

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年3月24日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社



建設現場をDXする

Construction

Technology

Market

市場環境

建設業界の課題

建設投資の拡大*1

2025年度

68兆円

2035年度

84兆円

国土強靱化

都市部再開発

インフラ整備

不足する担い手*2

2035年必要人数

393万人

2035年人員数予想

264万人

129万人の不足

少子高齢化

労働時間規制

技術承継

需要拡大に対応する「**施工力の確保**」が必要

人手不足の深刻化に備え「**生産性向上**」は急務

* 1、2：（一社）日本建設業連合会「建設業の長期ビジョン2.0 第Ⅱ部第1章 2035年における建設市場及び担い手の見通し」より抜粋。建設投資は、出典元資料の名目値を記載。不足する担い手の人数は、建設技能労働者の人員数を記載（出典元資料において「2035年における派遣技術者の過不足の状況の把握が困難」とのことで技能労働者に関する情報のみを記載）。

残業時間上限規制の他にも 様々な規制や制度改正^{*1}が建設DXの普及を後押し

公共工事での
BIM・CIM原則化

働き方改革
関連法

i-Construction
2.0

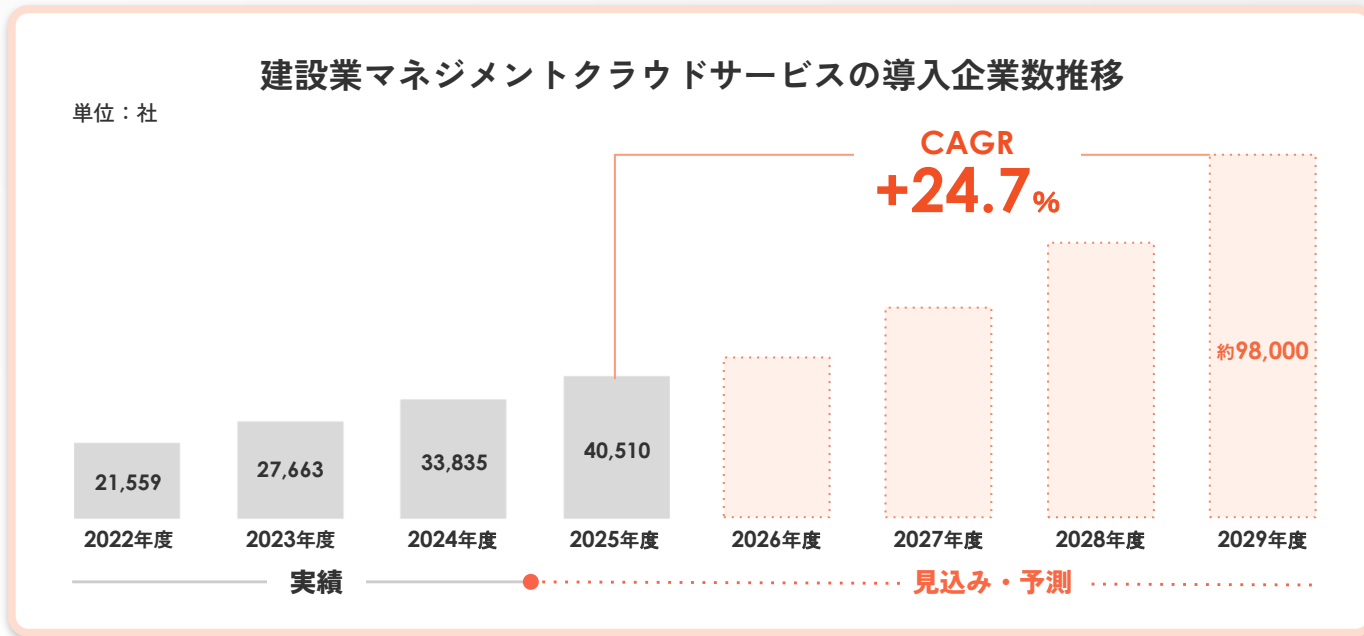
アナログ規制
撤廃

第三次・
担い手三法

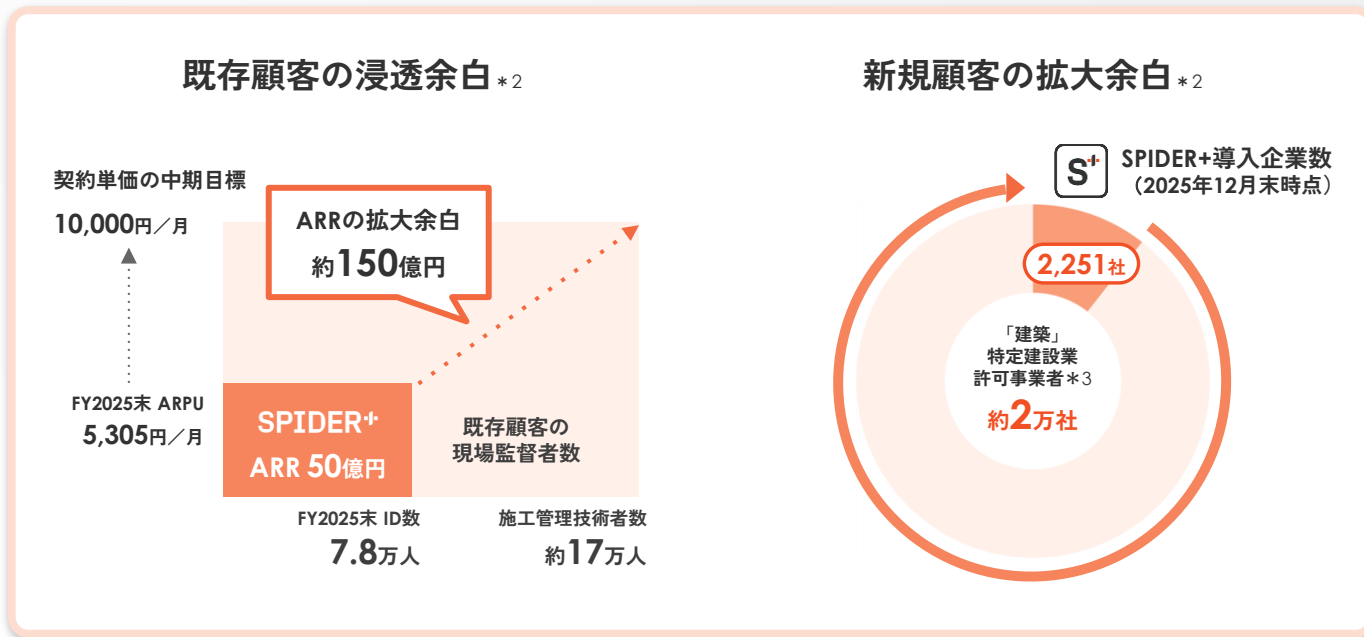
建築確認時の
BIM図面審査

*1：公共工事でのBIM・CIM原則化：「令和5年度BIM／CIM原則適用について（国土交通省）」、働き方改革関連法：「建設業の時間外上限規制対応（国土交通省）」、i-Construction2.0：「i-Construction 2.0を策定しました～建設現場のオートメーション化による生産性向上（国土交通省）」、アナログ規制撤廃：「アナログ規制見直しの取組（デジタル庁）」、第三次・担い手三法：「第三次・担い手3法（品確法と建設業法・入契法の一体的改正）について（国土交通省）」、建築確認時のBIM図面審査：「2026年春、建築確認におけるBIM図面審査を開始！（国土交通省）」

