

# FY2024.Q4 決算説明資料

2025年2月13日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

# 建設現場を DX する

Construction

Technology



# 概要

## 業績

四半期売上高11.0億円、営業損失▲0.6億円、ARR45.3億円（YoY+29%）で着地  
来期の通期黒字化に向けて収益性は順調に改善

## 事業進捗

DX先進企業を中心とした既存顧客への浸透が加速  
ARPU成長率+17%、ARPA成長率+12%

## 業績予想

先行投資期間を経て、成長性と収益性を両立するフェーズに入る  
FY2025のKGIは「ARR成長率30%」及び「営業利益の通期黒字化」

# FY2024.Q4 KPIハイライト

1. FY2024.Q4 KPIハイライト
2. FY2024.Q4 財務ハイライト
3. FY2025 業績予想
4. 参考資料



# KPI

FY2024末の目標ARRには届かなかった一方、  
ARPUとARPAは過去最高の成長率で力強く進捗

## ARR

**4,530**百万円  
YoY Growth **+29%**

## ID

**75,555** ID  
YoY Growth **+10%**

## ARPU

**4,997**円  
YoY Growth **+17%**

## 契約企業

**2,117**社  
YoY Growth **+15%**

## ARPA

**178**千円  
YoY Growth **+12%**

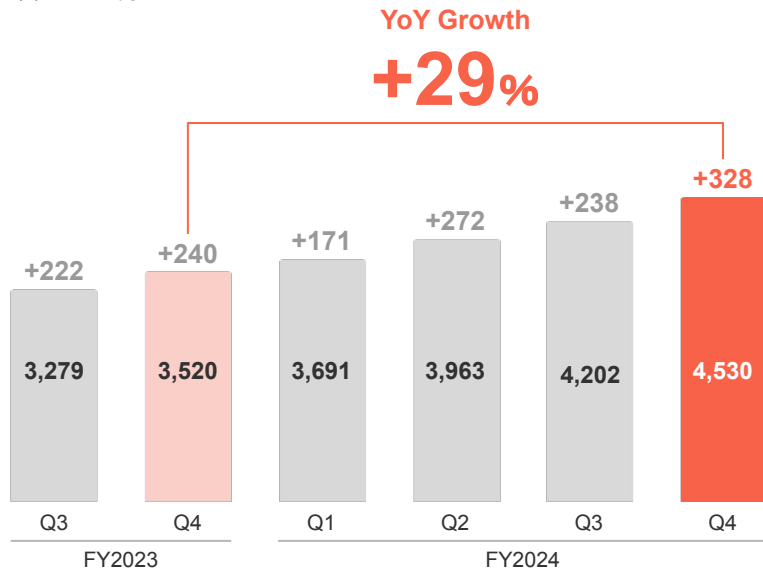
## 解約率

**0.9%**  
前四半期実績 **0.8%**

期末に既存顧客内の浸透が進み、ARRの成長が加速  
一方で、一部の大手顧客向け商談が長期化し、ARR目標には届かず着地

## ARR\*1

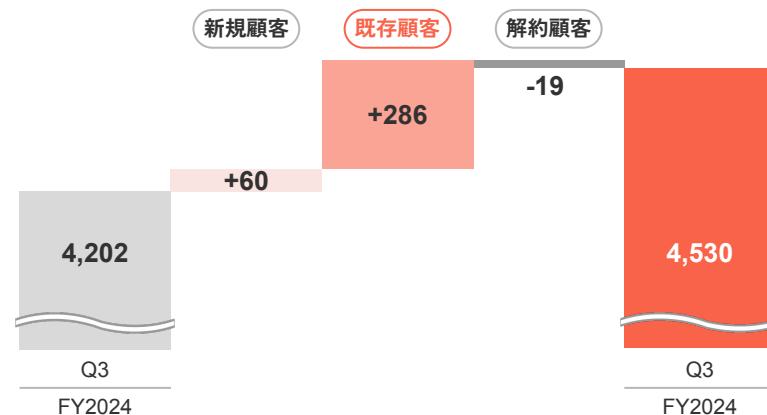
単位：百万円



## ARR増減分析\*2

単位：百万円

大手、中小ともに既存顧客のオプション機能追加や  
パッケージ型新プランへの切り替えが進む



