



2026年10月期 第3四半期 決算説明資料

BRANU株式会社 (460A)

2026年9月11日

After Us

Branu[®]

01	2026年10月期 第3四半期決算概要	P2
02	2026年10月期 業績予想	P11
03	Topics	P15
04	成長戦略	P19
05	Appendix	P27

INDEX

Branu[®]

INDEX

➤ 01	2026年10月期 第3四半期決算概要	P2
02	2026年10月期 業績予想	P11
03	Topics	P15
04	成長戦略	P19
05	Appendix	P27

エグゼクティブサマリー

売上高

2026年10月期 3Q

2,078百万円

前年同期比+39.8%

営業利益

2026年10月期 3Q

308百万円

前年同期比+60.0%

経常利益

2026年10月期 3Q

290百万円

前年同期比+52.9%

営業人員数※1

2026年10月期 3Q

76人

前年同期比+38.2%

ストック型サービスARR※2

2026年10月期 3Q

1,001百万円

前年同期比+22.4%

ストック型サービス ライセンス契約社数※3

2026年7月末現在

3,330社

前年同期比+21.4%

※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

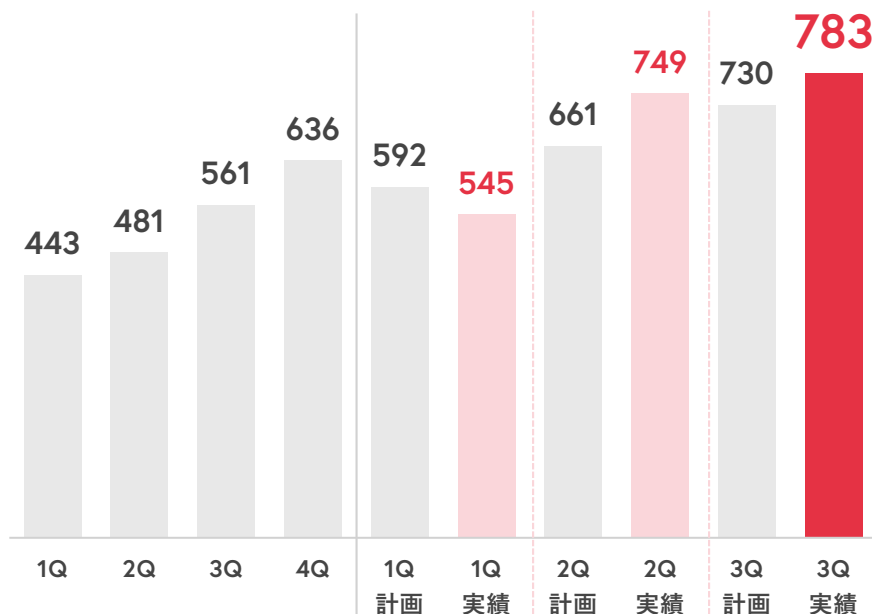
※3 各時点における「CAREECON Plus」 Standardプラン、miniプラン及び中間となるMiddleプランのストック型サービス契約社数の合計

売上高は前年同期比39.8%増の2,078百万円、経常利益は同52.9%増の290百万円

- ▶ 支店の規模拡大により顧客接点が増加し、新規顧客の獲得が順調に推移。売上高・利益ともに計画を上回る進捗となった
- ▶ 第2四半期に続きアップセルの取り組みも継続。増収効果により新卒採用をはじめとする先行的な人員増に伴う人件費の増加を吸収し、利益は高水準を維持

売上高

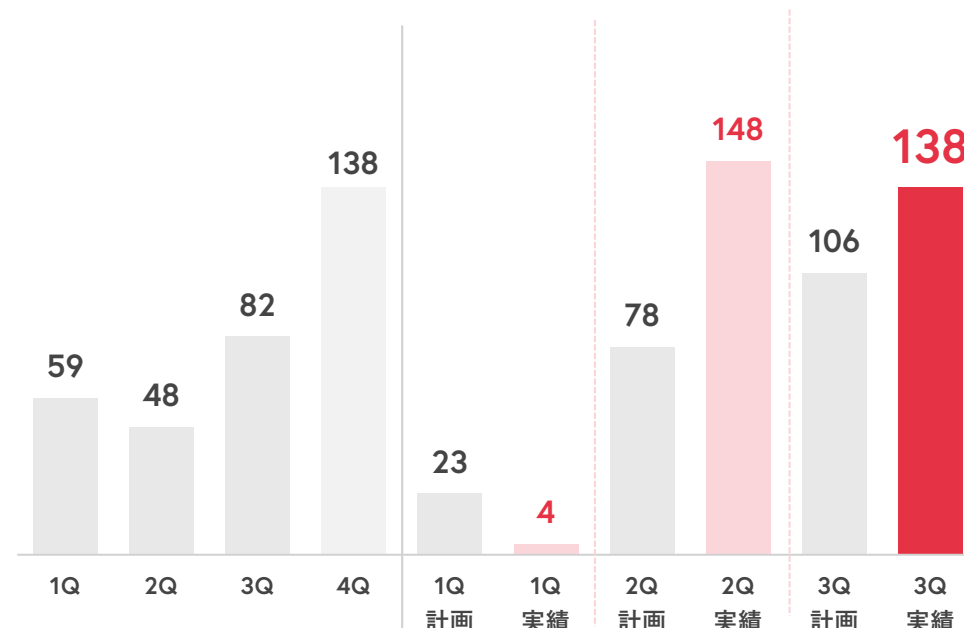
(単位：百万円)



累計 売上高	2025年10月期実績	2026年10月期	
	2,122 百万円		

経常利益

(単位：百万円)

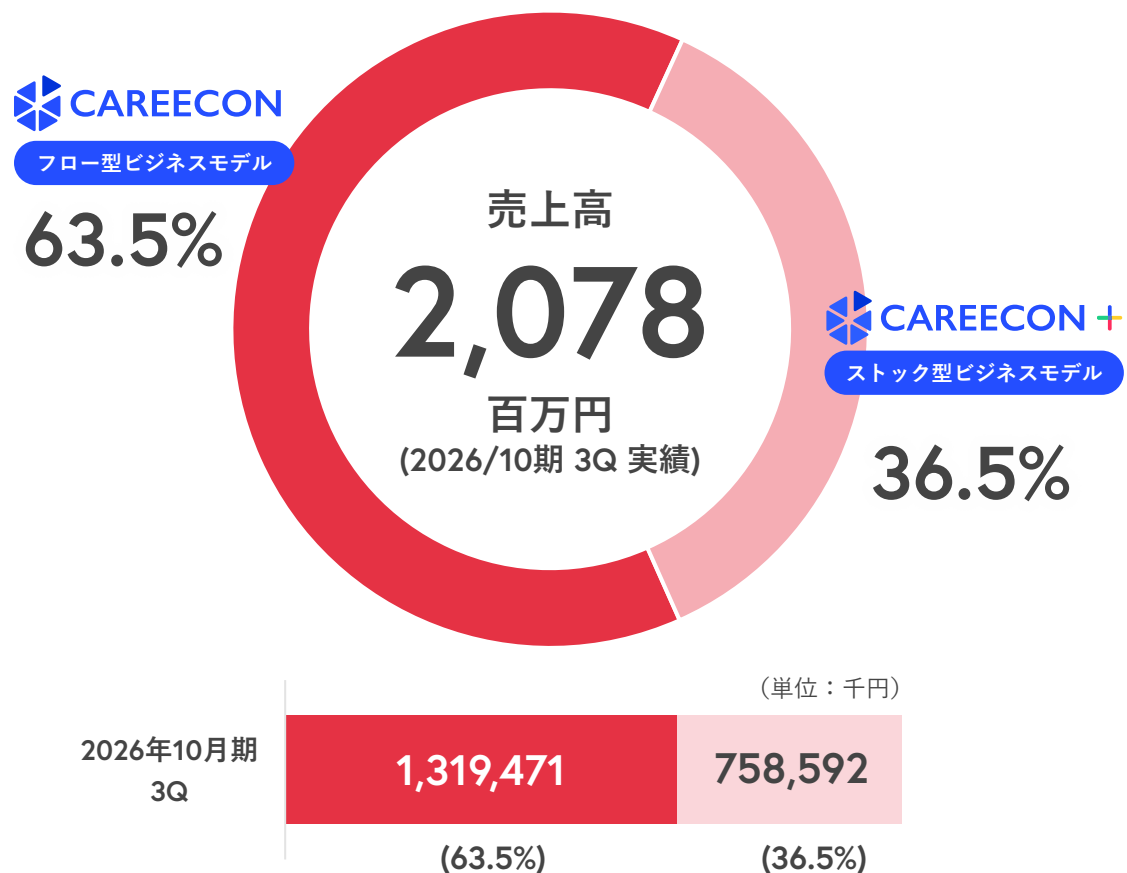


累計 経常利益	2025年10月期実績	2026年10月期	
	328 百万円		

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



フローとストック両面で事業拡大。人員とユーザー増が奏功しKPIはバランスを維持しながら向上

- ▶ 支店拡充と積極採用により営業人員数は着実に増加。新卒人員の立ち上がり途上にあり、一人当たり売上高は一時的に低下したものの、営業力の強化が進展
- ▶ 「CAREECON Plus」は段階的なアップセルを推進。新開発機能の付加価値訴求とあわせ、ストック型サービスの顧客基盤を順調に拡大

(単位：千円)		2025年10月期 実績	2026年10月期 3Q実績	増減 (増減率)	KPI選定理由
主 要 K P I	営業人員数※1	57人	76人	19人 (33.3%)	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	36,457	△784 (△2.1%)	
	「CAREECON」登録ユーザー数 (ユーザー) ※3	5,846	6,811	965 (16.5%)	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	1,001,208	176,096 (21.3%)	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	3,330社	449社 (15.6%)	

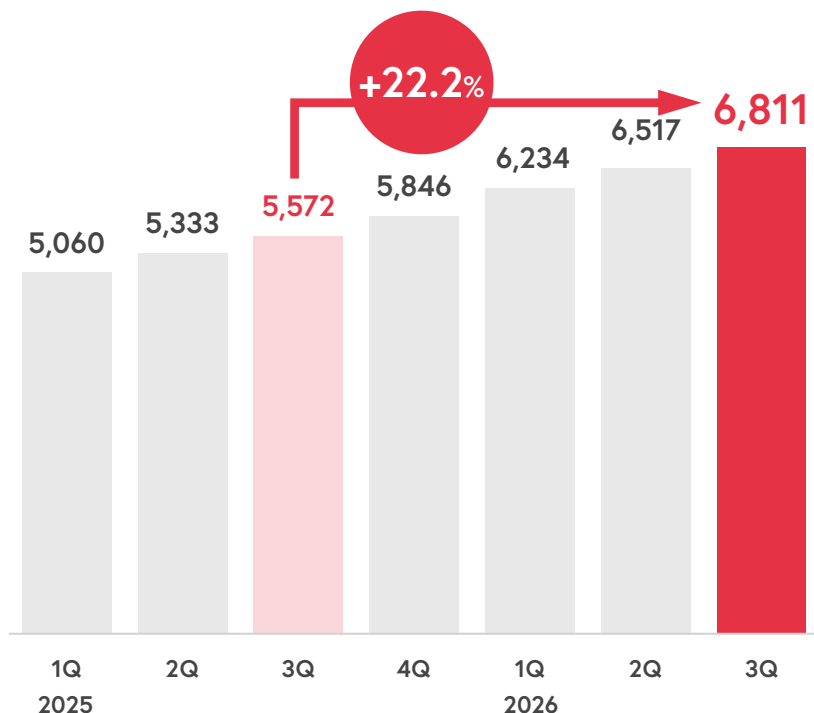
※1 各期間における平均人数を記載
※2 各機関の売上高合計を営業人員数で除して算出
※3 各時点における「CAREECON」へ会員登録しているユーザーのアカウント数
※4 「CAREECON Plus」Standardプラン、miniプラン及び中間となるMiddleプラン、広告運用サービス等の一定の期間にわたり継続的役務提供を行うサービスに係る各期末月の売上高を12倍にして算出
※5 各時点における「CAREECON Plus」Standardプラン、miniプラン及び中間となるMiddleプランのストック型サービス契約社数の合計

