

Branu[®]

2026年10月期 第1四半期 決算説明資料

BRANU株式会社 (460A)

2026年3月17日

After Us



| | | |
|----|---------------------|-----|
| 01 | 2026年10月期 第1四半期決算概要 | P2 |
| 02 | 2026年10月期 業績予想 | P11 |
| 03 | Topics | P16 |
| 04 | 成長戦略 | P21 |
| 05 | Appendix | P28 |

Branu[®]

| | | |
|------|---------------------|-----|
| ▶ 01 | 2026年10月期 第1四半期決算概要 | P2 |
| 02 | 2026年10月期 業績予想 | P11 |
| 03 | Topics | P16 |
| 04 | 成長戦略 | P21 |
| 05 | Appendix | P28 |

INDEX

エグゼクティブサマリー

売上高

2026年10月期 1Q

545百万円

営業利益

2026年10月期 1Q

22百万円

経常利益

2026年10月期 1Q

4百万円

営業人員数※1

2026年10月期 1Q

60人

前年同期比+25.0%

ストック型サービスARR※2

2026年10月期 1Q

882百万円

前年同期比+42.7%

ストック型サービス ライセンス契約社数※3

2026年1月末現在

3,005社

前年同期比+19.7%

※1 各期間における平均人数を記載。

※2 「CAREECON Plus」 Standardプラン、「CAREECON Plus」 miniプラン、広告運用サービス等の一定の期間にわたり継続的役務提供を行うサービスに係る各期末月の売上高を12倍にして算出。

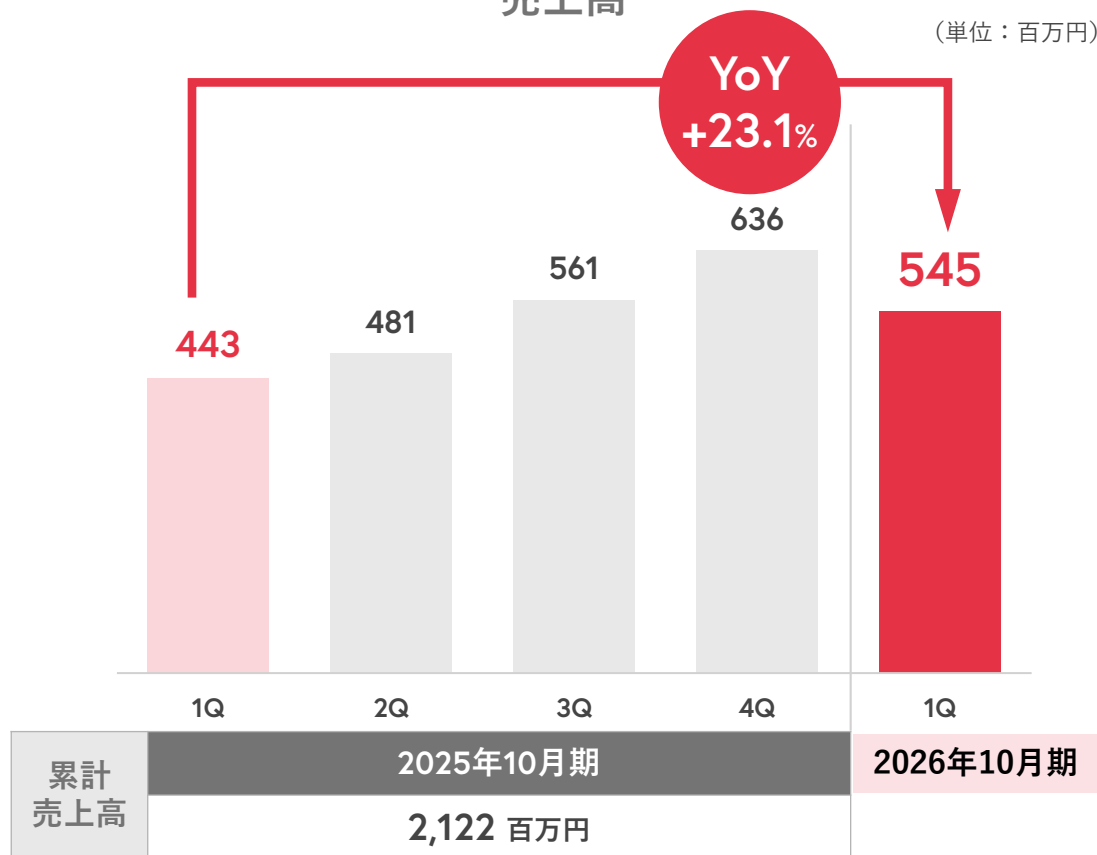
※3 各時点における「CAREECON Plus」 Standardプラン、「CAREECON Plus」 miniプラン等のストック型サービス契約社数の合計。

売上高は545百万円で前年同期比23.1%増、経常利益は同93.1%減の4百万円

- ▶ 戦略的人材採用に伴う開発費、インバウンドマーケティング^{*}拡大による広告費等の販管費増に加え、上場関連費用を営業外費用として計上したことで経常利益は水準を下げたものの、市場シェア獲得に向けた体制を構築し、中長期的な投資回収を志向
- ▶ 新たな販売拡大施策としてインバウンドマーケティングによる受注拡大を試行した結果、一時的に「CAREECON」のフロー収益型サービスの生産性が低下し、売上高は予算未達となった（P.13参照）ものの、有効リード獲得は図れており、2Q以降は良好な収益伸長を予想

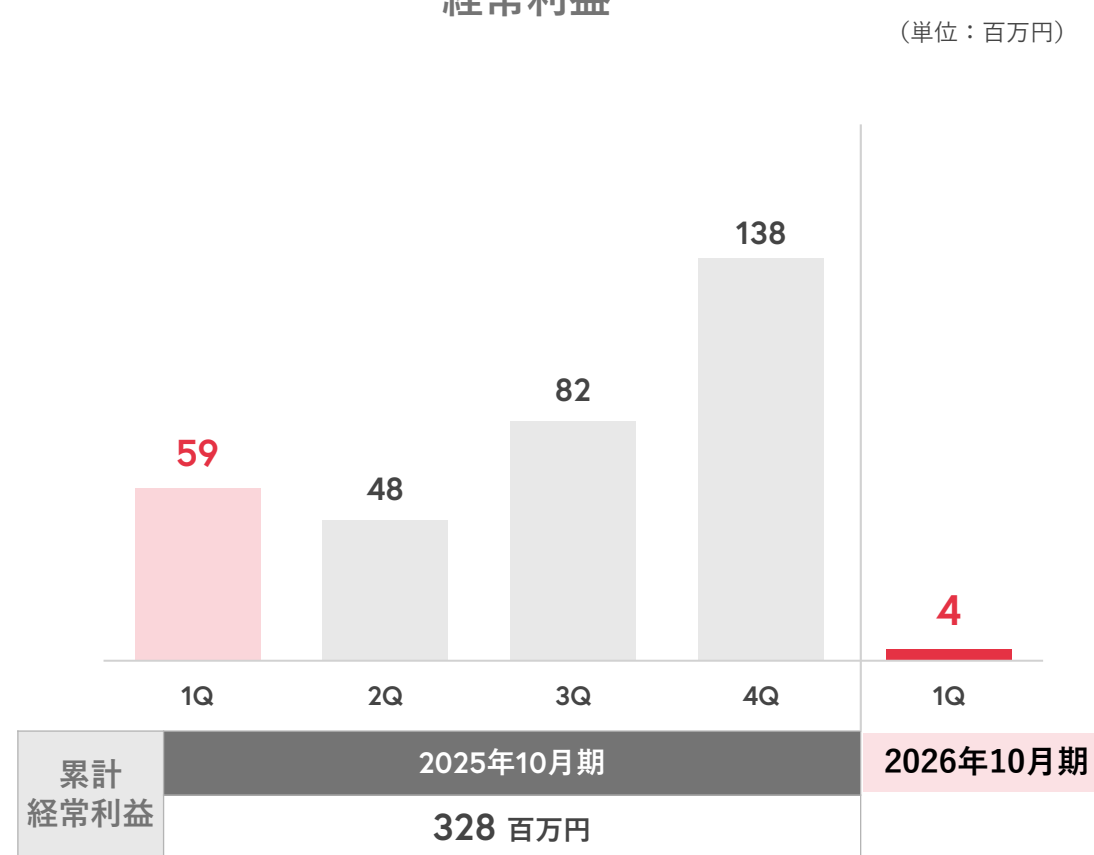
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)

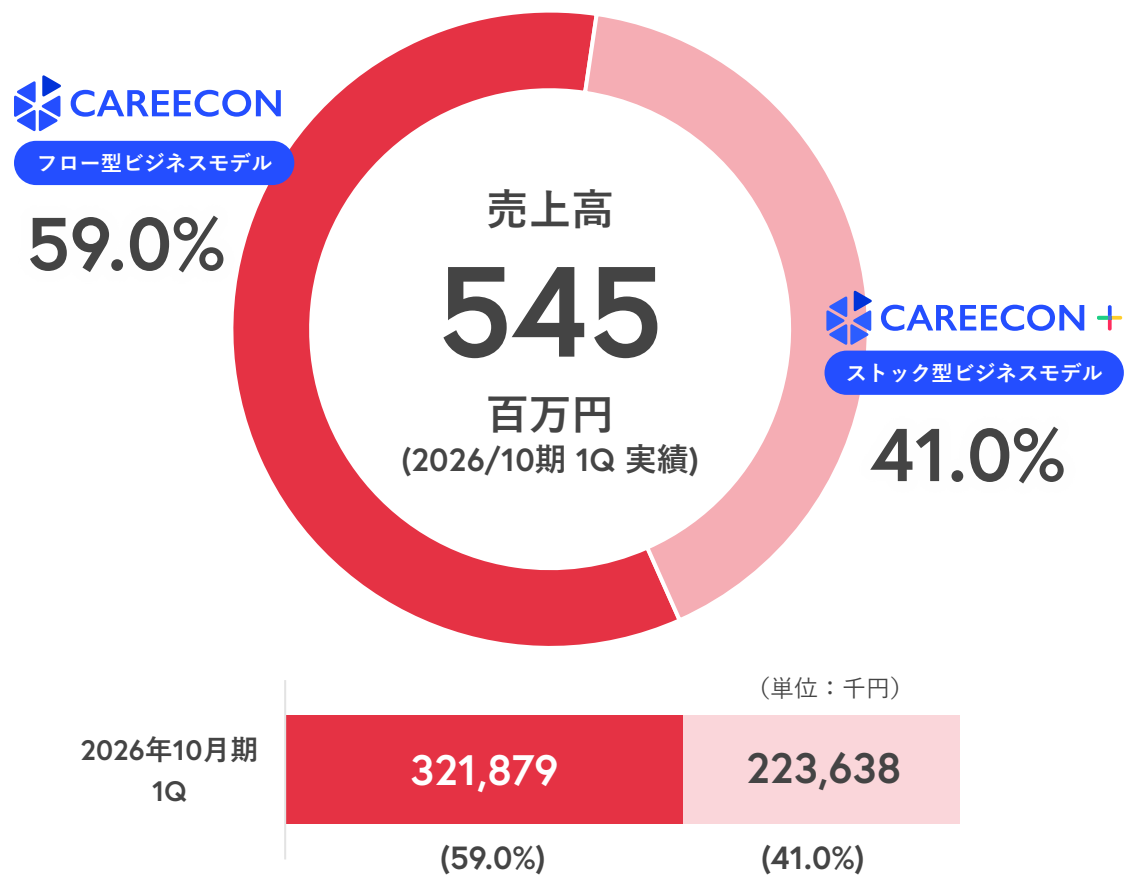


※ Web広告やSNS等を通じて有益な情報を発信し、顧客自らに見つけてもらう引き寄せ型のマーケティング手法

建設DXプラットフォーム事業のサービス区分別売上構成比は6：4

▶ 新規獲得のフロー型と、アップセルのストック型の割合のバランスを維持しながら、市場シェアトップを狙う

サービス別売上高構成比



成長ドライバー



積極的な採用とユーザー増が奏功しKPIは着実に進捗、フローとストックの両面で事業が拡大

- ▶ 積極的な採用活動により、営業人員数は着実に増加
- ▶ 新規採用人員の教育・研修期間等の影響で一人当たり売上高は一時的に微減したものの、戦力化に伴う次期以降の生産性向上を志向
- ▶ ストックサービスの「CAREECON Plus」は順調に顧客基盤を拡大

| | | (単位：千円) | | |
|-----------|--------------------------------|-----------------|-------------------|------------------------------|
| | | 2025年10月期 実績 | 2026年10月期 1Q実績 | 業績増減要因/KPI選定理由 |
| 主要 KPI | 営業人員数※1 | 57人 | 60人 | 新規顧客の獲得加速化に貢献する重要な指標のため |
| | 営業人員一人当たり 売上高※2 | 37,241 | 36,367 | |
| | 「CAREECON」登録ユーザー数 (ユーザー) ※3 | 5,846 | 6,234 | マッチングメディアとしての媒体価値を示す重要な指標のため |
| | ストック型サービス ARR※4 | 825,112 | 882,679 | 安定的かつ加速度的な成長を示す重要な指標のため |
| | ストック型サービス ライセンス契約社数※5 | 2,881社 | 3,005社 | |

※1 各期間における平均人数を記載。

※2 各機関の売上高合計を営業人員数で除して算出。

※3 各時点における「CAREECON」へ会員登録しているユーザーのアカウント数。

※4 「CAREECON Plus」 Standardプラン、「CAREECON Plus」 miniプラン、広告運用サービス等の一定の期間にわたり継続的役務提供を行うサービスに係る各期末月の売上高を12倍にして算出。

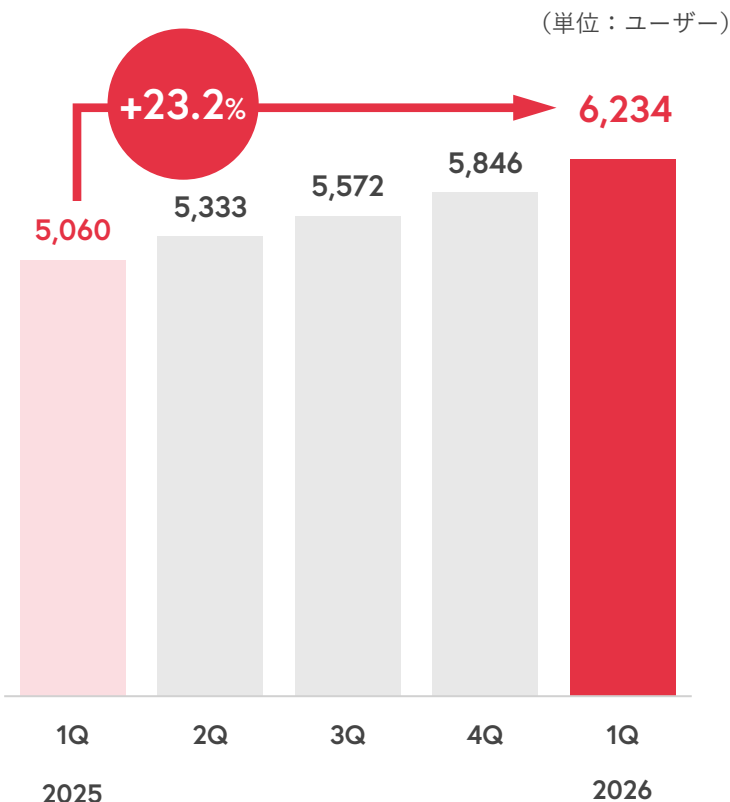
※5 各時点における「CAREECON Plus」 Standardプラン、「CAREECON Plus」 miniプラン等のストック型サービス契約社数の合計。

