

# 外壁塗装で得をする 考え方と3つのポイント

# 及川正基プロフィール



1976 年埼玉県生まれ

小学校、中学校で柔道を始め、中学校、高等学校の部活では陸上部に所属。100m、200m、4×100m、4×400mの選手として県大会に出場。

高校卒業後、塗装職人である父親の手伝いを行いながら、キックボクシングも行っていました。その後スポーツジムのインストラクターなどを経て、20 代で経営に携わり、業界の体質に大きな疑問を感じていました。

先代、100%下請け業者だった会社の体質を

2006 年から 100%元受会社とし、会社の方向性を変えてきました。

その後、リフォーム産業新聞主催のセミナー講師、また同業者向けセミナー講師ってきました。2010 年から 3 年間は FM ラジオでリフォームアドバイザーとしても活躍。

また、2008 年に NLP 心理学を学び、「心」ということにも興味を持つようになり、その後は、ボランティアで心の解消のお手伝いなども行っています。

# 外壁塗装で失敗する理由を知っていますか？

消費者センター発表のリフォームトラブルの案件です。

これは訪問販売による被害が今も大きくあるようです。

年度	2011	2012	2013	2014	2015	2016
相談件数	6,403	6,496	7,295	6,870	6,759	2,864(前年同期 2,845)
上記相談件数のうち 判断不十分者契約 ※	286	286	344	365	317	112(前年同期 143)

相談件数は2016年9月30日現在(2015年度から経由相談の件数を除いています)

さらに日本住宅リフォーム診断士会の塗装工事におけるトラブル業者の内訳はこのようなっております。

- 1 位、訪問販売 46%
- 2 位、インターネットでの安売り会社 32%
- 3 位、ホームセンター、家電量販店 12%
- 4 位、総合リフォーム会社 4%
- 5 位、その他 6%

となっています。

実際訪問販売で契約する主な内容は

- モニター価格で行います。
- 近くをやっているから足場代は無料にします。
- ○○までに契約して頂ければ○○万円値引きします。
- 隣の足場から見たらお宅の屋根もう雨漏りするよ。
- 今やらないと、家が持たなくなるよ。
- 来訪が多くとりあえず、見積りしたら契約をしなければいけない  
と言われ困惑したまま契約してしまった。

このように、お得感を誘う方法、もしくは恐怖や誘導により強制的に契約をする方法が多いようです。

2 位も、表面的なお得感を誘う業者です。

3 位は専門性に乏しい業者と言えるでしょう。

このように、お得感や恐怖心をあおるような業者、または専門性が低い業者で工事を行うことで多くのトラブルが発生するようです。

なぜなら、ここには大きな理由があります。

外壁塗装はただ塗るだけの商品ではないからです。

実は奥が深く、塗料も各メーカーの下塗り、上塗りの数は数百種類にもなりそこから、適切な塗料の選択、また塗布量やインターバル時間、シーリング材の選択など多くに渡り選択が必要です。

