

SpiderPlus & Co.

2024年11月15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)

2024年12月期 第3四半期 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。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。

SpiderPlus & Co.

FY2024.Q3概要

市場環境
2024年4月、残業時間の上限規制適用開始
大手建設業のDXニーズが先行して拡大、中小企業の拡大はQ4以降と見込む

業績
大手顧客を中心としたDX先進企業の浸透を重点的に進め、
ARR42億円（前期比+28%）となり営業損失が大幅に縮小

見通し
重点施策の効果と先行投資の一巡により、
期末ARR46～47億円（前期比+30%超）、営業損失はさらに縮小する見込み
（EBITDAは2024年10月に単月黒字化^{*1}）

*1：2024年10月の月次決算連報ベースの数値（監査法人による監査およびレビュー前の数値）、EBITDA＝営業利益＋減価償却費。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

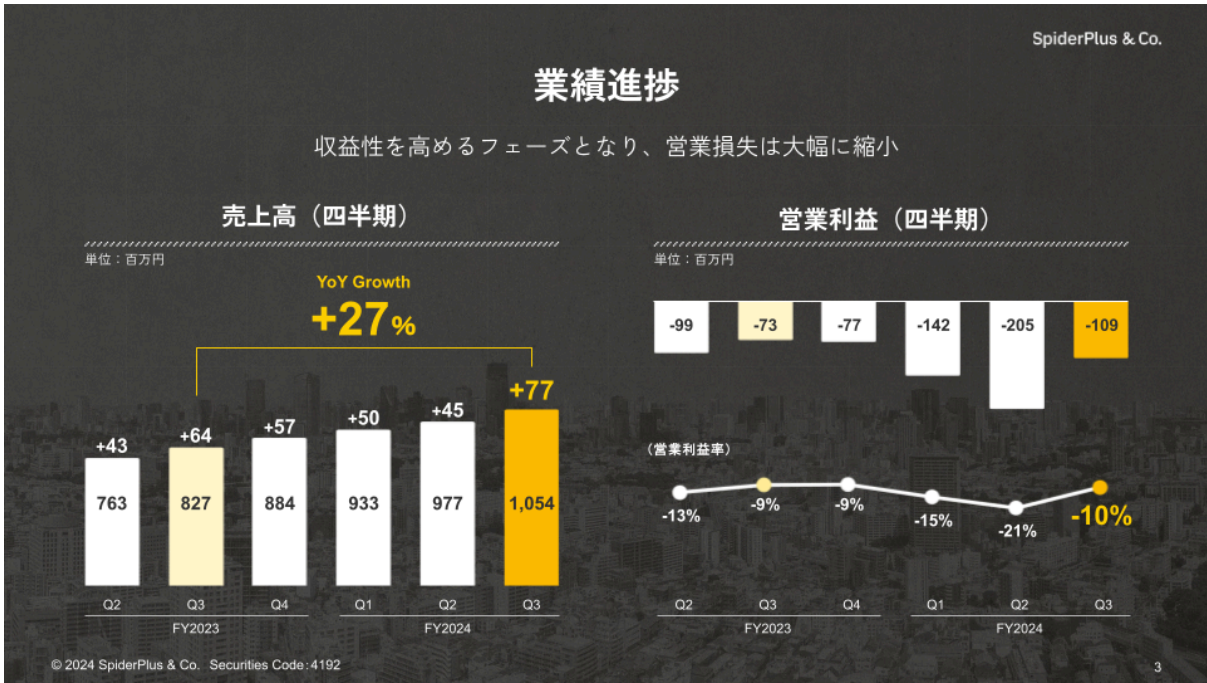
2024年12月期第3四半期の概要についてです。

まずは市場環境の振り返りです。2024年4月から始まった建設業界への残業時間上限規制の適用や、資材価格高騰、人件費上昇等を背景に、2024年度の下期、特に弊社第4四半期からDX需要が増加及び拡大すると考えております。

なお現状は、大手建設業のIT投資が活発化した一方で、中小企業のニーズ拡大は想定よりも遅く、本格的なDX需要の高まりはこれからと考えております。

それらを踏まえて、大手企業様の浸透を重点的に進めた結果、第3四半期末のARRは42億円（前期比+28%）となり、営業損失は直前四半期の約2億円から大幅に改善し約1億円となりました。現在の事業進捗から、FY2024期末ARRの着地見込みは、46～47億円を見込んでおり、ARR成長率は前期比+30%超となる見込みです。

なお、営業損失については、期末にかけてさらに縮小する見込みです。なお、EBITDAは単月黒字化しておりますが、需要拡大を見据え、投資は計画的に継続していきます。



業績進捗についてです。

FY2024は先行投資期間の最終年度であり、上期に採用を強化しました。下期からは組織規模を拡大するフェーズから収益性を高めるフェーズに移行していることから、営業損失は大幅に縮小しました。今後、翌期（FY2025）の通期黒字化に向けて営業利益率は改善していく見込みです。



こちらは、各KPIの進捗状況と当社の評価についてです。

FY2024は、戦略的にユーザー単位の付加価値向上、すなわちオプション拡販によるARPU成長に注力しています。そのうえで、ID、ARRを除くKPIは想定通りに進捗しています。

ID数につきましてはARPU成長よりも優先度を落としているものの、想定ではもう少し獲得できると考えており、それに伴ってARRの実績も想定を下回っています。

なお、期末のARRについては、期中の取組み効果が表れることによって成長性が加速すると考えています。

The slide is titled "FY2024の重点戦略と進捗" (FY2024 Key Strategies and Progress) and includes the subtitle "期末にかけて大手企業に対する商談成約と新規開拓が加速する見込み" (Forecast of accelerated sales agreements and new business development for large enterprises by the end of the fiscal year). It is divided into three main strategic pillars:

- ① 大手企業への浸透** (Penetration into large enterprises): Focuses on increasing on-site implementation performance and creating large-scale sales agreements for full-company adoption. Key actions include strengthening investment for full-company adoption of BPaaS and customer success, prioritizing productivity improvement for existing users, and seeing acceleration in Q4 with option expansion and ARPU growth.
- ② 未導入企業への拡大** (Expansion to non-adopting companies): Utilizes strengthened sales organizations and networks to address DX needs. Key actions include strengthening adoption and sales partner collaboration, and seeing new business development in Q4.
- ③ DX先進企業との共創** (Co-creation with DX advanced companies): Actively collaborates with companies for technology use and construction process transformation. Key actions include releasing BIM/AI functions and professional services, and formalizing multi-company cases.