「CAREECON」の契約者数は拡大ペースが加速

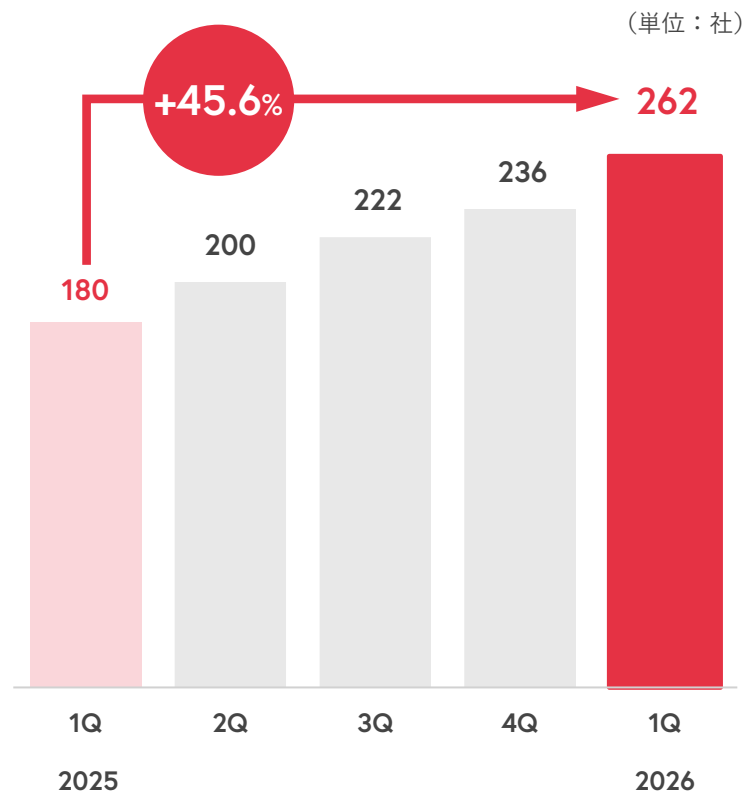
「CAREECON Plus」 miniから「CAREECON Plus」 Standardへのアップセルも順調に進展

- ▶ 「CAREECON」、「CAREECON Plus」の主要KPIは順調な拡大が続く。営業人員拡充と生産性向上、機能開発強化等が奏功
- ▶ 2026年1月からminiプランとStandardプランの中間プランを新設し、顧客の成長フェーズに合わせた多段階のアップセルパスを構築

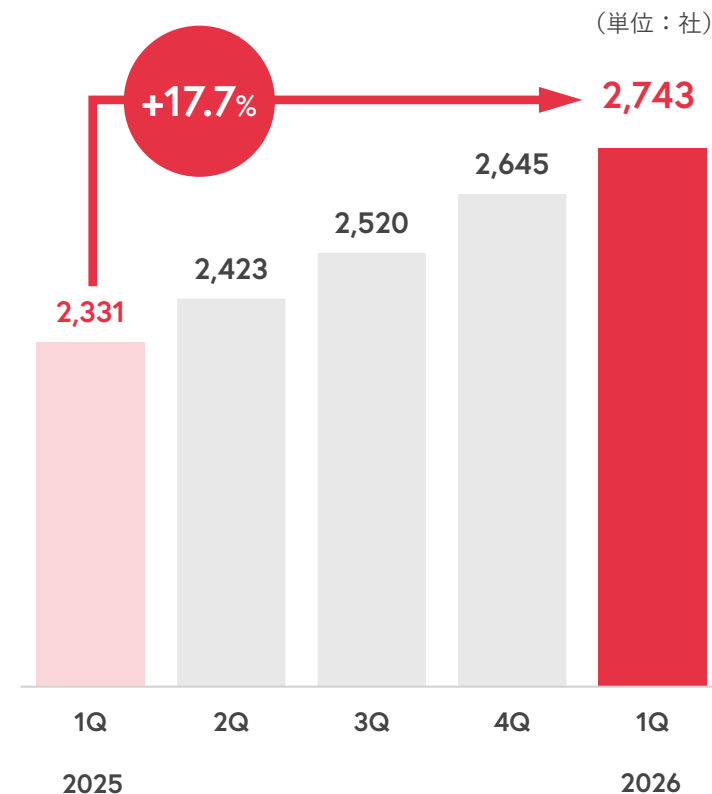
「CAREECON」登録ユーザー数の推移※1



「CAREECON Plus」 Standard※2
四半期末契約社数



「CAREECON Plus」 mini
四半期末契約社数

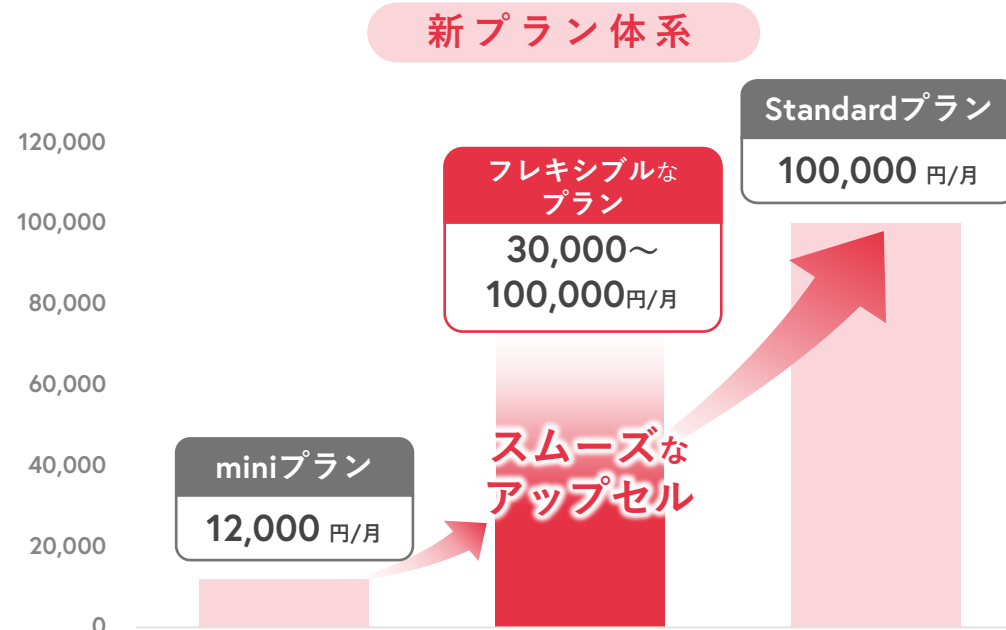
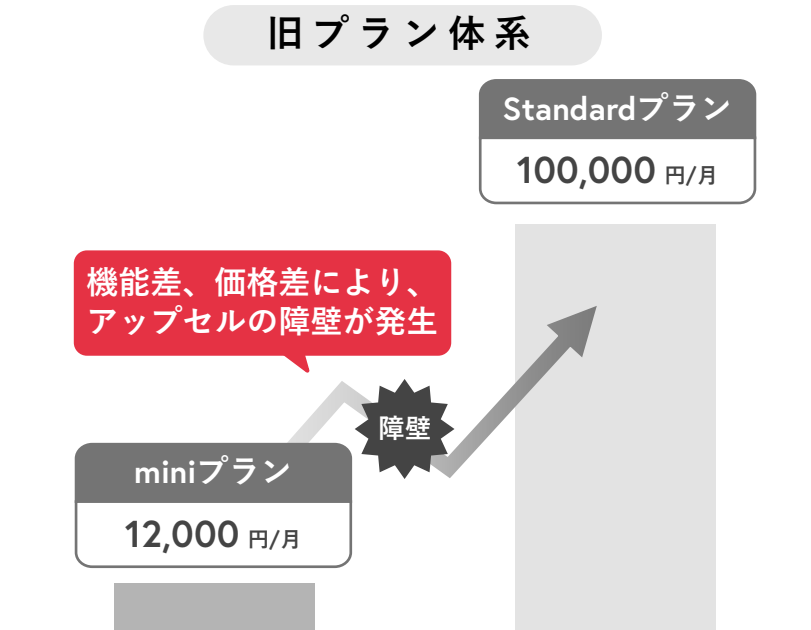


※1 各時点における「CAREECON」へ会員登録しているユーザーのアカウント数。また、2020年～2025年はいずれも10月末時点のユーザー数。

※2 Standardプランには、主要機能が共通する価格設定のフレキシブルな中間プランの契約社数を含めて算出。

顧客価値と顧客単価を同時に引き上げる「CAREECON Plus」の新プラン開始

- ▶ 2026年1月からminiとStandardの中間となる価格帯のフレキシブルなプランを創設、顧客の成長に合わせた段階的なアップセルを可能とする新プランを開始



戦略の狙い

- ✓ miniプランの顧客を新プランへ移行させ、新たな付加価値を提供
顧客に適した多様なサービスを提供し、エンゲージメントを強化
- ✓ Standardプラン機能や新開発機能の一部を新プランに搭載
高機能プランへの興味を喚起
- ✓ スtock型サービスARRを引き上げ、Stock収益基盤を盤石化

サービスの特徴

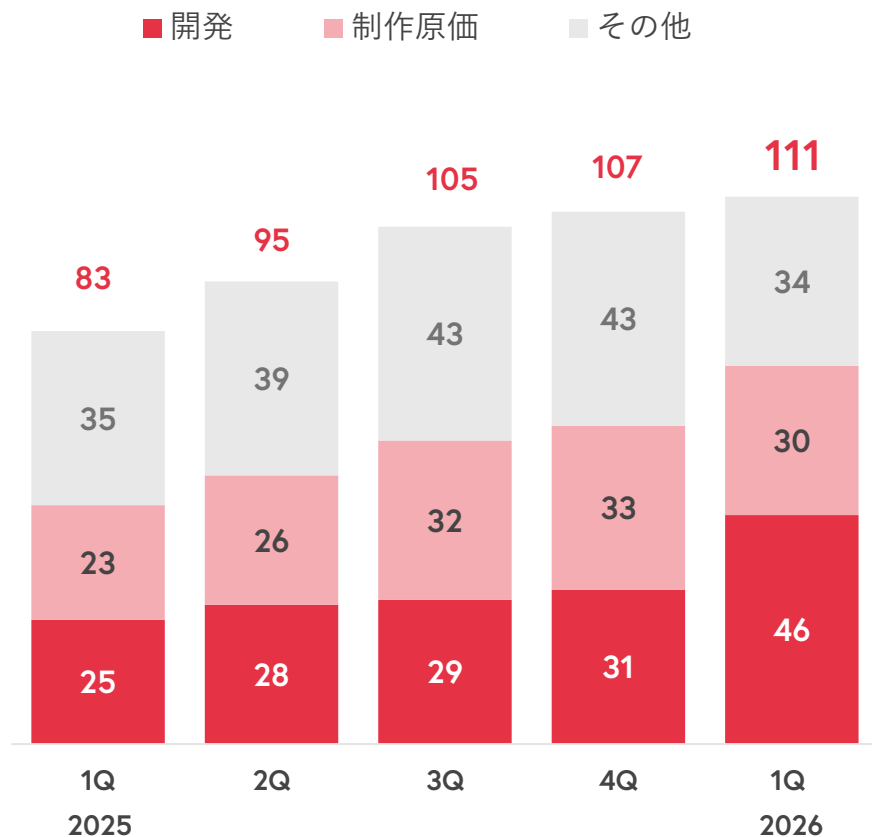
- 顧客の業態等に合わせた多様なサービス
2025年12月末時点で、15種類に対応
(総合建設・専門業者・工務店などの各事業形態ごとに
企業成長ステージや規模に応じたサービスを提供)
- AIを活用した新機能の拡充

開発体制および人的資本への重点投資による、中長期的な成長基盤の構築

▶ プロダクト競争力の源泉である開発および人的資本へリソースを重点配分し、開発スピードを加速

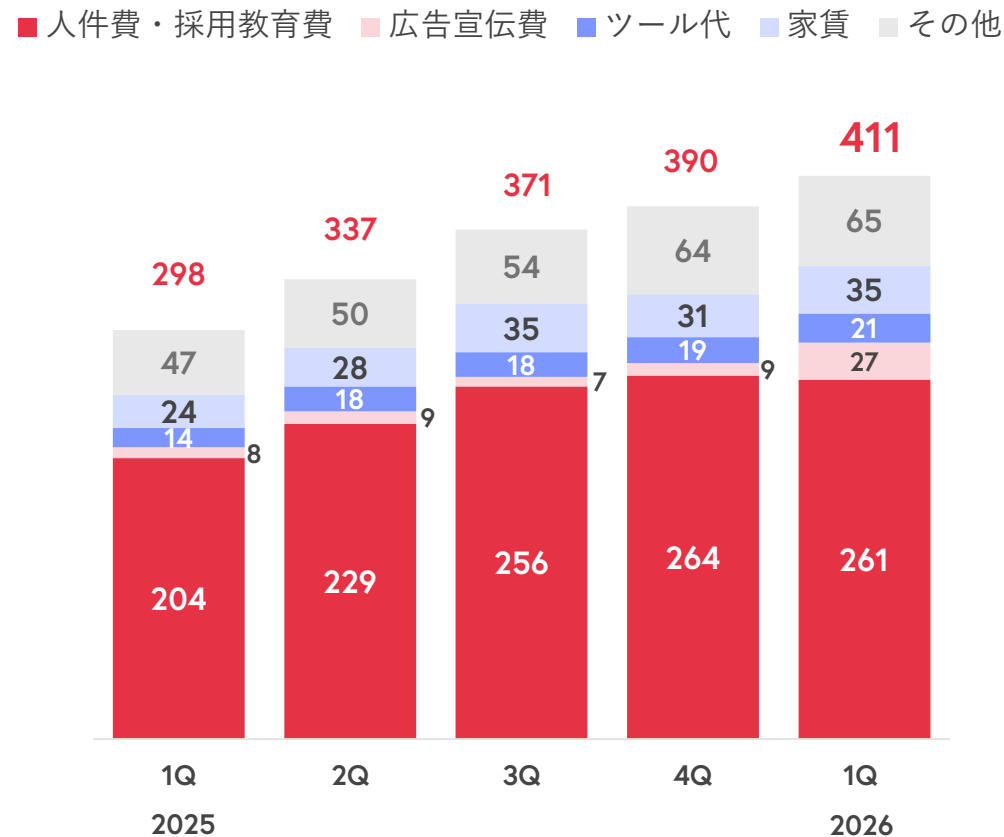
原価内訳※

(単位：百万円)



販管費内訳

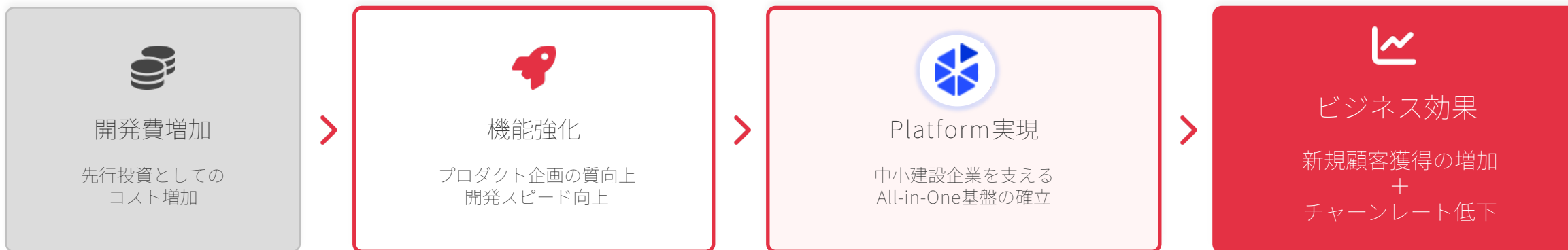
(単位：百万円)



