

SpiderPlus & Co.

2026年8月13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

開催日時	2026年8月12日（水）19時00分～19時50分
登壇者	取締役副社長 鈴木 雅人、執行役員CFO 藤原 悠
本件に関するお問合せ先	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

決算説明会のアーカイブ動画：<https://www.youtube.com/watch?v=bm9cQBMSvLU>

（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、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す。

【目次】

Q1：マクロ環境の影響について.....	3
Q2：インフォマート社との資本業務提携の背景について.....	3
Q3：インフォマート社との資本業務提携の進捗について.....	4
Q4：AIの発展に伴う競争環境の変化について.....	4
Q5：AIを活用した成長戦略について.....	4
Q6：FY2026.Q2に計上した減損損失について.....	5
Q7：2026年7月に実施した価格改定について.....	5
Q8：ダイワボウ情報システムとの進捗について.....	5
Q9：新たなサービス展開について.....	6
Q10：業績予想に対する見通しについて.....	6
Q11：ベトナム子会社の事業休止について.....	7
Q12：S+Traceについて.....	7
Q13：ARR成長の再加速について.....	7
Q14：機関投資家とのIR面談状況について.....	8
Q15：株主還元方針について.....	8
取締役副社長によるご挨拶.....	8

【質疑応答書き起こし】

参考：FY2026.Q2 決算説明資料（2026年8月12日開示）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/73221d38/d9bc/4409/8e72/58b4068f2574/140120260811517472.pdf>

Q1：マクロ環境の影響について

金利や物価上昇など、現在のマクロ環境が事業に与えている影響を教えてください。

3つの側面からお答えいたします。

1つ目は需要面です。物価上昇により建設コストが上がっております。建設会社各社は生産性向上への投資ニーズを強める方向に働いており、当社にとっては需要を押し上げる要因とみています。建設投資自体も2035年度に向けて拡大が見込まれております。

2つ目は金利です。金利上昇は借入金の変動金利の利息負担の増加要因とはなりますが、借入金残高は7.5億円であり、その影響は限定的です。

3つ目は人件費です。上昇圧力は当社にあります。社内でのAI活用により、従業員1人あたりARRは19.9百万円まで改善しております。加えて、販売プランの見直しや価格改定を段階的に実施する際には、インフレの影響も必要に応じて織り込んでまいります。

Q2：インフォマートとの資本業務提携の背景について

資本業務提携及び、資本業務提携におけるコールオプションの背景を教えてください。また、インフォマート以外で資本業務提携を検討している企業があるか教えてください。

資本業務提携の背景は事業上の必要性です。

当社が対応してきたのは施工管理や品質管理といった現場業務の領域、インフォマート様が対応されているのは受発注や請求といったバックオフィスの領域です。建設業ではこの2つが本来つながっているべきものでありながら、分断されておりました。これをつなぐには、業務提携だけでなく資本関係を伴う中長期のコミットメントが必要だと双方で判断いたしました。

ご質問いただいたコールオプションについては、将来的なアライアンスのさらなる強化を見据え、当社代表取締役社長 伊藤謙自が保有する株式について、インフォマート様に追加取得の権利を付与するものです。詳細は5月27日の適時開示に記載しておりますので、そちらもご参照いただければと存じます。

また、資本政策を絡めた事業成長の取り組みにつきましては、経営として継続的に協議しております。ただし、現時点で当社の株式を取得いただくような提携について、具体的に協議しているものはございません。

【参考】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

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

Q3：インフォマートとの資本業務提携の進捗について

資本業務提携の進捗を教えてください。

協業進捗については、3つの領域で進んでおります。

まず短期の取り組みであるクロスセルです。インフォマート様のBtoB プラットフォーム TRADEについて、すでに当社のお客様において受注実績が出ております。引き合いも好調です。両社で営業に同行する体制をとっておりますので、それぞれの強みを踏まえた提案ができており、成約率の高い営業活動が実現できております。

次にサービス連携と機能連携です。こちらはお客様の声を反映しながら、段階的に進めてまいります。急いで形だけ作るのではなく、実際に使われるものにすることを重視しております。

3つ目に、マーケティングとプロモーションの連携も進めております。建設DX展などの展示会において共同での企画を取り入れており、こうした接点を通じて提携の取り組みを加速させてまいります。

