

# ARUHIなら、こんなにお得、家探しも、こんなに便利!!

## 使えば使うほど

## 便利なサービスでありたい



執行役員  
マーケティング部長  
土門智康

ARUHIの提供する住生活サービスは、他社に比べて圧倒的な質と量を誇る強力な武器です!

われわれは、ミッションとビジョンを、よりわかりやすく、覚えやすいものに変更しました。【私たちは「探す・買う・暮らす」をつなぐ、住生活プロデュース企業です。】です。

マーケティング本部の役割は、この「探す・買う・暮らす」という3つを一気通貫でつなぐ仕組み・サービスを構築することにあります。

そのひとつが、「探す」と「買う」をつなげることで、家が欲しくて住宅ローンを借りたい人をFC店に送客することです。そのために開発したのが、「家の検索」サービスです。このサービスでは、家探しの段階から、お客さまにARUHIの存在を知ってもらうことで、住宅ローンの借入先を選んでいただけるようになることを目指しています。

また、35年という長期にわたるお付き合いになるお客さまに寄り添い、「ARUHIで住宅ローンを借って得をした」と思っていたために、現在リニューアル及び拡充を推し進めているのが「ARUHI暮らしのサービス」です。これは、「お客さまに最も多様で最も嬉しいお得な住生活関連サービスの提供」を目指すサービスです。

このサービスの導入により、競合他社に比べ【フラット35】の事務手数料率に差があったとしても、リカバーできるようになります。例えば、事務手数料が1%違うと25万円ほどの差が出ますが、「暮らしのサービス」にお申し込みいただき、提携先サービスをご利用いただくと、初年度は15万円、翌年からは毎年6万円もお得になります。つまり、長期的にはARUHIで住宅ローンを借りたい方が、圧倒的に有利。今後、お得になる金額が年間10万円になるように内容を拡充し、より充実したサービスにしていきたいです。

FC店の皆さまには、そういったことをしっかりお客さまや不動産事業者さんに訴求していただければと思います。

もちろん本部として、今後も、それぞれのサービスをきちんと育てていくことでさらなる他社との差別化を図っていきます。

## 家探しを違う視点からサポート「ARUHI家の検索」

横森 昨年末に新しく立ち上げたWebサービス「ARUHI家の検索」は、現在の家賃と年齢など10個の質問に答えるだけで、どんな家が購入できるか診断するサービスです。スマホから簡単にアクセスできるため、ゲーム感覚で家を探せる楽しさがあります。

不動産事業者さんの物件検索サービスとの違いは、現在の家賃という「無理のない支払い金額」をベースに物件探しと支払いシミュレーションが同時にできる点にあります。賃貸住宅にお住まいの方に、家賃程度の支払いで、住宅購入資金が借りられることに気づいてもらうためのサービスでもあります。

山本 従来の家探しのプロセスでは、不動産事業者さんを通じて物件探しをして購入する段階になってはじめて金融機関のローン審査

を受ける、という2段階を踏む必要がありました。そのためせっかく気に入った家が見つかったとしても、ローン審査が通らなかったり、支払いの段階になって無理が生じる可能性があります。しかし、家探しと支払いシミュレーションを同時に行うことで、そういったトラブルを防ぐことができるようになります。これは不動産事業者さんにとってもメリットは大きい。今後は、LINEやFacebookなどを活用して、物件診断ができるように機能の充実を図ります。

また、これまでお楽しみいただきましたWebマガジン「イイトヒトマガジン」は、2月より「ARUHIマガジン」として新展開。今後は家探しや、住宅ローンから暮らしまでの住生活に役立つ情報を発信して参ります。是非ご期待ください!



質問項目は「理想の通勤時間」や「誰と住むのか」など、即答できる簡単なものばかり。ARUHIで【フラット35】の借入れをしている人のデータに開き合わせ、即座に家賃と物件価格、月々の返済額をはきき出してくれる。  
<https://www.letohito.jp>



マーケティング部  
Web企画副部長  
山本忠寛

家探しとローンの支払診断を一気通貫でできるサービスは業界初!



マーケティング部  
アシスタントマネージャー  
横森絵里

家賃と同等の支払いで「こんな家を買えるかも」という気づきを生かされるサービスです!

## 初年度で15万円もお得! 「ARUHI暮らしのサービス」

蟹田「ARUHI暮らしのサービス」で提供しているサービスは、顧客向けに行っているアンケート調査の結果や家計調査などを参考にしつつ、年齢や家族構成など、顧客の属性やライフステージに合わせて厳選したものです。家具や家電、引越しなど新しい生活環境を整える際に必要かつ便利なサービスと、日々のコストを削減するお得なサービスの2本のラインナップとなっています。家の購入から始まる、その後さまざまなライフイベントに合わせてサービスを打ち出した数多くの企業と提携しています。

現在は33社34サービスですが、2月末には、ダイソン、ふとんの西川、幸家苑、家具のunioなどが追加になります。さらに、今期中に60社まで拡充する予定です。

大野 今回、お得感を感じやすくお客さまに訴求できるように、「初年度15万円、翌年以降も毎年6万円お得になる!」と打ち出しました。また、お客さまにもっと楽しんでいただけるように、住宅ローンをご契約いただいた方に、テレビなどが抽選で当たるキャンペーンを行います。さらに、ARUHIの食卓サポート（ローソンフレッシュ）では、通常2,000円分の割引クーポンが4,000円分発行されるためとてもお得です。FC店の皆さまには、インセンティブキャンペーンとしてARUHIの食卓サポートの申込5件獲得ごとに、カップ麺など3,000円相当の高品詰め合わせギフトをお贈りします。スタッフの皆さままで分けていただいたり、営業活動にも積極的にご利用いただきたいと思います。



現在、提携企業33社34サービス。引越し業者や家電量販店、家具・インテリアメーカーから、家事代行サービス、買取サービス、トランクルームなどお得なサービスが満載。今後も提携企業を拡充し、年間10万円お得になるようなサービスに育てていきたい。  
<https://living-service.aruhi-corp.co.jp>



マーケティング本部  
サービス企画  
副部長  
蟹田弘樹

まずはFC店の皆さまが、このサービスを活用して、お得感を実感して欲しいです。



マーケティング本部  
アシスタントマネージャー  
大野貴子

ローソンフレッシュは便利でお得ですので、使ってみてください。