

SpiderPlus & Co.

2024年2月20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	: 2024年2月19日(月) 14時00分~15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 (FY2024の業績予想について)

本日は当社から中川様に質問をしたうえで、中川様からの質問にお答えする形式ではじめさせていただきます。まず、当社のFY2024の業績予想及び成長戦略について、中川様がどう受け止められたのか、率直な感想を教えてください。

気になったポイントとしては、ID数、ARPUについてです。

まず、ARPUについては実績、計画共に非常に強い伸びを示しています。これはオプションの戦略が奏功しているという印象を受けました。一方で、ID数の獲得目標が1年前に開示された2年計画におけるFY2024の目標が85,000IDだったものが83,000IDと若干ながら下方修正されました。ARR50億円の目標は変わっていないため、

これは戦略を策定する上でのわずかな誤差であるのか、または確度が高い目標値として83,000IDとされたのか気になりました。こちらは後ほど質問させていただきます。

なお、ゼネコン・サブコンの大手企業中心に「2024年問題」への対応に派遣社員を活用し、現場管理の正社員の負担を減らすという方向性で進んでいます。

しかしながら、人を増やし続けるのは難しいと考えているので、SPIDERPLUSのようなサービスを使い、一人あたりの施工高を増やしていかざるを得ないという状況は従来からの考えに変わりはありません。

スパイダープラスからの質問2 (建設各社の決算発表について)

2024年1月・2月に決算発表された建設業界各社をみると、業績がよかった企業とよくなかった企業のばらつきが大きくなっている印象があります。その中で、企業の業績に違いが生じている背景について、中川様のご見解を差し支えない範囲で教えてください。

全般的な考え方として建築事業における受注高の採算性が改善してきているトレンドです。着工単価の推移を見ていると上がってきており、これはどのゼネコンにおいてもプラスに働く要因です。一方で、各社の業績にバラつきができた要因は、ここ2~3年の資材価格や労務

費の高騰を折り込めなかった企業が工事損失引当金の計上が行われるなど、業績に表れてきています。

そのため、2024年度、2025年度決算企業で建設業各社の決算における利益率の差は生まれてくると思います。一方で、3年よりも先の建設業界の事業環境を見通すのは難しく、日銀の金利政策や受給の状況次第では供給力の方が上回ってしまい、将来的な価格競争が働くというシナリオもゼロではないと思っています。

スパイダープラスからの質問3（「建設2024年問題」に対する建設各社の状況について）

いずれにしろ人件費高騰・資源高という環境は今後も続くトレンドでもあり、建設業界は生産性向上・収益性向上に引き続き取り組まなければいけない課題であるとみております。その中で建設業界に対する残業時間上限規制の適用、いわゆる「2024年問題」がいよいよ迫っているのですが、この2024年問題の建設業各社の取り組みについて、大きな変化があれば、教えていただければと思います。

今回の建設各社の決算で「2024年問題を深刻な問題」として捉えている、危機感を持っている印象は受けませんでした。これは、大手ゼネコンの場合、ある程度手立てを打っているため、大手は一定の対策は取れているのだな、という印象です。

一方で、貴社の説明会や色々なメディアなどの情報も踏まえると、企業規模が小さければ小さい程、2024年4月以降の準備はできていないのだろうと感じるところです。

大手企業と中小企業で取り組み状況が違うことから、大手企業の状況から建設業界全体を語るのはリスクであると考えています。

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 (ARPUの成長について)

ARPUの「新規顧客のARPUが順調」というのは、FY2023.Q3から提供開始した新しい提供プランの効果が表れているという理解でよいでしょうか。
また、中小企業と大手企業でARPUに差はあるか教えて下さい。

2023年7月以降に契約いただいた新規顧客にはパッケージ型のプランにて原則、ご提案しており、それが結果に表れています。

当社の顧客構成として、売上高に占める大手顧客の構成は高いものの、ARPUは中小企業と比べて大手顧客が相対的に低くなっています。これは大手顧客ではまだオプション付帯率が高まっていないことが一因です。それも踏まえ、FY2023は大手顧客の現場単位でオプション活用についても導入実績を積み重ねてきました。