\*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。



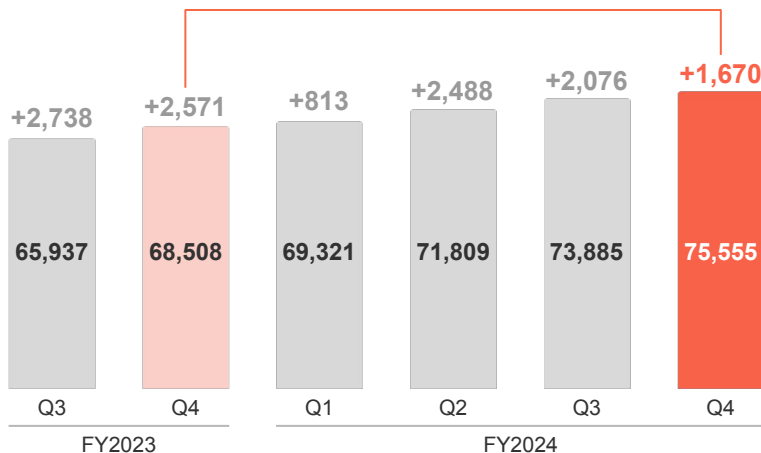
既存ユーザーの付加価値向上に注力

ARPUは大手・中小問わず既存顧客のオプション機能追加や新プラン切り替えが進み成長が加速

## ID数

単位：ID

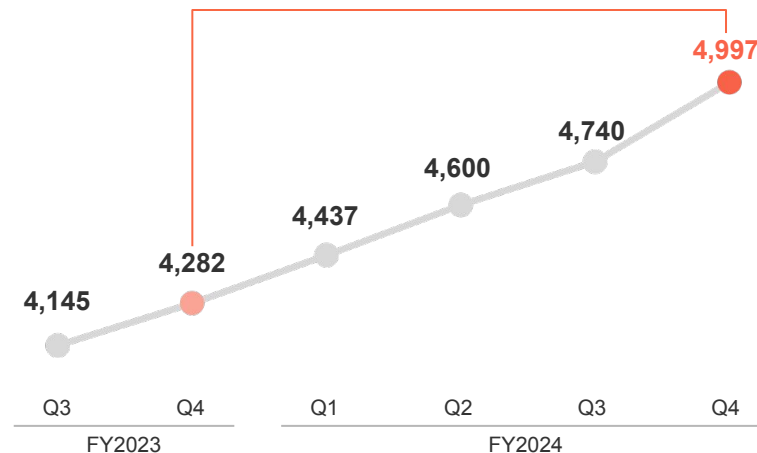
YoY Growth  
**+10%**



## ARPU\*1

単位：円

YoY Growth  
**+17%**

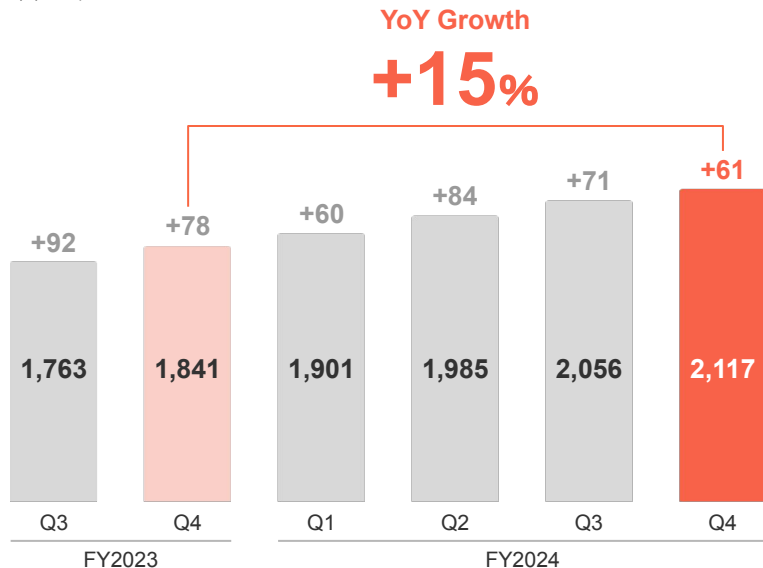


\*1：ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。

ARPAは大手顧客の大型商談成約を主な要因として成長が加速  
 2024年問題を契機とした中小企業の需要の立ち上がりは当社想定を下回るスタートとなった

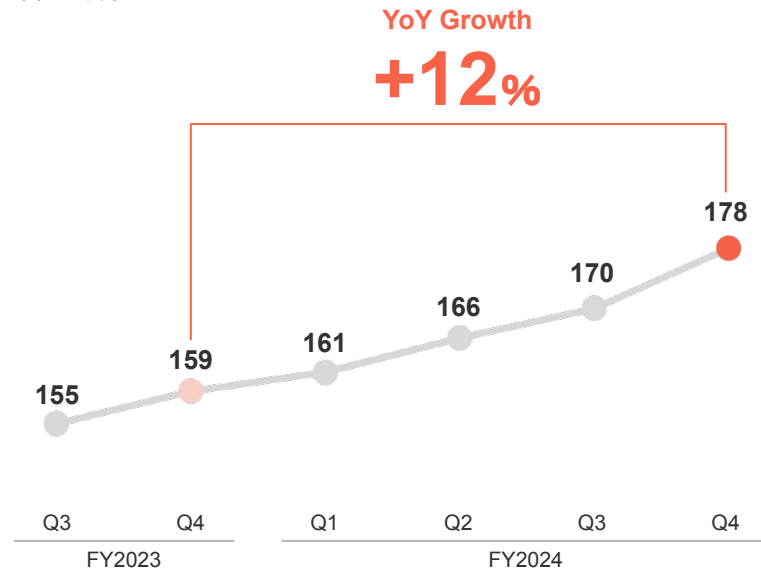
## 契約企業

単位：社



## ARPA\*1

単位：千円

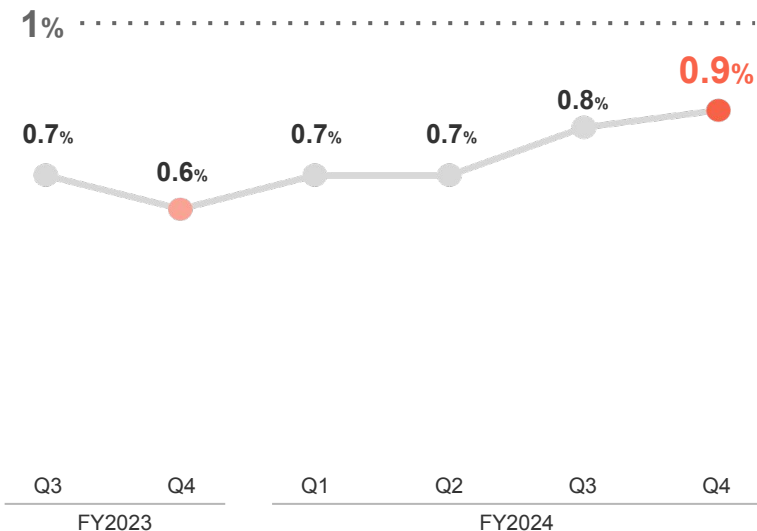


\*1：ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。



解約傾向に変化はなく、解約率は想定内で推移  
 今後も1%未満の水準で推移する見込み

## 企業単位の解約率推移\*1



## 低解約率を維持する取り組み

事業開始時から重視するサポート体制は健在  
 FY2024.Q4から、大手・中小等の問わず  
 カスタマーサクセス活動を開始

勉強会

サポートセンター

ポータルサイト

使い方から  
 他社事例まで

困りごとは  
 即座に解決

いつでもどこでも  
 使い方を確認



\*1：会社数単位の解約率。月次解約率の直近12ヶ月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数 ÷ 前月末時点の契約企業数」により算出。

