2026年10月26日

各　位

会社名　ＢＲＡＮＵ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ＣＦＯ　宇都宮　久之
（TEL 03-5413-4820）

成長戦略説明会の書き起こしおよび動画公開のお知らせ

2026年10月20日に開催いたしました成長戦略説明会の書き起こしおよび動画を公開いたしましたのでお知らせいたします。

投資家の皆様の当社に対するご理解を深めていただく一助となれば幸いです。

記

【成長戦略説明会：動画】
下記リンクからご視聴いただけます。
https://www.youtube.com/watch?v=SiPEQnMBC44

【成長戦略説明会：書き起こし】
次頁以降をご覧ください。

【事業計画及び成長可能性に関する説明資料】
https://ssl4.eir-parts.net/doc/460A/tdnet/2896721/00.pdf

【お問い合わせ先】
BRANU株式会社　経営企画室　IR推進チーム　investorrelations@branu.jp

以上

BRANU 株式会社

成長戦略説明会

2026 年 10 月 20 日

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

イベント概要

[企業名] BRANU 株式会社

[企業 ID] 460A

[イベント言語] JPN

[イベント名] 成長戦略説明会

[日程] 2026 年 10 月 20 日

[ページ数] 47

[時間] 16:00– 17:00
（合計：60 分）

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 2 名

代表取締役	名富　達也　（以下、名富）
取締役 CFO	宇都宮　久之（以下、宇都宮）

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

登壇

司会：ただ今より、BRANU（ブラニュー）株式会社、成長戦略説明会を開催いたします。

はじめに、会社側の出席者をご紹介いたします。代表取締役、名富達也様でございます。

名富：よろしくお願いします。

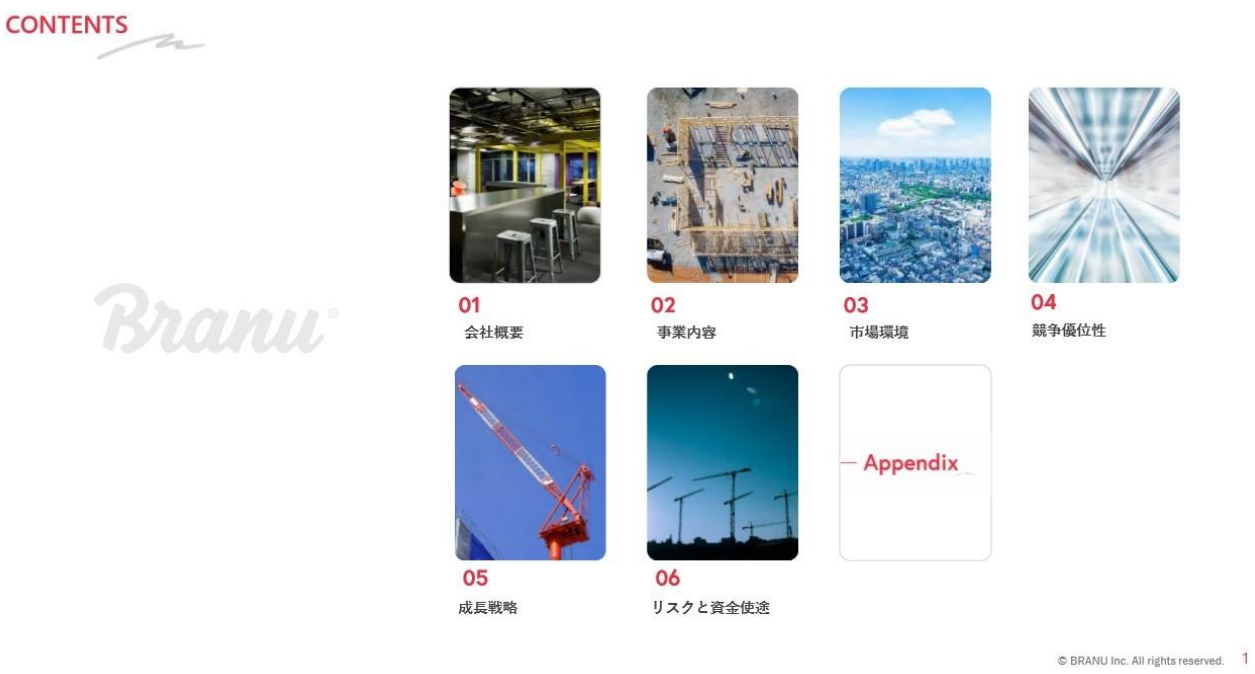
司会：取締役 CFO、宇都宮久之様でございます。

宇都宮：よろしくお願いします。

司会：どうぞよろしくお願いいたします。それでは名富社長、ご説明よろしくお願いいたします。

名富：本日は、BRANU 株式会社の事業計画及び成長可能性に関する説明会にご参加をいただきまして、誠にありがとうございます。代表取締役の名富でございます。

成長可能性資料の説明は、上場時以来 2 回目の内容とはなりますが、今回初めてお聞きになる方も多いため、濃淡をつけつつも全容をお話しさせていただきたいと思います。



本日のアジェンダは、こちらの 6 章構成でございます。

それでは第 1 章、会社概要からご説明を差し上げます。

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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	〒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	JPX 東証上場 / Smart SME Supporter / i-Construction

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

© BRANU Inc. All rights reserved. 3

基本情報は記載のとおりでございまして、2009 年にわれわれは創業しまして、創業時から一貫して中小建設企業の DX 支援事業を手がける会社でございます。



われわれのビジョンは、DX、AI の活用が遅れている中小建設事業者を対象とし、「テクノロジーで建設業界をアップデートする。」をビジョンとして掲げております。



こちらは、先月リリースしましたが、DX で蓄積したデータを AI で活用し、現場と経営の在り方を変える、建設 AX、AI トランスフォーメーションを推進するため、AI 戦略プロジェクトである、「BRANU AXIS」を始動いたしました。

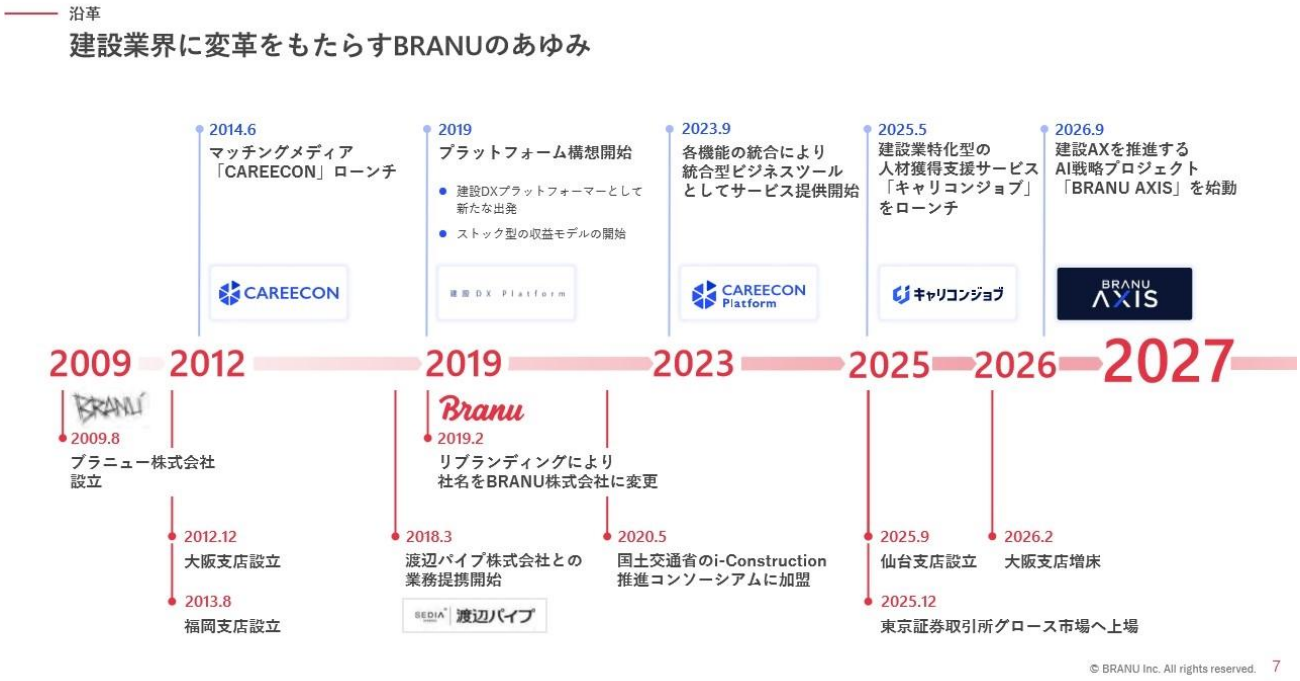
「BRANU AXIS」を支える強みは 3 つでございます。建設業に特化をして 17 年以上蓄積してきたデータ、自律的に計画実行するエージェンティック AI、そして当社が持つ企業間ネットワークでございます。この 3 つを掛け合わせることで、業務効率化に加えまして、企業間連携までを AI で支援いたします。

「BRANU AXIS」で研究開発する AI 技術は、当社プロダクトを通じまして現場へ浸透させ、AI の専門人材を抱えなくても使い続けられる建設業の AI ネイティブな業務インフラへと進化させる構想でございます。



また、「BRANU AXIS」の世界観を実現することにより、建設現場の職人さんが、スカイブルーカラーという新しい働き方を体現していきます。現場で働くという本質は変えずに、自らテクノロジーを駆使しながら、AI には代替できない価値を発揮する、AI 時代の新しいブルーカラーの姿を表す言葉でございます。

AI 時代だからこそ現場で培われたエッセンシャルな価値は、これまで以上に高まっていくはずです。BRANU は、現場で働く人の立場や評価を大きく引き上げて建設業を子どもが憧れるかっこいい職業にしていくことを目指しております。

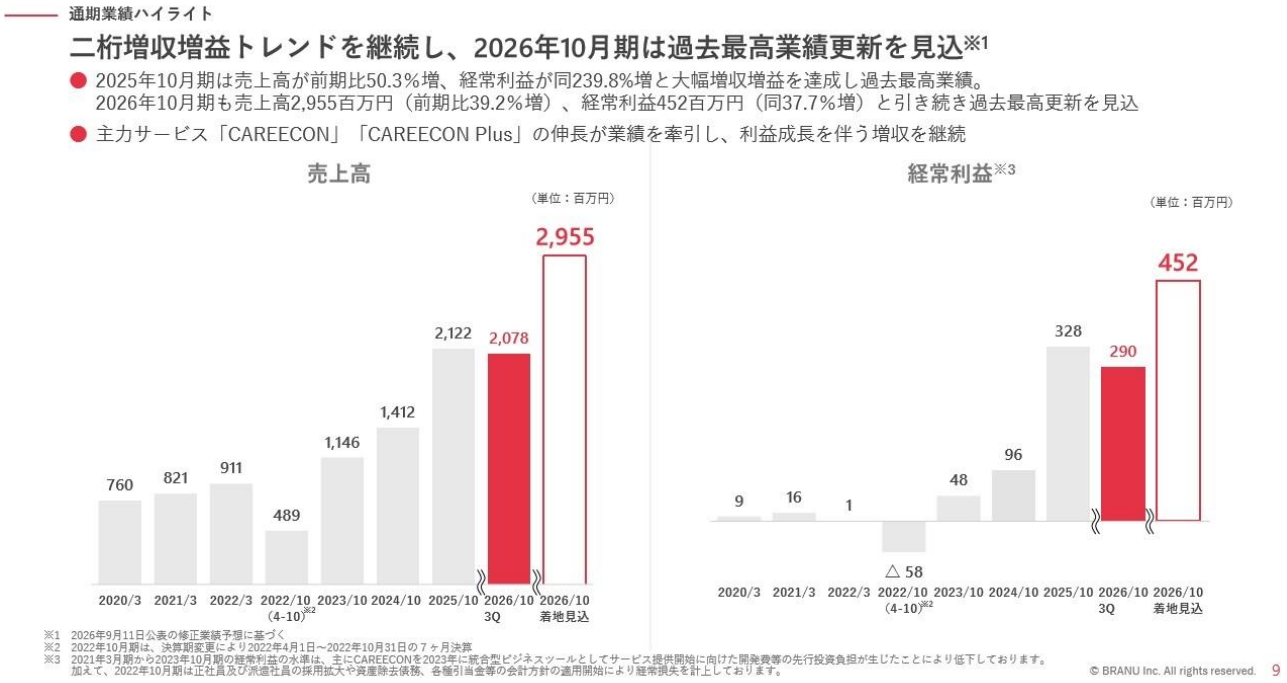


われわれの歩みについてご説明いたします。2009 年の創業時は、建設業界における集客や採用などを目的とした Web サイトをノーコードで作成、運用できる SaaS の開発からスタートいたしました。その後、建設マッチングサイトのローンチや顧客のペインポイントに合わせまして、SaaS の機能を拡充していき、建設 DX プラットフォームとして進化をさせてまいりました。

