

# 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)

## 2025年12月期 第4四半期 決算説明資料スクリプト



### 【決算発表資料】

<https://spiderplus.co.jp/ir/results/>

### 【スクリプトに関する注意事項】

本スクリプトにおける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。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、将来における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。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。



当社は、建設業界の人手不足という大きな課題をテクノロジーで解決する、「建設現場をDXする」事業を行っています。



私たちが事業を展開している建設業界は、国土強靱化や都市部の再開発、インフラ整備需要などにより、長期的な市場拡大が見込まれています。

その一方で、現場で働く「担い手」は減少していくという深刻な課題があります。

このギャップにより 建設業界では需要拡大に備えた『施工力の確保』と人手不足の深刻化に備えた『生産性の向上』が急務となっています。

## 業界課題に対するアプローチ

「ヒト」と「テクノロジー」を掛け合わせ、現場の業務プロセスを変革する



当社はこれらの課題に対して、「ヒト」と「テクノロジー」を掛け合わせることで現場の業務プロセスを変革する、アプローチをとっています。

具体的なアプローチは、ソフトウェアによる標準化、BPOによる外部化、カスタマイズやコンサルティングによる高度化、AIを活用した自動化です。

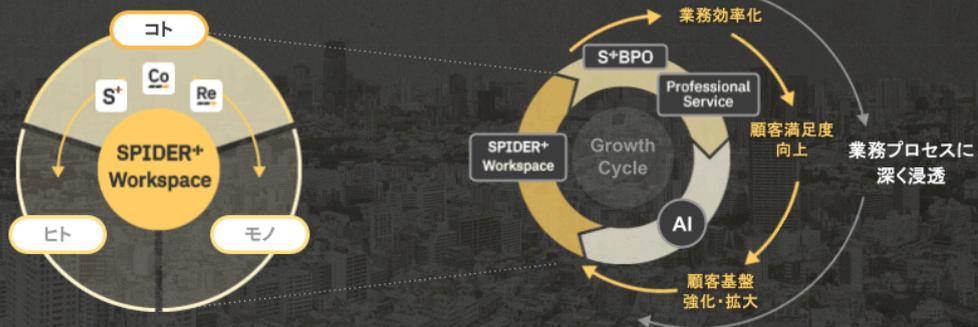
そして、これらを実現するために、「SPIDER+ Workspace」「BPOサービス」「プロフェッショナルサービス」という、3つのサービスを現在提供しています。

## スパイダープラスの戦略

「現場インフラ」となり、業務プロセスに深く浸透し続ける

業界知見を集約した、  
現場の統合管理ソフトウェア群を構築

「ヒト」と「テクノロジー」を掛け合わせ、  
循環型の成長を創出



さきほどのアプローチを踏まえて、顧客の業務プロセスに深く浸透し続ける戦略をとっています。

主力サービスである「SPIDER+ Workspace」を、業界知見が集約された現場の統合管理ソフトウェア群として構築します。さらに、「BPO」や「プロフェッショナルサービス」などの「ヒット」と「テクノロジー」を掛け合わせることで、循環型の成長を創出します。



2025年12月期通期決算の業績ハイライトです。

## FY2025.Q4決算ハイライト

**売上高** YoY Growth +20%、4,895百万円で着地

- FY2025.Q3に実施した戦略アップデートによる営業リソース配分変更の影響（ARR成長の一時的な鈍化）は想定範囲内で進捗
- FY2025.Q4はプロフェッショナルサービス等の非ストック収入も増加

