

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)

2024年12月期 第4四半期 決算説明資料スクリプト



【決算発表資料】

<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。
 人手不足や法規制などにより生産性向上が喫緊の課題となっている建設業界に、施工管理SaaS「SPIDERPLUS」の開発と販売をしています。

SpiderPlus & Co.

概要

業績

四半期売上高11.0億円、営業損失▲0.6億円、ARR45.3億円 (YoY+29%)で着地
 来期の通期黒字化に向けて収益性は順調に改善

事業進捗

DX先進企業を中心とした既存顧客への浸透が加速
 ARPU成長率+17%、ARPA成長率+12%

業績予想

先行投資期間を経て、成長性と収益性を両立するフェーズに入る
 FY2025のKGIは「ARR成長率30%」及び「営業利益の通期黒字化」

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

3

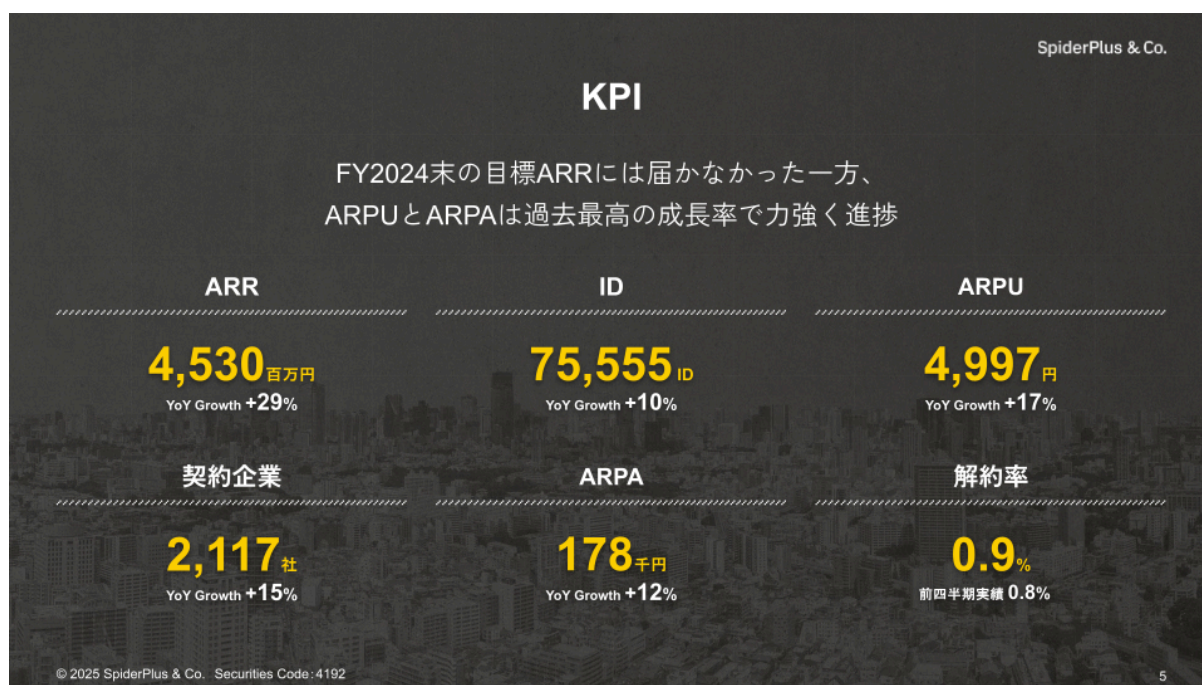
FY2024.Q4の決算概要ですが、業績はKGIであるARRが前期比+ 29%で成長したことを要因に、四半期売上高11.0億円、前期比+ 25%で着地しました。

FY2024は、約4年間実施してきた先行投資期間の最終年度であることから、営業損失△0.6億円となりました。収益性は来期の営業利益の通期黒字化に向けて順調に改善しています。

事業の進捗ですが、DX先進企業を中心とした既存顧客内での浸透が進んだ結果、ARPUとARPAが力強く成長しています。

業績予想についてです。当社は今後、成長性と収益性を両立するフェーズに入ります。

これを踏まえて、FY2025においてはARR成長率30%と、営業利益の通期黒字化達成をKGIとしています。



KPIの一覧です。FY2024第3四半期の決算において期末目標とした46～47億円には届きませんでした。上述の既存顧客への浸透が進んだことにより、ARPUとARPAは過去最高の成長率で力強く進捗しています。

各KPIの評価については次ページにて説明いたします。

ARR

SpiderPlus & Co.