オプションについても現場実績を積み上げることで、全社一括導入に繋がった事例もFY2023に創出できており、当該大手顧客のARPUはFY2023に上昇しています。現場導入実績を重ねた大手顧客のオプション導入がFY2024以降、加速する見込みです。

FY2023.Q4 業績ハイライト

補足：ARPU成長の背景

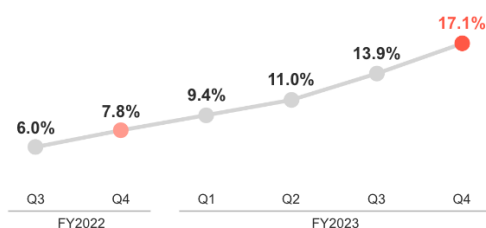
SpiderPlus & Co.

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

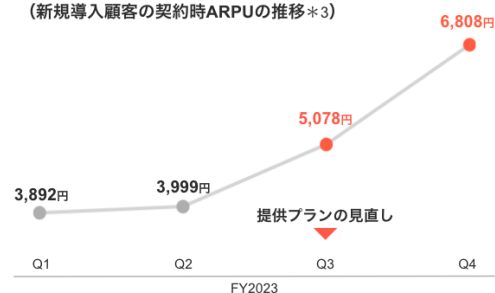
(全IDに対する指摘管理機能の導入割合)



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

質問2（SPIDERPLUSの販売方法について）

見直されたパッケージは、どのようなものか、教えてください。

例えば建設業界向けについては、「建築」「電気設備工事」「空調・衛生工事設備」と3つにまとめています。

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。

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

- S-BIM**
BIMビューワー / 情報共有
- SPartner**
協力会社との現場内情報共有

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

質問3（業績予想のKPI（ARPU）について）

FY2024は、提供プランの見直しや指摘管理機能オプションを標準付帯とする活動により、ARPUを5,000円以上に高めていくという理解でいいか、教えてください。

はい、そのご理解のとおりです。前述のとおり、現場導入実績を積み上げていくことが全社導入に向けた大事なステップとなります。しかしながら、現場導入実績を積み上げている間だけみると、大手顧客の現場一つ一つにオプション機能を販売していくため営業効率が一定期間悪化します。一括導入が決まった際に効率は間違いなく高まりますが、それまでの効率が低下する期間に、いかに現場導入実績の積み上げを効率的に行うかもポイントです。

なお、2023年は意図的に、効率が悪くとも現場導入実績の積み上げを重視しました。2023年に撒いた種が、2024年後半から2025年にかけて効果として表れてくると考えています。

質問4（業績予想のKPI（ID数）について）

一方で、ID数については昨年開示された目標よりも2,000ID程、引き下げられています。些細な事と見ることもできますが、2,000IDであれば計画の据え置きということでもよかつたのではないかと思いますが、微修正の背景を教えてください。

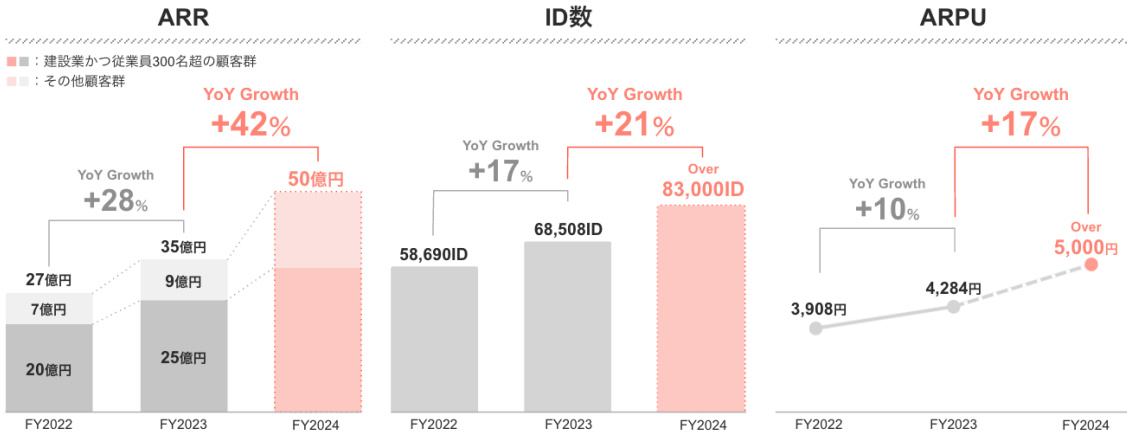
建設業の生産性向上が必須な状況下で、やみくもにID数を拡げればよいという状況でもないと考えています。SPIDERPLUSを深くつかっていただき、早期に生産性向上に取り組んでいただく必要があると考えています。そのためにはオプション提案を優先すべき顧客が、当初開示した際よりも多くいると見込んでいます。

