

FY2023.Q4 決算説明資料

2024年2月14日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場をDXする

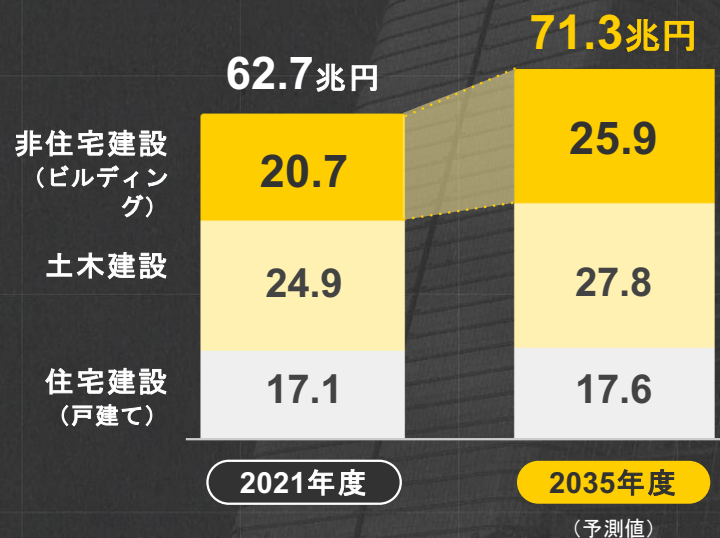
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

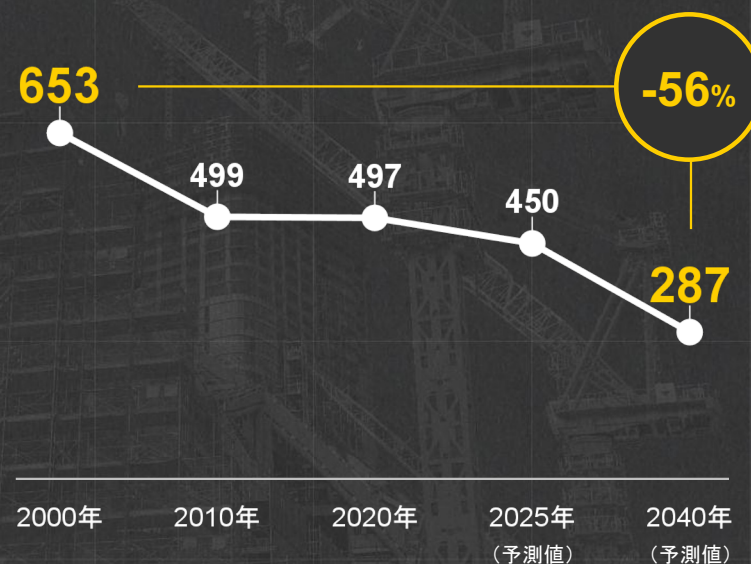
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

就業者数見通し



*1~3: 本資料の「その他参考資料」に出典を記載。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

建設業界が抱える「2024年問題」

常態化している長時間労働*1

残業時間上限規制の開始*2

+350時間超/年間



労働時間の上限規制（原則）

残業時間は1ヶ月あたり45時間まで

違反事業者は罰則対象

6ヵ月以下の懲役または30万円以下の罰金

*1：厚生労働省「毎月勤労統計調査」における2023年各月の結果を基に弊社集計。

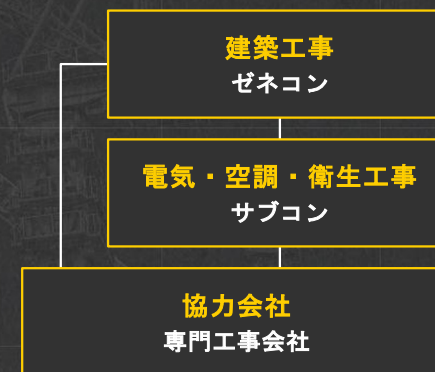
*2：「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」を指し、2024年4月から適用開始。

私たちの主力サービス「SPIDERPLUS」



施工管理を効率化するSaaS

ビルなどの大規模現場で、現場監督が利用



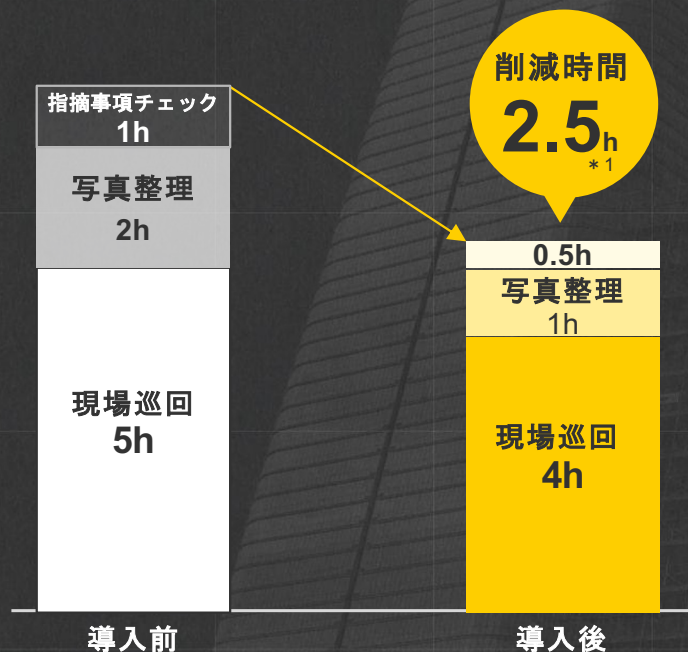
現場監督（施工管理）の重要な5大業務*1



*1: SPIDERPLUSが対応する業務及びその割合を色塗りと濃淡で明示
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

