

SpiderPlus & Co.

2023年8月10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公開のお知らせ

開催日時	: 2023年8月9日(木) 20時00分~21時30分
本件に関するお問合せ先	: スパイダープラス株式会社 経営企画室 IR担当
メール問い合わせ先	: ir@spiderplus.co.jp
電話問い合わせ先	: 03-6709-2834

(決算説明資料はこちら)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/98e7d9b2/3596/4341/ac3e/e89a54b41294/140120230809539009.pdf>

【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、保証していません。

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売却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。

【質疑応答書き起し】

業績について

質問

解約率があがっている原因と、今後どのような推移となる見込みか教えてください。

解約率ですが、目標である1%未満で解約率は推移しています。今後も低位で推移する見込みですし、業績への影響はほとんどありませんし、今後も低位で推移する見込みです。お客様の数が相当増えており、小規模のお客様や建設業界からは少し遠い業種のお客様も増加しており、そのなかでSPIDERPLUSの利用が難しく残念ながら解約になってしまっている企業様が一定いる状況です。S+Studyなども組み合わせたオンボーディングを行い、しっかりと使っていただけるように取り組んでいます。

質問

ガイダンスではARPU成長率はもっと高い計画となっています。下期にかけて、どのような戦略でARPU成長率を倍近く拡大するのか、教えてください。また、ARPUの拡大余地について、ここからどこくらいまで上げられそうなのか、示唆となる情報をいただきたいです（FY23年度2Q時点のARPUは4,030円）。

(参考：決算説明資料P13)

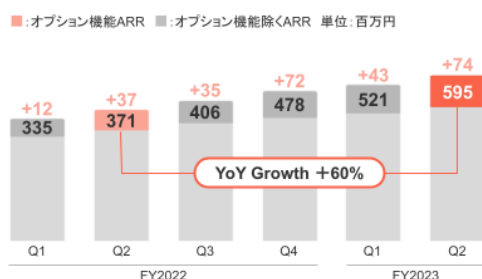
補足:ARPUについて

SpiderPlus & Co.

DXによる飛躍的な生産性向上が必要な建設現場
残業規制によるニーズの急拡大を見据え、オプション機能の販売体制を強化

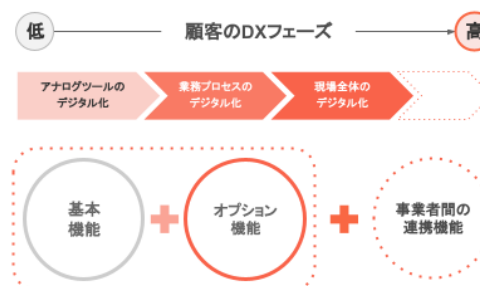
オプション機能ARRが順調に増加

重点顧客や大型商談を中心にオプション機能を拡販
オプション機能ARRはYoY Growth +60%で増加



生産性向上に必須のオプション機能

ツールのデジタル化に留まらないDXを進める顧客が増加



決算説明資料P13「補足：ARPUについて」に記載の通りオプション機能に関するARRをしっかりと伸ばしていくことができると考えており、オプション機能の拡販を強化しています。なお、オプション機能ARRのYoY Growth+60%ですが、オプション機能の販売強化は始まったばかりで、既存顧客への開拓余地はまだあります。

お客様の多くは、紙などのアナログツールからのデジタル化から、いわゆるデジタルを活用した業務プロセスを構築していくフェーズに進んできています。この業務プロセス自体のデジタル化を推進する機能の一つが「指摘管理機能」です。

昨年からようやく広くお客様にお届けできるような販売体制を構築することができました。まだこの機能の付帯率はIDベースで全体の約10%ですので付帯率100%を目指し、機能の改善・販売体制の強化を進めております。

質問

大型商談が成約すると成長率が加速すると考えていました。大型商談が成約したにもかかわらずID数の純増が前期比でそこまで差がないということは、大きな解約があったのでしょうか。また、他にも成長率を大きく高める大型商談は残っているのでしょうか教えてください

季節性要因として3月ごろの現場竣工による休止が大きく影響しております。大型商談については、契約となっても急に多くの契約が増えるわけではなく、現場の進捗により徐々にIDが増えていくとご理解ください。