また、全国に支店を展開し、国内最大手の建材商社である渡辺パイプ様とのアライアンスを経て、現在では中小建設業 48 万社へリーチできる体制を構築しております。

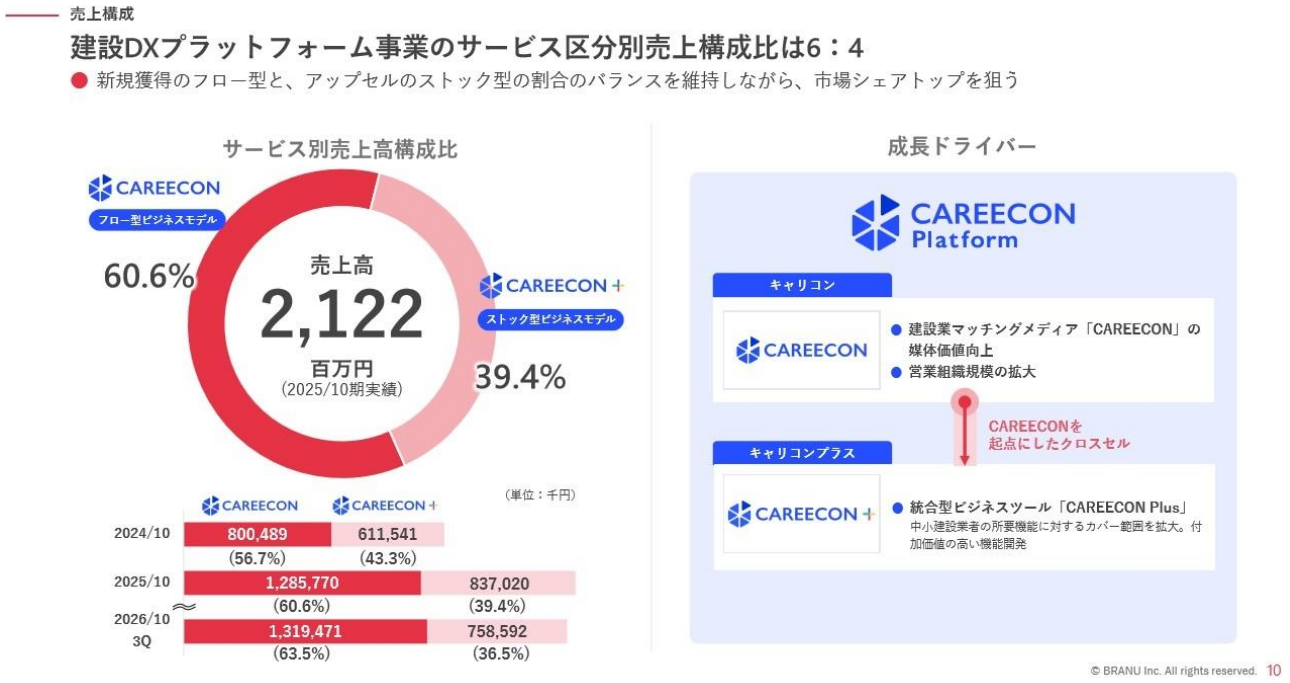


当社は、ご覧の体制の経営陣となっております。私、名富と取締役の露木は創業時からのメンバーでありまして、宇都宮と町田は上場に至る過程でジョインをいたしました。社外取締役、監査役には、監査法人出身者やグローバルテック、スーパーゼネコンのご経験者など、財務、法務、業界に精通したプロフェッショナルの皆様をお迎えいたしまして、上場企業にふさわしい管理体制を整えております。



続きまして、通期業績のハイライトでございます。先月の 9 月 11 日に通期着地見込みを上方修正し公表しておりますが、2026 年 10 月期は売上高 29 億 5,500 万円、前年比 39.2%増、経常利益が 4 億 5,200 万円、同 37.7%増と、引き続き過去最高を更新する見込みでございます。

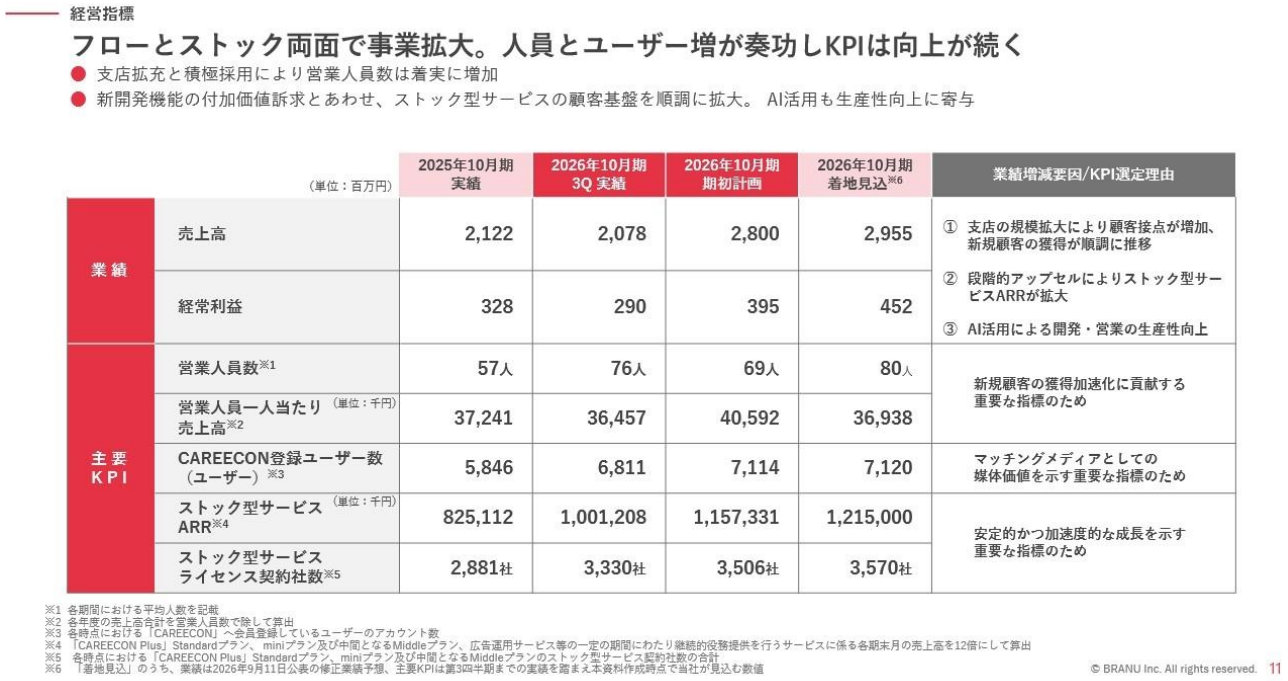
主力サービスの「CAREECON」、「CAREECON Plus」の伸長が業績を牽引いたしまして、利益成長を伴う増収を継続しております。



当社のサービスは、主に「CAREECON」という建設マッチングサイトのフロー収益と建設業の統合業務管理ツールを SaaS で提供する、「CAREECON Plus」というプロダクトのストック収益で構成されまして、その売上構成比はおおよそ 6 対 4 となっております。顧客のニーズにダイレクトに刺さる「CAREECON」で顧客との接点をつくりまして、顧客の深くにあるニーズに刺さる「CAREECON Plus」へのアップセルを行うことで、こちらは非常に仕組み化された事業戦略を実現しております。

フロー型の「CAREECON」は、マッチングサイトの媒体の価値向上や営業組織の規模の拡大が収益拡大のキーファクターとなりまして、ストック型の「CAREECON Plus」は各業務のカバー範囲を広げる付加価値の高い機能開発が収益拡大のキーファクターとなります。

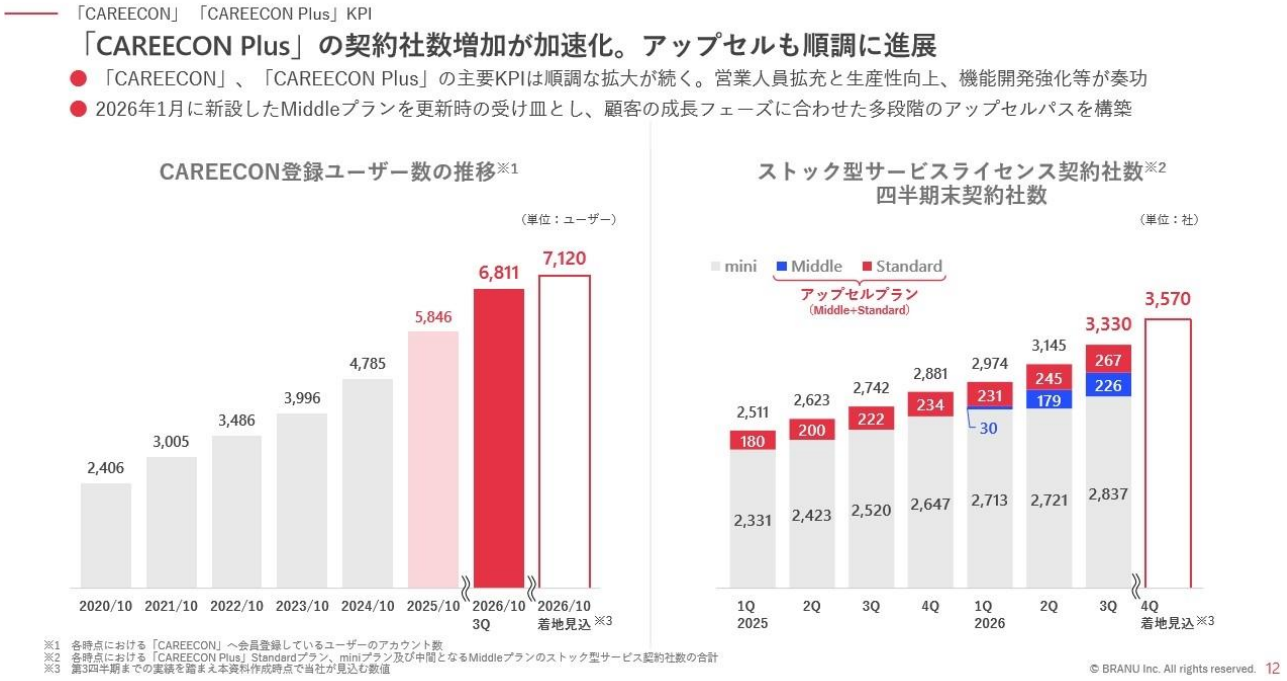
ほとんどの中小建設企業は DX の恩恵には無縁でありまして、新規顧客の導入余地というのは非常に大きくて、フローとストックの割合というのは 6 対 4 を維持しながらですが、まずは市場のリーダーポジションを狙ってまいります。



経営指標と主要 KPI のご説明でございます。経営指標の通期着地見込みは、先ほど申し上げたとおりでございます。KPI の今期末見込みにつきまして、支店の拡充と積極採用により、営業人員数は平均 80 人規模への拡大を見込んでおります。

ストック型サービスの ARR は、約 12 億円まで拡大する見込みでございまして、ライセンス契約社数も 3,570 社を見込んでおります。

新規顧客の獲得が順調に推移していることに加えまして、段階的なアップセルによるストック型サービス、ARR の拡大、AI 活用による開発、そして営業の生産性向上が増加要因となっております。



「CAREECON」は 2014 年 6 月にローンチしておりまして、ローンチ以降は順調に登録ユーザー数が伸びております。媒体の価値を示す指標として、登録ユーザー数やページビュー数がありますが、グラフのように右肩上がりで推移しております。

人手不足に加えて、中小企業の社長様は現場に出るので、営業活動に時間が割けない。そんな SMB の集客、採用を、オンラインマッチングやオウンドメディアで支えられる点が付加価値となっております。

「CAREECON Plus」は現状、mini プランと Middle プランと Standard プランの 3 プランからなりまして、こちらはいずれも右肩上がりで契約社数が増加しております。

こちらも現場作業と紙での事務処理に挟まれまして経営管理がおざなりになってしまって、結果、どんぶり勘定になってしまうと、そういう現状の課題があるのですが、その一連の業務管理をクラウド上で行うことで、時間と場所の制約から解き放たれ、デジタルで一連の管理がつながり、自動化される点が付加価値となっております。

このような DX による生産性向上のニーズを背景に、どちらのプロダクトも右肩上がりに成長をしております。

「CAREECON Plus」KPI

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	2026年10月期 着地見込	増減要因
月次ARPU※1	23,883円	24,733円	25,535円	25,055円	28,200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 第4四半期はアップセル進展により上昇を見込む
「CAREECON Plus」miniプラン 月次チャーンレート※2	0.25%	0.35%	0.36%	0.33%	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%	2.05%	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

