



外壁塗装で失敗しない 業者の選び方





はじめにお読みください

皆さんは、塗装工事を行う会社に対して、どんなイメージをお持ちですか？

また、「良い業者」について、どんなイメージをお持ちですか。

金額が安くて、工事が丁寧で、アフターフォローもしっかり・・・。

では、「悪い業者」は？

手抜き、ボッタクリ、インチキ・・・

それでは、「手抜き」と、そうでない境目って、いったいどこにあるのでしょうか。

そう、皆さんが持っているイメージって、

一人一人違うと思うのです。

ちょっと考えてください。

丁寧な工事をすれば、それだけ時間とお金がかかります。

アフターフォローに力を入れていれば、やっぱり金額も高くなるでしょう。

逆に金額を安くしようとすれば、人も時間も多くを割く分けにはいかないですね。

ですから、まず、皆さんが、どの要素を最も大事にしたいのか、

お金なのか、品質なのか、時間なのか、その優先順位をはっきり意識してから、読み進めていただくことをお奨めします。

皆さんから仕事を頂いている私たちは常々身を持って感じていますが、お客様のニーズって、本当に人それぞれなのです。

目 次

P1～	1.価格だけで判断しないこと。
P3～	2.営業マンに塗装の知識がない。
P5～	3.不安を煽る勧誘をする。
P5～	4.あり得ない値引きをする。
P6～	5.所在地に注目。
P7～	6.ご近所への配慮が出来る塗装業者ですか？
P7～	7.短納期。
P8～	8.クレームについても包み隠さず教えてくれるか。
P9～	9.塗る回数。
P10～	10.水性塗料だけを熱心にすすめる。
P11～	11.リピートのお客様。
P12～	12.さあ、実際に探してみましょう。
P13～	13.問い合わせをしてみましょう。
P14～	14.事前調査をしてもらいましょう。
P16～	15.その他。
P18～	16.さいごに。



1、価格だけで判断しないこと。

塗替え工事は、決して安い買い物ではありません。

どんな工事をして、まるごと1棟を塗り替えれば、最低数十万円はかかってしまいます。

室内のシステムキッチンやユニットバスなどでは、その商品が高額なものか安物かは、一目見ただけでだいたい分かります。

でも、塗装工事においては、一般の方が見れば、安い塗料や、手間を省いた工事の方法であっても、高い塗料や方法と、仕上がりが同じで、見分けがつきません。

それなら、少しでも節約して、安い方でいいかな、と思われる方も多いかもしれません。

でも、ここに落とし穴があるのです。

本当に必要な工事がお値打ちの価格で実現できれば、それに越したことはありません。でも、少しでも安くおさめようとした結果、思った以上に仕上がりが悪かったり、十年持つはずだった塗装が数年で剥げてきたとしても、もう一度塗替えをやり直すのは、そう簡単ではありませんね。

まさに、「安物買いの銭失い」となってしまうのです。

価格は業者選びの1つの判断基準です。大いに参考になさると良いでしょう。でもそのときは、価格を第一に見るのではなく、社長やスタッフの対応、会社の信用度をよく見るようにしてください。

社長はどんな人なのか、スタッフはどんな気持ちで仕事に取り組んでいるのかなど、「人」に注目してみてください。

価格の安さばかりをアピールする会社と言うのは、結局のところ、価格しか取柄がないと考えて良いのではないのでしょうか。

アドバイス！

塗装工事にかかる原価の構成についてちょっとお話します。

皆さんがお支払いになる金額の使い道は、現場で工事を進める費用と、会社を運営してゆくための経費に分かれるのですが、ここでは工事を進める費用に絞って話を進めます。工事費は、大きく、**労務費**と**材料費**に分けられます。塗装工事については、どんなに高級な塗料を使用したとしても、**材料費が50%を超えることはありません。(※図1参照)**

従って、工事費の多くは、労務費、すなわち人件費が占めているのです。人件費を表す業界独自の単位に「人工」というのがあります。読み方は「にんく」です。職人1人が1日（実働8時間）労働することを1人工としています。1つの工事を完成させるための労務費は、人数×日数で出た合計人工で大まかに分かってしまうのです。標準的な大きさの戸建て住宅を1棟丸ごと塗り替えるのに、15人工で終わらせてしまう業者もいれば、60人工以上かける業者もあります。工事を始める前に工事金額は決定しているので、人工を減らせば、それだけ会社の利益は上がります。

