

SpiderPlus & Co.

2025年11月14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3四半期 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。



当社はテクノロジーの力で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・担い手の減少が続く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の高まりが建設DXの市場機会と当社は捉えています。

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ーシェア」より引用（<https://mic-r.co.jp/micit/>）。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

4

政府や行政が取り組む規制や法改正も建設現場のIT活用・DXを推進するものが多く、これらの市場環境から現場のデジタル活用が加速し、建設DX市場は今後さらに拡大する見込みです。

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

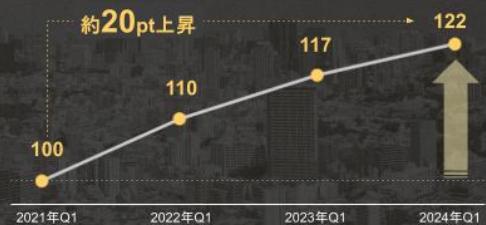
政府の賃上げ方針などを背景に上昇



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。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

5

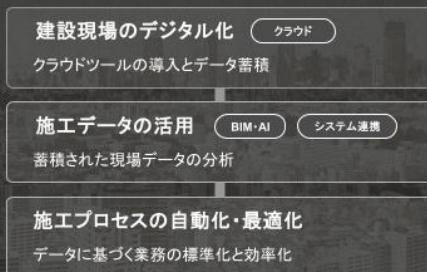
ここ数年、人件費や資材価格が上昇を続けており、「建設現場のコスト増加」も建設業界の対処すべき課題となっています。IT活用による抜本的な業務改善が必要な状況です。

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



© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

6

建設DXニーズの動向について補足します。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います。当社においても、さらなる生産性向上を実現するためのSPIDER+活用方法などについて相談をいただく機会が増えており、当社の成長機会は拡大しています。

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り替えなどの大型商談を早期に成約する

既存顧客の浸透モデル (設備工事大手企業のID数推移)



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

建設業界の開拓余白



*1 特定建設業許可事業者数、国土交通省 旗設業者・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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

7

当社は今期、3つの重点施策、「DX先進企業との共創」「既存大手顧客の浸透」「未導入企業の開拓」を掲げて事業を推進しています。

「DX先進企業との共創」では、足元で需要が大きく拡大している大手顧客のニーズを優先的に取り込むことに注力しています。「DX先進企業との共創」は、顧客の現場サイドからだけではなく、DX戦略室など顧客の経営サイドとの取り組みが強化されます。

そのため、この施策は大手顧客の全社導入促進に繋がり、大手全社導入の促進は、その企業のサプライチェーンを構成する全国の中堅・中小企業群への展開、すなわち未導入企業の開拓促進に繋がると考えております。

SpiderPlus & Co.

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



*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/>)

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

サービスをリブランド

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



8

当社は今年の7月に、「SPIDER+ Workspace構想」という中期的に我々が目指すプロダクト Vision を公開しました。

「SPIDER+ Workspace」は、現在の施工管理サービス「SPIDER+」のみでなく、現場における様々なニーズを叶える新たなサービスを生み出していくことで、我々が建設現場の「インフラ」になることを目指しています。

また、「SPIDER+ Workspace構想」の発表と併せて、サービスのリブランド目的としたロゴの刷新等も実施しております。

FY2025.Q3 業績ハイライト

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

9

ここから、FY2025.Q3 の業績ハイライトについてご説明します。

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。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

10

まずは、決算概況です。

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 億円改善して着地しています。

売上高成長は、後ほどご説明しますが今期の業績をつくる軸としていた「既存大手顧客の浸透」が低调に進捗していることを背景に、想定を下回る結果となりました。

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純増額が低調に進捗

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

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

11

FY2025.Q3 の概要です。

まずは事業進捗です。

2025年11月、サービス価値を大きく高める2つの新サービスをリリースしました。それに伴い、顧客に対して新サービス提供前に案内する活動に営業リソースを集中的に投下し、来期以降の成長を加速させるパイプライン構築を優先しました。

