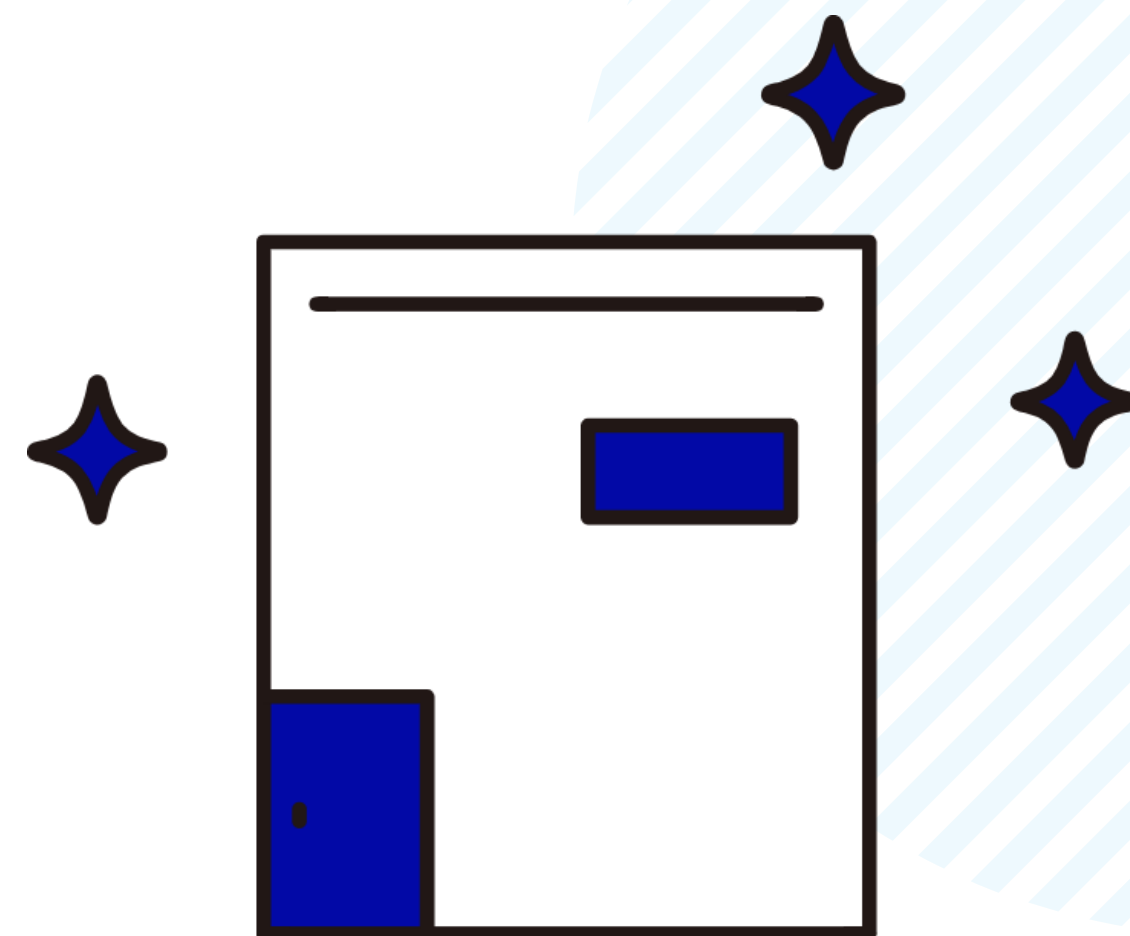


戸建て住宅向け

耐震性能を上手にPRする 4つの方法とは？

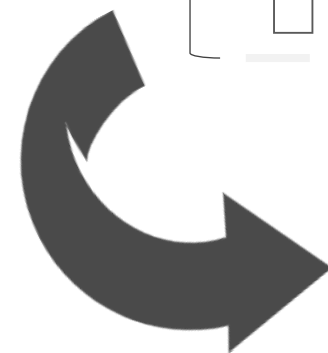




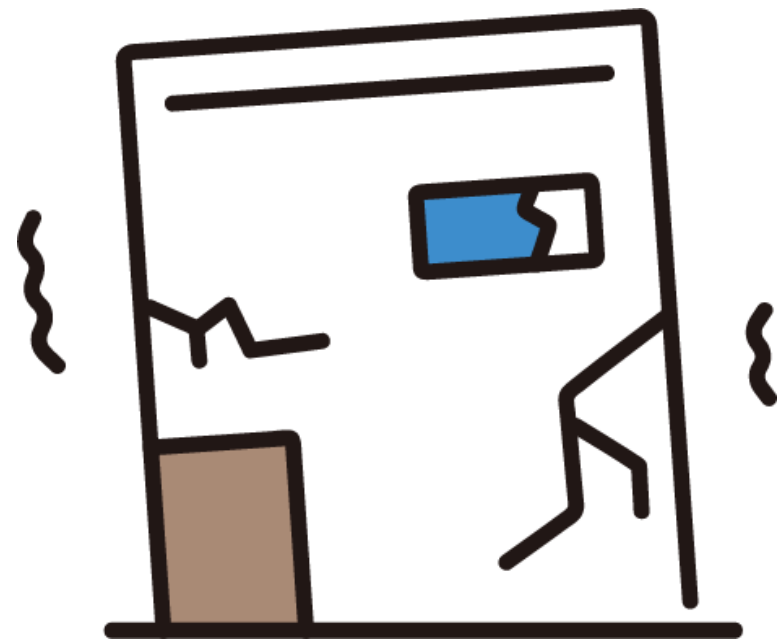
～こんなお悩みありませんか??～

チェック
リスト

- ☐ 住宅購入者に専門用語は伝わらない
- ☐ 目に見えない内容なので伝え方が難しい
- ☐ 業界で基準が統一されているので、差別化が図れない
- ☐ 購入検討者に何を伝えたら良いのかわからない



