

SpiderPlus & Co.

2026年2月13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	2026年2月12日(木)19時00分～19時45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://youtube.com/live/jTV8G-rTvhk>

(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及び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】.....	3
Q1: 展開事業の特徴と強みについて.....	3
Q2: 採用方針・人的投資について.....	3
Q3: ソリューション事業(BPO、プロフェッショナルサービス)強化の背景について.....	3
Q4: 生成AIの活用方針について.....	4
Q5: 収益モデルの変更について.....	4
Q6: 海外進出(東南アジア)の進捗について.....	4
Q7: AI台頭によるSaaS代替リスクについて.....	4
Q8: SPIDER+ Workspaceへの契約移行ペースと単価上昇効果について.....	5
Q9: 共同開発機能の横展開について.....	5
Q10: 提携・M&Aの検討について.....	5
Q11: 解約率低減の取り組みについて.....	5
Q12: FY2026業績予想の考え方について.....	6
Q13: 投資規律と損益のバランスについて.....	6
Q14: 減資と配当開始時期について.....	6
代表取締役社長によるご挨拶.....	7

【質疑応答書き起し】

参考: FY2025.Q4 決算説明資料(2026年2月12日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/773248f5/ada7/4d21/9bbf/9e221f98c4b4/140120260211555060.pdf>

Q1: 展開事業の特徴と強みについて

展開事業の特徴、強みを教えてください。
また、空調設備工事、電気設備工事のほか、消防用設備工事にも対応しているか教えてください。

展開事業の最大の強みは顧客基盤です。建設業界の多くの大手企業が「SPIDER+」を導入しています。その中でも、設備工事分野(サブコン)におけるシェアが高く、現在は建築工事分野(ゼネコン)での活用も進んでいます。

消防設備工事にも対応しており、既に一定数のお客様に利用されています。空調・衛生等の総合設備会社が消防設備も扱うため、機能としてもカバーしています。

Q2: 採用方針・人的投資について

成長性向上のための採用方針、人的投資など組織開発に対する考えを教えてください。

単純に人数を増やして売上拡大する方針ではありません。AI等のテクノロジーを活用し、一人あたり売上高をいかに伸ばすかに注力しています。これが営業利益の押し上げに繋がります。必須となるスペシャリスト人材は積極的に採用しますが、無闇な増員は行いません。

Q3: ソリューション事業(BPO、プロフェッショナルサービス)強化の背景について

BPOやプロフェッショナルサービスなどのソリューションを強化されることになった背景と、戦略的な狙いについて教えてください。

建設業界は業績が好調ですが、多くの企業で人手不足が深刻化し始めています。

ITツールだけでは解決できない課題に対し、当社の建設業界と現場業務への知見を活かしたBPOやプロフェッショナルサービスも提供することで、顧客の業務プロセスに深く浸透していくことがソリューション強化の狙いです。

これらはスポット売上の積み上げに見えますが、ソフトウェア(SPIDER+)との関連を強化することで、粘着性が高まり解約率を低下させる効果を狙っています。

ソリューション強化は、当社がソフトウェア企業として更なる成長を実現するための重要な取り組みと位置づけています。

Q4: 生成AIの活用方針について

生成AIをサービスに取り入れる予定の有無と、AI活用に対する考え方を教えてください。

サービスへのAI活用は行っており、事例として、配筋検査機能で生成AIを活用した機能を展開しています。

また、全社員が「AI無しでは仕事ができない」レベルでの活用をしており、組織全体の生産性を底上げしています。

Q5: 収益モデルの変更について

課金体系を「ID単位」から「提供価値／付加価値単位」の課金体系に変更するなど、収益モデルを変更する予定があるか教えてください。

様々な検討をしています。一つの検討案ですが、既存のID課金モデルにBPOなどの新たな収益を追加する構造へ進化させることも考えています。これは、提供価値のレイヤーを増やす考え方であり、BPOやプロフェッショナルサービスなどの新収益モデルを追加することで、顧客との関係性を強化し、ソフトウェアのLTVを高めます。

Q6: 海外進出(東南アジア)の進捗について

海外進出について、東南アジアにおける市場開拓の進捗状況を教えてください。

ベトナムは現地企業の展開に時間を要しており、その業績進捗を踏まえて会計基準に基づき株式の減損処理を行いました。一方で、東南アジアは依然としてポテンシャルの大きな市場であり、ベトナム以外にも複数の現地企業の開拓が進んでいる国があります。

Q7: AI台頭によるSaaS代替リスクについて

SaaS企業にとってAIの発展が脅威になると言われておりますが、AIの台頭によるリスクをどのように考えられているか、教えてください。

AIは脅威ではなく機会と捉えています。

当社は、建設現場DXを通じて現場の業務プロセスにおける多くの情報と知見を持っています。AIが脅威になる前に、我々がAIを活用して「AIの先を行く」サービスを展開します。独自の「現場データ」を持つ当社がAIを活用することで競争優位性がつくられると考えています。

