

SpiderPlus & Co.

2024年8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2四半期決算説明資料スクリプト



【決算説明資料】

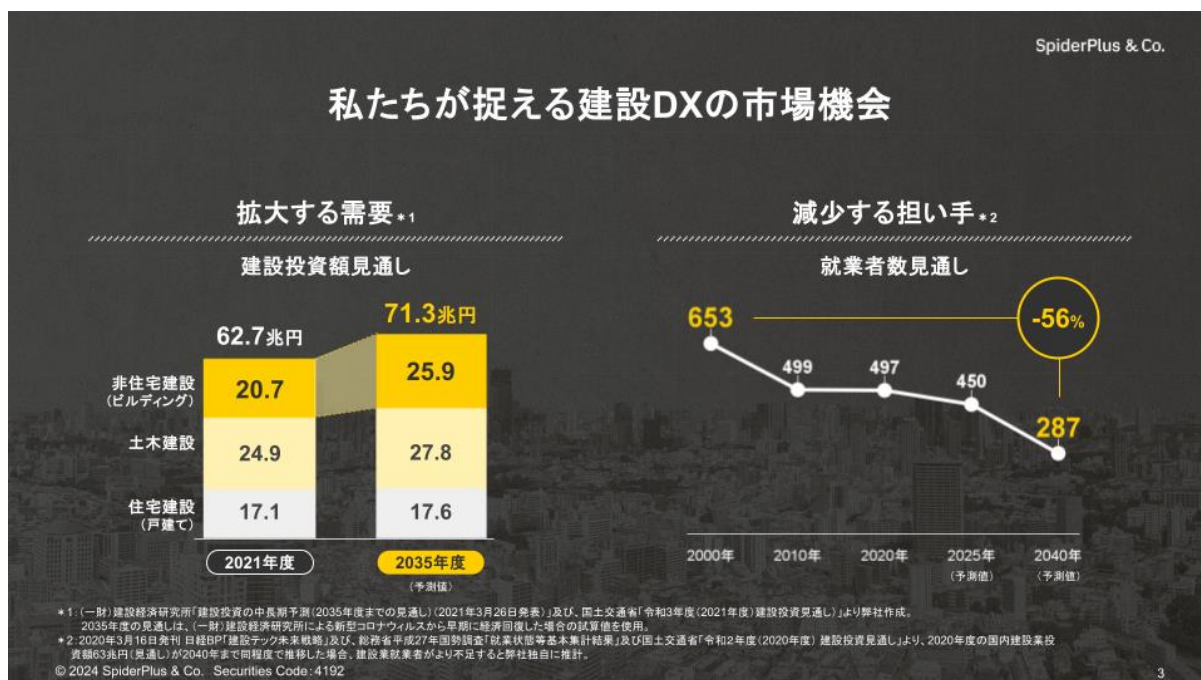
<https://spiderplus.co.jp/ir/results/>

【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。



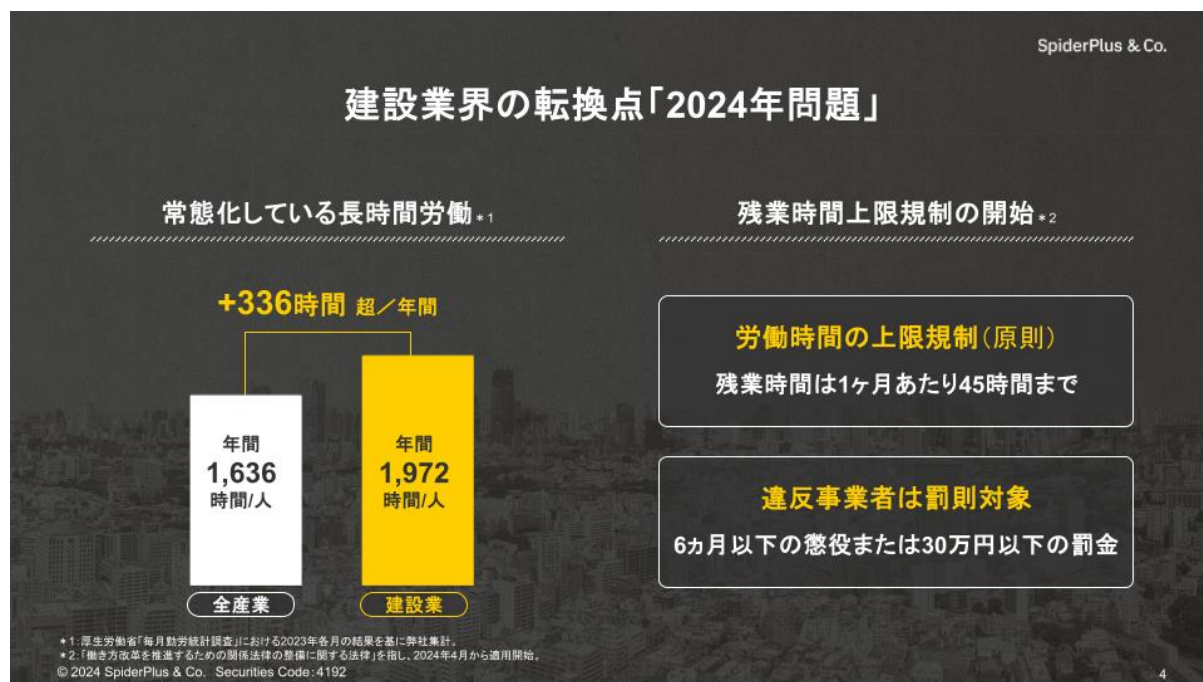
当社は、建設業界の課題をテクノロジーの力で解決する会社です。



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。

建設現場の業務効率化SaaS「SPIDERPLUS」

S⁺ SPIDERPLUS



*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

建設現場の施工管理に特化

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による導入効果

「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

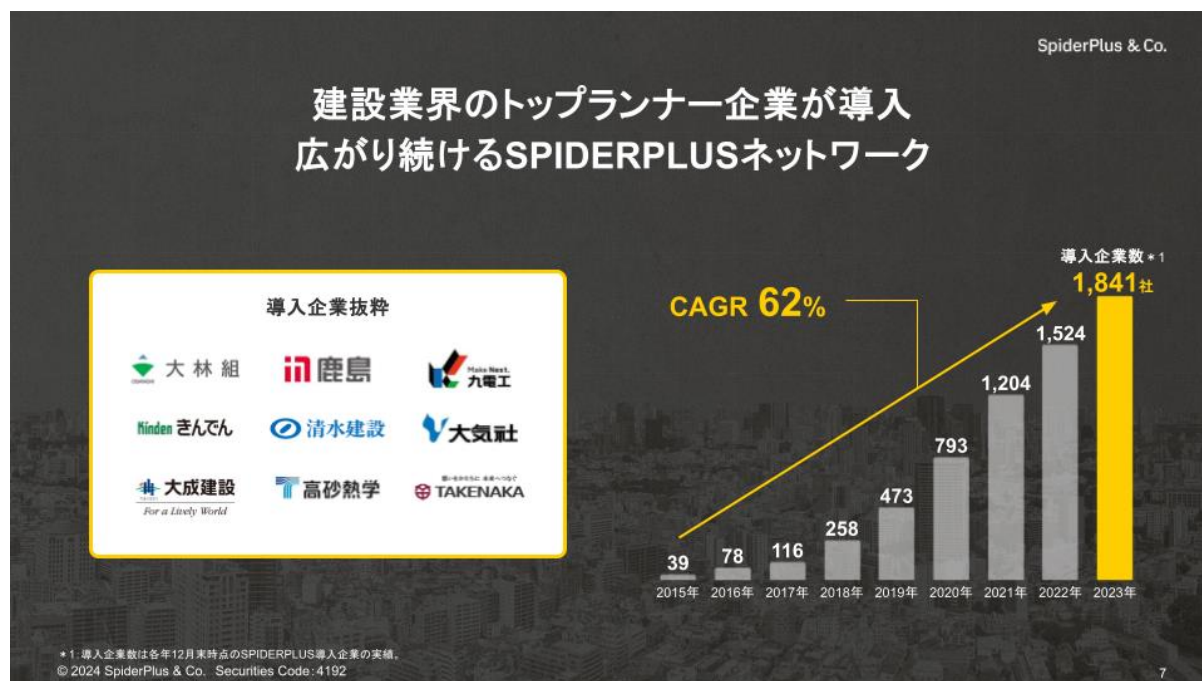
現場内の事業者間連携による業務効率化
ユーザーが増えるほど利便性が高まる



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

The slide is titled "FY2024.Q2 概要" (FY2024.Q2 Summary) and is part of a presentation by SpiderPlus & Co. It features a dark background with a cityscape pattern. At the top, there is a navigation bar with four items: "1. 業績ハイライト" (Performance Highlights), "2. 財務ハイライト" (Financial Highlights), "3. ビジネスプロセス" (Business Process), and "4. 参考資料" (Reference Materials). The slide is divided into three main sections, each with a yellow header and a white text box:

