

Branu[®]

2026年10月期 第2四半期 決算説明資料

BRANU株式会社 (460A)

2026年6月12日

After Us



Branu[®]

01	2026年10月期 第2四半期決算概要	P2
02	2026年10月期 業績予想	P12
03	Topics	P16
04	成長戦略	P21
05	Appendix	P29

INDEX



▶ 01	2026年10月期 第2四半期決算概要	P2
02	2026年10月期 業績予想	P12
03	Topics	P16
04	成長戦略	P21
05	Appendix	P29

エグゼクティブサマリー

売上高

2026年10月期 2Q

1,294百万円

前年同期比+40.0%

営業利益

2026年10月期 2Q

170百万円

前年同期比+56.3%

経常利益

2026年10月期 2Q

152百万円

前年同期比+41.4%

営業人員数※1

2026年10月期 2Q

66人

前年同期比+32.0%

ストック型サービスARR※2

2026年10月期 2Q

963百万円

前年同期比+45.8%

ストック型サービス ライセンス契約社数※3

2026年4月末現在

3,145社

前年同期比+19.9%

※1 各期間における平均人数を記載。

※2 「CAREECON Plus」 Standardプラン、miniプラン、及び中間となるMiddleプランや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。

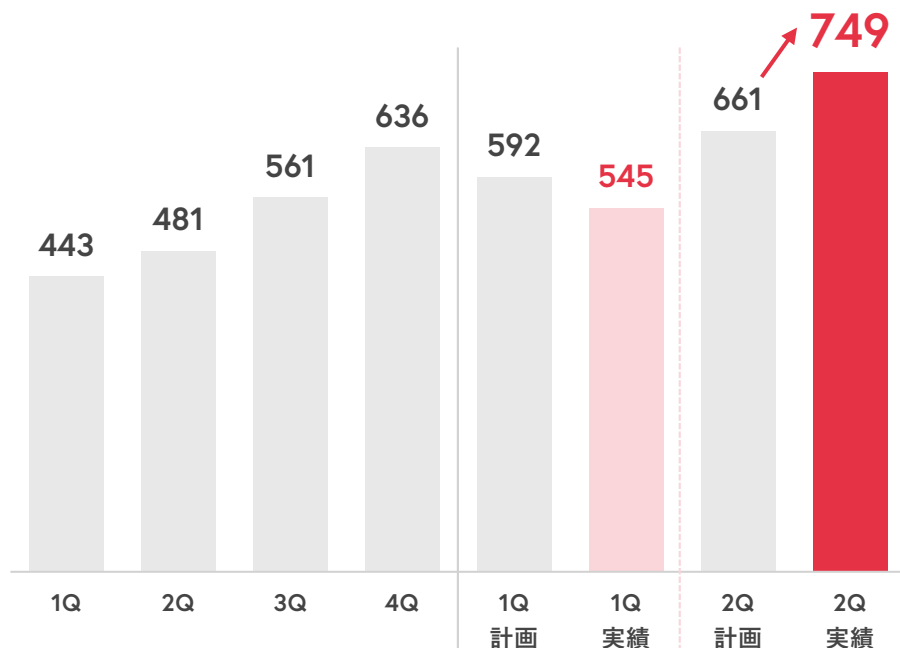
※3 各時点における「CAREECON Plus」 Standardプラン、miniプラン及び中間となるMiddleプランのストック型サービス契約社数の合計。

売上高は1,294百万円で前年同期比40.0%増、経常利益は同41.4%増の152百万円

- ▶ 支店の規模拡大による顧客接点の増加が業績に貢献。顧客ニーズに的確に応えることで新規顧客の獲得が順調に推移し、売上高・利益ともに計画を上回る着地となった
- ▶ 既存顧客に対しては新機能の拡充に伴う付加価値の高い提案等によりアップセルが好調に推移。顧客単価の向上と収益基盤の拡大を実現

売上高

(単位：百万円)

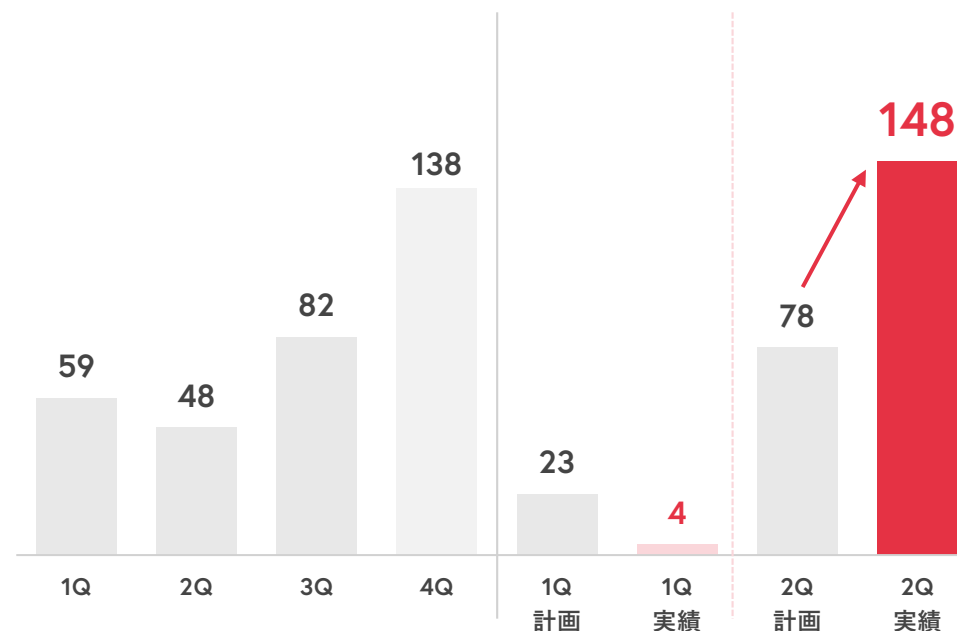


累計 売上高	2025年10月期実績
	2,122 百万円

2026年10月期

経常利益

(単位：百万円)



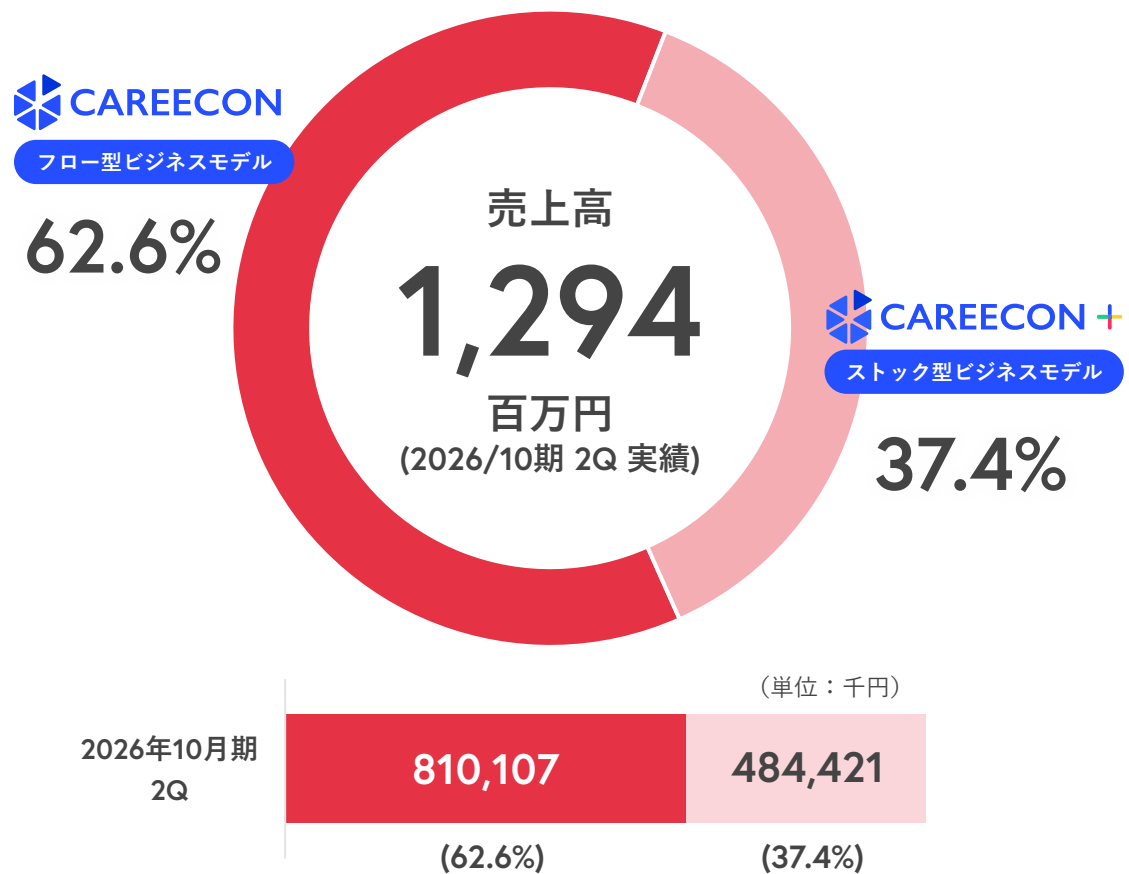
累計 経常利益	2025年10月期実績
	328 百万円

2026年10月期

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

- ▶ 支店拡充と積極採用により営業人員数は着実に増加、人員拡大と生産性向上を両立し営業力強化が進展
- ▶ 「CAREECON Plus」 miniとStandardの中間に位置するmiddleプランを新設し、アップセル移行率の向上と新開発機能の付加価値訴求が奏功、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 2Q実績	増減 (増減率)	業績増減要因/KPI選定理由
主要 KPI	営業人員数※1	57人	66人	9人 (15.8%)	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	39,228	1,987 (5.3%)	
	「CAREECON」登録ユーザー数 (ユーザー) ※3	5,846	6,517	671 (11.5%)	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	963,698	138,586 (16.8%)	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	3,145社	264社 (9.2%)	

※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、 miniプラン及び中間となるMiddle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。

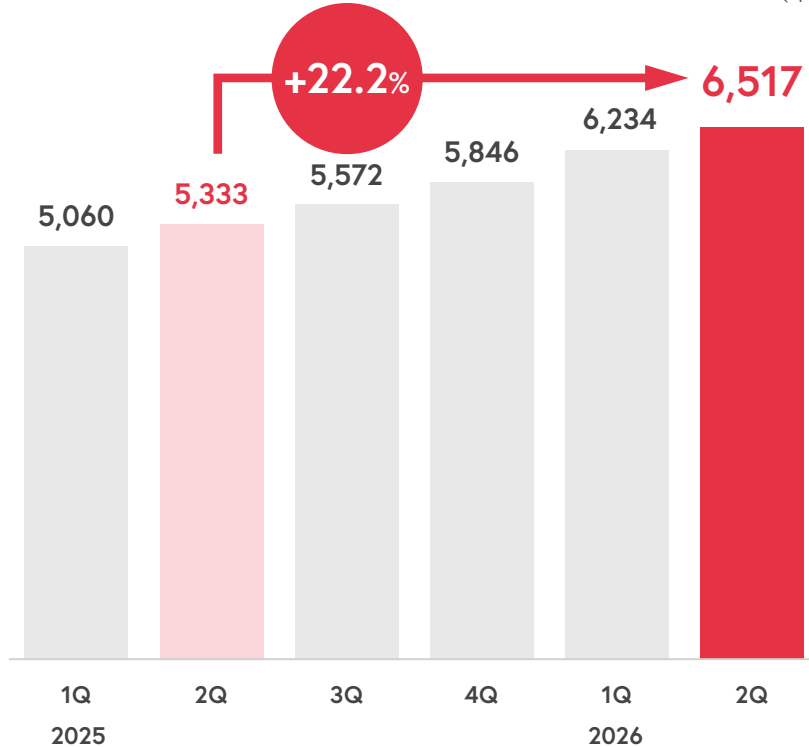
※5 各時点における「CAREECON Plus」 Standardプラン、 miniプラン及び中間となるMiddleプランのストック型サービス契約社数の合計。

