

「私は大丈夫！」と思っているあなたへ

屋根・外壁工事を依頼される前に・・・

これを読むまでは工事はしてはいけない！

## 屋根外壁工事の特別レポート



(有)中村ワークス  
代表 中村 元泰

all right reserved by nakamura-works& motohiro nakamura (c) 2008

# 「あの業者にだまされた！」

そうです。そんなリフォームをして後悔している人は残念ながら大変多いです。

「**リフォームなんてやってみないと分かん。**」

それも正解です。

あなたはきっと、値打ちなリフォームをしたい、だまされたくない、良心的な会社に頼みたいと切望していますよね。それために、これまでたくさんの事例、例えば、テレビでよくあるようなビフォーアフター、知人のリフォーム、たくさんの広告を御覧になってきたことでしょう。

そうした情報を集めることで、あこがれますよね。我が家もいつかあんなふうに……。でも、いざ自分がリフォームしようとしたら「どこに頼めばいいのだろうか?」「テレビ、新聞であるような失敗しないリフォームをしないためには……」と困ってしまうのではないのでしょうか?

実際リフォームと言うのは、やってみなければわからない。と言うのが実情です。私は実際に「**大きな会社にお問い合わせして後悔した人**」もいっぱい知っています。「**知合いに紹介して頼んだ業者で失敗した人**」もいっぱい知っております。本書のテーマは、あなた自身が後悔しない為のリフォームをして頂く為のノウハウです。

最初に断っておきますが、この特別レポートは常にリフォームした一般人が書いたレポートではありません。

そして、工務店または、リフォーム店がセールスのために書いた本ではありません。ましてや、値切り方のテクニックを教える本ではありません。

あくまで下請けの職人が日々の日常で気付いた、生の情報、生の情報がかかれたものです。言ってみれば、営業マンが絶対にお客様に言いたくないようなことも書いてあるかもしれません。

だから、本書の目的は、読み終えた後に「感動した」「良いレポートだった」と思ってもらうことではありません。

読み終えるやいなや、このレポートの内容を実践して、またはしっかりと頭に入れて業者さんとの打ち合わせ、または折衝に役立てていただければと思って書きました。

実際に、このレポートを読み終わったときにあなたは、  
**いかに世間一般でいわれている常識が間違っているものかを気付き、**  
**そして、後悔のないリフォームをすることができることでしょ**う。  
ぜひ、この特別レポートを役立ててリフォームを成功させていただければ幸いです。

著者 中村元泰

# 第1章 そんな話テレビの中だけかと・・・

新聞・テレビなど各種報道で、欠陥住宅やリフォームを巡るトラブルがしばしば取り上げられています。業者に押しかけられて、無理やり契約させられた。あるいは広告やチラシなどの安い費用に引かれて申し込んだら、法外な費用を請求された——などといったケースが多いようです。そんなトラブルに巻き込まれないためには、一にも二にも、安心できるリフォーム業者を選んで依頼する事が肝心なのです。

極端に言えば、ほんとうに信頼できるリフォーム業者を見つけることができれば、それだけでリフォームを成功させる確率はかなり高まるといっても過言ではないのです。

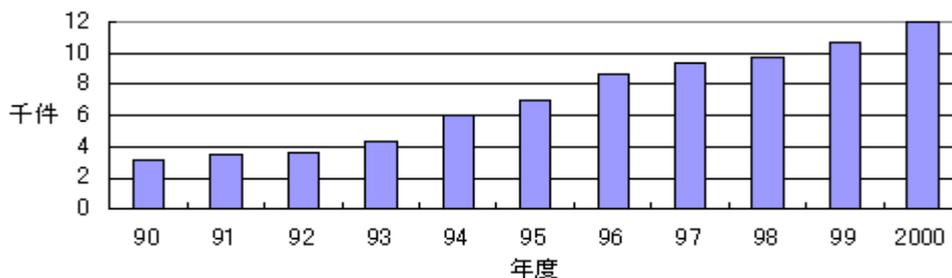
<資料>

## 住宅リフォーム工事に関する相談の現状について

(1) 急増する住宅リフォームの苦情・相談件

国民生活センターの住宅リフォームの苦情・相談件数は、10年間で約4倍に急増している(グラフ参照)。

住宅リフォームに関する苦情・相談件数  
(国民生活センターまとめ)



(2) 訪問販売の住宅リフォームトラブルが増加

<国民生活センター[特別調査]「訪問販売によるリフォーム工事」に係る消費者トラブルの現状と被害防止のための方策」(2002年8月)より>

1997年度以降2001年度までの5年間に寄せられた住宅のリフォーム工事に関する消費者苦情41,262件のうち、店舗販売、訪問販売等の販売形態が分かっているものは37,509件(2002年6月20日現在)。このうち76.7%に当たる28,779件が家庭への訪問販売で勧誘されるリフォーム工事(以下、訪販リフォームとする)であり、いかに訪問販売に問題が多いかが分かる(他は、店舗販売20.8%、通信販売1.3%、電話勧誘販売1.2%)。下図は、訪販リフォームの年度別苦情件数と各年度のリフォーム工事全体に占める割合を示したものである。苦情件数は、毎年度増加しているが、リフォーム工事全体に占める訪販リフォームの割合は、毎年度77%前後で推移している。

