



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

2021
DECEMBER
VOL. 23

巻頭特集

こうなればいいな ここがもやもや
若葉マークインスペクター座談会

第2特集

インスペクショントラブル回避の心得 その3
リスクの時限爆弾

第3特集

インスペクターのためのマーケティング講座 第二回
自社の旗印を立てよう
~USPについて~

第4特集

それは何故?そしてどうなる?
第二回



協会理事長よりご挨拶

巻頭特集

こうなればいいな ここがもやもや
若葉マークインスペクター座談会

第2特集

インスペクショントラブル回避の心得 その3
リスクの時限爆弾

第3特集

インスペクターのためのマーケティング講座
第二回 自社の旗印を立てよう
～USPについて～

FROM JSHI

エリア部会活動報告

第4特集

それは何故?そしてどうなる? 第二回

協会本部より・事務局だより

| 法人賛助会員PR |

株式会社イング

一般社団法人 街と暮らし環境再生機構

一般社団法人
住まいの屋根換気壁通気研究会

大阪市 T邸
[設計:ユニオン設計(株)一級建築士事務所]
1979年設立 大阪府
設計:住宅・学校施設・工場・倉庫・福祉施設・商業施設等
その他:開発許可・耐震診断・住宅診断・BIM業務支援等

今月の表紙

都会のど真ん中、隠れ家的な立地にある本敷地。法的基準が厳しい条件の下、いかに敷地を有効利用するかが鍵となった。

ご夫婦からの要望と設計者からの提案を融合し、モノトーンを基調にしたシンプル且つ、大らかさを兼ね備えた邸宅となった。

テラスと一体となった2階LDKは回遊性のある動線とし、居住者にとって心地良い空間となるよう意識した。屋上ではビールを片手にまったりと過ごす休日の風景があり、まさに都会の中のオアシスである。



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

2020年初頭のコロナ禍以降、日本や世界は激変。度重なる緊急事態宣言やまん延防止等重点措置、在宅勤務やリモートワークはもちろん、何をすることも感染防止策を迫られるなど、世の中は大きく様変わりしました。一方で住宅市場は昨年半ば以降絶好調。歴史的な低金利や住宅ローン控除を始めとする追い風に加え、コロナ禍で住まいに対する見直しが入ったということでしょう。日本全体を見渡せばまだら模様であるものの、大都市部においては新築・中古・マンション・一戸建てとも絶好調と断言していいかも知れません。

リーマン・ショック以降、日米欧の中央銀行はトータルで1700兆円以上も資産を膨らませています。こうなるとすでにバブル化の懸念がある金融市場にさらなる荒波が押し寄せてくる可能性も否定できません。現在の状況は、1985年のプラザ合意で急速な円高が進み不況が予想されたため、強烈的な財政出動と金融緩和を行った結果、歴史的なバブル経済がもたらされ、その後大きく崩壊したあの状況と、非常によく似ていると思います。しかも今回は、前回とは比べ物にならないくらいの、桁違いのマネーが世界にあふれています。

一方で「ウッドショック」は木材流通を滞らせ価格を押し上げ、欧州材、米材とも品薄感は11月頃には解消するようには思えますが、価格は高止まり。2022年初頭までは現状のような事態が続くかも知れません。また品不足は木材にとどまらず、トイレやガス給湯器など、住宅設備機器の欠品・納品の遅れが相次いでいます。

さらに建築の世界では「少子高齢化による慢性的な人手不足」「ベテランの職人や現場監督のリタイア」「ただでさえ少ない若手の職人にスキルが継承されず」「現場監督が現場を多数掛け持ちでチェック漏れ」といった慢性的・構造的な問題も、時間の経過とともに深刻化しています。さくら事務所が2019～20年に行った木造住宅の新築工事現場チェックで、構造部の検査を行った182件のうち、82%に当たる150件に施工不良が見つかっています。こうした状況の中、私たちは目先の変化に対応しつつも、しっかりと未来を見据えた業界づくり、ひいては自身のビジネスを構築していくことが求められているのでしょう。

私たちホームインスペクター(住宅診断士)の役割や重要性は増すばかりではないでしょうか。日本の人と不動産のより幸せな関係を構築する皆さんを影から支えるべく、弊協会も引き続き精進してまいります。

こうなればいいな

ここがもやもや

若葉マーク

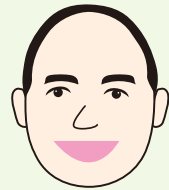
インスペクター座談会



みなさんはインスペクターの資格を取得した時、どのような気持ちでしたか？
業界をより良くしていこうという想い、新たな仕事への希望と不安…

今回は、資格取得3年以内のインスペクターの皆さんにお集まりいただき、その胸の内を話し合っていました。

司会・構成
マーケティング
コンサルタント
三原 広聡



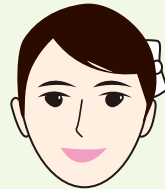
オブザーバー
協会事務局長
栃木 渡



参加 ホーム インスペクター

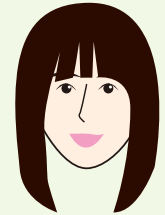


Aさん



不動産会社で買取再販業務に従事。仕入れをする際に役に立つと思い資格を取得。自分ではまだインスペクション業務でお金をもらうレベルとは思えず、依頼があった時はざっと見て心配な部分を買主に伝えてから、二次診断を入れるようにしている。

Bさん



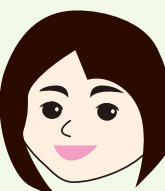
現職は看護師。以前は土木建設業に付随する不動産会社に勤務。犬の散歩中に空き家の多さが気になり、調べていくうちにホームインスペクター資格に行きつく。せつかく取得した資格なので生かしたいと思っている。

Cさん



現職はゼネコンの設計部で、建築設計に携わる。定年後の仕事にと資格を取得。今在籍している会社の名義ではインスペクションの報告書を出せず、まだホームインスペクション業務の実績が作れずにいるのが悩み。

Dさん



住宅の設計と施工を行っている。斡旋義務化の頃に資格の存在を知る。これまでに培ったリフォームの経験が生かせるほか、住宅や施工の良し悪しの基準を知るためにと資格を取得。インスペクション単独の仕事はまだ請けていない。

Eさん



不動産会社を経営。調査実績は10件程度。依頼のほとんどが「不具合を見てほしい」というもので、断る事も多い。インスペクション付物件として安心して購入していただく事が目的で、不具合はありのまま報告して顧客に判断してもらうスタンス。

資格取得のきっかけ

司会 建築やリフォーム業界の方でホームインスペクションのことを知らない人、まだまだ多いですよね。皆さんはどうやってこの資格のことを知りましたか？また、資格を取得しようと思った動機についても教えてください。

Cさん 宅建業法34条に売買契約時にはインスペクションを斡旋しなくてはならないと法で規定されているので、資格の存在自体は知っていました。今後役立つかなとは思ってました。退職後の選択肢として資格取得を考えました。

