



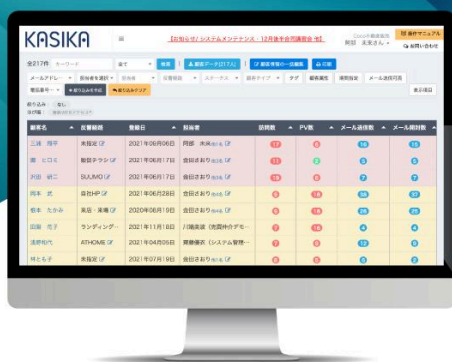
2025年1月17日

各位

会社名 Cocolive株式会社  
代表者名 代表取締役 山本 考伸  
(コード番号: 137A 東証グロース)  
問合せ先 取締役CFO 戸塚 裕二  
E-Mail: [ir@cocolive.co.jp](mailto:ir@cocolive.co.jp)

住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール『KASIKA』、住宅業界のDX化を推進する株式会社ダイテックの基幹システム「注文分譲クラウドDX」とのデータ連携を正式に開始

# KASIKAと注文分譲クラウドDX 正式にデータ連携開始



自動連携



KASIKA

注文分譲クラウドDX

集客から点検保守までシームレスな一括管理を実現

Cocolive株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役:山本考伸、以下Cocolive)は、株式会社ダイテック(本社:東京都品川区、代表取締役社長:野村明憲、以下ダイテック)との協業において、第1弾のデータ連携を2025年2月より開始することをお知らせします。本連携により、業務効率化およびデータ精度の向上を実現し、住宅業界のDX化をさらに推進します。

## ■連携の背景と目的について

住宅業界では慢性的な人手不足や労働時間規制の強化、新規着工棟数の減少など、厳しい経営環境が続いております。これに伴い、効率的な集客および追客管理体制の整備が急務となっております。

Cocoliveとダイテックは、業界特化型ITソリューションを提供する企業として、これらの課題に対する包括的な解決策を提供するため、連携を強化いたしました。本連携を通じて、住宅業界のDX化を推進し、業務効率化と顧客満足度の向上を目指します。

## ■連携内容とポイント

本連携においては、Cocoliveの自動追客・商談管理ツール『KASIKA』に登録されている顧客情報を、ダイテックの基幹システム『注文分譲クラウドDX』へボタン1つで自動登録・更新できる機能を実現しました。さらに、顧客情報が連携されると、『KASIKA』画面から『注文分譲クラウドDX』へもボタン1つでアクセス可能になります。

**KASIKA**

「登録・更新」ボタンをクリック

- ☑ 氏名
- ☑ 住所
- ☑ 電話番号
- ☑ メールアドレス
- ☑ 担当者
- ☑ 引合日
- ☑ 勤務先
- ☑ 備考

**注文分譲クラウドDX**

自動で顧客情報を登録・更新

**KASIKAから注文分譲クラウドDXに顧客情報を登録・更新が可能となり、集客から点検保守までの一括管理を実現**

今回のデータ連携により、以下の効果が期待されます。

- 一括管理: 集客から追客・商談・契約・工事・引渡・点検保守までシームレスな一括管理を実現
- 二重登録防止: 顧客情報をワンクリックで同期することで、二重登録を防止し大幅な効率化を実現
- 入力ミスおよび漏れの防止: 手作業による誤登録を防ぎ、データの一貫性と入力精度の向上を実現

## セミナー情報

集客アップと業務改善を同時に実現！工務店の来場数アップと業務効率化を叶える最新追客術  
&業務改善施策

Cocolive 株式会社  
営業グループ マネージャー  
高橋 良太

株式会社ダイテック  
プロモーション企画室 室長  
江谷 晃

売上UPと業務改善を  
同時に実現！

工務店の来場数UPと  
業務効率化を叶える

最新 追客&業務改善施策

KASIKA | 2025.2.21 14:00-15:30 | 注文分譲クラウドDX

～集客アップと業務改善による経費削減の成功事例が一度で学べる特別講義～

今回のサービス連携を記念し、工務店の最新事例に基づいた掘り起こし施策と、実際の事例から学ぶ業務改善施策を一挙公開します！当日は、Cocolive社、ダイテック社それぞれから最新の成功事例の紹介と具体的な実施アクションについての説明を行い、さらに第4部では、今回のサービス連携の概要から実際の操作画面までを詳しく解説いたします。

