

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社（証券コード：4192）

FY2022.Q3 決算説明資料

2022年11月10日

建設業をDXする会社



建設業



Technology

建設業が抱える深刻な課題

長時間労働*1

350時間超



将来不足する働き手*2

単位：万人



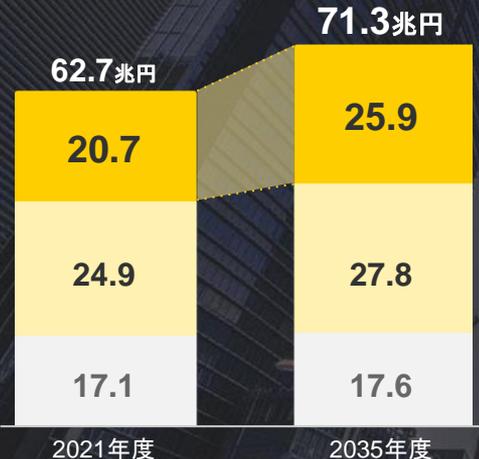
*1：厚生労働省「毎月勤労統計調査」（令和3年度）より弊社集計。

*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（見直し）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弊社独自に推計。

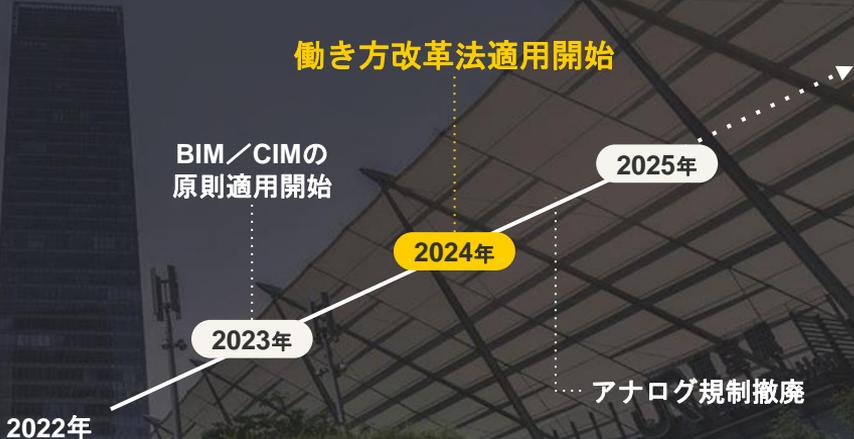
急拡大が見込まれる建設DXニーズ

長期的な建設投資額の見通し*1

■：非住宅領域（ビル・マンション） ■：土木領域 ■：住宅領域（戸建て）
単位：兆円



DXを加速させる政策*2



*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）」及び、国土交通省「令和3年度（2021年度）建設投資見通し」より弊社作成。
2035年度の見通しは、(社)建設経済研究所による新型コロナウイルスから早期に経済回復した場合の試算値を使用。

*2：国土交通省「令和5年度のBIM/CIM原則適用に向けた進め方（2021年3月2日）」及び、デジタル庁「デジタル原則に照らした規制の一括見直しの進捗と取組の加速化について（2022年10月27日）」

建設業の生産性を向上するDXサービス



現場管理
業務を
ラクに

現場の膨大な
事務作業を
減らす

作業・検査の
ミス・漏れ
をなくす

現場コミュ
ニケーショ
ンの礎に



建設業への深い理解に基づくビジネスモデル

深い理解を提供価値につなげる体制

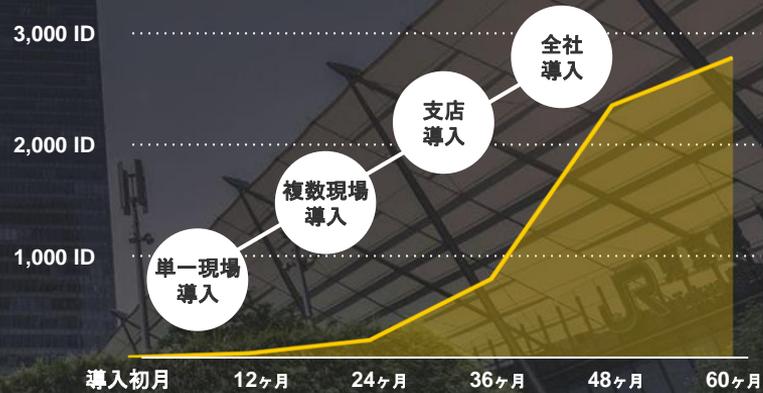
顧客基盤とともに成長するSPIDERPLUS



ネットワーク効果から生まれる成長性

ユーザー数の増加に伴い、現場内・顧客内で情報共有が促進される

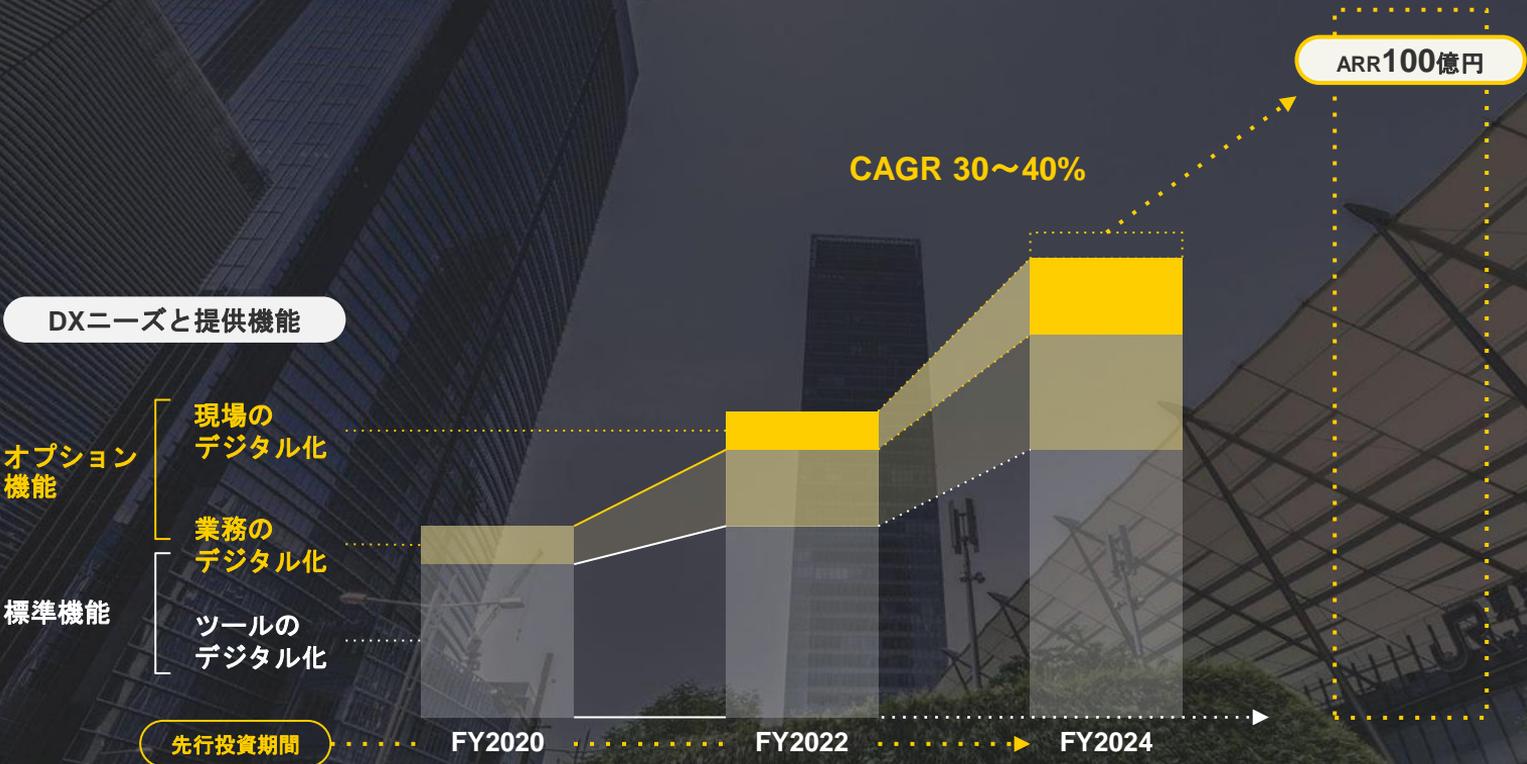
設備工事大手企業の導入事例



*1: 解約率は会社数単位の解約率。月次解約率の直近12ヶ月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数 ÷ 前月末時点の契約企業数」により算出。

成長戦略

DXニーズを実現するサービスを提供し、ARR100億円の早期達成へ



FY2022.Q3ハイライト

SpiderPlus & Co.

