



SpiderPlus & Co.

FY2025.Q2 決算説明資料

スパイダープラス株式会社
2025年8月6日

建設現場をDXする

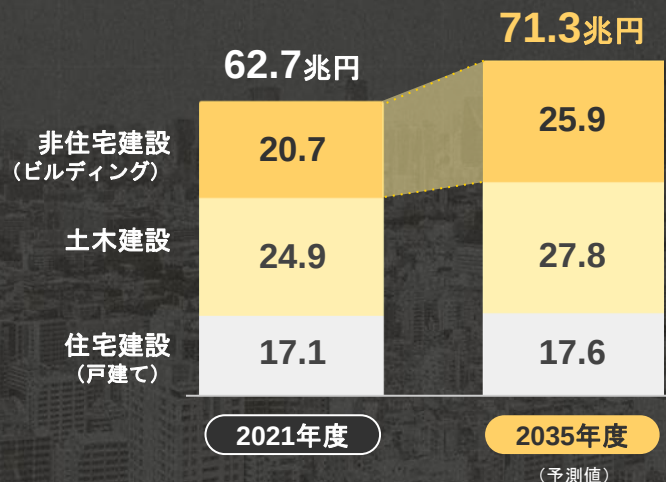
Construction

Technology

建設DXの市場機会

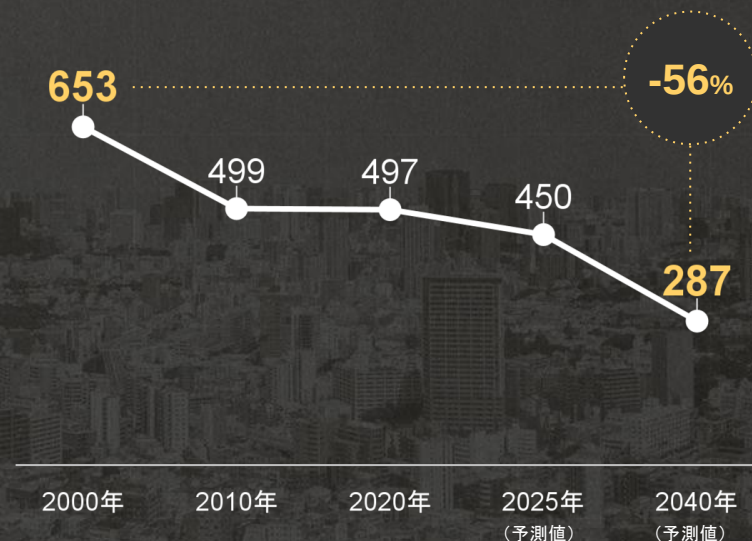
拡大する需要に対して担い手が減少する建設業界、この差分が建設DXの市場機会となる

建設投資額の見通し*1



就業者数の見通し*2

単位：万人



*1、*2：本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

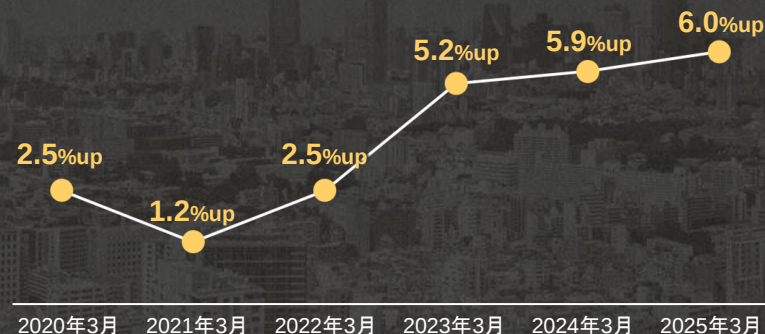
DXによる生産性向上の必要性

人件費や資材価格が上昇を続ける建設現場では、IT活用による抜本的な業務改善が必要

建設現場の労務単価*1

政府の賃上げ方針などを背景に上昇

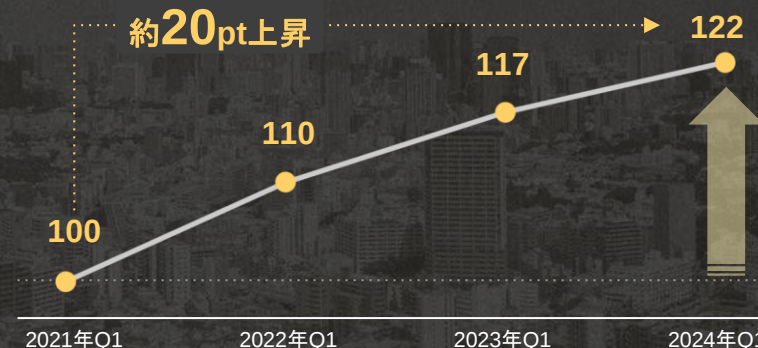
公共工事設計労務単価上昇率の推移



建設資材価格*2

世界的な資源価格高騰に伴い上昇

建設資材価格の推移



*1：国土交通省「令和7年3月から適用する公共工事設計労務単価について（2025年2月14日発表）」のデータをもとに弊社作成。

*2：（一社）日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック 建設資材価格(企業物価指数)の推移」のデータをもとに弊社作成。

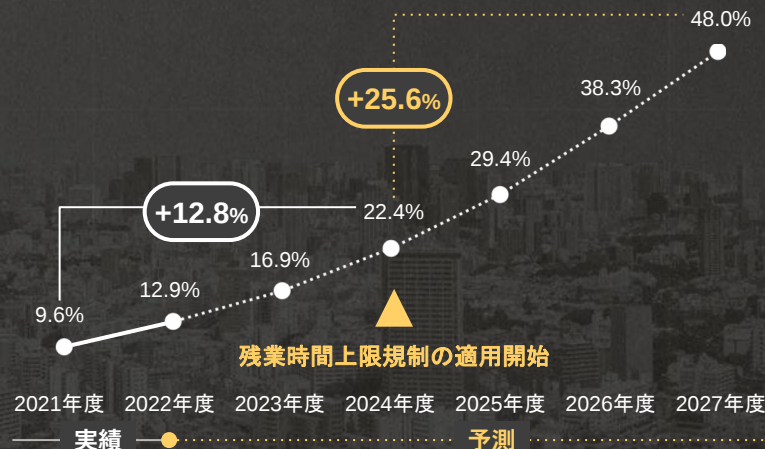
建設DX市場の見通し

規制や法改正を追い風に、現場のデジタル活用はさらに加速する

政府・行政の取り組み*1



施工管理サービスの普及見通し*2



*1: 本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。

*2: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITリポート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/>)。

建設DXへの取り組み動向

建設業界のDXニーズは大手企業を中心に高度化・多様化しながら拡大

施工プロセスの変革

ツールをデジタル化するフェーズから、
データやAIを活用したより高度な取り組みを実施

建設現場のデジタル化

クラウド

クラウドツールの導入とデータ蓄積

施工データの活用

BIM・AI

システム連携

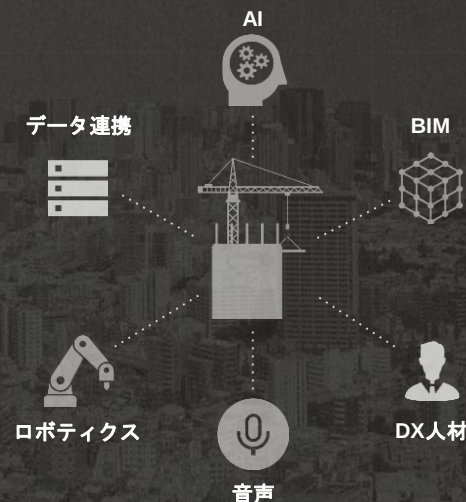
蓄積された現場データの分析

施工プロセスの自動化・最適化

データに基づく業務の標準化と効率化

建設現場で活用が期待される技術

BIMやAIの活用、システム間連携など
建設現場のデータ活用が本格化



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

SPIDERPLUSの大手顧客基盤（一部抜粋）



② 既存顧客の浸透

全社導入等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ID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

