



2026年2月25日

各位

会社名 B R A N U 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 C F O 宇都宮 久之  
(TEL 03-5413-4820)

## 2025年10月期通期決算開示後にいただいた質問と回答について

当社は、2025年12月12日に2025年10月期決算を開示後、2026年1月13日に決算説明会を開催いたしました。[説明会時の質疑応答趣旨](#)は既出しておりますが、その後、投資家の皆様より頂戴した主な質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家の皆様への情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーの観点から、当社が自主的に実施するものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部に内容・表現の加筆、修正をおこなっております。

### **【2026年10月期業績予想関連】**

Q: 今期は売上高が32%増加するものの、営業利益率が増益ですが19%にとどまる見込みであることについて、その理由を教えてください。

A: 当社は今期を「投資の年」と位置づけており、特にSaaS型の機能開発と採用に重点を置いているため、営業利益率が一時的に低下してしまう点をご理解いただきたいと思います。ただ、この開発および人材採用への投資は短期的ではなく、中長期的な弊社の成長戦略にとって非常に重要であると認識しております。2027年10月期、2028年10月期のストック収益の拡大によって回収する計画でございます。

Q: 四半期予想についてですが、第1四半期が減収になっている要因はなんでしょうか？

A: 弊社にとっての第1四半期は年末年始が入る関係で稼働営業日が少ないことが要因の1つにあげられます。また、2025年10月期の第4四半期の売上が想定した生産性を上回る実績となりましたが、2026年10月期計画においては過去実績に基づく平均的な生産性から計算した業績予想にしております。

Q: 四半期での計画ですが、上場直後で四半期予想出しているところは珍しいと思います。社内的に第1四半期が落ちるので説明した方がいいという判断なのでしょうか？

A: 収益性に季節要因があるのか？とよくご質問をいただきますので、季節要因というよりも新卒採用が第4四半期に収益貢献をするという組織運営面における影響を提示して、投資家の皆様にご理解いただきたいと思います。開示いたしました。

Q: 今後、予算のアップサイドがあるとしたら、どのようなシナリオがあるのでしょうか？また、未達リスクは想定していますか？

A: アップサイドに関しては、「CAREECON Plus」Basic (仮称) プランが想定より獲得できる場合です。また、当社はフロー収益（「CAREECON」メディアパッケージプラン 220万(税抜)）が売上の6割を



占めておりまして、フロー収益はアップサイド、ダウンサイドいずれにも大きく振れる可能性がございます。以上の2点になります。

Q：今期の採用における全体計画について内訳も教えてください。

A：2026年10月期末には正社員数を108名（2025年10月期末）から150名に増やす計画であり、特に開発部門とプロダクト企画部門、営業部門が中心となります。営業部門は平均人数が前期と比較して12名増員予定で、主にマネージャークラスの採用を見込んでおります。採用の内訳として、中途採用が主で、第1四半期と第2四半期で合わせて約25名、年間で合計40名の中途採用を見込んでおります。また、現時点で確定している最新の新卒入社人数は4月に24名になります。開発においては、プロダクト企画ができる人材の確保を特に重視しており、これにより、開発の質及びスピードが向上し、2027年以降に収益に大きく寄与することを見込んでおります。

Q：ロードショー後、どのくらいの機関投資家との面談を実施しましたか？

A：2026年2月末までに19回実施予定です。初めての機関投資家の方ばかりですので、基本的に社長の名富とCFOの宇都宮が対応しております。

### 【株価について】

Q：上場後から株価が買われている感じがしません。第1四半期の業績予想が下がっているので警戒されているのではないのでしょうか？

A：予想利益が停滞することについて当社の投資計画とその内容が周知できなかった、わかりにくくなっていたことが大きな要因であると受け止めており、しっかり改善してお伝えしていくことが急務であると反省しております。現在の株価を厳粛に受け止め、2026年からはIR担当者を配置し、体制を早急に立て直してまいります。

