2026年11月11日

【お知らせ】

会社名　ＢＲＡＮＵ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ＣＦＯ　宇都宮　久之
（TEL 03-5413-4820）

建設業界の新たな共創エコシステム構築に向け「CAREECON Plus販売パートナープログラム」を開始
～パートナー企業との協業を通じてELG戦略を推進し、販売ネットワークを構築～

建設DXプラットフォーム事業を展開するBRANU株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：名富 達也、証券コード：460A、以下ブラニュー）は、建設業向け統合型ツール「CAREECON Plus（キャリコンプラス）」の販売拡大に向け、新たに販売パートナープログラムを11月より開始し、これに伴い、パートナー企業の募集や制度の案内を行う専用Webサイトを公開いたします。

ブラニューは今後、本プログラムを通じて、IT商社、建機レンタル会社、金融機関、士業、コンサルティング会社、人材関連企業など、建設業界との顧客接点を持つ幅広い企業とのパートナーシップを推進してまいります。

そして、これまでリーチできていなかった中小建設企業への接点を拡大し、「CAREECON Plus」の新規導入を加速させてまいります。将来的には、ELG戦略を通じた販売チャネルの多角化により、紹介・代理店販売にとどまらず、将来的にはシステム連携など協業領域を拡張し、パートナー企業とともに建設業界における成長するエコシステムの構築を目指してまいります。

詳細は別添をご覧ください。

以上

2026年11月11日
BRANU株式会社
東証グロース：460A

建設業界の新たな共創エコシステム構築に向け「CAREECON Plus 販売パートナープログラム」を開始

～パートナー企業との協業を通じてELG戦略を推進し、販売ネットワークを構築～



建設AXプラットフォーム事業を展開するBRANU株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：名富 達也、証券コード：460A、以下ブラニュー）は、建設業向け統合型ツール「CAREECON Plus（キャリコンプラス）」の販売拡大と建設業界の新たな共創エコシステム構築に向け、11月より販売パートナープログラムを開始いたします。これに伴い、プログラムの詳細や提携モデルを紹介し、パートナー企業を募集する専用Webサイトを公開いたします。

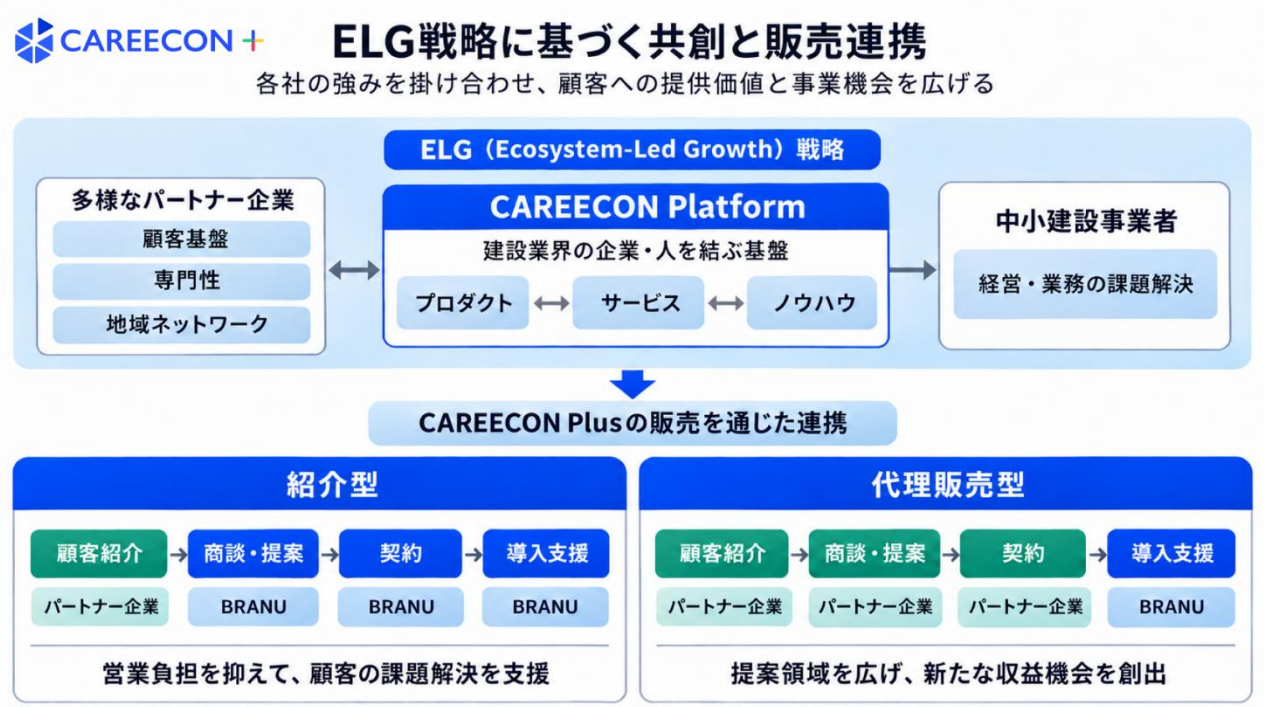
■パートナープログラム立ち上げの背景

ブラニューは、中小建設事業者の経営・業務課題を解決する建設AXプラットフォーム事業を展開しています。建設業界では、人手不足や業務効率化への対応を背景にデジタル化の需要が高まる一方、中小建設企業へのサービス普及には、地域や業種に根ざした顧客接点の拡充が重要となっています。

