



SpiderPlus & Co.

ビジネスグループ
採用関連資料

スパイダープラス株式会社

Table of Contents

- バーチカルSaaSであるスパイダープラスの面接の前に知っておくと得する話
- 業界を変えるスパイダープラスのサービス
- スパイダープラスのオンボーディング・社内研修
- 社員インタビュー

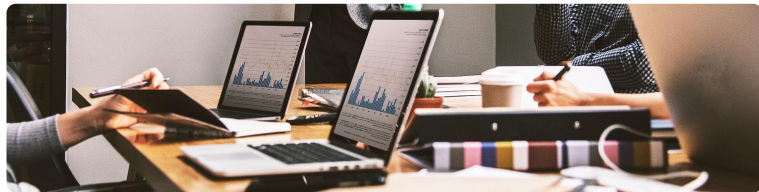
バーチカルSaaSである スパイダープラスの 面接の前に 知っておくと得する話

バーチカル（Vertical）SaaSは特定の業界・業種をターゲットとしその業界全体を改革し「業界の負」を解消していくITサービスです。

その、バーチカルSaaSの営業を経験するとどんなスキルが身につくのか？を深堀りします。



SaaSとは？



よく「SaaS」と比較されるサービス形態に「パッケージ」と「オンプレミス」があります。ごく簡単に違いを記します。

パッケージ	ソフトウェアを購入・インストールして使う「買い切り型」 運用コストや工数がおさえやすいが、カスタマイズ性が低い
オンプレミス	自社のサーバ内でシステムを管理・運用し、システムを利用する仕組み 運用コストや工数は掛かるがカスタマイズ性が高い
SaaS	クラウド上にあるソフトウェアをインターネット経由で利用するサービス 運用コストやカスタマイズ性はパッケージに近い インターネット環境があればどこでもアクセスができる

意外かもしれませんが、実は**SaaSのサービスは個社別のカスタマイズが難しく、顧客の要望を完全に叶えることは難しい側面**があります。

しかし、顧客からのお困りごと、「こうしたい」という声は日々私たちのもとに集まってきます。それをシステムに反映し続けていくことでサービスが良くなり、業務プロセスを変えていくことができます。

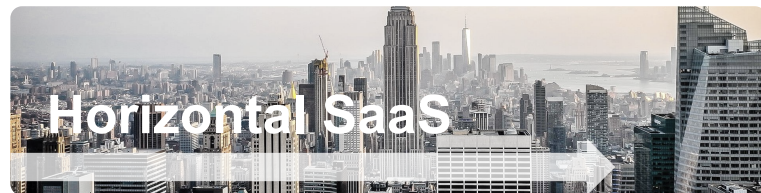
SaaSプロダクトは、導入した企業が皆同じサービスを使っているため、そうした**アップデートの繰り返し、業界全体が抱える課題解決に繋がる**と考えています。

当社も、多くの企業が共通で利用できる機能を開発し、「導入していただいたらゴール」ではなく、継続して活用を推進・フォローアップしています。

そうして**業界全体の負を解消**し、建設業界の皆さんが「ラクに」「楽しく」仕事ができる世界を目指しています。

バーチャルSaaSとは？

さらに、SaaSの中で比較される「Horizontal」と「Vertical」ですが、次のような違いがあります。

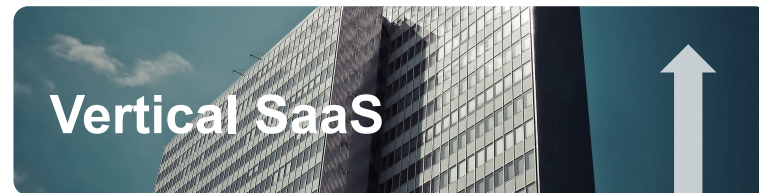


業界に関係なく**特定の業務**で汎用的に使われるプロダクトです。

業界を問わずに利用できるものが多く**幅広い企業に導入される可能性**があり、営業先は豊富で、様々な業界の幅広い層に活用してもらうことができます。

それに伴い、会社知名度も上がりやすい傾向があります。
一方で、上記に伴い競合他社も多くなります。

言うなれば、**特定の職種**の負を解消するためのSaaSと言えるかもしれません。



特定の業界・業種ターゲットを定めて提供されるプロダクトです。ニッチな業界にアプローチすることが多く、競合他社はHorizontalに比べるとまだ少なく、**高いシェアを獲得できる可能性**が高くなります。

