

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

BRANU

460A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月9日(木)

執筆：客員アナリスト

中西 哲

FISCO Ltd. Analyst **Tetsu Nakanishi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2026年10月期中間期の業績概要	01
3. 2026年10月期の業績見通し	01
4. 中長期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. ビジネスモデル	07
■ 業績動向	08
1. 2026年10月期中間期の業績動向	08
2. サービス別業績動向	09
3. 財務状況と経営指標	09
4. ナレルグループとの業務提携	10
■ 今後の見通し	11
● 2026年10月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
● 中長期成長戦略の枠組み	12
■ 株主還元策	15

■ 要約

中小建設企業の経営課題の解決を支援する DXプラットフォーム事業を展開

1. 会社概要

BRANU<460A>(ブラニュー)は、「テクノロジーで建設業界をアップデートする。」をビジョンに掲げ、中小建設企業向け建設DXプラットフォーム「CAREECON Platform」(キャリアコン プラットフォーム)を展開する。主なターゲットは売上高10億円以下の中小建設企業であり、建設業界が抱える営業力不足、人材不足、施工管理、経営管理などの経営課題に対し、マーケティング、施工管理、採用、経営管理までを一気通貫で支援することを特徴としている。現在の建設DX市場では、施工管理など特定領域に特化したサービスが多いなか、企業経営全体を包括的に支援するプラットフォームを提供している点が差別化要因となっている。フロー型サービス「CAREECON」を入口として顧客を獲得し、ストック型サービス「CAREECON Plus」へ展開するビジネスモデルを構築しており、中小建設業市場の大きな成長余地を背景に事業拡大を進めている。

2. 2026年10月期中間期の業績概要

2026年10月期中間期の業績は、売上高が前年同期比40.0%増の1,294百万円、営業利益が同56.3%増の170百万円となり、売上高・各利益ともに会社計画を上回って着地した。営業人員の増強や地方支店の展開により新規顧客の獲得が順調に進んだことに加え、既存顧客へのアップセルも拡大したことが増収増益につながった。主力の「CAREECON」は新規顧客の獲得をけん引し、「CAREECON Plus」ではMiddleプラン投入やライセンス契約社数の増加によりARR(年間経常収益)が順調に拡大した。営業利益率は13.2%と前年同期から上昇し、営業基盤の拡充とストック収益の積み上がりによる収益性が改善した。加えて、上場に伴う資金調達により自己資本比率は55.7%まで上昇し、今後の成長投資を支える財務基盤も大幅に強化された。

3. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の業績は、売上高が前期比31.9%増の2,800百万円、営業利益が同19.2%増の395百万円と増収増益を見込んでいる。営業人員の増強や営業生産性の向上を背景に新規顧客獲得を加速するとともに、「CAREECON Plus」のライセンス契約社数の増加やMiddleプランの浸透によるアップセルを進めることで、フロー収益とストック収益の双方を積み上げる計画である。同社によると、下期は新卒営業人員の戦力化や仙台支店の業績への寄与、さらには大阪など営業拠点の拡充効果が期待される。また、ストック収益は契約社数の増加に伴い着実な積み上がりが見込まれることから、営業レバレッジによる利益率向上も期待される。業績は計画どおりに推移すれば過去最高を更新する見通しである。

