

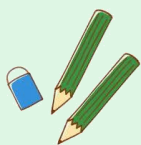
SRTA新聞

発効日：2月5日 発行人：SRTA事務局

第2号



第2回・勉強会が行われました。



(株)アースシフト
「ロープアクセス工法について」



日本ビソー(株)
「ゴンドラ工法について」



(株)ドローン・フロンティア
「ドローンを用いた調査診断工法について」

静岡県マンション・ビル改修技術協会（SRTA）は1月17日、2024年度、第2回となる勉強会を静岡市内で開いた。聴講者は64人と前回は上回り、行政や、非会員の参加者の姿もあった。

森英智会長は冒頭のあいさつの中で、「たくさんの皆様に参加いただけた」と謝意を述べると共に、「分譲マンションだけでなく改修技術全般の技術力向上のため活動を活発化させていきたい」と新年の抱負を語った。

この日のテーマは、足場を用いない外壁の調査診断や補修の新技术を学んだ。(株)アースシフトは、屋上から吊るした技術者がロープを操って自由に移動しながら調査診断などを行う「ロープアクセス工法」について講演した。

また、日本ビソー(株)からは、敷地に余裕がないマンションや超高層マンションなど足場仮設が困難なケースでゴンドラを吊るして調査診断や修繕工事を行う「ゴンドラ工法」について講演した。

(株)ドローン・フロンティアからは、ドローンを用いた調査診断工法を紹介、赤外線カメラなどによって劣化箇所と状態を特定する技術が紹介された。

当日は新幹線のダイヤの乱れのためプログラムの順番を入れ替えるなどの対応に追われた場面もあったものの、勉強会後の新年会も含めて、年明け初となるイベントは盛況を博した。

今回の新聞より会員様の紹介を最後のページに掲載します。
第1号は(株)キョウワ様です。
なるほど！そうだったの!?初めて
知ることもあるかもしれません♪
ぜひ、最後まで読んで下さい！
次号の会員様はどこでしょう



たくさん
ご出席ありが
とうございま
した。



次回勉強会のお知らせ

3月29日(土)

皆様の参加をお待ちしています。



アンケートの結果は
次ページへ



第2回・勉強会 アンケート結果

出席者
職業種別

参加者 58名
回答数 50名
(回答率 86%)

アンケートへのご協力
ありがとうございました。

正会員・設計会社 4名
正会員・管理会社 5名
正会員・マンション管理士 0名
正会員・施工会社 14名
賛助会員・各種専門工事会社 3名
賛助会員・メーカー 6名
賛助会員・ディーラー 2名
賛助会員・個人会員 0名
その他（自治体職員含む）4名



80%以上が興味のある
テーマでした！

なるほど



内容は90%以上が理解
できたようです ✨

すごい!!



2. 外壁調査における新技術① 「ドローンを活用した調査手法」について

①テーマに
興味があった 44名
どちらでもない 5名
興味がなかった 0名
無回答 1名

②内容について
理解できた 40名
やや理解できた 8名
やや難しかった 0名
難しかった 0名
無回答 2名

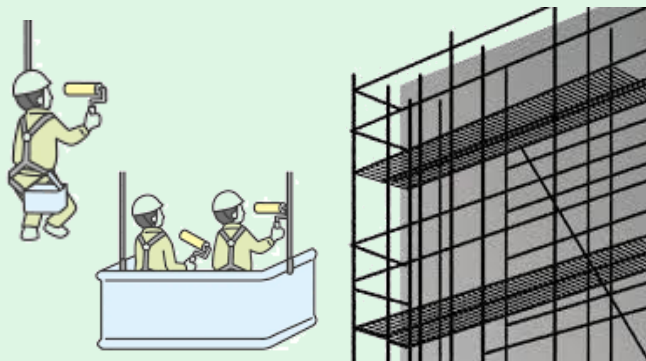
③時間について
ちょうどよい 35名
やや短い 3名
やや長い 10名
長い 0名
無回答 0名

3. 外壁調査における新技術② 「ロープアクセス工法」について

①テーマについて
興味があった 41名
どちらでもない 6名
興味がなかった 2名
無回答 1名

②内容について
理解できた 33名
やや理解できた 13名
やや難しかった 3名
難しかった 0名
無回答 1名

③時間について
ちょうどよい 32名
やや短い 16名
やや長い 0名
長い 0名
無回答 2名



勉強会についての感想・協会への要望

- ・レーザーポインターとうを使用するとより説明がわかりやすくなると思います。
- ・いつも興味深い内容でありありがとうございます。次回も楽しみにしています。
- ・どのテーマもとても参考になった。引き続き参加させていただきたい。
- ・いつも勉強になります。
- ・下地補修の仕様など、ご説明してはいかがでしょうか？
- ・会場の規模と参加者数。
- ・ドローン調査は、非常に興味がありました。失敗例も聞きたかったです。
- ・そろそろ建設業界の大御所先生のレクチャーやセミナー的な回があると良いと思う。例えば、東京工業大学の田中先生とか面白いと思います。
- ・勉強会の内容。説明が説明会社のPRになるのはどうかな？もっと、一般的な内容を聞きたい。
- ・大変、勉強になりました。
- ・新技術を学べるとても有意義な時間となりました。
- ・ドローンを用いた調査について、コスト面の参考などを聞けるとよかったです。
- ・下地補修の新技術の提案等をしていただきたい。
- ・ドローンの説明が他社に比べ長かった。
- ・ワイヤレスのマイクがあと何本かあれば、質疑の時にも便利かなと思いました。

