個人投資家様向け会社説明会資料

BRANU株式会社（460A）
2026年３月26日

BRANU　IRサイト

INDEX

Branu®

01	会社概要	P2
02	市場環境	P12
03	事業説明	P16
04	成長戦略	P20
05	2026年10月期業績	P26
06	質疑応答	P33

© BRANU Inc. All rights reserved.

01 Company Profile

会社概要



© BRANU Inc. All rights reserved.

基本情報

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	177名※（2025年10月31日現在）
経営陣	代表取締役　名富 達也 取締役 CFO　宇都宮 久之 取締役　露木 将也 CPO　町田 剛 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	296,430千円（2026年1月31日現在）
認定・認証	JPX 東証上場 経済産業省認定 Smart SME Supporter 第57号-26020003(20) i-Construction ISMS-AC ISMS

所在地	東京本社 〒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 〒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 〒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 〒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 〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央3-8-33 T-PLUS仙台２F 名古屋営業所 〒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 コラボレーションオフィス大阪　SEDIA Place 大阪内



※ 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。

© BRANU Inc. All rights reserved.

私たちの考え

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
ブレー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。

© BRANU Inc. All rights reserved.

ボードメンバー

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、取締役に就任し、CEOと共に経営と事業成長を担う。



CPO

町田 剛

東京大学法学部卒業。大学卒業後、IT・建設・インフラ領域において技術および事業開発に従事。2026年2月に当社CPO（最高プロダクト責任者）就任。

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

清水建設株式会社執行役員、Shimizu North America LLC.CEO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。

© BRANU Inc. All rights reserved.

沿革

建設業界に変革をもたらすBRANUのあゆみ

2009

2009.8
ブラニュー株式会社
設立

2012

2012.12
大阪支店設立

2013.8
福岡支店設立

2014.6
マッチングメディア
「CAREECON」ローンチ

CAREECON

2019

2018.3
渡辺パイプ株式会社との
業務提携開始

SEDIA 渡辺パイプ株式会社

2019
プラットフォーム構想開始

- 建設DXプラットフォーマーとして新たな出発
- ストック型の収益モデルの開始

建設DX Platform

2019.2
リブランディングにより
社名をBRANU株式会社に変更

2023

2020.5
国土交通省のi-Construction
推進コンソーシアムに加盟

2023.9
各機能の統合により
統合型ビジネスツールとして
サービス提供開始

CAREECON Platform

2025

2025.5
建設業特化型の
人材獲得支援サービス
「キャリコンジョブ」をローンチ

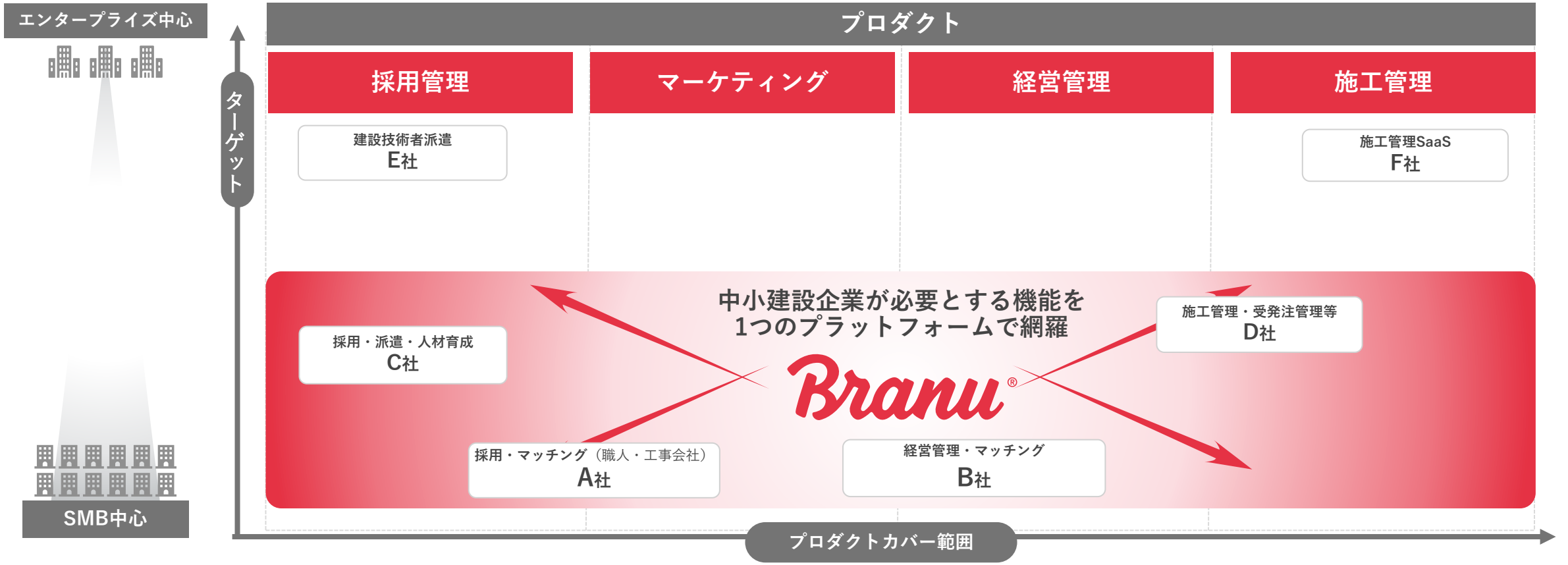
キャリコンジョブ

2025.9
仙台支店設立

2025.12
東京証券取引所グロース市場へ上場

© BRANU Inc. All rights reserved.

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



独自性の高い
ポジショニング

ターゲット

中小建設企業（SMB）

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

© BRANU Inc. All rights reserved.



02 Market Conditions

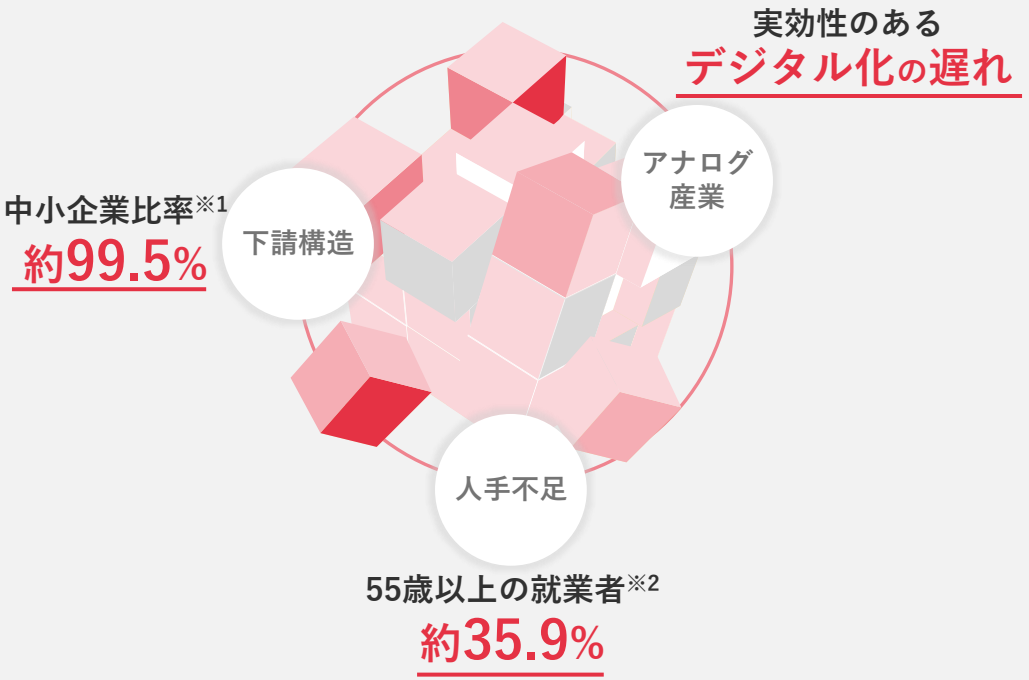
市場環境

© BRANU Inc. All rights reserved.