要約

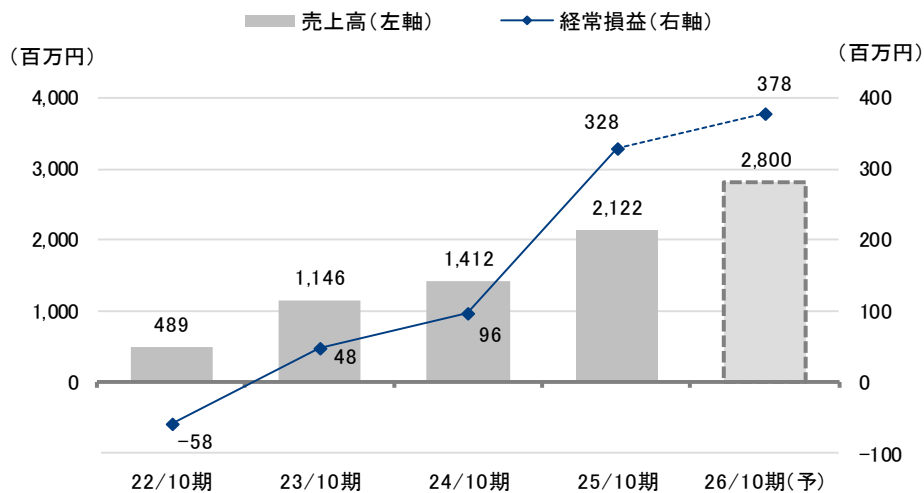
4. 中長期成長戦略

同社は、「基盤拡充」「プロダクト強化」「新領域サービス提供」の3つを柱とする成長戦略を推進している。基盤拡充では営業拠点の全国展開や営業・開発人材への投資を進めるほか、全国690拠点を展開し、全国約48万社の中小建設業者の約4割と接点を持つ渡辺パイプ(株)との連携を強化し、営業チャネルの拡大を図る。プロダクト面では「CAREECON Plus」の機能拡充やMiddleプランの展開によりARPU(顧客当たり売上高)向上とストック収益の拡大を目指す。さらに、「BRANU BRAIN」を活用したAIサービスや新領域サービスの開発を進め、建設業向けAll-in-One Platformとして提供価値を高める方針である。営業基盤、プロダクト、AIサービスを相互に連携させることでLTV(顧客生涯価値)を継続的に向上させ、中長期的な企業価値の向上を目指している。

Key Points

- ・ 中小建設企業向け建設DXプラットフォームを展開。一気通貫型サービスを強みに事業を拡大
- ・ 2026年10月期中間期は営業体制強化とアップセルの進展により、売上高が前年同期比40.0%増、営業利益が同56.3%増と計画超過で着地
- ・ 2026年10月期は営業拠点の拡充と「CAREECON Plus」の成長を背景に、過去最高業績を更新する見通し
- ・ 渡辺パイプとの連携強化やAI活用を軸に中長期的な成長とストック収益の拡大を目指す

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

ITと建設業に精通した布陣で建設DXソリューションを構築する

1. 会社概要

同社は2009年8月に設立された建設業界向けDX支援企業であり、「テクノロジーで建設業界をアップデートする。」をビジョンに掲げる。東京・六本木に本社を構えるほか、大阪、福岡、仙台、名古屋にも拠点を展開し、全国の建設事業者への営業・サポート体制を構築している。2025年10月末時点の従業員数は177名で、営業体制と開発体制の両面を強化しながら事業基盤の拡充を進めている。

代表取締役の名富達也（なとみたつや）氏は、ITソリューション企業での経験を経て同社を創業した。建設業界が抱える生産性の向上や人材不足といった課題解決を目的に事業を拡大し、現在の成長基盤を築いてきた。2023年には有限責任あずさ監査法人やスタートアップ企業のCFOの経験を持つ宇都宮久之（うつのみやひさゆき）氏が取締役CFOに就任し、財務・ガバナンス体制を強化したほか、建設業界や会計・法務分野に精通した社外取締役・社外監査役を配置することで、上場企業としての経営基盤を整備している。

同社は「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。」をミッションに掲げ、「After Us（誰よりも一歩先に。）」というフィロソフィーの下、挑戦を重視する企業文化を醸成している。設立以来、建設業界に特化して事業を展開してきたことに加え、全国への拠点展開や技術人材への投資を継続することで、建設DX分野における事業基盤を着実に拡大している。

2. 沿革

同社は2009年8月にブランニュー（株）として設立され、中小建設企業向けのWebマーケティングサービスの提供を開始した。その後、大阪支店（2012年）、福岡支店（2013年）を開設し、営業エリアを全国へ拡大するとともに、2014年には建設事業者向けマッチングメディア「CAREECON」を立ち上げ、建設業界向けDXサービスの基盤を構築した。

2018年には渡辺パイブとの業務提携を開始し、販路や顧客基盤の拡充を推進した。さらに2019年には社名を現在のBRANU（株）へ変更するとともに、「建設DXプラットフォーム」への転換を掲げ、プラットフォーム構築を本格始動した。この時期からストック収益モデルへの転換を進めたことが、現在の事業基盤の礎となっている。

その後はSaaS型施工管理ツール「CAREECON施工管理」、建設業界の人材採用管理システム「CAREECON採用」の提供を開始したほか、2023年にはマーケティング、施工管理、採用、経営管理などの各サービスを「CAREECON Plus」へ統合し、統合型ビジネスツールとして提供を開始した。さらに生成AI機能の実装や、2025年には建設業特化型人材獲得支援サービス「キャリアコンジョブ」を投入するなど、サービス領域を継続的に拡充している。また、仙台支店の開設により営業網をさらに拡大し、2025年12月には東京証券取引所グロース市場へ上場を果たした。これまでの沿革を振り返ると、同社はWebマーケティング企業から建設DXプラットフォームへと進化しながら、フロー収益とストック収益を組み合わせた成長モデルを確立してきたことが特徴である。

