



# 事業計画 及び 成長可能性に関する説明資料

Business Plan and Potential Growth

2025年12月1日  
BRANU株式会社

*After Us*

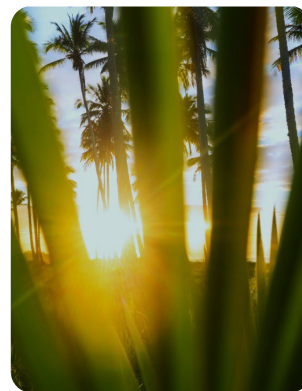
# CONTENTS

Branu®



01

会社概要



02

事業内容



03

市場環境



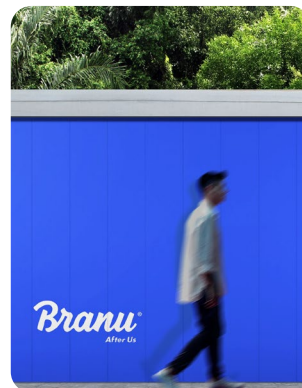
04

競争優位性



05

成長戦略



06

リスクと資金使途

— Appendix



# 01 Company Profile

会社概要



# 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（ブランニュー）  |           |
| 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  | 175名※（2025年9月30日現在）  |           |
| 経営陣   | 代表取締役社長  | 名富 達也     |
|       | 取締役CFO   | 宇都宮 久之    |
|       | 取締役  | 露木 将也     |
|       | 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   | 7,103万円  |           |
| 認定・認証 | <div><div> 経済産業省認定<br/>Smart SME Supporter<br/>第29号-23020014(20)</div><div></div><div> JUSE<br/>ISO 9001:2015<br/>JUS-18-493<br/>認証範囲：東京本社、大阪支店</div><div> ISMS-AC<br/>ISO 27001:2015</div></div> |           |

|     |   |
|-----|---|
| 営業所 | 東京本社<br>〒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<br>〒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<br>〒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<br>〒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<br>〒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<br>〒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<br>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

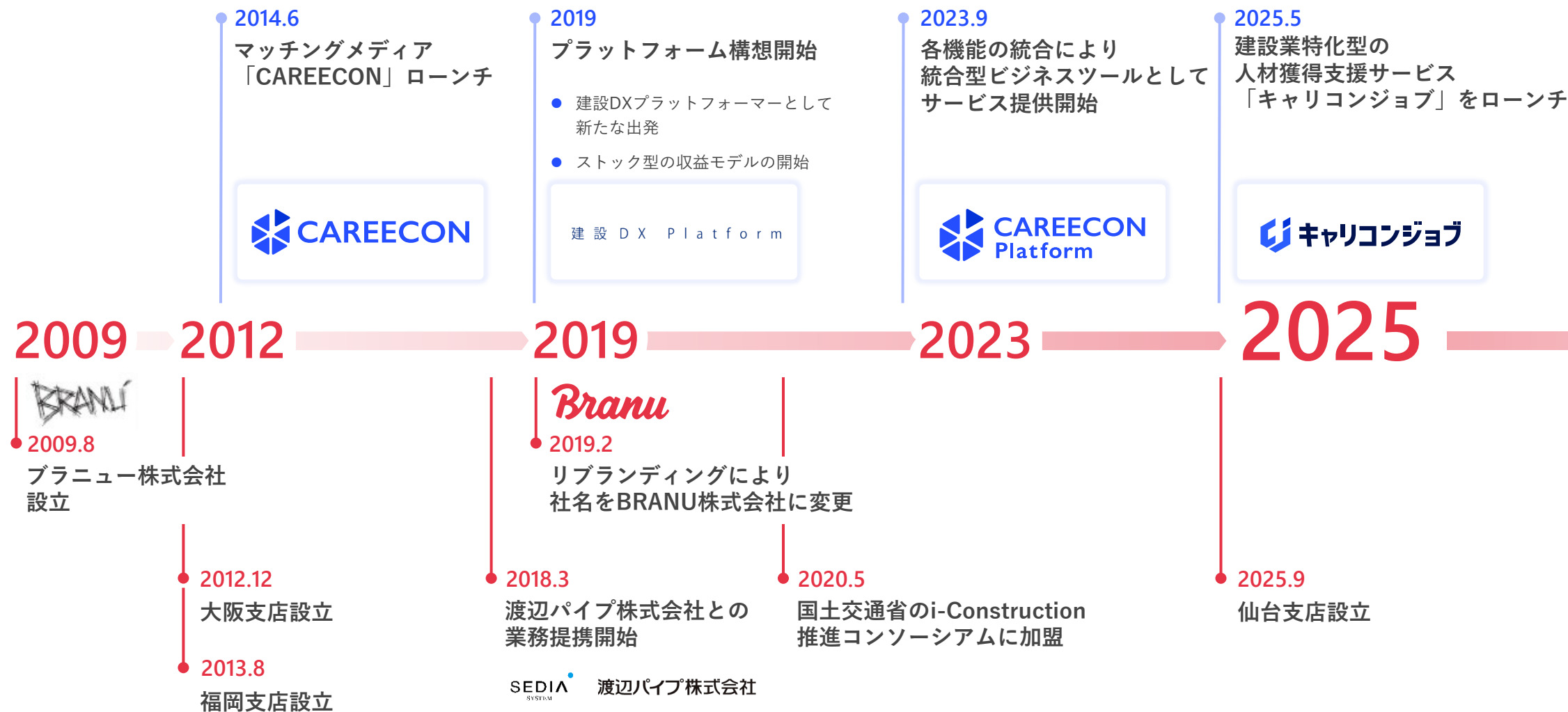
スモールビジネスを  
前進させる  
ブレイクスルーカンパニー。

### VISION

テクノロジーで建設業界を  
アップデートする。



# 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、取締役就任し、CEOと共に経営と事業成長を担う。



### 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

清水建設株式会社常務執行役員 Shimizu North America LLC.社長などを歴任。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

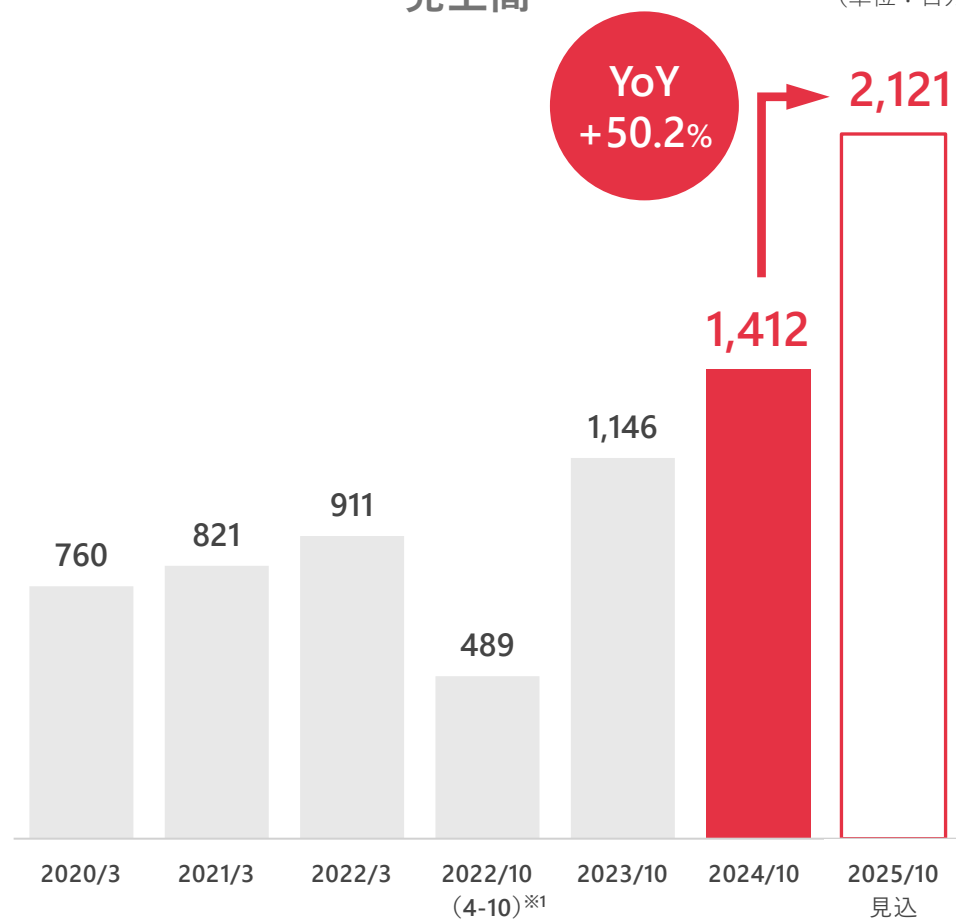
PwCあらた有限責任監査法人出身、株式会社テコテック監査役、株式会社テンクー取締役。2024年2月に当社社外監査役就任。



## 2025年10月期は売上高前年比+50.2%、経常利益は3.4倍の成長を見込む

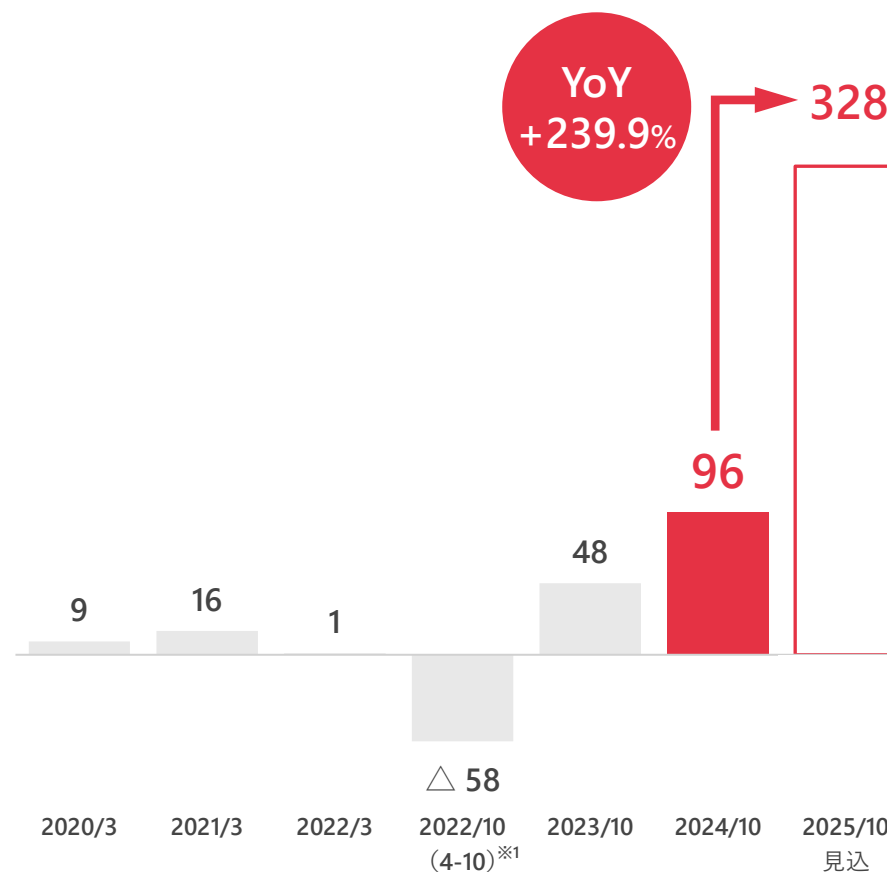
売上高

(単位：百万円)