SPIDERPLUSの導入効果

日々の業務を効率化*1



現場全体を効率化

現場内の事業者間連携による業務効率化
ユーザーが増えるほど利便性が高まる



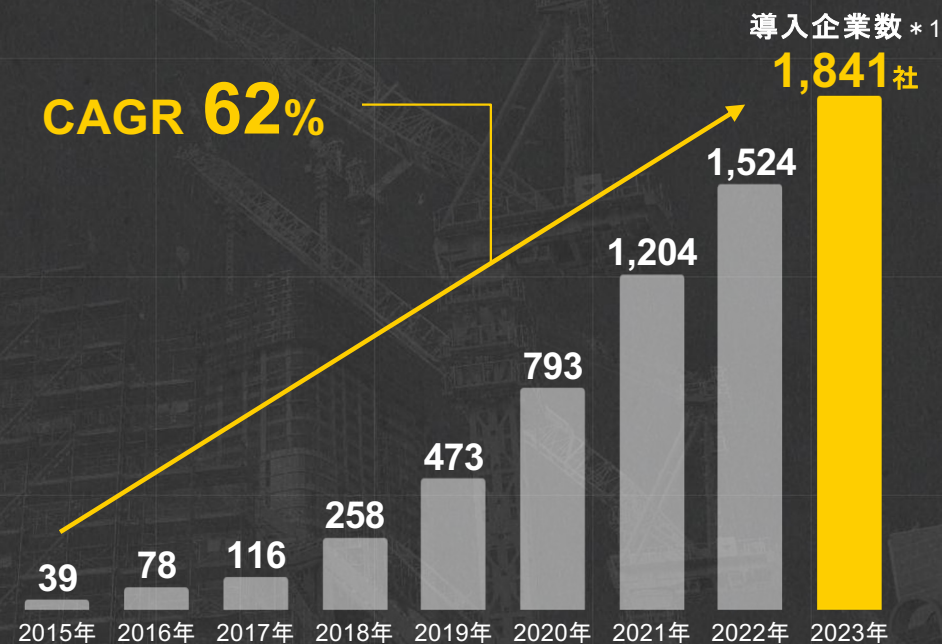
*1: 削減できる作業時間はタブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づくもの。

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

導入企業抜粋



CAGR 62%



* 1：導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。

FY2023.Q4 業績ハイライト



FY2023.Q4 トピックス

業績

四半期売上高の成長率が31%に加速
ARRの純増額は過去最高を記録

財務

FY2023は投資効率にフォーカスし、
FY2025通期黒字化に向けて収益性を改善

事業

拡大期を控える建設DX市場
高い生産性のもと規模拡大フェーズへ

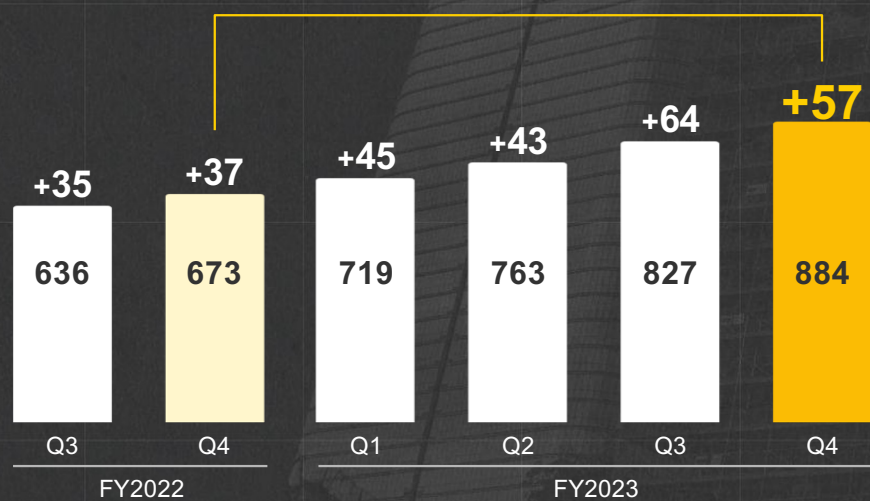
業績進捗

売上高成長と収益性の改善を両立

売上高（四半期）

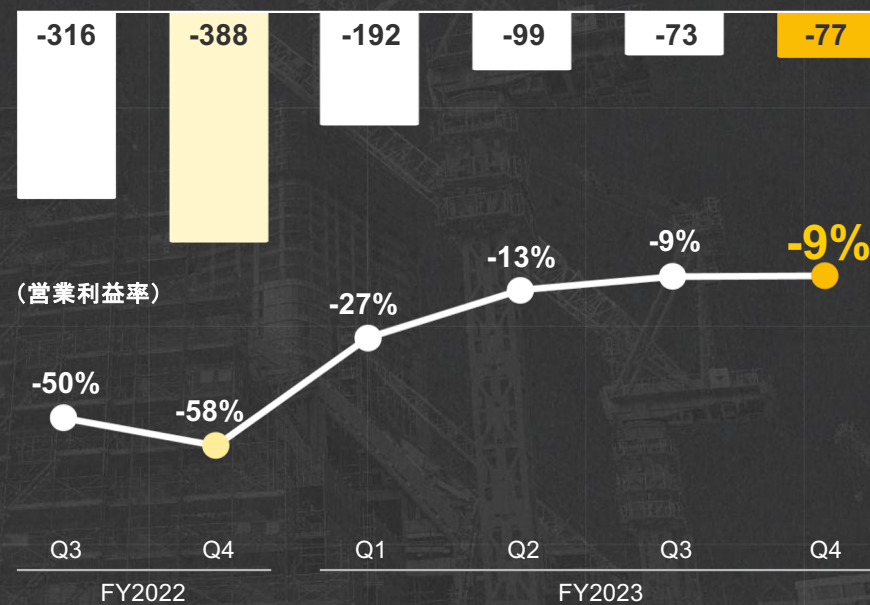
単位：百万円

YoY Growth
+31%



営業利益（四半期）

単位：百万円



対業績予想結果

生産性向上施策により収益性が高まり、想定よりも赤字額が縮小

単位：百万円	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2023 業績予想	業績予想 比較
売上高	2,479	3,194	3,302	97%
営業利益	-1,142	-442	-698	157%
営業利益率	-46%	-14%	-21%	—

KPI

ARR

3,520 百万円

YoY Growth +28%

ID

68,508 ID

YoY Growth +17%

ARPU

4,282 円

YoY Growth +10%

契約企業

1,841 社

YoY Growth +21%

解約率

0.6%

ARR	ID	ARPU	契約企業	解約率
△	○	△	○	○

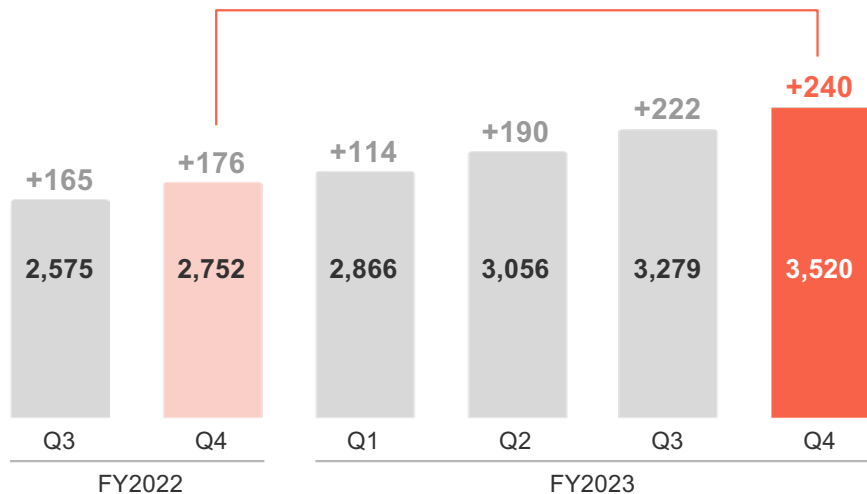
*1: ◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。◎: 想定以上の結果であることを表す記号。○: 想定通りないし良化していることを表す記号。△: 想定を下回っていることを表す記号。×: 想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