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

FY2024の重点戦略と進捗についての振り返りです。

今期は、大きく3つの戦略を進めております。

まず、大手企業への全社導入を推進すること、強化した営業組織を活用して未導入企業への新規市場を開拓すること、そして、DX先進企業と協力してBIMやAI機能を活用したプロフェッショナルサービスを提供することの3つです。

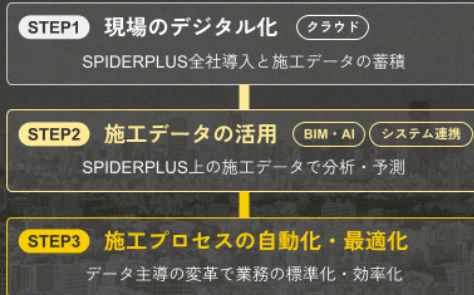
これらの取組みにより、商談成約と新規開拓が加速し、成長機会を拡大させます。この戦略は、企業の競争力を高め、持続的な成長を支える基盤になると考えています。

FY2024.Q3までの進捗としては、未導入企業への拡大や大手企業との商談に時間を要しているものの、FY2024.Q4からは成長率の加速が見込まれています。

重点戦略「DX先進企業との共創」

全社導入後も新たな成長機会が生まれ続ける

大手建設業の建設現場DXの事例



FY2024.Q3トピックス



データ活用

SPIDERPLUSを全社導入する大手建設業がSPIDERPLUSとデータ分析基盤を連携（当社が開発）



BIM関連機能の拡充

3Dモデルに2次元図面を重ねて表示する機能をリリース。現場確認の効率性と正確性を高める

重点戦略のうち「DX先進企業との共創」についての説明です。

「SPIDERPLUSは顧客の全社的な導入後も新たな成長機会が生まれる」という事例です。

ご紹介している事例では、SPIDERPLUSを全社導入することで現場のデジタル化を進め、さらにはSPIDERPLUS上の施工データをBIMやAIを活用して分析・予測し、業務の効率化を図り、データ主導の変革を通じて施工プロセスの自動化・最適化の実現に取り組まれています。

DXに先進的に取り組まれる企業様のニーズに対応すべく、BIMやAI機能等、DX先進企業のニーズを捉えた機能をリリースしております。また全社導入顧客との個社開発案件が複数立ち上がっており、カスタマイズ対応などを行う「プロフェッショナル・サービス」も本格化しています。

中期KGI見通し^{*1}

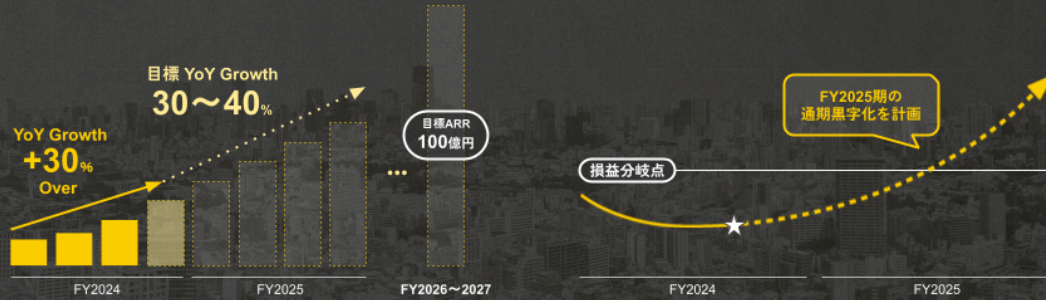
需要拡大の遅れによりARR50億円の達成はFY2025.Q1となる
ARR100億円の中期達成シナリオに変更なく、来期予定どおり通期黒字化へ

ARR

営業損益

建設DX市場の拡大と先行投資効果発現により、
FY2024.Q4がARR成長率の転換点に

FY25の通期黒字化達成後、年ごとに収益性を高める



*1: ARR目標及び財務モデルの将来に関する記述は中長期の見通しであり、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、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。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

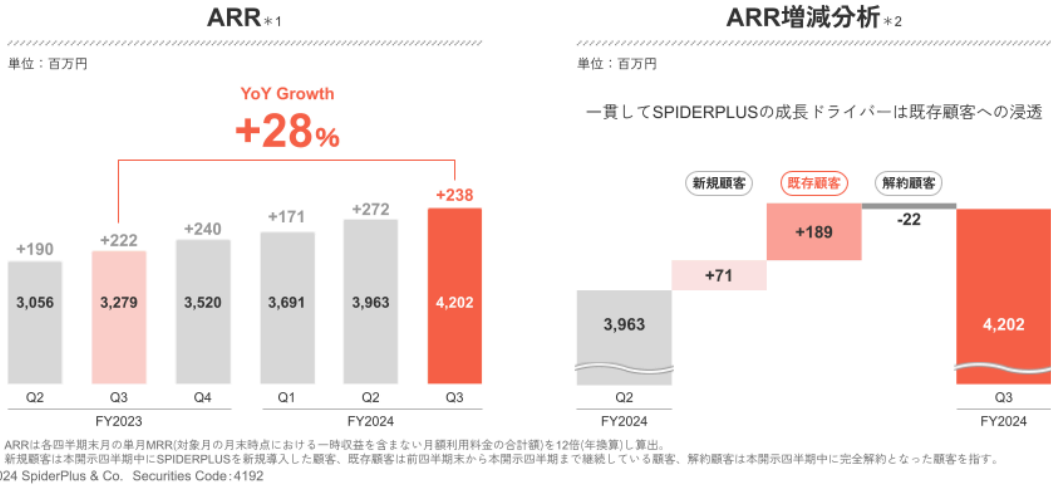
7

中期KGIの見通しです。

需要拡大の遅れによるリードタイム長期化等もあり、FY2024の期末ARR50億円の達成はFY2025.Q1となる見込みですが、ARR100億円の中期達成シナリオに変更なく、また、来期の通期黒字化も予定どおりです。

