

SpiderPlus & Co.

2025年5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公開のお知らせ

開催日時	2025年5月14日（水）19時00分～20時00分
登壇者	取締役執行役員CFO 藤原 悠
本件に関するお問合せ先	スパイダープラス株式会社 財務IR部
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、決算説明会開催日時点の情報に基づいて作成されています。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。

決算説明会質疑応答書き起こし目次

1. 市場環境に関する質疑応答.....	3
建設DX市場の拡大動向について.....	3
2. 業績に関する質疑応答.....	4
マーケットの業績予想に対する見解について.....	4
BPOサービス単体の事業進捗について.....	4
プロフェッショナルサービスが業績に与える影響について.....	5
3. 事業に関する質疑応答.....	6
SPIDERPLUSの価格戦略について.....	6
想定する解約率について.....	6
企業規模別の注力方針について.....	7
大型商談長期化に対する対応策について.....	7
オンボーディング体制と契約社数の関連について.....	8
ID数の増加ペースについて.....	8
IDの休止について.....	9
チェンジ社とのアライアンスの進捗について.....	9
海外展開の進捗について.....	9
サービス開発におけるAI活用について.....	9
4. 株式に関する質疑応答.....	10
株主優待の検討状況について.....	10
5. CFOによるご挨拶.....	10

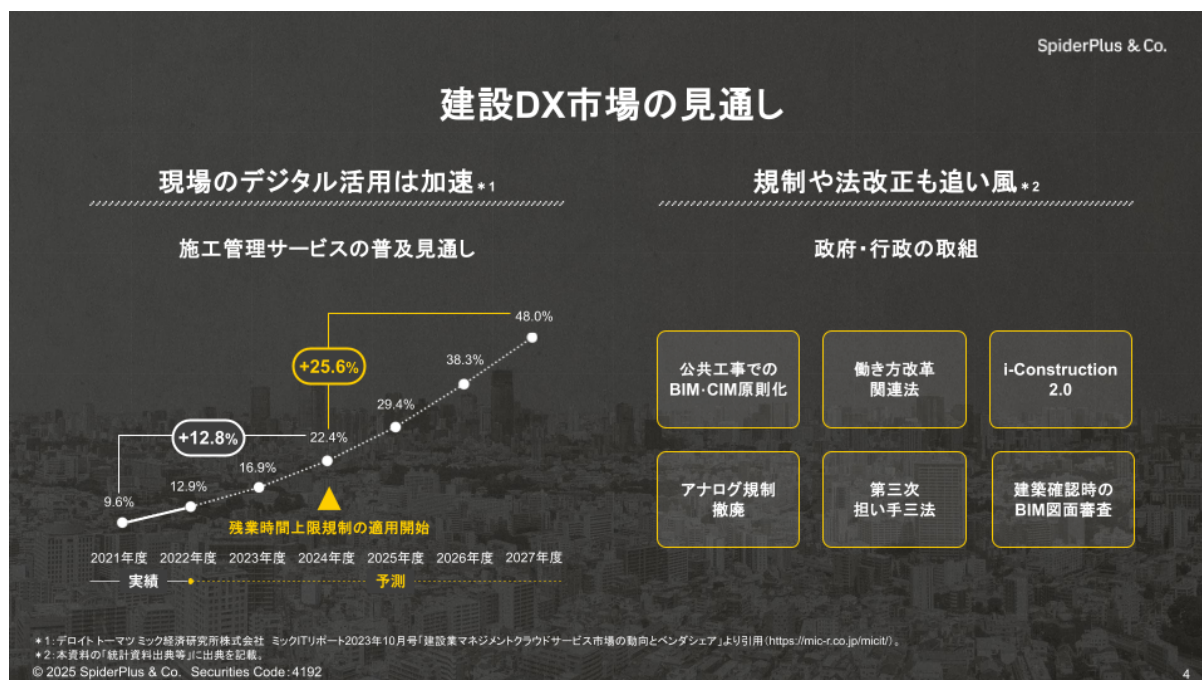
参考：FY2025.Q1 決算説明資料（2025年5月14日開示）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/1eee3df6/48aa/4e86/bbfc/342a0e2523ac/140120250514550234.pdf>

1. 市場環境に関する質疑応答

建設DX市場の拡大動向について

決算説明資料p4「施工管理サービスの普及見通し」について、「予測」と記載されている2023年度以降の普及動向について教えてください。



当社の成長率が、決算説明資料に掲載した調査会社のレポートによる施工管理サービスの普及見通し以上であることを考えると、予測されている普及率以上に建設DX市場は拡大していると考えています。

2. 業績に関する質疑応答

マーケットの業績予想に対する見解について

前期の決算説明会において、「業績予想の営業利益10百万円は保守的」と説明されました。一方で、一部のアナリスト予想では営業利益が会社予想よりも大きいものもありました。こういったマーケット予想に対する見解を教えてください。

