

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月25日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場をDXする

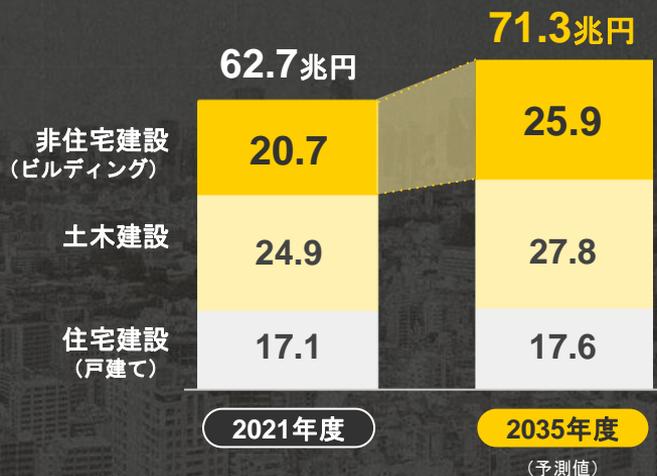
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

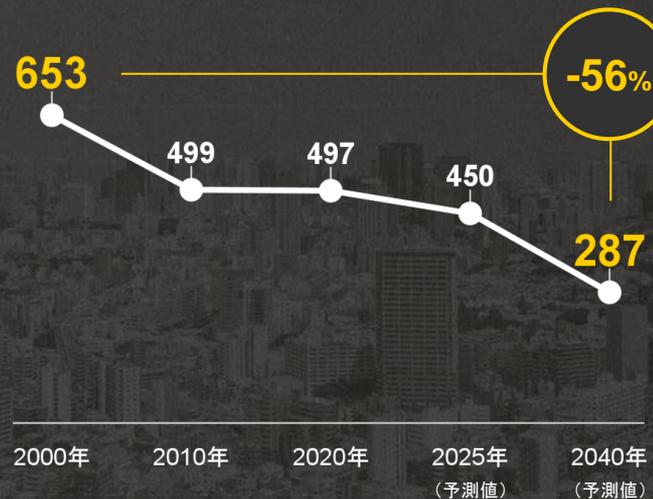
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

就業者数見通し



*1~2: 本資料の「その他参考資料 統計資料出典等」に出典を記載。

建設現場の施工管理を効率化するプロダクトを提供

S⁺ SPIDERPLUS



施工管理SaaS「SPIDERPLUS」

ビル・マンション・工場・商業施設など、
大規模現場で活用



(施工管理の5大業務*1)



*1: SPIDERPLUSが対応する業務及びその割合を色塗りと濃淡で明示
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

自ら経験した課題を解決すべく生まれた SPIDERPLUS



*1：熱絶縁工事業は、IT事業への選択と集中の観点から2022年1月に事業譲渡を実施。

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

導入企業抜粋



CAGR 56%



*1：導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

事業内容

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 参考：前期（FY2024）実績
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人の資本戦略

