

SpiderPlus & Co.

2025年9月1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8月28日(木)16時00分～17時00分
当社出席者	:	取締役副社長 鈴木 雅人、取締役執行役員CFO 藤原 悠
本件問い合わせ先	:	スパイダープラス株式会社 財務IR部
メール	:	ir@spiderplus.co.jp
電話	:	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

プロダクトロードマップについて.....	3
プロダクトロードマップのKPIに対する貢献について.....	3
「S+Collabo」の競争優位性について.....	3
旧プラン契約顧客の新プランへの移行施策について.....	3
限界利益率・売上総利益率について.....	4
人員計画について.....	4
開発生産性向上の取り組みについて.....	4
今期の業績予想について.....	4
中小企業のID数増加について.....	4
解約率について.....	5
海外展開の進捗について.....	5

プロダクトロードマップについて

新たに発表されたプロダクトロードマップの概要と戦略的な狙いを教えてください。

従来の施工管理(「コト」)に加え、現場の安全管理などの「ヒト」の領域、資材管理などの「モノ」領域にも展開を拡大します。第一弾として、「ヒト」領域におけるコミュニケーションツール「S+Collabo」を年内にリリース予定です。これは、現場監督だけでなく職人など現場の全関係者に使っていただけるサービスです。

新たなプロダクトロードマップは、展開領域やターゲットユーザー拡大、競争優位性の強化、そしてネットワーク効果を生み出すことが戦略的な狙いです。

現状のSPIDERPLUSは、建設現場の現場監督をターゲットに、特に施工管理の品質管理の場面で利用されるプロダクトに留まっています。しかし、ユーザーからはSPIDERPLUSを起点とした新たなプロダクトや機能への期待や要望が多く寄せられており、これらを実現することで、展開領域やターゲットユーザーの拡大を狙います。

競争優位性については、現在の建設DXサービスの中で「業務基盤(インフラ)」というポジショニングを取れるサービスはないと考えています。そのため、我々が「現場インフラ」を目指し、実現することがそのまま競争優位性につながると考えています。

プロダクトロードマップのKPIに対する貢献について

新たなロードマップの推進がKPIにどのような貢献をするか教えてください。

ユーザー数(ID数・契約社数)と契約単価(ARPU・ARPA)の両方に貢献します。新機能が導入インセンティブとなってユーザー数が増加すること、プロダクトロードマップに基づいて開発した新機能、新プロダクトは、現在販売しているパッケージに含まれることからパッケージへの切り替えが進んで契約単価が向上します。

「S+Collabo」の競争優位性について

年内にリリースするとされている「S+Collabo」の競争優位性を教えてください。

単なるチャットツールとは異なり、図面共有や施工体制図の作成といった現場業務に適した機能になっていることがポイントです。S+Collaboを活用することにより、作業指示や指摘事項の進捗管理を正確に行うことができ、建設現場特有の「言った言わない」問題を解消することができます。また、SPIDERPLUSによる施工管理との連携も競争優位となります。

旧プラン契約顧客の新プランへの移行施策について

現在も旧プランで契約しているユーザーに対して、移行期限を儲けるなど、具体的な施策はあるか教えてください。

移行期限は設けていませんが、ロードマップに基づき開発する全ての機能、プロダクトは新プランのみで提供する方針です。これにより、お客様が新プランに切り替える明確な理由、インセンティブが生まれ、長期化していた商談も加速すると見込んでいます。

限界利益率・売上総利益率について

限界利益率が低下した一方で、売上総利益率が向上した理由を教えてください。

限界利益率の低下は、新プラン切り替えやオプション機能の拡販により販売比率が高まったことに伴い共同開発先に対するロイヤリティの発生が増加したためです。

売上総利益率の向上は、新機能、新プロダクトなどの開発に割く工数が増えたことや、開発におけるAI活用によって開発業務が効率化されたことにより、固定費負担を抑制できたためです。

人員計画について

人員計画についての方針を教えてください。

採用の量ではなく質を意識することにシフトしています。併せて、AI活用やオフショアマネジメントに長けた人材の採用により、生産性を高めることにも取り組んでいます。一部退職者もいますが、健全な新陳代謝により組織力は向上していると認識しています。

開発生産性向上の取り組みについて

開発効率化のための取り組みを教えてください。

2つの取り組みが成果を上げています。1つは、AIの活用です。標準化された開発業務をAIで自動化するプロジェクトを推進し、効率化を進めています。2つ目は、オフショアマネジメントです。オフショアマネジメントに長けた優秀な人材を採用できたことにより、オフショア開発を効果的に活用できています。

今期の業績予想について

通期の業績予想に対する進捗と、黒字化の見通しについて教えてください。

大型商談や受託開発案件の進捗に加えて、新たなロードマップに基づく新機能やプロダクトのリリースによって下期の成長加速を見込んでおりますが、第2四半期までの業績進捗ペースでは業績予想に対しては足りていないため、営業と開発を強化しています。

通期黒字化は最優先目標であり、現時点で計画の変更はありません。ただし、会社の中長期的な成長を確実にするための重要な投資機会が存在する場合、経営として柔軟な判断をする可能性はあります。株主様とのコミットメントを重視しつつ、成長を損なわない最適なバランスを追求します。

中小企業のID数増加について

中小企業のID数増加進捗に対する見解を教えてください。

販売パートナー経由や顧客からの紹介により、契約企業数自体は順調に増加しています。ただし、1社あたりの導入ID数がまだ少ないため、今後の顧客内での社内展開(エクспанション)がID数増加の鍵となります。

解約率について

解約率の現状と今後の見通しを教えてください。

足元の月次解約率(企業数ベース)は、12ヶ月平均の1.1%をやや上回る水準です。これは大手企業へ注力する中で、フォローしきれない一部の中小企業で発生しているものです。一方で、レベニュー(金額)ベースの解約率は0.7%前後で安定しており、今後もこの水準で推移すると見込んでいます。

海外展開の進捗について

海外展開に進捗があれば教えてください。

ベトナム以外の国でも、現地の非日系企業様の数社にトライアルでご利用いただいております。年内には契約に至る案件が出てくると見えています。

以上