

「無料レポート」 システムバスの施主支給を成功させる 4つの具体的ステップ

はじめに

お客様側は「安くリフォームしたい」と思っている方がほとんどです。

しかし、業者側は「少しでも多く儲けたい」と思っています。

この溝は、永遠に埋まらないと思うのですが、
その溝を、少しでも埋めて、お客様側も業者側も
双方得をする方法が、施主支給リフォームの考え方です。

「インターネット」で得られない情報は無い
と言われています。

そしてまた、インターネットで売っていない商品は、ほぼ無いと思います。

食品や衣料が安く売っているように、システムバスもまた
私達が問屋で仕入れるより安く売っている場合が多々あります。

世の中の流れとして、仕方がないと思うのですが・・・

業者側は、他の業者と競合し、何とか受注しようとして、
薄い利益を乗せただけでシステムバスを販売しても、
売り上げだけが高くなり、利益が薄い状況になり、

売上ばかりが高くなるので、法人税や消費税額だけが高くなり
苦しい経営になってしまいます。

ここに、施主支給の考え方を当てはめると、
意外なことが起こります。

業者側は、薄い利益のシステムバス商品の販売をあきらめて
お客様に買っていただく事で、利益率の高い仕事を得る事が出来ます。

商品は、大きな経費の掛かる会社や店舗を持たなくても
経営できる、インターネットでシステムバスを販売している販売会社さんに任せ
お客様が購入して用意してもらいます。

お客様のメリットは、非常に安くシステムバスが買えます。
逆にデメリットは、少し手間がかかるという事です。

業者側のメリットは、利益率の高い仕事が、あまり手間をかけずに
行えることです。商品販売の責任もありません。
税金も安く抑える事が出来る事もメリットです。

逆にデメリットは、商品で儲ける事が出来ない という事です。
また、売り上げが低いこともデメリットです。

このように、お客様も業者側も、双方少しのデメリット
はありますが、冒頭でふれた「永遠に埋まらない溝」を
少しでも埋める考え方が、

「施主支給」なのです。

本書では、

システムバスを「施主支給」リフォームすることを
ご検討されている方が、実際の工事に入るまでに

「どのような流れで進んでいけばいいのか？」を

あらかじめ学んでおくことにより、より確実に
あなたの「施主支給リフォーム」が成功に近づきます。

実際に施主支給でリフォームされた方の事例をもとに、
具体的にお話しさせていただきます。

このレポートでは、施主支給の具体的流れと
決まり事をお話しさせていただきます。

この流れの通りに事が進めば、
問題なく「ハードルが高い！」と言われているシステムバスの
施主支給リフォームを成功させる事が出来ます。

あなたのリフォーム費用が、効果的に安くなり
業者側も、お客様側も、満足度が高い
リフォームが出来ますよう、願っております。

著者：株式会社リフォームダイレクト
代表取締役 小笠原功二（おがさわらこうじ）

ステップ①: 準備編

ショールームに行きましょう！

事前準備として、システムバスの商品やメーカーを、インターネットなどで事前に調べておきます。

例えば、

「メーカーはTOTOにしよう！」とか
「リクシルのシステムバスがよさそう！」

と、あらかじめ調べておきます。

そして、ご自身のお宅のお風呂の

「奥行きと横幅」を測り、メモします。

大体で結構ですので、
奥行きが1.2m、横幅が1.6mなどです。

浴室入り口ドアの位置や
浴槽の向きなどがわかるように簡単な図を書いたり

出来ればお風呂場の位置関係がわかるように
携帯電話でいいので、写真を撮っておくと尚良いです。

その上で、TOTOならTOTOのショールームがどこにあるか？
ご自宅に一番近いショールームで大丈夫ですので、

とにかくそのお風呂場の寸法や写真や図をもって
ショールームに相談に行きます。

ショールームに行く際は、
「いついつの何時に伺いたい」

と、電話で予約をしていくと、専用のオペレーターさんが
ついてくれて、親身に相談に乗ってくれます。

システムバスは「車」と同じで、
いろんな種類やグレードにより
価格が大きく変動する商品です。

ショールームでは、強烈な売り込みなどは一切しないので安心です。

この際ですので、

- ・浴室暖房乾燥機もつけたい！
- ・高級感ある色柄にしたい！
- ・手すりも最初からほしい！
- ・汚れにくいものがいい！

など、最初はプランのたたき台を作るだけですので
大まかな予算を知るためにも、最初はあなたの希望をふんだんに
盛り込んでお話ししてみてください。

予算に合わない場合は、あとで削ればいいことですし
最後にさらに効果的に安くする方法も
お話ししていますので、このまま最後までお読みください。

ショールームには、実際のシステムバスが展示してあり

- ・壁や床の色柄や質感
- ・機能的なオプション

を細かく説明してくれますので、壁の色を始め、全体の色合いだけは
決めていただくようにすると・・・

- ・定価のお見積書
- ・イメージしやすいように、お選びいただいたあなたのプランのイメージ図
- ・図面

を出してくれます。

このとき、その場で各資料をくれる場合と、後ほど郵送してくれる場合があるのですが、

あなたのメールアドレスに、その資料をそのまま送ってもらうよう頼むのがポイントです。（後々とても役に立ちます。）

施主支給によるリフォームの、
工事全般を請け負ってくれる施工会社が決まっていた場合は、

その施工会社にもショールームから直接メールで送ってもらうよう依頼してください。

この段階で、実際にシステムバスを見て・触って・感じて
何となくイメージがついたと思います。

ただ、ショールームで出された資料には、「定価のお見積書」(ご提案シート)がついていて、

「こんなに高いのか・・・」

と思う事もあると思いますが、施主支給では、
その高い「システムバス本体」を安く買う技術ですので
ここではあまりその金額をうのみにしないでください。

ステップ②：調査編

現場調査見積もりを依頼しましょう！

- ・ショールームに行って、各資料をもらってきました。
- ・メールでも、あなた宛てに資料を送ってもらいました。
- ・施工してくれる会社にも、資料を送ってもらえるよう依頼しました。

