

大切な我が家を
雨&風&悪質営業マンから
守るための

安心マニュアル

【屋根編】



COPYRIGHT © 2006, yaguchi katsuo Ink. All rights reserved.

複製禁止、無断掲載禁止

「最近、雨漏りするようになってきたのよ」

「家を建ててから20年が過ぎて、だいぶ屋根の色が落ちてきたな…」

このレポートをお読みになっているみなさんの中には、「そろそろ屋根のリフォーム」を、と、考えている方もいらっしゃるかもしれませんね。

でも反対に、

「屋根なんて、もう何年もじっくり見たことないわ…」

「キッチンや間取りのことなら興味はあるけれど、屋根については何がなんだかよくわからない…」 そんなふうにお感じの方も、大勢いらっしゃると思います。

屋根は、あなたの大切な家を保護する、なくてはならないもの。
にもかかわらず、毎日チェックする人などいませんね。

それは、屋根があまりにも「あたりまえ」すぎて、大切な家を保護しているという事実をいつの間にか忘れてしまっているからだと思います。

ここであなたにお聞きしたいのですが、あなたはこれまでに屋根のリフォームについて、考えてみたことがありますか。

たいていの場合、 「まあ、そのうちに…」

「いずれ必要だと思うけれど、まだいいわ…」

そう思っているうちに年月が経ってしまった…そんな方が多いのだと思います。

ここで、ぜひ知っておいていただきたいことがあります。
ここ最近、これまで屋根なんてまったく気にしていなかったとおっしゃるご家庭ほど、悪質な訪問販売営業マンによる被害が増えているようです。

ひとつのケースをご紹介します。

ある日のこと。Aさんはお庭の草木に水をあげていたら、人のよさそうな青年から声をかけられました。

「近くで、屋根工事している者ですけど、お宅の屋根がはがれているみたいですが、登ってみてあげましょうか？」

普段あまり気にすることのなかった屋根。びっくりして、お願いしてしまいました。

すると…

「大変です！やっぱり屋根が浮いてしまっています！！これじゃ台風が来たら、雨漏りしてしまいますよ！！！」

いきなりこんなことをいわれたら、あなたは どうお思いになりますか。
きっとあせって、気が動転してしまいますよね。

これが、あの悪名高い訪問販売の営業マンの基本的な手口です。もう既に、ご経験された方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

もし、それが本当で雨漏りしたら、大切な家財道具はびしょぬれになります。家自体も傷みますし、そうしたらたくさんのお金がかかることになります。

想像するだけでパニックになり、藁にもすがる思いで、その場で「お願いします！修理してください！」そう依頼したくなるお気持ちも、わからないではありません。

また、すぐに依頼しないまでも、次から次と来る業者に、

「取り替えなくてはダメですね。」とか、
「早く何とかしないと、あぶないですよ。」などと言いつづけられたら、
後々まで、ものすごく不安な気持ちになってしまうことでしょう。

「台風が来たら、本当に雨漏りしてしまうのかしら…」

「本当にうちの屋根は、ひどい状態になっているのかしら…」

「修理してもらったほうがいいのかしら。でも、いくらかかるのかしら…」

そうして、心配で夜も眠れなくなってしまう…。
中にはそんな方もいらっしゃると思います。

でも、大丈夫。ご安心ください。

このレポートは、そんな悪徳訪問販売の営業マンに引っかからない為に作成しました。

いきなりご自宅にやってきて頼んでいない工事をすすめるなんて、それは不必要な
工事でも強引に契約させてしまう、悪徳訪問販売営業マンの手口。

決して、話に乗ってはいけません。

このレポートでは、どこのだれから何をいわれても真に受けないための、大切な
屋根に関する最低限の知識をご紹介しますことにいたします。

毎日、安心して生活するために、そして、もしも本当に修理が必要になったときでも、
信頼できる業者に頼み、正当な価格でしっかりとした補修をお願いしたいものです。

そして、そのためには、できるだけの知識を身につけておきたいものですね。

短いレポートですから 10 分もあれば、十分に読み終わります。
そして 10 分後には、あなたは大切なご自宅を守る屋根について、どんな業者
に何を言われても、負けないだけの基礎知識を身につけているでしょう。

初めて屋根の補修を頼む際には、このレポートを手にとって、営業マンに質問
してみるのもよいですね。

どうぞじっくりとお読みになってください。



◆ 訪問セールスマンの手口を公開！

ある日の昼さがり、突然、「ピンポン」とセールスマンが自宅を訪れて、
あれやこれやと、わけのわからないリフォーム工事を進められた…

こんな経験をされた方は、いらっしゃいませんか？

次のページへおすすみください→ 3

ここ最近、悪徳リフォーム業者が、全国各地で摘発されています。
なかには、寝たきりのお年寄りを狙って、法外な金額でまったく必要のない
工事まで迫ったり、脅し文句半分に無理やり契約させる、なんともヒドイ業者が
たくさん存在するようです。