**営業利益** FY2025.Q4会計期間の営業利益が黒字化

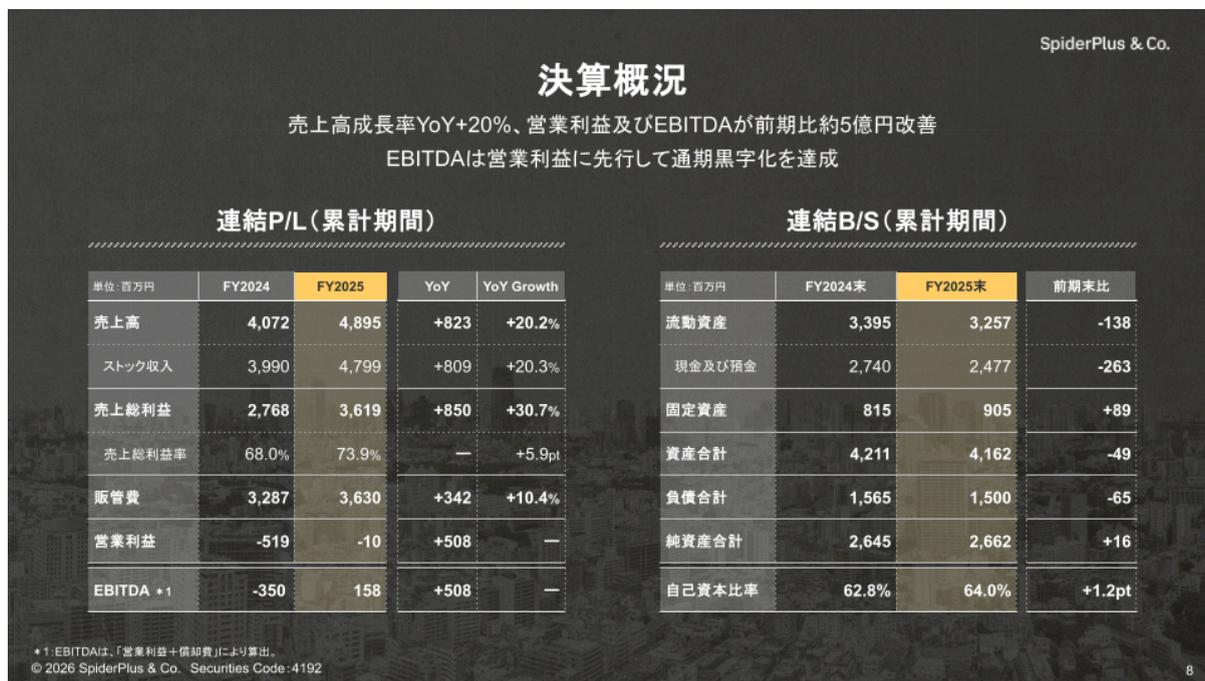
- 修正後業績予想を上回り収益性が改善
- 営業利益に先行してEBITDAの通期黒字化を達成

**事業** SPIDER+ Workspace構想とDX先進企業との共創が進展

- 2つの新サービス（「S+Report」「S+Collabo」）を2025年11月にリリース
- 清水建設株式会社との共創案件を2件発表

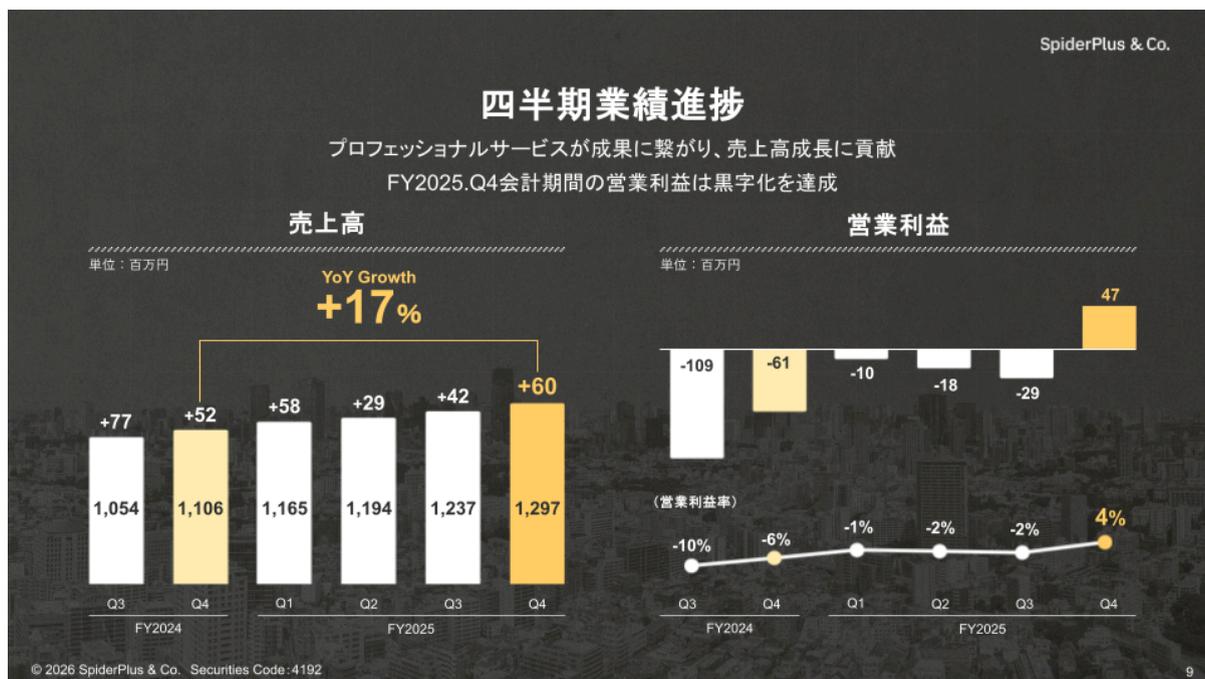
売上高はYoY Growth+20%、4,895百万円で着地しています。営業利益は第4四半期会計期間において黒字化を達成しました。

