

SpiderPlus & Co.

2024年5月14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及びアーカイブ動画公開のお知らせ

開催日時	: 2024年5月13日(月) 20時00分～22時00分
本件に関するお問合せ先	: スパイダープラス株式会社 経営企画部IR担当
メール問い合わせ先	: ir@spiderplus.co.jp
電話問い合わせ先	: 03-6709-2834

決算説明会の質疑応答書き起こし：次頁を参照下さい

決算説明会のアーカイブ動画：<https://youtu.be/f8sNAGHsENI>

(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舍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。

【質疑応答書き起し】

参考：FY2024.Q1 決算説明資料（2024年5月13日開示）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/7ecbd6d7/0081/404b/85b4/680e4088cbdf/140120240513593289.pdf>

市場環境・競争環境について

質問1（関連法規制について）

閣議決定された建設業関連の法改正が貴社に与える影響を教えてください



2024年の残業上限規制適用に伴うDXニーズの拡大は2024年下期から2025年移行も一定期間続くと考えています。

長時間労働が是正されても現場の人手不足は深刻化すると想定されるため、生産性の更なる向上は必須です。

この更なる生産性向上を進めるための法改正が閣議決定されたものであり、定量目標も明記されています。生産性向上に関する継続的な需要拡大に繋がると期待され、当社にとって追い風になると考えます。

質問2（「建設2024年問題」による需要増加見込みについて）

「建設2024年問題」による需要増加をFY2024下期以降と考える理由を教えてください。

これは、実際に残業時間上限規制が始まらないと動かない企業も多いことや、常態化している長時間労働、様々な制約条件から業務を大きく変えることが難しいなど、なかなか労働の是正に向けた取り組みが進まないのではと考えています。お客様からも、建設現場の切迫感が思ったよりも足りないという声を多くいただいております、当社も同じように感じています。

残業上限規制が適用され、今後当該規制対応に伴う課題が顕在化していくと考えております。実際に当社においても、4月以降問い合わせが増えてきています。リードタイムを踏まえ、下期以降に需要増加を見込んでいます。

質問3（「建設2024年問題」に対する建設業界の取組み状況について）

「建設2024年問題」に対する建設業界の取組みについて、各営業拠点のエリアごとの違いを教えてください。

札幌、仙台、名古屋、大阪（関西支社）、福岡に営業拠点を設けており、各地域に一定規模の建設企業様がそれぞれいらっしゃいますが、「建設2024年問題」に対する対応状況は企業ごとに様々です。

数年前から「建設2024年問題」に取り組みDXを進めている企業様もあれば、働き方改革に着手できていない企業様もありますので、現在当社は生産性向上や長時間労働の是正に感度が高い地場建設企業を中心に開拓を進めています。

（地方建設企業様のび当社サービス活用事例）

【インタビュー】地方建設業も成長しないと生き残ることができない！室蘭のゼネコンがピンチから一転、地域トップクラスに成長できた理由とは？／株式会社内池建設

<https://spider-plus.com/case/uchiike-k/>

【インタビュー】目標は「現状維持」、だからまずはやってみる。札幌のサブコンが「当たり前」にデジタル化を推進できる理由とは？／株式会社ダンテック

<https://spider-plus.com/case/dantech2/>

【インタビュー】「業務効率化できない企業は淘汰される。」苫小牧のゼネコンが語る、自ら活躍できる若手が育つ理由とは？／盛興建設株式会社

<https://spider-plus.com/case/seikoh/>

質問4 (建設会社の自社開発ソフトウェアと比較した、SPIDERPLUSの強みについて)

大手建設会社は、自社でソフト開発しているところもあると思いますが、自社開発ソフトウェアと比較した際の強みを教えてください。

自社開発ソフトウェアに見られる単一機能または少数機能に特化したソフトウェアとSPIDERPLUSの差別化できています。

施工管理業務については、自社だけで完結する業務は少なく、ゼネコン・サブコンの業種を問わず現場単位で使えるソフトウェアの開発は相当な労力がかかります。

さらに、自社開発した場合、保守費用だけでなく、業務変化・進化に合わせたカスタマイズも自社が必要となります。

また、自社だけ業務効率化を進めても多数の建設企業が関与する建設現場の業務は効率化せず、各建設企業の共通化している業務はまだたくさんあるため、そのような業務を標準化しIT化することにおいてはSaaS (SPIDERPLUS) のほうが合理性があると考えています。