現場監督の施工管理業務を効率化する建設DXサービス

SPIDERPLUS

ビルやマンションなどの大規模現場で、
膨大な図面の管理や、
手間のかかる工事写真の整理など、
現場監督の施工管理業務を効率化



図面管理



写真管理



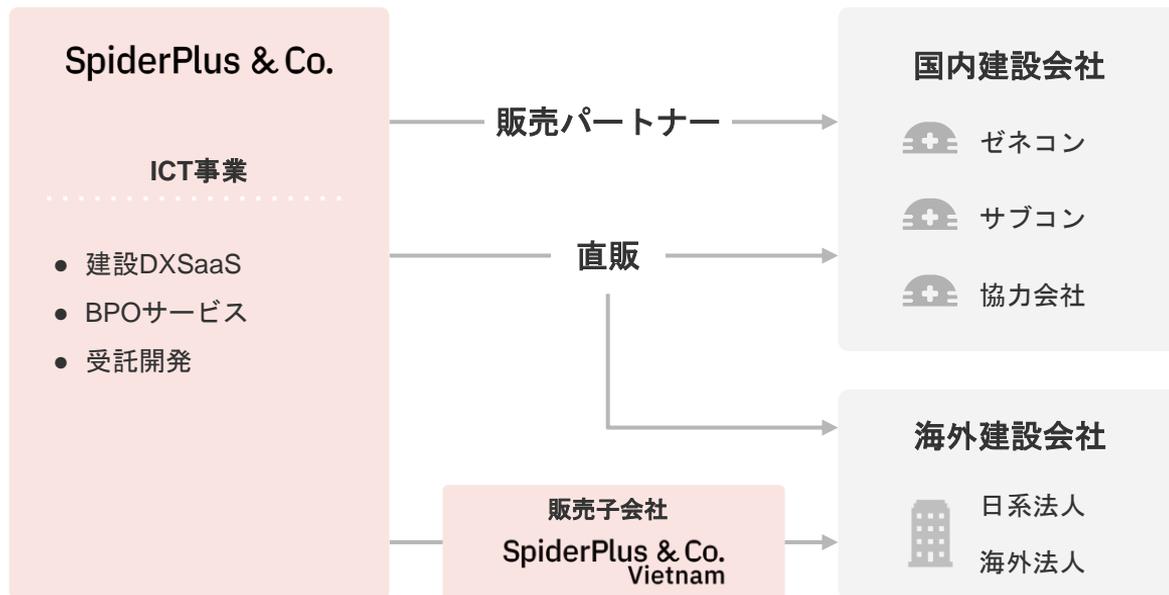
検査記録



帳票作成

ビルやマンションなど、大規模現場に従事するゼネコン・サブコンを主なターゲットとして、サブスクリプション型のビジネスモデルを展開

事業系統図

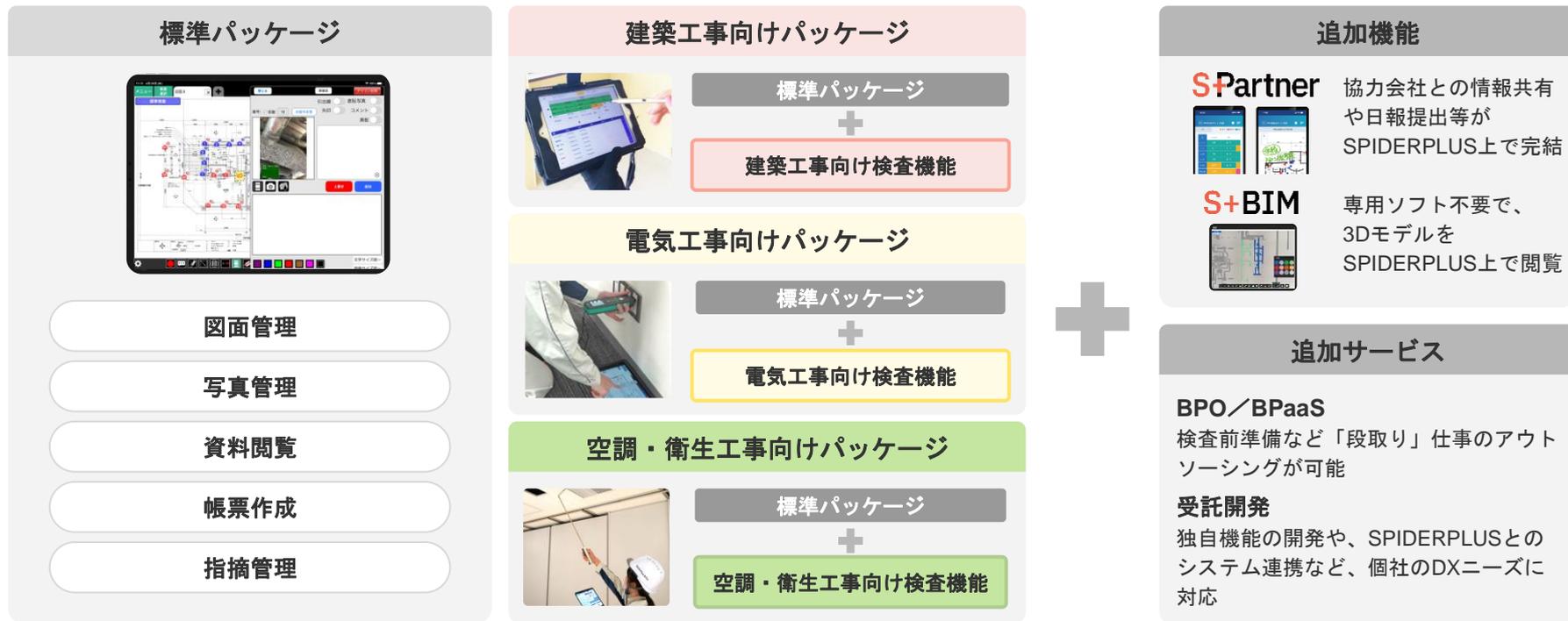


売上高・ARR構成



*1: ARRは、FY2024期末実績。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。

業種別に機能群をまとめたパッケージと追加機能をSaaSとして提供
SaaSの他、BPOや受託開発サービスも展開



*1：提供形態は2025年3月現在の内容。

SPIDERPLUSが解決する現場監督の課題

現場監督のとある1日*1

8:00

朝礼

ラジオ体操、出面確認、午前の作業確認、危険予知活動、新規入場者教育

10:00

現場巡回

施工品質や安全環境、工程などを確認

11:00

工程調整会議

事業者間で進捗状況の共有、作業の調整

12:00

昼休憩

事務作業

13:00

昼礼

午後の作業内容確認、搬入物の確認

15:00

現場巡回

施工品質や安全環境、工程などを確認

16:00

検査

自主検査・元請検査・自主検査など

17:00

現場閉所

残工事の確認、回覧書類のチェック

19:00

社内会議

翌日の手配状況、作業内容確認、打合せ

20:00~

事務所作業

工事写真整理、報告書の作成

導入前の課題

図面・資料の管理



工事進捗や設計変更によって図面が頻繁に更新される。

最新の図面が一目でわかり
施工ミスを防止

工事写真の撮影・整理



現場ごとに数百枚、数千枚の写真撮影と整理が必要。

撮影と同時に写真と図面の
紐づけ（整理）が完了

施工品質の検査・記録



正しい検査結果を記録するため、複数人での検査を実施。

検査機器を使用して
一人で検査が完結

報告書の作成



自社向け、他社向けに多種多様な報告書や指示書を作成。

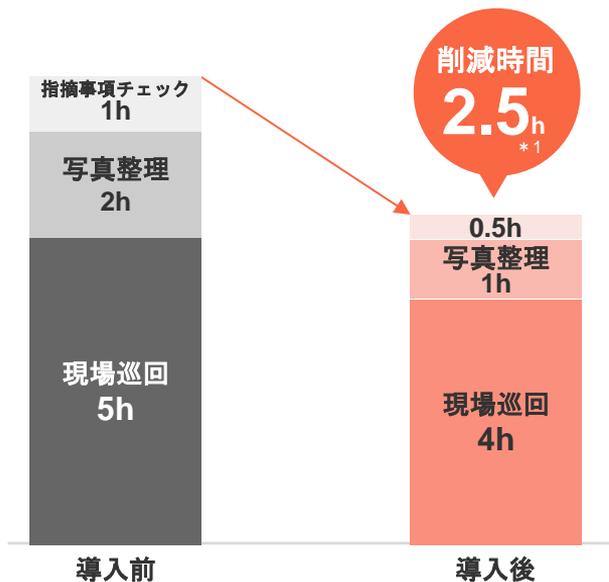
報告書等様々な書類を、
簡単に作成・出力

導入後

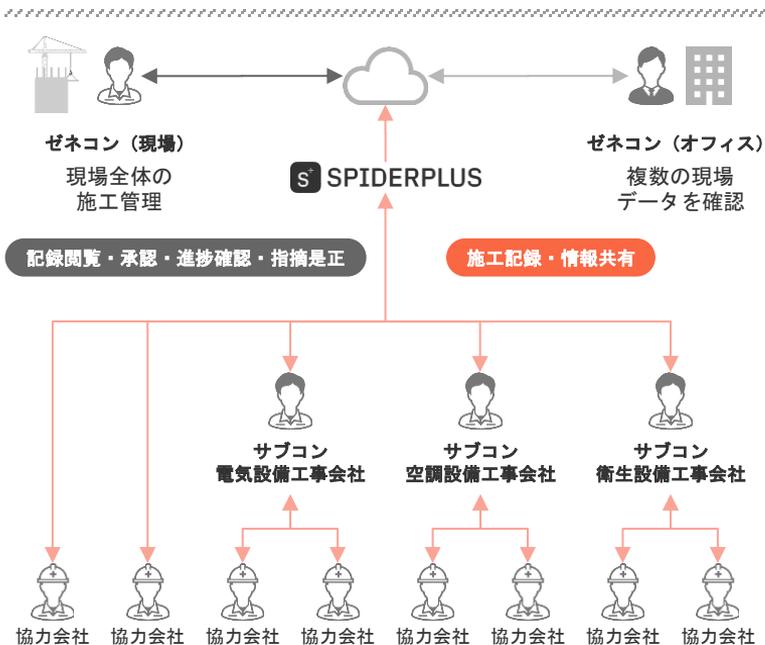
*1：現場監督経験を有する複数の当社社員からのヒアリングにより作成。

施工管理の業務効率化に留まらず、
ゼネコン・サブコンの連携による「現場全体のDX」ができることも特徴

日々の業務を効率化



現場全体を効率化



*1：削減できる作業時間はSPIDERPLUSを導入する企業の社内調査資料に基づくもの。

確かな導入効果に加えて、
建設業界大手の導入実績と充実したサポート体制も選ばれる決め手に

業界大手の導入実績

総合建設工事・デベロッパー



電気設備工事・空調衛生工事



充実したサポート体制

自らが建設業出身だからこそ理解する
徹底的なサポートの重要性



使い方から
他社事例まで



困りごとは
即座に解決



いつでもどこでも
使い方を確認



「省人化」にも効果を発揮 ゼネコン・サブコン連携による「現場全体のDX」は、SPIDERPLUS特有の導入効果

業務効率化と省人化に成功



空調衛生工事業界の
大手企業

(東証スタンダード市場上場)

- 操作の容易さ、検査業務から帳票作成までを1つのアプリで完結できることからSPIDERPLUSを導入
- 検査機能の活用により、作業の手間が1/3～半分程度になったと実感
- 従来は2人必要だった検査が1人で実施可能に

*1: 上記記載事例含めその他導入事例はこちら: <https://spider-plus.com/case/>

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

現場の情報共有をSPIDERPLUSに集約

SPIDERPLUS上で、頻繁に発生する設計変更や
進捗報告などをリアルタイムに共有



市場環境

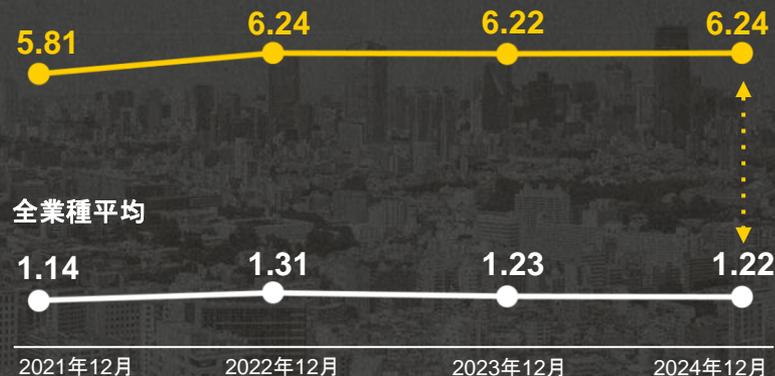
1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 参考：前期（FY2024）実績
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人的資本戦略

70兆円を超える建設投資^{*1}は今後も拡大が見込まれる一方で、 業界の人手不足はますます深刻な課題に

建設業界の有効求人倍率^{*2}

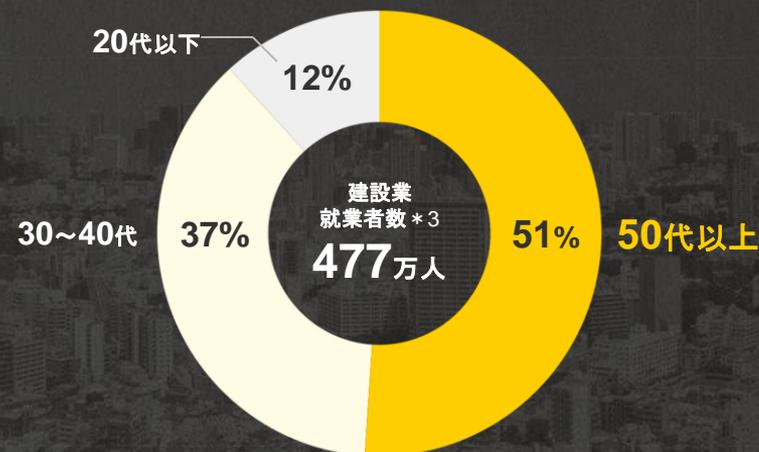
建設業界の人手不足は全業種において突出

建築・土木・測量技術者



建設業界の就業者構成^{*3}

就業者の約半数が今後10年で引退の可能性あり

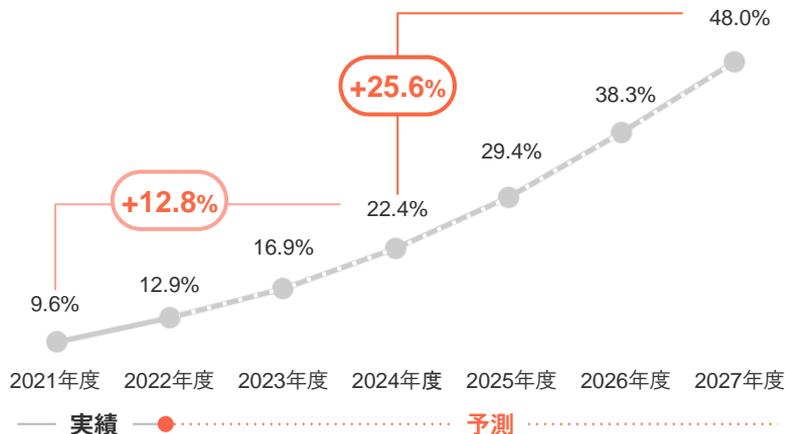


*1：国土交通省「令和6年度（2024年度）建設投資見通し概要」。
*2：厚生労働省「職業安定状況統計—一般職業紹介状況」から当社作成。
*3：総務省「労働力調査」2024年度より当社作成。

建設DXは人手不足の深刻化を背景に普及加速が見込まれる さらに、法規制や制度改正も市場拡大の追い風に

施工管理サービスの普及見通し*1

2024年4月の残業時間上限規制適用開始を契機に、
現場のデジタル活用は加速



政府・行政の取り組み*2

残業時間上限規制の他にも、
様々な規制や制度改正が建設DXの普及を後押し

公共工事での
BIM・CIM原則化

働き方改革
関連法

i-Construction
2.0

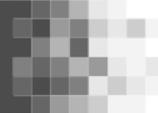
アナログ規制
撤廃

第三次
担い手三法

建築確認時の
BIM図面審査

*1: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート2023年10月号「建設業マネジメントクラウドサービス市場の動向とベンダシェア」より引用 (<https://mic-r.co.jp/micit/>)。

*2: 本資料の「その他参考資料 統計資料出典等」に出典を記載。



専門性の高い機能群と事業者間連携による現場全体のDX

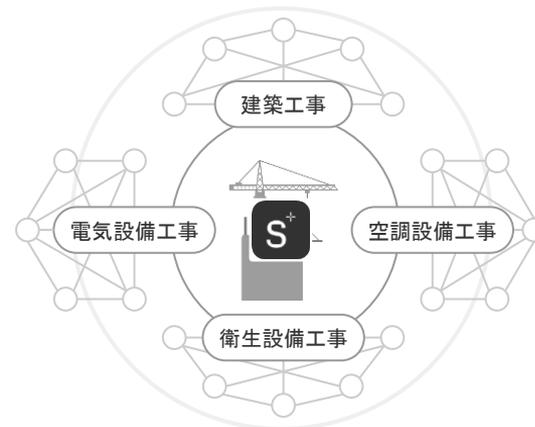
専門性の高い機能群*1

施工管理サービスは機能特化型が多い一方で、
SPIDERPLUSは多機能型で対応業種の幅が広く、
専門性の高い業務にも対応可能

現場監督 (施工管理)	施工管理の5大業務				
	品質 管理	工程 管理	安全 管理	環境 管理	原価 管理
建築工事	◎				
設備工事 電気・空調・管工事	◎				

