

【IRリリース】

SpiderPlus & Co.

2023年2月14日

スパイダープラス株式会社

(東証グロース：4192)

SpiderPlus & Co.

1. 開催概要

スパイダープラス株式会社 2022年12月期 第4四半期決算説明会

2023年2月14日 13:00～13:40

2. 登壇者

代表取締役社長 伊藤 謙自 (以下、「CEO伊藤」)

取締役執行役員CFO 藤原 悠 (以下、「CFO藤原」)

【本件に関するお問合せ】

スパイダープラス株式会社 経営企画部IR担当

メール問い合わせ先：ir@spiderplus.co.jp

電話問い合わせ先：03-6709-2834

【登壇】

CEO伊藤



それでは、決算説明を始めさせていただきます。よろしくお願い致します。



まずは、KPIについてです。

ARR2,752百万円、契約企業1,500社超、ID数約58,000、ARPUについては3,900円超という結果になっております。

解約率については引き続き低い解約率を維持しております。

SpiderPlus & Co.

業界を代表する企業と進めるDX^{*1}

FY2022における新規契約・導入拡大顧客（抜粋）

*1：ロゴ掲載許諾を取得した企業のみ掲載。

こちらは、2022年の1年間を通して新規契約、導入拡大いただいた企業様の紹介です。

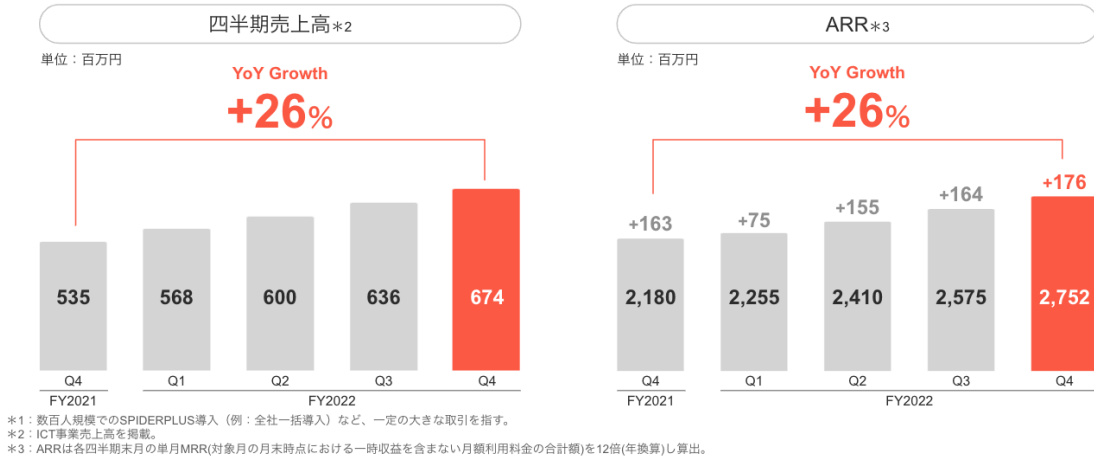
昨年も、建築、設備各業界の大手のお客様に契約いただきました。



続いて、売上高の業績予想比較です。こちらは多少ビハインドしてしまいました。

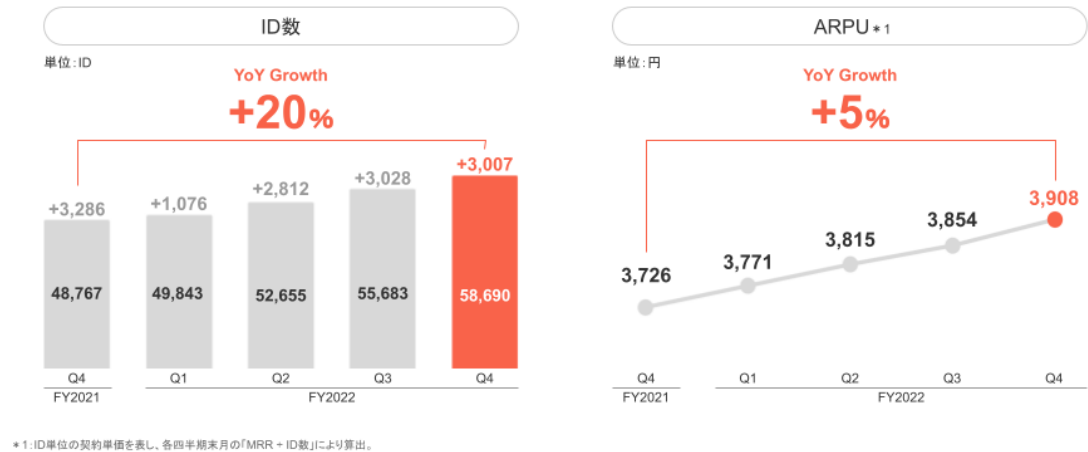
要因として、大手を中心に進めた大型商談受注が先方の予算編成時期の都合によって期ずれしたことが挙げられます。

売上高、ARRは共に前期比成長率26%
注力した大型商談*1の成約は2023年以降にずれ込む



四半期売上高、ARRについては共に前期比成長率26%成長となっております。

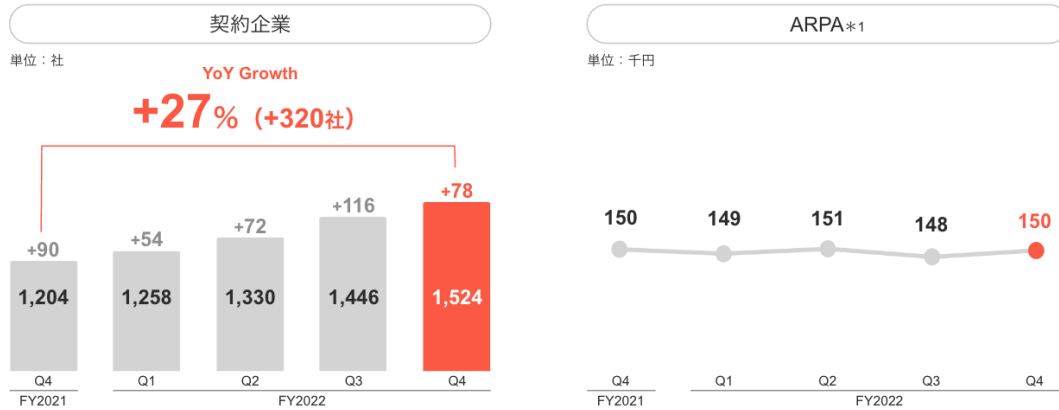
ARPUは業績予想(YoY+4%)を超過するも
大型商談の成約時期ずれ込みによりID数伸長は見込みを下回る



