



2026年1月9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 木場田 貴彦

TEL 03(6386)0038

【KASIKA機能進化のロードマップ公開】

AIやツール間連携などを中心に住宅・不動産営業DXを加速させる新機能を続々実装へ

住宅・不動産業界向け営業支援ツール『KASIKA(カシカ)』を提供するCocolive株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役:山本考伸)は、2025年下期から2026年にかけて実装するプロダクト開発ロードマップを公開しました。

来るAI時代において、「KASIKA」は住宅・不動産業界の営業DXを牽引するため、**業界のニーズに合わせ、さらに業界ニーズを先取りした革新的なAI機能群**を中心に、様々な先進的機能の開発を加速させていきます。

住宅・不動産業界に特化している「KASIKA」だからこそ実現できる「ニーズにぴったりとマッチした、成果の出る機能」の開発に注力することで、マーケットリーダーとして他社ツールとの圧倒的な差をさらに広げ、現場の期待を超える革新的なソリューションを継続的にリリースし、住宅・不動産業界のDXをリードする存在であり続けながら、妥協のない進化を続けます。

【概要】



※記載の機能や開発時期は「予定」であり、予告なく変更する場合がございます。

➤ 直近リリース済み機能(2025年6月～12月)

現場のニーズに応えてきた進化の実績

「KASIKA」は、これまで住宅・不動産業界のニーズを深く汲み取り、機能開発を進めてまいりました。現場の課題解決を通じて売上向上や営業工数の大幅削減に貢献してきた「KASIKA」は、他社に先駆けてAI機能を導入するなど、既にAI領域での圧倒的なリードを築いています。

現在、この進化の延長線上に位置する以下の機能は、2025年6月～12月にリリースされ、既存機能の拡充や新たな業務の自動化を実現してきたものです。

AI文章生成機能



イベントURLや画像などの素材を入力するだけで、過去の成功事例に基づいた、魅力ある文章案をAIが自動生成し、複数パターンご提案する、という有用な機能です。SMS、LINE、LP、手紙等の文章を自動作成します。

本機能に関する詳細は2025年9月12日付のリリースを参照ください。

参考:<https://ssl4.eir-parts.net/doc/137A/tdnet/2686992/00.pdf>

新着”物件”の自動紹介機能 / 新着”土地”の自動紹介機能

顧客の希望条件に応じた新着物件・土地情報を毎日自動で届けることで、初動対応の抜け漏れを防ぎ、着実な商談創出につなげます。

現場での活用が進み、高い効果を發揮している機能です。

シナリオLINE機能

あらかじめ作成した複数のLINEメッセージを、設定した条件とスケジュールに沿って自動で順番に配信できる機能です。既に「KASIKA」で実装されている「シナリオメール」のLINE版にあたる機能であり、メール配信運用に慣れた担当者にとっても直感的に使いやすい構成となっています。

本機能に関する詳細は2025年10月17日付のリリースを参照ください。

参考:<https://ssl4.eir-parts.net/doc/137A/tdnet/2699137/00.pdf>

ノーコードiPaaS連携

ノーコードiPaaSの連携アプリに「KASIKA」が追加されました。これにより、Kintone、Salesforce、Google Driveなど業界で多用されるさまざまな他ツールと「KASIKA」間の双方向データ連携を、ノーコードで実現できるようになりました。

➤ 開発フェーズ(2026年1月～6月)

AIが現場の「頭脳」となる営業支援と待望の外部連携

2026年前半は、AIによる営業支援の質を向上させるとともに、外部ツールとの連携・顧客体験を強化します。業務の自動化を超えて、「KASIKA」が現場の“頭脳”として判断や提案を担うAI機能の実装に注力します。現在開発を進めている、もしくは実装を予定している主な機能を以下にて紹介します。

AIエージェント提案機能



顧客の行動やデータに合わせて、AIが次の最適な営業アクション(打ち手)を自動的に提案します。これにより、営業の質を底上げし、経験や知識に依存しない追客を実現します。

「iPlanView」連携および「注文分譲クラウドDX」の双方連携

業界主要ツールとの連携を強化し、業務フローの更なる効率化を実現します。中でも、長らく営業現場からご要望の多かった株式会社ダイテックが開発する「注文分譲クラウドDX」との双方連携を実現。あわせて、同社が提供する「iPlanView」との連携により、営業・設計・管理間の情報分断を解消し、現場業務の一体化を推進します。

物件マイページ機能

提案済みの物件情報をお客様専用マイページで一元管理。お客様は興味を持った物件の最新価格や販売状況をスマホからいつでも確認でき、営業担当者の円滑なコミュニケーションが実現されます。新着物件自動提案メールで送信された物件も自動的に登録されるため、顧客体験の向上と商談効率化が同時に実現されます。

➤ 開発フェーズ（2026年後半以降）

『KASIKAIKA』が目指す「最高のビジネスパートナー」としての世界観

「KASIKAIKA」は、単なる自動追客・商談管理ツールとしてではなく、AIを搭載した「住宅・不動産営業の最高のビジネスパートナー」となることを目指し、日々、現場の課題を抜本的に解決する革新的な機能構想を検討しています。

以下は、今後の開発構想として検討している主な機能の一例となっております。以下で紹介した内容は、今後予定している開発の一部に過ぎません。現場の声を反映しながら、更なる進化を継続していく予定ですので、どうぞご期待ください。

お客様アンケート用紙のAI読み取り／自動登録機能



ご来場アンケートなど、紙で取得された顧客情報をAIで読み取り、「KASIKAIKA」にデジタル情報として登録する機能です。これにより、紙でアンケートを取得する慣習やメリットを損ねることなく、データ入力工数や、ミスの大幅な減少を実現します。

戸建て/土地向けAI査定メールのサービス強化



顧客の売却希望物件情報を「KASIKAIKA」に登録することにより、AIが自動的に売却価格を査定。その内容を顧客へ自動配信する機能です。特定の商材に特化したAIによる高度な査定支援機能を実装し、追客における提案の専門性と質を向上させます。

自動間取り提案機能



顧客からの反響情報を基に、AIが希望にマッチする間取りプランを選択・生成し自動で顧客へ提案する機能です。初動のフックを圧倒的に強化することで、その後の歩留まりのアップや問い合わせへつなげます。

これらの進化を通じて、「KASIKAIKA」は、お客様一人ひとりの潜在的なニーズを先読みし、最高の顧客体験(CX)を提供することで、営業担当者が事務作業や定型業務から解放され、より価値を生み出す仕事に集中できる世界、すなわち真の営業DXを実現します。

【同時活用で効果最大化】業界最大級の導入実績を誇る『KASIKA』独自の強み

「KASIKA」は、今回のAI機能の進化に加え、約1,200社の住宅・不動産会社様に導入されてきた運用ノウハウと支援体制を強みとしています。「KASIKA」が単なるツール提供にとどまらず、最高のビジネスパートナーとして真のDX推進をサポートできるのは、以下の独自の強みによって、営業リソースが不足している企業様でも「成果が出る」仕組みを提供しているからです。

・「アポ獲得まで」一貫して実現する自動追客・商談管理機能:

多くの営業支援ツールが「返信獲得」や「反応率向上」をゴールとする中で、「KASIKA」はその先の「アポ印獲得」や「商談化」までを見据えて設計されています。追客を効率化するだけでなく、成果につながる営業プロセス全体を支援する点が「KASIKA」の大きな特長です。

・高いコンサルティング力による運用支援(追加費用なし):

ツール導入後も、現場の業務フローや反響獲得の課題に応じた改善提案を、月額料金内で提供いたします。サポートメンバーは住宅業界の知識はもちろん、マーケティングやセールスの知識にも長けた、ご支援のプロフェッショナルです。単なるツールの提供にとどまらず、成果につながる運用を伴走型でサポートすることで、最高のビジネスパートナーとしての役割を果たします。

・クオリティの高いクリエイティブ制作(追加費用なし):

メルマガ・LP・バナー・営業資料など、デザイン性と訴求力を兼ね備えた制作物を、クリエイティブ専門のプロフェッショナルチームが、規定の制限の範囲内において追加費用なしでワンストップ提供します。リソース不足を解消し、提案力・顧客体験の向上に貢献します。

Cocoliveは、単なるツール提供にとどまらず、AIによる最新技術と専門的なサポートを通じて、住宅・不動産業界のDXパートナーとして、成果創出までを一貫して支援しています。

会社概要

会社名:Cocolive株式会社

所在地:東京都千代田区神田神保町1-28-1 mirio 神保町 7階

代表者:代表取締役 山本 考伸

設立:2017年1月

事業内容:住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール『KASIKA』の開発・提供、不動産DX事業

URL:<https://www.cocolive.co.jp/>

問い合わせ先

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 マーケティング部 マーケティンググループ マネージャー 五月女亮太

E-mail:info@cocolive.co.jp

本プレスリリースに記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。