余談ですが、悪徳リフォーム系の訴訟案件においては、「人工」が異常に少ない事案が、やはり多いようです。

見積を出してもらう際に、「人工は、どのくらいかかるの？」と聞いてみると、数社の見積りを比較する際に、とても分かりやすくなることでしょう。



※図1 工事費

■ 労務費（人件費）

人数×日数

■ 材料費（塗料など）

材料費が50%を超えることはありません。

2、営業マンに塗装の知識がない。

これは、自社施工していない営業専門の会社の典型的な証拠です。

（自社施工をしている塗装業者の多くは、職人さん、又は社長自らが動き営業をしているので、塗装に関する知識は豊富です。）

受注後は他社に丸投げの確率が高く、中間マージンをとりますので割高になります。

何より、お客様のご要望を施工する職人さんに、きちんと伝えられない場合も考えられます、クレームがある時でも即対応してくれず、職人に対応を任せてしまう場合もあります。

塗装の知識がない営業マンの会社と契約を行うときは、ご自身が納得できていない場合は控えた方が賢明です。

また、『しつこい営業を掛けてくる』です。

これは当たり前かもしれませんが、誰でもわかるかもしれません。

ただ、知っていて欲しいことは、『なぜ、しつこい営業をするか？』

『その背景は何か？』です。

彼らの多くは、営業専門の会社でフルコミッション（完全成果報酬型、つまり契約が無いと1円の収入にもならない）で、契約金額のやく30%が自分の収入であること。会社からは『契約が取れなければ帰ってくるな』と言われている事です。

彼らにも生活が掛かっているので必死です。しつこく営業して嫌がられたらどうしよう？などと言う迷いは全くありません。

このような営業マンは契約すると、当然お金にならないアフターフォロー等は、望むべきもないことは明白です。

では、どのように対応すれば諦めるかというと、このお客様は専門知識を持っている、今すぐ買うお客ではない、うるさいので手離れが悪そうだ、のようにいつ買うか判断できない、又は、難しい質問をしてくる。

このようなお客様は敬遠します。

理由は簡単です、効率が悪いからと考えるからです。

すぐに見積書を出したがる営業マンも中にはいますが、これも要注意。

あえて申し上げますが、見積を作るのはとても大変な作業です。しっかりと調査したうえで、できるだけお客様に喜んで頂けるように、脳味噌から汗が垂れるほど悩み、四苦八苦しながら作り上げるものです。

塗装の見積書は本来、

- 立地条件や下地の傷み具合、素地の状況
- それらの状況に合った塗料や工法
- お客様のライフスタイルや考え方

などを総合的に考えて、提出するものです。言いかえれば、そこまで深く考えなければ、適正な見積書など出せっこないのです。

お客様の家、一軒一軒カタチが違いうように
素材や築年数などで傷み具合も異なります。
一軒一軒に適正な見積書が必要なのです。



アドバイス！

見積りは、あえて時間をかけてじっくり検討してみる

上記でもご説明しましたが、どうして見積書を急いで提出したがる業者が多いのでしょうか？その理由の一つに、お客様が冷静に判断される前に、たたみこむようにして

成約させたい、という営業的な考えがあることは否めません。また、歩合制で収入を

得ている営業の場合は、手間をかけずに成約を増やした方が利益になりますので、結果として急いでしまうことになります。

逆に、お客様の中には、見積を提出するのに、時間がかかることを嫌われる方もいらっしゃるいますが、決して安い金額をお支払いになるわけではありませんので、あえて時間をかけ、じっくり検討してみることが必要だと思います。

3、不安をあおる勧誘をする

これはどのような事かと言うと、外壁や屋根は外から誰でも見る事が出来ます。屋根が変色している、外壁の色が褪せているような、お宅を直接、事前の連絡も無しに訪問し、チャイムを鳴らし『お宅の外壁は傷んでいて、このまま放置しておくと倒壊しますよ』などと言って半分脅かしで勧誘する手口です。

実際、傷んでいるか否かは外から見ただけでは正確に判断することは出来ません。**正確に判断するには、外壁を実際に手で触って劣化具合を確認したり、梯子などを使用してひび割れなどを確認したりします。**

