

2026年12月期第1四半期 決算説明資料

2026年5月14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

建設業界の課題

建設投資の拡大*1

2025年度

68兆円



2035年度

84兆円

国土強靱化

都市部再開発

インフラ整備

需要拡大に対応する「**施工力の確保**」が必要

不足する担い手*2

2035年必要人数

393万人



2035年人員数予想

264万人

129万人の不足

少子高齢化

労働時間規制

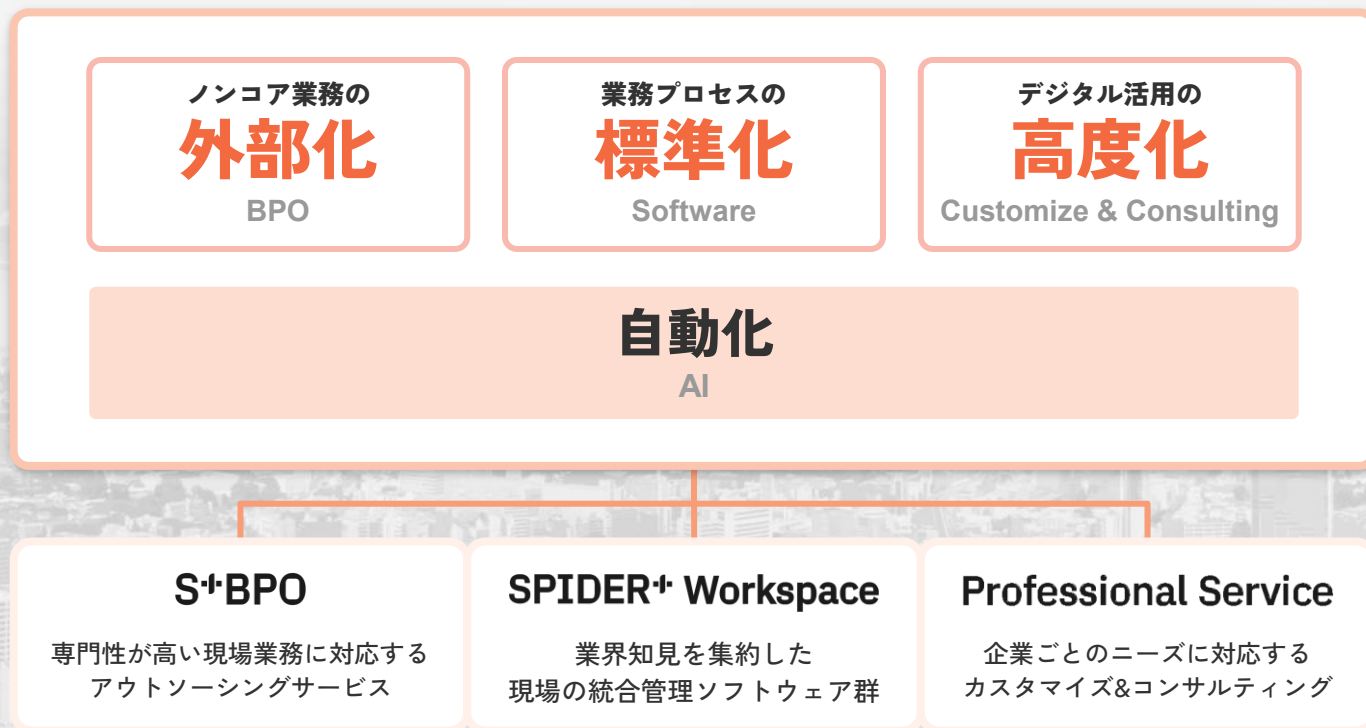
技術承継

人手不足の深刻化に備え「**生産性向上**」は急務

* 1、2：（一社）日本建設業連合会「建設業の長期ビジョン2.0 第Ⅱ部第1章 2035年における建設市場及び担い手の見通し」より抜粋。建設投資は、出典元資料の名目値を記載。不足する担い手の人数は、建設技能労働者の人員数を記載（出典元資料において「2035年における派遣技術者の過不足の状況の把握が困難」とのことで技能労働者に関する情報のみを記載）。