人手不足の深刻化や法規制による追い風などを背景に 建設DXサービスの導入企業数は中期的な拡大を見込む



建設DXの市場規模は約9,000億円と試算*1 既存顧客・新規顧客ともに浸透余白が大きな市場



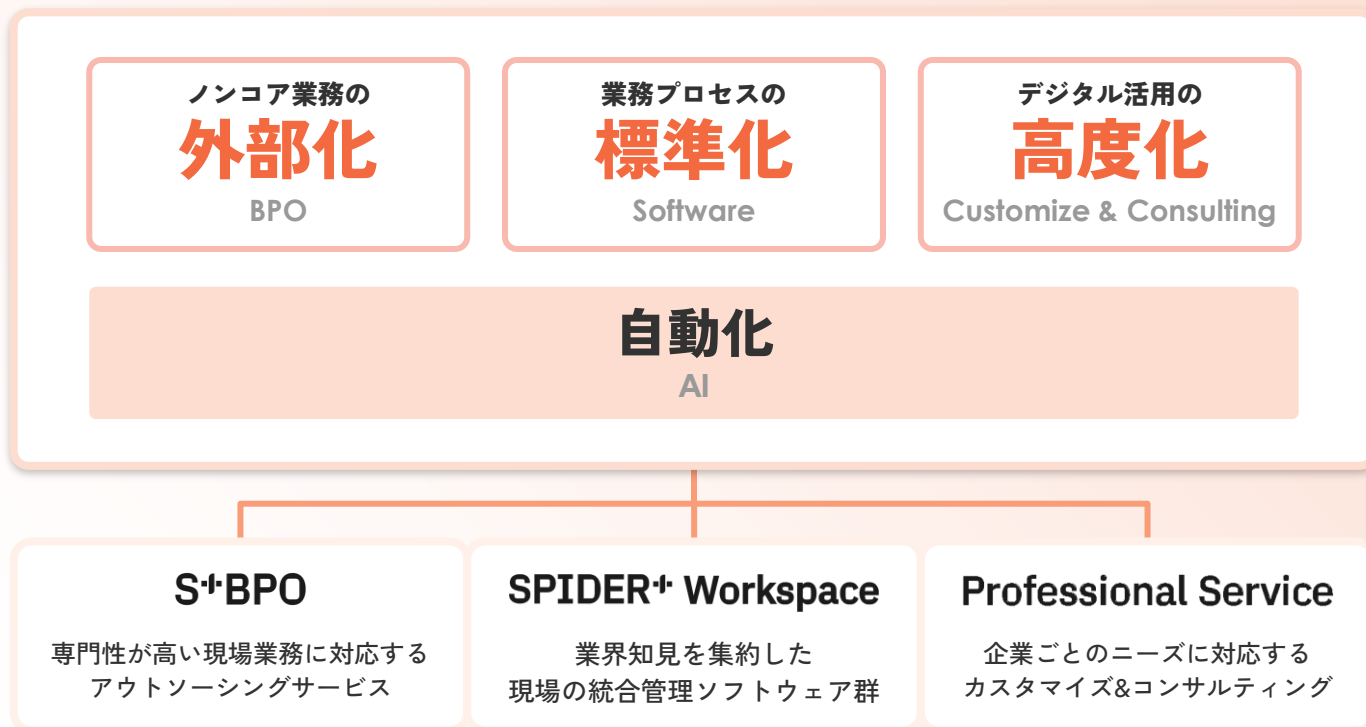
*1建設業界のIT予算は、国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」により算出した当社対象領域の建設投資額に、建設業界のIT投資比率（出典：（社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」）を乗じて当社算出。*2：既存顧客における対象となる施工管理技士資格の保有者数を「経営事項審査表」をもとに当社試算。目標単価は、2026年3月時点の提供パッケージに基づく販売目標単価を記載。*3：「建築」の特定建設業許可を取得している事業者数は国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる検索結果を記載。

Business

事業内容

現場の業務プロセスを変革する事業を展開

建設業界の課題に対する3つのアプローチ



顧客のあらゆる課題を解決するべく
ソフトウェア×ソリューションの両軸でサービスを提供

ソフトウェア事業

SPIDER+ Workspace

現場における業務基盤を目指す、クラウドサービス群

スパイダープラス
SPIDER+

施工管理

エスプラス レポート
S+Report

デジタル帳票

エスプラス コラボ
S+Collabo

情報共有

S+BIM

BIMビューワー

エスプラス トレース
S+Trace

資機材管理

ソリューション事業

S+BPO

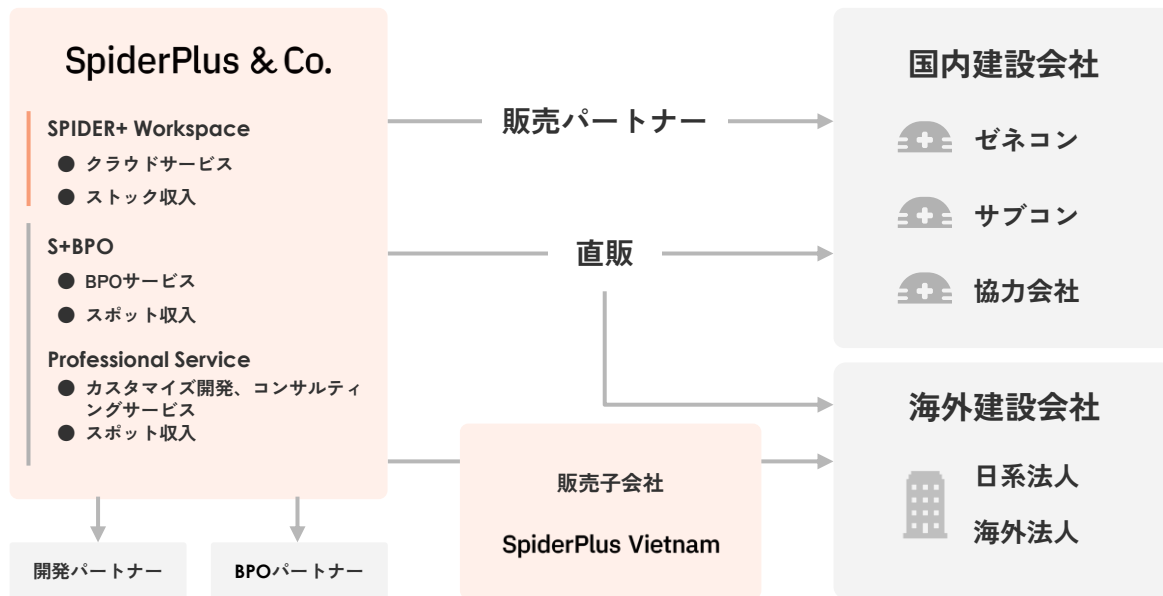
現場でSPIDER+を使う段取りや資料整理など、現場特有のノンコア業務を代行するBPOサービス

Professional Service

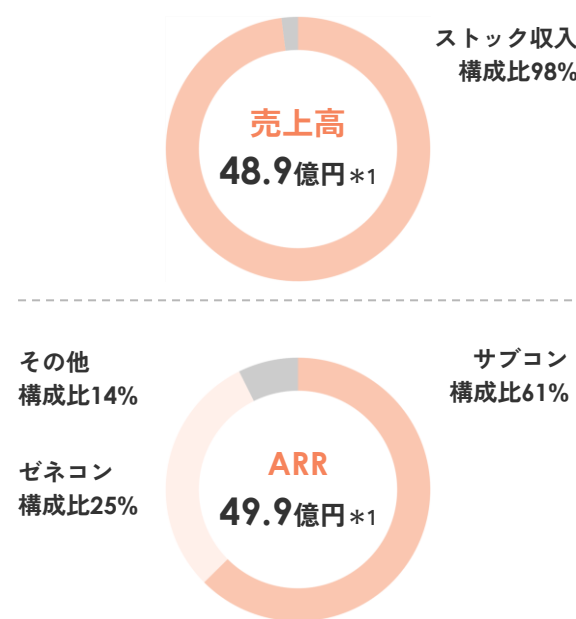
個社のニーズを叶えるSPIDER+と基幹システムの連携や、個社ごとのニーズを叶える新機能開発などを行う、カスタマイズ&コンサルティングサービス

ビルディング等の大規模現場で活躍するゼネコン・サブコンが主なターゲット 事業の主軸はサブスクリプション型のソフトウェア（クラウド）サービス

事業系統図



売上高・ARR構成



* 1 : FY2025期末実績。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。

現場における「ヒト・コト・モノ」の課題を解決する 現場の統合プラットフォーム

施工管理の課題

図面の取り違え
施工写真の撮影漏れ etc.



