

職人しか知らないリフォームの段取り

# Craftsman Magazine

Grand blue Reform

職人しか知らないリフォームの段取

Grand bleu Reform

はじめに

2019年現在、国内における住宅のストックは6000万戸を超えるそうです。  
さらに空き家は、現在の800万戸台から、2033年には2000万戸台へと急増していく予測となっています。

こうした現状の中、国は既存の中古住宅をリフォームしたり、リノベーションして地方移住誘導施策を次々と打ち出して住宅ストックの活用推進を図っています。

並行してリフォーム業界への参入障壁が低くなり悪徳業者の訪問販売は流行しメンテナンスや近隣挨拶を偽り、外壁や屋根の痛みを指摘しリフォームの工事を高額で販売し消費者を騙す業者が出てきた。

新規参入の業者は業界の相場を下げ価格競争で受注を勝ち取り、あとは素人職人に任せて安かろう悪かろうで施工をする。

国内大手のメーカーもリフォーム業に参入し孫請け、ひ孫請け、やしゃご請けは当たり前力のある商社が巧妙な経理処理して沢山の業者が影に存在している場合もあるのが現実です。

この業界はいつしか『売ったもん勝ちになってしまいました。』  
ポリシーのある魅力的な職人は一流の腕があっても一流の営業力はありません。  
職人の技術は正当に評価される事なくお客様から感謝されるのは大手の営業マンになってしまいました。  
その結果この業界は本物の職人が過小評価され単価が下がり続け神戸の地元のほとんどの工務店が店を閉めました。

このマガジンの最大の主眼は、読者が最高の施工業者と出会い最良のプランニングと提案を受け、そしてわかりやすい見積もり、さらには優れた施工で、安心して20年、30年を過ごせる家作りができるように職人として力の限り作成しました。

このマガジンを実践して頂くことで、理想の家作りが可能となります。

多少の犠牲を払ってでも、お客様の住みやすさを追究する「こだわり」があれば、建築業に対するお客様の信頼を得ることができるという確信を抱いて職人としての活動を続けてまいりました。

お客様のお住まいの本来の素晴らしさをより多くの方に知っていただきさらに技術や信頼を次の時代へと伝えていくことが大切だという信念を持ちグランブルは愛される職人集団であり続けます。

富賀見 大維

アンケートの結果お客様の4つの不安が明確になりました。  
不安解消の4つのポイントについてご説明します。

### ①業者に対する不安

悲しい事ですが国土交通省の研究機関の結果から業者に対する不安を抱えている方が圧倒的に多かったです。

リフォームを依頼する時は業者が信頼できるかどうかの判断をしましょう。

従来からの付き合いや周囲の紹介を問わずヒアリングなどの過程からしっかりと判断しましょう。

(違和感があれば断りましょう。余裕のある業者ならがつつきません。)

不義理でもなんでもなく付き合いがあっても信頼できる人に頼みましょう。

こちらの問題はすぐに解決可能です。全リ教という国土交通省公認のリフォーム業者かどうか下記のリンクから調査可能です。

<http://www.zenrikyo.or.jp/member>



### ②金額に対する不安

お客様が不安なのは金額が高い事ではなく【何故その金額なのか】なんですよね。

お客様に分かりにくいのがいけない。殆どのお客様は建築の知識が浅く

算出方法や数量の割り出し単価な算出が不透明なんですよね。

同じリフォームを依頼しても算出する根拠の数値や単価が業者によって変わるのでより不安になりますよね。

適正価格がわからないのでご自身にとって都合のいい見積を選んでしまいます。

「この業者は分かりやすい見積り！誠意もあるしここにしよう！」というのはNGです。必ず相見積もりはすること！

### ③見積書の内容の不安

見積り書によっては一式工事という表現で明細が無く分かりにくい場合があります。

また運搬費や現場経費が、含まれている会社と含まれていない会社があります。

別途工事があるにも関わらず、記載されていない可能性もあります。

この場合追加変更工事が発生した場合どうなるのか不安です。かならず追加についてクリアにしましょう。

### ④工事内容への不安

どんな材料を使って工事をするのか記載されていない見積り書や

どの位の工期がかかるのか明確でない見積り書など、

どのような工事が行われるのか不安になります。解体しないとわからないと言われるのはかなり多いです。

(安くしてあげようという優しさからその様に言う人もいます。)

工事範囲が分かりにくいためリフォーム依頼を躊躇してしまいます。これらの問題解決には見積書の記載方法の変更提示された際に質問する事で解決できますが別途図面や工程表などの付属の資料を貰いクリアにしましょう。

## リフォーム工事における7つの段取

リフォームをするといっても何から手を付ければわからないですよね。  
まずはリフォームをするにあたって段取をきめましょう。  
そうする事でスムーズなリフォーム計画と資金計画が可能となります。

- ① **リフォームの目的の再確認**
- ② **優先順位の確認**
- ③ **過去のリフォームの有無**
- ④ **リフォームの決定に影響がある事柄を確認しましょう。**
- ⑤ **設計図の提出**
- ⑥ **予算の再確認をしましょう！**
- ⑦ **近隣の状況と環境の確認**

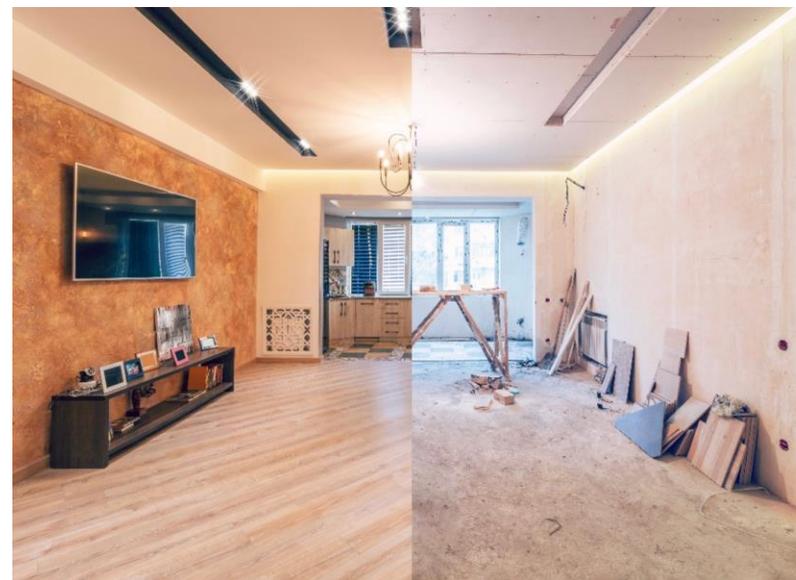
業者のヒアリングの前に注意する事は  
しっかりとした意思を持つことです。

その際に最低限の決め事をしておきます。

- ・ 希望する仕上がりの状態（いわゆるグレードやイメージの確認）
- ・ 住宅を取り巻く近隣の環境（近隣の方の日照権への不安）
- ・ 目に見えない条件の確認（地域によっては使用できない材料がある）