業績ハイライト

「2024年問題」を契機とした需要拡大とARR成長率の転換点はFY2024.Q4と想定
 需要拡大の遅れにより期末ARR計画50億円は未達となるが、期末着地46~47億円を見込む



ARRは、既存顧客への浸透施策を主な要因として拡大しており、成長率はYoY+28%となりました。「2024年問題」を契機とした需要の顕在化および拡大、それに伴うARR成長率の転換点はFY2024.Q4と想定しています。重点戦略である大手企業内の浸透に関する施策を進めております。

FY2024 Q3 決算説明資料 | 1. 業績ハイライト | 2. 財務ハイライト | 3. ビジネストピックス | 4. 参考資料

SpiderPlus & Co.

補足 DX需要の動向

当四半期はオペレーション課題により、新規契約企業数が想定を下回る体制強化により「2024年問題」を契機に顕在化するDX需要を確実に取り込む

建設業界の「2024年問題」

働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律

労働時間に上限を設定

残業時間は1ヶ月に45時間まで(原則)

違反事業者は罰則対象

6ヵ月以下の懲役または30万円以下の罰金

新規契約企業のARR推移*1

単位：百万円

Quarter	ARR (百万円)
Q2 FY2023	43
Q3 FY2023	47
Q4 FY2023	58
Q1 FY2024	63
Q2 FY2024	92
Q3 FY2024	71

*1: 各四半期において新規契約した顧客の契約時ARR

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

DX需要の動向について補足です。2024年4月から残業時間上限規制が始まり、「確かな導入効果」に対して積極的な投資を行う事例が、大手・中小問わず増加しています。なお、この高まりによる当社の新規契約企業ARRは前四半期に大きく伸長しましたが、第3四半期は当社のオペレーション課題等もあり、一時的に想定を下回りました。影響した課題には対応を進めていることから、2024年のQ4以降、新規契約企業数の増加に伴いこの数字は再度拡大する見込みです。

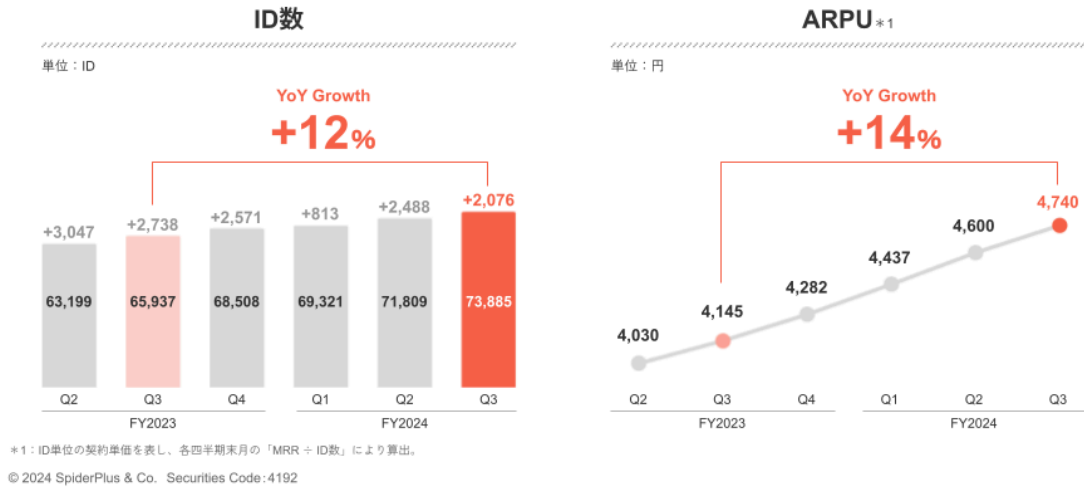


ARRの補足として、年間純増ARR*1の推移トレンドを説明します。

*1：年間のARR純増額を表し、「年間純増ARR＝四半期末ARR－当該期末の1年前のARR」で算定（例 FY2024Q2の年間純増ARR＝FY2024.Q2末ARR - FY2023.Q2末ARRで算定）

年間ARR純増額は、2021年～2022年の先行投資期間を経て、2023年から成長が加速し、第2四半期でさらに加速しています。第3四半期で一時的に横這いとなっておりますが、DX需要の拡大と増加を見込み、Q4以降、更なる加速を見込んでいます。

既存ユーザーの付加価値向上に注力
 期末にかけては既存顧客に対する大型商談が進み、ARPU成長の加速を想定



ID数、ARPUについてです。

FY2024の重点施策として、エンタープライズ顧客については、①社内浸透施策によって未導入現場でのユーザー数（ID数）を広げる、②SPIDERPLUSをさらに深く活用いただけるオプションの導入を加速（クロスセル）する、③すでに深く活用いただいているお客様へは経済合理性のある新プランへの切替を提案する、この3つが施策の大きな軸です。

SMB顧客については、全国の販売パートナーの開拓と関係強化を上期に重点的に進めており、そこから創出されるリードを期末のARR増加に繋げていきます。

これらの施策に取り組んだ結果、エンタープライズ顧客内の浸透が順調に進み、結果としてID数よりARPUが力強く伸びました。

ARPUが力強く成長した要因として、「様々な案件が顧客ごとのアカウントプランに基づいて同時並行的に進んでいる中で、FY2024.Q2はオプションのクロスセルや新プランへの切替案件が先行して成果につながった」とご理解ください。また、SMB顧客のID数増加は上述の施策のとおりQ4以降の伸びを想定しています。