※ 科目別の開示を要素別の開示に組み替えて開示しております。

中期的効果とロードマップ

- ▶ スtock型サービス「CAREECON Plus」の安定成長基盤を強化する中期的投資戦略
- ▶ 中期的にARR拡大・チャーンレート低下による収益構造改善を目指す



| 領域／主な実施計画 | | FY26 | FY27 | FY28 | FY29 | FY30 |
|-----------|----------------|-----------------|----------------|--------------------------|--------------|----------|
| 新領域 | キャリアコンジョブ | ● LINE連携 | | | | |
| | 新規プロダクト開発 | | | ● プラットフォームに追加する新しいサービス展開 | | |
| | BRANU BRAIN 活用 | ● AIエージェント | ● コンサルタントヘルプAI | | | |
| 機能強化 | 経営管理 | ● ダッシュボード・資金繰管理 | ● 組織管理・財務分析 | ● 経営戦略 | | ● 環境経営 |
| | マーケティング | ● SNS | ● CMS改善 | ● リード管理 | ● ブランディング | |
| | 施工管理 | ● 各種機能改善 | | ● 安全管理 | ● 品質管理 | ● 施工管理技術 |
| | その他 | ● 協力会社管理 | ● 職人データベース | ● サプライヤー管理 | ● バリューチェーン管理 | |



Branu[®]

01 2026年10月期 第1四半期決算概要 P2

▶ 02 2026年10月期 業績予想 P11

03 Topics P16

04 成長戦略 P21

05 Appendix P28

INDEX

積極的な営業活動を実施し、顧客基盤の拡充を加速化

- ▶ 新規上場による当社の知名度・信用力向上を背景に人的投資を拡大し、2025年10月期の成長要因をさらに伸長していく
- ▶ 売上高成長率は30%以上の高成長率を維持。上場調達資金のAI等の開発分野を中心とした「攻めの投資」により一時的に利益率は停滞するものの、中長期的な投資回収を志向

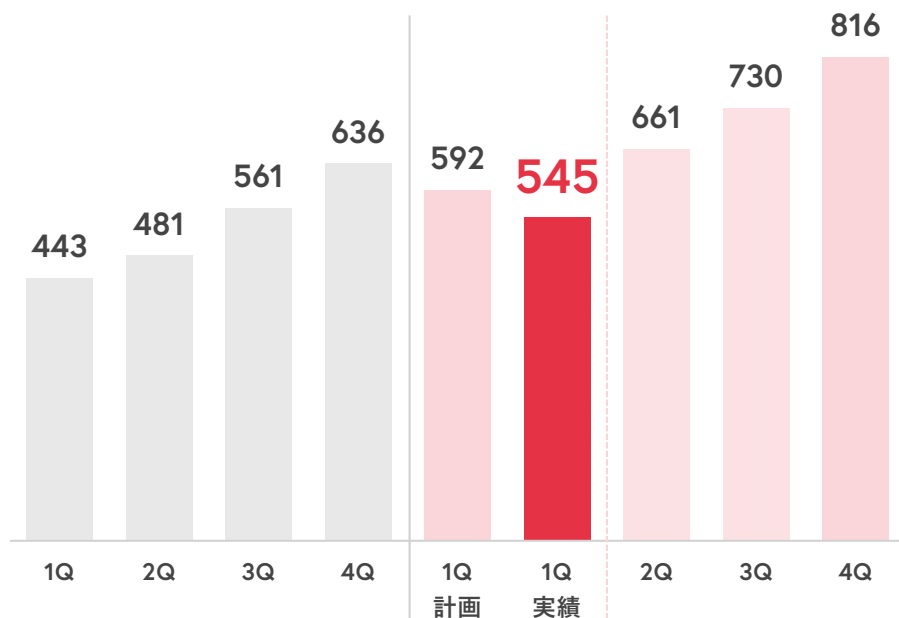
| (単位：百万円) | 2025年10月期 実績 | 2026年10月期 予想 | 増減率 | 2026年10月期 1Q 実績 | 進捗率 |
|----------|-----------------|-----------------|--------|--------------------|-------|
| 売上高 | 2,122 | 2,800 | 31.9% | 545 | 19.5% |
| 営業利益 | 331 | 395 | 19.2% | 22 | 5.8% |
| 営業利益率 | 15.6% | 14.1% | △ 1.5p | 4.2% | — |
| 経常利益 | 328 | 378 | 15.1% | 4 | 1.1% |
| 経常利益率 | 15.5% | 13.5% | △ 2.0p | 0.7% | — |
| 当期純利益 | 241 | 261 | 8.0% | 2 | 1.1% |
| 当期純利益率 | 11.4% | 9.3% | △ 2.1p | 0.5% | — |

四半期業績予想

- ▶ 下期における新卒採用を中心とした組織拡大、ストック型の「CAREECON Plus」の積上げにより、四半期毎に持続的な売上拡大を見込む
- ▶ 利益面では上場費用や人材採用費等の負担により一時的に水準が下がるものの、第2四半期以降は良好な利益伸長を予想

売上高

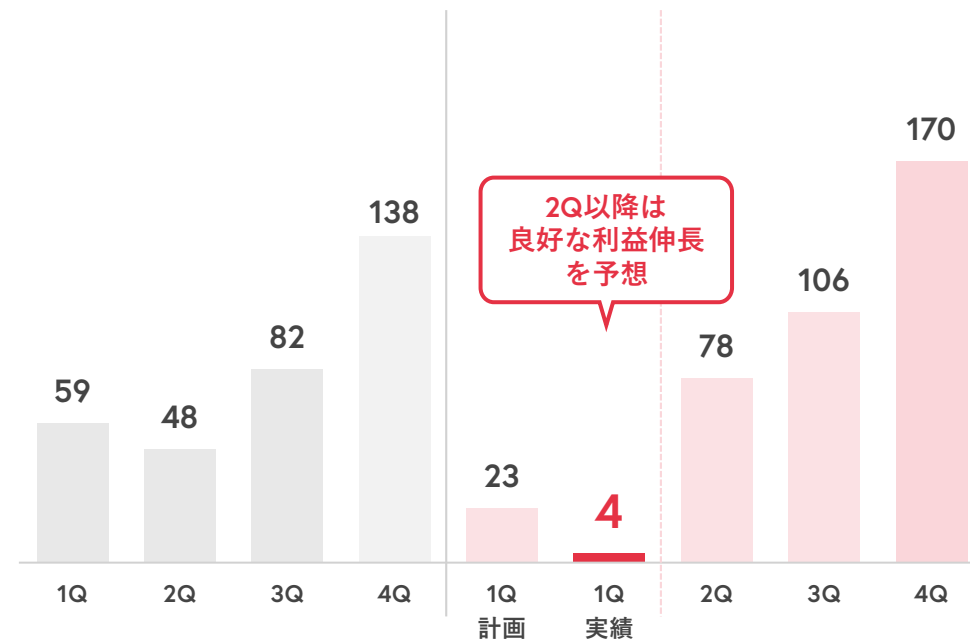
(単位：百万円)



| 累計売上高 | 2025年10月期実績 | 2026年10月期予想 |
|-------|-------------|-------------|
| | 2,122 百万円 | 2,800 百万円 |

経常利益

(単位：百万円)



| 累計経常利益 | 2025年10月期実績 | 2026年10月期予想 |
|--------|-------------|-------------|
| | 328 百万円 | 378 百万円 |

第1四半期予実差異の要因分析と、通期予想達成に向けた営業プロセスの最適化

2026年10月期第1四半期の業績が、予想を下回った要因

X 季節要因および顧客動静の影響

2026年10月期第1四半期は、建設業界における働き方改革の浸透に伴う顧客の長期休暇取得等により、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った。

第2四半期期首より既に商談は順調に再開・進捗していることから、通期計画の達成に向けたリカバリーは十分に可能であると判断。

X 新規で行ったインバウンドマーケティングによる販売拡大戦略の影響

新規導入したインバウンドマーケティングにより「CAREECON」の受注数は伸長したものの、創業間もない等の理由により与信リスクが高いケースが多く、受注後の審査を通過しない案件が数多く発生。

これに伴う営業リソースの分散が従来のアウトバウンド活動の機会損失を招き、第1四半期の新規契約は一時的な足踏み状態となった。

第2四半期以降のリカバリープラン

✓ 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の架電計画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既に修正。

✓ 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

インバウンドマーケティングによる問い合わせに対し、商談実施の有無を決定するための、与信状況を推定できるヒアリングを実施。

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。

通期予想達成のためのKPI計画

- ▶ 営業人員数は新卒中心に組織拡大を継続しながら、AIの活用により営業生産性を向上
- ▶ スtock型サービスARRは、「CAREECON Plus」Standardプランの新規顧客獲得の他、中間プランの創設により伸長

| | | 2025年10月期 実績 | 2026年10月期 計画 | 対前年同期 (増減率) | 2026年10月期 1Q 実績 |
|----------|--------------------------------|-----------------|-----------------|--------------------|--------------------|
| (単位：百万円) | | | | | |
| 主要KPI | 営業人員数※1 | 57人 | 69人 | 12人 (21.1%) | 60人 |
| | 営業人員一人当たり 売上高※2 | 37,241 | 40,592 | 3,351 (9.0%) | 36,367 |
| | 「CAREECON」登録ユーザー数 (ユーザー) ※3 | 5,846 | 7,114 | 1,268 (21.7%) | 6,234 |
| | ストック型サービス ARR※4 | 825,112 | 1,157,331 | 332,219 (40.3%) | 882,679 |
| | ストック型サービス ライセンス契約社数※5 | 2,881社 | 3,506社 | 625 (21.7%) | 3,005社 |

※1 各期間における平均人数を記載。

※2 各年度の売上高合計を営業人員数で除して算出。

※3 各時点における「CAREECON」へ会員登録しているユーザーのアカウント数。

※4 「CAREECON Plus」Standardプラン、「CAREECON Plus」miniプラン、広告運用サービス等の一定の期間にわたり継続的役務提供を行うサービスに係る各期末月の売上高を12倍にして算出。

※5 各時点における「CAREECON Plus」Standardプラン、「CAREECON Plus」miniプラン等のストック型サービス契約社数の合計。



Branu[®]



| | | |
|------|---------------------|-----|
| 01 | 2026年10月期 第1四半期決算概要 | P2 |
| 02 | 2026年10月期 業績予想 | P11 |
| ▶ 03 | Topics | P16 |
| 04 | 成長戦略 | P21 |
| 05 | Appendix | P28 |

INDEX

トピックス①

出面管理等の経営改善に直結する機能提供をフックに、専門家とのパートナーシップを拡大

- ▶ 建設現場における入退場の打刻から確認・修正、集計・出力までを一連の流れで管理できる「出面（でづら）管理」機能を新たに「CAREECON Plus」に搭載。中小建設企業の労務環境と経営管理の改善に貢献する
- ▶ 中小建設企業を顧客にもつ社労士事務所・税理士事務所と連携し、販路拡大を強化する戦略

出面管理機能の開発と提供価値

✓ 労働安全とコンプライアンスの実現

現場ごとの「出面管理」機能の活用で、労働時間のモニタリング

✓ 施工管理の効率化による現場負担軽減

「出面管理」機能は施工管理の一部として機能を支え、より質の高い施工管理と安全管理を実現

✓ 経営管理機能と合わせた収益性の向上

原価管理や案件管理のデジタル化で、経営体質の転換を支援

パートナーシップ先

- 沖縄県で多くの中小建設企業の労務コンサルティングを手掛ける「すみれ社会保険労務士事務所」とパートナーシップ契約を締結
- 「すみれ社会保険労務士事務所」の顧問先に対し、「出面管理」機能を搭載した「CAREECON Plus」を提供
- 販路拡大の強化とともに、中小建設会社の労務環境の改善を推進する

Web・アプリでの出面管理



アプリを使用してボタンもしくはQRコードで簡単に打刻が可能

| 日 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 | 日 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 | 日 |
|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 計 | 24.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 山田太郎 | 8.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 田中次郎 | 8.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 佐藤健二 | 8.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |

管理者は人員の労働時間を把握

(機能画面の一部)

CPO職を新設、最新のテクノロジーを組織的にプロダクト強化につなげる戦略体制を構築

- ▶ CPO（Chief Product Officer：最高プロダクト責任者）として2026年2月に町田剛が就任、属人化から脱却した開発体制の強化を図る
- ▶ 機能追加を加速し、中小建設企業の必要な機能をワンストップで提供する「All-in-One 建設 DX Platform」を強化

CPO就任



町田 剛

CPO 兼 プロダクト部
ゼネラルマネージャー
(2026年2月16日付)

建築・IT・AIの各領域で豊富な知見をもち、
国家資格である技術士（情報工学部門）を保有

東京大学法学部卒業。
大学卒業後、IT・建設・インフラ領域において技術および事業開発に従事。

2024年より日本IBMで建設DX支援に従事したのち、
ランドネット社にて開発部長兼CTOを歴任。2025年8月に当社入社。

**意思決定のスピードと
専門性をより高度化し、
「AIネイティブ」な開発体制へと加速**

開発加速

経営管理（CRM）

経営管理

- 機能強化に加え、新機能開発を加速
- 担当者情報細分化・収益可視化
- ダッシュボードのアップデート など

AI 報告書

施工管理

- 蓄積された日報データを元に高品質な工事完了報告書を自動生成
- 工事内容は日報データをAIがまとめて記載
- 各工程の対応画像を一覧で確認可能

ホワイトボード

施工管理

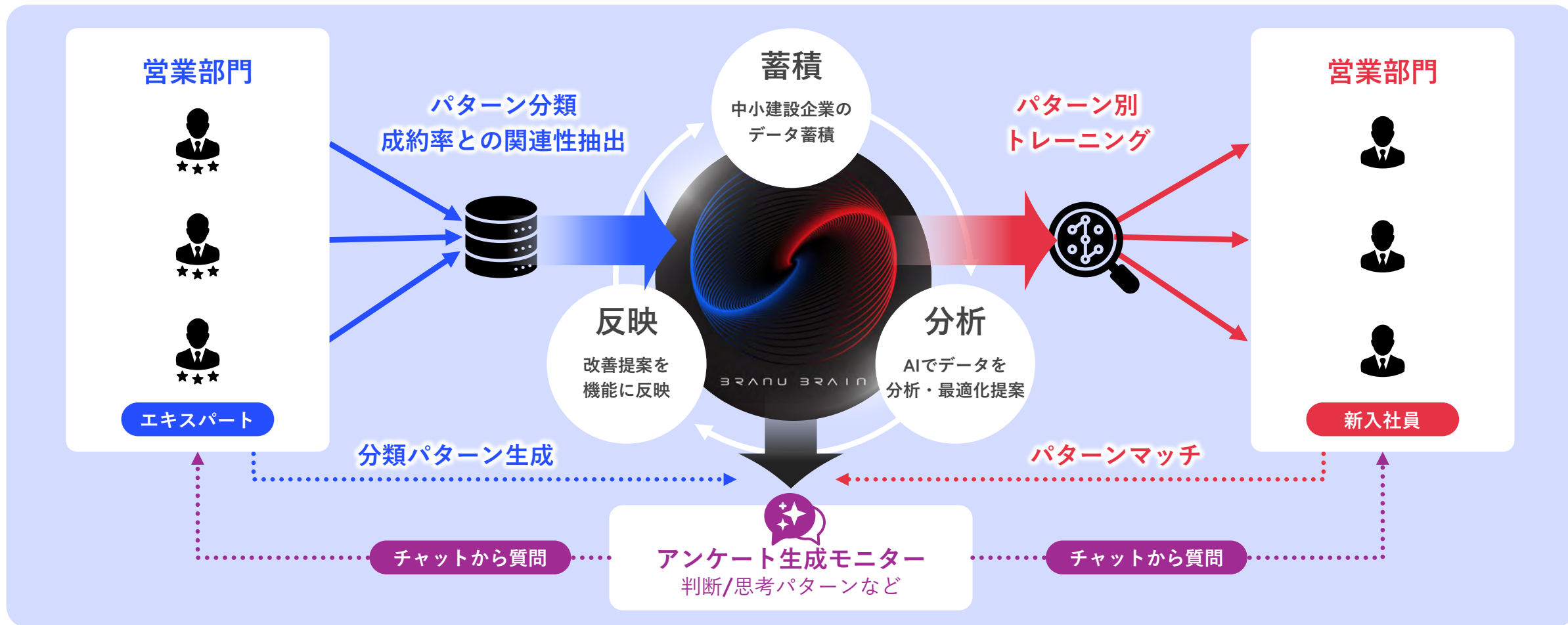
- 各案件からデータを取得し、職人がどの案件に従事しているか、一目で分かる機能
- 現場での柔軟な更新が可能