ID数については、先程申し上げた大型商談の期ずれを要因として前期比成長率20%と若干弱含んでおります。

一方で、ARPUは前期比成長率5%と引き続き順調に推移しております。

ARPAを維持しながら、重要顧客含めて年間320社と新規契約

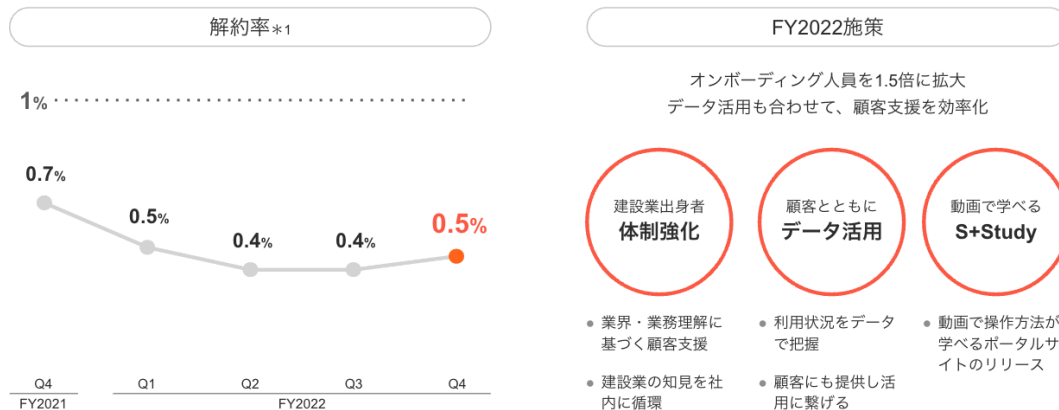


*1: 契約企業単位の平均単価を表し、各四半期末月の「MRR + 契約企業」により算出。

契約企業は前期比成長率27%、冒頭申し上げた新規契約・浸透顧客の顔ぶれから、ポジティブな評価をしております。

ARPAについてはオプションの拡販が順調に進んでいることから、新規契約企業が増えているなかでも安定的に推移しております。

オンボーディング体制の拡大と強化により、解約率は年間を通して低水準を維持



*1: 解約率は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。

解約率については、安定的に低い水準で推移しております。

この要因は、カスタマーサポート及びカスタマーサクセスの体制強化、そして昨年リリースしたポータルサイトの効果が表れていると考えております。

Business Topics

業務提携



拠点開設



共同開発



知財取得

IP+

SpiderPlus IP Strategy

ビジネストピックスは4点ございます。
 ここからそれぞれ詳細をご説明いたします。

Business Topics

コプロ・エンジニアード^{*1}とのアライアンスを締結

SpiderPlus & Co.

毎年1,000人超の「SPIDERPLUS人材」を創出



取り組み内容

- 建設技術者派遣事業を展開するコプロ・エンジニアード（以下、コプロ社）と業務提携（2022年11月14日締結）
- コプロ社の派遣前研修プログラムにSPIDERPLUSに関する研修を組み込み、毎年1,000人超の「DX対応技術者」を創出
- 技術者の派遣先企業、派遣先現場に対するSPIDERPLUSの導入をコプロ社が支援

*1：株式会社コプロ・ホールディングス（本社：愛知県名古屋市、東証プライム・名証プレミア）の連結子会社

まずは、コプロ・エンジニアード様（以下、コプロ様）とのアライアンスについてです。
 本件は、コプロ様が建設業者に派遣される1000名超の人材の研修プログラムにSPIDERPLUSに関する研修を組み込んでいただくというものです。
 この取組により、コプロ様の顧客企業でSPIDERPLUS未導入のお客様の開拓はもちろんのこと、既存顧客においても浸透が進む取り組みになることを期待しております。

国内5拠点目を名古屋に開設し、東海地域での販売とサポートを強化*1



開設背景と期待効果

- 東海地域に拠点を開設することで、同地域のネットワーク効果を最大化
- 名古屋に拠点を置くアライアンス先のコプロ社、リコージャパン社との連携を強化し、以下の取組を実施



コプロ・エンジニアード株式会社

リコージャパン株式会社

名古屋市に本社を構えて建設業に対する人材派遣ソリューションを提供する同社と共に、顧客基盤を共有しながら、両サービスの販売連携を実施

株式会社リコー関連会社である同社の愛知支社と連携し、販売強化

*1：名古屋事務所 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング11F（2023年2月1日開設）

こちらは、今年2月1日に開設した国内5拠点目の名古屋営業所についてです。

現在、当社顧客に占める中部地方ユーザー数は全体の約10%を占めており、東海地域の地場企業に対する拠点とすることにより、現場への同行を含めたより頻繁な顧客対応を行ない、既存顧客との関係深化と新規顧客開拓の2つを推進します。

リーディングカンパニーと共に、新たな「建設現場DX」を創出

AI超解像連携機能

- リコーが提供する「RICOH360」プラットフォームを活用した「AI超解像連携機能」を実施
- 足場や視界に限界を伴うことの多い現場における写真画像の鮮明度が向上



