

バーンリペア 「アフターサービス」

2012年
最新

アフター点検代行、40人の増員を計画 震災を契機として急速に依頼拡大

新築時のキズの補修であるリペアのリーディングカンパニー、バーンリペア（東京都新宿区）はアフター点検代行サービスに事業の主軸を移し始めた。震災を契機として急速にハウスメーカーや工務店からOIB客の訪問代行依頼が増加。本格的にリフォーム市場への参入を考える建売ビルダーからの要請も出てきている。



佐藤 一雄 社長

リペア市場が頭打ちに

リペア事業は5年前の13期が売り上げの頂点でした。理由は着工戸数が落ちていることはもちろん、硬いシートなど、キズがつかない材料になってきていることもあります。また、着工戸数が少なくなったので、現場に余裕がますます減ります。昔は1棟で100カ所ぐらいのキズがありましたが、今は30カ所ぐらいです。今後は着工数がさらに落ちます。今まではリペアをアロに頼む人が増えていたので市場規模は横ばいでしたが、今年が来年が市場のピークだと思います。

22社と契約し 年間2万6000戸を点検

同社は新築引渡し時のキズの補修であるリペア事業を主業務とする。ハウスメーカー等のアフター点検代行業務を数年前から開始した。具体的には1件1万5000円でアポイント取りから実際の点検作業、報告、入居者からの問い合わせ対応まで行う。依頼主には点検時の建物状況と共に、顧客との会話の内容までWEBを通じて報告する形式だ。

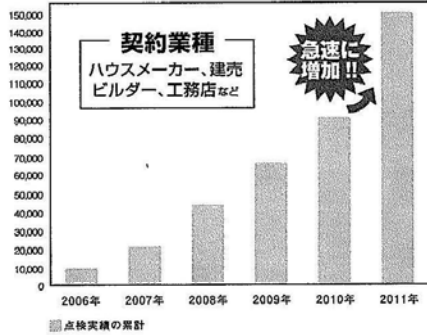
点検代行を行ってきた。震災後は既存の22社からの点検依頼が増え、1年に1回は訪問して話を聞くこと、リフォーム時の刈り取り件数の増加を狙う。

雄社長

ハウスメーカーからの依頼が増えている理由は、各社が顧客の囲いこみを強化するため。1年に1回は訪問して話を聞くこと、リフォーム時の刈り取り件数の増加を狙う。

現在、年間の点検回数は約2万6000戸。契約社数は22社で累計15万戸のアフター

バーンリペアのアフター点検実績の推移

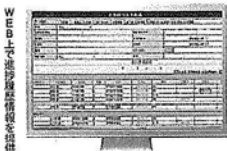


契約業種
ハウスメーカー、建売ビルダー、工務店など

急速に増加!!

小工事引き受けサービスも開始

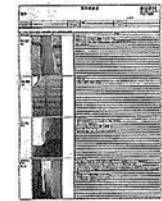
◀アフター点検サービスは①入居者への案内送付、②アポイント調整、③点検作業の実施、④進捗・履歴情報の提供、⑤報告書の作成、⑥入居者からの問い合わせ対応の流れで行われる。



WEB上で進捗履歴情報提供



点検作業の実施



報告書の作成

「10年点検時に屋根や外壁を撮影してDVDにまとめる商品もあります。そのDVDは3社である我々が代行し、生産性をあげるのに活用してもらおうです」（佐藤社長）

リフォーム事業に取り組み建売ビルダーも増えており、点検を増やしたいとのニーズが出てきている。「イメージは内装のグーラシアンです。ドアやキズの補修、交換などに20%、建売ビルダー20%、ハウスメーカー15%、工務店15%、ゼネコン8%、その他となる。リペアを含めたスタッフ数は540名で、近々で点検人員を40名増員する計画だ。

建物診断という形で、施主さんに見せて、提案に利用できるわけです。欲しいのは情報とお施主さんの言葉じゃないですか、それを第3社である我々が代行し、生産性をあげるのに活用してもらおうです」（佐藤社長）

前期の同社の売り上げは28億7000万円。業種別の売り上げ構成は建売ビルダー20%、ハウスメーカー15%、工務店15%、ゼネコン8%、その他となる。リペアを含めたスタッフ数は540名で、近々で点検人員を40名増員する計画だ。

【会社概要】

本社所在地/東京都新宿区
創業/1995年8月
売上高/28億7000万円
従業員数/540名
事業拠点数/25カ所