

SpiderPlus & Co.

2023年5月12日

スパイダープラス株式会社

代表取締役社長 伊藤謙自

(東証グロース：4192)

2023年12月期 第1四半期 決算説明資料スクリプト



(決算説明資料はこちら)

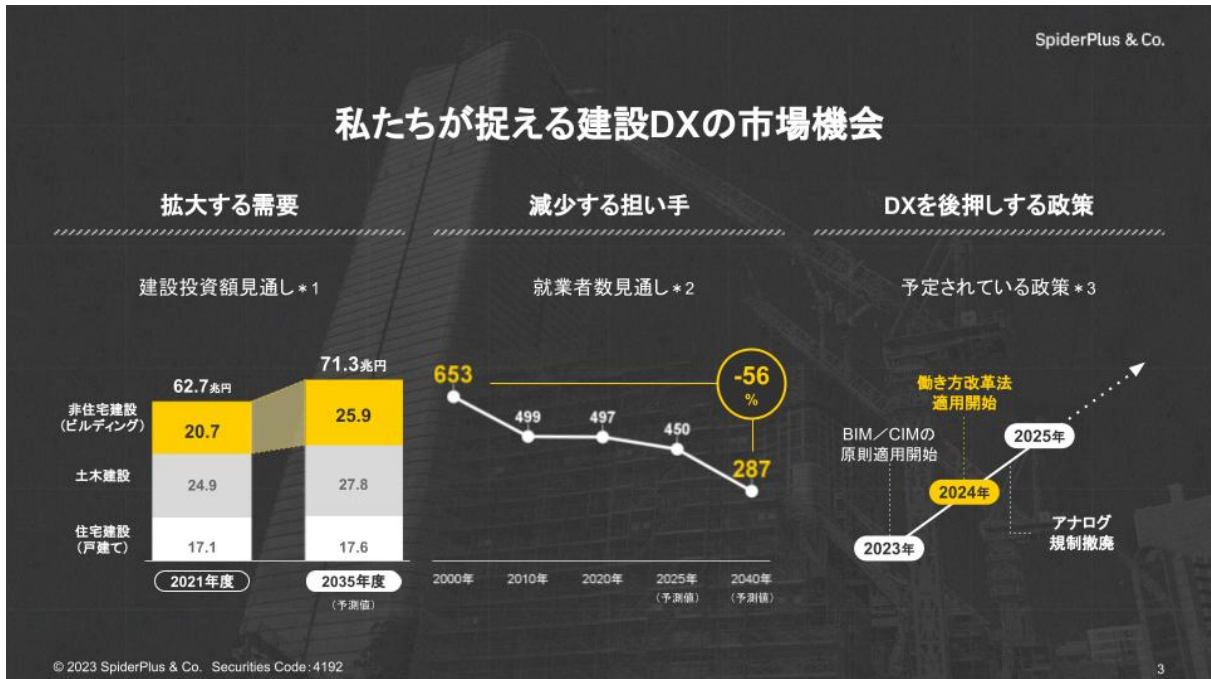
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/228617b7/906e/4758/85fa/b53fb98a5706/140120230511566754.pdf>

【スクリプトに関する注意事項】

本スクリプトにおける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。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販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。



当社は、建設業界の課題をテクノロジーの力で解決する会社です



私たちが捉える建設DXの市場機会についてです。

建設業界は、都市部の再開発や老朽インフラの修繕需要を主な要因として、長期的に市場規模が拡大していくことと見込まれています。

需要が拡大していく一方で、高齢化などによりその担い手は減少する見込みであり、テクノロジーによる生産性の向上、DXの必要性が高まっています。

2024年4月には「働き方改革関連法」の適用され残業時間上限規制が始まるなど、生産性向上への抜本的な対応が急務となっています。



SpiderPlus & Co.

現場の業務効率化を実現する 建設DXサービス「SPIDERPLUS」

SPIDERPLUS

大規模建設現場向け施工管理SaaS

ビル・マンション・商業施設 etc.

