

SpiderPlus & Co.

FY2025.Q1 決算説明資料

スパイダープラス株式会社
2025年5月14日

FY2025.Q1概要

市場環境

建設業界の「人手不足」は依然として大きな課題
大手企業を中心とした建設業界のDX先進企業は生産性向上への取組を加速

事業

重点施策として「既存顧客の浸透」に特に注力
高度化・多様化するDXニーズに応えるべく、個社対応を強化

業績

ARR成長率+26%、売上高11.6億円（成長率+25%）、EBITDAは四半期黒字を達成
四半期営業損失▲0.1億円、営業利益の通期黒字化に向けて順調に改善

業績進捗

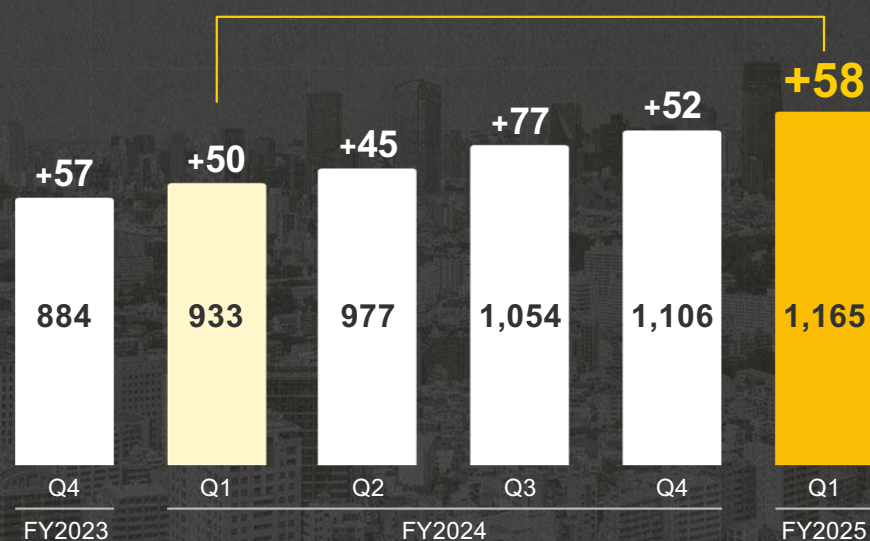
四半期売上高の純増額は前年同期比・前四半期比ともに増加
収益性は通期黒字化に向けて順調に改善