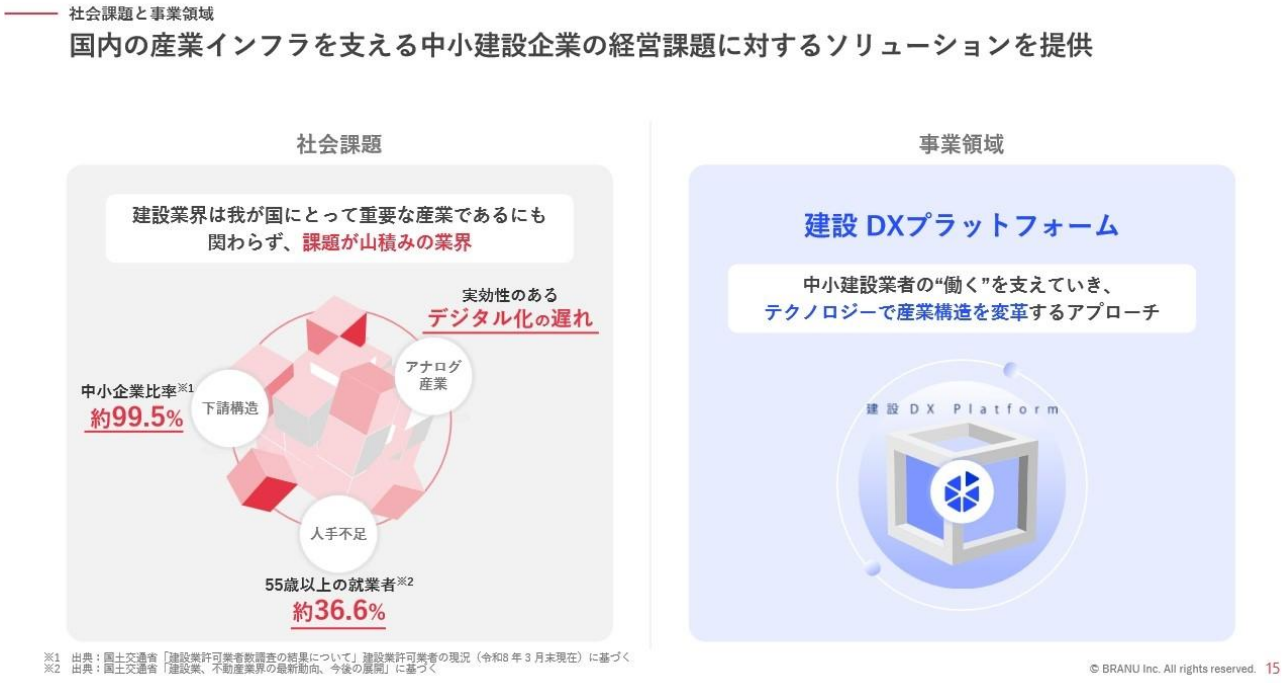
© BRANU Inc. All rights reserved. 13

表に記載したとおり、月次の ARPU はこの第 3 四半期では 25,055 円となりまして、第 2 四半期末をわずかに下回りました。この 3 カ月に限っては、新規獲得からの mini プランの導入というのが非常に大きかったため、一時的には下がりましたが、Standard プラン、Middle プランの導入促進により、この第 4 四半期は上昇すると見込んでおります。

mini プランのチャーンレートは、ここ数年ずっと 0.3%前後で安定的に推移をしております。アップセルプランのチャーンレートは低下傾向にございます。こちらは経営データなど、1 度利用を開始すると解約が難しくなるような機能のユーザー利用率が上がったことが要因と分析しております。

今後も当社プロダクトが独自に保有するデータを AI に活用することで、建設業特化のエージェンティック AI の開発を進めまして、こちらのプロダクトの自動化により、引き続きチャーンレートを低下させていく方針でございます。

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



続きまして、事業内容とサービスについてのご説明に移らせていただきます。

建設業、特に建設中小企業に目をつけましたのは、巨大産業にもかかわらず課題が山積しているからでございます。

例えば、いわゆる 2024 年問題として、残業規制が実施され、かつ高齢化が進んでいることによる、現在未曾有の人手不足の課題があります。あとは、いまだに紙を用いたアナログな管理手法、電話とか FAX による受発注などのコミュニケーション上の課題もございます。そして、建設産業特有の多重下請け構造による情報の非対称性や利益率の低下など、課題が山積している状況です。

これらの課題に関する DX ソリューションに、われわれはビジネスチャンスを見いだしまして、「中小建設事業者の働くを支える」ということを事業領域としております。

ビジネスモデル

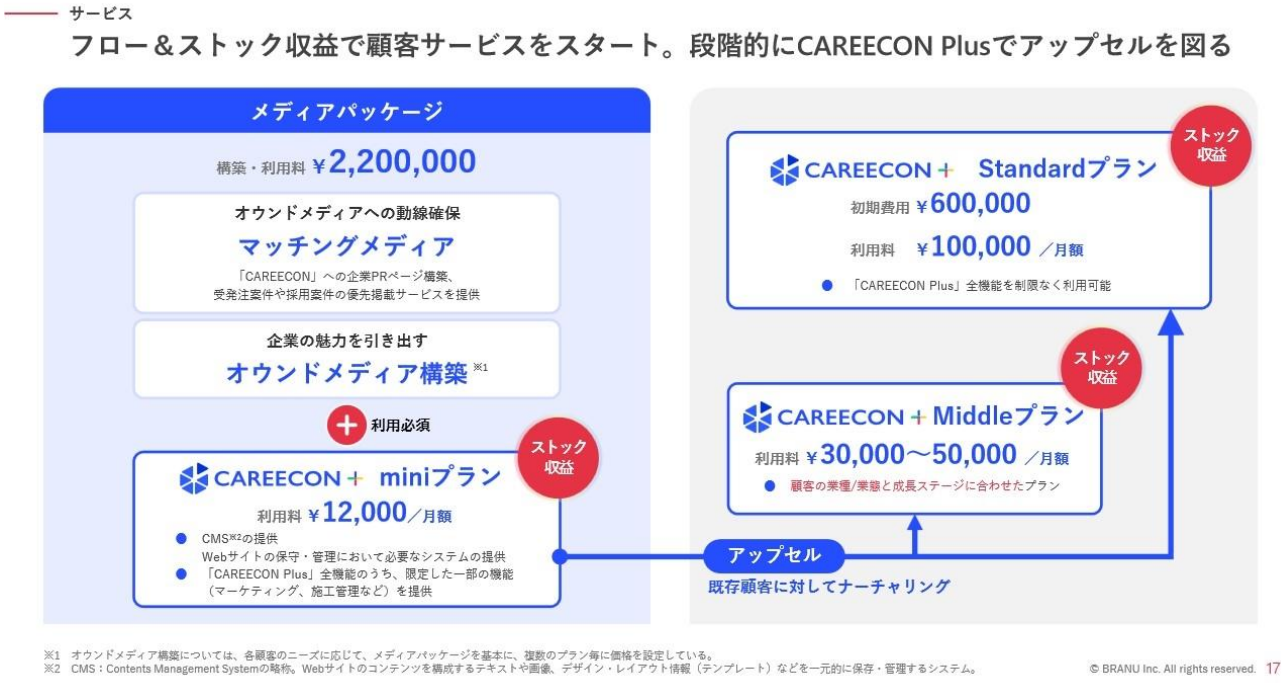
フロー＆ストックの両面で収益を拡大するビジネスモデル



© BRANU Inc. All rights reserved.

当社が提供するサービスを大別すると 3 つになります。建設マッチングサイトである「CAREECON」、統合型ビジネスツールの「CAREECON Plus」、そして成果報酬型求人サイトの「キャリコンジョブ」があります。しかしこれらは一連としてつながり、プラットフォームとして機能します。最終的には当社のサービスを利用さえすれば、中小建設事業者の経営の大半を担うことが可能になるオールインワンのプラットフォームとなることを目指しています。

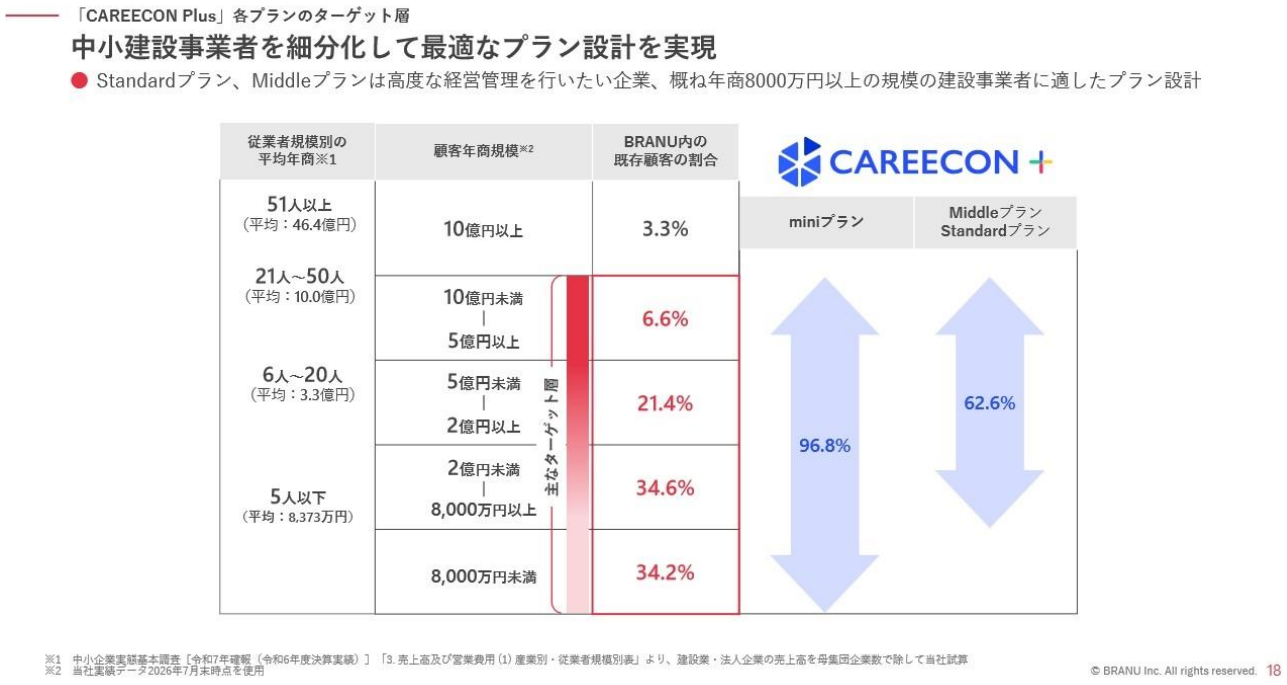
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



続きまして、顧客の獲得フローになります。当社はフロー型の「CAREECON」と、ストック型の「CAREECON Plus」が収益の中心となりますが、顧客の獲得フローは図に示したような流れを取ります。

中小建設事業者に対して、いきなりこの業務フローの改革や、DX を提示してもなかなかハードルが高いため、新規顧客の獲得は「CAREECON」と「CAREECON Plus」の mini プランが含まれるスターターパッケージで行います。

こちらはマッチングサイトでオウンドメディア構築の機能も、「CAREECON Plus」の mini プランにはバンドルされております。故に「CAREECON Plus」の mini プランを導入後活用していただきながら、当社のカスタマーサクセスが「業務フローを改革しませんか」とか、「バリューチェーンを DX 化しませんか」と促していきまして、顧客の業種や規模に応じてフレキシブルに必要な機能を設計した Middle プランや、全ての機能を網羅的に活用できる Standard プランへアップセルを行う流れになっております。



「CAREECON Plus」において、3 つの各プランがどの規模の顧客にフィットするかご説明差し上げます。

mini プランは、主にマーケティングの一部や施工管理機能を利用することが可能でございまして、こちらは 50 人規模、売上 10 億円までの全ての中小建設業者が利用できる内容となっております。

Standard プランは、AI 関連機能、経営管理を含む全ての機能が利用可能で、こちらは高度な経営管理やマーケティング、施工管理を行いたい企業、概ね年商がこちらは 8,000 万円以上の規模の建設企業に適した内容となっております。

Middle プランは、建設業の中での業態や業種、企業の規模、成長段階に応じてフレキシブルに最適の機能を設計したプランとなっております。

こちらの Standard プランと Middle プランのターゲットに大きく差異があるわけではありませんが、顧客の成長段階やニーズに応じて提供を振り分けて行っております。



「CAREECON Platform」の全体像についてご説明を差し上げます。この全体像には来期、2027 年 10 月期にサービスをローンチ予定の「CAREECON セールスエージェンシー（仮称）」や「CAREECON スキルポータル（仮称）」を含めております。

社内業務を一元化する「CAREECON Plus」を核として、社外へ広がるプラットフォームで顧客基盤を拡大してまいります。経営管理、人材管理、施工管理、CRM、マーケティングの各機能を UI、ダッシュボードで統合しまして、さらに「CAREECON セールスエージェンシー（仮称）」や「CAREECON スキルポータル（仮称）」といった新たなモジュール、そして現在のマッチングメディアやオウンドメディアとの連携において、社内から社外までを 1 つのプラットフォームでカバーする構成でございます。

