

居住者と住宅事業者の双方を60年間支えるアフターサービスが進化
家価値サポートがリフォーム物件向けの新プランをリリース
～地域のリフォーム事業者の新たな差別化戦略～

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:品川区上大崎 代表取締役:福島 宏人 以下、ハイアス)の子会社である株式会社家価値サポート(本社:東京都品川区 代表取締役社長:中林昌人 以下、家価値サポート社)は住宅購入者と住宅事業者を60年間の長期に渡ってサポートし続けるサービス「家価値60年サポート」に新たに「リフォーム物件用プラン」を加え、2021年3月5日から提供を開始いたします。

2018年4月6日に新築物件向けのプランとしてリリースした「家価値60年サポート」は、現在全国で約470社の住宅事業者の皆様を導入いただいています。累計の採用件数も4,500件に迫る水準まで拡大してまいりました。

新築物件向けのプランは、定期点検の実施と報告書作成の代行サービス、新築時の防蟻工事と保証の提供、住宅設備機器の延長保証や24時間365日対応できるコールセンター、及び緊急トラブル時の駆けつけサービス、長期にわたる定期点検やメンテナンスの住宅履歴保存サービスなど数多くのサービスで住宅購入者と住宅事業者の双方を60年間サポートするパッケージ商品です。

この度、追加リリースするリフォーム物件用プランは、これまでのメイン対象であった新築物件に加えて、既存住宅のリフォームを入口として加え「家価値60年サポート」のカバー範囲を飛躍的に拡大するものです。サービス内容は、基本的に新築物件プランと同等の様々なサポートが提供可能です。

従来のリフォーム業界においては、顧客との定期的な接点維持、或いはリピート受注というものが極めて少ないと言われていました。ですが今後は、新築市場と同じくリフォーム市場においても、顧客接点維持による継続受注という事業スタイルのシフトが求められます。

住宅事業者にとってアフターサポート体制の確立は、安心な暮らしを顧客に提供することで顧客満足を高め顧客から選ばれる企業になる事、加えて10兆円市場とも呼ばれるアフターマーケットでのシェアを獲得していくためにも重要な経営戦略です。

「家価値60年サポート」を導入することにより、点検や計画管理、情報管理といったサポートを通じて顧客接点を維持することで、顧客にとっては長期的に家の価値を維持する事が可能であり、同時に住宅事業者にとっては1人の顧客からのリフォームの継続受注を実現することが可能となります。

家価値サポート社では、長期的なサポート体制の確立、人的資源確保、顧客との接点創出強化、倒産リスクの解消などの住宅事業者が抱える課題を解消し、居住者の快適な生活維持と資産価値維持、住宅事業者の経営効率化・成果創出に繋がるソリューションを提供できるよう今後も努めてまいります。

■ ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 会社概要

- 設立:2005年3月
- 所在地:東京都品川区上大崎
- 代表取締役:福島 宏人
- 事業内容:経営コンサルティング事業(住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発など)
- 会社 URL:<https://www.hyas.co.jp>

■ 株式会社家価値サポート 会社概要

- 設立:2019年5月
- 所在地:東京都品川区上大崎
- 代表取締役社長:中林 昌人
- 事業内容:戸建住宅向け総合アフターサービス事業・住宅履歴情報管理システム事業
- 会社 URL:<http://www.iekachi.jp>