

SpiderPlus & Co.

2024年2月15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)

決算説明会質疑応答書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ

開催日時	: 2024年2月14日(水) 20時00分~22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 経営企画部 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

決算説明会の質疑応答書き起こし: 次頁を参照ください

決算説明会のアーカイブ動画: https://youtu.be/S27_g7zwAMc

(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、決算説明会開催日時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、保証しておりません。

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。

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、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

【質疑応答書き起し】

参考：FY2023.Q4 決算説明資料（2024年2月14日開示）

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/332ce7a0/f779/429a/807b/4e6547c77db7/140120240214537364.pdf)

[storage.jp/xcontents/AS81382/332ce7a0/f779/429a/807b/4e6547c77db7/140120240214537364.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/332ce7a0/f779/429a/807b/4e6547c77db7/140120240214537364.pdf)

市場環境・競争環境について

質問 1

2024年4月から建設業界に残業時間上限規制が適用されます。スパイダープラスにとって事業機会となりますが、これに合わせて営業方針の変更予定はありますか。

<類似質問>

FY2024のARR50億の達成目標に向けて会社方針や営業方針の変更予定があれば教えてください。

2024年の残業時間上限規制の適用に向けて、また2024年末のARR50億円達成に向けて事業基盤を拡大・強化してきました。事業基盤を拡大・強化するなかで、営業組織の強化は重点施策であり、営業戦略・戦術を磨きあげてきました。2024年の残業時間上限規制の適用により変更予定はありません。

質問 2

競合企業のDXソフト（電子黒板や写真整理ソフト）と比較したSPIDERPLUSの優位性を教えてください。

当社は建設DX・SaaS企業として最古参の企業・事業であり、他社には追いつけない業界知見と顧客基盤を持っている点が競争優位と考えます。業界を代表するお客様とともに開発を進めてきた経緯もあり、建設業界大手の施工管理に関する知見・経験がプロダクトとサービスに搭載されており、お客様が業務時間の削減などの効率化ができるとともに、深く・長く使っていただけるサービスでもあります。今後もお客様の声をもとにプロダクトとサービスを拡充していきます。

DXニーズへの対応力と、「使いこなせるまで」顧客と向き合う体制

10年超かけて開発してきた機能群

建築工事・電気工事・空調衛生工事の
様々なDXニーズに対応する機能を提供



© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

オンボーディングとカスタマーサポート

自らが建設業出身だからこそ理解する
徹底的なサポートの重要性



49

質問 3

建設会社の残業時間上限規制への対応があまり進んでいない印象があります。なぜ対応が遅れているのでしょうか。また、今年から来年にかけてDX需要が高まってくるのか、需要見通しについて手ごたえを教えてください。

たくさんのお客様を直接訪問していますが、建設現場の切迫感は思ったより不足している、という声を多くいただきますし、私もそう感じます。実際に残業時間上限規制が始まらなると動かない企業群も多いことが一因と考えます。2024年4月の適用をきっかけとし、確実に建設DX需要は増えると思っております。

質問 4

2023年12月末の導入企業数が1,841社とありますが、ターゲットクライアントとなりうる企業数はマーケット全体でどの程度あるのでしょうか。

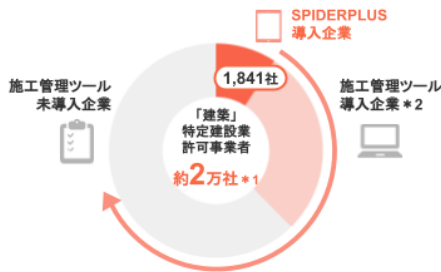
決算説明資料P41の左側の円グラフに基づき説明いたします。狭義のターゲットクライアントとして、特定建設事業許可事業者の数を資料に記載しています。特定建設事業許可事業者は建設工事規模からSPIDERPLUSと親和性が高いと考えます。特定建設事業許可事業者約2万社に対するシェア率は10%となり、伸長余地は大きいです。もちろん特定建設事業許可事業者以外にもSPIDERPLUSを活用いただいておりますし、利用可能ですのであくまで狭義のターゲットクライアントとご理解ください。

