

SpiderPlus & Co.

# FY2025.Q4 決算説明資料

スパイダープラス株式会社  
2026年2月12日

**SPIDER** 

# 建設現場をDXする

Construction

Technology



# 建設業界の課題

## 建設投資の拡大\*1

2025年度

68兆円



2035年度

84兆円

国土強靱化

都市部再開発

インフラ整備

需要拡大に対応する「**施工力の確保**」が必要

## 不足する担い手\*2

2035年必要人数

393万人



2035年人員数予想

264万人

129万人の不足

少子高齢化

労働時間規制

技術承継

人手不足の深刻化に備え「**生産性向上**」は急務

\*1、2：（一社）日本建設業連合会「建設業の長期ビジョン2.0 第Ⅱ部第1章 2035年における建設市場及び担い手の見通し」より抜粋。建設投資は、出典元資料の名目値を記載。不足する担い手の人数は、建設技能労働者の人員数を記載（出展元資料において「2035年における派遣技術者の過不足の状況の把握が困難」とのことで技能労働者に関する情報のみを記載）。

# 業界課題に対するアプローチ

「ヒト」と「テクノロジー」を掛け合わせ、現場の業務プロセスを変革する

ノンコア業務の

## 外部化

BPO

業務プロセスの

## 標準化

Software

デジタル活用の

## 高度化

Customize & Consulting



## 自動化

AI

### S+BPO

専門性が高い現場業務に対応する、  
アウトソーシングサービス

### SPIDER+ Workspace

業界知見を集約した、  
現場の統合管理ソフトウェア群

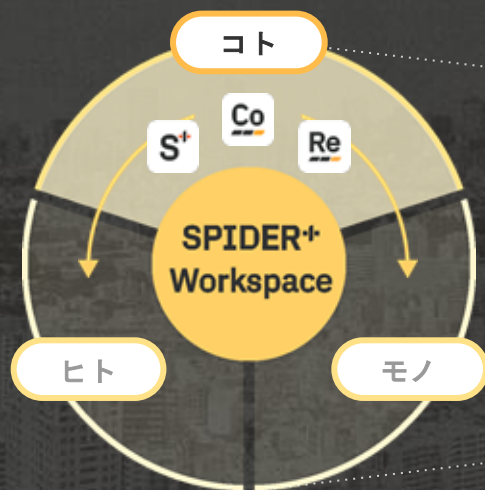
### Professional Service

企業ごとのニーズに対応する、  
カスタマイズ&コンサルティング

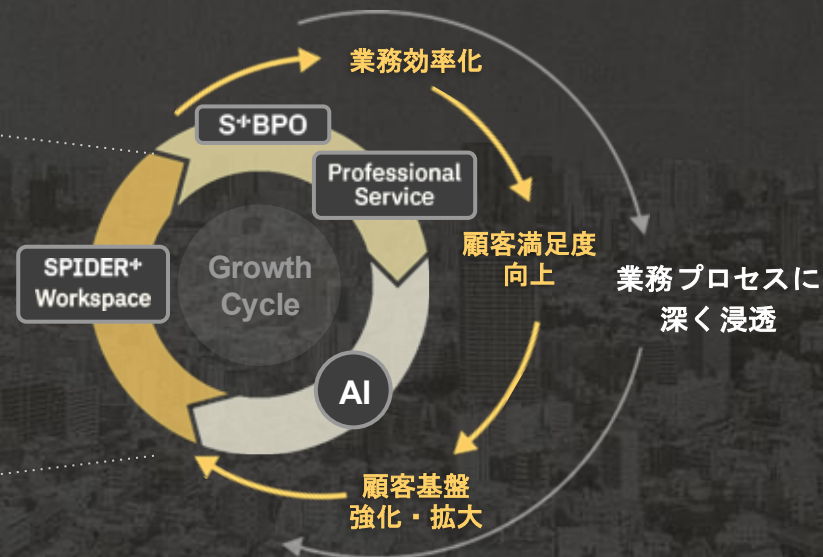
# スパイダープラスの戦略

「現場インフラ」となり、業務プロセスに深く浸透し続ける

業界知見を集約した、  
現場の統合管理ソフトウェア群を構築



.....▶ 「ヒト」と「テクノロジー」をかけ合わせ、  
循環型の成長を創出



# FY2025.Q4 業績ハイライト





# FY2025.Q4決算ハイライト

## 売上高

### YoY Growth +20%、4,895百万円で着地

- FY2025.Q3に実施した戦略アップデートによる営業リソース配分変更の影響（ARR成長の一時的な鈍化）は想定の範囲内で進捗
- FY2025.Q4はプロフェッショナルサービス等の非ストック収入も増加

