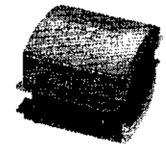
マンション管理新聞

2003年（平成15年）4月25日・5月5日　第575号

錆閉塞率改善結果に満足

給水管対策 NMR工法「パイプテクター」



NMRパイプテクター

日本システム企画（本社東京、熊野活行社長）が開発・販売する配管更生装置"NMRパイプテクター"（以後パイプテクター）のマンションへの設置が急速に伸びている。給水管の延命効果に加え、排水管の劣化対策としてもその効果が実証される事例も出てきた。公的試験機関が実施した実証試験でも効果を確認できるデータが発表されるに至り、同装置に関心を示す大学研究者も続々と現れている。今回は仙台と福岡へ飛び、パイプテクターを設置したマンション管理組合を訪ね、経緯とその効果を聞いた。

ライオンズマンション北仙台（仙台）

一年間かけて調査研究

膜脱気・磁気など七工法を比較検討

築13年目にパイプテクターを設置した「ライオンズマンション北仙台」（上）と平佳史理事長

「設置一年後の錆閉塞率調査結果に満足しています」

仙台市青葉区の「ライオンズマンション北仙台」管理組合の平佳史理事長はパイプテクターの確かな効果に満足顔だ。

平成元年入居、今年で築十五年目を迎えた十四階建て百十四世帯の同マンションは平成十三年十一月下旬にパイプテクターを設置した。

昨年十二月中旬に実施された設置一年後の内視鏡調査で、赤錆閉塞率の改善が着実に見られる結果が報告されている。具体的には管理員室の量水器給水配管継ぎ手部の赤錆閉塞が六・六％から一・五％へ、四〇一号室の同継ぎ手部の赤錆閉塞が四・八％から三・四％へ、それぞれ減少。このデータを受けて「パイプテクターを使用し続けると毎年赤錆が黒錆へ還元され続け、赤錆閉塞がさらに減少し続けるということが立証された」と報告書の中で結論づけられている。

同管理組合が給水管劣化対策に乗り出したきっかけは、現管理会社（当時は他社管理）が実施した建物診断とその結果に基づいて立案した長期修繕計画だった。給水管ネジ込み継ぎ手部に錆コブの発生が見られ、このまま放置しておくと近い将来、配管交換が必要になる、と報告された。

同マンションには、塩化ビニールライニング鋼管（VLP）が使用されていたことから、当面劣化対策の必要性を認識していなかった管理組合は急きょ対策に乗り出した。平成十二年七月のことだ。

修繕委員会ではパイプテクターほか、膜脱気、磁気処理、カルシウム注入、電気防食、ライニング工法など七つの対策工法を約一年間かけて比較検討。

「各工法・装置の人体への影響（水の安全性）、工期、効果原理、コスト面など慎重に議論を重ねた。計三十回以上の会合を開いた。会議の様子は逐一"修繕委員会ニュース"にまとめ、全戸に配布、啓もうを行った」（平理事長）

その結果、赤錆の黒錆化で閉塞は改善され、配管強度は増し、施工は配管外部設置のため断水不要で、フィルターの交換や電気代等のランニングコストも不要の、パイプテクターを導入することに決定した。

「設置後一定の改善が見られない場合は装置の取り外しと代金の返金を約束した効果保証書を、メーカーが出してくれるメリットも決定の際の大きなポイントになった」（平理事長）

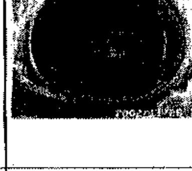
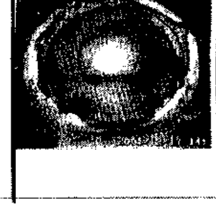
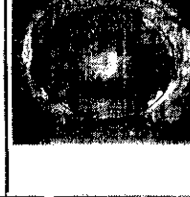
平成十三年七月に開催された定期総会で承認され、高架水槽二次側に一台と中間水槽二次側に一台の計二台のパイプテクターが設置された。

