

SpiderPlus & Co.

2025年8月7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)

2025年12月期 第2四半期 決算説明資料スクリプト



【決算発表資料】

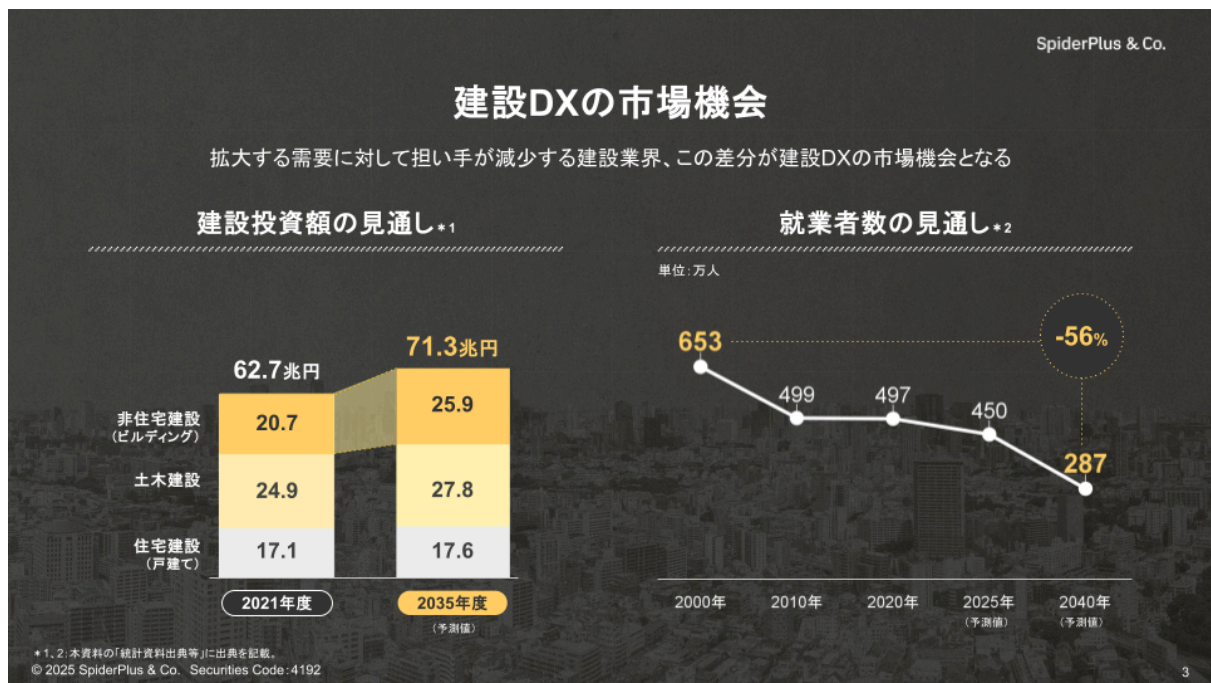
<https://spiderplus.co.jp/ir/results/>

【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、将来における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。



当社はテクノロジーの力で建設現場の生産性向上や働き方改革に貢献する事業を行っています。



建設業界は、都市部の再開発や老朽化したインフラの修繕需要増加を主な要因として、長期的に市場規模が拡大していくとみられています。一方で、働き手・担い手の減少が続くという構造的な課題を抱えており、DXによる生産性向上のニーズの高まりが建設DXの市場機会と当社は捉えています。

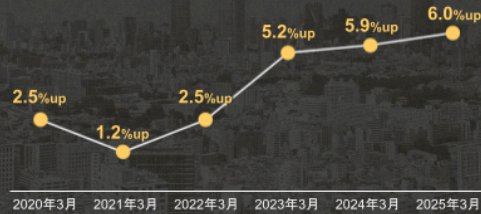
DXによる生産性向上の必要性

人件費や資材価格が上昇を続ける建設現場では、IT活用による抜本的な業務改善が必要

建設現場の労務単価^{*1}

政府の賃上げ方針などを背景に上昇

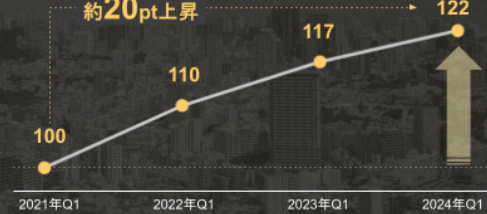
公共工事設計労務単価上昇率の推移



建設資材価格^{*2}

世界的な資源価格高騰に伴い上昇

建設資材価格の推移



*1: 国土交通省「令和7年3月から適用する公共工事設計労務単価について(2025年2月14日発表)」のデータをもとに弊社作成。
*2: (一社)日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック 建設資材価格(企業物価指数)の推移」のデータをもとに弊社作成。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

