

2022年2月16日

会社名 スパイダープラス株式会社

代表者名 代表取締役社長 伊藤謙自

(コード番号: 4192 東証マザーズ)

問合せ先 取締役 IR 室室長 大村幸寛

(TEL. 03-6709-2834)

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

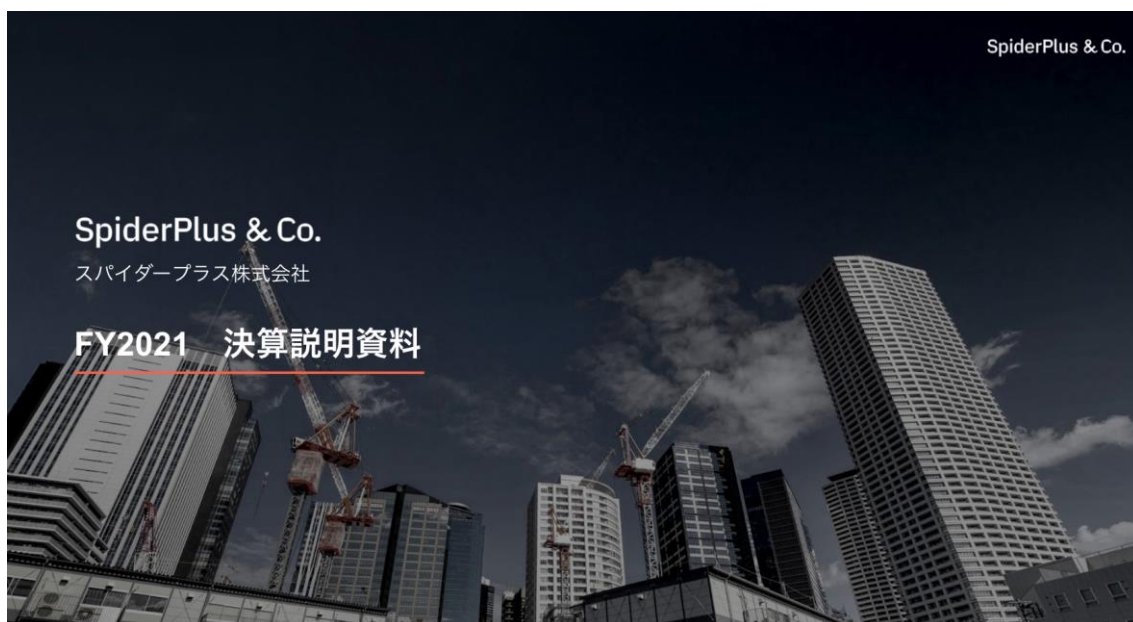
2021年12月期機関投資家向け決算説明会（書き起こし）

登壇者 代表取締役社長
取締役 IR 室室長

伊藤 謙自（以下、CEO 伊藤）
大村 幸寛（以下、CFO 大村）

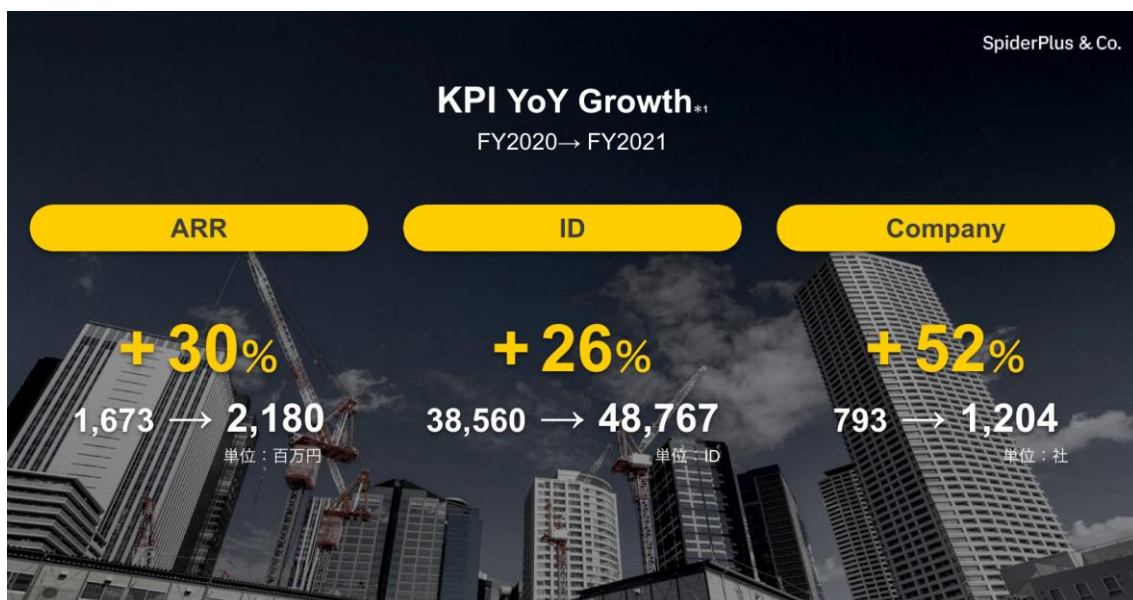
日時 2022年2月14日 17:00～17:40

【登壇】



CEO 伊藤

スパイダープラス株式会社 CEO の伊藤でございます。
今回が、弊社上場して初めての通期決算発表となります。
それでは、始めて参ります。



CEO 伊藤

まずは、KPI です。成長率 30%を達成し、ARR21 億円、ID 数 48,000 超、契約社数 1,200 社超という結果になっております。

ICT事業売上高、ID数共に計画通りの水準で着地

実績：ICT事業売上高

実績
99.1%*1
 1,936百万円

FY2021業績予想
1,953百万円