確かに傷んでいる可能性を100%否定することは出来ませんが、しかし、すぐに指摘した業者に依頼しなくては行けないわけではありません。

このような場合には、じっくりと複数（2～3社）の塗装業者から見積を取り、比較検討したうえで塗装業者を選びましょう。

安い見積には安い理由があります、同様に高い見積には高い理由があります。しっかりと説明を聞いて納得してからでも遅くはありません。

4、あり得ない値引きをする

3、でお話した「不安をあおる勧誘をする」で、うまく対応した賢いお客様は複数の塗装業者から相見積をとります。

そこで、見積の質で振り落とされそうになるので、今回のテーマの行動に出ます。

具体的には『●●社と同じ内容で、50%OFFでやります』の様な事を言ってきます。

工事をお願いしたいお客様としては、安くて良い塗装工事をしてもらう為に複数の塗装業者に相見積をしてもらっているのですから、飛び付きたい気持ちになることは分かります。

『ちょっと待ってください』

なんでそんなに安く出来るかを考えてください。

注文を取るために利益を削る、経費を削る、を超えた値引きは『材料費を削る（ランクを落とす、薄めすぎで塗る等）』、『必要な工程を省く（3回塗りを2回にする等）』、『安い職人、熟練度の低い職人を使う』等の塗装品質を落とすことに直結します。見かけの安さに騙されないでください。

良心的な塗装業者は他社とまったく同じにならないのです。実績のある塗料、施工方法で行うものなのです。

5、所在地に注目



『住所』が大事です。なぜ、住所かと言うと、実際に自社施工をする為には、事務所のほかに資材置場等を保有する必要があります。

『会社所在地』がアパートの一室の場合は要注意です。

注文だけ取り、他社に丸投げの可能性もあります。

必ずとは言い切れませんが、避けた方が無難である事は間違いありません。

また、お客様は塗装業者がどこから来るのかに関心をお持ちの方は、あまり多くありません。『どこから来ても、きちんと工事をしてくれれば問題ない』とお考えではないでしょうか。

でもよく考えてみてください。

施工する人数、例えば4人が、工事期間中の10日～14日間、毎日片道2時間、往復4時間掛かったとしましょう。

1日の労働時間を8時間とするとその半分の時間が移動時間になります。

その間にも社員には給与を支払わなければなりません。

地元密着の業者の場合、これが30分で済むとすると、コストが大幅に安いことが分かります。

先にも申し上げましたように、**お客様は業者がどこからくるか関心がありません。すなわちこれに関してコストを払う意思はないのです。**

遠い場所から来る塗装業者は、費用の中に移動費を賄わなければなりません。同じ見積の金額でも、**実際の工事に掛けられる費用は変わってきます。**

6、ご近所への配慮が出来る

塗装業者ですか？

塗装工事を含め、リフォーム工事は何かとご近所へご迷惑をかけてしまうものです。

ただ、お互い様の部分も多いのでクレームにしないケースが大多数です。

騒音、振動、臭気・・・どれをとってもご近所にとって迷惑なものばかりです。

特に、最初に嫌な印象を持ってしまうと、同じ音でもうるさく感じる物です。

そこで、『仕事とはいえ、ご近所に迷惑をお掛けしています、

最低限のご迷惑にとどめます。』の姿勢を示すことが大切になります。

ご近所への配慮としては、事前の近隣挨拶、養生（塗料の飛散防止のメッシュシート、車の養生シート）車の止め方などです。

塗装工事業者の態度により、後々の近所での評判にも影響が出る可能性も考えられます。施工業者を決める前に質問等で、『**ご近所への配慮はどのようにしていますか？**』などと聞くと、その塗装業者の姿勢がわかると言うものです。

7、短納期

施工期間が短い方が良いことは誰でもそう思います。

足場が架子、塗装の飛散防止用のシートが架かっている状態は、うっとしいものです。そして、職人さんたちが日中は出入りしている。

早く終わって欲しい、と思うのは自然です。

だからと言って、施工期間があまりに短い塗装業者は危険です。

足場を架けてから、足場の解体までで10日～14日間は必要です。

1週間以内で完了する業者は、仕事を任せてはいけない業者と思って間違いありません。

足場を架設と解体で各1日で計2日。下地調整、下塗り、中塗り、上塗りと3回塗るのに1週間以内で仕上げるのは通常無理です。

しかし、途中の工程を省けば（手抜き）すれば可能です。

例えば、下地調整を省く、中塗りを省く、あつてはならないことですが、このようにすれば早く終わります。

『工事期間はどの位ですか？』と質問してみましょう。

『10日～14日位です、雨が降った場合作業が出来なくなる、又は乾きが遅くなるので、場合によってはこれよりも長くかかることがあります』と、このような回答をする塗装業者は、とても正直な優良な塗装業者です。
ぜひ、契約をする前に、施工期間を確認してください。

