

SpiderPlus & Co.

2025年5月26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5月21日(水) 16時00分～17時00分
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

【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

カバレッジアナリストからスパイダープラスへの質問

FY2025.Q1のKPI評価について.....	3
解約率について.....	3
契約単価を高める取組について.....	4
コスト構造について.....	5
採用の進捗について.....	6
開発体制の現状と今後の取組について.....	6
海外展開について.....	6
プロフェッショナルサービスに対するニーズについて.....	6

カバレッジアナリストからスパイダープラスへの質問

質問者：みずほ証券株式会社 エクイティ調査部 中川 義裕 様

回答者：スパイダープラス株式会社取締役執行役員CFO 藤原 悠、財務IR部長 石田 純一

FY2025.Q1のKPI評価について

第1四半期の進捗について、KPIに関する振り返りを教えてください。

第1四半期におけるKPIの進捗につきましては、全体としてスローな立ち上がりとなりました。

ARRを構成する要素としてのARPAについてです。大手企業への新たな販売パッケージの導入や、現場監督全員へのID付与（全社導入）を推進してまいりました。しかしながら、顧客企業内での導入実績、具体的には利用現場数や顧客満足度が全社導入・一括導入を決定する材料としては十分ではなく、その結果として商談が長期化しました。

ID数においては、季節的要因による大手企業の現場竣工に伴うID休止が予想以上に多く発生いたしました。これらの影響が重なった結果、ARPAの進捗はスローな展開になったと分析しております。

ARRを構成するもう一つの要素である契約社数については、建設DX市場の盛り上がりを背景にリード顧客の数は増加しておりますが、それらのリードを確実に契約へとつなげるための営業体制に課題があり、思うように新規契約数を伸ばすことができませんでした。

以上の要因から、ARPUと契約社数の両面において想定との乖離が生じた結果、ARRもスローな着地となりました。

解約率について

解約率の増加について、背景と対応策を教えてください。

主な解約企業が非建設業と小規模建設業者である傾向に変化はなく、ARRに与える影響は軽微です。また、解約企業の大半が導入年数が短く、活用度も浅い顧客です。

しかし、一部の顧客についてはオンボーディングやカスタマーサクセス体制を要因とした解約もあることから、これらは能動的な支援体制を強化することで、一定数の解約は防げると見込んでいます。

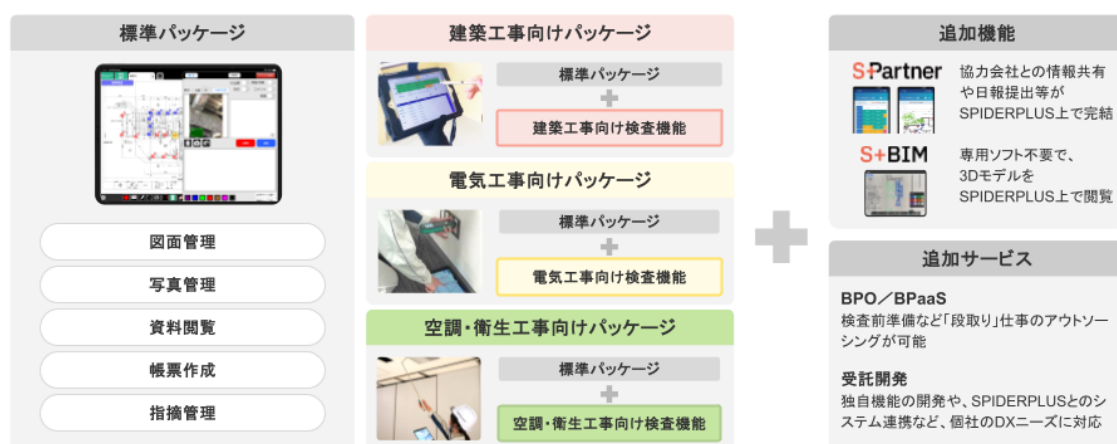
契約単価を高める取組について

今後のARPA向上に向けた取り組みについて具体的に教えてください。

現在の販売形態であるパッケージへの切り替えを顧客の活用度も踏まえながら段階的に進めています。

参考 SPIDERPLUSの提供形態^{*1}

業種別に機能群をまとめたパッケージと追加機能をSaaSとして提供
SaaSの他、BPOや受託開発サービスも展開



*1: 提供形態は2025年3月現在の内容。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

29

また、プロフェッショナルサービスの取り組みも顧客の現場以外の部門との接点を強化し、導入深度を高める役割を果たしています。昨年開示した新菱冷熱工業様との事例公開もあって引き合いが増えており、今後のARPU向上および一括導入推進における重要施策として位置付けています。

