

FY2024.Q2 決算説明資料

2024年8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

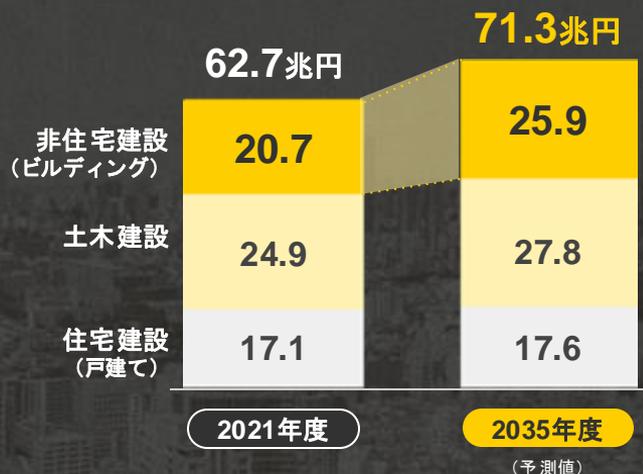
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

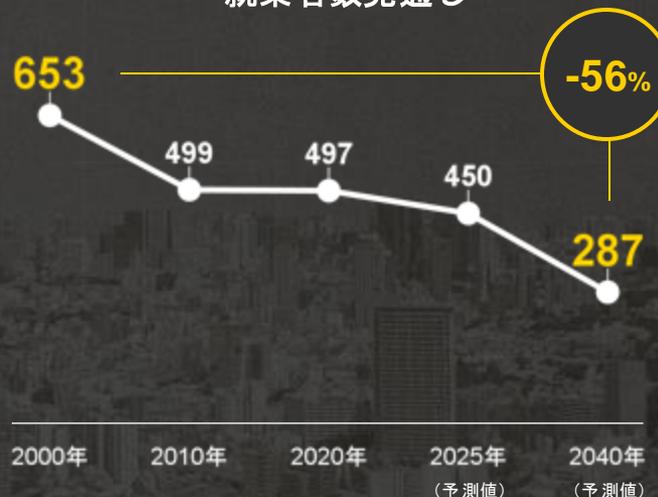
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

就業者数見通し



*1：（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日発行 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。

建設現場の業務効率化SaaS「SPIDERPLUS」



建設現場の施工管理に特化

ビル・マンション・工場・商業施設など、
大規模現場で活用



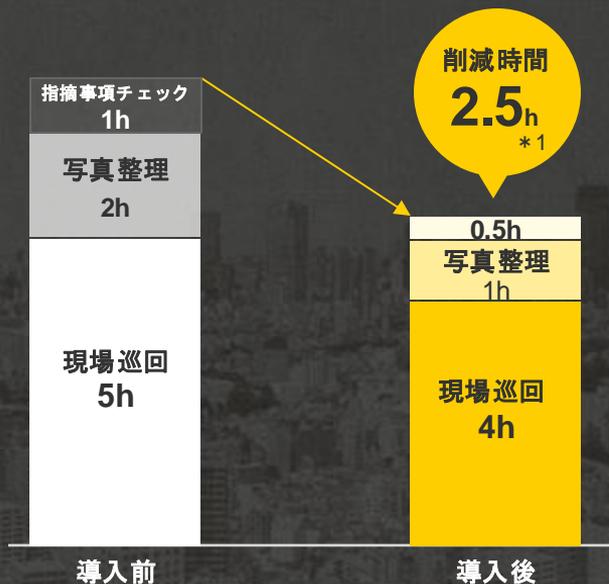
(施工管理の5大業務*1)