ARRの純増額が過去最高を記録 既存顧客に対するオプション拡販が成長を牽引

ARR*1

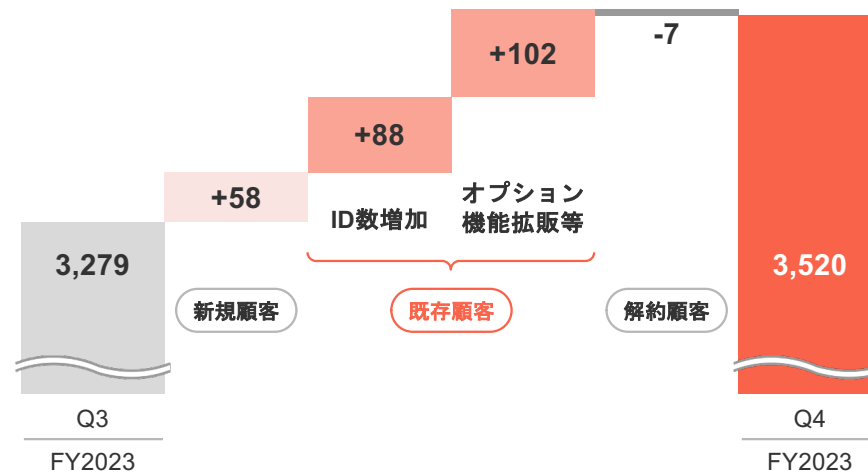
単位：百万円

YoY Growth
+28%



ARR増減分析*2

単位：百万円



*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。

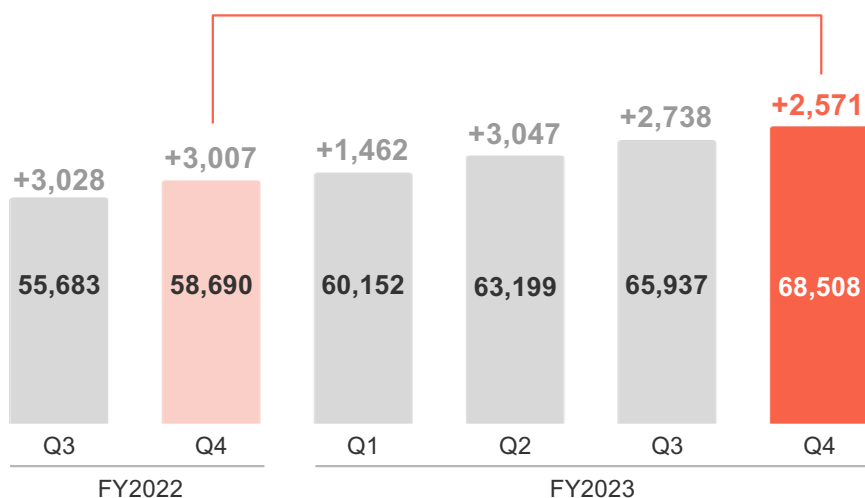
KPI解説：ID数・ARPU

IDは全社導入に向けた現場実績の積み上げにより、計画どおり増加
 ARPUはオプション拡販等の施策により、成長率が四半期毎に加速

ID数

単位：ID

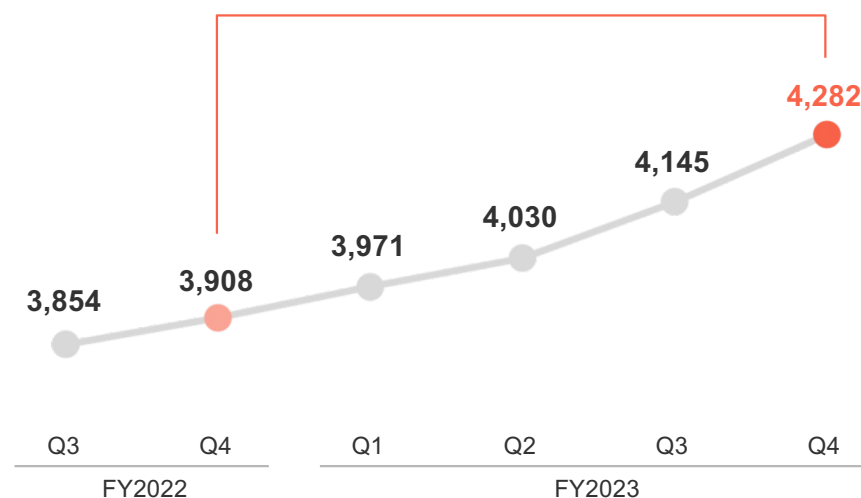
YoY Growth
+17%



ARPU*1

単位：円

YoY Growth
+10%



*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。

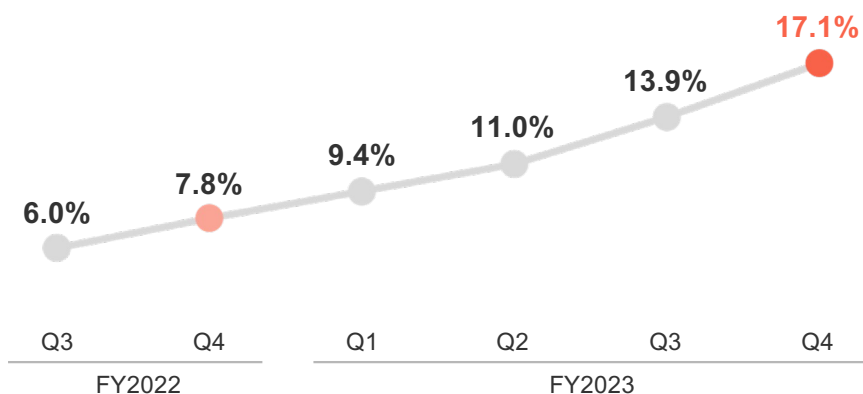


顧客課題を捉えた「オプション機能」の浸透施策により、ARPU成長率を高める

特定オプションの販売注力

「品質管理」において重要な「指摘管理機能*1」の販売に注力

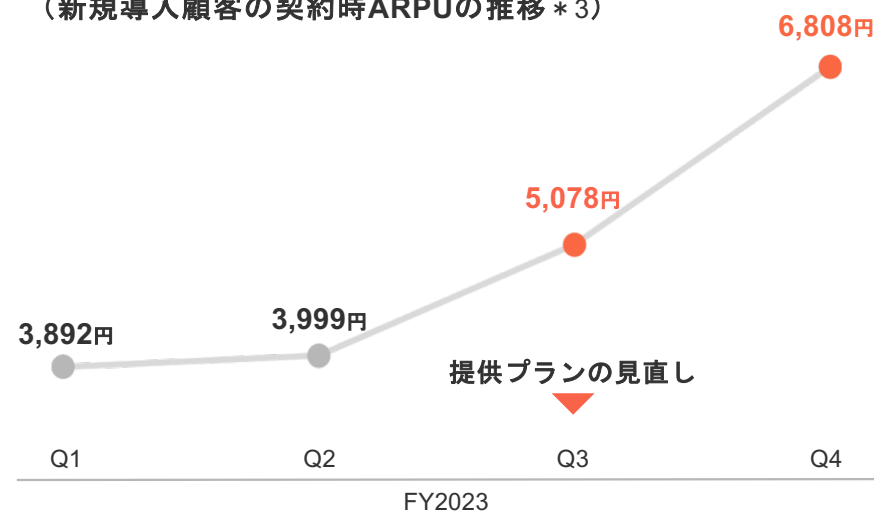
(全IDに対する指摘管理機能の導入割合)