さらには「職人の腕」ここは大きなポイントになります。この腕の良い職人とのタイアップを企業側がどのように努力をしているのが重要になるわけです。

先ほどの塗装トラブル上位の企業はそのタイアップがなされていません。だからこのようなことが起きてしまうのです。

もし外壁塗装で失敗したくなければ、弊社過去の現場の観覧会に出席下さい。5年前、10年前塗装した現場にお連れ致します。

<http://www.malki-paint.com/kanran/>

# 目 次

## 1、 得をするための考え方

### ① 費用対効果を知る

## 2、 品質の良い工事をするためには

### ① 職人の手間

### ② 現場知識、塗料知識

### ③ 塗料メーカーの選び方

### ④ ラジカル制御形は塗料メーカーの戦略

### ⑤ 訪問販売がダメな理由

## 3、 適正価格について

## 最後に…

### ① 私が伝えたかったこと

### ② 同業者の方へ

### ③ 職人の方へ

# 得をするための考え方

## ① 費用対効果

まず、初めにお聞きしますが、あなたは「得」したことはありますか？

6 時以降にスーパーに行ったら半額になっている、またはアウトレットでブランド品が安く購入できた、目玉商品を購入しにお店に行ったなど、あげられると思います。

これは、全て得をしました。しかし、これには必ず損（デメリット）が存在しているのです。

見方を変えてみれば分かります。

6 時以降にスーパーに行くと半額になっている場合、その日のうちに食さなければいけないというデメリット！

アウトレット商品は品質が通常よりも低下しているということ。

目玉商品を購入に行く場合は、行く労力（車で行けばガソリン代なども含む）を考えると、目玉商品以外にも購入してしまう心理が働くデメリット。

そうです。得の裏側には必ず損が存在するのです。

実は皆さんが無意識でこの損と得を判断し、どちらを優先するかを瞬時に判断しているのです。

今、例題に挙げたようなものであれば、皆さんも理解できます。しかし、普段考えていない外壁塗装やリフォームの損と得の関係は瞬時に考えられず、悩んでしまうのです。

そこでお伝えしたいのは「費用対効果」という言葉。

知っている方も多いと思いますが、分からない方のためにお伝えします。



費用対効果とはかけたお金に対し、どのくらいの効果があったかということ。簡単な例を挙げると、50 万円の塗装を行った際、持ちが 3 年間だったとします。100 万円の塗装を行った場合、持ちが 10 年間の場合どちらが得かということです。

同じ塗装という、くくりで考えれば 100 万円より 50 万円の方が得に感じます。

$$50 \div 3 = 16.66 \dots$$

$$100 \div 10 = 10$$

1 年間に 16.6 万円と 10 万円になります。

しかし、費用対効果で考えると、100 万円の方が得だということが分かりますね。

さらに、手抜き工事をした場合は、これだけでは済まないケースがあります。それは次の**塗装時期のとき、塗装不可能な状態**になっている場合があるからです。

手抜き工事を行ったことで、建材が傷み修繕不可能な場合、外壁の建材自体から変える必要があるからです。そうなった場合塗装の **3 倍から 4 倍の修繕費**がかかります。内部柱まで腐らせた場合はそれ以上です。

ですから、外壁塗装やリフォームの場合目先の安さにとらわれると、何倍にもなって返ってくる恐れがあります。

外壁塗装やリフォームは大きなお金を支払うため判断が鈍りがちになりますが、是非「費用対効果」で冷静に考えてみてください。

# 品質の良い工事をするためには

## ① 職人の手間

もし、あなたが外壁塗装を行うとした場合、どうせお金を出すなら、工事（職人の手間や材料）に掛けたくないですか？

しかし、世の中の殆どの会社は逆のことをしています。品質の良しあしを決める職人たちに適正な工事を行うためのお金を支払わないのです。

その証拠に私どもの HP に掲載しているリフォーム産業新聞の記事を読んでみてください。

<http://www.malki-paint.com/archives/000632.php>

さらに日本住宅リフォーム診断士会の調べでも全体の 2 割しか適正な工事を行っていないということをおっしゃっていました。

これと、全く同じことを私たちがお付き合いしている間屋も全く同じことを話していました。

私は問屋に「どうして材料屋が 2 割しか適正な工事をしていないって分かるの？」と尋ねると、

「仕事は我々も見えていませんが、材料の発注缶数で分かりますね。」

では、どうしてこのような現実になっているのでしょうか？

それは職人や業者が多いことからだと考えられます。

まず、簡単に見分けられるのは、安価な価格帯で提供する塗装会社は、工事代金がかかなり安く原価割れしているでしょう。

ただ、安売り会社が 8 割いるわけではありません。

適正価格や適正以上支払っているお客さんの中でも手抜きをされていることが多くあるということです。

原因は大きく分け 2 つのパターンに分けられると思います。

まず 1 つ目。あまりお客さんが来ない、リフォーム会社や塗装会社

は適正な価格帯で工事を受注しながら、下請けである職人をたたくことをする業者も少なくありません。1軒の仕事で多くの利益を出し、**繁盛していない自社を何とか守ろうとしている会社。**

実はこういった会社は多くあります。特に埼玉県は日本1リフォーム激戦区と言われており、**業者が非常に多い地域**です。企業努力が出来ない会社がお客さんのお金を食いむしる根源となっています。