# FY2024.Q4 財務ハイライト

1. FY2024.Q4 KPIハイライト
2. FY2024.Q4 財務ハイライト
3. FY2025 業績予想
4. 参考資料

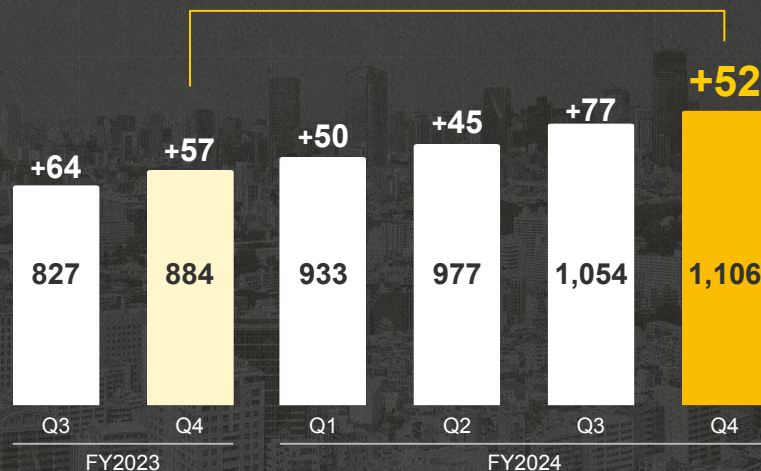
# 四半期業績ハイライト

通期黒字化に向けて、収益性が順調に改善

## 売上高（四半期）

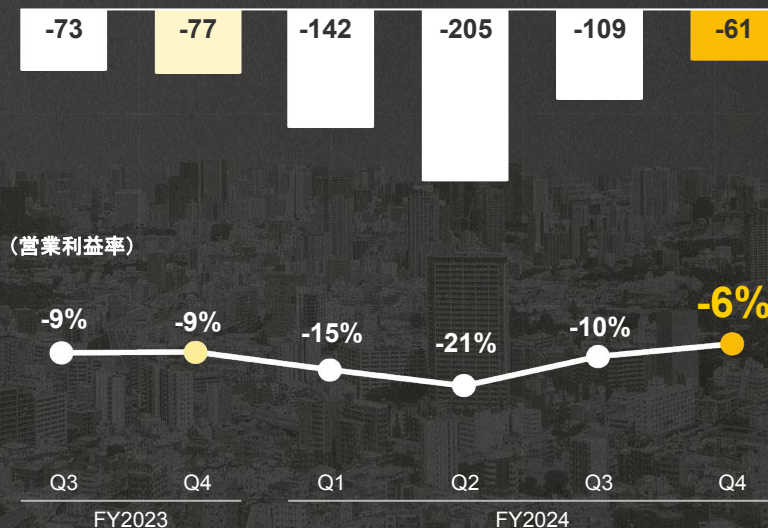
単位：百万円

YoY Growth  
**+25%**



## 営業利益（四半期）

単位：百万円





## 通期財務ハイライト

FY2024の売上高は、ストック収入の積み上げ不足を要因に、業績予想に対して約94%で着地  
 なお、Q4において開発基盤の方針変更に伴う減損損失（特別損失）を計上

単位：百万円	FY2024.Q4 連結累計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	4,072	+27.5%	4,321
営業損失	-519	—	-429
経常損失	-525	—	-446
当期純損失	-771	—	—
現預金残高	2,740	—	—
(参考) 人員数	299名	+43名*1	300名over

\*1：増加人数はFY2023期末従業員数256名からの増加人数を記載。

\*2：2024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。業績予想は、当該連結子会社の業績を織り込んだ数値であり、また、当期の連結業績予想は、2024年2月14日に開示した業績予想を当該連結子会社を含めた数値としているため、前回発表の通期業績予想から変更はない。



# 特別損失の計上について

来期以降のプロダクト戦略に基づき、開発基盤に対する方針を変更  
それに伴いSPIDERPLUSのリニューアルPJ（プロジェクト）に係る開発費の一部を減損

## リニューアルPJについて

- 開發生産性向上を目的に、従前の開発基盤を新たな開発基盤に移行するプロジェクトとして始動
- FY2020から着手し、開発過程で完成した新プロダクトや新機能を順次リリースしながら、現在も開発は進行中

## 方針変更について

- 開発体制の抜本的な改革とプロダクト戦略のアップデートを進め、2024年末に開発基盤の方針を変更
- その結果、リニューアルPJで資産計上していたソフトウェアの一部について今後使用する見込みがなくなる

## 会計処理について

- 会計基準に則り、活用見込みがないソフトウェア仮勘定を減損損失として計上（特別損失229百万円）
- 本会計処理により、FY2024期末におけるリニューアルPJ関連のソフトウェア仮勘定はゼロとなる

# 連結損益計算書\*1

単位:百万円 (単位未満切捨)	FY2024.Q3 会計期間 (連結)	FY2024.Q4 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2023.4 累計期間 (単体)	FY2024.Q4 累計期間 (連結)	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>1,054</b>	<b>1,106</b>	<b>+5.0%</b>	<b>3,194</b>	<b>4,072</b>	<b>+27.5%</b>
うち、ストック収入	1,029	1,098	+6.7%	3,097	3,991	+28.9%
ストック収入比率	97.6%	99.3%	+1.7pt	97.0%	98.0%	+1.0pt
<b>売上総利益</b>	<b>724</b>	<b>787</b>	<b>+8.7%</b>	<b>2,071</b>	<b>2,768</b>	<b>+33.7%</b>
売上総利益率	68.7%	71.2%	+2.5pt	64.9%	68.0%	+3.1pt
<b>販管費</b>	<b>834</b>	<b>849</b>	<b>-%</b>	<b>2,514</b>	<b>3,287</b>	<b>+31.9%</b>
販管費率	79.1%	76.8%	-2.4pt	78.7%	80.7%	+2.0pt
<b>営業損失</b>	<b>-109</b>	<b>-61</b>	<b>—</b>	<b>-442</b>	<b>-519</b>	<b>—</b>
営業利益率	-10.3%	-5.6%	+4.8pt	-13.9%	-12.7%	+1.2pt
<b>経常損失</b>	<b>-112</b>	<b>-65</b>	<b>—</b>	<b>-452</b>	<b>-525</b>	<b>—</b>
<b>税引前当期純損失</b>	<b>-112</b>	<b>-299</b>	<b>—</b>	<b>-452</b>	<b>-760</b>	<b>—</b>
<b>当期純損失</b>	<b>-115</b>	<b>-302</b>	<b>—</b>	<b>-463</b>	<b>-771</b>	<b>—</b>

