

SpiderPlus & Co.

2025年11月14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)

決算説明会質疑応答書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ

開催日時	2025年11月13日(木)19時00分～20時15分
登壇者	代表取締役社長 伊藤 謙自 取締役執行役員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

決算説明会のアーカイブ動画: <https://www.youtube.com/live/RrT3oguJ4sQ>

(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、決算説明会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、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

【目次】

1. 事業に関する質疑応答	3
Q1:「SPIDER+ Workspace構想」の戦略的な必要性和大手顧客からの反応について	3
Q2:新サービスについて	4
Q3:「SPIDER+ Workspace構想」へのリソース集中時期について	4
Q4:解約率の上昇要因と対策について	4
Q5:顧客の導入障壁について	5
Q6:DXツールを導入していない建設現場の現状について	5
Q7:料金の値上げ(プライシング戦略)について	5
Q8:BPOサービスなどの売上構成比について	5
Q9:プロモーションについて	6
Q10:海外・自治体について	6
Q11:AI活用について	6
Q12:採用方針について	7
2. 業績に関する質疑応答	8
Q13:業績予想の修正について	8
Q14:通期及び四半期での営業利益黒字化達成時期について	8
Q15:成長鈍化の要因について	8
Q16:KPIIにおける、ID数と顧客単価(ARPA)の優先順位について	9
3. 株式・その他事項に関する質疑応答	10
Q17:来期の業績予想と配当について	10
Q18:株価における経営の責任と対策、還元策	10
Q19:株主優待の拡充について	10
Q20:今後のIR活動方針について	10
Q21:従業員持株会の状況について	11
Q22:伊藤社長の事業に対する思いについて	11
4. 代表取締役社長によるご挨拶	12

【質疑応答書き起し】

参考:FY2025.Q3 決算説明資料(2025年11月13日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/0eeed03f/ff8d/4a11/83c4/74e2731001e6/140120251113599336.pdf>

1. 事業に関する質疑応答

Q1:「SPIDER+ Workspace構想」の戦略的な必要性和大手顧客からの反応について

「SPIDER+ Workspace構想」は大手顧客に本当に必要とされており、採用される見込みはありますか。また、その戦略的な必要性について教えてください。

この度リリースした、新機能の「S+Report」「S+Collabo」は、多くのお客様から「ずっと要望をいただいていた」ものです。

「SPIDER+ Workspace構想」は、特に当社の大口のお客様から高い評価をいただいています。この反応こそが、私たちが「本当に必要なサービスを作れた」という証拠だと考えています。すでにお取引のある約1,200社にご案内しており、特に来期の業績に大きく関わる重要なお客様の9割以上にご説明済みで、その上で「良い反応をいただいている」と評価しています。

これまで我々は、たくさんのニーズをお客様から頂いておりましたが、それをプロダクトに反映できていないものもありました。「SPIDER+ Workspace構想」は、「今まで実現できなかった大手企業のニーズや、AI活用などの建設DXニーズの高度化や多様化といった新しい時代の流れに、いち早く応えられる開発環境およびプロダクト構造を作る」、ということを意識しています。



Q2: 新サービスについて

2025年11月にリリースした新サービスと競合するサービスもある中で、コストをかけて開発したのか理由を教えてください。

我々がコストをかけて開発した理由は二つあります。

第一に、世の中には多くのサービスがありますが、それらは「単体のプロダクト」であることが多いです。「SPIDER+ Workspace」という一つのシステム環境で提供することで、例えば、お客様が同じID・パスワードで色々なアプリを使えるようにするなど、単体プロダクトでは提供できないUI／UX、付加価値を提供できます。

第二に、データ分析の観点があります。複数のアプリケーションを活用する場合、データ分析をするには時間がかかりますが、統合されたシステム環境を使えばその管理もより楽になるだろう、という点も含めて開発しております。

Q3: 「SPIDER+ Workspace構想」へのリソース集中時期について

「SPIDER+ Workspace構想」へのリソース集中はいつまで続けますか。また、中小企業向けの拡大方針と増加率の改善見込みを教えてください。

「SPIDER+ Workspace構想」を主軸に考えているため、今後もリソースの集中は続きます。大手企業のお客様の中でこの構想が浸透することで、中小企業へも普及していくと考えております。

Q4: 解約率の上昇要因と対策について

解約率が上昇している要因（製品の問題か、サポート体制の問題か）と、具体的な対策を教えてください。また、競合他社からのリプレイス（乗り換え）獲得状況と、自社顧客の流出を防ぐための具体的な取り組みを教えてください。