建設会社

- ゼネコン (現場監督)
- サブコン (現場監督)
- 協力会社 (職長・親方)

施工プロセス

計画 → 施工 → 検査 → 是正

建設生産プロセス

設計 → 企画 → 管理 → 施工

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

4

DXによる生産性向上が求められる建設業界に、当社は現場の施工管理を効率化する建設DXサービス「SPIDERPLUS（スパイダープラス）」を提供しております。

SPIDERPLUSは、ビルやマンションなど大規模な建設現場で、総合建設会社（ゼネコン）や設備工事会社（サブコン）の現場監督が、自社の施工管理を行うために活用するSaaSです。

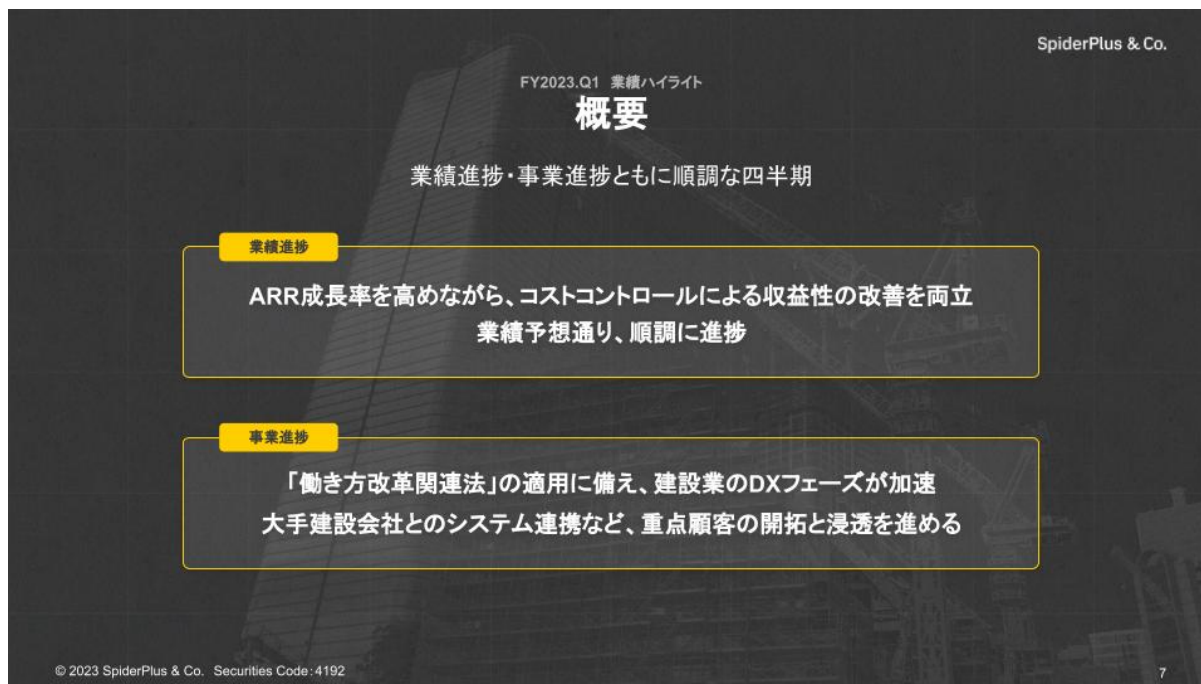
SPIDERPLUSを活用することで、現場で使われる紙の図面や施工写真などアナログツールのデジタル化や、品質管理のための検査業務のデジタル化を行うとともに、デジタル化された施工管理プロセス、業務プロセスを構築することができ、生産性向上に大きく貢献します。

建設業界のトップランナーが導入 広がり続けるSPIDERPLUSネットワーク



*1: 導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

当社は、SPIDERPLUSを2011年にリリースした建設DXのパイオニアです。
建設業界のDXニーズは年々拡大しており、SPIDERPLUSも導入企業は業界のトップランナーである
大手企業を中心に拡大し続けています。