## 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

- 開発プロジェクトの見直し等により上昇
- 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+33.7%に増加

## 販管費

- 年末に出展した展示会等マーケティング投資などにより前四半期から増加

## 当期純損失

- 開発基盤の刷新に伴い、ソフトウェア仮勘定に計上した開発費の減損を実施し、特別損失を計上

\*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

## 連結貸借対照表\*1

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2022 （単体）	FY2023 （単体）	FY2024.Q4 （連結）
現金及び預金	3,044	2,846	2,740
その他流動資産	497	575	655
<b>流動資産</b>	<b>3,542</b>	<b>3,421</b>	<b>3,395</b>
ソフトウェア	558	463	335
ソフトウェア仮勘定	183	220	21
その他固定資産	510	490	459
<b>固定資産</b>	<b>1,252</b>	<b>1,174</b>	<b>815</b>
<b>資産合計</b>	<b>4,794</b>	<b>4,596</b>	<b>4,211</b>
借入金	443	499	1,029
その他負債	666	711	536
<b>負債合計</b>	<b>1,109</b>	<b>1,211</b>	<b>1,565</b>
<b>純資産合計</b>	<b>3,684</b>	<b>3,385</b>	<b>2,645</b>
自己資本比率	76.8%	73.6%	62.8%

## 現金及び預金

- 先行投資により営業キャッシュ・フローはマイナスとなったものの、手元資金拡充を目的とした借入を実行

## ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- 主にSPIDERPLUSのリニューアル開発に関する投資
- ソフトウェア仮勘定については、開発方針の変更に伴い229百万円の減損を実施

## 借入金

- 手元資金拡充のためFY2024.Q2に350百万円借入（返済期間4年・固定金利0.6%）

## 純資産

- 借入実行により自己資本比率が62.8%に低下するも、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

# 連結キャッシュ・フロー計算書 \*1

単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2021 (単体)	FY2022 (単体)	FY2023 (単体)	FY2024.Q4 (連結)
営業キャッシュ・フロー	-493	-1,000	-331	-369
投資キャッシュ・フロー	-610	-508	-85	-52
フリー・キャッシュ・フロー	<b>-1,103</b>	<b>-1,509</b>	<b>-416</b>	<b>-421</b>
財務キャッシュ・フロー	4,830	363	217	322
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—	-6
現金及び現金同等物の増減額	<b>3,726</b>	<b>-1,146</b>	<b>-198</b>	<b>-105</b>
現金及び現金同等物の期首残高	464	4,191	3,044	2,846
現金及び現金同等物の期末残高	<b>4,191</b>	<b>3,044</b>	<b>2,846</b>	<b>2,740</b>

## 営業キャッシュ・フロー

- 先行投資に伴う営業損失により減少

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

- 関西支社の増床や自社利用ソフトウェアの開発に伴い減少

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 借入の実行に伴う増加

## 現金及び現金同等物に係る換算差額

- ベトナム子会社設立に伴いFY2024から発生

\*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。

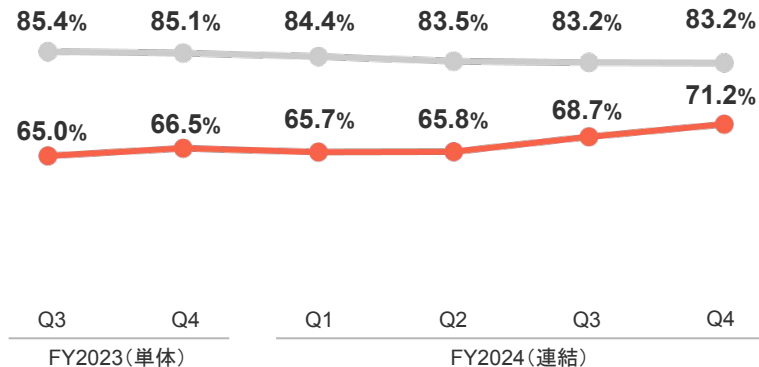
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192