「CAREECON Plus」の契約社数増加が加速化。アップセルも順調に進展し第4四半期への体制強化

- ▶ 「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月に新設したMiddleプランを更新時の受け皿とし、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

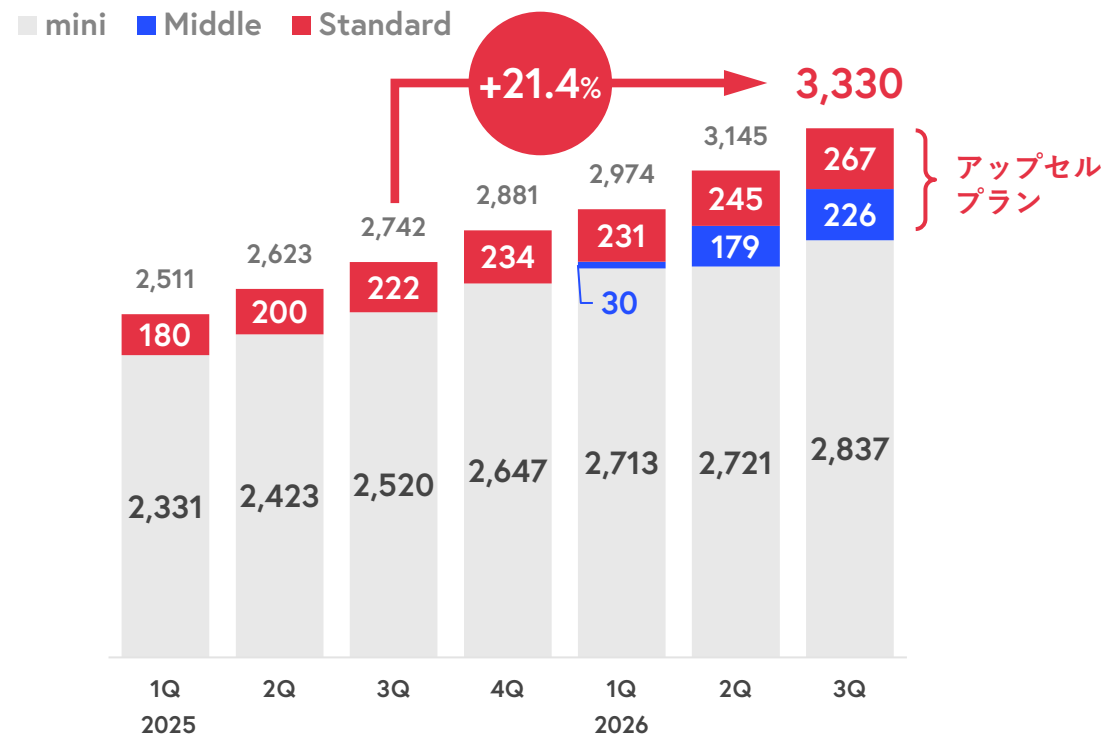
「CAREECON」登録ユーザー数の推移※1

(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)



※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

アップセルプランのチャーン低下とARPUの前期末比上昇により、ストック収益基盤を強化

- ▶ 「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	2026年10月期 3Q実績	増減要因
月次ARPU※1	23,883円	24,733円	25,535円	25,055円	第3四半期は新規獲得に伴うminiプラン契約の増加が先行し、概ね横ばい
「CAREECON Plus」 miniプラン 月次チャーンレート※2	0.25%	0.35%	0.36%	0.33%	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%	2.13%	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

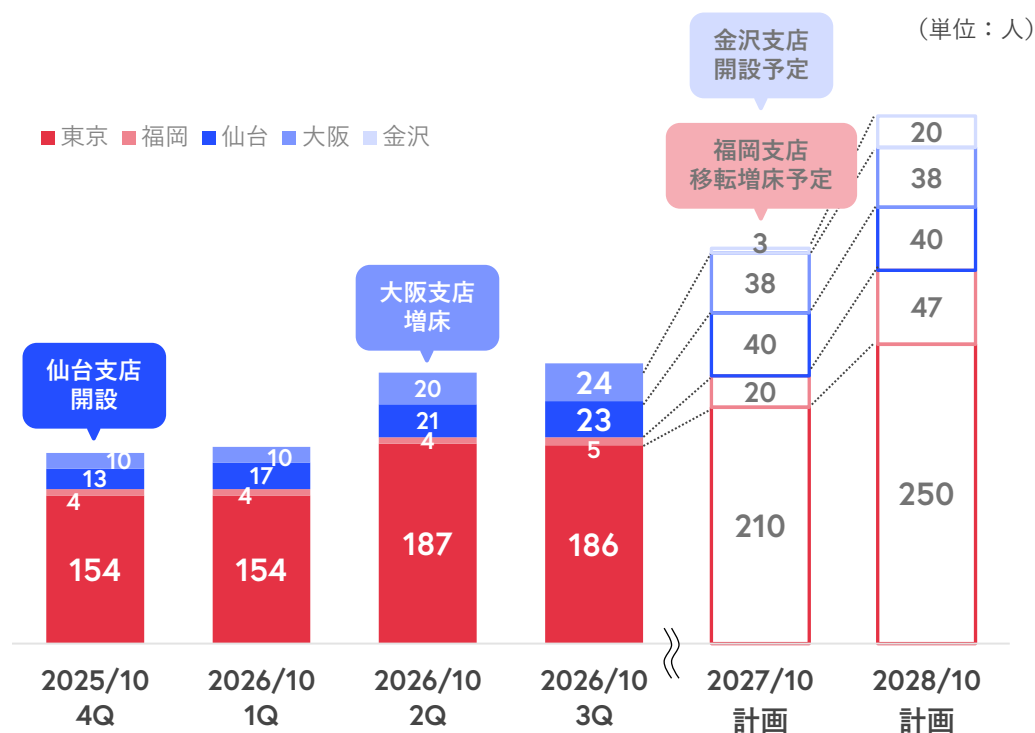
※1 「CAREECON Plus」 のいずれかのプランを契約しているユーザー1社あたりの平均月次売上
 ※2 「CAREECON Plus」 miniプランの直近12ヶ月の平均月次解約率
 ※3 「CAREECON Plus」 Standardプラン及びMiddleプラン直近12ヶ月の平均月次解約率

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3四半期業績を牽引。今後も拠点拡大により成長基盤を強化

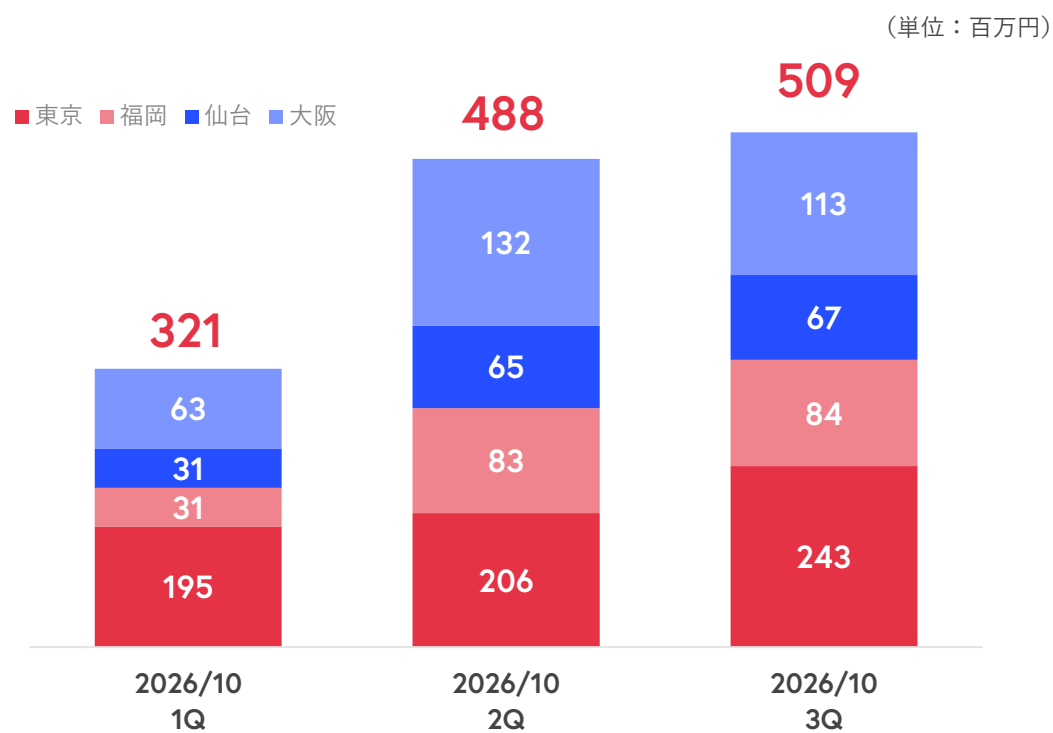
拠点人員数推移（派遣社員含む）

- 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**



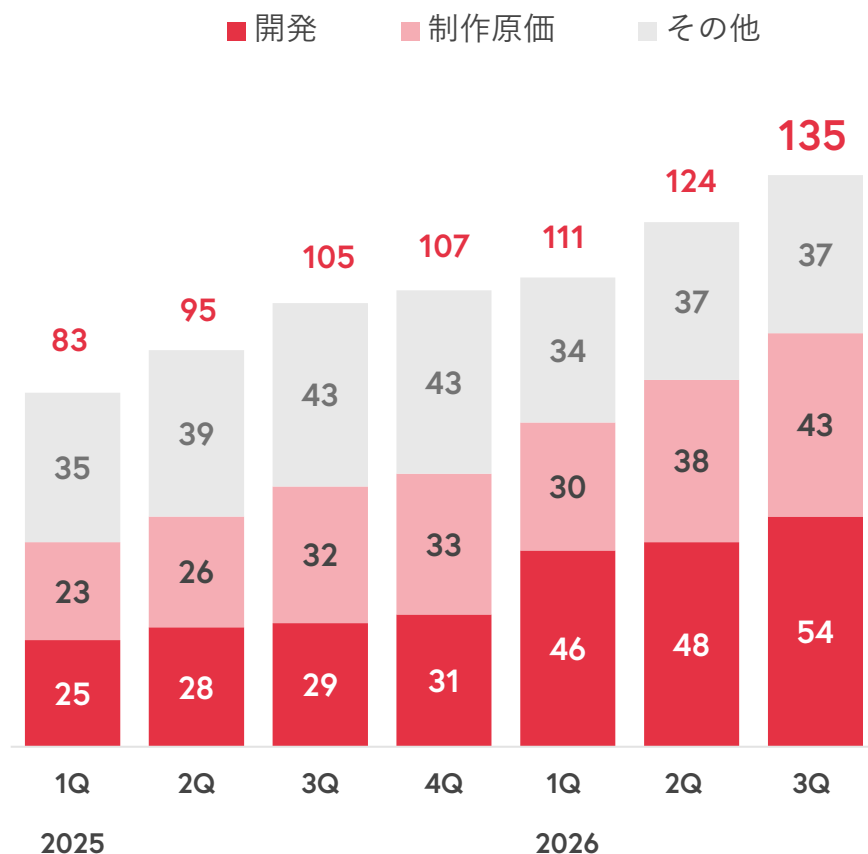
※ 支店別売上高は「CAREECON」（フロー型サービス）の売上を集計

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
- ▶ 販管費は新卒採用及び支店現地採用による攻めの人員増に伴い人件費が増加。広告宣伝費はインバウンドマーケティング投資を継続し高水準を維持

