

SpiderPlus & Co.

2023年5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)

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5月11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

【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。

【質疑応答書き起し】

事業進捗について

質問1

遠隔操作支援機能について業界の課題と当該機能が業績に与える影響を教えてください。

遠隔操作支援機能は、SPIDERPLUSの継続率をさらに高めることにつながる、ユーザーファーストな機能であると考えております。

業界の課題と業績に与える影響は決算説明時に解説しておりますので決算説明動画等を是非ご確認ください。

質問2

遠隔支援サービスはオプションサービスになるか教えてください。

現状は当社サポート部門による利用から始めます。サポート部門による遠隔支援を活用した操作支援は、まずは無償で始めます。今後、遠隔臨場機能をリリースした際には有償化も考えています。

質問3

「IT導入補助金2023」のIT導入支援事業者に採択されたことによる事業上のメリットを教えてください。

IT導入補助金は、中小企業がITツールを新規導入する際に導入費用に対し補助金が交付される制度です。今後、中小規模の建設会社のお客様が新規導入を検討する際にメリットとなります。

質問4

SPIDERPLUSはビルメンテナンス分野でも使用されるとのことですが、ビルメンテナンス会社向けのサービスも検討しているか教えてください。

ビルメンテナンス事業者様がSPIDERPLUSを活用いただいている事例はあります。とはいえ、SPIDERPLUSは建物の施工時に強みがあるプロダクトです。ビルメンテナンス事業者様固有の課題もあるため、ビルメンテナンス業界向けの機能追加や事業開発を進めています。

質問5

様々な業種の企業が価格の値上げを行っている昨今、SPIDERPLUSの値上げを実施する予定はあるか教えてください。

値上げも含めた提供プランの見直しはプロジェクトチームを立ち上げ、定期的に検討しており、プライシングテストも進めています。

足元のインフレ対応の他、機能開発も積み重ねプロダクト価値も高めていっております。しかるべきタイミングでお客様に提供プラン等の見直しを相談する可能性はあります。

質問6

大阪で統合型リゾート施設（大阪IR）の開業が決定し、建設にはSPIDERPLUS導入企業の大手ゼネコン企業が携わるとの記事を見ました。当該現場でSPIDERPLUSが使用される見込みはあるか教えてください。

お客様との契約上、個別の現場での活用状況などは公表できる現場と、できない現場があります。そのため、「統合型リゾート施設（大阪IR）」のような大規模物件でSPIDERPLUSが活用される可能性があるか、という点で回答します。

SPIDERPLUSは商業施設など大規模現場での使用実績が豊富であるため、当該現場で導入いただけたとしても、十分に貢献できると考えております。

大規模現場は、エンタープライズの建設会社が複数関わるプロジェクトであるため、当社のお客様は間違いなく関与するので、今後建設が予定されている大規模現場では、SPIDERPLUSは基本的に使われるものと考えています。部分的ではなく現場全体で使っただけのように事業を進めていきます。

質問7

SPIDERPLUSは大規模建設現場で使われるとのことですが、ひとつの建設現場では何人程度SPIDERPLUSを使用しているのか教えてください。

建設現場の種類によってもまちまちですが、超高層ビルだと100～150人を超える規模で、大型マンションだと約50人の規模と考えています。

質問8

国内における新規獲得余地とアップセルの状況について教えてください。

我々のターゲットユーザーは国内約70万人と試算しており、まだまだ開拓余地はあると考えています。そこが上限というわけではなく、プラント・製造業・ホテル・ビルメンテナンスなど、図面を使うところにも広げていきたいと考えています。

アップセルの進捗は、ようやく軌道に乗ってきたところです。手ごたえは確実につかんでおり、これから加速してくと考えています。

プロダクト戦略について

質問9

Chat GPTの活用方針について教えてください。

社内利用には活用ポリシーを策定し積極的に活用して業務効率化を進めています。また、プロダクトに実装するための検証チームも組成しており、サービス・プロダクト開発での活用も検証しています。

質問10

SPIDERPLUS PARTNERの進捗について教えてください。

お客様の評判はかなり良く、国内だけでなく海外のお客様にも好評いただいております。すぐに大きな売上に繋がるものではありませんが、将来の成長をけん引する機能となるのは間違いなくと考えています。

質問11

取次店や代理店を活用されている場合、その比率を教えてください。

取次店を活用しており、現在の取次店比率は約6割程度です。

質問12

リニューアル版SPIDERPLUSのベーシックプラン以降のスタンダード・プレミアムの現状の展開予定を教えてください。

以前ご説明したスケジュールから変更はありません。スタンダードプランは2023年中に、プレミアムプランも出来るだけ早くリリースしたいと考えております。

質問13

サポートセンター関連の費用は、ユーザー数増加に比例して増加するのか、また、損益計算書のどの項目に掲載されているのか教えてください。

サポートセンターは、ユーザー数に応じて一定規模を拡大する必要性はありますが、ユーザー数の増加ペースと比較して緩やかな拡大となります。決算説明でも解説した遠隔操作支援機能の利用や社内DXなど、テクノロジーを活用しながら業務効率化を進めています。損益計算書上は、販管費のうち人件費に含まれています。