提供プランの見直し

オプション機能を標準付帯した業種別パッケージの提案を開始

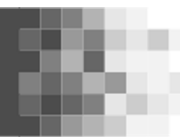
(新規導入顧客の契約時ARPUの推移*3)



*1及び2：指摘管理機能及び刷新した販売プランについては本資料「参考：SPIDERPLUS補足」を参照。

*3：新規導入顧客の契約時ARPUは、各四半期における新規顧客のID単価（サーバー利用料除く）の平均値。「新規契約時の月額利用料（サーバー利用料除く）÷新規契約ID数」により算出。

KPI解説：契約企業・解約率

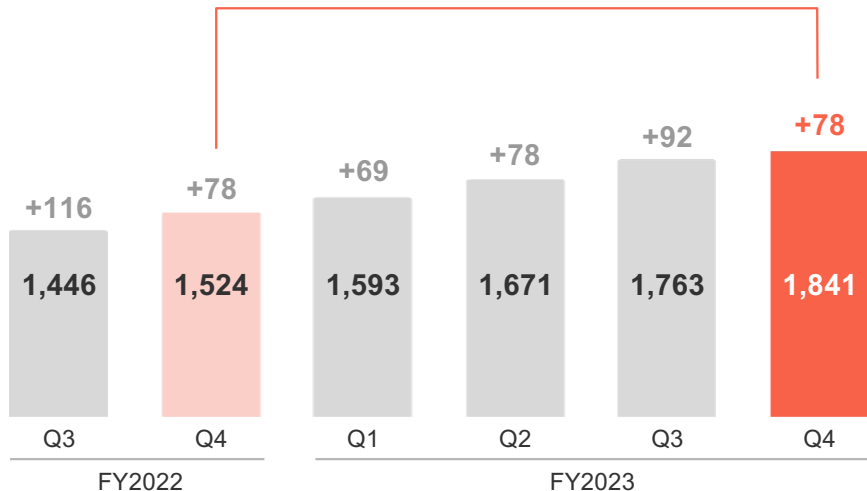


大手企業に加えて、「2024年問題」対策を模索する中小企業でも導入が進む
 解約傾向に変化はなく、解約率は今後も低位で推移する見込み

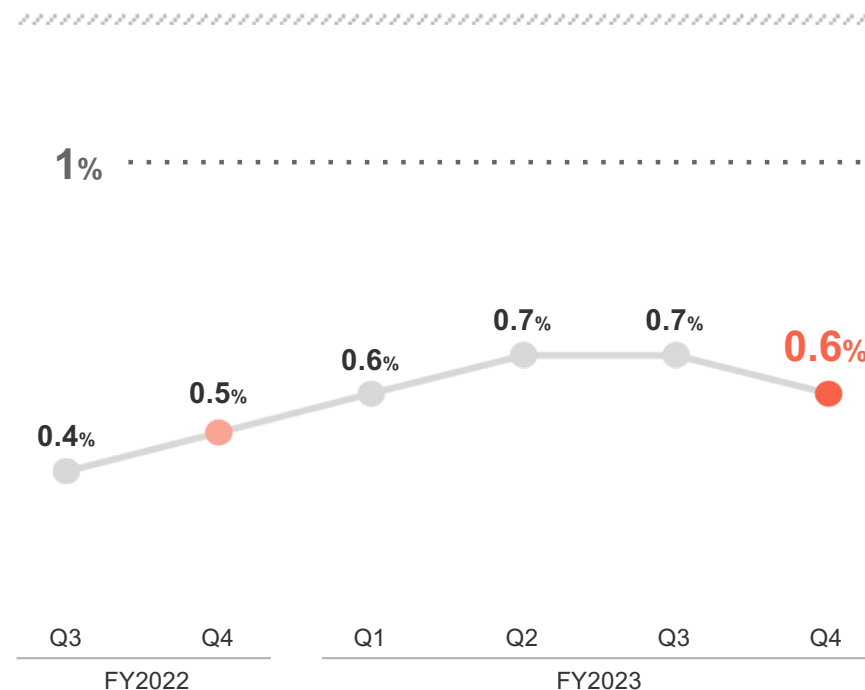
契約企業

単位：社

YoY Growth
+21%



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。

FY2024.Q4 事業ハイライト

FY2023.Q4 事業ハイライト

対応業務拡大

**SPIDERPLUS
BPO**

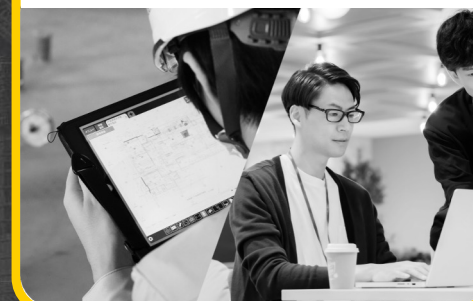


新プロダクト

S+Report



新規アライアンス



施工管理業務の効率化と外部化を進めるサービスを拡充 建設現場に「BPaaS」を推進

BPOの対応可能業務（2024年2月時点）

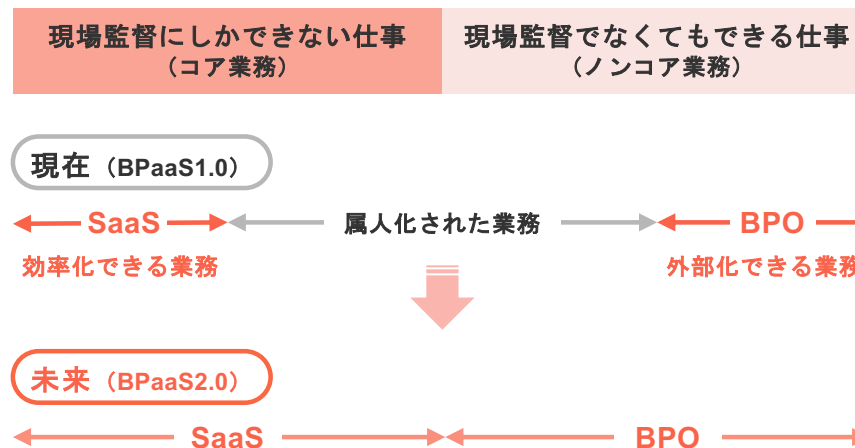
SPIDERPLUSへのデータ登録や検査前の段取り仕事に対応
現場監督のノンコア業務の外部化を進める