Aさん 不動産鑑定士に落ちまくっていたころ、友人の弁護士にホームインスペクション資格のことを教えてもらいました。東京ではすでにインスペクションは常識になっています。ただ、実際の仕事ではひとりでインスペクション業務までこなせません。協会で横のつながりを作れば依頼できると思い、入会しました。診断にはそんなに自信がなくて、師匠のような方について教えてもらいたいです。インスペクションの基礎知識は今の仕事に役立っています。

資格を取得してみている事

司会 皆さん資格を取得されてからこれまでで、何か気づいた事、気になっている事ってありますか？雑感のような感じで結構です。

Cさん 私はまだインスペクションの仕事はやっていないのですが、こういった座談会には3回ほど出させて頂きました。仕事の内容については解ってきたというか。

ただ、設計士としても今の会社の登録に入ったままなので、個人の設計事務所登録ができません。インスペクション業務もそれまではお預けなので、今は色々な方の話を聞いて勉強しています。

司会 インスペクションの勉強の場として一番役に立つのはどういうところですか？

Bさん 看護師になる前は土木現場の管理で、宅地造成の申請や開発申請をしていました。でも当時は働き方改革なんてなくて男性社会だし、本当に残業とか多くて看護師に転身したのです。でもやっぱり街づくりや不動産が気になって、いろいろ調べるうちにホームインスペクター資格の存在を知りました。

Dさん 私は資格取得の勉強自体がスキルアップにつながるのではと思い、受験しました。現場の管理をお願いしている大工さんがいて、「将来管理業もやりたいので自分もしっかり学びたい」というので彼にも受験を勧めました。資格が取れば分業もできるし、彼自身の信用も高まりますから、肩書を持たせてあげたいというのもあったのです。

Eさん 私は協会理事長の勧めで資格を取得しました。



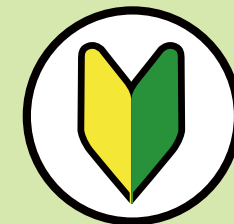
Cさん 他の方のインスペクション報告書は勉強になります。ただ、法的なチェックや判断の部分に関しては曖昧に感じます。見てわかる部分だけでいいのかと…



▲Cさん(zoom座談会)



若葉マーク インспекター座談会



オザ-パ- 法的な判断に関しては我々に何の権限もありません。たとえ建築士であっても最終ジャッジは特定行政庁の建築主事になりますよね。やはり、我々の職責は目に見えにくい事象を顕在化させて一般の方々にお知らせする事かと。そのスタンスで正しいですよ。

Cさん それを聞いて安心しました。



Aさん もしインスペクションの資格を持っていないと、知識なしで物件の仕入れを行うとなると、写真だけで判断しなくてはなりません。私はそれでは買う勇気がないです。インスペクションの知識があると、仕入れる前にチェックすべきポイントが判ります。最近では建物の不具合なのか、住民の管理不十分なのかもなんとなく判るようになりました。名刺に資格のことを載せるとホームインスペクションについて聞かれることも多くなりました。お客様との話題づくりにもなりますし、依頼が来ても「私には無理ですが、紹介しましょうか?」という形で人脈も広がります。私にはとても役に立っています。

Bさん 私も仕事にはしていませんがエリア部会の座談会には2回ほど出ていて、とても勉強になっています。「現地で『えっ?』とか『あっ!』とか言っちゃうとお客様が不安になる」とか、具体的なアドバイスがうれしいです。今後この業界に戻れた時にはインスペクションの仕事をやってみたいです。染み一つでも原因が雨漏りか、結露か、窓からの吹込みかというように奥が深いです。これから空き家も増えていきますので、実地での研修会がもっとあればと思います。



▲ Bさん (zoom座談会)

オザ-パ- 今、女性インспекターの需要が高まっています。女性一人暮らしのマンションや奥さんが一人残されているような部屋で、男性が調査に来るのはやっぱり抵抗あるでしょう? あと、元は男の現場でもあるので、現場用語を女性向けに翻訳をする人も必要になってきます。

Dさん まさに私がこの仕事をしている理由がそれです。リフォームも結局奥様と話をすることが多くて、困りごとを聞くにしても男性からと女性からでは感じ方も違います。女性には自分の生活感を生かしてこの業界で活躍して欲しいと思っていますが、まさかインスペクションでそれを言われるとは思いませんでした。

Aさん 女性の眼と男性の眼、両方あると良いですよ。男性が使う専門用語って安心できるところがありますから。ただ、安心はするけど、なにを言っているのだろう?みたいなこともありますが(笑)

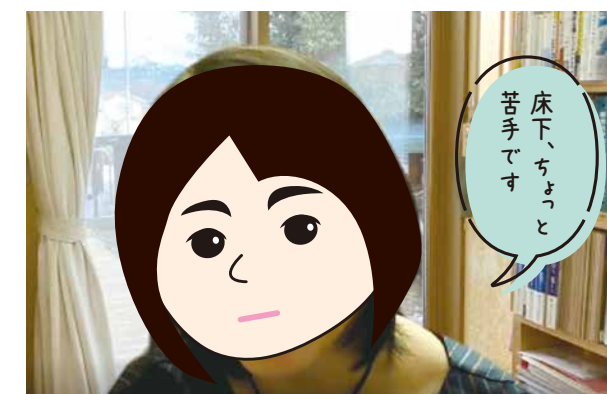
オザ-パ- 男性の専門家と呼ばれているけど実はヘナチョコっぽい人に限って、知っている限りの専門用語でマウンテングに入る(笑)。そこを女性目線で翻訳できるといいですね。「女性もいますよ」という言い方をする事務所

資格を取得してよかった!と思えたこと

司会 この資格を取得して良かった!というエピソードをお聞かせください。

Dさん 資格を取得した直後に協会のホームページを見て電話をしたという方が4件もあってうれしかったです。長野県を調べると女性が私だけで、それが理由だったようです。

収益物件のマンションをまるごと調査するという案件もありましたが、私は床下を見るのが苦手なので、知り合いの建築士さんにお問い合わせしました。



▲ Dさん (zoom座談会)

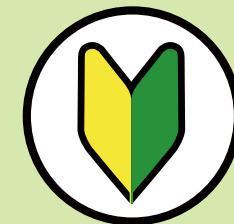
Aさん 嬉しかったことはたくさんあります。お話を聞いていて女性にとってインスペクションの仕事は良いなと思いました。例えばシングルマザーの方にも資格を取ってもらって仕事にさせていただける気がします。計画を立てて仕事ができますし、拘束時間も多くないです。

はありますが、「女性スタッフオンリーです」と標榜している事務所は私の知る限りまだありません。マンションのインスペクションは汚れ仕事も少なく、マーケットも大きいので女性インспекターの入り口として最適だと思います。

報告書作成は自宅で落ち着いてできますし。私は空き家対策もやっていますが、そういった女性の協力者がいると「ちょっと見てきて」とお願いできそう。将来の事業の構想が浮かんでいきますね。

