

1

再顧客化機能付きメンテナンスサポートデスクの投入

2

各種金融機関との営業連携強化

3

新たな収益源の開発・育成

「再顧客化機能付き メンテナンスサポートデスク」の位置付け

住宅事業者がこれまで対応できていなかったメンテナンス対応に加え、
リフォームや建て替えのニーズ獲得に向けたCRMマーケティングを実施

国内住宅ストック(持ち家)＝約3,000万戸

A工務店の
既存オーナー群

B工務店の
既存オーナー群

C工務店の
既存オーナー群

D工務店の
既存オーナー群

E工務店の
既存オーナー群

再顧客化機能付き メンテナンスサポートデスク

＝ メンテナンス対応 × CRMマーケティング

(保証×ポイント×点検などを組み合わせて実施)

＜個社別にカスタマイズ可能な共通プラットフォームの提供＞

「うちもキーピング」の位置付け

住宅事業者が提供するアフターサービスを受けられない層 (=メンテナンス難民) 向けの
セーフティネット型メンテナンスサービスとして戦略的投入

国内住宅ストック (持ち家) = 約3,000万戸

A工務店の
既存オーナー群

B工務店の
既存オーナー群

C工務店の
既存オーナー群

D工務店の
既存オーナー群

E工務店の
既存オーナー群

“メンテナンス難民”