実績：ID数

実績
101.6%*2
 48,767ID

FY2021業績予想
48,000ID超

▲
 2020年12月末
 38,560ID

CEO 伊藤

業績予想に対しては、概ね計画通りの水準で着地しております。
 続いて、売上高の成長要因についてご説明いたします。

売上高成長要因

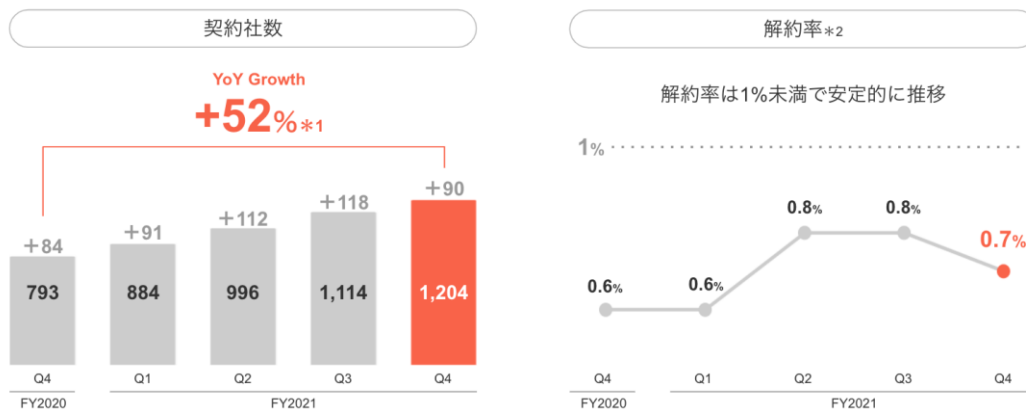
FY2021も既存顧客へのID浸透が成長ドライバー



CEO 伊藤

ARR は先程ご説明した通り成長率 30%超となっております。
 成長の要因は、例年通り既存顧客の ID 追加が主な要因となっており、NRR は当社が基準とする 120%を超えております。
 なお、ARPU につきましては、想定通りの成長率となっております。

契約社数年間400社超の純増は過去最高
 継続率も安定し、顧客基盤は順調に拡大中



CEO 伊藤

契約社数についてです。

前期は、TVCMの実施やWebマーケティングの強化によって、過去最高の純増を達成しました。引き続き、マーケティング投資を積極的に実施し、シェア及び顧客基盤を拡大していきたいと考えております。なお、新規顧客は2～3年かけて導入ID数が大きくなっていく傾向にあるため、この新規顧客は将来の成長に寄与していきます。解約率については、契約社数が大きく増加している中でも引き続き高い継続性を保っております。

