

FY2024.Q2 決算説明資料

2024年8月22日訂正版

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

建設現場をDXする

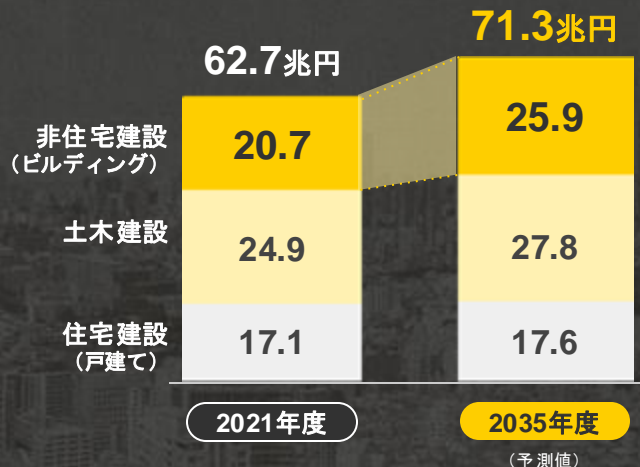
Construction

Technology

私たちが捉える建設DXの市場機会

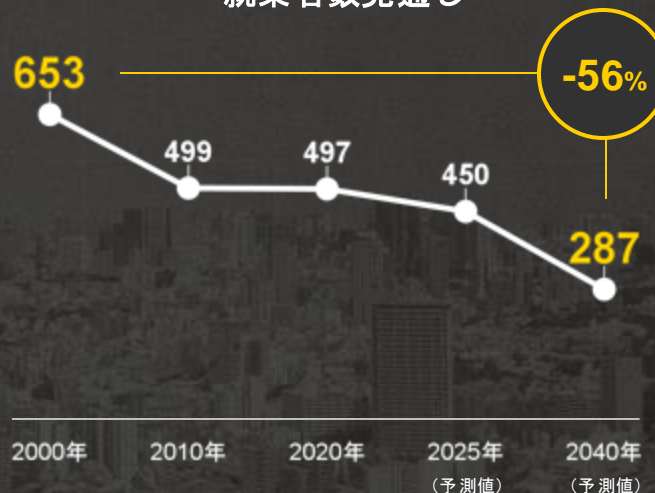
拡大する需要*1

建設投資額見通し



減少する担い手*2

就業者数見通し

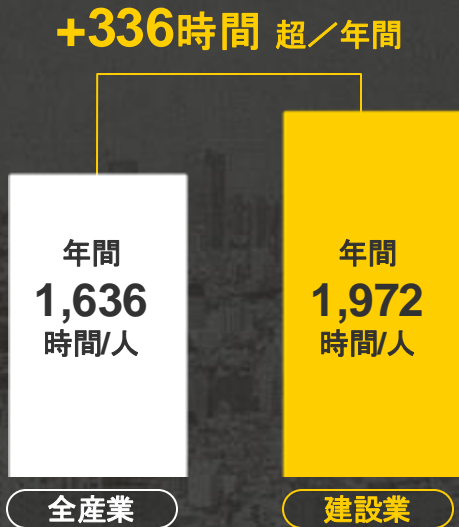


*1: (一財)建設経済研究所「建設投資の中長期予測(2035年度までの見通し)(2021年3月26日発表)」及び、国土交通省「令和3年度(2021年度)建設投資見通し」より弊社作成。2035年度の見通しは、(一財)建設経済研究所による新型コロナウイルスから早期に経済回復した場合の試算値を使用。

*2: 2020年3月16日発行日経BP「建設テック未来戦略」及び、総務省平成27年国勢調査「就業状態等基本集計結果」及び国土交通省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」より、2020年度の国内建設業投資額63兆円(見通し)が2040年まで同程度で推移した場合、建設業就業者がより不足すると弊社独自に推計。

建設業界の転換点「2024年問題」

常態化している長時間労働*1



残業時間上限規制の開始*2

労働時間の上限規制（原則）

残業時間は1ヶ月あたり45時間まで

違反事業者は罰則対象

6ヵ月以下の懲役または30万円以下の罰金

*1：厚生労働省「毎月勤労統計調査」における2023年各月の結果を基に弊社集計。

*2：「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」を指し、2024年4月から適用開始。

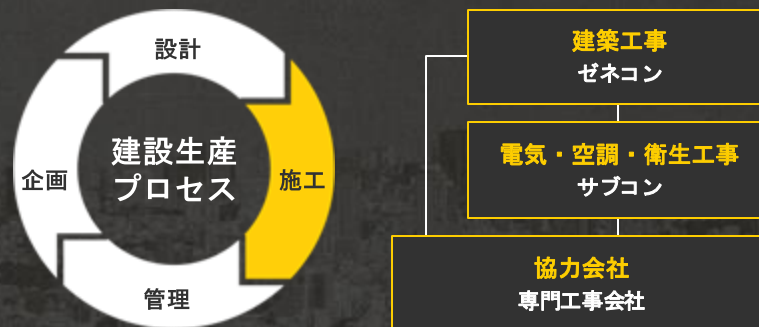
建設現場の業務効率化SaaS「SPIDERPLUS」

S⁺ SPIDERPLUS



建設現場の施工管理に特化

ビル・マンション・工場・商業施設など、
大規模現場で活用



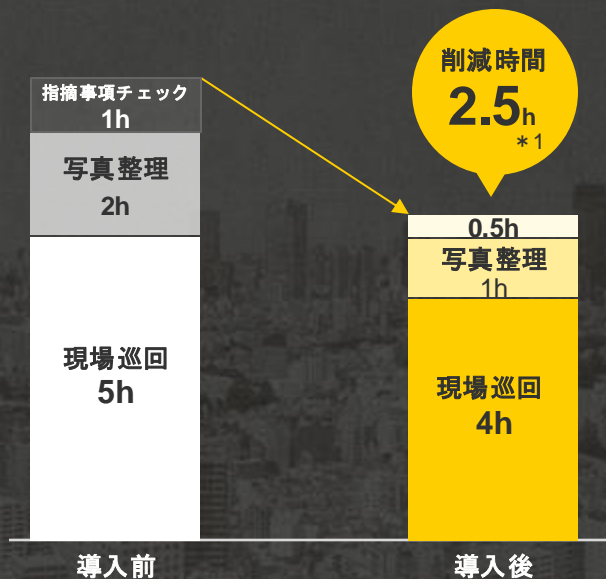
(施工管理の5大業務*1)



*1: SPIDERPLUSが対応する業務及びその割合を色塗りと濃淡で明示。

SPIDERPLUSによる導入効果

「日々の業務」を効率化*1



「現場全体」を効率化

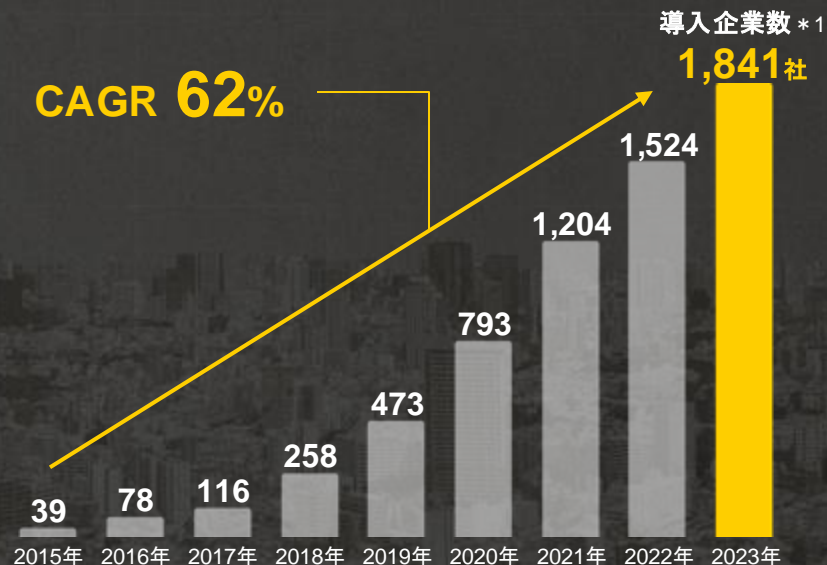
現場内の事業者間連携による業務効率化
ユーザーが増えるほど利便性が高まる



*1: 削減できる作業時間はタブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づくもの。

建設業界のトップランナー企業が導入 広がり続けるSPIDERPLUSネットワーク

導入企業抜粋



*1：導入企業数は各年12月末時点のSPIDERPLUS導入企業の実績。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

