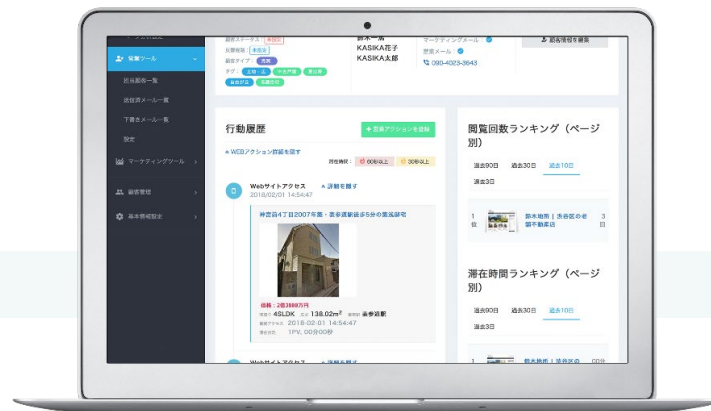


住宅・不動産販売に特化した  
マーケティング・オートメーション (MA) サービス

# KASIKAI



KASIKAI

検索



## 事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年8月31日

 Cocolive 株式会社

証券コード(137A)

# 目次

1. 当社概要及びサマリー
2. 業績ハイライト（通期）
3. 2027年5月期計画
4. KASIKOが提供する価値
5. 市場環境
6. 今後の成長戦略等

## 1.当社概要及びサマリー

---

## わたしたちのミッション

### ミッション

テクノロジーとマーケティングの力で、  
住宅・不動産業界で働く”人”の力が  
最もうまく活かされる仕組みを創り上げたい



私たちのミッションを達成するために、不動産業種に特化したマーケティング・オートメーションツール「KASIKO」(カシカ)を自社で開発し、不動産会社に対してクラウドサービス(SaaS)として提供

## 会社情報

会社名 Cocolive株式会社 (Cocolive Inc.)

設 立 2017年1月

主要株主 山本考伸 (当社代表取締役) : 1,302,600株 (43.22%)

ホームページ <https://cocolive.co.jp/>

住 所 東京都千代田区神田神保町1-28-1 mirio神保町7F

社員数 131名 (2026年5月31日時点)

## サマリー

### 2026年5月期通期 決算ハイライト

当社プロダクトである「KASIKO」が市場から強く支持されている結果、**売上高は右肩上がりで推移**しています。

このような中、当社では、**2026年5月期及び翌2027年5月期**を、この拡大する需要を確実に取り込み、将来の圧倒的な利益へ変換し、飛躍するための**高収益体質**への『助走』期間として捉えています。

- ✓ 2026年1月9日公表の修正業績予想との比較にて、**売上高は概ね予想通り**に進捗、**営業利益・経常利益は予算比+8~9%程度**で進捗
- ✓ 昨年同期比で、売上高は**+11.2%**、営業利益以下は主に開発強化・サービス向上に伴う人件費の増加等により**前年比△29%程度**の下落
- ✓ **SaaSビジネスの強み**である安定した継続収益の獲得と**低い解約率の維持**がある。
- ✓ **売上の着実な増加**がある一方で、体制変更に伴う育成が間に合わず、過去に比べると**伸びが鈍化**
- ✓ 当社では引き続き**当社の有する顧客基盤（顧客数）を最大限に活かす取り組み**を行っており、**AI機能の強化**も含め今後も継続して付加価値を高め、新しいオプションや、より導入しやすいツールへの開発を推進

2026年7月10日付のリリースにて【KASIKO機能開発ロードマップ2026最新版】を公表。

不動産・住宅会社の成約率向上とデスクワーク削減を両立する「KASIKO」の未来図を公開

## サマリー

## At a Glance (2026年5月期通期 主要計数)

売上高\*1

14.4億円

前年同期比(+11.2%)

営業利益\*1

1.9億円

前年同期比(△29.3%)

## 重要な経営指標(2026年5月末時点)

顧客数\*2

1,175社

26年2月末(1,172社)  
25年5月末(1,181社)

MRR \*3

114百万円

26年2月末(112百万円)  
25年5月末(108百万円)

単月解約率(社数ベース) \*4

1.29%

26年2月末(1.34%)  
25年5月末(1.11%)

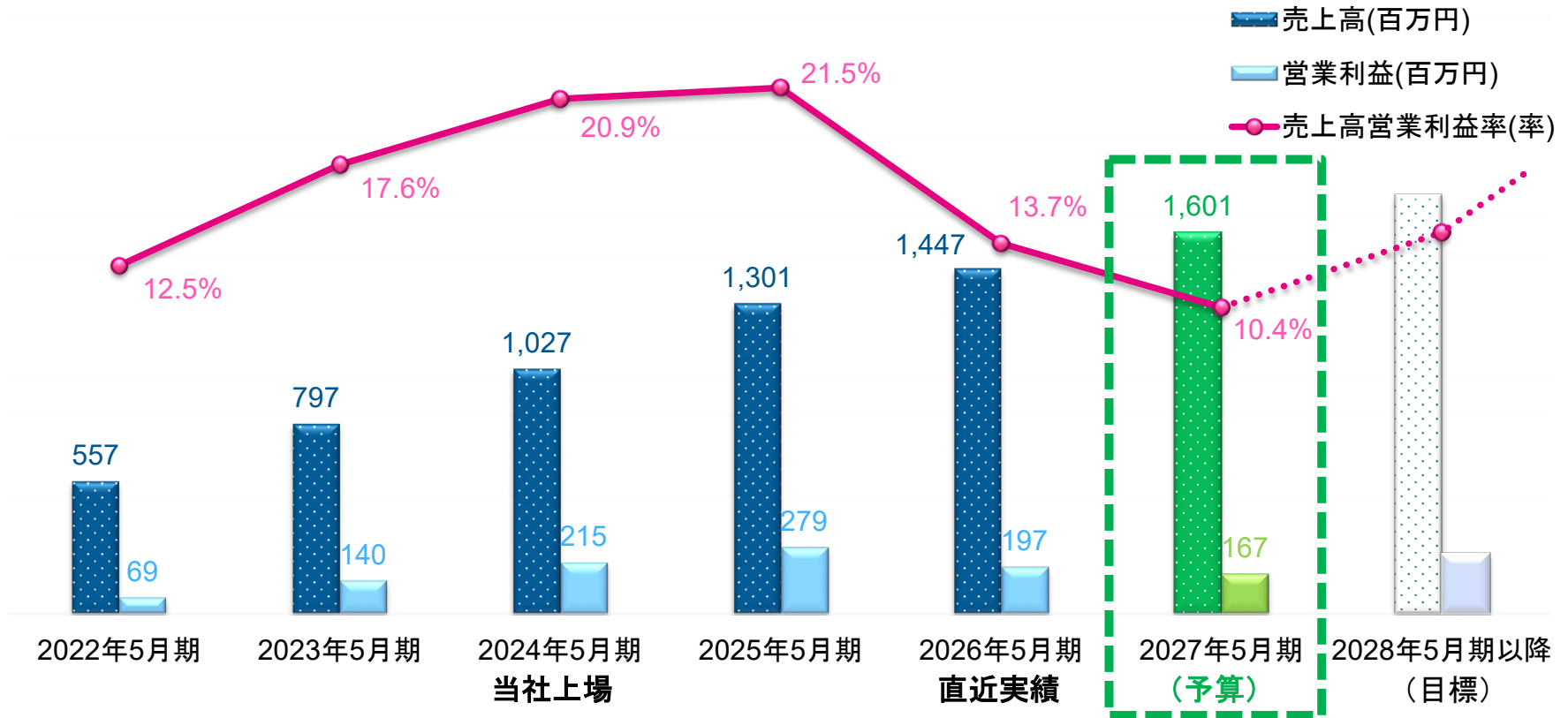
\*1: 26年5月期通期計数(12か月分)

\*2: 26年5月末時点、1つの法人で複数のKASIKOアカウントを利用している場合でも1社としてカウント  
なお、当社顧客の業種別の顧客数・MRRは現時点では非開示

\*3: Monthly Recurring Revenue(毎月繰り返し発生する売上高)の略語

\*4: 当社では翌月の解約社数を各月末の契約社数で除することで単月解約率を算出。表記は直近1年間の平均値。  
当社では単月解約率は0.1%前後は毎四半期変動するものと想定をしております。

## 売上高及び営業利益の推移 (2027年5月期業績見込み含む)



当社では、**2026年5月期**及び**翌2027年5月期**を、この拡大する需要を確実に取り込み、将来の圧倒的な利益へ変換するため**高収益体質**への『助走』期間として捉えています。

2026年5月期は人材投資を積極的に行い、機能開発を中心に進めてきました。

そして2027年5月期は**人材採用カーブは緩やか**にしたうえで、**生成AI等を利用した業務効率化・高度化施策**や**機能開発投資**を継続することで、更なる**KASIKOの付加価値向上**につなげ、競争力のより一層の向上と、2028年5月期以降に向けた**利益拡大**を目指し対応を進めてまいります。

## 2. 業績ハイライト(通期)

---

## 損益計算書サマリー(2026年5月期 通期)

| (千円)     | 26年5月期 通期 (12か月) |           |        | 年間計画(修正予算*) |        |
|----------|------------------|-----------|--------|-------------|--------|
|          | 前期               | 当期        | 前期比    | 12か月分       | 進捗率    |
| 売上高      | 1,301,771        | 1,447,436 | 111.2% | 1,451,072   | 99.7%  |
| 営業利益     | 279,617          | 197,636   | 70.7%  | 182,594     | 108.2% |
| 営業利益率(%) | 21.5%            | 13.7%     | -7.8%  | 12.6%       | -      |
| 経常利益     | 281,352          | 202,151   | 71.8%  | 185,004     | 109.3% |
| 当期純利益    | 209,170          | 149,129   | 71.3%  | 143,329     | 104.0% |

