

SpiderPlus & Co.

FY2025.Q1 決算説明資料

スパイダープラス株式会社
2025年5月14日

建設現場を DX する

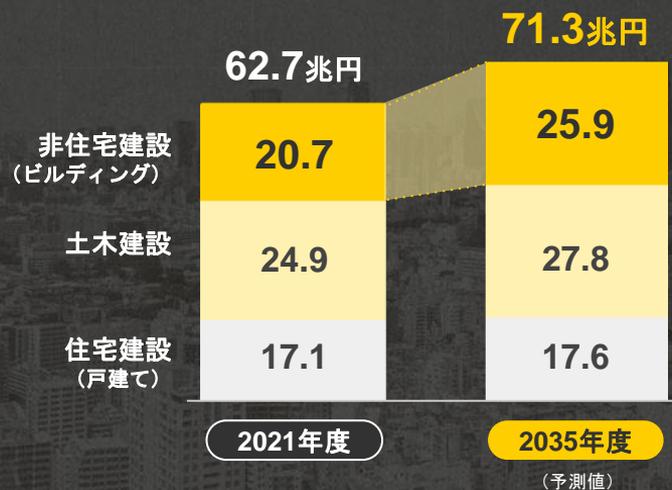
Construction

Technology

建設DXの市場機会

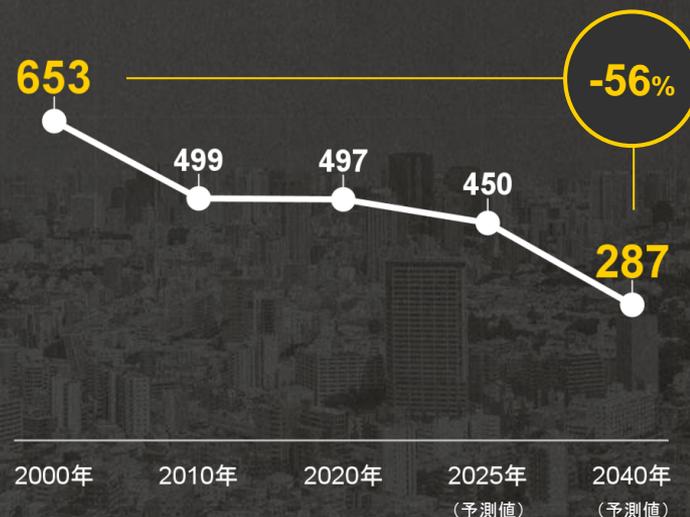
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

就業者数見通し

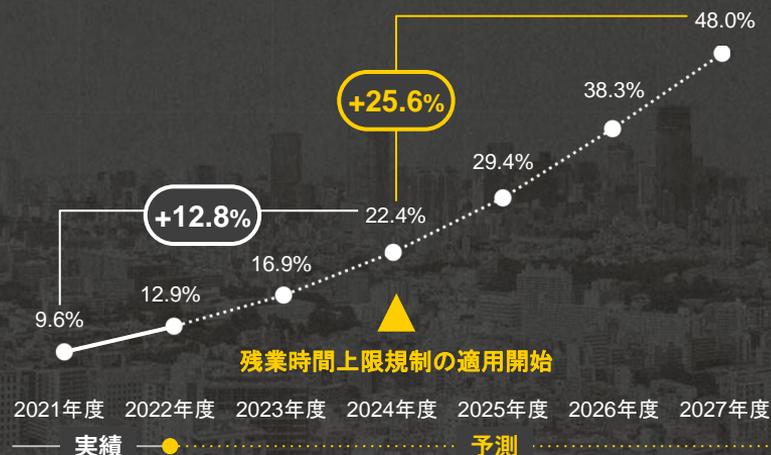


*1: 本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。

建設DX市場の見通し

現場のデジタル活用は加速*1

施工管理サービスの普及見通し



規制や法改正も追い風*2

政府・行政の取組

公共工事での
BIM・CIM原則化

働き方改革
関連法

i-Construction
2.0

アナログ規制
撤廃

第三次
担い手三法

建築確認時の
BIM図面審査

*1：デロイト トーマツ ミック 経済研究所株式会社 ミックITレポート2023年10月号「建設業マネジメントクラウドサービス市場の動向とベンダシェア」より引用 (<https://mic-r.co.jp/micit/>)。