1.FY2022.Q3ハイライト

2.財務情報

3.参考：SPIDERPLUS概要

4.参考：市場環境

5.参考：中期Vision

FY2022.Q3 KPI*1

ICT事業 売上高累計

1,805 百万円

YoY Growth +29%

ARR

2,575 百万円

YoY Growth +28%

契約企業

1,446 社

YoY Growth +30%

ID

55,683 ID

YoY Growth +22%

ARPU

3,854 円

YoY Growth +4%

解約率

0.4%

過去最低水準

売上高	ARR	契約企業	ID数	ARPU	解約率
○	△	◎	△	○	◎

*1: ◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。各記号は、以下の通り対業績予想及び成長率における結果を表す。

◎: 想定以上の結果であることを表す記号。○: 想定通りないし良化していることを表す記号。△: 想定を下回っていることを表す記号。×: 想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

建設業界を代表する企業と進めるDX*1

(FY2022.Q3 新規契約・導入拡大顧客より抜粋)



For a Lively World

未来を創る現場力



西松建設

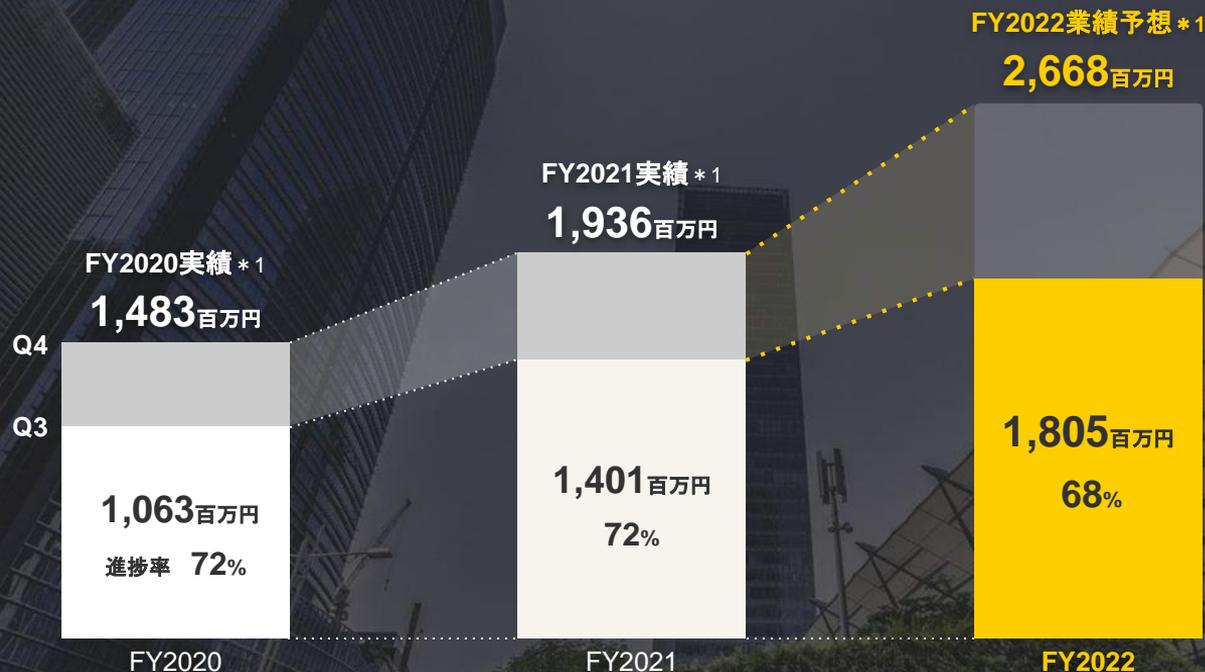
KOBELCO

株式会社コベルコE&M

*1: ロゴ掲載許諾を取得した企業のみ掲載。

売上高の業績予想進捗

(進捗率は前期を若干下回るものの、概ね同水準で推移)



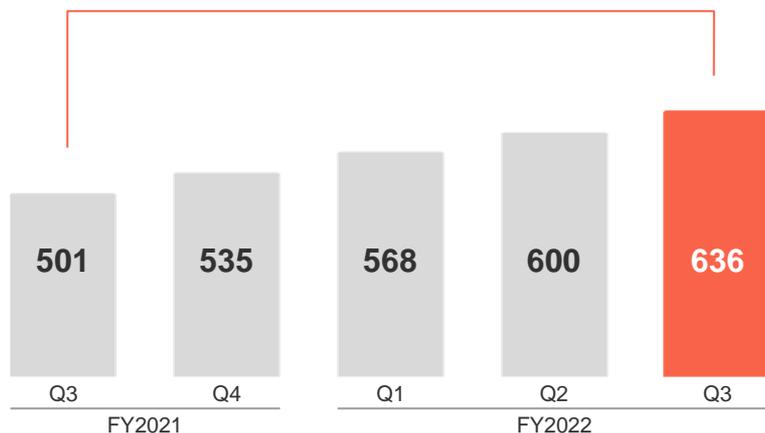
*1: FY2020及びFY2021は、ICT事業のみの売上高を記載(2022年1月にエンジニアリング事業を譲渡しておりFY2022よりICT事業の単一セグメントであるため)。