この段階で、施工してくれる施工会社に電話して（メールなどの問い合わせ）

現場調査見積もりを依頼します。

（施工会社を探す方法は、又の機会にお話しさせていただきます）

弊社の場合では、システムバスをリフォームしようとして、色々インターネットで情報収集し、施工会社を探している方がほとんどですので、ショールームから資料が出された段階で施工会社さんに連絡を取るのがベストです。

施工会社さんと打ち合わせをして、実際にあなたのご自宅に来てもらい、工事全体のお見積調査を行います。

このとき、ショールームで出されたプランを見せてください。

（すでにメールで送っている場合でも、ショールームから出されたものはサイズが大きく見やすいので、現場調査の時に役に立ちます）

実際の現場調査では、下記の事柄を調査します。

- 実際、総額で「いくらでリフォームできるのか？」のお見積もり
- ショールームで出されたプランで過不足はないか？
（窓枠や、入り口扉のサイズなど）
- 改善点や提案はないか？

現場調査見積りは、ショールームで出されたプランで、

- ・そもそも入るのか？
- ・もっと大きなものは入るのか？
- ・他に交換する必要がある設備は何なのか？

など、**リフォームの全体がわかる調査の為、非常に大切**です！

実際、私が伺った場合、かなりのお客様が
ショールームから出されたプランより、

「広いシステムバス」が入ることがわかります。

また、現場調査の結果、

「入り口ドアの高さや幅が構造上入らないので、
ワンサイズ小さくする。」

など、

窓がある場合、窓枠のサイズが違っていたり
足りない部品や部材があり、何が足らなくて
何を改善すればいいのかがわかります。

そして、リフォームするために、
工事費がいくらかかるか？がわかります。
(工事お見積もりが出ます)

変更点や改善点、ワンサイズ広くする。など
手直ししなくてはいけない場合は、

あなたがショールームに電話して、

**その改善点を修正した「新たなプラン資料」
を新たに作ってもらいます。**

ショールームにもう一度出向いて変更してもらってもいいのですが
遠かったり、お忙しかったりすると思いますので
電話やメールで済む場合は、その方が早くて簡単です。

インターネットでシステムバスを購入される場合は、
「ショールームで出された各資料」が、とても重要で、

一つのプランに必ずついている

「お客様とお客様のプランを関連付ける重要なナンバー」

がついているので、そのナンバーが重要なのです。

これで、変更があった場合のシステムバスの「定価のお見積もり」
それを工事する場合の「工事費のお見積もり」が揃いました。

施工会社さんに現場調査見積もりを取るのと同時期に、

施主支給でシステムバスを購入するための販売会社さん探しも
同時期に行っておきます。

パソコンやスマートフォンの検索窓に

「施主支給 リフォーム」

「施主支給 システムバス」

「施主支給 TOTO システムバス」

など入力して検索すると、さまざまな

「安く買える販売会社さん」が出てきます。

どんな販売会社さんがいいか？は、
あなたのフィーリングでもいいですし、

安さが一番の販売会社さんでもいいですし、
「実績NO1」とうたっている所でもいいと思いますが、
2～3社目星をつけておくと良いです。

私からのお勧めは・・・

- ・クレジットカード決済ができる販売会社（クレジット決済の金利が低い会社）
- ・Tポイントなど、ポイントがたまる会社

がおすすめです。

高額な買い物になりますので、クレジットカード決済ができた場合
かなりのポイントが付くと思いますので、
あとあとたまったポイントで、大きな買い物ができる場合もあります。

カード払いが苦手な方は、せめてポイントがたまるような
所があれば、その会社も目星をつけておいてください。

Tポイントや楽天ポイントなどがつく場合、
どのようなポイントが付く仕組みかわかりませんが

おそらく、とてつもないポイント数になると思います。

ステップ③：交渉編

発注前に注意する事とは？

- ・ショールームより、定価のお見積もりが揃いました。
(変更点の改善版)図面を含めた各資料です。
- ・施工会社さんから、工事費のお見積もりも届きました。
- ・インターネットで商品を買う販売会社さんも目星をつけました。

ここまで来たら、あとは「総額で、いくらでリフォームができるのか？」を知る段階です。

目星をつけておいたインターネットの安く買える販売会社さんに
実際いくらで購入できるのか？

見積を取り、調べる段階です。

時系列の流れでご説明いたします。

【 流れ① 】

ショールームから出されたすべての書類を
あらかじめ調べておいた

インターネットの安く買える販売会社さんに渡して、
システムバスの購入見積を取る。

(書類はメールでのやり取りが便利ですので、
ショールームから出されたプランを、
購入予定の目星をつけた販売会社さんに送ります)

