

ホリスティック企業レポート

ブ ラ ニ ュ ー
BRANU

460A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2025年12月2日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20251201

中小建設会社に特化した各種 IT サービスの提供会社

建設 DX プラットフォームの契約社数の増加を背景に事業規模拡大を目指す

アナリスト: 松尾 十作

+81(0)3-6812-2521

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【 460A B R A N U 業種: 情報・通信業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2023/10	1,146	-	51	-	48	-	47	-	12.0	26.7	0.0
2024/10	1,412	23.2	100	96.2	96	97.6	65	37.0	16.4	43.0	0.0
2025/10予	2,121	50.2	331	3.3×	328	3.4×	237	3.6×	59.4	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2022/10期が7ヵ月決算のため、2023/10期の前期比は記載していない
2. 2025年6月27日付けで1:100の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正
3. 2025/10期は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,332円 (2025年12月1日)	本店所在地 東京都港区	【主幹事証券会社】 みずほ証券
発行済株式総数 4,500,000株	設立年月日 2009年8月18日	【監査人】 EY新日本有限責任監査法人
時価総額 5,994百万円	代表者 名富 達也	
上場初値 1,655円 (2025年12月1日)	従業員数 108人 (2025年9月)	
公募・売出価格 980円	事業年度 11月1日～翌年10月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末日の翌日から3ヵ月以内	

> 事業内容

◆ 中小建設会社に特化した DX プラットフォームを提供

BRANU(以下、同社)は、中小建設会社が抱えている、①既存の取引先や元請業者からの紹介に依存しているため、新規の顧客獲得が難しい、②従業員採用のノウハウがない、③案件の採算性不明瞭といった経営課題を解決するため、建設 DX プラットフォーム「CAREECON Platform」を提供している。

CAREECON Platform の主なサービスとしては、(1)オウンドメディア構築及び建設業マッチングメディア「CAREECON」、建設業に特化した統合型ビジネスツールである(2)「CAREECON Plus」、25 年 5 月にローンチされた建設業特化型の人材獲得支援サービス(3)「キャリアコンジョブ」が挙げられる。

24/10 期のサービス区分別の売上構成比は、オウンドメディア構築を含む CAREECON が 56.7%、CAREECON Plus が 43.3%であった(図表 1)。

【 図表 1 】 サービス区分別売上高

サービス	23/10期		24/10期		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
CAREECON	717	62.6	800	56.7	11.6
CAREECON Plus	428	37.4	611	43.3	42.7
合計	1,146	100.0	1,412	100.0	23.2

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(1) オウンドメディア構築及び建設業マッチングメディア CAREECON

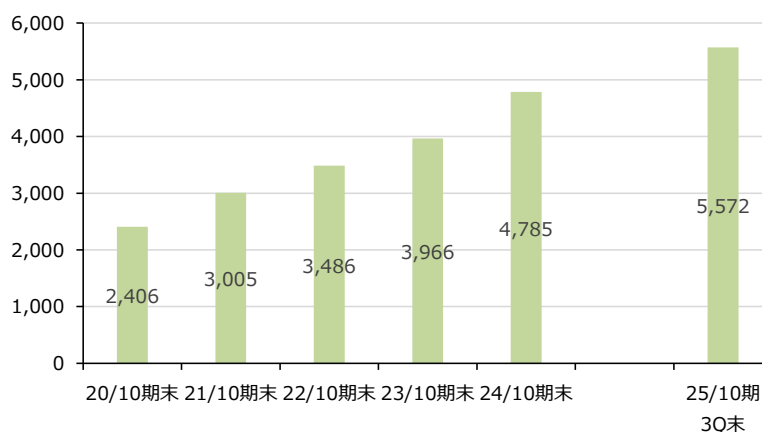
同社は、中小建設会社の新規顧客獲得や従業員採用に貢献するサービスとして、企業ウェブサイトやブログコンテンツ、SNS 等、企業ウェブマーケティングを目的として保有・運営するオウンドメディアの構築サービスを提供している。

オウンドメディアを構築するだけでは不十分で、オウンドメディアを閲覧してもらえなければ新規顧客獲得や従業員採用につながらないため、建設関連情報を掲載する建設メディア機能と工事案件の募集・応募を可能とする機能を備えた、マッチングメディア CAREECON 上に顧客の PR ページを掲載し、その PR ページから顧客のオウンドメディアへの導線を確保している。