*1: SPIDERPLUSが対応する業務及びその度合を色塗りと濃淡で明示。

SPIDERPLUSによる導入効果

「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

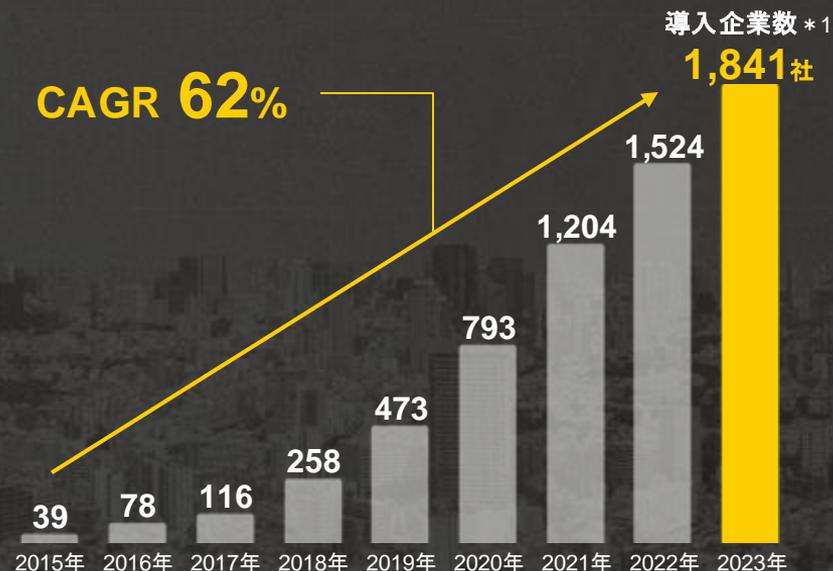


*1：削減できる作業時間はタブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づくもの。

© 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



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

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

FY2024.Q2 業績ハイライト



FY2024.Q2 概要

事業進捗

建設DX需要の増加を見込む2024年下期に向け事業基盤を強化

KPI進捗

ARR成長率がYoY+30%に上昇
FY2024末のARR50億円達成に向けて、計画通り進捗

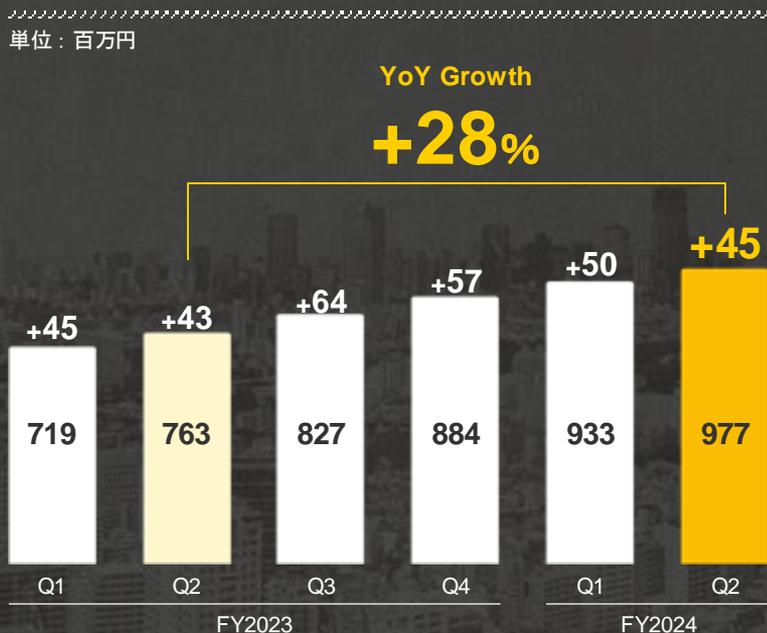
業績進捗

先行投資期間の最終年度として上期は規模拡大投資を優先
Q3以降は赤字幅縮小する見通し

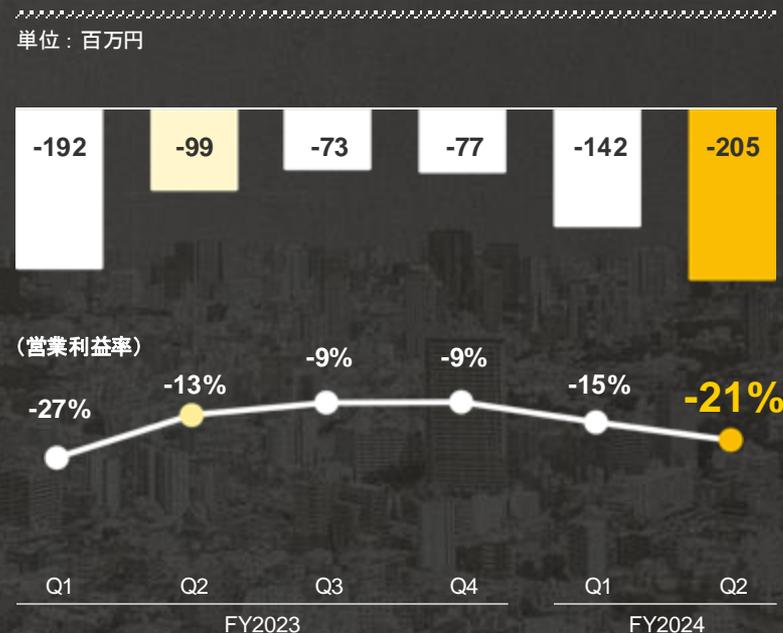