残業時間上限規制によって顕在化したDXニーズを取り込む

DXニーズの取り込み

強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用

建設DX市場の開拓余白

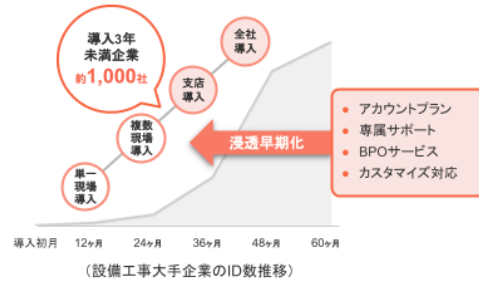


*1及び2: 本資料の「その他参考資料」に出自を記載。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

開拓した重点顧客の浸透

前期に積み上げた現場導入実績を全社導入へ繋げる

既存顧客の浸透余白



業績について

質問 5

決算説明資料に「損益シナリオ」が記載されています。四半期での黒字化はいつ頃の予定か、教えてください。

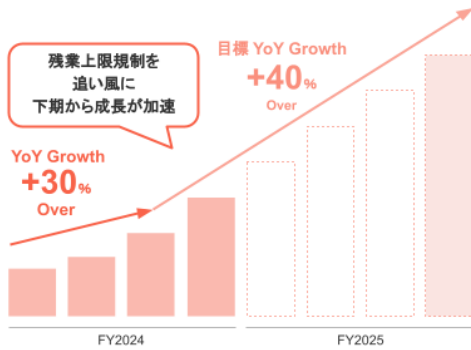
<類似質問>

2025年度、黒字化へのシナリオの方向性を教えてください

四半期会計期間の営業損益が黒字化する時期の目安は、2025年下期とご理解ください。

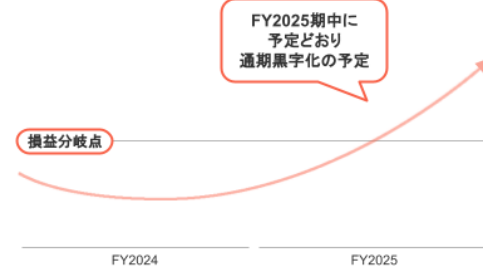
残業時間上限規制に伴う需要増加は2024年7月以降と見込む
通期の黒字化は予定どおりFY2025を見込む

ARR進捗の見通し



営業損益のシナリオ

2024年を市場拡大に合わせ規模拡大投資フェーズとして、
FY2025までは黒字化よりも成長投資を優先



*1 上記図表は、当社の利益及び投資に関する考え方の説明を目的に作成したものであり、FY2024 Q1以降の売上及び利益について予測を開示するものではありません
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

質問 6

FY2024 の業績予想において、販管費(成長投資)を増やしていくのか、もしくは増やさず赤字縮小または黒字にするのか、現時点のお考えを教えてください。

FY2024 は事業機会を踏まえ、成長率を高めるために成長投資を優先します。販管費の規模感は決算説明資料 P44 に記載の通り、売上高の約 75%を目安として投資する予定です。

中期業績目標^{*1}

ARR100億円の早期達成



収益性の高い財務体質の構築

売上高成長を踏まえた人的投資のコントロールを行う
FY2025の通期黒字化達成後、年ごとに収益性を高める

	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 業績予想	中期 財務モデル
売上総利益率	61%	65%	over 65%	65~70%
販管费率	107%	79%	約75%	35~40%
営業利益率	-46%	-14%	-9.9%	20~30%
参考: 人員数 (前年比)	237名 (+50)	256名 (+19)	300名over (+約50)	

*1 ARR目標及び財務モデルの将来に関する記述は中長期的の見通しであり、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 FY2025にARR100億円を達成した場合の目標成長率を記載。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

質問 7

「通期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ」について、上期のストック収入積み上げ不足と記載がありますが、下期は、貴社の想定するストック収入を確保できたという認識でよろしいでしょうか。また、FY2024 の上期も昨年同様の傾向が発生しうるのか、もしくは対策などを講じているのかを教えてください。

<類似質問>

売上以外は概ね良かった印象ですが、売上高の通期予想未達が続いております。未達の原因と次回の通期予想の意気込みをお聞きしたいです。

FY23 下期のストック収入の積み上げは及第点ではありますが、FY23 上期は現場導入実績を積み上げるなかでオプション拡販施策等、ARPU 成長をもう少し加速するための取り組みがまだまだできることがあったと振り返っています。具体的には、FY22 から着手した営業組織の強化・イネーブルメント施策の他、販売パートナーとの関係強化等です。これらについては、FY2023 中に必要な構築・強化は進められたため、期末 ARR50 億円の予定は変えておらず、事業基盤の強化を引き続き進めてまいります。

また、売上高予想には未達ではあり、大変申し訳なく思うところもあるが、今期こそは事業機会の拡大もあり、何がなんでも達成する意気込みです。

通期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ（2024 年 2 月 14 日開示）：

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/8495dc0d/c78f/4ade/86f9/b46138e87360/1401202402145373)

[storage.jp/xcontents/AS81382/8495dc0d/c78f/4ade/86f9/b46138e87360/140120240214537339.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/8495dc0d/c78f/4ade/86f9/b46138e87360/140120240214537339.pdf)

質問 8

本日公表の「通期業績予想との差異」の発生理由について、「マーケティング投資の精査」を挙げているが、当該内容について教えてください。また、今後予定している広告費も教えてほしいです。

FY2022 までは認知度向上含め、大型のマーケティング投資を戦略的に実行してきました。FY2023 はデジタルマーケティングや展示会などのオフラインマーケティング戦略の位置づけ・目標の整理を進めました。マーケティング投資の金額については非開示ですが、2024 年のマーケティング投資予算は 2022 年よりも少なく、2023 年実績よりも増える水準と理解ください。

質問 9

新規導入顧客の平均 ARPU が提供プランの見直し効果もあり 5,078 円→6,808 円と大きく伸びています。この状態は今後も継続するとの理解でいいでしょうか。また、継続するとした場合、2024 年に新規導入する顧客に対する継続、と理解していいでしょうか。