各社の業務に合わせたカスタマイズやシステム間連携等も必要なため、プロフェッショナルサービスやBPOサービスも個別に組み合わせたご提案もしております。

業績について

質問5 (FY2024.Q1のID進捗について)

FY2024.Q1のID数について、伸び悩んでいるように見えるが、「建設2024年問題」による需要拡大は始まっていないのでしょうか。ID増加数について見解を教えてください。

既存顧客・重点顧客の浸透を進めている中で、IDの一括導入案件よりもSPIDERPLUSをさらに活用するためのオプション機能導入等の付加価値提案が順調に進んだこともあり、ID数増加よりもARPU上昇が成果に繋がっています。

また、FY2024.Q1は、大型現場の竣工に関連して想定以上の休止IDもありました。

休止IDについては、次の現場が始まった際には再度ご利用いただけるユーザーであり、そ

の戻りはFY2024下期となると見込んでいます。第2四半期も引き続き、IDよりもARPU成長が強い傾向になると想定しています。

また、今期の重点施策として「シェア拡大」を掲げており、中小企業の需要拡大を取り込むのみでなく、大手既存顧客への浸透も重要であり、特に大手顧客に対するアカウントプランニングを強化しています。

当社では、導入後3～4年目にかけて顧客内でのユーザー数が大きく増加するという傾向があるため、昨年までに取り組んだお客様ごとの現場導入実績を全社導入に繋げていくことにも取り組んでいます。

こうした顧客ごとのアカウントプランの進捗に応じて、ID数が増加する顧客もいれば、オプション導入が先行する顧客もいるため、結果として第1四半期のみを切り取った場合にはオプション導入による影響が大きいと評価しています。

残業時間上限規制により顕在化するDXニーズを取り込む

DXニーズの取り込み

強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用



*1: 特定建設業許可事業者数は、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。施工管理ツールの導入企業は、当該事業者数に当社独自調査における施工管理ツールの導入割合を乗じて算出。
 (当社独自調査は右記参照。https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587)
 © 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

開拓した重点顧客の浸透

前期に積み上げた現場導入実績を全社導入へ繋げる



質問6 (FY2024の業績達成の見通しについて1)

FY2024.Q1の売上高進捗は現場竣工シーズンの影響もあって、進捗率22%、予想どおりとのことでした。しかしながら、FY2022.Q1及びFY2023.Q1の進捗率は23%で、それぞれ通期で業績予想に対して未達の進捗でした。

計画未達の決算期と同等の進捗率でも、今期の計画達成は見込めるのでしょうか？

計画達成に向けて、成長戦略を着実に実行しております。

また、2021年以降「建設2024年問題」を契機とした需要増加を見越した先行投資を進めており、高まる需要を確実に取り込み、大きな目標に向かって計画達成できるよう、邁進しております。

大手既存顧客1社1社に営業計画を立案するアカウントプランニングの実施などを行い、FY2024.Q1でもしっかりと種まきができたと考えています。

また、決算説明資料のFY2022.Q1及びFY2023.Q1の進捗率は、各期の業績予想に対する進捗率ではなく実績ベースの進捗率（年間売上高実績に対する四半期売上高実績の進捗率）であり、この実績ベースの進捗率とFY2024.Q1業績予想に対する進捗率は同水準である点も補足いたします。

質問7（FY2024の業績達成の見通しについて2）

2024年度からの残業時間規制を控え、また、社長の意気込みや2024年度の決算見込みからすると、売り上げの伸びが少なく、物足りないように見えます。今期の目標は達成できるのでしょうか。やる気ではなく、達成できるだけの根拠はあるのでしょうか

ご指摘の通り、新規IDの獲得が伸び悩んだFY2024.Q1と考えています。外部環境要因としては、中小企業の需要立ち上がりなどが挙げられますが、当社ではIT導入補助金の認定事業者認定いただいたり、販売パートナーとの取り組みを強化するなど行っています。中小企業のみでなく、重点顧客の浸透によるID増加がいつ表れるか予測しづらいものの、下期には表れてくると考えています。