業績進捗

FY2024は先行投資期間最終年度として採用を加速
規模拡大投資は一巡し、下期以降はARR成長率をさらに高めるフェーズに

売上高（四半期）

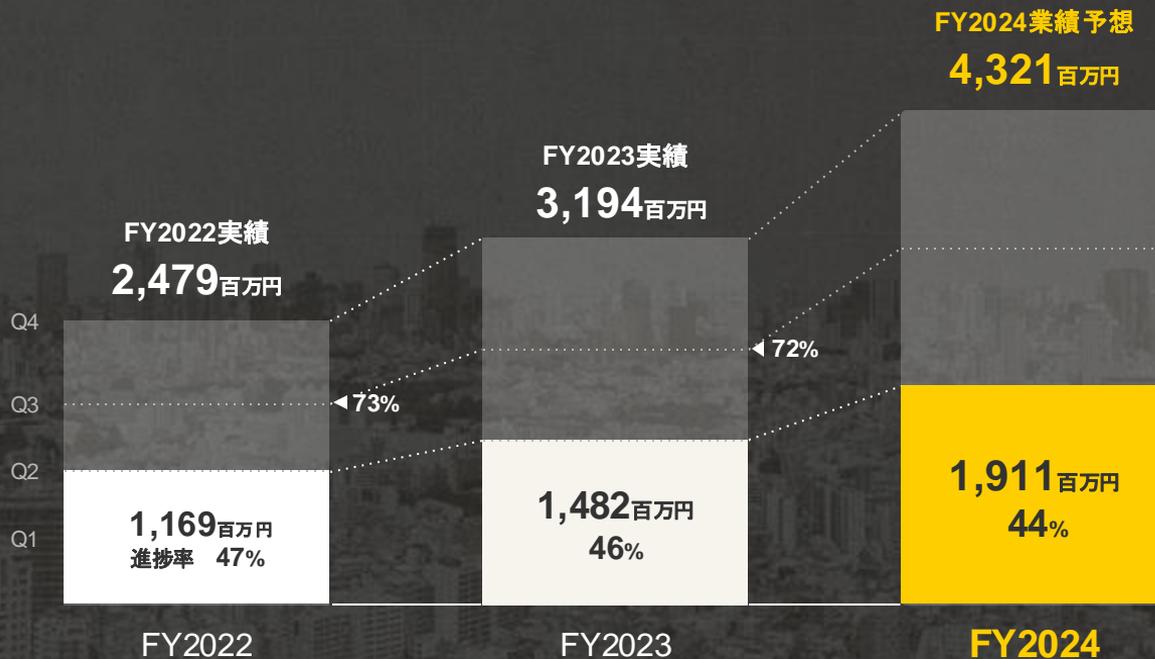


営業利益（四半期）



売上高進捗

FY2024上半期は例年と同程度かつ、業績予想の範囲内で進捗



KPI^{*1}

ARR

3,963百万円
YoY Growth **+30%**

ID

71,809ID
YoY Growth **+14%**

ARPU

4,600円
YoY Growth **+14%**

契約企業

1,985社
YoY Growth **+19%**

ARPA

166千円
YoY Growth **+9%**

解約率

0.7%

ARR	ID	ARPU	契約企業	ARPA	解約率
○	△	◎	○	○	○

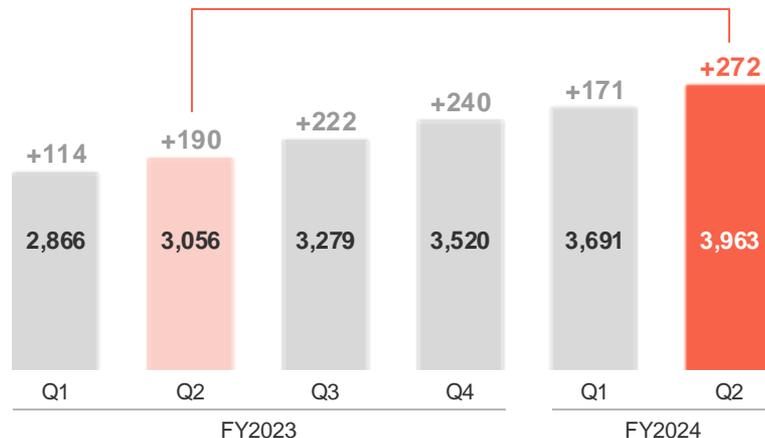
*1: ◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。◎: 想定以上の結果であることを表す記号。○: 想定通りないし良化していることを表す記号。△: 想定を下回っていることを表す記号。×: 想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