開発部門のサービス提供体制の効率化と、人員配置を見直し  
それに伴い、売上総利益率は約71%に上昇

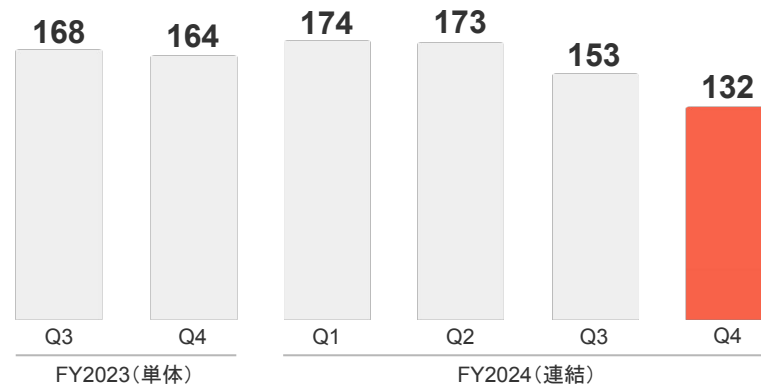
## 限界利益率\*1及び売上総利益率

●：売上総利益率 ●：限界利益率



## 固定費\*2推移

単位：百万円



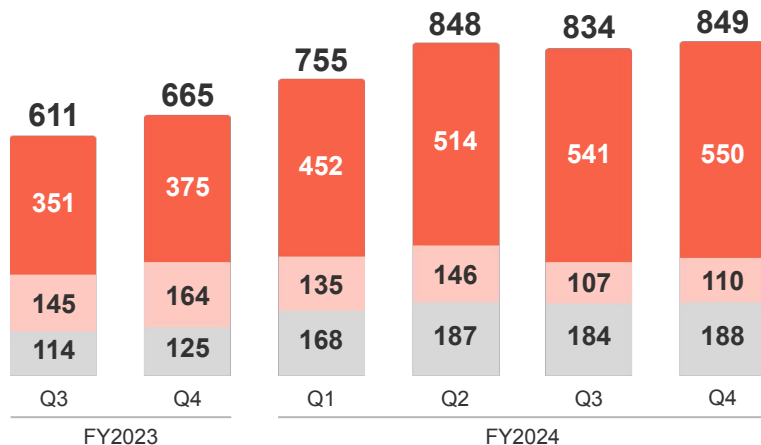
\*1：限界利益は、「売上高－通信費（売上原価）－支払手数料（売上原価）」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

\*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。

## 販管費は計画どおり四半期平均8億円の水準で推移 年間を通して営業組織の強化に投資を行った

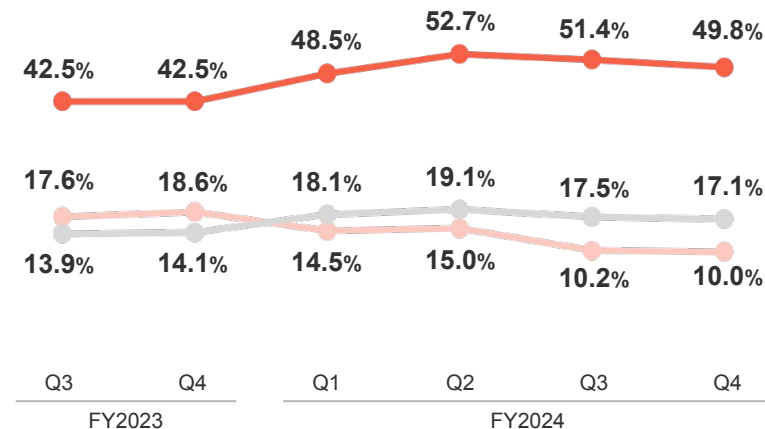
### 販管費推移\*1,2

■ : S&M 
 ■ : R&D 
 ■ : G&A  
 単位：百万円



### 売上高販管費比率\*1,2

■ : S&M 
 ■ : R&D 
 ■ : G&A  
 単位：%



\*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」。

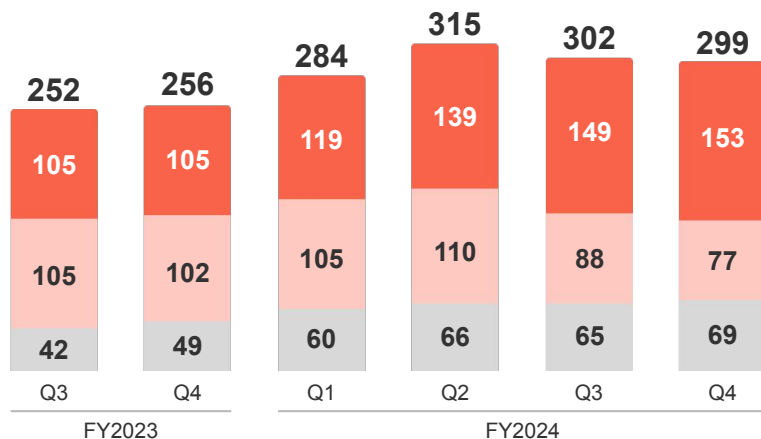
\*2 : 部署移動や組織再編の影響も考慮した配賦基準の一部見直しをFY2023.Q2に行っている。

# 先行投資（人的投資）の状況

営業部門は営業生産性を見ながら採用を進め、  
プロダクト部門は開発組織の体制や人員配置の見直しを実施

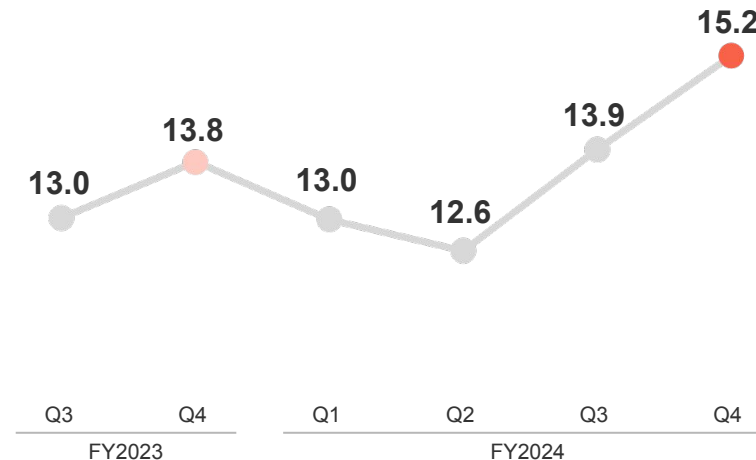
## 従業員数\*1

■ : S&M ■ : Product (プロダクト開発及びR&D) ■ : G&A  
 単位：人



## 従業員一人当たりARR

単位：百万円



\*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からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。

