

米国ホームインスペクターズ協会・総会視察報告

「ASHI」コンベンションに参加した成果とは？

日本インスペクターズ協会(JSHI)の理事3人(長嶋理事長、大西理事、栃木理事)が、2019年1月にアメリカのホームインスペクターズ協会であるASHIのコンベンションに参加しました。ここでは、どのような新たな気づきがあったのか、理事それぞれに語ってもらいました。(取材・執筆/住宅ジャーナリスト 山本 久美子) ※栃木理事は、札幌からテレビ会議による出席



長嶋 修

ながしま・おさむ | 当協会理事長 (株)さくら事務所代表取締役会長。国土交通省既存住宅インスペクションガイドライン検討会など参加多数。



大西 倫加

おおにし・りか | (株)さくら事務所代表取締役。2011年7月より当協会理事。



栃木 渡

とちき・わたる | (株)北工房代表取締役。(一社)リノベーション協議会前理事。2013年4月より当協会理事。

——まず、JSHIを立ち上げる際に参考にされたという、ASHI (American Society of Home Inspectors) とは、どんな協会か教えてください。

長嶋 2004年にアメリカに視察に行ったのですが、アメリカに当時3つの団体があり、その中でも最大の規模だったのがASHIです。創設されたのが1976年ですから、もう40年以上の歴史のある団体で、現在8700人のインスペクターが登録しています。組織の中心になるのは10人ほどのボードメンバー(理事)で、支部や委員会などで構成されています。

JSHIは、このASHIの仕組みを日本流にアレンジして立ち上げました。視察の時には「なぜNPO法人なのか」と思いましたが、今は国や州から独立した民間の団体という位置づけでいることのメリットを感じています。

——協会設立10年にあたって、ASHIと協定を締結した目的は、どういったことでしょうか？

長嶋 当面の目的は、交流や親善を目的とした関係性を築くことです。分かりやすくいうと「姉妹都市」の関係かな。いずれはがつつりと技術的な意見交換などもしていきたいですし、将来的にはアジアにもこうした協会ができると思いますから、日米だけでなく、より広範囲な連携になっていくのではないかと思います。

——2019年1月にASHI開催の「INSPECTION WORLD」コンベンションに参加した経緯や内容をお聞かせください。

大西 協力関係にある日本の団体ということからASHIの招待を受けて、1月20～23日の4日間、サンディエゴで

開催されたコンベンションに伺いました。コンベンションでは、インスペクター向けの様々な商品展示のブースやインスペクターのための講習、協会の総会や理事会などの会議が行われます。JSHIとしては、協会を紹介するブース展示をしまし、総会でASHIのメンバーにJSHIを紹介していただいたりもしました。伺った理事3人は、手分けしてブースを回ったり、それぞれ興味のある講習を受けたりしてきました。

長嶋 日本のビックサイトなどで行われるコンベンションをイメージしてもらえると分かりやすいと思います。テーマに応じた数多くのブースの展示もありますし、会場の一角がセミナースペースになっていて随時セミナーが開催されたりしますね。ASHIのコンベンションは、その規模をかなり大きくしたもので、ホテルをまるごと借り切って開催していました。4日間でのべ1000人、そのうちインスペクターが800人参加したそうです。

ASHIのコンベンションは開催目的が多様にある

大西 全米のインスペクターが集まるASHIのコンベンションの目的は、三つあると思います。一つ目は、総会を開催して、協会の予算などを議決すること。二つ目は、ホームインスペクターにとって有益な講習を提供すること。三つ目は、周辺ビジネスの情報提供や商談をすること。

驚いたのは講習のメニューの多さです。ホテルの部屋を使って、シロアリやラドン調査などのホームインスペク

ションの「技術的な講習」もあれば、個人事業主として経営するための「ビジネス系の講習」もありましたし、個人のモチベーションアップのための「自己啓発的な講習」もありました。おそらく100近い数の講習があったと思いますが、本当に幅広いメニューが用意されていました。

アメリカではインスペクションが一大産業になっているので、周辺ビジネスも広範囲です。メインホールでは、日本でも普及してきた「診断アプリ」や「レポート作成アプリ」はもちろん、アメリカはオプション検査が多いのでそれに対応した多くの調査機材、訴訟に備えた保険(エラーズ・アンド・オMISSION保険)や調査した設備を一定期間保証する保険など、多種多様な展示がありました。

——それだけプログラムが多いと、インスペクターが参加する費用はどうなっているのでしょうか？

長嶋 参加するためのチケットを事前に購入するのですが、4日間通しとかワンディとかの何種類かのチケットがあって、たしか通しのチケットが500ドルくらいだったと思います。

大西 ほとんどのインスペクターの方は4日間通しで参加されるので、会場となっているホテルに宿泊して、夜はエリアごとにギャザリングして軽く飲みながら情報交換をしたり、ASHIが主催するディナークルーズのパーティに参加したりといったこともできます。家族連れで来られる方もいるので、バスツアーなども用意されていました。