建設業界の開拓余地

SPIDERPLUS
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。

FY2025.Q2 業績ハイライト



FY2025.Q2概要

事業

- DX先進企業を中心に関係強化を進め、顧客ニーズを踏まえた新たなプロダクトロードマップを策定
- 大手企業内の浸透を早めるため、顧客エンゲージメント向上（導入効果の最大化等）に注力
- 契約企業数のさらなる増加に向け、中小企業に対するオンボーディング体制を強化

業績

- 四半期売上高11.9億円、四半期営業損失▲0.2億円、ARR成長率+22%
- EBITDA*1は、前四半期に続き黒字化を達成
- FY2025のKGIである通期黒字化が達成可能な範囲で、成長投資を継続

*1：EBITDAは、「営業利益＋償却費」により算出。

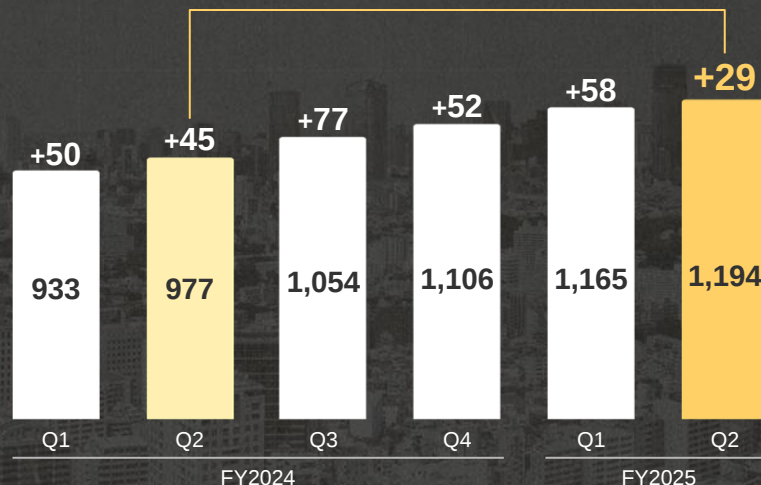
業績進捗

前期からの課題である大型商談の長期化が継続し、売上高は想定よりも低調な進捗
収益性は通期黒字化に向けて順調に進捗

売上高（四半期）

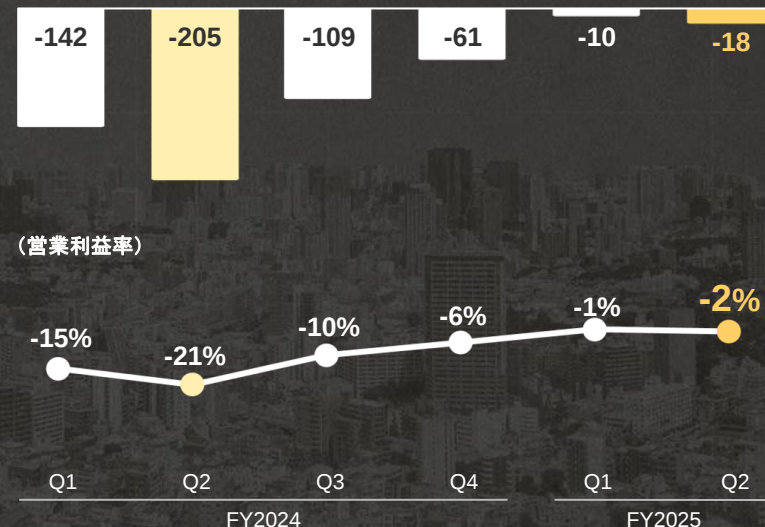
単位：百万円

YoY Growth
+22%



営業利益（四半期）

単位：百万円



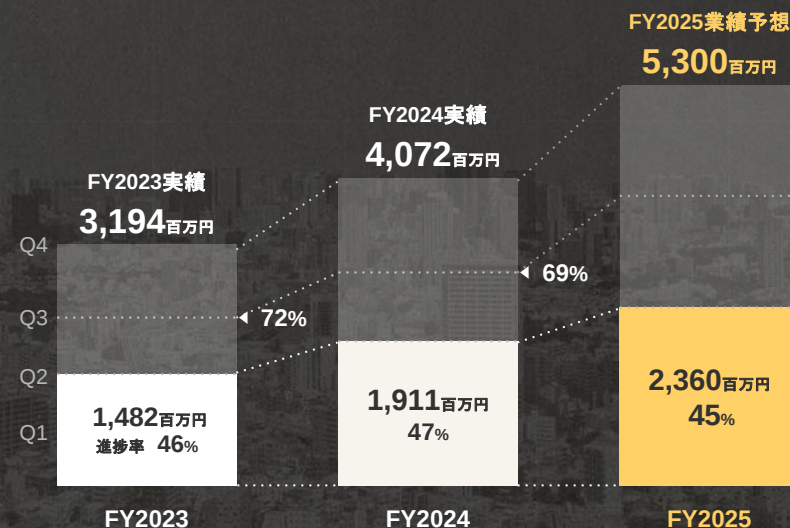
財務ハイライト

業績予想に対する売上高進捗は例年並み、営業利益に先行してEBITDAが継続して黒字化
FY2025.Q2時点においては業績予想に変更なし

財務実績（累計）

単位：百万円	FY2024.Q2	FY2025.Q2	YoY	YoY Growth
売上高	1,911	2,360	+449	+23.5%
ストック収入	1,863	2,334	+471	+25.3%
売上総利益	1,256	1,723	+467	+37.2%
売上総利益率	65.7%	73.0%	—	+7.3pt
販管費	1,604	1,752	+148	+9.3%
営業利益	▲347	▲29	+318	—
EBITDA	▲262	53	+315	—

