

SpiderPlus & Co.

2023年11月28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公開のお知らせ

開催日時	: 2023年11月24日（金）13時00分～14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

【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捨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. 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（海外展開の業績貢献時期について1）

11月24日（金）12時00分に開示された、ベトナム子会社の本格的な業績貢献のタイミングを教えてください。

また、注力国であるベトナム開拓について、ある程度ターゲットとなるお客様は見えているかも教えてください。

11月24日（金）12時にベトナム子会社設立のお知らせを公開しました。ベトナムにおけるSPIDERPLUSの販売と導入支援を行う子会社を設立します。

現時点では、ベトナムにおける子会社設立の手続き上で変更可能性もあることから変更可能性のある事項については「予定」と記載しております。

ベトナムは2023年より注力国として優先的にリソースを投下しておりました。

その中でも、ベトナムにおける日系大手建設会社の導入実績が増加し、来年以降、日系大手建設会社でのさらなる拡大が期待されます。事業の拡大機会を逃さないためにも、今の段階で子会社を設立することでシェア拡大を早期化できると判断し、設立にいたしました。

日系のゼネコン・サブコンのお客様に使っていただくなかで、現地建設会社も開拓していく予定です。業績への貢献については、2027年12月期においてベトナム子会社のARRが当社ARRのうち5%を占める割合くらいまでに成長させられるよう、投資を進めていきます。

（ベトナム子会社の設立についてはこちら）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/e6020463/ed7e/4a8d/ab9b/d0e4d42ebbd8/140120231124594276.pdf>

（ベトナムでの導入事例）

YURTEC VIETNAM CO.,LTD（ユアテック・ベトナム社）

<https://spider-plus.com/case/8857/>

Obayashi VIETNAM Corporation（大林ベトナム社）

<https://spider-plus.com/case/9308/>

質問2（海外展開の業績貢献時期について2）

2027年12月期に、海外注力国でのARRは全体の5%程度になるという理解でよいでしょうか。

ベトナムを拠点として周辺国への販売も意識しているため、2027年までにはARR全体の5%の規模になることを目標にしっかりと投資していく予定です。

もちろん、ベトナム以外にも拠点をつくる可能性はあり、拠点を設立するくらいのマーケットポテンシャルが東南アジアにあると見ています。

質問3（海外展開の業績貢献時期について3）

ベトナム現地の企業については、日本同様に現地サブコンを開拓していくのか、また、ベトナム特有の営業展開はあるのか教えてください。

日本だとサブコンからSPIDERPLUSを広げて、ボトムアップでゼネコンに広げていくという戦略をとりました。ベトナムに関してはサブコンからではなく、ゼネコンからも広げていく戦略を考えています。これは、SPIDERPLUSの現状の機能や日本でのゼネコン・サブコンとの関係性を踏まえた判断です。

また、実績と信頼のある企業にはしっかりと発注いただける国だと思っていますので、まずはベトナムに展開する日系建設会社の現地担当者に認めていただき、その中で現地のゼネコンにも使っていただくようにしたいと考えています。

また、日本との違いでは建設コンサルタントの存在が強くもあるので、建設コンサルタントもおさえていければと思っています。

質問4（新設予定の仙台営業所について）

仙台営業所設立は、オフィスビルのみでなく、半導体工場案件なども想定してのものか教えてください。

はい、その理解のとおりです。

SPIDERPLUSのユーザーはビルディング、オフィスビル、マンションが中心ですが、物流倉庫や工場の建設でもSPIDERPLUSは使われています。

建設投資需要が大きく、SPIDERPLUSを使える現場が多いエリアには優先的に拠点を設立していく方針です。

東北は物流倉庫含め、当社のユーザーとなりうる建設投資需要が旺盛な地域のため、販売パートナーとの連携強化と合わせ、この度、営業所設立を決断しました。

(仙台営業所設立についてはこちら)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/def8ef9e/d972/456c/b9aa/6f8b75d1ee9/140120231101577186.pdf>

質問5 (「CADEWA」連携について)

この連携は、四電工社の浸透や四国地方での展開を進める主旨のものか教えてください。

四国エリア限定のものではなく、関心があるお客様であれば、全国のどのお客様でも使うことができます。四国発のサービスのため、四国地方への展開への貢献にも期待しています。

