



事業計画 及び 成長可能性に関する説明資料

Business Plan and Potential Growth

2026年10月19日
BRANU株式会社

After Us

CONTENTS

Branu®



01
会社概要



02
事業内容



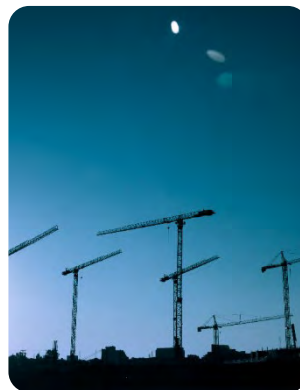
03
市場環境



04
競争優位性



05
成長戦略



06
リスクと資金使途



01 Company Profile

会社概要



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	

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。

私たちが目指すAX

建設AXを推進するAI戦略プロジェクト「BRANU AXIS」を始動

BRANU AXIS

AX IS THE NEW AXIS.

AIを建設業の新しい軸に。

CORE ADVANTAGE

BRANU AXISを支える強み。

DXで蓄積したデータをAIに活用し、現場と経営のあり方を変える建設AX（AI Transformation）。その推進力が、建設業に特化して17年以上蓄積したデータ、自律的に計画・実行するエージェントAI、「CAREECON」が持つ企業間ネットワークの3つです。掛け合わせることで、業務効率化に加え、企業間連携までAIで支援します。

CAREECON PLATFORM

建設AXを現場から

BRANU AXISで研究開発するAI技術を「CAREECON Platform」を通じて現場へ浸透させ、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進化させます。

DATA × AI × NETWORK.

建設AXを、業務の仕組みへ。



建設業に特化したデータ



エージェントAI



独自の企業ネットワーク

建設AXを推進するAI戦略プロジェクト「BRANU AXIS」を始動

SKY BLUE COLLAR

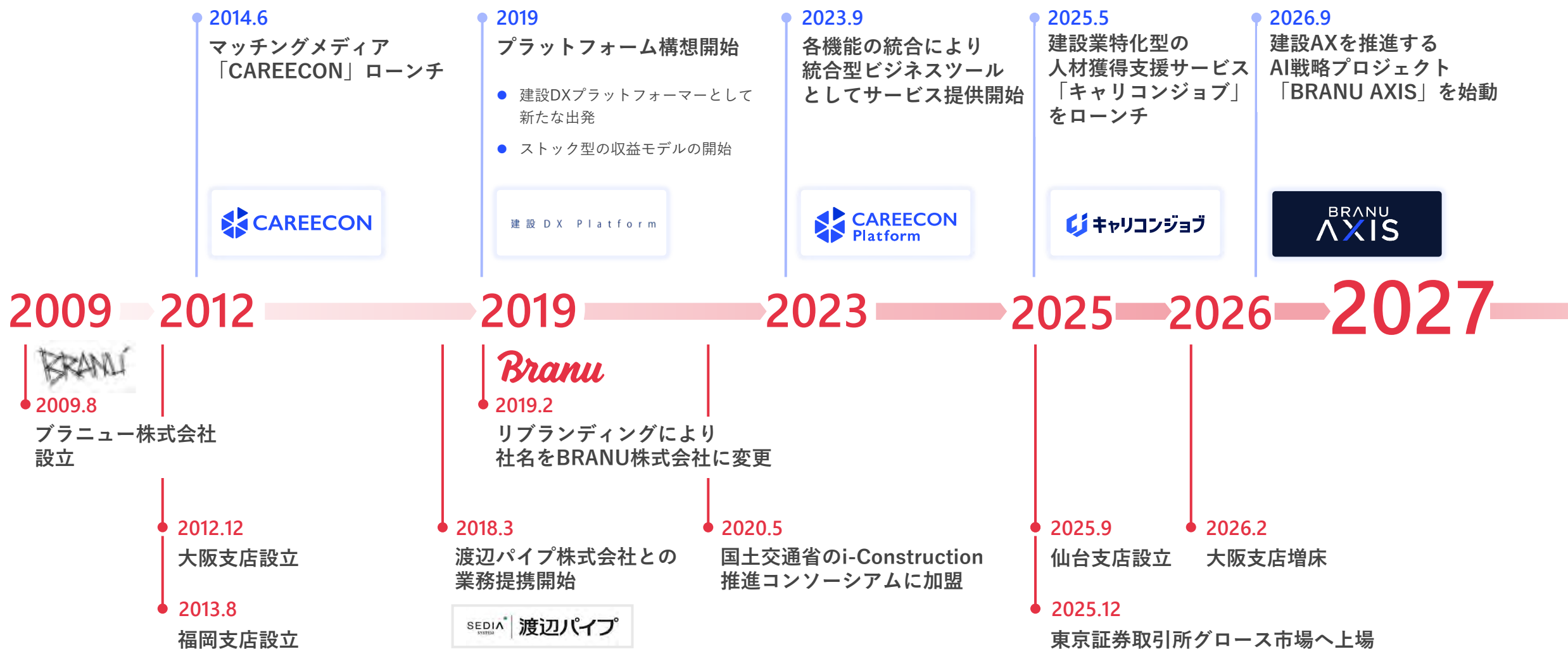
SKY BLUE COLLAR

現場で働く人の価値を、もっと高い位置へ。

BRANUは、「スカイブルーカラー」という新しい働き方を提唱しています。現場で働くという本質は変えず、テクノロジーを使いこなしながら、AIには代替できない価値を発揮する。そんな新しいブルーカラーの姿を表す言葉です。

AI時代だからこそ、現場で培われた技術の価値は、これまで以上に高まっていく。BRANUは、現場で働く人の立場や評価を大きく引き上げ、建設業を「子どもが憧れるカッコいい職業」にしていきます。

建設業界に変革をもたらすBRANUのあゆみ



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

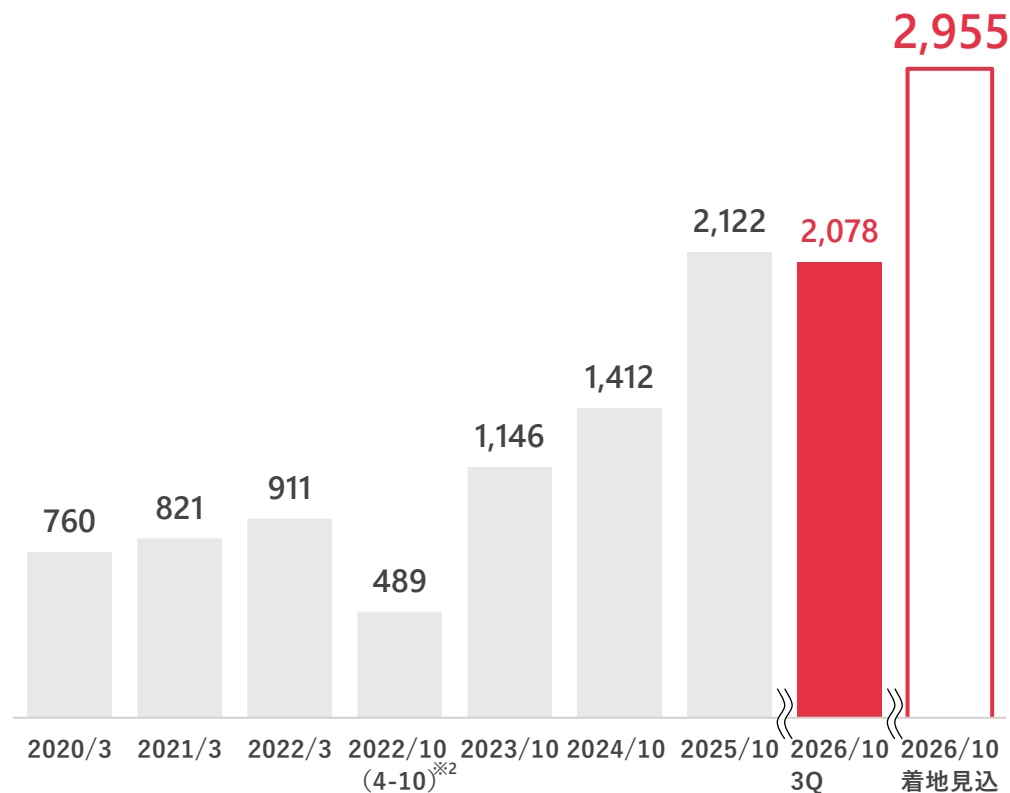
PwCあらた有限責任監査法人出身、株式会社テコテック監査役、株式会社テンカー取締役。2024年2月に当社社外監査役就任。

二桁増収増益トレンドを継続し、2026年10月期は過去最高業績更新を見込※1

- 2025年10月期は売上高が前期比50.3%増、経常利益が同239.8%増と大幅増収増益を達成し過去最高業績。
2026年10月期も売上高2,955百万円（前期比39.2%増）、経常利益452百万円（同37.7%増）と引き続き過去最高更新を見込
- 主力サービス「CAREECON」「CAREECON Plus」の伸長が業績を牽引し、利益成長を伴う増収を継続

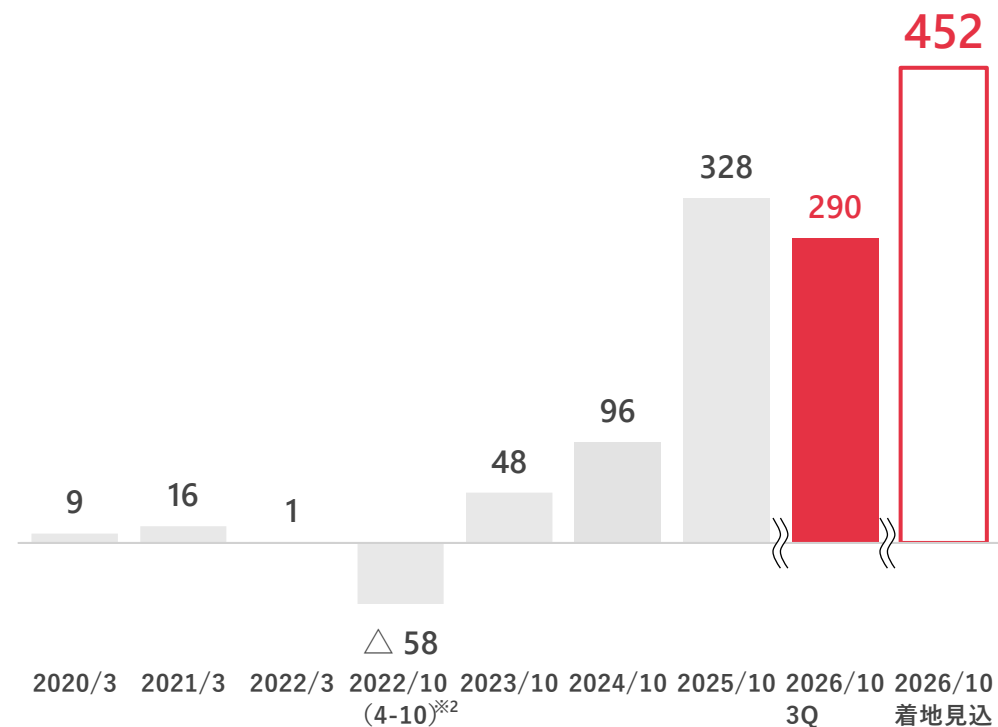
売上高

（単位：百万円）



経常利益※3

（単位：百万円）



※1 2026年9月11日公表の修正業績予想に基づく

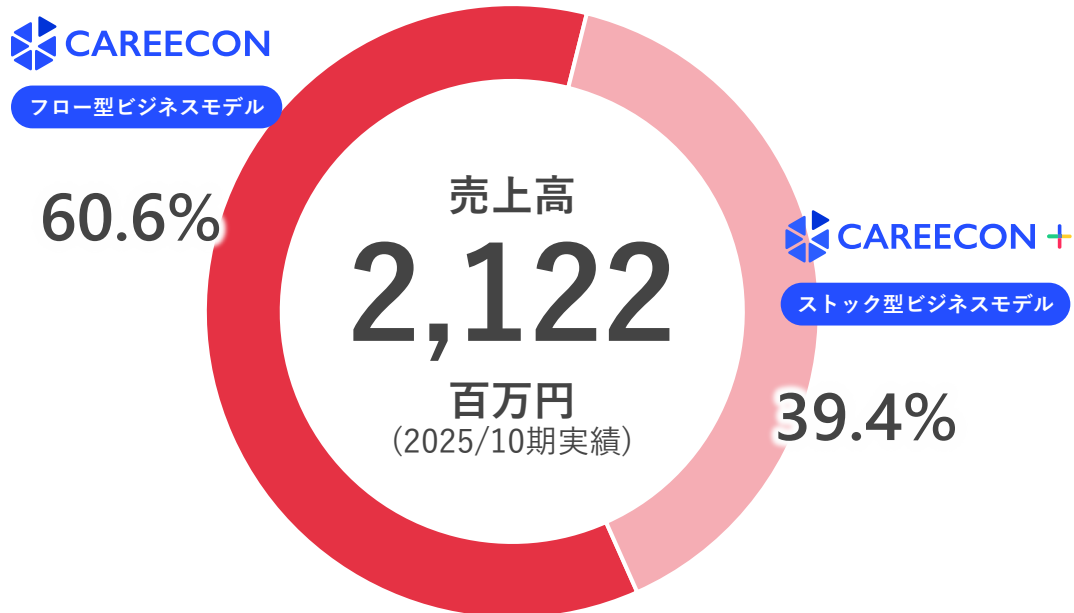
※2 2022年10月期は、決算期変更により2022年4月1日～2022年10月31日の7ヶ月決算