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。

© BRANU Inc. All rights reserved.

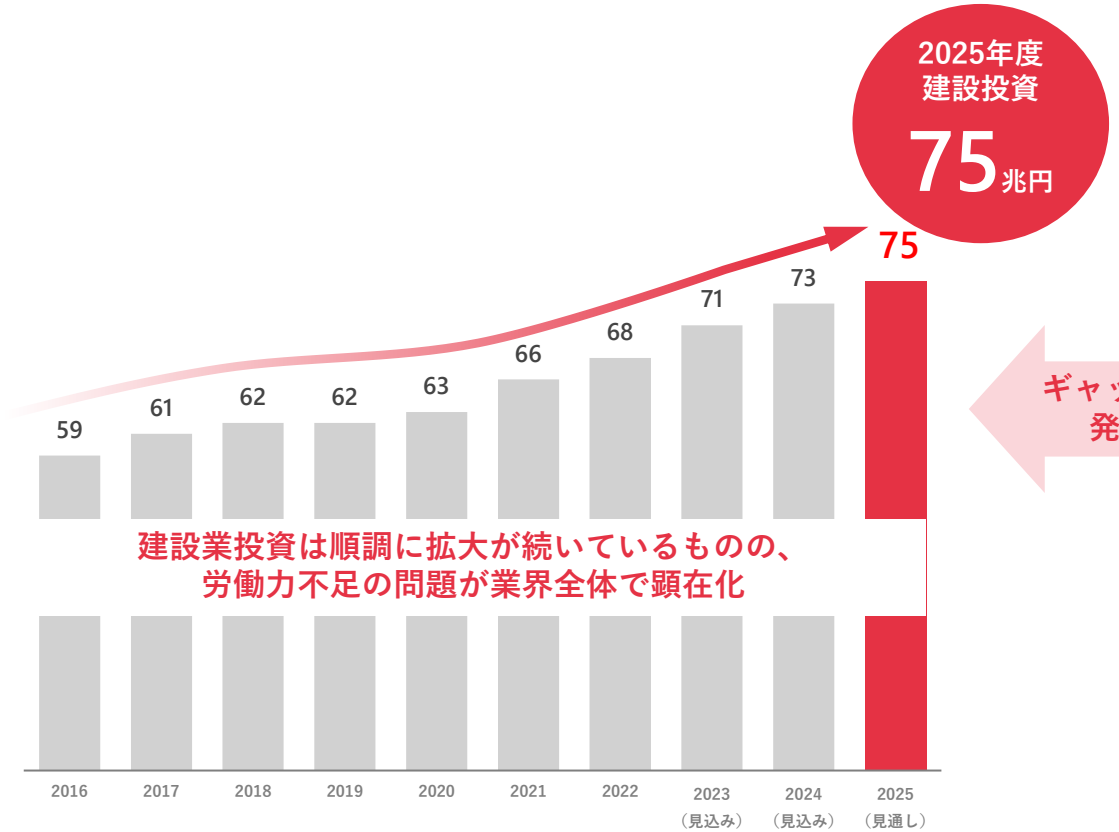
労働力確保が課題

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）

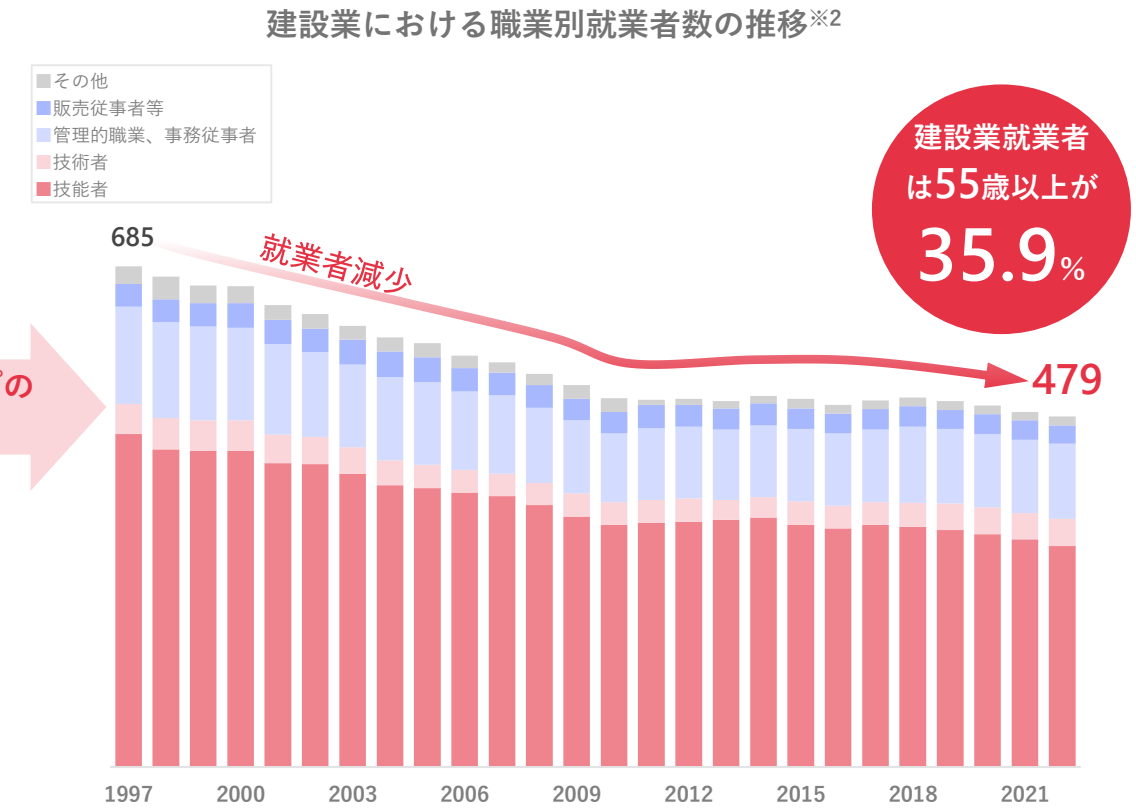
- 2025年度の建設投資は、75兆5,700億円となる見通し※1
- 建設コスト上昇が影響するものの、企業の設備投資意欲は底堅い。



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



ギャップの発生

※1　出典：国土交通省総合政策局「令和7年度（2025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。

© BRANU Inc. All rights reserved.

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
- ✗ 適正受注価格が不明、利益確保が難しい
- ✗ デジタル化の手段や方法がわからない
- ✗ マーケティング方法がわからない
- ✗ 遠方顧客が獲得できない
- ✗ 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。

© BRANU Inc. All rights reserved.

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3,005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

2030年までの新規獲得受注目標※2

7,000社 SOM

BRANUの現在の契約者数※3

3,005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－建設業許可業者の現況（令和 6 年 3 月末現在）－」
※2 2030年までに受注可能な中小建設企業数を当社試算。
※3 2026年10月期第1四半期末時点における「CAREECON Plus」Standardプラン、「CAREECON Plus」miniプラン等のストック型サービス契約社数の合計。

© BRANU Inc. All rights reserved.