事業者間連携

事業者間での情報共有・指示報告がSPIDERPLUSで可能
現場コミュニケーションがデジタル化することにより、
新たな業務効率化が生まれる



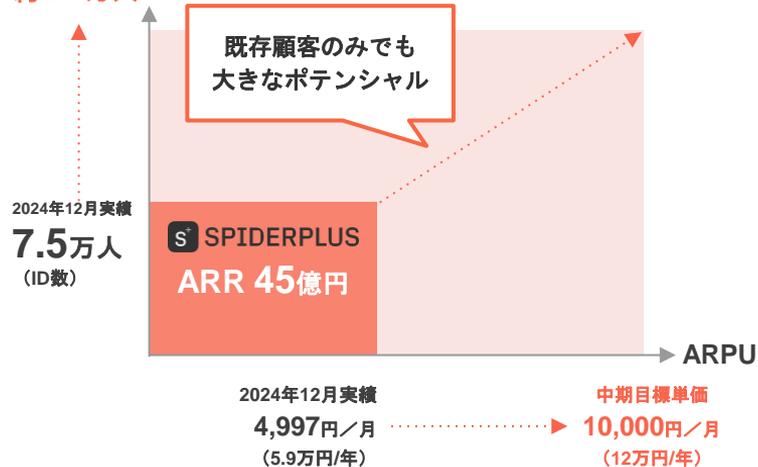
*1：「◎」はSPIDERPLUSが特に優位性の高い業務を表す。

建設DXの市場規模は約9,000億円*1、 その中でも余白が大きなSPIDERPLUSのターゲット市場

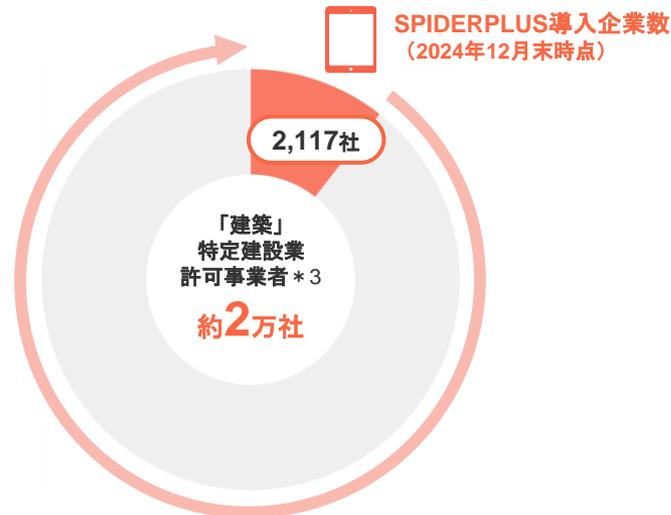
既存顧客の浸透余白*2

2024年12月末における
既存顧客2,117社現場監督者数

約**17万人**



SPIDERPLUSのコアターゲット企業数*3



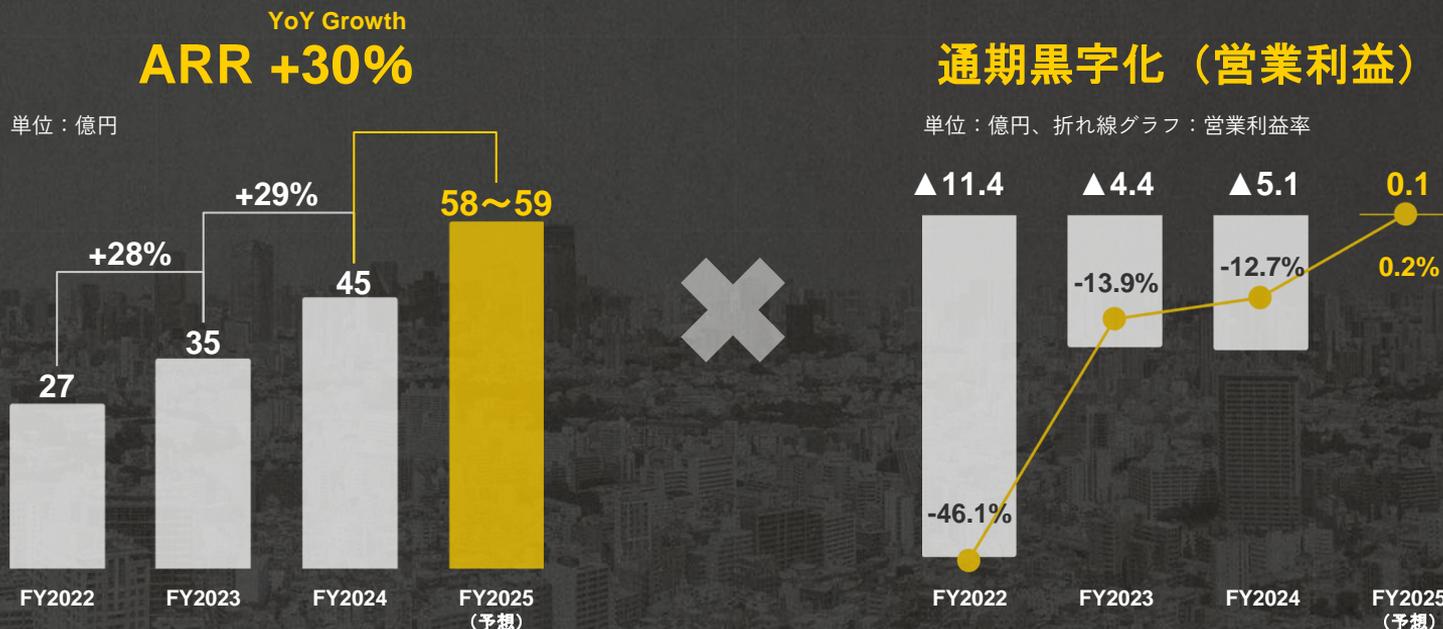
*1~3: 本資料の「その他参考資料 統計資料出典等」に出典を記載。

事業計画

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 参考：前期（FY2024）実績
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人の資本戦略

FY2025 KGI^{*1}

約4年間の先行投資期間を経て、高い成長性と収益性を両立するフェーズに



*1：売上高及び営業利益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。

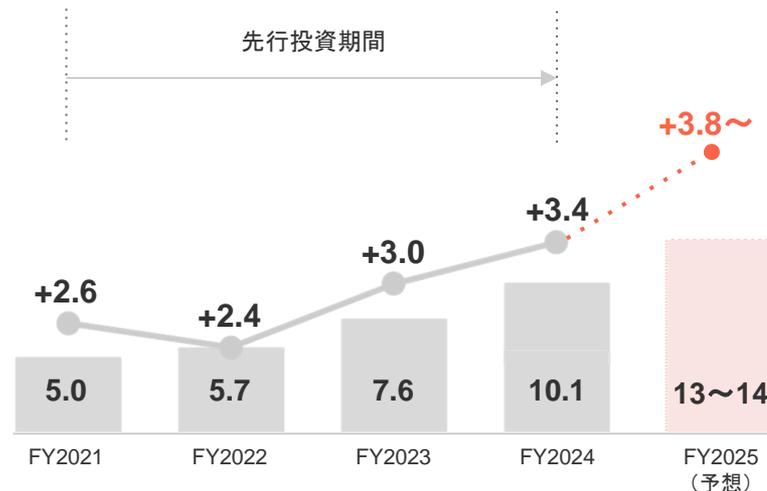
建設DX市場の拡大期を見据え、先行投資により事業基盤を強化
 拡大する需要を取り込み、効率的な成長を実現する

構築した事業アセット*1



目標とする組織の生産性*2

●●：従業員一人あたり純増ARR（単位：百万円）
 ■■：年間純増ARR（単位：億円）



*1：2024年期末時点の数値をもとに作成。

*2：従業員一人あたり純増ARR及び年間純増ARRの将来に関する記述は見通しであり、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。

FY2025重点施策

未導入企業の開拓

全国6箇所の自社拠点と、30社超の販売パートナーネットワークを活用し、顕在化した中小企業のDXニーズをいち早く取り込む

既存顧客への浸透

企業規模問わずDXニーズが高まる既存顧客に対して、新プラン切り替えやオプション機能の一括導入など、「全社導入案件」にフォーカスする

DX先進企業との共創

SaaSやBPOサービス、個社開発なども組み合わせて、特に先進的な取り組みをする顧客群とともに、新たな施工管理プロセスを構築する

建設業界の開拓余白

SPIDERPLUS
導入企業

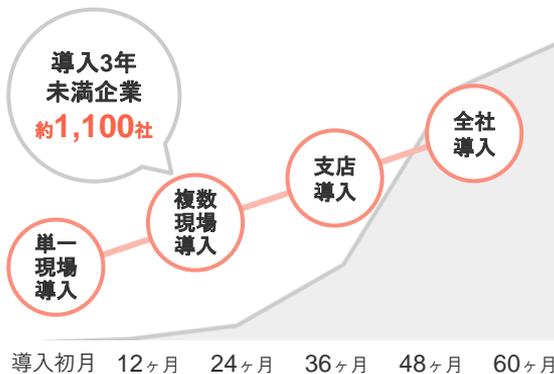
2,117社
(2024年12月末時点)

国内のターゲット

約2万社*1

既存顧客の浸透ポテンシャル

(設備工事大手企業のID数推移)



