



NPO法人  
日本ホームインスペクターズ協会  
Japanese Society of Home Inspectors

# HOME INSPECTORS JAPAN

ホームインスペクターズ  
ジャパン

2020  
DECEMBER  
VOL.21

巻頭特集

ホームインスペクター1年生必読!  
ホームインスペクション事業化の秘訣

第2特集

要注意!  
ホームインスペクションの落とし穴〈其之巻〉

FROM JSHI

エリア部会活動報告



02

## 協会理事長よりご挨拶

03

## 巻頭特集

インスペクター1年生必読!  
ホームインスペクション事業化の秘訣

13

## FROM JSHI

## エリア部会活動報告

15

## 第2特集

要注意!  
ホームインスペクションの落とし穴〈其之巻〉

18

## 協会本部より・事務局だより

## | 法人賛助会員PR |

12

## 株式会社イング

14

## 一般社団法人 街と暮らし環境再生機構

17

一般社団法人  
住まいの屋根換気壁通気研究所

居心地良さの共有  
[設計:なかの一級建築士事務所]

## 今月の表紙

テレワークで仕事を住まいでおこなう機会が多くなっています。コーポラティブ方式のマンションの職場兼住まい。  
都市住宅の限られた自然環境や広さの中で、家族との生活や仕事の時間を居心地よく過ごしたい。分けるのではなく共有しました。  
陽も風も通り抜ける気持ちの良い部屋の大きなテーブルで、食事をするし打ち合わせもします。工夫が必要な時もありますが10年以上経ちました。



## 協会理事長よりご挨拶

特定非営利活動法人  
日本ホームインスペクターズ協会  
理事長 長嶋 修

今年4月の緊急事態宣言以降、不動産市場は大激変。インバウンド需要を見込んでいたホテル、飲食店などの商業系は自粛ムードで閑古鳥が鳴く日々が続きました。このことを以て2012年12月の民主党から自民党への政権交代以降長らく続いてきた不動産市場の上昇基調にもブレーキがかかり「バブル崩壊か?」といった声も各種メディアから聞こえたものです。

しかし実際には、そうしたことは一切起こっていない。理由は簡単で、今回は90年バブルやリーマンショック前のバブルとその崩壊とは異なり、日米欧の同時金融緩和、とりわけ日米は無制限金融緩和を行うことで、金融システムが崩壊することを阻止したためです。一時1万6000円台をつけた日経平均株価も現在は2万4000円台と、コロナ前の水準を上回っています。

とはいえ商業地は新型コロナの影響が大きく、インバウンド需要が今年に入って激減し、不透明感が強まっています。訪日外国人客がほぼ消滅したことに加え、緊急事態宣言などの外出自粛や店舗への休業要請で国内の経済活動も大幅に停滞しました。これでホテル投資は今後しばらく冷え込むことになりそうですが、心配ありません。そもそも都市部のホテル用地は新築マンション用地取得と競合しており、昨今は取得単価の高いホテルが圧勝してきたため、新築マンションは年々発売戸数を減らしており、ホテルが撤退してもマンション用地にとって代わるだけ。東京・銀座に象徴される商業地も、仮に現在出店している店舗が撤退してもそのニーズは手厚く、多少の賃料下げはあってもすぐに埋まるでしょう。

住宅市場は活況です。4~5月に半減した新築・中古一戸建て市場は緊急事態宣言中のマイナス分を上回る勢い。「コロナで都心居住が見直され、郊外や地方への移住が増える」「リモートワーク(在宅勤務)でオフィスの空室率が高まる」といった言説も、現実のものとはなりません。今後はむしろバブル化の懸念すらあります。コロナ禍で日米欧とも史上空前の財政出動と金融緩和、とりわけ日米は無制限金融緩和をアナウンスすることで、リーマンショックのような金融システム破綻が回避され、当面の資金繰り不安がなくなると、市場には膨大なマネーが残ります。

一方では新政策も目白押し。神戸市が2021年3月から、全ての空き家に対し固定資産税の減免を外すとしているほか、国土交通省はこれまで大規模河川を対象としてきたハザードマップについて、中小河川も対象に入れるとアナウンスしています。潮流に遅れぬよう目配せしつつ、むしろホームインスペクションといった武器を利用して時代をリードしていきたいものです。

# 全て話します。 ホームインスペクター1年生必読! ホームインスペクション事業化の秘訣

「資格は取ったけどまだまだ知名度が低いし、本当に仕事になるのかな」  
「会社に言われて取得したけれど自社物件は検査できないし、事業に生かせるのだろうか？」  
そう思っている会員も少なくないはず。  
今回は設計事務所・不動産業・調査コンサルタント業などで活躍するインスペクターに登場いただき、ホームインスペクションを事業化する際の基本的な考え方と集客ノウハウをお聞きました。  
さらに、マーケティングの視点でそれぞれの事例を分析、事業のスタートアップに必要な考え方をまとめました。

聞き手・構成 三原広聡

かごしま長持ち住宅ぷらす 代表者 茅野 昌男さん

設立 平成27年6月

主な業務内容  
設計施工・監理・施工管理・住宅診断・工程内検査・建築トラブル相談・不動産仲介



## 一般のお客様はJSHIのホームページから

★ かごしま長持ち住宅ぷらすさんは住宅設計から購入支援まで幅広く活動されていますね。平成27年に今の事務所を設立されていますが、ホームインスペクション業務にはいつ頃から関わられているのですか？

茅野 インスペクション資格の取得は事務所設立よりも前です。10年前で、私が鹿児島県の第一号なんです。

★ どのような想いからホームインスペクションを導入されたのでしょうか？

茅野 まず一つはハウスメーカーで働いていたサラリーマン時代に「自分がやれること」と「やりたいこと」が一致しなくなってきたこと、二つ目に協会理事長の長嶋氏の影響でしょうか。部外者としてこの業界に入ってきて「不動産業界ってちょっとおかしいよね」という問いかけがとても新鮮に響いたことですね。かつてはRC建築の現場管理などをしていたのですが、前職の木造現場管理でお客様と直接対する仕事をやるようになって、そこに価値を感じました。

ホームインスペクションの考え方に接するうちに独立して

お客様のために働こうと思ったのです。一人で最初から対応のすべてやりたかったという事もあります。

★ かごしま長持ち住宅ぷらすのお客様はどういった方が多いのですか？

茅野 ほとんどが一般のお客様ですね。中古住宅や新築物件の購入を検討されている方々です。

★ 一般のお客様に「ホームインスペクション」という仕組みは浸透しているものなのですか？

茅野 うちの事務所にいらっしゃるお客様は実際に困った状況や不安な状況になってから、ご自身で勉強されてから連絡をくださる方が多いんですよ。WEBでいろいろと調べてJSHIのことを知って…という手続きを踏まれています。

JSHIのホームページで、最寄りの会員企業を探して連絡をしてくださる事が多いです。

ネットリテラシーの高いお客様がきちんと調べて、我々のところにたどり着いているのだと思います。

★ JSHIのホームページ、役に立っていますね。

茅野 とはいえ、自社のホームページやブログできちんと発信することはとても大切です。人となりかわからないとお客様は不安だと思うし、お客様も最後はそこで業者を決めますから。経営者がきちんと自分の考えや思いを発信するからこそ、お客様も自分に合った業者を選べるのだと思います。



