

FY2024.Q4 決算説明資料

2025年2月13日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

FY2024.Q4 KPIハイライト



KPI

FY2024末の目標ARRには届かなかった一方、
ARPUとARPAは過去最高の成長率で力強く進捗

ARR

4,530 百万円

YoY Growth +29%

ID

75,555 ID

YoY Growth +10%

ARPU

4,997 円

YoY Growth +17%

契約企業

2,117 社

YoY Growth +15%

ARPA

178 千円

YoY Growth +12%

解約率

0.9%

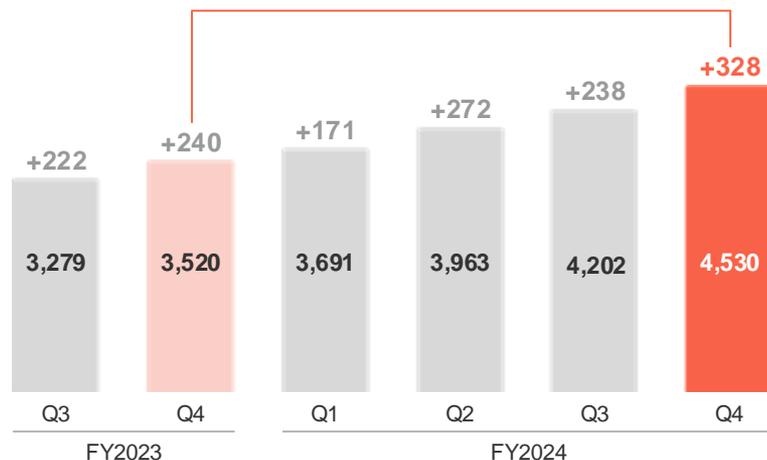
前四半期実績 0.8%

期末に既存顧客内の浸透が進み、ARRの成長が加速
一方で、一部の大手顧客向け商談が長期化し、ARR目標には届かず着地

ARR *1

単位：百万円

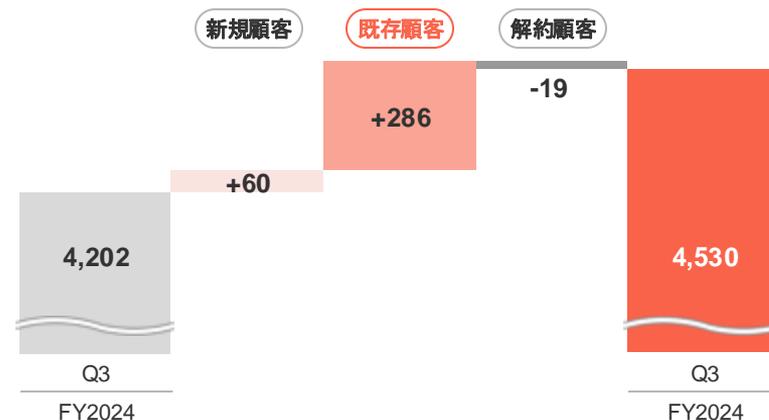
YoY Growth
+29%



ARR増減分析 *2

単位：百万円

大手、中小ともに既存顧客のオプション機能追加や
パッケージ型新プランへの切り替えが進む