引き続きまして、それぞれについてご説明を差し上げます。

CAREECON（キャリコン）

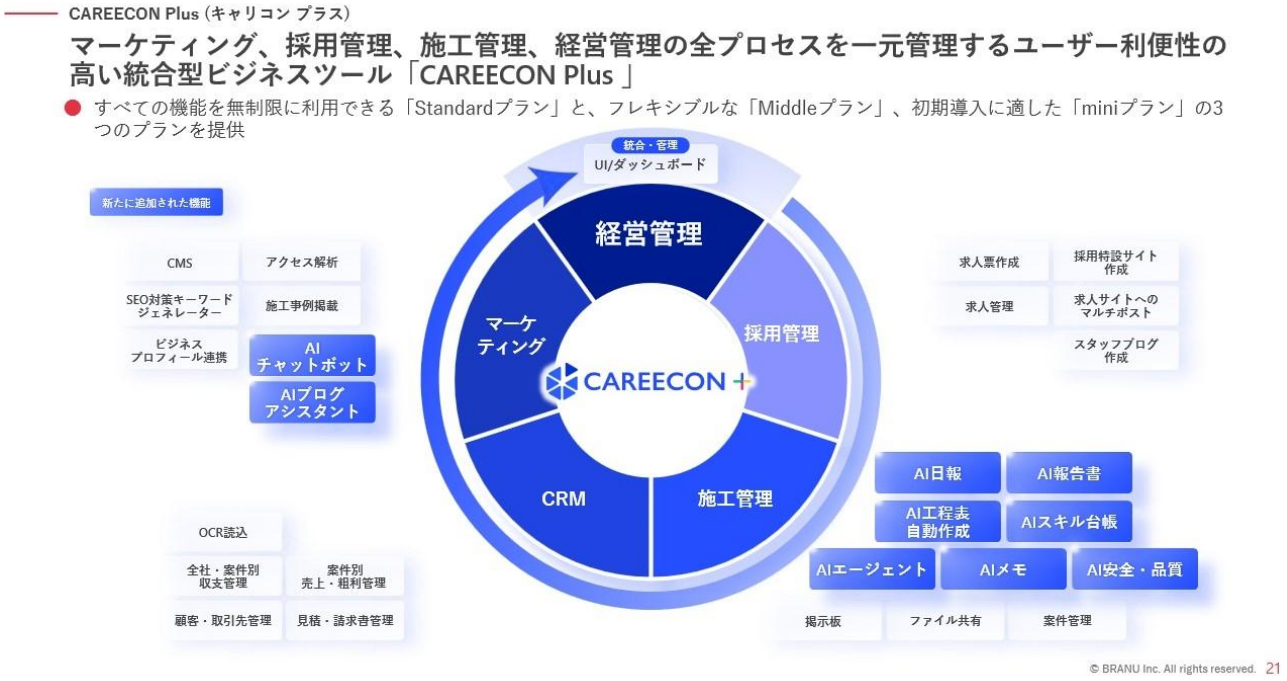
オウンドメディア構築と建設業界特化型のマッチングメディア「CAREECON」を運用「集客力」と「機会」を提供



- 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
- 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

© BRANU Inc. All rights reserved. 20

まず、「CAREECON」につきましてです。「CAREECON」は建設業者間のマッチング、工事案件のマッチングをテーマにしたマッチングサイトでございます。サイト内でのプレミアムを付した掲載や、こちらのサイトから企業ごとのオウンドメディアのリンクを貼り、オウンドメディアを含むパッケージとして提供することで、こちらはフロー型の収益を得ております。



こちらが「CAREECON Plus」の機能の一覧でございます。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のビジネスツールでございます。

AI 工程表とか AI ブログアシスタント、AI スキル台帳やチャットエージェントなど、AI 機能も継続的に拡充しております。こちらは全ての機能を無制限で利用できる Standard プラン、ユーザーの業種や規模にフレキシブルな Middle プラン、初期導入に適した mini プランの 3 つのプランから提供を行っております。



次に「CAREECON Plus」です。施工・集客・人材の各業務に AI を実装しており、書類作成やデータ入力の手間を AI が担うことで、DX ツールに不慣れな現場の方でもすぐに効果を実感いただける点が特徴でございます。

まず、施工管理機能では、AI 工程表をご用意しております。こちらはお手元の紙の見積書とか PDF、画像の工程表を読み取りまして、大工程、小工程に分類した工程表のたたき台を自動で生成することが可能です。ですので、ゼロから入力する作業というのは必要なくて、現場側は修正のみで完結するため、工程表作成の工数削減と最適な工期の実現につながります。

マーケティング機能は、AI ブログアシスタントが独自 AI 基盤、「BRANU BRAIN」と連携して、企業の文化とかカルチャーとか事業特性を分析して、企業ごとに最適化されたオリジナルコンテンツを自動生成します。

人材管理では、AI スキル台帳により日々の日報とか報告書とか施工の実績、保有資格などの蓄積データから、AI が職員の技能を評価、可視化して、最適な人材配置とか、不足スキルの把握による育成とか採用につなげております。

いずれの機能に関しましても、手間は AI に、判断は人にということでありまして、大切な時間を本来の業務に集中させていただくための機能となっております。



こちら、「キャリコンジョブ」は建設業界特化型の採用サイトでございます。2026 年 6 月に本格ローンチしまして、「CAREECON」プラットフォームにおける人材分野の核となるサービスでございます。

こちらは初期費用とか、月建ての費用がかからない成果報酬型の報酬体系を導入しておりまして、中小企業にとっても非常にコスト優位性の高いサービスとなっております。

こちらの「キャリコンジョブ」と、先ほどお話しした「CAREECON Plus」、そして成長戦略において後にお話しするスキルポータル系の人材系のサービスが連動しまして、「CAREECON」プラットフォーム全体で、採用だけではなくて評価、育成、労務、HR に関連する全ての領域をカバーするように進めてまいりたいと思います。

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



ここで導入事例のご紹介でございます。

1 社目の熱田建築様は、案件ごとの採算が見えないという課題に対して案件別の収支を一元管理いただくことで、感覚に頼る経営を脱却しまして、会社にお金を残す仕組みを構築されております。

2 社目のテップ様は、中小企業、人材獲得、採用に苦戦される中で、オウンドメディアの新規構築と、経営哲学とか強みを求人票に自動で反映させることで、応募がほぼない状態から 2 名の新規採用を成功されております。

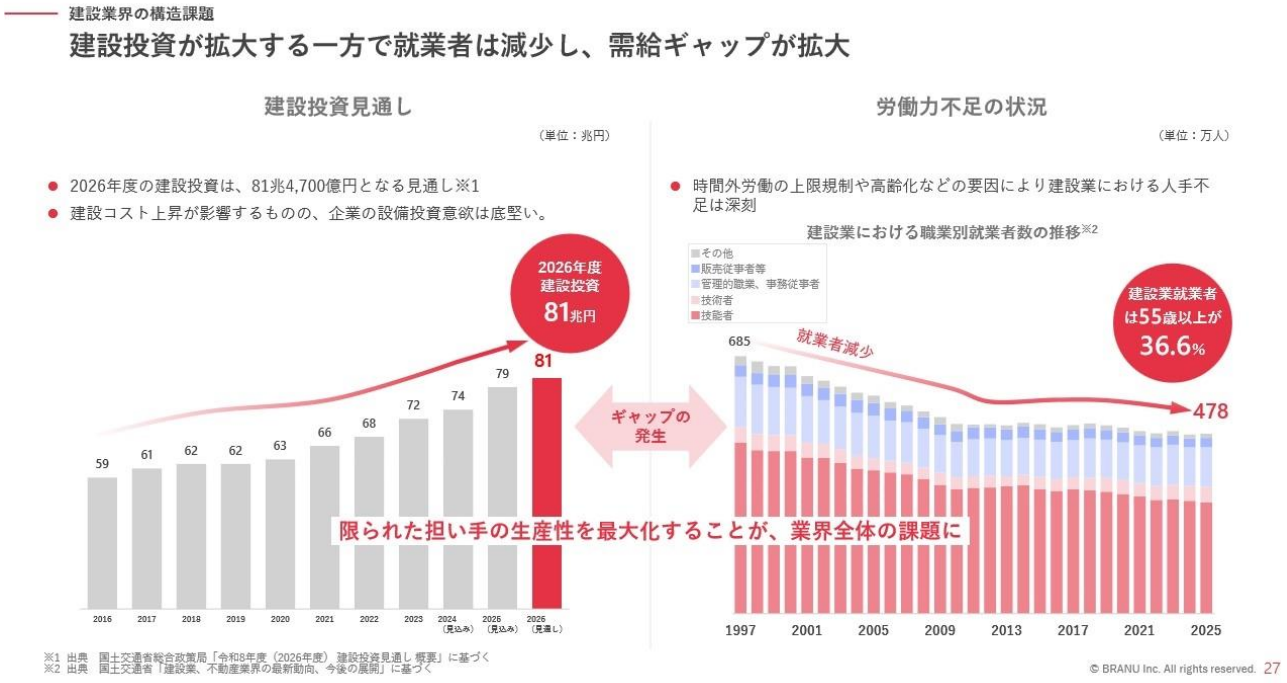


3 社目の一恵住宅サービス様は、エンド顧客の獲得が課題である中、オウンドメディアの新規構築と AI ブログアシスタントによるコンテンツマーケティングの効率化により、月 5 件の問い合わせを獲得されており、一般顧客の成約はほぼオンライン経由となっております。

4 社目の防災通信工業様は、月 80 件の点検報告書作成に月 40 時間を要されていたところ、施工管理アプリで報告書作成を 1 件 30 分から 10 分に短縮しまして、全社で月約 27 時間の業務効率化を実現されております。

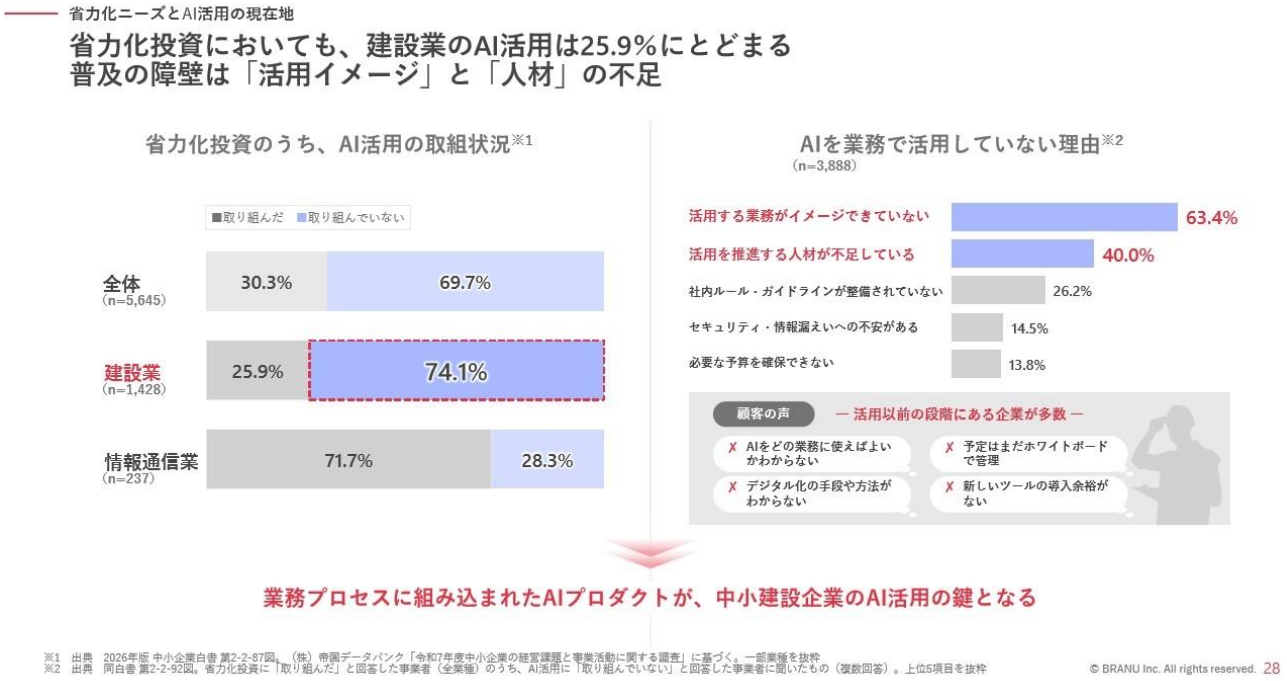
いずれに関しましても、導入目的に応じた必要な機能からまずはご利用いただきまして、それぞれの課題を解決し、成果を実感いただいた後に、複数の機能を横断的にお使いいただいております。

各社のインタビューの全文は QR コードからご覧いただけますので、ぜひご覧ください。



続きまして、市場環境についてのご説明に移りたいと思います。

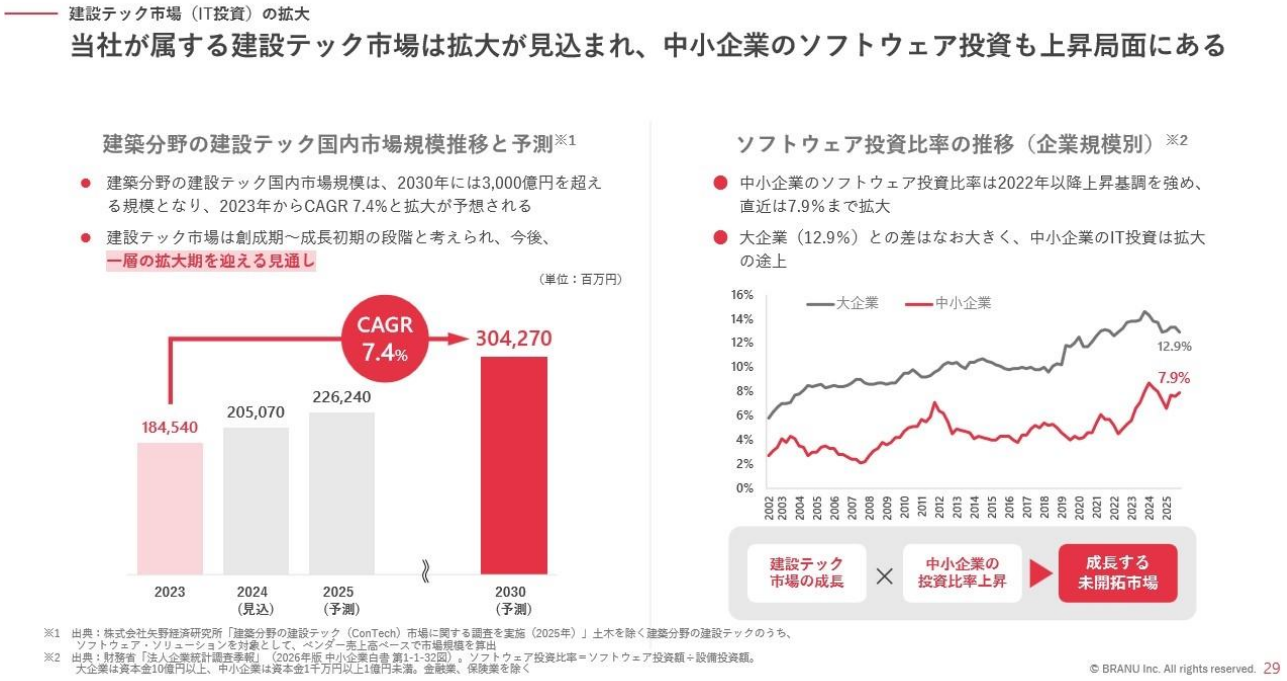
建設業界においては、先述した課題の中でも、労働力不足の問題というのが特に顕著になっておりまして、インフラの再整備や災害復興需要などで建設投資額は右肩上がりになる一方で、時間外労働規制や高齢化が要因となり、働き手というのは逆に年々減少しております。この差というのが労働力の供給や生産性の向上に対する強いニーズとなりまして、DX 投資額も拡大しているというところから、われわれのビジネスチャンスは拡大し続けていると言えます。