そのため、ARR50億円という目標に変更はないものの、お客様の生産性向上に対する取り組み状況や、アカウントプランニング強化などの営業戦略を総合的に勘案した結果、KPIとして83,000IDという数字を示したほうが、FY24末のARR50億円を達成するうえでより現実感があると判断しました。

また、アカウントプランについて補足します。大手顧客については1社1社ものすごく細かくアカウントプランをつくっています。例えば、お客様の外部環境・内部環境・戦略を公開情報や顧客からヒアリングした情報をもとに詳細分析し、「このお客様は2024年から2025年にかけてIDがこれぐらい、オプションがこれぐらい、さらにはBPOサービスやコンサルティングサービスをどの程度使っていただく」というような目標の立て方をしています（詳細は割愛いたします）。

営業目標の持ち方として、ID数の目標が強すぎると、オプション機能の提案機会（ARPU向上に繋がる提案）を逸失し、結果としてお客様の生産性向上に対する貢献ができないことも過去にありました。これらの振り返りを踏まえ、またお客様とともにDXを進める当社としては、ARR（MRR）の純増を会社単位でアカウントプランに基づき追うことを優先すべきと考えています。もちろん、SPIDERPLUSを深く使っていただくなかでID数も順調に拡大していくものと見込んでおります。

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



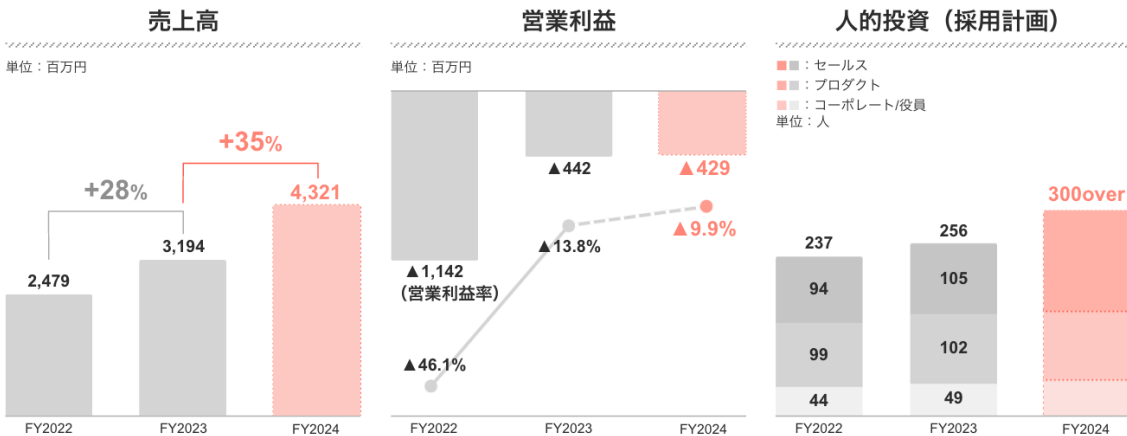
*1: ARR及びID数の将来に関する記述は中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保障するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。
 © 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

質問5 (建設業界のDXへの取組状況について)

ID数を伸ばすにせよ、ARPUを引き上げるにせよ、必要なのはセールス人員です。
 2024年は全体で従業員は何名になる予定か教えてください。

純増で50名以上を計画しており、期末従業員数は300名を超えます。採用の割合は、セールス人員が大きいです。

規模拡大と生産性向上が両立するフェーズへ
 期末にかけて売上高成長率を加速



*1: 売上高及び営業利益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障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。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。
 © 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