解約率の上昇は、特に中小企業の顧客層において、導入初期のオンボーディングが不足していたことに起因すると分析しています。これは、プロダクト・機能への不満ではなく、活用・定着の課題と認識しております。対策として、カスタマーサクセス部門のリソース増強、テクノロジーも活用した効率的なオンボーディング・プログラムの強化を行っております。これにより、顧客の早期の活用定着を実現し、解約率の低減を図ります。

他社からの当社への乗り換え案件は多くありますが、小規模企業の顧客の場合は当社から他社に乗り換えられてしまうということもあります。そういったことを阻止するために、我々のカスタマーサクセスや営業担当の部隊が、足しげくお客様のところに通って関係性を構築する活動を行っています。

Q5: 顧客の導入障壁について

顧客にSPIDER+を提案する際、導入のハードルとなっている主な要因の内訳について教えてください。

特に、プロダクトにおける競合優位性の不足が要因となっているのか、それとも大型商談長期化の課題などにも関連する営業リソースやアカウントマネジメント体制の不足が要因となっているのか、あるいは顧客側の導入準備や稟議プロセスといったその他の課題が要因となっているのか、その構成比と具体的な内容について教えてください。

導入のハードルとなっている大きな要因は「顧客側の導入準備・稟議プロセス」です。この要因は、大手企業様の一括導入案件等の大型案件で生じます。

案件規模が大きくなると、「SPIDER+活用による導入効果をしっかりと見極めたい」という企業が多く、そのために「現場単位」での活用実績積み上げが重要になります。

そのため、導入いただいた現場にカスタマーサポートやカスタマーサクセスが手厚く入り、「SPIDER+を使って本当に良かった」と現場のユーザー様に評価していただくことが、最終的に全社導入に繋がる一番の近道だと考えております。

Q6: DXツールを導入していない建設現場の現状について

DXツール未導入の現場(大規模・小規模)の状況と、そうした現場への営業の反応を教えてください。

まず、規模の大きい現場では、何かしらのDXツールを使っているものと考えています。小さい現場、特に小規模な現場の場合は、ITの活用ではなく派遣会社に頼っているところが多いと考えています。しかしながら、働き手の人数には上限があるため、小さい会社、小さい現場であってもDXは確実に必要になると考えています。

現場への営業時の反応については、大規模現場のみでなく、小規模現場のお客様からも良い反応をいただくようになっていきます。

Q7: 料金の値上げ(プライシング戦略)について

SPIDER+の利用料の値上げを検討しているかについて教えてください。

プライシング戦略の考え方として、「お客様の業務におけるSPIDER+定着度や、活用度合いに応じて、価値・効果に見合った料金をご負担いただく」という考えをもっております。この方針のもと、「SPIDER+ Workspace構想」のプライシングを検討しております。

Q8: BPOサービスなどの売上構成比について

BPOサービス及びプロフェッショナルサービスが、売上高全体に占める構成比(実績と来期の予想比率)、またそれぞれのサービス単体の実績について教えてください。

FY2025.Q3累計期間において、売上高に占めるストック収入の構成比は約98%であるため、BPOサービスやプロフェッショナルサービスが全体に占める割合はまだ2%に留まります。今後の予想比率については現状非開示ですが、この事業は大きく進捗している領域ですので、来期以降、売上高は現状より大きく伸びていく見込みです。また、このサービスが伸びることで、SPIDER+もより多くのお客様に広がり、ストック収入も大きく増加すると見込んでおります。

Q9: プロモーションについて

販管費を積極的に投入してでも、サービスの宣伝・プロモーションに注力する計画があるのか、ある場合、具体的な方針について教えてください。

テレビCMのようなマス・マーケティングは、現状の経営効率にそぐわないため実施しません。プロモーションは、費用対効果が明確な「SPIDER+ Workspace」構想のターゲットとなる大手企業の意思決定者層に絞った、展示会やウェビナー等によりリソースを集中します。効率的なリード獲得を強化するとともに、「良いプロダクトが最大のマーケティングである」との考えのもと、プロダクト及びサービス開発にも注力してまいります。

Q10: 海外・自治体について

海外子会社を海外事業と自治体との連携の現状、それぞれの事業進捗と将来的な成長への貢献見通しについて教えてください。また、成長が見込めない場合の事業撤退の可能性について教えてください。