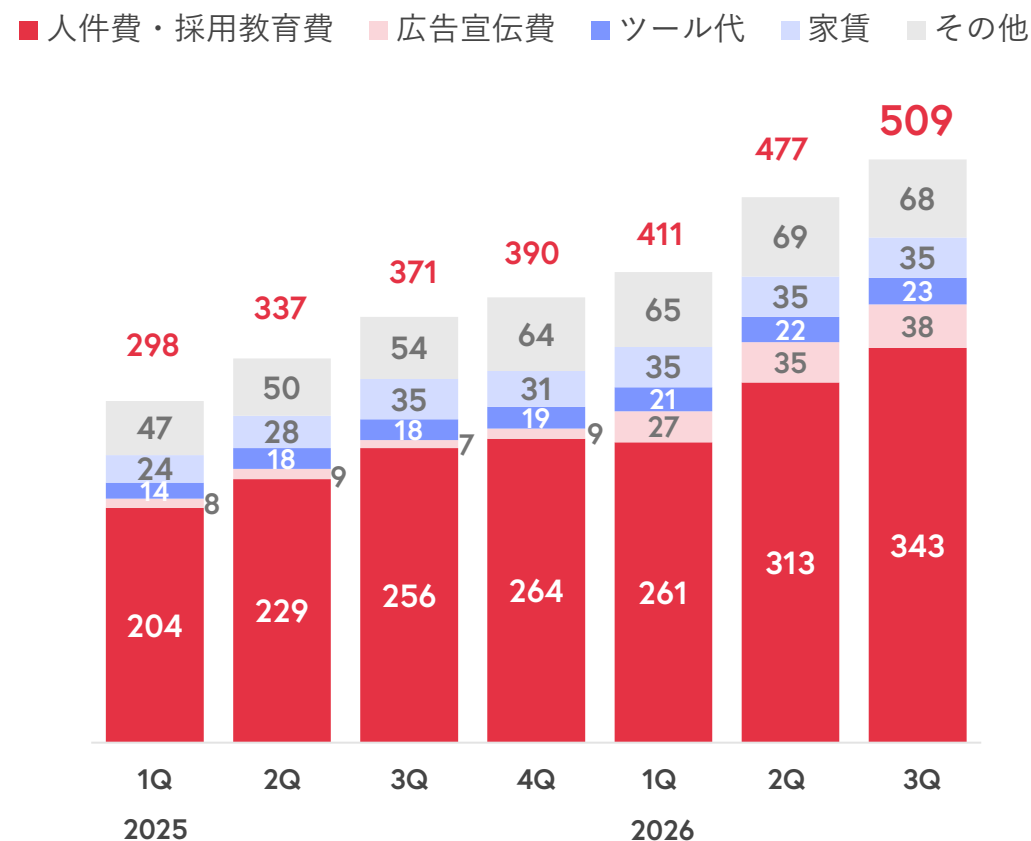
原価内訳※

(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®

INDEX

01	2026年10月期 第3四半期決算概要	P2
▶ 02	2026年10月期 業績予想	P11
03	Topics	P15
04	成長戦略	P19
05	Appendix	P27

2026年10月期業績予想の修正

- ▶ 第3四半期までの好調な進捗を踏まえ、通期業績予想を上方修正
- ▶ 前期比39.2%増収、37.7%経常利益増額。過去最高の売上高及び利益更新へ

業績予想の上方修正

(単位：百万円)	2026年10月期 従来予想	2026年10月期 修正予想	従来予想に 対する増減率
売上高	2,800	2,955	5.5%
営業利益	395	469	18.8%
経常利益	378	452	19.6%
当期純利益	261	292	12.0%

修正予想と前期実績の比較

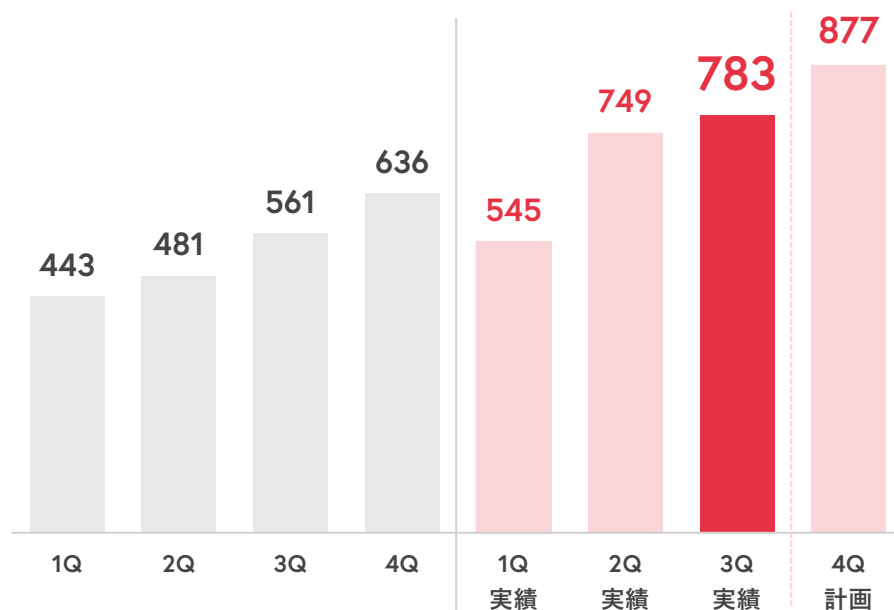
(単位：百万円)	2025年10月期 実績	2026年10月期 修正予想	増減
売上高	2,122	2,955	39.2%
営業利益	331	469	41.7%
営業利益率	15.6%	15.9%	—
経常利益	328	452	37.7%
経常利益率	15.5%	15.3%	—
当期純利益	241	292	21.0%
当期純利益率	11.4%	9.9%	—

四半期業績予想

- ▶ 支店網の拡充・規模拡大、新卒採用を中心とした組織拡大に加え、第4四半期はMiddleプランを含めたアップセルの進展を見込み、持続的な売上拡大を計画
- ▶ 利益面では、AIの社内活用による開発・営業活動の生産性向上とカスタマーサクセス提供体制の効率化が先行投資負担を吸収し、第4四半期は利益拡大を見込む

売上高

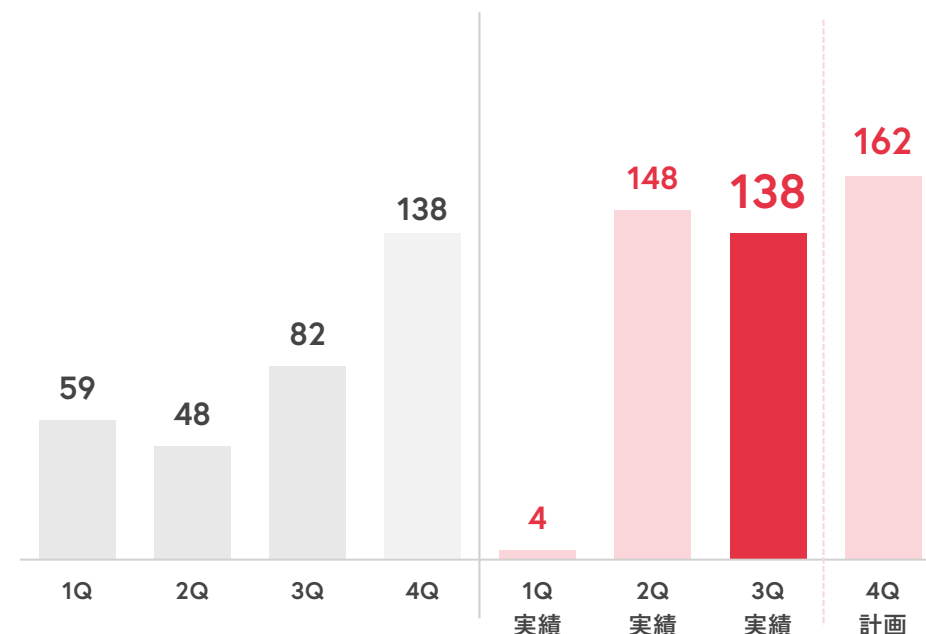
(単位：百万円)



累計 売上高	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想
	2,122 百万円	2,955 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	452 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、プラン体系の多段階化による単価向上を軸に、前期比40.3%増を計画

(単位：千円)		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 3Q 実績
主 要 K P I	営業人員数※1	57人	69人	12人 (21.1%)	76人
	営業人員一人当たり 売上高※2	37,241	40,592	3,351 (9.0%)	36,457
	「CAREECON」登録ユーザー数 (ユーザー) ※3	5,846	7,114	1,268 (21.7%)	6,811
	ストック型サービス ARR※4	825,112	1,157,331	332,219 (40.3%)	1,001,208
	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社 (21.7%)	3,330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、 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

Branu[®]



03

Topics

P15

04

成長戦略

P19

05

Appendix

P27

INDEX

トピックス①

建設AXを推進するAI戦略プロジェクト「BRANU AXIS」始動

- ▶ 建設AI基盤「BRANU BRAIN」と「CAREECON Platform」を軸に、DXによって蓄積されたデータをAIで活用し、中小建設企業の業務と意思決定を変革