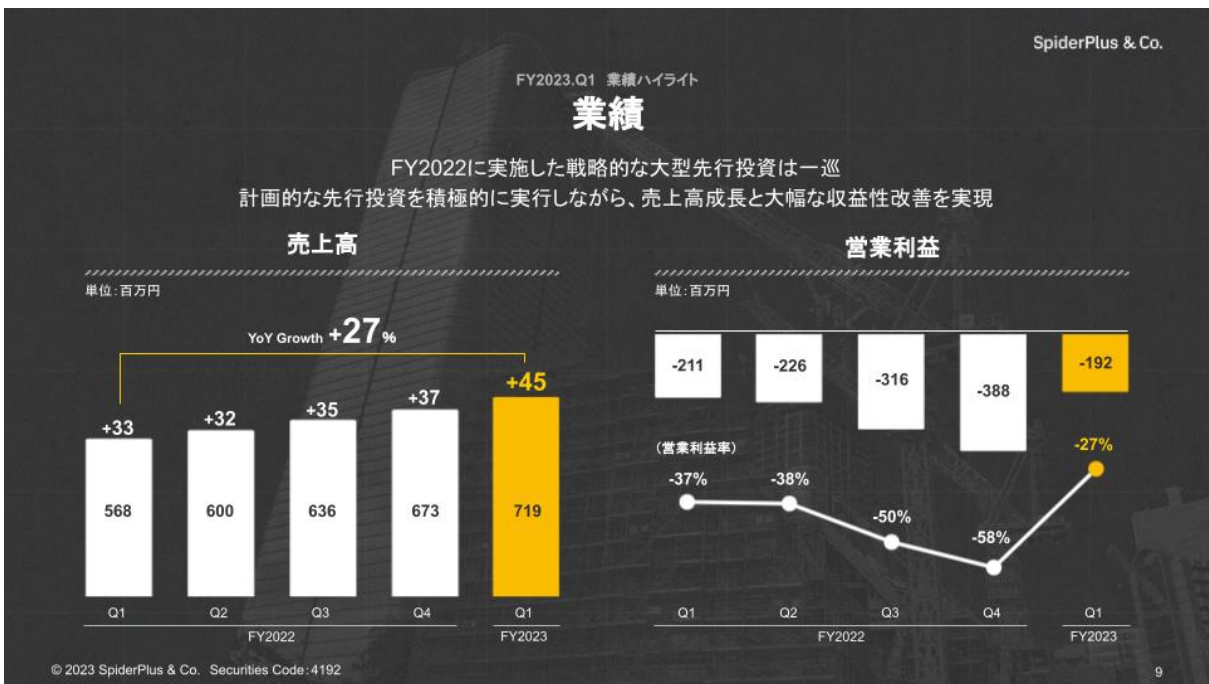
それでは、2023年12月期第1四半期について説明させていただきます。

概要として、業績進捗・事業進捗共に順調な四半期でありました。

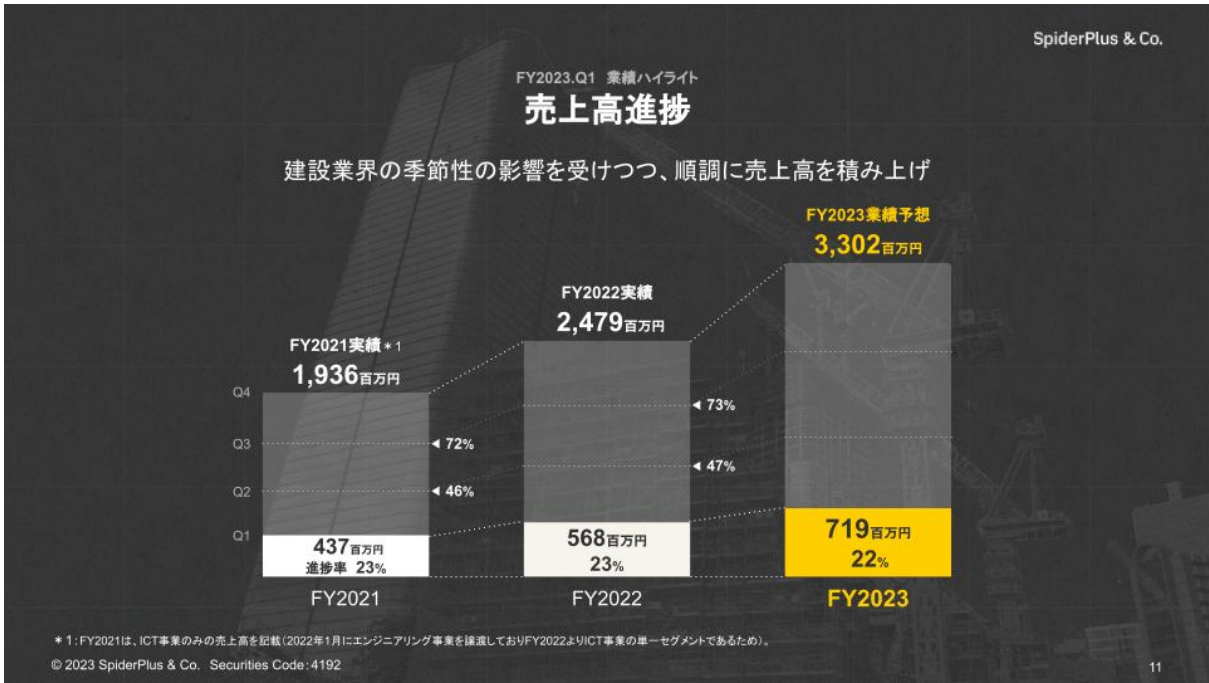
業績進捗では先行投資を続けながら足元の成長率向上とコストコントロールによる収益性の改善を両立し、事業進捗では「働き方改革関連法」適用開始を1年後に控えて建設各社がDXへの取り組みを加速している市場環境も追い風として、FY2023の重要施策である「重点顧客の開拓と浸透」を進めることができました。



