



2026年7月10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機能開発ロードマップ2026最新版】

不動産・住宅会社の成約率向上とデスクワーク削減を両立する「KASIKA」の未来図を公開

住宅・不動産業界向け営業支援ツール『KASIKA(カシカ)』を約1,200社に提供するCocolive株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役:山本考伸、証券コード:137A、以下「Cocolive」という)は、AI技術の融合、外部システムとの連携およびマンション向け機能での大幅な付加価値向上を図る『機能開発ロードマップ2026』を更新・公開いたしました。

KASIKA 機能開発ロードマップ 2026

2026.1-6 Released ✓	2026.7-12 Coming Soon	2027.1- Future Vision
<p>AIレコメンド機能 工務店 売買仲介 マンション</p> <p>顧客の行動やデータに合わせてAIが次の打ち手を自動的に提案する</p> <p>KASIKA×AI</p>	<p>マンションマイプラン マンション</p> <p>散在する物件情報を「一つの箱」に集約し、顧客ごとの資料出し分けを実現する機能。顧客側での間取り保存やご家族・パートナー間での相談メモ共有を促すとともに、営業側は可視化された顧客の関心事や希望を事前に把握でき、的確で質の高いアプローチを可能にする</p> <p>#顧客体験向上</p> <p>KASIKA×AI</p>	<p>AI音声議事録 工務店 売買仲介 マンション</p> <p>商談中のメモ取りから営業担当者を解放し、お客様の提案に100%集中できる環境を支援。商談終了と同時に議事録が自動完成するため、面倒なデスクワークを劇的に削減し、次の追客へのスピードを加速させる</p> <p>KASIKA×AI</p>
<p>物件マイページ機能 工務店 売買仲介</p> <p>提案済み物件情報をお客様専用ページで一元管理。申込状況など最新情報を担当者とのコミュニケーション可能にする</p> <p>#顧客体験向上</p>	<p>AI間取り自動提案機能 工務店</p> <p>顧客の反響情報を基に、AIがニーズにマッチした間取り情報を自動で提案する</p> <p>KASIKA×AI</p>	<p>お客様アンケート用紙のAI読み取り/自動登録機能 工務店 売買仲介 マンション</p> <p>紙で取得した情報をAIが読み取ってデジタル情報としてKASIKAに登録する</p> <p>KASIKA×AI</p>
<p>HOMEVISTA連携 マンション</p> <p>来場前後の顧客行動をデータ連携し、最適な営業アプローチと、データドリブな営業フローを構築する</p> <p>#業務の自動化</p>	<p>戸建て/土地特化型AI査定メール機能 売買仲介</p> <p>お客様の売却希望物件のAI査定情報を自動送信するサービスにおける、戸建て/土地向けAI査定サービスを強化する</p> <p>KASIKA×AI</p>	<p>And More...</p>
<p>売却実績オプションページ 売買仲介</p> <p>自社の売却実績を専用Webページとして簡単に公開・活用する</p> <p>#顧客体験向上</p>	<p>iPlanView連携 工務店</p> <p>KASIKAで収集した顧客情報とアンケート結果をiPlanViewに連携。データに基づいた最適なプランで提示で、提案力と成約率を同時に高める</p> <p>DAITEC</p>	<p>注文分譲クラウドDX双方連携 工務店</p> <p>顧客情報や進捗状況を双方のシステムで同期し、入力の手間やミスを削減して情報の一元管理を実現する</p> <p>DAITEC</p>

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。

1. 【「KASIKA 機能開発ロードマップ」の概要と各機能の詳細】

Cocoliveは、不動産・住宅会社の営業活動をより高度かつ効率的にサポートするため、2026年から2027年以降を見据えた機能開発ロードマップに沿って、先進的な新機能および連携サービスを順次実装・展開しております。各期間における具体的な取り組み内容は以下の通りです。

➤ 2026年1～6月:Released(提供開始済みの機能)

すでに多くの導入企業様にご活用いただき、営業活動の効率化と顧客体験の向上に貢献している機能群です。

AIレコメンド機能



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。

参考:<https://ssl4.eir-parts.net/doc/137A/tdnet/2781967/00.pdf>

物件マイページ機能

提案済みの物件情報をお客様専用ページで一元管理します。申込状況などの最新情報をいつでも確認でき、担当者との密なコミュニケーションをオンライン上で実現します。

参考:<https://ssl4.eir-parts.net/doc/137A/tdnet/2793800/00.pdf>

HOME VISTA連携

来場前後の顧客行動データをシームレスに連携し、個々の顧客に最適化された営業アプローチを導き出すことで、データドリブンな営業フローを構築します。

参考:<https://ssl4.eir-parts.net/doc/137A/tdnet/2821561/00.pdf>

売却実績ページ機能

自社のこれまでの売却実績を、専用Webページとして簡単かつスピーディーに公開・活用でき、不動産会社のブランディング構築を仕組みとして支援します。

参考:<https://ssl4.eir-parts.net/doc/137A/tdnet/2798567/00.pdf>

➤ 2026年7～12月:Coming Soon(今後リリース予定の機能)