その結果、未導入ユーザーの獲得や全社一括導入などに振り向けるリソースが一時的に減少したこと、ARR増額が低調に進捗することとなりました。

続いて、業績進捗です。

第3四半期の売上高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です。

一方で、第3四半期累計期間、EBITDAが前期比+3.9億円改善し黒字化、営業損失は0.6億円で着地しています。

最後に、業績予想についてです。

これまでご説明している、事業進捗と業績進捗を踏まえて、通期業績予想を修正しております。業績予想の背景については後ほどご説明いたしますが、現在の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しています。

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

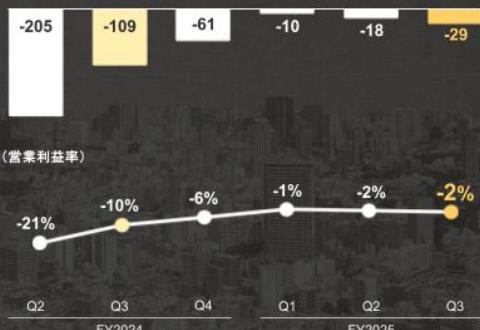
売上高(四半期)

単位：百万円



営業利益(四半期)

単位：百万円



© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

12

業績進捗についてです。

期初計画にて、営業利益の四半期黒字化を今回の第3四半期に計画しておりましたが、先ほどもご説明した売上高の低調な進捗と事業進捗を踏まえた戦略変更を主な要因として、営業損失で着地しました。

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	—

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

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
- 売上高進捗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
- 売上高進捗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）

*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。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

13

業績予想の修正についてです。

この度、2025年12月期の通期業績予想を、売上高49億円、営業損失5,800万円と修正いたしました。

投資家の皆様のご期待に沿えなかったこと、心よりお詫び申し上げます。

しかしながら、今回の修正は事業の失速によるものではなく、中長期的な成長基盤を確立するための戦略的なリソース配分の結果であると考えています。

まず、売上高の修正の理由は、2つの新サービスをリリースしたことに伴い、提供開始前の顧客案内に営業リソースを集中的に投下した結果、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、ストック売上の積み上げが期初計画を下回る見込みとなりました。

営業利益については、売上高進捗に応じたコストコントロールは実施しておりますが、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しているため、売上高進捗と戦略的投資の継続を背景に、通期では営業損失となる見込みとなりました。

SpiderPlus & Co.

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で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 : △

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

14

重点施策の進捗と評価についてです。

3つの重点施策のうち、未導入企業の浸透とDX先進企業との共創は一定順調、想定通りに進んでおりますが、「既存大手顧客の浸透」については戦略変更が必要であると判断しました。

SpiderPlus & Co.

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

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

15

変更した戦略について説明します。

当社は今後、今年の7月にリリースした中期プロダクト Vision である「SPIDER+ Workspace 構想」を成長戦略の軸に据え、事業を推進してまいります。

現状の SPIDER+ では時間のかかっている「大手顧客への浸透」を早めるためのものです。

Workspace 構想を進めることで、SPIDER+ では叶えきれなかった顧客の DX ニーズを実装しやすくなるため、大手顧客への業務プロセスへ入り込み易くなります。

販売戦略としても、「SPIDER+ Workspace」として一つのパッケージを販売していくことになるため、今後新たな機能・サービスを開発した際の営業効率、付加価値に見合った価格設定の柔軟性を高めることができますと考えています。

SpiderPlus & Co.

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)



