

SpiderPlus & Co.

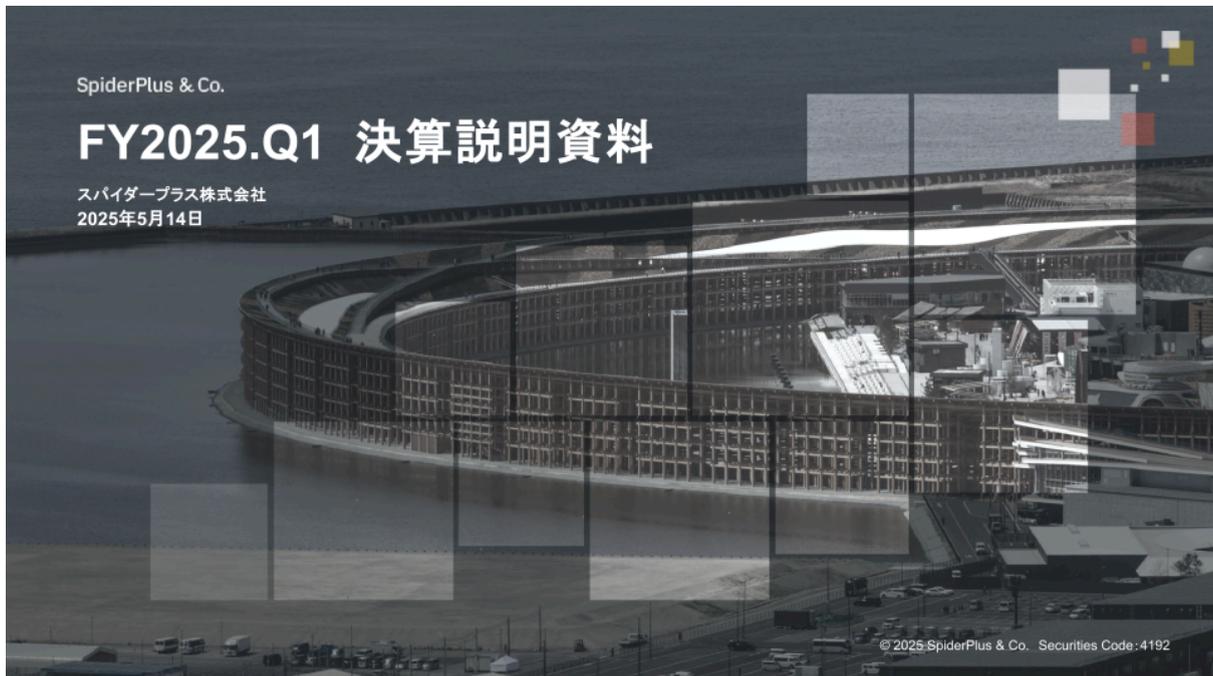
2025年5月15日

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)

