

SpiderPlus & Co.

FY2025.Q3 決算説明資料

スパイダープラス株式会社
2025年11月13日

SPIDER⁺

建設現場をDXする

Construction

Technology

FY2025 重点施策

需要が拡大している大手顧客のニーズを優先的に取り込む

① DX先進企業との共創

SaaSやBPOサービス、個社開発も組み合わせて、大手顧客と共に
施工プロセス変革、新技術活用などに取り組む

SPIDER+の大手顧客基盤(一部抜粋)



② 既存大手顧客の浸透

IDやオプション機能の追加導入などの全社導入案件や新プランへの一括切り替えなどの大型商談を早期に成約する

既存顧客の浸透モデル
(設備工事大手企業のD数推移)



③ 未導入企業の開拓

販売パートナーやネットワーク効果を活用し契約企業を効率的に拡大する

建設業界の開拓余白

SPIDER+
導入企業
2,000社超

国内のターゲット
約2万社*1

*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。

SPIDER+ Workspace構想^{*1}

施工管理SaaSを進化させ、SPIDER+を「現場インフラ」に

現場のプラットフォームへの進化

現場の「ヒト」・「コト」・「モノ」の領域を統合的に
解決、2025年11月から順次新機能及び新サービスをリリース



サービスをリブランディング

新たなプロダクトロードマップを踏まえ、「ヒト」・「コト」・「モノ」
の3つの重点領域を象徴するシンボルにロゴを変更

SPIDERPLUS



スパイダープラス

SPIDER+

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

FY2025.Q3 業績ハイライト



決算概況

安定した財務基盤のもと、売上高成長率21%、EBITDA黒字化（前期比+3.9億円の改善）で着地

連結P/L（累計期間）

単位: 百万円	FY2024.Q3	FY2025.Q3	YoY	YoY Growth
売上高	2,965	3,597	+632	+21%
ストック収入	2,892	3,556	+664	+23%
売上総利益	1,981	2,641	+660	+33%
売上総利益率	66.8%	73.4%	—	+6.6pt
販管費	2,438	2,699	+261	+11%
営業利益	-457	-58	+398	—
EBITDA *1	-329	64	+394	—

連結B/S（累計期間）

単位: 百万円	FY2024末	FY2025.Q3	前期末比
流動資産	3,395	3,304	-91
現金及び預金	2,740	2,564	-176
固定資産	815	779	-36
資産合計	4,211	4,083	-127
負債合計	1,565	1,513	-51
純資産合計	2,645	2,569	-75
自己資本比率	62.8%	62.9%	+0.1pt

*1: EBITDAは、「営業利益＋償却費」により算出。

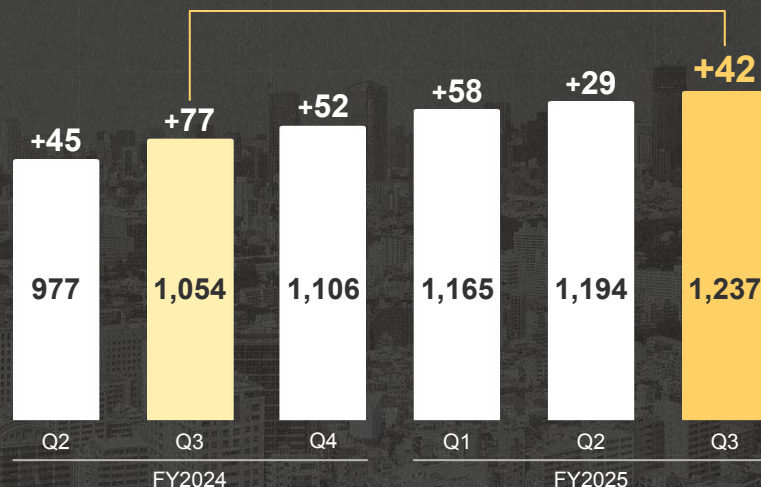
業績進捗

売上高の低調な進捗と戦略変更の影響が大きく営業損失で着地

売上高(四半期)