CAREECON の媒体価値を示す指標のひとつである登録社数は 20/10 期末の 2,406 社から、24/10 期末には 4,785 社、25/10 期第 3 四半期末には 5,572 社へと順調に増加している(図表 2)。また、24/10 期の CAREECON を通じての受発注総額は 1,874 百万円であった。

【図表 2】 CAREECON 登録社数推移

(単位: 社)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(2) CAREECON Plus

CAREECON Plus は、中小建設会社が直面する経営課題の解決に特化した建設業向け統合型ビジネスツールで、1) マーケティング機能、2) 採用管理機能、3) 施工管理機能、4) 経営管理機能を備えている(図表 3)。

CAREECON Plus には 4 つの機能を全て利用できる初期費用 60 万円、月額利用料 10 万円の Standard プランと利用できる機能を一部に限定している mini プランの 2 種類がある。mini プランは初期費用がなく、月額利用料 1.2 万円で利用できるエントリープランに位置付けられている。

【 図表 3 】 CAREECON Plus の概要



(出所) 届出目論見書

1) マーケティング機能

中小建設会社の場合、既存の取引のある元請業者や顧客からの受注に依存する傾向があり、取引先の固定化で価格交渉力が弱い。CAREECON Plus は、中小建設会社がネット検索を通して新規顧客獲得を可能にする各種機能を提供している。

2) 採用管理機能

中小建設会社は、人手が足りない場合は縁故採用に頼るか、もしくは協力会社に発注して自社の人手不足を補う場合が多い。CAREECON Plus を利用することにより、採用ノウハウのない中小建設会社でも外部からの採用を行えるよう、同社のサポートにより採用特設サイト構築を可能にしている。

応募者の応募経路や対応状況等を管理できる応募者管理機能の他、外部の大手求人サイトに自動連携できる機能もある。また、後述する建設業特化型の人材獲得支援サービスである「キャリアコンジョブ」とも 26/10 期中には連携する見込みである。

3) 施工管理機能

中小建設会社の場合、元請業者や顧客への報告では、図表、工程表を共有する際に、書面や FAX 等のアナログの手段を利用することが多い。それらの資料整理のため、工事現場とオフィスとの往来が多く生産性が上がりづらくなっているのが現状である。CAREECON Plus の施工管理機能を利用することで、工事案件毎に図面等の各種の書類を電子化してクラウド上に保管することが出来るようになり、工事関係者が資料や工程表等をオンラインで共有することが可能になる。

4) 経営管理機能

中小建設会社においては、経験に頼った請負価格設定や原価積算等、適切な採算管理が行われない場合が多い。CAREECON Plus を利用することで、原材料費、協力会社への支払いも含めて案件毎の適切な価格設定、原価管理、期間ごとの売上及び売上総利益等を適切に管理することが可能となる。

25/10 期第 3 四半期末の CAREECON Plus のサービス契約社数は 2,742 社であり、うち 222 社が CAREECON Plus Standard の契約先である(図表 4)。

【 図表 4 】 CAREECON Plus の期末契約社数

(単位: 社)

	23/10期				24/10期				25/10期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
CAREECON Plus Standard	-	-	-	5	40	74	110	153	-	-	222
CAREECON Plus mini	1,831	1,901	1,956	2,024	2,052	2,101	2,175	2,248	-	-	2,520
合 計	1,831	1,901	1,956	2,029	2,092	2,175	2,285	2,401	-	2,617	2,742

(注) 1.CAREECON Plus Standard は 23 年 9 月から開始したサービス

2.25/10 期 1Q 末の契約社数、及び 2Q 末のサービス別契約社数は公表されていない

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(3) キャリコンジョブ

キャリコンジョブは 25 年 5 月に β 版がリリースされた、建設業特化型の人材採用支援サイトで、初期費用や月額費用がかからず、求職者が採用された段階で求人側から一定額を受け取る成果報酬型サービスである。26/10 期中には CAREECON Platform と連携する予定である。現時点では、既存顧客に対してのサービスの紹介など、求職者数や求人建設会社数の拡大を目指す段階にある。

◆ フローとストックの両方で収益を拡大

オウンドメディアの構築ならびに建設業マッチングメディアである CAREECON や人材採用支援サイトであるキャリコンジョブはフロー型のビジネスモデルであり、統合型ビジネスツールを提供する CAREECON Plus は基本的にはストック型のビジネスモデルである。

同社は、CAREECON 及びオウンドメディアの構築サービスにより新規顧客を開拓し、段階的に CAREECON Plus の利用へと誘導することにより、収益を拡大する戦略をとっている。CAREECON Plus には上述したように、エントリープランである mini プランがあるが、まず顧客企業に mini プランを利用してもらうことから始め、利用価値を認めてもらうことにより Standard プランへのアップセルを図っている。