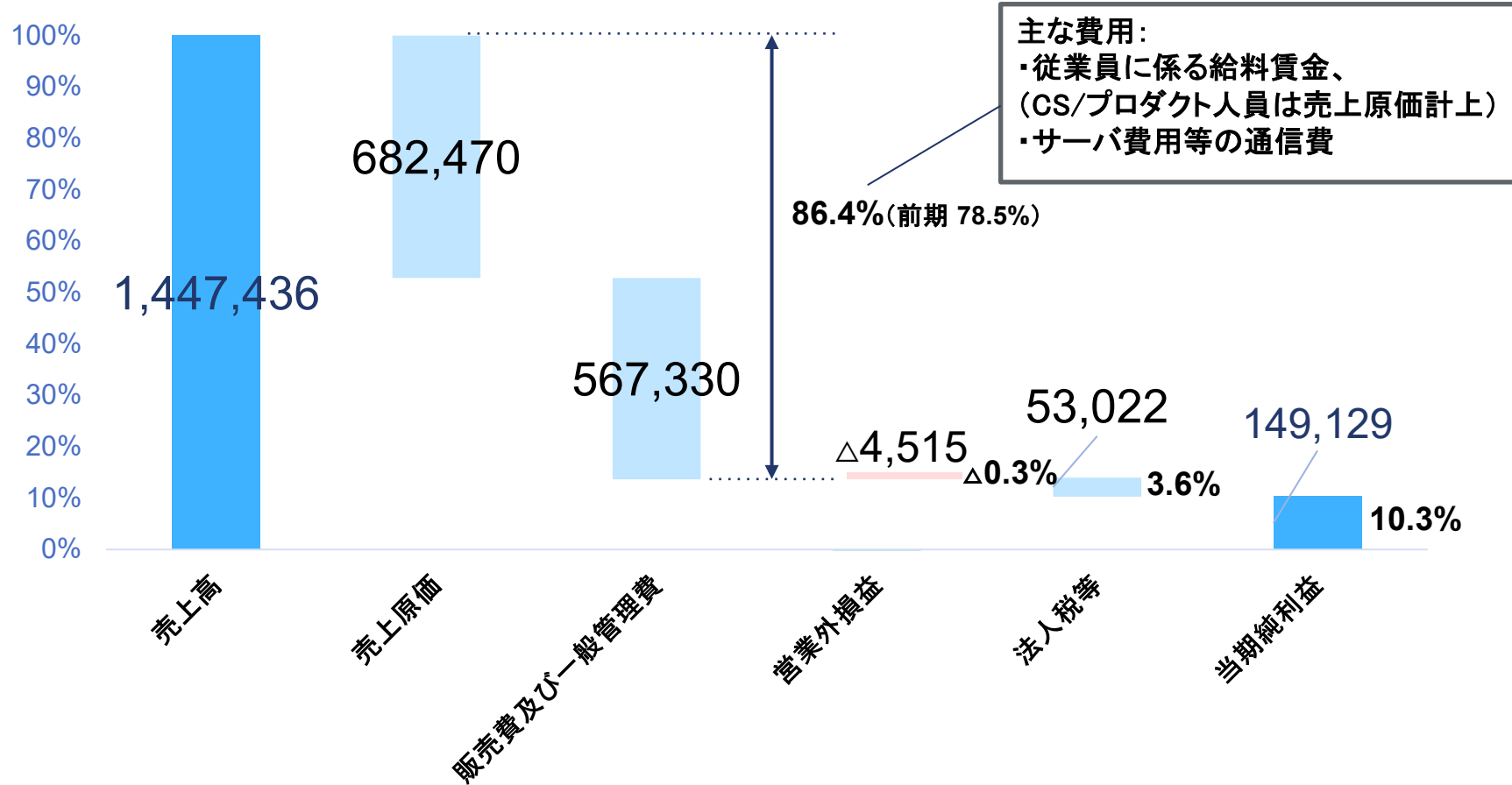
\*2026年1月9日公表の修正予算

### ■概要説明:

- ✓ 売上高から当期純利益まで概ね修正予算の年間計画数値水準に着地となった
- ✓ 修正予算の前提のとおり、KASIKAI機能強化・サービス向上のための積極的な人材投資を継続して行った結果、利益率は前期比で低下したものの、一定の人員数を確保できたことから、今後は採用スピードを緩めるとともに、生成AI等を利用した業務効率化・高度化施策を進める予定（詳細はP.19参照）。
- ✓ 成長戦略の一環として不動産業界での更なる成長を目指すため、『KASIKAI』のiPaaS連携強化、AI機能の拡充、マンション領域での新機能開発等、オプション機能含めた開発を継続している。不動産市場での新規開拓を進めるための各種施策を実施しており、詳細は本日付リリース【KASIKAI機能開発ロードマップ2026最新版】を参照。

## 当社の収益構造

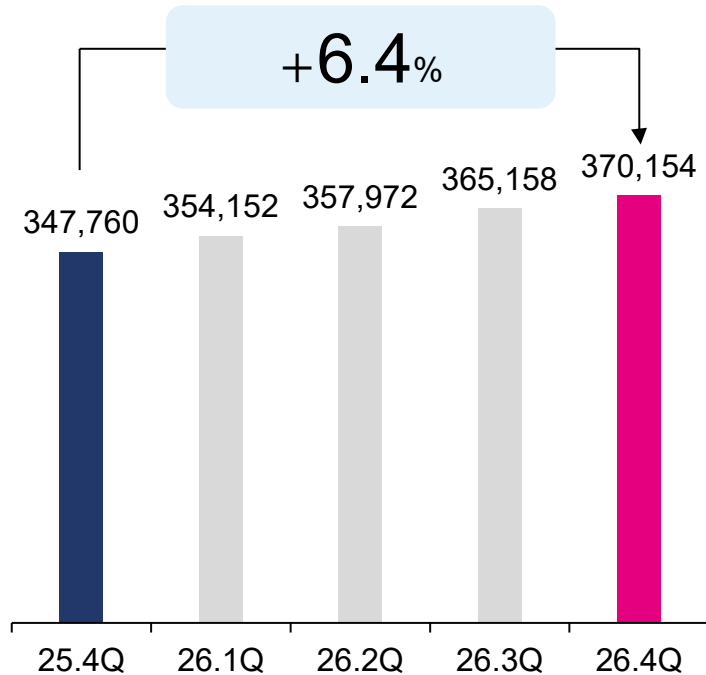
2026年5月期：効率的な事業運営により、必要な投資を行いつつ5期連続で営業利益黒字を達成



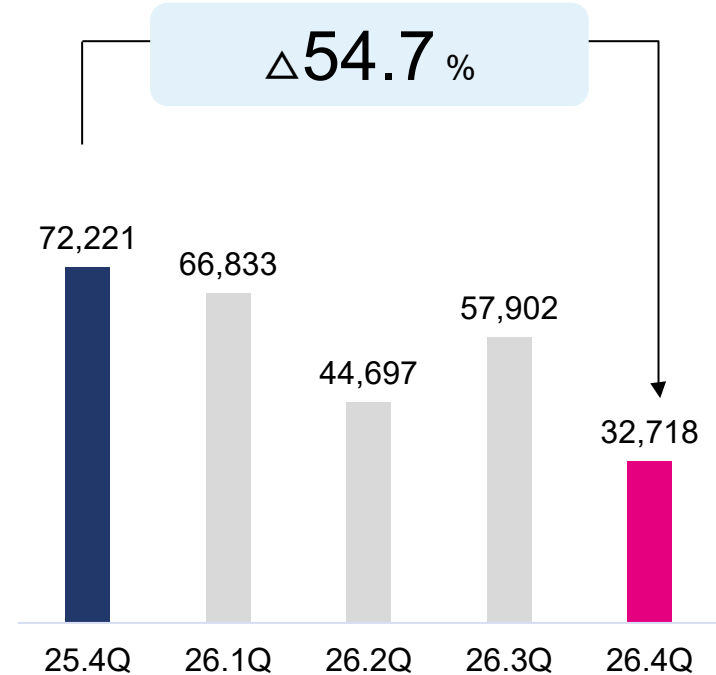
- ・26年5月期計数
- ・数字は単位千円、%表記は売上高を分母とする比率(第1位切捨)
- ・横軸の費用項目等の表記は会計基準上の表記を用いている

## 参考：各四半期(3か月)ごとの売上高、経常利益の推移

売上高（単位：千円）



経常利益（単位：千円）



- ✓ 昨年の第4四半期(3か月)と比較して売上高は継続的に増加中
- ✓ 経常利益については昨年の第4四半期(3か月)と比較して減少しているが、これは主に社員数増加に伴う人件費増等の成長投資によるもの

## 貸借対照表サマリー(2026年5月期 通期)

| (千円)  | 2025年5月末  | 2026年5月末  | 増減      |
|-------|-----------|-----------|---------|
| 資産合計  | 1,057,970 | 1,207,333 | 149,363 |
| 預金    | 878,485   | 899,784   | 21,299  |
| 負債合計  | 168,279   | 154,300   | -13,979 |
| 純資産合計 | 889,690   | 1,053,033 | 163,343 |
| 自己株式  | -         | -24,198   | -24,198 |

### ■補足説明

- ✓ 事業の伸長(当期純利益計上)がある一方で、本社移転に伴う保証金の差入26百万円や自己株式取得原資100百万円などがあり、預金は微増にとどまった。
- ✓ 公募増資以外の手元資金については、新規事業、M&A等のリスクが高い投資分野への投資資金として活用することを想定  
→中長期的な業績成長に向けた資本効率の向上と、機動的な資本政策の遂行を目的として、自己株式の取得を開始(2026年4月10日付「自己株式の取得に係る事項の決定に関するお知らせ」参照)
- ✓ 当社は現在(2026年7月10日)も無借入となっているが、投資規模によっては手元資金と借入を組み合わせることで効率的な資本コストを志向する
- ✓ 当社は自社開発のソフトウェアは全て費用に計上しており、貸借対照表に資産として計上されているソフトウェアは無い状況(ソフトウェアの減損損失リスクは無い状況)

### 3. 2027年5月期計画

---

## 2027年5月期 業績予想

| (千円)     | 26年5月期<br>実績 | 27年5月期<br>計画 | 増減額     | 増減比率   |
|----------|--------------|--------------|---------|--------|
| 売上高      | 1,447,436    | 1,601,956    | 154,520 | 10.7%  |
| 営業利益     | 197,636      | 167,830      | -29,806 | -15.1% |
| 営業利益率(%) | 13.7%        | 10.5%        | —       | -3.2%  |
| 経常利益     | 202,151      | 173,268      | -28,883 | -14.3% |
| 当期純利益    | 149,129      | 125,670      | -23,459 | -15.7% |

### ◆ 方針

当社では、**2026年5月期**及び翌**2027年5月期**を、拡大する需要を確実に取り込み、将来の圧倒的な利益へ変換するため**高収益体質**への『**助走**』期間として捉えています。

### ◆ トピック

#### ➤ 売上

- ・業種特化型SaaSとして、収益の安定性・事業の効率性を活かして、**着実な増収を見込む**
- ・マンション領域について**2027年1月より価格改定**を実施予定（次頁以降を参照）
- ・単月解約率は**これまでと同様に1.0%前後を想定**

#### ➤ 費用

・2027年5月期は**人材採用カーブは緩やかに**したうえで、**生成AI等を利用した業務効率化・高度化施策**や**機能開発投資**を継続することで、更なる**KASIKOの付加価値向上**に、競争力のより一層の向上と、2028年5月期以降に向けた**利益拡大**を目指し対応を進める方針

## 2027年5月期【売上】マンション向けKASIKAIの価格改定(1/4)

### 背景①) 高品質のコンテンツと伴走型支援

#### 業界に精通したサポートメンバーによるハイタッチサービス

KASIKAIの強みは、不動産業界を熟知した専門チームによる「伴走型サポート」にあります。

**一流の提供品質：** 導入初期の戦略立案から運用まで、マンション販売のプロフェッショナルが直接支援。

**成約直結シナリオ：** 過去数千件の成功データを基にした、高品質な自動追客コンテンツを提供

**圧倒的な継続率：** サポート品質への高い評価が、当社の安定したリテンションを支える。

## 2027年5月期【売上】マンション向けKASIKOの価格改定(2/4)

### 背景②) プロダクト価値の飛躍的向上



#### コンテンツの圧倒的価値

圧倒的なコンテンツの作成サポートを実施。  
マンション事業者様にご好評いただいている「メルマガ制作支援ツール」「マンション制作ライブラリー」など次々に新規コンテンツを開発・リリース



#### AI機能の深化

生成AIを活用した、顧客一人ひとりに最適なメール文面の自動生成や、ホットリードの自動選別機能を強化。

#AI文書生成機能

#AIレコメンド機能

#AI音声議事録機能(開発中)



マンション領域  
のみの独自開発

#### マンション「マイプラン」機能

2026年内リリース予定

散在する物件情報を『一つの箱』に集約し、顧客ごとの資料出し分けを実現する機能。顧客側での間取り保存や家族・パートナー間での相談メモ共有を促すとともに、営業側は可視化された顧客の関心事や希望を事前に把握でき、的確で質の高いアプローチを可能に

## 2027年5月期【売上】\_マンション向けKASIKOの価格改定(3/4)

### 新価格体系の概要（2027年1月より順次適用）

現行（～2026年12月）

**一律定額課金**

**50,000円/月**

プロジェクト数に連動したシンプル設計

新価格（2027年1月～）

**規模・地域別 課金**

**50,000円 + 従量**

物件規模とエリア難易度に応じた公正な価格設定

※付加価値向上に伴い、ARPU（一顧客あたり平均売上）の拡大を目指します。

## 2027年5月期【売上】マンション向けKASIKAの価格改定(4/4)

### 新価格：規模/地域別価格表

この度当社は、マンション事業者様向けのKASIKA価格において、  
プロジェクト規模と地域ごとの特性を反映した新価格体系を2027年1月より導入いたします。物件規模によるコスト構造の違いや、地域ごとの市場環境に即した適正な価格設定へと見直すことで、お客様間の公平性を担保しつつ、高品質なサービスの継続提供と、当社事業の持続的な収益基盤の強化を図るものであります。

ベース料金：50,000円/月 + 以下の追加料金

| 規模/地域別 価格表 | Area S     | Area A     |
|------------|------------|------------|
| ～ 49戸      | +25,000円/月 | +20,000円/月 |
| 50 ～ 99戸   | +35,000円/月 | +25,000円/月 |
| 100戸 ～     | +40,000円/月 | +30,000円/月 |

※ Area S：東京23区/大阪市/横浜市/川崎市      Area A：左記以外の地域  
各オプションサービス（SMS送信等）は従前同様に別途費用が発生します。