Eさん 私はお客様に安心していただけることです。売主さんからは粗探しされるのではないかと警戒されるのですが、そういう売主さんには「売って最後じゃないですよ」とお伝えしています。ありのままに伝えて購入していただけたのなら売主さんも安心ですよ。インスペクション業務専門の会社というのは、私の地域にはありません。ほとんどがリフォームありきの業者で、インスペクションも「修繕する事が前提」の売込みばかりです。それが嫌で、協会のホームページで調べてから連絡をくださるお客様が多いです。

最近は自分一人では業務をこなさきれなくなっているの、社員の建築士に「状況調査」の資格を取得させて手伝ってもらおうと思っています。それで仕事を広げて地域にホームインスペクションを周知できたらと。



実務に即して戸惑ったこと、もやもやしていること

司会 最後に、実際にお仕事をなさってみて戸惑ったことや、腑に落ちない、もやもやしていることについてお聞かせください。

Cさん 資格を取っても、どうやって自分の仕事としてやっていくのが悩みどころです。とりあえず誰かのサポートから始めるのが良いでしょうか？

オザン まずはご自身の持つ情報を惜しみなく発信していくことが大切です。自分から情報を発信しようと思ったら勉強もしなくてはなりませんね。自分の得意なことを発信しながら、まずは横のつながりを作っていくのが良いでしょう。

Aさん 不動産業者と仲良くなるのは案外早いという気がしますよ。診断できる人がいないという話をよく聞きますし。地元でもインスペクションの需要が高まっています。全国的に見てどうなのでしょう？



▲Aさん(zoom座談会)

Dさん 私も地元の不動産屋さんよりホームインスペクションで提携したいというお話をいただきました。床下が苦手だから断っちゃったのは惜しかったかなと。

Aさん それ、つながっておいた方が絶対良いと思います。そういう時に人のつながりを作っておけば後々の仕事につながると思います。

Eさん 戸惑ったことと言えば私の場合クラックですね。ヘアクラックが多いなと感じた物件があるのですが、原因は色々考えられるわけです。「クラックが数か所見られた」という報告で済ましていいのかと…。私の地域はラーメン構造で壁がブロックという物件が多いのですが、悩みますね。

Dさん 私もリフォームする場合に自分の判断基準に自信が持てないというか。ホームインスペクターとしてはありのままを報告するわけです。良いか悪いかの判断をしないというのが基本です。でも、実際にはお客さんはそこを知りたいから。

オザン 報告書のように残るものには客観的な事実だけを書きましょう。

オザン お客様にも様々な事情がありますよね。我々はいわば町医者のような存在です。私もお客様と話をしながら一番気にされているところに関しては自分の考えを伝えますよ。



▲Eさん(zoom座談会)

Bさん 皆さんのお話をお聞きしていると、実務経験がなかなか積めない中で、自信が持てないがためにお仕事を流してしまったりしているのはもったいないですね。

Eさん 私はもっと営業したいのですが、メインが不動産なのでインスペクション業務のための時間的な余裕がないのです。拡大したいけれどもできないというあたりでもやもやとしています。あと、報告書作成には診断上手を使っているのですが、それだけでは表現できない部分が出てしまい、「写真もたくさん入れたい」などと考えているうちに報告書作りに時間を掛け過ぎてしまうところにももやもやと。

Aさん 私も報告書を書いていて単語が出てこない、まとめられないというのがあります。「これで伝わっているのかな」とか、「この書き方で理解していただけるかな」というところで腐心するので、なにか雛型があったら助かります。写真も撮りまくるのですが、撮ってしまうと載せたくなくなります。結局、仕事が終わらない。報告書のお手本とかを見たいです。各自のエリア内で、インスペクター何人かが一緒になって一つの物件を見に行くような体験会があれば参加したいです。

司会 皆さんありがとうございました。

事務局より コロナ禍でしばらくお休みにはなりましたが、各エリアで実地研修会を実施していますので、協会メールマガジンなどで情報を入手してぜひご参加ください。



事務局オブザーバーより



今回は単に新人インスペクターさんの「お悩みを愚痴る会」という企画意図だったのですが、奇しくも女性の参加者が多く、逞しさに圧倒されました。協会の会員さんも女性の方が百数十名いらっしゃいますので、「インスペクターレディーズ」みたいな感じで、全国的な交流が出来るといいですね。これは、すぐにでも実行可能ですので検討してみます。総会の時にも、是非「女子会」など開催してください。

思いのほか床下のハードルが高い事も良く判りました。どちらかといえば、売り側インスペクションになるかと思いますが、中古マンションだと床下がありませんので、ハードルは低いのではないのでしょうか。また、仲介さんからの「勘違い依頼」で多いのが「耐震診断」。これはローン減税を使いたいというのが本音で、RCマンションだととてつもなくハードルが高いです。木造戸建てでも現実には、ほぼアウト。そこを、瑕疵保険に加入できれば…という代案を提示し、仲介さんに説明する事で、クリアにしてあげる。それで、仲介さんには喜ばれるでしょうし、結果として中古住宅の質の向上につながる。但し、既存住宅状況調査技術者を取得して瑕疵保険の調査員にならなければ出来ませんが。

協会のインスペクターさんには、保険のチェック項目だけを機械的に行うのではなく、是非、「ほかの項目も出来ますよ」アピールをして、血の通ったインスペクションをして頂きたい。

実務経験を積む場が無いというのも、良く判りました。現在各地域では、エリア部会主催で実地研修など開催されていますが、企画してから開催日までの間に物件が流通してしまう可能性があるという悩みがあります。協会の財務が安定してくれば、各地域に中古住宅を賃借しておいて、研修施設に使う事も可能です。また、現在は学科だけの試験ですが、将来的には実地のスキルも確認できるような資格にもしたいなあと、お話を聞いていて感じました。

今回参加された方々は、それぞれにお悩みを持ちながらも、自分のスキルやリソースに合わせて、少しずつ業務拡大を図られているようで安心しました。資格を取っただけでは、棚から仕事は落ちてきません。身の丈に合わせて、少しずつ。そして、今は椅子取りゲームの椅子の奪い合いではなく、業界全体の椅子の数を増やす事。そこに、皆さんで協力いただければ協会としても嬉しいです。

マーケティングコンサルタントより



今回司会をさせて頂いて、改めてインスペクション業界におけるマーケティング課題について考えさせられました。女性が仕切る「家」を対象としながらも、業界は男性中心というアンマッチの指摘にはハッとしました。性差を問わない世の中になってきましたが、顧客へのちょっとした気遣い、心配りが皆様のブランディングに大きく影響してくると思います。女性インスペクターの活躍も大いに期待されますね。

また、インスペクションには地域性が大きく関係してくることも実感しました。地域の建築に精通している事は大きな強み。インスペクターの皆様にはぜひ、自分ならではの領域を確立して、市場(顧客)にアピールしていただきたいです。最後に情報交換の大切さ。JSHIではプロ同士が切磋琢磨しながら情報交換と取捨選択によって自社の領域を確立していくことができると確信した次第です。

短期～長期のインスペクションに!! 住宅診断等点検機材

ING

高所点検カメラ たかみ君[®]6

iOS版
Windows版



Wi-Fi接続によりワイヤレスで撮影画像を確認
iPad/WindowsPC 端末対応



搭載カメラでの撮影拡大状況



- 3階建ての戸建て住宅等の点検が可能=高さ11.2mのカメラを地上から遠隔操作で安全に点検。
- 搭載カメラは軽量、耐風設計=1,020gと軽量で、風の影響を受け難い形状でポールが安定。
- 防水レベル IPX3級相当=カメラは防雨設計で突然の雨からの故障を防止。
- 屋根、雨樋、板金、目地、外壁診断や太陽光発電の設置調査など多彩な活用に対応が可能。

数量限定!! 大特価キャンペーン!!!