経常利益<sup>※2</sup>

(単位：百万円)



※1 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。

※2 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したことにより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単一セグメント サービスは一体となって中小建設企業の経営を支える土台としての機能を果たす

サース別売上高構成比



建築DXプラットフォーム「CAREECON Platform」





ストック型とフロー型の掛け合わせに加え、営業強化により安定的収益かつ高い成長を実現

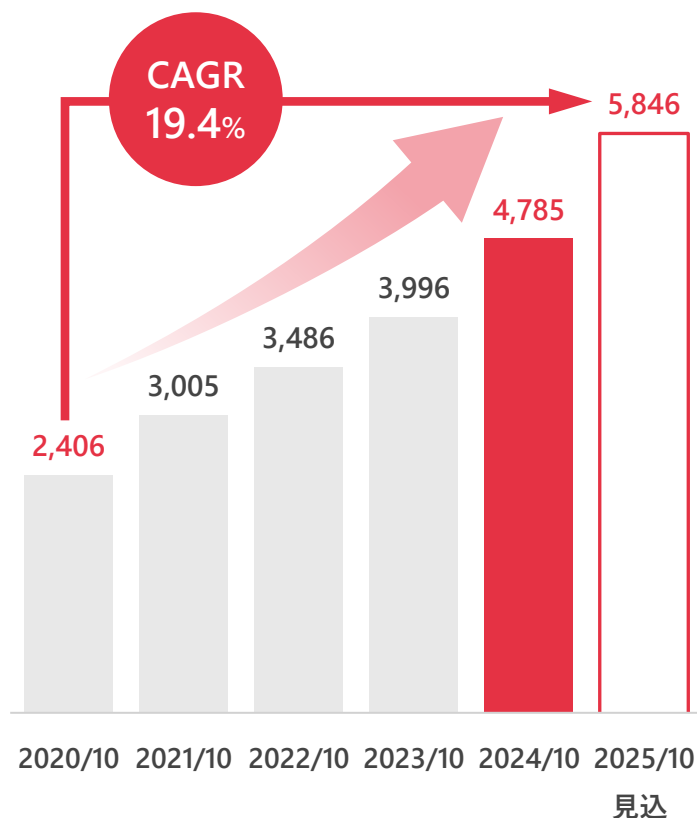
| (単位：千円)      |                              | 2023年10月期<br>実績 | 2024年10月期<br>実績 | 2025年10月期<br>見込 | KPI選定理由                          |
|--------------|------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------------------|
| 業 績          | 売上高                          | 1,146,019       | 1,412,031       | 2,121,106       | 当社の業績拡大を示す<br>重要な指標のため           |
|              | 経常利益                         | 48,964          | 96,746          | 328,825         |                                  |
| 主 要<br>K P I | 営業人員数※1                      | 34人             | 47人             | 57人             | 新規顧客の獲得加速化に貢献する<br>重要な指標のため      |
|              | 営業人員一人当たり<br>売上高※2           | 33,706          | 30,043          | 37,241          |                                  |
|              | CAREECON登録ユーザー数<br>(ユーザー) ※3 | 3,996           | 4,785           | 5,846           | マッチングメディアとしての<br>媒体価値を示す重要な指標のため |
|              | ストック型サービス<br>ARR※4           | 488,185         | 585,329         | 825,112         | 安定的かつ加速度的な成長を示す<br>重要な指標のため      |
|              | ストック型サービス<br>ライセンス契約社数※5     | 2,029社          | 2,401社          | 2,881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」、「CAREECON Plus mini」、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」、「CAREECON Plus mini」等のストック型サービスのべ契約社数の合計。

# 「CAREECON」を入り口とし、各サービスの契約社数は右肩上がりで力強く成長 持続的なトップライン成長を目指す

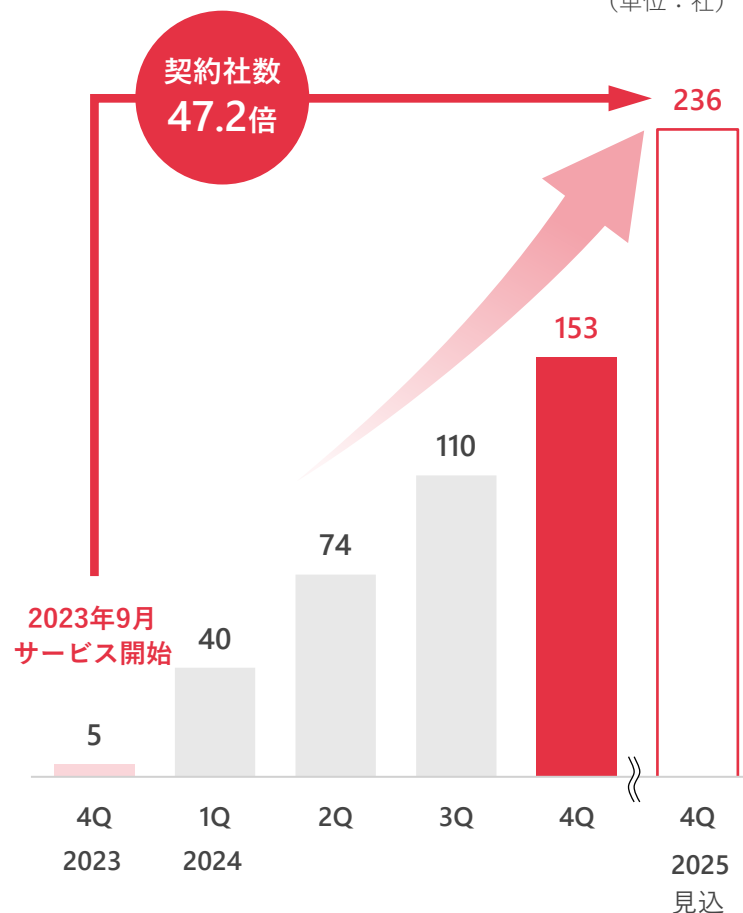
CAREECON登録ユーザー数の推移※

(単位：ユーザー)



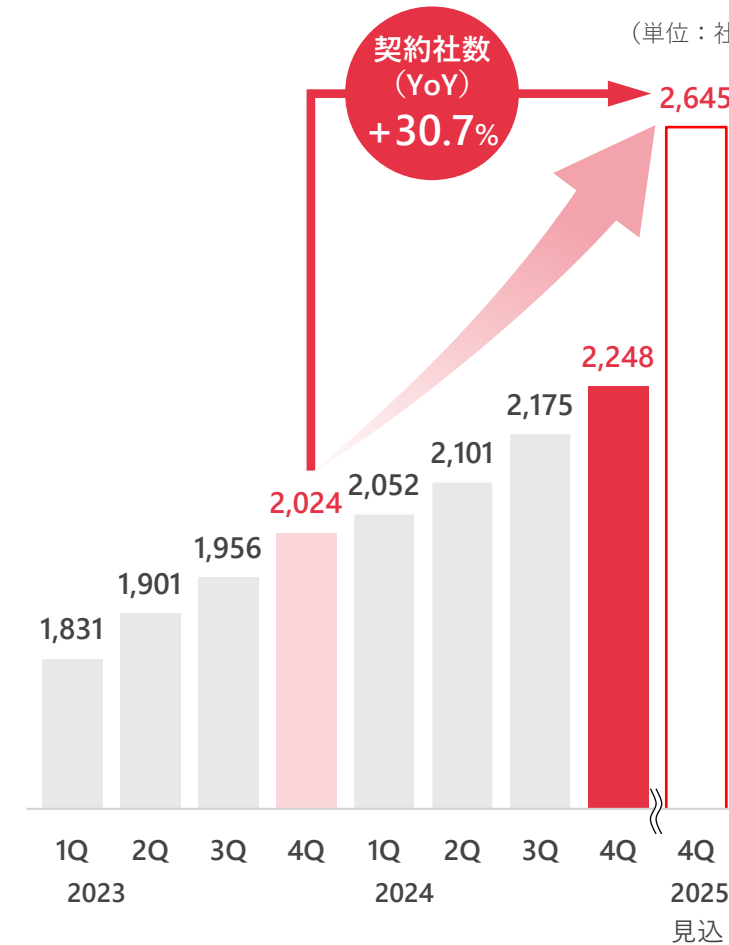
CAREECON Plus Standard  
四半期末契約社数

(単位：社)



CAREECON Plus mini  
四半期末契約社数

(単位：社)



※ 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。また、2020年～2025年はいずれも10月末時点のユーザー数。



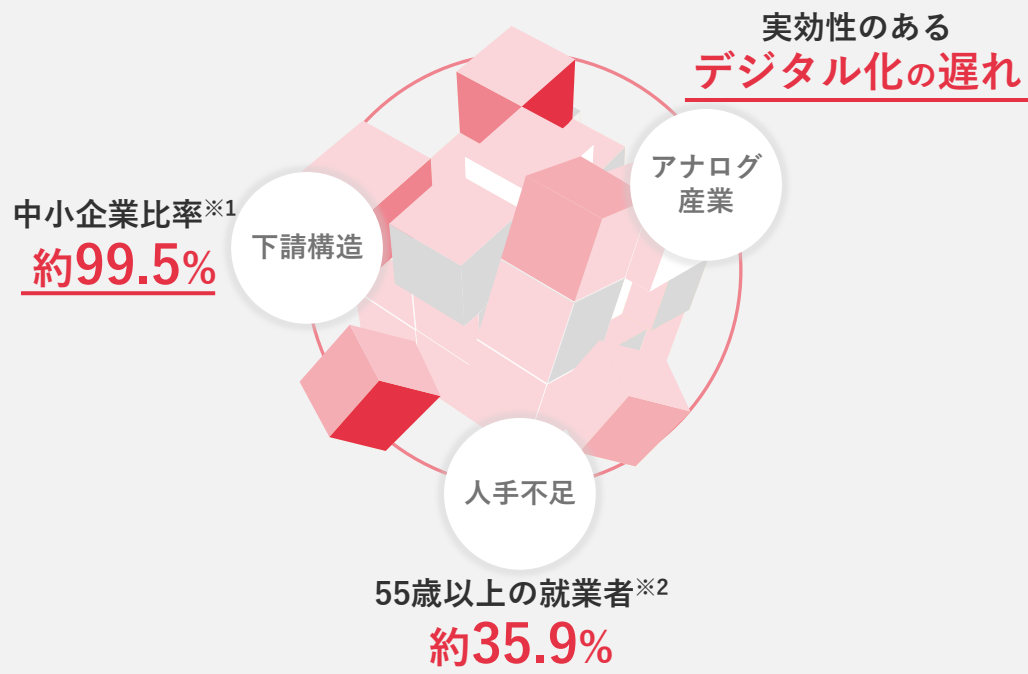
# 02 Business Overview

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

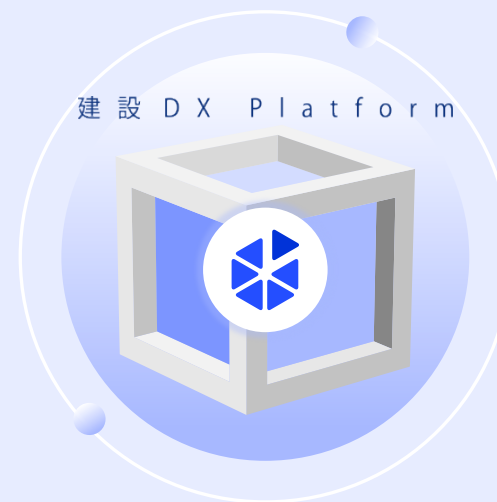
建設業界は我が国にとって重要な産業であるにも関わらず、**課題が山積みの業界**



