

2026年9月11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)

2026年10月期第3四半期決算について想定されるご質問への回答について

日頃より、当社にご関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。2026年10月期第3四半期決算において、関心が高いと予想されるご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

【2026年10月期第3四半期業績について】

Q：第3四半期の業績達成の要因について説明してください。

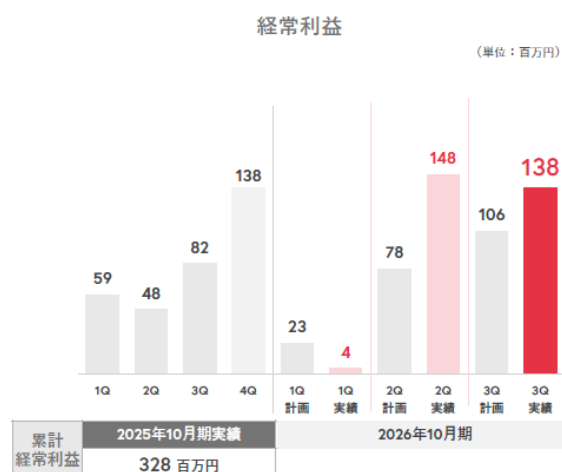
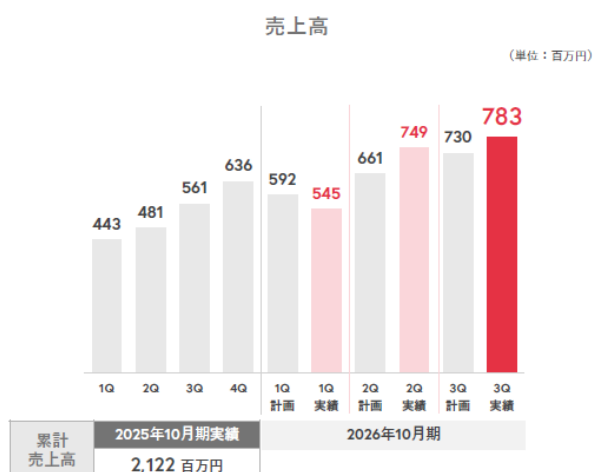
A：第3四半期実績は売上高が計画を上回り、783百万円となりました。主な要因は2点になります。

- ① 営業支店の規模拡大による、顧客接点の増加：営業支店規模（大阪支店、仙台支店）の拡大が順調に進み、営業人員増強によって、新規顧客の獲得の増加に繋がりました。
- ② 収益基盤の拡大：第2四半期に続き「CAREECON Plus」のアップセルの取り組みも継続いたしました。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いたしました。第3四半期累計では、計画対比で売上高105%、経常利益は139%となりました。4月入社の新卒給与が第2四半期は1か月分、第3四半期は3か月分の負担で、経常利益は第2四半期をやや下回りましたが、その新卒は第4四半期で収益貢献してまいります。

第3四半期の売上高および経常利益

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



Q：「CAREECON」の登録ユーザー数、「CAREECON Plus」の契約社数について教えてください。

A：「CAREECON」の登録ユーザー数は前期通期決算時（5,846 ユーザー）から 16.5%増の 6,811 ユーザー、ストック型サービスの「CAREECON Plus」の契約社数は前期通期決算時（2,881 社）から 15.6%増の 3,330 社となりました。また、ストック型サービスの ARR は第 3 四半期で前期通期決算時と比較して 21.3%増の 1,001,208 千円となりました。

KPI状況

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 KPI	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 各期間の売上高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プラン及び中堅となる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設備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プラン及び中堅となるMiddleプランのストック型サービス契約社数の合計

Q：ARPU、ARR、解約率（チャーンレート）はどのように推移していますか？

A：月次ARPUはこの第3四半期では25,055円となり、第2四半期末をわずかに下回りました。この3か月に限っては新規獲得からのminiプランの導入が非常に大きかったため一時的に下がりましたが、今後Standardプラン、Middleプランの導入促進により上昇していくものと見込まれます。

また、解約率（チャーンレート）は、「CAREECON Plus」miniプラン0.33%、「CAREECON Plus」アップセルプラン2.13%となりました。miniプランのチャーンレートは、ここ数年0.3%前後で安定的に推移しております。また、アップセルプランのチャーンレートは低下傾向にあります。経営データなど、一度利用を開始すると解約が難しくなるような粘着性のある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います。今後もその当社プロダクトが独自に保有するデータをAIに食わせることで、建設業特化型のエージェンティックAI化を進め、自動化によりチャーンレートを低下させていく方針です。