## ①リフォームの目的の再確認

リフォームの目的（原因）は2つに分けられます。



1つ目は最低限の修繕のみ

2つ目は性能（機能）の向上補修や修繕です

修繕が目的であれば同等品の交換対応で大丈夫です。

ワンランク上の機能をもつ 建材や新たな効果をプラスにした  
機能の状態にするかでは、  
リフォーム工事の計画や見積書にも大きな違いが生まれます。

リフォームを考えている現場が破損や劣化などではなく  
「寒い」「不便」「うるさい」など機能に関する不満である場合  
どのような対策が必要か業者に聞くようにしましょう。

そして仕上がりのイメージや色、希望の機能の確認をしましょう。

## ②優先順位の確認

業者と話をしてみて複数の希望が上がってきた時に当初考えていたより大きな規模になり、計画や見積りがガラッと変わる事があります。

リフォームの場合はお客様が想定している予算規模が工事の目安になります。どんなに完璧な提案でも大きく予算オーバーした提案は違うと思います。

快適を求めているのに資金面で生活を苦しめてしまえば元も子もありませんよね。

優先順位の低い工事を外し  
枠内に収めるのも時には必要かと思います。

お客様の優先順位を確認しておく事でどの箇所に重点を置いた計画を作成するのか見積書に大きく影響がでるんですよ。

性能の向上に目が行きがちですが、まずは雨漏りなどの構造に影響を及ぼす場所ガス、電気、水回りなどの工事が発生する場合、かならず最優先に相談しましょう。



### ③過去のリフォームの有無

過去にリフォーム工事を行った事があるか、経験がある場合は、どの部位のリフォームを行ったのか伝えましょう。

何故また工事をする事になったのか。  
工事の注意点が確認できます。



#### ④リフォームの決定に影響がある事柄を確認しましょう。

リフォームを行いたくても仮地の場合は増改築禁止特約などの条件があってリフォームできない場合があります。

店舗などでは大丈夫ですがあらかじめマンションなどでは確認を取っておきましょう。

(基本的にはレアなケースなので賃貸の方が対象です。)



## ⑤ 設計図の提出

もしあなたが設計図や図面があれば  
かならず業者に渡してください。  
調査や計画、費用に劇的な違いがでます。  
設計図の提出の際は築年数の確認にもなるので  
是非提出してくださいね。



## ⑥ 予算の再確認をしましょう！

意外ですが「予算はどの位で考えられていますか？」と聞くと  
気を使って頂き話して頂けるお客様は少ないんです。  
「ええようにしてくれたらいいよ！」って言って頂けるのは  
職人として信頼されているようでとても嬉しいのですが

工事内容によっては補助事業の活躍税制優遇や  
リフォームローンの補助金、優遇額、金利の計算を行うと事が  
できるのでざっくりでいいので予算は伝えたほうがいいです。  
しっかりとした支払い計画を立てることができます。



## ⑦近隣の状況と環境の確認

近隣の状況を見直すことでスムーズな施工になります。  
駐車場の有無やご近所付き合い状況  
工事期間の確認、仮住まいが必要な場合住居の確認など  
工事に必要となる見えにくい費用があるか確認しましょう！



### 現場調査について

業者との現場調査や見積りは  
お客様の「疑問」や「不安」を「理解」に変える場であり  
売りつけられる場ではないのです！

かならず疑問をクリアにして理想の生活を手に入れましょう！

## 段取 まとめ

リフォーム工事の際はお客様の立場に立って考えた場合大切な二つのポイントは

- ・資金計画
- ・工事内容の計画 になります。

お客様は予算計画ができてからリフォームを検討するのが殆どです。その上で予算内での工事を想定し 希望工事を決める事になります。

そして業者側はその事実をベースに 工事予算の推定を行い 計画を行います。またリフォームの計画を行う際に概略の工事金額を算出してもらい概算でもいいので予算内にあてはまるかを 確認しないとイケません。

そうする事で計画が立てやすくなります。お客様アンケートに多いのは 同じ工法依頼でもなぜ根拠になる数字が違うのか。という意見が圧倒的に多いです。

理解しにくいのは当然です。お客様は同じ結果を想定しているわけですから。なので正直に何故他の業者と価格が違うのか詳しい説明を求めましょう。

業者との現場調査や見積りは お客様の「疑問」や「不安」を「理解」に変える場であり 売りつけられる場ではない！

かならずクリアにして理想の生活を 手に入れましょう

### たとえば屋根の葺き替え工事の場合

A社が粘土製の瓦での施工  
B社がセメント瓦での施工

粘土の瓦は長期間の耐久性があり 補修のコストが少ないんですね。

一方でセメントの瓦は 10年以内に再塗装しないとイケないんです。

そのデメリットをB社が触れずに 粘土瓦と仕上がりが同等ですよと 説明された場合

安価なセメント瓦を 選択する可能性が高いですよ。

この場合材料の説明を怠ったために B社は価格勝負で受注できますがお客様からしたら許せないですよ。

少くも値上がりしても殆どの方が粘土瓦にしたいと思うのではないのでしょうか。

こういう事例を避けるために最低3社の相見積もりを推奨しております。

### 【必要書類を確認しよう】

面倒くさいとか分かりづらいからとかで避けがちですが たとえ信頼できる人であっても書面を用意してもらいましょう。

必要な書類は下記の5つの書類です。

工事請負契約書

見積書

仕様書

図面書類

保証書

### 【工事請負契約書の必要内容は下記の通りです。】

面倒でも必ず目を通してくださいね。

万が一の時にこれだけあれば必ず対応できます。

- ・工事内容（工事範囲と設計図、仕様書）
- ・請負金額の額・着工時期と完成時期
- ・完成検査の時期お引渡し方法
- ・請負代金の支払時期と支払方法
- ・設計変更や工事中止の場合に生じる損害負担の方法
- ・天才などの不可抗力による損害負担の方法
- ・工事中の火災保険などに関する事
- ・履行延滞
- ・その他の債務不履行の場合の延滞利息
- ・違約金
- ・紛争解決の方法
- ・瑕疵保険の説明・クーリングオフの法廷書面の交付

※そういうところがあいまいな業者がいますが

クーリングオフの法廷書面の交付がない場合

消費者に対してクーリングオフの告知をしていないとみなされ

**消費者はいつまでもクーリングオフの権利を持つことになります。**

見積りの前に基本的な工事の種類を把握しましょう。

まず、修繕のみの場合でも大規模なリノベーションの場合でも工事をやるに当たって最初に業者がお客様のお住まいに出向き意向を聞いたうえで見積もりの提出が行われます。

リフォームの際に費用の相場を把握するためにもまずは、リフォームで基本的に発生する工事の内容を理解しておきましょう。

工事の見積もりってめちゃくちゃ難しいイメージがありませんか？

そもそも業界用語を使いすぎて何が何かわからないとかそういうイメージだと思います。

しかし意外と工事内容はシンプルに書かれる場合が多いので基本的な工事は把握できるようにしましょう！

基本的な工事内容を把握できるようにまとめてみました！

### 【解体工事】

リフォームするためには  
まずは解体をしないとけません。

リフォーム専門の解体は  
全てを解体するではなく

生かせるものを生かす解体になります。

解体工事をするにあたって  
ゴミ処理代がかかります。  
ゴミ処理代がすごく高いんです。

### 【職人のつぶやき】

解体なんて誰でもできる仕事  
そういう勘違い営業マンが沢山いるんですが

リフォームにとって解体程難しいものは  
ありません。正直作るほうがまだ楽なくらいです。

いかに静かにゴミを少なく安全に綺麗に解体できる  
かでコストが変わります。場合によっては構造材を  
考えずに壊す人もいますから本当に危険で難しい仕事  
なんです。僕の周りの職人さんは解体でも0.5mm  
までこだわって綺麗に解体しています。



