

SpiderPlus & Co.

2024年8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)

決算説明会質疑応答書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ

開催日時	: 2024年8月14日 (水) 20時00分～21時30分
登壇者	: 代表取締役社長 兼 CEO 伊藤 謙自 取締役執行役員CFO 藤原 悠
本件に関するお問合せ先	: 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

■ 決算説明会のアーカイブ動画

<https://youtube.com/live/kL3iXz7nHk4>

■ FY2024.Q2 決算説明資料 (2024年8月14日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/32d37fd9/31d6/419c/977c/ebdbcbc43679/140120240814572488.pdf>

■ 書き起こしに関する注意事項

本書き起こしには、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、決算説明会開催日時時点の情報に基づいて作成されています。これらの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。

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。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括、決算及び事業に関する質問の取捨選択を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

【質疑応答書き起し】

市場環境について

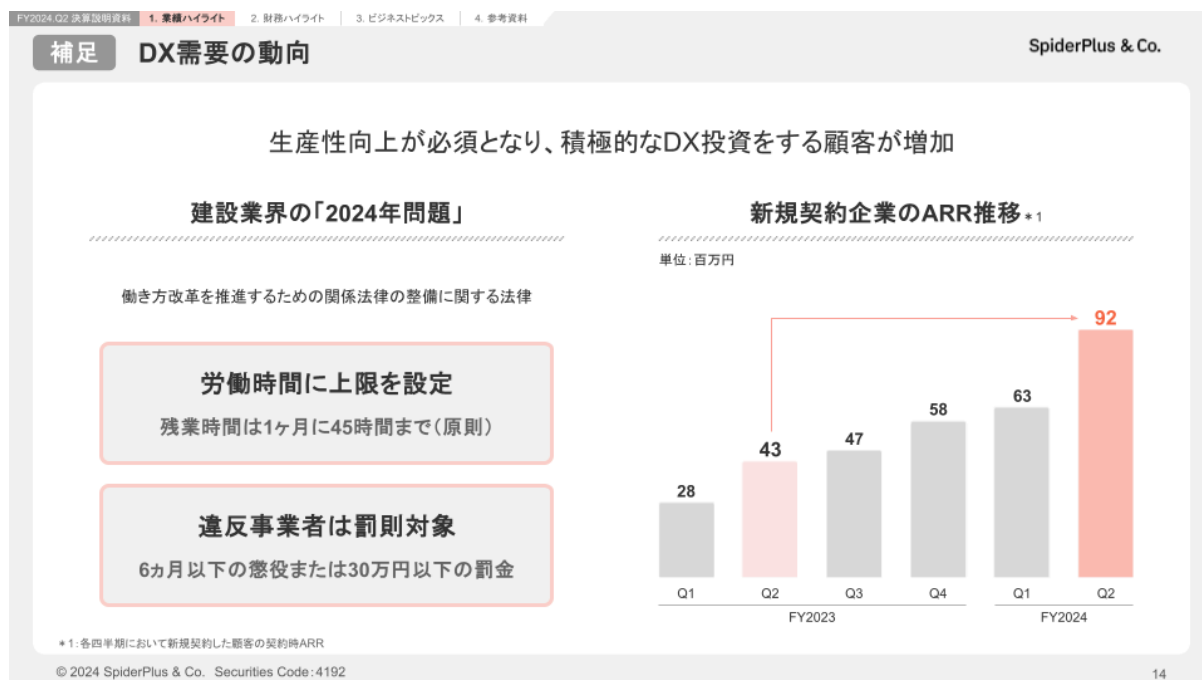
質問1（建設DX需要の動向について）

決算説明資料にて「残業時間上限規制による需要増加は2024年後半と予想」と記載されております。「問い合わせ件数の増加」など具体的な根拠に基づいた予想なのか、教えてください。