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

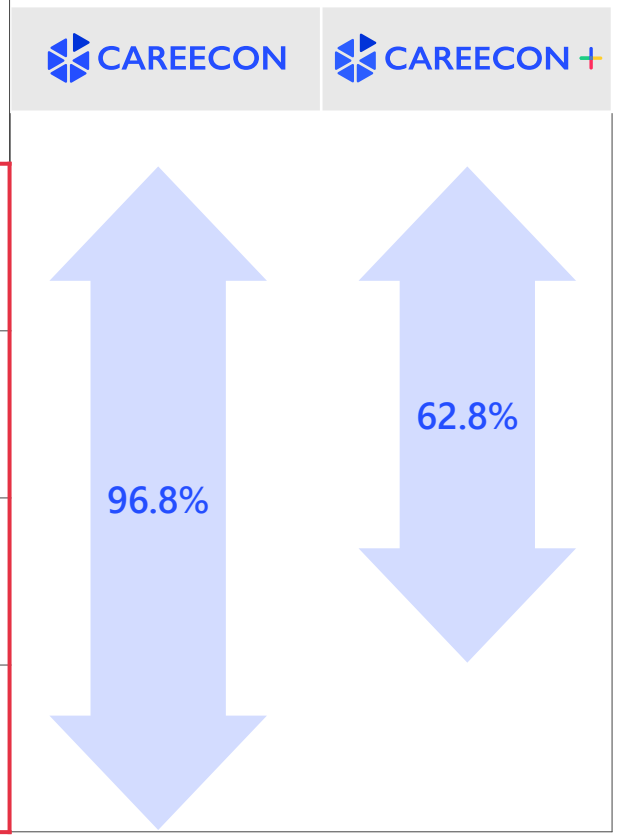
従業員数50人以下における
設備投資額市場規模※1

設備投資額

9,633億円

従業員数目安※2	顧客年商規模※3	BRANU内の既存顧客の割合
51人以上	10億円以上	3.3%
21人～50人	10億円未満 | 5億円以上	6.5%
	5億円未満 | 2億円以上	21.7%
6人～20人	2億円未満 | 8,000万円以上	34.6%
5人以下	8,000万円未満	34.0%

主なターゲット層



※1 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 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けを行ったもの。
※3 当社実績データ2025年7月末時点を使用。

© BRANU Inc. All rights reserved.



03
Business Overview

事業説明

© BRANU Inc. All rights reserved.

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



© BRANU Inc. All rights reserved.

CAREECON (キャリコン)

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



- 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



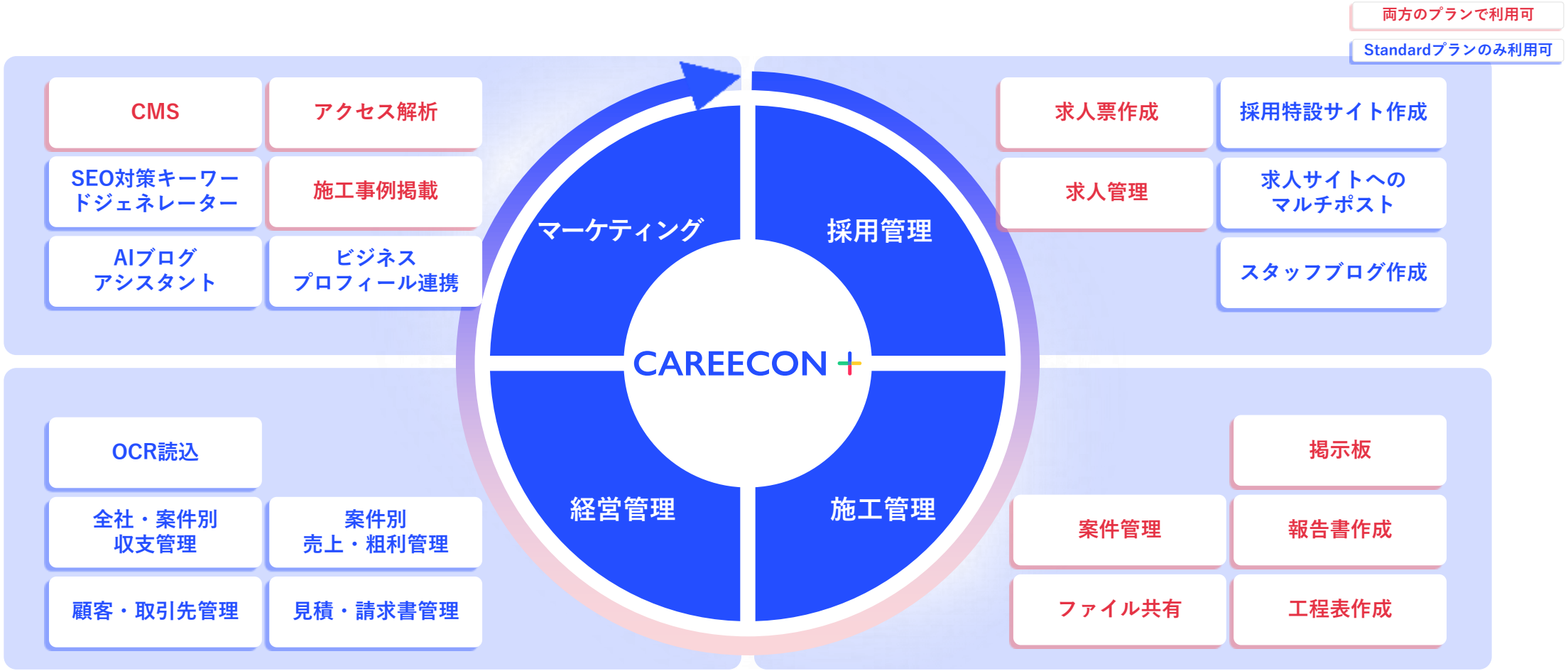
- 施工事例の掲載や、建設事業者間で工事案件の募集や応募が可能
- 事業内容や会社の特徴、工事案件の募集内容を掲載可能な企業PRページを掲載
- PRページから、顧客のオウンドメディアへの動線を確保

© BRANU Inc. All rights reserved.

CAREECON Plus (キャリコン プラス)

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、フレキシブルな中間プラン、初期導入に適したminiプランの3つのプランを提供



© BRANU Inc. All rights reserved.

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



- ✓ 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



- ✓ 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



- ✓ 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

© BRANU Inc. All rights reserved.

04 Growth Strategy

成長戦略



© BRANU Inc. All rights reserved.

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

- 3,005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

© BRANU Inc. All rights reserved.

