2026年 10月 30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 × HOME VISTA】
不動産営業DXに向けた段階的システム連携の拡大
（第２弾）顧客管理とコンテンツ提供をつなぎ、よりスムーズなお客様対応へ

住宅・不動産業界向けの自動追客・商談管理ツール「KASIKA（カシカ）」を全国47都道府県の約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、株式会社リノベスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：山田 正文、以下「リノベスト」という）が提供する不動産販売支援ツール「HOME VISTA」との連携領域を広げる新機能の提供を開始いたしました。

今回のアップデートでは、KASIKAに登録された顧客の氏名・メールアドレス・ステータスをKASIKA APIを通してHOME VISTAへ連携し、お客様専用ページの案内や、KASIKAで管理する「顧客ステータス」に応じたコンテンツ提供を自動化できるようになります。



【KASIKA×HOME VISTA 連携について】

KASIKAは、住宅・不動産業界に特化した自動追客・商談管理ツールです。顧客のウェブサイト閲覧履歴やメールやSMSの配信から顧客のニーズを可視化し、適切なタイミングでのアプローチを支援します。

HOME VISTAは、高精細CG・VR、間取り、モデルルーム、各種資料などの物件コンテンツを通じて、顧客の物件理解や営業活動を支援する不動産販売支援ツールです。

両サービスの連携により、これまでHOME VISTA上での顧客の閲覧状況をKASIKAへ連携し、顧客の興味・関心をその後の営業活動に活用できるようにしてきました。今回のアップデートにより、お客様専用ページの案内や、KASIKAで管理する「顧客ステータス」に応じたコンテンツ提供を自動化できるようになり、KASIKAによる顧客管理・追客と、HOME VISTAによるコンテンツ提供・閲覧体験を、より一体的に活用いただけます。

【新機能概要】



1. 初回確認ページからお客様専用のHOME VISTAへスムーズに案内

KASIKAメールを起点に、HOME VISTAの初回確認ページを経て、お客様専用のHOME VISTAへアクセスできるようになりました。KASIKAに登録されたメールアドレスとの照合により、お客様専用ページへアクセスできます。これにより、問い合わせや資料請求などの顧客接点から、HOME VISTAでのコンテンツ閲覧までをよりスムーズにつなぎます。

2. 顧客専用リンクの発行・案内を自動化

これまで手動で行っていた顧客ごとのHOME VISTA専用リンクの発行と、KASIKAへの必要情報の連携を自動化します。KASIKAのメール機能と組み合わせることで、顧客ごとにURLを準備・転記して案内する作業を削減できます。これにより、顧客ごとのコンテンツ提供と案内を効率化するとともに、HOME VISTAでどのコンテンツを閲覧しているかをKASIKA上で確認し、その情報をその後の追客・顧客管理や営業フォローにつなげることができます。

3. 顧客のステータスに応じたコンテンツを提供

HOME VISTAでは、資料請求へのご案内、来場後の持ち帰り資料、営業担当者による接客など、用途に合わせて提供するコンテンツを設定できます。今回の拡張により、顧客ごとに閲覧内容を個別設定する手間を抑えながら、KASIKAで管理する「顧客ステータス」に応じたHOME VISTAコンテンツを提供できるようになります。また、KASIKA上の顧客ステータスを変更した場合には、最新の顧客ステータスに応じてHOME VISTAで提供するコンテンツを自動的に更新することも可能です。

【段階的に深化するKASIKA×HOME VISTAの連携】

KASIKAは、住宅・不動産業界に特化した自動追客・商談管理ツールとして、お客様のウェブサイト閲覧履歴やメール開封状況などからニーズを可視化し、適切なタイミングでのアプローチを支援してきました。一方、HOME VISTAは、高精細CG・VR、間取り、モデルルーム、各種資料などの物件コンテンツを通じて、お客様の物件理解や営業活動を支援する不動産販売支援ツールです。

両サービスの連携は、段階的に深化しています。

第1弾では、HOME VISTA上でのお客様の閲覧状況をKASIKAへ連携し、お客様の興味・関心をその後の営業活動に活用できるようにしました。

今回は、お客様専用ページの案内や、「顧客ステータス」に応じたコンテンツ提供を自動化します。これにより、KASIKAによる顧客管理・追客と、HOME VISTAによるコンテンツ提供・閲覧体験がつながり、お客様への情報提供から動向把握、その後のフォローまでの一連の営業プロセスを、一貫して支援できるようになります。

【各サービスについて】

自動追客・商談管理ツール「KASIKA」

Cocolive株式会社が提供する、全国47都道府県の約1,200社が利用する、住宅・不動産業界に特化した自動追客・商談管理ツールです。お客様のウェブサイト閲覧履歴やメール開封状況などを分析してニーズを可視化し、最適なタイミングでのアプローチを可能にすることで、来場数の最大化や成約率の向上を支援します。

不動産販売支援ツール「HOME VISTA」

高精細CG・VRをはじめとする物件コンテンツを活用し、不動産販売における顧客体験と営業活動を支援する不動産販売支援ツールです。対面・オンライン双方で利用でき、お客様専用ページを通じて、間取りやモデルルーム、各種資料などの情報を提供できます。

会社概要

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
証券コード：137A（東証グロース）
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/

株式会社リノベスト

所在地：東京都千代田区飯田橋4-5-11 パール飯田橋ビル７F
代表者：代表取締役 山田 正文
設立：2006年６月
事業内容：不動産売買・仲介・コンサルティング不動産販売支援ツール『HOME VISTA』の開発・提供
URL：https://www.renobest.co.jp/

本リリースに関するお問い合わせ先

Cocolive株式会社　マーケティング室　室長　兼　営業部長　五月女 亮太
Email：marketing@cocolive.co.jp