売上高はYoY27%、ARRはYoY28%増加

ICT事業四半期売上高

単位：百万円

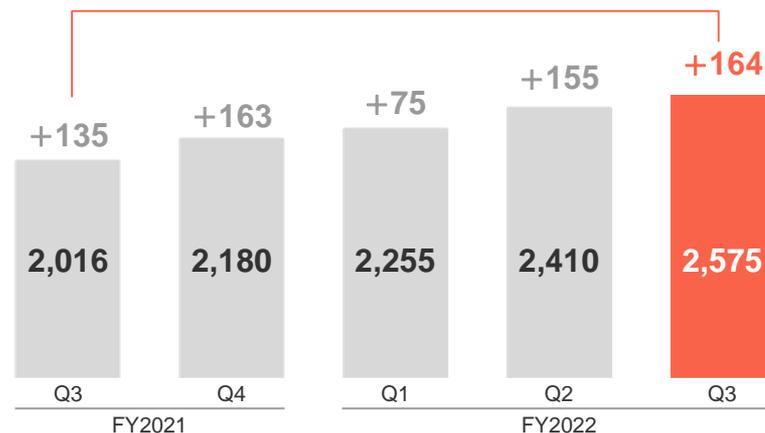
YoY Growth
+27%



ARR*1

単位：百万円

YoY Growth
+28%



*1：ARRは各四半期末月の単月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。

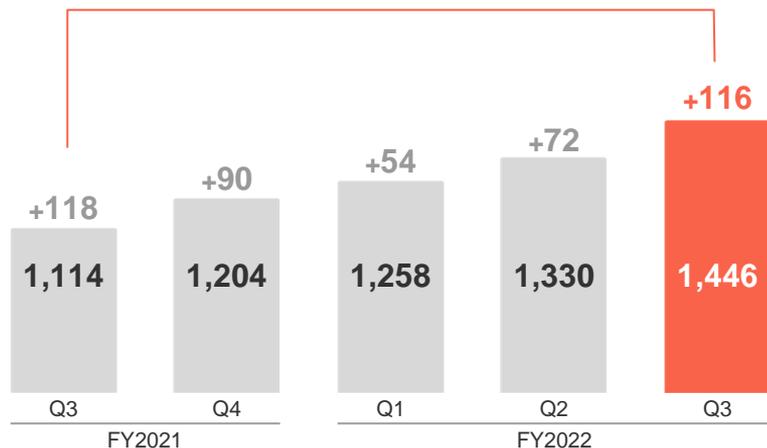
ARPAを維持しながら、新規契約企業は過去最高水準の増加

契約企業

単位：社

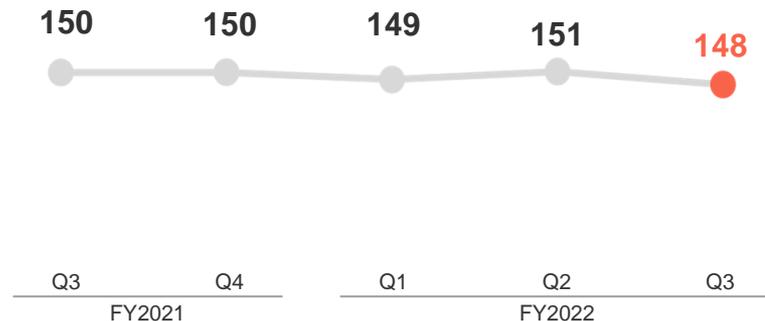
YoY Growth

+30%



ARPA*1

単位：千円



*1：契約企業単位の平均単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ 契約企業」により算出。

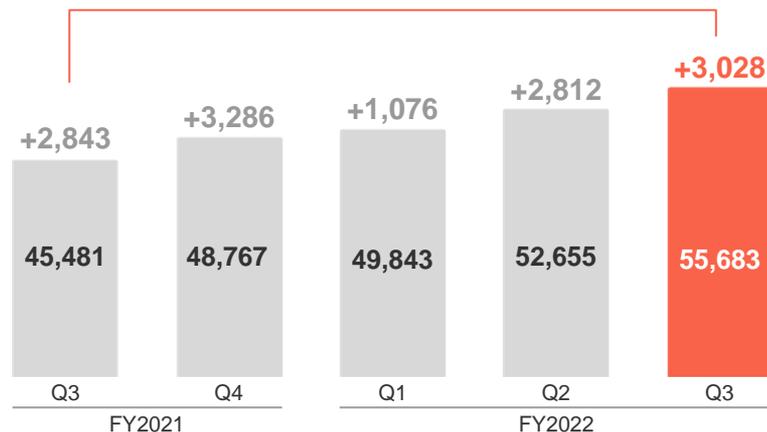
オプション拡販を重視した販売戦略と大型商談*₁に注力

その結果、Q3時点ではID数増加は想定を下回るものの、ARPUは順調に上昇

ID数

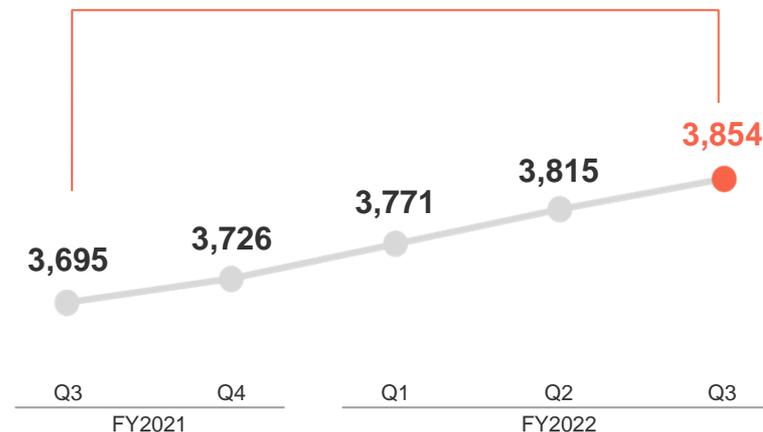
単位：ID

YoY Growth

+22%ARPU*₂

単位：円

YoY Growth

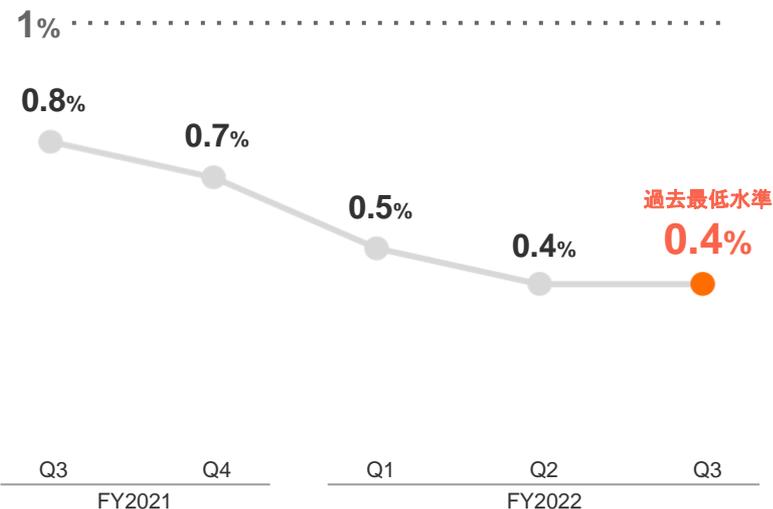
+4%

*1：数百人規模でのSPIDERPLUS導入（例：全社一括導入）など、一定の大きな取引を指す。

*2：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。

2022年7月に運用開始した「S+Study」も貢献し、解約率は過去最低水準を継続

解約率*1



サポート体制

SPIDERPLUSの操作や活用方法をいつでも学べる
ユーザー向けポータルサイト「S+Study」
(2022年10月末 利用ユーザー数約2,000人)



導入サポート

現場運用サポート

動画でいつでも学習

*1：解約率は会社数単位の解約率。月次解約率の直近12ヶ月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数 ÷ 前月末時点の契約企業数」により算出。

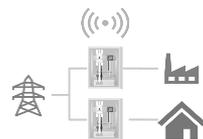
Business Topics

Released

新機能開発

SPIDERPLUS
PARTNER

共同開発



知財

IP+

SpiderPlus IP Strategy

サステナビリティ



Opportunities
&
Challenges

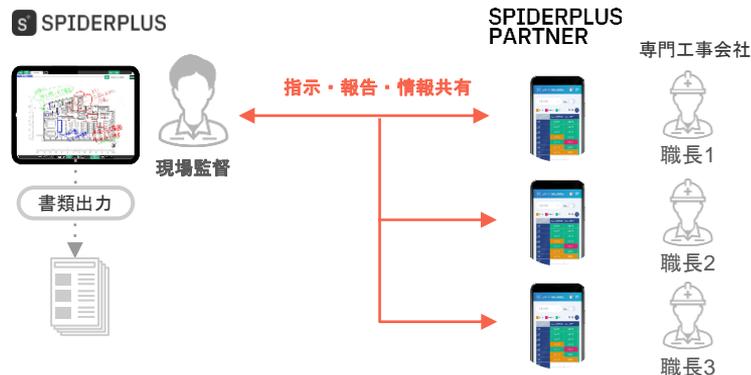
オプション
販売強化

セールス
イネーブルメント

1年間のフィールドテストによる要望を取り込み、 SPIDERPLUSのユーザー層を広げる新たなオプション機能として正式販売*1へ

パートナー機能について

- ゼネコン・サブコンと協力会社を繋ぐオプション機能
- 両者間の「毎日」「何度も」「何枚も」発生する業務報告を一元管理



特徴

- 専門工事業者をマネジメントする現場監督のコミュニケーションコストを削減



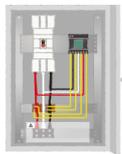
*1：2022年11月より直販での販売を開始。取次店・代理店経由の販売は2023年1月以降を予定。

スマートメーターが標準装備となる電力業界のメガトレンドを見据えた新機能

共同開発

Kinden きんでん

OSAKI SpiderPlus & Co.

OSAKI
スマートメーター新機能搭載型
コンパクトEM

SPIDERPLUS

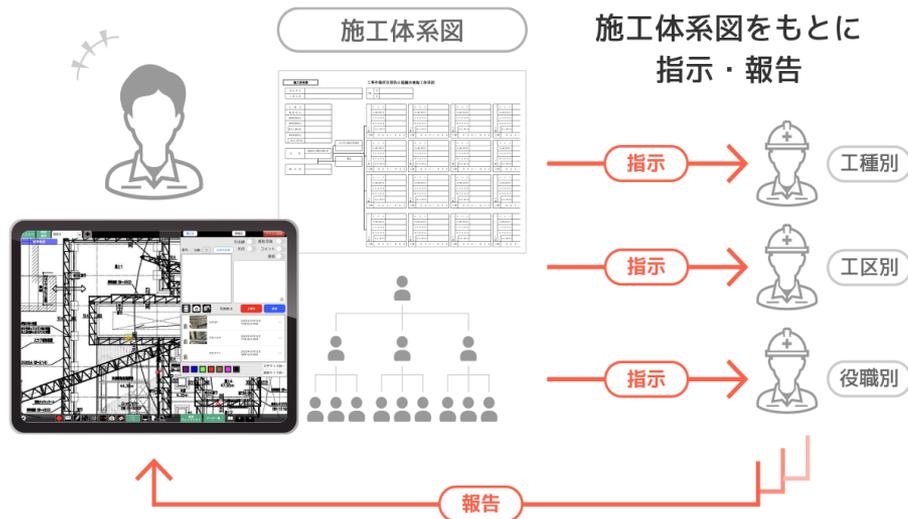


機能と特徴

- 電気設備工事向けオプションの追加機能として提供
- 大崎電気工業製のスマートメーターから、13種類の情報を自動で取得し、計測漏れや転記間違いなど、ヒューマンエラーを削減
- 多大なコストを要する再検査リスクを極小化