FY2021 Business Highlight

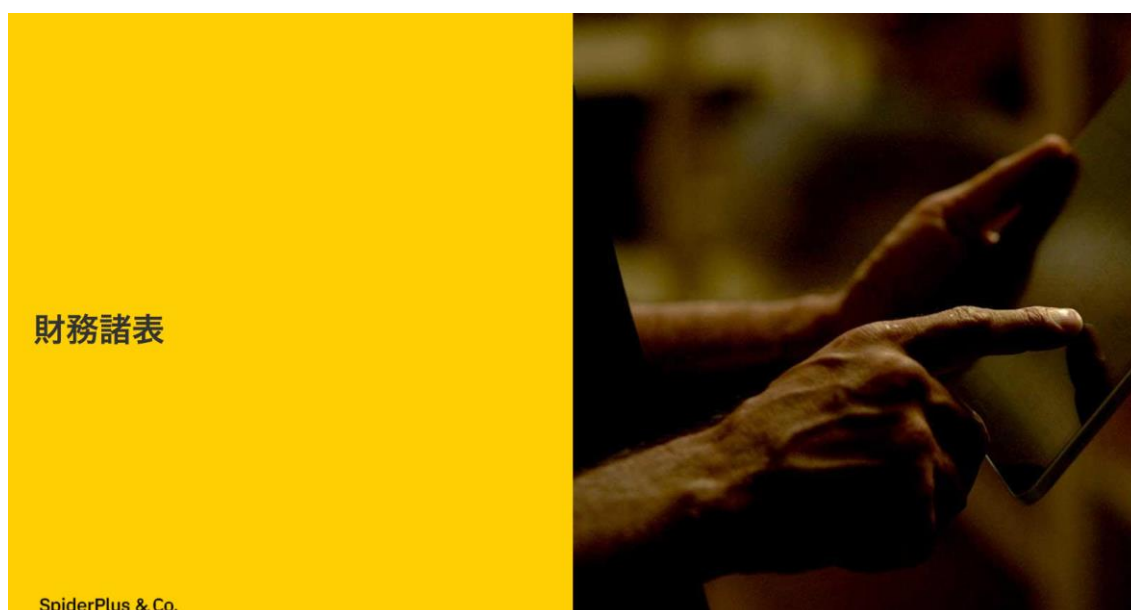
- シェア拡大 (Japan + Asia)**
 - 「SPIDERPLUS PARTNER」を開発
 - BPOサービスを本格的に開始
- 領域拡大 (Vertical + Horizontal)**
 - 大崎電気工業と協業開始し、メンテナンス分野への本格展開を開始
- 機能拡大 (SPIDERPLUS + Data)**
 - SPIDERPLUSのリニューアル開発に注力*
- その他**
 - 教育機関向け「アカデミックプラン」開始
 - ENG事業の事業譲渡契約締結*

CEO 伊藤

最後に、ビジネスハイライトを振り返ります。

前期は、2月のTVCM実施から始まり、IPOによる資金調達や新サービスのリリース、他社との提携など多くのイベントがあった1年でした。

SPIDERPLUS PARTNER や、BPO サービスの本格開始によって建設業界への浸透を深めるだけでなく、大崎電気工業様との協業開始など建設業以外の領域に展開するための「種まき」ができたものと考えております。



CF0 大村

続きまして、前期の決算概要については、私から説明させていただきます。

損益計算書

SpiderPlus & Co.

単位：百万円	FY2021.Q3 会計期間	FY2021.Q4 会計期間	QoQ	FY2020.Q4 累計期間	FY2021.Q4 累計期間	YoY
売上高	523	593	+13.3%	1,973	2,206	+11.8%
売上原価	226	265	+17.2%	924	944	+2.1%
売上総利益	297	327	+10.2%	1,048	1,262	+20.4%
売上総利益率	56.7%	55.2%	-1.5pt	53.1%	57.2%	+4.1pt
販管費	383	462	+20.5%	935	1,695	+81.2%
営業利益	-86	-134	-	112	-433	-
営業利益率	-	-	-	5.7%	-	-
経常利益	-89	-151	-	106	-503	-
当期純利益	-90	-155	-	103	-511	-

—— FY2021.Q4累計期間について ——

- 売上高**
- ICT事業の売上高の増加（YoY+30.5%）により、全社売上高は2,206百万円（YoY+11.8%）に増加
- 売上総利益率**
- 売上高総利益率が高いICT事業売上高の増加に伴い全社の売上総利益率は57.2%（YoY+4.1pt）に上昇
- 販管費**
- 人的投資及びマーケティング投資を中心としたICT事業に対する先行投資により販管費は1,695百万円（YoY+81.2%）に増加
- 営業外損益**
- 2021年3月の上場関連費用を主な内容として営業外費用71百万円が発生