問い合わせ件数や商談件数は2024年に入ってから増加しています。直近で新規契約企業のARRが大きく増加していることも、DX需要増加の兆しと捉えています。

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。

参考：2024年12月期 第2四半期 決算説明資料（P14）



質問2（建設業界の倒産企業数増加が事業に与える影響について）

国内建設業界で倒産増加のニュースを目にしますが、事業への影響を教えてください。

ご指摘いただいた倒産の多くは小規模企業と言われており、また、人手不足を直接的な原因とする「人手不足倒産」も深刻になっていると当社は考えています。

また、小規模企業の倒産については、人手不足が常態化していることから、建設業界内における人材の流動化も進むものと考えています。

さらに当社では、今後建設業界で起きていくこととして、事業承継問題や倒産問題を契機とした中規模以上の事業者間の統合、生産性の高い働き方ができるDX先進企業への人材移動が進むと考えています。

これを踏まえて、建設業界では「SaaSを活用して効率的な経営を進めている企業」に人が集まると見ており、これは当社の事業機会が拡大すると考えています。

質問3（上場建設企業の好決算に対する見解について）

SPIDERPLUSを導入する上場企業では、好決算を開示する企業もあります。顧客業績に対してSPIDERPLUSがどの程度貢献しているか、教えてください。

お客様の業績にどう貢献しているかについては、定量的な回答は難しいのですが、お客様の声を踏まえると、貢献度合いは小さくないと考えています。

なお、上場している建設会社の多くがSPIDERPLUSを数年以上活用いただいております。こうした企業様は数年前から建設現場のDXに取り組んでおり、生産性向上に対する取り組みも先行しています。

SPIDERPLUSの導入に限らず、中長期におけるDXへの取り組みが成果となり各社決算の利益率の高さにつながっているとみています。利益率が高い企業様はさらにDX投資を加速できるため、現場DXも進みます。そうした企業様の知見・経験もSPIDERPLUSというSaaSに取り入れることで、SPIDERPLUSの付加価値向上の他、全国の建設会社様の生産性向上に効率的に貢献できると考えています。

参考：SPIDERPLUS導入企業ロゴ一覧

<https://spider-plus.com/introductory-company/>

質問4（海外展開国の市況が及ぼす影響について）

ベトナム・インドネシアの市況低迷のニュースを目にしました。これらの市況低迷は今後の業績見通しに影響するか、教えてください。

私（伊藤）がベトナムに出張した体感として、市況低迷という感じはなく、街中は活気もあって、若い方が非常に多く、色々な需要が旺盛というように見えています。建設市況については、様々な外的要因などによって工事が進んでいる案件と、ペースが落ちている案件もあるという話も聞きますが、人口が増加している国の発展ペースは日本よりも早いため、インフラなどの投資需要が大きく、それはSPIDERPLUSにとっての事業機会と捉えています。

質問5（政策金利について）

日本銀行による政策金利の引き上げによる影響を教えてください。

重要な影響はありません。変動金利の借入金が約5億円ありますが、金利が1%上がったとしても影響額は年間5百万円程度です。なお、日米の金利差縮小等により円高が進んだ場合、外貨建てのサーバーコストもあるためメリットもあると考えています。

業績について

質問6 (第2四半期決算に対する評価について)

伊藤社長の過去の発言で「2024年は残業時間の上限規制の適用もあり、そこに備えてきた勝負の年」「答え合わせをしていく」とありました。Q2の決算を改めて振り返っていただき、伊藤社長として良かったのか悪かったのか、良かった点、悪かった点があればそこはどこかといったところについて、教えてください。

残業上限規制が始まる2024年がDXのいわゆる転換点というところでございまして、「勝負の一年」が始まっています。

今回のQ2については90点以上と評価しています。ARR成長率が加速している事、それを実現できるセールス力が備わってきているという事、さらにそれらを踏まえて下期以降の成長につなげられるという事業機会を捉えている事などを総合的に勘案し、このような評価に至っています。

質問7 (ID数の増加ペースについて)

