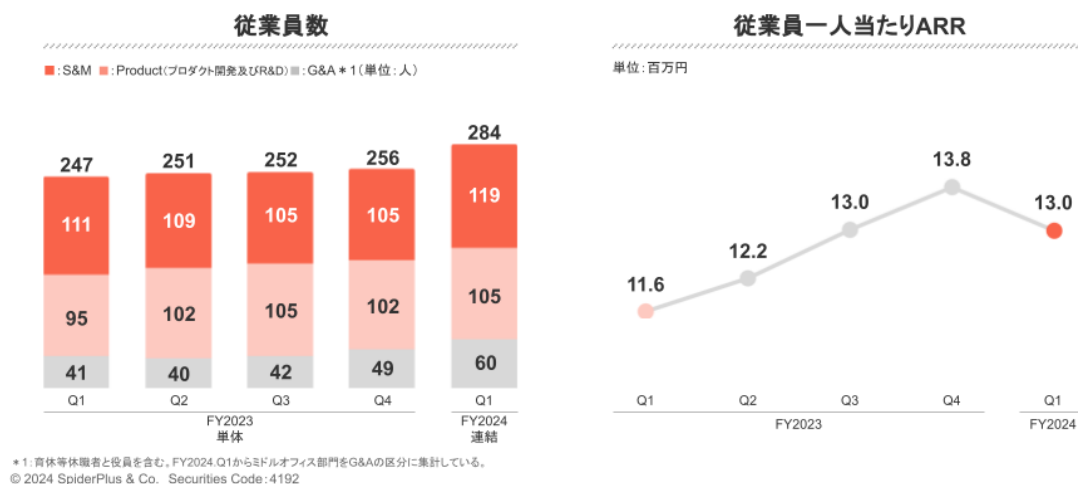
FY2024は、高まった生産性を維持しながら、積極的かつ規律性をもって規模拡大に向けた投資を進めます。

FY2024.Q1決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. 成長戦略と進捗 4. 参考資料 **SpiderPlus & Co.**