一方で、業界外での知名度としては高いとは言えません。
また、業界特有の課題や用語・体系などをしっかりと把握しないと真のサービス提供はできません。

Vertical SaaSは、ある**特定の業界・業種**をターゲットとし、その業界全体を改革し、「**業界の負**」を解消していくITサービスといえます。



バーチャルSaaSの営業で身につくスキル①

分業型のSaaS営業のスキル + BtoB（法人）営業としての 汎用的なスキル・提案力

バーチャルSaaS営業で身につくスキル①

- 課題解決型の提案営業スキル
 - ソリューション営業スキル、「モノ売り」ではなく「コト売りのスキル、SPIN話法等
- 複雑性が高い、様々な営業スタイルへの適応力
- 協業出来る企業・サービスとの連携を踏まえた提案スキル
- 顧客の基幹システムとの連携を踏まえた提案スキル

当社では、特定業界の従業員数が数十名程度から業界大手数万名規模という、幅広い企業群に対して営業活動を行います。

これらの顧客の業務の理解を深めることで、新たなニーズを引き出しつつ課題解決に向けたソリューション営業を行ったり、新規契約を獲得しに動きます。

このプロセスでは、分業型と言われるFieldSalesの動きに加えて、いわゆるBtoB（法人）営業としての動きが求められます。

顧客や業界の理解、扱うプロダクトの理解は一定難しいものの、SaaSという成長市場の中でBtoB（法人）営業のスキルを上げることが可能です。

また、商談相手も多岐に渡り、顧客規模により、「早期にオーナーや社長等最終意思決定者へのアプローチする」「現場担当者クラス～本社決裁担当者へ段階的に説明を重ね受注に至る」「顧客の要望を叶えるための機能開発に伴うPM的な動きを取る」等まったく別の経験を積むことが可能です。



バーチャルSaaSの営業で身につくスキル②

顧客の業務を深く理解する力・ 特定業界に対しての考察力

バーチャルSaaS営業で身につくスキル②

- 特定業界に対する深い知見、分析、戦略思考
- 特定業界における新しい価値提供の思考
- 顧客業務プロセスそのものを変革できるサービスを生み出す思考
- 自社プロダクトサービスをグロースさせていく思考

Vertical SaaSでは特定業界の業務、職務をしっかりと理解し、**顧客の業務フローを楽にすることを目指します。**

顧客に憑依するくらいに顧客の業務を理解することが求められるため、相手（顧客）を理解するスキルは、他の業界よりも圧倒的に身に付きます。

また、業界・業務に対する深い理解があるからこそ、業務プロセスや業界が抱える問題そのものを考察し、そこにアプローチする力もついていきます。

こうした思考・考察・提案を繰り返していく中で、**顧客への価値提供と自社サービスのグロースを結び付けて考える**習慣が身に付きます。

バーチャルSaaS営業で身につくスキル ③

● 組織コミュニケーション力

- カスタマーサクセス、プロダクト部門等他部署と連携しながら顧客へのアップセル、クロスセルを掛けていくための提案スキル

バーチャルSaaS営業で身につくスキル ④

● 一般的な営業としてのツール仕様の経験

- SFAを使った営業報告
- BIを使った数字分析



もちろん、一般的な営業マンとして必要な基礎的な力も身に付きます。

「有形商材」のセールスをバックグラウンドに持つメンバーも多数活躍

当社のサービスは「SaaSの無形商材」ではありますが、**「有形商材」のセールスをバックグラウンドに持つメンバーも多数活躍**しています。

社内研修などにより、業界知識やソリューション提案力を身に着けることができ、「無形商材営業の経験が無い」「**IT業界出身でない**」から活躍できない、ということは全くありません。

むしろ、有形商材の営業とSaaSの営業は売り方が似ているのです。

なぜなら、SaaSプロダクトはIT商材の中でもカスタマイズ性が低く、そういった意味で有形商材と特徴が一致しているからです。

業界を変える スパイダープラスの サービス

私たちが提供する建設DXサービスSPIDERPLUS
は、私たちが生きていく上で欠かせない社会基盤を
創る建設業界の多くの方に支持されています。



施工管理業務を効率化する建設DXサービス



膨大な図面の管理や、
手間のかかる工事写真の整理など、
現場監督の施工管理業務を効率化



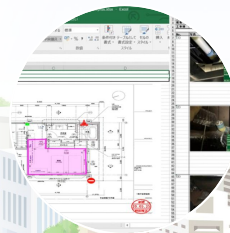
図面管理



写真管理



検査記録



帳票作成

建設業界で施工管理を行う「現場監督」職の方、 プラント業界で設備の新設・メンテナンスを行う方に届けます

現場監督をはじめとする建設会社の方々



ビル、マンション、商業施設、スポーツ施設など、多くの大規模建設が日々、日本中で行われています。

建築延床面積10,000㎡のマンションの建設に、のべ約4万人*1の方々が携わると言われていますが、そのなかでもスパイダープラスのメインターゲットになる方は、施工管理を行う「現場監督」職の方。