## 第2章 間違いだらけのリフォーム業者選び

### 解決失敗① 無料診断してあげますの謎

「住宅の無料点検しまーす。」「無料耐震診断やってまーす。」「屋根の無料点検してまーす」と声をかけられれば「ほー無料かーそれはいいねー」と少し怪しいかなーと思いつつも「まっ無料なんだからいいか」と思い、「じゃあ点検だけなら・・・」と了承して例えば、床下の点検なら「奥さん大変ですよー 床下にシロアリがすごーく発生してますよー」「ほーっておくと大変なことになりますよー」と言って不安をあおり多額の工事額で工事を契約。少し高いなーと思いつつも、「まっ仕方ないかあー今まで何も手を加えてないんだから・・・」と自分を納得させざるを得ない・・・

今回は、年金で暮らしている高齢者が高額な屋根工事契約をした事例を紹介する。

---

#### 相談概要

娘の私が1ヵ月ぶりに実家を訪ねたところ、屋根が新しくなっていた。事情を聞くと、突然、業者が来て「今、無料で耐震診断をしている」というので診断を依頼した。その結果「このままでは地震のときに瓦が落下し、近所に多大な被害が及ぶ。工事は割引のできる今しかない」と業者に勧められた。父は年金生活者なのでお金がないと断ったが、月々の支払い額が約2万4000円であることや総額が210万円であることを強調され、やむなく契約してしまったという。

その夜、信販会社からの確認の電話で、総額約210万円の契約で10年間のローンを組むと、総額が約300万円にもなると聞き、金額の大きさに驚き断ることもできず電話を切ってしまった。翌日、業者に改めて電話で契約額が違うと解約を申し出たが、分割払い手数料分を値引きするので考え直してほしいといわれた。

また、その日の夜、販売員らが来て「今後10年以上家族全員が金融機関のブラックリストに載る」などといわれ、家族の迷惑になると思い、何も言えなくなってしまったという。工事は2日間ほどで完了した。

以上が経緯であるが、今までの屋根が早急に工事を必要とするほど傷んでいたとは思えない。販売方法にも問題があるし、年金しか収入のない両親にとっては高額すぎる契約なので解約させたい。

(相談者:33歳 女性 家事従事者、当事者:65歳 男性 年金生活者)

これは、高齢者の弱みにつけ込んだ脅し商法ともいえます。2001年に施工された消費者契約法では、業者が無実と異なった事実を告げて消費者を誤信させた場合や帰って欲しいという求めを無視して帰らなかつた場合契約の取り消しを求めることが出来るという規定を設けています。それにこの度訪問販売法が改良され、「無料点検」「無料診断」という触れ込みで後に販売を目的とする場合、その業者は、販売する目的を最初に告げなかつた場合 無条件でクー

リングオフできる。という改正がされました。

## ★教訓 ただより高いものはない

### 解決失敗② モデルで工事させてくださいの謎

「あー助かりました」とお礼のお手紙を頂いたのは岐阜市に住む大野様からでした。

CMで有名な〇〇産業が突然訪問し、「こんにちはー、〇〇産業です。あのCMでおなじみの……

実は私どもメーカー直接、こちらの地区でモデルをやっていただけのお宅を探していたところ大野さんのお宅がピッタリですので、というのは、大通りに近く宣伝になりますので……普通なら外壁の工事500万円かかるのですがモデルと言うことで今回は300万でやります。それに今申し込んでいただければ、樋も無料で架け替えさせていただきます」との事、返事は明日まで言われ、やらないと一生後悔するような気持ちになり、かといって300万と言う大金をカンタンに決められるはずもなく……相手はローンも出来て毎月2万円でOKとか、盛んに言ってくるし、そんなときに知合いに中村さんを紹介していただきました。

そして、「やめて下さい」の一言で目がさめました。本当に危ないところでした。念のためうちの家を見ていただいて大体いくらくらいかかるのか聞いてみたところ私は本当にびっくりしました。普通の工事で大体、段々だけれども、150万円もあればかなり良い工事が出来ますよ。と言われ腰が抜けるくらいにびっくりしました。未だに工事はしておりませんが工事する際にはぜひ中村さんをお願いしようと思っております。

これは、悪徳リフォーム業者の常套手段です。

「キャンペーン」「モデル」「施工例」「宣伝」「実績例」  
言い方はそれぞれですが、一時の**「お得感」**を匂わせそして、「今だけ」という限定で契約させようとする「モデル商法」と呼ばれるものです。