“耐震性能のPRは難しい”



耐震性のPRが難しい理由は多岐にわたります。

基準の統一がされている点や、技術的な理解が難しいことに加えて目に見えない価値を訴求することが困難である点など様々です。

また、住宅購入を検討している方に対して耐震技術の重要性や具体的なメリットを説明する際、専門知識がハードルとなり、理解を深めることが、一層難しいのが現状です。

そのため、耐震性のPRには専門的な知識と共に、分かりやすい説明が求められています。

①視覚的な デモンストレーションの用意

耐震性能の優れた点を視覚的に示すデモンストレーションを行うことで、住宅購入検討者に具体的なイメージを持たせます。

例えば、耐震実験の動画やシミュレーション映像を作成して、実際の地震時に建物がどのように耐えるかをPRします。

②耐震等級3の認定を受ける

自社物件へ耐震等級3の認定を受けることで、耐震性能の高さを証明します。この認定を取得することで、住宅購入検討者に対して信頼性と安心感を提供し、耐震性能の優位性をアピールできます。

③保証制度の導入

耐震性能に対する自信を示すため、一定期間の保証制度を提供します。地震による損害が発生した場合の保証を約束することで、住宅購入検討者に安心感を与え、より信頼度高く住宅購入へ繋がられます。

④教育プログラムの提供

耐震性能について詳しく理解する為のセミナーやワークショップに営業社員等を参加させることで、住宅購入検討者に対する適切な訴求を行えるよう教育します。耐震性能の重要性や具体的な技術について詳しく説明することで、住宅購入検討者の理解を深めます。



各施策を検討する上で導入ハードル・コストを比較する必要があります。

	PR効果	実施・導入ハードル	費用コスト
視覚的な デモンストレーションの用意	高	高	高
耐震等級3の認定を受ける	低	中	中
保証制度の導入	高 長期間のサポート体制で 他社との差別化に有効	低 保証会社が導入を全面バックアップ！	低 保証料は建物価格に織り込む事で 住宅事業者さまの負担はなし！
教育プログラムの 提供	中	中	中

新築引渡しから10年間、計測震度6.8以下の揺れによって半壊以上の被害が生じた場合
建物の“補修・建替を保証する”サービスです。

1

“耐震等級 3 物件”の
販売訴求力UP

他社住宅会社との明確な
差別化が可能

2

建物の
“建替費用100%”
まで保証

地震保険とは異なるカバー範囲で
お客さまに更なる安心感を

3

安心の“10年間”長期保証

長期でオーナーさまをお守りすることが
できる会社体制をPR可能に！

～ご導入までの流れ～

1



お問い合わせ

2



プランご提案

3



必要書類ご提出

4



サービスご利用開始

「自社住宅のこだわりを自信を持ってお客さまに伝えるきっかけになれば」 という思いから始まった“保証制度導入”



ヤマサハウス株式会社

執行役員 住宅本部長

経営企画部長兼ファイナンシャルアドバイザー 事業部長

山本 紀久様

事業規模

従業員:100人以上

事業エリア

鹿児島県全域

課題

家づくりに対する自社のこだわりや
優れた耐震性能をもった
構造躯体であることを
“分かりやすい形で
お客さまにお伝えしたい”



導入後の効果

営業現場において、自社の耐震性能
の強みについて、
“自信をもってお客さまに
お伝えできるようになった”

・ご導入経緯

当社が建てる住宅の価値をお客さまに伝えるためには、アフターサービスと保証が重要です。

前職の大手ハウスメーカー時代から、自社住宅の魅力を伝えるうえで保証の役割は大きいと感じていました。当社の耐震等級は3×1.25で、熊本の震災後に強化された丈夫な構造躯体を誇りますが、営業現場ではその良さが伝わっていない課題がありました。保証サービスの拡充にはリスク計算やフロー構築、営業への勉強会など多くの作業が必要です。そんな中、Solvvyの地震保証がリリースされ、導入に向けて話を始めました。

[さらに詳しいインタビュー内容はコチラ](#)

Q1

地震保険との違いは何ですか。

地震保険と地震保証は提供目的の異なる全く別のサービスです。
地震保険はお客さまがご自身で加入され、万が一の場合は被害の程度に応じてお客さまに金銭が支払われる形になります。
一方で地震保証は、住宅事業者さまの標準仕様として、万が一の被害発生時に住宅事業者さまにて住宅の復旧を行っていただくという役務提供型のサービスとなります。

Q2

申込時に必要な書類を教えてください。

必要な書類は大きく分けて3種類です。
1.対象住宅の販売価格が確認できる資料
請負工事契約書等です。
2.対象住宅の販売価格の内訳詳細が確認できる資料
資金計画書等です。
3.対象住宅の耐震等級が確認できる資料住宅性能評価書
もしくは委託審査機関の審査結果です。

Q3

計測震度とは何ですか？

計測震度は、震源地に最も近い観測点で観測された揺れの強さを示した数値のことで、小数点以下を分かりやすく表現したものが震度階級です。

Q4

保証期間内なら複数回保証は可能ですか？

恐れ入りますが、一度本サービスを利用して補修・建替えを行った場合、当該建物への本サービスの提供は終了となります。



社 名	Solvvy株式会社
設 立	2009年3月
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場（証券コード7320）
本 社	東京本社 東京都新宿区西新宿4-33-4 7F
支 社	仙台支社、大阪支社、名古屋支社、福岡支社



「Solvvy」は住宅事業者さまの
アフター業務効率化から販売訴求力向上まで
全方位的にご支援いたします。

\ Click! /

[地震保証のお問合せはこちら >](#)