### 【提供サービスについて】

Q：「CAREECON」について教えてください

A：「CAREECON」は、建設業界特化型の信頼できる登録企業と案件の受発注ができるマッチングメディアになります。「CAREECON」は無料で登録でき、建設業者間で協力業者や工事案件を募集・応募できる点が特徴です。登録社数は5,846社になります（2025年10月末時点）。新規で仕事を獲得し、優秀な人材獲得を継続する上で、自社の魅力を伝えていくには自社サイト（オウンドメディア）の存在が非常に重要です。しかしながら、中小建設企業の約6割は自社サイト（オウンドメディア）を持っていないと言われております。経営者の皆様はご自身も現場に出られているケースが多く、自社サイト（オウンドメディア）の構築ノウハウもなく、経営における様々な業務に追われているのが現状です。そのような中小企業建設会社様の課題解決をサポートするのが「CAREECON」の本来の役割になります。自社サイト（オウンドメディア）構築においてはメディアパッケージプラン（220万（税抜））をご契約いただくと、当社がご希望に応じたイメージと内容で自社サイト（オウンドメディア）を制作いたします。また、このプランでは、「CAREECON」上で目に留まりやすい場所やデザインのご提供が可能になります。

Q：「CAREECON Plus」のプランの内容と金額、機能の違いについて教えてください。

A: 「CARRECON Plus」は3プラン (mini / Basic (仮称) / Standard) から構成されています。前提として、「CAREECON」メディアパッケージプランをご契約いただいた方が継続して自社サイト (オウンドメディア) を更新し続けていただくために、mini プラン (12,000 円/月) にご契約いただくことが必須となります。この料金には、CMS 利用料、Web サイトの保守・管理において必要なシステムのご提供、「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) が含まれています。ご利用期間中、当社のカスタマーサクセス部門が伴走して、更新のサポートをしておりますが、主に約半年から1年の間で、「CAREECON Plus」Standard プランにアップグレードいただいております。「CAREECON Plus」Standard プランへアップグレードいただく際には、初期費用として600,000 円 (税別) と月額の利用料100,000 円 (税別) をご契約いただくと、「CAREECON Plus」の全機能 (マッチング・マーケティング・採用管理・施工管理・経営管理) を制限なくご利用いただけます。また、当社カスタマーサクセスが経営課題解決及び事業生産性向上のサポートもいたします。2026年1月より、新プランの Basic (仮称) プランの提供も始めています。このプランは、「CAREECON Plus」Standard の機能を十分に使いこなせないものの、mini プラン以上の機能は使いたいお客様のニーズに応じて新設したプランとなります。価格は月額30,000 円 (税抜) で、お客様のご利用状況に柔軟にカスタマイズされた一部機能が利用可能となります。

Q: 「CAREECON」がない時代はどうやって仕事先を探していたのですか?

A: 今までの付き合いのある元請けや取引実績のある施工主からの新規の仕事をご紹介いただく慣習が根付いておりました。中小建設企業で自社サイト (オウンドメディア) がない割合が約6割あると言われており、実際に日常業務に追われている経営者が多く、自ら新規開拓や採用に時間を割く余裕がないのが現状です。このような中小建設企業の抱える課題を解決するのが「CAREECON」の役割です。

Q: 「キャリアコンジョブ」の事業進捗はどうなっていますか?

A: サイトはできておりますが、一定数の求職企業と求人票が徐々に集まってきています。一定数の求人票がそろった段階で正式に公開し、2026年10月期以内での正式オープンする予定です。求職者の増加にはウェブマーケティングを活用し、正式オープンの前後に広告費用投下を増額させる計画です。これにより、2027年10月期に計画上の収益があがってくる予定です。