期末に既存顧客内の浸透が進み、ARRの成長が加速
一方で、一部の大手顧客向け商談が長期化し、ARR目標には届かず着地

ARR*1

単位：百万円



ARR増減分析*2

単位：百万円

大手、中小ともに既存顧客のオプション機能追加やパッケージ型新プランへの切り替えが進む



*1: ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。
*2: 新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

6

まずは、ARRについてです。

期末において既存顧客内の浸透が進んだ結果、ARRの成長が加速しています。一方で、一部の大手顧客向け商談が長期化したこと、中小企業のニーズ立ち上がりが想定を下回ったことによる新規顧客開拓の伸び悩みにより、期末ARRは目標に対しては未達となりました。

ID数・ARPU

SpiderPlus & Co.

既存ユーザーの付加価値向上に注力

ARPUは大手・中小問わず既存顧客のオプション機能追加や新プラン切り替えが進み成長が加速

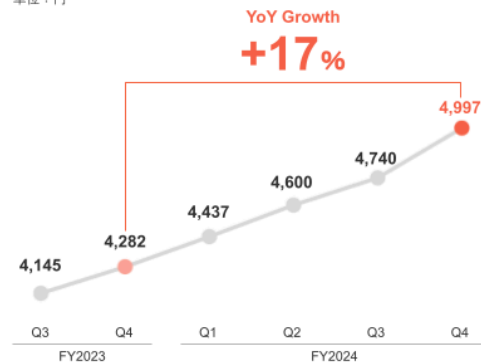
ID数

単位：ID



ARPU*1

単位：円



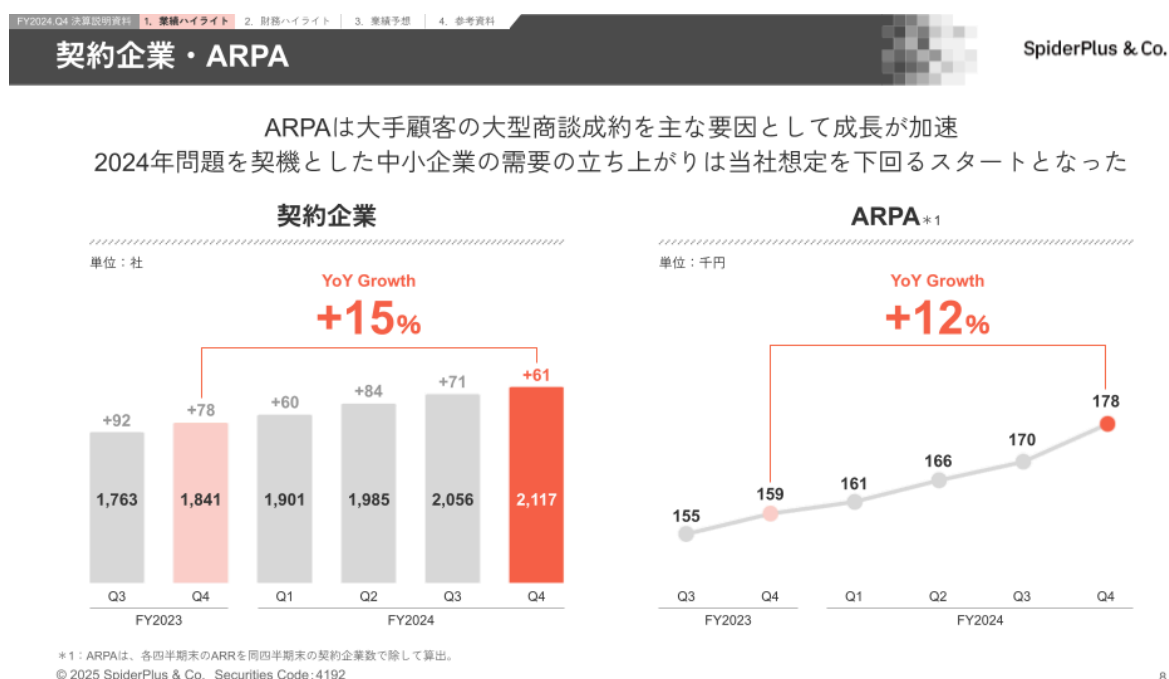
*1: ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

7

ARPUは、特に既存顧客において高まっているDXニーズを捉えるための「付加価値向上」に注力した結果、成長率が四半期ごとに加速しております。

SPIDERPLUSが、全社導入のように顧客内で深く浸透するためには、ユーザーに対する「付加価値向上」によって、顧客内に「SPIDERPLUSを社内で広めてくれる推進者」を創出することが重要です。

顧客内でSPIDERPLUS推進者が生まれることによって、他部署や他現場の紹介など、全社導入に向けた効率的な営業活動が可能になります。そのため、当社にとって「付加価値向上」への取り組みは重要な施策となっております。