SPIDERPLUSの大手顧客基盤



*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資料公開日付時点の検索結果を記載。



前期 (FY2024) における重点施策の進捗

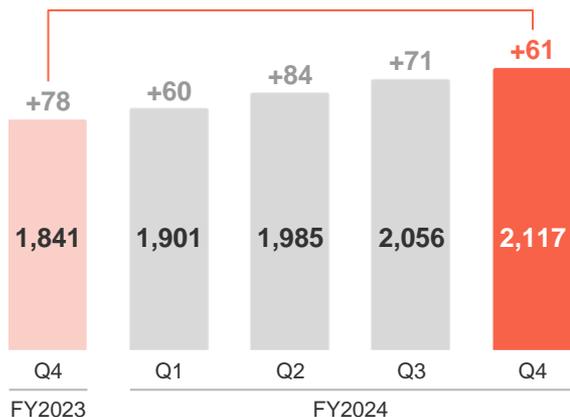
大手企業を中心としたDXニーズ拡大と捉え、既存顧客の浸透と共創を進める

未導入企業の開拓

契約企業数

YoY Growth

+15%

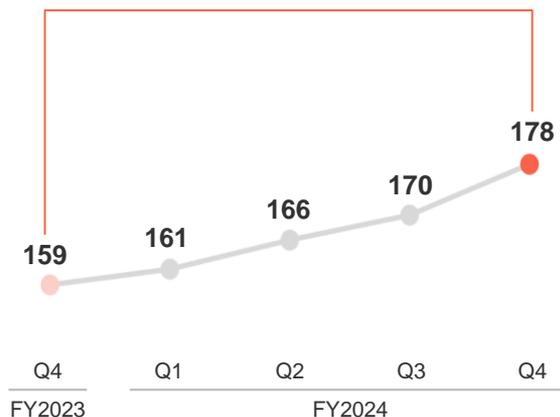


既存顧客への浸透

ARPA (1社あたり契約金額)

YoY Growth

+12%



DX先進企業との共創

大手既存顧客とのシステム連携

全社導入するSPIDERPLUSをさらに積極的に利用するために、新菱冷熱工業のデータ分析基盤と連携*1

データ主導による「施工プロセスの変革」など、業務効率化を目指す



*1: 2024年8月21日開示「新菱冷熱工業のデータ分析基盤とSPIDERPLUSが連携」参照。 (<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/7b2add4c/9e25/45ff/a053/4fd8994171ee/140120240821574675.pdf>)

その他成長戦略__中長期及び非連続的成長の実現に向けた取り組み

海外展開

東南アジアを中心に、日系・現地法人の両軸で開拓
 FY2024にはベトナムに販売子会社を設立し、販売体制を強化

M&A・アライアンス

建設周辺領域のDXでアライアンスを推進
 特にシナジーが強い企業にはM&Aを実施する方針
 FY2024はベトナム大手建設会社とのアライアンスを実施

展開業種拡大

建設現場と業務運用が近い領域に展開
 FY2023からはプラント業界に展開し、同業界にサービスを展開する企業とのアライアンスも実施

展開中地域

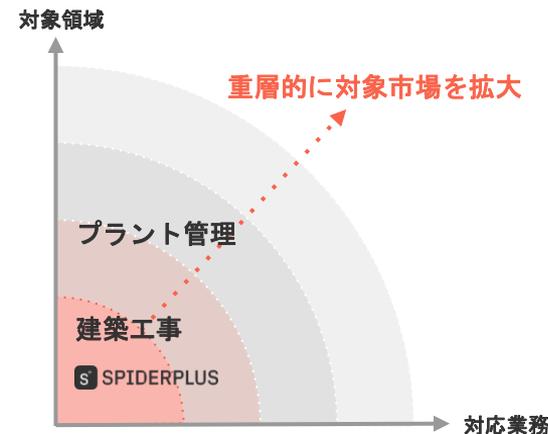


展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー
インド	UAE

アライアンス事例

direct 現場向けチャット機能との連携、共同開発	OSAKI ビルメンテナンスDXの共同開発	RICOH 360度画像を用いた機能との連携
CHANGE 建設DX×自治体DXによる地方創生	OPTim® 現場の遠隔管理に関するサービス連携	coproEngineerd 「DX×技術者派遣」によるDX人材創出
MODE プラントDXの共同開発	Datt Japan 施工管理SaaS×受託開発	SIGMA ENGINEERING ベトナムローカライズ開発強化及び販売拡大

業種拡大イメージ



FY2025の業績予想*1

	FY2024実績	前期比	FY2025予想	前期比	業績予想概要
ARR	45.3億円	+29%	58～59億円	+30%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存顧客の浸透が主要な成長ドライバー ・ 特に大手顧客の一括導入等大型商談を進める
ARR純増額	+10.1億円	+32%	+13～14億円	+30%	
契約社数	2,117社	+15%	2,300社超	+10%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前期同様、新プランへの切り替えやオプション機能拡販に注力 ・ 大手顧客の全社導入を推進する方針から、「1社あたり課金額（ARPA）」を注力KPIと設定 ・ 契約社数等ユーザー数の成長加速は、FY2026以降を想定
ARPA	178千円	+12%	210千円	+18%	
NRR	123%	—	125%超	—	
売上高	40.7億円	+27.5%	53億円	+30%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上総利益率はFY2024.Q4の約70%を目標 ・ 販管費は各四半期9～10億円を想定
営業利益	-5.1億円	—	0.1億円	黒字化	
従業員数	299名	+43名	329～350名	+30～51名	・ セールス、開発部門を中心に採用

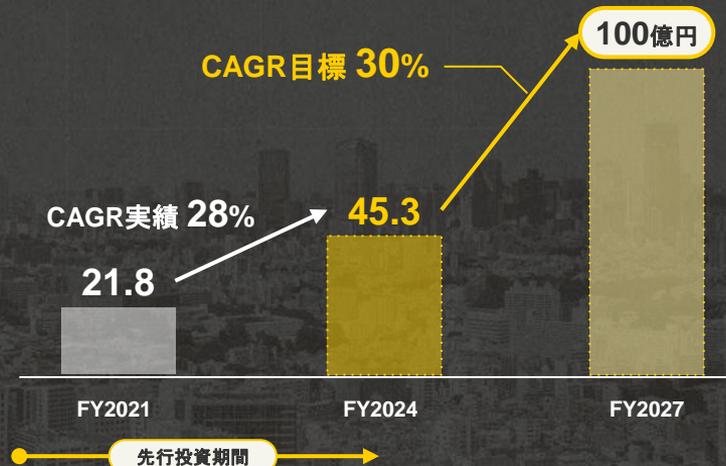
*1：売上高、営業利益等の将来に関する記述は見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

KGIの中長期方針*1

成長性を維持しながら、収益性の高い財務を構築

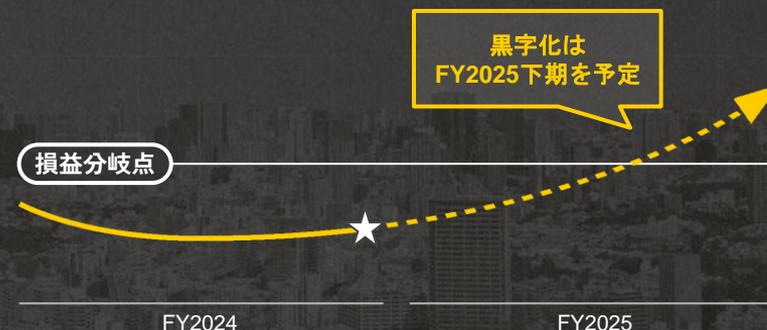
ARR

単位：億円



営業利益*2

収益性を高めつつ、成長投資は継続
中長期的に20%以上の営業利益率を目指す



*1：当社が2024年3月8日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、ARR100億円達成の目標時期を「FY2026～FY2027」と記載しておりましたが、FY2024の事業進捗を踏まえて同目標時期を「FY2027」に変更し、それに伴いCAGR目標も変更しております。また、同資料において「中期財務モデル」を開示しておりましたが、建設DX市場が当社の想定以上に拡大した場合における経営の意思決定に柔軟性を持たせることを目的として、本資料から「中期財務モデル」の掲載を取りやめております。

*2：図表は、当社の利益及び投資に関する考え方の説明を目的に作成したものです。

参考：前期（FY2024）実績

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 参考：前期（FY2024）実績
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人の資本戦略

概要

業績

四半期売上高11.0億円、営業損失▲0.6億円、ARR45.3億円（YoY+29%）で着地
来期の通期黒字化に向けて収益性は順調に改善

事業進捗

DX先進企業を中心とした既存顧客への浸透が加速
ARPU成長率+17%、ARPA成長率+12%

業績予想

先行投資期間を経て、成長性と収益性を両立するフェーズに入る
FY2025のKGIは「ARR成長率30%」及び「営業利益の通期黒字化」

KPI

FY2024末の目標ARRには届かなかった一方、
ARPUとARPAは過去最高の成長率で力強く進捗

ARR

4,530百万円

YoY Growth **+29%**

ID

75,555 ID

YoY Growth **+10%**

ARPU

4,997円

YoY Growth **+17%**

契約企業

2,117社

YoY Growth **+15%**

ARPA

178千円

YoY Growth **+12%**

解約率

0.9%

前四半期実績 **0.8%**

期末に既存顧客内の浸透が進み、ARRの成長が加速
一方で、一部の大手顧客向け商談が長期化し、ARR目標には届かず着地

ARR*1

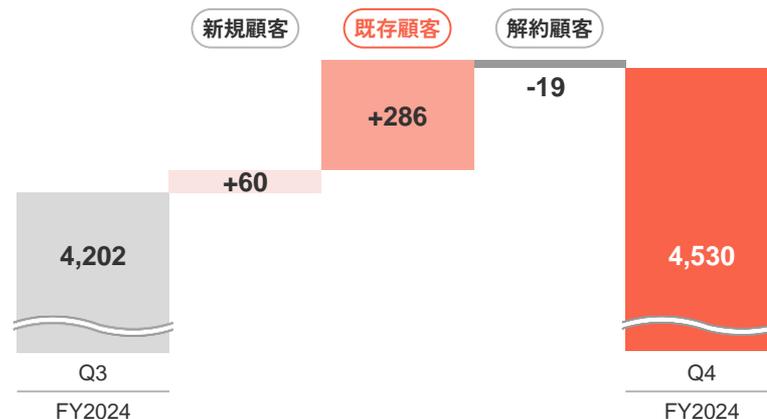
単位：百万円



ARR増減分析*2

単位：百万円

大手、中小ともに既存顧客のオプション機能追加や
パッケージ型新プランへの切り替えが進む



*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。



ID数は期初想定^{*1}を下回るも、既存ユーザーの付加価値向上に注力した結果、大手・中小問わず既存顧客のオプション機能追加や新プラン切り替えが進みARPUの成長が加速

