

2025 年 10 月 27 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 月期の業績予想について

2025 年 10 月期（2024 年 11 月 1 日から 2025 年 10 月 31 日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】		(単位：百万円、%)						
項目	決算期	2025 年 10 月期 (予想)		2025 年 10 月期 第 3 四半期累計期間 (実績)		2024 年 10 月期 (実績)		
			対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率
売 上 高		2,121	100.0	50.2	1,486	100.0	1,412	100.0
営 業 利 益		331	15.6	231.3	192	13.0	100	7.1
経 常 利 益		328	15.5	239.9	190	12.8	96	6.8
当期（四半期）純利益		237	11.2	263.1	134	9.1	65	4.6
1 株 当 た り 当 期 （ 四 半 期 ） 純 利 益		59 円 44 銭		33 円 64 銭		16 円 37 銭		
1 株 当 た り 配 当 金		—		—		—		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2025 年 6 月 27 日付で普通株式 1 株につき 100 株の割合で株式分割を行っております。上記では 2024 年 10 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。
3. 2024 年 10 月期（実績）、2025 年 10 月期第 3 四半期累計期間（実績）及び 2025 年 10 月期（予想）の 1 株当たり当期（四半期）純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。なお、当社は基準日（2025 年 10 月 31 日）を超えての新株式発行となることから、2025 年 10 月期（予想）において、発行済株式総数の増加は見込んでおりません。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025 年 10 月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当第3四半期累計期間における我が国の経済は、雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続いておりますが、一方、関税引き上げや規制緩和などアメリカの政策動向の影響、また、国際的な紛争等の地政学的リスクが貿易やエネルギー、原材料価格等に影響を与えており、依然として不透明な状況が続いております。

このような環境下において、当社は「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業界の構造的な問題に対処すべく、建設企業、施主、求職者、建材提供者等の建設業に係わるステークホルダーをつなぐマッチングメディア「CAREECON」の運営、及び、建設業向け統合型ビジネスツール「CAREECON Plus」の提供の2つのサービスからなる建設DXプラットフォーム事業を行っています。

当社がサービスを提供する建設業界では、都市部を中心とした再開発案件やインフラ再整備の公共工事等が堅調に推移し、受注環境はおおむね良好な状況が続いています。一方で、資材価格の高止まりによる収益性の確保や時間外労働規制による労働力の確保が課題となっています。

また、建設業界の労働力の不足は喫緊の課題であり、DXによる生産性向上のニーズは増してきております。当事業年度において、当社は、事業拡大を目的とした積極的な採用活動の推進、営業活動の生産性の向上、顧客が必要とする機能開発・提供といった経営課題に取り組み、「CAREECON」及び「CAREECON Plus」のサービス利用は順調に拡大しております。

当社の2025年10月期の業績予想は、売上高2,121百万円、営業利益331百万円、経常利益328百万円、当期純利益237百万円となっています。

なお、2025年10月期の業績予想につきましては、2025年10月15日の取締役会で決議したものであり、2024年11月から2025年9月までの実績数値に、2025年10月以降の予測数値を合算して策定した数値となっております。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社は建設DXプラットフォーム事業の単一セグメントであり、売上高をサービス区分に応じて、「CAREECON」及び「CAREECON Plus」に区分して把握しております。

① 「CAREECON」

「CAREECON」は、主として新規顧客に対して顧客のオウンドメディア構築等の対価をフロー型収益として得るサービスであり、組織の新規顧客にアプローチする人員リソースや、商談生成率、受注率、平均単価といった営業に関するKPIに基づき収益計画を策定しております。

2025年10月期は、新卒採用及び中途採用をバランスよく実施した営業人員リソースの増強や、各種の生産性改善の施策の結果、新規顧客の獲得が順調に推移し、「CAREECON」の売上高は1,295百万円（前期比61.9%増）と増収を見込んでおります。

② 「CAREECON Plus」

「CAREECON Plus」は、主として既存顧客に対して提供するストック型収益サービスであり、miniプランとStandardプランの種類が存在します。新規契約売上と既存契約に分けてKPIを設定しております。