*2：本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。

DX先進企業の動向

業界大手企業の取組

深刻化する人手不足を見据え、
DXへの取組をさらに積極化



施工プロセスの変革

デジタル化にとどまらず、
業務の自動化・最適化を進める

建設現場のデジタル化

クラウド

クラウドツールの導入とデータ蓄積

施工データの活用

BIM・AI システム連携

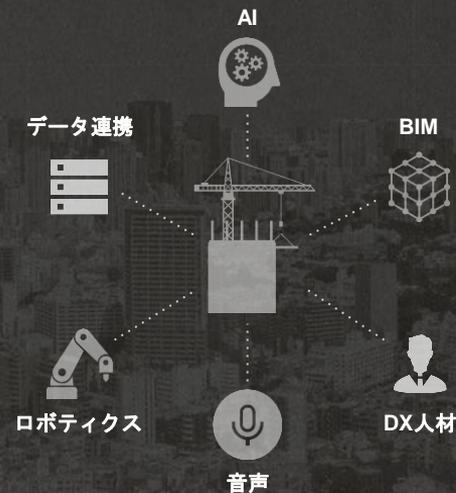
蓄積された現場データの分析

施工プロセスの自動化・最適化

データに基づく業務の標準化と効率化

DXニーズの多様化

BIMやAIの活用、システム間連携など
建設現場のデータ活用が本格化



FY2025.Q1 業績ハイライト



FY2025.Q1概要

市場環境

建設業界の「人手不足」は依然として大きな課題
大手企業を中心とした建設業界のDX先進企業は生産性向上への取組を加速

事業

重点施策として「既存顧客の浸透」に特に注力
高度化・多様化するDXニーズに応えるべく、個社対応を強化

業績

ARR成長率+26%、売上高11.6億円（成長率+25%）、EBITDAは四半期黒字を達成
四半期営業損失▲0.1億円、営業利益の通期黒字化に向けて順調に改善

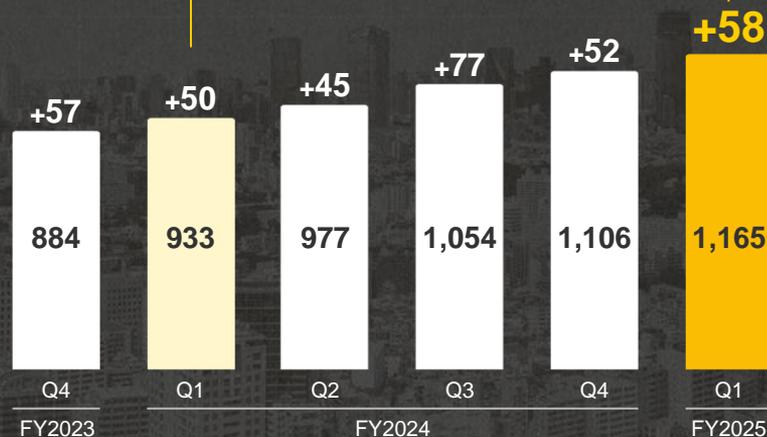
業績進捗

四半期売上高の純増額は前年同期比・前四半期比ともに増加
収益性は通期黒字化に向けて順調に改善

売上高（四半期）

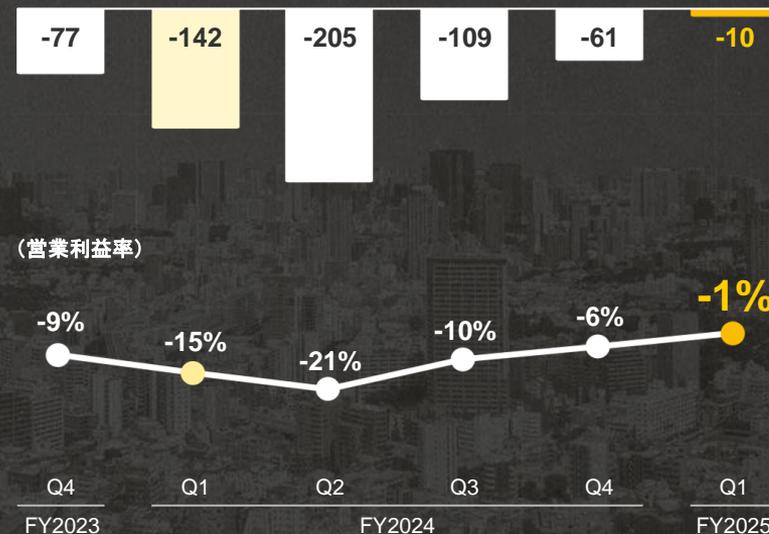
単位：百万円

YoY Growth
+25%



営業利益（四半期）

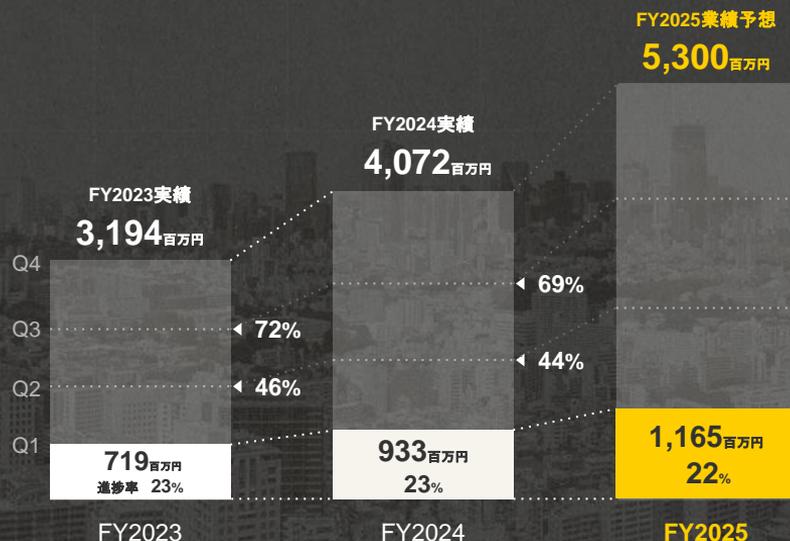
単位：百万円



財務ハイライト

売上高進捗は例年並で進捗し、営業利益に先行してEBITDAが四半期黒字化

業績予想進捗（売上高）



財務実績

単位：百万円	FY2024.Q1	FY2025.Q1	YoY	YoY Growth
売上高	933	1,165	+232	+25%
ストック収入	902	1,152	+249	+28%
売上総利益	613	835	+222	+36%
売上総利益率	65.7%	71.7%	—	+6.0pt
販管費	755	845	+90	+12%
営業利益	▲142	▲10	+132	—
EBITDA * 1	▲99	30	+130	—

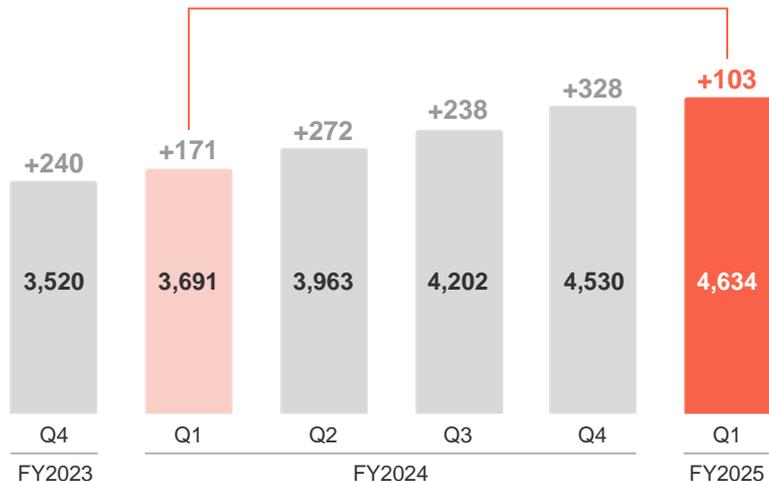
* 1：EBITDAは、「営業利益+償却費」により算出。

季節性と大手顧客への浸透長期化を主な要因として、ARR成長率は26%に留まる

ARRの推移*1

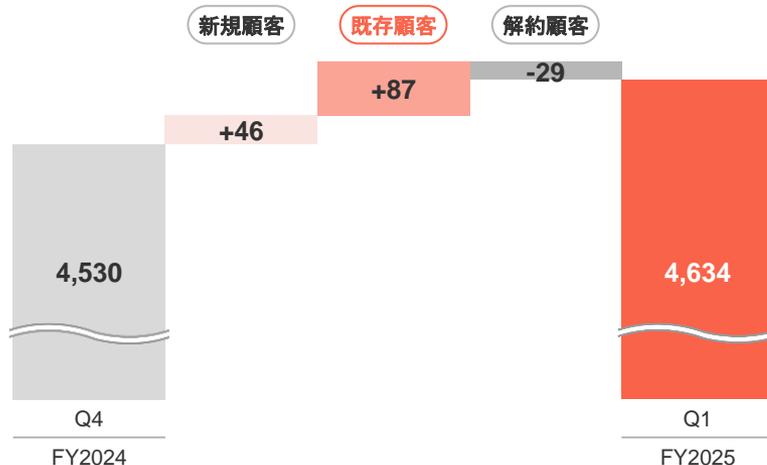
単位：百万円

YoY Growth
+26%



ARR増減分析*2

単位：百万円



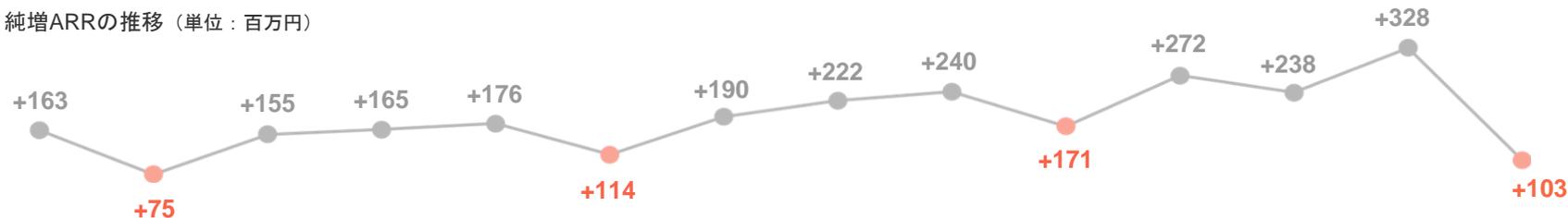
*1：ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