## 【内装工事】

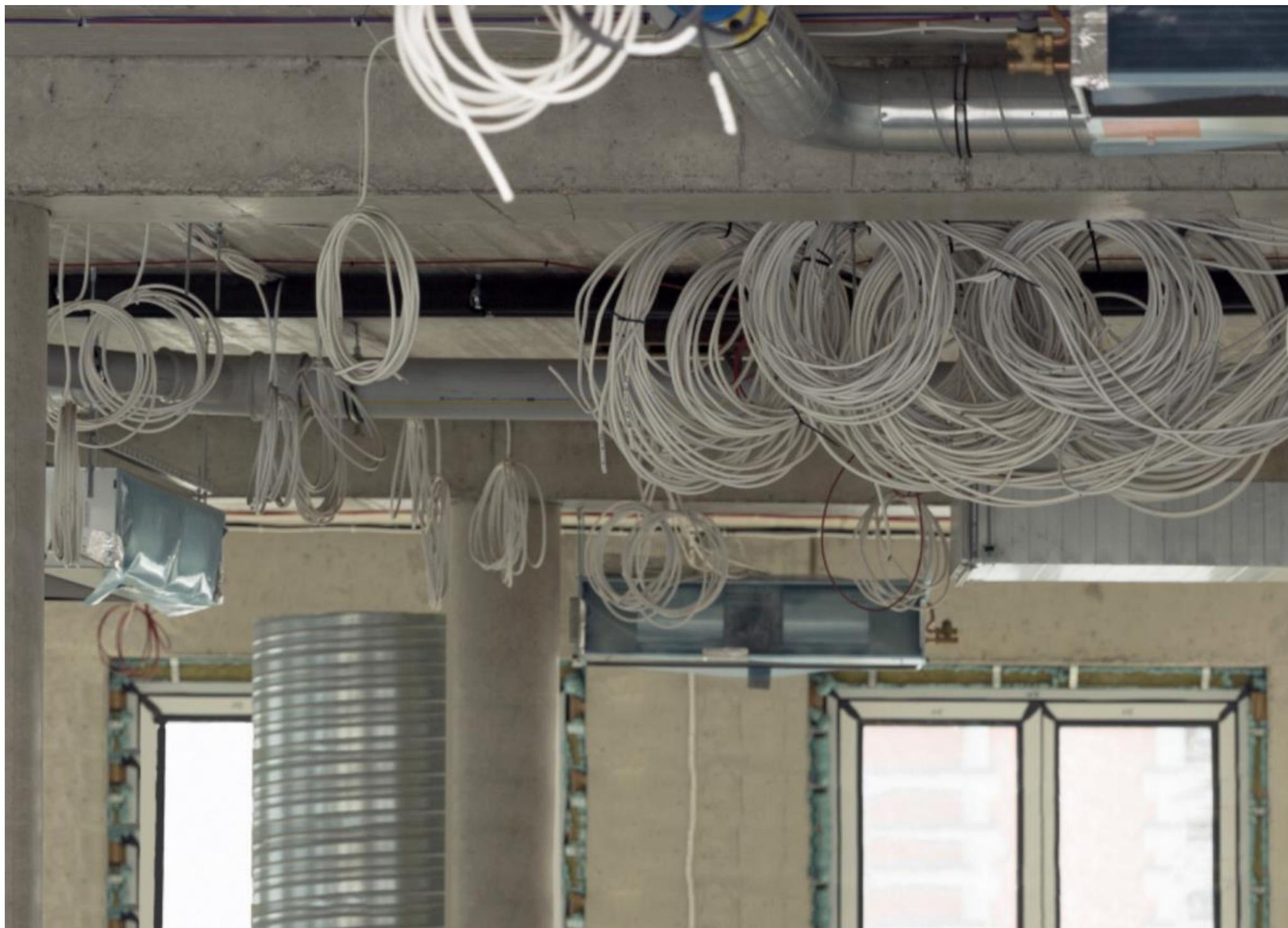
間取りを変えたり  
クロス（壁紙）や床材  
収納器具をつける工事です。

内装工事ではお部屋のイメージガラッと変わり『リフォームしたぞ！』という感は出ます。



## 【電気配線工事】

アンテナ、エアコン、ダクト、ダウンライトの取り付けなど電気工事は生活の便利さに直結した工事となります。



## 【水回り設備工事】

設備工事はリフォームにおいて一番重要な工事といっても過言ではありません。キッチンやトイレ、バスルーム等ライフラインを担う重要な仕事です。ちなみにこの画像の人は触れないでください。



工事の種類について把握しよう！

## 【耐震補強工事】

文字通りですが地震対策の為の工事です。

神戸の震災では倒壊した80%の戸建てが  
シロアリ被害や木腐朽被害になどで  
強度が低下していたそうです。

（国土交通省の研究機関の調査）

意外にもお客様の中なはは新築で元々  
耐震補強をしたにもかかわらず  
補強済なのをご存知ない場合があります。

耐震補強が数年以内に済んでいる  
一戸建てでは、無理に外壁を解体して、  
点検や補強を行う必要はありませんので  
ご注意ください！！

悪徳業者の場合は固定されず  
材料だけ床下に置かれている事があります。



## 【断熱補強工事】

お部屋の断熱効果を高める為の工事です。  
もともと新築の場合断熱材が入っていますが  
中には場所によって断熱効果が低い場合があります。

窓を二重窓に変えたり断熱材を入れるだけで劇的に快適になります。

特に冬は劇的に変わります！めっちゃあったかくなりますよ！



## 【外壁、屋根工事】

文字通り外壁や屋根に関する工事です。  
水漏れに直結する箇所なので  
「安かろう悪かろう」の業者は  
避けて頂きたいです。

悪徳営業や訪問販売に多いのが  
外壁塗装です。

たしかに穴が開いていたり  
手に粉がつくくらいだとまずいですが  
早急に相見積りでも相場を把握しましょう。

お客様の心配する心につけ込み  
「このままだと腐りますよ！」  
「水が入りますよ！」  
と注意喚起をされてもまずは  
信頼できる人に相談してください。



見積りの前に基本的な工事の種類を把握しましょう。

基本的な工事内容をご覧頂きいかがだったでしょうか。

まだまだ紹介しきれないほどの専門工がこの世界には沢山存在します。

- ・ 解体屋さん
- ・ 畳屋さん
- ・ シール屋さん
- ・ サッシ屋さん
- ・ 左官屋さん
- ・ 鳶さん
- ・ ボード屋さん
- ・ 運び屋さん
- ・ 瓦屋さん
- ・ クロス屋さん
- ・ 床屋さん
- ・ タイル屋さん
- ・ 石屋さん
- ・ 造園屋さん