トピックス③ 成約率の良いアウトバンド/カスタマーセールス担当の知見をAI解析で蒸留し活用

「BRANU BRAIN」を活用し、「AI×社内の営業人材教育」の実現に向けた取組事例

- ▶ 既存社員の成功パターンの特徴を定性的・定量的に分析し、各個人の志向やカルチャーにあったパターンで営業トレーニング
- ▶ パターンマッチングで必要なスキルや知見を習得できるので、今後の成約率の向上に繋がる



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って、この状況は追い風である

SaaS業界/建設業界の現状

01



AI企業もSaaSを活用

- ・決してSaaSがなくなるのではなくAIとの連携が一層進む
- ・エンタープライズ企業でも開発コストや人材コストが重荷になり、自社開発するところは少ない

02



汎用的なAIの
進化・普及が進む

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り影響が生じるのは最後発である

03



中小建設企業
SaaS×AI対応の遅れ

経営層が現場に出ることが多いため、DX自体の普及が遅れ知見も少ないため、業務効率に特化したサービスは商機あり

04



競合他社の
開発スピードが進む

参入障壁はSaaS機能開発ではなく、中小建設企業の経営全般をカバーする「All-in-One建設DX Platform」としての機能範囲の広さと中小建設企業への営業の難しさであり、そこが当社の強み

当社の考え方



Branu[®]

01 2026年10月期 第1四半期決算概要 P2

02 2026年10月期 業績予想 P11

03 Topics P16

▶ 04 成長戦略 P21

05 Appendix P28

INDEX

All-in-One Platformの機能強化と人材投資、支店拡大により飛躍的な成長を目指す

3 新領域サービス提供

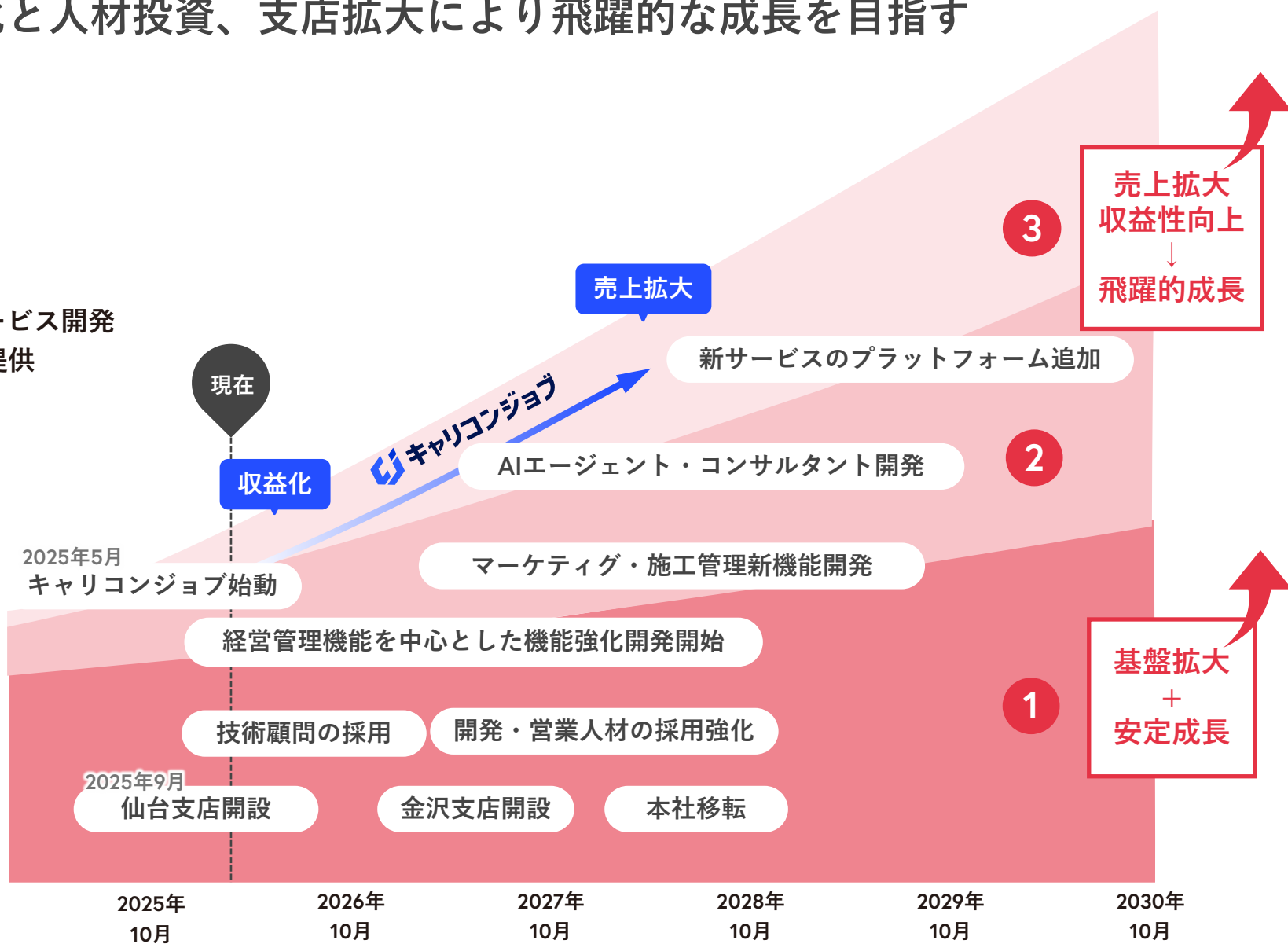
- ✓ 開発基盤を活かした新規プロダクト・サービス開発
- ✓ BRANU BRAIN(AI)を活用した付加価値の提供

2 プロダクト強化

- ✓ クロスセル、アップセルの強化
- ✓ ストック型収益基盤の拡大

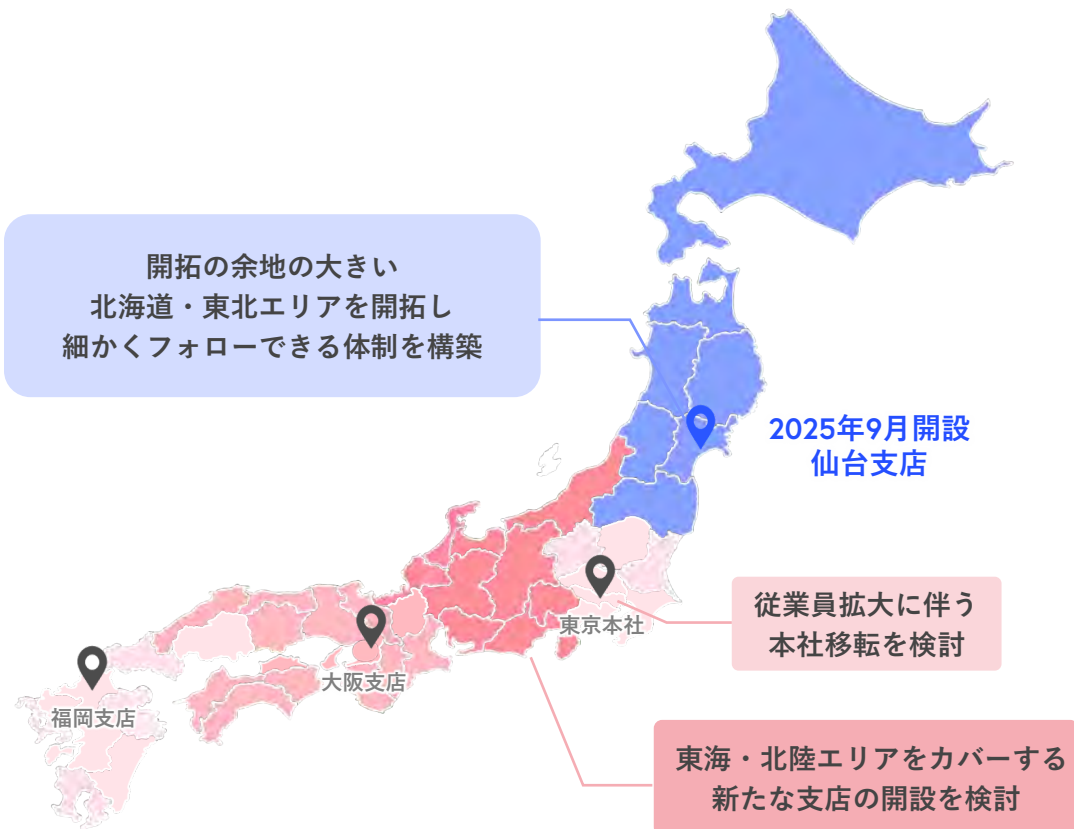
1 基盤拡充

- ✓ 支店拡大、パートナー連携強化
- ✓ 人的投資拡大



日本全国に展開可能な拠点体制を構築。販売代理店である渡辺パイプの拠点も活用

日本全国にリーチ可能な体制を構築



渡辺パイプが展開する拠点も活用し 全国エリアをカバーする

- 渡辺パイプは全国建設・土木・設備会社、全国水道工事店・電気工事店等に資材を販売し、業界トップの売上高を誇る企業
- 渡辺パイプ顧客に対するアプローチ、共同での営業を実施

SEDIA SYSTEM | 渡辺パイプ

渡辺パイプ
拠点数

全国690拠点[※]

2018年より渡辺パイプ株式会社と業務提携開始

※ 2025年3月31日時点のエリア・業態別拠点数。

営業、開発、コンサルタント人材への投資強化で成長を加速 育成や定着のための施策により、持続的な組織体制強化につなげる

採用戦略

(新卒・中途・エンジニア等の専門職)

- 新卒採用の強化
- 会社のプロダクト強化やAI開発の土台を支える専門人材の採用強化

育成政略

(キャリア開発・スキル強化)

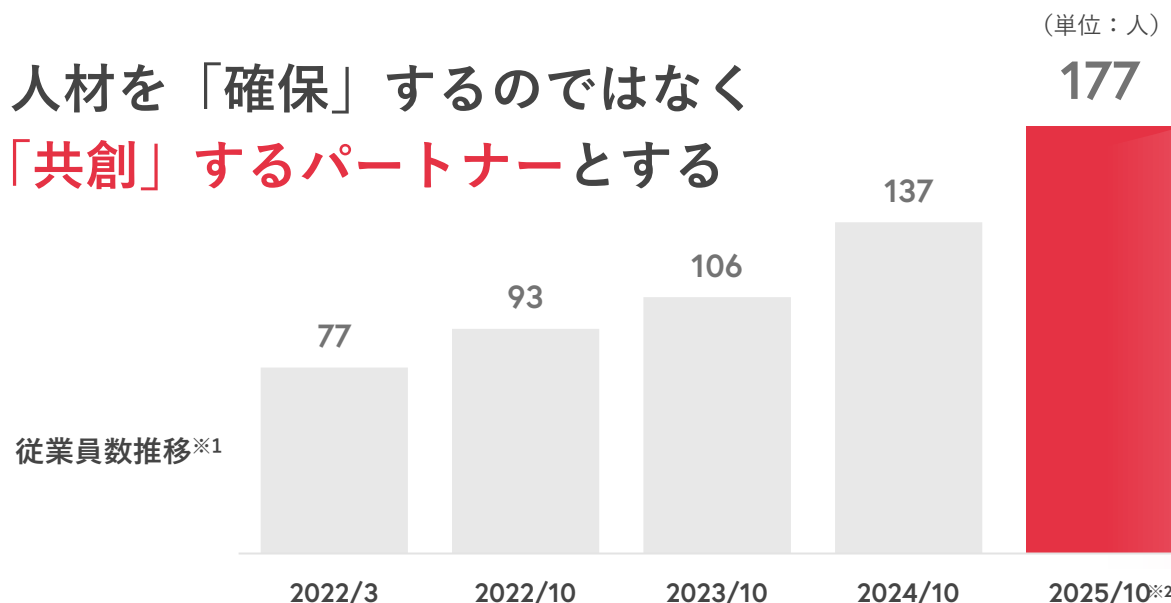
- 育成評価軸を設定し、従業員自身がキャリアパスを描ける仕組みとする
- 生成AI時代に適応した再学習／リスクリング文化の醸成

定着率の向上

(エンゲージメント・働きやすさ)

- 「自己成長」「挑戦環境」「報酬実感」の3本柱でロイヤリティを高める
- 年齢問わず公平性のある制度設計を実現

人材を「確保」するのではなく 「共創」するパートナーとする



事業の土台形成

新卒採用を強化

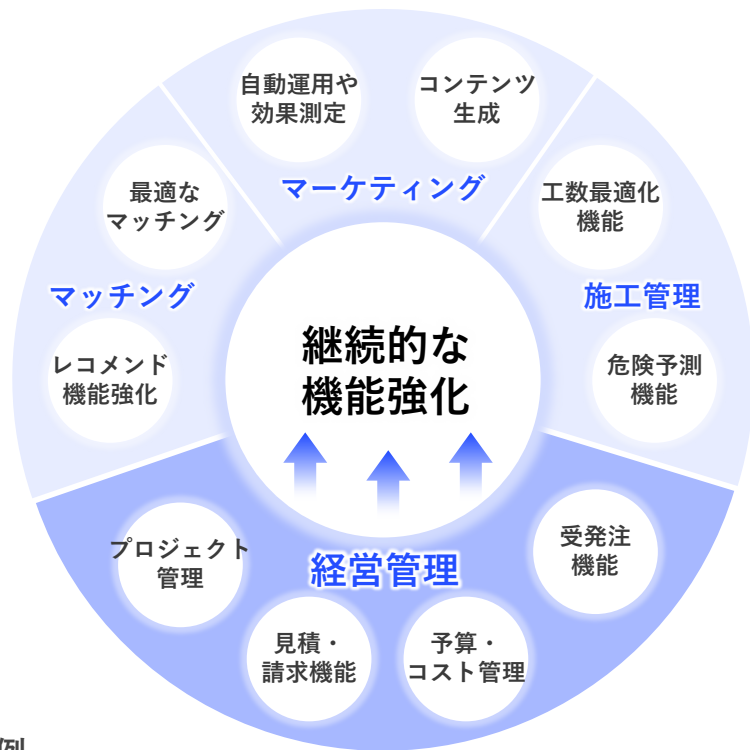
専門人材を採用

育成
定着

※1 就業人員（当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。）であり、臨時雇用者数（パートタイマー、人材会社からの派遣社員、季節工）を含む。臨時雇用者数は、最近1年間の平均人員数。
※2 2025年10月31日時点

