

FY2023.Q3 決算説明資料

2023年11月7日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場を DX する

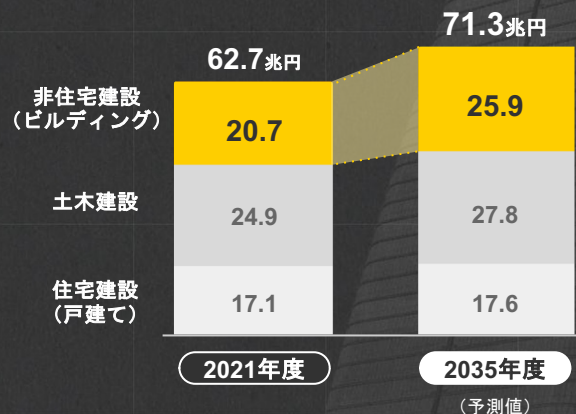
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

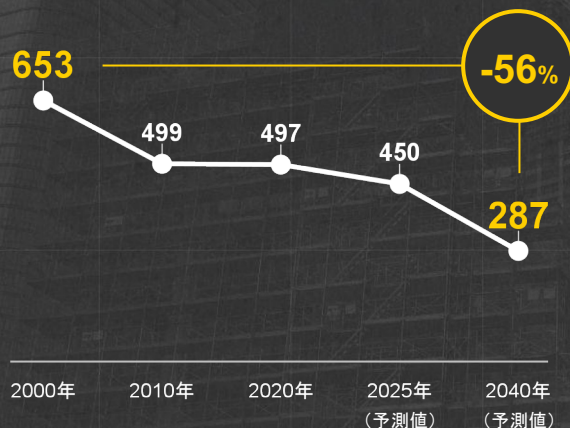
拡大する需要

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



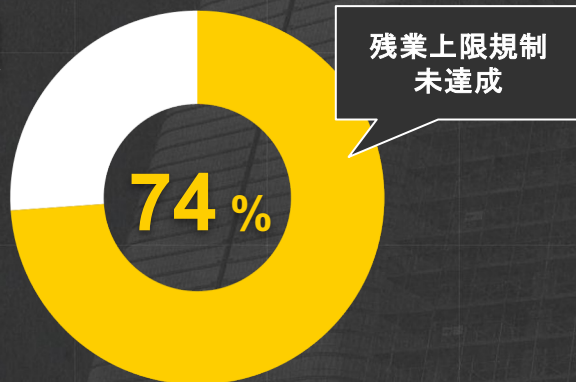
*1~3: 本資料の「その他参考資料」に出典を記載。

2024年4月に迫る残業上限規制対応の現在地

残業上限規制（原則）の対応状況*1

規制対応には生産性向上が必須

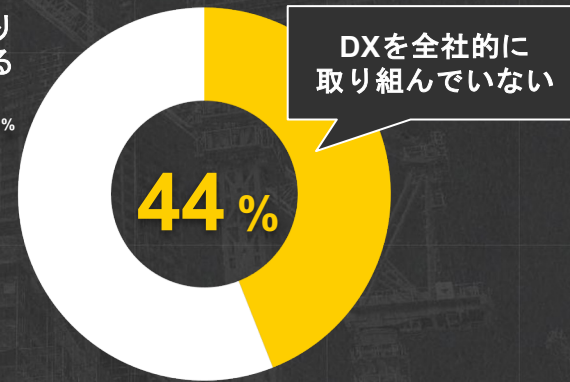
残業上限規制
達成
26%



DX取組状況*2

取り組みが本格化するのこれから

全社的に取り
組んでいる
56%



*1：（一社）日本建設業連合会「会員企業労働時間調査報告書—2022年度—（2023年7月）」より抜粋、N：81社、非管理監督者24,202人に対する調査結果
日建連（（一社）日本建設業連合会の略称）は、最近2年間の年平均元請完成工事高100億円以上を入会資格としている。

