

SpiderPlus & Co.

2024年11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11月13日 (水) 20時00分～22時00分
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/4z01b7qwVfQ>

参考: FY2024.Q3 決算説明資料 (2024年11月13日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/3c96c1f3/9130/4ffe/a84c/e96ae9eadd24/140120241113521999.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、保証しておりません。

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。

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

【質疑応答一覧】

市場環境・競争環境について

1. 建設DX需要の動向について..... 3
2. FY2024.Q3における競争環境について.....3

業績について

3. FY2024.Q3の決算評価について..... 4
4. FY2024.Q3のKPI評価について..... 4
5. FY2024.Q3の新規契約企業ARRが前四半期比減少した背景について..... 5
6. FY2024.Q3の開発人員減少と採用状況、採用計画について..... 6
7. FY2024.Q3以降の収益性について..... 7
8. FY2024業績予想に対する進捗について..... 7
9. FY2024以降の販管費想定について..... 7

事業について

10. FY2024の重点戦略について..... 8
11. サブスクリプション以外の売上について..... 9
12. 大阪万博などのイベント需要について..... 9
13. 中長期の事業展望について..... 9
14. AI関連の機能開発方針について..... 10
15. 黒字化達成後の事業展望について..... 11
16. 建設各社の好業績がスパイダープラスに与える影響について..... 12
17. 営業利益の黒字化時期について..... 12
18. 建設業界以外での事業展開について..... 13
19. SPIDERPLUSのユニークな活用方法について..... 14
20. 政府による中小企業のDX支援策とSPIDERPLUSについて..... 14
21. 海外展開の進捗について..... 14
22. 特許戦略について..... 16
23. アカデミックプランの進捗について..... 16

株式関連・その他

24. 代表取締役の持株比率について..... 16
25. 株主優待の検討について..... 16
26. ディスクロージャー優良企業賞の受賞と株価への反応について..... 17
27. 直近の機関投資家との面談状況について..... 17

- CEOによるご挨拶..... 17

市場環境・競争環境について

建設DX需要の動向について

「需要拡大の遅れ」という表現をされていましたが、予想と異なる点について具体的に教えていただきたいです。「引き合い件数、相談件数は増えてきているので後ろにズレ込むだけ」との説明でしたが、その要因や、需要予想と実態とのギャップに対するリカバー策をどう考えているかを教えていただきたいです。

中小企業の需要自体はあり、Q4案件の立ち上がりに順調ですが、当初想定からの遅れの要因の一つに、中小企業の場合は契約初期から全社的に導入いただくことが多いですが、その場合iPadを数十台まとめて導入しなければならず、その調達に2ヶ月要してしまうこと等があります。そのため、当社の販売パートナーが取り扱うiPadのリースなども提案しながら、このリードタイムを短くすることに取り組んでいます。

FY2024.Q3における競争環境について

契約企業数の伸びが一時的に停滞したのは競争激化によるものでしょうか。また、競合サービスにシェアを奪われているということでしょうか。競争環境についての現状認識を教えてください。

競争激化による影響ではなく、前述の需要拡大の遅れの他、当社側のオペレーション課題もあり、リード及びリードタイムが安定しなかった影響もあります。

なお、競争環境についての認識は大きな変化はなく、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、部分的な競争は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。

業績について

FY2024.Q3の決算評価について

今回の決算は何点と評価されているか、伊藤社長の手応えなどを教えて下さい。

今回の決算の点数について、財務数値は良い点数は付けられないですが、Q4に抱えている案件、事業進捗及びQ3までで得たものまで含めて総合的に勘案すると、良い点数を付けられると評価しています。

FY2024.Q3のKPI評価について

2Qに続きIDの評価が△でした。中小はもとより、大手でも頭打ちになってきているというようことはないでしょうか？ARPUの伸びからオプションの需要はあるが使う人が増えないのは、企業側でユーザーを増やす考えがないように見えてしまいます。また、4Qは伸びが加速すると見てよいのかも教えてください。

大手企業の導入ユーザーが頭打ちになってきているというわけではありません。顧客の中でも、未導入現場や部署やユーザーが多数存在しています。

BPaaSやカスタマーサクセス等、全社導入を加速する投資を強化しております。またFY2024においては効率的な拡大のため既存ユーザーに対する生産性向上施策を優先し、オプション拡販が進みARPU成長に貢献しております。