FY2025.Q1の業績は、営業損失10百万円、EBITDAは四半期黒字化であるため、「いつでも黒字化できる状態」と考えています。

当社は成長機会を逃さず投資を実行していく方針であることから、現時点では業績予想は変更せず、引き続き成長性加速と収益性向上の両立に取り組んでいく方針です。

BPOサービス単体の事業進捗について

BPOサービスの状況や、サービス単体の業績、売上高に占める構成を教えてください。

BPOサービスのみの実績は現状非開示ですが、FY2025.Q1の売上高構成のうち、スポット収入の多くがBPOサービスによるものです。

建設業界では人手不足の課題が大きいことから、省人化に繋がるBPOサービスの引き合いは着実に増えており、また、BPOサービスの対応業務の拡充を行っていることから案件規模の大型化も進んでいます。

※当社BPOサービスについては以下参照

<https://spider-plus.com/bpo/>

プロフェッショナルサービスが業績に与える影響について

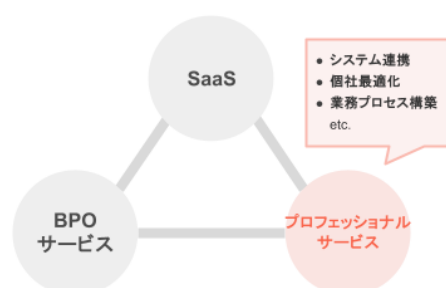
プロフェッショナルサービスを本格開始後、多くの案件引き合いがあったとのことですが、実績や業績予想への影響を教えてください。

■ 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 |

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

16

プロフェッショナルサービスは、DXへの取組を積極化している大手企業のニーズに沿っており、決算説明資料に記載の通り本格開始から半年で多くの相談をいただいています。

プロフェッショナルサービスによるスポット収益の業績貢献は2026年以降に本格化すると考えておりますが、その他にも、大手顧客に対するSPIDERPLUSの全社導入等大型商談を進める上で重要な「顧客の本社・経営レベルのエンゲージメント向上」にも繋がるため、大型商談のリードタイム短縮によるARRの成長加速に貢献することも期待しています。

3. 事業に関する質疑応答

SPIDERPLUSの価格戦略について

社会的なインフレ潮流の中において、SPIDERPLUS利用料の値上げを検討しているか教えてください。

当社サービスを運営する上で必要なサーバー利用料等のコストが値上がりしている状況においては、コスト上昇分の価格転嫁は継続して検討しています。しかし、単純に利用料を値上げするのではなく、SPIDERPLUSの価値をユーザーに納得していただいた上で価格改訂を実施する必要があると考えています。

想定する解約率について

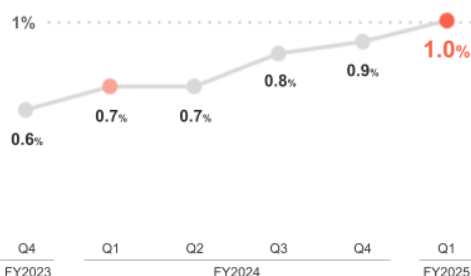
直近決算において解約率が上昇傾向にある中で、「想定範囲内」とする解約率と解約率を減少させる施策について教えてください。

■ 解約率^{*1}

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

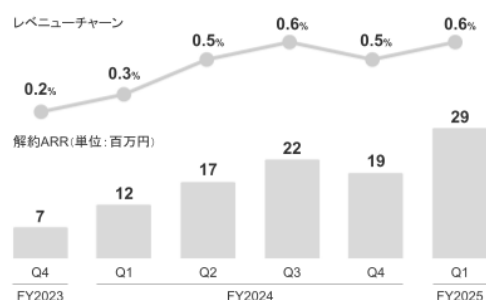
企業単位の解約率推移^{*1}

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、レベニューチェーンは「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
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

13

解約率の基準は、市場が拡大期にあることも踏まえて月次平均1%としています。また、解約率は質的な解約率も重要と考えており、現状は「使いこなせなかった」などのオンボーディング要因の解約については対処すべき課題と捉えています。

オンボーディング要因による解約を防ぐ施策として、社内体制の強化と販売パートナーとの連携によるオンボーディング体制の強化に取り組んでいます。

企業規模別の注力方針について

今後、大手企業と中小企業のどちらに注力していく方針か教えてください。

短期的には、大手企業内におけるSPIDERPLUSの浸透と、拡大するDXニーズの取り込みに注力します。また、直近では市場拡大によって中小企業の新規見込み客数が増加していることから、中期的には中小企業開拓も売上成長に貢献してくると思っています。