【 流れ② 】

あなたの工事希望日を、大体いつ工事したいのか？

を先に決めておき、施工会社さんと、インターネットの
販売会社さんと納期・工事日の事前打ち合わせをしておく。

システムバスは、受注生産品ですので
最短でも発注してから、

「土日祭日を除いて 14 日」納期がかかる商品

です。

中には、納期が 3 週間～4 週間かかる販売会社さんもあります。

特殊すぎるシステムバス場合は
そもそのメーカー納期が 1 か月くらいかかる場合も
ございますので、納期には注意が必要です。

さらに、日曜祭日の配送は行っていないので、
土日を絡めて工事したい場合は、あらかじめ施工会社さんと、
インターネットの販売会社さんとお打合せしておく必要があります。

遅くとも、工事したい日の 3 週間前くらい～1 か月前くらいが
ベストだと思います。

例：戸建住宅で、現在もユニットバスの場合や、

マンションのシステムバス工事は、
通常工事期間が3日間かかる予定ですので

5月末の工事を希望される例は、
下記のようなタイムスケジュールです。
(タイル張りのお風呂の場合は通常 5 日間かかります)

5月29日(月)解体工事・設備工事

5月30日(火)システムバスの納品、搬入組み立て工事

5月31日(水)入り口枠の造作や壁の復旧工事、クロス仕上げ工事
使い方のご説明とお引渡し

という流れになります。

という事は、システムバスの納品日を5月30日(火)にしなくては
いけません。

システムバスの納期は、
通常で土日を除いて14日間ほどかかりますので
逆算すると、5月10日か11日には発注しないと
間に合わない事になります。

ゴールデンウィークや年末年始、夏休みの時期は
連休があるので、メーカーや問屋も注文が込み合いますので

余裕をもって、連休明けの5月8日か9日に発注できれば
間違いないかと思います。

【 流れ③ 】

施工会社さんと、インターネットの販売会社さんとも、打ち合わせや金額面で
納得できた場合、システムバス販売会社さんに発注することになります。

インターネットの販売会社さんは、クレジットカード払いか振込みだと思えます。
ですので、先に料金を支払う事になります。

(後払いができる会社もあります)

発注する際に、システムバスの場合

TOTOのシステムバスの組み立て免許を持った組み立て施工店でないと、
荷受けや組み立て工事をしてはいけない決まりですので、
発注の際に施工店番号などの情報が必要です。

例 : 発注する際には、下記の情報を、先にシステムバスの販売会社さんに伝えておきます。

● 施工会社 : 株式会社リフォームダイレクト 担当 小笠原
東京都多摩市連光寺2-1-7
小笠原携帯 090-1553-9638

● TOTO施工店 : ○○ユニット 代表 ○○浩二
○○携帯 090-1○○8-87○○
TOTO施工店番号 ○○○○○○

● 荷受け人数 : 2人から3人で荷受けいたします。

この情報が必要です。

【 流れ④ 】

発注の際、納品場所は、あなたの家です。

例の様に5月30日(火)の納品の場合、システムバスの販売会社さんに必ず、「5月30日(火)朝8時30分必着」と伝えてください！！
(希望納期といいます)

システムバスは、朝の時間指定便でないと、
その日に組み立てる事が出来ません。

たまに、インターネットの販売会社さんでは、「混載便」と言って
5月30日中の配達ではあるが、時間指定が出来なくて、
何時に来るかわからない。

といった業者もいますので、
必ず配達日の朝8時半必着！と、発注の際に必ず伝えてください。

その後、インターネットの販売会社さんから
希望納期の通りで配達手配ができるかどうか？

の返事がきますので、その段階で施工会社さんにも連絡してください。

工事当日朝8時30分に、施工業者とTOTO組み立て施工店が荷受けを行い、商品の傷の大体のチェックや、梱包点数のチェックを行います。

(TOTO工場から直送されるので、商品が少なかったりすることはまずありません)

システムバスは、必ずメーカーの認定を受けた組み立て施工店が組み立てる仕組みになっています。

(水漏れがあってはいけない商品ですので、認定施工店が責任をもって組み立てることで、メーカーも商品の保証をできるからです)

と、同時に配送されたシステムバスの荷受けを行うのも、メーカーの認定を受けた組み立て施工店でないとはいけません。

組み立て施工店は、配送された商品のチェックを行いサインをしない限り、商品を安全に受け付けた事になりません。

この荷受けの段階で、著しい傷や、破損があった場合は商品を買ったインターネットの販売会社さんに連絡を取ってもらう必要があります。

万が一、運送上の破損や著しい傷があった場合は当日の組み立てができない場合があります。
(今まで、TOTOさんでは、そのような事故は一度もありません)

商品の責任は、購入されたお客様になるのが施主支給です。
この点だけはご了承くださいませ。

返品・交換はお客様と、インターネットの販売会社さんとの間で進めていただき、組み立て工事日が先に延びてしまい、お風呂に入れない日がある可能性があります。

システムバスは、大体納品当日に組み立てが終わります。

その時に、リモコンの取り付け位置や
その他、手すりなどの位置関係の了承を
あなたに聞いて、施工していく流れになっていますので

組み立て施工日は、現場にどなたかがいた方がよろしいかと思います。
(標準の位置でいい場合は、組み立て施工店さんがその通りに施工します)

ご注意

*TOTO以外のメーカーさんの場合で、
施主支給をされる場合は、最初の流れが少し違います。

他のメーカーさん(リクシルさん、ノーリツさん、パナソニックさんなど)の場合は、
商品を発注される際に、「組み立て施工店」も一緒に頼みます。
それから、事前調査も組み立て施工店さんに依頼します。