CF0 大村

売上高 2,206 百万円、前年同期比で 11% の伸びになっております。

先行投資である人的投資、マーケティング投資をした結果、営業損失△433 百万円になっております。

これに上場関連費用などが発生し、最終損失△511 百万円になっております。

なお当初業績予想との比較で、営業利益は 107 百万円ほど上方修正になっておりますが、ソフトウェア仮勘定として追加で 80 百万円計上しておりますので、投資は実施されております。

損益計算書 セグメント別

SpiderPlus & Co.

ICT事業							FY2021.Q4累計期間について	
単位：百万円	FY2021.Q3 会計期間	FY2021.Q4 会計期間	QoQ	FY2020.Q4 累計期間	FY2021.Q4 累計期間	YoY		
売上高	501	535	+6.8%	1,483	1,936	+30.5%	売上高	
売上原価	200	215	+7.5%	514	710	+38.0%	● ICT事業の売上高は、ID数及びARPU増加等を背景として1,936百万円に増加（YoY+30.5%）	
売上総利益	301	320	+6.3%	969	1,226	+26.5%	売上総利益率	
売上総利益率	60.1%	59.8%	-0.3pt	65.3%	63.3%	-2.0pt	● 売上総利益率は63.3%を確保	
販管費	219	290	+4.7%	536	1,043	+94.4%	販管費	
セグメント利益	81	29	-	432	182	-57.7%	● 人的投資及びマーケティング投資等の先行投資により1,043百万円に増加（YoY+94.4%）	

ENG事業							売上高	
単位：百万円	FY2021.Q3 会計期間	FY2021.Q4 会計期間	QoQ	FY2020.Q4 累計期間	FY2021.Q4 累計期間	YoY		
売上高	22	58	+156.1%	489	270	-44.8%	● YOY-44.8%であるが、業績予想値を超過（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活動を行わない方針。）	
売上総利益	-3	7	-	79	36	-54.4%	● なお、ENG事業は2022年1月4日に事業譲渡を実施。	
売上総利益率	-	12.8	-	16.2%	13.4%	-2.8pt		
セグメント利益	-4	6	-	73	32	-55.4%		

CFO 大村

続きまして、セグメント別に見ていきたいと思っております。

ICT事業の売上高は、前期の累計で1,936百万円になり、前年同期比30.5%増になりました。

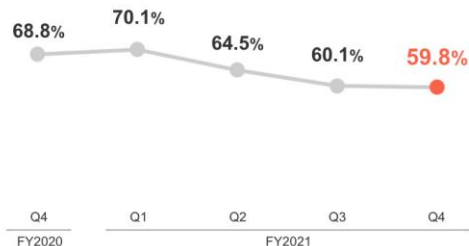
当該事業については、先行投資を行っている結果、営業利益は182百万円となり、57%の減益になっております。

ENG事業については、過年度と比べて大型案件がなかったため、売上高270百万円、44.8%の減収になっており、ほぼ予算通りの決算になりました。

なお、当期に事業譲渡するため、ENG事業は最後の決算になります。

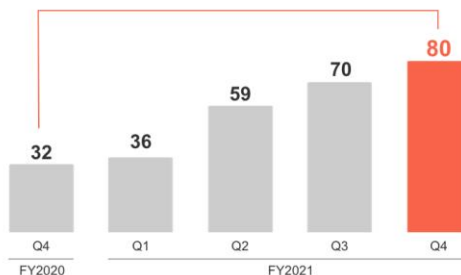
当該事業に対する譲渡益については、131百万円を当期の特別利益として計上します。