- 事業進捗** (Business Progress): 建設DX需要の増加を見込む2024年下期に向け事業基盤を強化 (Strengthening business base in preparation for the second half of 2024, anticipating an increase in construction DX needs).
- KPI進捗** (KPI Progress): ARR成長率がYoY+30%に上昇
FY2024末のARR50億円達成に向けて計画通り進捗 (ARR growth rate increased YoY+30%. Progressing as planned towards achieving ARR of 500 million yen by the end of FY2024).
- 業績進捗** (Performance Progress): 先行投資期間の最終年度として上期は規模拡大投資を優先
Q3以降は赤字縮小の見通し (As the final year of the lead investment period, the first half prioritized scale expansion investment. Outlook for Q3 and beyond is a reduction in losses).

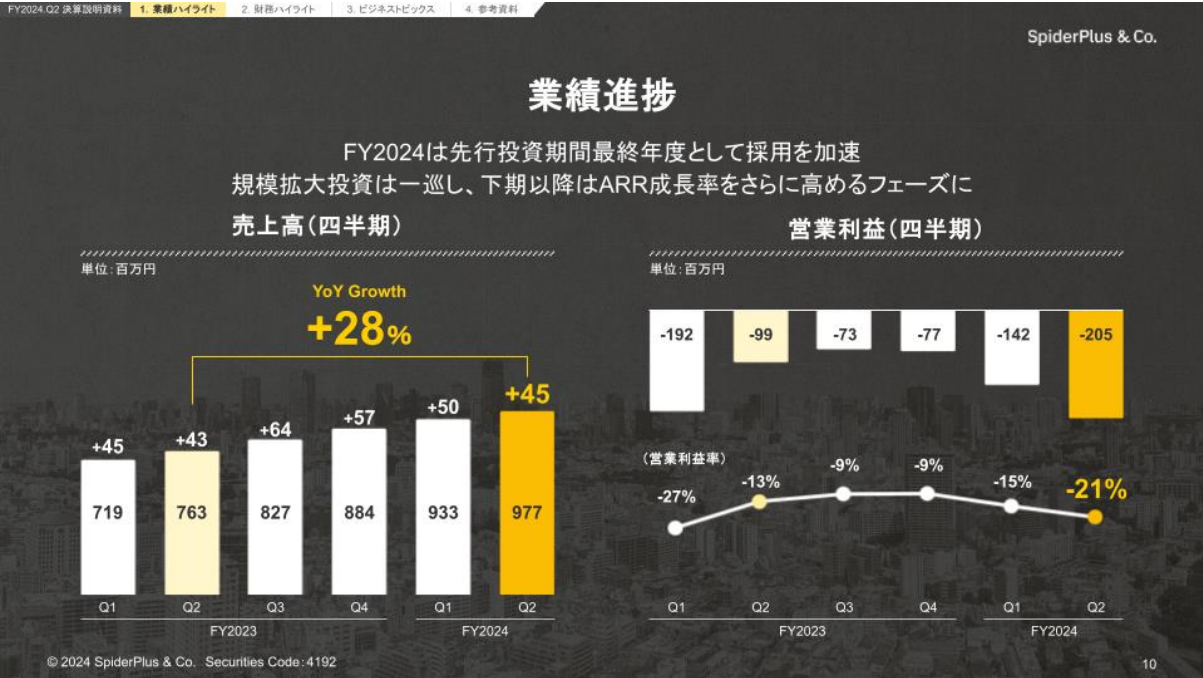
At the bottom left, it says "© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192" and at the bottom right, the number "9".

それでは、2024年12月期第2四半期の概要についてです。

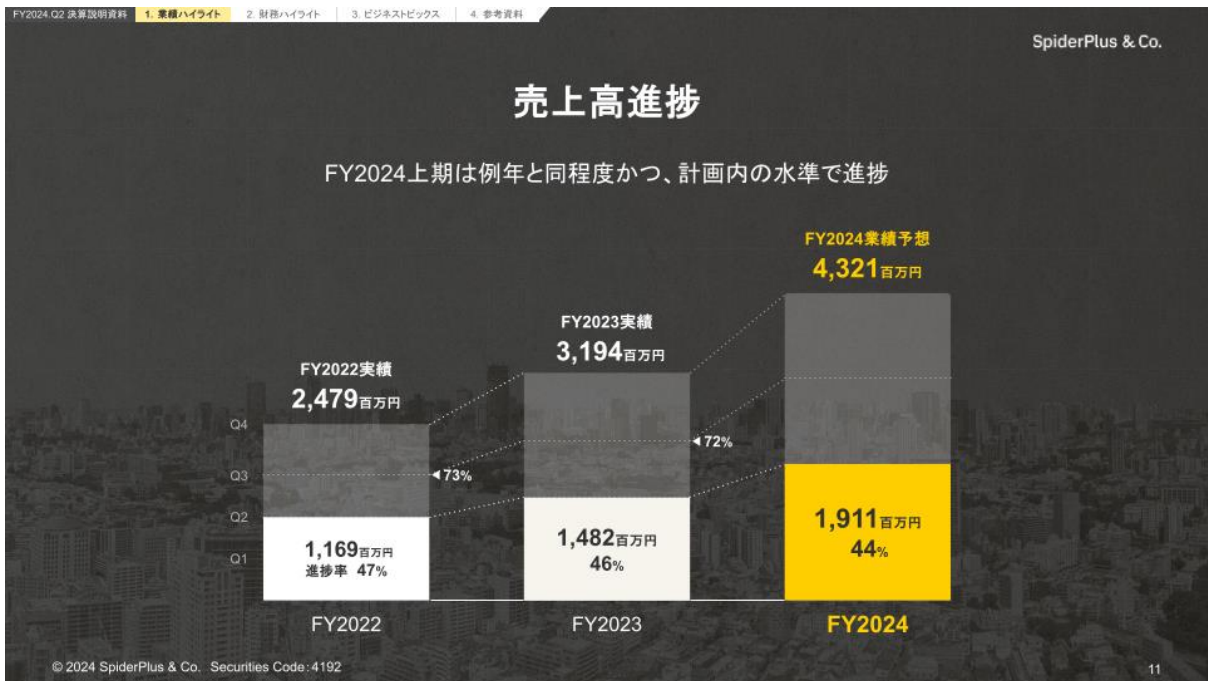
当社は、2024年4月からの建設業に対する残業上限規制の適用や、人件費や資材価格の上昇を背景とし、2024年度の下期、特に第4四半期からDX需要が増加及び拡大すると考えております。この拡大する需要を確実に取り込むため、2024年は先行投資期間の最終年度とし、前期（FY2023）までの生産性向上フェーズで高めた生産性のもと、事業規模を拡大・強化しております。