ご理解のとおりです。提供プランは新規顧客に導入当初から SPIDERPLUS をしっかりと活用いただき、生産性向上の効果をいち早く享受していただくことも目的とした分かりやすいパッケージプランとなっています。ARPU に関しては、オプション販売強化施策も組み合わせ、さらなる伸長を見込んでいます。

FY2023.Q4 業績ハイライト

補足: ARPU 成長の背景

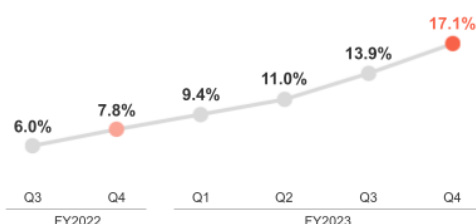
SpiderPlus & Co.

顧客課題を捉えた「オプション機能」の浸透施策により、ARPU 成長率を高める

特定オプションの販売に注力

「品質管理」において重要な「指摘管理機能*1」の販売に注力

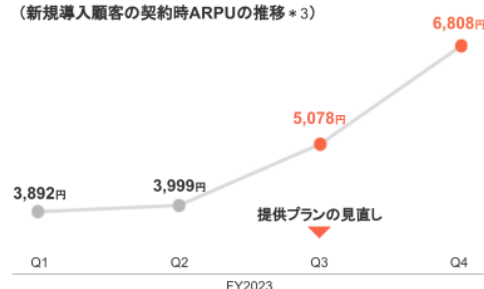
(全IDに対する指摘管理機能の導入割合)



提供プランの見直し*2

オプション機能を標準付帯した業種別パッケージの提案を開始

(新規導入顧客の契約時ARPUの推移*3)



*1 及び 2: 指摘管理機能及び提供プランについては本資料「参考: SPIDERPLUS 補足」を参照。

*3 新規導入顧客の契約時ARPUは、各四半期における新規顧客のID単価(サーバー利用料除く)の平均値。「新規契約時の月額利用料(サーバー利用料除く)+新規契約ID数」により算出。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

15

質問 10

FY2023 の ARR 実績 35.2 億円は業績予想の ARR 目標 38 億円に対しビハインドしています。このビハインド要因について教えてください。また FY2024 の ARR 目標 50 億円達成に向けて 3 億円のビハインドは問題ないかご教示ください。

FY23 と FY24 の 2 カ年計画で FY24 末の ARR50 億円を目標として掲げておりました。FY24 末に ARR50 億円を達成できるか否かの視点で FY23 のビハインドを評価すれば、FY24 末の目標に変更はないため、問題ないビハインドと考えています。

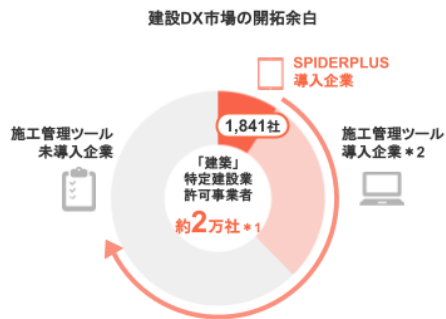
FY23 は大手建設業等の重点顧客の開拓と重点顧客内の SPIDERPLUS 浸透を重点施策として進めてきました。SPIDERPLUS が大手建設業の中で全社的に広がるためには、現場導入実績の積み上げが大事であり、特に FY23 上期は現場導入実績の積み上げを重視してまいりました。この施策を進めることで FY24 以降の早期の一括導入や全社導入が期待できます。

決算説明資料 P41 右側(開拓した重点顧客の浸透)の図のとおり、導入実績を積み上げ、数年かけて全社導入に至る企業が多いことが SPIDERPLUS の特徴です。この全社導入を早めるために、現場導入実績を積み上げてまいりました。また、残業時間上限規制の適用や、コスト高等の市場環境の変化により、全社導入の意思決定早期化などの浸透早期化が期待されます。

残業時間上限規制によって顕在化したDXニーズを取り込む

DXニーズの取り込み

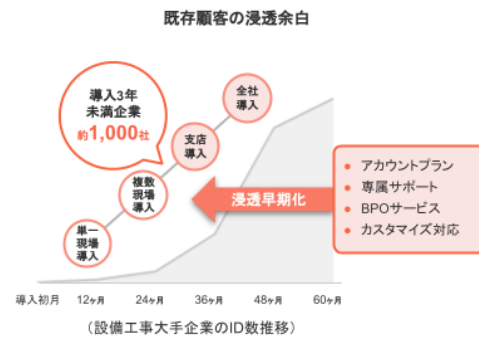
強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用



*1及び2: 本資料の「その他参考資料」に典拠を記載。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

開拓した重点顧客の浸透

前年に積み上げた現場導入実績を全社導入へ繋げる



41

なお、FY23のビハインド要因は、IDは計画通りではあったものの、オプション付帯提案等の各種施策の立ち上がり時間に時間を要したこともあり、ARPU成長が物足りなかったことが要因ですが、オプションの一括導入提案等も含めたFY24末ARR目標達成に向けたパイプラインは積み上げられています。