## 営業利益

### FY2025.Q4会計期間の営業利益が黒字化

- 修正後業績予想を上回り収益性が改善
- 営業利益に先行してEBITDAの通期黒字化を達成

## 事業

### SPIDER+ Workspace構想とDX先進企業との共創が進展

- 2つの新サービス（「S+Report」「S+Collabo」）を2025年11月にリリース
- 清水建設株式会社との共創案件を2件発表

# 決算概況

売上高成長率YoY+20%、営業利益及びEBITDAが前期比約5億円改善

EBITDAは営業利益に先行して通期黒字化を達成

## 連結P/L（累計期間）

単位：百万円	FY2024	FY2025	YoY	YoY Growth
売上高	4,072	4,895	+823	+20.2%
ストック収入	3,990	4,799	+809	+20.3%
売上総利益	2,768	3,619	+850	+31.0%
売上総利益率	68.0%	73.9%	—	+5.9pt
販管費	3,287	3,630	+342	+10.0%
営業利益	-519	-10	+508	—
EBITDA *1	-350	158	+508	—

## 連結B/S（累計期間）

単位：百万円	FY2024末	FY2025末	前期末比
流動資産	3,395	3,257	-138
現金及び預金	2,740	2,477	-263
固定資産	815	905	+89
資産合計	4,211	4,162	-49
負債合計	1,565	1,500	-65
純資産合計	2,645	2,662	+16
自己資本比率	62.8%	64.0%	+1.2pt