施工管理



コト



情報共有

情報共有の課題

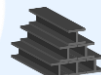
言った・言わない
伝わらない etc.



SPIDER+
Workspace



ヒト



モノ



資機材管理

労務・安全管理の課題

現場の入場者管理
危険予知活動 etc.



労務・安全管理

資機材管理の課題

経験と勘による発注業務
資材の不足・紛失 etc.



スパイダープラス

SPIDER+

図面データを起点に、
現場情報を統合する施工管理サービス

図面データに様々な現場情報を集約

施工写真

作業メモ

検査記録

図面
データ

作業指示

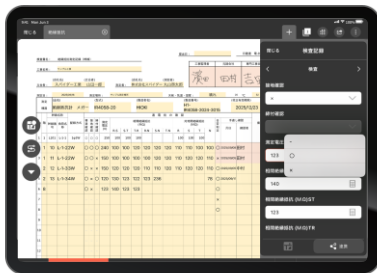
是正記録

報告書

エスプラス レポート

S+Report

2025年11月リリース



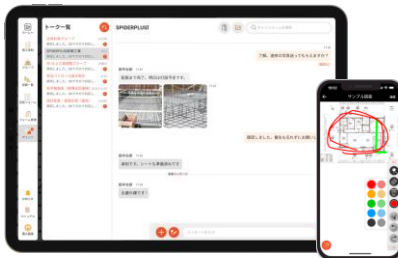
現場のあらゆる紙帳票を ペーパーレス化

- 表計算ソフトで作成した帳票や紙帳票の見た目そのままデジタル化
- 検査機器との連携により、検査結果の転記や報告書作成時間を削減

エスプラス コラボ

S+Collabo

2025年11月リリース



現場コミュニケーションを デジタル化

- 現場監督と、協力会社との情報共有を一元管理
- KY活動や日報提出など、建設現場特有の業務も大幅に効率化

エスプラス トレース

S+Trace

2026年1月リリース



資機材搬入・配置・進捗を 可視化

- RFIDタグを使用し、資機材の手配状況や搬入予定が見える化
- 関係者と手配情報を共有し、現場におけるコミュニケーションコストも削減

Strengths

競争優位性

競争優位性

独自の「業界知見・現場理解」×「顧客基盤」×「解決力」により、
代替不可能な建設現場DXのインフラとなる

1

20年超にわたり培った
業界知見・現場理解



熱絶縁工事業

SPIDER+



1997

2011

2

ネットワーク効果を発揮する
顧客・ユーザー基盤



3

あらゆる課題を解決できる
サービスラインナップ



Software

BPO
ServiceProfessional
Service

創業から20年超、業界・現場課題に向き合い続けた経験と知見が、顧客課題に直結するサービス開発力の源泉

ゼネコン企業と機能開発

サブコン企業と機能開発

SaaS/BIM企業と機能開発

課題解決・提案型開発

熱絶縁工事会社
を創業

IT事業を開始
積算ツール
SPIDERを開発

SPIDER+
をリリース



建設業界大手顧客と共に開発した機能例

建築工事向け
(工事進捗管理)



電気設備工事向け
(コンセント試験)



空調衛生設備工事向け
(風量測定)



SPIDER+
Workspace
を発表

1997

2010

2011

2025

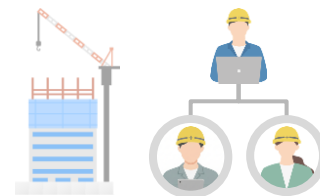
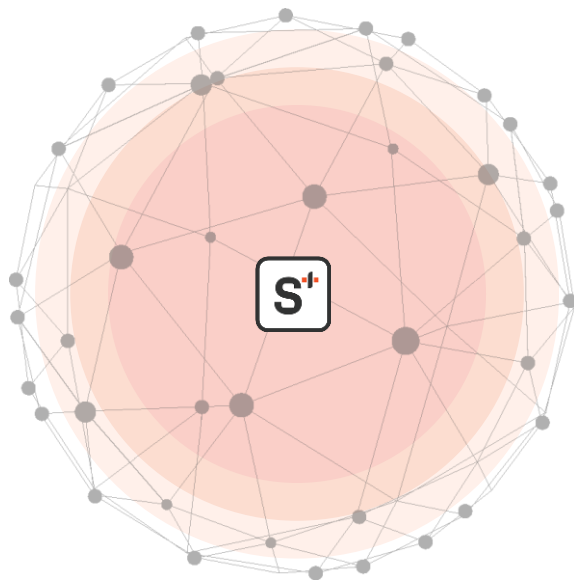
ゼネコン・サブコン大手企業の顧客基盤から 建設業界・現場特有のネットワーク効果を生み出す



業界内

- 建設業界では大手企業が「協力会社会」を組織する
- 協力会社会では組織母体である大手企業の影響力が強い

大手企業の全社導入から、
協力会社会でのシェアを拡大



現場内

- 建設現場では複数のゼネコン・サブコン・協力会社が従事する
- 工事の進行においては会社間の連携が必要不可欠

会社間での情報共有・指示報告
がSPIDER+ Workspaceで完結

「ソフトウェア×ソリューション」の独自ラインナップにより
現場のあらゆる課題を網羅し、業務プロセスに深く浸透する

業界課題に対するアプローチ

企業・現場単位で属人化する 業務プロセスの標準化	SPIDER+ Workspace 対応業種・業務の広さ、専門性の高い機能群が特徴
多くの時間を取られる段取り等 ノンコア業務の外部化	S+BPO 専門性の高い現場業務に対応できることが特徴
さらなる生産性向上を実現する デジタル活用の高度化	Professional Service SPIDER+と組み合わせた、より高度な現場DXを実現できることが特徴

ポジショニングマップ



Strategy

戦略・計画

事業計画の概要

中期戦略

SaaS企業から現場課題を広く解決する「インフラ企業」へ

- ソフトウェアについてSPIDER+ Workspaceに関連した新規開発を進め、FY2028までにCAGR+20%以上の成長を構築、BPOやプロフェッショナルサービス等によるソリューション事業は売上高20億円を見込む*1
- サービス拡充による継続的な価値提供により効率的な規模拡大を進め、連結営業利益率は10%以上を狙う

FY2026 重点施策

SPIDER+Workspaceの浸透とソリューション事業の強化

- FY2025に戦略変更したSPIDER+ Workspaceの浸透を進め、ARRはFY2026末でYoY Growth+20%に再成長
- BPOとプロフェッショナルサービスの体制を拡充し、ソリューション事業の成長を加速
- 海外展開において、ベトナムに次ぐ重点領域の開拓を強化

FY2026 業績予想

売上高成長20%、営業利益通期黒字化

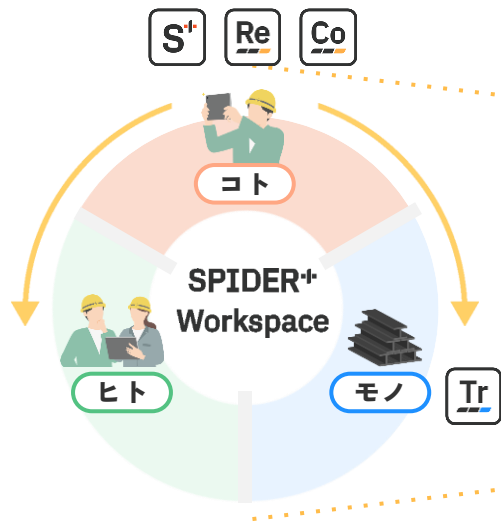
- SaaS事業のARR成長加速を主な成長ドライバーに、売上高59億円（YoY Growth +20%）を達成する
- SPIDER+ Workspaceやソリューション事業への投資を行いながら、営業利益通期黒字化を達成する