※3 2021年3月期から2023年10月期の経常利益の水準は、主にCAREECONを2023年に統合型ビジネスツールとしてサービス提供開始に向けた開発費等の先行投資負担が生じたことにより低下しております。加えて、2022年10月期は正社員及び派遣社員の採用拡大や資産除去債務、各種引当金等の会計方針の適用開始により経常損失を計上しております。

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



(単位：千円)

	CAREECON	CAREECON+
2024/10	800,489 (56.7%)	611,541 (43.3%)
2025/10	1,285,770 (60.6%)	837,020 (39.4%)
2026/10 3Q	1,319,471 (63.5%)	758,592 (36.5%)

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は向上が続く

- 支店拡充と積極採用により営業人員数は着実に増加
- 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。 AI活用も生産性向上に寄与

(単位：百万円)		2025年10月期 実績	2026年10月期 3Q 実績	2026年10月期 期初計画	2026年10月期 着地見込※6	業績増減要因/KPI選定理由
業 績	売上高	2,122	2,078	2,800	2,955	① 支店の規模拡大により顧客接点が増加、新規顧客の獲得が順調に推移
	経常利益	328	290	395	452	② 段階的アップセルによりストック型サービスARRが拡大 ③ AI活用による開発・営業の生産性向上
主 要 K P I	営業人員数※1	57人	76人	69人	80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 (単位：千円) 売上高※2	37,241	36,457	40,592	36,938	
	CAREECON登録ユーザー数 (ユーザー) ※3	5,846	6,811	7,114	7,120	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 (単位：千円) ARR※4	825,112	1,001,208	1,157,331	1,215,000	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	3,506社	3,570社	

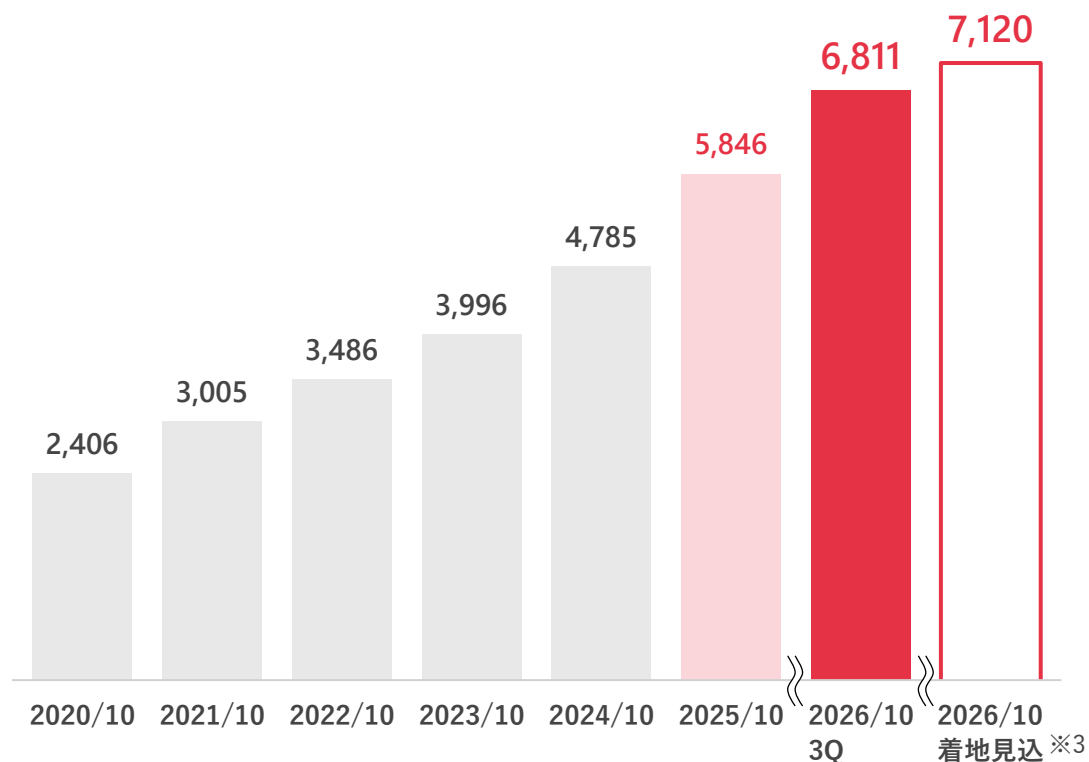
※1 各期間における平均人数を記載
※2 各年度の売上高合計を営業人員数で除して算出
※3 各時点における「CAREECON」へ会員登録しているユーザーのアカウント数
※4 「CAREECON Plus」 Standardプラン、 miniプラン及び中間となるMiddleプラン、 広告運用サービス等の一定の期間にわたり継続的役務提供を行うサービスに係る各期末月の売上高を12倍にして算出
※5 各時点における「CAREECON Plus」 Standardプラン、 miniプラン及び中間となるMiddleプランのストック型サービス契約社数の合計
※6 「着地見込」のうち、業績は2026年9月11日公表の修正業績予想、主要KPIは第3四半期までの実績を踏まえ本資料作成時点で当社が見込む数値

「CAREECON Plus」の契約社数増加が加速化。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

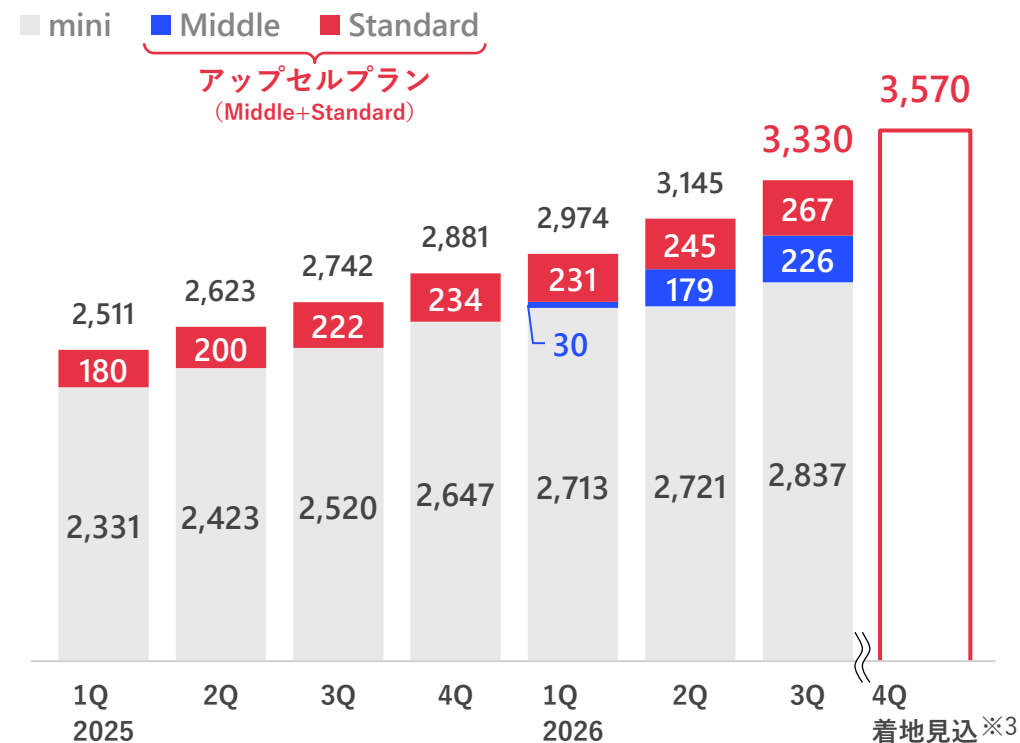
CAREECON登録ユーザー数の推移※1

(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の合計

※3 第3四半期までの実績を踏まえ本資料作成時点で当社が見込む数値

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

02 Business Overview

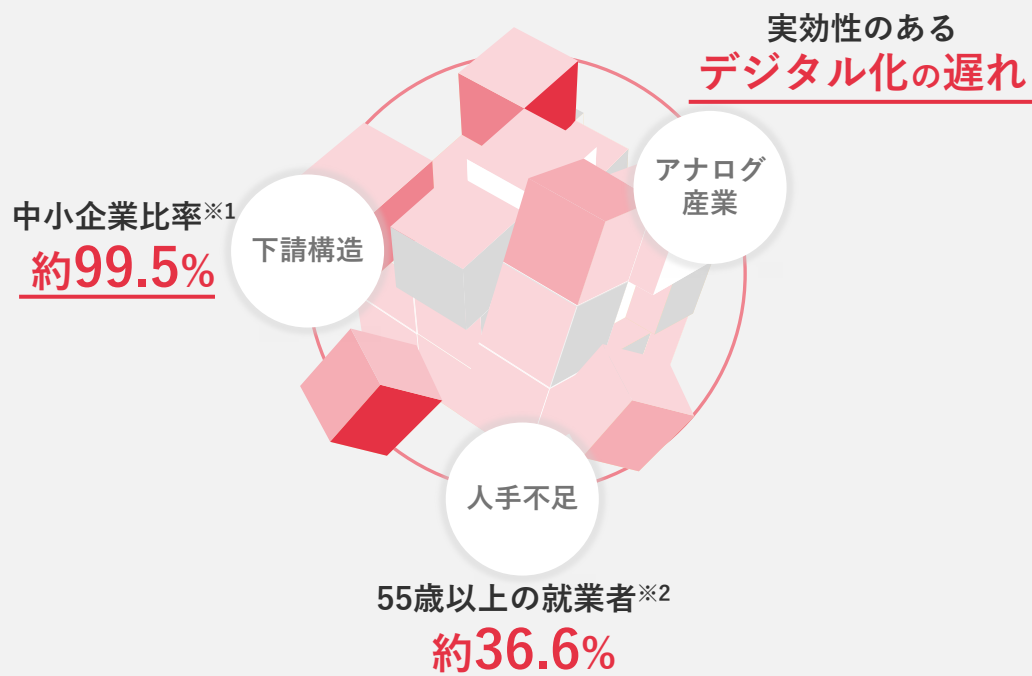
事業内容



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

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

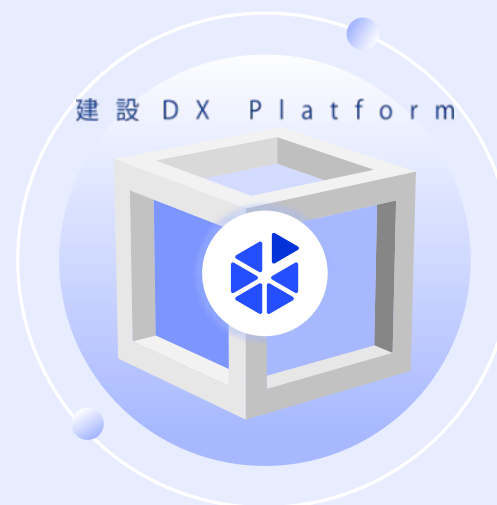


※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」建設業許可業者の現況（令和8年3月末現在）に基づく
※2 出典：国土交通省「建設業、不動産業界の最新動向、今後の展開」に基づく