なかでも、報道にあったように、埼玉県富士見市では、認知症の姉妹が、なんと16件以上ものリフォーム業者から不必要な工事を発注させられたという事件については記憶に新しい方も大勢いらっしゃるのではないのでしょうか。

そして、この悪徳リフォーム業者、実は屋根工事のセールスマンに、非常に多いものなんです。

「こう見えても、わたしは慎重だからダイジョウブ！」
「絶対にだまされたりなんかしないわ！」

そう思うかもしれませんがね。
でも、逮捕された悪徳リフォーム業者に依頼した人の中には、自分がだまされたことさえ、気付いていない方もたくさんいらっしゃるのです。

リフォームのプロ（と思える人）がいきなりやってきて、専門用語を並べながら「ここがヒドイ」「ここも傷んでる」そんなふうに説明するのを聞いたら、ついつい、本気にしてしまわないとも限りませんよね。

せっかくこのレポートを手に行っているあなたには、決してつらい思いをしてほしくありません。

そこで、いざ！というときにも安心なように、ここで悪徳リフォーム業者のよく使われる手口を公開しましょう。

悪質リフォーム業者の手口その① 点検商法

リフォーム業者から屋根の無料点検を勧められたお年寄り。

最初は断わっていたものの、あまりにしつこく勧誘されたので、仕方なく、無料点検を了承した。来訪した業者は、自宅の屋根を撮影したというビデオを持参していた。

業者がいうには、「築30年近く経っているため、屋根瓦にはヒビやズレが多いですよ。窓サッシの工事もしたほうがよいですね」とのこと。この言葉に動かされたお年よりは、屋根工事・サッシ取り替え工事約470万円の契約をしてしまったという。

契約書はごく簡単なものだった。

ところが、記入する段階になって見積書がないことに気がつき、家族がそのことを指摘。

すると、言葉巧みに言い逃れをし、何度言っても持ってこない。やはり断わろうと、2日後に電話すると業者は「解約の理由を明確にしてほしい」と突然来訪した。

説明しようとする家族をおしとどめ、業者は工事の流れについて説明を始めたという。結局、解約するのはやめ、口約束で再契約することになった。

このように、**点検商法とは**、「近くで工事していたら、お宅の屋根がおかしいので、」などと言って、**無料点検と称して勝手に屋根に上がり、一方的に不安をあおって、高額な屋根の修理工事を契約させる**というものです。

普通の人チェックできない場所、という弱みにつけこんで、その場で契約を迫る業者もいます。

依頼もしないのにやってきて「点検します」という業者は、信用できないと思って差し支えないでしょう。

また訪問販売員は若い男性が多く、礼儀正しく、親切そうに振舞うのです。見た目でだまされないように、くれぐれも注意してくださいね。

悪質リフォーム業者の手口その② 見本商法（モデル商法）

「この地域で一軒だけモデルとして工事物件を探しています。会社から宣伝費として予算が出ますので、モデルとして工事させてもらえませんか？」

実は、この予算が曲者で、通常より2~3倍する見積もりを出しておいて、予算がこれだけ取れました！とあって、いかにも安く工事できるようにだまして、契約を迫るものです。

少しおかしいなと思って「返事は明日まで待ってくれない？」と言うと、「今日中に契約をしないとこの地域への予算は無効になってしまうんです！」「あと1軒、別の現場の契約が決まったらおしまいです！」

などと言葉巧みに、切羽詰った状況に誘い込んで契約を促すのです。

見本商法に限らず、即決を迫る業者は要注意ですね。

そして、会社から予算が出るといっても、そんなことは契約を取る上での嘘のことが多いので、通常の施工費より高いのです。このようなやり方を見本商法（モデル商法）といいます。

又、この見本工事を誘い文句にして、割安な価格を提示し契約をさせ、工事後に追加料金を請求するという手口の業者もいるのです。

悪質リフォーム業者の手口その③ キャンペーン商法

「今月はキャンペーン期間中なので、普段よりも〇%割引のお値段で、工事ができます。これはめったにないお徳な機会ですよ！」

「今日の夕方5時までに契約してくれたら、通常の半額の値段で工事させていただきます！こんなチャンスは今日だけですよ！」

人間だれしも、『キャンペーン』『お得』『今だけのチャンス』という言葉には弱いものです。

次のページへおすすみください→ 6

これらの言葉につられて、ついついバーゲンで買わないものまで買ってしまった・・・そんな経験、あなたにもよくありますよね。

キャンペーンは必ずしも悪いことではありませんし、実際にお得な場合もあります。でも、**中には一年中、毎日『キャンペーン』と称して、無理やり契約を迫る業者も存在するのです。**