2つ目は、ハウスメーカー（全てのハウスメーカーではありません）の場合です。これはリフォーム産業新聞にも掲載されていた話ですが、ハウスメーカーの場合は私たちの受注の倍以上の金額でお客様と契約します。しかし直接ハウスメーカーが塗装工事を行うわけでもありません。また、直下の下請けがやるわけでもないのです。**孫請けや孫孫請けが塗装**を行います。

そうすると、実際工事する職人には、スズメの涙にもならないほどの工事代金で工事を行います。当然適正な工事をする事は出来ないのです。

## ② 現場知識がある会社と無い会社

現場の人間が現場知識を持っていれば問題ないと思っている元請け会社は多くあります。しかしこういった考え方が不良施工を起こす原因にもなっております。

名前が先行している会社（家電メーカーやホームセンターなど）や総合リフォームを行う会社で、外壁塗装は専門ではないのに、工事を**受けてしまう会社は危険**です。

塗装工事には、適切な温度も関係します。温度に左右されてしまう塗料もあるため、職人は仕事を終わらすことに必死ですから、管理者がそういった部分の指導をする必要があります。

また、下地処理の指導、納め方も管理する会社が指導しなければいけません。さらに塗装の重ね塗りのインターバル時間も重要ですし、建材によっては通常の塗料を塗装できないものもあります。

この辺の調査などは、専門の業者でないと分からない部分があるのです。

先日現場調査にお伺いしたお客様でこのようなことがありました。

15 年前に塗装工事を行って、今回が 2 回目の塗替えと言うこと。

現場調査で外壁を見てみると、15 年前に流行った単層弾性塗料での施工。これを見た瞬間私どもは困りました。

なぜなら、この塗料の上に塗装をすると、前回行った塗料が反応を起こし、膨れを起こします。これは現場調査の時点で分かったのですが、相見積りしていた他の 2 社は全くこれに気付かず帰って行ったそうです。

当然壁を見ただけでそれを判断するのは専門家でないと分かりませんし、殆どの業者は専門的知識が少ないのです。

当然私たちは改善方法も分かっています。しかし、予算がかかるのでお客様にそのことをお伝えし、私どもでは塗装工事をすることはありませんでした。

相見積り業者はきっと改善方法も分からないで工事を行ったかも知れません。もしやっているとすれば、今頃は大変なことになっているでしょう。



### ③ 塗料メーカーの選び方

塗料メーカー選びは私どもも非常に気を使っています。当然私どもは専門業者ですので、日本のどの塗料メーカーともお付き合いは出来ます。しかし、メーカーの考え方（在り方）で同等塗料でも、品質がかなり変わってくるからです。

ある塗料メーカーは営業力が高く、そのことにより、ハウスメーカーの市場をかなり取っているメーカーがあります。

このメーカーは、価格で市場を取っていききました。

しかし…

初めにお話ししたことを覚えていますでしょうか？

得の裏側には必ず損があると言うお話し。

そう、このメーカーは品質が非常に悪いことで有名なメーカーなのです。有名な話があります。

塗料の耐久性の要は、樹脂にあります。基本的に樹脂が多ければ多いほど耐久は上がると考えて良いと思います。

ここのメーカーの代表的なお話しそれは

「耳かき一杯でも樹脂を入れれば、樹脂が入っていると宣伝できる」  
こういった会社が本当に実在するのです。

しかし、実はこのメーカーは、意外と職人には評判が良かったりします。

なぜなら、安く購入できるということと、樹脂量が少ないと、塗装をする職人は塗りやすいそうです。

ですから、市場には多く出回っていますし、この会社を真似している、塗料メーカーもあります。業者からすれば責任を持って仕事をするならこの辺のメーカーは使いたくないですね。

#### ④ ラジカル制御形は塗料メーカーの戦略

ラジカル制御形塗料がここ数年話題になり、結構売れているようです。

ラジカル制御形塗料を知らない方に説明しますが、簡単にお話すると、紫外線で塗膜劣化します。そのことで数年経つとチョーキングと言って壁を触ると白い粉が付きます。これは塗膜劣化のサインということなのです。

では、なぜチョーキングが起きるかと言うと、紫外線が壁に当たることで、**ラジカルと言う分子が発生**します。このラジカルが**塗膜劣化を促進させる**のですが、これを制御する塗料と言うことで、話題になっている塗料です。