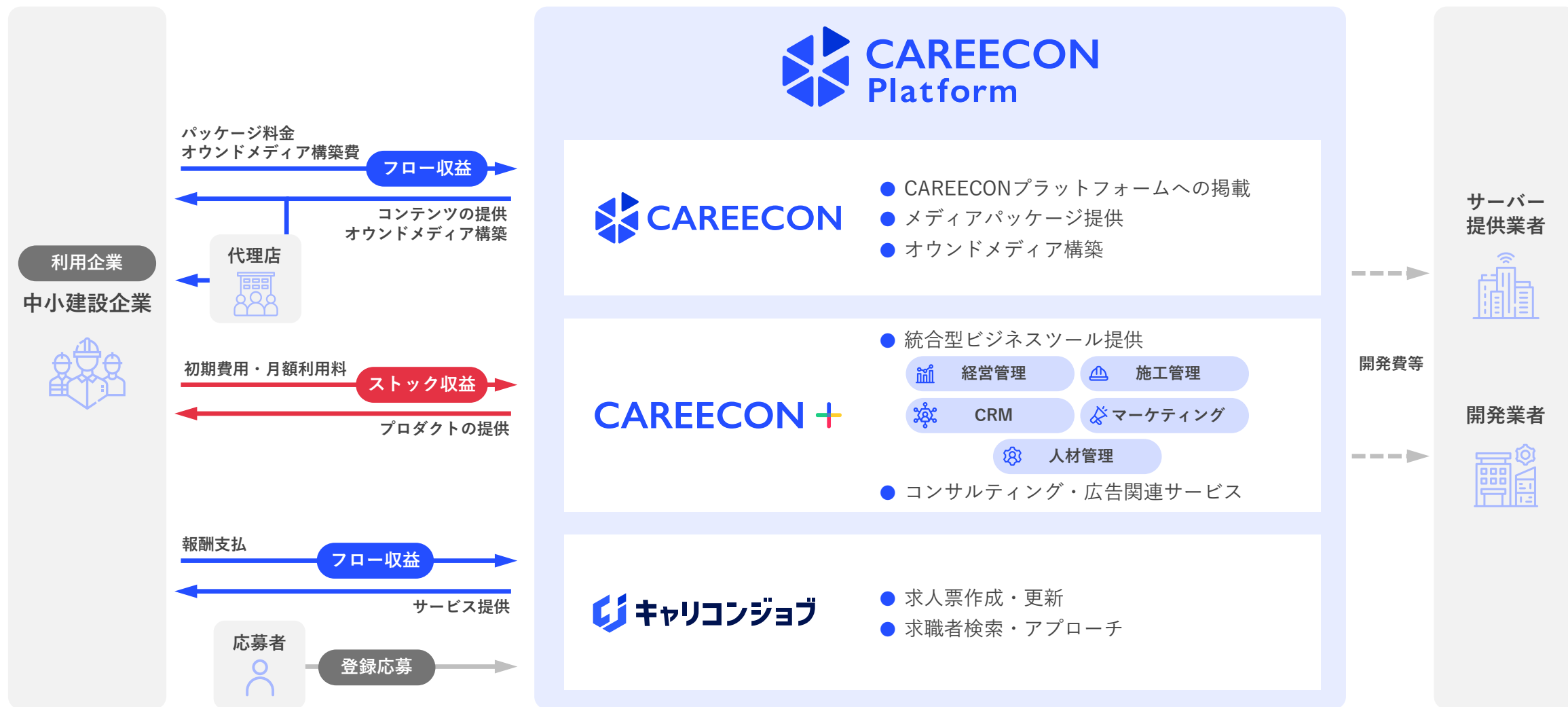
事業領域

建設 DXプラットフォーム

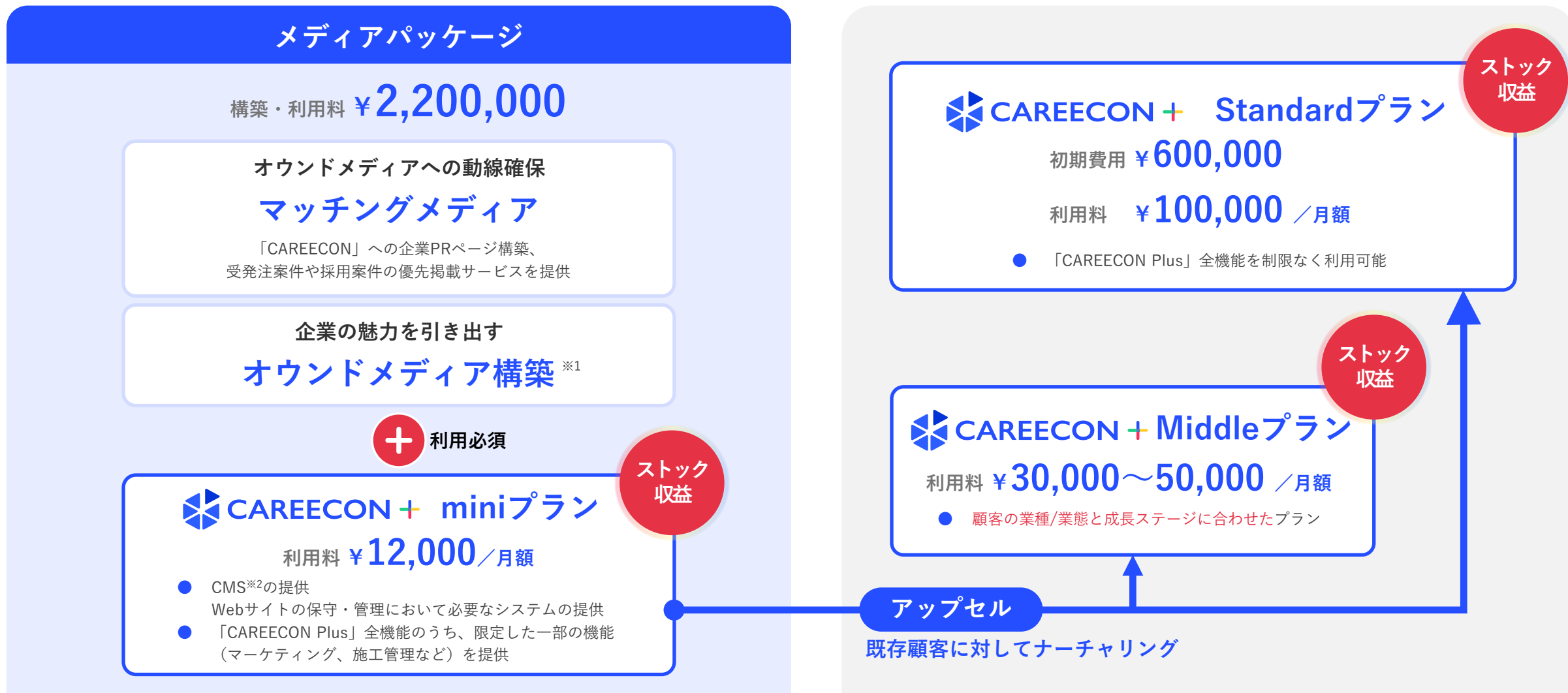
中小建設業者の“働く”を支えていき、
テクノロジーで産業構造を変革するアプローチ



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



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

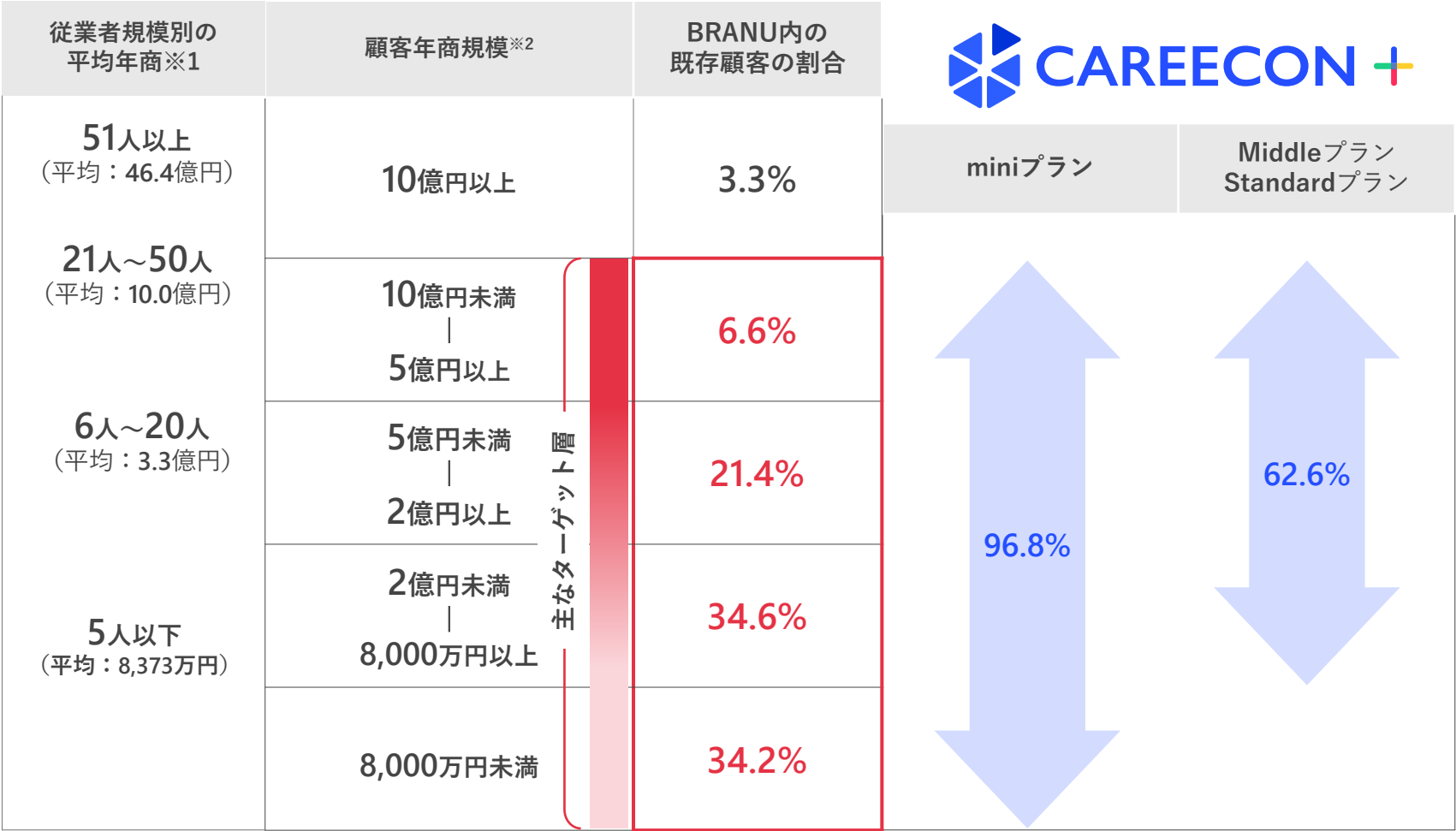


※1 オウンドメディア構築については、各顧客のニーズに応じて、メディアパッケージを基本に、複数のプラン毎に価格を設定している。

※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。

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



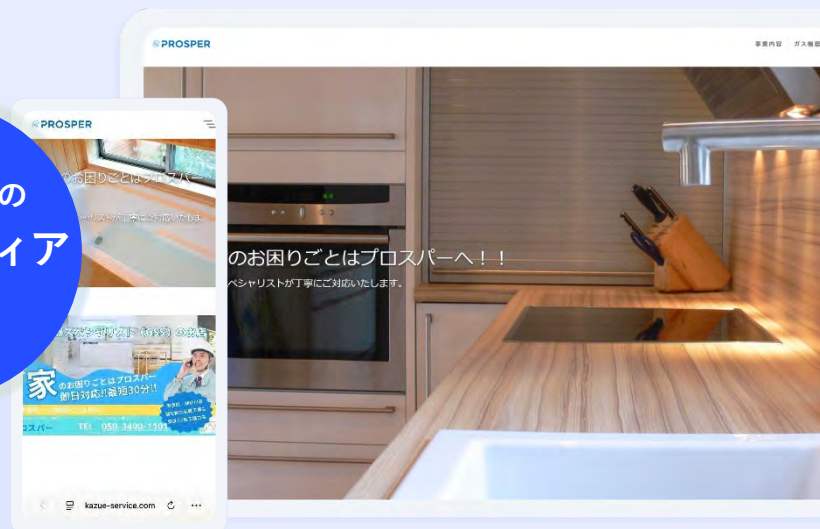
※1 中小企業実態基本調査 [令和7年確報 (令和6年度決算実績)] 「3. 売上高及び営業費用 (1) 産業別・従業者規模別表」より、建設業・法人企業の売上高を母集団企業数で除して当社試算
※2 当社実績データ2026年7月末時点を使用



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」



- 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



施工・集客・人材の各業務にAIを実装

作成・入力の手間をAIが担い、ITツールに不慣れな現場でもすぐに効果を実感

機能の一例

施工管理機能

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
- ✓ 工程表作成の工数削減や最適な工期の実現へつなげる

マーケティング機能

AIブログアシスタント



- ✓ BRANU BRAINと連携し、企業のカルチャーや事業特性を分析
- ✓ 企業ごとに最適化された独自性のあるコンテンツを生成

人材管理

AIスキル台帳



- ✓ 日報・施工実績・保有資格などの蓄積データから、AIが技能を評価・可視化
- ✓ 最適な人員配置や、不足スキルの把握による育成・採用へつなげる

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

顧客基盤を活かし、建設業特化の採用プラットフォーム「キャリアコンジョブ」を拡大

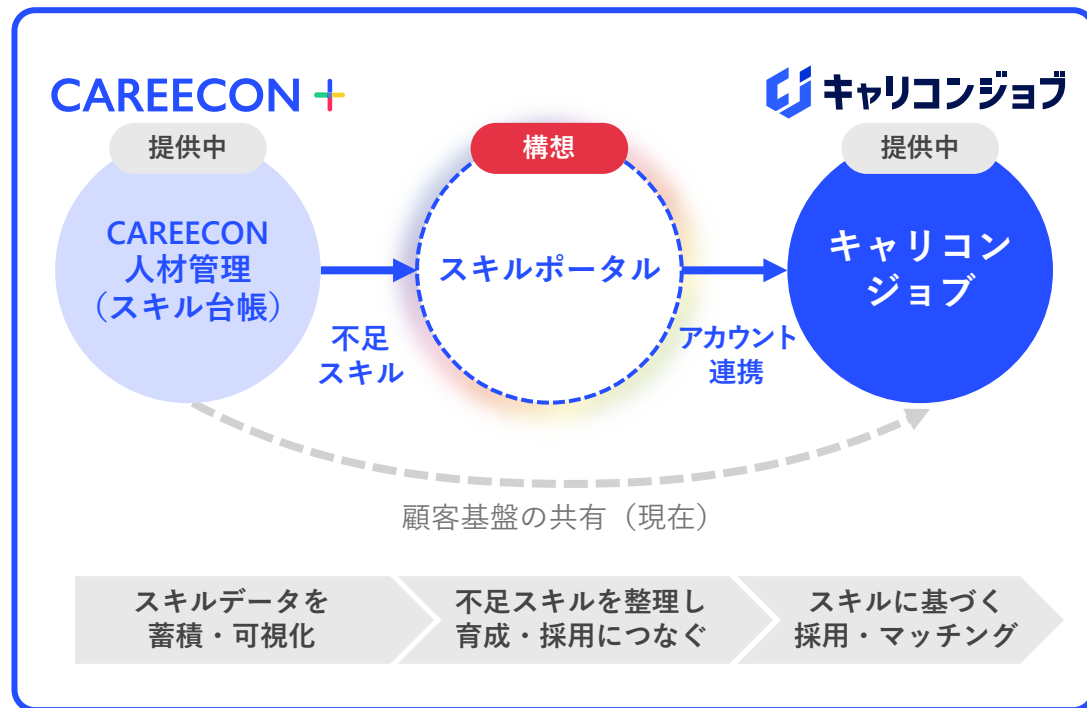
建設業界特化型の採用プラットフォーム

- 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・スキルポータルとの連携

- CAREECON Plusを利用する組織拡大志向の経営者に、採用手段をワンストップで提供
- 今後はスキルポータルを介し、不足スキルに応じた人材マッチングの実現を目指す