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

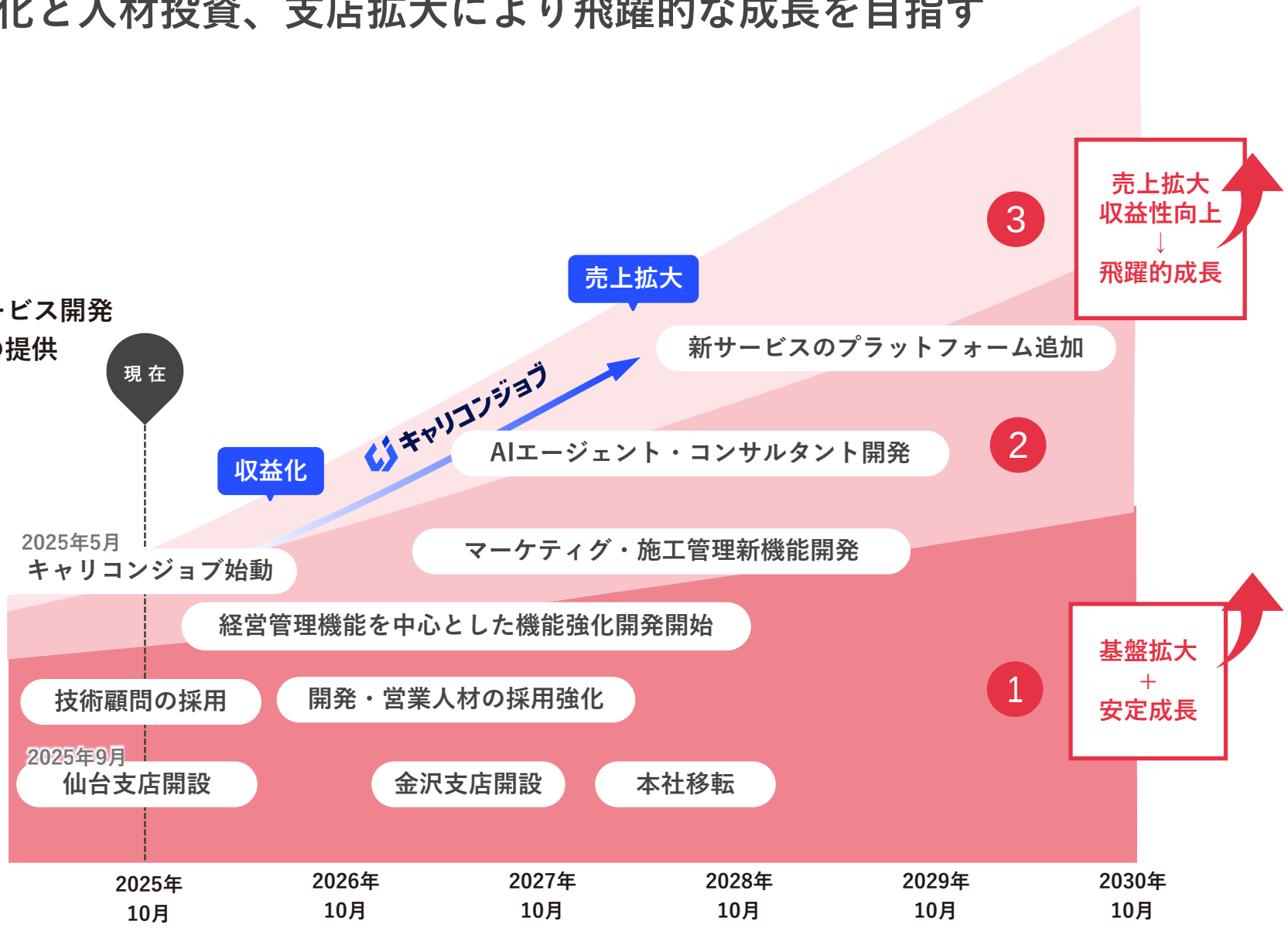
- ✓ 開発基盤を活かした新規プロダクト・サービス開発
- ✓ BRANU BRAIN(AI)を活用した付加価値の提供

2 プロダクト強化

- ✓ クロスセル、アップセルの強化
- ✓ ストック型収益基盤の拡大

1 基盤拡充

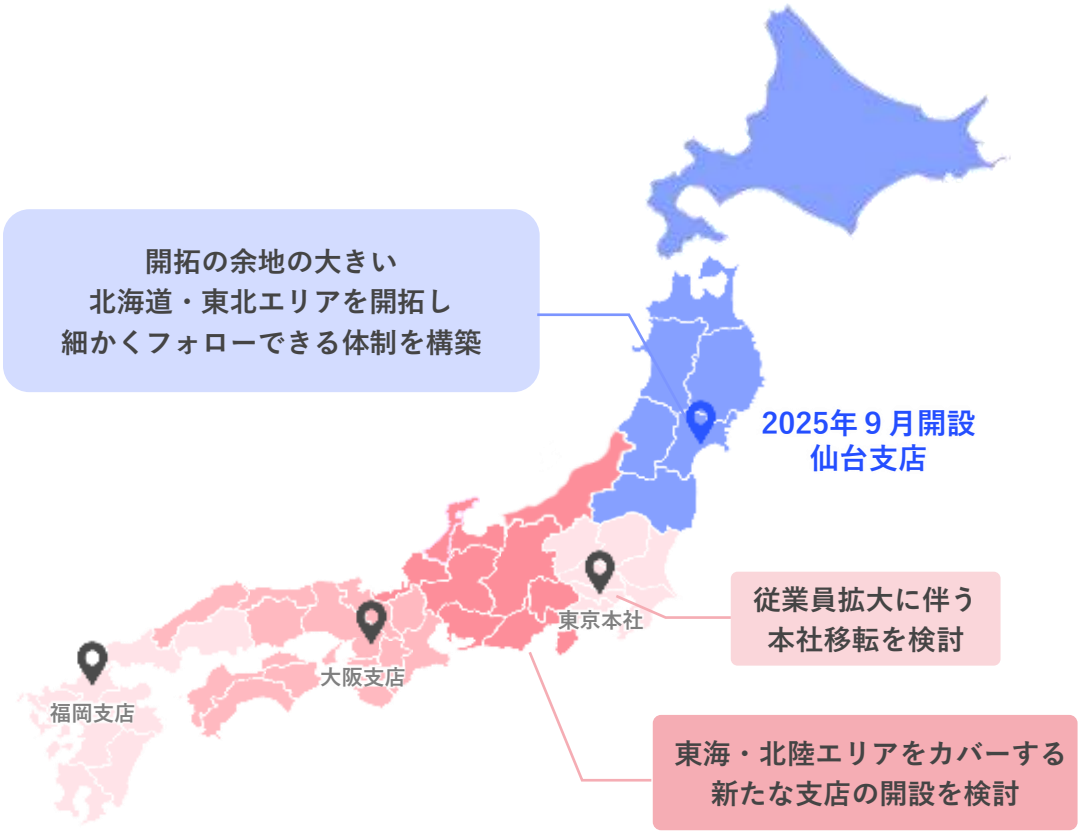
- ✓ 支店拡大、パートナー連携強化
- ✓ 人的投資拡大



© BRANU Inc. All rights reserved.

日本全国に展開可能な営業拠点を拡大中。渡辺パイプの全国ネットワークも活用

日本全国にリーチ可能な営業拠点を構築



※2025年10月31日時点のエリア・業態別拠点数。

渡辺パイプが展開するネットワークも活用し 全国エリアをカバーする

- 渡辺パイプは全国に13万社の顧客を持つ
- 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 × Branu

両社による提携のメリット

≪渡辺パイプ≫
顧客が人手不足や受注難で倒産すると、渡辺パイプの売上にも影響する。BRANUのデジタル商材（建設業界「特化型」ホームページ制作「CAREECON」）を販売提供することで、顧客※の集客・求人採用に繋がり、経営存続への貢献とさらなる取引拡大を狙える。

≪BRANU≫
自社の営業体制に加えて、渡辺パイプの地場に根付いた強い商流を活用することで、自社でリーチできていないエリアや顧客に提案営業することが可能になり、販路拡大を狙える。