基本的に営業マンを使っている会社は、経費がかさむ為、高額な利益を取らないと生き残っていけないと言うのが実情でしょう。しかし、我々プロから言わせれば、何も知らない消費者をだます行為と位置付けて絶対に許すことは出来ない行為に他なりません。

後の章でこういった悪徳業者の撃退法をご紹介します。

## ★教訓 世の中においしい話はない！

## 解決失敗③ 激安チラシの謎

「クロス 600円/㎡〜」「外壁塗装 一式35万〜!」「手すり取り付け6000円〜」  
皆さんのお宅にも連日連夜、新聞の折込に金額ばかりが列挙されているリフォーム折込が舞い込んでいるはず。皆さんも御覧になったことは一度や二度ではないでしょう。

これは1995年くらいから流行りだした手法です。某大手コンサルティング会社が編み出した手法で「不明確な工事金額を明確に・・・」というコンセプトです。

しかし、これは本当なのでしょうか？良心的な会社は、こんな大雑把なうたい文句は使いません。これは2つの企みが隠されているのです。

一つは建築のことも生活のことも、何も知らない営業マンに売りやすくするためです。「お客様が安心」というのは実は、売るほうが楽な仕組みなのです。

二つ目は、高い商品を買わせるエサ。例えば、「クロス600円/㎡〜」とあれば、誰もが安いと感じますよね。私たち専門の人間から言わせれば「出来るわけない!」と思うのですが、実は出来ないのです。そこにかかっているのは「クロス600円/㎡〜」すなわち、「600円から」と言うことであって、600円ではないのです。いざ工事をしてもらおうと言うことになったら、「既存クロスの剥がす手間は別」「たんすの移動は別」「下地処理は別」「このタイプは廃盤になりました」「これは面積が100㎡以上の場合です」・・・など、専門用語を並び立てて

結局は「まっいいか、せつかく見積もってもらったんだから・・・」との理由でことわりにくくさせる というのがこの業界の常識です。

私のお付き合いしている工務店さんにもやはりこのようなチラシを巻いているところがあって一度その社長に聞いてみたことがあったんです。

「社長、本当に〇〇工事これだけで出来るんですか？」

社長の言葉に私は驚愕しました。

「出来るわけないじゃん!」

もう一度言いますね。

「出来るわけないじゃん!」

わかりました？これが現実なんです。

これは一つのテクニックなんです。

当たり前です。工事内容は、その家その家によってまったく異なるのですから……

スーパーのチラシのように卵1パック98円！と言うのとまったく違うんですから

**★教訓 激安チラシは一つのテクニックである。**

## **解決失敗④ 近所の工務店（親戚の工務店）でやってもらう…の謎**

世の中不景気です。

先日もタウンページの広告の掲載を申し込んだところ

「リフォーム欄は一括前払いをお願いします！」との返事。

今までであれば広告掲載費を毎月の電話料金で均等割していたのが普通だったのですが……

これは、どういうことだかわかりますか？

それは、リフォーム業者が最近、ものすごい勢いで減少してタウンページの掲載料が取りはぐれると言うことなのです。毎年1割から1.5割の会社が移転なり廃業で電話が通じなくなっていると言うことは知っていたのですが、確実なデータはわかりませんが最近、それ以上ということなのでしょうね。

さて、本題です。

**近所の知合いに頼む。親戚に頼む。 実は、これが一番危険です。**

これにはさまざまな理由があります。

### **その1**

業者は、絶対断れない環境であれば、ましてや、身内であればなるべく高く取ります。

これは、最近の経済状況からしてやむを得ないと思います。（もちろん例外もありますが）

去年、私が直接、屋根の補修工事をさせていただいたお宅の話です。

私どもが本宅の屋根工事をさせて頂いたときに、離れの屋根のトタン（瓦某）が新しくなっていたので、どこでされたのですか？なんて世間話レベルで聞いたところ、「あー2軒先の〇〇板金さんでやってもらったんですよ。」とのこと「あっそうなんですか？本宅の方は、なぜうちの会社でやろうとおもったのですか？」って不思議に思い聞いてみたところ

「ん……………ちょっと……高かったように思うから～」との事。いくらぐらいかかったのか聞いてみたところ、「25万円くらいだったかな？」それを聞いた私は言葉を失いました。