ID数の伸びが低いことについての見解を教えてください。

当社はエンタープライズ顧客の売上割合やポテンシャルが高く、同顧客群の社内浸透を進めることが重要です。

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) を増やす、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つの施策を大きな軸として進めています。

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。そのため、「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。

アカウントプランの進捗が順調であることから、現状の事業進捗は問題ないという評価をしております。

また、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及びIDの増加に繋げていきます。

なお、第1四半期の決算説明会でご説明した「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。

質問8（黒字化時期について）

黒字化の時期が早期化するシナリオがあれば教えてください。

引き続き2025年度の通期黒字化計画に変更はありませんが、黒字化達成時期が早期化するシナリオを2つ紹介します。

1つがARR成長率及び生産性が、業績予想シナリオよりも大きく上振れした場合です。この場合、業績予想シナリオで想定する固定費を上回る限界利益を獲得できるため、黒字化時期が早まります。なお、ARR成長率が想定よりも高まる場合、当社の事業機会が想定よりも大きいという評価にもなるため、投資を増やしその事業機会を早期に獲得するという選択肢をとる可能性が高いです。

また、2つめは、投資を控えた場合です。具体的には採用ペースを鈍化させたり、マーケティング投資を縮小した場合です。この場合、固定費増加が止まるので、ARR成長分の限界利益増加額分だけ損益が改善し、黒字化の達成時期は早期化します。一方でARR成長率が鈍化することにもなります。この場合、黒字化の達成時期は早まるかもしれませんが、我々はこれだけ大きな市場で戦っていますし、我々のような社会に必要な事業は早く伸びる義務があると考えていますので、この保守シナリオを選択するケースはワーストケースだと考えています。

現状の事業機会や経営環境においては、予定通り投資を加速しARR成長率の更なる加速につなげていくべきだと判断しています。

質問9 (四半期での黒字化時期について)

2025年通期黒字化の見通しとのことですが、四半期での黒字化はいつを見込んでいるのか、教えてください。

四半期単位の黒字化の時期は公開していませんので、具体的な回答は控えさせていただきますが、投資額により黒字化時期をコントロールできる状況にあるため、来期どのタイミングで黒字化するかは、成長速度や市場環境、事業進捗等を総合的に勘案して検討していきます。なお、2025年通期黒字化計画については変更予定はありません。

質問10 (中期業績目標について)

ARR100億円を達成した際の営業利益はどの程度を想定されているか、教えてください。

100億円達成時の営業利益率は現状非開示でございますが、開始している中期財務モデルでは成長率が安定した場合の目標営業利益率として20%~30%としております。

なお、建設DX市場は巨大なマーケットであり、これから拡大期を迎えるという状況ですので、投資機会はたくさんあると考えています。

市場の状況も踏まえて、しっかり利益を出せるビジネスモデルを作った上で、早期に市場シェアを高めていくために、積極的な投資も組み合わせたいと思っておりますが、黒字化といったところは大事な論点だと理解しておりますので、その点も考慮しております。



質問11 (FY2024下期の販管費想定について)

今年度の業績予想で販管費率75%とありますが、下期販管費の目安を教えてください。

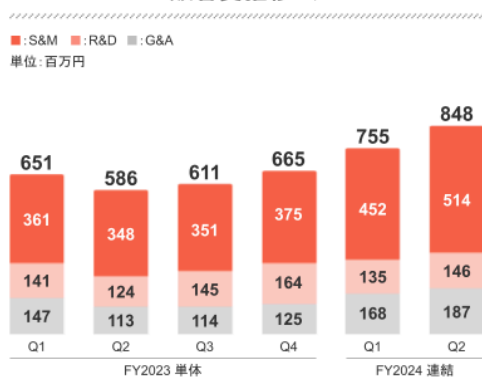
決算説明資料に記載の通り、四半期単位で平均約8億円をひとつの目安として投資をしていきます。ただし、事業機会が大きくさらに見込まれる領域や組織があれば、必要な投資は積極的にしていますのであくまで投資規律の一つの目安としてご理解ください。そのため、8億円を超える四半期もあると思いますし、現時点での事業環境下での当期投資額に対する考え方の一つです。

