Press Release

2026 年 4 月 28 日

報道各位

株式会社いい生活

「いい生活売買クラウド 営業支援」買主候補の自動マッチング機能をリリース

反響受信と同時に買主候補を自動抽出し、売却相談の反響への初動対応効率化を支援

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、「いい生活売買クラウド 営業支援」において、買主候補の自動マッチング機能をリリースしたことをおしらせします。



■ 開発の背景と機能概要

不動産の売却において、複数社同時に売却査定を依頼する一括査定サイトの利用が一般的になり、不動産会社は反響に対していち早く売却検討者のニーズを捉えた提案を行う必要があります。売却相談をした売主へ連絡する際に購入候補者の人数を具体的な数字で示すことができれば、不動産会社は売主からの信頼を獲得しやすくなります。

しかし、反響情報・ヒアリングのメモ・購入検討者のデータがバラバラに保管されていると、不動産会社の営業担当者は顧客の情報収集や精査に時間を取られ、反響後の電話やメールでの初回連絡までに時間を要していまいます。

当社はこの課題を解決するため、一括査定サイトからの反響受信後に、希望条件が合致した買主候補を自動でマッチングする機能を開発しました。本リリースにより、営業担当者は「顧客と向き合う時間」を増やすことが可能となります。売主への初動対応の質を高めることで、売主のニーズに沿った提案をタイムリーに行うことが可能となり、売主の信頼獲得を実現することができます。

本機能の内容は以下の通りです。

1. 反響メールから査定依頼情報を自動登録：手入力ゼロで、すぐに架電へ

一括査定サイトから反響を受信すると、物件住所・希望売却価格・問い合わせ情報などを査定依頼情報として即時に自動で登録します。これまでは作業で行っていた転記・入力作業がゼロになり、反響受信から売主への架電準備までの時間を大幅に短縮します。

2. 買主候補者を自動マッチング・提示：「買いたいお客様」を数字で示す

査定依頼情報が登録されると同時に、既存の買主データとのマッチングを自動実行します。エリア・価格帯・広さ・物件種別（土地・戸建・マンション等）の条件で一致する買主候補を一覧表示するため、営業担当者は「この物件を何人が検討しうるか」を即座に把握できます。根拠のある数字を持つことで、売主の信頼を獲得できる提案を行うことが可能となります。

3. 顧客メモ機能：ヒアリングの内容を一元管理し、次のアクションへ活かす

反響後の対応で、売主へのヒアリング情報（売却の優先事項・物件の特徴・担当者の印象など）を、いい生活売買クラウド 営業支援に集約することができます。次回の営業活動で蓄積された情報を踏まえた対応が可能になるため、顧客との関係が深まり、媒介契約の受託につながる継続的なコミュニケーションを支援します。

当社は今後も、テクノロジーの力で不動産業界の DX（デジタルトランスフォーメーション）を加速させ、営業担当者がより付加価値の高い業務に集中できる環境を提供してまいります。

■ いい生活のセキュリティ対策

当社は、以下の 3 つの柱により、お客様のデータを「構造的」に守り続けています。

1. 構造的分離

当社のオフィス（社内環境）と、お客様のデータを管理するデータ金庫（SaaS 環境）は「海を隔てた別の島」のように完全に分断されています。万が一、社内 PC がウイルスに感染しても、SaaS 環境への道を構造的に遮断しているため、二次感染を構造的に遮断しています。

2. ゼロトラスト（※2）

「誰も信用しない」ことを前提としたゼロトラストアーキテクチャを採用し、社内アクセスも空港の保安検査レベルで都度検証するモデルを採用しています。多要素認証（MFA）を徹底し、常に厳格な本人確認を実施しています。

3. クラウドネイティブ（※3）

RDP（遠隔操作）を利用する方式とは異なり 、ブラウザや API 通信による方式を一貫して採用しています。限定された指示データのみを通し、ウイルスの主要な感染経路となるドライブ共有等の仕組み自体が存在しないため、リスクを構造的に排除しています。

また、いい生活は、情報セキュリティ規格である ISO/IEC 27001（ISMS）をはじめ、クラウドセキュリティ規格である ISO/IEC 27017（ISMS-CLS）、IT サービスマネジメント規格である ISO/IEC 20000（ITSMS）の 3 つの国際認証を取得し、厳格な運用を続けています。

いい生活は、単なるソフトウェアベンダーではなく、お客様のビジネス継続性を最優先に考える戦略的パートナーとして、今後も「止まらない不動産実務基盤」を提供し続けます。

※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

※2 ゼロトラスト：「社内ネットワークだから安全」という従来の性善説を捨て、「すべてのアクセスを疑い、その都度検証する」という考え方

※3 クラウドネイティブ：既存のソフトウェアを単にクラウド上の「場所」に置くのではなく、「最初からクラウドで動くことを前提」に設計・構築されたシステムのこと

- **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