「CAREECON」 Plusの契約社数増加が加速化し、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（Middle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

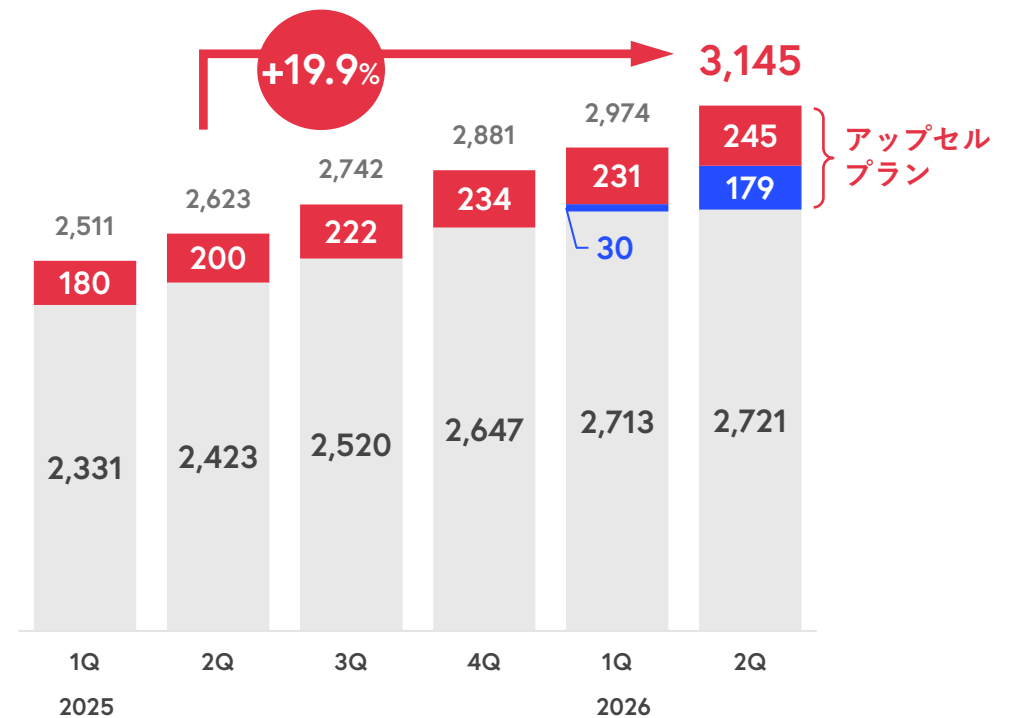
(単位：ユーザー)



ストック型サービスライセンス契約社数※2 四半期末契約社数

(単位：社)

■ mini ■ Middle ■ Standard



※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。

※2 各時点における「CAREECON Plus」Standardプラン、miniプラン及び中間となるMiddleプランのストック型サービス契約社数。

アップセル戦略が奏功、ARPU向上とアップセルプランのチャーン低下で収益基盤を強化

- ▶ 「CAREECON Plus」 miniプランを入口としたMiddle・Standardへの段階的アップセルを販売戦略の主軸に据え、ストック収益の積み上げを推進

	2025年10月期 4Q	2026年10月期 1Q実績	2026年10月期 2Q実績	増減要因
月次ARPU※1	23,883円	24,733円	25,535円	プラン新設によるアップセル進展と単価改定の効果が寄与し、ARPUは上昇傾向
「CAREECON Plus」 miniプラン 月次チャーンレート※2	0.25%	0.35%	0.36%	2025年10月期の単価改定(10,000円→12,000円)の影響でやや増加しているが、チャーンレートは低水準で安定
「CAREECON Plus」 アップセルプラン 月次チャーンレート※3	2.51%	2.57%	2.44%	経営管理機能を始めとする利用率の向上により、解約率は低下傾向

※1 「CAREECON Plus」 のいずれかのプランを契約しているユーザー1社あたりの平均月次売上。

※2 「CAREECON Plus」 miniプランの直近12ヶ月の平均月次解約率。

※3 「CAREECON Plus」 Standardプラン及びMiddleプラン直近12ヶ月の平均月次解約率。

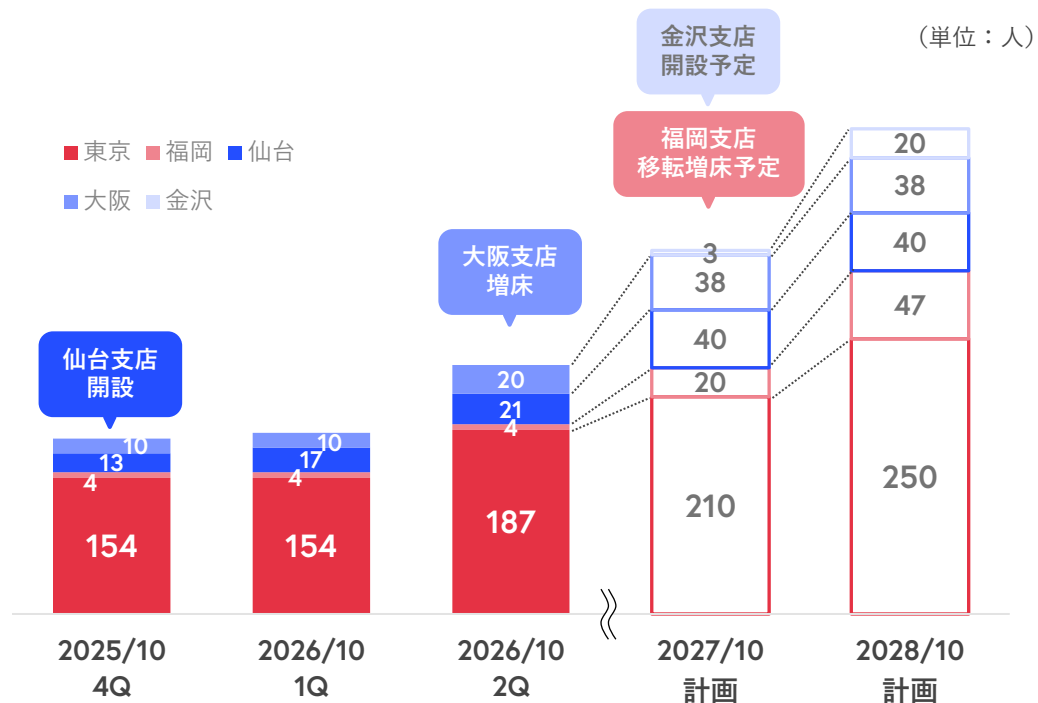
第2四半期業績好調要因①

①支店の開設・拡大による現地採用、組織強化

▶ 仙台・大阪・福岡の拠点展開が軌道に乗り、第2四半期業績を牽引。今後も拠点拡大により成長基盤を強化

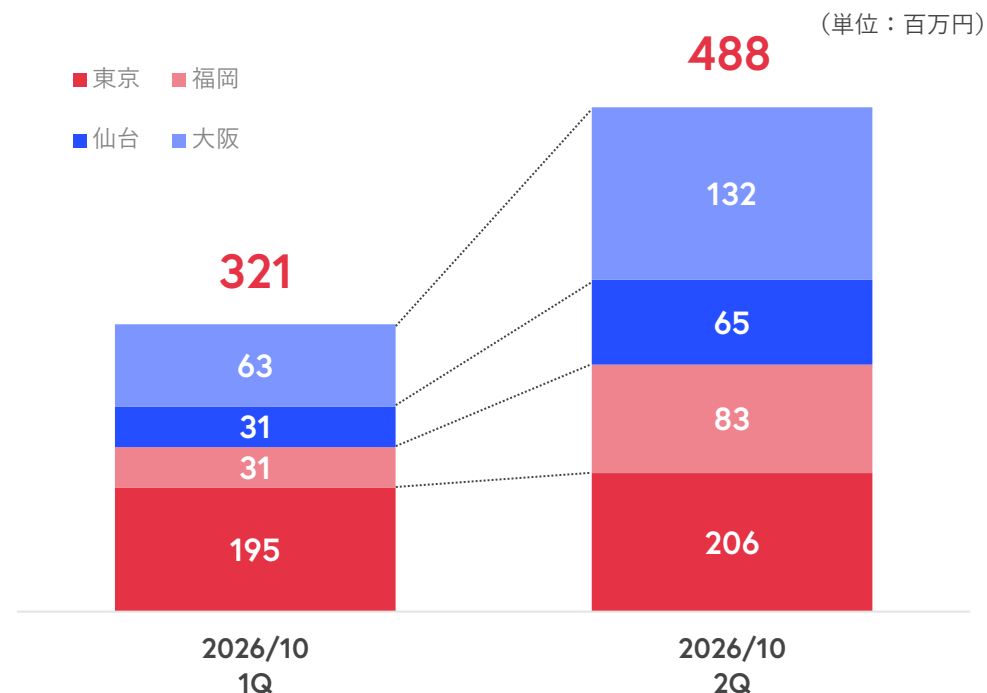
拠点人員数推移（派遣社員含む）

- 東北地域へのアプローチが可能となり、**地場に根ざした営業体制**を確立
- 各拠点でのフィールドセールス・アウトバウンド人員の**現地採用が軌道**に乗り、東京集中モデルからの脱却が加速



支店別売上高推移※

- 福岡増床・金沢新設を次の成長ドライバーとし、地場密着型営業網の全国展開を推進
- **拠点拡大・採用増に連動し、売上高のさらなる拡大を見込む**



※ 支店別売上高は「CAREECON」（フロー型サービス）の売上を集計

②③インバウンドマーケティング商談効率の改善とMiddleプラン新設が収益を牽引

- ▶ 商談の選別精度向上と新プラン展開が、売上・生産性の両面で成果
- ▶ 3つの施策が複合的に奏功し、Q2(2月-4月)は構造的な改善局面へ

②インバウンドマーケティング 品質の改善と生産性向上

1Q課題

- インバウンドマーケティング投資拡大により受注数は伸長したが、与信リスクが高く審査を通過できない案件が多発
- 売上につながらない商談に費やした営業リソースが機会損失となり、商談効率低下

対応

- 商談アポイント時に与信状況を推定するヒアリングを導入し、営業リソースを適切に配分し収益最大化を図る

2Q

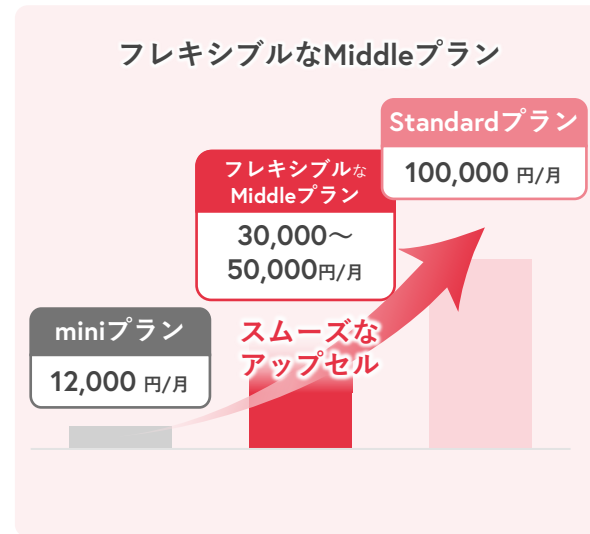
インバウンドリードの商談成約率

1Q成約率 15.7% ▶ 2Q成約率 28.1%

商談数を絞りつつ、生産性向上

③Middleプラン新設による契約積み上げ

- 2026年1月からminiとStandardの中間となる顧客の業種/業態と成長ステージに合わせたプラン（Middleプラン）を新設
- 機能開発の進展により多機能化を実現したことで、販売プランの多様化が可能に