*2：新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

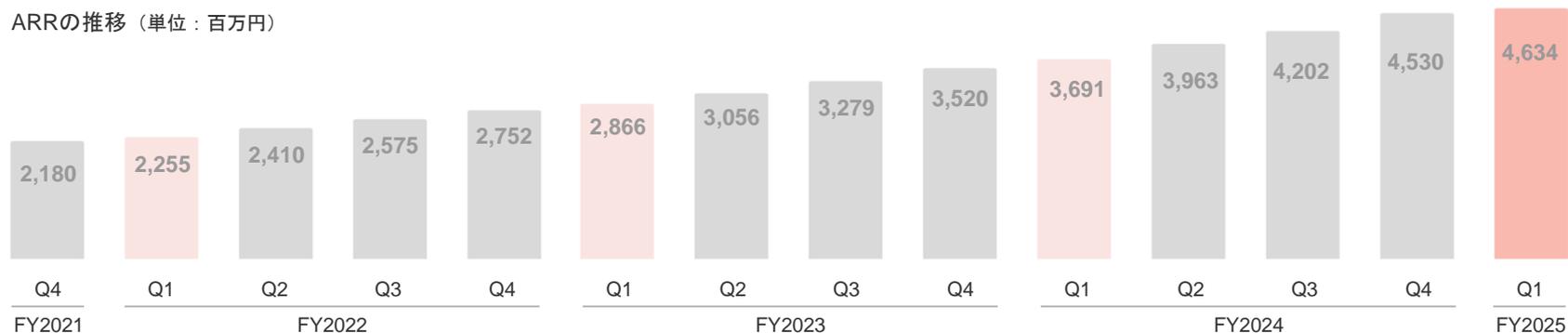
ARRの季節性

建設現場の竣工などに伴うID休止により、Q1のARR純増額は一年を通して最も低位となる傾向

純増ARRの推移（単位：百万円）



ARRの推移（単位：百万円）



■ 契約企業・ARPA

ARPAは、大手企業の浸透が長期化したもののYoY Growth+12%を維持
契約企業数は、中小企業向けのオンボーディング課題と案件成約率の停滞により+17社に留まる

契約企業

単位：社



ARPA*1

単位：千円

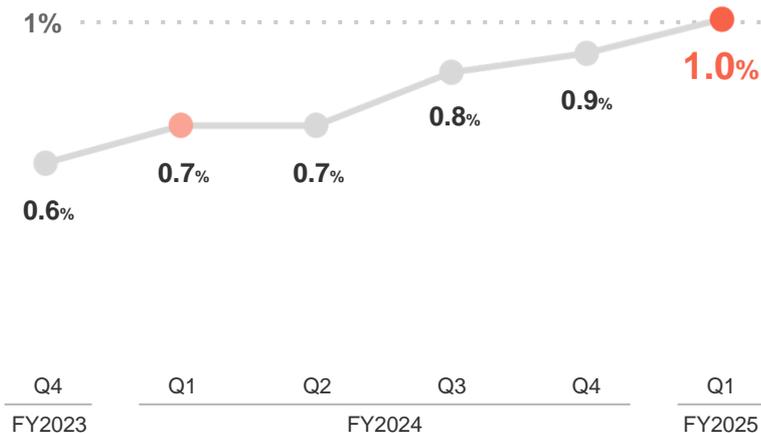


*1：ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。

解約率は想定内で推移しており、翌四半期も同水準となる見込み

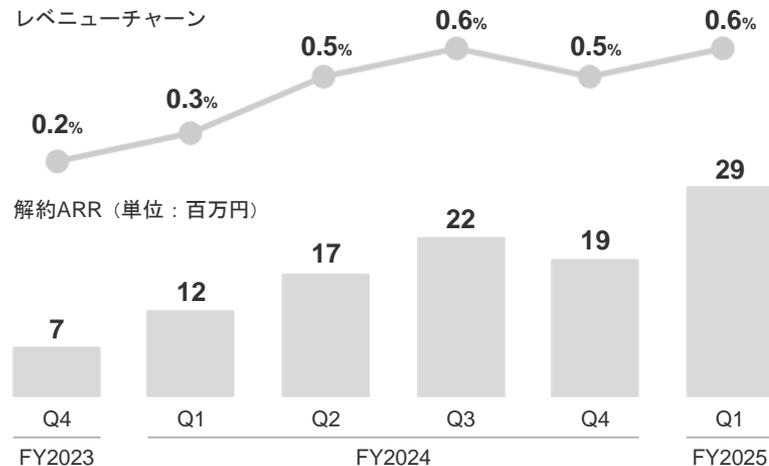
企業単位の解約率推移*1

導入年数の短い小規模建設企業が中心



解約率に対する分析*2

解約企業のARRが成長に与える影響は限定的



*1：企業単位の解約率は月次解約率の直近12ヶ月平均

*2：解約ARRは各四半期に解約した企業のARR合計、レベニューチャーンは「各四半期の解約企業のARR合計÷前四半期末のARR」により算出

■ 顧客規模別KPI推移*1

大手企業向けは顧客内浸透（ARPAの上昇）、中小企業向けは新規顧客の開拓（契約企業の増加）が課題

	実績				
	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1
ARR	36.9億円	39.6億円	42.0億円	45.3億円	46.3億円
大手企業	25.7億円	27.4億円	28.5億円	30.0億円	30.3億円
中小企業	11.2億円	12.2億円	13.4億円	15.2億円	15.9億円
契約社数	1,901社	1,985社	2,056社	2,117社	2,134社
大手企業	373社	383社	381社	386社	387社
中小企業	1,528社	1,602社	1,675社	1,731社	1,747社
ARPA	161千円	166千円	170千円	178千円	180千円
大手企業	574千円	596千円	625千円	649千円	653千円
中小企業	61千円	63千円	66千円	73千円	76千円

	増減				
	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1
	+1.7億円	+2.7億円	+2.3億円	+3.2億円	+1.0億円
	+0.7億円	+1.7億円	+1.1億円	+1.4億円	+0.2億円
	+0.9億円	+1.0億円	+1.2億円	+1.8億円	+0.7億円
	+60社	+84社	+71社	+61社	+17社
	+8社	+10社	-2社	+5社	+1社
	+52社	+74社	+73社	+56社	+16社
	+2千円	+4千円	+3千円	+8千円	+2千円
	+4千円	+22千円	+28千円	+23千円	+4千円
	+3千円	+2千円	+3千円	+6千円	+2千円

*1：大手企業／中小企業の区分は、従業員300名以上等の当社顧客管理基準に基づく区分。なお、FY2025.Q1に大手企業/中小企業の区分を整理し、FY2024以前の数値も当該区分に基づき再集計している。
 © 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

