

SpiderPlus & Co.

FY2023.Q2 決算説明資料

2023年8月9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

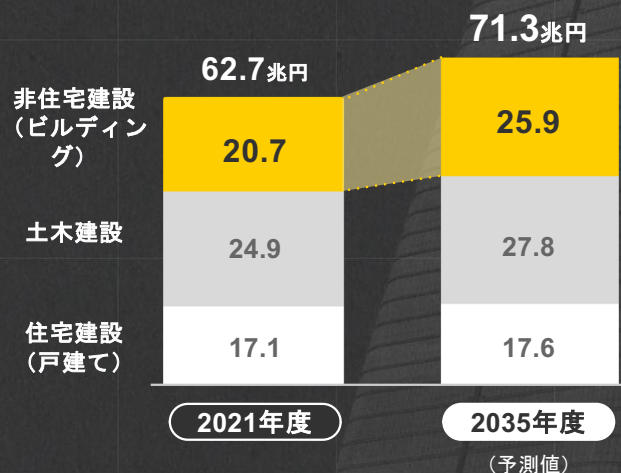
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

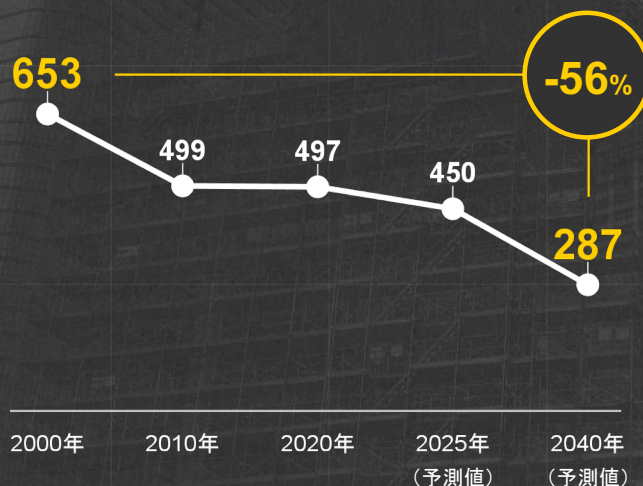
拡大する需要

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

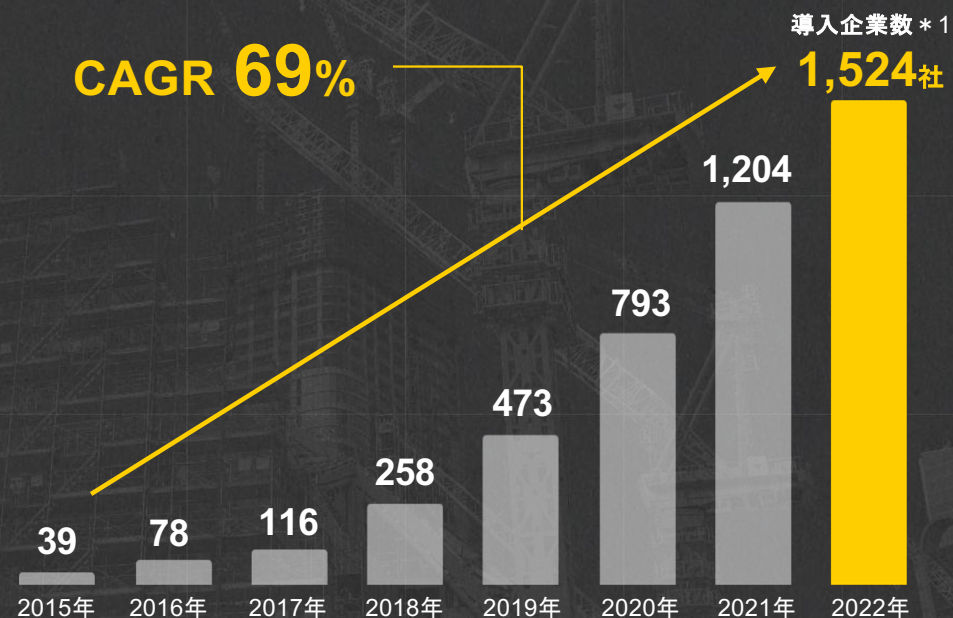
是正

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

FY2023.Q2 業績ハイライト



ハイライト

引き続き順調な四半期