※大型商談とは、100ID以上の導入や、導入IDの全てにオプション機能を追加、または拠点や支社ないし全社単位での導入案件を指します。なお、「大型商談の成約」とは「導入の意思決定」がなされたことを指し、その成約から実際に全IDの利用開始にいたるまでには1~2年を要する場合があります。

質問

大成建設の基幹システムと連携したとありましたが、インパクトの割には第2四半期の業績には反映されてない印象を受けます。その効果がどのようになっているか、どのようになっているか展望を教えてください

現場が着工するタイミングで協力業者様にもSPIDERPLUSを使っただけというものですので、急に増えるものではなく、現場の増加に従い効果が出てくるものになります。今年の第3四半期以降から来年にかけて効果が出てくるものと考えます。

質問

第1四半期から第2四半期の閑散期では、工事竣工によりアカウント休止が多くなると思いますが、休止は一定しょうがないとお考えなのか、休止させない取り組みや施策を何かお考えなのか教えてください。また、解約と休止の違い、開示上の休止の扱いについて教えてください。

現場予算で活用いただいているので、現場の竣工時は一定程度は仕方がないと考えています。しかし休止しなくて済むような機能やプロダクトを目指しております。

休止は、竣工に伴い何か月か利用しなくなることを休止といたします。請求していない休止IDは、開示しているID数には含まれていません。次の現場が始まればまた利用いただけるものです。解約IDは、退職などにより次の利用が見込めないものです。

質問

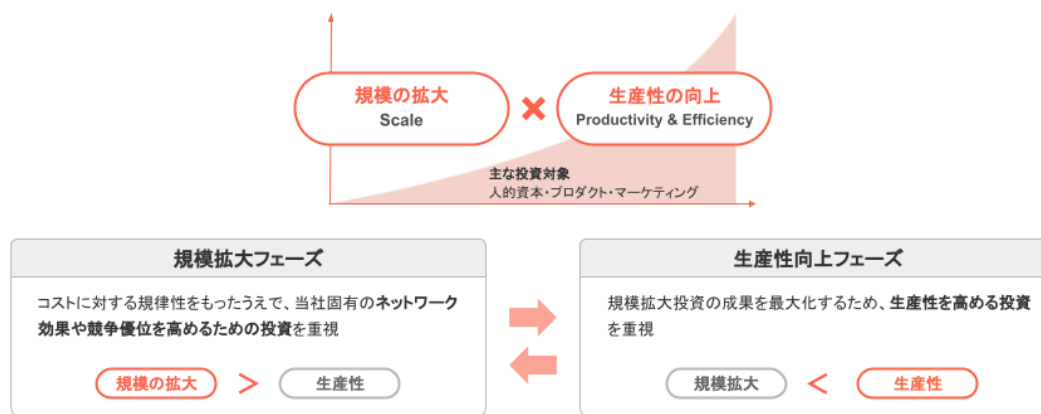
決算説明資料のP21「生産性を高める投資」について、具体的な内容を教えてください

(参考：決算説明資料P21)

補足: 先行投資の考え方

SpiderPlus & Co.

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場
規模拡大と投資効率を両立させ、建設DXのマーケット・リーダーに



© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

21

社内DXに対する投資を一例として回答します。生成AIについてガイドラインを策定し積極的に活用してもらっています。業務効率化となっていることはもちろんのこと、実際に使用しているからこそ、プロダクトに早期に取り込むべき、という意思決定もできました。生成AIの他、データ活用についても強化を進めています。また、組織の生産性を上げるために組織開発部門に対するリソースも増やしています。

市場環境について

質問

残業規制が焦点ですが、既に目立った数値として表れてもいいような気がします。現時点で引き合いが通年並みである理由をどう考えているか教えてください

引き合いは通年並みではなく、増えているとご理解ください。過年度と同等の成長率でを踏まえても引き合いが増えているとご理解ください。私（伊藤）がお客様を多数訪問する中で、残業規制に関する相談が増えていることを確認しています。

質問

伊藤社長が出張で訪問される会社様の2024年問題への対応状況や危機感について、可能な範囲で教えてください。

今年に入ってかなり意識は変わってきています。皆さん変えていかなければ、と話はしていますが、他方で使いこなせるのかを懸念している声もあります。使いこなせるように説明していくことが必要だと思っています。どの企業も、変えていく必要があると話しており、危機感を持っているのは間違いないです。