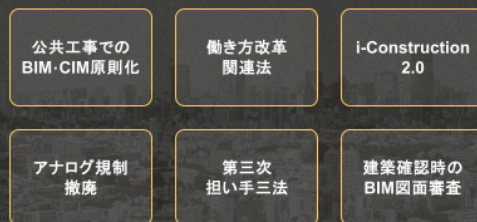
4

ここ数年、人件費や資材価格が上昇を続けており、「建設現場のコスト増加」も建設業界の対処すべき課題となっています。IT活用による抜本的な業務改善が必要な状況です。

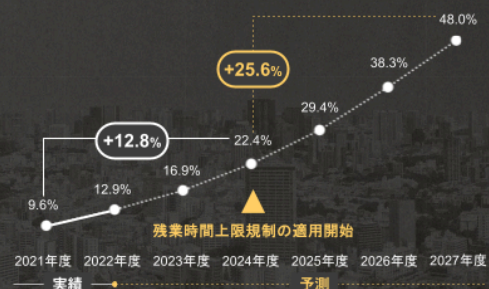
建設DX市場の見通し

規制や法改正を追い風に、現場のデジタル活用はさらに加速する

政府・行政の取り組み^{*1}



施工管理サービスの普及見通し^{*2}



*1: 本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。
*2: デロイト・トーマツ経済研究所株式会社 ミックITリポート2023年10月号「建設業マネジメントクラウドサービス市場の動向とベンダシェア」より引用 (<https://mic-r.co.jp/micit/>)。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

5

政府や行政が取り組む規制や法改正も建設現場のIT活用・DXを推進するものが多く、これらの市場環境から現場のデジタル活用が加速し、建設DX市場は今後さらに拡大する見込みです。

建設DXへの取り組み動向

建設業界のDXニーズは大手企業を中心に高度化・多様化しながら拡大

施工プロセスの変革

ツールをデジタル化するフェーズから、
データやAIを活用したより高度な取り組みを実施

建設現場のデジタル化

クラウド

クラウドツールの導入とデータ蓄積

施工データの活用

BIM・AI

システム連携

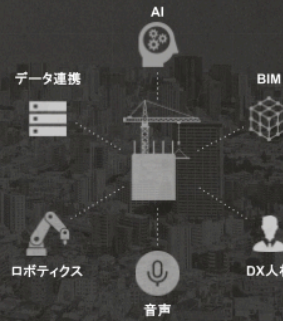
蓄積された現場データの分析

施工プロセスの自動化・最適化

データに基づく業務の標準化と効率化

建設現場で活用が期待される技術

BIMやAIの活用、システム間連携など
建設現場のデータ活用が本格化



建設DXニーズの動向について補足します。建設業界の大手企業はDXに積極的に取り組んでおり、デジタルツールの導入による業務のデジタル化から、施工データやAIを活用した業務プロセスの変革まで、ニーズが高度化・多様化しています。

建設業界では、これらのニーズに対応できるソリューションが求められています。当社においても、さらなる生産性向上を実現するためのSPIDERPLUS活用方法などについて相談をいただく機会が増えており、当社の成長機会は拡大しています。

FY2025重点施策

需要が拡大している大手顧客のニーズを優先的に取り込む

① DX先進企業との共創

SaaSやBPOサービス、個社開発も組み合わせ、大手顧客と共に
施工プロセス変革、新技術活用などに取り組む

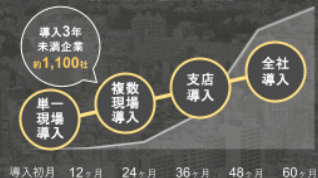
SPIDERPLUSの大手顧客基盤（一部抜粋）



② 既存顧客の浸透

全社導入等の大型商談
を早期に成約する

既存顧客の浸透モデル
(設備工事大手企業のID数推移)



③ 未導入企業の開拓

販売パートナーやネットワーク効果を活用し契約企業を効率的に
拡大する

建設業界の開拓余地

SPIDERPLUS
導入企業
2,000社超

国内のターゲット
約2万社*1

*1. 特定建設業許可事業者数。国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる本決算説明資料日付時点の検索結果を記載。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

市場環境と需要動向を踏まえて、FY2025では「DX先進企業との共創」「既存顧客の浸透」「未導入企業の開拓」という3つの重点施策を掲げています。

「DX先進企業との共創」では、足元で需要が大きく拡大している大手顧客のニーズを優先的に取り込むことに注力しています。「DX先進企業との共創」は、顧客の現場サイドからだけでなく、DX戦略室など顧客の経営サイドとの取り組みが強化されます。

そのため、この施策は大手顧客の全社導入促進に繋がり、大手全社導入の促進は、その企業のサプライチェーンを構成する全国の中堅・中小企業群への展開、すなわち未導入企業の開拓促進に繋がると考えております。



ここから、FY2025.Q2の業績ハイライトについてご説明します。

FY2025.Q2概要

事業

- DX先進企業を中心に関係強化を進め、顧客ニーズを踏まえた新たなプロダクトロードマップを策定
- 大手企業内の浸透を早めるため、顧客エンゲージメント向上（導入効果の最大化等）に注力
- 契約企業数のさらなる増加に向け、中小企業に対するオンボーディング体制を強化

業績

- 四半期売上高11.9億円、四半期営業損失▲0.2億円、ARR成長率+22%
- EBITDA*1は、前四半期に続き黒字化を達成
- FY2025のKGIである通期黒字化が達成可能な範囲で、成長投資を継続