*1：当社が2025年3月25日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、ARR100億円達成の目標時期を「FY2027」と記載しておりましたが、FY2025の事業進捗を踏まえて同目標時期を変更しております。

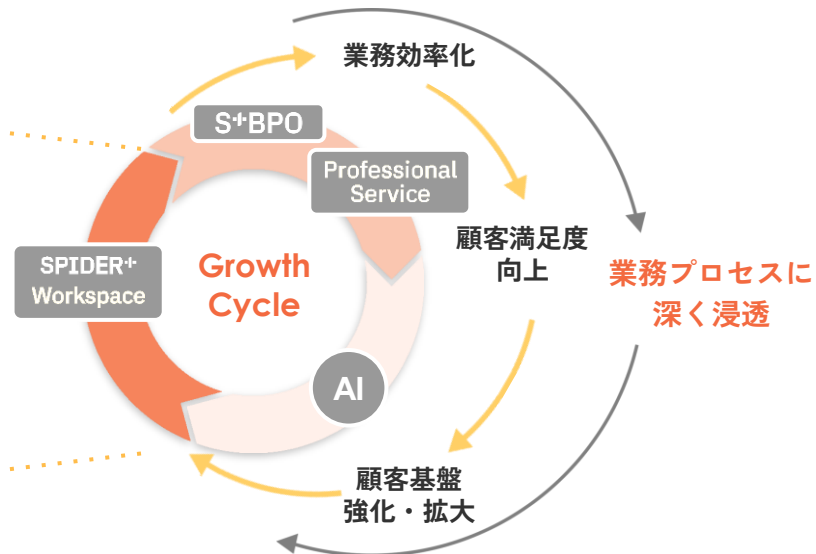
スパイダープラスの成長戦略

「現場インフラ」となり、業務プロセスに深く浸透し続ける

業界知見を集約した、
現場の統合管理ソフトウェア群を構築



「ヒト」と「テクノロジー」を掛け合わせ、
循環型の成長を創出



前期 (FY2025) は「DX先進企業との共創」が大きく進む

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

長谷工コーポレーション様*1



清水建設様*2

エスプラス レポート

S+Report

清水建設書式の設備試運転帳票に対応

SpiderPlus & Co. 清水建設

清水建設様・NYKシステムズ様*3

レプロ上でBIMの更新内容をリアルタイムに確認、情報活用で工事管理をもっと効率的に

BIM

清水建設 SPIDER+ Rebro

② 既存大手顧客の浸透

IDやオプション機能の追加導入などの全社導入案件や新プランへの一括切り替えなどの大型商談を早期に成約する

ARPA

YoY Growth
+4%

178千円 (2024.12) ▶ 184千円 (2025.12)

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

契約企業数

YoY Growth
+6%

2,117社 (2024.12) ▶ 2,251社 (2025.12)

*1: 「外壁タイル接着率判定システム」をバージョンアップし、新開発「AIを活用した画像解析機能」を採用 (2025年9月17日) *2: スパイダープラスの「S+Report」が清水建設株式会社の設備試運転帳票に対応 (2025年12月9日)

*3: スパイダープラス、「S+BIM」の新機能を清水建設株式会社、株式会社NYKシステムズと共同開発 (2025年12月18日)

	FY2025実績	FY2026予想	前期比	業績予想の前提
売上高	4,895百万円	5,900百万円	+20.5%	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客に対する契約単価（ARPU・ARPA）の成長加速が、ARRの主要な成長ドライバー（期末ARR目標6,000百万円、前期比+20%） <ul style="list-style-type: none"> FY2025.Q3に発表した「Workspace構想」に基づく新機能開発により、パッケージ型プランへの契約切替えに注力（FY2026重点施策） 上記に伴うARRの成長加速は、FY2026.Q2以降と想定する（FY2026.Q1がARR成長率停滞の底打ちと見込む） プロフェッショナルサービスやBPOサービスへの投資も強化し、非ストック収入の成長も加速する（ストック収入比率：95%未満）
営業利益	-10百万円	50百万円～	黒字化	<ul style="list-style-type: none"> 売上高総利益率は、FY2025通期平均の73%以上を見込む 販管費は、各四半期10～11億円を想定し、上半期にSPIDER+ Workspaceの推進や、ソリューションサービスの強化を目的とした人的投資・開発投資を積極的に行う方針であるため、営業利益は下半期から通期黒字化に向けて改善していくと想定 ソフトウェアの技術基盤に対する投資を特に強化するため、フリー・キャッシュ・フローは前期並のマイナスとなる見込み（FY2025：連結フリー・キャッシュ・フロー -103百万円）

FY2023.Q3より、約10年間運用した販売形態をアップデート
機能単位型からパッケージ型に刷新し、ユーザーの業務効率化を後押し

機能
単位
型



パ
ッ
ケ
ー
ジ
型



Mission “働く”にもっと「楽しい」を創造する

Vision つくる人の“働く”を夢中にする、現場インフラ

私たちが目指す「インフラ」は、電気や水道のように「あって当たり前」な、ものづくりの現場における新しいデジタル基盤です。

私たちの現場インフラは、様々なデジタルツールを誰もが簡単にストレスなく使いこなし、現場で働く全ての人が“モノづくり”に夢中になれる世界を創造します。

私たちは、人とテクノロジーが融合した未来の現場を実現し、これまでもこれからも社会基盤を支えてきた“モノづくり”現場を支え続けます。



Reference

参考：FY2025業績

直近決算（FY2025.Q4）ハイライト

売上高

YoY Growth +20%、4,895百万円で着地

- FY2025.Q3に実施した戦略アップデートによる営業リソース配分変更の影響（ARR成長の一時的な鈍化）は想定の範囲内で進捗
- FY2025.Q4はプロフェッショナルサービス等の非ストック収入も増加

営業利益

FY2025.Q4会計期間の営業利益が黒字化

- 修正後業績予想を上回り収益性が改善
- 営業利益に先行してEBITDAの通期黒字化を達成

事業

SPIDER+ Workspace構想とDX先進企業との共創が進展

- 2つの新サービス（「S+Report」「S+Collabo」）を2025年11月にリリース
- 清水建設株式会社との共創案件を2件発表

売上高成長率YoY+20%、営業利益及びEBITDA*1が前期比約5億円改善 EBITDAは営業利益に先行して通期黒字化を達成

連結P/L（累計期間）

単位：百万円	FY2024	FY2025	YoY	YoY Growth
売上高	4,072	4,895	+823	+20.2%
ストック収入	3,990	4,799	+809	+20.3%
売上総利益	2,768	3,619	+850	+30.7%
売上総利益率	68.0%	73.9%	—	+5.9pt
販管費	3,287	3,630	+342	+10.4%
営業利益	-519	-10	+508	—
EBITDA *1	-350	158	+508	—

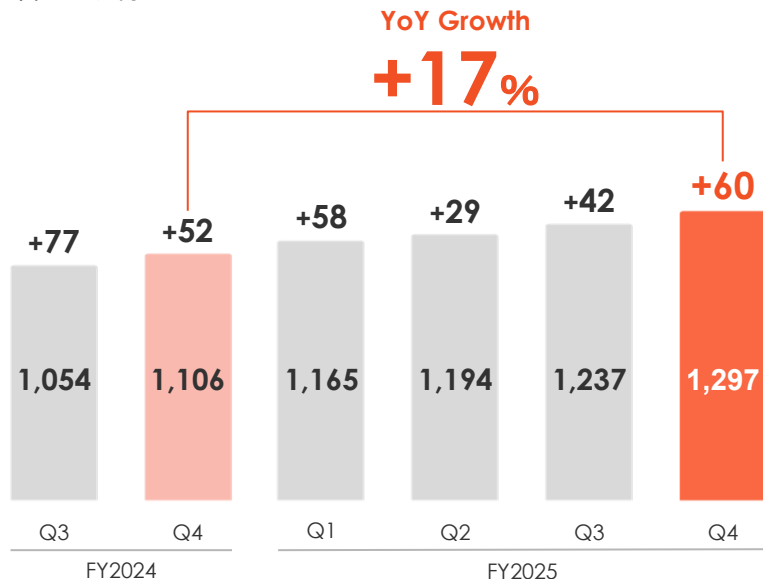
連結B/S（累計期間）

単位：百万円	FY2024末	FY2025末	前期末比
流動資産	3,395	3,257	-138
現金及び預金	2,740	2,477	-263
固定資産	815	905	+89
資産合計	4,211	4,162	-49
負債合計	1,565	1,500	-65
純資産合計	2,645	2,662	+16
自己資本比率	62.8%	64.0%	+1.2pt