しかし、専門家からするとおかしいことだらけ。

これを出した塗料メーカーは、ラジカルは樹脂ではないとしながら

も、位置付けはシリコン樹脂以上とうたっています。

ただ、高耐久シリコンよりもはるかに、仕入れ金額が安いのです。

この塗料が出た当時、ここのお客様相談室に電話してこのように聞きました。

私「ラジカル制御形について聞きたいのですが、シリコン以上とうたっていますが、2 液型のシリコンよりも耐久が高いと理解して宜しいですか？」

相談室「ん～～～、、大体 2 液型のウレタンくらい耐久はありますよ。」

私「じゃあ、シリコンよりは低いじゃないですか！」

相談室「いや、うちのウレタンは耐久高いから」

もう苦し紛れの言い訳です（苦笑）

私がその後、調べているうちに分かったのですが、塗料は大きく分けて、顔料（色の元）と樹脂（耐久性）この2つで出来ています。

このメーカーのラジカル制御形塗料は樹脂を公表しておりません。なぜならラジカル制御形とは品質の良い顔料を使用することで耐久を持たせていることが分かったからです。

逆にいえば、安くこの塗料を仕入れられるのは、樹脂量がその分下げているのでしょう。そういった背景が見えてきたのです。

これは、多分（2017年3月現在）殆どの塗装会社は知らない情報だと思います。このカラクリを解いたときは、「なるほどね」と難しいなぞなぞを解いた快感がありました（笑）

私どももラジカル制御形塗料を使用しますが、今はこのメーカーではなく、通常のシリコン樹脂を配合し、なおかつラジカル制御の顔料を入れた、塗料を使用しています。

まだ、出たばかりの塗料です。ですから良し悪しは今のところ分からない部分が多くあります。今後のこの塗料の経過をしっかり見ていく必要があります。

1 つ誤解しないで頂きたいことがあります。メーカー名や塗料名を明確に言わないのは、意地悪をしているわけではありません。それを言うことで、メーカーを誹謗中傷してしまうからです。もし、どうしてもという方は、個人的に私やうちのアドバイザーにお会いした時に聞いてみてください。

## ⑤ 訪問販売がダメな理由

訪問販売がダメだと言う理由は、私が話をしなくても、消費者センターのHPを見れば、掲載されています。

ただ、私自身相談を受けた案件も随分あり、その辺りのお話と訪問販売の仕組みが結果、悪い工事になってしまうお話をしたいと思います。

私が直接聞いたお話しでこういったことがありました。

それは相談者の実家での出来事でお母様が対応したそうです。

訪販「外壁が随分傷んでますね！もう塗装しないとダメだよ。」

母「そうなんだ。でもそんなにお金ないし、すぐにはね…」

訪販「40万円でもいいよ！」

母「本当！！だったら頼もうかしら。」

こんな具合だったらしいです。

そしてその日に見積りを出してもらい契約した次の日から工事が始まったそうです。

それが、足場工事と見積もりには入っているのですが、実際は足場を掛けず、ワゴン車の屋根に梯子を掛け塗装を行っているとのこと。

しかも工事始まってすぐに、こんなことを言われたそうです。

訪販「工事かかってみたら、大変だからやっぱり 120 万円かかる」と。

相談者は私に、「業界的にはこういったことは当たり前なんですか？」

私「いや、当たり前じゃないです。弁護士か消費者センターに相談してみてください。それは間違いなく悪徳業者ですよ。」

人間は実際自分に降りかかると、「自分が間違っているのでは？」と



考えてしまうのかも知れません。私が悪徳業者だと言うまでは、「自分たちが非常識なのかも」という暗示にかかっていたようです。

その他、こういった案件もありました。工事着工してから 3 日で工事が終了したとか、営業マンに押し切られて契約してしまったなど、色々訪問販売の相談を受けました。クーリングオフのやり方や用紙を用意してあげたこともありましたね（笑）

どうして私のところにこのような相談が来るかというと、ラジオでお話しさせて頂く機会や HP でも相談室を設けていることで、このような相談が多く届いていました。

また、訪問販売ではなかったのですが、**塗装 5 年で外壁が膨れてしまった**というお宅がありました。私どもの施工範囲ではないのですが、1 度見に伺いました。ここは超大手ハウスメーカーが塗装工事を行ったのですが、外壁はムラだらけで、日が当たる北面以外は、チューインガムのような膨れが何百ヶ所も出ていました。

