

SpiderPlus & Co.

2025年3月12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3月10日(月) 13時00分～14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。

質疑応答一覧

スパイダープラスからカバレッジアナリストへの質問.....	3
上場建設会社の動向.....	3
カバレッジアナリストからスパイダープラスへの質問.....	3
FY2024通期実績と期初計画との差異の要因について.....	3
FY2024.Q4の解約率について.....	3
ソフトウェアの減損による特別損失の計上について.....	4
FY2025の業績予想について.....	4
FY2025の開示KPIについて.....	5
FY2025における契約社数の成長について.....	5
FY2025の販管費見通しについて.....	6
FY2025の営業利益の黒字化の時期について.....	6
競争環境について.....	6
建設業界のM&Aなどが進むことによる事業への影響について.....	6

スパイダープラスからカバレッジアナリストへの質問

質問者：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

回答者：みずほ証券株式会社 エクイティ調査部 中川 義裕 様

上場建設会社の動向

直近の決算シーズンにおける上場建設会社への取材を通して、DXニーズの変化など感じられたことがあれば教えてください。

利益率が改善傾向にあるのが建設業界の傾向です。その中で、2024年問題、残業時間上限規制に対する対応はなされている印象を受けています。

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

FY2024通期実績と期初計画との差異の要因について

FY2024の業績着地は、売上高が期初計画に対して未達となり、KPIの比較ではARPUが計画通りに推移した一方でID数が未達であることが要因と理解しています。ID数が伸び悩んだ背景を教えてください。

ご理解のとおり、売上高計画の未達はストック収入の積み上げが不足していることによるものです。また、ARPUは計画どおりの着地となった一方、ID数は未達となりました。これは、大手顧客の全社導入や一括導入など大型商談が長期化していることや、2024年4月から建設業界に適用開始となった「残業時間上限規制の適用開始」による中小企業の需要拡大が当社の見込みを下回ったことが要因です。

FY2024.Q4の解約率について

FY2024.Q4の解約率が0.9%と上昇していますが、大手企業の解約があるのか等、背景を教えてください。

解約傾向に変化はなく、「小規模建設事業者」「非建設事業者」による解約が主な要因である傾向に変わりはありません。なお、解約率は会社数ベースの解約率である点も補足いたします。

ソフトウェアの減損による特別損失の計上について

FY2024期末に計上した特別損失の具体的な内容を教えてください。

プロダクト戦略に基づく開発基盤の見直しを2024年末に決定しました。これに伴い、リニューアルプロジェクトで開発中であった一部の開発基盤を活用しないこととなり、その一部を減損損失として特別損失を計上しました。

リニューアルプロジェクトは、「開発基盤の刷新による開發生産性向上」を目的として2020年から着手したプロジェクトであり、これまでの開発過程で完成した新プロダクトや新機能については順次リリースしながら進めてまいりましたが、今後は開発スピードと品質向上を両立し、新たな機能や製品をより早く顧客に提供することもさらに重視してまいります。

FY2024.Q4 決算説明資料

1. 業績ハイライト

2. 財務ハイライト

3. 業績予想

4. 参考資料

SpiderPlus & Co.

特別損失の計上について

来期以降のプロダクト戦略に基づき、開発基盤に対する方針を変更
それに伴いSPIDERPLUSのリニューアルPJ（プロジェクト）に係る開発費の一部を減損

リニューアルPJについて	方針変更について	会計処理について
● 開發生産性向上を目的に、従前の開発基盤を新たな開発基盤に移行するプロジェクトとして始動 ● FY2020から着手し、開発過程で完成した新プロダクトや新機能を順次リリースしながら、現在も開発は進行中	● 開発体制の抜本的な改革とプロダクト戦略のアップデートを進め、2024年末に開発基盤の方針を変更 ● その結果、リニューアルPJで資産計上していたソフトウェアの一部について今後使用する見込みがなくなる	● 会計基準に則り、活用見込みがないソフトウェア仮勘定を減損損失として計上（特別損失229百万円） ● 本会計処理により、FY2024期末におけるリニューアルPJ関連のソフトウェア仮勘定はゼロとなる

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

13

FY2025の業績予想について

FY2025のARR30%成長を達成するためのポイントを教えてください。

FY2025の重点施策のうち「既存顧客の浸透」が成長ドライバーとなります。その結果、ARPA及びARPUが上昇する想定です。

新プランやオプションの提供により既存顧客の1社あたり課金額を高めることが中心となります。ただし大企業向けには現場単位でのID数追加も期待できるほか、中小企業の新規開拓による契約社数の増加も見込んでいます。こうした「契約数の増加+ARPU向上」の組み合わせで前年比+30%成長をめざします。