渋谷ヒカリエには、1,100枚にも及ぶ設計図がある*1そうで、従来の紙図面中心の業務フローの刷新が望まれています。

*1: (一社)東京建設業協会 2013年9月19日発行「みんなの建設業Q&A50」より。

プラント建設、設備保守・管理担当の方々

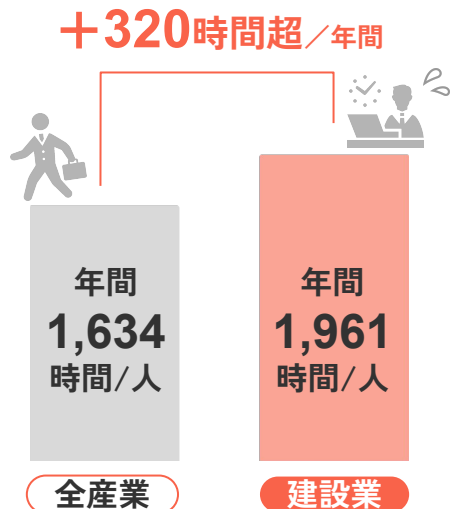


「プラント業界に携わる方」といえば、一般的に機械や設備を運転する方を想像しがちですが、プラント設備や製造ラインには「新たに建設する会社」「設備を定期的に保守・管理する方」も携わっています。

プラントや発電所などでは、とてつもなく大きな設備を定期的に分解、点検し、部品交換を行う必要があります。関連した図面や資料も膨大になります。また、そのメンテナンスには、写真や動画など、様々なファイル形式での記録が必要になります。

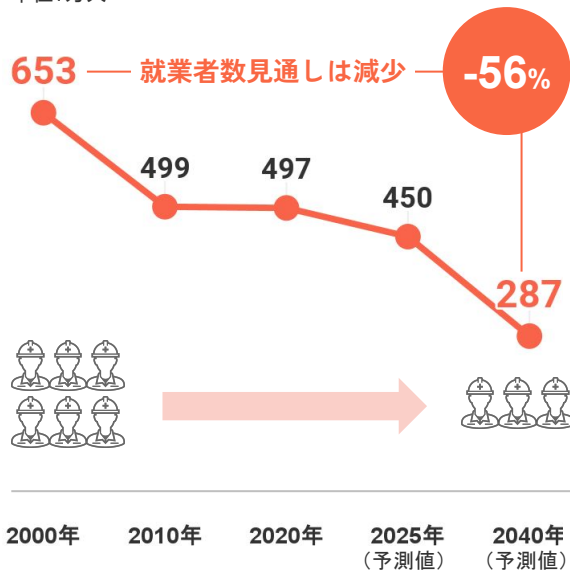
長時間労働が常態化、就業者数は減少し続け
大幅な業務効率化が必要に

長時間労働の常態化*1



減少し続ける担い手*2

単位:万人



大きな変革が求められている



建設業には「**人手不足**」「**長時間労働**」という大きく、深い課題があります。

また、そのような状況の中で2024年には「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」が施行され、常態化した長時間労働が解決できないまま、**残業時間上限規制が開始**されました。

工事記録写真の整理、報告書の作成等の**ノンコア業務のために残業時間がかさみ、プライベートの時間が十分に確保できていない**という現場監督の切実なお声は当社にも良く届きます。

*1: 厚生労働省「毎月勤労統計調査」における2022年各月の結果を基に弊社集計。

*2: 2035年度の見通しは、(一財)建設経済研究所による新型コロナウイルスから早期に経済回復した場合の試算値により弊社作成。

現場監督の施工管理業務（一部紹介）



図面・資料の管理

建設現場では、設計図や業種別の施工図など、多くの図面が存在。工事進捗や設計変更によって図面の更新も頻繁に発生。



施工品質の検査・記録

建物・設備に求められる機能を満たしているかを確認する。施工管理において特に重要な業務。



工事写真の撮影・記録

工事に不備がないことの証拠として、現場写真を撮影する。現場によっては数百枚、数千枚の写真撮影と整理・管理が必要。



報告書の作成

工事報告書や作業指示書など、様々な書類を作成する。元請け企業によって使用する報告書の様式は様々。

現場監督のスケジュール例*1

8:00	朝礼	ラジオ体操、出面確認、午前の作業確認、危険予知活動、新規入場者教育
10:00	現場巡回	施工品質や安全環境、工程などを確認
11:00	工程調整会議	事業者間で進捗状況の共有、作業の調整
12:00	昼休憩	昼食、事務作業
13:00	昼礼	午後の作業内容確認、搬入物の確認
15:00	現場巡回	施工品質や安全環境、工程などを確認
16:00	検査	自主検査・元請検査・自主検査など
17:00	現場閉所	残業工事の確認、回覧書類のチェック
19:00	社内会議	翌日の手配状況、作業内容確認、打合せ
20:00～	事務所作業	工事写真整理、報告書の作成