事業進捗として、SPIDER+ Workspaceの価値を高める2つの新サービスリリースや、清水建設株式会社との共創案件を2件発表するなど順調に進捗しています。



通期の決算概況は、FY2025の売上高成長率YoY Growth+20%となりました。

利益面については、営業利益とEBITDAが前期比で約5億円改善しており、EBITDAが営業利益に先行して通期黒字化を達成しています。



四半期業績の進捗として、プロフェッショナルサービスの成果も売上高成長に貢献しました。営業利益は、FY2025.Q4会計期間において四半期黒字化を達成しています。

## FY2025業績予想と実績の比較

売上高は業績予想と概ね同水準で着地  
効率的な投資とコストコントロールにより営業損失が想定よりも改善

単位:百万円	FY2025 業績予想	FY2025 実績	差異	達成率
売上高	4,900	4,895	-4	99.9%
営業利益	-58	-10	+47	—
経常利益	—	-40	—	—
当期純利益	—	-17	—	—

© 2026 SpiderPlus &amp; Co. Securities Code:4192

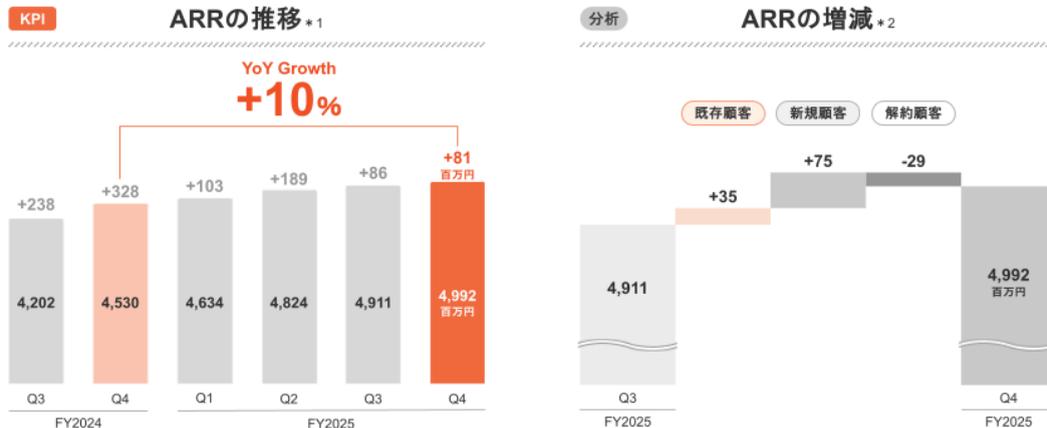
10

業績予想と事業の進捗については、売上高が業績予想に対して概ね同水準で着地し、営業利益は効率的な投資とコストコントロールによって営業損失が想定よりも改善しています。

## ARR

ARRは約50億円、YoY Growth+10%

前四半期に実施した戦略アップデートに伴う一時的なARR成長の鈍化は想定内の範囲内



© 2026 SpiderPlus &amp; Co. Securities Code:4192

11

KPIについて、ARRの期末着地は約50億円、YoY Growth10%となりました。  
前四半期に実施した戦略アップデートに伴う一時的なARR成長の鈍化は想定内の範囲内です。

## ■ ARPA

戦略アップデートに伴い、SPIDER+ Workspaceの提案活動に注力  
当該活動によるARPAの再成長はFY2026.Q2からを想定

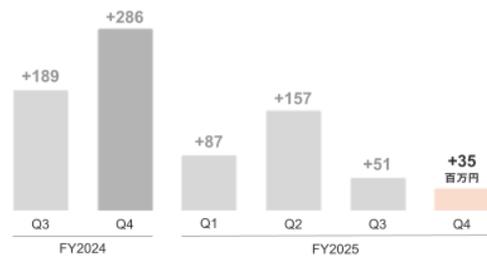
KPI

ARPA\*1



分析

既存顧客の純増ARR推移



\*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。  
© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

12

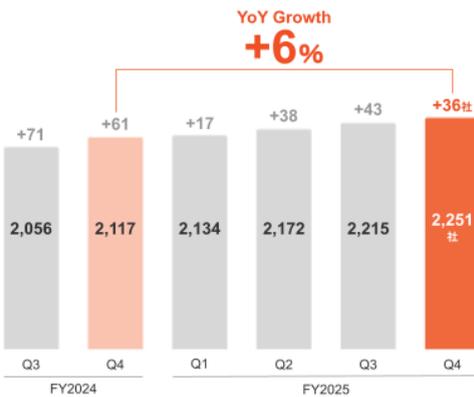
ARPAについては、現在も「SPIDER+ Workspace」の提案活動に注力しており、この活動によるARPA成長の加速はFY2026.Q2からを想定しています。

