

2026年6月24日

報道各位

株式会社いい生活

## 「いい生活売買/賃貸クラウド 営業支援」SMS 送受信機能をリリース

メール・チャット・LINEに加えSMSの双方向メッセージに対応し、顧客とのやりとりを一画面で完結

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/賃貸クラウド 営業支援」において SMS 送受信機能をリリースしたことをお知らせします。

**新機能リリース**

いい生活 売買クラウド 営業支援

いい生活 賃貸クラウド 営業支援

# 双方向SMS 配信機能をリリース

追客の継続率・成約率の向上 ↗

いい生活 太郎

55分前

090-1111-2222 LINE

すべて表示

詳細 活動・メッセージ 予定 希望条件 紹介

SMS | 不動 友里 9/5 10:00

この度はお問合せありがとうございます。  
ESエステートの不動産と申します。お問合せいただいた物件はまだお申込み可能です。ぜひ内見してみませんか？ご都合のよい日時をお知らせください。

すべて表示

SMS | いい生活 太郎 9/5 10:10

はい、日曜の15時なら空いています。  
現地へ向かえば良いでしょうか？

不動産市場に、テクノロジーを いい生活

### ■ 開発の背景と機能概要

不動産会社の顧客対応において、従来はメール・電話が主な連絡手段として使われてきましたが、メールは開封されにくく、電話に応答するかどうかは顧客の都合に左右されやすいため、連絡が取れないまま商機を逃すケースが課題となっていました。

「いい生活売買/賃貸クラウド 営業支援」はすでに、メール・チャット・LINE および SMS 送信（一方方向）によるオムニチャネルな顧客対応環境を提供してきました。一方で、SMS では顧客からの返信を受け取ることができず、顧客が返信した場合は電話やメールで改めて対応するという手間が生じていま

した。また、SMSのやりとりが管理画面の外で発生するため、対応履歴が分散し、担当者交代時の引き継ぎにも手間がかかっていました。

この度、この課題を解決するため、新たにSMSの受信・返信機能を追加し、双方向SMSを実現しました。

本リリースにより、不動産会社の営業担当者はメール・チャット・LINE・SMSのすべての顧客とのやりとりを一画面で管理・返信できるようになります。顧客はSMSで気軽に返信できるため、担当者との連絡が途切れにくくなり、追客の継続率・成約率の向上が期待されます。また、SMS送受信履歴が顧客単位で蓄積されるため、担当者が変わっても対応履歴をそのまま引き継ぐことができます。

本機能の内容は以下の通りです。

## 1. SMS送受信：顧客との会話をSMSで完結

顧客詳細画面からSMSを送信でき、顧客からの返信もそのまま同じ画面で受信・返信できます。従来のSMS送信のみの環境と異なり、顧客とのやりとりがSMS上で完結するため、チャンネルをまたいだ手間が不要になります。売買クラウド・賃貸クラウドの両営業支援で利用可能です。

## 2. メール・チャット・LINE・SMSの送受信履歴を一元管理

顧客との全チャンネルのやりとりが、顧客詳細画面で時系列で表示されます。担当者が異なるチャンネルで対応していた場合も、履歴を一画面で把握でき、対応漏れや重複対応を防ぎます。

## 3. SMS送信テンプレートによる業務効率化

よく使う内容をSMS送信テンプレートとして登録でき、追客時の送信業務を効率化します。物件の見学案内や来店御礼など、定型的なやりとりの工数を削減します。

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

# Press Release

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

## ● いい生活業務クラウドシリーズ 営業支援について

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

売買流通業務における売主追客・買主追客・媒介契約管理を支援する SaaS です。AI 活用機能と組み合わせ、不動産会社の営業活動の高度化と効率化を実現します。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。

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

賃貸仲介業務における顧客対応・追客・来店予約などを一元管理する SaaS です。メール・チャット・LINE・SMS を含む複数チャネルでの顧客とのやりとりを一画面で管理し、顧客満足度の向上と業務生産性の向上に貢献します。

● **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](mailto:contact.pr@e-seikatsu.co.jp)