

あぶらぶらぶ通信

第14号・2021年5月

[企画・発行] 株式会社三愛 〒807-0831 北九州市八幡西区則松 328-1 番地 (TEL)093-692-0031

福岡県に3度目の緊急事態宣言が発令され、県内の聖火リレーが中止の報道があり、残念ではありますが、命や健康を守るためには仕方がないことなのかもしれません。

今年のゴールデンウィークは昨年に引き続き、不要不急の外出の自粛があり、自宅で過ごす時間が長くなり疲れがたまってきました。疲れを癒すためにシーツや枕カバーを新調して快適な睡眠をとり、自宅で映画や音楽を聴きながらリラックスして過ごしていました。

還暦を前に最近健康が特に気になり、と言うのも、同世代の知人が突然倒れ緊急手術をされたからです。幸いにして知人は、入院保険等で十分な保障を準備していたみたいで、改めて保険の必要性を実感されており、現在知人は無事に退院され、日常生活ができるまでに回復しましたので安心しているところです。

車は2年に1度の車検制度により点検整備をしておりますが、人は一般的に会社で決められた簡易的な健診を受診しがちなので、早期発見、早期治療を心がけるためにも、多少費用の負担が増えますが、がん検診や脳ドックを含んだ検査項目の多い健診を定期的を受診し、趣味のソフトボールやゴルフが年を重ねてもできるように、後悔しないためにも今からトレーニングや食生活を見直し、健康管理に頑張っていこうと思います。

最後になりますが今年も多くのイベント等、新型コロナウイルスの影響が出ていますし、全体的に危機感が薄くなってきており心配です。未だ出口の見えない闘いはまだまだ続きそうですが、一日も早く収束し平穏な日々に戻れる事と、皆様方のご健康、ご健勝をお祈り申し上げます。

代表取締役

西部雅志

暮らしにうるおいを。 夢がかなうエクステリア

三和エクステリア小倉販売(株)様

門扉やフェンス、テラス等の外構資材の卸しと工事を行う三和エクステリア小倉販売株式会社様は平成2年(1990年)創業。アルミ建材の卸しに始まり、時代の変化にあわせてエクステリア全般を請負う会社へ発展してきました。

代表取締役の松岡俊介氏に会社のあゆみをお聞きしました。

[取材：営業部 望月 隼人]



商売の家に生まれ育ち、商売の道へ

明治創業のガラスサッシ問屋を営む家に生まれた松岡さんは、子どもの頃から自分も大きくなったら何か商売をしたいと思っていたそうです。妻の実家も建設業を営んでいたため、ごく自然に商売ができる環境になりました。

大学卒業後、就職した会社でいきなり北海道の札幌に配属され、その後は東京へ転勤。そこで転職して2年ほど経った頃、三和シャッターの代理店でもあった実家から、三和シャッターがエクステリア部門を新たに立ち上げ、販売店を募集していると聞き、「私がします」と名乗りを上げたのが創業のきっかけでした。最初は工務店やサッシ店にアルミ建材を卸すことからスタートしました。

販路拡大、エクステリア全般へ

創業から32年 昔は同じものを大量に仕入れて売りさばくことで利益をあげる時代でしたが、早い時期から、卸しだけでは競争力が乏しく将来的な成長は厳しいかもしれないと考え、販路を次々と拡大し、松岡さん自身もCADで図面を起こして外構工事の全般を自社で取りまとめるようになっていきました。フェンスの注文を受けて届けたお客様から「フェンスもだけどその前にブロックの工事をしないと…」とか、テラスの資材を納品したお客様から「他の工事もいっそのこと全部おたくの会社で…」などの相談を受けることが増え、その要望に応じて職人や工事会社を手配・調整して自社で全て請負うことになったのもきっかけだったそうです。

かつては大量仕入れ・大量消費の時代。それがやがて終わりを迎え、多品種小ロットの時代へ入りました。エクステリアの業界でも、必要な資材はメーカーに発注すれば翌日には届くことが一般的になったことで多くの在庫を抱えることはなくなったそうです。

こうした中、大きな課題だったのが職人不足でした。当時、職人はすべて外注だったものの、若者が職人になかなかならずどんどん減少していました。そこで自社の新入社員として雇用しました。最初のうちはベテラン職人に指導・教育してもらいながら、やがて1人が育てばその1人が次の社員を育てるようになり、今では4名の社員が在籍して工事部として活躍しているそうです。

