



2026 年 1 月 15 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、Yoom 連携により顧客情報を双方向で自動連携
— 複数のシステムに散らばる顧客情報を「一元管理」可能に —

Cocolive 株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：山本 考伸）は、住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール「KASIKA（カシカ）」において、ハイパーオートメーションツール「Yoom（ユーム）」を提供する Yoom 株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：波戸崎 駿）との API 連携を開始したことをお知らせします。

本連携により、Salesforce や kintone などの顧客管理システム、各社で活用されている基幹ツール、そして Excel やスプレッドシートなど、社内に散らばる顧客データを KASIKA と「双方向」に自動連携させ一元管理することが可能になります。営業・設計・工務・事務のすべての部門が「同じ最新の顧客情報」を見ながら動ける体制を構築し、ツール間の転記作業ゼロと、引渡し後（OB）まで途切れない追客を実現します。



【背景と目的】

多くの住宅会社では、業務ごとにツール導入が進んだ結果、以下のような問題が常態化しています。

- どっちが正しい？が日々発生
顧客情報が複数ツールに散らばり、どの情報が正しいのかわからない、もしくは特定のツールが使われない
- 二重入力の手間が発生
商談情報は A ツール、成約後の情報は B ツールに入力する運用になりがちで、情報が連携されない
- 追客が属人化する
エクセルによる顧客管理が原因で、情報がタイムリーに同期されておらず、担当者しか知らない情報が増え、追客が担当者依存になる
- OB フォローまで手が回らない
引渡後の接点が、点検の連絡や事務的な案内だけになり、紹介促進につながらない

こうした「現場の当たり前」になってしまっている非効率を解消するため、複数のシステムに散らばる顧客情報をノーコードで手軽に連携し一元管理できる Yoom との接続を開始しました。KASIKA は単なるツール連携にとどまらず、「情報がつながることで、社内の動きが揃い、追客の再現性を保ち、顧客体験価値を最大化できる」状態を提供します。