8、クレームについても包み隠さず

教えてくれるか。



工事件名	
業者選び のポイント	
施工者	高松工業

塗り替えや、リフォーム工事にはミスがつきものです。
開き直ってこんなことを口にする、皆さんは哑然とするかもしれません。
でも、正直にお話いたしますが、この世の中に100%ミスのない完璧な塗り替え工事が存在するとは、どうしても思えないのです。
塗り替えは機械が行うものではありません。人間が行うものです。
常に最善を尽くすつもりで励んでいます、どうしてもミスが生じることはあります。工事が進むにつれて、予想に反することが出てこないとも限りません。

でも本当の問題は、ミスがあることではありません。
そのミスに対し、見て見ぬふりをしたり、お客様からのクレームを放置したまま逃げたりすることが問題なのです。
良識のある会社であれば、ミスやクレームが発生したら、すぐにお客様のところにお邪魔して、すべきことを判断し、なるべく迅速に、**誠意ある対応**をさせて頂くはずです。

『御社には、これまでどのようなクレームがありましたか。そのときは、どうやって対応したのですか』

なにも遠慮はいりません。信頼できる業者かを見極めるために、ぜひとも、この質問をしてください。
この質問をした後、言葉に詰まったり、あいまいな返事で話を横に流してしまうような業者は・・・？

9、塗る回数

一般的な塗装は、3回塗りが基本になります。

下塗り、中塗り、上塗りの計3回、呼び方としては下塗り、上塗り1回目、上塗り2回目と言う言い方もします。

見積書がこの3回塗りになっているかを確認してください。

下塗りの種類としてはプライマー、シーラー、フィラー等があり、これは外壁との密着性を良くするためや吸い込み止めの役割を果たします。

任せたくない塗装業者が行う手口としてありがちな方法は、中塗りを省略してしまうことです。

時間、塗料、職人の総人数が減り、安い見積を出すことが出来ます。

また、塗料を規定量以上に薄めると言う手法もこれと併せて一般的な安売りの業者の典型的な手法です。

仕上げ塗料を塗った後では、確認のしようがないことを利用した悪質な手口です。塗装をずっと監督しているわけにも行きませんので、悪意を持って施工されると防ぐことが出来ません。

しかし、このような塗装をして足場を解体した直後は分かりません、これが3年～5年くらいすると、きちんと3回塗った塗装と比べて劣化ははっきりしてきます。

『施工管理はどのようにしていますか？』と聞いてみてください。

施工中の写真を提出します、と即答する業者は優良な業者です。

写真を撮る（記録を取る）には2つの意味があります。

1つは、お客様への報告、もう一つは自社の実績の記録です。任せて安心な業者は必ずこの記録を持っています。

『過去の実績を見せてください』と聞くのも塗装業者を見極めるのに良い方法です。

そしてそれは、優れた塗装をしている業者にとって、絶好のPRのチャンスになるのです。

写真を見ながら、施工の細かい点に及ぶ説明を始めたら、本当に自社で施工している事が分かります。ここで、質問をすれば的確な回答がない場合はその写真の塗装をしていない疑いも出てきます。