## ■ 契約企業数

FY2025期末の契約企業数は計画と概ね同水準で進捗

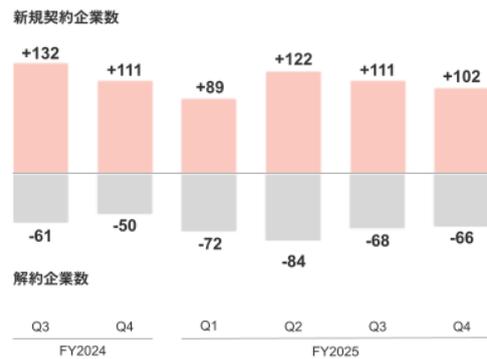
KPI

契約企業数



分析

新規・解約企業の推移



© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

13

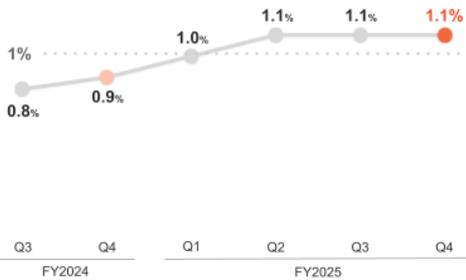
FY2025期末の契約企業数は、計画と概ね同水準で進捗しています。

## ■ 解約率

解約率はFY2025上半期から同水準で推移  
FY2026の解約率は基準値(1%)を下回る想定

### KPI 企業単位の解約率推移\*1

解約企業は中小規模かつ導入年数の短い企業が中心



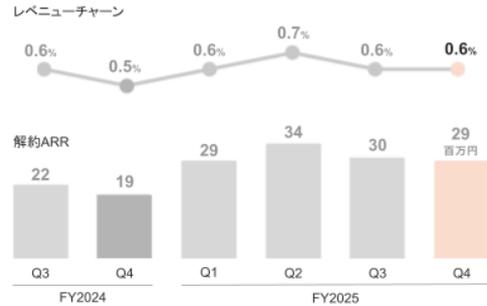
\* 1: 企業単位の解約率は月次解約率の直近12ヶ月平均。

\* 2: 解約ARRは各四半期に解約した企業の解約時点のARR合計、レベニューチャーンは「各四半期の解約企業のARR合計+前四半期末のARR」により算出。

© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

### 分析 レベニュー単位の解約率推移\*2

解約企業ARRの影響が限定的であることに変化なし



14

解約率はFY2025上半期から同水準で推移しており、FY2026は基準値(1%)を下回る想定です。

## ■ FY2025.Q4のビジネスピックアップ

清水建設株式会社との共創案件を2件発表

### S+Reportによる指定帳票への対応\*1

- 清水建設書式の帳票に対応し、報告業務のリアルタイム共有など、協力会社も含めた残業時間削減に貢献
- 本連携をきっかけとして、清水建設の協力会社ネットワークへの導入・活用拡大を見込む



### S+BIM新機能の共同開発\*2

- 設備CAD大手NYKシステムズの「Rebro」と連携した、3社共同開発案件
- 現場の運用知見を反映した新機能実装により、建設業界全体でのS+BIM拡販へ繋げる



\* 1: スパイダープラスの「S+Report」が清水建設株式会社の設備試運転帳票に対応(2025年12月9日)

\* 2: スパイダープラス、「S+BIM」の新機能を清水建設株式会社、株式会社NYKシステムズと共同開発(2025年12月18日)

© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

15

FY2025.Q4のビジネスピックアップです。清水建設株式会社との共創案件を2つ公開しました。大手企業様との取り組みが順調に進んでいます。

## ■ 本日の適時開示補足<sup>\*1</sup>

将来の自己株式取得や配当等の資本政策の機動性及び柔軟性を確保するため  
2026年3月の定時株主総会で「資本金及び資本準備金の減少とその他資本剰余金の処分」を付議

### 概要

- 2025年12月31日現在の資本金及び資本準備金を10百万円まで減少し、その他資本剰余金に振り替える
- その他資本剰余金のうち、2,645百万円を繰越利益剰余金に振り替え、繰越利益剰余金の欠損を解消する

単位: 百万円 (単位未満切捨)	本件 実行前	本件 実行後	増減
資本金	2,513	10	-2,503
資本準備金	2,597	10	-2,587
その他資本剰余金	194	2,639	+2,445
繰越利益剰余金	-2,645	-	+2,645

<sup>\*1</sup>: 資本金及び資本準備金の額の減少並びにその他資本剰余金の処分に関するお知らせ(2026年2月12日)。  
© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

### 目的と日程(予定)

- 財務体質の健全化を測るとともに、将来の資本政策の機動性及び柔軟性を確保を目的とする
- 貸借対照表の純資産の部における勘定科目の振替処理であり、純資産の額に変動はなし
- 定時株主総会で承認可決されることを条件とする  
(下記日程はいずれも予定)