投資規律を保ち、事業機会や拡張性がない領域や組織には投資していきません。高い投資規律のもと必要な投資を行い、ARR成長率を高めてまいります。

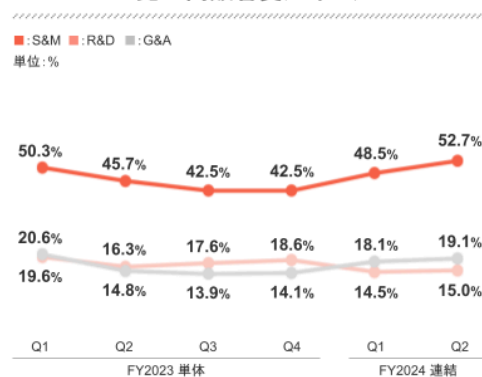
販管費

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
下期も各四半期平均8億円を目途に投資を行う方針に変更なし

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。

質問12 (ベトナム子会社の販管費について)

販管費が大きく増加し赤字拡大となっていますが主要因は何でしょうか。ベトナムに進出することで増加した販管費はどの程度でしょうか。

販管費の増加は、セールス&マーケティング部門の投資拡大です。主に採用強化によるものです。ベトナムはまだ営業拠点を立ち上げたばかりですし、基本的には営業人員しかいませんので、連結財務数値に与える影響は軽微です。

事業について

質問13（競争環境について）

他社と比較した際の競争優位性について改めて教えて下さい。また競争環境の変化があれば、教えてください。

2024年問題や建設業の業務効率化に関する課題が根強くある市場環境を踏まえると、新規プレイヤーの参入や既存プレイヤーが領域を広げるなかで、特定機能や特定セグメントについて部分的な競争が起こることは十分にありえますし、起きている領域もあります。とはいえ、建設DXの領域は広く、やるべきことはまだまだあるため、部分的な競争自体は成長・イノベーションの促進につながるものであり、健全な競争でもあると考えています。

また、当社は建設DX・SaaS 企業として最古参の企業・事業であり、他社が追いつけない業界知見と顧客基盤を持っている点が競争優位と考えます。業界を代表するお客様とともに開発を進めてきた経緯もあり、建設業界大手の施工管理に関する知見・経験がプロダクトとサービスに搭載されており、お客様が業務時間の削減などの効率化ができるとともに、深く・長く使っていただけるサービスでもあります。

また、カスタマーサクセスやサポート体制についても手前味噌ですが、当社がもっとも丁寧なフォローができていると自負しています。今後もお客様の声をもとにプロダクトとサービスを拡充していきます

参考：事業計画及び成長可能性に関する事項（P15）（2024年3月8日）

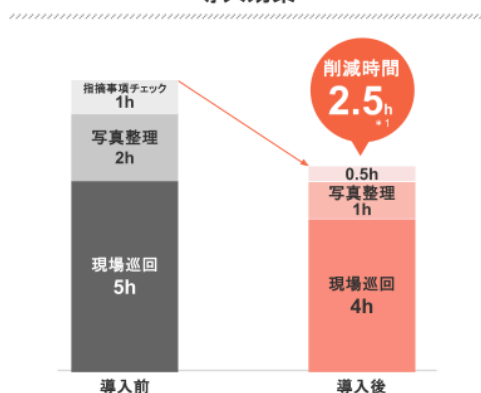
1. 事業内容 2. 市場環境 3. 事業計画 4. 成長戦略

SPIDERPLUSが選ばれる理由

SpiderPlus & Co.