> 特色・強み

◆ 中小建設会社に特化した IT サービスを提供

同社は、前述の通り中小建設会社に特化した各種 IT サービスを提供している。同社は競争優位性として3つを挙げている。

(1) 中小建設会社へのアプローチノウハウ

中小建設会社の経営者は現場に居ることが多く、接触することが困難な場合が多い。同社は、09年に設立して以来、中小建設会社を対象とした事業を行ってきており、対面でのコミュニケーションを重視する傾向がある中小建設会社と良好な関係を構築している。加えて、同社は東京、大阪、福岡そして仙台に営業拠点を設け、新規顧客の獲得から、サービス導入後の伴走支援まで顧客に寄り添う体制を構築している。

(2) 中小建設会社のデータを蓄積

2,700社を超える中小建設会社との取引から得た、土木工事業、大工工事業、左官工事業といった会社の業種、所在地、売上高、従業員数、資本金、施工事例といった企業データは、同業他社にない情報資産であり、競争優位の源泉と同社は認識している。

(3) 独自性の高い建設 DX プラットフォーム

同社が提供している CAREECON Platform は、マッチング、マーケティング、採用管理、施工管理、経営管理まで、中小建設会社が必要とする大部分の機能をカバーしており、価格面も含め中小建設会社を対象とするサービスとして独自性の高いサービスと言える。

> 事業環境

◆ DX への取組みが遅れている中小建設会社

国内建設業者の99%が資本金1億円未満と小規模で、デジタル化が進んでいない企業が多数存在している。独立行政法人中小企業基盤整備機構の「中小企業の DX 推進に関する調査(23年)」によると中小建設会社の DX の導入状況は、23年時点で従業員数101名以上の企業では33.1%、21名から100名以下では20.4%、20名以下では7.6%であり、企業規模が小さいほど、DX の導入が遅れている。また、就業者の高齢化も進んでおり、生産性の向上は最優先の課題となっている。

◆ 競合

中小建設会社向け DX アプリを提供している先としては、アンドパッド(東京都港区)、スパイダープラス(4192 東証グロース)、燈(あかり、東京都千代田区)、ネクストフィールド(東京都渋谷区)等が挙げられる。

アンドパッドが提供している ANDPAD は施工管理機能のアプリ、スパイダープラス提供している建設 DX サービスの「SPIDER+」は建築図面・現場施工の管理アプリ、燈が提供している Digital Bilder 請求書は、紙の使用を減らすために、建設業界に特化した請求書や注文書を電子化するものである。

ネクストフィールドが提供している e-Stand は建設現場で働く作業員の働き方改革に貢献する各種コンテンツサービスと電子商取引機能を併せ持つものである。

上記4社のDXのアプリは、特定の機能に特化したものとなっているのに対して、同社の CAREECON Plus は、マーケティング、採用管理、施工管理、経営管理といった機能を備えた建設業向け統合型ビジネスツールである点に特徴がある。同社が対象としている中小建設会社は約48万社^注と数が多いこともあり、商談において他社と競合した経験は殆どないとしている。

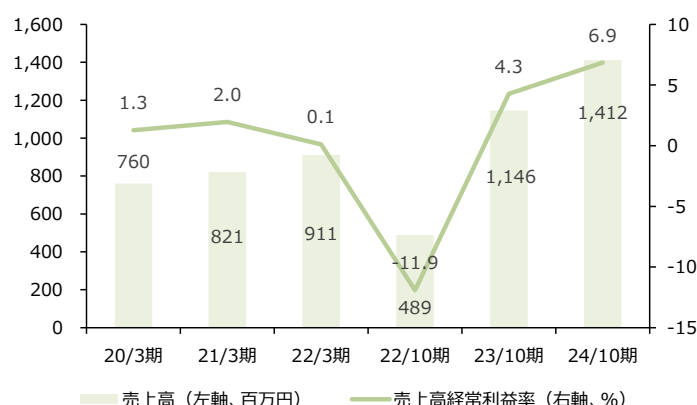
(注)国土交通省が25年5月に開示した「建設業許可業者数調査の結果について」で25年3月末時点での建設業許可業者数は483,700業者と開示している。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は過去6期分の業績を開示している(図表5)。決算期変更のため、7カ月決算であった22/10期は、事業拡大のための正社員採用費及び派遣社員の採用増、資産除去債務、各種引当金等の会計方針の適用開始から経常損失、及び当期純損失を計上した。

