



SpiderPlus & Co.

# FY2023.Q1 決算説明資料

2023年5月11日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

# 建設現場をDXする

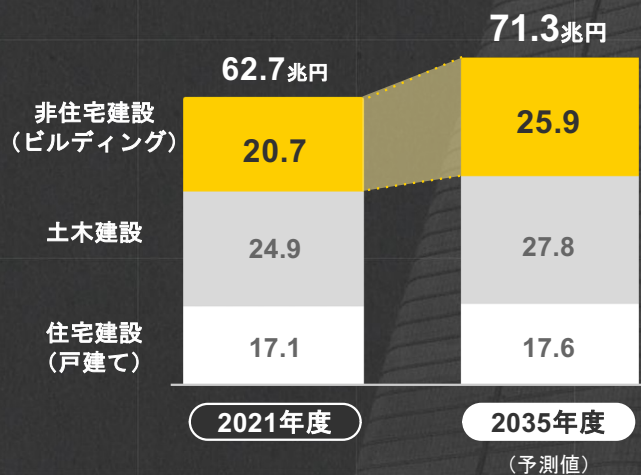
Construction

Technology

# 私たちが捉える建設DXの市場機会

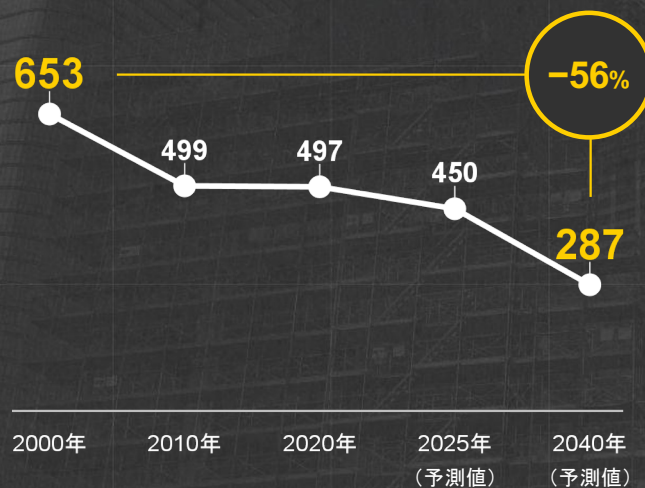
## 拡大する需要

建設投資額見通し\*1



## 減少する担い手

就業者数見通し\*2



## DXを後押しする政策

予定されている政策\*3



\*1~3: 本資料の「その他参考資料」に出典を記載

# 現場の業務効率化を実現する 建設DXサービス「SPIDERPLUS」



大規建設現場向け施工管理SaaS

ビル・マンション・商業施設 etc.



建設会社

ゼネコン  
(現場監督)

サブコン  
(現場監督)

協力会社  
(職長・親方)

