



2026年 6月 5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

### 【第13回ワークショップ】

明日から変わる！最新の住宅業界AI活用&マーケティング戦略徹底解説  
ー 住宅業界のAI活用をリードするCocoliveが、2026年6月29日（月）大阪で開催 ー

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）は、2026年6月29日（月）に大阪にて「第13回ワークショップ 明日から変わる！最新の住宅業界AI活用&マーケティング戦略徹底解説」を開催いたします。

住宅業界において、AIを正しく活用することで営業・マーケティングの課題を解決できる時代が到来しています。

「広告費を増やしても反響が伸びない」「ツールを導入しても成約率が変わらない」「AIを活用したいが、何から着手すべきかわからない」  
こうした経営課題に、AIは明確な答えを出しつつあります。

第13回ワークショップ

明日から変わる！

最新の住宅業界 AI活用 & マーケティング戦略

徹底解説

オンライン

6 / 29 Mon.

13:00-20:00

大阪市淀川区西中島5-14-10 新大阪トヨタビル

一般社団法人住宅建築  
コーディネーター協会 理事  
一般社団法人住宅支援機構 代表理事  
堀口 新一

株式会社あつまる  
マーケティングコンサルティング部  
武松 和輝

株式会社リブ・コンサルティング  
シニアマネージャー  
多田 裕介

## 【セミナー概要】

日時： 2026年6月29日（月）13:00～20:00

場所： 新大阪トヨタビル9F（大阪府大阪市淀川区西中島5-14-10） JR新大阪駅 徒歩3分  
／ 地下鉄御堂筋線 新大阪駅 徒歩1分

形式： オフライン開催

対象： 工務店・ビルダーの経営者・マーケティング担当者・営業責任者

URL： <https://cocolive.co.jp/seminar/20260629/>

Cocoliveが主催する本ワークショップは、回を重ねるごとに参加者が増え続け、毎回100名近くの住宅会社経営者・マーケティング担当者・営業責任者が集まる業界屈指のイベントへと成長しました。

AI活用・マーケティング戦略・営業DXをテーマに、住宅業界の現場で今まさに使えるノウハウを毎回届け続けており、「他では聞けない最前線の情報が得られる場」として高い支持を集めています。

単なる講演会ではなく、情報交換会・名刺交換会・立食パーティーを通じて参加者同士がつながり、翌日から現場で動き出せる「実践の場」として定着しています。

## 【登壇者】

住宅・不動産業界向けに複数のAI機能を業界に先駆けてリリースしてきたCocoliveが、業界の第一線で実績を持つ3名の専門家とともに、AIで現場を変える具体的な打ち手を解説します。

### ➤ 堰口 新一 様

一般社団法人住宅建築コーディネーター協会 理事／一般社団法人住宅支援機構 代表理事。住宅業界で17年間・7社にわたり営業・商品開発・コンサルティングなど幅広い領域で実績を積んだのち、2007年に創業。地域工務店の受注拡大と新たな収益モデルの構築を支援し続けている。現場の本音と実例を交えた語り口に定評があり、実践的な提案力強化をテーマに多くの企業支援を行っている。

### ➤ 武松 和輝 様

株式会社あつまる マーケティングコンサルティング部 リーダー／集客コンサルティング事業責任者。2019年より住宅・不動産業界の専門チームに配属され、これまで累計80社以上の住宅企業の集客支援を実施。現在は全国の住宅企業の集客・新卒採用支援を手掛けている。

### ➤ 多田 裕介 様

リブ・コンサルティング シニアマネージャー。東京大学工学部卒。テレビ局でのディレクター・演出経験を経て、現在は住宅・不動産業界の生成AI・DX戦略を起点に、業務への実装設計から育成・伴走・BPOまで一気通貫で支援。各社事例を「自社にどう実装するか」の視点で深掘りし、再現性ある打ち手へ翻訳することを得意としている。

## 【本セミナーの目的】

### 明日の現場を変える、3つの視点

#### ① 広告費の「正解」が、データでわかる

「どの媒体に、いくらかければ反響が増えるのか」。その答えをデータで導き出す方法を公開します。感覚や経験則に頼らず、成果を出し続けるための広告費配分とPDCAの回し方を、具体的な手順とともにお伝えします。

#### ② 新築が減っても、売上を伸ばす次の一手

新築市場の縮小が続くなか、非住宅ビジネスへの参入を検討している住宅会社が増えていきます。成功事例をもとに、最初の一步から売上につながるまでの道筋を体系的に解説します。

#### ③ AIで、営業の「勝ちパターン」を仕組み化する

AIを活用して競合勝ちした事例、新卒2年目が売上4,300万円を創出した事例など、追客・商談・提案を変えたリアルな成功事例を紹介。「うちでも再現できるか?」という視点で、具体的な実装方法まで解説します。

## 【今後の展望】

### Cocoliveは、住宅業界のAIをリードし続ける

約1,200社へのKASIKA導入実績を持つCocoliveは、自動追客・商談管理にとどまらず、AI文章生成機能、AIレコメンド機能と、住宅・不動産業界に特化したAI機能の開発・提供を業界に先駆けて進めてきました。これらはCocoliveが描くAI機能群の一部に過ぎません。

現在も複数のAI機能を開発ロードマップ (<https://ssl4.eir-parts.net/doc/137A/tdnet/2739167/00.pdf>) に沿って順次リリースしており、追客・商談・提案のあらゆるプロセスをAIで支援する環境の構築を進めています。本ワークショップはその延長線上にあり、最新のAI活用事例と実践ノウハウを業界全体に届け、住宅会社の営業・マーケティングの変革を牽引していきます。

---

## 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

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](mailto:marketing@cocolive.co.jp)

---