実際面積が10㎡そこそこの屋根で25万！ これはお客さんには言いませんでしたが、瓦棒

トタン屋根の張替えであれば、せいぜい8万も見ていただいたら余裕で出来る工事なのでですから

## その2

これは、どちらが悪いと言うことではないのですが、いわゆるクレームの問題です。

例えば んーそうですね。建具、ドアの取替えを例にとってみましょう。

例えば、あなたがドアを取り替えたいと思い、親戚で工務店をやっている▲▲工務店にお願いしたとしましょう。工事金額は安くもなく高くもなくで納得したとしましょう。

ところが、工事して3週間後、お金を払い、「あーやっぱり新しいドアは違うねー」など喜んでような状況を思い浮かべてください。

そんな時、「キィー」とドアから音が鳴った場合、あなたは、親戚の工務店さんに「どう、いますか？」または「クレームとしてはっきりといえますか？」

「言える」と思う人？「言いにくいと思う人？」

おのおのいらっしゃることでしょう。

私は、言えないと思います。だって、身近な人って、お金が絡むと言えないものですよ実際。

そりゃ言いづらいでしょ？むこうのミスを指摘することなんだし、キィって音くらい「まっいいか」って思ったりもしませんか？

ところが、まったく知らない業者だったらどうですか？

怒って電話しますよね？違いますか？

## ★教訓 近所の人（親戚に）には絶対頼むな！

どちらかが、我慢しなければいけない！

## 解決失敗⑤ 業者を紹介してもらおう…の謎

困ったなー。外壁の塗装工事をしたいけど……。どこに頼んでいいかわからない……

そうだ、近所の早川さんのところで塗装工事していた工事屋を紹介してもらおう！

実はこれが一番安全なほう方法かも知れません。

私どもも、一度工事させていただいたお客様から、お客様を紹介していただくことが多いので、一番良くわかるのですが、実は100%一番良い方法かと言えばはなはだクエスチョンです。

その大きな落とし穴とは……………

実は、一部の心無い業者によっては、“紹介”ということで、すっかり主導権を握ったつもり

で「やってやる。」みたいな横柄な態度で、接する業者が多いと聞きます。それに、〇〇さんの紹介だからと言って、一度出された見積もりに少しの不信感があっても、「こんなこといったら、紹介してくれた〇〇さんの顔をつぶすことになるかなあ・・・」と思い少々高くても金額のこと、工事内容のことで聞きたいことがあっても言いづらいつい言うのが良く聞く話です。

それに、ほんの稀ですが、経営が苦しいところなんかは、絶対断れないと思ったら、通常よりも高い見積もりを出して契約するところも多い……と言うこともしばしば聞きますのでご用心を！

それに、工事代金の2割から1割を紹介料として、業者に催促するお客様とか、工務店がお礼として、2割から1割紹介者に渡していると言う事例もありますのでご用心を！

それにその謝礼は、

どこから出ているのか考えてください。もちろん、あなたの工事代金から出ているんですよ！

100万だったら10万から20万……………

ほんの一部の業者に限ってのことですよ！念のため！

## 解決失敗⑥ 大きな会社だったら信用できる…の謎

いつも新聞にどーんと広告が出ている会社って、なんだかそれだけで信用しちゃいますよね？ 私たち業者にとって、会社存続のためには、広告宣伝は欠かせないものです。

社屋が立派！広告が派手！従業員がたくさんいる！社長の車がベンツ！

もうそれだけで、信用しちゃいますよね。

でも、ちょっと待ってください！

その、会社の建築費、人件費、広告宣伝費、……は、どこから出ているのか考えてください。

そう！もちろん、皆さんの工事代から出ているんですよ！

頭の良いあなたならもうわかったはず！

小さいところよりも大きな会社のほうが数倍高いって事！

これは、世間話として聞いてくださいね。

以前、お客さんで、某ハウスメーカーのアフターサービスで回ってこられた営業マンが、そのお客様の屋根に上り、「築10年ですかー？そろそろ屋根のお手入れもしなければなりませんよねー」とか言われ、ここまでであれば良くあるようなお話なのですが、驚いたのはその後のセリフです。「このコロニアル（カラーベスト）はもう廃盤ですから、今後コロニアルが割れても商品がありませんから、葺き替えた方が良いですね。」と言われ、奥様が心配になりご主人に相談し屋根と外壁の工事のお見積りを某ハウスメーカーに依頼されたいらしいのです。

見積り額は450万円。

ご主人は、屋根は本当に葺きかえる必要があるのか？塗装ではダメなのか？もっと安くは出来ないだろうか？と思って結局、弊社にお電話を頂いたわけなのです。

私は屋根に上り、多少割れているところはあったのですが、これはコーキングで十分だと思いました。コーキングをして塗装をしておけば、大丈夫と。判断し、外壁と屋根の塗装工事のお見積りを提出させていただきました。

某ハウスメーカーも**ヒドイ事**をします。

まだ使える商品をもうダメとかいうのも勿論ですが、新築のときにその商品をお勧めした張本人なのに……。

これは、内緒にしておいてくださいね。あくまでも世間話ですから……。

ちなみに弊社はこのお客様の屋根外壁工事を 税込みで120万円で承りました。



## 解決失敗⑦ 業界人だけが知っている評判の悪い岐阜県の工務店

私は、10年以上も岐阜でリフォーム業に携わっているので、はっきり言って、どこの工務店さんが評判が悪いということは職人仲間から聞いたことがあるので少しは知っています。