こちらは、省力化投資における AI 活用の現在地についてのグラフになります。省力化投資に取り組んだ企業のうち、建設業で AI 活用に取り組んでいる割合は 25.9%にとどまっております。それもほぼ大手になっておりまして、中小企業が AI を活用しない理由としては、活用する業務がイメージできていないとか、活用を推進する人材がいないといった、活用以前の段階にある企業というのが多数を占めております。

顧客の声にも AI をどの業務に使えばよいか分からないとありまして、普及の障壁は活用イメージと人材の不足でございます。そのため業務プロセスに組み込まれた AI プロダクトが、中小建設企業の AI 活用の鍵となります。

当社の「CAREECON Platform」は、日々の業務の中で AI を使い続けられるプロダクトとして、この需要を強く捉えております。



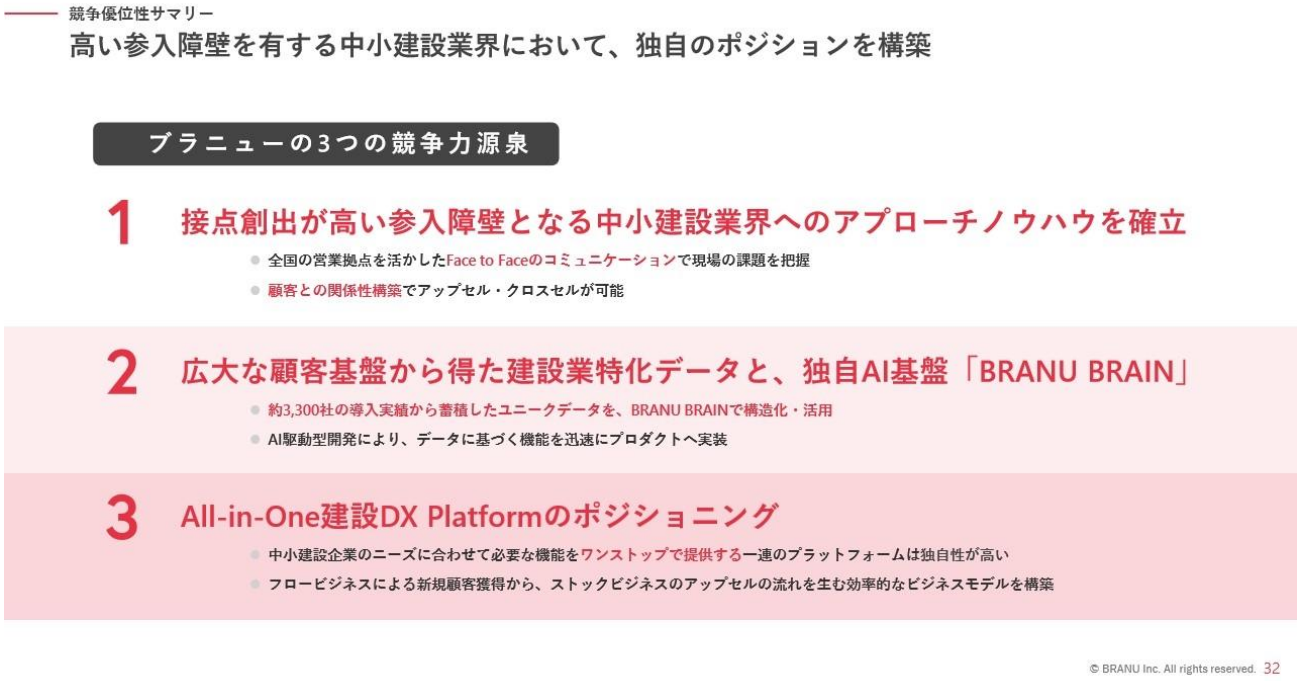
続きまして、当社が属する建設テック市場についてご説明いたします。建築分野の建設テック国内市場規模は、2030 年には 3,000 億円を超える規模となりまして、2023 年から CAGR7.4%で拡大が予想されております。また、中小企業のソフトウェア投資比率は 2022 年以降、上昇基調を強めておりまして、直近では 7.9%まで拡大しました。大企業の 12.9%と差はなお大きくて、中小企業の DX 投資は拡大の途上でございます。



中小建設企業 48 万社というのは、いまだに電話と紙の世界にいます。建設テック市場そのものの成長に中小企業の投資比率の上昇がかかる、成長する未開拓市場であるとわれわれは捉えております。

マーケットにおいて当社のターゲットとなる中小建設企業は、日本全国に約 48 万社存在しまして、当社の顧客というのは 3,330 社であるため、こちらは未開拓でありまして、獲得余地が非常に大きいと考えています。

当社は現状アウトバウンド型の直販営業メインにセールスを展開しております。それぞれの年間獲得目標も示しておりますが、こちらは現状の組織をオーガニックに拡大させていった場合の獲得目標を示しております。こちらは最低限といたしまして、これに加えまして、後にお話しする代理店販売戦略が、プラットフォームの進化によるアウトバウンドだけではなくて、インバウンド型の獲得も加えまして、市場のシェア獲得のペースを加速していきまして、中小建設企業全体の、最終的には 20%のシェアを獲得していきたいと考えております。



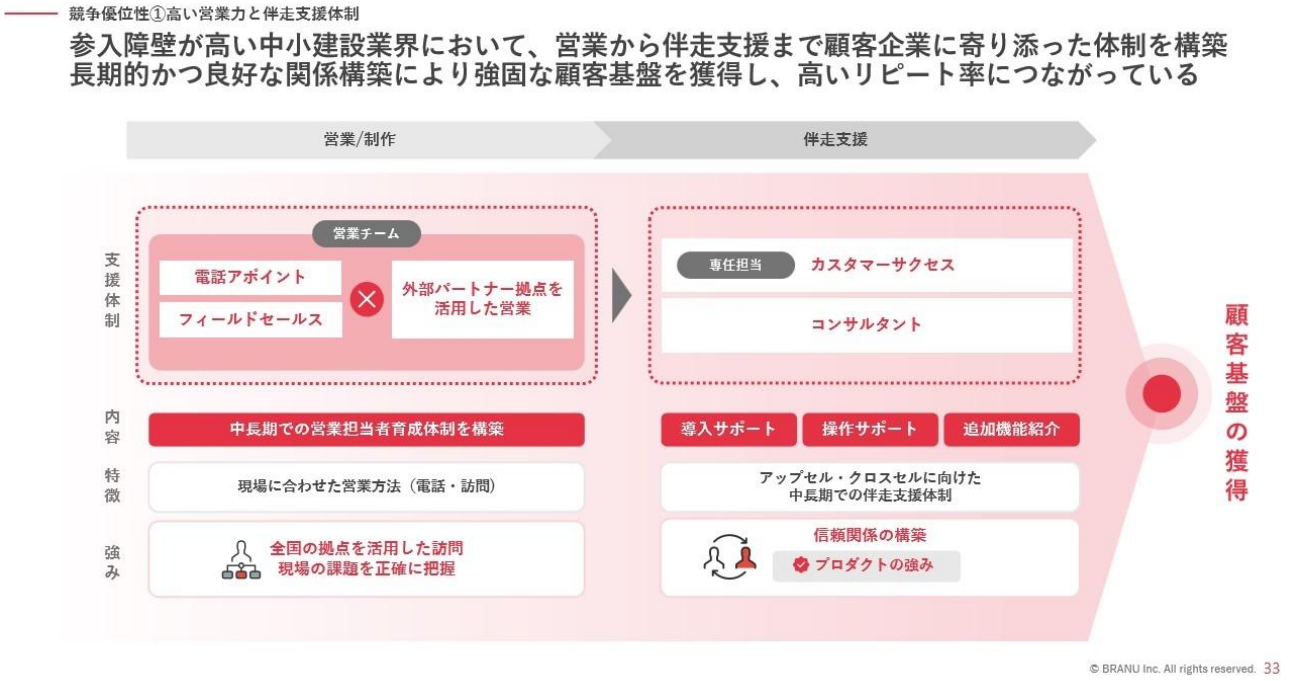
続きまして、競争優位性についてご説明をいたします。

当社の競争力の源泉は 3 つございます。

1 点目は、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でございます。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、こちらをスピーディーに開拓いたしまして、その後はフルオンラインによる顧客との関係性構築により、非常に効率的なアップセル、クロスセルにつなげております。

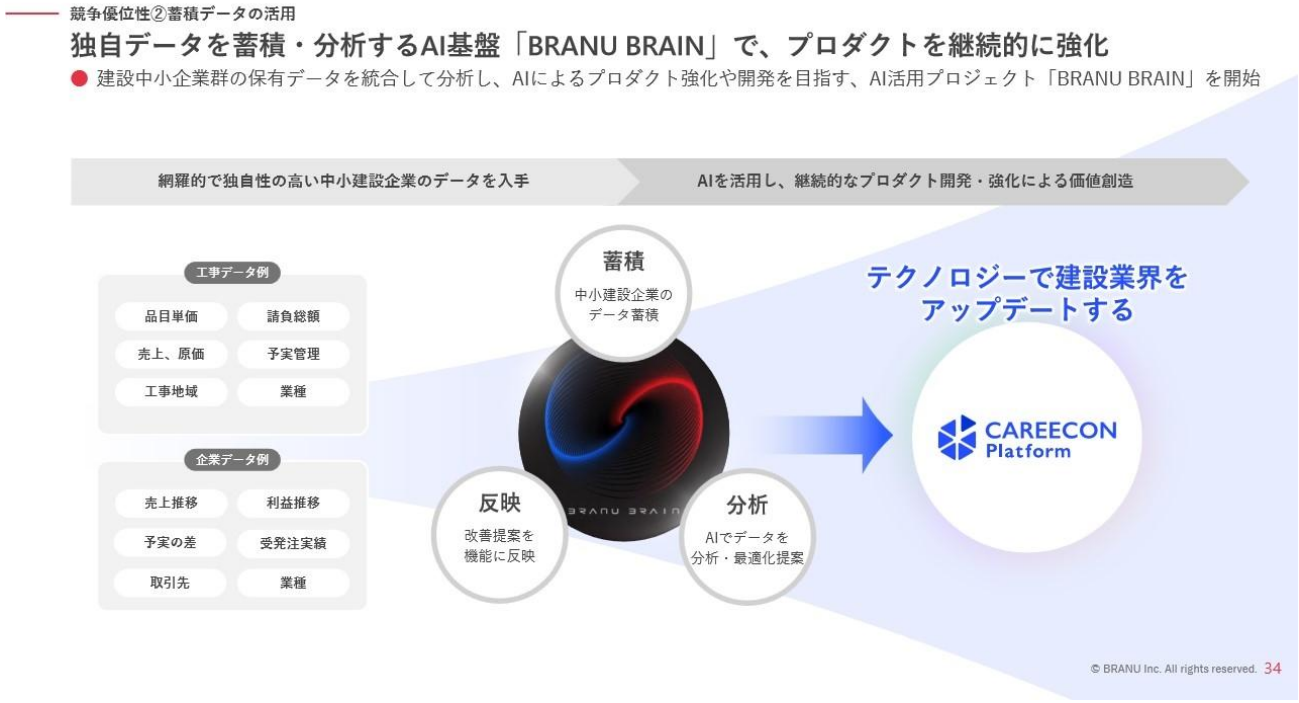
2 点目は、広大な顧客基盤から得た建設業特化データと、独自 AI 基盤、建設 AI コア「BRANU BRAIN」でございます。約 3,300 社の導入実績から蓄積したユニークデータを構造化、活用しまして、AI 駆動型開発により、データに基づく機能を迅速にプロダクトに実行しております。

3 点目は、オールインワンな建設 DX プラットフォームのポジショニングでございます。中小建設企業 48 万社の電話と紙を、たった 1 つのアプリに置き換えるというのをコンセプトにしていまして、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というのは非常に独自性が高く、フローによる新規顧客獲得からストックのアップセルへつながる効率的なビジネスモデルを構築しております。