市場環境

2024年4月適用の残業規制を目前に、
建設業界の生産性への意識が急速に高まる

事業進捗

全社一括導入等、重点顧客の開拓と浸透が進む
新領域への進出も本格化

業績進捗

売上高成長と収益性改善を両立しながら、
FY2024末のARR50億円達成に向けて順調に進捗

KPI

売上高（累計期間）

1,482百万円
YoY Growth **+27%**

ARR

3,056百万円
YoY Growth **+27%**

契約企業

1,671社
YoY Growth **+26%**

ID

63,199ID
YoY Growth **+20%**

ARPU

4,030円
YoY Growth **+6%**

解約率

0.7%

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。

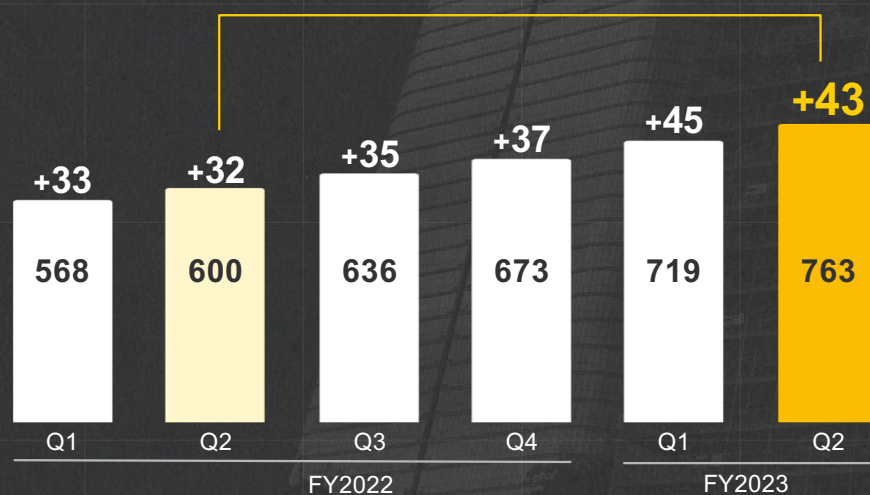
業績

