



進化に終幕はない



『ここにゴールを設定したことはないの、そんなに大きなことという感じはしない』

日米通算4,257本目のヒットの後、参考記録ながら世界一安打を打った野球選手となったイチローが、取材陣に対しては言った言葉だ。

普通、このような場面においてこれほど沈着としたセリフは言えない。

緊張の糸が切れるほどに嬉々とし翌日から燃え尽き、腐っていくのが関の山だ。

彼は生涯においていくつも快挙を達成しているが、その度、スタンディングオベーションの観客を尻目に、破顔することもなく、ただ冷静に一礼するのみ。

いくつもの記録を達成しても、その向こうの景色・ゲームセットの号令・いや引退する自分の姿までを思い描いているのだ。

そんなイチローは4,000本安打を達成した際、一つ名言を残した。

『まず手の届く目標を立て、ひとつひとつクリアしていけば、最初は手が届かないと思っていた目標にもやがて手が届くようになる。』

社会に身を置き、戦い続けるあなたに告ぐ。

一度の成功をただ手放しで喜ぶな！ **常に新たな目標を掲げ、引退まで進化し続けよ！**

情報提供: 特別情報紙

戸建てにも「修繕積立金」続々と《リフォーム積み立て金制度》



マンションではなく、**戸建て住宅のリフォーム積み立て金制度**を開発、利用する企業が続々登場している。狙いの一つが顧客の囲い込みだ。ボーナスポイントを付与するなどして会員を増やし、**将来のリフォームや修繕のリピーター受注を図る。**

信販会社のジャックスと積み立て式のプリペイドカードを開発したのが、ヤマダ電機の住宅会社、ヤマダ・エスバイエルホーム(群馬県高崎市・長野純一社長)だ。

同社は、今年3月から住宅の修繕の積立制度を行っている。名称は「すまいりんぐ倶楽部 エスマンバーズカード」。

これは、銀行口座からプリペイドカードに毎月自動的に金額をチャージ。積み立てた金額を同社のリフォームやメンテナンス、住設機器の購入に利用できるというものだ。さらには同社経由で、ヤマダ電機の電化製品の購入もできる。

月々のチャージ金額は3000円、5000円、1万円の3コース。チャージ金額に応じてボーナスポイントの付与率を変えており、例えば、1万円の場合は5%の500円分もらえる。

また同社のイベントに参加した際や毎年の入居記念日など、様々なシーンでポイントを付与している。例えば、新築後に加入した場合、毎年入居記念日に1000ポイント、同社の展示場イベントに来場した際に500~2000ポイントの付与を予定している。

同社は、新築OB8万件に加入を促しており、今期の加入5000件を目標としている。

「加入者の50%が月額1万円のコースを選んでくださっております。将来のリフォーム・補修等に対する貯蓄を良い利回りで積み立てられることと、マンションと異なり戸建てでは個人で積立をすることを意識してご加入頂くケースが多数です」

新築購入時の延長保証とセットに

新築住宅の購入時に、追加費用で延長保証を行う、「家価値サポート」というサービスに積み立て制度を加えてPRしているのがハイアス・アンド・カンパニー(東京都港区・濱村聖一社長)だ。

同社は全国の工務店に新築やリフォームの商品を提供するFCネットワークを組織。アフターサービスとして「家価値サポート」を導入した。

同サービスは、**新築住宅購入者が20万円追加費用を支払うことで10年間の延長保証を受けられるというものだ。**これに、おうちポイントという、有償で行う修繕やメンテナンスの支払いに充てられるポイントを付与し、さらに、月々追加で積み立てて、大型リフォームに備えることもできる。積立金額は一口毎月3000円。これにより3050ポイントがたまり、1ポイント1円で、修繕やリフォームに充てることができる。

「現状、大手ハウスメーカーではある程度提案しているようですが、地場工務店ではそこまでできていません。ただ、アフター時に困るお客様が多くいますので、先々を見越して住宅会社として提案すべきだと考え、サービスを開始しました」(経営支援本部 マーク企画室・寺山智之氏)

サービスを開始してから2カ月経過した現在の同サービス加盟企業数は90社を突破した。

「**新築は自社で建ててもらっても、リフォームは他社**」になることに悩む住宅会社は多い。いかにして自社の顧客を囲い込むか、各社の工夫の見せ所になってきている。

情報提供: リフォーム産業新聞