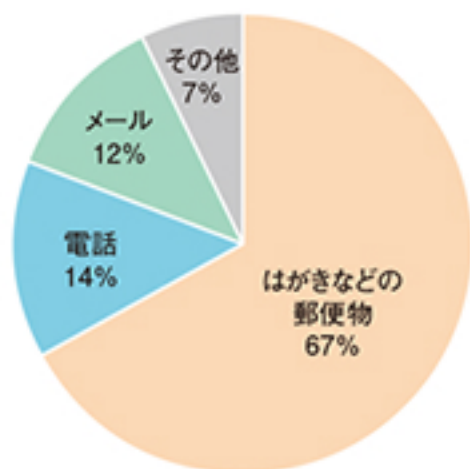


施主に質問

定期訪問やメンテナンスの案内はどのような形でくるのが最も好ましいですか？

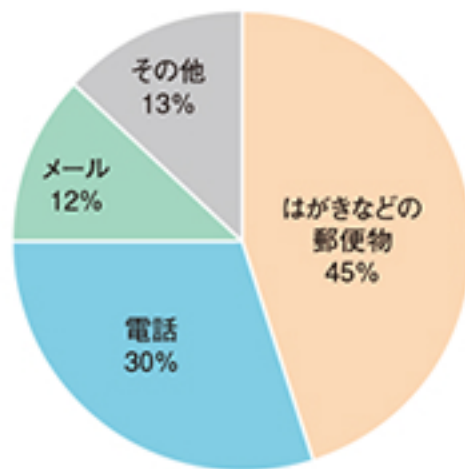
<回答者数：400>



新築・リフォーム会社

定期点検やメンテナンスの案内は主にどのようにして行っていますか？

<回答者数：60>



定期点検・メンテナンスの案内方法

「施主vsリフォーム会社意識調査」は施主とリフォーム会社を中心とした住宅会社に対して共通のテーマの質問をする企画。お客さんが求めているものと住宅会社の意識のズレに着目、調査する。今回のテーマは「定期点検・メンテナンスの案内方法」。調査は越智産業協力のもと行われた。

「定期点検・メンテナンスの案内方法」は、住宅会社各社が知恵を絞るポイント。施主に「定期訪問やメンテナンスの案内はどのような形でくるのが最も好ましいですか？」、新築・リフォーム会社に「定期点検やメンテナンスの案内は主にどのようにして行っていますか？」をそれぞれ質問。その結果を対比した。

それぞれ回答の上位3つは、施主側が、1「はがきなどの郵便物」(67%) 2「電話」(14%) 3「メール」(12%)。これに対し、新築・リフォーム会社側は、1「はがきなどの郵便物」(45%) 2「電話」(30%) 3「メール」(12%)の順。

施主側、新築・リフォーム会社側ともに、「定期点検・メンテナンスの案内方法」は、郵便・電話といったアナログがまだまだ主流。vol.12「SNS利用」とあわせ、IT化対応の遅れが指摘できる。

