

アフター需要・OB顧客実態調査

A4縦判 約111頁 一般頒価50,000円(税別)

本調査資料の発刊に伴い、シリーズ調査資料とのセット価格など、下記の特典をご用意いたしました。

特典①

本調査資料をお申込みの場合、調査結果の分析用加工済データ&グラフデータ(EXCEL)も販売します！

特典②

本調査資料と同時に、「長期優良住宅時代のアフター戦略」をお申込みの場合、セット価格(1万円引)でご提供！

この調査資料から分ることは !?

メーカー・ビルダー・工務店別で分類・分析しています！

- ①何年目に、どの様なメンテ・リフォーム工事をしているか？
- ②メンテ・リフォーム工事の累積実施回数と累積費用は？
- ③メンテ・リフォーム工事の実施回数別依頼先は？
- ④建てた住宅会社でメンテ・リフォームをする理由・しない理由！
- ⑤OB顧客とのコンタクトを取る方法と頻度は？マメな会社は？
- ⑥ストック需要を獲得する為に有効なコンタクト方法・頻度は？
- ⑦建てた住宅会社の紹介実績と今後の紹介意向はどれくらい？
- ⑧建てた住宅会社を紹介した理由・しない理由！
- ⑨業態別・大手会社別のOBストック需要の発生傾向！

(株)住宅産業研究所 (月刊TACT発行元)

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11 東京建物御苑前ビル Tel 03-3350-0781 担当:津田

(お申込は裏面の申込書にご記入のうえFAXしてください)

ご記入いただきました個人情報は、今後、商品、請求書の発送、各種サービスのご案内などをお届けするために使用いたします。

また、弊社ホームページに掲載の「個人情報保護方針」に従い、適切に管理いたします。

ご登録情報は、調査資料の発送など外部業者へ預託することもありますので、予めご了承ください。また、ご記入いただいたご本人には、ご自身の個人情報の開示請求、間違いがある場合には訂正、削除を求める権利がございます。

当社の個人情報保護に関するお問い合わせ、ご相談、及び要望などがございましたら、総務課の個人情報取扱窓口までご連絡をお願いいたします。

調査実施概要

- ◆ 調査主体機関 : 株式会社住宅産業研究所
- ◆ 調査方法 : インターネットを利用したリサーチ
- ◆ 調査実施機関 : 株式会社マクロミル
- ◆ 調査実施時期 : 2009年11月1～4日
- ◆ 有効サンプル数 : 1,015人
- ◆ サンプル条件 : 注文住宅の建築経験者（建売りは除く）
年齢20歳以上・性別不問・建築地不問
- ◆ サンプル構成 : 築後1年未満～築後25年以上まで@5年・7階層区分

階層（7区分）	メーカー	ビルダー	工務店	階層別計
築後1年未満	83	31	31	145
築後1以上～5年未満	83	31	31	145
（5年単位区分）	@83	@31	@31	580
築後25年以上	83	31	31	145
業態別縦計	581	217	217	1015

収録調査内容・略目次

第一章 調査概要とサンプル特性

1. 調査概要 : 調査実施概要
2. サンプル特性 : 年齢・エリア・新築時費用 等

第二章 ストック需要① 有料メンテナンス工事の需要調査分析

（各項目で、全数・メーカー・ビルダー・工務店の区分で集計分析）

1. 何年目にどのような有料メンテナンス工事を実施したか？
2. 有料メンテナンス工事の累積回数と累積費用
3. 有料メンテナンス工事の、実施回数別の依頼先
4. 建てた住宅会社とのコンタクト方法と有料メンテナンス工事の関係性
 - ①コンタクト（情報誌等）は何を、どれくらいの頻度で実施しているか？
 - ②コンタクト方法・頻度と有料メンテナンスの依頼先（全数）
（方法例：情報誌・担当者連絡・イベント告知・HP閲覧 など）
 - ③建てた会社で有料メンテナンス工事をしたOBへの
コンタクト方法と頻度の関係
 - ④建てた会社で有料メンテナンス工事を実施した理由
 - ⑤建てた会社で有料メンテナンス工事を実施しなかった理由

収録調査内容・略目次

第三章 スtock需要② リフォーム工事の需要調査分析

(各項目で、全数・メーカー・ビルダー・工務店の区分で集計分析)

1. 何年目にどの様なリフォーム工事を実施したか？
2. リフォームの累積回数と累積費用
3. リフォーム工事の、実施回数別の依頼先
4. 建てた住宅会社とのコンタクト方法とリフォーム工事の関係性
 - ①コンタクト(情報誌等)は何を、どれくらいの頻度で実施しているか？
 - ②コンタクト方法・頻度とリフォームの依頼先(全数)
(手段例：情報誌・担当者連絡・イベント告知・HP閲覧 など)
 - ③建てた会社でリフォーム工事をしたOBへの
コンタクト方法と頻度の関係
 - ④建てた会社でリフォーム工事を実施した理由
 - ⑤建てた会社でリフォーム工事を実施しなかった理由

