

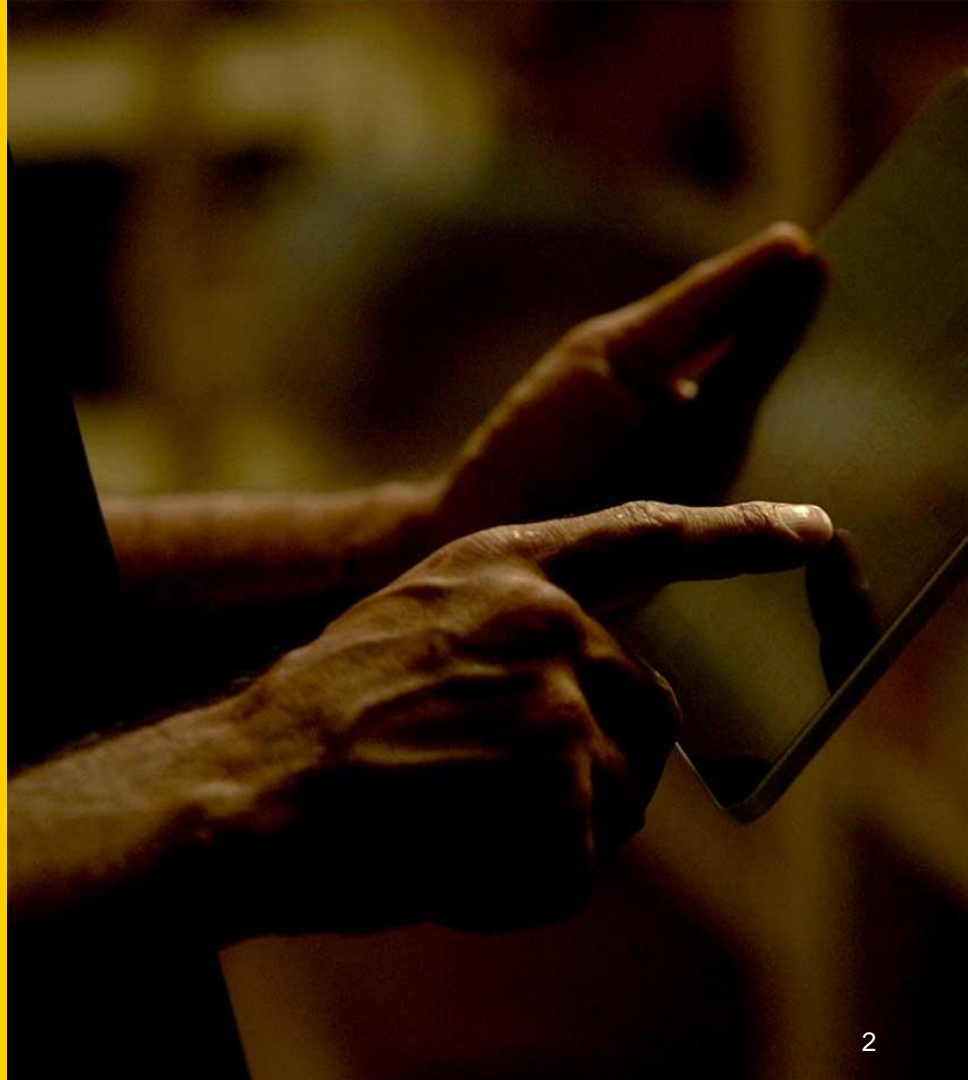
SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

FY2021.Q2 決算説明資料

事業概要

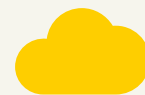
SpiderPlus & Co.



建設業をDXする会社



建設



Technology

建設現場にサブスクリプションでサービスを提供するビジネスモデル 主力はICT事業であり、ICT事業に集中投資

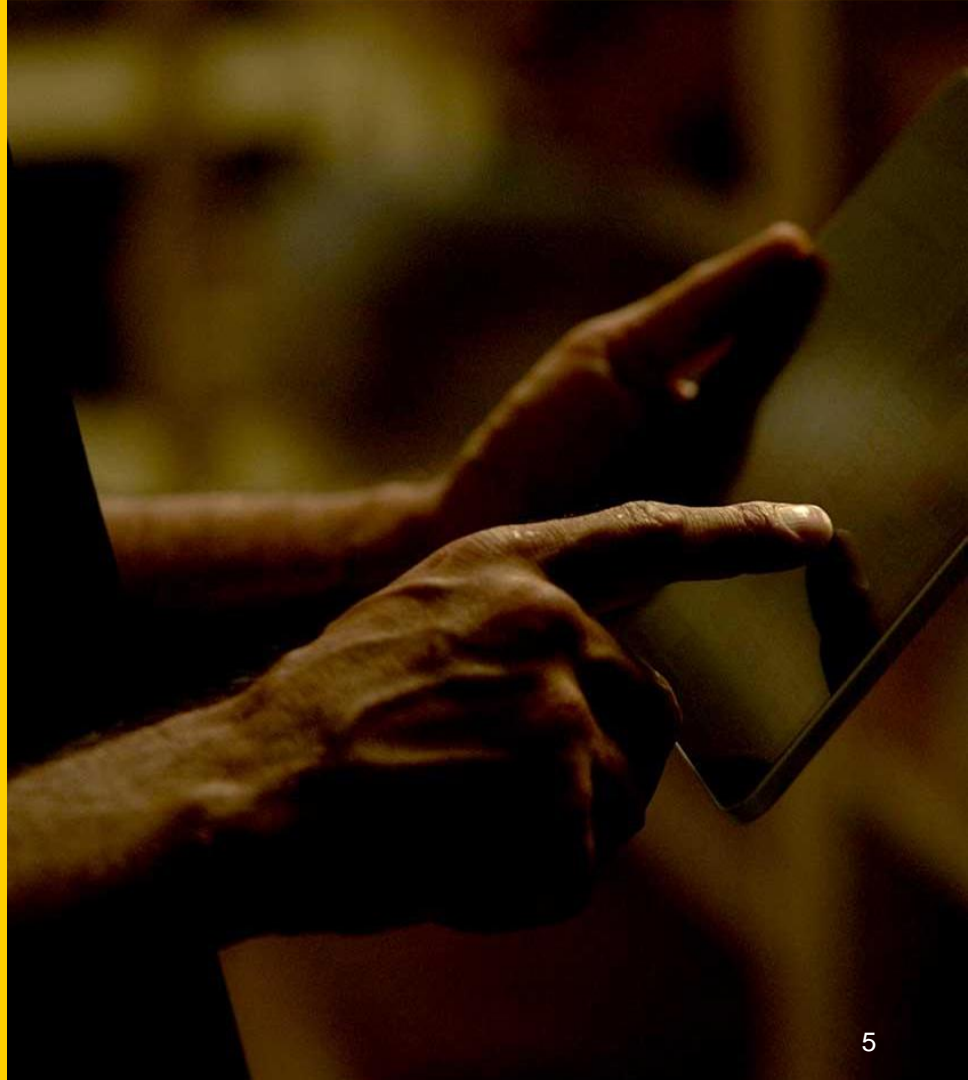
SpiderPlus & Co.



*エンジニアリング事業（ENG事業）では、熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために装置や配管に断熱材を取付ける熱絶縁工事を提供。

FY2021.Q2ハイライト

SpiderPlus & Co.



KPI

契約社数が四半期ベースで過去最高の増加

Growth

主力のICT事業売上高は引き続き30%超の成長率で推移

Product

新サービス「SPIDERPLUS PARTNER」「アカデミックプラン」

KPI YoY Growth

ARR*₁

+ 35%

1,397 → 1,881

単位：百万円

ID*₂

+ 28%

33,370 → 42,638

単位：ID

Company*₃

+ 58%

632 → 996

単位：社

*1：2020年6月及び2021年6月単月の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。

*2：2020年6月末及び2021年6月末時点の契約ID数。

*3：2020年6月及び2021年6月末時点の契約社数。2020年7月から2021年6月における月次平均解約率は0.8%。

月次平均解約率は会社数単位の月次解約率であり、各月の解約率は「当月の解約社数 ÷ 前月末時点の契約社数」により算出。2021年7月に契約社数1,000社突破。

主力のICT事業は業績予想に対して順調に進捗

FY2021.Q2 実績売上高

899百万円

進捗率：46.1%*1

FY2021業績予想
1,953百万円

参考：前年同期進捗率46.1%（実績）

FY2021.Q2 実績ID

42,638ID

進捗率：43.2%*2

FY2021業績予想
48,000ID超

参考：前年同期進捗率45.5%（実績）

▲
2020年12月末
38,560ID

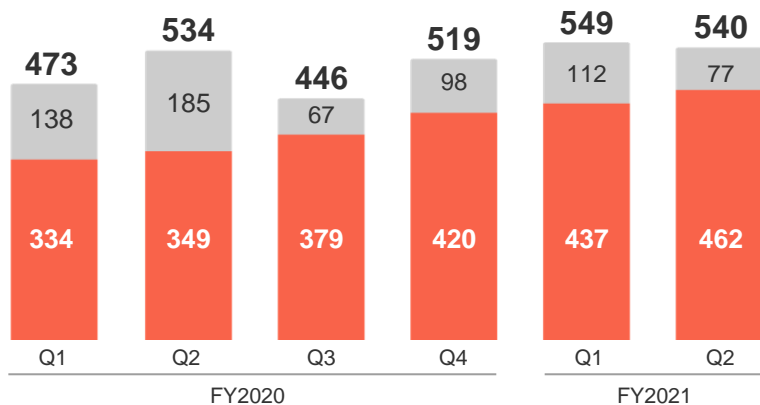
*1：通期業績予想に対する予算進捗率。ICT事業における「2021年12月期第2四半期累計期間売上高÷2021年12月期業績予想売上高」により算出。
*2：通期業績予想に対する予算進捗率。ICT事業における「2021年12月期第2四半期累計期間における純増ID数÷（2021年12月期業績予想ID数－2020年12月末時点ID数）」により算出。

