

SpiderPlus & Co.

2025年2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)

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	2025年2月13日（木）20時00分～21時30分
登壇者	代表取締役社長 兼 CEO 伊藤 謙自（以下「伊藤社長」） 取締役執行役員CFO 藤原 悠（以下「藤原CFO」）
本件に関するお問合せ先	スパイダープラス株式会社 財務IR部
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/6wZeCDWGbFA>

（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】

1. 市場環境に関する質疑応答

「2024年問題」を契機としたDX市場拡大の見立てについて	3
建設業界における女性現場監督の採用動向について	3
中央銀行の利上げが業績に与える影響について	3

2. 業績に関する質疑応答

ID数の成長が加速する可能性について	4
中長期の利益見通しについて	4
FY2025上半期の利益見通しについて	4
FY2025の通期黒字化に対する方針について	5
FY2025の業績目標達成に向けた重要施策について	5

3. 事業に関する質疑応答

顧客にとっての新プラン切り替えメリットについて	7
前四半期におけるARR成長の後ろ倒し要因について	7
SPIDERPLUS専用端末の開発可能性について	8
SPIDERPLUSのセキュリティ対策について	8
インフラ分野での活用可能性と、チェンジ社との協業進捗について	8
海外展開の進捗について	9
SPIDERPLUSのユーザー向けイベントについて	9
SPIDERPLUS導入時のデモ等試用期間について	11
知財等の取得による営業活動への影響について	12

4. 株式に関する質疑応答

株価対策について	13
伊藤社長の持株比率について	13
株主優待コストと、今後の検討状況について	13
国内機関投資家の持株比率の推移について	14

5. CEOによるご挨拶

【質疑応答書き起し】

参考：FY2024.Q4 決算説明資料（2025年2月13日開示）

https://spiderplus.co.jp/pdf/ir/financial_results_q4_fy24_12.pdf

1. 市場環境に関する質疑応答

「2024年問題」を契機としたDX市場拡大の見立てについて

「2024年問題」による需要拡大はそれほど顕在化しなかった印象ですが、市場規模の見立ては当初と変わっていないのか教えてください。

(伊藤社長)

中長期的に市場が大きいという見立ては変わっておりません。ただし中小企業のDX投資の立ち上がりは想定をやや下回りました。その一方で大手顧客が積極的に導入を進めているという状況です。人手不足や生産性向上の課題はますます深刻になっており、今後も需要は拡大すると確信しております。

建設業界における女性現場監督の採用動向について

建設業界全体で女性の採用強化が進んでいるか教えてください。

(伊藤社長)

以前は男性ばかりだった現場も、大規模プロジェクトを中心に女性の現場監督が着実に増えていると感じております。どの現場でも数名は女性監督がいる状況になっており、業界として積極採用の動きが進んでいるように思います。

中央銀行の利上げが業績に与える影響について

日銀の利上げが業績に及ぼす影響を教えてください。

(藤原CFO)

大きな影響はありません。変動金利による借入れはございますが、金利上昇による財務影響は大きくありません。当社顧客（建設業界）も、利上げを理由に当社サービスの利用を控える動きは見られていません。

2. 業績に関する質疑応答

ID数の成長が加速する可能性について

ID数の伸びが物足りない印象です。ID数の成長が今後加速する可能性と、その根拠を教えてください。

(伊藤社長・藤原CFO)

パートナー企業経由での積極的な拡販を行っており、中小企業を中心に導入が加速する見込みです。大手顧客でも、社内で推進者が増えれば顧客内での浸透が進みやすく、ID数の伸びはこれから一段と高まると考えています。

現在はARPAなど1社あたりの契約額を重視して、現場単位の導入実績積み上げや付加価値の向上による顧客内浸透を優先していますが、これらの取り組みの結果、長期的にはユーザー数の効率的な拡大につながる見込みです。

中長期の利益見通しについて

3～5年後の営業利益など、中期的な利益水準の考え方について教えてください。

(藤原CFO)

当社はストック型の収益モデルであり、中長期的にはストック収入（売上高）が積み上がるほど利益率を高めやすい事業構造です。「何年後に営業利益率がいくら」という具体的な数値計画は開示しておりませんが、中長期では20%以上の営業利益率も十分目指せると考えています。今後は高いARR成長と収益性向上を両立させていく方針です。

FY2025上半期の利益見通しについて

前期までを先行投資期間と位置づけていた一方で、FY2025上半期が赤字の見通しである理由を教えてください。

(藤原CFO)

先行投資により、人件費などの固定費が増加していること、当社のビジネスモデルはストック収入の拡大による限界利益増加で回収していくモデルであることから、上半期までは赤字が残る見通しです。FY2025の利益見通しは下期に黒字化し、期末での通期黒字化を目指しています。黒字化の時期を前倒しできるように事業を進めてまいります。