*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・ARPU

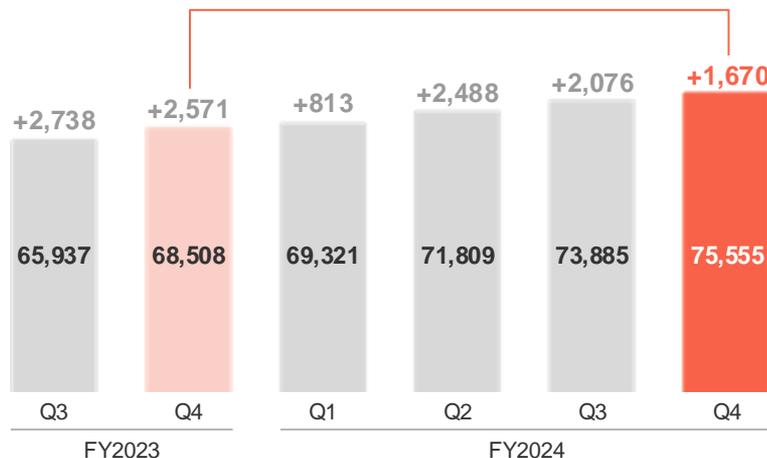
既存ユーザーの付加価値向上に注力

ARPUは大手・中小問わず既存顧客のオプション機能追加や新プラン切り替えが進み成長が加速

ID数

単位：ID

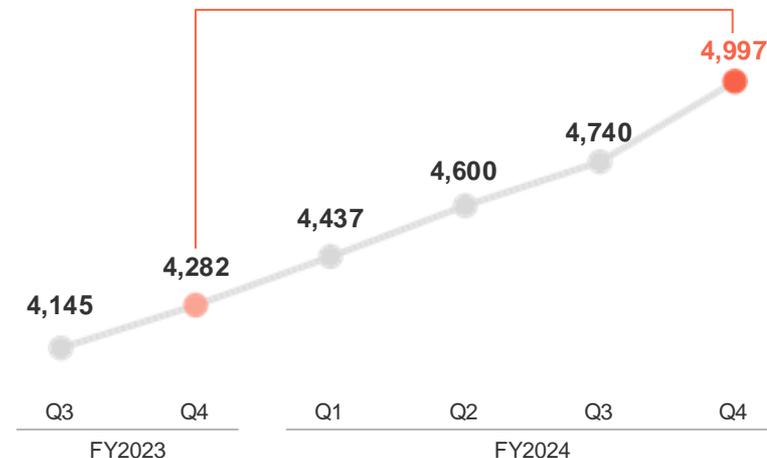
YoY Growth
+10%



ARPU*1

単位：円

YoY Growth
+17%



*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。

契約企業・ARPA

ARPAは大手顧客の大型商談成約を主な要因として成長が加速
2024年問題を契機とした中小企業の需要の立ち上がりは当社想定を下回るスタートとなった

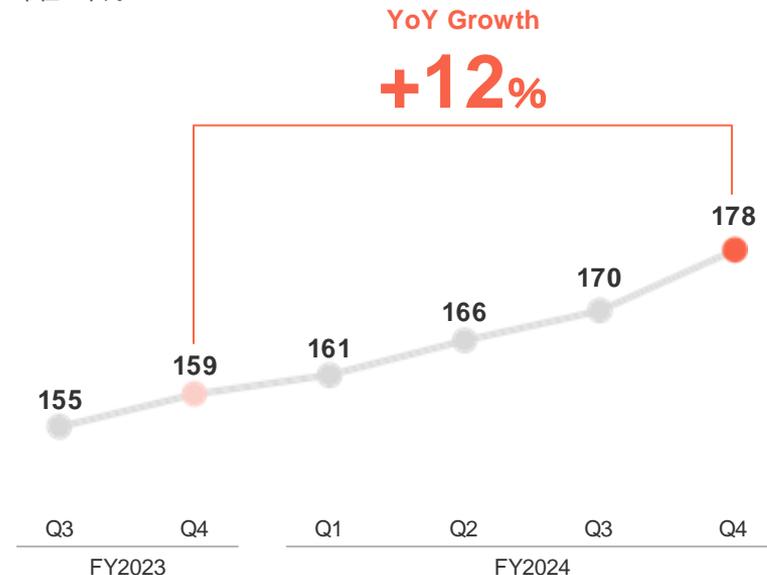
契約企業

単位：社



ARPA*1

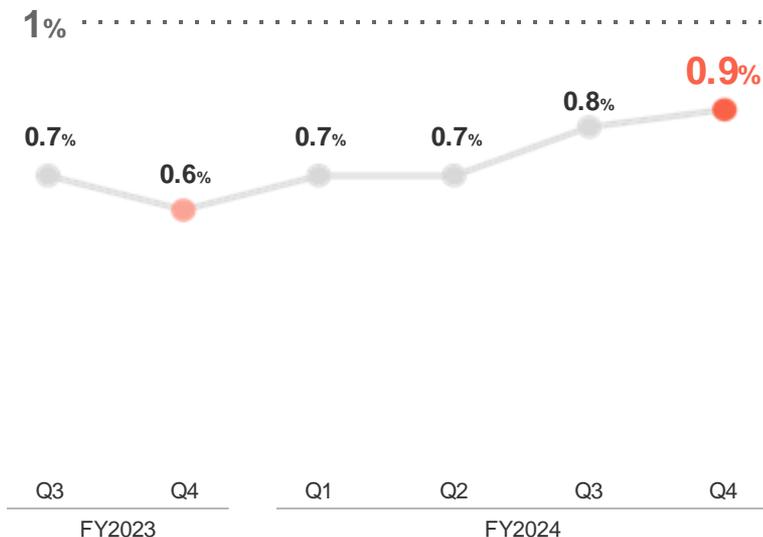
単位：千円



*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、解約率は想定内で推移 今後も1%未満の水準で推移する見込み