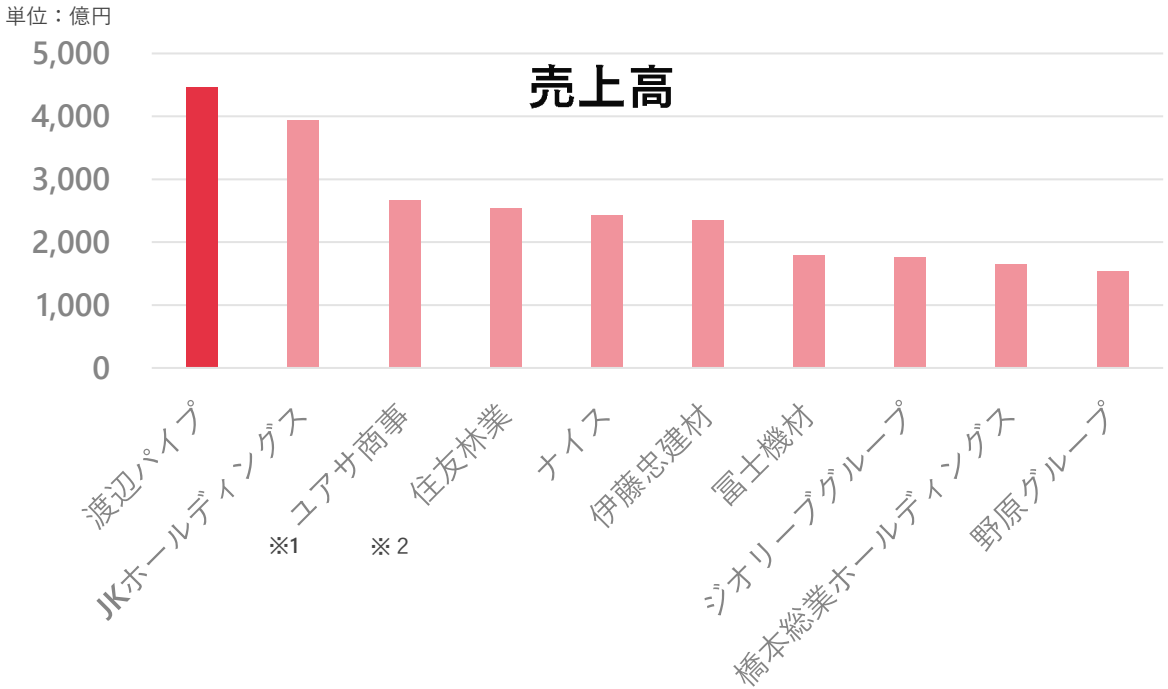
© BRANU Inc. All rights reserved.

建材商社最大手の渡辺パイプと2018年から販売代理店としてパートナーシップを構築

渡辺パイプ：売上高（2025年3月末時点）

4,456億円

15期連続で増収・過去最高益を更新中



※売上高は2025年2月～2026年2月の間にあった決算期の数値を基に作成。
※1住設・空調・管材・建築・エクステリア部門の売上高の合算。
※2木材建材事業の売上高。

SEDIA SYSTEM 渡辺パイプ

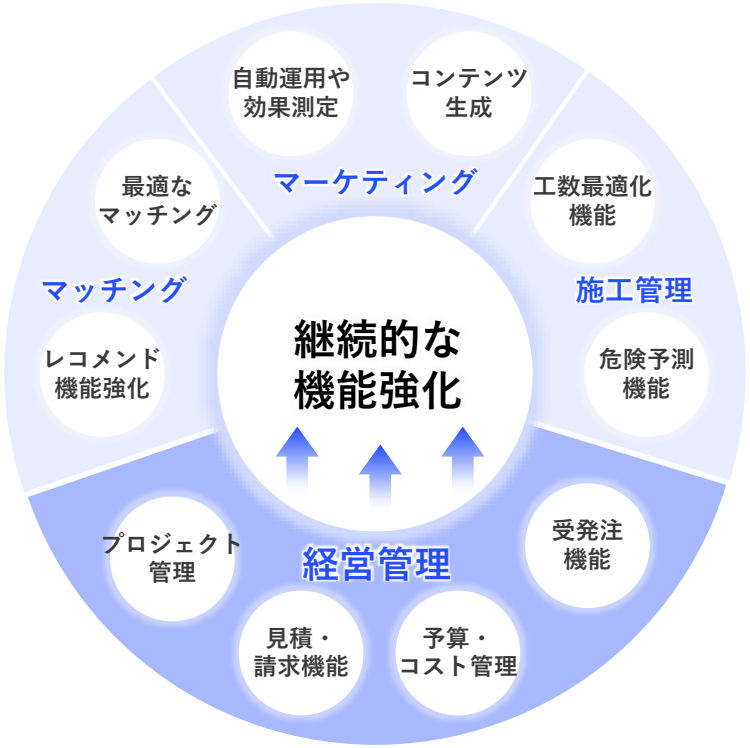
渡辺パイプは全国の建設・土木・設備会社、
水道工事店・電気工事店等に資材を販売し
「物理的なインフラ」と「圧倒的な商流」を誇る建材商社

創業	1953年
全国在庫アイテム数	10万点
全国拠点数	690ヵ所
配送車数	約3,500台
営業スタッフ	約3,000名

© BRANU Inc. All rights reserved.

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

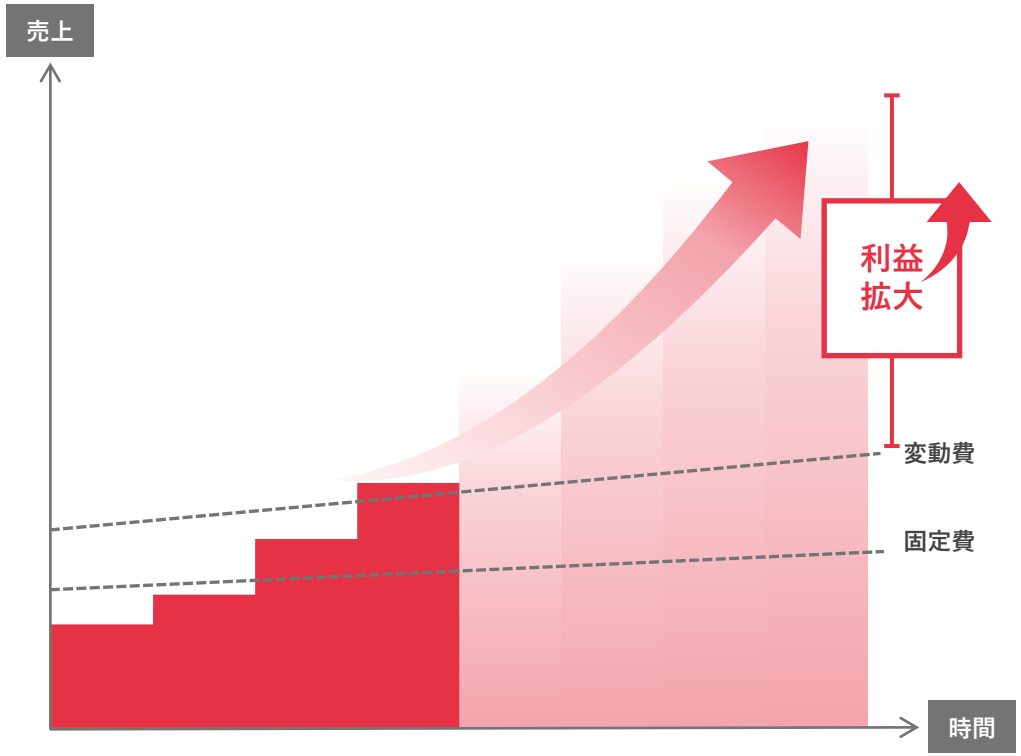


AIの活用例

- 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」収穫逓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



© BRANU Inc. All rights reserved.