海外事業については、戦略上まだ開示できない部分が多くあります。来年には海外事業の具体や目標等についてお伝えしたいと考えております。

自治体は一部お使いいただいているものの、現状を踏まえて自治体向けに多くのリソースを割いておりません。

事業撤退の可能性については、ビジネスですので「絶対」はなく、撤退可能性は当然にございます。海外も自治体も撤退基準は設けており、マーケットリサーチも踏まえたうえで、撤退すべき時は撤退するという判断はする方針です。

Q11: AI活用について

AIのプロダクト組み込みや社内活用、それが業績に与える影響について教えてください。

AI活用は経営の重要施策として取り組んでおります。プロダクトでは既に配筋検査機能にAIを搭載しており、今後も積極的に搭載します。

(配筋検査機能でのAI活用事例は以下参照)

<https://spider-plus.com/functions/bar/>

社内活用として、開発業務や社内業務の効率化にも導入し、生産性を推進しています。人手でカバーしていた領域をAIが担うことで、採用数も減少させることができ、組織生産性指標である「一人当たりARR」が高まると考えています。

Q12: 採用方針について

戦略を立案・実行できる優秀な人材に不足があるのか教えてください。また、今後の成長戦略を確実に実行するために、優秀な人材の外部からの採用・スカウトをどのように考えているのかについて教えてください。

戦略立案・実行できる優秀な人材が社内に欲しいのは事実でございますが、より専門性が必要な領域もあるため、必要な外部の知見・経験・専門性を効率的に活用しながら各戦略に取り組んでいます。

FY2025.Q3に計上した営業外費用(アドバイザー費用)も、専門性が必要な領域で活用したものです。今後の採用・スカウトについては、経営陣が責任を持って連れてくることや、採用部門の強化は必須だと考えております。単に我々の成長戦略を確実に実行するだけでなく、「より大きな成長戦略を描き、それを実現していける人材」を早急に集めてまいります。

2. 業績に関する質疑応答

Q13: 業績予想の修正について

なぜこのタイミングで業績予想を下方修正したのか、具体的な理由を教えてください。

営業利益について通期黒字が達成できず、赤字の着地見込みとなったためです。第2四半期決算時点では、売上高の進捗は遅れていたものの、販管費コントロールによって通期黒字化は可能と判断していました。しかしながら、第3四半期において、「SPIDER+ Workspace」構想の展開を優先する経営判断を行い、今回の業績予想開示に至りました。

下方修正の具体的な理由として、営業リソースを従来の「既存顧客へのID追加や新プラン切り替え提案アップセル活動」から、「大手顧客への新プラン先行案内活動」へと集中的にシフトさせました。この方向転換が、我々の想定以上に短期的なARR純増額の停滞を招きました。

一方で、戦略アップデートによる影響が短期的にここまで停滞したことは見込みの甘さがありました。結果として、「無理をして通期黒字を取りに行くか」、「必要な戦略的投資を継続し、中長期の成長を取りに行くか」のトレードオフについて議論し、後者（中長期的成長）を選択いたしました。こういった背景の結果、この度の業績予想修正に至りました。

Q14: 通期及び四半期での営業利益黒字化達成時期について

通期および四半期での営業利益黒字化は、いつ達成できる見込みですか。また、来期、今期のように業績予想を期中に下方修正する可能性の有無と、その回避に向けた取り組みについて教えてください。

戦略のアップデートを進めている最中とはいえ、売上高がここまで停滞してしまったことについては、経営としての見積もりの甘さがあったと深く反省しております。業績予想の修正となりましたことをお詫び申し上げます。

ただ、現在進めている戦略は、必ず我々の成長を確かなものにできると確信しているため、必要な戦略的投資は継続します。

来期の通期黒字化は、この新戦略が収益に貢献することで実現すると考えており、直近の第4四半期については、新戦略への投資を継続しつつ、既存事業の収益性向上と販管費の効率化を徹底することで、四半期黒字化を目指します。

Q15: 成長鈍化の要因について

業績進捗が芳しくない内部要因とは具体的に何で、なぜ計画比で成長が鈍化したのか教えてください。成長を再加速させるための具体策を教えてください。

成長鈍化の最大の内部要因は、既存事業から「SPIDER+ Workspace構想」へ、意図的にリソースを集中させたことです。この戦略アップデートにより、短期的には売上の停滞を招きましたが、これは中長期の成長加速に必要な判断であったと確信しています。今後は、この新構想を主軸