▲穏やかな語り口が印象的な茅野氏(zoomインタビュー)

## 現場管理の経験は確実にインスペクション業務に活きます

★ かごしま住宅ぷらすでは設計から施工まで幅広く手掛けていらっしゃると思いますが、経営においてホームインスペクションはどのような位置づけなのでしょう？

茅野 新築の設計監理や施工管理、第三者工程内検査、耐震診断、リフォーム工事、建築相談と多岐にわたる業務をこなしています。そのなかで、協会ホームページ経由でホームインスペクションの仕事が入ってくるという感じです。

私はかつて現場管理の仕事をしていて、設計と設計監理の延長線上で現場管理までできる設計屋というのが私の強みです。おかげで職人の考え方ややり方に通じているところがありまして、それが自分のインスペクション業務に活きていると思います。

## ホームインスペクターをはじめ、いろいろな資格や知識が建物の将来を救います

★ 先ほど、お客様は困ったときにやってくると仰っていましたが、実際どのような思いでいらしているのでしょうか？

茅野 「問題が起こったときに何とかしてほしい」というのが本音ですね。でも、問題をこじらすと解決が遠のきます。瑕疵については民法改正前は原告側に立証責任がありますから、それは大変なことなんです。

業者としても裁判になるより和解したほうがいいわけですし。だからお客様と業者の双方に客観的な状況を丁寧に説明して、現状をきちんと把握していただくことが大切になります。

私は報告は必ず現場で立ち会って説明するようにしています。報告書を10回読むより、現地で1度聞いていただく方がよく理解して頂けます。

先ほども言ったように、今はネットリテラシーの高いお客様がメインなんです。目指すべきは家を入手するときにインスペクターが関与することがあたりまえの社会にしていこうですね。政策的な後押しも必要かもしれません。

★ なるほど、茅野さんにとって、ホームインスペクションとは？

茅野 鹿児島に恩返ししたいという大きいですが、建築業界、不動産業界とお客様を繋げて幸せな関係にしたいんですよ。

私は建築という素人さんにはちょっと分かりにくい業界を分かりやすくしたいんです。その上で、お客様とこの業界の関係をもっと良いものにしたい。

ホームインスペクションはお客様の目線でそれを叶えてくれる大切なツールですね。いわば我々はお客様にとって用心棒のような存在なのかなと。

もちろん、法改正で建築業者側にも瑕疵のリスクが高まっているわけですから双方の利益になると思っています。

★ 社会に対してとっても有益なホームインスペクションですが、どのように広めていけばよいのでしょうか？

茅野 やっぱホームインスペクションの「中立性」「第三者性」の大切さ、そして「消費者を守る」という基本的な考え方とその効用を発信していくことでしょうか。協会にもがんばってPRしていただきたいところです。

★ 最後に、これからホームインスペクターとして開業される方、業務に取り入れようとされている方にアドバイスを頂けますか？

茅野 建築は雑学なんです。人によって異なる事を言う世界ですし、とにかく知識の量を増やすことが大切です。

だから、現場、座学を問わず色々なことを勉強して行って欲しいですね。私自身現場管理の経験がとても活かしています。

もう一つは先輩がやっている事を徹底的に真似ることですね。教えてもらうのを待っていてはだめで、盗むなりなんなり熱意をもってやっていってほしいですね。

★ どうもありがとうございました。

一級建築士事務所 Wa-arch(ワーク) 代表者 佐藤 正勝さん

設立 平成17年1月

主な業務内容  
設計・設計監理・ホームインスペクション・定期調査報告・コンサルティング・セミナー講師



## ホームインスペクションの重要性を早くから認識

★ Wa-archは建築士事務所として設計や設計監理、ホームインスペクションを業務にされていますが、創業とホームインスペクター資格の取得はそれぞれいつ頃ですか？

佐藤 独立して創業したのは20年くらい前で、ホームインスペクター資格は制度ができてすぐに取得しています。

だから10年くらい前でしょうか。

★ その時、なぜホームインスペクションを業務に加えたのでしょうか？

佐藤 もともとさくら事務所さん等の活動に触発されてインスペクションの業務はやっていました。

やはり設計だけだと経営上不安だったこともありますし、ですから協会立ち上げと同時に資格の取得に動いたという感じです。

## お客様がお客様を呼ぶ

★ ホームインスペクションの仕事って最初からありましたか？

佐藤 いや、すぐには無いですよ。資格取得の初年度で10件くらいでした。いまでは全体の3割くらいがホームインスペクション業務で占められています。

★ いまでは設計のお仕事と肩を並べる規模になってきたんですね。どういった経路で仕事が入ってくるのですか？

佐藤 昔はブログなどもやっていたのですが、いまは特別な集客はしていません。インスペクション導入時は個人のお客様が多かったのですが今は個人客が3割くらい、あとは不動産会社からの受注となっています。

個人のお客様のお仕事をこなすうちに不動産会社とのつながりができてきて今に至っています。

★ 不動産屋さんですか。僕などが想像すると嫌がられてたりしそうな気がするんですが…

佐藤 いやいや、不動産の皆さんもやっぱりお客様と後から揉めたくないですから。

あと、耐震診断とホームインスペクションの組み合わせでお願いされたり、フラット35の適合診断と組み合わせたりと物件やお客様のご要望に合わせてご依頼をいただいています。中古住宅の他にも新築建売の依頼も意外に多いです。

★ なるほど！きちんとニーズに対応すればお客様がお客様を呼んでくださるんですね。

佐藤さんは仙台ですが、やはり耐震に関するお客様のリテラシーは高いのですか？

佐藤 はい。東日本大震災を経験されていますし、元々宮城県は地震の多い地域ですので耐震に関してはとても意識が高いと思います。

## ホームインスペクションの結果で購入をやめるお客様は少ない

★ 一般のお客様のホームインスペクションに対するお気持ちってどんなものなんでしょう？

佐藤 意外なことにインスペクションの結果で契約をやめるお客様は少ないんですよ。知りたいのは、例えば中古なら構造的な状況とかリフォームのポイントなどで、割と先を見据えた上でインスペクションをお願いされています。

我々も経験を重ねることでお客様に合わせて注視すべきところや、問題点がわかるようになってくるのですが、そのような知見こそが求められているのです。

★ そのようなニーズのお客様に対して、どのような想いで

対応されているのですか？

佐藤 お客様には現状を知ることでもまず安心していただきたいですね。わからないから揉めるし不安も増すのです。インスペクターの仕事はあらさがしをすることではありません。きちんと調べて丁寧に説明すればお客様は安心してくださります。その上で、その建物と上手に付き合っていく方法を考えていくのです。建物を購入するなら、インスペクションは絶対にやった方がいい。売主も買主も共に後に嫌な思いをしなくて済みますから。自分自身、最近その辺の使い方が分かってきました。

## インスペクターは潤滑油

★ ホームインスペクションの価値をどのように広げたらよいでしょう？

佐藤 まずは制度を認知していただくことが大切ですが、私たちが気を付けなくてはならないことがあると思うんです。

よく、ハウスメーカーは良くないという話をされる方がいらっしゃいますが、クレームをことさらに大きくするのはちょっと違うと思うんです。喧嘩を仕掛けないこと。それはお客様の利益になりませんから。むしろ両社の対話が円滑に進むように進めるのが我々ホームインスペクターの役割だと思います。消費者にもメーカーや不動産会社にも有益だということが知られると、価値も広まるのではないのでしょうか？