蓄積データとAIを活用しながら、経営管理機能を中心としてプロダクトの機能を強化 ストック型収益のさらなる向上と新規獲得の加速化、解約防止を実現

継続的な機能強化



AIの活用例

他社比較によるベンチマーク分析

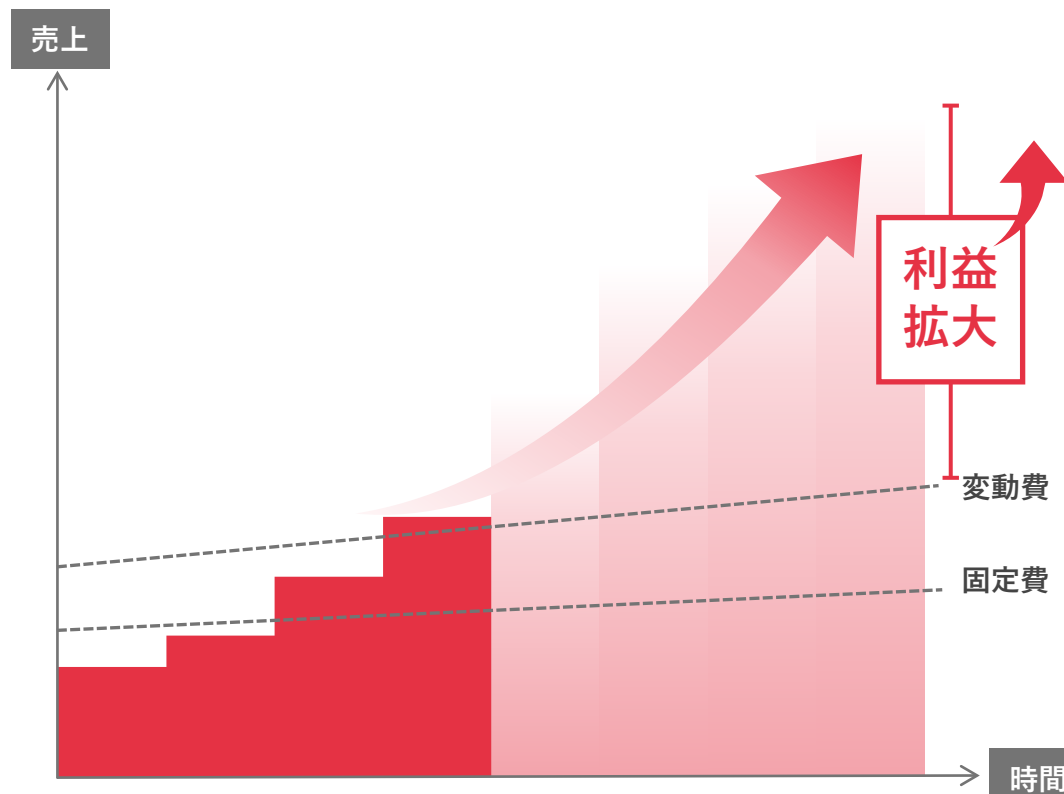
リスク検知・早期アラート

トレンド予測による
経営判断のサポート

経営改善施策の提案

「CAREECON Plus」収穫逡増のビジネスモデル

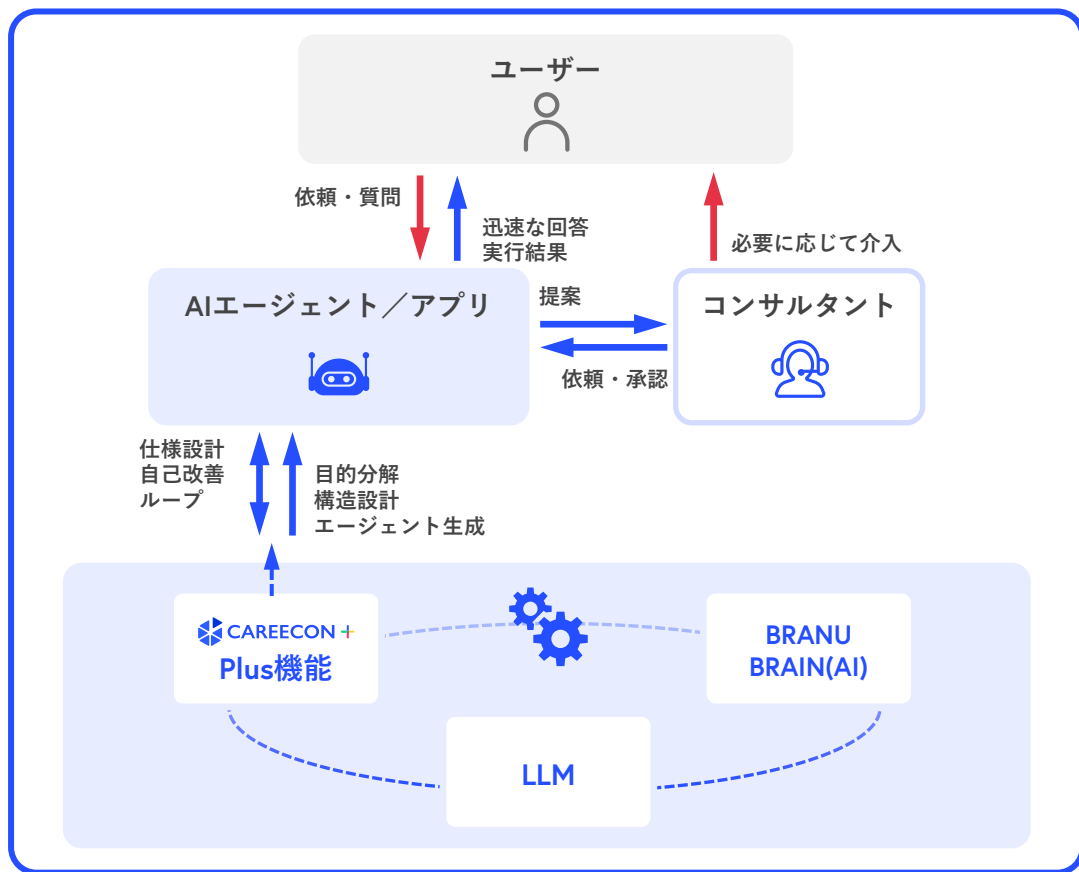
- 機能の高度化を成長ドライバーとし、新しい顧客層へもアプローチ
- 付加価値の提供を解約防止につなげる



成長戦略③新領域サービスの展開-BRANU BRAIN(AI)を活用した新たな付加価値の創出-

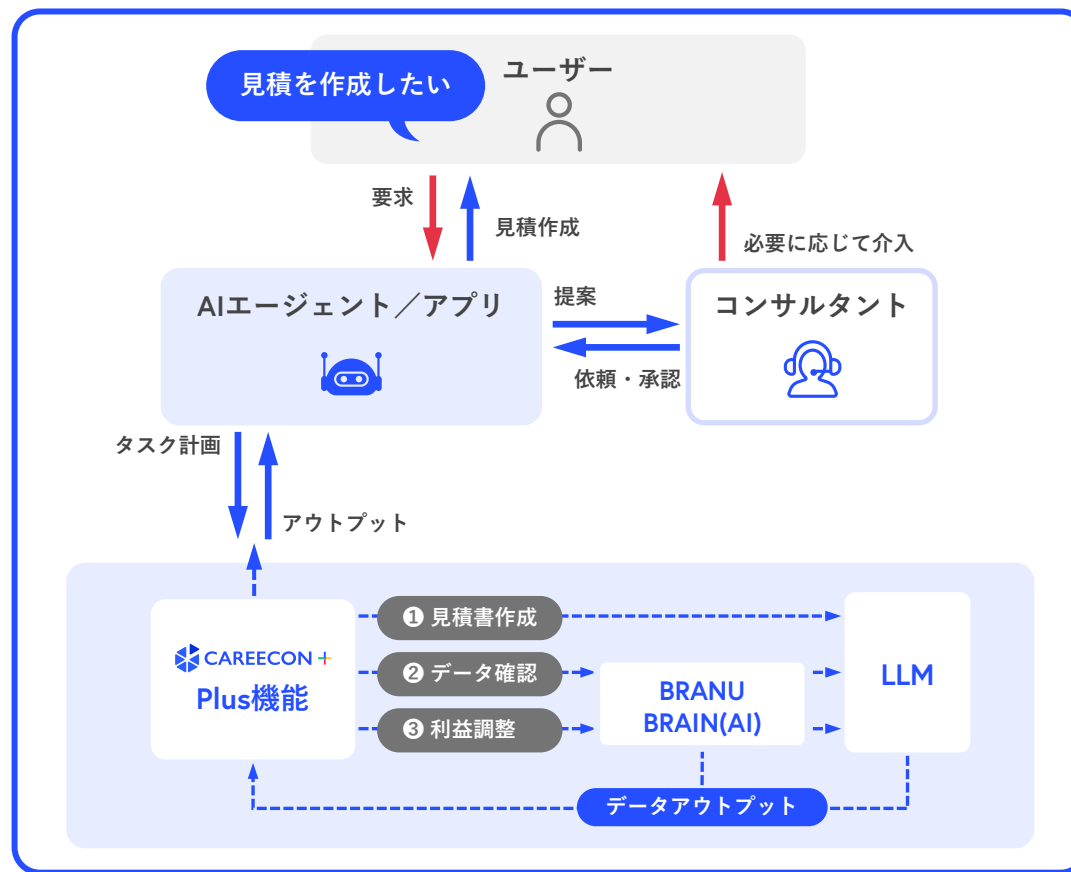
自立型AIエージェントによる業務伴走の仕組み

- AIエージェントの開発・導入により、伴走支援をさらに充実させる



サービスとの連携例

- AIとの連携で、より業務効率化が期待できる機能を提供



2025年5月に建設業特化型の人材採用支援サービス「キャリアコンジョブ」をスタート 顧客ニーズおよび「CAREECON Plus」と親和性が高く、さらなる収益拡大を図る

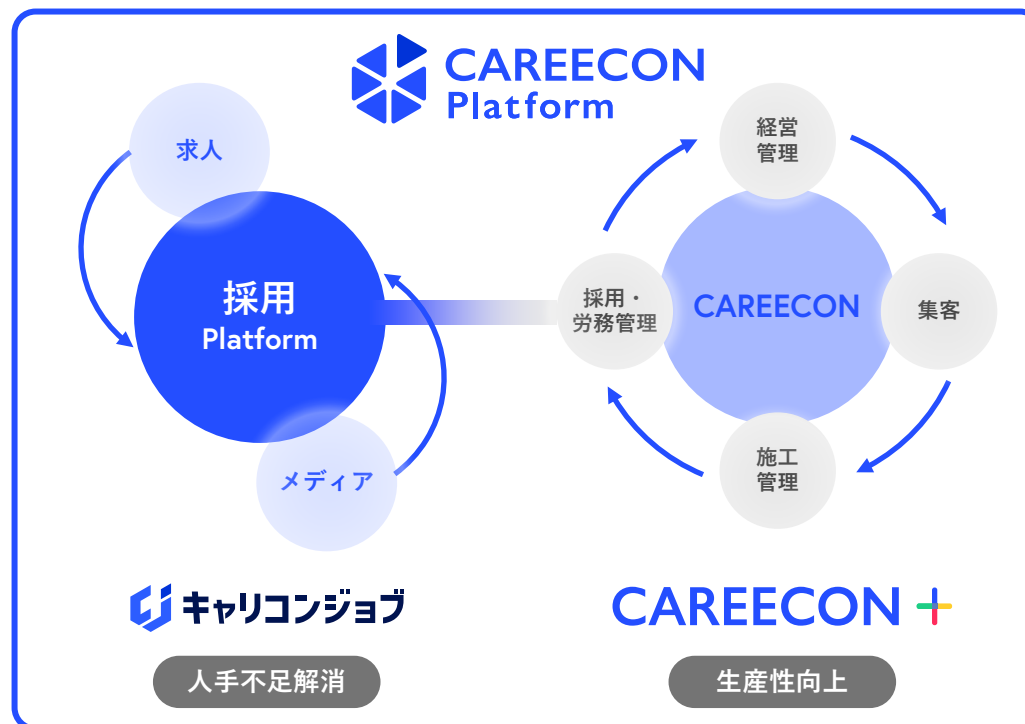
建設業界特化型の採用プラットフォーム

- 人手不足の建設業界に特化し、ニーズの高い採用の悩みに応える
- 初期費用や月額費用のかからない成果報酬型の報酬体系を導入し求人掲載企業にとってコスト優位性の高いサービスとなる



「CAREECON Plus」と連動した価値提供

- 特に組織拡大を志向する経営者をターゲットにし、「CAREECON Platform」のターゲット層に直接アプローチ
- 採用のみでなく、評価、育成、労務等、HRに関連するすべての領域へ進化をめざす





01 2026年10月期 第1四半期決算概要 P2

02 2026年10月期 業績予想 P11

03 Topics P16

04 成長戦略 P21

 05 Appendix P28

INDEX

基本情報

建設DXプラットフォーム事業を手掛ける

| | | |
|-------|--|-----------|
| 会社名 | BRANU株式会社（ブラニュー） | |
| 設立 | 2009年8月18日 | |
| 本社所在地 | 〒150-0032 東京都港区六本木6-1-24 ラピロス六本木4F | |
| 従業員数 | 177名※（2025年10月31日現在） | |
| 経営陣 | 代表取締役 | 名富 達也 |
| | 取締役 CFO | 宇都宮 久之 |
| | 取締役 | 露木 将也 |
| | CPO | 町田 剛 |
| | 社外取締役 | 小尾 一介 |
| | 社外取締役 | 古矢 徹 |
| | 監査役 | 山田 浩平 |
| | 社外監査役 | 本木 賢太郎 |
| | 社外監査役 | 水野 亮 |
| | 技術顧問 | まつもと ゆきひろ |
| 技術顧問 | 西脇 靖紘 | |
| 事業内容 | 建設業向けデジタルトランスフォーメーション事業 | |
| 資本金 | 296,430千円（2026年1月31日現在） | |
| 認定・認証 |      総社：東京本社、大阪支店 | |

| | | |
|----------------|-----------------|--|
| 所在地 | 東京本社 | 〒106-0032 東京都港区六本木6-1-24 ラピロス六本木4F |
| | 東京第2本社 | 〒106-0032 東京都港区六本木6-7-6 六本木アネックス4F |
| | 大阪支店 | 〒542-0086 大阪府大阪市中央区西心斎橋1-5-5 アーバンBLD心斎橋8F |
| | 福岡支店 | 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2-17-1 博多プレステージ本館1F |
| | 仙台支店 | 〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央3-8-33 T-PLUS仙台 2F |
| | 名古屋営業所 | 〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内3-7-26 ACAビル5F |
| コラボレーションオフィス新宿 | SEDIA Place 新宿 | |
| コラボレーションオフィス大阪 | SEDIA Place 大阪内 | |



※ 就業人員（当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。）であり、臨時雇用者数（パートタイマー、人材会社からの派遣社員、季節工）を含む。臨時雇用者数は、最近1年間の平均人員数。

Mission・Vision・Philosophy

PHILOSOPHY

After Us

誰よりも一歩先に。

MISSION

スモールビジネスを
前進させる
ブレイクスルーカンパニー。

VISION

テクノロジーで建設業界を
アップデートする。

BRANUを牽引する経営陣



代表取締役CEO
名富 達也

大学卒業後、ITソリューション企業での実務経験を経て、2009年に当社を設立。設立以来、CEOとして組織拡大と経営基盤強化を推進し、建設業界の課題解決に注力。



取締役CFO
宇都宮 久之

有限責任 あずさ監査法人、クロスロケーションズ株式会社CFOなどを経て、2023年10月に当社取締役CFOに就任。財務・ガバナンス体制を構築し、持続成長の基盤整備を主導。