建設AXの変化

01 AIによる業務支援

情報の読み取りや整理、業務に必要な成果物の作成をAIが支援

実装

02 エージェントAI

目的に向けて自ら計画・実行する自律型AI

現在

03 企業AI

経営の意思決定まで支える「社長の右腕」

将来

04 共創ネットワーク

企業を越えた協業とリソースの最適活用を支援

将来

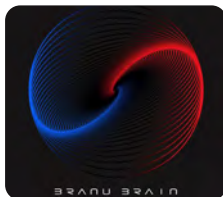
この進化を駆動する、2つの独自基盤



建設AXプラットフォーム

CAREECON Platform

6,800社超※が利用。
中小建設企業の
ユニークデータが蓄積



建設AI基盤

BRANU BRAIN

蓄積されたデータを読み取り、
業務の実行と経営の意思決定
を支えるAIエンジン

BRANU AXIS

目指す姿

業務と意思決定の変革

「手間はAIに、判断は人に。」

- AIが業務の実行・意思決定・企業間連携までを支援
- 人は経験や創意工夫など、人にしか生み出せない価値に集中

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

建設業界における独自の「知財ポートフォリオ（特許戦略）」の構築に向けて

▶ 建設現場における品質・安全管理の信頼性を飛躍的に高める「建設特化型AI制御プロセス」に関する特許を出願

建設業界におけるAI導入の限界

建設現場は、無数の関係者や動的な環境変化、職人の手仕事絡み合う「**複雑性の高い世界**」

表面的なデータの判断のみをAIに一任することは、品質不良や深刻な災害に繋がる「**ハルシネーション（誤判定）のリスク**」を否定できない



潜在的リスクを予防する特許（出願中）

当特許技術は、品質や安全をプロセスから未然に特定・予防する**独自の「AI制御システム」**



AIへの丸投げによる
ブラックボックス化を回避



業界特有のワークフローを
学習したAIエージェント



現場管理者の的確な
意思決定と安全確認をアシスト

独自の知財戦略と優位性確立

今回の特許出願を契機に、**独自の「知財ポートフォリオ（特許戦略）」の構築に着手**

市場での優位性を強固にしながら、
安全で実効性の高い建設DXソリューションを展開



Branu®

01	2026年10月期 第3四半期決算概要	P2
02	2026年10月期 業績予想	P11
03	Topics	P15
▶ 04	成長戦略	P19
05	Appendix	P27

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

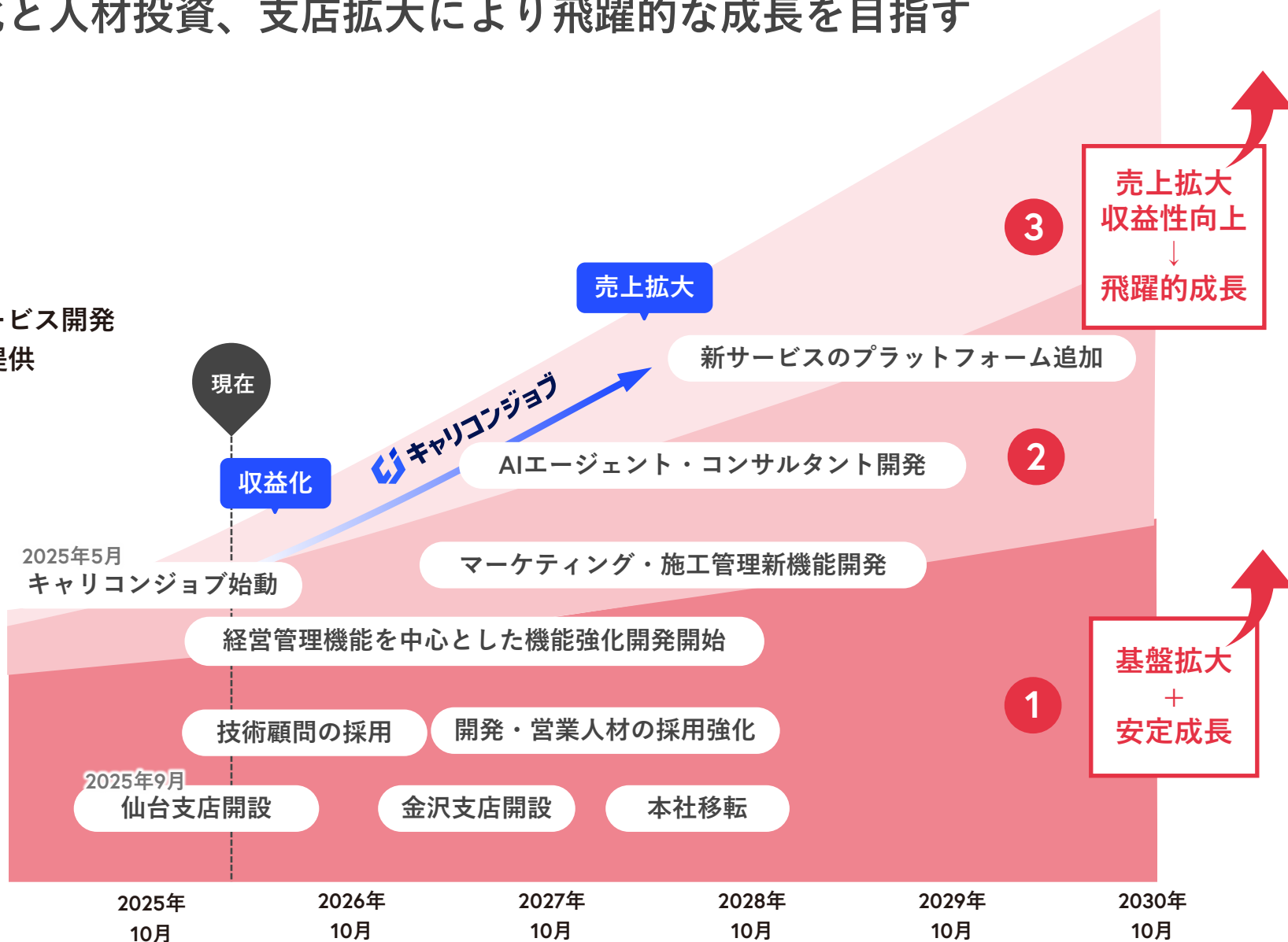
- ✓ 開発基盤を活かした新規プロダクト・サービス開発
- ✓ BRANU BRAIN(AI)を活用した付加価値の提供

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

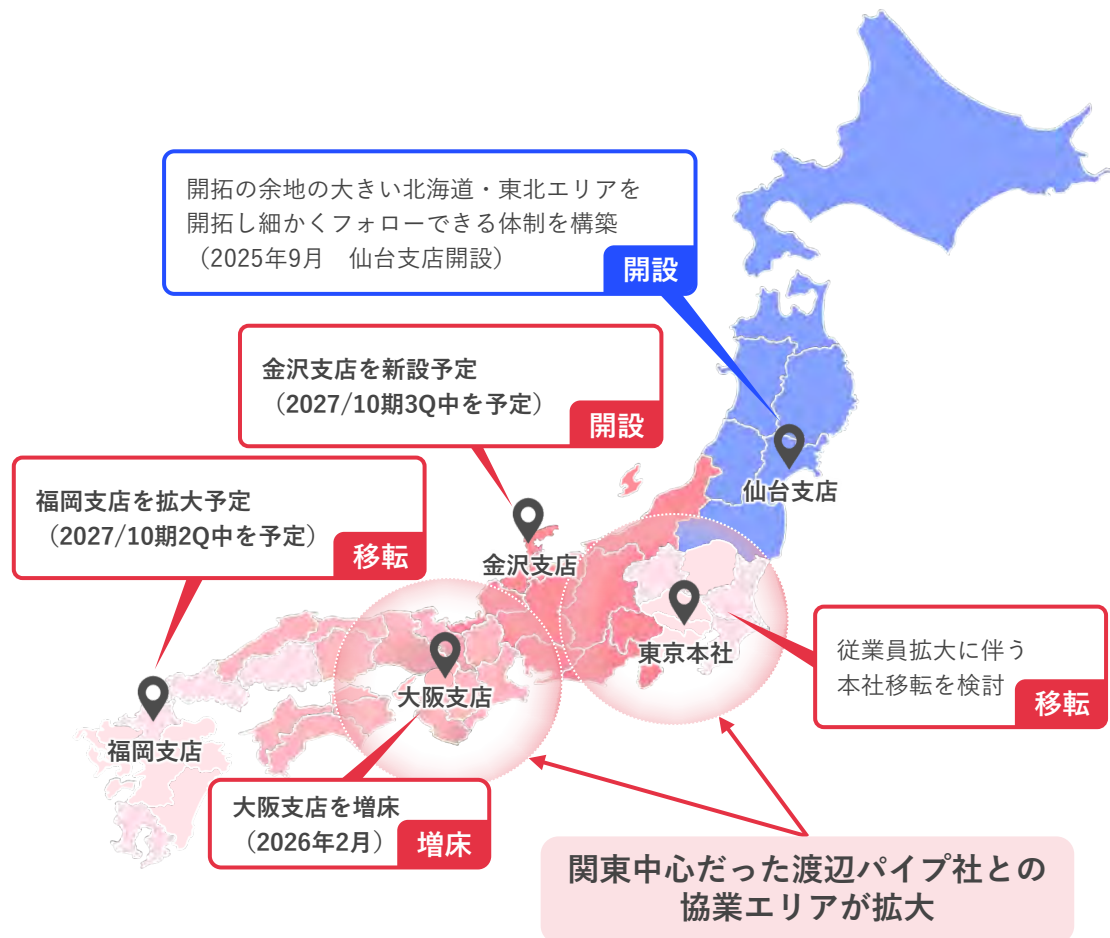
1 基盤拡充

- ✓ 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35%

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)

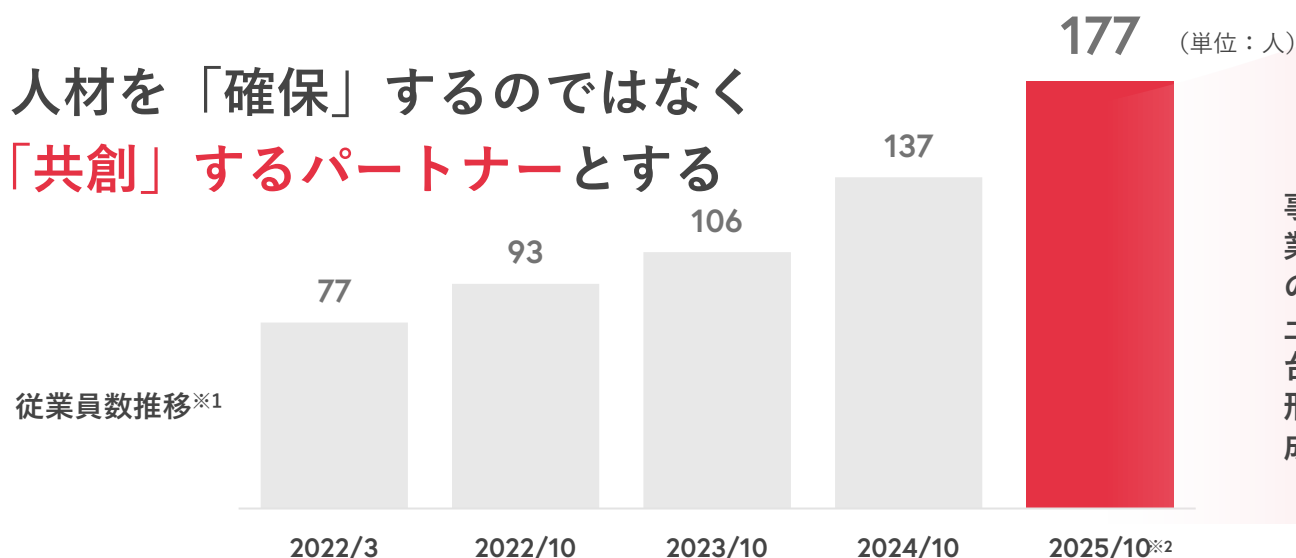
- 育成評価軸を設定し、従業員自身がキャリアパスを描ける仕組みとする
- 生成AI時代に適応した再学習／
リスキリング文化の醸成