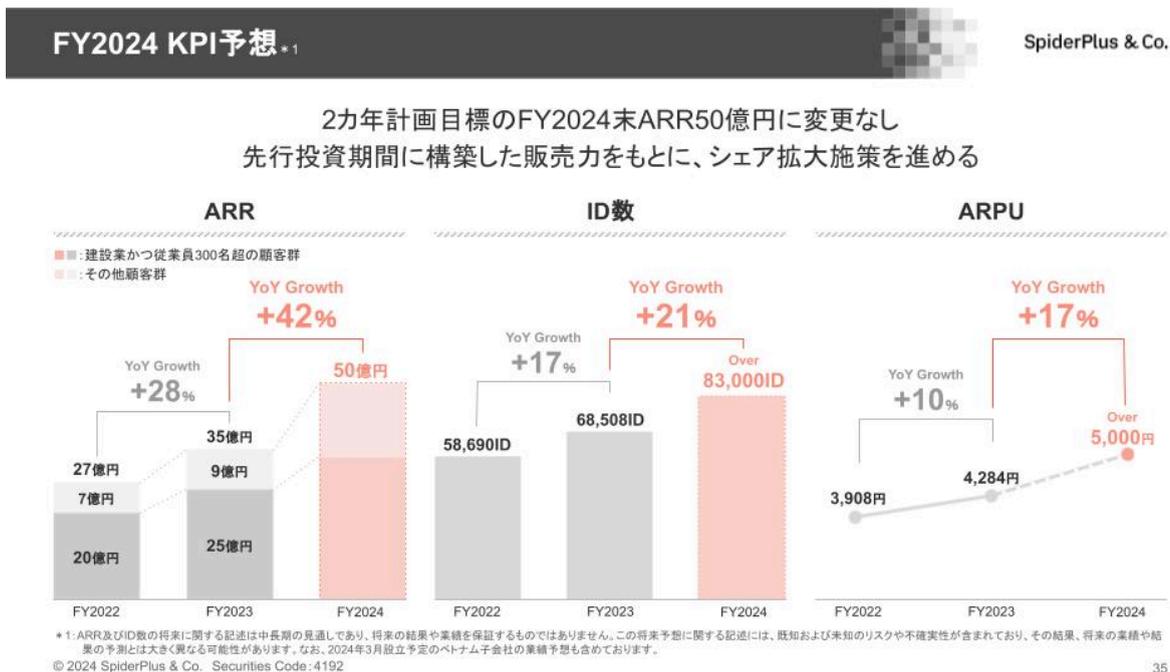
質問8（FY2024業績予想について）

今年度ARR50億達成に向けて、ここから成長を加速させる必要があるかと思えます。まず、FY2024下期で成長が加速する理由を教えてください。
労働時間の上限規制が開始になる直前期であるFY2024.Q1が最も成長するのではと考えています。次に、FY2024のARR50億目標達成に向けて、ID数、ARPUをそれぞれどのように伸ばしていくのでしょうか、また差し支えなければ既存重視、新規重視、ID数目標、ARPU目標など教えてください

長時間労働の常態化や人手不足、などが複合的に絡んでいるなかで、残業時間上限規制に対して明確に動いていない業界を我々が先導していくことを考えています。

ID・シェアの獲得既存の増加が大切なドライバーとなる。目標に関しては下記資料をご確認下さい。

(参考：2023年12月期通期決算説明資料より抜粋)



質問9 (人的投資の拡大に伴う採算性の変化について)

採用強化によって販管費が増え、採算悪化を懸念しています。

採用基準は高い水準に置いており、その中で能力も志も高いメンバーに入社いただいています。「社会課題の解決」に熱い思いをもつ、多様な人財を集め、既存社員も含めた全社員の自律的な成長とポテンシャルの最大化、個人の挑戦と成長を持続的かつ非連続の成長につながる組織戦略が今後重要となります。

