



2026年3月27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

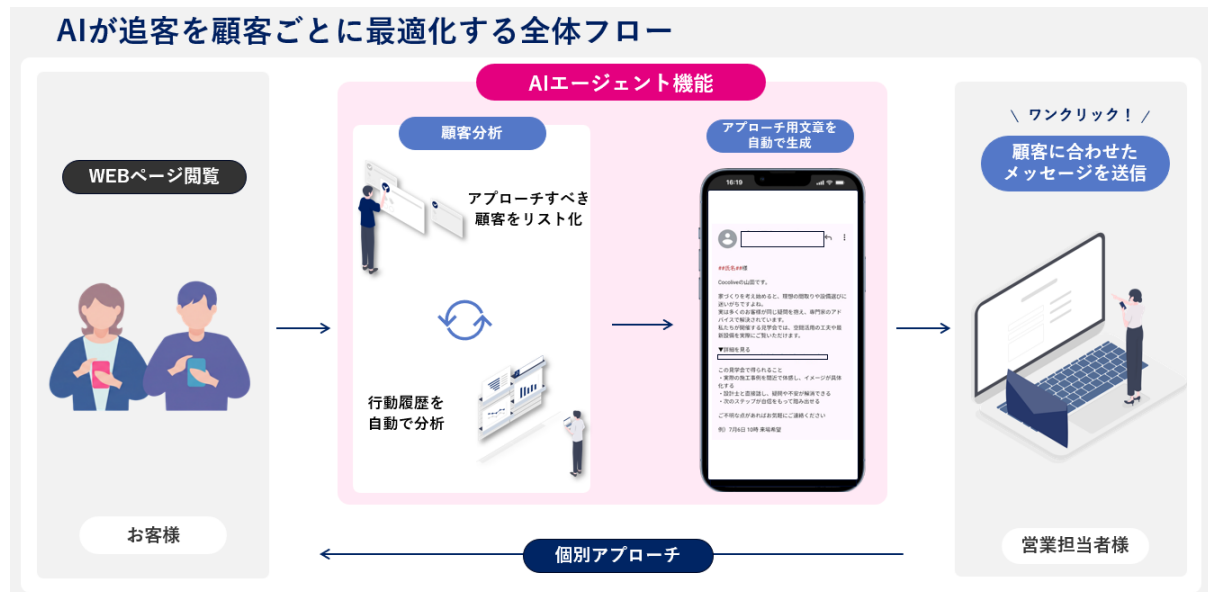
【新機能リリース】 <AIアシスタント機能群 第二弾>
顧客が喜ぶ追客。KASIKAに「AIレコメンド機能」を実装
—顧客一人ひとりの行動をAIが自動学習。
“私のことわかってくれている”という体験を、顧客に届ける—

Cocolive株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：山本考伸）は、住宅・不動産業界向け営業支援ツール『KASIKA（カシカ）』において、今後本格展開していくAI機能群の第二弾として、新機能「AIレコメンド機能」を正式にリリースいたしました。

顧客の興味・行動データをAIがリアルタイムで自動学習し、完全個別・高精度な追客文章をワンクリックで生成し、「この担当者は、自分のことをわかってくれている」と顧客に感じてもらえる追客を、住宅・不動産営業の新しいスタンダードとして提供します。

【新機能の概要】

「AIレコメンド機能」は、KASIKAが蓄積する顧客の行動履歴（Webページ閲覧・訪問回数・PV数など）をAIが自動で分析し、今すぐアプローチすべき顧客をリスト化したうえで、その顧客に最適な追客文章をワンクリックで生成し、個別にアプローチできる機能です。



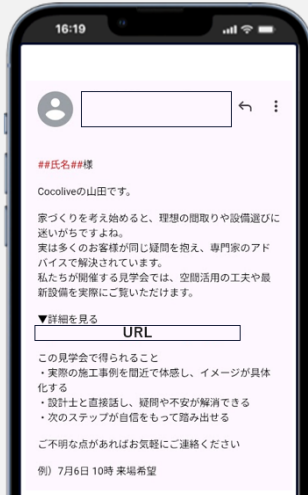
- 追客対象の自動抽出：特定のパターンに当てはまる行動をとった顧客を自動リスト化
- 個別メール自動生成：AIが顧客ごとの行動履歴を自動解析し、個別最適化された追客文章をワンクリックで生成
- 設定不要で即利用：KASIKAの既存データをそのまま活用。特別な初期設定は不要