*2：（一社）日本建設業連合会「生産性向上推進要領 2022年度フォローアップ報告書（2023年9月）」より抜粋。

現場の業務効率化を実現する 建設DXサービス「SPIDERPLUS」



大規模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

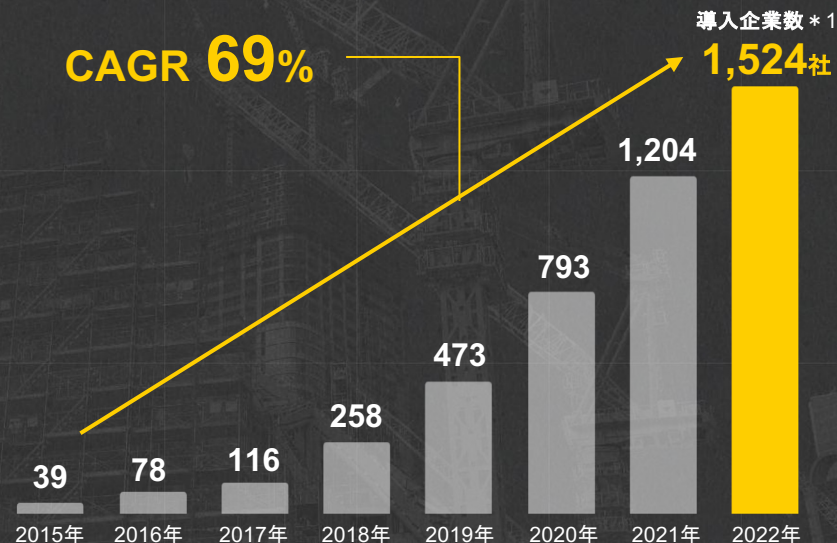
是正

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。

FY2023.Q3 業績ハイライト



四半期ハイライト

事業進捗

残業上限規制の適用が半年後に迫り、拡大期を控える建設DX市場
生産性向上フェーズは概ね一巡し、規模拡大フェーズへ

業績進捗

赤字額を縮小しながら、売上高成長率はYoY +30%に加速
FY2024末のARR50億円の達成へ

KPIハイライト

売上高（Q3会計期間）

827 百万円
YoY Growth **+30%**

ARR

3,279 百万円
YoY Growth **+27%**

契約企業

1,763 社
YoY Growth **+22%**

ID

65,937 ID
YoY Growth **+18%**

ARPU

4,145 円
YoY Growth **+8%**

解約率

0.7 %

売上高	ARR	契約企業	ID数	ARPU	解約率
○	△	○	○	△	○

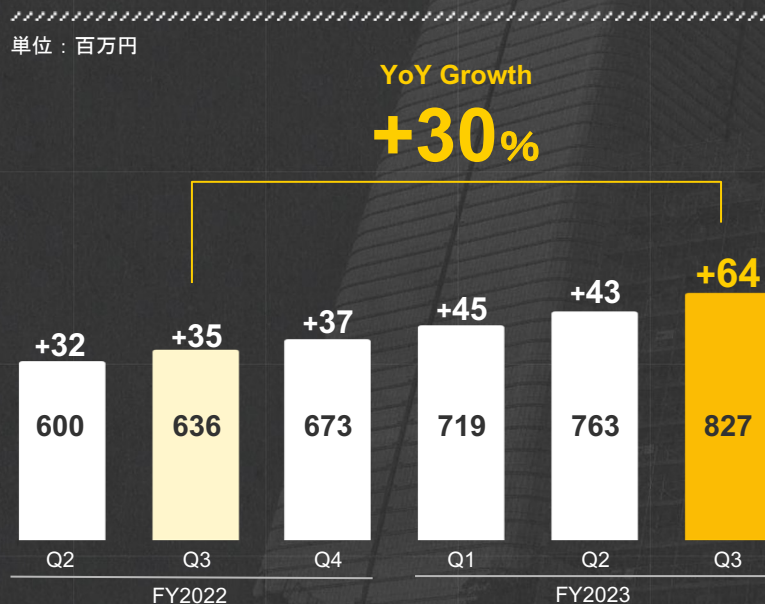
*1：◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。各記号は、以下の通り対業績予想及び成長率における結果を表す。