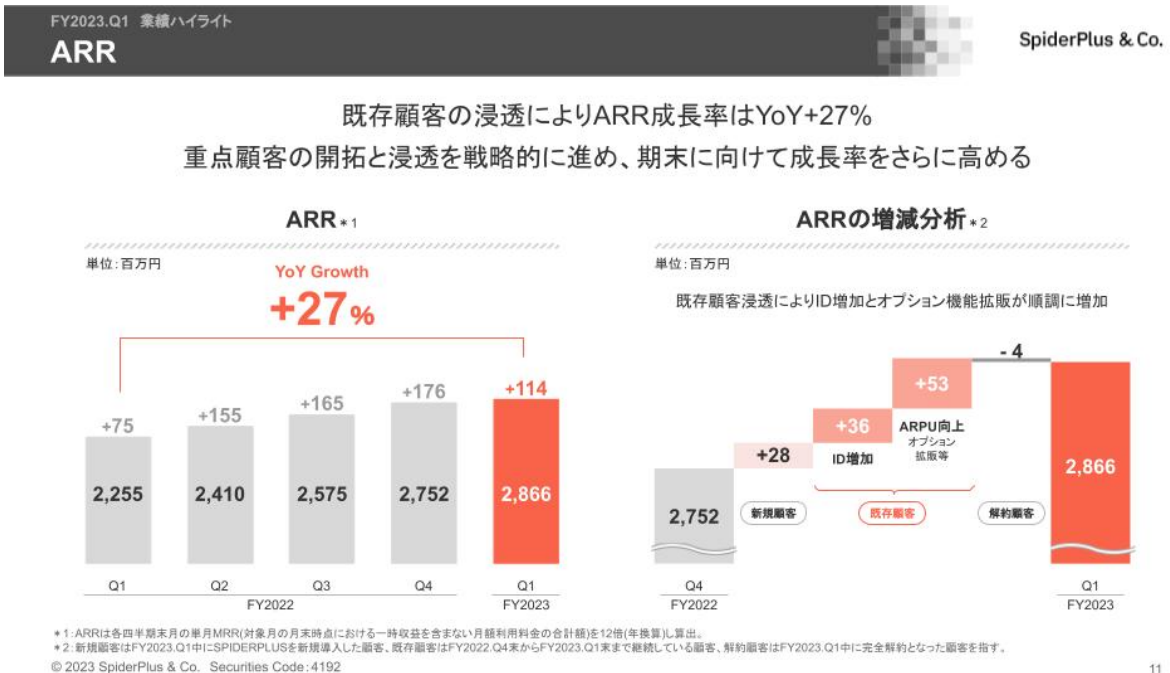
KPIについては、当社の評価を全て「○」と表現している通り、想定通りの進捗です。



業績については、先行投資を行うことで売上高成長を高めながら収益性の改善も両立していることがポイントです。



建設業界は3月決算の企業が多いことから、3月竣工を予定する現場が多く、そのため当社の第1四半期は年間を通して最も進捗率の低い四半期となりますが、そういった季節も踏まえても、売上高の業績予想進捗は例年通りの進捗です。



ARRについては、既存顧客の浸透を主な成長ドライバーとして前期比+27%の実績となりました。

直前四半期からのARR増減分析をご覧いただくと、既存顧客の浸透、特にオプション拡販によるARPU向上が成長に寄与していることが分かります。

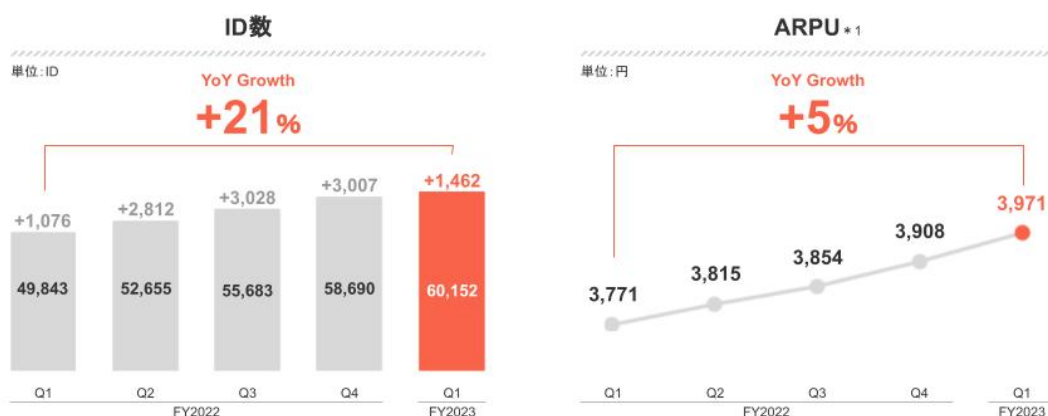
「働き方改革関連法」の適用を1年前に控えて各社がDXフェーズを急速に進めている中で、業務プロセスのDX化を実現できるオプション機能ニーズが高まってきていることを日々実感しています。

FY2023.Q1 業績ハイライト

ID数・ARPU

SpiderPlus & Co.

