



SpiderPlus & Co.

# FY2025.Q2 決算説明資料

スパイダープラス株式会社

2025年8月6日

# FY2025.Q2概要

## 事業

- DX先進企業を中心に関係強化を進め、顧客ニーズを踏まえた新たなプロダクトロードマップを策定
- 大手企業内の浸透を早めるため、顧客エンゲージメント向上（導入効果の最大化等）に注力
- 契約企業数のさらなる増加に向け、中小企業に対するオンボーディング体制を強化

## 業績

- 四半期売上高11.9億円、四半期営業損失▲0.2億円、ARR成長率+22%
- EBITDA\*<sub>1</sub>は、前四半期に続き黒字化を達成
- FY2025のKGIである通期黒字化が達成可能な範囲で、成長投資を継続

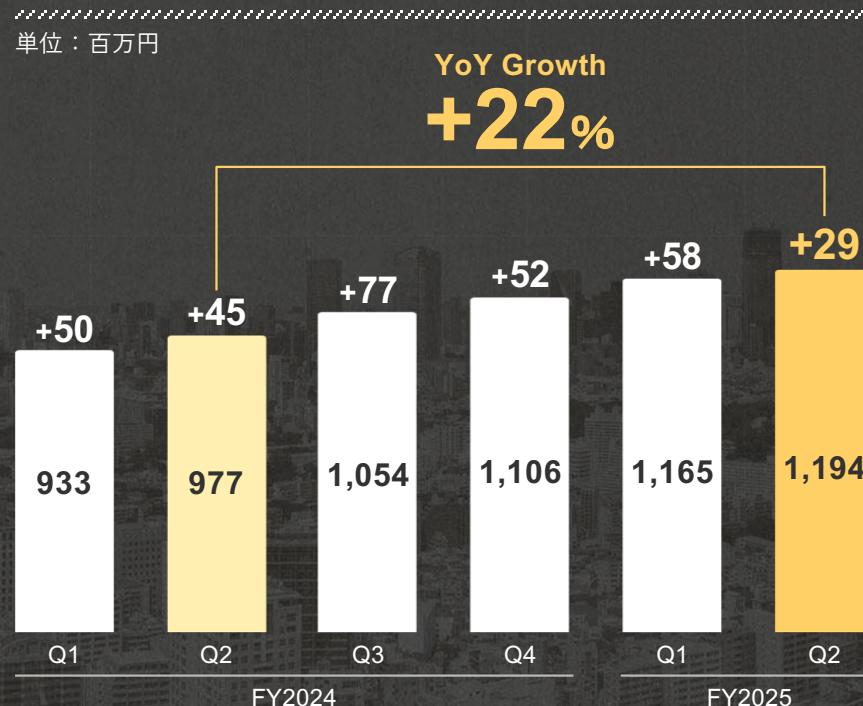
\* 1 : EBITDAは、「営業利益+償却費」により算出。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