こんなチャンスにもかかわらず、記録写真を見せない塗装業者は、『見せられない』のです。

もちろん、昔堅気の職人で記録を取らない人もいるでしょう、ただ過去の自社の仕事をお客様に見せられないのは少なくとも『怪しい』と疑う方が間違いありません。

特に、塗装業者が若い場合、社歴が浅い場合、かつ過去の実績を見せない、の3拍子が揃った場合は要注意です。

10、水性塗料だけを熱心にすすめる

これは、水性塗料が悪いと言っているものではありません。

水性塗料は臭いも少ない、施工性が良い、近頃よく聞く『地球環境にやさしい』という点もあり、良いところがあります。

しかし、水性塗料の性能が上がってきたとはいえ、溶剤の上塗り塗料に比べて塗装が長持ちしないからです。

水性の上塗り塗料を熱心にすすめる塗装業者の裏の理由は、『簡単』『安い』からです。

溶剤の塗料は2液型（主剤と硬化剤を現場で秤ではかって混ぜるタイプ）であったりして手間がかかり、尚かつ、技術が必要であり、面倒なのです。

『色を頻繁に替えたい』、『アレルギーを持っている』、『とにかく安い方がいい』と言う方には水性の上塗り塗料が向いているかもしれません。

ただ、大事なことは『ご自宅を後何年使うのですか？』と言う点です。

そして、その間に何回塗り替えが必要かを考えてください。

例えば、5年塗装の効果が続かない工事と10年間塗装の効果が続く工事では、価値的に2倍の開きがありますが、見積価格ではここまでの開きは出ません。

結果として、長くご自宅を使い、メンテナンス費用を抑えたいとお考えなら、

1回の塗装単価が高くても長く持つ塗装をした方が、かえって長期的には適するということです。

このためには、水性塗料よりは溶剤塗料、アクリル樹脂塗料よりはウレタン樹脂塗料、ウレタン樹脂塗料よりはシリコン樹脂塗料、シリコン樹脂塗料よりはフッ素樹脂塗料と言うように、耐久性は上って行きます。

ただ同時に塗料の価格も上がっていきます。

費用対効果という視点で、塗料を選ぶことが大切になります。

塗料を決める際の参考にしてください。

11、リピートのお客様



塗装工事は、塗装直後にただで手抜きを見抜くことはプロの塗装業者でも不可能です。

まして、プロでないお施主様が見抜くことなどまず不可能です。もし、あなたが手抜き工事をされたとして、2回目の塗装を同じ業者に頼みたいとは思わないと思います。

任せて安心な塗装業者は、同一のお客様より複数回にわたって仕事を依頼されています。

お客様の方も『確実に手抜きをしない業者を探す』面倒さ、前回工事をした業者への信頼感もあり、同じ塗装業者を選ぶ傾向にあります。

『**リピートの塗装工事を受けていますか？**』と聞いてみましょう。

リピートの注文を受けることが出来る塗装業者は、優良な塗装業者の確率が非常に高いです。

また、実際に塗装をしたお家を見せてもらうのもいい方法です。

お家の方とお話をして、工事はどうだったかを聞くこともできますし、きちんと工事をしていない業者では、過去のお客様の所へ伺うこともできません。

12、さあ、実際に探してみましょう。

ホームページ・広告・チラシ・口コミと、何から探してもかまいません。
この会社に頼みたい、と思えるところを探してみてください。
できればご自宅に近い住所の会社が、長く付き合ってゆく上では何かと便利ですが、もし良さそうな会社がなければ、近所でなくても、ご自宅がその会社のエリア内に入っていれば特に問題はありません。

そして、何社かピックアップできたら、今度は、その会社について、違う媒体でも探してみて、**住所や連絡先の電話番号が同じかを確認します。**
中には、実体のないブローカー会社も存在するからです。

時間に余裕があれば、記載されている事務所や資材置場に実際に出向き、確かめることも重要です。



事務所にアウト向けば、営業のみを行い、実際の工事は下請けに丸投げしている会社などはすぐに判別できてしまいます。

活動していそうで、空き缶などがきちんとまとめて置いてあり、整理整頓が出来ているかもチェックすると経営者、管理者がしっかりしているかどうか分かるでしょう。

その会社にホームページがある場合は、施工例や仕事への取り組みをチェックしてみましょう。

特にブログがあれば、ご覧いただくと、実際に現場が動いているかなどが確認できます。

13、問い合わせをしてみましょう。

そろそろ皆さんの中で、安心出来そうな会社は何社か選択されている事でしょう。

それでは、実際に連絡してみましょう。メールやホームページについているフォームからのお問い合わせも可能ですが、**できれば直接電話をかけてみることをお勧めします。**

心配はいりません。1本の電話だけでは、電話代以上の費用が発生することはありません。もし、どうしても心配でしたら、電話番号の頭に「184」を追加して電話をかけ、あなたの番号を非通知にしてください。

塗装業者は小さい会社が多いので、留守番電話になってしまうかもしれませんが、そのことは問題になりません。連絡先を伝えても良いのであれば、留守番電話に録音し、折り返し電話がかかってくるのを待ちましょう。ただ、その場合も、遅くとも次の営業日に電話をしてこなければ、営業するつもりがないとあきらめてもよろしいかと思います。

そして、**実際にお話する際は、最初の印象がとても重要です。**まともな会社であれば、最初から、敬語が使えないとか、話のつじつまが合わないといったことはありえないからです。

