

# スパイダープラス(4192)

## 製品

- S+BIMの評判がいい
- S+Reportが好調。次の柱に??現場から紙をなくす!
- オプション機能は指摘管理が一番売れている(ピフォーアフター)
- リニューアル版
  - SPよりはるかに高い価値あり。価格は検討中
  - 海外の反応も良い
- Android版は?→国内はなし
  - 海外では必要
  - iPhoneはセキュリティが良い

## ID数の推移

- 大型商談があると段階的にIDが増えていく。プロジェクトが発生すると増えていく
- 3月に休止がある。大型が影響
- 1Qは弱い
- 解約率は低い 0.7%
- 2024.1Q時点で1/10しか市場をとれていない→伸びしろ
- 現場導入から全社導入まで3年くらいかかる

## 事業環境

- 2024年問題
  - 残業45時間まで。罰則は半年の懲役または30万円
  - DX化への反応が高くなっている(危機感)。ただし、自社の社員が使えるか?を不安に思っているよう
  - 中小企業が増える。問題が顕著化→下期に需要増加
  - IT補助金
  - ロビー活動している
- 人件費高騰、資材高騰
- プラント業界のポテンシャルは? → 15万人~20万人程度と推測。3割くらいの売上にしたい
- 紙が多い。潜在ニーズは高そう
- 新規に参入できそうな市場はあるか? → まだまだある。食品工場、ラインがあるところ。機会のメンテナンスあり。困面あり
- 不動産管理業界への展開は? → 森ビルは使っている。ビルメンテナンスに使われている
- インフレや景気後退による影響は? → 全く影響ない。逆にチャンスに! 人材不足を解決! IT/DX投資をやめることはない

## その他事業

- ベトナム子会社
  - 2024年3月に設立
  - ベトナムはDX化が進んでいない
  - ベトナムは面白い国。スタッフのリテラシーが6年前よりかなり高い。コミュニケーションが大好きでスパイダープラスと相性良い
  - 海外契約は数十社程度。ベトナムはSAMで200億円を見込んでいる。現地の建設業者さんとの関係を強化
  - ARRの5%程度が中期目標
  - FY2027以降に期待
  - タイも狙っている?
- 自治体DX
  - 富山の検証実験は? → これからでる。具体的には橋の点検とかもデジタルで管理している
  - 他の自治体に営業しやすくなった
  - リードタイム長い。結構な数の自治体と話をしている。意見ももらっている
- コプロHD
  - 年間1,000名が使い方を覚えてくれる。未導入の大手の紹介も期待できる

## 備考

- 政府にロビー活動している。IT補助金など使いやすく、また予算も大きく
- リードの創出、活用実績は全体の10%くらい
- 補助金の申請はカンタンにしすぎると詐欺が増えるよう...
- 機関投資家の問い合わせや面談数は? → いままで以上に新しい面談あり。マーケット環境の質問が多い
- 競合
  - アンドパッドは戸建、スパイダープラスは非住宅がメイン
  - PLANETS (Arentと高砂熱学工業)とシステムはかぶる? → かぶらない
  - CheXが最大の競合?

## カプスルMemo

- 赤字ばかり話題になり、数値の中身をみていない(先行投資への理解が低い)
- 売上伸びているのに、切り離し事業を考慮しないで伸びないと思っている
- ライバルサイト(ANDPAD)と比較し、勘違いしている
- 競合している部分はほぼない。コンペで先日、事業部ごとにスパイダープラスとアンドパッドが使われた
- 業界を変えるチカラあり(残業代の削減)
- オフラインで使える。災害関係なし。ネットあるところでアップロード
- TAM(タム)が大きい
- 自治体への販路、海外への販路
- 決算説明の動画視聴数が130名~200名程度と少ない(注目されていないのでチャンス)
- 海外投資家が保有
- 従業員が一年ちょっとで倍近く増えている(契約数が5倍になっても大丈夫な体制へ)
- 利率が高い
- 現金をたんまり持っている
- 代表
  - あたまの回転が早い
  - リアルタイムで質問を受け付けて、十分なボリュームで返答していく...凄い
  - 魅力的な人物像
  - 使命感を持って取り組んでいるのが分かる
  - 社長は持ち株を売らず。株主と同じ視点で経営できる
- X(Twitter)
  - 最大の問題は社長Twitter(株主への言及と下げ)。ほんとと言及するのやめて欲しい(二度、返信とDMで提言)
  - Xの発言(文字)と実際に話をされているときの印象が違う。Xしか見ていない人にはかなり誤解されたいそう(こちらとしては投資チャンス)
- 懸念事項
  - 信用買いが多すぎる
  - 株価が上昇しづらい...
  - 代表のX退場以降の情報発信力

## 会社概要

- 社外役員を増員(2024年3月)
- 役員は株を買いますか? → みな現在の株価(560円)には納得していない。経営陣は株の購入よりやらなきゃいけないことがある
- IR:https://spiderplus.co.jp/ir/
- IR担当 石田さん
- CFO 藤原さん

## 売上高

- SaaS業界の評価は下がっている(マルチプル×4倍程度)
- バーチャルSaaS
- 3Q、4Qで伸ばす(下期偏重)
- YonYで40%~を目指す
- ★ KPIはARPU(顧客単価)
- ARPUはどこまで上げられる? 4,000円 → 始まったばかりで伸ばす余地あり。デジタル化が加速するであろう
- リソースは建築9割、プラントと自治体で1割
- BPaaS(BPOのSaaS)
- BPO事業の売上高が伸びる
- 竣工シーズン前に休止IDの復活など
- 下期に売上が集中する

## 利益

- ★ 四半期黒字化、FY2024下半期
- ★ 通期黒字化、FY2025期中
- 限界利益率65%、売上総利益率84%
- 先行投資(人的投資)、FY2024は採用に比重
- 中期財務モデル: 売上総利益率 65~70%、営業利益率 20~30%、販管費率 35~40%

## 株価対策

- 黒字化して剰余金が充分になってから
- 配当は?
- 黒字をきっちり確保してから。今大事なのは早く成長すること
- 自社株買いは?
- プライム上場への基準クリアの準備も進めている
- ストーリー変わらぬ限り売らない
- 機関投資家
- 面談ではマーケット環境の質問多い

## ARR 50億円(2024年)

新規顧客

期間	新規顧客数
FY2023 Q1	3,892m
FY2023 Q2	3,999m
FY2023 Q3	5,078m
FY2023 Q4	6,808m
FY2024 Q1	8,256m

2023. Q3から新パッケージプラン

パリューアップ提案が伸びる

ARR50億円には8.5万IDが必要

ARPU(客単価)は順調に増加

FY2024下半期から成長加速の予定

時価総額2,000億円がターゲット?

★ ARR100億円の目標はFY2026~2027

評価されるか? ARR×20倍?

利益はまだまだ 営業利益+5%?