SpiderPlus & Co.

2026年3月16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	:	2026年3月5日（木）10時00分～11時00分
当社出席者	:	代表取締役社長 伊藤 謙自、取締役副社長 鈴木 雅人、 取締役執行役員CFO 藤原 悠
本件問い合わせ先	:	スパイダープラス株式会社 財務IR部
メール	:	ir@spiderplus.co.jp
電話	:	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。

質疑応答目次

Q1：AIの台頭による、顧客によるSaaS内製化リスクについて..... 3

Q2：FY2026業績予想における売上成長のドライバーについて.....3

Q3：BPOサービスの需要拡大の背景について..... 3

Q4：FY2026の営業利益見通しと上期の投資について.....4

Q5：上期に計画している戦略的投資の具体的内容について.....4

Q6：ソリューション事業の利益率に関する方針について.....4

Q7：新たな販売パートナーへの期待について.....4

Q8：海外事業におけるベトナム展開の現状について..... 5

Q9：今後の海外展開における注力エリアについて.....5

Q10：機関投資家との面談状況と海外からの関心について.....5

Q1：**AI**の台頭による、顧客による**SaaS**内製化リスクについて

建設業界でAIの活用が進む中、外部のSaaSツールを利用せずに顧客企業が内製化を進めるリスクについて、スパイダープラスの見解を教えてください。

当社のサービスが顧客企業に内製化されるリスクは極めて低いと考えております。当社のサービスは発注者、ゼネコン、サブコンなど複数社間で連携して利用されるため、一社単独でのシステム構築では現場の多様なニーズに対応しきれないことが、内製化に対する強固な障壁となっています。

AIの台頭は当社にとってリスクではなく、競争優位性をさらに高める絶好の機会であると捉えています。当社は、建設現場のコアでクリティカルな業務プロセスに対する深い理解と独自のドメイン知識を有しており、現場のリアルなデータを蓄積しています。

今後はこの独自データとAIを組み合わせることで、SaaSの枠組みを超え、顧客の業務フローにさらに深く入り込む「現場インフラ」への進化を推進してまいります。

Q2：**FY2026**業績予想における売上成長のドライバーについて

FY2026の売上高計画（59億円）において、トップライン成長を牽引する主な要因を教えてください。

売上成長の主なドライバーは、「SPIDER+ Workspace」の浸透によるARRの成長（期末目標6,000百万円、前年比+20%）です。また、これに加えてBPOサービスやプロフェッショナルサービスなどのソリューション事業の成長が、当期の売上高拡大に寄与する計画となっております。

Q3：**BPO**サービスの需要拡大の背景について

売上成長に寄与するBPOサービスについて、足元で需要が拡大している背景を教えてください。

建設業界における慢性的な人手不足に加え、顧客企業の中でデータや人材などの土台が揃い、AIを使いこなすための前提条件が完備されている状態を早期に構築したいというニーズが急速に高まっていることが背景にあります。

企業が社内でAIを有効活用するためには、過去の紙図面などの眠っているデータを電子化し、データベースを構築することが不可欠です。そのため、単なる作業代行にとどまらず、データベース設計までを含めた包括的なBPO案件の引き合いが増加しており、これが当社のBPOサービスの成長を後押ししています。

Q4：**FY2026**の営業利益見通しと上期の投資について

FY2026は通期で50百万円以上の営業利益を見込んでいますが、上期における損益の見通しと戦略的な考え方を教えてください。

FY2026は通期での営業利益黒字化に強くコミットしておりますが、上期については中長期的な成長を確実なものにするため、開発基盤強化などの戦略的投資を行います。

そのため、上期は一時的に赤字が残る可能性がありますが、下期に向けて投資が一巡することで、通期での黒字化を達成する計画です。なお、この50百万円という利益目標は保守的な見通しであり、会社としてはこれを上回る利益の創出を目指しております。

Q5：上期に計画している戦略的投資の具体的内容について

上期に費用負担が増加する要因となる、開発投資の具体的な内容を教えてください。

主に「SPIDER+ Workspace」の利便性を高めるための技術基盤の改良へ投資を行います。具体的には、当社の事業構想に最適なサーバーへの移行や、マルチデバイスへの対応を見据えた開発投資です。

これらのプロジェクトは年内をめどに完了させる計画であり、特にAWSへの移行が完了した後にはインフラコストの最適化が進み、限界利益率が一段と高まることを見込んでいます。

Q6：ソリューション事業の利益率に関する方針について

BPOやプロフェッショナルサービスといったソリューション事業の拡大に伴い、SaaSと比較して全社の利益率が低下する懸念はないか教えてください。

ソリューション事業において、低採算で案件を受注する方針はありません。当社は建設現場の深いドメイン知識を活かし、付加価値の高い「要件定義」や「プロジェクトのディレクション」といった上流工程に特化し、実務作業は外部のBPOパートナーを活用する体制を構築しています。

将来的にはこの作業部分をAIで代替することで、さらなる利益率の向上が見込めるビジネスモデルとなっており、SaaS事業の拡大との相乗効果によって全社の収益性を高めてまいります。

Q7：新たな販売パートナーへの期待について

新たに販売パートナー契約を締結したダイワボウ情報システムについて、スパイダープラスの営業戦略に与えるインパクトを教えてください。

ダイワボウ情報システム様は、当社サービスの拡販に対して非常に高い熱量とコミットメントを持って取り組んでいただいており、大きな期待を寄せています。

これまで当社は地方での営業活動において自社のリソースに頼る部分がありましたが、同社との強力なパートナーシップにより、セールス人員を無闇に増員することなく、一人当たりARRを向上させながら効率的に全国展開を加速できると考えています。

Q8：海外事業におけるベトナム展開の現状について

海外展開について、ベトナムでの事業進捗と前期末に減損処理を行った背景を教えてください。

ベトナム展開は現地企業の開拓やベトナムの大手サブコンとのアライアンス実施など一定の進捗をしているものの、子会社設立時の計画に対して時間を要していることを要因として会計基準に基づき子会社株式の減損処理を実施いたしました。

Q9：今後の海外展開における注力エリアについて

今後の海外展開はどの国やエリアに注力していく方針か教えてください。

現在は「当社の強みとする機能が評価される国」かつ「英語が第二言語である国」という条件に合致する東南アジアの1カ国にリソースを集中させています。

すでに同国でローカルゼネコンを中心に数十社でトライアルが進行しており、契約に至ったケースもでてきています。まずはこの国でのデファクトスタンダード確立を目指します。

Q10：機関投資家との面談状況と海外からの関心について

機関投資家からの関心度合いや面談の状況について教えてください。

時価総額に比例し、件数の減少は若干あるものの、面談する機関投資家からは、建設DX業界のポテンシャルや当社のポジショニング、海外類似企業の成功事例に基づき、当社にも同様のポテンシャルを期待されています。

以上