質問6（業績予想KPIの考え方について）

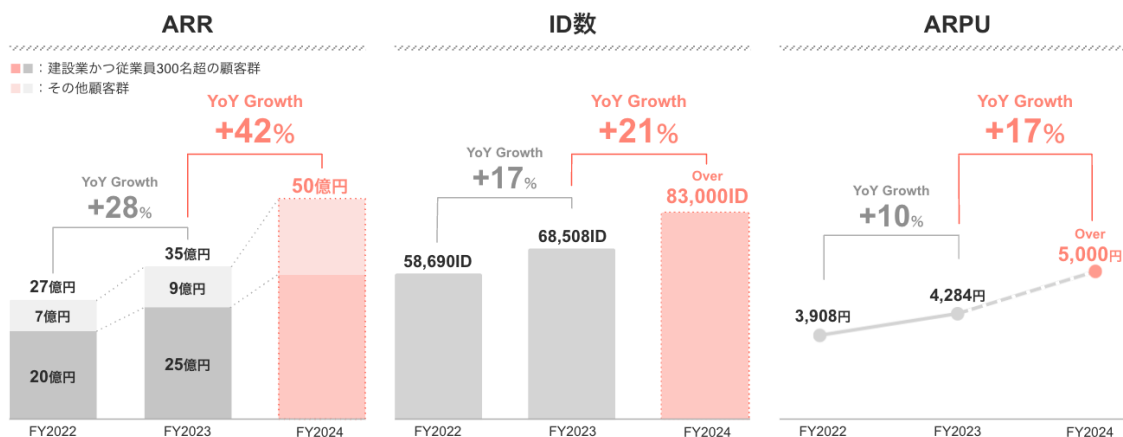
FY2024は、ID数獲得よりもARPU、オプション契約のほうがウエイトとしては高いということでしょうか。

お客様ごとに開拓プランが違っており、中小規模のお客様については、ID数増加が強くなりますし、エンタープライズのお客様はARPUの伸びが強くなると考えています。

FY2024 KPI予想^{*1}

SpiderPlus & Co.

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



*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障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。なお、2024年3月設立予定のベトナム子会社の業績予想も含めております。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

35

質問7（販売網について）

今年、東北に仙台営業を新しく設立し、全国で6か所の営業体制になっています。営業拠点としては、整ってきたということでしょうか。

2023年末までの先行投資で、営業拠点を含む販売網は着実に整えられました。営業拠点がある地域を中心に、地場の販売パートナー様との開拓を今期注力して進めていきます。自社リソースだけで全てのお客様を回ることはできないので、現地の販売パートナー様といかに良い関係が築けるか、SPIDERPLUSを戦略的に取り扱っていただけるか、というところも重視しています。

なお、販売パートナー様の開拓と浸透については、社内的にはパートナーサクセスという部門を設けて動いており、パートナーサクセス部においては「型」づくりを進めてきており、再現性あるモデルとして展開できるようになっています。

また、営業人員の教育というところ、社内的にはイネーブルメントと呼んでいるんですが、SPIDERPLUSのソリューション提案における「型」が整い、このタイミングだからこそ、生産性高く、さらに人も増やすことができる状況となっていますので、営業拠点・販売パートナーの拡大とともに広く効率的にSPIDERPLUSをお届けできる体制を準備しています。

質問8（業績予想の売上総利益率について）

FY2023の売上総利益率は65%近い水準です。FY2024も売上高は伸びるけれども、利益率は変わらないということか、また、中期的に見ても、65%というところが下限となり、売上総利益率の目標レンジ60%から70%になると考えてよいか、教えてください。

大枠は、そのご理解で合っています。売上総利益のうち、ストック収入に係る部分はもう少し好転でき、またストック収入の売上総利益率は中期的に70%まで引き上げたいと思っています。

これは今後サーバー費用の効率化が進むほか、新規事業開発に関する開発人件費（販管費に計上される開発人件費）の割合が増えていくためです。

一方で、今期に関してはBPOサービスの売上高増加や有償コンサルティングサービスや受託開発も増収を見込んでいますが、そこを織り込んでも、65%以上は確保します。

中期的な売上総利益率は70%以上を目標としています。

質問9（業績予想の販管費について）

販管費については、大きなTVCMは実施しないということでした。どちらかという認知度を高めるというよりも、タッチポイントを増やしてARPUを高めるということになると思います。展示会への出展は、今期はあまり予定していないのでしょうか？