◎：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。

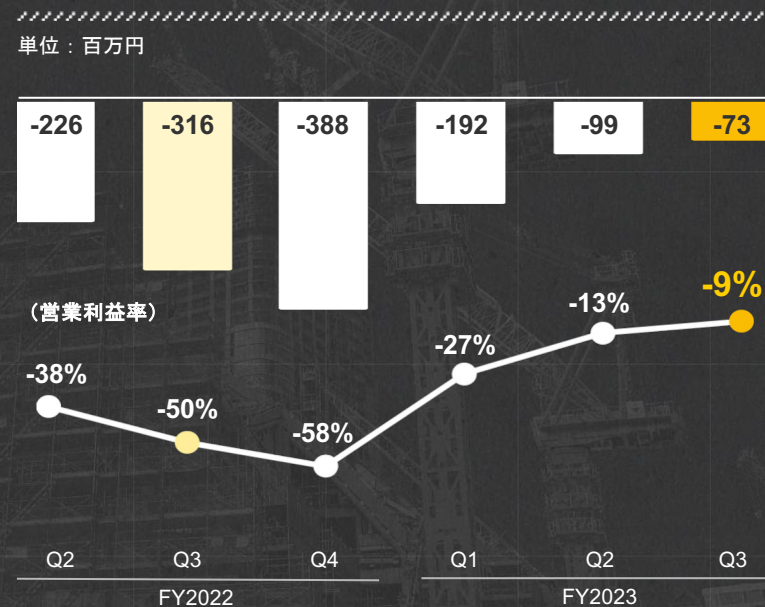
業績進捗

2024年4月以降のDX市場拡大を見据えた生産性向上フェーズは概ね一巡規模拡大フェーズに向けた施策を進める

売上高（四半期）

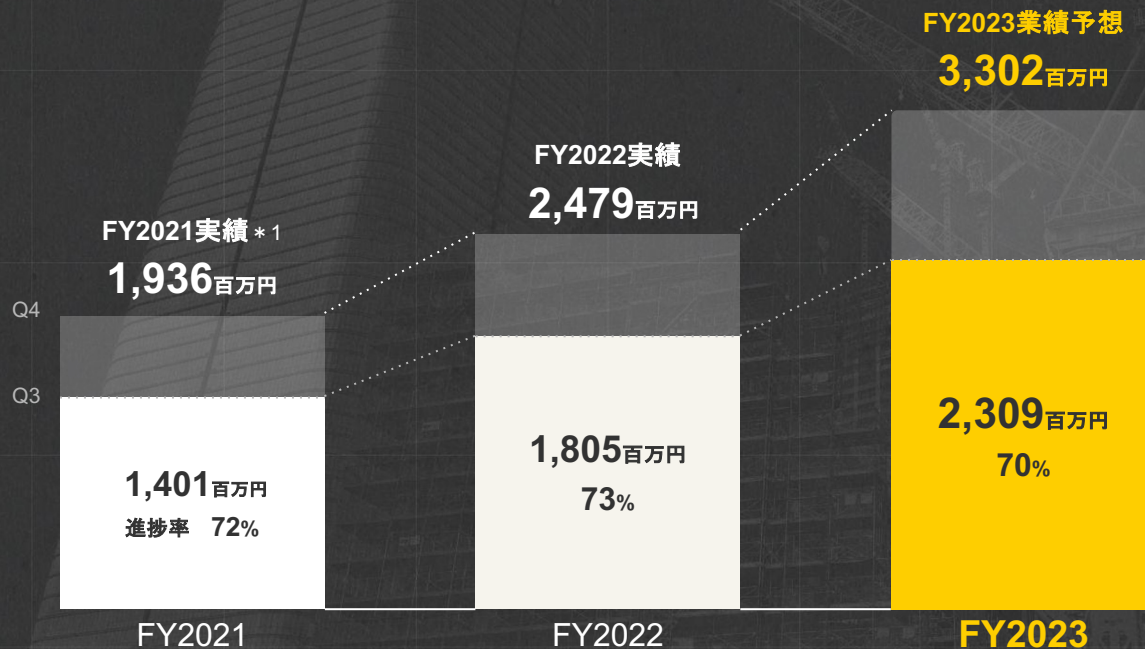


営業利益（四半期）



売上高の業績予想進捗

FY2023.Q4に向けて売上高の成長は加速する見通し

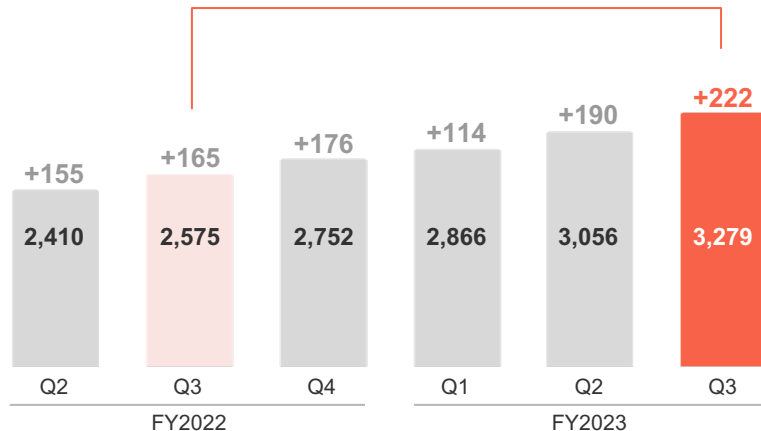