## 2027年5月期【費用】採用戦略

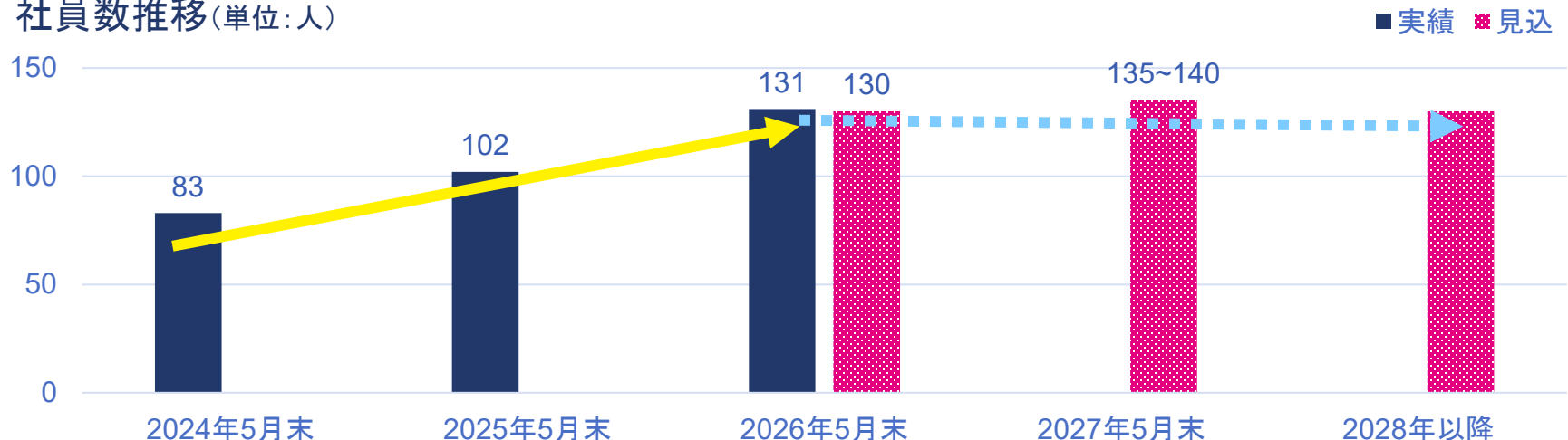
### ■背景

2026年5月期において、成長戦略の一環として不動産業界での更なる成長を目指すため、『KASIKO』のAI機能の拡充やその他オプション機能の開発スピードを早め、中長期的な事業成長に向けた積極的な人員採用を継続して行った結果、2026年5月末時点の在籍者数は131名となりました。

一方で、積極的な採用により一定の人員数を確保できたことから、今後は採用スピードを緩めるとともに、生成AI等を利用した業務効率化・高度化施策を進めてまいります。

結果として、2027年5月期は年間を通じ130-140名の人員数に対する人件費の発生が見込まれることから2026年5月期（期首102名-期末131名）と比較して増加することを見込んでおりますが、その後は平準化した人件費推移となる見込みです。

社員数推移(単位:人)



## 2027年5月期【費用】開発戦略

### ■背景

当社では今後の成長戦略（P.38）に記載のとおり、①KASIKO自体の付加価値向上のための機能開発を積極的に行うことに加え、不動産ドメインでの事業拡大の目的から、②新規事業開発を進めております。

いずれの開発も将来の収益拡大に向けて、人材採用投資（前頁参照）と、生成AI等の先端技術を駆使した開発投資を行っていることから、2027年5月期においても通信費及び業務委託費等の費目における費用増加を見込んでおります。

結果として、2027年5月期は2026年5月期と比較して、通信費及び業務委託費等の増加を見込んでおります。各費目（原価・販管費合計）の売上比率での費用規模は以下のとおりです。

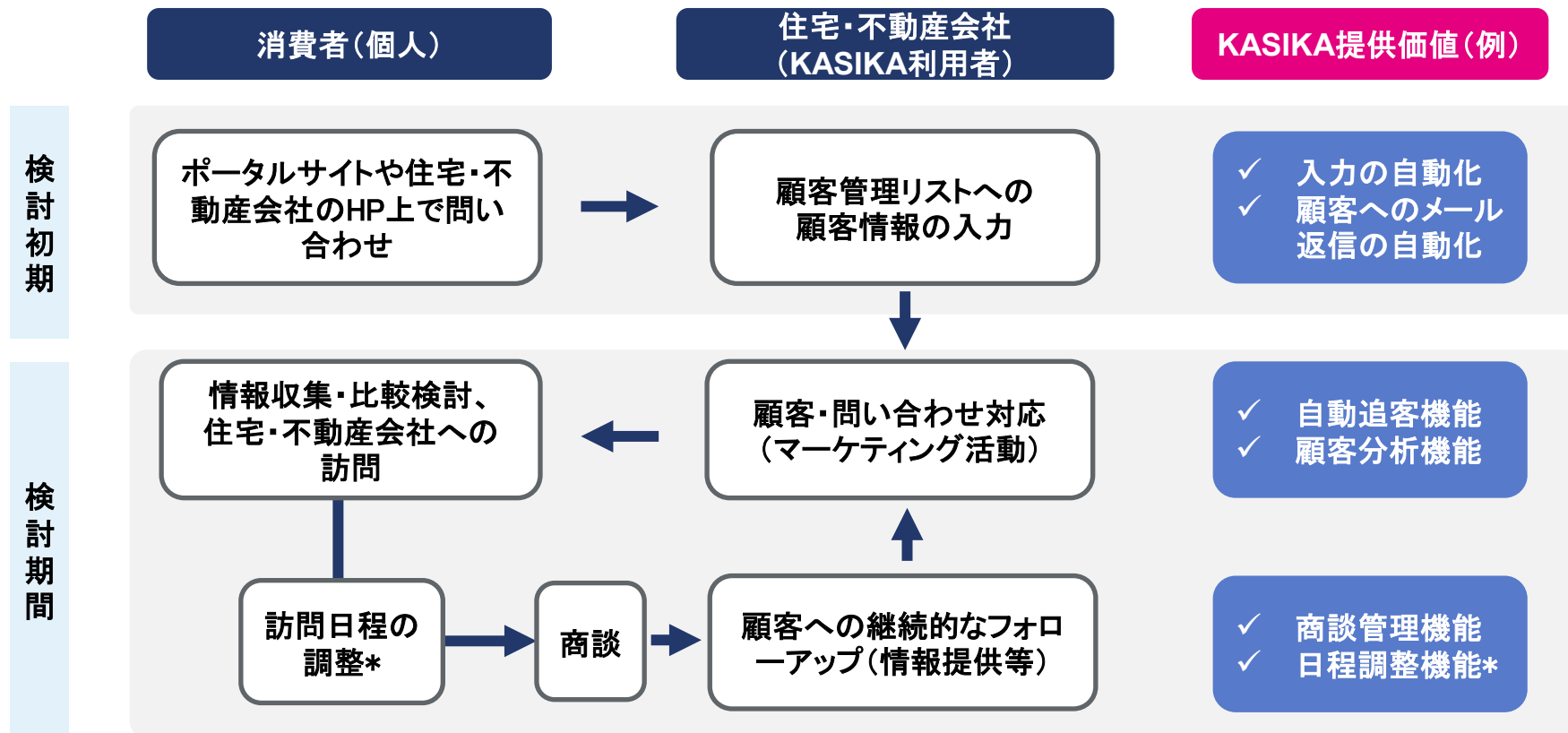
| 項目    | 26年5月期 実績<br>売上高比率 | 27年5月期 予算<br>売上高比率 |
|-------|--------------------|--------------------|
| 通信費   | 約15%               | 約17%               |
| 業務委託費 | 約4%                | 約5%                |

## 4. KASIKAIが提供する価値

---

# 事業概要：KASIKOを開発・提供

## ■住宅・不動産会社におけるKASIKO利用イメージ



- ✓ KASIKOの利用により、住宅・不動産会社の**営業活動の標準化・効率化**を実現
- ✓ **オプション機能を活用**することで、より効率化・営業活動の質を高めることができます

\*: 訪問日程の調整をより効率的に行う「来場イベント予約機能」をオプションサービスとしてリリースしております

# 住宅・不動産業界における営業活動の課題

## 当社が想定する課題

### 消費者に対する追客が難しい\*

- ✓ 消費者が不動産の購入を検討してから実際に契約を締結するまでの期間が賃貸契約の場合に比べて長い。そのため、追客が必要な期間も長くなり手間も増える一方で、営業担当者は短期的な成果で評価をされる
- ✓ 営業活動は一般に属人性が高く、個人の勘や経験で行われる部分があるため、仕組み化をするのが難しい
- ✓ 不動産業界は必ずしも人材が定着する業界ではないため、営業活動に関する経験・ノウハウが蓄積されにくい
- ✓ 営業活動において手作業や紙での管理が多くデジタル化が進んでいない

\*: 追客(つききゃく) 広告等で集客をした消費者に対して行う電話やメール等での営業活動を言う。

## 当社ツール(KASIKAI)の提供価値

### 追客・顧客管理の仕組み化

#### 1 追客活動を効率化する自動追客機能

#### 2 営業活動を可視化する顧客管理・分析

#### 3 デジタル化による作業・管理の効率化

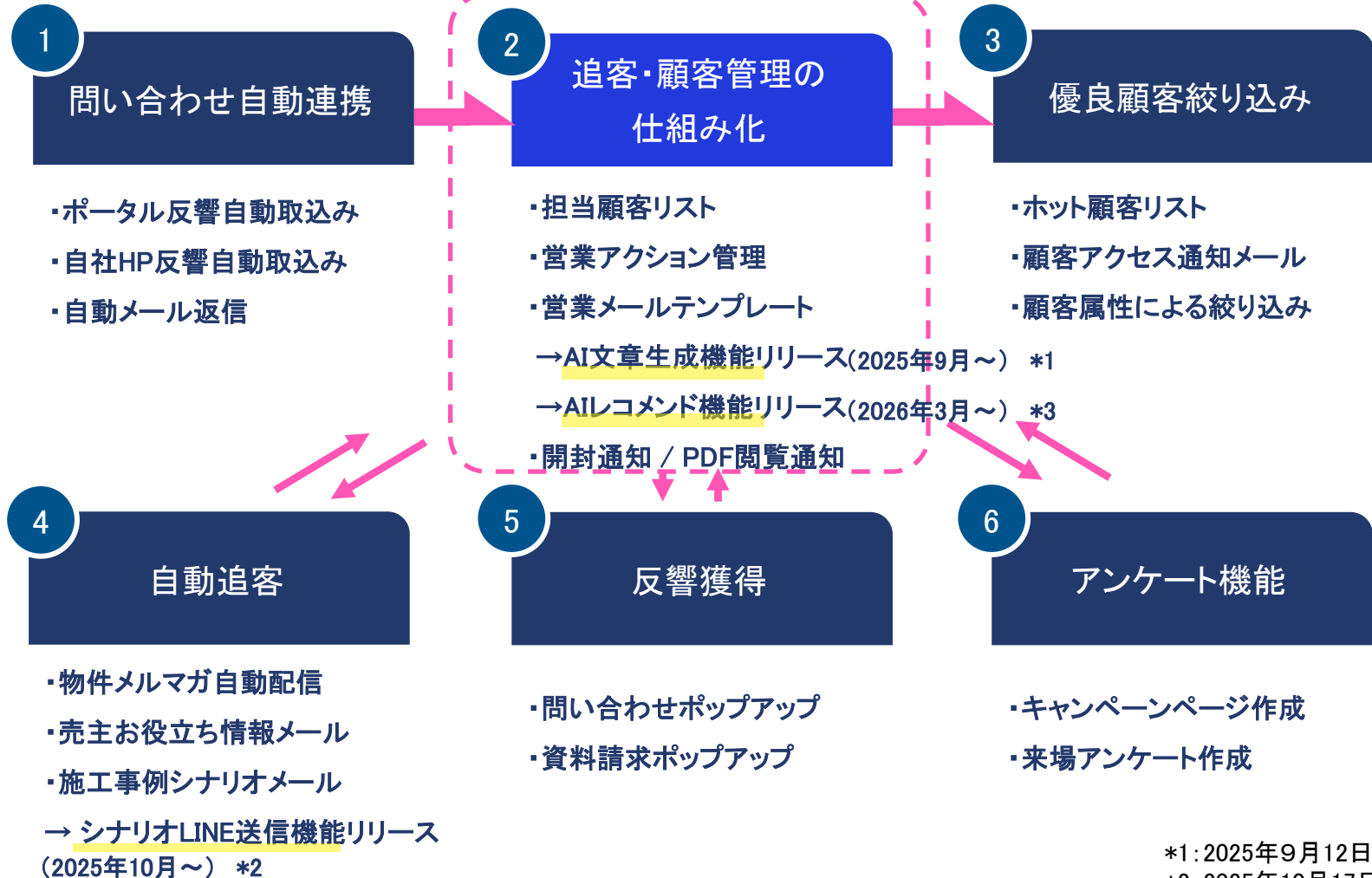


2025年9月より、  
AI文章生成機能を実装し  
2026年3月より、  
AIレコメンド機能を実装しま  
した。より効率的な対応が  
可能となっています。