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



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



期間	契約ID数
Q3 FY2023	580
Q4 FY2023	
Q1 FY2024	
Q2 FY2024	
Q3 FY2024	
Q4 FY2024	6,283
Q1 FY2025	
Q2 FY2025	
Q3 FY2025	9,846

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

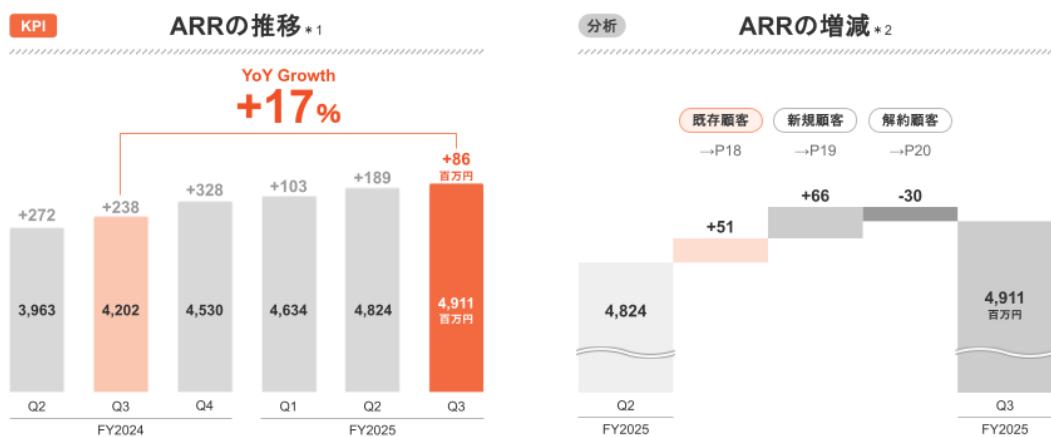
16

「SPIDER+ Workspace 構想」に基づき、2つのサービスリリースと販売プランの刷新を実施いたしております。

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・販売予定です。恒常に 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ことを狙っています。

■ ARR

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



*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。

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

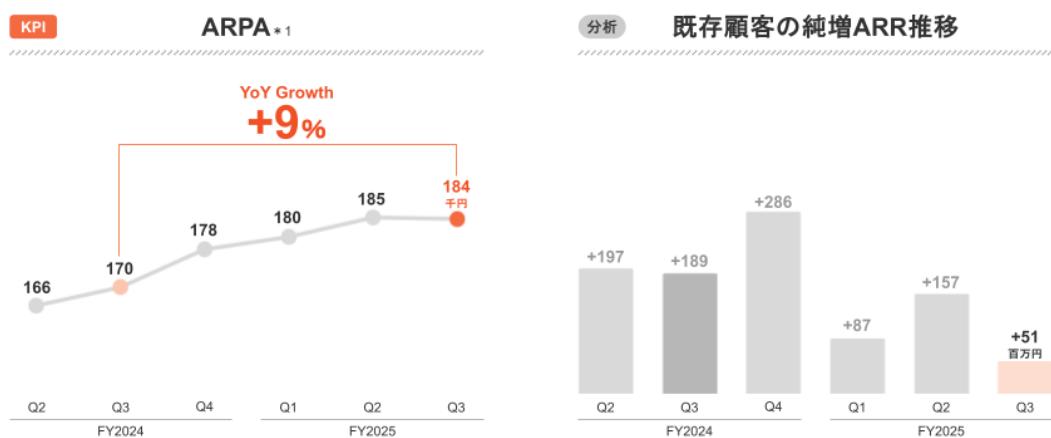
17

ARRの結果についてご説明します。

ARRは戦略の変更もあって、既存顧客のARR純増が低調になった結果、YoY+17%で着地いたしました。

■ ARPA

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



*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

18

ARPAは、長期化している大手顧客の大型商談の一部が進捗し、YoY+9%で着地しました。

■ 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



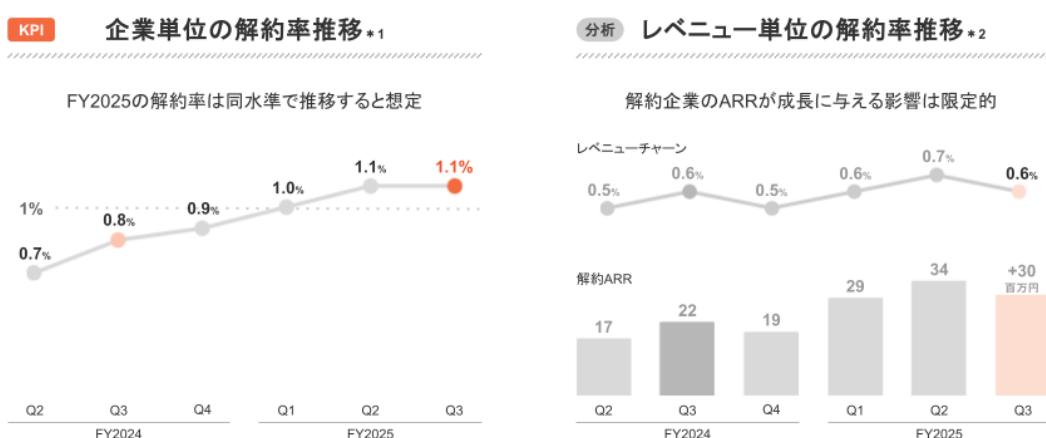
* 1:新規契約企業のARRは、各四半期における新規契約企業の契約開始時点のARR
 © 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

19

契約企業数については、新規契約企業が安定して増加し、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しています。

■ 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



* 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、レベニュー単位は「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

20

解約率については、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んでいます。また、解約企業が「導入年数の短い小規模企業中心」である傾向、解約企業のARRが成長に与える影響は限定的であることも変わりありません。

参考 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

	単位	実績					増減				
		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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

21

KPI の推移を顧客規模別にまとめたスライドです。

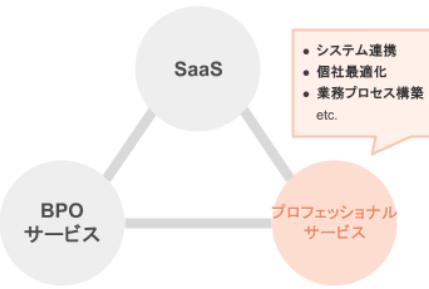
現状、大手企業向けは顧客内浸透（ARPA の上昇）、中小企業向けは新規顧客の開拓（契約企業数の増加）が課題です。これらの課題に対して、「SPIDER+ Workspace 構想」を軸とした新戦略で回復を図ってまいります。

参考 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、新聞発「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.xj-storage.jp/contents/AS81382/7f6874a/ea38/49d4/920e/397f98/2017a/140120250917558796.pdf>

22

前四半期から取り組んでいるプロフェッショナルサービスについてです。

プロフェッショナルサービスは、企業ごとに異なる DX ニーズに応える課題解決型のサービスです。大手企業各社は、DX 予算を増やすなど需要が拡大しており、現在のプロフェッショナルサービスでは個社開発案件を中心に推進しています。

第3四半期では、長谷工コーポレーション様との共同開発機能にAIを搭載するアップデートを実施、公開いたしました。



ここから、財務ハイライトの説明にまいります。

■ 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

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

21

FY2025.Q3末時点における現預金残高約26億円、自己資本比率62.9%となっております。安定的な財務基盤のもと事業を進めています。

■ 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

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

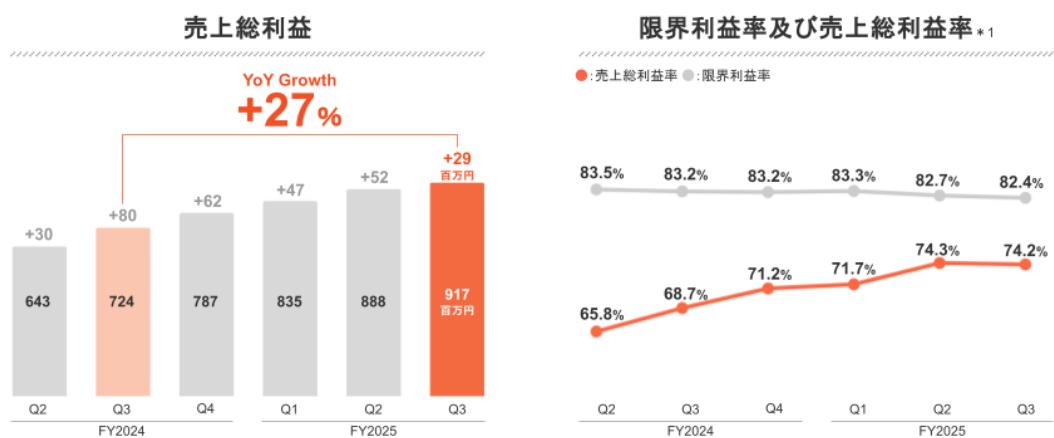
25

続いて、連結損益計算書です。売上高の大半がストック収入である構造に変わりはなく、ストック収入の増加に伴い、売上高が増加しています。

なお、売上総利益率は、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見直しや開発体制の見直し等により、前年同期比から+6.6pt改善しています。