施工プロセス

計画

施工

検査

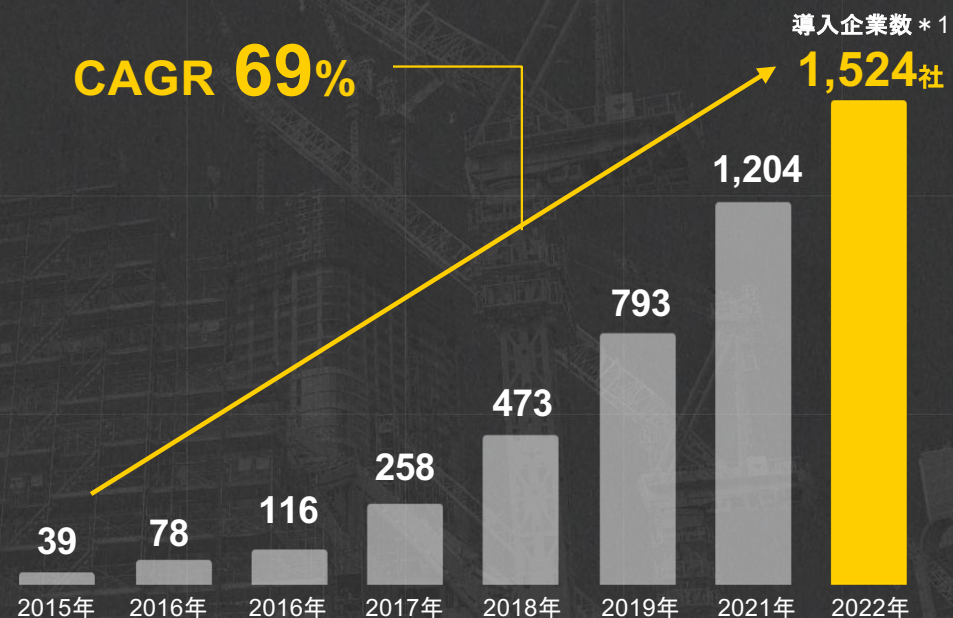
是正

# 建設業界のトップランナーが導入 広がり続けるSPIDERPLUSネットワーク

## 導入企業抜粋



CAGR 69%



\* 1 : 導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

# 概要

業績進捗・事業進捗ともに順調な四半期

## 業績進捗

ARR成長率を高めながら、コストコントロールによる収益性の改善を両立  
業績予想通り、順調に進捗

## 事業進捗

「働き方改革関連法」の適用に備え、建設業のDXフェーズが加速  
大手建設会社とのシステム連携など、重点顧客の開拓と浸透を進める

## KPI

## 四半期売上高

**719**百万円  
YoY Growth **+27%**

## ARR

**2,866**百万円  
YoY Growth **+27%**

## 契約企業

**1,593**社  
YoY Growth **+27%**

## ID

**60,152**ID  
YoY Growth **+21%**

## ARPU

**3,971**円  
YoY Growth **+5%**

## 解約率

**0.6%**

売上高	ARR	契約企業	ID数	ARPU	解約率
○	○	○	○	○	○

\*1: ◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。各記号は、以下の通り対業績予想及び成長率における結果を表す。

◎: 想定以上の結果であることを表す記号。○: 想定通りないし良化していることを表す記号。△: 想定を下回っていることを表す記号。×: 想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