これでは、いったい何が本当のキャンペーンで、どれが本当の価格なのか、首を傾げてしまいますね。

また、本当にお得なのか、そうでないのか、一般の方が見分けるのは、不可能に近いでしょう。

大切なことは、毅然とした態度でお断りください。

悪質リフォーム業者の手口その④ 強引勧誘

「私を男にしてくださいっ！」

「契約が取れなければ、会社をクビになってしまいます。どうか、どうか、お願いしますっ！！」

土下座に、泣き落とし、脅迫まがいの営業トーク。

契約を取るためには、どんな手段もいとわない、こんなセールスマンは驚くほどたくさんいます。

セールスマンも、本当はかわいそうなのです。

生きていくためには、売上をあげなければなりません。

契約がとれなければ、会社に帰ってから上司に怒鳴られ、給料をカットされ、挙句の果てにはクビまで宣告され…

いやな話ばかりになってしまい、申し訳ありません。

悪徳訪問販売の営業マンの給与方式は、フルコミッションといって、完全歩合給なので、契約が取ればければ、なんと給与はもらえないのです。

ですから、なんとしてでも契約させればいいという人ばかりが、集まってきてしまいます。

会社も営業マンを使い捨てにし、どんどん人海戦術で訪問させているのです。

ですから、あなたの身を守るためには、家の中には絶対にセールスマンを上げないことです。インターフォン越しに、必ず断る勇気を持ってください。

ここまでご紹介したような手口で契約を迫る業者は、当初の価格より高い金額を請求された、手抜き工事をされた、クレームをいってもぜんぜん対応してくれないなど、国民生活センターにもたくさん苦情が寄せられています。

頼みもしないのにいきなりお宅にやってくるセールスマンは、決して信用しないでください。

同じ業界の人間として非常に残念なことですが、あなた方を守るためには、そう言わざるを得ません。

悪徳業者から身を守るためには、まず毅然とした態度でお断りすること。そして、「知識武装」で身を守ること。

しかし、屋根のメンテナンスはどうしたらいいのでしょうか？

大切な我家を守る為に、まず正しい知識が必要ですね。そこで次に、あなたの家の屋根について、基本的なチェックポイントと補修のコツをお伝えしましょう。



◆自分の家の屋根を知ろう！

突然ですが、あなたは、ご自分のお宅の屋根が、どんな素材でできているのかご存知ですか？

「そんなの考えたこともなかった…」

「わからない。いったいどんな素材でできているんだろう…」

次のページへおすすみください→ 8

大抵の方が、そんなふうに思うのではないのでしょうか。

一口に屋根といっても、素材は実にさまざまです。使われている素材によって、耐久性もメンテナンス方法も異なります。

たとえば、ご自宅の屋根がどんな素材かは知っていても、メンテナンス法までご存知の方は少ないと思います。

また、老朽化した屋根は、別の素材にリフォームし直すこともあるかもしれませんね。

まずは、屋根にはどんな種類があるのか、見ていくことにしましょう。

屋根の種類 その① 瓦



約 1400 年前に日本に伝えられたという、長い歴史を持つ「瓦（かわら）」。
和瓦、洋瓦、釉薬（うわぐすり）を使った色鮮やかなもの、無釉薬で落ち着いた色のものなど、種類は実に豊富です。