展示会は、規模大小様々ですが、月に1回ぐらいのペースで出展しています。展示会は、建設DX展等の大規模展示会の他、販売パートナー主催で現地企業向けに開催している展示会もあつたりします。

そうしたものも含めると、1年間で20件ぐらいは何かしらの展示会に出ています。ただ規模でいうとFY2022は戦略的にブランディング強化も含めかなり大規模な展示会としていましたが、そこまでの規模のものは必要ないので、FY2023と同じような規模・金額をベースとした出展となると見えています。

質問10（シェア拡大戦略について）

FY2024重点施策の「シェア拡大」という部分で、特定の建設業許可事業者が2万社いて、そのうちSPIDERPLUS導入企業が1,841社とのことです。

「その他の施工管理ツールを導入している企業」とされている群については、競合複数社の合計というイメージと理解したときに、そうした企業と競合になる可能性もあるけれども、まだまだ御社のサービスを利用してもらえ得るお客様も多いということでしょうか。また、今後、御社がリプレースできる会社も多いと、そういった見方をされているということか教えて下さい。

はい、まだまだ利用いただける顧客も多いですし、リプレースできるツールも多いとみています。

なお、決算説明資料P41左図の「施工管理ツールの導入企業」は、広義の競合を記載しているとご理解ください。当社のDXサービスは「ツール」ではないと位置づけています。

また、この図に込めたメッセージも含めて補足・ご説明しますと、まず「特定建設業許可事業者」が一番SPIDERPLUSと相性がいい企業群として母集団にしていますが、特定建設業許可事業者に限らず、SPIDERPLUSは使っていただけます。

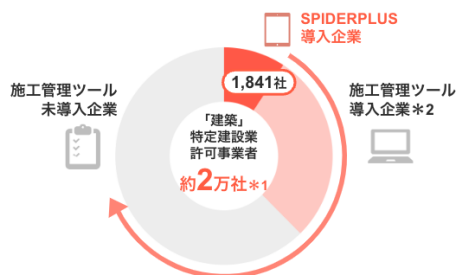
また、SPIDERPLUSは施工管理におけるDXサービスであり、例えば写真管理や図面管理をクラウド化するような単一機能プロダクトではなく、オールインワンで使えるプロダクトです。ここで表現している「施工管理ツール」はリプレース対象だと考えています。

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

建設DX市場の開拓余白

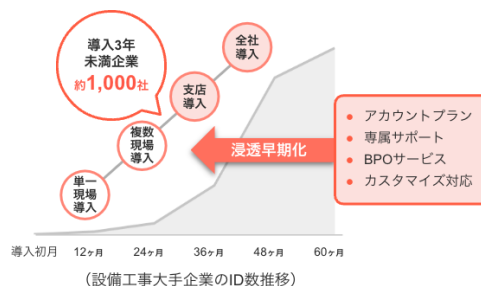


*1及び*2：本資料の「その他参考資料」に典拠を記載。
 © 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

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



質問11（建設業界におけるDXの浸透状況について）

DXの導入が進んでいない企業もある中で、進んでいない背景としては「規模が小さくなればなるほど手が回らない」「危機感が薄く、何とかなるだろうという楽観的なバイアスもかかりやすくなっていると考えておりますが、御社はどう考えているか教えてください。

現在の建設業界は、かなり極端な話をすれば「人がいればいるほど儲かりやすい」という構造とも言えなくもないです。しかしながら、今後は間違いなく人手不足になっていくので、結果的に今DXに取り組んでいない場合、その悪影響が数年後に顕在化してくると読んでいます。

また、DXは人が集まらないということが明確な課題になっている企業については、人が集まらないと今度は工事を受注できなくなっていくので、経営課題にまでなっている企業も多いです。そうしたお客様は「どうしたらいいかわからない」というところが多くあります。

何かしら取り組まないといけないですし、デジタルもやっていかないといけないとわかっているけれども、具体的にどう進めたらいいかが分からないというところで、着手できていない企業が多いです。

質問12（「2024年問題」に伴う需要の考え方について）

そういった企業については、2024年4月以降に何かしないといけないとなった場合に、御社に対応できるような体制をもう準備はされていて、そういったニーズの高まりに対応するというのが今年度の主な柱になっているという理解でよいか、教えてください。

