



私が大島です。

設計室  
大島の創意。

# お客様の声を最大限に生かして。

企画・設計の段階からお客様からいただいた声を最大限に生かします。

入居後、お客様には住まいの快適度から接客のよしあしまでアンケートでご意見をお伺いしています。

そのご意見は、社長をはじめ社員全員が目を通して十分に検討。

一件一件の住まいの情報、お客様の声を財産とし、設計の段階から最大限に生かしています。

クレームも含め  
お客様の声は大切な財産。



ゼロは、家づくり、暮らしづくりのプロフェッショナル・パートナーとして、つねにお客様の身近で、高品質の安定した暮らしをサポートしたいと考えています。そのためにも、お客様の入居3ヶ月後をめぐりにアンケートを実施。住まい全体の住み心地から各設備の使い勝手、さらには接客に關してのご感想まで、さまざまなご意見を伺っています。

こうしたアンケートに加え、クレームやメンテナンスなどの情報は、管理システムによりすべて社内共有して連携力を高め、ご意見を最大限に生かすための徹底したミーティングを繰り返します。お客様の声は「貴」の声も含め、すべて大切なゼロの「財産」。一つひとつの「意見」、新たなアイデアとして企画や設計、デザインに反映させ、住まいや暮らしのさまざまな夢を、理想のカタチに実らせます。

スタッフ全員が、  
住まいづくりの情報を把握。

より充実したサービスをお客様にご提供できるように、ゼロでは不動産の物件データから各現場の進行状況、メンテナンス記録まですべての情報を一元化した管理システム(不動産管理システム)を導入しました。さらに、定期的に行われるミーティング、スタートアップやフォローアップといった社内の情報交換の場を利用して、家づくりに關するすべてのスタッフが、一件一件の情報をタイムリーに把握。スタートラインから円滑に総合的に住まいづくりをサポートします。

「見える家づくり」をめざし、  
情報公開・情報発信



ゼロホームページは6695、  
www.zero-corp.co.jp/

ゼロでは、「公開」をコンセプトに、自社のホームページやパンフレット、新聞折り込みなどでさまざまな情報を発信しています。ホームページは物件情報やゼロの最新情報、住まいのQ&A、クレーム対応記録など内容満載。また、お客様との情報交換の場として「友の会」をつくり、会報誌「Z&M」を発行しています。お客様とのコミュニケーションを確にした情報発信を通して、より充実した「かしこい暮らし」のための提案を繰り返していきます。