企業単位の解約率推移*1



低解約率を維持する取り組み

事業開始時から重視するサポート体制は健在
FY2024.Q4から、大手・中小等の問わず
カスタマーサクセス活動を開始

勉強会

サポートセンター

ポータルサイト

使い方から
他社事例まで

困りごとは
即座に解決

いつでもどこでも
使い方を確認



*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.Q4 財務ハイライト



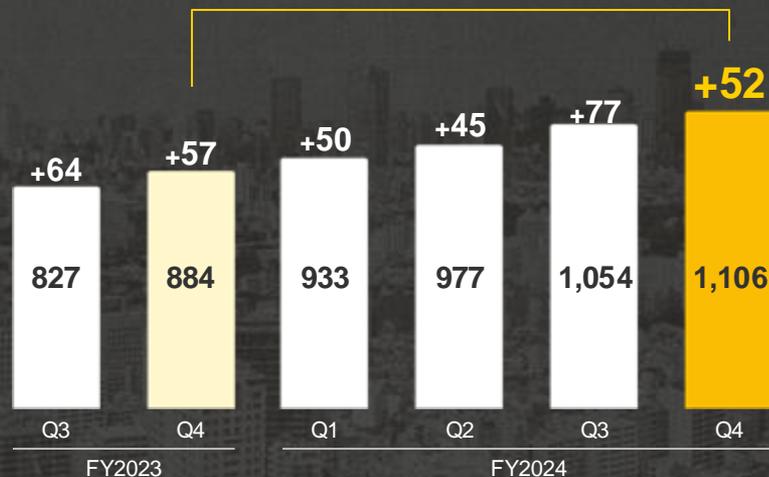
四半期業績ハイライト

通期黒字化に向けて、収益性が順調に改善

売上高（四半期）

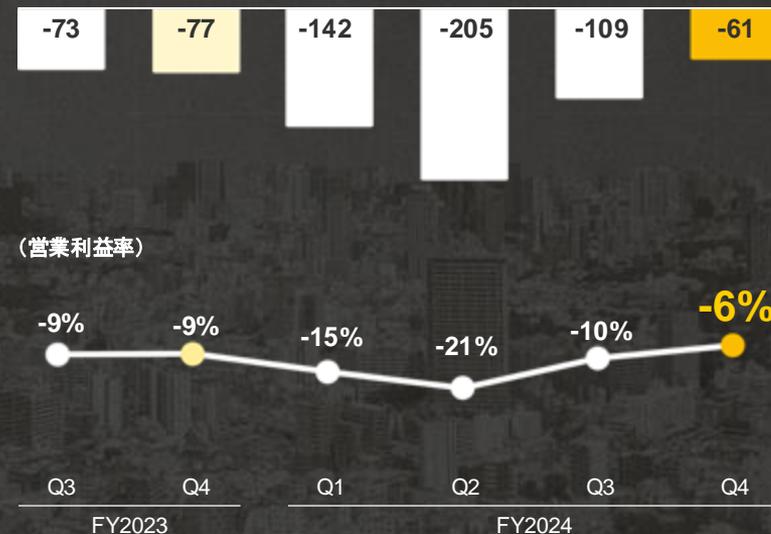
単位：百万円

YoY Growth
+25%



営業利益（四半期）

単位：百万円



通期財務ハイライト

FY2024の売上高は、ストック収入の積み上げ不足を要因に、業績予想に対して約94%で着地
なお、Q4において開発基盤の方針変更に伴う減損損失（特別損失）を計上

単位：百万円	FY2024.Q4 連結累計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	4,072	+27.5%	4,321
営業損失	-519	—	-429