本格的なDX需要の高まりはこれからと考えておりますが、その中でも顧客内の活用が順調に進み、ARR成長率はYoY+30%に上昇しております。

先行投資期間の最終年度である2024年の上期は、採用強化含めた規模拡大投資を優先しました。規模拡大投資が一巡し、第三四半期以降は赤字が縮小する見通しです。



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、上期に採用を加速しました。そのため、FY2024上期は売上高営業利益率が悪化していますが、これはあくまで戦略的なものです。なお、規模拡大投資は一巡したため、先行投資の成果をARR成長率の加速につなげます。結果として、翌期（FY2025）の通期黒字化に向けて営業利益率は改善していく見込みです。

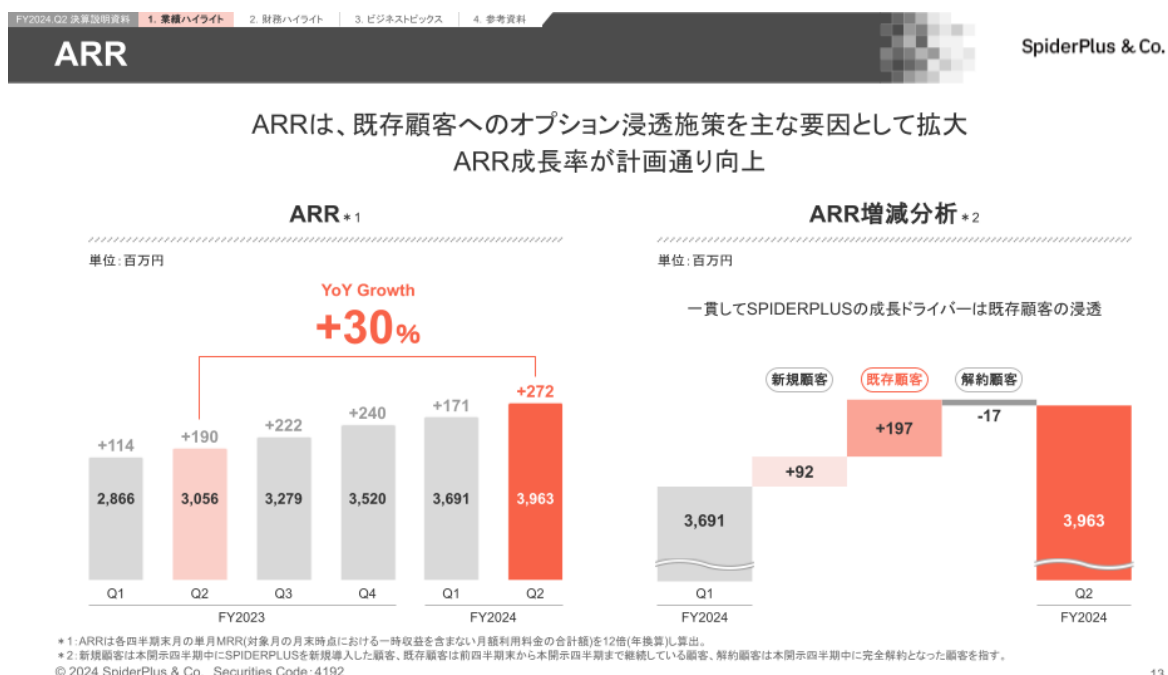


売上高進捗に関しては例年と同程度かつ、業績予想の範囲内で順調に推移しています。当社は下期偏重型のビジネスモデルであること、また、先述のとおり建設DXの需要増加・拡大を下期以降と見込んでおります。併せて、事業基盤強化・拡大が上期に進んでおり事業進捗も順調です。これらを総合

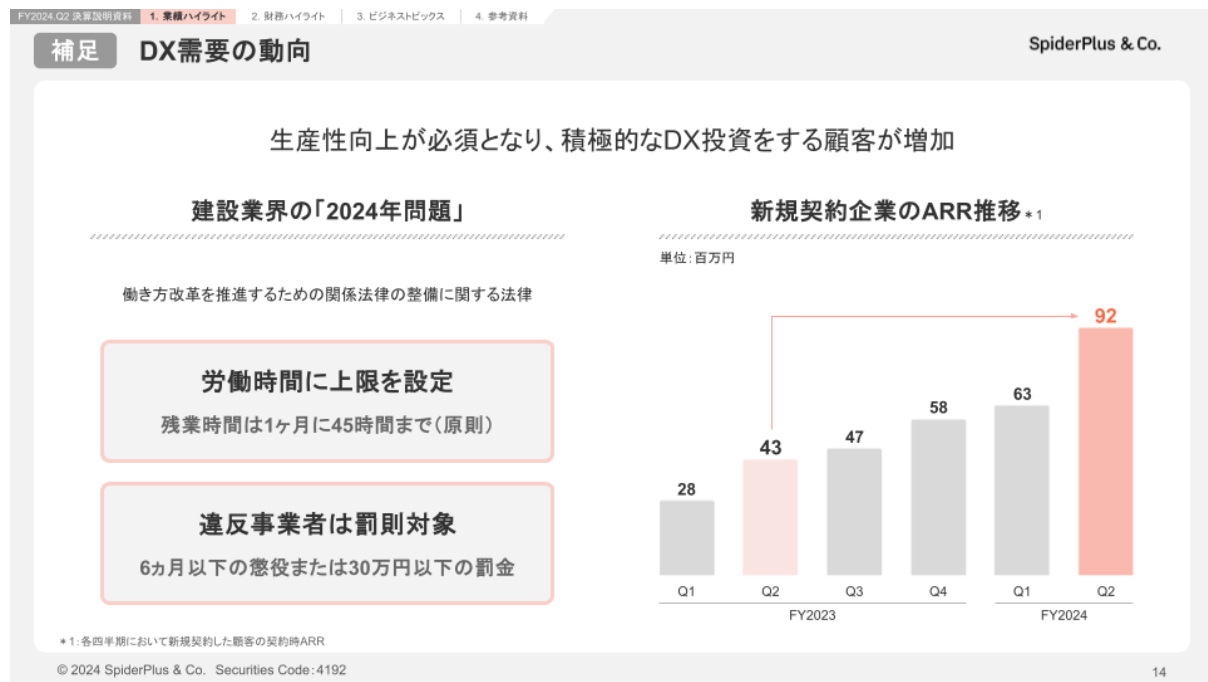
的に踏まえて、業績予想に対する売上高計画の進捗は、順調と評価しています。
 ※FY2022 及び FY2023 の進捗率は実績ベースの進捗率です。



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ARR50億円に向けて引き続き順調です。ARR成長率がYoY+30%に増加し、加速トレンドに入っているとみています。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。