契約企業数は、残業時間上限規制を契機とした中小建設業のニーズ立ち上がりが想定を下回るペースだったことから、新規契約企業の推移は例年並みの進捗です。足元での中小企業のニーズ立ち上がりは想定を下回っているものの、建設業界の人手不足問題は根深い課題であることから、全国的なDX需要拡大は遠くない未来に起こるものと考えております。

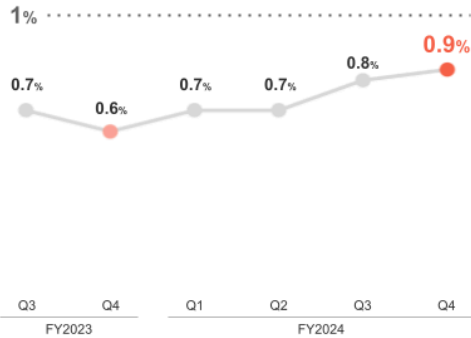
ARPAについては、SPIDERPLUSをすでに導入されている顧客において生産性向上ニーズが高まっている需要動向を踏まえて、既存顧客に対する浸透施策を進めた結果、大型商談成約を主な要因として、ARPAの成長が加速しました。

解約率

SpiderPlus & Co.

解約傾向に変化はなく、解約率は想定内で推移
今後も1%未満の水準で推移する見込み

企業単位の解約率推移^{*1}



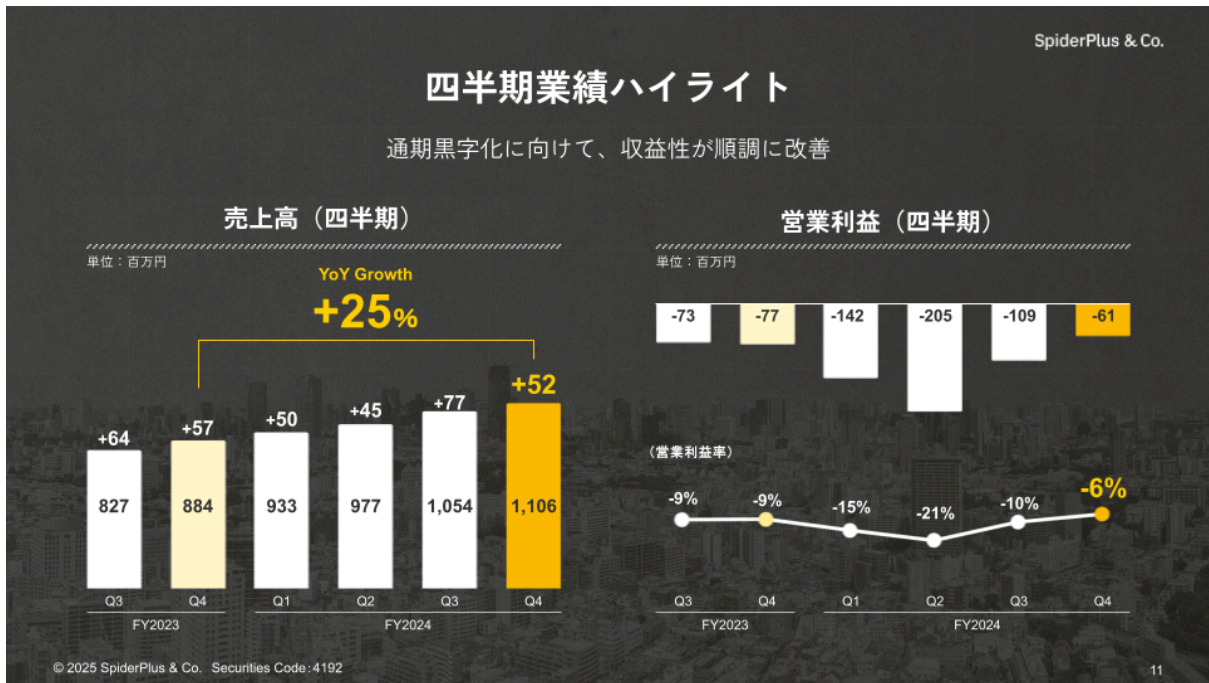
^{*1}: 会社数単位の解約率。月次解約率の直近12ヶ月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数 ÷ 前月末時点の契約企業数」により算出。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

低解約率を維持する取り組み

事業開始時から重視するサポート体制は健在
FY2024.Q4から、大手・中小等の問わず
カスタマーサクセス活動を開始



解約率については、解約理由の傾向とともに重要な変化はありません。
今後も当社が基準とする1%未満の水準で推移する見込みです。



ここから、財務ハイライトの説明です。

四半期単位の売上高を見ると、第4四半期は約11億円を計上し、前年同四半期比+25%の成長となりました。営業損益では、第4四半期の会計期間で0.6億円の営業損失となりましたが、黒字化に向けて、収益性が順調に改善しています。