会社概要

沿革

年月	沿革
2009年 8月	現 代表取締役がブランニュー (株) を設立し、中小建設企業向けWebマーケティングサービスの提供事業を開始
2012年12月	近畿・中国エリアへの販売拡大のため、大阪支店設立
2013年 8月	九州・四国エリアへの販売拡大のため、福岡支店設立
2014年 6月	建設事業者向けマッチングメディア「CAREECON」(キャリアコン) をローンチ
2018年 3月	管材・住設資材の総合商社である渡辺パイプ (株) と業務提携開始
2019年 1月	渡辺パイプとの提携促進を目的として、子会社ブランニューメディア (株) (現 BBLUE (株)) を設立
2019年 2月	リブランディングにより社名をBRANU (株) に変更
2019年11月	SaaS型施工管理ツール「CAREECON 施工管理」をローンチ
2020年 5月	国土交通省のi-Construction推進コンソーシアムに加盟
2021年 2月	情報セキュリティマネジメントシステムの認証を取得
2022年 2月	建設中小企業のDXを推進させる集客、施工管理、マッチングの各機能の一部を利用可能なスターターパックプラン「CAREECON Plus」 miniプランのサービス提供開始
2022年 9月	ブランニューメディアの全株式を譲渡し、親子関係を解消
2022年11月	建設業の人材不足の解消をサポートする採用管理システム「CAREECON 採用」をローンチ
2023年 4月	建設業者をつなぐリアルイベント「CAREECON FAN MEETING」を開始
2023年 9月	個別のサービスとして提供していた集客、施工管理、採用等の各機能を「CAREECON Plus」 Standardプランへ統合し、統合型ビジネスツールとしてサービス提供開始
2023年11月	生成AIを「CAREECON Plus」に実装し「AIプログアシスタント」をローンチ
2025年 5月	建設業特化型の人材獲得支援サービス「キャリアコンジョブ」をローンチ
2025年 9月	東北エリアへの販売拡大のため、仙台支店設立
2025年12月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

フロー収益とストック収益の両輪でボリュームゾーンにリーチ

1. 事業概要

同社は、「テクノロジーで建設業界をアップデートする。」をビジョンに掲げ、建設DXプラットフォーム「CAREECON Platform」を中核として、中小建設企業向けにDXソリューションを提供している。建設業界は全国で約48万社の中小建設事業者があるが、同社が主要なターゲットとしているのは、売上高10億円以下を中心とする中小建設企業である。この市場はデジタル化の遅れや人手不足、営業力不足、協力会社の確保、採用難、経営管理体制の未整備など多くの経営課題を抱えている一方、大手企業向けと比べてDXの普及率は依然として低く、大きな成長余地が残されている。

事業概要

こうした中小建設企業に対し、同社はマーケティング、営業支援、協力会社マッチング、人材採用、施工管理、経営管理までを1つのプラットフォーム上で提供する点を特徴としている。建設DXを手掛ける企業は数多く存在するものの、施工管理や図面管理など特定領域に特化したサービスが中心である。一方、同社は建設会社の企業活動全体を対象としたソリューションを展開しており、顧客企業の経営課題を一気通貫で支援できる点が差別化要因となっている。この包括的なサービス提供が可能な体制が同社の競争優位性を支える重要な要素であると弊社では考えている。

同社のターゲット層と設備投資市場規模



出所：決算説明資料より転載

上場している建設DX支援企業であるスパイダープラス<4192>は大手ゼネコンを中心とした施工管理分野を主力市場としているのに対し、同社は売上高10億円以下を中心とする中小建設企業を主要顧客としていることから、ターゲット市場は基本的に住み分けられている。同社によると、同社が提供するマーケティング、施工管理、経営管理、人材採用管理の4つの領域をワンストップでカバーするサービスは、中小建設業市場では競合が限定的であり、各領域に有力プレイヤーは存在するものの、包括的な建設DXプラットフォームとして競合するケースは少ないという。中小建設業市場は依然として開拓余地が大きく、同社はこの市場に経営資源を集中的に投下することで、市場シェアの拡大を目指している。中小建設市場において同社が提供する主なサービスは以下の3つで構成される。

(1) CAREECON (キャリコン)

「CAREECON」は、建設業界に特化したマッチングプラットフォームであり、同社の中核サービスである。建設会社が協力会社や工事案件を検索・掲載できるほか、企業Webサイト(オウンドメディア)の制作、施工実績の発信、SEO対策、Web広告運用、CMS(Content Management System)による情報更新など、建設会社の集客に必要なWebマーケティング機能をワンストップで提供するものである。単なるマッチングサービスではなく、顧客企業の受注拡大を支援する営業・マーケティング基盤として位置付けられている点が特徴である。