現場の業務プロセスを変革する事業を展開

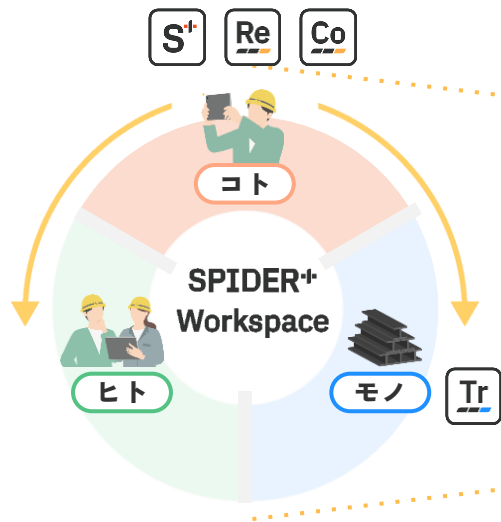
建設業界の課題に対する3つのアプローチ



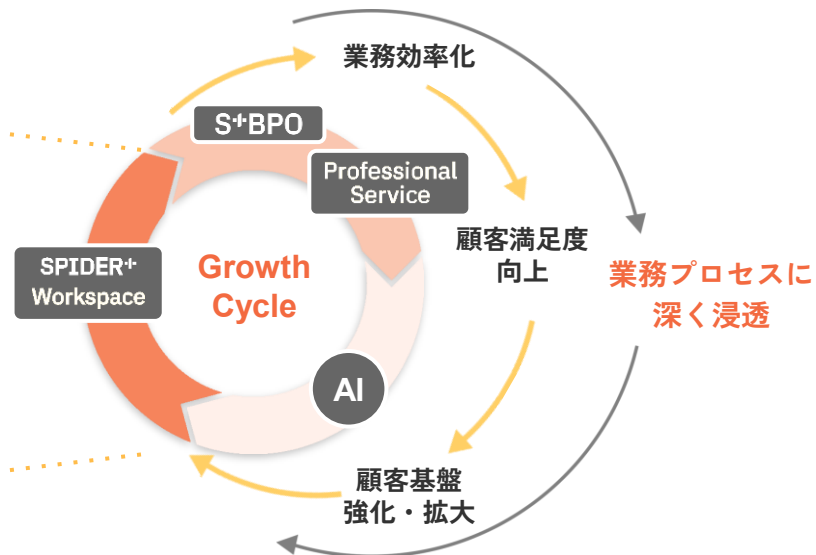
スパイダープラスの成長戦略

「現場インフラ」となり、業務プロセスに深く浸透し続ける

業界知見を集約した、
現場の統合管理ソフトウェア群を構築



「ヒト」と「テクノロジー」を掛け合わせ、
循環型の成長を創出



FY2026.Q1

2026年12月期第1四半期 決算概要

FY2026.Q1ハイライト

四半期売上高／営業利益

1,268百万円 / **5**百万円

- 売上高の業績予想に対する進捗は22%、例年同等の進捗
- Q1から黒字化、期末に向けて収益性を高める

ARR (YoY Growth)

5,033百万円 (+9%)

- FY2025下期からの戦略アップデートに伴うARR成長率の停滞はQ1が底打ちと見込む
- Q1のARRは想定の範囲内で着地

事業

- 大手IT専門商社のダイワボウ情報システム株式会社がSPIDER+の取り扱いを開始、販売網を強化
- 新サービス、建設現場の資機材情報管理システムS+Traceを販売開始

経営

- 資本政策の機動性と柔軟性を確保することを目的とした減資手続きが完了
- 社外取締役を新たに選任し、経営体制を強化

売上高は計画通りの水準で進捗 営業利益は四半期黒字化、通期黒字化に向けて収益性を高める

単位：百万円	FY2025.Q1	FY2026.Q1	YoY	YoY Growth	FY2026業績予想	進捗率
売上高	1,165	1,268	+102	+8.8%	5,900	21.5%
ストック売上高	1,152	1,249	+96	+8.4%	—	—
スポット売上高	13	19	+6	+47.0%	—	—
売上総利益	835	939	+104	+12.5%	—	—
売上総利益率	71.7%	74.1%	+2.4pt	—	—	—
営業利益	-10	5	+15	—	50	10.2%
営業利益率	-0.9%	0.4%	+1.3pt	—	0.8%	—
EBITDA*1	30	54	+23	+75.6%		

*1：EBITDAは「営業利益+償却費」にて算出

© SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

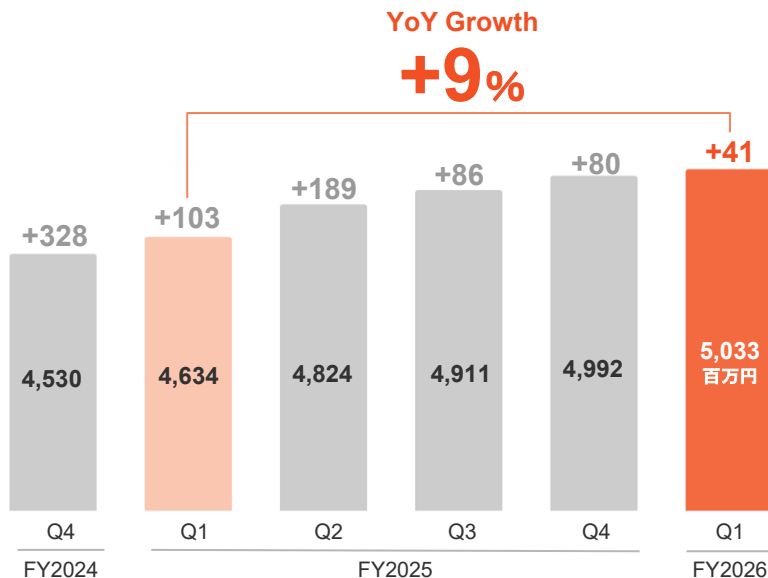
前期にアップデートした戦略に基づく営業活動を継続 ARR純増は計画通りQ1が底打ちと見込む