餅は餅屋とよくいったもので部分的な修繕だけであれば  
専門工に頼むことで一流の仕事を直接施工可能となります。  
すべての職業がこだわればこだわるほど難しいですよね。  
世の中に簡単な事は何一つないと思います。

## 見積の前に

**不便に思っている事・困っている所を伝えてください。**

せっかくのリフォームなので生活していて不便に思っている事を相談しましょう。  
なんでもいいです。子供の時に戻った時のようにワクワクしながら考えてみてください。

キッチンを移動したいとか、間取りを変えたいとか、収納を増やしたいとか  
ここに扉が欲しい、部屋を増やしたいとかお風呂を広くしたいとかなんでも大丈夫です。

住宅には構造上動かさない柱や壁がありますが大工は構造材かどうか一発で分かります。

建築当初の確認申請図面があればスムーズに打ち合わせができますが、  
図面があってもなくても、実際には、解体後、下地状況を見てからが正解でしょう。

概算金額としての見積もりになりますが、良いリフォーム業者なら  
そのような提案をしてくるでしょう。予算と照らし合わせながら  
理想のお住まいについて積極的に話してみてください。

**担当者の提案も考えてみてください。**

良いリフォーム業者は、お客様の意見だけでなく、  
予算の範囲内外で、今までの経験やリフォーム後の事を考えて、  
提案や助言をします

お客様の事を考えて「どうせならこっちもきれいにしませんか？」とか、  
「いっしょにやれば安くできますよ！」など言いますが。

単純に費用を上げるためだけに提案ではありません。

すべてに疑念を持つのではなく、じっくり考えて、将来も見据えて本当に必要か考えてみましょう。

## 見積りについて

まず見積りの分かりにくいところなんですが、  
すべての見積り表記にお客様との知識の差あります。

例えばハウスメーカーとお客様の場合も  
職人とお客様が直接施工する場合もサービスを提供する側の  
説明不足に気づいていないということが問題なんですよ。

そもそもはこの業者も同一条件で見積りが始まるんですけど、  
工事する箇所やお客様が期待するグレードをもとに計画を立てる事になります。

結果的に、業者側の現場調査の方法  
採用する施工の方法、  
提案する建材のグレードの優劣によってギャップが生まれるのは当然なんですよ。

それは何も悪いことをしているわけではなく  
見積りをする人の経験やセンス、どれだけお客様を思うかの違いなんですよ。

たとえば商社なら自社商品を使おうとするし  
一人親方の見積りならお客様の予算内最良の材料で提案する。

そういったながれで見積りに必ず違いが発生します。

この場合お客様が各業者の見積り書の内容を理解して  
各々のメリット・デメリットを考えて業者を選ぶ事になりますが、

**難しい事この上ないですよ！笑**

**こうなってくるとお客様が判断する材料や根拠はどうすればいいの？**  
ってなりますよね。

判断材料は工事箇所の数や工事面積、金額といった数字で表された部分になりますが  
重要なのは摘要欄なんですよ。摘要【てきよう）に詳しくかいてある業者は人柄が出てますよね。  
一般的には相見積りの場合数字に大きな違いがあれば業界に確認が必要と言われています。

## 親切な見積書とは

きちんとした良い見積書には、「摘要（てきよう）」欄が詳細に書かれています。

摘要には、商品名や商品のサイズ・仕様、また改修が必要なときには補修費などが記されます。

なお、複数箇所のリフォームを行うとき、部屋名ごとに項目が分かれている見積書も最善なものと言えるでしょう。

（みんな部屋ごとは面倒くさがるので。）

商品の詳細金額や各部屋にかかるリフォーム費用の内訳がしっかり表記されていれば、

なぜこれ位の金額になるのか説明しようという意志が伝わり、とても親切だと思えますよね。

部屋名の項目。      摘要が詳細

部屋名	部分	名 称	摘 要 (名称内訳)	数量	単位	単 価	金 額	備 考
居間		カウンター収納棚	造作、扉、OS塗装共	1	式			
			カウンター収納、吊り戸棚造作、OS塗装共	1	式		207,000	
			収納両開き扉 ナラ突板フラッシュ戸 金物、OS塗装共	6	枚	27,100	162,600	
		1.居間 計					1,306,920	
		2.DK						
DK	床	フローリング張り	遮音床材 厚13 下地根太組共	16.3	m <sup>2</sup>			
			フローリング張り 厚13 永大〇〇〇程度 色ダークブラウン	16.3	m <sup>2</sup>	17,600	286,880	
			フローリング下地組 根太共	16.3	m <sup>2</sup>	9,600	156,480	
DK	壁	ビニールクロス張り	ビニールクロス(コンクリート面) 下地補修共	18.7	m <sup>2</sup>			
			ビニールクロス サンゲツ〇〇クラス程度	18.7	m <sup>2</sup>	2,200	41,140	
			コンクリート面下地補修 既存塗り壁かき落としモルタル補修共	18.7	m <sup>2</sup>	1,600	29,920	
DK	壁	タイル張り	150角 下地補修共	2.6	m <sup>2</sup>			
			150角タイル INAX〇〇程度	2.6	m <sup>2</sup>	19,700	51,220	
			コンクリート面下地補修 既存塗り壁かき落としモルタル補修共	2.6	m <sup>2</sup>	1,600	4,160	
DK	壁	ソフト幅木	h 60	10	m	650	6,500	
DK	開口部	畳コーナー入口扉	w800×h1,800 ナラ突板 金物、型板ガラス、OS塗装共	1	枚		128,000	
DK	開口部	居間入口引違い扉	w900×h1,800 ナラ突板 金物、透明ガラス、OS塗装共	2	枚	86,000	172,000	
DK	開口部	畳コーナー・居間入口建具枠	OS塗装共	1	式		62,000	
DK	天井	ビニールクロス張り	ビニールクロス 下地プラスターボード、野縁組共	14	m <sup>2</sup>			
			ビニールクロス サンゲツ〇〇クラス程度	14	m <sup>2</sup>	2,300	32,200	
			天井下地組 プラスターボード厚9.5、野縁組共	14	m <sup>2</sup>	5,000	70,000	
DK	天井	天井回り縁	木製 OP塗装	16.2	m			
			天井回り縁 米梅 30×30	16.2	m	1,650	26,730	
			OP塗装 木部2回塗り	16.2	m	350	5,670	
DK	家具・雜	収納庫	造作、扉共	1	式			

工事の見積について把握しよう！

# 悪い見積書

## 事例1 見積書の名称で、契約書にもなり得る見積書の例

名称は見積書となっているが、右側に「お客様施工承認欄」があり、署名捺印するようになっている事例。見積を承認したつもりで署名捺印してしまうと、実際には契約書と見なされてしまう恐れがあり、要注意。

見積書			
品名	数量	単価	金額
補修工事	20	15,000	300,000
床下防湿工事	12	12,000	240,000
補修工事	10	13,000	130,000
防水工事			22,000
雑工事			50,000