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



*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

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



質問14（中小企業向け動向について）

残業時間上限規制適用後、かなり時間が経過しましたが、中小企業の需要動向はいかがでしょうか。また、競合他社に中小企業の需要を取られているということはないでしょうか。中小企業向けの開拓施策を教えてください。

多数の企業様からお話を伺っている中で、需要は確実に高まってきていると感じています。

一定数のお客様には、「すぐにこういったツールが使えるのか」という不安を持たれている会社もいらっしゃいますが、そういったお客様に対して我々は、いかに丁寧に、そしてSPIDERPLUSがいかに簡単に使えるのかということを説明することを心がけています。

また、競合他社については他社の名前を聞く機会は市場拡大期のため増えていますが、そういった競争環境の中で、我々はもっとも選ばれる企業と自負しておりますし、一つ一つ丁寧にお客様と対応しています。中小企業向けには販売パートナーとの関係強化等にも取り組んでおり、販売網の拡大と強化も進めています。

質問15 (先行投資の状況について)

S&M (セールス・マーケティング部門) の増員が順調とのことですが、人材教育についても順調か教えて下さい。

S&M部門では2022年から人的投資の成果を最大化するために組織のスケラビリティを高める取組み (イネーブルメント) に取り組んできており、2024年にかけてこのセールスイネーブルメント施策を強化してきました。決算説明資料に記載のとおり組織の生産性が特に高まっており、S&Mの一人あたり純増ARRは前年同期比で1.2倍の水準となっています。

この高まった生産性のもと採用拡大をしており、人材教育も順調です。また、採用・育成成果として、ミドル・マネジメント層が手厚くなり、権限移譲も進んでいます。昔は私 (伊藤) 自身がセールス部門を直接業務執行を管掌していましたが現在は権限移譲もできています。

既存メンバーもポテンシャルの高い人材が多く、新たに入社されたメンバーとの間で良い意味での競争がおきており、S&M組織自体が次のフェーズに入っています。

なお、上記はS&M組織についてのご質問でしたが、この傾向は全社的な傾向とご理解ください。どの部門も組織課題はもちろんありますが、採用・育成を通じてポテンシャルが高まっております。

参考1：スパイダープラスの人的資本レポート (2024年4月)

https://spiderplus.co.jp/pdf/2024/Human_Capital_Report2024.pdf

参考2：執行役員 ビジネスグループ グループ長のインタビュー記事 (2024年6月)

<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/2161>

質問16 (SPIDERPLUSの口コミについて)

SPIDERPLUSのAppSTORE上の口コミには、低い評価の口コミも見受けられます。ユーザーから指摘される不具合対応など、品質改善は進んでいるのか、また、現状の稼働率も教えてください。

品質改善については、機能アップデートとともに定期的にも実施しています。具体的な稼働率は非開示でございますが、稼働率が低いお客様には、カスタマーサクセス部門が稼働率を高める取組みを行っています。また、既存のお客様から新規のお客様を紹介いただく事例もかなり増えてきています。AppSTORE上の口コミ自体は顧客判断に重要な影響がでていないと考えていますし、お客様からいただくリアルな声や、ご紹介状況を踏まえると悪い評価

はされていないとみています。

特に直近は既存のお客様が新規のお客様を紹介いただける、またお客様同士のつながりがSPIDERPLUSを通じて生まれるなど、SPIDERPLUSネットワークの広がりも顕在化しています。

問17（現場の進捗と、SPIDERPLUSを導入する時期について）

顧客がSPIDERPLUSを現場に導入する場合、現場の着工時から使用を開始することが前提となるのか、建設途中からでも導入可能なのか、教えてください。

各建設会社様の考えにもよるので一律ではないのですが、例えばゼネコンの場合ですと、建設工事の着工段階からSPIDERPLUSを活用したいという会社さんが多いです。

サブコンに関しては、各種検査というのが施工途中からかなり増えてくる時期があるため、現場の途中から導入されるケースもあります。

質問18（配筋AI機能について）

2024年8月にリリースされた「配筋AI機能」はBPOサービスから始まったとのことですが、BPOサービスの位置付けとして最初からこういう機能開発やリリースを想定していたのか、教えてください。

BPOサービスでは、当初からAIの活用を検討、実施しておりました。

開発したAI機能をBPOサービスの業務運用に活用する中で、AIの精度も向上し、またお客様の「自動化」に対するニーズも高まっていたことから、販売を開始することになりました。

参考1：スパイダープラス、検査の準備作業を自動化する「配筋AI機能」を提供開始
(2024年8月8日)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/046aeef0/37aa/4131/a534/97cd59c38c04/140120240808567331.pdf>

参考2：2024年12月期 第2四半期 決算説明資料（P37）

配筋AI機能をリリース

SpiderPlus & Co.

