

SpiderPlus & Co.

2025年8月7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)

決算説明会質疑応答書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ

開催日時	2025年8月6日（水）19時00分～20時30分
登壇者	代表取締役社長 伊藤 謙自 取締役執行役員CFO 藤原 悠
本件に関するお問合せ先	スパイダープラス株式会社 財務IR部
メール問い合わせ先	ir@spiderplus.co.jp
電話問い合わせ先	03-6709-2834

決算説明会のアーカイブ動画：<https://www.youtube.com/live/oSyBjKisBAc>

（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、保証しておりません。

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。

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、決算及び事業に関する質問の取捨選択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。

【目次】

1. 業績に関する質疑応答	3
FY2025.Q2の業績進捗に対する評価について	3
成長性鈍化の要因について	3
大型商談長期化の理由について	3
財務戦略について	4
売上総利益率の見通しについて	4
採用状況について	5
2. 事業に関する質疑応答	5
新たなプロダクトロードマップの戦略的な狙いについて	5
プロダクトロードマップの業績貢献時期等について	6
ARPAの成長を持続させる取り組みについて	7
海外展開の状況について	7
現在の競争環境について	8
2024年問題の追い風について	8
大手企業の新規開拓について	8
プロフェッショナルサービスについて	8
サービスラインナップの考え方について	9
既存顧客の開拓余地について	10
建設業界における人手不足対策について	10
直近開催したユーザー会について	11
3. 株式に関する質疑応答	11
株主還元策について	11
4. 代表取締役社長によるご挨拶	12

【質疑応答書き起し】

参考：FY2025.Q2 決算説明資料（2025年8月6日開示）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/90960511/5eff/487c/b4d2/c4a0b4753c76/140120250806532469.pdf>

1. 業績に関する質疑応答

FY2025.Q2の業績進捗に対する評価について

毎期の「期末に向けた見通しが甘く、未達」という状況も踏まえ、FY2025.Q2までの業績進捗に対する評価を教えてください。

FY2025.Q2までの業績進捗は芳しいものではないと認識していますが、下期に見込んでいる大型商談や個社開発案件を着実に進め、業績予想に対する進捗率を高めてまいります。

そのための取り組みとして、アカウントマネジメント体制の強化やプロフェッショナルサービスの本格化、新たなプロダクトロードマップに基づく機能開発を進めています。

成長性鈍化の要因について

成長性の鈍化は、内部的な要因によるものとご説明されていますが、外部要因の影響は少ないと認識されているということか教えてください。

外部環境による影響ではなく、内部的要因によるものと考えています。具体的には、大型商談を進める上での顧客エンゲージメントが想定以上に必要だったことや、市場拡大に伴って増加しているリード顧客との商談推進力不足などです。

当社の成長モデルは、新規契約後すぐに全社的に活用されるのではなく、複数年かけて顧客内での利用が拡大し、アップセルやクロスセルを通じて増加していくことが特徴的です。

そのため、直近の成長加速に向けては、既存の大手顧客内での利用浸透、全社導入推進に注力しています。

大型商談長期化の理由について

大型商談の規模感や長期化の理由を教えてください。

大型商談長期化の理由として、全社導入を決定いただくために必要な現場での活用実績、導入効果の実感が不足していることもありますが、全社導入にコストも相当な金額となることから顧客企業内での予算確保に時間を要しているという要因もあります。

これに対しては、アカウントマネジメント体制の強化によるソリューション営業の推進、プロフェッショナルサービスとの組み合わせによる個社のDXニーズへの対応によって、課題解消を図っています。

■ 事業進捗の分析と取り組み

	成長率改善への課題	FY2025.Q2からの取り組み
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	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
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	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

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

17

財務戦略について

成長投資と株主還元の両立に向けた方針、財務健全性と資本政策、自己資本比率やキャッシュフローの安定性について、今後の資金需要とのバランスをどう考えているか教えてください。