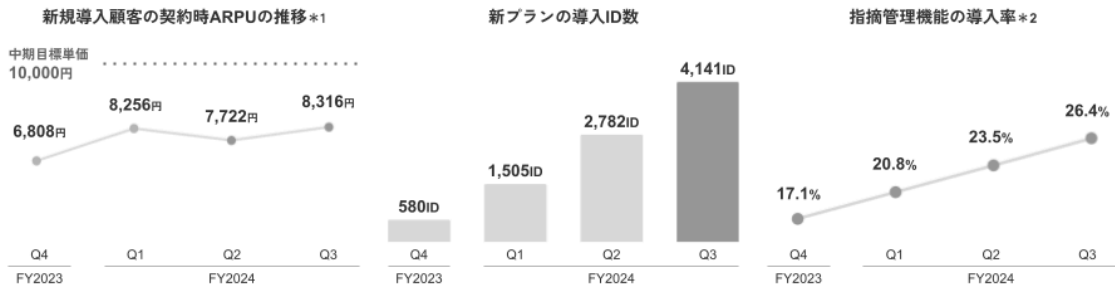
顧客課題を捉えた新プランとオプション機能の拡販が順調に進む

新規顧客

2023年下期より新規顧客へ新プランで提案開始
(FY2024は、8,000円の単価水準前後で推移する見込。)

既存顧客

顧客の利用状況に応じて、
新プランへの切り替えや、指摘管理オプションの追加導入を推進



*1：指摘管理機能の導入率は、「各四半期末時点の指摘管理オプション導入ID数÷同四半期末のID数」にて算出。
*2：新規導入顧客の契約時ARPUは、各四半期における新規顧客のID単価（サーバー利用料除く）の平均値。「新規契約時の月額利用料（サーバー利用料除く）÷新規契約ID数」により算出。

ARPU成長の背景についてです。

ARPU成長率は、新規顧客の新プラン導入と既存顧客向けのオプション機能のクロスセルと新プランへの切替が進んだことにより高まりました。

新規顧客の契約時ARPUは、オプション機能を付帯した新プランの導入が拡大していることから、第1四半期と同水準の8,000円前後の単価で推移しています。

なお、一部の販売パートナーでは新プランの販売が調整中でしたが、大手販売パートナーでの新プラン販売がQ4から始まっています。

また、既存顧客に対しては、顧客の利用状況に応じて、新プランへの切り替えや、指摘管理オプションの追加導入を推進しております。特に、2024年の年初から取り組んでいる「特定オプションの販売注力」について、注力している指摘管理機能の導入率が上昇しています。

業種別に必要な機能を組み合わせたパッケージ型の新プランに刷新
(FY2023.Q3から提供開始)



新プランについて補足いたします。

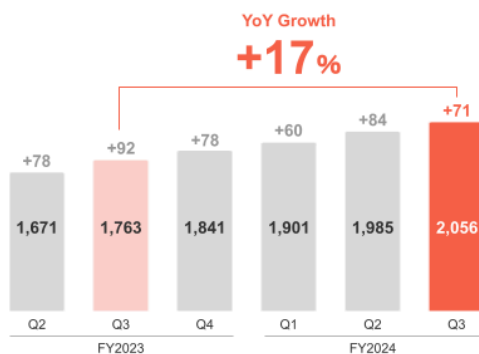
新プランは、業種別に必要な機能を組み合わせたパッケージ型の提供プランとなっており、前期第3四半期（FY2023.Q3）から提供を開始しています。従来、個別オプションとして個別販売していたオプションを標準付帯したのがパッケージプランです。

新プランで契約いただいたお客様には、サポート体制・オンボーディング体制をさらに手厚くしていることも特徴です。現在、新プランは新規顧客を中心に提供しておりますが、既存顧客に対しても、SPIDERPLUSの活用状況や顧客の経済合理性も踏まえて、新プランへの切替を順次提案しています。