経常損失	-525	—	-446
当期純損失	-771	—	—
現預金残高	2,740	—	—
(参考) 人員数	299名	+43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。

特別損失の計上について

来期以降の PRODUCT 戦略に基づき、開発基盤に対する方針を変更
それに伴い SPIDERPLUS のリニューアルPJ（プロジェクト）に係る開発費の一部を減損

リニューアルPJについて

- 開發生産性向上を目的に、従前の開発基盤を新たな開発基盤に移行するプロジェクトとして始動
- FY2020 から着手し、開発過程で完成した新 PRODUCT や新機能を順次リリースしながら、現在も開発は進行中

方針変更について

- 開発体制の抜本的な改革と PRODUCT 戦略のアップデートを進め、2024 年末に開発基盤の方針を変更
- その結果、リニューアルPJで資産計上していたソフトウェアの一部について今後使用する見込みがなくなる

会計処理について

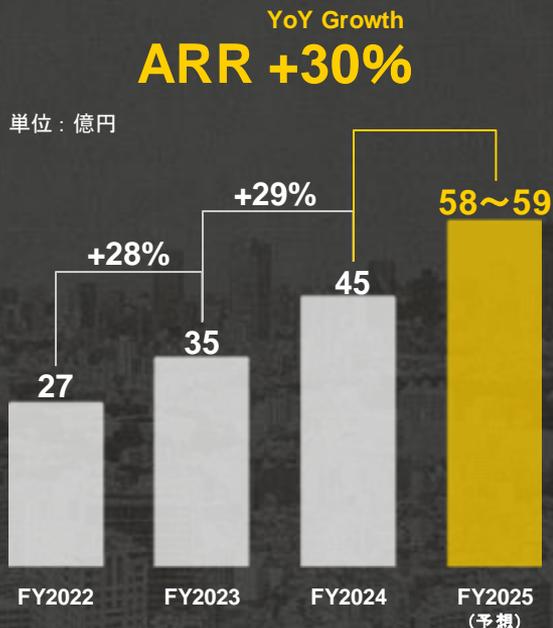
- 会計基準に則り、活用見込みがないソフトウェア仮勘定を減損損失として計上（特別損失229百万円）
- 本会計処理により、FY2024 期末におけるリニューアルPJ関連のソフトウェア仮勘定はゼロとなる