「屋根は絶対、瓦でなくちゃいかん！！」

特にお年を召した方や順日本風のご自宅を構えていらっしゃる方の中には、そうお思いの方もいらっしゃるかもしれませんね。

瓦自体は、100 年以上は持つ、と言われるほど丈夫で、ほぼメンテナンスフリーといえる耐久性があります。

次のページへおすすみください→9

最近では、金属を練りこんだ「金属瓦」も耐久性のよさから注目されています。

ただし、耐久性がメリットの瓦ですが、20～30年に一度は「瓦の葺き直し（ふきなおし）」が必要になります。

100年以上も持つ、と言われるのに、20～30年で交換しなくちゃいけないのか、と疑問に思われるかもしれません。

葺き直し（ふきなおし）とは、いったん今ある瓦をすべて外して、雨漏れ防止の重要な下地である「ルーフィング」を取替、

場合によっては、その下の「野地板」を新しく張り直しすることを言います。この作業を行ったうえで、瓦を元に戻すのです。

ですから、瓦を全部新しくする、ということではないのです。

ただし、瓦を釘で固定しているのですが、瓦をはずす時に、どうしても割れてしまう瓦があるので、全体の3割ぐらいは新しい瓦にしなければいけないこともあります。

屋根を固定している釘や土が取れてしまうと、雨漏りの原因にもなりますね。はじめにお話ししたような、訪問販売のセールスマンが来て、

「瓦の釘が落ちていますよ」と、修理を勧めることがありますが、

瓦を葺いてどのぐらいの年月が経ったか、実際に雨漏りしているのかななどを、よく考えてから結論を出してくださいね。

決してその場で即、契約しないでください。

屋根の種類 その② 窯業系（ようぎょうけい）



主に、「スレート屋根」といわれるものです。
玄昌石を使った天然スレートや、セメントを使った彩色スレートなどがあります。

薄い彩色セメント板を使ったスレートは軽くて、施工しやすいため、日本の住宅の8割はこのタイプです。「コロニアル」という商品名は一般の人にもなじみがあるかもしれませんね。

天然スレート以外は、着色している場合が多いので、当然色落ちがあり、塗り替えが必要になってきます。塗り替えの目安は7～10年です。

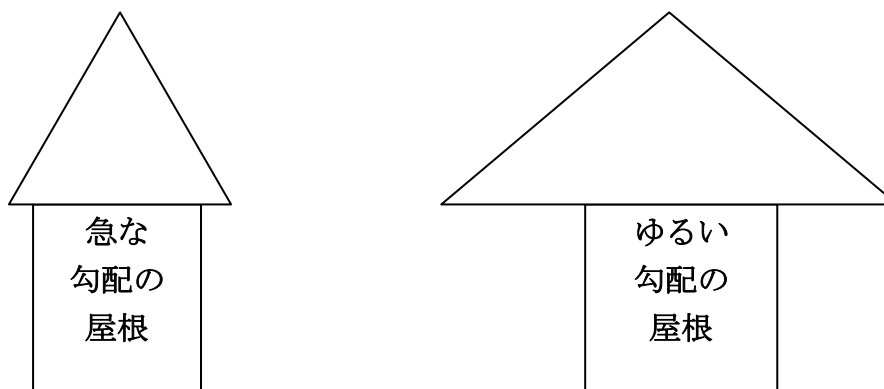
ただし、色落ちの度合いは、屋根の勾配によって差があります。

人が立ってられないような勾配のきつい屋根は雨が落ちやすいので、色落ちはさほど進みません。

人が立てるほどの勾配のゆるい屋根は、雨を受ける時間が長くなるので、色落ちも早くなります。

（でも、危険ですから実際に屋根の上に立って調べることは絶対にやめてくださいね！）

屋根勾配とは、屋根の角度です



コロニアルタイプの屋根は、普及率も高いし、メンテナンス期間も比較的短い
ため、改修業者にとっては「おいしい」素材です。

あなたの家の屋根がコロニアルタイプなら、訪問販売業者がひんぱんに訪れる
かもしれませんね。

こんなとき、メンテナンスを勧める業者が、いい業者か悪い業者かを見極める
魔法の言葉があります。

この魔法の言葉は非常に重要です。ぜひ、覚えておいてくださいね。

◆ ◆魔法の言葉1◆ ◆

「コロニアルに塗装し直したら、雨漏りしたという話を聞いたことがあるのですが・。
そんなことって、本当にあるのですか？」

- ×いいえ、そんなことはありません
- ×それは下手な業者がやったからですよ

上の質問に、この2つの返事をした業者には、絶対に頼まないでください。

施工しただけでは、雨漏りする場合があります。

コロニアルの塗り替えで雨漏りがしたというのは、「縁切り（えんぎり）」という作業を怠ったからと考えられます。

屋根のリフォームは、いろいろな知識や技術が求められます。

もしも、この魔法の言葉をかけたときに、「縁切り（えんぎり）」という言葉を使って説明してくれる業者がいたら…

その業者は、しっかりとした知識、技術があると思って差し支えないでしょう。

縁切りという言葉さえ知らない業者もいます。そんな業者に頼んだら・・・（少なくとも、「縁切りって何ですか？」と、業者に質問してくださいね。）その一言が、リホームを成功させるコツでもあるのです。