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料スクリプト



【決算発表資料】

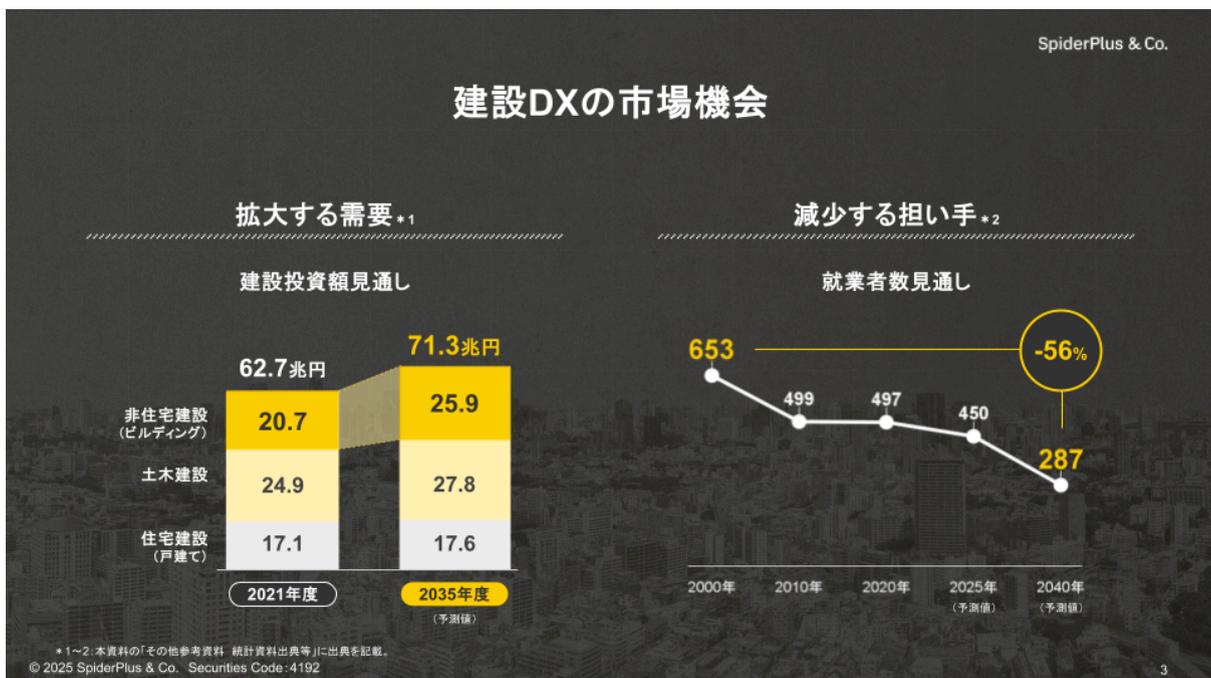
<https://spiderplus.co.jp/ir/results/>

【スクリプトに関する注意事項】

本スクリプトにおける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。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、将来における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。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。



当社は建設業界に特化し、テクノロジーの力で建設現場のDXを推進し、建設現場の生産性向上や働き方改革に貢献する事業を行っています。



建設業界は、都市部の再開発や老朽化したインフラの修繕需要増加を主な要因として、長期的に市場規模が拡大していくとみられています。一方で、働き手が減少するという構造的な課題を抱えており、DXによる生産性向上のニーズは非常に高いと考えております。

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



*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/miclit/>)。
*2: 本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

4

建設DX市場は、現場のデジタル活用が加速していることに加え、規制や法改正が追い風となっています。施工管理サービスの普及率は着実に上昇しており、2021年度の9.6%から2025年度予測の29.4%へと増加し、2027年度には48.0%に達すると予測されています。

残業時間の上限規制の適用開始なども、現場の業務効率化、すなわちDX推進を後押ししています。また、公共工事でのBIM/CIM原則化、働き方改革関連法、i-Construction 2.0、アナログ規制の撤廃、そして建築確認申請時のBIM図書審査など、政府・行政の取組もDXを推進する大きな要因となっています。

DX先進企業の動向

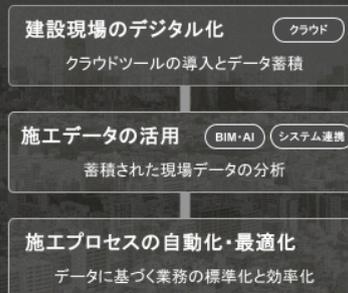
業界大手企業の取組

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



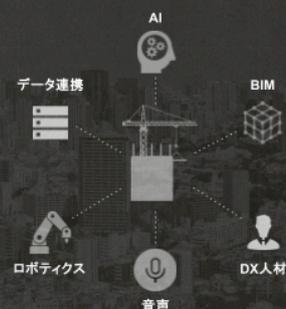
施工プロセスの変革

デジタル化にとどまらず、業務の自動化・最適化を進める



DXニーズの多様化

BIMやAIの活用、システム連携など建設現場のデータ活用が本格化



© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

5

また、建設DXニーズの動向として、当社の主要顧客である建設業界の大手企業はDXに積極的に取り組んでおり、デジタルツールの導入による業務のデジタル化から、施工データやAIを活用した業務プロセスの変革まで、ニーズが高度化、多様化しています。

