



2026年5月1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】

KASIKA「売却実績ページ機能」を実装

— アンケート回答だけで完成。不動産会社のブランディングを、仕組みとして支援 —

住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール「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、KASIKAユーザである不動産会社様（以下「導入企業様」という）の売却実績をKASIKA上の専用ページとして公開できるオプション機能「売却実績ページ」を提供開始したことをお知らせします。

【機能の概要】

「売却実績ページ」は、導入企業様が自社の売却実績を専用Webページとして簡単に公開・活用できるKASIKAのオプション機能です。導入企業様がアンケートに回答するだけでKASIKAがページを制作するため、Webの専門知識や制作コストをかけることなく、物件写真・相談内容・提案内容・成約ポイントを含んだ読み応えのある売却実績ページが完成します。

公開された売却実績ページは、HPへの設置やメール・SMS・LINEでの配信など、様々な場面で活用できます。例えばHPへ設置することで、売却検討前の潜在顧客および売却検討中の既存顧客に対して、リアルな成約までのストーリーを届けることができるため「この会社なら安心して任せられる」と、自然と信頼感を醸成することができます。また売却実績の定期的な作成により「会社の資産」として蓄積され、中長期的なブランディング強化にも繋がります。

【機能の詳細】

① アンケート回答だけでページが完成



導入企業様が売却実績に関するアンケートに回答するだけで、KASIKAがページを制作します。Webの専門知識やデザインスキルは不要で、利用開始月に最大6事例、以降毎月最大3事例の作成依頼が可能です。

② 3つのコンテンツで「成約のストーリー」を伝える

✓ ファーストビュー



物件写真やタグを入れることで
興味がある売却実績をパッと確認できます

✓ 売却実績を細かく記載



ページ内に
貴社の実績をより詳しく
提示できるようになります

✓ 問い合わせ誘導



ページ最下部に設置することで
実績を読んだ後に問い合わせへ誘導できます

物件写真・タグによる一覧表示（ファーストビュー）、相談内容・提案内容・成約ポイントを含む詳細ページ、問い合わせフォームの3層構成で、読んだお客様が「この会社に任せたい」と感じるページを実現します。

③ 潜在・既存顧客の双方で活用可能

売却検討前の潜在顧客向け 活用イメージ KASIKAI

認知向上と信頼関係構築を促進し、反響獲得率を高めます。

1

HPIに設置

2

ポップアップ表示

3

チラシ・DM
で送付





具体的な成約までのストーリーを届けることで、安心感や信頼感を醸成。



HPへの設置やポップアップ表示による新規顧客への認知向上から、メール・SMS・LINE配信や訪問査定前の送付による既存顧客への信頼感の醸成まで、幅広いシーンで活用できます。

【開発背景と現場の課題】

不動産会社の売却仲介業務では、豊富な実績を持ちながらも「どうやってお客様に伝えればいいのかわからない」という声が多く聞かれます。

実績が伝わらないまま査定額や手数料の割引で比較・選択される状況が続いており、価格競争から抜け出せないという構造的な課題が業界全体に根付いています。

一方で、実績紹介ページを制作会社に依頼すると高いコストと修正の手間が発生し、継続的な更新が難しいのが実態です。KASIKAIは約1,200社への導入実績を通じて、こうした現場の声を積み重ねてきました。

「実績はある、でも伝える仕組みがない」という課題を解決するために、本機能を開発しました。

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/>

お問い合わせ先

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

Email：marketing@cocolive.co.jp