## 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

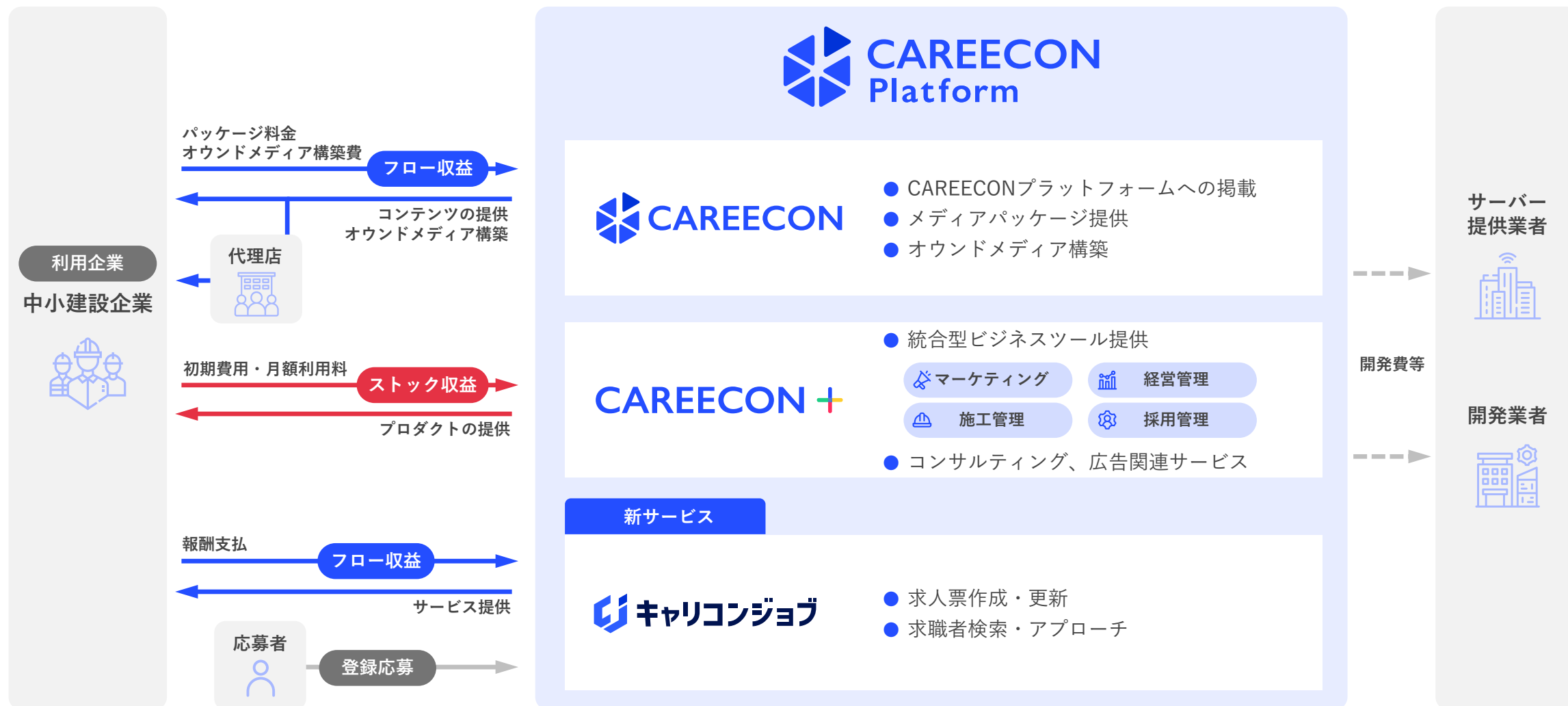


※1 出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」建設業許可業者の現況（令和6年3月末現在）に基づく。

※2 出典：国土交通省「建設業を巡る現状と課題」に基づく。



## 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。



# 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」

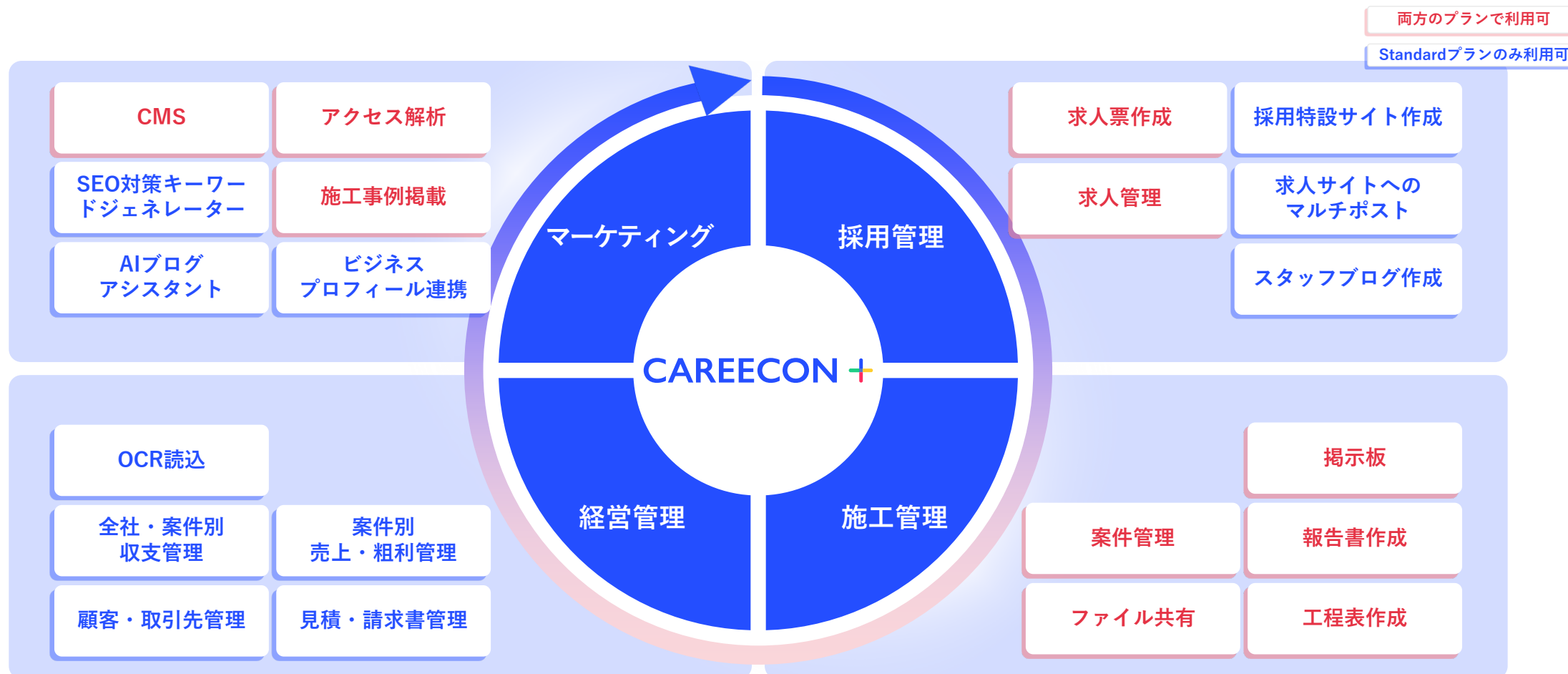
2024年10月末時点  
**230,418PV**



- 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、初期導入に適した「miniプラン」の2つのプランを提供

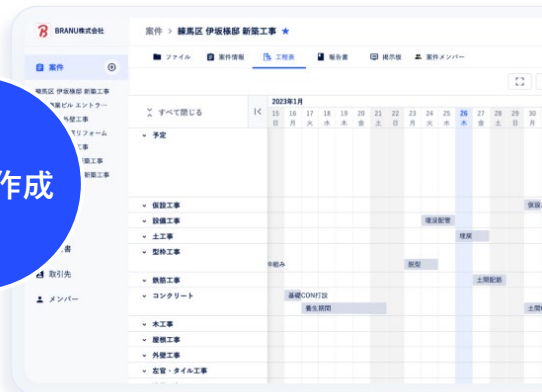


多数の機能を組み合わせて、売上拡大、組織拡大、生産性向上などニーズに合わせた利用が可能。ITツールに不慣れな方でも使いやすい直感的な操作性が特徴

機能の一例

施工管理機能

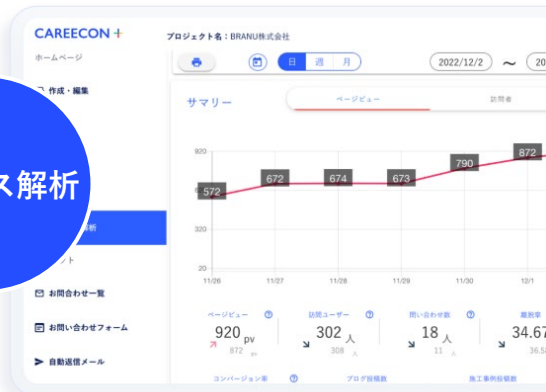
工程表作成



- ✓ 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



# 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



# 03 Market Conditions

市場環境

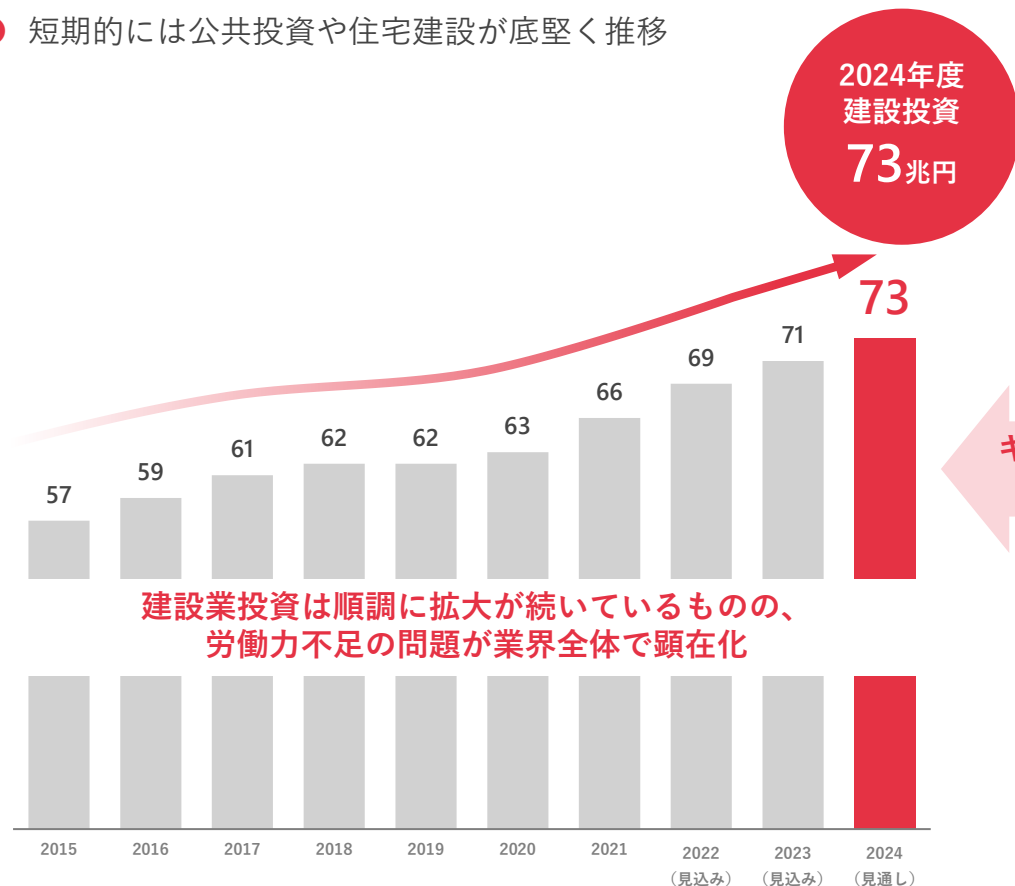


# 建設投資は順調に拡大が続いているものの、労働力不足の問題が業界全体で顕在化

## 建設投資見通し

(単位：兆円)