売上高（四半期）

単位：百万円

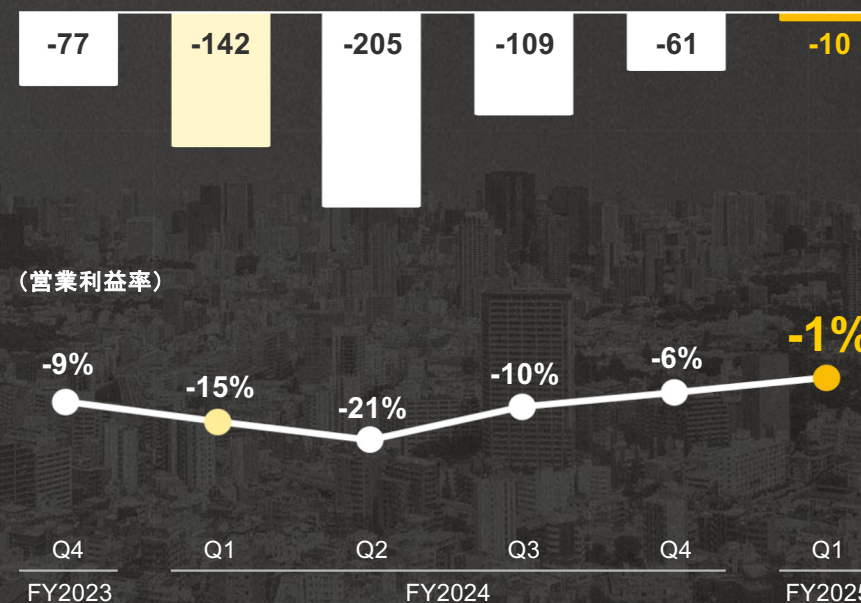
YoY Growth

+25%



営業利益（四半期）

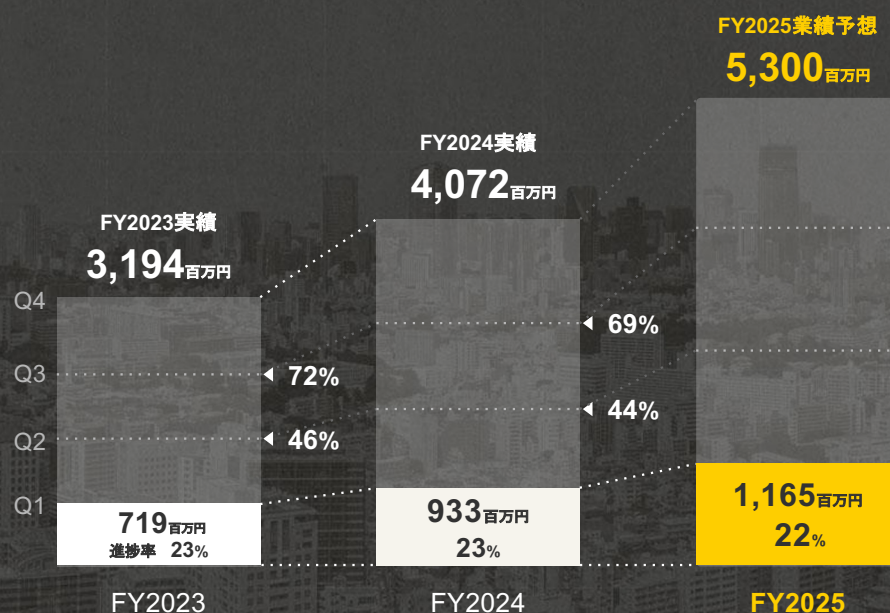
単位：百万円



財務ハイライト

売上高進捗は例年並で進捗し、営業利益に先行してEBITDAが四半期黒字化

業績予想進捗（売上高）



財務実績

単位：百万円	FY2024.Q1	FY2025.Q1	YoY	YoY Growth
売上高	933	1,165	+232	+25%
ストック収入	902	1,152	+249	+28%
売上総利益	613	835	+222	+36%
売上総利益率	65.7%	71.7%	—	+6.0pt
販管費	755	845	+90	+12%
営業利益	▲142	▲10	+132	—
EBITDA * 1	▲99	30	+130	—

* 1 : EBITDAは、「営業利益＋償却費」により算出。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