さらなる業務の自動化と、お客様一人ひとりに寄り添った高度な営業支援を実現する先進機能群です。

マンション「マイプラン」機能

紙やWEBなどに散らばりがちな物件情報を『一つの箱』に集約し、顧客ごとに資料を出し分けられる機能。エンドユーザー様の検討ステージに合わせ、限定資料のチェックや間取りの確認・共有、次回の打ち合わせに向けたメモ機能などを備えた専用Webツールです。ご家族やパートナー間での住まい探しを快適に支えます。

AI音声議事録機能



商談中のメモ取りから営業担当者を解放し、お客様への提案に100%集中できる環境を支援します。商談終了と同時に議事録が自動完成するため、面倒なデスクワークを劇的に削減し、追客のスピードを圧倒的に加速させます。

AI間取り自動提案機能



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。

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「KASIKA」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。

「iPlanView」連携

KASIKAで収集した顧客情報とアンケート結果を、建築支援システム「iPlanView」に連携します。蓄積されたデータに基づいた最適なプラン提示を可能にし、提案力と成約率を同時に高めます。

「注文分譲クラウドDX」双方連携

住宅会社向けの基幹システム「注文分譲クラウドDX」と、KASIKA間における顧客情報や進捗状況を双方のシステムで自動同期します。手入力の手間やミスを徹底的に削減し、高度な情報の一元管理を実現します。

➤ 2027年1月以降:Future Vision(次世代を見据えた機能)

さらなるアナログ業務のデジタル化を推進する、未来のビジョンに基づいた機能です。

お客様アンケート用紙のAI読み取り/自動登録機能



展示場や店舗などで紙を使って取得したアンケート情報を、AIが正確に読み取ってデジタル情報としてKASIKAへ自動登録します。手動入力負担をなくし、即座のデータ追客への活用を可能にします。

2. 【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

:システム×ノウハウ×AI

KASIKAが多くの企業様に選ばれ続けている理由は、単なるシステム提供にとどまらず、日本の住宅・不動産業界の実情に即した「営業支援」に重きを置き、以下の4つの強みがパッケージとして一気通貫で提供されている点にあります。

✓ 住宅・不動産業界に特化した高機能システム :

ポータルサイトからの自動情報取り込みや、資料請求者への自動返信など、現場の営業フローに最適化した機能がデフォルトで備わっています。

✓ 専門性の高いAI機能群の融合 :

Web上の行動履歴から熱度の高い顧客を自動抽出する「AIレコメンド機能」をはじめ、個別カスタマイズメールの作成支援機能である「AI文書生成機能」など、専門性の高いAI機能群を積極的に実装しています。これまでテンプレートに頼らざるを得なかった領域において、より多量かつ個々の顧客にフィットした高品質な文章・コンテンツの圧倒的なスピード生成を実現しています。

✓ 伴走支援によるカスタマーサクセス (CS) :

約1,200社の豊富な実績から、Web広告やSNS (Instagram等) から来場予約を獲得するための顧客追客・情報提供の成功モデルをパターン化して蓄積しています。専門チームが各企業の実態に合わせて伴走サポートします。

✓ コンテンツ制作まで行う内製チーム :

メール、SMS、LINEの文章やイベント特設ページなどのコンテンツ制作までを専門チームが代行・制作して納品します。導入企業様はスタートラインに立った瞬間から、自社に最適な高品質コンテンツを用いて営業を開始できます。

3. 開発背景と現場の課題

住宅・不動産業界の現場では、営業活動が個人の能力やキャラクターに依存する「営業の属人化」や、高度なITスキル・運用ノウハウ不足により導入したDXツールを使いこなせないという構造的な課題に直面しています。また、物件のスペックだけでの差別化が難しくなる中、「この会社、この担当者と一緒に進めたい」と思っていたいただくためのプロセスの魅力や、お客様との深い信頼関係の構築という新たなニーズが重視されています。

KASIKAは約1,200社への導入実績を通じて、こうした現場のリアルな声を積み重ねてきました。営業活動全体の仕組み化と底上げを行うだけでなく、不動産・住宅購入において極めて重要となる「個人の魅力」や「属人的な価値」をデジタル技術やAIの力でさらに引き出し、次の次元へ進化させるため、ロードマップを更新・公表いたしました。事前に担当者の人柄やこだわりを深く知っていただく「スタッフ紹介コンテンツ」の強化なども含め、現場の負担を減らしながら確かな信頼関係を築くための開発を続けています。

4. 本ロードマップの意義・今後の展開

今回のロードマップによる機能拡充は、住宅・不動産業界が抱える営業効率化と成約率向上の双方を高い次元で両立させる、営業DXを大きく前進させる確かな一歩です。人的リソースの制約を超え、AIの融合等によるKASIKAの付加価値向上によって、より個々の顧客にフィットした高品質なアプローチを圧倒的なスピードで実現します。

Cocoliveは、「誰でも再現可能な成約の仕組みづくり」と「お客様の気持ちの良い住まい探し体験」を目指し、システム・ノウハウ・コンテンツ、そしてAIを融合させた独自の価値を提供し続けます。今後も蓄積された優良な顧客データを活かし、土地探しや間取り提案の自動化、さらにはその他の分野への応用など、業界全体の発展と社会的意義のある営業DXの実現に向けて邁進してまいります。

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 7F

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://cocolive.co.jp/>

問い合わせ先

Cocolive株式会社 事業戦略部門 マーケティング部 マネージャー 五月女亮太

E-mail: marketing@cocolive.co.jp