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

質問19 (リニューアル版SPIDERPLUSの状況について)

リニューアル版SPIDERPLUSの直近の状況について教えてください。

リニューアル版SPIDERPLUSのうち、ベーシックプランは2022年からリリースを開始しており、顧客からのフィードバックをいただきながら、育てています。またリニューアル開発環境の中で、2023年末に「デジタル帳票機能」という新機能をリリースしています。新サービス、新機能をリニューアル版SPIDERPLUSに組み込み、事業展開しています。

一方で、クラシック版からリニューアルへの移行の時期や、お客様への移行プランについては、年度決算の時にもお伝えした状況から大きく進展していないというのが現状でございます。現状は、SPIDERPLUSを深く使っていただかなければいけない状況が継続しているからです。

資材価格高騰などのコスト高によって生産性向上の課題に直面している企業もいることや、オプション機能が広がっているという点からも見て取れるとおり、業務プロセスにSaaSを取り込もうとするお客様が多数いらっしゃいます。このような状況でクラシック版からリニューアル版に移行を優先するよりも、まずクラシック版SPIDERPLUSを深く使っていただくというところにリソースを割くべきと判断しています。

また、FY2024の経営課題として開発組織をより強固にすることにも取り組んでいます。その一環として、リニューアルプロジェクトに限らず様々な開発案件の優先順位付け、いわ

ゆる選択と集中を進めています。そのようなお客様の状況や開発組織を含めた社内の体制強化等を総合的に勘案しながら、リニューアル版の今後の販売手法、販売プラン等について社内で検討しているところでございます。

質問20（建設業界の繁忙状況について）

建設現場は引き続き繁忙とみていますが、現場が繁忙なことにより商談への時間が取れない等、商談に影響があるのか教えてください。

建設現場は引き続き繁忙ですし、季節的に当社の第1四半期から第2四半期は繁忙となる方が多いです。とはいえ、現場の繁忙によって商談機会が減ることもなく、リードタイムが長くなることもありません。

質問21（施工管理におけるSPIDERPLUSの安全管理機能について）

建設現場では、安全対策がかなり重視されると思います。KY活動を補助する機能や安全パトロールを補助する機能はSPIDERPLUSにあるのでしょうか。また、ない場合は安全管理機能の開発予定について教えてください。

「S+Partner」という現場内のコミュニケーションをさらに円滑化したり、現場で毎日発生する情報収集を効率化するサービスを専門工事会社向けに展開しています。このサービスの中で、建設現場の安全品質向上につながる機能を一部組み込んでいます。

参考1：スパイダープラス、建設現場の安全品質向上にChatGPTを組み込み
(2023年6月15日)

<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/7939/>

参考2：「S+Partner」機能紹介ページ

<https://spider-plus.com/functions/s-partner/>

質問22（公共工事分野への展開について）

公共工事の分野において、官公庁がSPIDERPLUSを使うメリットと、官公庁に対する営業活動の状況などについて教えてください。

公共工事も、民間の建築工事同様にSPIDERPLUSを活用することによるメリットを享受いただけます。営業活動については、アライアンスパートナーであるチェンジ社様とともに高い熱量で取り組んでいます。

(チェンジ社とのアライアンス及び、自治体DXへの取り組みに関しては以下のリリースを参照ください。)