これは、間違いなく不良施工だったのですが、ハウスメーカーの保証期間は2年だから無償で塗装を行うことは出来ないとのこと。

私がお客様に原因を伝え帰えろうとすると、「お見積りお願いします。」とのこと。

私は「施工範囲以外ですし、やってあげたいけど、うちがやったら宿泊費まで頂かないといけないから、やめた方がいいですよ」

と伝えると、「それでもいいからお願いします」とのこと。

私は仕方なく見積りだけ作り送るとお客様から連絡が来て

「お宅よりハウスメーカーの方が高いですよ（苦笑）」

私はその後、ハウスメーカーと交渉してなるべく安く工事を行って頂くよう説得しました。

本当はやってあげたかったのですが、さすがに200キロ以上離れている現場は、他の仕事にも影響が出てしまうので申し訳ないと思いながら断らせて頂きました。

この場合は訪販ではなかったのですが、孫孫請けの業者に投げているハウスメーカーの実態を見た事例でした。

何度も言いますが、ハウスメーカーにしても訪販にしても、全てが悪いとは言いません。しかし、仕組み的に無理があると私は考えているのです。

ハウスメーカーの場合は、リフォーム産業新聞にも出ているように、仲介業者が多いことにより、不良施工が起こってしまうということ。

訪問販売の場合、営業マンは歩合制です。仕事を取ることに集中します。ですから、脅したり、恐怖を煽ったり、または嘘をつくこともあります。そうやって受注するわけです。

金額は昔の訪販ほど高く取ることとは出来なくなっているため、一般的な価格帯で受注しますが、そこからの営業マンの取り分がかなりあります。もちろん会社の取り分もありますので、残った金額が職人の手間となるわけです。

この残った金額が、職人が適正な工事を行える金額ならまだ良いの  
ですが、今まで聞いた話ですと、殆どそういったことはないと思  
います。

営業経費に余計な費用がかかっている分、良い工事が出来ない理由  
となるわけです。

ですから、訪問販売でもハウスメーカーでも余計な費用を掛けてい  
るから、良い工事にならなくなってしまうのです。

掛けてはいけない部分と、掛けなければいけない部分これを  
理解する必要があります。

では適正価格とはどう考えれば良いのかということです。

これを理解出来ると適正価格が分かり業者を選択しやすくなります。

# 適正価格について

## 適正価格について

一般の方の年収はどの程度かご存知でしょうか？

2014 年に発表された男性サラリーマンの年収を見ると527万円  
だそうです。

一般サラリーマンですと週休2日もしくは1か月6日休みが主だ  
と思います。その他、年末年始、お盆などの休みを考えると、年間  
出社を270日と考えます。

$$527 \div 270 = 1.95$$

1日当たり19500円になるわけです。

それだけではありません。会社はそこにかかる社会保険の負担さら  
には、雇用経費などかかります。

ですから、1人に対し1日当たりの金額は最低でも35000円程度

かかります。しかし、職人の場合 1 日当たりの最低賃金と経費は 24000 円（24000 円のうち職人の手間になるのは 14000 円程度です）と言われています。ただ通常の塗装を行うときには、さすがに最低賃金と経費はいきませんので 27000 円程度の経費を会社側は見ています。（職人の手間は 16000 円程度となります）

また特殊な塗料や工事に関しては、それ以上と考えて頂ければと思います。

さらに、職人は危険を伴い、尚且つ稼げる寿命が短い職業でもあります。そういったリスクがありながらも、一般サラリーマンよりも賃金含む諸経費は大分安い金額単価になるわけです。

