



2026年3月17日

各位

会社名 B R A N U 株式会社
代表者名 代表取締役 名 富 達也
(コード番号: 460A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 C F O 宇都宮 久之
(TEL 03-5413-4820)

2026年10月期第1四半期決算について想定されるご質問への回答について

日頃より、当社にご関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。2026年10月期第1四半期決算において関心が高いと予想されるご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

【2026年10月期第1四半期の業績について】

Q: 1月13日にIRサイトに掲載された「2025年10月期決算説明会資料」のP22に2026年10月期予想が説明されております。そのグラフでは第1四半期は売上高592百万、経常利益23百万となっていました。下回った原因と第2四半期以降のリカバリープランについて教えてください。

A: 第1四半期の実績が予想を下回った要因は、大きく2点ございます。1つ目として、季節要因および顧客動向の影響です。第1四半期は例年、年末年始の影響で稼働日が少ないですが、今期は建設業界の働き方改革等の背景もあり、例年以上に長期連休を取得される顧客が多くございました。その結果、新規営業のアポイント調整や契約締結のタイミングが後ろ倒しとなり、第1四半期内の着地が想定を下回りました。これにつきましては、第2四半期の期首において既に商談が再開・進捗しており、リカバリーの射程圏内でございます。2つ目に、新規で行ったインバウンドマーケティング(※1)による販売拡大戦略により、「CAREECON Plus」の受注数は増加したものの、インバウンドマーケティングで獲得した受注は創業間もない等の理由で与信リスクが高いケースが多く、受注後の与信審査を通過しない案件が数多く発生しました。そこに割いた営業リソース分、従来のアウトバウンドマーケティング(※2)の受注が毀損し、新規契約が一時的に伸びなかったことです。

これらを受け、第2四半期以降のリカバリープランとして以下の対策を講じております。

- ① 販売拡大施策の精度を高め、アポイント密度の適正化: 長期連休等の変動を織り込んだインサイドセールスとフィールドセールスの稼働計画を再構築し、稼働日が少ない月でも商談数を担保できる体制へ修正しました。
- ② インバウンドマーケティングによる問い合わせに対し、商談アポイントを取る際に与信状況を推定できるヒアリングを実施し、その回答に応じて商談実施の有無を決定することしました。この施策を実施することで、限りある営業リソースを適切に配分し全体の収益最大化を図るようしております。

(※1) Web広告やSNS等を通じて有益な情報を発信し、顧客自らに見つけてもらう引き寄せ型のマーケティング手法

(※2) 当社側から見込み顧客に対してアプローチを行い提案や営業を行っていくマーケティング手法

Q: 解約率(チャーンレート)の推移、「CAREECON Plus」新プランBasic(仮)の契約進捗について教えてください。

A: 2026年1月末時点の直近1年間平均における「CAREECON Plus」miniプランの月次解約率は0.35%、Standardプランは2.57%になります。また、1月から試験的に提供を開始したBasic(仮)プランは、価格に弾力性を持たせ(3万~10万)、顧客の用途に柔軟にカスタマイズできるプランとして市

場のニーズに合致していたことから、案件受注も拡大しています。「CAREECON Plus」は、利用頻度が高い顧客は解約率が極めて低いことから、Basic（仮）プランでカスタマイズした環境で慣れていただき、機能活用が進むにつれ、自然な流れで経営管理機能が豊富な Standard プランに引き上げるパイプラインへと今後は修正したいと考えております。中小建設企業が直面する経営状況を鑑み、顧客の成功に合わせたアップセル構造を構築することが、当社にとって長期的な LTV（顧客生涯価値）の向上と解約率（チャーンレート）の低減に寄与すると考えております。

Q：原価の開発費、販管費の広告宣伝費が直近四半期と比較して増加しているように見受けられますが、どのような背景で増加しているのでしょうか？

A：開発費はプロダクト企画、開発エンジニアの採用と新規外注開発の開始により増加しております。これは中小建設企業の経営を支えるプラットフォームとなるために必要な機能の企画立案の質や、機能開発のスピードを大幅に上げることを志向したものであり、中期的にストック型サービスである「CAREECON Plus」の新規顧客の獲得促進とチャーンレートの低下をもたらすものと考えております。広告宣伝費の増加は、冒頭の設問で先述したインバウンドマーケティングによるウェブ広告費の増加によるものです。

Q：販管費、採用計画の見直しはしないのでしょうか？

A：今期は開発および営業体制の強化を目的とした成長投資のための年度と位置付けておりますため、販管費、採用計画も当初の計画通りで考えております。採用進捗につきましても、第1四半期でプロダクト企画、開発エンジニアや組織をリードするマネージャークラスの採用が堅調に進んでおります。

Q：通期業績見通しは計画通りと考えていいのでしょうか？

A：現時点で修正の必要はないと考えております。その根拠として、以下の2点を進めております。

- ① 商談供給量の安定化（リカバリーの可視化）：第1四半期で課題となったアポイント調整やインバウンドマーケティングを併用した収益の拡大については、すでに第2四半期足元の状況において計画を上回る有効商談数や受注を確保できております。分業型組織の強みを活かし、インサイドセールスの行動量を最適化した結果、第1四半期の遅れを吸収するに足るパイプライン（見込み案件）が積み上がっております。
- ② 生産性の構造的改善：営業部門の社内フロー見直しにおいて、AIを活用した人材教育および商談準備の自動化が浸透しつつあります。その結果、フィールドセールスがより多くの商談に集中できる環境が整いはじめ、一人当たりの生産性（受注効率）に好影響がでていることも、通期達成への自信の裏付けとなっております。