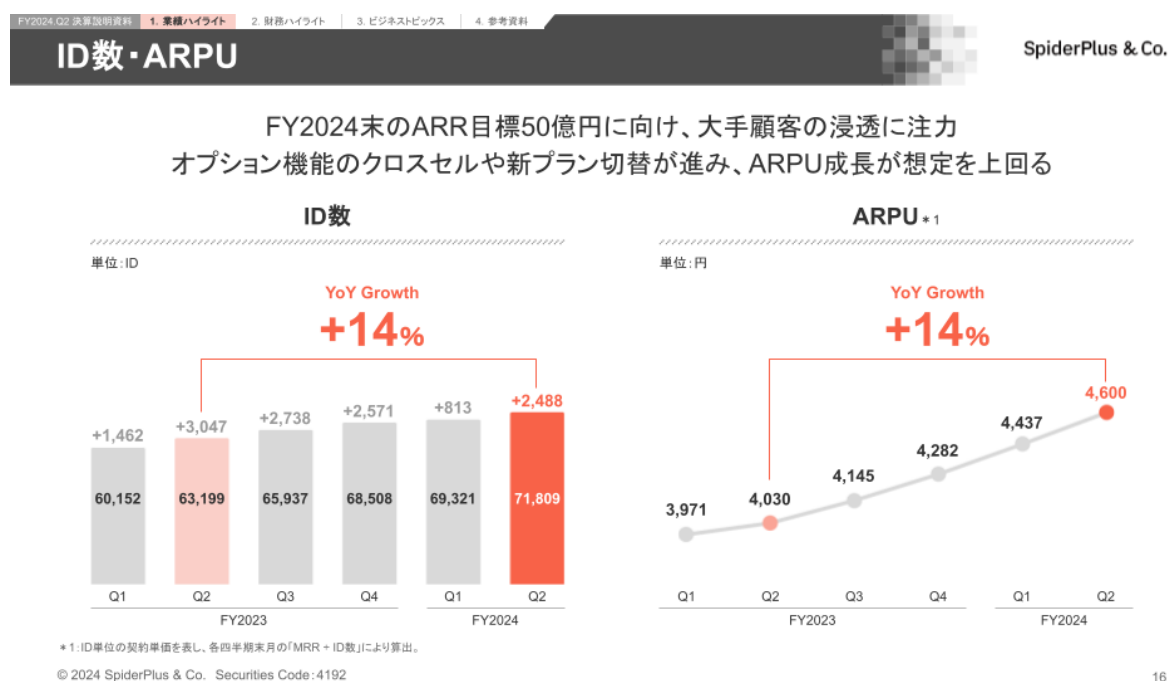
DX需要の動向について補足します。残業時間の上限規制が始まり、「確かな導入効果」に対して積極的な投資を行う事例が、大手・中小問わず増加しています。特に新規契約企業の契約時のARRが大きく増加しており、残業時間の上限規制や、生産性向上に備える企業の導入につながっており、数字にも現れています。



ARR の補足として、年間純増 ARR*1 の推移トレンドを説明します。

*1：年間の ARR 純増額を表し、「年間純増 ARR=四半期末 ARR-当該期末の1年前の ARR」で算定（例 FY2024Q2 の年間純増 ARR=FY2024.Q2 末 ARR - FY2023.Q2 末 ARR で算定）

年間 ARR 純増額は、2021 年～2022 年の先行投資期間を経て、2023 年から成長が加速し、当第 2 四半期でさらに加速しています。DX 需要の拡大と増加を見込む下期以降、更なる加速を見込んでいます。



ID 数、ARPU についてです。

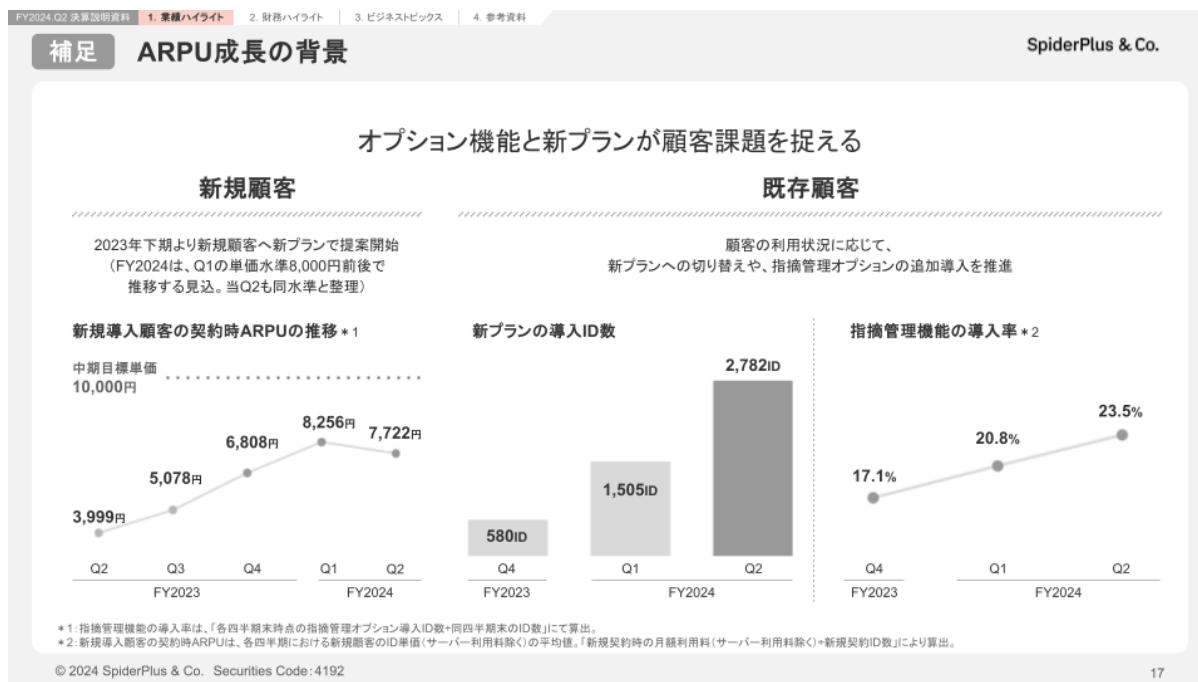
FY2024 の重点施策として、エンタープライズ顧客については、社内浸透施策により未導入現場でのユーザー数（ID 数）を広げる、SPIDERPLUS をさらに深く活用いただけるオプションの導入を加速（クロスセル）する、すでに深く活用いただいているお客様へは経済合理性のある新プランへの切替を提案する、この 3 つが施策の大きな軸です。

SMB 顧客については、全国の販売パートナーの開拓と関係強化を上期に重点的に進めており、そこから創出されるリードを下期の ARR 増加に繋げていきます。

これらの施策に取り組んだ結果、大手顧客内の浸透が順調に進み、結果として ID 数より ARPU が力強く伸びました。

ARPU が力強く成長した要因として、「様々な案件が顧客ごとのアカウントプランに基づいて同時並行的に進んでいる中で、FY2024.Q2 はオプションのクロスセルや新プランへの切替案件が先行して成果につながった」とご理解ください。また、SMB 顧客の ID 数増加は上述の施策のとおり下期以降の伸びを想定しています。

なお、第1四半期の決算説明会で説明した一部案件での大型現場竣工に伴う課金休止IDの発生について、当該休止IDの戻り（現場着工に伴うIDの課金再開）はFY2024下期になると見込んでいます。この見込みについて第1四半期時点から変更はありません。



ARPU 成長の背景についてです。

ARPU 成長率は、新規顧客の新プラン導入と既存顧客向けのオプション機能のクロスセルと新プランへの切替が進んだことにより高まりました。

新規顧客の契約時 ARPU は、オプション機能を付帯した新プランの導入が拡大していることから、第1四半期と同水準の 8,000 円前後の単価で推移しています。

なお、一部の販売パートナーでは新プランの販売が調整中であるため、販売パートナー経由の割合が増えた当第2四半期は一時的に単価水準が低下していますが、想定内の結果です。FY2024 の新規導入顧客の契約時 ARPU は 8,000 円前後の水準で推移するとみています。

また、既存顧客に対しては、顧客の利用状況に応じて、新プランへの切り替えや、指摘管理オプションの追加導入を推進しております。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上昇しています。

FY2024 Q2 決算説明資料 | 1.業績ハイライト | 2.財務ハイライト | 3.ビジネスピクチャー | 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に刷新
(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 18

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 Q2 決算説明資料 | 1.業績ハイライト | 2.財務ハイライト | 3.ビジネスピクチャー | 4.参考資料

SpiderPlus & Co.