■ 事業進捗の分析と取組

大手企業に対する大型商談長期化が重要課題
商談リードタイムを短縮する取組により、Q2以降のARR成長加速に取り組む

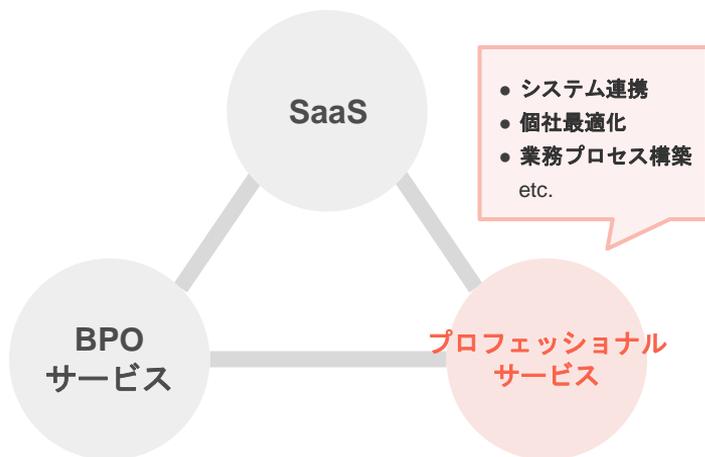
	FY2025.Q1	FY2025.Q2以降の取組
大手企業	<p>課題 ARPA</p> <ul style="list-style-type: none">● 全社一括導入など、大型商談案件が長期化 <p>分析</p> <ul style="list-style-type: none">● 大型商談を進めるために必要な顧客エンゲージメント向上（活用実績）が想定以上に必要	<p>アカウントマネジメント体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none">● 顧客のオンボーディング体制強化とともに、重点顧客の活用実績及びDX戦略を踏まえたソリューション提案 <p>プロフェッショナルサービスとの組合せ</p> <ul style="list-style-type: none">● 基幹システムとの連携開発によりリードタイムを短縮● DX先進企業の個社要望に応えることで、DXニーズに広く対応
中小企業	<p>課題 契約企業数</p> <ul style="list-style-type: none">● 新規企業開拓における案件成約率の改善● 中小企業向けのオンボーディング <p>分析</p> <ul style="list-style-type: none">● 市場拡大に伴いリード数は増加したが、営業力にバラつき● 中小企業のオンボーディング体制のリソース分散	<p>営業組織の強化</p> <ul style="list-style-type: none">● 営業メンバーの育成、業務プロセスの最適化を実施 <p>オンボーディング体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none">● オンライン勉強会やコンテンツ拡充の他、パートナー企業によるオンボーディング体制を構築

■ プロフェッショナルサービスについて

企業ごとに異なるDXニーズに応える伴走型サービス
本格開始から半年間で、開発案件を中心に約40件の引き合い実績あり

取組背景

高度化・多様化する建設業界のDXニーズを取り込む



期待効果

- 全社導入等大型商談のリードタイム短縮
- SPIDERPLUS以外の収益機会が拡大
- 顧客との関係深耕により、顧客基盤をより強固に

案件事例

Case : 1

利用状況を顧客のBIツール上でリアルタイムに可視化

Case : 2

蓄積された現場情報を顧客の基幹システム上で一元管理

Case : 3

BIMを活用した新たな施工管理プロセスの共同開発

SPIDERPLUSをさらに積極的に利用するため、データ分析基盤と連携する個社開発を実施

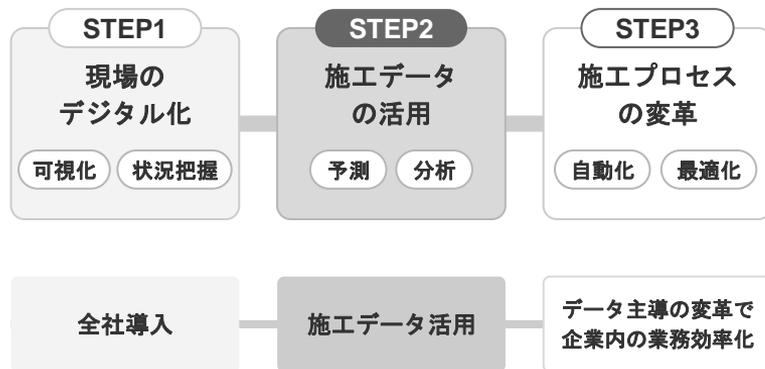
事例（2024年8月）



- 全社導入するSPIDERPLUSをさらに積極的に利用するために、新菱冷熱工業のデータ分析基盤と連携
- データ主導による「施工プロセスの変革」など、業務効率化を目指す

施工プロセスの変革事例

SPIDERPLUSを活用した施工プロセスの変革



* 1 : 2024年8月21日開示「新菱冷熱工業のデータ分析基盤とSPIDERPLUSが連携」参照。 (<https://contents.xj-storage.jp/contents/AS81382/7b2add4c/9e25/45ff/a053/4fd8994171ee/140120240821574675.pdf>)

■ 連結貸借対照表 *1

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024 （連結）	FY2025.Q1 （連結）
現金及び預金	2,740	2,670
その他流動資産	655	692
流動資産	3,395	3,362
ソフトウェア	335	303
ソフトウェア仮勘定	21	26
その他固定資産	459	449
固定資産	815	780
資産合計	4,211	4,142
借入金	1,029	989
その他負債	536	518
負債合計	1,565	1,507
純資産合計	2,645	2,635
自己資本比率	62.8%	63.6%

現金及び預金

- EBITDAの黒字化に伴い、現預金残高は安定的に推移

ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- 減価償却に伴いソフトウェア残高は減少

借入金

- 当座貸越等の融資枠950百万円あり（2025年3月31日現在）

純資産

- 自己資本比率が63.6%、安定した財務基盤を構築

*1：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。

■ 連結損益計算書 *1

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2024.Q4 会計期間 (連結)	FY2025.Q1 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2024.Q1 会計期間 (連結)	FY2025.Q1 会計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,106	1,165	+5.3%	933	1,165	+24.9%
うち、ストック収入	1,098	1,152	+4.9%	902	1,152	+27.7%
ストック収入比率	99.3%	98.9%	-0.4pt	96.9%	98.9%	+2.0pt
売上総利益	787	835	+6.1%	613	835	+36.3%
売上総利益率	71.2%	71.7%	+0.5pt	65.7%	71.7%	+6.0pt
販管費	849	845	-0.4%	755	845	+12.0%
販管费率	76.8%	72.6%	-4.2pt	81.0%	72.6%	-8.4pt
営業損失	-61	-10	—	-142	-10	—
営業利益率	-5.6%	-0.9%	+4.7pt	-15.3%	-0.9%	+14.4pt
経常損失	-65	-11	—	-139	-11	—
税引前当期純損失	-299	-11	—	-139	-11	—
当期純損失	-302	-14	—	-142	-14	—

売上高

- SPIDERPLUSのARR成長に伴いストック収入が増加

売上総利益率

- 開発体制の見直し等により売上総利益率は前年同期比+6.0pt向上
- 売上高成長と売上総利益率の上昇により、累計期間の売上総利益は前年同期比+36.3%に増加