FY2024.Q2 業績ハイライト

- 1. FY2024.Q2 業績ハイライト
- 1. FY2024.Q2 財務ハイライト
- 1. ビジネストピックス
- 1. 参考資料

FY2024.Q2 概要

事業進捗

建設DX需要の増加を見込む2024年下期に向け事業基盤を強化

KPI進捗

ARR成長率がYoY+30%に上昇
FY2024末のARR50億円達成に向けて計画通り進捗

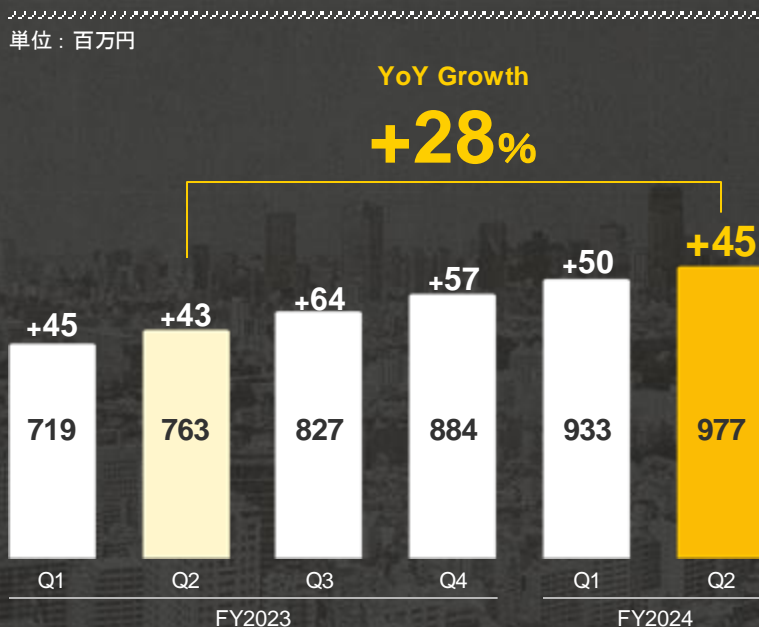
業績進捗

先行投資期間の最終年度として上期は規模拡大投資を優先
Q3以降は赤字縮小の見通し

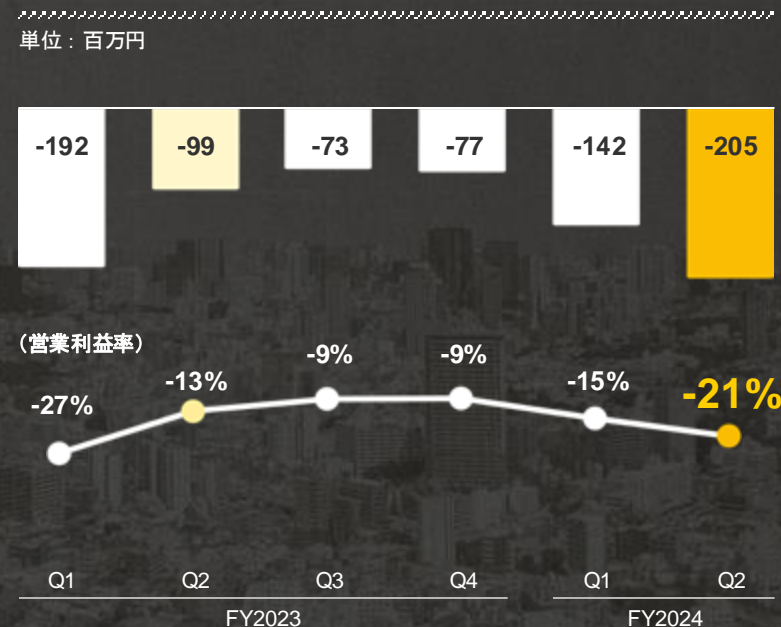
業績進捗

FY2024は先行投資期間最終年度として採用を加速
規模拡大投資は一巡し、下期以降はARR成長率をさらに高めるフェーズに

売上高（四半期）

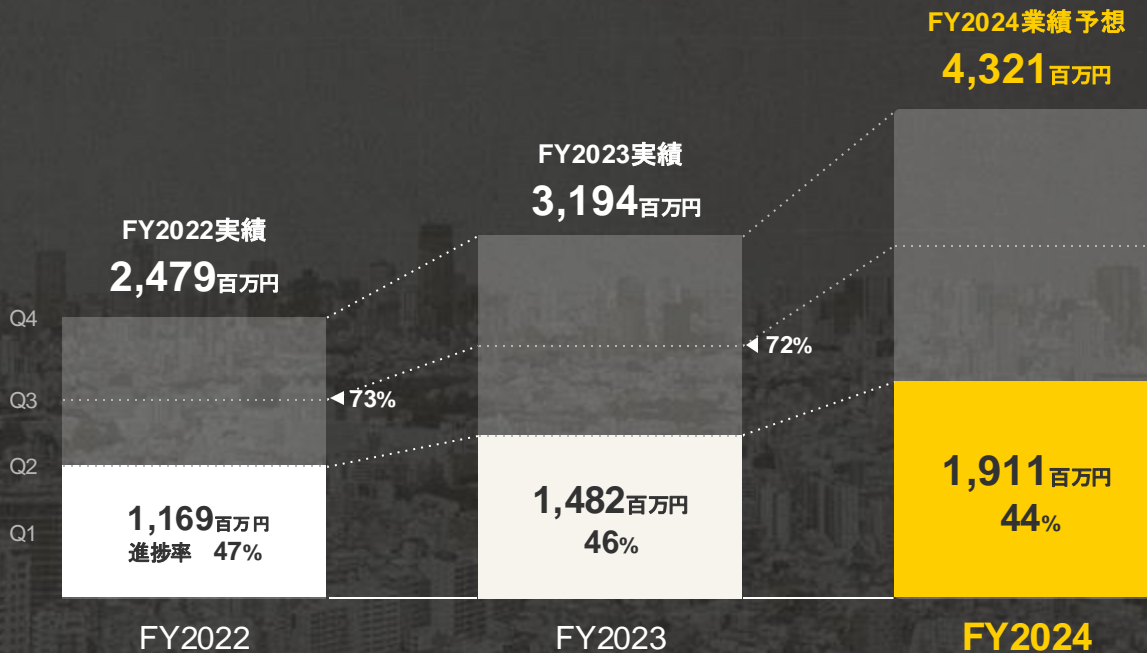


営業利益（四半期）



売上高進捗

FY2024上期は例年と同程度かつ、計画内の水準で進捗



KPI^{*1}

ARR

3,963百万円
YoY Growth **+30%**

ID

71,809ID
YoY Growth **+14%**

ARPU

4,600円
YoY Growth **+14%**

契約企業

1,985社
YoY Growth **+19%**

ARPA

166千円
YoY Growth **+9%**

解約率

0.7%

ARR	ID	ARPU	契約企業	ARPA	解約率
○	△	◎	○	○	○

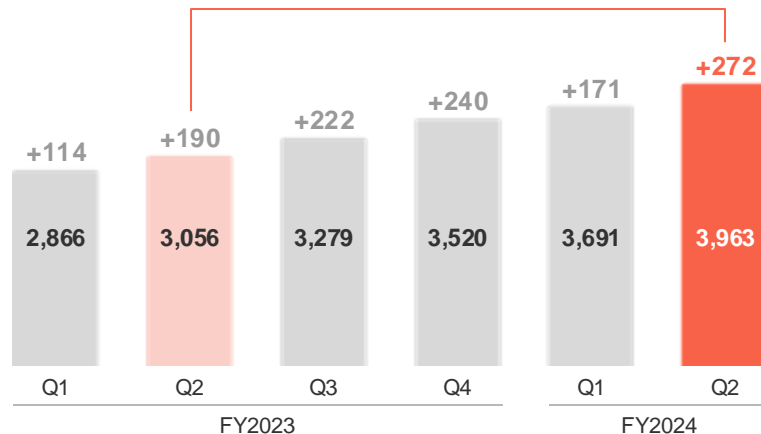
*1: ◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。◎: 想定以上の結果であることを表す記号。○: 想定通りないし良化していることを表す記号。△: 想定を下回っていることを表す記号。×: 想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