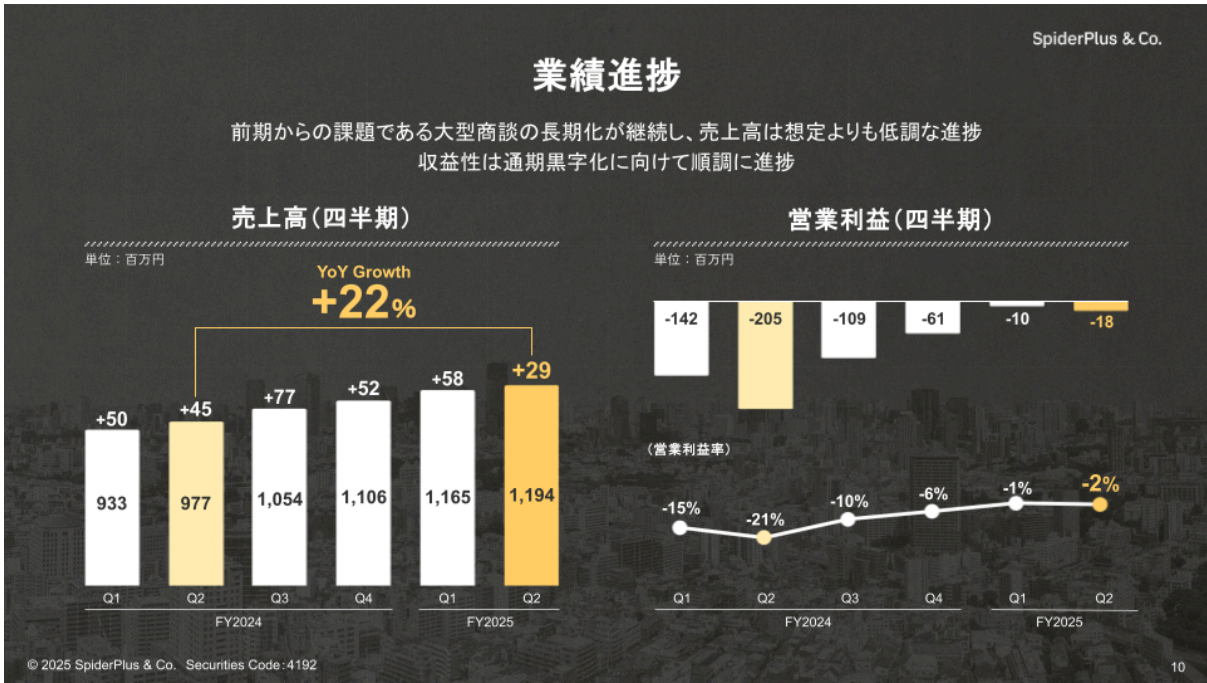
*1: EBITDAは、「営業利益+信託費」により算出。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

9

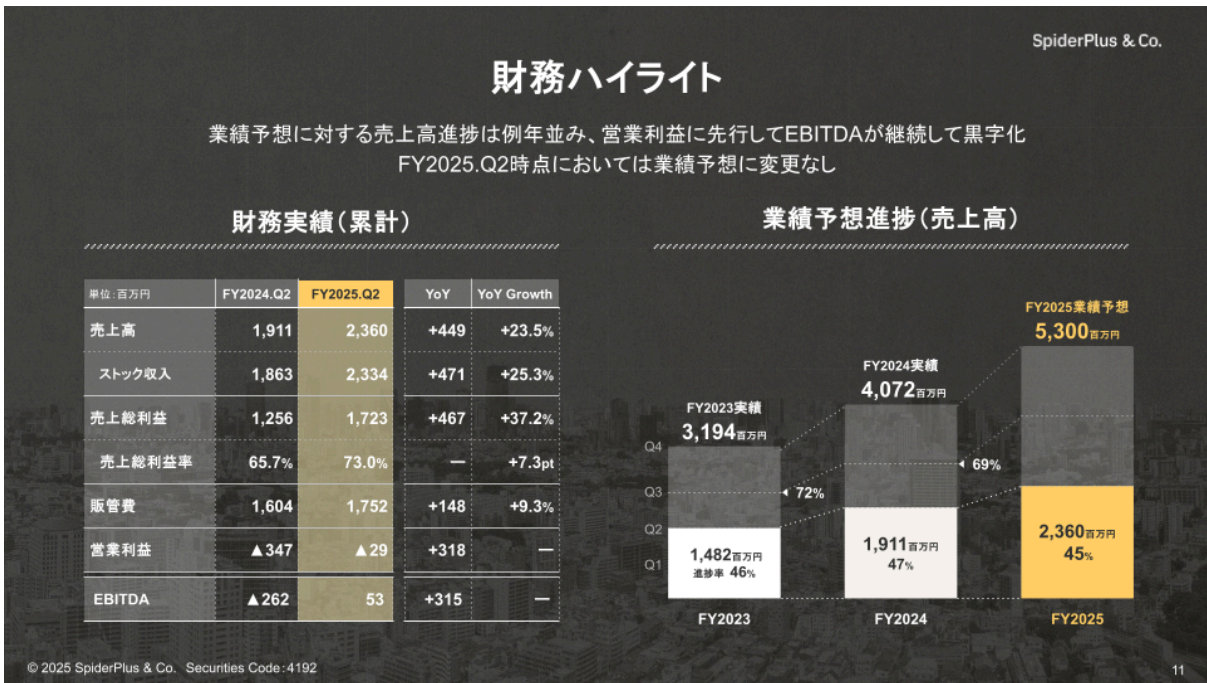
FY2025.Q2の概要です。

事業面においてはDX先進企業を中心に関係強化を進め、顧客ニーズも踏まえた新たなプロダクトロードマップを策定しました。また、前四半期から継続して大手企業内における浸透を早めるための顧客エンゲージメント向上と、中小企業開拓では中小企業向けオンボーディング体制構築に取り組んでいます。

業績面では、四半期売上高11.9億円、四半期営業損失△0.2億円、ARR成長率YoY+22%となりました。FY2025のKGIである通期黒字化達成に向けて、先行してEBITDAが前四半期から継続して四半期黒字化を達成しています。引き続き、将来の成長に必要な投資も継続していきます。