ここを、1 日当たりの職人単価と考えて下さい。

次にどのくらい塗装工事の手間がかかるかということです。

そうすると、おおよその人件費が出てきます。

## 30 坪程度の人工

高圧洗浄 1.5 人工

養生 2～3 人工

下地調整 1～6 人工

軒裏塗装 2 人工

外壁塗装 5 人工～8 人工

破風塗装 1～1.5 人工

樋塗装 1～1.5 人工

屋根塗装 3 人工～5 人工

その他、雑塗装（霧除け、水切りなど） 1 人工

雨戸、戸袋、シャッター塗装 2～3 人工

掃除（塗装が付着した部分を落とす） 1～2 人工

※木部塗装が入る場合もある 1～6 人工

これが、塗装における工程と、人工（1 人が 1 日働いた単位）です。

若干多めに書いてある部分もありますので、一概にこれを足した人工がかかると言うわけではありませんが、参考になると思います。

大きく手間を掛けることは、お客様の負担になるので、必要以上に掛ける必要はありませんが、必要な手間は掛けなければいけません。

危険工事	適正工事	かかり過ぎ
12 人工以下	14～23 人工	25 人工以上

上の票がおおよそ 30 坪のお家を想定（形状によっても変わります）塗装で考えられる手間です。そうしますと 17 人工とした場合 27000 円を掛ければ金額が出ます。45,9 万円です。さらに材料費、足場代が加わります。

細かい計算を全て公開してしまいますと、メーカーや同業の抗議が出そうなので、これ以上ここではお伝えしませんが（弊社の場合見



積み時にはお話しさせて頂いております)

原価から言うと、70万~80万円程度になるわけです。

それから、会社の利益を乗せます。大体30%前後がリフォーム業界の通常利益と言われているので、外壁塗装を考えるのであれば、**おおよそ100万円**は考えなければいけないのが分かりますよね。

これが外壁塗装の30坪程度の適正価格になるわけです。

当然ですが適正価格だから問題ないということではありません。

「お宅が言った適正価格と、大体同じ価格帯の業者を選んだけど、でたらめな工事をされた。どうしてくれるんだ！」

と怒られたことがあります。

しかし適正価格だけで判断されても、私としても困る話です。

そこはご理解のほどよろしくお願い致します。

# 最後に

## 私が伝えたかったこと

ここまで冊子を読んで頂き、ありがとうございました。

具体的な塗装工事の内容をあまりお伝えしませんでした。 そこを  
知っても多分うまくいかないと思ったのでお伝えしませんでした。

どうということかと申しますと、細かい工事の内容を伝え目くじら立てて業者を監視し、良い工事が出来たとしても心は「豊か」ではないからです。

もちろん目的は失敗しない塗装工事なのかもしれません。しかし私はそれ以上に重要なことは、「幸せに生きる」ことだと思うのです。  
塗装工事だけ疑うけど、他は疑って物事を見ないということはないと思います。なぜならそういった思考は常に自身の中にあるからです。

私はプライベートで心の解消をするお手伝いをしています。どうしてこのようなことをしているのかと言うと、自身が豊かになるからです。豊かな気持ちは思考が作ります。また、豊かな心も思考を作るのです。

一番私が伝えたかったことは、全ては「あり方」にあるのです。どんなに素晴らしい技術があっても、手抜きをする「心」があれば良いものは作れません。

スポーツでも同じでエースで4番だったとしても調和がとれない選手は、チームを乱し勝てるものも勝てなくなります。

ガンダムは地球を救った英雄ロボットです。しかし、これが敵のシャアが乗っていたら、地球を滅ぼす悪魔のロボットになったわけです。

1番重要なのはガンダムではなくそれを動かす人間だということ。  
それが「あり方」なのです。

ですから、会社の姿勢、人となり、ここを見ることが1番重要ではないでしょうか？私はそこを伝えたくこの冊子を書かせて頂きました。私と考え方が違ったとしてもこの冊子は有効なものだと思います。是非、ご自身に合う業者を選んでみてください。

## 同業者の方へ

この冊子はきっと、同業の方も手に取っていると思います。私を知っている方もいれば、お会いした方かもしれません。また、全く私のことを知らない方かもしれませんね。

私は同業の方を蹴落とすつもりは、全くありません。むしろ、皆さんで良い業界を作りたいと考えています。どうでしょうこの業界、良い業界と言えますか？先ほども書きましたが8割は手抜きをしている業界ですし、業界人なら私が本当のことを言っているのか、それとも嘘を言っているのか分かりますよね？

