



SpiderPlus & Co.

FY2024.Q1 決算説明資料

2024年5月13日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場をDXする

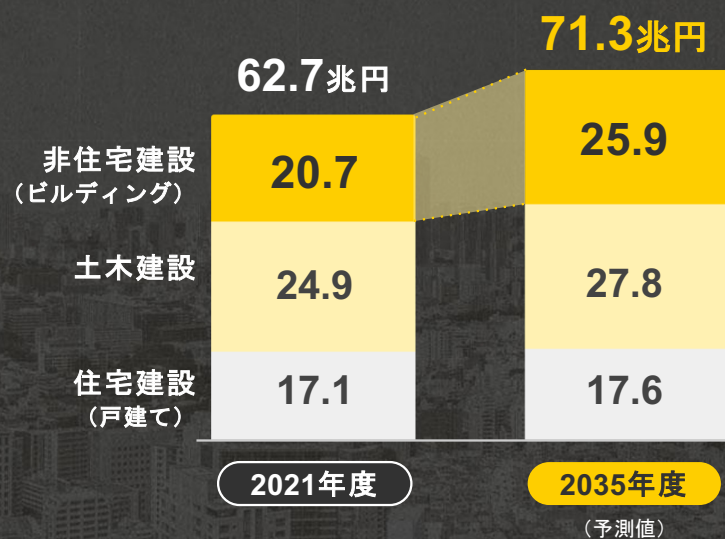
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

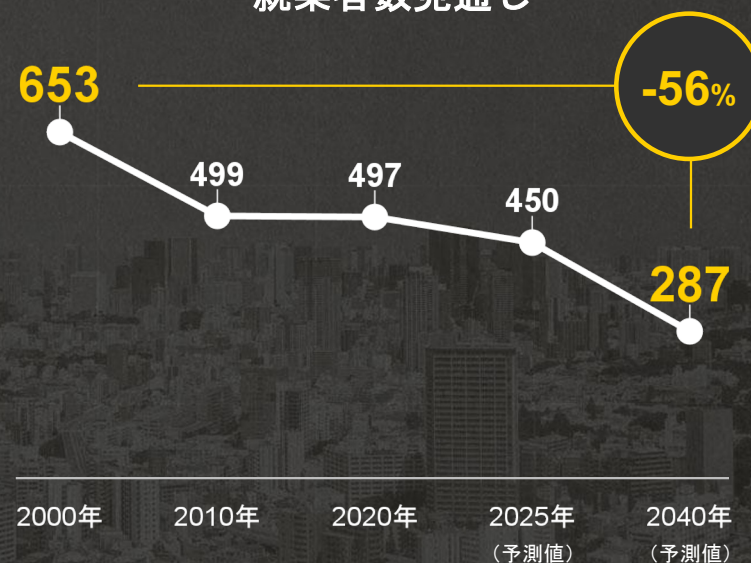
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

就業者数見通し

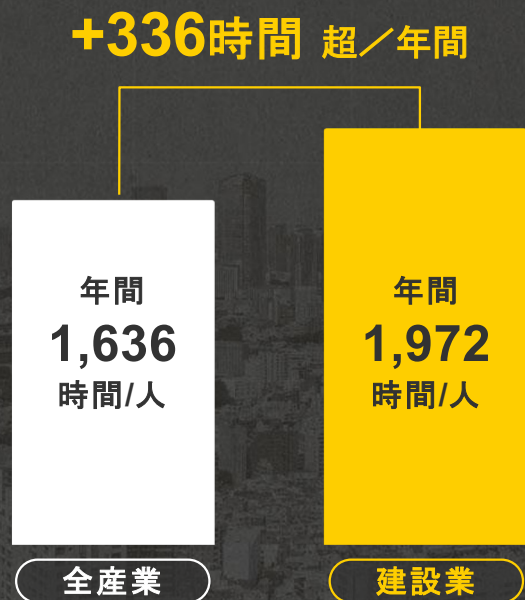


*1: (一財)建設経済研究所「建設投資の中長期予測(2035年度までの見通し)(2021年3月26日発表)」及び、国土交通省「令和3年度(2021年度)建設投資見通し」より弊社作成。
2035年度の見通しは、(一財)建設経済研究所による新型コロナウイルスから早期に経済回復した場合の試算値を使用。

*2: 2020年3月16日発刊 日経BP「建設テック未来戦略」及び、総務省平成27年国勢調査「就業状態等基本集計結果」及び国土交通省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」より、2020年度の国内建設業投資額63兆円(見通し)が2040年まで同程度で推移した場合、建設業就業者がより不足すると弊社独自に推計。

建設業界の転換点「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

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

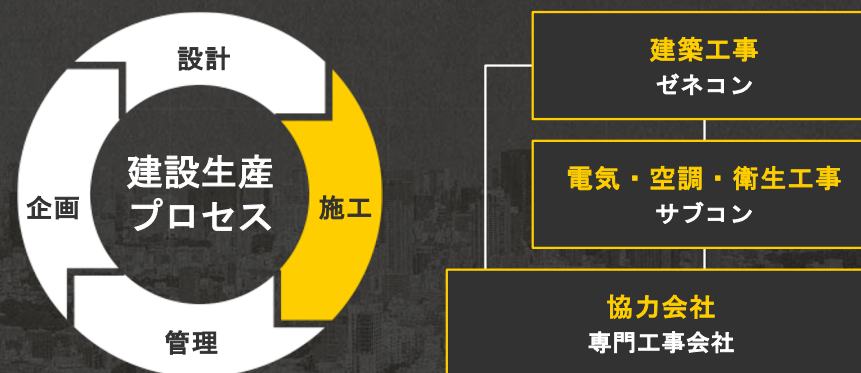
*1：厚生労働省「毎月勤労統計調査」における2023年各月の結果を基に弊社集計。
*2：「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」を指し、2024年4月から適用開始。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