## 業績

FY2022に実施した戦略的な大型先行投資は一巡  
計画的な先行投資を積極的に実行しながら、売上高成長と大幅な収益性改善を実現

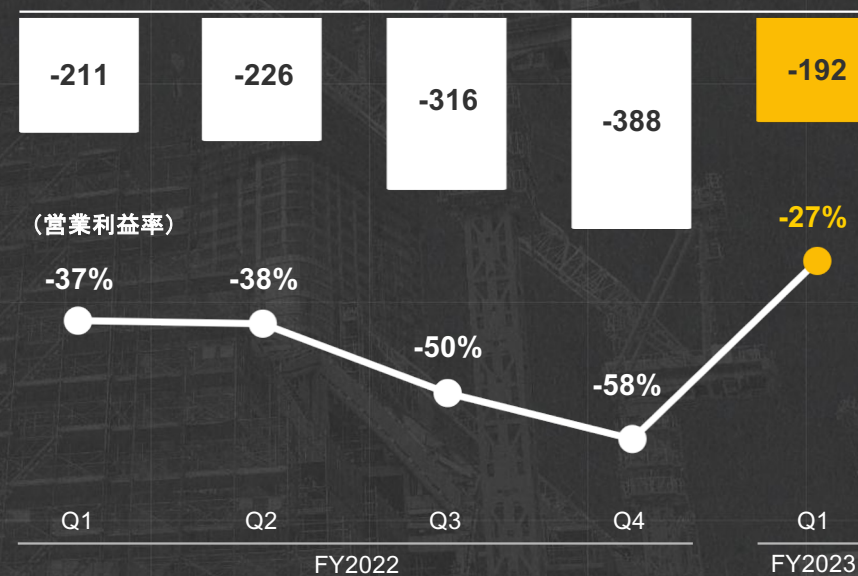
## 売上高

単位：百万円



## 営業利益

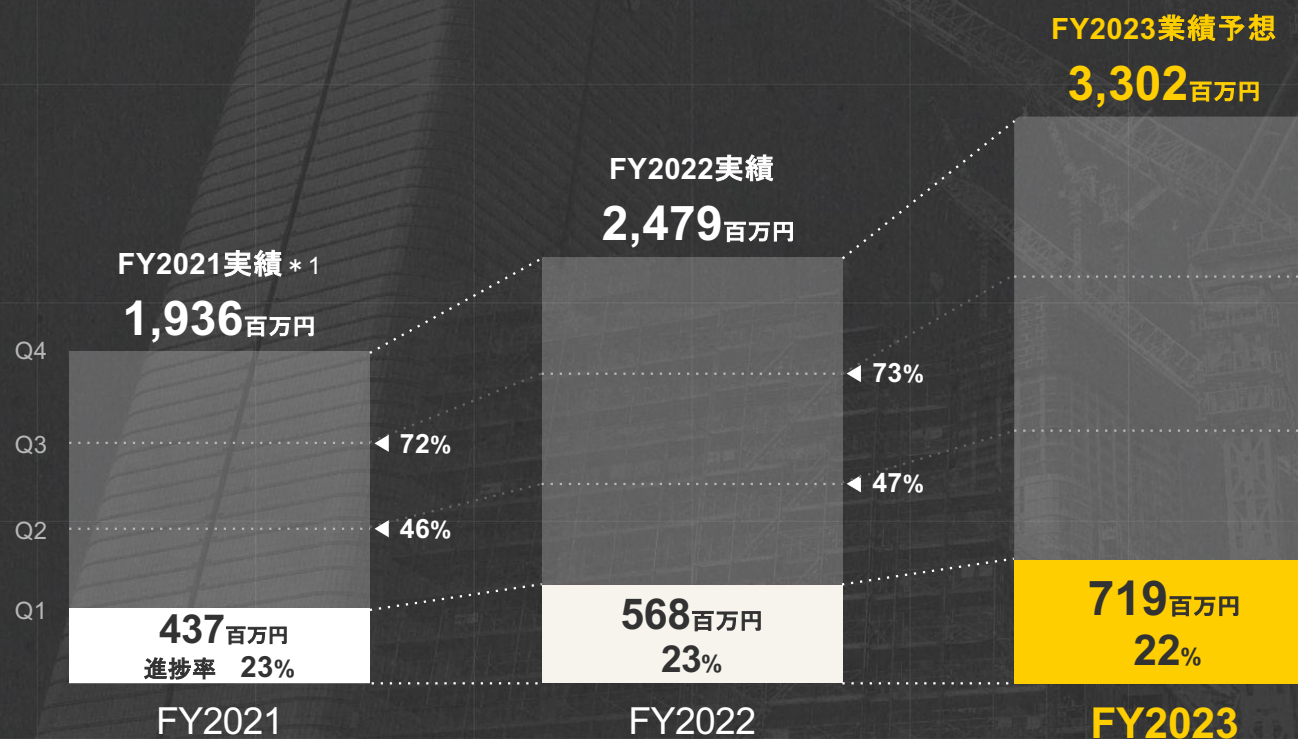
単位：百万円





# 売上高進捗

建設業界の季節性の影響を受けつつ、順調に売上高を積み上げ



\* 1 : FY2021は、ICT事業のみの売上高を記載（2022年1月にエンジニアリング事業を譲渡しておりFY2022よりICT事業の単一セグメントであるため）。