事業概要

同サービスは、新規顧客との最初の接点としての役割を担っており、建設会社が抱える「仕事を増やしたい」「協力会社を探したい」「会社の認知度を高めたい」といったニーズに対応している。顧客との継続的な接点を通じて、施工管理や経営管理などの潜在的なニーズを掘り起こし、「CAREECON Plus」へのアップセルにつなげる導線を構築している。また、新規顧客には、マッチングメディアへの掲載やオウンドメディア構築などで構成される「メディアパッケージ」を提供するとともに、月額課金型サービス「CAREECON Plus」 miniプランをセットで導入する仕組みを採用している。このため、新規契約の獲得と同時にストック収益も積み上がる収益モデルとなっている。同社ではフィールドセールスとインサイドセールスを組み合わせた営業体制を構築しており、インサイドセールスが商談を創出し、フィールドセールスが訪問提案を行うことで受注率を高めている。また、営業活動を通じて獲得した顧客にはカスタマーサクセスが伴走支援を実施し、建設会社自らが認識していない潜在的な経営課題を掘り起こすことで、継続的な取引拡大につなげている。さらに、2026年4月末時点の登録ユーザー数は6,517ユーザーまで拡大しており、ネットワーク効果を背景にプラットフォームとしての価値向上が進んでいる。

(2) CAREECON Plus (キャリアコンプラス)

「CAREECON Plus」は、建設業向け統合型ビジネスツールであり、同社のストック収益を支える中核サービスである。建設会社の日常業務をクラウド上で一元管理できるプラットフォームで、マーケティング、採用管理、施工管理、経営管理までを1つのシステムで提供することを特徴としている。個別の業務システムを導入する必要がなく、建設会社のDXを包括的に支援できる点が競争優位性となっている。

機能面では、ホームページや施工実績を活用したマーケティング機能、求人管理や応募者管理を行う採用管理機能、案件・工程・現場管理を行う施工管理機能、さらに見積書、受発注書、請求書、工事台帳などを一元管理する経営管理機能を備える。各機能で蓄積されたデータは相互に連携され、ダッシュボードによる経営の可視化やデータ分析を通じて、生産性の向上と経営判断の高度化を支援している。

収益モデルは月額12,000円のminiプランを基本サービスとし、より高度な機能を備える月額10万円のStandardプランへアップセルする戦略を採用している。さらに、2026年10月期からは3~7万円帯のMiddleプランを順次投入しており、業種(専門工事業、ゼネコン、ビルダーなど)と企業の成長ステージを組み合わせた15類型に対応する柔軟なプラン設計を進め、これにより、アップセル率の向上とARPU拡大が進んでいる。従来はminiプラン利用企業の約10%がStandardプランへ移行していたが、価格帯のギャップが大きかったことが課題であった。Middleプランを新設することでアップセル率の引き上げを図る方針である。また、ARRの増加は現状では新規契約数の寄与がやや大きいものの、今後はMiddleプランの浸透によってARPUが向上する可能性があるとしている。さらに、AIプロジェクト「BRANU BRAIN」を推進し、見積りの最適化、日報の自動生成、写真解析によるリスク抽出などの機能を順次実装しているほか、独自に蓄積した施工実績や受発注データを活用したAIエージェントの開発も進めている。こうしたAI機能の拡充により、「CAREECON Plus」の付加価値の向上とストック収益の拡大を目指す。

(3) DXコンサルティング

約6,500社超の顧客基盤から蓄積したデータを活用し、営業戦略や市場分析、業務改善、生産性向上などを支援するハンズオン型DXコンサルティングを提供している。単なるシステム導入にとどまらず、導入後の定着支援や運用改善まで顧客に伴走することで、顧客企業の経営改善とDX推進を総合的に支援している。

事業概要

2. ビジネスモデル

同社のビジネスモデルは、フロー収益とストック収益を組み合わせることで、顧客獲得と継続収益の拡大を同時に実現する点に特徴がある。建設DXプラットフォーム「CAREECON Platform」を基盤に、新規顧客の獲得を担うフロー型サービスと、月額課金型のストック型サービスを組み合わせることで、収益の安定性と成長性を両立させている。

フロー型サービスでは、建設事業者向けマッチングメディア「CAREECON」への掲載、オウンドメディアの構築、メディアパッケージの提供などを通じて新規顧客を獲得する。一方、ストック型サービスでは、「CAREECON Plus」の利用料や広告運用サービスなど、継続的な役務提供に基づく月額課金収入を積み上げる。新規顧客を獲得した後も、マーケティング、採用管理、施工管理、経営管理まで一気通貫で支援することで、顧客との長期的な関係を構築し、LTVの最大化を図っている。