季節性ある四半期ながら、ID純増数は前年同期比で約1.4倍に拡大
顧客のDXニーズを捉えたオプション機能の販売が順調



*1: ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

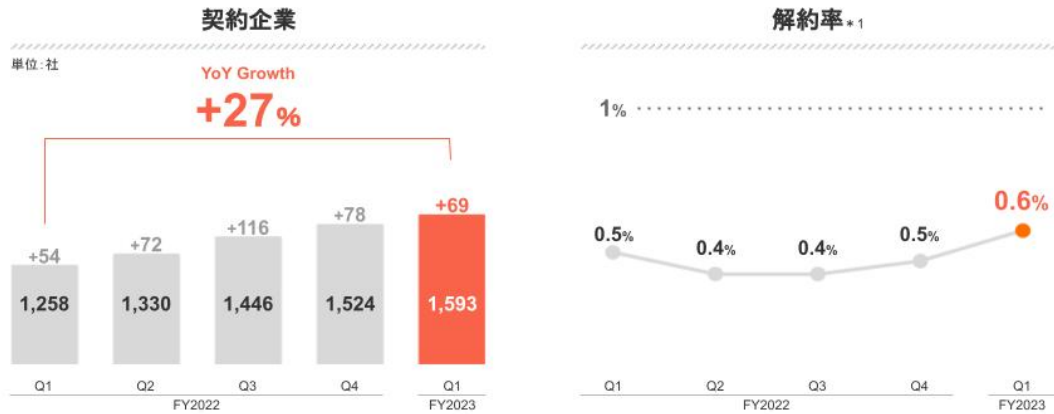
12

ID数については、建設業界の竣工シーズンであることから年間を通して最も純増数の少ない四半期でありながら、一部の大型商談が前倒しで成約に至ったこともあり、前年同四半期比で1.4倍の純増数となりました。

ARPUは、オプション機能の拡販を主な要因として成長しました。

第2四半期以降、さらにオプション機能の拡販を進めることでARPU成長率を高めていく方針です。

低い解約率を維持しながら新規企業の開拓を進め、顧客基盤を拡大



*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。
 © 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

契約企業と契約率は引き続き新規開拓と継続性の維持によって顧客基盤は順調に拡大中です。

財務ハイライト

SpiderPlus & Co.

財務ハイライト

売上高、段階損益ともに想定通りに進捗

単位: 百万円	FY2023.Q1 会計期間	YoY	FY2023 業績予想
売上高	719	+26.5%	3,302
営業損失	-192	—	-698
経常損失	-194	—	-732
当期純損失	-197	—	-739
現預金残高	2,933	—	—
(参考)人員数	247人	+45人	約 260人

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 17

当四半期は先行投資を続けながら足元の成長率向上とコストコントロールによる収益性の改善を両立した四半期でした。中期計画実現に向けて順調なスタートが切れています。成長率をさらに高めるための先行投資は引き続き実施しており、人員も約250人の規模となっています。採用は引き続き強化してまいります。ここから生産性も一層高めるフェーズとなります。

SpiderPlus & Co.

FY2023.Q1 業績ハイライト 損益計算書

単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2022.Q4 会計期間	FY2023.Q1 会計期間	前四半期比	FY2022.Q1 会計期間	FY2023.Q1 会計期間	前年同期比
売上高	674	719	+6.8%	568	719	+26.5%
うち、ストック収入	668	704	+5.3%	556	704	+26.5%
ストック収入比率	99.2%	97.9%	-1.3pt	97.8	97.9%	+0.1pt
売上総利益	405	458	+13.1%	349	458	+31.5%
売上総利益率	60.2%	63.8%	+3.6pt	61.4%	63.8%	+2.4pt
販管費	794	651	-18.0%	560	651	+16.3%
営業損失	-388	-192	—	-211	-192	—
営業利益率	-57.7%	-26.7%	+31.0pt	-37.1%	-26.7%	+10.4pt
経常損失	-391	-194	—	-215	-194	—
税引前当期純損失	-392	-194	—	-84	-194	—
当期純損失	-393	-197	—	-86	-197	—