ただ、ここで、いうわけにはいきません。

あしからずご了承ください。

ただ、これだけは言っておきましょう。 意外と多いです。



### 第3章 なぜ、私がこの小冊子を書こうと思ったのか！

「ちょっと、屋根の漆喰工事と瓦止め工事お願いしたいんだけど……。一度見積もってくれる？」

4年程前のゴールデンウィークの頃、私は、某新興の工務店さんから突然の電話を頂き、どんな会社かも確認せずに、見積もりを出し、工事をする事になったのです。

その工事中の3時の休憩中。

「ねえ、屋根屋さん、この工事って、本当に、50万くらいするんですかねえ？」

と不意に奥さんから言われ、私は凍りつき、

「んーそうじゃないですかねー？金額のことはわからないですけど……………」

というのが精一杯でした。

なんと言っても、その工事、私は10万で請けていたのですから！

でも、でも、利益が40万だなんて、それも50万のうちの40万ですよ！

私は、お客さんが気の毒になりました。

工務店さんが儲けて頂く分には一向に構いませんが……………ちょっとやりすぎです。

私ども下請けの立場から言わせていただければ、工務店さんがあって、そのおかげで私たちが生活させて頂いている。と常々教えられてきましたし、自分自身もそう思っておりましたが、しかしですよ！適正な利益であれば、それは当然だと思いますが、法外なのは良くありませんね。よくお客様から工務店さんに頼むと中間マージンがあるとか、ピンハネされるとかというお話を聞いたことがあります、それは少し違うと思います。

勿論、工務店様も経費がかかりますし、利益を得ていただかないと私達の仕事がなくなります。

私達は自分で営業したり広告を打ったりすることは苦手ですから。

また信頼されている工務店様であれば間違った職人を連れてくることもないでしょうし、アフターの面も安心かと思えます。

話は元に戻りますが、

結局その工務店さんの仕事は2度としなかったのは言うまでもありません。

これは、私の体験に基づく実話ですが……………

このように、あまりにも不当な工事代金で工事している工務店を私は知っています。

もちろん、私どもがお世話になっている工務店さんはそんなことは間違ってもないですが……………

何の知識もないお客さんを、だますような行為を私は許すことが出来ません。

ですが、口ではお客さんに注意を促したりはしてきたのですが、やはり、それでは限界があります。こういった、特別レポートと言う手段も以前から知っている頃は知っていたのですが、何分、文章力がない私には、なかなか、踏み切れることは出来ませんでした。今回、やはり、いても立ってもいられず、通信教育で、文章講座を習い、こうして、下手な文章ながら、皆さんにお伝えしていこうと言うことになったのです。

## 第3章 失敗しないリフォームをする為の5つの知恵！

### ☆ 業者選び

実は、これがリフォーム成功の上で一番重要です。

会社が大きいか小さいか、有名か無名かと言うことはまったく関係ありません。

飛込みだから悪徳か？チラシだから良心的か？と言うこともまったく関係ありません。

株式会社、有限会社、個人事業者と言うこともまったく関係ありません。中には、個人なのに、株式会社、有限会社と名乗っているところもあるくらいですから

要は、いかにお客様の立場になって考え、行動してくれるかと言うことにつきます。

これは私の意見なのですが、一度あって、その担当が少しでも気に入らなければ、金額が安くてもお願いするべきではないと言うことだと思えます。

やはり、人なりに尽きると思えます。

顔に、性格は現れていると昔から言います。

気に入らない担当だったら、その会社で工事するのは辞めておいたほうが得策でしょう！

### ☆ 見積もり業者は3社まで

スーパーのチラシを例にとって見てもお分かりですよ。

毎日、2、3枚のスーパーのチラシを見ては、どこのスーパーが今日は、キャベツが安い、とか、今セールやっていると、まずは、価格をみますよね。

リフォームもそんな感じです。

ただ、リフォームの場合は、現場、現場によって状況が異なったり、商品もピンからキリまであるため、なかなか、スーパーのチラシのようにはいきません。

ただ、6社も7社も見積もりを取られる方が稀にいらっしゃいますが、ただ、あまりに多いと、

毎回いろいろな会社と話しているうちに違ったことを言ったり、どこの業者が、どうだったか分からなくなってきましたし、それに、工務店さんも、その辺は鋭いですから、こちら側の立場で言わせていただければ、「この人のために喜んでもらおう！」というのが薄らいできます。これは事実です。