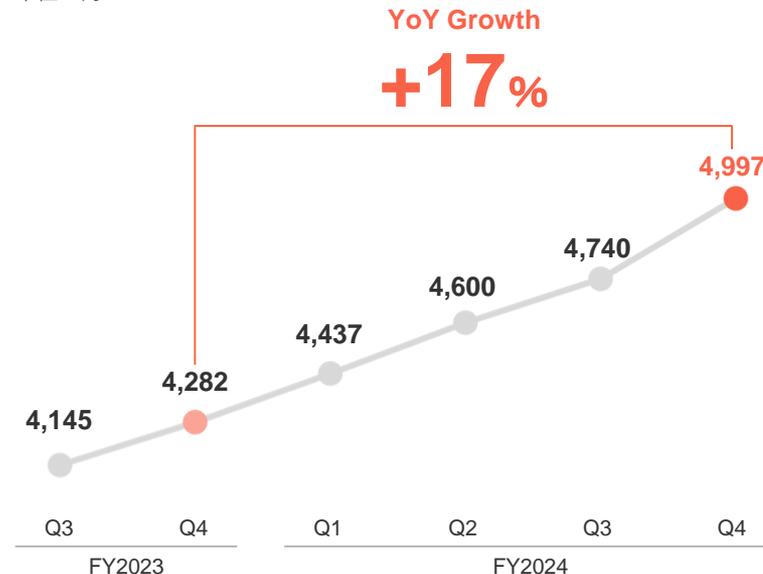
ID数

単位：ID



ARPU^{*1}

単位：円



*1：FY2024のID数期初想定は「83,000ID超」。

*2：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。

ARPAは大手顧客の大型商談成約を主な要因として成長が加速
2024年問題を契機とした中小企業の需要の立ち上がりは当社想定を下回るスタートとなった

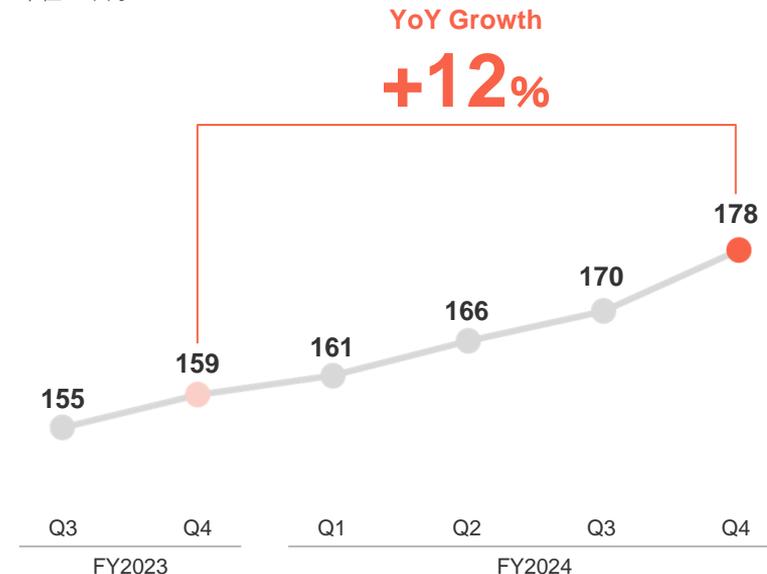
契約企業

単位：社



ARPA*1

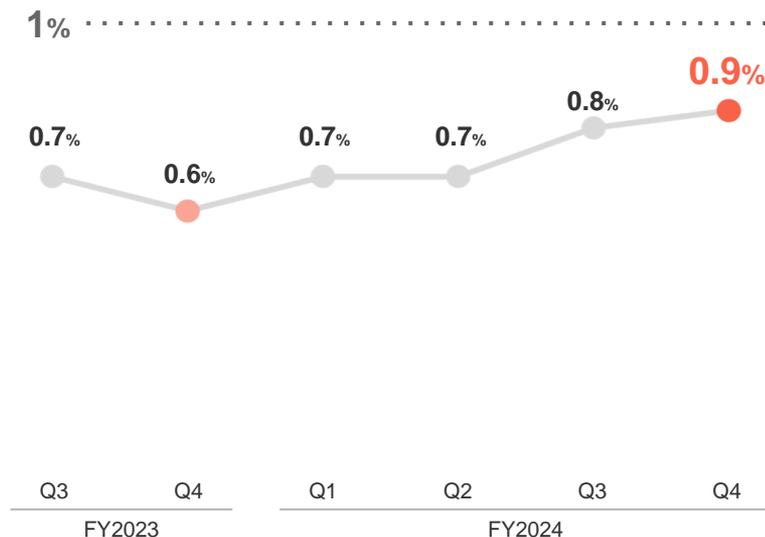
単位：千円



*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。

解約傾向に変化はなく、解約率は想定内で推移
今後も1%未満の水準で推移する見込み

企業単位の解約率推移*1



低解約率を維持する取り組み

事業開始時から重視するサポート体制は健在
FY2024.Q4から、大手・中小等の問わず
カスタマーサクセス活動を開始

勉強会

サポートセンター

ポータルサイト

使い方から
他社事例まで

困りごとは
即座に解決

いつでもどこでも
使い方を確認



*1：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。

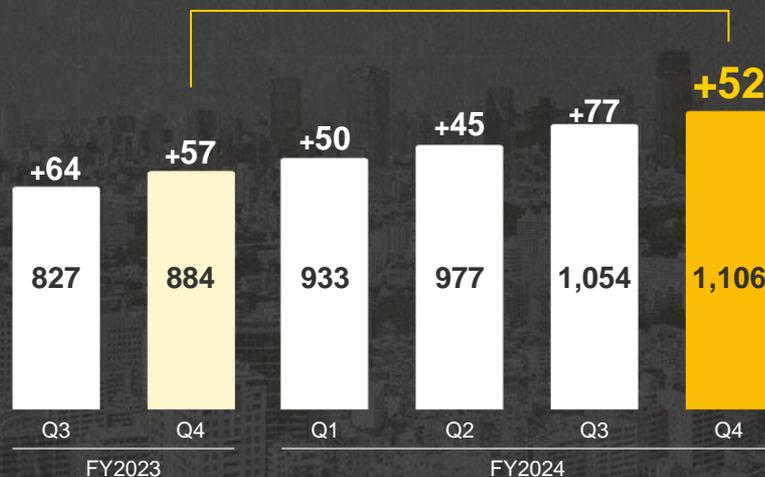
四半期業績ハイライト

通期黒字化に向けて、収益性が順調に改善

売上高（四半期）

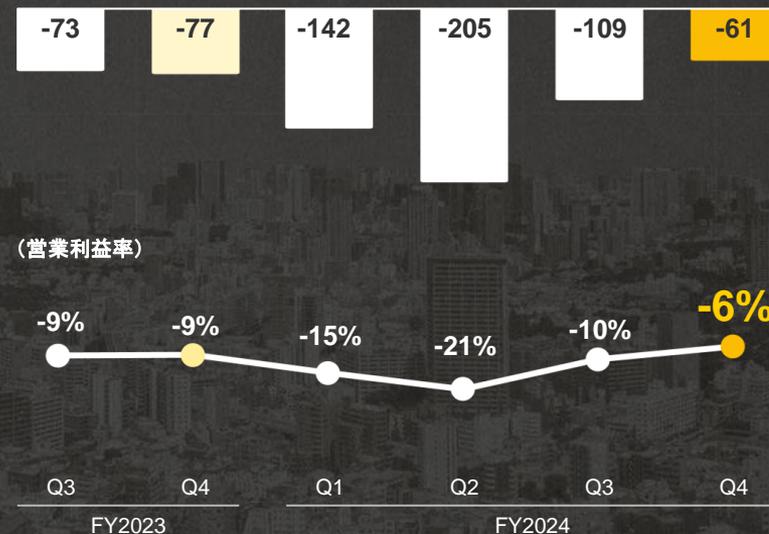
単位：百万円

YoY Growth
+25%



営業利益（四半期）

単位：百万円



通期財務ハイライト

FY2024の売上高は、ストック収入の積み上げ不足を要因に、業績予想に対して約94%で着地
 なお、Q4において開発基盤の方針変更に伴う減損損失（特別損失）を計上

単位：百万円	FY2024.Q4 連結累計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	4,072	+27.5%	4,321
営業損失	-519	—	-429
経常損失	-525	—	-446
当期純損失	-771	—	—
現預金残高	2,740	—	—
(参考) 人員数	299名	+43名*1	300名over

*1：増加人数はFY2023期末従業員数256名からの増加人数を記載。

*2：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。業績予想は、当該連結子会社の業績を織り込んだ数値であり、また、当期の連結業績予想は、2024年2月14日に開示した業績予想を当該連結子会社を含めた数値としているため、前回発表の通期業績予想から変更はない。

来期以降の PRODUCT 戦略に基づき、開発基盤に対する方針を変更
それに伴い SPIDERPLUS のリニューアルPJ（プロジェクト）に係る開発費の一部を減損