株主総会決議日	2026年3月25日
債権者異議申述公告日	2026年3月26日
債権者異議申述最終期日	2026年4月27日
効力発生日	2026年5月1日

2026年2月12日(決算発表日)に開示した「資本金及び資本準備金の額の減少と剰余金の処分」に関する開示についての補足説明です。

資本金及び資本準備金の額の減少と剰余金の処分は、財務体質の健全化を図るとともに、将来の資本政策の機動性及び柔軟性の確保を目的としています。

本件は2026年3月開催予定の定時株主総会で承認可決されることを条件としております。



2025年12月期通期決算の財務ハイライトです。

## ■ 連結貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024 （連結）	FY2025.Q4 （連結）
現金及び預金	2,740	2,477
その他流動資産	654	779
<b>流動資産</b>	<b>3,395</b>	<b>3,257</b>
ソフトウェア	335	373
ソフトウェア仮勘定	21	52
その他固定資産	459	480
<b>固定資産</b>	<b>815</b>	<b>905</b>
<b>資産合計</b>	<b>4,211</b>	<b>4,162</b>
借入金	1,029	836
その他負債	536	663
<b>負債合計</b>	<b>1,565</b>	<b>1,500</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,645</b>	<b>2,662</b>
自己資本比率	62.8%	64.0%

### 現金及び預金

- 長期借入金の返済を主な要因として現預金が減少するも、EBITDAの通期黒字化黒字によりネットキャッシュは安定的に推移

### ソフトウェア/ソフトウェア仮勘定

- SPIDER+ Workspace構想に基づく新サービスの開発により、ソフトウェア残高が増加

### 借入金

- 当座貸越等の融資枠残高950百万円あり(2025年12月31日現在)

### 純資産

- 自己資本比率64.0%と、安定した財務基盤を構築

© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

18

連結貸借対照表については、EBITDAの通期黒字化によってネットキャッシュが安定的に推移しており、自己資本比率64.0%と安定した財務基盤を構築しています。

## ■ 連結損益計算書

単位：百万円 （単位未満切捨）	FY2025.Q3 会計期間 （連結）	FY2025.Q4 会計期間 （連結）	前四半期比	FY2024.Q4 累計期間 （連結）	FY2025.Q4 累計期間 （連結）	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>1,237</b>	<b>1,297</b>	<b>+4.9%</b>	<b>4,072</b>	<b>4,895</b>	<b>+20.2%</b>
うち、ストック収入	1,222	1,243	+1.7%	3,990	4,799	+20.3%
ストック収入比率	98.8%	95.8%	-3.0pt	98.0%	98.0%	—
<b>売上総利益</b>	<b>917</b>	<b>977</b>	<b>+6.6%</b>	<b>2,768</b>	<b>3,619</b>	<b>+30.7%</b>
売上総利益率	74.2%	75.3%	+1.1pt	68.0%	73.9%	+5.9pt
販管費	946	930	-1.7%	3,287	3,630	+10.4%
販管費率	76.5%	71.7%	-4.8pt	80.7%	74.2%	-6.5pt
<b>営業利益</b>	<b>-29</b>	<b>47</b>	<b>—</b>	<b>-519</b>	<b>-10</b>	<b>—</b>
営業利益率	-2.4%	3.7%	+6.1pt	-12.7%	0.2%	+12.0pt
<b>経常利益</b>	<b>-52</b>	<b>45</b>	<b>—</b>	<b>-525</b>	<b>-40</b>	<b>—</b>
<b>税引前当期純利益</b>	<b>-51</b>	<b>44</b>	<b>—</b>	<b>-760</b>	<b>-40</b>	<b>—</b>
<b>当期純利益</b>	<b>-54</b>	<b>75</b>	<b>—</b>	<b>-771</b>	<b>-17</b>	<b>—</b>

### 売上高

- ストック収入の増加が売上高成長を引き続き牽引、ストック収入は前年同期比+20.3%で成長

- プロフェッショナルサービスやBPOの売上高増加に伴い、FY2025.Q4会計期間のストック収入比率は前四半期比-3.0pt減少

### 売上総利益率

- SPIDER+Workspaceに関連した新サービス開発や開発体制の見直し等により、FY2025累計期間の売上総利益率が前期比+5.9pt改善

### 販管費

- 効率的な投資とコストコントロールを実施した結果、FY2025累計期間の販管費率が前期比-6.5pt減少

© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

19

連結損益計算書については、売上高の成長をストック収入が牽引しておりますが、プロフェッショナルサービスやBPOサービスも成長を見せています。

売上総利益率は、「SPIDER+ Workspace」に関連した新サービス開発や開発体制の見直し等により、FY2025累計期間の売上総利益率が前期比+5.9pt改善しています。