(四電工と富士通四国インフォテックの3次元設備CAD「CADEWA Smart」と連携強化について)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/ce8770f1/849a/4dc1/b8b2/79f81a13548c/140120231116591458.pdf>

質問6 (建設業界のDXへの取組状況について)

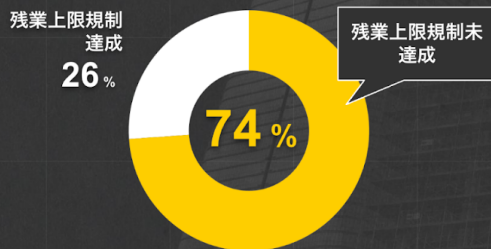
決算説明資料に掲載されていた「全社的にDXに取り組んでいる企業は56%」というデータについて、スパイダープラス社からするとその状況、スピード感をどのように捉えているか教えてください。

建設業に限ったことではありませんが、地方での全社的なDXの取り組みは遅れていると思っています。全社的なDXの取り組みが進んでいないことは、SPIDERPLUSの広がりとも相関関係があるものの、その相関は遅延して顕在化する見込みです。それらを踏まえたうえで、当社はボトムアップ型、現場の皆様にしっかり使ってもらったうえで、全社的なDXの取組みへつなげていくことも意識しています。

残業上限規制対応の現在地

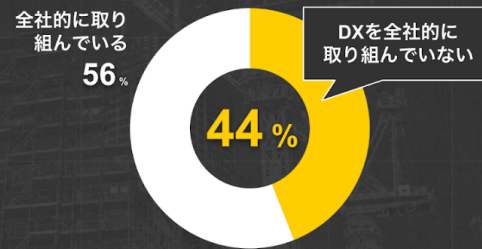
残業上限規制（原則）の対応状況^{*1}

規制対応には生産性向上が必須



DX取組状況^{*2}

取り組みが本格化するのこれから



*1：（一社）日本建設業連合会「会員企業労働時間調査報告書～2022年度～（2023年7月）」より抜粋、N：81社、非管理監督者24,202人に対する調査結果
日建連（一社）日本建設業連合会の略称は、最近2年間の年平均元請完成工事高100億円以上を入会資格としている。

*2：（一社）日本建設業連合会「生産性向上推進要綱 2022年度フォローアップ報告書（2023年8月）」より抜粋。

質問7（SPIDERPLUSの需要拡大見通しについて）

日建連のデータ^{※1}を見ると、インフレ調整後では建築領域の生産性は上がっていないと言えます。それを踏まえて、今後は2024年問題への対応に向けて人を増やすことに加えて、一人当たりの生産性も上げないといけないという状況になるとみています。そこにSPIDERPLUSへの需要が加速していく可能性があるポイントになるのではと思いますが、それについてどう捉えているか、教えてください。

※1：日建連のデータは下記資料P3「生産性指標の推移」参照)

https://www.nikkenren.com/sougou/seisansei/pdf/followup_2022.pdf

将来は、1人の現場監督者が複数の現場を手がける未来が加速して近づいてくるため、そこに向けて施工管理サービスの更なる広がり進化は必須です。

現場監督になるための資格要件の緩和や、現場監督の人数も増えていくぐらい建設需要は底固く成長していかないとはいけませんので、生産性を上げる未来の建設現場では、1人がより多くの建設現場を見られるようにせざるを得ないのがひとつのポイントだと思っています。

質問8 (FY2023.Q3のKPI評価について)

第3四半期はARRとARPUが「△」評価とされていました。今期の計画では、ARPUの成長を高めるという計画と理解していました。この評価は、戦略を変更した結果という理解で良いか教えてください。

戦略自体に変更はありませんし、2024年4月に適用される「働き方改革関連法（残業規制）」などの需要を捉え、顧客基盤や事業基盤を拡充しながらFY2024にARR50億円を達成するという目標は変えていません。

そのために、FY2023から2カ年計画で取り組んでおります。SPIDERPLUSを顧客内で広げていただけるファンユーザー、SPIDERPLUSを深く使えるユーザーを多く作るための「現場をしっかりと回っていく」施策を実施しており、その結果がARPUに反映されていきます。現在はこの施策を優先しております。

