

厳冬期も暖かく快適な浴室リフォームとは

わくわく通信

発行人
株式会社ホーム&ヒューマン・ナビ
代表取締役 安保隆
太白区山田自由ヶ丘44-6
TEL(022)307-3884
FAX(022)307-3885



リフォームこぼれ話 (システムバス編)

冬の時期は毎年浴室の工事が増える。給湯器交換を機に浴室リフォームを考えるお客様が多いこともあるが、この時期は浴室の寒さを何とかしたいと考える方が増えることがその要因です。

従来のタイル浴室はその素材の特性と、北側に位置していることにより『寒い』ことが問題であり、入浴時の急激な温度変化による血管の収縮が原因の『ヒートショック』で事故が起こる事例が多い。家庭内の全事故のうち



浴槽を包む断熱材

ち浴室での事故は階段に次いで多く、そのうちの大部分が冬期間に集中している事実がある。さらに階段の事故と比較して死亡率が高い事にも注目しなければならぬだろう。お客様もその事実を認識している方が多く、『冬期間でも暖かく安全な浴室』をご希望される方が増えている。

タイ尔浴室からシステムバスにリフォームすれば『寒い』という問題はかなり改善できますが、システムバスの種類によ

っては表面化粧材の裏側に石膏ボード1枚といった断熱性能が劣るものもあり、断熱材の施工が不可欠です。また、浴室暖房乾燥機を設置することにより快適な入浴が楽しめる。また冬期間の洗濯物乾燥

にも役立ちますので私もお勧めしています。さらに、熱が逃げる大元であるサッシについても検討が必要で、2重ガラスに交換すればサッシ交換するよりもずっと安価に快適さが得られます。サッシ交換した場合は左官や塗装等の工事が必要であり、工事費がかかる事になります。



システムバス完成

さて、浴室リフォームが必要になる時期について考えてみましょう。新築当初からシステムバスを導入しているお宅は別ですが、タイル浴室の場合、一般的に築後20年がひとつの目安だと言われています。タイル浴室の場合、壁面の目に見えないような亀裂(ヘアークラック)からも湿気が壁内部に漏れ、その湿気が冬期間には一瞬にして結露し土台の木部を腐らせていきます。築後20年も経てば相当痛んできます。予想されている大地震になれば浴室から倒壊する心配もあります。仙台市周辺でのリフォーム経験から申しますと、浴室部分の基礎を高くしている事例はほとんどなく98%以上の確率で土台は腐っています。

寒い冬こそ浴室リフォームについて考えてみませんか。どのような浴室でも豊富な施工経験により見違えるような、そして快適なリフォームが可能です。どうぞお電話を。

編集長の独り言

『想いが現実を引き寄せる』これは古くからナポレオン・ヒルの啓発本や『マーフィーの法則』などで語られてきたことだが、最近『ザ・シークレット』という全世界で860万部売れた本を読んで、改めてこれは普遍的な法則なのではないのかと思った次第である。この本によれば、私たちの周りに起こる全ての

現象は『私たちの思考』が引き寄せた現実であって、良いことを思うと良い現実が引き寄せられ、悪い事を思う(心配)ことで悪い現実が引き寄せられると。

そういえば、最近、私の身の回りで起こったことだと思いたる事があった。沖野のお客様宅を出て同じ町内のお客様宅へ向かっている時の事。ふとシートベルトをしていない事に気づき「警官がいたらどうしよう」と思ったのです。そうしたら交差点を曲がるとパトカーに鉢合わせし止められました。思いが現実を引き寄せたのかも知れません。読者の皆さんにもそんな事がないでしょうか。笑えない話ですが、中小企業の経営者の頭の中にあるのは資金繰りが90%だと聞いた事があり、私もうんうんと頷いたのですが、考えるとこれも怖いことですよ。心配すれば心配した通りになるのですから。考えてみれば、私の場合も資金繰りを心配していた時に ↓裏面へ続く

苦しい状況が出来、そんな事を全く考えていない時はうまく仕事もお金も回るようですね。

『ザ・シークレット』によれば『思考すること』で現実が起るのですが、大事な事は思うだけではなく『感情』が極めて大切で、願いや思いが実現した時の幸福な状況を感じる事が肝要だとの事です。言い換えれば、既に