★ 最後に、これからホームインスペクターとして開業される方、業務に取り入れようとしてされている方にアドバイスを頂きますか？

佐藤 まずは現場でいろいろと経験して欲しいです。実務者について行って現場でのやり取りやインスペクションを見せていただくのも良いと思います。



## ホームインスペクション京都/有限会社マツユウ住宅

代表者 松田 貞次さん

設立 昭和63年5月

主な業務内容 ホームインスペクション(住宅診断)・設計業・不動産仲介・建築(新築・リフォーム)・住宅ローン申込代行



## 広めるためにはまずブランドとして確立させることが大切

★ ホームインスペクション京都さんのホームページには、同じ京都府の松雄建設株式会社さんのホームページを經由して入ったのですが、両社はどのような関係なのですか？

松田 松雄建設は父が起こした会社で、兄と私が引き継ぎました。その時に建築は兄、不動産は私という業務分担をしまして、私は不動産の有限会社マツユウ住宅を経営しています。ホームインスペクション京都はマツユウ住宅のインスペクション専門部門なんです。

★ インスペクション部門はいつ頃作られたのでしょうか？

松田 私は第二回の試験で資格取得していますから10年ほど前です。当然インスペクションという言葉は誰も知らなかったですね。その時に「折角だから専門という見せ方をした方が社会的にも認知されるのではないかと」と思い「ホームインスペクション京都」として立ち上げたのです。

★ なるほど、「ホームインスペクション京都」はマツユウ住宅のブランドなんですね。

松田 そうですね。制度を知っている方ならダイレクトにコンタクトを取ってくれます。

最初は「松雄建設」の名刺からいきなり「ホームインスペクション京都」の名刺に変えたので、皆さん驚かれています。聞いてくださりまして。広めるためでもかえって良かったかなど。



▲ 近畿エリア部会長も務める松田氏ならではの説得力(zoomインタビュー)

## ホームインスペクションはお客様、売り手の双方に有益な「転ばぬ先の杖」

★ ホームインスペクションに対する思いや信条をお聞かせください。

**松田** 始まりが工務店なので、やはり工務店や不動産業の方がお客様のクレーム対応される時に着地点を用意できることが大切です。その時に第三者的な対応で、双方から信頼されるように心がけています。第三者的立場でいるという事はかなり勉強しなくてはならないんですよ。

あと売主、買主双方からの信頼が大切。初めからけんか腰ではお受けできません。

★ 「ホームインスペクション京都」として発足してすぐに仕事はありましたか？

**松田** 最初はありませんでした。少しずつ伸ばして、今は週1件ペースで受注しています。あと、リフォームの受注が伸びているのですが、その時にインスペクションも一緒にというお客様が多いですね。

特に大型のリフォームをお願いされるようになったのは、

弊社がインスペクションもできることが周知されてきてからじゃないかと思っています。**インスペクションができること自体が企業の信頼性を高めてくれています。**

★ 受注はどのような経路で集まっていますか？

**松田** 個人のお客様が半分で、皆さん各社のホームページをしっかりと見てから相談にいらっしゃいます。

残りの半分が工務店・不動産業のお客様で、基本的にみなさんホームインスペクションをすることでクレームを減らせるという認識を持っていらっしゃいます。

因みに松雄建設の物件も、インスペクションの仕事と切り離して私がしっかりチェックしています。

「松雄さんの現場はどこに行ってもしっかりしている」と言って下さるのが嬉しいですね。

あと、**ホームページは個人、業者どちらが相手でも大切です。お客様は比較するときに必ず見ます。**

## インスペクターに一番大切なのはコミュニケーション能力

★ 現場といえば、松雄建設と関連があるという意味で、他社さんの現場は結構大変なのではありませんか？

**松田** 現場はどこに行っても最初はピリピリしたムードがあります。

売主さんもそうですが、特に現場の職人さんはきちんと話すと理解してしっかり協力してくれますよ。ただ、指摘の仕方や交渉の仕方によって結果が違ってくるという事は言えると思います。

★ インスペクターに大切なのはコミュニケーション能力なのかもしれませんね。個人のお客様はいかがですか？

**松田** 基本的にお客様の本音は、自分が選んだものを買いたいんです。そのための安心を得たくて相談されます。

**リフォームなどでもインスペクション経由で来たお客様はよく勉強されていて細かいので、こちらもすぐ鍛えられます。**

インスペクションの仕事は本来「安心の後押し」なんです。インスペクションの結果、お客様が購入を取り消された例というのは少ないのですが、かつて「耐震適合証明を出せる」という触れ込みの中古物件に「うちでは出せません」とお答えしたことがあります。

実際、検査に入って瑕疵が見つかったのですが、結果として購入に至りませんでした。そのお客様からは長いお礼の手紙をいただきましたが、個人的には残念なケースだったと今でも思います。

**本来は「安く直せるところを程よく見つけて施主様、買主様に程よく喜んでいただく」「安心の後押しをする」のが私どもの本分です。**

★ 新型コロナの影響で夏は訪問診断をやめて、WEB診断を導入したとお聞きしました。

**松田** はい。最初は自分一人でインスペクションをして、報告書を説明するのにWEBを活用しようと思ったのですが、結局お客様は現場に来たがりますね。WEBだけというのは一件もありませんでした。

やっぱり現場できちんと説明するのが大切だと改めて思いました。

★ ホームインスペクションをこれまで以上に広めるには何が必要だと思いますか？

**松田** お客様の要求は細かいですが、もともとは幸せに住みたいというのが本音です。私はもっと敷居を下げたいですね。

インスペクションはあくまで所見であって、浅く、広く、頼みやすく、料金も今くらいでいいのじゃないかと。

★ 最後に、これからホームインスペクターとして開業される方、業務に取り入れようとされている方にアドバイスを頂きますか？

**松田** やっぱりきっちり勉強して欲しいです。**不安なことは放って置かないで先輩に聞いたり、技術ややり方を盗んだり。あと、そういうときこそ協会を上手に使うって欲しい。**そして、過信は禁物ということくらいです。

株式会社 約束の家 代表取締役 馬込 正幸さん

設立 平成23年7月

主な業務内容  
不動産売買、賃貸仲介・アパート管理・建築・設計・  
デザインリノベーション(省エネ・耐震診断付)・分譲マンション管理組合相談



## 設計監理では気づけなかったことがホームインスペクションで出てきて、受験を決意

★ 馬込さんの「約束の家」は不動産売買と仲介、不動産管理がメインとのことですが、ずっと不動産畑なのですか？

**馬込** 大手信託銀行の不動産部でキャリアをスタートして、業務の必要に応じて建築士などの資格を取得してきました。前職では14年ほど住宅販売の仕事にも携わっています。

その後独立して2011年に会社を設立しました。依頼があれば設計もしますがメインは不動産です。

★ ホームインスペクション資格を取られた理由は何だったのでしょうか？

**馬込** 資格は10年くらい前に取得しましたが、先発組ではないですね。インスペクション業務を始めたのも4、5年前です。前職の時に自分が販売した家にお客様がインスペクションを希望されたのです。当時はインスペクションなんて知りませんでした。自分も設計監理をしていたのですが、実際にインスペクターに入ってもらおうと、自分では気づけなかった

