

## 住宅購入者と住宅事業者の双方を60年間支えるアフターサポート商品 「家価値60年サポート」にOB物件用プランを6月12日から提供開始

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:東京都品川区 代表取締役社長:濱村聖一 以下、ハイアス)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(いえかち)60年サポート」にOB物件用プランを加え、2018年6月12日から提供開始します。

2018年4月6日に新築物件向けのプランとしてリリースされた「家価値60年サポート」は、定期点検の実施やレポート化の代行サービス、新築時の防蟻工事や保証の提供、OB客に向けたニュースレターの送付代行サービス、システムによる定期点検やメンテナンスの管理サービス、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、リフォーム時に顧客が利用できるポイント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年間支えるパッケージ商品です。万が一住宅会社が倒産した場合にも本サービスが住宅会社の代わりにアフターサービス全体を引き継いで実施する仕組みも整えています。

6月12日に追加リリースするOB物件用のプランは、引き渡しから数年経過している物件であっても引き渡しから起算して60年間にわたり充実したアフターサポートサービスを提供します。

サービス内容は、設備保証を除き新築プランと同等のサービスとなります。住宅事業者は、このOB物件用プランに加入することで新築客のみならず過去のOB客様に対しても高水準のサービス提供を通じ継続的な関係性を築くことができ、将来のリフォーム商談や紹介の獲得を目的とした営業構造を構築することが可能になります。

多くの住宅事業者の現状は、新築工事の受注活動と比較してアフターサポート業務が疎かになり、リフォーム工事の受注や紹介受注に十分に繋がっていません。背景にはアフターサポート業務自体の生産性が高くないこと、専門体制が整えにくいこと、費用負担などの問題があると考えられています。しかし顧客が安心して住生活を継続し、住宅の資産価値を下落させないためには適切な維持管理が必須要件です。住宅事業者の都合で十分なアフターサポートを受けられない状況は、昨今の住宅購入検討者のニーズとも乖離しています。

住宅事業者にとって、顧客の安心な暮らしを提供することで顧客満足度を高め顧客から選ばれる企業となるためにも、また、縮小する住宅着工市場において建て替えやリフォームビジネスのきっかけをつかむアフターマーケット獲得を拡大していくためにも、アフターサポート体制の確立は重要な経営戦略です。

ハイアスでは、「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」など住宅事業者が抱える課題を解消し、住宅購入者の住生活や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の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) 会社概要 (証券コード: 6192 東証マザーズ)
  - 設立: 2005年3月 ○ 資本金 3億5,823万円 (2017年10月31日時点)
  - 所在地: 東京都品川区上大崎 ○ 役員数 133名 (2017年10月31日時点)
  - 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、財産コンサルティング事業、販売促進支援事業など)
  - 会社 URL: <http://www.hyas.co.jp> ○ 各種ソリューション紹介: <http://view.hyas.co.jp>