FY2025 業績予想

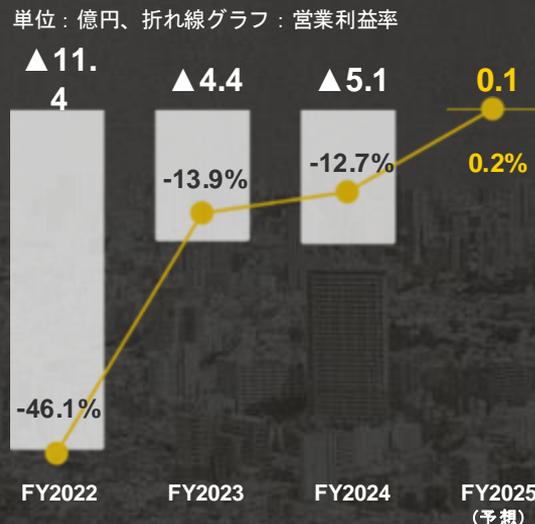


FY2025 KGI^{*1}

約4年間の先行投資期間を経て、高い成長性と収益性を両立するフェーズに



通期黒字化（営業利益）



*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。

先行投資期間について

建設DX市場の拡大期を見据え、先行投資により事業基盤を強化
拡大する需要を取り込み、効率的な成長を実現する

構築した事業アセット

建設DXを「届ける」チカラ

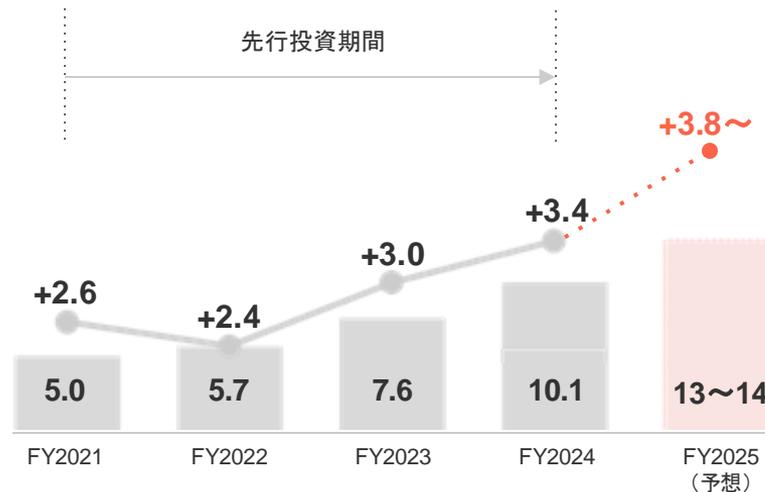


顧客課題を「解決する」チカラ



目標とする組織の生産性

- ：従業員一人あたり純増ARR（単位：百万円）
- ：年間純増ARR（単位：億円）



*1：従業員一人あたり純増ARR及び年間純増ARRの将来に関する記述は見通しであり、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。

FY2025の重点施策

未導入企業の開拓

全国6箇所の自社拠点と、30社超の販売パートナーネットワークを活用し、顕在化した中小企業のDXニーズをいち早く取り込む

既存顧客への浸透

企業規模問わずDXニーズが高まる既存顧客に対して、新プラン切り替えやオプション機能の一括導入など、「全社導入案件」にフォーカスする

DX先進企業との共創

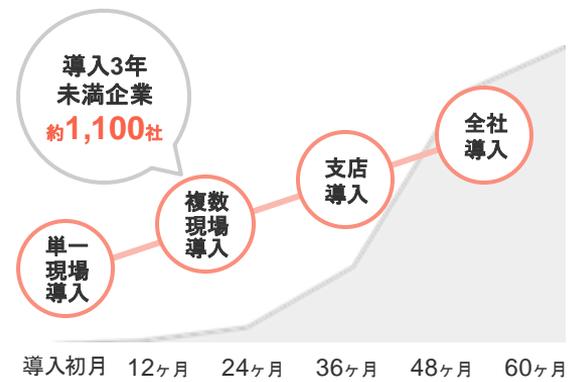
SaaSやBPOサービス、個社開発なども組み合わせて、特に先進的な取り組みをする顧客群とともに、新たな施工管理プロセス構築する

建設業界の開拓余白



既存顧客の浸透ポテンシャル

(設備工事大手企業のID数推移)



SPIDERPLUSの大手顧客基盤



*1：特定建設業許可事業者数。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本決算説明資料日付時点の検索結果を記載。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