KPI

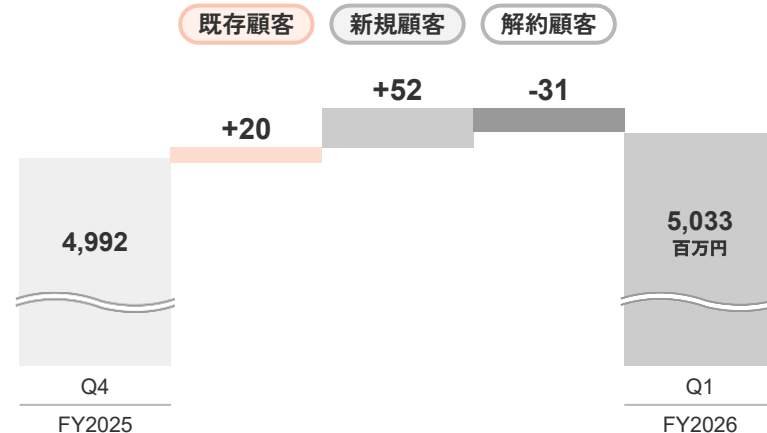
ARRの推移*1

分析

ARRの増減*2



Q2以降、既存顧客のARR純増額を拡大する計画



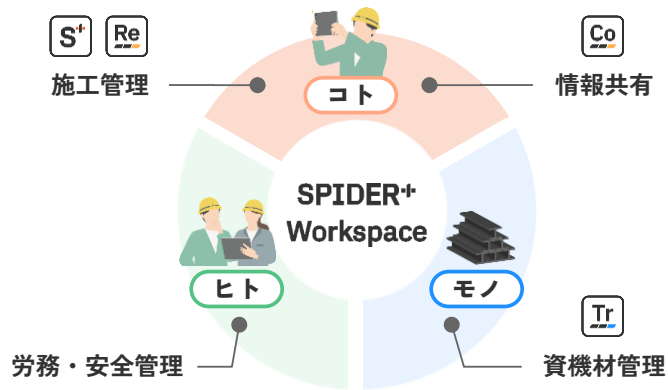
*1: ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

*2: 新規顧客は本開示四半期中にSPIDER+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。

顧客要望を取り入れたプロダクトロードマップの発表と併せて販売戦略を変更

Workspace構想*1

施工管理ツールから現場の課題を解決する
統合プラットフォームに進化



販売戦略

Workspace構想に基づく新機能・サービスを軸に
パッケージプランへの契約切替を推進



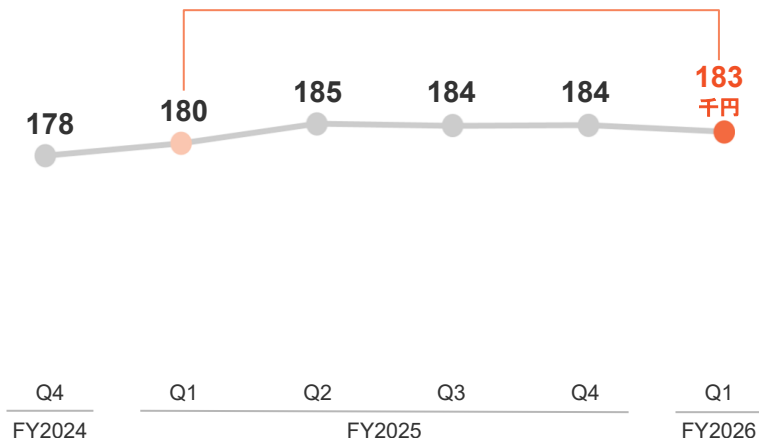
*1: 統合プラットフォーム「SPIDERPLUS Workspace」を2025年末より順次提供開始（2025年7月8日開示）

Q1のARPA成長は概ね計画通りの水準 既存顧客のパッケージプラン切替によるARPA成長の加速はQ2からと想定

KPI

ARPA*1

YoY Growth

+1%

分析 ARPA成長加速への取り組み状況

1. 既存ユーザーの契約をパッケージプランへ切替

- 前期末から進める商談の積み上げは順調。
Q2以降、積み上げた商談の成約に注力。

2. サービス付加価値向上による商談の創出

- FY2025.Q4から、S+Collabo、S+Report、S+Traceと新サービスを継続的にリリース。
Q2以降も引き続き新サービス・新機能の開発とリリースを進める。

