

2026年12月期第2四半期 決算説明資料

2026年8月12日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社



建設現場をDXする

SpiderPlus & Co.

Construction

Technology

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

需要拡大に対応する「**施工力の確保**」が必要

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

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）。

事業内容

業界課題を網羅的に解決するサービスを展開

S+BPO

専門性の高い現場業務に対応する
アウトソーシングサービス

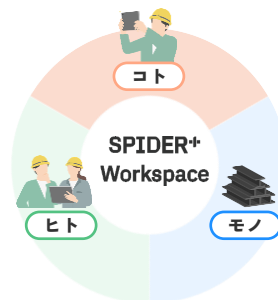
ノンコア業務を外部化し
コア業務に集中



SPIDER+ Workspace

業界知見を集約した
現場の統合管理ソフトウェア群

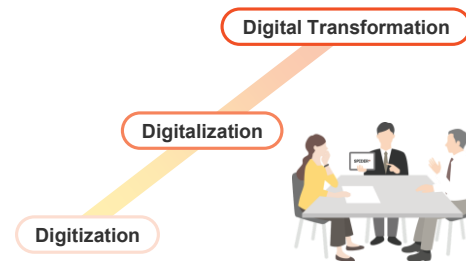
業務プロセスのデジタル化により
効率化と自動化を実現



Professional Service

DX推進を加速する
カスタマイズ&コンサルティング

企業ごとのニーズに対応し
デジタル活用の高度化を促進

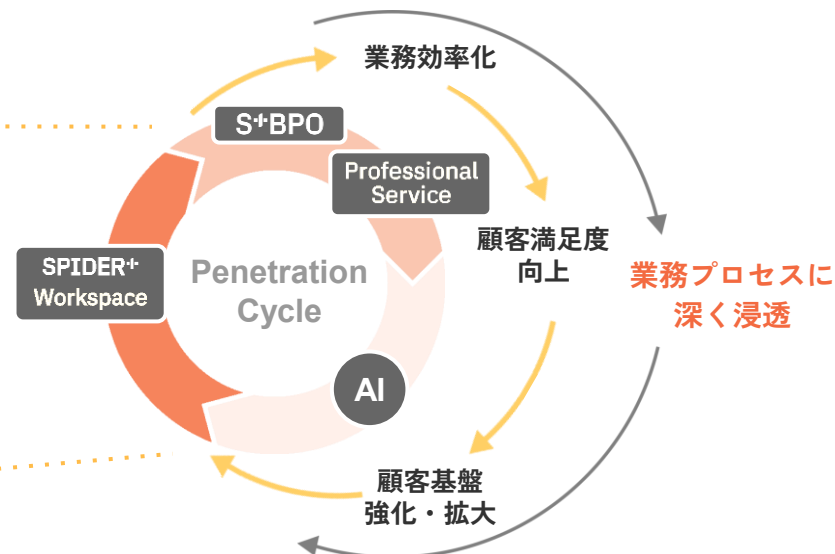
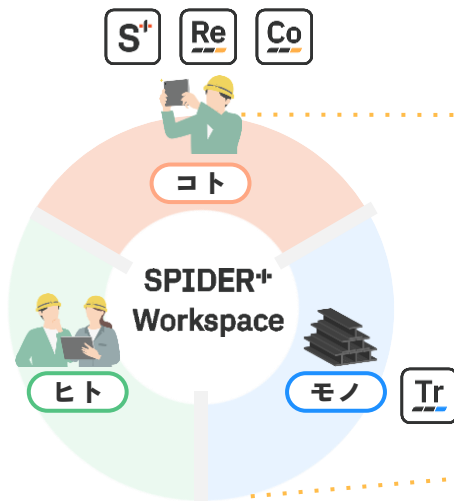


成長戦略

現場起点で、顧客の業務プロセスに深く浸透する

建設現場の重要領域でサービス群を構築

ソリューションを掛け合わせ、浸透サイクルを創出



経営方針

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

- ソフトウェアの新規開発を進め、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領域での売上高20億円、連結営業利益率は10%以上を狙う

FY2026 重点施策1

「Workspace構想」の推進と、プロダクト基盤への集中投資

- 機能追加の積層で生じた改善速度・拡張性の制約を解消（2024年末に開発方針を変更）
- 「Workspace構想」に基づく新機能開発と、プロダクト基盤・新アプリへの投資を集中
- 提供価値の向上に合わせた価格・プラン体系の段階的な見直し

FY2026 重点施策2

ソリューション領域強化による事業ポートフォリオの拡張

- BPO及びプロフェッショナルサービスの体制拡充によりソリューション領域の成長を加速
- アライアンス及びM&Aの推進によりサービス領域を拡大（2026年5月インフォーマット社と資本業務提携）

Financial Result

2026年12月期第2四半期 決算概要

FY2026.Q2 ハイライト

四半期売上高／営業利益

1,374百万円／84百万円

- 売上高：YoY +15%、累計2,642百万円（進捗率45%／通期予想5,900百万円）
- 営業利益：累計89百万円で通期予想50百万円を超過（投資コントロールとAI活用による収益性改善）
- 業績予想：据え置き。下期のプロダクト基盤への投資に伴う費用発生や受注状況等を見極め、必要に応じて見直し

ARR (YoY Growth)

5,205百万円 (+8%)

- 純増ARR：前年下期から積み上げた商談が順次進捗し、既存顧客の純増ARRが拡大
- 価格改定：2026年7月に一部の価格を改定（サーバー価格を値上げ）
- 7月単月：新プラン移行と価格改定によりYoY+10%超*1、期末に向けて加速を見込む

Business Topics

- 大手ゼネコンである鴻池組と「仕上検査音声入力AI機能」を共同開発
- 情報共有サービス「S+Collabo」に稟議申請・承認業務をデジタル化する「ワークフロー機能」を開発
- インフォマートと資本業務提携を締結、新たに受発注管理領域でサービス提供を開始
- ベトナム子会社の事業進捗を踏まえて休止を決定、海外展開は長期的目線の成長戦略として継続*2