スパイダープラスが目指す業務効率化

ヒト（BPO）とテクノロジー（SaaS）を組み合わせさせた
BPaaS（BPO+SaaS）により現場の業務プロセスを変革

現場監督の仕事



あらゆる紙帳票をデジタル化する新プロダクト



「紙帳票」は効率化のボトルネック

- 紛失・汚れ
- かさばる

- 記入漏れ
- 転記ミス

- データ化
- ファイリング

S+Reportの特徴

様式問わず
デジタル化

対応業務が
大幅に拡大

建設業以外
も導入可能

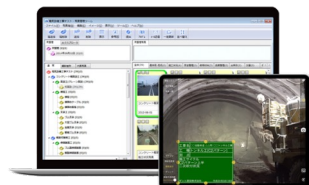
- 施主や元請によって異なる様式など、様々な帳票に対応
デジタル化による多様な入力方法で、紙以上に効率的
- 日報や安全書類の作成など、建設現場内で広く活用
- プラント管理やビルメンテナンスなど、業界・業種問わず利用可能

高度化・多様化するDXニーズに備え、開発力とプロダクトをプラス

ダットジャパン社について*1

30年超の大手建設会社向けソフトウェア受託開発実績と、複数の業務効率化ソフトウェアを有する企業

ダットジャパン社製ソフトウェアの一部紹介*2



CALSMASTER
現場編集長 キャルスマスター

- デジタル写真管理と電子納品支援の統合アプリケーション
- 清水建設様等、大手ゼネコン導入実績多数
- 様々な事業者向けの電子納品対応に強み

*1: ダットジャパン株式会社の略称

*2: ダットジャパン社のウェブサイト参照: <https://www.datt.co.jp/>

*3: ダットジャパン社製のソフトウェアの販売提携及び機能連携含む

個別開発や顧客システムとの連携を推進

従来より多くの要望が寄せられるも、対応しきれていなかったニーズに対応



- 機能共同開発
- 基幹システム連携
- 外部ソフトウェア連携*3

スパイダープラスの個別開発事例

検査機能共同開発	基幹システム連携	外部ソフトウェア連携
長谷工 コーポレーション	大成建設	関電工
2022年12月	2023年2月	2023年8月

FY2024 業績予想



FY2024 業績予想

市場環境

残業上限規制の適用が始まる2024年、建設DX市場は拡大期へ

重点施策

2024年に向けて構築した事業基盤により、顕在化する需要を確実に取り込む

業績予想

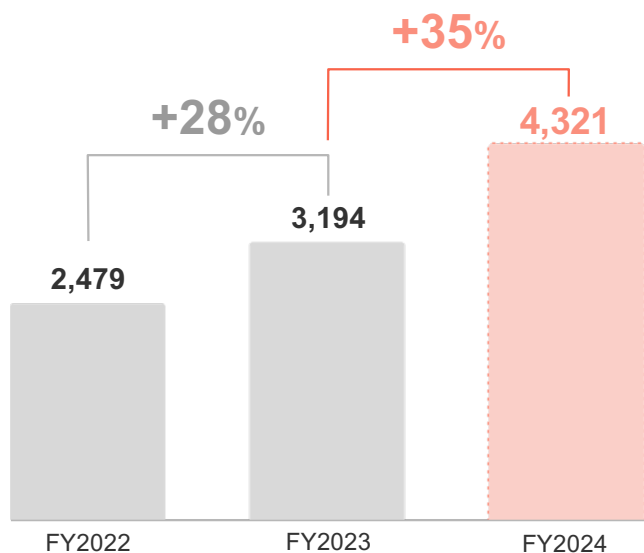
ARR50億円、売上高43億円、営業損失4.3億円
FY2024が先行投資期間の最終年度、FY2025は通期黒字化を予定

*1：ARR及び売上高、営業利益の将来に関する記述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。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。

規模拡大と生産性向上が両立するフェーズに 期末にかけて売上高成長率を加速

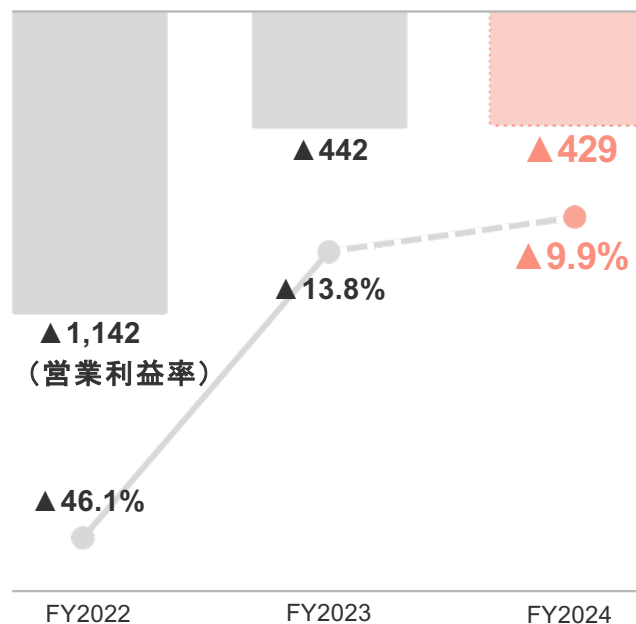
売上高

単位：百万円



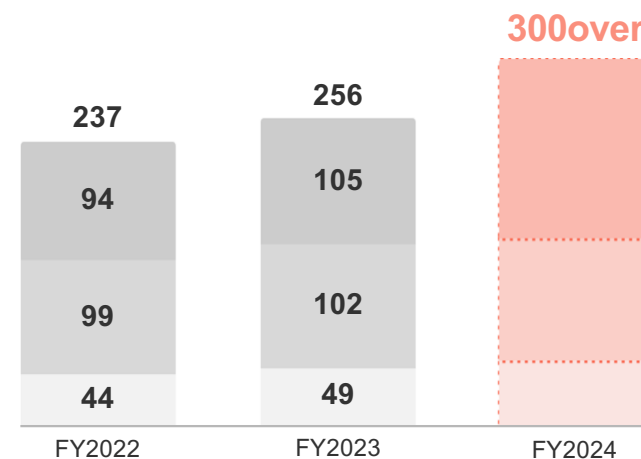
営業利益

単位：百万円



人的投資（採用計画）

■ : セールス
■ : プロダクト
■ : コーポレート/役員
単位：人



*1：売上高及び営業利益の将来に関する記述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。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。