*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

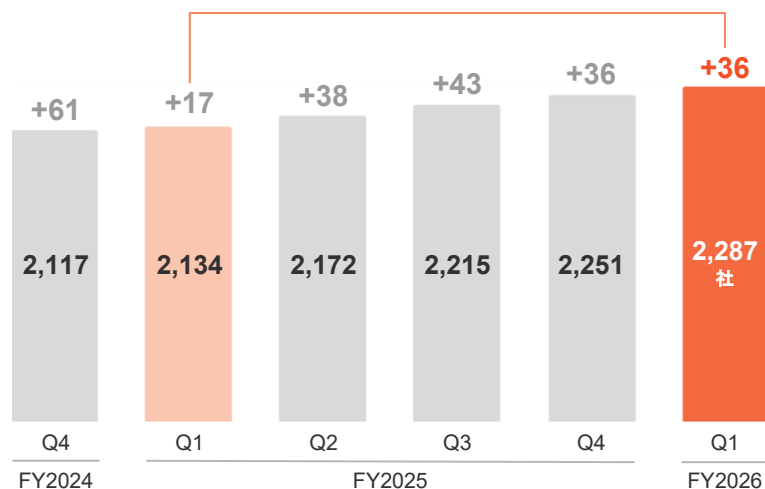
新規契約企業数、解約企業数ともに計画通りの水準で進捗

KPI

契約企業数

YoY Growth

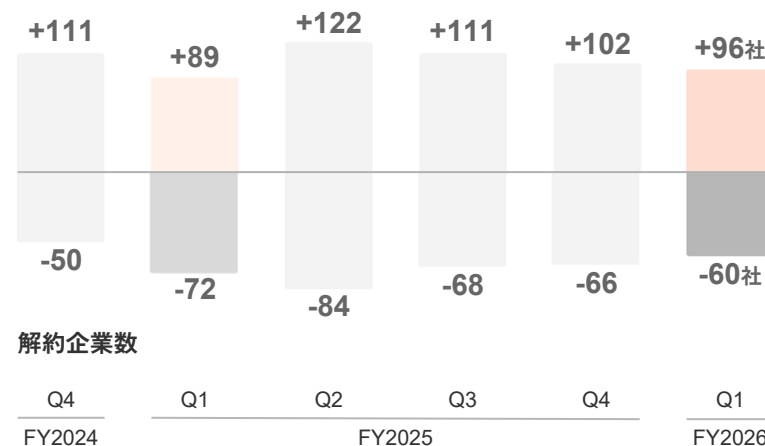
+7%



分析

新規契約・解約企業数の推移

新規契約企業数



解約企業数

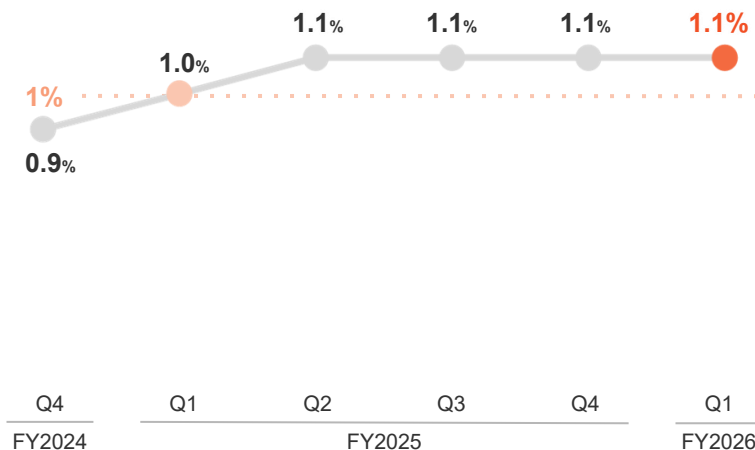
解約率

オンボーディング施策の強化により、解約率の低減に取り組む

KPI

企業単位の解約率推移*1

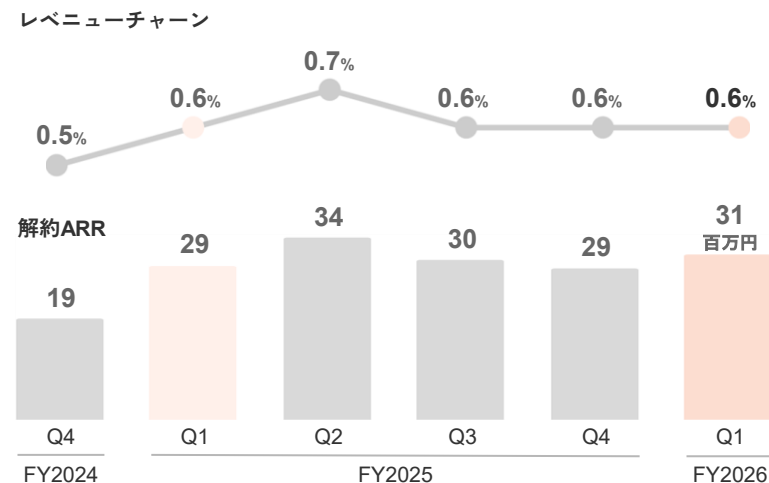
解約企業は中小規模かつ導入年数の短い企業が中心



分析

レベニュー単位の解約率推移*2

解約企業ARRの影響は限定的



*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。

	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4	FY2026.Q1
ARR (単位：百万円)	3,691	3,963	4,202	4,530	4,634	4,824	4,911	4,992	5,033
大手企業	2,570	2,740	2,858	3,006	3,034	3,155	3,176	3,198	3,205
中小企業	1,120	1,222	1,343	1,524	1,599	1,669	1,735	1,793	1,827
契約企業数 (単位：社)	1,901	1,985	2,056	2,117	2,134	2,172	2,215	2,251	2,287
大手企業	373	383	381	386	387	386	385	391	383
中小企業	1,528	1,602	1,675	1,731	1,747	1,786	1,830	1,860	1,904
ARPA (単位：千円)	161	166	170	178	180	185	184	184	183
大手企業	574	596	625	649	653	681	687	681	697
中小企業	61	63	68	73	76	77	79	80	79
ARPU (単位：円)	4,437	4,600	4,740	4,997	5,109	5,242	5,252	5,305	5,364
大手企業	4,124	4,258	4,342	4,469	4,519	4,628	4,606	4,629	4,675
中小企業	5,371	5,605	5,887	6,515	6,790	6,996	7,065	7,170	7,236
ID数 (単位：ID)	69,321	71,809	73,885	75,555	75,591	76,694	77,923	78,412	78,183
大手企業	51,931	53,630	54,865	56,059	55,957	56,811	57,459	57,565	57,134
中小企業	17,390	18,179	19,020	19,496	19,634	19,883	20,464	20,847	21,049

*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。

連結貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2025.Q4 （連結）	FY2026.Q1 （連結）
現金及び預金	2,477	2,355
その他流動資産	779	748
流動資産	3,257	3,103
ソフトウェア	373	332
ソフトウェア仮勘定	52	133
その他固定資産	480	473
固定資産	905	940
資産合計	4,162	4,043
借入金	836	796
その他負債	663	579
負債合計	1,500	1,375
純資産合計	2,662	2,668
自己資本比率	64.0%	66.0%

現金及び預金

- 法人税等の支払及び借入金の返済等による減少

ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- 新機能・サービス及び技術基盤改良への投資により、ソフトウェア仮勘定が増加

借入金

- 当座貸越等の融資枠残高950百万円あり（2026年3月31日現在）

純資産

- 自己資本比率66.0%と安定した財務基盤を構築

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2025.Q4 会計期間 (連結)	FY2026.Q1 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2025.Q1 累計期間 (連結)	FY2026.Q1 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,297	1,268	-2.3%	1,165	1,268	+8.8%
ストック売上高	1,243	1,249	+0.5%	1,152	1,249	+8.4%
スポット売上高	54	19	-64.9%	13	19	+47.0%
売上総利益	977	939	-3.9%	835	939	+12.5%
売上総利益率	75.3%	74.1%	-1.2pt	71.7%	74.1%	+2.4pt
販管費	930	934	+0.5%	845	934	+10.5%
販管費率	71.7%	73.7%	+2.0pt	72.6%	73.7%	+1.1pt
営業利益	47	5	—	-10	5	—
営業利益率	3.7%	0.4%	-3.3pt	-0.9%	0.4%	+1.3pt
経常利益	45	5	—	-11	5	—
税引前当期純利益	44	5	—	-11	5	—
当期純利益	75	1	—	-14	1	—

