



【巻頭インタビュー】

ホームインスペクション実施企業のトップに聞く

ホームインスペクション業務を実際に業として行っておられる『株式会社アネストブレイントラスト(通称アネスト)』の代表取締役荒井康矩様に、起業の苦労や集客の方法、実務のポイントなどについて、具体的にお話をうかがいました。

会報誌創刊号ということで、実際にインスペクション業務をおこなっていらっしゃる株式会社アネストブレイントラストの荒井康矩社長にお話を伺うことにしました。本日はよろしくお祈りします。

—こちらこそ、よろしくお祈りします。

まず、アネスト様の創業時期や会社概要的なものをお話いただけますか。

—弊社は2003年に個人事業として創業し、1年後に法人化しました。創業したときは、インスペクション業というよりも住宅購入者向けのコンサルティング業で、不動産調査や住宅ローン・資金計画の相談をやっていました。

大阪で創業したのですが、半年程度経ったころに東京でも業務を開始していました。インターネットを利用して、つまりホームページやメールマガジンを使って集客していたので、大阪に限らず東京や名古屋やなかには北海道からも問合せがあるんですね。

そのなかでも、東京や横浜あたりはダントツに問合せが多いので、東京は需要があるなあ、と感じて東京にも対応しはじめたわけです。創業する前は大阪で小さくやっていたつもりでしたが。(笑)

ホームページの作成はどうされたのでしょうか？

—創業する以前に興味で住宅購入者向けの無料相談サイトを自分で作っていました。それで、少しは知識がありましたが、創業してからいろいろ勉強して、今ではかなり詳しくなりました。ホームページ作成業ができるぐらい。(笑)

ホームインスペクション業務以外になさっている業務があれば、そのお話もお願いします。

—先ほどもお話ししたように、以前は住宅ローンや資金計画の相談もやっていたのですが、今はやっていません。

今もやっているのは、売買契約書類のチェックや面談によるご相談、それと土地調査です。

土地調査は、地盤調査ではなく法規制や土地条件を調査して不動産価値にプラスやマイナス影響があるものがないかなどを調べています。土地条件と資産価値はかなり強い関係になりますからね。

荒井社長ご自身ではホームインスペクションの現場に出られないと伺っていますが、そのあたり仕組みといたしまして、どのような組織になっていらっしゃるかをお聞きしたいのですが。

—ホームインスペクションの現場へ足を運ぶことは多いですが、それは全てホームインスペクターに同行する形です。私がインスペクションをすることは絶対にありません。

弊社は、全国の建築士と提携してまして、サービスの企画や集客、お客様への対応などを弊社の役割、現場でのインスペクションはホームインスペクターの役割としています。

基本的に、住宅購入に絡む場面でホームインスペクションを行うわけですから、ただ単に検査してお仕舞い、というわけにはいかないですね。取引に関する質問への回答やアドバイスはホームインスペクターではなく、私に対応することが多いです。

お客様は、最初にホームインスペクションの問合せをしてきたときに、申込から契約までの流れや仲介業者さんの対応など、いろいろなことを質問されます。

そのあたりがホームインスペクション専門の会社と違う点ですね。

—そういったことに回答していくには、私の不動産取引の実務経験が活きますから。もちろん、ホームインスペクションそのものには、こういった不動産取引のアドバイスは含まれませんので、対応しなくても良いかもしれません。でも、対応できれば尚良いですね。

弊社の場合は、インスペクション業ではなくコンサルティング業なので、そこまでの対応は当然に必要なと考えています。

そうしますと、一応全国からのホームインスペクションの依頼に対応できるようになっているのでしょうか。

—そうです。北海道から九州まで多くの方がいらっやして、それぞれの地域の依頼に対応して頂いています。

でも、地方ではまだまだ依頼件数は少なくして事業化できているとは言い難いというのが本音です。

それでも、実際に沖縄も含めて全てのエリアで実績があります。地方をどう伸ばしていくかが、この数年の課題です。

実際のホームインスペクション業務に関する報酬体系を教えてください。

—一戸建ては57,750円～、マンションは52,500円～です。面積と場所によって加算があります。一戸建ては、床下や屋根裏に進入して行う検査はオプションとしています。

依頼のある業務の内訳はどのようなものなのでしょうか。例え

ば、中古か新築かとか、マンションか一戸建てかなどですが。——ほとんどが一戸建て住宅で、新築も中古もそれほど件数はわかりませんが、やや新築の方が多いですね。新築の方が流通量が多いので、当然かもしれませんが。

いずれも、この2～3年で急激に利用件数が増えました。特に中古住宅のホームインスペクションはこれから更に大きく伸びるのではないかと考えています。

ホームインスペクションを依頼されるお客様の傾向や特徴というものがあるのでしょうか。

—それは難しい質問ですね。

新築住宅の場合は、ちょっとしたキズの指摘も希望されるような細かなお客様もいらっしゃいます。サービス内容には、そういった細かなキズのチェックまでは含んでいませんが。

中古住宅の場合は、そういった細部はあまり気にされていなくて、「構造に問題ないか？」という点が飛びぬけて興味が多いようです。

また、創業したころは所得の多い方の利用割合が多かったように感じていましたが、今はそんなことはないですね。

つまり、より多くの方、より多くの層に普及していったなあ、という実感があります。

御社がホームインスペクション業務を行うにあたって特に注意されていることは何かありますか。

—いろいろありますが、本当にこれは重要だ！と声を大にして言いたいことは、「ホームインスペクションはサービス業だ」ということと、「システム的な第三者性の確保」です。

サービス業というのは、単なる検査員ではなく、お客様の気持ち、不安、立場などを考えてアドバイスしてあげるこの大切さを言い表しています。

逆によろしくない検査というものがありますか。

—最悪なのは、自己満足の検査です。そんなものがホームインスペクションのスタンダードになってしまうことは避けたいですね。

弊社に応募のあった建築士さんにはお会いしたときには、これを必ずお話ししています。これが理解できない方にはむかない仕事だと思います。

第三者性というのは、イメージできますが、「システム的な第三者性の確保」というのはどういうことですか。

—これは弊社の強いこだわりです。ホームインスペクションをする上での第三者性は語る人の考えや立場で定義が異なるかもしれませんが、私の考える第三者性とは「第三者という立場」です。

たとえば、自分が販売している住宅を自分でホームインスペクションをしても、買主はそれを第三者とは思わないでしょう。当然ですよね。

自分が建築した家をホームインスペクションしても同じ



ことが言えます。

では、他社が販売や建築した住宅を別の建築業者や不動産業者がホームインスペクションした場合はどうでしょうか？

—これは、人によっては第三者と考えるかもしれませんが、人によっては第三者とは考えないかもしれませんね。

今後のホームインスペクション業界は(まだ業界と言えるレベルではありませんが)、多くの不動産業者や建築業者、リフォーム業者などが参入してくることが予想されます。

その目的は様々でしょう。自社物件の販売促進や集客が目的、つまり販促ツールとして利用するケースが多発すると考えています。

でも、その多発は、本来のホームインスペクションの意義を失っていますね。そのときに、消費者が「ホームインスペクション=第三者がするもの」とイメージなくなってしまうことだけは避けたいです。

その頃には、おそらく「当社は不動産業者または建築業者ですが、第三者としてホームインスペクションをしています」という業者さんも増えているでしょう。

実際に真面目に第三者として活動されていく方もいれば、残念ながらそうではない方も出てくることでしょう。

こういうことを考えたときに、やはり自動的に第三者でいれる立場が本当に大事な、と考えているわけです。

今回、日本ホームインスペクターズ協会の設立に参加され、理事をお務めになつていますが、協会理事としての立場で、この業界に望むことや今後の展望をお願いします。

—先ほどの私の話に関係していることですが、サービス業としてのホームインスペクションと第三者性の確保を当協会内でも、業界内でも強く訴求していき、業界の健全な発展に寄与していきたいです。

今回はお忙しいなか、インタビューに応じていただき、ありがとうございました。

株式会社アネストブレイントラスト

2003年より、大阪にてホームインスペクションのほか、契約書類のチェック、購入相談等を開始した。その後、首都圏、東海圏へと営業エリアを拡大し、今では北海道から九州まで全国対応している。