機能拡充により顧客の成長段階に応じたプラン設計が実現
Middleプランの誕生がアップセルを加速

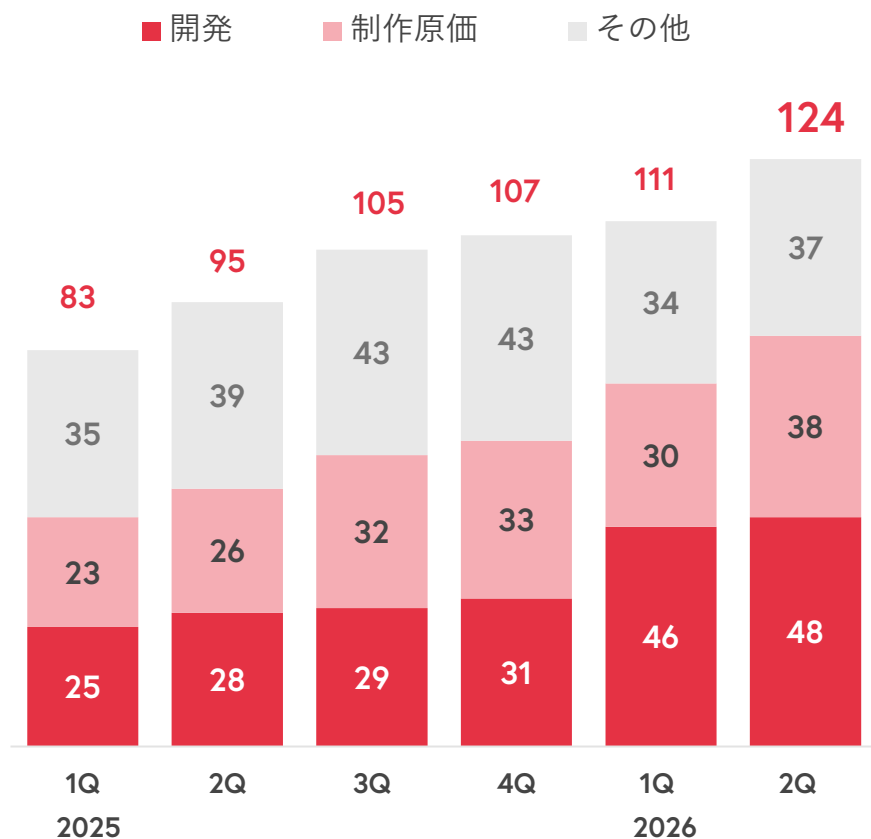
※ 契約プランの内容により、一部機能が含まれない場合がある

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プロダクト開発へ経営リソースを重点配分し、開発スピードを加速
- ▶ 販管費は支店現地採用や新卒採用による人件費、及び、インバウンドマーケティング投資による広告宣伝費が増加

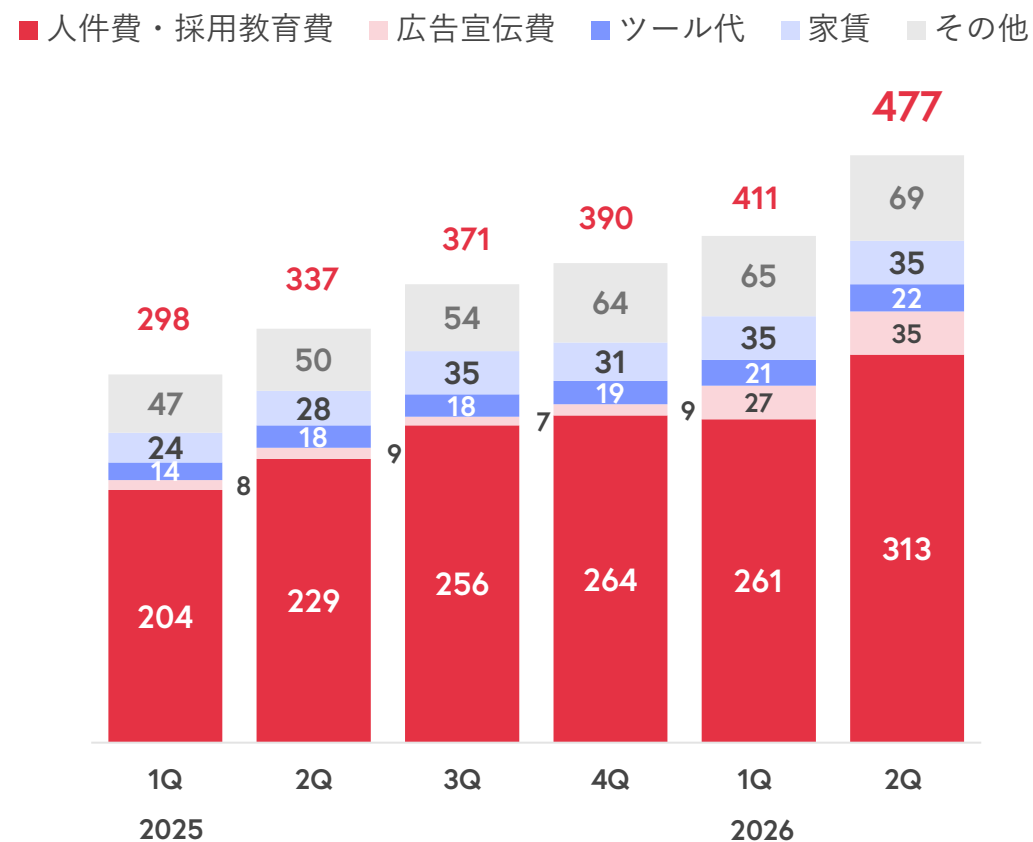
原価内訳※

(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。



Branu[®]

01 2026年10月期 第2四半期決算概要 P2

▶ 02 2026年10月期 業績予想 P12

03 Topics P16

04 成長戦略 P21

05 Appendix P29

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プロダクト開発、人的投資を拡大し、成長基盤をさらに強化していく
- ▶ 第2四半期までの業績進捗を踏まえ、引き続き売上高成長率は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

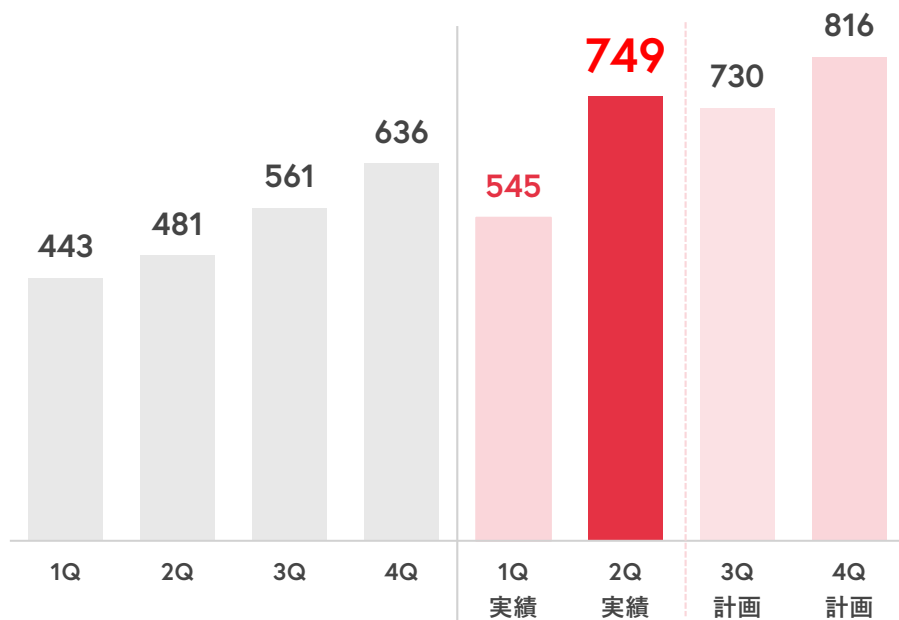
(単位：百万円)	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	増減率	2026年10月期 2Q 実績	進捗率
売上高	2,122	2,800	31.9%	1,294	46.2%
営業利益	331	395	19.2%	170	43.1%
営業利益率	15.6%	14.1%	△ 1.5p	13.2%	—
経常利益	328	378	15.1%	152	40.2%
経常利益率	15.5%	13.5%	△ 2.0p	11.8%	—
当期純利益/ 中間純利益	241	261	8.0%	100	38.3%
当期純利益率	11.4%	9.3%	△ 2.1p	7.7%	—

四半期業績予想

- ▶ 支店の拡充・規模拡大に加え、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
- ▶ 利益面でもプロダクト開発や人材関連の戦略的な先行投資負担を吸収し、第3四半期以降も良好な利益拡大を予想

売上高

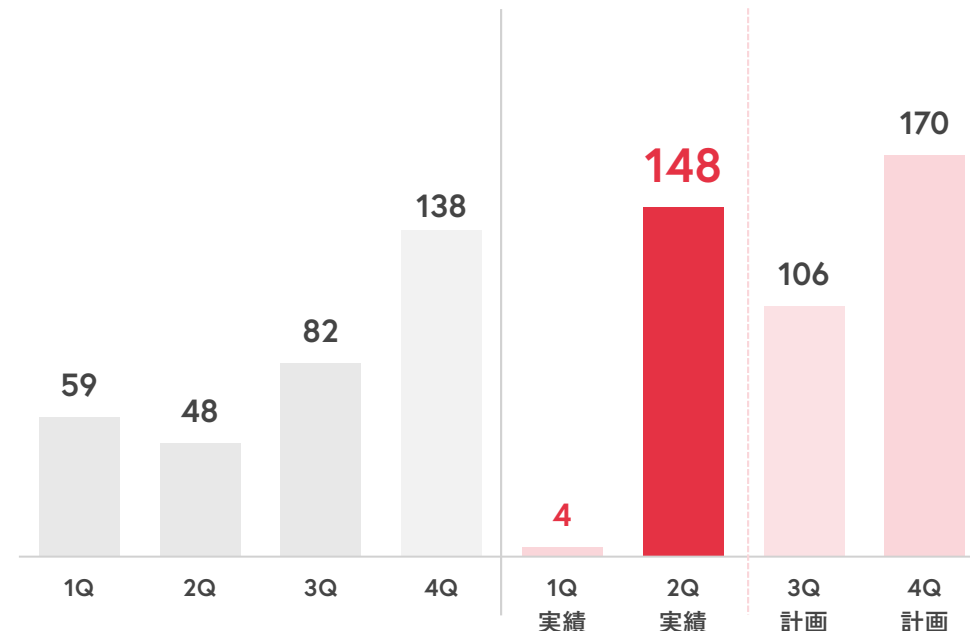
(単位：百万円)



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

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すると共に、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プランへの移行の他、Middleプランへの移行好調により伸長

		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 2Q 実績
(単位：百万円)					
主要KPI	営業人員数※1	57人	69人	12人 (21.1%)	66人
	営業人員一人当たり 売上高※2	37,241	40,592	3,351 (9.0%)	39,228
	「CAREECON」登録ユーザー数 (ユーザー) ※3	5,846	7,114	1,268 (21.7%)	6,517
	ストック型サービス ARR※4	825,112	1,157,331	332,219 (40.3%)	963,698
	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%)	3,145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、miniプラン及び中間となるMiddleプラン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2四半期決算概要	P2
02	2026年10月期 業績予想	P12
▶ 03	Topics	P16
04	成長戦略	P19
05	Appendix	P28