*1：鉄筋コンクリート造の建物で実施される、鉄筋同士の圧接部分の状態を確認する検査。

鉄筋工事管理補助機能

- 鉄筋継手工事検査*1における補助ツールとして活用
- 検査の合否判定がスマートフォンをかざすだけで完了



共同開発についてです。

この度、昨年アライアンスを実施したリコー様と、契約企業である長谷工コーポレーション様との共同開発機能をリリースいたしました。

2件の特許を新たに取得し、競争優位をさらに高める

チェックリスト指摘管理連携*1

- SPIDERPLUSの「指摘管理オプション」に応用される技術
- 従来、紙やExcelなどで行っていた施工品質管理業務のデジタル化を実現

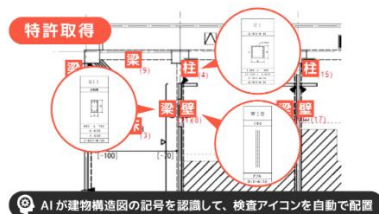


*1：特許第7167386号（2022年10月28日登録）／発明の名称「指摘内容出力システム、指摘内容出力方法及びプログラム」

*2：特許第7159513号（2022年10月14日登録）及び、特許第7177964号（2022年11月15日登録）／発明の名称「アイコン配置システム、アイコン配置方法及びプログラム」

建物図面アイコン配置AI*2

- 当社のBPOサービス「SPIDERPLUS ASSISTANT」に応用される技術
- 受託業務の作業時間を約70%削減し、受注件数の増加に貢献



知財については新たに2件の特許を取得しております。

FY2023においても、引き続きいくつかの特許取得を予定しております。

財務情報

SpiderPlus & Co.

1. FY2022.Q4ハイライト
2. 財務情報
3. 業績予想と中期成長戦略
4. 参考資料

CFO藤原

CFOの藤原でございます。財務情報については私から説明します。

FY2022 財務ハイライト

(売上高は業績予想を下回ったものの、コストコントロールは適切に実行)

単位：百万円	FY2022 累計期間	YoY	FY2022 業績予想
売上高	2,479	+28%	2,668
営業損失	-1,142	—	-1,189
経常損失	-1,161	—	-1,219
当期純損失	-1,036	—	-1,094
現預金残高	3,044	—	—
(参考) 人員数	237人	+43人	over 250人

まずは、財務ハイライトです。

売上高については先ほど伊藤から申し上げたとおり、ICT事業単独では前期比成長率28%にとどまりました。一方で、営業損失は業績予想の11.9億円よりも改善し11.4億円となりました。

なお、人員数については目標の250名に「量」では届きませんでした。「質」の面ではとても優秀なメンバーが集り、今後の強い成長が期待できる組織作りに着手できています。

損益計算書

単位：百万円	FY2022.Q3 会計期間	FY2022.Q4 会計期間	QoQ	FY2021.Q4 累計期間	FY2022.Q4 累計期間	YoY
売上高	636	674	+5.9%	2,206	2,479	+12.3%
うち、ICT事業	636	674	+5.9%	1,936	2,479	+28.0%
売上総利益	375	405	+7.9%	1,262	1,520	+20.4%
売上総利益率	59.1%	60.2%	+1.1pt	57.2%	61.3%	+4.1pt
販管費	692	794	+14.8%	1,695	2,662	+57.0%
営業損失	-316	-388	—	-433	-1,142	—
経常損失	-319	-391	—	-503	-1,161	—
特別利益	—	—	—	0	132	—
特別損失	0	0	—	0	0	—
税引前当期純損失	-319	-392	—	-504	-1,030	—
当期純損失	-320	-393	—	-511	-1,036	—

— FY2022.Q4累計期間について (YoY) —

売上高

- ICT事業の売上高成長 (YoY+28.0%) に伴い、売上高は2,479百万円に増加

売上総利益率

- FY2022よりICT事業単一セグメントとなったため、売上総利益率は61.3% (YoY+4.1pt) に上昇

販管費

- 人的投資を中心とした先行投資と本社移転等により、販管費は累計期間で2,662百万円 (YoY+57.0%) に増加

特別利益

- 2022年1月にエンジニアリング事業を譲渡したことによる譲渡益132百万円を計上

こちらは損益計算書の概要です。

当社は2022年1月にエンジニアリング事業を譲渡しています。決算短信等の昨年度の損益にはエンジニアリング事業に関する売上高及び費用が含まれている点にご留意ください。

なお、FY2022.Q4会計期間の売上高は674百万円、営業損失はマイナス388百万円となりました。Q4については展示会の大型出店等により販管費が一時的に増加した影響が大きくなっております。

ICT事業 損益計算書 SpiderPlus & Co.

単位：百万円	FY2021.Q4 累計期間*	FY2022.Q4 累計期間	YoY
売上高	1,936	2,479	+28.0%
うち、ストック収入	1,911	2,441	+27.7%
ストック収入比率	98.7%	98.5%	-0.2pt
売上原価	710	958	+35.0%
売上総利益	1,226	1,520	+24.0%
売上総利益率	63.3%	61.3%	-2.0pt
販管費	1,692	2,662	+57.3%
営業損失	-465	-1,142	—

FY2022.Q4累計期間について

売上高

- SPIDERPLUSのストック収入増加により、ICT事業売上高は2,479百万円（YoY+28.0%）に増加

販管費

- 計画的な先行投資により、販管費は2,662百万円（YoY+57.3%）に増加
- 広告宣伝費は、展示会出展やオンライン・マーケティング等により236百万円計上

*1：全社損益からエンジニアリング事業に関する損益を除いた業績を比較情報として記載。

こちらがエンジニアリング事業の譲渡影響を除いた損益となりますので、当社のFY2022のPLと過年度損益を比較いただく場合はこちらをご覧ください。

貸借対照表 SpiderPlus & Co.

