

# SpiderPlus & Co.

2024年8月22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)

## カバレッジアナリストとの面談内容書き起こし

開催日時	: 2024年8月19日(月) 15時00分~16時00分
本件に関するお問合せ先	: 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

(決算資料一覧はこちら)

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

### 【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、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、保証していません。

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売却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舍選択を行っていることから、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。

---

## 1. スパイダープラスから中川アナリストへの質問

質問者：スパイダープラス株式会社 取締役執行役員CFO 藤原 悠

回答者：みずほ証券株式会社 エクイティ調査部 中川 義裕 様

---

スパイダープラスからの質問1（当社FY2024.Q2決算に対する評価について）

当社FY2024.Q2決算及びKPI評価について教えてください。

サプライズのない決算だったと認識しています。スパイダープラス社の決算は下期偏重型であり、種まきの時期が第2四半期も続くと思っております。一方で、下期の第3四半期、第4四半期に売上高成長を確認できることが必要という印象も受けています。

開示KPIについても会社評価と同じ評価をしています。しかしながら、市場・投資家の方々にはID数をもっと伸びてほしいとの期待を持っていると思います。この点について、後述の個別質問で確認させてください。

スパイダープラスからの質問2（上場建設会社の決算について）

8月の建設各社の決算発表において、好業績な企業も見受けられました。中川様が建設会社に対する取材を通じて、好業績企業に傾向や特徴があるのか等、可能な範囲でご見解を教えてください。

今回の上場建設業各社の第1四半期決算においては、過去2年間で物価上昇の影響を大きく受けて業績が低迷していた企業の業績が良くなったと捉えられているケースが多いです。

具体的には前年と比較して大手ゼネコンや、準大手ゼネコンが物価の影響が減ってきており、建築事業の利益率が大きく改善しており、株価としても反応が良かったのではないかと認識しています。

スパイダープラスからの質問3（上場建設会社の中期戦略について）

当社は多くの上場建設会社様に利用されており、長くSPIDERPLUSを利用されているお客様や、DX投資を早くから意識されているお客様の利益率が高くなっているようにみえています。DX投資との業績の関連性について、中川さんのご見解を教えてください。

3月期決算の企業においては、この8月に開示した第1四半期の結果を見る限りでは、DX投資が業績に関連する兆候は確認できていません。しかしながら、下期にかけては2024年間

題（残業時間上限規制）のリスクを意識し始める可能性があると言及された建設企業もあり、スパイダープラス社の事業機会になるのではという印象を受けています。

スパイダープラスからの質問4（建設DXのトレンドについて）

直近、中期経営戦略や統合報告書をアップデートされている大手建設会社もいらっしゃいました。内容を見ると「データ統合」や「DX人材の育成」など、今まで以上にDXに踏み込んでいると感じています。建設DXのトレンド変化を感じていらっしゃる点があれば、教えて下さい。

基本的にはDXを推進していくという方向性は変わらないと認識していますが、従来からあまり大きな変化がないのかなとも思います。しかし、どんな企業も施工の生産性を改善するためにはDXの推進が進んでくるのではないかという印象を持っています。