主力のICT事業売上高はYoY+32%と成長性高い

ENG事業は予算通りの進捗

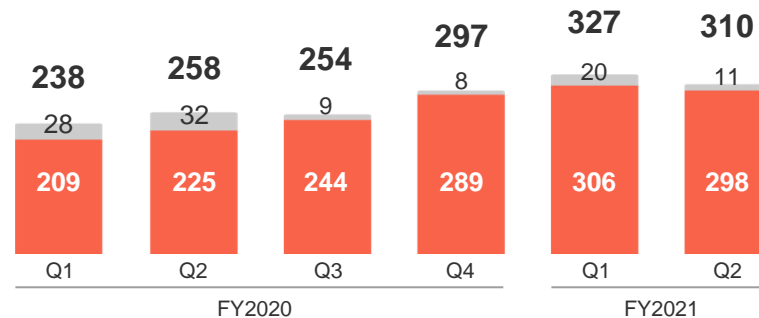
売上高

■ : ENG事業*2
 ■ : ICT事業
 単位：百万円



売上総利益

■ : ENG事業
 ■ : ICT事業
 単位：百万円



*1 : FY2020.Q4 (2020年12月期第4四半期会計期間)においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

*2 : エンジニアリング事業の略称。熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために装置や配管に断熱材を取付ける熱絶縁工事を提供。

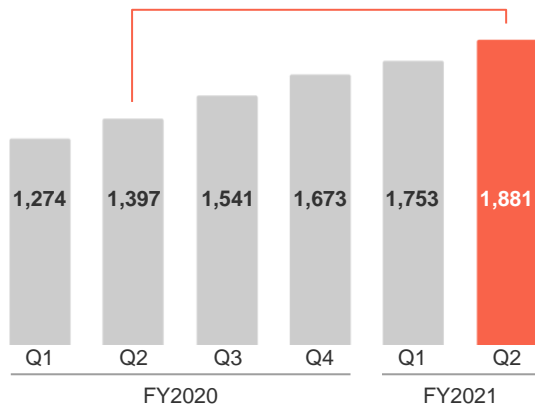
既存顧客のID追加導入が寄与しARR拡大

ARPU YoY+5%は予算通りの進捗

ARR

YoY Growth
+35%

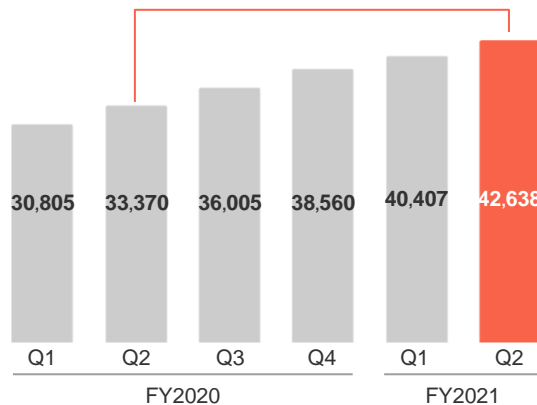
単位：百万円



ID

YoY Growth
+28%

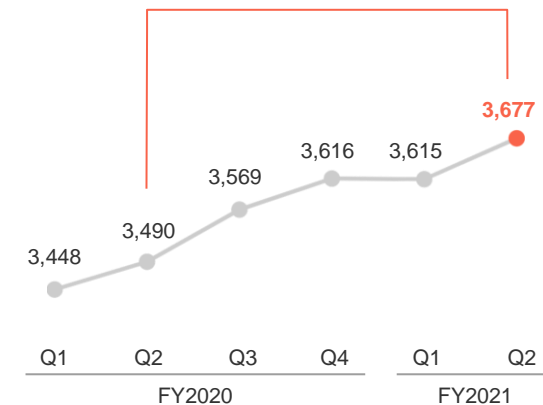
単位：ID



ARPU*1

YoY Growth
+5%

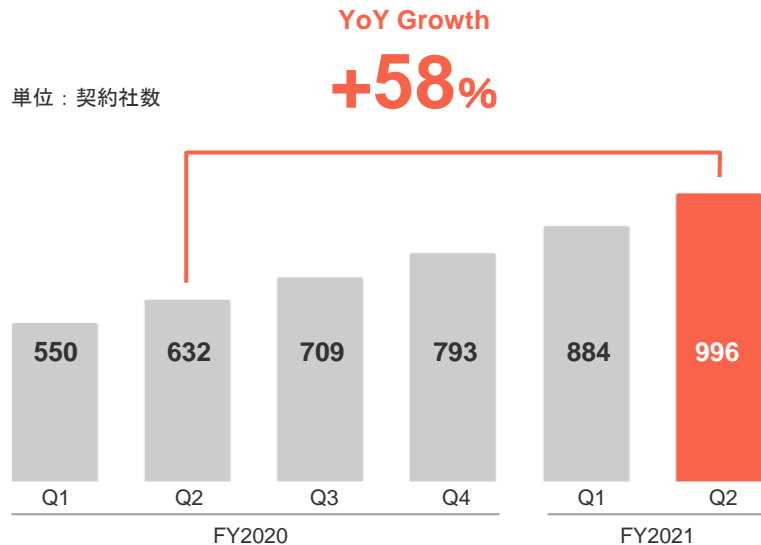
単位：円



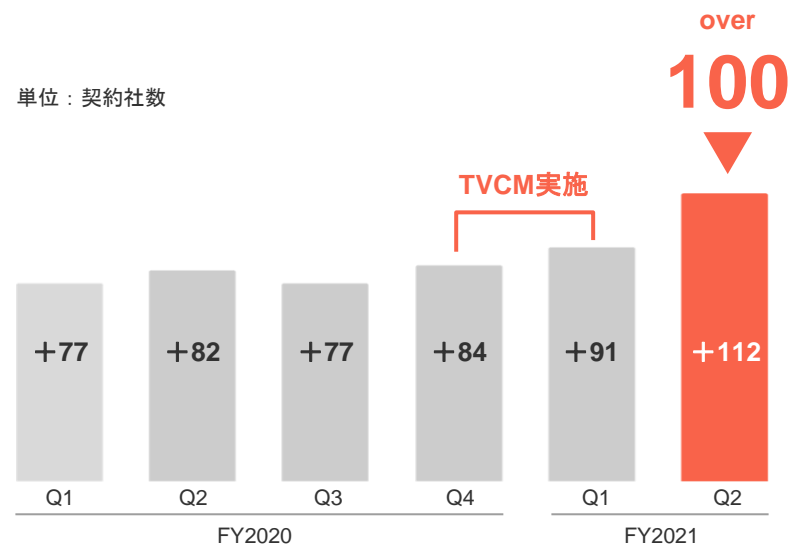
*1：ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。