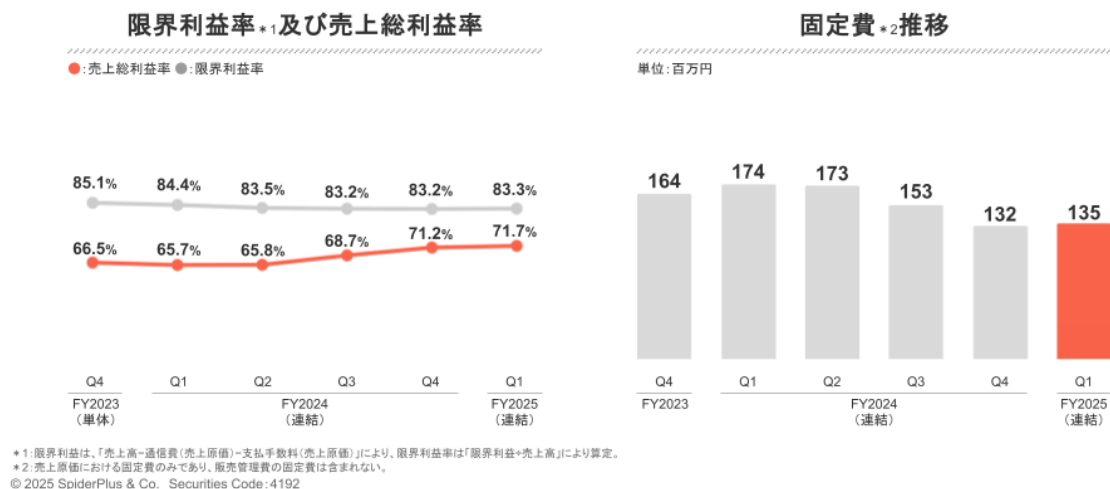
コスト構造について

限界利益率、売上総利益率、販管費の推移に対する分析を教えてください。

限界利益率は前四半期と概ね同水準で推移しており、売上総利益率は70%超の水準を安定期に維持しています。

■ 売上原価

限界利益率及び売上総利益率は前期末から安定的に推移
売上総利益率はQ2以降も同水準で推移する見込み

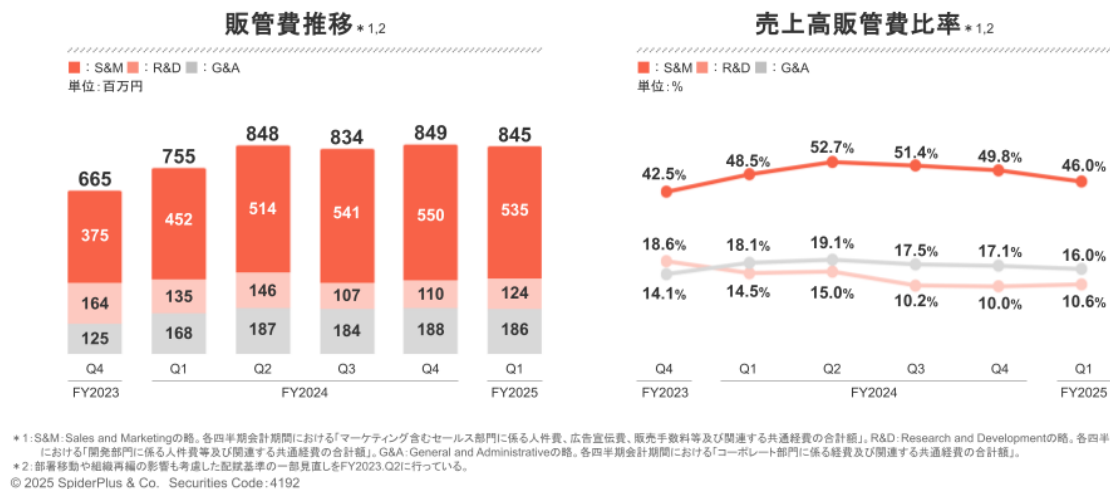


20

販管費は狙い通りのトレンドで、以前は売上高S&M比率が50%程度でしたが、先行投資による規模拡大に売上高成長が追いついてきたこともあり、販管費率が好転しています。