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



出所：決算説明資料より掲載

新規営業では「メディアパッケージ」を販売すると同時に、月額12,000円の「CAREECON Plus」 miniプランを必須サービスとして提供する仕組みを採用している。このため、新規契約を獲得するとフロー売上だけでなくストック売上も同時に積み上がる構造となっており、「フローで顧客を獲得し、ストックで継続収益を積み上げる」という一般的なSaaSモデルよりも収益の立ち上がり早い点が特徴である。また、ストック収益は契約開始から約2ヶ月後に計上されるため、新規契約の積み上がりが将来のARR拡大へつながる構造となっている。

また、「CAREECON Plus」 miniプランを利用する顧客に対して、カスタマーサクセスによる伴走支援を通じて、施工管理や経営管理などにおける潜在的な課題を掘り起こし、「CAREECON Plus」 StandardプランやMiddleプランへのアップセルを推進する。従来は約10%の顧客がStandardプランへ移行していたが、今後は3〜7万円帯のMiddleプランを拡充することでアップセル率をさらに高め、ARPUの向上を目指す方針である。

事業概要

ARRの拡大は現状では新規契約数の増加による寄与がやや大きいものの、今後はMiddleプランやStandardプランへの移行が進むことでARPU向上の寄与が高まると見込んでいる。また、建設業界向けに蓄積したデータを活用したAI機能の実装や、新サービスの追加によってプラットフォームの付加価値を高め、契約継続率とLTVの向上を図ることで、フロー収益とストック収益が相互に成長を促す好循環を構築していく考えである。

業績動向

2026年10月期中間期は計画を上回る推移。 ナレルグループとの業務提携も発表

1. 2026年10月期中間期の業績動向

2026年10月期中間期の業績は、売上高が前年同期比40.0%増の1,294百万円、営業利益が同56.3%増の170百万円、経常利益が同41.4%増の152百万円、中間純利益が同31.5%増の100百万円となった。営業人員の増強や支店網の拡充を背景に新規顧客の獲得が順調に進んだことに加え、既存顧客に対するアップセルが好調に推移したことで、売上高・各利益ともに会社計画を上回る着地となった。営業利益率は前年同期の11.8%から13.2%へ上昇し、収益性が改善した。

営業体制では支店展開による日本全国へのリーチと地方拠点での採用体制の確立が奏功している。仙台支店は、支店としては初となる新規開拓を担当するフィールドセールスに加え、商談獲得を行うインサイドセールスを併設した支店として立ち上げている。開設当初こそ立ち上がり時間に時間を要したものの、直近では営業体制が軌道に乗ったほか、大阪支店でも同様の営業モデルを展開したことで営業効率が向上した。また、東京での採用環境に比べて採用競争が緩やかな地方拠点での採用が順調に進み、営業人員の増加と1人当たり売上高の向上を両立させられたことも業績拡大に寄与したという。

2026年10月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/10月中間期		26/10月中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	924	-	1,294	-	370	40.0%
売上総利益	744	80.6%	1,058	81.8%	313	42.1%
営業利益	108	11.8%	170	13.2%	61	56.3%
経常利益	107	11.6%	152	11.8%	44	41.4%
中間純利益	76	8.2%	100	7.7%	23	31.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. サービス別業績動向

主力サービスである「CAREECON」では、営業人員の増強や支店網の拡充を背景に新規顧客の獲得が順調に進んだ。建設業マッチングメディアとしての媒体の価値向上に加え、オウンドメディア構築やWebマーケティング支援などへの需要が堅調に推移し、売上構成比は62.6%を占めた。また、「CAREECON」は新規顧客との最初の接点として機能し、その後のストック型サービスへの展開につながる重要な役割を担っている。

「CAREECON Plus」は既存顧客へのアップセルが順調に進展した。2026年1月に投入したMiddleプランの効果に加え、新機能の拡充による付加価値が向上し、ライセンス契約社数やARRはいずれも順調に拡大した。ストック型サービスのARRは前期末比16.8%増の963百万円、ライセンス契約社数は同9.2%増の3,145社となり、売上高構成比は37.4%となった。営業人員数、「CAREECON」登録ユーザー数、ライセンス契約社数などのKPIはいずれも順調に推移しており、営業基盤と顧客基盤の双方が着実に拡大した。

同社では新規受注時に「CAREECON」のメディアパッケージと月額課金型の「CAREECON Plus」miniプランを組み合わせ提供しており、新規契約の獲得と同時にストック収益も積み上がる収益モデルを構築している。その後、カスタマーサクセスによる伴走支援を通じて、顧客の成長段階やニーズに応じてMiddleプランやStandardプランへのアップセルを進めており、契約社数の拡大とARPU向上の両面からARRを伸ばしている。また、AI機能の実装や新機能の追加によるサービス価値の向上もアップセルを後押ししており、今後はMiddleプランの浸透によってARPUが一段と向上する見通しである。