ARRは、既存顧客へのオプション浸透施策を主な要因として拡大 ARR成長率が計画通り向上

ARR*1

単位：百万円

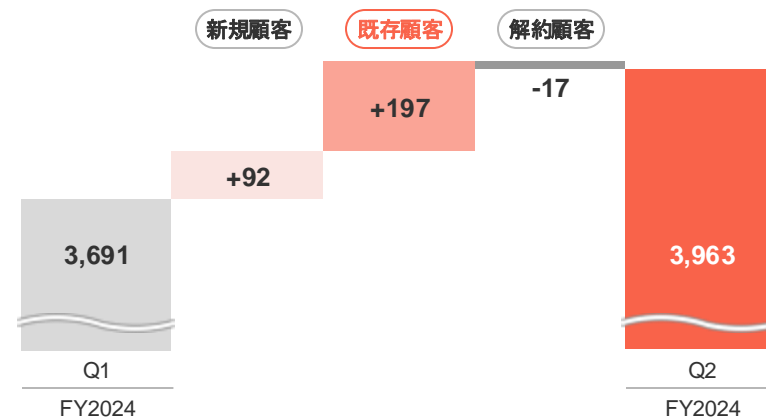
YoY Growth
+30%



ARR増減分析*2

単位：百万円

一貫してSPIDERPLUSの成長ドライバーは既存顧客の浸透



*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。

補足

DX需要の動向

生産性向上が必須となり、積極的なDX投資をする顧客が増加

建設業界の「2024年問題」

働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律

労働時間に上限を設定

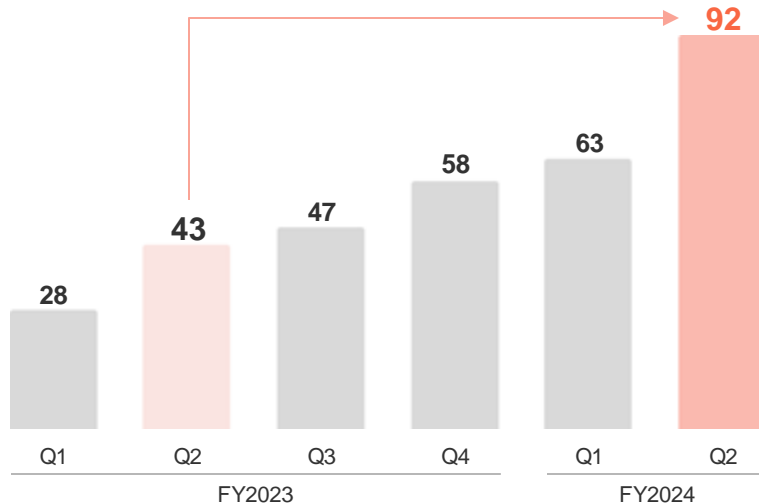
残業時間は1ヶ月に45時間まで（原則）

違反事業者は罰則対象

6カ月以下の懲役または30万円以下の罰金

新規契約企業のARR推移*1

単位：百万円



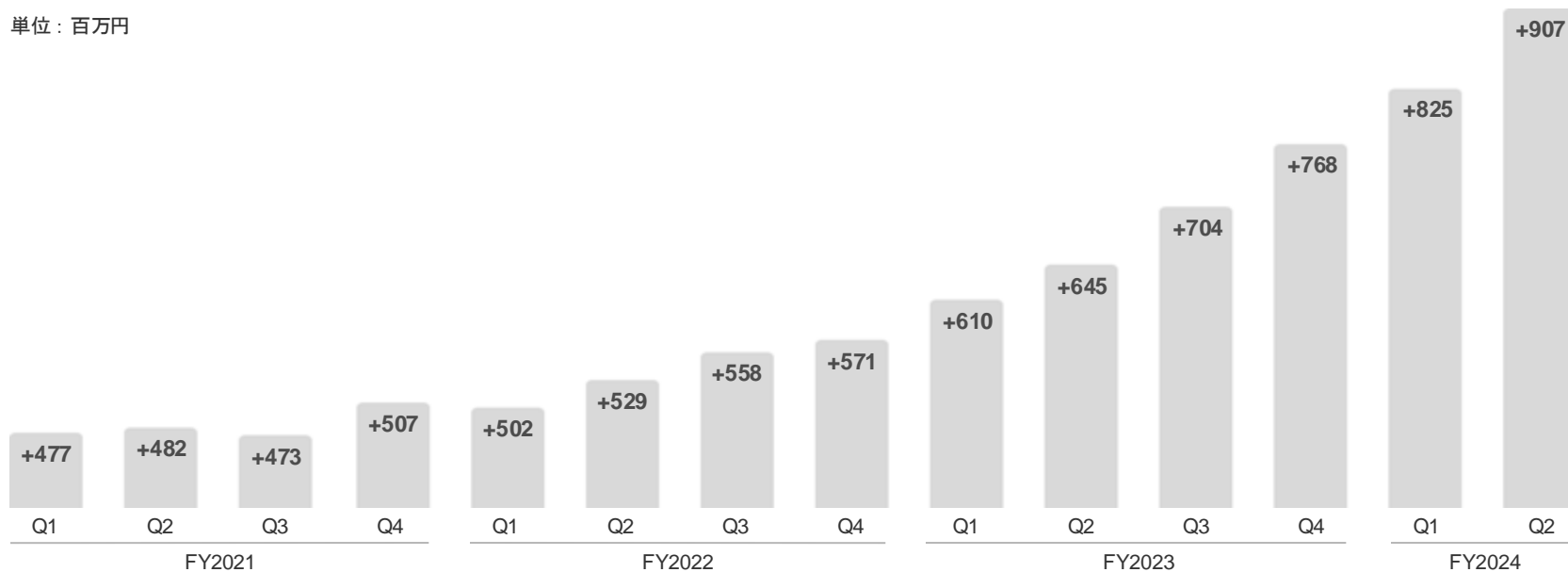
*1：各四半期において新規契約した顧客の契約時ARR

補足

年間純増ARRの推移

生産性を高めながら、年間純増ARR*1の増加ペースを加速
DX需要の拡大を捉えることで今後更なる加速を見込む

単位：百万円



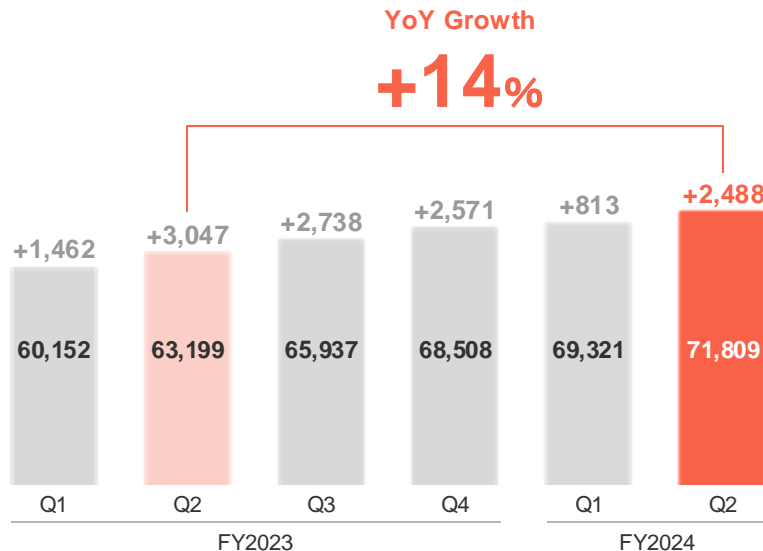
*1：1年間のARR純増額を表し、「年間純増ARR=四半期末ARR-当該期末の1年前のARR」で算定（例：FY2024Q2の年間純増ARR=FY2024.Q2末ARR - FY2023.Q2末ARRで算定）

ID数・ARPU

FY2024末のARR目標50億円に向け、大手顧客の浸透に注力
オプション機能のクロスセルや新プラン切替が進み、ARPU成長が想定を上回る

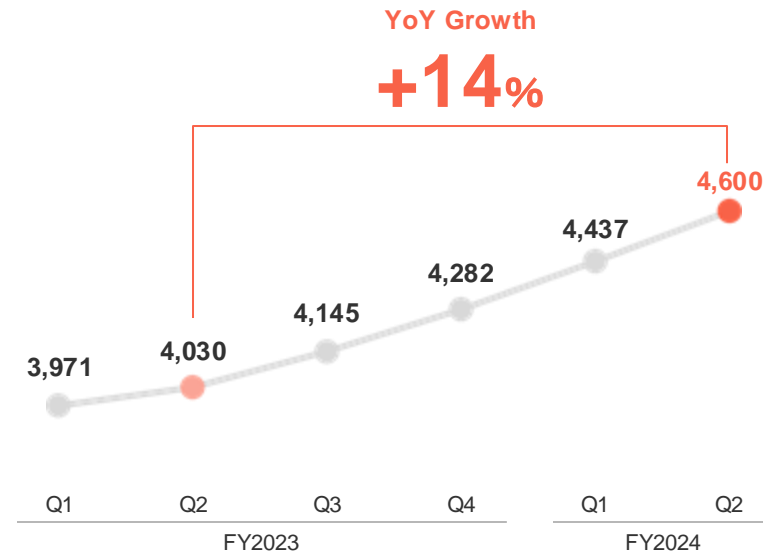
ID数

単位：ID



ARPU*1

単位：円



*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。

補足

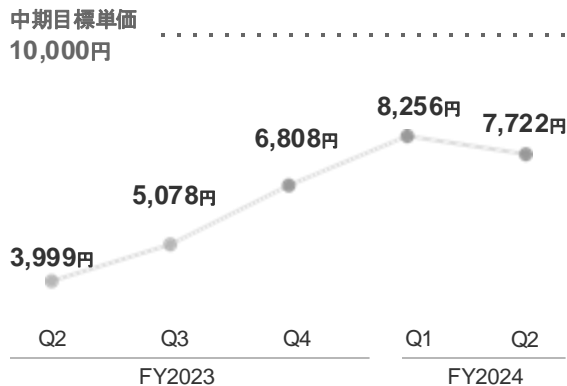
ARPU成長の背景

オプション機能と新プランが顧客課題を捉える

新規顧客

2023年下期より新規顧客へ新プランで提案開始
 (FY2024は、Q1の単価水準8,000円前後で
 推移する見込。当Q2も同水準と整理)

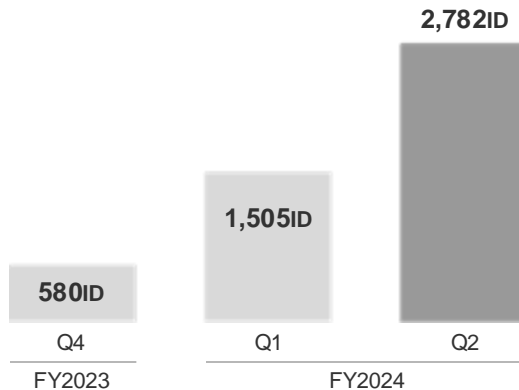
新規導入顧客の契約時ARPUの推移*1



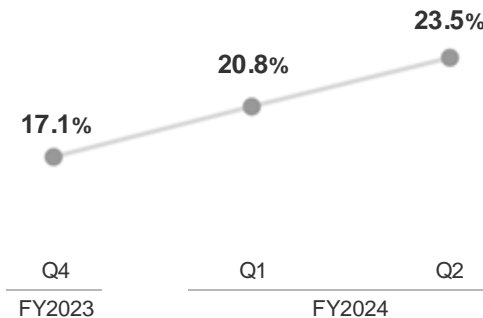
既存顧客

顧客の利用状況に応じて、
 新プランへの切り替えや、指摘管理オプションの追加導入を推進

新プランの導入ID数



指摘管理機能の導入率*2



*1: 指摘管理機能の導入率は、「各四半期末時点の指摘管理オプション導入ID数÷同四半期末のID数」にて算出。

*2: 新規導入顧客の契約時ARPUは、各四半期における新規顧客のID単価(サーバー利用料除く)の平均値。「新規契約時の月額利用料(サーバー利用料除く)÷新規契約ID数」により算出。