# FY2025 業績予想

1. FY2024.Q4 KPIハイライト
2. FY2024.Q4 財務ハイライト
3. FY2025 業績予想
4. 参考資料

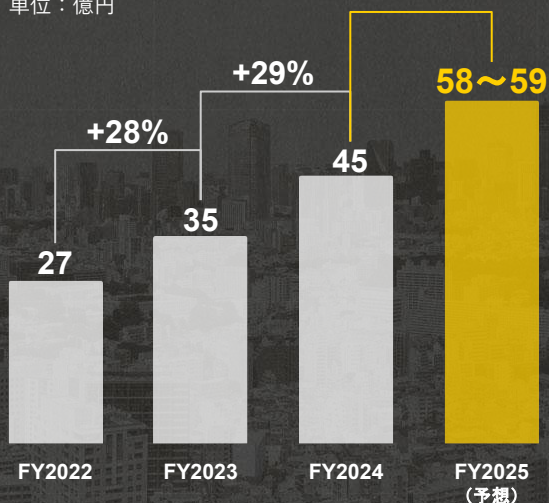


# FY2025 KGI<sup>\*1</sup>

約4年間の先行投資期間を経て、高い成長性と収益性を両立するフェーズに

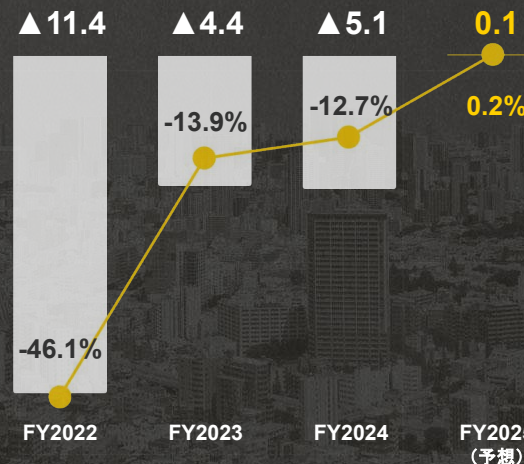
YoY Growth  
**ARR +30%**

単位：億円



**通期黒字化（営業利益）**

単位：億円、折れ線グラフ：営業利益率



\*1: 売上高及び営業利益の将来に関する記述は中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

# 先行投資期間について

建設DX市場の拡大期を見据え、先行投資により事業基盤を強化  
 拡大する需要を取り込み、効率的な成長を実現する

## 構築した事業アセット

### 建設DXを「届ける」チカラ

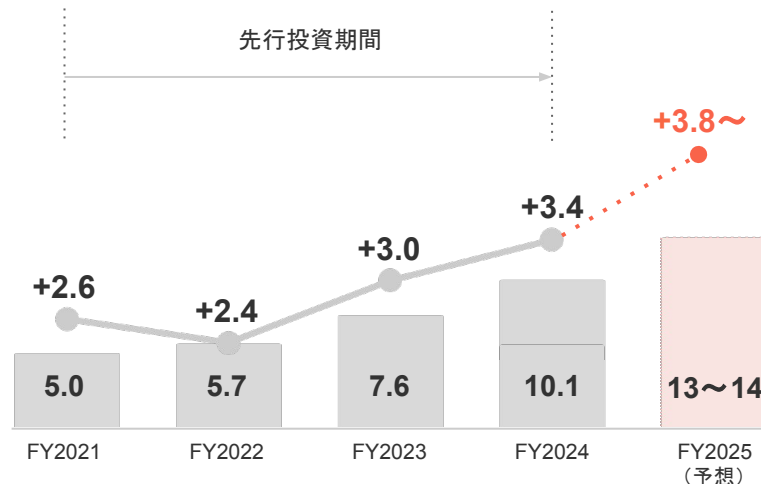


### 顧客課題を「解決する」チカラ



## 目標とする組織の生産性

●●：従業員一人あたり純増ARR(単位:百万円)  
 ■■：年間純増ARR (単位:億円)



\* 1: 従業員一人あたり純増ARR及び年間純増ARRの将来に関する記述は見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

# FY2025の重点施策

## 未導入企業の開拓

全国6箇所の自社拠点と、30社超の販売パートナーネットワークを活用し、顕在化した中小企業のDXニーズをいち早く取り込む

## 既存顧客への浸透

企業規模問わずDXニーズが高まる既存顧客に対して、新プラン切り替えやオプション機能の一括導入など、「全社導入案件」にフォーカスする

## DX先進企業との共創

SaaSやBPOサービス、個社開発なども組み合わせて、特に先進的な取り組みをする顧客群とともに、新たな施工管理プロセス構築する

### 建設業界の開拓余白



### 既存顧客の浸透ポテンシャル

(設備工事大手企業のID数推移)



### SPIDERPLUSの大手顧客基盤



\*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。

## FY2025の業績予想\*1

	FY2024実績	前期比	FY2025予想	前期比	業績予想概要
ARR	45.3億円	+29%	<b>58～59億円</b>	<b>+30%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存顧客の浸透が主要な成長ドライバー</li> <li>● 特に大手顧客の一括導入等大型商談を進める</li> </ul>
ARR純増額	+10.1億円	+32%	<b>+13～14億円</b>	<b>+30%</b>	
契約社数	2,117社	+15%	<b>2,300社超</b>	<b>+10%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期同様、新プランへの切り替えやオプション機能拡販に注力</li> <li>● 契約社数等ユーザー数の成長加速は、FY2026以降を想定</li> </ul>
ARPA	178千円	+12%	<b>210千円</b>	<b>+18%</b>	
NRR	123%	—	<b>125%超</b>	—	
売上高	40.7億円	+27.5%	<b>53億円</b>	<b>+30%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上総利益率はFY2024.Q4の約70%を目標</li> <li>● 販管費は各四半期9～10億円を想定</li> </ul>
営業利益	-5.1億円	—	<b>0.1億円</b>	<b>黒字化</b>	
従業員数	299名	+43名	<b>329～350名</b>	<b>+30～51名</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● セールス、開発部門を中心に採用</li> </ul>