時代とともに変わる価値観に対応

アルミ建材の卸しに加え、今ではアルミ工事と外構工事も大きな事業の柱となりました。時代が変わり、個人客にも目を向けています。「時代が変わってしまって…」というのを言い訳にしたくなくていち早くホームページを開設し、その内容を充実させてきたことでホームページから直接問い合わせが入ることも多くなっているそうです。

個人客向けの仕事は、専門用語を使わずに分かりやすく丁寧な説明が必要で、求められていることも大きく違うそうです。工期通りにきっちり安く仕上げても、それがお客様の望んでいたイメージに合わなければ満足されることはありません。丁寧に希望を聞き、好みのイメージを具体化した上で、プロとしての提案と技術力を提供し、お客様の夢をかなえる。暮らしにうるおいを求めるお客様のお手伝いをしていく仕事は、建設業というよりも「サービス業」だと感じているそうです。



いまどきエクステリア

この数十年の中で、お客様の好みは時代とともに次々と変化しているそうです。最近の傾向を一言であらわすと「シンプル」だそうです。と言っても、どこか手を抜いたシンプルさではなく、洗練され、こだわりぬいた上でのシンプルさを追求する傾向を強く感じるのだとか。

住宅そのものも、昔は「南向き」の家が好まれましたが、今はむしろ「北向き」の家が多いそうです。日当りのよい南向きをリビングや庭にするのではなく、道路に面した玄関を南向きにし、ブロックや庭木で隠すのではなくオープンなスペースとすることで開放的な空間を作っています。それにより門扉が売れなくなり、おしゃれな玄関扉が売れるようになったそうです。また、その地域に暮らす価値観の近い近隣住民とのコミュニティが重視され、それが街づくりにも反映される時代となっています。確かに、新しい住宅が並んでいる地域を通ると、開放的で広々とした玄関の見えるところが増えたなと感じます。

コロナで改めて「家」に目を向ける人々

新型コロナウイルスの感染が拡大する中で人々の暮らしも大きく変わりました。家にいる時間が増えたことでこれまでは自分の家あまり目を向けていなかった人々が、改めて自宅をじっくり観察して考え、より居心地のよい空間を作ろうと“巣ごもり”の時間を楽しむ傾向があるそうです。リモートワークをしながら庭を眺めたり、ウッドデッキを作ってくつろいだり、今までとは違う動きを感じるのだとか。

かつて一時期、ガーデニングがブームとなりそれが暮らしに根付いたように、自分の家をより快適に自分好みにする暮らし方が今後根付いていくのでしょうか。私もこの機会に自分の家を見直してみます。



三和エクステリア小倉販売株式会社



〒802-0821 北九州市小倉南区横代北町1丁目2-10
TEL:093-965-7030
ホームページ <http://www.sanwaez.co.jp/>

- 卸資材：門扉・フェンス・デッキ・カーポート・テラス・表札・バルコニー・手すり・シャッターゲート・物置・化粧ブロック・レンガ・コンクリート化粧材・照明
- 工事業務：外構工事・造園工事・造成工事等の企画・設計・施工



三愛スタッフの

「ちょっと聞いて！ 私の最新ニュース」

望月 隼人

“おうち時間”の過ごし方も色々

コロナウイルスに苦しめられている日々で外出もままならない状態ですが、我が家ももれなく“ステイホーム”を実施中です。

最近では、ゲームをする機会もめっきり減りましたが、息子が買ったニンテンドースイッチ【桃太郎電鉄】を私もやっちゃいます。



全国どこかに設定されるゴール駅を目指しつつ、200以上ある駅に立ち寄り物件を購入し、毎年利益を出していく経営ゲーム。息子も、「この物件は利益が低いから買わない！」
「ここって〇〇〇が名物なの？」と成長を伺わせる声が聞こえてきます。しかし、このゲームは対戦相手へ嫌がらせもできるので、大人気なく息子へ嫌がらせをすると泣き出す始末(笑)
小学生にして自分の会社が借金生活に突入することもしばしば…。

コロナ禍で、外出する機会は減りましたが、それなりに“おうち時間”を楽しんでおります。ゲームのみならず、家族揃っての食事など楽しむ方はまだまだ沢山あります。楽しみがないと仕事は頑張れませんよね!!

樂賀 美樹

初めまして!