補足

新プランについて

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

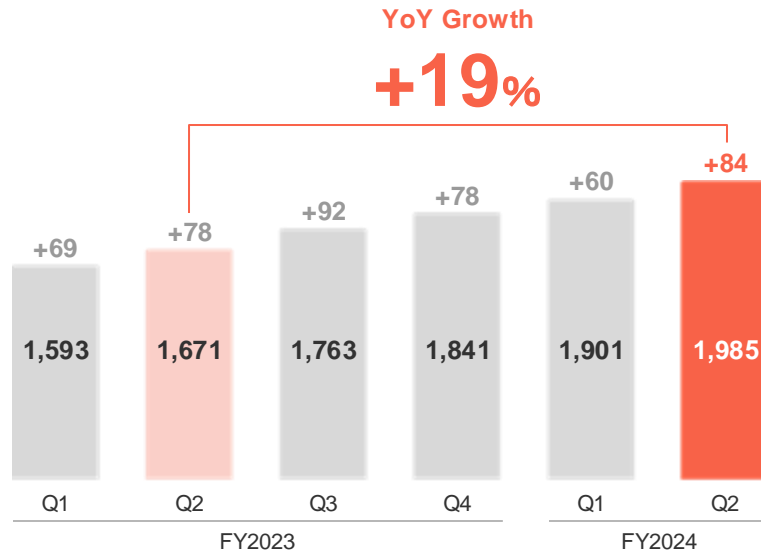


契約企業・ARPA

契約企業純増数はFY2024末目標に向けて順調に推移
ARPAは大手企業の契約単価向上を主な要因として成長

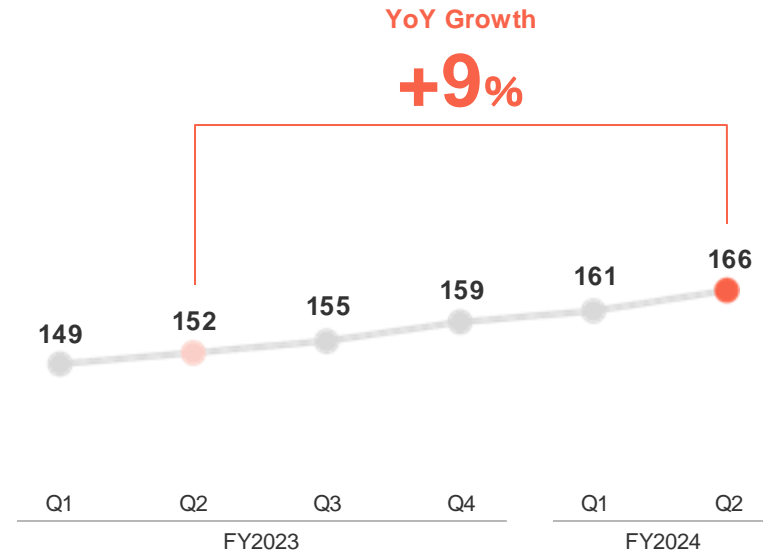
契約企業

単位：社



ARPA（1社あたり契約金額）*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。

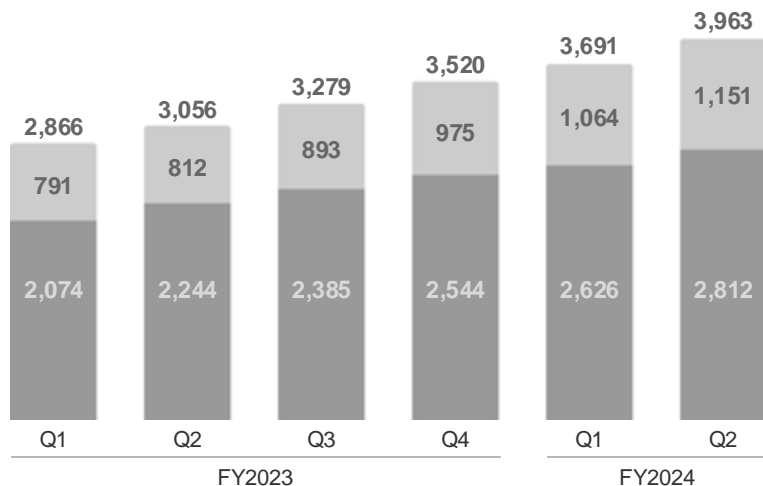
補足

顧客規模別ARR・ARPA

ARRの大部分を占める大手顧客中心に開拓を進めるとともに、
販売網拡大戦略により中小規模の顧客獲得も堅調に進む

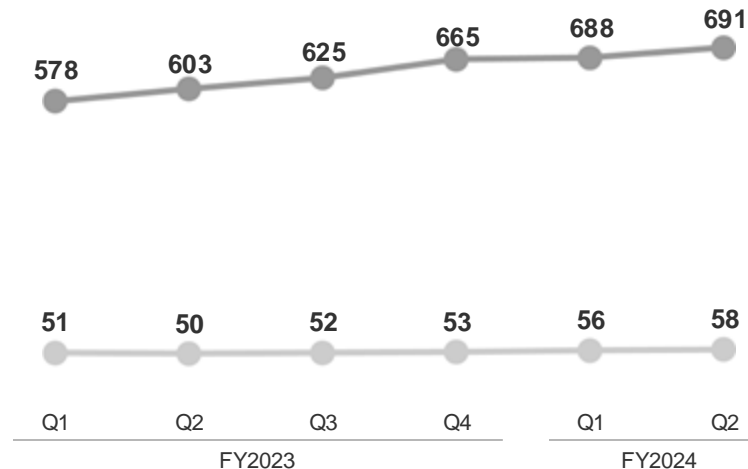
顧客規模別ARR

単位：千円 ■：大手建設顧客 ■：中小建設その他顧客



顧客規模別ARPA

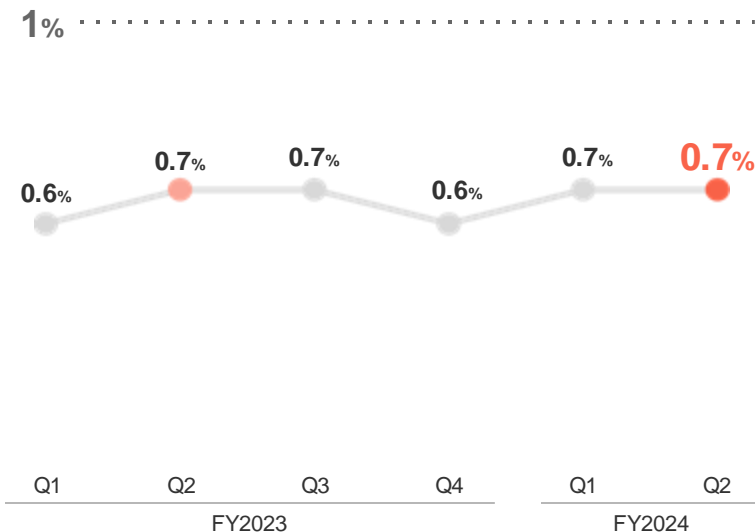
単位：千円 ●：大手建設顧客 ●：中小建設その他顧客



*1：大手・中小の区分は、従業員数300名等を主な基準とした当社社内の顧客管理基準に基づく分類（詳細な分類基準は非公開）。

解約傾向に変化はなく、解約率は今後も低位で推移する見込み

企業単位の解約率推移*1



低解約率を維持する取り組み



*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.Q2 財務ハイライト

- 1. FY2024.Q2 業績ハイライト
- 1. FY2024.Q2 財務ハイライト
- 1. ビジネストピックス
- 1. 参考資料

財務ハイライト

安定した財務基盤のもと先行投資を継続
開示業績予想に変更はなし

単位：百万円	FY2024.Q2 連結会計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	1,911	+28.9%	4,321
営業損失	-347	—	-429
経常損失	-347	—	-446
当期純損失	-353	—	-456
現預金残高	2,859	—	—
(参考) 人員数	315名	+59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。

連結損益計算書*1

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2024.Q1 会計期間 (連結)	FY2024.Q2 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2023.Q2 累計期間 (単体)	FY2024.Q2 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	933	977	+4.8%	1,482	1,911	+28.9%
うち、ストック収入	902	960	+6.4%	1,442	1,863	+29.1%
ストック収入比率	96.9%	98.1%	+1.2pt	97.3%	97.5%	+0.2pt
売上総利益	613	643	+4.9%	945	1,256	+32.9%
売上総利益率	65.7%	65.8%	+0.0pt	63.8%	65.7%	+1.9pt
販管費	755	848	+12.3%	1,237	1,604	+29.6%
販管费率	81.0%	86.7%	+5.8pt	83.4%	83.9%	+0.4pt
営業損失	-142	-205	—	-291	-347	—
営業利益率	-15.3%	-20.9%	-5.7pt	-19.7%	-18.1%	+1.4pt
経常損失	-139	-207	—	-295	-347	—
税引前当期純損失	-139	-207	—	-295	-347	—
当期純損失	-142	-210	—	-299	-353	—