業績進捗は、売上高が前期からの課題である「大型商談の長期化」の継続によって想定よりも低調に進捗している一方で、収益性は通期黒字化に向けて順調に進捗しています。

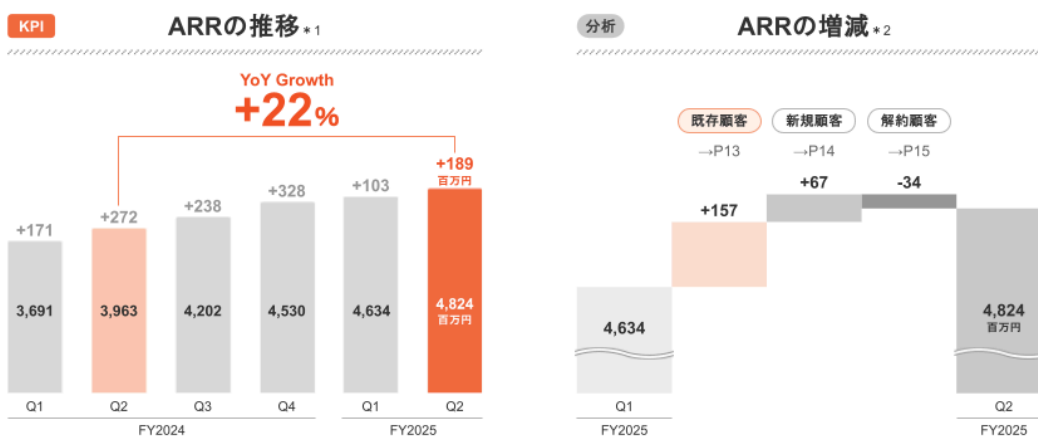


財務実績は、売上高がARR成長に伴うストック収入の増加により対前年同期比で拡大しています。収益面では、生産性の高まりによって各段階利益が前年同期比で大きく改善しています。EBITDAはFY2025.Q2(累計期間)で53百万円の黒字となりました。

業績予想進捗においては、前ページにて「売上高は想定よりも低調に進捗」と説明しましたが、足元の動向を踏まえて、FY2025.Q2においては業績予想の変更はありません。

ARR

大手企業の顧客内浸透に時間を要している結果、ARRはYoY+22%で着地



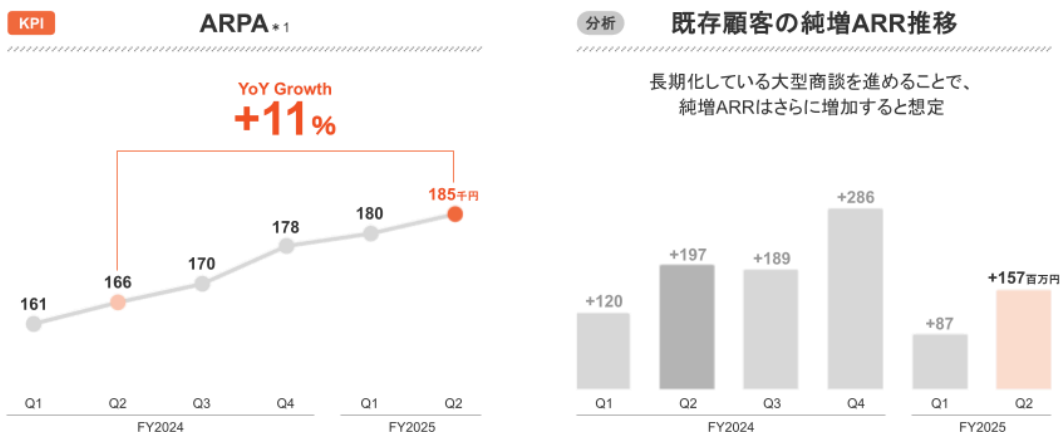
*1: ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。
*2: 新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客。既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客。解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

12

ARRは、大手企業の顧客内浸透が想定よりも時間を要した結果、YoY+22%で着地しました。次のページ以降では、各KPIを本スライド記載の「ARRの増減」の項目別に分析していますので、説明いたします。

ARPA

長期化している大手顧客の大型商談の一部が進捗し、ARPAはYoY+11%で着地



*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。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

13

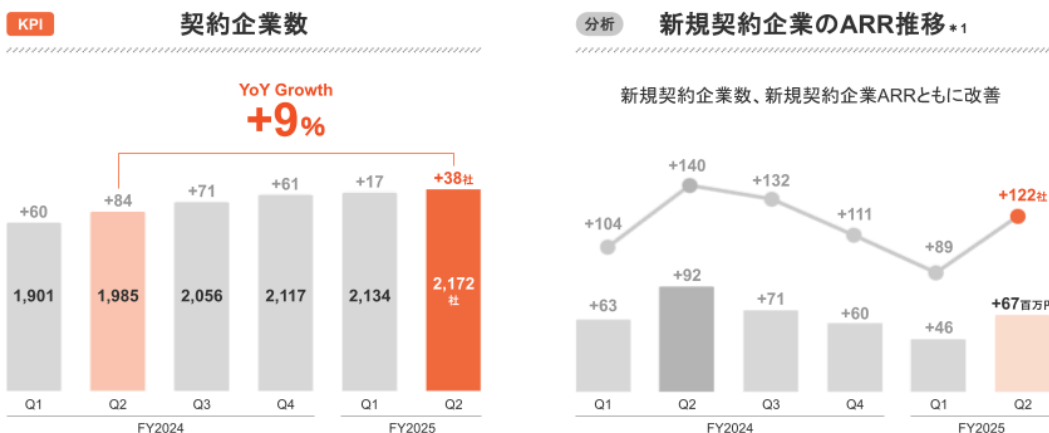
ARPAは、長期化している大手顧客の大型商談の一部が進捗し、YoY+11%で着地しました。