*1：会計監査前の月次決算速報値

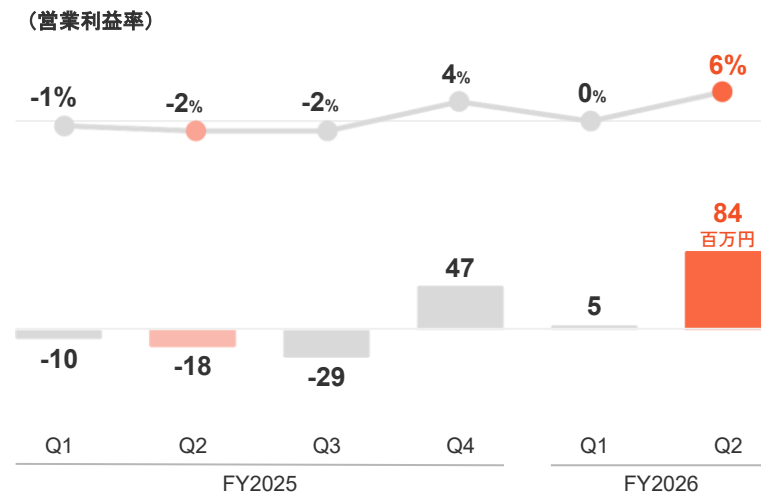
*2：連結子会社（ベトナム子会社）における事業休止に関するお知らせ（2026年5月27日開示）<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/6963aa92/d6ec/48cc/abc2/657ea086656c/140120260526548550.pdf>

売上高は前年同期比+15%、ARR成長に加えて受託開発も成長に貢献

売上高の四半期推移



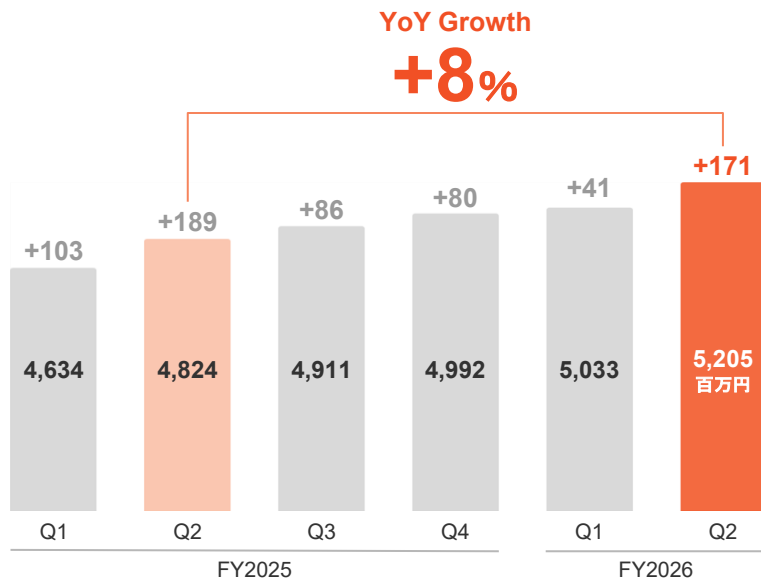
営業利益の四半期推移



既存顧客のARR成長を主な要因に、純増ARRが前四半期比で拡大 2026年7月単月実績では、ARR成長率が10%超に再加速*1

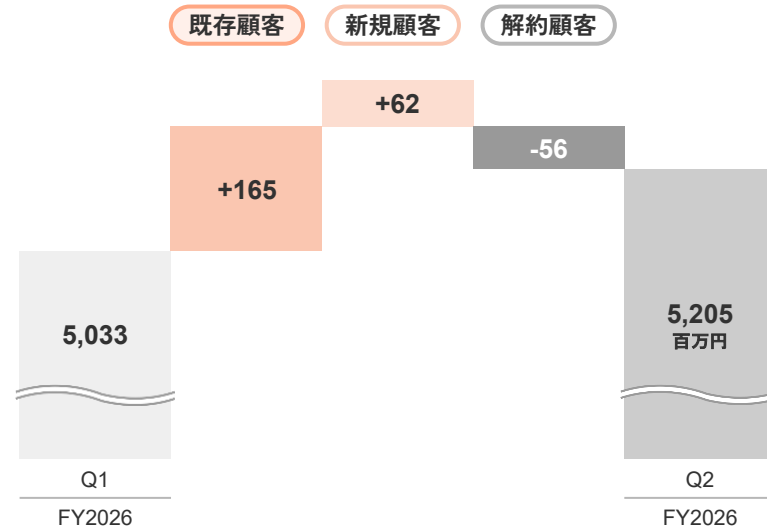
KPI

ARRの推移*2



分析

ARRの増減*3



*1: 会計監査実施前の速報値

*2: 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。

*3: 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。

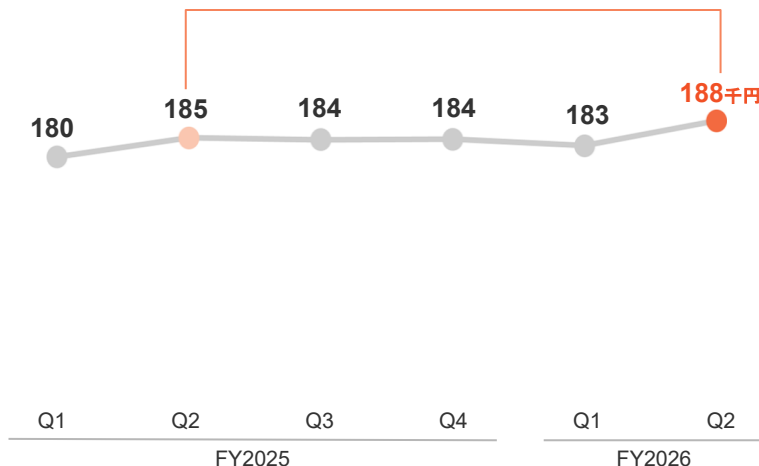
積み上げた商談の進捗により、大手・中小ともにARPAが上昇 新プラン移行の進捗及び7月の価格改定を踏まえ、下期以降もARPA成長を見込む