---

## 2. セルサイドアナリストによる質疑応答書き起し

質問者：みずほ証券株式会社 エクイティ調査部 中川 義裕 様

回答者：スパイダープラス株式会社 取締役執行役員CFO 藤原 悠

---

質問1（ID数の成長要因と見通しについて）

ID数が前期比+14%でした。成長要因の分解と、下期の見通しを教えてください。

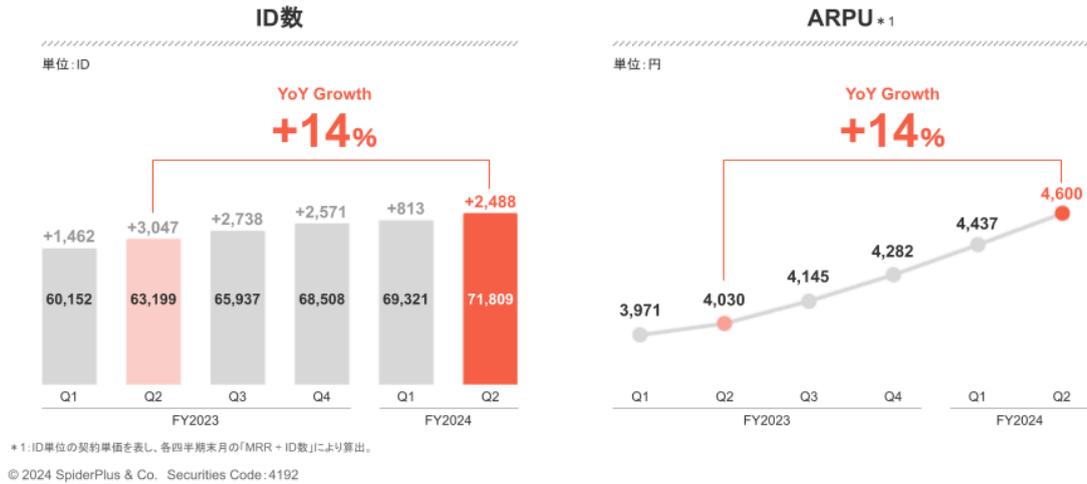
ID数のQ2純増の主な内訳は、大手顧客ID数の増加です。大手顧客の開拓は、個社ごとにアカウントプラン施策にもとづく営業戦略を進めていく中で、未導入現場への導入等、既存顧客への追加導入が進んでいるものです。

既存大手顧客について、SPIDERPLUSを深く活用いただくことを重視していることもあり、ID数の増加も堅調でしたが、それよりもSPIDERPLUSを深く活用するうえで必要なオプション機能の導入等によるARPU向上の成果が特に強かったと振り返っています。

中小規模顧客については、新規導入企業や導入間もない企業のID数が伸びているものの、2024年問題や人手不足による需要増加は2024年下期、特にQ4から2025年にかけてとみており、リードジェネレーション等の施策を進めた四半期でした。

2024年下期の見通しは、ARPU成長が強い傾向が継続すると考えています。ID数は、大手顧客企業向けの商談、地方のSMBに対して販売パートナー企業との開拓が堅調に進んでいますので、年内、早ければ第3四半期には財務数字に表れてくると考えています。

FY2024末のARR目標50億円に向け、大手顧客の浸透に注力  
オプション機能のクロスセルや新プラン切替が進み、ARPU成長が想定を上回る



## 質問2 (大手顧客の開拓について)

大手顧客は長期導入顧客が多く、既存顧客のみ導入現場を開拓するという営業方法という理解でよいか、教えてください。

未導入現場が多い大手顧客もまだまだいらっしゃいますので、ID数の導入ポテンシャルが大きい顧客については、その進め方となります。

一方で、先程も申し上げたとおりID数のポテンシャルが大きい顧客でも、アカウントプランニング上、既存ユーザーがSPIDERPLUSを深く使っていただくことを優先している場合があるため、全てのお客様に対して未導入現場の促進をしているわけではありません。

SPIDERPLUSを深く使っていただくユーザーが増えれば増えるほど、当該ユーザーが、同僚などまだSPIDERPLUSを使っていないユーザーや顧客を紹介していただくことも見込めるネットワーク効果もあるため、ネットワーク効果まで意識したアカウント・プランニング、営業戦略を組み立てています。

## 質問3 (FY2024下期におけるKPIの考え方について)

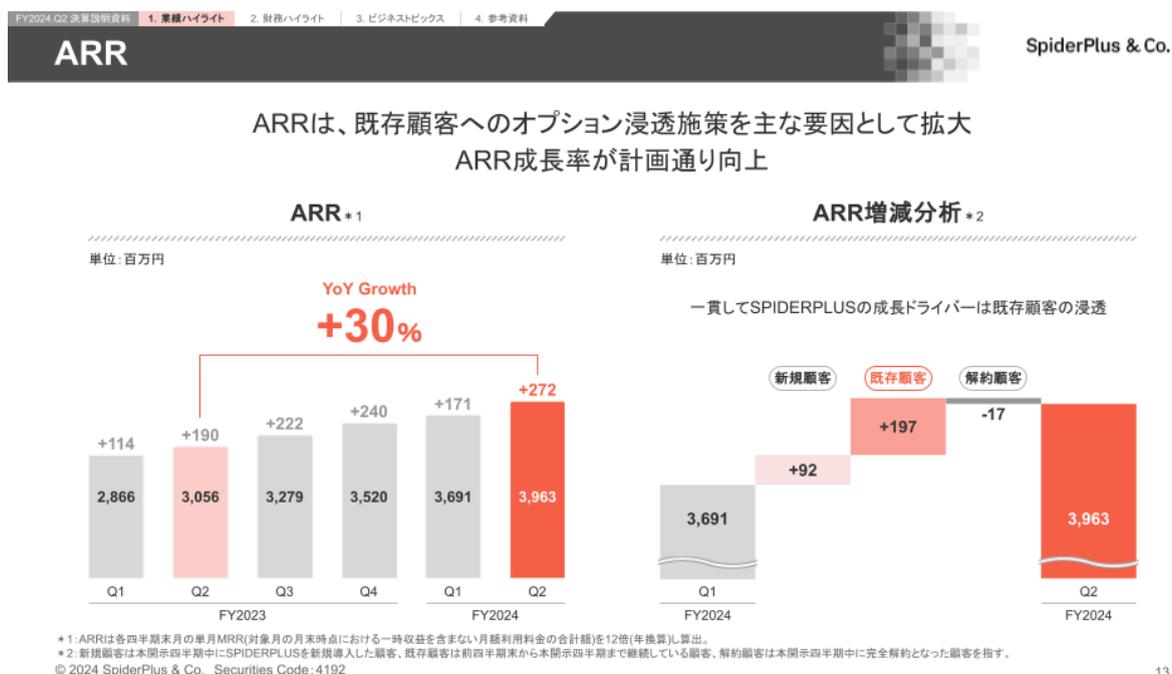
Q3、Q4もID数・ARPUのトレンドは変わらず、ID数も成長していくがそれ以上にARPUも高まっていくという理解でよいか、教えてください。