第四章 スtock需要③ 紹介の発生状況調査分析

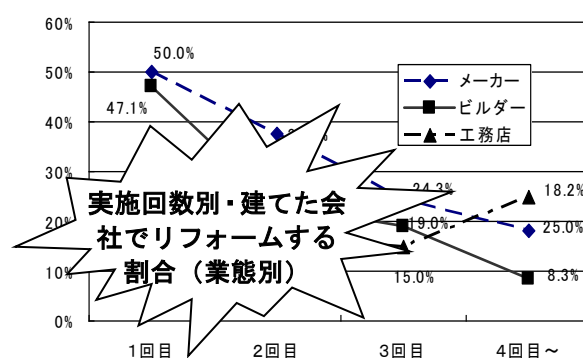
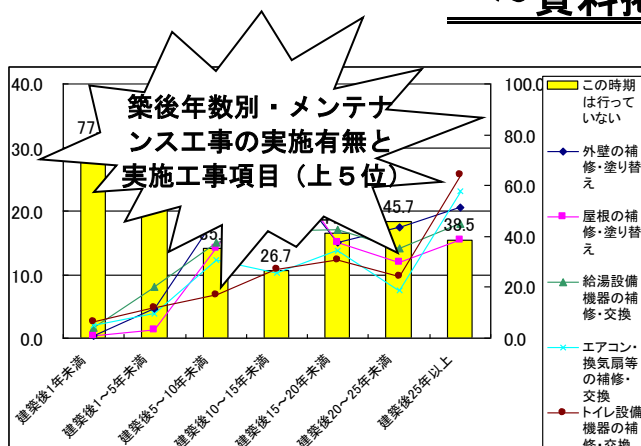
1. 建てた住宅会社の紹介実績と今後の紹介の意向
2. 建てた会社を紹介した理由
3. 建てた会社を紹介しない理由
4. 紹介実績OBの傾向(積極的に紹介? 人付き合いは? などなど)
5. 紹介者から見た住宅会社のコンタクトの取り易さ・連れて行き易い窓口

第五章 業態別、メーカー会社別の個別傾向分析

1. 大手ハウスメーカーOBのStock需要の発生傾向分析
2. ビルダーOBのStock需要の発生傾向分析
3. 工務店OBのStock需要の発生傾向分析
4. 大手各社OBのStock需要の発生傾向分析

～掲載企業：積水ハウス・大和ハウス・ミサワホーム・積水化学工業
 パナホーム・旭化成ホームズ・住友林業・三井ホーム
 トヨタホーム・一条工務店・
 中堅(スエーデンハウス・三洋ホーム・三菱地所ホーム・東急ホーム)

～資料掲載内容抜粋～



ご提供可能な調査データ（本誌と同時購入限定）

◆ご提供データの名称と内容

	区分		
	全数	業態別	会社別
内容	サプル総数のデータ	・メーカー総数データ ・ビルダーデータ ・工務店データ	・積水・大和・ミサワ・パルム ・積水化学・旭化成・住林・三井 ・トヨタ・一条・中堅メーカー

◆ご提供データパッケージと費用

パッケージ名称	内 容		価格（税別）
フルパッケージ	全数・業態別・会社別の全データ		50,000
全数パックセット	全数（総数のデータ）データ		30,000
業態別パック	セット	業態別（メーカー・ビルダー・工務店）の3つのデータ	30,000
	バラ	ご希望の1つの業態別データ	20,000
会社別パック	セット	会社別の全てのデータ	30,000
	バラ	ご希望の1つの会社別データ	10,000
組合せパックセット	ご希望の2つのパックセットのデータ		40,000

購入申込書

お申し込み有難うございます。所定事項をご記入の上、下記 FAX までご返送ください。

FAX 03-3358-1429

資 料 名		(税別)	冊数
アフター需要・OB顧客実態調査 (TACT会員特別価格)		50,000 円 (45,000 円)	冊
アフター需要・OB顧客実態調査と 長期優良住宅時代のアフター戦略セット (TACT会員特別価格)		55,000+50,000 ⇒ 105,000 円 (50,000+45,000 ⇒ 95,000 円)	S/T
アフター需要・OB顧客実態調査と ご提供データパッケージセット []内にご希望パッケージ名を記入下さい	ご希望パッケージ []		S/T
	一般	50,000+()	
	会員	45,000+()	S/T
TACT	会員 (No.) ・ 非会員		
貴社名			
ご住所	〒		
部署・役職	TEL	() -	
ご氏名	FAX	() -	
メールアドレス	@		
振込予定日	平成 年 月 日	振込銀行	みずほ・三井住友・UFJ

※TACT会員の頒価は1割引となります。必ず会員No.のご記入をお願いいたします。(TACTセミナー)
 ※振込予定日及び振込銀行名は必ず記入してください。

お問合せ先 (株)住宅産業研究所 TEL 03-3358-1407

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11 担当：津田