

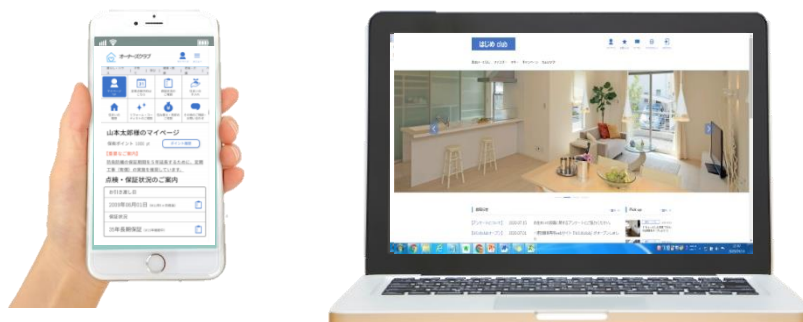
2021年1月12日

住宅オーナーとのコミュニケーションをクラウドサービスで！  
「住宅販売会社」と「住宅オーナー」とをつなげる  
新サービス『オーナーズクラブ』のベータ版をリリースいたします

住宅や建物の修繕・改修・維持・管理を手掛けるキャンディールグループの株式会社バーンリペア(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:藤本 剛徳、以下、「当社」)は、住宅販売会社に向けて、各社独自の住宅オーナー向け専用サイトの構築から運用を支援するクラウドサービス『オーナーズクラブ』の提供を開始するにあたり、2021年1月12日より、本サービスのベータ版をリリースいたします。

『オーナーズクラブ』は、住宅販売会社が住宅オーナーに対し、お住まいに長く安心して快適に住み続けていただくために必要な長期保証制度とそれに伴うメンテナンスやリフォームなどを提供していくことを目的とした“会員専用 Web コミュニケーションプラットフォーム”です。

住宅販売会社と住宅オーナーの永続的な関係性の構築を可能にする当プラットフォームは、多額の開発費が不要であり、月額の利用料と簡単な導入準備だけで、すぐに利用できるクラウドサービスとなっております。長年のハウスマンテナンスサービスの提供事例から、住宅オーナーと住宅販売会社が各種デジタルコンテンツを通し継続的なつながりを維持する事で、快適な住環境や資産である住宅の価値の維持・向上に貢献。また、住宅販売会社のアナログ式の案内・連絡業務などの負担軽減を図るとともに、長期的なメンテナンス計画によるリフォームやリノベーションの案内まで、お引渡し後のアフターサービスの展開をサポートします。



◆『オーナーズクラブ』サービスの概要

- ・住宅販売会社 : サービス利用者。住宅オーナーにむけたサービス提供・発信
- ・住宅オーナー : サービス利用者。スマホや PC を通して自分の住宅の情報やメンテナンス情報を入手し、住宅販売会社様に必要な発注や予約、相談を行う。
- ・株式会社バーンリペア: クラウド型サービスプラットフォームの開発者・サービス提供者

## ◆本サービスの提供を開始する背景

昨今では、新築住宅販売時に、アフターサポート体制が整っているかどうかが目されるようになりました。また、近年の少子高齢化に伴い新築住宅上棟数は減少傾向にあり、今後はお引き渡し後のアフターサービスによる売上の創出が重要な課題となっています。このような背景から多くの住宅販売会社が、既存顧客(オーナー)とのコミュニケーション方法の確立に目を向け始めています。

そこで当社は、住宅販売会社様が住宅オーナーとの繋がりを強化し、その繋がりをアフター売上へと変えていくことをサポートするために、クラウドサービス『オーナーズクラブ』の提供を開始します。

## ◆特徴：高額な投資をせずに利用料だけで展開できます

住宅オーナーとのコミュニケーションをweb上で行い、さまざまなサービス提供ができるスキーム構築が可能となります。

オーナーズクラブには以下のような特徴があります。

- ① クラウドサービスなので、初期設定費用と毎月の利用料ですぐにサービスが開始できます。
- ② 契約書・保証書などの重要書類が住宅オーナー毎に保管でき、住宅オーナーは「いつでもスマホやPCから確認できます。
- ③ 住宅オーナーが定期点検のスケジュール予約がスマホやPCから簡単に申し込み、結果も確認できます。
- ④ キャンペーンのご案内やフェアへの誘導などが配信できます。
- ⑤ 住宅オーナー向けに「住宅」や「暮らし」のコンテンツ記事を配信しています。情報が充実したサイト構成となっており、リフォームへの動機づけが可能です。