取締役
露木 将也

2009年に当社入社後、事業責任者として各種プロジェクトの立ち上げと運営を推進。2023年10月、取締役役に就任し、CEOと共に経営と事業成長を担う。



CPO
町田 剛

東京大学法学部卒業。大学卒業後、IT・建設・インフラ領域において技術および事業開発に従事。2026年2月に当社CPO（最高プロダクト責任者）就任。



社外取締役、監査役

社外取締役 小尾 一介

クロスロケーションズ株式会社代表取締役、株式会社ファンコミュニケーションズ社外取締役。2024年4月当社社外取締役就任。

社外取締役 古矢 徹

清水建設株式会社執行役員、Shimizu North America LLC.CEOなどを歴任。2024年4月に当社社外取締役就任。

常勤監査役 山田 浩平

HITOWAホールディングス株式会社等を経て2024年10月より当社常勤監査役就任。

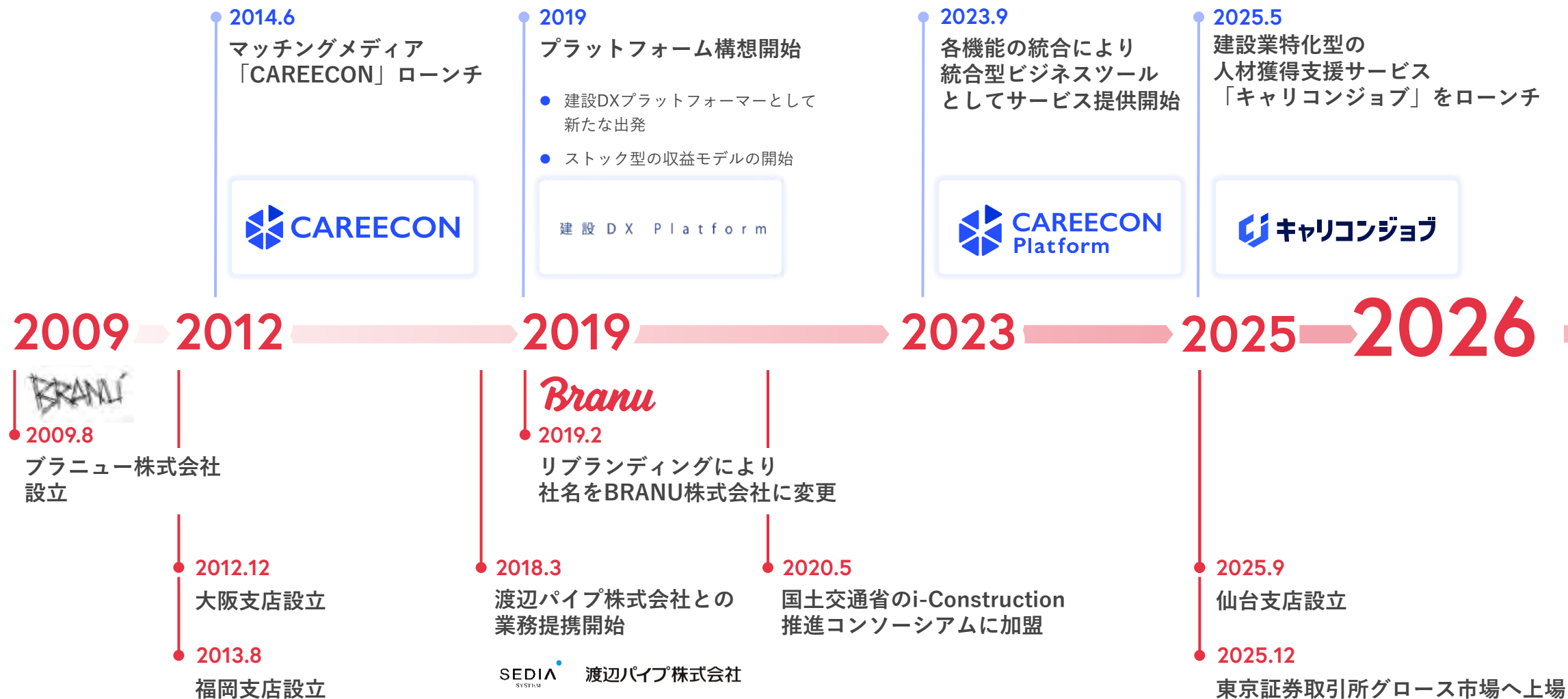
社外監査役 本木 賢太郎

監査法人トーマツ出身、AGRI法律会計事務所代表。2023年10月に当社社外監査役就任。

社外監査役 水野 亮

PwCあらた有限責任監査法人出身、株式会社テコテック監査役、株式会社テンクー取締役。2024年2月に当社社外監査役就任。

建設業界に変革をもたらすBRANUのあゆみ

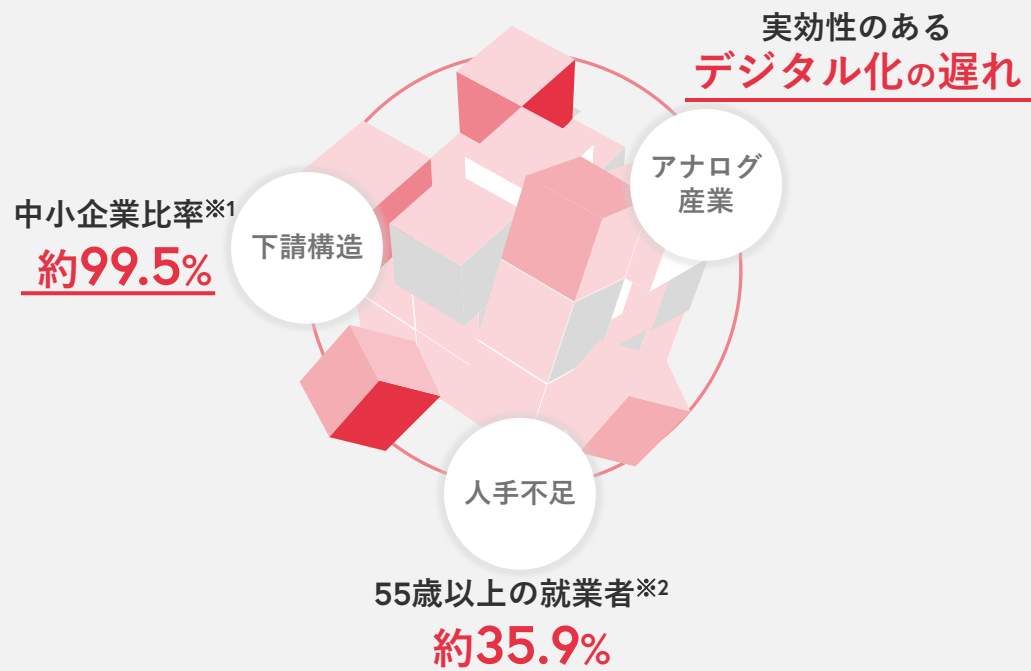


国内の産業インフラを支える中小建設企業の経営課題に対するソリューションを提供

社会課題と事業領域

事業領域

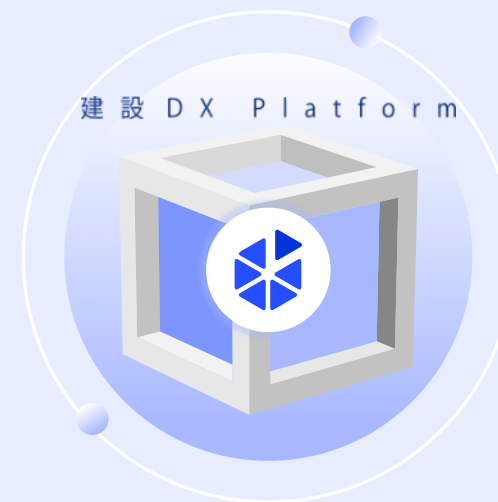
建設業界は我が国にとって重要な産業であるにも関わらず、課題が山積みの業界



社会課題

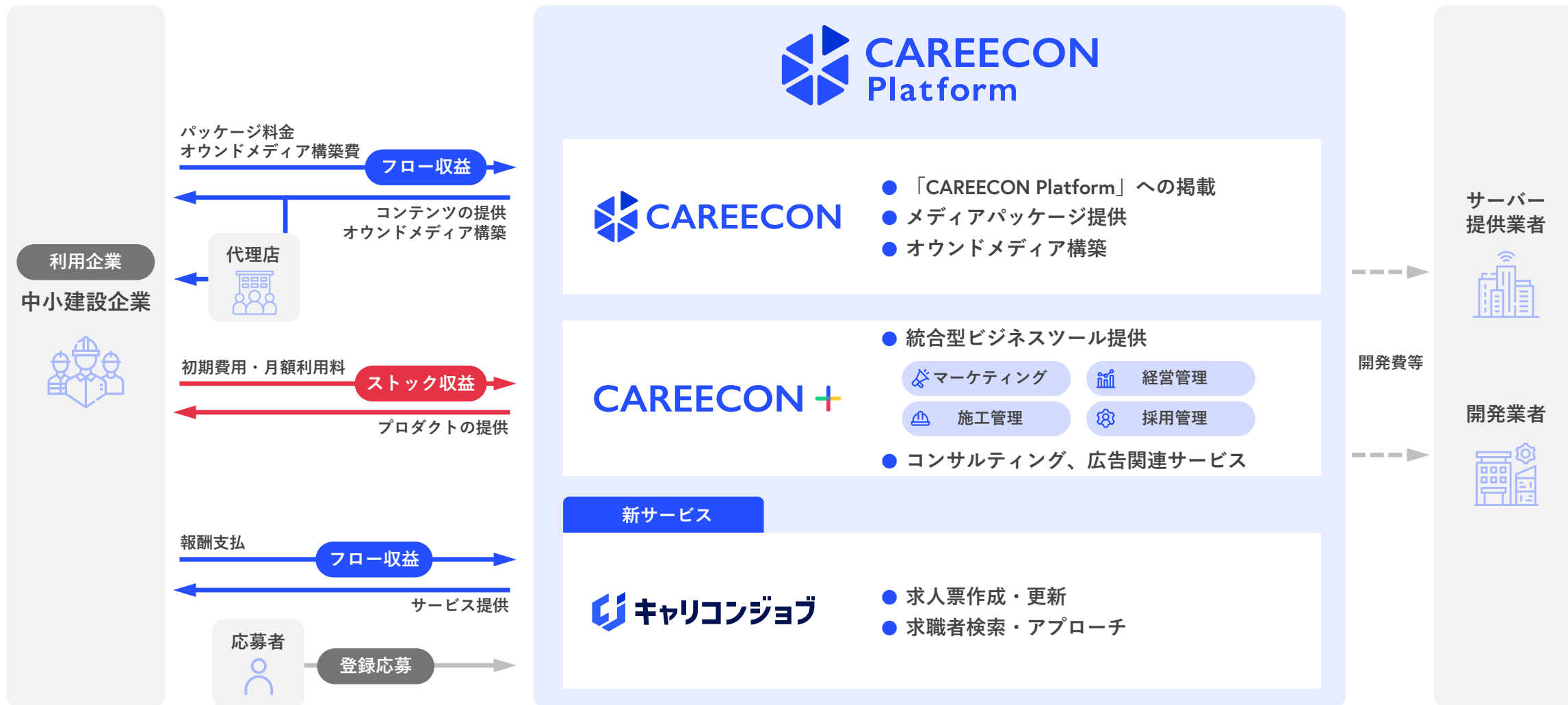
建設 DXプラットフォーム

中小建設業者の“働く”を支えていき、
テクノロジーで産業構造を変革するアプローチ



※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」建設業許可業者の現況（令和6年3月末現在）に基づく。
※2 出典：国土交通省「建設業を巡る現状と課題」に基づく。

フロー&ストックの両面で収益を拡大するビジネスモデル



オウンドメディア構築と建設業界特化型のマッチングメディア「CAREECON」を運用 「集客力」と「機会」を提供

オウンドメディアの構築

建設業特化の
集客型メディア
を構築



- 企業ウェブサイト、動画や施工事例、ブログコンテンツ等のオウンドメディアを構築
- オウンドメディア構築に加え、「CAREECON」への企業PRページ構築、受発注案件や採用案件の優先掲載サービスをパッケージで提供

建設業に特化したメディア「CAREECON」

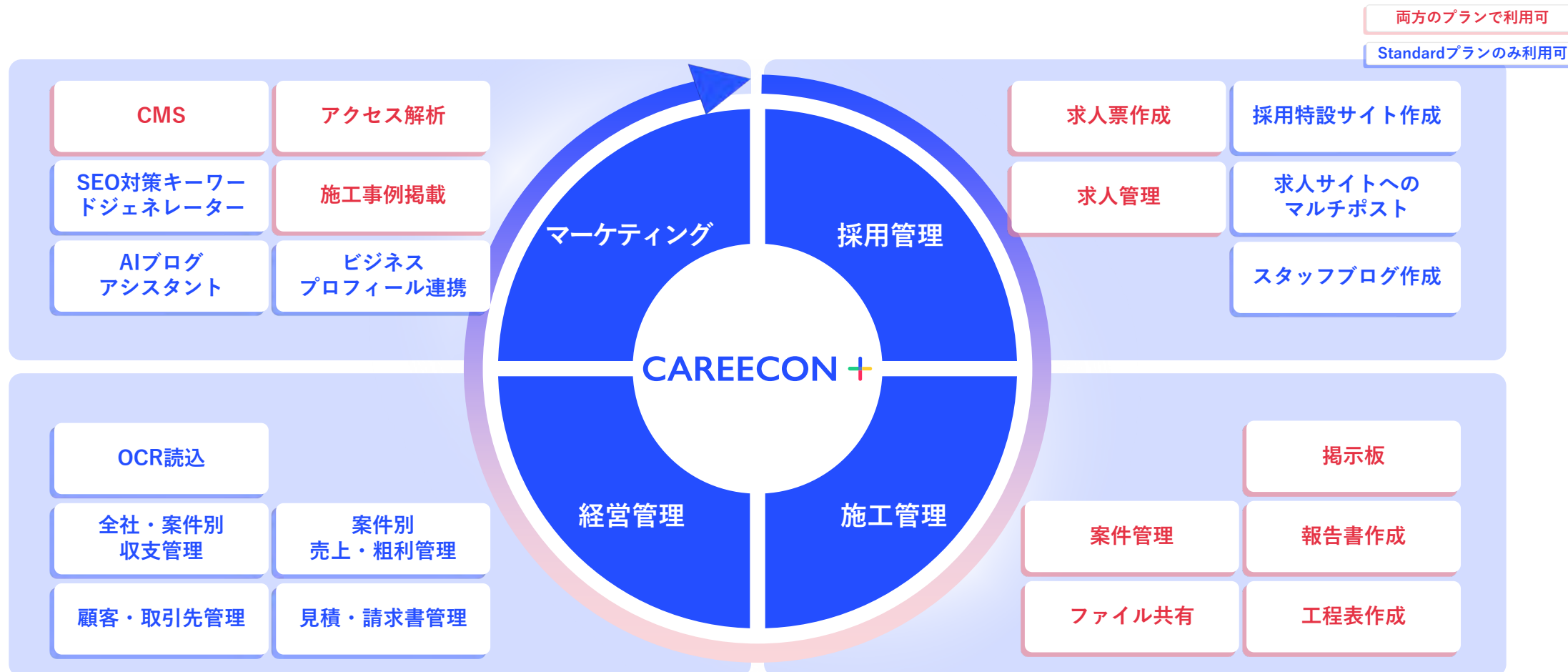
2024年10月末時点
230,418PV



- 施工事例の掲載や、建設事業者間で工事案件の募集や応募が可能
- 事業内容や会社の特徴、工事案件の募集内容を掲載可能な企業PRページを掲載
- PRページから、顧客のオウンドメディアへの動線を確認

マーケティング、採用管理、施工管理、経営管理の全プロセスを一元管理するユーザー利便性の高い統合型ビジネスツール「CAREECON Plus」

- ▶ すべての機能を無制限に利用できる「Standardプラン」と、フレキシブルな中間プラン、初期導入に適した「miniプラン」の3つのプランを提供



多数の機能を組み合わせて、売上拡大、組織拡大、生産性向上などニーズに合わせた利用が可能。
ITツールに不慣れな方でも使いやすい直感的な操作性が特徴

機能の一例

施工管理機能

工程表作成



- ✓ 現場管理に必要な図面、撮影写真、報告書などを一元管理。
- ✓ 工程表管理における作成や情報共有の時間を削減し、業務効率を向上。

マーケティング機能

アクセス解析



- ✓ Webサイトに訪れたユーザーの行動データを管理画面で可視化。顧客行動を知り新たな施策きっかけを作る。

経営管理機能

顧客ダッシュボード



- ✓ 経営状況を簡単に迅速かつ正確に把握。
- ✓ 全体を俯瞰しつつ、インシデントを発見。細部の注視やトレンドの察知により、経営計画の進行を支援。

大切な時間を本来の業務に集中させる、そのための不要な手間を大幅に削減

フロー&ストック収益で顧客サービスをスタート 段階的に「CAREECON Plus」内でアップセルを図る

メディアパッケージ

構築・利用料 **¥2,200,000**

オウンドメディアへの動線確保

マッチングメディア

「CAREECON」への企業PRページ構築、
受発注案件や採用案件の優先掲載サービスを提供

企業の魅力を引き出す

オウンドメディア構築 ※1

+ 利用必須

CAREECON + miniプラン

利用料 **¥12,000** / 月額

- CMS※2の提供
Webサイトの保守・管理において必要なシステムの提供
- 「CAREECON Plus」全機能のうち、限定した一部の機能
(マーケティング、施工管理など)を提供