概況

- 対前年同四半期、対直前四半期ともに増収、営業損失も縮小し、営業利益率は大幅に改善
- 前年同期(FY2022.Q1)は、エンジニアリング事業の譲渡により131百万円の特別利益あり

売上高

- スtock収入の増加により、719百万円(前年同期比+26.5%)に増加

売上総利益率

- 開発人員の新機能開発(R&D)に関するリソース増加等により63.8%に上昇

販管費

- 前年度下期(FY2022.Q3及びQ4)に実施した展示会出展や一過性の開発外注費等の大型の先行投資が一巡したことにより、651百万円に減少

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 15

前年同期、直前四半期と比較し、売上高成長率は約27%となり、また営業損失も縮小し、営業利益率は大幅に改善しています。販管費についても、前四半期の大規模な展示会出展などの、大型先行投資が一巡したこともあり、当四半期は約6.5億円の水準でコントロールできています。

なお、前年はエンジニアリング事業をM&Aにより譲渡したため特別利益が1.3億円計上されていましたが、今期は目立った特別利益や特別損失は計上されていません。

FY2023.Q1 業績ハイライト  SpiderPlus & Co.

貸借対照表

単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023.Q1
現金及び預金	469	4,196	3,044	2,933
その他流動資産	351	512	497	481
流動資産	820	4,708	3,542	3,414
ソフトウェア	3	2	558	527
ソフトウェア仮勘定	—	381	183	200
その他固定資産	80	334	510	500
固定資産	84	717	1,252	1,229
資産合計	905	5,426	4,794	4,644
借入金	266	178	443	416
その他負債	230	626	666	628
負債合計	496	804	1,109	1,044
純資産合計	408	4,622	3,684	3,599
自己資本比率	45.1%	85.2%	76.8%	77.5%

概況

- 安定した財務基盤のもと戦略的な先行投資を引き続き継続、自己資本比率は77.5%を確保

現金及び預金

- 先行投資により営業キャッシュ・フローはマイナスとなったもののFY2023.Q1の現預金残高は2,933百万円を確保

- 当座貸越等の融資枠は850百万あり(2023年3月末時点)

ソフトウェア/ソフトウェア仮勘定

- 主にSPIDERPLUSのリニューアル開発に関するもの

借入金

- FY2022に、本社移転に伴う設備資金330百万円の借入を実施(返済期間5年、無担保)

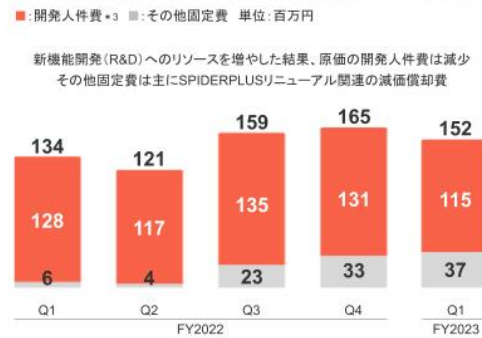
現預金残高は約30億円、自己資本比率は77%で着地しており、安定した財務基盤を確保しながら戦略的な先行投資を継続しています。

限界利益率*1は85%前後で安定的に推移、売上総利益率は63.8%を確保

限界利益率及び売上総利益率



固定費*2内訳



*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: 売上原価における固定費のみであり、販売管理費の固定費は含まれない。
*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。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

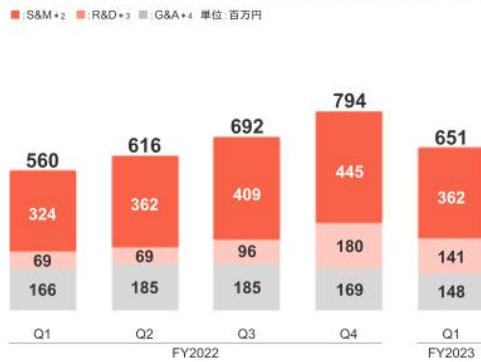
20

売上総利益率は計画通り60%超の水準でコントロールできています。当四半期は、社内開発人員の工数について、新機能開発 (R&D) 関連のプロジェクトに占める割合が相対的に高まりました。

新機能開発 (R&D) 関連に関する開発コストは販管費に計上しているため、結果として、売上原価に計上する開発人件費が減少し売上原価における固定費が減少した結果、売上総利益率が当四半期に約64%に上昇しています。