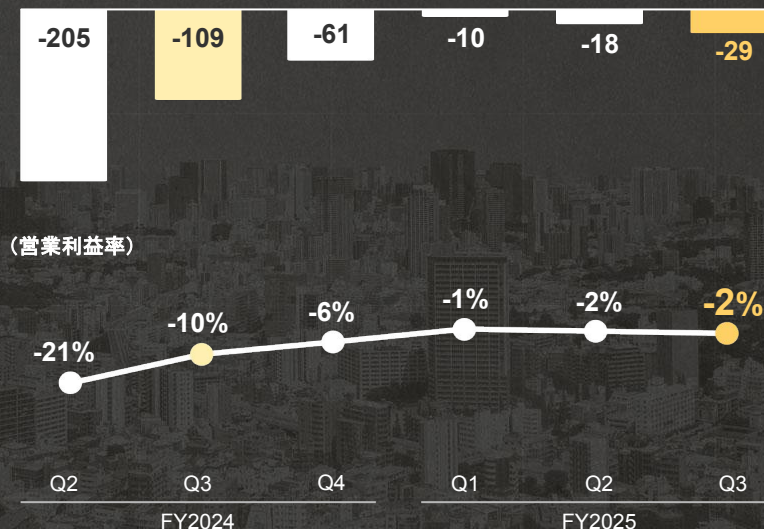
単位：百万円

YoY Growth
+17%



営業利益(四半期)

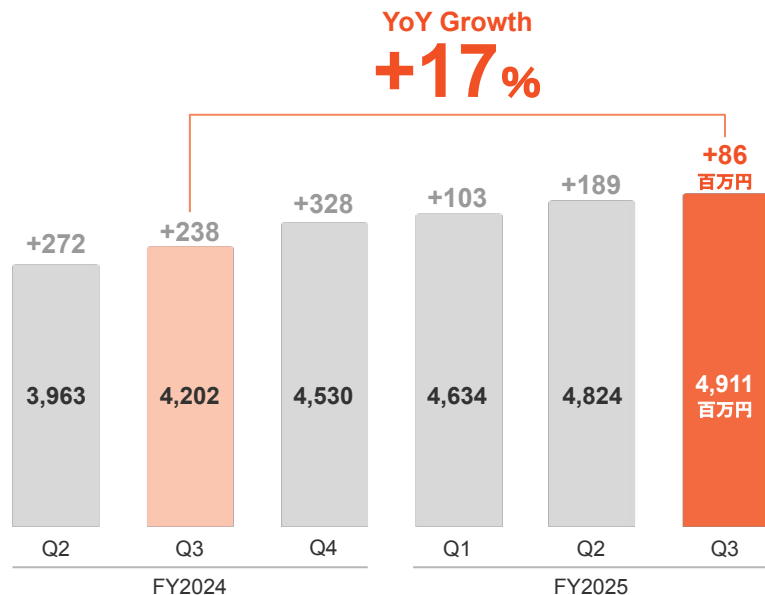
単位：百万円



戦略アップデートの影響もあり「既存顧客の浸透」によるARR純増が一時的に低調となった
ARRはYoY+17%で着地

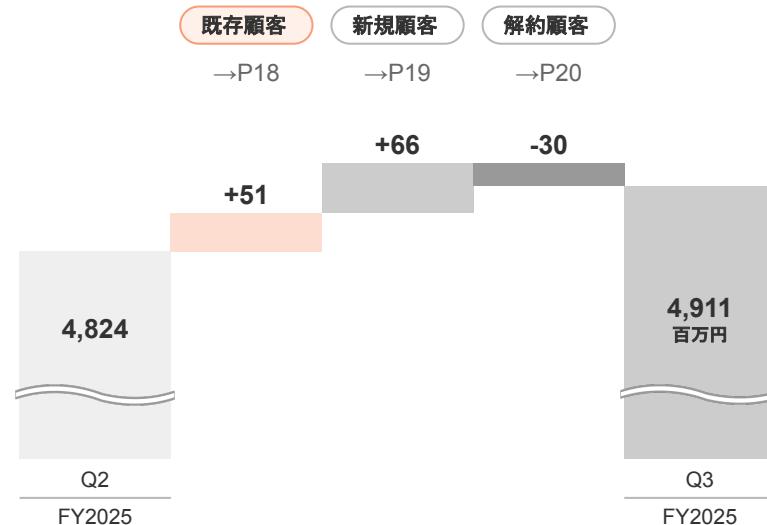
KPI

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12倍(年換算)し算出。

*2: 新規顧客は本開示四半期中にSPIDER+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。

FY2025の重点施策の進捗と評価

「既存大手顧客の浸透」についてSPIDER+ Workspace構想を軸とした浸透戦略にアップデート

① DX先進企業との共創

SPIDER+ Workspace リリース

- DX先進企業のニーズを中心に取込んだロードマップを策定
- アカウントマネジメント体制強化
- プロフェッショナルサービスの引き合いが強い

評価：○

② 既存大手顧客の浸透

ARPA **184** 千円

YoY Growth **+9%**

- 新サービスを提供開始前に顧客案内することに営業リソースを集中的に投下した結果、既存顧客の純増ARRが一時的に停滞
- 進捗を踏まえて戦略をアップデート、「SPIDER+ Workspace構想」を軸とした浸透を進める

