

事業計画の概要：積雪寒冷地に対応したルーフマン工法(屋根施工)の確立と普及
～北国の冬の暮らしに安全と快適をもたらす屋根作り～

1. 北海道など積雪寒冷地では、冬期の雪処理を考慮して住宅デザインや屋根形状(素材は鋼板)が決められている。時代とともに三角屋根や無落雪のダクト屋根など様々な形状や機能が提唱されてきたが、スガモリや氷柱などによる障害を完全に克服する屋根の施工法は確立されていない。屋根材での防水に傾注するあまり、下地への防水が手薄だったため、屋根材の裏側に回る水の対策が不十分だった。
2. (株)Mr.ルーフマンは、建築板金の4社((有)秋山建築板金、(株)渡部板金製作所、(株)千歳板金、(有)佐藤板金工業)の出資により設立され、以上の課題を克服するルーフマン工法の普及を図ってきた。屋根業界としては画期的ともいえる施工保証を組み込み、加盟店を増やしつつ実績を重ねている。
3. ルーフマン工法とは、スガモリ等の問題の原因となる屋根材の裏側に廻りこんだ水を軒先で排水する工法である(図1参照)。特徴は、屋根材の裏側に、防水性及び耐久性の高いゴムアス系防水シートを引いて完璧な2次防水処理を施し、ゴム縦棧もしくはアンダーマット等を用い、屋根材と野路板の間に空間を設け、屋根材の裏側に回った水の排水路を作る。この空間は通気層の役割も果たし小屋裏の結露防止効果も高まる。この工法に加え、軒先などの水抜き処理を行うことができる「水抜き用通気スパーサー」も付加されている(図2参照)。現在、既存の板金屋根に加えて、デザイン性の高い天然石付金属瓦や、(株)Mr.ルーフマンが開発中の雪が落ちやすい屋根材等へと適用範囲を広げるべく、北海道職業能力開発大学の指導を受けて実証実験を行っている。また、(有)津田板金は、(株)Mr.ルーフマンが開発中である屋根材の試験機器、その他板金機械等の設計・製作を担当する。
4. マーケティングについては、(株)北海道住宅通信社が市場調査やアンケート調査を担当する。ターゲットに対して、(株)Mr.ルーフマン及び大手建材問屋のチャンネルにより販路を拡大。(株)Mr.ルーフマンが窓口となり工事を受注し、教育・訓練を受けて認定証を交付した技術者を擁する加盟店へ工事を発注し、(株)Mr.ルーフマンは施工管理・保証を行う。
スガモリとは、屋根の雪が融けて屋根裏に水が漏れる現象。その水が凍結する際に膨張して屋根を破壊する原因ともなる。