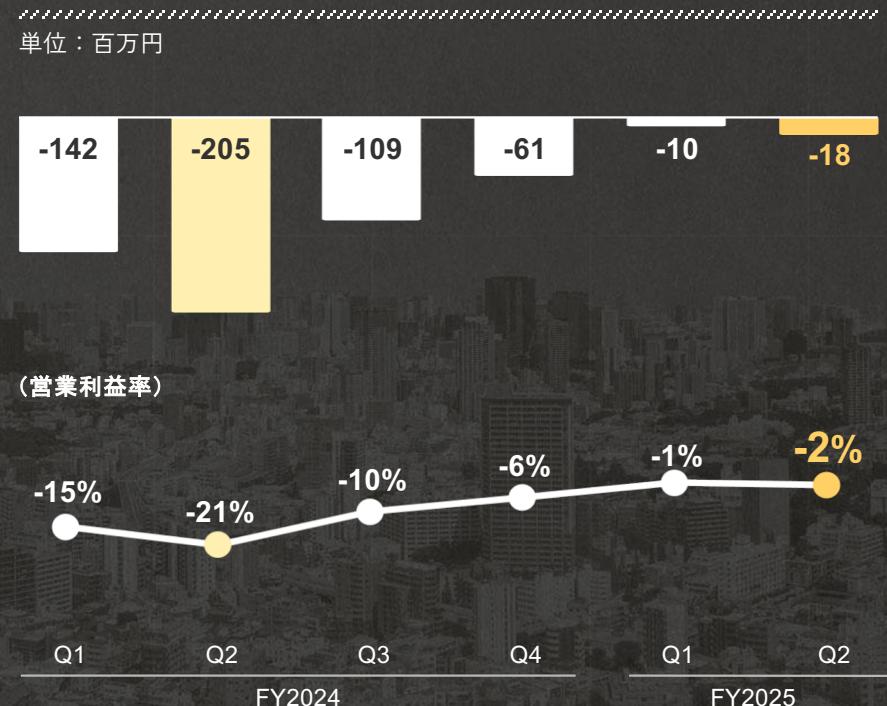
## 業績進捗

前期からの課題である大型商談の長期化が継続し、売上高は想定よりも低調な進捗  
収益性は通期黒字化に向けて順調に進捗

売上高（四半期）



営業利益（四半期）



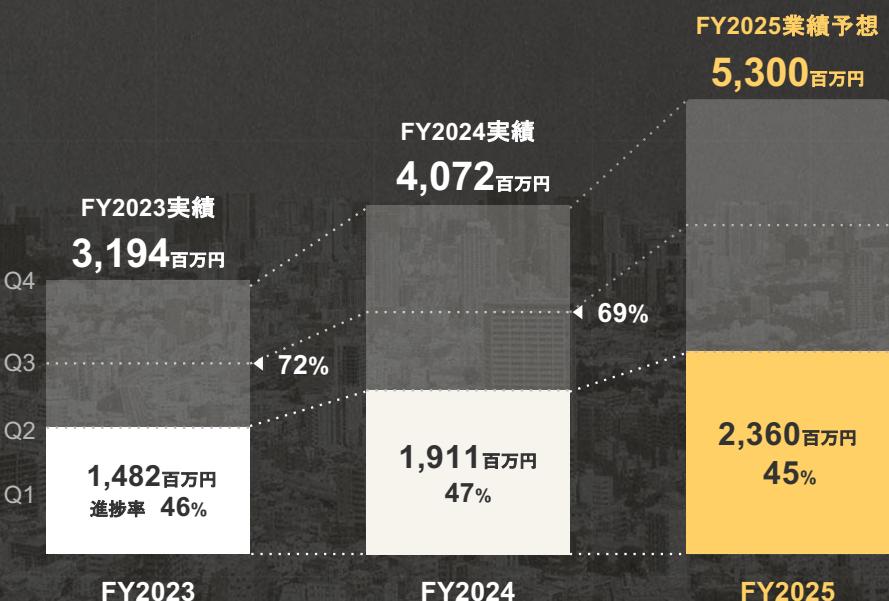
# 財務ハイライト

業績予想に対する売上高進捗は例年並み、営業利益に先行してEBITDAが継続して黒字化  
FY2025.Q2時点においては業績予想に変更なし

財務実績（累計）

単位：百万円	FY2024.Q2	FY2025.Q2	YoY	YoY Growth
売上高	1,911	2,360	+449	+23.5%
ストック収入	1,863	2,334	+471	+25.3%
売上総利益	1,256	1,723	+467	+37.2%
売上総利益率	65.7%	73.0%	—	+7.3pt
販管費	1,604	1,752	+148	+9.3%
営業利益	▲347	▲29	+318	—
EBITDA	▲262	53	+315	—