販管費

- 規律性ある投資コントロールにより、販管费率は72.6%まで低下

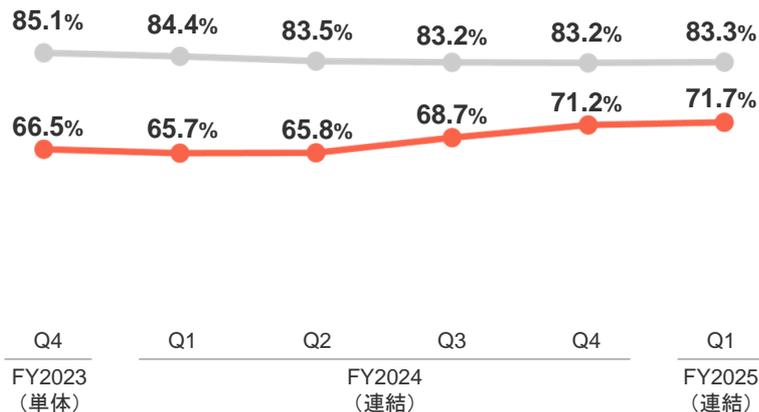
*1：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。

■ 売上原価

限界利益率及び売上総利益率は前期末から安定的に推移
売上総利益率はQ2以降も同水準で推移する見込み

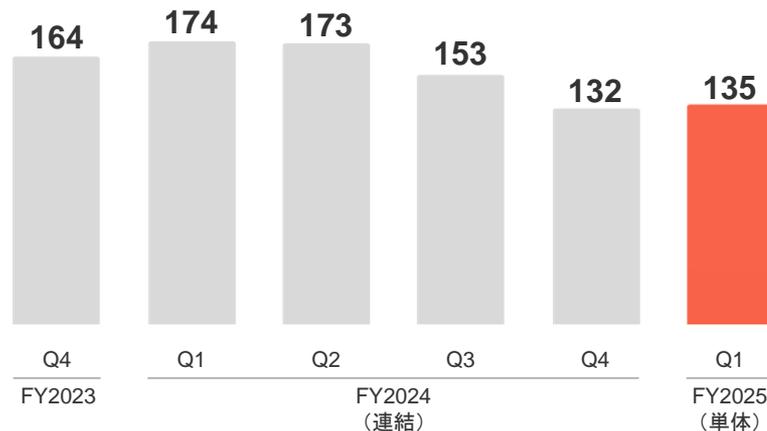
限界利益率*₁及び売上総利益率

● : 売上総利益率 ● : 限界利益率



固定費*₂推移

単位：百万円



*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。

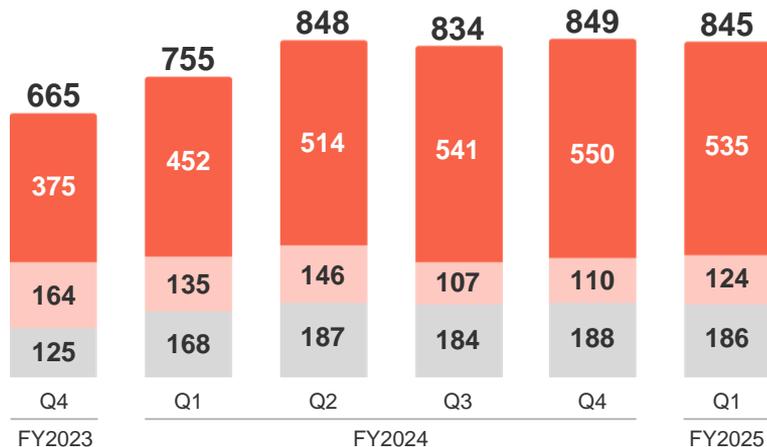
*2：売上原価における固定費のみであり、販売管理費の固定費は含まれない。

■ 販管費

一時費用が比較的少なかったことに起因し、販管費は前期末と同水準で着地
四半期平均9~10億円と想定するFY2025の方針に変更なし

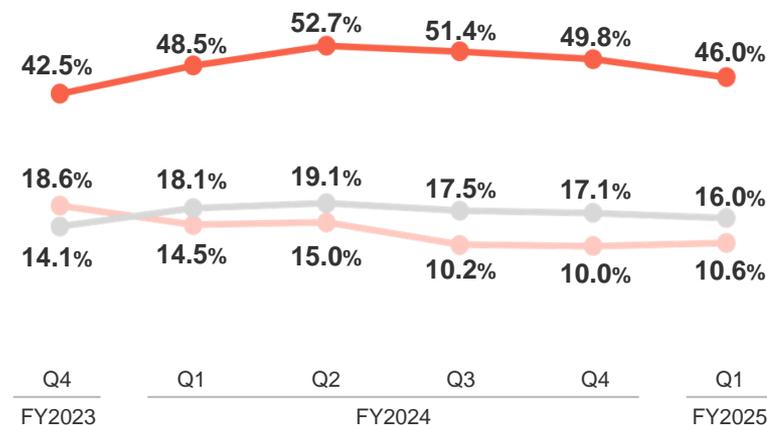
販管費推移*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A
単位：百万円



売上高販管費比率*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A
単位：%



*1 : S&M : 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」。R&D : 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」。G&A : 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」。

*2 : 部署移動や組織再編の影響も考慮した配賦基準の一部見直しをFY2023.Q2に行っている。

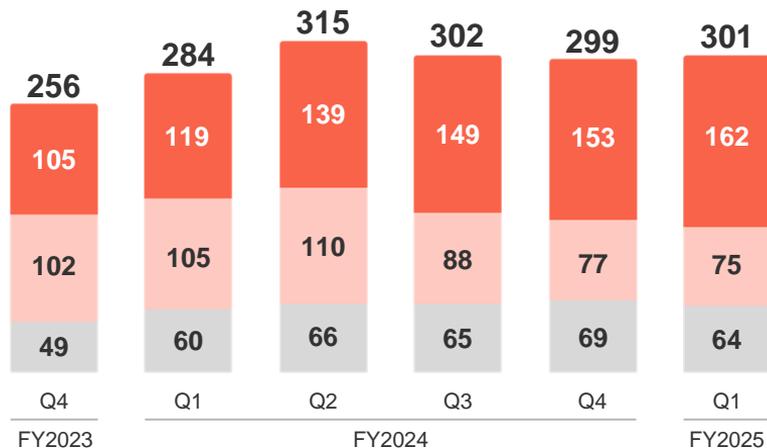
■ 投資（人的投資）の状況

Q2以降も事業進捗などを総合的に勘案しながら人的投資を実行する

従業員数*1

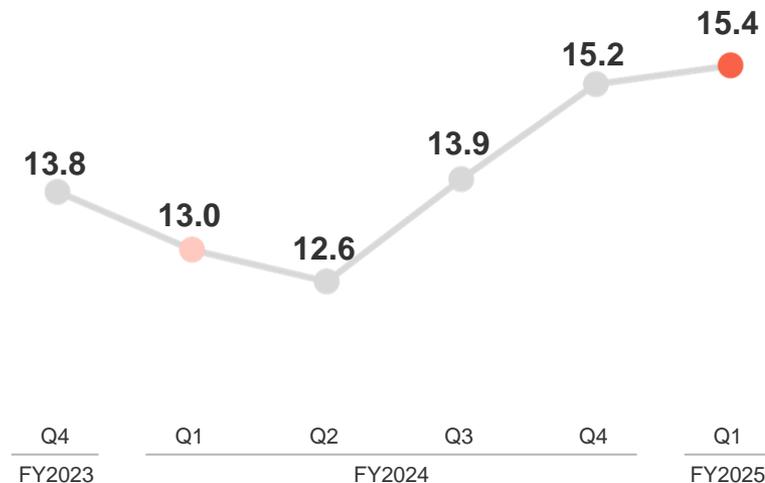
■ : S&M ■ : Product (プロダクト開発及びR&D) ■ : G&A