大手顧客内での浸透が進み、大型商談を取り込むことで、ARPAの成長が加速していくものと考えています。

■ 契約企業数

FY2025.Q2末の契約企業数は2,172社

今後の解約率改善やオンボーディング体制強化等により、契約企業数の増加は加速する見込み



*1: 新規契約企業のARRは、各四半期における全新規契約企業の契約開始時点のARR
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

14

契約企業数は、前四半期の課題であった「案件成約率」の改善により前四半期から純増数が増加しています。(FY2025.Q1: 17社→FY2025.Q2: 38社)

新規企業のARRも増加 (FY2025.Q1: 46百万円→FY2025.Q2: 67百万円) しており、新規契約企業数も増加 (FY2025.Q1: +89社→FY2025.Q2: +122社) しています。

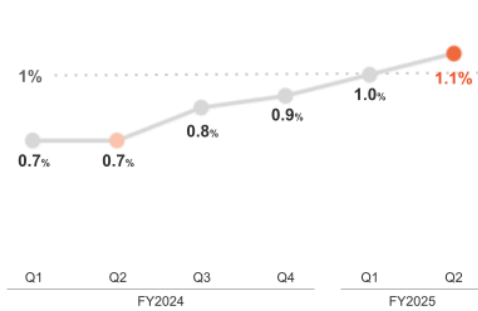
今後の解約率改善やオンボーディング体制強化等により、FY2025の期末に向けて契約企業の純増数は加速すると想定しています。

■ 解約率^{*1}

解約企業は、導入年数の短い小規模企業が中心である傾向に変化なし
 カスタマーサクセス体制を強化し、解約率低減に取り組む

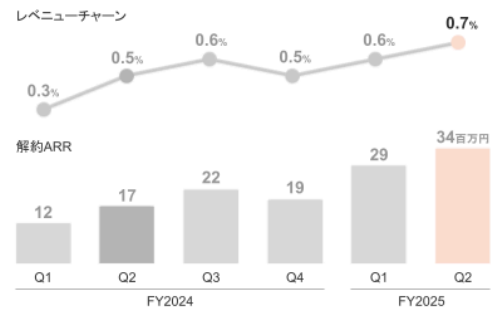
KPI 企業単位の解約率推移^{*1}

FY2025の解約率は1.0~1.2%の水準で推移すると想定



分析 レベニュー単位の解約率推移^{*2}

解約企業のARRが成長に与える影響は限定的



^{*1}: 企業単位の解約率は月次解約率の直近12ヶ月平均
^{*2}: 解約ARRは各四半期に解約した企業の解約時点のARR合計、レベニューチャーンは「各四半期の解約企業のARR合計+前四半期末のARR」により算出
 © 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

15

解約率については、企業単位の解約率が高まってきていますが、「解約企業は導入年数の短い小規模企業が中心」という傾向と、「ARR全体の成長に与える影響は限定的」という状況に変化はありません。

しかしながら、この状況は改善すべきと認識し、中小企業向けにもカスタマーサクセス体制を強化し、導入後のオンボーディングを充実することで、解約率低減に取り組んでいます。

参考 顧客規模別KPI推移^{*1}

大手企業向けは顧客内浸透(ARPAの上昇)、中小企業向けは新規顧客の開拓(契約企業数の増加)が課題

	単位	実績					増減				
		FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2
ARR	億円	39.6	42.0	45.3	46.3	48.2	+2.7	+2.3	+3.2	+1.0	+1.8
大手企業	億円	27.4	28.5	30.0	30.3	31.5	+1.7	+1.1	+1.4	+0.2	+1.2
中小企業	億円	12.2	13.4	15.2	15.9	16.6	+1.0	+1.2	+1.8	+0.7	+0.6
契約企業数	社	1,985	2,056	2,117	2,134	2,172	+84	+71	+61	+17	+38
大手企業	社	383	381	386	387	386	+10	-2	+5	+1	-1
中小企業	社	1,602	1,675	1,731	1,747	1,786	+74	+73	+56	+16	+39
ARPA	千円	166	170	178	180	185	+4	+3	+8	+2	+4
大手企業	千円	596	625	649	653	681	+22	+28	+23	+4	+27
中小企業	千円	63	66	73	76	77	+2	+3	+6	+2	+1

^{*1}: 大手企業/中小企業の区分は、従業員300名以上等の当社顧客管理基準に基づく区分。なお、FY2025.Q1に大手企業/中小企業の区分を整理し、FY2024以前の数値も当該区分に基づき再集計している。
 © 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