リニューアルPJについて

開発生産性向上を目的に、従前の開発基盤を新たな開発基盤に移行するプロジェクトとして始動

FY2020から着手し、開発過程で完成した新 PRODUCT や新機能を順次リリースしながら、現在も開発は進行中

方針変更について

開発体制の抜本的な改革と PRODUCT 戦略のアップデートを進め、2024年末に開発基盤の方針を変更

その結果、リニューアルPJで資産計上していたソフトウェアの一部について今後使用する見込みがなくなる

会計処理について

会計基準に則り、活用見込みがないソフトウェア仮勘定を減損損失として計上（特別損失229百万円）

本会計処理により、FY2024期末におけるリニューアルPJ関連のソフトウェア仮勘定はゼロとなる

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2024.Q3 会計期間 (連結)	FY2024.Q4 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2023.4 累計期間 (単体)	FY2024.Q4 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,054	1,106	+5.0%	3,194	4,072	+27.5%
うち、ストック収入	1,029	1,098	+6.7%	3,097	3,991	+28.9%
ストック収入比率	97.6%	99.3%	+1.7pt	97.0%	98.0%	+1.0pt
売上総利益	724	787	+8.7%	2,071	2,768	+33.7%
売上総利益率	68.7%	71.2%	+2.5pt	64.9%	68.0%	+3.1pt
販管費	834	849	-%	2,514	3,287	+31.9%
販管費率	79.1%	76.8%	-2.4pt	78.7%	80.7%	+2.0pt
営業損失	-109	-61	—	-442	-519	—
営業利益率	-10.3%	-5.6%	+4.8pt	-13.9%	-12.7%	+1.2pt
経常損失	-112	-65	—	-452	-525	—
税引前当期純損失	-112	-299	—	-452	-760	—
当期純損失	-115	-302	—	-463	-771	—

売上高

SPIDERPLUSのARR成長に伴いストック収入が増加

売上総利益率

開発プロジェクトの見直し等により上昇

売上高成長と売上総利益率の上昇により、累計期間の売上総利益は前年同期比+33.7%に増加

販管費

年末に出展した展示会等マーケティング投資などにより前四半期から増加

当期純損失

開発基盤の刷新に伴い、ソフトウェア仮勘定に計上した開発費の減損を実施し、特別損失を計上

*1：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。

連結貸借対照表*1

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2022 （単体）	FY2023 （単体）	FY2024.Q4 （連結）
現金及び預金	3,044	2,846	2,740
その他流動資産	497	575	655
流動資産	3,542	3,421	3,395
ソフトウェア	558	463	335
ソフトウェア仮勘定	183	220	21
その他固定資産	510	490	459
固定資産	1,252	1,174	815
資産合計	4,794	4,596	4,211
借入金	443	499	1,029
その他負債	666	711	536
負債合計	1,109	1,211	1,565
純資産合計	3,684	3,385	2,645
自己資本比率	76.8%	73.6%	62.8%

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、手元資金拡充を目的とした借入を実行

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投資

ソフトウェア仮勘定については、開発方針の変更に伴い229百万円の減損を実施

借入金

手元資金拡充のためFY2024.Q2に350百万円借入（返済期間4年・固定金利0.6%）

純資産

借入実行により自己資本比率が62.8%に低下するも、安定した財務基盤を構築

*1：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。

連結キャッシュ・フロー計算書*1

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2021 （単体）	FY2022 （単体）	FY2023 （単体）	FY2024.Q4 （連結）
営業キャッシュ・フロー	-493	-1,000	-331	-369
投資キャッシュ・フロー	-610	-508	-85	-52
フリー・キャッシュ・フロー	-1,103	-1,509	-416	-421
財務キャッシュ・フロー	4,830	363	217	322
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—	-6
現金及び現金同等物の増減額	3,726	-1,146	-198	-105
現金及び現金同等物の期首残高	464	4,191	3,044	2,846
現金及び現金同等物の期末残高	4,191	3,044	2,846	2,740

営業キャッシュ・フロー

先行投資に伴う営業損失により減少

投資活動によるキャッシュ・フロー

関西支社の増床や自社利用ソフトウェアの開発に伴い減少

財務活動によるキャッシュ・フロー

借入の実行に伴う増加

現金及び現金同等物に係る換算差額

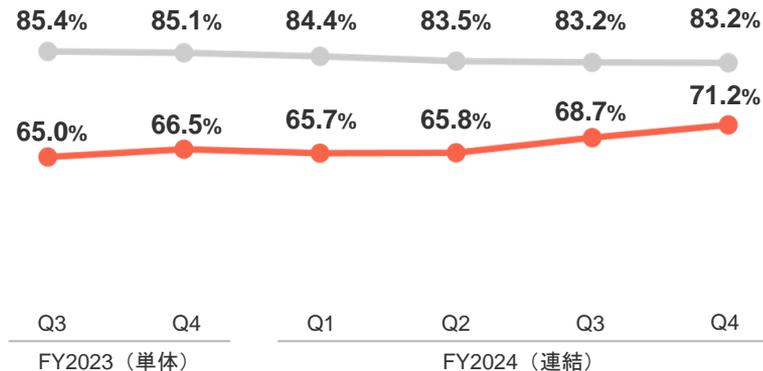
ベトナム子会社設立に伴いFY2024から発生

*1：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。

開発部門のサービス提供体制の効率化と、人員配置を見直し
それに伴い、売上総利益率は約71%に上昇

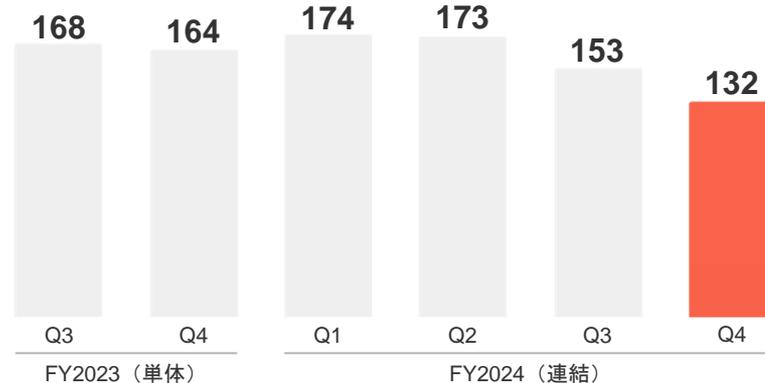
限界利益率*₁及び売上総利益率

●：売上総利益率 ●：限界利益率



固定費*₂推移

単位：百万円



*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。

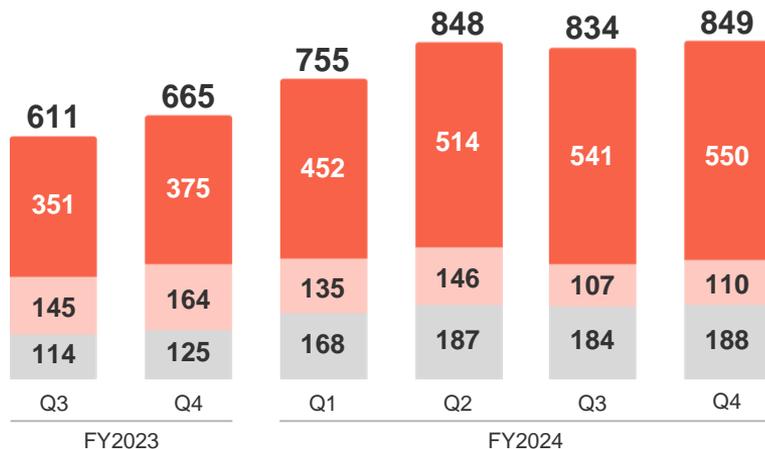
*2：売上原価における固定費のみであり、販売管理費の固定費は含まれない。

販管費は計画どおり四半期平均8億円の水準で推移 年間を通して営業組織の強化に投資を行った

販管費推移*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A

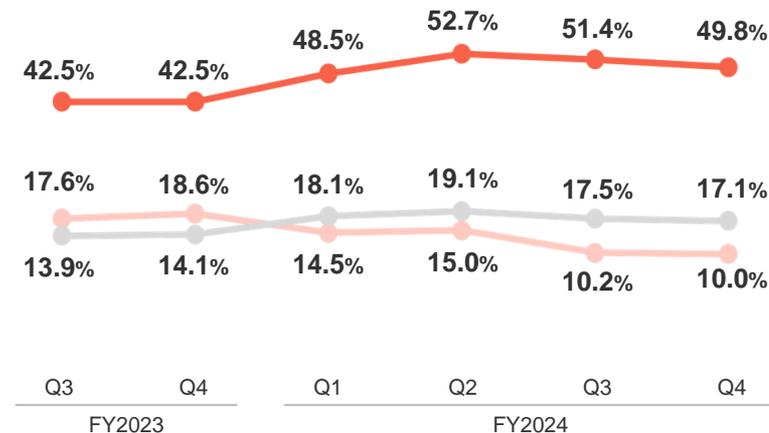
単位：百万円



売上高販管費比率*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A

単位：%



*1：S&M：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」。R&D：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」。G&A：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」。

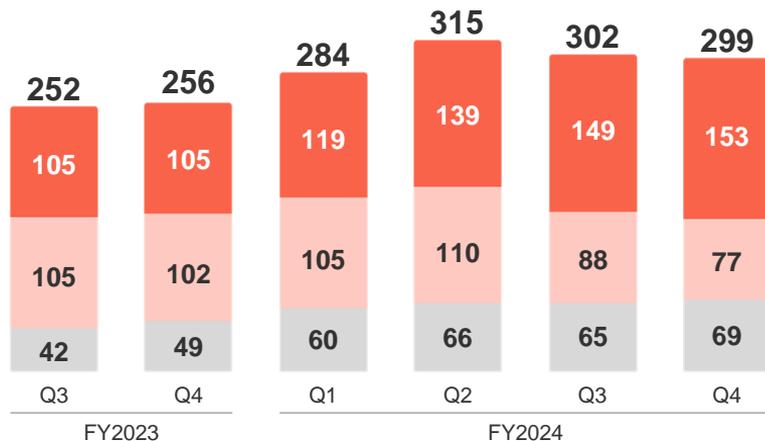
*2：部署移動や組織再編の影響も考慮した配賦基準の一部見直しをFY2023.Q2に行っている。