はい、現状のアカウントプランの進捗を踏まえるとIDとARPUを比較した場合にはARPUの成長が強いトレンドはFY2024下期も続くとみています。下期以降に大手企業の未導入現場のID数増加や休止IDの戻り、中小企業の新規導入・追加導入に関するIDも取り込んでいくことも見込んでいます。

質問4 (ARR成長のセグメント別貢献度について)

ARRの増減分析から、既存顧客の貢献度が大きいとお見受けします、これは、下期も変わらないトレンドという理解でよいか、教えてください。

はい、既存顧客がARRの成長を牽引するというトレンドに変化はありません。



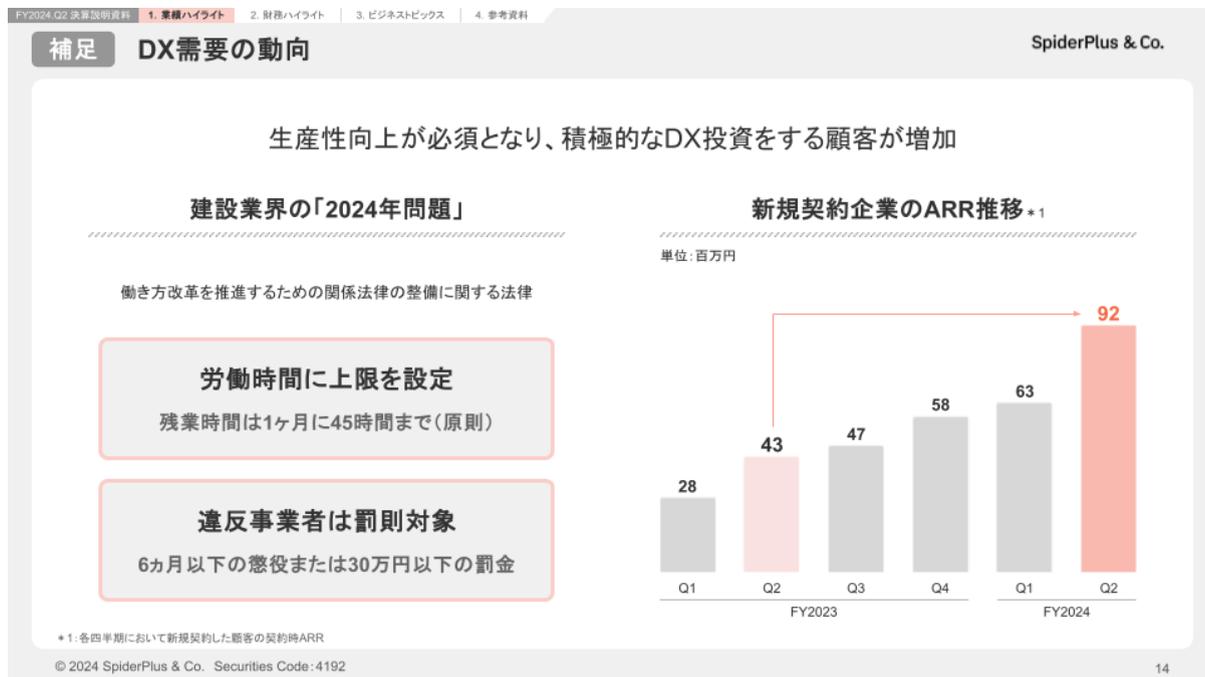
質問5 (DX需要の動向についてについて)