通期財務ハイライト

FY2024の売上高は、ストック収入の積み上げ不足を要因に、業績予想に対して約94%で着地
 なお、Q4において開発基盤の方針変更に伴う減損損失（特別損失）を計上

単位：百万円	FY2024.Q4 連結累計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	4,072	+27.5%	4,321
営業損失	-519	—	-429
経常損失	-525	—	-446
当期純損失	-771	—	—
現預金残高	2,740	—	—
(参考) 人員数	299名	+43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、前回発表の通期業績予想から変更はない。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

12

FY2024の売上高は40.7億円、YoY Growth+27.5%の着地となりました。ストック収入の積み上げ不足を要因として、業績予想に対して約94%で着地しました。

損益面はFY2024は先行投資期間の最終年度として、計画的に規模拡大投資を進めた結果、通期では約5億円の赤字となりました。また、当期純損失が7億円台にまで拡大しているのは、特別損失として約2.3億円の減損損失計上を行ったことが要因です。これは、開発基盤のリニューアルプロジェクトで資産計上していた一部が今後使用見込みがなくなったため、会計基準に従い減損損失を計上したものです。

特別損失の計上について

来期以降のプロジェクト戦略に基づき、開発基盤に対する方針を変更
それに伴いSPIDERPLUSのリニューアルPJ（プロジェクト）に係る開発費の一部を減損

リニューアルPJについて

- 開発生産性向上を目的に、従前の開発基盤を新たな開発基盤に移行するプロジェクトとして始動
- FY2020から着手し、開発過程で完成した新プロダクトや新機能を順次リリースしながら、現在も開発は進行中

方針変更について

- 開発体制の抜本的な改革とプロジェクト戦略のアップデートを進め、2024年末に開発基盤の方針を変更
- その結果、リニューアルPJで資産計上していたソフトウェアの一部について今後使用する見込みがなくなる

会計処理について

- 会計基準に則り、活用見込みがないソフトウェア仮勘定を減損損失として計上（特別損失229百万円）
- 本会計処理により、FY2024期末におけるリニューアルPJ関連のソフトウェア仮勘定はゼロとなる

特別損失の計上についてです。

期末において、来期以降のプロジェクト戦略に基づいた開発基盤に対する方針変更を行いました。その結果、SPIDERPLUSのリニューアルプロジェクトに投資してきた開発費の一部を会計基準に則り、備忘価額まで減損損失を計上しました。

リニューアルプロジェクトは、「開発基盤の刷新による開発生産性向上」を目的として2020年から着手したプロジェクトであり、これまでの開発過程で完成した新プロダクトや新機能については順次リリースしながら進めてまいりましたが、今後は新たな開発方針のもと、開発生産性向上に取り組んでまいります。

連結損益計算書 *1

SpiderPlus & Co.

単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2024.Q3 会計期間 (連結)	FY2024.Q4 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2023.4 累計期間 (単体)	FY2024.Q4 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,054	1,106	+5.0%	3,194	4,072	+27.5%
うち、ストック収入	1,029	1,098	+6.7%	3,097	3,991	+28.9%
ストック収入比率	97.6%	99.3%	+1.7pt	97.0%	98.0%	+1.0pt
売上総利益	724	787	+8.7%	2,071	2,768	+33.7%
売上総利益率	68.7%	71.2%	+2.5pt	64.9%	68.0%	+3.1pt
販管費	834	849	-%	2,514	3,287	+31.9%
販管費率	79.1%	76.8%	-2.4pt	78.7%	80.7%	+2.0pt
営業損失	-109	-61	-	-442	-519	-
営業利益率	-10.3%	-5.6%	+4.8pt	-13.9%	-12.7%	+1.2pt
経常損失	-112	-65	-	-452	-525	-
税引前当期純損失	-112	-299	-	-452	-760	-
当期純損失	-115	-302	-	-463	-771	-

売上高

- SPIDERPLUSのARR成長に伴いストック収入が増加

売上総利益率

- 開発プロジェクトの見直し等により上昇
- 売上高成長と売上総利益率の上昇により、累計期間の売上総利益は前年同期比+33.7%に増加

販管費

- 年末に出展した展示会等マーケティング投資などにより前四半期から増加

当期純損失

- 開発基盤の刷新に伴い、ソフトウェア仮勘定に計上した開発費の減損を実施し、特別損失を計上

*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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

14

続いて、連結損益計算書についてです。

売上高は、SPIDERPLUSの成長に伴うストック収入増加を主な要因に成長しています。

売上総利益は、開発生産性向上への取り組みとして開発人員や開発プロジェクトの見直しをおこなっていることから四半期売上総利益71.2%に上昇しています。

販管費は人的投資に伴う人件費の上昇のほか、年末に開催された建設DXテーマの展示会出展等のマーケティング投資により前四半期から増加しています。

なお、特別損失の計上については、上述のとおり減損損失に関するものです。

連結貸借対照表 *1

SpiderPlus & Co.

