

アメックス通信

アメックスホーム伊那(有)
住所 伊那市中央 5130
TEL 0265-71-6208
FAX 0265-71-6207
ホームページ
<http://www.amex-ina.com>

10月創刊号

新築・リフォーム・建替え・二世帯・買い替え・売却をお考えの方へ
アメックスホームの日常がわかる社長の家づくり情報誌です。

アメックス通信を発行しようと決めた理由

近隣のみなさんこんにちは。私は地元で家の建築やリフォームなどお家に関する仕事をしている秋山悟と言います。これまでは圧倒的に新築の仕事が多かった会社です。

しかし、それではいけない。と最近思うことが多く。。。

これまで新築の仕事で忙しく、なかなかリフォームまでは手が付けられなかったのが現実です。しかし、当初建築させていただいた住宅も20年近くとなり、メンテナンスが必要な時期も来ているということもあり、少しずつご相談が増えたり、近隣の方からシロアリや冬の寒さ、外壁や屋根など、目に見て分かる部分や、生活に支障が出ているご相談も増えました。

その相談を聞いていると

「はっ???' 「へっ???' 「それは、..」 という事が多く

新築時にちゃんと説明聞いていればとか、
も少し早くに相談してくれていればとか、
それ違う~~~!!! とか

事前に対処できることも多く、知っておいたらストレス貯めずにすんだのにとということも多いです。一見、住宅とは関係がなさそうな事だけど、そこが問題だから住宅の問題も改善されたなんてということもあります。

建築会社やリフォーム会社が**話難いこと**。でも、消費者のみなさんは**知っておいた方がいいこと**。それを当社とご縁の会った方と近隣のみなさんに、このアメックス通信を始めました。いろんな参考にお役立ちできれば嬉しいです。

ただ、..

このような盛りだくさんの文章を書いたことがないので、
本当に毎月発行できるのかが不安でもありますが、
出来るか出来ないかを考えるより、まずはやってみたいと思います。
温かく見守ってください(^-^)



秋山 悟

こな活動もしています。

一般社団法人暮らし振興支援機構～はなきりん～という団体のお手伝をしています。
なにをやっている団体かを簡単に説明しますと、「学びの場」の提供活動をしている団体です。

誰も教えてくれなかったこと、知っておいた方がいいこと。誰に相談すればいいのかわからないこと。生きる上で学んでおいた方がいいことを、イベントや無料 DVD 貸出、テキスト無料配布、学校運営などで全国で提供しています。

私の役割は、地元伊那市で「学び場」を多くの人に提供できるよう活動することです。
「学び場」で、伊那市を盛り上げよう！ . . . ってことです。

いろんな学びを提供していますが、一度にご紹介するのは難しいので、
今回はみなさんにも学んでいただける「**お金**」についてご紹介します。

先進国でお金の勉強を学校の授業にないのは日本だけ。って知ってました？
正直、私も建築会社を経営していますが、お金のことなんて何も知らなかったし、
今でもまだ知らないことだらけです。

なきりんは「お金の学校」を運営していますが、長野ではまだ未開校。
2018年に長野校の開校を記念して一日限定のお金の講座が開催されます！

日時 10月26日(木) 19:00~20:45
場所 長野県松本市(詳しい会場案内は申込み後お知らせいたします)
受講料 1,000円(税込)

興味のある方は受講してきてください。
案内申し込み資料同封しておきますね。
(こちらの案内が、開催ギリギリになってしまいすみません)

はなきりんの活動に参加しようと思ったのは、仕入れ先の企業さんから「面白いセミナーがあるから参加してみない？」と誘われ行ったのですが、建築会社を真向からぶった切る講演内容で、建築会社の私は驚きすぎて、何を言っているのか最初、理解ができませんでした。(受け入れられなかったというのが正直なところで、面白いという意味に悩みました(汗))

その講師が、はなきりんの代表理事をしている女性でした。話すポイントが消費者目線で、的を得ていることばかり。セミナーが終わる頃には初耳だらけのことで納得できるものでした。

即、応援協力会員になろう！と決め、今年2月には伊那市のみなさんに聴いてもらおうと、代表理事を呼び、セミナー開催しました。100名以上の方が4時間半も話に引き込まれて聴いている姿を見て、伊那市で「学び場」を提供しなければ！ そう実感しました。