大型商談長期化に対する対応策について

大手企業に対する商談長期化の課題と対策について教えてください。

大手企業における課題として、全社導入の意思決定に至るために必要な、顧客内での活用実績の蓄積が不足している点が挙げられます。

この課題に対する対策としては、顧客のDX戦略を踏まえたソリューション提案によるアカウントマネジメントの強化に加え、大手企業ごとの個別ニーズに対応するプロフェッショナルサービスの提供を通じて、商談のリードタイム短縮に取り組んでおります。

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	課題 RPA - 全社一括導入など、大型商談案件が長期化 分析 - 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	アカウントマネジメント体制の強化 - 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 プロフェッショナルサービスとの組合せ - 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	課題 契約企業数 - 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 分析 - 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	営業組織の強化 - 営業メンバーの育成、業務プロセスの最適化を実施 オンボーディング体制の強化 - 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

オンボーディング体制と契約社数の関連について

契約社数の増加とオンボーディングの質の関連について教えてください。

契約社数の増加によってオンボーディングの質が低下することではなく、また、そうならないと考えています。そのための対策として、社内においては人的リソースの増加、オンライン勉強会やユーザー向けコンテンツの充実に取り組んでおります。また、社内だけではなく、販売パートナーと連携したオンボーディング体制の構築などにも取り組んでいます。

ID数の増加ペースについて

直近において、ID数の成長が鈍化している背景について教えてください。

参考 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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

26

建設DX市場は引き続き拡大中であり、また、現状は競争環境の激化も起きていないと考えています。

ID数の成長については、当社の強みでもある大手顧客における活用実績を積み上げることが、大手企業のID数増加と中小企業のID数増加に繋がると考えています。

この背景から、現状は営業部門にはID数よりも付加価値向上（ARPU・ARPAの向上）に注力してもらっています。

IDの休止について

「ID休止」の意味と、ID休止中ユーザーに対する課金の有無について教えてください。

ID休止とは、現場竣工などで一時的にSPIDERPLUSを利用しないユーザーを指しています。休止中のユーザーに対してはサービス利用料の課金はしておりませんが、サーバー利用料はいただいていることもあります。建設現場向けのサービスであることから、竣工などに伴って一時的に休止することがあります。休止ユーザーは、次の現場が始まる時期に利用を再開することが通常です。

チェンジ社とのアライアンスの進捗について

チェンジ社とのアライアンスについて、自治体の導入状況など進捗を教えてください。

チェンジ社との自治体DXに対する取組は、特に地方自治体におけるSPIDERPLUSの普及について協業しています。また、自治体での利用のみならず、地方のゼネコンやサブコンにも広く使っていただくことを見据え、活動を行っております。

(参考：2022年8月9日開示【IRリリース】スパイダープラスとチェンジ、自治体DX推進に関する業務提携契約を締結)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/7020cdba/38b0/4067/9029/18f5e9573996/140120220809516109.pdf>

海外展開の進捗について

ベトナムへの海外展開進捗について教えてください。

現在のベトナム展開においては、現地に進出する日系企業のみでなく、現地企業に対しても営業活動を進めています。昨年6月には、ベトナム最大手の設備工事会社であるシグマ社との協業が始まり、シグマ社によるSPIDERPLUSの活用とともに、ベトナム独自の現場運用や制度に合わせたローカライズ開発やサービス企画を進めており、想定範囲内で進捗していると考えています。

(参考：2024年6月26日開示【お知らせ】スパイダープラス、ベトナム最大手の設備工事会社シグマ社と協業)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/c452059b/3234/455a/9840/dc6411c83266/140120240626538029.pdf>

サービス開発におけるAI活用について

プロダクト開発やサービス開発にAIの活用を検討しているか教えてください。

プロダクト開発やサービス開発にAIを活用することの検討は行っております。AIの活用については、「プロダクトやサービス自体への組み込み」「社内業務や開発業務で活用することによる生産性向上」という軸に基づき、AI活用に積極的に活用していくことに取り組む方針です。

4. 株式に関する質疑応答

株主優待の検討状況について

長期保有者向けの優待拡充などを検討しているか教えてください。

株主優待については昨年12月に導入しましたが、様々な声をいただいております。経営陣で優待内容の見直しについて議論を続けている状況です。

なお、配当等その他の株主還元策については、通期黒字化達成後、配当可能原資が十分に確保されたのちに検討する方針です。

5. CFOによるご挨拶

本日はお忙しい中、また多くの上場企業が決算発表をされる時期に、当社説明会に参加いただきありがとうございます。第1四半期は順調なスタートが切れましたが、足元の課題と打ち手も明確です。やるべきことをやり、お客様や投資家の皆様の期待に応え、期待を超えていくことが大事だと考えています。決算説明の中でも特にお話したプロフェッショナルサービスについては、将来的な成長の起爆剤になると見ており、現在大手企業様を中心に強い引き合いを感じています。この機会を成果に繋げるべく、全社一丸となって取り組んでまいりますので、引き続きスパイダープラスを応援いただければ幸いです。

以 上