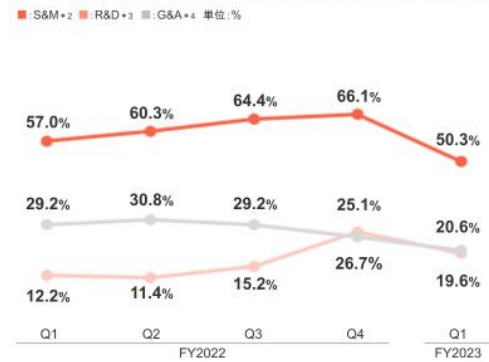
様々な開発プロジェクトの状況によって売上原価に占める開発人件費は増減しますが、年間を通じて60%超の水準にコントロールします。新機能開発にしっかりとリソースを投入できていることはポジティブなこととご理解ください。

展示会出展など戦略的な大型先行投資の一巡により、販管費は直前四半期比で減少

販管費推移^{*1}

*1: 各構成は管理会計上の構成。S&M、R&D及びG&Aは略称であり、詳細は本資料の「その他参考資料」に記載。
*2: FY2023.Q1より共通費について配賦基準の一部見直しを行っている。

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

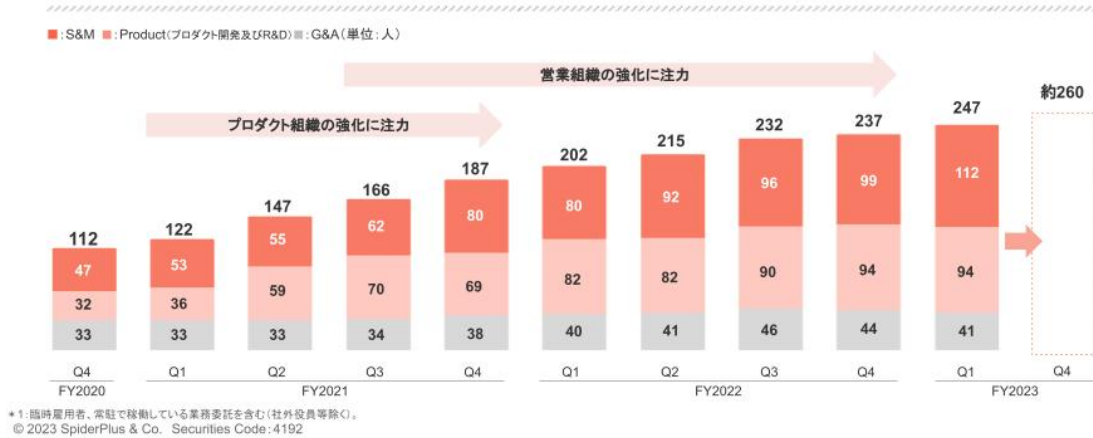
売上高販管費比率^{*2}

販管費は当四半期は6.5億円の着地となりました。もともと昨年の3Q・4Qについては展示会出典等の一時的なマーケティングコストやプロダクト開発に於ける大型投資等があり、その影響もあって販管費が高止まりしていました。

当四半期については戦略的な大型投資が一巡したこともあり、直前四半期からは減少しています。S&Mの対売上高比率が低下している理由はこれによるものです。

なお、人員確保等の必要な先行投資は積極的に引き続き実施しています。FY23については各四半期約7億円の水準をひとつの基準として投資を実行していきます。もちろん、一時的な投資が偏る四半期もあり増減する可能性はありますので参考水準としてご理解ください。

IT投資需要拡大に備えた採用は順調に進捗
スケーラビリティのある組織を構築するため、人材育成をさらに強化

従業員数推移^{*1}

先行投資の状況として人的投資についての説明です。建設業界への残業規制の適用を控え、2023年後半から来年にかけてDXニーズも急速に高まっています。この急拡大ニーズを限りなく受け入れられる体制を構築し、当該ニーズに対応できるよう、プロダクトづくりや顧客接点となる部門・人材の強化に力を入れております。

SpiderPlus & Co.

FY2023.Q1 トピックス
概要

営業戦略

「重点顧客の浸透と開拓」を進める基幹システム連携

プロダクト戦略

「現場管理のリモート化」を実現する遠隔操作機能を開発

海外戦略

大手ゼネコンを中心とした日系企業の開拓が順調に進む

© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 21

ビジネストピックスを説明いたします。

FY2023.Q1のトピックは営業・プロダクト・海外展開の3つです。

SpiderPlus & Co.