\*1：EBITDAは、「営業利益＋償却費」により算出。

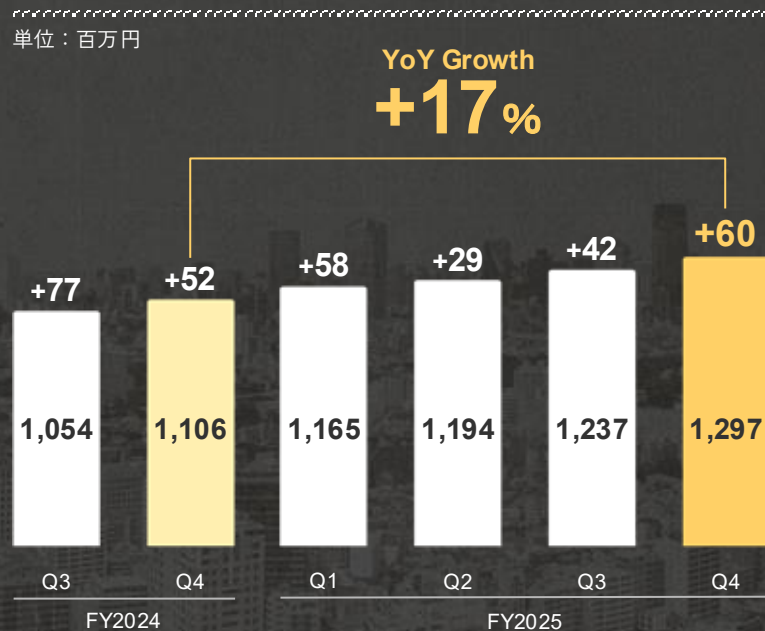


## 四半期業績進捗

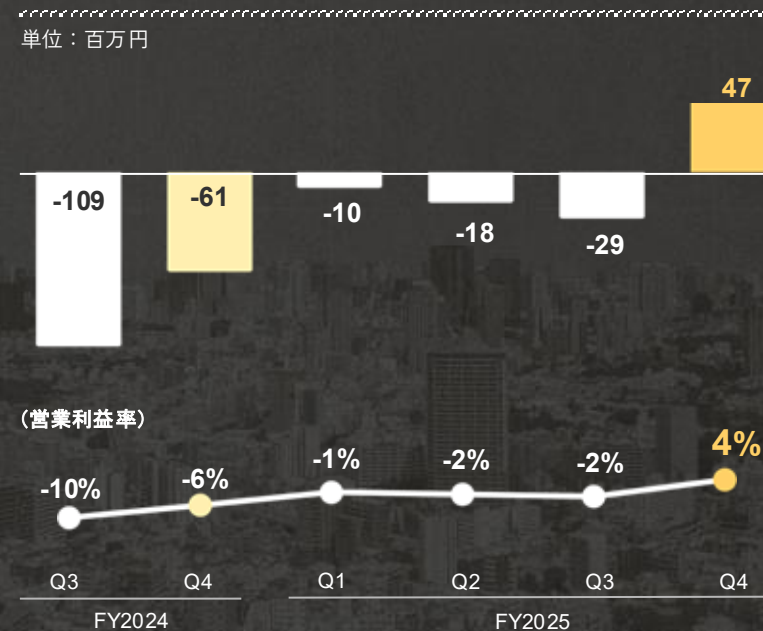
プロフェッショナルサービスが成果に繋がり、売上高成長に貢献

FY2025.Q4会計期間の営業利益は黒字化を達成

### 売上高



### 営業利益



# FY2025業績予想と実績の比較

売上高は業績予想と概ね同水準で着地

効率的な投資とコストコントロールにより営業損失が想定よりも改善

単位：百万円	FY2025 業績予想	FY2025 実績	差異	達成率
売上高	4,900	4,895	-4	99.9%
営業利益	-58	-10	+47	—
経常利益	—	-40	—	—
当期純利益	—	-17	—	—

# 損益計算書（単体）

国内事業の成長に伴い、単体業績の営業利益が通期黒字化を達成  
海外展開について、ベトナム子会社の実績進捗を鑑みて、関係会社株式評価損（特別損失）を計上

## 特別損失の計上について

- 2024年3月に設立したベトナム子会社について、約43百万円の関係会社株式評価損（特別損失）を計上
- 現地企業の開拓やアライアンス等の事業進捗はある一方、業績を踏まえ会計基準に基づき評価損を計上

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2024 累計期間 (単体)	FY2025 累計期間 (単体)	前期比
売上高	4,073	4,895	+20.2%
営業利益	-509	7	+516
営業利益率	-12.5%	0.2%	+12.6pt
経常損失	-513	-19	—
当期純損失	-759	-40	—