契約企業・ARPA

契約企業純増数はFY2024末目標に向けて順調に推移
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
FY2023 Q1	1,593
FY2023 Q2	1,671
FY2023 Q3	1,763
FY2023 Q4	1,841
FY2024 Q1	1,901
FY2024 Q2	1,985

ARPA (1社あたり契約金額)*1

単位: 千円

YoY Growth
+9%

Quarter	ARPA (千円)
FY2023 Q1	149
FY2023 Q2	152
FY2023 Q3	155
FY2023 Q4	159
FY2024 Q1	161
FY2024 Q2	166

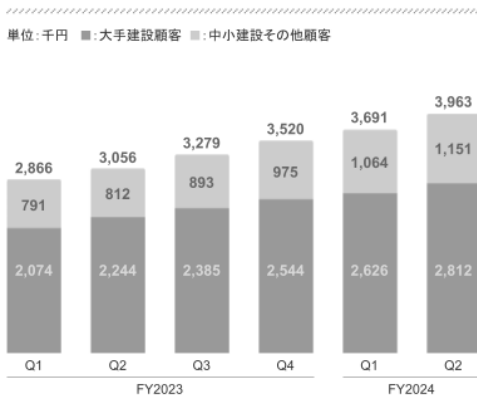
*1: ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 19

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、前年同期から+9%上昇し、166千円となっています。

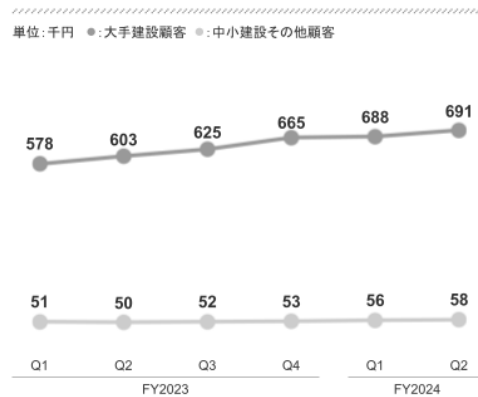
顧客規模別ARR・ARPA

ARRの大部分を占める大手顧客中心に開拓を進めるとともに、販売網拡大戦略により中小規模の顧客獲得も堅調に進む

大手建設顧客ARR*1



中小建設その他顧客ARR*1



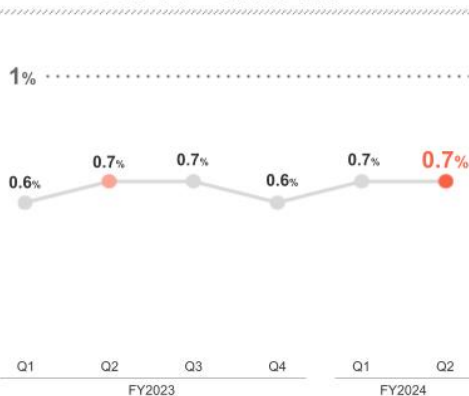
*1:大手・中小の区分は、従業員数300名等を主な基準とした当社内の顧客管理基準に基づく分類(詳細な分類基準は非公開)
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

ARRとARPAについて、顧客規模別に分解した補足資料です。ARRの成長は大手顧客内の浸透拡大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。大手建設顧客の獲得も順調な四半期だったと評価しています。

解約率

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

SpiderPlus & Co.			
財務ハイライト			
安定した財務基盤のもと先行投資を継続 開示業績予想に変更はなし			
単位:百万円	FY2024.Q2 連結会計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	1,911	+28.9%	4,321
営業損失	-347	—	-429
経常損失	-347	—	-446
当期純損失	-353	—	-456
現預金残高	2,859	—	—
(参考)人員数	315名	+59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、前回発表の過期業績予想から変更はない。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 24

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第1四半期から連結決算に移行しており、当第2四半期も連結ベースの数値です。なお、ベトナム販売子会社は営業開始間もないため、当社連結決算に与える影響は軽微です。

また、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。現預金残高は約28億円を確保し、安定した財務基盤のもとで先行投資を実施しています。結果として、特に採用が順調に進み人員数は300名超を超えています。

連結損益計算書*1

SpiderPlus & Co.

単位:百万円 (単位未満切捨)	FY2024.Q1 会計期間 (連結)	FY2024.Q2 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2023.Q2 累計期間 (単体)	FY2024.Q2 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	933	977	+4.8%	1,482	1,911	+28.9%
うち、ストック収入	902	960	+6.4%	1,442	1,863	+29.1%
ストック収入比率	96.9%	98.1%	+1.2pt	97.3%	97.5%	+0.2pt
売上総利益	613	643	+4.9%	945	1,256	+32.9%
売上総利益率	65.7%	65.8%	+0.0pt	63.8%	65.7%	+1.9pt
販管費	755	848	+12.3%	1,237	1,604	+29.6%
販管費率	81.0%	86.7%	+5.8pt	83.4%	83.9%	+0.4pt
営業損失	-142	-205	—	-291	-347	—
営業利益率	-15.3%	-20.9%	-5.7pt	-19.7%	-18.1%	+1.4pt
経常損失	-139	-207	—	-295	-347	—
税引前当期純損失	-139	-207	—	-295	-347	—
当期純損失	-142	-210	—	-299	-353	—

概況

- 対前年同期、対直前四半期ともに売上高及び売上総利益が増加(売上総利益YoY+32.9%)
- 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増加

売上高

- ストック収入が堅調に増加(前年同期比+29.1%)
- 当四半期は、スポット売上高(カスタマイズ開発)の計上がなかったため、ストック収入比率は前年同期比で上昇

売上総利益率

- 売上総利益率は65%台で安定して推移している

販管費

- 人員採用の加速に伴う採用関連費の増加等により、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

25

連結損益計算書についてです。対前年同期、対直前四半期ともに売上高及び売上総利益が増加しています。

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はYoY+32.9%となりました。当第2四半期の販管費は、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8.5億円となりました。

連結貸借対照表*1

SpiderPlus & Co.