3. 財務状況と経営指標

2026年10月期中間期末の資産合計は前期末比511百万円増の1,731百万円となった。主な要因は、東京証券取引所グロース市場への上場に伴う資金調達などにより現金及び預金が同448百万円増の1,234百万円となったことに加え、事業拡大に伴い流動資産が同487百万円増の1,529百万円となったことである。一方、固定資産はシステム投資などにより同24百万円増の201百万円となった。

負債合計は前期末比38百万円減の766百万円となった。有利子負債が借入金の返済により同26百万円減の427百万円となったことに加え、負債全体でも減少した。一方、純資産合計は上場に伴う新株発行による資本金及び資本剰余金の増加に加え、中間純利益100百万円の計上により同550百万円増の964百万円となった。この結果、自己資本比率は前期末の34.0%から55.7%へ21.7ポイント上昇し、財務基盤は大幅に強化された。

経営指標では、売上高営業利益率は2025年10月期の15.6%から13.2%へ低下したものの、中間期ベースでは前年同期の11.8%から改善している。営業人員の増強や支店展開による増収効果に加え、既存顧客へのアップセルの進展などを背景に収益性が改善した。一方、有利子負債の圧縮と自己資本の充実が進んだことで財務の健全性も一段と向上しており、今後の成長投資を支える財務基盤が整ったと弊社では評価している。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/10期末	26/10期中間期末	増減
流動資産	1,042	1,529	487
(現金及び預金)	786	1,234	448
固定資産	176	201	24
資産合計	1,219	1,731	511
負債合計	805	766	-38
(有利子負債)	454	427	-26
純資産合計	414	964	550
負債純資産合計	1,219	1,731	511
< 経営指標 >			
自己資本比率	34.0%	55.7%	21.7pp
売上高営業利益率	15.6%	13.2%	-2.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. ナレルグループとの業務提携

同社は、建設業界向け人材サービスを展開するナレルグループ<9163>と業務提携し、2026年7月1日からダイレクトリクルーティングサービスを開始すると発表した。同社が提供する建設DXプラットフォーム「CAREECON Plus」と、ナレルグループが提供する建設業特化型人材サービス「職人スカウト」を連携させることで、中小建設企業に対する提供価値の向上を図る。建設業界では慢性的な人材不足が経営課題となっていることから、DXによる業務効率化に加え、人材確保まで含めた総合的な経営支援を実現することを目的としている。

本提携により、同社は「CAREECON Plus」の利用企業に対して「職人スカウト」を組み合わせて提案できるようになり、顧客企業は施工管理や経営管理だけでなく、人材採用までワンストップで活用できる環境が整う。一方、ナレルグループは、自社顧客に対して同社のオウンドメディア構築や経営管理機能などを紹介できるようになり、双方の顧客基盤を活用した相互送客によるシナジー創出が期待される。両社は競合関係ではなく補完関係にあり、同社は建設DXプラットフォームを軸に事業を展開し、ナレルグループは建設業界に特化した人材サービスを強みとしているため、提供価値が重複する部分は限定的である。また、求人登録者層や顧客基盤も異なることからカニバリゼーションは小さいとしている。さらに、同社の「キャリアコンジョブ」は掲載無料モデルによって利用者層の拡大を担い、「職人スカウト」は成果報酬型サービスとして位置付けられることから、顧客ニーズに応じた最適なサービス提案が可能となる。この提携は、人材採用領域のサービスラインナップを拡充するとともに、「CAREECON Plus」の付加価値の向上やクロスセルの促進も期待される。

■ 今後の見通し

2026年10月期は、 新規顧客獲得とアップセルの推進で増収増益を見込む

● 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の業績見通しは、売上高が前期比31.9%増の2,800百万円、営業利益が同19.2%増の395百万円、経常利益が同15.1%増の378百万円、当期純利益が同8.0%増の261百万円を見込んでいる。営業人員の拡充や営業生産性の向上を背景に新規顧客の獲得を加速するとともに、「CAREECON Plus」の契約社数の拡大やアップセルの推進により、フロー収益とストック収益の双方を積み上げることで、増収増益を見込んでいる。

「CAREECON」では、営業組織の拡充による顧客接点の増加や建設業マッチングメディアとしての媒体価値の向上を成長ドライバーとしている。仙台支店の本格稼働に加え、大阪支店の営業体制強化、さらに福岡支店や新設予定の金沢支店など地方拠点の拡充を進めることで、新規顧客の獲得を図る方針である。また、「CAREECON」を起点としたクロスセルを推進することで、「CAREECON Plus」の契約拡大にもつなげていく考えである。