ID数に関しては、現場を回る中でしっかりとれてくるものですし、2024年4月の残業規制適用に備えてID数が増えてくるというよりも、そこを契機として増えていくほうが強いと見込んでいましたので、この下期のID数の伸びについては可もなく不可もなくという評価です。当初から期末68,000IDを見込んでおり、そこについては想定通り進んでいます。

ARPUの評価を「△」にした背景としては、想定より進捗が少し遅れていることを踏まえてのものです。ここは、組織強化の立上げに少し時間を要した等の内部要因もございまして、大手のお客様についてはより丁寧な進め方、より深く使っていただける実績が求められているのも事実でございまして。

しかし、期末に向かってARPUはしっかり加速していくというところではございますので、業績予想に対する第3四半期の進捗として「△」という評価をしていますが、事業進捗としては問題ないというのが経営陣の評価です。

質問9 (ARPUの進捗について)

ARPUの進捗遅れは、セールス人員がまだ不足しているということでしょうか。

セールス人員の不足というよりは、現場浸透施策を進める中で、顧客の中でのキーパーソン、例えば現場所長などとの関係構築に時間がかかっていたため、機動的に動くための時間がかかったというのが要因です。また、販売パートナーとさらに一歩踏み込んだ深い関係を作ることも重視していました。とはいえ、このあたりにしっかりと経営資源を投入できた結果、2024年以降に向けて事業基盤をしっかりと構築できたと考えております。

質問10 (ID数の進捗について)

第3四半期のID数増加の中身について、特徴的な傾向などあれば教えてください。

傾向は例年と変わらず、SPIDERPLUSの全社導入を決めて頂いているお客様の現場着工に伴う導入や、導入タイミングを検討されていたお客様の導入が始まったりなどです。

質問11 (季節性の見通しについて)

現在の建築案件のトレンドを見ると、「3月竣工」に拘らなくなってきた傾向があります。竣工時期の平準化が、将来的にID数増加の季節性を平準化させるイメージを持っていいか教えてください。

ご教示いただいたとおり、工期平準化等の流れを受けて「3月竣工」自体は徐々に減っていく傾向になると考えています。しかしながら、当社のID数増加への影響は、将来的には季節性がなくなる等のポジティブな影響も期待されますが、来期（2024年12月期）に表れる可能性は低いと考えております。

質問12 (ARRの増加について)

ARRの増加は、引き続き指摘管理機能などオプションの拡販が効いているとお見受けします。以前の取材で、ゼネコンが全てのオプションを導入する傾向にあるとのことでしたが、その傾向が今も続いていると考えてよいか教えてください。

全てのゼネコンのお客様が全てのオプションを導入いただいているわけではございませんが、ゼネコン様ではその傾向は引き続き強く続いております。

質問13 (オプション浸透施策の見通しについて)

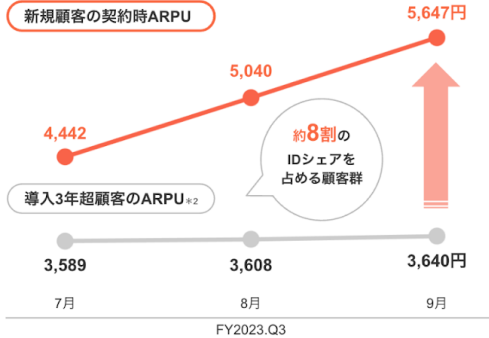
貴社としては指摘管理機能を切り口に、オプション浸透によってARPUを高める戦略は今期も来期移行も続けていくという理解でよいか教えてください。

オプション機能を認知いただくフェーズは順調に進み、今後はオプション機能の浸透ペースが高まってくることを見込んでいます。また、現在は初めからオプションをセットにしたパッケージでお客様に提案を行う等、提供プランをアップデートしており、直近の新規契約顧客のARPUが上がってきています。

導入年数が長い大口顧客群のオプション機能導入がARPUの成長ポテンシャル

ARPU^{*1}の成長ポテンシャル

単位：円



*1：ARPUは、サーバー代金に係るものを除いた金額。
*2：2023年9月末時点で導入3年超を迎えた顧客群のARPU。

重点施策



- 全業種で活用できるオプション機能（指摘管理機能）の拡販を強化
- 現場単位の勉強会から活用マニュアルの作成まで、使いこなせるまで徹底的にサポート・オンボーディングを実施
- より高いレベルの生産性向上を実現する機能群をパッケージ化して提供