営業部門は営業生産性を見ながら採用を進め、
プロダクト部門は開発組織の体制や人員配置の見直しを実施

従業員数*1

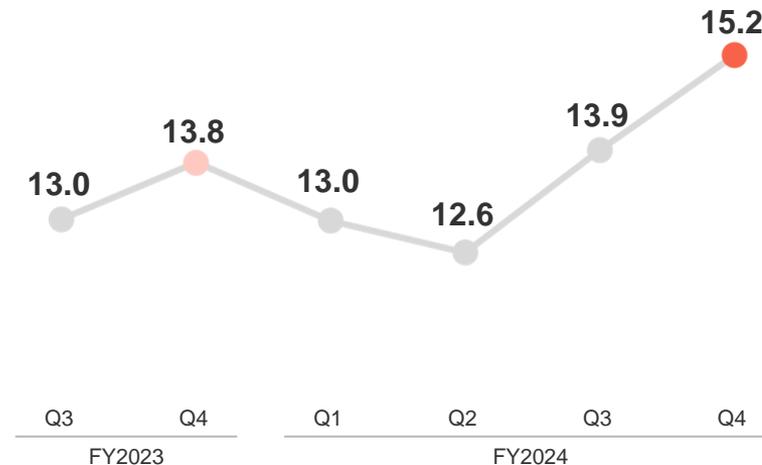
■：S&M ■：Product（プロダクト開発及びR&D） ■：G&A

単位：人



従業員一人当たりARR

単位：百万円



*1：非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育休等休職者と常勤役員を含む。なお、FY2024からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。

参考：会社情報・事業内容補足

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 参考：前期（FY2024）実績
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人の資本戦略



Mission statement

“働く”に
もっと「楽しい」を創造する。

お客様の課題を解決していく喜びや楽しさを通じて
仕事にもっと夢中になれる世の中をつくり続けます。

私たちは、“働く”を心底楽しいと思えることが
最も生産性を向上させると信じています。

「楽しい」を創造していくことが、
私たちのミッションです。

会社名	スパイダープラス株式会社
所在地	東京本社（東京都港区） 札幌営業所（北海道札幌市） 仙台営業所（宮城県仙台市） 名古屋営業所（愛知県名古屋市） 大阪営業所（大阪府大阪市） 福岡営業所（福岡県福岡市）
創業	1997年9月
設立	2000年2月
代表者	伊藤 謙自
従業員数	299名（2024年12月末時点）
事業内容	建設DXサービス「SPIDERPLUS」の開発・販売



私たちのアイデンティティ

& Co. = 共に

熱絶縁工事会社として創業してから20年、建設業に身を置き、業界の抱える課題に向き合ってきました。

私たちは、お客様と同じ視点に立ち、寄り添い、志を尊重し、お互いの意見を混ぜ合わせたプロダクトを通じて、一体となり、仲間となり、テクノロジーで業界を変えていきます。



はさみとパン切り包丁と少しの工具、多少の経験があれば自分でも社長になると、僕は保温断熱工事の会社を起業しました。
それから数年が経ち、世の中がITバブル、情報革命と騒ぎ出したころ、自分の仕事に対して様々な違和感を感じるようになります。
山のように積まれた図面。散乱する色えんぴつ。積算するたびに大きくなるペンだこ。
確認忘れて何度も現場を往復する日々・・・

世の中は物凄いスピードでデジタル社会に変貌する中、
なぜ建設業界はこんなにも情報革命が遅れているのか。
「誰も作らないのなら自分が作ればいい。変えればいい。」
この気づきが、現在のSpiderPlus & Co.の始まりです。

今はもうデスクが図面で山積みになることも、色えんぴつが散乱することもなくなりました。
そしてこれから先に待っている自分たちが作り出す、新しい「何か」が楽しみでなりません。
常に革新を求めて。



代表取締役 伊藤 謙自



建築延床面積10,000㎡あたりのべ約**4万人***1でマンションを建設

完成までに必要な技能工のべ人数は建築延床面積1㎡あたり4～5人と言われており、建築延床面積10,000㎡のマンションの場合、のべ約4万人の技能工が携わることになります。

「現場監督業務」は、各技能工への指示出しや様々な検査が必要になり、非常に業務負荷が高くなっています。

RC造 地上13階建て／80戸のマンション例



構造／階数／戸数	RC造 地上13階建て／80戸
延べ技能工	約40,000人
現場監督数（想定）	20～30人
工期（想定）	1年半～2年
建築費（想定）	20億円

特に現場監督による様々な検査業務が多く発生

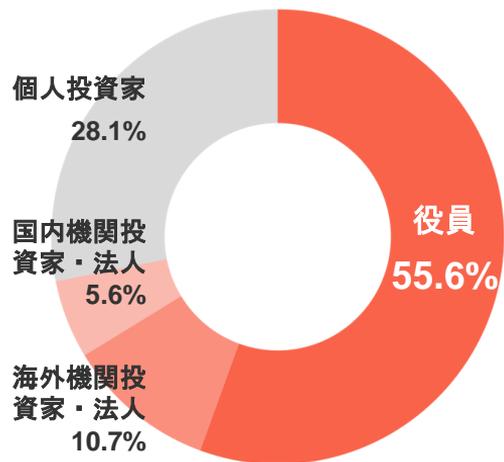


*1：（一社）東京建設業協会 2013年9月19日発行 「みんなの建設業Q&A50」より。



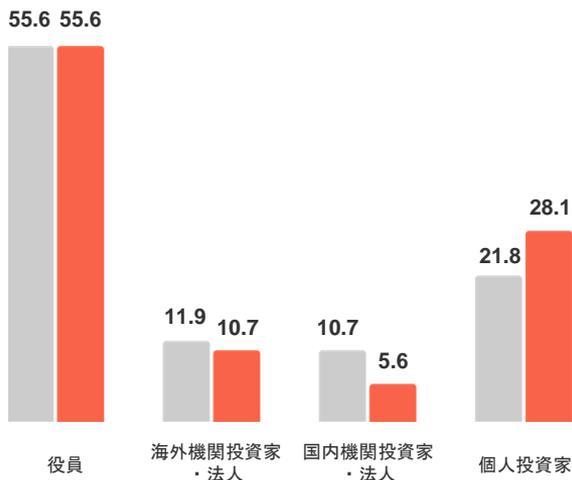
株主構成

株主構成_2024年12月31日時点*1



株主構成の変化*1

■ : 2024年6月30日時点
 ■ : 2024年12月31日時点 単位 : %



株主還元方針

成長投資の財源と経営の安全性を確保した上で、余剰資金の範囲内で株主還元策を前向きに検討する方針

FY2024においては配当可能原資の観点も踏まえて、優待制度を開始

FY2025の通期黒字化達成後、十分な配当可能原資確保されたのち、配当等他の株主還元策を検討する

FY2024から開始した株主優待の内容

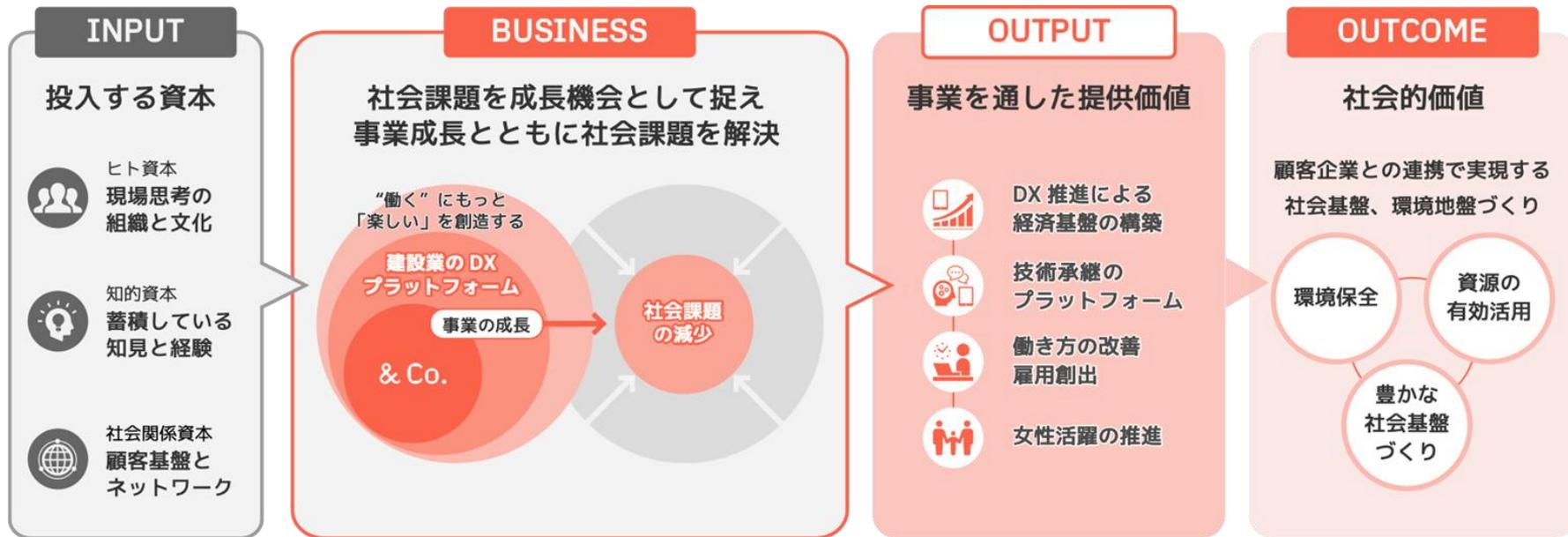
毎年12月31日時点の株主名簿に記載された500株（5単元）以上保有の株主が対象

優待内容は対象株主1名に対して、2,000円分のQuoカードを贈呈

*1：潜在株式を含まず算出。

スパイダープラスのサステナビリティ *1

社会課題を成長機会として捉え、事業成長により持続的な価値創造を実現



*1：スパイダープラスのサステナビリティサイト： <https://spiderplus.co.jp/about-us/sustainability/>より掲載。