Q4：AIの発展に伴う競争環境の変化について

AIの発展に伴う競争環境の変化について教えてください。

現時点で、当社の競争環境に大きな変化は生じておりません。

AIの発展による効果として、プロダクト開発の高速化や企業としての生産性向上が挙げられますが、当社においてもその取り組みで成果を上げております。

また、AIの発展による「大手企業によるサービス内製化リスク」も挙げられますが、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ものであり、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ません。このことが、内製化を選択しにくい構造となっております。

Q5：AIを活用した成長戦略について

AIを活用することによる競争優位性の向上など、AIを活用した成長戦略について教えてください。

当社のAI戦略は、大きく「プロダクトの付加価値向上」「開発での生産性の向上」及び「業務での生産性向上」の3軸で推進しております。

1つ目の「プロダクトの付加価値向上」については、本四半期のビジネスピックアップでもお伝えしたとおり、具体的な実装フェーズに進んでおります。

2つ目と3つ目の社内における取り組みにつきましては、開発部門でのフル活用による開発スピードの向上に加え、非エンジニア部門においても活用が進んでおり、全社的な生産性向上の効果がすでに出始めております。

Q6：FY2026.Q2に計上した減損損失について

ソフトウェア仮勘定について減損損失を計上した背景を教えてください。

減損損失を計上した背景は2つあります。

1つ目は、業務効率化のために進めていたプロジェクトについて、取り組み範囲を見直したことです。2つ目は、SPIDER+の新たなモバイル版アプリ開発など、プロダクト基盤への開発投資を進めるなかで、一部の開発中機能について使用見込みが低下したことです。これらにより投資額の一部に回収が見込めなくなったため、ソフトウェア仮勘定について帳簿価額を回収可能価額まで減額いたしました。

Q7：2026年7月に実施した価格改定について

7月に実施された一部の価格改定（サーバー部分の価格改定）は、当初から計画に織り込まれていたものか教えてください。

今回実施した価格改定は期初計画に織り込んでおりました。FY2026の重点施策の一つとして「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」を推進しており、その一環として計画していたものです。

今回は価格のうち一部であるサーバー価格について改定したもので、数年ぶりの改定となります。提供価値の向上に合わせたプラン体系の段階的な見直しについて継続検討しております。

Q8：ダイワボウ情報システムとの進捗について

2026年3月に開示された、ダイワボウ情報システムがSPIDER+を取り扱い開始されたことの進捗を教えてください。

ダイワボウ情報システム様との具体的な商談や契約状況については非開示となりますが、本提携については当社のパートナー戦略においても重要であると考えております。現状では、販売ネットワーク拡大に向けて詳細を詰めている段階にあります。

【参考】IT専門商社最大手のダイワボウ情報システムが「SPIDER+」の取り扱いを開始
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/062ecf71/15d6/4289/af6b/c69d6ca0c4a9/140120260302573490.pdf>

Q9：新たなサービス展開について

AIやロボティクスなどのテクノロジーの発展を踏まえて、将来的に新たなサービスをリリースする計画や可能性について教えてください。

フィジカルAIなどの発展がめざましいテクノロジー領域は、建設現場を変革する重要な技術と捉え、当社でも注視しております。

しかしながら、将来的にハードウェアの技術が進展したとしても、建設現場の複雑な環境において完全無人化は難しく、必ず「人と技術の協働」、つまり最終的な判断や管理には人が介在すると考えています。

重要になるのはデータで、当社がこれまで蓄積してきた「豊富な施工データ」が生きてきます。単にハードウェアを導入するのではなく、当社の強みを活かして人と最新技術をシームレスに繋ぐ、新たな価値提供を検討してまいります。

Q10：業績予想に対する見通しについて

通期計画に対する売上高進捗を踏まえて業績予想の達成に関する見解を教えてください。

上期累計の売上高は2,642百万円、通期予想5,900百万円に対する進捗率は45%です。

進捗率が50%に届いていない点についてですが、当社はストック型のビジネスモデルであり、ARRが積み上がるにつれて売上は期の後半に大きくなる構造にあります。この進捗自体は想定範囲内と捉えております。