Q8: SPIDER+ Workspaceへの契約移行ペースと単価上昇効果について

SPIDER+Workspaceへの契約移行ペースの方針と、契約を切り替えた場合の契約単価の向上効果がどの程度か教えて下さい。

2026年度の重要施策としてSPIDER+Workspaceの契約移行についてKPIを設定しています。

段階的に全顧客への移行を進める想定です。FY2025期末のARPU(ID単価)は約5,300円ですが、SPIDER+ Workspaceはこれより高い金額設定のため、単価引き上げ効果があります。また、SPIDER+ Workspaceの機能も魅力的なため、未導入ユーザーの取り込みも進み、単価向上とID数増加の両面でARPU成長を見込んでいます。

Q9: 共同開発機能の横展開について

S+BIMの新機能を3社共同で新開発された件について、その他の建設会社とも同様の取り組みをされる可能性があるか教えて下さい。

DXに先進的に取り組む大手企業との共創案件は中期戦略において重要です。そのため、他の建設会社とも様々な共創案件を積極的に進めます。また、特定企業(清水建設等)とのプロフェッショナルサービスで開発された機能も、汎用性が高いものは業界全体へ展開し、プラットフォームの価値を高めます。

Q10: 提携・M&Aの検討について

BPOサービス強化などを目的に、他社との提携やM&Aを検討しているか教えて下さい。

他社との業務提携につきましては、事業拡大の手段として十分に考えられる選択肢の一つです。M&Aにつきましても、当社にとって良い案件やご縁があれば、当然ながら前向きに検討してまいります。

Q11: 解約率低減の取り組みについて

解約率を低減する取り組みについて具体的に教えて下さい。

解約率の低減に向けて、引き続きカスタマーサクセス施策を強化しております。

具体的には、BIツール等を活用することによりユーザーの利用状況を詳細にモニタリングする体制を整えるなどしています。

データ分析に基づき、稼働率が低いお客様や、十分に機能を使いこなせていないお客様を早期に特定し、重点的なフォローアップを行うことで、効率的にサービスの定着化と活用促進を図って

います。

Q12: FY2026業績予想の考え方について

FY2026業績予想の営業利益について、FY2025.Q4会計期間で四半期黒字化していることを踏まえると保守的な業績予想と見受けられますが、季節性なども含む業績予想に対する考えを教えてください。

季節性と先行投資を織り込んだ保守的な数字です。

季節性についてですが、建設業界の多くのお客様は3月決算であるため、当社の第1四半期(1月-3月)は現場が繁忙期であり、また現場竣工が多いです。また、予算も4月から新年度となる会社様が多く、新年度予算で検討いただく会社様も多くあります。そのため、新規導入が進みにくい傾向にあります。

一方で、新年度予算が執行される4月以降、特に下期にかけて売上が偏重する傾向がございます。現在注力している「SPIDER+ Workspace」への切り替えについても、お客様の新年度予算をターゲットに進めているため、売上貢献は第2四半期以降となる見通しです。

また、今期は「現場インフラ企業」への進化に向けたソリューション事業等の先行投資を上期に集中させる計画です。そのため、上期に関しては若干の赤字が出る可能性があります。

一方で、収益性改善施策は継続して進めており、会社としてはこの保守的な予想数値を上回り、早期に利益を創出することにコミットしてまいります。

Q13: 投資規律と損益のバランスについて

SPIDER+ Workspaceへの投資を FY2026上半期に強化する方針とのことですが、投資規律と損益のバランスに関する方針について教えてください。

全社の損益を悪化させない範囲で積極的に投資を進める方針です。「SPIDER+ Workspace」やソリューション事業への投資強化を行うため、上期については一時的に赤字となる可能性があります。また、開発投資については費用計上されるものだけでなく、資産計上の対象となる投資もFY2026は一定程度増加する見込みです。

これらはFY2026以降の継続的な高い成長率を確保するための重要な投資と位置づけており、中長期的な成長観点と短期的な財務バランスの両面を見ながら、規律ある投資判断を行ってまいります。

Q14: 減資と配当開始時期について

減資に伴い、配当開始時期について検討されているか教えてください。

今回の減資は、自己株式取得などの資本政策を機動的に実施できる選択肢を確保するための施策です。業績の黒字化が見えてきたこのタイミングで実施することで、繰越利益剰余金の欠損

を解消し、1年でも2年でも早く株主の皆様への配当が可能となる状態とするため、分配可能額の確保を行います。株価やキャッシュポジション、黒字化の進捗を見極めながら、機動的に判断します。

代表取締役社長によるご挨拶

本日は遅い時間までご参加いただき、誠にありがとうございました。

これまで皆様のご期待に沿えなかった点につきましては、深くお詫び申し上げます。FY2025につきましては、修正後の業績予想(営業損失の縮小)に対しコミットし、来期の黒字化に向けた基盤を整えることができました。FY2026の黒字化につきましては、私自身が先頭に立って、不退転の決意でコミットしてまいります。

また、減資の手続きを含め、将来的な株主還元を見据えた体制構築にも注力いたします。当然ながら、還元の原資となる業績の拡大が最優先事項です。BPO事業を含めたソリューション展開を加速させ、早期に売上高100億円という目標を達成することは、経営陣一同の共通認識として確実に遂行してまいります。

引き続き、スパイダープラスをご支援いただけますと幸いです。本日は誠にありがとうございました。

以上