*1：現場監督経験を有する複数の当社社員からのヒアリングにより作成。

重要な社会基盤を創る建設業



建設業界の発展は 社会の発展に繋がっています

「建設」とは、ただ単に道路や橋、建物などを建設することではありません。それらを建設することは、そこに人が住み・街ができ、暮らしや人々の未来が生まれていくということです。

建設業の衰退は、そのまま都市生活、ひいては今後の日本経済の衰退に直結します。

また、日本は地震大国ですが、復興事業に携わる企業の多くは土木、建築といった業界の企業です。

こうした業界の活躍や発展がないと、震災復興が遅れ、産業や人々の暮らしが止まってしまいます。建設業は日本の重要な社会基盤と言えるのです。

スパイダープラスはこの重要な社会基盤を支える仕事をしているのです。

SPIDERPLUSが解決する、現場監督の施工管理に関する課題

図面管理

最新図面がどれか分からず
図面の取り違えが発生



最新の図面が一目でわかり
施工ミスを防止

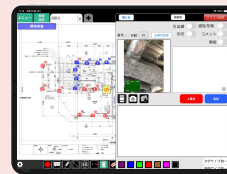


写真管理

どこで撮った写真か
分からない



図面に写真が紐づき
どこで撮ったかすぐわかる



検査記録

検査時には
多くの人手が必要



検査機器を使用して
一人で検査が完結



スパイダープラスの オンボーディング・ 社内研修

入社から3ヵ月後、目標から逆算した計画を立て、
その計画に則り活動を行えている状態を目指しま
す。



3days オリエンテーション

1month セールス研修

2months セールス研修

Daily Activities

まずは入社後3日間のオリエンテーションで
会社・事業のことや業界・顧客理解を深めます



会社のことを学ぶ

- 会社の歴史
- 経営理念
- 現在地と目指す未来
- コンプライアンス



顧客と業界を学ぶ

- 建設業界について
- SaaS業界について
- サービス概要
- 実際にプロダクトを見てみよう



働く準備

- 組織について
- 各組織紹介
- 人事評価制度について
- 社内制度について
- 利用システム研修
- リテラシー研修



ワーク + キャリア深堀会

オリエンテーションを踏まえ、今後のご自身のキャリアや働き方について、同時期入社
の参加者全員でディスカッションを行います。

3days オリエンテーション

1month セールス研修

2months セールス研修

Daily Activities

スパイダープラスでのSaaS営業・ソリューション提案に関して、
戦略や顧客・サービスの理解を深め、実践的なスキルを身に着けます

グループ戦略理解



主に現在策定している営業戦略について、理解を深めます。

営業・提案力研修



顧客の「こういった課題」を「どう解決する提案」を行い、その結果「どんな便益をもたらすのか」の理解を深めます。

商品理解研修



施工管理業務に即した具体的な機能や使い方の理解を深めます。

メンターとの1on1



1ヶ月のセールス研修期間中、先輩社員がメンターとなり、様々な研修やサポートを行います。

ノウハウだけではなく、成功・失敗の経験など、多くの学びや気付きを得てください。

ロープレ



機能検定



商談検定

3daysオリエンテーション

1monthセールス研修

2monthsセールス研修

Daily Activities

配属先で2ヶ月間先輩社員に客先同行し、現場でのスキルを身につけます
ロープレを行いながら、徐々にご自身主導で商談を進められるようになります

客先同行＋ロープレで実践スキルを身につけます



現場で実践的に身につけたスキルほど後に役に立つものではありません。また、この期間の経験は後に後輩への良いアドバイスへと昇華することができます。

ロープレ

客先同行

アドバイス

情報の還流
他部署連携

上長との1on1で様々な相談ができます



日々の振り返りや、設定した目標に対する進捗など、スキルアップに関する相談だけでなく、仕事以外の相談なども気軽にできます。

上長との1on1は研修期間後も月2回以上実施。不安を減らし、仕事に対して楽しさを見出せる環境を用意します。

3days オリエンテーション

1month セールス研修

2months セールス研修

Daily Activities

各個人の成長が事業の成長に結びつくと考え
会社も上長も「成長に向き合う」ことを大切にしています

成長と向き合う評価制度



半期に1回、ジョブ・ディスクリプション*1と行動指針に基づいた評価制度があり、人財マネジメントにおける重要機会であると考えています。