INDEX

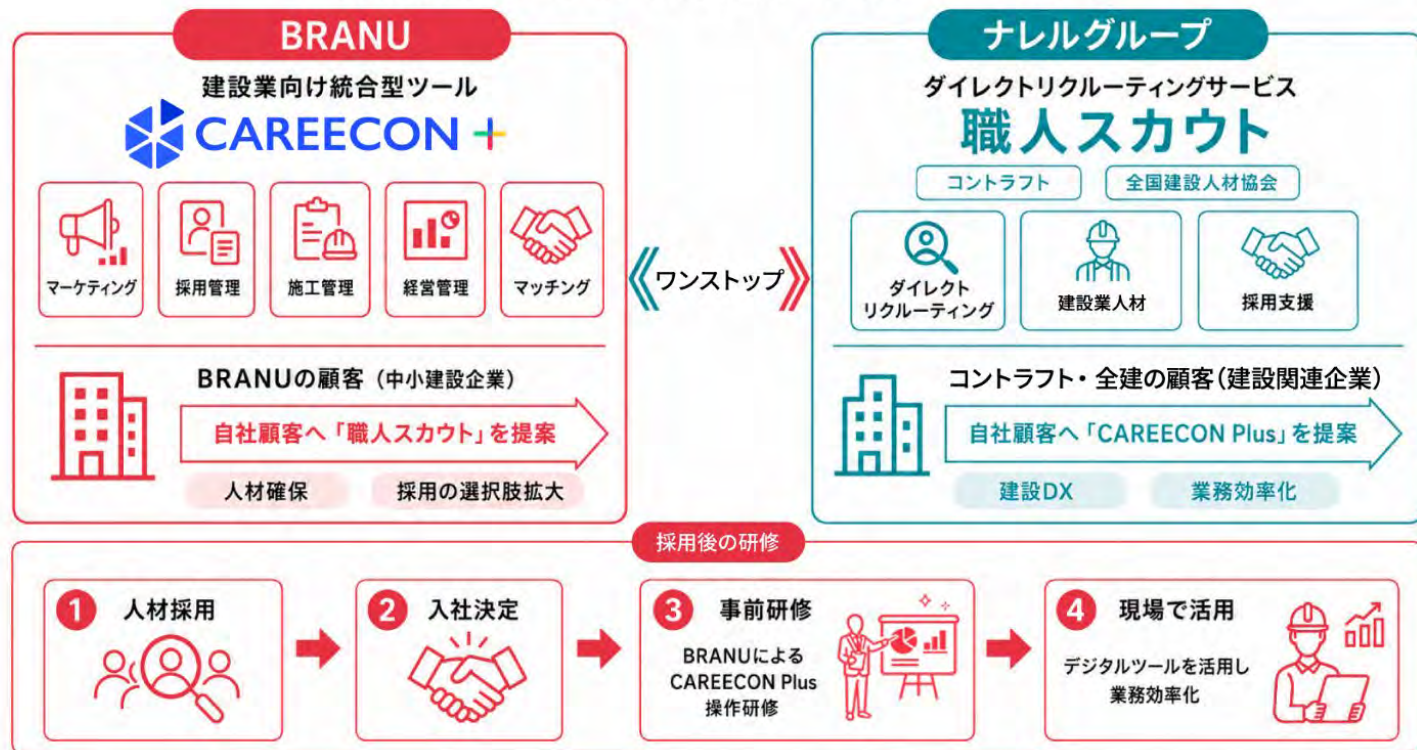
トピックス①

ナレルグループとダイレクトリクルーティングサービスに関する業務提携を締結

- ▶ ナレルグループと建設現場における労働力不足の解消とDX推進を目的とした、ダイレクトリクルーティングサービスに関する業務提携を締結
- ▶ 相互連携によるサービス提供は2026年7月1日から開始し、中小建設企業が抱える「人材確保」と「仕組み（DX）」の課題をワンストップで解決

ナレルグループの強みである人材および顧客基盤を活かし、
建設DX領域で業務提携を通じてDX単価上乗せによる収益力を強化

業務提携による人材確保と建設DXの推進



建設業界の全レイヤーをカバーする

ナレルグループ

株式会社コントラフトと一般社団法人全国建設人材協会は
ナレルグループのグループ会社です



所在地 東京都千代田区二番町3-5
代表者 柴田 直樹
資本金 420百万円
売上高 24,158百万円 (2025/10期)
上場 2023年7月 東証グロース市場(証券コード9163)

《事業内容》

- 建設業向け技術者派遣・建設関連作図
- 建設DXコンサルティング
- 建設業向け人材マッチング（職人スカウト/職人スカウト）
- IT技術者派遣・SES

2026年4月より「AI駆動型開発」体制へ移行

- ▶ プロダクト開発の「企画」「設計」「実装」の一連の流れにAIを導入。AIが参照する一元化したデータ基盤を整備し、加えて、当該データ基盤に独自の建設特化AIデータ基盤「BRANU BRAIN」を組み込むことで、顧客ニーズに合致した質の高い機能を迅速に開発。

AIDD(AI-Driven Development / AI駆動型開発)のイメージ



✓ 企画から実装までが分断なく迅速に進み、コスト削減と高品質体制を実現

迅速な開発体制のもと、着実に進捗

AI 日報/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

出面管理

🏗️ 施工管理

- 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
- 中小建設企業の労務環境と経営管理の改善に貢献

など


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  SaaSがAIに代替される

02  汎用的なAIの進化・普及が進む

03  中小建設企業 SaaS×AI対応の遅れ

04  競合他社の開発スピードが進む

当社の考え方

➤ すべてのSaaSがAIに代替されるのではなく、むしろ基幹系のVertical SaaSはAIとの連携（AI on SaaS）が一層進む

➤ 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、汎用的な生成AIの活用のみでは有効な回答を導き出せない課題が多い

➤ 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。
顧客自らAIを駆使してSaaSに代替するアプリケーションを作成することは困難であり、AIを搭載した当社プロダクトの活用推進に商機

➤ 単に汎用的な生成AIを導入するのみではなく、対象顧客業種に特化したユニークなデータの構造的、体系的な蓄積がキーとなる

トピックス③「Saas is Dead」の状況をブースターとして成長する

ユニークな建設業データの蓄積と AI によるプロダクト活用事例

▶ 建設業特化のユニークデータを BRANU BRAIN で蒸留・構造化し、AIエージェントとして顧客の業務に届ける

01 INPUT 保有データ

CARECON 会員全体データ

従業員数 資本金 売上 など

CARECON Plus ユーザーデータ

- 当社と顧客のミーティング録画
- 案件ごとの施工実績データ
- 写真データ
- 商談記録テキスト
- オウンドメディアコンテンツ など

活用事例

02 KNOWLEDGE ENGINE ナレッジ → 蒸留 → DB



カルチャーマッチング機能

03 OUTPUT AI活用

AI活用/アウトプット

- 顧客理解の深化
商談・施工データから顧客カルチャーを定義し、一社一社の解像度を高める
- マーケティング
顧客カルチャーに基づくブログ作成等、オウンドメディア発信の自動化
- キャリアコンジョブ
求人企業（建設事業者）のカルチャータグを自動生成し、求職者とのマッチング精度を向上



Branu[®]

01 2026年10月期 第2四半期決算概要 P2

02 2026年10月期 業績予想 P12

03 Topics P16

▶ 04 成長戦略 P21

05 Appendix P29

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

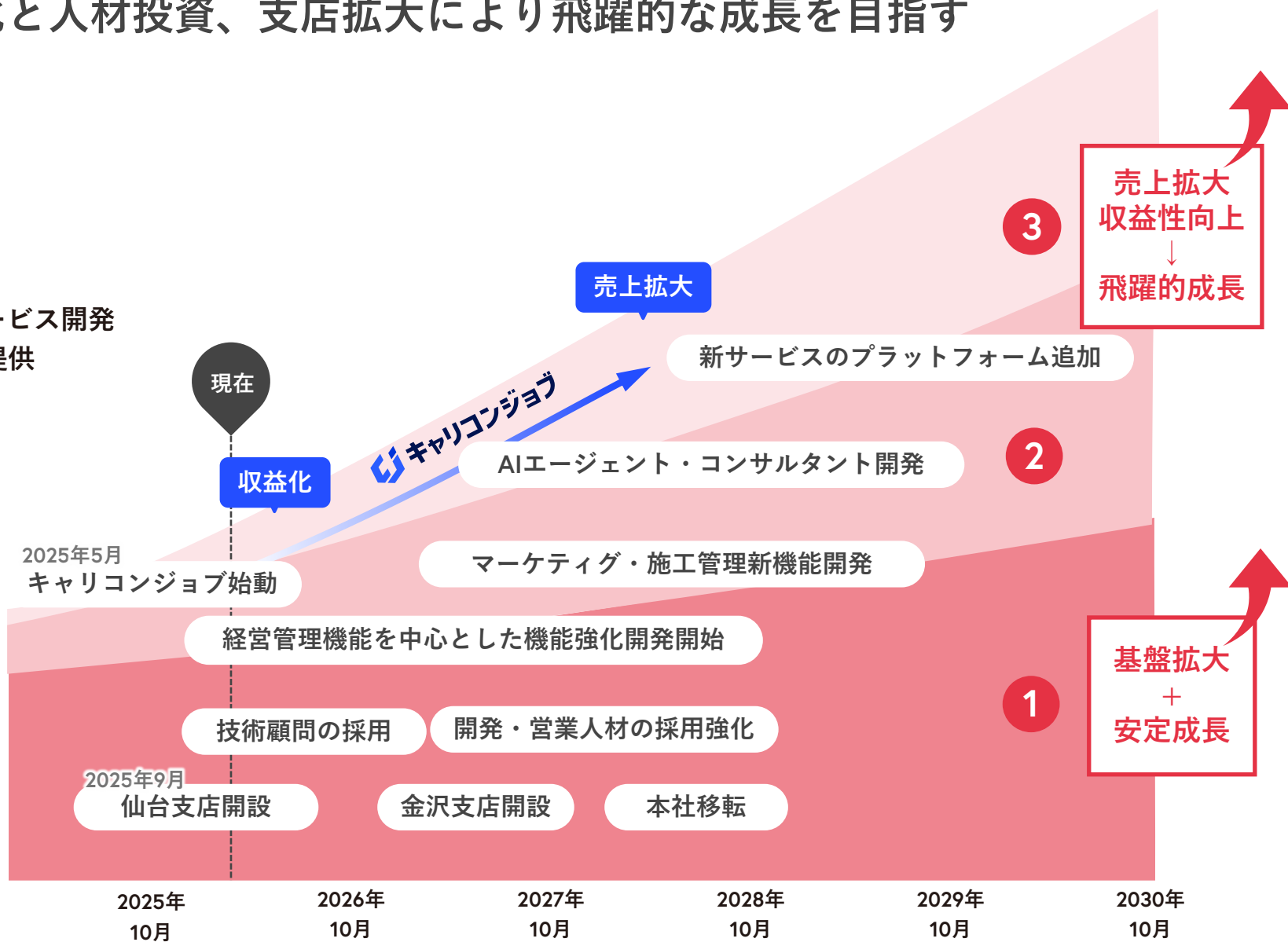
- ✓ 開発基盤を活かした新規プロダクト・サービス開発
- ✓ BRANU BRAIN(AI)を活用した付加価値の提供