- 2024年度の建設投資は、73兆200億円となる見通し※1
- 短期的には公共投資や住宅建設が底堅く推移

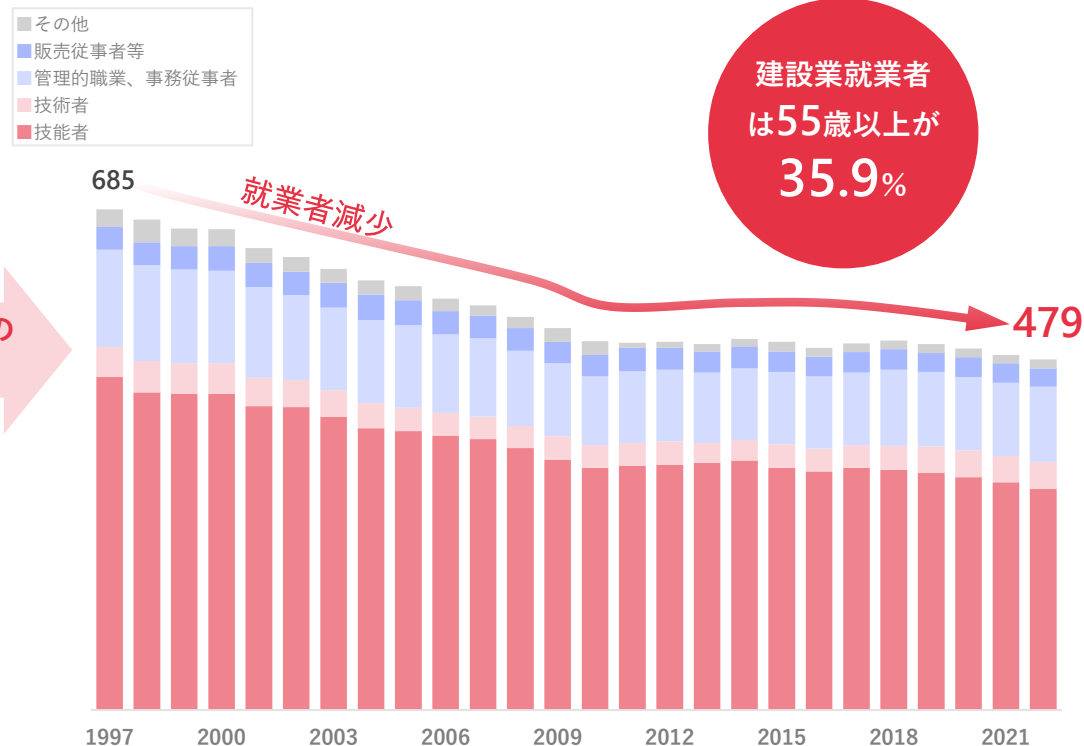


## 労働力不足の状況

(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6年度（2024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。



## 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6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。

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2,881社と、全体の約0.6%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** 万社 **TAM**

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

年間獲得受注目標※2

年間**1,400**社 **SOM**

BRANUの現在の契約者数※3

**2,881**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6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 2025年10月期末時点における「CAREECON Plus Standard」、「CAREECON Plus mini」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<br>既存顧客の割合 |          |            |
|----------|-------------------------|--------------------|----------|------------|
| 51人以上    | 10億円以上                  | 3.3%               | CAREECON | CAREECON + |
| 21人~50人  | 10億円未満<br> <br>5億円以上    | 6.5%               | 96.8%    | 62.8%      |
|          | 5億円未満<br> <br>2億円以上     | 21.7%              |          |            |
| 6人~20人   | 2億円未満<br> <br>8,000万円以上 | 34.6%              |          |            |
|          | 8,000万円未満               | 34.0%              |          |            |
| 5人以下     | 8,000万円未満               | 34.0%              |          |            |

※1 出典：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。

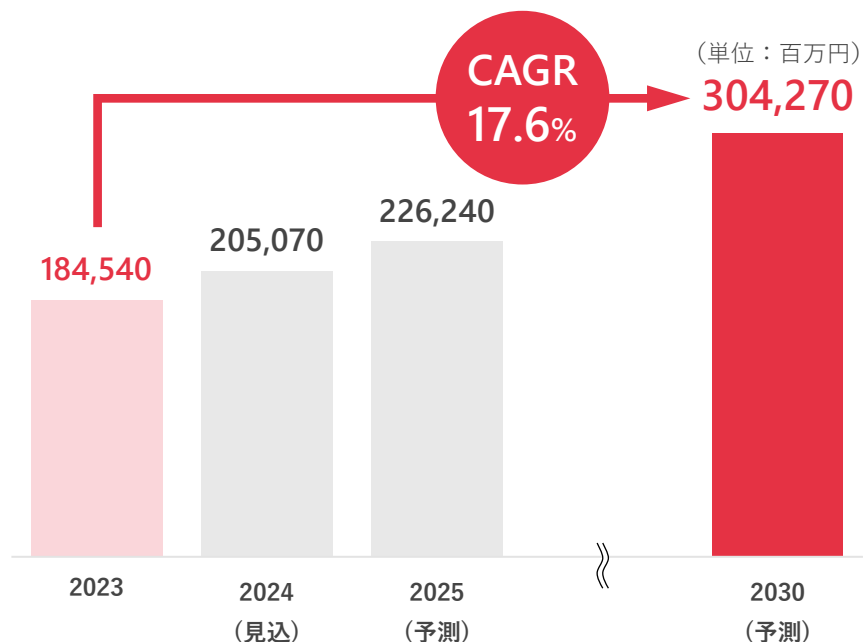
※2 出典：中小企業実態基本調査[令和6年確報（令和5年度決算実績）] 3. 売上高及び営業費用より従業者規模別の平均年商を当社試算。※3の顧客年商規模と関連付を行ったもの。

※3 当社実績データ2025年7月末時点を使用。

## 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

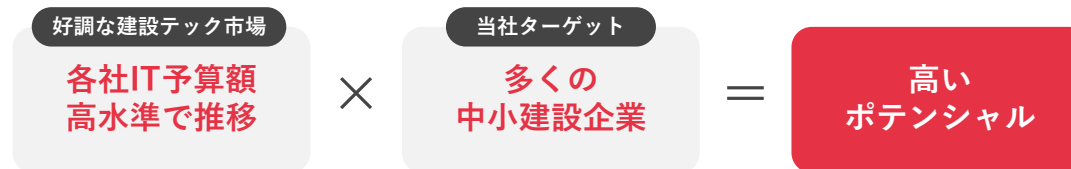
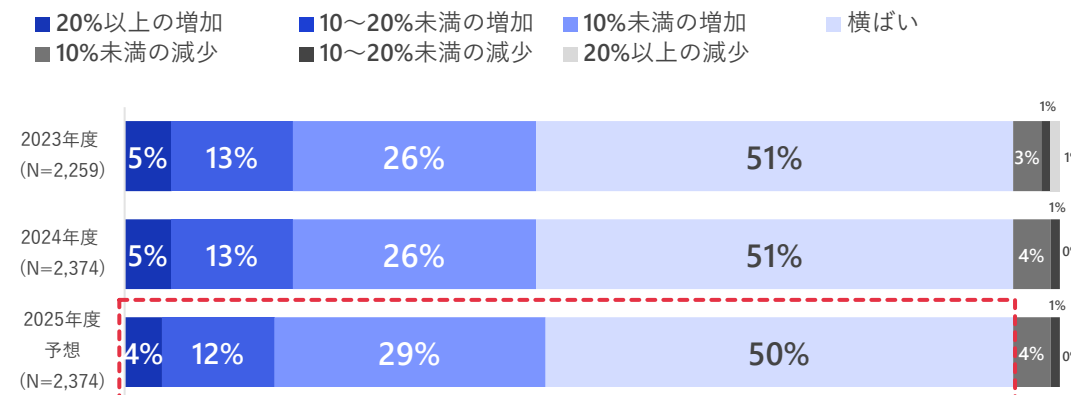
### 建設分野の建設テック国内市場規模推移と予測※1