23

FY2025の開示KPIについて

FY2025業績予想におけるKPIについて、ID数の開示がありませんでした。この背景と四半期決算におけるID数の開示方針について教えてください。

前期から注力している付加価値向上（契約単価向上）への取り組みは今期も継続する方針であり、重視する指標が「1社あたりの契約単価（ARPA）」となることから、事業及び経営の目線と投資家様の目線を合わせる目的で、KPIは「ARR」「契約社数」「ARPA」のみを開示することといたしました。

今後のID数の開示については、四半期開示にて「参考指標」として開示をするかどうかを含めて、検討中です。

	FY2024実績	前期比	FY2025予想	前期比	業績予想概要
ARR	45.3億円	+29%	58～59億円	+30%	● 既存顧客の浸透が主要な成長ドライバー ● 特に大手顧客の一括導入等大型商談を進める
ARR純増額	+10.1億円	+32%	+13～14億円	+30%	
契約社数	2,117社	+15%	2,300社超	+10%	● 前期同様、新プランへの切り替えやオプション機能拡販に注力 ● 契約社数等ユーザー数の成長加速は、FY2026以降を想定
ARPA	178千円	+12%	210千円	+18%	
NRR	123%	—	125%超	—	
売上高	40.7億円	+27.5%	53億円	+30%	● 売上総利益率はFY2024.Q4の約70%を目標 ● 販管費は各四半期9～10億円を想定
営業利益	-5.1億円	—	0.1億円	黒字化	
従業員数	299名	+43名	329～350名	+30～51名	● セールス、開発部門を中心に採用

*1:売上高、営業利益等の将来に関する記述は見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この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、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192 24

FY2025における契約社数の成長について

契約社数の成長を牽引する企業は、中小企業が中心になるか教えてください。

契約社数目標2,300社以上を達成するための主なターゲットは中小企業です。建設業界における人手不足の課題は大きいため、現状はDXニーズ立ち上がりが当社想定を下回っておりますが、需要は着実に増加しています。

FY2025の販管費及び人件費の見通しについて

今期の費用面、特に販管費や開発人件費はどのように推移すると考えていますか。

FY2025の販管費見通しにおける増加分は、顧客接点となる営業人員や、カスタマーサクセス人員の増員によるものがメインとなります。そのため、下期にかけて販管費は増加しますが、年間を通じて四半期平均9～10億円を目安に投資を規律的にコントロールします。

開発体制は正社員をコアに置つつ、AIやオフショアの活用を含めて業務委託や外注を活用する方針です。開發生産性を高めるための強化を進めています。

なお、売上総利益率はFY2024.Q4と概ね同水準である70%以上を目標としております。受託案件等のスポット収入の増加も想定しています。スポット収入案件はストック収入（SaaS）ほど利益率は高くありませんが、これらも踏まえても全体として70%超の売上総利益率を維持する方針です。

FY2025の営業利益の黒字化の時期について

営業利益の黒字化の時期は下期の想定でよろしいでしょうか。また、四半期ごとの売上高の伸びは昨年は第4四半期に大きく伸びましたが、今期の傾向はいかがでしょうか。

サブスクリプション型のストック収入が売上高の大部分を占めるビジネス構造であるため、基本的に売上高が下期に伸びやすい傾向があることは変わりません。また受託開発などのスポット収入が発生する時期によって、四半期の数字は増減する可能性があります。下期にかけて売上高が増加する傾向に変わりはありません。

ストック収入の積み上げが進む、FY2025年下期に黒字化を予定しております。

競争環境について

足元の競争環境に変化があれば教えてください。

大手建設顧客との商談における競争環境に変化はなく、また当社SPIDERPLUSが大手サブコン領域における強固なポジショニングも変わっていません。

一方で、中小ゼネコン領域においては一部の競合が営業を強めていることから商談において比較されることが増えてきています。

建設業界のM&Aなどが進むことによる事業への影響について

建設業界大手による中小企業のM&Aの増加が事業に与える影響を教えてください。

大手同士の統合や中小企業の事業承継が進むことで、効率化やデジタル化への需要が高まる可能性はあります。既に導入実績がある企業が買収や合併によりグループ全体で利用を拡大するケースも想定されるため、プラスの影響が大きいとみています。

以上