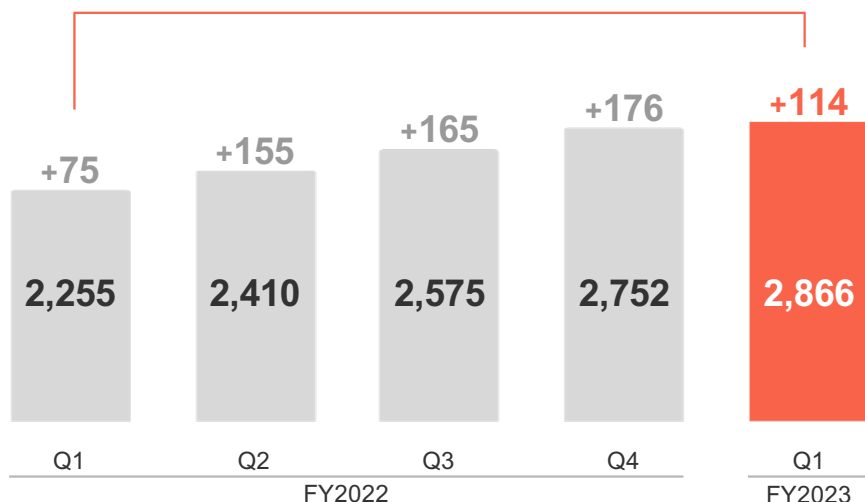
既存顧客の浸透によりARR成長率はYoY+27%

重点顧客の開拓と浸透を戦略的に進め、期末に向けて成長率をさらに高める

### ARR\*1

単位：百万円

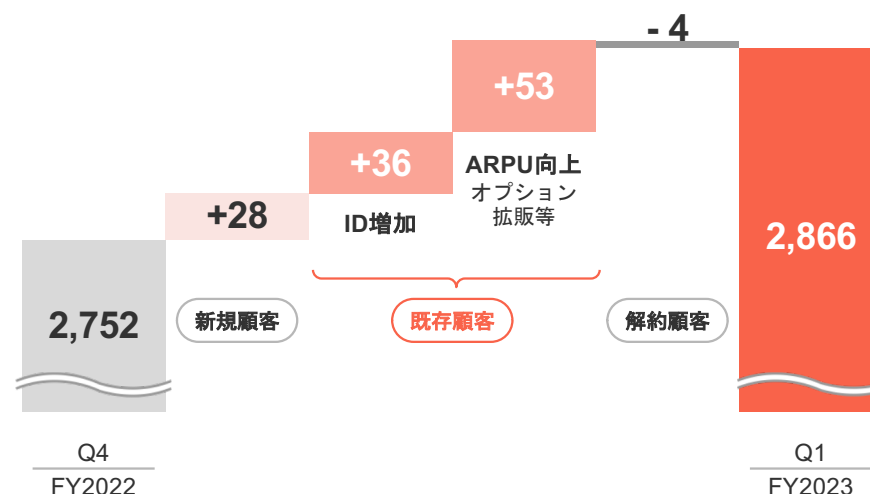
YoY Growth  
**+27%**



### ARRの増減分析\*2

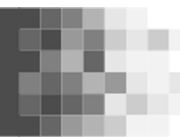
単位：百万円

既存顧客浸透によりID増加とオプション機能拡販が順調に増加



\*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FY2023.Q1中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客はFY2022.Q4末からFY2023.Q1末まで継続している顧客、解約顧客はFY2023.Q1中に完全解約となった顧客を指す。