業績予想進捗（売上高）

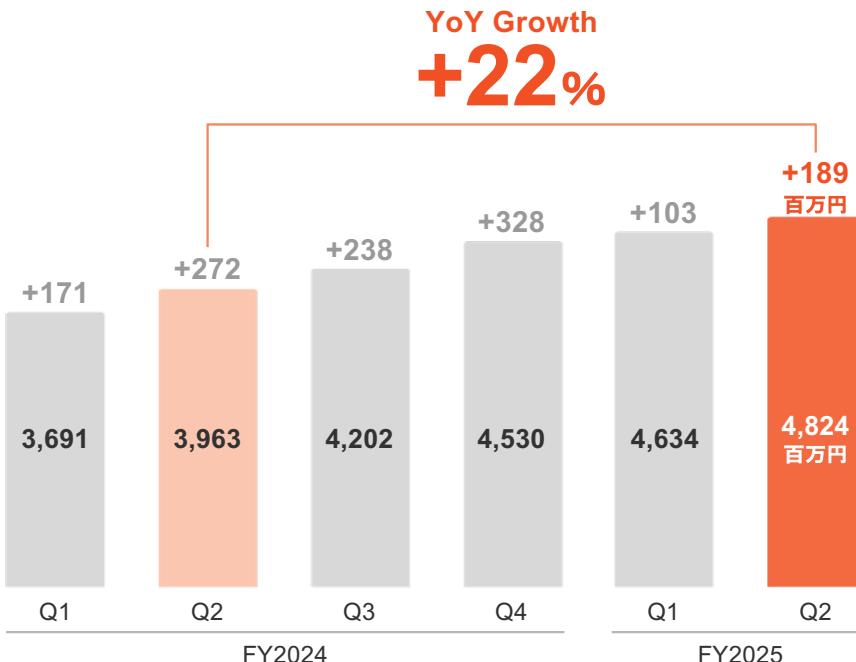


# ■ ARR

大手企業の顧客内浸透に時間を使っている結果、ARRはYoY+22%で着地

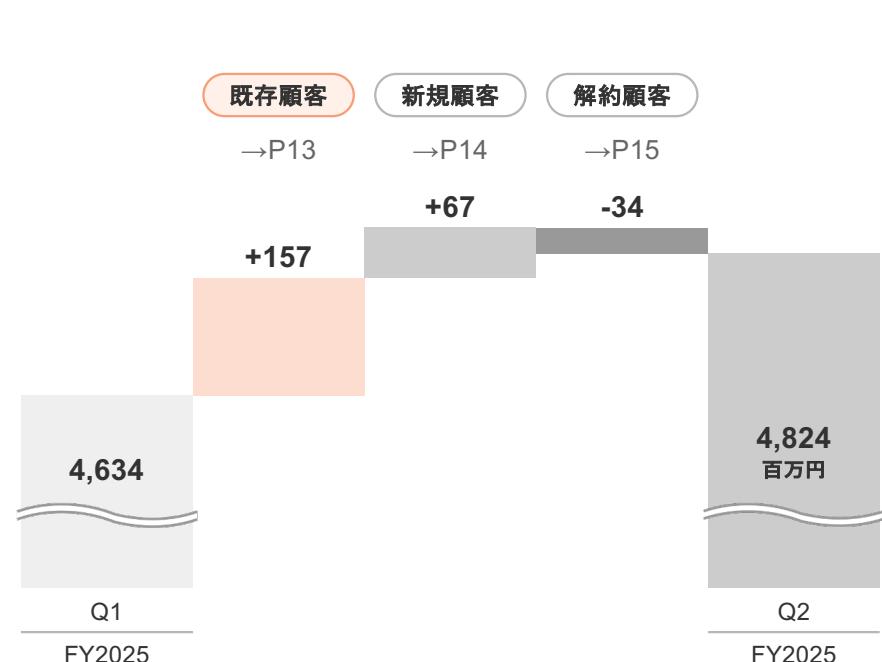
KPI

## ARRの推移 \*1



分析

## ARRの増減 \*2



\* 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。

## ■ 契約企業数

FY2025.Q2末の契約企業数は2,172社

今後の解約率改善やオンボーディング体制強化等により、契約企業数の増加は加速する見込み

KPI

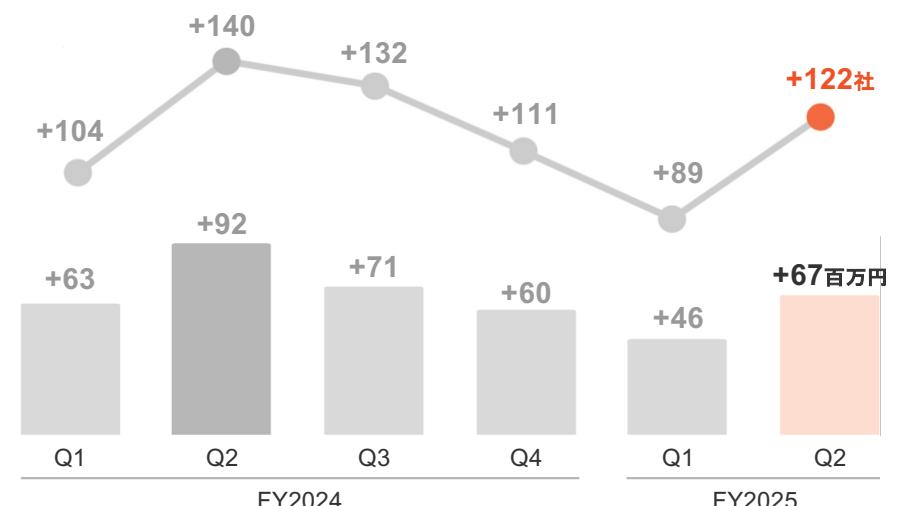
契約企業数

分析

新規契約企業のARR推移.\*<sub>1</sub>



新規契約企業数、新規契約企業ARRともに改善



