

# 阪急、「空家サポート」開始

## 管理、リフォーム、売却など支援

阪急阪神ホールディングスの阪急不動産（大阪府大阪市）は、空き家問題をワンストップでサポートする新サービス「阪急の空家サポート」を9月16日から開始した。

主に阪急阪神沿線の空き家に関する専門の相談窓口を設置し、担当スタッフが包括的にサポート。空き家の管理から売却、賃貸管理、リフォーム・リノベーション、民泊による活用等、空き家



▲マスコットキャラクターの「すまいるん」

オーナーのニーズにワンストップで応えていく。相談内容によっては、阪急阪神ホールディングスグループ各社、提携会社とも連携しながら対応していく。すぐに売却や賃貸をする予定のない空き家では「投函物の回収・整理」「敷地内の確認」が対応し、リフォーム・リノベーションに関する相談では住宅リフォームに精通した同社スタッフが対応していく。民泊による活用では、公認物件のみを取り扱う民泊プラットフォーム

「侵入監視」といったサービスを総合整備保障（ALSOK、東京都港区）と提携し提供。売却（売買仲介）や賃貸管理の相談では、沿線の不動産売買、賃貸住宅の管理に精通した同社スタッフが対応し、リフォーム・リノベーションに関する相談では住宅リフォームに精通した同社スタッフが対応していく。民泊による活用では、公認物件のみを取り扱う民泊プラットフォーム

大阪府堺市を拠点にリフォームを展開するイズが新店舗を継続している。9月17日、大阪市住之江区に新店舗をオープン。これまで3拠点となっていた。店舗面積は40坪。店内は住設機器の展示を充実させている。キッチン4台、バス3台、洗面台4台、トイレ3台が並び、外壁や屋根、耐震、断熱の模

型や内窓も展示。特に同店としては、塗装の受注を強化しており、新たに加盟したアプレマックスのTatellの色見本を充実させている。同店は、同社が展開する3つのブランドを集約する内容になっている。3ブランドとは性能向上



▲9月にオープンした住之江店

# イズ、大阪に3店目

## リノベ、水回りなど3ブランドを集約

「職人起業塾」が全国に広がっている。10月20日に鹿児島県で現地説明会が行われ、11月の開校を目指す。さらに11月には広島県で説明会の開催が予定されている。

同塾の講師は、すみれ建築工房 高橋剛志社長、高橋剛志社長。同氏が社内の職人向けに行っていた研修が社外にも公開され、注目が集まっていた。

「職人起業塾」が全国に広がっている。10月20日に鹿児島県で現地説明会が行われ、11月の開校を目指す。さらに11月には広島県で説明会の開催が予定されている。

同塾の講師は、すみれ建築工房 高橋剛志社長、高橋剛志社長。同氏が社内の職人向けに行っていた研修が社外にも公開され、注目が集まっていた。



名越生雄社長

# 不動産の実務サポートで契約60社

リフォーム会社の新ビジネス

WEB制作会社ゴッタライド（岐阜県岐阜市）がリフォーム・建築会社向けに提供する「物件王」が順調に契約数を伸ばしている。これは、不動産事業の立ち上げから集客、軌道に乗せるまでのトータルソリューションサービス。

サービスの特徴は、不動産事業を立ち上げる際に必要なツールを、すべてパッケージ化して提供している点。集客のためのHP制作、顧客・物件管理のシステム提供はもちろん、営業が具体的にどのような接客をすれば契約に結びつくのかといった実務サポートも行っている。

また、不動産業界の仕組みを二から教える基礎研修なども実施しているため、ノウハウがゼロの状態からスムーズに不動産事業を立ち上げられる。具体的には、営業1人、事務員1人は専任者を用意。イ

# 「物件王」で「住のトータル提案、



ゴッタライド 吉田真 社長

ニシャルコストは230万円、ランニングコストは8万円、10月からは助成金も適用される。契約数は現在、約60社だ。リフォーム・建築会社が不動産事業を始めることで得られるメリットは大きく2つある。一つは建築部門での収益アップが期待できる点、もう一つは人材育成のスピードアップだ。