1月に入社いたしました、樂賀 美樹(ラクガ ミキ)と申します。前職では生命保険会社に勤務しておりました。三愛ではその経験を活かし、お客様の困りごとを保険を通じて一緒に解決していき、お客様に寄り添いながら歩んでいきたいと思っております。

趣味は、昨年ハマりだした“釣り”です。

冬は寒くてなかなか行く勇気がなかったのですが、少しずつ暖かくなってきたので、そろそろ…♪と考えています。

今年小学1年生になる娘も釣りが大好きで、お休みの日は、

私：「今日、何しよっか〜？」

娘：「釣り!!」と、毎週末こんな会話をしています。

今年はヒラメを釣って食べたいです!!

これから三愛の一員として、お客様のお役に立てるよう、多くの知識を身につけ精進してまいります。どうぞよろしくお願いいたします!!



柴田 律子

私の家族を紹介します。

我が家のアイドル、ココアです!! ココアはメスのトイプードル、7歳です。

生後2か月(人間年齢3歳)で、我が家にやってきて以来、現在人間年齢44歳。私と同級生です。来年には、人間年齢48歳となり、私の先輩になります。

トイプードルの平均体重は3~4kgですが、ココアは6kg弱もあり、少々!?太っているのが玉に瑕…涙。

好きなことは、お散歩と抱っこ(重い!!)とても甘えん坊な性格で、嫌いな事は、大きな音とLINEの着信音。

怖がりでさみしがり屋な性格でもあります。

そんな彼女は私達家族にとっては、とても愛おしい存在です。

あっ!! あと一つココアの嫌いな事は、写真を撮られる事です。

カメラを向けるとすぐ逃げて行きます。

娘はココアの写真を撮る時は、シャッター音をサイレントにし、実にさりげなくまるで盗撮者のようです…

私の家族紹介でした!!



占部 健太郎

近況報告!!

皆さま、大変ご無沙汰しております。

いかがお過ごしでしょうか。

私は昨年よりAIG損保に入社し、東京で『STAY HOME』をしながら毎日過ごしております。現在は、パソコン一つで在宅勤務を行なっているのですが、ようやくこの環境にも慣れてきたところです。

休日はゆっくりと家で過ごしていますが、昔から体を動かすことが好きだったので、居ても立っても居られなくなり、パーソナルジムに通うことになりました。

一人で体を動かすフィットネスジムと比べて知識が豊富なトレーナーに教えていただくと、また違った形でリフレッシュができますし、基本ジムに二人のみの滞在で三密も避けられるのでより安心してトレーニングをすることができています。

こんな情勢ですが、体力を落とさず健康に気をつけて、日々お過ごしください。

また皆さまとお会いできるのを楽しみにしています!!



暮らしの 安心

トラブル続出!

火災保険申請代行 (サポート・コンサルタント)



近年、自然災害の増加に比例して、インターネットや訪問販売にて、

「火災保険を利用すれば、壊れた部分を自己負担なく修理ができる」

「火災保険請求のサポートを行う」

などと言い、住宅修理の工事契約や火災保険申請サポートの契約を結ばせたあとに高額な請求をするといったトラブルが続出しています。



【事例1：Aさんの場合】

契約時に「工事契約の違約金」の説明が無かった

Aさん宅が台風の影響で破損したので、Aさんはインターネットで見かけた業者に修理依頼をしたところ、すぐに訪問して住宅調査をした上で200万円の見積書を提示された。

「破損している箇所が広がっては危ない」と言われ、工事契約を先に結んだ。



加入していた保険会社に見積書を提出したのちに、保険会社の鑑定人が家を診たところ、

「全額が出ない。80万円が妥当である。見積書の金額はあまりに高額。」と言われた。

保険金が全額出ないのであれば…と、Aさんは工事契約の解消を業者に申し出たところ、支払いがされた保険金の50% (40万円) の違約金を請求された。



【事例2：Bさんの場合】

災害を理由に経年劣化した住宅の修理を促された

台風のあとに、Bさん宅に突然「火災保険請求コンサルタント」と名乗る営業マンが訪れ、「瓦が飛んでいる。保険金で修理出来るし、ついでに古くなった部分も台風で破損したことにして請求が可能だ。保険金請求もサポートする」と言われた。Bさんは家がキレイになるのなら、と思いその業者へ工事ならびに保険金請求を一任した。



保険会社の鑑定人の調査の結果、「破損した部分は認定するが、経年劣化の修理内容は認定できない」と言われた。しかし、工事はすでに終了しており、業者から100万円の請求をされたが、保険金は30万円しか受け取れず70万円が自己負担となった。



