

# SpiderPlus & Co.

2025年12月2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)

## カバレッジアナリストとの面談内容書き起こし

開催日時	:	2025年11月25日(火)16時15分～16時55分
当社出席者	:	代表取締役社長CEO 伊藤 謙自、取締役副社長 鈴木 雅人、 取締役執行役員CFO 藤原 悠
本件問い合わせ先	:	スパイダープラス株式会社 財務IR部
メール	:	ir@spiderplus.co.jp
電話	:	03-6709-2834

### 【決算資料一覧】

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

### 【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、開催日時時点の情報に基づいて作成されています。これらの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、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。

## 質疑応答目次

---

Q1:業績予想の修正と方針変更の経緯について.....	3
Q2:修正後の業績予想の組み立て方について.....	3
Q3:「SPIDER+ Workspace構想」の顧客反応と競合優位性について.....	3
Q4:「SPIDER+ Workspace構想」による導入リードタイムの短縮について.....	4
Q5:解約率の上昇理由と中小企業への対応方針について.....	4
Q6:翌期(FY2026)において売上高成長が加速する時期について.....	4
Q7:営業外費用について.....	4
Q8:海外展開の進捗について.....	5

### Q1: 業績予想の修正と方針変更の経緯について

業績予想修正について、主たる要因と業績予想の修正を第3四半期に開示した経緯について教えて下さい。また、第2四半期の時点で業績予想や経営方針の修正に関する議論は行われていたのかも教えて下さい。

経営方針の修正、すなわち戦略のアップデートに関する議論は、第2四半期の決算発表頃から行っています。業績予想修正の主たる要因は「既存顧客のARR純増が弱かったこと」ですが、その背景として、戦略のアップデートに基づき営業リソース配分を「大手顧客に対するアップセル・クロスセルの推進」から「新サービス及び新プランの案内の推進」に変更したことがあげられます。新規開拓についても「販売パートナー経由の流入が想定よりも少なかった」ということもあります。大きな要因は大手顧客へ推進する活動を変更したことによるものです。

第3四半期に業績予想の修正を行った経緯は、戦略のアップデートに基づく業績の積み上がり、と、第4四半期の見通しを踏まえて判断いたしました。

### Q2: 修正後の業績予想の組み立て方について

業績予想修正後のFY2025.Q4会計期間について、売上計画の組み立て方と四半期営業利益の見通しについて教えて下さい。

売上高は、SPIDER+によるストック収入と、BPOサービスやプロフェッショナルサービスによる個社開発案件によるスポット収入の2つに分けて計画しています。

ストック収入は、SPIDER+の営業動向を踏まえて数字を積み上げ、スポット収入は、BPOサービスの営業動向と、プロフェッショナルサービスの進行中プロジェクトと今期中に受注・納品可能なプロジェクトの営業動向を踏まえて数字を積み上げて算出しています。

四半期営業利益は、積み上げた売上計画をもとにコストコントロールを行い、損益分岐点の水準を想定しています。

### Q3: 「SPIDER+ Workspace構想」の顧客反応と競合優位性について

「SPIDER+ Workspace構想」に対する顧客の反応、および競合他社と比較した際の優位性について教えてください。

全社導入いただいているような大口顧客に対して、「Workspace構想」と今月（11月）にリリースしたS+Report、S+Collaboの実装予定機能を説明をしています。反応として「早く使いたい」という声が多く、そういった反応も踏まえて新プランの切り替えが進むものと考えています。

また、新サービスの他にも好評いただいたのが、「ゼネコンとサブコンの現場連携」がしやすくなる仕組みの導入です。仕組みの詳細説明は割愛いたしますが、これまで以上に事業者間での情報共有、進捗共有などが容易になります。この機能は、ゼネコン、サブコンのお客様のみでなく、プラント分野のお客様からの評価も高いことが特徴です。

競争優位性の観点で言うと、「Workspace」という現場の統合プラットフォームを作ろうという構想、それを実現する既存プロダクトと開発予定のプロダクト群が他社には真似できない優位性を持っています。

---

**Q4:「SPIDER+ Workspace構想」による導入リードタイムの短縮について**

Workspace構想によって、顧客の導入意思決定時間が短縮されるものか教えてください。

顧客の導入リードタイムはかなり短縮されると見えています。今までは、顧客の部署単位・現場単位で「ニーズとサービスの適合度合い」にバラつきが見られ、これが導入リードタイムを長期化させる要因にもなっていました。

Workspace構想を進めることにより、どの部署・現場においても高いレベルの満足度をつくれる状態になり、開発予定の機能も含めて、導入インセンティブを高められ、結果として導入リードタイム短縮に繋がると考えております。

---

**Q5:解約率の上昇理由と中小企業への対応方針について**

解約率が上昇している理由と、「解約の中心」とされている中小企業への対応方針について教えてください。

当社として、「月次平均解約率1%」を基準として考えていることから、この水準を早期に下回るべく、中小企業に対するカスタマーサクセス活動の強化や、お客様がご自身で学べるようなYouTubeチャンネルの開設など、複数の施策を新たに展開しています。

また、中小企業の開拓は販売パートナー経由で行っていることもあるため、導入後のオンボーディング対応など、販売パートナーにもカスタマーサクセス活動の一端を担っていただくような仕組みを構築しています。

---

**Q6:翌期(FY2026)において売上高成長が加速する時期について**

FY2026において、売上高成長が本格的に加速する時期を教えてください。

大手顧客に対する全社商談を進めるためには、顧客社内における合意形成が必要になります。当社のこれまでの商談進捗などを踏まえると、現時点では、FY2026.Q2以降から成長を加速させていけるようになるかと想定しています。

---

**Q7:営業外費用について**

営業外費用に計上された支払手数料について、どのような目的で計上されたものか教えてください。

成長戦略を推進する上で専門的な知見が必要なプロジェクトや領域において、専門家を活用した際のアドバイザー費用等です。

---

**Q8: 海外展開の進捗について**

海外展開の進捗を教えてください。

海外は比較的順調に推移しています。ベトナムやその他周辺国において、数社の地場大手企業によるトライアルが始まっています。来年以降に何らかの形で、進捗状況の開示をできるように進めています。

以上