



2026年 8月19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 × iPlanView】

商談は、会う前から始まっている。

自動追客・商談管理ツール「KASIKA」と住宅セールスプラットフォーム「iPlanView」
API連携を開始

住宅・不動産業界向けの反響から成約までの営業プロセス支援ツール「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、株式会社ダイテック（本社：東京都品川区、代表取締役社長：芦原 司、以下「ダイテック」という）が提供する住宅セールスプラットフォーム「iPlanView」とのAPI連携を、8月19日より開始いたしました。

ワンクリック連携で、手入力ゼロの住宅営業へ。

- ・顧客情報
名前 / 住所 / 電話番号
メールアドレス / 勤務先
担当者 / 来場予約日時 / 備考
- ・来場前アンケート情報

住宅セールスプラットフォーム
iPlanView

営業担当者の転記作業を削減し、商談スピードと成約率を劇的に向上

【連携の概要】

本連携により、KASIKAで獲得・蓄積した「顧客情報」および「来場前アンケート」の回答内容を、シンプルな操作でiPlanViewの「商談情報」へ自動連携することが可能になります。

住宅購入における商談は、お客様が来場する前に、どんな情報に触れ、何に関心を持ったか、その理解の積み重ねが初回商談の質を左右します。これまでWeb（非対面）とリアル（対面）の間で分断されがちだった顧客データを一本化し、追客から商談までを途切れなく繋ぐことで、現場の営業プロセスを劇的にスムーズにします。

1. 顧客理解を引き継ぐ、アンケートの自動同期

KASIKAで取得したお客様の基本情報（氏名・連絡先・住所など）に加え、現在の住まい、検討理由、総予算、入居時期といった「来場前アンケート」の回答内容を、iPlanViewの「来場アンケート」項目へ自動で引き継ぎます。iPlanView側の設定画面から、KASIKAの設問とiPlanViewの選択肢を柔軟に紐づけることが可能なため、各社独自のアンケート項目にも対応できます。

2. シームレスなワンクリック更新

KASIKAの顧客詳細画面に「iPlanView顧客登録／情報更新」ボタンを新たに実装しました。新規登録時だけでなく、追客中にお客様の情報がアップデートされた際も、わずかなボタン操作のみでiPlanView側の最新情報が上書き更新されます。現場の担当者がシステム間の二重入力に追われることなく、常に正確かつ最新の顧客データが維持されます。

3. 顧客を理解した状態から、初回商談を始める

「お客様のアンケートの内容を見ながら、そのままスムーズに打ち合わせを進めたい」という営業現場の強いご要望に応えます。

お客様がスマートフォン等で入力した「来場前アンケート」の内容がKASIKAに蓄積され、同期ボタンを押すだけでiPlanViewへ反映。担当者は来場されたお客様を前に、iPadなどのタブレットで事前の回答内容を確認しながら、そのままiPlanViewでの3Dプラン提案や概算見積の即時提示へと流れるように移行できます。

KASIKAが取得した情報をもとにタブレット一つで深く寄り添ったヒアリングを展開することで、初回商談の瞬間からお客様の心を掴む、最高の商談体験を創出します。

【連携の背景と解決する課題】

住宅・不動産業界の営業現場において、事前アンケートなど、取得した貴重な顧客情報が『追客用のシステム（MAツール等）』には登録されている一方で、実際の『商談で使うシステム』には登録・連携されていないという構造的な課題がありました。

せっかくお客様が事前に詳細なアンケートに答えて情報が蓄積されていても、いざ商談現場のタブレットやシステム側にそのデータが入っていなければ、「お客様の本当に求めているニーズ」を活かしきることができません。その結果、営業担当者が初回商談の場でまたゼロからヒアリングを行ってしまい、商談の質が個人のヒアリングスキルに依存する属人化や、成約率のばらつきを生む原因となっていました。

Web集客・自動追客による「非対面での顧客育成」に強みを持つKASIKAと、対面商談・即時提案による「商談現場の仕組み化」に強みを持つiPlanView。この両者が繋がることで、分断されていたWebとリアルのデータを統合し、営業担当者が本来注力すべき「お客様に寄り添う提案」に専念できる環境を実現すべく、今回の連携に至りました。

【今後の展望】

CocoliveとダイテックはWebと対面それぞれの領域で強みを持ち寄り、住宅会社の担当者が手作業の事務処理から解放され、より創造的で顧客に寄り添った営業活動に専念できる環境づくりを進めてまいります。両社の連携を通じて、住まいづくりにおける営業プロセスの改善と、施主様の顧客体験（CX）向上に貢献してまいります。

【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「KASIKA」は、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、反響から成約までの営業プロセス支援ツールです。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。

住宅セールスプラットフォーム「iPlanView」

株式会社ダイテックが提供する「iPlanView」は、iPadを活用し、新人からベテランまで“売れる”を仕組み化する営業支援システムです。ヒアリングからプラン提案、資金計画、概算見積、3D表示、土地情報連携まで、成約を左右する商談フェーズをワンストップでサポートします。

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/>

株式会社ダイテック

所在地：東京都品川区南大井6丁目16番19号 大森MHビル

代表者：代表取締役社長 芦原 司

設立：1969年10月

事業内容：石油販売業向け情報処理サービスの開発・運用／建設業向けCADの開発・販売／住宅産業向けクラウドの開発・提供／建設IoTプラットフォームの提供

URL：<https://www.daitec.co.jp/>

親会社：株式会社ダイテックホールディング

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