主な事業等のリスク

リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
建設市場の収縮傾向が急激・長期的に発生することで、業況の悪化や倒産等の発生が懸念される顧客が出現し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	小	大	市場シェアの拡大や顧客内の導入ID数増加及びオプション浸透率上昇を進めていくことでDXニーズをいち早く取り込む。
資金力、ブランド力を有する有力な競合企業が、そのリソースを現状以上に活用してサービスや商品の販売に取り組むことで、当社の想定している以上に競争が激化し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	顧客のニーズを汲んだ製品・サービスの開発及び提供を進めるとともに、積極的なマーケティング活動と営業力強化による「SPIDERPLUSの導入社数及び利用者数の増加と、カスタマーサポート及びカスタマーサクセス体制の強化による高い顧客満足度を実現することにより、競争力向上に努める。
技術革新に対する対応の遅れによる当社の技術力・競争力低下や、技術革新への対応のための支出の増大により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	エンジニアの採用・教育や、先進的な技術ノウハウを獲得し、当社の開発プロセス・組織に取り入れていくための創造的な職場環境・開発環境の整備を進めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に努める。
優秀な人材の確保及び育成ができなかった場合や、採用後の人材流出が進んだ場合に当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	中	積極的な採用活動、人事評価制度の整備や研修の実施等の施策を通じ、社内リーダー層への幹部教育、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に努める。
先行投資の効果が期待通りに実現しない場合に、当社の事業及び業績に影響を及ぼすリスク	中	大	売上高成長率を重視した戦略的な先行投資は引き続き継続するとともに、2025年度の通期黒字化も見据えたコストコントロールを計画的に進め、収益性を伴った事業成長を進める。

*1：その他のリスク情報については、「有価証券報告書【事業等のリスク】」をご参照ください。

参考：人的資本戦略

1. 事業内容
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 参考：前期（FY2024）実績
5. 参考：会社情報・事業内容補足
6. 参考：人的資本戦略

私たちのミッション

“働く”にもっと「楽しい」を創造する。

事業 Vision

つくる人の“働く”を夢中にする、
現場インフラ

組織 Vision

顧客とともに“未来”をつくる
イノベーション組織

人的資本戦略

仲間を集める

「社会課題の解決」に熱い想いをもつ
多様な人材を集める

成長に向き合う

個人の自律的な成長に向き合い
ポテンシャルを最大化する

組織をつくる

個人の挑戦と成長を
非連続的な組織成長につなげる

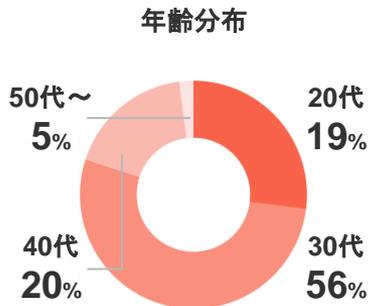


「社会課題の解決」に熱い想いをもつ、“多様”な人材を集める

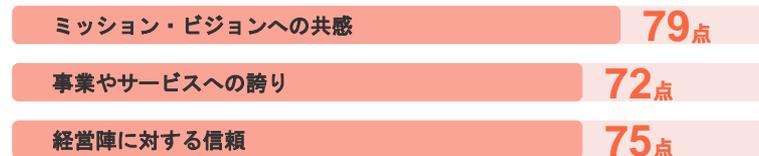
取組み状況

- 経営理念（ミッション・Value）の社内外への積極的な発信
- 採用部門とブランディング部門の連携
- 様々な価値観と経歴をもった人材の積極的な採用
- 女性役員の登用
- リファラル採用・アルムナイ制度の導入
- オンボーディング施策の強化（入社時研修、1カ月後・6カ月面談等、同期入社コミュニティの形成等）

結果指標（2024年12月末）



エンゲージメントスコア *1



女性社員構成比率

34%

女性管理職者比率

17%

男女間賃金格差 （平均年収）

1,701 千円

*1：（株）アトラエが提供する組織力向上プラットフォーム「Wevox」のエンゲージメントサーベイのスコア（2024年12月1日結果）から記載（次頁以降のエンゲージメントスコアも同じ）



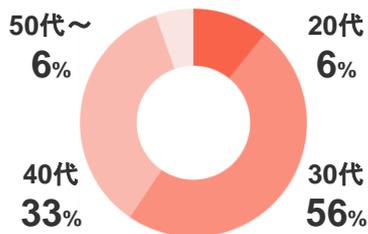
個人の自律的な成長に向き合い、ポテンシャルを最大化する

取組み状況

- 部門・職種ごとにグレードとジョブ・ディスクリプションを設定し、人事評価を実施
- 個人の成長に合わせ、タイムリーな昇格を実施
- 能力開発や将来成長を踏まえたキャリア・コースを創設するとともに、社内異動に応募できるキャリア・チャレンジ制度も導入
- 1on1制度の導入とフィードバック文化の醸成
- ライフイベントに合わせた働き方を創設し、ガイドブックも公開

結果指標（2024年12月末）

管理職の年齢分布



エンゲージメントスコア



昇給率*1

+5%

エキスパート職の比率

15%

男性育休取得率*2

64%

*1：2024年12月末時点で1年以上在籍する正社員の2023年12月固定給（平均）と2024年12月固定給（平均）を用いて試算

*2：2024年1月～12月の実績

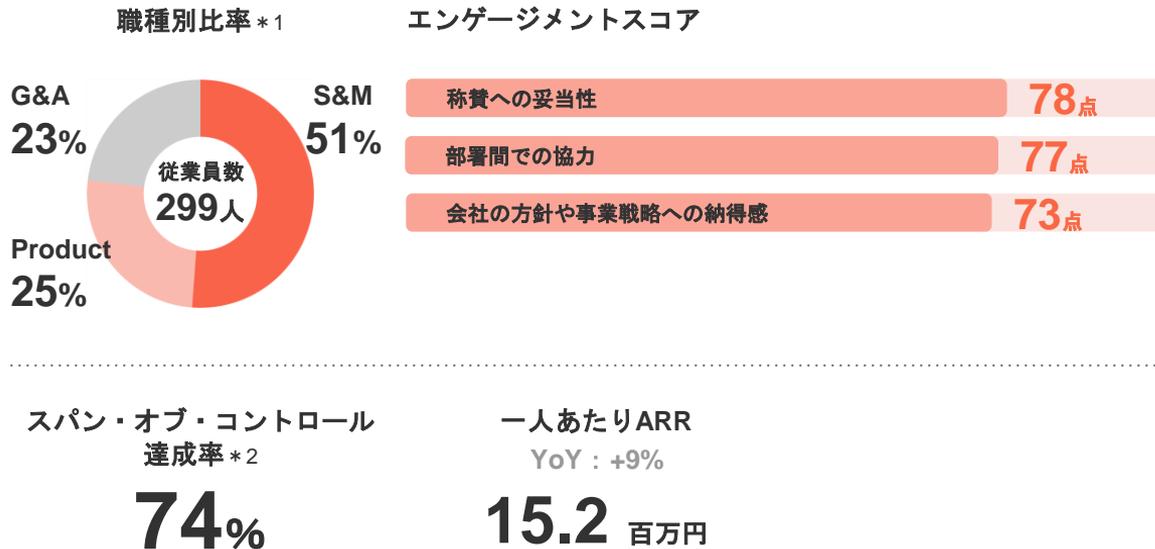


個人の挑戦と成長を、非連続的な組織成長につなげる

取組み状況

- 将来の事業成長を見据えた戦略的な組織再編と適切な人員配置を機動的に実施
- 会社目標と個人目標の連動を持たせた人事制度を導入
- マネジメント研修を定期的開催
- 成果を残した仲間とプロジェクトを称賛する「MVP」など表彰等を実施
- 社内の多様な知見と経験を循環する文化づくり
- エンゲージメント・サーベイを毎月実施しチームビルディングに活用

結果指標（2024年12月末）



*1：S&M...Sales and Marketingの略、G&A...General and Administrativeの略

*2：5名以下を部下に持つ管理職数÷管理職数（業務執行取締役及び委任型執行役員含む）、100%に近づくほど良いと当社では認識。なお、2025年1月の管理状況に基づき算出。



1. IRサイト

<https://spiderplus.co.jp/ir/>

2. 直近の決算説明資料（FY2024.Q4）

https://spiderplus.co.jp/pdf/ir/financial_results_q4_fy24_12.pdf

3. IR公式X（旧Twitter）

<https://x.com/spiderplusir>

4. IR公式note

https://note.com/sp_ir/



P3：「私たちが捉える建設DXの市場機会」記載の統計データの出典

- * 1：（一財）建設経済研究所「建設投資の中長期予測（2035年度までの見通し）（2021年3月26日発表）」及び、国土交通省「令和3年度（2021年度）建設投資見通し」より弊社作成。2035年度の見通しは、（一財）建設経済研究所による新型コロナウイルスから早期に経済回復した場合の試算値を使用。
- * 2：2020年3月16日発行 日経BP「建設テック未来戦略」及び、総務省平成27年国勢調査「就業状態等基本集計結果」及び国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」より、2020年度の国内建設業投資額63兆円（見通し）が2040年まで同程度で推移した場合、建設業就業者がより不足すると弊社独自に推計。

P17：「建設DX市場の見通し_政府・行政の取り組みに」記載の出典

- (1) 公共工事でのBIM・CIM原則化「令和5年度BIM/CIM原則適用について（国土交通省）」
- (2) 働き方改革関連法：「建設業の時間外上限規制対応（国土交通省）」
- (3) i-Construction2.0：「i-Constructuon 2.0を策定しました～建設現場のオートメーション化による生産性向上（国土交通省）」
- (4) アナログ規制撤廃：「アナログ規制見直しの取組（デジタル庁）」
- (5) 第三次担い手三法：「第三次・担い手3法（品確法と建設業法・入契法の一体的改正）について（国土交通省）」、
- (6) 建築確認時のBIM図面審査：「2026年春、建築確認におけるBIM図面審査を開始！（国土交通省）」

P19：「獲得可能な市場規模の統計データ出典

- * 1：建設業界のIT予算は、国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」により算出した当社対象領域の建設投資額に、建設業界のIT投資比率（出典：（社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」）を乗じて当社算出。
- * 2：既存顧客における対象となる施工管理技士資格の保有者数を「経営事項審査表」をもとに当社試算。目標単価は、2025年3月時点の提供パッケージに基づく販売目標単価を記載。
- * 3：「建築」の特定建設業許可を取得している事業者数は国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる検索結果を記載。施工管理ツールの導入企業は、上記の事業者数に当社独自調査「建設業のDX推進状況に関するアンケート調査結果」における施工管理ツールの導入割合を乗じて算出。
（当社調査レポートは右記参照：<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>）



本資料には、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、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、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。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年3月中を目処に開示する予定です