建設業界では、これらのニーズに対応できるソリューションが求められており、建設現場DXを進めている当社の成長機会は拡大しています。



ここから、FY2025.Q1の業績ハイライトについてご説明します。

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みを加速

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ニーズを叶えるべく、個社対応を強化

業績

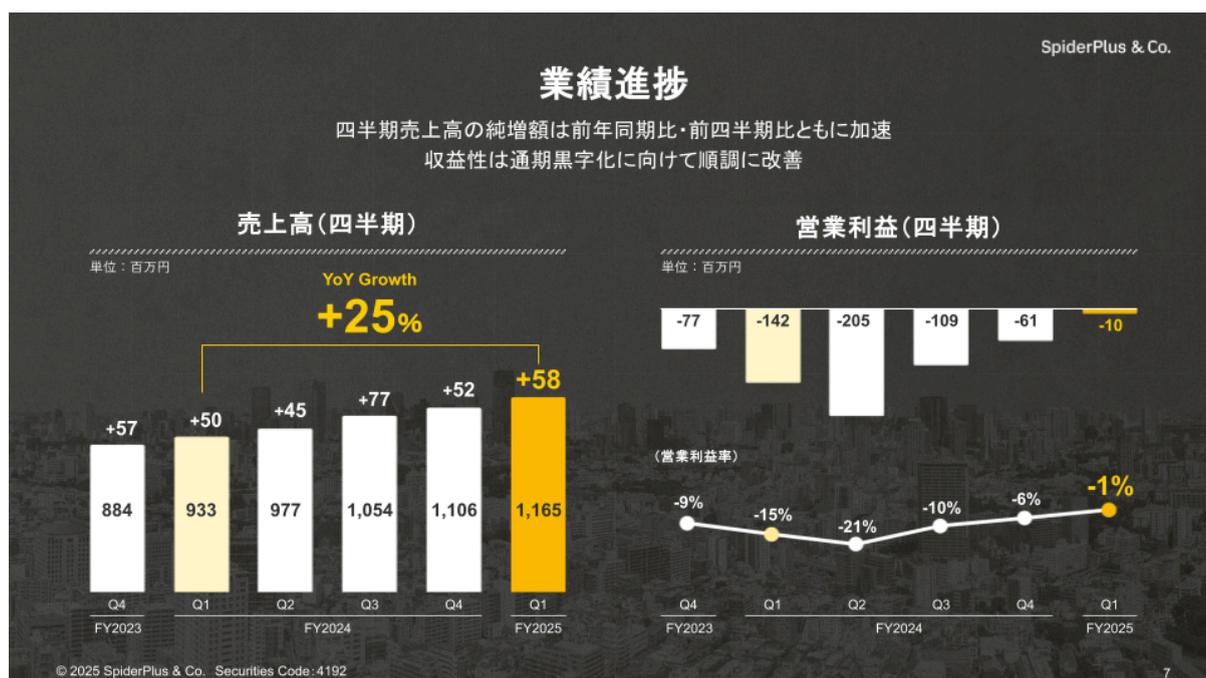
ARR成長率+26%、売上高11.6億円(成長率+25%)、EBITDAは四半期黒字を達成
四半期営業損失▲0.1億円、営業利益の通期黒字化に向けて順調に改善

第1四半期の概要です。

市場環境として、建設業界における人手不足は依然として大きな課題であり、特に建設業界大手企業ではDXの取組を加速しています。

当社はこの市場環境を踏まえ、従来のSaaS（SPIDERPLUS）に加えて、カスタマイズ開発や共同開発も組み合わせることにより、建設業界のDXニーズ取り込みを進めています。

その上で、第1四半期の業績は、ARR成長率は前年同期比プラス26%、売上高は11.6億円（前年同期比プラス25%）となり、EBITDAは四半期黒字化を達成しました。また損益面は営業損失0.1億円と赤字が大幅に縮小し、通期営業利益の黒字化に向けて順調に改善が進んでいます。



四半期ごとの売上高と営業利益の進捗状況です。

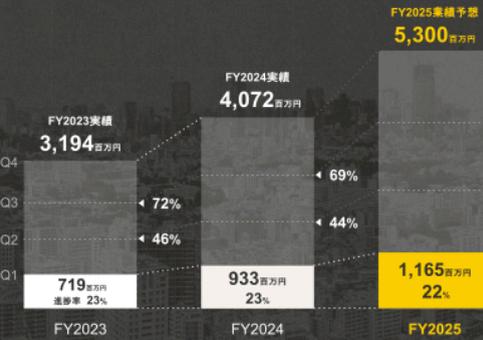
売上高（四半期）は順調に成長しており、FY2025年第1四半期は1,165百万円となり、前年同期比でプラス25%の成長となりました。