単位：百万円	FY2020	FY2021	FY2022.Q4
現金及び預金	469	4,196	3,044
その他流動資産	351	512	497
流動資産	820	4,708	3,542
ソフトウェア	3	2	558
ソフトウェア仮勘定	—	381	183
その他固定資産	80	334	510
固定資産	84	717	1,252
資産合計	905	5,426	4,794
借入金	266	178	443
その他負債	230	626	666
負債合計	496	804	1,109
純資産合計	408	4,622	3,684
自己資本比率	45.1%	85.2%	76.8%

FY2022.Q4累計期間について

現金及び預金

- 安定した財務基盤のもと戦略的な先行投資を実施。FY2022末での現預金残高は3,000百万円

ソフトウェア/ソフトウェア仮勘定

- リニューアル版SPIDERPLUSのリリースに伴い、ソフトウェア勘定を計上し償却を開始

その他固定資産

- 主に2022年5月に移転した新本社オフィスへの入居工事による有形固定資産の増加

借入金

- 本社移転に関する設備投資資金として330百万円の借入（返済期間5年、無担保）をFY2022.Q3に実行

続いて、貸借対照表です。

現預金は30億円、純資産は36億円、自己資本比率は76.8%となり、安定した財務基盤となっております。

単位：百万円	FY2020	FY2021	FY2022
営業キャッシュ・フロー	130	-493	-1,000
投資キャッシュ・フロー	12	-610	-508
フリー・キャッシュ・フロー	142	-1,103	-1,509
財務キャッシュ・フロー	-43	4,830	363
現金及び現金同等物の増減額	99	3,726	-1,146
現金及び現金同等物の期首残高	365	464	4,191
現金及び現金同等物の期末残高	464	4,191	3,044

FY2022.Q4累計期間について

営業キャッシュ・フロー

- 主にICT事業の先行投資に伴う営業キャッシュ・フローのマイナス

投資活動によるキャッシュ・フロー

- 主にリニューアル版SPIDERPLUSの開発進行に伴うソフトウェア仮勘定/ソフトウェアの増加と本社移転費用に伴う固定資産の取得による支出
- 2022年1月のエンジニアリング事業の譲渡による収入2億円が含まれる

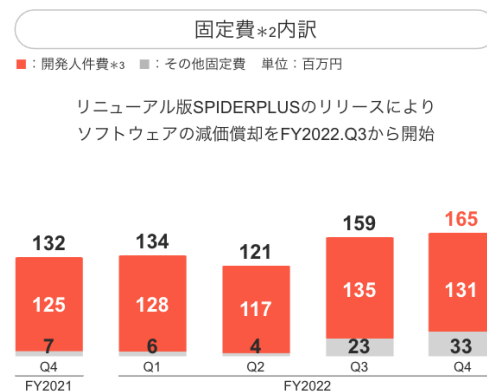
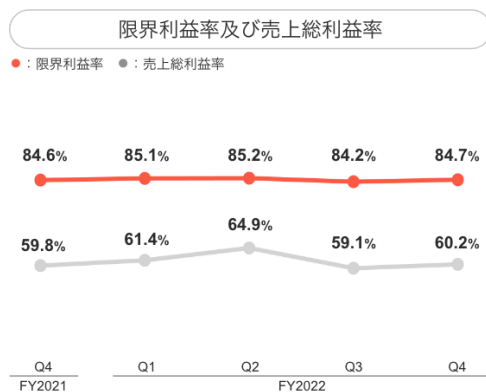
財務活動によるキャッシュ・フロー

- 主に、新株予約権の行使による収入と本社移転資金の借入による資金の増加

キャッシュ・フローについてです。

戦略的な先行投資により、フリーキャッシュフローはFY2021のマイナス11億円から増加し、FY2022はマイナス15億円となりました。

限界利益率*1は85%前後で安定的に推移



リニューアル版SPIDERPLUSのリリースによりソフトウェアの減価償却をFY2022.Q3から開始

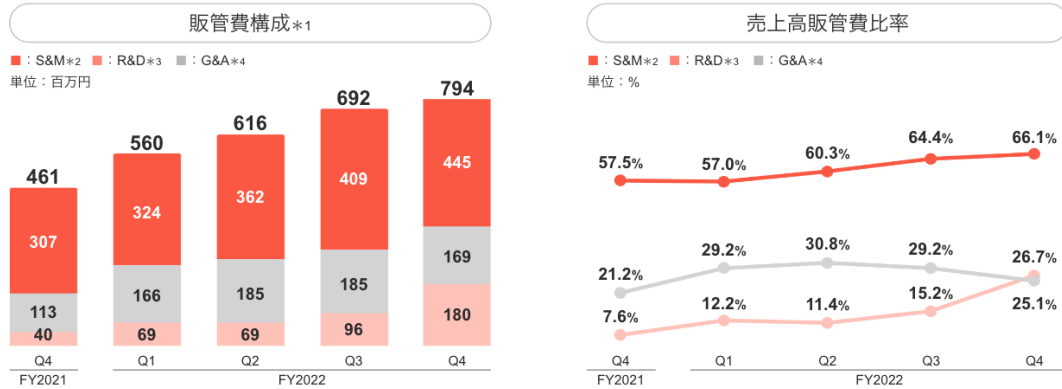
*1：限界利益は、「売上高-通信費（売上原価）-支払手数料（売上原価）」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。
 *2：売上原価中の固定費のみであり、販売管理費は含まれない。
 *3：正社員人件費のほか、業務委託（SES含む）・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

こちらは、売上原価の内訳です。

減価償却費負担がFY2022.Q4において33百万円発生しましたが、限界利益率は85%と安定した水準を確保できたこと、開発部門のR&D活動が増加したことにより売上総利益率は前四半期から1%好転し、60%を超える水準を確保できています。