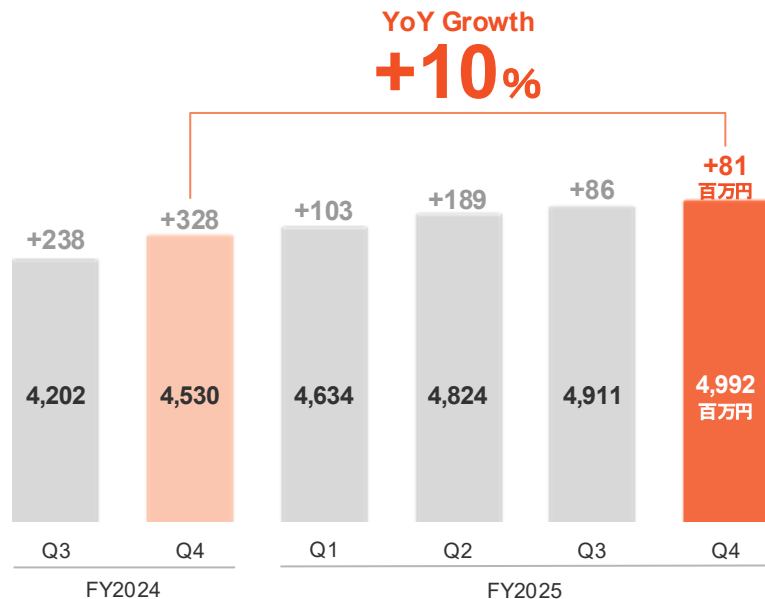


ARRは約50億円、YoY Growth+10%

前四半期に実施した戦略アップデートに伴う一時的なARR成長の鈍化は想定の範囲内

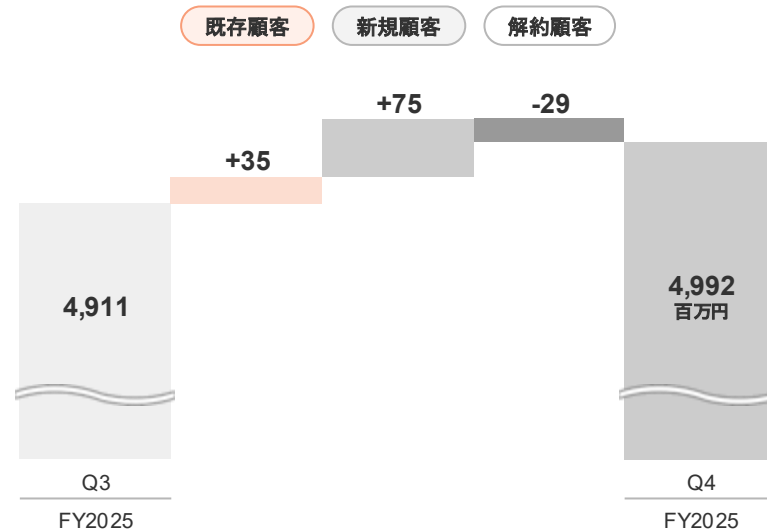
KPI

## 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。

戦略アップデートに伴い、SPIDER+ Workspaceの提案活動に注力  
当該活動によるARPAの再成長はFY2026.Q2からを想定

KPI

ARPA\*1

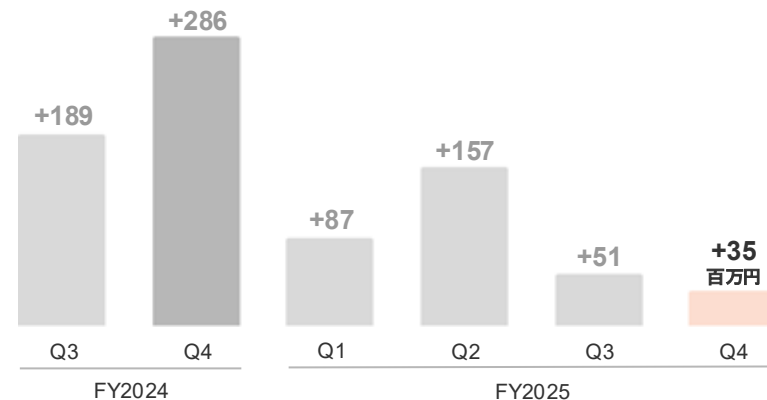
\*\*\*\*\*



分析

既存顧客の純増ARR推移

\*\*\*\*\*

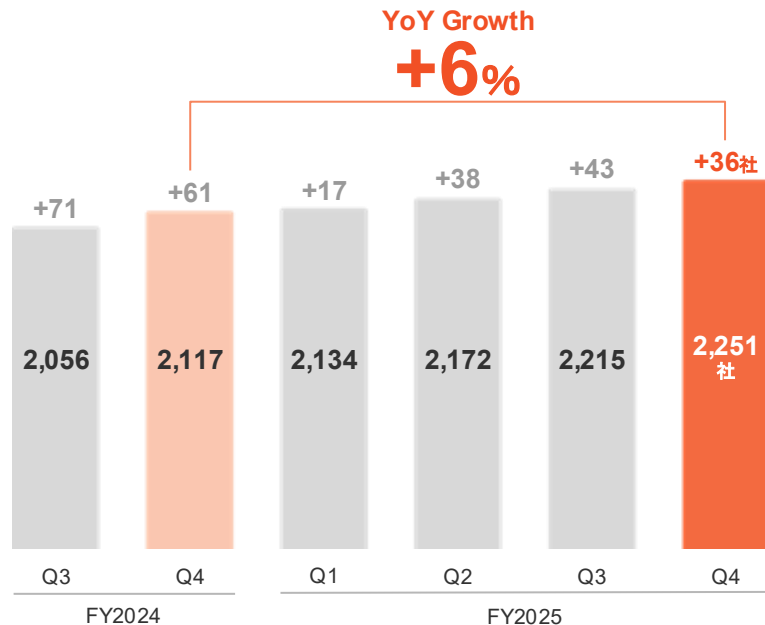


\*1 : ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。

FY2025期末の契約企業数は計画と概ね同水準で進捗

KPI

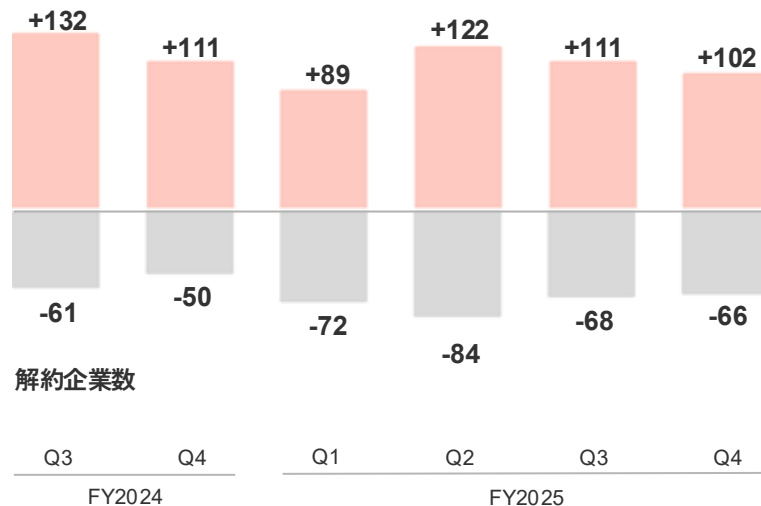
## 契約企業数



分析