\*1: 売上高、営業利益等の将来に関する記述は見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

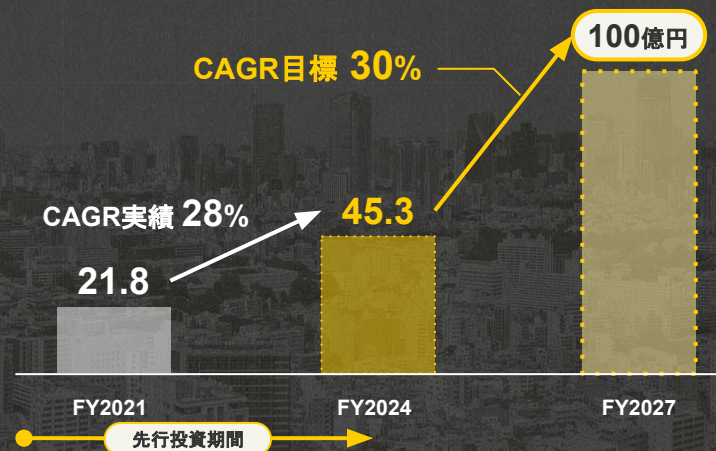


# KGIの中長期方針 \*1

高い成長性を維持しながら、収益性の高い財務を構築

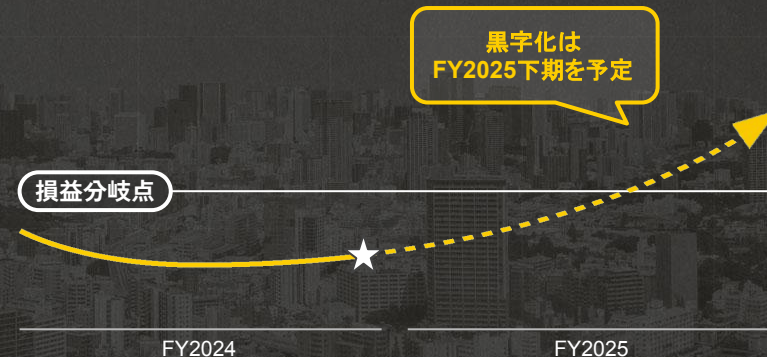
## ARR

単位：億円



## 営業利益 \*2

収益性を高めつつ、成長投資は継続



\*1: ARR及び営業利益の中長期方針は将来の結果や業績を保証するものではありません。これに関する記述には、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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

\*2: 上記図表は、当社の利益及び投資に関する考え方の説明を目的に作成したものです。

## 参考資料

1. FY2024.Q4 KPIハイライト
2. FY2024.Q4 財務ハイライト
3. FY2025 業績予想
4. 参考資料

# SPIDERPLUSのビジネスモデルについて

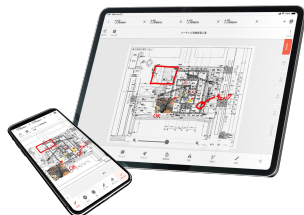


SpiderPlus & Co.

サブスクリプション型のストック収入（FY2024：売上高構成比98%）

スポット売上

S<sup>+</sup> SPIDERPLUS



SPIDERPLUS利用料  
1ID（現場監督）単位



サーバー利用料  
企業 / 支社 / 現場単位

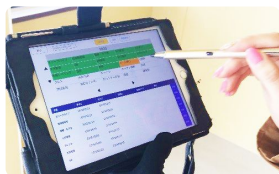


スポットサービス  
利用料  
都度見積もり

各業種別パッケージ

追加機能

スポットサービス



建築工事向け

基本機能



建築向け検査機能4種



電気設備工事向け

基本機能



電気向け検査機能5種



空調衛生設備工事向け

基本機能



空調衛生向け検査機能6種

S+BIM

BIMビューア／情報共有

S+Partner

協会社との現場内情報共有

SPIDERPLUS BPO

現場の”段取り作業”を代行

カスタマイズ開発

個社ニーズに応じた受託開発

# SPIDERPLUSの提供プランについて



業種別に必要な機能を組み合わせたパッケージ型のプランを提供  
(FY2023.Q3から提供開始)



# SPIDERPLUSが解決する現場の課題について

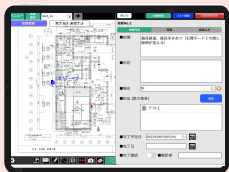


## 図面管理

最新図面がどれか分からず  
図面の取り違えが発生



最新の図面が一目でわかり  
施工ミスを防止

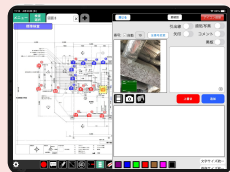


## 写真管理

どこで撮った写真か  
分からない



図面に写真が紐づき  
どこで撮ったかすぐわかる



## 検査記録

検査時には  
多くの人手が必要



検査機器を使用して  
一人で検査が完結



## 是正指示

業者別の是正指示書  
作るのに時間がかかる



業者ごとの是正項目と  
是正指示一覧を簡単に出力





# SPIDERPLUSの導入実績について

SpiderPlus &amp; Co.

## 建設DXサービスの 카테고리・リーダー

### 業界大手を中心とした顧客基盤

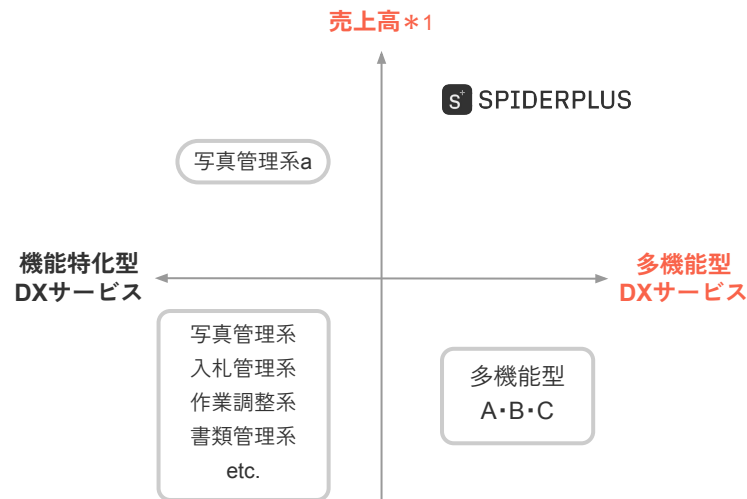
#### 総合建設工事・デベロッパー



#### 電気設備工事・空調衛生工事



### 建設DX業界におけるポジショニング



\*1: デロイトトーマツ経済研究所「Con-Tech(建設テック)ソリューション市場展望 2022年度版 (2023年1月発刊)」における「施工管理ソリューション市場動向」「写真・図面管理ソリューション市場動向」及び、個別競合企業の売上高を基準として実績。