建設現場の施工管理を効率化するプロダクトを提供



施工管理SaaS「SPIDERPLUS」

ビル・マンション・工場・商業施設など、
大規模現場で活用



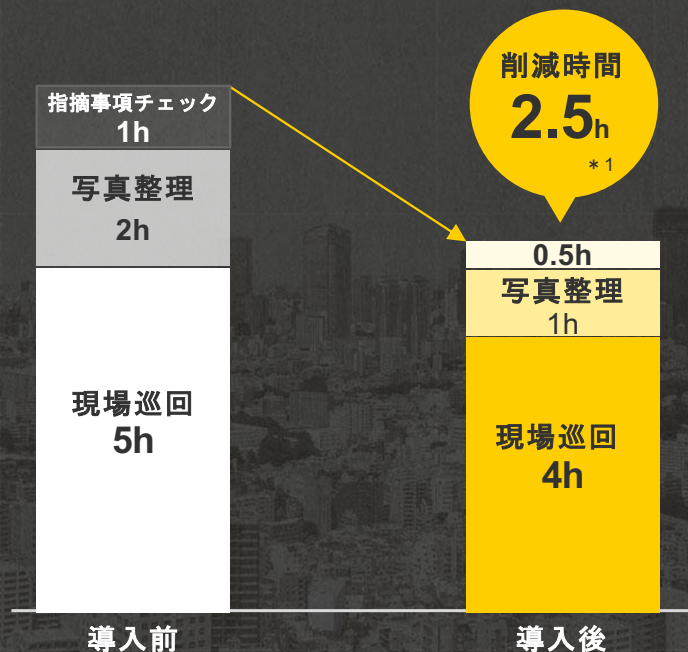
(施工管理の5大業務*1)



*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。

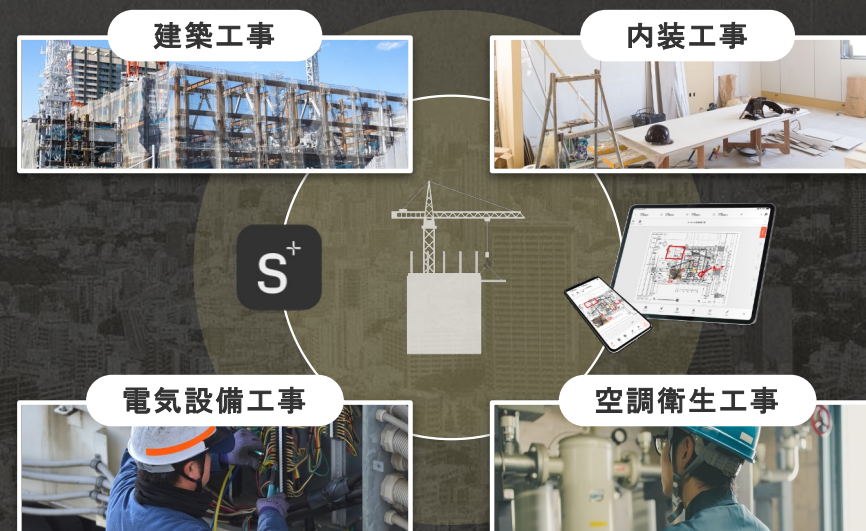
SPIDERPLUSの導入効果

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。

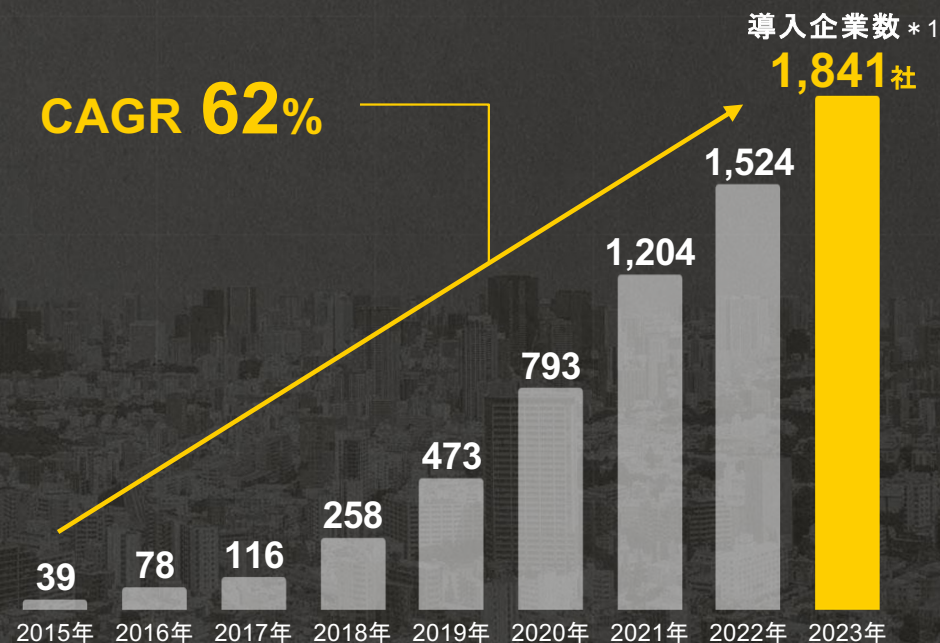
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