販管費においても、効率的な投資とコストコントロールを実施した結果、FY2025累計期間の販管費率が前期比-6.5pt減少しています。

FY2025.Q4会計期間では営業利益は47百万円、営業利益率3.7%と大きく損益が改善しました。

## ■ 連結キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円(単位未満切捨)	FY2024 (連結)	FY2025 (連結)
営業キャッシュ・フロー	-369	78
投資キャッシュ・フロー	-52	-181
フリー・キャッシュ・フロー	-421	-103
財務キャッシュ・フロー	322	-158
現金及び現金同等物に係る換算差額	-6	-1
現金及び現金同等物の増減額	-105	-263
現金及び現金同等物の期首残高	2,846	2,740
現金及び現金同等物の期末残高	2,740	2,477

### 営業キャッシュ・フロー

- 営業損失の縮小に伴い、営業キャッシュ・フローが黒字化

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

- SPIDER+Workspaceに関連した新サービス開発等を主な要因として減少

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

- FY2025は新規の借入なく、借入金の約定弁済にもとづく支出を主な要因として減少。

連結キャッシュ・フローについては、営業キャッシュ・フローが営業損失の縮小に伴い黒字化しています。

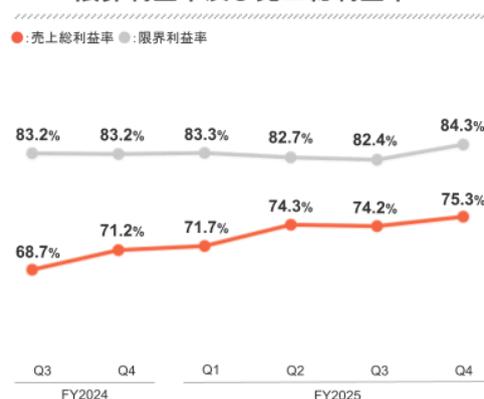
## ■ 売上総利益

SPIDER+ Workspaceの推進に伴い、開発体制を見直し  
新サービス開発のリソース配分も増加したことに、売上総利益率が上昇

### 売上総利益



### 限界利益率及び売上総利益率\*1



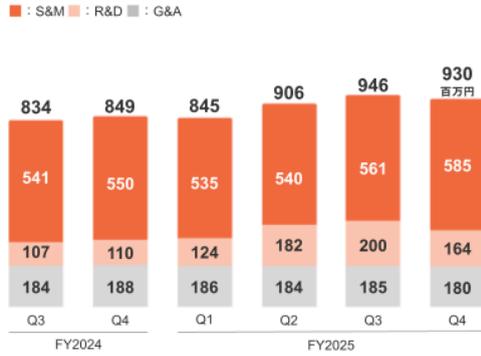
\*1: 限界利益率は、「売上高-運賃費(売上原価)-支払手数料(売上原価)」により、限界利益率は「限界利益+売上高」により算定。  
© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