新規契約売上は新規契約数（『miniプラン』は「CAREECON」の導入は必然的に「CAREECON Plus mini」プランの利用を伴うため、「CAREECON」の計上件数と同様の件数で設定。『Standardプラン』は前

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

年度の1人当たりの生産性を人員計画に基づく在籍人数に乗じて計算。)、新規契約単価(『mini プラン』は値引きは行わない方針で販売単価を固定していますので、新規獲得数に定価12,000円を乗じて設定。『Standardプラン』は過去の値引を反映したStandardプランの平均販売単価で設定。)というKPIに基づき収益計画を策定しております。

既存契約売上は継続契約数(『mini プラン』は前年度の継続率を元に計算。『Standardプラン』は前年度の継続率を元に計算。)、既存契約単価(『mini プラン』は期初時点の売上高に、新規契約売上の算定結果に基づく新規売上を加算し、期末社数で除して算定。『Standardプラン』は期初時点の売上高に、新規契約売上の算定結果に基づく新規売上を加算し、期末社数で除して算定)というKPIに基づき収益計画を策定しております。

2025年10月期は、経営管理機能のローンチを始めとする継続的なプロダクト機能開発、機能改善によるアップセル顧客獲得ペースの獲得と、契約更新に伴う初年度値引の終了による平均単価の上昇により、「CAREECON Plus」の売上高は825百万円(前期比35.0%増)と増収を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は、労務費、派遣費、外注費等により構成されており、費目ごとに現時点における見込みの額を算出しています。その主な内容は以下の通りです。

- ・労務費は、開発、オウンドメディア制作等の人員の給与手当、法定福利費等です。開発人員の積極的な採用と「CAREECON」受注数の拡大による制作人員の増強により、当期における売上原価の増加の主な要因となっています。
- ・派遣費は、主にオウンドメディア制作人材の人材派遣サービスの利用によるものです。労務費と同様の理由により当期の売上原価の増加要因となっています。
- ・外注費は、外部の開発会社、個人の外注先への業務委託料等です。主に「CAREECON Plus」の多機能化に伴い、社内のエンジニアのリソースで補いきれない開発要求に対応するために外部の開発会社、個人の外注先を利用しております。

以上の結果、2025年10月期の売上原価は391百万円(前期比26.9%増)、売上総利益は1,729百万円(前期比56.7%増)を見込んでいます。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費、派遣費、採用費、地代家賃等で構成されており、費目ごとに現時点における見込みの額を算出しています。その主な内容は以下の通りです。

- ・人件費は、営業部門、管理部門の人員の給与手当、法定福利費等です。売上規模拡大を企図した営業人員の積極的な採用により、当期における販売費及び一般管理費の増加の主な要因となっています。
- ・派遣費は、主にアウトバウンド架電営業の人材派遣サービスの利用によるものです。人件費と同様の理由により当期の販売費及び一般管理費の増加要因となっています。
- ・採用費は、主に新卒、中途採用時に仲介エージェントに支払う採用手数料です。組織規模拡大のために積極的に採用を行っており、当期における販売費及び一般管理費の増加の主な要因となっています。
- ・地代家賃は、主にオフィスビルの賃借費用です。2025年10月期に第2本社ビルの賃借開始、仙台支店オフィスの賃借開始を行っており、当期における販売費及び一般管理費の増加の主な要因となっています。

以上の結果、2025年10月期の販売費及び一般管理費は1,397百万円(前期比39.3%増)、2025年10月期の営業利益は331百万円(前期比231.3%増)を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

2025 年 10 月期の営業外収益は 1 百万円と僅少の発生見込みとなっており、営業外費用は大半が金融機関からの借入金に係る支払利息であり 4 百万円の発生見込みとなっております。以上の結果、2025 年 10 月期の経常利益は 328 百万円（前期比 239.9%増）を見込んでいます。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

重要な特別損益の発生は見込んでいません。

法人税等及び法人税等調整額は、見込みの課税額、将来の利益計画等に基づき算出しています。

以上の結果、2025 年 10 月期の当期純利益は 237 百万円（前期比 263.1%増）を見込んでいます。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。