Press Release

2025 年 1 月 22 日

報道各位

株式会社いい生活

いい生活、不動産業務の **PDCA** サイクル強化と成約率向上に貢献！

担当者別分析レポートをリリース

「いい生活賃貸クラウド」「いい生活売買クラウド」の営業支援が対象

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」および「いい生活売買クラウド営業支援」において、2025 年 1 月 22 日に「担当者別分析レポート」を追加したことをお知らせいたします。この度の機能追加により、不動産事業者の担当者別で反響数や来店数（率）、成約数（率）などが分析可能になり、媒体別分析と合わせてデータ活用の幅が広がり、成約率向上に向けた業務改善サイクル強化に貢献します。



■「担当者別分析レポート機能」の概要

1. 反響数や来店数（率）、成約数（率）のほか、対応時間などの活動状況が分析できます

2. 当月だけでなく前年同月とも比較分析が可能です

■ 本機能による効果

本機能の追加により、データに基づいた経営判断の幅が広がり、不動産事業者の成約率向上に向けた業務改善に貢献します。

※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。

- いい生活会社概要

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（2024 年 3 月末現在）
- コーポレートサイト：　https://www.e-seikatsu.info

【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　橋本・米谷

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