

2021年2月24日

各 位

会 社 名 スパイダープラス株式会社

代 表 者 名 代表取締役社長 伊 藤 謙 自

(コード番号：4192 東証マザーズ)

問 合 せ 先 取締役管理本部本部長 大 村 幸 寛

(TEL. 03-6709-2830)

2021年12月期の業績予想について

2021年12月期(2021年1月1日～2021年12月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2021年12月期 (予想)		2020年12月期 (実績)		2019年12月期 (実績)			
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売 上 高		2,216	100.0	12.3	1,973	100.0	53.4	1,286	100.0
営 業 利 益 又は営業損失(△)		△540	△24.4	-	112	5.7	75.1	64	5.0
経 常 利 益 又は経常損失(△)		△590	△26.6	-	106	5.4	79.4	59	4.6
当 期 純 利 益 又は当期純損失(△)		△593	△26.8	-	103	5.2	63.3	63	4.9
1株当たり当期純利益又は1 株当たり当期純損失(△)		△19円11銭		3円58銭		2円19銭			
1株当たり配当金		-		-		-			

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。

2. 2019年12月期(実績)及び2020年12月期(実績)の1株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数により算出し、2021年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(3,000,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

3. 2020年12月8日付で、普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。上記では、2019年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。

4. 2021年2月12日開催の取締役会において承認された2020年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年2月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

【2021年12月期業績予想の前提条件】

本資料に記載の2021年12月期の業績予想数値は、2020年12月期の実績数値に基づき、策定した数値となっております。

1. 全体の見通し

当社主力サービスである「SPIDERPLUS」は、建設業の現場業務をDX(デジタルトランスフォーメーション)する事によって生産性向上に貢献するSaaS(注)であります。

建設業界では、人手不足と働き方改革による生産性向上という、喫緊の課題を抱えております。厚生労働省「毎月勤労統計調査(令和2年9月確報版)」によると、2020年の建設業の年間労働時間は、2,005時間と調査対象全産業の年間労働時間1,630時間に比べ高い水準にあり、加えて、年間出勤日数は、247日と調査対象全産業213日に比べ多くなっております。また、日経BP「建設テック未来戦略(2020年3月16日発行)」によると、建設業界における人手不足と高齢化の影響により、建設需要に対して今後100万人の労働者が不足すると言われております。

その中で、当社の「SPIDERPLUS」は現場のペーパーレス化と情報共有の促進を図っていくことから、労働時間の短縮化、ひいては年間出勤日数の短縮に一定の貢献ができると考えております。

建設業の生産体制を将来にわたって維持していくためには、若年層の入職促進と定着による円滑な世代交代が不可欠であり、当社の「SPIDERPLUS」によって建設業のIT化を推し進めることで、一定の貢献ができると考えております。

このような事業環境において、2020年12月期は、新型コロナウイルス感染拡大の影響によって、展示会などの中止によるリード獲得やアポイント獲得の遅れ、顧客企業内での検討の長期化といった影響が顕在化しました。それを受け、Web広告を中心としたオンラインマーケティングの拡充や、新規顧客獲得の一層の拡大と認知向上を狙ったテレビコマーシャル等のマーケティング活動を実施した結果、新型コロナウイルス感染拡大の影響を最小限に留め、「SPIDERPLUS」のID数は順調に増加し、売上高1,973百万円(前期比53.4%増)、営業利益112百万円(前期比75.1%増)、経常利益106百万円(前期比79.4%増)を計上いたしました。

セグメント別では、「SPIDERPLUS」を提供するICT事業においては、ユーザー間の情報共有や検査機器との連携による各種建設工程での検査など、業務効率化の利点を訴求し、新規顧客の開拓に努めたことにより、2020年12月期末におけるID数は38,560(前期比32.8%増)、契約社数は793社(前期比67.6%増)となりました。この結果、ICT事業の売上高は1,483百万円(前期比54.7%増)、セグメント利益は432百万円(前期比56.8%増)となりました。

熱絶縁工事施工を提供するエンジニアリング事業においては、一時的な大型案件の受注と東京オリンピックを背景とした建設需要の高まりによる追い風がありました。この結果、売上高は489百万円(前期比49.9%増)、セグメント利益は73百万円(前期比63.2%増)となりました。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年2月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

2021年12月期は、建設業界における人手不足や働き方改革の影響から、DXによる業務効率化を推進する企業が増加するなど、IT投資への意欲は引き続き旺盛に推移するものと考えます。また、こうしたトレンドは中長期的に継続するものと考えております。

ICT事業においては、顧客の増加並びに建設業界のITリテラシーの向上により、顧客の要望がより多様化・深化している状況を踏まえて、開発人員増強によるプロダクトの強化、積極的なマーケティング活動、および営業人員の増強により、売上高成長率を高める方針に切り替え、広告宣伝費及び人件費などへの積極的な先行投資を見込んでおります。