■ ARR

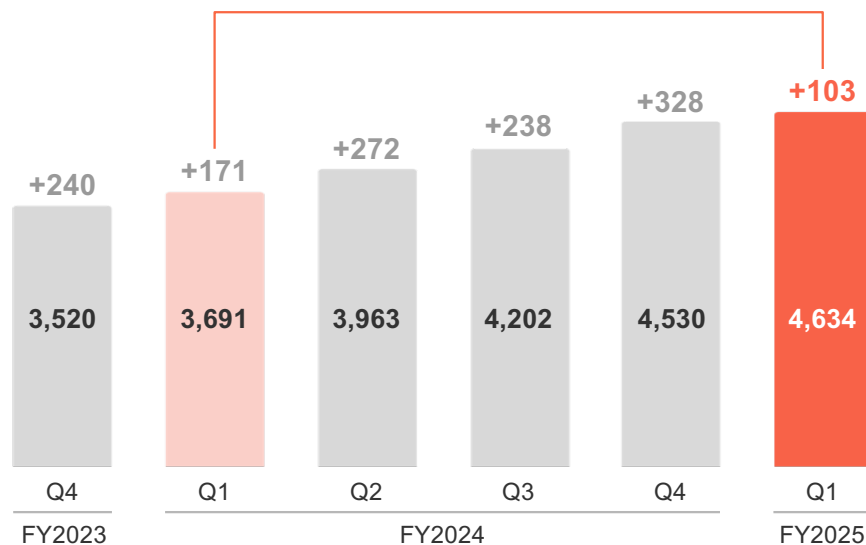
季節性と大手顧客への浸透長期化を主な要因として、ARR成長率は26%に留まる

ARRの推移*1

単位：百万円

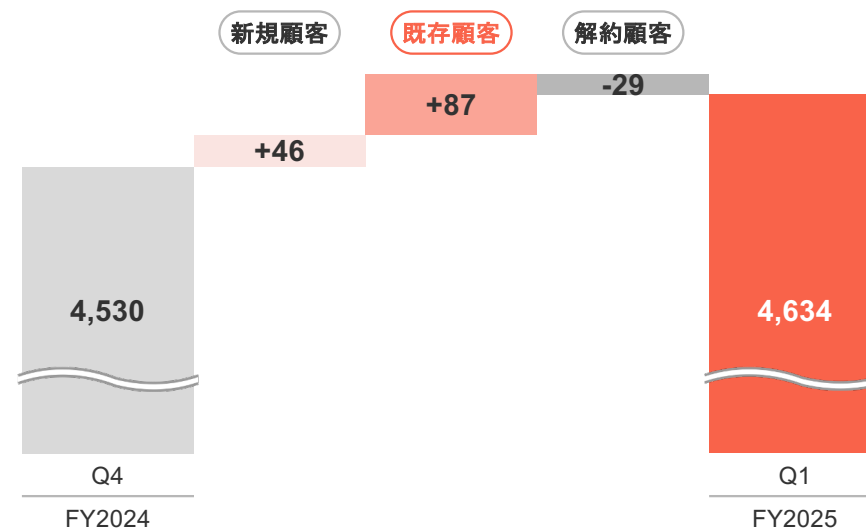
YoY Growth

+26%



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。

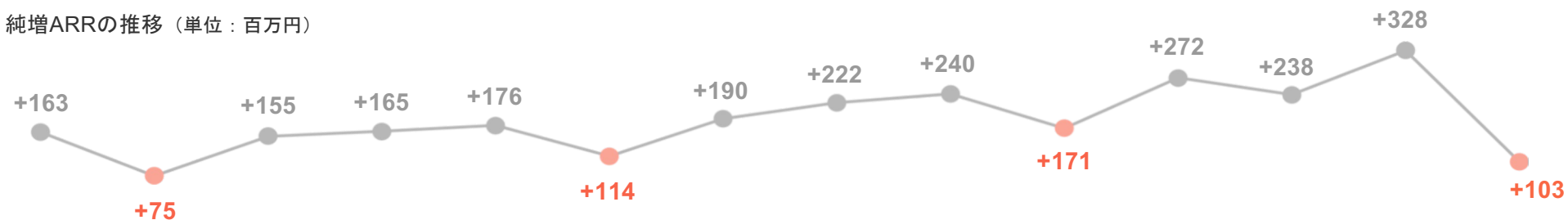
*2：新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