前期に大型の先行投資を一巡させたことにより、当四半期は赤字額が大きく減少
 下期は業績予想の範囲内で将来のARR成長率を高めるための先行投資を実施予定

売上高

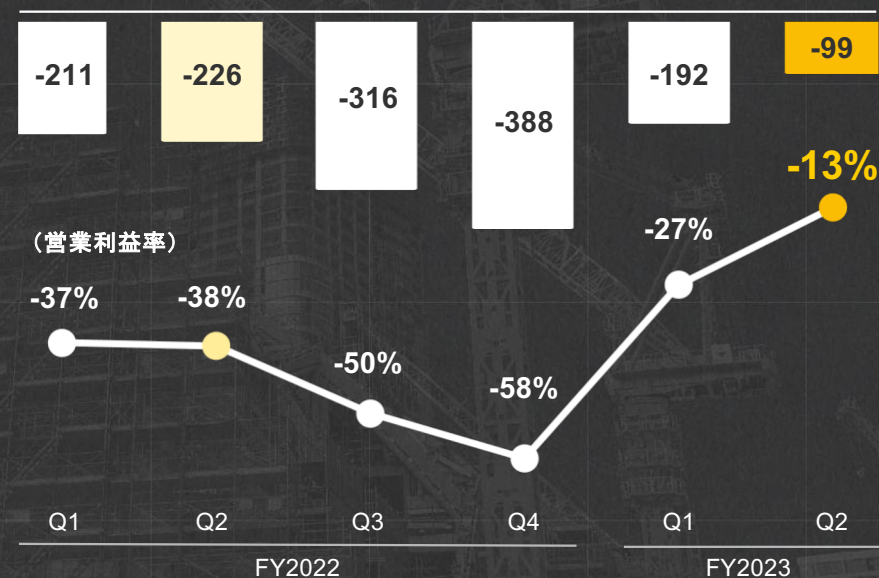
単位：百万円

YoY Growth
+27%



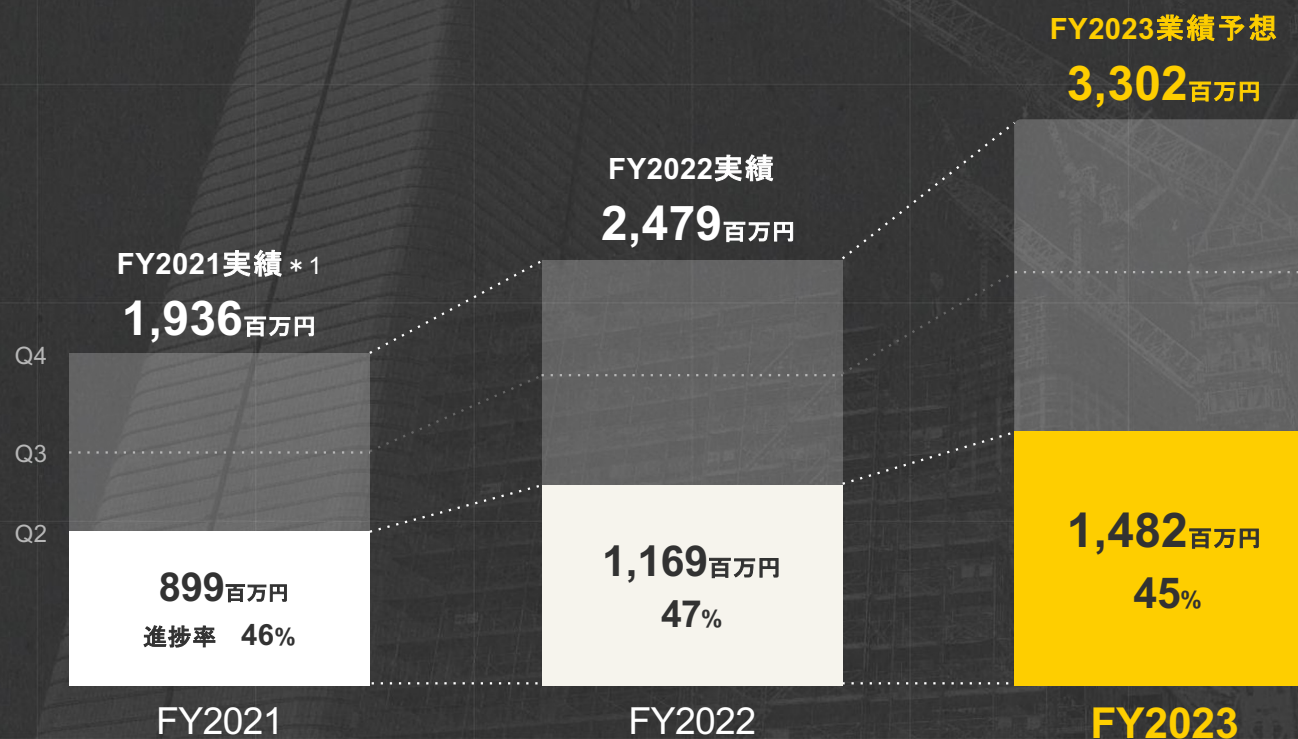
営業利益

単位：百万円



売上高進捗

順調に売上高を積み上げ、進捗率は概ね計画通り



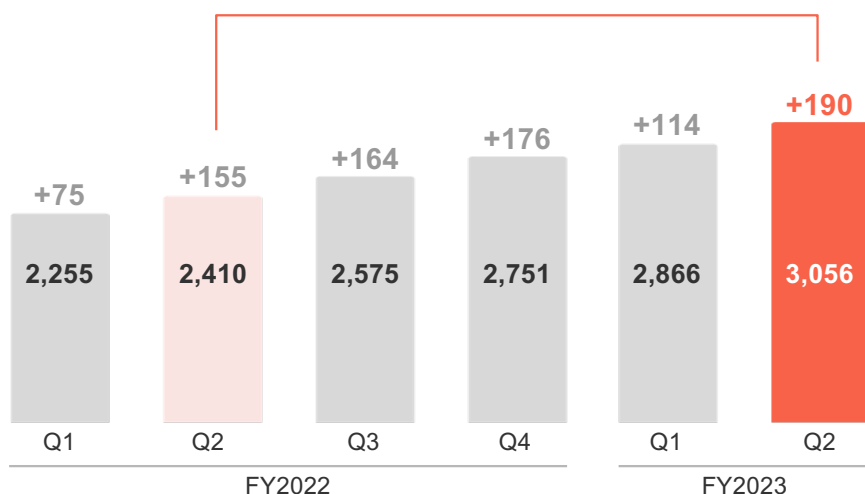
* 1 : FY2021は、2022年1月に譲渡したエンジニアリング事業の売上高を除いた売上高を記載

既存顧客のID数増加とARPU向上がARRの成長に貢献 重点顧客の開拓と浸透を進め、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増減分析*1