設置一年後の結果は冒頭の通りだ。内視鏡調査には配管技術に詳しい役員が立ち会うなど、あくまで管理組合主体での調査に努めている。

「設置二年後、三年後の結果が実に楽しみだ」

平理事長は目を輝かす。

内視鏡調査写真及び設置前及び設置後閉塞率改善一覧表

内視鏡調査箇所	内視鏡調査写真（設置前）	閉塞率（設置前）	内視鏡調査写真（設置12ヵ月後）	閉塞率（設置後）	改善閉塞率
管理員室 量水器 給水配管継手部		6.6%		1.5%	77.3%
401号室 量水器 給水配管継手部		4.8%		3.4%	29.2%

小笠原第一ビル（福岡）

自社ビルに設置、効果確認

確実な効果で営業に自信

住設機器の販売・施工の「小笠原」（本社福岡市、重松繁利社長）は商材のひとつとして、パイプテクターを扱うと同時に、福岡市内に同社が所有する賃貸マンション・小笠原第一ビルにパイプテクターを設置した。

同物件は築十七年、七階建て二十四戸のマンション。昨年一月に設置。設置一年後の内視鏡調査が今年一月末に実施された。

その結果、同社社員が居住する二〇三号室トイレ給水口の第一継ぎ手部手前側での赤錆閉塞が二〇・六％から一七・四％へ縮小改善していることが判明した。

「この縮小改善数値は使用流量が少なかった中でのデータだった。それでも高い数値を示したから、検査個所の部屋に住む社員には使用流量を多くするよう話しており、来年一月に実施する設置後二年目の調査の結果が楽しみ」

「有力な商材として売り込んでいく上で、自社で所有するビルでの同データは説得力を持つ。自信を深めた。確実な効果が表れるパイプテクターは他の赤水防錆対策工法と比較して、より優れた装置として売り込める」

奥山友王主任

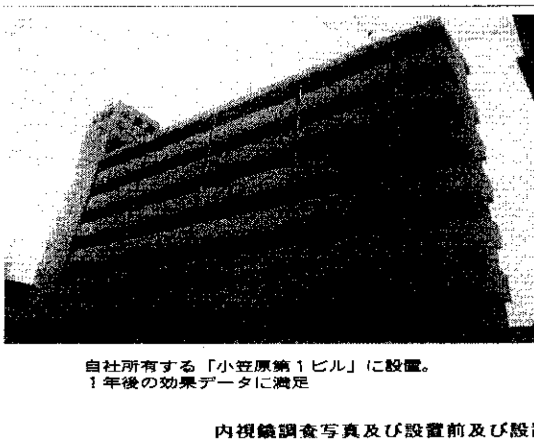
パイプテクターの販売担当者であるリフォーム課主任の奥山友王氏は自信を見せる。

同社は「感謝」「挑戦」「信用」を経営理念に、「快適な空間づくりを通じて、お客さまの繁栄と社会の発展に貢献する」ことを目標としている。

パイプテクターはその目標を達成するにふさわしい商材といえる、としている。

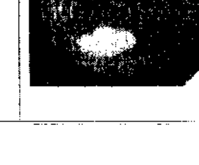
同社は福岡医師協同組合の指定店にもなっており、「今後、病院関係者にも設置を勧めていきたい」と奥山氏は営業戦略を説明する。

また、奥山氏は「パイプテクターを設置することで、配管を延命できる。一定の閉塞率改善を約束した効果保証書も出させていただくが、配管を延命させることで、配管維持に掛かる費用を他の修繕用途へ有効に活用できるメリットはマンション管理組合にとって大きいはず」と、同装置の導入メリットを語る。



自社所有する「小笠原第1ビル」に設置。1年後の効果データに満足

内視鏡調査写真及び設置前及び設置後閉塞率改善一覧表

内視鏡調査箇所	内視鏡調査写真（設置前）	閉塞率（設置前）	内視鏡調査写真（設置12ヵ月後）	閉塞率（設置後）	改善閉塞率
203号室 トイレ給水口 第一継手部手前側		20.6%		17.4%	15.5%