KPI

ARPA*1

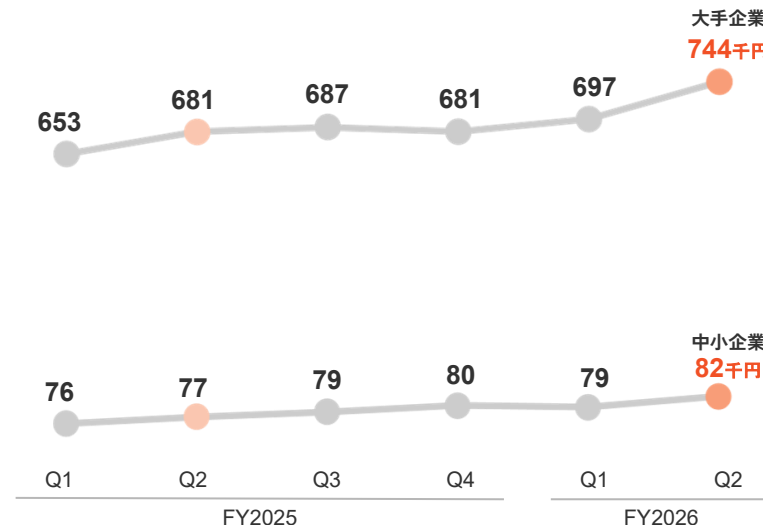
YoY Growth

+2%



分析

企業規模別ARPA推移*2



*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。

*2: 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I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。

新規契約企業数、解約率ともに前年同期と同水準で進捗

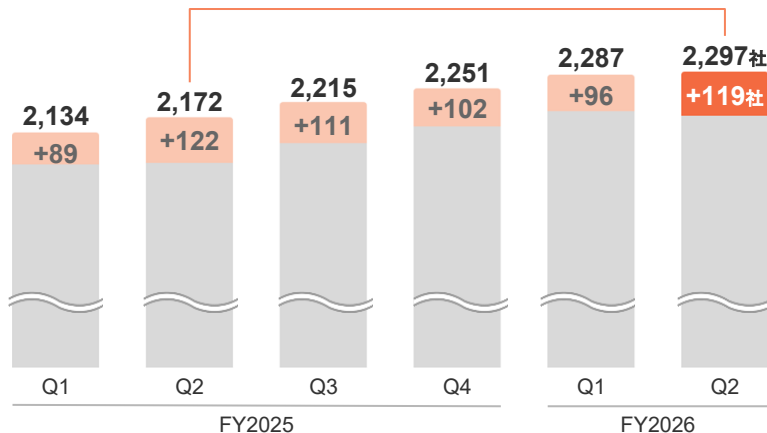
KPI

契約企業数

■：各四半期で新規契約した契約企業数

YoY Growth

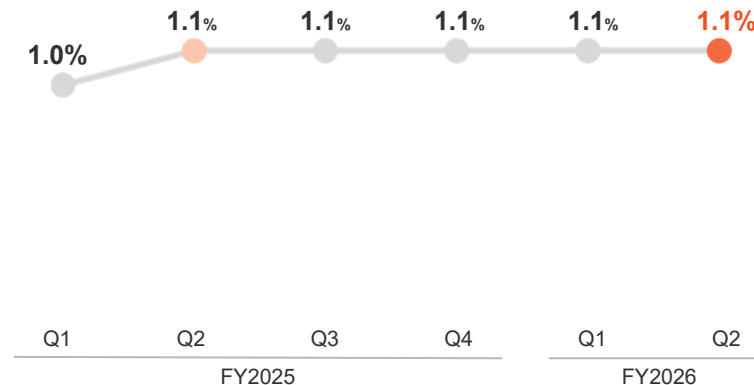
+6%



KPI

解約率推移*1

Q2の解約企業は中小建設業及び、
非建設業の大手顧客が中心



*1：企業単位の解約率は「当月解約社数÷前月末契約企業数」により算出した月次解約率の直近12ヶ月平均。

	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4	FY2026.Q1	FY2026.Q2
ARR （単位：百万円）	3,963	4,202	4,530	4,634	4,824	4,911	4,992	5,033	5,205
大手企業	2,740	2,858	3,006	3,034	3,155	3,176	3,198	3,205	3,296
中小企業	1,222	1,343	1,524	1,599	1,669	1,735	1,793	1,827	1,908
契約企業数 （単位：社）	1,985	2,056	2,117	2,134	2,172	2,215	2,251	2,287	2,297
大手企業	383	381	386	387	386	385	391	383	369
中小企業	1,602	1,675	1,731	1,747	1,786	1,830	1,860	1,904	1,928
ARPA （単位：千円）	166	170	178	180	185	184	184	183	188
大手企業	596	625	649	653	681	687	681	697	744
中小企業	63	68	73	76	77	79	80	79	82
ARPU （単位：円）	4,600	4,740	4,997	5,109	5,242	5,252	5,305	5,364	5,530
大手企業	4,258	4,342	4,469	4,519	4,628	4,606	4,629	4,675	4,845
中小企業	5,605	5,887	6,515	6,790	6,996	7,065	7,170	7,236	7,316
ID数 （単位：ID）	71,809	73,885	75,555	75,591	76,694	77,923	78,412	78,183	78,438
大手企業	53,630	54,865	56,059	55,957	56,811	57,459	57,565	57,134	56,705
中小企業	18,179	19,020	19,496	19,634	19,883	20,464	20,847	21,049	21,733

*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。

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2025.Q4 （連結）	FY2026.Q2 （連結）
現金及び預金	2,477	2,257
その他流動資産	779	780
流動資産	3,257	3,038
ソフトウェア	373	292
ソフトウェア仮勘定	52	283
その他固定資産	480	464
固定資産	905	1,040
資産合計	4,162	4,079
借入金	836	757
その他負債	663	608
負債合計	1,500	1,366
純資産合計	2,662	2,712
自己資本比率	64.0%	66.5%
参考：資本金*1	2,513	13