* 画像はIRリリースより抜粋

建設現場で必須の施工体系図*2を活用した情報共有を、独占機能とする技術



* 画像はIRリリースより抜粋

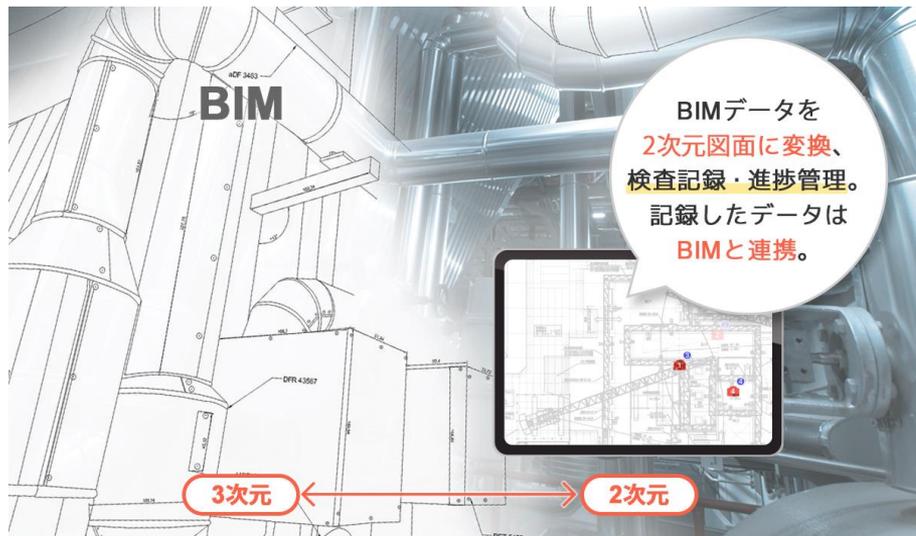
*1：特許第7121215号（2022年8月8日登録）及び特許第7129584号（2022年8月24日登録）／発明の名称「建設作業管理システム、建設作業管理方法及びプログラム」

*2：建設業法における、工事施工を請け負う全ての事業者名、各事業者の施工範囲や技術者氏名などを記載した施工体制作業台帳を元に、各事業者の施工分担関係が一目で分かるように図式化したもの。

本特許（技術）と展望

- 事業者間の作業指示・完了報告に関する特許
- SPIDERPLUSや新オプション「パートナー機能」で開発予定の事業者間連携機能に応用
- 建設現場で発生する事業者間連携のコミュニケーショントラブルを解消

建設業界で更なる普及が期待されるBIM*2に関連した特許技術



* 画像はIRリリースより抜粋

本特許（技術）と展望

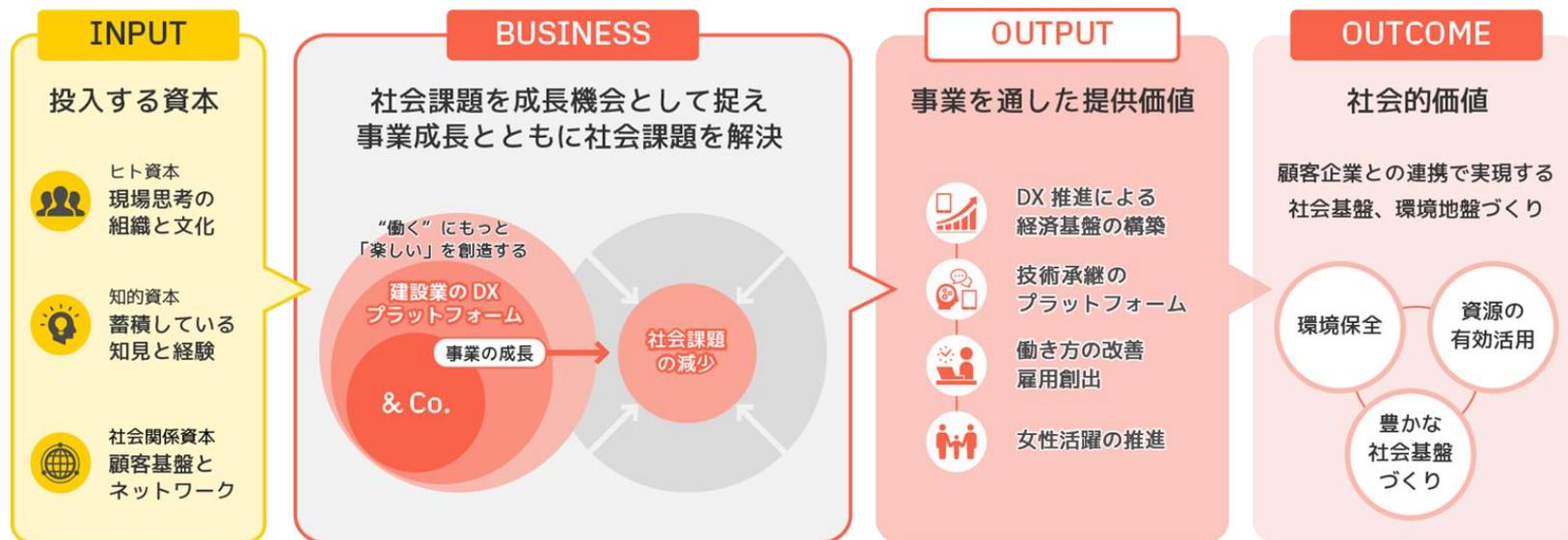
- SPIDERPLUSに記録した施工情報をBIMに統合
- SPIDERPLUSで開発予定のBIM連携機能に応用
- 2023年には公共工事でのBIM活用が原則化される予定*3

* 1：特許第7129586号（2022年8月24日登録）／発明の名称「BIMデータ提供システム、BIMデータ提供方法及びプログラム」

* 2：BIM：「Building Information Modeling」の略称。BIMには、建設物の3次元モデルに、建設ライフサイクル（企画・設計・施工・竣工後の維持管理）に関するあらゆる情報が統合されている。

* 3：出典：国土交通省 BIM/CIM委員会「令和5年度のBIM/CIM原則適用に向けた進め方」（2021年3月2日）

社会課題を成長機会として捉え、事業成長により持続的な価値創造を実現



*1: スパイダープラスのサステナビリティサイト: <https://spiderplus.co.jp/about-us/sustainability/>

拡張するDXニーズを捉え、オプション機能の販売を強化

拡張するDXニーズ

アナログツールの置き換えに留まらず、
より本質的なデジタル活用を志向する企業が増加



オプション機能販売強化の背景

オプション機能を組み合わせた活用で顧客のDXを加速



高いARR成長率を牽引するサービス提供体制を構築

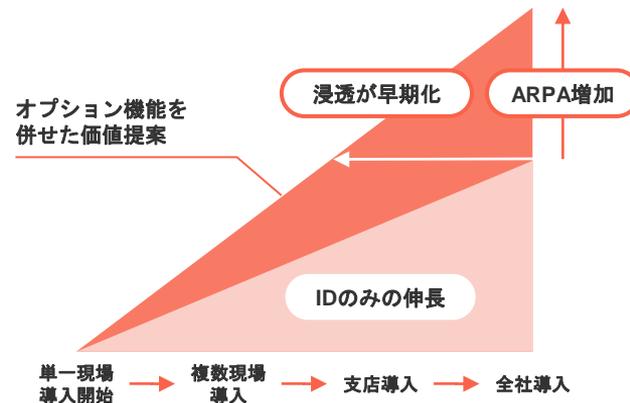
セールスイネーブルメント

- 急拡大するDXニーズに応え、投下資本効率を早期に最大化する組織づくりを進める



ペネトレーションの加速

- オプション機能を併せた価値提案により、全社一括導入等、浸透を早期化
- オプション機能の活用により顧客便益を高める（スイッチングコスト及びARPAの上昇）



財務情報

SpiderPlus & Co.