プロフェッショナルサービスが成果に繋がり、売上高成長に貢献
FY2025.Q4会計期間の営業利益は黒字化を達成

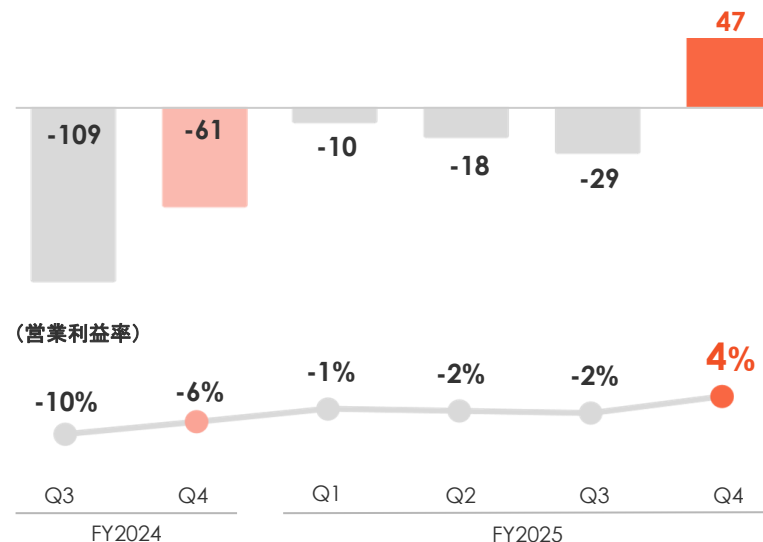
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



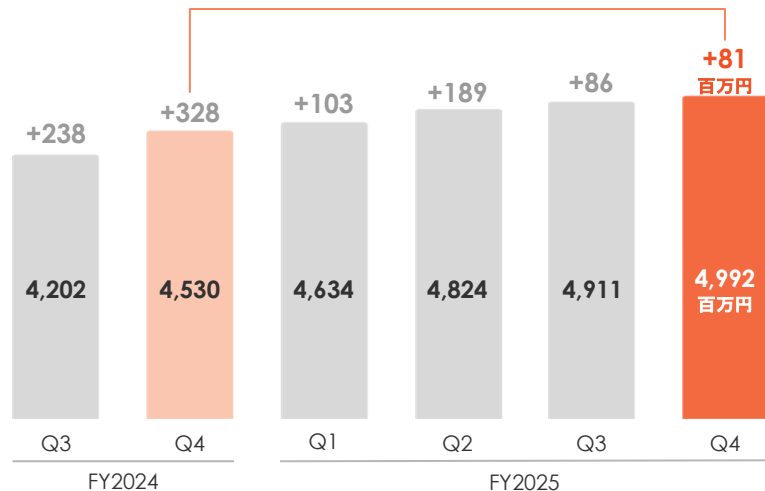
ARRは約50億円、YoY Growth+10%

前四半期に実施した戦略アップデートに伴う一時的なARR成長の鈍化は想定の範囲内

KPI

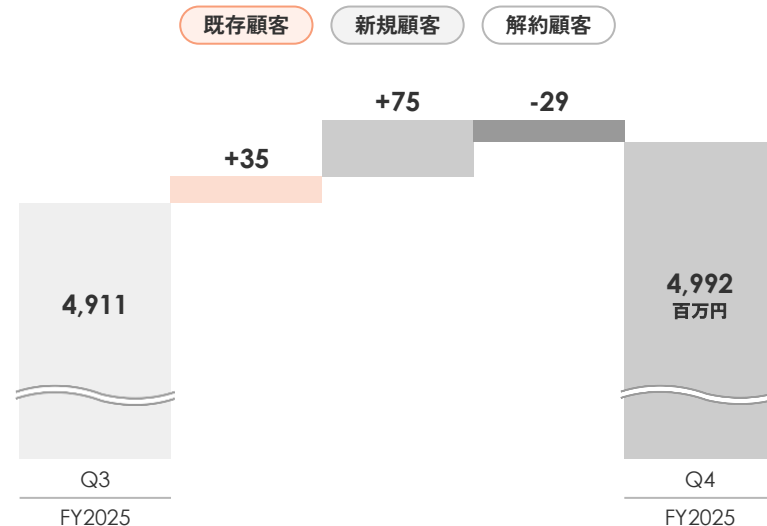
ARRの推移*1

YoY Growth
+10%



分析

ARRの増減*2



*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。

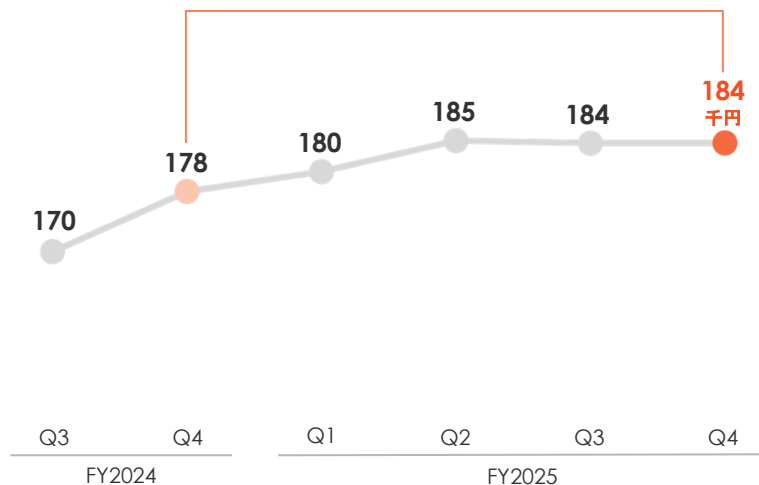
*2: 新規顧客は本開示四半期中にSPIDER+を新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

