クリエすずき建設

駆けつけサービス開始

リフォーム受注狙う

リフォームや新築などの事業を手がけるクリエすずき建設（千葉県柏市）はこのほど、マイホーム管理サービス「住まい暮らしサポート」の販売を開始した。駆けつけサービスのAコースと資産管理のSコースの2種類で展開する。

▲マイホーム管理サービス「住まい暮らしサポート」の販売を開始

Aコースは水やドア、電気、窓、鍵のトラブルに対応するというもの。会員が専用コールセンターに連絡し、同社と業務提携している企業が応急処置を行う。後日クリエすずき建設が会員に電話でフォローし、追加工事が必要な場合は自社・他社施工に関わらず対応するという流れだ。24時間365日駆けつけ、応急処置まで全て無料。月額1100円、初回登録費1万3200円。

鈴木一功社長

Sコースは Aコースの内容に加えて、年に1度建物点検を実施し、最長60年のマイホームの資産管理のサポートをする。修繕や工事の費用をシミュレーションし、メンテナンス費用や毎月の積立金額の目安が分かる定期点検修繕計画を作成する。

鈴木一功社長は「例えば、点検結果を元に10年後に塗装工事をしましょうと。そうすれば毎月いくらリフォーム資金を積み立てれば良いかが分かります」と語る。年間3万9600円、初回登録費2万6400円。

「お客さんが工事の依頼を断ったら、また同じ会社に問い合わせするのは難しいと思います。でも、一度知り合ったら長くお付き合いしたいので、まずは工事をいただかなくても何かトラブルがあった時、うちのサービスを利用してほしい。サービスを通してお客さんと懇意になって、リフォームする時にうちに相談してもらえればと思います」

ターゲット層は住宅購入から10～15年が経過したエンドユーザー。リフォームの適齢期だが、子どもの教育費や老後の資金などを優先し、リフォームに資金を回す余裕がなくなると鈴木社長。「家の調子が悪くても放置して5年後にリフォームを依頼すると、工事費が非常に高くなってしまいます。それを防ぐためにサービスを開始しました」

今後はウェブマーケティングを強化する方針。LINEの友だち数1万人を目指し、その内1割を住まい暮らしサポートの会員にしたい考え。