「中古住宅の仲介をすればおのずとリフォームの需要が生まれ、土地の仲介をすれば新築の需要が生まれる。実際、土地の仲介時にお客様から『おたくは建築屋さんだから、家も建てられるよね』

と言われるケースも少なくない」と話す吉田真社長。物件王の契約工務店の中には、それまで年間5〜6戸だった新築受注が、不動産仲介を始めたことで年間60戸にまで伸びた会社もある。

さらに、コミュニケーションスキルのほか、提案力、段取り能力まで必要とされるリフォーム業と違い、不動産業は契約の流れさえ理解すればある程度の仕事を任せられるという利点があるため、人材が育つスピードも早い。人材育成のスピードアップは、そのまま収益アップのスピードも早めるため、岐阜県内の契約店ではスタートから7カ月目に単月黒字を記録している。

物件王を立ち上げた理由として吉田社長は、「異業種からのリフォーム参入が増えたこともあり、地域密着型のリフォーム会社が生き残るには新たな柱が必要だと考えた」とコメント。そこで目を向けたのが、人材育成が早く、安定し

た収益が期待できる不動産業だ。「リフォーム会社が不動産業も行えば、お客様も住宅とリフォームのローンを2本抱える必要がない。リフォーム会社にもユーザーにもメリットがあるビジネスだと考え、4〜5年前に物件王を立ち上げました」

不動産会社がリフォームを始めるのではなく、リフォーム会社が不動産業を始めるメリットについては「リフォーム会社の仕事は、ユーザーの生活を考えるプランニングするところからスタートする。実際に顧客満足度を考えられる業種だからこそ、お客様が望む形での業態転換がスムーズだと考えた」と話す。

「私たちが目指すのは、お客様に役立つ不動産業者。建築出身なら、物件そのものの価値だけに捉われず、お客様の住まいづくりをトータルで考え、提案できる。これは、お客様に支持されるための大きな武器だと思います」

「職人起業塾」が全国に広がっている。10月20日に鹿児島県で現地説明会が行われ、11月の開校を目指す。さらに11月には広島県で説明会の開催が予定されている。

同塾の講師は、すみれ建築工房 高橋剛志社長、高橋剛志社長。同氏が社内の職人向けに行っていた研修が社外にも公開され、注目が集まっていた。



高橋剛志社長

「地中熱住宅セミナー」開催 地中熱利用促進協会は、10月26日経済調査会（東京都港区）の協力で「地中熱住宅セミナー」を開催する。

積算資料ポケット版住宅建築編2016年度版の「特集地中熱利用」をテキストとして解説。住宅の補助金についての情報も提供する。定員50名。参加費は5000円（テキスト代含む）。

御社オリジナル 今の時代、顧客満足度の向上にはメーカー保証+αのサービスが必要不可欠です。

# 長期延長保証プログラムを構築しませんか？

ジャパンベストレスキューシステム株式会社の「あんしん修理サポート」をご導入いただくことで、業務負担を増加させることなく、修理サポートプログラムを構築できます。

左記の商品以外の修理サポートも対応いたします。詳しくはお問い合わせ下さい。

■お問い合わせ先 **03-5204-0915**

http://www.jbr.co.jp

のJBRジャパンベストレスキューシステム株式会社

【東京本部】〒100-0004 東京都千代田区大手町二丁目6番2号 日本ビル  
 【本社】〒466-0064 愛知県名古屋市中区錦舞二丁目17番17号 ヘルビル  
 【大阪本部】〒564-0044 大阪府吹田市南金田二丁目3番26号 ファースト21

証券コード 2453

主な住宅設備機器 メーカー保証期間 **1年間**

住宅設備機器 **最大10年** まで延長

給湯関連 エコキュート/電気温水器/ガス給湯器 トイレ関連 温水便座 浴室関連 システムバス

キッチン関連 IHクッキングヒーター/食洗機/レンジフード/ガスコンロ/ビルトインオーブンレンジ/システムキッチン

空調関連 業務用エアコン/ハウジングエアコン 洗面台 洗面化粧台

その他 石油ファンヒーター/石油ストーブ/その他家電製品

あんしん修理サポート

ジャパンベストレスキューシステム株式会社の「あんしん修理サポート」をご導入いただくことで、業務負担を増加させることなく、修理サポートプログラムを構築できます。