「CAREECON Plus」では、統合型ビジネスツールとして機能開発を継続するとともに、2026年1月に投入したMiddleプランの浸透を進め、miniプランからMiddleプラン、Standardプランへの段階的なアップセルを加速する方針である。これにより、ライセンス契約社数の拡大やARPUの向上を通じたARRの積み上げを図り、さらなる収益基盤の強化を目指す。

下期は、季節要因ではなく営業組織の立ち上がりによる効果を見込んでいる。新卒社員は4～5月の研修を経て6月以降に戦力化し、7～9月にかけて新規受注を生むことで収益貢献が本格化する見通しである。また、仙台支店の収益寄与が本格化するほか、大阪・福岡など既存拠点の営業体制の強化も成長を後押しする見込みである。加えて、ストック型サービスは契約社数の純増が続く限り着実な積み上がりが期待できるほか、固定費比率が相対的に低い収益構造であることから、売上高の拡大に伴って利益率も向上する余地があるとしており、会社側では業績の上振れ余地も視野に入れている。

2026年10月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/10期		26/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	2,122	-	2,800	-	677	31.9%
営業利益	331	15.6%	395	14.1%	63	19.2%
経常利益	328	15.5%	378	13.5%	49	15.1%
当期純利益	241	11.4%	261	9.3%	19	8.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

サービス強化でシェア拡大と市場拡大を目指す

● 中長期成長戦略の枠組み

中長期的な成長に向け、「All-in-One Platform」の機能強化を核として、営業基盤の拡充、人材投資、AIを活用した新サービス開発を推進することで、建設DXプラットフォームとしての競争力を高める方針である。成長戦略は、「基盤拡充」「プロダクト強化」「新領域サービス提供」の3つを柱としており、それぞれを相互に連携させることで、新規顧客獲得力の向上、既存顧客へのクロスセル・アップセルによるストック収益基盤の拡大、新たな収益源の創出を目指している。営業基盤の拡大によって顧客接点を増やし、その顧客をプラットフォームへ取り込み、さらにAIを活用した新サービスを提供することでLTVを継続的に高める戦略である。ロードマップでは、2026年以降、支店展開、人材採用、プラットフォーム機能強化、新サービス追加を段階的に進めることで、売上拡大と収益性の向上を両立させ、建設DXプラットフォームとして飛躍的な成長を目指している。

(1) 基盤拡充

基盤拡充では、営業拠点の全国展開、パートナー連携の強化、営業・開発・コンサルティング人材への積極投資を3本柱として事業基盤を強化する。営業拠点については、既に開設した仙台支店に続き、2027年10月期に福岡支店の大幅増床や金沢支店の開設を進める計画であり、地域密着型の営業を強化することで地方の中小建設企業との接点を増やす。また、営業人材のほか、AI開発人材やコンサルティング人材の採用も積極的に進め、営業力と開発力の双方を強化する。これらの投資は短期的には費用増加要因となるものの、中長期的には営業生産性の向上と顧客基盤拡大を通じて収益成長につながるものと考えられる。

支店戦略では単に営業拠点を増設するのではなく、「インサイドセールス」と「フィールドセールス」を組み合わせた営業モデルを各拠点へ展開している。仙台支店では立ち上げ当初こそ収益化まで一定期間を要したものの、営業モデルの確立により現在は順調に収益に寄与しており、そのノウハウを大阪支店へも横展開している。また、地方採用を積極化したことで人材確保が容易になり、営業人員数の増加と営業生産性の向上を同時に実現できているという。

パートナー戦略では渡辺パイプとの連携を重要な成長ドライバーとして位置付けている。渡辺パイプは建材・住宅設備機器分野の専門商社として全国690拠点を展開しており、全国約48万社に及ぶ中小建設事業者の約4割と接点を有している。同社がターゲットとする顧客層と極めて親和性の高い営業ネットワークを有していることから、自社単独では十分に開拓できていない地域へも効率的に営業活動を展開できることが大きな強みである。現在のパートナー経由による営業カバー率は約28%にとどまるものの、今後はパートナーセールス部門を強化することでカバー率を段階的に高め、新規顧客獲得を加速させる方針である。この販売チャネルの活用は、中長期的な営業効率の向上と顧客基盤の拡大を支える重要な施策として注目される。