売上総利益率の推移



開発人員の推移

派遣SES含む開発人員数
単位：人



CFO 大村

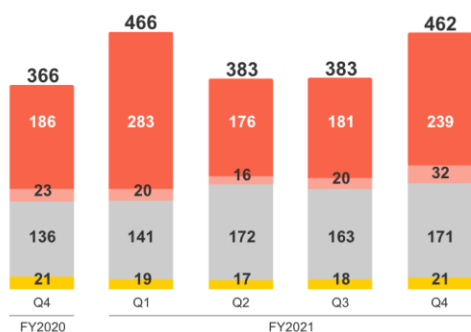
粗利率は、約 60%で推移しております。

粗利率の減少は、開発人員の増加によるものが主な要因になります。

販管費

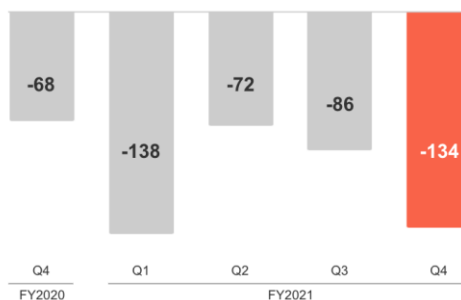
販管費の推移*1

■ : S&M*2 ■ : R&D*3 ■ : G&A*4 ■ : その他
単位：百万円



営業利益の推移

単位：百万円

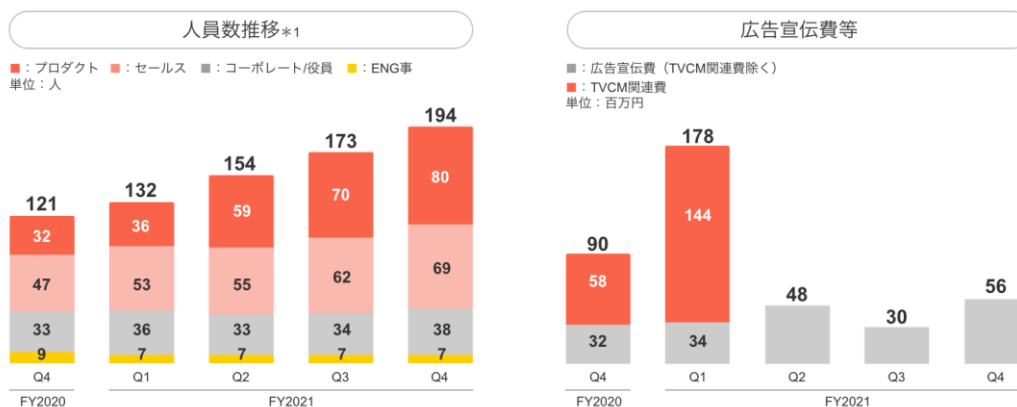


CFO 大村

S&Mにつきまして、売上の増加に伴う、取次店に対する販売手数料の増加、広告宣伝等を行った結果、増加しています。

こちらも含め、前四半期も先行投資を行った結果、営業損失になっております。

年間を通して多くのプロダクト人員採用に成功
 広告宣伝は新規契約社数の増加に貢献



CFO 大村

先行投資の状況です。

前期は人的投資を積極的に行っておりました。

併せて、広告宣伝費等につきましては、TVCM 含め、314 百万円と 3 倍程度まで増やしております。

マーケティング投資については、効率性を見ながら投資を行っております。

貸借対照表

単位：百万円	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	
現金及び預金	414	408	469	4,196	流動資産 ● 2021年3月の株式上場に伴う新株式の発行等による資金調達を主因として増加 (資金調達額4,660百万円)
流動資産	654	786	820	4,708	
固定資産	70	79	84	717	
資産合計	724	866	905	5,426	
流動負債	274	405	396	770	固定資産 ● SPIDERPLUSのリニューアル開発進行に伴うソフトウェア仮勘定及び、2022年5月に移転予定の新オフィスに係る敷金により増加
固定負債	167	114	99	33	
負債合計	442	519	496	804	流動負債 ● 敷金見合いの預託金を受入れたことにより増加
純資産合計	282	346	408	4,622	固定負債 ● 長期借入金の返済による減少
自己資本比率	39.0%	39.9%	45.1%	85.2%	