## 新規・解約企業の推移

### 新規契約企業数



### 解約企業数



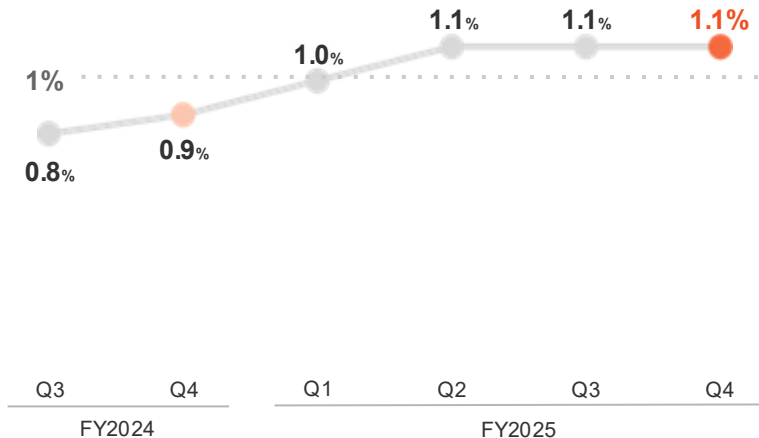
# ■ 解約率\*1

解約率はFY2025上半期から同水準で推移  
FY2026の解約率は基準値（1%）を下回る想定

KPI

## 企業単位の解約率推移\*1

解約企業は中小規模かつ導入年数の短い企業が中心

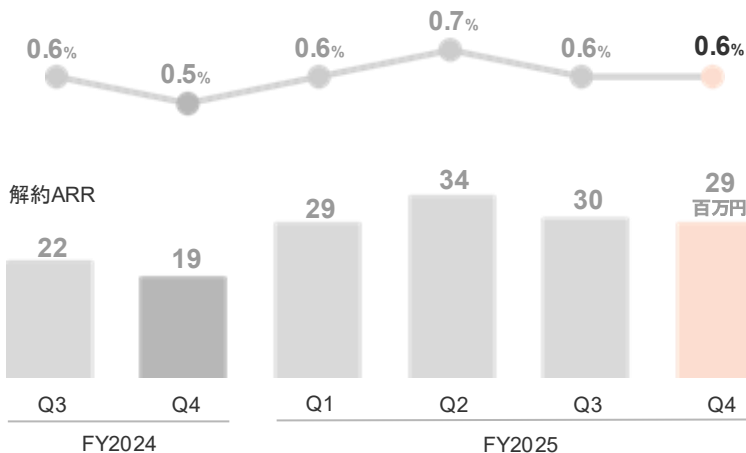


分析

## レベニュー単位の解約率推移\*2

解約企業ARRの影響が限定的であることに変化なし

レベニューチャーン



\*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。

## 清水建設株式会社との共創案件を2件発表

### S+Reportによる指定帳票への対応<sup>\*1</sup>

- 清水建設書式の帳票に対応し、報告業務のリアルタイム共有など、協力会社も含めた残業時間削減に貢献
- 本連携をきっかけとして、清水建設の協力会社ネットワークへの導入・活用拡大を見込む



### S+BIM新機能の共同開発<sup>\*2</sup>

- 設備CAD大手NYKシステムズの「Rebro」と連携した、3社共同開発案件
- 現場の運用知見を反映した新機能実装により、建設業界全体でのS+BIM拡販へ繋げる