「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	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

上記の主要 KPI の第3 四半期までの進捗は、通期達成に十分な進捗を示しております。通期では、営業人員は 69 名まで増員を計画しておりましたが、第3 四半期で既に上回って進捗しております。営業人員一人当たり売上高は、人員の増加のペースが早まったこともありややビハインドしておりますが、しっかりと利益額、利益率ともに確保できているため、営業人員の増加の効果のメリットが大きいと判断しています。また、SaaS の ARR は前年比 40.3%増を計画しており、契約社数と単価の両面から成長を加速させる方針です。

KPI計画

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 KPI	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プラン及び中層となる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設備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プラン及び中層となるMiddleプランのストック型サービス契約社数の合計

【2026 年 10 月期通期決算の上方修正について】

Q：今回、通期業績予想を上方修正した理由を教えてください。

A：2026 年 10 月期通期の業績予想公表値は、当初計画では売上高 2,800 百万円、経常利益は 378 百万円でしたが、第 3 四半期までの進捗を踏まえ、売上高 2,955 百万円、経常利益は 452 百万円へ上方修正いたしました。

2026年10月期通期業績予想

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%	—

© BRANU Inc. All rights reserved. 12

当社のマッチングメディア「CAREECON」において、新規顧客からの引き合い及び商談件数が増加し、新規契約の獲得が当初の想定を上回って推移しております。また、既存顧客における建設業向け統合型ビジネスツール「CAREECON Plus」のアップセルも進展しており、ストック型収益の積み上げが順調に進んでおります。

前回発表予想においては、開発人員採用や外注開発への積極的な投資を行うことから、各段階利益の額や利益率については一時的に低くなることを想定しておりました。

しかし、AI 駆動型開発をはじめとする AI の社内活用の推進により開発活動や営業活動の生産性が向上し、カスタマーサクセス提供体制の効率化を実現した結果、売上高の増加に加えて利益率の改善も見込まれる状況となっております。

以上を踏まえ、当 2026 年 10 月期第 3 四半期の実績及び今後の受注・契約状況等を精査した結果、売上高及び各利益が前回発表予想を上回る見込みとなったことから、通期業績予想を上方修正することが適切と判断いたしました。

Q：今回の業績予想の上方修正は一時的な要因によるものですか。それとも今後も継続するものですか？

A：一過性の要因によるものではなく、構造的な生産性向上に伴う持続的な業績改善であると考えております。当社では、AI 駆動型開発をはじめとする社内業務への AI 活用を積極的に推進しており、開発や営業活動の生産性向上に加え、カスタマーサクセス体制の効率化が大きく進展しております。これにより、トップライン（売上高）の着実な成長に加え、収益構造そのものが高利益率へシフトしている状況です。今後におきましても、事業環境の急激な変化等がない限り、この高い生産性と利益水準を維持・向上できるものと認識しております。

【BRANU AXIS について】

Q：新プロジェクト「BRANU AXIS（ブランニュー アクシス）」とはどのような取り組みですか？また、今後の成長戦略にどう寄与するのですか？

A：「BRANU AXIS」は、当社がこれまで建設 DX で蓄積してきた顧客データや業務知見を核として、中小建設企業の AI 活用（AX：AI Transformation）を推進する総合的な AI 戦略プロジェクトです。単に AI ツールを提供するにとどまらず、プロダクト開発・研究・活用支援・他社連携を一体で推進し、当社のサービスを「業務のデジタル化ツール（DX）」から「業務や経営判断を自律的に支援する AI プラットフォーム（AX）」へと進化させてまいります。

《本プロジェクトの主な特徴》

- ① 独自データによる強い参入障壁（モート）の構築
 - ・「CAREECON Platform」に蓄積された中小建設業界特有のデータや知見を、建設 AI コア「BRANU BRAIN」へ集約します。
 - ・独自データの蓄積がそのまま AI の精度向上に直結するため、他社が容易に追従できない競合優位性を確立します。
- ② 段階的なプロダクト進化によるサービス価値の向上
 - ・現状（AI エージェント）： 工程表作成などの「特定業務の自動化」を実現。
 - ・次段階（エージェンティック AI）： 自律的にタスクを組み立てて「業務を実行」。
 - ・将来像（コーポレート AI / A2A）： 各社の経営判断を最適化し、AI 同士が連携（A2A）して「企業間マッチングやリソース活用」まで支援。
- ③ 中長期的な収益基盤（ARPU・LTV）の強化
 - ・業務効率化にとどまらず「経営インフラ」として不可欠な存在へ進化。
 - ・顧客の解約率抑制と ARPU（顧客平均単価）の引き上げを両立し、LTV（顧客生涯価値）の最大化を推進します。