2 プロダクト強化

- ✓ クロスセル、アップセルの強化
- ✓ スtock型収益基盤の拡大

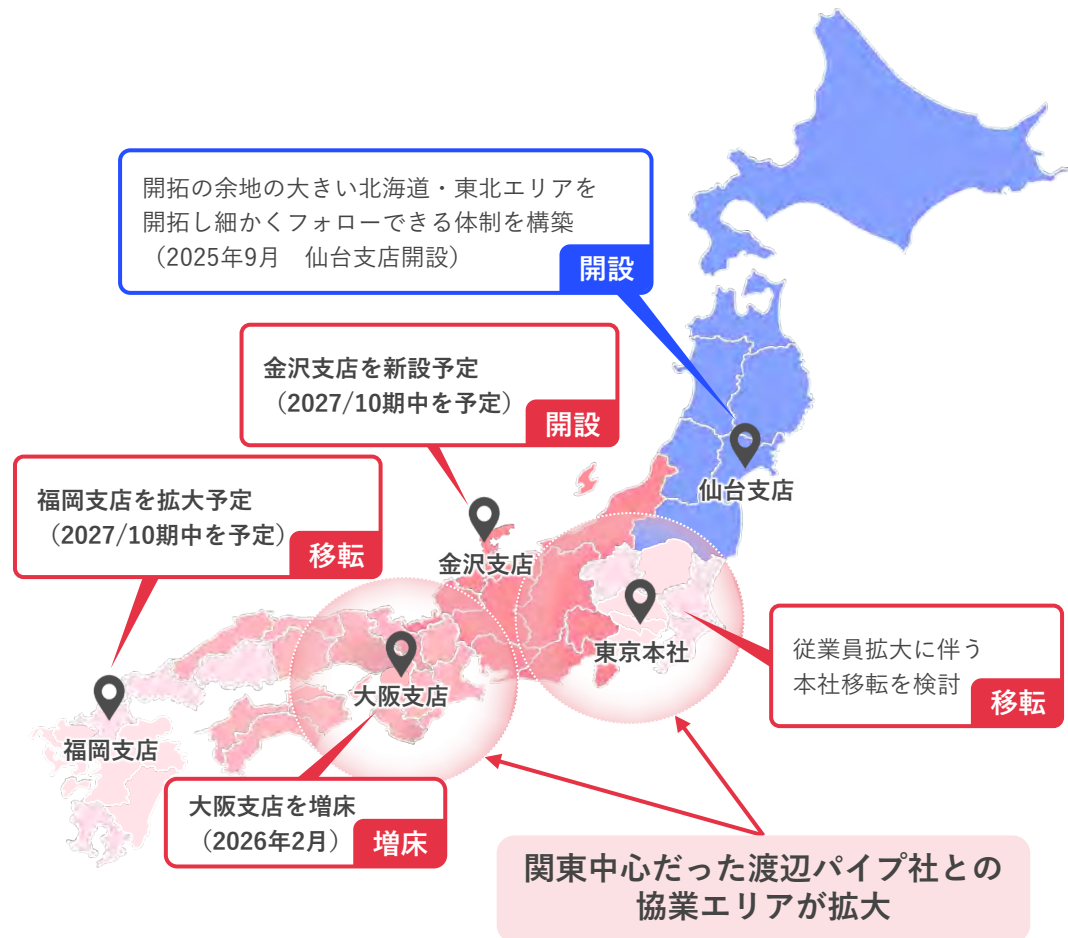
1 基盤拡充

- ✓ 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

2018年より渡辺パイプ株式会社と 業務提携開始

SEDIA SYSTEM | 渡辺パイプ

拠点カバー率※ **約28%**

※ 拠点カバー率：当社が各拠点から担当顧客の紹介を受け、商談した実績がある場合、当該拠点をカバー率に算入

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
- 各支店における現地採用を推進
地場に根ざした営業体制を強化

育成戦略

(キャリア開発・スキル強化)

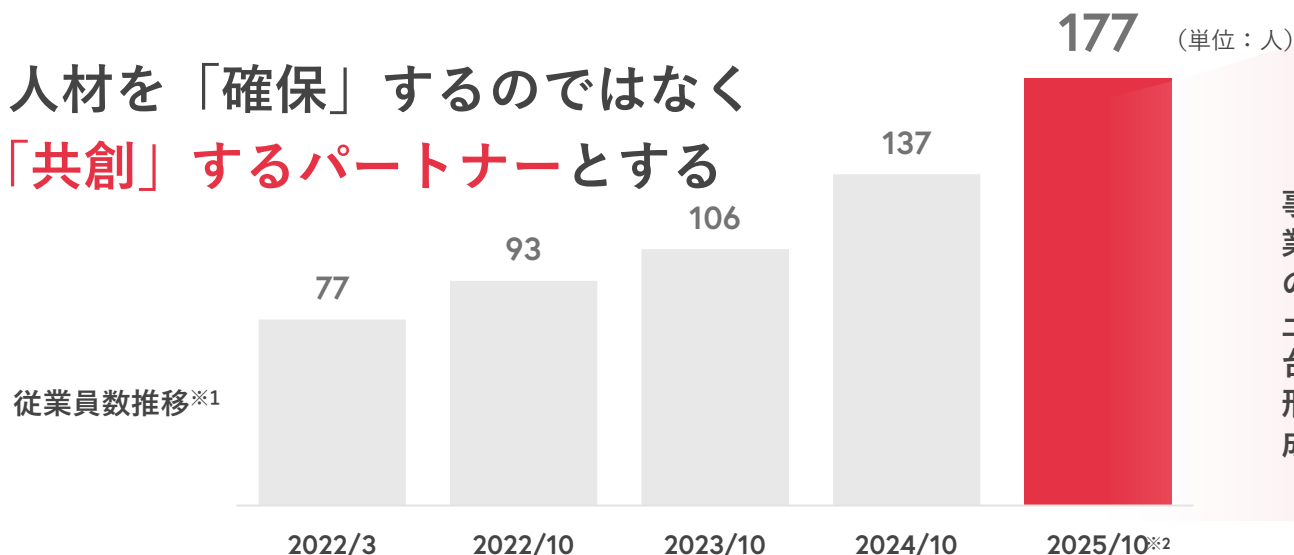
- 育成評価軸を設定し、従業員自身がキャリアパスを描ける仕組みとする
- 生成AI時代に適応した再学習／
リスキリング文化の醸成

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
- 株式報酬制度により、従業員の会社成長への参画意識と長期定着を促進

人材を「確保」するのではなく
「共創」するパートナーとする



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

経営基盤を核としたプロダクト強化と、プラットフォームへの拡張で顧客基盤を拡大

- ▶ AI駆動開発体制のもとで、所要機能をプラットフォーム構想が進展
- ▶ 経営を中核とした機能深化を図りつつ、プラットフォームの外縁を拡大し、顧客の事業全体をカバーするプラットフォームを構想



中期的効果とロードマップ

- ▶ ストック型サービス「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

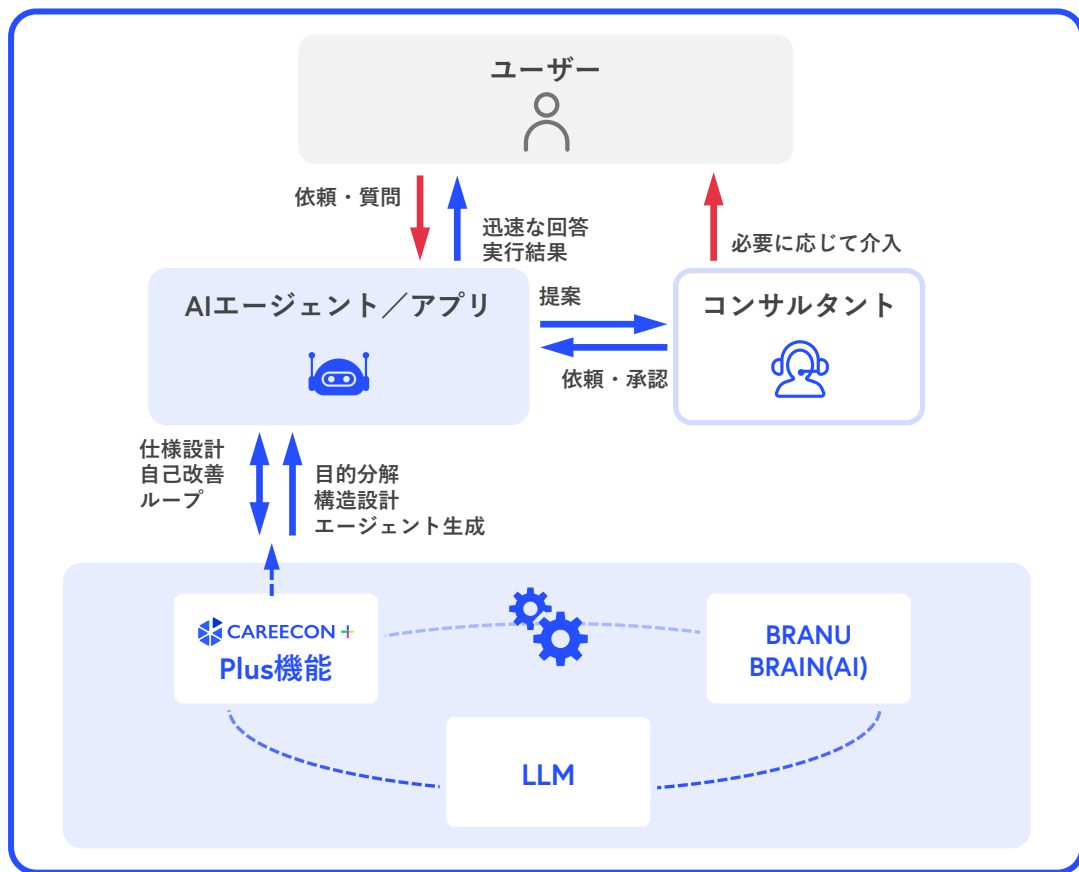


領域／主な実施計画		FY26	FY27	FY28	FY29	FY30
新領域	キャリアコンジョブ	● LINE連携				
	新規プロダクト開発			● プラットフォームに追加する新しいサービス展開		
	BRANU BRAIN 活用	● AIエージェント	● コンサルタントヘルプAI			
機能強化	経営管理	● ダッシュボード・資金繰管理	● 組織管理・財務分析	● 経営戦略		● 環境経営
	マーケティング	● SNS	● CMS改善	● リード管理	● ブランディング	
	施工管理	● 各種機能改善		● 安全管理	● 品質管理	● 施工管理技術
	その他	● 協力会社管理	● 職人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