図1. ルーフマン工法

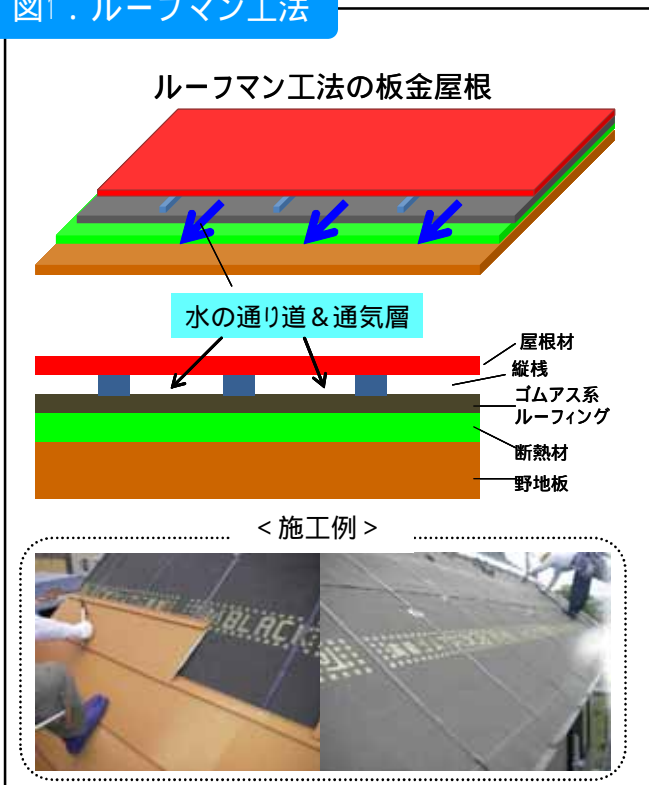
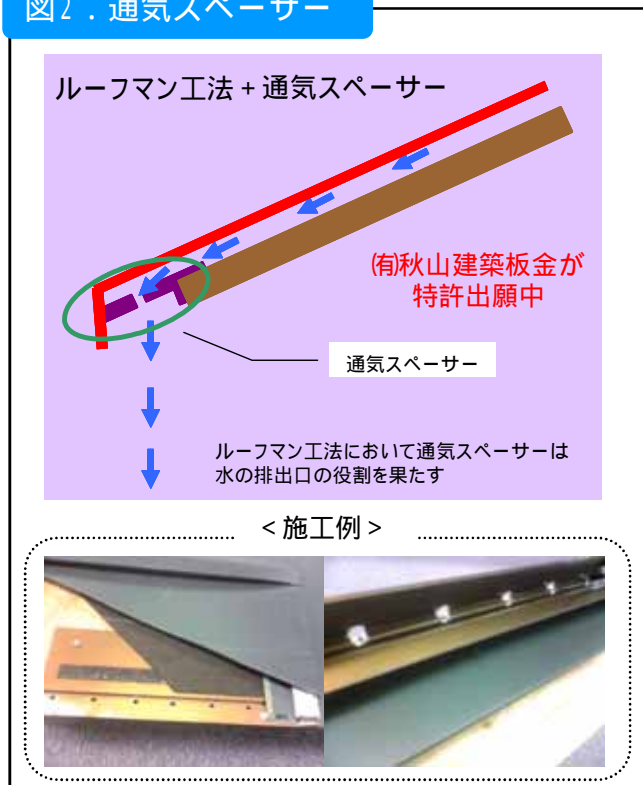
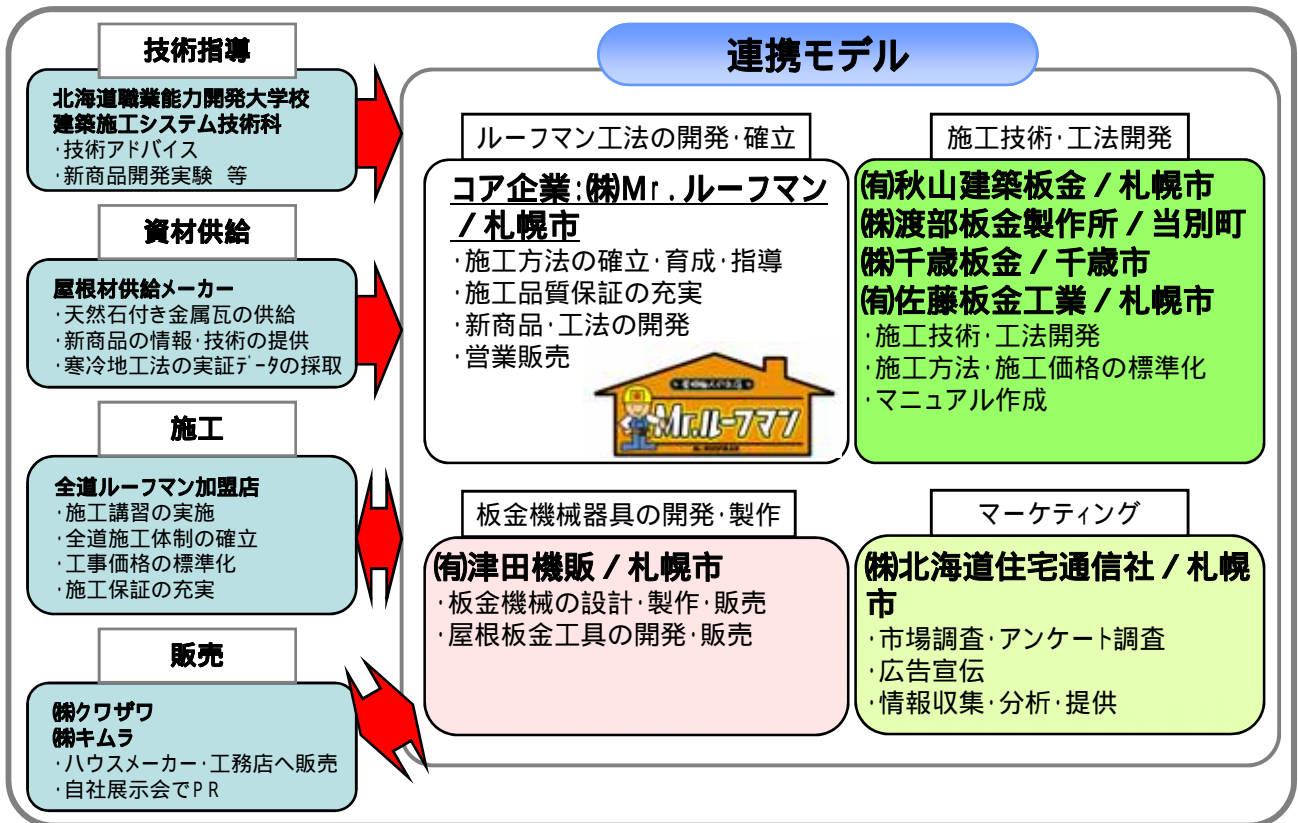


図2. 通気スパーサー





連携効果

・積雪寒冷地の屋根を知り尽くした屋根施工業者の有するノウハウと技術を結集したルーフマン工法
 ・(有)津田機販の板金施工に関する機械器具の開発力
 ・(株)北海道住宅通信社の情報収集分析能力が融合して、積雪寒冷地に対応したルーフマン工法の普及が可能となる。

新事業

スガモリや氷柱など積雪寒冷地における屋根に関する障害を克服するルーフマン工法の加盟店方式による事業展開。

市場性

ターゲットは、一般消費者、ハウスメーカー、工務店、公共施設等。積雪寒冷地が抱える屋根の防水対策、積雪・落雪対策などの課題を克服するルーフマン工法は、住宅屋根業界から強い期待が寄せられている。

支援メニュー

【支援金融機関】 北海道銀行、商工組合中央金庫
【活用(予定)支援メニュー】 補助金 政府系金融機関の低利融資 信用保証の特例 特許料減免措置

コア企業の会社概要

企業名・代表者	株式会社Mr.ルーフマン 代表取締役 秋山 信介	
所在地	北海道札幌市東区丘珠町635番地1	
創立	平成17年1月	
資本金・従業員数	700万円	12名
TEL / FAX	011-781-3601	011-781-3602
e-mail	info@roofman.jp	
URL	http://www.roofman.jp/	