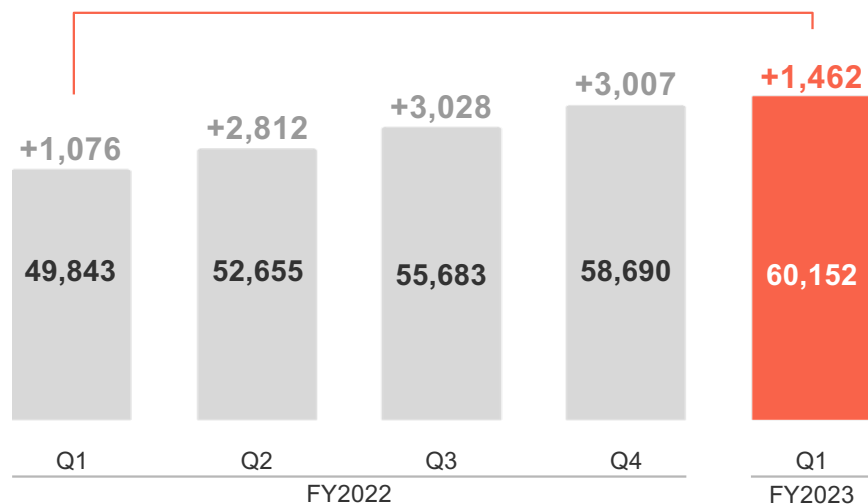


季節性ある四半期ながら、ID純増数は前年同期比で約1.4倍に拡大  
顧客のDXニーズを捉えたオプション機能の販売が順調

## ID数

単位：ID

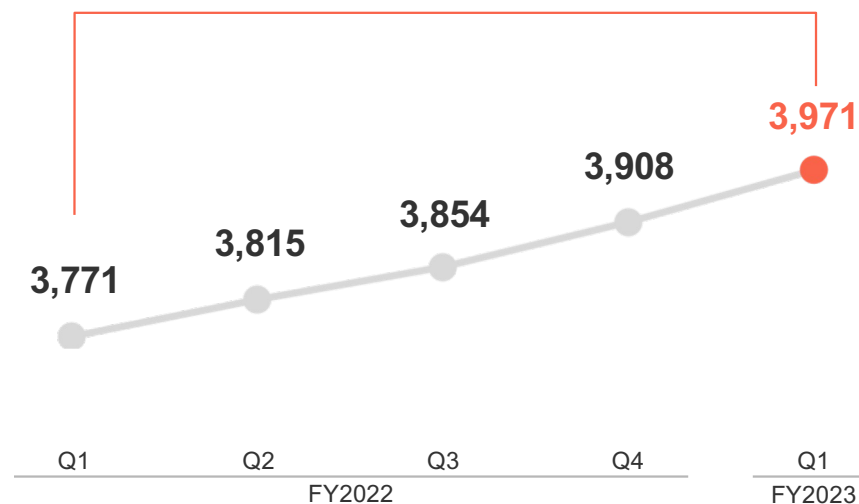
YoY Growth  
**+21%**



## ARPU\*1

単位：円

YoY Growth  
**+5%**



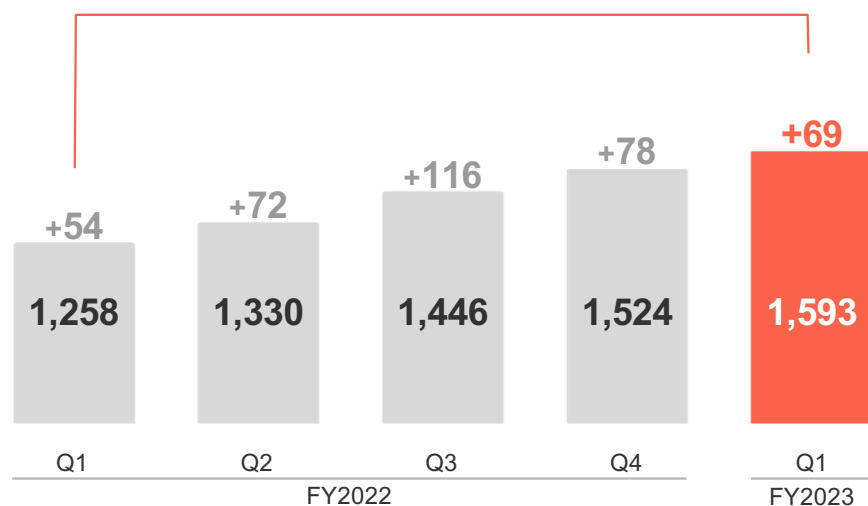
\*1：ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。

