

記者の目

新築マーケットでは竣工前、途中、完工時の品質検査を第三者に代行してもらうケースが多い。そんな検査会社が「既存住宅」に目を向け

るケースが増えてきた。24面の最終面で紹介した家守りホールディングスはビルダーや工務店のアフター代行や、中古住宅のインスペクションなどストック住宅に対するサービスを拡充。新築マーケットの先行きが不透明な中、あらゆる事業者がストック市場に参入してくるだろう。

2019  
2/4  
(1347号)

リフォーム産業新聞

The Japan Journal of Remodeling

発行所：(株)リフォーム産業新聞社 本社：〒104-0061 東京都中央区銀座8-11-1  
TEL 03 (6252) 3450 FAX 03 (6252) 3461 http://www.reform-online.jp  
発行人：加寛光次郎 年間購読料：19,000円+消費税

# 「家守り」拠点、50店舗展開へ

## 検査、定期点検事業で年商16億円

リフォーム  
ビジネス  
研究

### 家守り ホールディングス

建物の検査ビジネスで16億円を売り上げていたのが家守りホールディングス(東京都千代田区)だ。工務店やビルダーに変わり、第三者の立場から建物の品質をチェックしてくれる点が人気を集めている。竣工後の定期点検の代行やリペア提案といったアフターサービスを強化し、全国50拠点展開を目指す。



岡田浩一社長

### 1万棟超を診断

同社の主事業となるのが新築施工時の品質検査。基礎配管の検査から引き渡し前の完了検査まで全10回、200項目以上の検査を32万円で提供している。全国に品質検査ができる有資格者が311人おり、日々施工ミスがないかどうか検査が進められている。検査数は年間1万1500棟と圧倒的。引き渡し後のクレームを減らすために第三者に診断してもらいたいというビルダー、工務店の依頼が多く、約800社と取り引きしている。「検査だけでなく3カ月以内の勉強会を実施していることも他の検査会社との違い。竣工前の検査では日本一ではないか」と岡田浩一社長は語る。

### アフターを代行

そんな同社が今強化しているのが家が建った後の定期点検の代行だ。工務店の代わりに、定期点検実施日の確認、案内はがきの送付といった点検前の仕事に加え、検査、メ



▲同社のウェブサイトでは竣工前だけでなく、アフターの点検にも注力する点をPR

## 家守りステーション

現在 全国 26 拠点



▲家守りステーションを全国展開することで、検査の全国ネットを構築する考え

上ありま  
す。ただ、  
これから  
新築の着  
工数は落  
ちていく  
可能性が  
高い。ス  
トックを  
含めて拡  
大を図っ  
ていきたく  
い(岡田社長)

### 100億円計画

今後より強化するのは新築の竣工前検査から、引き渡し後のアフターサービスまでワンストップに対応すること。そのため今進めているのが「家守りステーション」の引き渡し数は10万棟以上

さんと呼ばれない限りは行かないという会社もあります。でも今は不満を抱えたお施主さんはネットに書き込み、書かれた会社は叩かれてしまっています。こういう時代ではしっかり定期点検に行っている家をヒアリングをする必要があります」

さらに、今後育っていくと見込むビジネスが中古住宅のインスペクションだと岡田社長は話す。昨年4月に始まった不動産仲介時のインスペクション告知義務化が後押しし、既存住宅の診断が増加。月3000〜4000件の実績がある。なお、インスペクターは127人。今後、体制も強化し、中古売買時の診断のシェア拡大も狙う。