16

KPIの推移を顧客規模別にまとめたスライドです。

当社のARR成長においては大手企業内の浸透が重要なドライバーではありますが大手企業のARR増加ペースがまだあがりきっていません。

これは、当社が注力している大手企業に対する全社導入などの大型商談が長期化している結果として、ARPA成長が停滞していることが主な要因です。

■ 事業進捗の分析と取り組み

	成長率改善への課題	FY2025.Q2からの取り組み
大手企業	<p>課題 ARPA</p> <ul style="list-style-type: none"> 全社一括導入など、大型商談案件が長期化 <p>分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 大型商談を進めるために必要な顧客エンゲージメント向上(活用実績)が想定以上に必要 高度化・多様化しながら発展するDXニーズに応える 	<p>継続 アカウントマネジメント体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 活用実績を踏まえたカスタマーサクセス戦略と体制の強化 顧客のDX戦略を踏まえたソリューション提案の推進 <p>継続 プロフェッショナルサービスとの組合せ</p> <ul style="list-style-type: none"> 基幹システムとの連携開発によりリードタイムを短縮 DX先進企業の個社要望に応えることで、DXニーズに広く対応 <p>新規 新たなプロダクトロードマップの推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズを踏まえたロードマップに基づき、年末から順次リリース予定
中小企業	<p>課題 契約企業数</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業向けの解約率の改善 新規企業開拓における案件成約率のさらなる向上 <p>分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場拡大に伴いリード数は増加したが営業力にバラつき 中小企業のオンボーディング体制のリソース分散 	<p>継続 オンボーディング体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> オンライン勉強会やコンテンツ拡充の他、地方拠点のサクセス体制強化やパートナー企業によるオンボーディング体制を構築 <p>継続 営業生産性の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業メンバーの育成、業務プロセスの最適化を実施

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

17

事業進捗に対しては「大手企業に対するARPA成長における課題」と「中小企業の契約企業数拡大における課題」を対処すべき課題と捉えています。

大手企業の「ARPA成長」については、顧客単位でソリューション営業を行うアカウントマネジメント体制強化や、個社ごとで異なるDXニーズに対応するプロフェッショナルサービスの本格化、新たなプロダクトロードマップに基づいて予定している新機能・新プロダクトにもとづく新機能のリリースに注力します。

「契約企業数拡大」については、営業組織における生産性向上と中小企業向けのオンボーディング強化により加速させていきます。

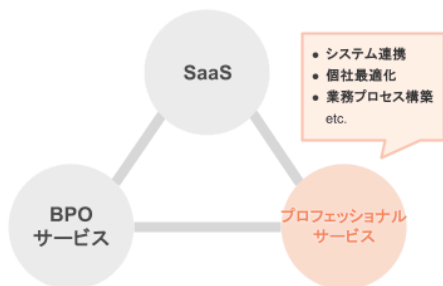
なお、上記の国内事業展開のほか、海外展開においても、注力国以外でも現地企業の導入が進むなど、順調に進んでいます。

参考 プロフェッショナルサービスについて

企業ごとに異なるDXニーズに応える課題解決サービス
前四半期から継続して引き合い多く、複数のプロジェクトを案件化

取り組み背景

高度化・多様化する建設業界のDXニーズを取り込む



期待効果

- 全社導入等大型商談のリードタイム短縮
- SPIDERPLUS以外の収益機会が拡大
- 顧客との関係深耕により、顧客基盤をより強固に

案件事例

- Case:1** 利用状況を顧客のBIツール上でリアルタイムに可視化
- Case:2** 蓄積された現場情報を顧客の基幹システム上で一元管理
- Case:3** BIMを活用した新たな施工管理プロセスの共同開発

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

18

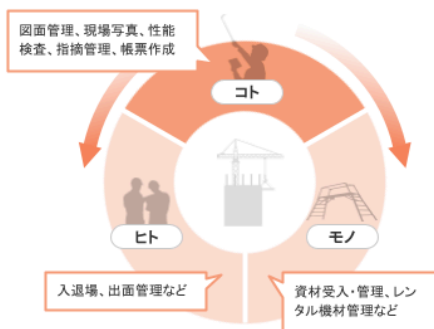
前四半期から取り組んでいるプロフェッショナルサービスについてです。

プロフェッショナルサービスは、企業ごとに異なるDXニーズに応える課題解決型のサービスです。大手企業各社は、DX予算を増やすなど需要が拡大しており、現在のプロフェッショナルサービスでは個社開発案件を中心に推進しています。第2四半期でも数件のプロジェクトに動きがありました。

参考 新たなプロダクトロードマップについて*1

DX先進企業のニーズを踏まえて策定したロードマップ
従来の「施工管理業務特化」から対象領域を拡大し「現場インフラ」を目指す

建設現場の重要業務を「ヒト・コト・モノ」の3領域に区分



今後の方針*1

- 特化していた「コト」に加えて、「ヒト」や「モノ」の領域にも展開
- 自社開発に加えて他社製ソフトウェアや、顧客システムとの連携も推進し付加価値を早期に向上
- 既存プロダクトの機能追加に加え、新たなプロダクト開発によってラインナップを強化
- SPIDERPLUSと連携し、職長や職人を招待して現場全員で使えるコミュニケーションツール「S+Collabo」を年内リリース予定

*1 「総合プラットフォーム「SPIDERPLUS Workspace」を階次提供開始(2025年7月8日発表)」(<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/9160/>)
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

19

新たに策定したプロダクトロードマップについてです。

このロードマップは、DXへの投資を拡大する建設業界大手顧客に対し、当社のプロダクトがDX戦力の推進に不可欠なパートナーになり得ることを発信し、関係強化を図ることを目的に対外的に公開しました。

今後、DX先進企業のニーズを踏まえて策定したロードマップに基づき、プロダクト開発を推進します。「SPIDERPLUS」の成長を加速させるだけでなく、対象領域を拡大する新プロダクトを複数展開することで、現場の業務基盤、「現場インフラ」となるプロダクト群の構築を目指します。