* 1 : FY2021は、2022年1月に譲渡したエンジニアリング事業の売上高を除いた売上高を記載。

重点顧客の浸透施策によるオプション機能拡販が成長を牽引

ARR*1

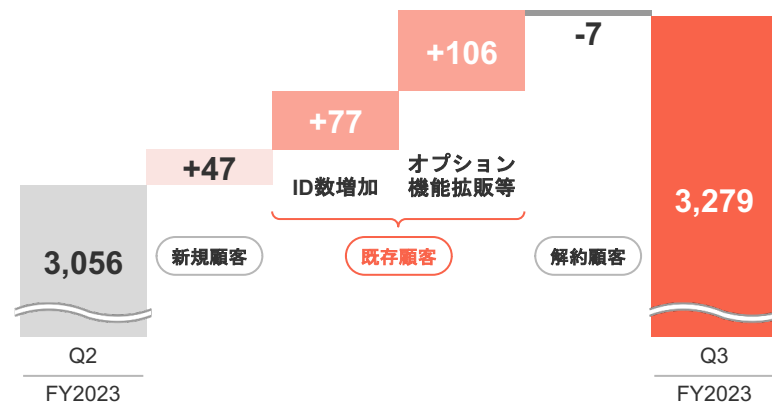
単位：百万円

YoY Growth
+27%

ARR増減分析*2

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。

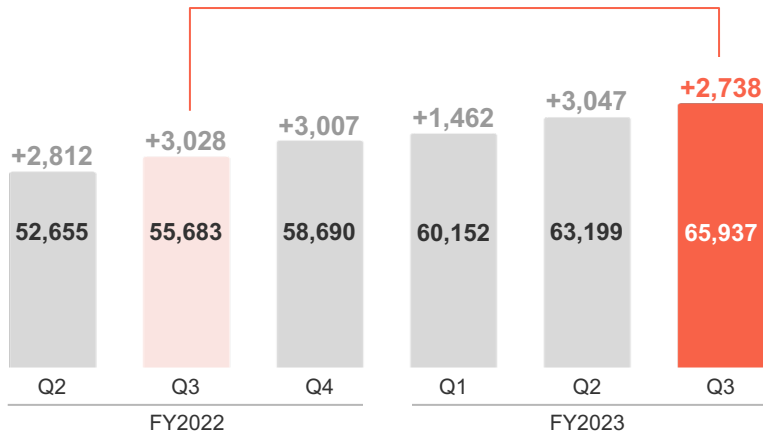
*2：新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