概況

- 対前年同期、対直前四半期ともに売上高及び売上総利益が増加（売上総利益YoY+32.9%）
- 対前年同期・対直前四半期ともに先行投資強化により販売管理費が増加

売上高

- ストック収入が堅調に増加（前年同期比+29.1%）
- 当四半期は、スポット売上高（カスタマイズ開発）の計上がなかったため、ストック収入比率は前年同期比で上昇

売上総利益率

- 売上総利益率は65%台で安定して推移している

販管費

- 人員採用の加速に伴う採用関連費の増加等により、販管費は直前四半期比で増加

*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。

連結貸借対照表^{*1}

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2021 （単体）	FY2022 （単体）	FY2023 （単体）	FY2024.Q2 （連結）
現金及び預金	4,196	3,044	2,846	2,859
その他流動資産	512	497	575	620
流動資産	4,708	3,542	3,421	3,479
ソフトウェア	2	558	463	399
ソフトウェア仮勘定	381	183	220	248
その他固定資産	334	510	490	480
固定資産	717	1,252	1,174	1,128
資産合計	5,426	4,794	4,596	4,608
借入金	178	443	499	856
その他負債	626	666	711	693
負債合計	804	1,109	1,211	1,549
純資産合計	4,622	3,684	3,385	3,058
自己資本比率	85.2%	76.8%	73.6%	66.3%

概況

- 手元資金拡充のための借入を実行したため、自己資本比率が66.3%に低下しているが、安定した財務基盤のもと先行投資を継続

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、借入実行により現預金残高は2,859百万円を確保

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

借入金

- 手元資金拡充のため当四半期に350百万円借入（返済期間4年・固定金利）
- 当座貸越等の融資枠残高1,200百万円あり（2024年8月時点）

*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

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.Q2 累計期間（連結）
営業キャッシュ・フロー	-493	-1,000	-331	-322
投資キャッシュ・フロー	-610	-508	-85	-45
フリー・キャッシュ・フロー	-1,103	-1,509	-416	-368
財務キャッシュ・フロー	4,830	363	217	383
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—	-1
現金及び現金同等物の増減額	3,726	-1,146	-198	+13
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	4,191	3,044	2,846	2,859

概況

営業キャッシュ・フロー

- 先行投資に伴う営業損失による資金の減少

投資活動によるキャッシュ・フロー

- 主に関西支社の増床や資産計上対象のソフトウェア開発による資金の減少

財務活動によるキャッシュ・フロー

- 借入の実行及び新株予約権の行使による増加

現金及び現金同等物に係る換算差額

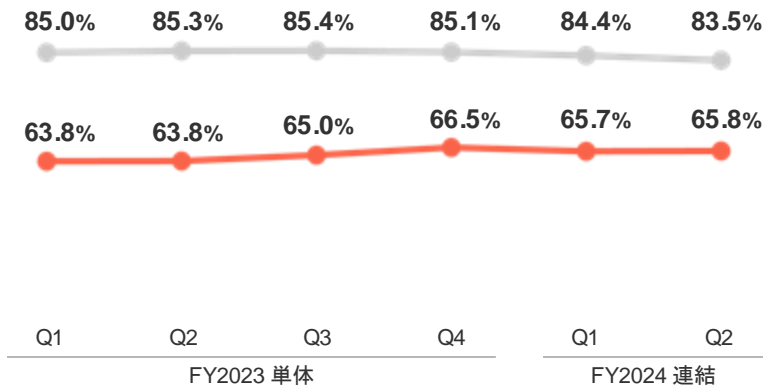
- ベトナム子会社設立に伴い当年度から発生

*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。

売上総利益率は、65%の水準を安定的に確保 FY2024は同水準で推移する見込み

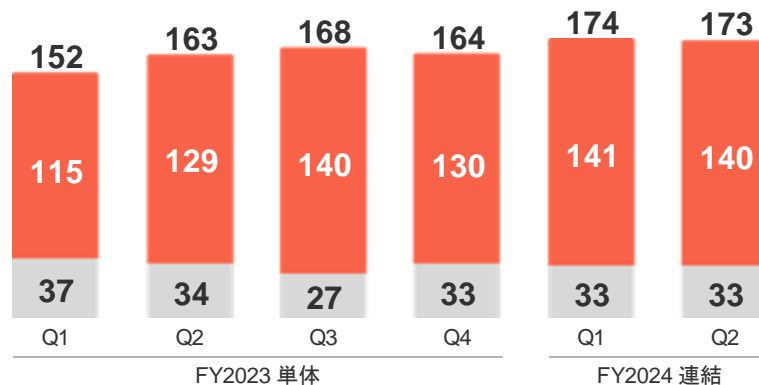
限界利益率*1及び売上総利益率

● : 売上総利益率 ● : 限界利益率



固定費*2内訳

■ : 開発人件費*3 ■ : その他固定費 (主にプロダクトに関する減価償却費)
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。

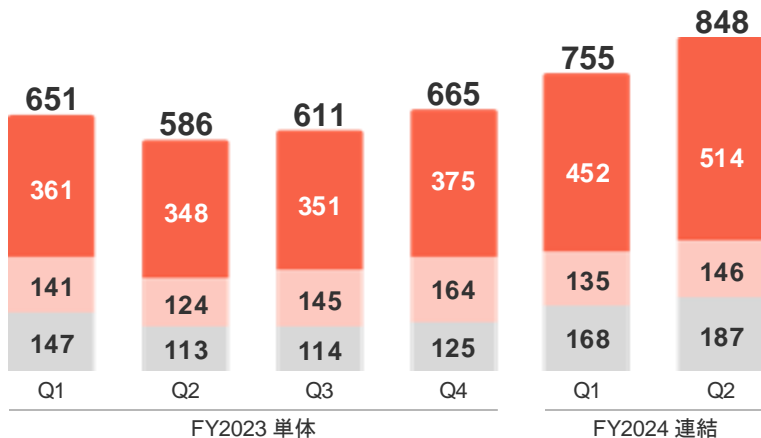
*3: 正社員人件費のほか、業務委託 (SES含む) ・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

販管費

セールス&マーケティング部門の採用強化等により販管費は増加
下期も各四半期平均8億円を目途に投資を行う方針に変更なし

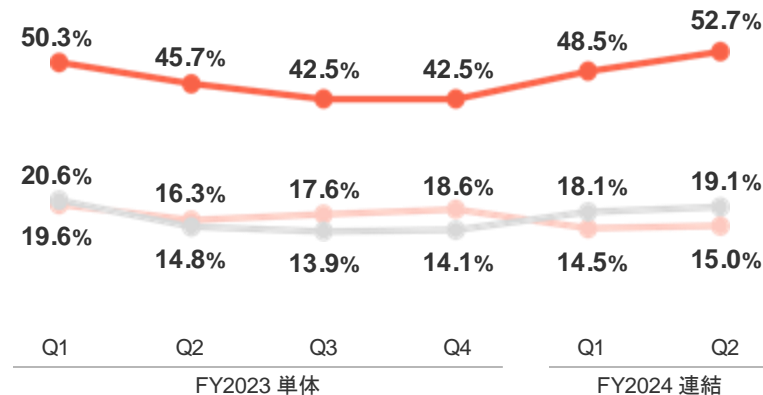
販管費推移*1,2

■ : 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。

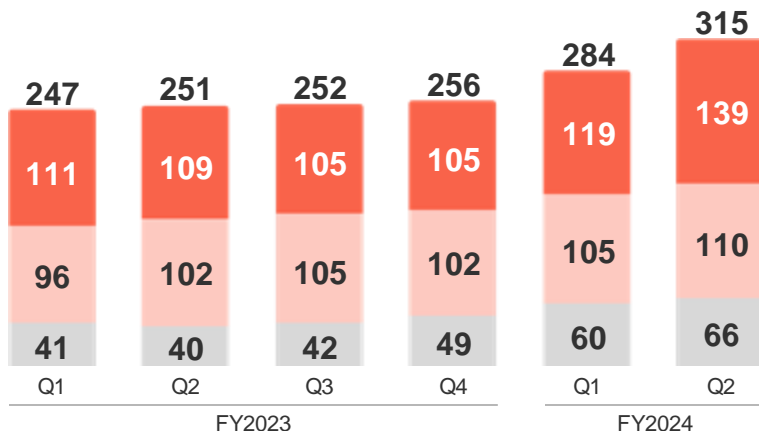
先行投資（人的投資）の状況

顧客と接点を持つ部門（S&M）の採用を中心に強化

FY2024は上期に採用の比重を置いているため、生産性の一時的な低下は想定内

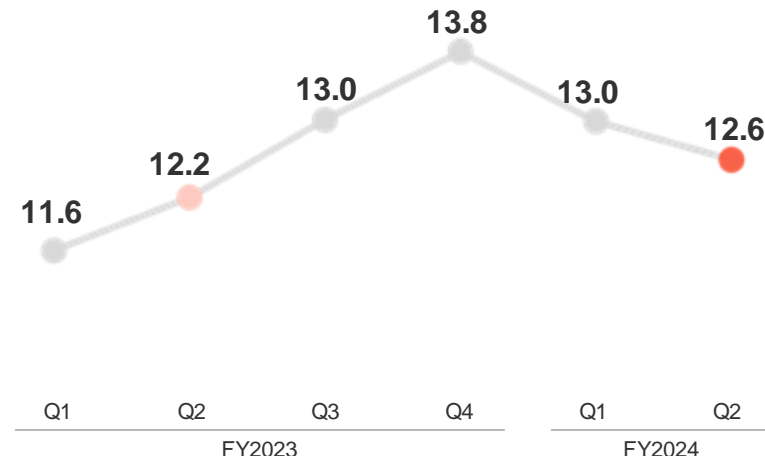
従業員数

■ : S&M ■ : Product（プロダクト開発及びR&D）■ : G&A*1（単位：人）



従業員一人当たりARR

単位：百万円



*1：育休等休職者と役員を含む。FY2024.Q2からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。