質問

現状では海外に比べると日本はリセッションの懸念が大きくはないですが、金融環境も含めてマクロの環境で貴社の成長を阻害する可能性がある要因があれば教えてください。

基本的にはないとみています。建設業界では、人手不足が深刻な課題となっており、それに対応する対応が急務な状況です。また資材価格高騰等は生産性向上が一層必要になる話です。これらに対応するため、ITの活用は不可欠と考えておりますので、成長阻害要因にはならないと考えています。

競争環境について

質問

競争環境や貴社の競争優位性について改めて教えてください

当社サービスはこれまで多くの顧客と作り上げてきたことが強みです。競合が短期間で我々と同レベルのプロダクトを簡単に作れるわけではなく、競合に負けることはないと考えております。

質問

直近に資金調達したスタートアップ企業との競合状況とSPIDERPLUSの優位性を教えてください。また、そのスタートアップ企業のサイトを見るとSPIDERPLUSと導入企業が被っていると見受けられます。この場合、導入企業はどのように2つのシステムを使い分けているのか、教えてください

当社の競合優位性は、当社が10年以上、大手建設企業様にご利用いただいていること等、大手企業様を中心に構成される強い顧客基盤や、業界の中で最も機能群を有していること、そこに対して特許も取得していることです。現場単位でどのプロダクトを使用するか選択している会社もまだまだ多いため、同じ企業様で複数の会社のサービスが導入される場合があります。

質問

現在、市場の何%ぐらいがスパイダープラスのような施工管理系のデジタル化が進んでいるか、その中でスパイダープラスのシェアはどれぐらいでしょうか？

当社の調査では建設業界の35%がなんらかの施工管理系のツールを使用しています。まだまだ参入の余地があると考えています。当社のようなオールインワン型の要素がある施行管理ツールについて、売上高情報等も踏まえるとそのなかでは50%以上のシェアは獲得出来ていると考えています。

質問

2023年7月に大手通信系会社がスーパーゼネコン2社が協業することについて発表しましたが貴社サービスと競合する部分があるか教えてください

競合する部分はほとんどないとみています。S+Partnerにおいて競合する部分は限定的だと考えています。SPIDERPLUSを利用しているお客様にはS+Partnerを使っていただくほうが利便性が高く、これらも踏まえると競争優位性に影響はないと考えています。

質問

最近建設DXの競合他社のTVCMを見かけます。これについて貴社の見解を教えてください。

目に見えて話を聞くようになった会社はないと見ており、これまでと同じ状況と捉えております。過去の経験からTVCMをすることだけでは契約は伸びないと考えており、当社のフェーズではTVCMをするよりも、機能充実に投資していきたいと考えています。

事業・プロダクトについて

質問

現在は1企業でも現場ごとで違うサービスを利用しているケースもあると思いますが、今後は1つのサービスに絞り込まれていくのか、現在のように現場ごとで使い分けされていくのか、どちらとお考えか教えてください

現場予算でプロダクトが選定されている場合、同じ企業様で複数のプロダクトが使われることがあります。ひとつを使うことは、一定の非効率性があるため今後一本化していくものと考えています。そこで当社が選んでいただける様に取り組んでいます。

質問

リニューアル版SPIDERPLUSは料金が現行版と異なるのでしょうか、可能な範囲で教えてください。

金額は非開示ですが、現行版よりも高い提供価値があると考えていますので現行版より高くなる可能性があります、お客様の声を踏まえながら議論を重ね決めていきます。検討中の段階とご理解ください。

質問

空調や電気など設備回りに強いということで、御社のプロダクトは新築の現場だけでなく設備の修繕更新工事や定期点検等でも活用されているのでしょうか。

修繕ではすでに導入されております。点検（メンテナンス）はまだこれから導入が進むと考えております。

質問

御社の提供するアプリによって建設業界の根本（労務管理等）どのように変わるのか教えてください

従来の紙でのチェックや携行物の持ち運び、業者間連携、証跡の残し方などが大きく変わってきています。それにより、労働者の生産性が向上し時間が出来るので、残業時間削減に繋がると見えています。