実際の流れと工事区分では、

●事前準備:商品と一緒に手配した、「組み立て施工店さん」による、
事前現場調査を行います。(メーカーさんの担当者がくる場合もあります)

この場合、解体初日に確認に来る場合がほとんどですが、

一番安全なのは、工事前に一度、全ての工事を担当してくれる
施工店さんと、一緒に組み立て施工店さんが
現場で打ち合わせをするのがベストで、

解体初日、解体が終わった後に、
もう一度施工店さんに来てもらって、配管の位置などを
確認していただくのがベストです！

実際の流れでは、下記のような流れになります。

① 工事を請け負う施工会社さんが、解体～ごみの処分、配管などの設備工事を施します。

② 商品と一緒に頼んだメーカーの認定施工店さんが、荷受と組み立て工事を担当します。

③ メーカーの組み立て施工店さんは、
「排水配管の接続」や、「電気の接続」、
「給水給湯配管などの配管接続」

は行わず、単純にシステムバスを組み立てるだけですので、
全体の元請施工会社さんが待機していて、

組み立て中や組み立て後に、
メーカー組み立て施工店さんと打ち合わせて、
電気や配管の接続工事を行います。

④ 組み立てが終わったら、工事を請け負う施工店さんが、
入り口枠の工事や、内装仕上げ工事を行います。

と、メーカーさんが保障する手前、
組み立て工事と、配管の接続などの責任分担を分けていますので、
このような流れになり、時間と「相伴施工費」(あいばんさぎようひ)という費用も少しかかります。

TOTO以外のメーカーさんの場合は、同時作業を嫌うケースがありますので、
入り口枠の工事や内装工事の下準備が、組み立て工事の翌日
になるため、作業日数が1日多くなり、
配管接続の為に「相伴施工費」という、設備工事屋さんの費用が掛かります。

ちなみにですが・・・弊社の場合

TOTOさんの場合は、作業日数3日。
(現在がユニットバスの場合、タイルのお風呂は5日間です。)

各配管の接続などは、いつも一緒に工事している
メーカー認定組み立て施工店さんなので、組み立てと同時に配管接続を行い、

同時に入り口枠の工事や内装工事の下準備まで
行いますので、余計な費用や日数が掛からず、
効率よく工事が出来ます。

ステップ④：まとめ

ここで、今までの流れを簡単にまとめておきます。

●施主支給で必ず必要なことは、先にシステムバスを買う販売会社さんを絞っておき、ショールームで出された各書類を渡して（メールに添付して）見積もりを取っておく。

●あなたが工事したい日を決めておく。

●3日間の工事（マンションの場合・戸建てで現在もユニットバスの場合）
がかかる事を考えて工事日程を決めてください。
（タイル張りの浴室の戸建ての場合は、標準工事日で5日間です）

●その工事したい日にちを施工会社さんにも教えてください。

●買う販売会社さんが決まったならば、納期がかかる商品ですので、
逆算して14日前には発注する。

●このとき、希望納期を伝えておく。必ず納品日の
朝8時半必着で依頼してください。

●あなたが工事したい日が決まったら、マンションでしたら、
マンションの管理組合さんに連絡して、
工事届や提出書類（ショールームで出された図面等）を用意して承認を得ます。

●施工業者の所在やハンコ、近隣の方の確認が必要な場合は、
あらかじめ管理組合さんに確認したり、告知業務をお願いします。

●戸建ての場合は、工事に際して、初日に解体作業があり
道路工事のような激しい音が出てしまいますので、
近隣にお住まいの方へ、あらかじめご挨拶に伺った方が良いでしょう。

●施工会社さんも工事には車でやってきますので、
施工会社さんから、近隣にお住まいの方へごあいさつ状などを
用意して、あいさつ回りを徹底してもらうと良いと思います。

以上が施主支給の流れです。

時系列に、どの段階で何をすればよいのか？
具体的な流れがお分かりいただけたかと思います。

このほかにも、工事や発注に際し、不安な点や疑問点があった場合は、
あなたのリフォームチームである

- ・ショールーム
- ・商品を買う、販売会社さん
- ・全体の工事を請け負う施工会社さん
- ・メーカー組み立て認定施工店さん

に**密に連絡を取り**、1 つでも多く不安や疑問点を取り除いてから
実際のリフォームに入ることを強くお勧めします。

そのためにも、現場調査見積もりをしてくれる、工事の総まとめ役の
「**全体の工事請け負う施工会社さん**」は非常に重要な役割を果たしますので、

あなたの施主支給リフォームを成功へと導く施工会社さん選びを
しっかりと行ってください。

そのお手伝いが、私であった場合は、最大限の努力で
あなたのリフォームを100%成功へと導きます！

ありがとうございました。(株)リフォームダイレクト 小笠原

おまけ:実際に施主支給のお客様とのやり取りのメールを
ご紹介いたします。

不安な点や、さらに安くできる提案が盛り込まれたメールです。
参考になると思いますし、さらに安くできる秘訣があります。

メール本文は、私とお客様のやり取りの一部です。
お客さんのお名前やメールアドレスはふせさせていただきます。

ここからがやり取りメールです。

さらに安くできる提案

.....
【お客さんからのメール】

先日は、突然の見積依頼に対応して頂きありがとうございました。
早速主人と話し合い現状を報告いたします。

- ① 金額が見えてきたので予算額80～85万に納める。
- ② 施主支給の場合、まずはショールームにいかねければという事で今週予約を取りました。
- ③ 御社に全てお任せする場合グレードを下げて WG シリーズ T タイプなどに変更する。
- ④ 施工工事日程は5月下旬ごろとする。
- ⑤ 手摺はカットしても良い。

図面が沢山ありますが、管理組合へは全部必要ですか？
いまのところはこんなところです、またご連絡いたします。

追伸

ランドリーパイプが抜けてましたが、明細書に載っていたので安心しました。

〇〇市〇〇 ●原〇子

小笠原功二 <reform.direct1@gmail.com>

4月16日（11日前）

To h

〇〇様

ご連絡ありがとうございます。
（株）リフォームダイレクト 小笠原です。

状況・条件等了解いたしました。

ご質問内容ですが、

金額・ショールームの件は了解いたしました。
予約を取られたのは大正解です。

細かく対応して下さると思います。

ショールームに行かれた際は、
WGシリーズのTタイプでも見積もりを
取られてくださいませ。

その際に、一応施工会社にもメールで
送ってほしい。

と言っていたければ、ショールームより、
〇〇さまのすべてのプランが確認できますので、
恐れ入りますが、一言お伝えくださいませ。

弊社メールは
reform.direct1@gmail.com
です。

管理組合さんへの図面の添付は

- ・プランシート(イメージ図)
- ・図面のP1とP2で十分だと思います。

Tタイププランが出た段階で
弊社も正確なところ、お見積させていただきたいので
また、メールにて送らせていただきますので
よろしくお願い申し上げます。

施工予定日程まで、まだお時間はございますので
ご家族様みんなが納得できる
良い選択をしてくださいませ。

ありがとうございます。
小笠原

2017 年 4 月 16 日 10:48

nok.jp
4 月 20 日 (7 日前)

To 自分

おはようございます。

本日、ショールームに行って来ます。

質問ですが、施主支給の場合商品の搬入場所はどこにしたら良いのですか？

>

小笠原 功二 <reform.direct1@gmail.com>

4 月 20 日（7 日前）

To no

〇〇さまへ

商品は〇〇様邸に、施行日に
合わせて配達してもらってください。

今日現場から帰りましたら
詳しく流れを説明させていただきます

【お客様はらの返信メール】

おはようございます。

インターネットの会社から金額提示が来ましたが WG シリーズは
値引き率があまり良くなく、小笠原さんのところの方が安かったりしてあれって感じです。

そこで、もう一度検討し直しサザナシリーズの T か S タイプに変更しようかと思い始めてますがその
場合、またショールームに行かなければいけませんか？

>

小笠原 功二 <reform.direct1@gmail.com>

7:35（1 分前）

To

●●様へ

おはようございます。

WGシリーズは、弊社も結構ぎりぎりを出しているので
安かったのかもしれませんが。

弊社に頼んでくれる場合は、
問屋に交渉しますので、他の会社の見積書を見
せてくれれば、もう少しご希望に近くなるよう
努力いたしますが、いかがでしょうか？

それはさておき、

サザナシリーズは、戸建て用ですのでやめてください。

〇〇様邸は、マンションですので
マンションリモデルでないと、そもそもの防水構造が
違いますので入れてはいけません。

変更されるなら、

- ・マンションリモデル WGシリーズ T または Dタイプ
- ・マンションリモデル WBシリーズ 対象タイプ全般。
- ・マンションリモデル 格安タイプのWHシリーズ全般。