ID数は期末目標68,000IDを超えるペースで順調に増加
ARPUは四半期毎に成長率が上昇（期末着地見込み約4,300円）

ID数

単位：ID

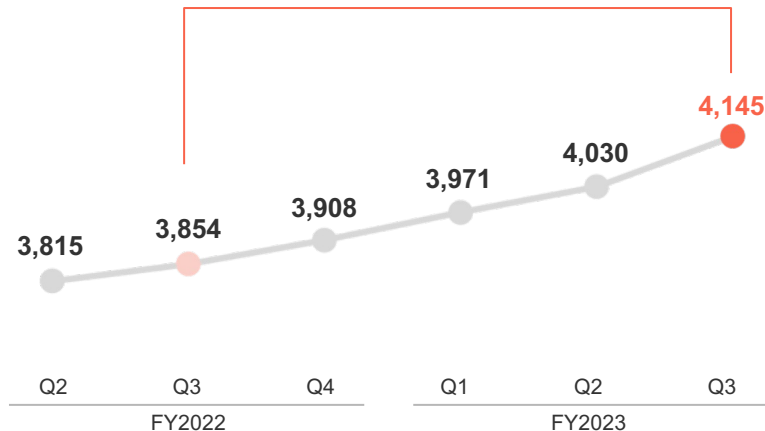
YoY Growth
+18%



ARPU*1

単位：円

YoY Growth
+8%



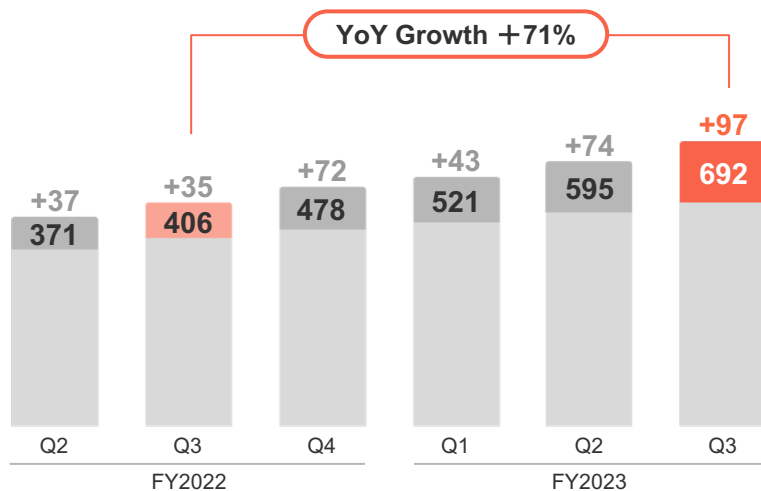
*1：ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。