1.FY2022.Q3ハイライト

2.財務情報

3.参考：SPIDERPLUS概要

4.参考：市場環境

5.参考：中期Vision

財務ハイライト*1

売上高成長率を重視した先行投資を計画通り実施

単位：百万円	FY2022.Q3 累計期間	YoY	FY2022 業績予想
売上高	1,805	+28.9%	2,668
売上総利益	1,115	+23.0%	—
売上総利益率	61.8%	-2.9pt	—
営業損失	-753	—	-1,189
現預金残高	3,378	—	—
(参考) 人員数	232人	+59人	OVER 250人

*1：YoYは、全社損益からエンジニアリング事業に関する損益を除いた業績を比較情報を用いて算出。

単位：百万円	FY2022.Q2 会計期間	FY2022.Q3 会計期間	QoQ	FY2021.Q3 累計期間	FY2022.Q3 累計期間	YoY
売上高	600	636	+5.9%	1,613	1,805	+11.9%
うち、ICT事業	600	636	+5.9%	1,401	1,805	+28.9%
売上総利益	390	375	- 3.7%	934	1,115	+19.3%
売上総利益率	64.9%	59.1%	-5.9pt	57.9%	61.8%	+3.8pt
販管費	616	692	+12.3%	1,233	1,868	+51.5%
営業損失	-226	-316	—	-298	-753	—
経常損失	-234	-319	—	-352	-769	—
特別利益	0	—	—	—	132	—
特別損失	0	0	—	0	0	—
税引前四半期純損失	-234	-319	—	-352	-638	—
四半期純損失	-236	-320	—	-356	-643	—

— FY2022.Q3累計期間について (YoY) —

売上高

- ICT事業の売上高成長 (YoY+28.9%) に伴い、FY2022.Q3累計期間の売上高は1,805百万円に増加
- FY2021.Q3累計期間の売上高1,613百万円のうち事業譲渡済のエンジニアリング事業の売上高は212百万円

売上総利益率

- 当期よりICT事業の単一事業となったため、売上総利益率は61.8% (YoY+3.8pt) に上昇
- リニューアル版SPIDERPLUSの販売開始に伴いソフトウェアの減価償却を開始

販管費

- 人的投資を中心としたICT事業に対する先行投資および本社移転等により、販管費は累計期間で1,868百万円 (YoY+51.5%) に増加

単位：百万円	FY2021.Q3 累計期間*1	FY2022.Q3 累計期間	YoY
売上高	1,401	1,805	+28.9%
売上原価	495	690	+39.5%
売上総利益	906	1,115	+23.0%
売上総利益率	64.7%	61.8%	-2.9pt
販管費	1,230	1,868	+51.8%
営業損失	-324	-753	—

FY2022.Q3累計期間について

売上高

- ID数・ARPUが共に増加し、ICT事業売上高は1,805百万円（YoY+28.9%）に増加

販管費

- 計画的な先行投資により販管費は1,868百万円（YoY+51.8%）に増加
- 広告宣伝費は、展示会出展やオンライン・マーケティング等により137百万円計上

*1：全社損益からエンジニアリング事業に関する損益を除いた業績を比較情報として記載。

単位：百万円	FY2020	FY2021	FY2022.Q3
現金及び預金	469	4,196	3,378
その他流動資産	351	512	476
流動資産	820	4,708	3,855
ソフトウェア	3	2	589
ソフトウェア仮勘定	—	381	164
その他固定資産	80	334	523
固定資産	84	717	1,277
資産合計	905	5,426	5,132
借入金	266	178	466
その他負債	230	626	610
負債合計	496	804	1,076
純資産合計	408	4,622	4,056
自己資本比率	45.1%	85.2%	79.0%

FY2022.Q3累計期間について

現金及び預金

- 先行投資に資金を充当している一方、2022年1月のエンジニアリング事業の譲渡対価として200百万円を収受
- 本社移転に関する設備投資資金として330百万円を借入

ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- リニューアル版SPIDERPLUSのリリースに伴い、ソフトウェア勘定を計上、償却を開始

その他固定資産

- 主に2022年5月移転の新オフィスの入居工事による有形固定資産の増加

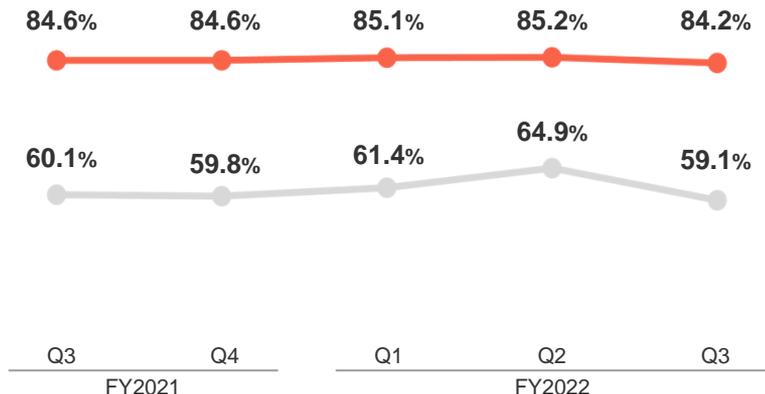
借入金

- 本社移転に関する設備投資資金として330百万円の借入（返済期間5年、無担保）を実行し増加

限界利益率*1は85%前後で安定的に推移

限界利益率及び売上総利益率

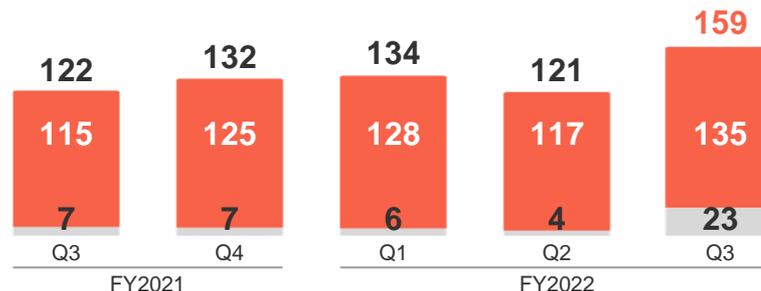
● : 限界利益率 ● : 売上総利益率



固定費*2内訳

■ : 開発人件費*3 ■ : その他固定費 単位 : 百万円

リニューアル版SPIDERPLUSのリリースにより
ソフトウェアの減価償却を開始



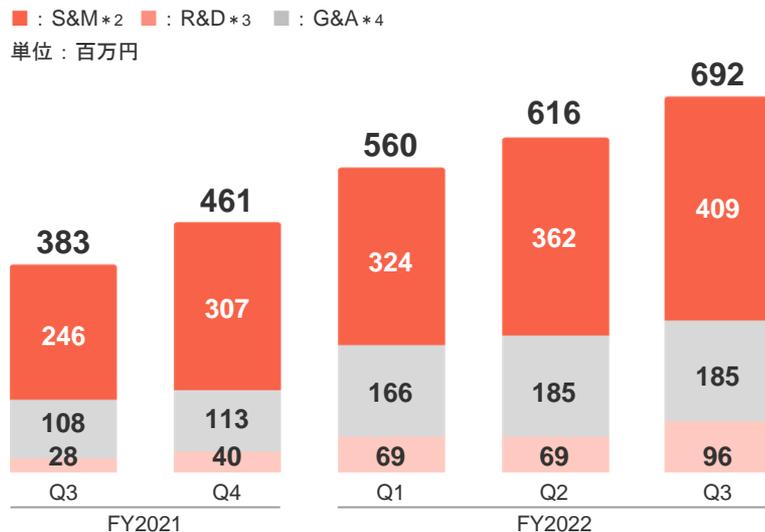
*1 : 限界利益は、「売上高-通信費(売上原価)-支払手数料(売上原価)」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

*2 : 売上原価中の固定費のみであり、販売管理費は含まれていない。

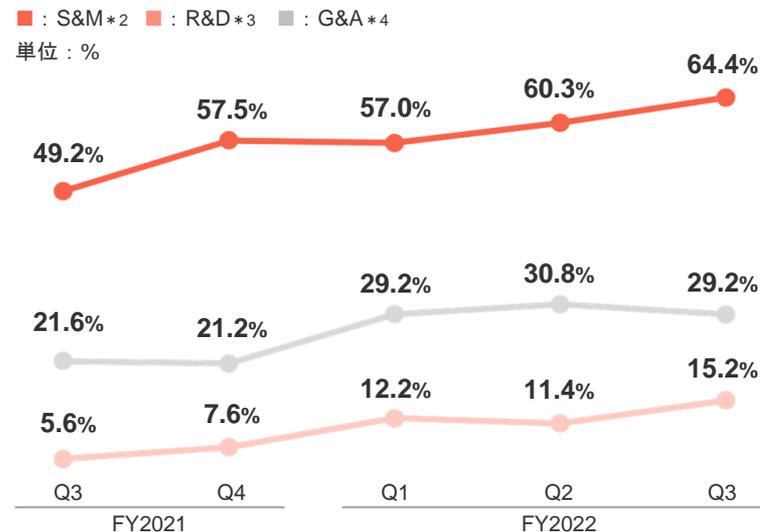
*3 : 正社員人件費のほか、業務委託(S&S含む)・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