先行投資の効果により、四半期過去最高の契約社数増加 TVCM含む広告宣伝の影響が顕在化

契約社数



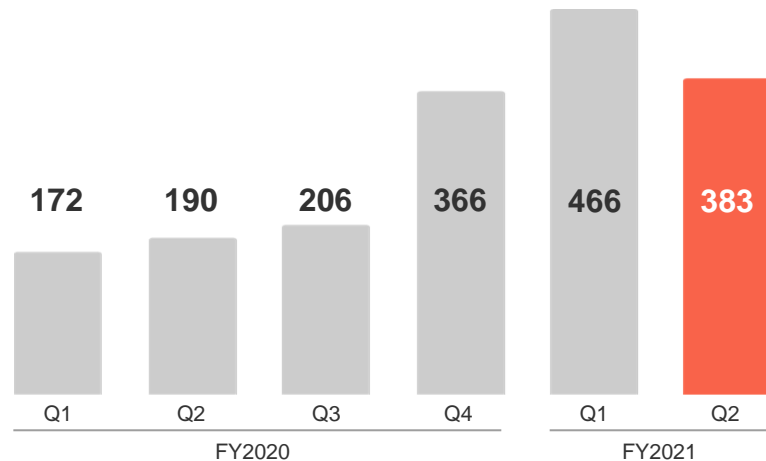
新規契約社数（純増）



FY2020.Q4から実施している先行投資により赤字が継続

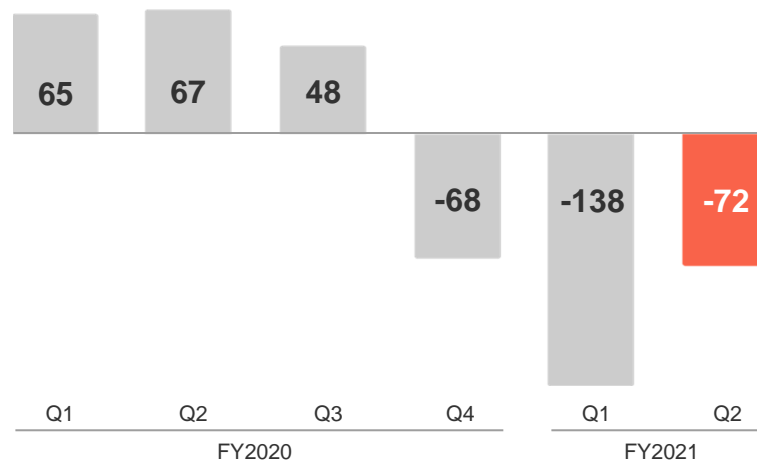
販管費

単位：百万円



営業利益

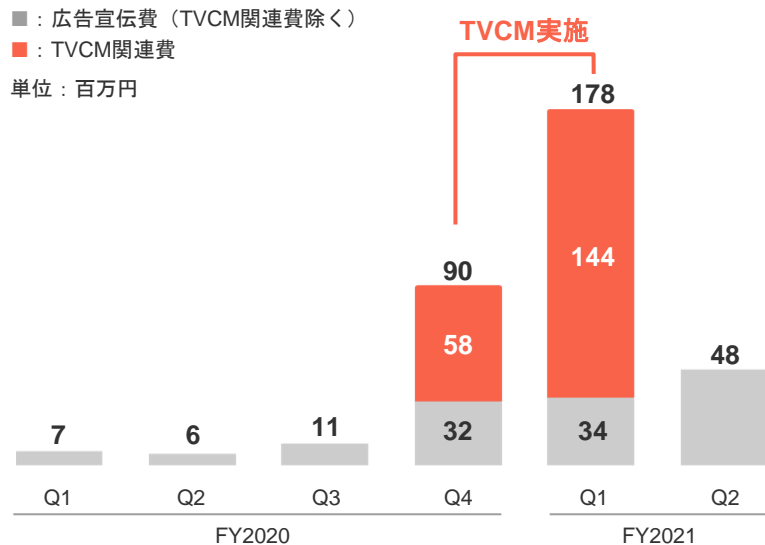
単位：百万円



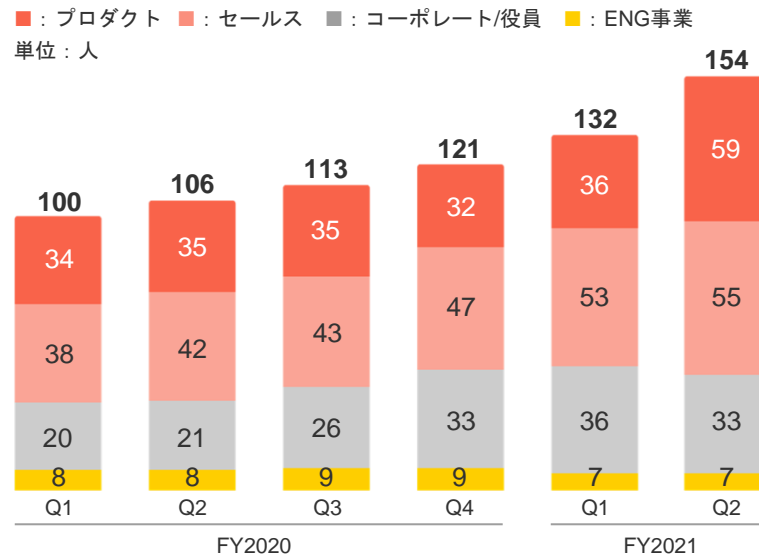
*1：FY2020.Q4（2020年12月期第4四半期会計期間）においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

プロダクト開発に向けたエンジニア採用が順調に進捗 TVCM以外にもウェブ媒体への広告出稿を積極化

広告宣伝費*1



人員数推移*2



*1: FY2020.Q4 (2020年12月期第4四半期会計期間)においては、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

*2: セールス及びコーポレートに係る人材派遣人員数及び、開発に係るSES人員数を含む(社外役員等除く)。

ビジネスハイライト

シェア拡大

Japan + Asia

- 専門工事会社向けサービス、**SPIDERPLUS PARTNERを開発**。Vertical SaaSとしてより深く顧客ニーズを捉える施策。
- **既存顧客のアジア展開**に向け、開発及び採用が順調に進行。

領域拡大

Vertical + Horizontal

- **プラント業界**での導入が順調に進行。
- **物流施設**における点検管理など**新しい領域**での活用事例も。

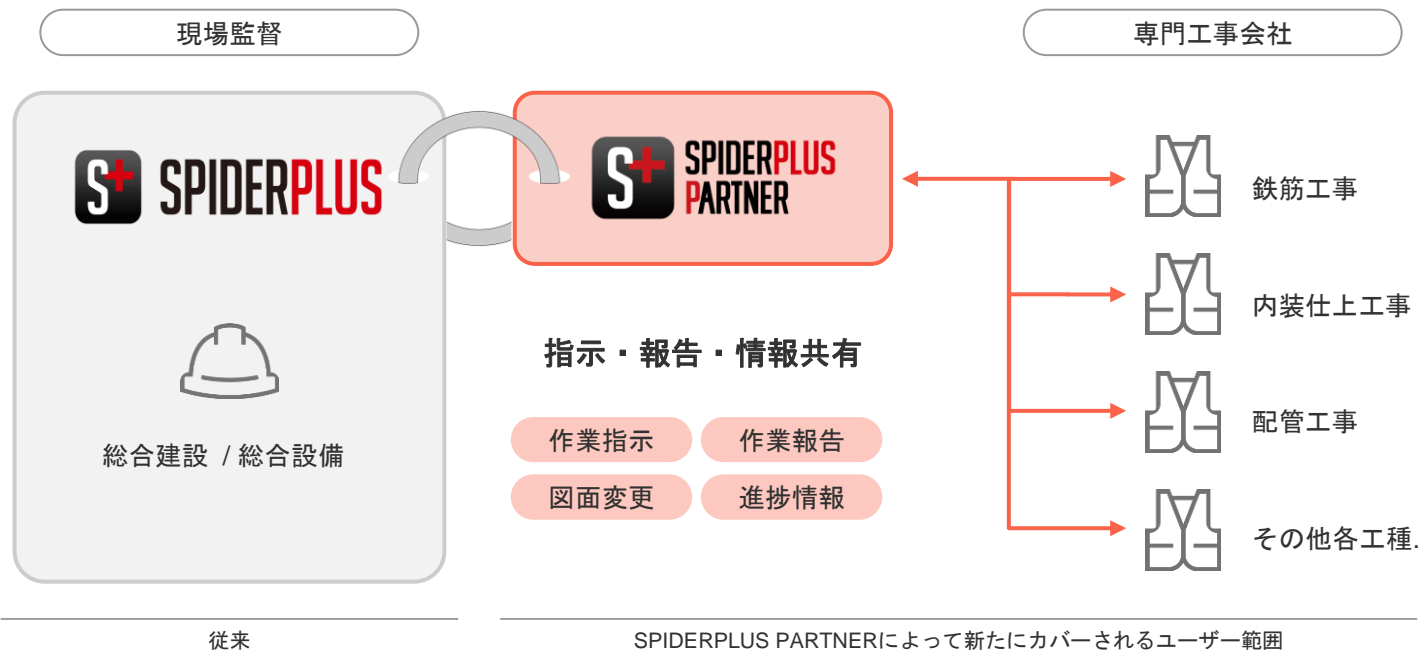
機能拡大

SPIDERPLUS + Data

- **きんでん*1との共同開発**により、**OCR連携機能実験を開始**。
- SPIDERPLUSの**リニューアル開発**は**オンスケジュール**で進捗。顧客ニーズを反映した機能実装を予定。