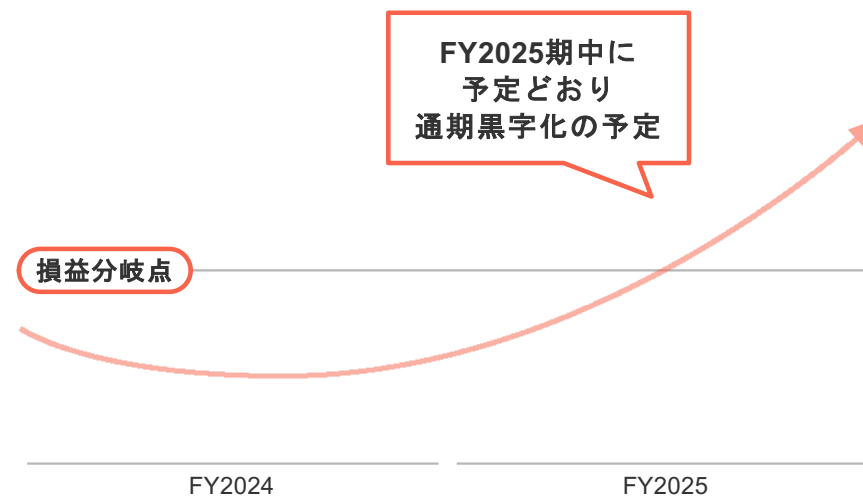
残業時間上限規制に伴う需要増加は2024年7月以降と見込む
通期の黒字化は予定どおりFY2025を見込む

ARR進捗の見通し



営業損益のシナリオ

2024年を市場拡大に合わせ規模拡大投資フェーズとして、
FY2025までは黒字化よりも成長投資を優先



*1: 上記図表は、当社の利益及び投資に関する考え方の説明を目的に作成したものであり、FY2024.Q1以降の売上及び利益について予測を開示するものではありません
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

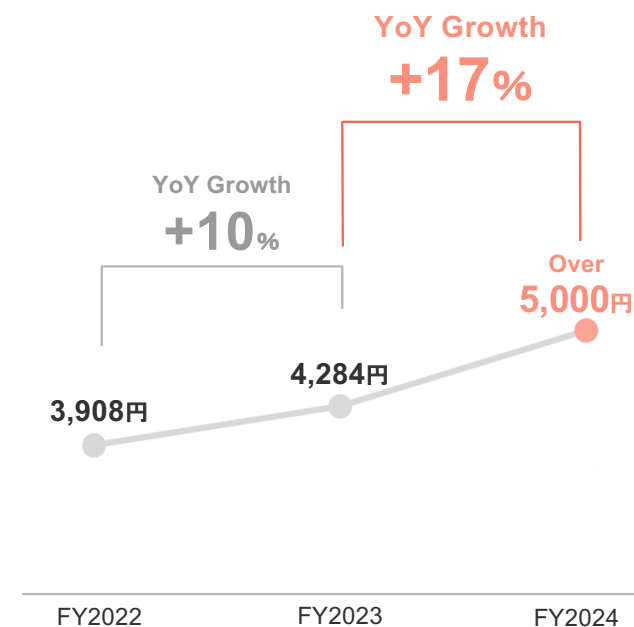
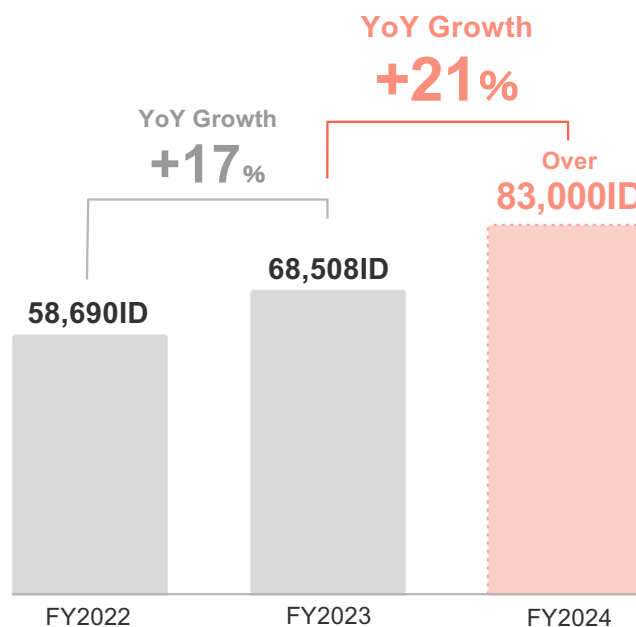
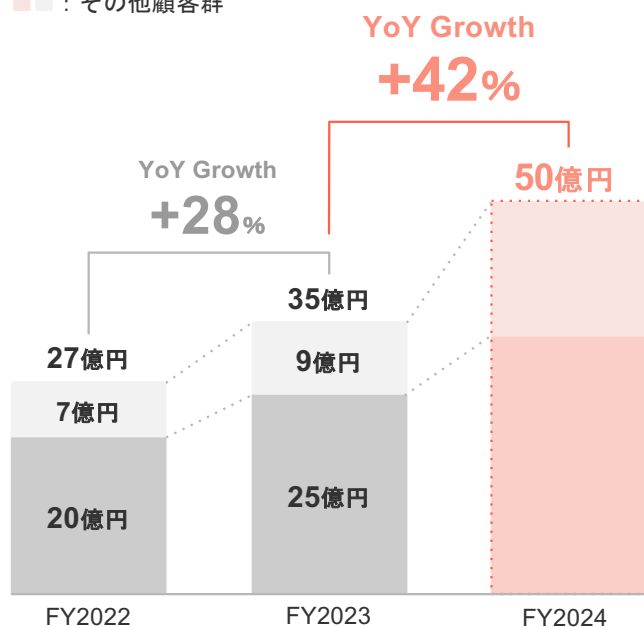
2カ年計画目標のFY2024末ARR50億円に変更なし
 先行投資期間に構築した販売力をもとに、シェア拡大施策を進める

ARR

ID数

ARPU

- : 建設業かつ従業員300名超の顧客群
- : その他顧客群



* 1 : ARR及びID数の将来に関する記述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。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。