営業利益（四半期）は、FY2023年第4四半期のマイナス77百万円から改善を続け、FY2025年第1四半期はマイナス10百万円と、黒字化が視野に入ってきました。

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⁴四半期黒字化

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	+250	+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	▲99	30	+129	—

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

8

財務ハイライトです。売上高の業績予想に対する進捗率は過去の第1四半期と比較して例年並に推移しています。また、四半期売上高はYoY Growth+25%、そのうちストック収入はYoY Growth+28%となっています。損益面では営業損失の縮小の他、EBITDAが四半期黒字化を達成しております。

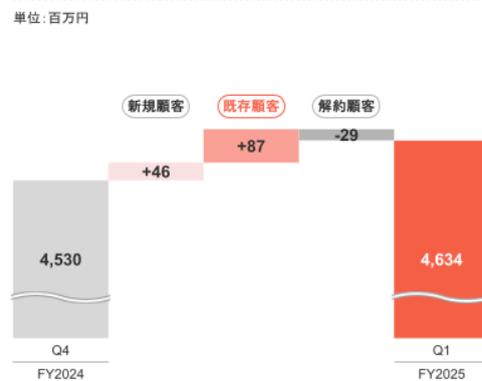
ARR

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}



ARR増減分析^{*2}



*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。

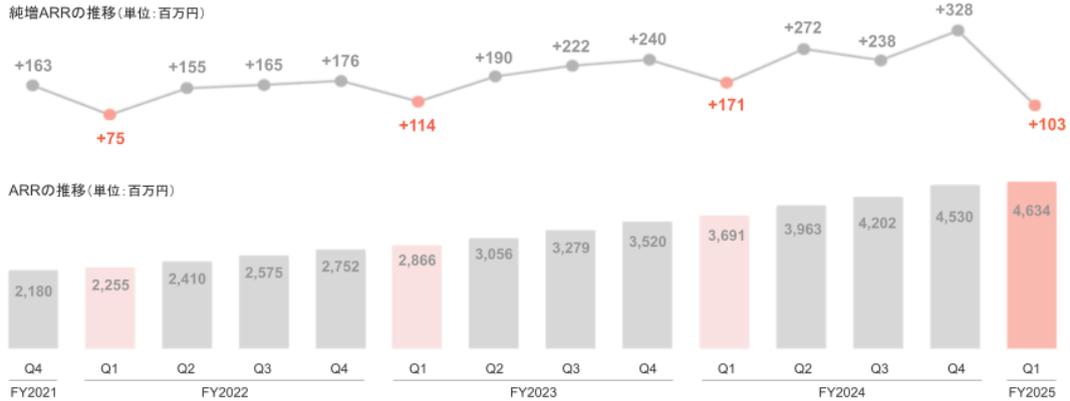
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

10

ここからはKPIについて説明します。ARRは、過去の第1四半期と同様の季節性に加えて、大手顧客向けの商談が長期化したことを主な要因として成長率がYoY Growth+26%に留まりました。既存顧客のARR増加が成長ドライバーであることに変わりはありません。