KASIKAIの主要機能については  
次ページを参照下さい

# KASIKO主要機能一覧

## KASIKOの中心的な機能



\*1: 2025年9月12日付リリース  
 \*2: 2025年10月17日付リリース  
 \*3: 2026年3月27日付リリース

## 住宅・不動産会社からKASIKAIが受け入れられる理由



### 1.使いやすさ

WEBが苦手な方でも活用しやすい、直感的に使用できる  
「わかりやすい、見やすい」デザイン



### 2.自動化・テンプレ化で手軽に運用できる

導入初期から活用できるテンプレート集を含んだ料金



### 3.手厚い運用サポート

KASIKAIユーザが「自分でKASIKAIを使いこなせる」ように  
専門のサポートチームと一緒に運用をサポート

## 1.使いやすさ

## WEBに苦手意識がある場合でも直感的にわかるUIデザイン

興味のある消費者が直感的にわかるUIデザインを追求

WEBが苦手な方でも活用できるように設計

**KASIKAI by Cocolive**

担当顧客一覧 (666人)

Webアクセス: 1日以内 3日以内 7日以内 14日以内

14d\_3UJ 予約フォーム到達 勉強会

担当顧客を選択: La ferme... | 全666件 キーワード 全て 検索 印刷 タグ一括付与

選択した顧客にメールを送信 メールアドレス 反響経路 ステータス 顧客タイプ タグ 顧客属性 期間指定 + 絞り込みを作成 絞り込みクリア 表示項目

| 編集                       | 顧客名   | 訪問数 | PV数 | 最終WEBアクセス         | 最終営業アクション         | 顧客ステータス | タグ          |
|--------------------------|-------|-----|-----|-------------------|-------------------|---------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | 田中太郎  | 12  | 3   | 2020年08月24日 19:30 | 2020年08月24日 19:00 | 勉強会参加   | お問い合わせ・資料請求 |
| <input type="checkbox"/> | 松田久   | 10  | 5   | 2020年08月24日 19:13 | 2020年08月24日 19:00 | 未指定     | 加配エリア外 施工事例 |
| <input type="checkbox"/> | 田原洋   | 2   | 2   | 2020年08月22日 13:56 | 2020年08月24日 19:00 | 未指定     | お問い合わせ・資料請求 |
| <input type="checkbox"/> | 三島かなこ | 3   | 15  | 2020年08月          |                   |         |             |
| <input type="checkbox"/> | 掛川四郎  | 9   | 3   | 2020年08月          |                   |         |             |
| <input type="checkbox"/> | 鈴木一郎  | 4   | 6   | 2020年08月          |                   |         |             |
| <input type="checkbox"/> | 高橋拓   | 7   | 3   | 2020年08月          |                   |         |             |
| <input type="checkbox"/> | 手塚二郎  | 4   | 10  | 2020年08月          |                   |         |             |
| <input type="checkbox"/> | 安藤みか  | 6   | 1   | 2020年08月          |                   |         |             |
| <input type="checkbox"/> | 堀北みき  | 11  | 5   | 2020年08月          |                   |         |             |
| <input type="checkbox"/> | 田中よしみ | 2   | 1   | 2020年08月          |                   |         |             |

顧客名: 手塚太郎 きま  
顧客ステータス: 未指定  
反響経路: 自社HP  
顧客タイプ: 注文住宅  
タグ:

担当者: KASIKAIサポートチーム  
即時通知設定: ☐

連絡先: 営業メール: 03-6386-0038

メールを送る 顧客情報を編集

潜在時間: 60秒以上 30秒以上 全て  
表示: ☒ 営業活動 ☒ WEBアクション ☒ メール (KASIKAI) ☒ メール (メール) ☒ マーケティング

お申し込み専用フォーム  
アクセス時間: 2020-05-03 11:35:13  
滞在状況: 01分00秒

キャンペーン | 静岡県

曜日別アクセス  
全て PC・タブレット スマホ

| 曜日  | アクセス数 | 割合         |
|-----|-------|------------|
| 月曜日 | 0     | 0% (0 訪問)  |
| 火曜日 | 0     | 0% (0 訪問)  |
| 水曜日 | 25    | 25% (1 訪問) |
| 木曜日 | 0     | 0% (0 訪問)  |
| 金曜日 | 0     | 0% (0 訪問)  |
| 土曜日 | 0     | 0% (0 訪問)  |
| 日曜日 | 75    | 75% (3 訪問) |

時間別アクセス

## 2.自動化・テンプレ化

## ポータルサイト反響の自動取り込み・即時メール返信

## 自動メール返信

KASIKAIを使うと不動産ポータルサイトからの問い合わせに対して  
自社オリジナルの自動返信メールを自動で消費者へ届けられます



## 2.自動化・テンプレ化 AIレコメンド機能

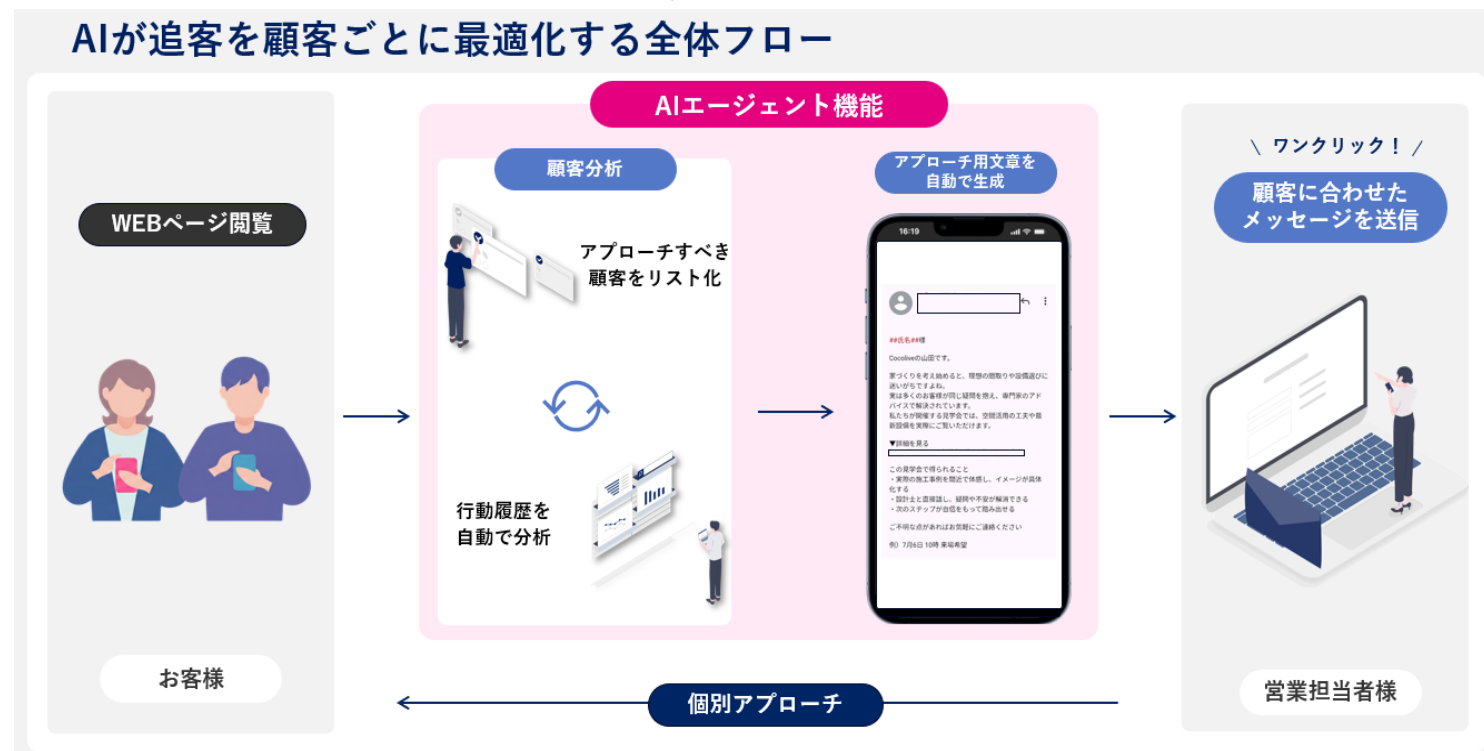
第2弾

KASIKAI x AI

AIレコメンド機能

「AIレコメンド機能」は、KASIKAI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。詳細は、2026年3月27日付「<AIアシスタント機能群 第二弾> 顧客が喜ぶ追客。KASIKAIに「AIレコメンド機能」を実装」を参照ください。

### AIが追客を顧客ごとに最適化する全体フロー



## 2.自動化・テンプレ化

## AI文章生成機能 実装 -2025年9月12日プレスリリース済-

## AI文章生成機能



生成されたコンテンツ一覧

| 自動コンテンツ生成『【デモ用】土地情報案内メール』                  |
|--------------------------------------------|
| <b>土地情報案内メール</b><br>2025-09-09 13:46       |
| <b>再登場促進メール生成プロンプト</b><br>2025-09-09 13:38 |
| <b>イベント案内</b><br>2025-09-08 11:19          |
| <b>育成コンテンツ</b><br>2025-09-08 11:16         |

件名候補

- A案：花見川区ご希望の〇〇様にぴったりの新着土地情報をお届けします
- B案：【先着順】花見川区で条件に合う土地が出ました

〇〇様

いつもお世話になっております。ご希望条件に近い土地が千葉市花見川区で見つかりましたので、速報でご案内いたします。

今回ご紹介する土地は、駅から徒歩圏内で通勤・通学に便利な立地です。また、子育て世代に人気の学区内に位置しており、生活利便施設も充実しています。数区画のみの限定公開で、価格も改定直後のため大変お得な内容となっています。

〇〇様にとって希望エリアでの暮らしをより具体的にイメージしていただけたと思います。条件に合う物件を探す手間を省き、資金計画や建物プランと合わせて検討しやすい点も魅力です。

詳細はこちらからご確認ください。

人気エリアのため、早期にご確認いただくことをおすすめします。ぜひお早めにご覧ください。

メッセージを入力...

送信

## 自動コンテンツ生成：『キャンペーン案内メール』

AIアシスタント / 自動コンテンツ生成

下記のフォームを入力して、コンテンツを生成してください

## WebページのURL

▲ 指定したURLからコンテンツを取得して、その内容を参考にコンテンツを生成します

## ファイル

▲ 指定したファイルからコンテンツを取得して、その内容を参考にコンテンツを生成します

## テキスト

▲ 指定したテキスト内容を参考にコンテンツを生成します

## &lt;機能説明&gt;

イベントURL等の素材を入力するのみで、過去の成功事例に基づいた、魅力ある文章案をAIが自動生成し、複数パターンご提案することが可能となりました。

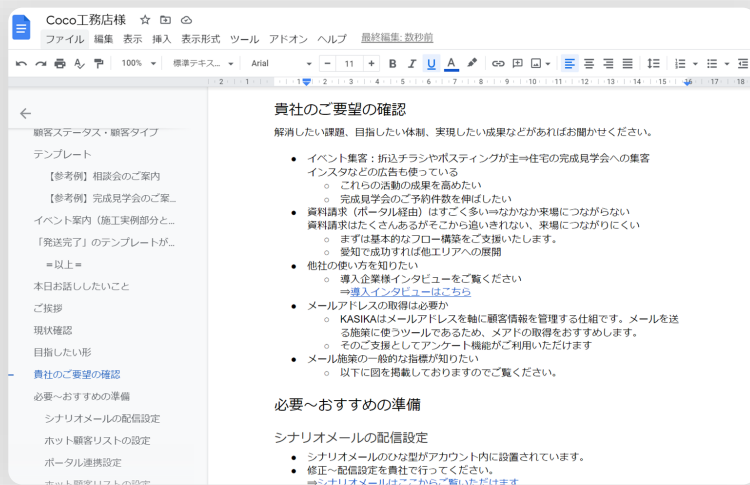
属人化しがちだった文章作成を標準化・効率化し、誰でも“すばやく・簡単に・魅力的な”文章を作れることが可能です。