現場訪問とデータ活用の徹底により、オプション機能の導入ペースがさらに加速

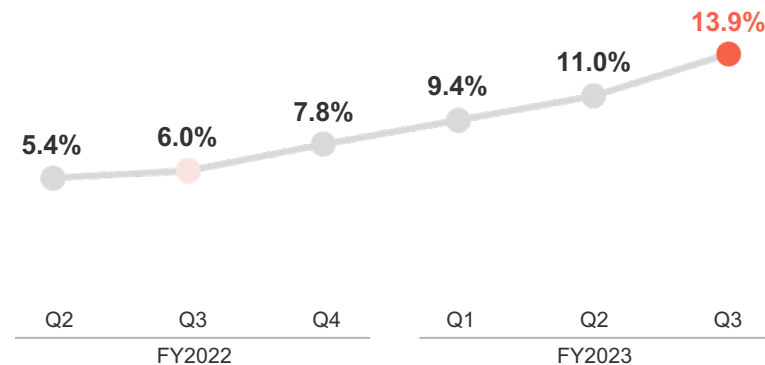
オプション機能ARR

■：オプション機能ARR ■：オプション機能除くARR
単位：百万円



販売注力オプション機能の導入割合

指摘管理機能*1の全IDに対する導入割合



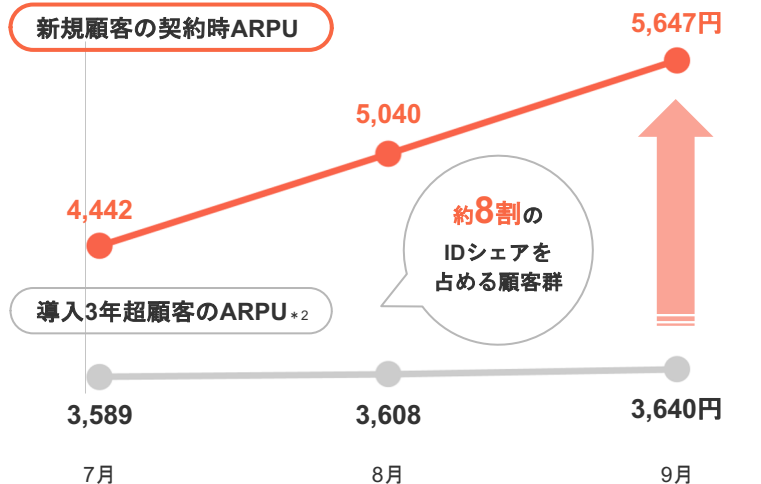
*1：指摘管理機能については本資料「その他参考資料」を参照。



導入年数が長い大口顧客群のオプション機能導入がARPUの成長ポテンシャル

ARPU*₁の成長ポテンシャル

単位：円



FY2023.Q3

*1：ARPUは、サーバー代金に係るものを除いた金額。

*2：2023年9月末時点で導入3年超を迎えた顧客群のARPU。

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

重点施策



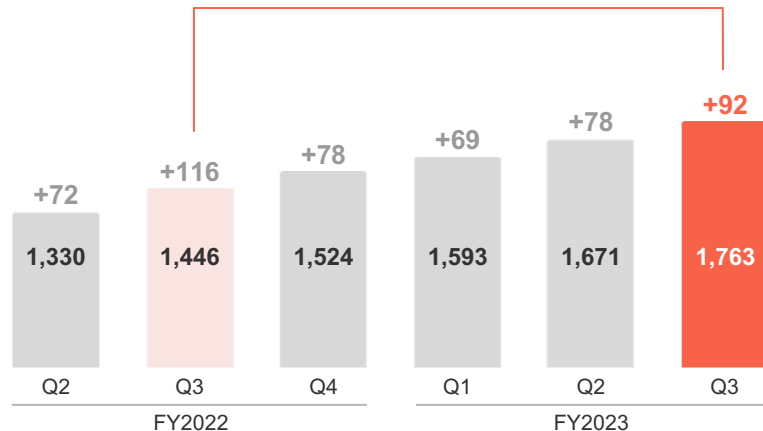
- 全業種で活用できるオプション機能（指摘管理機能）の拡販を強化
- 現場単位の勉強会から活用マニュアルの作成まで、使いこなせるまで徹底的にサポート・オンボーディングを実施
- より高いレベルの生産性向上を実現する機能群をパッケージ化して提供