参考 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



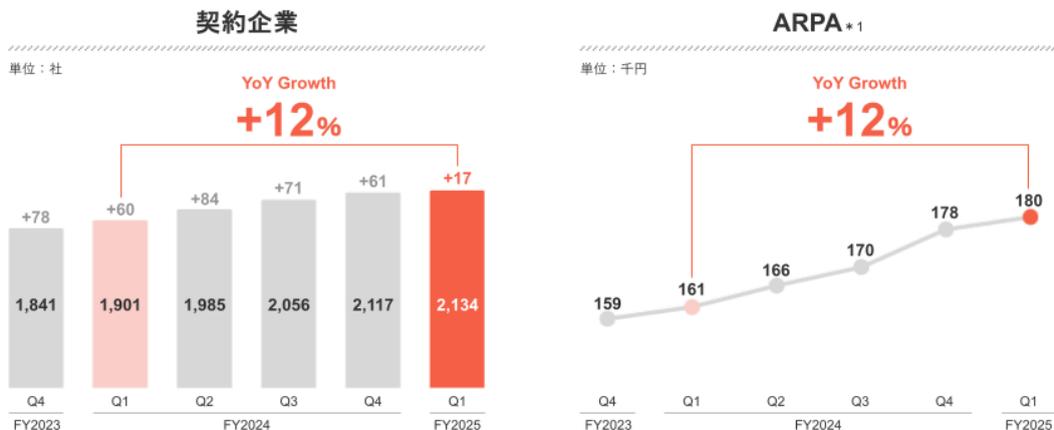
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

11

事業の季節性について補足します。建設現場の竣工などに伴うID休止により、第1四半期のARR純増額は一年を通して最も低い傾向にあります。FY2025.Q1においては、過去と比較して現場竣工によるID休止の影響が大きく表れました。

■ 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



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

12

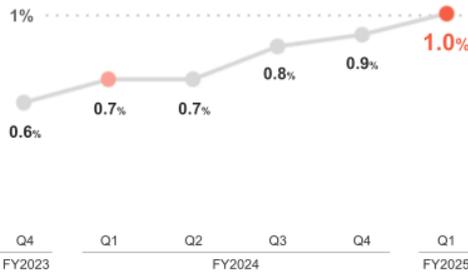
ARRを契約企業とARPA（1社あたりの月額課金額）に分解したスライドです。
契約企業数は、中小企業向けのオンボーディング課題と案件成約率の停滞によりプラス17社に留まりました。ARPAについては、FY2025年第1四半期は180千円へと増加しており、前年同期比でプラス12%の成長を維持しています。

■ 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}

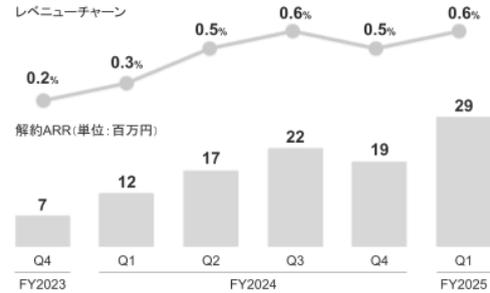
導入年数の短い小規模建設企業が中心



^{*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
 © 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

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



13

契約企業の進捗について、解約率の動向からもご説明します。

解約企業が小規模建設顧客と非建設顧客が多くを占めている状況に変化はありません。

解約率は、Q2以降も同水準で推移していくと想定しています。

■ 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					増減				
	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	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	+1.7億円	+2.7億円	+2.3億円	+3.2億円	+1.0億円
大手企業	25.7億円	27.4億円	28.5億円	30.0億円	30.3億円	+0.7億円	+1.7億円	+1.1億円	+1.4億円	+0.2億円
中小企業	11.2億円	12.2億円	13.4億円	15.2億円	15.9億円	+0.9億円	+1.0億円	+1.2億円	+1.8億円	+0.7億円
契約社数	1,901社	1,985社	2,056社	2,117社	2,134社	+60社	+84社	+71社	+61社	+17社
大手企業	373社	383社	381社	386社	387社	+8社	+10社	-2社	+5社	+1社
中小企業	1,528社	1,602社	1,675社	1,731社	1,747社	+52社	+74社	+73社	+56社	+16社
ARPA	161千円	166千円	170千円	178千円	180千円	+2千円	+4千円	+3千円	+8千円	+2千円
大手企業	574千円	596千円	625千円	649千円	653千円	+4千円	+22千円	+28千円	+23千円	+4千円
中小企業	61千円	63千円	66千円	73千円	76千円	+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

14

KPIの推移を顧客規模別にまとめたスライドです。

当社のARR成長においては大手企業の浸透が重要なドライバーではありますが、FY2024.Q3から大手企業のARR増加ペースが中小企業のARR増加ペースに対して鈍化していることが分かります。

これは、当社が注力している大手企業に対する全社導入などの大型商談が長期化している結果として、ARPA成長が停滞していることが主要因です。

■ 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	<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