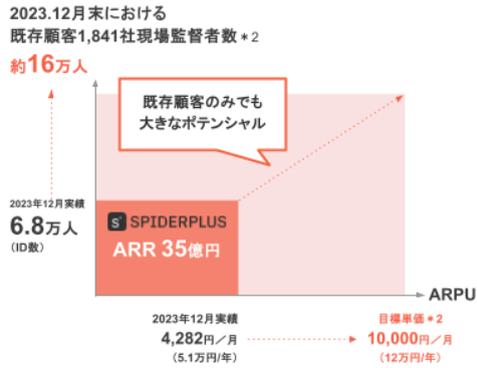
社内浸透施策によりオプション導入をIDを広めるよりも先にさせていただき、高い成果を実感いただくことで早期に顧客内でSPIDERPLUSが広がると考えております。

これらの施策によりQ4以降、大手企業様内での浸透が進むと考えております。

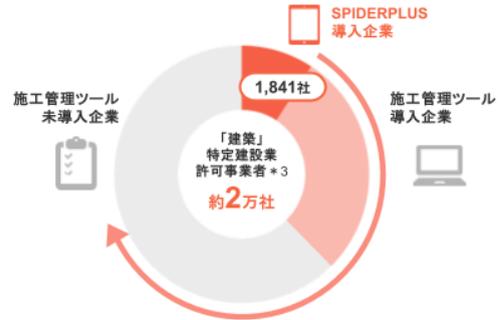
(参考：2024年3月8日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」より抜粋)

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



SPIDERPLUSのコアターゲット企業数*3



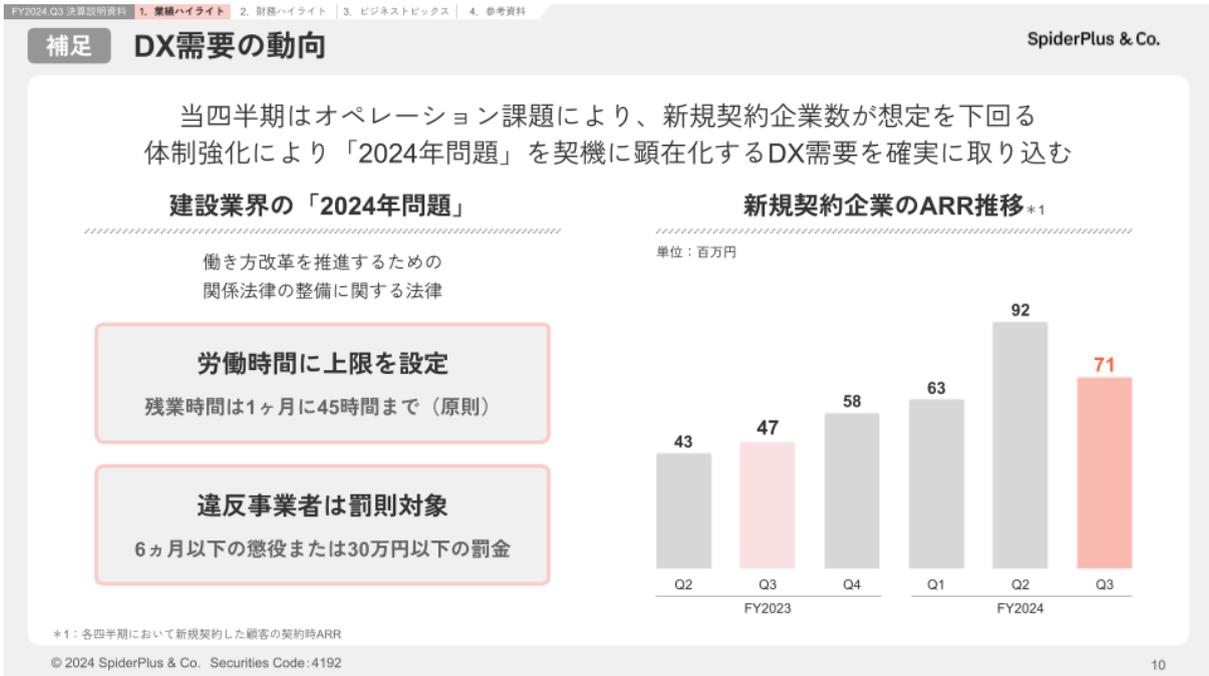
*1~3: 本資料の「その他参考資料 統計資料出典等」に出典を記載。
 © 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