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2022 (単体)	FY2023 (単体)	FY2024.Q4 (連結)
現金及び預金	3,044	2,846	2,740
その他流動資産	497	575	655
流動資産	3,542	3,421	3,395
ソフトウェア	558	463	335
ソフトウェア仮勘定	183	220	21
その他固定資産	510	490	459
固定資産	1,252	1,174	815
資産合計	4,794	4,596	4,211
借入金	443	499	1,029
その他負債	666	711	536
負債合計	1,109	1,211	1,565
純資産合計	3,684	3,385	2,645
自己資本比率	76.8%	73.6%	62.8%

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、手元資金拡充を目的とした借入を実行

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
- ソフトウェア仮勘定については、開発方針の変更に伴い229百万円の減損を実施

借入金

- 手元資金拡充のためFY2024.Q2に350百万円借入（返済期間4年・固定金利0.6%）

純資産

- 借入実行により自己資本比率が62.8%に低下するも、安定した財務基盤を構築

*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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

15

手元資金拡充を目的に借入を行ったことから、自己資本比率が減少しておりますが、財務基盤は安定しています。

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 (単体)	FY2022 (単体)	FY2023 (単体)	FY2024.Q4 (連結)
営業キャッシュ・フロー	-493	-1,000	-331	-369
投資キャッシュ・フロー	-610	-508	-85	-52
フリー・キャッシュ・フロー	-1,103	-1,509	-416	-421
財務キャッシュ・フロー	4,830	363	217	322
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—	-6
現金及び現金同等物の増減額	3,726	-1,146	-198	-105
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	2,740

営業キャッシュ・フロー

- 先行投資に伴う営業損失により減少

投資活動によるキャッシュ・フロー

- 関西支社の増床や自社利用ソフトウェアの開発に伴い減少

財務活動によるキャッシュ・フロー

- 借入の実行に伴う増加

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FY2024から発生

*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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

16

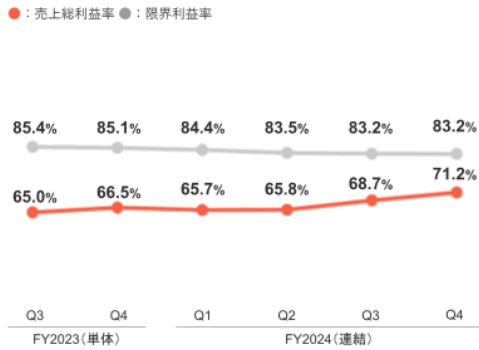
先行投資に伴い営業キャッシュフロー及び投資キャッシュフローが減少しておりますが、先行投資期間が終了するため今後は営業キャッシュフローはプラスとなる見込みです。

売上原価

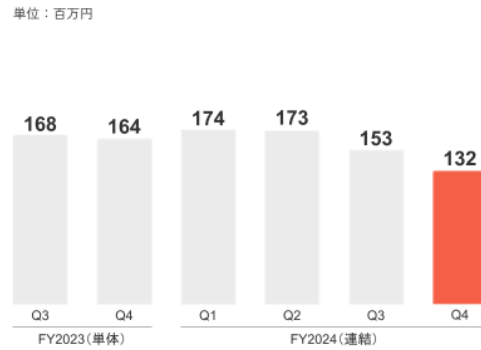
SpiderPlus & Co.

開発部門のサービス提供体制の効率化と、人員配置を見直し
それに伴い、売上総利益率は約71%に上昇

限界利益率*₁及び売上総利益率



固定費*₂推移



*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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

17

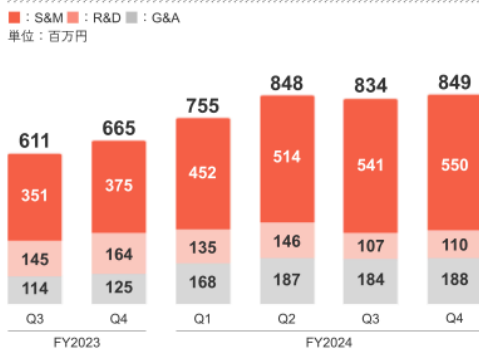
開発生産性向上を目的として開発人員の配置や開発プロジェクトの見直しを行っていることから、売上総利益率が約71%に上昇しています。限界利益率も80%前半で安定しており、固定費の最適化が進んだ結果、利益率が改善しました。FY2025も売上総利益率70%以上を確保できる見込みです。

販管費

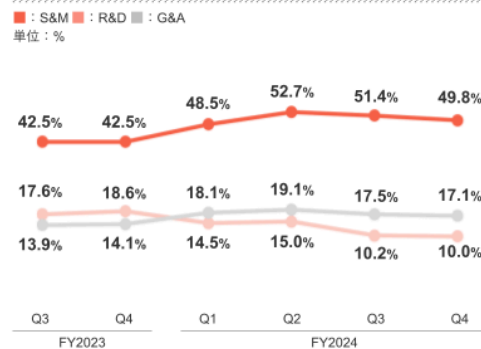
SpiderPlus & Co.