評価：×

③ 未導入企業への拡大

契約企業 **2,215** 社

YoY **+159**社

- 新規契約社数はQ2から継続して好調
- 月次平均解約率実績は1.1%と想定値(1.0%)よりも悪化
- 期末着地は2,250社を見込む

評価：△

アップデートした戦略の概要

「SPIDER+ Workspace構想」を軸に、浸透・拡大を加速する



FY2025.Q3の取組

「Workspace構想」を進める2つの新サービスをリリース

2つの新サービス

顧客課題の解決可能な領域を拡大する新サービス
(2025年11月リリース)



デジタル帳票サービス

特徴

現場のあらゆる帳票作成・承認をデジタル化

提供価値

SPIDER+との連携で二重入力を撤廃し、現場
完結の業務フローを実現



情報伝達サービス

特徴

施工管理者と技能労働者をつなぐサービス

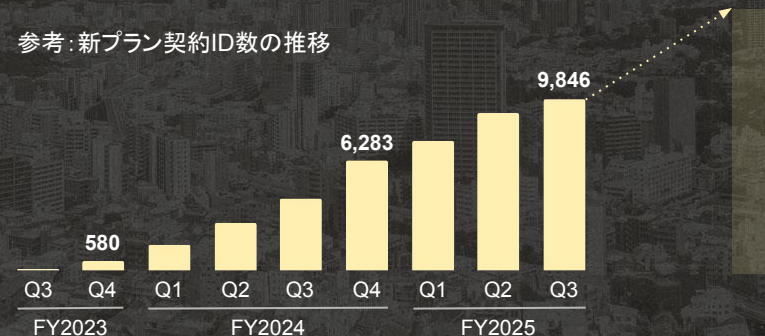
提供価値

対象ユーザーを技能労働者レイヤーまで拡大、
取得済みの特許技術をサービス化

新サービスを核とした販売戦略

- S+Report、S+Collaboのリリースを皮切りに、来期以降複数の新サービスを開発・販売予定
- 恒常的にSPIDER+ Workspaceの付加価値を拡大することで、新プランの浸透を加速する
- FY2026に向けて既存顧客のうち1,200社に新プランの提案済み（うち、優先案内顧客に対しては95%案内済み）

参考：新プラン契約ID数の推移



業績予想の修正 *1

売上高及び営業利益について、期初業績予想の修正を実施

修正予想

	単位	参考 2024年12月期	前回発表予 想 2025年12月期	今回 修正予想	増減率
売上高	百万円	4,072	5,300	4,900	-7.6%
営業利益	百万円	-519	10	-58	—

参考:KPI予想

	単位	前期実績 2024年12月期	修正予想	YoY
ARR	億円	45	50	+11%
ARPA	千円	178	185	+4%
契約社数	社	2,117	2,250	+133社

修正予想について

- 新プランの付加価値を高める2つの新サービスを2025年11月にリリース、提供開始前の顧客案内に営業リソースを集中的に投下
- 未導入ユーザーの開拓や全社一括導入等の活動が一時的に減速し、ストック収入(売上高)の積み上げが期初計画を下回る見込み
- 売上高進捗に応じたコストコントロールは実施しているものの、中長期の成長をつくる「開発」や「採用」等に対する投資は戦略的に継続
- 売上高進捗と戦略的投資の継続により、通期では営業損失となる見込み(損失額は前期比で大幅に縮小)

*1:業績予想の修正に関する詳細は2025年11月13日に開示した「通期業績予想の修正及び営業外費用計上に関するお知らせ」をご覧ください。

FY2025.Q3まとめ

事業進捗

- 新プランの付加価値を高める 2つの新サービスを 2025年11月にリリース、提供開始前の顧客案内に営業リソースを集中的に投下
- 翌期以降の成長を加速させるパイプライン構築を優先、未導入ユーザーの獲得や全社一括商談等に振り向けるリソースを一時的に減少させた結果、ARR純増額が低調に進捗

業績進捗

- Q3売上高 12.3億円 (YoY+17%)、ARR49億円 (YoY+17%)、戦略アップデートの影響もあり想定を下回る進捗
- Q3累計では、EBITDAは黒字化(前期比 +3.9億円の改善)、営業損失 0.6億円で着地

業績予想

- 上記を踏まえて通期業績予想を修正、Q4はさらなる収益性の改善を見込むが通期は赤字での着地予想へ
- 戦略的リソース配分の変更に伴うARR成長の一時的な停滞は、FY2026.Q1が底打ちになると想定

S⁺

Vision

つくる人の“働く”を夢中にする、現場インフラ

S⁺

S⁺

S⁺