はい、ご理解のとおりです。「建設DXの駆け込み寺」になれると思っています。

大手からすると、施工管理における品質管理の領域は自社開発領域ではないと考えています。建設各社、1社だけではどうしようもならない課題も多く、現場単位で他社と連携・コラボレーションしながら、解決していかなきやいけない課題も多々あります。建設業界のデファクトになれるSPIDERPLUSみたいなサービスを使うほうが効率的です。

2024年、2025年の建設DXの需要の高まりを確実に取り込み、「なくてはならない存在」となります。

質問13（「2024年問題」に伴う需要の考え方について2）

「建設DXの駆け込み寺になる」というのは、後回しにしてしまいがちなことを、いざという時に御社から手を差し伸べる、そういったことができるようにしておきたいということでしょうか。

そういったところも含めてですね。例えば建設業の方が相談する先であるとか、認知に関しては、認知を高めてきたところもあります。例えば、販売パートナー様がiPadのリースをしているような会社様と多くお付き合いしています。iPad以外にもいろんなものを建設現場にレンタルしている会社様も非常に多いです。そうした販売パートナー様がSPIDERPLUSのご紹介もタイムリーにさせていただけることで、お客様が何か困った際にSPIDERPLUSをを想起していただきやすい状況もつくれています。

さらに、小規模なお客様が増えれば増えるほど、SPIDERPLUSネットワークは広がっていきますので、例えば、県単位とか、もう少し狭い単位とか、地域地域にコミュニティも作りながら、我々のDXを活用した施工管理のプロセスが根付くような仕組みづくり、仕掛けも進めていく予定です。

質問14（建設需要について）

現在の建設業界、主に建築業界を眺めていますと5年前と状況は違ってきています。具体的に用途別に違いが出てきている印象があり、5年前は再開発、オフィスビルが多かったのが、工場やデータセンターの案件が多くなっている印象です。そこで確認ですが、SPIDERPLUSはマンションだけでなく、こうした工場やデータセンターでも使えるという認識でよいでしょうか。

マンション以外に工場などでも実績もあります。

大型のマンションや商業施設は着工から竣工までが数年かかるのに対して、工場や物流倉庫等の工期はもっと短いです。そのため、SPIDERPLUSを使うサイクルが早まると考えています。

また、建設業界と同じく「2024年問題」があると言われている物流業界では、物流倉庫を増やすということにも取り組まれています。こういった案件もSPIDERPLUSは受注できています。

質問15（工場建設における導入可能性について）

工場などの手回りが早い案件程は、御社としてはメリットが多いということか、教えて下さい。

はい、メリットが大きいです。当社のサービスが最も効果を発揮するのは、建築の分野ですが、工場とか物流倉庫も建築要素があるため、SPIDERPLUSは活用できます。

当社の建設業のお客様も工場や物流倉庫の新設工事を手がけており、工期短くSPIDERPLUSを活用いただくことで、当該建設業のお客様内での浸透もビルディングよりも早く広がる可能性も高くなります。

質問16（業績予想KPI（契約企業数）について）

導入企業数の増加ペースは他のKPIと比べると重要度は高くないと考えていますが、今後のはどの程度の伸びをイメージすればよいか、教えてください。

会社数のこれまで増加実績は毎年300社強ですが、FY2024はそれよりも強い増加数を見込んでいます。

2024年の残業時間上限規制の適用で、特に下期以降に中小規模のお客様の数の導入が進むと思っています。また今まで以上に販売ネットワークも拡げてきているので、需要が出たときにしっかりと我々は取り込めるため、早くて24年の下期には会社数が過去実績よりも強く伸びると想定はしています。

会社数も伸びますが、前述のとおり既存顧客内の浸透により1社あたりID数増加やARPUが上昇するため、今年大きく伸びる指標の一つがARPAとなります。

質問17（海外展開について）

海外展開について、私が取材している建設会社や住宅設備会社などではベトナムの経済環境が不動産市況も含めてあまり良くないという声も聞きます。その中で、御社のベトナム事業環境に変化などあるか教えてください。

マクロ的な面で建設業界の浮き沈みはあると理解していますが、建設DXサービスの広がりという面では、ポテンシャルが大きいため、当社からすると大きな問題なく、総合的に勘案して今がベトナムに進出するタイミングであると考えています。