これらのイネーブルメント施策やオンボーディング施策を組み合わせた採用・組織戦略（HR戦略）を実行しながら採用を強化しており、やみくもな採用はしておりません。

また、採用した人員の立ち上がり、既存社員ふくめた各人の成長、組織コンディションを踏まえながら、投資規律を持ちながら先行投資を実施しております。

現在は規模拡大フェーズでもあり、下期以降はペースも鈍化するため、採用が一巡するタイミング＝生産性向上フェーズに移行するとご理解下さい。

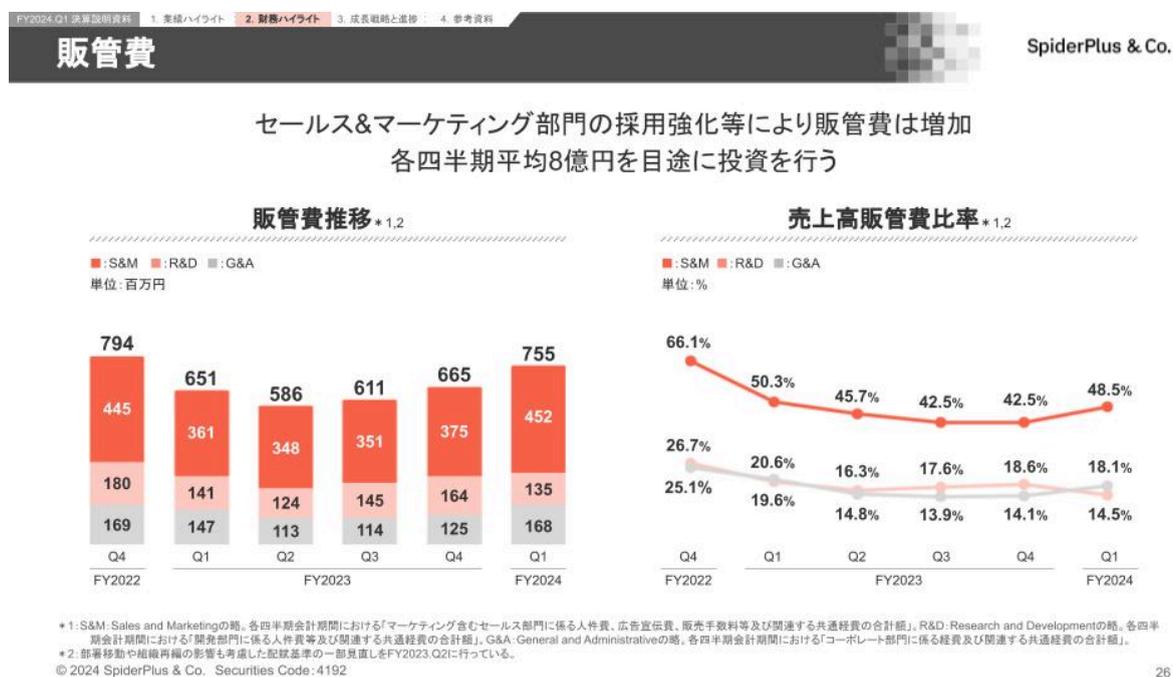
参考資料：スパイダープラス、人的資本レポート公開のお知らせ（2024年4月1日公開）

<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/8596/>

質問10（FY2024.Q2以降の販管費見通しについて）

FY2024.Q2以降の販管費の見通しと、販管費を抑える施策があれば教えて下さい。

販管費は四半期平均8億円を目途に投資していきます。これは毎四半期8億円に抑えるということではなく、年間を通じての平均とご理解下さい。また、採用含め、投資規律をもった計画的な投資を行っていきますので、投資対効果が見合わないものは実行しません。



質問11（黒字化時期と先行投資の方針について）

今後の収益推移の想定では四半期単位で黒字化するの第3四半期頃は可能になるか、教えて下さい。また、生産性向上フェーズへの切り替え時期は2024年下期ということの間

違うのか、FY2024上期で2024年問題に向けた投資が完了し、下期以降は大幅収益改善すると見込んでよいか、教えてください。

通期の黒字化は計画通りFY2025通期と考えています。

黒字化時期については、採用の進捗や売上高成長の状況によりますが、仮に当期に四半期黒字化を達成できるほど売上高の成長が加速するということは、想定以上に事業が成長しており、市場も大きいということになりますので、その場合は黒字化よりも投資を先行させる可能性があります。

生産性向上フェーズへの移行は年内中にはと考えており、生産性向上フェーズに入り、ARRが積みあがるなかで損益は改善していくものをご理解下さい。

なお、2024年で先行投資期間としては一区切りと考えておりますが、将来の成長に向けた投資は引き続き実行していく点は補足いたします。

事業について

質問12 (新プランの内容について)