お客様施工承認欄

受付日 年 月 日

住所

TEL

氏名 印

ご請求先  
住所

## 事例2 一式見積りの例

工事発注書		
<small>下記の通り工事発注書及び内訳書に基づいて、工事発注を行い双方同意の上、発注書による工事に従事するときは協議し、告知するものとする。</small>		
① 塗装(外壁・屋根・木部・部分)		
大屋根( 坪)	スレート	○
下屋根( 坪)		
棟梁( 束)	トタン	○
棟 梁 板	ボード	○
軒 天	*	○
帯 板		
母 屋		
梁 材		
テラス( X )		
カーポート( X )		
雨 樋	型	○
合計金額	1,500,000(税込)	
	着于金 750,000	
	元入金 750,000	

住所

氏名 印

事例1と同じく見積書を兼ねた発注書となっている。

内訳金額や数量等が示されておらず、150万円の総額が記載されたのみである。消費者は、金額の適正さについてまったく判断できない。

あまりにも工事内容が不明瞭な見積書は、不親切な見積書と考えて良いと思います。

特に、本来ならば説明しやすい単位(m<sup>2</sup>など)もまとめて「一式」と書いてあったり、「材工」と表現しているものがやたらと多いなど、とにかく詳細をはっきり書いていないものは、金額が高い低いに関わらず怖いですよ。

こういうところをおろそかにする人はちょっと怖いですね。

例えば「施工面積○m<sup>2</sup>につき○円」などと書いてあれば、見積りを依頼した方も納得しやすいですよ。

相見積もりした際にも比較しやすいですし、お客様指定の導入する商品が決まっているのにも関わらず、

商品本体の価格が記載されていない、商品名自体が書かれていない場合は、ちょっと怪しいと思います。

ここでは、業者から上がってくる見積りの書式と打合せの要点の説明をします。

### 一式金額

例えば、キッチンリフォーム工事（材工とも）一式 〇〇〇, 〇〇〇円  
**こんな見積りはありません。論外です。すぐに断りましょう。**

解体工事・水道工事・電気工事・木工事などなど・・・。  
いろんな関連工事がある訳ですから、別途仕様が書かれていたにせよ  
分かりづらい比較しようのない見積りです。

### 単価式金額

1000円/m（1メートル1000円）  
10000円/m<sup>2</sup>（1メートル×1メートルです 1平米＝へいべいと読みます）  
25000円/箇所など、

材料費＋施工費を単価にして、施工数量を掛けた見積りです。  
このタイプで出すのも多いかもしれません。この場合、材料が何を使われているのか、  
詳しく明記されている事が大切です。材料にも格段の差があります。  
材料が分かれば施工費もおのずとわかりますので、  
見積りの比較や調べるためにもちゃんと書いてあるか確認しましょう。

### 個別式金額

材料代や施工費が別々に書かれているものです。この場合、材料の単価や施工数量それにかかる施工  
費が明記されるので、一番わかりやすい見積りとも言えるでしょう。  
ここでの注意点は施工費です。社内独自で標準や場所で決めているのか  
・経験的数値で出しているのか各社いろいろです。  
職人は相場が記載された毎年更新される積算本を持っています。  
（一般販売の材料単価や施工単価などが載っている本です。  
実際職人達ははこの金額よりはるかに安くやっています。）

### 諸経費について

見積りの中に、会社を維持するための、経費があります。お客様の家に行くガソリン代や車両代で  
す。経費と利益は絶対に必要なものです。しかし、その%が出てしまうと「高いなあ」と思ってしま  
います。直接施工の場合は10%から20%が相場です。

**価格の違いで業者に不信感を持つも確認を怠るお客様も多くいます。**

**★このような場合に備えて各業者に工法についていかの説明を求めましょう！**

- ①工法の説明
- ②工法の意味
- ③工事範囲の根拠

殆ど個人商店の場合は口約束での契約が美德とされています。

グランブルーでもお客様に信頼して頂いているので「ええようにしといて。」と言って頂きます。

しかし必ず工事説明書や仕様書は目を通して頂きます。  
なのでかならず工事説明書と仕様書は提出してもらいましょう。

見積りの採用の際も写真から分かりにくければ使用する建材など資料添付をしてもらいわかりやすい設定資料をもらいましょう。

(9割の業者がやりません。)

お客様自身がお風呂のこの場所の床が腐ってるから  
『どう言う木材を使いどういう修繕をしてどういう仕上がりになりますか。』と聞いてみてください。

職人が直で受けた場合面倒くさがり怠る人が9割です。  
職人は無口な時代はもう終わりました。

この業界は請負の考え方が浸透していますが、時代の変化でサービス業に変わっているという事に気付いている人がいません。愛想が悪い時代遅れの方はすぐに断ってください。

見積り書作成の前にそういう部分で人柄の見分けがつかます。  
お客様のために誠心誠意聞いているのか。自分の利益の為にはなしているか。  
疑問や不安を何個もぶつけましょう。嫌な顔しないかどうか調査しましょう。

## 工事の建物の状態やプランニングの内容によって、発生するものとしのないものがあります。

例えば、耐震補強が数年以内に済んでいる一戸建てでは、無理に外壁を解体して、点検や補強を行う必要はありませんよね。

マンションやアパートなどは、外壁や屋根に手を加えられないため、基本的には間取り変更工事や電気配線工事のみとなり、解体工事も一戸建てほど大掛かりになることはほとんどありません。