### 3.手厚いサポート

## 毎月の定例会の実施

導入初期からKASIKAIの運用ができるように個別勉強会を開催し、導入後の顧客向けにKASIKAI活用の勉強会や成功事例の勉強会を開催

### ▶ 個別勉強会資料イメージ



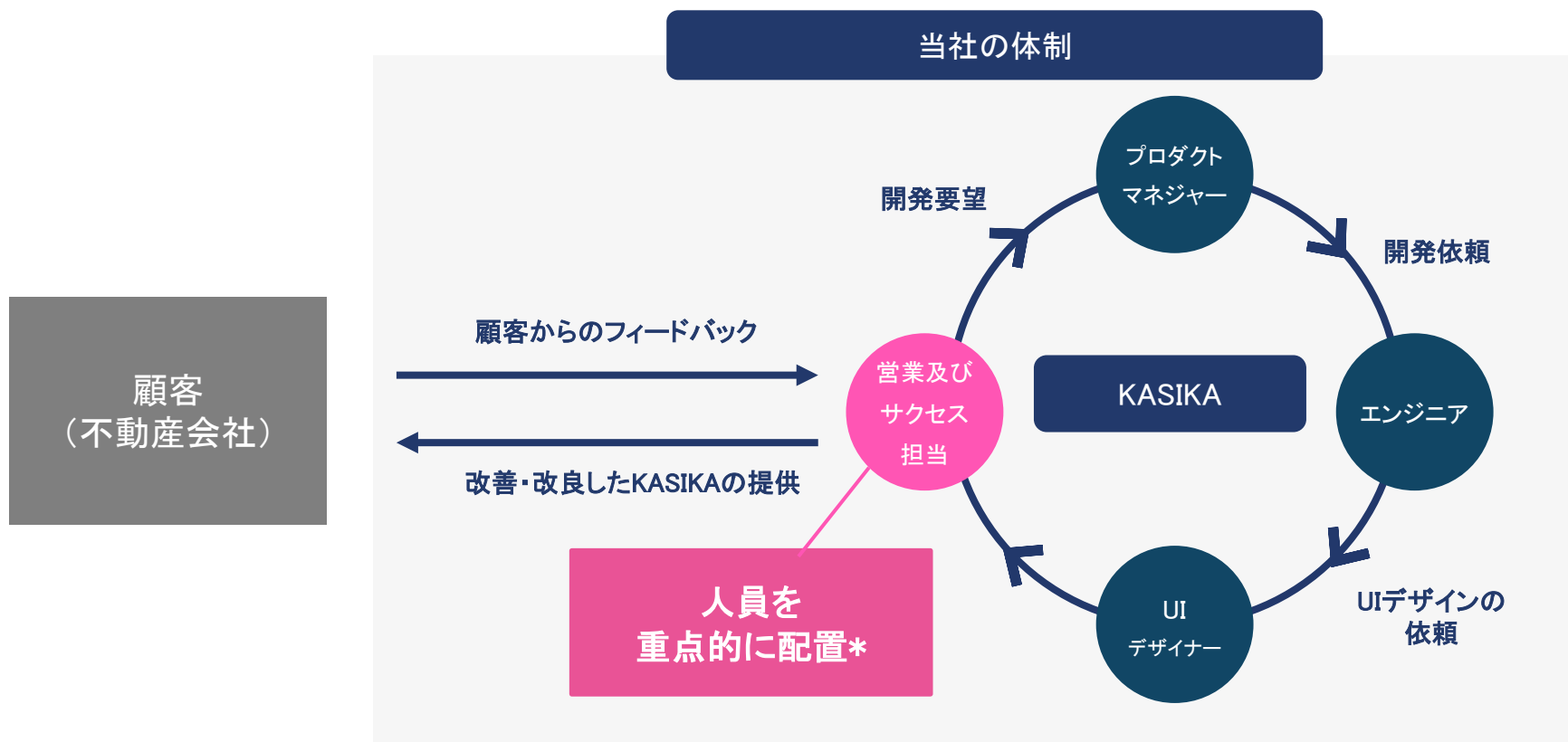
### 会社別サマリ

| Company ID      | 763     | 会社名     | Coco不動産販売 |         | 業種       | DEMO+テスト |          | 担当者     | DEMO |
|-----------------|---------|---------|-----------|---------|----------|----------|----------|---------|------|
| Monthly Summary |         |         |           |         |          |          |          |         |      |
| 対象期間            | 2021年4月 | 2021年3月 | 2021年2月   | 2021年1月 | 2020年12月 | 2020年11月 | 2020年10月 | 2020年9月 |      |
| 社員数             | 28      | 27      | 23        | 20      | 23       | 22       | 20       | 19      |      |
| ログイン率           | 57%     | 67%     | 83%       | 60%     | 61%      | 64%      | 70%      | 79%     |      |
| 顧客数             | 82      | 68      | 66        | 58      | 53       | 40       | 36       | 31      |      |
| ユニークアクティブ顧客数    | 25      | 10      | 17        | 10      | 15       | 13       | 7        | 11      |      |
| UA顧客率           | 30.5%   | 14.7%   | 25.8%     | 17.2%   | 28.3%    | 32.5%    | 19.4%    | 35.5%   |      |
| コンバージョン         | 1       | 0       | 0         | 0       | 1        | 0        | 0        | 1       |      |
| メルマガ 配信数        | 42      | 9       | 13        | 40      | 51       | 34       | 8        | 0       |      |
| メルマガ 開封率        | 21.4%   | 33.3%   | 38.5%     | 22.5%   | 21.6%    | 23.5%    | 37.5%    | 0.0%    |      |
| メルマガ クリック率      | 11.9%   | 11.1%   | 23.1%     | 5.0%    | 2.0%     | 0.0%     | 0.0%     | 0.0%    |      |
| 自動メルマガ生成回数      | 9       | 0       | 5         | 0       | 0        | 0        | 0        | 0       |      |
| シナリオ メール配信数     | 17      | 0       | 0         | 0       | 22       | 0        | 0        | 0       |      |
| シナリオ メール開封率     | 58.8%   | 0.0%    | 0.0%      | 0.0%    | 45.5%    | 0.0%     | 0.0%     | 0.0%    |      |
| シナリオ メールクリック率   | 29.4%   | 0.0%    | 0.0%      | 0.0%    | 0.0%     | 0.0%     | 0.0%     | 0.0%    |      |
| 営業メール送信数        | 55      | 52      | 66        | 36      | 59       | 44       | 28       | 29      |      |
| 営業メール送信数(一人当たり) | 2.0     | 1.9     | 2.9       | 1.8     | 2.6      | 2.0      | 1.4      | 1.5     |      |
| 営業メール開封率        | 60.0%   | 65.4%   | 63.6%     | 0.0%    | 0.0%     | 0.0%     | 0.0%     | 0.0%    |      |
| 営業メールクリック率      | 41.8%   | 19.2%   | 31.8%     | 0.0%    | 0.0%     | 0.0%     | 0.0%     | 0.0%    |      |
| 営業メールコンバージョン数   | 72      | 74      | 72        | 0       | 0        | 0        | 0        | 0       |      |

### 3.手厚いサポート

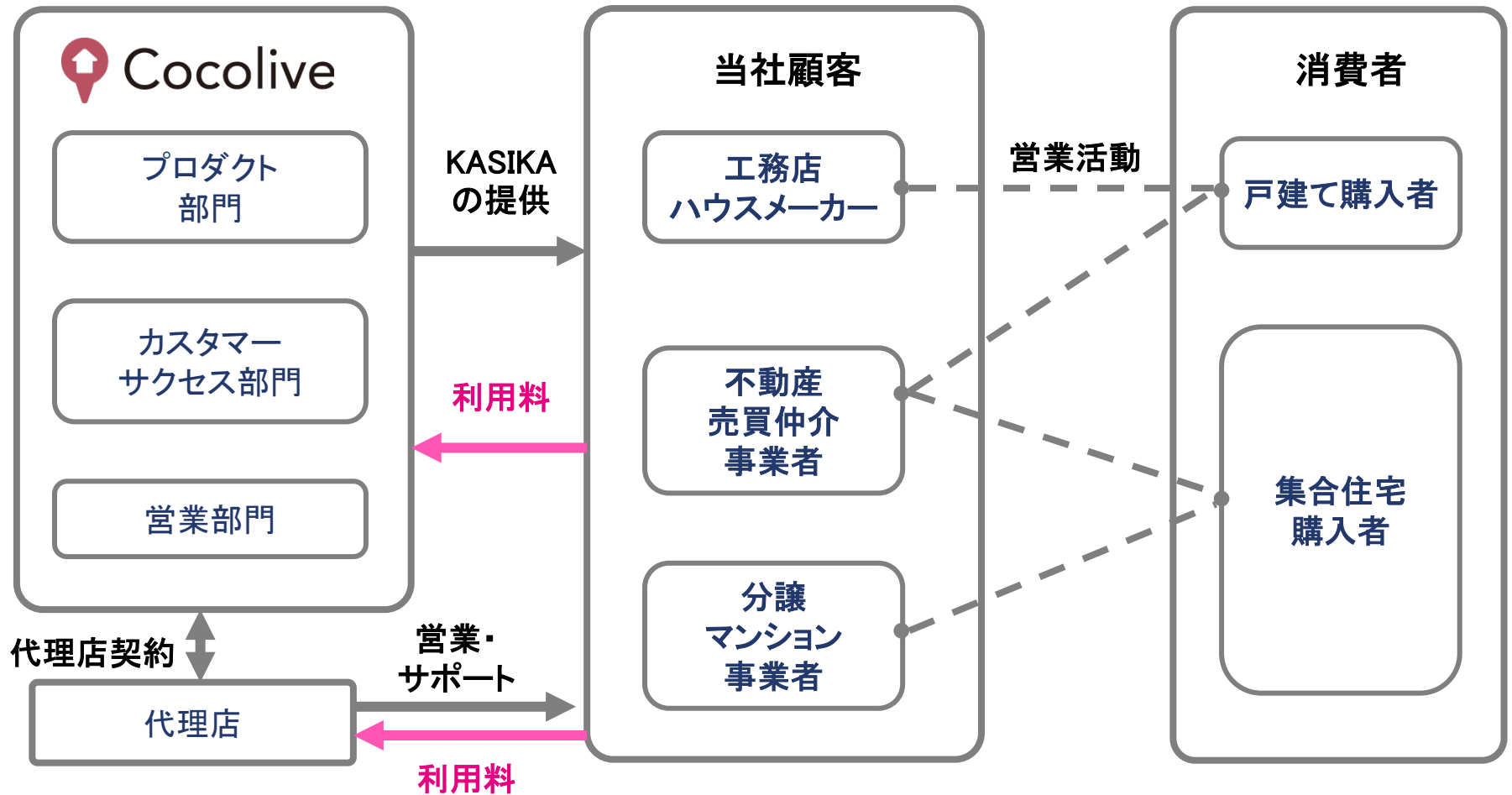
## 継続的な改善・改良を行うための当社の体制

各事業部のサクセス・サポート担当が顧客より一次情報を吸い上げ、社内共有する仕組みを整えることでプロダクト改善・開発に繋げる



\*: 2026年5月末時点で当社全従業員の7割以上がカスタマーサクセス部門に所属

## ■事業系統図



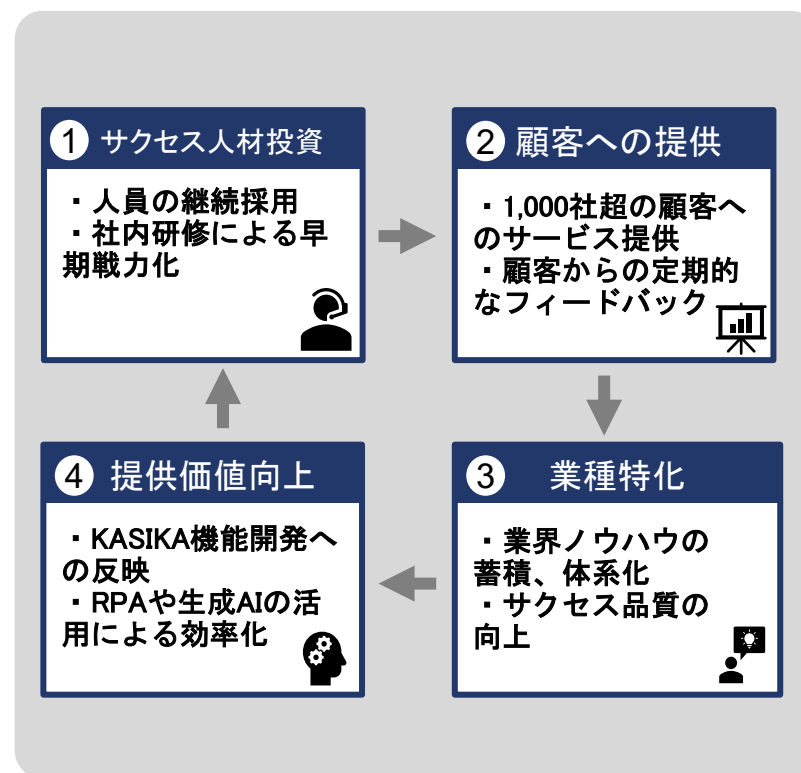
KASIKANの利用料は月額支払方式(いわゆるサブスク型)であり、安定した収益の獲得が期待できるビジネスモデルとなっている