FY2025の通期黒字化に対する方針について

想定外の事象など、マイナス要因が出た場合は、通期黒字化の目標であっても赤字で着地する可能性はあるか、それともコストを削減してでも黒字化を達成する方針であるか、教えてください。

(藤原CFO)

通期黒字化は今期の重要コミットメントですが、マイナス要因が出た場合において「黒字確保のため」に全ての投資を一律に削ることはいたしません。事業成長に不可欠な投資は継続しながら、投資の優先度を見極め、必要性の低い投資は時期を遅らせるなど柔軟に対応することで黒字化を進める方針です。

FY2025の業績目標達成に向けた重要施策について

FY2025の目標達成に向けた重要施策を教えてください。

(伊藤社長)

ARR成長率30%と、営業利益の通期黒字化を目標とする中で、前期からの重点施策「未導入企業の開拓」「既存顧客への浸透」「DX先進企業との共創」を継続します。また、これまでの先行投資によって構築した営業組織や全国の販売パートナーネットワークを活用することで、生産性の高い成長を実現していく方針です。

(参考：2025年2月13日開示「2024年12月期第4四半期 決算説明資料」より抜粋)



先行投資期間について

建設DX市場の拡大期を見据え、先行投資により事業基盤を強化
拡大する需要を取り込み、効率的な成長を実現する

構築した事業アセット

建設DXを「届ける」チカラ

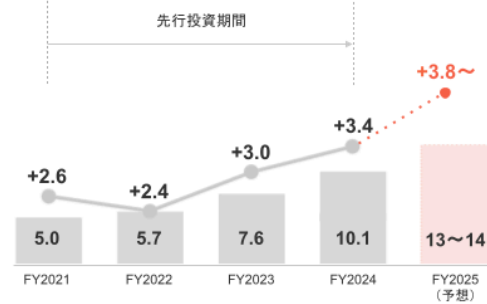


顧客課題を「解決する」チカラ



目標とする組織の生産性

●：従業員一人あたり純増ARR(単位:百万円)
■：年間純増ARR(単位:億円)



*1:従業員一人あたり純増ARR及び年間純増ARRの将来に関する記述は見通しであり、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。

過去業績が連続的に目標未達であることについて

4期連続で業績予想未達であることについて、どのように考えているか教えてください。

(伊藤社長)

FY2024はARR50億円を目標としていましたが、45億円台に留まり、株主の皆様には申し訳なく思っています。一方、大手顧客への浸透は当初よりも順調に進み、プラス面もあったとみています。今期 (FY2025) は、通期黒字化を確実に達成し、そのうえでARR成長率も高い水準を維持していく計画です。

3. 事業に関する質疑応答

顧客にとっての新プラン切り替えメリットについて

既存顧客がパッケージ型新プランに切り替えた場合、機能面やコスト面におけるメリットを教えてください。

(伊藤社長)

新プランとは、これまで「基本機能」「オプション機能」と分けて販売していたものを、業種別に最適な機能を組み合わせて販売しているパッケージ型の提供方法です。

ユーザーにとっては、自分たちの業務に最適な機能を一括で導入出来るメリット、より専門的な機能を使えることによるさらなる生産性向上のメリットがあります。

前四半期におけるARR成長の後ろ倒し要因について

前回 (FY2024.Q3) の決算説明では、「オペレーションの課題が原因で契約成立に時間がかかり、大手顧客向け商談が後ろ倒しになったため、ARRが想定通り伸びなかった」という説明がありました。FY2024.Q4において、その課題は解消されたか教えてください。

(伊藤社長)

前回決算で説明した販売パートナーとの連携や契約処理フローの課題を再点検し、整理しました。販売パートナー企業との連絡フローも再整備して担当を明確化し、課題解決に取り組みました。これらにより契約成立までのリードタイムが短縮され、特に大手顧客での商談が具体的に進展し始めています。

オペレーション課題の解消を整理にあたり、オペレーションの自動化・高度化も進めていきます。なお、これらの取り組みは既存顧客の追加導入にも好影響を与え、FY2025の既存顧客の浸透施策によるARR拡大にも寄与する見込みです。

SPIDERPLUS専用端末の開発可能性について

SPIDERPLUS専用端末を開発する予定があるか、教えてください。

(伊藤社長)

当社のサービスはiOS向けアプリとして提供しており、現在のところ専用端末を開発する予定はございません。

SPIDERPLUSのセキュリティ対策について

サービスの不具合対応や、サイバー攻撃を原因とした情報漏洩リスクなどへの対策や体制を教えてください。

(藤原CFO)