補足

先行投資の考え方

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場
規模拡大と投資効率を両立させ、ARR成長率を高める



規模拡大フェーズ

コストに対する規律性をもったうえで、当社固有のネットワーク効果や競争優位を高めるための投資を重視

規模の拡大

>

生産性

生産性向上フェーズ

規模拡大投資の成果を最大化するため、生産性を高める投資を重視

規模の拡大

<

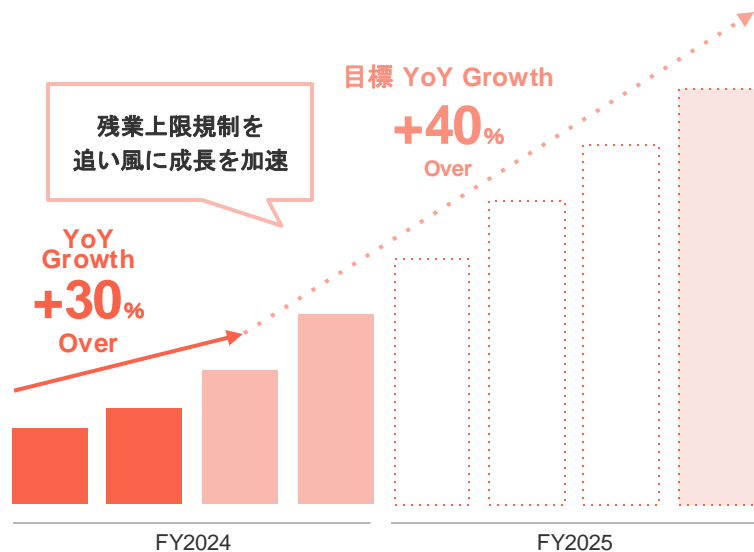
生産性

補足

業績進捗のシナリオ *1

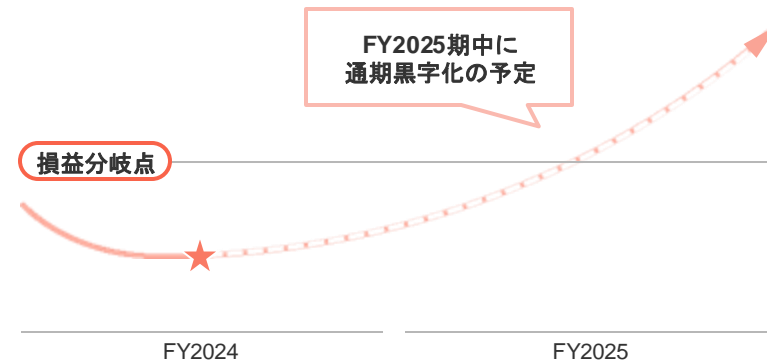
「残業時間上限規制」による需要増加は2024年後半と予想
FY2025での通期黒字化に向けて段階的に損益を改善

ARRの進捗見通し



営業損益の進捗見通し

今期が先行投資期間の最終年度
FY2024.Q3以降、売上高成長に伴い収益性を向上する計画



*1: 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あり、FY2024.Q2以降の売上及び利益について予測を開示するものではありません。

ビジネストピックス

- 1. FY2024.Q2 業績ハイライト
- 1. FY2024.Q2 財務ハイライト
- 1. ビジネストピックス
- 1. 参考資料

【市場環境】建設業界の転換点

残業時間上限規制の他、業界に変革を促す法適用・法施行が続く

2024年4月

働き方改革法適用開始*2

- 労働時間の上限規制（原則）
- 違反事業者は罰則対象

2024年

2023年

アナログ
規制撤廃*1

BIM/CIMの
原則適用開始*1

2029年

2024年3月

処遇改善

働き方改革

生産性向上

建設業法改正の閣議決定*3

持続可能な建設業に向けた担い手の確保を目的とした法改正が閣議決定。2029年度までの定量目標が設定される。

定量目標

- 全産業を上回る賃金上昇率の達成
- 技能者と技術者の週休2日の割合を原則100%

*1：国土交通省「令和5年度のBIM/CIM原則適用に向けた進め方」及び、デジタル庁「デジタル原則に照らした規制の一括見直しの進捗と取組の加速化について」について記載。

*2：「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」を指し、2024年4月から適用開始。

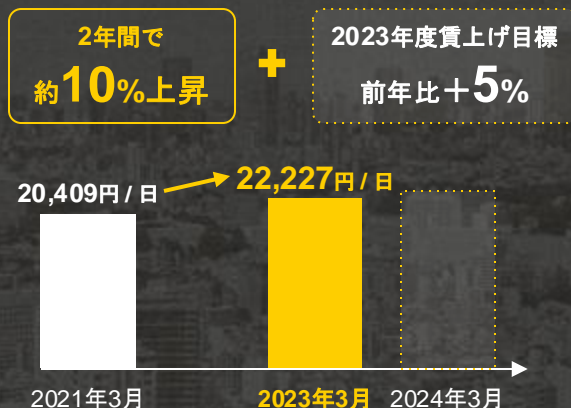
*3：令和6年3月8日国土交通省発表「建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案」を閣議決定～建設業の担い手を確保するため、契約取引に係るルールを整備～より抜粋。https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo13_hh_000001_00221.html

【市場環境】生産性向上の必要性

建設コストが上昇し、収益性が圧迫されている建設業界

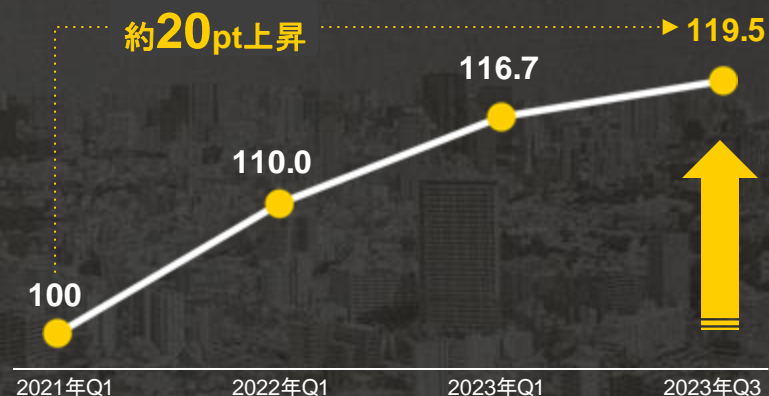
人件費の上昇*1

建設現場の労務費推移



資材価格の高騰*2

建設資材価格指数の四半期推移



*1：2021年3月及び2023年3月の労務費は、国土交通省「令和5年3月から適用する公共工事設計労務単価について（令和5年2月14日）」より抜粋。2023年度賃上げ目標は、（一社）日本建設業連合会「建設工事を発注する民間事業者・施主の皆様に対するお願い（2024年1月版）」より抜粋。

*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。

【FY2024.Q2】ビジネストピックス

事業全般

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場で
早期に市場シェアを高めるため、先行投資により事業基盤を強化

新機能リリース

FY2024以降の成長を牽引する重要機能を販売開始

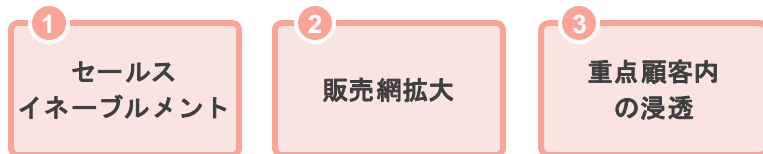
アライアンス

海外展開を加速する「現地大手企業との協業」を前倒しで実施

事業アセットの強化

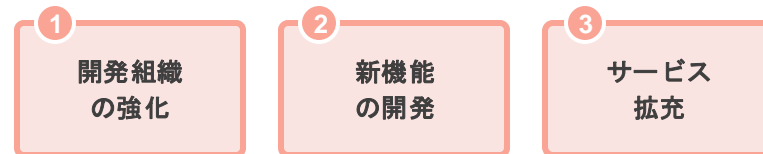
変革期を迎える建設DX市場を牽引するため、事業基盤を強化 生産性向上と規模拡大を両立

建設DXを「届ける」チカラ



- セールス人員一人当たり純増ARRが、前年同期比1.2倍*1に向上
- 需要拡大期に向けた採用拡大と、販売パートナーとの連携を強化
- 重点顧客内の浸透を進め、全社一括導入や新販売プランへの移行等、大型商談が進む

顧客課題を「解決する」チカラ



- 顧客の高まるDXニーズに応え続けるための開発組織に向けた改革と進化を加速
- 顧客の基幹システムとSPIDERPLUSに蓄積されたデータの連携等、個別開発案件のニーズが高まる
- BPaaS事業を本格展開
- 競争力を高める新たな基本特許も取得