質問14（リニューアル版の進捗について）

スタンダードプランのリリースは予定通り2023年中という計画に変更はないか教えてください

開発は予定通り完了しており、現在は販売プランや販売方法、リリース時期を検討中の段階でございます。

質問15（売上原価について）

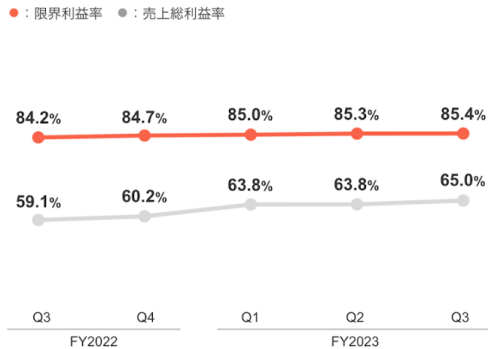
原価率が低下している要因は、固定費負担の減少と理解しています。この変化をどのように見ておけば良いかを教えてください。
その他固定費は35百万円程度と見ておけばよいかも教えてください。

トレンドに変化はありません。成長率が加速するフェーズに入っているため、変動費率が変わらなければ増収に伴い限界利益が増加します。限界利益の増加に比して固定費増加額が小さいため、売上総利益率が高まっているとご理解ください。

その他固定費も35百万円程度が現時点では正常的な状態とご理解ください。なお、この中の多くは減価償却費となります。

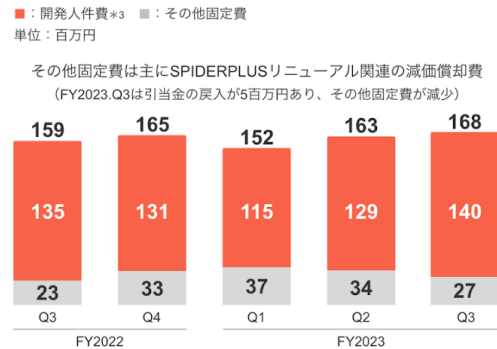
限界利益率*1は85%前後で安定的に推移、売上総利益率は65%に向上

限界利益率及び売上総利益率



*1：限界利益は、「売上高-通信費（売上原価）-支払手数料（売上原価）」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。
 *2：売上原価における固定費のみであり、販売管理費の固定費は含まれない。
 *3：正社員人件費のほか、業務委託（SES含む）・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

固定費*2内訳



質問16（人員数の増加について）

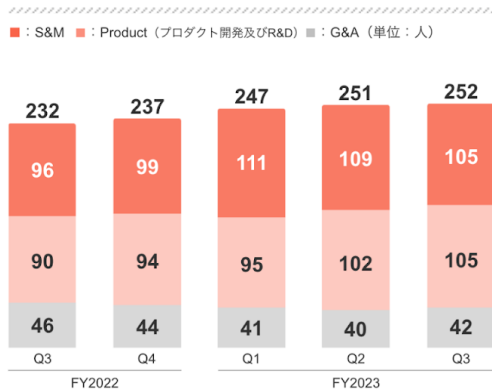
四半期ごとにS&Mの人員が減少していますが、これについてはどのような見解を持たれているか教えてください。

組織再編も頻繁に行っており、営業企画や製品企画を営業側で所管している時もあれば開発側で所管していることもあり、そういったことも人員の変動に影響しています。

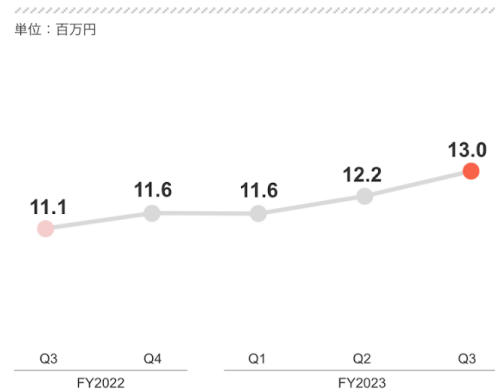
また、前提となる退職率は引き続き低位で推移しているものの、退職は組織の成長過程で一定数は出てくるため、それを踏まえた採用はしっかりとできています。今年はセールス組織の組織力強化・生産性向上を重視していたため、人員数はこの水準で推移していますが、来期以降、計画的に増加していく見込みです。