\* 1 : 新規契約企業のARRは、各四半期における全新規契約企業の契約開始時点のARR

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

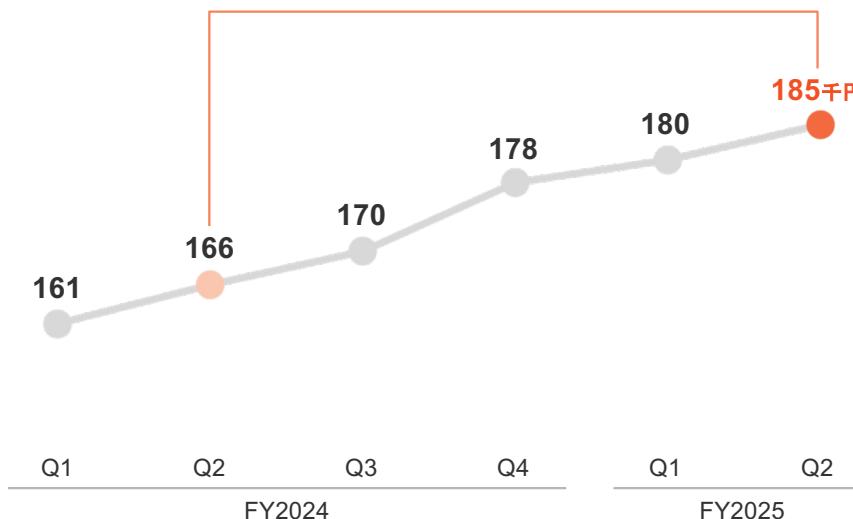
# ■ ARPA

長期化している大手顧客の大型商談の一部が進捗し、ARPAはYoY+11%で着地

KPI

ARPA<sup>\*1</sup>

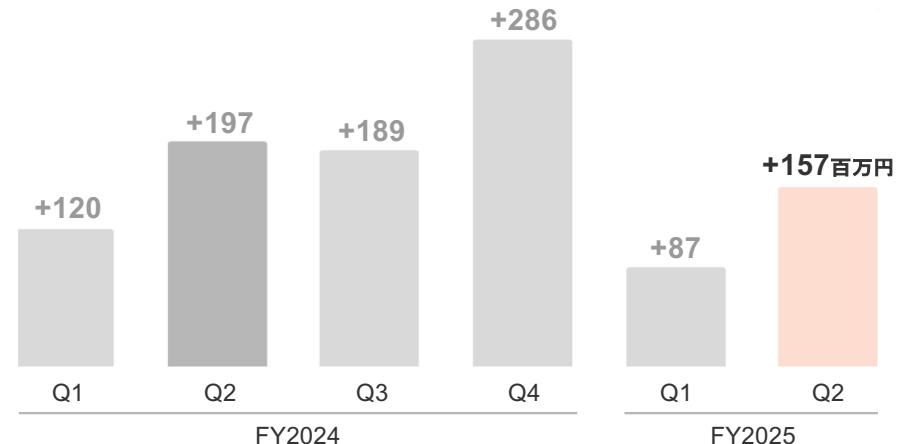
YoY Growth  
**+11%**



分析

既存顧客の純増ARR推移

長期化している大型商談を進めることで、  
純増ARRはさらに増加すると想定



\*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。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