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

15

ターゲット顧客別に、現状の分析と第2四半期以降の取組を整理したスライドです。

まず、対大手企業においては「大型商談の長期化」を課題として認識しています。対応策としてアカウントマネジメント体制強化によるソリューション営業の推進と、顧客ごとの開発要望に対応する個社開発サービスの推進による「顧客エンゲージメントの向上」に取り組んでおります。

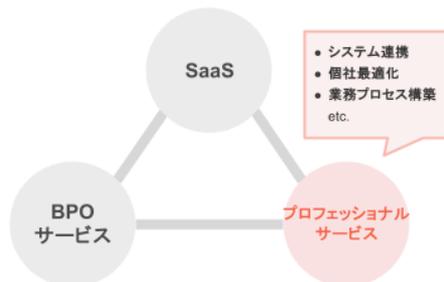
次に、対中小企業においては「商談決定力」と「オンボーディング体制」を課題として認識しています。この課題は、組織体制や組織内における営業力のバラつきが要因と分析しており、組織体制の見直しや営業プロセス、オンボーディング体制の強化によって解消を図っています。

■ 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

第2四半期以降において重要な取組である個社開発への対応について補足します。

当社では「プロフェッショナルサービス」と呼んでおり、「SPIDERPLUSと顧客自社システムとの連携」や「独自機能の共同開発」などに取り組んでいます。

大手企業の個社要望に対応することにより、スポット的な収益機会の拡大のみでなく、顧客の本社・経営レベルのエンゲージメント向上に繋がるため、SPIDERPLUSの全社導入など大型商談のリードタイムを短縮する効果を期待しています。

プロフェッショナルサービスを本格的に推進してから半年ほどの経過ではありますが、すでに多くの引き合いをいただいていることから、大手顧客のニーズに合致している取組であると考えています。

参考 プロフェッショナルサービスの案件事例

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.xi-storage.jp/contents/AS813827b2add4c9e2545ff/a0534fd8994171ee/140120240821574675.pdf)
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

17

こちらは、プロフェッショナルサービスの具体的な事例の紹介です。
 SPIDERPLUSを全社導入いただいている新菱冷熱工業株式会社のデータ分析基盤（BIツール）と連携した事例です。本件のリリース後、類似案件の引き合いが増えています。

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

18

続きまして、連結貸借対照表です。2025年3月末時点の現金及び預金は2,670百万円と、EBITDAの黒字化に伴い安定的に推移しております。純資産は2,635百万円、自己資本比率は63.6%と、安定した財務基盤を構築しております。なお、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しております。

■ 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%
販管費率	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、販管費率は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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

19

連結損益計算書です。売上高は、SPIDERPLUSの成長に伴うストック収入増加を主な要因に成長しています。ストック収入比率は98.9%と高い水準を維持しております。

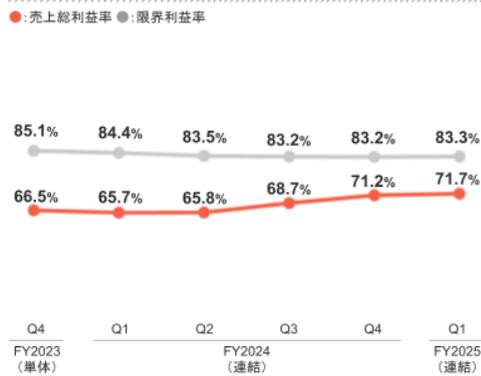
売上総利益は、開發生産性向上への取組として開発人員や開発プロジェクトの見直しを行っていることから四半期売上総利益が71.7%に上昇しており、売上高総利益の成長率は前年同期比+36%となっております。

販管費は845百万円と直前四半期と概ね同水準の投資実績となり、販管費率は72.6%まで低下した結果、営業損失10百万円と前年同期の142百万円から大幅に改善し、営業利益率はマイナス0.9%となりました。