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
- 株式報酬制度や従業員持株会により、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駆動型開発体制のもとで、所要機能の拡充が進み、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

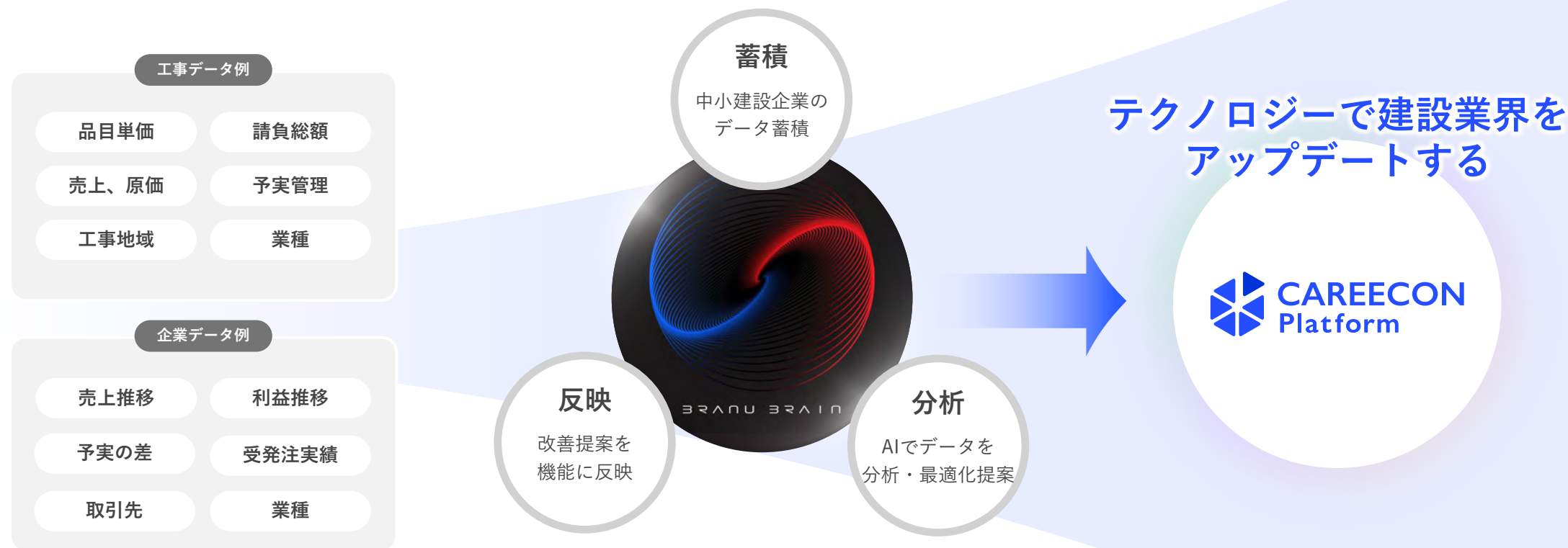


AIを活用した「BRANU BRAIN プロジェクト」の本格始動により飛躍的成長への基盤を整備

- 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力

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



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①

▶ 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

CAREECON 会員全体データ

従業員数 資本金 売上 など

CAREECON 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

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

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② AI工程表

- ▶ 見積書やPDF・画像の工程表から工程情報を読み取り、工程表作成を自動化する「AI工程表」を開発
- ▶ 建設業特化のユニークデータをベースに標準工程表を提案し、工程表作成の工数削減や最適な工期の実現へつなげる方針

1 アップロード

現場の書類を撮って取り込む

対応ファイル



見積書



PDF



画像

御見積書.pdf

2 AIが読み取り・自動生成

建設業特化のユニークデータをもとに、標準工程表を自動提案



見積書等から

工事項目を読み取り、大工程・小工程に分類して、工程表のたたき台を生成



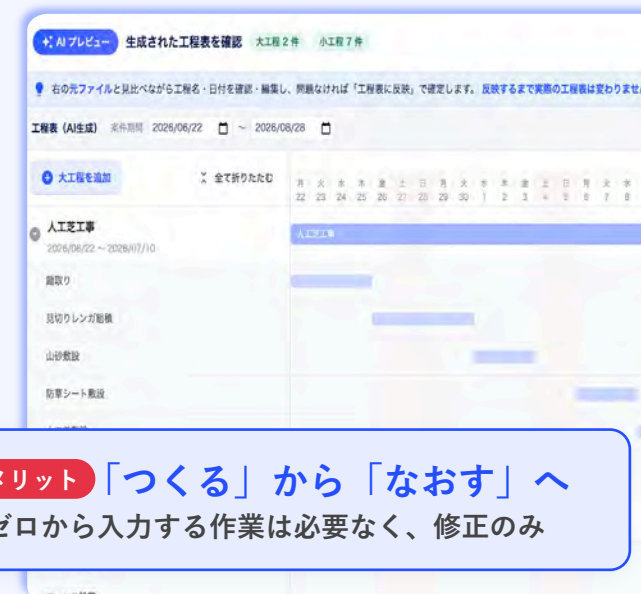
既存の工程表から

工程名・日程を読み取り、編集・共有できるデータへ再構成

※手動での作成も可能

3 人が確認・編集して反映

プレビューで確認・編集



Branu®

INDEX

01	2026年10月期 第3四半期決算概要	P2
02	2026年10月期 業績予想	P11
03	Topics	P15
04	成長戦略	P19
▶ 05	Appendix	P27

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	〒106-0032 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
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	296,593千円（2026年7月31日現在）	
認定・認証	  	

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	



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。

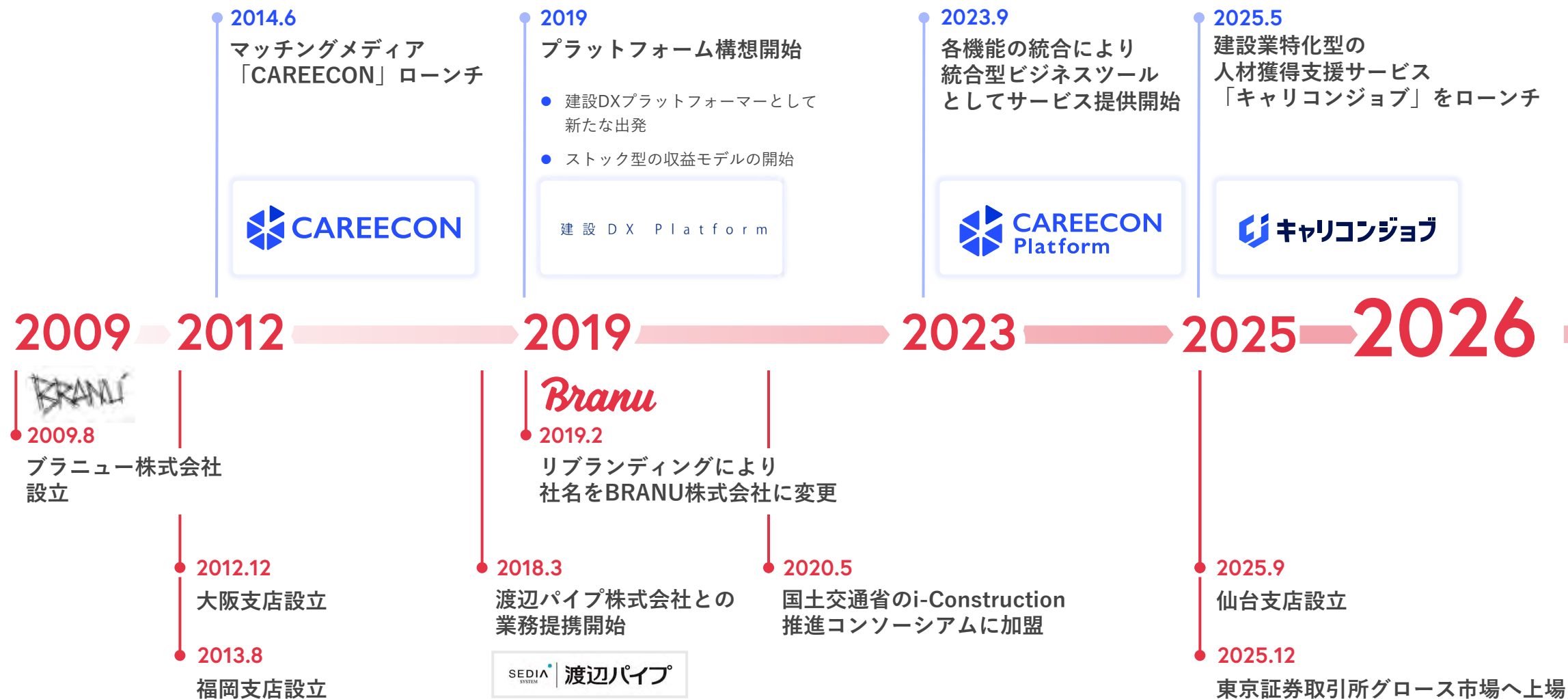
社外監査役 本木 賢太郎

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。

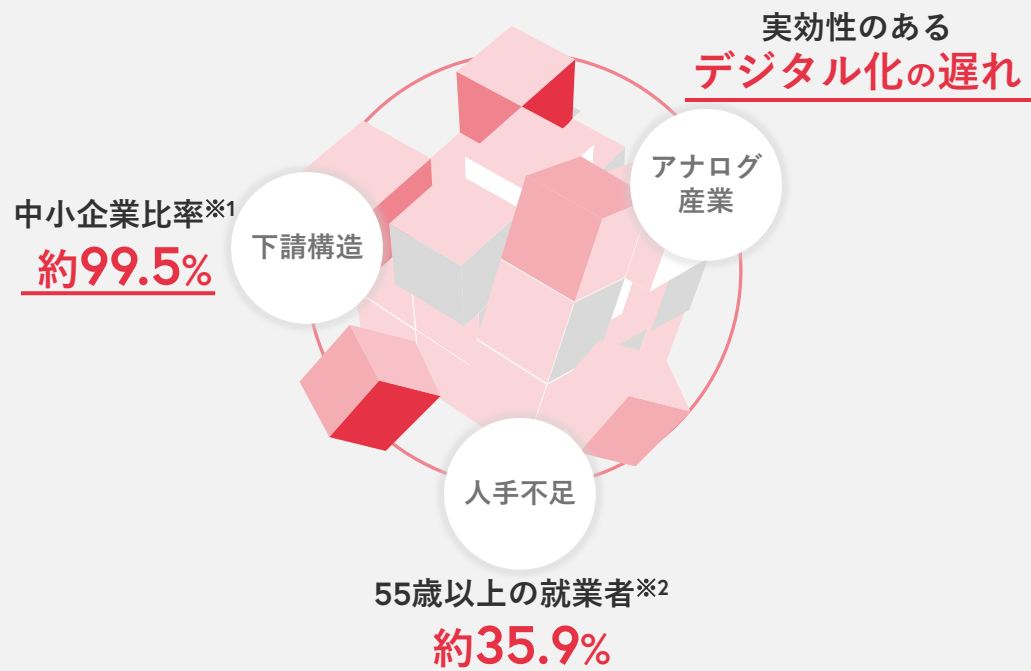
建設業界に変革をもたらすBRANUのあゆみ



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**

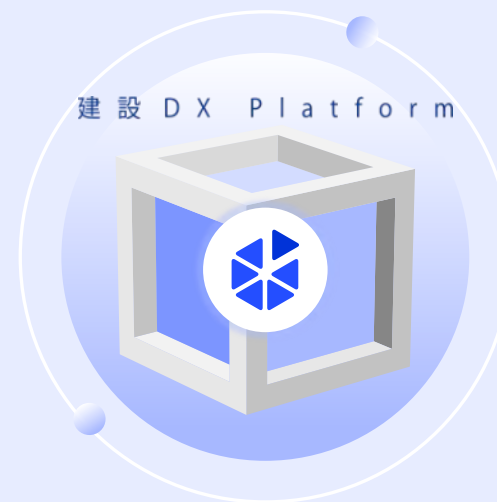


※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」建設業許可業者の現況（令和6年3月末現在）に基づく
※2 出典：国土交通省「建設業を巡る現状と課題」に基づく