BRANU BRAIN(AI)を活用した新たな付加価値の創出-

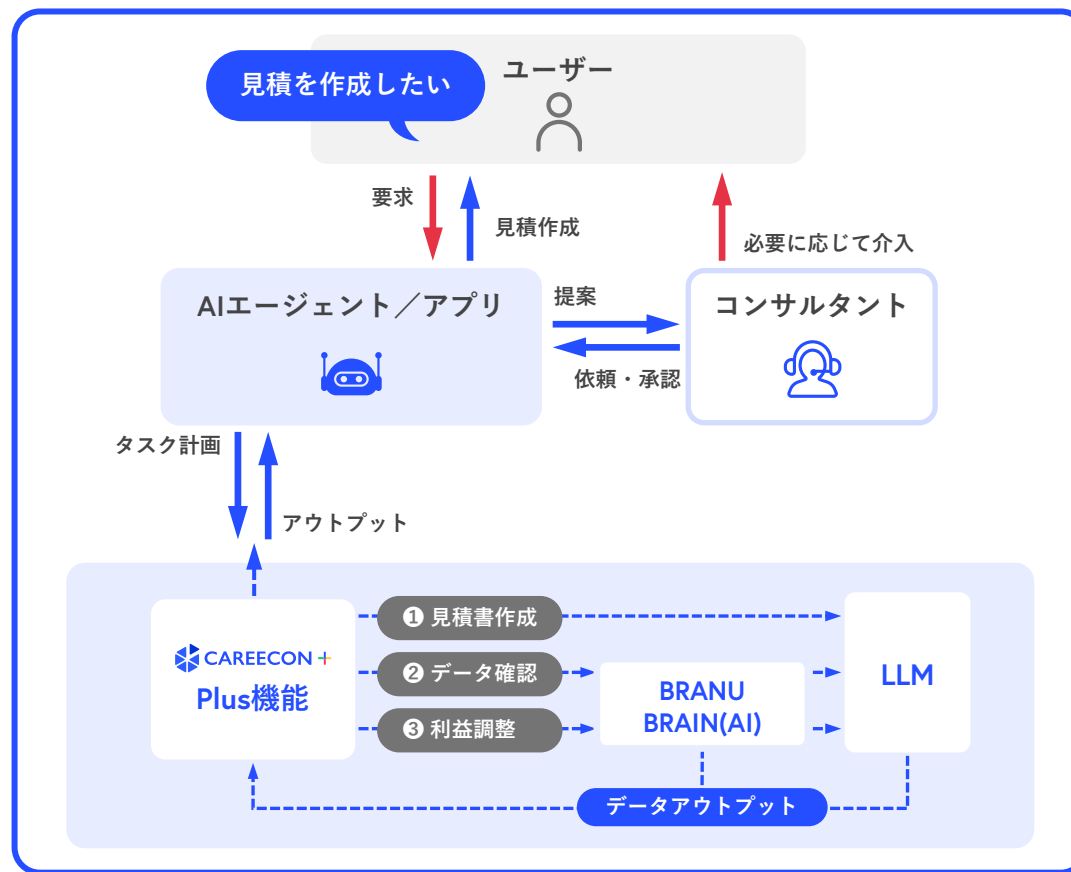
自立型AIエージェントによる業務伴走の仕組み

- 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

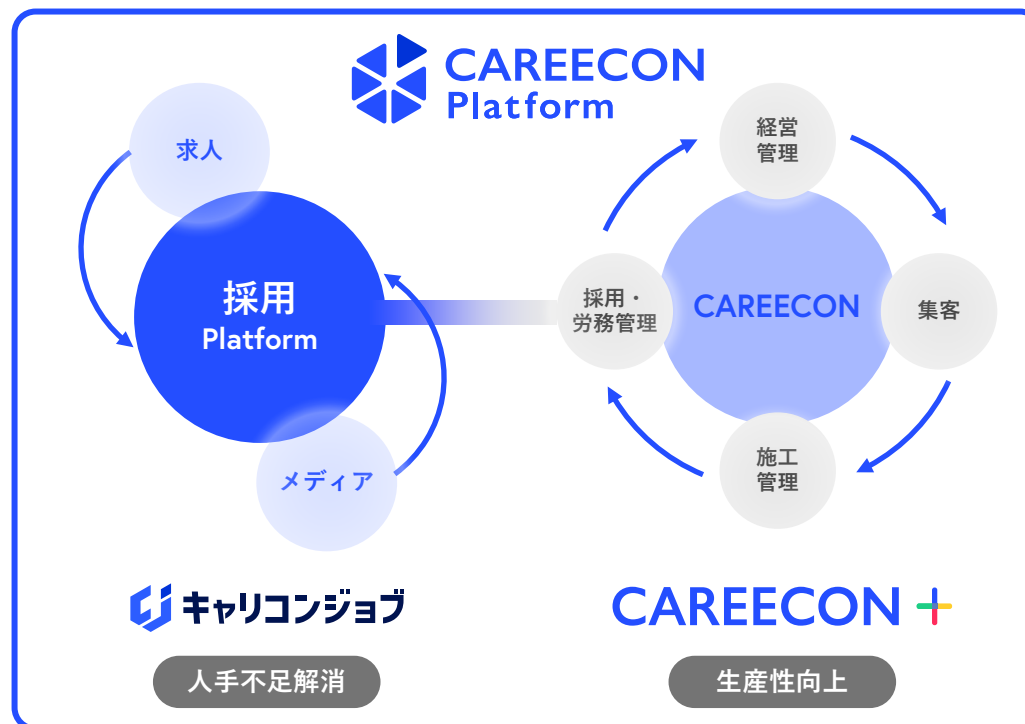
建設業界特化型の採用プラットフォーム

- 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





Branu[®]

01 2026年10月期 第2四半期決算概要 P2

02 2026年10月期 業績予想 P12

03 Topics P16

04 成長戦略 P21

▶ 05 Appendix P29

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	     認定範囲：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 2 F
	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。

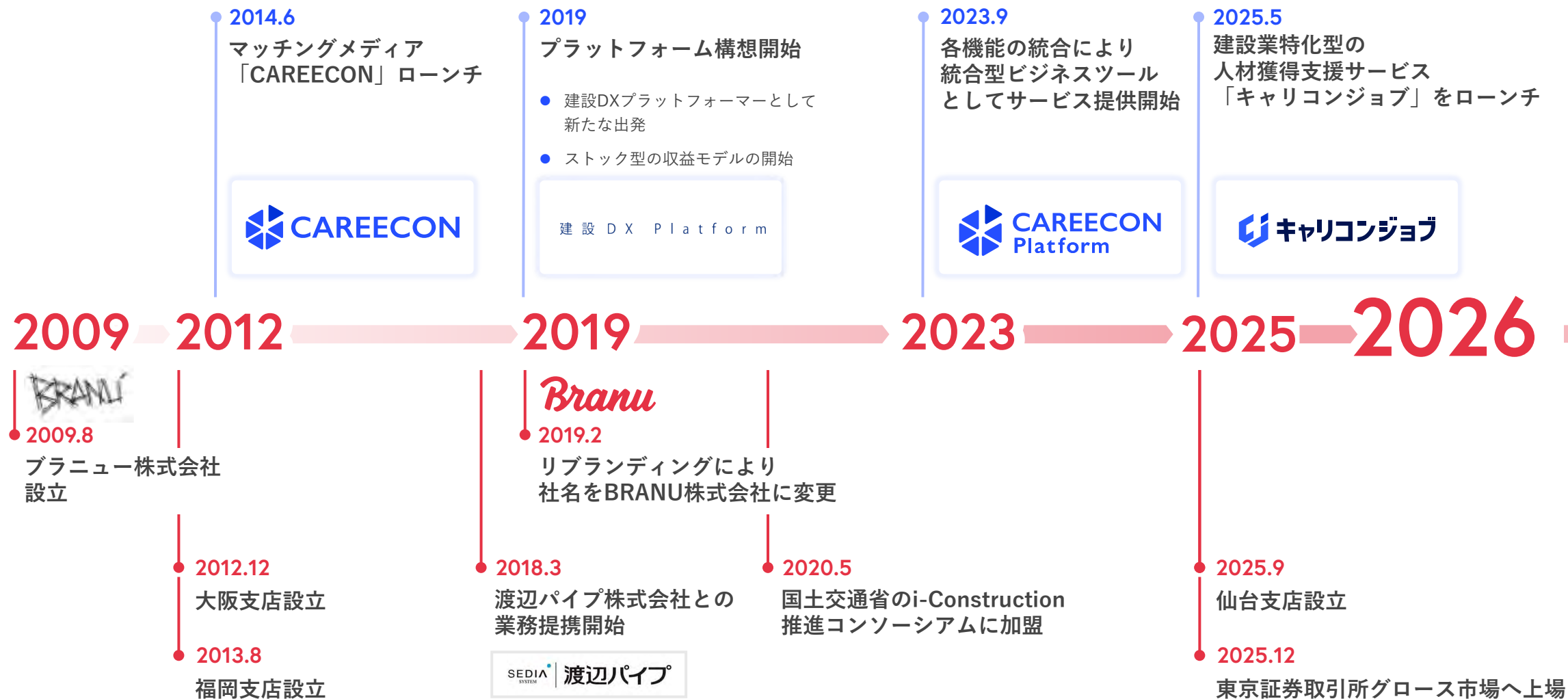
社外監査役 本木 賢太郎

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。

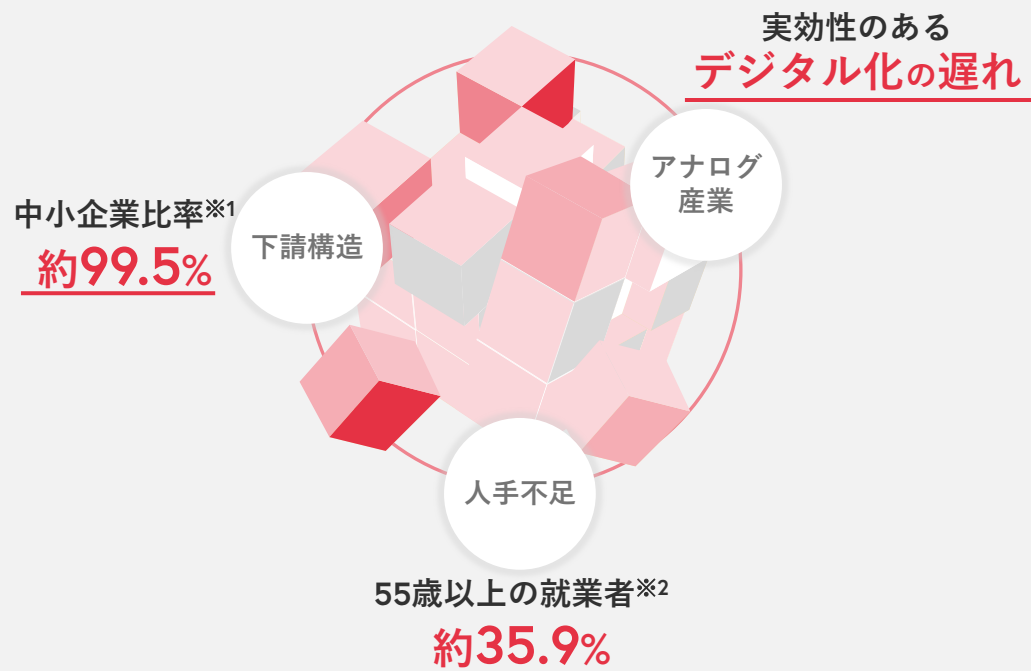
建設業界に変革をもたらすBRANUのあゆみ



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

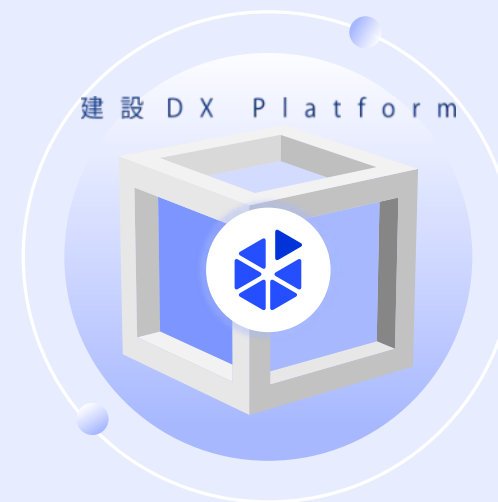


※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」建設業許可業者の現況（令和6年3月末現在）に基づく。
※2 出典：国土交通省「建設業を巡る現状と課題」に基づく。

