SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

2026年11月13日

コード番号：4192

東証グロース市場

決算説明会質疑応答書き起こし

開催日時	2026年11月12日（木）19時00分～19時30分
登壇者	取締役副社長 鈴木 雅人、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

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき判断したものであり、リスクや不確実性を含むため、当社がその実現を約束するものではありません。

実際の業績は、経済環境や市場動向、提供するサービスの動向等の様々な要因により、これらの見通しと異なる可能性があります。また、当社は新たな情報や将来の事象等があった場合でも、これらの記述を更新・修正する義務を負いません。

質疑応答目次一覧

Q1：2026年12月期第４四半期の利益見通しについて……2

Q2：来期の施策について……2

Q3：今期の受注状況について……3

Q4：ベトナム子会社の休止が業績に与える影響について……4

Q5：株主還元方針について……4

Q6：AIの活用状況について……5

Q7：SPIDER+で顧客から支持されている機能について……5

Q8：建設業界のDXに対する取り組み状況について……5

Q9：今後の海外展開について……6

Q10：BPOパートナー企業との協業について……6

取締役副社長によるご挨拶……7

質疑応答書き起こし

決算説明会動画
https://www.youtube.com/watch?v=eRAoBsftn7E

FY2026.Q3 決算説明資料
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/a6483ecc/9de0/4834/b47a/fc3d86147e9b/20260111111573906.pdf

---

Q1：2026年12月期第４四半期の利益見通しについて

営業利益について、第３四半期累計期間の実績182百万円に対して、修正した業績予想の営業利益は151百万円となっています。 第４四半期会計期間における営業利益の見込みを教えてください。

期初の想定を上回って利益が推移していることから、新アプリの開発やインフラ基盤の刷新など、来期の成長に向けた先行投資を行う予定です。

新アプリによる利便性向上やインフラ基盤刷新による開発スピードの向上によって、来期の売上成長につなげていきます。また、期末にかけて展示会やキャンペーン等の販促活動も強化を予定しております。

この先行投資も考慮し、修正後の業績予想における営業利益は、前回発表予想50百万円に対して、151百万円としています。

Q2：来期の施策について

来期に計画している売上成長を加速するための施策を教えてください。

売上成長を加速する施策として、3つの施策を計画しています。

1つ目は、ID数を増やす施策です。現在開発を進めている新アプリを年内にリリースし、既存のお客様の現場でID数を増やしていきます。

新規のお客様については、資本業務提携先であるインフォマート様や、販売パートナー企業であるダイワボウ情報システム様などとの連携により開拓していきます。

2つ目は、1社あたりの利用を深める施策です。SPIDER+のみでなくS+CollaboやS+Reportなど、1社あたりの導入サービス数増加を推進します。
提供価値に合わせた価格・プラン体系の見直しも段階的に進める予定です。

3つ目は、ソリューションサービスの拡大です。ソフトウェアだけでは解決できないお客様の課題に、BPOサービスやプロフェッショナルサービス（受託開発やコンサルティングサービスを提供）により対応していきます。第３四半期ではBPOサービスにおいて紙図面のAI活用資産化サービスの開始＊1や、パートナー企業との連携による提供体制の強化＊2を行いました。

これらを支える土台が、プロダクト基盤の刷新です。開発のスピードを上げ、新しい機能を早く届けられるようにします。

＊1：スパイダープラス、うるるBPOと協業紙図面・竣工図書を“AI活用資産化”する建設業向けBPOサービスを提供開始（2026年9月16日）
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/900c9db4/75fe/42f2/97a1/f6bd55170721/140120260916536972.pdf

＊2：スパイダープラス、施工図作成BPOの提供体制を強化（2026年9月29日）
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/bbdb5e46/ad56/4c47/b5b5/4cd3d6aa1117/140120260929541716.pdf

---

Q3：今期の受注状況について

適時開示に記載されている「受注の遅れ」について教えてください。 第４四半期に先行投資を予定していることを踏まえ、来期の見通しを教えてください。

受注の遅れについては、既存大手顧客に対する大型商談の成約までに当初の想定より時間がかかっていることが主な要因です。長期化しているものの商談は続いているため、来期における商談成約に向けて動いています。

来期の詳細な見通しについては、2027年2月に通期決算開示でお示しします。
その上で、第３四半期においてARR成長率が12.3%まで上昇していることから、この成長率をさらに強めるための先行投資を、利益が想定を上回って進捗している今期に実施します。