低い解約率を維持しながら新規企業の開拓を進め、顧客基盤を拡大

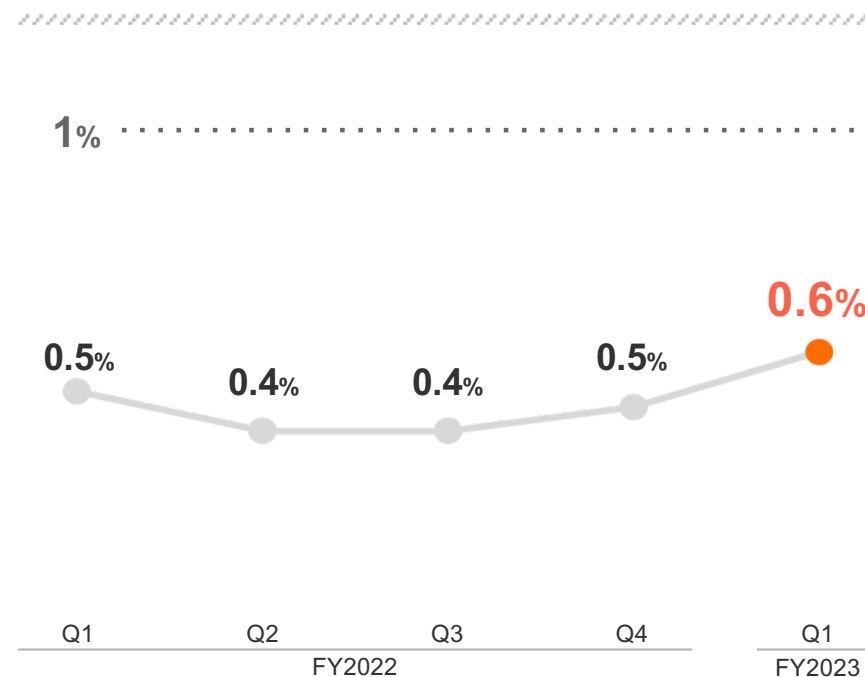
契約企業

単位：社

YoY Growth  
**+27%**



解約率\*1



\*1：解約率は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。

# FY2023.Q1 トピックス

## 営業戦略

「重点顧客の浸透と開拓」を進める基幹システム連携

## プロダクト戦略

「現場管理のリモート化」を実現する遠隔操作機能を開発

## 海外戦略

大手ゼネコンを中心とした日系企業の開拓が順調に進む

## 大手建設会社のネットワークに対し、SPIDERPLUS浸透を早期化する重要施策



### 本件概要

- 協力会社は、SPIDERPLUSを通じて基幹システムに情報を共有し、大成建設\*1は、基幹システムを通じて検査記録や進捗を確認
- 自社だけでなく複数の事業者が関与する「現場単位」のDXにより抜本的な業務改革が進む
- SPIDERPLUSを活用した業務プロセスが構築されるため、LTVのさらなる向上に寄与

### 今後の展望

- SPIDERPLUS未導入の協力会社における利用拡大が進む（2023年5月以降、全国130以上の現場に導入予定）
- 大成建設に限らず、大手建設会社との連携強化を目的とした基幹システム連携は積極的に活用していく

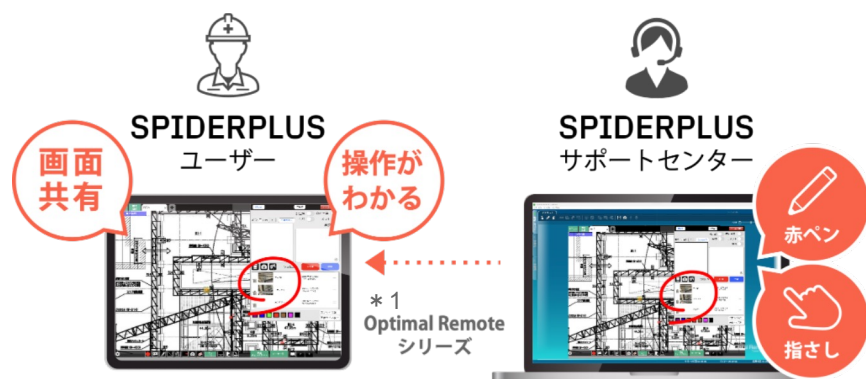
\*1：大成建設株式会社（本資料上、「大成建設」という。）は、東証プライム（1801）に上場する日本を代表する総合建設会社。2022年3月期連結売上高1兆543億円、従業員数14,518人。

# 遠隔操作機能を開発

「現場管理のリモート化」など、「遠隔臨場」に関するDXニーズが拡大  
遠隔地からの画面操作が可能となり、海外顧客への展開も見据える

## サポートセンターによる支援

- 当社サポートセンターのオペレーターが、ユーザーと画面共有しながら操作説明
- 口頭での説明では時間を要する問い合わせも、的確かつ効率的な対応が可能



## 今後の展望

- 海外ユーザーにも「遠隔操作支援」を活用し、国内外問わず、充実したサポート体制を提供
- 「ユーザー同士の画面共有」など、シームレスな遠隔臨場を実現する機能を開発



\*1: 株式会社オプティム（東証プライム：3694）の遠隔画面共有サービスOptimal Remoteシリーズを活用  
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

## 東南アジアへ展開する大手ゼネコンの導入が順調に進む

### 海外展開方針

- 日系建設会社が進出する東南アジアを中心に10カ国に展開
- 各国の市場規模や商慣習などを投資基準に展開国を選定



展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー

### FY23の主な取組み

- 重点国でも影響力を持つ日系ゼネコン開拓
- 日系ゼネコンの現地協力会社への導入拡大を狙う
- 現地企業の開拓を見据えた、プロダクト、サービスのローカライズも並行して進める

注力国に対する  
選択と集中

日系ゼネコンを軸に  
シェアを拡大

ローカライズによる  
現地企業開拓

\*1: 最注力国の市場規模及び目標シェアは、当該注力国における当社が対象とする建設事業者の従業員数の推計値に想定ARPUを乗じて算出。



## Vision 2030

未来の建設現場を共に創る