■ 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



*1: 限界利益率は、「売上高-運営費(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。

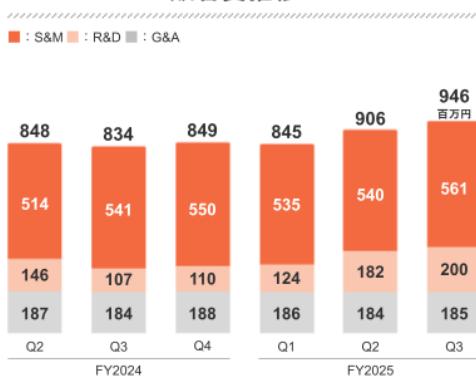
26

売上総利益についてです。限界利益率は安定的に推移しています。また、売上総利益率は74%の水準を維持しています。今後も70%超の売上総利益率を安定的に維持できる見込みです。

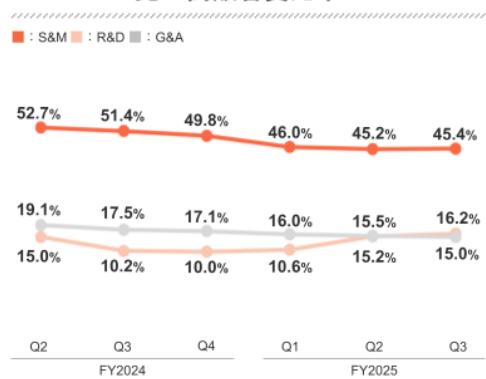
■ 販管費

開発投資を強化したことで、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」。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

27

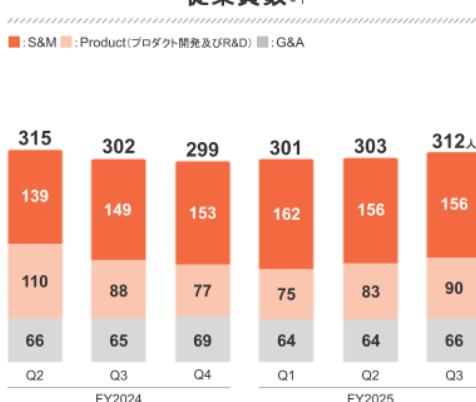
販管費についてです。第3四半期の販管費は、新プロダクトなどの開発投資を強化したことで、R&D関連の投資が前四半期から増加しています。

第4四半期もコストコントロールを実施しながら、開発投資や人的投資を戦略的に実施してまいります。四半期平均9～10億円の範囲で計画的に投資してまいります。

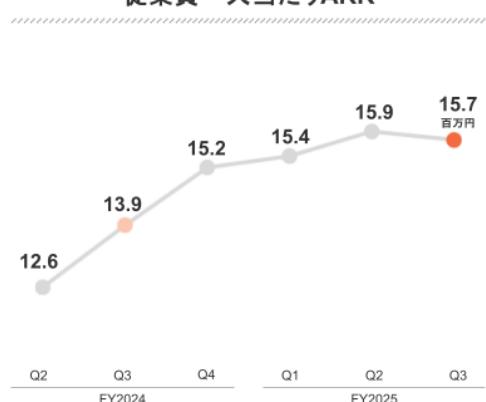
■ 投資(人的投資)の状況

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

従業員数*1



従業員一人当たりARR



*1: 非正規雇用及びSEES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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

29

人的投資の状況です。組織の生産性指標として、「従業員一人あたりのARR」を見ながら投資を行う方針であり、第4四半期も直前四半期と概ね同水準の生産性を確保しながら、人的投資を実施しています。

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