成長戦略

1. FY2023.Q4 業績ハイライト
2. FY2023.Q4 財務ハイライト
3. FY2023.Q4 事業ハイライト
4. FY2024 業績予想
5. 成長戦略
6. 参考 SPIDERPLUS補足

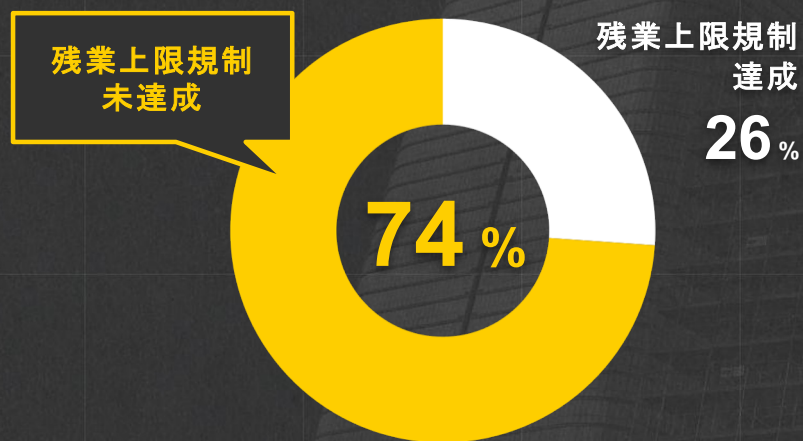
"2024" has begun

2024年4月、建設業界にも残業時間上限規制が適用開始

残業上限規制対応の現在地

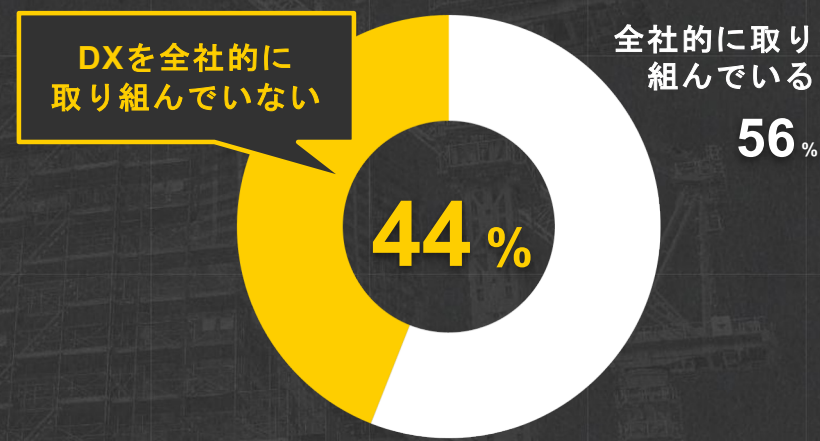
上限規制（原則）の対応状況*1

規制対応には生産性向上が必須



DXの取組状況*2

取り組みが本格化するのこれから



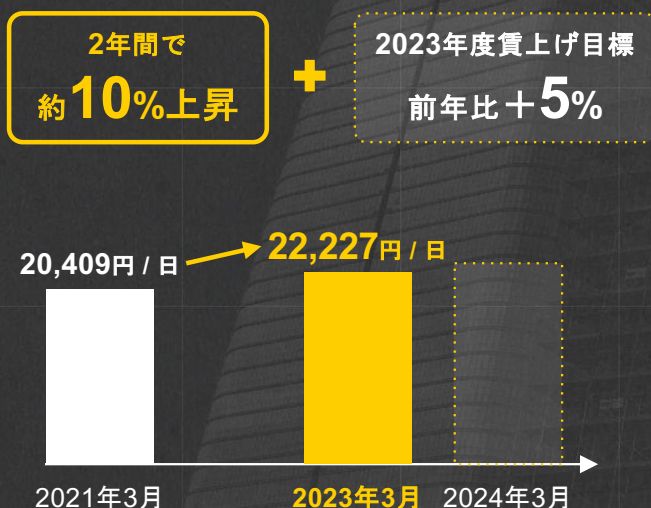
*1：（一社）日本建設業連合会「会員企業労働時間調査報告書—2022年度—（2023年7月）」より抜粋、N：81社、非管理監督者24,202人に対する調査結果
日建連（（一社）日本建設業連合会の略称）は、最近2年間の年平均元請完成工事高100億円以上を入会資格としている。

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

建設業界の収益性を圧迫するコスト高

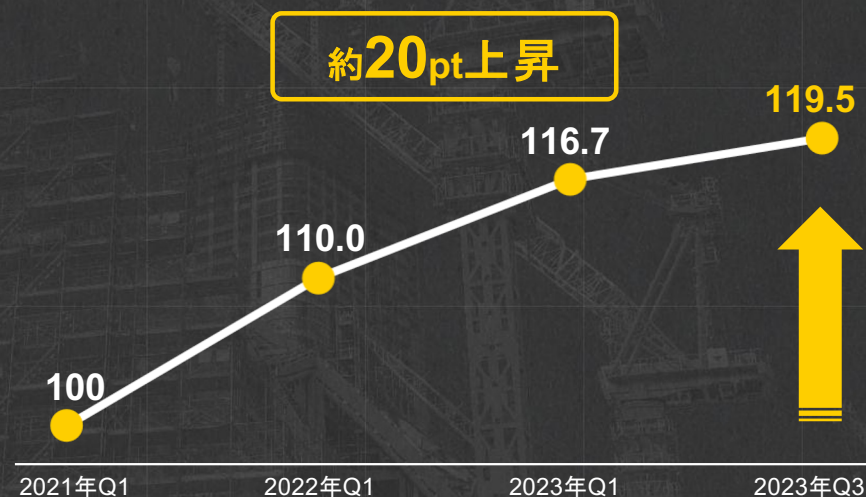
人件費の上昇*1

建設現場の労務費推移



資材価格の高騰*2

建設資材価格指数の四半期推移



*1：2021年3月及び2023年3月の労務費は、国土交通省「令和5年3月から適用する公共工事設計労務単価について（令和5年2月14日）」より抜粋。2023年度賃上げ目標は、（一社）日本建設業連合会「建設工事を発注する民間事業者・施主の皆様に対するお願い（2024年1月版）」より抜粋。

*2：（一社）日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック 建設資材価格（企業物価指数）の推移」のデータをもとに弊社作成。

2024年問題に向け、準備を進めた3年間^{*1}

FY2021

FY2023

建設DXを「届ける」チカラ



営業拠点

2拠点

6拠点



営業人員

53名

100名超



販売パートナー

13社

30社超



契約企業

793社

1,800社超



開発人員

32名

100名超



アライアンス

1社

8社

*1：数値はそれぞれ2021年3月末及び2023年12月末の実績。

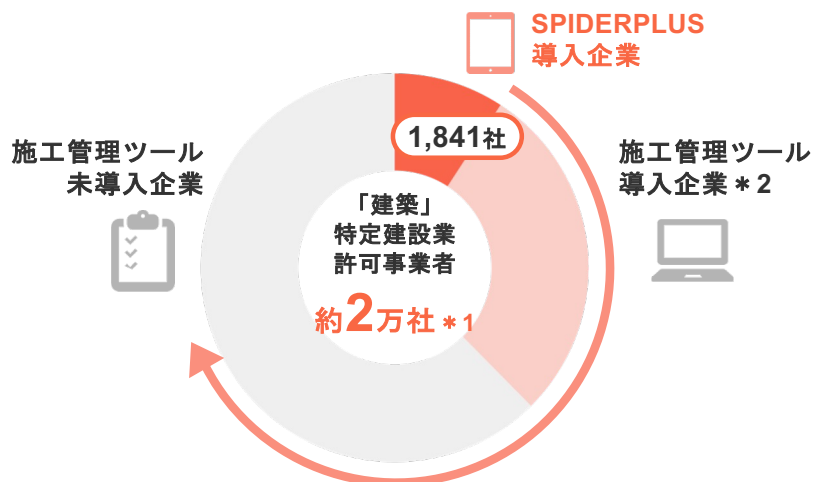
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