戦略アップデートに伴い、SPIDER+ Workspaceの提案活動に注力 当該活動によるARPAの再成長はFY2026.Q2からを想定

KPI

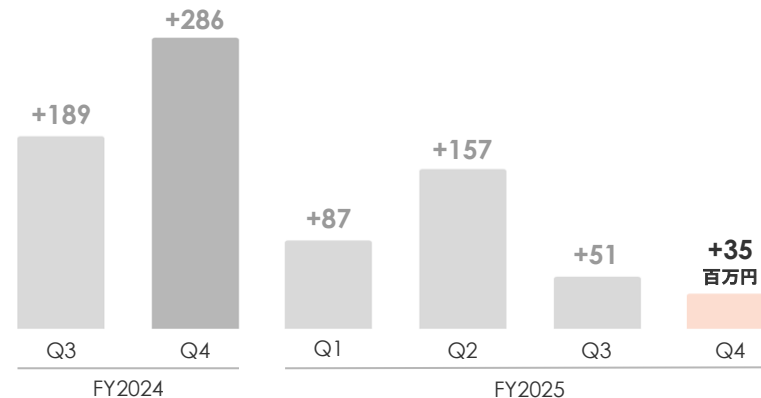
ARPA * 1

YoY Growth
+4%



分析

既存顧客の純増ARR推移



* 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

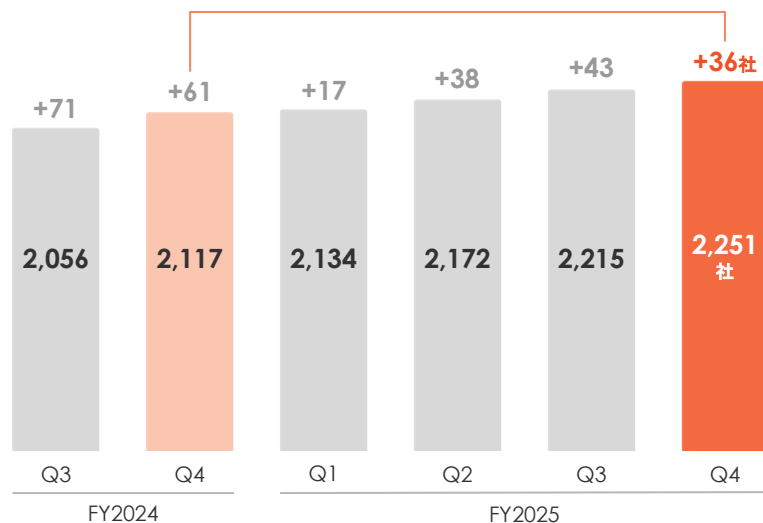
FY2025期末の契約企業数は計画と概ね同水準で進捗

KPI

契約企業数

YoY Growth

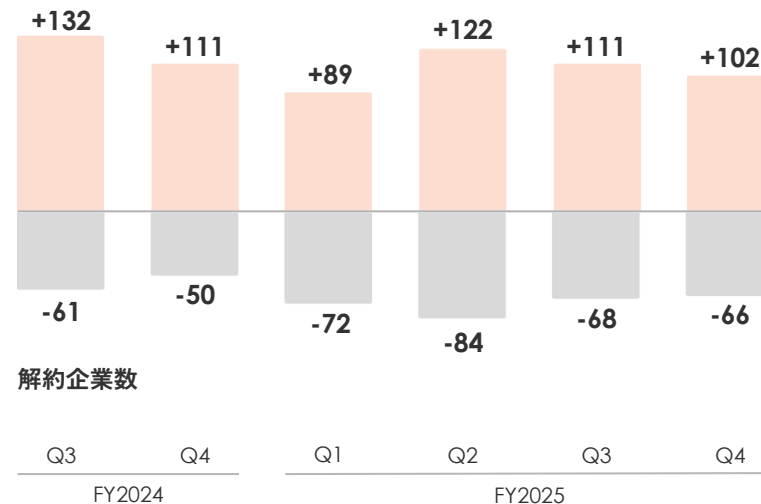
+6%



分析

新規・解約企業の推移

新規契約企業数

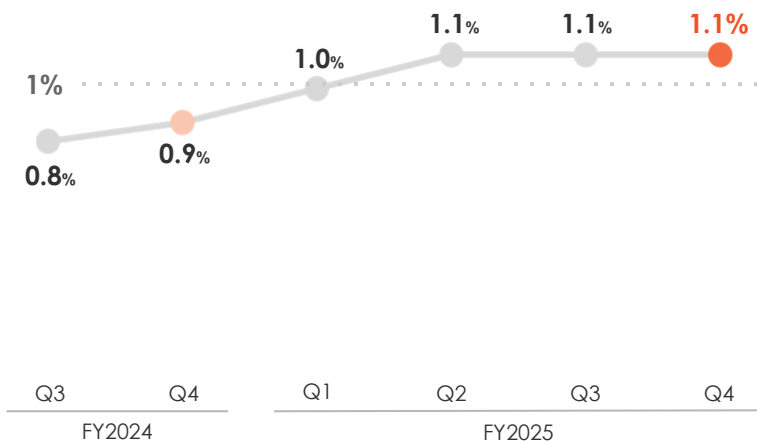


解約企業数

解約率はFY2025上半期から同水準で推移 FY2026の解約率は基準値（1%）を下回る想定

KPI 企業単位の解約率推移*1

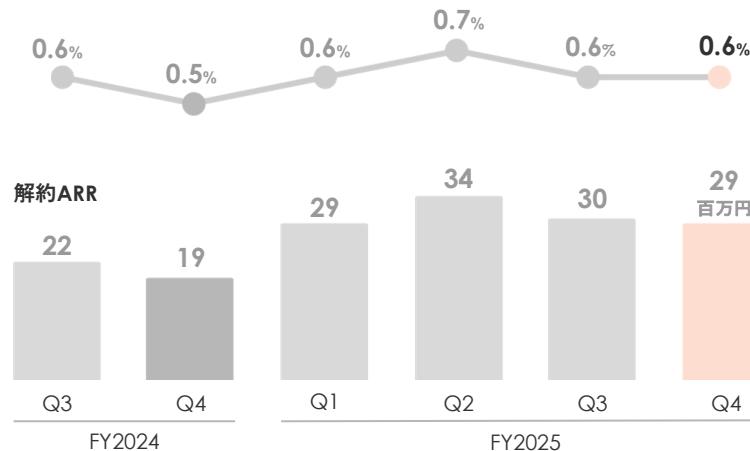
解約企業は中小規模かつ導入年数の短い企業が中心



分析 レベニュー単位の解約率推移*2

解約企業ARRの影響が限定的であることに変化なし

レベニューチャーン



*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。

連結貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024.Q4 （連結）	FY2025.Q4 （連結）
現金及び預金	2,740	2,477
その他流動資産	654	779
流動資産	3,395	3,257
ソフトウェア	335	373
ソフトウェア仮勘定	21	52
その他固定資産	459	480
固定資産	815	905
資産合計	4,211	4,162
借入金	1,029	836
その他負債	536	663
負債合計	1,565	1,500
純資産合計	2,645	2,662
自己資本比率	62.8%	64.0%

現金及び預金

・長期借入金の返済を主な要因として現預金が減少するも、EBITDAの通期黒字化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

・SPIDER+Workspaceに関連した新サービス開発により、ソフトウェア残高が増加

借入金

・当座貸越等の融資枠残高950百万円あり（2025年12月31日現在）

純資産

・自己資本比率64.0%と、安定した財務基盤を構築

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2025.Q3 会計期間 (連結)	FY2025.Q4 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2024.Q4 累計期間 (連結)	FY2025.Q4 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,237	1,297	+4.9%	4,072	4,895	+20.2%
うち、ストック収入	1,222	1,243	+1.7%	3,990	4,799	+20.3%
ストック収入比率	98.8%	95.8%	-3.0pt	98.0%	98.0%	—
売上総利益	917	977	+6.6%	2,768	3,619	+30.7%
売上総利益率	74.2%	75.3%	+1.1pt	68.0%	73.9%	+5.9pt
販管費	946	930	-1.7%	3,287	3,630	+10.4%
販管費率	76.5%	71.7%	-4.8pt	80.7%	74.2%	-6.5pt
営業利益	-29	47	—	-519	-10	—
営業利益率	-2.4%	3.7%	+6.1pt	-12.7%	0.2%	+12.0pt
経常利益	-52	45	—	-525	-40	—
税引前当期純利益	-51	44	—	-760	-40	—
当期純利益	-54	75	—	-771	-17	—

売上高

- ・ストック収入の増加が売上高成長を引き続き牽引、ストック収入は前年同期比+20.3%で成長

- ・プロフェッショナルサービスやBPOの売上高増加に伴い、FY2025.Q4会計期間のストック収入比率は前四半期比-3.0pt減少

売上総利益率

- ・SPIDER+Workspaceに関連した新サービス開発や開発体制の見直し等により、FY2025累計期間の売上総利益率が前期比+5.9pt改善

販管費

- ・効率的な投資とコストコントロールを実施した結果、FY2025累計期間の販管費率が前期比-6.5pt減少

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024 （連結）	FY2025 （連結）
営業キャッシュ・フロー	-369	78
投資キャッシュ・フロー	-52	-181
フリー・キャッシュ・フロー	-421	-103
財務キャッシュ・フロー	322	-158
現金及び現金同等物に係る換算差額	-6	-1
現金及び現金同等物の増減額	-105	-263
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	2,740	2,477