FY2025の業績予想^{*1}

	FY2024実績	前期比	FY2025予想	前期比	業績予想概要
ARR	45.3億円	+29%	58~59億円	+30%	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客の浸透が主要な成長ドライバー ● 特に大手顧客の一括導入等大型商談を進める
ARR純増額	+10.1億円	+32%	+13~14億円	+30%	
契約社数	2,117社	+15%	2,300社超	+10%	<ul style="list-style-type: none"> ● 前期同様、新プランへの切り替えやオプショ ン機能拡販に注力 ● 契約社数等ユーザー数の成長加速は、FY2026 以降を想定
ARPA	178千円	+12%	210千円	+18%	
NRR	123%	—	125%超	—	
売上高	40.7億円	+27.5%	53億円	+30%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上総利益率はFY2024.Q4の約70%を目標 ● 販管費は各四半期9~10億円を想定
営業利益	-5.1億円	—	0.1億円	黒字化	
従業員数	299名	+43名	329~350名	+30~51名	<ul style="list-style-type: none"> ● セールス、開発部門を中心に採用

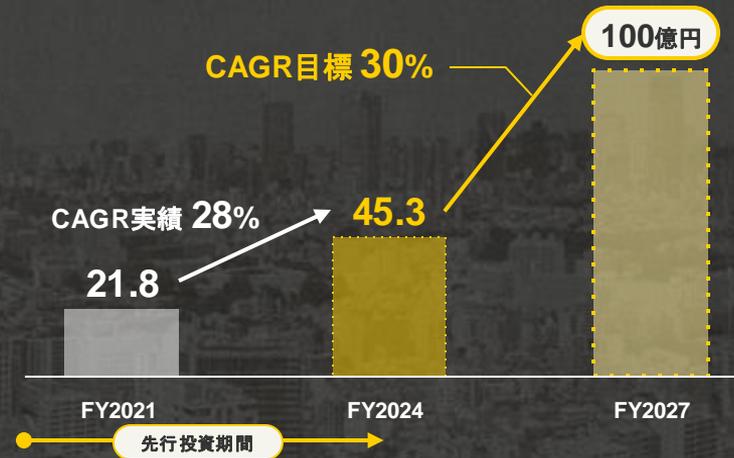
*1：売上高、営業利益等の将来に関する記述は見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

KGIの中長期方針*1

高い成長性を維持しながら、収益性の高い財務を構築

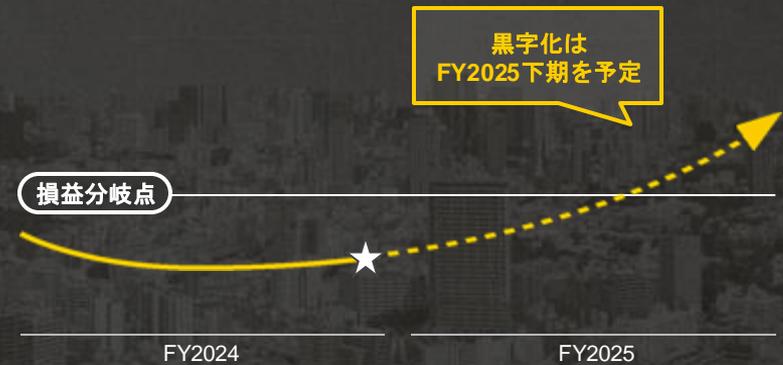
ARR

単位：億円



営業利益*2

収益性を高めつつ、成長投資は継続



*1：ARR及び営業利益の中長期方針は将来の結果や業績を保証するものではありません。これに関する記述には、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：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す。

まとめ

業績

四半期売上高11.0億円、営業損失▲0.6億円、ARR45.3億円（YoY+29%）で着地
来期の通期黒字化に向けて収益性は順調に改善

事業進捗

DX先進企業を中心とした既存顧客への浸透が加速
ARPU成長率+17%、ARPA成長率+12%

業績予想

先行投資期間を経て、成長性と収益性を両立するフェーズに入る
FY2025のKGIは「ARR成長率30%」及び「営業利益の通期黒字化」

FY2024.Q4 決算説明資料

2025年2月13日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社