「理由のないこと、生涯で考えられないことには、行動してはダメ！ お金使ったらダメ！」
そんなことをピシャリ！ と言います。
少しずつ、こちらのアメックス通信でもご紹介していきますね。

お客様のご相談

～土地がなかなか見つからなくて困ってる～

土地から住宅を考える人のほとんどが土地探しに苦労されてます。
私も傍でできることはお手伝いしますが、いつも大変だな～と感じています。
土地が決まらなくては家は建ちません！
不動産業者は仲介手数料が儲けになるから、高い土地を提案するのは当たり前です。

土地探しをする中で、みなさんが土地選びに優先される希望は。。

- 子どもの校区
- 気に入った街並み
- 実家からの距離
- 通勤や利便性

土地の条件と土地の価格のギャップに、土地がなかなか決められない消費者さん多いですね。

先日も、ご主人 40 歳、奥様 29 歳のご夫婦の土地探しのお手伝いをしました。

最初ご主人は土地を含めて 2500 万円から 3000 万円の予算を全額ローンで購入を予定されていましたが、ご主人の年齢は 40 歳。60 歳でローンを完済するには 20 年しかありません。金利の安いローンでも月々 15 万円くらいの返済額になります。しかし、ご夫妻は既に、やっと見つけた土地（600 万円）の契約を希望されていました。

普通の家計状況なら、将来かなり厳しくなってしまう。

そこで、将来の家計状況を伺いながら、1500 万円を借り入れ額にして、20 年返済を提案しましたが、ご夫妻が契約したい土地（600 万円）では、建築費が足りなくなります。私の方でも土地を探しをして提案することになりました。

ご夫妻が契約希望された土地が（１） ・ 私が提案した土地が（２）

- （１）面積：85 坪（300 万円） 楕円形の土地。 市街地や病院まで徒歩圏内。
- （２）面積：85 坪（600 万円） 長方形の土地。 日常生活に車が必要な郊外。

みなさんならどちらを選びますか？

住宅を建てるのに 85 坪は使いません。2 階建てなら 25 坪もあれば十分です。
そこに住む家族の将来の生活の安心、安全、快適はどちらなのか？
考え方で予算にも大きな差が出ます。

将来の経済状況は、現実味の無いものだから『なんとかなる』と思ってしまいがちですが、苦しんでいる人は大勢いるのも現実です。

「生涯」と「何故」を考えるのは本当に大切です。

現場のお話し ～外壁をめくってみたら

先日、とある50歳のご主人から「外壁が年数のわりに劣化がすごいんだけどみてくれる？」とご相談があり、見に行ってきました。

17年しか経過してないのに、外壁がふやけていて表面の塗装がはげている状態でした。建築に素人のご主人が見ても、これは気になるだろうな～というものでした。

ご主人が「最近、外壁塗装の営業マンがよく来るんだよね。」

もちろん来ます！ 彼らは外壁の劣化状態を見て、チラシを投函したり訪問営業してますから、みなさんが外壁の劣化を感じていれば、彼らには美味しいお客さんでしかないので。

問題の外壁は、... 当時、業界で流行したタイル調に見えるサイディングでした。劣化の状況から結露が原因だとすぐわかりました。

ご主人に、家の中の湿気について聞いてみると、冬はびちゃびちゃになるくらいの湿気だと、

住宅は **断熱・気密・換気** この**3**のバランスが大切です。

断熱の役割は、外気からの暑さ・寒さを遮断して建物内の温度を逃がさないためのもの。
気密の役割は、隙間から外気が入って室内温度が下がらないよにするのに大切なもの。
換気の役割は、断熱と気密のバランスが悪い時に調整するためのもの。

湿度（＝湿気）は、家の劣化につながるもの。

特に冬は、外は寒くて乾燥していて、室内の湿度が上がる季節。換気が重要な季節！
しかし、寒さから換気をしない家庭が多いのも事実。

今回のお家の外壁劣化は、壁の中の結露が原因だと考えられます。室内の湿気が壁の中にどんどん入り込んで逃げる場所がないので長い年月をかけて外壁に症状が出たものです。既に外壁に症状が出ていることを考えると、壁の中は既にカビや腐れが生じてると想定できるので、対策法としては一旦外壁を剥がして、壁の中を確認する必要があります。