売上総利益率についてはFY2023以降、安定的に60%を超える水準を確保できる見込みです。

S&Mは展示会出展による一過性コストの影響により前四半期と同水準
リニューアルを始めとしたプロダクト開発に注力した結果、R&Dコストが増加

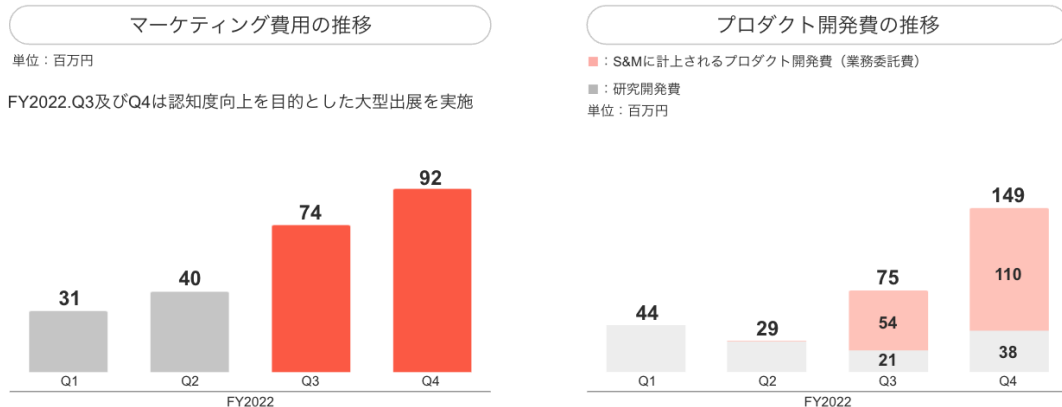


*1：各構成は管理会計上の構成。
*2：Sales and Marketingの略。各四半期会計期間における「マーケティング含むセールス部門に係る人件費、広告宣伝費、販売手数料等及び関連する共通経費の合計額」。
*3：Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」。
*4：General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費及び関連する共通経費の合計額」。

販管費についてです。

FY2022.Q4の販管費は、展示会出展やプロダクトの開発費用等により794百万円となりました。その結果、S&M及びR&Dの対売上高比率は高い水準となりました。展示会等の規模は、FY2023はFY2022よりも縮小させ、また開発もFY2022に固有の投資であることから、FY2023.Q1は7億円未満の推準で推移する見込みです。

展示会への大型出展やリニューアル版SPIDERPLUSの追加開発等、
大型の先行投資を実施

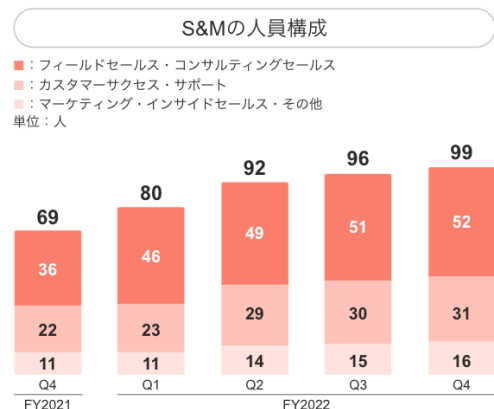
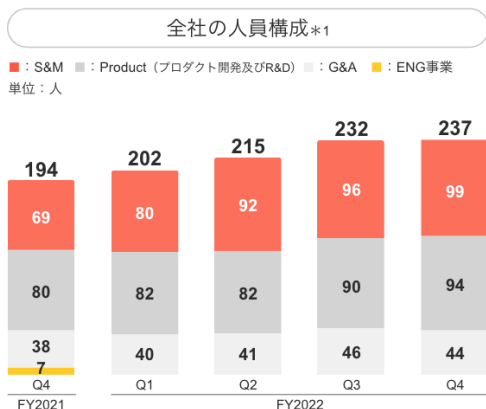


こちらは、販管費における先行投資の主な内容です。

前四半期からお伝えしていたとおり、FY2022.Q3とQ4に、リード獲得と認知度向上を狙った展示会への大型出店を実施しました。また、2022年8月にリリースしたリニューアル版SPIDERPLUSの追加開発（販管費計上対象）も実施しました。この結果、FY2022.Q4の販管費は他の期に比して強めの金額となっております。

ICT事業 先行投資の状況 SpiderPlus & Co.

IT投資需要拡大に備え、人材確保と組織づくりに注力



*1：セールス及びコーポレートに係る人材派遣人員数及び、開発に係るSES人員数を含む（社外役員等除く）。

先行投資の一つである人的投資の内容です。

顧客接点となるセールス人員を中心に採用を強化しました。セールス、プロダクトともに約100名ずつの体制を構築できました。事業基盤の構築は順調と評価しています。

業績予想と中期成長戦略

SpiderPlus & Co.

1. FY2022.Q4ハイライト
2. 財務情報
3. 業績予想と中期成長戦略
4. 参考資料

CEO伊藤

業績予想と中期成長戦略については私から説明します。

SpiderPlus & Co.

業績予想
売上高33億円 (YoY+33%)、営業損失 -6.9億円 (前期 -11.4億円)
成長性を高めながら、計画的に赤字幅を縮小

市場環境
約1年後に迫る「働き方改革関連法」の適用と、深刻化する建設現場の人手不足

中期戦略
人手不足により生じる建設現場のあらゆる課題を解決する「建設DXサービス」へ

まず、FY2023の業績予想については、売上高33億円、成長率33%、損益については成長性を高めながらも計画的に赤字幅を縮小することで、営業損失6.9億円という計画になっております。

SpiderPlus & Co.