売上高

- ストック売上高の増加が売上高成長を牽引
- スポット売上高の減少は受注案件の進捗状況によるもの

売上総利益

- 前四半期（FY2025.Q4）比較におけるスポット売上高の減少を主な要因に、前四半期比-3.9%減少

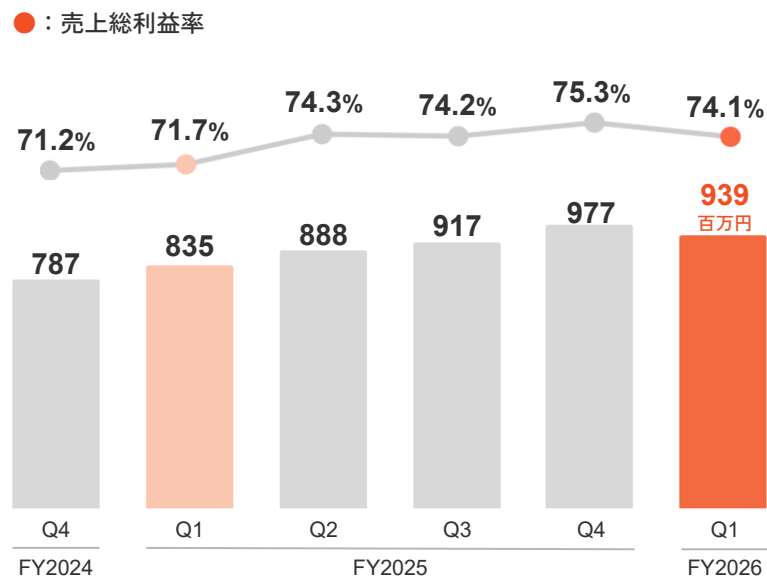
販管費

- 前四半期比+0.5%、人的投資を実施しながらAI活用による業務効率化やコストコントロールも並行して実施

売上総利益

FY2026の計画通り（売上総利益率73%以上）に推移
 売上総利益が前四半期比で減少している要因はスポット売上高によるもの

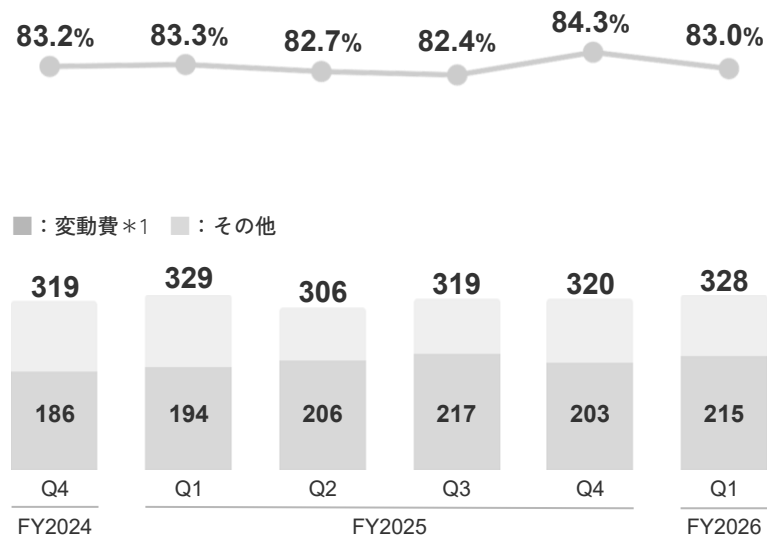
売上総利益の推移



売上原価の構成

分析

●：限界利益率

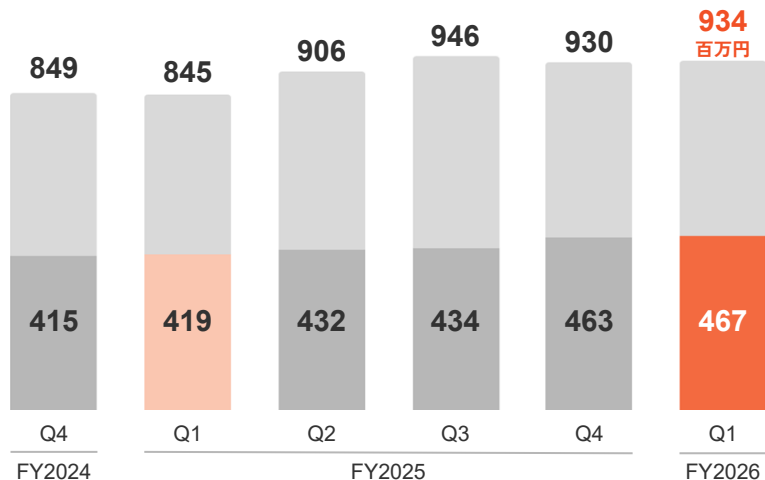


*1：変動費は「通信費+支払手数料」にて算出

FY2026の販管費は各四半期10～11億円の範囲内と計画 Q1は事業進捗を見ながら投資コントロールとコスト適正化を実施

販管費の推移

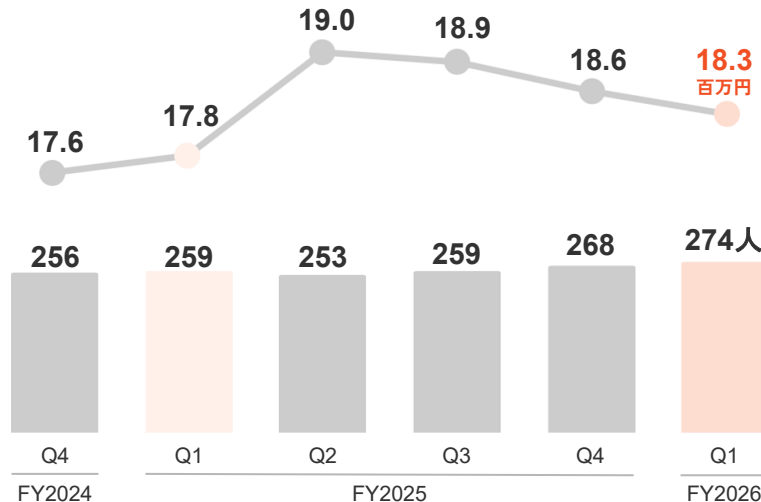
■：人件費 ■：その他



分析

人的投資の状況 (正社員の推移)

●：正社員一人あたりARR



*1：正社員一人あたりARRは、「各四半期末時点ARR÷正社員数」にて算出

単位：百万円	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4	FY2026.Q1
売上原価	319	334	329	319	329	306	319	320	328
変動費	145	161	176	186	194	206	217	203	215
減価償却費	30	30	30	30	30	30	30	34	37
その他	143	142	122	102	104	69	72	82	74

販管費	755	848	834	849	845	906	946	930	934
人件費	291	345	394	415	419	432	434	463	467
業務委託・派遣費用	108	111	75	67	77	114	120	83	107
販売手数料	66	71	77	82	85	89	94	95	98
地代家賃	63	63	62	65	65	65	64	65	65
減価償却費	9	9	9	8	8	8	8	9	9
広告宣伝費	7	7	16	15	6	5	22	17	3
その他	209	238	198	195	182	191	202	194	182

IT専門商社最大手のダイワボウ情報システムがSPIDER+の取り扱いを開始^{*1}



背景と目的

- 国内約19,000社の販売パートナーを通じて全国のエンドユーザーにIT関連商品を提供する、国内最大手のIT専門商社
- 全国規模の強固な販売網により、全国各地の建設事業者に対するサービス提供体制を強化

企業概要

会社名 : ダイワボウ情報システム株式会社
事業内容 : パソコン及びその周辺機器・ソフトウェアの販売
本社所在地 : 大阪府大阪市北区中之島3-2-4 中之島フェスティバルタワー・ウエスト
東京都港区三田3-5-19 住友不動産東京三田ガーデンタワー11F

^{*1} : IT専門商社最大手のダイワボウ情報システムが「SPIDER+」の取り扱いを開始（2026年3月2日開示）。掲載内容は発表時点のもの。

業界大手企業のノウハウをベースとした、資機材情報管理システム S+Traceをリリース、建設現場における資材・機材の発注・管理を効率化*1

クラウド・RFIDを活用した
資機材情報管理システム

エスプラス トレース
S+Trace



- 設備工事大手の高砂熱学工業株式会社による監修と、同社の資機材情報管理における豊富な運用実績をもとに開発
- ゼネコン・サブコン・サプライヤー間で資機材の流通データを共有し、業界全体の物流効率化に貢献する
- S+Traceは、SPIDER+から独立したプラットフォームとして展開



*1：スパイダープラス、建設現場の資機材情報管理システム「S+Trace」を提供開始（2026年3月5日開示）

資本政策の機動性と柔軟性の確保、 新たな社外取締役を選任によりガバナンスを強化

減資手続き*₁及び株主還元方針について

資本政策の機動性と
柔軟性の確保が目的

本件による
純資産額の変動なし

本件を踏まえた株主還元方針

株主還元に関しては、将来の成長に不可欠な事業投資と財務の健全性維持に必要な資金を確保した上で、株価水準や資本効率等を総合的に勘案して、株主還元策を機動的に実施する方針

新たな社外取締役について*₂



社外取締役
川原 均

主な経歴

- 日本アイ・ビー・エム（専務執行役員ソフトウェア事業部長）
- Berlitz Corporation（取締役副社長）
- セールスフォース・ドット（現：セールスフォース・ジャパン、副社長兼エンタープライズ営業本部長、取締役社長兼COO）
- デロイト トーマツ コンサルティング（副社長、経営会議議長）

選任理由

長年にわたり大手IT企業等で培ったIT技術、事業推進、及び企業経営に関する深い見識と豊富な実務経験を、当社の事業・営業戦略の遂行やコーポレート・ガバナンスの強化に活かすとともに、取締役会の監督機能の拡充に貢献いただく

*1：資本金及び資本準備金の額の減少並びにその他資本剰余金の処分に関するお知らせ（2026年2月12日開示）

*2：取締役候補者及び補欠監査役候補者の選任に関するお知らせ（2026年2月26日開示）

事業計画及び成長可能性に関する事項



1. 市場環境
2. 事業内容
3. 競争優位性
4. 戦略・計画

https://spiderplus.co.jp/growth_potential2026

2026年3月24日開示

IRセミナーのご案内

個人投資家サミット@東京・赤坂

2026年6月20日（土）16:30～

<https://www.irtv-kojintoushika-event.com/2026-6>



登壇予定

取締役副社長
鈴木 雅人



Mission “働く”にもっと「楽しい」を創造する

Vision つくる人の“働く”を夢中にする、現場インフラ

私たちが目指す「インフラ」は、電気や水道のように「あって当たり前」な、ものづくりの現場における新しいデジタル基盤です。

私たちの現場インフラは、様々なデジタルツールを誰もが簡単にストレスなく使いこなし、現場で働く全ての人が“モノづくり”に夢中になれる世界を創造します。

私たちは、人とテクノロジーが融合した未来の現場を実現し、これまでもこれからも社会基盤を支えてきた“モノづくり”現場を支え続けます。



Business

参考資料：事業内容

顧客のあらゆる課題を解決するべく
ソフトウェア×ソリューションの両軸でサービスを提供

ソフトウェア事業

SPIDER+ Workspace

現場における業務基盤を目指す、クラウドサービス群

スパイダープラス
SPIDER+

施工管理

エスプラス レポート
S+Report

デジタル帳票

エスプラス コラボ
S+Collabo

情報共有

S+BIM

BIMビューワー

エスプラス トレース
S+Trace

資機材管理

ソリューション事業

S+BPO

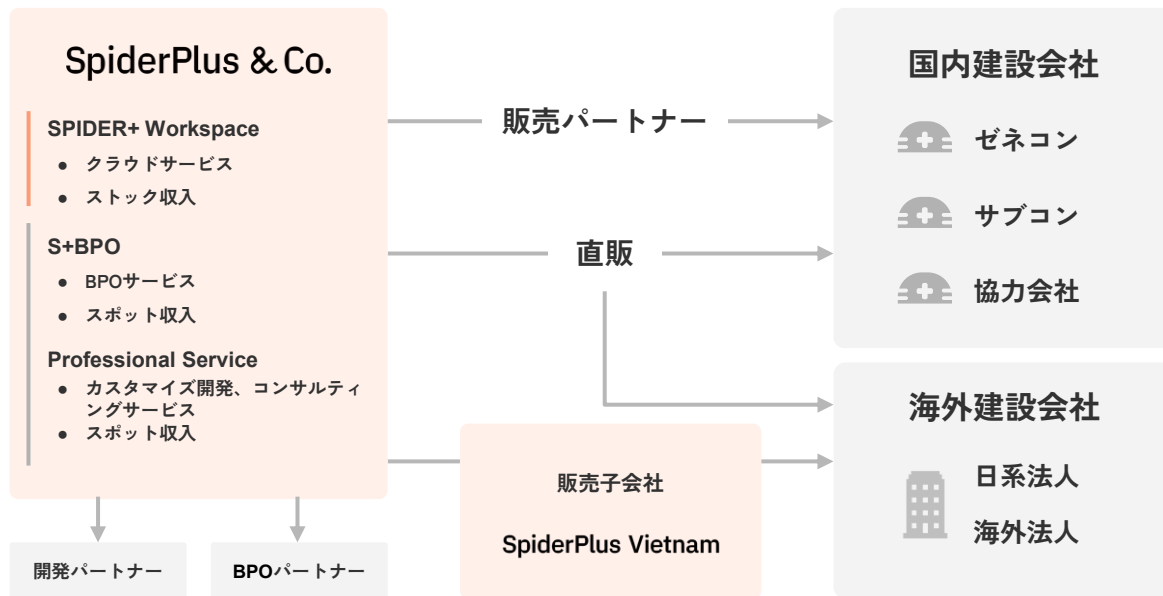
現場でSPIDER+を使う段取りや資料整理など、現場特有のノンコア業務を代行するBPOサービス

Professional Service

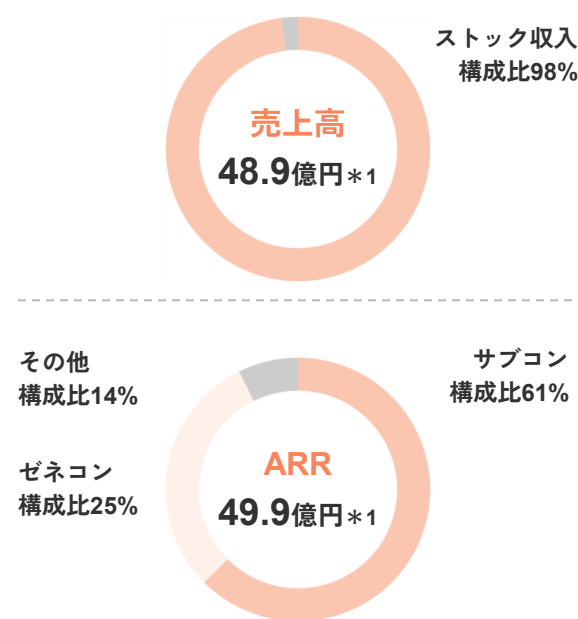
個社のニーズを叶えるSPIDER+と基幹システムの連携や、個社ごとのニーズを叶える新機能開発などを行う、カスタマイズ&コンサルティングサービス

ビルディング等の大規模現場で活躍するゼネコン・サブコンが主なターゲット 事業の主軸はサブスクリプション型のソフトウェア（クラウド）サービス

事業系統図



売上高・ARR構成



* 1 : FY2025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。

現場における「ヒト・コト・モノ」の課題を解決する 現場の統合プラットフォーム

施工管理の課題

図面の取り違え
施工写真の撮影漏れ etc.



施工管理



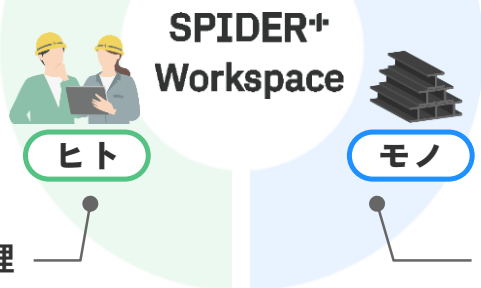
コト



情報共有

情報共有の課題

言った・言わない
伝わらない etc.