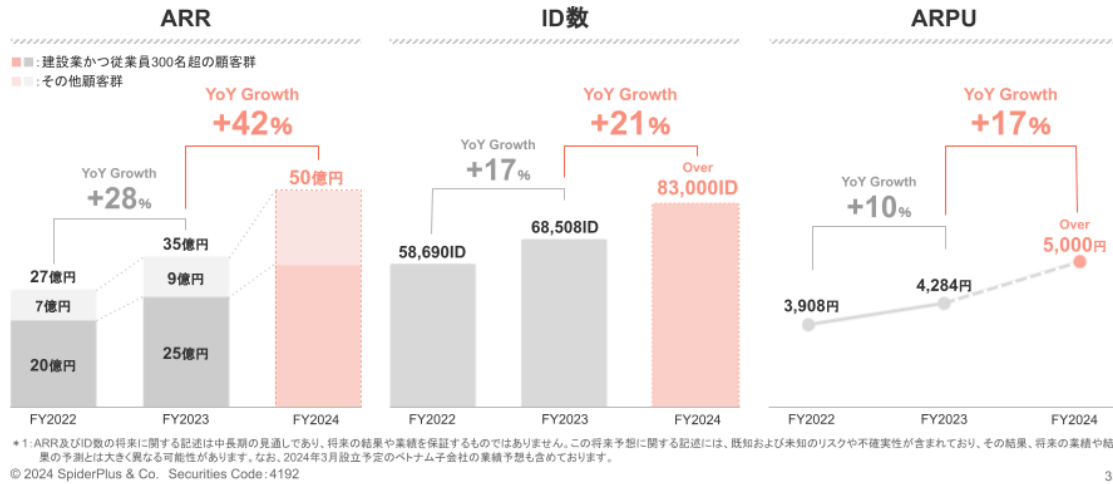
質問 11

2024年のARRの増加の内訳を見ると「その他顧客群」の成長が期待できます。この「その他顧客群」というのは建設業以外のどのようなセクターなのでしょう。またそのセクターが大きく伸びると想定している理由をお聞かせいただけますでしょうか。

決算説明資料 P35「FY2024 KPI 予想」の「その他顧客群」は従業員300名以下・建設業以外と設定しています。大部分が建設業のお客様です。例えば、「社員数300名中、200名がターゲットユーザーになり得る」企業もあり、エンタープライズ同様に顧客内浸透施策を効率的に進めてまいります。

また営業組織の拡大・強化の他、販売パートナーの開拓と関係強化も進められたため、全国のお客様にSPIDERPLUSを適時にお届けできる体制が構築できています。建設業の残業時間上限規制適用による需要拡大に合わせ、成長を見込んでおります。

2カ年計画目標のFY2024末ARR50億円に変更なし
先行投資期間に構築した販売力をもとに、シェア拡大施策を進める



質問 12

大手企業だけでなく **300名未満の企業群**が顧客数増加を牽引するとのことですが、当該企業群に対して現状の **ARPU** 負担を期待することはできるのでしょうか。小規模な顧客層が増えるミックスの変化により、全体の **ARPU** が低下したり、解約率が上昇することはないのでしょうか。

ARPU に関しては企業規模に関わらず同程度と見込んでいます。導入効果のページで説明していますが、営業時に「導入効果を考えると安いね」と言われることも多く、またオンボーディング体制も強化してきましたので、解約も懸念事項ではないと考えています。

質問 13

ARR50億円を達成するために、**ID数**と **ARPU**のどちらを伸ばすことに重点を置いていくのでしょうか。

顧客規模や導入フェーズによって異なりますが、結果として **2024年**は **ID数**及び **ARPU**ともに成長率が高まる見込みです。顧客ごとのアカウントプランニングをしており、すでに全社導入済みのお客様にはオプション機能の付帯に関するご提案を進めることにより、**ARPU**が向上します。また、全社導入まで至っていないお客様には、全社導入や大型の一括導入施策を進めるため **ID数**増加を見込んでいます。

質問 14

この業績を目指すにあたってリスクと考えている事柄などがありますでしょうか。

リスクとしてあえてあげるのであれば、当社の想定以上に中小企業の皆さまの残業時間上限規制に対する危機感や課題への取組みが遅れた場合、当社の事業成長時期が後ろ倒しとなる懸念は考えられなくもありません。しかしながら、それらも一定想定したうえでの事業基盤構築を進めてきましたので、ARR50億円の目標達成に向けてやるべきことを着実に進めてまいります。