決算説明資料に記載されていた「新プラン」の内容と、目標について教えてください。

新プランは、従来の基本機能に使用したいオプション機能を追加する方法から、業種別に必要な機能をパッケージ化したものになります。

現在、新規で契約いただくお客様には新プランで契約いただいているので、新プランでの契約顧客が増えれば増えるほど、ARPUの向上要因の一つになっています。

新プランの目標については、既存のお客様の切り替えも重要になってくるため、具体的な目標は開示しておりませんが、お客様の生産性が向上が高い機能を業種別に組み合わせたパッケージとなっておりますので、サポート体制も合わせることで、長期的には既存のお客様にも切り替えていただけるものと考えております。

FY2024 Q1 決算説明資料 1.業績ハイライト 2.財務ハイライト 3.成長戦略と進捗 4.参考資料

SpiderPlus & Co.

補足 新プランについて

業種別に必要な機能を組み合わせたパッケージ型の提供プラン
FY2023.Q3から提供開始

© 2024 SpiderPlus & Co. Securities Code:4192 17

質問13 (Android版の開発について)

現在iOSのみでAndroidで使用はできないかと思いますがiOSのみの依存で、リスクマネジメントの観点としてどのように考えておられるのでしょうか。また現在も、顧客からAndroidへの展開要望等は無いのか、教えてください。

セキュリティ等の観点からiOSを標準端末として使用する顧客が多く、国内からの要望はほとんどありません。一方で、ベトナムなど、東南アジアへの展開を考えると必須と考えており、海外展開に向けたAndroid版の開発はすでに進めています。

質問14 (「建設2024年問題」に関連した営業方法について)

「建設2024年問題」への対応でSPIDERPLUSを導入するにあたって、下期に導入してもその年の総残業時間の削減効果は限定されると思いますがこの認識は正しいでしょうか。いつまでに導入すれば今年度このくらいの削減が期待できます、などのシミュレーションや営業はすでにやっているのか、あるいは法的な問題でそうした営業トークは難しいか、差し支えなければ教えてください。

今年度どのくらい削減できますなどの具体的なシミュレーションを営業時に行っておりますが、どのタイミングで導入したら、どのくらいの効果が出てくるのかは、都度変わってくるので、できるだけ早めに導入いただくことを勧めておりますが、導入障壁があるのも事実なので、丁寧な提案や営業活動に努めております。

質問15 (海外事業／ベトナムにおける以上シェアについて)

ベトナム展開に関して、既にある程度シェアがあるのでしょうか。もしくはベトナムでは他社含め建設DX自体が現時点で全く浸透しておらず、これからスタートという感じなのでしょうか？

ベトナムに子会社を設立した理由は、東南アジアの現地企業にまでSPIDERPLUSを広げていくためです。これまでは、東南アジアに進出している日系建設業の開拓が中心でしたが、ベトナム子会社設立を契機とし、日系建設業に限らず現地法人の開拓も強化します。

現地で直接お客様の声を聞くと、アナログな業務運用を行っている会社がまだまだ多く、SPIDERPLUSのような施工管理ツールを使っている会社は少ない印象です。

マーケット開拓フェーズでもあるため、顧客の反応は様々ですが、その中でも「良い反応」をいただいている顧客も多くいます。

質問16 (海外事業／海外事業のポテンシャルについて)

黒字化後はいかに海外を伸ばすかが成長の鍵になると考えています。海外展開では中期的にARRの5%を創出するという記載ありましたが、海外の伸び代はその程度でしょうか。

海外展開での全ARRに対して5%創出するという事が中期的な目標です。まずはベトナムでの事業展開が重要と考えており、その結果がさらなる伸び代に繋がると考えています。国内事業においても建設DXマーケットは転換点を迎えており、事業機会が多くあるため、国内事業で成長率を高めることを優先しながら、現段階から海外事業を育てて行く方針です。

質問17 (BPaaSの事例について)

BPaaSの提案を本格化とありますが、具体的な事例を教えてください

ゼネコンの配筋検査やサブコンの照度測定や風量測定など、検査準備でご利用いただく事例が増えています。BPaaSは、過去にBPOサービスを利用いただいているお客様を中心に提案、ご利用いただいています。