中期成長戦略^{*1}

社会課題を確実に捉えて、未来の建設現場を顧客と共に創る

2015 — 2020 — 2025 — 2030

2015	2020	2025	2030
建設業界でのクラウド普及	残業規制による働き方改革	建設現場の深刻な人手不足	
建設現場のデジタルシフトを推進	建設DXを広く浸透・循環する 建設現場の生産性を向上	人とテクノロジーが掛け合わされた 未来の施工管理を実現	
ARR 16 億円 (FY2020)	ARR 50 億円 (目標: FY2024)	ARR 100 億円 (目標: FY2026~27)	

*1: ARR50億円及びARR100億円について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。

続いて、中期成長戦略についてです。

FY2024までにARR50億円、FY2026～FY2027までにARR100億円を達成したいと考えております。

当社は、建設業界にクラウドが普及し始めた頃から業界の変革期や社会課題を事業機会に転換して成長してまいりました。

今後も、社会課題を確実に捉えることで、当社にしかできない成長を実現していきたいと考えております。

SpiderPlus & Co.

FY2023業績予想

収益性を意識した先行投資を継続

単位：百万円	FY2022 実績	FY2023 業績予想	YoY
売上高	2,479	3,302	+33%
営業損失	-1,142	-698	—
経常損失	-1,161	-732	—
当期純損失	-1,036	-739	—
ARR	2,752	3,770	+37%
一人あたりARR	11.9	14.5	+22%
従業員数	237名	約260名	+約30名

こちらは先程も簡単にご説明したFY2023の業績予想です。

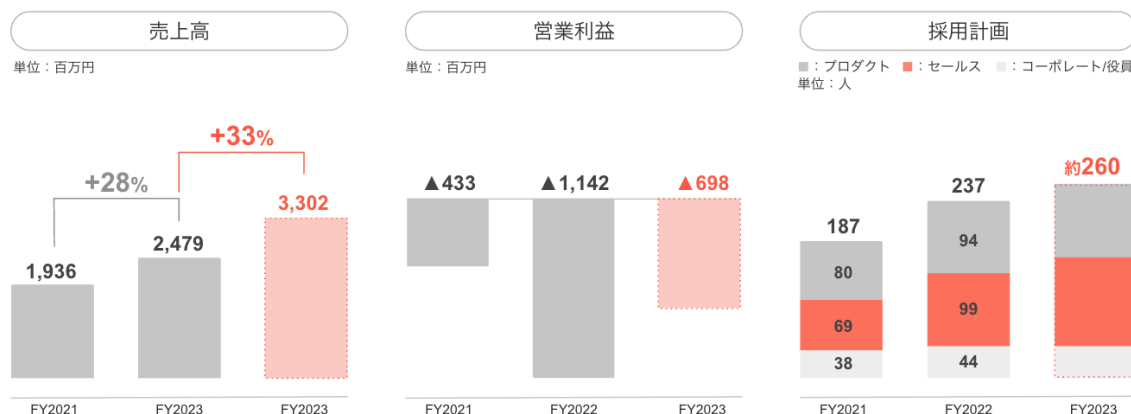
業績予想のポイントは、成長性を高めながら収益性を改善する計画であるということです。

特に、今後も拡大する需要を獲得するための先行投資は継続いたしますが、一人あたりARRに掲載しているように、効率性も意識しております。

FY2023業績予想

SpiderPlus & Co.

既存顧客への浸透加速と計画的な先行投資により、成長率を高めながら赤字額を縮小

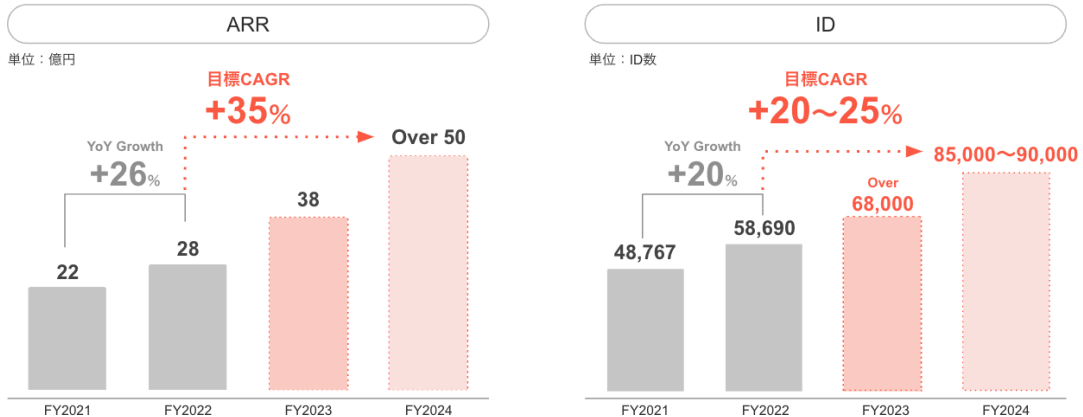


こちらでも先程ご説明した内容と重なりますが、FY2023は売上高33億円、前期比成長率33%という計画です。

また、収益面においては売上高成長率を高めながらも、組織効率化を重要視しているため、採用計画は緩やかになっております。その結果、営業損失は前期比で約4割改善する計画となっております。

中期KPI SpiderPlus & Co.

FY2024でのARR50億円*1早期達成へ
2024年の転換点を見据え、2カ年計画で顧客開拓と浸透を進める



*1: ARR及びID数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。

こちらは、当社IRとしては初の試みとなる、2カ年計画でのARR目標を記載しております。中期KPIとして、FY2024にARR50億円超、ID数約90,000を中期計画としております。建設業界のDX需要は2024年を転換点に拡大すると考えていることから、この2年でいかにARPUを高めながらシェアを拡大できるかを重視してまいります。

成長戦略 営業戦略 SpiderPlus & Co.