- 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。



# 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

- 2,881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



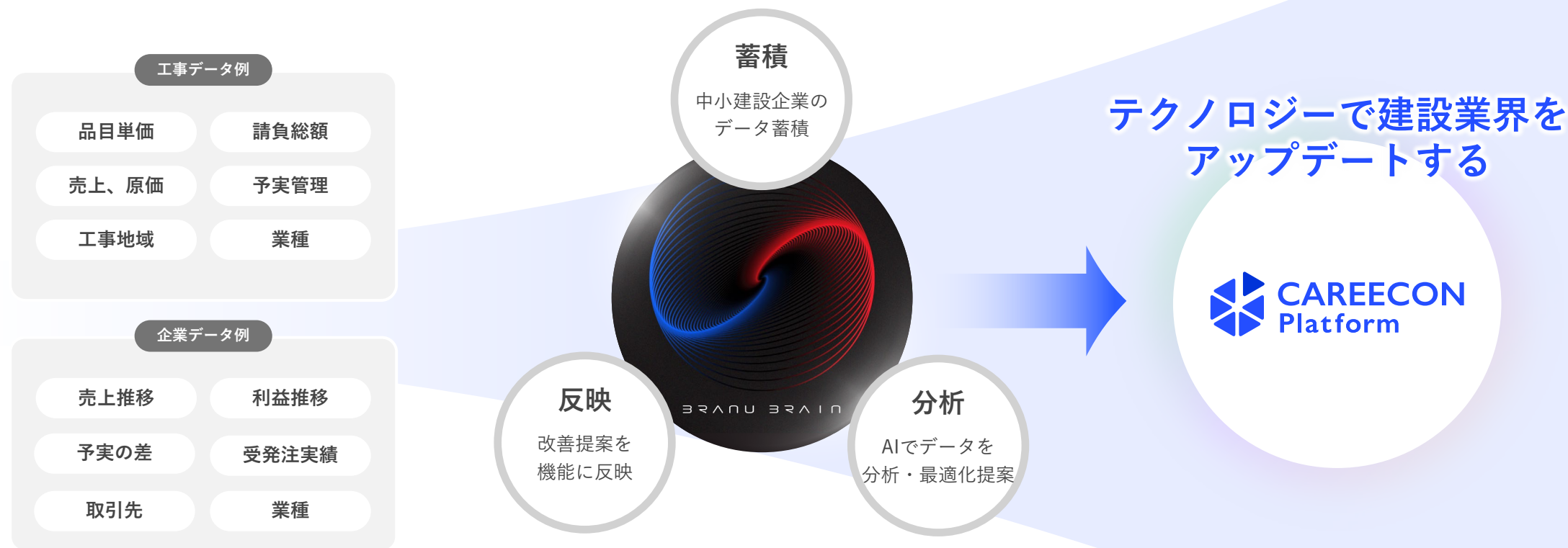


## AIを活用した「BRANU BRAIN プロジェクト」の本格始動により飛躍的成長への基盤を整備

- 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

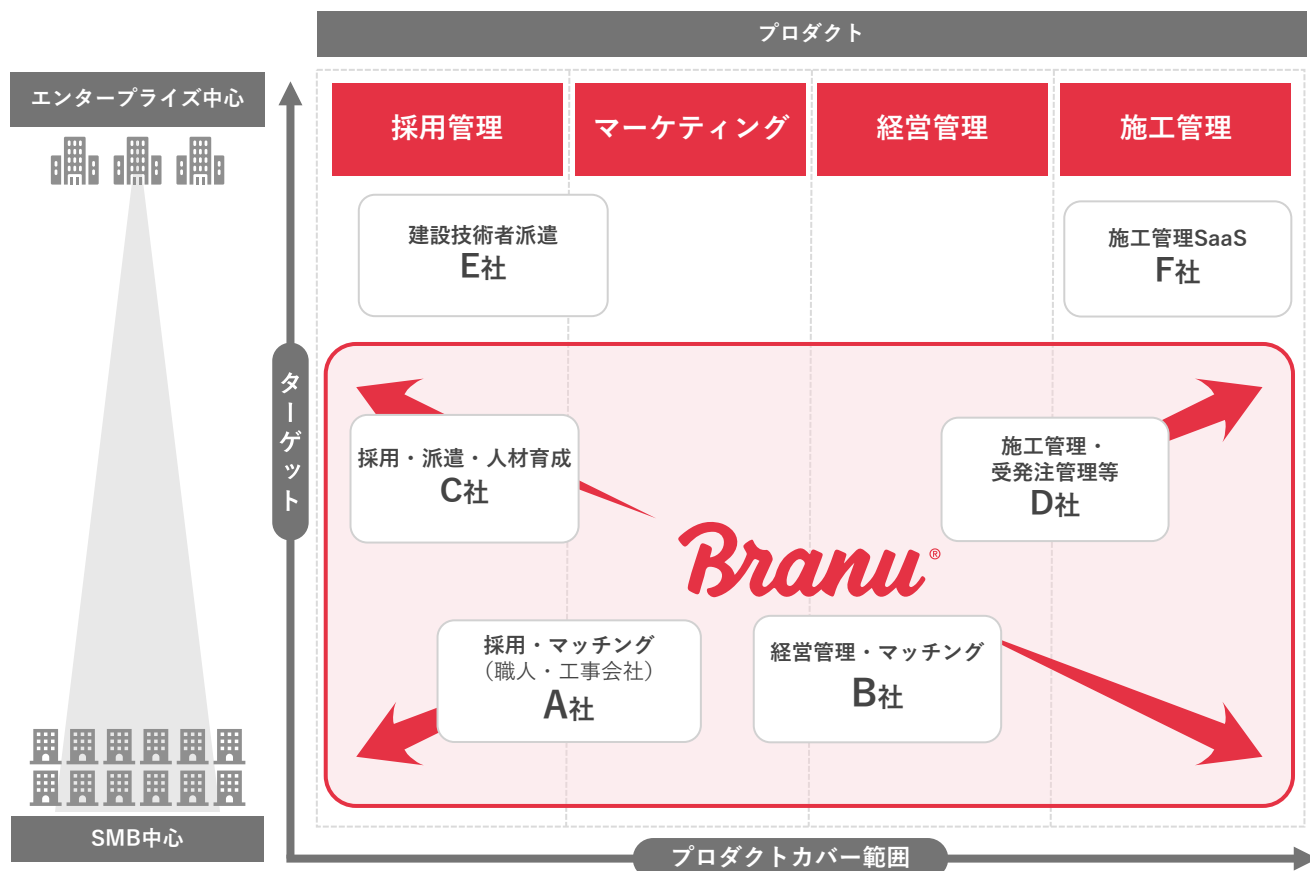
AIを活用し、継続的なプロダクト開発・強化による価値創造



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

中小建設企業が必要とする機能を1つのプラットフォームで網羅

独自性の高いポジショニング



ターゲット 中小建設企業

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



中小建設業界の業務フローをドラスティックに変える

次世代プラットフォームへ進化

飛躍的な収益拡大ステージへ



## 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

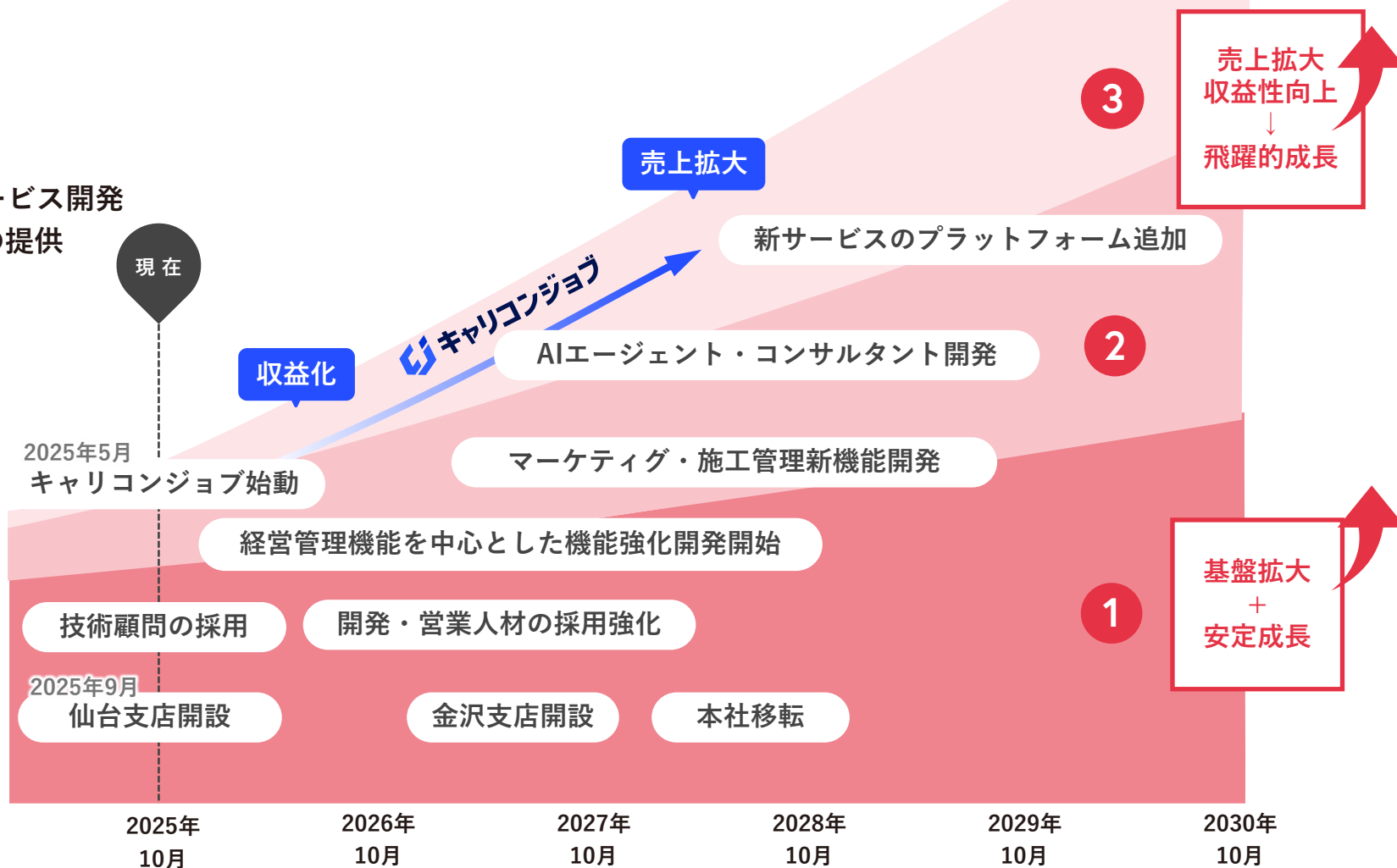
- ✓ 開発基盤を活かした新規プロダクト・サービス開発
- ✓ BRANU BRAIN(AI)を活用した付加価値の提供

### 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



## 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

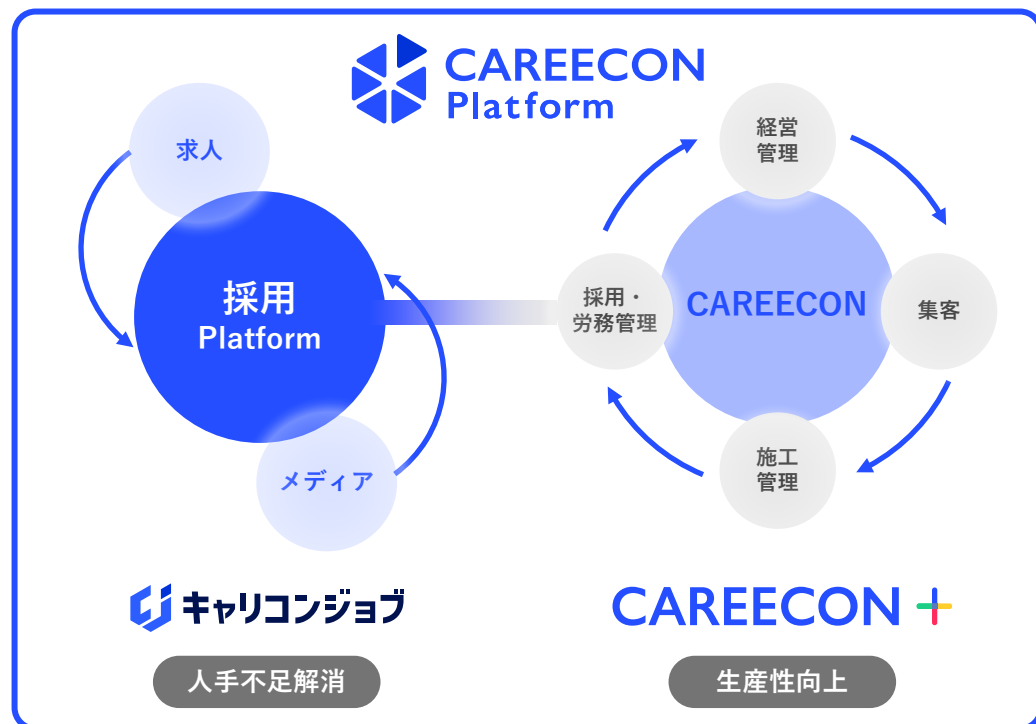
### 建設業界特化型の採用プラットフォーム

- 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、キャリアコンプラットフォーム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