## 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

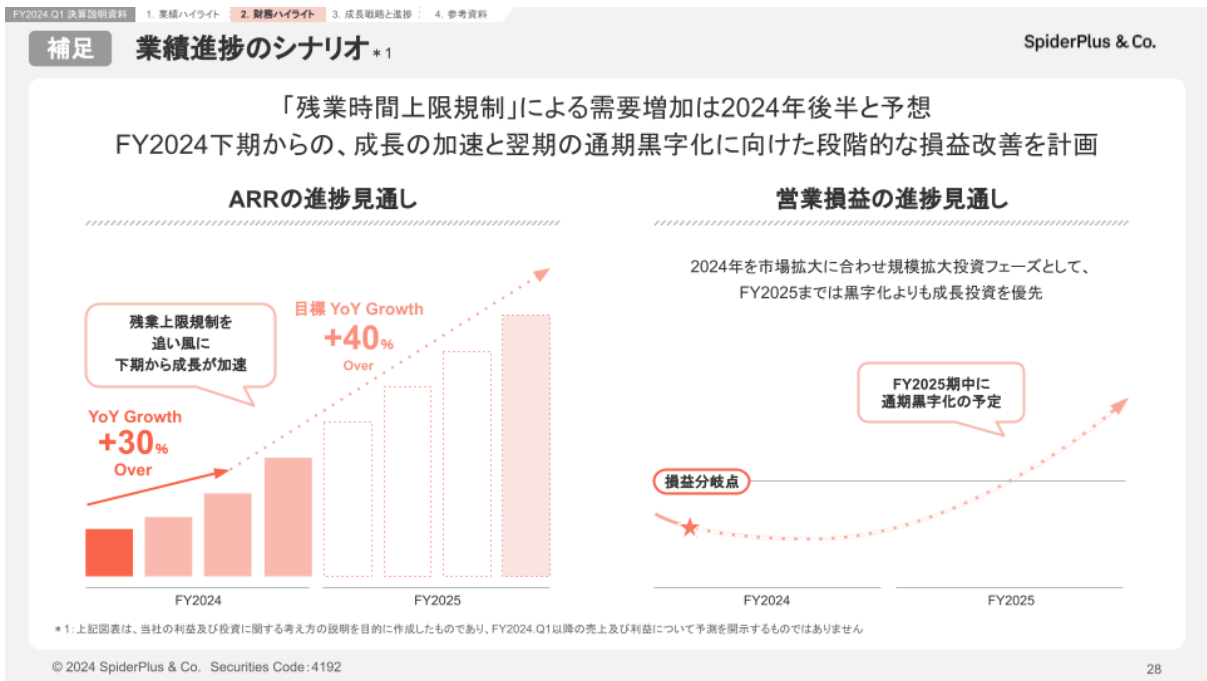
FY2024は上半期に採用の比重を置いているため、生産性の一時的な低下は想定内



27

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。

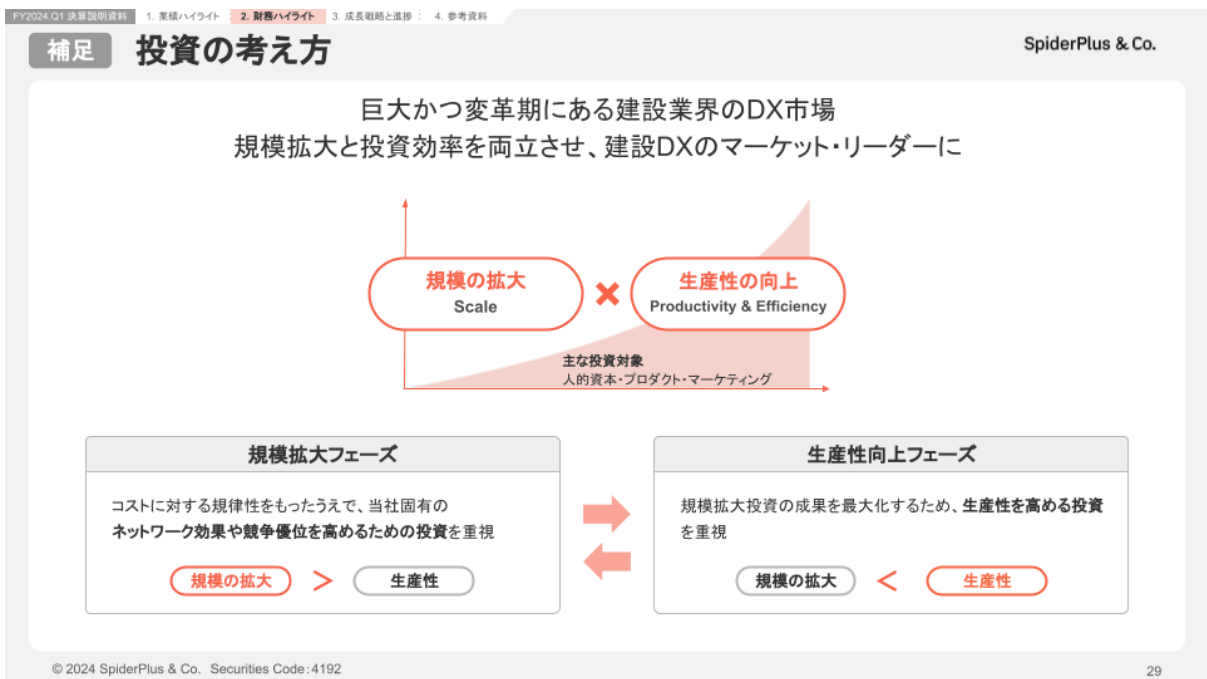
需要拡大期を見据え、組織の生産性を高めるべく、人事異動や部門再編も機動的に実施しています。採用については顧客接点となるセールス部門の人員を特に強化しています。当第1四半期は、計画的に採用を強化していることから、従業員一人当たりARRの低下は想定内となっております。



FY2024からFY2025にかけてのARR及び営業損益の見通しに関する説明をいたします。

残業時間上限規制は2024年4月に適用となりますが、DX需要の増加は2024年下期、第3四半期の後半以降と見込んでおります。そのため、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、下期偏向の業績進捗を計画しています。

黒字化時期は、先行投資期間を2024年までと位置づけていることもあり、FY2025での通期黒字化を予定しております。



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。



## 成長戦略と進捗



成長戦略とその進捗についてです。

外部環境について、建設DX市場は2024年4月からの残業上限規制の適用を契機として、拡大期を迎えます。

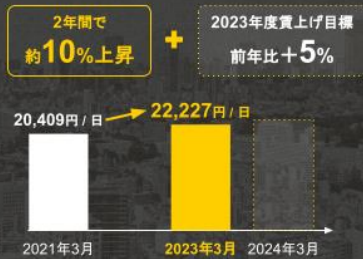
さらに、2024年3月には建設現場の生産性を向上するための新たな法改正が閣議決定されています。

## 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<sup>\*1</sup>

建設現場の労務費推移



### 資材価格の高騰<sup>\*2</sup>

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」の協会の情報に対するお応い(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 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

32

その他の外部環境として、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います。これらのコスト高により、建設業界の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となっています。

## 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<sup>\*1</sup>



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

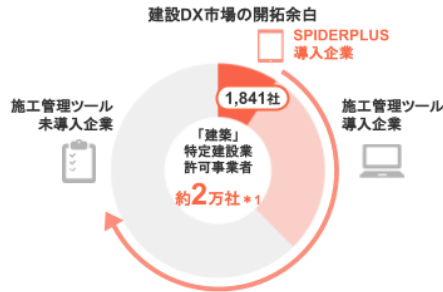
33

このような事業環境下において当社は、FY2021からFY2024までを先行投資期間として位置づけ、拡大する需要を取り込むためのアセット（「建設DXを「届ける」チカラ」及び、顧客課題を「解決する」チカラ」）を強化・拡大してまいりました。

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

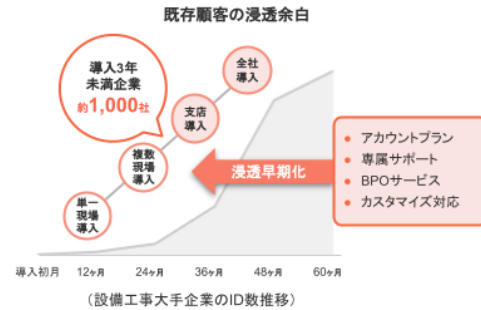
強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用



\*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。  
 (当社独自調査は下記参照: <https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587/>)  
 © 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



前述の説明を踏まえて、FY2024の重点戦略についてご説明します。

先行投資によって構築した事業基盤の一つである「建設DXを「届ける」チカラ」を活用し、顕在化するDXニーズ取り込みによってシェアの拡大を行います。

スライド左側のグラフのとおり、新規顧客の開拓余地が多く残っており、全国に広げた販売網を最大限活用して、シェアを拡大してまいります。

前期（FY2023）から2カ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。

また、スライド右側の「開拓した重点顧客の浸透」のとおり、SPIDERPLUSは顧客内での導入実績を数年書けて積み上げて、全社導入に至るといった特徴があります。

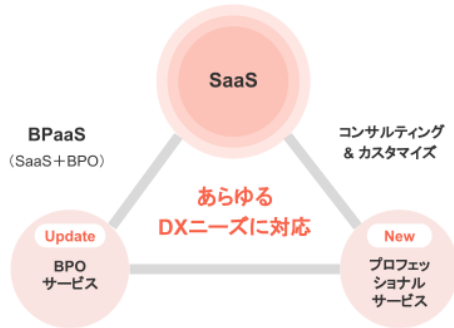
全社導入までの期間を早めるために、前期（FY2023）までに現場単位での導入実績を積み上げてまいりました。

この、積み上げた顧客内の導入実績をもとに、全社導入や一括導入案件の早期受注に繋がります。

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



© 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



35

続いて、先行投資によって構築した事業基盤「建設DXを「届ける」チカラ」を活用した施策です。

SPIDERPLUSを深く活用するためのサービス展開として、BPOサービスやプロフェッショナルサービスサービスを強化しています。

※プロフェッショナルサービスとは、SPIDERPLUSの活用も含めたDXコンサルティングサービスと、個社ごとの要望に基づくカスタマイズ開発サービスを指します。

BPOサービスやプロフェッショナルサービスを組み合わせることで、あらゆるDXニーズに対応していくという施策です。

本施策により、施工管理業務の標準化を進め、標準化された業務にSaaSを組み込むことで、施工管理業務プロセスのさらなる効率化を実現します。

これらの取り組みによって、変革期にある建設DX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。

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。  
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

当第1四半期の事業トピックスです。

まず、セールス人員の採用拡大をつづけているなかで、セールス人員一人あたり純増ARRが前年同期比1.4倍に向上しています。この高まっている生産性のもと、組織規模拡大を進めています。

また、需要を確実に捉えるための販売網拡大や、BPaaSやプロフェッショナルサービスについても順調な立ち上がりとなっております。

競争力を高めながら、新市場の開拓を進める

新たな特許を取得



- 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の効果立証
- 当該事例をもとに自治体DXを進める

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

その他のトピックスとして、競争力を高める新たな特許の取得や、ベトナム子会社の設立、富山県との取組みなど新市場の開拓が進みました。





中期業績目標についてです。

KGIとして、先行投資効果によって成長率を高めながら、ARR100億円の早期達成を目指してまいります。収益においては、FY2025での通期黒字化達成を計画しております。

これらの目標については、従前の開示情報から変更ございません。

FY2024 Q1 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. 成長戦略と進捗 4. 参考資料 SpiderPlus & Co.

Vision 2030

## 未来の建設現場を共に創る

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 39

人手不足が深刻化する 2030 年における「未来の建設現場」をお客様と共につくり、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 経営企画室IR担当

メール問い合わせ先：[ir@spiderplus.co.jp](mailto:ir@spiderplus.co.jp)

電話問い合わせ先：03-6709-2834