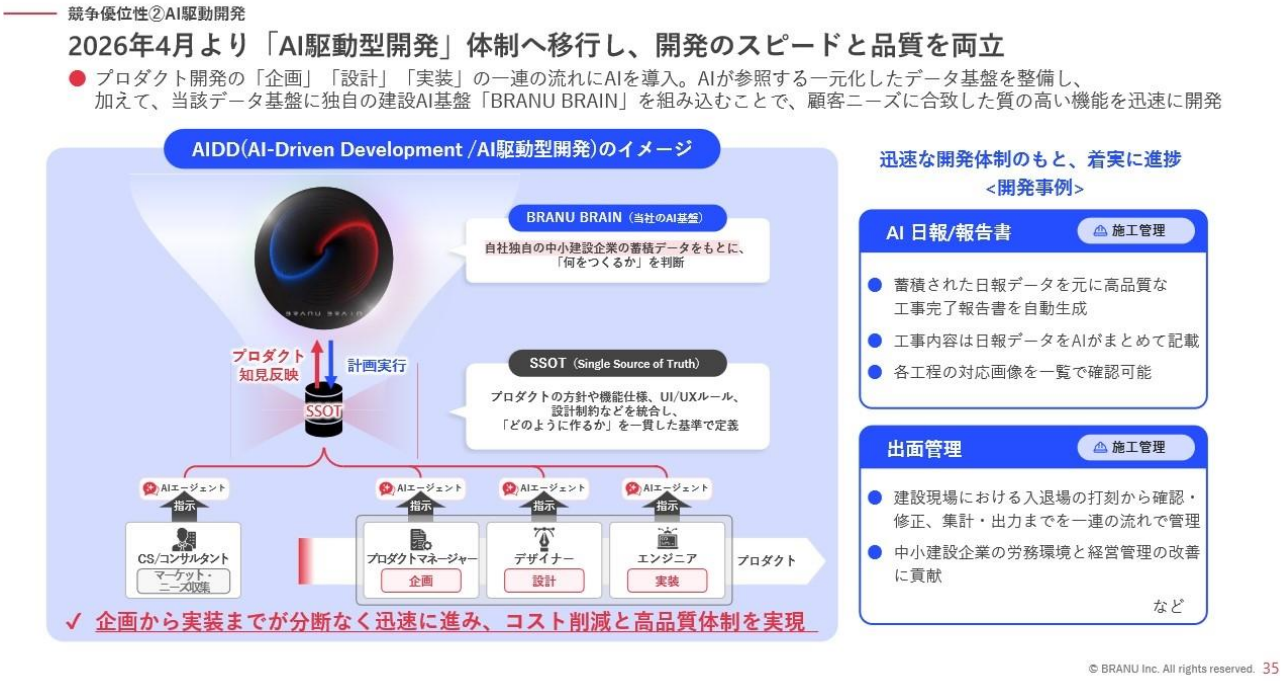
それぞれご説明を差し上げます。まずは中小建設業者へのアプローチのノウハウです。デジタルリテラシーが高くない潜在顧客が大半を占める中小企業は、ネットの広告とかテレビ CM を打ったからといってリードが大量に来るわけでもなくて、社長自身が現場に出ていることも多くて、なかなか会うことすらままならないです。

当社は、この 17 年をかけてそこを突破する営業ノウハウと、突破した後の伴走支援というのを構築しまして、顧客のコミュニケーションを重視する企業文化に昇華しております。このカルチャーは一朝一夕で構築できるものではないため、当社の大きな競争優位の源泉になっております。



続きましてはデータです。こちらは、これまでプラットフォーム全体で約 7,000 社の建設業者と取引を行ってまいりました。そこで蓄積したユーザーデータは当社の重要な経営リソースとなっております。

例えばターゲットに特化したデータから最適な営業提案や、データを基にしたプロジェクトやプロダクト、機能開発などに活用しております。現在「BRANU AXIS」というプロジェクトを発足しまして、AI による産業構造の変革に挑んでおります。ここまで広範囲の中小建設事業者との取引データを保有する企業というのは他にないため、このデータの蓄積は当社の競争優位の源泉となっております。

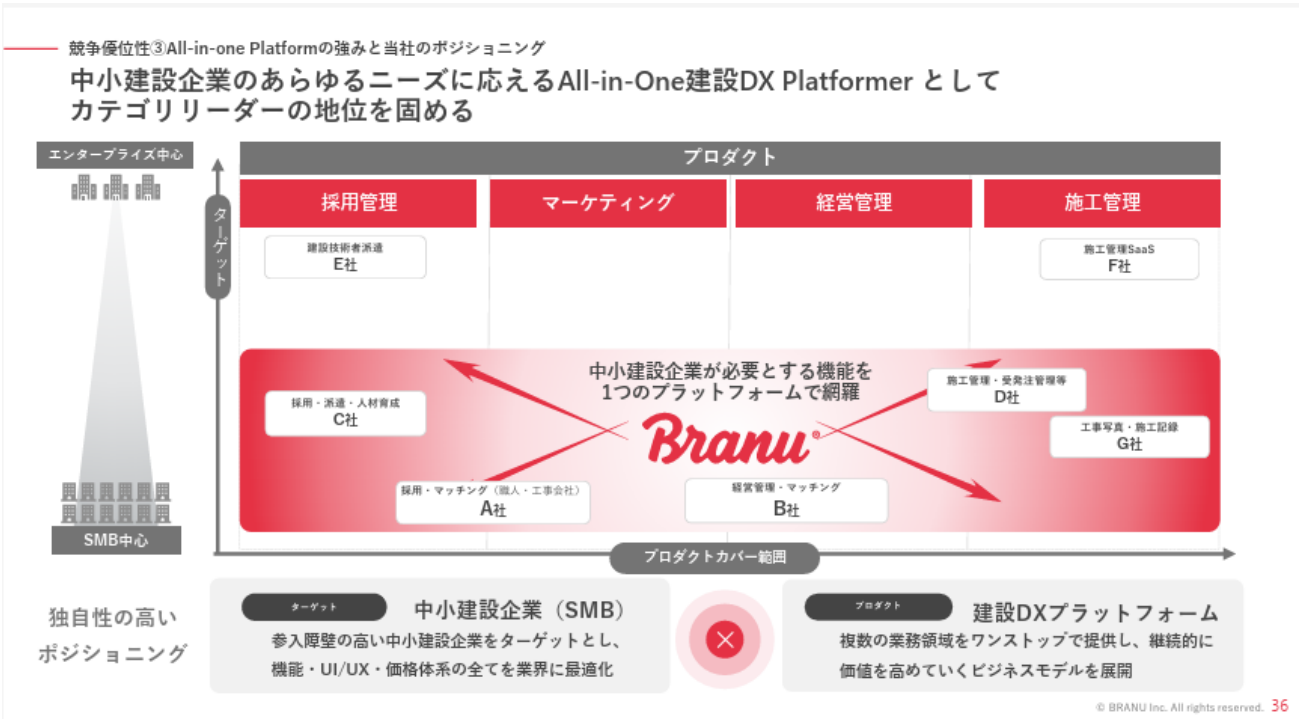


こちらは、データを蓄積することにより、2026 年 4 月より AI 駆動型開発というのが可能になりました。AI 駆動型開発は、AI を単なる補助ツールではなくて、企画から実装、そしてテストに至るまで、プロダクト開発の全プロセスのパートナーとして組み込む手法をいいます。

AI 駆動型開発自体を導入する企業は大手を中心に出てはきていますが、当社はそれだけではなくて、当社独自の AI データ基盤である「BRANU BRAIN」と組み合わせることで、そもそも何をつくるかという部分でも非常に質の高いアウトプットを AI から導き出すことに成功しております。生産性の向上と高品質体制の同時実現によりまして、こちらは爆発的な開発スピードとプロダクトの進化を実現していきたいと思います。

具体的にどれぐらいの生産性を改善することができたのかの実例をお話ししますと、4 月から開始をしまして、3Q が終わり、4 カ月間で当社プロダクトのメジャーリリース、アップデートが 12 回あったのですが、AI 駆動型開発前、12 月から 3 月までの 4 カ月のメジャーリリースアップデートが 5 回なので、生産性は単純に 2 倍以上になっているということが分かります。

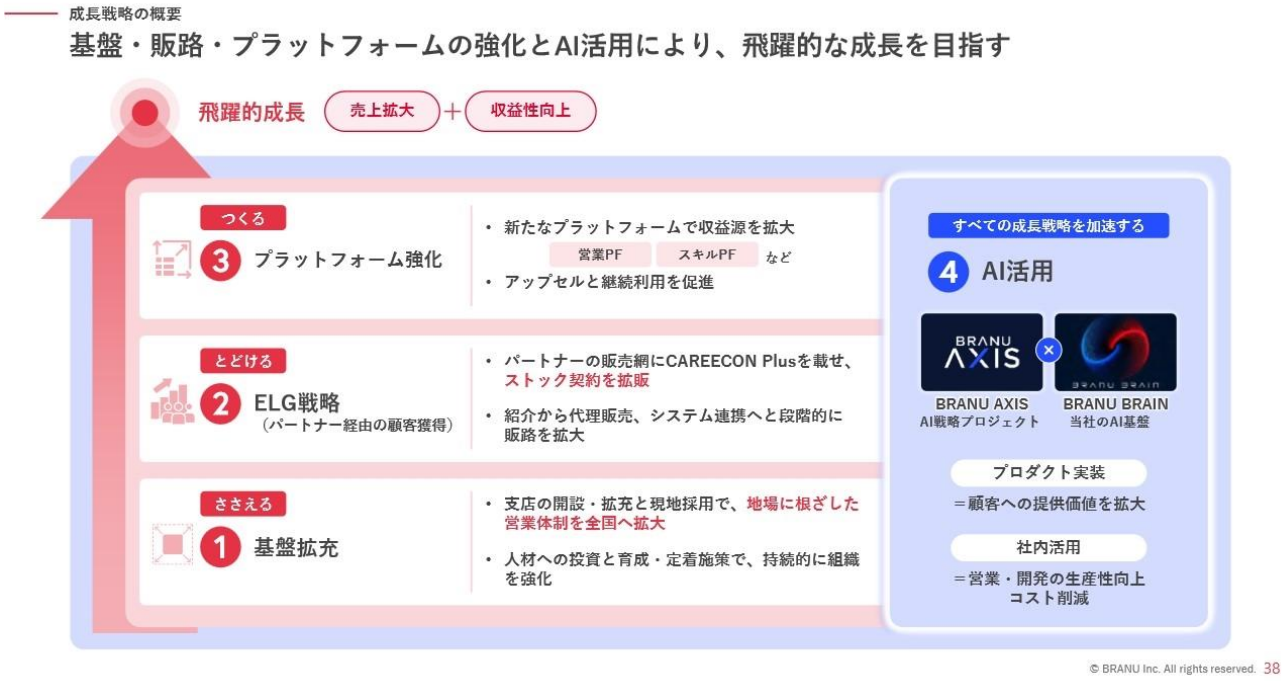
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



最後に、All-in-one な建設 DX プラットフォームのポジショニングです。当社は単一機能ではなくて、顧客の課題を一気通貫で解決すべく、関連する複数分野のプロダクトを統合プラットフォームとして提供しております。

それぞれの分野で単一 SaaS を提供するコンペティターは存在するのですが、こちらは複数分野にまたがって、プラットフォームとしてサービス提供しているコンペティターというのは存在いたしません。また、ほとんどが大手ビルダーやゼネコンを対象としておりまして、中小企業に絞ってターゲットにしているところは少ないです。

当社は、機能も UI/UX も SMB に特化しており、プラットフォーム×SMB ターゲットのマトリックス、このポジショニングというのが非常にユニークでありまして、当社のビジネス展開上の大きな強みになっております。



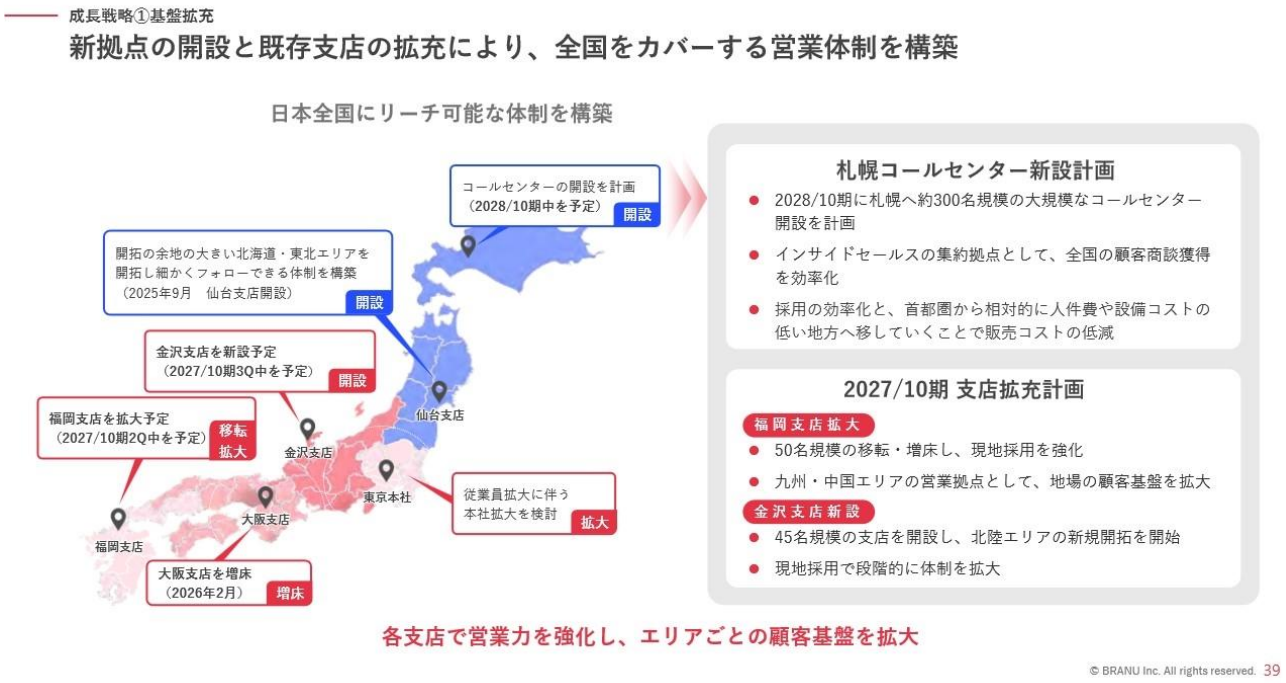
続きまして、成長戦略についてご説明をいたします。

こちらは成長戦略の全体像でございます。1 点目は基盤の拡充として、支店の開設、拡充と現地採用でございまして、地場に根ざした営業体制を全国に拡大するとともに、人材への投資、育成、活性化施策で組織を強化してまいります。