長嶋 コンベンションは毎年、寒い1月に南側のエリアで開催されます。たぶん、ビジネスだけでなく、比較的工作の少ない時期に、家族も連れて寒い地域から南の暖かいエリアに集まって、「熱海旅行みたい」(笑)な感じもあるんじゃないかな。

アメリカの関連商品はリスクヘッジが徹底されている

——どういった点が印象に残っているのでしょうか？

栃木 私は非常に英語が堪能なので(笑)、講習は受けずに、展示会場のほぼ全部のブースを回ってカタログをもらったり話を聞いたりしてきました。おそらく80以上のブースがあったかと。調査機材などの展示も相当数出たのですが、そのなかで、保険代理店のブースが数

多く並んでいるのに驚きました。それだけニーズもあれば、種類も多いということなのでしょう。インスペクションのリスクを減らす仕組みが整っていて、日本の保険事情と比べると羨ましい気がしました。インスペクター向けのアプリケーションやコンピューターのシステムなどでも、商品がリスクヘッジのための立て付けになっていました。アメリカは訴訟が多いこと、インスペクションの市場が成熟しているということもありますが、日本の市場もアメリカの市場に近づいていくのではないかと思いますね。

——ご覧になった調査機材などで、日本とは違うものもありましたか？

栃木 ドローンがフル活用されているということもなかったし、調査機器などは日本とそれほど違いはなかったですね。ただ、日本でもサーモグラフィカメラを使った診断をするのですが、そのスキルをトレーニングするためのトレーラーが展示されていました。日本で職場の健康診断の時にレントゲン撮影用のトレーラーが来ますよね、あのイメージです。それだけ教育のニーズがある、という点に驚きました。

インスペクター相互の情報交換・情報共有に魅力

大西 アメリカは個人事業主のインスペクターが大半なので、ビジネス系の講習メニューもマーケティングやSNSの活用法、ホームページの作り方といった、「超実践的」な講習が多かったんです。アメリカは訴訟社会ですから、訴えられやすいトラブル事例に対して事前にケアするポイントを教える「トラブルシューティング」の講習もありました。私が参加した講習では、受講者の発言量が多すぎてマイクの取り合いになる事態になり、とても驚きました。どうしたことかという、講習自体はベテランのインスペクターがベーシックな内容を説明するものだったのですが、「講師のトラブル事例で自分はこう対処したがそれについてどう思うか」という質問に、ほかのインスペクターが自分の対処法や考え方を次々と発言する、意見交換の場になっていったんですね。その様子を見て、「ほかのインスペクターも同じような経験をしている」とか、「ほかのインスペクターは工夫してこんな対処をしている」と

いったことが共有できるからこそ、多くのインスペクターが積極的に参加をするんだと実感しました。

——アメリカでは、インスペクションのトラブルが多いということでしょうか。

大西 アメリカでは住宅取引の9割が中古の取り引きで、その9割でインスペクションが行われているので、件数自体が多いんですね。一般的なインスペクターの場合で1人年間300件程度、多い人になると年間500~600件のインスペクションを実施しているそうですから、トラブルに遭う機会はそれだけ多いということでしょう。

ナンバーワン規模の団体として ASHIは多彩な取り組みも

長嶋 あまり印象に残ったものはないかな(一同笑)。とっても期待してアメリカに乗り込んだので、正直「こんなものか…」と思いました。日本の協会を立ち上げる前に視察した段階から基本的なものはそれほど大きく変わっていない、むしろ日本がこの10年でかなりのレベルにまで追いついたということでしょうか。

大西 (苦笑)ちょっと補足させてください。日米を比較すると、インスペクションの市場規模では大きな違いがあるのですが、インスペクションという業務についてはあまり違いがないということですね。

ただ、団体としての住宅市場における位置づけとか、ナンバーワン規模の団体としての取り組みなどについては、いろいろ違いがありました。例えば、ASHIはマーケティングのスペシャリストをリクルーティングして、普及活動にかなり創意工夫をしています。コンベンションのアプリや動画なども、とても格好良く創っているんです。それから、ライセンスを取得するための指定講習団体になるために各州に働きかけをしたり、専門調査の団体との連携を深めたりといった取り組みもしています。こうし

た活動を拝見して、私たちもそこを目指して行きたいと励みになりました。

「We are the standard」 日本も気概、ネットワーク、働きやすさを

——今回、参加したことで得たもの、今後取り組んでいきたいことなどについて、お聞かせください。

栃木 日米で歴史が違うということもあるのですが、コンベンションで販売しているインスペクションのマニュアルが、電話帳ほどの厚さだったんです。日本では、構造や雨漏りなどに重点が置かれますが、ASHIのマニュアルは設備機器関係が充実していました。建築の設計に関わる者としては、近い目標として、JSHIのマニュアルをそのレベルまで充実させたいと思いましたね。