現金及び預金

- 開発投資や借入金の返済を主な要因として前期末比減少

ソフトウェア仮勘定

- SPIDER+の新機能開発等により前期末比増加

純資産

- 自己資本比率66.5%と安定した財務基盤を構築
- 資本政策の機動性と柔軟性の確保を目的とした減資及び欠損填補
手続が完了*1

*1：資本金及び資本準備金の額の減少並びにその他資本剰余金の処分にに関するお知らせ（2026年2月12日開示）
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/0a893c4f/cde4/4d9a/a593/f41f6b5ebd57/140120260211555085.pdf>

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2026.Q1 会計期間 (連結)	FY2026.Q2 会計期間 (連結)	前四半期比
売上高	1,268	1,374	+8.4%
ストック売上高	1,249	1,284	+2.8%
スポット売上高	19	89	+366.3%
売上総利益	939	994	+5.9%
売上総利益率	74.1%	72.4%	-1.7pt
販管費	934	910	-2.6%
販管費率	73.7%	66.2%	-7.5pt
営業利益	5	84	+1,563.9%
営業利益率	0.4%	6.2%	+5.8pt
経常利益	5	83	+1,436.7%
特別損失*1	—	38	—
税引前当期純利益	5	44	+725.6%
当期純利益	1	39	+2,243.7%
EBITDA*2	54	133	+146.2%
EBITDA マージン	4.3%	9.7%	+5.5pt

FY2025.Q2 累計期間 (連結)	FY2026.Q2 累計期間 (連結)	前年同期比
2,360	2,642	+12.0%
2,334	2,533	+8.5%
26	108	+315.8%
1,723	1,934	+12.2%
73.0%	73.2%	+0.2pt
1,752	1,845	+5.3%
74.3%	69.8%	-4.4pt
-29	89	—
-1.2%	3.4%	+4.6pt
-33	89	—
—	38	—
-33	50	—
-38	41	—
53	188	+254.4%
2.3%	7.1%	+4.9pt

売上高

- ARR成長によるストック売上高成長に加えて、プロフェッショナルサービスによる共同開発の進捗に伴いスポット売上高も成長に貢献

売上総利益

- FY2026.Q2は、利益率が相対的に低い特定の受託開発案件の売上計上に伴い売上総利益率が低下
- 同案件による影響は一時的であり、通期では計画水準（売上総利益率73%以上）の確保を目指す

販管費

- 売上高成長と投資コントロール等により販管費率が改善

特別損失

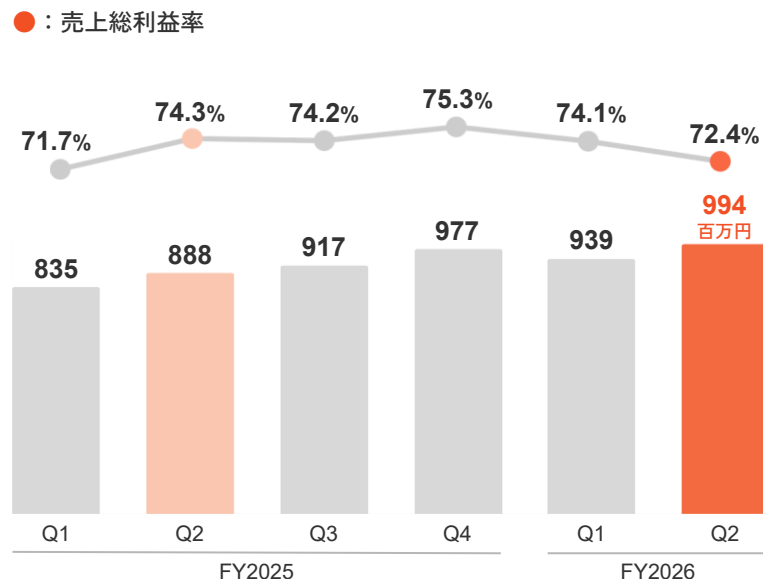
- 一部の機能について、プロダクト基盤への投資集中に伴う開発優先順位の見直し等により減損損失を計上*1

*1：特別損失計上に関するお知らせ（2026年8月12日開示） <https://spiderplus.co.jp/ir/results/>

*2：EBITDAは「営業利益+償却費」により算出

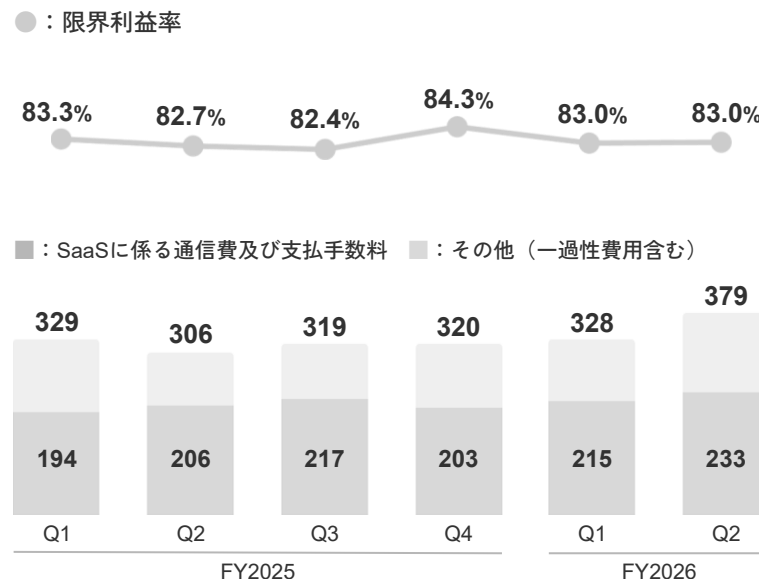
特定の受託開発案件の影響により売上総利益率は前四半期比で低下、
Q2累計期間では計画通りに進捗（売上総利益率73%以上）