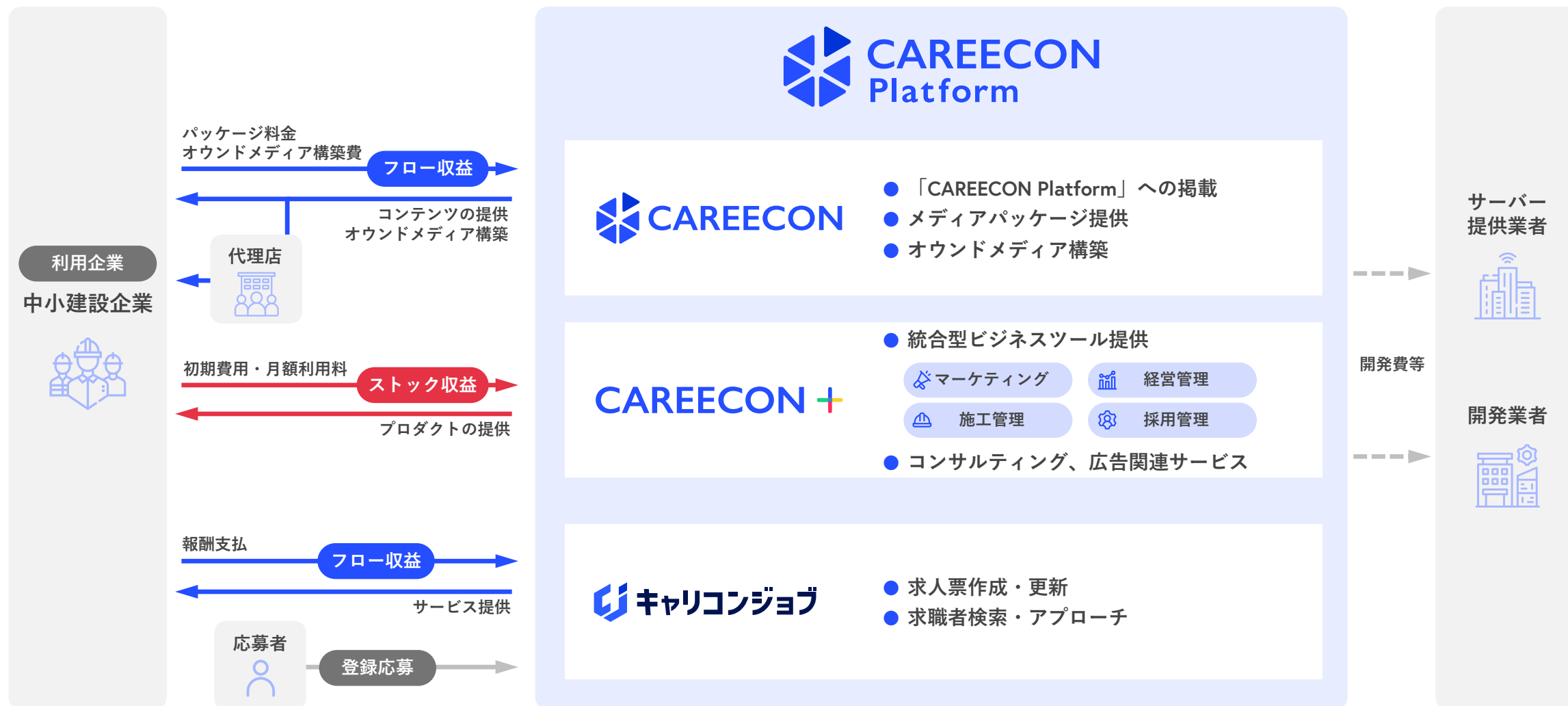
社会課題

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」

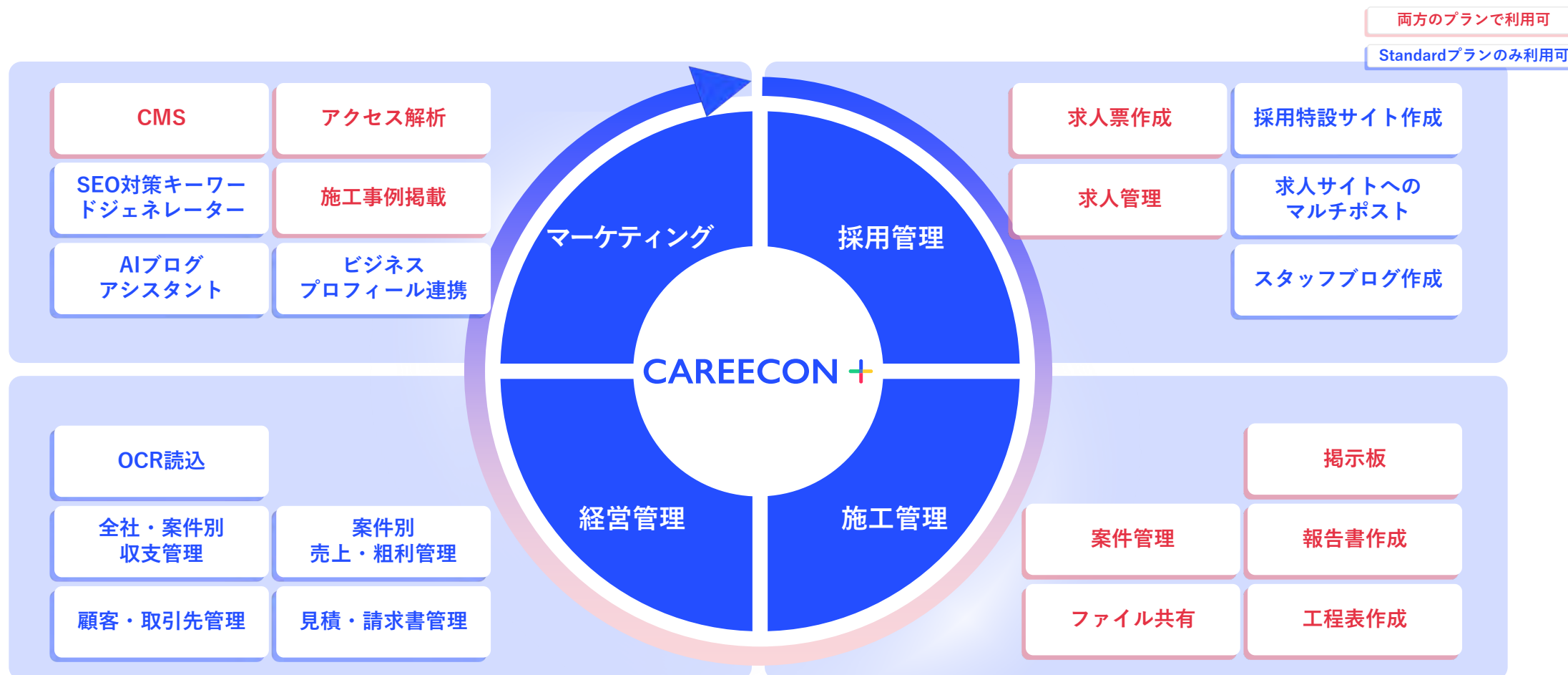
2024年10月末時点
230,418PV



- 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「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