契約企業純増数は一時的に新規顧客獲得が停滞したものの順調に推移
ARPAは大手企業の契約単価向上を主な要因として成長

契約企業

単位：社



ARPA^{*1}

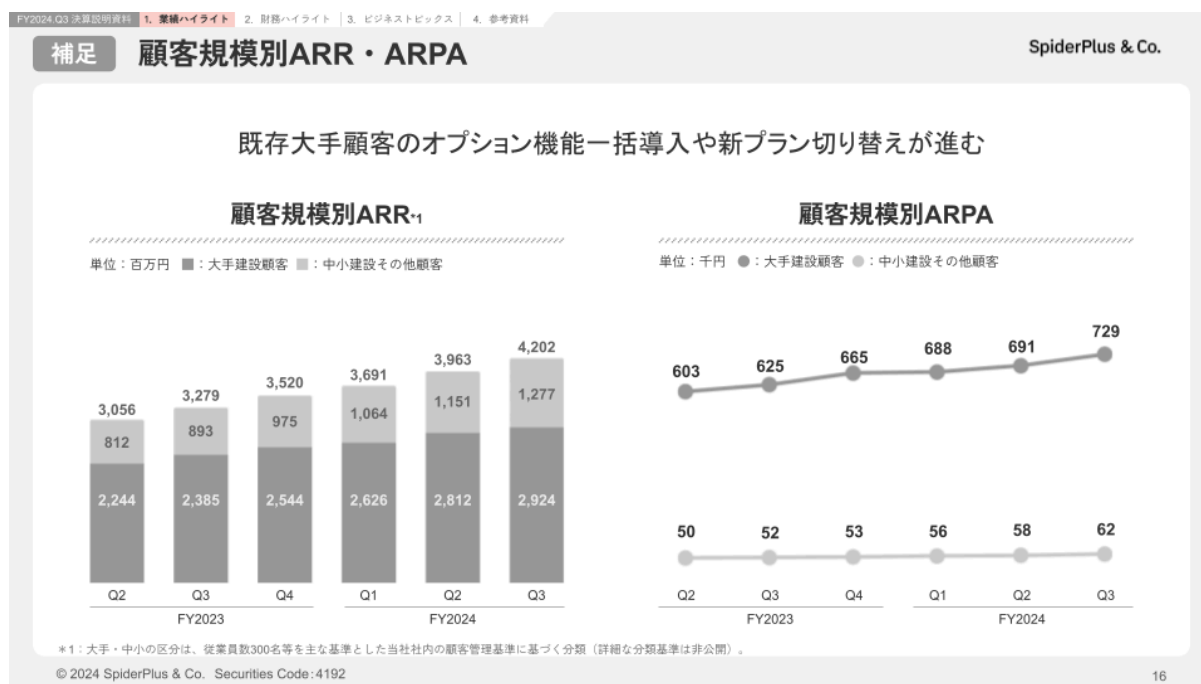
単位：千円



*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。

契約企業数の進捗は、FY2024.Q3ではリード獲得が不安定になったことから停滞しましたが、年間を通して考えると想定どおり進んでいます。

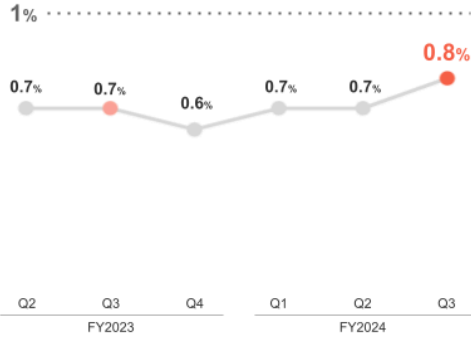
新規契約企業の傾向に偏りはなく、中小企業の新規導入を中心に、大手企業にも導入いただいています。ARPAは、エンタープライズ顧客のオプション機能一括導入などを背景に、前年同期から+10%上昇し、170千円となっています。



ARRとARPAについて、顧客規模別に分解した補足資料です。ARRの成長はエンタープライズ顧客内の浸透拡大が主な要因となっています。主に前述のオプション拡販などのARPU向上施策による成果が先行しています。大手建設顧客の獲得も順調な四半期だったと評価しています。

解約率は想定内で安定的に推移、解約傾向に変化なし
 今後も1%未満の水準で推移する見込み

企業単位の解約率推移*1



低解約率を維持する取り組み

勉強会	サポートセンター	ポータルサイト
使い方から 他社事例まで	困りごとは 即座に解決	いつでもどこでも 使い方を確認
		

*1：会社数単位の解約率。月次解約率の直近12ヶ月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数 ÷ 前月末時点の契約企業数」により算出。
 © 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

解約率及び解約傾向に重要な変化はなく、解約率については、引き続き1%未満の水準を低位で推移
 すると見込んでおります。

財務ハイライト

FY2024 Q3 決算説明資料 | 1. 業績ハイライト | 2. 財務ハイライト | 3. ビジネストピックス | 4. 参考資料

SpiderPlus & Co.

財務ハイライト

建設DX市場の拡大期を見据えた先行投資は一巡
収益性は期末にかけて大幅に改善する見込み

単位：百万円	FY2024.Q3 連結累計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	2,965	+28.4%	4,321
営業損失	-457	—	-429
経常損失	-460	—	-446
当期純損失	-468	—	-456
現預金残高	2,719	—	—
(参考) 人員数	302名	+46名*1	300名over

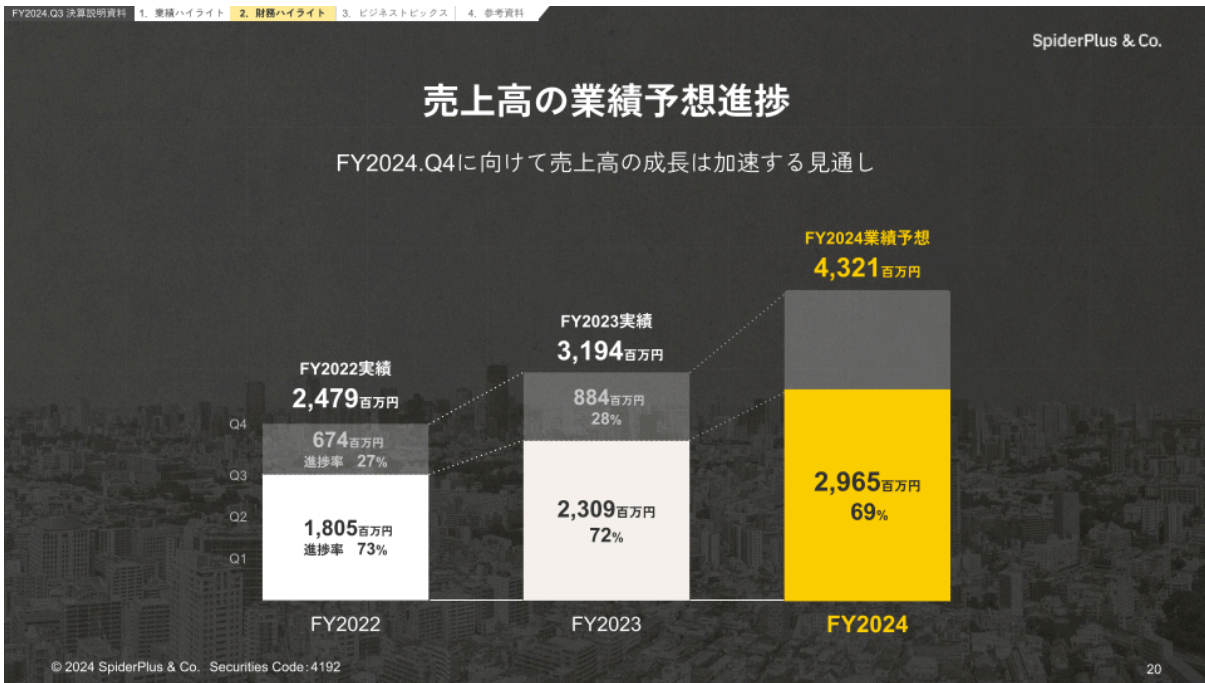
*1：増加人数はFY2023期末従業員数256名からの増加人数を記載。
*2：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。業績予想は、当該連結子会社の業績を織り込んだ数値であり、また、当期の連結業績予想は、2024年2月14日に開示した業績予想を当該連結子会社を含めた数値としているため、前回発表の通期業績予想から変更はない。