2 点目は、ELG 戦略として販売パートナーの販売網に「CAREECON Plus」を乗せまして、紹介から代理店販売、システム連携と段階的に販路を拡大し、ストック商品を拡販いたします。

また 3 点目は、プラットフォームで提供するサービスを継続的に強化、拡充していき、アップセルの継続利用を促進するとともに、営業プラットフォームやスキルプラットフォームといった新たなサービスで収益源を拡大いたします。

そして、これらの全ての成長戦略を加速させるのが AI の活用でございます。「BRANU BRAIN」や AI 戦略プロジェクトの「BRANU AXIS」によりまして、プロダクトへの実装で顧客に対する提供価値を拡大します。そして、社内活用で営業と開発の生産性向上と、利益率のアップを実現してまいります。



それぞれについて説明してまいります。

まずは基盤拡充の具体的な計画でございます。当社は、ただ今支店の拡大に力を入れておりまして、2025 年 9 月に仙台支店を開設しまして、2026 年の 2 月には大阪支店を増床いたしました。2027 年 10 月期には第 2 四半期に福岡支店を今の 6 名規模から 50 名規模が収容される支店へ移転・拡大を行い、第 3 四半期には金沢支店も 50 名規模の新設を予定しております。現在先行してテストマーケを各エリアで実施しておりますが、非常に好調でございます。

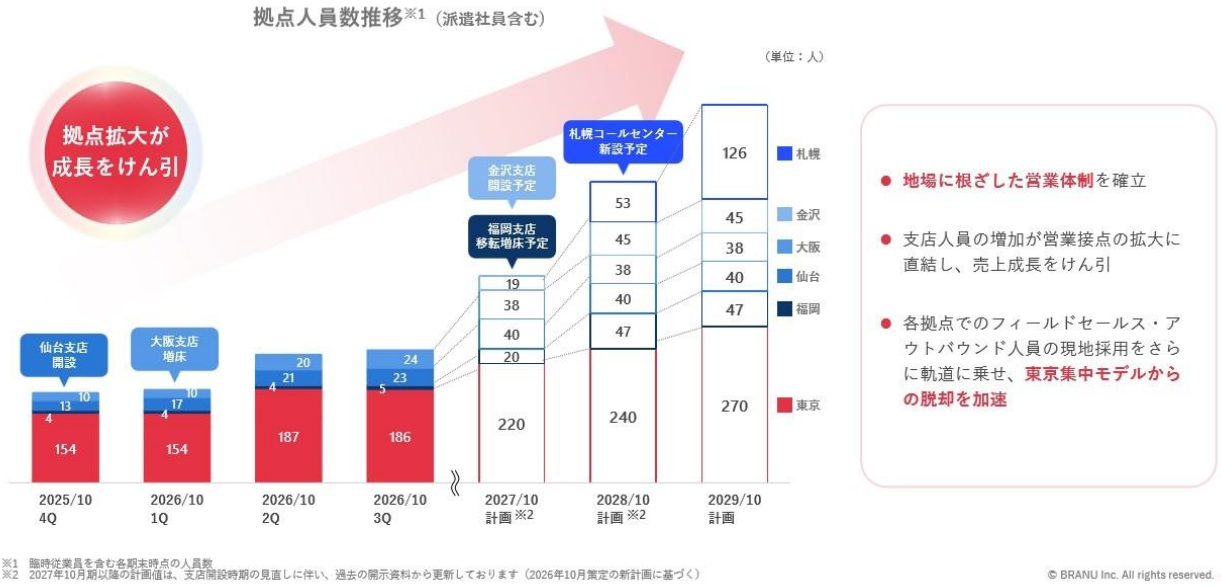
さらに 2028 年 10 月期には札幌へ 300 名規模の大規模なコールセンターを新設しまして、全国のインサイドセールスを集約することで、アウトバウンド型商談獲得を効率化する計画でございます。

こちらはもちろん人だけではなくて、人と AI が本格的に協働するセンターでありますので、そこを強化していくことで、先述の 2030 年の獲得目標をできる限り前倒しで達成していこうと思っています。大規模な拠点において集中的に採用を行うことでそれを実現するとともに、首都圏から相対的に人件費や設備コストの低い地域に移していくことで、全体的な利益率の向上を実現してまいります。

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

成長戦略①基盤拡充

拠点拡大を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

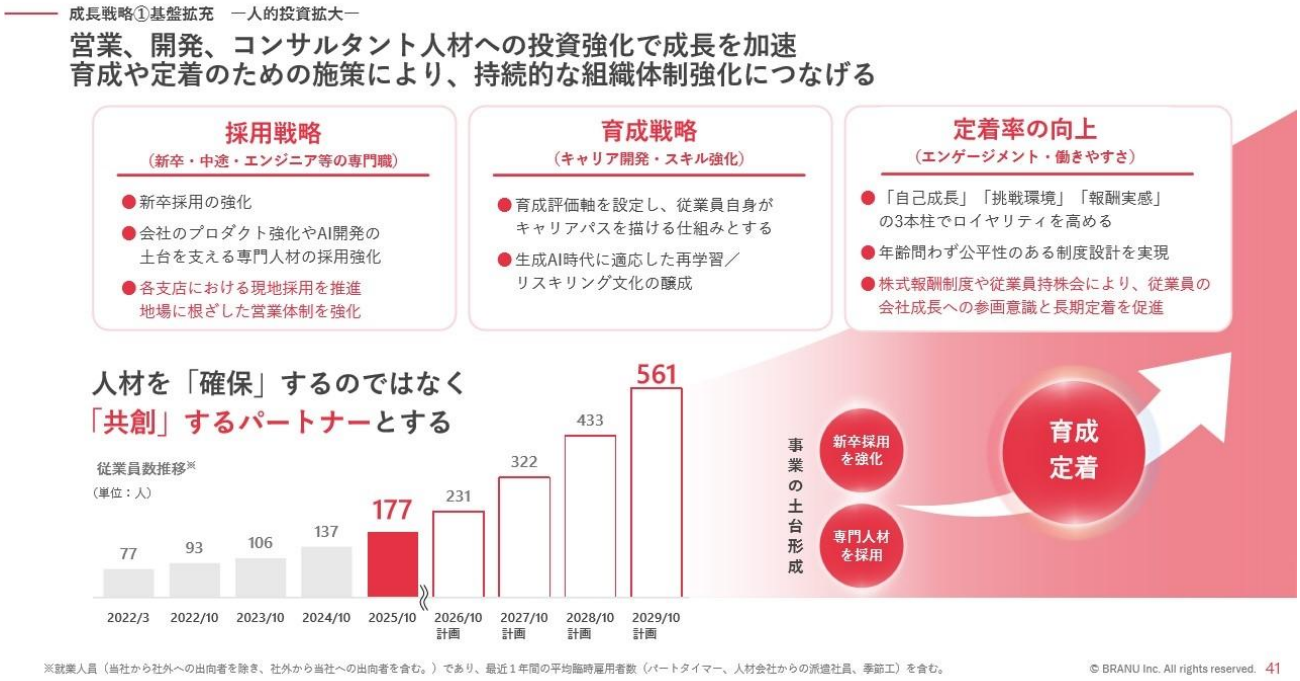


※1 臨時従業員を含む各期末時点の人員数
※2 2027年10月期以降の計画値は、支店開設時期の見直しに伴い、過去の開示資料から更新しております（2026年10月策定の新計画に基づく）

© BRANU Inc. All rights reserved.

拠点人数の推移についてご説明いたします。中小建設企業へのサービス導入は、Face to Face の信頼関係構築が肝要でございまして、支店展開が営業接点の拡大に直結し、売上成長を牽引しております。

各拠点でのフィールドセールス、インサイドセールス、人員の現地採用を軌道に乗せまして、東京一極集中モデルからの脱却を加速しております。仙台支店の開設や大阪支店の増床に続き、金沢支店の開設、福岡支店の移転・増床、そして札幌コールセンターの新設を進めまして、地場に根付いた営業体制を確立してまいります。



人材の獲得が競争優位の源泉にあるため、人材への投資というのは引き続き積極的に行っていく方針でございます。上場による採用や育成、定着率に確かなプラス効果が見て取れます。また、先ほどより説明している支店展開による現地採用の組織拡大は大きな役割を果たしています。

今後、AI 時代におきましては、人と AI で苦手分野を補いまして、互いの強みを伸ばすべく分業化を進めて、少数精鋭のポジションと、ポテンシャルで大量採用するポジションを見極めまして、確かなビジョンをもって人的資本投資のリターンを最大化してまいります。



2 点目の成長戦略は、Ecosystem-Led Growth、パートナーエコシステム経由の顧客獲得でございます。これまでの取り組みとして、2018 年より渡辺パイプ様との業務提携を行っておりまして、その資材販売の全国 690 拠点を顧客接点として活用すべく、拠点カバー率は現在 35%まで拡大しております。

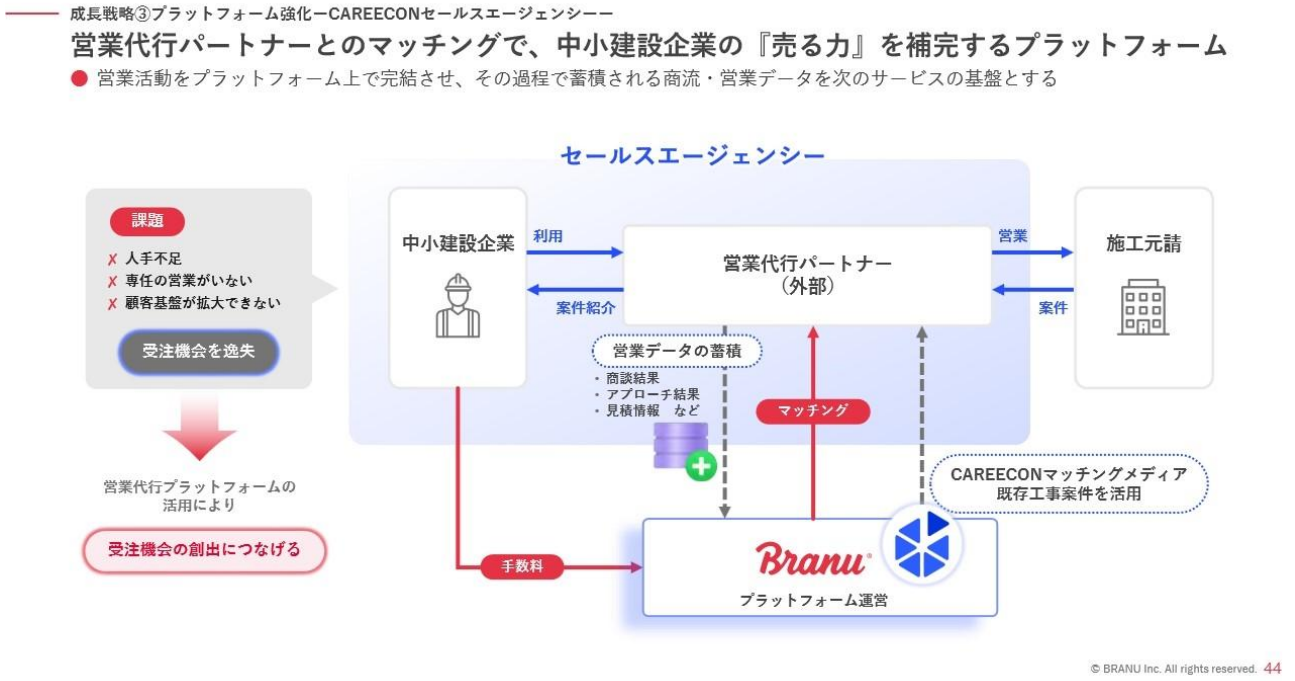
それに加えて、今後はストック型の商材についても販売パートナーを拡充して、アップセルだけではなくて、新規で販売していく戦略を進めてまいります。中小建設企業と太いパイプを持つ企業と連携しまして、紹介・共同の商談においては例えば金融機関・税理士・社労士等の士業団体、代理店販売では IT 商社や DX コンサル企業、サービス連携では API 連携で会計 SaaS や見積もり DX・請求書 DX、建設業界では元請けとの連携も進めております。

今期においては、ナレルグループ様と連携し、販売パートナーとしてそれぞれのサービスを販売する実績もございまして、現在では契約締結済みのパートナー企業は、大小合わせて 14 社となっております。