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。

FY2024.Q1 業績ハイライト



FY2024.Q1 概要

事業進捗

残業時間上限規制に伴う需要増加を2024年下期と見込み、
顧客浸透と人的投資を進める

業績進捗

DXニーズの高まりを捉え、ARPUが力強く成長
売上高成長率YoY+30%、営業損失▲1.4億円、FY2024業績予想に変更なし

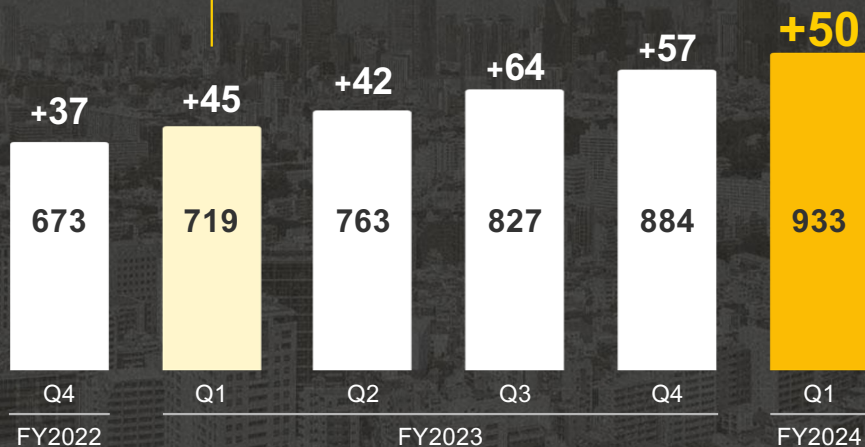
業績進捗

先行投資期間最終年度として人的投資を拡大、
事業進捗だけでなく、業績（成長性及び収益性）も計画どおり進捗

売上高（四半期）

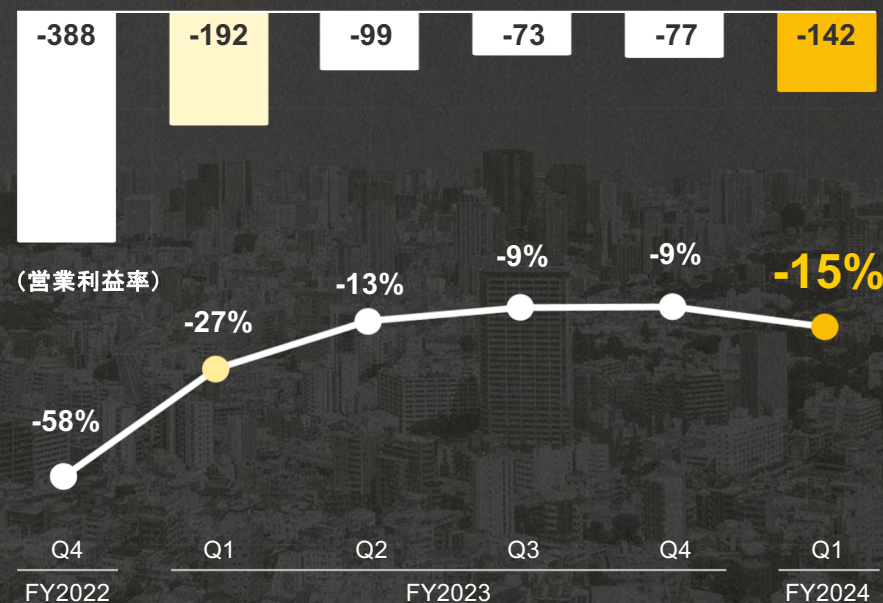
単位：百万円

YoY Growth
+30%



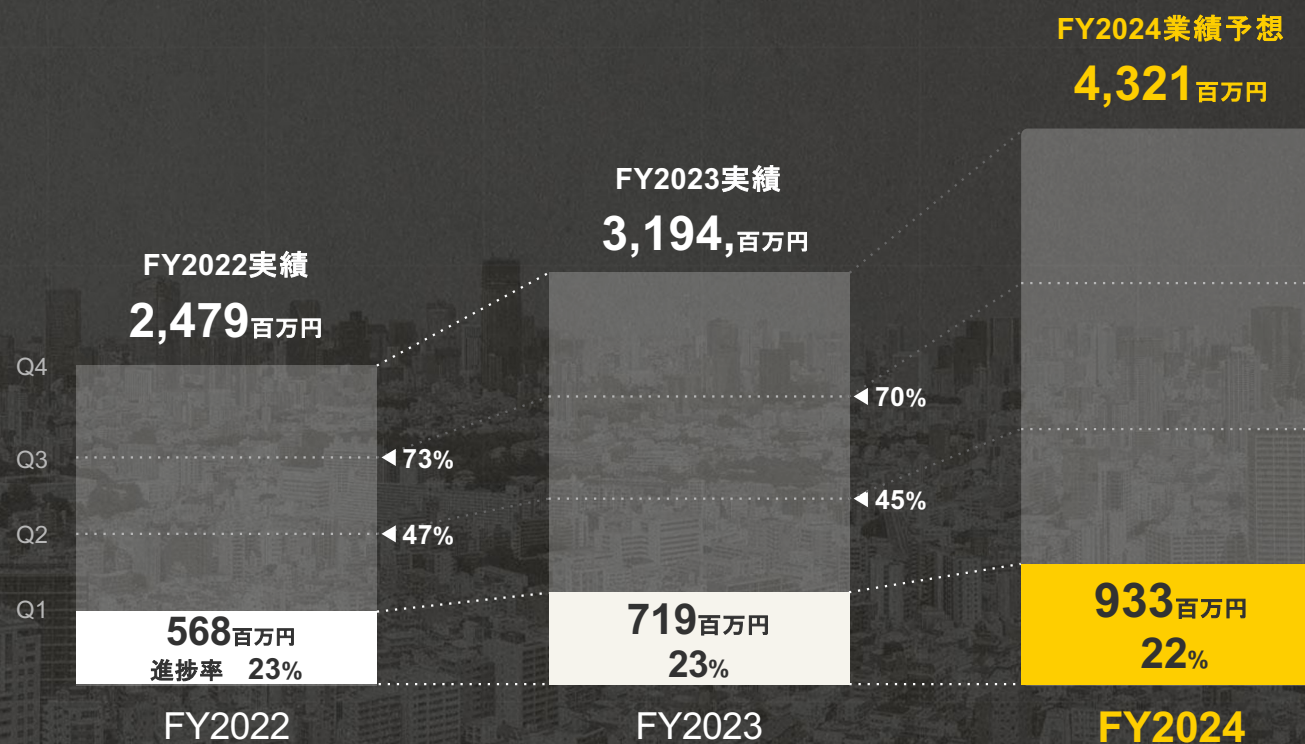
営業利益（四半期）

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



KPI^{*1}

ARR

3,691 百万円
YoY Growth **+29%**

契約企業

1,901 社
YoY Growth **+19%**

ID

69,321 ID
YoY Growth **+15%**

ARPA

161 千円
YoY Growth **+8%**

ARPU

4,437 円
YoY Growth **+12%**

解約率

0.7 %

ARR	ID	ARPU	契約企業	ARPA	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。○: 想定どお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

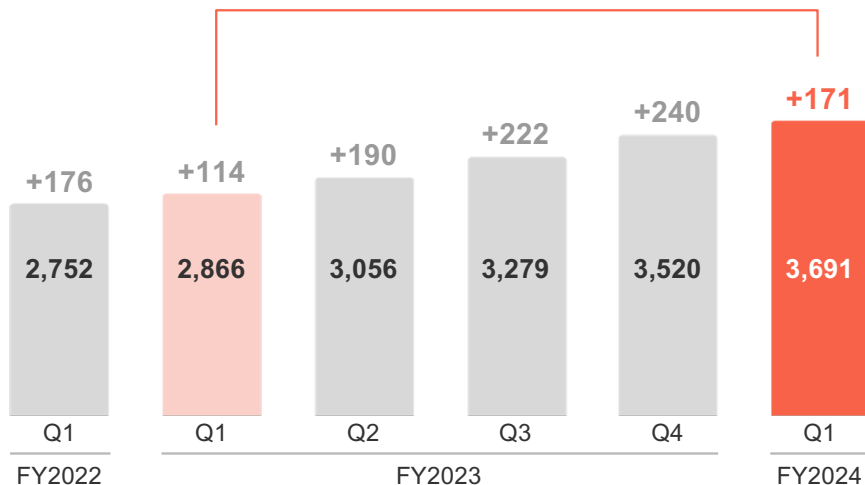
SpiderPlus & Co.