よく不動産の店舗に行くと木造やRC等書かれています。あちらは文字通り建物の構造材となります。

構造材は大きく分けると、鉄筋コンクリート造・鉄骨造・木造の三種類になります。

最も坪単価あたりのリフォーム相場が安い木造ですが、築年数が古い木造住宅は、構造材の腐食や、断熱性や耐震性の欠落など、致命的な欠陥を抱えていることがあります。

場合によっては、補強費用で鉄骨造や鉄筋コンクリート造の費用を上回るケースもあるため、中古の木造住宅を購入してリノベーションする場合は注意が必要です。

建物の構造材別・リノベーション相場

- ・鉄筋コンクリート造の坪単価：約60～80万円
- ・鉄骨造の坪単価：約50～70万円
- ・木造の坪単価：約40～70万円

30坪の木造の場合 1200万円から2100万円が建築業界の相場となります。

## 戸建てのリフォーム費用相場まとめ

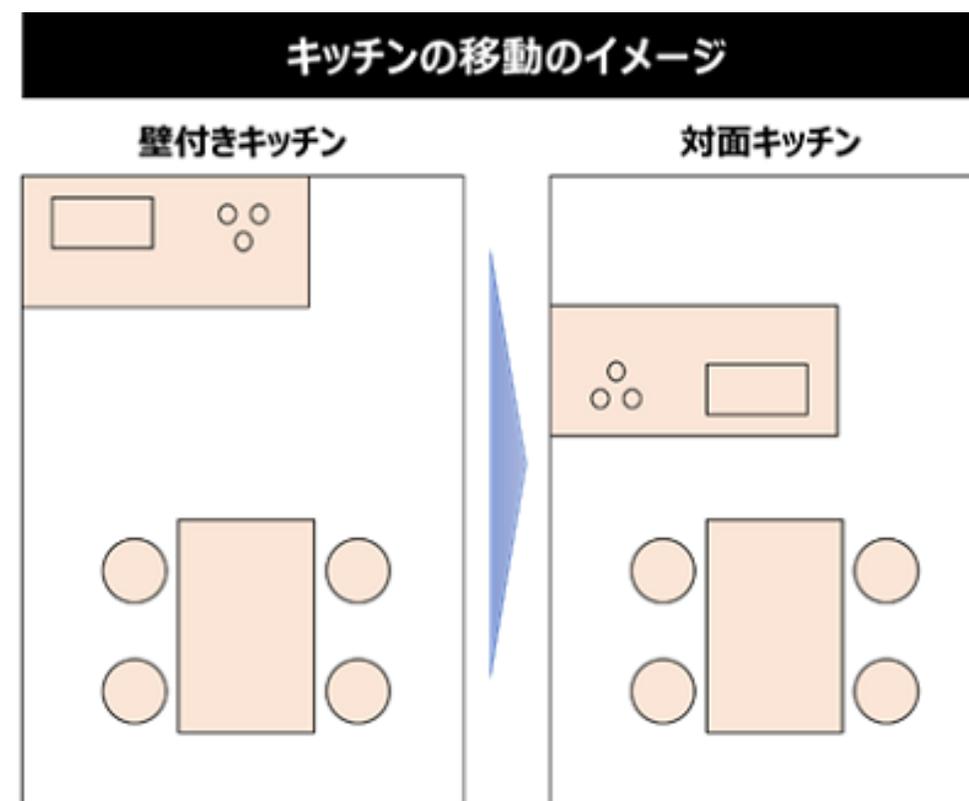
リフォーム内容	費用相場
原状回復を目的としたリフォーム (水まわり交換、クロス・床張替え中心)	200～500万円
新築同然に作り直すリノベーション (耐震補強、断熱対策、大きな間取り変更も)	1000万円～

## 原状回復リフォームの費用相場の詳細を教えてください！

内装のみリノベーションする場合と、内装・外装ともにリノベーションする場合で、施工範囲が異なるため費用は大きく変わります。

原状回復リフォームの場合やはり水回りに悩むお客様がほとんどです。

- ・まずはお風呂だけ
- ・まずはキッチンだけ
- ・やるなら水回り全部という方がほとんどです。



### 原状回復リフォームの費用相場

おすすめリフォーム内容	単体費用 (万円)	合計費用 (万円)
水まわりの全入替え	200前後	200前後
+キッチンの移動	25前後	225前後
+和室から洋室へ	55前後	280前後
+クロス張替え	80前後	360前後
+フローリング張替え	90前後	450前後

※1 ユニットバス、キッチン、洗面台、トイレ、給湯器でミドルグレードのものに入れ替えた前提

※2 4LDK (90㎡) で、クロス、床は普及品で一般的なビニールクロス、フローリングの前提

※3 独立型の壁付きキッチンをオープンスタイルの対面キッチンにするリフォームの前提

※4 6畳の和室で畳からフローリング、押入れからクローゼット、襖から引き戸へのリフォームの前提

**【職人の重要な話】**

リフォーム工事は、殆どの場合が解体が絡んでくるので、実際に壊してみないと確定の金額が分からないというのが実状です。

特に下地の状況は重要で実際にすべて壊してみても問題が分かるという状況は多々あります。

新築で建てた物件だからといっても、実際は、断熱材が入っていなかったり、スジカイ（建物構造の耐力壁の中に入れられるもの）を施工してなかったり、ボルトが施行されずに置いてある事も普通にあります。

けして許されることではありませんがリフォームはこういう事が起こります。

「この値段ですべてやります。」 「すべてパック料金でやります。」

なのでよくわからない営業マンは一番大切な下地部分を見て見ぬふりをして進める以外絶対にできません。

また、実際の仕様によっても変わります。定額制のリフォームはお客様が安心できる反面多く取りすぎている場合があるんですね。

職人の直接施工の場合解体しないと詳細が分からないといわれる事があると思います。

経験不足とか知識不足とかそういう問題ではなく壁の中の構造はやっぱりみれないんです。できるだけ原状回復の場合料金を抑えてあげたいという職人の気持ちだったりする事もあるわけです。

見た目だけを重視する施工であれば無駄なお金を使わずにきれいになるのが一番ですからね。

現場確認や打合せ見積もりの書き方等から業者の「気質」や考え方がわかると思います。

**まとめ**

業者に対する不安に関しては お客様との最初の接点から ヒアリングなどの接触によって 不安が膨らむコトが殆どです。

正直それは施工する側の問題であって 「お客様は知識がないので説明できません。」っていうのは 言い訳なんです。

お客様に対してプレゼンをする訳ですから事前の対応から スムーズな対応かどうか 違和感や疑問がないかを 判断して業者を選びましょう。

【相見積もりについて】

僕は基本的に相見積もりをしてほしいなと思っています。

お客様に相場感をしってもらうためと他の会社の気質をしっかり吟味してほしいからです

僕は服を買いに行くとき思うんですが本当に売りつけられるのって嫌なんですよね。

本当に僕の未来の事を考えてくれているのか。それとも自分の売り上げの事を考えて落とし込んでいるのかやっぱりすぐにわかってしまいます。

本当に自分の事を考えてくれている人であれば。絶対に自分の都合で物事を言いませんからね。

会社によっては、営業専門のプロを送り込むのですから、その担当者がどこまでの責任を任せられているのか、現場の不具合等にどれほど動いてくれるのか判断しなくてはなりません。

個人ではなく組織全体の「気質」を見極めて下さい

各業者の違い

	地元の工務店	地域で何店舗が展開する 中堅リフォーム会社	全国展開する 大手リフォーム会社
	シンプルなデザインで極力費用を抑えたいという人におすすめ	デザインにこだわる人や業者に色々提案してほしい人におすすめ	お金の余裕があり会社の規模を気にする人におすすめ
価格	◎	○	△
品質	業者によりマチマチ	社内で統一の品質基準あり	社内で統一の品質基準あり
提案力	業者によりマチマチ	○	○
			
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 低価格の施工魅力</li> <li>✓ 積極的な営業はしない</li> <li>✓ 品質や提案力は工務店によりばらつきが大きい</li> <li>✓ 人情味厚い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 提案力が魅力</li> <li>✓ 営業担当のほか、専任プランナーがつく</li> <li>✓ 大卒のスーツを着た営業マンが担当</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 圧倒的なネームバリュー、CMなどを通じた広告宣伝</li> <li>✓ 都心にショールーム</li> <li>✓ 大卒のスーツを着た営業マンが担当</li> </ul>

## リフォームの費用について

### 【ご自宅のリノベーションには、リフォームローン】

リフォームローンは大きく分けて担保のいらない無担保型  
もう一つは担保の必要な有担保型の2つのタイプがあります。

どちらを利用するかは、リノベーションの規模や、  
借入希望額に応じて検討しましょう。

修繕などの小規模のリフォームを行う場合グランブルーのお客様は無担保型の  
リフォームローンでお支払い頂く方が殆どです。

**無担保型リフォームローン**とは、担保をつけることなく借入をおこなうものです。  
低額の借入(30万~500万円程度)を、1~15年間の返済期間を想定したローンです。  
有担保型に比べると、金利はやや高め(3~5%)ですが。  
借入がしやすいのが魅力です。