販売価格(税別・送料込み)

11.2m仕様 **¥600,000**
通常価格 ¥895,000

10m仕様 **¥450,000**
通常価格 ¥685,000

※各機種ご使用の際は、別途操作端末(iPadまたはWindowsPC)が必要となります。上記金額には操作端末の価格は含まれません。
※製品の仕様及びデザインは、改良などのため予告無く変更する場合があります。

セット内容



ios版選択時のみ:登録用ライセンスコード
Windows版選択時のみ:点検ソフト「たかみ君6」USBメモリ

【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アクセス五反田ビル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】

要注意!

ホームインスペクションの 落とし穴

HomeInspector Troubleshooting vol.3

「リスクの時限爆弾」

第2特集

其之参

いつもは、ホームインスペクションに係る様々なトラブル事例をご紹介していますが、今回、まずは実際にホームインスペクションが依頼者のお役に立って、ほぼご要望通りの解決に至った例をご紹介します。

但し、これはコインの表と裏。立場が変わればこんなに怖い事は無い。

事例

K市にお住いのNさんよりインスペクターO氏に床傾斜のご相談。例によってビー玉が転がるとのこと。

さっそくインスペクションを行ったO氏が、床の傾斜はもちろん存在し完全に不同沈下が進行。造成地ですでに擁壁にも傾きが見て取れる。加えて基礎の不具合、屋根の不具合など、様々に不具合箇所が多く、Nさんに事情を確認したところ、いわゆる戸建て中古住宅(築21年)の買取再販物件でそれも「インスペクション済み(瑕疵保険の付与は無し)」として売りに出されていたとの事。出来ることなら、契約解除したい旨、相談を受ける。

資料など確認すると、2020年4月の改正民法施行前の3月末に不自然なほど急いで契約をしている事、敷地の地歴を調査してみると、当該物件新築時に無届け造成を行っていた可能性、確認申請を出さないまま建設した可能性など、様々に疑惑が発生。

いわゆる「問題あり」の中古物件を安く仕入れ、「見えるとこだけリフォーム」「インスペクションのお手盛り」「民法施行前の駆け込み契約」その他、営業方法にも宅建業法違反の疑いあり、悪意の疑われる不動産事業者と判断したインスペクターO氏は懇意の弁護士F氏をNさんに紹介。

また、再度現場調査を行い、意見書を作成。また、その後相手方弁護士から提出された相手方インスペクターの作成調査報告書に対しても抗弁書作成。

一年半紆余曲折、相手方弁護士との交渉の末、最終的には売買代金から利用利益(住んでいた期間の家賃相当分とみなせる費用)を一定控除したかなりの大きな金額の返還を受け、契約合意解除、いわゆる「契約の巻き戻し」で示談成立ができた。

行うべきだったリスクヘッジ

本件、JSHIのインスペクターO氏は、いわゆる「買い側依頼」のインスペクションで、その目線で見ると、うまくインスペクションが機能した例ですが、「売り側依頼」つまり買取再販事業者の依頼に応じてインスペクションした人間の立場の今後は考えるだけで恐ろしいです。売買に関する直接の責任は買取再販事業者にあるものの、契約解除に至ってしまった以上「お前が大丈夫と言ったから売ったんだ。この被害の責任はお前にある」と言われる可能性があります。インスペクターにとっては上顧客の買取再販事業者の為に片目をつぶりながら行ったインスペクション、あなたの為に良かれと思いが、結果として自らの首を絞めるという地獄を味わうことになってしまいます。

O氏の提出した意見書に対して抗弁意見書が提出されてきたのですが、それを見ると、厳密な測定を行うためにメートルグリッドで測定したO氏に対して「3m以下での測定なので無効」であるとか、建物全体の傾斜を検討せず、部屋ごとの傾斜が3/1000以下であるので「問題無し」であるとか、インスペクション技術に関しても怪しげな様子。おそらく建築士であるというだけで、買取再販事業者に依頼され、聞きかじりの知識でインスペクションしていたのが類推されます。

本件、売買契約の当事者間の問題として考えると、様々な論点が発生しますが、それらを横に置き、先方弁護士を通じ、建物の危険性を認識させたO氏のインスペクションは褒められるべきですし、おそらく売主であるところの再販業者も訴訟になった場合、勝ち目がないと理解したのでしょう。逆に、売却の際にインスペクションを行った建築士の責任は重く、周辺関係者に迷惑をかけただけの行為に終わっています。

宅建業法上の既存調査報告書の有効期限は1年とされていますが、実際の取引上は、このような形で過去の報告書が結果として生きてしまう時限爆弾のようなリスクがあります。ましてや、売主側の依頼で行うインスペクションは技術的要素外の思惑で頭をよぎる事もあるでしょうし、リスクが大きいと言わざるを得ません。依頼主の属性に関わらず、客観性をもってインスペクションを行う事は、インスペクター心得の第一ですが、売主依頼によるインスペクションは特にリスクが大きい事を肝に銘じるべきでしょう。

特に不同沈下に関する事は、その補修金額の大きさなどから、報告書について、文章の表現に留意するのはもちろんですが、免責の範囲なども明確にし、リスクヘッジを行うべきでしょう。また、そのエビデンスの為に契約書(業務提携も含む)が重要なのは、言うまでもありません。

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

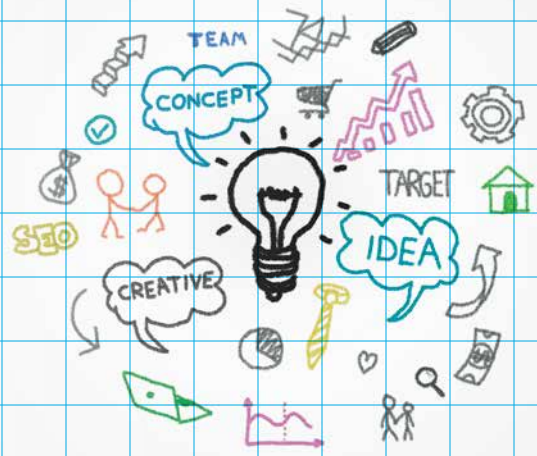


契約書は2種類 インスペクションの依頼者と交わすべき契約には「業務契約書モデル」・「インスペクション業務等委託契約書(注釈付き)」業務を斡旋してきた者と交わすべき契約には「提携契約書モデル」・「業務提携契約書(注釈付き)」