売上総利益の推移



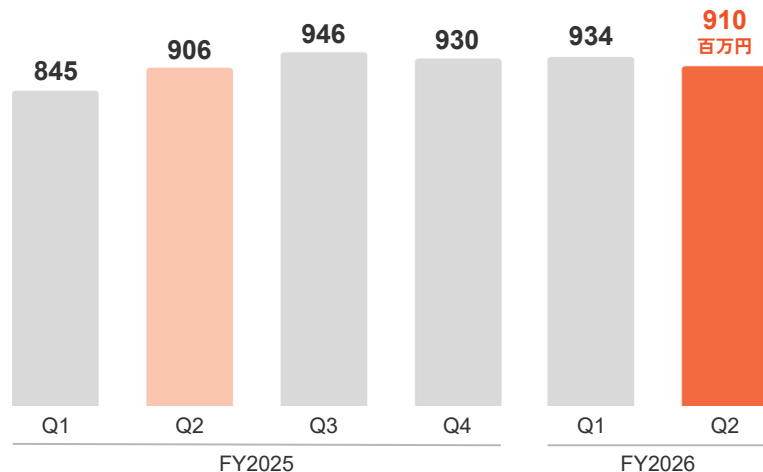
分析

売上原価の構成



社内でのAI活用推進と共に、採用計画見直しとコスト適正化を実施
重点強化ポジションの採用など、必要な成長投資は継続する方針

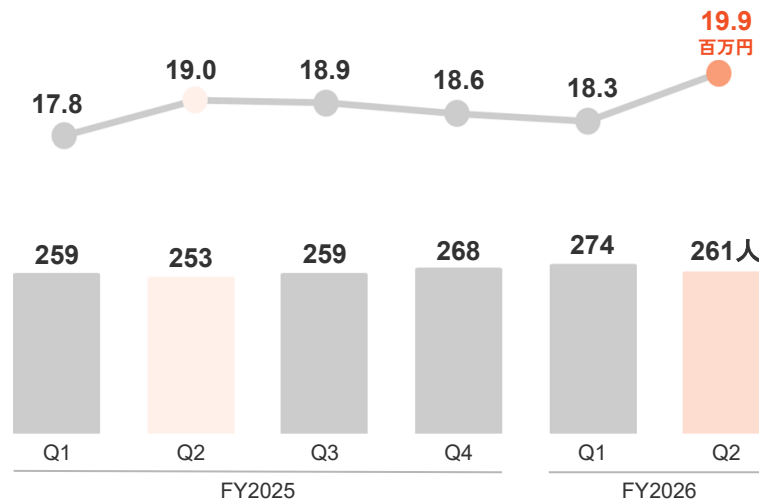
販管費の推移



分析

従業員の推移*1

●：従業員一人あたりARR



*1：従業員一人あたりARRは、「各四半期末時点ARR÷正社員及び役員」にて算出

単位：百万円	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4	FY2026.Q1	FY2026.Q2
売上原価	334	329	319	329	306	319	320	328	379
SaaSに係る通信費及び支払手数料	161	176	186	194	206	217	203	215	233
減価償却費	30	30	30	30	30	30	34	37	37
その他	142	122	102	104	69	72	82	74	108
販管費	848	834	849	845	906	946	930	934	910
人件費	345	394	415	419	432	434	463	461	445
業務委託・派遣費用	111	75	67	77	114	120	83	106	86
販売手数料	71	77	82	85	89	94	95	98	100
地代家賃	63	62	65	65	65	64	65	65	65
減価償却費	9	9	8	8	8	8	9	9	9
広告宣伝費	7	16	15	6	5	22	17	3	6
その他	238	198	195	182	191	202	194	190	195

*1：FY2026.Q2において、会計上の人件費及び業務委託の科目区分の見直しを実施。当該事象に伴いFY2026.Q1の販管費明細の再集計を実施。

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2025.Q2 （連結）	FY2026.Q2 （連結）
営業キャッシュ・フロー	-13	97
投資キャッシュ・フロー	-16	-246
フリー・キャッシュ・フロー	-29	-149
財務キャッシュ・フロー	-67	-71
現金及び現金同等物に係る換算差額	-0	2
現金及び現金同等物の増減額	-96	-219
現金及び現金同等物の期首残高	2,740	2,477
現金及び現金同等物の期末残高	2,644	2,257

営業キャッシュ・フロー

- ARR成長によるストック売上高の成長を主な要因とした増加

投資活動によるキャッシュ・フロー

- 主にSPIDER+の開発投資による支出、増資・借入増によらず自己資金で上記の開発投資を実行
- 2024年末のプロダクト戦略アップデート（開発基盤の方針変更）を起点に、2025年にSPIDER+ Workspace構想を発表、同年11月より順次機能をリリース
- 2026年上期は、Workspace構想を支えるプロダクト基盤に開発投資を集中