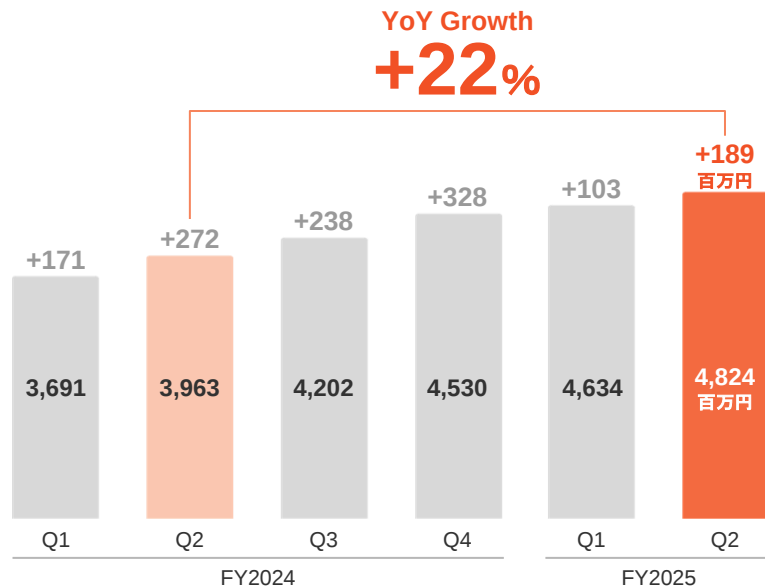
業績予想進捗（売上高）



大手企業の顧客内浸透に時間を要している結果、ARRはYoY+22%で着地

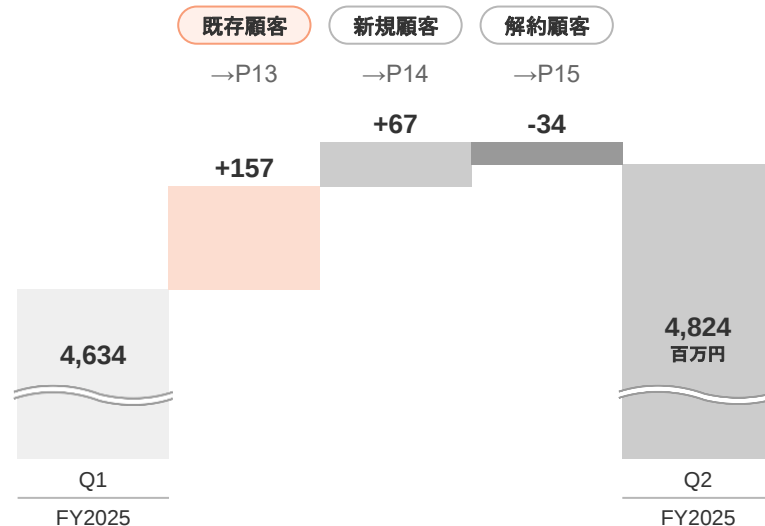
KPI

ARRの推移*1



分析

ARRの増減*2



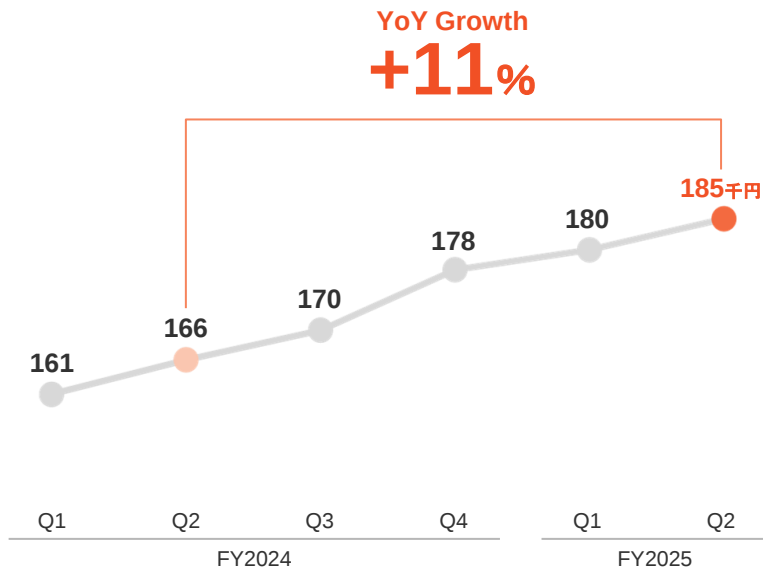
*1: ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

*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。

長期化している大手顧客の大型商談の一部が進捗し、ARPAはYoY+11%で着地

KPI

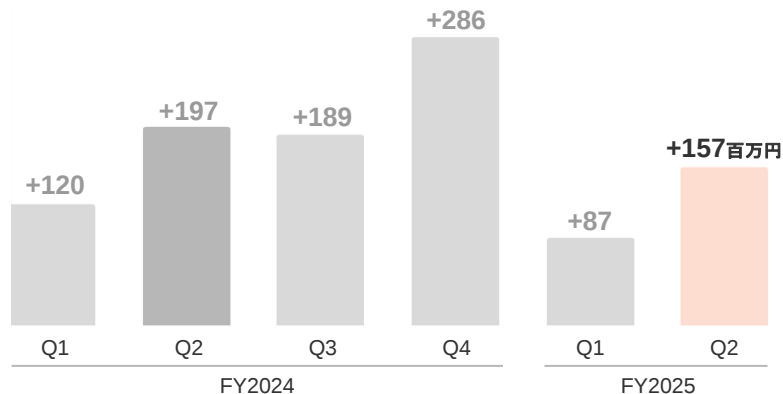
ARPA*1



分析

既存顧客の純増ARR推移

長期化している大型商談を進めることで、
純増ARRはさらに増加すると想定



*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。

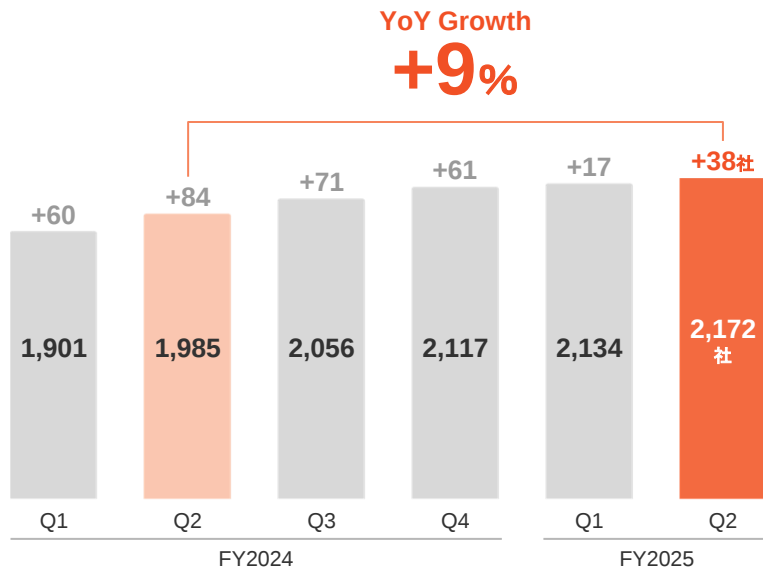
■ 契約企業数

FY2025.Q2末の契約企業数は2,172社

今後の解約率改善やオンボーディング体制強化等により、契約企業数の増加は加速する見込み

KPI

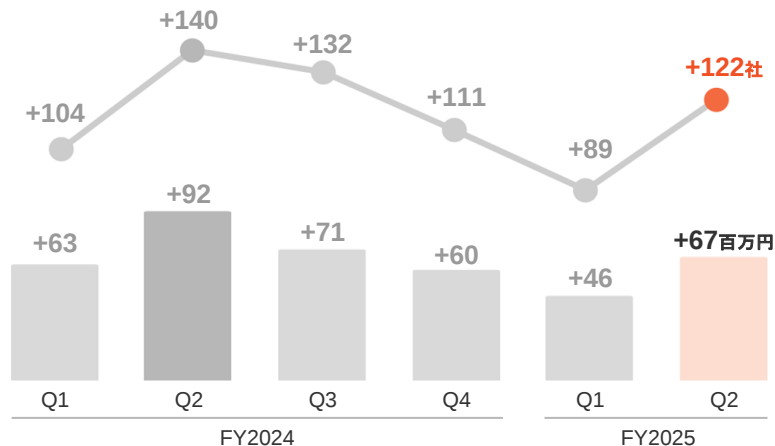
契約企業数



分析

新規契約企業のARR推移*1

新規契約企業数、新規契約企業ARRともに改善



*1：新規契約企業のARRは、各四半期における全新規契約企業の契約開始時点のARR

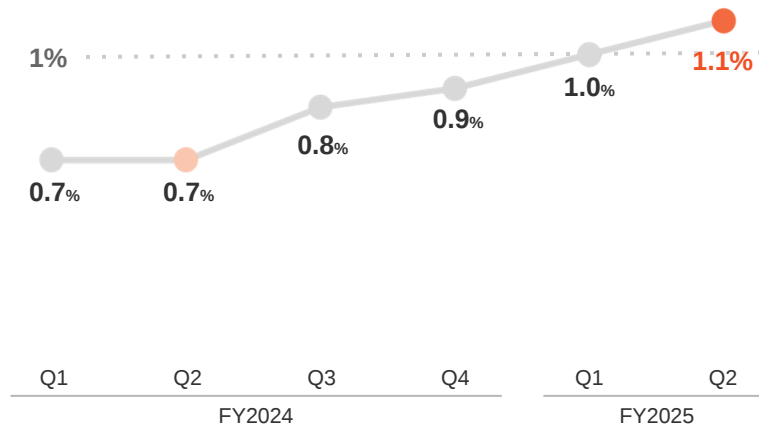
■ 解約率^{*1}

解約企業は、導入年数の短い小規模企業が中心である傾向に変化なし
カスタマーサクセス体制を強化し、解約率低減に取り組む

KPI

企業単位の解約率推移^{*1}

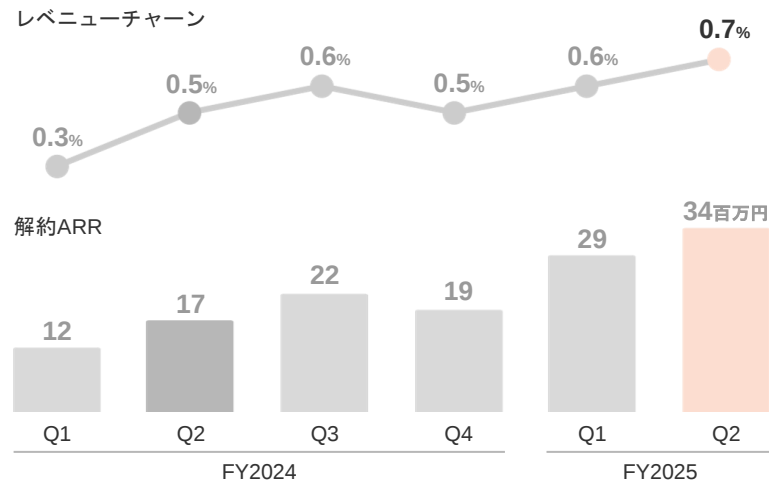
FY2025の解約率は1.0～1.2%の水準で推移すると想定



分析

レベニュー単位の解約率推移^{*2}

解約企業のARRが成長に与える影響は限定的



^{*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

顧客規模別KPI推移^{*1}

大手企業向けは顧客内浸透（ARPAの上昇）、中小企業向けは新規顧客の開拓（契約企業数の増加）が課題

		実績				
	単位	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2
ARR	億円	39.6	42.0	45.3	46.3	48.2
大手企業	億円	27.4	28.5	30.0	30.3	31.5
中小企業	億円	12.2	13.4	15.2	15.9	16.6
契約企業数	社	1,985	2,056	2,117	2,134	2,172
大手企業	社	383	381	386	387	386
中小企業	社	1,602	1,675	1,731	1,747	1,786
ARPA	千円	166	170	178	180	185
大手企業	千円	596	625	649	653	681
中小企業	千円	63	66	73	76	77

増減				
FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2
+2.7	+2.3	+3.2	+1.0	+1.8
+1.7	+1.1	+1.4	+0.2	+1.2
+1.0	+1.2	+1.8	+0.7	+0.6
+84	+71	+61	+17	+38
+10	-2	+5	+1	-1
+74	+73	+56	+16	+39
+4	+3	+8	+2	+4
+22	+28	+23	+4	+27
+2	+3	+6	+2	+1

^{*1}：大手企業／中小企業の区分は、従業員300名以上等の当社顧客管理基準に基づく区分。なお、FY2025.Q1に大手企業/中小企業の区分を整理し、FY2024以前の数値も当該区分に基づき再集計している。

■ 事業進捗の分析と取り組み

成長率改善への課題

大手 企業

課題 ARPA

- 全社一括導入など、大型商談案件が長期化

分析

- 大型商談を進めるために必要な顧客エンゲージメント向上（活用実績）が想定以上に必要
- 高度化・多様化しながら発展するDXニーズに応える

中小 企業

課題 契約企業数

- 中小企業向けの解約率の改善
- 新規企業開拓における案件成約率のさらなる向上

分析

- 市場拡大に伴いリード数は増加したが営業力にバラつき
- 中小企業のオンボーディング体制のリソース分散

FY2025.Q2からの取り組み

継続 アカウントマネジメント体制の強化

- 活用実績を踏まえたカスタマーサクセス戦略と体制の強化
- 顧客のDX戦略を踏まえたソリューション提案の推進

継続 プロフェッショナルサービスとの組合せ

- 基幹システムとの連携開発によりリードタイムを短縮
- DX先進企業の個社要望に応えることで、DXニーズに広く対応

新規 新たなプロダクトロードマップの推進

- 顧客ニーズを踏まえたロードマップに基づき、年末から順次リリース予定

継続 オンボーディング体制の強化

- オンライン勉強会やコンテンツ拡充の他、地方拠点のサクセス体制強化やパートナー企業によるオンボーディング体制を構築

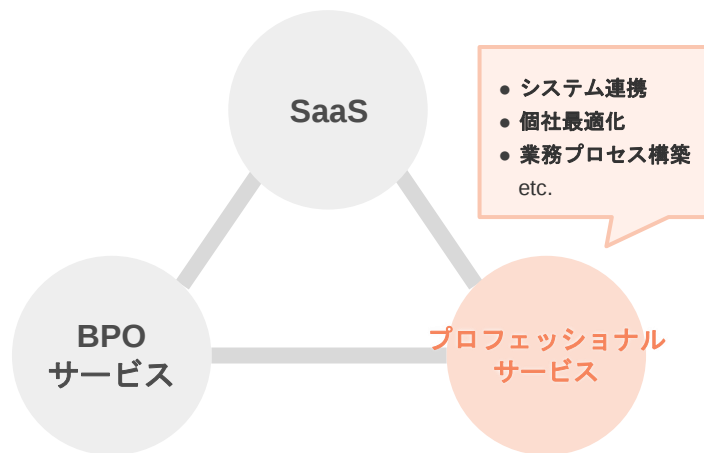
継続 営業生産性の改善

- 営業メンバーの育成、業務プロセスの最適化を実施

企業ごとに異なるDXニーズに応える課題解決サービス
前四半期から継続して引き合い多く、複数のプロジェクトを案件化

取り組み背景

高度化・多様化する建設業界のDXニーズを取り込む



期待効果

- 全社導入等大型商談のリードタイム短縮
- SPIDERPLUS以外の収益機会が拡大
- 顧客との関係深耕により、顧客基盤をより強固に

案件事例

Case : 1

利用状況を顧客のBIツール上でリアルタイムに可視化

Case : 2

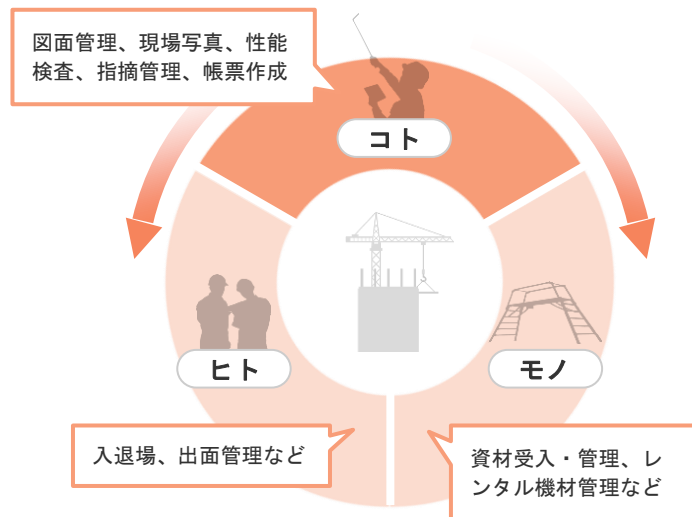
蓄積された現場情報を顧客の基幹システム上で一元管理

Case : 3

BIMを活用した新たな施工管理プロセスの共同開発

DX先進企業のニーズを踏まえて策定したロードマップ 従来の「施工管理業務特化」から対象領域を拡大し「現場インフラ」を目指す

建設現場の重要業務を「ヒト・コト・モノ」の3領域に区分



今後の方針*1

- 特化していた「コト」に加えて、「ヒト」や「モノ」の領域にも展開
- 自社開発に加えて他社製ソフトウェアや、顧客システムとの連携も推進し付加価値を早期に向上
- 既存プロダクトの機能追加に加え、新たなプロダクト開発によってラインナップを強化
- SPIDERPLUSと連携し、職長や職人を招待して現場全員で使えるコミュニケーションツール「S+Collabo」を年内リリース予定

*1：「統合プラットフォーム「SPIDERPLUS 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.Q2 財務ハイライト



■ 連結貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024 （連結）	FY2025.Q2 （連結）
現金及び預金	2,740	2,644
その他流動資産	654	715
流動資産	3,395	3,359
ソフトウェア	335	275
ソフトウェア仮勘定	21	34
その他固定資産	459	439
固定資産	815	749
資産合計	4,211	4,108
借入金	1,029	950
その他負債	536	538
負債合計	1,565	1,489
純資産合計	2,645	2,619
自己資本比率	62.8%	63.7%

現金及び預金

- 主として長期借入金の返済等により現預金減少も、EBITDA黒字により、ネットキャッシュは安定的に推移

ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- 減価償却に伴いソフトウェア残高は減少

借入金

- 当座貸越等の融資枠残高950百万円あり（2025年6月30日現在）

純資産

- 自己資本比率は上昇、安定した財務基盤を構築

■ 連結損益計算書

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2025.Q1 会計期間 (連結)	FY2025.Q2 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2024.Q2 累計期間 (連結)	FY2025.Q2 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,165	1,194	+2.5%	1,911	2,360	+23.5%
うち、ストック収入	1,152	1,181	+2.5%	1,863	2,334	+25.3%
ストック収入比率	98.9%	98.9%	—	97.5%	98.9%	+1.4pt
売上総利益	835	888	+6.3%	1,256	1,723	+37.2%
売上総利益率	71.7%	74.3%	+2.6pt	65.7%	73.0%	+7.3pt
販管費	845	906	+7.2%	1,604	1,752	+9.3%
販管費率	72.6%	75.9%	+3.3pt	83.9%	74.3%	-9.6pt
営業損失	-10	-18	—	-347	-29	—
営業利益率	-0.9%	-1.6%	-0.7pt	-18.2%	-1.2%	+17.0pt
経常損失	-11	-21	—	-347	-33	—
税引前当期純損失	-11	-21	—	-347	-33	—
当期純損失	-14	-24	—	-353	-38	—

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

- 新たなプロダクトロードマップに基づく開発プロジェクトの進行や開発体制の見直し等により、売上総利益率は前年同期比+7.3pt向上
- 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+37.2%に増加

販管費

- 規律性ある投資を継続し、累計期間の販管費率は74.3%で着地

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024.Q2 累計期間 （連結）	FY2025.Q2 累計期間 （連結）
営業キャッシュ・フロー	-322	-13
投資キャッシュ・フロー	-45	-16
フリー・キャッシュ・フロー	-368	-29
財務キャッシュ・フロー	383	-67
現金及び現金同等物に係る換算差額	-1	-0
現金及び現金同等物の増減額	+13	-96
現金及び現金同等物の期首残高	2,846	2,740
現金及び現金同等物の期末残高	2,859	2,644

営業キャッシュ・フロー

- 営業損失の縮小に伴い営業キャッシュ・フローが改善

投資活動によるキャッシュ・フロー

- 主に自社利用ソフトウェアの開発に関する投資

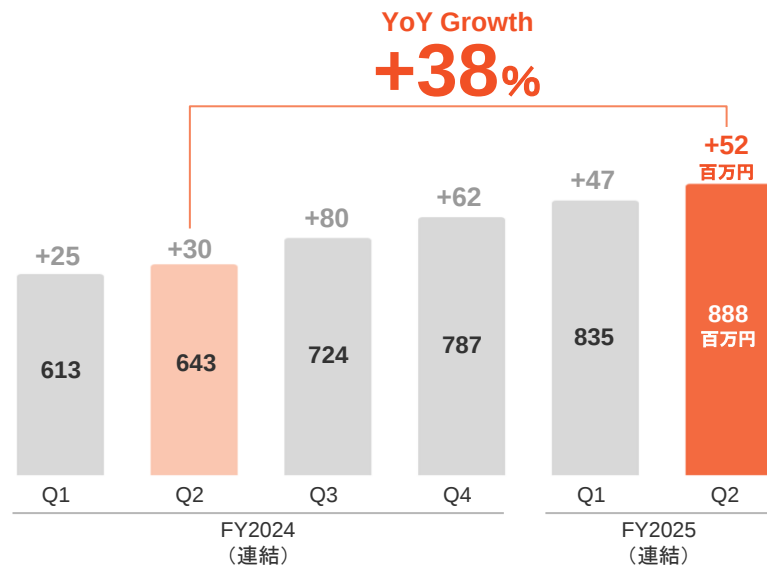
財務活動によるキャッシュ・フロー

- 主に借入の約定弁済にもとづく支出

■ 売上総利益

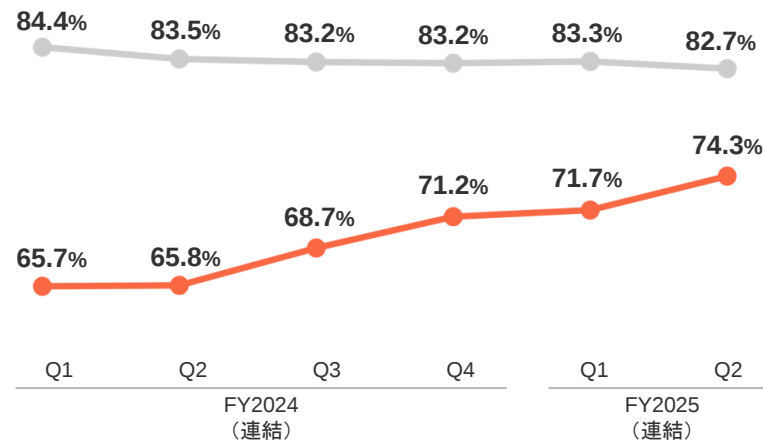
新たなプロダクトロードマップに基づく開発プロジェクトと開発体制の見直しにより、サービス維持のための開発人件費の割合が相対的に低下した結果、売上総利益率は74.3%に上昇

売上総利益



限界利益率及び売上総利益率*1

● : 売上総利益率 ● : 限界利益率

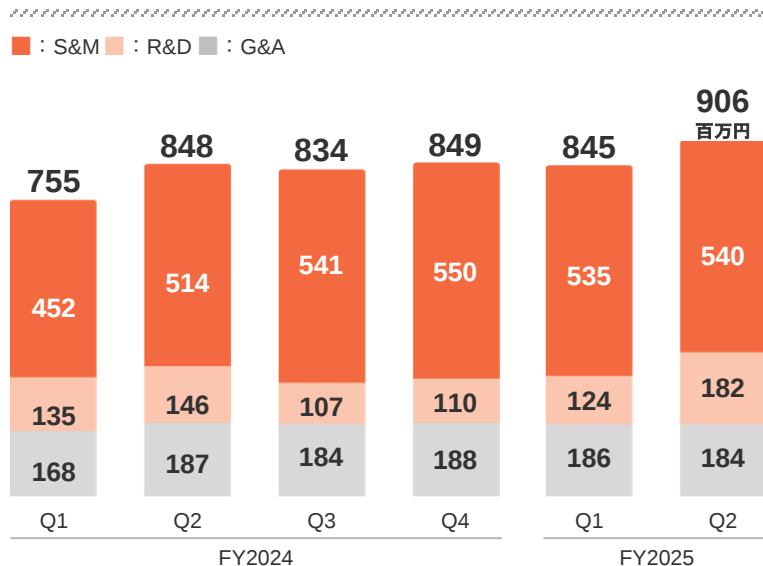


*1 : 限界利益は、「売上高-通信費（売上原価）-支払手数料（売上原価）」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

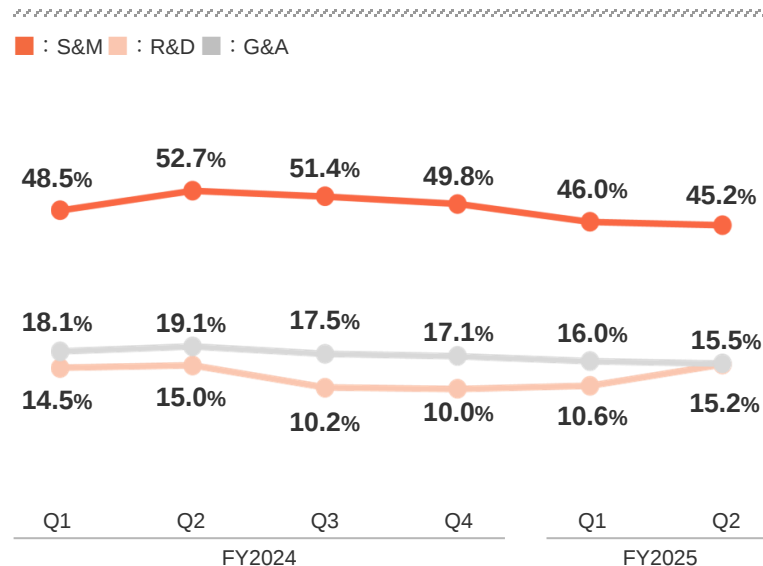
■ 販管費

新プロダクトなどの開発投資を強化したことで、R&Dが増加
FY2025の販管費投資方針（四半期平均9～10億円）に変更なし

販管費推移*1



売上高販管費比率*1,2



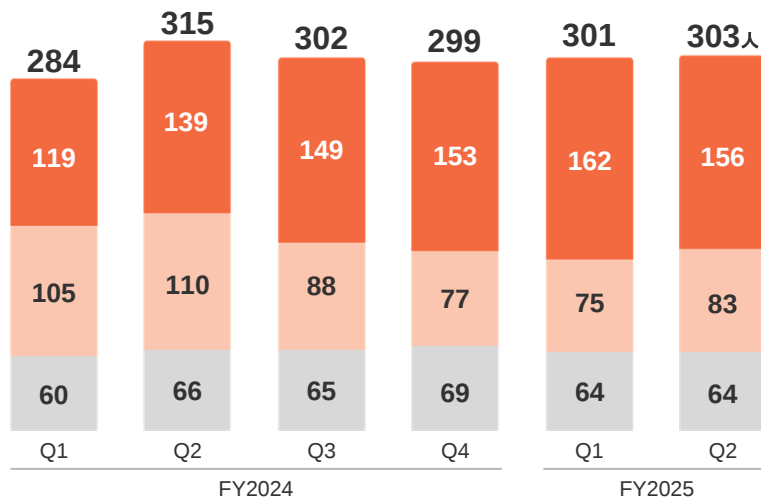
*1 : S&M : Sales and Marketingの略。各四半期会計期間における「マーケティング含むセールス部門に係る人件費、広告宣伝費、販売手数料等及び関連する共通経費の合計額」。R&D : Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」。G&A : General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費及び関連する共通経費の合計額」。

■ 投資（人的投資）の状況

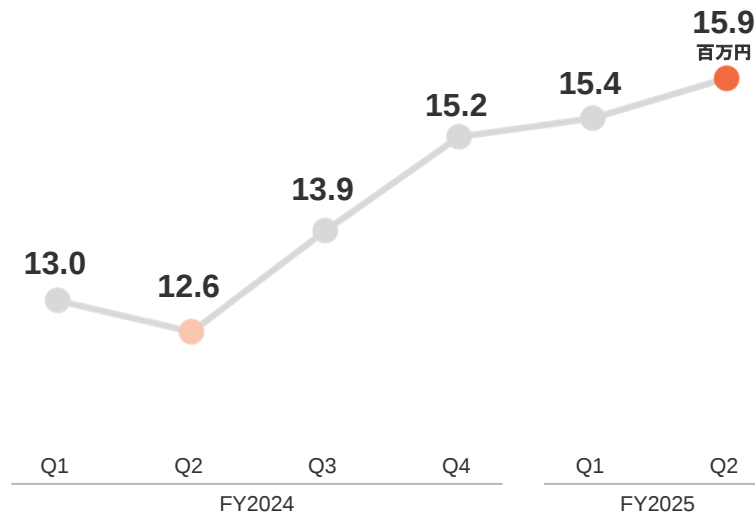
生産性を高めながら、Q3以降も計画的に人的投資を実行する

従業員数*1

■ : S&M ■ : Product（プロダクト開発及びR&D） ■ : G&A



従業員一人当たりARR



*1：非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育休等の休職者と常勤役員を含む。

S⁺

Vision

つくる人の“働く”を夢中にする、現場インフラ

S⁺

S⁺

S⁺

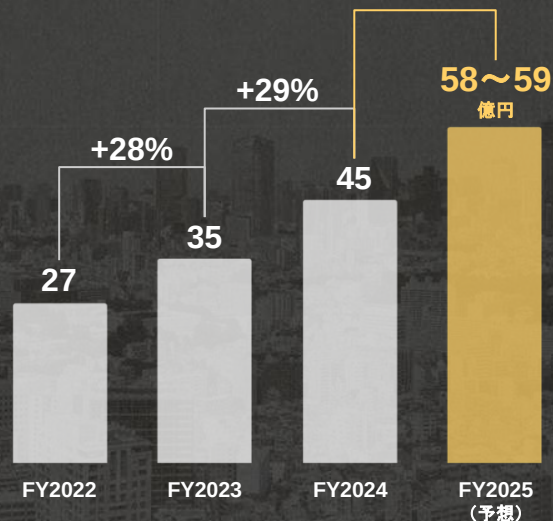
参考資料（業績関連）



FY2025 KGI^{*1}

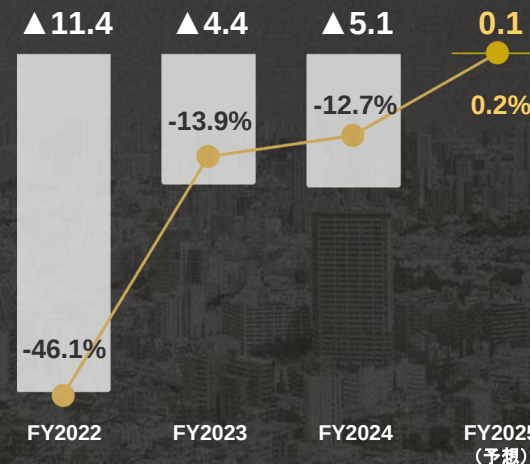
FY2025は過去4年間の先行投資（人的投資）を成長性と収益性の拡大につなげる1年

YoY Growth
ARR +30%



通期黒字化（営業利益）

単位：億円、折れ線グラフ：営業利益率



*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。

FY2025業績予想

	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%	- 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%	- 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 - 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%	- 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。

KPI推移*1

	単位	FY2023.Q2	FY2023.Q3	FY2023.Q4	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2
ARR	億円	30.5	32.7	35.2	36.9	39.6	42.0	45.3	46.3	48.2
大手企業	億円	21.8	23.3	24.9	25.7	27.4	28.5	30.0	30.3	31.5
中小企業	億円	8.7	9.4	10.2	11.2	12.2	13.4	15.2	15.9	16.6
契約企業数	社	1,671	1,763	1,841	1,901	1,985	2,056	2,117	2,134	2,172
大手企業	社	336	350	365	373	383	381	386	387	386
中小企業	社	1,335	1,413	1,476	1,528	1,602	1,675	1,731	1,747	1,786
ARPA	千円	152	155	159	161	166	170	178	180	185
大手企業	千円	541	555	569	574	596	625	649	653	681
中小企業	千円	54	55	57	61	63	68	73	76	77
ARPU	円	4,030	4,145	4,282	4,437	4,600	4,740	4,997	5,109	5,242
大手企業	円	3,774	3,891	4,019	4,124	4,258	4,342	4,469	4,519	4,628
中小企業	円	4,853	4,936	5,092	5,371	5,605	5,887	6,515	6,790	6,996
ID数	ID	63,199	65,937	68,508	69,321	71,809	73,885	75,555	75,591	76,694
大手企業	ID	48,230	49,950	51,748	51,931	53,630	54,865	56,059	55,957	56,811
中小企業	ID	14,969	15,987	16,760	17,390	18,179	19,020	19,496	19,634	19,883

*1：大手企業／中小企業の区分は、従業員300名以上等の当社顧客管理基準に基づく区分。なお、FY2025.Q1に大手企業/中小企業の区分を整理し、FY2024以前の数値も当該区分に基づき再集計している。

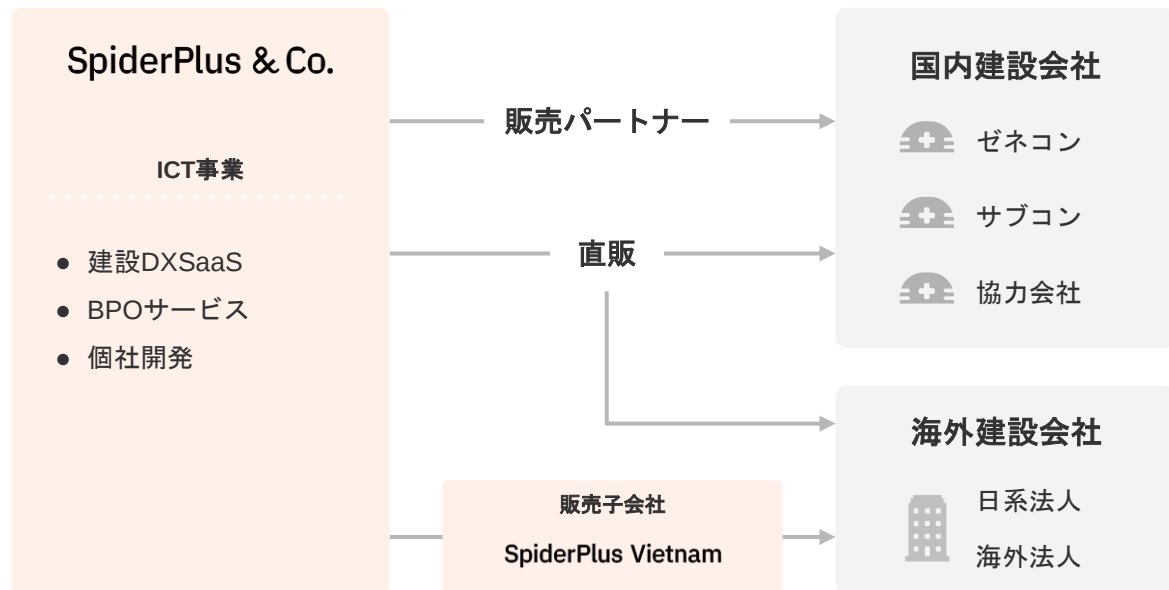
参考資料（事業関連）



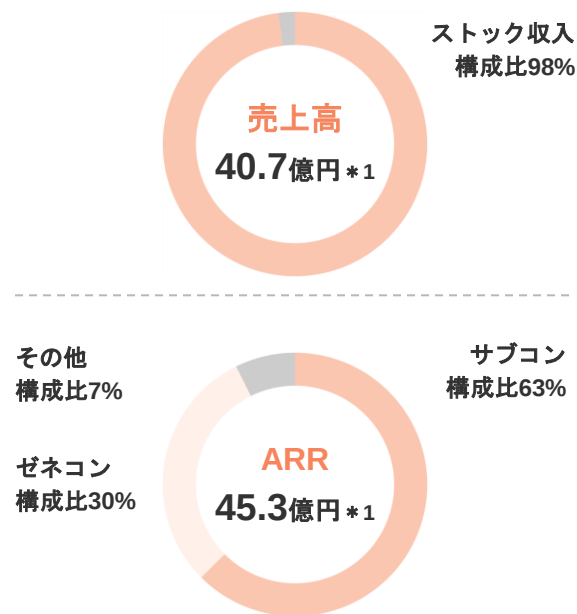
SPIDERPLUSのビジネスモデル

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

事業系統図



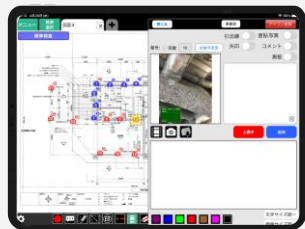
売上高・ARR構成



*1：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や個社開発サービスも展開

標準パッケージ



図面管理

写真管理

資料閲覧

帳票作成

指摘管理

建築工事向けパッケージ



標準パッケージ



建築工事向け検査機能

電気工事向けパッケージ



標準パッケージ



電気工事向け検査機能

空調・衛生工事向けパッケージ



標準パッケージ



空調・衛生工事向け検査機能

追加機能

SPartner



協力会社との情報共有
や日報提出等が
SPIDERPLUS上で完結

S+BIM



専用ソフト不要で、
3Dモデルを
SPIDERPLUS上で閲覧

追加サービス

BPO／BPaaS

検査前準備など「段取り」仕事のアウトソーシングが可能

個社開発

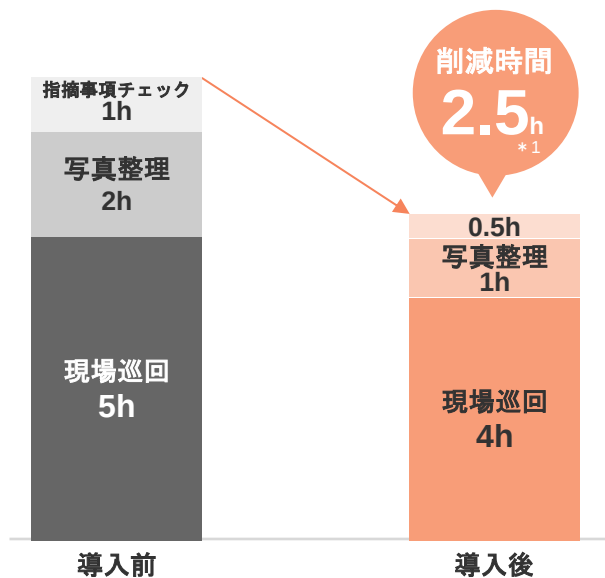
独自機能の開発や、SPIDERPLUSとのシステム連携など、個社のDXニーズに対応

*1：提供形態は2025年3月現在の内容。

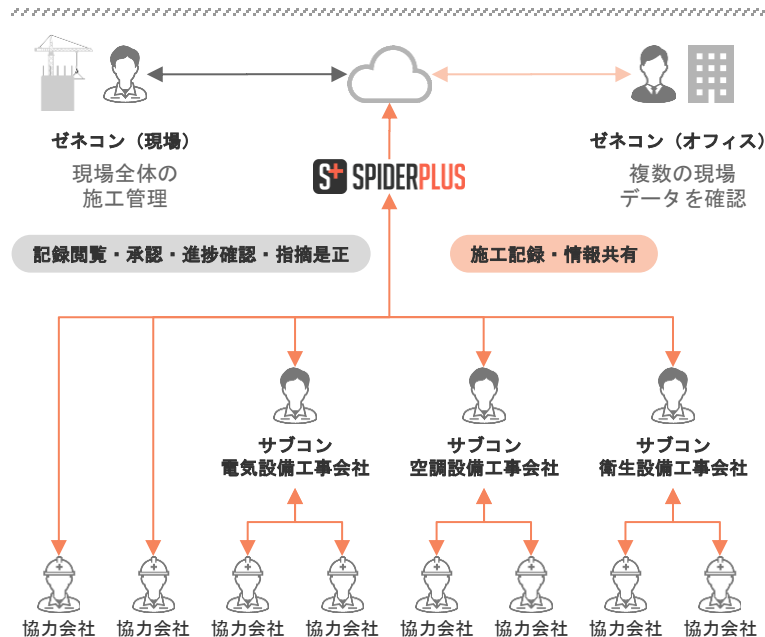
SPIDERPLUSの導入効果

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。

SPIDERPLUSが選ばれる理由

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

セミナー／動画

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



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

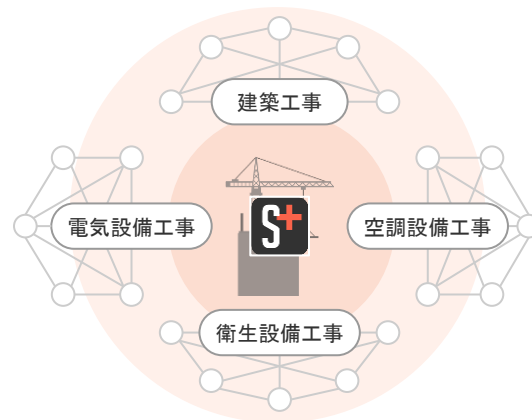
専門性の高い機能群*1

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



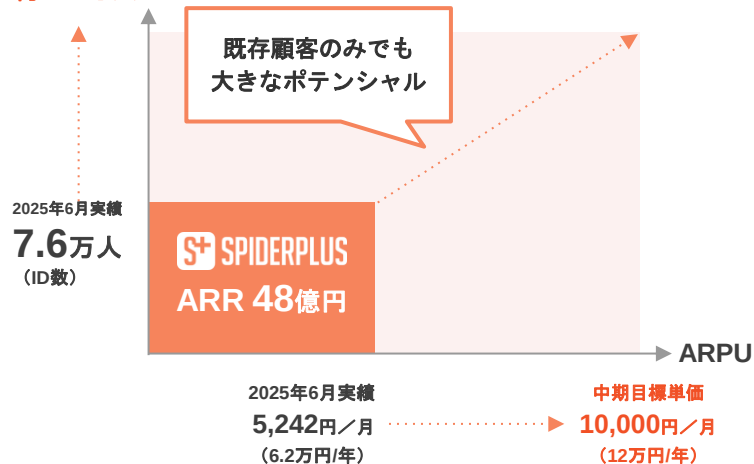
*1：「◎」はSPIDERPLUSが特に優位性の高い業務を表す。

獲得可能な市場規模

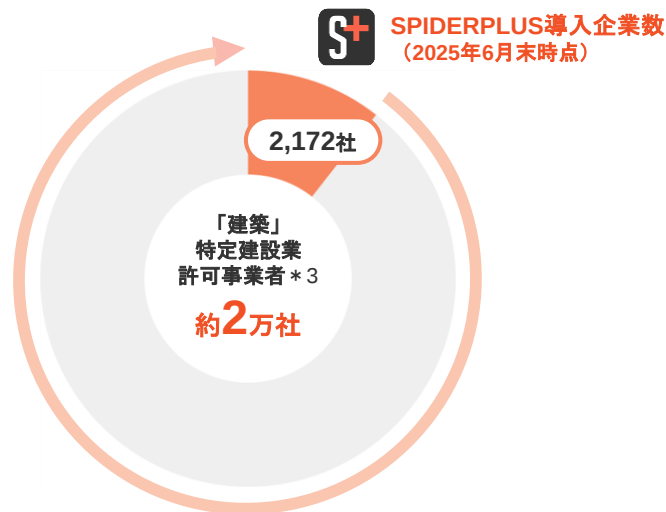
建設DXの市場規模は約9,000億円*1、
その中でも余白が大きなSPIDERPLUSのターゲット市場

既存顧客の浸透余白*2

2025年6月末における
既存顧客2,172社現場監督者数
約**17万人**

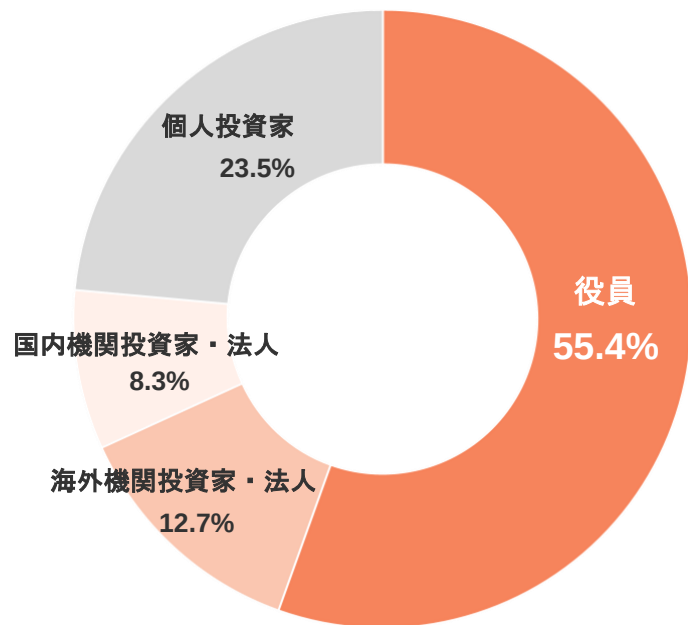


SPIDERPLUSのコアターゲット企業数*3



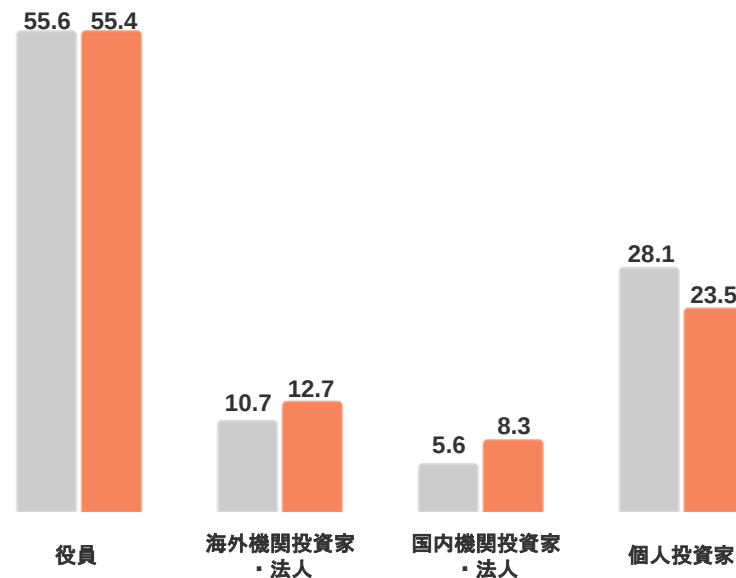
株主構成について

株主構成_2025年6月30日時点*1



株主構成の変化*1

■ : 2024年12月31日時点 ■ : 2025年6月30日時点 単位 : %



*1 : 潜在株式を含まず算出。

統計資料出典等

P3：「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。

P5：「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り組み（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）」

P38：「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>）

ディスクレマー

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、保証しておりません。

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。