ARRは、既存顧客へのオプション浸透施策を主な要因として拡大 ARR成長率が計画通り向上

ARR*1

単位：百万円

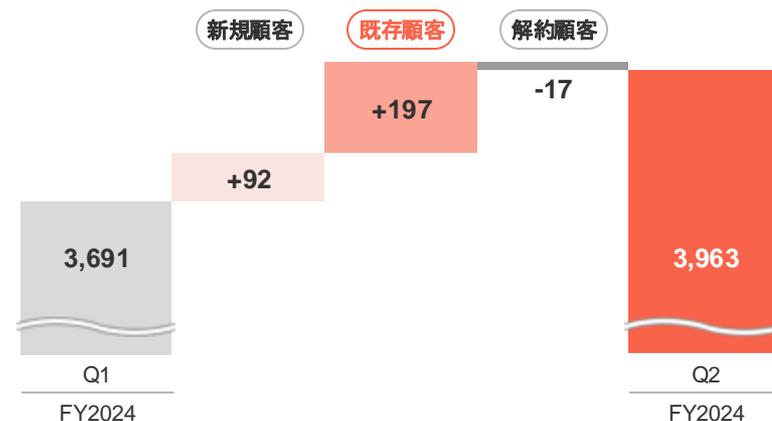
YoY Growth
+30%



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の浸透



*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 DX需要の動向

生産性向上が必須となり、積極的なDX投資をする顧客が増加

建設業界の「2024年問題」



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

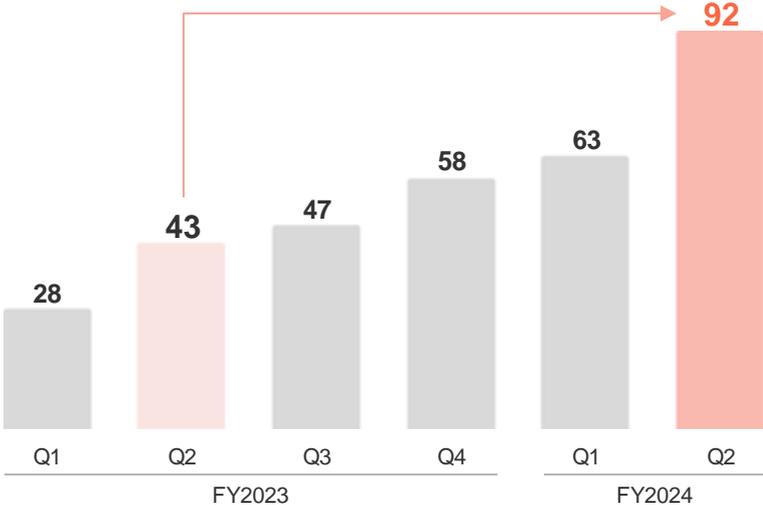
労働時間に上限を設定
 残業時間は1ヶ月に45時間まで（原則）

違反事業者は罰則対象
 6カ月以下の懲役または30万円以下の罰金