残業時間上限規制によって顕在化したDXニーズを取り込む

DXニーズの取り込み

強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用

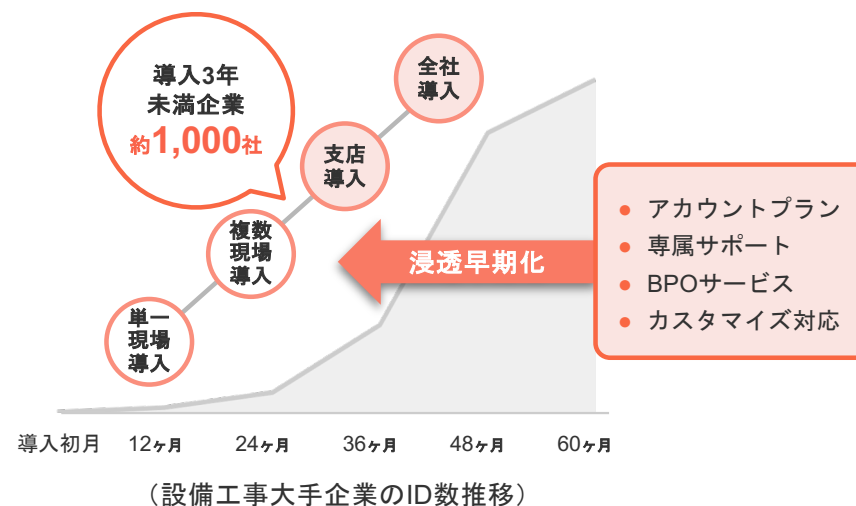
建設DX市場の開拓余白



開拓した重点顧客の浸透

前期に積み上げた現場導入実績を全社導入へ繋げる

既存顧客の浸透余白

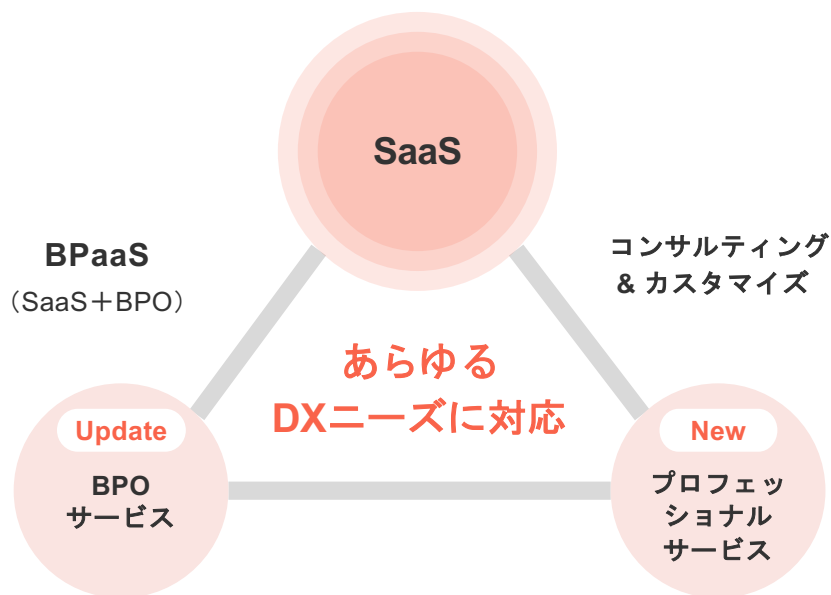


*1及び2：本資料の「その他参考資料」に出典を記載。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

顧客の課題を捉えたプロダクトとサービスが事業成長を牽引

スパイダープラスが考える建設DX

SaaSをさらに深く活用するためのサービスを展開



SaaSの機能強化

顧客の声と蓄積されたデータ活用による機能開発



改善・機能追加

- UI/UX・速度改善
- システム間連携
- AI・データ活用
- ⋮

新機能・プロダクト

S+Report
デジタル帳票機能

S+BIM
BIMビューワー／情報共有

S+Partner
協力会社との現場内情報共有

成長戦略の考え方^{*1}

建設業界の課題（＝社会課題）解決が事業機会となる



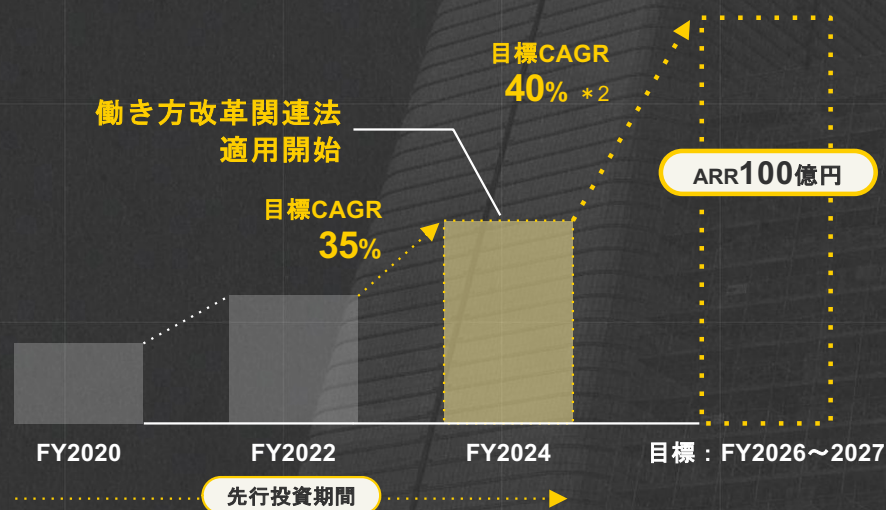
*1：ARR50億円及びARR100億円について見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

中期業績目標^{*1}

ARR100億円の早期達成

先行投資の効果発現と、
法適用によるDX需要拡大を取り込み成長を加速する



収益性の高い財務体質の構築

売上高成長を踏まえた人的投資のコントロールを行う
FY2025の通期黒字化達成後、年ごとに収益性を高める

	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 業績予想	中期 財務モデル
売上総利益率	61%	65%	over 65%	65~70%
販管費率	107%	79%	約75%	35~40%
営業利益率	-46%	-14%	-9.9%	20~30%
参考：人員数 (前期比)	237名 (+50)	256名 (+19)	300名 over (+約50)	

*1：ARR目標及び財務モデルの将来に関する記述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。

*2：FY2026にARR100億円を達成した場合の目標成長率を記載。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る