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手 → 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

工事データ例

品目単価	請負総額
売上、原価	予実管理
工事地域	業種

企業データ例

売上推移	利益推移
予実の差	受発注実績
取引先	業種



テクノロジーで建設業界をアップデートする

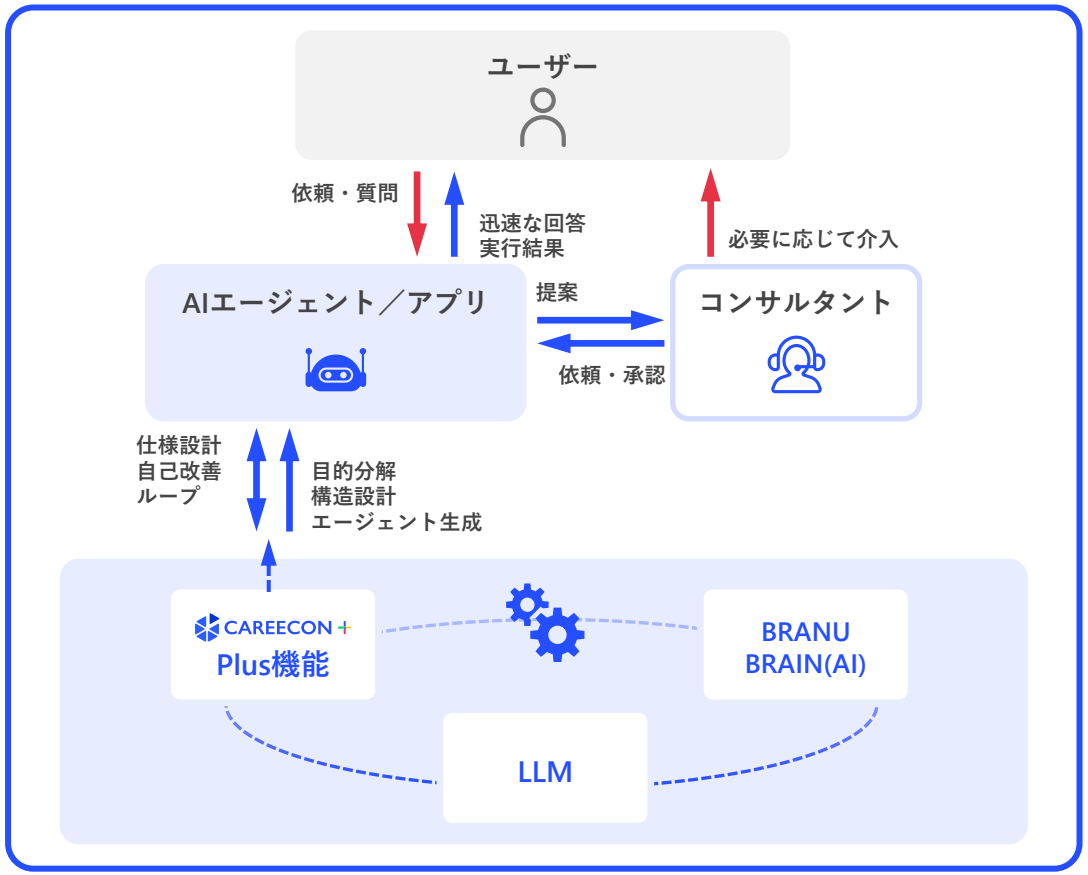
CAREECON Platform

© BRANU Inc. All rights reserved.

成長戦略③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-

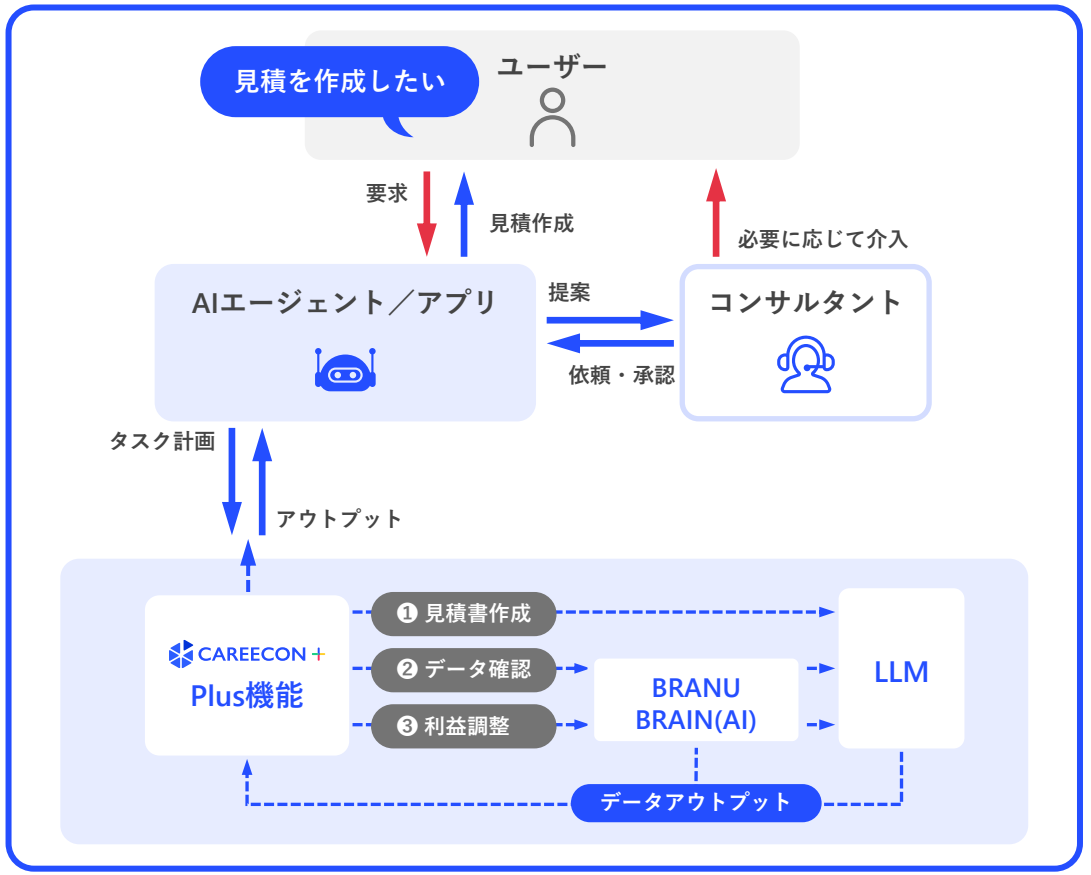
自立型AIエージェントによる業務伴走の仕組み

- 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



© BRANU Inc. All rights reserved.

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

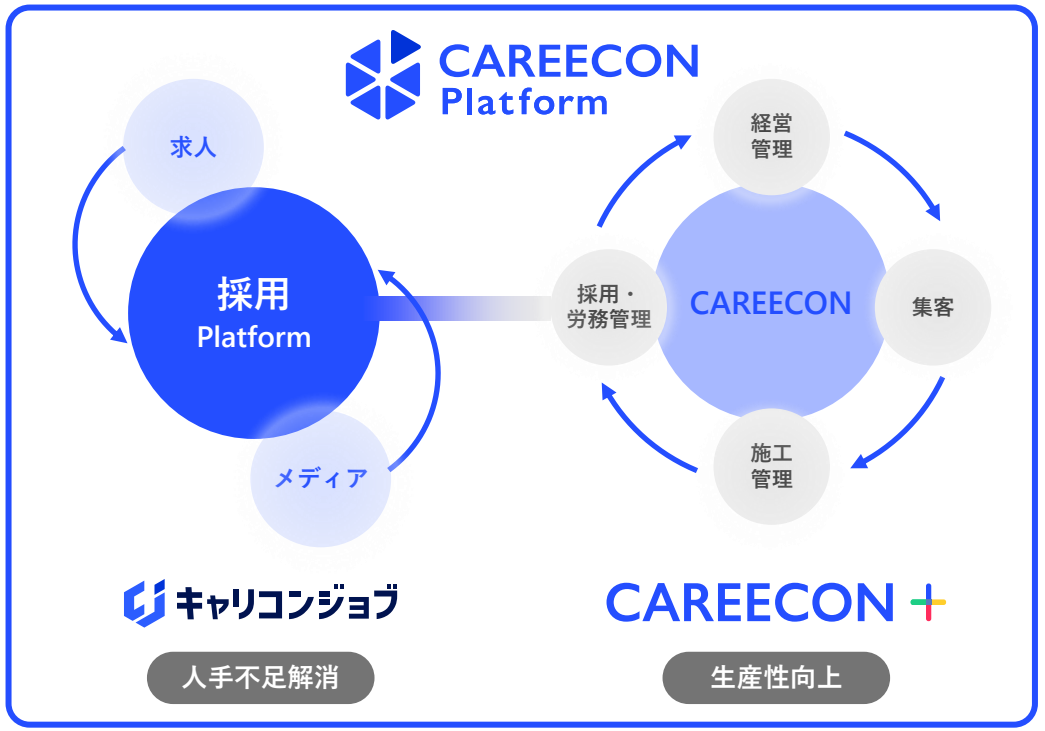
- 人手不足の建設業界に特化し、ニーズの高い採用の悩みに応える
- 初期費用や月額費用のかからない成果報酬型の報酬体系を導入し求人掲載企業にとってコスト優位性の高いサービスとなる