クラウドサービスを安定的に提供する責務がありますので、常時監視や不具合の早期検知や早期に対応できる体制を整えております。サイバーセキュリティ対策はISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）を導入しており、体制整備の他、社内研修なども定期的を実施する等、様々な取り組みを行い情報漏洩リスク低減に努めております。

インフラ分野での活用可能性と、チェンジ社との協業進捗について

インフラの保守・整備分野でSPIDERPLUSを活用する余地はありますか。またチェンジ社との自治体DXの協業進捗を教えてください

(伊藤社長)

インフラの保守等メンテナンス分野でも、SPIDERPLUSを活用いただける余地は十分あると考えております。自治体DXに関しては、チェンジ社と継続的に自治体向けの提案や連携を強めながら進めております。

(参考：2022年8月9日開示【IRリリース】スパイダープラスとチェンジ、自治体DX推進に関する業務提携契約を締結)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/7020cdba/38b0/4067/9029/18f5e9573996/140120220809516109.pdf>

海外展開の進捗について

ベトナム子会社を設立していますが、海外の進捗はいかがでしょうか。シグマ社との協業状況、その他の海外での活動について教えてください。

(伊藤社長)

海外展開の進捗として、ベトナム子会社においては日系企業だけでなく現地ローカル企業との交渉も進めております。また、ベトナムの大手建設会社シグマ社との協業は、シグマ社のSPIDERPLUS活用によるフィードバックを踏まえながらローカライズ開発の検討をしている段階です。

活用いただいているシグマ社の内部では、SPIDERPLUSについて好評をいただいています。ただし、日本とベトナムでは現場の運用方法や制度が異なる部分もあるため、そこを調整しながら進めております。

その他の海外での活動においては、先日ドバイで開催された展示会に出展するなど、ベトナム以外の国でも活用可能性が広がっています。

(参考：2024年6月26日開示【お知らせ】スパイダープラス、ベトナム最大手の設備工事会社シグマ社と協業)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/c452059b/3234/455a/9840/dc6411c83266/140120240626538029.pdf>

SPIDERPLUSのユーザー向けイベントについて

SPIDERPLUSのユーザー会を開催したという記事を拝見しました。そのような取り組みは今後も継続的に開催する予定はあるか、教えてください。

(伊藤社長)

昨年末に初めて大規模なユーザー会を開催しました。参加者同士で活発に情報交換できたことなどが好評で、今後も継続していく方針です。

(SPIDERPLUSのユーザー会に関するレポート記事)

<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/2465>

SPIDERPLUSのSEO対策について

インターネットにて「現場管理アプリ」「建設DXアプリ」などで検索してもSPIDERPLUSが上位に表示されません。SEO対策の実施有無について教えてください。

(藤原CFO)

オンライン、オフラインとも多面的にマーケティングを行っておりますが、ご指摘のとおり特定の検索結果で当社が最上位に表示されないことも認識しております。建設業界では紹介やコンペが多く、オンライン以外の見込み顧客獲得導線を重視しているため、現時点で深刻な問題とは捉えておりません。

しかしながら、マーケティング施策はSEOも含めて様々な施策を都度見直ししながら、最適化を進めております。

人材確保、人材流出を防止する取り組みについて

従業員数の推移から、社員の流出を懸念しています。
処遇改善や人材確保、人材育成に関して取り組んでいる施策について教えてください。

(藤原CFO)

従業員数の減少については、派遣社員や業務委託などの人数調整や、開発体制見直しに伴う配置変更で数値が減少していますが、正社員の採用は順調です。人材確保については、「建設業界のDX」という社会的意義の大きな事業に魅力を感じて入社を希望される方が多いです。

人材育成の取り組みとして、社員のキャリア成長やスキルアップを支援し、事業成長に直接貢献できる環境づくりを強化しております。人的資本の観点からも処遇改善や人材育成を今後もさらに進めていく方針です。

目標となるARPUの水準について

「ARPU＝付加価値」と考えた場合、「ARPU10,000円」はハードルが高い金額感か教えてください。

(藤原CFO)

SPIDERPLUSによる業務効率効果を考えますと、ARPUが10,000円に到達する可能性は十

分あると考えています。たとえば、SPIDERPLUSを使うだけで、1日あたり2時間の業務効率化が見込まれるとの実績もありますので、削減された業務時間に対応する人件費を考慮すると、ARPU10,000円という水準は必ずしも非現実的な水準ではありません。