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



※ 2025年7月末時点における「CAREECON」へ会員登録しているユーザーのアカウント数



Q：新プロジェクト「BRANU AXIS」の推進は、中長期的な業績にどのような影響を与えますか？

A：「BRANU AXIS」の推進は、当社の主力事業である SaaS/プラットフォーム事業の収益性を飛躍的に高め、中長期的な売上成長の加速および営業利益率の向上（高収益化）に大きく寄与すると考えております。

具体的には、以下の 3 つの軸を通じて財務・業績へポジティブな影響をもたらします。

① ARPU（顧客平均単価）の継続的引き上げ

従来の「業務効率化ツール」から、AI が自律的に業務代行や経営判断を支える「高付加価値ソリューション」へ進化することで、上位プランへの移行や AI オプション機能の追加導入が進み、ARPU の上昇を牽引すると考えております。

② 解約率（チャーンレート）の低減と LTV（顧客生涯価値）の最大化

AI が自社のデータやノウハウを学習し、日々の業務や経営に不可欠なインフラとなることで、他社サービスへの乗り換え障壁（スイッチングコスト）が飛躍的に高まります。これにより解約率が抑制され、顧客 1 社あたりの LTV 向上が期待できます。

③ 新規顧客獲得効率（CAC）の最適化と事業基盤の拡大

AI による先進的な体験や独自データに裏打ちされた競争優位性が強力な差別化要素となり、建設業界内での商談獲得率や成約率が向上します。効率的な顧客獲得により、CAC（顧客獲得コスト）を抑えつつ顧客基盤を拡大できます。

当社としては、本プロジェクトを通じてプラットフォームとしての成長を高め、中長期的な企業価値の最大化を図ってまいります。

【ベースアップおよび新卒初任給の引き上げについて】

Q：来年度入社の新卒初任給から引き上げとありますが、今期入社の新卒ならびに既存社員の給与昇給の傾斜割合について教えてください。

A：社員個別の給与体系や役職・年次ごとの具体的な配分傾斜につきましては、人事戦略上の重要情報となるため開示を差し控えていただいております。なお、人材獲得競争の激化への対応および既存社員のエンゲージメント向上・生活基盤の強化を目的として、全社平均ベースで 6.2% の昇給（改定）を決定いたしました。当社といたしましては、初任給の引き上げのみならず、既存社員を含めた適切な給与水準への見直しを継続的に進めております。今後も投資と収益性のバランスを適切にコントロールしながら、人的資本への積極的な投資を通じて中長期的な企業価値向上に努めてまいります。また、今回の初任給引き上げおよび既存社員の給与改定に伴う人件費の影響につきましては、今期および来期の業績計画にあらかじめ織り込んでおり、業績への影響はございません。

【マクロ経済、社会情勢について】

Q：資材高騰や人件費上昇で中小型の建設事業者の倒産や業績悪化が増えていますが、解約率（チャーンレート）の増加や新規受注の伸び悩みに繋がっていませんか？

A：現時点において、資材高騰や人件費上昇といったマクロ環境の変化による解約率の上昇や新規受注の大幅な停滞などの影響は生じておりません。その背景として、建設業界では慢性的な人手不足や労働時間規制（2024 年問題等）への対応が急務となっており、業務の効率化やデジタル化（DX）は事業継続において避けて通れない最優先課題となっている点が挙げられます。厳しい経営環境下だからこそ、コスト削減や現場の生産性向上に直結する当社のプロダクト・サービスに対するニーズは一層高まっていると捉えており、投資対効果（ROI）を実感していただくことで高い顧客エンゲージメントを維持できていると捉えております。