(2) プロダクト強化

プロダクト強化では、「CAREECON Platform」の価値向上を目的として、「CAREECON Plus」の機能拡充を継続するとともに、クロスセル・アップセルを加速し、ストック収益基盤の拡大を図る。開発の中心となるのは経営管理機能であり、資金繰管理、財務分析、組織管理、経営戦略支援などの機能を順次追加する計画である。また、マーケティング機能ではCMS改善やリード管理機能、ブランディング支援機能を拡充し、施工管理分野では品質管理、安全管理、施工管理技術などを強化する予定である。さらに、協力会社管理、職人データベース、サプライヤー管理など、建設会社の業務全体をカバーする機能を順次追加し、「All-in-One Platform」としての完成度を高める方針である。

これらの機能拡充により既存顧客へのクロスセル・アップセルを推進するとともに、契約継続率の向上やARPUの拡大を目指している。また、プラットフォームに蓄積されるデータ量が増えるほどサービス価値が高まり、新たな機能開発にも活用できることから、プラットフォームの利用拡大とストック収益の積み上げが相互に好循環を生み出す構造となっている。

同社ではAIを活用した開発体制を構築したことで、従来約8週間を要していた開発期間を約4週間まで短縮できるようになった。コーディング工程の効率化により開発生産性が大幅に向上し、顧客ニーズを迅速に反映した新機能を継続的に市場投入できる体制が整いつつある。また、Middleプランの投入によりminiプランからStandardプランへの移行が円滑になることで、アップセル率とARPUの向上も期待されている。こうした開発力の強化は、競争優位性の維持だけでなく、中長期的なストック収益基盤の拡大にも寄与するものと弊社では考えている。

(3) 新領域サービスの展開

新領域サービスでは、既存の開発基盤と建設業界で蓄積したデータを活用し、新たなプロダクトやAIサービスを継続的に投入することで、新たな収益源の創出を目指している。具体的には、建設業特化型人材サービス「キャリアコンジョブ」の拡大に加え、「BRANU BRAIN」を活用したAIエージェント、AIコンサルタント、新規プラットフォームサービスなどを順次展開する計画である。また、LINE連携など顧客接点を広げる機能や、新たなサービスをプラットフォームへ追加することで、「CAREECON Platform」の提供価値をさらに高めていく方針である。

同社は、これまでマーケティング、施工管理、経営管理など個別サービスを順次拡充してきたが、今後はAIを軸としてサービス間の連携を一段と強化し、建設会社の業務を包括的に支援するプラットフォームへの進化を目指している。新領域サービスは、既存顧客への提供価値の向上だけでなく、新規顧客獲得のきっかけとなる役割も期待されており、プロダクト強化の相乗効果によってLTV向上を実現する重要な施策と位置付けられている。

中長期の成長戦略

「BRANU BRAIN」の競争優位性は、長年にわたり蓄積してきた施工実績、見積データ、受発注データ、施工写真など建設業特有のデータをAIへ学習させられる点にある。これにより、見積金額や工期の最適化の提案、施工写真からのリスク抽出、日報の自動生成など、建設業務に特化したAIサービスの提供が可能となる。また、中長期的には営業代行プラットフォームなど新たなサービス領域への展開も構想しており、AIを活用した付加価値の提供によって収益機会を広げる考えである。AIは単なる業務効率化ツールではなく、新たな事業領域を創出する基盤技術として位置付けられており、中長期的な企業価値向上を支える重要な成長ドライバーになるものと弊社では考えている。

中長期成長戦略の枠組み



出所：決算説明資料より転載

■ 株主還元策

当面は成長投資を優先

同社は、株主への利益還元を経営上の重要課題の1つと位置付けており、経営成績や財政状態を総合的に勘案しながら、適切な利益還元を実施することを基本方針としている。一方で、現在は建設DX市場における成長ステージにあることから、当面は将来の持続的な成長に向けた投資を優先する考えである。具体的には、営業拠点の拡充、営業・開発人材の採用・育成、AIを活用したプロダクト開発、新領域サービスの創出など、中長期的な企業価値向上につながる投資を積極的に進める方針としている。

同社が展開する建設DX市場は、中小建設事業者を中心に依然としてデジタル化の余地が大きく、営業エリアの拡大やプロダクト機能の高度化によって市場シェアを拡大できる成長余地がある。このため、現時点では配当よりも成長投資を優先し、内部留保を事業基盤の強化に充当することが株主価値の最大化につながるとの考えを示している。

現時点では配当を実施していないものの、将来的には業績動向、財務状況、投資計画などを総合的に勘案しながら株主還元を実施する方針である。配当を実施する場合は、年1回の期末配当を基本としている。営業基盤の拡充やストック収益の積み上げにより利益成長が進展し、成長投資と株主還元の両立が可能となる段階で、具体的な還元方針が示されるかどうか注目される。

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp