

# 21世紀の防水革命工法 ～ジェットスプレー工法～

株式会社カワタ 奈良県大和郡山市

株式会社カワタの河田社長は、「本当に必要なものを!」「本当に良い施工を!」を信念に、防水工法の革新に努めてきた。防水の従来工法は、手作業のため時間を要し、防水材の硬化に時間が掛かった。一方、同社の工法は、専用マシンによる吹き付けのため、吹き付け面も均一で、作業性もよく、大幅に工期を短縮することが可能である。これまでの防水工法の諸問題を一気に克服した画期的なシステムである。同社は、防水工法メーカーとして、「ジェットスプレー工法」によるビジネスモデルを確立し、事業展開を日本から世界へ向けてスタートさせた。

## 会社概要



会社名：株式会社カワタ  
所在地：奈良県大和郡山市小泉町  
2864-5

電話：0743-55-0952  
FAX：0743-53-6564  
創業：平成元年7月  
設立：平成6年4月  
代表者：代表取締役 河田 良人  
資本金：3,000万円  
従業員：10名  
事業：瞬乾防水ウレタン吹付工法  
「ジェットスプレー」の  
販売および営業

URL：<http://www.jetspray.co.jp/>

## 防水工事を手作業から機械化へ

平成元年、防水工事を専門とするカワタ技建として創業。平成6年、工法メーカーとしてカワタ技建から独立し、株式会社カワタを設立。平成9年、建設大臣の許可を受け、東京営業所を開設して、「ジェットスプレー工法」を全国的に展開。平成15年にはジェットスプレー SYSTEM 車およびダイナミックマシンを開発し、全国施工代理店募集を開始した。現在、全国各地から学校の屋上やプールの防水、競技場スタンド防水、野球場のソフトフェンスなど大型工事も受注するなど、大きく発展を遂げている。



防水補修の決定版「ウレテン」

## 防水工事業から防水工法メーカーへ脱皮

近年、コンクリート構造物の劣化が顕著に現れ問題視されている。しかし、今まで耐候性、耐薬品性、耐湿性、施工性の全ての条件に適合する工法がなかった。このような環境の中、同社の「ジェットスプレー工法・瞬乾防水 SYSTEM (特許第 3248554)」は、次世代につながる施工革命として一躍脚光を浴びている。

この「ジェットスプレー工法」は、カワタ技建時代、河田社長自身が防水工事をしている折、手作業で効率の悪い作業を「何とか楽にならないか」という、ごく単純な発想から生まれた。試行錯誤



本社社屋

の末に開発されたこの工法は、特許工法に基づいた、未来を見つめた新しいシステム工法として完成した。この工法は、水蒸気透過性を有し、一切の継ぎ目のないシームレスコーティングの防水膜を形成し、超速乾性材料の使用で膜厚調整も自在な画期的な施工システムである。

## 画期的なジェットスプレー工法

従来施工は、防水材の硬化に時間がかかり、作業時間を多く要した。また、ハケやローラーによる手作業のために、防水する構造物の下地と防水材が完全に密着しないうえに、大規模な施工には多くの人員が必要であった。一方、画期的に開発された同社の「ジェットスプレー工法」は、速乾性の材料を用いているため、3分で硬化し、15～30分程度でコーティング面を歩行することができる。また、従来工法のように手作業でなく、機械施工のため材料の温度管理や、材料の混合も簡単に作業性がよく、安定した施工が可能となった。その上、施工能力も大変優れており、大規模な面積の施工にも効果的である。



ジェットスプレー SYSTEM 車  
による観覧席防水工事

この工法は、適度に空気を含むウレタンの防水膜が、手作業ではつくり出せなかった防水層自身で水蒸気を発散させる“吸収性ウレタン”を形成する。この“吸収性ウレタン”は、コンクリートの中の蒸気を防水層の外へ逃がすため、全面的に防水層が下地と完全密着し、防水性能および躯体

(骨組)強化にも効果がある。また、吹き付け施工のため、複雑な形状の構造物でも継ぎ目なしのシームレスコーティングが可能であり、従来工法のように緩衝材や重ね吹きなどしなくても、膜厚を自由に調整できる。



弾力性のあるソフトフェンス

## 施工ネットワークの世界展開を目指す

同社は、施工代理店・販売代理店をシステム化することで、施工者の位置付けを明確にして、施工の品質と、施工後の保証を統一するとともに、施工価格の適正化を実現している。特許工法であるジェットスプレー工法を全国に広めるために「全国ジェットスプレー Kawata Corporate System」を形成しており、現在、施工代理店 60 社、販売代理店 25 社と拡大している。このネットワークシステムを活用し、施工代理店数社をジョイントすることで、どのような大型工事も短期間で終了させることが可能となった。

河田社長は、「企業規模より事業規模の拡大を目指してビジネスモデルを確立することで、防水工法メーカーとして、日本から世界へ事業展開することは夢ではなくなった。」と意欲的である。つい最近、同社は大手商社の伊藤忠商事と「ジェットスプレー工法のシステム供給」の契約を交わしたことにより、河田社長の開発した“夢のあるビジネスモデル”が日本から全世界に向けて展開される日は近い。

(武村、丸尾)