新規契約企業のARR推移*1



単位：百万円

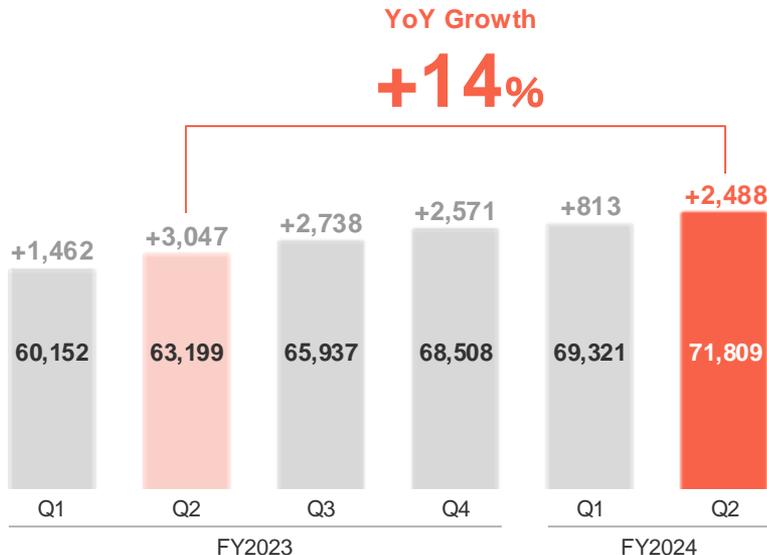


*1：各四半期において新規契約した顧客の契約時ARR

FY2024末のARR目標50億円に向け、大手顧客の浸透に注力
 オプション機能のクロスセルや新プラン切替が進み、ARPU成長が想定を上回る

ID数

単位：ID



ARPU*1

単位：円



*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

付加価値向上施策の内容

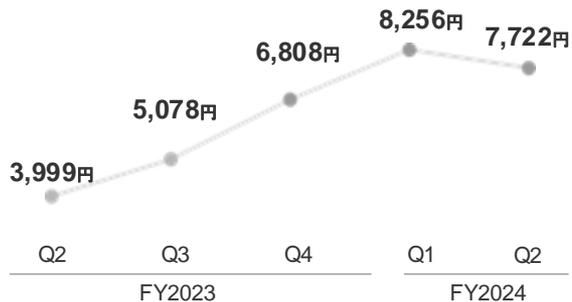
オプション機能と新プランが顧客課題を捉える

新規顧客

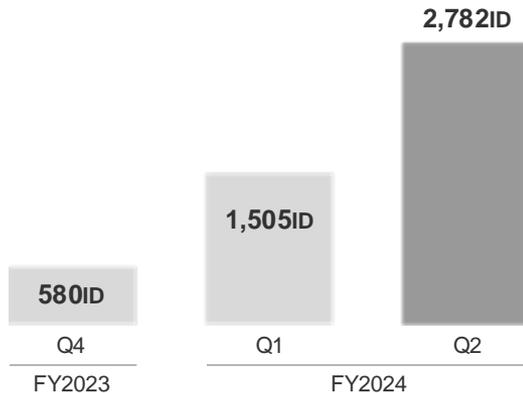
2023年下期より新規顧客へ新プランで提案開始
(FY2024は、Q1の単価水準8,000円前後で
推移する見込。当Q2も同水準と整理)