2025年から社内全体の最適化を図り、集客アップと業務改善を同時に実現したい工務店経営者様、事業責任者様は必見です。席数に限りがありますので、ぜひお早めにお申し込みください！

### ■セミナー概要

- 日時:2025年2月21日(金)14:00~15:30
- 会場:オンライン(Zoom)
- 参加社数:50社限定 ※セミナーの詳細は[こちら](#)  
注)本セミナーは住宅施工会社様の方のみを対象とさせていただきます。

### ■当日のアジェンダ

第一部:本プレスリリースの概要と背景

この度発表したプレスリリースの具体的な概要と背景をご紹介します。

## 第二部:資料請求顧客が来場しない本当の理由とは?1100社の事例に学ぶ工務店が陥りがちな落とし穴とその解決策

多くの工務店が資料請求顧客からの来場獲得に課題を感じています。「定期的にメールを送っても反応がない」「フォローしても来場につながらない」といった声は少なくありません。未だ来場に結びつかない工務店には共通する課題が存在します。本セミナーでは、1100社以上の支援実績から見てきた、来場に結びつかない本当の理由とその解決策を徹底解説します。すぐに実践できる具体策で来場率アップを実現できる内容です。

## 第三部:年間1億円削減&500時間時短を実現!工務店が必ず実施すべき残業ゼロを叶える具体的な業務改善策とは?

本セミナーでは、工務店が抱える業務の非効率や慢性的な残業問題を解決するため、即実践可能な業務改善策をご紹介します。実際に年間1億円のコスト削減と500時間の労働時間短縮を実現した成功事例をもとに、ムダを省き、利益率を高める具体的な手法を解説します。現場と事務の連携強化、業務のデジタル化による効率化、そして社員の働きやすくなる仕組み作りまで、すぐに活かせるノウハウが満載です。

## 第四部:「KASIKA」と「注文分譲クラウドDX」の連携概要と操作デモについて

住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール「KASIKA」とダイテックの基幹システム「注文分譲クラウドDX」の連携による、業務改善と営業効率向上の具体的な活用方法をご紹介します。顧客情報の一元管理から業務の自動化まで、両ツールを組み合わせた最適な運用方法を、実際の操作デモを交えて分かりやすく解説します。

### Cocolive株式会社について

代表者 : 代表取締役 山本 考伸

所在地 : 東京都千代田区神田須田町1-17 TFT淡路町ビル 5F

設立 : 2017年1月

#### <事業内容>

住宅・不動産業界に特化したマーケティング・オートメーション『KASIKA』を開発・提供しています。「自動追客メール」や「顧客ニーズ分析」など、営業現場における使いやすさを強みとし、2017年のサービス開始以降、1,168社※以上の工務店・ハウスメーカー、不動産仲介会社、マンションデベロッパー等にサービスを提供しています。※2024年11月末日時点の実績

企業サイト: <https://cocolive.co.jp/>

工務店・不動産会社の方からのお問い合わせ先:

Cocolive株式会社 工務店・不動産営業部 高橋 良太

E-mail: [info@cocolive.co.jp](mailto:info@cocolive.co.jp)

## 株式会社ダイテックについて

代表者 : 代表取締役社長 野村 明憲

所在地 : 東京都品川区南大井6丁目16番19号 大森MHビル

設立 : 1969年10月

親会社 : 株式会社ダイテックホールディング

### <事業内容>

住宅産業向けクラウドの開発・提供

石油販売業向け情報処理サービスの開発・運用

建設業向けCADの開発・販売

以上