

2025 年 11 月 4 日

報道各位

株式会社いい生活

「いい生活賃貸/売買クラウド 営業支援」 顧客マイページに物件検索機能を追加

オンラインでの接点を強化し、顧客ニーズの可視化による営業活動の促進を支援

不動産業務を網羅するバーティカル SaaS と業務効率を推進する BPaaS（※1）で不動産市場の DX を推進する株式会社いい生活（東京都港区、代表取締役社長 CEO：前野 善一、東証スタンダード：3796、以下：いい生活）は、「いい生活賃貸クラウド 営業支援」「いい生活売買クラウド 営業支援」において、顧客マイページに「物件検索機能」を追加したことをお知らせいたします。

新機能リリース

いい生活
賃貸クラウド 営業支援

いい生活
売買クラウド 営業支援

オンライン接点の強化で営業力アップ！

顧客マイページから 物件検索が できるようになりました！

不動産市場に、テクノロジーを
いい生活

■ 本機能による効果

不動産業界では、日々多くの見込み顧客と接する中で、一人ひとりの潜在的なニーズを正確に把握し、適切なタイミングでアプローチすることが課題となっていました。特に、メールや電話だけのやり取りでは、顧客が本当に興味を持っているのは何か、その関心の度合いを掴むことが難しく、営業担当者の感覚に頼る部分が少なくありませんでした。

このような課題を解決するため、「いい生活賃貸クラウド 営業支援」および「いい生活売買クラウド 営業支援」に、顧客マイページの機能強化として物件検索機能を追加します。

本機能により、顧客は自身のマイページで関心のある物件をいつでも確認できるようになり、不動産会社は顧客とのオンラインでのつながりを強化し、見込み顧客の関心を高めていくことが可能になります。

さらに、顧客がお気に入り登録や希望条件登録を促すことで、営業担当者は顧客ニーズを可視化できます。これにより、個々の顧客に合わせた最適な提案が可能となり、営業活動の効率化と成約率の向上に貢献します。

※1 BPaaS：Business Process as a Service の略でクラウド上で業務プロセスをアウトソーシングすること

- **いい生活賃貸クラウド 営業支援** <https://www.es-service.net/service/sales-support/>

不動産仲介業務に最適化された営業支援・追客システムです。スマホやタブレットなど各種デバイスに対応しているほか、メールやLINE、ウェブチャットなどのやりとりを1つの画面上で管理できます。また、追客状況に応じた一覧表示や反響数のグラフ表示、権限制御により、多店舗の利用においても視認性が高く、店舗をまたいだ全体管理が可能です。

- **いい生活売買クラウド 営業支援** <https://www.es-service.net/service/sale-sales-support/>

不動産の売買業務において発生するお客様からの問い合わせや反響、追客業務、来店対応などの業務を効率的に行うためのシステムです。自動返信メールや一元管理された顧客情報などを活用して、顧客との迅速かつ正確な対応を可能にし、顧客満足度の向上に貢献しています。また、来店予約の調整や来店記録の共有などもシステムで一元管理されるため、不動産業務の生産性向上にも寄与しています。

- **株式会社いい生活 会社概要** <https://www.e-seikatsu.info/>

いい生活は「テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を」ミッションに掲げ、不動産業務クラウドサービス、不動産プラットフォームサービスを提供する不動産テック企業です。不動産市場の法改正やIT化に迅速柔軟に対応し、不動産業務を網羅するフルラインナップのSaaSで不動産市場のDXを推進しています。いい生活は、不動産市場に関連する企業はもちろん日本各地のエリアに寄り添ったソリューションで、「心地いいくらしが循環する、社会のしくみをつくる」ビジョン実現を目指します。

- 商 号： 株式会社いい生活
- 所 在 地： 東京都港区南麻布五丁目 2 番 32 号 興和広尾ビル 3F
- 設 立： 2000 年 1 月 21 日
- 資 本 金： 628,411,540 円（2025 年 3 月末現在）
- 事業内容： 不動産市場向け SaaS の開発・提供

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社いい生活 マーケティング本部 広報部

TEL：03-5423-7836（平日 9 時～18 時） E-Mail：contact.pr@e-seikatsu.co.jp