経営・採用 — 目的に応じた機能で、それぞれの成果を創出

- 導入目的に応じて必要な機能から利用でき、顧客ごとに異なる課題の解決を支援（各社インタビューの全文はQRコードから）

経営

有限会社 熱田建築 様

千葉県匝瑳市／木造住宅の新築・リフォーム

感覚に頼る経営を脱却

「会社にお金を残す仕組み」を構築



インタビュー



課題

- × 案件ごとの採算が見えない
- × リアルタイムで経営状況を把握できない

アプローチ

- ✓ 案件別の収支を一元管理
- ✓ 施工管理機能を段階的に導入



採用

有限会社 テップ 様

宮城県仙台市／土木・舗装工事

応募がほぼない状態から

2名の新規採用に成功



インタビュー



課題

- × 人材獲得に苦戦
- × 従業員の退職で技術者が不足

アプローチ

- ✓ Webサイトの新規構築
- ✓ 経営哲学と強みを求人票に明確に反映



集客・業務効率化 — 目的に応じた機能で、それぞれの成果を創出

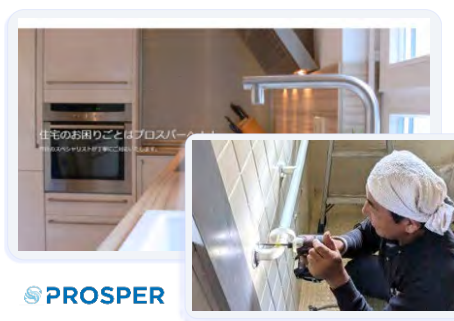
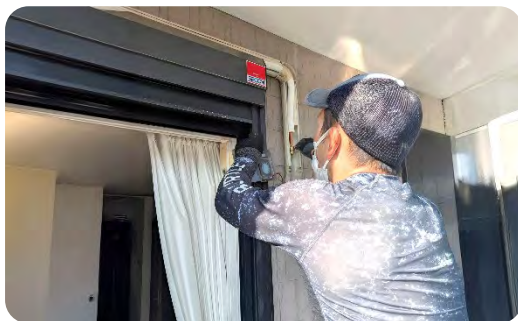
- 導入目的に応じて必要な機能から利用でき、顧客ごとに異なる課題の解決を支援（各社インタビューの全文はQRコードから）

集客

一恵住宅サービス株式会社 様
東京都八王子市／住宅設備・水回りリフォーム

月5件の問い合わせ獲得
一般顧客の成約はほぼWeb経由に

インタビュー



PROSPER

課題

- × 一般顧客の比率が、目標3割に対し約1割
- × ブログ作成の負担が大きい

アプローチ

- ✓ Webサイトの新規構築
- ✓ AIブログアシスタントで記事制作を効率化



業務効率化・集客

株式会社 防災通信工業 様
千葉県柏市／消防設備の設計・施工・点検

報告書作成を1件30分→10分に短縮
全社で月27時間の業務効率化

インタビュー



BOUSAI TUSHIN

課題

- × 月80件の点検報告書作成に月40時間
- × Webサイトの修正に都度、外注費が発生

アプローチ

- ✓ 施工管理アプリで報告書作成を効率化
- ✓ CMS型Webサイトで社内更新・施工事例を拡充



03

Market Conditions

市場環境

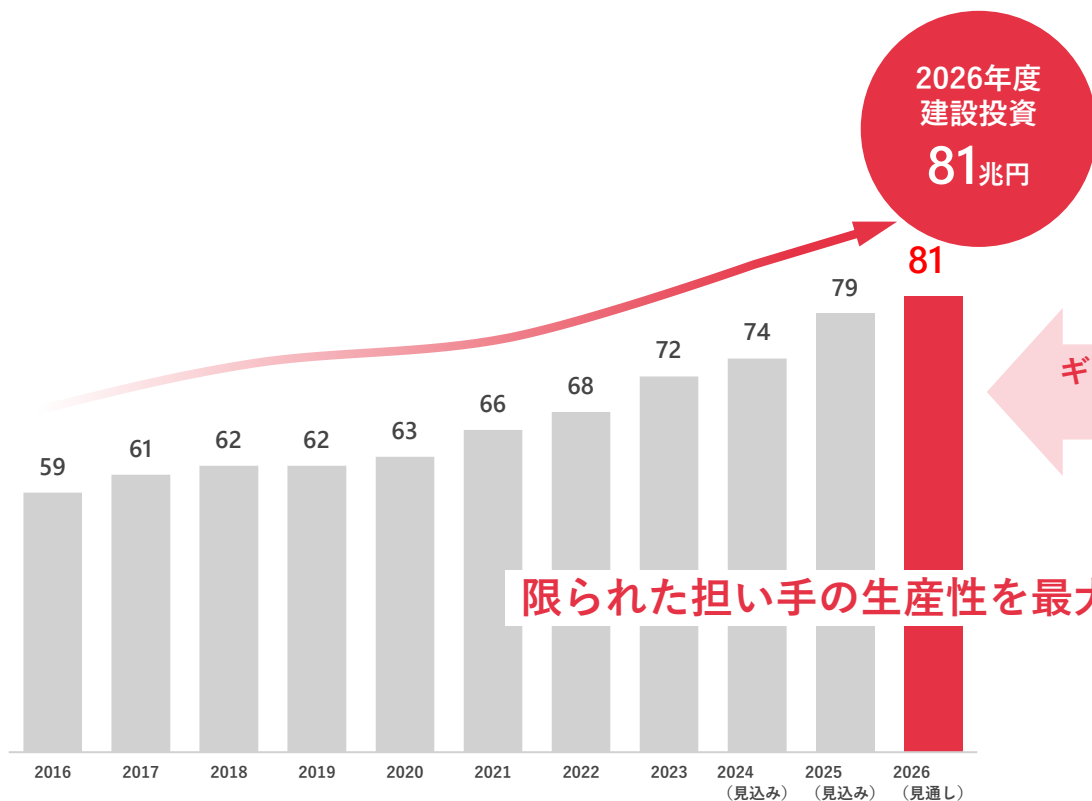


建設投資が拡大する一方で就業者は減少し、需給ギャップが拡大

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。

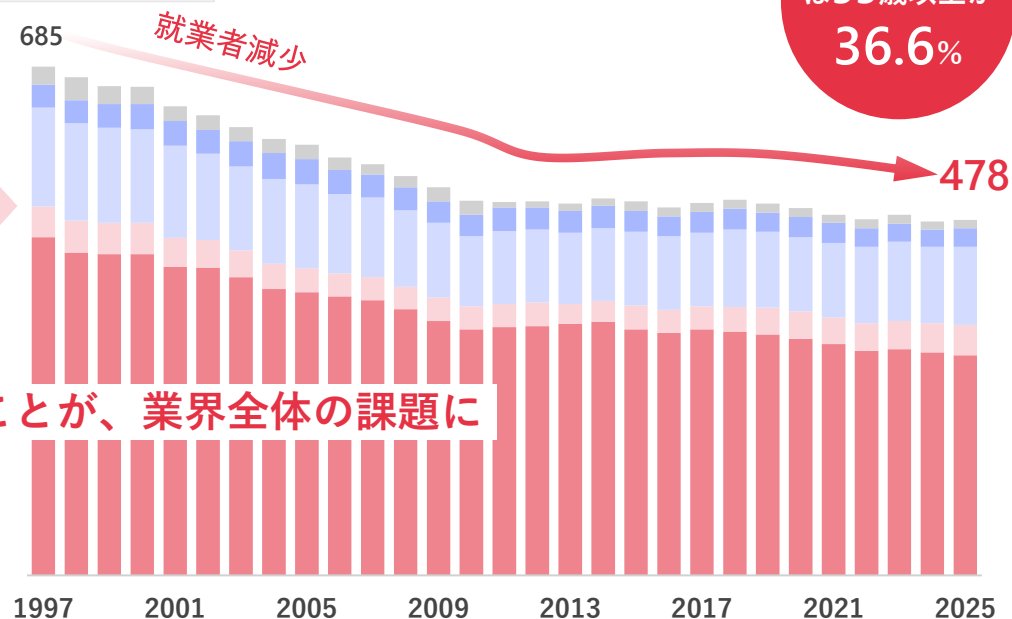
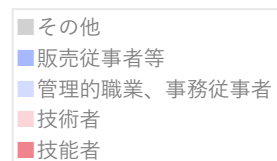


労働力不足の状況

(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



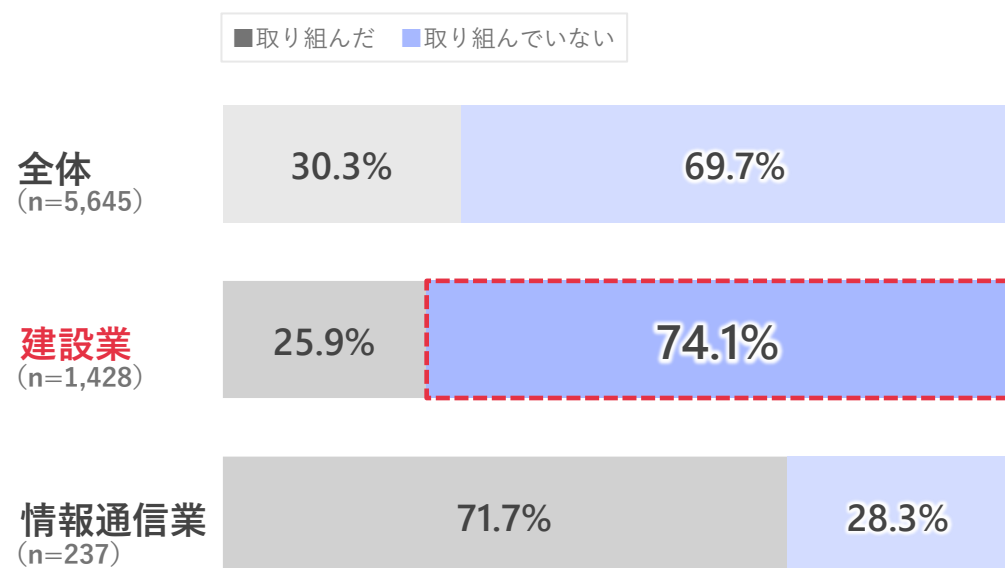
限られた担い手の生産性を最大化することが、業界全体の課題に

※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

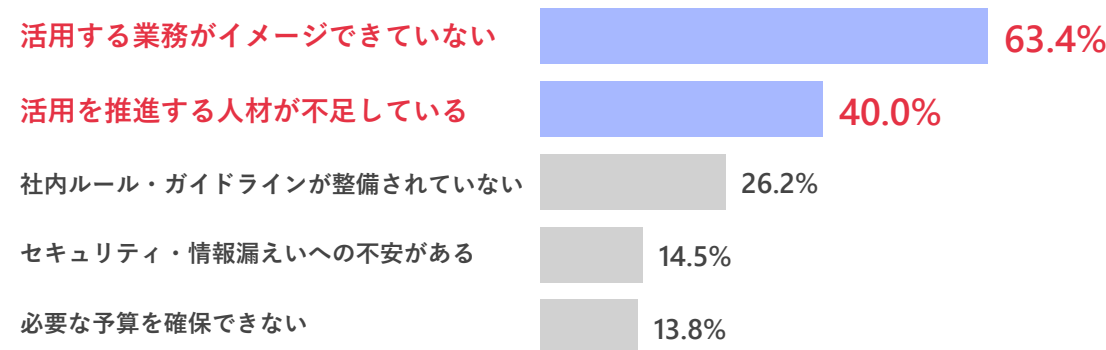
※2 出典 国土交通省「建設業、不動産業界の最新動向、今後の展開」に基づく

省力化投資においても、建設業のAI活用は25.9%にとどまる 普及の障壁は「活用イメージ」と「人材」の不足

省力化投資のうち、AI活用の取組状況※1



AIを業務で活用していない理由※2
(n=3,888)



顧客の声

— 活用以前の段階にある企業が多数 —

✕ AIをどの業務に使えばよいかわからない

✕ 予定はまだホワイトボードで管理

✕ デジタル化の手段や方法がわからない

✕ 新しいツールの導入余裕がない

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活用の鍵となる

※1 出典 2026年版 中小企業白書 第2-2-87図。(株)帝国データバンク「令和7年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」に基づく。一部業種を抜粋