人事異動や部門再編も戦略的に実行し、組織の生産性を向上
シェア拡大を見据え、高い生産性のもと採用は計画的に拡大する見込み

従業員数



従業員一人当たりARR



質問17（来期の人員計画について）

仙台営業所を新設するという事で、翌期はセールス人員が増加すると想定できるか教えてください。

来期（2024年12月期）はS&Mの人員が比較的多くなる見込みです。

需要が急拡大していくフェーズに入ってくるタイミングと考えています。強い営業組織が作れていると考えておりますので、このタイミングで人を増やしていくことでこの需要を獲得していきたいと考えております。

質問18（採用戦略について）

国内を見ると採用市場は売り手市場と言われている中で、スパイダープラス社が優秀な人材を獲得するために取り組んでいることを教えてください。

基本的なところをしっかりと取り組むことを大事にしています。直近は採用サイトのリニューアルや新卒採用もスタートしています。その中で、当社の強みや魅力の打ち出し方をブラッシュアップしています。採用計画の中で、採用したい層によってリファラルなど最適な採用方法を組み合わせて進めています。特に将来の幹部候補の採用は重要と考えており、経営陣がどれだけ将来の経営陣候補に会えているか、社内の人材を育成できているかを重視しています。

（リニューアルした採用サイトはこちら）

<https://jobs.spiderplus.co.jp/>

質問19（今後の採用計画について）

従業員一人当たりARRが上昇している間は人材を増加していく理解でよいか教えてください。

一人あたりARRのみで採用を判断していませんが、規模拡大と生産性を図る目安の経営指標の一つとして見えています。

当社は、サブスクリプション型のビジネスモデルであるため、各月のARR増加額とそれに伴う限界利益増加額をみています。限界利益の増加ペースと採用による固定費増加ペースのバランスを取りながら、通期黒字化の時期も踏まえて採用数、人件費を中期的にコントロールしています。

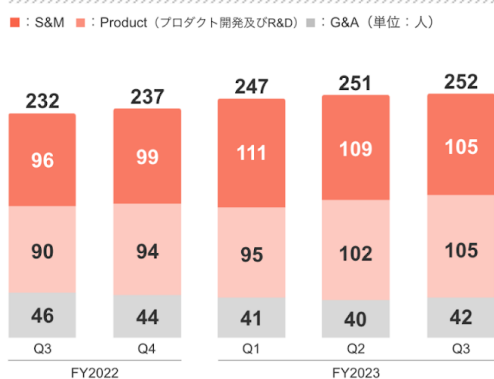
FY2023.Q3 業績ハイライト

先行投資（人的投資）の状況

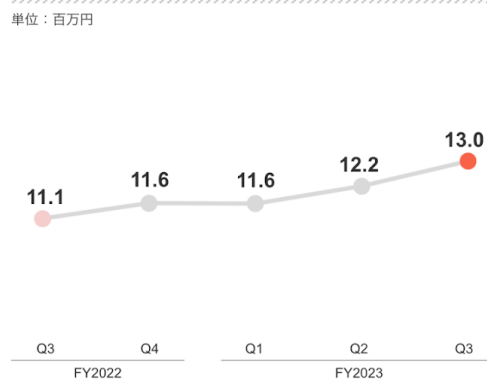
SpiderPlus & Co.

人事異動や部門再編も戦略的に実行し、組織の生産性を向上
シェア拡大を見据え、高い生産性のもと採用は計画的に拡大する見込み

従業員数



従業員一人当たりARR



質問20（黒字化の時期について）

通期黒字化の時期は2025年12月期という計画に変更はないか、教えてください。

はい、通期黒字化の時期は2025年12月期目標という点について変更ありません。

質問21 (ID数の増加ペースについて)