評価者による恣意的な評価にならないように、上長だけでなく、人事担当者も交えた複数人の目で、複眼的に評価を行っています。

*1：グレード毎に求められる職務内容。

挙手型異動制度「キャリアチャレンジ」



自身からも能動的に「社内転職」が打診できる異動制度です。

自主的なキャリアアップ＝転職、と考えてしまいがちですが、社内でキャリアアップを実現すると共に、SaaSビジネスを多面的に経験することが可能となっています。

3days オリエンテーション

1month セールス研修

2months セールス研修

Daily Activities

スパイダープラスには「オープンな文化」が根ざしており、
経営方針や社内の成功事例をしっかりと明示し、還流させる文化があります

全社総会・グループ会



全社イベントとして月に一回、全社総会を開催。取締役より重要な経営方針の決定等についてお伝えします。

また、組織の動きをしっかりと掴めるよう各グループ毎にも月一グループ会を開催しています。

アップデートDAY



SPIDERPLUSは、現在月に一回アップデートを行っていますが、「どんな課題に対し何が改善されたか」その背景からしっかりと理解できるよう、プロダクトグループが主催で「アップデートDAY」を開催しています。

日々の情報共有

削減時間：約2.5時間
機能：指摘管理機能
内容：

- 施工前後の日常使いで活用した。
- アイコン内に施工前後の写真が保存されることで

社内でオープンに情報を共有する文化はしっかり日常にしみついており、自身や仲間の良いアクションや、顧客からいただいた声をチャットツールや総会の中で共有する文化があります。

色々な人との1on1



「あの人だったらどうアドバイスしてくれるだろう？」

月に2回の上長との1on1だけでなく、他部署の社員にも様々な相談ができ、全社的にご自身の成長をバックアップします。

社員インタビュー

地道な努力の末結果を出す、入社後すぐに大活躍をするなど、様々なメンバーの活躍が建設業界の課題解決に貢献しています。



有形営業の経験があるからこそできることがある。 自身のルーツを活かし、顧客の「働くにもっと楽しいを創造する」



———角井さんは2023年の7月にご入社いただきましたが、当時転職活動をする中でスパイダープラスを選んだ理由は覚えていらっしゃいますか？

角井 はい。当時自分自身の営業スタイルについて、自社の製品を自社の営業で販売することが得意だと認識しており、まずは自社で製品を作っている企業を探していました。その中で自身のルーツもあり、建設業界へ携わりたい気持ちがあり、選考に進みました。

———これまでのご経歴ではIT業界のご経験はありません

でしたが、その点は選考を受ける上でのハードルにはなりませんでしたか？

角井 実は、転職活動中に会話をした色々なエージェン様4、5名に共通して「有形商材の経験しかない場合、SaaSは難しいと思います」という話をいただいていた（笑）ただ、自分の中で、有形営業は少し低く見られているのではという感覚があり、いやむしろ有形営業の経験があるからこそできることがある！と証明したい気持ちがありました。

———実際、スパイダープラスで営業活動される中で、これまでのご経験を活かしていると感じる場面はありますか？

角井 ありますね。まず基本的に売る場面でのアプローチは変わりません。自社製品を理解し、お客様の課題を会話し、どう解決できるかの会話をします。その上で大きな違いとしては、有形は導入すればすぐ効果がですが無形は

お客様の自走のご支援まで携われる点です。私自身は、専門商社にいた際にルートでのアップセルや新たな提案をした経験、メーカーでの新規飛び込みの経験どちらもあり、双方現在の営業活動の中で活かしていると感じています。

———ギャップはありませんでしたか？

角井 むしろポジティブなギャップがありました。有形はモノを納品する工程に時間や手間がかかるので、無形の方がしっかりお客様の課題解決に集中できると感じています。

建設現場で働く方々について、選考を受ける方によっては「怖そう」というイメージをお持ちの方もいると思いますが、そんなことはありません。時代は変わり、現場に行けば必ず女性も働いていますし、義理人情のあるすごく魅力のある方ばかりです。そういった方々だからこそ課題を解決し、貢献したい。働くにもっと楽しいを創造したいと日々感じています。

角井幸樹 2023年7月入社
メーカーや専門商社での経験を活かし、東京のSMB中心に新規営業、入社後オンボーディングを行う。