新規契約企業のARRが伸びている資料について、これは2024年問題需要が顕在化し始めているということを表しているのか、教えてください。

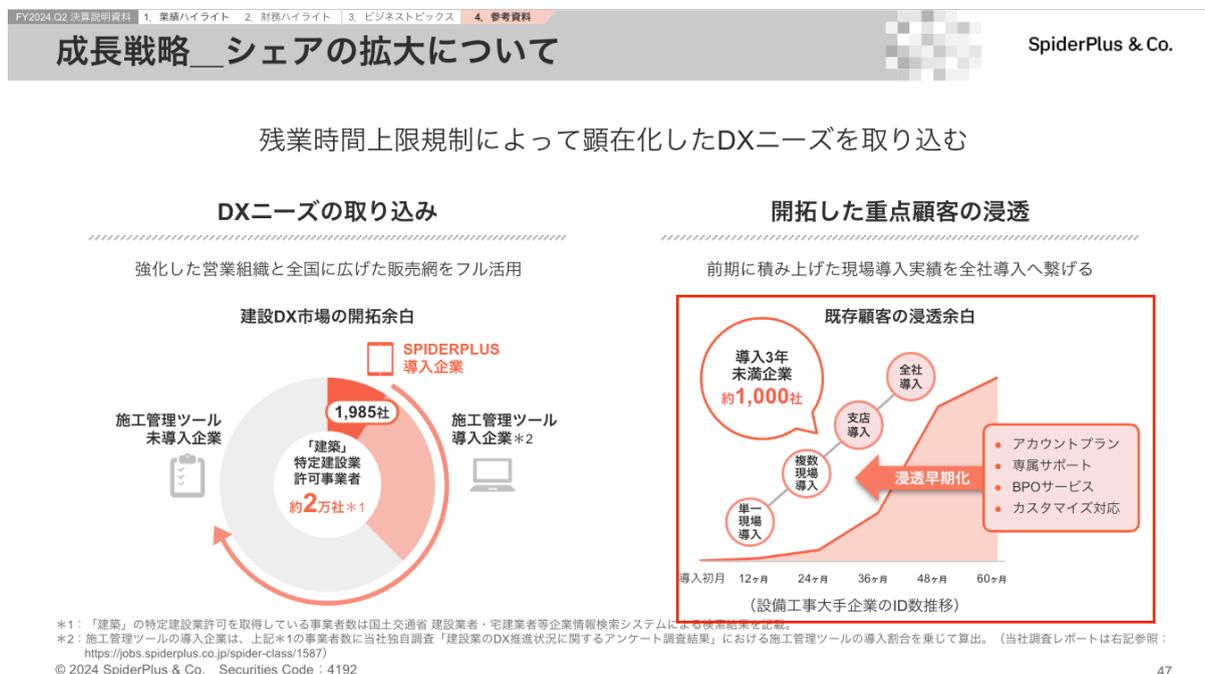
2024年問題に備え、新規導入いただくお客様も多く、生産性に対する効果がより早期に享受できる新プランでの導入が増えていることから、需要は取り込めていますし、需要自体も高まりつつあると評価しています。

既存顧客については、初期導入から3年~5年後ぐらいに導入ID数やARRが急速に増加する傾向でしたが、直近は既存顧客の導入拡大速度も従前より早まってきているデータもありま