ブラニューはこれまで、自社の営業組織を中心とした直販体制に加え、企業との業務提携などを通じて販売チャネルの拡大に取り組んできました。今後、さらなる顧客獲得と市場シェアを拡大するには、自社の営業網だけでなく、中小建設企業と既存の取引関係や顧客接点を持つ企業との連携が不可欠です。

そこで、これまでの提携を通じて得た知見をもとに、提携モデルや支援体制を整備し、販売パートナーとの協業を体系的に推進するプログラムを立ち上げました。

■ELG 戦略に基づく販売パートナーとの連携強化



本プログラムは、ブラニューが成長戦略説明会で発表した ELG（Ecosystem-Led Growth）戦略に基づく取り組みです。ブラニューが掲げる ELG 戦略は、建設業界に顧客基盤や専門性、地域ネットワークを持つ多様な企業との連携を通じて、顧客との接点を広げ、それぞれの強みを掛け合わせることで、顧客への提供価値と事業機会をともに広げる成長を目指しています。

その基盤となるのが、建設業界に関わる企業や人々をつなぐ「CAREECON Platform」です。各社が持つ顧客接点を起点に、プロダクトやサービス、ノウハウをプラットフォーム上でつなぎ、相互に活用できる環境を整えることで、個々の企業だけでは実現できなかった課題解決や価値の創出を目指します。

今回のプログラムでは、パートナー企業の営業体制や事業特性に応じて、2 つの提携モデルを用意しました。ブラニューが初期設定や導入支援、利用定着までをサポートし、パートナー企業が安心して販売活動に取り組める体制を整えています。

1. 紹介型
   既存顧客や取引先の中から、「CAREECON Plus」の導入ニーズが見込まれる企業を紹介いただくモデルです。紹介後の商談や契約、導入支援はブラニューが担当するため、パートナー企業は大きな営業負担をかけずに取り組むことができます。

2. 代理販売型
   パートナー企業が自社の営業体制や販売ネットワークを活用し、顧客への提案から商談、契約までを担うモデルです。既存の取扱商材に「CAREECON Plus」を加えることで、顧客への提案領域を広げ、新たな収益機会の創出を目指します。

■パートナー企業への支援体制

また、本プログラムは加盟金・初期費用を不要とし、パートナー企業が新たな事業機会として取り組みやすい制度としており、販売活動から顧客の導入、利用定着まで、ブラニューが一貫して支援いたします。

1. 営業支援：サービス紹介資料や提案ノウハウの提供、必要に応じた商談同行・Web 商談支援
2. 導入支援：初期設定や操作案内など、顧客の導入をサポート
3. 定着支援：導入後の利用促進や運用に関するサポート
4. 柔軟な提携形態：各社の営業体制や事業方針に応じた紹介型・代理販売型の選択

■今後の展望

ブラニューは今後、IT 商社や建機レンタル会社をはじめ、金融機関、士業、コンサルティング会社、人材関連企業など、建設業界との顧客接点を持つ幅広い企業・団体とのパートナーシップを推進します。各社との連携を通じて、これまで十分にアプローチできていなかった中小建設事業者へ提案を届けてまいります。

そして、パートナー企業とともに顧客の声に向き合い、課題解決に取り組む中で、販売にとどまらない協業の可能性を探りながら、将来的にはシステム連携などへ協業領域を広げ、各社の強みが相互に価値を生む、建設業界の共創エコシステムを構築してまいります。

■販売パートナープログラムについて

プログラムの詳細・お問い合わせは、以下の専用 Web サイトをご覧ください。
「CAREECON Plus」販売パートナー募集サイト：https://partner.careecon-plus.com/

また、本プログラムのオンライン説明会を下記日程で開催いたします。販売パートナーをご検討の企業様は説明会の URL からお申し込みください。
「CAREECON Plus」販売パートナー　オンライン説明会申込フォーマット：
https://partner.careecon-plus.com/webinar/

【開催日時】※所要時間　45 分
11 月 17 日（火）18:00～
11 月 20 日（金）10:00～
11 月 20 日（金）14:00～
11 月 25 日（水）10:00～
11 月 25 日（水）18:00～

■CAREECON Platform について

「CAREECON Platform」は、建設事業者向けマッチングサイト「CAREECON」とマーケティングから採用管理、施工管理、経営管理まで行える建設業向け統合型ビジネスツール「CAREECON Plus」からなる建設 AX プラットフォームです。SMB に特化した機能開発と、導入から運用まで伴走し続ける DX コンサルティングサービスで、「CAREECON Plus」の契約社数は 3,300 社（2026 年 7 月末時点）を超えています。
URL ：https://careecon.jp（CAREECON）
URL ：https://careecon-plus.com/（CAREECON Plus）
URL ：https://job.careecon.jp（キャリコンジョブ）

■BRANU 株式会社について

BRANU 株式会社（ブラニュー）は、「建設業界をテクノロジーでアップデートする。」というビジョンのもと、建設 AX プラットフォーム「CAREECON Platform（キャリコン）」を通じて建設業界の変革に取り組んでいます。

社名：BRANU 株式会社
証券コード：460A
本社所在地：東京都港区六本木 6-1-24 ラピロス六本木 4F
設立：2009 年 8 月 18 日
代表者：代表取締役　名富 達也
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
URL：https://branu.jp（コーポレートサイト）

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】
BRANU 株式会社　コーポレーションコミュニケーション室　吉田・巻島　mail: media@branu.jp