エンジニアリング事業においては、2020年12月期において一時的な建設需要の高まりを受けておりましたが、2021年12月期は当該影響を織り込んでおりません。

このような状況のもと、2021年12月期の業績予想においては、ICT事業の主力サービスである「SPIDERPLUS」の堅調なID数増加等によって増収が見込まれる一方、エンジニアリング事業では積極的な事業拡大を行わないことによる減収を踏まえ、売上高2,216百万円(前期比12.3%増)と見込んでおります。

また、ICT事業について上述の売上高成長率の拡大を目的とした先行投資を実行するため、2021年12月期は、営業損失540百万円(前期は営業利益112百万円)、経常損失590百万円(前期は経常利益106百万円)、当期純損失593百万円(前期は当期純利益103百万円)を見込んでおります。

(注)SaaS：Software as a Serviceの略称。IDを発行されたユーザー側のコンピュータにソフトウェアをインストールするのではなく、ネットワーク経由でソフトウェアを利用する形態のサービス。

2. 項目別の見通し

(1) 売上高

当社の売上高は、「SPIDERPLUS」を提供するICT事業と、熱絶縁工事を提供するエンジニアリング事業により構成されており、業績予想はセグメント毎に行っています。2020年12月期における売上高1,973百万円の内訳は、ICT事業1,483百万円、エンジニアリング事業489百万円であり、ICT事業の売上高が全社売上高の約7割を占めます。

① ICT事業

ICT事業の売上高は、顧客との契約において定められたID単位で毎月課金される「ストック収入」、受託開発による「カスタム収入」、タブレットやタブレットケースなど周辺機器の販売による「その他売上高」により構成されます。なお、ICT事業の売上高のうち「ストック収入」の割合が95%超を占め、「ストック収入」の内訳は、「SPIDERPLUS」の「月額利用料」及びその利用に伴い毎月经常的に発生する「サーバー利用料等」で構成されます。

(「ストック収入」について)

「ストック収入」の2021年12月期の予想数値は、「毎月末の目標ID数」を算出のうえ、「月額利用料」は「毎月末の目標ID数×毎月の目標単価」により、「サーバー利用料等」は「1IDあたりのサーバー利用料等×毎月末の目標ID数」により算出しております。各項目の具体的な考え方は下記のとおりです。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年2月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

<毎月末の目標 ID 数について>

毎月末の目標 ID 数は、「前月末の ID 数+当月における新規顧客からの新規 ID 数+当月における既存顧客からの追加 ID 数-当月見込み解約 ID 数」により算出しております。

新規顧客からの新規 ID 数及び既存顧客からの追加 ID 数については、それぞれ「見込み商談数×平均商談成約率×商談成約に伴う平均増加 ID 数」により算出しており、各項目の算定方法は下記のとおりです。

- ・ 「見込み商談数」は、新規顧客と既存顧客で分けて算出しております。
- ・ 新規顧客の「見込み商談数」は「顧客からの直接問合せ及び申し込みにより発生する商談数+テレアポなどの営業活動により発生する商談数」により算出しております。各商談数は、2020 年 12 月期の実績を参考として算出した数値を中計期間にわたり横引きで設定しております。
- ・ 既存顧客の「見込み商談数」は、「前月に発生した商談数×当月末目標 ID 増加率」により算出しております。なお、当月末目標 ID 増加率は、計画上の既存顧客に関する売上高成長率等を勘案した数値を使用しております。
- ・ 「平均商談成約率」及び「商談成約に伴う平均増加 ID 数」は、新型コロナウイルス感染拡大が始まった 2020 年 12 月期実績を参考に中計期間にわたり横引きとしております。
- ・ 当月の見込み解約 ID 数は、「前月末の ID 数×2020 年 12 月期の月次平均解約率」により算出しております。

<毎月の目標単価及び 1 ID あたりのサーバー利用料等について>

「月額利用料」の算定に使用する「毎月の目標単価」は、「SPIDERPLUS」へのオプションの浸透等による 1 ID あたりの標準販売単価の上昇により、毎月の平均単価が上昇していることを踏まえ、2021 年 12 月期においても、2020 年 12 月期の平均単価増加率が引き続き継続すると考えております。

また、「サーバー利用料等」の算定に利用する「1 ID あたりのサーバー利用料等」は 2020 年 12 月期の実績を参考に算出しています。

(カスタム収入について)

カスタム収入及びその他売上高につきましては、積極的な営業を行わない方針であり、2020 年 12 月期の実績を参考に予測数値を算定しています。

以上の結果、2021 年 12 月期における ICT 事業の売上高は、1,953 百万円(前期比 31.6%増)を見込んでおります。また、ID 数及び ID 単価の持続的な増加と、現状の解約率が今後も継続すると考え、2021 年 12 月末の ID 数は、約 48,000(前年比約 24.4%増)を予定しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021 年 2 月 24 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