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。

第3特集

ホームインスペクターのためのマーケティング講座



第2回 自社の旗印を立てよう ~USPについて~

マーケティング…よく聞く言葉ですが、実際のところ何をすればよいのかわりにくいのではないのでしょうか？マーケティングはその名の通り、市場を創造するための経営学です。この講座ではインスペクターが使えるマーケティングノウハウをお伝えしていきます。

さて、あなたの会社の魅力は何ですか？お客様はなぜあなたの会社を選んだのでしょうか？マーケティングでは自社固有の魅力のことをUSP(Unique sales proposition)と呼びます。第2回は意外と難しい「自社の魅力探し」のポイントをお伝えします。



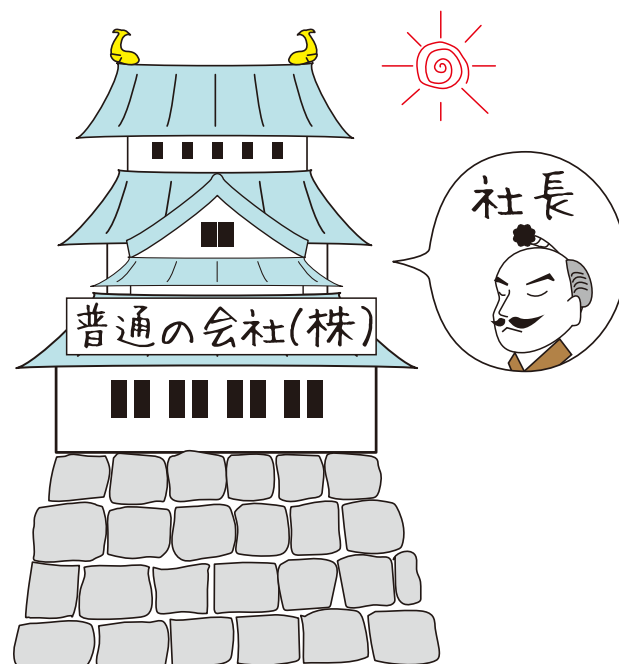
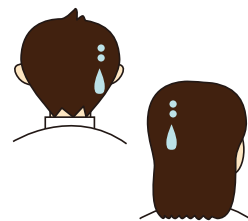
マーケティング
コンサルタント
三原 広聡

この世の中に「普通の会社」などない

中小企業の社長さんに「あなたの会社の魅力は何ですか？」と質問をすると、よく返ってくるのが「うちは普通の〇〇ですよ」という返事です。もちろん「普通」が悪いわけではありませんが、この返事には「特に良いところは思いつかない」というニュアンスが込められています。

しかし、その会社が続けているのはお客様がいるからであり、お客様はその会社に何らかの魅力を感じているからこそ、仕事をお願いして下さるのです。どの会社にも固有の魅力、つまりUSPがあり、そのことを多くの経営者は見逃しているのかもしれない。

普通の会社って
言われても……



会社の魅力はお客様だけが知っている

では、会社の魅力とは何でしょう？確かに大会社なら、その会社にしかできないことをたくさん持っているかもしれません。対して中小企業では「他者に真似ができないもの(コト)」はそう多くはないのかもしれませんが、ここで発想の転換をしていただきたいのです。

大会社の魅力は、誰が見ても納得する客観的な事項かも知れませんが、中小企業は違います。お仕事をくださるお客様にとって魅力的であれば、それで充分なのです。言い換えると、「我々中小企業の魅力はお客様だけが知っている。」と言えそうです。

お客様が見出す「我が社の魅力」はピンからキリまで!

とは言っても、お客様はどんな事を魅力に感じているのでしょうか？調べてみると、なるほどと思う事から、えーっと驚くくらい些細なことまで、それはもうピンからキリまでであるのです。

例えば「細かなところまで丁寧に作業をしてくれる」とか「こちらの想いを先回りして考えてくれる」といった、ありそうでなさそうな美点だったり、「電話に出るのが早い」「受付の方がいつもニコニコしている」と

いった予想もつかないほど些細な事だったり、それこそピンキリです。

そしてその一つ一つが、そのお客様にとっては大切な事だったのです。実は会社の魅力にはピンもキリもなく、等しくあなたの会社の魅力なのです。今回の巻頭特集座談会でも「地域で自分だけが女性だったから？」発注が来たというお話がありました。

「我が社の魅力」はお客様に聞いてみるのが一番!

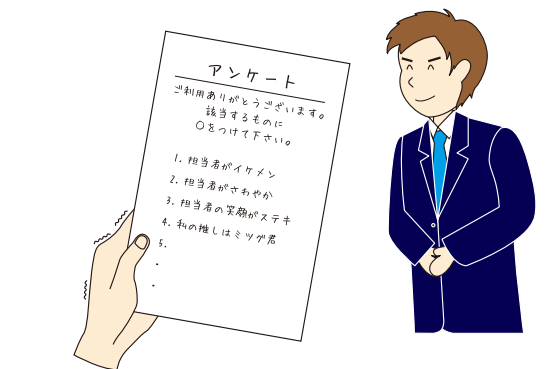
ここまで読んでいただけたら、自社のUSPを知るために何をすべきか、一目瞭然ですね。そうです。実際にお客様に聞いてみるのです。よく定食屋に行くと、テーブルにアンケートが置いてあります。ほとんどの場合、料理の味とか値段を5段階で評価してもらう体裁ですが、そんなアンケートは何の役にも立ちません。ズバリ、ご満足いただけました点(だけ)を書いていただくアンケートにするのが一番です。ご不満のお客様はそもそも書きませんから、回答を見てがっかりすることもありますし、なにか書いてあるときは、自分たちで気づけなかったUSPが見つかるかもしれないのです。

実は僕が時々行く定食屋さんにも、そのようなアンケートが置いてあります。ホメ言葉を気軽に書ける体裁になっているので、書く時も気分が良いです。いつもご飯を盛るおばちゃんをホメます。こっそり大盛りしてくれるから。

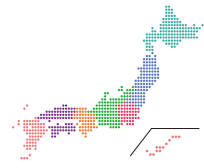
みなさんも、お得意先様に自社の良かったところを聞いてみて下さい。営業さんがいらっしゃれば、お客様にお礼かたがた聞いてもらおうと良いですし、文面でお願ひするのなら、「この度はご発注ありがとうございました。もしご満足いただけました点がございましたらこちらにご記入くださいませ。貴重な「お客様の声」として大切に活かさせていただきます」のような感じでよいでしょう。必ずや、「報告書が丁寧でわかりやすかった」「妻の話を親身に聞いてくれた」「売主との話がこじれることもなく、これで安心して住むことができます」といった素敵な感想が届くはずですよ。

「我が社の魅力」が見つかったら、自信満々に広めましょう

さて、我が社の魅力=USPがわかってきたら、早速自社のキャッチコピーとして使ってみて下さい。「見積もりは翌日提出。一両日中にお伺いできる対応の早さが自慢です」みたいな感じで充分です。もう「普通」は卒業できましたね!