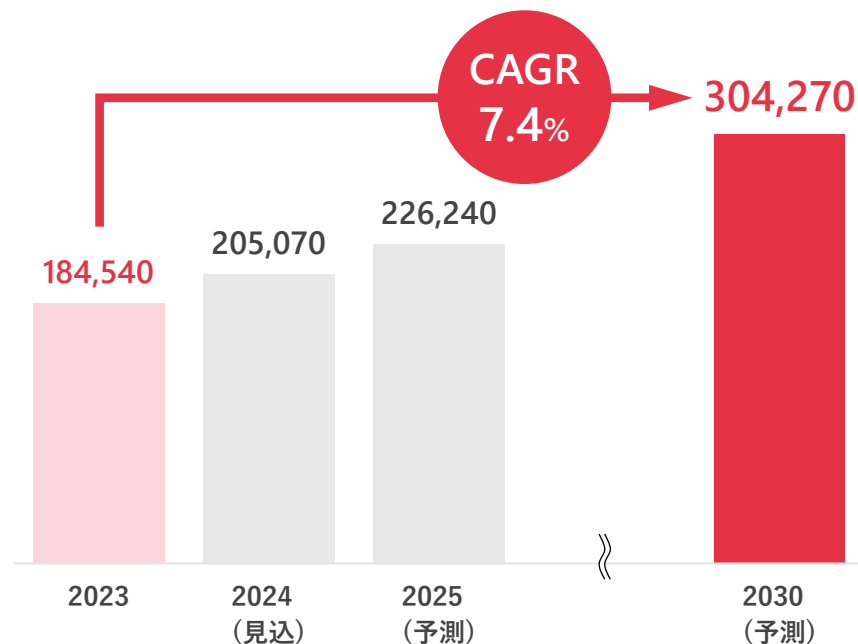
※2 出典 同白書 第2-2-92図。省力化投資に「取組んだ」と回答した事業者（全業種）のうち、AI活用に「取組んでいない」と回答した事業者に聞いたもの（複数回答）。上位5項目を抜粋

当社が属する建設テック市場は拡大が見込まれ、中小企業のソフトウェア投資も上昇局面にある

建築分野の建設テック国内市場規模推移と予測※1

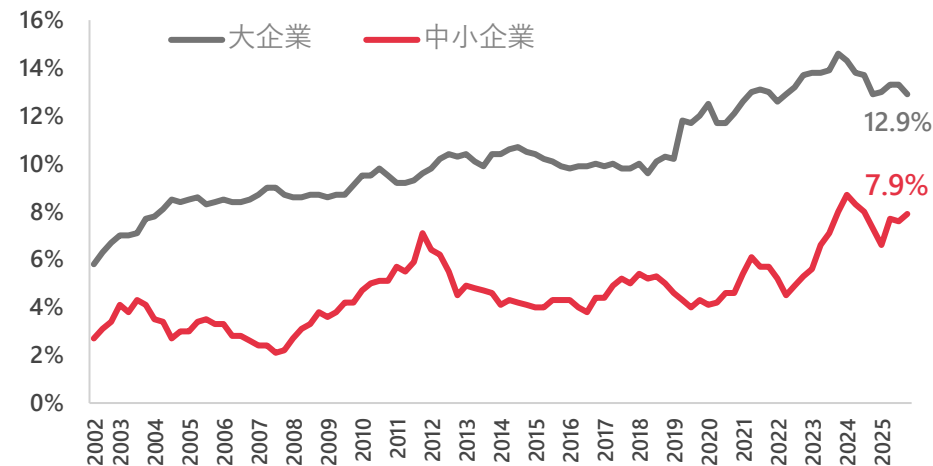
- 建築分野の建設テック国内市場規模は、2030年には3,000億円を超える規模となり、2023年からCAGR 7.4%と拡大が予想される
- 建設テック市場は創成期～成長初期の段階と考えられ、今後、**一層の拡大期を迎える見通し**

(単位：百万円)



ソフトウェア投資比率の推移（企業規模別）※2

- 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、直近は7.9%まで拡大
- 大企業（12.9%）との差はなお大きく、中小企業のIT投資は拡大の途上



建設テック
市場の成長

×

中小企業の
投資比率上昇

➡

成長する
未開拓市場

※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：財務省「法人企業統計調査季報」（2026年版 中小企業白書 第1-1-32図）。ソフトウェア投資比率＝ソフトウェア投資額÷設備投資額。
大企業は資本金10億円以上、中小企業は資本金1千万円以上1億円未満。金融業、保険業を除く

国内中小建設企業約48万社に対して、現時点の契約社数※1は3,330社と、全体の約0.69%にすぎず獲得余地が大きい。2030年10月期には年間3,600社の新規契約を獲得できる体制を構築

リーチできる中小建設企業※2

約 **48** TAM 万社

市場戦略

- ✓ 支店のフィールドセールス・アウトバウンドで主力チャネルを強化
- ✓ マスマーケティングでインバウンドからの新規契約を拡大
- ✓ 加えて、パートナー経由で新たな顧客接点を開拓

2030年までの年間新規獲得目標※3

2030/10期 +3,600社

2029/10期 +2,700社

2028/10期 +1,800社

2027/10期 +1,000社

B

BRANUの現在

契約社数※1
3,330社

※1 2026年10月期第3四半期末時点における「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

※2 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8年3月末現在）ー」

※3 現在の主力獲得チャネル拡大による獲得計画に基づく年間新規契約社数の当社目標

04

Competitive Advantage

競争優位性

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特化データと、独自AI基盤「BRANU BRAIN」

- 約3,300社の導入実績から蓄積したユニークデータを、BRANU BRAINで構造化・活用
- 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へ実装

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



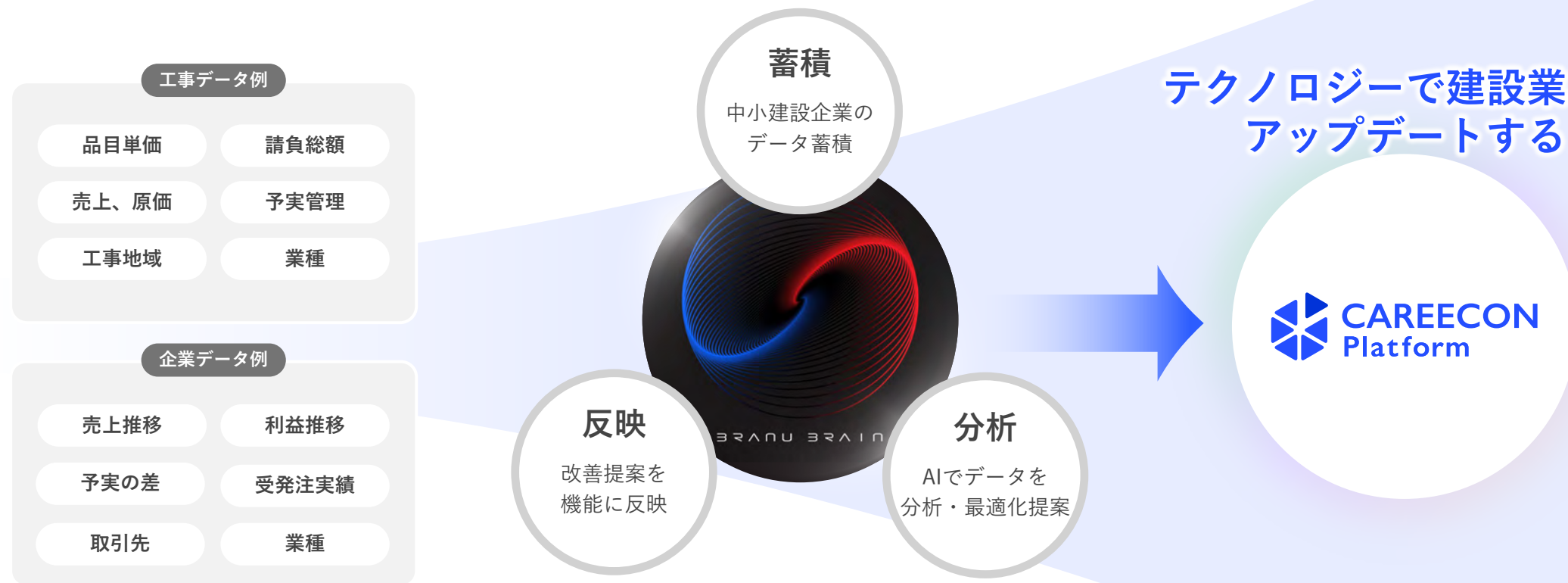
独自データを蓄積・分析するAI基盤「BRANU BRAIN」で、プロダクトを継続的に強化

- 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

テクノロジーで建設業界を
アップデートする



2026年4月より「AI駆動型開発」体制へ移行し、開発のスピードと品質を両立

- 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AI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 <開発事例>

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

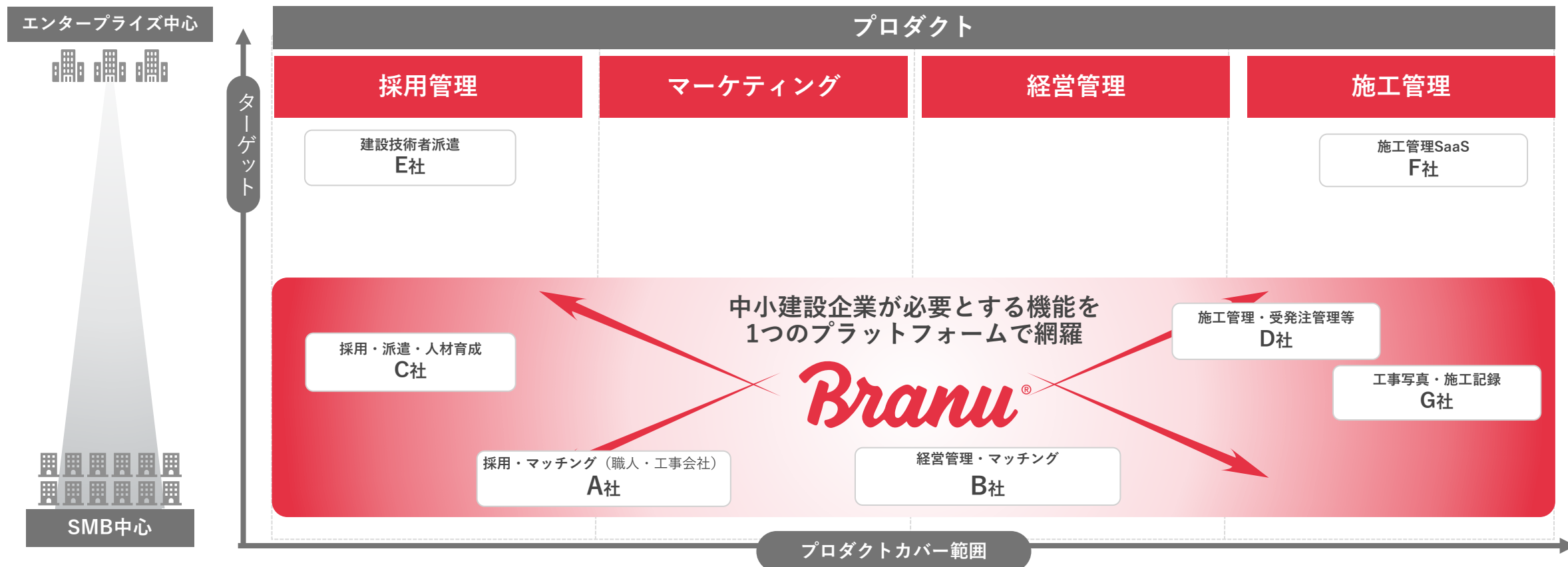
出面管理

🏗️ 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

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

05 Growth Strategy

成長戦略



基盤・販路・プラットフォームの強化とAI活用により、飛躍的な成長を目指す

飛躍的成長

売上拡大

+

収益性向上

つくる



3

プラットフォーム強化

- 新たなプラットフォームで収益源を拡大
営業PF スキルPF など
- アップセルと継続利用を促進

とどける



2

ELG戦略

(パートナー経由の顧客獲得)