**有担保型リフォームローン**とは、リフォームやリノベーションをおこなう物件を  
担保として借入をおこなうものです。

高額の借入をおこない、長期間かけて返済する場合のローンです。  
その分、審査もきびしくなりますが期間は最大で35年となります。  
金利の相場は、およそ1.5~2%です。

## リフォームローンの審査について

傾向としてリフォームローンが通りやすいと言われている金融機関はいくつか存在するんですがメガバンクと呼ばれている都市銀行はで審査が通りやすくなることあるようです。

インターネットバンキングを主体としている金融機関でも審査が通りやすいそうです。

リフォームローンの借入れには性格な金額が分からない事には借入ができません。

正確なリフォームの金額を知るためには、リフォーム前に業者に「現地調査」を受ける必要があります。

その後に銀行の現地調査という流れです。そしてリフォーム終了後に銀行の現地調査が入ります。

リマインドになりますがリフォームローンを借入れされる方は流れが変わり以下の段取になります。

- ① **リフォームの目的の再確認**
- ② **優先順位の確認**
- ③ **過去のリフォームの有無**
- ④ **リフォームの決定に影響がある事柄を確認しましょう。**
- ⑤ **設計図の提出**
- ⑥ **予算の再確認をしましょう！リフォームローンの審査**
- ⑦ **近隣の状況と環境の確認**

## リフォームの費用について

最近のご家族の方は新たに物件を購入しリノベーションする方も増えています。  
リノベーション費用もいっしょに借入できる住宅ローンがあります。

住宅ローンの方がリフォームローンよりも金利はうんと安いですから、  
購入してからリノベーション派の方にはぜひおすすめします。

またローンを一本化すれば、審査や手続きの面でも面倒がありません。  
ただし、住宅ローンでリノベーション費用も借入するためには、  
銀行に融資を申し込む段階つまり物件を購入する段階で、  
あらかじめリノベーション費用の概算が決まっていなくてはなりません。

ですから買ってリノベ派の方は、  
「まず物件を購入したのち、リノベーションプランを考える」のではなく、  
「物件購入とプランニングを並行して行う」必要があります。

## 成功の秘訣 ～計画・打合せ・見積もり～

リフォーム計画をする際は住宅に雨漏りや構造上の危険等がなければ、水廻り（トイレ・浴室・キッチン）のリフォームをお勧めします。

水回りは毎日使う場所ですし、機能や使い勝手もこの10年で劇的な変化を遂げています。将来も見据えて第一に考えてみてはどうでしょう。

次に見積もりについてですが、結論から言うと、リフォーム工事においての見積もりは千差万別であり、少しでも安く出した業者が一番であるという事でもないんです。

仕上りは一緒でも下地が違うだけで金額が変わります。お客様のために良くした方が金額が高くなるのです。

また、定価の何%引きとか専門の材料名など詳細は分からない事だらけです。

**この事からも見積りから読み取るべき事は、総額はもちろんですが、製品や工事仕様・そこに隠れている業者の「気質」です。**

また、業者の「気質」を見極める上で、打合せも大切な機会です。親身になって考えてくれる会社や詳しく説明してくれる会社が良いリフォーム会社であるのは当然です。

このような会社は、あなたにとって相性や印象がよく思えてくるはずですが、しかし、ここでも注意すべき事があります。

それは、担当者とだけ相性や印象がいいのかです。

会社によっては、営業専門のプロを送り込むのですから、会社にとってその担当者がどこまでの責任を任せられているのか、現場の不具合等にどれほど動いてくれるのか判断しなくてはなりません。担当者がよかったのに下請けの職人の素行不良があることなんてよく聞く話です。

個人ではなく組織全体の「気質」を見極めて下さい。

どうしても不案な時は第3者機関に相談しましょう。  
住宅リフォームは、その内容がかなり多様で、  
内容に応じてそれぞれ専門工が多数存在するんですね。

参入規制の低さから様々な業種や業態が入り混じっているのが実情といえるんですが...

これが、お客様にとってはその違いが非常に分かりにくく、  
不透明な部分が多くなっている原因の一つなんですよね。

また、昨今の悪質なリフォーム事業者の存在が、一部、社会問題化してますよね。  
不透明感を助長しお客様からすればリフォーム業者に対する不信感へと発展しているのも  
否定できないとおもいます。未だに訪販とかいますからね。時代遅れすぎます...

なのでここでは国土交通省公認の第三機関による資格がある工務店を選んだり  
なにかあったときに国が全額保証してくれる【かし保険制度】への対応は、  
お客様の不安を解消する為にはとてもおススメなんですよね。

なので新築そっくりさん等の「定価制リフォーム」を選択する消費者が多いのも、  
安さではなく、「価格の明示による解り易さ」からくる安心感や、  
グループとしての信頼感を要因として選んでいる部分もあると思います。

ただグランブルーのような町の小さな工務店からすれば  
定価制のリフォームは分かりやすいですが  
何にどれくらい金額がかかったかは少し不明瞭な気もします。

そんな時にご利用頂きたいのが住まいるダイヤルです。

リフォーム見積チェックサービス(無料)



リフォーム工事でのお困りごと、わからないこと。

リフォームに関することは

住まいるダイヤルがおすすめ。  
何でもお気軽にご相談ください。  
専門の相談員(建築士)が電話で第三者として  
教えてくれます。

※住まいるダイヤルには弁護士が常駐しています。  
弁護士の助言を受けながら回答してもらえます。

住まいるダイヤルでは、  
これからリフォーム工事の契約を  
予定しているお客様から  
実際に見積書をお送りいただき、

チェックするサービスを行っています。

**「見積書もらったけど、  
何が書いてあるかよくわからないわ」**

**「お願いしたリフォーム内容がちゃんと入っているかしら」**

など、リフォームの見積書について  
不安などがありましたら、ご相談ください。

公益財団法人  
住宅リフォーム・紛争処理支援センターの電話相談窓口

ナビダイヤル

0570-016-100

一部のIP電話からは  
03-3556-5147

10:00~17:00 (土、日、祝休日、年末年始を除く)

住まいる  
ダイヤル



### 安心して利用できる相談窓口です

- 1.住まいるダイヤルは国土交通大臣から指定を受けた住宅専門の相談窓口で、中立公正な立場から、
- 2.相談業務を開始した平成12年以来、累計20万件以上の電話相談をお受けしています。
- 3.ご相談内容等、プライバシーの保護を徹底していますので、安心してご相談ください。
- 4.なお、平成22年6月1日より親しみやすい相談窓口を目指して愛称「住まいるダイヤル」とロゴマークを定めるとともに、ナビダイヤルを導入しています。

### 住まいの困った！どうしたらいいの？にお答えします

- 1.新築した住宅で雨漏りがしてきたのに、直してくれない
  - 2.住宅の不具合について、事業者との話し合いがまとまらない
  - 3.リフォームをしたいけれど、いくらくらいかかるのかわからない
  - 4.リフォーム工事を始めた後に、追加の工事費用が必要だといわれた
  - 5.住宅を新築する契約を結ぶとき、どんなことに気をつければいいのだろう
- など、住宅に関するあらゆる相談にお答えします。

