

NEWS RELEASE

デジタルガレージ、「Musubell」のパートナープログラムを始動、 不動産業界全体のイノベーションを推進

～第一弾として、不動産特化 MA サービス「KASIKAI」とのデータ連携を開始～

株式会社デジタルガレージ（東証プライム 4819、本社：東京都渋谷区、代表取締役 兼 社長執行役員グループ CEO：林 郁、以下：DG）は、国内最大級の＜次世代不動産取引 DX エンゲージメントプラットフォーム＞「[Musubell（ムスベリ）](#)」のサービス拡充の一環として、パートナープログラムを開始します。

今回、不動産業界向けに各種サービスやプロダクトを開発・提供する事業者等と連携し、業界全体の課題解決やユーザー視点での機能性向上を目指して、サービスの価値の向上、販売連携、共同開発による新たなサービスを提供していきます。

「DX パートナー」「イノベーションパートナー」の2つのパートナーに加え、DG グループの事業パートナーや国内外の投資先スタートアップ、大手不動産会社との共創を通じて、業界全体の課題の解決とイノベーションを推進してまいります。

＜Musubell パートナー種別＞

名称	内容	想定パートナー先
DX パートナー	Musubell とパートナーのサービスとのシステム間連携により、ユーザーの利便性向上を実現するパートナー	不動産特化型サービス（CRM/MA）事業者、Sier など
イノベーションパートナー	Musubell とパートナーが保有している、それぞれの技術やデータを組み合わせ、業界革新を目指すパートナー	不動産以外のサービス事業者、など

■第一弾のパートナー連携は、不動産業界向け MA 「KASIKAI」

今回、DX パートナーとの連携の第一弾として、Coolive 株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：山本 考伸）が提供する不動産業界向けマーケティングオートメーション（MA）サービス「[KASIKAI（カシカ）](#)」とのデータ連携を開始します。



Musubell®



KASIKAI

NEWS RELEASE

「KASIKAI」との連携により、同サービスが保有する不動産契約者情報を「Musubell」とAPI経由で自動連携が可能となります。
「KASIKAI」の利用企業は、管理する顧客が不動産契約する際の「Musubell」への二重登録作業等の削減をはじめとして、見込み顧客の段階から契約後までデータの一元管理と効率化を図ることができます。

不動産業界では、一般消費財と異なり、契約までの準備・検討期間が長いことから、長期的な顧客管理が必要だと言われています。また、契約時に締結する必要書類が複数あることから署名・捺印といった煩雑な作業や、登記・契約書類の保管義務も発生します。

今回のデータ連携により、契約前の見込み顧客の管理・追客から、契約の電子化・保存まで、不動産企業・契約者の負荷をトータルで削減していきます。

今後も、「Musubell」は、不動産業界向けにとどまらず、さまざまな業務効率化サービスとのデータ連携を行うことで、業務負担の削減、契約者の手間の削減を実現し、不動産業界全体のプラットフォームとして成長を加速させていきます。