質問

スパイダープラスのBIM関連の機能について他社との競争優位性を教えてください

BIM関連については当社として注力領域としてリソースを投入しています。すでに特許も取得しているものもありますし、競争優位をつくっていく領域でもあるため詳細の説明は控えたいのですが、しっかりと取り組んでいる点、特許も取得しています。

質問

リニューアル版では既存顧客が従来版で扱っているデータをそのまま引き継いで使用できるのか、またリニューアル版と従来版のユーザ間でデータ及び入力作業等の共有ができる互換性はあるか教えてください

リニューアル版は現状データ引継ぎができない想定で開発を進めています。現場竣工後、次の現場から順次切り替えていただくため引き継ぐ必要性が高くないと考えているためです。

質問

2023年7月にメンテナンス・レジリエンスに出展されましたが、手応えを教えてください

昨年以上のリード獲得が出来ていますし、参加メンバーに話をきいても昨年よりも関心が強かったとの回答も多いです。実際に私（藤原）も展示会を訪問し当社ブースの引き合い状況や、他社様のブースを訪問して同じ感想を持ちました。建設・インフラ業界のDXが着実に進んできていることや、DXの潮目の変化を感じました。

質問

不動産管理の現場では、納品されたデータをもとに図面を作成しなければならないなど、生産性向上の余地が大きくあります。不動産管理業界への展開は考えているか教えてください

すでに導入いただいている不動産管理業界のお客様はまさしくこの用途で使用いただいています。不動産業界であるビルメンテナンス業については、導入が進んでいます。

質問

スパイダープラス社が取得した特許を他社が活用することによる特許収入を見込んでいるか教えてください

特許収入については見込んでいません。特許を活用した知財戦略の詳細まではお話できないのですが、特許収入のために特許を獲得したわけではなく、しっかりとプロダクトの競合優位性を獲得していくことを目的としています。

質問

営業組織の拡充が1つの課題であると思いますが、第1四半期からは2名減少となっています。下期、何名ほど採用を検討されているのか、また離職率についても触れてご回答いただけないでしょうか。

減っているように見えますが、組織再編によるものが中心とご理解ください。2022年の下期から注力しているセールス組織の強化施策により強いセールス組織ができています。再現性をもったセールス人材の育成ができる筋肉質な組織・体制になっており、この状態であれば高い生産性のもと拡大できると考えています。

期末に向けて会社全体で260名超の規模にできればと考えており、下期で10~20名程の増員を見込んでおります。退職率は年間約10%であり、現在の成長フェーズを踏まえると平均的な水準と評価しています。

質問

貴社労働環境について、顧客だけでなく働く従業員への満足度貢献についてどのような施策を行なっている、もしくは今後行なっていくつもりでしょうか

満足度貢献という点では、福利厚生観点からの回答ではないのですが、従業員がしっかりと成長実感を持ちながら成長してもらえることを重視しています。エンゲージメント調査の結果でも、成長機会があることについてかなり前向きな回答があります。成長の機会をしつ

かりと提供するだけでなく、達成感や成功体験を重ねられるように支援していくことで、従業員の成長と会社の成長を両立させていきたいと考えています。

プラントDXについて

質問

プラント業界へ展開する際の人的リソースが追加で必要となるため、プラント業界への展開につれて建設業界の成長スピードが遅くなるリスクはあるのでしょうか。

プロダクトとセールス（サクセス含む）の観点から回答します。プロダクトに関するリソースは建設業界向け機能を拡張していく方針であるので、莫大な追加投資が必要となる想定はしていません。セールスについては人材が必要ですが販売パートナーを活用した取り組みを考えています。しっかりとした市場があるので、早期に競争優位を確保できるよう必要な投資はしていきますが、開示している業績予想や中期計画の範囲内で進めて行く予定です。

質問

プラント業界のポテンシャルを教えてください。プラント業界となると、ターゲットはS+の祖業と同じ設備部とかになるのでしょうか。

当社の試算では、業界の潜在ユーザー数は15万人から20万人程度と試算しています。設備部という名前ではないと思いますが、設備巡回をしているメンテナンスの方々も含めて利用するとご認識ください。