3 点目の成長戦略は、「CAREECON Platform」の強化となります。こちらの図表は、プロダクトのロードマップを示しておりまして、上場時に掲げたプラットフォームのロードマップは計画どおり進捗しております。2027 年 10 月期から 2029 年 10 月にかけても引き続きプラットフォームの拡充に取り組んでまいります。

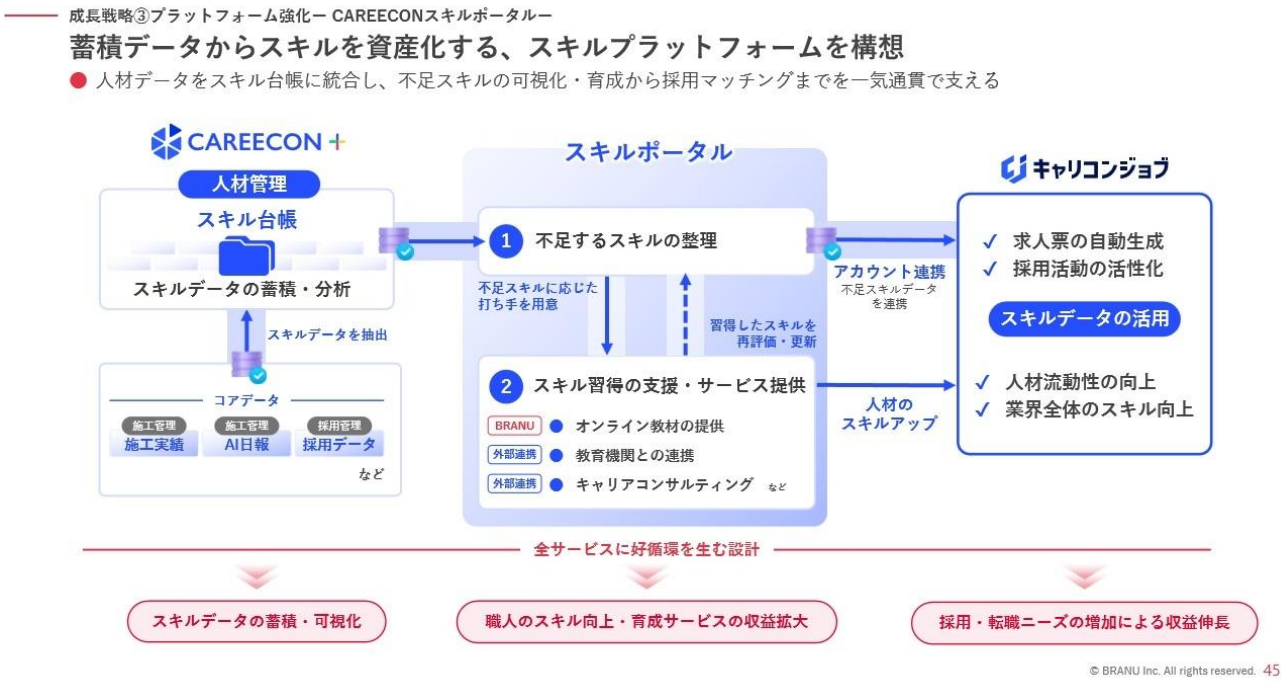
2027 年 10 月期の新領域サービスとしては、「CAREECON セールスエージェンシー（仮称）」、「CAREECON スキルポータル（仮称）」を展開いたします。こちらについて説明をいたします。



「CAREECON セールスエージェンシー（仮称）」についてです。中小建設企業は人手不足で専任の営業担当がいないので、顧客の基盤が拡大できずに受注機会を逸失するという課題を抱えております。営業代行パートナーと施工元請様をプラットフォーム上でマッチングして、既存の工事案件を活用して営業活動を完結させることで、中小建設企業の売る力を補完するということをミッションとしております。

こちらのビジネスモデルは、案件が成約した場合に受注単価に対して一定率の手数料を得るビジネスモデルとなります。営業代行パートナーが自ら開拓する案件に加えまして、当社がこれまで提供している「CAREECON」のマッチングサイト上には多くの工事案件がありますので、その案件にも引き合いを出すことが可能です。あとは、われわれの独自のネットワーク上でも案件は生まれてくるというサービス間のシナジーを図っていきます。

そして、このアプローチの結果とか商談の結果、見積もり情報といった営業データを、このプラットフォーム上に蓄積しまして、当社のデータ×AI の強みというのをさらに補強してまいります。



こちらは「CAREECON スキルポータル（仮称)」についてご説明いたします。日報や報告書、施工実績、採用データといったコアデータからスキルデータを抽出しまして、スキル台帳として蓄積、可視化するものになります。

不足スキルの整理からオンライン教材の提供や教育機関との連携、キャリアコンサルティングといったスキル習得の支援、さらには不足スキルに応じた求人票の自動作成による採用活動の活性化までを一気通貫で支える構想でございます。スキルデータの蓄積、可視化、職人のスキル向上育成サービスの収益拡大、そして採用、転職のニーズの増加による収益伸長と、全サービスに好循環を生む設計となっております。



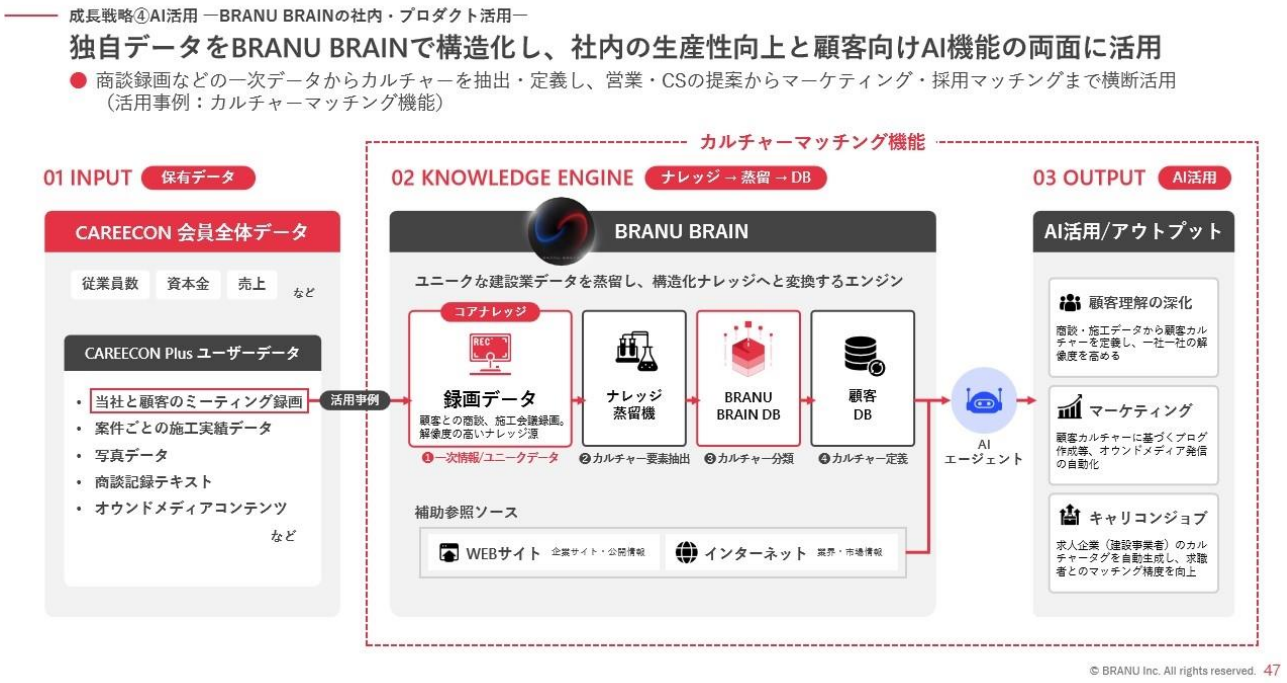


続いて、当社の AX 戦略プロジェクトである「BRANU AXIS」についてです。「BRANU AXIS」は建設業界の AI 活用を本格的に推進するための戦略プロジェクトであります。建設 AI コア「BRANU BRAIN」、AX プラットフォームである「CAREECON Platform」を中心に、これまで蓄積してきた建設データや知見を AI に活用して、中小建設企業の業務効率化だけではなくて、現場から経営までの意思決定を変革することを目指しています。

現在では特定業務を自動化する AI エージェントや、複数の AI エージェントを横断的に活用する AI アシスタントを展開しております。今後は AI 自身が必要なタスクを考えて自走するエージェンティック AI、さらには企業固有のデータを判断基準にして経営を支援するコーポレート AI へと発展させる計画でございます。

最終的には企業ごとのコーポレート AI を「CAREECON」上のネットワークに載せまして、A2A ネットワークを構築して、企業間の協業やリソース活用までを AI で完結できる、そんな状態を目指しています。

つまり AI による個別業務の効率化から企業全体の変革、そして建設業界全体の変革へ AI の役割を広げ、人は人にしかできない業務に集中できると、そんな建設業を実現することが「BRANU AXIS」の目指す姿でございます。



当社が保有する建設業のデータやプロダクトにおける AI 活用の事例についてご説明します。ユーザーの案件ごとの施工データや現場の写真データ、コンサルタントによるミーティングの動画やデジタルデータが当社には多数保有されております。

それの一例を挙げますと、カルチャーマッチングという文脈で、データから顧客企業のカルチャーや嗜好性を分析し、潜在顧客や求職者とのミスマッチを防ぐことで、質の高いマーケティングが実現できております。事実、その AI 機能を使うことでマッチングや集客効果が 7 倍になった事例なども登場してきております。



もう一例を挙げますと、AI 工程表という機能で、AI が見積もりから最適な工程表を自動作成したり、既にある工程表を自動で取り込んだりすることができます。最終的には蓄積した施工実績のデータからベストな工程表をレコメンドするように進化させる計画でございます。

主なリスク

各リスクに対して適切な対応策を設定

項目	リスクの内容	発生可能性	影響度	時期	対応策など
業界や市場動向	国内の景気動向等の変化により、顧客の経営状況悪化の影響を受ける可能性があります。			特定時期なし	景気の動向を注視し、事業環境の変化に迅速に対応するための情報を継続的に収集することで、このリスクに対応していく方針です。
競合他社	資金力を有する企業が新たにサービス開発を行い想定以上に競争が激化した場合、経営成績に影響を与える可能性があります。				累計取引実績や、培われた営業ノウハウに加え、開発投資による機能拡充で先行者としての競争優位性を築きます。
既存ユーザー企業の継続率及び単価	顧客に継続的な価値を提供し、顧客の継続利用及び顧客単価向上に注力しております。しかしながら、多様な要因により顧客の期待に十分応えられなかった場合には、顧客単価および継続率が低下する可能性があります。				これらのリスクを回避または軽減するために、当社はサービス改善、顧客満足度の向上施策、カスタマーサクセス体制の強化等を継続的に実施しております。
技術革新への対応	IT業界及びインターネットサービスの分野においては、技術革新が極めて早いペースで進展しています。著しい技術革新が当社付加価値に影響を与える可能性があります。			長期	優秀な専門スキルを持つエンジニアの採用に注力すると共に、技術顧問を招聘。 AI技術を自社のサービスに取り込むための社内プロジェクトを推進する等、新たな技術の積極的な活用に努めております。

※上記以外のリスクについては、有価証券報告書等における「事業等のリスク」を参照。

© BRANU Inc. All rights reserved. 50

こちらで最後のパートになります。リスクと資金使途についてご説明を差し上げます。

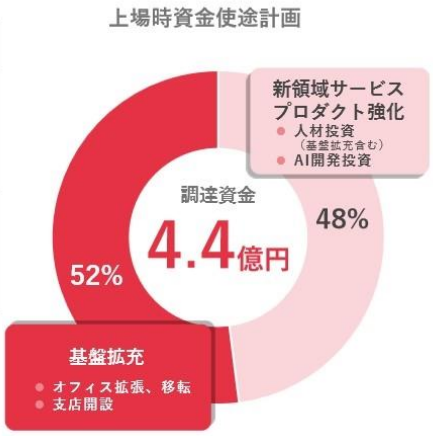
主なリスクについては昨年度からのアップデートはございません。内容については資料をご参照ください。

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

資金使途

上場時調達資金は人材への投資を中心に計画通り充当が進捗

	2026/10期 充当見込	2027/10期以降 充当予定	活用内容
新領域サービス プロダクト強化	93百万円	92百万円	● 人材投資を加速 継続的に開発・販売体制を強化する計画 ● AIを活用した開発体制へ移行し、開発生産性を向上
基盤拡充	18百万円	237百万円	● 2027/10期以降、支店開設を加速 ● 営業力を強化し、エリアごとの顧客基盤を拡大する
合計	111百万円	329百万円	



© BRANU Inc. All rights reserved.

資金使途についてご説明いたします。上場時に調達した資金約 4.4 億円は人材への投資を中心に、計画どおり充当が進捗しております。2026 年 10 月期は新領域サービス、新領域のプロダクトの強化と基盤拡充に充当する見込みでございます。

AI を活用した開発体制への移行により、開発生産性の向上、継続的な開発販売体制の強化、支店開設を加速し、オフィスの拡張・移転を進めております。2027 年 10 月期以降も、こちらは同様の方針で充当を進めてまいります。

ざっとご説明差し上げましたが、以上になります。ご視聴いただき、誠にありがとうございます。

司会：ご説明ありがとうございました。

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。