CFO 大村

続きまして貸借対照表になります。

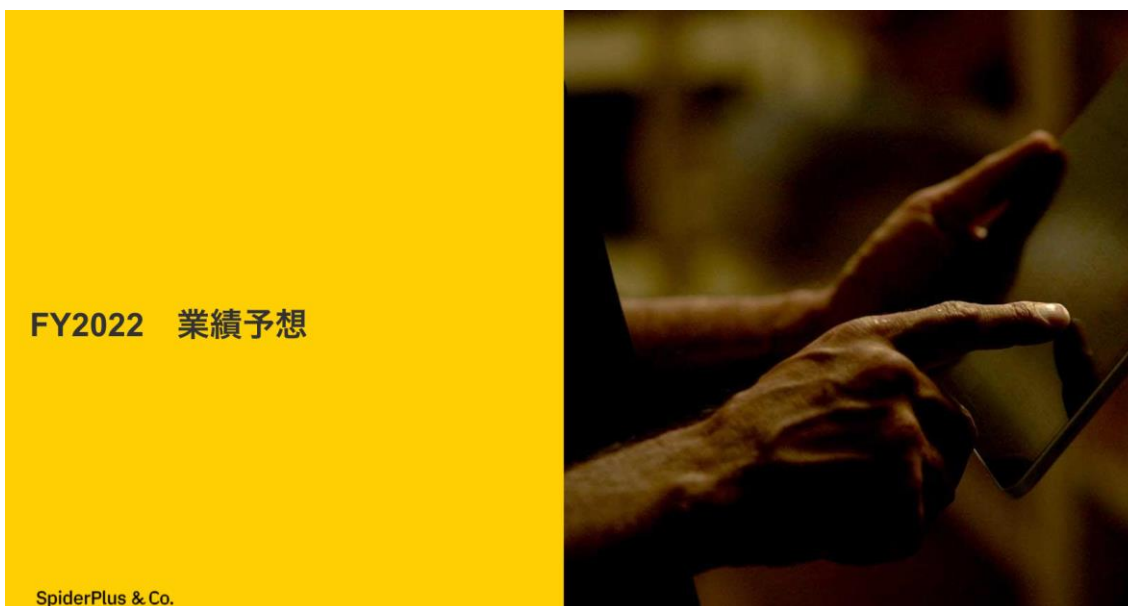
上場に伴う資金調達により現預金残高が 42 億円程度あり、自己資本比率も 85%程度になります。

固定資産のうち、リニューアル中のソフトウェアとして 381 百万円程計上しております。

単位：百万円	FY2019	FY2020	FY2021	
営業活動によるキャッシュ・フロー	20	130	-493	営業活動によるキャッシュ・フロー ● ICT事業の先行投資に起因した当期純損失等による影響
投資活動によるキャッシュ・フロー	-17	12	-610	投資活動によるキャッシュ・フロー ● SPIDERPLUSのリニューアルの進行に伴うソフトウェア仮勘定の増加、及び2022年5月に控えた本社移転に伴う新オフィスの敷金増加による影響
財務活動によるキャッシュ・フロー	-6	-43	4,830	財務活動によるキャッシュ・フロー ● 株式発行による収入4,425百万円、自己株式の売却による収入234百万円が主な増加要因である。いずれも主に2021年3月の株式上場による関連したものである。
現金及び現金同等物の増減額	-3	99	3,726	
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	4,191	

CFO 大村

最後はキャッシュフローの状況になります。こちらを上場により財務活動4,830百万円を用いて営業活動△483百万円、投資活動△616百万円と投資を行っております。



CEO 伊藤

それでは、今期の業績予想について私から説明いたします。

FY2022

SpiderPlus & Co.

市場機会

2024年の働き方改革関連法適用^{※1}に向け、急拡大するDXニーズ

先行投資

2024年の転換点を見据えたプロダクト・セールスの2軸の大型投資

業績予想

売上高26.6億円、戦略的投資により営業利益は▲11.8億円

CEO 伊藤

最も重要なポイントは、2024年に建設業界の転換点があり、そこに向けて、建設業界のDXニーズが急拡大し始めているという点です。拡大しているニーズを獲得するため、当社は2軸の先行投資を行い、急ピッチで体制を構築する戦略です。その結果、今期の業績予想は売上高26.6億円、営業損失11.8億円を計画しています。

2024年を転換点に「DXが必須」となる建設業界



CEO 伊藤

重要なポイントである DX ニーズの急拡大についてです。

建設業界各社、2024 年に向けて急ピッチで DX の準備を始めています。

その背景として、大きく 2 つの要因があります。

1 つ目は、建設業界自体の課題です。就業者不足や高齢化などによって、今後 100 万人の働き手が不足するという大きな課題があります。その上で 2 つ目は、政府の政策による影響です。慣例的に労働時間が長い建設業界にも、いよいよ「働き方改革法」が適用されます。2 年後の 2024 年からです。これにより、より一層、働き手不足の課題が深刻になるものと思われます。つまり、2024 年までの 2 年間で、建設業界各社にとって、非常に重要な「準備期間」であり、我々にとっても非常に重要な「事業機会」になるということです。実際に、お客様の多くが DX 部署を新設して、急速に DX への理解を高めており、多くの新しいアイデアを頂くようになりました。