FY2024.Q3の新規契約企業ARRが前四半期比減少した背景について

新規契約企業のARRがQ2より減少している理由を、教えてください。

Q3の新規契約ARRは、前述のとおりリードが安定しなかったというのが要因になります。これは、当社側もオペレーション課題を早期に対処することで解消できたことなのではないかとも考えています。

いくつかの要因が複合的に合わさって、リード創出が一時的に不安定になった時期もありましたが、オペレーション課題に関しては、経営課題として適切に対処しておりますので、この今後の新規契約企業ARRは伸びていくというと考えています。



FY2024.Q3の開発人員減少と採用状況、採用計画について

Q2からQ3にかけて、開発人員が22名も減少しています。併せて、販管費の内訳の中でR&Dの数値がQ3だけ大きく減少している理由を教えてください。また、社員数は現時点で概ね予定通りで、足りている状況か、それとも今後も人材確保をしなければならない状況か、教えてください。

もともと、当社は前四半期まで人員規模拡大を優先する期間としておりました。

この人員については、正社員のみでなく非正規雇用やSES人員なども含めています。これらの正社員以外の人材活用方針は、プロジェクトの進捗状況に合わせて、必要な際は積極的に増員するという方針を持っています。

その上で、Q3においては組織規模拡大期間を終えたことと、今後の開発体制も見据えて、非正規雇用とSESの人員を見直した結果、開発人員が減少しました。

採用面においては、期初計画の中で300名超という数字を掲げておりました、当四半期末で300名超の水準です。

計画通りの水準とご理解ください。また、黒字化後も積極的な投資は続けてまいりますので、人材確保は引き続き続けてまいります。

FY2024.Q3以降の収益性について

FY2024.Q3以降、売上高成長に伴い収益性を向上する計画ということですが、具体的にどのような施策で収益性を向上させていくのか、教えてください。

2024年度までは先行投資期間として規模拡大投資を優先しておりました。当該投資成果は2024年以降に跳ね返ってくるものが多いため、2024年までの各決算をみると赤字決算となっておりました。規模拡大投資は概ね一巡し、生産性向上フェーズに入ります。例えば、採用した人員の成果が出てくる等、投資効率がさらに高まります。その結果、ARR純増額>投資額となり収益性が向上していきます。

なお、これに加えてSPIDERPLUSのネットワーク効果も活用し、効率性が高い拡大と成長により、成長性の加速と収益性の改善を両立してまいります。

FY2024業績予想に対する進捗について

今期業績予想に対して進捗率が69%とのことですが、FY2024.Q4の見込みをご教示ください。

期末にかけてARR進捗率が高まり、売上高の進捗率も加速してまいります。なお、ARR50億円については来年Q1にずれ込むというお話はさせてもらってますが、今着地見込みのARRは46~47億円ARRとなりますので、46億円で前期比+31%、47億円で+34%の成長率となり、成長率が加速する見込みです。

FY2024以降の販管費想定について

今期は先行投資期間として、販管費32億円程度を予定しているかと思いますが、先行投資期間を終えた後の販管費はどの程度を想定されているか、教えてください。

具体的な数字は現時点では回答は控えさせていただきますが、通期黒字化を達成をしたうえで、将来の成長を加速させるための投資は積極的にしていきますので、通期黒字化が確保される範囲内で販管費投資が積極的に行われると参考にしていただければと思います。

事業について

FY2024の重点戦略について

決算説明資料に記載されている「FY2024の重点戦略と進捗」について補足説明をお願いします。

まず、「大手企業の浸透」については、大手企業の中でも全社導入前のお客様の全社導入を推進するというものです。

「未導入企業への拡大」とは、中小企業を中心とした全国の未導入企業様の拡大を推進するものです。

この、「全国の未導入企業への拡大」ということに関しては、FY2024上期において販売パートナー様との関係を強化することで、より早く広くお届けできる体制を強化してきました。

「大手企業の浸透」に関しても、商談自体はバイプラインも作れており、各案件の案件が進んでいくことによって、Q4及び来季の成長に繋がることをご理解いただけますと幸いです。

SpiderPlus & Co.