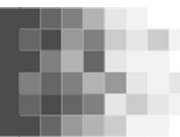
単位：百万円

重点顧客の開拓と浸透が進む



*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。

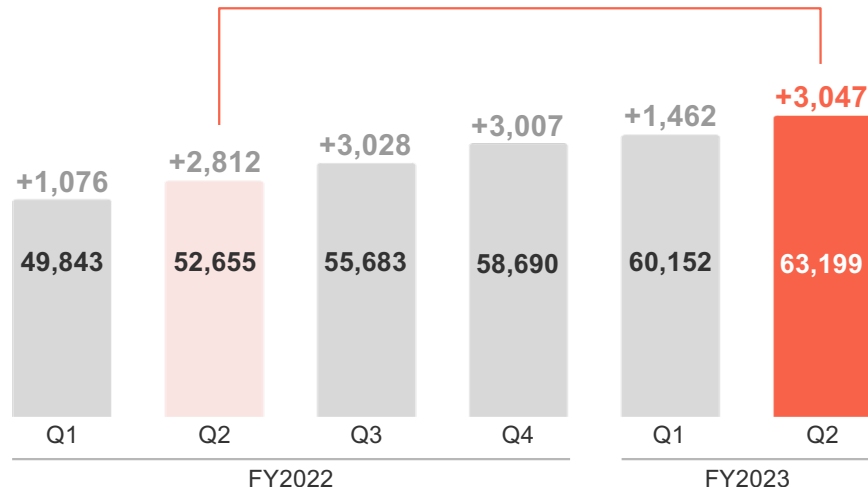


ID数は一括導入等により増加
 ARPUは顧客ニーズを捉えたオプション機能拡販により成長が加速

ID数

単位：ID

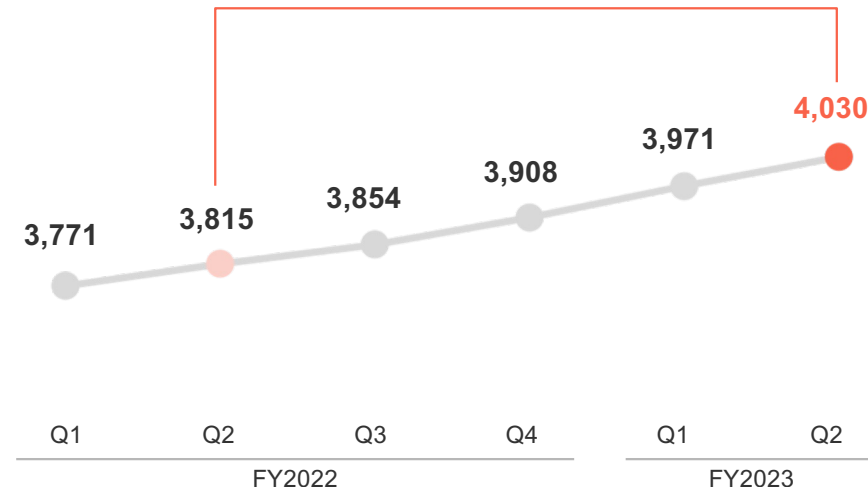
YoY Growth
+20%



ARPU*1