# 当社の経営戦略上のポジショニング及び社内体制

## 市場でのポジショニング



## 社内体制



**業種特化型SaaSと多数の顧客基盤**を活かし、業界ノウハウの蓄積とKASIKOへの機能反映を通じて、顧客に継続的な価値を提供するポジショニングをしております

\*:なお、上記ポジショニングは当社だけが取り得るものではなく、当社と類似するポジショニングを行う不動産業種特化型の他社サービスが存在します。

## 料金体系

## KASIKOの基本的な料金体系

工務店・  
ハウスメーカー

ユーザ数課金

50,000円／月

ユーザ数10人まで  
11人目から1人追加するご  
とに5,000円 / 月不動産  
売買仲介業者

店舗数課金

1店舗ごとに  
50,000円／月全店舗で利用する場合はユ  
ーザ数課金の場合も有分譲マンション  
事業者

店舗数（物件数）課金

1店舗（物件）\*毎に  
50,000円／月2027年1月より  
新価格表が適用されます  
（詳細はP.19参照）

+各オプションサービス(SMS送信等)

解約不可の期間は設けておらず、  
所定の手続をした月の末日で解約可能  
→当社顧客の心理的なハードルを低くすることを企図

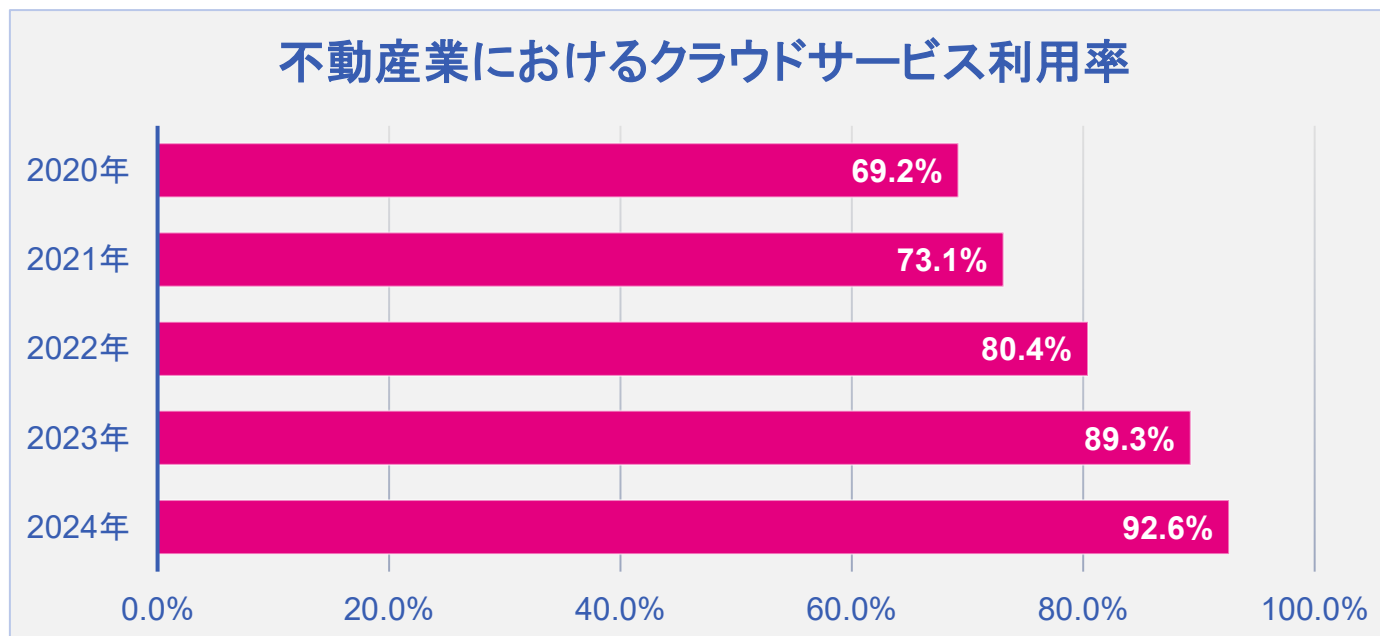
\*:分譲マンション事業者が販売する1物件(或いは顧客が「プロジェクト」と呼称をする場合には1プロジェクト)を課金単位としております。

## 5. 市場環境

---

## ターゲット市場規模の分析

不動産業におけるクラウドサービス利用割合の推移



＜不動産業のクラウド利用率は92.6%に到達（急拡大）＞

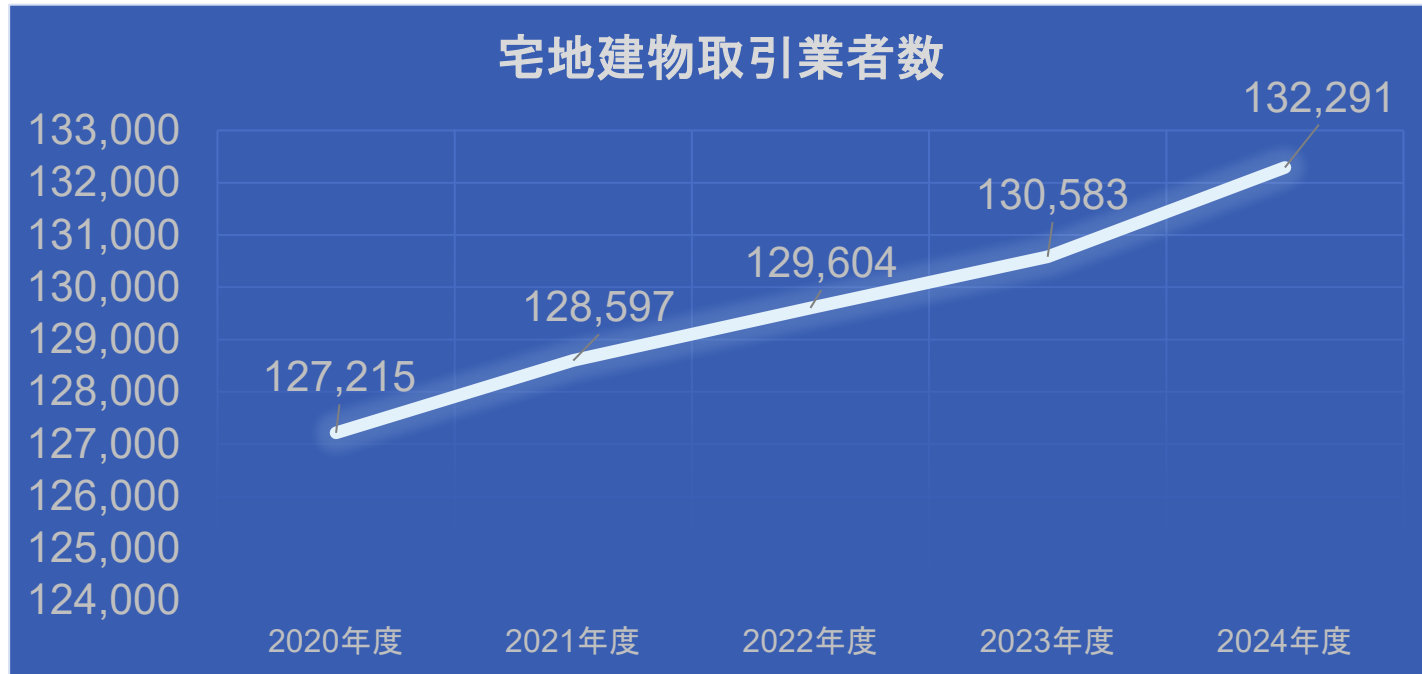
かつての「オンプレミス・紙文化」から「クラウド活用」へのシフトが急速に定着しており、全産業の中でも高い水準のDX化進展を示しています。

クラウドインフラ浸透により「KASIKO」等の営業SaaS導入ハードルが低下し、営業自動化・データ一元化への投資意欲が定着・増大しているものと分析しています。

出典：総務省「通信利用動向調査（企業編）」（各年調査結果の産業別利用状況）を元に当社作成

## ターゲット市場規模の分析

### 宅地建物取引業者数の推移



2024年度末(2025年3月末)現在の宅地建物取引業者数は、132,291業者(大臣免許が3,158業者、知事免許が129,133業者)。対前年度比において全体では1,708業者(1.3%)の増加となっており、11年連続の増加となっている。

出典:国土交通省「令和6年度宅地建物取引業法の施行状況調査結果」をもとに当社作成

## ターゲット市場規模の分析

### 当社におけるSAM

不動産テック市場の規模及び当社のターゲット対象者数は年々増加している。  
これらの背景から当社の市場規模は拡大傾向にある。  
SAM算定にあたっては、以下数値を採用した。

ターゲット事業者数

**66,942** 事業者\*1

ターゲット営業従業者数

**352,108** 人\*1

### 前期開示基準との継続性・ロジックの担保

前年度開示資料と同様に、総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」の不動産代理・仲介業、売買業等をベースとした特定ターゲット数(35.2万人)を据え置き、トラッキング可能性を維持。

\*1: 令和3年経済センサス-産業中分類68.不動産取引業(全国)より、継続性の観点から前年以前から継続利用。

なお、上記事業者数及び従業員数には当社が主要なターゲットとしていない不動産賃貸仲介業者も含まれており、実際に当社がサービスを提供し得る顧客と乖離が生じる場合があります。

## ターゲット市場規模と現在の比較

|        | 事業者数        | 従業者数       |   | 単価                    |   | MRR       |
|--------|-------------|------------|---|-----------------------|---|-----------|
| SAM *3 | 66,942事業者*1 | 352,108人*1 | × | 1ユーザあたり<br>5,000円/月*2 | = | 17.60億円/月 |

現在  
(2026年5月末)

1,175社

1ユーザあたり  
5,000円/月\*2

1.14億円/月

開示対象外

SAMに対  
する割合

1.8%

6.5%

ターゲット市場における当社のシェアは社数、MRRベースで見ても6～7%程度であり、  
広大な開拓余地が存在する

\*1: 令和3年経済センサス-産業中分類68.不動産取引業(全国)より。

なお、上記事業者数及び従業員数には当社が主要なターゲットとしていない不動産賃貸仲介業者も含まれており、実際に当社がサービスを提供し得る顧客と乖離が生じる場合があります

\*2: 当社ユーザ数課金プランの1ユーザ追加時の料金

\*3: SAM(Serviceable Available Market): 事業が獲得しうる最大の市場規模

## 6. 今後の成長戦略

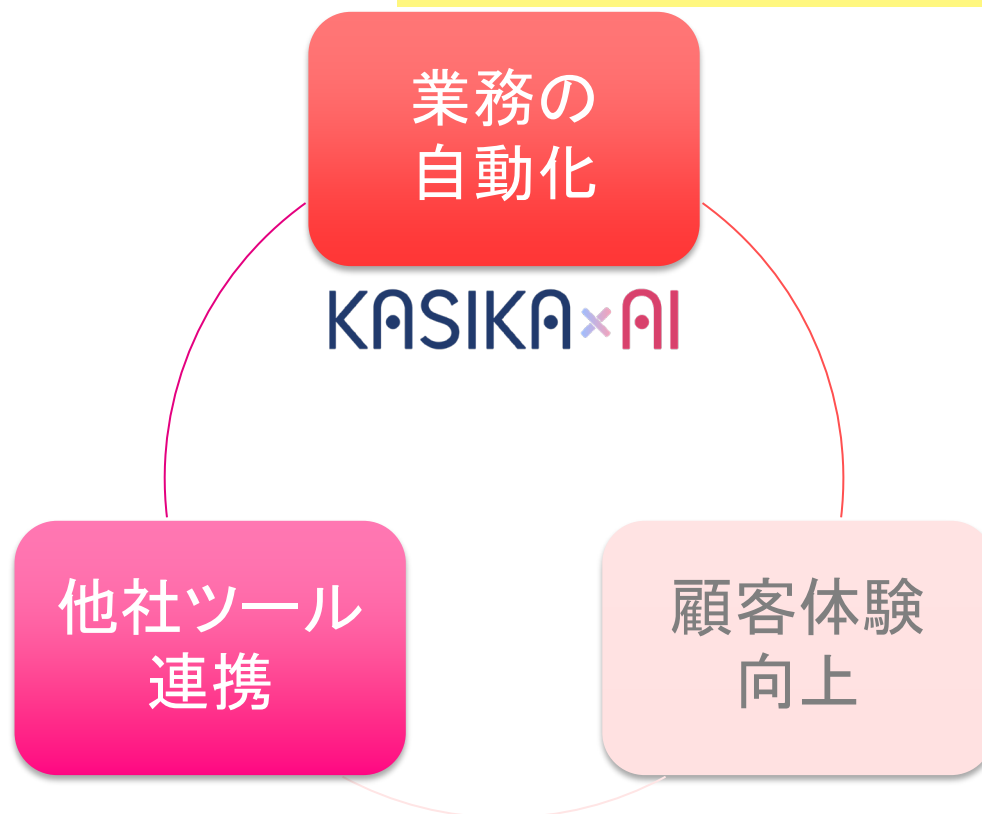
---

## KASIKAI機能開発ロードマップ

KASIKAIは、様々な施策/機能の**相乗効果**により、市場でより受け入れられるツールへと**進化**していくべく、**KASIKAI機能開発ロードマップ**を公表し、日々開発を進めています。