ARRは、既存顧客への浸透施策を主な要因として拡大
FY2024末ARR50億円に向けて順調なスタート

ARR*1

単位：百万円

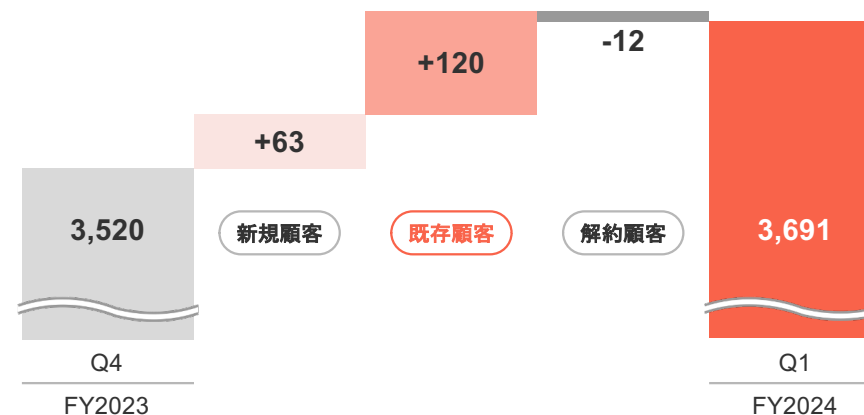
YoY Growth
+29%



ARR増減分析*2

単位：百万円

一貫してSPIDERPLUSの成長ドライバーは既存顧客開拓



*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。

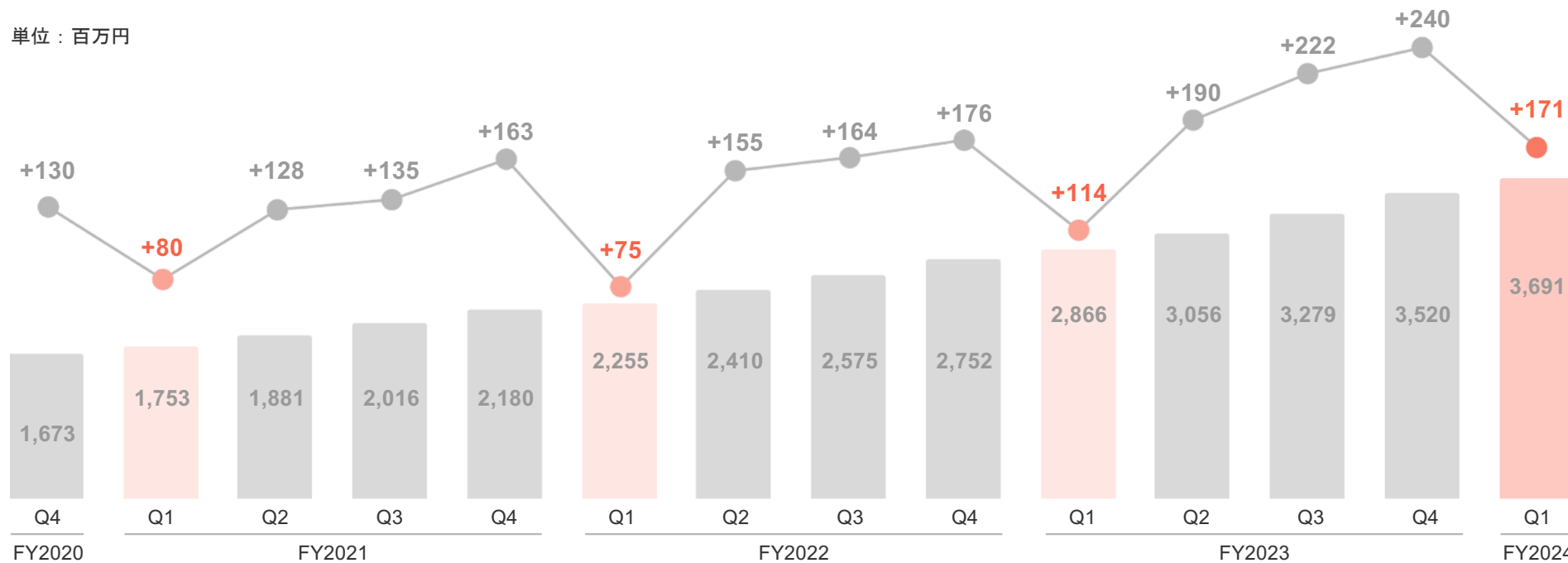
補足

ARRの推移

SpiderPlus & Co.

季節要因がある中で、計画どおりARRを積み上げ

(季節要因について：建設業界の現場竣工シーズンと重なるQ1のARR純増額は年間を通して最も低調となる)



ID数・ARPU

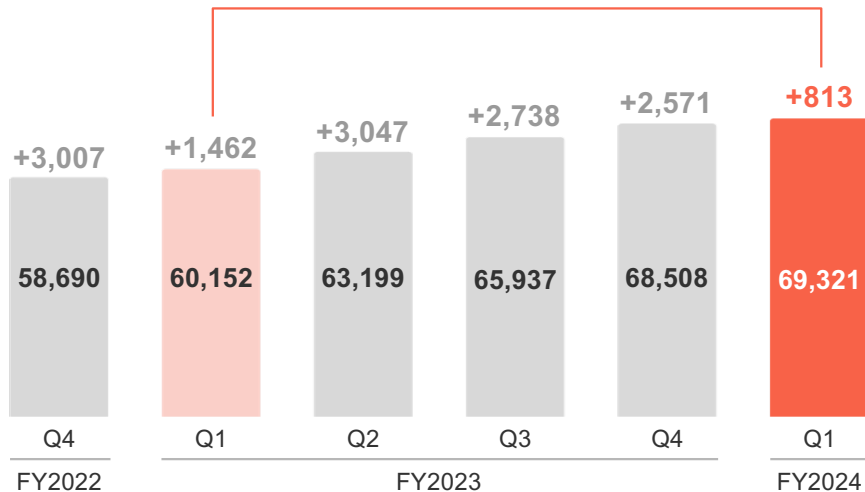
SpiderPlus & Co.