今回はUSPをもう一步深めて、インスペクション業務を行う皆様が社内のリソースをどのようにUSP化していくと良いのか、その具体的な方策について考えてみましょう。

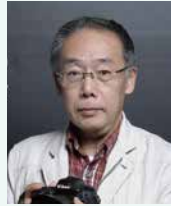


FROM JSHI エリア部会活動報告

北海道 エリア部会

ホームインスペクションは黎明期から発展期に入りました。今後は建物の良し悪しだけでなく、そこに潜在するリスクも報告し対処法を伝えることや住宅の資産価値を高める取組みも重要になってきます。エリア部会活動を通してお客様の安心安全に貢献しましょう！

北海道エリア部会長 古田 昌之



東北 エリア部会

松塚前部会長より部会長職を引継ぎましたが、新型コロナウイルス感染症の全国的な悪化により部会としての活動を控えておりました。しかし、非常事態宣言の解除もあり下半期は対面でのミーティングを計画したいと思います。

東北エリア部会長 八鍬 宏明



中部 エリア部会

今年度からはじまった「インスペクター事例座談会」。9月には第6回の開催を数えました。毎回違った事例に出会うことができ、各インスペクター目線でのコメントに触れられる貴重な場となっています。まだ参加したことのない方も是非一度ご参加ください。

中部エリア部会長 加藤 大輔



中国・四国 エリア部会

全国的なコロナ禍の終息が見通せない中、9月29日に開催したZOOMでの事例座談会にたくさんの方にご参加いただき感謝いたします。今後は実地研修を再開させ、皆様と共にインスペクション普及活動に努めます。

中国四国エリア部会長 吉富 淳



九州 エリア部会

コロナ禍による緊急事態宣言、まん延防止措置のために九州エリア部会での研修は控え、リモートでの座談会「これって皆さんどう思いますか」への会員個々の自主的参加での研修のみとなりました。対面での研修ができる環境下になり次第、集合研修を企画する所存です。

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。

近畿 エリア部会

近畿エリア部会ではコロナ禍にも拘らず、役員の皆様ができる事を取り組んできました。大阪市とのコラボ企画や新会員さん向けのセミナーもどうにかすることが出来ました。実地研修等にも取り組んでいきますのでご参加よろしくお願いします。

近畿エリア部会長 松田 貞次



近畿エリア部会例会(スタートアップセミナー)

- 2021年07月09日(金) 18:30~20:30
- 会場:大阪産創館6階 会議室AB ●参加人数:19名
- 開催目的:ホームインスペクターとしての基礎的な技能や調査方法を学習していただきます

開催内容:

「集客から依頼を受けるまでの準備について」

講師:松田 貞次

「インスペクション当日の流れ」 講師:増谷 年彦

「道具の活用方法」 講師:宮島 隆章



▲19名の参加者が熱心に講義に参加しました。



▲調査用道具は実物を用いて使用方法を学習。

動画で学ぶ「住まいのセルフチェックのポイントとセルフメンテナンス」

- 2021年08月28日(土) 13:30~16:00
- 会場:住まい情報センター3階ホール ●参加人数:53名
- 開催目的:実際に住宅のインスペクションをしている動画をみて体感していただきます

開催内容:

「ホームインスペクション【住宅診断】を取り巻く状況～宅建業法・民法改正の施行で大きく変化」

講師:妹尾 和江

「動画で学ぶ ホームインスペクションの実践」

講師:増谷 年彦



▲売主リスクヘッジの観点と売買双方の注意点を解説。



▲実地研修の代わりに動画や調査写真を交えながら解説。

「“メンテナンス”の重要性
セルフメンテナンスもやってみましょう」

講師:植村 敦

住まいの維持管理【第1回】メンテナンス編「戸建住宅のメンテナンス」

- 2021年09月26日(日) 13:30~15:30
- 会場:住まい情報センター3階ホール ●参加人数:11名
- 開催目的:セルフチェック・メンテナンスで建物の維持管理の重要性を習っていただきます

開催内容:

「ホームインスペクションの意義とは!?
～第三者性のすすめ～」

講師:増谷 年彦

「購入時だけじゃない! インスペクションの活用法」

講師:中村 友彦

「わが家の維持保全計画書をつくろう!
～メンテナンスのコスト～」

講師:植村 敦



▲インスペクションの第三者性の重要性を改めて確認。



▲具体的な場所別のメンテナンス方法を事例写真を交えて解説。

それは何故? そしてどうなる?



さて、基準値に関する様々なプチ知識をお伝えしているこのコーナーですが、前回の「傾斜測定時の測定距離」に続き、誰もが試験用に暗記した、3/1000、6/1000。

つまり、傾斜そのものの基準値がどうしてこうなっているか?

調べてみると、様々な事が判ってきました。

3/1000

6/1000

まず、皆さんが暗記したのは、「住宅紛争処理の参考となるべき技術的基準」のこの表のはず。

① 柱

(い)	(ろ)	(は)
レベル	住宅の種類	構造耐力上主要な部分に瑕疵が存する可能性
	木造住宅、鉄骨造住宅、鉄筋コンクリート造住宅又は鉄骨鉄筋コンクリート造住宅	
1	3/1000未満の勾配(凹凸の少ない仕上げによる壁又は柱の表面と、その面と垂直な鉛直面との交差する線(2m程度以上の長さのものに限る。)の鉛直線に対する角度をいう。以下この表において同じ。)の傾斜	低い。
2	3/1000以上6/1000未満の勾配の傾斜	一定程度存する。
3	6/1000以上の勾配の傾斜	高い。

② 床(排水等の目的で勾配が付されているものを除く。)

(い)	(ろ)	(は)
レベル	住宅の種類	構造耐力上主要な部分に瑕疵が存する可能性
	木造住宅、鉄骨造住宅、鉄筋コンクリート造住宅又は鉄骨鉄筋コンクリート造住宅	
1	3/1000未満の勾配(凹凸の少ない仕上げによる床の表面における2点(3m程度以上離れているものに限る。)の間を結ぶ直線の水平面に対する角度をいう。以下この表において同じ。)の傾斜	低い。
2	3/1000以上6/1000未満の勾配の傾斜	一定程度存する。
3	6/1000以上の勾配の傾斜	高い。

この表の壁(柱)で測定距離2m、床で測定距離3mの根拠は前回ご説明した通り。そして、必ずしも2m・3m以上でなくとも構わない事はご理解いただけたと思います。

そこで、改めてこの表を眺めてみると、様々な疑問が湧いてくる。そもそも、3/1000、6/1000の数値基準の根拠は何なのか?明確に答えられる方はいらっしゃいますか?