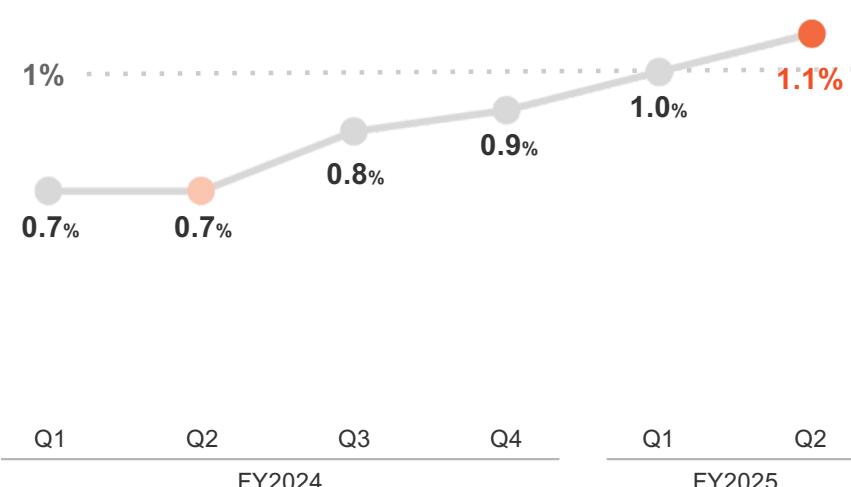
## ■ 解約率\*<sub>1</sub>

解約企業は、導入年数の短い小規模企業を中心である傾向に変化なし  
カスタマーサクセス体制を強化し、解約率低減に取り組む

KPI

### 企業単位の解約率推移\*<sub>1</sub>

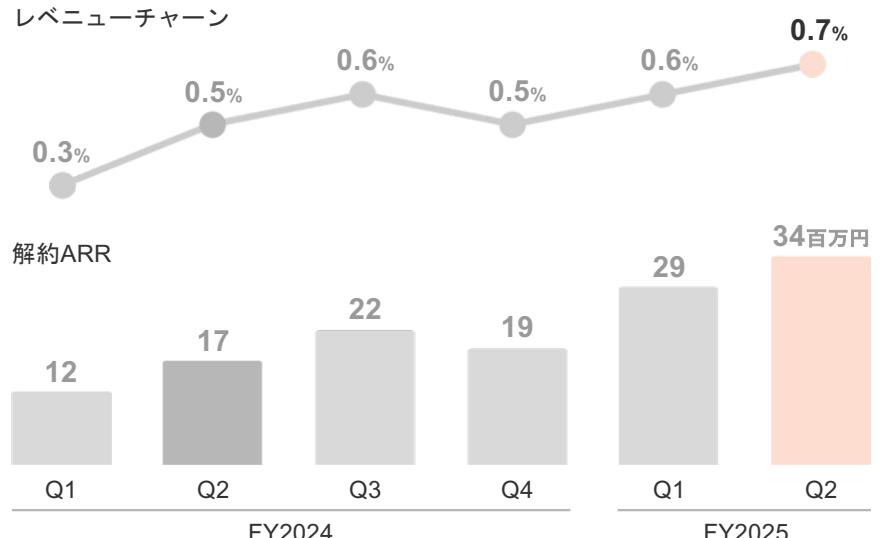
FY2025の解約率は1.0～1.2%の水準で推移すると想定



分析

### レベニュー単位の解約率推移\*<sub>2</sub>

解約企業のARRが成長に与える影響は限定的



\* 1：企業単位の解約率は月次解約率の直近12ヶ月平均

\* 2：解約ARRは各四半期に解約した企業の解約時点のARR合計、レベニューチャーンは「各四半期の解約企業のARR合計÷前四半期末のARR」により算出

# ■事業進捗の分析と取り組み

大手企業

中小企業

## 成長率改善への課題

### 課題 ARPA

- 全社一括導入など、大型商談案件が長期化

### 分析

- 大型商談を進めるために必要な顧客エンゲージメント向上（活用実績）が想定以上に必要
- 高度化・多様化しながら発展するDXニーズに応える

### 課題 契約企業数

- 中小企業向けの解約率の改善
- 新規企業開拓における案件成約率のさらなる向上

### 分析

- 市場拡大に伴いリード数は増加したが営業力にバラつき
- 中小企業のオンボーディング体制のリソース分散

## FY2025.Q2からの取り組み

### 継続 アカウントマネジメント体制の強化

- 活用実績を踏まえたカスタマーサクセス戦略と体制の強化
- 顧客のDX戦略を踏まえたソリューション提案の推進

### 継続 プロフェッショナルサービスとの組合せ

- 基幹システムとの連携開発によりリードタイムを短縮