FY2024末のARR50億円に向け、重点顧客の浸透に注力
 FY2024.Q1は付加価値向上提案（ARPU成長）の成果が先行

ID数

単位：ID

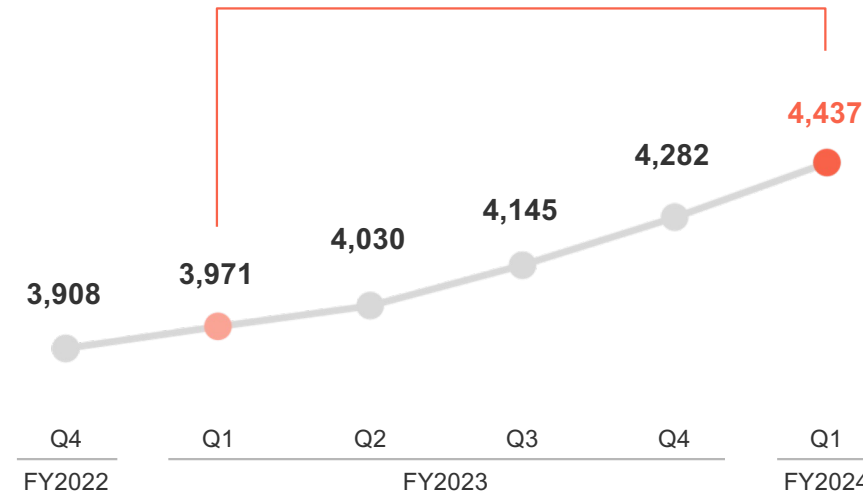
YoY Growth
+15%



ARPU*1

単位：円

YoY Growth
+12%



*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。

補足

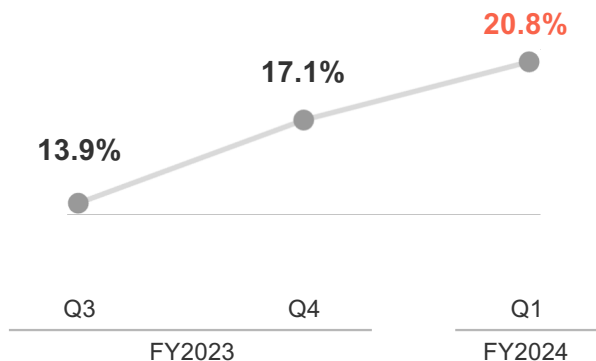
ARPU成長の背景

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

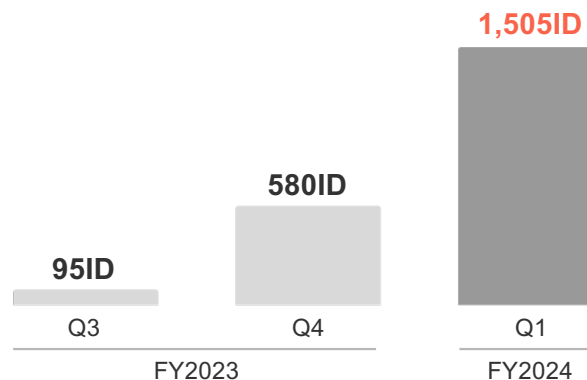
既存顧客

「品質管理」において重要な「指摘管理機能」オプションの個別導入に留まらず、オプション機能を標準付帯した新プランへの切替も進む

指摘管理機能の導入率 * 1



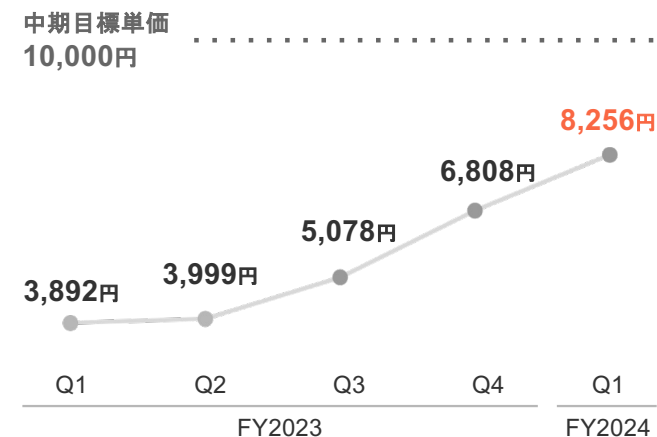
新プランの導入ID数



新規顧客

2023年下期より新規顧客へ新規プランで提案開始