## 【営業体制や販売戦略について】

Q: 「CAREECON Plus」Basic (仮称) プランの販売戦略について教えてください。

A: 基本的に Basic (仮称) プランを最初から積極的に案内はせず、Standard プランを最初にご提案し、Standard プランでは機能を十分に使いこなせない、その時間が十分に取れない顧客に対して、一部機能をカスタマイズできる Basic (仮称) プランを案内する流れにしています。したがって、Basic (仮称) プラン導入による Standard プランの新規獲得鈍化や、Standard プランからのダウングレードは想定しておりません。

Q: 事業拡大における営業戦略について教えてください。

A: 当社の営業では顧客の特性上、対面でのフィールドセールスを重視しており、新規顧客はほとんどが対面で獲得しております。営業組織は、特にセールスフォースの組織を参考に分業化を進め、インバウンド型のリード獲得、アウトバウンド型のリード獲得、フィールドセールス、カスタマーサクセスからなる分業型の組織体制を構築しております。これが新卒社員をメインに営業組織を構築し、フィールドセー



ルスとして活躍するまで育成を担当する部署を設けることで、組織拡大に蓋然性が生まれ独自の文化を構築しております。今後は、社内における AI 活用によって、営業活動の効率化を図り、提案書作成などの業務を AI に任せ、商談に集中できる環境を整備することで生産性向上を目指してまいります。

Q：ストック型収益の継続性とアップセルへの促し方について教えてください。

A：「CAREECON Plus」 mini プランには、ウェブサイト運用に必要な CMS や施工管理などのシステムの提供も含まれるため、「CAREECON Plus」 mini プランの月次解約率（チャーンレート）は 0.25% と非常に低くなっており、Standard プランへのアップセルへは、経営をしっかりと行いたい、または成長意欲の高い顧客を対象としており、具体的には売上規模 8,000 万円以上、従業員 5 名以上の企業がスイートスポットとなります。現在、mini プランの対象顧客の 10%強が Standard プランにアップセルしており、契約開始からの移行期間は平均 6 ヶ月程度を見込んでおります。Standard プランへ移行する顧客は、より高度なマーケティングや採用サイトの構築、経営管理機能などを求めています。また、Standard プランの月次解約率は 2.3%（2025 年 10 月末時点）です。

#### 【開発体制・開発戦略について】

Q：「CAREECON Plus」の開発に関わる費用と今後の機能拡充について教えてください。

A：ストック型ビジネスの「CAREECON Plus」について、売上に対する原価率は 20%から 25%程度になります。開発費は資産計上せず、人件費として継続的に売上原価に計上しており、健全な財務体質があります。開発の重点は Standard プランの機能拡充に置かれており、特に AI を活用した利便性の向上に投資しています。また、mini プラン（月額 12,000 円）、Standard プラン（月額 100,000 円）の価格差による障壁を埋めるため、2026 年 1 月からは中間の Basic（仮称）プラン（月額 30,000 円～）を新設し、業種や成長段階に合わせた 15 種類のプランを提供することで、ARR やユーザーの平均利用単価の向上を目指してまいります。

Q：開発戦略における AI 戦略について教えてください。

A：当社は事業推進指針として「On AI」を掲げ、「CAREECON Platform」をはじめとする全プロダクトにおいて、AI を前提とした開発・運用を徹底する「AI ネイティブ」な環境の構築を推進しております。2 月 16 日に CPO 就任についてお知らせしましたが、今期からは CPO が中心となり、AI を単なる補助ツールではなく、蓄積された現場データを基に自律的に行動を導く「エージェント AI」へと昇華させることで、建設現場の課題解決を経営のマクロな視点へと接続し、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「All-in-One 建設 DX Platform」の提供を目指し、企業価値の最大化に一層の役割を担ってまいります。

Q：今期の開発計画について教えてください。

A：今期は、経営管理機能の開発を中心に、これに加えて業務を自動化するための AI 実装も進めております。また、経営管理機能と API 連携による外部 ERP ツールとの連動を図っています。弊社顧客の経営管理にとってなくてはならないツールと認識いただくことで、導入件数の獲得率向上と解約率の低減を図り、ストック収益の安定化につながるようサービスの定着率を高めることを目指しております。

以上