<sup>\*1</sup>：スパイダープラスの「S+Report」が清水建設株式会社の設備試運転帳票に対応（2025年12月9日）。

<sup>\*2</sup>：スパイダープラス、「S+BIM」の新機能を清水建設株式会社、株式会社NYKシステムズと共同開発（2025年12月18日）。

# ■ 本日の適時開示補足<sup>\*1</sup>

将来の自己株式取得や配当等の資本政策の機動性及び柔軟性を確保するため  
2026年3月の定時株主総会で「資本金及び資本準備金の減少とその他資本剰余金の処分」を付議

## 概要

- 2025年12月31日現在の資本金及び資本準備金を10百万円まで減少し、その他資本剰余金に振り替える
- その他資本剰余金のうち、2,645百万円を繰越利益剰余金に振り替え、繰越利益剰余金の欠損を解消する

単位：百万円 (単位未満切捨)	本件 実行前	本件 実行後	増減
資本金	2,513	10	-2,503
資本準備金	2,597	10	-2,587
その他資本剰余金	194	2,639	+2,445
繰越利益剰余金	-2,645	-	+2,645

## 目的と日程（予定）

- 財務体質の健全化を測るとともに、将来の資本政策の機動性及び柔軟性を確保を目的とする
- 貸借対照表の純資産の部における勘定科目の振替処理であり、純資産の額に変動はなし
- 定時株主総会で承認可決されることを条件とする  
(下記日程はいずれも予定)

株主総会決議日	2026年3月25日
債権者異議申述公告日	2026年3月26日
債権者異議申述最終期日	2026年4月27日
効力発生日	2026年5月1日

<sup>\*1</sup>：資本金及び資本準備金の額の減少並びにその他資本剰余金の処分に関するお知らせ（2026年2月12日）。  
© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192



# 業績予想



# 業績予想の概要

## 中期方針

### SaaS企業から現場課題を広く解決する「インフラ企業」へ

- ソフトウェアについてSPIDER+ Workspaceに関連した新規開発を進め、FY2028までにCAGR+20%以上の成長を構築、BPOやプロフェッショナルサービス等によるソリューション事業は売上高20億円を見込む
- サービス拡充による継続的な価値提供により効率的な規模拡大を進め、連結営業利益率は10%以上を狙う

## FY2026 重点施策

### SPIDER+Workspaceの浸透とソリューション事業の強化

- FY2025に戦略変更したSPIDER+ Workspaceの浸透を進め、ARRはFY2026末でYoY Growth+20%に再成長
- BPOとプロフェッショナルサービスの体制を拡充し、ソリューション事業の成長を加速
- 海外展開において、ベトナムに次ぐ重点領域の開拓を強化

## FY2026 業績予想

### 売上高成長20%、営業利益通期黒字化

- SaaS事業のARR成長加速を主な成長ドライバーに、売上高59億円（YoY Growth +20%）を達成する
- SPIDER+ Workspaceやソリューション事業への投資を行いながら、営業利益通期黒字化を達成する

# ■ FY2026業績予想

	FY2025実績	FY2026予想	前期比	業績予想の前提
売上高	4,895百万円	5,900百万円	+20.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SPIDER+ Workspaceの浸透によるARRの成長加速が主な成長ドライバー（期末ARR目標6,000百万円、前期比+20%） <ul style="list-style-type: none"> <li>○ FY2025.Q3に戦略アップデートし、SPIDER+ Workspace拡販にリソースを集中し、プラン切替えや一括導入などを進めている</li> <li>○ 上記に伴うARRの成長加速は、FY2026.Q2以降と想定する（FY2026.Q1がARR成長率停滞の底打ちと見込む）</li> </ul> </li> <li>● プロフェッショナルサービスやBPOサービスへの投資も強化し、非ストック収入の成長も加速する（ストック収入比率：95%未満）</li> </ul>
営業利益	-10百万円	50百万円～	黒字化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高総利益率は、FY2025下期と同水準の73～75%を見込む</li> <li>● 販管費は、各四半期10～11億円を想定し、上半期にSPIDER+ Workspaceの推進や、ソリューションサービスの強化を目的とした人的投資・開発投資を積極的に行う方針であるため、営業利益は下半期から通期黒字化に向けて改善していくと想定</li> <li>● ソフトウェアの技術基盤に対する投資を特に強化するため、フリー・キャッシュ・フローは前期並のマイナスとなる見込み（FY2025：連結フリー・キャッシュ・フロー△103百万円）</li> </ul>

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>