FY2024の重点戦略と進捗

期末にかけて大手企業に対する商談成約と新規開拓が加速する見込み

① 大手企業への浸透	② 未導入企業への拡大	③ DX先進企業との共創
現場導入実績の積み上げから、全社一括導入等の大型商談を創出	強化した営業組織と販売網を活用し、顕在化するDXニーズを取り込む	テクノロジー活用に積極的な企業とともに施工プロセス変革に取り組み、成長機会を拡大
<ul style="list-style-type: none">● BPaaSやカスタマーサクセス等、全社導入を加速する投資を強化● 効率的な拡大のため既存ユーザーに対する生産性向上施策を優先● オプション拡販が進みARPU成長を牽引、Q4以降の加速を見込む	<ul style="list-style-type: none">● 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● 当該投資成果としての新規企業開拓はQ4以降と見込む	<ul style="list-style-type: none">● BIMやAI機能等、DX先進企業のニーズを捉えた機能をリリース● 全社導入顧客との個社開発案件が複数立ち上がり、「プロフェッショナル・サービス」が本格化

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192 5

サブスクリプション以外の売上について

「S+Partner」やスポットサービスの収益は会社全体の収益の何パーセントぐらいでしょうか。またその比率は増加傾向か横ばいかの傾向も教えてください。

ストック収入の比率は97%ですので、スポットサービス（フロー収入）の比率は約3%です。この比率は過年度から大きな変化はありません。

今後DX先進企業様との共創案件が進むことで、プロフェッショナルサービスのスポット売上高が増加した場合、ストック収入の比率が低下することもあります。この場合売上高はスポット収入の増加分だけ増収となります。

大阪万博などのイベント需要について

「大阪万博」による需要はあるのでしょうか？またある場合、このようなイベントによる需要は一時的なものでしょうか。

SPIDERPLUSが具体的に万博案件で使用されているかの回答は控えさせていただきますが、万博の施設はイベント終了後に施設自体が取り壊す前提のため、あまりSPIDERPLUSの需要自体は高くありません。

我々は再開発案件等のビルディングの案件がメインで使用されるため、このようなイベント需要があったとしても影響は限定的です。

中長期の事業展望について

現在の計画の次のステージとして思い描いている目標や挑戦したい事などがありますか？例えば、人員不足によって活躍する「ロボットの活用、またはロボットを扱う企業のM&A」や「仮想空間の活用」で作業効率と安全性の向上をはかるなど、まだ先の話かもしれませんが、もしあれば教えてください。また、DXニーズとして、施工管理以外の音声、ドローン、ロボットの連携があると思いますが、具体的に進めてみようというものがあれば教えてください

テクノロジー活用に積極的な企業とともに施工プロセス変革に取り組み、成長機会を拡大してまいります。

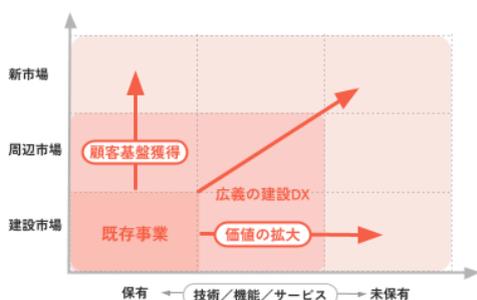
DXに積極的に取り組んでいる企業様においては、ロボット等含め、DX対象領域が広がっています。DXニーズの拡大にとどまらず、高度化と多様化も進んでいます。当社はそのような

様々なニーズにお応えできるポジションであり、アライアンスやM&A等も積極的に活用してまいります。

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



© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

アライアンス事例 (2024年11月末時点)

direct ダイレクト 現場向けチャット機能との連携、共同開発	OSAKI ビルメンテナンスDXの共同開発	RICOH 360度画像を用いた機能との連携
CHANGE 建設DX×自治体DXによる地方創生	OPTIM 現場の遠隔管理に関するサービス連携	coproEngineerd 「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	Datt Japan 施工管理SaaS×受託開発	SIGMA ENGINEERING ベトナムローカライズ開発強化及び販売拡大