- パートナーの販売網にCAREECON Plusを載せ、**ストック契約を拡販**
- 紹介から代理販売、システム連携へと段階的に販路を拡大

ささえる



1

基盤拡充

- 支店の開設・拡充と現地採用で、**地場に根ざした営業体制を全国へ拡大**
- 人材への投資と育成・定着施策で、持続的に組織を強化

すべての成長戦略を加速する

4

AI活用



BRANU AXIS
AI戦略プロジェクト



BRANU BRAIN
当社のAI基盤

プロダクト実装

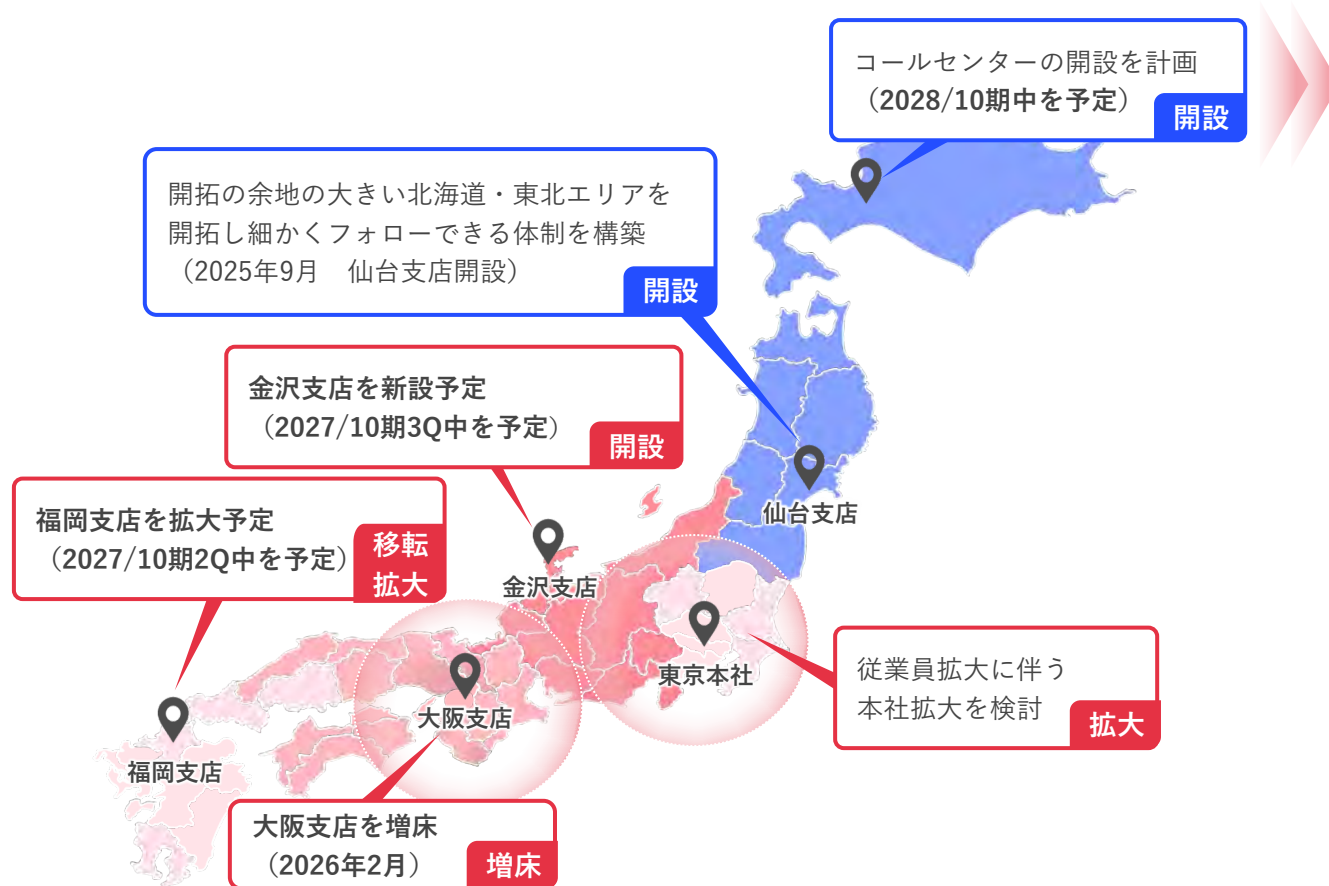
= 顧客への提供価値を拡大

社内活用

= 営業・開発の生産性向上
コスト削減

新拠点の開設と既存支店の拡充により、全国をカバーする営業体制を構築

日本全国にリーチ可能な体制を構築



札幌コールセンター新設計画

- 2028/10期に札幌へ約300名規模の大規模なコールセンター開設を計画
- インサイドセールスの集約拠点として、全国の顧客商談獲得を効率化
- 採用の効率化と、首都圏から相対的に人件費や設備コストの低い地方へ移していくことで販売コストの低減

2027/10期 支店拡充計画

福岡支店拡大

- 50名規模の移転・増床し、現地採用を強化
- 九州・中国エリアの営業拠点として、地場の顧客基盤を拡大

金沢支店新設

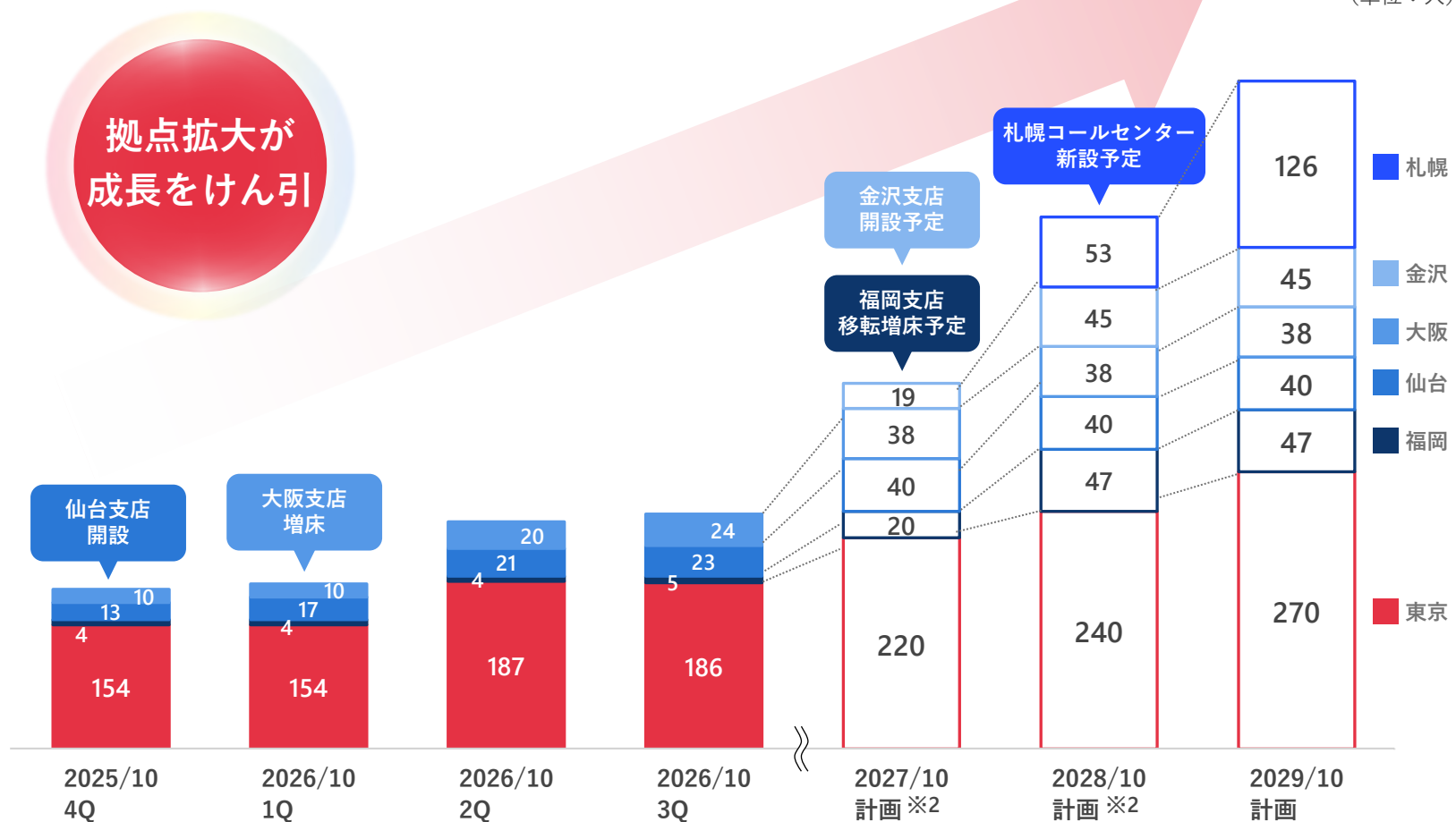
- 45名規模の支店を開設し、北陸エリアの新規開拓を開始
- 現地採用で段階的に体制を拡大

各支店で営業力を強化し、エリアごとの顧客基盤を拡大

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

拠点人員数推移※1（派遣社員含む）

（単位：人）



- 地場に根ざした営業体制を確立
- 支店人員の増加が営業接点の拡大に直結し、売上成長をけん引
- 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をさらに軌道に乗せ、**東京集中モデルからの脱却を加速**

※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）

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

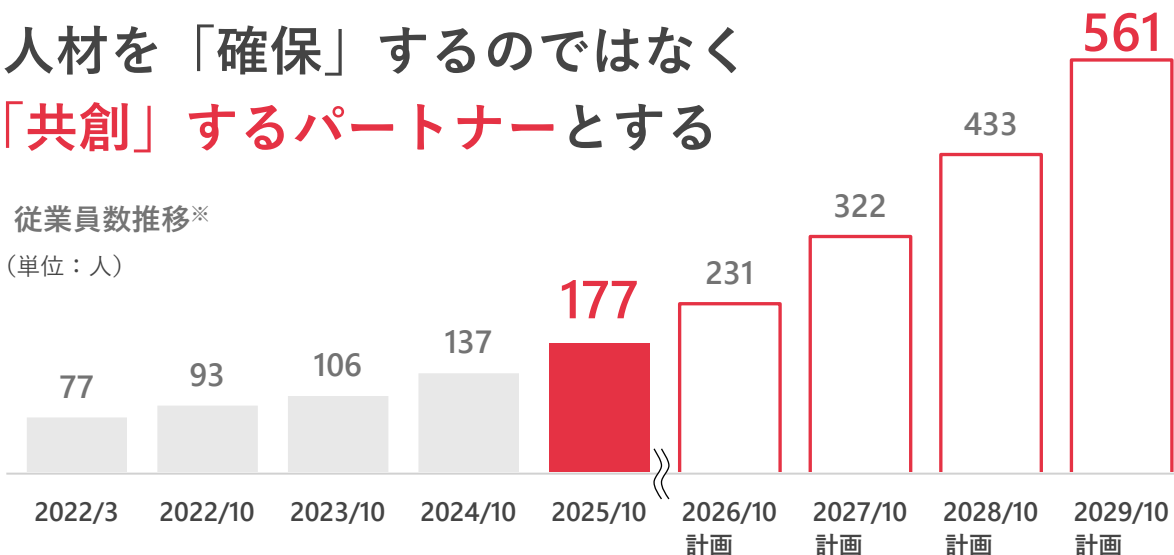
定着率の向上

(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

従業員数推移※
(単位：人)



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

販売パートナーとともに、ストック契約を拡大する新たな獲得エンジンを構築

- パートナー経由のフロー収益は拡大中。新たにCAREECON Plusの新規獲得も志向し、フロー×ストックの両輪で拡大

ELG戦略 —Ecosystem-Led Growth（パートナーエコシステム経由の顧客獲得）

現在（実績）

フロー収益

Web制作等をパートナー経由で販売、着実に収益を拡大

主要パートナー

SEDIA
SYSTEM | 渡辺パイプ

連携済



資材販売の全国拠点網を、顧客接点に

渡辺パイプは全国の建設・土木・設備会社、水道・電気工事店等に資材を販売。その顧客へ共同で営業を展開

全国**690**拠点※1

渡辺パイプの全国拠点

拠点カバー率※2 **35%**

2018年 業務提携開始

今後（注力）

ストック収益

CAREECON Plusを拡販し、積み上がる収益へ

拡大中の連携先



紹介・共同商談

顧客を紹介し、ともに提案

主な連携先

金融機関

税理士

社労士



代理販売

自ら販売し、導入まで支援

主な連携先

商社

建材商社



サービス連携

機能・データをつなぐ

主な連携先

会計SaaS

見積PF

元請

強化
拡大

契約締結済
パートナー企業

14社※3

主要パートナー



Nareru Group



CONTRAFT

一般社団法人
全国建設人材協会

連携済

採用とDXを、一体で提供

「CAREECON Plus」とナレルグループの「職人スカウト」の求職者データベースを連携し、人材不足と業務効率化を支援

※1 2025年3月31日時点のエリア・業態別拠点数

※2 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

※3 2026年9月末時点の契約締結企業数

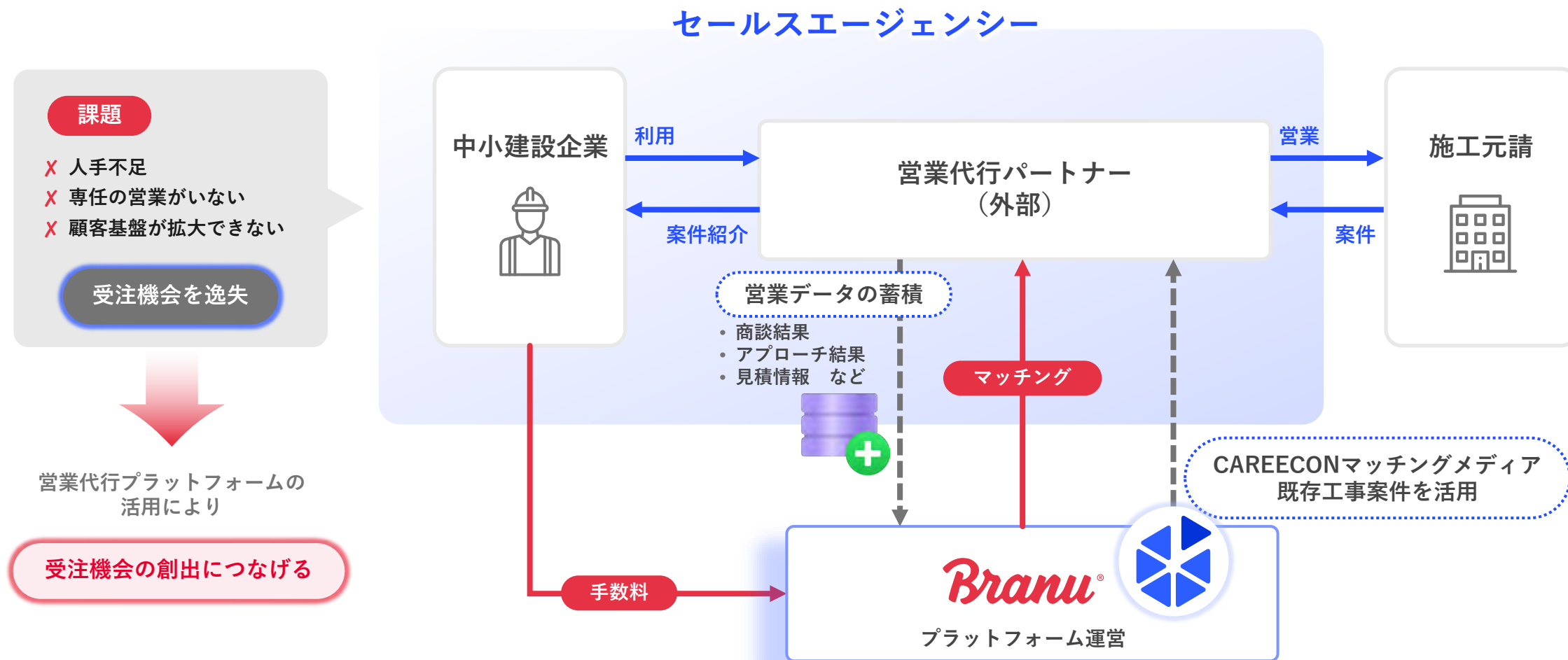
プラットフォームを軸に、成長戦略を着実に前進させる

- 上場時に掲げた成長戦略の主軸は計画どおり進捗。2027年10月期～2029年10月期はプラットフォーム拡充に取り組む

領域／主な実施計画		2027年10月期		2028年10月期		2029年10月期	
		上期	下期	上期	下期	上期	下期
新領域	セールスエージェンシー	● 営業代行マッチング					
	スキルポータル	● スキルポータル		● 職人技術継承			
	マーケットプレイス			● ハード連携マーケット		● 工事技術マーケット	
	AI on CAREECON	● コンサル向けAI				● マルチエージェント（AI間交渉）	
		● エージェントティックAI			● コーポレートAI		
機能強化	マッチング	● リフォーム向けLP	● 大家向けサービス	● 協力会社連携施工管理			
	経営管理	● 工事台帳連携	● コンサル向けアラート	● 決済連携	● チーム/組織管理	● 与信管理	
		● 集客ROI可視化	● AIによる分析・推進			● 戦略提案	● ブランディング提案
	CRM	● 営業代行PF連携	● toCパイプライン	● toGパイプライン	● 見積AI平準化	● AI収益性分析	
	施工管理	● 工程表UX改善	● App UX改善		● 安全管理		
	ナレッジ管理						● 施工管理技術
	調達管理	● 建材連携				● 工事技術導入	
	人材管理	● 勤怠管理		● RPOサービス			
	協力会社管理			● スケジュール管理	● マッチング連携推薦		
	キャリアコンジョブ	● マッチング強化					

営業代行パートナーとのマッチングで、中小建設企業の『売る力』を補完するプラットフォーム

- 営業活動をプラットフォーム上で完結させ、その過程で蓄積される商流・営業データを次のサービスの基盤とする



蓄積データからスキルを資産化する、スキルプラットフォームを構想

- 人材データをスキル台帳に統合し、不足スキルの可視化・育成から採用マッチングまでを一気通貫で支える



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

採用・転職ニーズの増加による収益伸長

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

実装済

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

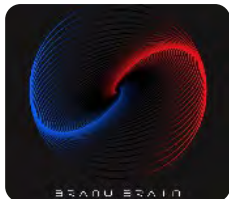
この進化を駆動する、2つの独自基盤



建設AXプラットフォーム

CAREECON Platform

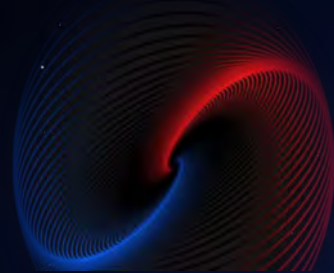
6,800超※のユーザーが利用
中小建設企業の
ユニークデータが蓄積



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

独自データをBRANU BRAINで構造化し、社内の生産性向上と顧客向けAI機能の両面に活用

- 商談録画などの一次データからカルチャーを抽出・定義し、営業・CSの提案からマーケティング・採用マッチングまで横断活用
(活用事例：カルチャーマッチング機能)

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

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



BRANU BRAIN

ユニークな建設業データを蒸留し、構造化ナレッジへと変換するエンジン

コアナレッジ



録画データ

顧客との商談、施工会議録画。
解像度の高いナレッジ源

① 一次情報/ユニークデータ



ナレッジ 蒸留機

② カルチャー要素抽出



BRANU BRAIN DB

③ カルチャー分類



顧客 DB

④ カルチャー定義

補助参照ソース



WEBサイト 企業サイト・公開情報



インターネット 業界・市場情報

03 OUTPUT

AI活用

AI活用/アウトプット

顧客理解の深化

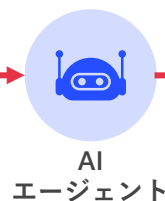
商談・施工データから顧客カルチャーを定義し、一社一社の解像度を高める

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「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



メリット「つくる」から「なおよす」へ
ゼロから入力する作業は必要なく、修正のみ

06

Risks and Use of Funds

リスクと資金使途

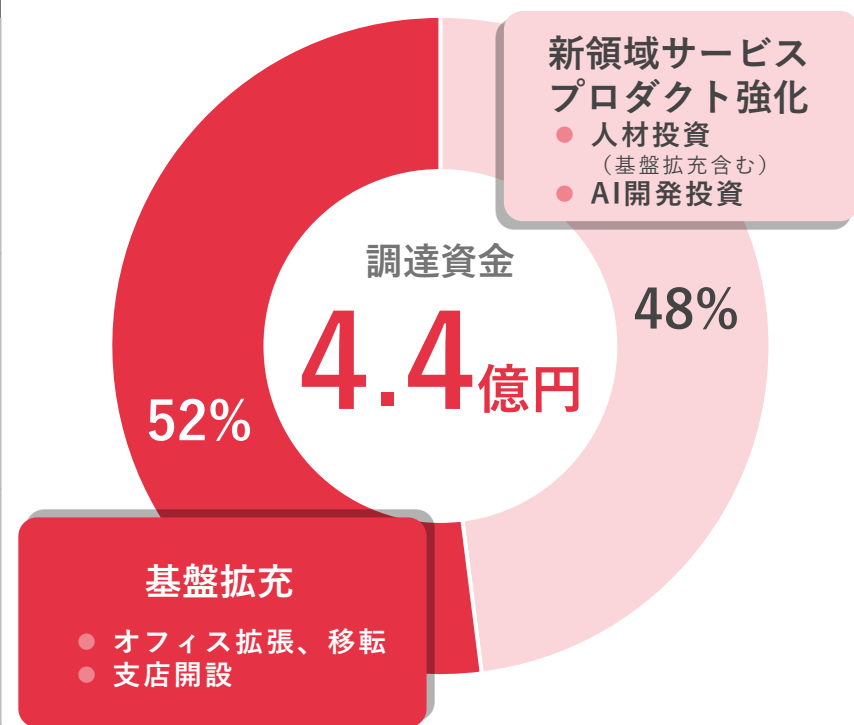
各リスクに対して適切な対応策を設定

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	

上場時資金使途計画



— Appendix

2026年10月期業績予想を上方修正

- 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%経常増益。過去最高の売上高及び利益更新へ

(単位：百万円)	2025年10月期 実績	2026年10月期 期初予想	2026年10月期 修正後予想	前期比 増減率
売上高	2,122	2,800	2,955	39.2%
営業利益	331	395	469	41.7%
営業利益率	15.6%	14.1%	15.9%	—
経常利益	328	378 ※2	452 ※2	37.7%
経常利益率	15.5%	13.5%	15.3%	—
当期純利益	241 ※1	261	292	21.0%
当期純利益率	11.4%	9.3%	9.9%	—

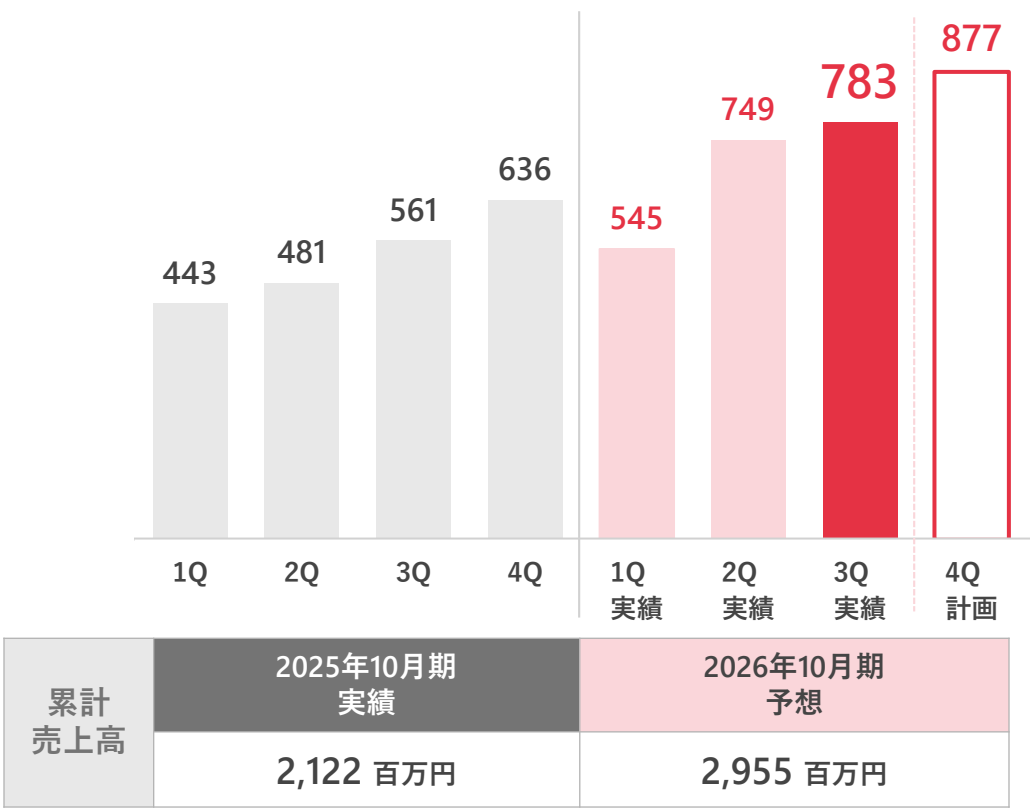
※1 繰延税金資産の回収可能性の分類判断を上方に変更し、繰延税金資産の追加計上等により法人税等調整額を15百万円利益側に計上
※2 2026年10月期に上場関連費用17百万円を営業外費用に計上

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

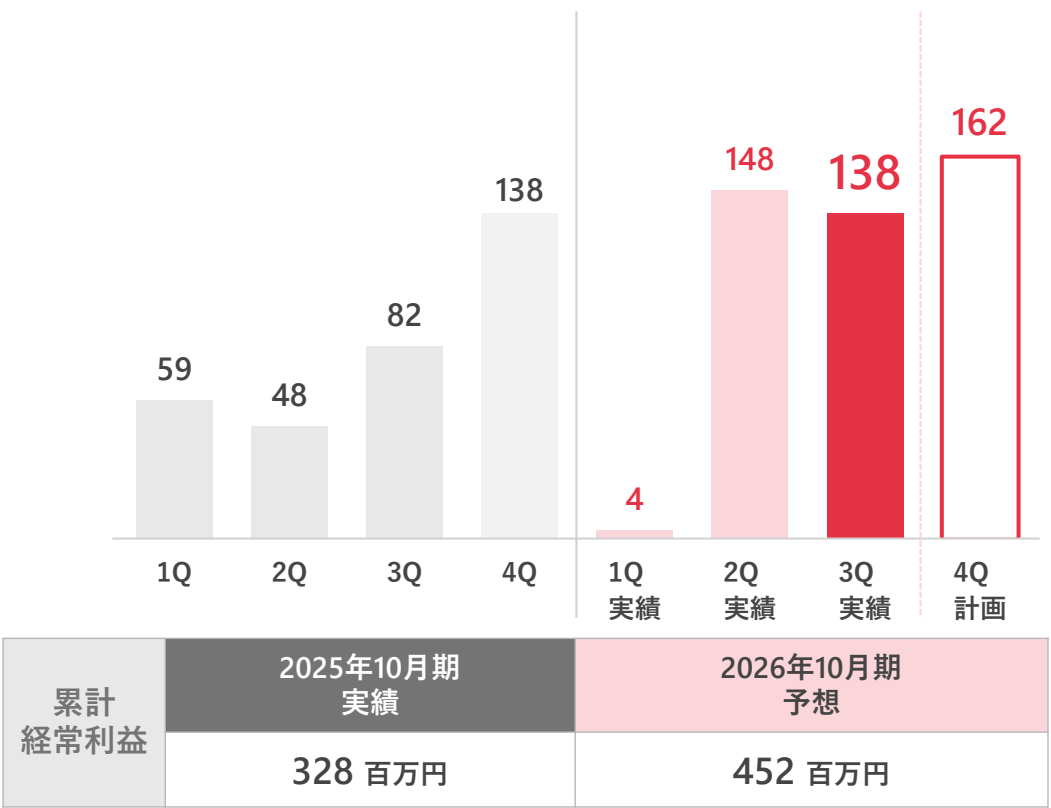
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



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

- 2026年4月に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

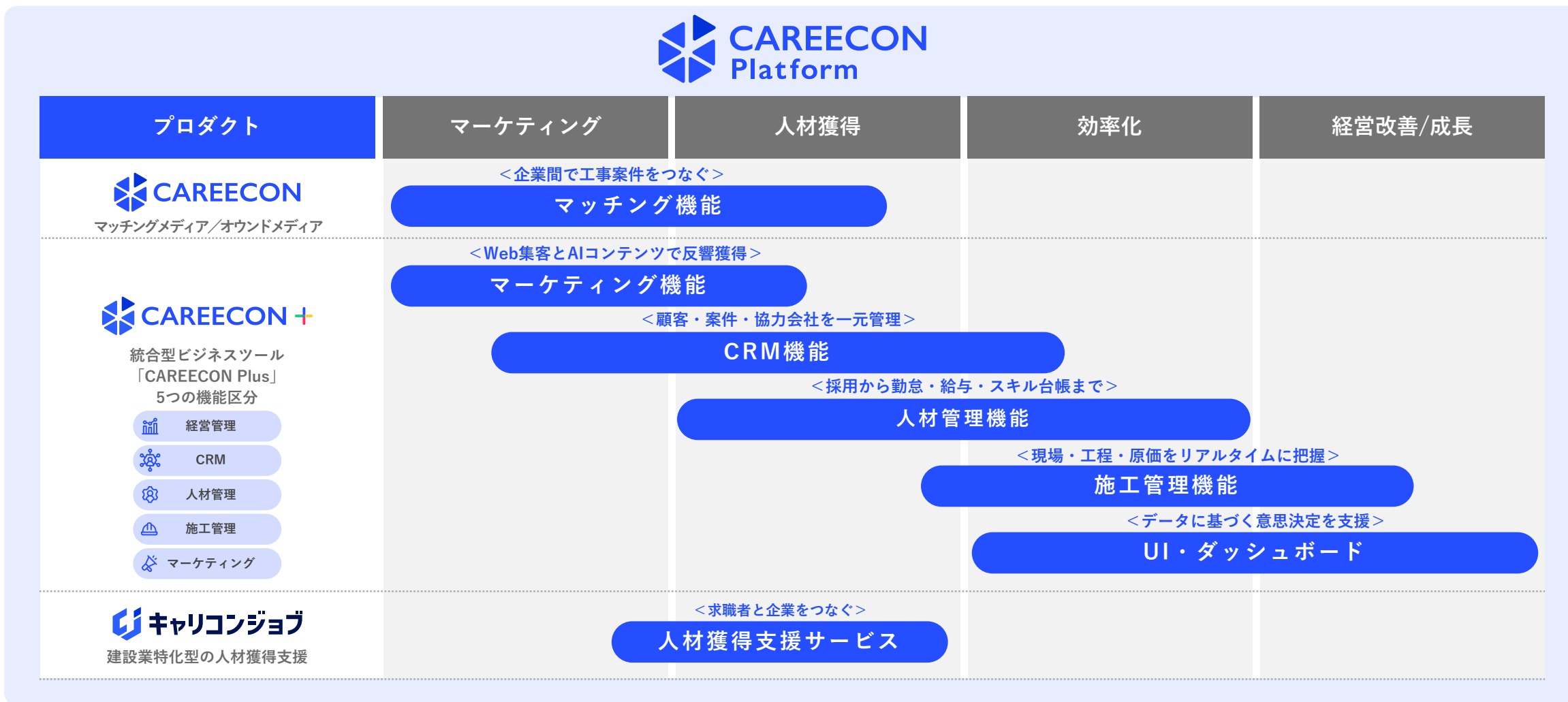
今回の特許出願を契機に、**独自の「知財ポートフォリオ（特許戦略）」の構築に着手**

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



建設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



miniで顧客接点をつくり、Middleは現場・経営の効率化、Standardは集客・採用の拡大まで支援

- 顧客の規模と業務のデジタル化段階に合わせた3段階のプラン設計

提供状況			
	提供	一部提供	対象外
	miniプラン	<業態に応じて機能を選択可能> Middleプラン	Standardプラン
マッチング	☒ 案件検索・案件登録 メッセージ・施工事例投稿など	☒ mini同様	☒ mini同様
経営管理/CRM	☐ —	☒ 案件原価・見積・請求・AI-OCR 取引先/協力業者管理など	☒ Middleと同機能を 制限なく利用可能
人材管理	☒ 求人票作成・スタッフ紹介 企業ページ生成	☐ —	☒ miniの機能に加え 求人サイトへのマルチポスト・ スタッフブログなど
施工管理	☒ 案件管理・ファイル管理 工程表管理などの基本機能	☒ AI日報・AI工程表 AI報告書の一部など	☒ Middleと同機能を利用可能
マーケティング	☒ コンテンツ管理システム・施工事例 問合せ管理・アクセス解析など	☒ コンテンツ管理システムの一部	☒ キーワードジェネレーター・ ブログアシスタントなど
 Webサイトと「CAREECON」で 顧客接点創出  現場と経営の数字を一元化し、 データ蓄積  データとAIで 集客・採用・経営を自動化			

① 経営管理（UI・ダッシュボード）

全社経営コックピット

全社の現場・営業・人材データを集約し、
迅速な意思決定を導く「経営コックピット」

各実務処理を専門モジュールへ最適移管し、全社数値の統括・可視化に特化。
誰でも直感的に操作できるダッシュボードで、感覚的な経営からデータ駆動型（データドリブン）経営への転換を推進

1
特徴

専門知識不要で直感操作できる高機能UI

- 売上・粗利・現場稼働率などの重要データを、直感的なグラフ・カードで一画面に集約

2
特徴

全社統括機能への特化・役割一元化

- 実務処理を各専門モジュールへ移管し、経営意思決定ハブ機能へ特化

3
特徴

全領域横断でのデータ即時連携

- 営業(CRM)×現場(施工)×人材(HR)×集客の全データを自動連動し、データ駆動型経営を推進



ダッシュボード



② CRM（顧客・案件・見積請求管理）

受注・収支の一元化

引合から見積提示・請求回収までを即座に一元化し、
営業機会とキャッシュフローを最大化

顧客・案件データベースに旧・経営管理の見積・請求機能を統合。属人化しがちな建設営業を標準化し、確実な回収と継続受注（ARPU向上）を実現する

1 特徴

引合～請求業務データの一元化

- 顧客・案件情報、商談履歴、協力会社DBを統合管理
- 見積作成から請求発行・回収ステータス管理まで同一画面で完結

2 特徴

見積作成・請求回収プロセスの標準化

- 見込み案件の進捗ステータスを組織全体でリアルタイム共有
- 属人化しやすい建設営業プロセスを標準化し成約率を向上

3 特徴

継続取引の促進とARPUの最大化

- 過去の取引履歴を活用した追客で継続受注率と顧客平均単価を引き上げ



CRM（顧客管理）



③ 人材管理（HR・スキル台帳）

人財価値の可視化

新機能「スキル台帳」による人財の可視化と、採用から育成・定着までの一貫HR基盤

従来の採用管理を拡張し、職人の資格・実績を可視化する「スキル台帳」や現場出面連動の勤怠管理を統合。人手不足時代における人財価値の最大化を支援する

1 特徴

新機能「スキル台帳」データベース化

- 職人・協力会社の保有資格、得意工種、過去実績を可視化
- 現場条件に応じた最適配置と技能評価を実現

2 特徴

採用管理の一元化と領域拡張

- 応募者選考から入社後の定着・育成までを一貫サポート

3 特徴

現場出面データと直接連動する勤怠管理

- 施工管理の打刻データがそのまま勤怠・給与計算へ反映され、事務工数を削減



スキル台帳



④ 施工管理（現場・工程・原価管理）

現場利益率の最大化

「原価管理」の現場統合により、 施工進捗と工事利益率をリアルタイムに同時把握

工程表や出面・日報のデジタル化に加え、原価管理を施工管理へ移管。現場で発生する費用と粗利推移を即座に可視化し、利益の残る現場運用を可能にする

1 特徴

原価統合によるリアルタイム収支把握

- 経営管理から移管した「原価管理」を現場業務と直結
- 工事進行に伴うリアルタイムの粗利推移・予実ギャップを即座に把握

2 特徴

工程表・図面・写真のクラウド一元管理

- モバイル対応で最新情報を即時共有し、現場監督の業務負担を削減

3 特徴

出面打刻と日報のデジタル自動集計

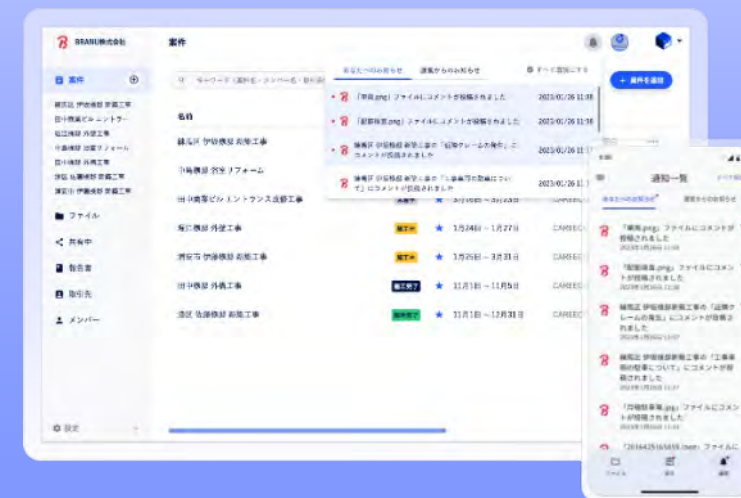
- 職人の現場打刻・作業日報作成をデジタル化
- 打刻データは工事原価および勤怠データへ自動シームレス連携



工程表



情報共有



⑤ マーケティング（集客・Webブランディング）

直請け・高粗利案件の獲得

会社の強みをダイレクトに訴求し、 AI活用で高粗利な直請け・元請け案件を獲得する集客エンジン

「AIブログアシスタント」によるコンテンツ作成の省力化と、「AIチャットボット」による24時間自動接客でWeb反響（リード）を漏らさず獲得。獲得した顧客情報はリアルタイムにCRMへ連携され、スピーディな商談化と成約率向上を実現する

1 特徴

建設業特化Web構築とAIコンテンツ自動化

- 自社の技術力や強みを効果的に伝え、高粗利な直請け・元請け案件を獲得
- 「AIブログアシスタント」により、ブログや施工事例文章の作成を自動化・効率化

2 特徴

AIチャットボットによる反響（リード）獲得の最大化

- 「AIチャットボット」がWeb訪問者の問合せに24時間自動対応し離脱を防止
- 発注意欲の高い見込み顧客（リード）を逃さず自動獲得

3 特徴

問い合わせ（リード）の即時CRM自動連携

- Web反響・問い合わせデータがリアルタイムでCRMへ自動連携され、スピーディな商談化を実現



AIチャットボット



AIブログアシスタント



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



協力業者様を開拓する目的で参加。

実際に仕事のやり取りに
つながっている。



ファンミ！はいろんな方と知り合えて、
仕事に限らずいろんな話ができる
面白さもある。



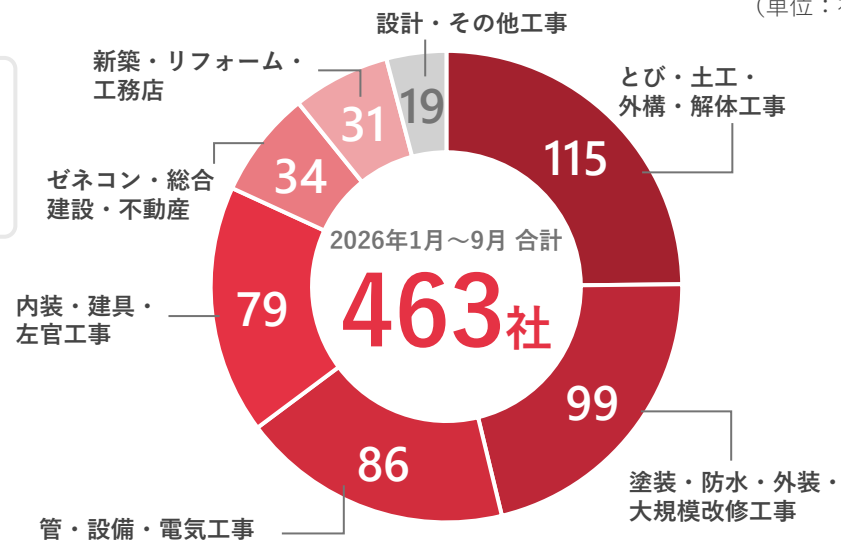
元請会社さん複数と繋がることが
できて良かった。

もっと仕事の幅を広げていきたい。



ファンミ参加企業（業種別）

（単位：社）



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

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

今後の開示について

本資料の更新は、本決算の発表後（2027年1月）を目途に開示を行う予定です。