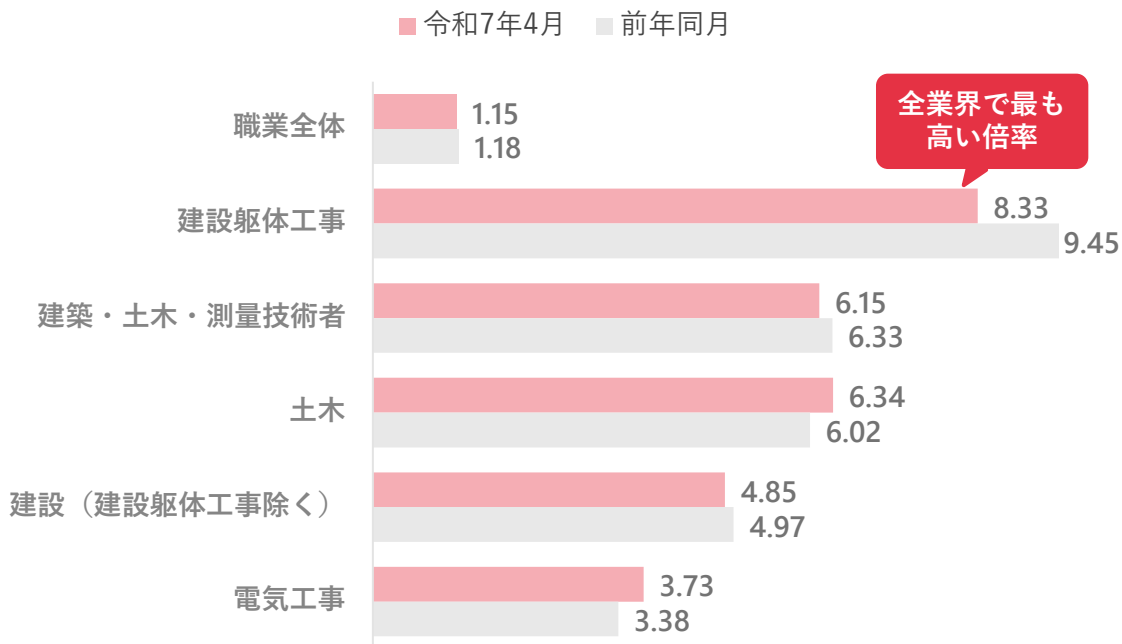


## 建設業界では人手不足・高齢化の深刻さから高い採用ニーズがある 仕事の魅力を伝え、業界全体を盛り上げる

### 有効求人倍率※

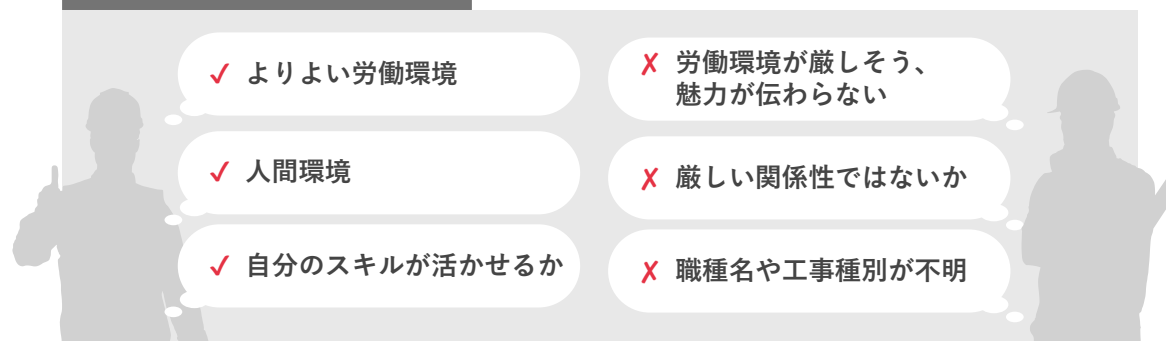
(単位：倍)

- 建設関連の人材は、職業全体に比べて非常に高い有効求人倍率となっており、採用のニーズは非常に高い



### 求職者の動向

#### 多様な検討要素



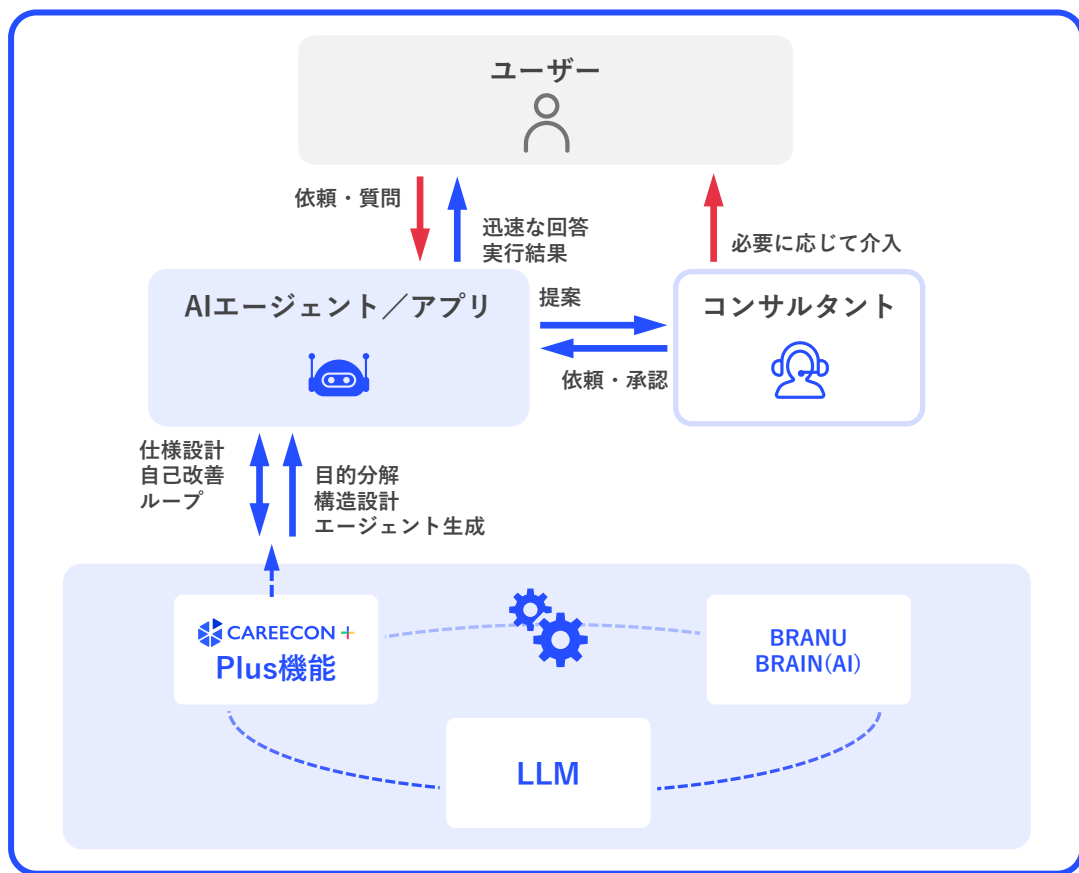
業界ならではの必要情報をクリアに魅力を伝える  
業界全体のイメージ感の向上を実現する