## 顧客開拓の基本は地道な営業

★ どのようにしてお客様とつながっていったのですか？

**馬込** はじめはインスペクションの仕事はありませんでした。

ただ、今の場所(東京都江戸川区)で23年間もやっていますので域内の同業者は知っています。そこで、「**ホームインスペクション業務をやります**」と**いうて域内の設計士や不動産屋さん**に地道に営業を掛けました。

法改正で、今は物件を販売するときにインスペクションの有無を知らせなくてはならないのですが、不動産業界ではまだ知られていないことも多いので、お知らせすることで依頼をいただける場合もあります。実際に業務を始めるとお客様がお客様を紹介して下さることもあり、今に至っています。

★ そのようなご同業のお客様にとって、馬込さんのインスペクションはどのようにみられているのですか？

**馬込** やはり「転ばぬ先の杖」的な存在なのだと思います。すでに信頼関係ができているのも強みです。

ところがたくさん出てきたんですよ。それで驚いて、調べて受験しました。2、3回落ちたと思います。

設計士の資格を持っていても、ちゃんと勉強しないとやっぱり受からない。

ホームインスペクションの知見と技術はお客様への報告に使えるし、今後の市場性を感じました。

★ 業務の中でのインスペクションの位置付けはどうされていますか？

**馬込** 自分の不動産業とは業務として独立していて、ホームインスペクションは地場の建築士さんや建築業・不動産業の方からの依頼がほとんどです。ただ、大手の不動産企業からの依頼はありません。

ホームインスペクション業務は全体の1/4くらいで年に50件近くありますが、一般のエンドユーザーからの問い合わせはネット経由で年に2~3件と少ないです。



▲インスペクションに対する熱い想いが伝わる馬込氏(zoomインタビュー)

★ ブログなどでも活発に発信されていますよね。

**馬込** 発信しているのはほとんどが私個人のことなんです。仕事のことを発信していくより、自分という人間がどういう人間なのかを発信していて、そこで繋がった人とのご縁で、結果的に仕事にも繋がるという流れになっています。物件ありきの姿勢ではなく、まずは人ありきですね。

あと、この地域で長くやっているという事も「信頼」という意味では大きいです。それが無ければインスペクション業務を広げるのは難しかったかもしれない。**信頼関係があるから紹介もあるし、紹介いただいたお仕事は競合しません。**

## 不動産はもともと取り引きが難しいもの

★ 不動産業界でホームインスペクションの価値を広めるために大切な事ってなんでしょう。

**馬込** 確かに価値自体まだまだ理解されていません。業界そのものが良い方向に進むためには不動産取引において売り側にも買い側にもホームインスペクションを義務化しても良いのではと思うこともあります。

大手の業者さんの中にはインスペクターを味方につけようとしていたり、敬遠される方がいらしゃることも事実です。私が仲介する物件で、売り側で用意したインスペクションに疑問を持った場合は、知り合いに依頼してセカンドオピニオン的に買い側のインスペクションを入れてもらうこともあります。自分が仲介しているので私自身がインスペクションをすることはできませんが、検査には自分も同行しています。

売り買い双方でインスペクションをすると時間がかかってしまうので、インスペクションしている間に他に買われてしまうリスクもあります。でも、やっぱり必要なことなんですよ。

売買を成立させたい不動産屋としては悩むけれど、必要なことなのです。

★ それはかなり悩ましい事ですね

**馬込** でもそれをしないでいたら元の世界に戻ってしまいますから。

大切なのは「不動産はもともと取り引きが難しいものだ」という認識です。建物のことを知れば知るほど取引は難しくなる。その取り引きしにくい部分、つまり建物の不都合な部分をあえて公表することで双方が納得できる取引が成立することが大切なのです。

★ 最後に、これからホームインスペクターとして開業される方、業務に取り入れようとしている方にアドバイスを頂けますか？

**馬込** 建物の売買をする方は宅建の資格を取得するわけですが、宅建だけでは建物のことはわかりません。

だから、不動産業で建物を扱うなら最低でもインスペクターの資格や設計士の資格を取得するべきだと思います。

あと、インスペクションは現場が面白いんです。軒下一つとっても何が出てくるかわからない面白さがあります。

お客様にプロとしてきちんと事実を報告する事が大切なので、お客様に「よくわかりました」と言われるのが一番うれしいです。

末端の私たちがきちんと頑張らないとダメですね。



## 巻頭特集 ホームインスペクター1年生必読! ホームインスペクション事業化の秘訣

## マーケッターの目から

今回の企画では、設計事務所、不動産、調査といった異なる業界で活躍するホームインスペクターの皆さんがどのような考え方と手法で市場に参入し、業績を上げてきたのかをお聞きしました。

その結果、ホームインスペクターとして成功を収めている皆さんの共通点と、業界や顧客ターゲットによる相違点が明確になったと思います。マーケティングの観点からそのポイントをまとめてみました。

聞き手・構成 有限会社トライアド 代表 三原 広聡

大手流通業から地場中小企業までの広告企画・制作・ブランディングを手掛ける。経営者から主婦までを対象にマーケティングセミナーを多数開催。

・しろくまマーケティングCafé主宰  
・JICAアフリカ圏、モンゴル、マーケティング/ブランディング講師



## 4人のホームインスペクターに共通する「3つのスタートアップ成功ポイント」

四者とも、ご自身の業界でしっかりとした基盤を作られてからインスペクション業務をスタートされていますが、異口同音に「開始当時はインスペクションの仕事は全くなかった」と答えています。しかし、文字通りゼロからスタートして事業を軌道に乗せる為に全員が重視していた3つの共通点がありました。

### 1 お客様が本当に求めている事にフォーカスする [=顧客ニーズ]



はじめ、私はお客様がインスペクターの皆さんに求めているのは瑕疵の有無を明らかにする事でお客様の利益を守る事だと思っていましたが、少々理解不足でした。多くのお客様の本当の望み(マーケティングではインサイトといいます。)は「損をしたくない」ことではなく「気に入った物件を入手すること」だったので。言い換えると、お客様にとってホームインスペクションは「お望みの物件を納得のいく形で手に入れていただく」ための手段です。事業を成功に導くにはお客様と真摯に向き合い、インサイトを正しく把握することが大切だという良い事例です。

### 2 「第三者的立場」によって生まれる価値への理解と信念 [=社会的価値]



皆さんが必ず口に出されるのが「インスペクションの第三者性」でした。それは、次の言葉に集約されていると思います。『インスペクションに向かうときは冷静に淡々とやります。どちらの味方でもない』『できれば何も無いことが望ましい。何か出てきたときは残念さを感じる』『出てきた事実は包み隠さず、できれば現場で丁寧に説明しながら報告する』このスタンスこそが社会におけるインスペクションの価値を担保し、取り引きに関わる全てのステークホルダーから高い評価を得ることに繋がっています。

### 3 顧客に選ばれるために、あえて顧客を峻別する勇氣 [=顧客のセグメンテーション]



ホームインスペクションの仕事は社会的に十分に認知されているわけではありません。中には手加減を求めたり、お手盛りでやって欲しいというお客様もいるかもしれません。本来の目的を外れた依頼も時にはあるでしょう。そのような方々の依頼を断り、自社のお客様と見做さないという姿勢も4人に共通していました。お客様を選別することで、選んで下さった本当の顧客の信頼を得ているのです。