売上高成長率を重視した先行投資を、計画的なコストコントロールにもとづき実施

販管費構成*1



売上高販管費比率



*1：各構成は管理会計上の構成。

*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、販売手数料等及び関連する共通経費の合計額」。

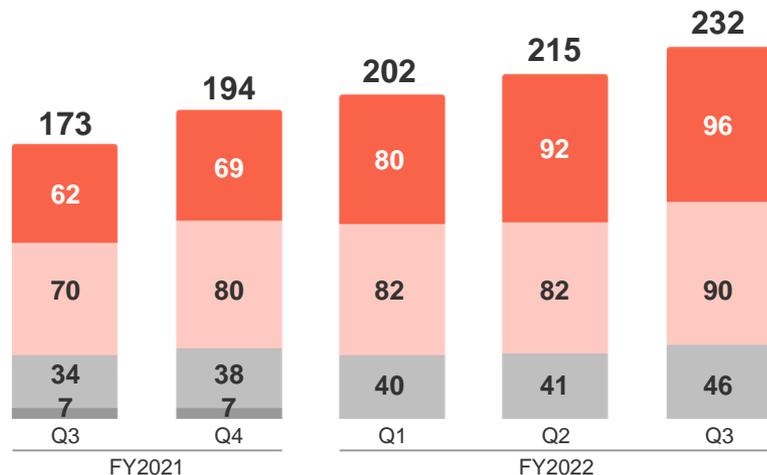
*3：Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」。

*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及び関連する共通経費の合計額」。

重点施策であるS&M部門を中心に人的投資とイネーブルメントを継続
建設業への働き方改革関連法案の上限規制適用*₁に伴うIT投資需要拡大に備える

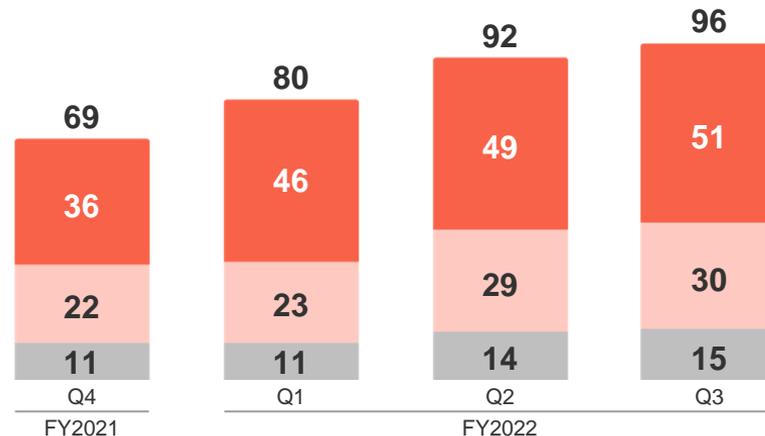
人員数推移*₂

■ : S&M ■ : プロダクト（プロダクト開発及びR&D） ■ : G&A ■ : ENG事業
単位：人



S&Mの人員構成

■ : フィールドセールス・コンサルティングセールス
■ : カスタマーサクセス・サポート
■ : マーケティング・インサイドセールス・その他
単位：人



*₁：建設業に対する同法案の上限規制の適用は、5年間の猶予が与えられ、2024年4月から施行される。

*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）。

顧客基盤

ネットワーク効果を加速させる大手顧客群を開拓
顧客課題を捉えたオプション機能の販売も強化

先行投資

高いARR成長率を実現するためのプロダクトづくりと人的投資を実施

事業進捗

ARR100億円の早期実現に向け
営業・開発成果をイネーブルメント施策により最大化

参考：SPIDERPLUS概要

SpiderPlus & Co.