新プランでの契約が順調に拡大
(FY2024は当Q1の単価水準で推移する見込)

新規導入顧客の契約時ARPUの推移 * 2



* 1: 指摘管理機能の導入率は、「各四半期末時点の指摘管理オプション導入ID数÷同四半期末のID数」にて算出。

* 2: 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。

契約企業・ARPA

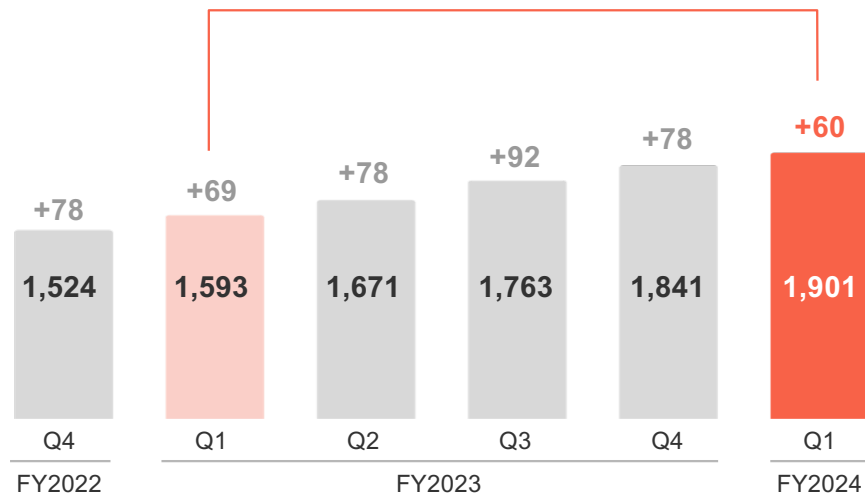
SpiderPlus & Co.

契約企業の純増数は想定どおりに進捗
ARPAは大手企業の契約単価向上を主な要因として成長

契約企業

単位：社

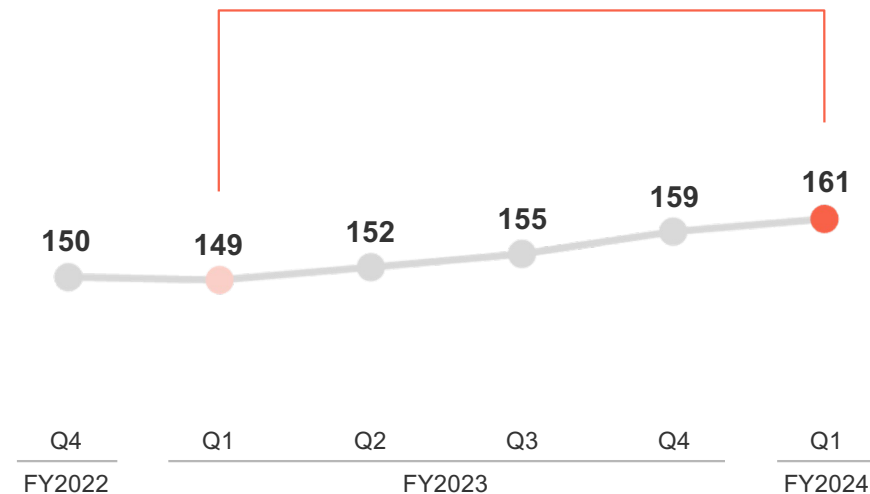
YoY Growth
+19%



ARPA*1

単位：千円

YoY Growth
+8%



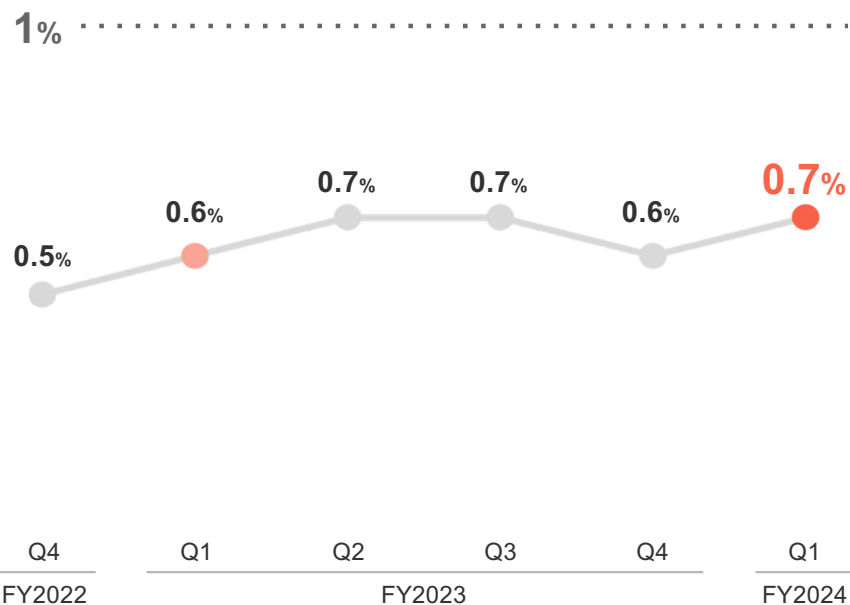
*1：ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。

解約率

SpiderPlus & Co.