としてリソース集中を継続し、顧客基盤の拡大と単価向上を実現することで、成長軌道に戻します。

Q16: KPIにおける、ID数と顧客単価 (ARPA) の優先順位について

ARPA (顧客単価) が減少していますが、今後はID数と単価のどちらを優先しますか。

ARPAの減少は、「SPIDER+ Workspace」への移行期における一時的な減少と分析しています。当社の戦略は、まず新構想の基盤となるID数の維持・拡大を優先しています。その上で、新機能 (S+Report等) の本格的なアップセル活動が今後始まるため、現在はまだ単価に反映されていない状況です。

ご質問の「単価を上げる施策」とは、この新構想に基づくものであり、単にID数を増やすだけでなく、新機能の活用を通じて顧客価値を高め、それに見合った対価 (単価) を頂くことを意図しています。新構想の浸透に伴い、顧客単価は中期的に明確な上昇トレンドに復帰すると考えています。

3. 株式・その他事項に関する質疑応答

Q17: 来期の業績予想と配当について

来期の業績予想、配当についての考え方を教えてください。

来期の業績予想については、期末決算発表時(2026年2月予定)に公表予定のため、回答は控えさせていただきます。

配当は分配可能額の観点から、まずは利益を出すことが第一になりますので、より大きな売上高の中で、高い利益率・大きな営業利益を上げ、配当が可能な状況になった場合には配当に回していければと考えております。

Q18: 株価における経営の責任と対策、還元策

今回の業績予想の修正と現状の株価に対する経営責任、及び今後の株主還元策について教えてください。

期待して下さっていた株主の皆様に対し、今回下方修正という結果になったこと、また現状の株価に至った原因は、すべて我々経営陣の責任であると重く受け止めております。

重ねてにはなりますが、皆様にお約束した通期黒字化を達成できなかったこと、誠に申し訳なく思っています。

この責任を果たすためにも、一番の株価対策は『業績で示す事』と考えています。株主還元に関しましては、昨年から実施している株主優待を来期も継続する予定です。

Q19: 株主優待の拡充について

株主優待について、保有株式数や保有期間などに応じた優待内容の拡充策を検討しているかについて教えてください。

株主優待については、設計・優待内容について継続的に議論しております。議論の結果、変更があった場合には、速やかにお知らせします。

Q20: 今後のIR活動方針について

直近のIR活動について、頻度・量が減少しているように見受けられますが、その理由と今後の方針を教えてください。

新サービスや新機能のIRリリースや、X(旧Twitter)での投稿による事業進捗・建設DX業界の動向発信は行っております。直近において、IRセミナーの登壇予定はございませんが、登壇が決定した場合には速やかにお知らせいたします。

Q21: 従業員持株会の状況について

従業員持株会など、役職員の株価への動機づけ施策について教えてください。

すでに従業員持株会は創設しております。役職員の株式保有を通じた企業価値向上に向けた取り組み、株価対策に関しましては、今まで以上に経営陣で議論してまいります。

Q22: 伊藤社長の事業に対する思いについて

上場時と比べ、伊藤社長の事業への情熱や経営者としての意識に変化はありますか。

(ファウンダーであり代表取締役社長という立場である)私の情熱がなくなったら、終わりだと思っています。今回、業績予想の下方修正を出したことで、経営者としての責任をととても重く感じており、情熱はむしろ以前より強くなっています。

4. 代表取締役社長によるご挨拶

本日は皆様、長時間にわたりご参加いただき、また、たくさんのご質問をいただき、誠にありがとうございました。

まず、先ほども申し上げましたが、今回の下方修正につきましては、皆様に多大なご心配をおかけし、改めて深くお詫び申し上げます。私個人としても、この結果は非常に厳しく受け止めております。

ご存知の通り、当社は上場までに急成長してまいりましたが、上場後は足踏み状態が続いており、この期間が投資家の皆様にとって「長すぎる」と感じられるのは当然のことと認識しております。

しかし、私はファウンダーとして、このビジネスを立ち上げた者として、強い覚悟で、今この場におります。会社を成長させ、株価を回復させ、その喜びを株主の皆様と一日も早く共有したい。それが経営者としての私の一番の想いです。

これまでの我々の業績は、率直に申し上げて「オオカミ少年」と評されても致し方ない状態であったと、私自身が一番痛感しております。皆様に再評価していただけるよう、「数字」という明確な結果でお応えし、さらに応援していただける会社を作ってまいります。

どうか引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

以上