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

19

財務ハイライトです。2024年3月末にベトナム子会社を連結子会社として設立したため、当社はFY2024第1四半期から連結決算に移行しており、当第3四半期も連結ベースの数値です。なお、ベトナム販売子会社は営業開始間もないため、当社連結決算に与える影響は軽微です。

また、FY2024の業績予想は、ベトナム子会社の業績も含めた業績予想となっておりますので、業績予想の変更はありません。現預金残高は約27億円を確保し、安定した財務基盤のもとで先行投資を実施しています。結果として、特に採用が順調に進み人員数は300名を超えています。



売上高の進捗率は69%となっております。売上高成長率はQ4にかけて加速する見通しであり、売上高を積み上げていきます。

FY2024.Q3 決算説明資料 | 1. 業績ハイライト | 2. 財務ハイライト | 3. ビジネストピックス | 4. 参考資料

SpiderPlus & Co.

連結損益計算書 *1

単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2024.Q2	FY2024.Q3	前四半期比	FY2023.Q3	FY2024.Q3	前年同期比
	会計期間 (連結)	会計期間 (連結)		累計期間 (単体)	累計期間 (連結)	
売上高	977	1,054	+7.8%	2,309	2,965	+28.4%
うち、ストック収入	960	1,029	+7.2%	2,242	2,892	+29.0%
ストック収入比率	98.1%	97.6%	-0.5pt	97.1%	97.5%	+0.4pt
売上総利益	643	724	+12.6%	1,483	1,981	+33.5%
売上総利益率	65.8%	68.7%	+2.9pt	64.2%	66.8%	+2.6pt
販管費	848	834	-1.7%	1,848	2,438	+31.9%
販管費率	86.7%	79.1%	-7.6pt	80.0%	82.2%	+2.2pt
営業損失	-205	-109	—	-365	-457	—
営業利益率	-20.9%	-10.3%	-10.5pt	-15.8%	-15.4%	+0.4pt
経常損失	-207	-112	—	-375	-460	—
税引前当期純損失	-207	-112	—	-375	-460	—
当期純損失	-210	-115	—	-382	-468	—

売上高

- ストック収入が堅調に増加（前年同期比+29.0%）し、累計期間のストック収入比率が前年同期比で上昇

売上総利益率

- 売上総利益率が開発プロジェクトの見直し等により、68.7%に上昇
- 売上高成長と売上総利益率の上昇により、累計期間の売上総利益は前年同期比+33.5%に増加

販管費

- 人員採用等の先行投資の一巡により、販管費は直前四半期と概ね同水準で推移

*1：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月より連結決算に移行。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

21

連結損益計算書についてです。対前年同期、対直前四半期ともに売上高及び売上総利益が増加しています。

売上総利益率は約69%の水準となり、前年同期比較で売上総利益成長率はYoY+33.5%となりました。当第3四半期の販管費は、投資規律をもちながら計画的に投資規模を拡大をした結果、直前四半期と同水準の約8.3億円となりました。

FY2024 Q3 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. ビジネストピックス 4. 参考資料			
連結貸借対照表 *1			
SpiderPlus & Co.			
単位：百万円（単位未満切捨）	FY2022 （単体）	FY2023 （単体）	FY2024.Q3 （連結）
現金及び預金	3,044	2,846	2,719
その他流動資産	497	575	639
流動資産	3,542	3,421	3,358
ソフトウェア	558	463	367
ソフトウェア仮勘定	183	220	252
その他固定資産	510	490	469
固定資産	1,252	1,174	1,090
資産合計	4,794	4,596	4,448
借入金	443	499	815
その他負債	666	711	681
負債合計	1,109	1,211	1,497
純資産合計	3,684	3,385	2,951
自己資本比率	76.8%	73.6%	66.3%