求人作成・更新	求職者検索
スカウト機能	メッセージ機能
応募者管理	ダッシュボード機能

「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、「CAREECON Platform」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



© BRANU Inc. All rights reserved.

INDEX

01 会社概要 P2

02 市場環境 P7

03 事業説明 P16

04 成長戦略 P20

05 2026年10月期業績 P26

06 質疑応答 P33

© BRANU Inc. All rights reserved.

積極的な営業活動を実施し、顧客基盤の拡充を加速化

- 新規上場による当社の知名度・信用力向上を背景に人的投資を拡大し、2025年10月期の成長要因をさらに伸長していく。
- 売上高成長率は30%以上の高成長率を維持。上場調達資金のAI等の開発分野を中心とした「攻めの投資」により一時的に利益率は停滞するものの、中長期的な投資回収を志向。

（単位：百万円）	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	増減率
売上高	2,122	2,800	31.9%
営業利益	331	395	19.2%
営業利益率	15.6%	14.1%	△ 1.5p
経常利益	328	※2 378	15.1%
経常利益率	15.5%	13.5%	△ 2.0p
当期純利益	※1 241	261	8.0%
当期純利益率	11.4%	9.3%	△ 2.1p

※1 繰延税金資産の回収可能性の分類判断を上方に変更し、繰延税金資産の追加計上等により法人税等調整額を15百万円利益側に計上。
※2 期越え上場となったことから、申請期翌期の2026年10月期に上場関連費用18百万円を営業外費用に発生見込。

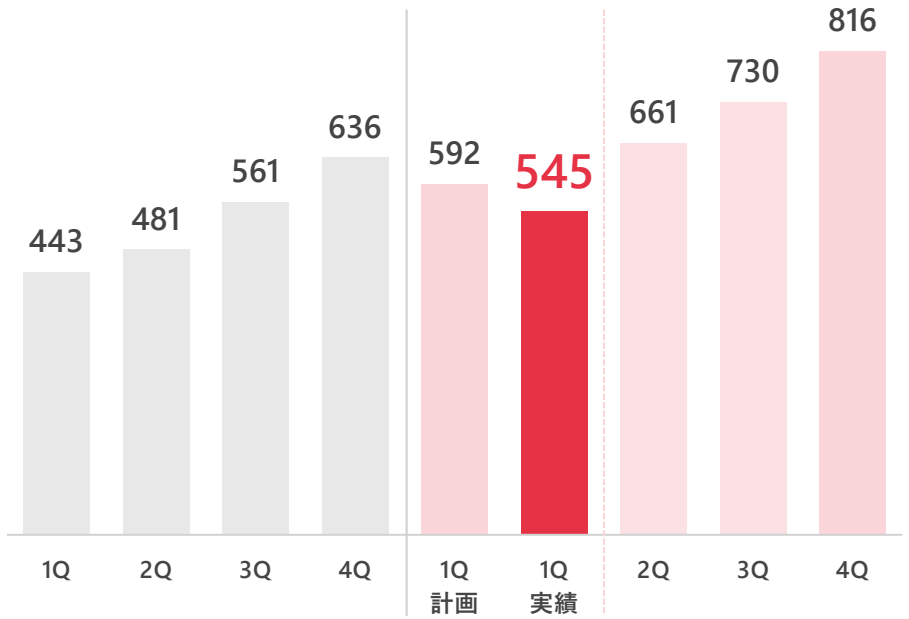
© BRANU Inc. All rights reserved.

四半期業績予想

- 下期における新卒採用を中心とした組織拡大、ストック型の「CAREECON Plus」の積上げにより、四半期毎に持続的な売上拡大を見込む
- 利益面では上場費用や人材採用費等の負担により一時的に水準が下がるものの、第２四半期以降は良好な利益伸長を予想

売上高

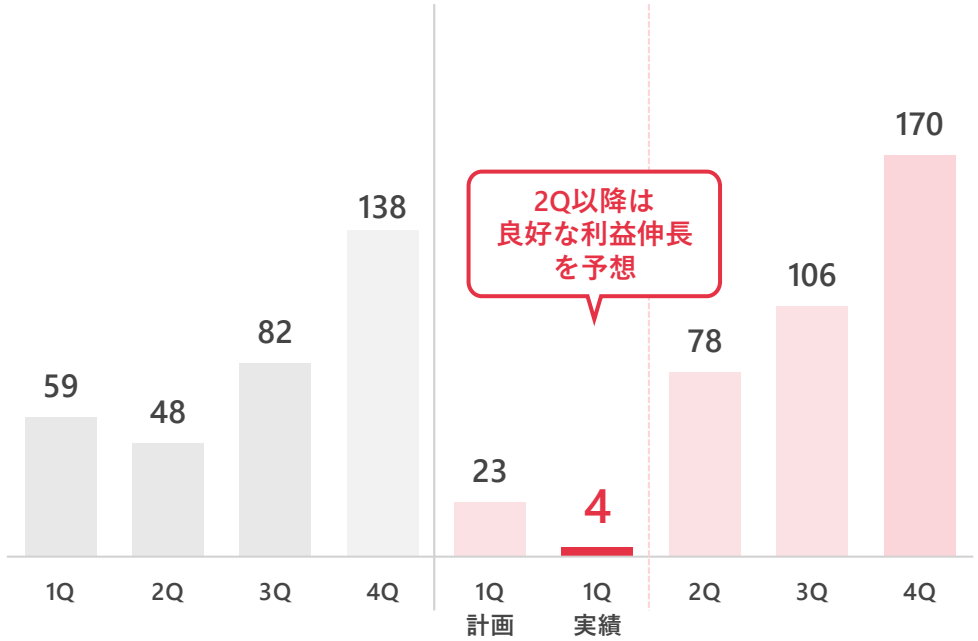
（単位：百万円）



累計 売上高	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想
	2,122 百万円	2,800 百万円

経常利益

（単位：百万円）



累計 経常利益	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想
	328 百万円	378 百万円

© BRANU Inc. All rights reserved.