Q：政府の建設 DX 推進やインフラ投資、国土強靱化計画などの政策・予算動向は、御社の業績追い風となっていますか？

A：国による建設 DX の推進や各種施策は、建設業界全体のデジタル化を加速させる中長期的な強い追い風になると捉えており、今後その恩恵を順次享受できるものと期待しております。一方で、当社の主な顧客層である中小建設事業者様においては、政策や予算措置が直接的な DX 投資として決算(売上)に反映されるまでには一定のタイムラグが存在するため、現時点で当社の売上高に対して直接的かつ突発的な拡大インパクトをもたらすまでには至っておりません。しかしながら、政府主導による DX 推進の機運高まりは、従来デジタル化に慎重であった事業者様の意識改革を後押ししており、潜在的な顧客層の拡大に大きく貢献しております。今後も政策動向を注視しつつ、市場の広がりに関与した適切なソリューション提供を行ってまいります。

【事業戦略、知財戦略、成長戦略について】

Q：ナレルグループとの業務提携の実績は出ているのでしょうか？

A：本年7月1日より、当社の顧客で採用強化をしたい企業に対し、「職人スカウト」を提案し始めております。両社ともに案件獲得化を目指して、日々営業活動に勤しんでおり、獲得案件も発生しております。今期の業績への影響は現段階では軽微なものとなる見込みですが、引き続き両社で販売連携を強化しながら、中長期的には事業拡大及び企業価値向上を実現できるように推進してまいります。

Q：今回の知財戦略についてわかりやすく簡潔に説明してください。また、どのようにマネタイズされるのでしょうか？

A：今回の知財戦略は、当社の建設 DX ソリューションにおいて、競合他社と比較する中でも圧倒的な優位性を守り、中長期的な成長を確実にするための『成長の羅針盤と、揺るぎない基盤』づくりと言えます。マネタイズにおいては、主に既存 SaaS サービスの付加価値向上（客単価・継続率 UP）を視野に入れております。特許によって模倣を防いでいるため、価格競争に巻き込まれることなく、高い利益率を維持したままストック収入を積み上げることを目指しています。

Q：建設 RX コンソーシアムに入会された理由と入会目的について教えてください。

A：建設業界における先端技術（ロボティクス・AI・IoT など）の社会実装動向を早期に捉え、当社の顧客基盤である中小建設企業への更なる還元および新たな事業機会（共創）を探索することが主な目的です。今回の入会を機に、建設業界のフィジカルな先端技術と当社のソフトウェア・データを連携させる可能性を探り、当社顧客である中小建設企業のさらなる生産性向上・業務変革につながるソリューション開発や事業拡大へ繋げてまいります。

Q：建設事業者同士をつなぐ無料のリアルイベント「CAREECON FAN MEETING」の累計参加企業数が2,000社突破（2026年8月末時点）されていますが、このイベントを機に実際に参加企業間での商談成立はしているのでしょうか？参加者は「CAREECON」登録ユーザー限定でしょうか？

A：本イベントの開催は、単なるCSRやイベントマーケティングではなく、当社の成長基盤を支える強力な「コミュニティ施策」として機能しております。実際の商談成立や受発注につながった事例が多数生まれていると報告を受けておりますが、企業間での個別の商談となりますので、弊社では追跡しておりません。また、参加者は既存の登録ユーザー様に限定しておらず、未登録の事業者様もご参加いただけます。当社といたしましては、個社の受発注マッチングにとどまらず、人手不足や高齢化といった構造的課題を抱える建設業界において、事業者が地域や職種の枠を超えて助け合い、高め合える横の繋がり（コミュニティ）を創出することが不可欠と考えております。今後も「CAREECON FAN MEETING」を通じて、全国の中小建設事業者様が挑戦し続けられる環境づくりを支え、業界全体の熱量を高め、持続可能な建設業界の発展に貢献してまいりたいと考えております。

Q：成長可能性資料をアップデートしないのですか？

A：当社は『事業計画及び成長可能性に関する説明資料』について、一度開示して終わりではなく、市場環境の変化や当社の事業進捗を織り込んだ「定期的なアップデート」を当然の前提として計画しております。できるだけ早いタイミングで最新の事業戦略をお伝えすべく検討を重ねてまいりましたが、本年10月に資料のアップデートおよび説明会の開催を予定しております。準備が整い次第、適時開示等にてお知らせいたします。

【免責事項】 本資料の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績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。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。本資料に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、内容に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わずに一切責任を負うものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事などがあった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。また、本資料に誤りが含まれている場合、通知なしに内容の変更を行うことがあります。

以上