以上の施策により、第2四半期でビハインドを解消し、通期では計画通りの着地を目指してまいります。

【株価について】

Q：上場後から株価が低迷していますが、第1四半期の業績が計画を下回ったことで、さらに株価が下落することが予想されます。IRの具体的な取り組みと今後の方針について教えてください。

A：株価の低迷は、今期が投資先行の年度であることと、当社の成長戦略がわかりにくく、投資判断いただくには情報が不足していたと受け止めております。IRにつきましては、当社代表取締役、取締役CFO、1月から採用したIR担当者が中心となって、投資家の皆さまに向けた情報発信の内容、回数、質を改善しながら、積極的な情報開示を進めていく所存です。具体的な活動予定として、半期ごとの決算説明会の開催・書き起こし配信、機関投資家との個別面談、個人投資家向け説明会、当社に

寄せられた質問への回答を定期的に公表、公式 X・note の運用等を順次行ってまいります。

【マクロ経済、社会情勢について】

Q：イラン情勢が今後の業績にどの程度影響するとお考えですか？

A：イラン情勢を含めた地政学リスクについては、注視が必要であると認識しております。現時点で当社の業績に直接的な影響はございませんが、情勢の緊迫化による原油高や資材高騰が長期化した場合、建設業界全体の着工遅延や採算悪化を招くリスクは否定できません。しかしながら、こうした「コスト高騰」や「人手不足」に直面する時期こそ、経営状況の把握と早急な課題改善が求められ、当社の提供する「CAREECON Plus」の必要性が高まる側面もございます。中小建設企業の経営者の皆さまの経営効率化を支援することで、逆風を商機に変える粘り強い事業を展開してまいります。

Q：アンソロピックショックに端を及ぼす「SaaS is Dead」という懸念における見解を教えてください。

A：AI の登場によって、ソフトウェア開発企業が正念場に立たされていると報道されています。しかしながら、実際はAI 企業も Slack などの SaaS を利用している現状から、決して SaaS がなくなるのではなく、AI との連携が一層進むと考えております。当社はこの状況をむしろ強い追い風であり、AI に代替される側ではなく、AI の進化は当社のプロダクト価値を飛躍させるブースターであると考えております。

エンタープライズ企業の一部で内製化の動きが出たとしても、当社のメインとなる顧客層は中小建設企業であり、建設業界特有の複雑な商習慣や現場のワークフローがある中小建設企業が自ら実施するのは困難であるため、建設業界としてAI の影響が生じるのは最後発であると捉えております。

また、当社の「CAREECON Plus」のマーケティング機能など一部は代替可能性がございますが、中小建設企業がそれを自ら実施するのは、汎用的なAI がどれほど進化・普及しても、建設業界特有の複雑な商習慣や現場のワークフローがあるため、現実的に困難であり、建設業界としても影響が生じるのは最後発であると捉えております。競合他社が類似のサービス開発のスピードを上げてくることも考えられますが、当社のビジネスの参入障壁は SaaS の機能部分にあるのではなく、中小建設企業の経営全般をサポートする「All-in-One 建設 DX Platform」としてのカバー範囲の広さと、中小建設企業への導入に対する営業の難しさにあります。

あくまで顧客ビジネスに深く入り込み、なくてはならない存在となることで、よりビジネスチャンスが広がる状況であると捉えておりますので、生成 AI を用いて顧客ニーズを先取りした自社プロダクト開発に注力し、中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

【社労士業界との連携について】

Q：「CAREECON Plus」に建設現場のスマホ打刻がそのまま経営管理データ（出面表・原価・給与計算）に直結する出面（でづら）管理機能が加わり、社労士業界との連携による販路拡大によって、「CAREECON Plus」の今期売上および今後の売上にどのような影響をもたらすとお考えでしょうか？

A：当社は現在、現場のニーズが非常に強い出面管理機能をフックに、契約数の大幅な積み上げを目指しております。中小建設企業の労務管理改善を支援する社労士事務所との提携を推進することで、労務管理の煩雑さに悩む企業様に対し、当社の出面管理機能を通じた経営管理全般の改善提案が可能となります。また、オンラインで出勤状況が把握できる出面管理機能は労務管理業務を受託する社労士側にも導入メリットが大きく、社労士業界との連携による販路開拓が実現したことで、契約数増加の側面から当社の収益基盤に将来的に寄与するものと考えています。収益モデルの具体例として、「CAREECON Plus」Standard プランでご契約いただいた場合、導入初月に初期費用 600,000 円と月額利用料 100,000 円を合わせた計 700,000 円が発生し、翌月以降は毎月 100,000 円のストック収益が継続的に積み上がる仕組みとなっております。尚、足元の業績への影響については、まずは沖縄の社労士事務所との取り組みから着手するため、今期は限定的ですが、中長期的には社労士、税理士といっ



た職業専門家からの連携ルートを全国へと拡大することで、当社の主要販路の一つへと育成し、持続的な成長につなげていく方針です。

【免責事項】 本資料の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。本資料に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、内容に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わずに一切責任を負うものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事などがあつた場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。また、本資料に誤りが含まれている場合、通知なしに内容の変更を行うことがあります。

以上