# 建設DX市場の見通しについて

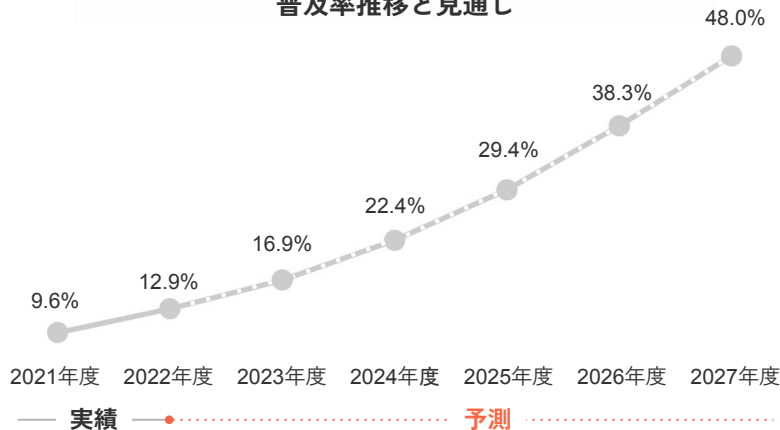


## 2024年問題を契機としたDXニーズの拡大と多様化が見込まれる

### 建設DXの普及はこれから加速する\*1

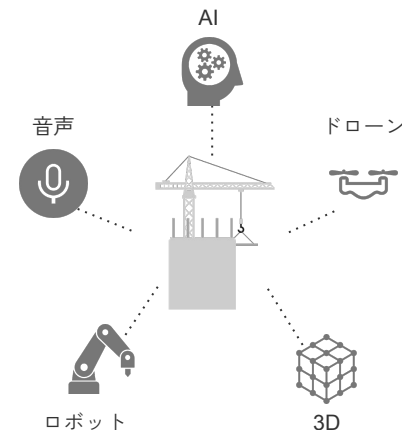
建設業マネジメントクラウドサービスは  
今後急速な普及が見込まれる

普及率推移と見通し



### DXニーズは高度かつ多様に発展する

施工管理のみでなく、業務のあらゆる面で  
急激な技術革新と様々な技術の活用が進む

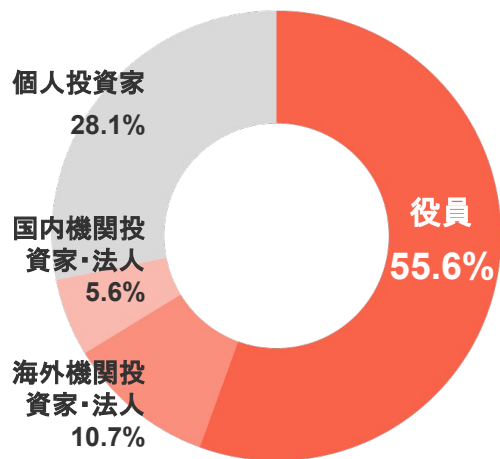


\*1: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート2023年10月号「建設業マネジメントクラウドサービス市場の動向とベンダシェア」より引用。

# 株主構成について

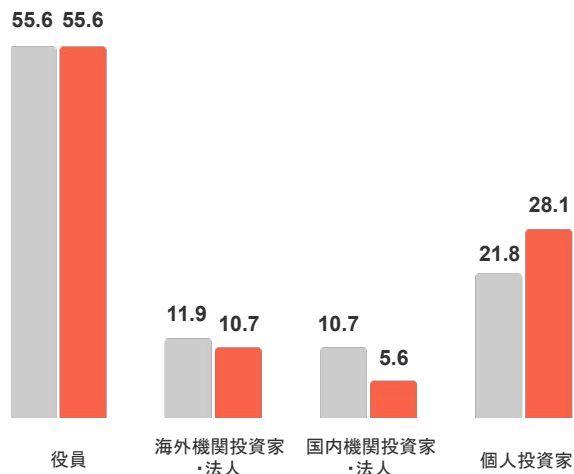
## 株主構成\_2024年12月31日時点

\*1



## 株主構成の変化 \*1

■ : 2024年6月30日時点  
 ■ : 2024年12月31日時点 単位: %



## 株主還元方針

- 成長投資の財源と経営の安全性を確保した上で、余剰資金の範囲内で株主還元策を前向きに検討する方針
- FY2024においては配当可能原資の観点も踏まえて、優待制度を開始
- FY2025の通期黒字化達成後、十分な配当可能原資確保されたのち、配当等の株主還元策を検討する

### FY2024から開始した株主優待の内容

毎年12月31日時点の株主名簿に記載された500株(5単元)以上保有の株主が対象

優待内容は対象株主1名に対して、2,000円分のQuoカードを贈呈

来年度以降、長期保有社向け優待設計も検討予定

\*1: 潜在株式を含まず算出。

事業内容や成長戦略に関する詳細説明は下記を御覧ください

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

事業内容／市場環境／事業計画／成長戦略について

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/a620c124/275f/4eed/a6ba/f27b6f82cedf/140120240308550905.pdf>



1. 事業内容 . . . . . P8
2. 市場環境 . . . . . P18
3. 事業計画 . . . . . P24
4. 成長戦略 . . . . . P31
5. 会社情報・事業内容補足 . . . . . P40
6. 人的資本戦略 . . . . . P50



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、保証していません。

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。