? 柱(壁)の傾斜

「住宅紛争処理の参考となるべき技術的基準の解説」財団法人 住宅リフォーム・紛争処理支援センターを調べてみると、壁や床などの傾斜は瑕疵が存在しない場合でも、通常起こりうる施工誤差や竣工後の沈下によって発生する可能性があるため、それらの最大値がどの位であるかを、まず知る必要がある。と、なっています。

これらを踏まえ、3mm/m程度の垂直方向の柱の傾斜は、通常の施工で起こりうる傾斜として当然あり得る、壁も同様水準とした。とあります。これに測定距離の2mを掛けると6mm。ボンヤリとしたイメージですが、新築時には床面辺りと天井面辺りの上下で6mm程度の傾斜があっても不思議ではない……という結論になります。

木造住宅在来軸組み工法による施工誤差は「木造在来軸組構法による戸建て住宅の建方精度と合理化に関する研究」(山畑信博他、1991)による実態調査により、柱の傾斜の平均値は、手刻み材が2.72mm/m、プレカット材が2.30mm/m、乾燥プレカット材が2.28mm/mであり、ほぼ差が無いとなっています。また、別の研究によれば、木造住宅の8割が3mm/m以内に収まっているようです。無論、それが0に近づくような施工技術を今後研究しなければなりません、とはいうもの、現在一般に使用している、傾斜測定を行う用具では2mm/m以下の施工精度に収めるのは困難であろう……との考察もなされているようです。

何の根拠もない感覚的には、プレカット材の方が手刻みよりはるかに精度が良いようなイメージがありますが、さほどでも無い事、新築時の精度として8割以上が「まあまあ出来」というのも、目からウロコではないでしょうか。

この調査が行われた頃からはプレカットの導入も進んでいますし、昨今は工場生産の木質大型パネルの導入もされてきていますので、基本的な精度は更に向上しているの考えるのが自然でしょう。新築時(築10年以内)に、3/1000以上の柱(壁)傾斜があるケースは、全建物の1割以下程度にはなっているのかな?程度の仮説は立てられそうですね。つまり3/1000の傾斜はどこにでもあるというレベルではなさそうです。

? 床の沈下

床の沈下については、施工誤差から導くというよりも、外的要因(不同沈下)により発生した不具合(障害、損傷)のある建物の変形角を実際に測定したものが「小規模建築物基礎設計の手引き」(日本建築学会2008)表 10.1.2 変形角θ2と損傷程度の関係に明記されています。

「小規模建築物基礎設計の手引き」(日本建築学会2008)表 10.1.2 変形角θ2と損傷程度の関係に明記されています。

変形角	損傷程度	区分
2/1000 以下	損傷が明らかでない範囲	1
2~3/1000	建付と内外壁の損傷が5割を超え損傷発生が目立つ、内外壁の損傷は0.5mm程度、建付隙間3mm程度、木工仕口隙間2mm以下	2
3~5/1000	損傷程度が著しくなる。基礎亀裂の拡大傾向が見られ、 無筋基礎、内外壁の損傷が0.5mm程度、建付隙間5mm程度、木工仕口隙間が2mmを超える。	3
5~8/1000	多くの損傷発生が5割を超え顕著。 有筋基礎でも多くの建物で0.5mmを超える亀裂、内外壁の損傷は1mm、建付隙間は10mmを超え、木工仕口隙間4mm程度以上となる。	4
8~12/1000	損傷程度はさらに著しくなるが損傷発生率は頭打ち塑性的傾向を示す。有筋基礎でも1mm程度の亀裂、内外壁の損傷2mm程度、建付隙間15mm程度、木工仕口隙間5mm程度となる。	5

傍線JSHI

「住宅紛争処理の参考となるべき技術的基準」では、これを抛り所として3/1000程度の沈下が建物の損傷限界とした。と、なっています。

注意したいのは、損傷程度と変形角の関係で、3/1000を超えたあたりで無筋基礎に0.5mm程度の損傷、6/1000を超えたあたりで有筋基礎でも0.5mmを超える亀裂、とある事で、ここでいわゆる基礎のクラックの0.5mmという基準数値とリンクしてくる訳です。

6/1000の基準は、この二つの事象が同時に発生した場合、3/1000+3/1000=6/1000となる。つまり「普通の注意をもって施工した建て方の施工誤差」に「自然に発生しうる、基礎にあまり影響を及ぼさない程度の基礎の沈下」を加えて算出しているようです。

ここで、気になるのは、壁(柱)の傾斜基準が、そのまま2階などの床傾斜にも準用されている点です。1階床面は2階より上の柱荷重がそのまま基礎に伝達されているとすれば、床荷重のみを大きく受けており、さほど大きな数値とはならないので、基礎の傾斜をそのまま準用してもいいのかな?とは思いますが、2階床などは2階床梁が屋根荷重を受けていると、それなりのたわみを生じます。その点の考え方は、不明でした。ただ「床も壁と同様の考え方を踏襲した」とあるだけです。お詳しい方がいらっしゃいましたら、ご教示ください。

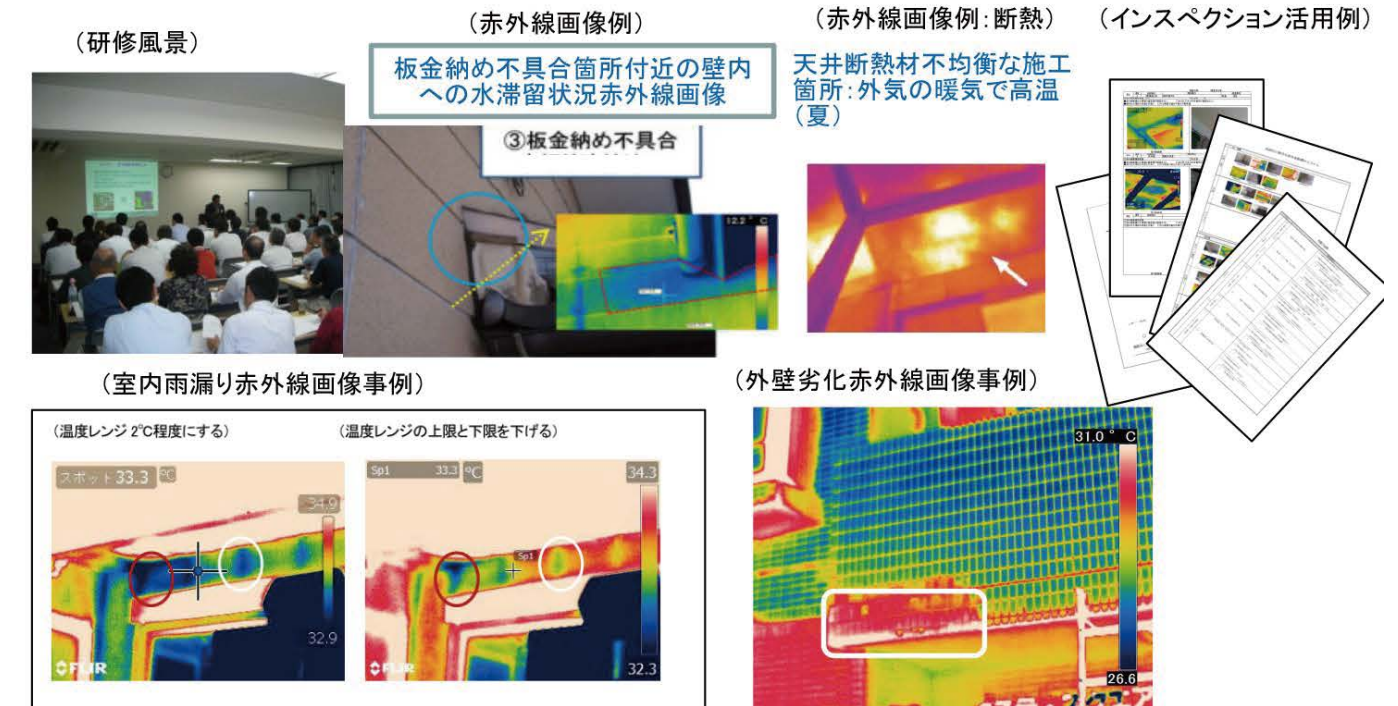
ただ、梁のたわみに関しては、許容応力度計算上の「たわみ制限」という考え方があり、少なくとも依頼者に説明する際には、根拠として役に立ちそうですが、これはまた次回。