質問 15

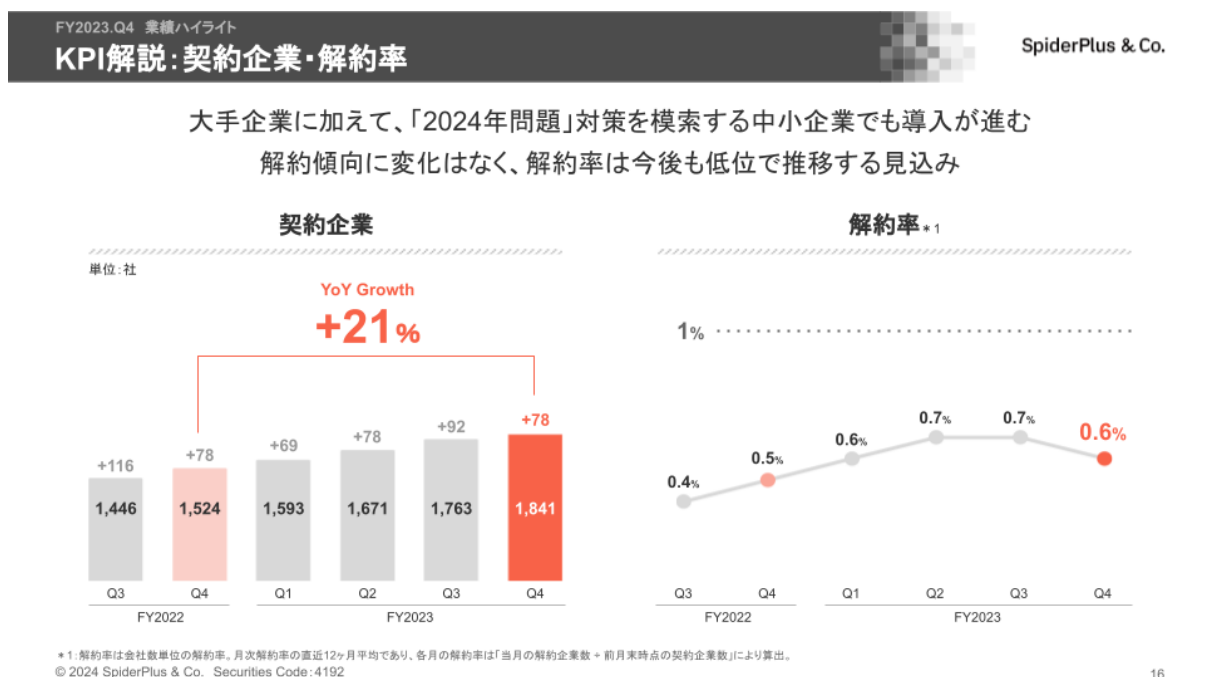
契約企業数が増加している一方、解約率が低下している理由を教えてください。

オンボーディング体制の強化が解約率の低下につながっています。カスタマーサクセス部門の増員も進めてきましたし、人による支援が物理的に難しいお客様にはポータルサイト「S+Study」も活用したテックタッチでのオンボーディングも進めています。当社の会社単位での解約は、導入後数カ月以内のお客様が多いため、導入サポートの充実等により「導入したのに使えない」をなくす活動が解約率低下に貢献しています。

ユーザー向けポータルサイト「S+Study」運用開始のお知らせ（2022年7月25日）：

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/d6c72f35/9f7f/4e8e/8e85/bce82aec9af3/140120220725503698.pdf)

[storage.jp/xcontents/AS81382/d6c72f35/9f7f/4e8e/8e85/bce82aec9af3/140120220725503698.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/d6c72f35/9f7f/4e8e/8e85/bce82aec9af3/140120220725503698.pdf)



事業について

質問 16

決算説明資料 P15 の ARPU 成長施策「提供プランの見直し」について、見直し内容を教えてください。

お客様が SPIDERPLUS を活用することで生産性向上の効果をより一層享受できるよう、オプション機能を標準付帯した業種別パッケージに見直しています。SPIDERPLUS の提供プランは決算説明資料 P50 を参照ください。

(参考) SPIDERPLUS プロダクトサイト：<https://spider-plus.com/>

参考: SPIDERPLUS 補足

SPIDERPLUS の提供プラン

SpiderPlus & Co.

建築向け業種別パッケージ

建築工事向け

杭施工記録／配筋検査／仕上検査／進捗管理／指摘管理

電気設備工事向け

幹線・負荷設備試／コンセント試験／電力量計確認／照度測定／進捗管理／指摘管理

空調衛生設備工事向け

風量測定／圧力計連携／温湿度計連携／騒音計連携／配管勾配測定／進捗管理／指摘管理

帳票特化機能

SReport

デジタル帳票機能

追加機能

SBIM

BIMビューワー／情報共有

SPartner

協力会社との現場内情報共有

その他業種向け

SPIDERPLUS for Plant

プラント建設・保守管理



© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

50

質問 17

「ChatGPT」等、AI を用いたプロダクトの提供計画はないのでしょうか。

既に一部提供している現場監督と協力会社のコミュニケーションを手助けするサービスがあります。また、SPIDERPLUS に蓄積されているデータも活用し、プロダクトの機能強化に AI を組み込んで行くなど、今後もより活用を加速していきます。