参考1：チェンジ社との自治体DX推進に関する業務提携契約を締結（2022年8月9日）

<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/6729/>

参考2：富山県の「Digi-PoC TOYAMA（デジポックとやま）」の実証実験プロジェクトに採択（2023年9月15日）

<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/8217/>

質問23（災害時におけるSPIDERPLUSの活用可能性について）

災害時におけるSPIDERPLUSの活用可能性を教えてください。

日本にはまだまだ老朽化している建物が数多くあるため、災害発生後の復旧時にはもちろん活用いただけます。また、防災対策という面で、老朽化した建物の修繕需要は大きく、すでにそのようなニーズに対してSPIDERPLUSを活用いただけると考えています。

質問24（ベトナム以外の海外展開注力国について）

海外展開において、ベトナムの次に狙っている国があるか、教えてください。

ベトナム以外にも注力国はございますが、詳細な回答は控えさせていただきます。市場調査やフィージビリティを踏まえて、積極投資ができると考えた場合には販売子会社の設立を含めた拠点設立を検討します。なお、現時点で具体的な計画まで進んでいる海外新拠点はございません。

質問25（海外展開におけるSPIDERPLUSのセールスポイントについて）

海外展開においては、日本と同様に残業時間の削減がセールスポイントになるのでしょうか。海外展開におけるSPIDERPLUSのセールスポイントを教えてください。

ベトナムに販売拠点を設けているため、ベトナムについてお話しします。

ベトナム事業を展開している中で、ベトナムの方の残業時間は日本よりも少ないとみてお

り、残業時間の削減よりも「業務効率化」がセールスポイントになると考えています。ベトナムの建設会社では、一つの現場の作業が早く終わると、別の現場で工事を行うこともあり、SPIDERPLUSによる生産性向上は建設会社の収益に直結するため、「業務効率化」がセールスポイントの一つになるとみています。

株式関連・その他

質問26（自己株取得/配当方針について）

自己株取得や配当等の株主還元に関する方針を教えてください

黒字化してさらに利益剰余金が十分に確保された段階で配当を検討する方針です。現時点では、事業機会が大きく、M&Aなども含めた成長投資を優先するべきフェーズであり、その方が株主の皆様の利益に繋がると考えているため、投資による事業成長を優先します。

また、自己株取得や配当を行うためには会社法上の財源規制があります。現状、配当可能な剰余金が確保できていないため、黒字化し利益剰余金が十分に確保された段階で実施する可能性があります。中長期の事業計画を作る際には、配当施策も経営陣の一つの議論テーマになっています。

質問27（株主の状況について）

長期保有の株主は、どれぐらいいるか教えてください。

具体的な株主数については、回答を控えさせていただきますが、機関投資家と個人投資家の双方に長期保有の株主がいらっしゃいます。

上場前から投資いただいている株主様もいらっしゃいますし、上場時にIPOロードショーでお会いした機関投資家様とは今でも面談が続いており、実際に投資いただいている機関投資家様も多数いらっしゃいます。また、個人投資家の皆様も長く当社株式を持っていただいている方がいることも把握しています。

質問28 (プライム市場への移行目標について)

プライム市場への移行に関する目標を教えてください。

プライム市場へ移行するための形式要件と実質的審査基準を達成できたタイミングでなるべく早くプライム市場に移行したいと考えています。特に業績要件を満たすにはもう少し時間はかかるのですが、その間にも経営管理体制の更なる強化は今からでも着手できるため、すでに経営体制の変更や管理部門の強化も進めています。

質問29 (IR施策について①)

「導入企業が2000社を超えた場合にはIRリリースを発表する」など、KPIが一定の数値を越えた際にIRリリースを行うことは予定されているか、教えてください。

ご指摘いただいた事項の他、月次のKPI開示はフェア・ディスクローズを重視しているため検討項目の一つとなっております。しかしながら、当該開示の適時性は大事ですが、それよりも四半期決算のタイミングで事業進捗や今後の展望と合わせて投資家の皆さまに説明することが現在の事業環境下では重要と考えています。