40

AI関連の機能開発方針について

AIの進化が進む中で、スパイダープラスはどのようにAI技術を取り入れ、建設現場のDXをさらに加速させる予定か、教えて下さい。

AIの活用に関しては、当社も注力しております。例えば、今年の8月にIRリリースを行った「配筋AI機能」は、従来人手が必要だった作業をAIによって約8割削減することができる機能です。この「配筋AI機能」については引き合いも多く、人手不足が深刻化する建設業界において業務の自動化・省人化につながります。

※配筋AI機能に関するリリースは以下参照

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

黒字化達成後の事業展望について

順調に事業が拡大しているように見えますが、黒字化後のイメージについてはどうなると考えていらっしゃるでしょうか？例えば成熟企業の場合は決算ごとに良かったり悪かったりしますが、スパイダープラスは数年間は拡大成長が続くと見て良いのでしょうか。

契約いただいているお客様の中でもまだ未導入のユーザー様や現場はまだ多く残っておりますので、できるだけ早くSPIDERPLUSをお届けすることがまず第一にやるべきことだと考えております。今後も成長は続きます。

さらに、DX先進企業様とともに、様々な建設現場のDXに取り組む機会がありますので、それが私達の成長機会と捉えております。お客様にとっても成長機会ですし、私達にとっても成長機会ですし収益機会です。SPIDERPLUSがさらに機能拡張していきますので、売上高に関しても今後力強く成長していきます。

また、投資を増加させてまた赤字になるのではと思われるかもしれませんが、来期は通期黒字化を達成して、収益性が確保されたビジネスモデルというところをまずお示しします。なお、より早く高く成長できる機会も多々ありますので、計画的かつ規律性をもった投資により成長を加速できればと考えております。

そのため、通期黒字化したら成長が横ばいになるという企業ではなく、建設現場のデジタル化を建設企業様とともにつくっていくマーケットリーダーがスパイダープラス社であり、このマーケットを広げていく義務がある会社です。

SpiderPlus & Co.

FY2024の重点戦略と進捗

期末にかけて大手企業に対する商談成約と新規開拓が加速する見込み

- ① 大手企業への浸透**
現場導入実績の積み上げから、全社一括導入等の大型商談を創出
 - BPaaSやカスタマーサクセス等、全社導入を加速する投資を強化
 - 効率的な拡大のため既存ユーザーに対する生産性向上施策を優先
 - オプション拡販が進みARPU成長を牽引、Q4以降の加速を見込む
- ② 未導入企業への拡大**
強化した営業組織と販売網を活用し、顕在化するDXニーズを取り込む
 - 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
 - 当該投資成果としての新規企業開拓はQ4以降と見込む
- ③ DX先進企業との共創**
テクノロジー活用に積極的な企業とともに施工プロセス変革に取り組み、成長機会を拡大
 - BIMやAI機能等、DX先進企業のニーズを捉えた機能をリリース
 - 全社導入顧客との個社開発案件が複数立ち上がり、「プロフェッショナル・サービス」が本格化

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

5

建設各社の好業績がスパイダープラスに与える影響について

上場建設会社、特に設備工事会社の好決算がSPIDERPLUSの業績に与える影響について教えて下さい。

今期の数字だけでなく、来期以降にもポジティブな影響があると考えています。

これは、SPIDERPLUSの契約ID数に繋がることもありますし、それ以外にも、DX投資に回す予算が増えることでカスタマイズ開発の相談をいただけるようになったりと、成長機会、収益機会につながっていくと思います。

SpiderPlus & Co.

重点戦略「DX先進企業との共創」

全社導入後も新たな成長機会が生まれ続ける

大手建設業の建設現場DXの事例

STEP1 現場のデジタル化 (クラウド)
SPIDERPLUS全社導入と施工データの蓄積

STEP2 施工データの活用 (BIM・AI) システム連携
SPIDERPLUS上の施工データで分析・予測

STEP3 施工プロセスの自動化・最適化
データ主導の変革で業務の標準化・効率化

FY2024.Q3トピックス

現場のDX推進状況を可視化
データ基盤による全社的な業務改善に

データ活用
SPIDERPLUSを全社導入する大手建設業がSPIDERPLUSとデータ分析基盤を連携（当社が開発）

BIM関連機能の拡充
3Dモデルに2次元図面を重ねて表示する機能をリリース。現場確認の効率性と正確性を高める

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 6

営業利益の黒字化時期について

10月にEBITDAが黒字化されたとのことですが、営業利益の単月黒字化、当期利益の単月黒字化の時期について、見通しを教えてくださいませんか。

営業利益等の単月黒字化については、前倒しできるように進めておりますが、具体的な時期について非開示とさせていただきます。EBITDAが黒字化していますので、投資を抑えていけばすぐに黒字化できる状況とご理解ください。