加速する需要拡大を見据えて、効率性の高い営業戦略を展開

営業組織の強化

建設DXに特化した営業組織を構築
(2022年12月末: 営業人員99名/前年同期比1.4倍)

販売ネットワークの拡大

取次店及び代理店ネットワークを拡大
営業拠点も新設 (2023年2月時点: 5拠点)

重点顧客の開拓と浸透早期化

オプション機能を組み合わせた価値提案で
早期の一括導入等の大型商談を生み出す

建設DXプロフェッショナル集団へ

営業組織の最適化

プロダクト理解の向上

建設業界の知見・経験を循環

営業力提案力の強化

期待効果

浸透早期化

ARPA増加

商談大型化

導入フェーズの移行を早める

単一現場導入開始 → 複数現場導入 → 支店導入 → 全社導入

IDのみの伸長 → 浸透が早期化 → ARPA増加

こちらは、営業戦略になります。

昨年から取り組んでいる営業組織の効率化に加えて、先程ご説明した営業拠点の開設や取次店のネットワーク拡大と関係強化によってお客様にサービスを届ける体制をさらに強化いたします。

そして、顧客開拓については建設業界で影響力の大きな企業を中心に開拓してまいります。

営業力の強化と大手の開拓によってお客様のSPIDERPLUS導入をどれだけ早められるかが重要と考えております。

成長戦略 **プロダクト戦略** SpiderPlus & Co.

建設業界の施工管理に関するノウハウをプロダクトに取り込み
我々にしかできないプロダクト価値を構築する

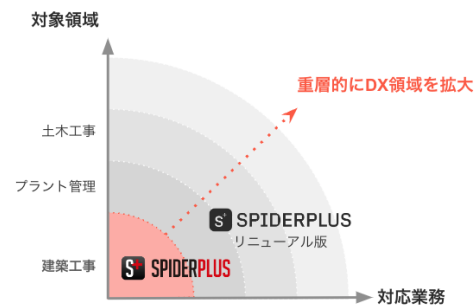
DXフェーズと課題に合った機能を開発

アナログツールの置き換えに留まらず、
業務プロセスや現場運用を効率化する機能を開発



DX領域を広げる

SPIDERPLUSのリニューアル等、
DX領域を広げるプロダクトの開発にも注力



プロダクト戦略については、オプション機能の開発に注力し、既存のお客様へのアップセルを積極的に行っていく方針です。

また、建設業界以外の業界にも展開できるような機能開発を行っていく方針です。

参考資料 **リニューアル版SPIDERPLUSについて** SpiderPlus & Co.

中長期の成長基盤となるプロダクト
2024年から順次、現行版SPIDERPLUSからの移行を進める

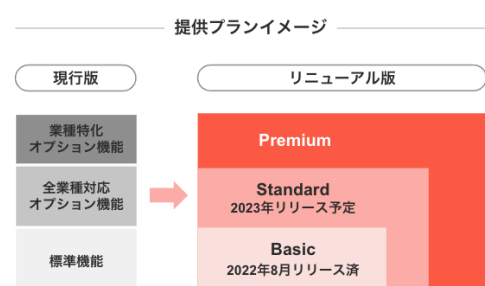
リニューアル版とは

10年超蓄積した技術負債を解消し、
生まれ変わるSPIDERPLUS



提供状況

現在はBasic版を特定業種に限定して提供中
Standard版、Premium版も順次提供



リニューアル版SPIDERPLUSについてです。

2024年より順次、現行版SPIDERPLUSから移行していく予定です。

現在はBasicプランを提供しており、ご利用頂いているお客様のフィードバックも取り入れながら、Standardプラン、Premiumプランの開発を進めております。

投資戦略 **海外戦略** SpiderPlus & Co.

海外拠点設立を見据え、注力国に対し優先的に経営資源を集中

海外展開方針

日系建設会社が進出する東南アジアを中心に10カ国に展開
各国の市場規模や商慣習などを投資基準に展開国を選定

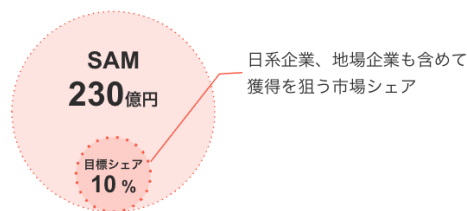


展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー

中期重点施策

注力国においては日系建設会社のみならず
地場建設業への展開も進め早期のシェア10%獲得を目指す

最注力国の市場規模例*1



*1：最注力国の市場規模及び目標シェアは、当該注力国における当社が対象とする建設事業者の従業員数の推計値に想定ARPUを乗じて算出。

海外戦略については、昨年1年間の市場調査を踏まえて、ベトナム、タイを注力国として選定しました。ここから、海外拠点の設立なども見据えて、選択と集中により海外展開への投資を継続していく方針です。

投資戦略 **アライアンス・M&A戦略** SpiderPlus & Co.