日系の建設会社もベトナムを強く意識しており、公式な調査結果※では日系の建設企業が投資を高めたい国として引き続きベトナムが上位に挙げられています。

（※該当調査結果：<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001632826.pdf>）

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

ベトナム
販売子会社
設立

販売
パートナー
の開拓

海外向け
プロダクト
の強化

- 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18（リニューアル版SPIDERPLUSについて）

リニューアル版SPIDERPLUSの開発状況と販売時期について教えてください。

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。

なお、2023年末から販売しているS+Reportという新プロダクトはリニューアル版SPIDERPLUSの開発環境で提供しているプロダクトであり、リニューアル版SPIDERPLUSの一部を先行リリースをしています。

中長期の成長基盤となるプロジェクト
順次、現行版SPIDERPLUSからの移行を進める

リニューアル版SPIDERPLUS

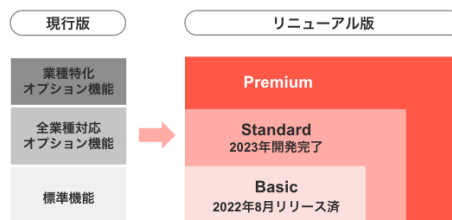
10年超蓄積した技術負債を解消し、
生まれ変わるSPIDERPLUS



リニューアル版の提供状況

現在は一部機能を先行して提供開始（S+Report）
Standard版、Premium版も順次提供

提供プランイメージ



質問19（新プロダクト「S+Report」について1）

S+Reportについて今一度教えてください。

「あらゆる紙帳票を全てデジタル化する」というプロダクトです。現場で作成される報告書などの帳票はお客様によって求める様式が異なるのですが、そういった帳票のフォーマットを問わずデジタル化できます。

従来から、お客様オリジナルの帳票をSPIDERPLUS上でカスタマイズする要望をたくさんいただいていた。S+Reportがあれば、オリジナルの帳票もお客様自身でデジタル化できます。

S+Reportを使うことにより、現場の様々な情報のデジタル化が進みます。また、検査機能との連携がこれまで以上にスムーズになります。

S+Reportは、SPIDERPLUSを使っていない企業における導入のきっかけにもなるプロダクトです。建設現場に限らず使えるプロダクトでもあるため、当社のマーケットの裾野を広げるとい位置づけにもなります。

あらゆる紙帳票をデジタル化する新プロダクト



「紙帳票」は効率化のボトルネック

- 紛失・汚れ
- かさばる

- 記入漏れ
- 転記ミス

- データ化
- ファイリング

S+Reportの特徴

様式問わず
デジタル化

対応業務が
大幅に拡大

建設業以外
も導入可能

- 施主や元請によって異なる様式など、様々な帳票に対応
デジタル化による多様な入力方法で、紙以上に効率的
- 日報や安全書類の作成など、建設現場内で広く活用
- プラント管理やビルメンテナンスなど、業界・業種問わず利用可能

質問20（新プロダクト「S+Report」について2）

「S+Report」によってデジタル化できる帳票は、御社独自の規格ということか、教えてください。

当社の規格というものはなく、純粹にお客様が日常的に使われている帳票をそのままデジタル化できるというものです。業界団体の規格にも対応できます。

質問21（新プロダクト「S+Report」について3）

とにかくデジタルで使えるように、iPad上で使えるようにしようというのがS+Reportなんです。今、S+Reportのサイトを見ているんですが、手書き・紙に近い形になるようになり工夫されているんだと感じます。

ここのサービスが我々も従前かたら足りていなかった部分であり当社顧客からの要望も強かったところですので、急ぎ、開発しました。リニューアル環境で開発することによってリニューアル版にをリリースした時に、よりシナジーを強くする効果も見込んでおります

UI・UXについては、特にこだわってつくっており、当社内の帳票もS+Reportでデジタル化して運用して使っているのですが、使い勝手は非常にいいです。

汎用性も非常に高いので、育て甲斐もあるプロダクトと考えています。

2025年以降のARR成長に貢献してくるプロダクトになります。

(S+ReportのLPサイトはこちら)
<https://spider-plus.com/report/>

以上