第１四半期予実差異の要因分析と、通期予想達成に向けた営業プロセスの最適化

2026年10月期第１四半期の業績が、予想を下回った要因

✗ **季節要因および顧客動静の影響**

2026年10月期第1四半期は、建設業界における働き方改革の浸透に伴う顧客の長期休暇取得等により、新規営業のアポイント調整や契約締結のタイミングが後ろ倒しとなった。
第2四半期期首より既に商談は順調に再開・進捗していることから、通期計画の達成に向けたリカバリーは十分に可能であると判断。

✗ **新規で行ったインバウンドマーケティング※による販売拡大戦略の影響**

インバウンドマーケティングへの広告予算の拡大により「CAREECON」の受注数は伸長したものの、創業間もない等の理由により与信リスクが高いケースが多く、受注後の審査を通過しない案件が数多く発生。
これに伴う営業リソースの分散が従来のアウトバウンド活動の機会損失を招き、第１四半期の新規契約は一時的な足踏み状態となった。

第２四半期以降のリカバリープラン

✓ **販売拡大施策の精度を高め、アポイント密度の適正化**

長期連休等の変動を織り込んだインサイドセールスの架電計画とフィールドセールスの稼働計画を再構築し、稼働日が少ない月でも商談数を担保できる体制へ既に修正。

✓ **商談アポイントを取る際に与信状況を推定できるヒアリングを実施**

インバウンドマーケティングによる問い合わせに対し、商談実施の有無を決定するための、与信状況を推定できるヒアリングを実施。
この施策を実施することで、限りある営業リソースを適切に配分し全体の収益最大化を図る。

※ Web広告やSNS等を通じて有益な情報を発信し、顧客自らに見つけてもらう引き寄せ型のマーケティング手法

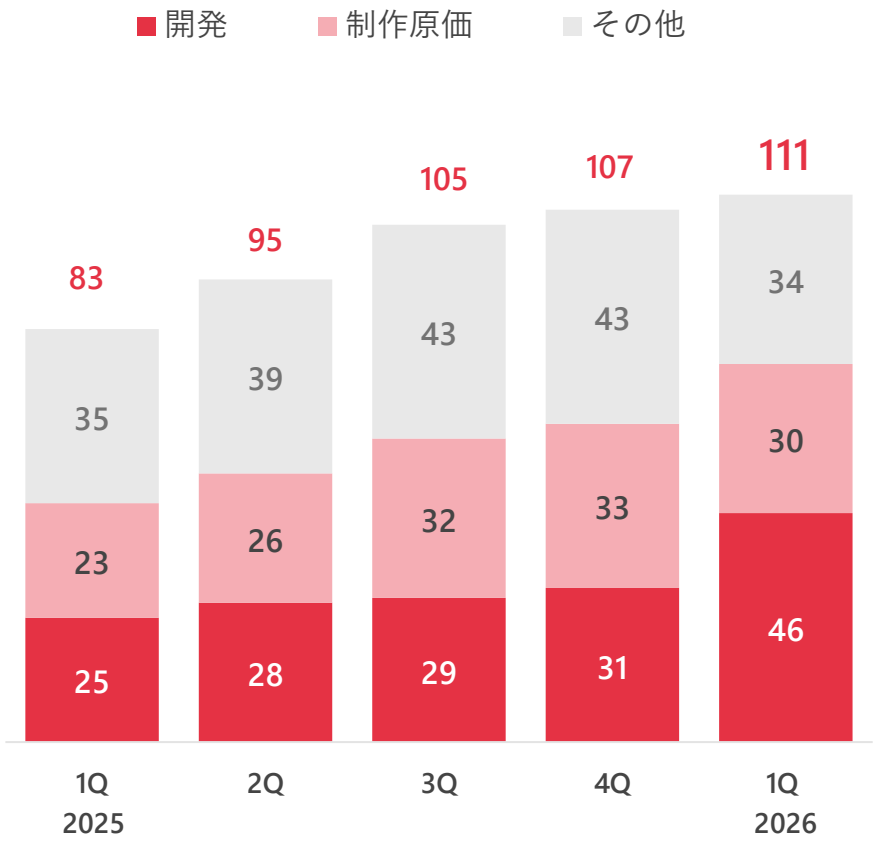
© BRANU Inc. All rights reserved.

開発体制および人的資本への重点投資による、中長期的な成長基盤の構築

▶ プロダクト競争力の源泉である開発および人的資本へリソースを重点配分し、開発スピードを加速

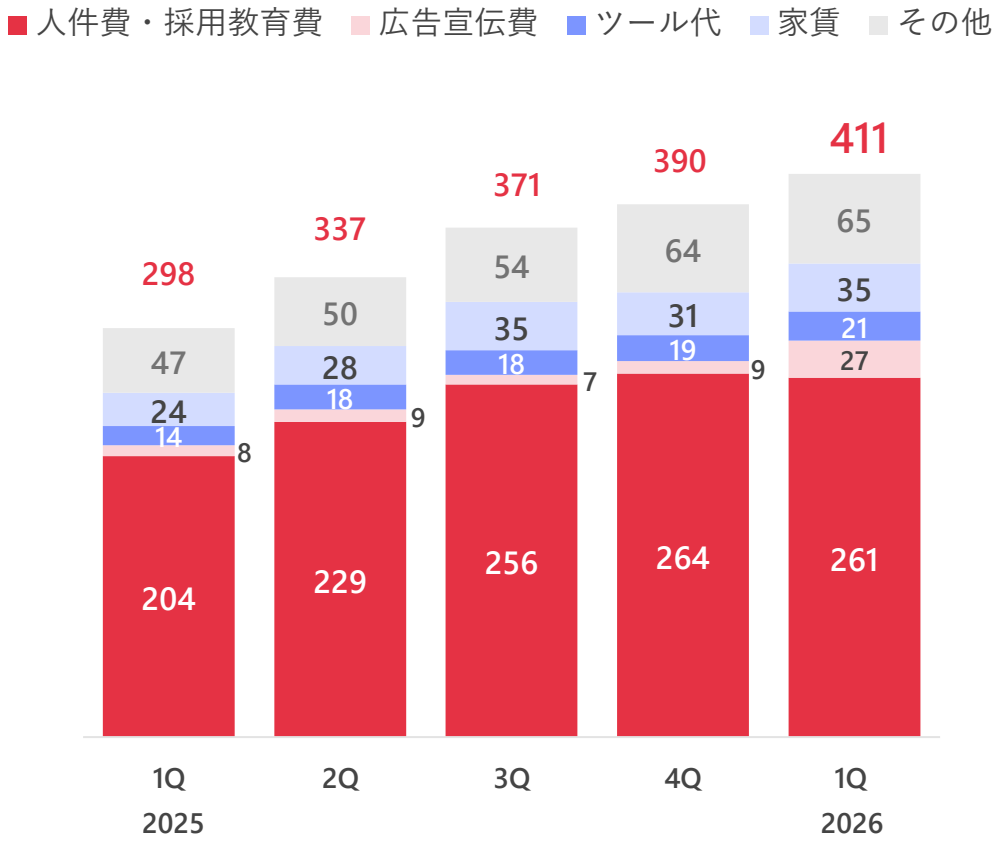
原価内訳※

（単位：百万円）



販管費内訳

（単位：百万円）



※ 科目別の開示を要素別の開示に組み替えて開示しております。

© BRANU Inc. All rights reserved.

中期的効果とロードマップ

- ストック型サービス「CAREECON Plus」の安定成長基盤を強化する中期的投資戦略
- FY26より市場需要の高い機能から優先的にリリース。FY27以降にARR拡大・チャーンレート低下による収益構造改善を目指す



	領域／主な実施計画	FY26	FY27	FY28	FY29	FY30
新領域	キャリコンジョブ	● 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

© BRANU Inc. All rights reserved.

当社のIRに関するご意見、ご質問は下記のIR専用お問い合わせにて随時受け付けております。

https://branu.jp/contact/#type5

本日はご参加いただき、ありがとうございました。

© BRANU Inc. All rights reserved.

本資料の取扱いについて

本資料で述べられているBRANU株式会社の業績予想、計画、事業展開等に関しましては、決算発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものです。

これらの情報につきましては、マクロ経済や当社の関連する業界の動向、新たな技術の進展等の既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本資料と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承下さい。

また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。

© BRANU Inc. All rights reserved.