

一つの物語

それは防水改修工事調査依頼という形で始まりました。

それはひどい状態で、既設の防水は全体に大きく波を打ち、立ち上がり部分は雨水がくぐり見苦



しく膨らみ、ジョイントは口を開いてました。本来は全面撤去してからの防水改修がよいのですが、めくったところに雨が降れば 1000 m²を越す面積のところに養生は難しいので、非撤去・立上り部は撤去という方法をとりました。撤去した部分は仮防水、平場の波部



分は切り込みを入れ、ピンとディスクで固定という方法で対処いたしました。下地に水分が十分浸みっていると判断し、脱気絶縁シートを貼り、脱気筒を取付ウレタン塗膜防水にてジョイントの無い防水層を形成いたしました。俗に言う X-1 工法です。その後遮熱塗料で仕上げ完成いたしました。施工前とはずいぶん様相が変わり、大変満足して



いただきました。工事中はちじょう 100mという高層マンションで、風も強く 苦勞をしましたが、溶剤を含まない材料を使用しました 1 液のウレタンを使用しゴミを減らした事で様々な部分でスマートに収める事が出来ました。



何事もなく 9 年が過ぎ、お施主様より「10 年保証が出ていましたが、そろそろ 1 度点検してほしい。」と依頼がありました。もともと保証書にその旨が書いてましたので、早速点検に向かいました。



点検に伺うと写真のようにトップコートが所々経年劣化で薄くなっている程度で何処も異常ありませんでした。メーカーとの相談の上、「のままトップコートを塗りなおしても(有償)良いのですが、さらに 10 年保証をつけるために、ウレタン層 2 mmを積層してからのトップコート塗布と言う形をとると保証が 10 年延長になります。」と説明しマンションの組合に図ってもらうと「10 年保証が延長できるのであればお願いします。」と改めて依頼され、翌年保証が切れる時期に合わせ再度施工いたしました。



物語はまだまだ続き、継続中です。

私共は、工事の大小問わず このようなお施主様との関係を望みます。そのために誠心誠意を傾け現場に臨み、信頼という絆を現場を通して機付き上げることを目指しております。

ご予算も当然限りがあると思いますが、その中で最大限の工夫をし、最新の考え方、環境(住む人にとっても、施工する人にとっても)にやさしい材料を選択し、ご提案し、お互い納得した上での作業を進めます。

私共は、お客様との関係をよく庭の手入れに例えます。一旦手入れを終えるしばらく月日が立つとまた雑草が生えたり、樹木が伸びたり、また手入れをしなくてはならない時期が来ます。そのままにしておくと大変な事になります。庭に比べサイクルは長いのですが、家も同じだと思います。庭の手入れをする植木屋さんが私共の目指すイメージです。時期が来ると自然にお声がかかり、また時期が来なくても様々なことを相談され、いい関係を信頼を元に築き上げ継続されるようなそんなお客様との関係をいくつも作り上げたいと思っています。それが私共の根底にあります。

そんな物語をあなたも作ってみませんか？