少なくとも私は・・・・・・・・・・。

ですから、ほどほどに、した方が無難ですよ。

## ☆ 見積書のチェック

仮に、2, 3社の業者から見積もりを取ったとしましょう。

まずは、見積書の書き方を良くみてください。

なんでもすべて“1式”ではありませんか？

1式というのは恐ろしい言葉です。

なぜならば、塗装工事1式とあるとしますね。

あなたは壁全部を1式と思い、工務店は玄関の塗装だけを1式とっていたら・・・？

これは、ほんの一例ですが、リフォームにおいては良くある話です。

他にも色々あります。例えば、キッチンの色、お風呂の仕様、塗料の種類…………。

ですから、なるべく細かく記載されてる業者の見積もりは、それだけで誠意ある見積り、すなわち、その会社が、またはその担当が几帳面で、良心的な方と思いませんか？

例外として一式の中にも細かい工事説明が記載されていればOKだと思います。

## ☆ 見積り OK！その次あなたがすべきことは？

工務店さんの担当の人柄オッケー、見積書オッケー、金額もオッケー！さあ、契約だ！ちょっと待ってください。まだ返事はしてはいけません！

その次にあなたがすべきことは、あなたが、お願いしようとしている工務店がどこにあるのかご存知ですか？

知らないのであれば、一度、会社の所在地まで訪ねていってください。

本当に会社があるのか？アパートの一室でやっているのではないか？

事務所周りはきれいに掃除してあるか？ e t c .

実際にいるんです。アパートでやっていたり、ワンルームマンションでやっていたりする会社が・・・・・・・・・・。

私も以前、工務店さんから工事を頼まれて「事務所に来てくれ！」と言われ、実際に行っ

たらワンルームマンションの一室だったとか、いつも喫茶店で待ち合わせなのでおかしい  
と思っていたら、デタラメな住所だったとか・・・・・・・・

実話ですよ！

あなたは、工事さえしてくれたら事務所なんかどうでもいいとおっしゃるかもしれませんが。  
ですが、着手金 払った途端連絡が取れなくなったらどうします？  
工事後、何かの不具合が出たらどうします？

だから、契約の前に一度、会社を見に行ってください。

## ☆ 契約は口約束になってないか

1万2万の工事ならいざ知らず、10万を超える工事には絶対に契約書を交わしましょう。  
なぜなら、一番怖いのは、**言った言わない** という問題が必ず出てきます。

ここで、あなたに質問させてください。  
表紙の、イラストは何が書いてあったか覚えていますか？

分かりました？わからなくて思わず、表紙を見てしまいました？

そうなんです、人間の記憶なんて不確かなものですね。

私にしてもそうですが、工務店の人だって、お客さんだって・・・・・・・・  
人間ですからね。だから、その為には、必ず、書面を交わしてください。

サービスでやるって言ったのにこれは別、解体してみたら基礎がこんなに腐っていたので別で  
30万追加ね！なんて、工事始まってから言われたら、どうにもこうにもなりませんからホン  
ト。

だから10万以上の工事を申し込むなら契約書は必修です。

これが、あなたを守る最高の術ですから。

注)中には契約して工事始まった途端態度が豹変する会社もあるみたいですからお気をつけ下  
さい。

## ☆ 工事中のお茶は必要か？否か？

私も、職人ですから日々色々な現場へ伺います。  
普通、現場で、施主さんの9割はお茶を出してくれます。  
時には、留守でも玄関先にお茶を用意してくれるお宅もあります。  
私たち職人の立場で、言わせて頂ければ、申し訳ないのですが、これは当たり前みたいな感  
覚なのです。(すみません)  
だから、本来工事内容にないようなことでも、お茶を出してくれたと言うだけで、単純にうれ  
しくなって、サービスでやったりすることもあります。

よく、チラシで3時のお茶は必要ありません！とか、営業の方が、お茶は必要ないですからねーと言われたりしますが、それは、契約を取りたいためだけに言うか、営業マンの人自身がいい人と思われたいがために言うかのどちらかです。もちろん、職人は、仕事で行ってますから、なくても、いや、なくて当たり前なのですが、建築業界の悪しき習慣なのでしょうか？それが、当たり前になっているので、ぜひ、リフォームを成功されたい方は職人へ気を使ってやってください。職人も人間です。上手く使っていけば、満足するリフォームが出来るんじゃないでしょうか？

それがわずらわしければ、スーパーで安いペットボトルのお茶を買ってきて、玄関先においておくのもいいでしょう。

リフォームをお願いした会社と職人は別と考えたほうが得策です。

## ☆ 工事中に、追加工事をお願いしたい時。

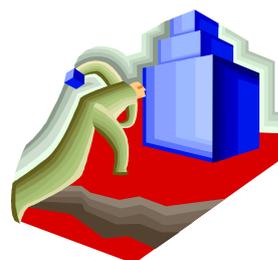
工事中に、例えば、塗装工事をあなたが、工務店さんをお願いしたとしますね。その時に、足場を組む必要が出てきますね。

契約時には「塗装だけ……」と思っていたあなたも、いざ工事が始まったら、「足場があるついでに樋もやってもらおうかしら」と思った場合、必ず、工務店さんの担当に追加分の見積もりを出してもらってください。

もし、「じゃあ、お願いね！」だけで、金額の話をしてなかった場合は、最後の請求書で、工務店さんが請求してきた金額に、ビックリしちゃうかもしれないですよ。

余談ですが、あなたが見て少々の追加くらいだったら、口頭で聞いてもまず大丈夫だと思いますよ。

あと、追加を申し出る場合は、現場の大工さん、職人さんに直接言うのではなく、必ず、営業担当の方へ言ってください。あくまで、職人さんは工務店さんの下請けで、すなわち、工務店さんと職人さんとの間に契約関係があって、あなたは、職人さんとは契約関係はなく、工務店さんと契約関係があることを、覚えておいたほうが良いと思います。