現時点で開示は予定していませんが、IR施策充実の観点から重要度は高まっているため、選択肢の一つとして引き続き検討してまいります。

質問30 (IR施策について②)

伊藤社長のXアカウントを削除した背景と、今後の伊藤社長によるIRの発信方針について教えてください。

端的に申し上げて、私（伊藤）がSNSに向いていない人間だということがよくわかったからです。皆さまからすると今更かと思われるかもしれませんが、前回決算での「株価に対する言及はしない」という約束を守れなかったというところで、ここは潔くSNSをやめることとしました。

私によるIR発信については、YouTubeを活用した自社配信や投資家様向けのチャンネルへの出演を積極的に進めます。SNSのIR公式アカウント（X及びnote）での発信にも伊藤自身の活動紹介やインタビュー等も取り入れていければと思います。

また、SNSのIR公式アカウントでは発信を強化しており、事業進捗に限らず業界動向に対する当社見解なども発信しておりますので、当社のIR公式Xなど、是非フォローください。

また、個人投資家様向けのIRイベントについても今まで以上に積極的に企画してまいりますので、ご期待ください。

参考1：スパイダープラス社のIR公式Xアカウント

<https://x.com/spiderplusir>

参考2：スパイダープラス社のIR公式noteアカウント

https://note.com/sp_ir/

質問31（株価に対する見解について）

直近の株価について伊藤社長の見解を教えてください。

私（伊藤）自身が特に意識しているのは初値です。まずはその株価まで早期に戻すために、事業成長を最優先に取り組んでいきます。そのうえIR活動も積極的に進めていきます。株価を初値まで回復させる目標時期については市場環境の急速な変化があるタイミングですので具体的に言及できませんが、中期業績目標の達成により目指してまいります。株価を高めていくことについては、経営陣の宿命です。株主様のご期待に答えられるよう、また自身も大株主であるため、納得できる株価に早期に戻せるよう、一層精進してまいります。

質問32（事業説明のPR動画について）

SPIDERPLUSを現場で実際に使っている様子を撮ったPR動画があったらみたいです。そういった動画はあるか、作成を企画されているか教えてください。

九州朝日放送『アサデス。KBC』にて、SPIDERPLUSを活用している「福ビル街区建替プロジェクト」の建設現場が取り上げられていますので是非ご覧ください。その他、お客様とお話し、PR動画の拡充を検討してまいります。

参考：九州朝日放送『アサデス。KBC』にてSPIDERPLUS活用現場が紹介されました（2024.06.04）

<https://spiderplus.co.jp/news/media/8719/>

質問33 (半期ごとに開催している社員総会について)

先日行われた社員総会について、どのような雰囲気だったのか教えてください。

当社は半期に1回、全社員一同に会して、今後の目標や重要施策の共有の他、相互理解を深める企画として社員総会を実施しています。今回も非常に盛り上がりましたし、団結力がさらに増していますので、下期もぜひご期待ください。

私（伊藤）からのメッセージとしては、「顧客とともに（&Co.=当社アイデンティティ）」という点を強調してお話ししました。お客様に喜ばれる、お客様とともに仕事をしていく重要性、そこと向き合う大切さを伝えました。そこに関しては一貫してこの事業を始めてからずっと変わらないところです。このぶれない方針に基づき、従業員とともに事業を進めています。

参考：顧客とともに社会課題を解決！社員総会実施レポート（2024.08.09公開）

<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/2200>

CEOによるご挨拶

直近、株価低迷が続いているという状況ではございますが、我々は、上場企業であるからには当然株価を上げていかなければ上場している意味がないと思っています。

まっすぐお客様と向き合い、しっかりと業績を伸ばし、皆さんに納得いただける利益もしっかりと出し、株価も伸ばしていくことを大事にし事業に向き合っています。株主の皆様、弊社の株主を検討されている方、引き続き応援のほどよろしくお願いいたします。

本日はありがとうございました。

以 上