私が会社を設立したわけ

実現したと思ひ込み、実現途中では『今は実現する過程にいる』と考えることが大事だという事です。そういう感情でいられるということは、実現のために日々努力し実践していなければ難しいと感じます。

やはり、願いを実現するには日々努力し、毎日に満足感がなければいけないんだろかなあ。そんな事を思う年の瀬です。

代表取締役 安保隆



リフォーム会社を設立し独立しようかと思ったのは、一昨年の暮

れの事でした。当時勤務していた仙台市内のリフォーム専門店で、新しい人事制度の概要が明らかにされました。その制度とは、管理職に昇格するとマネージメントに専念し、自らは営業も現場管理も行わないというものでした。この決定はどうやら覆る

見込みがないと知った時、長くは居られないと思っただけです。

私は、もともと建築の世界にいたわけではなく、生命保険会社に長く勤務してきた、いわば門外漢でした。

全くの畑違いである一条工務店での住宅営業マンを経て、リフォームの世界に飛び込んだのですが『工事』そのものの経験と知識がないなかで会得したことは『お客様の視線に限りなく近い視点で行動しよう』という事で

した。従来の建築業界の常識を覆すバイオニア的な会社で勤務するうちに、リフォーム工事とは建築業の発想ではダメで、サービスマンの考え方で行動しないと、お客様からの支持をいただけないことが、比較的浅い経験の中で実感できました。どつぷりと建築業界につかっていたなかつたおかげで、厳しい生存競争も生き残ることが出来たと思っています。

現場で職人の仕事をお客様に解説することが嬉しかったのです。

ですからリフォーム営業マン時代は、ご契約いただくことよりも現場を治め、お引渡し時のお客様の満足そうなお顔を見るのが何よりの楽しみでした。これは現在も全く同じです。そんな私でしたから将来的に現場が持たなくなることには大きな落胆があつたのです。この仕事の醍醐味はお客様の喜んだ顔を見ることなのですから。

私は、営業という仕事が好きで人間です。営業という仕事を愛してさえいいます。営業で最も大事な事は、嘘をついてはならないと言う事です。ここで困った問題が発生しました。工事そのものがわからないと結果的にお客様に嘘をついた事になるという問題です。その事で可能な限り現場にて職人さんの仕事を見て、教えを乞い、帰宅してから随分勉強したものです。それが高じて二級建築士になってしまいました。

独立を考えたものの、その方法もわからず資金も不足していました。悶々とした日々が続きましたが、豊富な工事経験と建築知識を生かして間違いの無いリフォーム工事をすれば必ず成功するし、お客様にとつても、大手の業者より経費がかららない分安価でハイレベルな工事が提供できると確信するようになりました。親しい複数のお客様に『応援するよ』とお言葉をいただいたことで吹っ切れ、退社、独立しました。不思議な事に

面白くてたまりません。工事がわかってくると

資金もやってきてくれました。有難い事に、会社設立前の時期に塗装工事、屋根工事等まとまった仕事があったのでした。

独立後はすべての責任は私ひとりが背負うことで、必然的に現場の緊張感が増し、より一層工事レベルが上がリ、お客様の満足度もアップしたと感じています。

創業2年目を迎え、全体的にお客様、施工業者様、代理店様に限りない感謝の気持ちで一杯です。生かして頂き有難う御座います。

株式会社ホーム&ビューマン・ナビは益々発展、飛躍して参ります。

営業案内

営業種目

- 住宅リフォーム工事(設計・施工)
- 増改築工事
- 電化リフォーム工事
- エコキュート設置工事
- 風呂・キッチン・トイレ等水回り諸工事
- バリアフリー工事(介護保険関係補助申請代行します)
- 塗装工事
- 屋根工事
- マンションリフォーム工事
- 太陽光発電機器設置工事
- 内装工事
- 他、家のことならなんでもご相談ください。

◎二級建築士事務所登録 済072025号

◎財団法人住宅リフォーム紛争処理支援センター認定増改築相談員第22076号

連絡先はこちら

TEL (022) 307-3884
 FAX (022) 307-3885
 mail:david-t888@image.ocn.ne.jp

どうぞお気軽にご相談ください。見積り無料。