と選択肢はありますが、

他のお客様の購買状況から言っても、

やはり マンションリモデル WGシリーズの
Tタイプ、Dタイプ、Xタイプが90%以上占めています。

出荷台数も多いので、製品の精度も高く
品質が安定しており、組み立てる施工店さんも
いつもやっている機種の為、組み立て精度も高いのです。

長い目で見ると、

- ・売れている機種なので、後の修理部品も沢山ある。

・いつもやっている組み立て屋さんの精度が高いので
きれいで長持ちする施工ができる。

とメリットがあります。

もう少し安くする技として、

バス暖房乾燥機のオプションを外して、
同じ品番のTOTO三冠王の100V仕様をインターネットで買う。

それを私たちが取り付ける。

又は、TOTOバス暖房乾燥機にこだわりがなければ
同じ性能で

- ・高須産業製
- ・MAX製
- ・東芝製
- ・三菱製
- ・パナソニック製

のバス暖房乾燥機をインターネットで買って
それを私たちが取り付ける。

というパターンです。

高須産業製なら、100V 1室換気の浴室暖房乾燥機で
税込み ￥26,800円くらいで売っていますので
2～3万円くらいの節約になると思います。

他メーカーでは、¥35000 円位から¥50,000 円くらいで
浴室暖房乾燥機は売っています。

弊社にお願いしてくれる場合は、メールや電話で変更OKなのですが、

施主支給の場合は、ショールームに行って
換気扇のオプションを外したプランシート、ご提案シート、図面を
出してもらう手間があります。

その他、安くする方法として、

- ・魔法瓶浴槽をやめる(現在の〇〇様邸のお風呂は、魔法瓶浴槽ではありません)
- ・風呂フタをシャッター式に変更すると

定価ベースで¥50,000円安くなります。

さらに 壁柄を全て「ベーシックグレード」の中から
選ぶとすると、定価ベースで¥80,000円安くなります。

- ・バスカンのオプションを外す(他で買う)
- ・魔法瓶浴槽をやめる
- ・風呂フタをシャッター式に変える

合計 定価ベースで¥265,000円安くなります。

そうすると、工事費を含めても、消費税を含めても
¥80万円以内で出来るのではないのでしょうか？

以上よろしく願い申し上げます。

小笠原

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ メールのやり取りはここまで。

ここまでの流れで、このお客様は
ショールームに行って、プランを作ってもらった内容の中でも、

・バス暖房乾燥機をセット商品ではなく、もっと安く
売っている、他メーカーの市販のバス暖房乾燥機に変更することと、

お風呂の壁の材料のランクを、少しだけ落として
コストダウンする事。

その他、使っていて支障がない「風呂フタ」など、
細かなところをコストダウンすることで、
お客様も納得できる、希望の金額でリフォームする事が出来ています。

このように、いくつかの組み合わせを変更したりするアイデアで
さらに施主支給を効果的に使っていく一つの例だと思います。

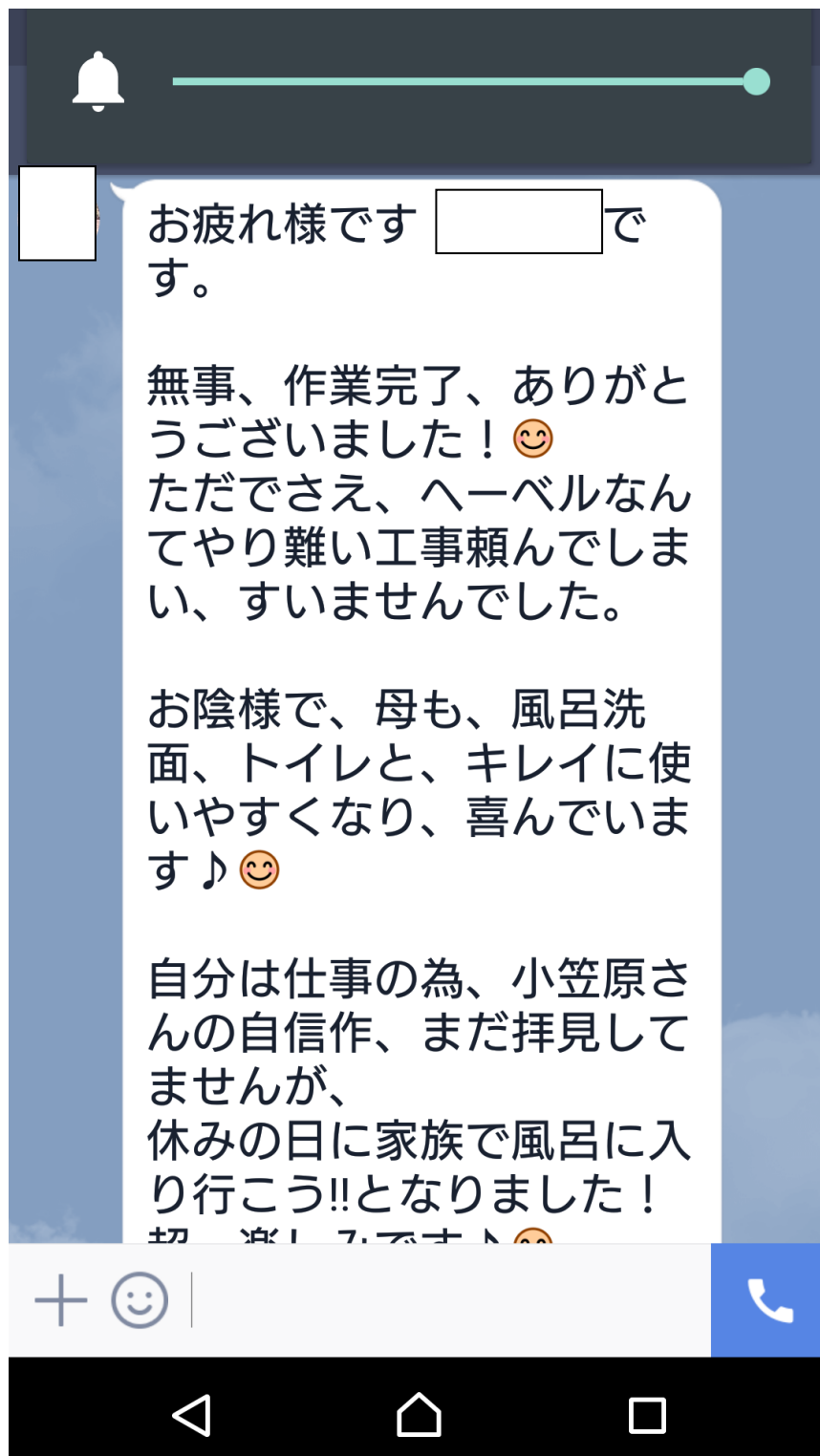
毎年、何十件もの施主支給リフォームで、満足しておられる方を
ご紹介させていただきます。

東京都日野市にお住まいのお客様の施主支給では、
「お母様の家」を息子さん夫婦、娘さんが協力し、

家族総出で施主支給リフォームを行い

「システムバス」・「温水式バス暖房乾燥機」・「給湯器」
「浴室窓の交換」・「1階の節水型トイレ」
「洗面化粧台」・「トイレと洗面所の内装工事」

を成功されたときの、私宛に送られてきた LINEの画像です。





15:29



り行こつ!!となりました！
超一楽しみです♪😊

今回のリフォーム工事、ヘーベルから始まり、聞いたこと無い業社さん、色々話聞きましたが、やはり小笠原さんで間違いありませんでした！

前にお話したように、YouTubeで拝見させていただいてからの、作業、対応、お心遣い、嘘偽り全く感じられず、気持ちよくリフォームして頂きました事を大変感謝しております！