=住宅事業者が提供するアフターサービスを受けられない層



うちのトータルサポートサービス
うちもキーピング

<住宅オーナーなら誰でも加入できるBtoC向けオープンプラットフォーム>

1

再顧客化機能付きメンテナンスサポートデスクの投入

2

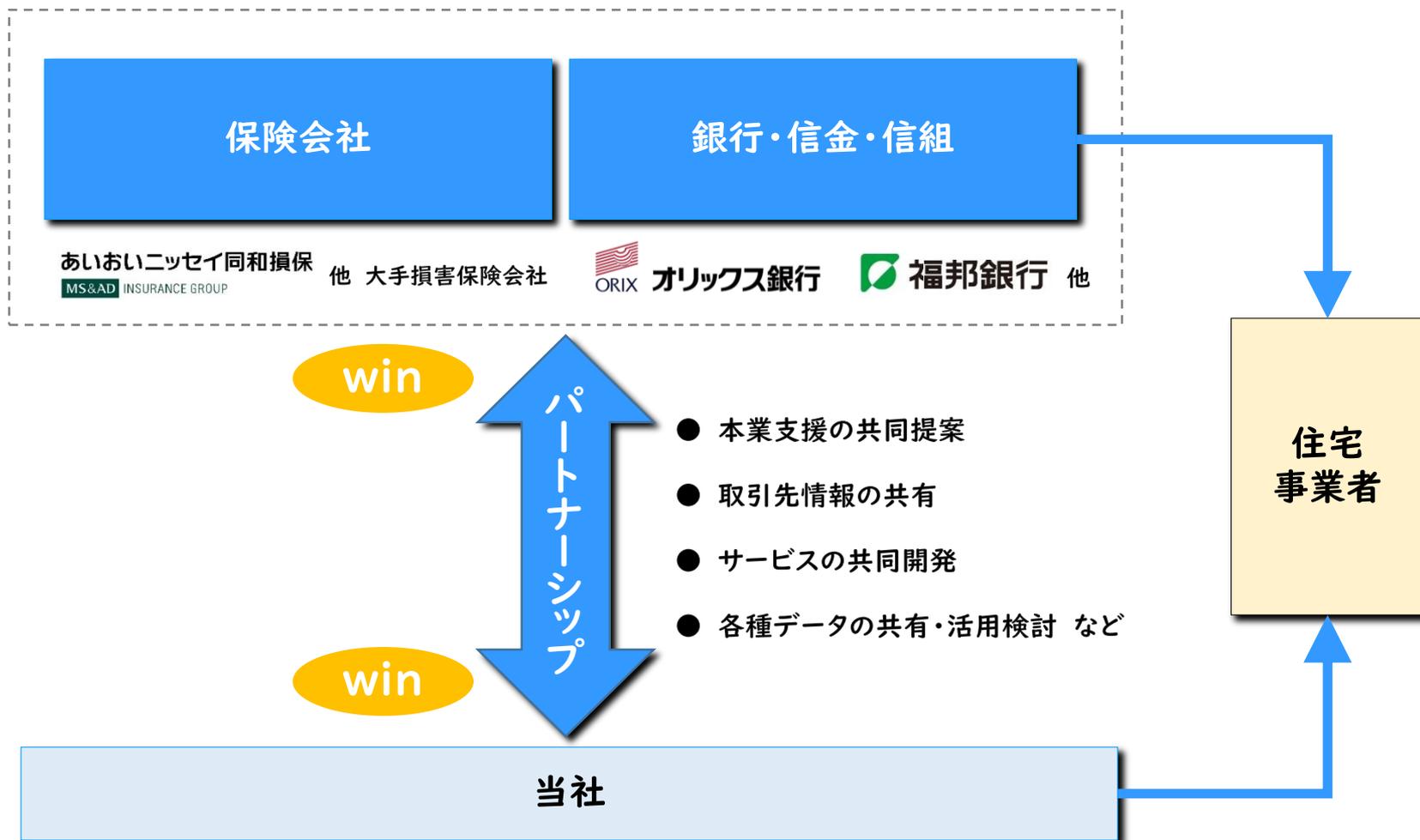
各種金融機関との営業連携強化

3

新たな収益源の開発・育成

各種金融機関との営業連携強化

各種金融機関との営業連携を通じて、
ミドルクラスを中心とした住宅事業者へのアプローチを強化



1

再顧客化機能付きメンテナンスサポートデスクの投入

2

各種金融機関との営業連携強化

3

新たな収益源の開発・育成

潤沢なキャッシュを背景にした、新たな収益源の開発および検討を進める

1:投資運用の推進

- ・2018年7月新設の資産管理部にて、保有する現預金による資産運用を引き続き推進
- ・取引先ネットワーク及び当社の専門的知見が活かせる不動産投資運用を中心に継続検討

2:戦略的M&A・海外進出の検討

- ・本業とのシナジーを前提に、戦略的M&Aを検討
- ・日系デベロッパーによる東南アジアなど新興国でのマンション建設ラッシュに伴い、海外でのサービス提供を本格的に検討

3:テクノロジー導入の推進

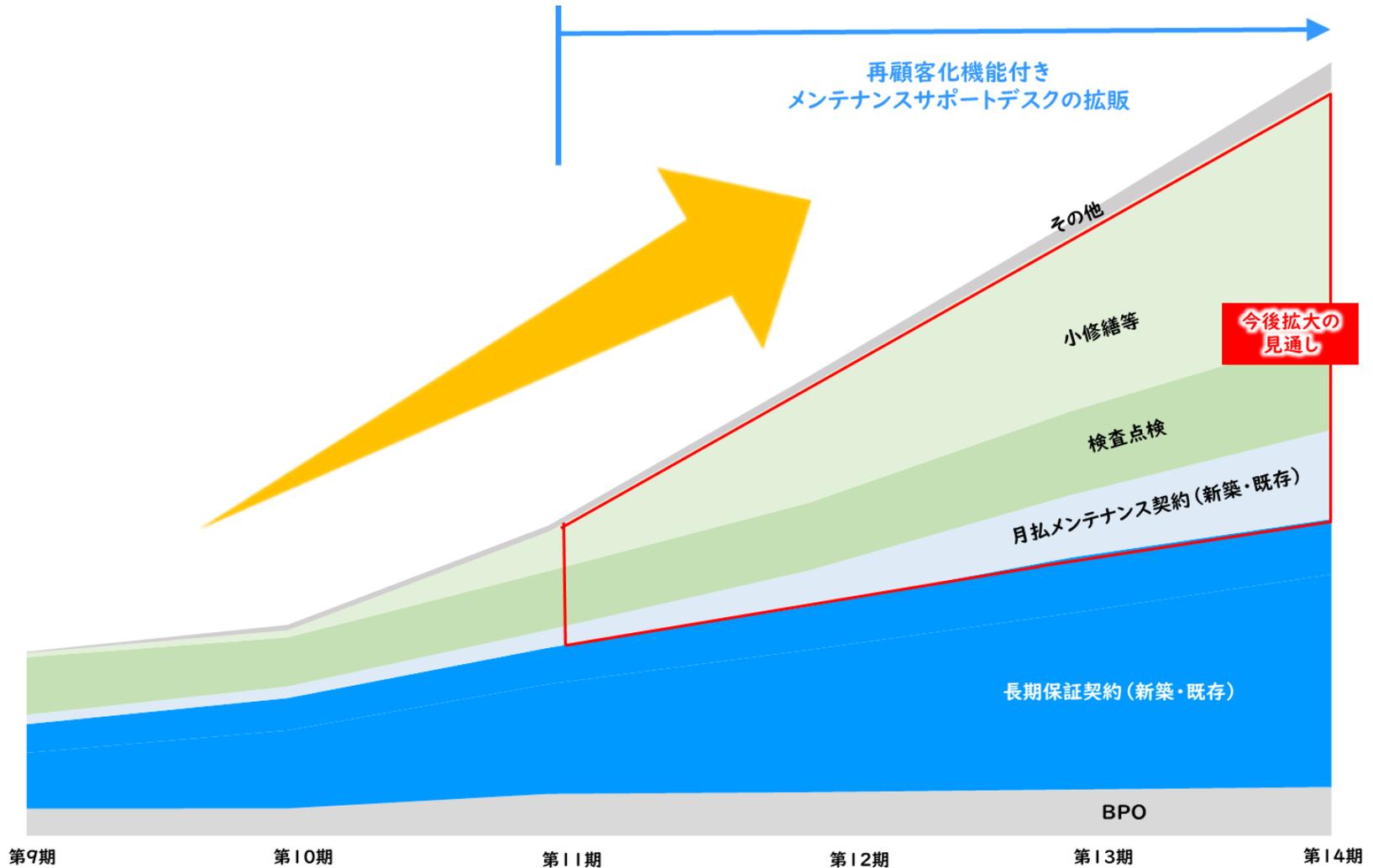
- ・修理受付、査定領域でのAI活用
- ・契約事務領域でのRPA活用
- ・メンテナンス特化型アプリの新規開発