新規導入顧客の契約時ARPUの推移*1

中期目標単価
10,000円



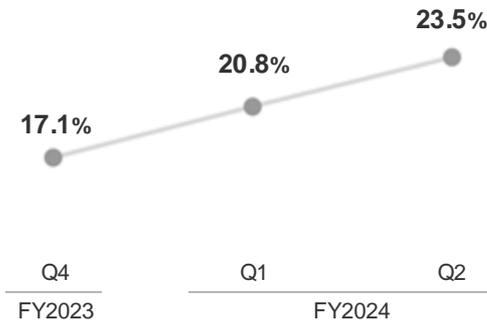
新プランの導入ID数



既存顧客

顧客の利用状況に応じて、
新プランへの切り替えや、指摘管理オプションの追加導入を推進

指摘管理機能の導入率*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

契約企業純増数はFY2024末目標に向けて順調に推移
ARPAは大手企業の契約単価向上を主な要因として成長

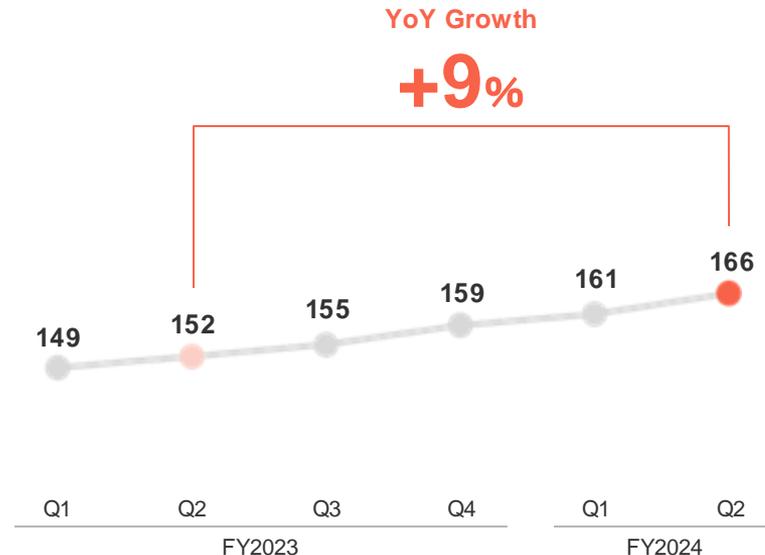
契約企業

単位：社



ARPA（1社あたり契約金額）*1

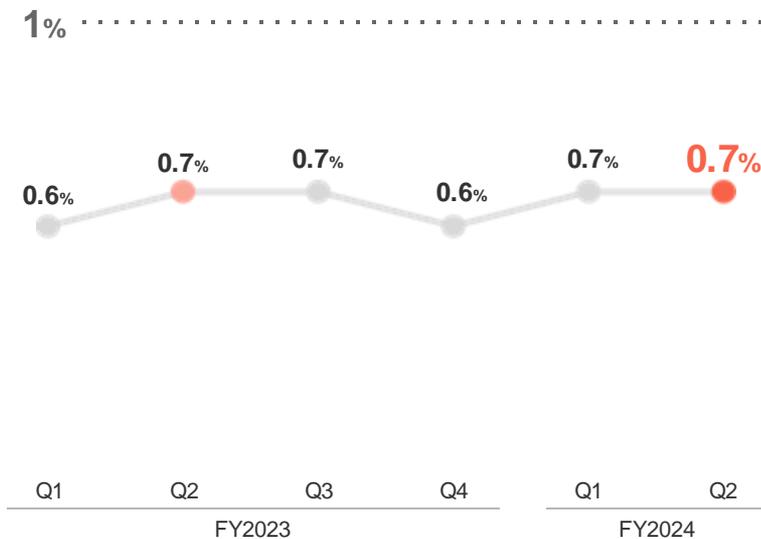
単位：千円



*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。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

財務ハイライト

安定した財務基盤のもと先行投資を継続
開示業績予想に変更はなし

単位：百万円	FY2024.Q2 連結会計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	1,911	+28.9%	4,321
営業損失	-347	—	-429
経常損失	-347	—	-446
当期純損失	-353	—	-456
現預金残高	2,859	—	—
(参考) 人員数	315名	+59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。