なお、既に AI が実装済みの BPO 関連のサービスなどでもより生産性・効率化できるよう活かしてまいります。

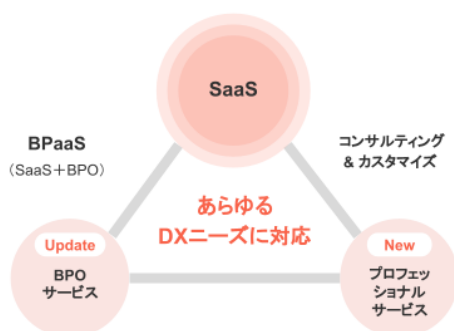
(参考) スパイダープラス、建設現場の安全品質向上に ChatGPT を組み込み (2023 年 6 月 15 日) :

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/84f64ef6/8aa8/4891/9eed/d97632366d5a/140120230615504297.pdf>

顧客の課題を捉えたプロダクトとサービスが事業成長を牽引

スパイダープラスが考える建設DX

SaaSをさらに深く活用するためのサービスを展開



© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

SaaSの機能強化

顧客の声と蓄積されたデータ活用による機能開発



42

質問 18

SPIDERPLUS は、サブコンに強いイメージがあります。業務提携先のコプロ HD (証券コード: 7059) は、スーパーゼネコン等、大手建設業がメインと理解しているため、シナジーは強くないように思えますがいかがでしょうか。

当社に顧客紹介いただける等、事業面での連携は着実に進んでおり、事業のミスマッチはなくむしろマッチしていると評価しています。DX サービスを活用するのも「人」であるため、大手建設業向けの DX 浸透にお互い寄与できる取組みです。

質問 19

国内の営業拠点の新設は一段落したのでしょうか。今後も営業拠点が国内で増加する見込みか教えてください。また、海外の拠点の新設方針もご教示ください。

建設 DX を広く早く届けるため、現地の建設業の皆さまと物理的に近いエリアで活動することが効果的・効率的と考える場合、国内の新たな拠点進出を進める意向はあります。エリアのマーケット規模や投資効率を総合的に勘案し、判断します。

また、海外は 2024 年 4 月からベトナムの販売子会社が営業開始予定です。まずはベトナムの子会社を軌道に載せることを優先します。

(参考) ベトナムに子会社設立のお知らせ (2023 年 11 月 24 日開示)

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

質問 20

海外展開について、タイやベトナムを注力国として進出されていますが、他のエリアに展開する計画をご教示ください。

現時点では日系建設業の顧客が進出している東南アジアを中心に展開しますので、積極的に東南アジア以外のエリアに展開する計画はありません。日系建設業の進出や、その他の事業機会がある場合は、投資効率も踏まえ適宜検討いたします。

参考: SPIDERPLUS 補足

SPIDERPLUSの海外進出について

SpiderPlus & Co.

2027年12月期までに全社ARRに占める割合を5%以上にまで引き上げる

戦略の考え方

日系建設会社が進出する東南アジアを中心に展開
注力国であるベトナムとタイを中心に事業を拡大



展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー
インド	UAE

海外展開



- 2024年4月からベトナム販売子会社が営業開始予定
- 注力国であるベトナム・タイを中心に販売パートナーの開拓と関係強化を進め、当社固有の販売網を構築
- 日系建設業だけでなく海外現地企業向けのプロダクトも開発中 (2024年内完成予定)

質問 21

SPIDERPLUS for Civil について、土木向けのサービスとして提供されてると思いますが土木領域における顧客の反応はどのような感じでしょうか。建設、土木、プラントと領域が増えてますが、将来的には各領域ごとで、どの程度の比率を目指されていますか。

まだ土木業界向けに十分浸透はしていませんが、営業の反応を見る限り思った以上に良い印象は持っています。なお、土木業界は、業務提携をしているチェンジ社（証券コード：3962）との取り組みとの親和性もあり、近い将来伸びていく可能性もあると考えています。様々な自治体とも定期的に協議を進めており、徐々にニーズにフィットしていくと考えています。

プラント業界は建設業と似た課題があり、使い方をされるので徐々に伸長していく想定ですが、現時点では建設DX市場の方に9割程の社内リソースを割いていく予定です。

（参考）「SPIDERPLUS for Civil」のプロダクトサイト：<https://spider-plus.com/civil/>

質問 22

さらに先の展開を考えた時に、土木・プラントへのターゲット拡大、周辺事業への参入などをご検討されていますでしょうか。また拡大に向けたM&Aの実施も視野に入れられているか、教えてください。

土木・プラントは建築向けDXサービスとしての事業機会が多くありますが、建築業界だけでも成長余地が十分にあると見込んでいます。まだまだ目の前に建築業界向けにやるべきことがあるため建築業界の開拓を優先していきます。

建築業界同様の課題がある土木・プラントのお客様においても、SPIDERPLUSは同様に活用できます。プラント向けは2023年に専門部署を設立しています。

M&Aについては足元で様々な事業者との提携に向けた協議も着々と進め、自社立上げとの比較をしながら積極的に検討していきます。

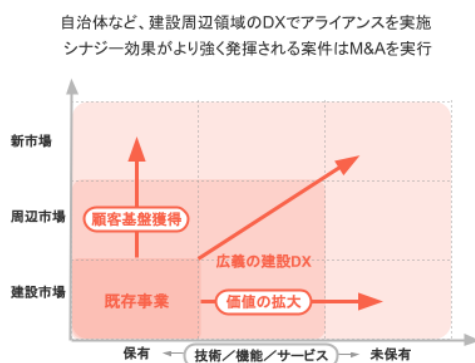
参考: SPIDERPLUS補足

アライアンス及びM&Aの考え方について

SpiderPlus & Co.

