

【ニュースリリース】

2008年7月28日

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 (HyAS&Co.)

全国の工務店をネットワーク 『全国住宅購入相談「リライフクラブ」』を開始 住宅着工数減少に悩む住宅業界へのノアの箱舟となる！？

ハイアス・アンド・カンパニー(株)(本社:東京都港区白金台 代表:濱村聖一 TEL:03-5423-7333 以下ハイアス)は、集客減少ならびに受注減少に悩む住宅会社への経営支援パッケージである『全国住宅購入相談「リライフクラブ」』を開始します。

「リライフクラブ」は、工務店のネットワークであり、住宅購入を考える方々に対し、将来の家計設計を踏まえた上で住宅の価格や住宅ローンのタイプなどのご相談に応じます。今後、全国の工務店を対象に会員募集を行い、展開してまいります。

「リライフクラブ」の会員企業へは、相談ツールとしてハイアスが開発したASPシミュレーションシステム「ハイアーFP」を提供します。「ハイアーFP」を活用すると、住宅購入検討者の一番の不安である資金的な悩みを様々なケースでわかりやすくシミュレートすることができます。人生の三大支出と言われる「住宅」「教育」「老後」をトータルにシミュレートすることで、20～30年先まで見通した無理のない住宅購入プランを立てることが出来、購入検討者の資金的な将来不安を払しょくして契約率を高めることを可能にします。

その他、全国会員の住宅相談ノウハウの事例研究や営業研修などを提供、会員企業の営業レベルの向上を支援します。

また、8月20日(予定)には『住宅購入相談「リライフクラブ」』のサイトを開設します。このサイトにて、購入検討者は会員企業のアドバイザーを探すことや、簡単な自分のライフプランのシミュレーションなどができるようになります。また、工務店にとってこのサイトは、集客効果を期待できるツールとなります。

国土交通省の「住宅需要実態調査(平成15年)」によると、住宅購入などの住み替え希望者が計画困難な理由のトップ(45%)として「預貯金や返済能力が不足している」という家計の資金的問題を挙げています。物価高や増税などで家計の負担が増えていき、年金問題など将来的な不安がますます増大していく中、大きな出費を伴う住宅購入に躊躇する人が増えています。住宅会社としては購入検討者が「資金的にみて無理なく購入できるんだ!」ということをわかりやすく納得できるような相談手法を営業現場で取り入れていくことが必須となっていると言えます。

ハイアスはこれまで、「ユニキューブ」や「エコパティオ」などの規格型エコ賃貸住宅商品群で建設会社を約200社、不動産相談シミュレーションシステムのハイアープロをベースにしたハイアークラブで不動産会社を約300社、それぞれ会員組織化し運営してまいりました。この「リライフクラブ」も住宅会社を中心に今後1年間で200社を目指してまいります。

リライフクラブの概要

「リライフクラブ」は住宅購入におけるお客様の最大不安である「資金」面を中心とした悩みを解消し、営業効率を高めることを目的とした会員ネットワークです。

<「リライフクラブ」のコンセプト>

- ・住宅購入における最大の問題である「資金」面の不安や悩みに具体的な数値でわかりやすくお答えします。
- ・人生キャッシュフローを基準にして住宅取得のメリットを視覚的にお伝えします。それにより、お客様の住宅取得に関する意欲を高めることができます。

<「リライフクラブ」会員への提供サービス>

- ・キャッシュフローコンサルティングツール「ハイアーFP」(ASP)
- ・一般消費者向け WEB サイトでのアドバイザーPR
- ・「資金」を切り口にした新規顧客獲得のためのチラシ類
- ・自己学習を行うための、トークマニュアル+接客補足ツール
- ・現場での活用スキルを高める研修会
- その他、事例研究交流会などを企画

ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要

設立:平成 17 年 3 月 資本金 149,000 千円 所在地:東京都港区

事業内容:財産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、販売促進支援事業など

会社 URL:<http://www.hyas.co.jp>

ハイアス運営サイト

ハッピーリッチアカデミー <http://happyrich.jp/>

ハイアークラブ <https://www.hyaa.jp/>

リライフバンク <http://www.reliefbank.com/>

ユニキューブ公式 HP <http://www.unicube.biz/>

楽楽館公式 HP <http://www.rakurakukan.jp/>

ふどたつ <http://www.fudotatsu.com>