「プロとして働く格好良さ」  
「透明性の体現」

## 成長戦略①新領域サービスの展開-BRANU BRAIN(AI)を活用した新たな付加価値の創出- AIを活用して、迅速なコンサルティングを提供

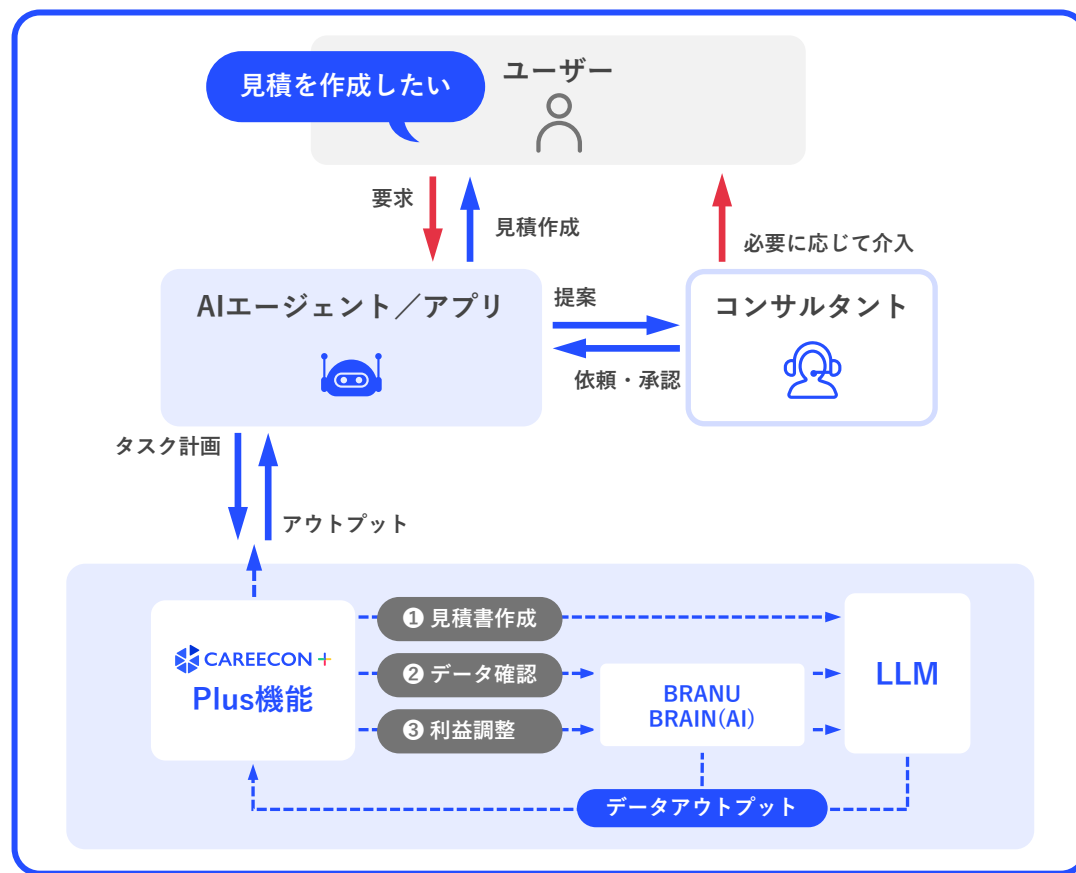
### 自立型AIエージェントによる業務伴走の仕組み

- 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

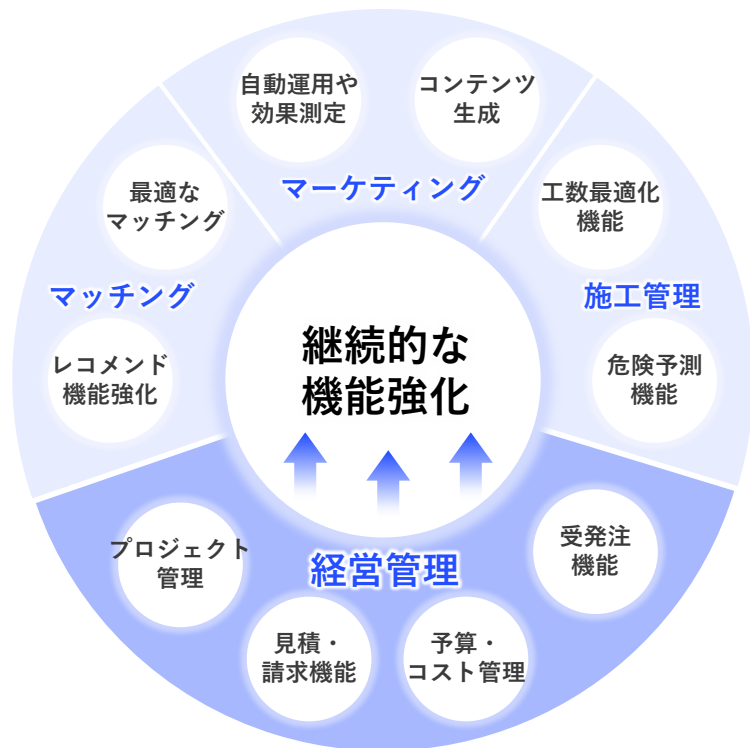
- AIとの連携で、より業務効率化が期待できる機能を提供





## 蓄積データとAIを活用しながら、経営管理機能を中心としてプロダクトの機能を強化 ストック型収益のさらなる向上と新規獲得の加速化、解約防止を実現

### 継続的な機能強化



#### AIの活用例

他社比較によるベンチマーク分析

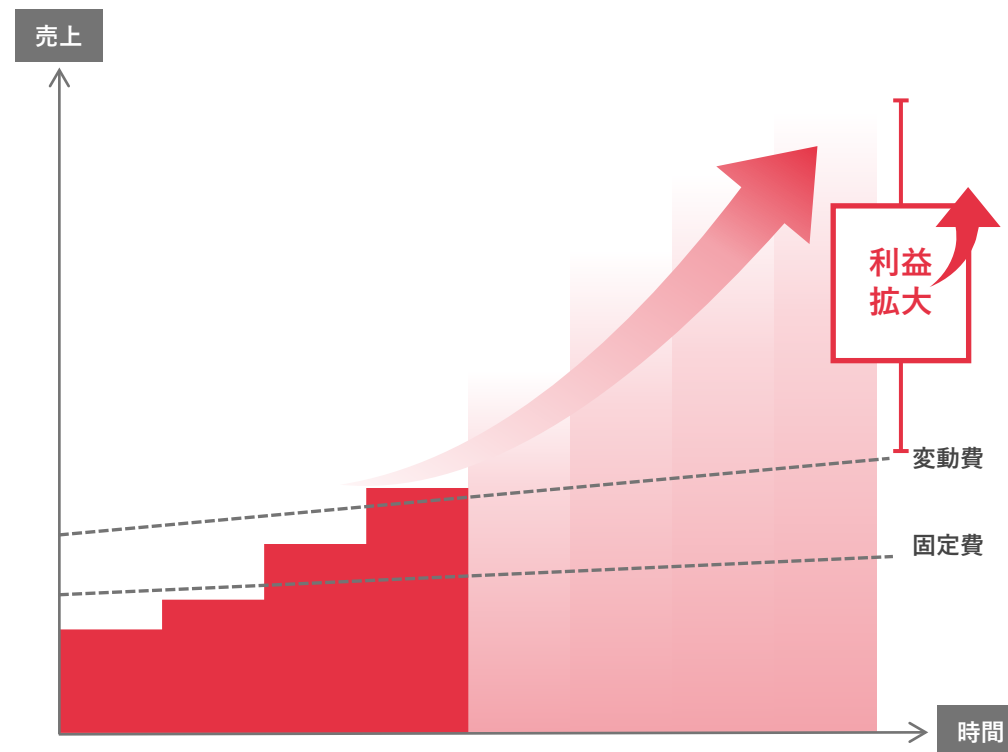
リスク検知・早期アラート

トレンド予測による経営判断のサポート

経営改善施策の提案

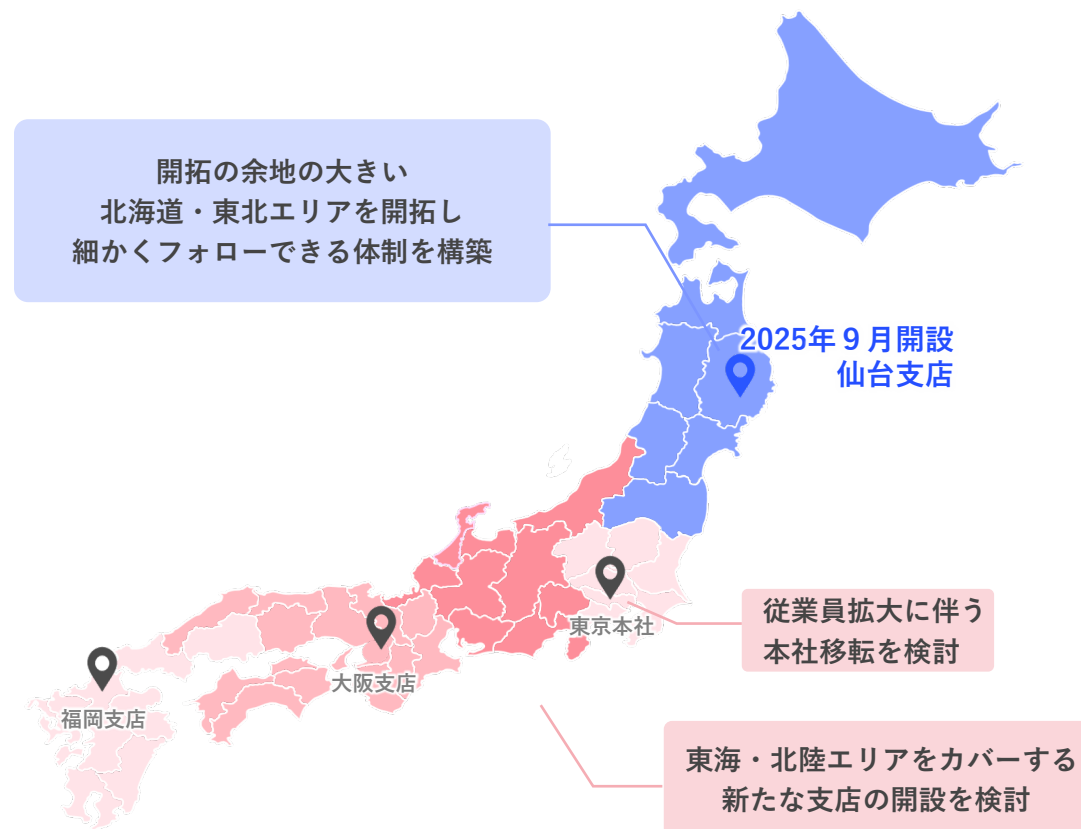
### CAREECON Plus収穫逡増のビジネスモデル

- 機能の高度化を成長ドライバーとし、新しい顧客層へもアプローチ
- 付加価値の提供を解約防止につなげる



## 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
- 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

SEDIA  
SYSTEM

渡辺パイプ

渡辺パイプ  
拠点数

全国690拠点※

2018年より渡辺パイプ株式会社と業務提携開始

## 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

### 育成政略

(キャリア開発・スキル強化)

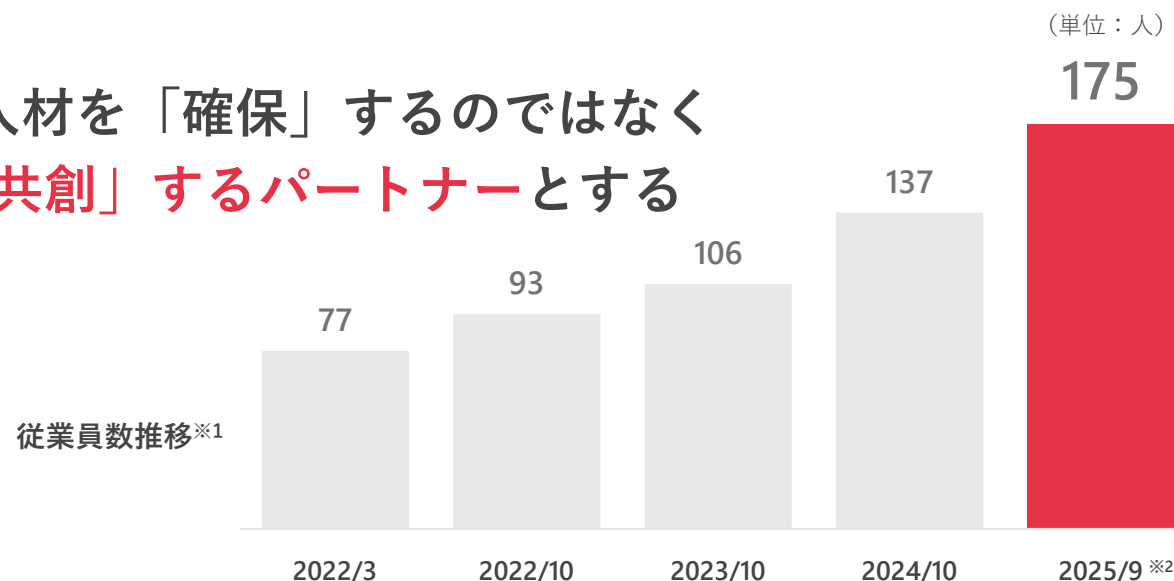
- 育成評価軸を設定し、従業員自身がキャリアパスを描ける仕組みとする
- 生成AI時代に適応した再学習／リスキリング文化の醸成

### 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

人材を「確保」するのではなく  
「共創」するパートナーとする



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

※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9月30日時点。正社員及び臨時従業員。



## 3つの成長戦略を着実に実行し、飛躍的な成長につなげる

- 成長戦略に基づき、継続的な開発と組織体制の強化を行う。

| 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 |           |                 |
| 基盤強化      | 支店開設           | ● 大阪支店拡張                    |      | ● 東海・北陸エリア拠点の開設                        |           | ● 本社移転          |
|           | 採用強化           | ● AI人材・開発人材の採用強化            |      | ● 育成体制の構築                              |           |                 |