質問18 (知財戦略について)

新たな特許取得を推進する目的を教えてください。他社に特許を活用いただき、特許使用料に関する収益を上げることまで考えていますか。

当社は特許などの知的財産権をプロダクト及びサービスの競争優位性を高めるために取得しており、特許収入を獲得するために特許を取得したわけではありません。建設DXが世の中に広がり一般化したタイミングでは選択肢にはなりません。

(参考：スパイダープラスの知財戦略の方針について)

<https://spiderplus.co.jp/about-us/ip/>

質問19 (富山県との実証実験プロジェクトについて)

富山県の実証実験を終えて公共インフラの施設管理業務で特徴的な SPIDERPLUSの効果はどのようなものか

建設業界と同様に、インフラ施設の保守メンテナンスの管理でご利用いただいています。自治体の業務では、まだまだ紙ベースで業務されている企業が多いため、そのペーパーレス化などにご利用いただいています。

参考資料：スパイダープラス、富山県の「Digi-PoC TOYAMA (デジポックとやま)」の実証実験プロジェクトに採択 (2023.9.15)

<https://spiderplus.co.jp/news/news-release/8217/>

質問20 (他社サービスについて)

貴社顧客の大手空調設備工事会社が建設DX事業を営む開発会社と業務効率化システムを共同で立ち上げられています。スパイダープラス社の事業エリアとかぶる部分もあり解約が予想されますが、この点について考えを教えてください。

他社サービスについて細かく言及することは避けたいのですが、直接的にかぶる部分はなく、現在のところ解約等につながる恐れはないと考えております。

質問21 (プロフェッショナルサービスとBPOサービスの違いについて)

プロフェッショナルサービスとBPOサービスの違いは何でしょうか？それぞれ対顧客で具体的に動いているものはありますか？

プロフェッショナルサービスは幅広いサービスとなっております。例えば顧客の基幹システムとのつなぎ込みなどがあります。特にエンタープライズのお客様には全社導入を加速させる効果があります。

浸透率が芳しくないお客様に対しては、全員で使えるようなアドバイスや個社別の開発対応なども進めてまいります。

BPOは現場で行われる検査業務の事前準備の代行となっており、実際に話しを進めている企業は複数あります。

質問22（現場監督意外のユーザーについて）

ARPUの向上は順調だとお見受けしましたが、ID数の減少が目立ったと思います。現場作業員だけでなく、その他バックオフィス系の方々にもサービスを拡大していく予定はないのでしょうか。

ID数が減少したわけではないが、伸びが芳しくなかった結果になります。

バックオフィス向けのサービスではありませんが、S+Partnerという機能は現場の作業員の方が現場監督と共有できる機能となっており、伸長しています。

質問23（休止IDの取り扱いについて）

休止中のIDの会社さんは、その間スパイダープラス自体に触れることはできないということなのでしょうか。その期間でよりスパイダープラスを熟知してもらうようなことはできるのでしょうか？

休止ID数が増加との事ですが今後休止ID数の開示予定はありますか？

休止になったIDでは触ることは出来ません。その期間で覚えるための施策は考える必要はありますが、現場予算での契約が多いので休止をせざるを得なくなっているユーザーが多いが、将来的には現場予算ではなく企業単位の予算で使用していただけるように進めていると同時にずっと使えるサービスにしていくことを考えております。休止IDの開示は現在考えておりません。

質問24（長期の目指す姿について）

5年後、10年後どんな会社になっていますか？

5年後は時価総額1,000億円企業を超える企業になりたいと考えております。

10年後は新たなサービスをどれだけ作れるか、グローバル展開をどれだけできているかで大きく変わってくるので、しっかり考えてまいります。

質問25（解約と休止の違い、IT導入補助金の実績について）

解約と休止の違い、IT補助金が売りに与えるインパクト、IT補助金の活用実績件数を教えてください

解約と休止の違いについてですが、解約は顧客が完全にSPIDERPLUSに関する契約をやめること、打ち切りとなること、休止は稼働している現場の竣工などで一旦利用しなくなることです。

IT補助金につきましては、今期は前期よりIT補助金を活用いただく企業も増えていますが、中小企業が中心なので、事業インパクトとしてはそこまで大きいものではないです。活用実績件数については非開示ですが、新規契約企業の10%未満とご理解下さい。