【図表5】業績推移



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24年10月期業績

24/10期業績は、売上高1,412百万円(前期比23.2%増)、営業利益100百万円(同96.2%増)、経常利益96百万円(同97.6%増)、当期純利益65百万円(同37.0%増)であった。

契約社数増を背景に、CAREECONの売上高は800百万円(前期比11.6%増)、CAREECON Plusの売上高は611百万円(同42.7%増)であった。ストック型収益のCAREECON Plusの増収が貢献し、売上総利益率は78.2%と前期比3.3%ポイントの改善となった。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、期末社員数が前期末比23名増の85名となったこともあり、前期比24.2%増、販管費率は71.1%と同0.6%ポイント悪化した。営業利益は、売上総利益率の改善が大きく、同96.2%増と大

幅増益となった。

営業利益や経常利益の増加率に比べ、当期純利益の増加率が低いのは、23/10 期は税金負担が小さかったが、24/10 期は通常の税率に戻ったためである。

◆ 25 年 10 月期第 3 四半期業績

25/10 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 1,486 百万円、営業利益 192 百万円、経常利益 190 百万円、四半期純利益 134 百万円であった。同期間の売上高及び利益は、24/10 期通期実績を上回っている。好調な業績の一因としては、管材・住設資材の専門商社である渡辺パイプ(東京都千代田区)と業務提携を結んでいるが、その得意先への売上高が拡大傾向にあることが挙げられる(図表 6)。

【 図表 6 】 渡辺パイプの得意先向け売上高推移

	23/10期	24/10期	25/10期3Q
渡辺パイプの得意先 への販売高① (百万円)	83	134	177
①がBRANUの売上 高に占める割合 (%)	7.3	9.5	12.0

(注) 25/10 期 3Q は第 3 四半期累計期間
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 25 年 10 月期の会社計画

25/10 期について、同社は売上高 2,121 百万円(前期比 50.2%増)、営業利益 331 百万円(同 3.3 倍)、経常利益 328 百万円(同 3.4 倍)、当期純利益 237 百万円(同 3.6 倍)と計画している(図表 7)。同計画は 9 月迄の実績に 10 月の予想数値を合算したものである。

【 図表 7 】 25 年 10 月期会社計画

	24/10期		25/10期会社計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,412	100.0	2,121	100.0	50.2
CAREECON	800	56.7	1,295	61.1	61.9
CAREECON Plus	611	43.3	825	38.9	35.0
売上原価	308	21.8	391	18.4	26.9
売上総利益	1,103	78.2	1,729	81.5	56.7
販売費及び一般管理費	1,003	71.1	1,397	65.9	39.3
営業利益	100	7.1	331	15.6	3.3×
経常利益	96	6.9	328	15.5	3.4×
当期純利益	65	4.6	237	11.2	3.6×

(出所) 届出目論見書、「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

サービス区分別売上高については、CAREECON1,295 百万円(前期比 61.9%増)、CAREECON Plus825 百万円(同 35.0%増)と計画している。

CAREECON は新規顧客の獲得が順調に推移しており、大幅増収を見込んでいる。CAREECON Plus は mini プランと Standard プランの各々について新規契約と既存契約に分けて売上計画を策定している。

労務費、派遣費、外注費等で構成されている売上原価は391 百万円(前期比 26.9%増)、売上総利益 1,729 百万円(同 56.7%増)としている。主に人件費、派遣費、地代家賃等で構成されている販管費は 1,397 百万円(同 39.3%増)と見込んでいる。売上拡大を企図した営業担当の積極的な採用が、販管費の主な増加要因となっている。営業利益は331 百万円(同 3.3 倍)、経常利益は 328 百万円(同 3.4 倍)を計画している。特別損益は見込まず、当期純利益は 237 百万円(同 3.6 倍)としている。

◆ 成長戦略

同社は中長期的な成長を見据え、生成 AI を活用した新たなサービスの企画・開発を進めている。新たなサービスとは、業務効率化、及び新たな顧客価値の創出を目的としているが、具体的なサービス等の開示はしていない。

公募資金の手取概算額 440 百万円の使途として、①AI 機能を搭載するプロダクトの機能開発が可能な人材採用、及び開発業務委託を目的とする支出として 139 百万円、②組織規模拡大に伴う管理職の人材開発に係る支出として 45 百万円、③人員規模拡大に伴うオフィススペース確保のため、新本社や新支店の賃借に係る支出として 255 百万円を予定している。