単位:百万円(単位未満切捨)	FY2021 (単体)	FY2022 (単体)	FY2023 (単体)	FY2024.Q2 (連結)
現金及び預金	4,196	3,044	2,846	2,859
その他流動資産	512	497	575	620
流動資産	4,708	3,542	3,421	3,479
ソフトウェア	2	558	463	399
ソフトウェア仮勘定	381	183	220	248
その他固定資産	334	510	490	480
固定資産	717	1,252	1,174	1,128
資産合計	5,426	4,794	4,596	4,608
借入金	178	443	499	856
その他負債	626	666	711	693
負債合計	804	1,109	1,211	1,549
純資産合計	4,622	3,684	3,385	3,058
自己資本比率	85.2%	76.8%	73.6%	66.3%

概況

- 手元資金拡充のための借入を実行したため、自己資本比率が66.3%に低下しているが、安定した財務基盤のもと先行投資を継続

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、借入実行により現預金残高は2,859百万円を確保

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

- 手元資金拡充のため当四半期に350百万円借入(返済期間4年・固定金利)
- 当座貸越等の融資残高1,200百万円あり(2024年8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

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

26

貸借対照表のうち、現預金残高は 28 億円、自己資本比率は 66%で着地しており、安定した財務基盤を確保しています。なお、当第 2 四半期に手元資金拡充のため 350 百万円の長期借入（返済期間 4 年）を実行しています。

FY2024 Q2 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. ビジネスピクチャ 4. 参考資料

連結キャッシュ・フロー計算書^{*1}

SpiderPlus & Co.

単位: 百万円(単位未満切捨)	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 Q2 累計期間(連結)	概況
営業キャッシュ・フロー	-493	-1,000	-331	-322	営業キャッシュ・フロー ● 先行投資に伴う営業損失による資金の減少
投資キャッシュ・フロー	-610	-508	-85	-45	投資活動によるキャッシュ・フロー ● 主に関西支社の増床や資産計上対象のソフトウェア開発による資金の減少
フリー・キャッシュ・フロー	-1,103	-1,509	-416	-368	財務活動によるキャッシュ・フロー ● 借入の実行及び新株予約権の行使による増加
財務キャッシュ・フロー	4,830	363	217	383	現金及び現金同等物に係る換算差額 ● ベトナム子会社設立に伴い当年度から発生
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—	-1	
現金及び現金同等物の増減額	3,726	-1,146	-198	+13	
現金及び現金同等物の期首残高	464	4,191	3,044	2,846	
現金及び現金同等物の期末残高	4,191	3,044	2,846	2,859	

*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

26

キャッシュ・フローについては上述の通り、安定した財務基盤のもと先行投資を継続しており、フリー・キャッシュ・フローはマイナスとなっていますが、期末現預金は約 28 億円の水準を継続して確保しています。

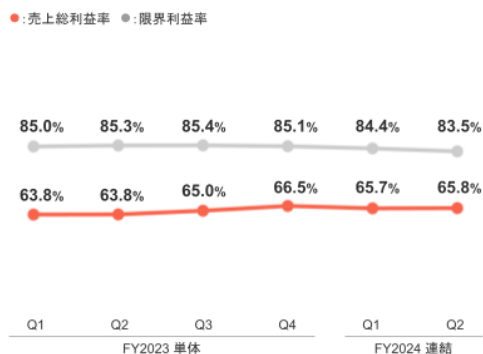
FY2024 Q2 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. ビジネスピクチャ 4. 参考資料

売上原価

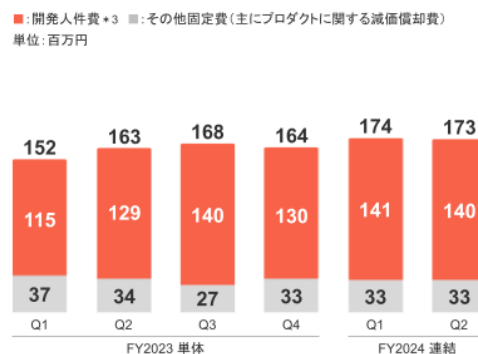
SpiderPlus & Co.

売上総利益率は、65%の水準を安定的に確保
FY2024は同水準で推移する見込み

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(S&S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

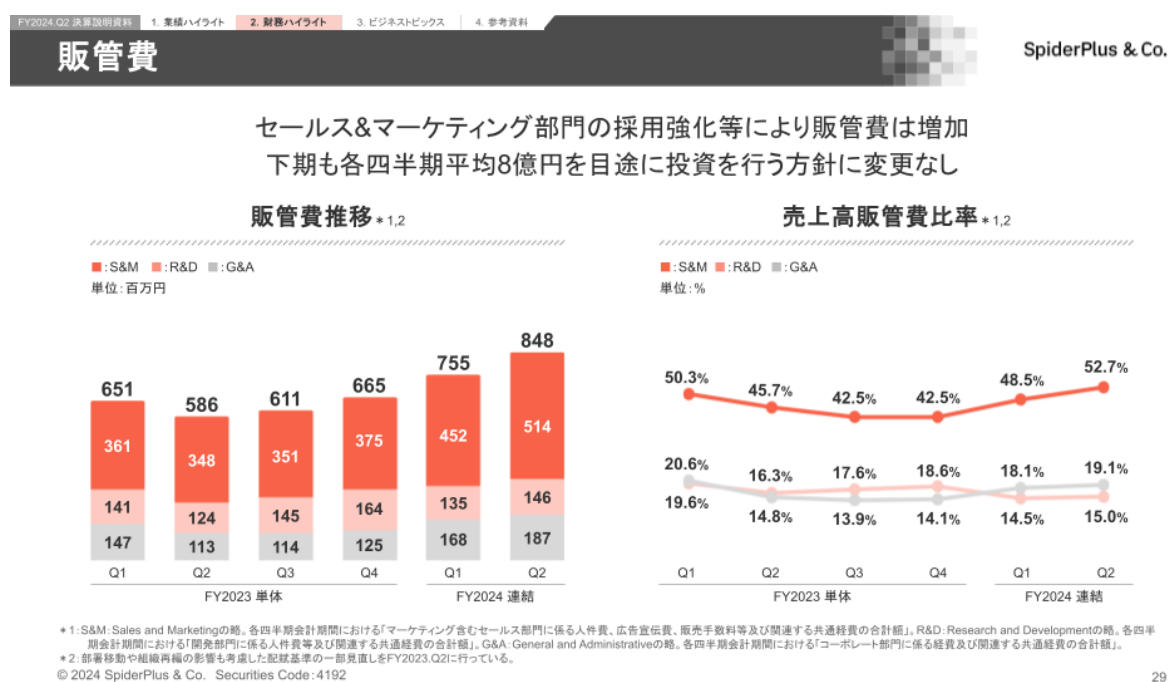
27

売上総利益率は前年同期の 63.8%から 65.8%に上昇しています。また、売上高に対する限界利益率は当第 2 四半期で限界利益率が 83.5%となり若干低下していますが、これは主に円安の環境下でサーバ

一代の対売上高比率が上昇した他、顧客と共同開発したオプション機能の販売が進んだことによって、共同開発先に支払うロイヤリティが増加した影響によるものです。これらについては計画の範囲内です。

また、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。開発人員のアロケーションによって売上原価が増減することがあります。

当第2四半期は、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前四半期と同水準で推移し、その結果、売上総利益率の好転につながっています。なお、売上総利益率は、FY2024 を通じて 65%以上を確保することを目標としています。



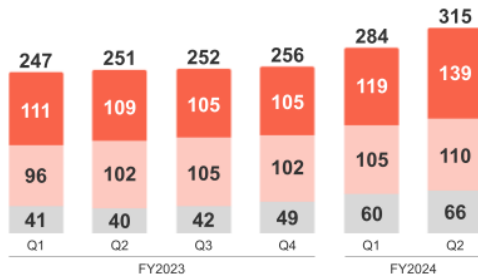
販管費について、当四半期は約 8.5 億円の着地となりました。前期（FY2023）を生産性向上フェーズと位置づけて投資効率を高める施策を優先したことにより、特に営業部門の効率性が大きく高まりました。FY2024 は、高まった生産性を維持しながら、積極的かつ規律性をもって規模拡大に向けた投資を進めます。