## 最終章 中村ワークスにでも、工事はお願いできるの？

私ども、有限会社中村ワークスについてお話をさせてください。

私どもは、冒頭でも申し上げましたように、岐阜県、愛知県の工務店さんから屋根工事を依頼されている職人の会社です。すなわち、下請け職人です。ですから、屋根工事、外壁工事に関してはメーカーさんや工務店様に依頼されるよりは、当たり前なのですが安くは施工できると思います。

ただ、会社組織にはなっておりますが、零細企業ですので、大きな会社さんのような組織力、社会的信用はないかもしれません。

でも、創業10年、設立3年の会社ですから、それなりには信用されてここまで来たのだと思っております。

ですから、私どもに、ご連絡いただければ、産地直送（直営直工）で、工事をさせていただきます。要するに、中間マージンがかからないということです。

**が、**

ひとつだけ欠点があります。

それは、内装とかのリフォームが出来ないという事です。

餅は餅屋、屋根と外壁工事だけです。

いろいろな職人仲間が居るので内装工事も出来なくはないのですが、工事費も割り高にならざるを得ませんし、知識もないためお客様にご迷惑をおかけしたくありませんので、屋根と外壁工事しか出来ないという点だけご了承ください。

私どもの、屋根職人、板金職人、塗装職人、エクステリアの職人どの職人もそれぞれ、岐阜県の優良な工務店さんから重宝されている職人ばかりです。仕事はいい仕事をするに決まっています。だって、それが本職ですから当たり前です。

それぞれの分野では、皆がプロフェッショナルです。

### えっじゃあ それぞれの職人さんに個別で頼めばいいの？

実は、それは違います。それでは、塗装なら塗装だけという場合においては問題ありませんが、屋根、左官屋、板金屋、塗装屋というように、数種類の職人が出入りする場合、段取りの問題もありますし、何かクレームがあった場合、責任の所在がはっきりしないためそれらを、トータルで請ける中村ワークスがお勧めです。

**すべては、お客さんのために……**というのがコンセプトです。

また、私どもは、職人同士が協力して、お互いに仕事を紹介しあったり、工務店さんから、例えば、腕のいい塗装職人紹介してくれと言われれば、紹介したり……そんな組織なのです。

あなたが、一つの工事依頼先として、弊社を選んでいただくことが、リフォームの成功の近道と言えます。

もちろん、見積りは、無料で結構です。  
断っていただくのも自由、強制は致しません。  
納得していただいた方が依頼していただくのが一番です。

ただ、安いからと理由だけで工事を依頼されるのはお断りさせていただきます。  
屋根外壁のリフォーム工事は価格も勿論大事ですが、品質重視です。

同じ工事代金だったら一級技能士の資格を持った職人が良いですか？  
若い金髪のお兄ちゃんが良いですか？

やっぱり経験豊富な職人が良いと思います。

中村ワークスは その点に置いてはかなりの自信を持っております。

後悔しない最高の屋根外壁リフォームがしたいという方だけお電話ください。  
引き受ける以上最高の工事とサービスを提供させていただきます。

私が責任を持ってお約束いたします。

有限会社中村ワークス  
代表取締役 中村元泰

# お客様安心システム

リフォーム計画からアフターメンテナンスまで安心の住環境をお届けするエールの一貫システム

## 1、受付

受付は電話、FAX、Eメールで承っております。FAX、Eメールなら365日24時間いつでもOKです！

ファックス、Eメールでのお問い合わせはお名前、ご住所、連絡先をお忘れなく！

★『釘1本から受け付けます！』

「雨漏り」「瓦がずれている」「カラーベストがはげている」「雨どいが詰まった」「強風で家がグラグラする」「トタンが錆びている」などなど、住まいの不便、故障はどんな些細なところでも受け付けております。他社がやらない小さな工事でも釘一本から承っております。

★他者のクレームも受け付けております。

## 2、下見・相談

お客様のお宅に当協力会の担当者が訪問し、現場を見ながらご相談させていただきます。お気軽にご要望をおっしゃってください。実際に屋根に上り写真を取ってお見せいたします。

★その場でお見積りを出すことも可能です。お見積りはもちろん無料です。

★資金計画のご相談もお気軽にどうぞ！ リフォームローン完備

## 3、プラン作成・お見積り

お客様のご要望をもとにプラン・お見積りを作成させていただきます。

★お見積りはもちろん無料です。

★資金プランもプランニングいたします。

## 4、ご契約

お見積りプランを提示し、お客様の納得が得られるまで協議し、最終見積り・資金プランなど確認の上、ご契約していただきます。いよいよリフォームのスタートです。

## 5、リフォーム工事中

近隣挨拶はもちろん、現場の整理整頓、安全第一に専門スタッフの施工・監理のもと、迅速に工事を進めます。

★現場の5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）を忘れません。工事中の床・柱・壁面・植木などはきちんと養生いたします。