*1：FY2024.Q2末及びFY2023.Q2末の純増ARRを、それぞれ前四半期末のS&M人員数で除した値により算出。

配筋AI機能をリリース

検査業務の「自動化」と「省人化」を実現するAI機能
特許を活用した独自機能で、ゼネコンのシェア拡大を加速する



AIによって配筋検査の事前準備を8割自動化
ユーザーは確認作業のみで検査前業務が完結

期待効果

顧客ニーズを
捉えた新機能

既存顧客の
ARPU向上

新規顧客の
導入拡大

- AI機能を組み込んだSPIDERPLUSの「配筋検査」オプション機能の標準付帯化を推進
- 大企業・中小企業問わず、全国約2万社*1のゼネコンに展開
- 特許技術の活用により、SPIDERPLUS独自の付加価値が向上

*1：特定建設業許可事業者数は、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検索結果を記載（当社独自調査は右記参照：<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>）。

海外展開を加速する協業

ベトナム市場でのシェアを早期に獲得する一手として、 ベトナムの大手設備工事会社と協業



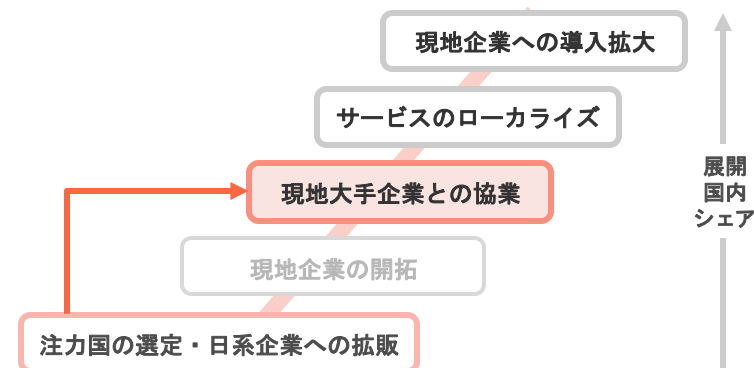
協業のポイント

ベトナム独自の
現場知見を獲得

現地法人開拓の
強力な導入事例

重要戦略を
早期に実現

海外展開ロードマップ



シグマ社（SIGMA ENGINEERING JSC）について

- 「ベトナムの設備工事会社トップ5」に7年連続選出されている同国建設業界のリーディング・カンパニー*1
- 2005年の設立以来、商業施設や大型プラント、空港など、ベトナムの発展において重要なプロジェクトの実績多数

*1：Vietnam Report JSC発表

成長戦略の考え方^{*1}

建設現場で働く人々のポテンシャルと生産性をテクノロジーで最大化する

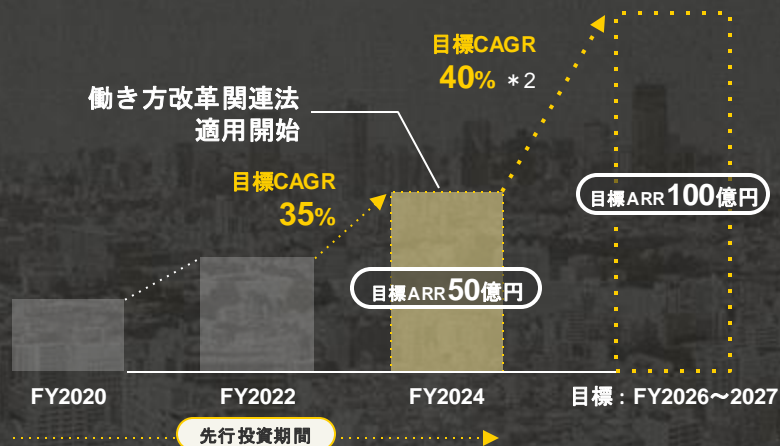


*1：ARR50億円及びARR100億円について見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

中期業績目標*1

ARR100億円の早期達成

先行投資の効果発現と、
法適用によるDX需要拡大を取り込み成長を加速する



収益性の高い財務体質の構築

売上高成長を踏まえた人的投資のコントロールを行う
FY2025の通期黒字化達成後、年ごとに収益性を高める

	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 業績予想	中期 財務モデル
売上総利益率	61%	65%	over 65%	65~70%
販管費率	107%	79%	約75%	35~40%
営業利益率	-46%	-14%	-9.9%	20~30%
参考: 人員数 (前期比)	237名 (+50)	256名 (+19)	300名over (+約50)	

*1: ARR目標及び財務モデル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、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: FY2026にARR100億円を達成した場合の目標成長率を記載。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

参考資料

- 1. FY2024.Q2 業績ハイライト
- 1. FY2024.Q2 財務ハイライト
- 1. ビジネストピックス
- 1. 参考資料



SPIDERPLUSのビジネスモデルについて

サブスクリプション型のストック収入（FY2023：売上高構成比97%）

スポット売上



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
協力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



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

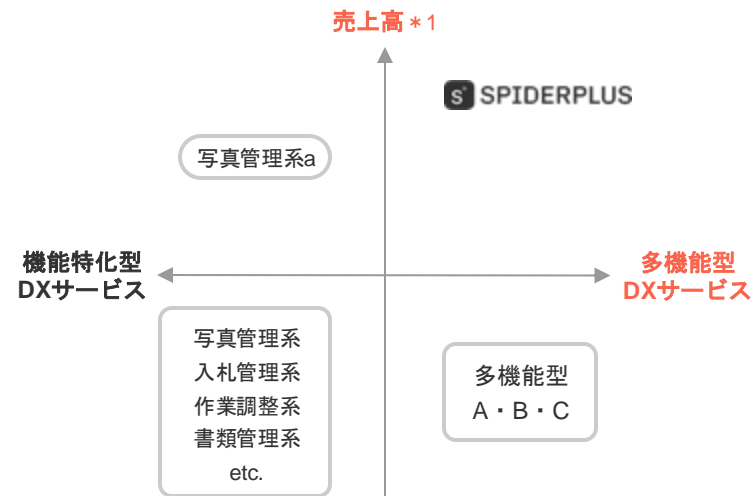
総合建設工事・デベロッパー



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月発行)」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。

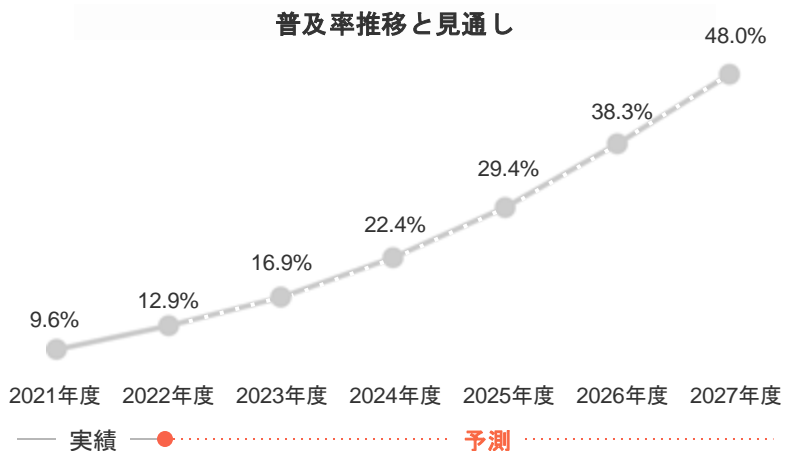
建設DX市場の見通しについて



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

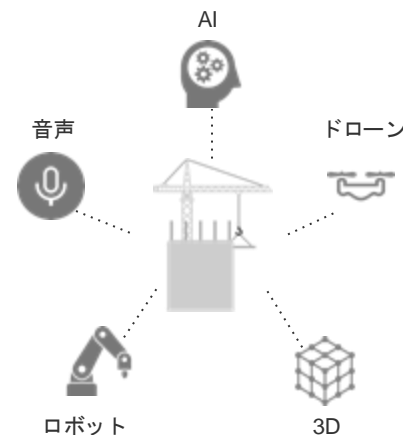
建設DXの普及はこれから加速する*1

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



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



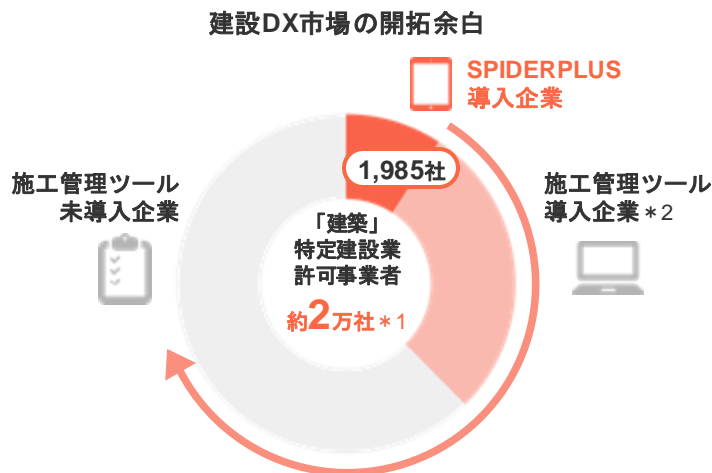
*1: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート2023年10月号「建設業マネジメントクラウドサービス市場の動向とベンダシェア」より引用。