◆ ◆魔法の言葉2◆ ◆

「あまりお金をかけたくないのだけれど……。いっぺんに全部やってもらう以外に、方法はないのかなあ……」

×全部葺き替えないとダメですよ

塗り替え以外にも、屋根材が破損したり、コケが生えたりして、屋根材を交換しなければならないこともあります。

しかし、全面葺き替えを進めるだけの業者は信用できません。

勾配のゆるい屋根だと、軒先が屋根から雨が回って傷んでいる場合もあります。軒先を補修するだけで雨漏りが防げることもあります。

また、屋根を支える「棟木」を交換することで、雨漏りがなくなることもあるのです。

屋根の葺き替えを勧める前に、軒先や棟木のチェックなど屋根以外に2つ以上別の提案をしてくれる業者は信頼できるといえます。

屋根の種類 その③ 金属系

一般的なものはいわゆるトタン屋根です。
又最近では、耐久性に優れたガリバリウム鋼板が多く使われています。また、形状を瓦に似せた「金属瓦」もあります。
軽量なのがメリットですが、断熱性、防音性が少し乏しいのがデメリットといえます。

しかし、金属系の屋根でも断熱対応されているものもあります。

ガリバリウム鋼材が使われていない、20～30年前建てられた住宅に見られる「トタン屋根」は定期的な塗り替えが必要になります。

塗り替えの時期は、外壁塗装と同じ。新築の場合、初回は10年後が目安。2回目以降は、5～10年が目安になります。

いかがでしょうか。

これで、あなたの家の屋根がこういった素材でできているか、こういったメンテナンスが必要なのか、なんとなくでもおわかりいただけましたか。

現在では屋根材は種類も形状も千差万別。
素材にあったメンテナンスが求められます。

一度、屋根をじっくり見てください。

上に上がらなくても、下から、もしくは2階から観察してみましょう。
素材はもちろん、色の落ち具合、傷んだ箇所など、なにか発見できることがあるかもしれません。

事前に、屋根の状況がわかっているれば、業者の指摘に惑わされることは少なくなるでしょう。

◆ 契約の前に無料診断を！

「屋根の点検はどのくらいの料金がかかるのかな？」

「自分ではできないから、業者さんに屋根の点検をお願いしたいわ…」

「いざというときのために、一度、きちんと調べてほしい…」

もしも、あなたが、こんなふうにお考えだとしたら…

こんなときには、信頼できる業者をいくつか選び、「**屋根の診断書**」をもらってください。

屋根の診断は、通常は無料で点検してくれます。

気になるときにいつでもお願いできる業者が信頼できる業者といえるでしょう。

診断書をもらったからといって、その業者に頼まなくてはいけない、ということはありません。

診断をしてもらったときの、業者の対応の仕方などをよく観察して、実際に修理を頼むときの指針にするのもいいかもしれませんね。

現在では、「屋根診断士」という資格があります。

資格を持っているに越したことはありませんが、逆に「診断士」であることを、まるで葵の御紋のように、ひけらかす業者もいます。

資格の有無だけで判断をするのはやめた方が賢明ですよ。

そして、最後にみなさんにご注意を…。

「屋根の傷みが気になるから」

「この程度なら、自分でも直せそうだ」

そう思って、**屋根に上るのは、危険です**ので絶対にやめてください。

また、アンテナの設置などで電気屋さんが屋根に上がったら、雨漏りするようになった、という話しもよく聞きます。

職人は屋根の上に上るとき、傷つけないように細心の注意を払って屋根の上を歩きます。専門外の人がむやみに屋根に上がると、屋根を傷つけてしまう恐れがあります。

職人以外は屋根に上がらないようにする。これは屋根を守る大原則なのです。

いかがでしたか。

これで、大切なご自宅を守る屋根について、屋根のメンテナンスについて、ほんの少しでも役立つ情報を得ることができましたか。

もしもあなたが、このレポートに書かれていることを、ほんの30%でも理解していただけたとしたら…

悪徳リフォーム業者のセールスマンにだまされることは、決してないと思っただき、間違いありません！

散歩がてらに、あなたの町の住宅の屋根をよく見てるのはいかがでしょう。素材、色、形、傾斜…本当に数え切れないほどの種類があることに気づかれると思います。

技術の進歩と同時に、屋根材の品質、耐候性もかなり向上しました。とはいえ、絶対に傷まないという素材は、残念ながら、まだ開発されていません。

日々、風雨にさらされている屋根。

「毎日ごくろうさま」

そんないたわりの気持ちで、計画性のあるメンテナンスに取り組んでいただきたいと思います。

最後までお読みくださり、ありがとうございました。

株式会社 ヌマタヤ

代表取締役

矢口 勝男