■ 販管費

一時費用が比較的少なかったことに起因し、販管費は前期末と同水準で着地
四半期平均9～10億円で想定するFY2025の方針に変更なし



21

採用の進捗について

従業員数の増加ペースについて見解を教えてください。

採用ペースはややスローであると認識しており、もう少し採用を強化したいと考えています。「幅広く多数に」というよりは、必要なポジションが明確になっているため、そこを確実に採用していく方針です。

開発体制の現状と今後の取組について

開発体制について、現状と今後の取り組みについて教えてください。

AIの業務活用とオフショア体制の強化により、効率的な開発を進めています。建設業界の業務理解、ドメイン知識の蓄積と生産性の両立を目指しています。

また、当社の強みは建設現場や業務に関するドメイン知識であり、これは開発部門も同様です。建設業界のドメイン知識があるからこそ、高い開發生産性を実現できていると考えています。

海外展開について

現在注力しているベトナム以外の注力地域はあるか教えてください。

フィリピンからの引き合いが強くなっています。今後フィリピンの優先度を高めることも検討しています。

プロフェッショナルサービスに対するニーズについて

プロフェッショナルサービスの引き合いが強い背景について教えてください。建設会社における現場と本社の関係性が変化し、従来現場で行っていた事務作業を本社で集約する動きが進んでいることなどが影響しているのか、それによりも、現場と本社を連携させるシステムのニーズが高まっているという理解でよいのでしょうか。

現在、建設業界全体でのDXニーズが高まっており、とりわけ大手企業を中心に、AIやデータ、BIM/CIMの活用などといった取り組みが活発化しています。これに伴い、各社のDX関連予算も増加傾向にあり、こうした背景のもと、当社のプロフェッショナルサービスに対する引き合いが増加しています。

この取り組みは、SPIDERPLUSのARPU向上や全社導入を推進する上で、非常に重要な施策

であると捉えています。現場での導入実績に加え、本社部門との関係性を強化することで、全社的な一括導入を早期に実現するための戦略となっています。

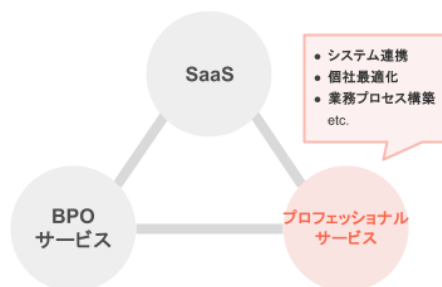
当社が提供するプロフェッショナルサービスは、コンサルティングや業務プロセス構築支援、専門的なオンボーディング支援など多岐にわたりますが、現在は本社システムとの連携や新機能の共同開発といった個社のニーズに対応する開発への引き合いが多い状況です。

■ プロフェッショナルサービスについて

企業ごとに異なるDXニーズに応える伴走型サービス
本格開始から半年間で、開発案件を中心に約40件の引き合い実績あり

取組背景

高度化・多様化する建設業界のDXニーズを取り込む



期待効果

- 全社導入等大型商談のリードタイム短縮
- SPIDERPLUS以外の収益機会が拡大
- 顧客との関係深耕により、顧客基盤をより強固に

案件事例

- | Case | 事例 |
|--------|---------------------------|
| Case:1 | 利用状況を顧客のBIツール上でリアルタイムに可視化 |
| Case:2 | 蓄積された現場情報を顧客の基幹システム上で一元管理 |
| Case:3 | BIMを活用した新たな施工管理プロセスの共同開発 |

以上