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

企業単位の解約率推移*1



低解約率を維持する取り組み



*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。

FY2024.Q1 財務ハイライト



財務ハイライト

2024年3月末に設立したベトナム販売会社を連結子会社化
安定した財務基盤のもと先行投資を継続

単位：百万円	FY2024.Q1 連結会計期間	YoY	FY2024 業績予想
売上高	933	+29.7%	4,321
営業損失	-142	—	-429
経常損失	-139	—	-446
当期純損失	-142	—	-456
現預金残高	2,602	—	—
(参考) 人員数	284名	+28名 *1	300名 over

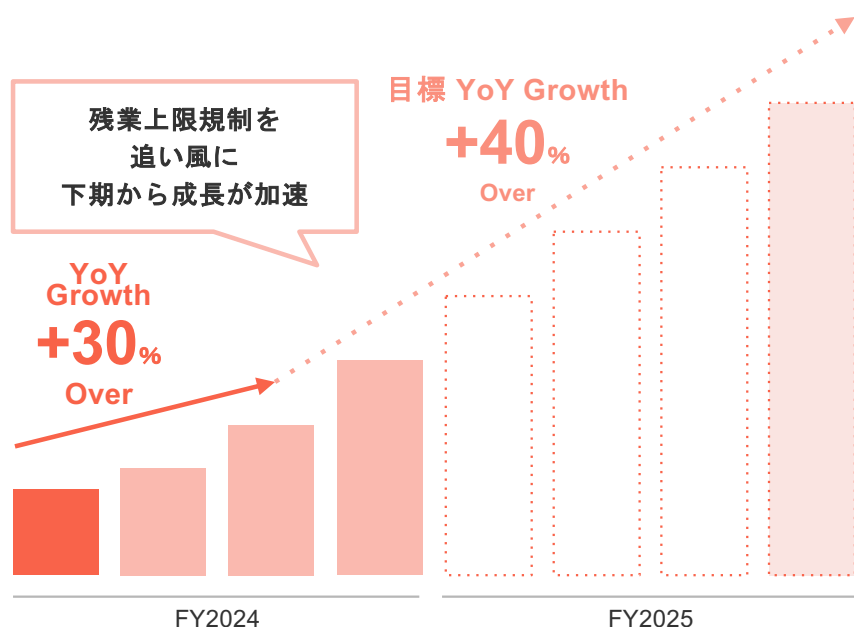
*1：増加人数はFY2023期末従業員数256名からの増加人数を記載。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

補足 業績進捗のシナリオ *1

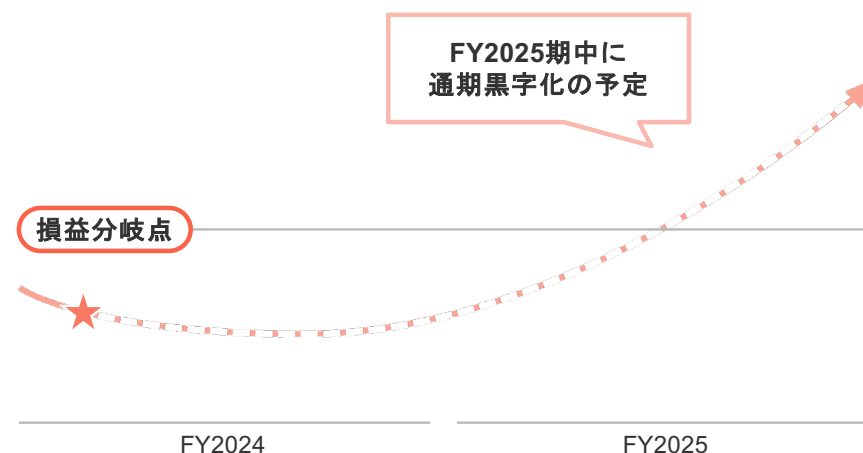
「残業時間上限規制」による需要増加は2024年後半と予想
 FY2024下期からの、成長の加速と翌期の通期黒字化に向けた段階的な損益改善を計画

ARRの進捗見通し



営業損益の進捗見通し

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

成長戦略と進捗



建設業界に訪れる転換点

2024年の残業上限規制適用後も、建設業の生産性を高めるための政策が控える

2024年4月

働き方改革法適用開始^{*2}

- 労働時間の上限規制（原則）
- 違反事業者は罰則対象

2024年

2023年

アナログ
規制撤廃^{*1}

BIM/CIMの
原則適用開始^{*1}

2029年

2024年3月

処遇改善

働き方改革

生産性向上

建設業法改正の閣議決定^{*3}

持続可能な建設業に向けた担い手の確保を目的とした法改正が閣議決定。2029年度までの定量目標が設定される。

定量目標

- 全産業を上回る賃金上昇率の達成
- 技能者と技術者の週休2日の割合を原則100%

*1：国土交通省「令和5年度のBIM/CIM原則適用に向けた進め方」及び、デジタル庁「デジタル原則に照らした規制の一括見直しの進捗と取組の加速化について」について記載。