営業拠点設置など販売網拡大施策により、全国の中小企業でも導入が進む
解約傾向に変化はなく、解約率は今後も低位で推移する見込み

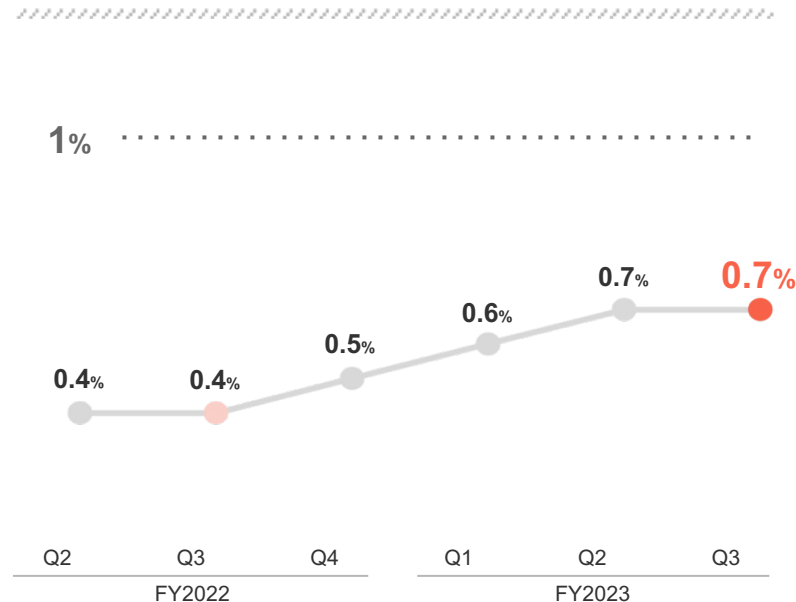
契約企業

単位：社

YoY Growth
+22%



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

建設DX市場の拡大期を見据えた生産性向上施策が概ね一巡
収益性が高まり、業績予想よりも赤字額は縮小する見通し

単位：百万円	FY2023.Q3 累計期間	YoY	FY2023 業績予想
売上高	2,309	+27.9%	3,302
営業損失	-365	—	-698
経常損失	-375	—	-732
当期純損失	-382	—	-739
現預金残高	2,946	—	—
(参考) 人員数	252人	+15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

事業進捗



事業進捗

これからの規模拡大フェーズを見据えた施策を実施

営業戦略

組織強化



販売網拡大



プロダクト戦略

新機能



BIM

連携機能



海外戦略

注力国開拓



セールス組織の強化が成果となり営業効率が向上、シェア拡大に向け販売網を拡大

FY2023の営業戦略

効率性の高い営業戦略を展開し、
急拡大するDXニーズを確実に捉える

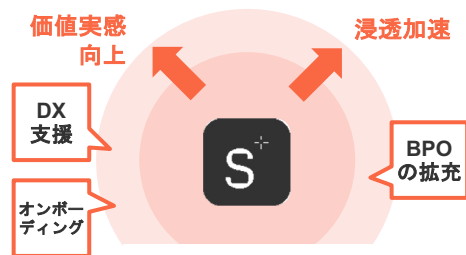
セールス・
イネーブル
メント

拠点・販売
パートナー
の拡充

顧客基盤
の拡大

FY2023.Q3トピックス

- セールス一人当たり純増ARRは前年同期比1.2倍*1に向上
- 販売パートナー開拓を進めるとともに、仙台営業所開設
- SPIDERPLUSを深く活用するためのBPOサービスを拡充
- 顧客のDXを伴走型で支援するサポート体制を強化



*1：FY2023.Q3末及びFY2022.Q3末の純増ARRを、同時点のA&M人員数で除した値により算出。

重点顧客群においてニーズの高いプロダクトを続々とリリース

FY2023のプロダクト戦略

施工管理に関するノウハウをプロダクトに取り込み
我々にしかできないプロダクト価値を構築する

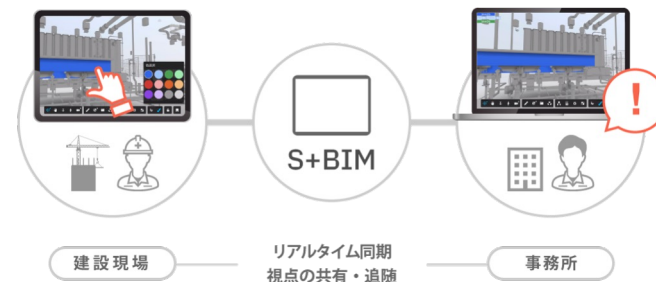
DXを進める
機能開発

展開領域
の拡大

知財活用

FY2023.Q3の取り組み

- 施工管理での活用拡大が見込まれるBIM連携機能をリリース
- DXを力強く進める株式会社長谷工コーポレーションと共に、知見と技術を掛け合せた新機能を共同開発
- 電気設備工事業界大手の株式会社関電工が開発した測定記録支援システム「BLuE」と連携



注力国でのネットワーク構築を進め、拠点設立準備を開始

海外展開方針

海外拠点設立を見据え、注力国に対し優先的に経営資源を集中

注力国の
選定と集中

日系ゼネコ
ン企業を
中心に開拓

現地企業
の開拓

FY2023.Q3のトピックス

- 日系大手企業を中心に、注力国での導入が進む
- タイに拠点を置くNTTコミュニケーションズ株式会社のグループ会社*1を販売パートナーとして関係強化
- タイでの展示会参加など、現地企業の開拓も開始



*1 : Mobile Innovation Company Limited (在タイ王国バンコク市)。

成長ストーリー^{*1}

社会課題を確実に捉え、未来の建設現場を顧客と共に創る



*1：ARR50億円及びARR100億円については中長期の見通しであり、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。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る