その時に「だいたいおいくらになりますか」とお聞きになられる方がたいへん多いのですが、**ちゃんとした業者ほど、その質問には答えづらいものです。**なぜなら、お客様のお住まいの大きさも形も材質も劣化度合いも一軒一軒異なるのに、調査もしていない物件の金額を、概算でも出すことは不可能だからです。また、トラブルの中には、最初にお話する金額はとても安く、実際に工事を行うと、いろいろな追加項目が発生して、当初の金額の何倍にもなったなどというケースがとても多いのです。できるだけ早く金額をお知りになりたいのはとても理解できるのですが、その言葉を発すれば、悪徳業者の思うツボであることをご理解して頂き、禁句であると、強く意識してください。

14、事前調査をしてもらいましょう。

電話の対応も良く、信頼できると思えば、現地調査の日程を決めましょう。

現地調査を行う日は、必ず皆さんの在宅日にしてください。

土、日しか時間が取れなくてもかまいません。

住宅のリフォームを行う業者で、土、日は必ずお休みにしてしまうところなどありえませんか、ご安心ください。

また、**ご不在日でも調査します、などと言う業者には注意が必要です。**

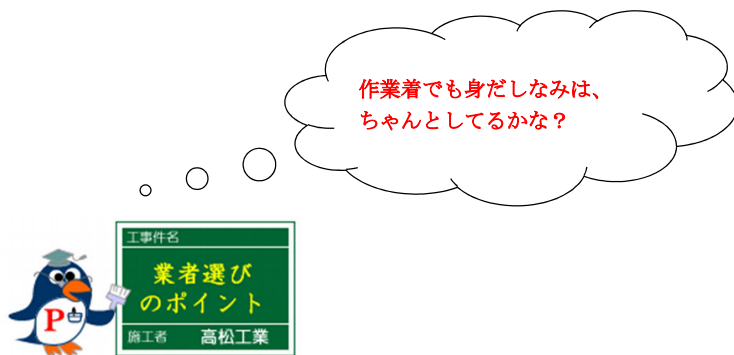
お客様のご要望をお伺いすることなしに、見積など作成できるはずがないからです。

さあ、業者さんと初めて対面する時が来ました。

このときも、第一印象はとても重要です。

ちゃんとした業者であれば、お客様に不快な印象を与えたくないので、たとえ作業着であっても、それなりにきちんとした身だしなみでご訪問するはずですから。

逆に、これから外廻りや屋根などのいろいろな箇所を調査するのに、あまりにドレシーな格好をしているのも不自然です。



調査中、分からないことがあれば、どんどん質問してみてください。

その人は、ある程度知識を持って答えられるでしょう。

また、どんな質問をしても、「問題ありません」「うちがやれば絶対大丈夫」などと言っていないでしょうか。

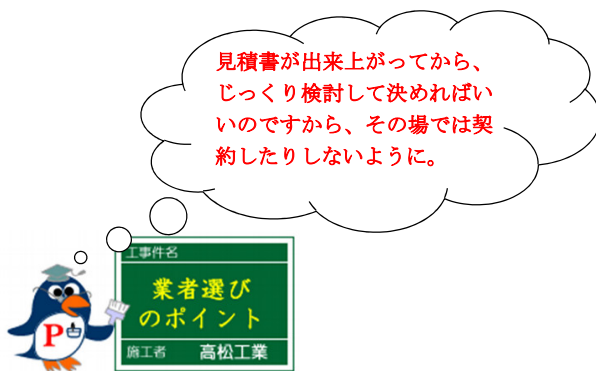
工事の知識がある、良心的な人間であれば、できることと出来ないことをきちんと説明するはずです。

新築時から相当の年月が経てば、そのままでは塗装が出来ない箇所も発生していて当たり前ですし、住宅には、塗装するのが望ましくない材質も使用されているからです。

もとより、世の中「絶対大丈夫」なんてありえないですよ。

また、前にも紹介したとおり、見積書を作るのは、とても大変な作業なので、きちんと業者に時間を与えることが必要です。

決してその場で契約したりしないように！



15、その他

建設業を営む会社、もしくは自営であっても、注文者から請け負って建設業工事をする場合に必要な許可として、「建設業許可」というものがあります。

1件の請負金額が500万円（税込み）以上の工事をするには、この建設業許可を受けていなければなりません。（元請けだけでなく、下請けも同じです。）

住宅の塗り替えにおいては、500万円を超える工事はそう多くないでしょうが、もしそのような工事となった場合には、許可を受けていないと工事が出来ないことになります。したがって、工事を請け負っている塗装店は、この許可を受けていることが必須であると言えるでしょう。