販管費は計画どおり四半期平均8億円の水準で推移
年間を通して営業組織の強化に投資を行った

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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

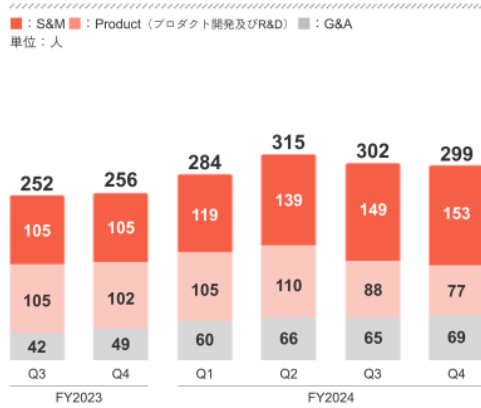
18

販管費は、計画通り四半期平均約8億円の水準で推移しました。FY2024は主にカスタマーサクセス部門を含めた営業組織の強化に投資を行いました。

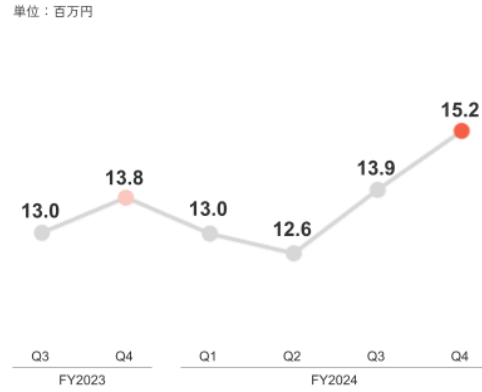
先行投資（人的投資）の状況

営業部門は営業生産性を見ながら採用を進め、
プロダクト部門は開発組織の体制や人員配置の見直しを実施

従業員数*1



従業員一人当たりARR



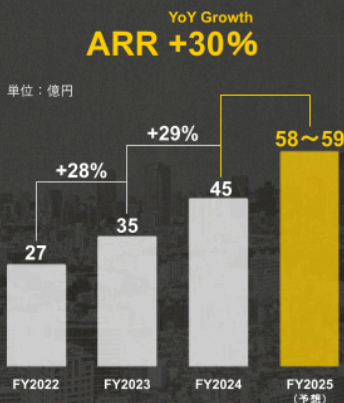
*1: 非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育児等休職者と常勤役員を含む。なお、FY2024からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

先行投資の状況についてです。FY2024は上期に採用活動を積極化し、下期は営業組織の生産性を見ながら採用コントロールを行いました。

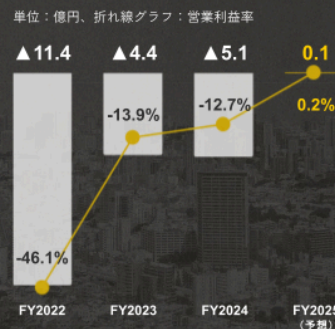
生産性の実績として、FY2024の下期から従業員一人あたりのARRも向上しており、組織生産性の向上は、FY2025以降も高めていく方針です。