今回のお家では予想通り、壁の中はかなり劣化が進んでいたもので、劣化部分のみ交換して、あまりメンテナンスがかからないというスパンサイディングの外壁を貼り対処しました。この工事にかかった費用は380万円です。

これから長野も寒い時期に入ります。室内が高湿度にならないよう計画的な換気に心がけてください。そして春になったらシロアリが発生する季節です。（注意：シロアリは結露が大好きです）

みなさんの家でも、建築に素人のみなさんが「なんか気になる？」があれば、プロにとっては、かなり気になる部分です。気になったら、確認くらいはできますのでご相談ください。

アメックスホーム イベントスケジュール

●家づくり祭り開催●

年に一度開催している工務店の発表会みたいなイベントです。

今年は伊那市近郊 8 社の工務店が出展して、独自の家づくりを各ブースにて発表するイベントです。当社も出展します！

私達のブースでは「夢をかたちに」をテーマに夢を語って頂きデザイナーが手書きパースにする企画を準備してます。

たまたま読んだ本に 「絵にすると夢はかなう」と書いてあったのをヒントにした企画です。

絵にすると夢はかなうって知ってますか？

アイランドキッチンで、子ども達と一緒にお菓子を作ったり、料理を作ったり。リビングの窓を開放して春や夏はデッキで BBQ、秋は七輪で秋刀魚を焼いたり。ご主人の書斎や、奥様の趣味の部屋、ゆっくり本を読んだり、お茶を飲んだり。

10 人いれば 10 個の夢があります。
夢が絵（パース）になると少し現実に近づきます。

その他にも、地元 8 社の工務店の家づくりの違いもご覧になれます。
全体イベントとして、子育て診断士による子育て診断も開催してます。

家族の扱い方（笑）
たとえば、ご主人の扱い方なんかもわかる企画です。
私も診断してもらいましたがなかなか当たってました（汗

楽しんでもらえるイベントになってます。

=====
日時 11 月 18 日（土）10：00～17：00
11 月 19 日（日）10：00～16：00
場所 住まい DEPO 館（ロン都様むかい）
伊那市西春近 2333-1
=====

スタッフ紹介します。

発行 1 号なので私、秋山悟の自己紹介をします。
(ホントはスタッフにお願いしてみましたが、逃げられました)

10月26日生まれの丙午51歳です。
結構、波乱万丈の人生を送ってます(笑)

19歳で父親になり今は妻、長男夫婦、孫3人と同居生活をしています。
結婚32年になります。

これまでの職歴は、上場企業から医薬品営業、旅行添乗員もやりました。
その後、建築会社で仕事をして独立し現在に至ってます。

なんで起業したか？

建築会社に勤務して12年目に会社が倒産。
いやーーーー 大変でした。

だって、自分が営業して契約してもらったお客さんの現場が完成してないのに、お客さんはお金を2/3も会社に支払ってしまっていて、お客さんが会社に支払ってる金額と、工事の進み方が比例してなかったんですよ！！

そこで、営業をした担当としての自己責任というのでしょうか、自分が引渡しをしようと決めたことで、今の会社を立ち上げました。他にも同じようなお客さんがおられ、起業して1年後、ようやく全てのお引渡しが出来たのでした。そのまま辞めることなく倒産することなく17年がすぎ18年目突入です。

数字で書くとシンプルですが、経験したことはとてもシンプルとは言えない内容ばかりですが、終わってしまえば笑い話になってるのが救いです。

社員や家族からどんな風な人間だと言われているのか？

家族からは「うるさい」社員からも「うるさい」結局「うるさい」と言われてます。自分ではそう思ってませんが、周囲みんなからそう言われるので、そろそろ自覚が必要なのではないでしょうか。

社員構成

会社は立ち上げメンバーの1名と現場管理1名で構成しています。
小さな会社です。

営業していて思う事

建物を造ってますが、最初にお会い時は全く知らない人間同士です。やはり信頼関係を徐々に築いていくことを考えてお話ししています。土足で人の心に入らないように気をつけてます。
この業界でも、いろいろな商売の方から声がかかります(〇〇コンサル、営業マンなどなど)
良く騙されてきました(笑)
だから騙された人の気持ちは痛いほどわかるつもりです。

こんな私ですが、この伊那の地域で七転八倒しながら生きてます！
これからも住民の一人として地域に役立つ者であるよう精進しますので、よろしくお願いします。