管理組合様やオーナー様に聞きたい・伝えたいこと

- ・外壁修繕の時に重要とするポイントは？（コスト、品質、メーカー及び施工者のネームバリューなど）
- ・物件を管理するにあたり、知りたい情報や現状、困っていることは何か。
- ・各工法を適用できる建物の条件。
- ・専門業者と一般ユーザーは知識レベル差があり、互いに興味を持たせるのは難しいと思いますが、その点を期待しています。
- ・特になし。（2名）
- ・施工会社を決めるに会社の規模は気にしますか？
- ・改修時の関心事項のプライオリティー、予算の振り分け順、決定までのプロセス。素直にこういった業者を希望するのか？
- ・管理組合様、オーナー様が何を勉強したいのか？
- ・マンション管理については、圧倒的に理解が低い部分があるため、その点にご注意いただきたい。（実務経験がある方による説明、応答が肝要。）
- ・「うちのマンション」でこの工法(今日の様な)を利用した場合のお値段はおいくらでしょう…等

事務局のつぶやき

新しい店ができたけど毎日怖いぐらいの長い行列で、3カ月経っても入れないでいたのに、半年過ぎたら店内はガラガラ。静岡の県民性が熱しやすく冷めやすいわけでもないのでしょうか、店舗側からしたら天国から地獄の「静岡あるある」です。

SRTA第2回勉強会には大勢の方が参加して下さり、席が不足する程の盛況な会場を見渡しながら、そんな「静岡あるある」を想像してしまいました。

いえいえ、マンションの大規模修繕も建物改修も市場規模はこれからどんどん拡大していくわけですから、業界が一体となって、また、官民が一体となってユーザーニーズに応えていくべく、一層盛り上げて参りましょう。

今回も興味深い内容ばかりであり、参加者からも大変好評でした。次回は管理組合さんにも開放して、ユーザーとの交流も試みてみたいと思います。そのため土曜日開催となりますが、ぜひご参加ください。

発行人より
ひとこと



アンケートにご協力ください♪
インスタも登録
お願いします！



次のページは(株)キョーフ様の
紹介です ♪

アンケート、回答率100%にご協力ください





おかげさまで創業57年
株式会社 **キョーワ**

資材販売で社会の未来創生に貢献します

代表あいさつ

静岡県密着の信頼あるサービスを 代表取締役社長 伊藤 雅幸

株式会社キョーワは湿式壁材販売を1968年(昭和43年)に静岡市にて開業以来、主に屋上や外壁及び地下構造物の新築改修工事向けの防水塗装材料を静岡県内に3つの拠点で迅速なサポートを提供する地域密着型専門商社です。日々進化する新しい技術や情報をいち早くユーザーへ反映し、独自のネットワークと多数の取扱メーカーが多彩な製品からの確な材料の選定やご提案を致します。創業より長きに渡り地域社会の発展と建築業界の進歩を見守ってきた経験と信頼でこれからの未来も皆様のお役に立てることと信じています。



静岡県内3拠点より迅速なデリバリー体制

業務紹介

止まらない現場を全力で応援します

キョーワは静岡県内全域と近県エリアの即日配送を可能にしています。1日の配送便数の限定もございません。日々止めることの出来ない現場のニーズに合わせ、材料や資料も最短でのお届けを基本として心掛けています。豊富な在庫からお客様のご希望時間に合わせてご指定場所まで責任を持って迅速にお届け致します。



実店舗型販売で生まれるコミュニケーション

対面重視で得た信頼あるサービス提供

各事業所にて商品を実際に手に取って1個単位でのバラ購入も可能です。早朝より営業しておりますのでユーザー様の現場がスタートする前にお立寄り頂き、必要な材料をご用意することも出来ます。その際には店頭で様々なご相談やご要望を直接タイムリーにお聞かせ頂ける機会が多くあります。頂戴したお声を出来るだけ速やかに現場へフィードバックすることで弊社ならではの小回りを利かせたフットワークを活かしてお客様の信頼にお応えしています。ちょっとしたご相談でも真摯に対応致します。

静岡県全域を網羅した信頼のネットワーク

営業拠点

静岡本社



〒420-0813
静岡市葵区長沼2丁目14番28号
電話 054-261-1757 FAX 054-261-3146

沼津支社



〒410-0062
沼津市宮前町13-12
電話 055-926-3400 FAX 055-926-3405

浜松支社



〒435-0042
浜松市中央区篠ヶ瀬町244番地の3
電話 053-411-3155 FAX 053-411-3166

キョーワはこれからの未来も みなさまへ信頼あるサポートを提供いたします



(株)キョーワ様、ご協力ありがとうございました。
次は、どちらの会員様でしょうか…