具体的には、これまで重点を置いていた「コト」（業務）に加え、「ヒト」（人材）や「モノ」（資材・設備）の領域にも展開します。自社開発に加え、他社製ソフトウェアや顧客システムとの連携も推進し、早期に付加価値を拡大します。

FY2025中には新プロダクトのリリースも予定しており、職長や職人を招待して現場全員で使えるコミュニケーションツール「S+Collabo」をリリースする予定です。

（プロダクトロードマップのユーザー向け紹介イベントの様子はこちら）

【S+ User Meet UP in 東京】ダイジェストムービー（2025年7月公開）

<https://www.youtube.com/watch?v=s00ipQhyhFk>



ここから、財務ハイライトの説明にまいります。

■ 連結貸借対照表

単位：百万円(単位未満切捨)	FY2024 (連結)	FY2025.Q2 (連結)
現金及び預金	2,740	2,644
その他流動資産	654	715
流動資産	3,395	3,359
ソフトウェア	335	275
ソフトウェア仮勘定	21	34
その他固定資産	459	439
固定資産	815	749
資産合計	4,211	4,108
借入金	1,029	950
その他負債	536	538
負債合計	1,565	1,489
純資産合計	2,645	2,619
自己資本比率	62.8%	63.7%

現金及び預金

- 主として長期借入金の返済等により現預金減少も、EBITDA黒字により、ネットキャッシュは安定的に推移

ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- 減価償却に伴いソフトウェア残高は減少

借入金

- 当座貸越等の融資枠残高950百万円あり(2025年6月30日現在)

純資産

- 自己資本比率は上昇、安定した財務基盤を構築

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

21

FY2025.Q2末時点における現預金残高2,644百万円、自己資本比率63.7%となっております。安定的な財務基盤のもと事業を進めています

■ 連結損益計算書

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2025.Q1 会計期間 (連結)	FY2025.Q2 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2024.Q2 累計期間 (連結)	FY2025.Q2 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,165	1,194	+2.5%	1,911	2,360	+23.5%
うち、ストック収入	1,152	1,181	+2.5%	1,863	2,334	+25.3%
ストック収入比率	98.9%	98.9%	—	97.5%	98.9%	+1.4pt
売上総利益	835	888	+6.3%	1,256	1,723	+37.2%
売上総利益率	71.7%	74.3%	+2.6pt	65.7%	73.0%	+7.3pt
販管費	845	906	+7.2%	1,604	1,752	+9.3%
販管費率	72.6%	75.9%	+3.3pt	83.9%	74.3%	-9.6pt
営業損失	-10	-18	—	-347	-29	—
営業利益率	-0.9%	-1.6%	-0.7pt	-18.2%	-1.2%	+17.0pt
経常損失	-11	-21	—	-347	-33	—
税引前当期純損失	-11	-21	—	-347	-33	—
当期純損失	-14	-24	—	-353	-38	—

売上高

- SPIDERPLUSのARR成長に伴いストック収入が増加

売上総利益率

- 新たなプロダクトロードマップに基づく開発プロジェクトの進行や開発体制の見直し等により、売上総利益率は前年同期比+7.3pt向上

- 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+37.2%に増加

販管費

- 規律性ある投資を継続し、累計期間の販管費率は74.3%で着地

© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

22

続いて、連結損益計算書です。SPIDERPLUSのARR成長を主な要因としたストック収入が増加し、売上高が増加しています。売上総利益率は、新たなプロダクトロードマップに基づく開発プロジェクトの進行や開発体制の見直し等により、前年同期比から+7.3pt改善しています。

Q2の会計期間の販管費は約9億円となりました。FY2025の通期黒字化に向けて四半期平均9～10億を目安に成長投資を実行しています。

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円(単位未満切捨)	FY2024.Q2 累計期間 (連結)	FY2025.Q2 累計期間 (連結)
営業キャッシュ・フロー	-322	-13
投資キャッシュ・フロー	-45	-16
フリー・キャッシュ・フロー	-368	-29
財務キャッシュ・フロー	383	-67
現金及び現金同等物に係る換算差額	-1	-0
現金及び現金同等物の増減額	+13	-96
現金及び現金同等物の期首残高	2,846	2,740
現金及び現金同等物の期末残高	2,859	2,644

営業キャッシュ・フロー

- 営業損失の縮小に伴い営業キャッシュ・フローが改善

投資活動によるキャッシュ・フロー

- 主に自社利用ソフトウェアの開発に関する投資

財務活動によるキャッシュ・フロー

- 主に借入の約定弁済にもとづく支出

連結キャッシュフローについてです。

営業損失の縮小に伴い、営業キャッシュフローが大きく改善しています。財務キャッシュフローのマイナスは、主に借入金の約定弁済に基づく支出です。

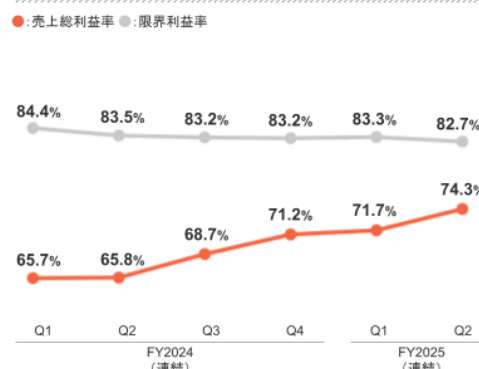
■ 売上総利益

新たなプロダクトロードマップに基づく開発プロジェクトと開発体制の見直しにより、サービス維持のための開発人件費の割合が相対的に低下した結果、売上総利益率は74.3%に上昇