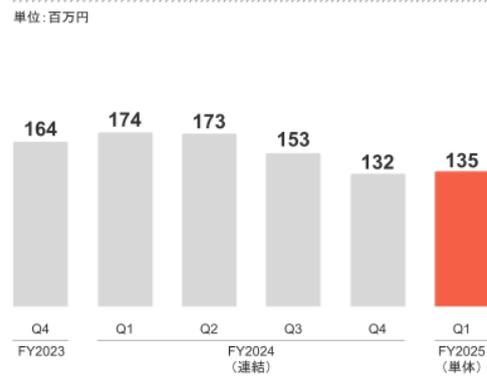
■ 売上原価

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



固定費*₂推移



*1: 限界利益率は、「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。
 © 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

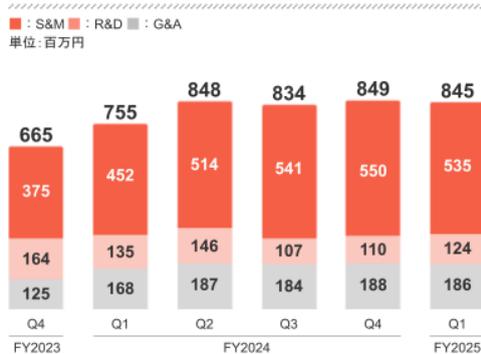
20

限界利益率及び売上総利益率は前期から安定的に推移しており、限界利益率及び売上総利益率は第2四半期以降も同水準での推移を見込んでおります。

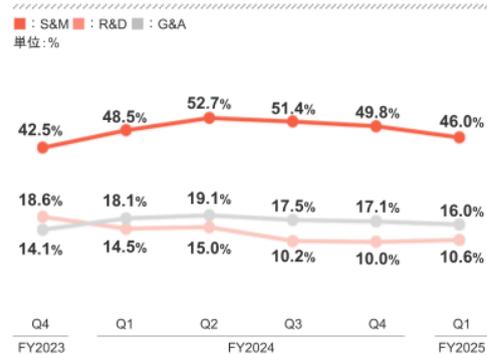
■ 販管費

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}



売上高販管費比率*_{1,2}



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

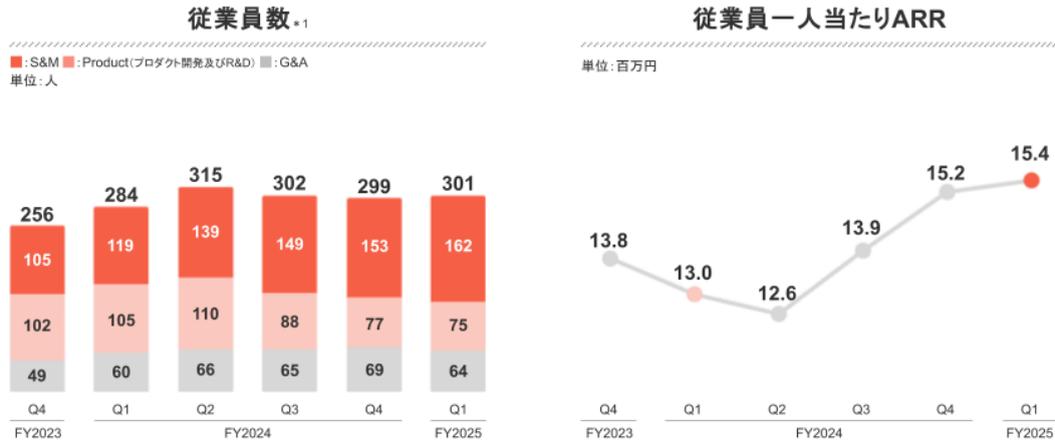
21

販管費の推移についてご説明します。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いたしました。四半期平均9~10億円を想定しており、FY2025の方針に変更はありません。

S&M比率についてはARR増加とともに更なる改善に取り組んでおります。

■ 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



*1: 非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育児等休職者と常勤役員を含む。なお、FY2024からモデルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

22

人的投資の状況についてです。従業員数は、FY2024.Q4末の299名からFY2025.Q1末は301名となりました。第2四半期以降も業績進捗などを総合的に勘案しながら、人的投資を実行してまいります。従業員一人当たりARRは、FY2023.Q4の13.8百万円から順調に増加し、FY2025 Q1は15.4百万円となりました。

以上

【本件に関するお問い合わせ】

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