先行投資(人的投資)の状況

顧客と接点を持つ部門(S&M)の採用を中心に強化
 FY2024は上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

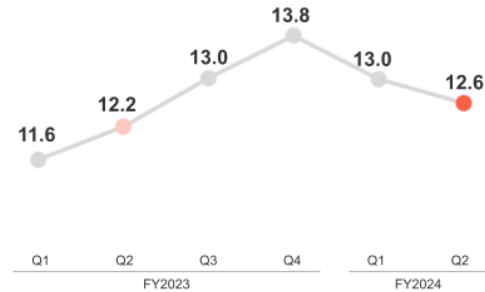
従業員数

■: 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

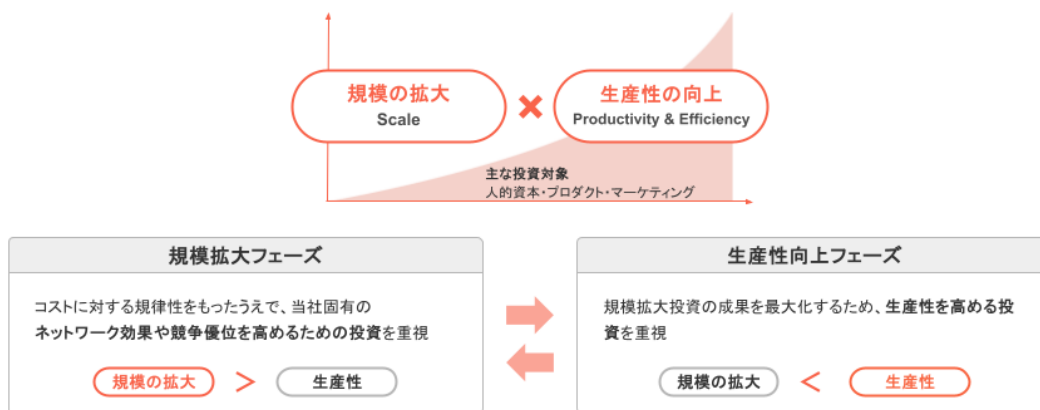


* 1. 育休等休職者と役員を含む。FY2024 Q2からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。
 © 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

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2四半期は、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が、今後はこの数字についても段階的に向上していく見込みです。

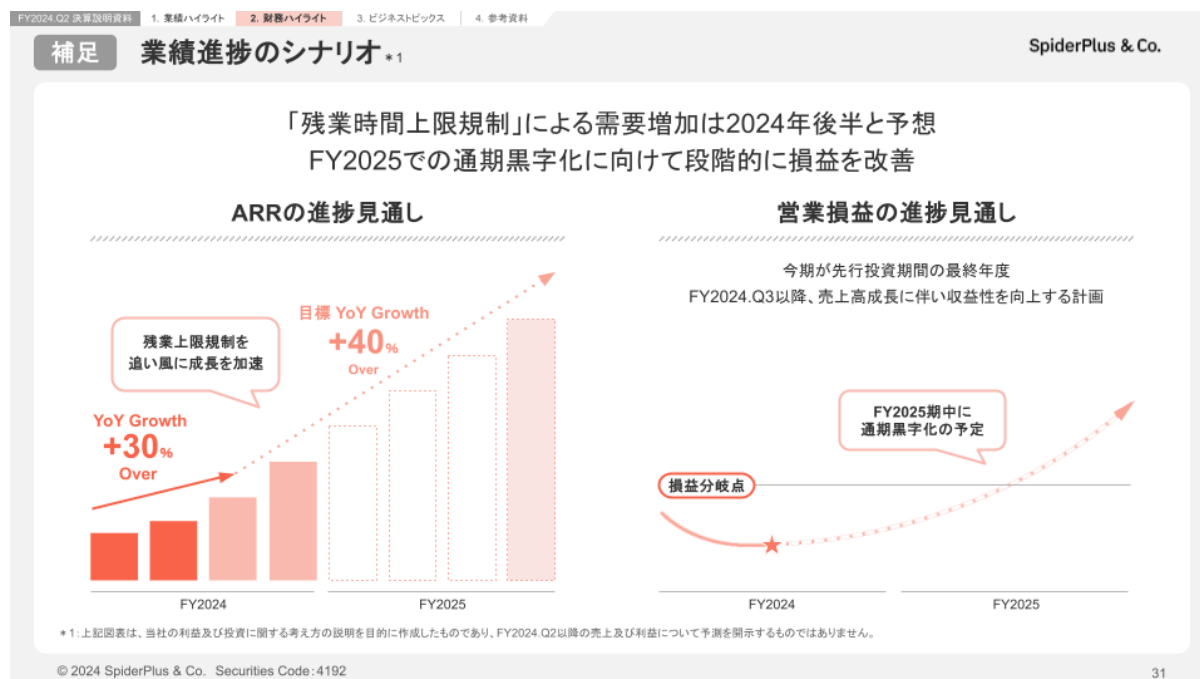
補足 先行投資の考え方

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、ARR成長率を高める



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。生産性を高めながら投資効率を高められるところに重点投資を行い、効率的に ARR 成長率を高めます。



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。

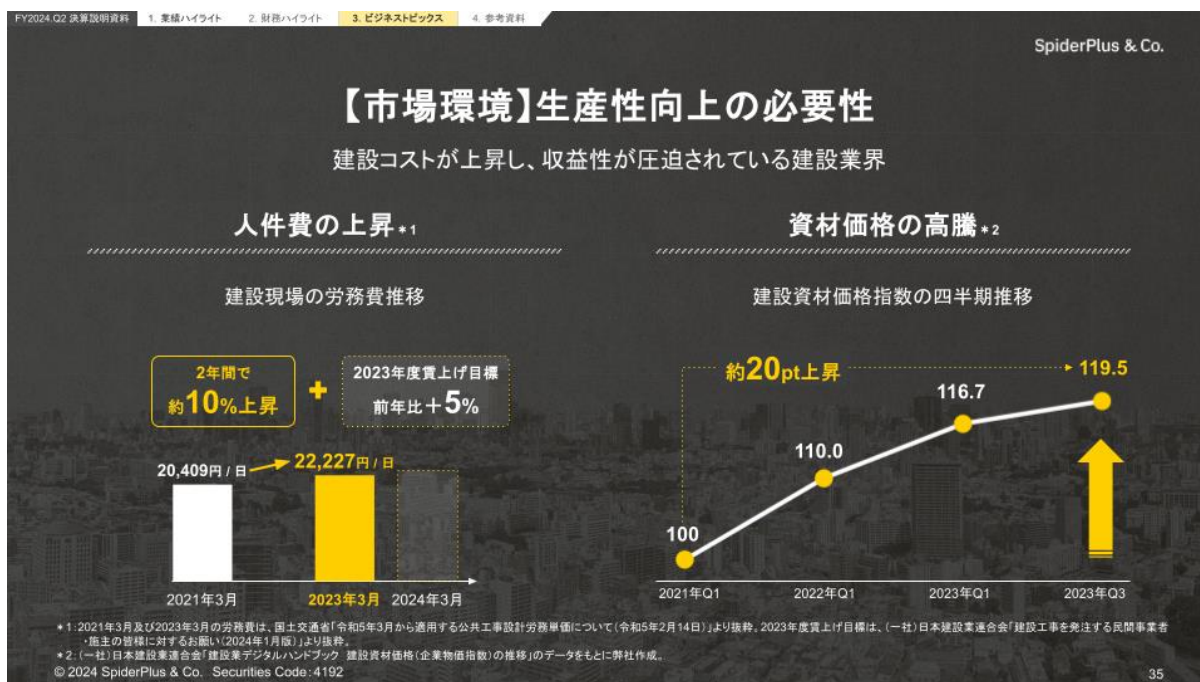
残業時間上限規制は 2024 年 4 月に適用となりますが、DX 需要の増加は 2024 年下期、第 3 四半期の後半以降と見込んでおります。そのため、FY2024 は期末にかけて売上高成長率・ARR 成長率を高めていく、下期偏向の業績進捗を計画しています。