す。この1年2年以内に導入いただいているお客様は、2024年問題や生産性向上という課題を特に明確にお持ちのお客様が多いとみてます。



参考：SPIDERPLUSの顧客内浸透モデル（画像赤枠内、決算説明資料p47）



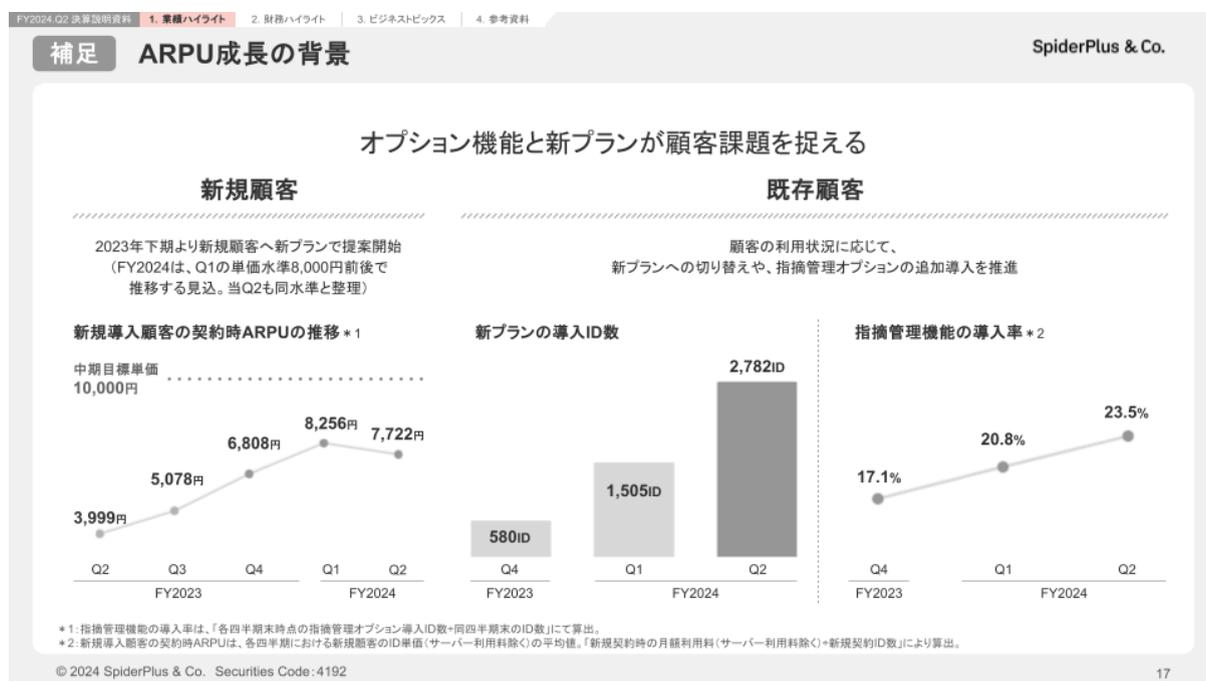
## 質問6（ARPU成長の内訳について）

新規顧客のARPUが前四半期から減少した要因を教えてください。

販売パートナー（代理店・取次店）経由の販売では、まだ新プランを提供できていない販売パートナーもいることから、直販経由の割合が下がった場合、新プランのほうが単価は高いため、新規顧客の契約時ARPUは低下します。

FY2024はこうした事情も折り込み、新規顧客ARPUは8000円前後で推移するとみています。そのため、Q2の新規顧客7,700円に下がったことはネガティブでもないですし、8,000円前後の水準であることから想定内の数値です。

なお、販売パートナーによる新プランの取扱いは関係強化施策と合わせて順次進めています。



## 質問7（契約企業の成長要因について）

新規契約企業は、中小企業顧客が多いという理解をしています。また、新規顧客が増えているときにはARPAが下がると考えておりますが、上がっている背景を教えてください。

既存大手顧客に対するオプション導入や新プラン切替、未導入現場のID導入が進んでいることから、全体のARPAも高まっています。

## 質問8 (解約率について)

解約率の傾向に変わりはありませんが、これは従来通り「使い方が分からなくて辞める」というユーザーが少ないという理解でよいか教えて下さい。

解約傾向に変化はありません。詳細な回答は控えますが、様々な施策を進めております。

## 質問9 (従業員数について)

FY2024.Q3以降の採用方針と今年度末の従業員数見通しはどの程度か教えて下さい。また、可能な範囲で貴社が採用したい人材はどのような層なのか教えて下さい。

引き続き人的投資を進めますが、採用ペースは上期よりも落ちます。当社のこれからの成長を牽引できるマネジメント層やポテンシャル人材を中心に採用を進めています。

組織づくりにおいてはスケーラビリティを重視しており、仕組み化等が進み人員数をふやすことで事業成長が早く進む部門については、中長期観点も取り入れた投資規律のもと積極的な採用を進めています。