FY2025 KGI*1

約4年間の先行投資期間を経て、高い成長性と収益性を両立するフェーズに



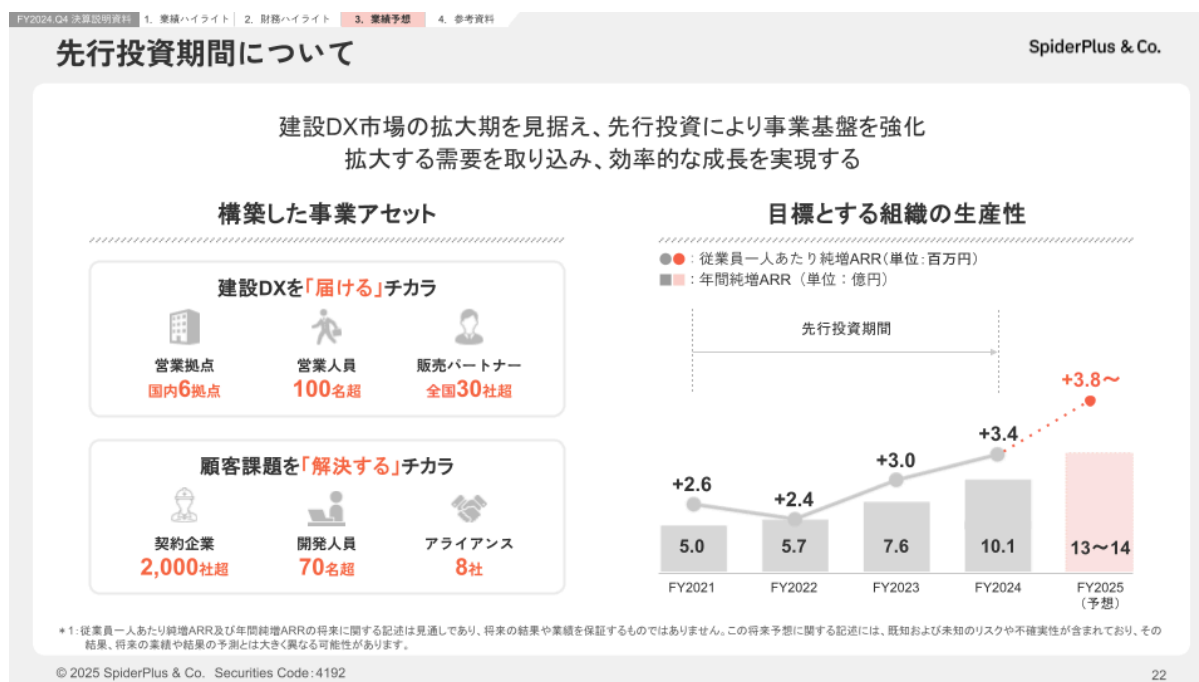
通期黒字化（営業利益）



*1: 売上高及び営業利益の将来に関する記述は中長期的の見通しであり、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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

業績予想についてです。

当社は、これまでの約4年間の先行投資期間を経て、高い成長性と収益性を両立するフェーズに入ります。具体的には、ARRの成長率30%以上と通期黒字化を掲げております。営業利益の予想は、前期約5億円の赤字から一気に黒字化に持っていく計画であるため、保守的な数値を業績予想としています。実績ではこれを超える営業利益を積み上げてまいります。



これまでの先行投資期間について説明します。

当社は、2024年4月から建設業界にも適用された残業時間上限規制を契機とした建設DX需要の拡大を見据えて、人的投資を中心に事業基盤を強化してまいりました。

先行投資によって、お客様の課題やニーズをプロダクトやサービスで解決する力、そして、全国のお客様に我々のサービスを届ける力、すなわち事業アセットを構築しました。構築した事業基盤によって、足元の組織の生産性、従業員一人当たりのARRが高まっております。

FY2025の計画は、この高まっている組織の生産性をベースとして、ARR純増ペースを加速するという考え方となっています。次のページにて、具体的な重点施策についてご説明します。

FY2025の重点施策

SpiderPlus & Co.

未導入企業の開拓

全国6箇所の自社拠点と、30社超の販売パートナーネットワークを活用し、顕在化した中小企業のDXニーズをいち早く取り込む

建設業界の開拓余力



既存顧客への浸透

企業規模問わずDXニーズが高まる既存顧客に対して、新プラン切り替えやオプション機能の一括導入など、「全社導入案件」にフォーカスする

既存顧客の浸透ポテンシャル (設備工事大手企業のID数推移)



DX先進企業との共創

SaaSやBPOサービス、自社開発なども組み合わせて、特に先進的な取り組みをする顧客群とともに、新たな施工管理プロセス構築する

SPIDERPLUSの大手顧客基盤



*1: 特定建設業許可事業者数。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本決算説明資料日付時点の検索結果を記載。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

FY2025の重点施策は、「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」としています。これは、FY2024から継続するものです。

重点施策の中では、「既存顧客への浸透」がFY2025の成長を牽引するとみています。すでに当社サービスをご利用いただいている企業では、他部署や他現場への横展開によるユーザー数拡大（ID数増加）や、機能の追加導入（ARPU向上）によって、顧客あたりの浸透率が高まってきています。

また、「全社的導入」に至っていない企業が多く、加えて当社顧客の生産性向上ニーズはなお拡大していることから、「既存顧客の浸透」を重要性の高い施策と位置づけています。

「未導入企業の開拓」においては、先行投資によって構築した販売網により、これまで当社がリーチできなかった全国のお客様にもSPIDERPLUSを届ける体制が構築できています。この販売網を活用して、大手・中小問わず建設業界内のシェアを高めていきます。

「DX先進企業との共創」においては、すでにSPIDERPLUSを全社的に導入いただいているお客様に対して、お客様の求める機能のカスタマイズ開発や、当社のBPOサービスを組み合わせ提供し、より高いレベルの生産性向上、DXをお客様とともに推進します。