06

# Risks and Use of Funds

リスクと資金使途

*Branu*<sup>®</sup>  
After Us

## 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。<br>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。 |

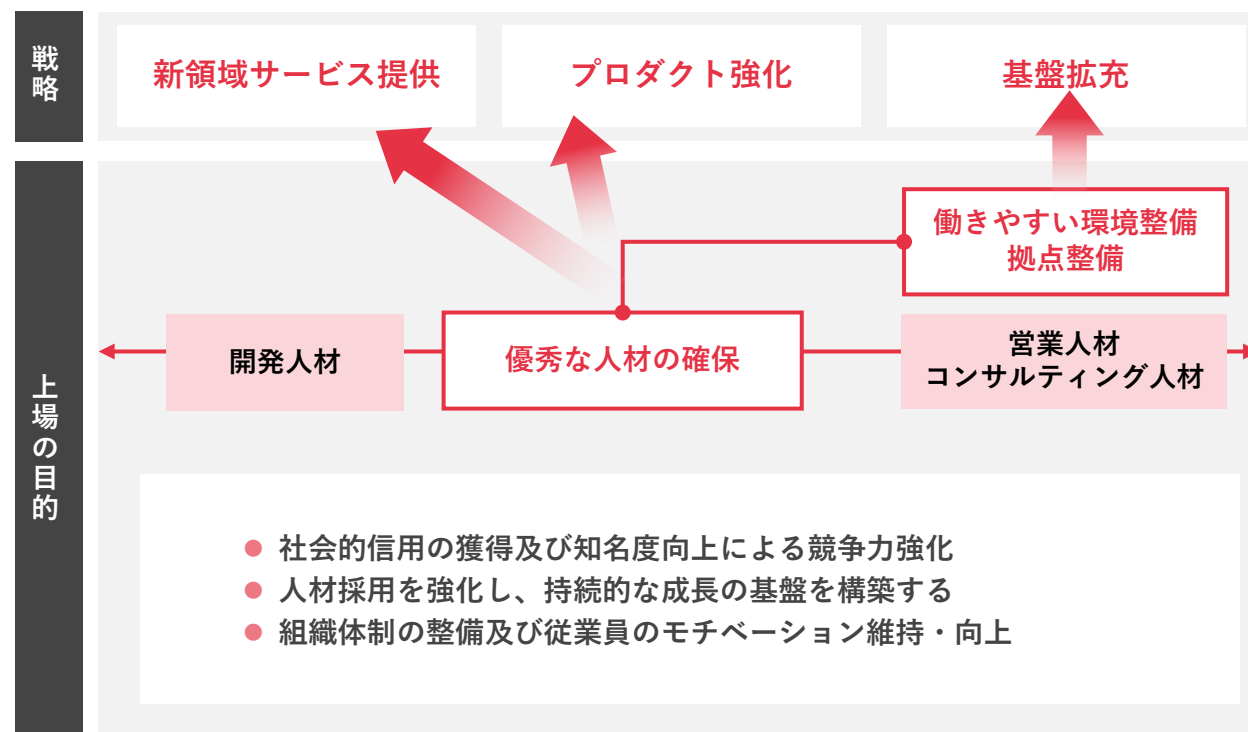
※上記以外のリスクについては、有価証券報告書等における「事業等のリスク」を参照。



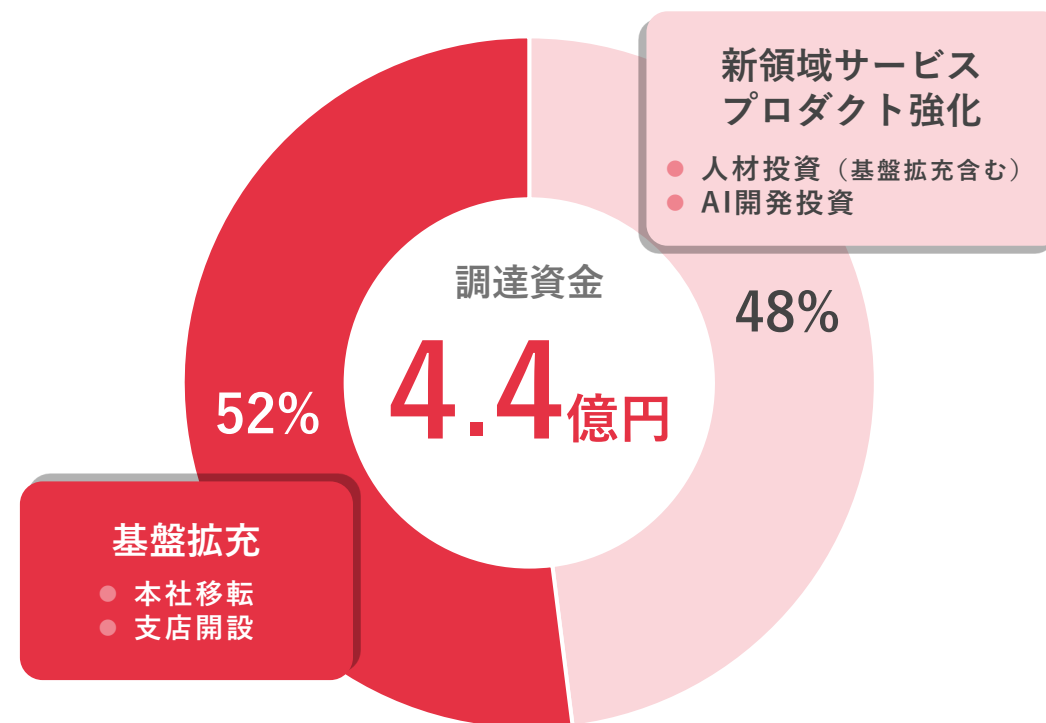
# さらなる事業拡大の加速に向けて、調達資金を新領域サービス、プロダクト強化、基盤拡充に充当

## 上場の目的

- 優秀な人材を確保し、組織基盤を拡充することで、プロダクト強化につなげる。






## 資金使途



# — Appendix

## 建築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。

| プロダクト   | マーケティング   | 人材獲得               | 効率化    | 経営改善/成長 |
|---|-----------|--------------------|--------|---------|
|    | マッチング機能   |                    |        |         |
|    | マーケティング機能 |                    |        |         |
|   |           |                    | 施工管理機能 |         |
|   |           |                    | <重点領域> |         |
|   |           |                    | 経営管理機能 |         |
|   |           | <採用活動の効率化・自社の魅力発信> |        |         |
|   |           | 採用機能               |        |         |
|  |           | <求職者と企業をつなぐ>       |        |         |
|   |           | 人材獲得支援サービス         |        |         |

# 信頼できる新しいパートナーとの出会いを作る、 発注者と請負業者をつなぐ建設業マッチングメディア

## マッチング機能

### 1 特徴

#### 人手不足を解消し事業の拡大を促進

- プラットフォーム上に案件情報を掲載して案件を受発注
- エリアや業種などを絞って検索でき、条件に合った業者を探すことができる

### 2 特徴

#### つながりを加速する仕組み

- メッセージ機能や足あと機能が搭載されており、事業者間のつながりが促進される仕組み

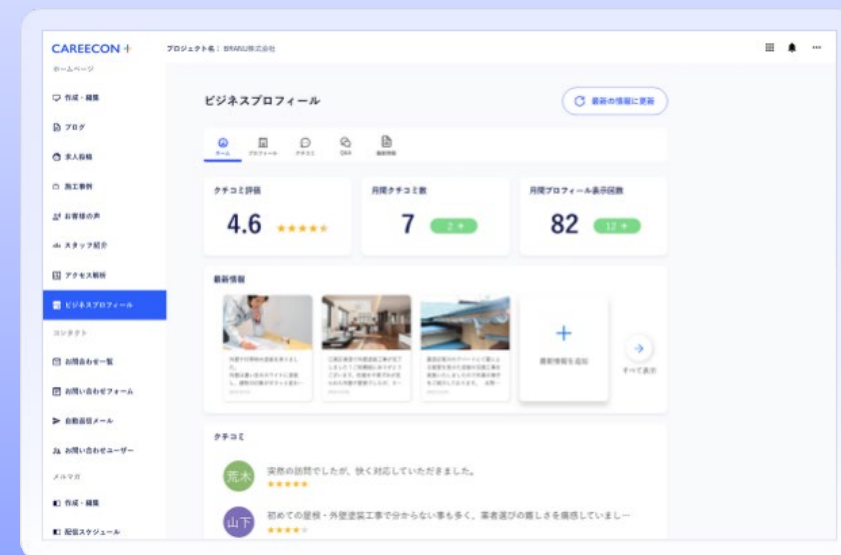
### 3 特徴

#### 信頼度の数値化

- 請負業者が登録しているプロフィール情報は、内容の充実度をスコアとして数値化し、信頼性を可視化。不安のない取引を実現



## プロフィール





# 必要な情報を一元管理して現場を支える、クラウド型施工管理ツール

## 施工管理機能

1  
特徴

### 中小規模現場に特化したシンプル機能

- 現場情報の共有や写真や図面の管理、工程表の作成など必要なものをシンプルかつ網羅的に搭載

2  
特徴

### 場所にとらわれない働き方を提案

- パソコンとスマートフォンアプリの両方で使用可能で、スムーズな情報連携を実現
- 場所を選ばない情報共有を実現し、生産性を向上

3  
特徴

### 当社スタッフが定着まで伴走サポート

- ツールの定着まで伴走し、社内の理解とツールのスムーズな導入を促進



## 工程表



## 情報共有



# Webからの仕事獲得ルートを創出する、 デジタルマーケティングツール

## マーケティング機能

特徴1

### アクセス解析

- WEBサイトを訪れたユーザーの行動データを管理画面で可視化し、新たな施策のきっかけをつくる

特徴2

### AIを活用したレコメンド機能

- AIによってSEO対策に有効なキーワードを自動抽出する  
キーワードジェネレーターを搭載。SEOに効果的な記事を作成

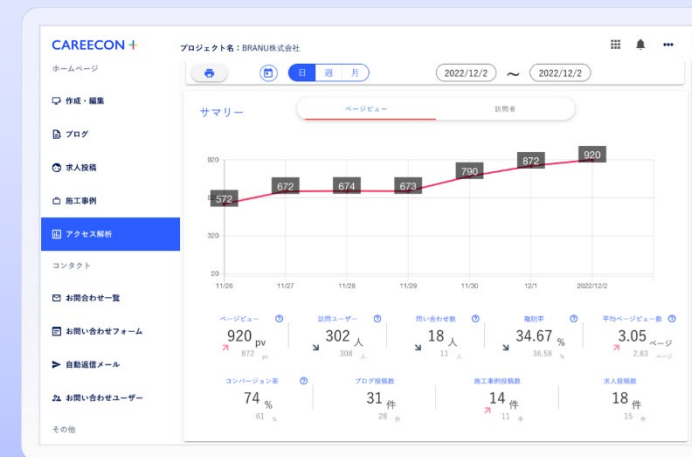
特徴3

### 営業のバックアップ機能

- Webサイトを開くと画像が表示されるポップアップ機能や  
メールマガジンの一括配信機能を搭載し、顧客とのつながりをサポート



## アクセス解析



## マガジンの配信



# 建設業向け経営管理システムで経営の見える化を実現 迅速かつ正確な経営判断をサポートする経営管理ツール

## 経営管理機能

### 特徴1

#### 全体の案件を俯瞰

- 全案件の進行状況を一目で把握し、売上や利益などの主要な経営指標を管理

### 特徴2

#### 詳細な原価管理を実現

- 各案件内に注目し、原価計算や費用区分の把握によって適切な予算管理を実現
- OCRによる書類読取・原価、売上登録が可能で、正確かつ効率的な売上管理を実現

### 特徴3

#### トレンド分析と予測

- 顧客全体のデータを基にトレンドを分析し、将来的な経営計画の進行をサポート



## ダッシュボード



# 自社サイトに直接応募が届く環境を構築 採用活動の負担を軽減し、マッチした人材の獲得をサポート

## 採用機能

### 特徴1

## 求人検索エンジンへ自動掲載

- Webサイトに公開した求人票は、IndeedやGoogleしごと検索などの求人検索エンジンに自動で掲載

### 特徴2

## 「本来の会社の姿」を知ってもらうコンテンツ

- 投稿型の採用コンテンツをWebサイトに追加することが可能
- 本来の姿を正しく伝え、マッチした人材の獲得に貢献

### 特徴3

## 採用活動を効率化する応募者管理

- 応募者一覧やメッセージのやりとりなど、応募者の一元管理ができる  
情報が乱雑にならず効率的に採用活動に取り組むことができる



## ダッシュボード



## 応募者管理





# 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（2026年1月）を目途に開示を行う予定です。