さらに、付加価値はどれだけの機能やサポートを含められるかによっても変わり、新しいサービスや高度な機能を追加することで、付加価値は高まります。

全顧客の新プラン移行時期について

新プランへの移行は、すべてのユーザーを対象にしているのか、また、いつ頃の移行を考えているのか教えてください。

(藤原CFO)

新プランは、機能をより幅広く使いたいお客様向けに優先して提案していますが、一斉強制に適用するものではございません。既存顧客の利用状況やニーズに合わせて柔軟にアップグレードを提案しております。今後、機能追加やプラン改定を行う可能性もあるため、一律に時期を定めて切り替えることは想定しておりません。

SPIDERPLUS導入時のデモ等試用期間について

顧客導入時に、他社サービスとの差別化ポイントを理解されるための施策として、デモや試用期間を設けているか教えてください。

以前は短期トライアルを提供していたこともございますが、現在は実施しておりません。

大手・中堅を含めた建設企業様は、複数サービスを比較検討する際にコンペ形式で詳細機能を確認して導入を決めるケースが多いです。その過程でご納得いただけるよう、しっかりデモンストレーションを行っておりますので、現時点で無料トライアルなどを実施する予定はございません。

知財等の取得による営業活動への影響について

特許取得が契約に及ぼす影響はありますか？

特許については、当社独自の技術であるという点で一定の優位性がございます。

NETIS（新技術情報提供システム）への登録は、建設会社での採用検討時に加点要素とされる企業様もあるため、契約獲得にプラスになる可能性はあります。

ただし、現場ではすでに機能を積極的に使っていただいていることもあり、現時点で大きく契約数に直結するかというより、評価の後押しになる面が大きいです。

（参考：2025年2月5日開示【お知らせ】建設DXサービス「SPIDERPLUS（スパイダープラス）」、国土交通省NETISにおいて「VE評価」に昇格）

<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/9018/>

4. 株式に関する質疑応答

株価対策について

株価対策に関する考えについて教えてください。

(藤原CFO)

株価対策としては、流動性を高めて出来高を構築することで投資家の皆様が取引がしやすい環境を整えることが重要と認識しています。機関投資家・海外投資家との面談は引き続き多くいただいております。IR活動をより充実させる予定です。通期黒字化や成長を「実績」で示し、企業価値を高めていくことで株価向上を図りたいと考えています。

伊藤社長の持株比率について

伊藤社長の高い持株比率についての対応はどのように考えているか、教えてください。

(伊藤社長)

プライム市場への移行や他社との提携など、検討のタイミングはいくつか想定しております。機関投資家の皆様からも「比率が高すぎるのでは」という声をいただいております。今後適切に調整していきたいと考えています。

株主優待コストと、今後の検討状況について

株主優待制度のコストや今後の検討状況を教えてください。

(藤原CFO)

株主優待のコストは、FY2024末の実績に基づき業績予想に織り込んでおります。先行投資期間を終え、今期で黒字化を達成するという意思も込めて前倒しで株主優待を実施いたしました。将来的には、配当との併用や、優待内容の見直し、拡充も、経営陣で議論を深めてまいります。

国内機関投資家の持株比率の推移について

2024年6月末と12月末の株主構成を比較すると、国内機関投資家の保有比率が半減しています。その理由や今後の対策について教えてください。

(藤原CFO)

国内機関投資家の投資方針にはさまざまなケースがあり、赤字企業にはポジションを取りづらさという考え方をお持ちの先もいらっしゃるため、2024年8月のグロース市場の変化も踏まえてポジション調整を進めた投資家がいた可能性もあるとみています。

一方で、機関投資家や海外投資家とのIR面談件数は、国内・海外ともにこれまでと比べて減少しているわけではなく、面談数も確保できています。第4四半期決算後のミーティング件数も引き続き多く確保できており、当社への関心は継続して高いと感じています。

今後の対策としましては、ARR成長や通期黒字化など実績面をしっかりと示すことは当然として、IRチームとして機関投資家が参入できるよう流動性を高め出来高を構築するためのIR施策を強化してまいります。

5. CEOによるご挨拶

FY2024はARRが45億円に留まり、目標未達となったことは投資家の皆さまには申し訳ない気持ちです。

しかし、既存顧客の浸透や開発体制の整備など、着実に成果が出た面も少なくありません。FY2025は、いよいよ黒字化を目指すフェーズに入り、ARR30%成長との両立を必ず実現していきたいと思っております。

そのうえで、2026年、2027年とスケールをさらに大きくし、ARR100億円を射程に収める計画です。

社会課題でもある建設現場の人材不足や生産性の低さを、DXで根本的に解決するという使命感を持って事業を進めてまいります。

以上が、2024年度通期決算のご報告と、今後に向けた当社の方針・展望でございます。本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

以 上