ストック
収益

CAREECON + standard プラン

初期費用 **¥600,000**

利用料 **¥100,000** / 月額

- 「CAREECON Plus」全機能を制限なく利用可能
- マッチング・マーケティング・採用管理・施工管理・経営管理
などの経営活動を包括支援
- 当社カスタマーサクセスによる経営課題解決及び事業生産性向上
のサポート

ストック
収益

アップセル

既存顧客に対してナーチャリング

※1 オウンドメディア構築については、各顧客のニーズに応じて、メディアパッケージを基本に、複数のプラン毎に価格を設定している。

※2 CMS: Contents Management systemの略称。Webサイトのコンテンツを構成するテキストや画像、デザイン・レイアウト情報(テンプレート)などを一元的に保存・管理するシステム。

ターゲットとする中小建設業者は、全国の建設業者数の大部分を占める 他業種と比較してもDX化が進んでおらず、市場の拡大余地は大きい

広範なターゲットポテンシャル

- 建設業許可業者数約48万社のうち、中小企業者は477,028業者で、全体の99.5%を占める※1



中小建設企業のDX化余地は大きい

ビジネスの差別化や効率化に取り組むビジネス・プロセス・イノベーション※2の状況



顧客の課題

- ✕ アナログな対応が多い、予定はホワイトボード管理等
- ✕ デジタル化の手段や方法がわからない
- ✕ 遠方顧客が獲得できない
- ✕ 適正受注価格が不明、利益確保が難しい
- ✕ マーケティング方法がわからない
- ✕ 採用戦略が立てられない

プロダクト提供だけでなく伴走支援でDX化を進める
包括的なソリューションの提供

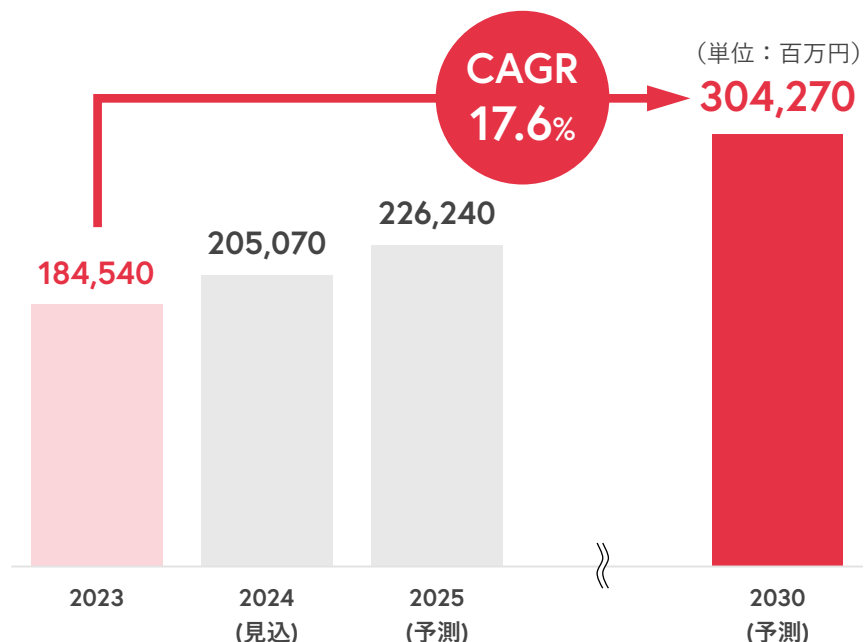
※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」建設業許可業者の現況（令和6年3月末現在）

※2 出典：中小企業白書2025年版に基づく。ビジネス・プロセス・イノベーションについて、1つ以上のビジネス機能についての新しい又は改善されたビジネス・プロセスを示す。

当社が属する建設テック市場は、急速な市場拡大と高い成長性が期待される

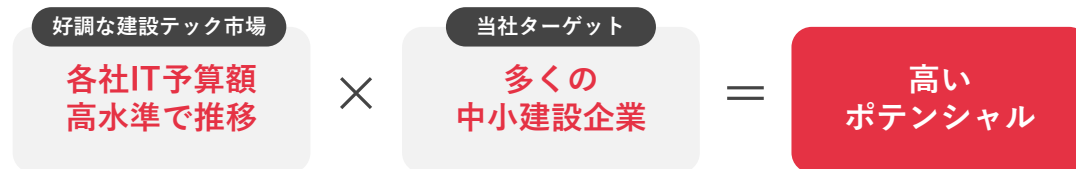
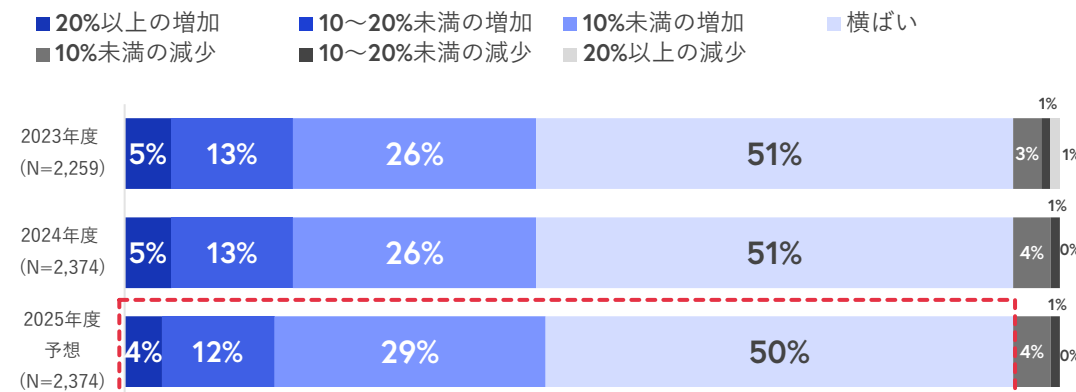
建設分野の建設テック国内市場規模推移と予測※1

- 建築分野の建設テック国内市場規模は、2030年には3,000億円を超える規模となり、2023年からCAGR 17.6%と拡大が予想される
- 建設テック市場は創成期～成長初期の段階と考えられ、今後、**一層の拡大期を迎える見通し**



国内IT予算額の増減予想※2

- 2022年度から2024年度にかけて、IT投資意欲は高水準で推移



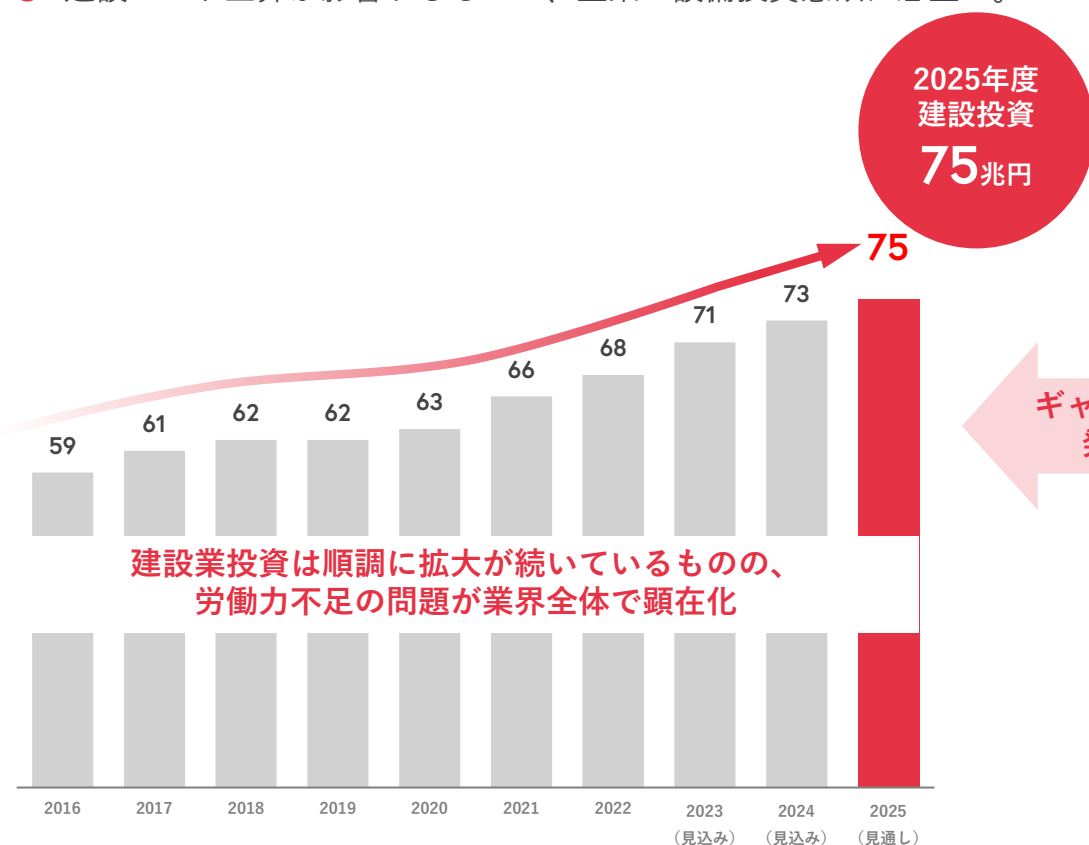
※1 出典：株式会社矢野経済研究所「建築分野の建設テック（ConTech）市場に関する調査を実施（2025年）」土木を除く建築分野の建設テックのうち、ソフトウェア・ソリューションを対象として、ベンダー売上高ベースで市場規模を算出。
 ※2 出典：ITR「IT投資動向調査2025」2023年調査結果に基づく。

建設投資は順調に拡大が続いているものの、労働力不足の問題が業界全体で顕在化 労働力確保が課題

建設投資見通し

(単位：兆円)

- 2025年度の建設投資は、75兆5,700億円となる見通し※1
- 建設コスト上昇が影響するものの、企業の設備投資意欲は底堅い。

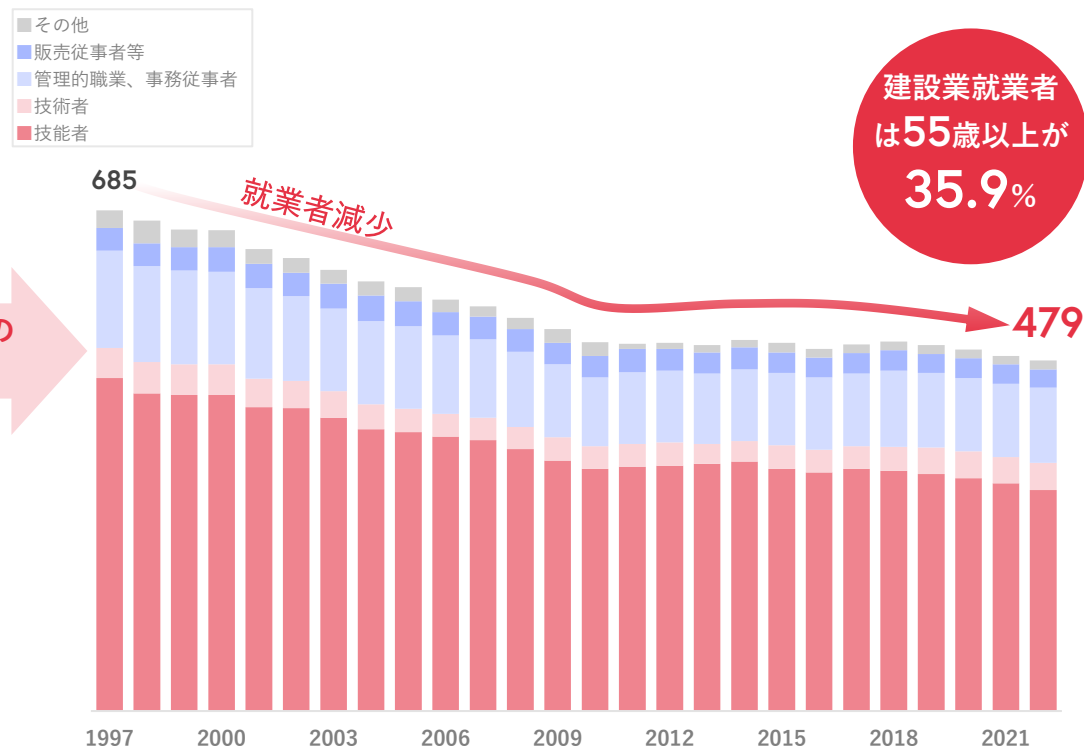


労働力不足の状況

(単位：万人)

- 時間外労働の上限規制や高齢化などの要因により建設業における人手不足は深刻

建設業における職業別就業者数の推移※2



※1 出典：国土交通省総合政策局「令和7年度（2025年度）建設投資見通し 概要」に基づく。

※2 出典：国土交通省「建設業を巡る現状と課題」に基づく。

国内中小建設企業約48万社に対して、現時点の契約者数は2,881社と、全体の約0.6%にすぎず獲得余地が大きい

リーチできる中小建設企業※1

約 **48** TAM 万社

市場戦略

- ✓ 中小建設企業全体に対するマスマーケティング戦略
- ✓ 獲得した顧客に対してクロスセルとアップセル

参入障壁

- ✓ Face to Faceのコミュニケーション基盤
- ✓ ニーズに合わせた提供サービス領域の広さ

年間獲得受注目標※2

年間**1,400**社 SOM

BRANUの現在の契約者数※3

3,005社



※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果についてー建設業許可業者の現況（令和6年3月末現在）ー」

※2 現在の体制で年間で受注可能な中小建設企業数を当社試算。

※3 2026年10月期第1四半期末時点における「CAREECON Plus」Standardプラン、「CAREECON Plus」miniプラン等のストック型サービス契約社数の合計。

ターゲット層のもつ設備投資額のポテンシャルは、シェア拡大への追い風となりうる

従業員数50人以下における
設備投資額市場規模※1

設備投資額

9,633億円

| 従業員数目安※2 | 顧客年商規模※3 | BRANU内の 既存顧客の割合 | CAREECON | CAREECON+ |
|----------|-------------------------|--------------------|----------|-----------|
| 51人以上 | 10億円以上 | 3.3% | | |
| 21人~50人 | 10億円未満 5億円以上 | 6.5% | | |
| | 5億円未満 2億円以上 | 21.7% | | |
| 6人~20人 | 2億円未満 8,000万円以上 | 34.6% | | |
| | 8,000万円未満 | 34.0% | | |

主なターゲット層

※1 中小企業実態基本調査[令和6年確報（令和5年度決算実績）]
 ※2 中小企業実態基本調査[令和6年確報（令和5年度決算実績）]
 ※3 当社実績データ2025年7月末時点を使用。
 4. 設備投資とリースの状況より当社試算。
 3. 売上高及び営業費用より従業者規模別の平均年商を当社試算。※3の顧客年商規模と関連付を行ったもの。