Q4：ベトナム子会社の休止が業績に与える影響について

ベトナム販売子会社の撤退＊が2026年12月期の業績に与える影響を教えてください。

ベトナム販売子会社は、2026年5月27日に事業活動の休止を決議、開示しています。
現在は撤退手続きを進めている状況ですが、小規模な販売子会社として活動していたこともあり、現時点で重要な損失は発生しない見込みです。開示すべき事項が生じた場合は、速やかにお知らせします。

＊：連結子会社（ベトナム子会社）における事業休止に関するお知らせ（2026年5月27日）
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/6963aa92/d6ec/48cc/abc2/657ea086656c/140120260526548550.pdf

---

Q5：株主還元方針について

株主還元方針を教えてください。

現時点では、配当と自己株式取得は実施していません。成長のための事業投資を優先する段階です。一方で、今期は通期で営業黒字を見込んでおり、また2026年5月に減資を行って、機動的に還元できる体制も整えました。将来の成長に必要な投資と、財務の健全性に必要な資金を確保した上で、株価水準や資本効率を見ながら、検討を進めてまいります。なお、株主優待制度については2024年度から導入しておりますも補足いたします。

＊：資本金及び資本準備金の額の減少並びにその他資本剰余金の処分に関するお知らせ（2026年2月12日）
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/0a893c4f/cde4/4d9a/a593/f41f6b5ebd57/140120260211555085.pdf

---

Q6：AIの活用状況について

AI活用による効率化は、具体的に何をして、どれだけ効果が出たのか教えてください。

開発部門ではAIを全面的に使って開発スピードを上げており、非エンジニア部門でも活用が進んでいます。

その効果として、従業員一人あたりARRは前年同期の1,890万円から2,120万円に上がり、売上高販管費率は累計で75.0%から68.6%に下がってきています。

Q7：SPIDER+で顧客から支持されている機能について

顧客から特に支持されてる機能はどの機能を教えてください。また、大手企業と中小企業で利用する機能に差があれば教えてください。

特に評価をいただく機能は、図面を起点に施工写真や検査記録をまとめて管理することができる機能です。その他、品質管理のために実施する検査機能も評価いただきます。

企業規模による違いについては、大手企業のお客様は全社的に導入した上で、基幹システムとの連携や協力会社との情報共有に活用するなど、使い方の幅が広いのが特徴です。

Q8：建設業界のDXに対する取り組み状況について

労働時間上限規制などもある中で、DXに取り組まない企業がいるのか教えてください。

建設業界では、大手企業を中心にIT投資やDXへの取り組みが進んでいます。
一方で、中小企業ではIT投資に踏み切れていない会社が数多く残っているのが実情です。

労働時間規制の他、担い手不足は今後も深刻化すると考えられていることから、企業規模を問わず、建設会社のDX化は避けて通れなくなると考えています。
そのため、当社にとってはこれから開拓できる余地が大きい市場です。

Q9：今後の海外展開について

今後の海外展開について教えてください。

海外展開において当社がこれまで進めてきたことは「SPIDER＋を海外のお客様に販売していく」という取り組みでした。ベトナム販売子会社はその足がかりとして設立した経緯がございます。今後についても、東南アジアを中心に引き続き段階的に進出していくという中長期方針に現時点で変更はございません。

Q10：BPOパートナー企業との協業について

株式会社ジョーアブロードとの協業＊について教えてください。

当社BPOサービスの推進に関するものです。現在、BPOサービスでは「施工図の作成代行」などへの引き合いが非常に強い状況で、同社は専門性が求められるこの分野で高品質かつスピーディーなサービス提供ができるパートナー企業と認識しております。

この度の協業により、より付加価値の高いBPOサービスを迅速にお届けしていきます。

＊：スパイダープラス、施工図作成BPOの提供体制を強化（2026年9月29日）
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/bbdb5e46/ad56/4c47/b5b5/4cd3d6aa1117/140120260929541716.pdf

取締役副社長によるご挨拶

本日はご多忙のところ、当社の決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございました。

第３四半期までの業績は、AI活用による生産性向上と適切な投資コントロールにより、利益が計画を上回って推移しています。また、ARR成長率も再び2桁成長の軌道に戻ってきています。

一方で、売上高については大型商談の受注遅れが発生しています。この現状を真摯に受け止め、ARRの成長加速に全力を挙げて取り組んでまいります。

期末に向けては、「新アプリのリリース」と「プロダクト基盤の刷新」という来期の成長に向けて重要な局面を迎えます。お客様に安心してご利用いただける強固なサービス基盤を整えながら、現場の課題を広く解決するインフラ企業への進化を確実に進めてまいります。

株主様・投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。本日は誠にありがとうございました。

以上