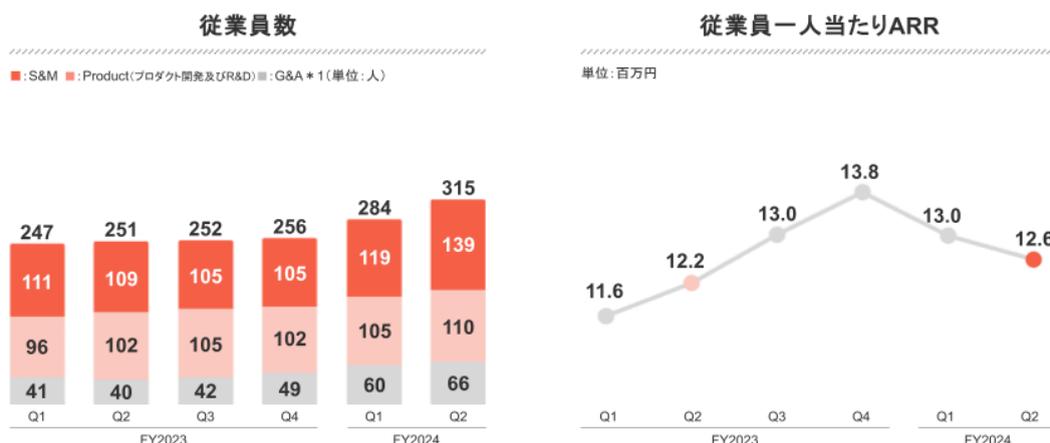
なお、期末の従業員数見通しについて、第2四半期末の315名よりも増加はしますが、350名～400名の水準になることはないと考えています。しかし、当社の採用力は強みでもあり、良い人材が採用できる環境ができているため、中長期の成長可能性を踏まえ、規律性ももちながら良い人材は積極的に採用していきたいと考えています。

## FY2024 Q2決算説明資料 1.業績ハイライト 2.財務ハイライト 3.ビジネスプロセス 4.参考資料

### 先行投資(人的投資)の状況

SpiderPlus & Co.

顧客と接点を持つ部門(S&M)の採用を中心に強化  
FY2024は上期に採用の比重を置いているため、生産性の一時的な低下は想定内



\* 1: 育休等休職者と役員を含む。FY2024.Q2からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。  
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

29

#### 質問10（販管費について）

販管費の増加は採用者数増加による影響との理解でよいか教えて下さい。また、今期の広告宣伝の見通しについて教えて下さい。

展示会を中心にマーケティング関係に投資していますが、販管費の増加は採用による固定費増加が中心です。今期の売上総利益率は横ばいで見えていただければと思います。また、広告宣伝費については数千万前半のイメージです。

#### 質問11（限界利益率及び売上総利益率の見通しについて）

売上総利益率が65%で安定的に推移していくということから、限界利益も同様の推移となるか教えて下さい。

限界利益率は円安等の影響もあるため、83%～85%前後の水準で推移するとみています。売上総利益率も65%超の水準で推移するとみています。

なお、開発人員のプロジェクトの見直しやアロケーションを進めており、その中で売上原価に計上すべきプロジェクトや業務の割合が従来よりも少なくなる可能性もあります。その場合、固定費は増加しないため、売上総利益率がもう少し高い水準になることも見込んでいます。

また、プロジェクトの見直しや選択と集中を進める中で、SESや業務委託の活用方針も見直しており、結果として、SESや業務委託者の数が減少した場合、売上原価及び販管費（営業費用）における開発人件費（固定費）が増加しないため、営業利益ベースではプラスの影響があるとみています。

#### 質問12（競争環境について）

競争環境についていかがでしょうか。

競争環境については、建設DXや施工管理系の新サービスリリースされたなどの情報を耳にする機会が増えてきてはいます。

しかし、そういったサービスは特定の業務に特化しているようなものが多く、SPIDERPLUSのような網羅性が高く深いレベルまで活用できるサービスは少ないです。

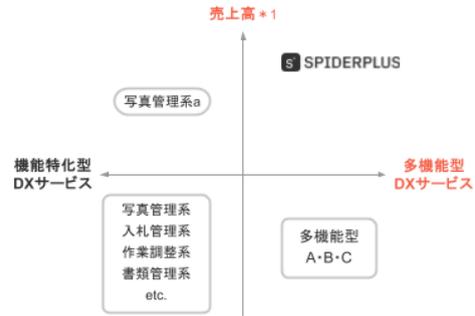
個別の機能や業務にフォーカスすると競争はありますが、SPIDERPLUSの提供価値や顧客基盤は建設DX業界の中で独特のポジションにあります。

## 建設DXサービスの 카테고리・リーダー

### 業界大手を中心とした顧客基盤



### 建設DX業界におけるポジショニング



\*1: デロイトトーマツ経済研究所「Con-Tech(建設テック)ソリューション市場展望 2022年度版(2023年1月発行)」における「施工管理ソリューション市場動向」「写真・図面管理ソリューション市場動向」及び、個別競合企業の売上高を基準として実績。  
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192 45

### 質問13 (SMBの開拓施策について)

SMBの開拓施策について教えてください。

中小企業向けの開拓施策は販売網の開拓・強化を重点的に取り組んでおり、需要を確実に取り込むための体制づくりを進めてきました。また、中小企業向けの顧客のニーズも捉えた配筋AI機能を2024年8月にリリースしています。

現在は、「DXに取り組みたいけどどんなことをやればいいのか分からない」という声もいただくようになっています。また、「AI活用による自動化」にも注目が集まっていると感じています。そういった環境の中で、重要なアップデートとして、「配筋AI機能」の販売を決定しました。これは、企業規模に関わらず引き合いが強い機能になっています。

検査業務の「自動化」と「省人化」を実現するAI機能  
特許を活用した独自機能で、ゼネコンのシェア拡大を加速する



AIによって配筋検査の事前準備を8割自動化  
ユーザーは確認作業のみで検査前業務が完結

### 期待効果

顧客ニーズを  
捉えた新機能

既存顧客の  
ARPU向上

新規顧客の  
導入拡大

- AI機能を組み込んだSPIDERPLUSの「配筋検査」オプション機能の標準付帯化を推進
- 大企業・中小企業問わず、全国約2万社\*1のゼネコンに展開
- 特許技術の活用により、SPIDERPLUS独自の付加価値が向上

\*1: 特定建設業許可事業者数は、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(当社独自調査は右記参照: <https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>)。© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

### 質問14 (ARPUの中期目標について)

決算説明資料では、中期的な新規顧客の目標ARPUを1万円と記載しています。これは、既存顧客に対しても同等の考えか教えて下さい。

販売パートナー向けの新プラン導入も進む中で、新規顧客ARPUは目標ARPUに近づいていきます。また、既存顧客について具体的なタイミングは申し上げられませんが、経営目標としてSPIDERPLUSの新プランを全顧客に展開できるよう進めております。

### 質問15 (シグマ社との協業について)

協業先であるシグマ社は、ベトナムにおいて強い地域などはあるのか教えて下さい。シグマ社は日系大手建設会社の子会社という理解をしておりましたが、ユアテック社が買収している会社でもあるため、そのあたりどのような影響があるのか、教えて下さい。

地域的には本社があるハノイが強い会社ですが、それ以外の地域、例えばダナンなどにも進出しています。ホテルやマンション、リゾート施設など当社サービスが強い大型物件を手掛けられています。ユアテック社がシグマ社を買収しており、ユアテック社の100%子会社ですが、ユアテック・ベトナム社とは別であり、ローカル企業として運営されていると理解ください。

ベトナム市場でのシェアを早期に獲得する一手として、  
ベトナムの大手設備工事会社と協業

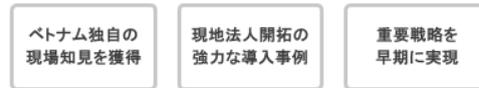


シグマ社 (SIGMA ENGINEERING JSC) について

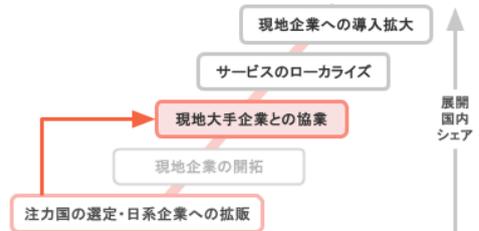
- 「ベトナムの設備工事会社トップ5」に7年連続選出されている同国建設業界のリーディング・カンパニー\*1
- 2005年の設立以来、商業施設や大型プラント、空港など、ベトナムの発展において重要なプロジェクトの実績多数

\*1: Vietnam Report JSC発表  
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

協業のポイント



海外展開ロードマップ



質問16 (タイへの進出について)

タイへ進出する場合はベトナムと同様の進め方になるのか、異なる進め方になるのか教えて下さい。

市場や国の成熟度が異なり、それを踏まえながら展開するため、全く同じ進め方にはならないと考えています。

質問17 (前四半期の休止IDが再契約される時期について)