第一弾「AI文章生成機能」が「素材を入力して文章を作る」ことができる一方、今回の「AIレコメンド機能」は「誰に・何を送るか」の判断をAIが担います。担当者はワンクリックで生成された文章を確認し、そのままアプローチするだけです。使い始めた日から、「私のことわかってる」と顧客に感じてもらえる個別追客を仕組みとして実装できます。

お客様のメリット

お客様

「自分のことをわかってきている」
という“安心感”のある追客体験ができる



- ✔ **自分に合わせた情報が届く：**
担当者からカスタマイズされた連絡が届くため、個別感のある体験ができる。
- ✔ **必要なタイミングで連絡が来る：**
興味・行動に合わせたアプローチで、「ちょうど気になっていた」体験を提供できる。
- ✔ **信頼関係が深まる：**
個別感のあるやりとりが続くことで、担当者への信頼感が自然と高まる

【AI × KASIKA運用約1,200社の成功事例ノウハウ】

ただAIを搭載しただけの機能であれば、汎用AIツールを使うことと変わりありません。KASIKAXAIの「AIレコメンド機能」には、現役でKASIKAXAIを活用する約1,200社のクライアントの営業現場で積み上げてきたノウハウと、これまでの運用で蓄積されてきた数多くの顧客データが反映されています。

「行動を分析するAI」ではなく、「住宅会社における追客の成功パターン・住宅購入者様の行動を学習し、個別最適なアプローチを提案する自社専用のオリジナルAI」です。どの顧客に・どのタイミングで・どんな内容を送れば来場につながるか、その判断軸に、約1,200社の運用実績と多くの住宅・不動産購入顧客のデータが組み込まれています。これは他社ツールでは決して真似できない、業界の現場と本気で向き合ってきたKASIKAXAIならではの強みです。

【現場課題から生まれた新機能】

第一弾「AI文章生成機能」のリリース後、イベント案内やフォローメールなどの営業文章を素早く作成し、情報を届けることができるようになりました。一方で、実際に顧客と向き合う場面では、その顧客がどの情報に関心を持ち、いまどのような検討段階にいるかを読み取ったうえで、より個別性が高く、具体的なメッセージを届けることへのニーズが高まりました。

住宅営業の現場では、日々多数の見込み顧客を抱える中で、一人ひとりの行動や温度感を把握し、最適なタイミングで個別にアプローチし続けることは容易ではありません。顧客ごとに合わせた文章を考えようとすると1件あたり5～10分を要し、件数が増えるほど対応が後手に回ります。顧客の検討意欲がピークに達しているタイミングを逃してしまうことは、そのまま機会損失につながります。

「AIレコメンド機能」は、こうした追客における判断・作成・送信のすべての工程における負荷を解消し、個別追客の質と速度を両立することを目的として開発された機能です。

【開発の背景・リリースの社会的意義】

住宅・不動産業界の営業現場は、人手不足・多忙・高離職率という構造的な課題を抱えています。こうした中、限られたリソースで追客の質と量を両立するには、「担当者の経験と勘」に頼った個別追客を仕組みとして再現できるようにすることが不可欠です。

KASIKAIは今後も、住宅・不動産営業の「考える・書く・届ける」という追客プロセス全体をAIで支援する方針のもと、AI機能群を段階的に拡充していきます。「AIレコメンド機能」は、個別追客の属人化を解消し、誰でも・いつでも・再現性のある追客が実現できる営業DXへの、重要な一歩です。

【サービス概要】

『KASIKAI (カシカ) 』

住宅・不動産業界に特化した営業支援SaaS。

反応のあった顧客を可視化する「ホットリスト」や、追客メール・SMSの自動化、営業活動の履歴管理などを通じて、「営業が動きやすくなる」体制を提供しています。導入企業は約1,200社となり、全国の住宅・不動産営業担当者の現場で活用されています。

【会社概要】

会社名：Cocolive株式会社

所在地：〒101-0051 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

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

URL：<https://cocolive.co.jp>

【お問い合わせ先】

Cocolive株式会社

事業戦略部 マーケティング室 マネージャー 五月女亮太

Email：marketing@cocolive.co.jp