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

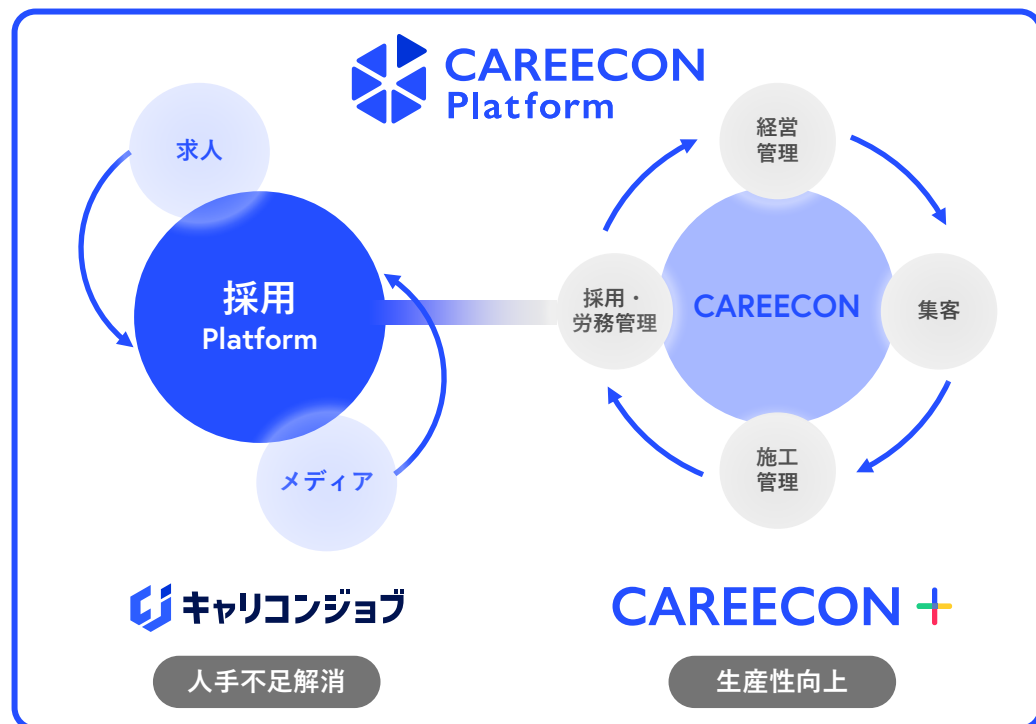
建設業界特化型の採用プラットフォーム

- 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



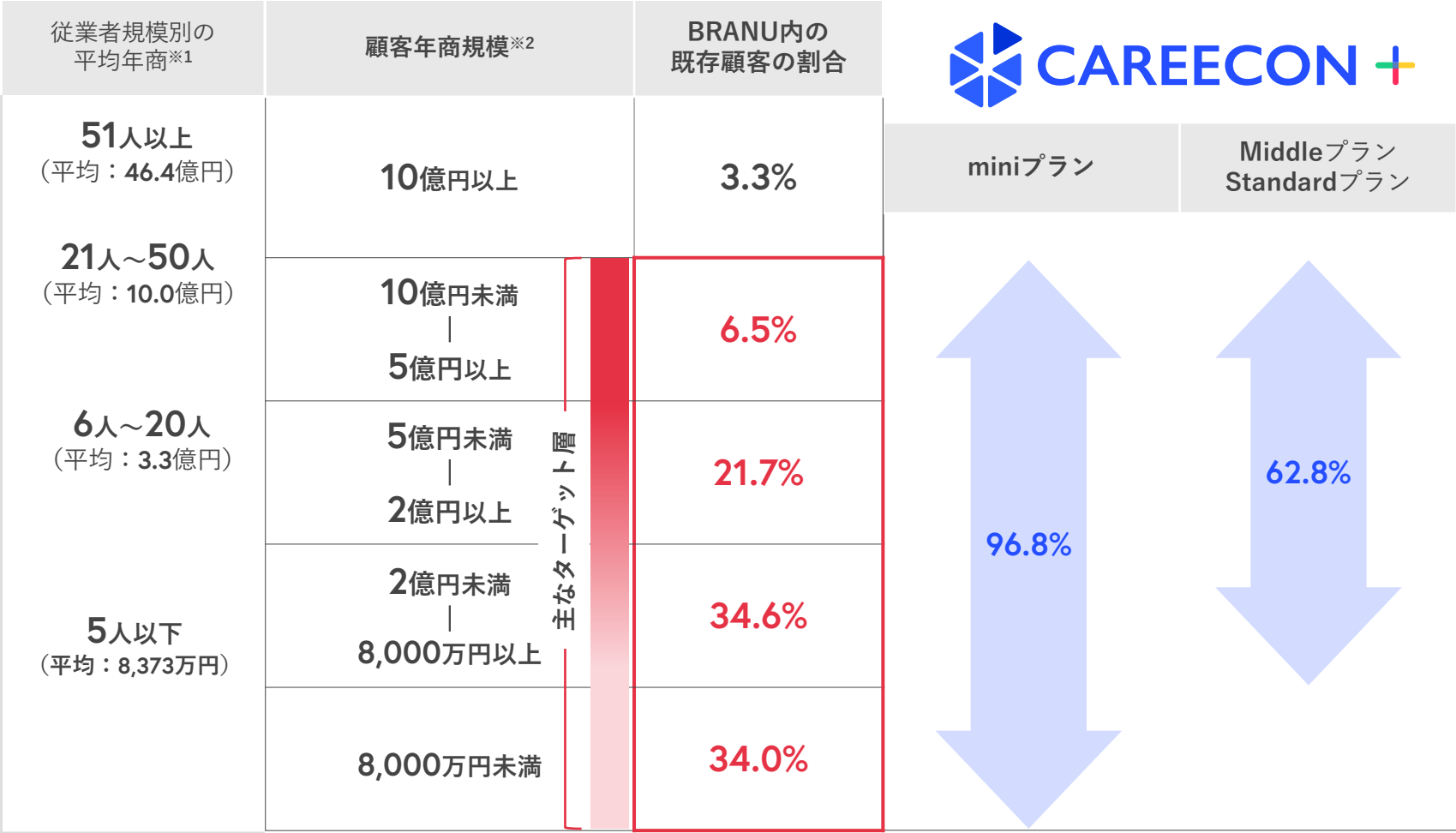
「CAREECON Plus」と連動した価値提供

- 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



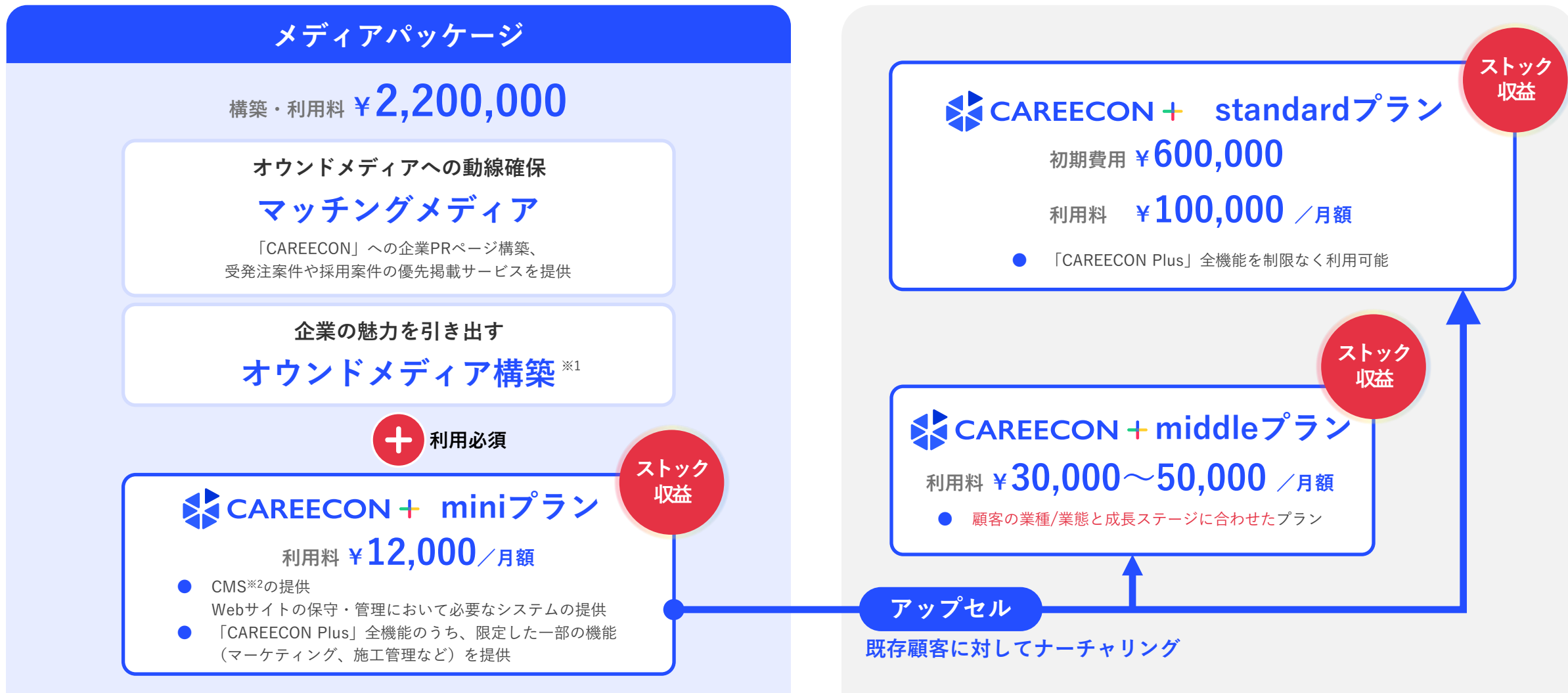
中小建設事業者を細分化して最適なプラン設計を実現

▶ Standardプラン、Middleプランは高度な経営管理を行いたい企業、概ね年商8000万円以上の規模の建設事業者に適したプラン設計



※1 中小企業実態基本調査〔令和7年確報（令和6年度決算実績）〕「3. 売上高及び営業費用（1）産業別・従業者規模別表」より、建設業・法人企業の売上高を母集団企業数で除して当社試算
※2 当社実績データ2025年7月末時点を使用

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でアップセルを図る



※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

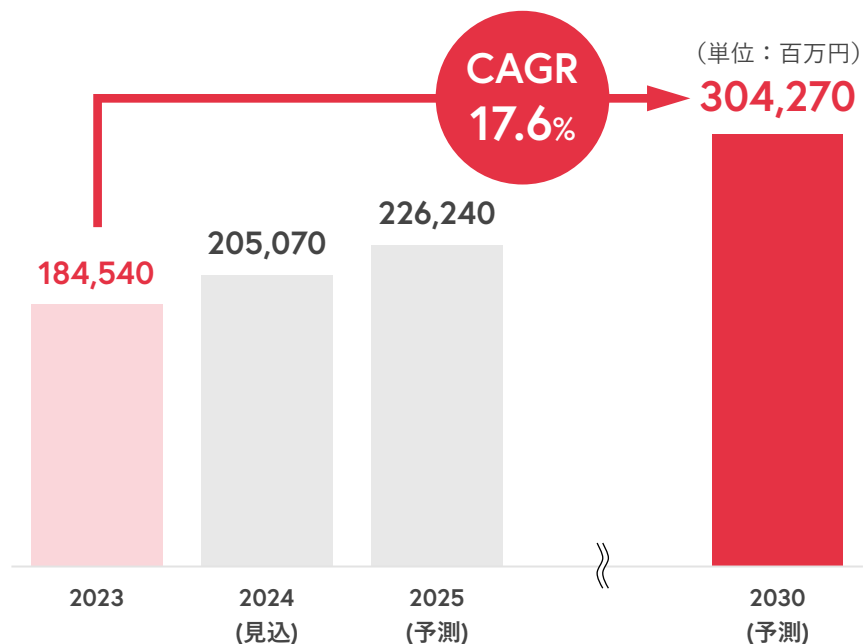
※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」建設業許可業者の現況（令和7年3月末現在）