2026年1月公表の内容から新たにロードマップを更新しました。

※詳細は2026年7月10日付リリースの「**KASIKAI機能開発ロードマップ2026最新版**」を参照ください。



# KASIKAI 機能開発ロードマップ 2026

2026.1-6 Released ✓

2026.7-12 Coming Soon

2027.1- Future Vision

## AIレコメンド機能

工務店 売買仲介 マンション

顧客の行動やデータに合わせてAIが次の打ち手を自動的に提案する

KASIKAI×AI

## 物件マイページ機能

工務店 売買仲介

提案済み物件情報をお客様専用ページで一元管理。申込状況など最新情報を担当者とコミュニケーション可能にする

#顧客体験向上

## HOMEVISTA連携

マンション

来場前後の顧客行動をデータ連携し、最適な営業アプローチと、データドリブンな営業フローを構築する

#業務の自動化

## 売却実績オプションページ

売買仲介

自社の売却実績を専用Webページとして簡単に公開・活用する

#顧客体験向上

## マンションマイプラン

マンション

散在する物件情報を『一つの箱』に集約し、顧客ごとの資料出し分けを実現する機能。顧客側での間取り保存やご家族・パートナー間での相談メモ共有を促すとともに、営業側は可視化された顧客の関心事や希望を事前に把握でき、的確で質の高いアプローチを可能にする

#顧客体験向上

## AI間取り自動提案機能

工務店

顧客の反響情報を基に、AIがニーズにマッチした間取り情報を自動で提案する

KASIKAI×AI

## iPlanView連携

工務店

KASIKAIで収集した顧客情報とアンケート結果をiPlanViewに連携。データに基づいた最適なプランで提示で、提案力と成約率を同時に高める



## AI音声議事録

工務店 売買仲介 マンション

商談中のメモ取りから営業担当者を解放し、お客様の提案に100%集中できる環境を支援。商談終了と同時に議事録が自動完成するため、面倒なデスクワークを劇的に削減し、次の追客へのスピードを加速させる

KASIKAI×AI

## 戸建て/土地特化型AI査定メール機能

売買仲介

お客様の売却希望物件のAI査定情報を自動送信するサービスにおける、戸建て/土地向けAI査定サービスを強化する

KASIKAI×AI

## 注文分譲クラウドDX双方連携

工務店

顧客情報や進捗状況を双方のシステムで同期し、入力の手間やミスを削減して情報の一元管理を実現する



## お客様アンケート用紙のAI読み取り/自動登録機能

工務店 売買仲介 マンション

紙で取得した情報をAIが読み取ってデジタル情報としてKASIKAIに登録する

KASIKAI×AI

And More...



KASIKAI

# 今後の成長戦略

当社は顧客に対するKASIKAの提供価値を最大化するべく、3つの方向性で取り組む

1

## 既存ドメインでの深堀り

- KASIKAの機能追加
  - ・既存のオプションに加えて、新しいオプションを開発し、不動産会社に対する提供価値を高める
- データ・ナレッジの活用
  - ・KASIKAの利用に伴って蓄積された営業活動に関するデータやナレッジを活用して、新規顧客の獲得、既存顧客への価値を高める

2

## 不動産ドメインでの拡大

- 集客関連の機能追加
  - ・追客が始まる前の集客の段階で有用となる機能を自社開発し、不動産会社に対する提供価値を高める。  
M&Aによる拡大も検討
- 成約・成約後の機能追加
  - ・電子契約、生涯顧客管理等、消費者が不動産を購入する・購入した後の段階で有用となる機能を開発

3

## 他業種への進出

- KASIKAの他業種への提供
  - ・「追客」が必要となる他業種に対してKASIKAの提供を行う
- ・営業活動に人が介在し、ライフイベントにおける多額の経済的支出を伴う業界については不動産業界と類似する可能性があることから、中長期的に注力する

短期・中期的な成長戦略

中長期的な成長戦略

# 今後の成長戦略(2026年5月期の振り返り①)

## 当社の3つの方向性についての進捗状況

1

### 既存ドメインでの深堀り

- KASIKAIの機能追加
  - ・ **新規オプションを開発**し、リリースいたしました。KASIKAIの付加価値向上のため継続して開発を進めてまいります。
- データ・ナレッジの活用
  - ・ IR・PRtimes・Instagramなどを通じて **広報活動を強化**しております。
- AI機能展開
  - ・ AI文章生成機能・AIレコメンド機能を拡充しており **今後も生成AIの展開を検討**しております。

2

### 不動産ドメインでの拡大

- 集客関連の機能追加
  - ・ 追客が始まる前の集客の段階で有用となる機能開発は鋭意検討中となります。M&Aも引き続き検討を進めてまいります。
- 成約・成約後の機能追加
  - ・ 電子契約、生涯顧客管理等、消費者が不動産を購入する・購入した後の段階で有用となる機能開発は鋭意検討中となります。M&Aも引き続き検討を進めてまいります。

3

### 他業種への進出

- KASIKAIの他業種への提供
  - ・ 「追客」が必要となる他業種に対してKASIKAIの提供を行う点は鋭意検討中となります。
- ・ 営業活動に人が介在し、ライフイベントにおける多額の経済的支出を伴う業界については不動産業界と類似する可能性があることから、今後も中長期的に注力する予定です。

短期・中期的な成長戦略

中長期的な成長戦略

## 今後の成長戦略(2026年5月期の振り返り②)

| 区分/期間               | 2025年6-9月                                            | 2025年10-12月                                                    |
|---------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 自社機能開発<br>(プロダクト進化) | <b>AI機能第1弾</b><br><b>AI文章生成機能</b><br>メール/SMS/手紙作成自動化 | <b>LINE機能強化</b><br><b>シナリオLINE送信機能</b><br>自動追客配信でアポ獲得・来場率向上を実現 |
| 業務提携/<br>他社連携 等     | <b>基盤連携</b><br><b>ダイテック連携強化</b><br>基盤システムとのデータ自動連携   |                                                                |

※詳細は当社ホームページのIRニュースをご参照ください(<https://cocolive.co.jp/ir/news/>)

## 今後の成長戦略(2026年5月期の振り返り②)

| 区分/期間               | 2026年1-3月                                                          | 2026年4月-直近                                                                                                                                                                                            |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自社機能開発<br>(プロダクト進化) | <b>AI機能第2弾</b><br><b>AIレコメンド機能</b><br>顧客興味・行動データに応じたAI追客<br>ロジック実装 | <b>新機能</b><br><b>マイページ機能</b><br>顧客専用物件・会話管理<br><hr/> <b>売却実績ページ機能</b><br>売買仲介領域での進化                                                                                                                   |
| 業務提携/<br>他社連携 等     | <b>システム連携</b><br><b>Yoom 双方向自動連携</b><br>Kintone/Salesforce等と即時同期   | <b>大手パートナーとの提携</b><br><b>無添加住宅 業務提携</b><br>一気通貫での伴走支援<br><hr/> <b>Lib Workグループ 提携</b><br>営業DXモデル構築<br><hr/> <b>Home Vista 連携</b><br>マンション領域でのリアルタイム連携<br><hr/> <b>iPlan View 連携</b><br>商談情報からのスムーズな連携 |

※詳細は当社ホームページのIRニュースをご参照ください(<https://cocolive.co.jp/ir/news/>)

## 今後の成長戦略(2026年5月期の振り返り②)



### 機能開発ハイライト

AIによる営業現場の「頭脳」化と顧客体験(CX)の劇的向上

#### 【生成AI機能群の連続投入】

成功事例データを学習した「AI文章生成(第一弾)」および顧客意向に沿う追客を促す「AIレコメンド機能(第二弾)」を順次実装。営業担当者の文章作成・思考工数を削減。

#### 【LINEを活用した自動追客(シナリオLINE)】

メールに続きLINEでの自動シナリオ配信を可能に。資料請求直後の即時自動フォローや見学会リマインドにより、アポ獲得率および来場率の向上を実現。

#### 【マイページ&売却ブランディング機能】

お客様専用「マイページ機能」で物件・コミュニケーションを一元化。アンケート入力のみで作成可能な「売却実績ページ機能」で不動産会社のブランド価値向上を支援。



### 業務提携・アライアンスハイライト

業界主要ツール連携と大手住宅フランチャイズ・ビルダー開拓

#### 【Yoomとの双方向データ連携】

Yoom連携をはじめとするノーコード連携を強化。KintoneやSalesforce、Google Drive等の他社基盤との顧客情報双方向連携により、二重入力防止とデータ一元化を達成。

#### 【住宅FC・大手グループとのパートナーシップ】

「無添加住宅」「Lib Workグループ」との業務提携や「Home Vista」とのシステム連携を通じ、属人化しがちな住宅営業を「再現可能な成約モデル」へ昇華しFC加盟店へ展開。