② エンジニアリング事業

エンジニアリング事業は、熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために行う、装置や配管に断熱材を取付ける熱絶縁工事を中心に運営しております。売上高は、工事受注高を工事完成基準にもとづいて計上しており、当事業においては、2020年12月期に一時的な大型案件の受注と東京オリンピックを背景とした建設需要の高まりによる追い風がありましたが、2021年12月期以降は積極的な営業を行わず、また、一時的な大型案件の受注も見込まないため、エンジニアリング事業をICT事業の研究開発部門として位置づけ、建設業の最新トレンドの収集や社員の建設業への理解を深めるOJTの場として活用していく方針であります。

その結果、2021年12月期におけるエンジニアリング事業の売上高は262百万円(前期比46.3%減)を見込んでおります。

以上の結果、当社の2021年12月期の売上高は、ICT事業のID数の堅調な増加による増収を見込む一方、エンジニアリング事業の減収を反映したため、2,216百万円(前期比12.3%増)となる見込みであります。

(2) 売上原価

① ICT事業

ICT事業における売上原価は、「SPIDERPLUS」にかかる人件費及びサーバー費用が主な内訳であり、ICT事業にかかるセグメント売上原価の約8割強を占めております。人件費は、ICT事業における開発部門にかかる人件費で構成されており、既存の従業員及び将来の採用計画に基づき算出しており、システム開発に従事するエンジニアを増員する方針であります。採用計画は、従業員1人あたり売上高を基準として策定しております。当該計画を達成するために、採用部門人員の増加と会社PR活動の推進を実施する方針であり、その結果、2021年12月期において人件費は233百万円(前期比96.4%増)を見込んでおります。

サーバー費用は、「SPIDERPLUS」のID数に比例して増加するため、「目標ID数×2020年12月期のID当たり平均サーバー費用」により、算出しております。売上計画における目標ID数に比例して、2021年12月期においては202百万円(前期比24.0%増)を見込んでおります。

以上の結果、2021年12月期のセグメント売上原価は、積極的な開発人員の増員を主な要因として、876百万円(前期比70.2%増)を見込んでおります。

② エンジニアリング事業

エンジニアリング事業における売上原価は、断熱材の仕入及び外注費が主な内訳であり、エンジニアリング事業にかかる売上原価の約8割を占めております。売上原価は、過去の実績に基づいた売上原価率を乗じて算出しております。資材価格や外注単価の高騰した場合など、外部環境の変化に対しては、利益率の良い案件を選別して工事を受注し、変動費を調整する事で、過去の原価率を維持する方針であります。

以上の結果、2021年12月期のセグメント売上原価は、セグメント売上高が262百万円(前期比46.3%減)である事に応じて、252百万円(前期比38.4%減)を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年2月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

(3) 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費により構成されております。

人件費については、本社及び ICT 事業部のセールス部門の人件費で構成されており、既存の従業員及び将来の採用計画に基づき算定しております。

2021 年 12 月期は、営業並びに顧客サポートに従事するビジネス人員を増加させる予定であり、採用計画は、従業員 1 人あたり売上高を基準として策定しております。

当該計画を達成するために、採用部門人員の増加と会社 PR 活動の推進を実施する方針であり、その結果、人件費は 287 百万円(前期比 55.4%増)を見込んでおります。

広告宣伝費については、2020 年 12 月期第 4 四半期より新型コロナウイルスの感染拡大を考慮して、Web 広告を中心としたオンラインマーケティングの拡充や、新規顧客獲得の一層の拡大と認知向上を狙ったテレビコマーシャル等のマーケティング活動を実施する方針とし 2020 年 12 月期第 4 四半期にはテレビコマーシャルを実施しました。2021 年 12 月期においても、引き続きオンラインマーケティングによるリード獲得施策を継続し、さらに、将来のシェア拡大を目的とした認知度向上のためのテレビコマーシャルなども併せて、より一層積極的にマーケティング活動を実施します。その結果、広告宣伝費は 305 百万円(前期比 168.8%増)を見込んでおります。

以上の結果、2021 年 12 月期の販売費及び一般管理費は人件費及び広告宣伝費の増加を主要因として、919 百万円(前期比 72.0%増)を想定しております。

(4) 営業外損益、経常損失

営業外収益は、大きな発生を見込んでおりません。

営業外費用は、上場関連費用を主な要因として、46 百万円(前期比 615.6%増)を見込んでおります。

以上の結果、経常損失は 590 百万円(前期は経常利益 106 百万円)を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純損失

2021 年 12 月期においては、特別損益は見込んでおりません。

以上の結果、当期純損失は 593 百万円(前期は当期純利益 103 百万円)を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、経営環境の変化等の様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021 年 2 月 24 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。