IT補助金の要件は緩和傾向にありますますが一定の要件もあるため、IT導入補助金に関心をもっていたいただいた全ての企業が導入できるわけではありません。とはいえリード獲得や知名度向上には一定の効果があります。また、IT補助金を導入するための活用する計画・効果を算定する必要があるため、SPIDERPLUSをより深く使う事例にもなり、そこからの横展開もできますので、ひとつの事例としては大きくないですが、リード獲得という目線で考えると効果が一定出ていると考えております。

質問26 (コンサルティングサービスについて)

コンサルティングサービスの提供が開始とありますが、立ち上がり状況を教えてください

コンサルティングサービスは既に受注している実績もあります。また、業務提携や協業先とも連携し、リソースの確保を進めています。コンサルティング案件の他、システム間連携の相談など、プロフェッショナルサービスに関する案件は足元で増加しており、立ち上げは順調です。

株式関連・その他

質問27 (配当開始時期について)

配当はいつになるか教えてください

黒字化してさらに利益剰余金が十分に確保された段階での配当を検討する方針です。現時点では、事業機会が大きく、M&Aなども含めた成長投資を優先すべきフェーズであり、その方が株主の皆様のご利益に繋がると考えておりますので、投資による事業成長を優先します。

質問28 (プライム市場への上場見通しについて)

プライム市場へ上場する場合の事業規模など、目指す姿（ビジョン）を教えてください。

プライム市場へ移行するための形式要件と実質的審査基準を達成できたタイミングでなるべく早くプライム市場に移行したいと考えています。

特に業績要件を満たすにはもう少し時間はかかるのですが、その間にも経営管理体制の更なる強化は今からでも着手できるため、すでに経営体制の変更や管理部門の強化も進めています。

2024年3月には、社外役員を増やしガバナンスを強化するなど、事業進捗のみならず経営体制の強化も行っています。

参考資料：【お知らせ】スパイダープラス、新たな経営体制を発足（2024.3.26）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/cf76a94e/d255/4940/900b/ae5307e6d88e/140120240326559897.pdf>

質問29 (業務提携・M&Aの方針について)

業務提携やM&Aなどは今後どのように考えていますか？

重要な成長戦略と考えており、経営戦略やポートフォリオを鑑みて今後も検討してまいります。以前にリリースしたダットジャパン様等とのプロフェッショナルサービスもしっかり進め、今後もパイプラインを形にしていきます。

様々な企業やサービスとの連携なども候補として検討しております。

質問30 (採用状況について)

従業員数について、G&Aが増えておりFY2024.Q1からミドルオフィス部門を集計しているみたいですが、ミドルオフィス部門の役割は何を重視していますか？また、育児休業取得率はどのくらいですか？

SPIDERPLUSは単一事業で、ミドルオフィスはバックオフィスに寄せていくフェーズであると考えています。請求関連や展示会の開催支援、ブランディングなどをミドルオフィスと社内では呼んでいます。

育休取得率は女性100%、男性で60%以上となっており、直近では100%に近い状態です。ライフイベントに立ち会い、送り出すことも会社の使命と考えております。

質問31 (IR活動の状況について)

2024年の本番が始まり、機関投資家や海外投資家からのアポイント等は以前より増えてますか？また、反応がどんな感じか教えてほしいです

2024年2月の決算発表後のアポイント件数は直近1年間のなかで最も多かったです。今後の成長可能性に期待する内容が多く、当社が建設2024年問題などの事業機会をどう捉えていくか等、ポジティブな話が多いです。

質問32 (鉄道会社によるSPIDERPLUSの活用について)

ホームページの企業ロゴに近畿日本鉄道がありますが、どのような使い方をされているのでしょうか？その他の鉄道会社にも広がるのでしょうか

保守・メンテナンスで使われています。その他の鉄道会社にも広がることは十分に考えられます。

CEOによるご挨拶

本日もありがとうございます。上場して丸3年がたち、4年目となりました。当社は、これから拡大する2024年問題需要を取り込むべく、様々なチャレンジをしてきました。今期はこれまでで最大の成長をしなければいけません。そして、それ以降も高成長を続けられるように頑張っまいります。引き続きスパイダープラス株式会社をどうぞよろしく願い申し上げます。

以 上