しかしながら、建設DXマーケットはまだまだ成長する機会がございますので、EBITDAを単月黒字化出来る強い収益構造を作った上で、先行投資により高めた生産性のもと、高い成長性を生み出す転換点を作ってまいります。

建設業界以外での事業展開について

SPIDERPLUSは、船舶や航空、自動車業界に展開できそうな可能性を秘めていると思います。その分野の識者にアドバイスを頂くのも良いかと思いますが、その様な活動はされているか、教えて下さい。

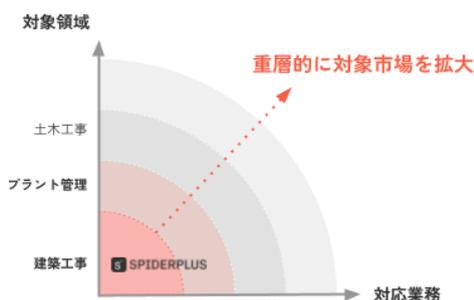
従前よりお伝えしている通り、図面のあるところにはSPIDERPLUSの需要があると考えてDXおりますので、建設業界以外の会社様でも、お取引がございます。建設業界以外への市場拡大も段階的に進めておりますが、まずは目の前の建設業界のお客様内での浸透と拡大を最優先にしております。

成長戦略 展開市場の拡大について

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

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



SPIDERPLUSのユニークな活用方法について

SPIDERPLUSの活用方法で、ユニークな使われ方や開発陣の思ってた使い方とは違う形で、成功された事例などあれば、教えてください。

また、活用方法で新しい発見でユニークな事例や優秀なものについては、コンテストなど行い、お客様のモチベーション向上などに繋がるとは思いますがいかがでしょうか。

ユニークな使用方法の事例はいくつかあります。

例えば、SPIDERPLUSを資材搬入ルートに関する打ち合わせで活用したり、トイレの場所や自販機の場所を表示した現場見取図を作成して新規入場者教育時に活用するなどです。

私が個人的に面白いなと思ったのは、床材をカーペットやフローリングなど種類別に色分けして管理している事例です。こういった新しい活用方法は、我々にとっても新しい発見にもつながっています。ユニークな活用方法をテーマにコンテストを行うというのはいいアイデアだなと思います。ご意見いただき、ありがとうございます。

政府による中小企業のDX支援策とSPIDERPLUSについて

現在、人手不足対策として中小企業向けに政府のDX支援策が進められていますが、SPIDERPLUSはこの支援策の対象となっていますか。また、建設業界の現場での人手不足に対し、政府がDX支援をどのように進めるべきとお考えでしょうか。特に中小企業の労働力不足を解消するための具体的な施策があれば教えてください。

政府のDX支援策との関連で言えば「IT導入補助金」が該当すると考えています。

政府がどのようなDX支援を進めればよいのかという点については、例えば外国人労働者の登用においてITツールを活用して言語の壁をなくすということが効果的だと考えているため、そういったツールの導入費用や開発費用を援助するという施策が良いのではと考えています。

海外展開の進捗について

海外展開の進捗について教えてください。

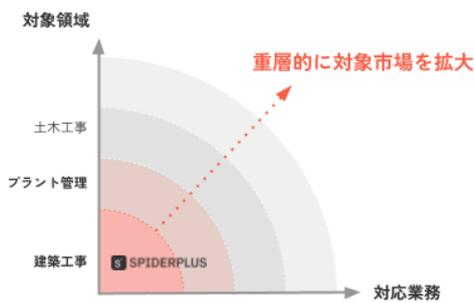
まずはベトナムでビジネスモデルを確立し、その後近隣国にも展開するという計画を描いています。その腕は、ベトナム現地企業の開拓が必要だと考えています。なお、現在は東南アジアを中心に約10カ国に展開しております。