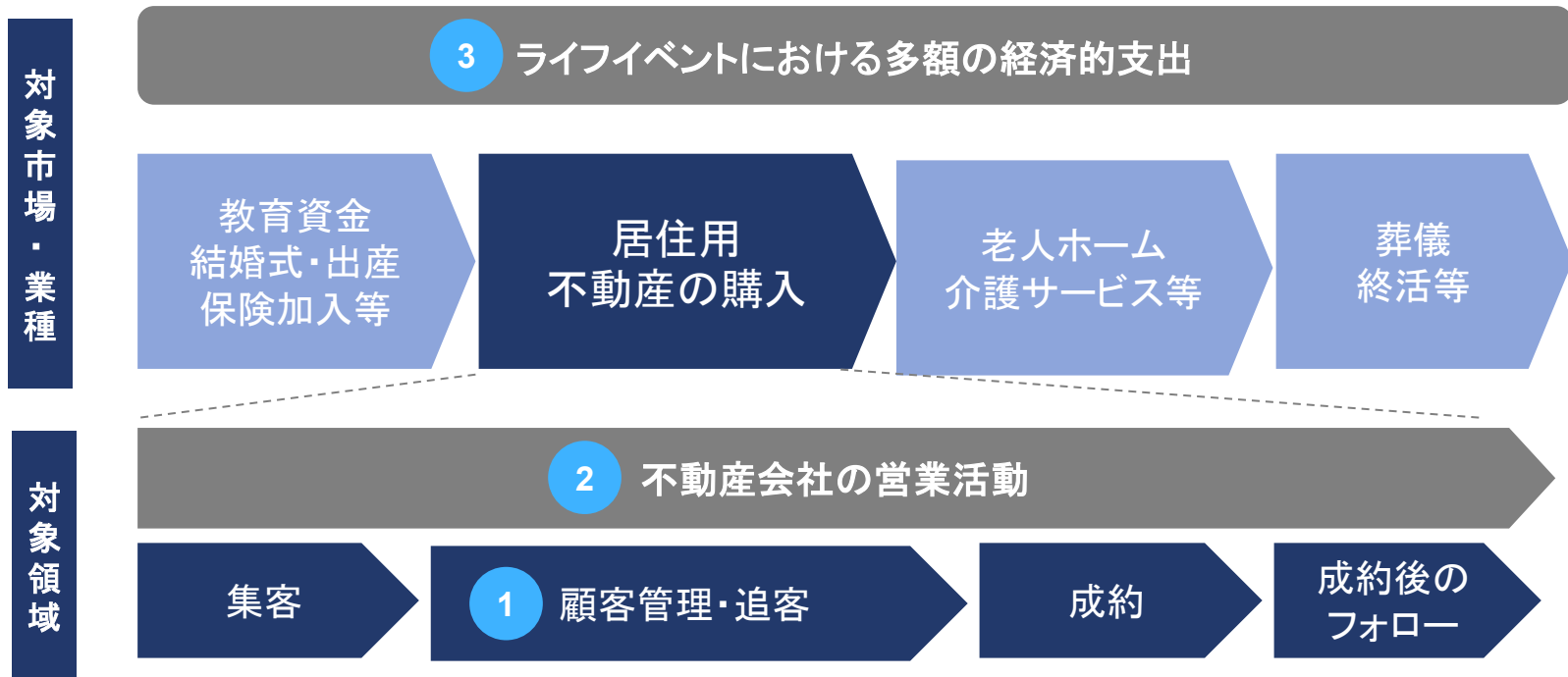
#### 【ダイテック「注文分譲クラウドDX」「iPlanView」連携】

業界基盤システムとのデータ連携を推進。追客段階から契約・工事・引渡までの一気通貫管理を実現し、プラットフォームとしての利便性を大幅に拡張。

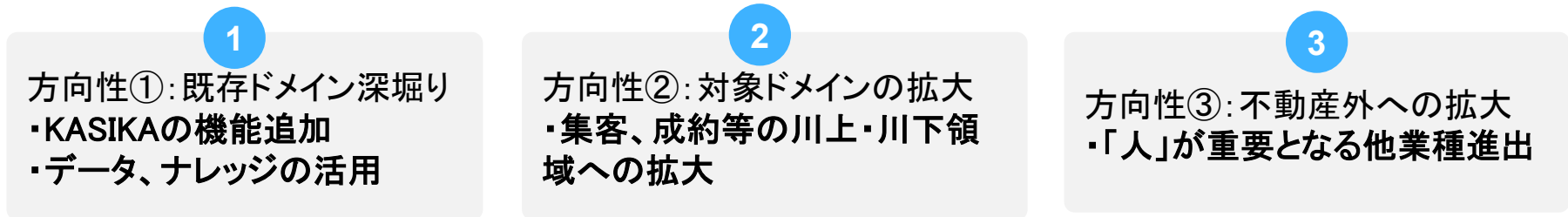
※詳細は当社ホームページのIRニュースをご参照ください(<https://cocolive.co.jp/ir/news/>)

# 今後の成長戦略(図示)

## ■当社が現在検討している市場



## ■成長戦略の方向性

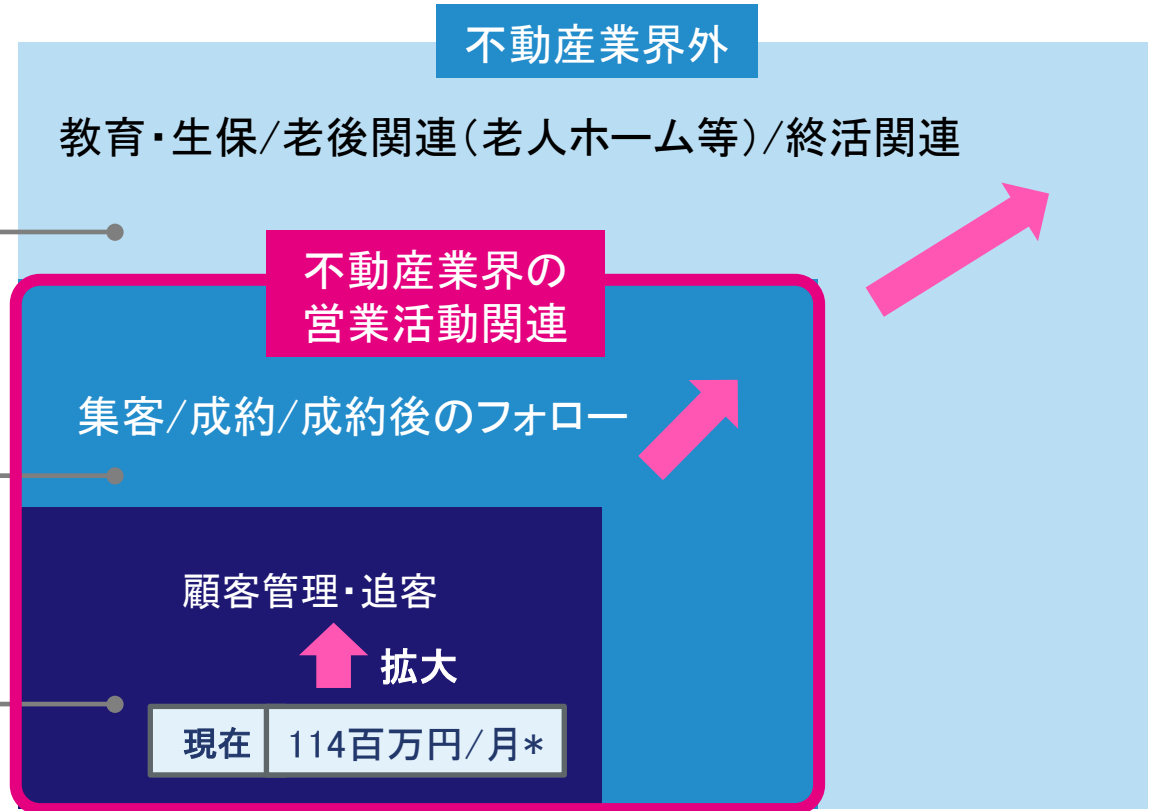


# 今後の成長戦略

方向性③: 拡大  
「人」が重要となる  
ライフイベント他業種進出

方向性②: 対象ドメインの拡大  
国内不動産に関する  
川上・川下の取り込み

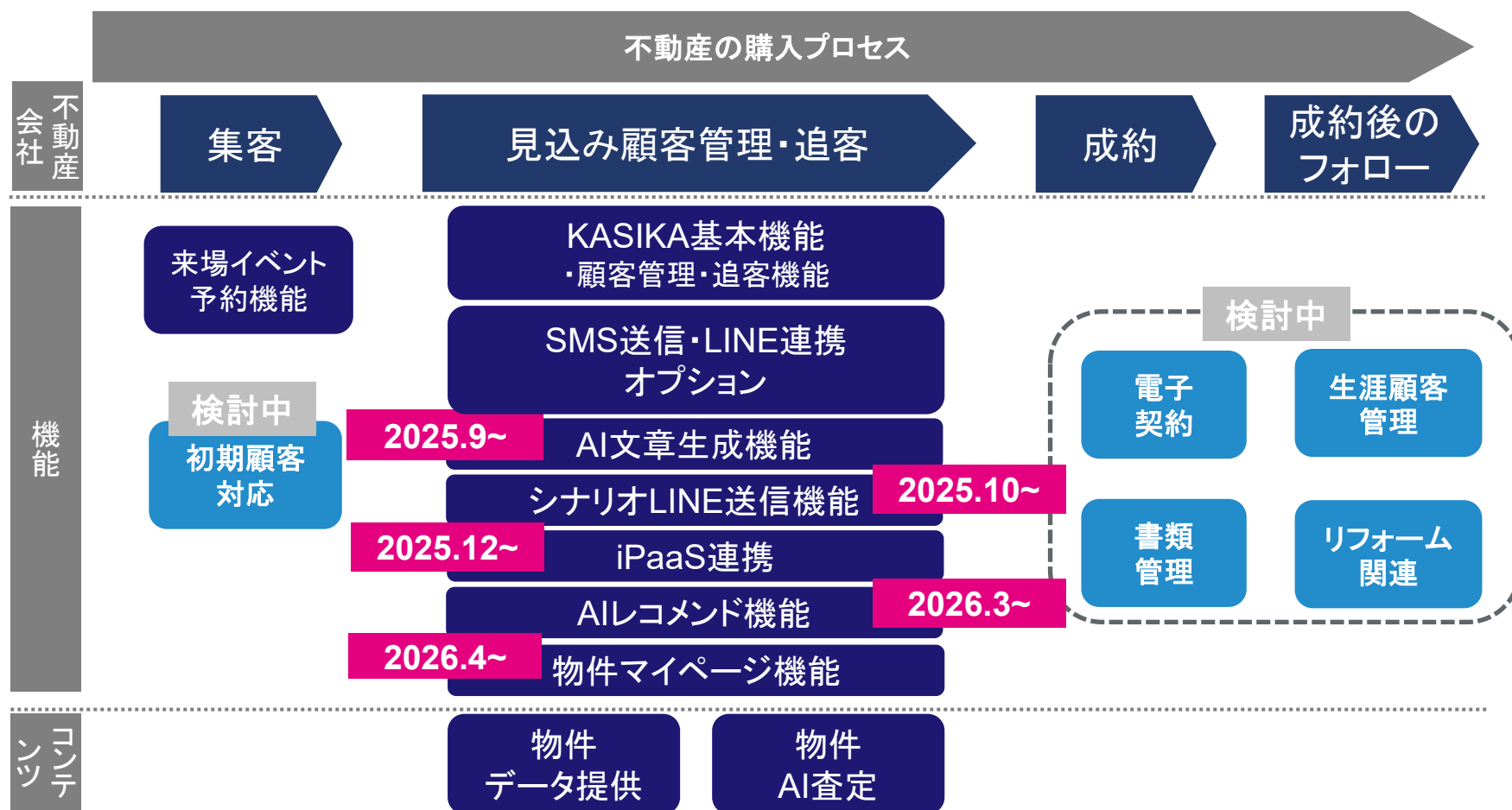
方向性①: 単価・顧客数増加  
-KASIKOの機能追加  
-データ・ナレッジの活用



”人”の力が最も活かせる仕組みを、最大限に広げていくことを目指す

\*: 2026年5月単月のMRR(Monthly Recurring Revenue)の金額

# 単価上昇及び対象ドメインの拡大のイメージ



- ✓ 住宅・不動産会社と顧客の間のコミュニケーションを管理するプラットフォームとなることで収益機会を増やす
- ✓ サービス拡充の選択肢として、今後は自社開発だけでなくM&Aも検討をしていく方針
- ✓ オプションの利用率が向上することにより顧客単価も上昇させる
- ✓ 上記の図はあくまで一例であり、社内では随時、サービス領域の拡大のための検討・テスト開発を実施

## 上場時における資金調達計画と振り返り

再掲(2024年8月30日付の「事業計画及び成長可能性に関する事項」P.35より)

|   | 項目               | 具体的な使途                      | 2025年5月期 | 2026年5月期 | 合計        |
|---|------------------|-----------------------------|----------|----------|-----------|
| ① | 人件費<br>採用費       | 人員増強に係る人件費及び新規採用に要する採用費用    | 70,000千円 | 92,640千円 | 162,640千円 |
| ② | サーバ、<br>セキュリティ費用 | 顧客数増加に伴うサーバ増強費用及びセキュリティ関連費用 | 15,000千円 | 35,000千円 | 50,000千円  |
| ③ | オフィス移転<br>関連費用   | 人員増加に伴い、2025年5月期にオフィス移転を予定  | －        | 21,000千円 | 21,000千円  |

▽2026年5月期時点における振り返り

上場時の資金使途計画に対し、2026年5月期までの間で概ね計画通りに実行しました。

- ① : 当社の強みであるカスタマーサクセス人員への投資(採用・研修等)を強化しました(P.20参照)
- ② : KASIKOの安定稼働にむけて開発投資を進めてまいりました
- ③ : 2025年9月に本社オフィスを移転しました

# 当社が認識する主要なリスク

## 事業等のリスク

## 対応策

### ・情報漏えいにより信用を失墜するリスク

当社は、顧客が保有する個人情報に委任により預かっております。万一、当社の役員ないし従業員の故意や過失により、これらの情報の外部への流失を発生させた場合には、当社の信用低下のほか、被害を受けた事業者や関係者による損害賠償の請求を受ける可能性があり、その場合は当社の経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

可能性      影響      時期

中

大

短期

情報の外部への流出、破壊、改ざん等を防止すべく、当社では、委託先を含めた管理体制を構築し、各種規程の整備や従業員への継続的な教育を行っております。

### ・特定の事業サービスへの依存について

当社の売上高はKASIKAIに依存したものとなっております。このため、KASIKAIの売上高が著しく減少した場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

中

大

中期

当社としては、KASIKAIを外部環境の変化に左右されず安定的な収益獲得が継続できるようその競争力の維持・強化に努めるとともに、他のサービスの開発・売上拡大を図り、KASIKAIへの依存度を逡減させることが重要と考えております。

上記は成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして当社が認識する主要なリスクです。その他のリスクについては有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照下さい。

## 免責事項

・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

・上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

・また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

・「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」は引き続き、有価証券報告書提出の時期(8月)を目途として開示を行う予定です。