概況

- 手元資金拡充を目的とした借入を実施したため、自己資本比率が66.3%に低下しているが、安定した財務基盤のもと事業基盤を強化

現金及び預金

- 先行投資により営業キャッシュ・フローはマイナスとなったものの、借入実行により現預金残高は2,719百万円を確保

ソフトウェア/ソフトウェア仮勘定

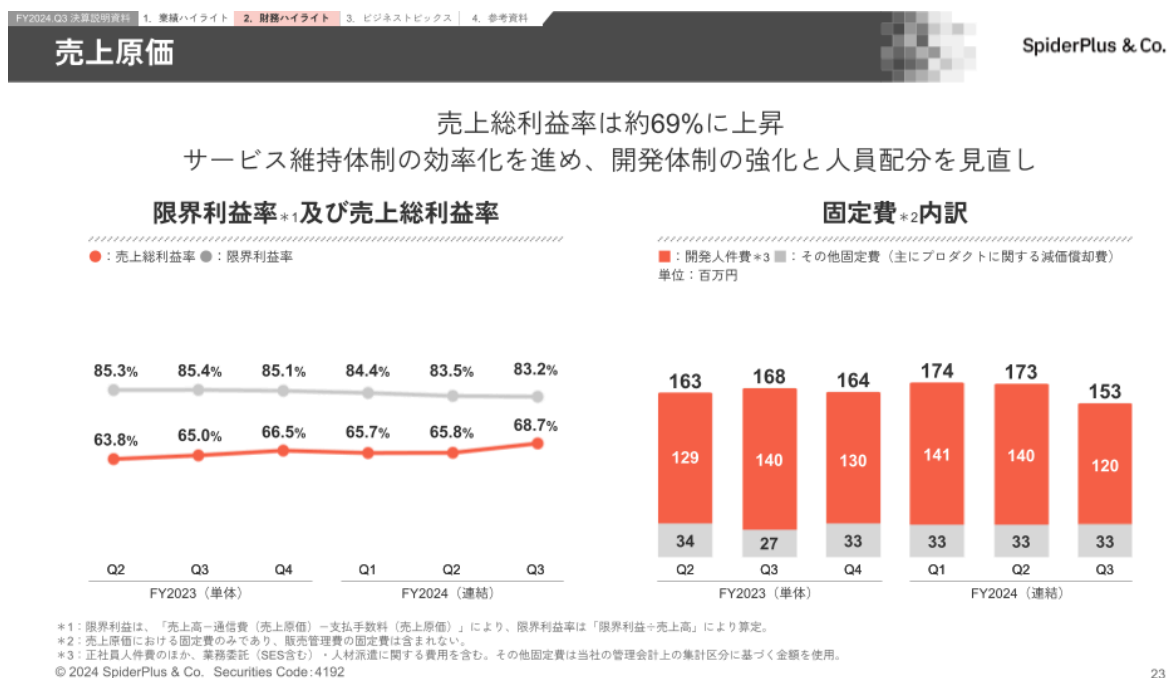
- 主にSPIDERPLUSのリニューアル開発に関する投資

借入金

- 手元資金拡充のためFY2024.Q2に350百万円借入（返済期間4年・固定金利）
- 当座貸越等の融資枠残高1,200百万円あり（2024年9月末）

*1: 2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

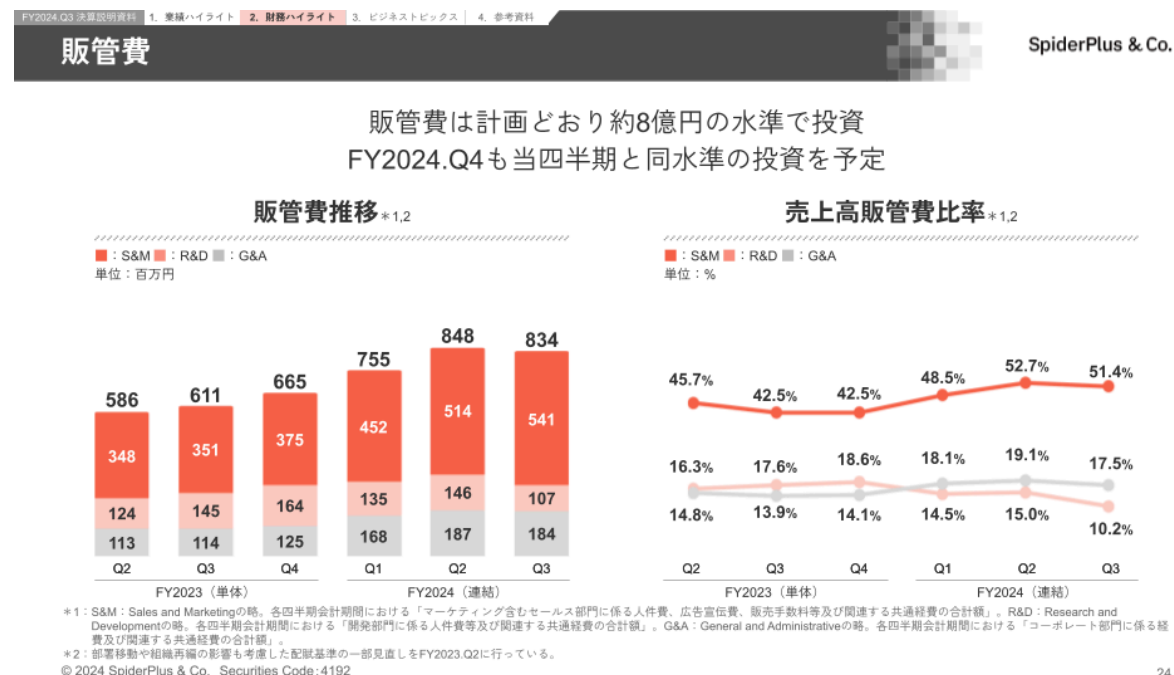
貸借対照表のうち、現預金残高は27億円、自己資本比率は66%で着地しており、安定した財務基盤を確保しております。



売上総利益率は68.7%に上昇しています。

また、当社は開発人件費の会計処理において、開発人員の所属部門や従事するプロジェクトによって、売上原価または販管費に計上しています。例えば、新規性が強い機能開発に関するプロジェクトに関する工数は販管費に計上しています。開発人員のアロケーションによって売上原価が増減することがあります。

当第3四半期は、サービス維持体制の効率化と開発体制の強化を進めた結果、売上総利益率の好転につながっています。



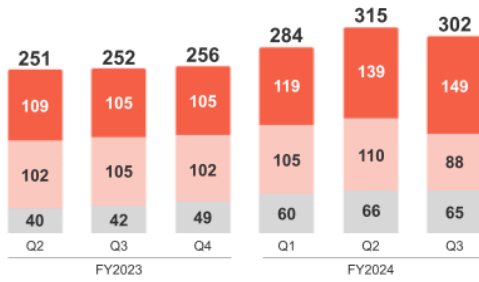
販管費について、当四半期は約8.3億円の着地となりました。前期（FY2023）を生産性向上フェーズと位置づけて投資効率を高める施策を優先したことにより、特に営業部門の効率性が大きく高まりました。FY2024は、高まった生産性を維持しながら、積極的かつ規律性をもって規模拡大に向けた投資を進めます。

先行投資（人的投資）の状況

拡大した事業基盤の強化を進め、プロダクト部門の非正規雇用等を戦略的に見直し
正社員採用は順調に進み、営業部門を中心に体制を強化

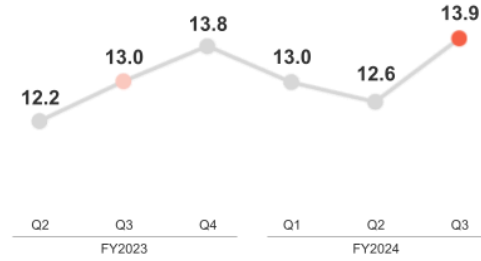
従業員数*1

■ : S&M ■ : Product (プロダクト開発及びR&D) ■ : G&A
単位：人



従業員一人当たりARR

単位：百万円



*1：非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育児等休職者と常勤役員を含む。なお、FY2024からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