単位：円

YoY Growth
+6%



*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。

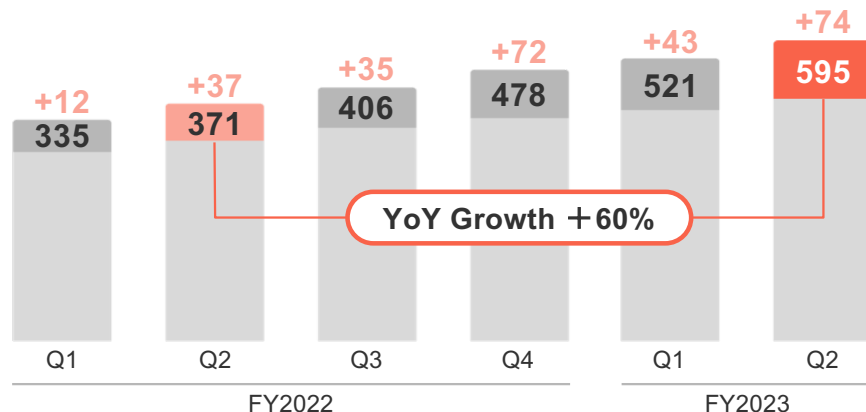
DXによる飛躍的な生産性向上が必要な建設現場

残業規制によるニーズの急拡大を見据え、オプション機能の販売体制を強化

オプション機能ARRが順調に増加

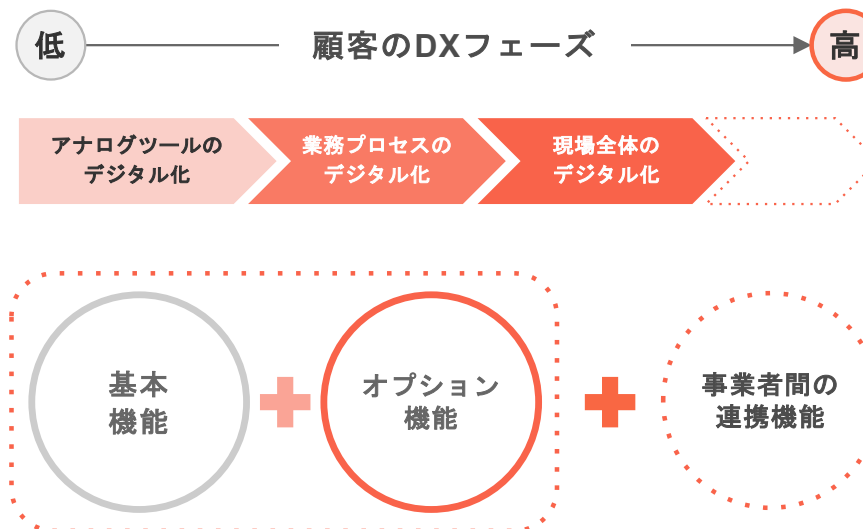
重点顧客や大型商談を中心にオプション機能を拡販
オプション機能ARRはYoY Growth +60%で増加