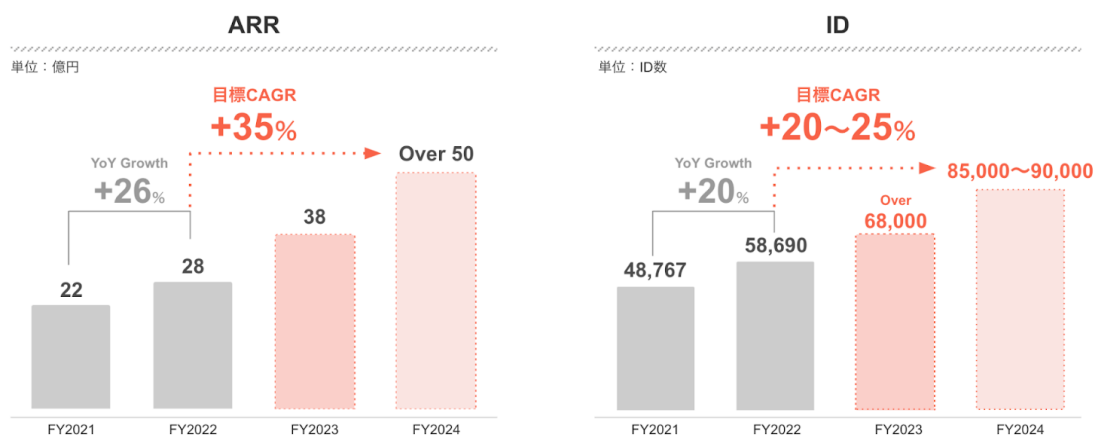
2024年12月期には残業規制の適用開始を背景としてID数の純増ペースが高まると考えられている中で、それ以降のID数の成長ペースはどのように考えればよいか、教えてください。

残業規制の適用開始によるDX需要は2024年、2025年で終わらないものと考えています。その中で、特に中小企業の需要拡大は2~3年は続くと考えています。

KPI予想

SpiderPlus & Co.

FY2024でのARR50億円*1早期達成へ
2カ年計画で顧客開拓と浸透を進める



*1：ARR及びID数の将来に関する記述は中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

2. スパイダープラスから中川アナリストへの質問

質問1 (2024年の建設業界の見通しについて)

建設セクターを担当されている中川様の、2024年の建設投資やDXへの取り組み等に関する見通しを教えてください。

建築につきましてはゼネコンを始めとして施主に対して価格交渉のみでなく、工期に対しても交渉をしている印象があります。工期が伸びるということについては、生産性向上ニーズを加速する材料にはならないかもしれませんが、ゼネコン各社として収益性を高めていこうとする表れと捉えることができ、幅広い視点で見れば生産性を向上させる流れになっていくと思われま

す。建設投資額については、まだまだ首都圏の大型ビルも多く、また工場案件が多いことが特徴的だと感じています。

現在はオフィスビル需要と産業用需要のバランスで考えると産業用の需要が伸びていますが、再開発の増加によりオフィスビルの需要も増えてくると、建設投資額は恒常的に増加していくと考えています。

建設投資が多い状況においては、職人も含めて人手が不足する中で生産性恒常というのは必要になってくると思われます。

質問2 (建設業界の2024年問題への対応状況について)

建設各社への取材の中で、「2024年問題への対応は整った」という企業はあるか教えてください。

早めに準備している企業はあるものの、「対応は完璧です」と答えられる会社はいらっしゃらないです。説明会の中でも「残業規制が適用開始にならないと実際どうなるか分からない」と考えられている企業もいらっしゃいます。

質問3（残業規制適用開始によるDX需要について）

中川様として、2024年4月の残業規制適用開始によりDX需要が拡大すると考えられているのか、拡大する場合はいつ頃になるとお考えか、アップデートございましたら教えてください。

従来であれば、2024年を前に準備していく、IT投資をしていくのかと考えていましたが、最近の建設各社への取材を通して、2024年4月になったあとの状況を見ながら判断しようとする企業が増えてきたと感じています。

質問4（日系建設会社の海外投資について）

日系建設企業の海外展開の方針について、中川様の見解を教えてください。

ゼネコンよりもサブコンの方が展開意欲が高いと感じています。

サブコンは建物竣工後のリニューアル工事の需要などがあるため、真剣度が高い印象です。

ゼネコンでは一部の企業で子会社の設立など積極的に動かれています。全体的には変化がない印象です。

以上