そのうえで、下期に向けた材料を3つ申し上げます。1つ目は、7月単月（管理会計ベースの速報値）でARR成長率が10%超に回復していること。2つ目は、既存顧客からの純増ARRが第2四半期に165百万円まで拡大し、積み上げてきた商談が着地し始めていることです。

最後の3つ目が、スポット売上高です。上期累計で108百万円、前年同期の26百万円から約4倍に伸びております。鴻池組様との共同開発のように、プロフェッショナルサービスによる受託開発案件やBPOサービスが成長に貢献しております。なお、スポット売上高は案件ベースの売上であり、上期の108百万円のうち89百万円が第2四半期の計上です。四半期ごとの振れは大きく、ストック売上高とは性質が異なる点も補足いたします。

必要な材料は揃いつつあると考えており、通期業績予想の達成に向けて、下期も着実に積み上げてまいります。

Q11：ベトナム子会社の事業休止について

ベトナム子会社の事業休止に伴う海外展開の方針について教えてください。

現在、ベトナム子会社については事業休止に向けて手続きを進めております。

5月27日の適時開示にも記載のとおり、海外展開が当社の長期的な市場拡大において重要な投資であるという考えに変更なく、東南アジア諸国への展開、並びに新たな注力国の選定・開拓など、海外展開は継続してまいります。

【参考】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
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/6963aa92/d6ec/48cc/abc2/657ea086656c/140120260526548550.pdf>

Q12：S+Traceについて

S+Traceに対する顧客の反応等を教えてください。

S+Traceは資機材管理のサービスで、本年3月に提供開始しました。RFIDタグを活用し、資機材の手配状況や搬入予定が見える化するものです。

お客様の反応として多くいただく声は、資機材の管理がこれまで経験と勘に依存していた、という声です。「どこに何があるか分からない」「不足や紛失が起きる」、こうした課題は現場で長く放置されてきた領域であり、可視化そのものに価値を感じていただけます。

一方で、提供開始から約半年の段階であり、まだ導入を広げていく途上にあります。実際に使われることを優先しており、お客様の声を反映しながら機能を磨いている段階です。今後の展開状況につきましては、あらためてお知らせできるようにしてまいります。

【参考】スパイダープラス、建設現場の資機材情報管理システム「S+Trace」を提供開始
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/5a341736/ce0d/4791/8110/8e2e69c668f9/140120260304575907.pdf>

Q13：ARR成長の再加速について

7月のARR成長加速要因として、商談の進捗、サービス価格の改定、その他の要因が大きく影響しているか教えてください。

いずれか一つの要因ではなく、複合的なものと捉えております。

前年下期から積み上げてきた商談の進捗、7月に実施した部分的な価格改定が重なった結果と捉えています。それぞれの寄与額については開示しておりませんが、いずれも下期に向けて継続的に効いてくる要素であると考えております。

Q14：機関投資家とのIR面談状況について

IRにおける国内外の機関投資家との面談状況を教えてください。

時価総額の変化により面談件数は上下しておりますが、国内外の機関投資家の皆様と継続的に面談の機会をいただいております。

面談で多くいただく質問は、成長性と収益性に関する質問です。成長性については、成長率の再加速がいつ数字に表れるのか。収益性については、AIを活用した生産性改善がどこまで効いてくるのか、そして、その両立をどう図るのか。この3点が中心です。

引き続き丁寧に対話を重ねてまいります。

Q15：株主還元方針について

配当や自社株取得の方針について教えてください。

現時点では配当および自社株取得を実施しておりません。

成長のための事業投資を優先するフェーズであることを前提に申し上げますと、株主還元に関しましては、将来の成長に不可欠な事業投資と財務の健全性維持に必要な資金を確保した上で、株価水準や資本効率等を総合的に勘案し、機動的に実施する方針です。

取締役副社長によるご挨拶

本日は決算説明会にご参加いただきありがとうございました。

営業利益は通期業績予想を上回る水準で着地いたしましたが、私たち事業の目的である「建設業界の課題解決」に照らし合わせれば、我々が提供できる価値や開拓すべき余白は、まだまだ大きく広がっていると認識しております。決して現状に満足することはございません。

足元の7月の状況も踏まえ、下期はさらなる飛躍に向け、売上高及びARRの成長性の向上に全社一丸となって力強く邁進してまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、引き続きのご支援とご期待を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。本日は誠にありがとうございました。

以上