アライアンス及びM&Aの活用によって、非連続的な成長を生み出す

戦略の考え方



アライアンス事例(2024年2月末時点)



質問 23

自治体 DX による地方創生の進展状況・規模と具体的事例を教えてください。

進捗としては、様々な自治体との協議を進めており、状況としては良いものの、行政機関が対象なので、需要が顕在化してくるまでは少し時間が掛かると想定しています。規模感に関しては、自治体のニーズや予算次第で大きく変わってきます。

質問 24

建設現場従事者の残業時間削減には非コア業務を外注化する BPO は効果的と考えます。スパイダープラスの BPO サービスについて、顧客からの評価やまた、BPO サービスの競争を教えてください。

現在の BPO サービスは SPIDERPLUS の事前準備や事後整理に関するものが中心であり、SPIDERPLUS を効率的に活用できるため、利用ユーザー様からは高い評価をいただいております。サービスラインナップは SPIDERPLUS の利用に関連したものに限定せず広がっていきます。

また、SPIDERPLUS は SaaS であり、SaaS は業務の標準化と効率化をしていくものです。標準化が進むことで外部化も進めやすくなるため、SaaS と組み合わせた BPO は相性がいいです。我々が建設 DX の SaaS 企業として構築した事業基盤に BPO が加わりますので、他社が BPO サービスを展開するよりも優位性が高いです。

また BPO サービスのみを提供している会社や、SaaS と組み合わせて BPO サービスを提供している企業もありますが、当社の SaaS 事業のポジショニングがあるからこそ、お客様にとってより価値のあるサービスが提供できると考えます。

FY2023.Q4 事業ハイライト

BPOサービスの対応業務拡大

SpiderPlus & Co.

施工管理業務の効率化と外部化を進めるサービスを拡充 建設現場に「BPaaS」を推進

BPOの対応可能業務(2024年2月時点)

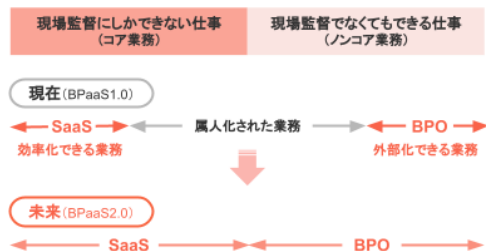
SPIDERPLUSへのデータ登録や検査前の段取り仕事に対応
現場監督のノンコア業務の外部化を進める



スパイダープラスが目指す業務効率化

ヒト(BPO)とテクノロジー(SaaS)を組み合わせた
BPaaS(BPO+SaaS)により現場の業務プロセスを革新

現場監督の仕事



質問 25

SPIDERPLUS のリニューアル版について、リリースについてのニュースを 2023 年中に期待していたのですが、現状の進捗を教えてください。また、将来のリリースに伴い、現ユーザーの何割ほどがアップグレードを見込まれるか、その結果どの程度ユーザー単価の上昇が見込まれるか、現時点での感覚的なものでも構わないので示してもらえればありがたいです。

<類似質問>

リニューアル版への更新時のユーザーの費用負担と移行にかかる費用を教えてください。

スタンダード版の開発は概ね完了しており、現在、販売プラン等を調整しています。建設業の皆さまは 2024 年 4 月の残業時間上限規制への備えの他、足元のコスト高による生産性向上の課題に直面しており、現行版からリニューアル版への移行を優先するよりも導入いただいている現行版を深く活用いただき生産性を向上していただくことが重要と考えます。

そのため、販売開始時期、販売形態及び移行プランを調整しているとご理解ください。

また、現行版からリニューアル版の移行について各社個別に協議を進めていく方針です。リニューアル版にアップデートいただく顧客の割合やユーザー単価の上昇等については、公開情報以外の回答は控えさせていただきます。

質問 26

ユーザー向けポータルサイト「S+Study」について、ユーザーに対して情報をプッシュできていないように思えます。「S+Study」を活用した事業展開の方針について教えてください。

「S+Study」は SPIDERPLUS の契約ユーザーが時間や場所の制約を受けずに動画で使い方を学習することができるポータルサイトで、10,000 名を超える方がご利用いただいております。建設現場の方は、「新しい情報取得をする機会」が、なかなかないのが実情ではと考えています。ユーザー様には、ポータルサイト等でのご案内や周知を強化し、「S+Study」の認知を高めてまいります。