1.FY2022.Q3ハイライト

2.財務情報

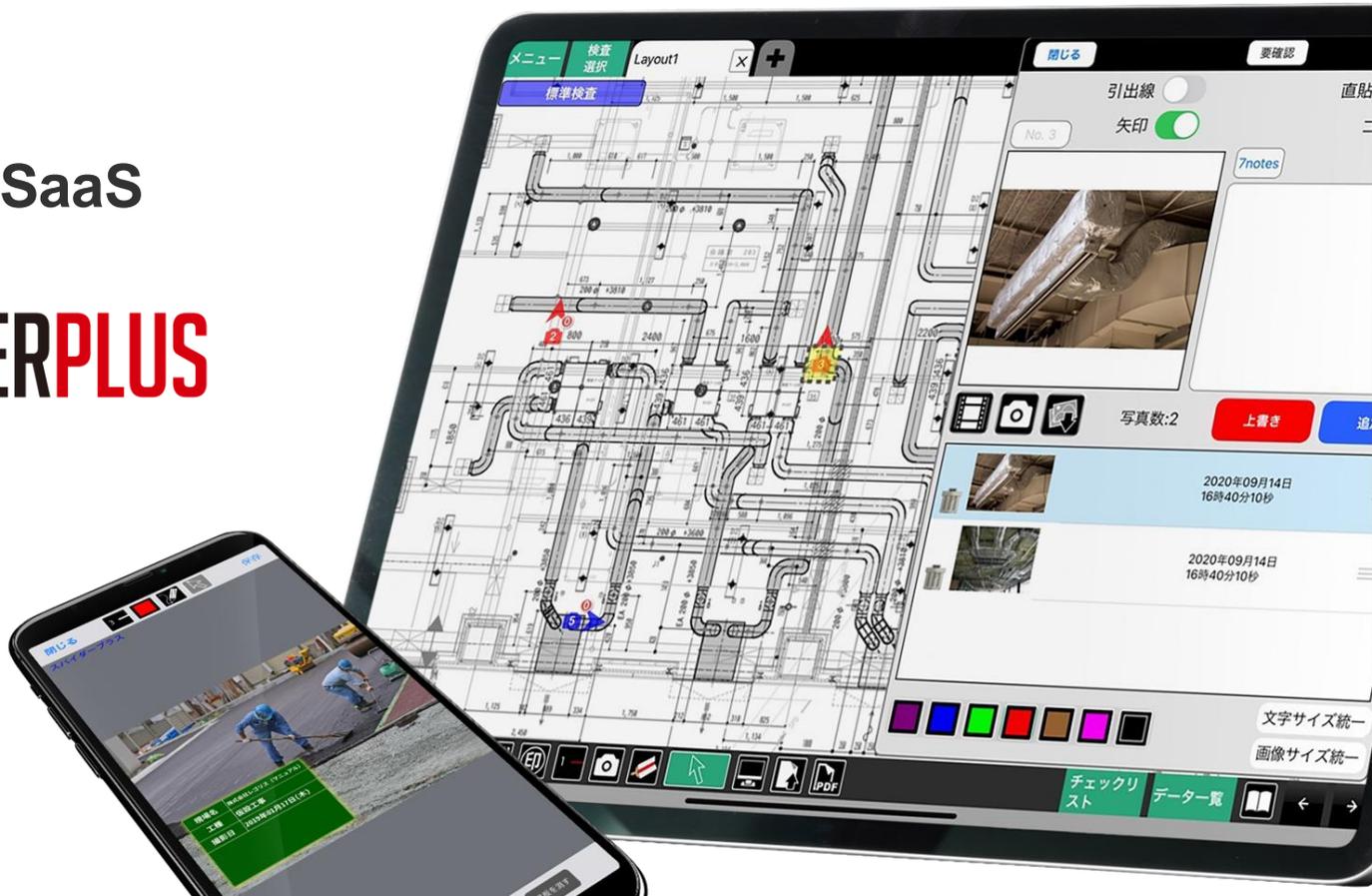
3.参考：SPIDERPLUS概要

4.参考：市場環境

5.参考：中期Vision

施工管理SaaS

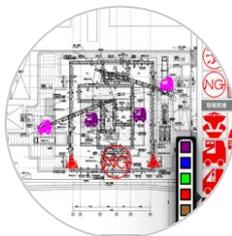
S+ SPIDERPLUS



様々なDXニーズに対応可能な機能ラインナップ



標準機能 月額 **3,000**円/ID



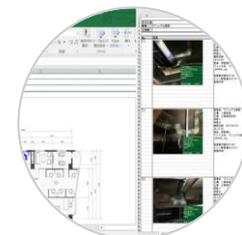
図面管理



電子黒板



写真管理



報告書作成

オプション機能

業種別パッケージ
各月額 **2,500**円/ID

その他オプション機能

指摘管理機能 月額2,000円/ID
配管勾配測定機能 月額1,000円/ID



建築

杭施工記録／配筋検査／仕上検査
工事進捗管理



電気設備

電力量計確認／幹線・負荷設備
コンセント試験／照度測定機連携



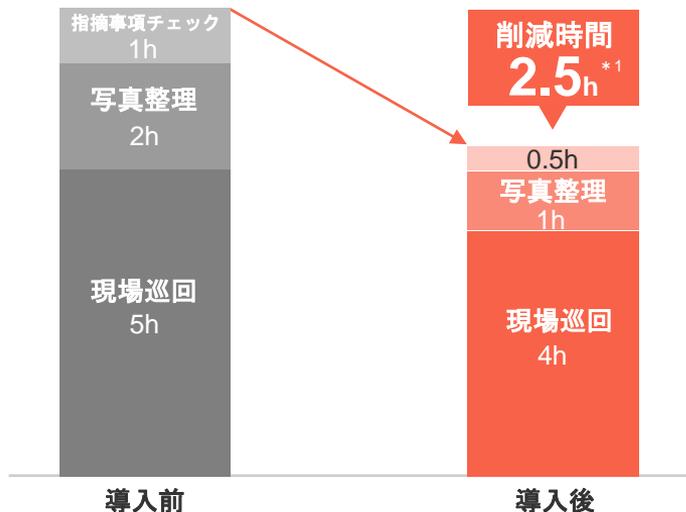
空調衛生設備

風量測定機連携／圧力計連携
温湿度計連携／騒音計連携

*1：標準機能及び業種別オプション利用料は、消費税等含まない税抜き金額。オプション機能の利用は標準機能の契約が必要。

SPIDERPLUS導入後、平均2.5時間／日の業務改善を実現した例

1日の業務改善



一人あたりの
月間導入効果^{*2}
約 **150,000**円

月間の削減時間・コスト

月間のランニングコスト

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

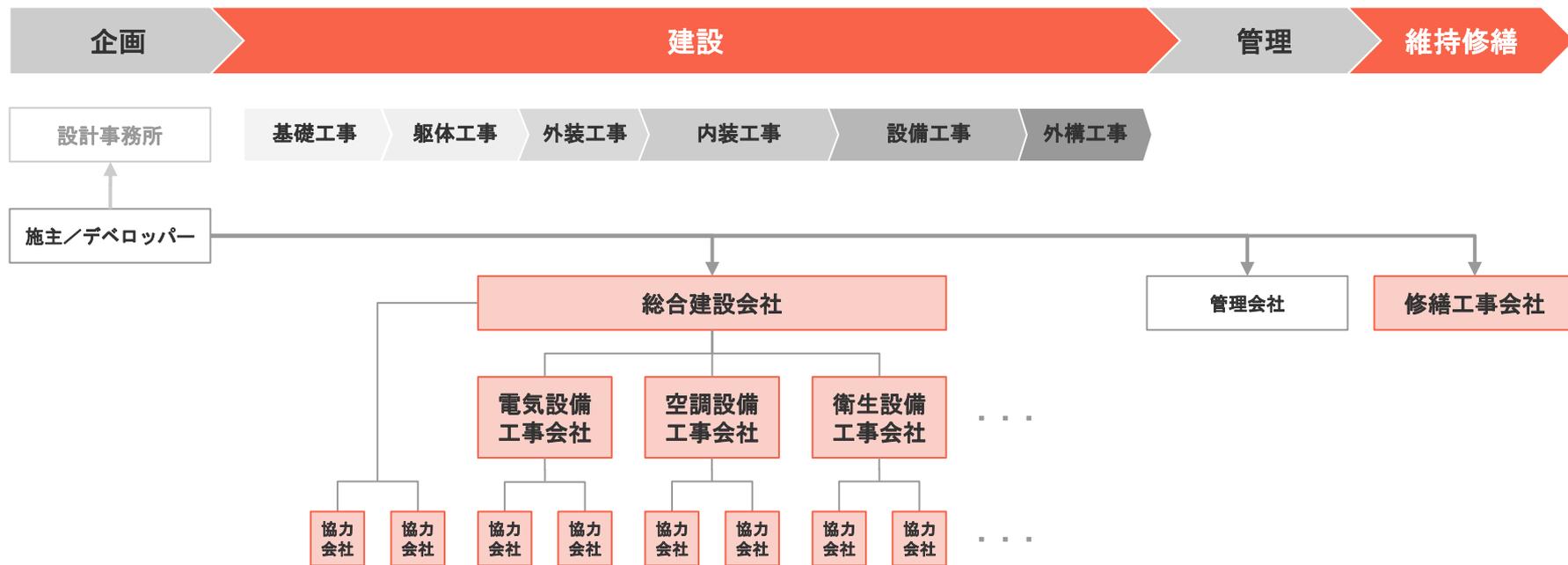
3,000円／月

SPIDERPLUS標準機能利用料

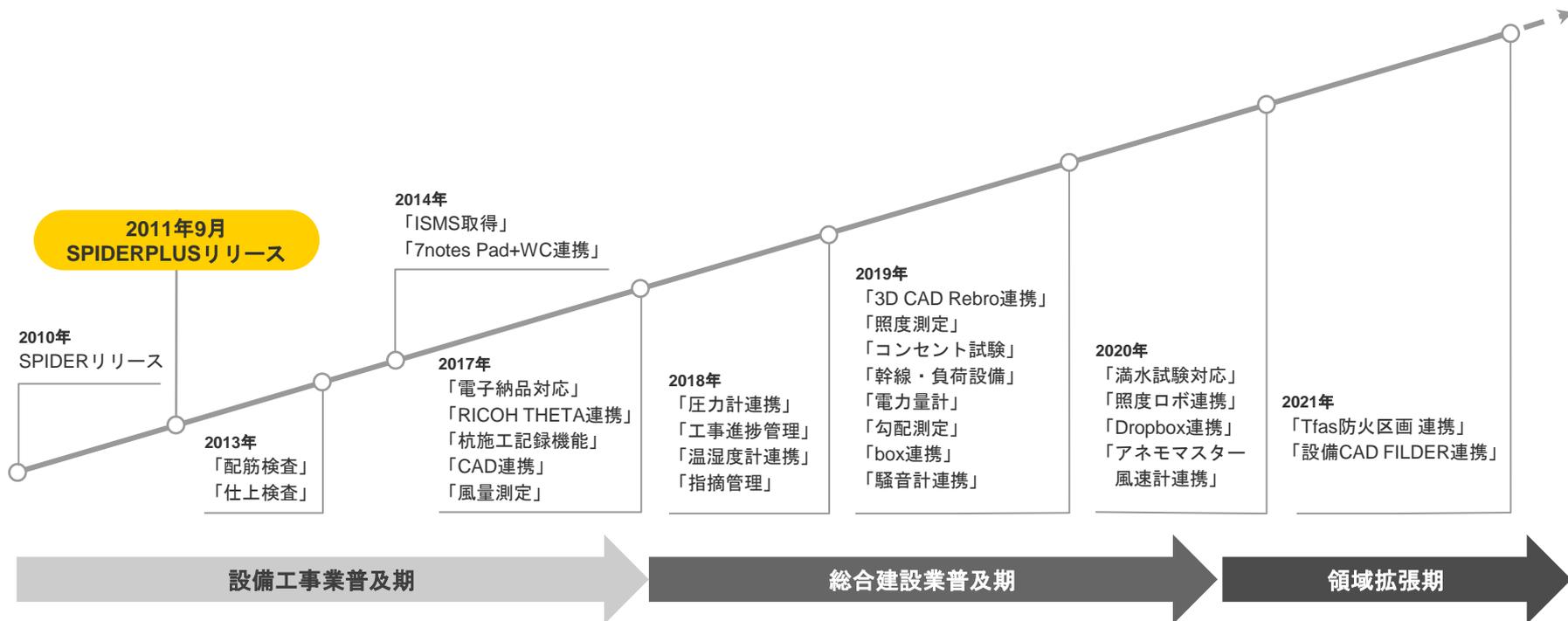
*1：削減時間は、タブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づき弊社作成。

*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、消費税等は含まない。

ビルやマンションなど、大規模建築現場で活用されるプロダクト
 自社の施工管理から、事業者同士の情報共有までSPIDERPLUSで完結



10年かけて顧客と共に開発・改良してきた「SPIDERPLUS」



DXパートナーとして選定されるSPIDERPLUS

事例 *1,2

業界TOP30企業の導入により
各業界で高まるネットワーク効果



株式会社大気社

売上高 2,092億円

従業員数 5,079名

東証プライム市場上場



日比谷総合設備株式会社

売上高 754億円

従業員数 961名

東証プライム市場上場



株式会社ヤマト

売上高 455億円

従業員数 1,103名

東証スタンダード市場上場

DXが進む背景 *3

- 人手不足、残業規制に備えた長時間労働の抑制と業務効率化
- 新型コロナウイルスに伴う現場への入場制限による省人化



*1：各社の業績、従業員数は各社の直近期の有価証券報告書より抜粋。上場市場区分は2022年8月時点の情報。

*2：「SPEEDA」により抽出した業種「空調・衛生工事」における売上高上位30社を「業界TOP30」と表記。

*3：上記の導入企業に当社がインタビューした内容を要約。

事業者同士がSPIDERPLUSを介して情報を共有し、現場全体の施工管理を効率化

鹿島建設のDXモデル現場



オービック御堂筋ビル



 鹿島



 Kinden きんでん

 SHINRYO 高砂熱学



電気設備工事



空調衛生工事

「生産性改革は、業界そのものをよくしていくための終わりのないテーマ」

新菱冷熱工業株式会社



従業員数：2,251名（2021年9月時点）

空調、電気、給排水衛生、コージェネレーションなどの総合設備工事業を展開。

地域冷暖房施工実績国内シェアNo1。

特定の課題解決から、包括的なDXへ

新菱冷熱工業のデジタル導入の歴史は古く、10年以上前からDX導入に積極的に取り組んでいます。

はじめは目の前の課題解決のために自社ツールを開発しました。

現場の特定の課題を解決するためのツール導入だったのが、汎用性の高いもので自社以外にも電気・衛生・建築と包括的に現場で情報共有をすることで包括的な省力化を目指すようになっていき、そこから他社が作ったものを柔軟に取り入れる方針に同社のDX活用も方針が変わっていきました。