単位：人



従業員一人当たりARR

単位：百万円



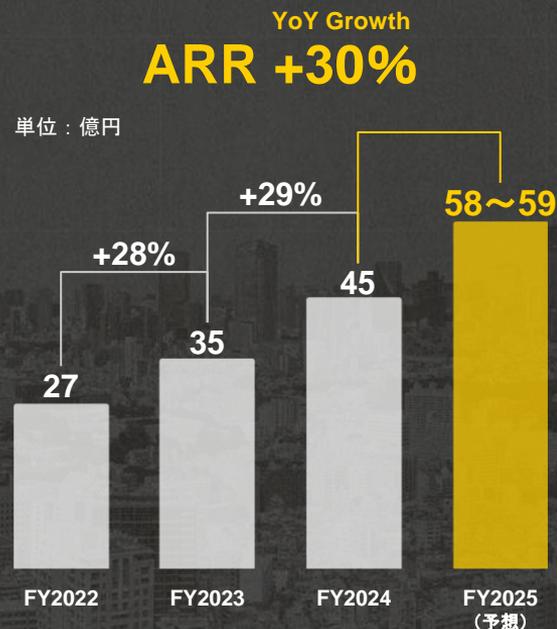
*1：非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育休等休職者と常勤役員を含む。なお、FY2024からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。

参考資料（業績関連）



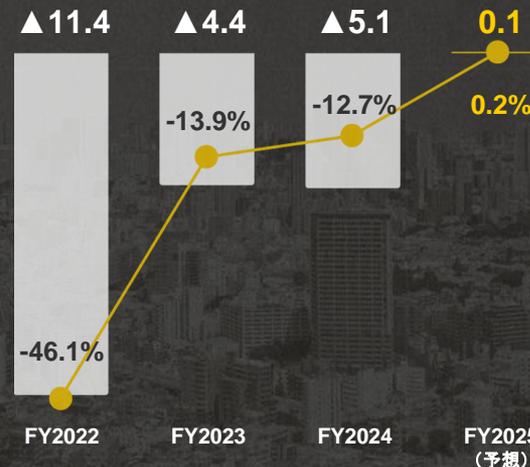
FY2025 KGI^{*1}

FY2025は過去4年間の先行投資（人的投資）を成長性と収益性の拡大につなげる1年



通期黒字化（営業利益）

単位：億円、折れ線グラフ：営業利益率



*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。

FY2025業績予想

	FY2024実績	前期比	FY2025予想	前期比	業績予想概要
ARR	45.3億円	+29%	58~59億円	+30%	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客の浸透が主要な成長ドライバー ● 特に大手顧客の一括導入等大型商談を進める
ARR純増額	+10.1億円	+32%	+13~14億円	+30%	
契約社数	2,117社	+15%	2,300社超	+10%	<ul style="list-style-type: none"> ● 前期同様、新プランへの切り替えやオプション機能拡販に注力 ● 契約社数等ユーザー数の成長加速は、FY2026以降を想定
ARPA	178千円	+12%	210千円	+18%	
NRR	123%	—	125%超	—	
売上高	40.7億円	+27.5%	53億円	+30%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上総利益率はFY2024.Q4の約70%を目標 ● 販管費は各四半期9~10億円を想定
営業利益	-5.1億円	—	0.1億円	黒字化	
従業員数	299名	+43名	329~350名	+30~51名	<ul style="list-style-type: none"> ● セールス、開発部門を中心に採用

*1：売上高、営業利益等の将来に関する記述は見通しであり、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。

KPI推移*1

	FY2023.Q1	FY2023.Q2	FY2023.Q3	FY2023.Q4	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1
ARR	28.6億円	30.5億円	32.7億円	35.2億円	36.9億円	39.6億円	42.0億円	45.3億円	46.3億円
大手企業	20.3億円	21.8億円	23.3億円	24.9億円	25.7億円	27.4億円	28.5億円	30.0億円	30.3億円
中小企業	8.2億円	8.7億円	9.4億円	10.2億円	11.2億円	12.2億円	13.4億円	15.2億円	15.9億円
契約社数	1,593社	1,671社	1,763社	1,841社	1,901社	1,985社	2,056社	2,117社	2,134社
大手企業	325社	336社	350社	365社	373社	383社	381社	386社	387社
中小企業	1,268社	1,335社	1,413社	1,476社	1,528社	1,602社	1,675社	1,731社	1,747社
ARPA	149千円	152千円	155千円	159千円	161千円	166千円	170千円	178千円	180千円
大手企業	522千円	541千円	555千円	569千円	574千円	596千円	625千円	649千円	653千円
中小企業	54千円	54千円	55千円	57千円	61千円	63千円	68千円	73千円	76千円
ARPU	3,971円	4,030円	4,145円	4,282円	4,437円	4,600円	4,740円	4,997円	5,109円
大手企業	3,705円	3,774円	3,891円	4,019円	4,124円	4,258円	4,342円	4,469円	4,519円
中小企業	4,819円	4,853円	4,936円	5,092円	5,371円	5,605円	5,887円	6,515円	6,790円
ID数	60,152	63,199	65,937	68,508	69,321	71,809	73,885	75,555	75,591
大手企業	45,818	48,230	49,950	51,748	51,931	53,630	54,865	56,059	55,957
中小企業	14,334	14,969	15,987	16,760	17,390	18,179	19,020	19,496	19,634

*1：大手企業／中小企業の区分は、従業員300名以上等の当社顧客管理基準に基づく区分。なお、FY2025.Q1に大手企業/中小企業の区分を整理し、FY2024以前の数値も当該区分に基づき再集計している。

