

SpiderPlus & Co.



FY2025.Q3 決算説明資料

スパイダープラス株式会社
2025年11月13日

SPIDER

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

建設現場をDXする

Construction

Technology



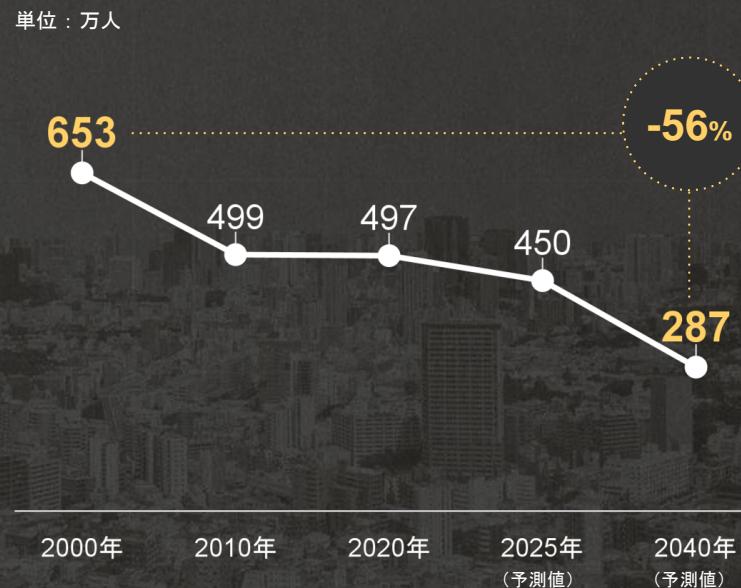
建設DXの市場機会

拡大する需要に対して担い手が減少する建設業界、この差分が建設DXの市場機会となる

建設投資額の見通し *1



就業者数の見通し *2



* 1、2：本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。

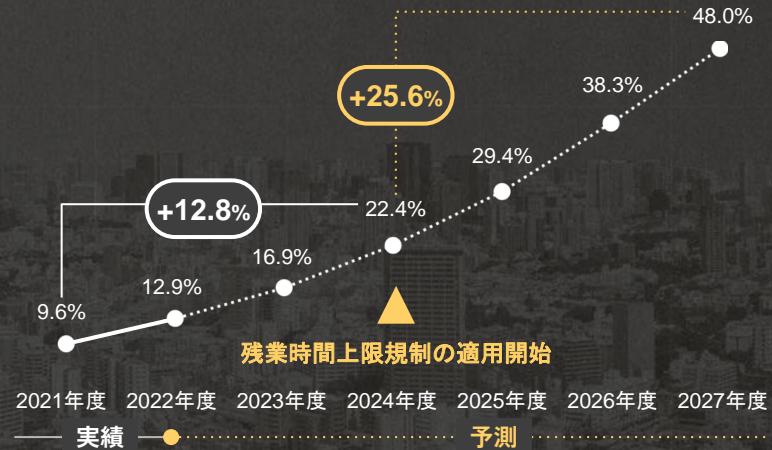
建設DX市場の見通し

規制や法改正を追い風に、現場のデジタル活用はさらに加速する

政府・行政の取り組み^{*1}



施工管理サービスの普及見通し^{*2}



*1: 本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。

*2: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITリポート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/>)。

DXによる生産性向上の必要性

人件費や資材価格が上昇を続ける建設現場では、IT活用による抜本的な業務改善が必要

建設現場の労務単価 *1

政府の賃上げ方針などを背景に上昇

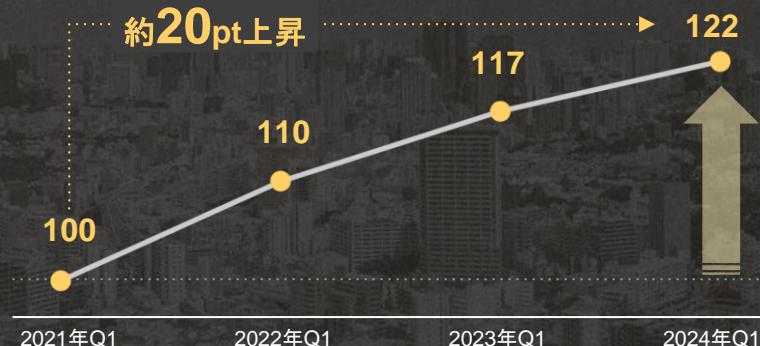
公共工事設計労務単価上昇率の推移



建設資材価格 *2

世界的な資源価格高騰に伴い上昇

建設資材価格の推移



*1：国土交通省「令和7年3月から適用する公共工事設計労務単価について（2025年2月14日発表）」のデータをもとに弊社作成。

*2：（一社）日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック 建設資材価格(企業物価指数)の推移」のデータをもとに弊社作成。

建設DXへの取り組み動向

建設業界のDXニーズは大手企業を中心に高度化・多様化しながら拡大

施工プロセスの変革

ツールをデジタル化するフェーズから、
データやAIを活用したより高度な取り組みを実施

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

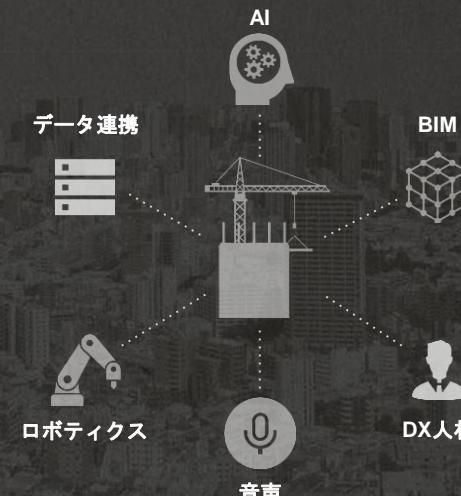
蓄積された現場データの分析

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

建設現場で活用が期待される技術

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 重点施策

需要が拡大している大手顧客のニーズを優先的に取り込む

① DX先進企業との共創

SaaSやBPOサービス、個社開発も組み合わせて、大手顧客と共に施工プロセス変革、新技術活用などに取り組む

SPIDER+の大手顧客基盤（一部抜粋）



② 既存大手顧客の浸透

IDやオプション機能の追加導入などの全社導入案件や新プランへの一括切り替えなどの大型商談を早期に成約する



③ 未導入企業の開拓

販売パートナーやネットワーク効果を活用し契約企業を効率的に拡大する



* 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。

SPIDER+ Workspace構想^{*1}

施工管理SaaSを進化させ、SPIDER+を「現場インフラ」に

現場のプラットフォームへの進化

現場の「ヒト」・「コト」・「モノ」の3領域における課題を統合的に解決、2025年11月から順次新機能及び新サービスをリリース



サービスをリブランディング

新たなプロダクトロードマップを踏まえ、「ヒト」・「コト」・「モノ」の3つの重点領域を象徴するシンボルにロゴを変更



*1: 「統合プラットフォーム「SPIDER+ Workspace」を順次提供開始（2025年7月8日発表）」（<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/9160/>）