	FY2024実績	前期比	FY2025予想	前期比	業績予想概要
ARR	45.3億円	+29%	58~59億円	+30%	● 既存顧客の浸透が主要な成長ドライバー
ARR純増額	+10.1億円	+32%	+13~14億円	+30%	● 特に大手顧客の一括導入等大型商談を進める
契約社数	2,117社	+15%	2,300社超	+10%	● 前期同様、新プランへの切り替えやオプション機能拡販に注力
ARPA	178千円	+12%	210千円	+18%	● 契約社数等ユーザー数の成長加速は、FY2026以降を想定
NRR	123%	—	125%超	—	
売上高	40.7億円	+27.5%	53億円	+30%	● 売上総利益率はFY2024.Q4の約70%を目標
営業利益	-5.1億円	—	0.1億円	黒字化	● 販管費は各四半期9~10億円を想定
従業員数	299名	+43名	329~350名	+30~51名	● セールス、開発部門を中心に採用

^{*1}:売上高、営業利益等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。
 © 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

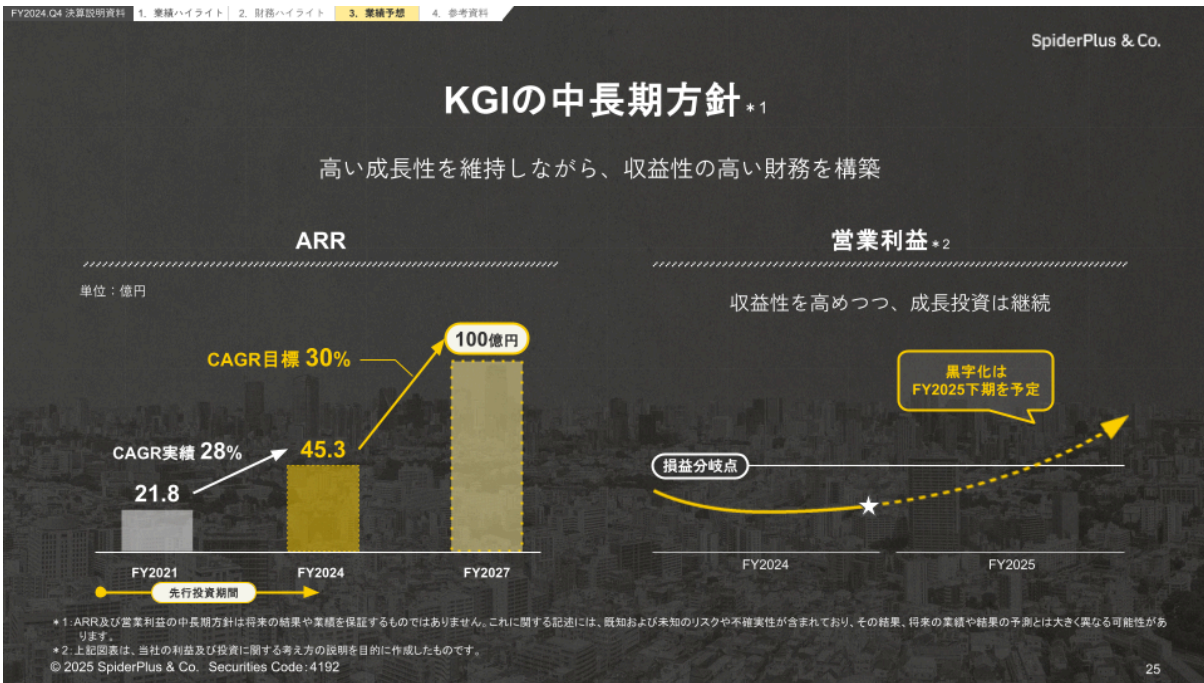
24

上記3つの重点施策を推進することで、2025年のARR成長率30%と、通期黒字化の両立を目指します。

重点施策の中では「既存顧客の浸透」に注力する方針のため、契約社数やユーザー数の成長加速はFY2026以降を想定しています。

採用面では、営業、開発部門を中心に採用を進めますが、組織の生産性を見ながら採用をコントロールし、組織の生産性を高めることで、営業利益の黒字化を目指します。

なお、営業利益の目標は前期5.1億円の赤字を大幅に解消する計画であることから、保守的な予想としております。



最後に、KGIに関する中期方針です。

FY2025以降、ARRの成長率30%を基準として、ARR100億円の早期達成を目指します。

収益性においては、中長期的に高い収益性を確保する方針を持ちながらも、建設DX需要は今後もさらに拡大すると見込んでいるため、市場拡大を取り込むための成長投資はFY2025以降も継続していく方針です。

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 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