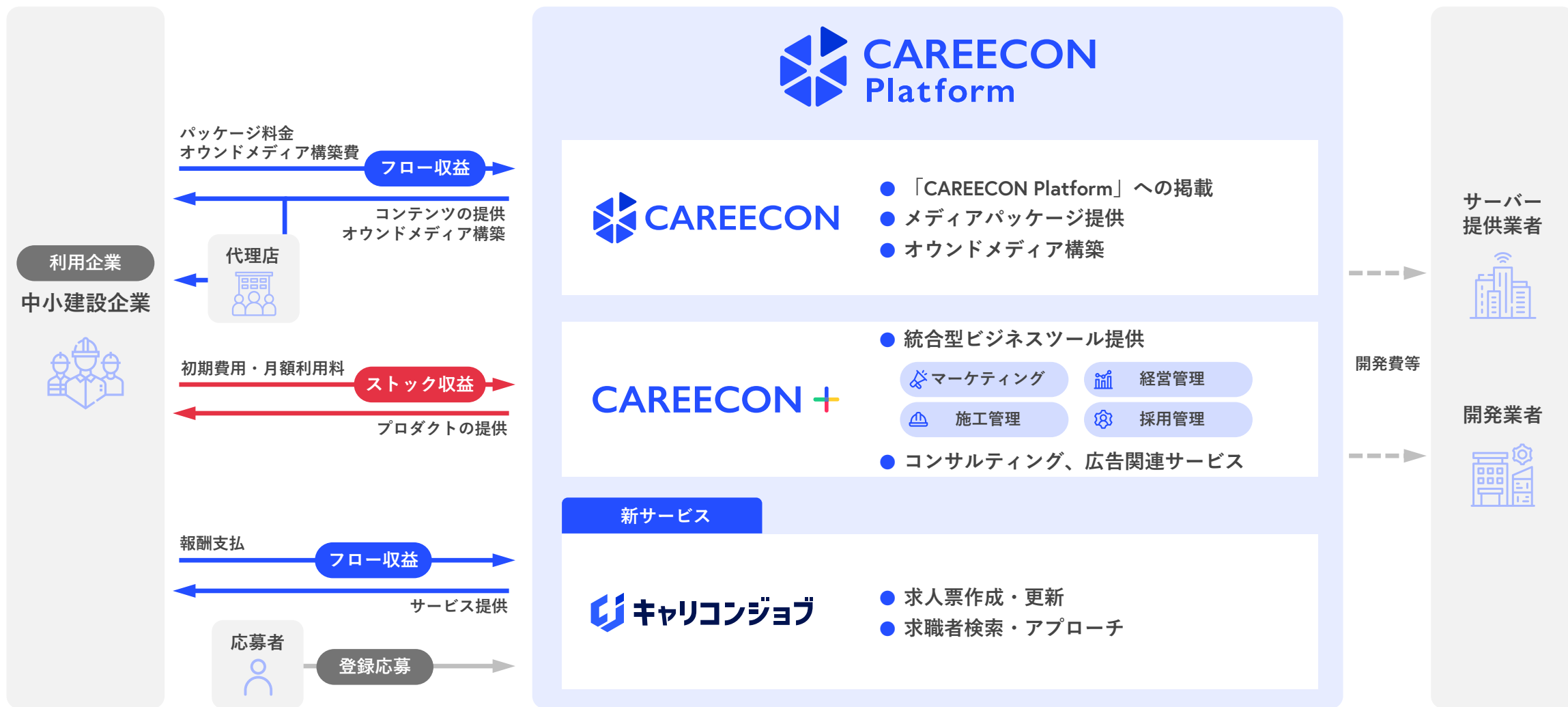
社会課題

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



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」

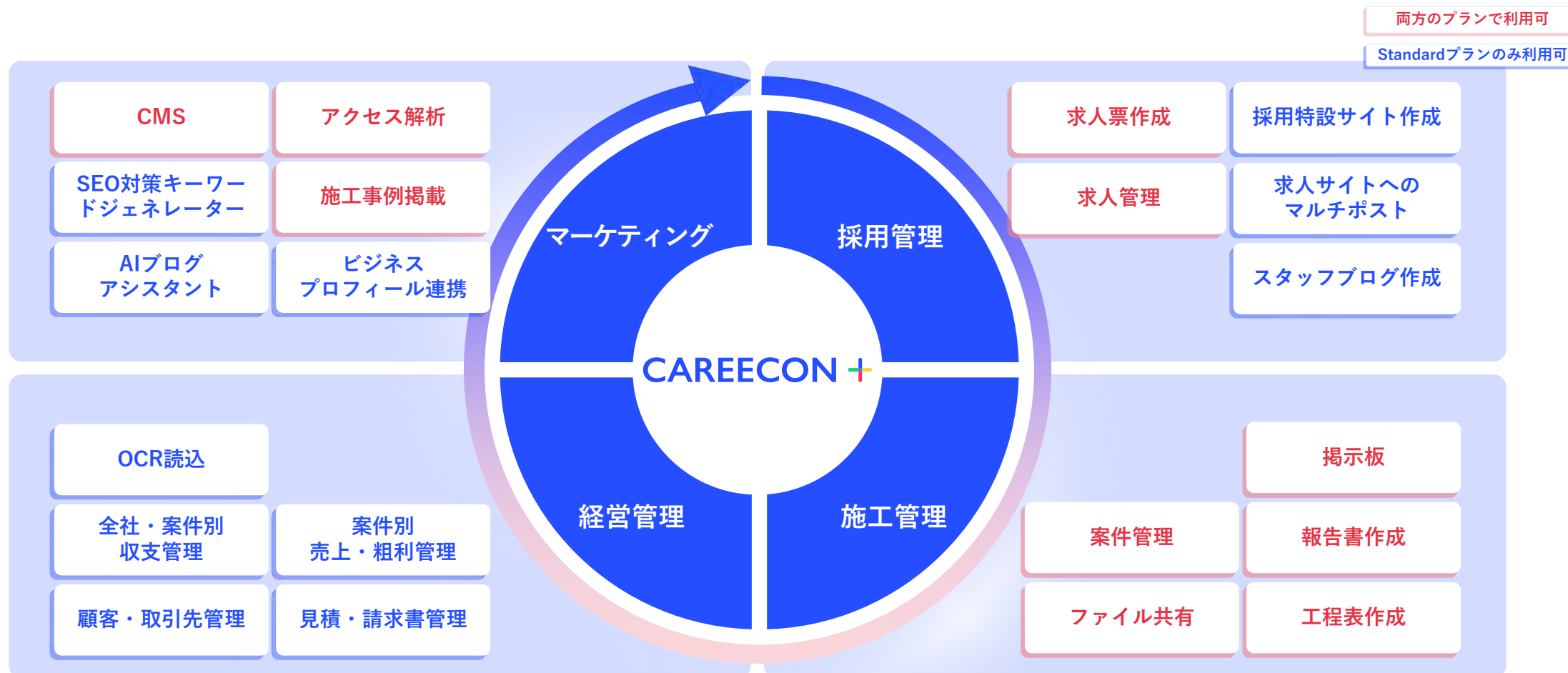
2024年10月末時点
230,418PV



- 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保

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「Middle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

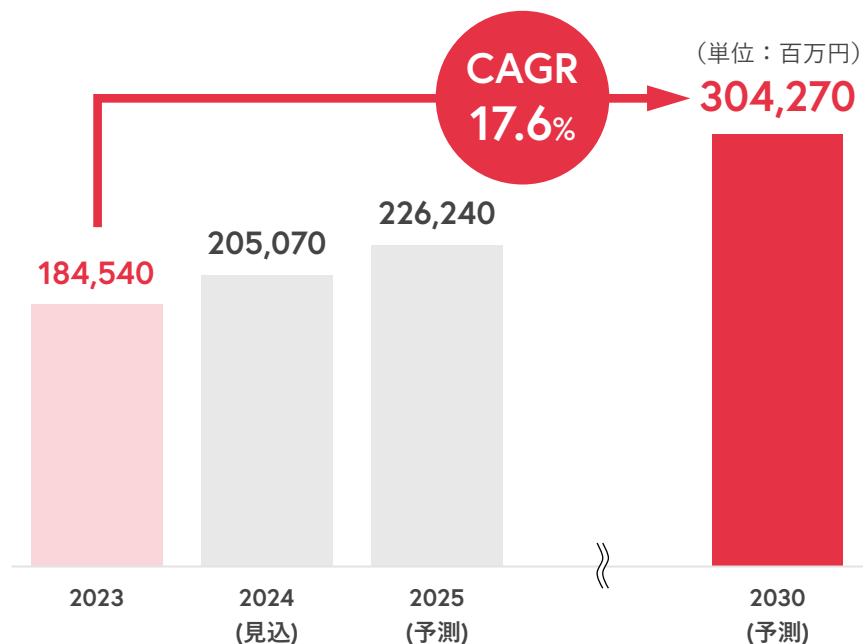
※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」建設業許可業者の現況（令和7年3月末現在）

※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

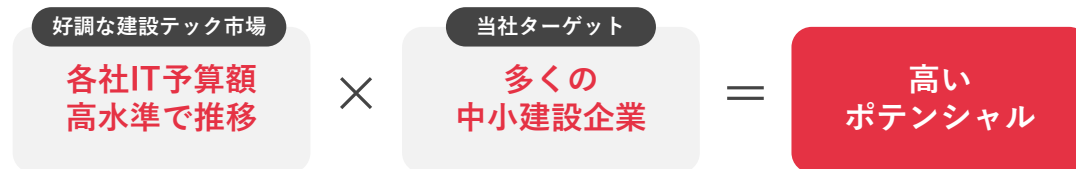
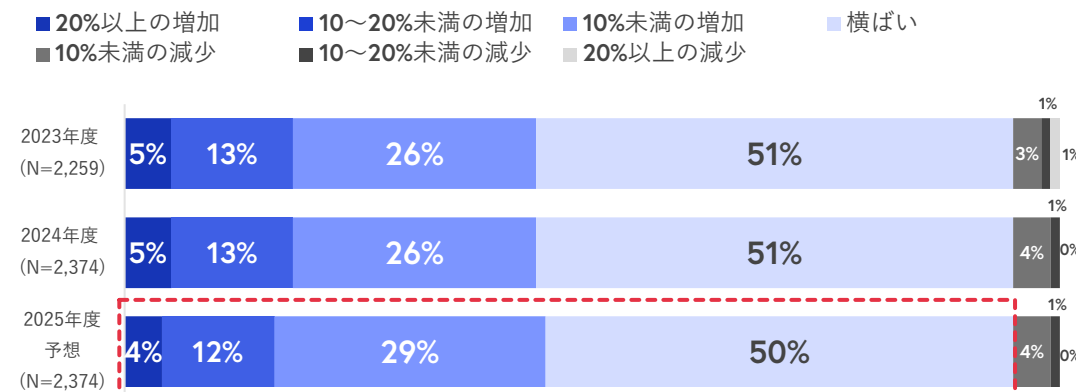
建設分野の建設テック国内市場規模推移と予測※1