小笠原さん次第ですが、これを機に末長いお付き合いが出来ればと思っています





15:29



小笠原さん次第ですが、これを機に末長いお付き合いが出来ればと思っています。

お身体に気を付けて、家庭を大事に、お仕事頑張ってください！

ありがとうございました！



 家一同。

21:32

今晚は。この度はお世話様になりありがとうございました。



このお客様は、当初、家を建てたところにリフォームを頼もうとしていましたが、

金額的にもものすごく高く感じられたようで、インターネットでさまざまな業者さんでリフォームの見積もりを取っていました。

しかし、あまりにも金額がまちまちで、どの業者さんも、話している内容が、どんどん広範囲のリフォームになっていき次第に不信感を抱いていきました。

そんな中、「施主支給」で安くリフォームできることを知り私と知り合う事が出来ました。

「家族総出で協力するから、施主支給リフォームで効果的に、自分たちも納得するようなリフォームがしたい！」

というお考えの元、私もできる限り協力させていただきほとんどの商品を、インターネットでものすごく安く購入しそのすべての工事を請け負いました。

終わってみて、お母さんは大喜び！息子さん家族も喜んでいただき、私が行ったリフォームを「自信作」と言っていました。

私の気持ちが伝わって、施主支給リフォームをやって本当に良かったと思わせていただきました。

家族でお母さんの所にお風呂に入りに行く！とても楽しみにされて満足いただけたお客様です。

このように、お客様も努力され、私達も協力する新しいリフォームの形「施主支給」は、

ただ業者さんにまかせっきりではなく、ご自分たちが時間をかけて、悩み・調べ・行動した結果、

普通のリフォームには無い「達成感」があるリフォームになります。

あなたの家は、あなたが手掛けてこそさらに愛着がわき、費用も抑えられる、画期的なリフォームなのです！

最後に、次のページからの、小笠原の自己紹介を見ていただくと、私が施主支給リフォームにかける思いが伝わるとおもいます。ぜひ読んでみてください！

(株)リフォームダイレクトの小笠原功二とは？

今から48年前、1970年宮城県岩沼市にて生まれる、製紙会社の工場に勤める父と専業主婦の母、4つ違いの兄と4人家族。父が勤める製紙工場の社宅で暮らしていて、ごくごく一般的な家庭だったと思います。

当時5歳の小笠原



(約43年前 宮城県岩沼市の社宅にて 唯一家族4人で写った写真)

私が5歳のころ、私たち家族はたった「1日」不幸のどん底に落ちました・・・

父と母は、念願のマイホームを田舎の郊外に新築中で、毎日出来上がる家を楽しみにしていました。

そんな矢先、お昼まで元気だった父が「突発的な脳の病気」で、倒れたその日に亡くなりました。

突然すぎて泣き崩れている母、病院の冷たい椅子、大人たちがこわばった顔であわただしく動いている人影・・・

どうしていいのかわからず、兄と2人怖くて震えていた事だけは鮮明に覚えています。

悲しみに暮れる間もなく、母は私たち兄弟を食べさせて行かなくては！と、毎日遅くまで無理をして体を壊しながらも、なりふり構わず働いて育ててくれました。

地震で家が・・・

幸い家だけは最後まで出来上がり、父が私たちに最後に残してくれたものが「家」になりました。

この家は、私たち家族の唯一ホッと安心できる「心のよりどころ」でした。

学校中で「母子家庭」は私だけ、家だけはありませんでしたが、正直裕福ではありません。

新築だった家も、昭和 53 年の「宮城県沖地震」に襲われ、家の壁や塀に、子供ながらにも

「・・・これはどう考えても危ない！」と感じる大きな亀裂が入り、それを機に「雨漏り」しだし

家はどんどん傷んでいきました。（今思えば、瓦屋根がずれていたのでしょう・・・）

しかし男手がなく、細々と生活している我が家では、壊れた家を直すことが出来なかったのです。

母子家庭だから、「だまされるのではないか？」「知らない怖い人におどされたらどうしよう？」

完全に社会的弱者の我が家は、修理の人を呼ぶこともできず、ずっと壊れたままで我慢していました。

・・・いつも、恐怖と不安におびえて生活していたのです。

プライドを捨てた男・・・

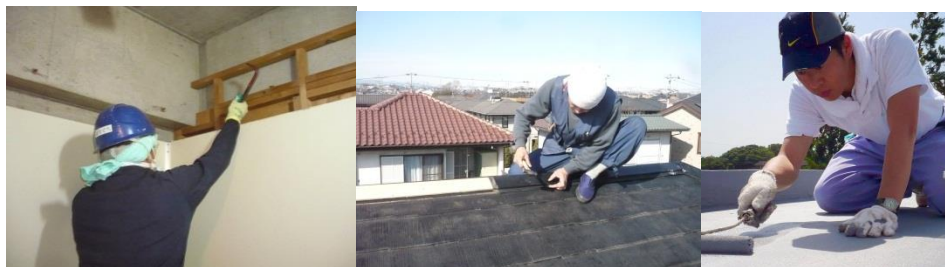
小学校 6 年生の作文で、なりたい職業は「大工の社長」と書きました。傷んだ家を自分の手で直したかったのです。