## ターゲットとする顧客で変わる「集客成功のポイント」

### その1 個人のお客様を集めるにはまずホームページやブログで情報発信

個人からの受注の多い茅野さんと松田さんは一般顧客を対象とした情報発信に力を入れています。ホームインスペクションを依頼してくるお客様は勉強熱心な層であり、いわゆるネットリテラシーが高い層です。彼らは情報をWEBで取得することに長け、様々なホームページやブログを閲覧し、比較してから連絡してきます。



#### WEBの発信力で集客する茅野さん

茅野さんは協会のホームページ経由で自社に連絡をくださるお客様がほとんどでした。その場合でも自社ホームページで有益な情報を発信していなければ選んでもらえないと茅野さんは断言しています。ブログやホームページでは自身の考え方や人柄をわかりやすく発信することが大切です。

#### ブランドを立ち上げて知名度を上げた松田さん

松田さんはホームインスペクションの認知度を高めるために自社内に新ブランド「ホームインスペクション京都」を立ち上げ、専用のホームページを運営しています。まだホームインスペクションという言葉の認知度が低い頃からその知名度を高めるために自社のブランドとして積極的に発信していく手法は非常に現代的で、かつ有効です。事業が軌道に乗ったときには知名度も上がり、地域で不動の地位を占めることができます。

### ワンポイント

テクニカルな話ですが、お客様から検索されやすくすることも大切です。ツイッターでハッシュタグを付けるように、ホームインスペクションに関連するキーワードをできるだけたくさん書き出してみましょう。それをホームページの本文やディスクリプション※に埋め込んだり、ブログを連動させて頻繁に更新するといった対策を行うことで、グーグルなどの検索エンジンの表示順位を上げることができます。

※ディスクリプション:グーグルなどの検索エンジンに見つけてもらうためにプログラム内に記述するキーワードのこと

### その2 同業者からの発注を得るなら地道な関係づくりと訪問営業

馬込さんのお客様は大半が地域内の同業者、つまり不動産業や設計業の方々です。また、佐藤さんは当初はブログなどで一般のお客様を集客していましたが、今は不動産業者からの依頼が大半を占めています。お二人の集客アプローチは少々異なるので詳しく見てみましょう。

#### 積極的に地域の同業者に営業をかけた馬込さん

馬込さんはホームインスペクターの資格を取得してすぐに地域の同業者(不動産業者)に積極的に営業を掛けています。ここで強みになったのはご自身が同地域(東京都江戸川区)で育んできた同業者の人脈です。馬込さんからホームインスペクションの情報を得て、氏の人となりを知り尽くしている同業者が業務を依頼してくれるという構図です。

馬込さんもブログで発信をされているのですが、個々のインスペクションの事例よりも地域での活動などを報告する内容が多く、ご本人の人柄を知っていただくことで結果として仕事の結びつけるというスタンスが明確に出ています。

#### 一般顧客中心の集客から同業者相手の仕事も増やした佐藤さん

佐藤さんはホームインスペクション業務を開始した頃は一般のお客様向けにブログ等で情報発信をされていました。そのうち、インスペクションに関わった業者からその価値と仕事ぶりが認められて、耐震診断やフラット35の適合診断と共にホームインスペクションを依頼されたり、新築の建売のインスペクションの仕事が舞い込むようになりました。発注側の心情(インサイト)で多いのは「後から揉めたくない」だとのこと。仕事を通じてインスペクションの魅力を理解していただいた事が現在の安定した受注につながっています。



## ターゲットを定めて、地域の「ファーストコール・インスペクター」を目指しましょう。

音楽の世界にはその地域ごとに「ファーストコール・ミュージシャン」という存在があります。地方でライブをする時に応援でドラムをお願いするなら誰々さんといった感じですね。いわば今回登壇いただいた皆さんはそれぞれの地域の「ファーストコール・インスペクター」。個人なのか、事業者なのか、ターゲットを定めて、その地域のお客様の「困りごと」や「想い」を把握し、その解決を旗印に適切な方法で名前を売っていくことが肝心です。ホームインスペクションはまだ知名度が高くない業種です。松田さんのようにきっちりブランディングすることも忘れずに。会員の皆様が地域の「ファーストコール・インスペクター」になってくださる事を願っています。

# マルチ点検カメラ

安全

効率

Wi-Fi転送・リモコン用アプリ

Imaging Edge Mobile



※メーカー推奨カメラでの屋根撮影状況



二階建て戸建て、集合住宅等の

- 屋根
- 雨樋
- 板金
- 軒天
- 外壁
- 目地
- 床上
- 床下

などの点検に対応が可能です。

操作棒[CF-GF8.4M]  
伸縮:1.45M~8.4M(最長)  
重量:約2.4kg(推奨カメラ含)

## 【標準セット】CF-GF8.4Mセット(カメラ付き)

セット内容

- ①操作棒CF-GF8.4M ②ポールホルダー ③カメラDSC-WX350 (SONY)



グラスファイバーとカーボンボールの組み合わせによりしなりにくい操作棒に進化しました!

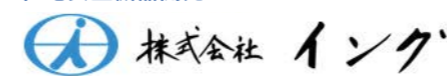
販売価格(税・送料別途) ¥163,200

※ご使用の際は、別途端末(ipad、スマートフォン)が必要となります。

- ・誰でも簡単に設置・操作・鮮明な画質で記録できます。
- ・非常に軽量で持ち運びにもとても便利です。
- ・Wi-Fiを介して遠隔モニタリングが可能です。
- ・屋内の点検口から暗部の確認等にも活用可能です。

### 【製品に関するお問い合わせ】

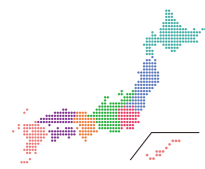
住宅安全機器開発



http://www.ing-n.com/

- 本社 〒574-0045 大阪府大東市太子田3丁目4番31号  
TEL:072-875-7331 FAX:072-875-7333
- 東京営業所 〒141-0031 東京都品川区西五反田8-7-11アクシス五反田ビル801  
TEL:03-5496-1491 FAX:03-5496-4877
- 九州営業所 〒816-0921 福岡県大野城市仲畑2丁目14番17号  
TEL:092-502-2232 FAX:092-584-2022

【広告ページ】

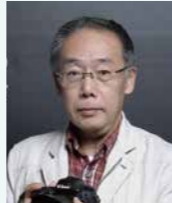


# FROM JSHI エリア部会活動報告

## 北海道 エリア部会

北海道エリア部会では、今年も各種セミナーや実地研修等を計画していましたがコロナ禍の影響でいずれも実施には至っておりません。先行きは見通せませんが、日常の感染防止に注意すると共に今後はオンラインによるイベントを企画していきたいと考えています。

北海道エリア部会長 古田 昌之



## 東北 エリア部会

6月24日(水)に中部エリアの加藤大輔会員よりご協力いただいたZOOMスタートアップセミナー以外は、「耐え」の一時です。今年度中は顔を合わせての事業が難しいと思いますので、予定事業を変更し、オンラインでできる事を検討します！