- 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



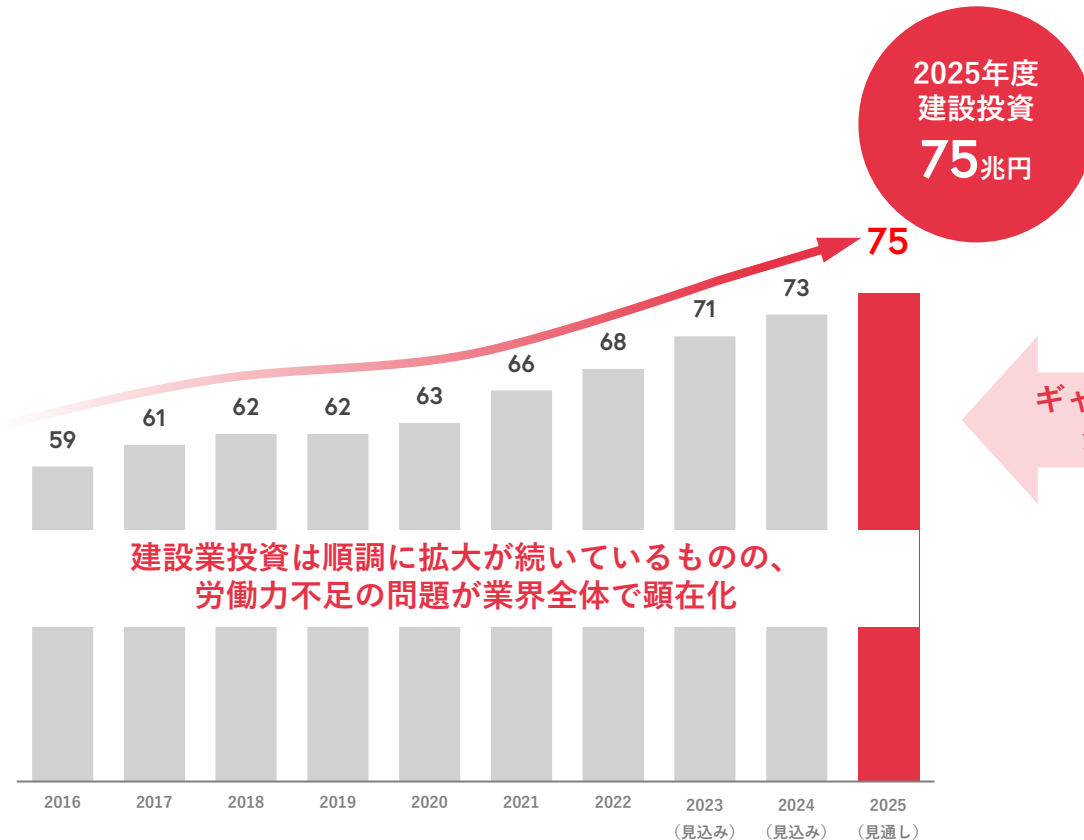
※1 出典：株式会社矢野経済研究所「建築分野の建設テック（ConTech）市場に関する調査を実施（2025年）」土木を除く建築分野の建設テックのうち、ソフトウェア・ソリューションを対象として、ベンダー売上高ベースで市場規模を算出。
 ※2 出典：ITR「IT投資動向調査2025」2023年調査結果に基づく。

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。

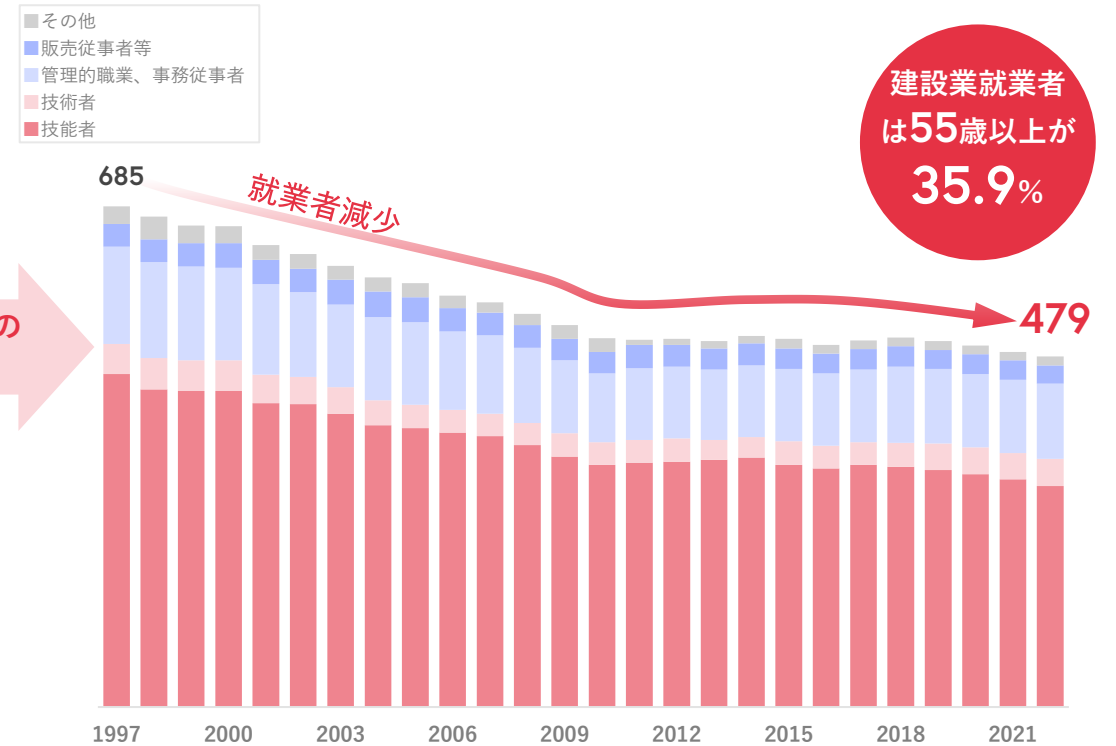


労働力不足の状況

(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3,145社と、全体の約0.65%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

2030年までの新規獲得受注目標※2

年間**7,000**社 SOM

BRANUの現在の契約者数※3

3,145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7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2四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%		
	2億円未満 8,000万円以上	34.6%		
6人~20人	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）] 4. 設備投資とリースの状況より当社試算。
 ※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. 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。
 ※3 当社実績データ2025年7月末時点を使用。

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

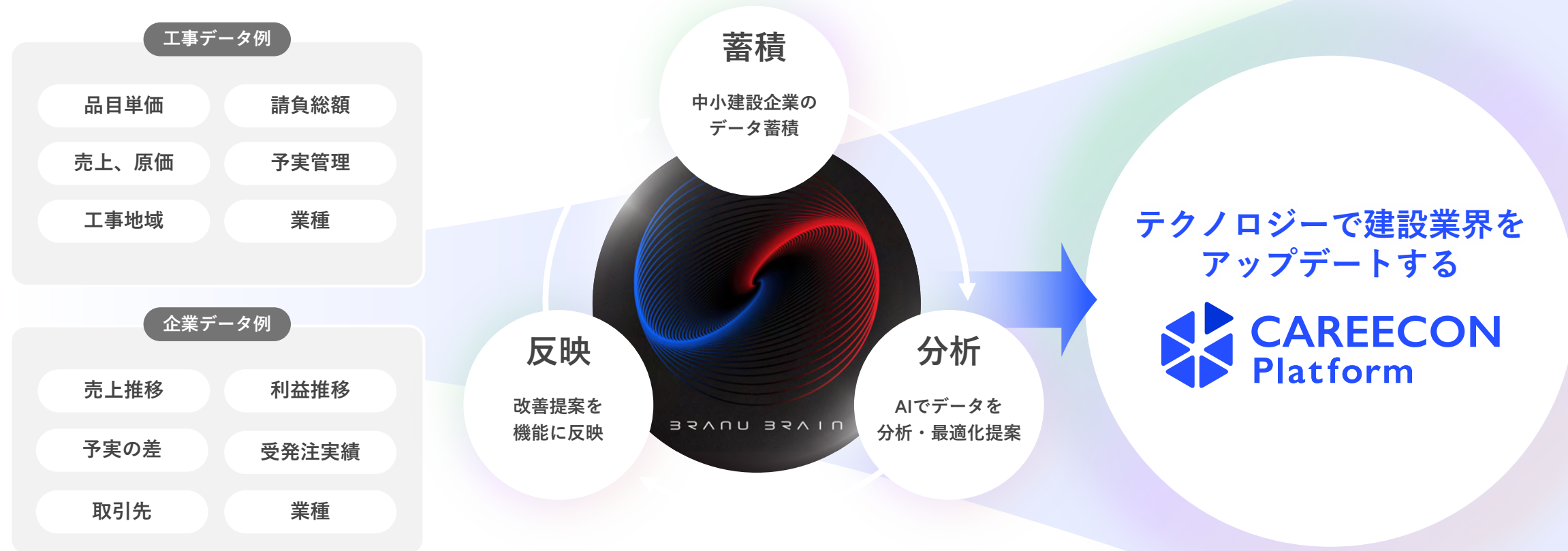


AIを活用した「BRANU BRAIN プロジェクト」の本格始動により飛躍的成長への基盤を整備

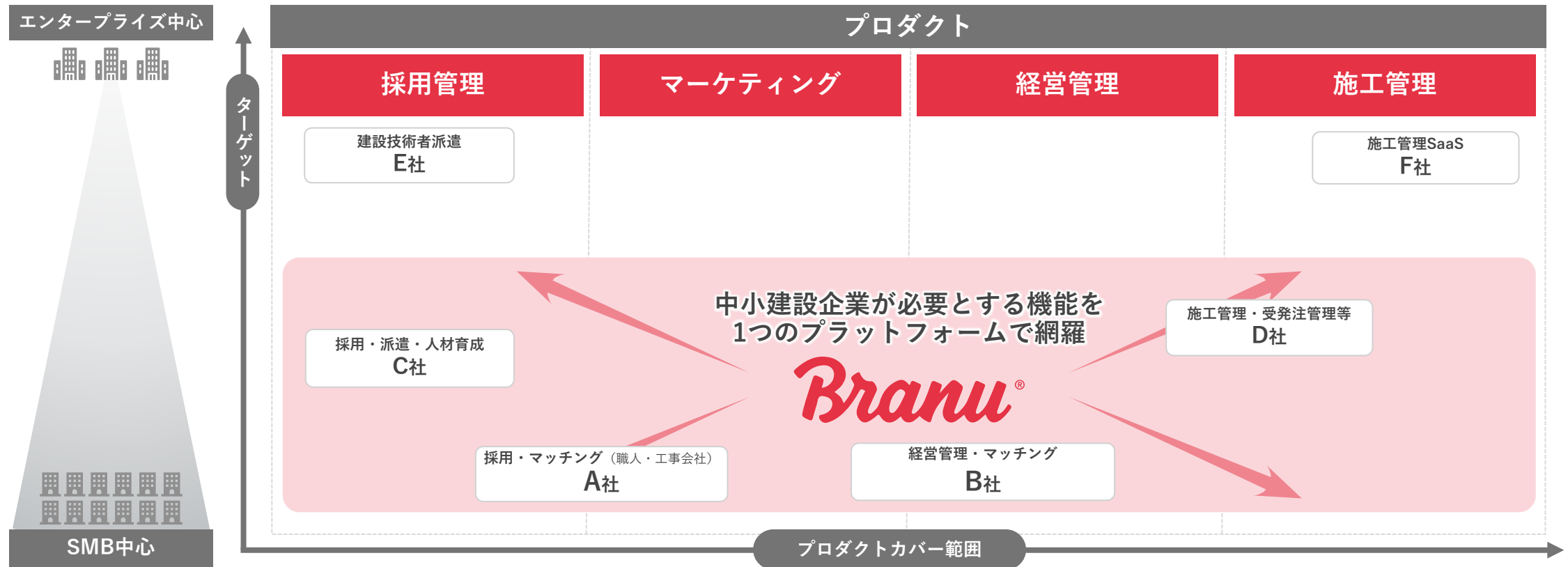
- ▶ 建設中小企業群の保有データを統合して分析し、AIによるプロダクト強化や開発を目指す、AI活用プロジェクト「BRANU BRAIN」を開始。

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



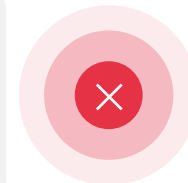
中小建設企業のあらゆるニーズに応えるAll-in-One建設DX Platformer として カテゴリリーダーの地位を固める



独自性の高い
ポジショニング

ターゲット 中小建設企業（SMB）

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



製品 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

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)

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。