基本的には日系企業様の進出に合わせて展開し、その中で注力国を見定めてローカル企業様にも展開していくという進め方をしておりますので、市場を見極めながら今後も東南アジアを中心に様々な国に展開する可能性がございます。

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

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



© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

海外展開

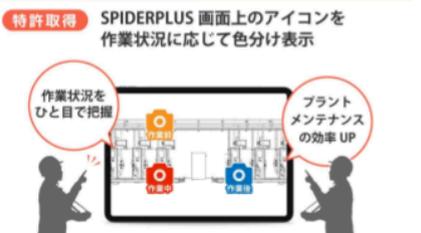
日系建設会社が進出する東南アジアを中心に展開
注力国であるベトナムとタイを中心に事業を拡大



39

中期成長戦略としての展開領域拡大・新領域開拓も着実に進める

プラント展開に関連した特許を取得



- 作業の進捗状況に応じて画面上に配置したアイコンが変化する機能
- 広大な敷地で大量の検査項目を抱えるプラントメンテナンス業務を効率化

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

ベトナム語版SPIDERPLUSをリリース



- 注力国における現地法人開拓のためのローカライズ開発
- ユーザーサポートも順次強化し、現在は日本語以外の5か国語でもサポートセンターを提供

30

特許戦略について

数多くの特許を出願・取得されているかと思いますが、当該技術の国際特許は出願済みまたは取得済みでしょうか。未出願の場合、その理由を教えてください。

国際特許の出願は戦略的に対応しておりますが、具体的な内容については回答を控えさせていただきます。

アカデミックプランの進捗について

専門学校向けにスパイダープラスを提供していたと思いますが、専門学校や大学高専等から問い合わせなどは来ていますでしょうか？

問い合わせはありますが、リソース投入の選択と集中を進めている中で、学校向けの無償施策「アカデミックプラン」は、現時点では積極的な拡大やリソース投入はしておりません。

株式関連・その他

代表取締役の持株比率について

伊藤社長の持株比率を今後下げていく予定はあるか、教えてください。

今後プライム市場上場も目標としていますので、そのタイミングでの一部売り出し等はあるかもしれませんが、株主の皆さまにご迷惑をお掛けするような売却は考えてはおりません。

株主優待の検討について

株主優待制度を新設した際に長期保有頂いている株主に対して優待制度を拡充して頂きたいと思っておりますが、そのような議論はされているのでしょうか？

株主優待や配当の株主様に対する還元施策については、経営陣で継続的に協議しております。現状決まっている事項はございません。

ディスクロージャー優良企業賞の受賞と株価への反応について

ディスクロージャー優良企業選定で1位になったとのことですが、その反面株価は他社に比べて見劣りする状況となっています。これに関して伊藤社長の見解を教えてください。

ディスクロージャー優良企業の選定で1位に選ばれたことは非常に光栄なことではありますが、この受賞が株価に直結するかという点、そこはイコールではないと考えています。

業績とともに、当社事業の成長期待を投資家の皆様へ引き続き正しくお伝えし、株価を高めてまいります。皆様のご期待に答えられるよう、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。

直近の機関投資家との面談状況について

機関投資家や大口、海外投資家からの問い合わせについては、2025年にむけて、新たに増えてきてますか？

機関投資家との面談件数は、増減なく順調に推移しています。なお、直近の変化で言えば、新規の海外投資家との面談件数が増えてきています。日本の建設DXがマーケットの本格化への期待に言及される機関投資家様も増えており、関心は引き続き強いと考えています。

CEOによるご挨拶

本日も長時間にわたりご視聴いただきまして、また、たくさんのご質問をいただきましてありがとうございます。

今回の第3四半期の数字に対して、「あまり良くないんじゃないか」という見方をされるかもしれませんが、当社としては、期末に向けてものすごくいい感触を持った四半期でした。

また、再三ご説明しているとおおり、当社は2027年にかけてARR100億円を達成すること、その後大きな利益を出していくことを中期の目標として掲げています。

この中期目標の達成が株主の皆様、確実に約束したいところであるというところですので、まずは当社がARR100億円を達成する姿を株主、投資家の皆様も一緒に見ていただきたいというふうに考えておりますので、引き続き、スパイダープラスを応援していただければと思っております。

本日は長い時間本当にありがとうございました。引き続きスパイダープラスよろしくお願ひします。

以 上