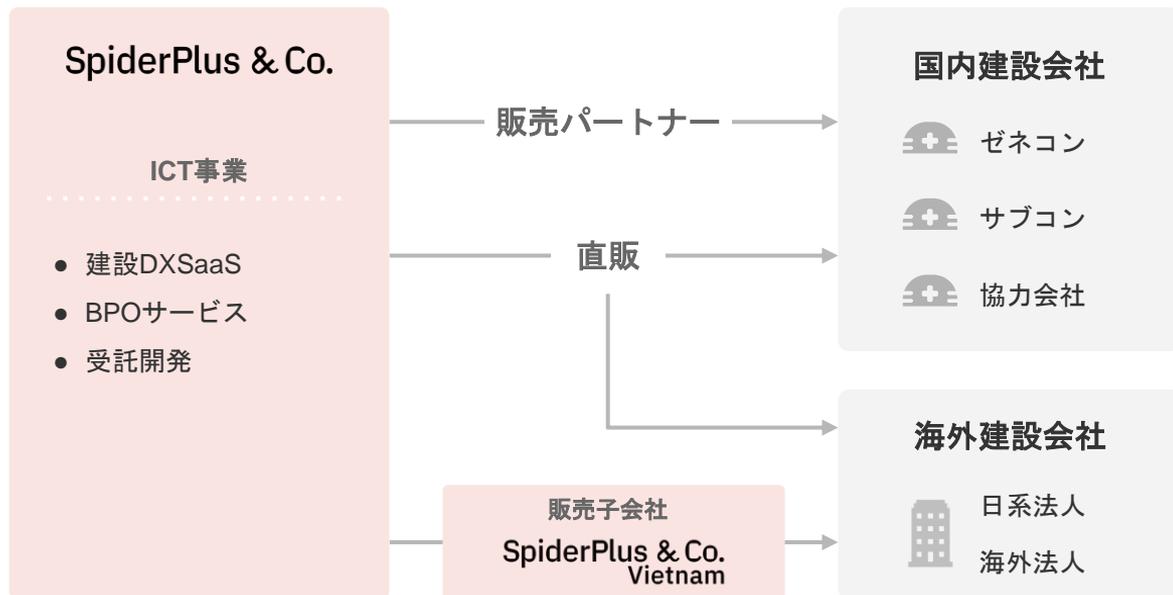
参考資料（事業関連）



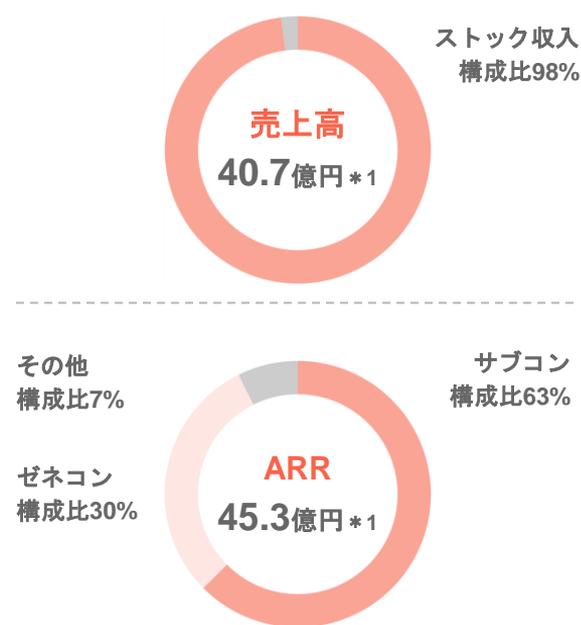
SPIDERPLUSのビジネスモデル

ビルやマンションなど、大規模現場に従事するゼネコン・サブコンを主なターゲットとして、サブスクリプション型のビジネスモデルを展開

事業系統図



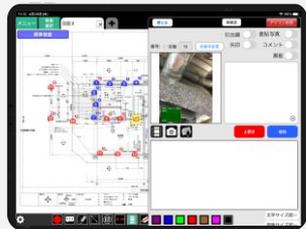
売上高・ARR構成



*1：FY2024期末実績。ARRI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。

業種別に機能群をまとめたパッケージと追加機能をSaaSとして提供
SaaSの他、BPOや受託開発サービスも展開

標準パッケージ



図面管理

写真管理

資料閲覧

帳票作成

指摘管理

建築工事向けパッケージ



標準パッケージ



建築工事向け検査機能

電気工事向けパッケージ



標準パッケージ



電気工事向け検査機能

空調・衛生工事向けパッケージ



標準パッケージ



空調・衛生工事向け検査機能

追加機能

SPartner



協力会社との情報共有
や日報提出等が
SPIDERPLUS上で完結

S+BIM



専用ソフト不要で、
3Dモデルを
SPIDERPLUS上で閲覧

追加サービス

BPO/BPaaS

検査前準備など「段取り」仕事のアウトソーシングが可能

受託開発

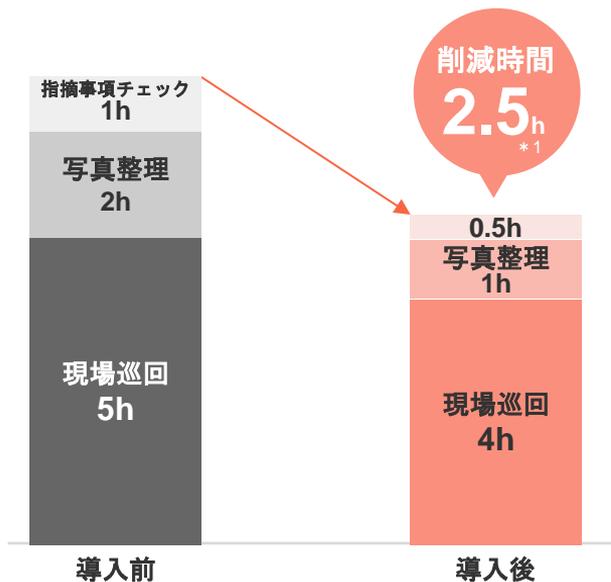
独自機能の開発や、SPIDERPLUSとのシステム連携など、個社のDXニーズに対応

*1：提供形態は2025年3月現在の内容。

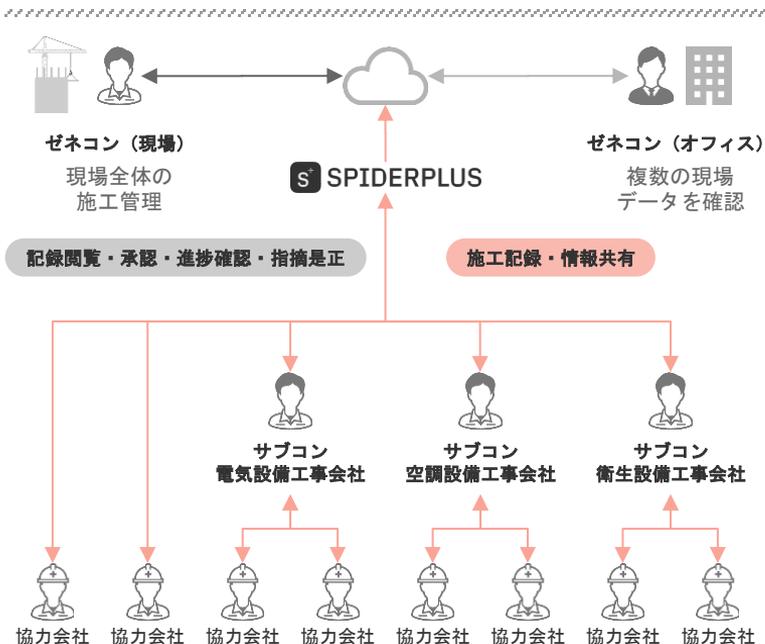
SPIDERPLUSの導入効果

施工管理の業務効率化に留まらず、
ゼネコン・サブコンの連携による「現場全体のDX」ができることも特徴

日々の業務を効率化



現場全体を効率化



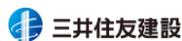
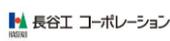
*1: 削減できる作業時間はSPIDERPLUSを導入する企業の社内調査資料に基づくもの。

SPIDERPLUSが選ばれる理由

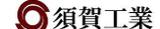
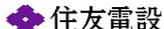
確かな導入効果に加えて、
建設業界大手の導入実績と充実したサポート体制も選ばれる決め手に