ポータルサイト「S+Study」の登録者が 1 万人を突破（2023 年 9 月 5 日）：

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/3f52a843/29e9/4a14/bda4/e591d6bcf141/140120230905550867.pdf>

質問 27

SPIDERPLUS の製品説明の動画は見たことがあるのですが、実際に現場で使っている様子を 1 日の流れとともに収めた動画というのを見たことがありません。もし既にそういった動画があるようなら教えてほしいですし、周知してほしいです。

「その作業しなくて済むんだ」「たったそれだけの時間で終わるんだ」「もしスパイダープラスなかったらこの作業の時間かかるよね」のようなものがダイレクトに伝わる動画があれば営業用にも投資家向けにも活用できるかと考えます。

ご提案いただき、ありがとうございます。現場のおお客様のご協力を得られれば、すぐにでも実施したいと思います。参考にさせていただきます。

質問 28

スパイダープラスは、数多くの特許等の知的財産権を取得しています。海外での特許取得に関する取り組み状況を教えてください。

日本と同じく海外でも知財戦略は重要と位置づけています。先行者利益を確保しながら、知財戦略を活用し、競争優位性を確保してまいります。投資家の皆さまにお知らせすべき進捗がありましたら速やかにお知らせいたします。

質問 29

マーケティング投資の一環として、**TVCM** を実行する予定はありますか。

現時点で **TVCM** は予定していません。**TVCM** をするよりも展示会など他のマーケティング手法が有効であると考えています。

また、政府への補助金申請の簡素化・拡大や、就業者数・資材不足などの建設業の課題に関する提言も続けております。

株式関連・その他

質問 30

契約 ID 数や解約率などの数値を月次で出していただけると嬉しいのですが、いかがでしょうか。

フェア・ディスクロズを重視しているため検討項目の一つとなっております。しかしながら、月次速報による開示の適時性は大事ですが、それよりも四半期決算のタイミングで事業進捗や今後の展望と合わせて投資家の皆さまに説明することが現在の事業環境下では重要と考えています。現時点で月次での開示は予定していません。

質問 31

将来的な配当戦略や株主に対する還元策について、社内での検討状況や今後の考えを教えてください。

黒字化し、そのうえで配当原資となる剰余金を積み上げないと配当はできませんが、できるかぎり早く株主の皆さまに貢献・還元する方針です。経営陣も株式を保有しており、株主の皆さまを意識した経営を進めております。将来的な配当も含めた財務戦略について経営陣で議論も必要に応じて行っています。まずは事業をいち早く成長させることを優先します。

質問 32

新 NISA 開始に伴い、個人投資家向けの IR 施策を強化される予定はありますか。個人投資家向けの IR 施策をご教示ください。

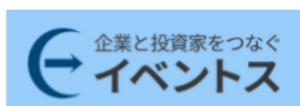
現在の時価総額を踏まえると、個人投資家の皆さまへの IR 施策が重要と考えております。FY23 までも個人投資家の皆さま向けに様々な施策を進めてまいりましたが、オンライン施策が中心でした。FY24 では対面での IR 説明会・質疑応答等のイベントを積極的に開催していく予定です。

また決算説明会とは別に事業戦略の考え方や事業進捗に重点をおいた説明会も企画しています。CEO や CFO からではなく、事業サイドの執行役員が出演し、皆さまにご報告ができればと思います。

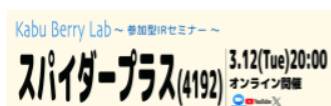
本年度以降も個人投資家さま向けの認知拡大活動・情報提供は増やしていく予定です。なお、下記は 2024 年 3 月に予定している IR イベントについてです。

3つのIRセミナーへの登壇を予定しております。
3月上旬公開予定の「事業計画及び成長可能性に関する事項」についても、
説明させていただきます。

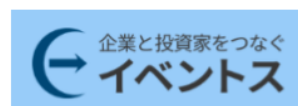
3月9日(土)14:20～
(会場開催@大阪)



3月12日(火)20:00～
(@オンライン)



3月16日(土)14:30～
(会場開催@名古屋)



質問 33

海外大口投資家や機関投資家等の直近のコミュニケーション状況を教えてください。また、プライム市場への移行に関する目標を教えてください。

大口投資家の方は建設 DX の市場機会に対して期待をいただいているとも考えており、建設 DX 市場の状況や当社が捉えている事業機会のアップデートに関するコミュニケーションが増えています。その他の機関投資家の皆さまも変わらず注目はいただいております、面談数について重要な変化はありません。

プライム市場に関しては、早期にプライムを目指す方針に変更はありませんが、業績要件など様々な要件がありますのでしっかりとそこを達成できるよう目指してまいります。M&Aなどを活用した非連続的成長も進めていく予定ですので、早期の市場変更が実現できるよう、成長してまいります。

CEO によるご挨拶

皆さま、本日は遅い時間までご参加ありがとうございました。今まで長い期間多くの方々に支えられながら積み上げてきたアセットを活かせる時がようやく来たと考えています。2024 年が上場以来の再スタートのタイミングだと捉えています。良い結果をご報告できるよう尽力いたします。

以 上