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・フローが黒字化

投資活動によるキャッシュ・フロー

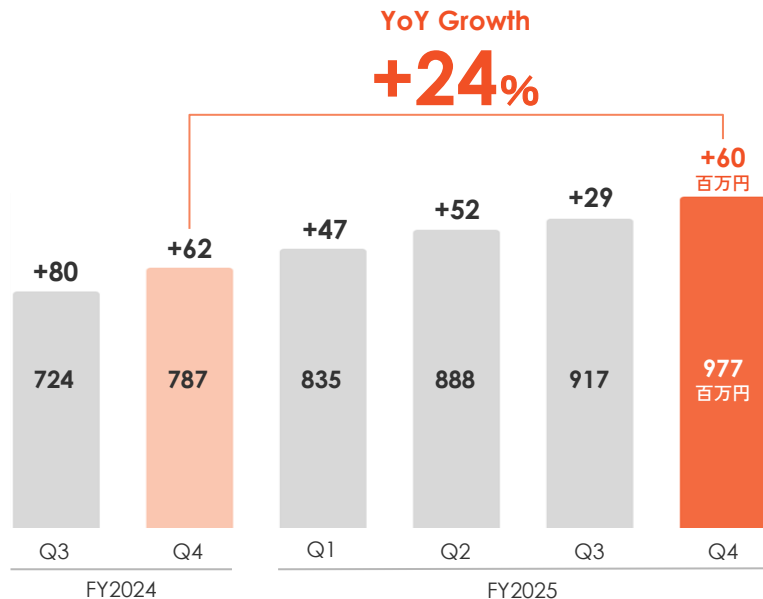
- ・SPIDER+Workspaceに関連した新サービス開発等を主な要因として減少

財務活動によるキャッシュ・フロー

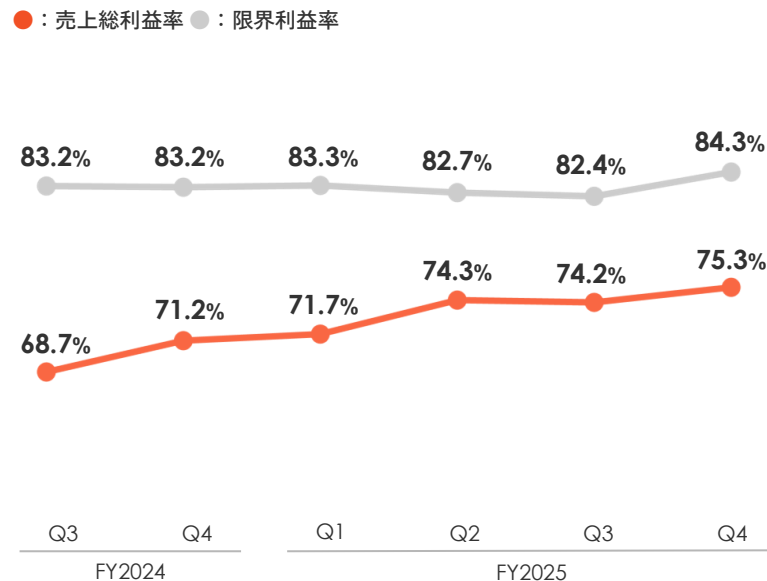
- ・FY2025は新規の借入なく、借入金の約定弁済にもとづく支出を主な要因として減少

SPIDER+ Workspaceの推進に伴い、開発体制を見直し
新サービス開発のリソース配分も増加したことにより、売上総利益率が上昇

売上総利益



限界利益率及び売上総利益率*1

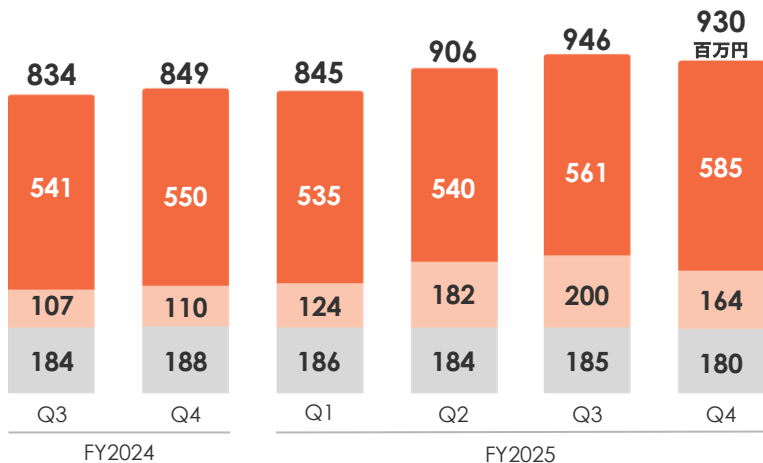


*1: 限界利益は、「売上高-通信費(売上原価)-支払手数料(売上原価)」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

効率的な投資とコストコントロールを実施

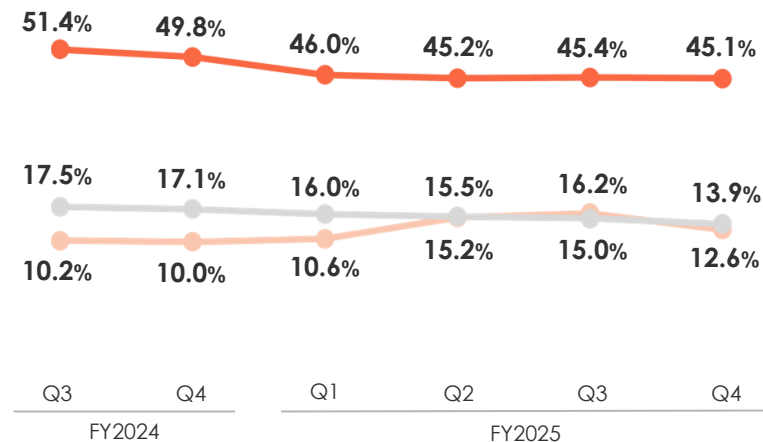
販管費推移*1

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A



売上高販管費比率*1

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A

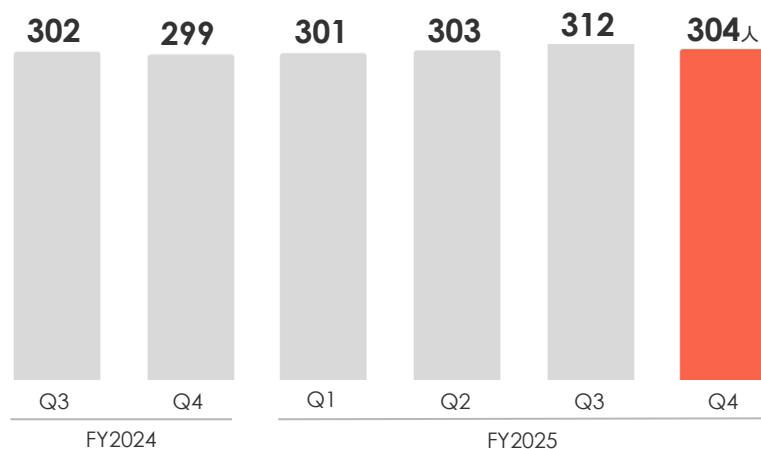


*1 : S&M : Sales and Marketingの略。各四半期会計期間における「マーケティング含むセールス部門に係る人件費、広告宣伝費、販売手数料等及び関連する共通経費の合計額」。R&D : Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」。G&A : General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費及び関連する共通経費の合計額」。