■ : オプション機能ARR ■ : オプション機能除くARR 単位：百万円



生産性向上に必須のオプション機能

ツールのデジタル化に留まらないDXを進める顧客が増加

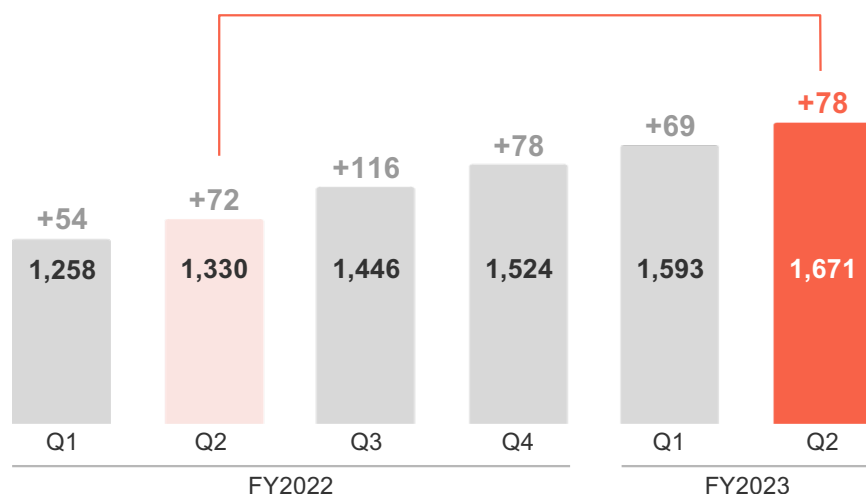


新規企業の開拓を進め、将来の成長基盤が拡大
 解約率は目安である1%未満を維持、今後も低位で推移する見込み

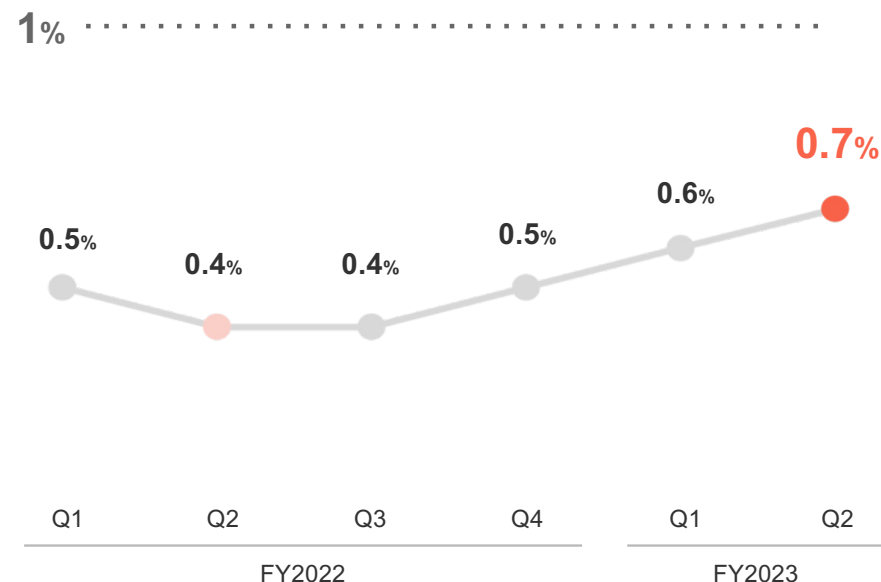
契約企業

単位：社

YoY Growth
+26%



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。

財務ハイライト

売上高、段階損益ともに順調

下期は展示会出展や新規採用などを業績予想の範囲内で先行投資を行う予定

単位：百万円	FY2023.Q2 累計期間	YoY	FY2023 業績予想
売上高	1,482	+26.8%	3,302
営業損失	-291	—	-698
経常損失	-295	—	-732
当期純損失	-299	—	-739
現預金残高	2,808	—	—
(参考) 人員数	251人	+14人*1	約 260人