売上総利益は、「SPIDER+ Workspace」に関連した新サービス開発や開発体制の見直し等により上昇しています。

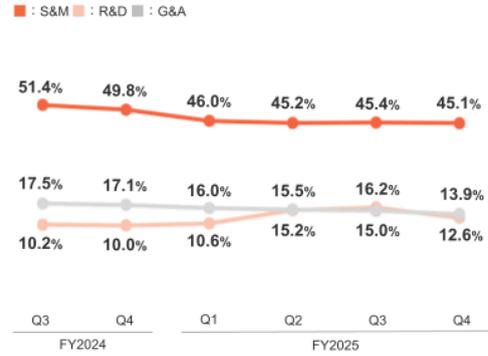
## ■ 販管費

効率的な投資とコストコントロールを実施

販管費推移\*1



売上高販管費比率\*1



\*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」。

© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

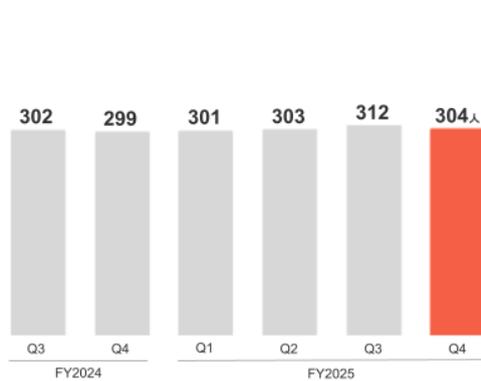
22

販管費は、効率的な投資とコストコントロールを実施し、FY2025.Q4会計期間での投資額は9.3億円となりました。

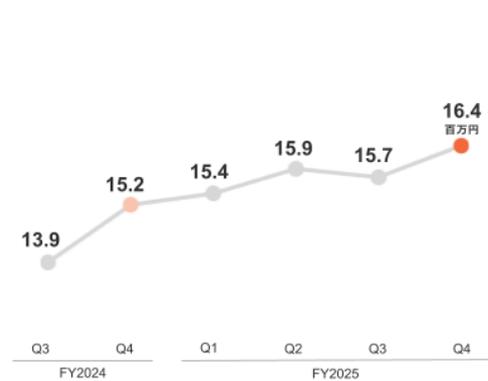
## ■ 投資(人的投資)の状況

事業進捗に伴う採用等の人的投資コントロールを実施  
組織開発や人材育成、社内業務のAI活用により組織生産性が向上

従業員数\*1



従業員一人当たりARR



\*1: 非正規雇用及びSES人員数を含む。

© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

23

人的投資の状況として、事業進捗に伴い採用等の人的投資コントロールを実施していること、組織開発や人材育成、社内業務にAIを活用することなどによって組織生産性が向上しています。

参考 損益計算書(単体)

国内事業の成長に伴い、単体業績の営業利益が通期黒字化を達成  
海外展開について、ベトナム子会社の実績進捗を鑑みて、関係会社株式評価損(特別損失)を計上

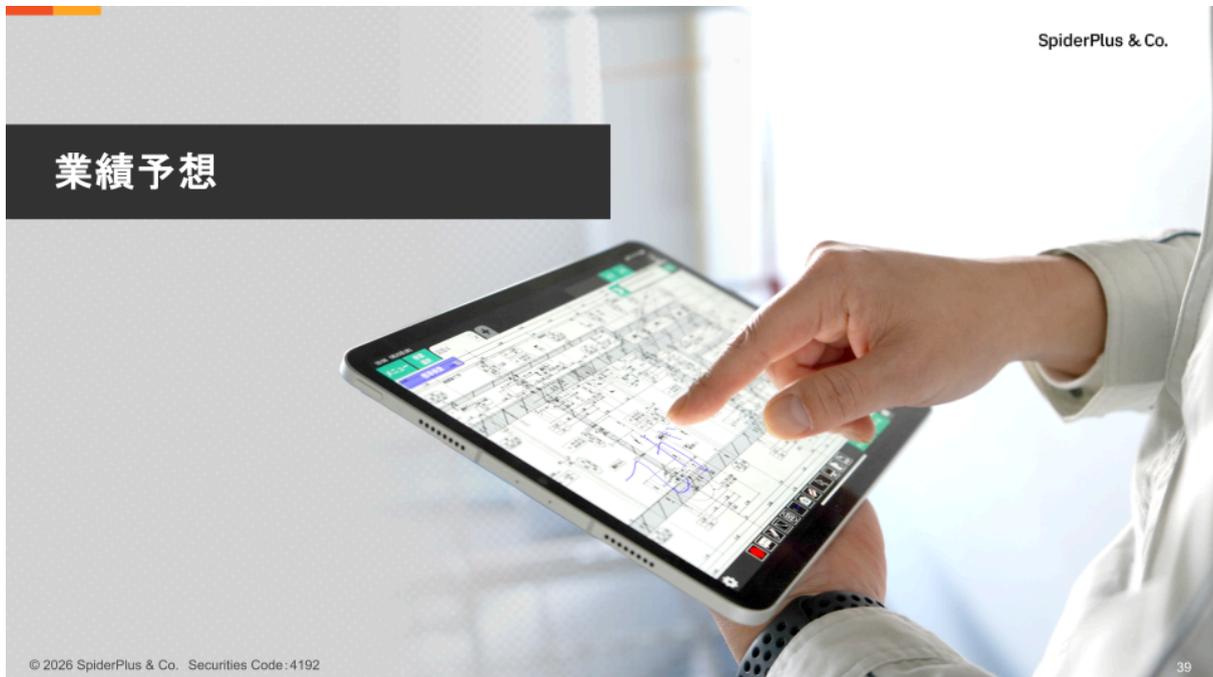
単位:百万円 (単位未満切捨)	FY2024 累計期間 (単体)	FY2025 累計期間 (単体)	前期比
売上高	4,073	4,895	+20.2%
営業利益	-509	7	+516
営業利益率	-12.5%	0.2%	+12.6pt
経常損失	-513	-19	—
当期純損失	-759	-40	—

特別損失の計上について

- 2024年3月に設立したベトナム子会社について、約43百万円の関係会社株式評価損(特別損失)を計上
- 現地企業の開拓やアライアンス等の事業進捗はある一方、業績を踏まえ会計基準に基づき評価損を計上

国内事業単体のPLIについての補足です。単体決算の営業利益が通期黒字化を達成しました。

一方で、海外展開の業績進捗を踏まえて、会計基準に基づきベトナム子会社株式について関係会社株式評価損を計上しました。こちらは単体決算のみで発生するものであり、連結上は消去されるため、連結業績には影響ありません。