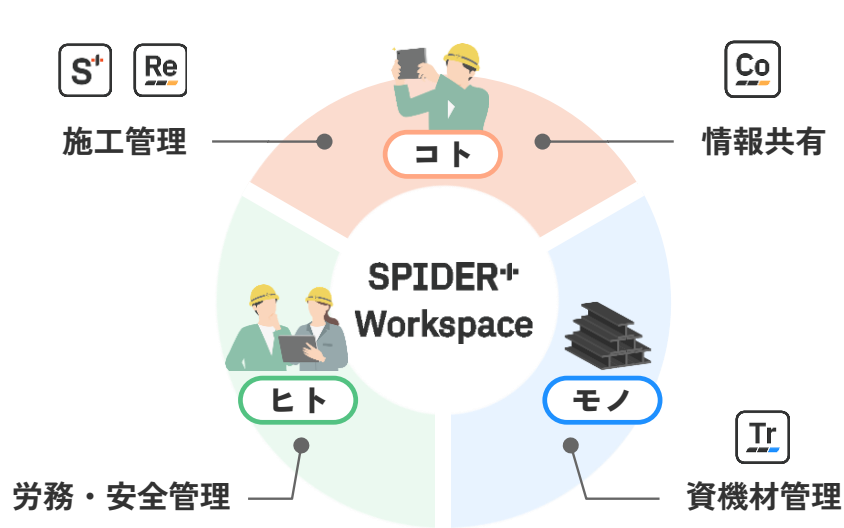
財務活動によるキャッシュ・フロー

- 財務活動によるキャッシュ・フローの主な内容は、借入金の約定弁済による支出

Business Topics

**2026年12月期第2四半期
ビジネストピックス**

現場の申請・承認プロセスを一元管理する新機能 Workspace構想*₃に基づき、S+Collaboを現場内コミュニケーションの業務基盤に



エスプラス コラボ
S+Collabo
協力会社から職人まで、
現場コミュニケーションを一元管理

Co
S+Collabo
**ワークフロー
機能を開発**

チャットで現場への一斉連絡が可能
複数現場の移動や個別の電話も不要に

図面や写真を通した指示・報告など、現場
ならではのコミュニケーションに対応

自社のみならず、協力会社との稟議申請等
のワークフローを一元管理

*1: S+Collaboサービス紹介ページ <https://spider-plus.com/functions/s-collabo/>

*2: 情報共有サービス「S+Collabo」に「ワークフロー機能」を開発（2026年7月28日開示） <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/1346da8c/f7f1/4cf4/a358/873f1e91d92a/140120260728500694.pdf>

*3: 統合プラットフォーム「SPIDERPLUS Workspace」を順次提供開始（2025年7月8日開示） <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/2bd85510/876f/418f/81ef/a50d8e1b4338/140120250708509876.pdf>

SPIDER+の提供価値を高め、活用促進と導入拡大を加速させる プロフェッショナルサービス

高度化するDXニーズに
プロフェッショナルサービスで対応



SPIDER+
仕上検査機能

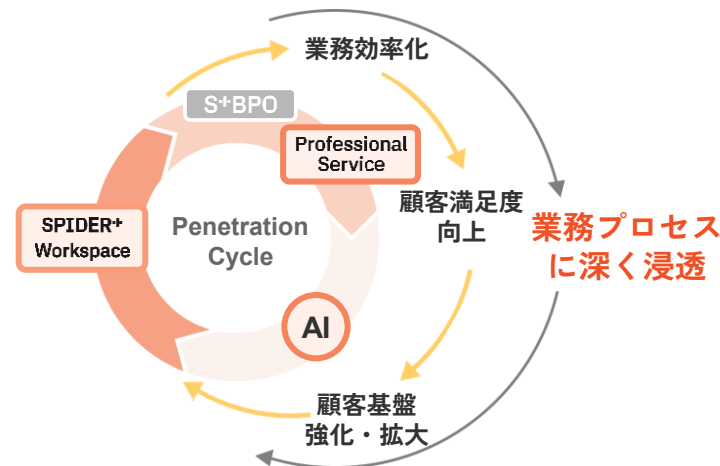
×

音声入力

×

AI

SPIDER+の提供価値を高め、
業務プロセスに深く浸透

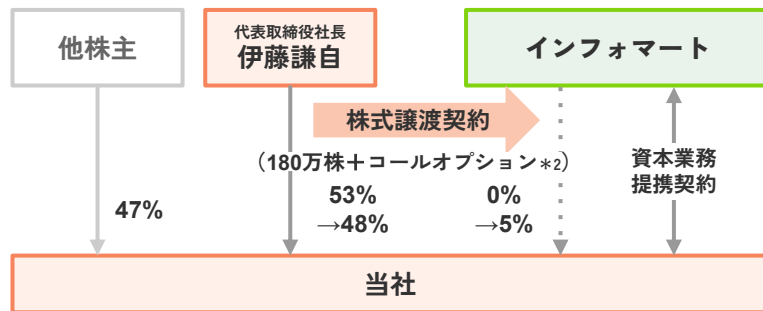


*1: スパイダープラス、大手総合建設会社の鴻池組と「仕上検査音声入力AI機能」を共同開発（2026年6月15日開示）<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/bca662bf/9298/4148/b8c4/cb7a0988a336/140120260612569919.pdf>

インフォマートの受発注管理プラットフォームを当社顧客に提供 相互送客や両サービスのシステム連携等、事業機会を共に創出する

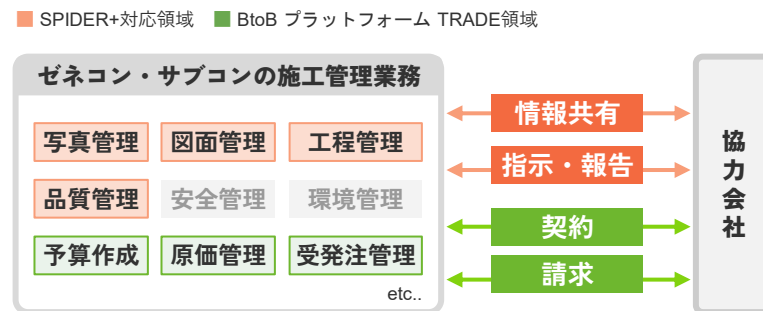
資本業務提携の概要

資本関係に基づき顧客基盤とサービスの相互活用・連携による、提供価値の拡大や成長機会の創出を強力に推進する



提供価値の拡大

現場業務からバックオフィス業務まで網羅的に対応、現場のあらゆる課題を解決するインフラ／プラットフォームに



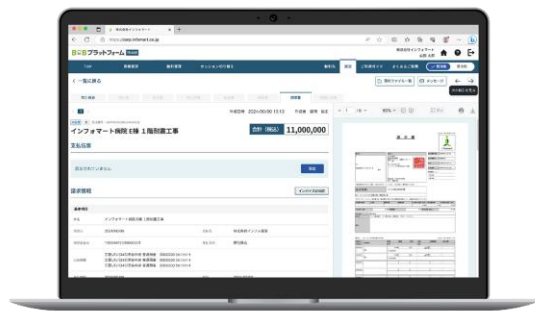
*1: 資本業務提携契約の内容については、「株式会社インフォマートとの資本業務提携契約の締結、代表取締役による株式の売出し及び、支配株主の異動に関するお知らせ」(2026年5月27日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/76b66324/3783/47ed/9c1c/1ad65a7a7a25/140120260526548520.pdf>