業界全体のDX推進、その背景にあるもの

全社的なDX推進には、現場というものの性質を背景とした難しさが常にあります。

現場には納期というタイムリミットがあり、コストにも限りがあります。限られた条件下で実プロジェクトを動かしていく間に、ツール導入などのDX推進を行っていく必要がありますが、実際稼働している現場をテストの場にして失敗するわけにはいきません。

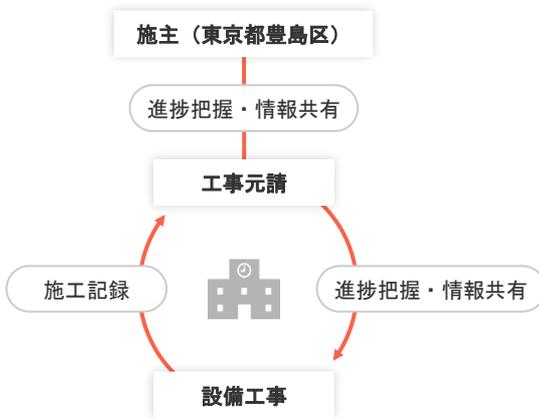
DXを推進しても、変わらないこと

建設業ではツール導入によって現場での様々な変革が生まれています。画像などを、デジタルで効率よく集めることは出来るし、そういうところは置き換えが進み、そうした取り組みもまた現場の省人化と、コストの最適化に繋がります。一方で、「技術の本質理解にもとづく判断」はコアとして、変わらないものであると考えています。

豊島区がSPIDERPLUSを導入

事例

- 自治体の導入は当社初
- 施主と施工者がSPIDERPLUSにより情報を共有
- 豊島区内の施設管理・修繕工事で利用



期待効果

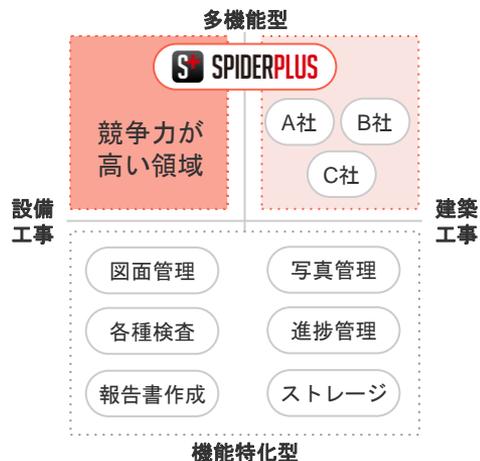
- 書面の多い行政業務のデジタルシフトを推進
- 施設管理だけでなく、インフラ工事での利用も想定
- SPIDERPLUSの可能性を広げるための知見を蓄積



施工管理における豊富な機能を備え、ゼネコン・サブコンの各業界大手が活用
自社内のみでなく、現場内での業者間連携も可能なプロダクト

ポジショニング

建設ライフサイクルの多くのシーンで
活用できる多機能型プロダクト



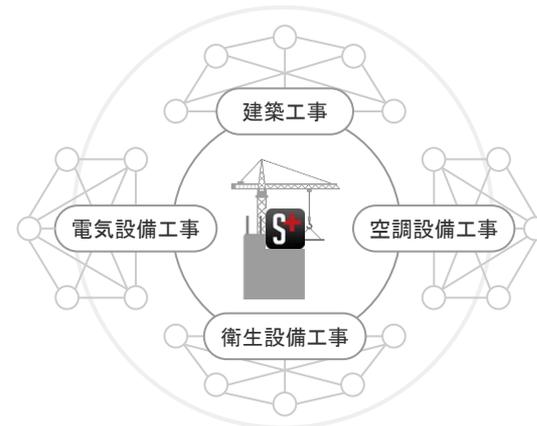
顧客基盤

総合建設・総合設備業など、
業界で主要な地位を築く大手企業が導入



ネットワーク効果

自社のみでなく、他社との情報共有により
現場全体での施工管理をDX



参考：市場環境

1.FY2022.Q3ハイライト

2.財務情報

3.参考：SPIDERPLUS概要

4.参考：市場環境

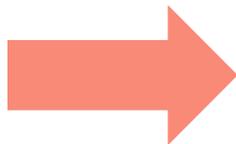
5.参考：中期Vision

巨大な市場が抱える、深刻な課題

国内建設投資額^{*1}

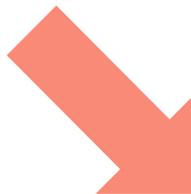
人手不足^{*2}

IT投資額^{*3}



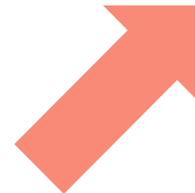
63兆円 ^{*1}
(見通し)

2021年 → 2035年



100万人 ^{*2}
(予測)

2014年 → 2025年



3倍 ^{*3}
(実績)

2015年 → 2020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。

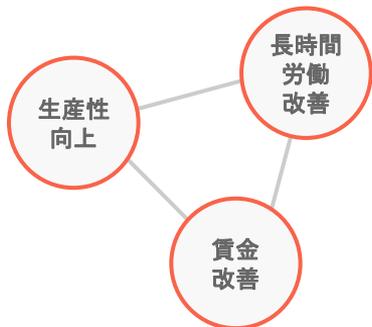
*2 : 日経BP「建設テック未来戦略（2020年3月13日発行）」より抜粋。

*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。

2024年に迫る制度適用を目前に、「DXが必須」となる建設業界

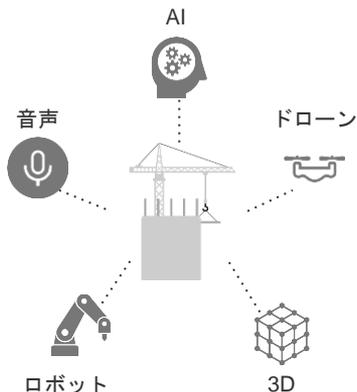
働き方改革法適用^{*1}

建設業界にも2024年適用開始
残業時間に上限規制が設けられる



高度化・多様化するニーズ

施工管理のみでなく、業務のあらゆる面で
急激な技術革新と様々な技術の活用が進む



拡大する市場^{*2}

クラウド型施工管理サービスは急速に普及
中期的にも高い成長性で拡大を見込む

施工管理サービスの普及実績と見通し

単位：社



*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）」の略称。

*2：ミック経済研究所株式会社「クラウド型施工管理サービスの市場動向とベンダーシェア」より抜粋。

SOM*2

Serviceable Obtainable Market

コアターゲットの現場監督

平均顧客単価上昇と
機能拡大に伴う
ターゲット増加
によりSOMが拡大

ARR 25億円
(2022年9月末時点)



SAM*3

Serviceable Available Market

国内建設業従事者



TAM*4

Total Addressable Market

建設業界のIT投資額



*1：当社が想定、試算した市場規模であり、当社が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：当社が推計した、「従業員30人以上かつ売上高2億円以上である住宅領域除く国内建設会社に従事する現場監督者数」に、2021年12月末時点のSPIDERPLUSの1IDあたり平均単価を基準とした年間利用料を乗じて算出。

*3：国土交通省「第2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2月13日）」を基に、当社推計した住宅領域除く国内建設会社の従業員数に、SPIDERPLUSの1IDあたり最大単価実績を乗じて算出。

*4：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。

参考：中期Vision

SpiderPlus & Co.

1.FY2022.Q3ハイライト

2.財務情報

3.参考：SPIDERPLUS概要

4.参考：市場環境

5.参考：中期Vision

中期Vision

Our Mission

建設業の“働く”にもっと「楽しい」を創造する

中期Vision

2025

建設「現場」になくてはならない存在に

Milestone Year

2024

建設業への働き方改革法適用開始

2021

建設「現場」DXの開拓者

2011

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、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。