25

先行投資のうち重要な部分を占める人的投資についてです。需要拡大期を見据え、組織の生産性を高めるべく、人事異動や部門再編も機動的に実施してきました。

拡大した事業基盤の強化、生産性を高める取り組みを進め、また開発体制の強化も進め、プロダクト部門の非正規雇用等を戦略的に見直しています。なお、正社員採用は順調に進み、顧客接点となるセールス部門の人員を特に強化しています。これらの結果、従業員一人当たりARRは13.9百万円となりました。

補足 先行投資の考え方

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、ARR成長率を高める



先行投資の考え方についてです。

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場においてマーケット・リーダーとなるべく、戦略的な先行投資を進めています。生産性を高めながら投資効率を高められるところに重点投資を行い、効率的にARR成長率を高めます。

ビジネスピックアップ

FY2024 Q3 決算説明資料 1. 業績ハイライト 2. 財務ハイライト 3. ビジネスピックアップ 4. 参考資料

新菱冷熱工業のデータ分析基盤と連携

SpiderPlus & Co.

DX先進企業のニーズを捉えたデータ連携開発を受注、
全社導入後も新たな成長機会が生まれ続ける

本連携の内容

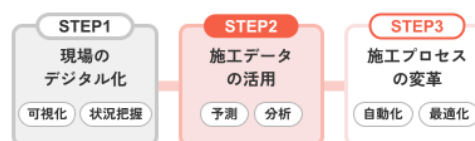


- 全社導入するSPIDERPLUSをさらに積極的に利用するために、新菱冷熱工業のデータ分析基盤と連携
- データ主導による「施工プロセスの変革」など、業務効率化を目指す

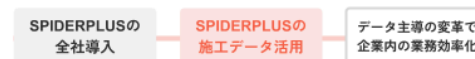
個社開発の戦略的位置づけ

全社導入後も継続して顧客課題の解決を行い、
大手企業が取り組む施工プロセス変革を共創

大手企業が取り組む施工プロセス変革フロー



SPIDERPLUSを活用した施工プロセスの変革



© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

28

SPIDERPLUSが新菱冷熱工業株式会社（以下、「新菱冷熱工業」）のデータ分析基盤（以下、「BIツール」）と連携した事例です。新菱冷熱工業は2012年よりSPIDERPLUSを全社導入し利用していますが、さらに積極的な社内利用を進めることになりました。

これらを踏まえて当社は、「顧客の基幹システムとSPIDERPLUSに蓄積されたデータの連携開発」など、DX先進企業で高まる個社開発サービス（サービス名：プロフェッショナル・サービス）を重要施策として推進しております。

プロフェッショナル・サービスを推進することにより、建設業界で高まるデータ連携やデータ活用ニーズを捉え、SPIDERPLUSの活用促進や導入拡大を効率的に進めてまいります。

DX先進企業のニーズを捉えた新機能、BIM活用が普及した未来の施工管理を見据える

S+BIM新機能「2D図面連携」

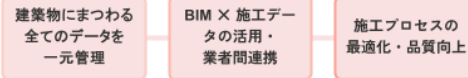


- 閲覧中の3Dモデルに2次元図面を重ねて表示する機能
- 3Dモデルと2次元図面の同時閲覧により、現場確認の効率性と正確性を高める

S+BIM強化の戦略的な位置づけ

BIMを起点としたデータ活用や施工プロセス変革に取り組むエンタープライズ顧客のニーズを捉える

施工管理 × BIMの可能性



建設会社の未来がBIM中心になる理由

建築業界全体の生産性の向上を実現するため、国土交通省・日建連は設計・審査・施工・保守の各工程でBIMデータの活用の普及を推進しており、当社ではBIMを起点としたデータ活用や施工プロセス変革に取り組むエンタープライズ顧客のニーズを捉える開発を続けている。

*1：S+BIMは、SPIDERPLUS上で3Dモデルを閲覧可能にするオプション機能です。 <https://spider-plus.com/functions/s-bim/>
© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

3Dモデルと2次元図面を同一画面上に重ねて表示する「2D図面連携」を開発し、提供開始しました。「2D図面連携」は、SPIDERPLUSのオプション機能「S+BIM（エスビム）」に追加された新機能です。

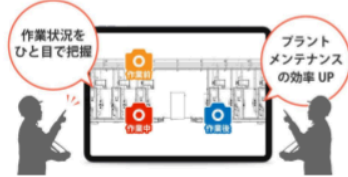
本機能の活用により、3Dモデルと2次元図面を併用する際に何度も行っていた画面の切り替えが不要になり、3Dモデルと2次元の両図面を用いた現場確認業務がさらに効率化されます。（2024年9月現在、本機能に対する国際特許を出願中です。）

当社は本機能により、オプション機能「S+BIM」の新規導入を推進し、人手不足が深刻化する建設業界において活用が期待されているBIMの普及に貢献してまいります。

中期成長戦略としての展開領域拡大・新領域開拓も着実に進める

プラント展開に関連した特許を取得

特許取得 SPIDERPLUS 画面上のアイコンを作業状況に応じて色分け表示



- 作業の進捗状況に応じて図面上に配置したアイコンが変化する機能
- 広大な敷地で大量の検査項目を抱えるプラントメンテナンス業務を効率化

ベトナム語版SPIDERPLUSをリリース



- 注力国における現地法人開拓のためのローカライズ開発
- ユーザーサポートも順次強化し、現在は日本語以外の5か国語でもサポートセンターを提供

その他のトピックスとして、競争力を高める新たな特許の取得や、ベトナム語版SPIDERPLUSのリリースも進めています。中期成長戦略としての展開領域拡大・新領域開拓も着実に進めています。

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

最後になりますが、当社は、人手不足が深刻化する 2030 年において「未来の建設現場」をお客様と共につくり、SPIDERPLUSがなくてはならない存在となることを目指しております。

社会を支えている建設業界をテクノロジーの力で支えていく当社に、引き続きご注目いただけますと幸いです。

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 経営企画部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