*2: 両社における将来的なアライアンスのさらなる強化を見据え、本株式譲渡契約にて、当社代表取締役社長 伊藤謙自との間で、インフォマートは伊藤謙自が保有する当社普通株式を追加取得できる権利(コールオプション、先買権)をインフォマートに付与する旨を合意しているとのことです(詳細は、上記の適時開示参照)

BtoBプラットフォーム TRADE

書類業務をラクにする受発注プラットフォーム



「BtoBプラットフォーム TRADE」は、見積・発注・受注・納品・検収・請求業務を、オンラインで一元管理できるプラットフォーム。紙やPDF、メールや電話で行うのが当たり前だった発注も、データで作成・送信・管理が可能に。従来の業務を抜本的に改善することで、二度手間や担当者に依存した作業がなくなり、すべての働く人が「人にしかできない仕事」に注力できる環境が実現。



BtoBプラットフォーム TRADEのメリット

01

発注書・出来高請求書を自動作成

02

100万社が利用するプラットフォームにより取引先とも簡単に連携

03

案件ステータスの一元管理、対応・請求漏れ防止

04

建設業に関わる各種法令・法改正に自動対応

05

建設業界向け原価管理・会計システムとの連携

*1 : BtoB プラットフォーム TRADEサービスサイト : <https://www.infomart.co.jp/trade/>

FY2026.Q2 まとめ

事業進捗

- 「Workspace構想」に基づき、新たなモバイル版アプリ等のプロダクト基盤への開発投資を推進
- 積み上げてきた商談が順次進捗、7月単月実績にてARR成長の再加速を確認
- プロフェッショナルサービス強化や資本業務提携の実施など、重点施策である事業ポートフォリオの拡張が進む

業績進捗

- 売上高13.7億円（前年同期比+15%）、プロフェッショナルサービスの成長により売上成長が加速
- 累計営業利益89百万円と通期業績予想（50百万円）を超過、投資コントロールとAI活用により収益性が改善
- 業績予想は据え置きとしているが、下期のプロダクト基盤への投資に伴う費用発生や受注状況等を見極め、必要に応じて見直す方針

IRのお知らせ

資本業務提携に関するインタビュー動画



<https://www.youtube.com/watch?v=44g1mVI0zpc>

2026年7月14日公開

IRセミナーのご案内

個人投資家向け会社説明会@東京・日本橋

2026年9月4日（金）14:00～

<https://www.nsjournal.jp/seminar/20260904tokyo/>



登壇予定

取締役副社長

鈴木 雅人



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。



Business

参考資料：事業内容

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

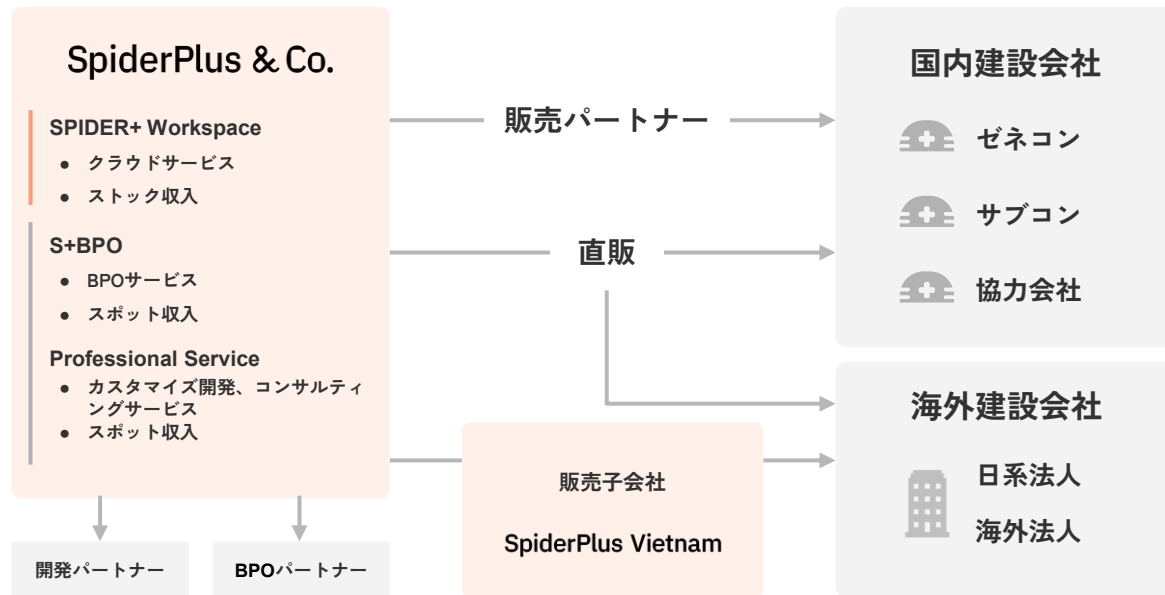
現場でSPIDER+を使う段取りや資料整理など、現場特有のノンコア業務を代行するBPOサービス

Professional Service

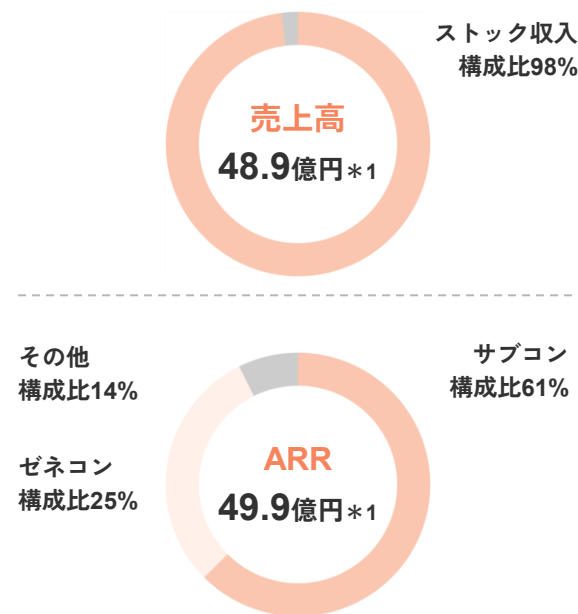
個社のニーズを叶えるSPIDER+と基幹システムの連携や、個社ごとのニーズを叶える新機能開発などを行う、カスタマイズ&コンサルティングサービス

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

図面の取り違い
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.