質問14

エンタープライズ企業に導入される場合、カスタマイズ開発が伴うことはあるか、また、商談から導入までのリードタイムについて教えてください。

現在エンタープライズ企業の商談においてもカスタマイズ開発を求められるのは10件に1件あるかないかという状況です。導入までのリードタイムは、全社導入までは2～3年程度かかりますが、現場単位の導入であれば2～3ヶ月程度で導入にいたることが多いです。

質問15

土木領域や非建設領域に展開する場合、現状のプロダクトからの延長線上で開発できるのでしょうか。それとも新たにプロダクト開発を行う必要があるか教えてください。

SPIDERPLUSは、図面を起点とするプロダクトであるため、業務で図面を活用する業種、業界であれば、SPIDERPLUSをベースに、その改良版として開発することが基本的なプロダクト開発の考え方です。

質問16

現状において、Android対応をしない理由を教えてください。

iOS端末の利用が建設現場では主流であることも踏まえ、現場監督向けはiOSに特化したサービス提供をしています。、なお、SPIDERPLUSはブラウザからの利用も出来るためAndroidユーザーであっても利用は可能です。Andoroid対応を優先的にしていない、ということであり必要に応じて優先度を調整していきます。。

業績について

質問17

FY2022.Q4の決算説明のあった「大型商談の期ズレ」は、FY2023.Q1で契約に結びついたか教えてください。

建設業界は3月決算企業が多いことから、当社が2022年末の成約を目指した支店一括導入や全社一括導入など大型商談は、その意思決定を2023年以降に先送りされるお客様が一定数いらっしゃいました。

この「期ズレ」した大型商談をFY2023.Q2以降、獲得していく方針で日々活動しております。

一方で、期ズレ商談が前倒しで成約に至ったものが一部あり、それらも要因としてFY2023.Q1のID純増数が前年同四半期比約1.4倍の結果に繋がっております。

質問18

今期の広告宣伝費、現時点での売上高、営業利益の見込みを教えてください。

広告宣伝費は、今期1億円強を予定しております。昨年大型の展示会出展等を積極的に実施しましたが、大型先行投資が一巡したこともあり前年と比べ控えめな金額を想定しています。また、当四半期では大型のマーケティングイベントはありませんでした。

売上高と営業利益の見込みについては、現状は業績予想どおり進んでいるとご理解ください。

質問19

ARPUの伸びの具体的な要因を教えてください。

昨年実施した営業組織の強化により、オプション機能を既存顧客に積極的に提案できるようになったことが要因と考えています。

質問20

第1四半期について、資材高騰やインフレなどのマクロ環境も踏まえて、ネガティブな材料や懸案事項があれば教えてください。

この第1四半期については、働き方改革関連法の適用を1年後に控えて需要の高まりを強く感じており、資材価格高騰などマクロ環境の変化も踏まえても、ネガティブな要素はなかったと考えています。

競争環境について

質問21

直近、建設DX企業の上場がありました。貴社との違いを教えてください。

当社は施工管理領域におけるSaaS事業に注力し展開しており、注力領域やビジネスモデルが異なるをご理解ください。

質問22

2022年に大型資金調達を行った非上場の建設DX企業との違いを教えてください。また、貴社のSPIDERPLUS PARTNERとの競合についても教えてください。

営業現場において、当該企業様のお名前を聞く機会が増えていますが、当社は10年近くビルディング領域（大規模建築領域）の施工管理に特化した事業を展開しており、プロダクトの強みも違うことから強く競合するような状況とはなっておりません。

SPIDERPLUS PARTNERは現場監督と協力会社を繋ぐサービスであることから、こちらも強みが異なり、競合プロダクトではないと考えております。

アライアンス戦略について

質問23

リコー社との協業状況について教えてください。

リコー様との連携については、ロードマップをしっかりと準備したうえで開発を順次進めています。相手先様がいるお話しなのでロードマップの詳細については開示を控えさせていただきます。

協業を双方合意しているため、建設業界の課題を解決できるプロダクトづくりをスピード感をもって進めています。

SPIDERPLUS販売強化の観点から、リコー様グループとの販売連携も始っています。今後、強力なパートナーシップを構築し、リコー様と一緒に成長していきたいと考えています。

質問24

チェンジ社との協業や自治体DXの進捗状況について教えてください。

自治体の案件はリードタイムが長くなりますが、協業発表後、複数の自治体とお話しする機会をいただき、導入のための要望を預かっています。実際に導入いただくためのプロダクト・サービスづくりをチェンジ様との共同プロジェクトのなかで月に何度も打合せをするなど、着実に進めています。