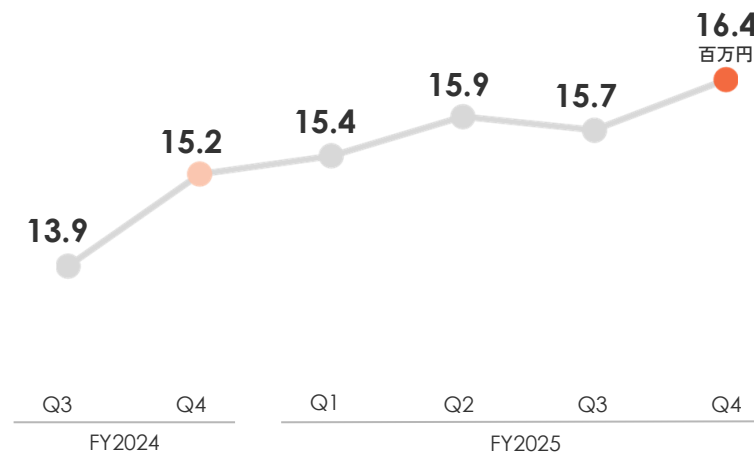
投資（人的投資）の状況

事業進捗に伴う採用等の人的投資コントロールを実施
組織開発や人材育成、社内業務のAI活用により組織生産性が向上

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。

国内事業の成長に伴い、単体業績の営業利益が通期黒字化を達成
海外展開について、ベトナム子会社の実績進捗を鑑みて
関係会社株式評価損（特別損失）を計上

特別損失の計上について

- 2024年3月に設立したベトナム子会社について、約43百万円の関係会社株式評価損（特別損失）を計上
- 現地企業の開拓やアライアンス等の事業進捗はある一方、業績を踏まえ会計基準に基づき評価損を計上

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2024 累計期間 (単体)	FY2025 累計期間 (単体)	前期比
売上高	4,073	4,895	+20.2%
営業利益	-509	7	+516
営業利益率	-12.5%	0.2%	+12.6pt
経常損失	-513	-19	—
当期純損失	-759	-40	—

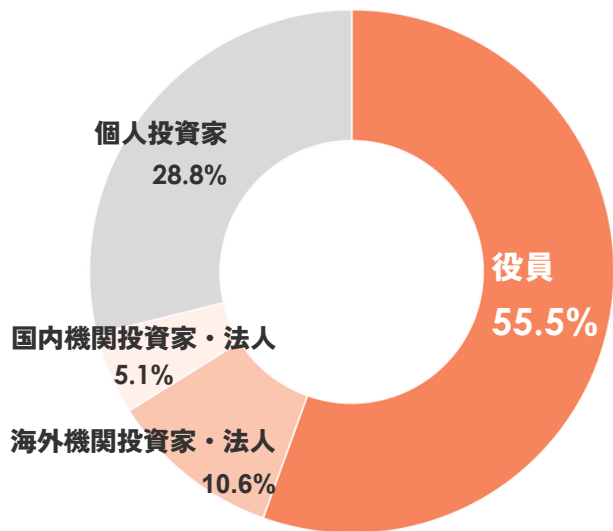
	FY2023.Q4	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4
ARR (単位：百万円)	3,520	3,691	3,963	4,202	4,530	4,634	4,824	4,911	4,992
大手企業	2,496	2,570	2,740	2,858	3,006	3,034	3,155	3,176	3,198
中小企業	1,024	1,120	1,222	1,343	1,524	1,599	1,669	1,735	1,793
契約企業数 (単位：社)	1,841	1,901	1,985	2,056	2,117	2,134	2,172	2,215	2,251
大手企業	365	373	383	381	386	387	386	385	391
中小企業	1,476	1,528	1,602	1,675	1,731	1,747	1,786	1,830	1,860
ARPA (単位：千円)	159	161	166	170	178	180	185	184	184
大手企業	569	574	596	625	649	653	681	687	681
中小企業	57	61	63	68	73	76	77	79	80
ARPU (単位：円)	4,282	4,437	4,600	4,740	4,997	5,109	5,242	5,252	5,305
大手企業	4,019	4,124	4,258	4,342	4,469	4,519	4,628	4,606	4,629
中小企業	5,092	5,371	5,605	5,887	6,515	6,790	6,996	7,065	7,170
ID数 (単位：ID)	68,508	69,321	71,809	73,885	75,555	75,591	76,694	77,923	78,412
大手企業	51,748	51,931	53,630	54,865	56,059	55,957	56,811	57,459	57,565
中小企業	16,760	17,390	18,179	19,020	19,496	19,634	19,883	20,464	20,847

*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。

Reference

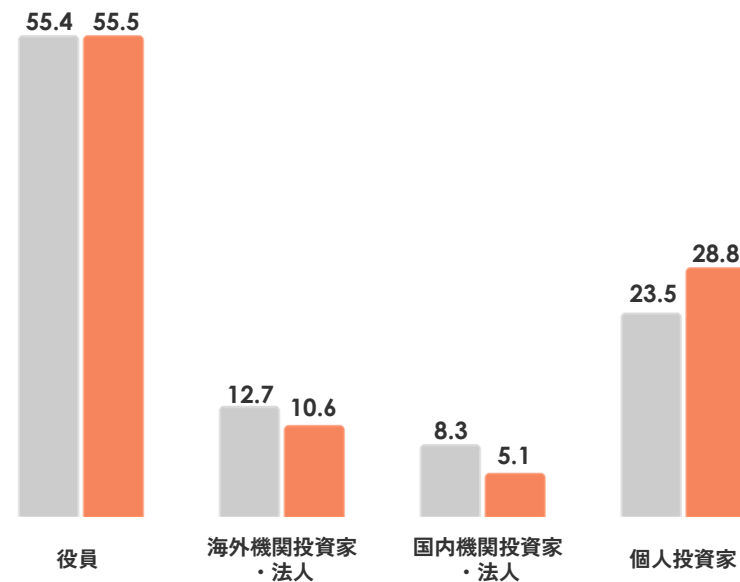
その他参考資料

株主構成_2025年12月31日時点*1



株主構成の変化*1

■ : 2025年6月30日時点 ■ : 2025年12月31日時点 単位 : %



*1 : 潜在株式を含まず算出。

社会課題を成長機会として捉え、事業成長により持続的な価値創造を実現



*1: スパイダープラスのサステナビリティサイト: <https://spiderplus.co.jp/about-us/sustainability/>より掲載。

リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
建設市場の収縮傾向が急激・長期的に発生することで、業況の悪化や倒産等の発生が懸念される顧客が出現し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	SPIDER+Workspaceの開発強化と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サービスを強化することで、顧客の現場業務プロセスに深く入り込み、「現場インフラ」になることを推進する。
資金力、ブランド力を有する有力な競合企業が、そのリソースを現状以上に活用してサービスや商品の販売に取り組むことで、当社の想定している以上に競争が激化し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	顧客のニーズを汲んだ製品・サービスの開発及び提供を進めるとともに、積極的なマーケティング活動と営業力強化によるSPIDER+の導入社数及び利用者数の増加と、カスタマーサポート及びカスタマーサクセス体制の強化による高い顧客満足度を実現することにより、競争力向上に努める。
技術革新に対する対応の遅れによる当社の技術力・競争力低下や、技術革新への対応のための支出の増大により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	エンジニアの採用・教育や、先進的な技術ノウハウを獲得し、当社の開発プロセス・組織に取り入れていくための創造的な職場環境・開発環境の整備を進めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に努める。
先行投資の効果が期待通りに実現しない場合に、当社の事業及び業績に影響を及ぼすリスク	中	大	2026年度における通期黒字化達成にむけた売上高成長と組織生産性の向上を計画的に進め、収益性を伴った事業成長を進める。
優秀な人材の確保及び育成ができなかった場合や、採用後の人材流出が進んだ場合に当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	中	積極的な採用活動、人事評価制度の整備や研修の実施等の施策を通じ、社内リーダー層への幹部教育、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に努める。

*1: その他のリスク情報については、「有価証券報告書【事業等のリスク】」をご参照ください。

本資料には、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、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、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。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年3月中を目処に開示する予定です。