労務・安全管理の課題

現場の入場者管理
危険予知活動 etc.



ヒト

労務・安全管理

SPIDER+
Workspace



モノ



資機材管理

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

参考資料：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
Service

Professional
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

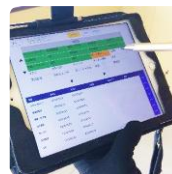
IT事業を開始
積算ツール
SPIDERを開発

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

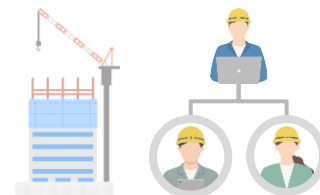
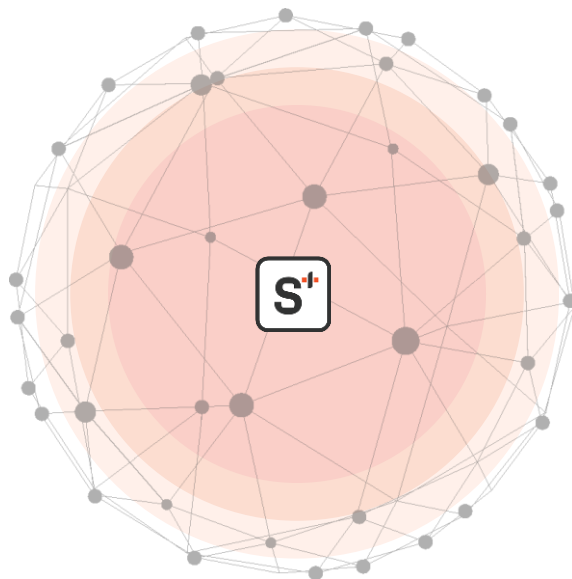
ゼネコン・サブコン大手企業の顧客基盤から 建設業界・現場特有のネットワーク効果を生み出す



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

競争優位性__③サービスラインナップ

「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

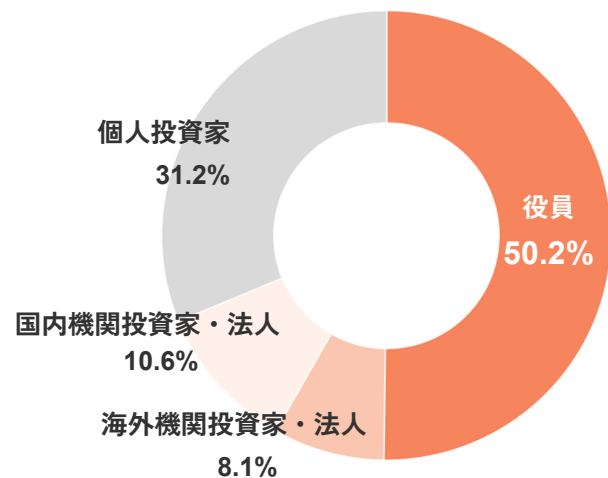
企業・現場単位で属人化する 業務プロセスのデジタル化	SPIDER+ Workspace 対応業種・業務の広さ、専門性の高い機能群が特徴
多くの時間を取られる段取り等 ノンコア業務の外部化	S+BPO 専門性の高い現場業務に対応できることが特徴
さらなる生産性向上を実現する デジタル活用の高度化	Professional Service SPIDER+と組み合わせた、より高度な現場DXを実現できることが特徴

ポジショニングマップ



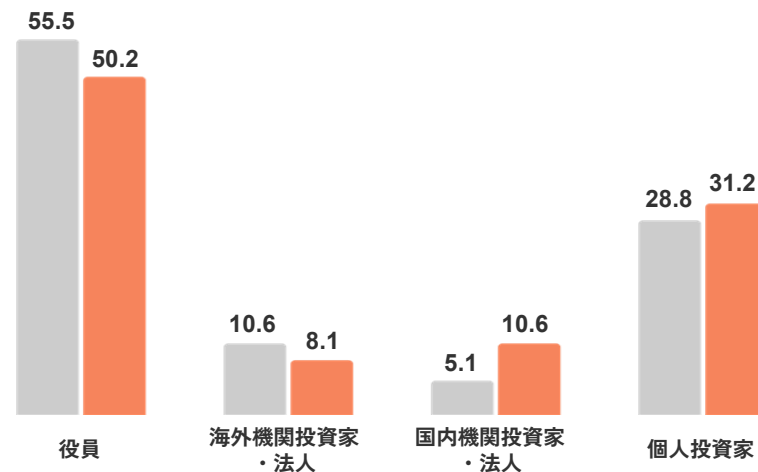
インフォマートとの資本業務提携*₁(代表取締役による株式譲渡)に伴い、
2026年6月末時点の株主構成にて役員及び国内機関投資家・法人の構成比が変化

株主構成_2026年6月30日時点*₂



株主構成の変化*₂

■ : 2025年12月31日時点 ■ : 2026年6月30日時点 単位 : %



*₁ : 「株式会社インフォマートとの資本業務提携契約の締結、代表取締役による株式の売出し及び、支配株主の異動に関するお知らせ」(2026年5月27日開示) 参照

*₂ : 潜在株式を含まず算出

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。