東北エリア部会長 松塚 智宏



## 中部 エリア部会

中部エリア部会が目指すインスペクターは「信頼できる住まいの良き相談相手」。住まい手にとって必要な情報を提供できる住宅の専門家を目指して活動しています。皆さんでインスペクションを盛り上げていきましょう。

中部エリア部会長 加藤 大輔



## 近畿 エリア部会

今季上半期は数回例会を企画していましたがコロナ禍の関係で開催することが出来ませんでした。まだまだ収まる気配がないので配信や人数を限定しても例会や実地研修等を企画しています、開催時には是非ご参加下さい。また12月には行政とコラボでの消費者対象のセミナーを京都と大阪で開催予定です。

近畿エリア部会長 松田 貞次



## 中国・四国 エリア部会

今期はコロナウィルス拡散防止の観点から、毎年開催している各種研修やセミナーの実施は控えております。ただ市場でのホームインスペクション需要増加は実感しておりますので、WEB等活用による実施を検討しております。

中国四国エリア部会長 吉富 淳



## 九州 エリア部会

九州エリア部会では7月以降、役員会議を含めて実質的な活動を行っていません。理由は、①コロナ禍で集合を控えたこと、②九州豪雨被害等によってインスペクション以外の業務が過多となっている実務会員に配慮したこと、③リモートでの研修の参加率と効果が低いこと、などによります。ただ個々の会員のインスペクション業務件数は当該業務がコロナによる自粛の影響をあまり受けないことから、堅実に増加していることには安堵しています。今後は、徐々にコロナ禍による活動自粛が緩和されつつありますので、何らかの活動を試みる予定です。またコロナ禍が一日でも早く収束に向かい安心安全な活動ができるようになることを切に願っています。

九州エリア部会長 森田 伸幸



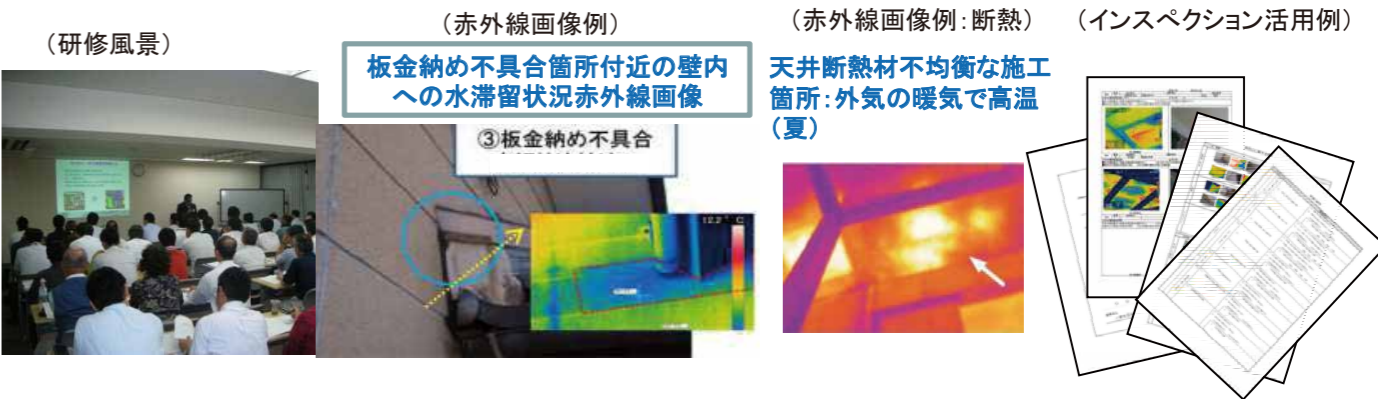
※首都圏エリア部会は休載です。

## 日本ホームインスペクターズ協会会員様向け 『赤外線建物診断技能師』 研修・資格試験のご案内（研修費用特別割引）

赤外線建物診断は「雨漏り原因・侵入ルートの特定」、「外壁浮き・剥離箇所の特定」、「断熱欠損箇所・気密状態の可視化」等に活用されています。目視では確認できない劣化状況を可視化することにより、お客様に分かり易く説明することができる診断技術です。

この技術を正しく身に付けていただく『赤外線建物診断技能師研修』と『資格認定試験』をご案内させていただきます。

一般価格30,240円(税込)のところ**日本ホームインスペクターズ協会会員様向け特別価格28,050円(税込)**にてご受講いただけます。



### ■赤外線サーモグラフィで建物診断を行うためには正しい知識が必要です。

**赤外線建物診断の注意点:基本必要事項**

- どんな環境条件で撮影しなければならないかご存知ですか？  
--- 例えば、天候は晴れの時等では、気温は？風速等は？
- 撮影時間帯によっては、劣化判別が不可なことご存知ですか？  
--- 例えば、東日は午前中、では、他の時間帯？
- 診断種類(雨漏り外壁劣化)、対象物件種別(戸建住宅、マンション等)により、どんな仕様のサーモグラフィが必要か？  
--- 例えば、明確に以上の外壁劣化診断には、解像度400×400以上等
- 劣化判別の際、どのような温度幅で判別するかご存知ですか？
- 劣化判別するときに誤診をしてしまうような、要因(ノイズ)については、知っていますか？

赤外線に関する性質、熱に関する性質、壁面内の水分に関する熱作用、外壁浮き部の熱作用等知識がなければ赤外線サーモグラフィを活用した劣化診断はできません。

**赤外線建物診断の注意点:解析**

同じ画像データでも温度幅を変えると、赤外線画像で、タイルの浮き部が判別できないこともある。

このような温度幅の赤外線画像で、定期報告制度の外壁診断でタイルの浮き等に問題がないと報告しているも診断実施企業も実在します。

### ■赤外線建物診断技能師研修・認定試験:カリキュラムと費用

赤外線建物診断実務知識を学ぶ座学中心の研修と実務知識レベルを認定する資格試験です。

赤外線建物診断技能師研修・試験概要			項目
種類	研修	試験	赤外線建物診断とは、 赤外線サーモグラフィを使用した赤外線診断手法 赤外線サーモグラフィを使用した赤外線建物診断実務 赤外線診断の実務事例：雨漏り診断、浮き・剥離診断 赤外線サーモグラフィ操作 画像解析・診断手法・事例 赤外線診断の進め方と注意点 試験対策
	会場・日程	試験	
研修時間	9:30~16:30	13:30~15:30	
受講料・受験料	特別価格：28,050円(税込)	13,000円(非課税)	
申込み締切	研修日1週間前まで	試験日1週間前まで	
申込方法	FAXまたは、TERSホームページからのお申込み http://www.TERS.or.jp/	財団法人職業技能振興会HP http://www.fos-jpn.org/	

一般社団法人 TERS 街と暮らし環境再生機構  
Town and living Environment Reproduction Society

〒210-0852 川崎市川崎区鋼管通4丁目5番3号  
Phone : 044-201-7411 Fax : 044-330-0332  
E-mail : info@ters.or.jp http://www.TERS.or.jp

【広告ページ】



# 要注意! ホームインスペクションの 落とし穴

## HomeInspector Troubleshooting vol.1

### 第2特集

### 其之巻

事務局にはJSHIホームインスペクターに対してのクレームや、全国のインスペクターが巻き込まれたトラブル事例などの情報が入ってきます。今後、会報誌において、いくつかの事例をご紹介しますと共に、トラブルリスクヘッジの方策について考えてみます。