4:新サービス開発

- ・創業以来、蓄積される住宅関連修理データなどの活用を通じた、次世代型保証サービスの開発や、データベースビジネスへの展開も検討

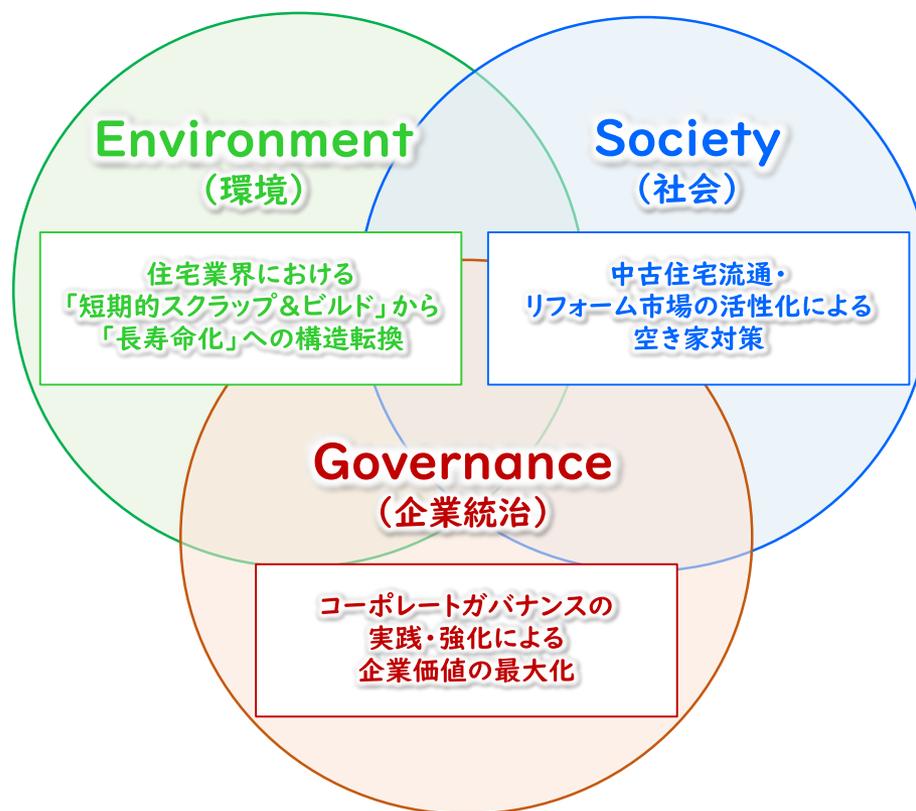
中長期成長イメージ【売上高】

メンテナンス（小修繕・リフォーム・検査点検など）サービスを拡充することで、さらなる保証契約の獲得を目指す



「100年の価値を、すべての住まいに。」

「良いモノを、永く使う文化をこの国に根付かせたい」その想いから、住宅設備の延長保証を開発し、私たちのビジネスはスタートしました。2019年で創業10周年。その想いをさらに昇華させ、検査点検・補修・電子マネー（ポイント）を組み合わせた独自のソリューションで、持続可能な社会の実現の一翼を担いたい、それがわたしたちの願いです。



本発表において提供される資料ならびに情報は、将来の見通しに関する情報を含みます。

これらは、現在における入手可能な情報に基づく当社の判断によるものであり、将来の業績を保証するものではなく、実際には、これらの記述とは異なる結果を招き得る可能性や確実性を含んでおります。

それらの可能性や不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる将来の見通しに関する情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

ご清聴ありがとうございました。

すまいと暮らしの^{コレカラ}“未来”を創る