

# 雨漏り事案解決に関するセミナー企画のご案内

当団体では、建築関連事業者を対象とした雨漏り事案解決セミナーをご提案しています。

※防水施工事業者・物件管理事業者・不動産売買事業者を対象とした様々なセミナー内容を企画します

- ★徹底した現場主義で培った豊富な雨漏り検査実績を基に、その検証と分析結果を交え詳しく解説します。
- ★雨漏り事案を抱える施工業者の悩みに辛口の本音トーク。
- ★あらゆる構造体の雨漏り発生事案に対応した講義内容を用意しています。

## ■ 受講対象事業者

- 雨漏りで深刻な問題を抱える事業者様
- 雨漏り事故防止対策を真剣に考える事業者様
- 雨漏り相談に臆さず対応したいと考える事業者様

## ■ 講義事例内容 I

雨漏り事案の現状とその実態（物件所有者の不安感と業者に対する不信感の増大）

ポイント：雨漏り発生事案の現状とその特徴・紛議に発展した雨漏り事案の経緯と内容

**第一部 雨漏り被害の現状とその実態**

(1) 雨漏り事故が減らない理由

背景

- ① 雨漏り事故を未然に防ぐ環境整備の遅れ
- ・ **雨漏り事例やリスク回避法を公にはしない**
- ・ 雨漏り事案解決を扱う専門技術者の不足
- ② 雨漏りを未然に防ぐ対策への取組不足
- ・ **経営陣の認識や業務体質の問題**
- ・ 雨漏り事案を現場レベルで問題解決を図る
- ・ **工期や工費の管理業務を優先（工事を職人任せ）**

amaken



## ■ 講義事例内容 II

雨漏り事故からのリスク回避（誰も教えてくれない雨漏り事案の解決法）

ポイント：雨漏りの補修方法と注意点・「絶対にやる事」と「絶対やってはいけない事」

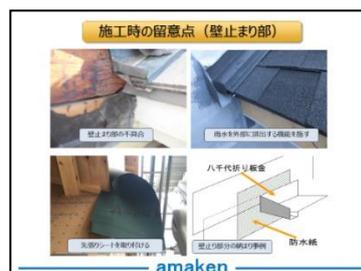
**第二部 雨漏り事案の解決と今後の対策**

「誰も教えてくれない雨漏りのリスクヘッジ！」

(1) 取組むべき課題

- ・ 現場サイドで対応→**組織全体で取組む**
- ・ 雨漏りの認識不足→**危機感の共有**
- ・ 安易な施工計画 → **事前調査の実施**
- ・ 職人の力量不足 → **適正工事の継続性確保**

amaken



**結論**

- ◆ もしも雨漏り事故を起こしてしまったら  
自社に係る雨漏り事案の早期解決で固定客離れを防ぐ！
- ◆ **雨漏り防止対策を実施する**  
雨漏りのリスクヘッジは経営陣だけでは不可能

雨漏り原因の究明無くして雨漏り事案の解決無し

雨漏りの防止対策無くして雨漏り事故の解消無し

amaken

## ■ 講義内容 III

ポイント：雨漏り原因の早期発見と早期解決・雨漏り相談に臆さず対応するメリット

**第三部 雨漏り解決逆転の発想で利益誘導を図る**

(1) 雨漏り事案を取扱わない背景

**自社が扱った雨漏り事案**

- ・ 基本的に沈静化するまで対応を迫られる案件
- ・ 中には長期間沈静化に至らず、「所有者の不安と業者に対する不信感」に繋がる

**雨漏り相談への対応**

- ・ 自社物件以外の雨漏り事案の相談は受付ない
- ・ 効率が悪く積極的に扱わない

amaken

(2) 雨漏り物件を積極的に取扱わない理由

(アンケート調査結果)

自社物件以外の雨漏り案件を取扱った際、沈静化するまでかなりの費用と時間を費やす割に、利益貢献度は低い

雨漏りを止める比較的小規模な工事を受注した場合、例え雨漏りを止める事が出来たにせよ、手間暇が掛り、積極的に取扱えない

雨漏りリスクを抱え、ある程度規模の大きい工事を提案した場合、「無保証」では受注に繋がる確率は低い

根拠も無く「保証」を付け工事受注した場合、リスクが高過ぎる

同じ手間暇を掛けるなら、洗面台やトイレの取替工事の方が扱いやすい、確実に利益が得られる

amaken

(3) 雨漏り事案に臆さず対応、本当のねらいとは

- ・ 確実に費用対効果が生まれる
- ・ 集客力アップと顧客満足度アップに繋がる
- ・ 競合他社より優位に立つことが出来る
- ・ 後の受注に繋がるチャンスが生れる

**もしも**

**雨漏り原因を適切な方法で特定し、早期に解決でき、しかも保証する事が出来るとしたら！**

**雨漏り事案を取扱う利点は大きい！**

雨漏りでお悩みの全ての方に「アマケン」がお応えします

amaken