もう一つは、ASHIのコンベンションのあちこちに「We are the standard」というキャッチフレーズが見られました。我々が王道を行っているのだという、ASHIの気概とか矜持の表れでしょう。日本ではインスペクションに類似する業務もいろいろ出てきたので、「我々こそが本家のインスペクションだ」という気概を持って、技術的な面での充実などに貢献していきたいと改めて思った次第です。

大西 アメリカではインスペクターの大半が個人事業主なので、インスペクター同士が仲良くなって助け合えるという「ネットワーク」が大切なんです。ASHIのボードメンバーの方もおっしゃっていたのですが、古参のボードメンバーと新参のメンバーとで情報交換したり、インスペクター同士が交流したりする場を重視しているということです。JSHIでも、会員同士で助け合える仲間づくりができるようなネットワークをつくる場を、もっと増やしていきたいと思っています。

注目したのは、ASHIの会員の特典が大きいことです。コンベンションでは宿泊や食事を伴いますから相応の負

担は必要ですが、あらゆる講習を受けられますし、協会と提携している調査機器であれば割引で購入できます。協会が周辺ビジネスの事業者と組むなどして、会員のインスペクターが働きやすい環境をつくっているわけです。会員のネットワークをつくること、より働きやすい環境をつくることの2点については、JSHIでも力を入れていきたいと刺激を受けました。

日本でもインスペクターとして 専業でやっていけるのが理想

長嶋 そうですね。アメリカのインスペクターが平均して年間300件の仕事がある、という実績は大きいですね。日本では、売買契約の際に仲介会社にインスペクションの説明を義務付けるといったところまで来ましたが、まだ普及しているとは言い難い。当たり前のようにインスペクションをする状況にして、会員の皆さんの仕事ももっと増えるようにしていかなければならないと思います。

それから、これは他山の石というか、ASHIのネガティブ面から学んだ点なんです。40年以上経ったASHIの中心となるボードメンバーが70代になり、かなり高齢化していると感じました。実績も大切ですが、それでは若い人が入っていきづらいでしょう。組織としての新陳代謝も必要なので、我々も考えないといけないかなと(一同笑)。——日本では業務と兼業でインスペクションをしている方が多いように思いますが、アメリカのインスペクターは専業でやっている方が多いということでしょうか？

大西 日本でも専業でやっていけるのが理想だと思いますが、アメリカではそもそもインスペクションの発生件数が多いので、専業でやっていける環境にあります。件数が多いので、家族が手伝ってファミリービジネス化したり、子どもに屋号を譲ったり、セカンドキャリアとして新たにインスペクターになる人がいたりしますが、それで成り立っています。一方で、州によって多少の温度差はありますが、他の職種との癒着を禁じるレギュレーションもあります。たとえば、コンストラクション出身のインスペクターも多いのですが、自分がインスペクションした物件は一定期間工事に携われないとか、仲介会社や斡旋したリフォーム会社などから紹介料を取ってはいけない

など。そうすると、専業でなければやれないという側面もあるんです。

JSHIの今後の展望 協会としての魅力アップも

——最後に、JSHIの今後の展望についてお教えてください。

長嶋 ASHIとの関係でいえば、実績ということを除けば、生意気ですけど肩を並べていると思っているので、今後は切磋琢磨できる関係になりたいと。さらに、アジアなどほかの国との連携を深めていきたいと思っています。

それから、JSHIに参加していることで、相互に情報共有ができるとか、スキルアップができるとか、便利なサービスが使えるとか、そういった協会の魅力を高めることに、今後は注力していきたいと思っています。たとえば、将来、調査機器などが進化すれば、インスペクションの技術的なやり方も変わるかもしれない。そうするとインスペクターに求められるのは、コンサルティング能力になったりするわけです。そうした時代の進展に応じて、現場に本当に必要なサービスをいち早く用意するなど、協会のあり方も素早く変えていきたい。独立した民間の団体でいることで、柔軟に対応できるメリットがありますから。

大西 今回、情報交換会やお食事会などに出席させていただいて、ASHIのボードメンバーやインスペクターの方とお話をして驚いたことがあります。「インスペクターには高い倫理観が必要だ」とか、「安心して取り引きしてもらうことに自分たちの存在意義がある」とか、「いかに顧客に誠実な仕事をして役立っているか」といったことを、真顔で熱く語る人が多いんです。その姿はとても素敵で、日本でもそういった空気感や価値観のあるコミュニティーを作っていきたい、JSHIも協会として高いレベルで牽引していきたいと思いました。日本でも良質なインスペクションを普及させるために、皆さんと力を合わせていきたいと思っていますので、よろしくお願ひします。

American society of home inspectors (ASHI)
1967年創立。会員8700人の米国最大の非営利のホームインスペクターの協会。設立時から住宅診断のスタンダードと厳格な倫理規範の確立を目標とし、現在も会員のニーズを満たすために必要な教育プログラムを提供することにより専門性の向上を推進している。