*2：2024年3月にSPIDERPLUS VIETNAM CO., LTD.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。業績予想は、当該連結子会社の業績を織り込んだ数値であり、また、当期の連結業績予想は、2024年2月14日に開示した業績予想を当該連結子会社を含めた数値としているため、前回発表の通期業績予想から変更はない。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

ビジネストピックス



【FY2024.Q2】ビジネストピックス

事業全般

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場で
早期に市場シェアを高めるため、先行投資により事業基盤を強化

新機能リリース

FY2024以降の成長を牽引する重要機能を販売開始

アライアンス

海外展開を加速する「現地大手企業との協業」を前倒しで実施

【市場環境】建設業界の転換点

残業時間上限規制の他、業界に変革を促す法適用・法施行が続く



*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。

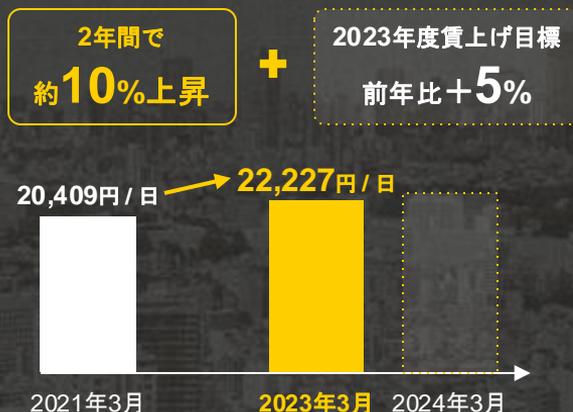
*3：令和6年3月8日国土交通省発表「建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案」を閣議決定～建設業の担い手を確保するため、契約取引に係るルールを整備～より抜粋。https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo13_hh_000001_00221.html

【市場環境】生産性向上の必要性

建設コストが上昇し、収益性が圧迫されている建設業界

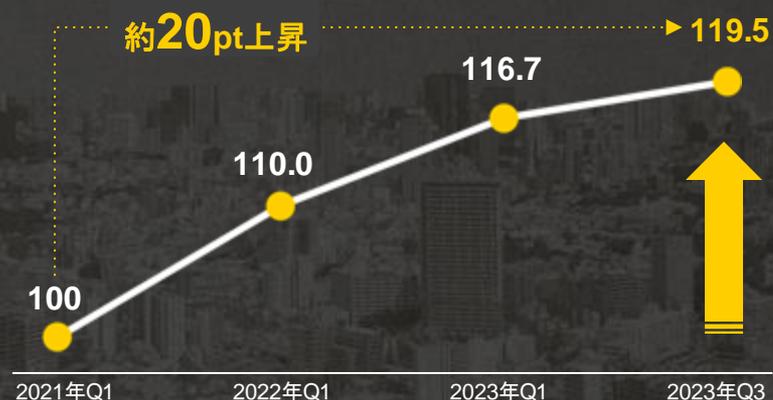
人件費の上昇*1

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。

事業アセットの強化

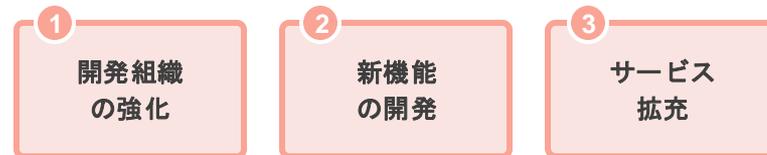
変革期を迎える建設DX市場を牽引するため、事業基盤を強化
生産性向上と規模拡大を両立

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1.2倍*1に向上
- 需要拡大期に向けた採用拡大と、販売パートナーとの連携を強化
- 重点顧客内の浸透を進め、全社一括導入や新販売プランへの移行等、大型商談が進む