FY2025.Q3 業績ハイライト



決算概況

安定した財務基盤のもと、売上高成長率+21%、EBITDA黒字化（前期比+3.9億円の改善）で着地

連結P/L（累計期間）

単位：百万円	FY2024.Q3	FY2025.Q3	YoY	YoY Growth
売上高	2,965	3,597	+632	+21%
ストック収入	2,892	3,556	+664	+23%
売上総利益	1,981	2,641	+660	+33%
売上総利益率	66.8%	73.4%	—	+6.6pt
販管費	2,438	2,699	+261	+11%
営業利益	-457	-58	+398	—
EBITDA *1	-329	64	+394	—

連結B/S（累計期間）

単位：百万円	FY2024末	FY2025.Q3	前期末比
流動資産	3,395	3,304	-91
現金及び預金	2,740	2,564	-176
固定資産	815	779	-36
資産合計	4,211	4,083	-127
負債合計	1,565	1,513	-51
純資産合計	2,645	2,569	-75
自己資本比率	62.8%	62.9%	+0.1pt

* 1 : EBITDAは、「営業利益+償却費」により算出。

FY2025.Q3概要

事業進捗

- 新プランの付加価値を高める2つの新サービスを2025年11月にリリース、提供開始前の顧客案内に営業リソースを集中的に投下
- 翌期以降の成長を加速させるパイプライン構築を優先、未導入ユーザーの獲得や全社一括商談等に振り向けるリソースを一時的に減少させた結果、ARR純増額が低调に進捗

業績進捗

- Q3売上高12.3億円（YoY+17%）、ARR49億円（YoY+17%）、戦略アップデートの影響もあり想定を下回る進捗
- Q3累計では、EBITDAは黒字化（前期比+3.9億円の改善）、営業損失0.6億円で着地

業績予想

- 上記を踏まえて通期業績予想を修正、Q4はさらなる収益性の改善を見込むが通期は赤字での着地予想へ
- 戦略的リソース配分の変更に伴うARR成長の一時的な停滞は、FY2026.Q1が底打ちになると想定

業績進捗

売上高の低調な進捗と戦略変更の影響が大きく営業損失で着地

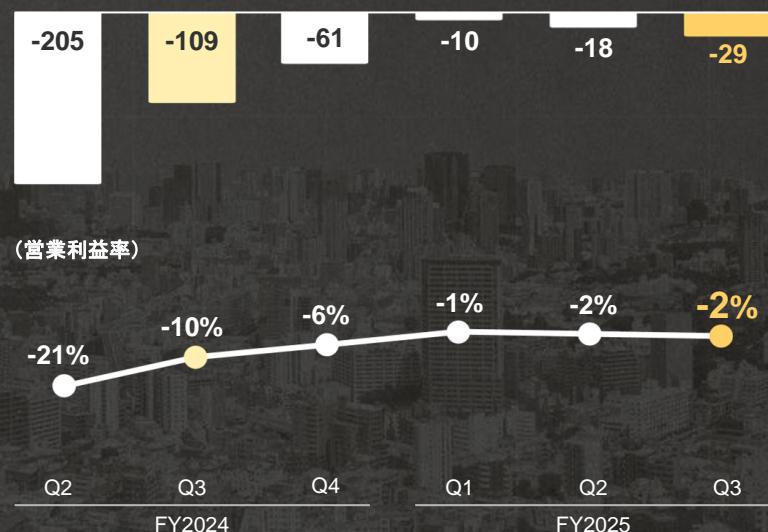
売上高（四半期）

単位：百万円



営業利益（四半期）

単位：百万円



業績予想の修正 *1

売上高及び営業利益について、期初業績予想の修正を実施

修正予想

	単位	参考 2024年12月期	前回発表予想 2025年12月期	今回 修正予想	増減率
売上高	百万円	4,072	5,300	4,900	-7.6%
営業利益	百万円	-519	10	-58	—

修正予想について

- 新プランの付加価値を高める2つの新サービスを2025年11月にリリース、提供開始前の顧客案内に営業リソースを集中的に投下
- 未導入ユーザーの開拓や全社一括導入等の活動が一時的に減速し、ストック収入（売上高）の積み上げが期初計画を下回る見込み
- 売上高進捲に応じたコストコントロールは実施しているものの、中長期の成長をつくる「開発」や「採用」等に対する投資は戦略的に継続
- 売上高進捲と戦略的投資の継続により、通期では営業損失となる見込み（前期比で損失額は大幅に縮小）

参考：KPI予想

	単位	前期実績 2024年12月期	修正予想	YoY
ARR	億円	45	50	+11%
ARPA	千円	178	185	+4%
契約社数	社	2,117	2,250	+133社

* 1：業績予想の修正に関する詳細は、2025年11月13日に開示した「通期業績予想の修正及び営業外費用計上に関するお知らせ」をご覧ください。

FY2025の重点施策の進捗と評価

「既存大手顧客の浸透」について「SPIDER+ Workspace構想」を軸とした浸透戦略にアップデート

① DX先進企業との共創

SPIDER+ Workspace リリース

- DX先進企業のニーズを中心に取り込んだロードマップを策定
- アカウントマネジメント体制強化
- プロフェッショナルサービスの引き合いが強い

評価 : ○

② 既存大手顧客の浸透

ARPA 184 千円

YoY Growth +9%

- 新サービスを提供開始前に顧客案内することに営業リソースを集中的に投下した結果、既存顧客の純増ARRが一時的に停滞
- 進捗を踏まえて戦略をアップデート、「SPIDER+ Workspace構想」を軸とした浸透を進める

評価 : ×

③ 未導入企業への拡大

契約企業 2,215 社

YoY +159社

- 新規契約社数はQ2から継続して好調
- 月次平均解約率実績は1.1%と想定値(1.0%)よりも悪化
- 期末着地は2,250社を見込む

評価 : △

アップデートした戦略の概要

「SPIDER+ Workspace構想」を軸に、浸透・拡大を加速する



FY2025.Q3の取り組み

「SPIDER+ Workspace構想」を進める2つの新サービスをリリース

2つの新サービス

顧客課題の解決可能な領域を拡大する新サービス
(2025年11月リリース)



デジタル帳票サービス

特徴

現場のあらゆる帳票作成・承認をデジタル化

提供価値

SPIDER+との連携で二重入力を撤廃し、現場完結の業務フローを実現



情報伝達サービス

特徴

施工管理者と技能労働者をつなぐサービス

提供価値

対象ユーザーを技能労働者レイヤーまで拡大、取得済みの特許技術をサービス化

新サービスを核とした販売戦略

- S+Report、S+Collaboのリリースを皮切りに、来期以降複数の新サービスを開発・販売予定
- 恒常的にSPIDER+ Workspaceの付加価値を拡大することで、新プランの浸透を加速する
- FY2026に向けて既存顧客のうち1,200社に新プランの提案済み（うち、優先案内顧客に対しては95%案内済み）

参考：新プラン契約ID数の推移



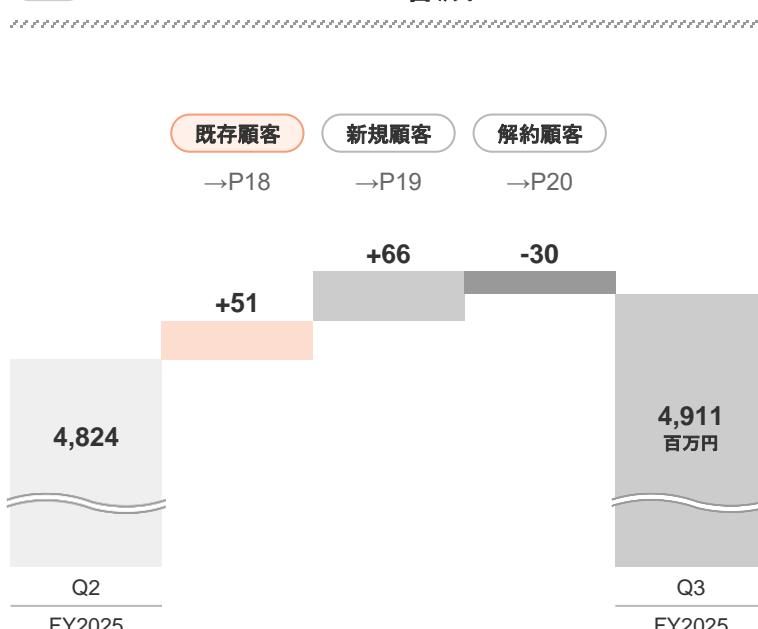
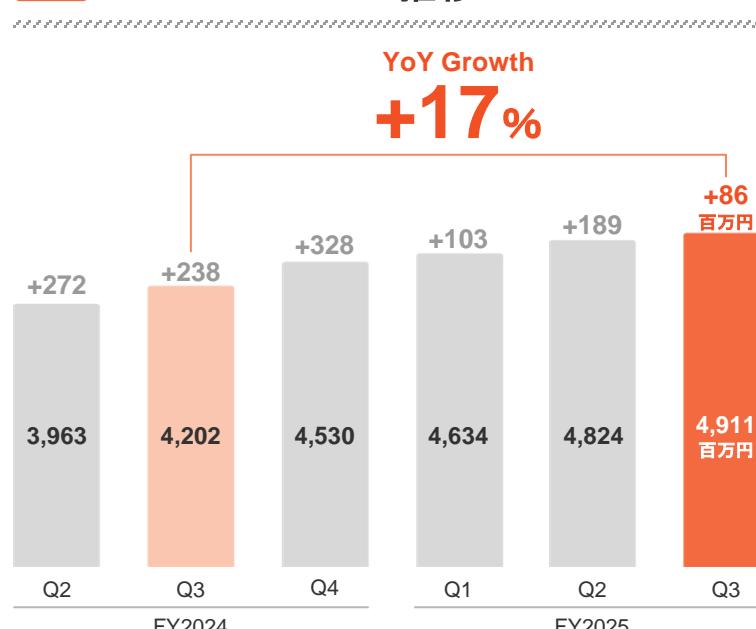
戦略アップデートの影響もあり「既存顧客の浸透」によるARR純増が一時的に減速、
ARRはYoY+17%で着地

KPI

ARRの推移 *1

分析

ARRの増減 *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SPIDER+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。

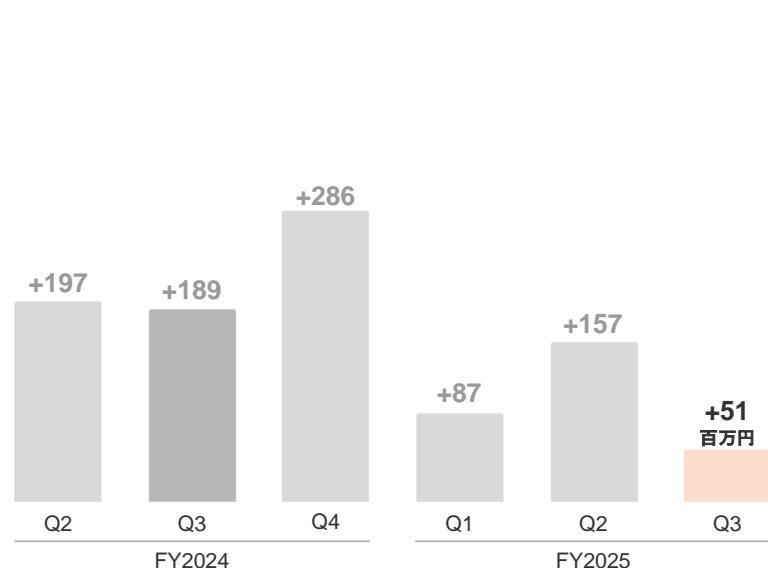
ARPA成長の軸としていた「大手顧客の浸透」の遅れを主な要因に、
YoY+9%の成長に留まる

KPI

ARPA*1

分析

既存顧客の純増ARR推移

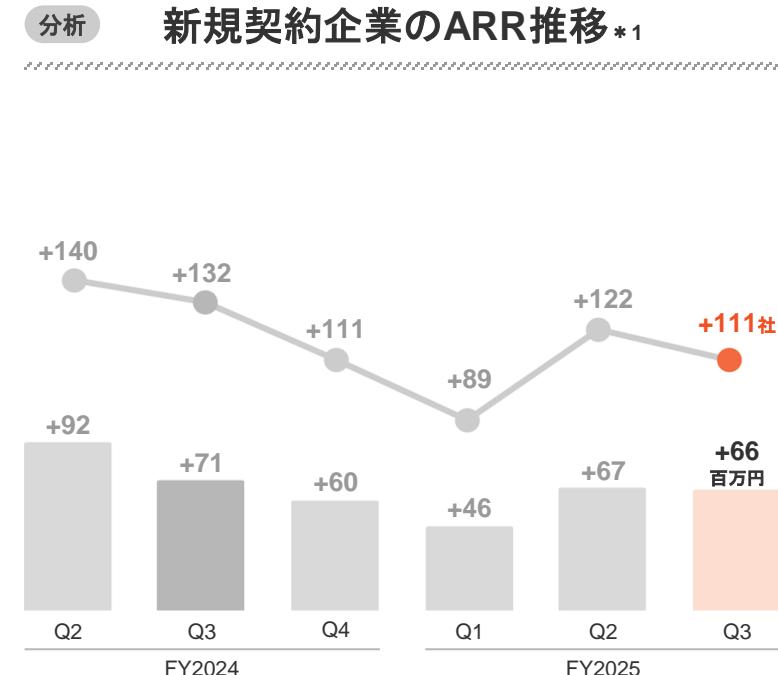
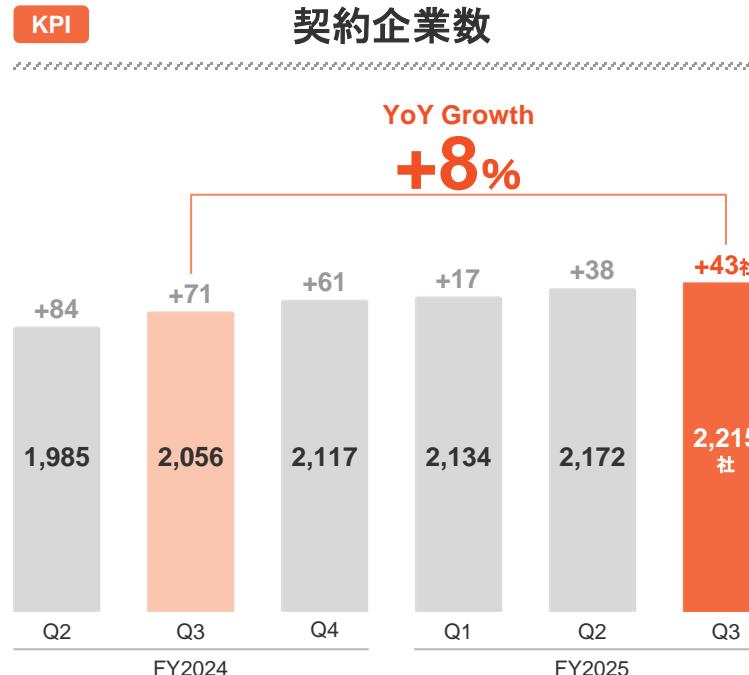


* 1 : ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

■ 契約企業数

新規契約企業が安定して増加、解約社数も減少傾向に入り純増企業数が前四半期から増加



*1: 新規契約企業のARRは、各四半期における全新規契約企業の契約開始時点のARR

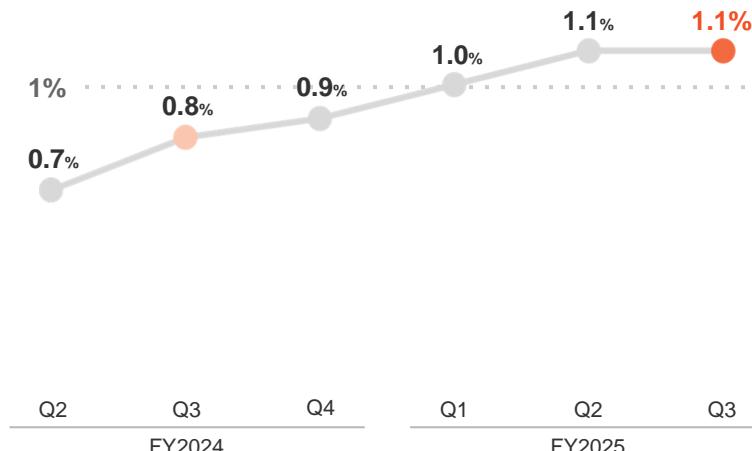
■ 解約率*₁

カスタマーサクセス体制強化を継続し、解約率のさらなる低減に取り組む
解約企業が「導入年数の短い小規模企業中心」である傾向に変化なし

KPI

企業単位の解約率推移*₁

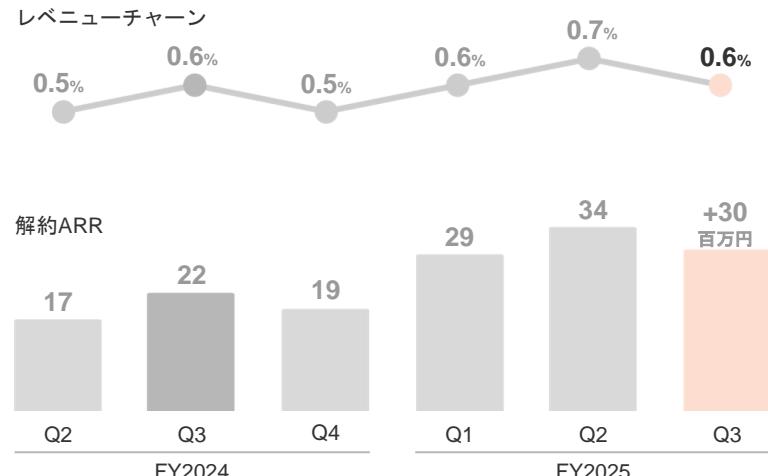
FY2025の解約率は同水準で推移すると想定



分析

レベニュー単位の解約率推移*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解約時点の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（契約企業数の増加）が課題
これらの課題に対して、「SPIDER+ Workspace構想」を軸とした新戦略で回復を図る

		実績					増減					
	単位	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3		FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3
ARR	億円	42.0	45.3	46.3	48.2	49.1		+2.3	+3.2	+1.0	+1.8	+0.8
大手企業	億円	28.5	30.0	30.3	31.5	31.7		+1.1	+1.4	+0.2	+1.2	+0.2
中小企業	億円	13.4	15.2	15.9	16.6	17.3		+1.2	+1.8	+0.7	+0.6	+0.6
契約企業数	社	2,056	2,117	2,134	2,172	2,215		+71	+61	+17	+38	+43
大手企業	社	381	386	387	386	385		-2	+5	+1	-1	-1
中小企業	社	1,675	1,731	1,747	1,786	1,830		+73	+56	+16	+39	+44
ARPA	千円	170	178	180	185	184		+3	+8	+2	+4	-0.3
大手企業	千円	625	649	653	681	687		+28	+23	+4	+27	+6
中小企業	千円	66	73	76	77	79		+3	+6	+2	+1	+1

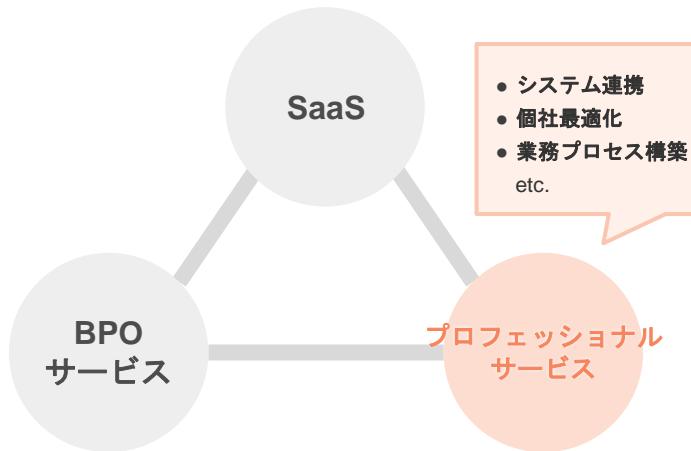
*1：大手企業／中小企業の区分は、従業員300名以上等の当社顧客管理基準に基づく区分。なお、FY2025.Q1に大手企業/中小企業の区分を整理し、FY2024以前の数値も当該区分に基づき再集計している。

企業ごとに異なるDXニーズに応える課題解決サービス

前四半期から継続して引き合い多く、複数のプロジェクトを案件化

取り組み背景

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
- SPIDER+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を実現する機能の共同開発

Case : 4

既存の共同開発機能にAIを追加実装することで、検査業務の一部を自動化※1

*1: 「「外壁タイル接着率判定システム」をバージョンアップし、新開発「AIを活用した画像解析機能」を採用（2025年9月17日発表）」（<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS81382/f768f74a/ea38/49d4/920b/397fd982017a/140120250917558796.pdf>）

FY2025.Q3 財務ハイライト



■ 連結貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024 (連結)	FY2025.Q3 (連結)
現金及び預金	2,740	2,564
その他流動資産	654	740
流動資産	3,395	3,304
ソフトウェア	335	245
ソフトウェア仮勘定	21	90
その他固定資産	459	443
固定資産	815	779
資産合計	4,211	4,083
借入金	1,029	912
その他負債	536	601
負債合計	1,565	1,513
純資産合計	2,645	2,569
自己資本比率	62.8%	62.9%

現金及び預金

- 主として長期借入金の返済等により現預金減少も、EBITDA黒字により、ネットキャッシュは安定的に推移

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残高950百万円あり（2025年9月30日現在）

純資産

- 安定した財務基盤を構築

■ 連結損益計算書

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2025.Q2 会計期間 (連結)	FY2025.Q3 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2024.Q3 累計期間 (連結)	FY2025.Q3 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,194	1,237	+3.6%	2,965	3,597	+21.3%
うち、ストック収入	1,181	1,222	+3.5%	2,892	3,556	+23%
ストック収入比率	98.9%	98.8%	—	97.5%	98.9%	+1.4pt
売上総利益	888	917	+3.3%	1,981	2,641	+33.3%
売上総利益率	74.3%	74.2%	-0.1pt	66.8%	73.4%	+6.6pt
販管費	906	946	+4.4%	2,438	2,699	+10.7%
販管費率	75.9%	76.5%	+0.6pt	82.2%	75.0%	-7.2pt
営業損失	-18	-29	—	-457	-58	—
営業利益率	-1.6%	-2.4%	-0.8pt	-15.4%	-1.6%	+13.8pt
経常損失	-21	-52	—	-460	-85	—
税引前当期純損失	-21	-51	—	-460	-84	—
当期純損失	-24	-54	—	-468	-93	—

売上高

- SPIDER+のARR成長に伴いストック収入が増加

売上総利益率

- 新たなプロダクトロードマップに基づく開発プロジェクトの進行や開発体制の見直し等により、売上総利益率は前年同期比+6.6pt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+33.3%に増加

販管費

- 規律性ある投資を継続し、累計期間の販管費率は75.0%で着地

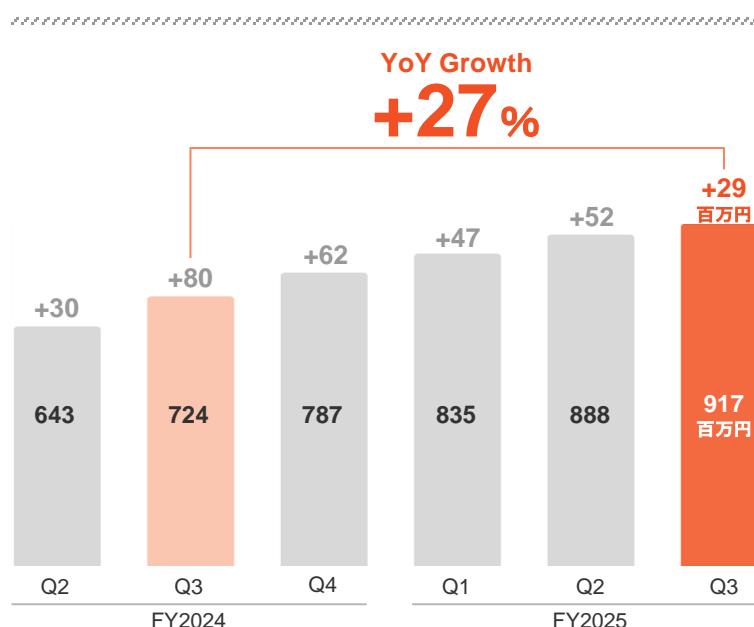
営業外費用

- 支払利息及び支払手数料を計上

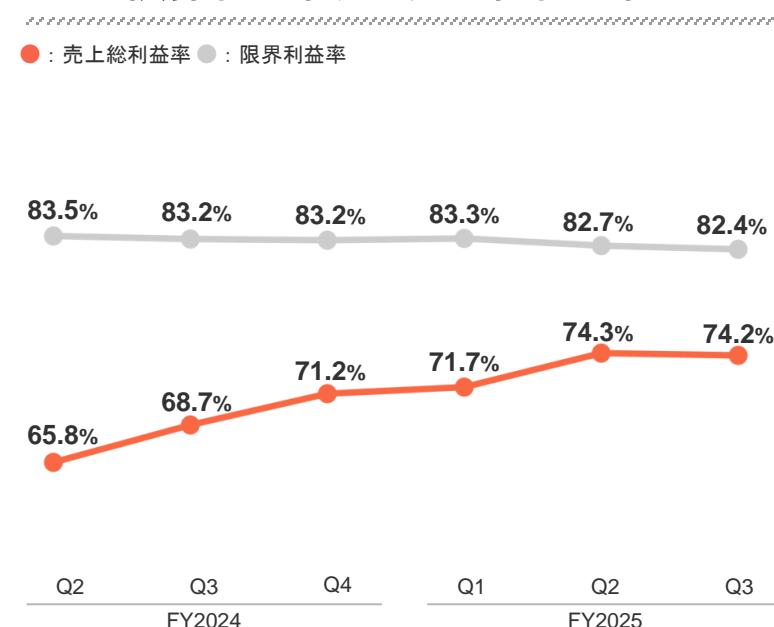
■ 売上総利益

「SPIDER+ Workspace構想」に基づく開発プロジェクトと開発体制を見直し
売上総利益率は継続して74%で推移

売上総利益



限界利益率及び売上総利益率 *1

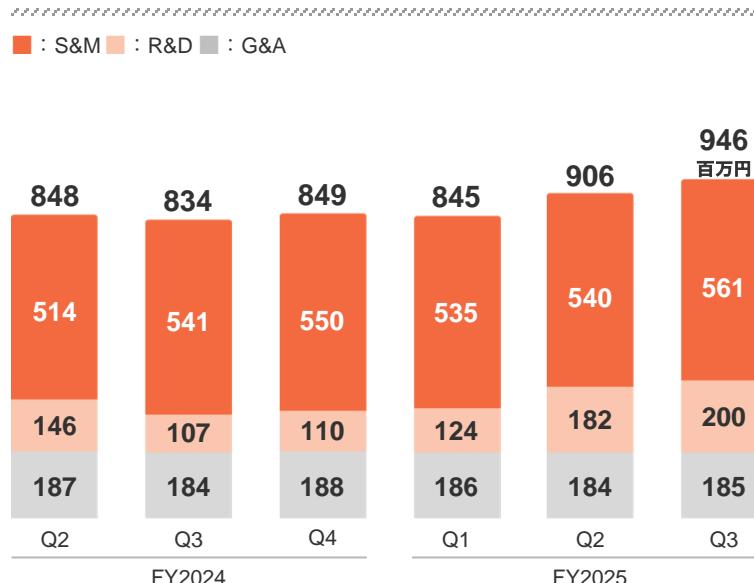


*1：限界利益率は、「売上高-通信費（売上原価）-支払手数料（売上原価）」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

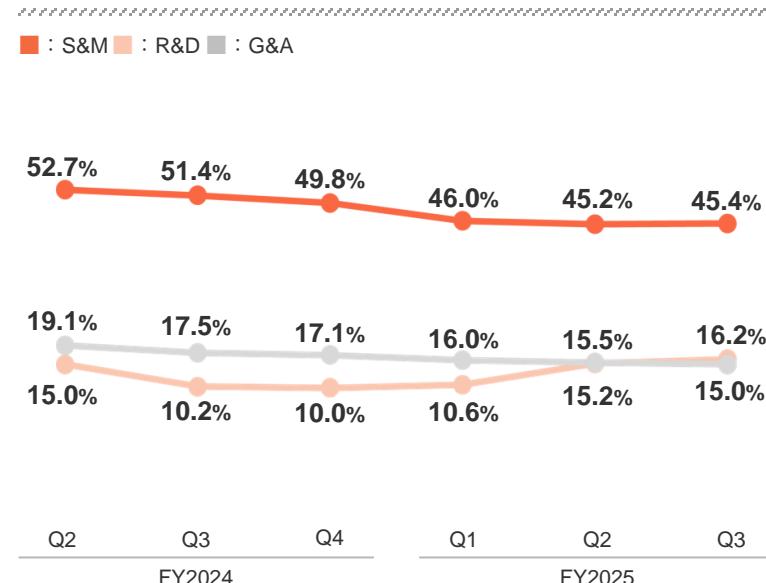
■ 販管費

開発投資を強化したこと、R&Dが増加
FY2025の販管費投資方針（四半期平均9～10億円）に変更なし

販管費推移*1



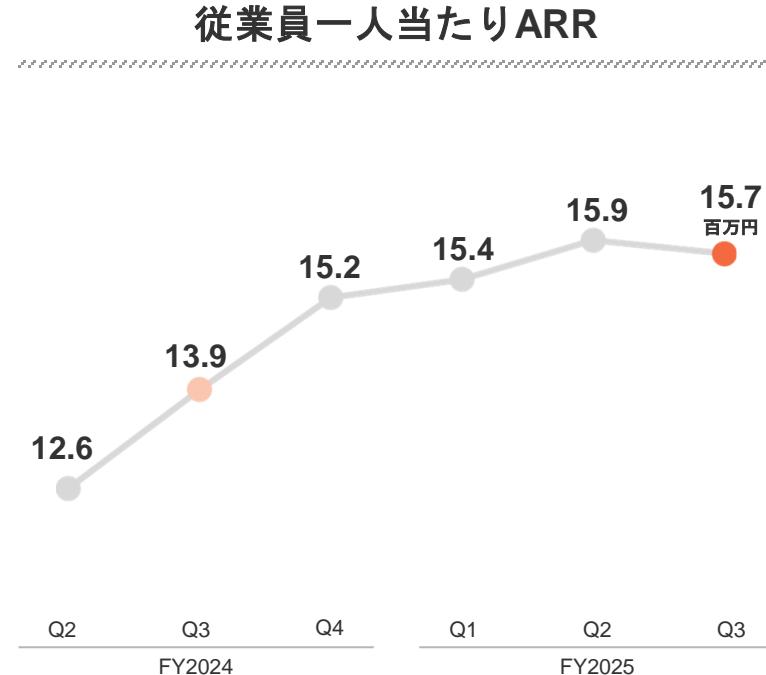
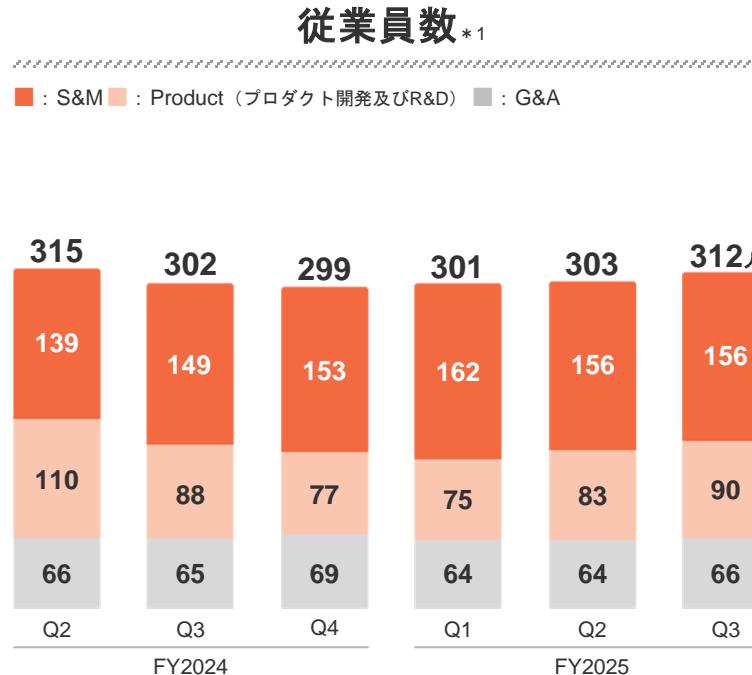
売上高販管費比率*1



*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」。

■ 投資（人的投資）の状況

直前四半期と概ね同水準の生産性を確保しながら、人的投資を実施



*1 : 非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育休等の休職者と常勤役員を含む。

S⁺

Vision

つくる人の“働く”を夢中にする、現場インフラ

S⁺

S⁺

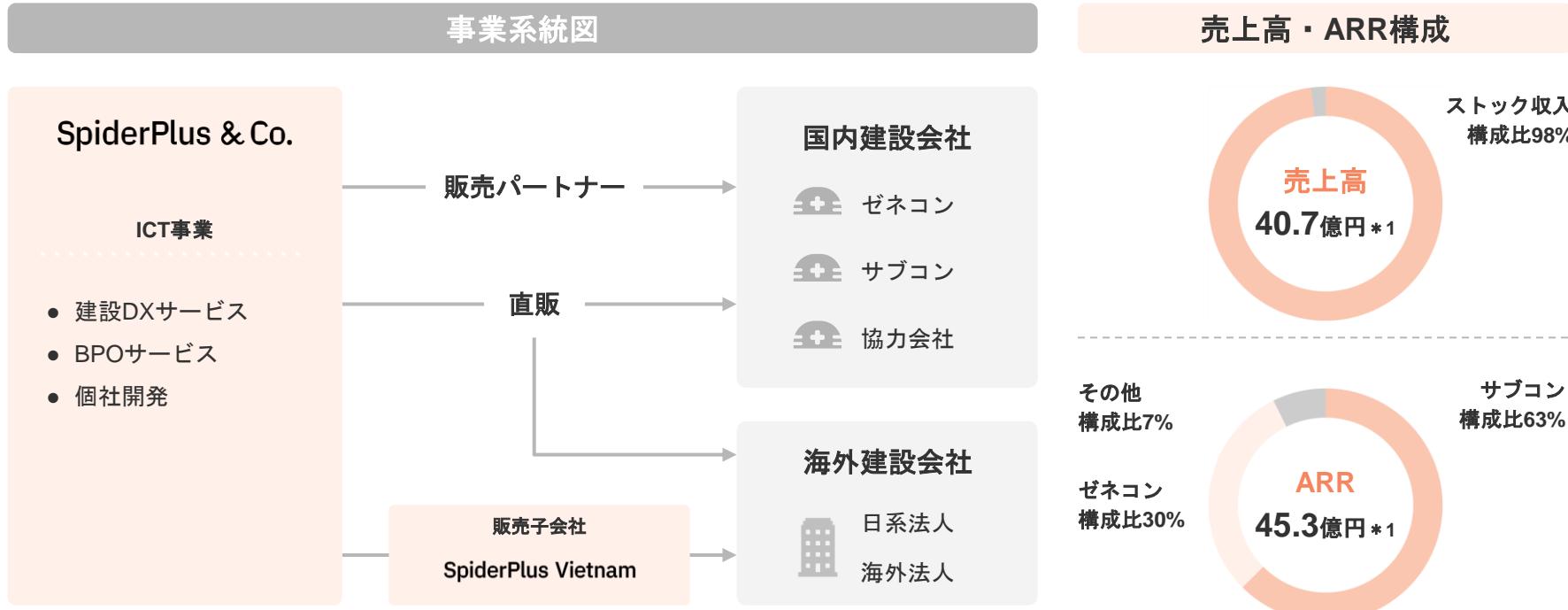
S⁺

參考資料（事業関連）



SPIDER+のビジネスモデル

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



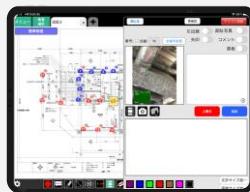
*1 : FY2024期末実績。ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