前四半期の大型現場竣工により休止されたID数は下期に戻ってくるという公算でよいか教えて下さい。

はい、下期には戻ってくる見込みです。

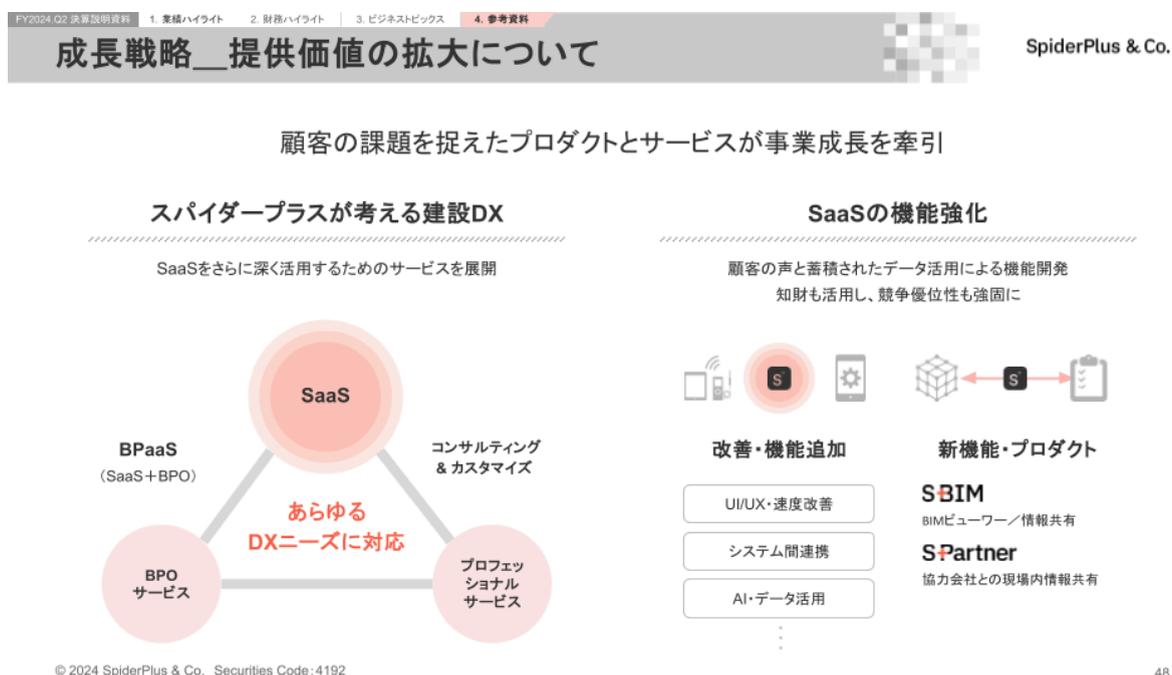
質問18 (スポット売上について)

今期のスポット売上はどの程度増えてくるか、また、スポット売上は今後も増やしていく方針か、教えて下さい。

中期的に、個別開発などのスポット的な開発案件は企業数が増加すると増えてくると考えています。また、意図的に増やしていく方針です。例えば、SPIDERPLUSに蓄積された施工データと、顧客の基幹システムのデータを繋げるようにしたいといった相談をよくいただきます。

これまではそういった相談を受けても、当社側のリソースの問題もあり案件全てに対応することができませんでしたが、ダットジャパン様との業務提携も進めましたし、社内体制も強化しています。個別開発案件は、SPIDERPLUSをさらに深く使っていただく上でも合理的で重要な戦略になるため、スポット案件を「プロフェッショナルサービス」として提供しています。

参考：SPIDERPLUSの顧客内浸透モデル（画像赤枠内、決算説明資料p48）



質問19 (FY2024の販管費見直しについて)

販管費は来年度以降どの程度増えると考えればよいか教えて下さい。

非開示のため詳細な回答は控えさせていただきますが、規模拡大によりFY2024よりも純増しますが、黒字化に向けたフェーズですのでストック収入の増加ペースに比べると緩やかに増加する見込みとご理解ください。

質問20 (中期の目標シェアについて)

中長期のターゲットとして、「約70万人と試算する現場監督のシェア20%を早期に獲得する」という方針に変化があれば教えて下さい。

中長期のシェア目標は変わっていません。当社は、施工管理における業界標準的なサービスになることを目指しています。

当社では、今後の建設需要や他業界との比較から「建設業従事者の生産性は今後5年以内に2倍ぐらい高めなければならない」と考えています。

そのためには、ITやAIが身近にあるということが重要で、すでにスマートフォンやタブレットは身近になっているため、今後はそれを如何に活用していくか、効率化につなげていくかがポイントになってくると思われます。

システムエンジニアにとってGitHubが当たり前の存在になっているように、施工管理にはSPIDERPLUSがあって当たり前であるという世界を目指します。

以上