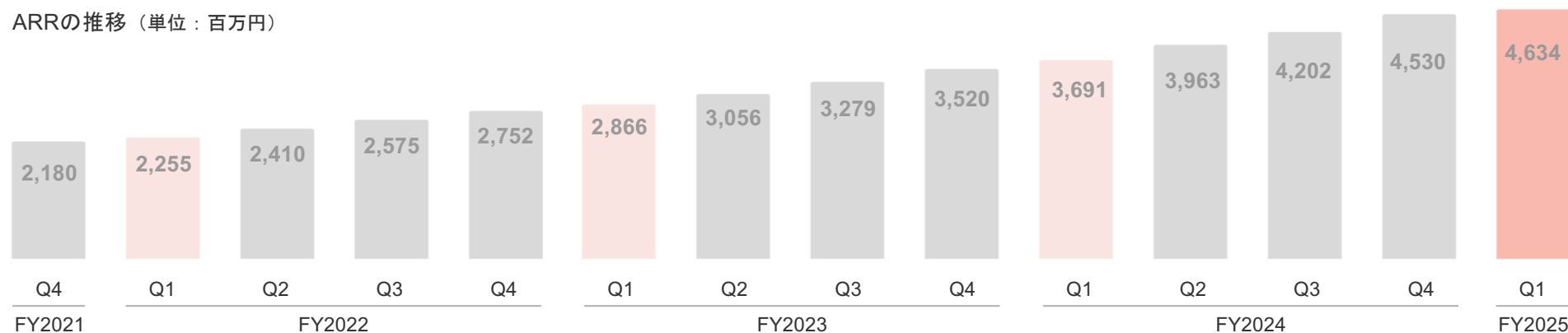
ARRの季節性

建設現場の竣工などに伴うID休止により、Q1のARR純増額は一年を通して最も低位となる傾向

純増ARRの推移（単位：百万円）



ARRの推移（単位：百万円）

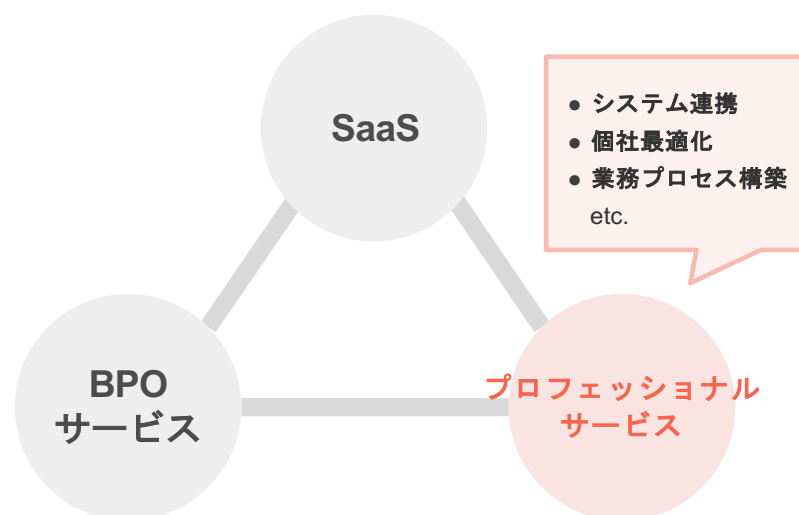


■ プロフェッショナルサービスについて

企業ごとに異なるDXニーズに応える伴走型サービス
本格開始から半年間で、開発案件を中心に約40件の引き合い実績あり

取組背景

高度化・多様化する建設業界のDXニーズを取り込む



期待効果

- 全社導入等大型商談のリードタイム短縮
- SPIDERPLUS以外の収益機会が拡大
- 顧客との関係深耕により、顧客基盤をより強固に

案件事例

Case : 1

利用状況を顧客のBIツール上でリアルタイムに可視化

Case : 2

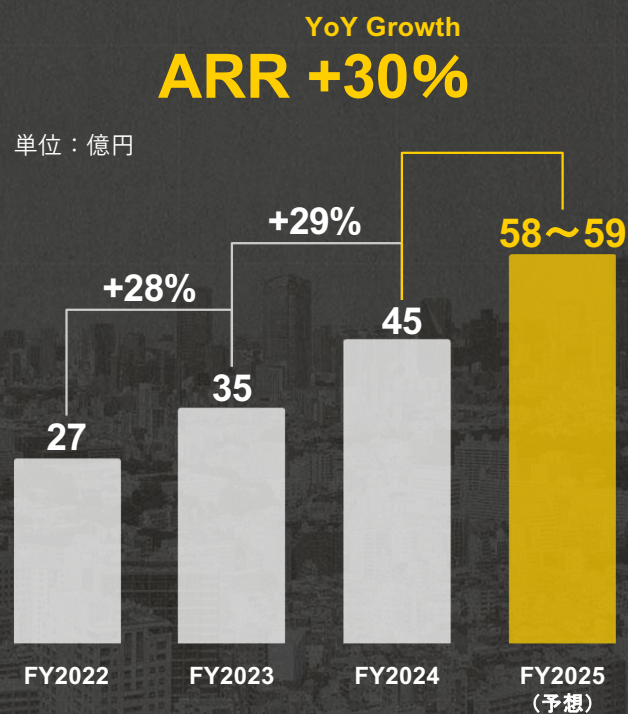
蓄積された現場情報を顧客の基幹システム上で一元管理

Case : 3

BIMを活用した新たな施工管理プロセスの共同開発

FY2025 KGI^{*1}

FY2025は過去4年間の先行投資（人的投資）を成長性と収益性の拡大につなげる1年



通期黒字化（営業利益）

単位：億円、折れ線グラフ：営業利益率

*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。