※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

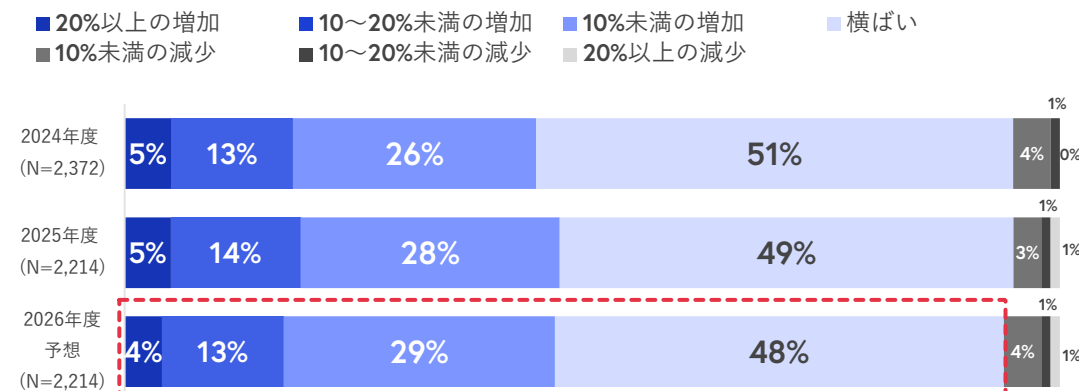
建設分野の建設テック国内市場規模推移と予測※1

- 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

- 2024年度から2026年度にかけて、IT投資意欲は高水準で推移



好調な建設テック市場

各社IT予算額
高水準で推移

×

当社ターゲット

多くの
中小建設企業

=

高い
ポテンシャル

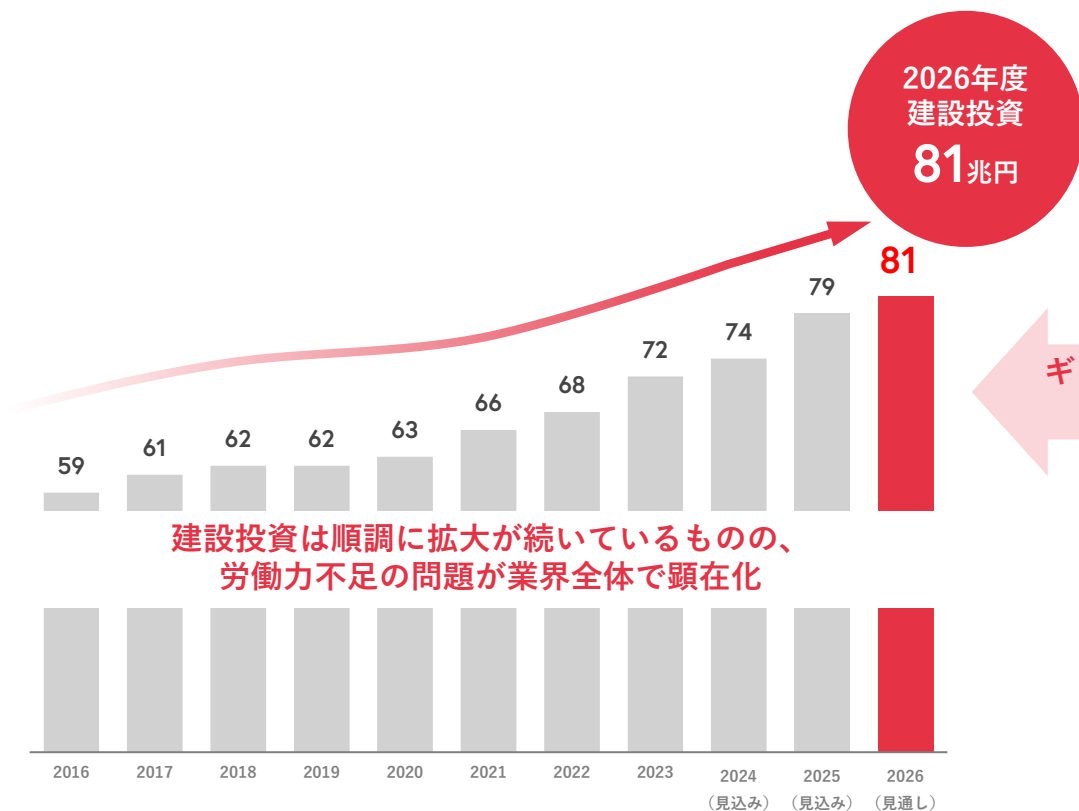
※1 出典：株式会社矢野経済研究所「建築分野の建設テック（ConTech）市場に関する調査を実施（2025年）」土木を除く建築分野の建設テックのうち、ソフトウェア・ソリューションを対象として、ベンダー売上高ベースで市場規模を算出
※2 出典：ITR「IT投資動向調査2026」2024年調査結果に基づく

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)

- 2026年度の建設投資は、81兆4,700億円となる見通し※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。

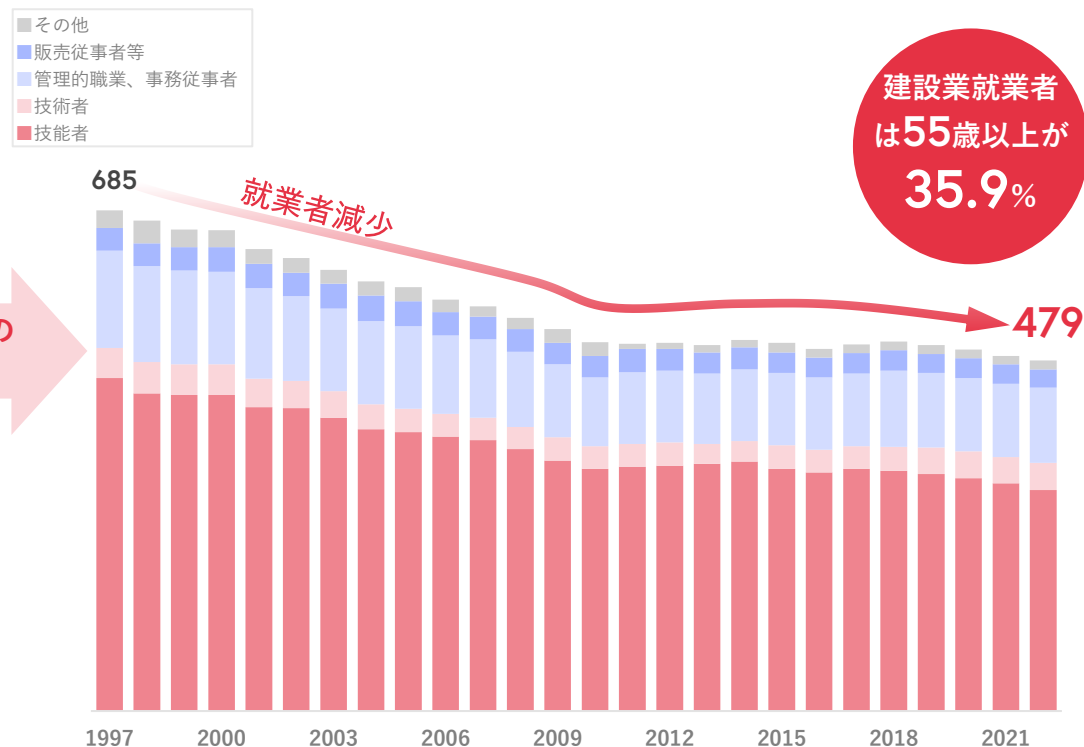


労働力不足の状況

(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8年度（2026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、現時点の契約社数は3,330社と、全体の約0.69%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

3,330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3四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

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

- 約3,000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

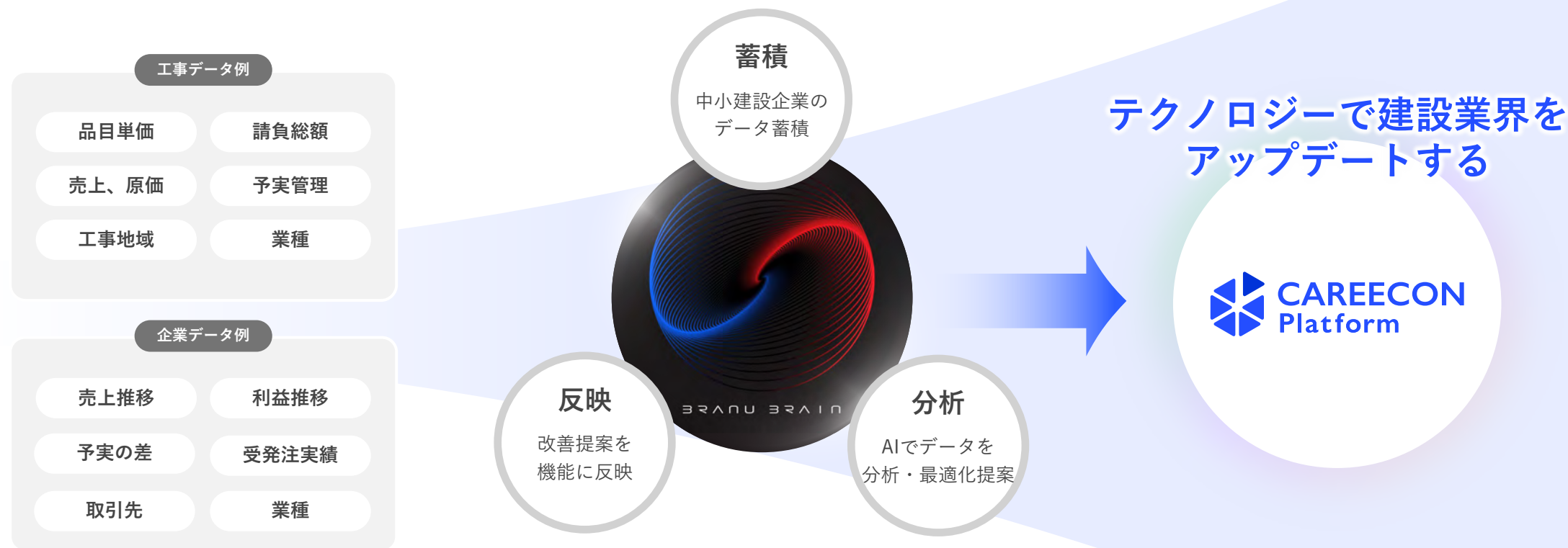


AIを活用した「BRANU BRAIN プロジェクト」の本格始動により飛躍的成長への基盤を整備

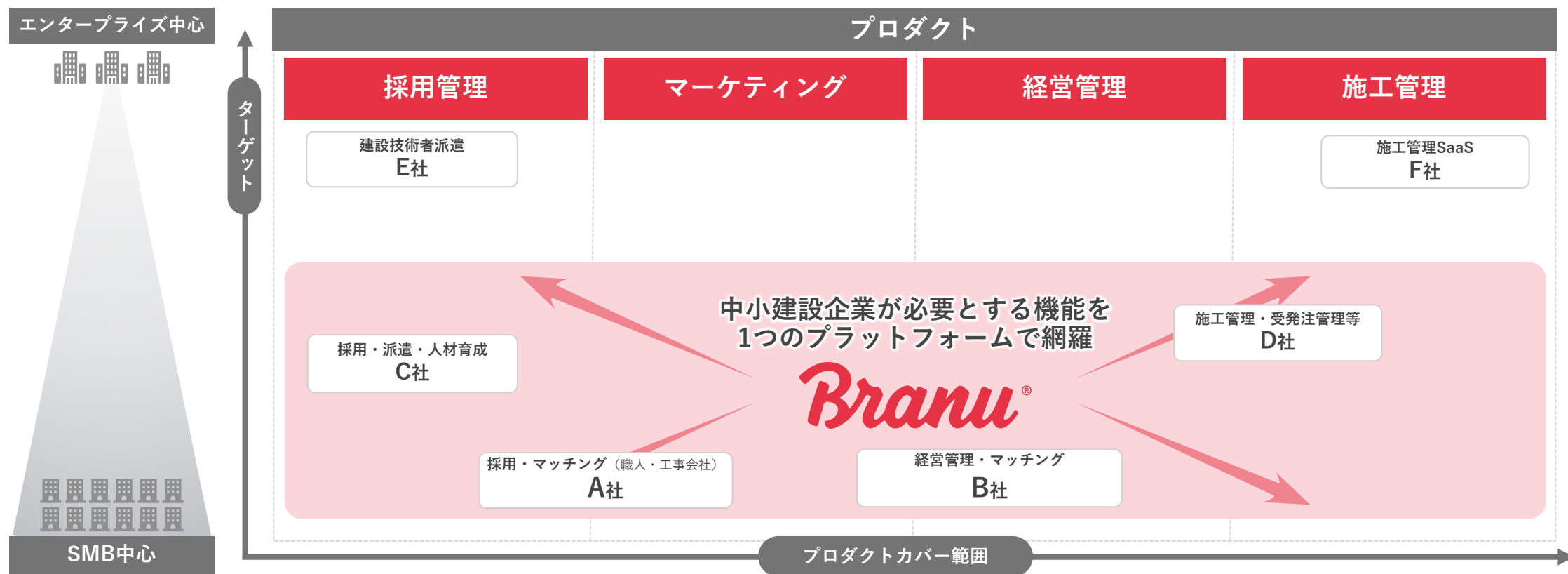
- 建設中小企業群の保有データを統合して分析し、AIによるプロダクト強化や開発を目指す、AI活用プロジェクト「BRANU BRAIN」を開始

網羅的で独自性の高い中小建設企業のデータを入力

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

×

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

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堂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。累計参加企業数2,000社※を突破



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、マクロ経済や当社の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。