高い参入障壁を有する中小建設業界において、独自のポジションを構築

ブランニューの3つの競争力源泉

1 接点創出が高い参入障壁となる中小建設業界へのアプローチノウハウを確立

- 全国の営業拠点を活かしたFace to Faceのコミュニケーションで現場の課題を把握
- 顧客との関係性構築でアップセル・クロスセルが可能

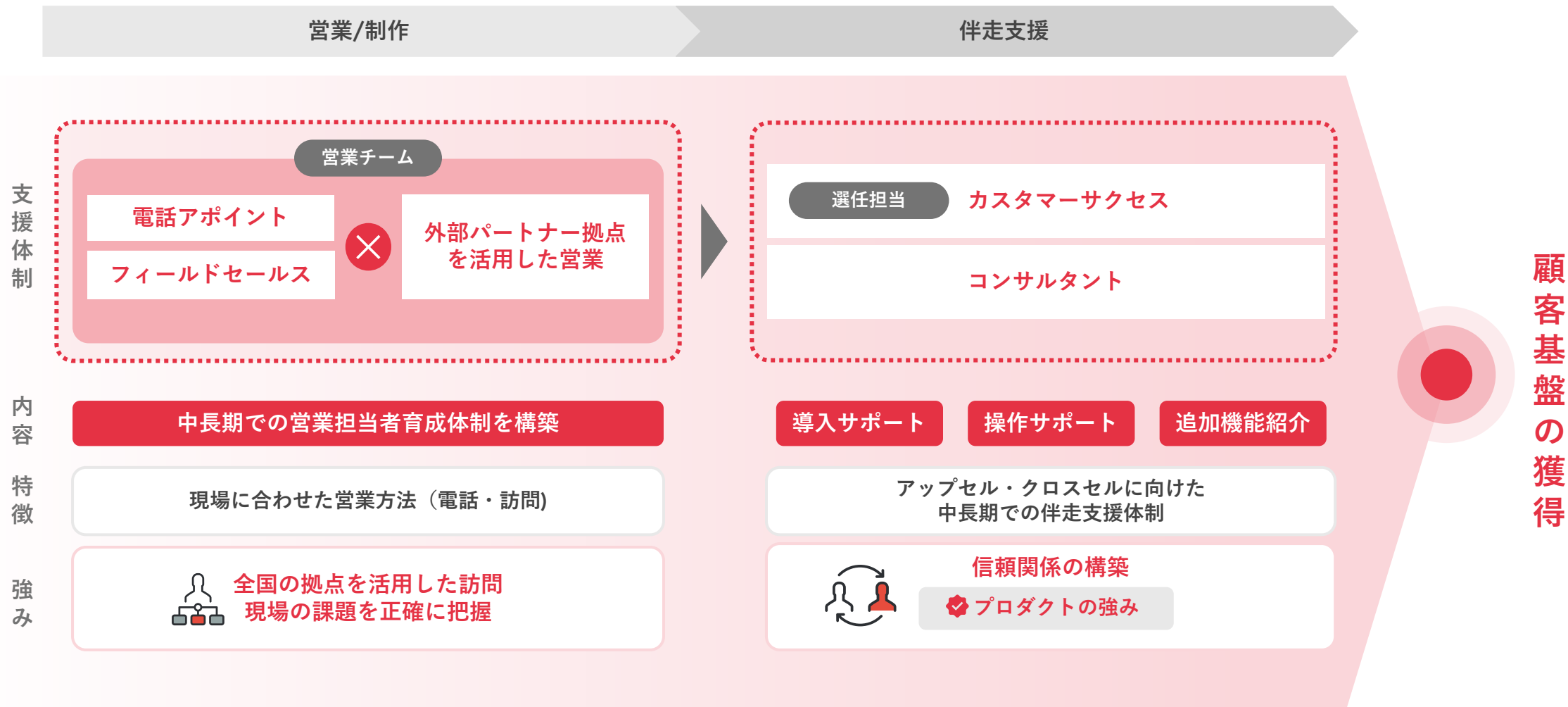
2 広大な顧客基盤から得た建設業データの蓄積

- 3,005社の導入実績から蓄積データを有効活用
- 継続的に革新的なプロダクトを開発

3 All-in-One建設DX Platformのポジショニング

- 中小建設企業のニーズに合わせて必要な機能をワンストップで提供する一連のプラットフォームは独自性が高い
- フロービジネスによる新規顧客獲得から、ストックビジネスのアップセルの流れを生む効率的なビジネスモデルを構築

参入障壁が高い中小建設業界において、営業から伴走支援まで顧客企業に寄り添った体制を構築
長期的かつ良好な関係構築により強固な顧客基盤を獲得し、高いリピート率につながっている



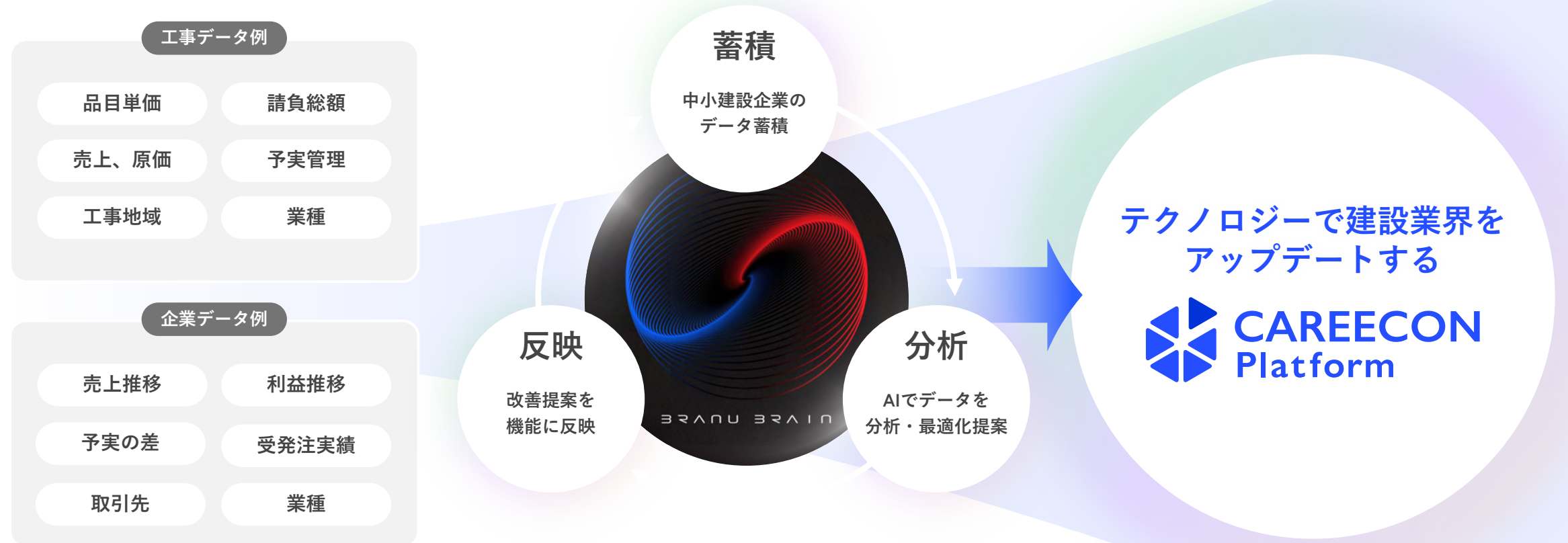
顧客基盤の獲得

AIを活用した「BRANU BRAIN プロジェクト」の本格始動により飛躍的成長への基盤を整備

- ▶ 建設中小企業群の保有データを統合して分析し、AIによるプロダクト強化や開発を目指す、AI活用プロジェクト「BRANU BRAIN」を開始。

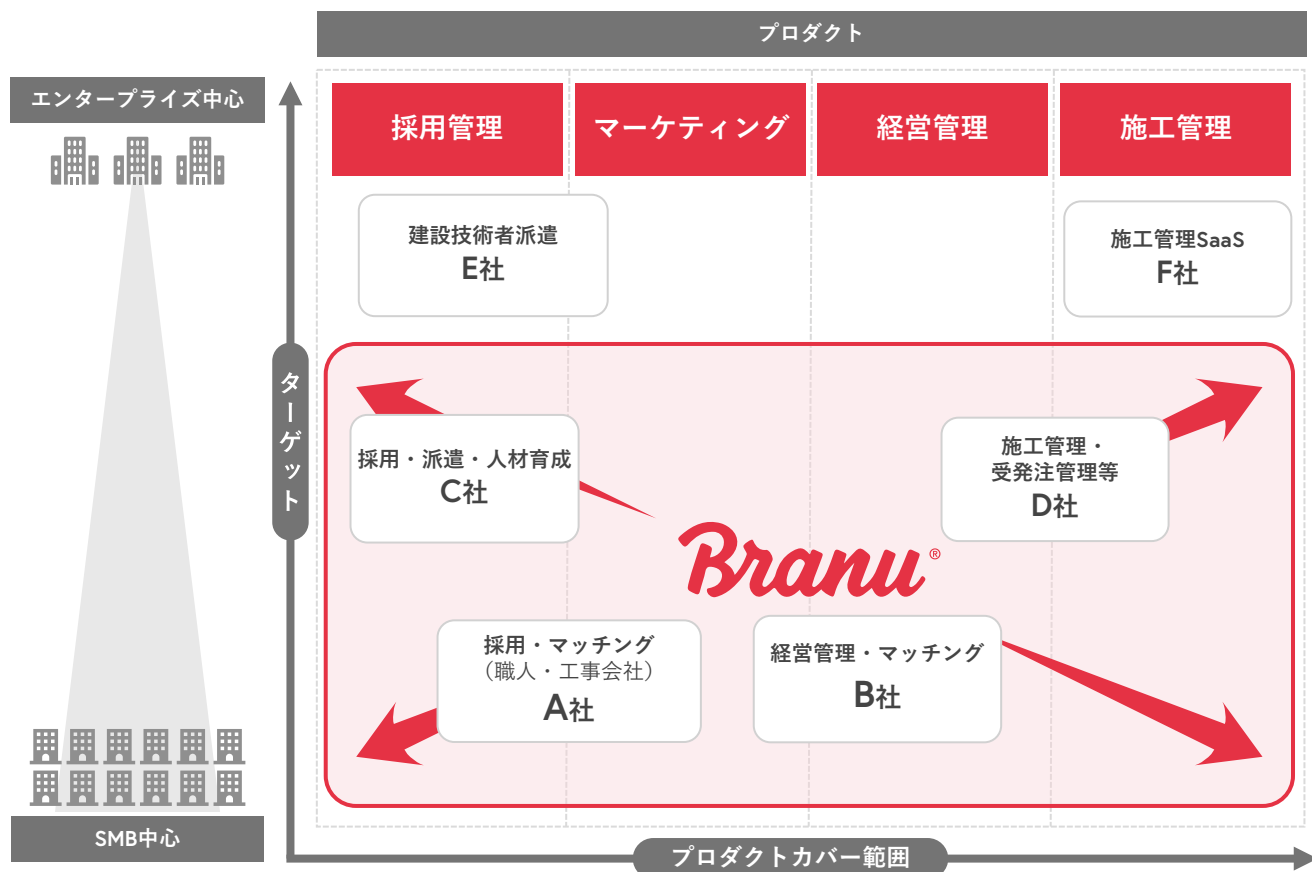
網羅的で独自性の高い中小建設企業のデータを入手

AIを活用し、継続的なプロダクト開発・強化による価値創造



中小建設企業のあらゆるニーズに応えるAll-in-One建設DX Platformerとして カテゴリリーダーの地位を固める

中小建設企業が必要とする機能を1つのプラットフォームで網羅



独自性の高いポジショニング

ターゲット 中小建設企業




参入障壁の高い中小建設企業をターゲットとし、
機能・UI/UX・価格体系の全てを業界に最適化

プロダクト 建設DXプラットフォーム

複数の業務領域をワンストップで提供し、継続的に
価値を高めていくビジネスモデルを展開

建築DXプラットフォーム「CAREECON Platform」は、中小建設企業が必要とする機能をワンストップで提供する

▶ 各機能を横断的に提供することにより、顧客企業の経営改善と持続的な成長につなげる

| プロダクト | マーケティング | 人材獲得 | 効率化 | 経営改善/成長 |
|---|-----------|----------------------------|--------|---------|
|  | マッチング機能 | | | |
|  | マーケティング機能 | | | |
| | | | 施工管理機能 | <重点領域> |
| | | <採用活動の効率化・自社の魅力発信> 採用機能 | 経営管理機能 | |
|  | | <求職者と企業をつなぐ> 人材獲得支援サービス | | |

信頼できる新しいパートナーとの出会いを作る、 発注者と請負業者をつなぐ建設業マッチングメディア

マッチング機能

1
特徴

人手不足を解消し事業の拡大を促進

- プラットフォーム上に案件情報を掲載して案件を受発注
- エリアや業種などを絞って検索でき、条件に合った業者を探すことができる

2
特徴

つながりを加速する仕組み

- メッセージ機能や足あと機能が搭載されており、事業者間のつながりが促進される仕組み

3
特徴

信頼度の数値化

- 請負業者が登録しているプロフィール情報は、内容の充実度をスコアとして数値化し、信頼性を可視化。不安のない取引を実現



プロフィール



必要な情報を一元管理して現場を支える、クラウド型施工管理ツール



工程表



情報共有



施工管理機能

1 特徴 中小規模現場に特化したシンプル機能

- 現場情報の共有や写真や図面の管理、工程表の作成など必要なものをシンプルかつ網羅的に搭載

2 特徴 場所にとらわれない働き方を提案

- パソコンとスマートフォンアプリの両方で使用可能で、スムーズな情報連携を実現
- 場所を選ばない情報共有を実現し、生産性を向上

3 特徴 当社スタッフが定着まで伴走サポート

- ツールの定着まで伴走し、社内の理解とツールのスムーズな導入を促進

Webからの仕事獲得ルートを創出する、 デジタルマーケティングツール

マーケティング機能

特徴 1

アクセス解析

- WEBサイトを訪れたユーザーの行動データを管理画面で可視化し、新たな施策のきっかけをつくる

特徴 2

AIを活用したレコメンド機能

- AIによってSEO対策に有効なキーワードを自動抽出する
キーワードジェネレーターを搭載。SEOに効果的な記事を作成

特徴 3

営業のバックアップ機能

- Webサイトを開くと画像が表示されるポップアップ機能や
メールマガジンの一括配信機能を搭載し、顧客とのつながりをサポート



アクセス解析



マガジンの配信



建設業向け経営管理システムで経営の見える化を実現 迅速かつ正確な経営判断をサポートする経営管理ツール

経営管理機能

1 特徴

全体の案件を俯瞰

- 全案件の進行状況を一目で把握し、売上や利益などの主要な経営指標を管理

2 特徴

詳細な原価管理を実現

- 各案件内に注目し、原価計算や費用区分の把握によって適切な予算管理を実現
- OCRによる書類読取・原価、売上登録が可能で、正確かつ効率的な売上管理を実現

3 特徴

トレンド分析と予測

- 顧客全体のデータを基にトレンドを分析し、将来的な経営計画の進行をサポート



ダッシュボード



自社サイトに直接応募が届く環境を構築 採用活動の負担を軽減し、マッチした人材の獲得をサポート



ダッシュボード



応募者管理



採用機能

特徴 1

求人検索エンジンへ自動掲載

- Webサイトに公開した求人票は、IndeedやGoogleしごと検索などの求人検索エンジンに自動で掲載

特徴 2

「本来の会社の姿」を知ってもらうコンテンツ

- 投稿型の採用コンテンツをWebサイトに追加することが可能
- 本来の姿を正しく伝え、マッチした人材の獲得に貢献

特徴 3

採用活動を効率化する応募者管理

- 応募者一覧やメッセージのやりとりなど、応募者の一元管理ができる情報が乱雑にならず効率的に採用活動に取り組むことができる

顧客獲得から業務効率化まで幅広くサポート



地域密着型の外構工事会社H社の事例



ホームページ

目的 直受け仕事の獲得を目指す

- オウンドメディア構築でブランディング強化、信頼性向上につなげる
- 「CAREECON Plus」を活用し、案件の採算の可視化と向上、顧客管理や施工管理の効率化を実現
- 継続的なコミュニケーションで伴走支援

毎月コンスタントにお問い合わせを獲得



「CAREECON Plus」の活用

- 現場管理を個人用コミュニケーションアプリから「CAREECON Plus」に移行
- 工程表や現場写真等をクラウドで管理し、業務効率化
- すべての顧客データを1つにまとめ、顧客管理を簡易化

地場の有力中小建設会社が一同に集う無料交流イベント「ファンミ！」を開催 多岐にわたる業種が参加し、業界内のつながりを強化



上野イベント (2024.12) : 52社参加 (全71名)



大宮イベント (2025.8) : 40社参加 (全45名)



さまざまな地場の会社がつながり、情報共有

仕事内容や強みをPRできる時間を設定

本資料の取扱いについて

本資料で述べられているBRANU株式会社の業績予想、計画、事業展開等に関しましては、決算発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものです。

これらの情報につきましては、マクロ経済や当社に関連する業界の動向、新たな技術の進展等の既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本資料と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承下さい。

また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。