火災保険等の請求をする場合は、契約している保険会社または保険代理店へ相談することをおすすめします。

また、工事契約書面を理由に高額な違約金を請求された場合や、不安や疑問を感じた際には、消費生活センター（消費者ホットライン188）へ相談するのも1つの手段です。

私たちの身近にこうしたトラブルが潜んでいることを知った上で、巻き込まれないようにご注意ください！

暮らしの 安心

保険の“出口”

今と未来の安心のために
しておくべき大切なこと。



皆さまが今契約されている保険契約の 見直しをしたのはいつでしょうか？

自動車保険や火災保険などの「損害保険」でいえば、1年～数年の間で満期が到来するものが多いので見直し機会は自動的に生まれてきます。

それに対して「生命保険」は、保険期間が一生（終身）や10年以上のものも多くあります。

もちろん保険契約を結ぶ時（保険の入口）に、担当の方と十分に話し合い、自分や会社に合ったものを選択されていることでしょう。

しかしながら、加入した時と家庭環境や健康状態（経営状態）、社会情勢などが変化していると、もしかすると現在加入している保険だけでは保障内容に不足が生じる可能性も出てきます。

そこで、重要になってくるのが**保険の見直し**です。

上記の通り、加入した時は良くても、様々な変化で「今の自分（会社）」には合わない保険になっているかもしれません。そのままにしておく「保険の出口（保険金を受け取る時）」に“こんなはずじゃなかった！”となるのです。

今、想定している「出口」と、将来の本当の「出口」とでは全く違うものになっているかもしれません。

ただ、頻繁に見直しをする必要性はありません。

担当者からの声かけがあった時や、引越して住所が変わった時に連絡された際は、面倒くさがらずに、保険の見直しを行ってみてはいかがでしょうか。

高かった保険料が抑えられたり、ちょっとした特約をプラスするだけで今よりも安心できたりとメリットはあります。



引越しました



将来やってくる「出口」に備えて、眠ったままの保険証券を掘り起こして見直しをしてみてください！もちろん、三愛でも見直しのお手伝いはしております。

（加入しなくても証券診断だけでもOK）気軽に利用してください！

三愛のお客様で、住所や電話番号などが変わった方は、弊社までご連絡をお願いします。

株式会社 三愛 ☎093-692-0031



超初心者セミナーで お金の基礎知識を学ぼう

お金のイロハから、資産運用、年金、税金、保険、相続など、マネープランに関して体系的に勉強できます。カラフルなテキストを使ってマネー初心者にも楽しく、わかりやすく解説します。今回、全3回6,000円の本格的マネーセミナーを初回無料で受講できます。ご友人やご家族とのグループ参加も可能です。この機会にマネープランの第一歩を踏み出しましょう。



日程

5/28 金

10:30 ~ 12:30

西日本総合展示場
新館 会議室

(北九州市小倉北区浅野三丁目 8-1)
JR小倉駅から徒歩 5分

定員
各 24名

5/30 日

10:30 ~ 12:30

5/29 土

14:00 ~ 16:00

レインボープラザ

(北九州市八幡東区中央 2丁目 1-1)
JRスペースワールド駅 徒歩約 15分
中央 2丁目バス停 徒歩約 3分

定員
20名

お申し込みはこちら

お預かりしました個人情報は、セミナーの開催・運営にのみ使用いたします。

MAIL

- ① kita@r.ms101.jp へ空メールを送信。
- ② 自動返信メールにある URL をクリックし必要事項を入力。※携帯電話からもお申込みが可能です。

FAX

ご希望のセミナー日程 / 郵便番号 / 住所 / 氏名 / 年齢 / 電話番号 / 同伴者名を明記の上、
FAX : 0120-573-188 へ送信。



お問い合わせ：(株)三愛 ☎ 093-692-0031

マネースクール101

検索



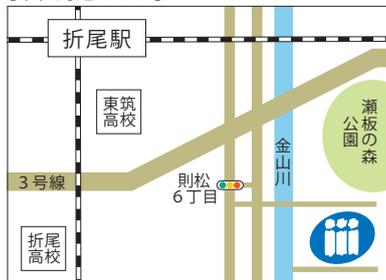
あなたの街の保険ショップ

株式会社 三愛

[本社外観]



[本社周辺マップ]



本社

〒807-0831
北九州市八幡西区則松 328-1 番地
TEL (093) 692-0031
FAX (093) 692-0027

相小
談倉
室

〒802-0006
北九州市小倉北区魚町 1-4-21 魚町センタービル8F

<https://www.sanaijp.com/>