

2026年6月12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メール配信機能をリリース

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パーティカル 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、「いい生活売買クラウド 営業支援」において、担当売却物件の条件に近い希望条件で物件を探している買主候補の希望条件を売主へ定期的に自動でメールを配信する「買主候補自動マッチングメール配信機能」をリリースしました。

新機能リリース

いい生活
売買クラウド 営業支援

買主候補 **自動** マッチングメール 配信機能をリリース

売主アプローチでアポ取得率アップ

不動産市場に、テクノロジーを いい生活

全受信

12名のお客様が、東京都港区麻布三丁目周辺で物件を探しています。

不動太郎様の物件に近い条件でお探しのお客様

不動太郎様の物件に近い条件でお探しのお客様 12名

- 同じエリアをご希望の男性
東京都世田谷区 ほか
3,000万円～5,000万円
3DK、3LDK、4DK、4LDK、5K ほか
- 同じエリアをご希望の女性
東京都港区 ほか
こだわり
3LDK
- 同じエリア
東京
3,000万円
こだわり

来店

■ 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が普及し、不動産会社は自社のホームページのみならず、複数の媒体から売却相談を受けることが一般的となりました。売却依頼をした売主は不動産会社が自分の物件を購入希望する買主候補がどれぐらいいるのか、不動産会社がし

Press Release

っかりと買主候補を見つけてくれるのかという不安を抱えます。不動産会社は複数の媒体を通して相談を受けるため、反響のあった全ての売主に対して買主候補の数を集計して報告するという業務が手間となっていました。

当社はこの課題を解決するため、既存の買主候補の自動マッチング機能に加え、マッチングした買主の希望条件等の情報を自動で売主に配信する自動マッチングメール機能をリリースしました。

本リリースにより、売主は売却したい物件をどれだけの買主候補が検討しうるかを定期的に把握できるようになり、正確な営業活動の情報を受け取る機会が増えることで、不動産会社に相談を行う心理的な負担も軽減されます。不動産会社の営業担当者は全ての売主に対して自動で買主候補のマッチング情報を報告できるようになり、効率的で高品質な顧客対応を実現することができ、一括査定の売主への対応で、手間を増やさずに他の不動産会社との差別化を図ることができます。本機能を活用することで、従来よりも売主と不動産会社との間でより信頼関係を構築がしやすくなります。

本機能の内容は以下の通りです。

1. 買主候補自動マッチング：売主の「放置不安」を解消

担当する売却案件に対して、希望条件が合致する買主候補をシステムが自動抽出。マッチングした候補者情報を、売主へ最適なタイミングで自動配信します。メールには買主候補の総数や具体的な希望条件が記載されるため、売主は「自分の物件が今、市場でどう評価されているか」を把握できます。これにより、媒介契約前の不安を「売却への確信」へと変え、営業担当者への揺るぎない信頼感を醸成します。

2. 戦略的な運用を実現する柔軟な配信コントロール：組織全体の統制と現場の判断を両立

本機能は、組織全体の統制（ガバナンス）と、現場レベルのきめ細やかな判断を両立させた設計となっています。管理者が全社的な運用ルールに基づいて配信設定を一括制御できる「組織一括設定」と、売主との関係性や媒介契約の進捗フェーズに合わせて案件ごとに配信を最適化できる「案件別個別設定」を備えており、「一律の自動化」に留まらず、不動産会社ごとの接客スタイルや、個別の成約戦略に合わせた柔軟な運用が可能です。

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（2026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