FY2023.Q1 トピックス 営業戦略
大成建設の基幹システムと連携

大手建設会社のネットワークに対し、SPIDERPLUS浸透を早期化する重要施策

本件概要

- 協力会社は、SPIDERPLUSを通じて基幹システムに情報を共有し、大成建設*1は、基幹システムを通じて検査記録や進捗を確認
- 自社だけでなく複数の事業者が関与する「現場単位」のDXにより抜本的な業務改革が進む
- SPIDERPLUSを活用した業務プロセスが構築されるため、LTVのさらなる向上に寄与

今後の展望

- SPIDERPLUS未導入の協力会社における利用拡大が進む（2023年5月以降、全国130以上の現場に導入予定）
- 大成建設に限らず、大手建設会社との連携強化を目的とした基幹システム連携は積極的に活用していく

*1:大成建設株式会社(本資料上、「大成建設」という。)は、東証プライム(1801)に上場する日本を代表する総合建設会社。2022年3月期連結売上高1兆543億円、従業員数14,518人。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 22

SPIDERPLUSが日本を代表する総合建設会社である大成建設様の基幹システムと連携しました。

この連携は、大成建設様社内での浸透の他、取引先であるサブコンや協力会社で構築されるネットワーク内にSPIDERPLUSを広めることを目的とした連携です。

本連携によって、大成建設と協力会社間で行われていた紙面ベースでの報告業務がSPIDERPLUS上で完結することとなり、「現場全体のDX」が実現します。

今後の展望として、全国130以上の建設現場でSPIDERPLUSを活用いただく予定ですが、すでに当該連携がきっかけとなり、すでにSPIDERPLUSを導入されている協力会社がオプション機能の追加契約をいただくなど、効果が現れ始めております。

当社は今後、他の大手建設会社との連携強化を目的とした基幹システム連携を積極的に活用し、日本全国の現場にSPIDERPLUSネットワークを張り巡らせていく考えです。

FY2023.Q1 トピックス **プロダクト戦略**

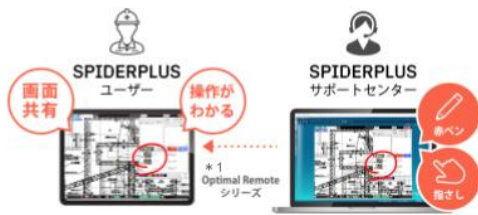
遠隔操作機能を開発

SpiderPlus & Co.

「現場管理のリモート化」など、「遠隔臨場」に関するDXニーズが拡大
遠隔地からの画面操作が可能となり、海外顧客への展開も見据える

サポートセンターによる支援


- 当社サポートセンターのオペレーターが、ユーザーと画面共有しながら操作説明
- 口頭での説明では時間を要する問い合わせも、的確かつ効率的な対応が可能



*1: 株式会社オプティム(東証プライム:3694)の遠隔画面共有サービスOptimal Remoteシリーズを活用
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

今後の展望

- 海外ユーザーにも「遠隔操作支援」を活用し、国内外問わず、充実したサポート体制を提供
- 「ユーザー同士の画面共有」など、シームレスな遠隔臨場を実現する機能を開発



プロダクト関連のトピックとして、遠隔操作支援機能のリリースについて紹介いたします。本件はアライアンス先である株式会社オプティム様との協業案件の第一弾でもあります。

建設業界では現在、検査など現場での立会い（臨場）が必要な作業をリモートで実施する「遠隔臨場」の活用が模索されております。本件は、SPIDERPLUSによる現場管理のリモート化、遠隔臨場の実現に向けた取り組みの第一弾です。

この機能は、まずは当社サポートセンターの品質向上に活用し、国内だけではなく海外ユーザー様にも高品質なカスタマーサポートを提供してまいります。そして将来的には、ユーザー同士が遠隔操作を実現できる機能に発展していく予定です。

東南アジアへ展開する大手ゼネコンの導入が順調に進む

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

*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。
© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

FY23の主な取組み

- 重点国でも影響力を持つ日系ゼネコン開拓
- 日系ゼネコンの現地協力会社への導入拡大を狙う
- 現地企業の開拓を見据えた、プロダクト、サービスのローカライズも並行して進める



海外事業の進捗も紹介いたします。

FY2023からは、東南アジアでも特にベトナムとタイに集中的に展開しています。海外展開では、「ゼネコンからトップダウンでシェアを獲得」という戦略を軸にしています。

その戦略通り、日系の大手ゼネコンを中心に導入が進んでいます。

当面は海外展開する日系企業にフォーカスして展開しておりますが、将来的にはプロダクトやサービスの現地化によって、現地建設会社も含めたシェア拡大を考えています。

以上

【本件に関するお問合せ】

スパイダープラス株式会社 経営企画室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