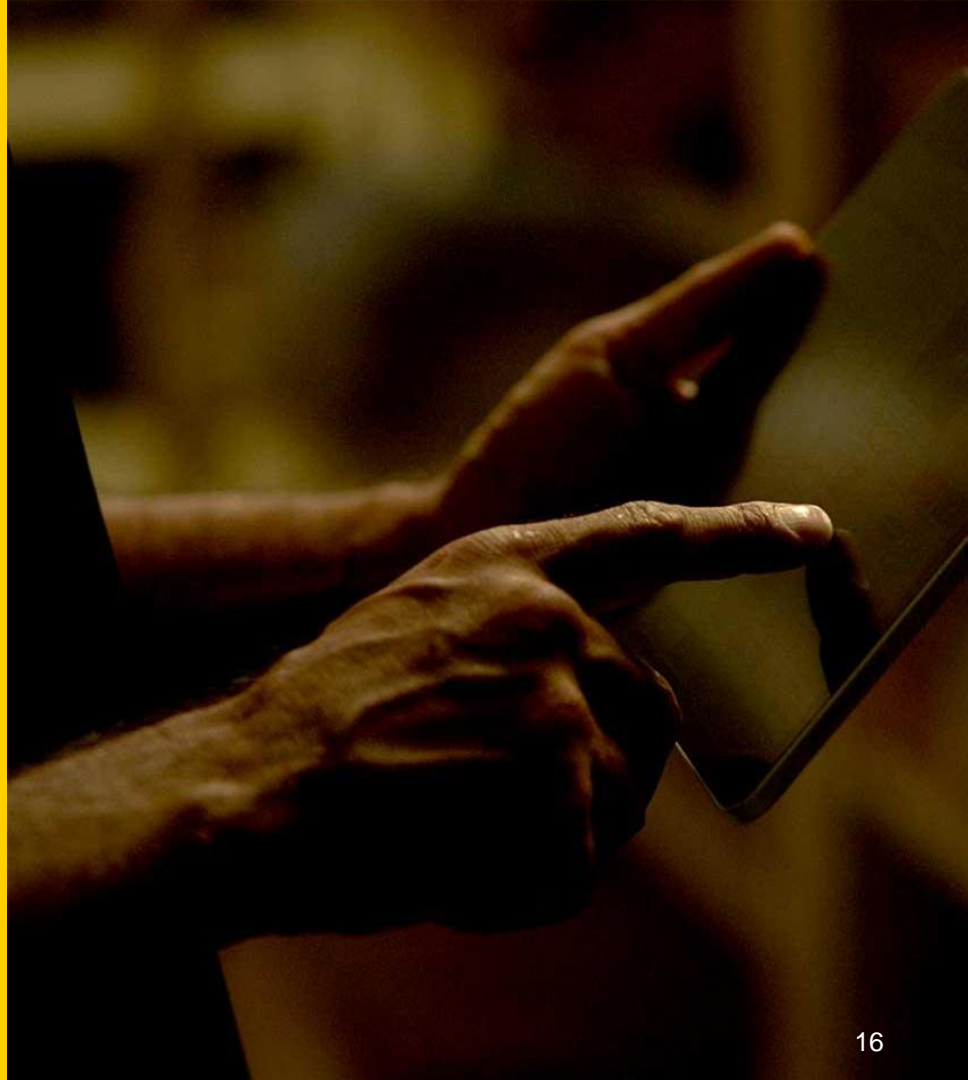
*1：関西地盤の総合設備大手。関西電力グループ。

SPIDERPLUS導入後もアナログで行われている 現場監督と専門工事会社のコミュニケーションをデジタル化するサービス



その他ハイライト

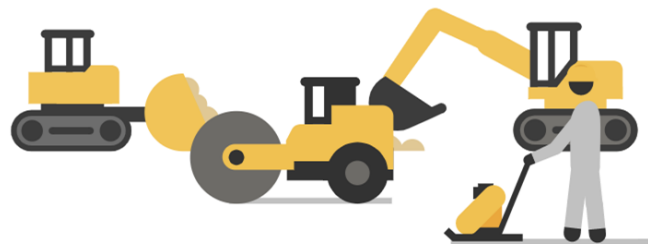
SpiderPlus & Co.



建設業の未来を担う学生に、SPIDERPLUSを無償で提供

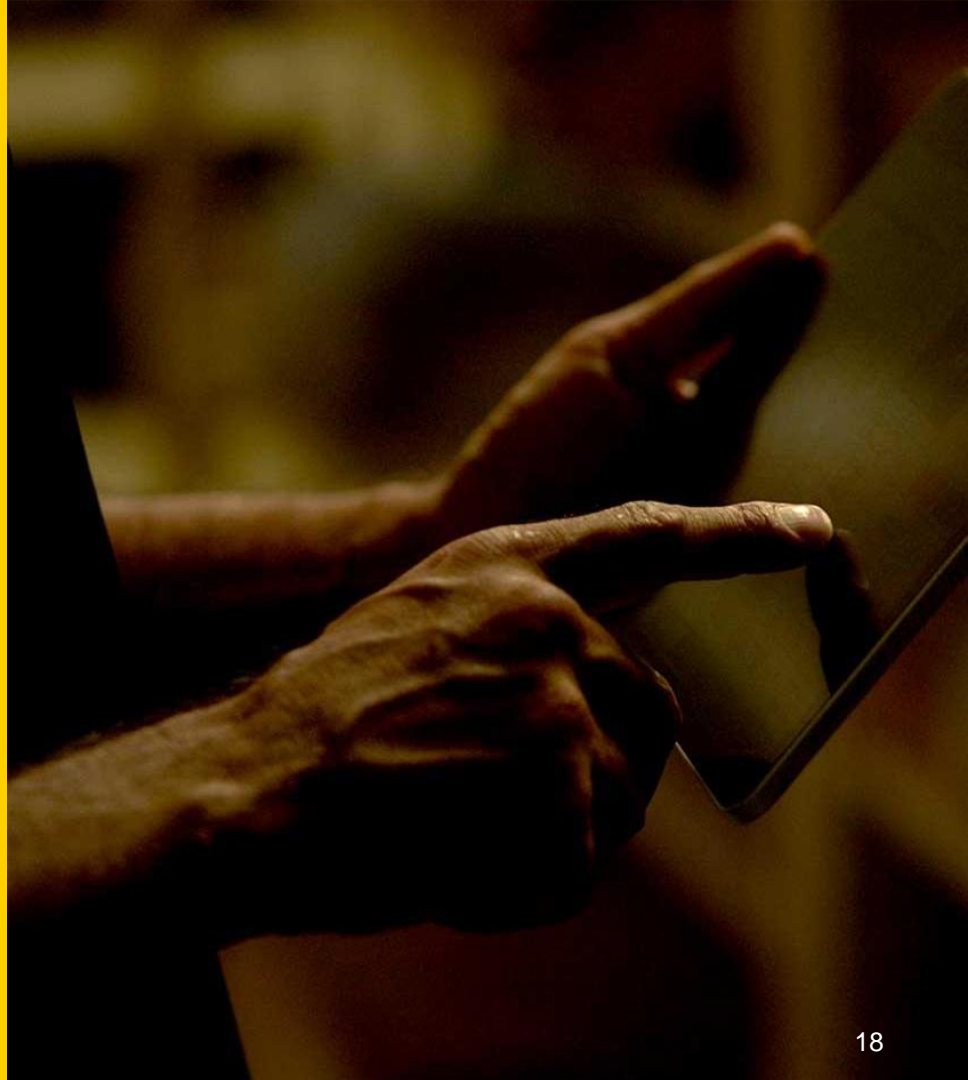


卒業後の現場活躍を見据えた
実践的な授業をSPIDERPLUSで



- 建設系学生や職業訓練生が行う施工・検査の現地学習にSPIDERPLUSを活用できる**教育機関向けプラン**
- 最新の建設ITを活用した施工管理を学び、SPIDERPLUS導入企業では**即戦力として活躍可能**
- SPIDERPLUSを使い、現場だけでなく、**教育現場からも建設DXを促進**
- **アカデミックプランを受講して建設業に就業する人材**が、5年後に**3,500名以上**を目標

參考資料：財務諸表



単位：百万円	FY2021.Q1 会計期間	FY2021.Q2 会計期間	QoQ	FY2020.Q2 累計期間	FY2021.Q2 累計期間	YoY
売上高	549	540	-1.7%	1,007	1,089	+8.1%
売上原価	221	230	+3.7%	510	451	-11.5%
売上総利益	327	310	-5.4%	496	637	+28.4%
売上総利益率	59.6%	57.4%	-2.2pt	49.3%	58.5%	+9.2pt
販管費	466	383	-17.8%	362	849	+134.0%
営業利益	-138	-72	—	133	-211	—
営業利益率	—	—	—	13.3%	—	—
経常利益	-182	-80	—	131	-263	—
当期純利益	-184	-81	—	131	-266	—

—— FY2021.Q2累計期間について ——

売上高

ICT事業の売上高成長に伴い、FY2021.Q2累計期間の売上高は堅調に増加（次ページのとおりICT事業の売上高成長率はYoY+31.7%、QoQ+5.9%）

売上総利益率

ENG事業に比して売上総利益率が高いICT事業の売上高割合が増加
その結果、全社の売上高総利益率も上昇

販管費

ICT事業の先行投資に伴う広告宣伝費及び採用強化による営業人件費増加を主な要因として、
YoY+134.0%

営業外損益

主に2021年3月の株式上場に関連した費用

ICT事業

単位：百万円	FY2021.Q1 会計期間	FY2021.Q2 会計期間	QoQ	FY2020.Q2 累計期間	FY2021.Q2 累計期間	YoY
売上高	437	462	+5.9%	683	899	+31.7%
売上原価	130	164	+26.1%	248	295	+18.6%
売上総利益	306	298	-2.7%	434	604	+39.1%
売上総利益率	70.1%	64.5%	-5.7pt	63.6%	67.2%	+3.6pt
販管費	323	209	-35.2%	194	533	+173.4%
セグメント利益	-16	88	—	239	71	-70.1%

—— FY2021.Q2累計期間について ——

売上高

ID増加を主な要因として、YoY +31.7%の成長

売上原価

採用強化による開発人件費増加を主な要因として
YoY+18.6%

販管費

FY2021.Q1に実施したTVCMによる広告宣伝費の増加及び採用強化による営業人件費増加により
YoY+173.4%

ENG事業

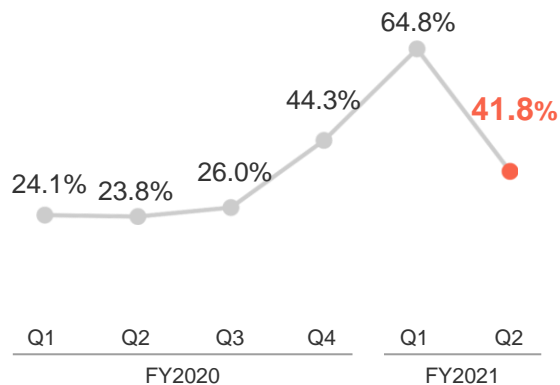
単位：百万円	FY2021.Q1 会計期間	FY2021.Q2 会計期間	QoQ	FY2020.Q2 累計期間	FY2021.Q2 累計期間	YoY
売上高	112	77	-31.2%	323	189	-41.5%
売上総利益	20	11	-44.1%	61	32	-47.2%
売上総利益率	18.7%	15.2%	-3.5pt	19.1%	17.2%	-1.9pt
セグメント利益	20	10	-46.7%	58	31	-46.8%

売上高

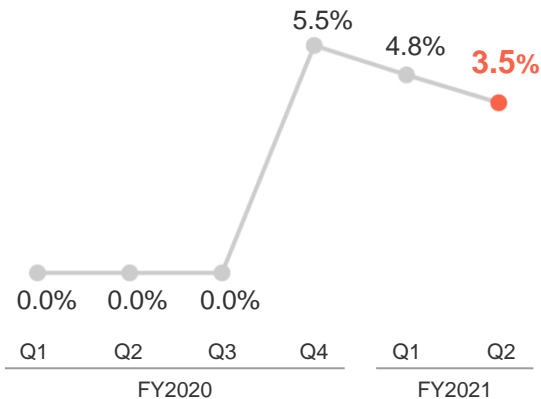
YoY-41.5%であるが、業績予想通りの進捗
(前期は一過性の大型案件の受注あり。
また、当期は積極的な営業を行わない方針)

人員増強及び広告宣伝への**先行投資の結果、S&M構成比が増加中**

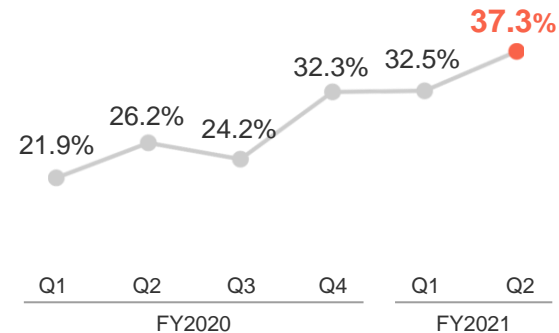
S&M*2



R&D*3



G&A*4



*1: 各構成比は管理会計上の構成比。

*2: 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、販売手数料及び関連する経費の合計額÷ICT事業売上高」により算出。

*3: Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「研究開発費÷ICT事業売上高」により算出。

*4: 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÷ICT事業売上高」により算出。

単位：百万円	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021.Q2
現金及び預金	414	408	469	4,678
流動資産	654	786	820	5,061
固定資産	70	79	84	212
資産合計	724	866	905	5,274
流動負債	274	405	396	387
固定負債	167	114	99	66
負債合計	442	519	496	454
純資産合計	282	346	408	4,819
自己資本比率	39.0%	39.9%	45.1%	91.4%

流動資産

株式上場に伴う新株式の発行・自己株式の処分、オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資等により4,676百万円資金調達（FY2021.Q2会計期間はオーバーアロットメント関連で1,223百万円調達）

固定資産

SPIDERPLUSのリニューアルの進行に伴うソフトウェア仮勘定が118百万円増加

流動負債

主に未払消費税等が減少

固定負債

長期借入金が減少

単位：百万円	FY2019	FY2020	FY2021.Q2
営業活動によるキャッシュフロー	20	130	-269
投資活動によるキャッシュフロー	-17	12	-108
財務活動によるキャッシュフロー	-6	-43	4,587
現金及び現金同等物の増減額	-3	99	4,208
現金及び現金同等物の期首残高	368	365	464
現金及び現金同等物の期末残高	365	464	4,673

営業活動によるキャッシュフロー

ICT事業の先行投資を実施したことによる
税引前四半期純損失263百万円の計上によるもの

投資活動によるキャッシュフロー

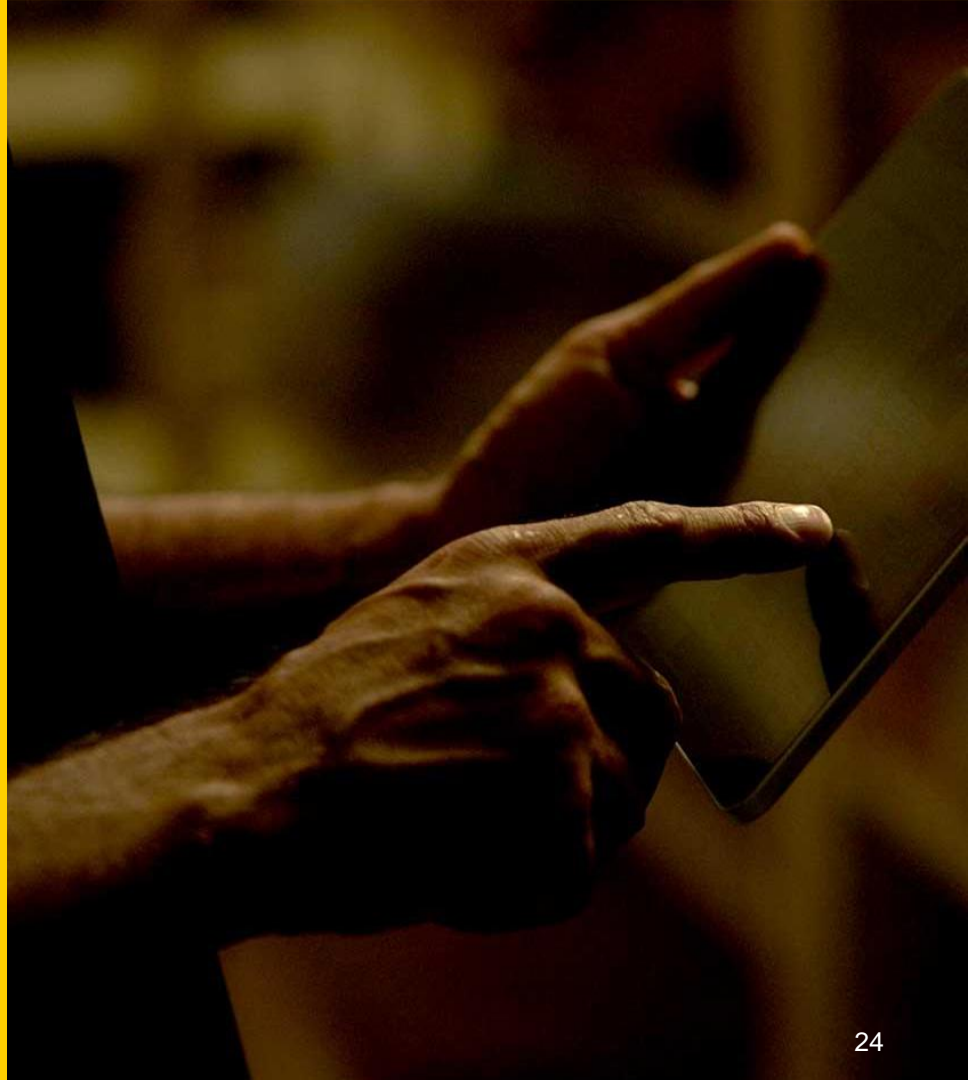
人員増加に伴う備品購入に伴う
有形固定資産の取得による支出19百万円その他、
ICT事業におけるSPIDERPLUSのリニューアルによる
支出86百万円によるもの

財務活動によるキャッシュフロー

株式上場に伴う、
株式の発行による収入4,442百万円及び
自己株式の処分による収入234百万円が発生した
ことによるもの

参考資料：SPIDERPLUSについて

SpiderPlus & Co.



建設現場をDXする

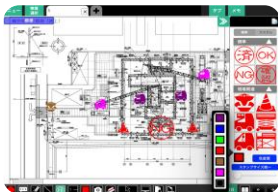
建築図面・現場管理アプリ



建設現場の膨大な図面・写真・検査記録をクラウドで一元管理

全工程で必須の標準機能

図面管理



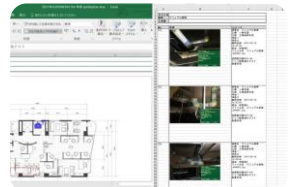
写真管理



電子小黑板



報告書作成



効率化を加速するオプション機能

建設工種別の検査に対応

総合建築



空調衛生設備



電気設備





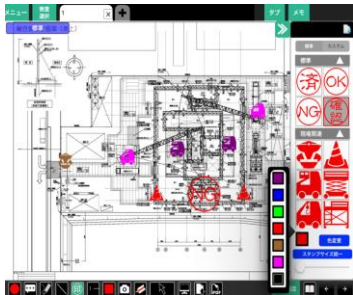
建築図面・現場管理アプリ



月額費用

標準機能 **3,000**円/ID
1IDでタブレット・スマートフォン・PCで利用できます

図面管理



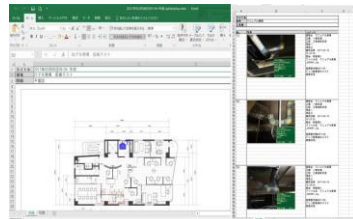
現場への大量の紙図面の携行が不要に。打ち合わせや指示等もタブレット端末で行えます。

写真管理



従来デジカメで行っていた写真記録のような撮影後のデータ整理が不要になり、すぐに報告書を出力できます。

報告書作成



写真の貼り付けやメモの転記が不要になり、必要な報告書をすぐに出力できます。形式のカスタマイズも可能。

電子小黑板



黒板を持ち歩く必要がなくなり、一人で黒板付きの記録写真が撮影できます。国交省電子納品にも対応。

工種別の検査に使えるオプション機能が充実 業種に合わせたパッケージプランで提供

月額費用

各 **2,500**円/ID
1 IDでタブレット・スマートフォン・PCで利用できます

建築パック



配筋検査機能



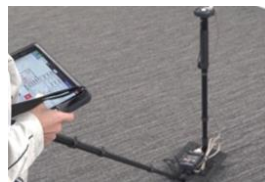
工事進捗管理機能

- 杭施工記録機能
- 配筋検査機能
- 仕上検査機能
- 工事進捗管理機能

電気設備パック



コンセント試験機能



照度測定機能

- 幹線・負荷設備試験機能
- コンセント試験機能
- 電力量計確認機能
- 照度測定機能

空調設備パック



風量測定機能



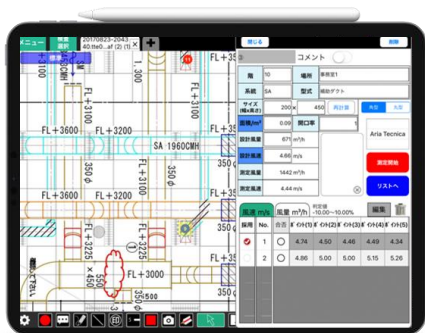
圧力計連携機能

- 風量測定機能
- 圧力計連携機能
- 温湿度計連携機能
- 騒音計連携機能

従来の検査業務を大幅に効率化するオプション機能群

— 風量測定機能 —

特徴



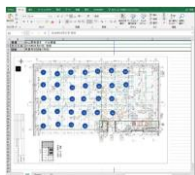
風量測定オプション画面



外部計測機器の風量計を用いた風量測定検査の様子

- 3人作業から2人・1人での作業が可能になり**大幅な業務効率化**
- 図面に計測箇所をプロットできるので**直感的な管理**が可能
- 計測したデータをリアルタイムに確認、**その場で合否判定**可能
- 検査**報告書の出力も簡単**
- **BIM *1**から**測定箇所の位置情報**や**制気口情報**を取込める

検査記録帳票作成を効率化



測測 No.	測定	設計風量	測定風量	測定率	測定日時	
1	○	4.74	4.50	4.45	4.49	4.34
2	○	4.89	5.00	5.00	5.15	5.20

計測者のみで作業可能



測定の進捗がアイコンの色でひと目で分かり計測漏れを防ぎます
 (赤：未測定 / 緑：測定中 / 青：測定済)

*1 : Rebro® から測定箇所の位置情報や制気口情報等のデータを取り込めます。また、計測データをRebro®に戻すこともできます。
 Rebro®の「SPIDERPLUS連携」アドインはRebro®保守加入顧客向けの機能です。

設計時と施工時の情報を**自動照合**して**ヒューマンエラーを回避**し、**業務効率化**

OCR連携による確認作業支援機能について

電気設備工事において、設計時と施工時の電力量計情報を照合・確認する作業では、**作業員が10桁以上に及ぶメーターの製造番号や各種数値を目視すると同時に手書きでメモを行うため**、表示内容の見間違いや書き間違い、警告表示の見逃しなど、**ヒューマンエラーを引き起こす可能性が高く、業務時間が伸びる原因の1つ**になっている。

このような課題を解決すべく、きんでん協力の下、SPIDERPLUSとOCR (Optical Character Recognitionの略で、光学的文字認識を指す。)技術の連携による確認作業支援機能を開発、実験を開始した。

SPIDERPLUSで撮影した電力量計の画像データをOCRで設計時の情報と自動照合し、相違判定時には警告が表示される。OCR処理による自動判定と、作業員の目視を合わせたダブルチェックを実施することで、**ヒューマンエラーの回避と業務効率化に繋がる。**



画像左：電力計を読み取る作業の例
(画像提供：株式会社きんでん)

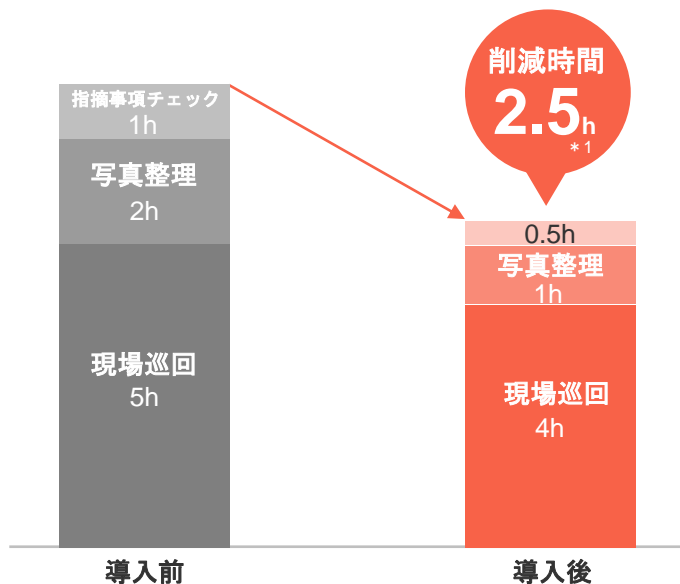


画像右：OCR処理結果受信時の画面表示

画面上部、左側列に「OCR処理結果」が表示、右側列には「設計時の情報」が表示され、OCR処理結果の数値と設計時の情報が違っていると警告を表示する確認支援機能もある。

SPIDERPLUS導入後、平均2.5時間／日の業務改善を実現した例

改善例（1日）



月間の削減時間・コスト

月間のランニングコスト

一人あたりの
月間導入効果例^{*2}
約 **150,000円**

月間の削減時間・コスト

156,250円／月

1日の削減時間：2.5時間 × 月の稼働：20日 × （日給25,000円 ÷ 8時間勤務） = 156,250円

月間のランニングコスト

3,000円／月

SPIDERPLUS標準機能利用料：3,000円

*1：削減できる作業時間はタブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づくもの。

*2：労務費は25,000円／日、1日の労働時間：480分／日、1ヶ月の稼働日数20日にて試算。SPIDERPLUS初期費用、サーバー費用、タブレット端末の利用料、通信費や教育コスト、消費税などは含まない。

顧客基盤

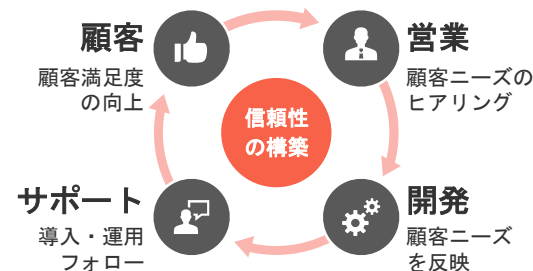
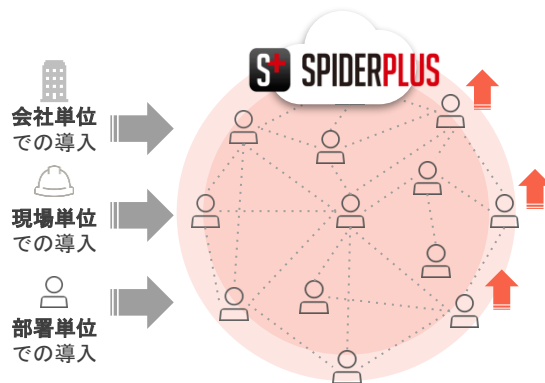
総合建設業・設備工事業など、建設業界で主要な地位を占めている事業者が多く導入。

ネットワーク効果

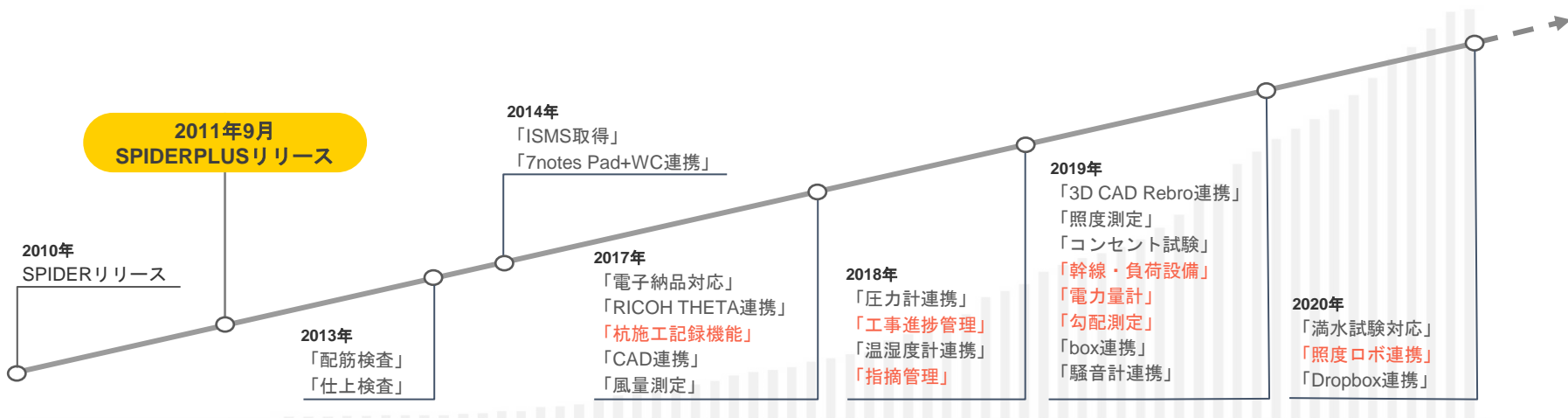
ユーザー数増加に伴い、社内外での連携がSPIDERPLUSで完結する機会が増える事で利用価値も増加。

サポート体制

現場説明会やサポートセンターによる導入・運用のフォロー、顧客ニーズを素早く開発まで反映する体制を構築。



10年かけて顧客と共に開発・改良してきた「SPIDERPLUS」



設備工事業普及期

総合建設業普及期

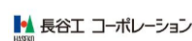
領域拡張期



Kinden きんでん



高砂熱学



明日のコミュニケーションをデザインする
NECネットズエスアイ

* 赤字は2021年6月末時点のSPIDERPLUS独自の機能。

導入時は数現場、数IDからスタートし、数年かけて全社的にID数が拡大。

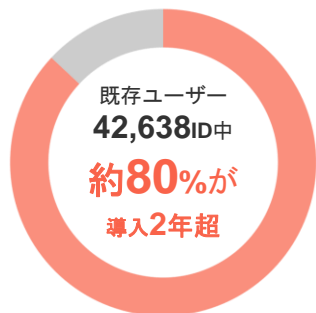
導入年別顧客数及びID数構成

導入年数2年超の顧客が、全IDの80%超を構成。

導入年別顧客構成

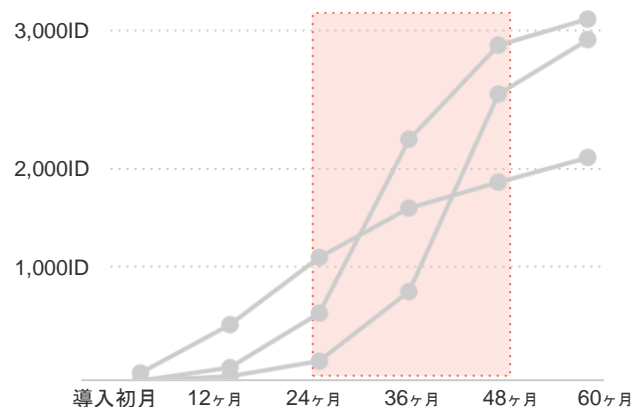


導入年別ID構成



顧客上位3社のID数推移

2~3年かけて、顧客内でのID数増加が加速。



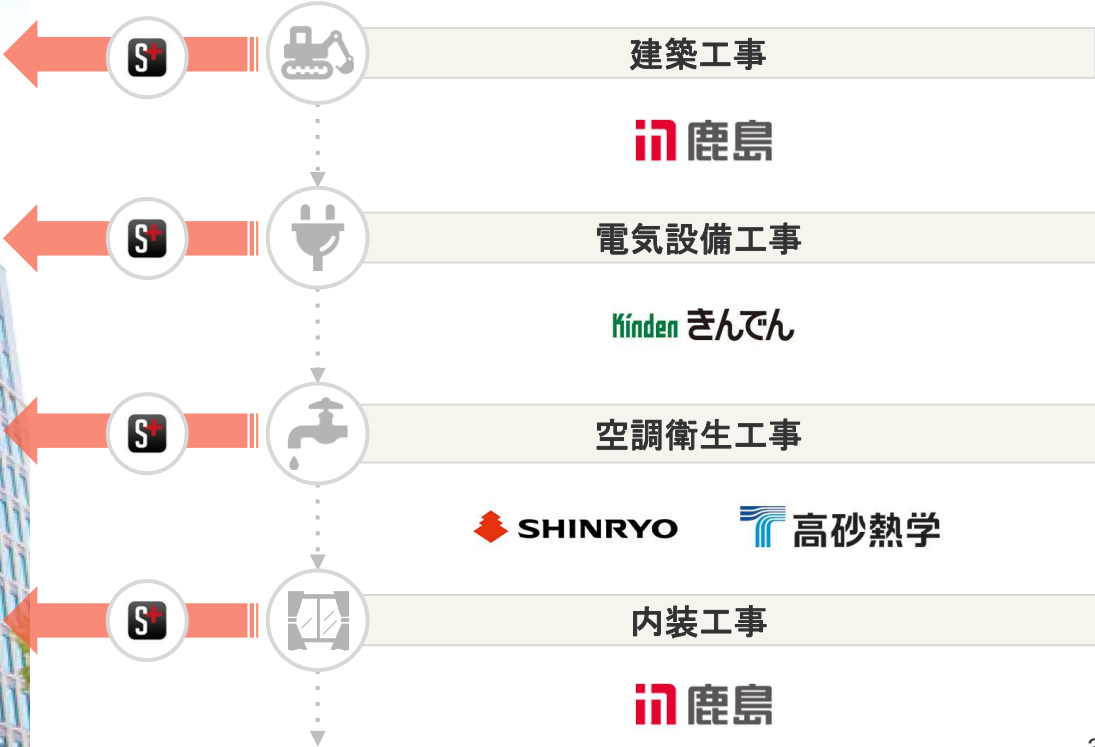
SPIDERPLUSの活用事例



鹿島建設のDXモデル現場

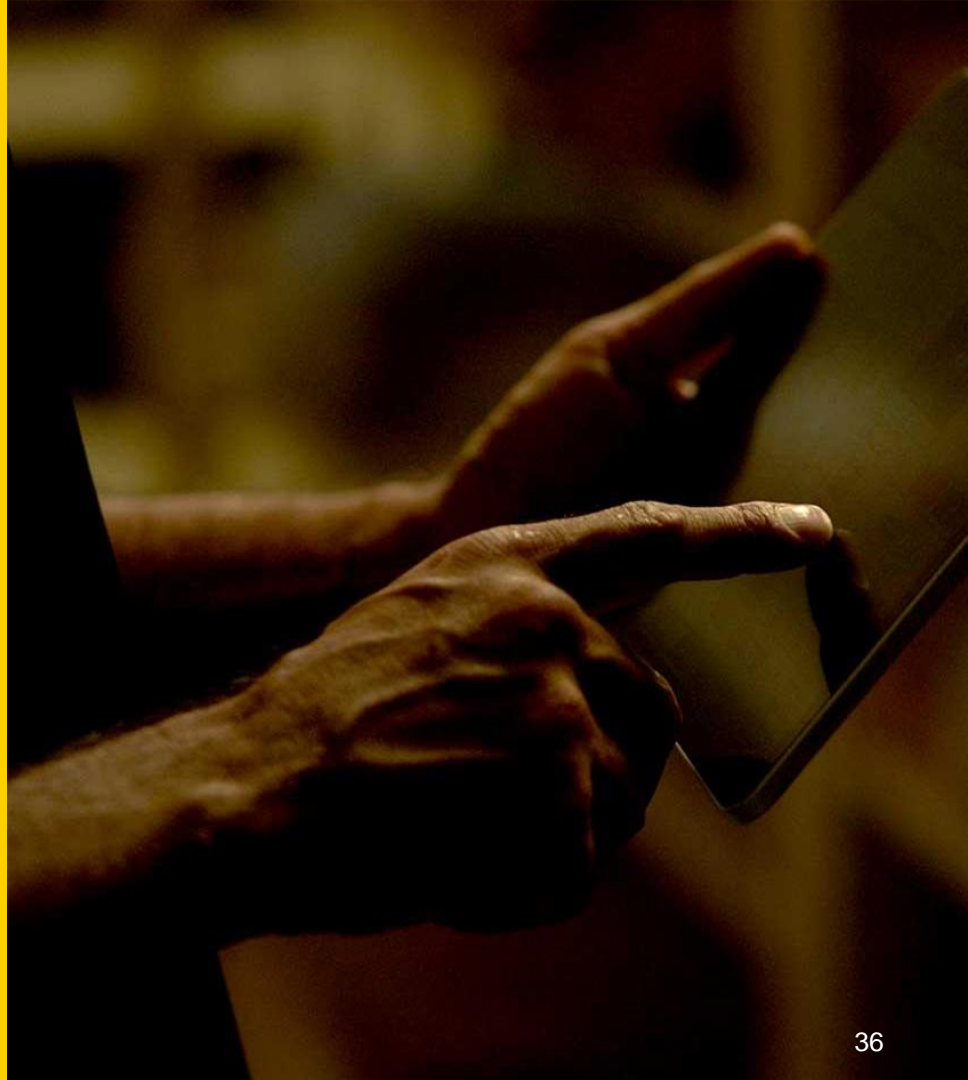
「オービック御堂筋ビル」

SPIDERPLUSを基盤として 竣工までの全工程を一元管理



參考資料：市場環境

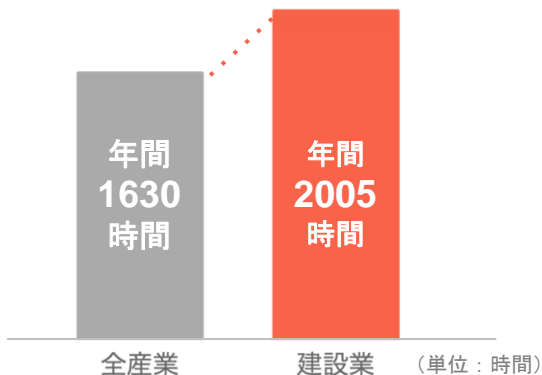
SpiderPlus & Co.



テクノロジーによる抜本的な改革が急務

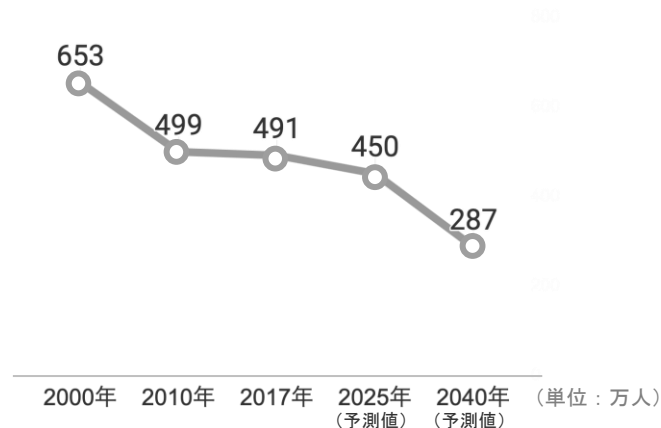
労働時間

建設業は労働時間が長い *1



建設業の就業者推移

建設業は人員が不足する *2



*1：厚生労働省「毎月勤労統計調査」2020年9月確報版を元に当社作成。

*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当社独自に推計。

働き方が大きく変わる潮流

法制度の整備

「働き方改革関連法」改正*1

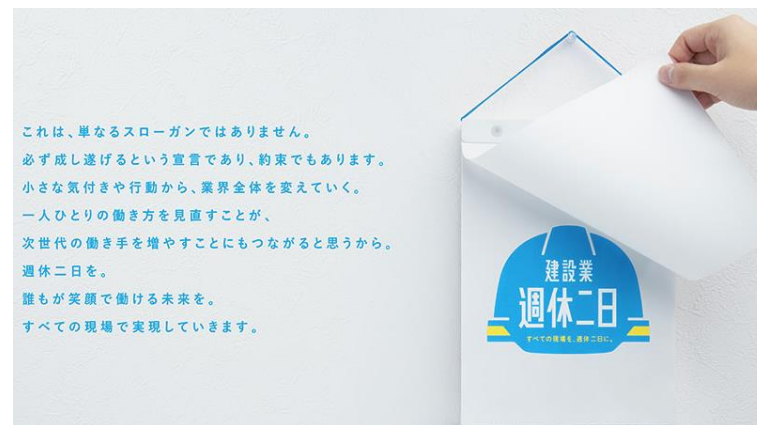
月45時間、年360時間を原則とする時間外労働の罰則付きの上限規制が、猶予期間を設けられていた**建設業でも2024年度から適用**。

「建設業法」改正*2

建設業は、国民生活や社会経済を支える上で重要な役割を担っているが、現場の急速な高齢化と若者離れが進んでいる事から、限りある人材の有効活用などを通じた「建設現場の生産性の向上」をする必要がある。このため、

「建設業の働き方改革の促進」「建設現場の生産性の向上」
「持続可能な事業環境の確保」の観点から、**「改正建設業法」**
が2020年10月に施行。

業界団体の取組



業界団体「一般社団法人日本建設業連合会」は、**2022年3月までに「全建設現場で週休二日を実現」**を掲げる。*3

*1：厚生労働省「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律（平成30年7月6日公布）」より抜粋。

*2：国土交通省「建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律（令和元年6月12日公布）」より抜粋。

*3：(社)日本建設業連合会「働き方を変える。建設業を変えていく。」より抜粋。

建設業界のDXは必須

ほぼ横ばいで推移する
国内建設業
投資額



63兆円 *1
(見通し)

2021年 → 2035年

年々不足すると見込まれる
国内建設業
就業者数



100万人 *2
(予測)

2014年 → 2025年

今後も拡大すると見込まれる
国内建設業
IT投資額



3.7倍 *3
(実績)

2014年 → 2019年

*1: (社)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)」より抜粋。

*2: 日経BP「建設テック未来戦略(2020年3月13日発行)」より抜粋。

*3: (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」及び「企業IT動向調査報告書2015」より抜粋。

SOM

Serviceable Obtainable Market

コアターゲット*2の現場監督

240億円*3

SPIDERPLUS
ARR 18億円*6

SAM

Serviceable Available Market

国内建設業従事者

4,000億円*4

TAM

Total Addressable Market

建設業界のIT投資額

9,000億円*5

*1: 当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年6月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではない。

*2: 従業員30人以上の従業員がいる戸建て・ハウスメーカー除く国内建設会社の現場監督。

*3: 当社推計による「従業員30人以上の従業員がいる戸建て・ハウスメーカー除く国内建設会社の現場監督数に、「SPIDERPLUS」の標準単価の年間利用料を乗じて算出。

*4: 国土交通省「第6回建設産業政策会議 参考資料 建設産業の現状と課題（2017年6月13日）」を基に、当社推計した戸建て・ハウスメーカーを除く国内建設会社の従業員数に、2020年12月時点で契約している「SPIDERPLUS」ユーザーの最大単価を乗じて算出。

*5: 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」及び、（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」より当社推計。

*6: 2021年6月末時点。

アジアを含めると**建設テックの市場規模は4兆円***1

アジア市場

4兆円 (1\$=100円にて換算)

2.1兆ドル (アジア建設市場規模 * 4) × 1.84% (IT投資額 * 3)

国内市場

戸建て
リフォーム
2,743億円

14兆9,107億円
(戸建て住宅・
リフォーム建築
投資額 * 2)
× 1.84% (IT投資
額 * 3)

土木
3,987億円

21兆6,700億円 (土木建設投資額 * 2) × 1.84% (IT投資額 * 3)

ビル・マンション・メンテナンス
4,850億円

26兆3,593億円 (ビル・マンション・メンテナンス建築投資額 * 2) × 1.84% (IT投資額 * 3)

合計
約**9,000億円**

↑ SPIDERPLUS : ARR 18億円 *5

- *1 : 当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年6月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではない。
- *2 : 国土交通省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」及び、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」より当社推計。
- *3 : (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」より抜粋。
- *4 : SPEEDA「ゼネコン業界(アジア・オセアニア)」より抜粋。
- *5 : 2021年6月末時点。

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、本資料に記載されている内容につきましては、細心の注意を払っておりますが、その妥当性、正確性、有用性について保証するものではないことをご了承ください。

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。