もしかしたら、この冊子を手に取っているあなたは手抜きを強要している人ではないかもしれません。

しかし、多くの業者がそういったことをして、業界自体を質の悪いものにしています。目先の生活、お金必要ですよ。同じ経営者として本当に良くわかります。

しかしそれでは何も変わりません。私たち元請けは業界のため、職人のためお客様のため自分自身のために「覚悟」を持つてはいませんか！

そして、低いところで蹴落とし合うのではなく、高い所で競い合い  
お互い向上していける関係を築いていきませんか！私はそんな仲間が1社でも増え、お客様や職人の出会いの中で、「幸せ」を伝えられる業者が増えることを望んでいます。

職人の方へ

暑い中、また寒い中体力の限界まで、作業をされてる職人の方々、  
本当にご苦労様です。あなたたちが居なければ、この国の高度成長  
も無かったと思います。

あっ！高度成長の時代は私たちの親の時代の職人ですね(笑)

しかし、物作りがこの国を豊かにし、支えてきました。その伝統を  
受け継いでいる職人の皆さまは必要不可欠な存在です。

ですから職人の皆さまには尊敬の気持ちが私にはあります。

ですから、敬意をもち職人の方たちにお願ひがあります。

物作りに徹底し、品質を向上することに努めてほしいのです。

あなたたちからすれば、ダメな親会社ばかりですよ。

しかし、自分たちだけが仕事をやっているのではないことも知って  
ください。親会社も必死の思いで仕事を取ってきます。

そこに仕事を頂けることのありがたさを持って工事をしてほしいの  
です。

業者によっては、人と扱わないような会社も多くあります。

私も若いときそういったことで悔しい思いをしました。

しかし、誰に繋がるかはやはりあなたの「あり方」次第です。

親会社に「あなたじゃなきゃダメなんだ。」って言わせてやりましょ  
うよ。親会社が望む最高の職人になってやりましょう。

最初は単価が安くても、相手があなたを必要とする職人であれば自身を高く売れます。「古き良き時代の男」それが職人のあり方だと私は思いたい。

そういった姿勢がこの**業界の底上げにも繋がる**と思います。

職人を絶やしてはいけません。業者側として私たちもより一層努力します。

ですから職人側でもそういった努力をし、世の中に必要とされる会社であり個人になっていきましょう。

ここまで読んで頂き本当にありがとうございました。

株式会社マルキペイント 代表取締役 及川正基

[\(株\)マルキペイントホームページへ](http://www.malki-paint.com/)

<http://www.malki-paint.com/>

[5年～10年経った外壁塗装の現場観覧会のお知らせ](http://www.malki-paint.com/kanran/)

<http://www.malki-paint.com/kanran/>



# (株)マルキペイントにご興味ある方へ

※ここからは(株)マルキペイントで塗装を考えている方への内容になりますので、ご興味ない方はお読みにならなくても問題ありません。

私達(株)マルキペイントでは、お客様のリスクをなるべく回避出来ることを日々考えております。そこで、現場観覧会に是非いらしてください。

5 年前から 10 年前に私達で工事をした現場を車で観覧して頂くというもの。  
実際、どんな説明を受けるよりも、信用して頂けるものです。

外壁塗装を行う方の本当の目的は塗装後の状態です。10 年前のお家を見て頂ければ(株)マルキペイントで工事をすると、どのような状態になるのかが一目でわかります。

私どもも嘘がつけませんし、現場のクオリティー以上でも以下でもありません。  
お客様が現場を見てどのような印象を受けるかは私達には分かりません。

しかし、一番間違いがなく安心できるのではないのでしょうか？  
私達も数年後クレームを頂くのも嫌です。ですから、しっかり確認して頂き、間違いなければお見積り依頼をして頂ければと考えております。  
(信用して頂ける方は直接見積もり依頼でも構いません)

観覧会、見積もり依頼をお申込みの方は、電話、メール、FAX にて受け付けております。  
電話番号は **0120-770-061** 時間は 9 時～18 時まで 定休日 水曜日  
E メール [info@malki-paint.com](mailto:info@malki-paint.com) 時間 24 時間大丈夫です。  
FAX 049-299-4071 時間 24 時間大丈夫です。

※私達マルキペイントはお陰様で数か月先までお仕事を頂ける状態になっております。  
ですから、ご連絡頂いてもすぐの対応が出来ない恐れがありますことをご了承ください。