質問

プラント業界のDXの導入状況や競争環境について教えてください。

直接訪問したプラントメンテ会社様の殆どが、まだまだ紙で管理されているという状況でした。潜在ユーザーはかなりいると考えております。

質問

今後の展望について、プラント業界に展開とありますが、将来的には今の領域と何対何まで成長できる見込みを持っていますでしょうか。達成時期も含めて回答いただきたいです

市場規模を踏まえれば早期に3割程度を目指したいところではありますが、立ち上がったばかりであり、達成時期については回答を控えさせていただきます。

海外事業について

質問

海外売上上の比率が高まる時期はいつ頃からになるか、また、3年後くらいの海外売上高の比率は国内にしてどの程度を見込んでいるか教えてください。

日系企業でアジア進出している企業についてはタイやベトナムの注力国を優先していますが、効率的に注力国以外にも展開していく予定です。海外事業部門は、毎月のように現地に出張し顧客とコミュニケーションをとっています。

なお、海外売上高は現状まだまだ小さいですが、海外は引き合いが増えているため、来年から貢献してくるのではと期待しています。なお、日本でもそうでしたが伸び始める時は急激に伸びます。それが現状いつかまでは見極めれていない進捗ですが、現在の国内の成長率と同様の成長を期待しています。

質問

海外での競合となるような企業の有無、また海外競合企業とSPIDERPLUSとの違いがあれば教えてください

東南アジアは土木よりのプロダクトが多いと感じています。そのため、日本の建設企業が建物で実施するような細かな検査には向いていないと感じています。なお、東南アジアでは高層ビルなどの建設が増加しており、検査基準も厳しくなっているため、現地建設業は日系企業のアドバイスを受けているとの話もききます。そういう意味では、現地企業に対しても優位性があると考えています。

質問

海外でのサービスに対する価格設定は日本と同様か教えてください。

現状は日系建設業向けが中心であったことから、国内企業向けの販売プランや価格をベースとしています。なお、人件費は地域により異なるので、販売地域や活用方法に合わせて個別にカスタマイズして提案しています。今後、海外向けの販売プランや価格設定を整えていきます。

質問

インド経済の発展が加速しておりますが、インドへの進出も検討されておりますでしょうか？

インドに関心はありますが、日本企業がほとんど入っていないことから若干特殊な国なのかなと考えています。進出の仕方などについて、ご意見いただけると嬉しいです。

アライアンスについて

質問

チェンジ様との自治体DXについて何かお話しいただけることがあればお願いいたします。また、これから地方公共団体は来年度予算の編成に取り掛かるタイミングだと思えますが、自治体への導入見通しについても教えてください。

チェンジ様とは毎日のようにチャットツールでコミュニケーションをとり、定期的に打合せもしています。自治体向けに様々な取り組みをしているのは事実ですが、想定よりも足踏みもしています。自治体との良いご縁は出来始めていますし、チェンジ様のような素晴らしい企業とのアライアンスができていますので、この取り組みをしっかりと進め、早期に自治体でもご利用いただけるよう事業を進めていきます。

株式関連

質問

将来黒字化された時、配当性向はどれくらいを予定しているか、また目標株価についても教えてください

将来の配当については現在検討中です。当面は黒字化してすぐに配当するのではなく、しっかりと事業成長をし、それとともに株価を高めていくことを重視していく予定です。株価をしっかりと高められるよう事業を成長させていきます。目標株価についてですが、具体的な回答は控えさせていただきます。現状の株価水準よりも高い目標をみています。

質問

上場市場の変更や時期、目標が知りたいです

早期にプライムを目指したいが、業績要件など様々な要件がありますのでしっかりとそこを達成できるよう目指していきます。M&Aなどを活用した非連続的成長も進めていく予定ですので、早期の市場変更が実現できるよう、しっかりと成長していきます。

CEOによるご挨拶

本日は、非常に多くの質問や温かいコメントもいただきありがとうございます。ご質問いただきました「第1四半期の決算時に全てが順調だったのに対し第2四半期はどうだったか」についてですが、第2四半期も概ね順調であるということで決算説明会に望めたと思っております。

当社サービスはまだまだ提供できるところがあり、ARPU上昇の流れもさらに加速してきており、成績にも現れてきております。徐々に浸透も進み、ユーザー数も増えてきています。昨年は売上高が未達でしたが今期は達成に向けて全力で取り組んでおりますので引き続き応援いただけますと幸いです。本日はどうもありがとうございました。

以 上