業績予想についてです。

## 業績予想の概要

### 中期方針

### SaaS企業から現場課題を広く解決する「インフラ企業」へ

- ソフトウェアについてSPIDER+ Workspaceに関連した新規開発を進め、FY2028までにCAGR+20%以上の成長を構築、BPOやプロフェッショナルサービス等によるソリューション事業は売上高20億円を見込む
- サービス拡充による継続的な価値提供により効率的な規模拡大を進め、連結営業利益率は10%以上を狙う

### FY2026 重点施策

### SPIDER+Workspaceの浸透とソリューション事業の強化

- FY2025に戦略変更したSPIDER+ Workspaceの浸透を進め、ARRはFY2026末でYoY Growth+20%に再成長
- BPOとプロフェッショナルサービスの体制を拡充し、ソリューション事業の成長を加速
- 海外展開において、ベトナムに次ぐ重点領域の開拓を強化

### FY2026 業績予想

### 売上高成長20%、営業利益通期黒字化

- SaaS事業のARR成長加速を主な成長ドライバーに、売上高59億円(YoY Growth +20%)を達成する
- SPIDER+ Workspaceやソリューション事業への投資を行いながら、営業利益通期黒字化を達成する

2026年度の業績予想の前提となる、中期方針についてです。

これまで当社は「施工管理SaaS企業」として建設現場の施工管理における課題を解決してまいりました。その上で今後は、より広く顧客課題を解決できる「現場インフラ企業」を目指します。

具体的には、現場の統合管理ソフトウェアとして「SPIDER+ Workspace」を発展させるとともに、BPOサービスやソリューションサービスの展開を強化してまいります。

この事業方針を踏まえ、売上高についてはSaaS事業においてCAGR20%以上の成長を維持できる基盤を構築しながら、ソリューション事業を売上高20億円規模の事業に育成することでFY2028連結売上高100億円の達成を目指します。収益面においては、連結営業利益率10%以上を目標としています。

その過程としてのFY2026の業績予想は売上高59億円(YoY Growth+20%)、営業利益通期黒字化を目標としています。

## ■ FY2026業績予想

	FY2025実績	FY2026予想	前期比	業績予想の前提
売上高	4,895百万円	5,900百万円	+20.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SPIDER+ Workspaceの浸透によるARRの成長加速が、主な成長ドライバー（期末ARR目標6,000百万円、前期比+20%） <ul style="list-style-type: none"> <li>○ FY2025.Q3に戦略アップデートし、SPIDER+ Workspace拡販にリソースを集中し、プラン切替えや一括導入などを進めている</li> <li>○ 上記に伴うARRの成長加速は、FY2026.Q2以降と想定する（FY2026.Q1がARR成長率停滞の底打ちと見込む）</li> </ul> </li> <li>● プロフェッショナルサービスやBPOサービスへの投資も強化し、非ストック収入の成長も加速する（ストック収入比率：95%未満）</li> </ul>
営業利益	-10百万円	50百万円～	黒字化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高総利益率は、FY2025通期平均の73%以上を見込む</li> <li>● 販管費は、各四半期10～11億円を想定し、上半期にSPIDER+ Workspaceの推進や、ソリューションサービスの強化を目的とした人的投資・開発投資を積極的に行う方針であるため、営業利益は下半期から通期黒字化に向けて改善していくと想定</li> <li>● ソフトウェアの技術基盤に対する投資を特に強化するため、フリー・キャッシュ・フローは前期並のマイナスとなる見込み（FY2025：連結フリー・キャッシュ・フロー△103百万円）</li> </ul>

© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

27

「中期方針」を踏まえた、FY2026業績予想についてです。

FY2026は売上高59億円（YoY Growth+20%）、営業利益は50百万円以上、通期黒字化を目標としています。

売上高は、「SPIDER+ Workspace」の浸透によるARR拡大が主な成長ドライバーですが、プロフェッショナルサービスやBPOサービスへの投資も強化し、非ストック収入の成長も加速してまいります。

なお、FY2025.Q3に戦略をアップデートしたことによって営業リソースの配分を変更した影響を踏まえ、ARRの成長加速はFY2026.Q2以降と想定しています。

売上高総利益率はFY2025通期平均の73%以上を見込んでおり、販管費は各四半期10～11億円の範囲を想定しております。

なお、2026年度は上半期に人的投資と開発投資を積極的に行う方針であることから、営業利益は下半期における収益改善を通じて、通期黒字化を目指す想定です。



以上

【本件に関するお問い合わせ】  
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](mailto:ir@spiderplus.co.jp)  
電話問い合わせ先 :03-6709-2834