アライアンス及びM&Aを積極的に活用し、非連続的な成長を生み出す

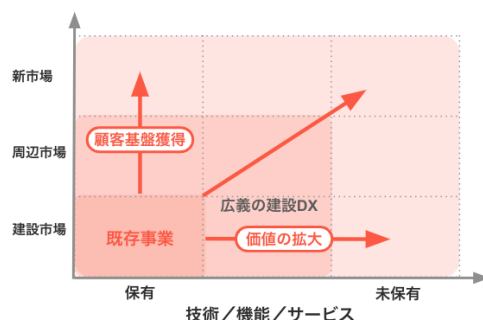
アライアンス戦略

自治体など、建設周辺領域のDXで実施



M&A戦略

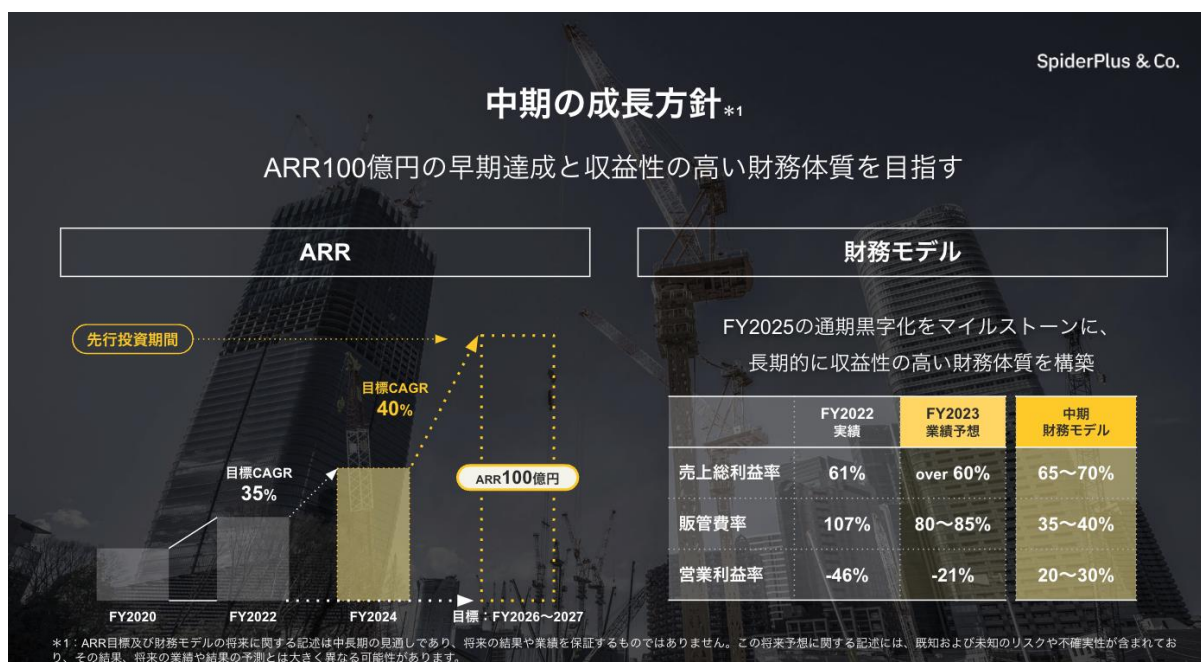
シナジー効果がより強く発揮する案件はM&Aを実行



アライアンス及びM&A戦略についてです。

昨年は、アライアンスを積極的に実行して参りましたが、今年も継続していく方針です。

また、M&Aについても、シナジー効果の大きさやその実現までの早さなどを踏まえて積極的に検討していきます。



続いて中期成長方針でございます。

先程も申し上げた通り、ARR100億円をFY2026～FY2027までに達成することを計画しております。

また、損益面に関しても、FY2025の通期黒字化をマイルストーンに、長期的に収益性の高い財務体質を構築していく方針です。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

最後になりますが、私たちは「未来の建設現場を共に創る」というVision2030を掲げました。建設現場にSPIDERPLUSがなくてはならないものにする、そういった世界を実現するために引き続き事業に邁進してまいります。私からの説明は以上でございます。

【質疑応答】

質問1

ARR50億円、100億円の目標設定はかなり高い目標にも見えますが、単価とID/企業数のどちらが牽引する想定でしょうか。また目標に向けて、どこかのタイミングで大きく伸びることは想定しているか、教えてください。

回答

ID/単価ともに伸びると考えております。スーパーゼネコン様、大手・中堅ゼネコン様との取引が数多く始まっており、当該ゼネコン様が手がける建設現場において、設備工事会社等の協力会社様に対する強力なシャワー効果も期待しております。加えて、地方拠点を増やしており、地場の企業様にも早期にサービス提供できるよう努めることで会社数も増加していくと考えております。

質問2

FY2023に大型商談の成約がずれ込んだ模様ですが、FY2023のID数目標にこの大型商談は含まれているのか、教えてください。

回答

FY2023からの2カ年計画に織り込んでいます。なお、この68,000超というID目標の前提について補足致します。

FY2023では、SPIDERPLUSを建設現場でしっかり使い込んでいただき、必要不可欠なサービスとしての実績を積み上げることを優先します。

建設現場の業務プロセスを、SPIDERPLUSを用いて構築していく、建設現場のDXフェーズを進める中でオプション販売を強化することから、FY2023ではARPUの上昇が強くなる見込みです。

また、ID数においてもオプションを含めたDX提案をしていく中でしっかりと増えていくことを見込んでおります。

なお、「働き方改革関連法」の適用も控えてDXニーズが急拡大する時期については一定の不確実性があることから、「68,000超」というボトム値の目標を示しています。2カ年計画の中でしっかりと顧客開拓を進めて行く予定です。

質問3

FY2024にARR、ID数が大きく伸長する計画ですが、上期・下期で分けると、2024年4月からの時間外労働の上限適用で、下期のほうがより大きく伸びるという理解でよいか、教えてください。

回答

下期が強くなる見込みです。

理由は2点あります。1点目は、当社ビジネスモデルの季節性によるものです。建設業界は3月竣工の現場が多く、完成する工事の多くも1~3月に偏ります。その時期にはID契約を一時休止するお客様が増える他、予算消化開始が4月以降となる等、当社の第1四半期にあたる1~3月はMRRの積み上げが他の四半期に比してかなり弱くなる傾向があります。そのため、そもそもの構造として上期と下期でいえば下期のほうが強い、とご理解ください。

2点目は「働き方改革関連法」の影響発生時期についてです。この法適用に向けて備える企業様ももちろん多いと思いますが、法適用後に対応を開始・強化される企業様のほうがより多いと見込んでいるため、下期が強くなると見込んでいます。



説明会のおわりに CEO挨拶

SpiderPlus & Co.

CEO伊藤

本日はお忙しい中ご参加いただきまして誠にありがとうございます。建設DXは今後まだまだ伸びていくと考えておりますので、引き続きご注目いただけますと幸いです。

以上

【本書き起こしに関する注意事項】

本書き起こしには、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、決算説明会開催日時点の情報に基づいて作成されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような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、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された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。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本書き起こしは、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の売却の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。