*1：増加人数はFY2022期末従業員数237名からの増加人数を記載

FY2023.Q2 トピックス



Business Topics

建設DXの浸透

新領域の開拓

知財

IP+
SpiderPlus IP Strategy

新機能



プラント業界



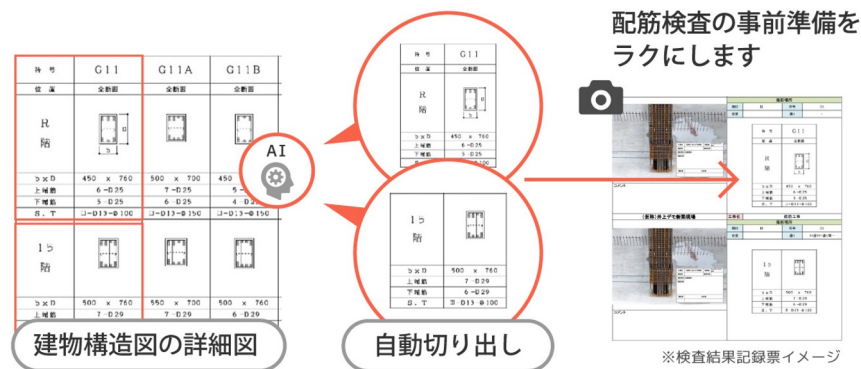
海外展開



建設DXに関するBPOサービスの重要作業に着目した技術の特許化

本特許（技術）の概要

- AIが建物構造図の詳細図から特定の領域を自動で切り出す
- 従来同作業に要した時間を約70%効率化



本特許（技術）と展望

- ユーザーの事前準備作業を代行する当社BPOサービスの業務運用に活用
- BPOサービスの受注可能件数やサービスラインナップ拡充に繋げる
- 顧客向けにSPIDERPLUSで定期的な発生する繰り返しタスクなどの自動化、省人化などの機能開発にも応用予定

* 1 : 特許第7267523号 (2023年4月21日登録) / 発明の名称「詳細図切出システム、詳細図切出方法及びプログラム」

新たな技術を積極的に取り込むことでプロダクト価値をさらに高める

既存プロダクトに活用

- S+Partner*1に「AI支援機能」として実装
- 現場で日々行われる安全対策「危険予知活動」で活用
- 作業者の知見に依存してしまう危険予知活動を脱属人化し、建設現場の安全品質向上に貢献

S+Partner



現場監督



専門工事会社



危険予知活動
で周知する文
面をAIが提示

他社サービスとの連携に活用

- 建設業界で豊富な導入実績を誇るビジネスチャット「direct」を開発・提供するL is B社と共同開発に着手
- 現場管理におけるコミュニケーション効率の向上に特化した機能をChatGPTを活用



*1 : S+Partnerは、現場監督と協力会社との日々の情報共有を効率化するSPIDERPLUSのオプション機能です。

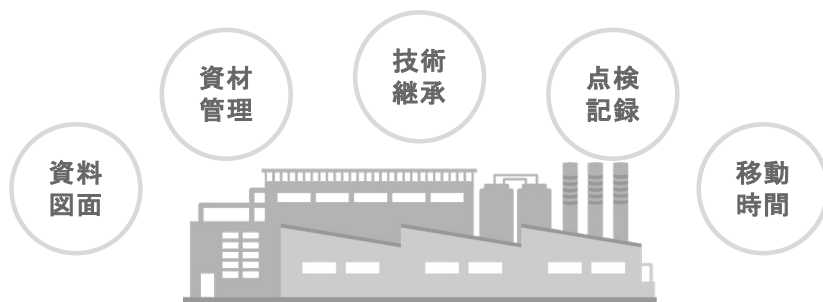
プラント業界への展開を本格化

DX余地が大きく、SPIDERPLUSと親和性が高いプラント業界への展開を強化

プラント業界の生産性向上余地

- 敷地面積が広大なため、施設巡回に多くの時間と人員を要する
- プラント設計図や機械設備の説明書など携行物が多い
- 膨大な資料や資材の管理が煩雑で、属人化要素も強い