後に私がリフォーム屋になった理由です！

田舎の工業高校を卒業し、18 歳で一人東京に出てきました。就職先を決めた理由は、「社員寮」があって住み込みで働けることだけ！

寮費は 5 千円。時代は「平成」になっていましたが、東京で「たった家賃 5 千円」で住めて働けるありがたい所は、ここ以外ありませんでした。

「深夜の労働」「粉塵がマツ毛に降り積もる過酷な現場」「汚くて、臭くて、危険な仕事」・・・誰もが嫌がる仕事でも、食べていくにはプライドなど捨てて、何でも選ばずにやってきました。



そのおかげで、家やマンションなどが「どのように建っていくのか？」という構造がわかる現場、様々な職種の職人さんに出会うことができ、何より工事現場で「プロの職人の仕事」を見て覚えることができたのです。一流の腕を持った職人仲間もたくさんできました。

頭は悪かったのですが、現場仕事が終わってから勉強。学生の時よりよっぽど勉強しました。

電気・ガス・水道工事の国家資格をはじめ、リフォームするために必要な資格を取得

今では傷んだ家の塗装工事、お風呂やキッチン・トイレの交換工事でも、大工工事や内装工事、どこに頼んでいいかわからないような事でも、**家のことなら何でも出来るようになりました。**

念願だった母が住む家も、幾度となく自分で手直ししてあげる事が出来るようになりました。



(リフォーム工事をするための国家資格は、すべて持っています！)

その後、母は・・・

今、母は長年の苦勞がたたってか、「中途視覚障害者」になってしまい、ほとんど目が見えません。一人でごみ出しにすら行けない状態です。

お風呂でもトイレでも、どこでも伝って歩ける「手すり」に始まり、段差で転ばないような「安全対策」を施さなくてははいけません。火災警報器や防犯対策には、普通の人の2倍気を使います。

リフォームは、そこに住んでいる方に合わせた物であるべきだと思います。

そして、**健康で安心して暮らせるように考えた物であること**が望ましいと思います。

しかも、昔お金がなくて家を直せなかった事、どんな人が来るのか解らず怖かった事、

「だまされるのではないかな？ぼったくられるのではないかな？」いろんな心配をしていた自分たちの体験から、今リフォーム屋として初めてお客様に接するのに当り、心に決めていることがあります。

それは・・・

- このような自己紹介用紙をお配りし、私という人間を少しでも知って
1mmでも安心してもらう事
- 無理な押し売りは一切なし！ どうすれば安くできるか？不安や疑問がなくなるまで打ち合わせをする事
- 住む人が一番得をするような考えで、健康で安全に暮らせる提案をする事。

を徹底しているのです。

私達の会社は、最初の打合せ見積もりの段階から出来上がるまで、**全て小笠原が担当しているので、かかりつけのお医者さんの様に、一生担当責任者が変わりません。**

仲の良いスタッフと問屋・メーカーさんと一緒になって「作品を作る気持ち」で作業しています。

お客様と「施工者」が直接やり取りをさせていただく事で、施工者が満足いく仕事をする事が出来るから、保証も付けることが出来るのです。

お客様とダイレクトに接することが出来る仕組みが「小笠原流のリフォーム」なのです。（社名：リフォームダイレクトの由来です）



（組み立て屋さんの野口さん・中西さんコンビ・サッシの佐竹さん・メーカーの柴山さん）

リフォームは作業する人の気持ち大切です。

テレビやマスコミで取り上げられる「手抜きリフォーム工事」は、いまだにあります。同じ業界でやっているものとして、心が痛む思いがします。

私は、勇気を持って問い合わせ・相談してくださるお客様をととても大切にしています。

初めて業者とお話しする方が非常に多いので、

「電話して本当によかったのか？」

「どんなことを話せばよいのか？」

など、本当に心配事が多いことがよくわかります。

だからこそ、仕事を頼んでくださるお客様へは、お気持ちに応えるべく、なんでも相談にのって差し上げて、できるだけ不安や疑問に思っていることを一つでも多く解決させていいたいただきますが、

私からも、気が付いたことやプロの目を見た、あなたが得をするご提案もさせていただきます。

決して、しつこい売り込みや、嫌がらせのような営業方法は取っておりませんので、ご安心してなんでもお気軽にご相談してください。

最後に、あなたのリフォームが「あなたとご家族のために」意義ある素晴らしいリフォームになりますようお願いしております。

そのお手伝いが私たちが出来れば、最高にうれしいです。

東京都多摩市在住、家族は妻と、社会人4年目の長男と大学2年生の次男
たれ目で、たらこ唇。趣味は幼少の頃からやめられない魚釣り！

座右の銘は「目は高く・心は広く・腰低く」

今まで張り替えてきたクロス量は、富士山の14.9倍ほどの長さを
張り替え、骨折したままでも3階建ビルの塗装工事を完了。

現場帰りに高速に乗り、生まれ故郷の宮城県岩沼市の被災地に野宿して4日間の
ボランティア活動で、仮設住宅にお住まいの方に涙ながらに喜ばれる。

内なる闘志は熱いが、腰が低い筋金入りの48歳。

(株) リフォームダイレクト 代表取締役 **小笠原 功二**



あなたのリフォームが、成功されることを願っております。

長い間お読みいただき、感謝いたします。

ありがとうございます。

小笠原