質問25

コプロ社との協業や、アカデミックプラン等のプロジェクト発表後の現在の状況を教えてください。またこのように発表されたプロジェクトの「その後」における開示方針についても教えてください。

コプロ様との取組みではコプロ様が派遣される建設技術者に対してSPIDERPLUS利用研修を実施しています。年間累計1,000名を初期目標としておりますが、協業5カ月目の2023年3月末時点で累計500名を達成しています。

アカデミックプランについては積極的な拡大はできていないものの、現在複数の職業訓練校で活用いただいております。

発表したプロジェクトの進捗状況については、皆さまに報告すべき動きがあった際は積極的に開示していく方針です。

質問26

SPIDERPLUSを利用できるようになる派遣スタッフが増加することでボトムアップ効果により、SPIDERPLUS利用検討企業が増加すると思います。今後コプロ社以外の派遣会社と提携や買収をしていく考えがあるか教えてください。

コプロ様と業務提携をしたのが2022年11月であり、まだ半年しかたっていません。しっかりとコプロ様との提携を形にしていく段階です。この段階で他の派遣会社と提携をするのは時期尚早と考えています。なお、当社が派遣会社を買収することは現状考えておりません。

株式関連

質問27

現在の株価に対しての見解や目標株価に対する考え方も教えてください。また、自社株買いなど株価対策を行う予定があるか教えてください。

現在の株価は上場時の公募価格とも大きく乖離していることから、いち早く回復させたいと考えております。そのうえで、さらに高い株価を事業成長及び業績とともにつくっていきたいと考えています。

株価対策については、グロース企業としてしっかりと事業成長を示し株価につなげることが最も効果的な対策と考えております。

質問28

機関投資家の面談件数の変化や、投資家の反応について教えてください。

2023年2月の決算発表で当社の成長戦略や業績予想を開示しました。その後の機関投資家面談件数は過去同程度の件数で推移しています。当社を日々見ていただいている機関投資家からは直近開示した成長戦略や業績予想について納得感ある旨のコメントを頂いております。今まで接点のなかった機関投資家との接点も増えてきています。

質問29

従業員の持株会制度の有無や、加入状況を教えてください。

持株会制度はすでに設けており、加入比率は非開示であります。他社と比しても低くない加入率と考えております。

質問30

証券会社への貸株について掲示板などで取り上げられていましたが、その背景を教えてください。

貸株につきましては、CEO伊藤のSNSにて発信している内容をご参照いただけますと幸いです。

質問31

海外投資家比率が減少している記憶がございますが、どのような理由がありますでしょうか。

2022年前半のグロース銘柄、特にSaaS銘柄全般への評価見直しや欧米各国の経済事情、当社の個人投資家様へのIR施策強化注目度上昇等を背景とし、結果として海外機関投資家比率が減少しております。なお、多数の海外機関投資家とも引き続きコミュニケーションはとれています。

その他

質問32

建設DXが盛り上がるにつれ、貴社のサービスサイトもより注目度があがると思います。サイトリニューアルの予定等があるか教えてください。

「建設業に刺さるデザイン」を意識し制作しておりますが、まだまだアップデートできる部分は確かにあります。適切なタイミングでしっかりアップデートしてまいりますので、今しばらくお待ちいただけますと幸いです。

質問33

アカデミックプランで最初に学んだ学生さんも現場に出始めたと思いますが、反応はどうでしょうか。

実際使っていただけているかどうかは把握できていないため、学校に申し込んでインタビューをしてみたいと思います。良いアイデアをいただきありがとうございます。

質問34

四半期報告書の開示が任意となった場合の開示方針を教えてください。

現在は開示方針を検討中であり未定ですが、投資家の皆さまへの情報発信は四半期報告書の任意開示関係なく、積極的に実施していきたいと考えております。そのため、四半期単位での決算説明資料や決算説明会の開催については継続予定です。また、決算発表のタイミングだけでなく、IRセミナー等イベントへの登壇や対話機会の構築も積極的にしていきたいと考えております。

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。

毎回決算説明会では投資家の皆さまから温かいコメントを頂いており、幸せものだと感じております。

それに対するお返しにならない株価となっており、大変辛く思っておりますが、私たちの事業はこれから必ず伸びてくると確信しておりますので、業績があがって、着実に利益を計上し、配当も実施する、これをやっていくことで株価はあがっていくものと考えています。

可能であれば、未永く当社の株主でいていただけると非常に嬉しく思っております。

今回の決算発表は今までで一番自信を持てた決算発表となりました。

次の四半期も、同じ気持ちで決算発表できるように頑張ってまいりますので、皆さま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