### 事例

中古住宅を別荘用に購入しようとしたN氏。  
ネットで検索し、JSHIホームインスペクターT氏  
(一級建築士)に電話で問い合わせ。T氏は口頭で  
報酬額をN氏に知らせ、承諾を得た上でインスペク  
ションを行った(N氏の立ち合い無し)。床下進入  
チェックを行わないコース依頼であったので、点検  
口から覗き「劣化あり」とだけ診断報告した。  
その報告を受け住宅を購入したN氏より、改修の  
ため、床を解体したところ蟻害が発見されシロアリ  
駆除の費用を支払わざるを得なかった。「蟻害の

チェックは当然行われて然るべきであり、シロアリ  
駆除の費用はインスペクターの見落としの責任と  
して支払うべき」とのクレームが事務局に入電。



### 事務局の双方聞き取りによる事実関係

- 業務の受発注において見積書、業務内容の説明、契約書(受発注書)などを発行していなかった
- 一級建築士であるにもかかわらず建築士事務所登録を行っていなかった(現在は登録済)
- インスペクションガイドラインによって、HP(ホームページ)などで明示すべき事項として示されている事項のほとんどが明示されていなかった

### JSHIにおける処分

- 建築士であるにもかかわらず、建築士事務所登録を行わず報酬を得ているのは建築士法違反である。その処分については建築士法によるべきで、協会が関知すべきではないが、法令違反に関して協会として事実を把握した限りは看過できない。→ **3か月の会員資格停止**
- 「受発注書類の未発行」「資格他の非明示」に関しては厳重注意。  
三か月の会員資格停止期間が経過後、T氏より事務所登録完了したとの事で会員資格復活の申し出があったが、HPなどの改善、受発注業務改善の方策が確認できず、現在も登録留保のまま。

### 行うべきだったリスクヘッジ

建築士事務所未登録については、建築士の資格を所有し、報酬を得る限り当然に行うべき。ただ、本件はそもそも商習慣として受発注の際の「見積書発行」「受発注書を交わす」という基本的行為が行われていないところに一番の問題があったように思います。

聞き取りの際にも「インスペクションの報酬が数万円なのにそこまでする必要あるのか?」との質問がありましたが、答えとしては「必要です」という事以外ありません。一連の行為の中で、現地で検査できる範囲や内容、そして免責事項を明確にし説明することが出来ます。

アメリカの例では、リフォーム業者と結託し事前にインスペクションを行ったインスペクターの不備を訴訟によってあげつらい、リフォーム代金を浮かす。

というような悪意に満ちた例もあるようです。そこまでの悪意は無くとも、インスペクションを依頼してくる顧客が必ずしも全て善意の顧客では無い可能性がある事、そもそも、懐疑的で神経質な性格の方が多いであろう事、住宅に関するリテラシーが高い事を必ず頭の片隅に置いておきましょう。

協会のモデル契約書は、それぞれのインスペクターがそれぞれの事情に応じて変更できるようWord形式で提供しています。

2020年4月に施行された改正民法は、我々インスペクターにも、その網がかけられます。事前に契約条件を明確にする事は必須となります。

また、ホームページで情報開示し、その中で免責事項を明らかにしておくこともエビデンスという意味で、様々なリスクの抑止力になります。

### 契約書のひな型は協会ホームページで入手できます

日本ホームインスペクターズ協会のホームページではインスペクション業務の受注に必要な契約書のひな型を公開しています。各自の状況に合わせて使いやすい形にカスタマイズしてご利用、ご活用ください。

#### 入手方法

会員の方は会員専用ページにログイン、会員トップページをスクロールすると「診断実務の注意点は?」という項目があります。その中に「報告書・契約書雛形」というアイコンがあるのでクリックしてください。

#### ログイン > 会員トップページ > 診断実務の注意点は? 「報告書・契約書雛形」アイコン



スクロールするとリンクが貼られています

#### 契約書は2種類

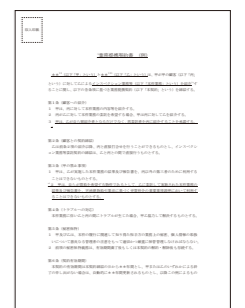
インスペクションの依頼者と交わすべき契約には「業務契約書モデル」

・インスペクション業務等委託契約書(注釈付き)



業務を斡旋してきた者と交わすべき契約には「提携契約書モデル」

・業務提携契約書(注釈付き)



いずれもPDFデータのほか、自分でカスタマイズできるWord形式のデータもダウンロードできます。利用の注意点をよくお読みになった上でご活用ください。

# 住まいの耐久性大百科事典 I

「耐久性」が  
住宅建築のキーワード。  
そのすべてを網羅した  
日本で初めての  
ビルディングエンベロップの教科書です。

（建物外皮）



◆資料編  
資料 I 小規模換気  
●近年の住宅トレンドと小規模換気の問題点  
1. 屋根の形状  
2. ルーフバルコニーの有無  
3. 小規模換気孔の設置方法  
4. 屋根葺き材  
5. 軒の出の長さ  
6. まとめ  
●小規模換気基準の歴史  
1. 米国における小規模換気基準の歴史  
2. 日本における小規模換気基準の歴史  
●各地の小規模換気基準  
1. 旧住宅金融公庫の北海道の小規模換気基準  
2. イギリスの小規模換気基準  
3. オーストラリア（チロル）の小規模換気基準  
4. カナダ・ブリティッシュコロンビア州の  
小規模換気基準  
5. アメリカの小規模換気基準  
●日本の現在の小規模換気基準の問題点  
1. 全国同一基準  
2. 有効開口面積  
3. 明示されていない屋根形状  
4. 日本の屋根断熱時の小規模換気の問題点  
5. 小規模換気孔の防雨性能試験について  
●まとめ

資料 II 住宅外皮に用いられる  
金属材料の腐食事例と実験  
●事例1) モルタル外装木造住宅の土台水切りの腐食事例  
●事例2) 断熱の防雨防湿層に配する土台水切りの腐食事例  
●事例3) 通気不良による結露が原因となった土台水切りの腐食事例  
●実験1) 他材料と接触する金属材料の腐食に関する実験

第1章 そもそもを知る  
・防水と雨仕舞  
・蒸気気候  
・熱の移動  
・水蒸気量  
・建築における湿気の移動  
結果  
・自然換気

第2章 長持ち住宅のデザインを考える  
・キューブ型住宅  
・陸屋根と勾配屋根  
・北側斜線と道路斜線  
・ムリアフリー  
・標準仕様書  
・軒の（ゼロ）  
・ZEH  
・ハッシュハウス  
・長期使用計画

第3章 法規との関連  
・品評法  
・特定住宅性能保証責任  
・住宅性能表示制度  
・長期優良住宅  
・劣化診断制度  
・構造等調査実施事件  
・イノベーション

第4章 木造住宅の基礎知識（骨組み編）  
・部材と集材材  
・その他の木質材料  
・組立構造  
・接合部工法  
・ハネル工法

第5章 木造住宅の基礎知識（外装仕上げ編）  
・通気構造  
・雨床開口  
・ホルムレス工法  
・FRP 防水  
・金属防水  
・シート防水（塩ビシート防水）  
・手摺壁・パラペットの開放型と閉鎖型（通気層）  
・ハウスラップ  
・自地のシーリング  
・通気地下根構法  
・水抜き孔  
・真壁と大壁  
・ベタ基礎