★ご近所迷惑防止

作業中の迷惑駐車や残材の未処理には徹底的に注意をはらっております。ご近所の方には挨拶を欠かしません。

## 6、リフォーム工事完成

商品の取り付け確認・工事検査をお客様と一緒にを行います。

屋根工事の場合は特に工事中的写真も提出させていただきます。

## 7、リフォーム工事後

★工事後も安心中村ワークスのアフターサービス

工事終了後も定期的に訪問。万全の体制でお客様のお宅の屋根・外壁を無料メンテナンスいたします。中村ワークスは高い工事实績が示すアフターサービスの登録会社です。

★お客さまの住まいのカルテをもとに、定期的な点検で安心を保証。また不都合や不具合が生じた場合は迅速に対応し、お客様の住まいを永く守ります。



## 終わりに

ここまで、下手な文章を我慢してお読み頂きましてありがとうございます。  
何分、学生時代より国語は苦手でしたので、読みづらい箇所もたぶんにあったと思います。 . . . . .

なにより私が言いたかったのは、皆様に失敗のないリフォーム工事をしていただきたいと言うことです。

私ども岐阜職人協力会でリフォーム工事を依頼される、されないは皆様方の自由ですが、どこの工務店で工事するにせよ、一番大切なことは、工務店の選択が一番重要です。担当の人が良くても会社、つまりそこの代表者の考え方とあなたの考え方が合わなかったら、嫌な思いをすることもあるでしょう。ですので、この特別レポートには実に業界の裏話、工務店の本音、職人の本音を書きましたが、一番大切なことは、

工事依頼先の工務店がどれだけ本気でお客様のことを考えているか。

と言うことだと思います。大切なことなのでもう一度言います。

一番大切なことは、  
工事依頼先の工務店がどれだけ本気でお客様のことを考えているか。

最後に、皆様の暮らしがハッピーになるリフォームをお祈りしております。  
ありがとうございました。

中村元泰

著者 プロフィール

中村 元泰 (なかむら もとひろ)

岐阜県揖斐郡生まれ。摂南大学(大阪工大)卒業。

学生時代は少林寺拳法部に所属。4年次は統制を歴任。

大学卒業後、地元の昭和コンクリート工業㈱を1年で退職後、大手リフォーム会社 株式会社リモテックス(本社東京)に勤務。主に水周りのリフォームを中心に営業、現場管理に従事。岐阜支店、名古屋支店に籍をおき、24歳で主任になる。

その後26歳の時、独立。

独立後、やはり「手に職」をと思い、屋根工事の技術を覚える。

起業後はなかなか上手くいかなく挫折したがなんとかいろいろな人の支援があってここまでこれた。

7年目の2004年、岐阜職人協力会 設立。

職人のネットワークと共存共栄を主な目的としている。

2005年3月 法人化にし、有限会社中村ワークスとして再スタート

座右の銘 日計足らず歳計余りあり

モットー 自分がされてうれしいことをお客様へ

趣味 スキューバダイビング(AD所持)

読書(月に10冊程度)

家族 去年結婚した妻と二人暮らし(安八郡神戸町)

資格 少林寺拳法 2段

普通自動車免許、中型二輪免許、高圧ガス販売2種免許

古物商免状

尊敬する人 神田正典氏(旧顧客獲得実践会) 石原 明氏、本田健氏、栢山克巳氏、斎藤一人氏

ミッション 人に役立つことをする。



著者 中村元泰

(6年前の写真です)

建設許可 岐阜県知事許可 (般-17) 第101604号

有限会社 中村ワークス

岐阜市西荘1丁目13番地15号

お客様専用電話番号 0120-999-855

ホームページ <http://www.sk-nw.com/> (中村ワークスで検索してください)

現在リフォーム成功のための業者紹介サイトで顧客満足度が 岐阜県 NO.1で

す。(有難いことです)

また岐阜市役所のホームページに広告が出ております。

岐阜新聞、中日新聞、タウンページ等で広告出稿しております。

※ 何の縁か、この業界に入って早くも15年です。学生時代は通訳か旅行関係の仕事を志していたのに・・・人生は不思議です。ちなみに親がこの家業をしていると言うわけではなく、気が付いたら、営業、職人、経営者になっていました。もちろん努力は人並みにしてきましたが・・・。

でも、屋根外壁工事をサービス業と考え、ただ単に工事するのではなく、お客さんに喜んで頂く事が私の本当の仕事と考えております。

まだまだ若輩者ですが、精一杯頑張りますので、少しばかり気になったらお電話、メール等お気軽にご連絡下さいますようお願いいたします。

年配の経営者には知識、経験では太刀打ちできませんが、若さだけはあります(笑)