売上総利益



限界利益率及び売上総利益率*1



*1: 限界利益は、「売上高-運賃費(売上原価)-支払手数料(売上原価)」により、限界利益率は「限界利益/売上高」により算定。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

24

売上総利益についてです。限界利益率は安定的に推移しています。また、売上総利益率は74.3%に上昇しています。

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係る工数は販管費に計上しています。開発人員やプロジェクト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。

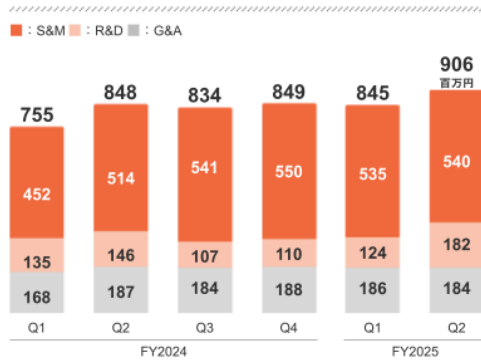
FY2025は新たなプロダクトロードマップを策定し、それに基づき開発プロジェクトと開発体制の見直しをしています。その結果、売上原価におけるサービス維持のための開発人件費の割合が相対的に低下し、売上総利益率が好転しました。

売上総利益率の上昇と増収により、売上総利益は前年同期比+38%増加となりました。

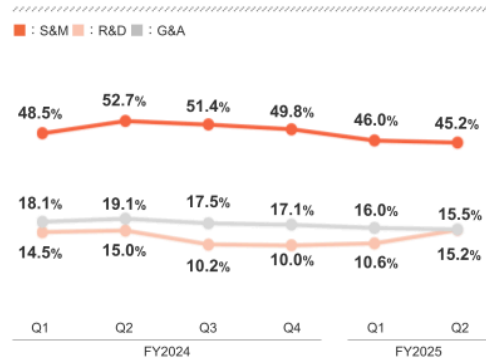
■ 販管費

新プロダクトなどの開発投資を強化したことで、R&Dが増加
FY2025の販管費投資方針(四半期平均9~10億円)に変更なし

販管費推移*1



売上高販管費比率*1,2



*1: S&M: Sales and Marketingの略。各四半期会計期間における「マーケティング含むセールス部門に係る人件費、広告宣伝費、販売手数料等及び関連する共通経費の合計額」。R&D: Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」。G&A: General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費及び関連する共通経費の合計額」。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

25

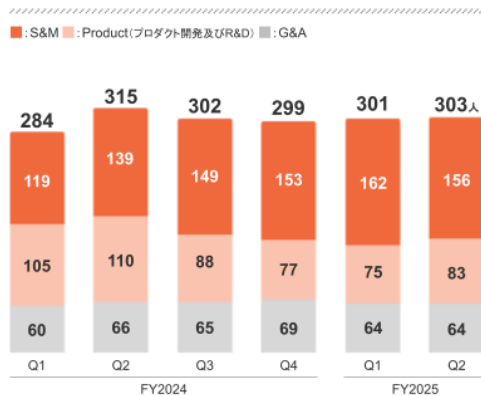
販管費についてです。

第二四半期の販管費は、新プロダクトなどの開発投資を強化したことで、R&D関連の投資が前四半期から増加しています。FY2025の販管費は四半期平均9~10億円の範囲で計画的に投資してまいります。

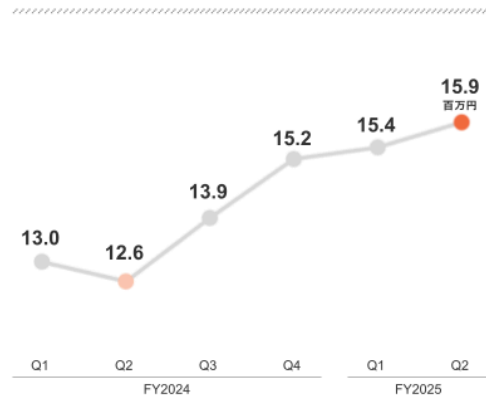
■ 投資(人的投資)の状況

生産性を高めながら、Q3以降も計画的に人的投資を実行する

従業員数*1



従業員一人当たりARR



*1: 非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育児等の休職者と常勤役員を含む。
© 2025 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

26

最後に、人的投資の状況です。

組織の生産性指標として、「従業員一人あたりのARR」を見ながら投資を行っています。

生産性を高めながら、第3四半期以降も計画的に人的投資を実行してまいります。



FY2025.Q2決算説明は以上となります。

当社は、現在拡大期にある建設DX市場において、「つくる人の“働く”を夢中にする、現場インフラ」というコーポレートVisionを達成するため、FY2025.Q2で中期プロダクトロードマップを公開しました。

当社は今後も、人手不足など社会基盤のインフラ産業である建設業界の課題をテクノロジーの力で解決する、「現場業務の基盤システム（現場インフラ）」を目指して、お客様及び関係者の皆様とともに、建設業界の発展に貢献してまいります。

（新たなコーポレートVisionにつきましては、以下リリースを参照ください。）

スパイダープラス、ミッション、ビジョン、バリューを刷新（2025年7月8日）

<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/9176/>

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 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