*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。

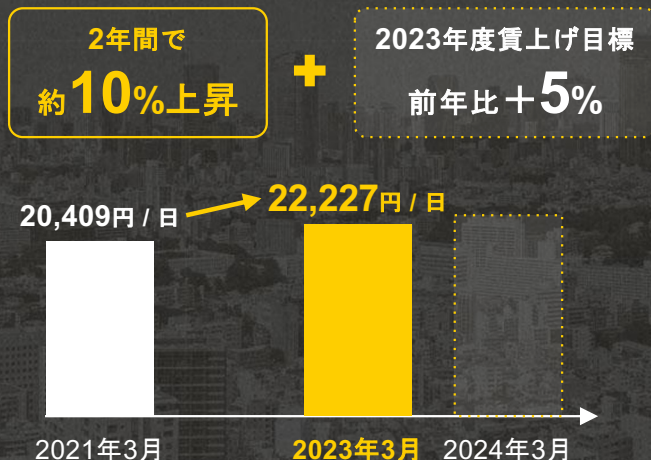
*3：令和6年3月8日国土交通省発表 建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案」を閣議決定～建設業の担い手を確保するため、契約取引に係るルールを整備～より抜粋。https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo13_hh_000001_00221.html

建設業界の収益性を圧迫するコスト高

生産性向上の重要性がさらに高まる

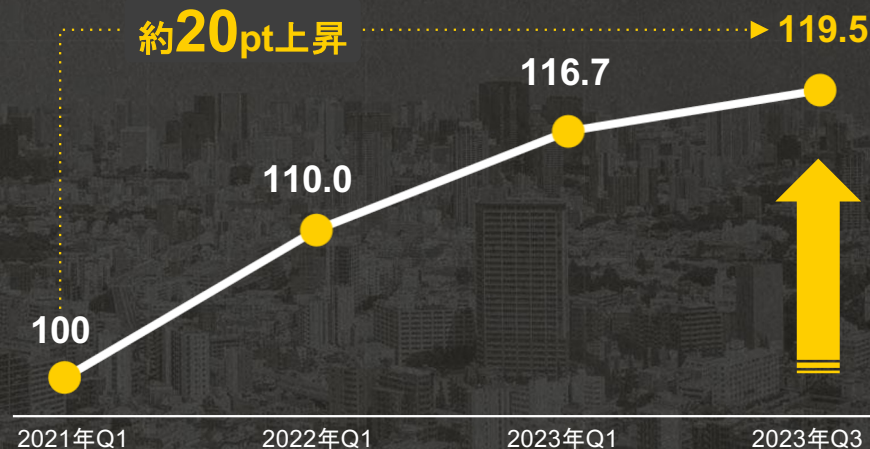
人件費の上昇*1

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。

建設業界の転換点による需要を取り込むため、 先行投資によりアセットを構築^{*1}

FY2021

FY2023末



*1: 数値はそれぞれ2020年3月末及び2021年3月末から2023年12月末時点の数値。

成長戦略の進捗__FY2024.Q1

SpiderPlus & Co.

残業上限規制適用後の需要拡大を確実に取り込むため、事業基盤をさらに強化

建設DXを「届ける」チカラ



- セールス人員一人当たり純増ARRが、**前年同期比1.4倍*1**に向上
- 2024年後半に見込む需要拡大期に向けて、販売パートナーとの連携を強化

顧客課題を「解決する」チカラ



- 業務プロセスをDXする**BPaaS**（**BPOサービスのサブスクリプション利用**）の提案を本格化
- 業務プロセスの構築から支援するコンサルティングサービスの提供を開始

*1：FY2024.Q1末及びFY2023.Q1末の純増ARRを、それぞれ前四半期末のS&M人員数で除した値により算出。

成長戦略の進捗 __FY2024.Q1__ その他トピックス

SpiderPlus & Co.

競争力を高めながら、新市場の開拓も進める

新たな特許を取得

特許取得 建設帳票レイアウトを自由に変更
帳票項目のタグ活用で事務作業を効率化



- 建設現場の帳票レイアウトを自由に変更できる基本特許を取得

ベトナム子会社設立完了



- 2024年3月ベトナム子会社設立完了
- 中期的に、ARRの5%程度を海外事業から創出する

富山県での実証実験終了

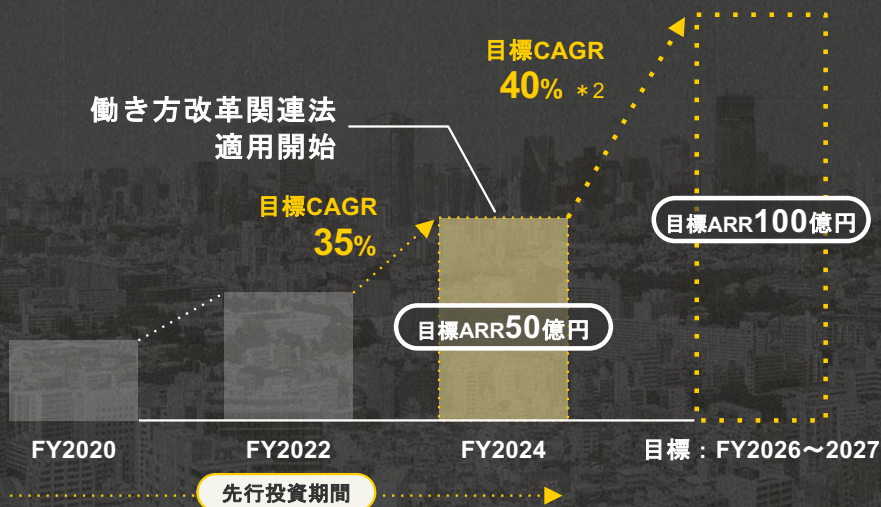


- 富山県での実証実験が完了
- 公共インフラの施設管理業務におけるSPIDERPLUSの効果を立証
- 当該事例をもとに自治体DXを進める

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。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る