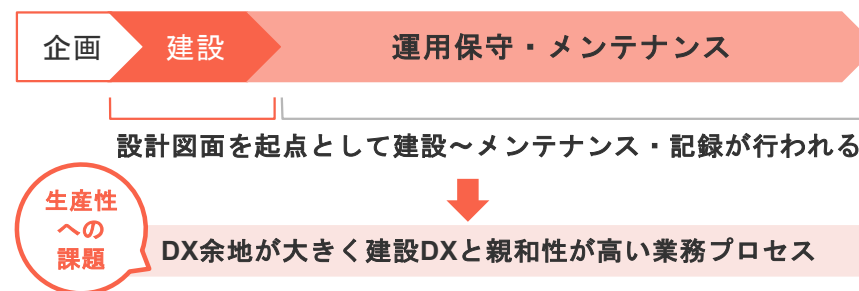
プラント業界の生産性への課題とDX機会



SPIDERPLUSとの親和性

- プラント業界にも、タブレット端末やクラウドサービスの利用などデジタル化の潮流
- 建設業界同様に、図面を起点とした保守・メンテナンス業務が行われる
- 報告書作成や情報共有などの業務に手間がかかる

保守業務がライフサイクルにおいて重要なプラント施設



MODE.incとの業務提携を締結

プラント業界のDXで重要な「データ収集・分析・活用」を早期に実現

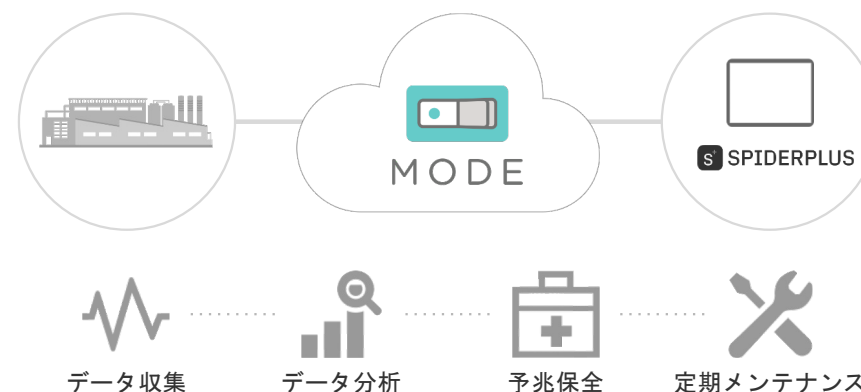
MODE .incについて

- データ収集に強みを持つシリコンバレー発スタートアップ
- 設備機器等の稼働状況のデータをリアルタイムに計測、解析、可視化する同社の技術と、プラント業界、建設会社向けの導入実績に注目



今後の取り組み予定

- プラント施設の定期メンテナンスや予兆保全に活用できる新たなサービスを共同開発
- プラント領域のDXに留まらず、建設会社向けのDXサービスにもMODE社と連携したサービスを活用



*1: 本件に関するリリースはこちら: <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/1037e33f/3e26/4087/8f98/17d496076424/140120230724525857.pdf>

大手ゼネコンを中心とした海外現場での導入が進む 注力国で現地語によるカスタマーサポートを開始

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

FY2023.Q2の取り組み

- 注力国であるベトナム・タイにおける大手ゼネコンの導入拡大により、海外顧客基盤が強化
- 指摘管理機能の英語化対応
- ベトナム、タイにおいて現地スタッフによる現地語サポートを開始しオンボーディングを強化

*1：導入事例に関する記事は下記参照 ユアテックベトナム：<https://spider-plus.com/case/8857/>

台湾清水：<https://spider-plus.com/case/8958/>

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る