成長戦略__シェアの拡大について

残業時間上限規制によって顕在化したDXニーズを取り込む

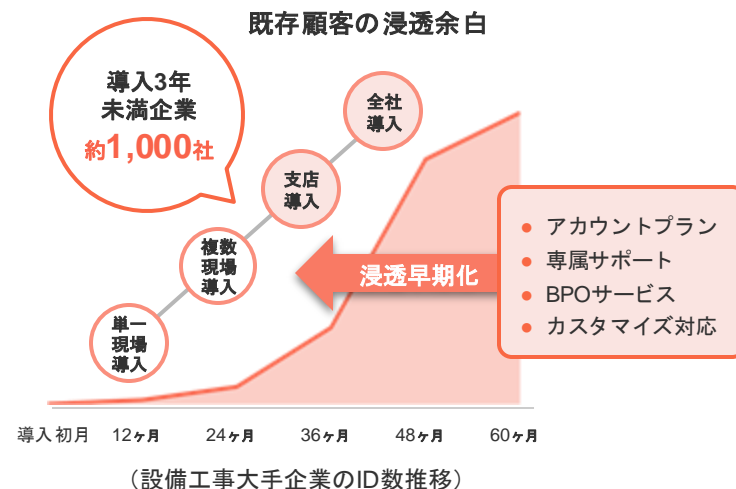
DXニーズの取り込み

強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用



開拓した重点顧客の浸透

前期に積み上げた現場導入実績を全社導入へ繋げる



*1: 「建築」の特定建設業許可を取得している事業者数は国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる検索結果を記載。

*2: 施工管理ツールの導入企業は、上記*1の事業者数に当社独自調査「建設業のDX推進状況に関するアンケート調査結果」における施工管理ツールの導入割合を乗じて算出。(当社調査レポートは右記参照)

<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>

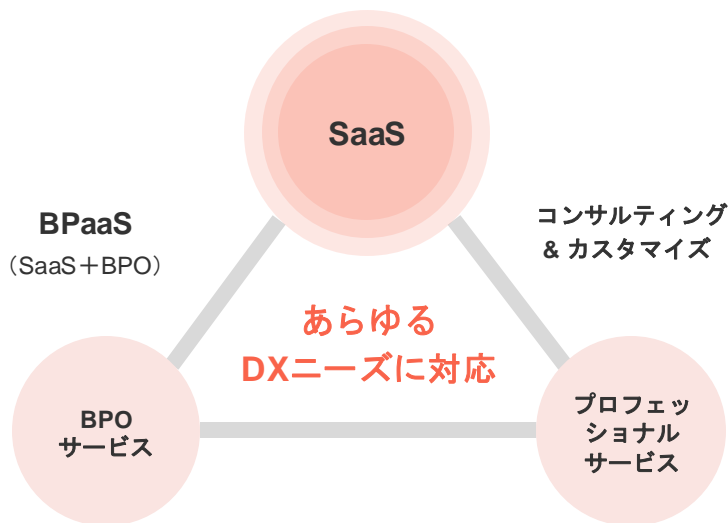
成長戦略__提供価値の拡大について



顧客の課題を捉えたプロダクトとサービスが事業成長を牽引

スパイダープラスが考える建設DX

SaaSをさらに深く活用するためのサービスを展開



SaaSの機能強化

顧客の声と蓄積されたデータ活用による機能開発
知財も活用し、競争優位性も強固に



改善・機能追加

UI/UX・速度改善

システム間連携

AI・データ活用



新機能・プロダクト

SBIM

BIMビューワー／情報共有

SPartner

協力会社との現場内情報共有

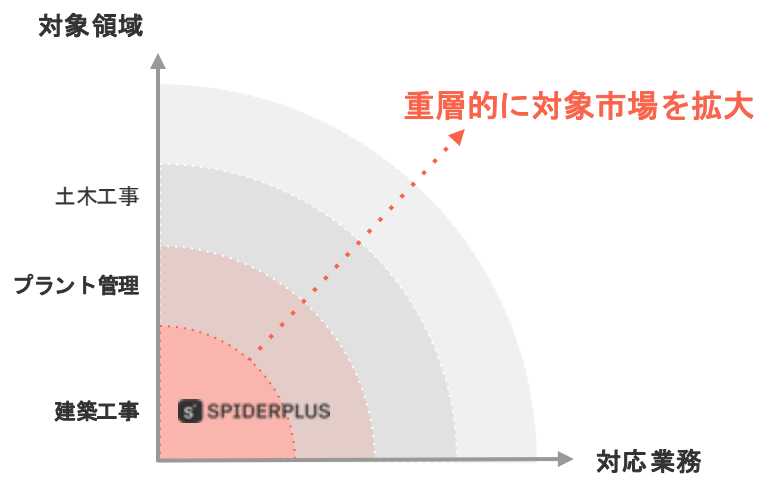


成長戦略_展開市場の拡大について

FY2023からプラント領域への展開を新たに開始
 FY2024.3月末にベトナムに販売子会社を設立

他業種展開

「図面」を用いて「施設管理」を行うような、
 建設業界隣接領域に順次展開



海外展開

日系建設会社が進出する東南アジアを中心に展開
 注力国であるベトナムとタイを中心に事業を拡大



展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー
インド	UAE

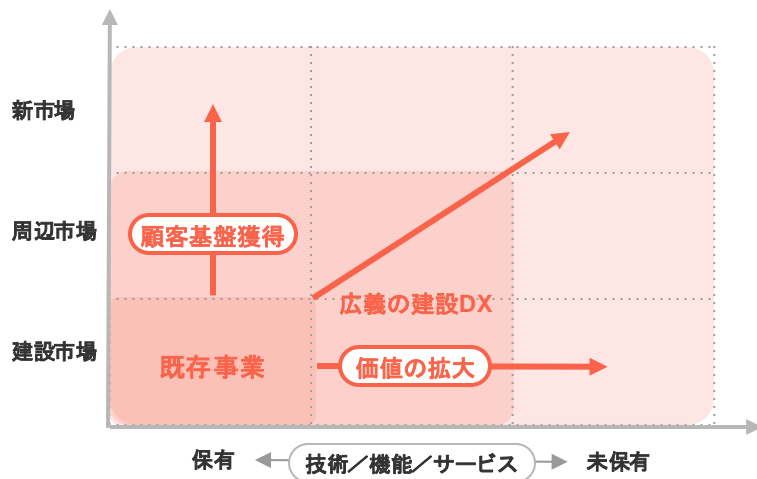


成長戦略_M&A・アライアンスについて

建設業界周辺領域を軸にアライアンス・M&Aを積極的に活用する

M&A・アライアンスの考え方

自治体など、建設周辺領域のDXでアライアンスを実施
シナジー効果がより強く発揮される案件はM&Aを実行



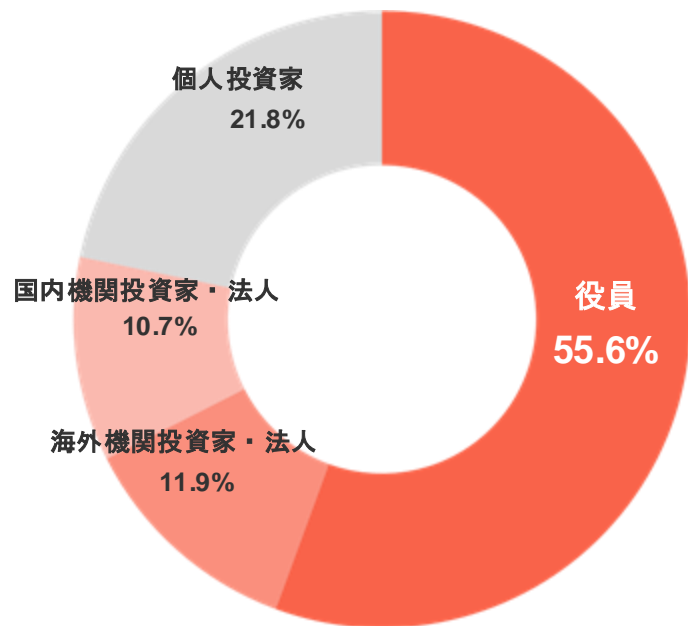
アライアンス事例 (2024年2月末時点)

 現場向けチャット機能との連携、共同開発	 ビルメンテナンスDXの共同開発	 360度画像を用いた機能との連携
 建設DX×自治体DXによる地方創生	 現場の遠隔管理に関するサービス連携	 「DX×技術者派遣」によるDX人材創出
 プラントDXの共同開発	 施工管理SaaS × 受託開発	 ベトナムローカライズ開発強化及び販売拡大



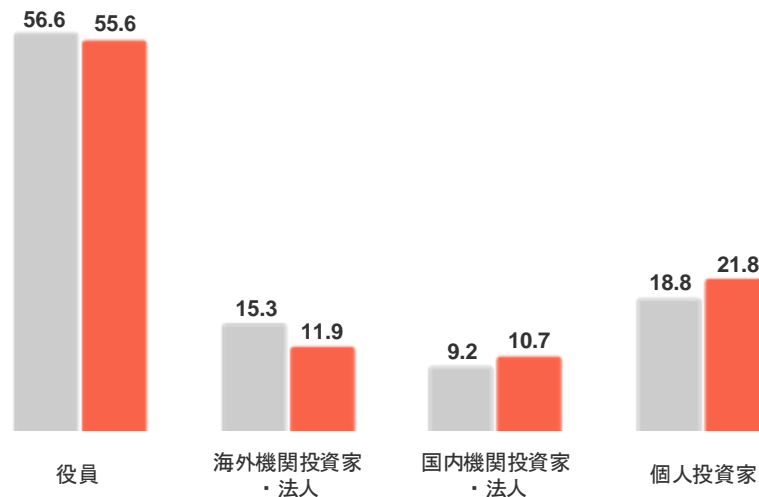
株主構成について

株主構成_2024年6月30日時点*1



株主構成の変化*1

■ : 2023年12月31日時点 ■ : 2024年6月30日時点 単位 : %



*1 : 潜在株式を含まず算出。

その他参考資料



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。