SPIDER+の提供形態^{*1}

業種別に機能群をまとめたプランと追加機能をSaaSとして提供
SaaSの他、BPOや個社開発サービスも展開

標準プラン



基本機能

図面管理

写真管理

資料閲覧

帳票作成

指摘管理

エスプラス レポート
S+Report

帳票をそのままの見た目でデジタル化！帳票作成を現場でパパっと完了。

エスプラス コラボ
S+Collabo

毎日の報告・連絡・共有をアプリで完結。現場全員の連携をもっとスムーズに。

建築工事向けプラン



標準プラン

建築工事向け検査機能

電気工事向けプラン



標準プラン

電気工事向け検査機能

空調・衛生工事向けプラン



標準プラン

空調・衛生工事向け検査機能

追加機能

**S+ BIM**

新たなBIMソフトをインストールすることなく、SPIDER+上で3Dモデルの閲覧が可能です。

追加サービス

**S+ BPO**

検査前準備など「段取り」仕事のアウトソーシングが可能。コスト削減と効率化を図り、本来の業務に集中できる環境を実現。

個社開発

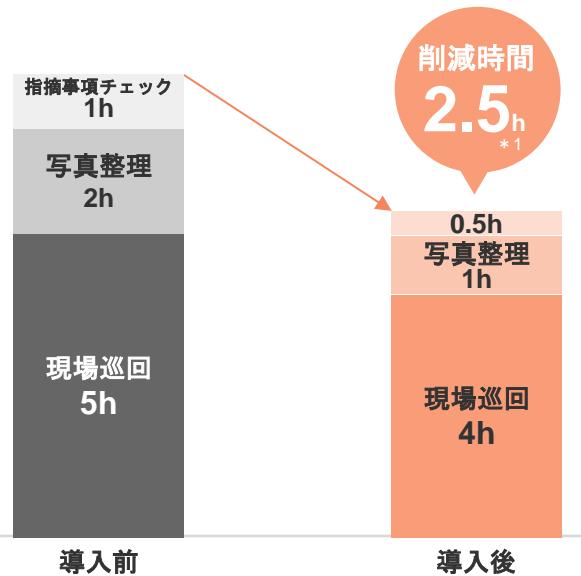
独自機能の開発や、SPIDER+とのシステム連携など、個社のDXニーズに対応。

*1 : 提供形態は2025年11月現在の内容。

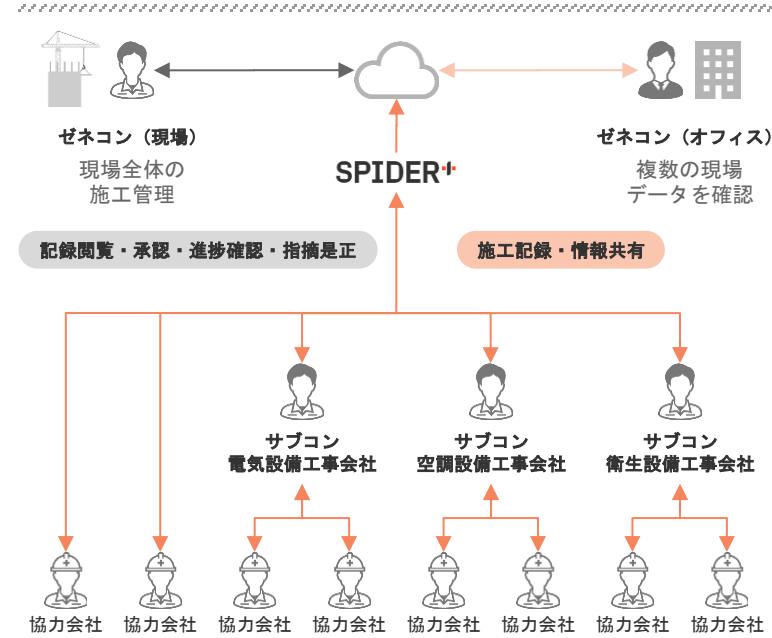
SPIDER+の導入効果

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



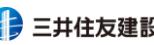
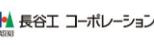
*1: 削減できる作業時間はSPIDER+を導入する企業の社内調査資料に基づくもの。

SPIDER+が選ばれる理由

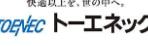
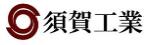
確かな導入効果に加えて、
建設業界大手の導入実績と充実したサポート体制も選ばれる決め手に

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

セミナー／動画

HELPページ

サポートセンター

使い方から
他社事例まで



キーワード検索で
必要な情報を確認！



困りごとは
即座に解決



SPIDER+の競争優位性

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

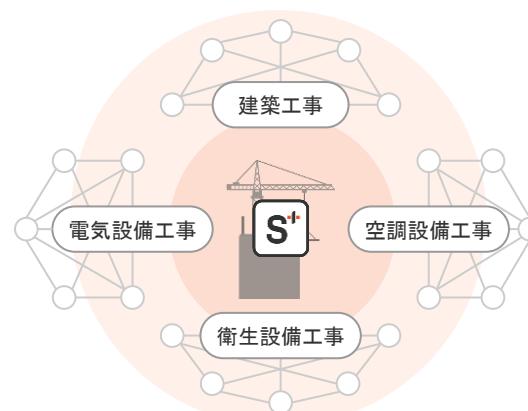
専門性の高い機能群 *1

施工管理サービスは機能特化型が多い一方で、
SPIDER+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

	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SPIDER+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SPIDER+が特に優位性の高い業務を表す。

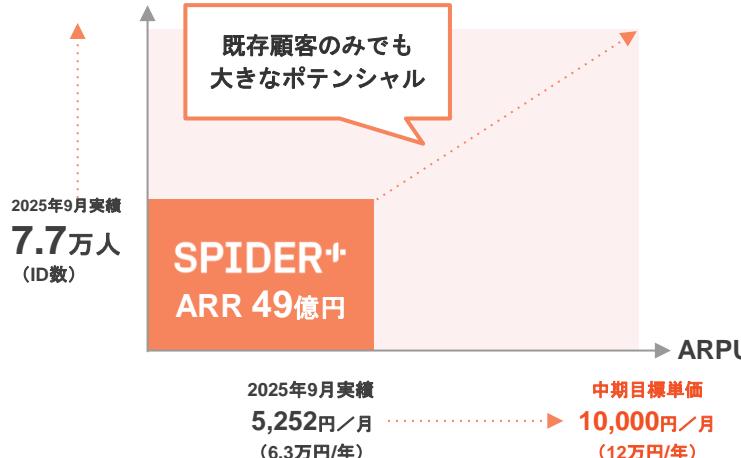
獲得可能な市場規模

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SPIDER+のターゲット市場

既存顧客の浸透余白 *2

2025年9月末における
既存顧客2,215社現場監督者数

約17万人



SPIDER+のコアターゲット企業数 *3

SPIDER+導入企業数
(2025年9月末時点)

2,215社

「建築」
特定建設業
許可事業者 *3

約2万社

参考資料（業績関連）



KPI推移*1

	単位	FY2023.Q3	FY2023.Q4	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3
ARR	億円	32.7	35.2	36.9	39.6	42.0	45.3	46.3	48.2	49.1
大手企業	億円	23.3	24.9	25.7	27.4	28.5	30.0	30.3	31.5	31.7
中小企業	億円	9.4	10.2	11.2	12.2	13.4	15.2	15.9	16.6	17.3
契約企業数	社	1,763	1,841	1,901	1,985	2,056	2,117	2,134	2,172	2,215
大手企業	社	350	365	373	383	381	386	387	386	385
中小企業	社	1,413	1,476	1,528	1,602	1,675	1,731	1,747	1,786	1,830
ARPA	千円	155	159	161	166	170	178	180	185	184
大手企業	千円	555	569	574	596	625	649	653	681	687
中小企業	千円	55	57	61	63	68	73	76	77	79
ARPU	円	4,145	4,282	4,437	4,600	4,740	4,997	5,109	5,242	5,252
大手企業	円	3,891	4,019	4,124	4,258	4,342	4,469	4,519	4,628	4,606
中小企業	円	4,936	5,092	5,371	5,605	5,887	6,515	6,790	6,996	7,065
ID数	ID	65,937	68,508	69,321	71,809	73,885	75,555	75,591	76,694	77,923
大手企業	ID	49,950	51,748	51,931	53,630	54,865	56,059	55,957	56,811	57,459
中小企業	ID	15,987	16,760	17,390	18,179	19,020	19,496	19,634	19,883	20,464

*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。

統計資料出典等

P3：「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ィ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日発刊 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・行政の取り組み」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り組み（デジタル庁）」
- (5) 第三次扱い手三法：「第三次・扱い手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）」

P36：「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默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。