SPIDER+
Workspace

ヒト

モノ



資機材管理

労務・安全管理の課題

現場の入場者管理
危険予知活動 etc.



労務・安全管理

資機材管理の課題

経験と勘による発注業務
資材の不足・紛失 etc.



スパイダープラス

SPIDER+

図面データを起点に、
現場情報を統合する施工管理サービス

図面データに様々な現場情報を集約

施工写真

作業メモ

検査記録

図面
データ

作業指示

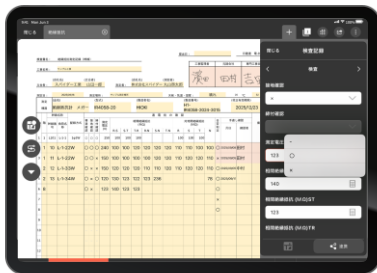
是正記録

報告書

エスプラス レポート

S+Report

2025年11月リリース



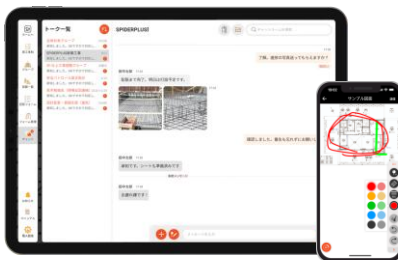
現場のあらゆる紙帳票を ペーパーレス化

- 表計算ソフトで作成した帳票や紙帳票の見た目そのままデジタル化
- 検査機器との連携により、検査結果の転記や報告書作成時間を削減

エスプラス コラボ

S+Collabo

2025年11月リリース



現場コミュニケーションを デジタル化

- 現場監督と、協力会社との情報共有を一元管理
- KY活動や日報提出など、建設現場特有の業務も大幅に効率化

エスプラス トレース

S+Trace

2026年1月リリース



資機材搬入・配置・進捗を 可視化

- RFIDタグを使用し、資機材の手配状況や搬入予定が見える化
- 関係者と手配情報を共有し、現場におけるコミュニケーションコストも削減

Strengths

参考資料：競争優位性

競争優位性

独自の「業界知見・現場理解」×「顧客基盤」×「解決力」により、
代替不可能な建設現場DXのインフラとなる

1

20年超にわたり培った
業界知見・現場理解



熱絶縁工事業

SPIDER+



1997



2011

2

ネットワーク効果を発揮する
顧客・ユーザー基盤



3

あらゆる課題を解決できる
サービスラインナップ



Software

BPO
ServiceProfessional
Service

創業から20年超、業界・現場課題に向き合い続けた経験と知見が、顧客課題に直結するサービス開発力の源泉

ゼネコン企業と機能開発

サブコン企業と機能開発

SaaS/BIM企業と機能開発

課題解決・提案型開発

熱絶縁工事会社
を創業

IT事業を開始
積算ツール
SPIDERを開発

SPIDER+
をリリース

SPIDER+
Workspace
を発表

建設業界大手顧客と共に開発した機能例

建築工事向け
(工事進捗管理)



電気設備工事向け
(コンセント試験)



空調衛生設備工事向け
(風量測定)



1997

2010

2011

2025

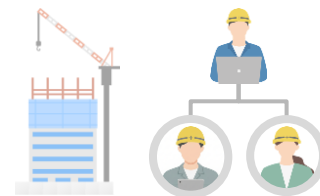
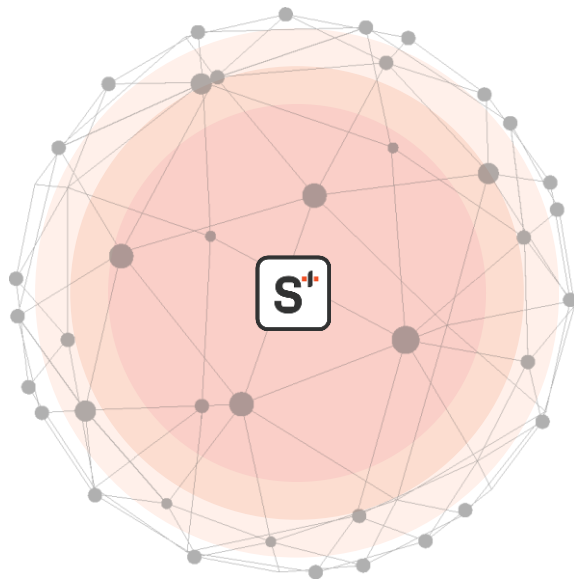
ゼネコン・サブコン大手企業の顧客基盤から 建設業界・現場特有のネットワーク効果を生み出す



業界内

- 建設業界では大手企業が「協力会社会」を組織する
- 協力会社会では組織母体である大手企業の影響力が強い

大手企業の全社導入から、
協力会社会でのシェアを拡大



現場内

- 建設現場では複数のゼネコン・サブコン・協力会社が従事する
- 工事の進行においては会社間の連携が必要不可欠

会社間での情報共有・指示報告
がSPIDER+ Workspaceで完結

「ソフトウェア×ソリューション」の独自ラインナップにより
現場のあらゆる課題を網羅し、業務プロセスに深く浸透する

業界課題に対するアプローチ

企業・現場単位で属人化する 業務プロセスの標準化	SPIDER+ Workspace 対応業種・業務の広さ、専門性の高い機能群が特徴
多くの時間を取られる段取り等 ノンコア業務の外部化	S+BPO 専門性の高い現場業務に対応できることが特徴
さらなる生産性向上を実現する デジタル活用の高度化	Professional Service SPIDER+と組み合わせた、より高度な現場DXを実現できることが特徴

ポジショニングマップ



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。