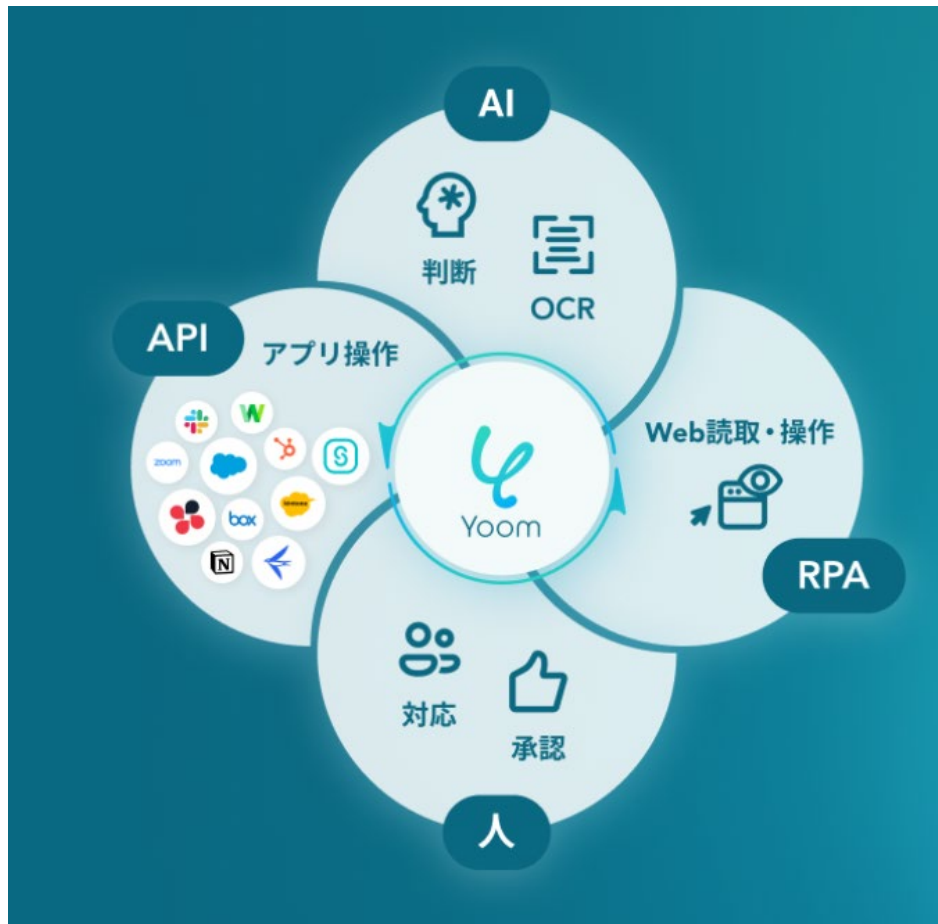
【連携概要】

1. Yoom の定義と役割

Yoom は、様々な SaaS やアプリ同士をノーコードで連携させ、業務フローを自動化するデータベース・ボットツールです。

2. 連携の仕組み (KASIKA と他ツール)

本連携では、Yoom を中継地点として利用します。KASIKA の顧客アクションや登録情報をきっかけとして、Yoom 経由で Chatwork、LINE 公式アカウント、kintone、Salesforce、基幹ツールなどの外部ツールへ自動的にデータを双方向で同期することが可能です。



3. 具体的な実行方法

API 連携設定を行うことで、KASIKA 内で更新された情報(例:顧客登録、反響など)や、他のツールで更新された情報を、双方向で自動的に連携することができます。

連携可能なツール例(一部)

- 顧客管理・SFA: kintone, Salesforce, Hubspot
- チャット: LINE WORKS, Chatwork, LINE 公式アカウント, Microsoft Teams
- オフィス・施工管理ツール: Google スプレッドシート, Excel, Google カレンダー, 施工管理ツール

※Yoom を利用することで、上記以外にも多数の SaaS やデータベースとノーコードで同期・連携可能です。

【活用イメージ】

1. 顧客管理システムやスプレッドシート、ExcelなどをKASIKAと同期し、「入力1回」で済ませる



Salesforce、kintone、スプレッドシートなどで管理されている顧客・案件情報を、KASIKAへ双方向で自動反映します。

現場の変化: 「あっちのツールにもこっちのシートにも入力する」という二重管理・転記作業が消滅。入力ミスやタイムラグがなくなり、常に最新の顧客台帳が維持されます。

2. 施工管理ツールと双方向連携し、OBまで“追客が続く状態”をつくる



工事の進捗や引渡し実績を、施工管理ツールからKASIKAへ自動で同期します。逆に、KASIKAで変更した顧客情報も施工管理ツール側へ反映可能です。

現場の変化: 「引渡し日」等のデータが自動で揃うため、OB顧客への点検案内やリフォーム提案が、「担当者の記憶頼み」から「システムによる自動配信」へと変わり、追客漏れがなくなります。

3. ホット客の動きを、普段使いのチャットへ知らせる



顧客の重要な動きを、Chatwork や LINE WORKS などの社内チャットへ即時に自動通知します。
現場の変化：管理画面にログインしないと気づけなかった反響に、即座に気づけるようになり、
競合他社に負けない「初動スピード」を実現します。

【今後の展開】

Cocolive は今後も、住宅・不動産業界の現場で“使われ続ける”DX を追求し、データ活用の効率化と業務自動化の拡張を進めてまいります。

「KASIKA」について

KASIKA は Cocolive が提供する、住宅・不動産会社の営業・マーケティング活動を支援するマーケティング・オートメーション(MA)ツールです。住宅・不動産営業における追客の徹底管理・顧客管理の強化を図ることができ、自動メール・SMS・LINE 送信機能による追客強化、顧客行動の可視化による提案力強化、休眠顧客管理による来場数・受注数アップ、ポータル反響の自動取り込みや顧客管理レポートによる営業組織の提案力向上などが実現されます。

サービスサイト:<https://cocolive.co.jp/>

「Yoom」について

Yoom は AI・API・RPA・OCR などの様々な技術を組み合わせ、セールス・人事・労務・経理など企業内のあらゆるデスクワークを自動化するハイパーオートメーションツールです。現在 700 種以上のアプリ・サービスと連携しており、従来の RPA だけでは難しかった多くの事務作業を簡単に自動化することが可能です。

サービスサイト:<https://lp.yoom.fun/>

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。