業界大手の導入実績

総合建設工事・デベロッパー



電気設備工事・空調衛生工事



充実したサポート体制

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

勉強会

サポートセンター

ポータルサイト

使い方から
他社事例まで

困りごとは
即座に解決

いつでもどこでも
使い方を確認



専門性の高い機能群と事業者間連携による現場全体のDX

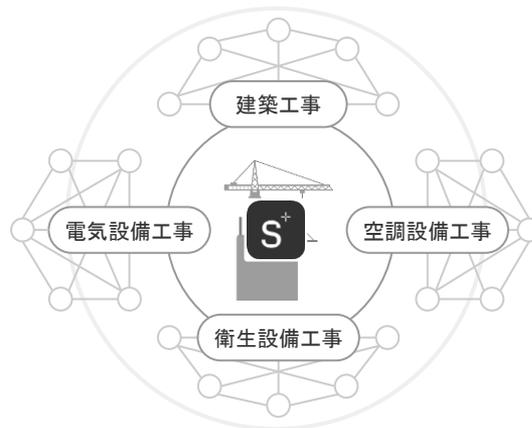
専門性の高い機能群*1

施工管理サービスは機能特化型が多い一方で、
SPIDERPLUSは多機能型で対応業種の幅が広く、
専門性の高い業務にも対応可能

現場監督 (施工管理)	施工管理の5大業務				
	品質 管理	工程 管理	安全 管理	環境 管理	原価 管理
建築工事	◎				
設備工事 電気・空調・管工事	◎				

事業者間連携

事業者間での情報共有・指示報告がSPIDERPLUSで可能
現場コミュニケーションがデジタル化することにより、
新たな業務効率化が生まれる



*1：「◎」はSPIDERPLUSが特に優位性の高い業務を表す。

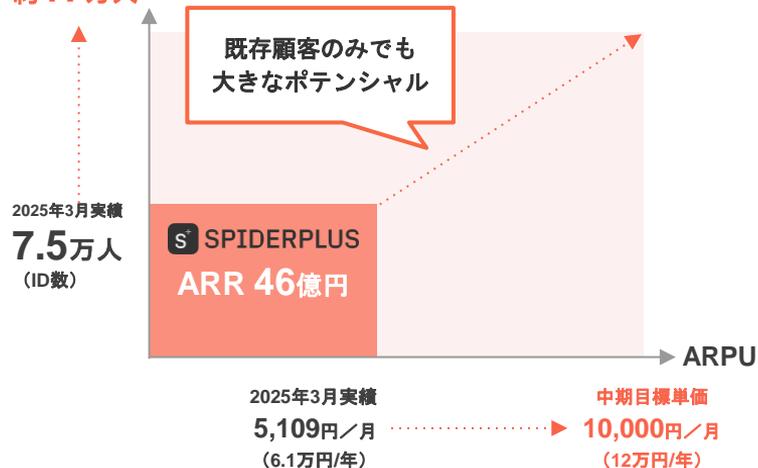
獲得可能な市場規模

建設DXの市場規模は約9,000億円*1、
 その中でも余白が大きなSPIDERPLUSのターゲット市場

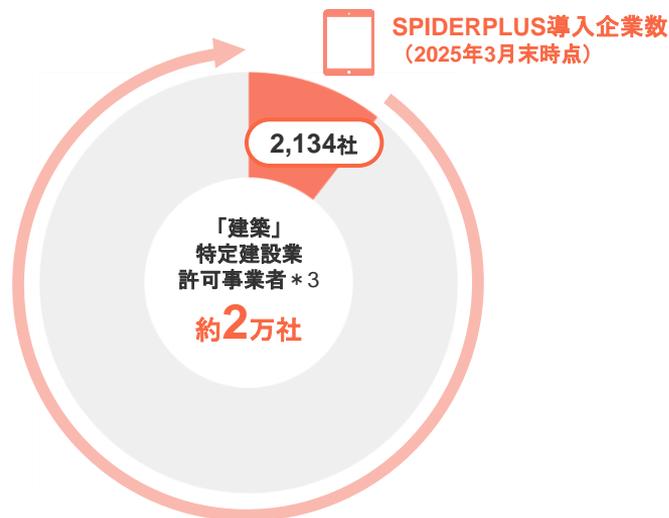
既存顧客の浸透余白*2

2025年3月末における
 既存顧客2,134社現場監督者数

約**17万人**



SPIDERPLUSのコアターゲット企業数*3



*1~3：本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。

未導入企業の開拓

全国6箇所の自社拠点と、30社超の販売パートナーネットワークを活用し、顕在化した中小企業のDXニーズをいち早く取り込む

既存顧客への浸透

企業規模問わずDXニーズが高まる既存顧客に対して、新プラン切り替えやオプション機能の一括導入など、「全社導入案件」にフォーカスする

DX先進企業との共創

SaaSやBPOサービス、個社開発なども組み合わせて、特に先進的な取組をする顧客群とともに、新たな施工管理プロセス構築する

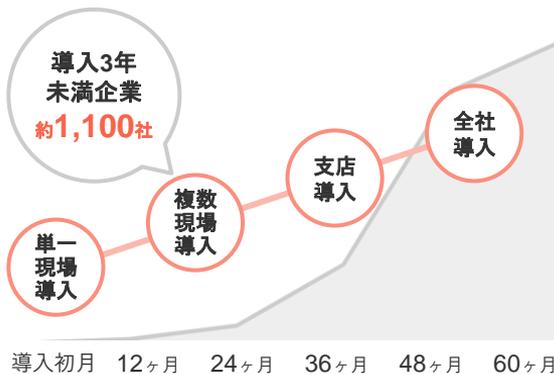
建設業界の開拓余白

SPIDERPLUS
導入企業
2,134社

国内のターゲット
約2万社*1

既存顧客の浸透ポテンシャル

(設備工事大手企業のID数推移)



SPIDERPLUSの大手顧客基盤



*1：特定建設業許可事業者数。国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる本決算説明資料日付時点の検索結果を記載。

統計資料出典等

P3：「私たちが捉える建設DXの市場機会」記載の統計データの出典

- * 1：（一財）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、（一財）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。
- * 2：2020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（見通し）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。

P4：「建設DX市場の見通し_政府・行政の取組」に記載の出典

- (1) 公共工事でのBIM・CIM原則化：「令和5年度BIM／CIM原則適用について（国土交通省）」
- (2) 働き方改革関連法：「建設業の時間外上限規制対応（国土交通省）」
- (3) i-Construction2.0：「i-Constructuon 2.0を策定しました～建設現場のオートメーション化による生産性向上（国土交通省）」
- (4) アナログ規制撤廃：「アナログ規制見直しの取組（デジタル庁）」
- (5) 第三次担い手三法：「第三次・担い手3法（品確法と建設業法・入契法の一体的改正）について（国土交通省）」
- (6) 建築確認時のBIM図面審査：「2026年春、建築確認におけるBIM図面審査を開始！（国土交通省）」

P33：「獲得可能な市場規模の統計データ出典

- * 1：建設業界のIT予算は、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」により算出した当社対象領域の建設投資額に、建設業界のIT投資比率（出典：（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」）を乗じて当社算出。
- * 2：既存顧客における対象となる施工管理技士資格の保有者数を「経営事項審査表」をもとに当社試算。目標単価は、2025年3月時点の提供パッケージに基づく販売目標単価を記載。
- * 3：「建築」の特定建設業許可を取得している事業者数は国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる検索結果を記載。施工管理ツールの導入企業は、上記の事業者数に当社独自調査「建設業のDX推進状況に関するアンケート調査結果」における施工管理ツールの導入割合を乗じて算出。
（当社調査レポートは右記参照：<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>）

ディスクレーマー

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。