こういった身近な事例を含め、10 年前から建設 DX に携わっている弊社として、その拡がりを強く感じております。

続いて、この転換点から生まれる大きな需要を、どのように獲得するのかをご説明いたします。

Milestone Year 2024

転換点に向けて、「成長加速エンジン」を
構築・強化する先行投資

CEO 伊藤

弊社は、これから大きくなる需要を、顧客ニーズの把握と開発、お客様にいち早く届ける体制の強化により、獲得していきます。

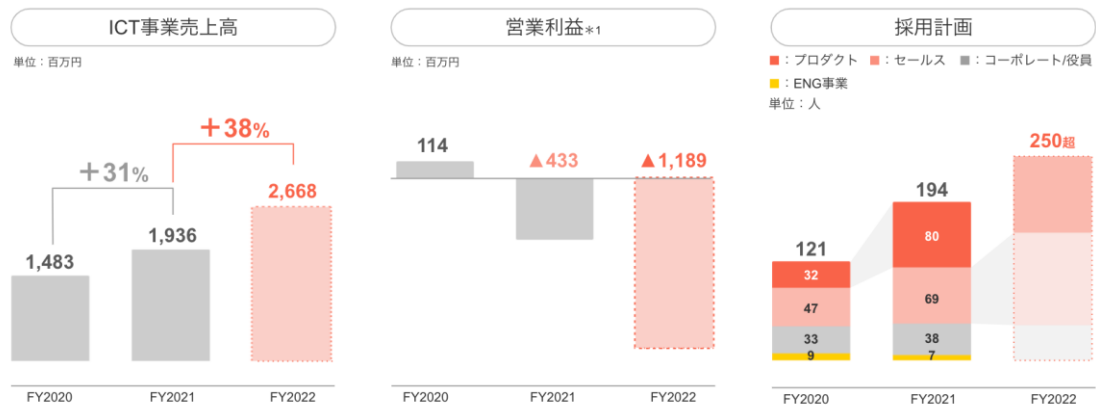
当社では、この体制を「成長加速エンジン」と呼んでおります。

「成長加速エンジン」を強化するために、プロダクト・セールス、2軸の先行投資を進めていきます。

前期も先行投資を進めて参りましたが、2024年まで残すところ2年となった今期は、より一層の先行投資を進めていきたいと考えています。

この考え方のもと、今期の業績予想を説明いたします。

前期の先行投資の結果、基準となる成長率が向上
FY2022も先行投資期間として、特に人的投資に注力



CEO 伊藤

それでは、今期の概要です。

まず、前期の先行投資の結果、売上高成長率が向上しております。そして、先ほど説明した先行投資により、今期の営業赤字は拡大します。先行投資の主な目的は人的投資です。建設業の課題に挑戦する優秀なメンバーを積極的に採用し、「日本の建設DXを実現する上で最高のチーム」を創っていきます。続いて、人的投資によって構築する体制を、具体的にご説明いたします。