なお、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。

成長戦略と進捗



成長戦略とその進捗についてです。まず市場環境について、建設DX市場は2024年4月からの残業時間上限規制の適用を契機として、拡大期を控えています。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、業界に変革を促す法適用・法施行が続きます。



その他の外部環境として、建設業界の人的費は2年間で10%上昇し、資材価格も高騰しています。これらのコスト上昇により、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。

FY2024.Q2 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. ビジネストピックス 4. 参考資料 SpiderPlus & Co.

【FY2024.Q2】ビジネストピックス

事業全般

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場で
早期に市場シェアを高めるため、先行投資により事業基盤を強化

新機能リリース

FY2024以降の成長を牽引する重要機能を販売開始

アライアンス

海外展開を加速する「現地大手企業との協業」を前倒して実施

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 33

このような経営環境のもと取り組んだ、当四半期のビジネストピックスを3つご紹介します。

FY2024.Q2 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. ビジネストピックス 4. 参考資料 SpiderPlus & Co.

事業アセットの強化

変革期を迎える建設DX市場を牽引するため、事業基盤を強化
生産性向上と規模拡大を両立

建設DXを「届ける」チカラ

1

セールス
イネーブルメント

2

販売網拡大

3

重点顧客内
の浸透

- セールス人員一人当たり純増ARRが、前年同期比1.2倍*1に向上
- 需要拡大期に向けた採用拡大と、販売パートナーとの連携を強化
- 重点顧客内の浸透を進め、全社一括導入や新販売プランへの移行等、大型商談が進む

顧客課題を「解決する」チカラ

1

開発組織
の強化

2

新機能
の開発

3

サービス
拡充

- 顧客の高まるDXニーズに応え続けるための開発組織に向けた改革と進化を加速
- 顧客の基幹システムとSPIDERPLUSに蓄積されたデータの連携等、個別開発案件のニーズが高まる
- BPaaS事業を本格展開
- 競争力を高める新たな基本特許も取得

*1: FY2024.Q2末及びFY2023.Q2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 37

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。

「建設 DX を「届ける」チカラ」については、セールス・イネーブルメントによりセールス一人あたりの生産性を前年同期比 1.2 倍に高めながら、人員拡充を進めました。また販売網拡大・強化も進めています。また先述のとおり、重点顧客内の SPIDERPLUS 浸透が進んでいます。

「顧客課題を「解決する」チカラ」については、プロフェッショナルサービスや BPO サービスの強化を組織的に進めるとともに、開発組織自体の更なる強化にも取り組んでおります。高度化・多様化するニーズをテクノロジーで実現する開発組織への進化を進めています。また、「解決する」チカラについては自社のリソースだけでなく、アライアンス戦略も組み合わせてまいります。

配筋AI機能をリリース

検査業務の「自動化」と「省人化」を実現するAI機能
特許を活用した独自機能で、ゼネコンのシェア拡大を加速する



AIによって配筋検査の事前準備を8割自動化
ユーザーは確認作業のみで検査前業務が完結

期待効果

顧客ニーズを
捉えた新機能

既存顧客の
ARPU向上

新規顧客の
導入拡大

- AI機能を組み込んだSPIDERPLUSの「配筋検査」オプション機能の標準付帯化を推進
- 大企業・中小企業問わず、全国約2万社*1のゼネコンに展開
- 特許技術の活用により、SPIDERPLUS独自の付加価値が向上

*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(当社独自調査は右記参照: <https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>)。© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

FY2024 年以降の成長に貢献する重要機能「配筋 AI 機能」を 2024 年 8 月に販売開始します。

これは、従来は当社 BPO サービスの業務効率化に利用していた AI 機能を、SPIDERPLUS のオプション機能「配筋検査機能」に組み込んでユーザーに提供開始するものです。また、本機能は、当社の特許技術を応用した独自機能です。

本機能は、多くの人手と工数を必要とした配筋検査の準備工程を 8 割自動化します。ユーザーは、AI が行った作業内容の確認や微調整のみで検査前の準備作業を完了することが可能になり、SPIDERPLUS 活用時の自動化と省人化を実現できます。

特にゼネコン向け既存顧客に対するクロスセルによる ARPU 向上、新規顧客の開拓による契約社数・契約 ID の増加に貢献すると見込んでいます。

ベトナム市場でのシェアを早期に獲得する一手として、
ベトナムの大手設備工事会社と協業

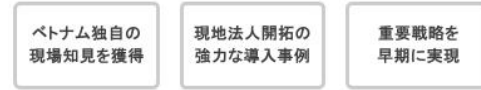


シグマ社 (SIGMA ENGINEERING JSC) について

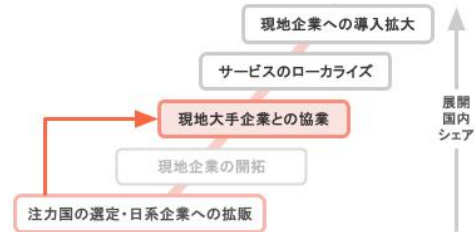
- 「ベトナムの設備工事会社トップ5」に7年連続選出されている同国建設業界のリーディング・カンパニー*1
- 2005年の設立以来、商業施設や大型プラント、空港など、ベトナムの発展において重要なプロジェクトの実績多数

*1. Vietnam Report JSC発表
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

協業のポイント



海外展開ロードマップ



海外展開を加速する重要な一手として、ベトナムの現地大手設備工事会社であるシグマ社との協業を開始しました。本協業は、ベトナム市場におけるシェア早期獲得のための重要な一手です。日系企業からの開拓を順次進めていきましたが、本協業により現地企業への導入拡大となるネットワーク獲得の他、ベトナム人向けのサービスローカライズを効果的・効率的に進めることができます。

当社は、これまで日本での事業展開において建設業界のトップランナー企業とともに機能開発やサービスの改良に取り組み、建設 DX 業界のマーケットリーダーとして事業を拡大し続けてまいりました。海外展開においても、展開国のトップランナー企業とともにプロダクト開発や導入事例拡大に取り組むことにより、ベトナムの建設 DX 業界においてもマーケットリーダーとなることを目指します。

成長戦略の考え方^{*1}

建設現場で働く人々のポテンシャルと生産性をテクノロジーで最大化する



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

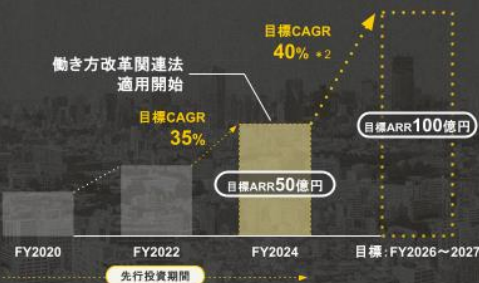
39

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

49

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り組みです。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