- DX先進企業の個社要望に応えることで、DXニーズに広く対応

### 新規 新たなプロダクトロードマップの推進

- 顧客ニーズを踏まえたロードマップに基づき、年末から順次リリース予定

### 継続 オンボーディング体制の強化

- オンライン勉強会やコンテンツ拡充の他、地方拠点のサクセス体制強化やパートナー企業によるオンボーディング体制を構築

### 継続 営業生産性の改善

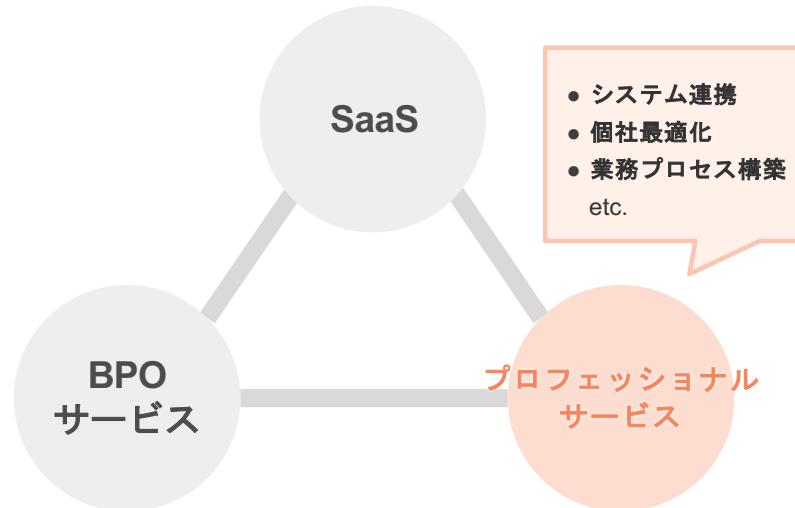
- 営業メンバーの育成、業務プロセスの最適化を実施

# 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ニーズに応える課題解決サービス  
前四半期から継続して引き合い多く、複数のプロジェクトを案件化

## 取り組み背景

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

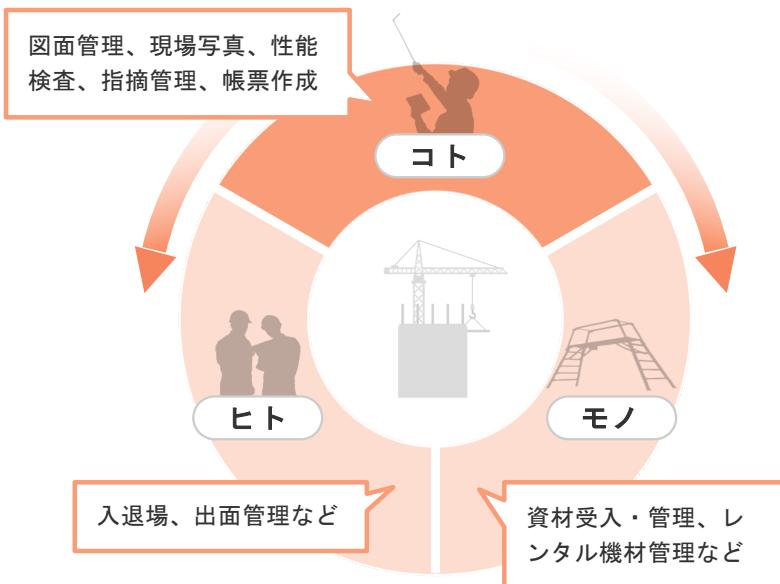
参考 新たなプロダクトロードマップについて\*1

DX先進企業のニーズを踏まえて策定したロードマップ

従来の「施工管理業務特化」から対象領域を拡大し「現場インフラ」を目指す

建設現場の重要な業務を「ヒト・コト・モノ」の3領域に区分

今後の方針\*1



\*1：「統合プラットフォーム「SPIDERPLUS Workspace」を順次提供開始（2025年7月8日発表）」（<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/9160/>）

S<sup>+</sup>

Vision

つくる人の“働く”を夢中にする、現場インフラ

S<sup>+</sup>

S<sup>+</sup>

S<sup>+</sup>