顧客課題を「解決する」チカラ



- 顧客の高まるDXニーズに応え続けるための開発組織に向けた改革と進化を加速
- 顧客の基幹システムとSPIDERPLUSに蓄積されたデータの連携等、個別開発案件のニーズが高まる
- BPaaS事業を本格展開
- 競争力を高める新たな基本特許も取得

*1：FY2024.Q2末及びFY2023.Q2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。

配筋AI機能をリリース

検査業務の「自動化」と「省人化」を実現するAI機能
特許を活用した独自機能で、ゼネコンのシェア拡大を加速する



AIによって配筋検査の事前準備を8割自動化
ユーザーは確認作業のみで検査前業務が完結

期待効果

顧客ニーズを
捉えた新機能

既存顧客の
ARPU向上

新規顧客の
導入拡大

- AI機能を組み込んだSPIDERPLUSの「配筋検査」オプション機能の標準付帯化を推進
- 大企業・中小企業問わず、全国約2万社*1のゼネコンに展開
- 特許技術の活用により、SPIDERPLUS独自の付加価値が向上

*1：特定建設業許可事業者数は、国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる検索結果を記載（当社独自調査は右記参照：<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>）。

海外展開を加速する協業

ベトナム市場でのシェアを早期に獲得する一手として、 ベトナムの大手設備工事会社と協業



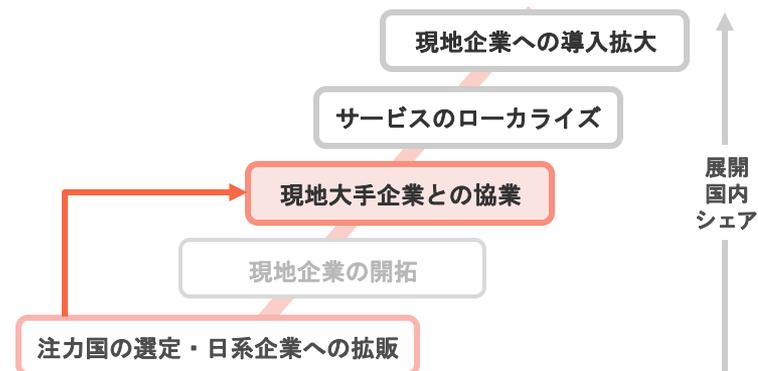
協業のポイント

ベトナム独自の
現場知見を獲得

現地法人開拓の
強力な導入事例

重要戦略を
早期に実現

海外展開ロードマップ



シグマ社（SIGMA ENGINEERING JSC）について

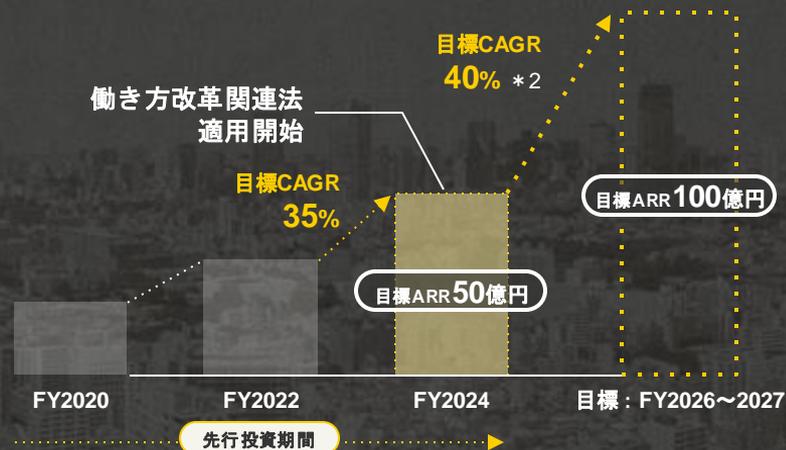
- 「ベトナムの設備工事会社トップ5」に7年連続選出されている同国建設業界のリーディング・カンパニー*1
- 2005年の設立以来、商業施設や大型プラント、空港など、ベトナムの発展において重要なプロジェクトの実績多数

*1：Vietnam Report JSC発表

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、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