> 経営課題/リスク

◆ 流通株式比率について

同社のオーバーアロットメントを除く、新規上場時の流通株式比率は 26.00%、オーバーアロットメントを含めると 29.77%と同社では試算している。東証グロース市場の上場維持基準を満たすには、流通株式比率が 25%以上である必要がある。事業年度末の状況に基づいて上場維持基準の審査が行われるが、何らかの理由でこれらの基準を下回った場合、既存株主への一部売出しの要請、同社の事業計画に沿った公募増資による成長資金の調達などにより流通株式比率の向上を図りたいとしている。

◆ 大株主について

同社の上位株主のうち、代表取締役社長の名富達也氏は同氏の資産管理会社の保有分を含めて、上場時点の発行済株式数の 73.6%と過半を保有していることから、株主総会の決議を単独で阻止することができる点には留意が必要である。

◆ 配当について

同社は、剰余金の配当については、内部留保とのバランスを考慮して適切に実施していくことが今後の経営課題と認識しているものの、事業拡大を目指すことが株主に対する最大の利益還元につながるとしている。創業来配当はしていないが、今後の配当実施の可能性及びその実施時期については、未定としている。

【 図表 8 】 財務諸表

損益計算書	2023/10		2024/10		2025/10 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,146	100.0	1,412	100.0	1,486	100.0
売上原価	287	25.1	308	21.8	285	19.2
売上総利益	858	74.9	1,103	78.2	1,200	80.8
販売費及び一般管理費	807	70.5	1,003	71.1	1,007	67.8
営業利益	51	4.5	100	7.1	192	13.0
営業外収益	1	-	0	-	0	-
営業外費用	3	-	3	-	3	-
経常利益	48	4.3	96	6.9	190	12.8
税引前当期（四半期）純利益	48	4.3	96	6.9	190	12.8
当期（四半期）純利益	47	4.2	65	4.6	134	9.1

貸借対照表	2023/10		2024/10		2025/6 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	795	95.5	862	95.6	946	89.4
現金及び預金	662	79.5	716	79.5	764	72.2
売上債権	99	12.0	104	11.6	148	14.0
前払費用	30	3.7	35	3.9	23	2.2
固定資産	37	4.5	39	4.4	112	10.6
有形固定資産	12	1.4	13	1.5	26	2.5
無形固定資産	-	-	-	-	-	-
投資その他の資産	25	3.1	26	2.9	85	8.1
総資産	833	100.0	901	100.0	1,058	100.0
流動負債	224	27.0	265	29.5	344	32.6
買入債務	23	2.9	15	1.7	-	-
1年内返済予定の長期借入金	43	5.2	38	4.3	68	6.5
未払金	45	3.4	61	5.1	83	5.4
未払費用	28	3.4	46	5.1	57	5.4
未払法人税等	12	3.3	26	2.9	55	1.6
固定負債	502	60.2	463	51.5	407	38.5
長期借入金	492	59.1	454	50.4	397	37.5
退職給付引当金	3	0.4	3	0.4	3	0.4
資産除去債務	6	0.7	6	0.7	6	0.6
純資産	106	12.8	172	19.1	306	29.0
自己資本	106	12.8	172	19.1	306	29.0

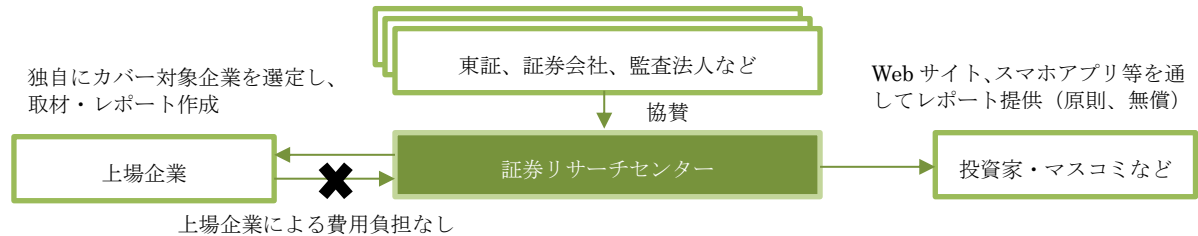
キャッシュ・フロー計算書	2023/10	2024/10
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	93	104
減価償却費	7	5
投資キャッシュ・フロー	-5	-7
財務キャッシュ・フロー	-45	-43
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	43	54
現金及び現金同等物の期末残高	662	716

（出所）届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。