主な投資領域は「開発」と「人材採用」です。事業で生み出すキャッシュ・フローの範囲内で積極的な投資を継続する方針ですが、借入金なども活用します。また、M&A等の投資機会にも備え、必要に応じて借入も活用しつつ、財務の健全性を保っていく方針です。

株主様への利益還元は重要な経営課題ですが、効率的な事業拡大が将来のより大きな利益、ひいては株主還元の最大化に繋がると考えているため事業機会が豊富にある現状では、成長投資を優先しています。

売上総利益率の見通しについて

FY2025の業績予想では、「売上総利益率は70%を目標とする」とされていますが、現状の売上総利益率は上昇傾向にあります。現在の期末目標、見通しを教えてください。

当初の想定以上に新機能開発に関する割合が高まっていることや、AI活用により開発業務の効率性が進んでいることもあり、売上総利益率は当初想定70%よりも上回って推移しています。この傾向は第3四半期も続くと考えています。

採用状況について

従業員数の増加が鈍化していますが、この理由は採用を抑えているためか、退職が増えているためか等、理由を教えてください。また、FY2025の従業員数の増加実績を踏まえると、目標とする従業員数330名には届かないと想像します。従業員数の目標未達が今期の業績達成に与える影響を教えてください。

採用活動は積極的に行っています。また、開示している従業員数には非正規社員も含まれておりますが、現状は正規社員採用を優先し非正規採用は適宜プロジェクト等に応じて調整して進めているため、結果として従業員数が伸びていない見え方となる面もございます。なお、退職率については情報通信業の平均と同水準で発生しています。

現在の採用活動は順調であることから、330名という目標は達成可能な水準と考えています。また、社内におけるAI活用や業務効率化が進んだことで、採用予定者の質が変化しています。

重要なのは人数ではなく人件費総額と生産性であると考えており、仮に330名に届かなくても、魅力的な人材が確保できているため、今期および来期以降の成長に問題はないと考えています。

2. 事業に関する質疑応答

新たなプロダクトロードマップの戦略的な狙いについて

新プロダクトロードマップ「Workspace構想」について、経営戦略としてどのような狙いがあるのか教えてください。

新たなプロダクトロードマップは、当社の展開領域やターゲットユーザー拡大、競争優位性の強化、そしてネットワーク効果を生み出すことにつながると考えています。

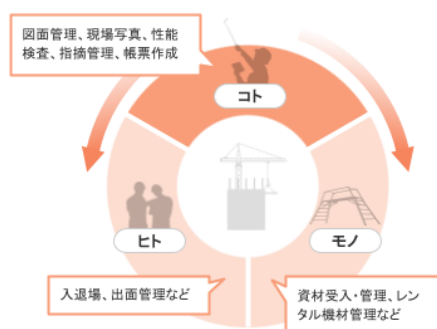
現状のスパイダープラスは、建設現場の現場監督をターゲットに、特に施工管理の品質管理の場面で利用されるプロダクトに留まっています。しかし、ユーザーからはSPIDERPLUSを起点とした新たなプロダクトや機能への期待や要望が多く寄せられており、これらを実現することで、展開領域やターゲットユーザーの拡大を狙います。

競争優位性については、現在の建設DXサービスの中で「業務基盤（インフラ）」というポジションを取れるサービスはないと考えています。そのため、我々が「現場インフラ」を目指し、実現することがそのまま競争優位性につながると考えています。

参考 新たなプロダクトロードマップについて*1

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/>)
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

19

参考リリース：統合プラットフォーム「SPIDERPLUS Workspace」を2025年末より順次提供開始（2025年7月8日）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/2bd85510/876f/418f/81ef/a50d8e1b4338/140120250708509876.pdf>

プロダクトロードマップの業績貢献時期等について

新たなプロダクトロードマップ「Workspace構想」の収益モデルや業績貢献の見込み時期について、現時点での想定を教えてください。

未確定の部分も多いですし、リリースする新たなプロダクトや販売戦略によるのですが、現時点では、SaaSとして提供し、月額または年額で課金いただく収益モデルを基本方針として検討しています。ロードマップに基づく新機能や新プロダクトのリリースをFY2025下期から順次予定しているため、業績貢献はそれ以降になると見込んでいます。

将来的には、この構想を軸に顧客との関係性を深化させ、BPOサービスやプロフェッショナルサービスなどとも組み合わせて、売上が拡大していくフェーズを作れると考えています。

これにより、現在のSaaSに依存した収益構造から、より多角的な収益モデルへの進化を目指します。

ARPAの成長を持続させる取り組みについて

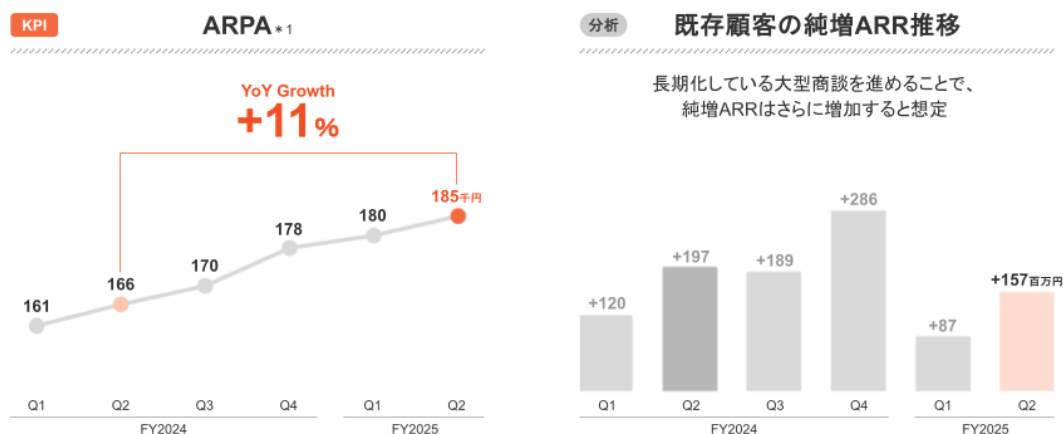
ARPAの成長率を維持するためのプロダクト戦略や価格改定の方針を教えてください。

プロダクト戦略は、先ほどお話ししたプロダクトロードマップが該当します。新たなサービスやプロダクトを展開するだけでなく、既存のSPIDERPLUSについても大幅なアップデートや新機能をリリースしていくことで、ARPAの成長率を維持・向上させていきたいと考えています。

価格改定については、世の中のインフレ動向やお客様の活用実績、プロダクトロードマップの進捗などを踏まえながら継続的に議論しています。

■ ARPA

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



*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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

13

海外展開の状況について

海外展開について、注力国であるベトナム展開の状況と米国などその他の国への展開見通し、今後の開発方針、引き合い状況や業績に貢献する時期の見込みについて教えてください。

ベトナム展開では、SPIDERPLUSがローカル企業に展開するために現地の建設業法や商習慣に対応することが課題です。プロダクトについては、現時点で「機能が足りない」といった意見は出ておらず、今後の海外展開における大きな追加開発は想定しておりません。

海外展開が業績に重要な貢献し始めるのは2027年度になると見込んでいます。

なお、米国や欧州などへの進出予定は現時点ではありません。日本のような高度な施工管理の文化とのマッチ度や、リソースの選択と集中の観点からです。我々のサービスが最も価値を発揮できるのは、建設ラッシュが続く東南アジアだと現時点では判断しています。

現在の競争環境について

現在の競争環境、SPIDERPLUSの競争優位性について教えてください。

建設DX市場が拡大期にあるため、新規参入する企業も増えていることは事実です。しかしながら、当社は建設DX業界のパイオニアであり、ゼネコン・サブコンの大手企業の多くが導入している強固な顧客基盤を持っていること、事業規模・組織規模が他の建設DX企業と比較しても大きいことから、当社の競争優位性は非常に高いと考えています。

2024年問題の追い風について

昨年の2024年問題（建設業界に対する残業時間上限規制の適用開始）があっても、中小企業への導入が想定よりも進まなかったことに対する見解を教えてください。

2024年問題による大きな需要拡大が起こらなかったことは、当社にとっても想定外でしたが、中小企業においても人手不足の課題感が大きい中で「様子見」の企業が多かったことが要因と分析しています。

中長期的に市場が大きいという見立ては変わっておらず、現状は、人材派遣などを活用した対応で乗り切る動きが根強いと感じていますが、人手不足は今後さらに深刻化することが予想されること、ここ数年間で人件費や資材価格の上昇が進んでいることから、業界全体としてIT活用・DXは不可避と考えています。感覚的には、2～3年遅れて中小企業への浸透が進んでいくと見ています。

大手企業の新規開拓について

大手企業の新規開拓に向けた営業戦略について教えてください。

現状は、新規大手企業を開拓するよりも、既存大手企業の全社導入を進めることを優先しています。大手企業の全社導入を進め、成功事例を創出することが、後々の新規大手企業の開拓にも繋がると考えています。

プロフェッショナルサービスについて

SaaS企業である御社が「プロフェッショナルサービス」として行う受託開発は、受託開発を主とする企業と比較した場合どのような優位性があるのか教えてください。

SPIDERPLUSは建設現場の施工管理で使われるサービスであるため、建設現場のデータが蓄積されています。また、お客様からは「建設現場内の様々な情報を本社や事務所がタイムリーに把握し、連携して全社的なDXを進めたい」などの要望を受けることもあり、DXニーズが高度化しています。

すでに現場で活用されているプロダクトを持つ当社だからこそ、受託開発など個社対応を強化することで、受託開発を主とする企業との差別化、競争優位性に繋がっていると考えています。



サービスラインナップの考え方について

御社はSaaSの他にBPOサービスや受託開発サービスを提供されています。このサービスラインナップを揃えることの戦略上の狙いを教えてください。

プロダクトロードマップの質問でも回答させていただきましたが、当社は「建設現場のインフラ」になることを目指しています。当社の考える建設現場のインフラとは、建設現場で働く方々が、日々、日常的に使うサービスとなること、特定の業務だけでなく、どんな業務でも当たり前のように使われるようになることです。

したがって我々は、建設現場の業務課題をSaaSというITサービスだけでなく、ITで解決できない部分にもサービスを提供してまいります。それが、BPOサービスであり、プロフェッショナルサービスであります。

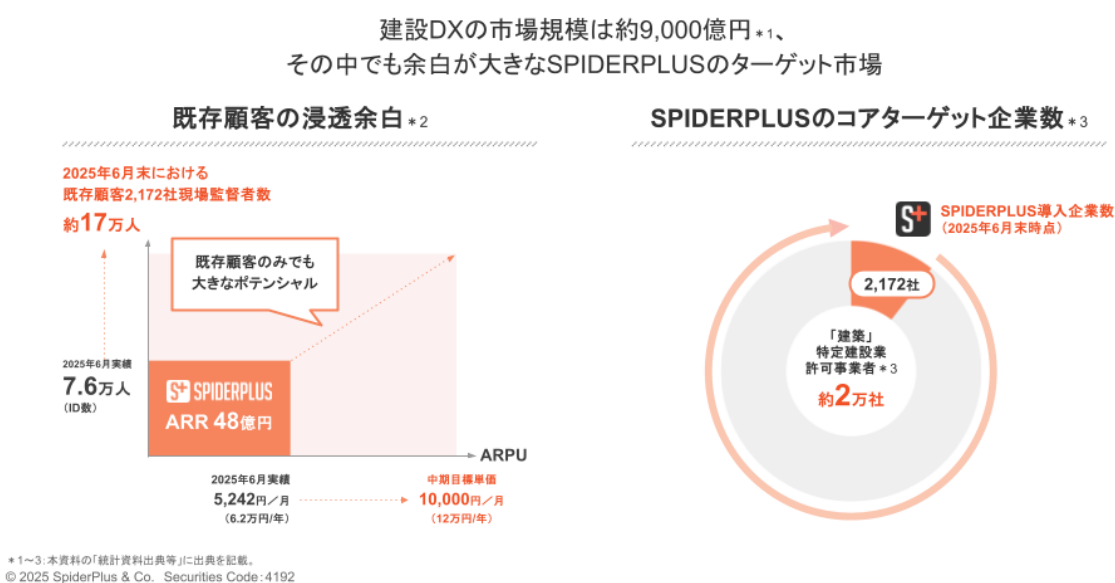
また、建設業界でも活用が模索されている「AI活用」もプロダクト・サービスに積極的に活用していく方針です。AI活用によって、業務の効率化、自動化、最適化をいち早く実現していきます。

既存顧客の開拓余地について

既存顧客における成長余地や全社導入割合を教えてください。

全社導入企業の割合は開示していませんが、約2,100社の顧客における開拓余地は現状のユーザー数の倍以上あると考えています。

参考 獲得可能な市場規模



38

建設業界における人手不足対策について

現在、建設現場に人材派遣を行う企業の業績が好調です。建設業界の「人手不足対策」には「人材派遣」が最も効果的であり、「IT活用」「DX」による効果は人材派遣ほど大きくないということか教えてください。

人手不足を人材派遣で補ったとしても、現在は人件費や資材価格の高騰で建設コストが増加していること、今後の建設業界の高齢化や就業人口が減少すること、人手不足が一層深刻化することを踏まえると、生産性向上への取り組みは必須であると考えています。

また、建設業界は再開発やインフラメンテナンス需要の高まりを背景に拡大することが見込まれています。現在現場でやらなければならない業務、一人当たりの仕事が今後10年の間に約2倍に増える状況もあり得ることから、建設業界のDX需要は中長期的に大きく伸びていくと考えています。

直近開催したユーザー会について

御社のプレスリリースにて、ユーザー会を開催したとお見受けしました。ユーザー会開催の狙いや、期待効果を教えてください。

ユーザー会では、お客様同士が各社のSPIDERPLUS活用法やDXへの取り組みについて情報交換、意見交換する場となっています。

参加顧客からは非常に好評で、参加企業からは「自社と他社の違いを自覚することで学びが多く、同じ悩みを抱えていることの共有から、業界を一緒に変えていく意識が生まれた」という意見や、「数ヶ月に1回開催してほしい」といった声が寄せられました。

この期待効果は、このような場を通した顧客満足度の向上や、SPIDERPLUSへの理解促進、活用の気づきを得ていただけるなどの効果があると考えています。

(ユーザー会に関する参考情報)

「コミュニケーションを通じてよりよい建設DXを共に目指す」第1回ユーザー会、S+ User Meetup 開催レポート (2025年1月14日)

<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/2465>

福岡ユーザー会、S+ User Meetup福岡 開催レポート (2025年6月30日)

<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/2717>

3. 株式に関する質疑応答

株主還元策について

現在検討している株主還元策があれば教えてください。

まずは、事業成長で業績を示していくこと、IR活動の強化を進め、事業成長とそれに伴う株価形成を目指します。なお、現在は昨年から株主優待を実施しています。利益剰余金が十分に蓄積されたタイミングで、配当を積極的に検討したいと考えています。

4. 代表取締役社長によるご挨拶

第2四半期の業績については、株主・投資家の皆様のご期待に沿うことができず、力不足を痛感しております。

業績はこのような状況でしたが、第2四半期において我々は将来の成長に向けた重要な足元固めができました。新たなプロダクトロードマップの策定、プロフェッショナルサービスの本格化、そして海外での確かな兆しなど、これら一つひとつを早期に実績に結びつけてまいります。

引き続き、我々の今後の取り組みを見守っていただけますと幸いです。

本日は決算説明会にご参加いただき、ありがとうございました。

以 上