建設業界の大きな転換点に向けた**人的投資**により、**強固な体制**を構築

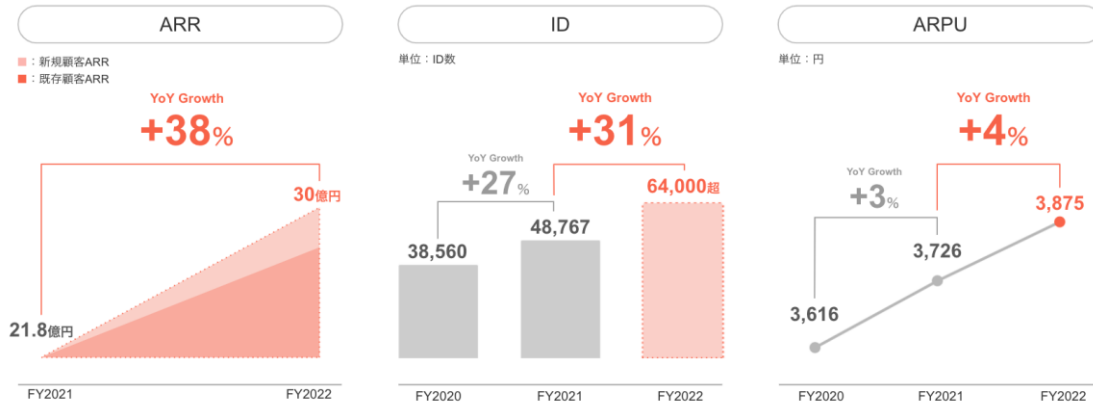


CEO 伊藤

人的投資によって、「製品の強化」と「提供力の強化」を行います。
製品の強化は、顧客ニーズをヒアリングし、多様なニーズを反映し、導入・運用を加速化させる人的投資を前期までに行いました。
提供力の強化とは、現場の顧客に製品を広く、早く届ける施策になります。
この人的投資により、我々は建設業界の大きな転換点に備えていきます。
続いて、KPI を説明いたします。

既存顧客のID追加による浸透拡大が重要施策

ARPUはSPIDERPLUSリニューアルが継続中のため前期並の成長率を想定



CEO 伊藤

今期は、ARR 成長率 38%、30 億円を掲げております

弊社は、既存顧客の ID 追加が成長の源泉となりますので、引き続き既存顧客の ID 追加に注力して参ります

なお、ARPU につきましては、前期 3% の成長でしたが、今期 4% の成長と予想しております。



CEO 伊藤

スパイダープラスの提供開始から10年が経過し、私たちは昨年「建設DX企業」として世界初の上場をいたしました。

建設業界は、これまでも就業者不足や高齢化などの課題を抱え、この状況はより深刻化していきます。さらに、2024年4月には働き方改革法が適用され、長時間労働が法律で制限されます。こうした状況のもと、DX推進によって現場の生産性を高くすることは必須です。私たちはこれまでの経験を元に、建設業のお客様とともに、この大きな転換点を乗り越えるべく、今期はより積極的に投資を行っていきます。

そして、我々のミッションである『建設業の“働く”にもっと「楽しい」』が当たり前になる、そういう世界を創造していきます。

【質疑】

質問 1

2022年12月期の先行投資について、「プロダクト」「セールス」それぞれ具体的にどのような施策を行うのでしょうか、また、人的投資について「プロダクト」「セールス」のバランスも教えてください。

CF0 大村

「プロダクトの強化」については、ニーズの徹底的なヒアリングをもとにした、開発生産性の向上、開発体制の強化を実施します。「セールス」については、全国への提供力の強化を実施していきます。人数ベースでは、開発体制は引き続き100名体制を目指しており

ます。営業体制については、前年比の倍とまではいかないものの、積極的に採用していく方針です。

質問 2

2023 年度は、どのような成長イメージを持っておけばよろしいでしょうか。ID 数や ARPU の伸び率は、2022 年度よりも加速していくイメージで良いでしょうか。

CF0 大村

ID 数及び ARPU の伸び率は加速していくと考えていただければと思います。

質問 3

IPO 直後の想定で、良くなった事、悪くなった事はありますでしょうか。

CF0 大村

前提となる状況は変わっておりませんが、良くなった事として、知名度が向上したことで、業務提携の引き合いが多くなった事が挙げられます。

質問 4

今期の先行投資により、黒字化のタイミングは遅れるのでしょうか。それとも、従前から今期の先行投資は予定されていたのでしょうか。

CF0 大村

今期の投資計画は従前通りであります。2024 年の転換期までは先行投資を続けていこうと考えております。

質問 5

社内に、建設業出身者は何名いるのでしょうか。新規採用者の中にある程度の割合で建設業出身者がいるのでしょうか。

CF0 大村

伊藤も含め、社内には 1 割程度の建設業出身者がおります。直近の採用動向では、さらに建設業出身者の割合が増えてきております。

質問 6

地方の開拓として、開拓する地域の濃淡があればお教えいただけますでしょうか。

CEO 伊藤

政令指定都市を中心に考えております。こういった地域では、100名以上の規模の企業が
多く存在することから、そういった地域への展開を考えております。

質問 7

政令指定都市を開拓した後に、地方都市も開拓するというイメージでよろしいでしょうか。

CEO 伊藤

おっしゃる通りです。

以上

【本資料の取り扱いについて】

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。