### 資格を持つ相談員がお答えします

経験豊富な建築士が、直接電話で相談をお受けします。  
相談員は、各種の研修会や勉強会などを通じて住宅相談に関する最新情報を常にキャッチし、技術的な相談から法律的な相談まで適切に対応できるように努めています。  
なお、常駐弁護士を配置し、必要に応じて法律的な助言を受けられる体制を整えています。

### 受付時間は

月曜から金曜日(祝休日、年末年始を除く)の午前10時から午後5時までの間に、皆さまからのご相談をお受けします。

電話番号は、0570-016-100(ナビダイヤル)

ナビダイヤルの通話料は、固定電話の場合全国一律3分間8.5円(税別)です。

一部のIP電話からは、03-3556-5147におかけください。

なお、月曜日・金曜日や午前中は電話が込み合っております。電話が繋がらない場合は大変お手数ですが、時間をずらしておかけ直しをお願いします。

住まいるダイヤルへのお電話の内容は、相談サービスの質の向上のため、録音させていただいております。

なお、録音データは、原則、録音から6ヶ月を超えて保有しません。

### 実施状況

電話相談の実施状況は[こちら](#)。

## 建築営業の『非常識』

娘が生まれ、家を買うことになった。

いざ家を建てるとなると大工であれど、仕事をしないわけには行かないので自分の家は建売で購入することになった。

家を買うと職人でも お客様の立場になる。  
やはりハウスメーカーやビルダーのお世話になるのが一般的である。  
妻がネットで見つけてきた 希望のハウスメーカーに頼むことにした。

職人ということを知ってひたすら 営業を受け続けた。

フォローの電話、訪問がやたらと多い。  
営業マンの都合でスケジュールを抑えてくる。

人とは不思議なもので、自分から資料請求をしておきながら、追われると逃げたくなる。

また、決まった途端に 全然フォローをされず  
「ほったらかし」も違う気がする。

追われるのも嫌だし 人とは本当に不思議なもので、  
気になったら少し肩をたたいて 欲しい。

お客様の立場になりそう感じた。  
それでも妻がワクワクして嬉しそうだったので 黙って見守る事にした。

そうして 明石の大久保に住まいを買う事にした。  
妻も僕も緊張して少し手が震えながら 判子を押した。

『これからもっと頑張らなあかなあ。』  
といいながら子供と家ではしゃいでいる自分を想像するとワクワクした。

そんな矢先ある出来事が起きた。

最終確認で営業が仲介の不動産会社に電話をした。  
すると信じられない言葉が返ってきた。

『富賀見さんすいません、  
この物件はオーナーが予算が合わないから  
100万円金額を上げる事になったみたいです。  
100万円上がっても大丈夫ですかね。』

何を言ってるか理解が出来なかった。

不思議なものでいろんな家を見てきて  
価格も沢山見てきたので 100万円って言われても 100万円の価値観や重みが  
少しの間分からなかった。



40社の資料請求

もはや金額の問題ではなく 非常識すぎるので いろんな場所に電話をして 断る事にした。

『住宅は一生で一番の買い物のはずやのに。。。』

妻も気に入っていたので 相当ガックリしていた。

何故この業界はお客様の一生で一番の商品を扱っているにもかかわらず、お客様が一番して欲しくない営業の方法をわざわざやっているのかと感じた。

たまたまレアなケースかもしれないが どの営業も本質はそんなには変わらない。結局は責任のない業者ばかり 自分たちは人に紹介して施工しない仲介業者ばかり。だからこんな事が起きる。

プレハブの建物をローコストのハイクオリティの新築と謳ったり 新築なのにコンクリートに水を吸っていたり していても 営業している本人達は何も気づいてもいない。

そしてプレゼントの小冊子も 自由に使っていいですよ。とか言っておきながら 堂々と配っている会社も少ない。

ほとんどの会社が同じ内容なのに。資料請求というかたちで、せっかくお客様の方から近づいてきてくれているのに、なぜ、自分達から嫌われるような営業をするのか。

40社資料請求して 電話が鳴り止まず 全部が同じ内容だった。どこかの誰かと同じ小冊子を配ることは、「これでも読んでなよ」 そうあしらい、無駄な物を配ることに思えました。

お客様の立場として資料請求は、一度に複数に申し込むことが多い。その中で同じ資料ばかりがあったら、お客様はその工務店に対し、どのように思うのかを考えなければならないそう感じた。

そうした対応をしている会社ほどパンフレットにはでかかど 「お客様の笑顔のために」「世界で1つだけの家を」と書いてある。

『嘘つけよ！笑』

みんなと言うこと同じように 書いてあるのに そんな事信用できるわけがない。

一生に一度の買い物に 胸をときめかせているお客様に対して 自分から冷や水を浴びせておいて 売れない売れないと 頭を抱えているようでは違うと思う。

そもそも、私は業界人ではあるが 職人は営業をしない。全ては紹介や口コミのみで 直接的な営業はしない。

お客様に聞くとやはりこの業界は お客様が「受けない営業」と差があり過ぎるようだ。

お客様が求めている営業とは、必要な情報を与えてくれ、必要なタイミングで、必要な提案をしてくれること。

対して、工務店が採用している営業方法は、

自分達のタイミングで、自分達がわかる言葉で 自分達に必要な提案をしてくる。同じようなパンフレットを作り 同じような営業をする。

僕は建築業界の現状を肌で感じ思いました。

ひょっとして、たかだか職人であっても きちんとお客様に対して技術の提供だけではなく、情報で役に立つ事ができれば この不透明な住宅業界は すごく変わるのではないかな？

集客力のある仲介業者を挟まなくても もっとポリシーのある職人や工務店に再びフォーカスが当たる そんな時代が来るのではないかな？

そう思いました。実際にはどんなに大手の仕事であっても 最終は営業マンの力だけではなく、お住まいを施工するのは僕たち職人であって それってものすごい責任なんです。

孫請けだろうがひ孫請けだろうが携わったからには絶対に妥協しない。それが僕の見てきた親方や先輩職人の姿です。

この業界は施工事例でお客様が取れると思っている。

何故不安を解消する為の資料を用意しないのか、何故会社の良さを伝えないのかと強く思いました。

一人親方は忙しくて営業する時間が無い。そもそも営業の仕方が分からない。それだけでなく 道具のメンテナンスや事務作業もある。ほとんど一人親方はそう感じて生きています。

そんな中一軒一軒のお客様の家の見えない下地部分を技術と経験で勝負し お客様に知られないままお客様の喜ぶ姿を強烈に想像して仕事をしてきました。そして感謝されるのは営業マンなんです。

この業界は請負の時代からサービス業に変わりつつあると僕は思います。職人が無口な時代は終わり、業界の不安や悩みを解消する事で 長年よりそうライフパートナーとして選ばれるのではないかと思います。

祖父の時代は家を建てた大工が死ぬまでお客様の家を見ていたんです。インターネットの普及でウソがつけなくなった。お客様自身が調べる時代になったからです。誰もメディアを信じなくなり、大手も信じられなくなる。本物が選ばれるそんな時代にまたできればと思います。