第6章 健康と快適  
・24 時間換気  
・シフトハウス  
・赤ムムアル化ヒド  
・室内換気方式

第7章 省エネと断熱  
・屋根断熱  
・天井断熱  
・基礎断熱  
・相対湿度  
・気流止め  
・外壁断熱（外断熱）  
・断熱  
・断熱系断熱材  
・発泡プラスチック系（略して「発プラ系」）断熱材  
・充填断熱  
・窓の断熱  
・窓枠ガラス  
・UA 値（外皮平均熱貫流率）  
・有A 値（冷房期の日射取得率）

第8章 結露の対策  
・夏型結露  
・透湿抵抗比  
・小規模換気  
・外皮内通気  
・床下換気  
・地下室

第9章 耐久性の重要ポイント  
・外皮の構造・仕様、維持保全とライフサイクルコスト  
・初期水分  
・雨漏りと雨水浸入  
・塩害  
・電食  
・雨がかり  
・Leaky condo crisis（カチカチの雨漏りマンション問題）  
・ずな漏れ  
・結露（シロアリ食害）  
・腐朽  
・カビ  
・木材保存処理

第10章 木造住宅の耐久性向上への取り組み  
・国総研における共同研究  
・国土交通省住宅・建築物技術高度化事業による実証研究

一般社団法人  
住まいの屋根換気壁通気研究会  
「換気・通気による住宅外皮の耐久性向上に関する研究及びその推進のための会員と学識研究者・会員相互の交流」を活動目標に掲げ具体的な住まいを模索し実施する設計事務所、地域工務店などの任意団体です。

「住まいの耐久性大百科事典 I」のご購入は以下までお問い合わせください。  
sumaikanki.jp  
〒542-0081 大阪市中央区南船場 2-10-28 NK ビル 6F  
Tel. 06-4963-8266 Fax. 06-4963-8267

当研究会は  
ビルディングエンベロップを推進します！

住宅外皮マイスター  
資格制度 2021年  
スタート！

建物外皮、特に多種の部材の組み合わせで構成される木造住宅の外皮構造には、構造耐力、防耐火、省エネ性など多様な性能が高度に求められる一方で、外部から浸入する雨水や内部で発生する結露に起因する劣化への対策が備えられていることが必要であり、設計施工面でこれらを両立させるためには広範な知識と応用力が必要です。

本資格制度は、木造住宅外皮の設計、工事、資材製造供給、検査等に携わる技術者が備えるべき知識と技術力のレベルを明確にし、住宅の品質向上に資する有用な人材の育成と確保に貢献しようとするものであります。

私はこの本を  
お薦めいたします。

東海大学名誉教授 工学博士  
石川 廣三

一般社団法人 住まいの屋根換気壁通気研究会では、発足以来ほぼ毎月違ったテーマでメンバーによる勉強会を開き開催数は約50回にのぼります。勉強会での発表と討議には木造住宅の耐久性向上に関して大変貴重な知見や有意義な内容が含まれており、眠らせておくにはもったいない。これを本にまとめ、当研究会からの情報発信として出版してはどうか？、ということになりました。こうして生まれたのが本書で、その内容は勉強会の議論のキーワードから長持ち住宅の実現のためにぜひ知っておきたい事柄や住宅や外皮の基礎知識を拾い上げ、解説を加えて木造住宅の耐久性をテーマにした事典の形になっています。当研究会の5年間の活動の集大成であり、日本初のビルディングエンベロップの教科書だと思えます。

## 本誌の執筆陣

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <br>宇都 正行<br>株式会社栄住産業<br>代表取締役   | <br>石川 廣三<br>東海大学名誉教授<br>工学博士                          | <br>岩前 篤<br>近畿大学建築学部長<br>教授 博士（工学）                           |
| <br>神戸 陸史<br>株式会社ハウゼコ<br>代表取締役社長 | <br>大西 祥史<br>株式会社ハウゼコ<br>商品開発部部長                       | <br>長村 貞治<br>株式会社ミサワホーム<br>総合研究所 テクノロジーセンター<br>材料・耐久研究室主任研究員 |
| <br>藤井 義久<br>京都大学教授<br>農学博士      | <br>坂本 雄三<br>東京大学名誉教授<br>工学博士<br>前国立研究開発法人建築研究所<br>理事長 | <br>西山 祐幸<br>株式会社日本住宅保証検査機構<br>専務取締役                         |
|   | <br>松尾 和也<br>株式会社松尾設計室<br>代表取締役                        | <br>宮村 雅史<br>国土交通省<br>国土技術政策総合研究所<br>建築研究部 構造基準研究室<br>主任研究官  |

【広告ページ】



## 第12回 JSHI公認 ホームインスペクター(住宅診断士) 資格試験を実施

2020年11月15日(日)～11月22日(日)の8日間、資格試験が行われました。協会発足以来初となるCBT方式(コンピューターを使った回答方式)による試験で全国約270会場で行われました。受験申込者総数604名、受験者数534名。既に協会ホームページにおいて合格者発表が行われています。

## 事務局だより

### 事務局長 栃木 渡

コロナ禍真っ最中の4月に事務局長を拝命し、以降事務局移転、総会、試験準備、CBT試験とあわただしく過ごした年でした。多忙を言い訳には出来ませんが、至らぬことも多かったかと反省しております。協会に寄せられる様々なご意見に直接触れ、今後は会員の皆さんが活用できる「サービス」としての様々なコンテンツ提供すべく準備しております。コロナ禍が落ち着き、札幌に出張などでお出かけの際は、ぜひお声がけください。

### 事務局員 青木 梓

東京から札幌へ事務局が移転して早半年が過ぎました。総会、受験など大きなイベントも迎えて、少しずつ定着してきたように感じます。

今回の会報誌はこれまでとガラッと印象を変えて、何か情報発信ができないか？という視点で作成しています。なかなか仕事にならない、と思悩む方はどこの業界でも多いものです。協会に所属していることがひとつのコミュニティとしての価値になればとの思いです。

コロナ禍もあり、大きな変化の年となりました。少しでも役にたつ情報発信ができれば幸いです。

## 編集後記

コロナ禍で多くのイベントや講習会が休止を余儀なくされる中、会員の皆様にとのようホームインスペクションの価値をお伝えしていくかが問われる号となりました。巻頭特集のインタビューは初めてzoomを用いて事務局にて行いましたが、会員間で有益な情報を共有するツールとしての可能性を感じました。今後もより良い紙面を目指していきます。



日本ホームインスペクターズ協会会報誌

**HOME INSPECTORS JAPAN** 0L.21

2020年12月号

| 発行 | 特定非営利活動法人 日本ホームインスペクターズ協会

※2020年5月より、下記の住所へ事務所を移転しました。

〒060-0001

札幌市中央区北1条西15丁目1-3 大通ハイム1111号室

Tel. 011(688)7913 Fax. 011(688)7914

公式ウェブサイト <http://jshi.org/>

ご注意

本誌は非売品です。また本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

無断複写・複製(コピー等)は著作権法上の例外を除いて禁じられています。