また、この許可を受けるためには、経営実績年数や専門技術者がいなければなりません。他にも、請負に関して誠実性があること、金銭的信用を有している事などが無いと、許可を受けることが出来ません。

したがって、塗装工事業の許可を持っている塗装業者の方が安心して任せられるものです。

また、社長や従業員の中に有資格者がいるかどうかは、きわめて大事な要素であるとはいえないものの、そういう資格を有している職人がいれば、それだけやる気が伝わってきます。

労災や、損害保険に加入しているか確認することも重要です。

100%安全なんてありません。

万が一施主様や近隣住民の方にご迷惑が掛かったときの最低限のマナーとして必要不可欠です。

最後に、皆さんがイメージしている思いを形にし、満足できる工事をしてくれる業者かどうかを簡単に見極めることが可能な、とっておきの奥の手をご紹介します。

それは、『施工した家を見せてくれませんか』と尋ねてみることです。

工事を行っている実体のない会社は、見せる物件がないのですから、とても困ってしまうでしょう。

「はい、お見せします」などと、その場を取り繕うため、とっさにウソをついてしまうかもしれません。

いつもいい加減な工事をしている業者も、その質問は苦手です。

もしかしたら、この業者もウソをついて全く知らないよそのお宅を紹介するかもしれません。

ですから、この質問をしたときは、その後の担当者の反応と、顔色を、良く観察してください。

施工に自信のある業者でしたら、喜んでご案内することでしょう。

だって、自分たちの仕事が認められるとしたら、それほど嬉しいことはないのですから。

皆さんは、そうやって何軒か見せてもらって、自分が気に入った仕上がりのお宅を施工した塗装業者に決めればいいのです。

16、さいごに。

さいごに、

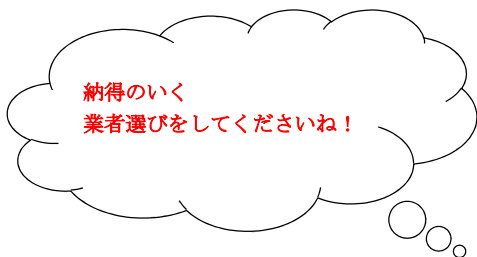
実は、良い業者か、悪い業者かを判断するのは、私たち業界の人間ではなく、これから施主となる皆さんのほうなのです。

多くの情報が簡単に手に入るようになった現在では、成約率が 50%を超える塗装業者は、ごく稀にしか存在しません。

優秀といわれている会社でさえ、半分近くはお客様から「NO」と言われています。

施工業者は、本当は、皆さんの動向に一喜一憂して、毎日を過ごしているのです。

最初から最後まで、立場は皆さんのほうが上位です。ですから、肩の力を抜いて、リラックスして選んでみてはいかががでしょうか。



最後までお読み頂きまして
誠にありがとうございました。



高松工業㈲では、松戸市役所及び支所内の
TV モニターにて動画広告を放映しており
ます。地元松戸市の財源確保に微力ながら
貢献させて頂いております。

外壁塗装・屋上防水・雨漏り修繕
塗装・防水工事業知事登録 第 43978号
一級建築士事務所知事登録第1-6843号

千葉県松戸市岩瀬 6 0 9 - 5

TK 高松工業有限会社

代表取締役 **高松洋平**

<http://www.takamatsu-kogyo.com>

0 1 2 0 - 1 1 0 - 8 2 6

0 4 7 - 7 0 3 - 3 2 7 2

～筆者の願い～

塗装工事は決して安い買い物ではありません。

システムキッチンやユニットバスのように
製品を一目見て判断できるわけでもなく
仕上がってから初めて見る事が出来ます。

そこに当然、不安がつきもの・・・。

そんな不安を少しでも解消出来るように

お客様が求める業者選びの参考に、
このブックを、ぜひお役立てください。

ぜひとも納得のいく契約をして
よい買い物をして頂きたいと願っております。

丁寧な工事は当然、時間とお金が必要。
お客様が塗装工事に求めるのは何でしょう？

金額なのか？品質なのか？時間なのか？

優先順位をチェック！