全国規模で年間3万戸以上のアフター点検や、12万件以上のメンテナンスを対応し、住宅販売会社と住宅オーナーを知りつくしている当社だからこそできる充実のサービス内容となっています。会員専用サイトの制作代行サービスとは全がちがう、住宅販売会社にとって実態的な運用が負荷なく開始できるメリット満載のクラウドサービスです。

※クラウドサービスであるため、各社様に合わせたサイト名称の設定やカスタマイズの希望に対応可能です。



<トップページ>



<住宅情報コラム>



<点検スケジュール確認>



<修理の相談申込>

## ◆オーナーズクラブを通して住宅販売会社・住宅オーナーの双方にメリットを提供します

### 【住宅販売会社のメリット】

- ① After/With コロナ時代は様々な分野で一気にデジタル化が進むことが予想されます。充実した住宅オーナー専用サイトを持っていることで、住宅オーナーとのスムーズな接点を持つことが可能となり、今まで DM や電話で行っていた各種連絡、案内をサイト上で行えるようになるため、それに係る費用や手間などが削減でき、リアルタイムな情報提供が可能となります。
- ② 新築住宅販売時やリフォーム営業時にアフター体制や保証制度の整った事業者として会社イメージやブランド訴求ができます。
- ③ 自社独自の会員サイトを開発するのに比べ低コストで運用を開始することができ、社内に Web サービスの専任者やシステム開発者を配置することなく開始できます。
- ④ 住宅オーナーとのコミュニケーションプラットフォームができることで、接触頻度をあげ、生涯顧客化への足掛かりとすることができます。
- ⑤ サイト内の様々なコンテンツでメンテナンスの必要性を啓蒙していくことで潜在的なメンテナンスやリフォーム受注への足掛かりとなります。

### 【住宅オーナーのメリット】

- ① いまや電話でのやり取りはオーナーにとっても負担です。お手持ちのスマホや PC から問い合わせフォームで、ダイレクトなコミュニケーションを可能にします。
- ② お住まいの契約書や保証書が必要なときにいつでも閲覧可能になります。
- ③ 定期点検の予約やメンテナンスなどの問い合わせが可能になります。
- ④ 台風や地震などの災害時などコミュニケーションもとりにやすくなり、住宅オーナーは安心してアフターケアの相談ができるようになります。
- ⑤ 住まいや暮らしに関するコラムから住宅に関する正しい知識や便利なノウハウを手に入れたり、家事代行などの生活関連サービスを会員限定価格で利用することも可能です。

私たちバーンリペアは、住宅販売会社と住宅オーナーのコミュニケーションを促進する『オーナーズクラブ』を通し、長く安心して快適に住み続けていただく住宅の維持に貢献してまいります。

=====

### ■株式会社バーンリペア <http://www.burn-repair.co.jp/>

主要事業のリペアサービスを始め、住環境向けサービス、商業施設やオフィス向けのメンテナンス・施工サービス、メンテナンス・インテリア商材の販売、内装設計・デザインのご提案など、建築サービスを幅広く展開する「キャンディルグループ」の一員です。バーンリペアは、サービス住宅建材・部材のキズを直すという概念が無かった日本の住宅市場に、新たに“リペア”という文化を導入し、創業以来、リペアサービスのパイオニアとして邁進してきました。リペアから始まった事業は、お客様のお困りごとを解決するという原点のもと、新築住宅のスムーズなお引渡しを支援する“仕上げサービス”をはじめ、お引渡し後のエンドユーザーとお客様とをつなぐ“定期点検”や“施工・メンテナンス”、更に、企業のブランド価値を守る“リコール対応”に至るまで幅広く成長。住宅事業者のご要望に対して、総合ハウスメンテナンス企業としてワンストップで対応しています。

《リペアサービス》



《定期点検》



《施工・メンテナンス》



＜本件に関するお問い合わせ＞

株式会社バーンリペア 営業本部	
電話番号	0120-613-777
メール	<a href="mailto:oc_support@burn-repair.co.jp">oc_support@burn-repair.co.jp</a>