日本ホームインスペクターズ協会員様向け

『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・侵入ルートの特典」、「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、お客様に分かりやす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30,800円(税込)のところ **日本ホームインスペクターズ協会員特別価格 28,050円(税込)**にてご受講いただけます。



■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	
会場・日程	大阪会場: 2021年12月7日(火)	大阪会場: 2021年12月14日(火)	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
	東京会場: 2022年1月18日(火)	東京会場: 2022年1月25日(火)	
	名古屋会場: 2022年1月26日(水)	名古屋会場: 2022年2月1日(火)	
	東京会場: 2022年3月8日(火)	東京会場: 2022年3月15日(火)	
	大阪会場: 2022年3月23日(水)	大阪会場: 2022年3月29日(火)	
	研修時間	9:30~16:30	
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	本お申込書mailによるお申込み。または、TERSホームページからのお申込み	財団法人職業技能振興会ホームページ http://www.fos-jpn.org/	

*試験合格者は認定登録料として別途3,000円要します。*認定登録は2年更新制となります。*更新時の更新料は、6,000円要します。

WEBよりお申込みの際は、紹介者欄に、JSHIとご記載ください。ご記載いただくと、上記割引金額で受講できます。

赤外線建物診断技能師研修・試験の簡易版「赤外線建物診断アドバイザーeラーニング講座」もあります。詳細は弊社WEBページでご確認ください。

お問合先
 担当: 青木、中嶋



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

【広告ページ】

住まいの耐久性 大百科事典Ⅱ 新書出版のお知らせ

新刊 住まいの耐久性大百科事典Ⅱ

住まいの耐久性大百科事典Ⅰ



定価 2200円(税込)
ページ数 224ページ



定価 2640円(税込)
ページ数 228ページ

本書の内容

- 第1章 住宅外皮の基礎知識
 - 外皮
 - 開口部
 - 取り合い部
 - 屋根と外壁との取り合い
 - 外壁と開口部の取り合い
 - バルコニー床面と出入口の取り合い
 - 手すり壁が外壁と当たる部分
 - 第2章 屋根構造の基礎知識
 - 軒
 - けらば
 - 棟
 - 谷
 - 下屋
 - ドーマー
 - パラベット
 - すがる部
 - 棟造り部
 - 壁止まり軒部
 - 破風板
 - 鼻隠し
 - 軒天井
 - 屋根突出物
 - 第3章 外壁・バルコニー構造の基礎知識
 - 湿式仕上げ・乾式仕上げ
 - サイディング
 - ラスモルタル
 - 外壁塗装
 - リフォーム塗装
 - サッシ
 - 出隅・入隅
 - 独立柱
 - 独立化柱梁
 - 鼻板
 - 小径部材貫通部
 - ルーフトバルコニー
 - 手すり壁
 - 第4章 屋根の部材と耐久性のポイント
 - 瓦
 - スレート
 - 金属板
 - 野地合板
 - 下葺き
 - アスファルトルーフィング・改質アスファルトルーフィング
 - 透湿ルーフィング
 - 雨樋
 - 天窓
 - 第5章 外壁の部材と耐久性のポイント
 - 構造用面材
 - 透湿防水シート
 - アスファルトフェルト・改質アスファルトフェルト
 - 防湿フィルム
 - ステープル
 - シーリング材
 - プライマー
 - 第6章 バルコニーの部材と耐久性のポイント
 - 空木
 - ルーフトレン
 - オーバーフロー管
 - 鞍掛けシート
 - 後付けバルコニー
 - 第7章 納まり部の部材と耐久性のポイント
 - 水切り
 - 雨押さえ
 - 軒先水切り
 - 唐草
 - けらば水切り
 - 構包み
 - 土台水切り
 - ねこ土台(基礎用バックキ)
 - ロングスターター
 - 目地ジョイナー・ハットジョイナー
 - 先張り防水シート
 - 防水テープ
 - 伸長(張)性防水テープ
 - 第8章 換気・通気用の部材と耐久性のポイント
 - 通気胴縁
 - 換気棟
 - 通気見切り
 - 笠木下換気部材
 - 第9章 住宅外皮の不具合と早期劣化はどう防ぐ?
 - 木造住宅の外皮に発生する不具合
 - 不具合が起きる仕組み
 - 住宅デザインで気を付けたいポイント
 - 第10章 耐久性向上への取り組み(その2)
 - 熱湿気同時移動シミュレーションの活用
 - 屋根通気層空間内の温度分布
- 資料Ⅰ 「外壁の水分」に関するニューゼーランドの建築基準
外皮構造の雨水浸入リスク評価に基づく建築基準適合判定の実践例
- 資料Ⅱ 住宅の外壁の不具合事例
- ・屋根の不具合
 - 事例1 雨水浸入(片流れ屋根棟部からの漏水)
 - 事例2 雨水浸入(天窓と瓦屋根取り合い部からの漏水)
 - 事例3 雨水浸入(再塗装したスレート屋根)
 - 事例4 結露(屋根断熱の通気層)
 - 事例5 結露(天井断熱野地板裏面)
 - 事例6 強風による損傷(金属板葺き屋根)
 - 事例7 強風による損傷(瓦葺き屋根)
 - 事例8 腐食(瓦屋根棟部)
 - 事例9 変色(スレート屋根)
 - 事例10 変色(シングル屋根)
 - 事例11 変色(粘土瓦)
 - 事例12 腐食(折板屋根)
 - 事例13 腐食(ステンレス鋼板)
 - 事例14 腐食(銅板合板)
 - 事例15 凍害(粘土瓦)
 - 事例16 凍害(化粧スレート)
 - ・壁の不具合
 - 事例1 雨水浸入(バルコニー突き出しサッシまわり)
 - 事例2 雨水浸入(外壁-サッシ取り合い部)
 - 事例3 雨水浸入(サッシ上枠)
 - 事例4 結露(外壁通気層)
 - 事例5 ひび割れ(モルタル外壁サッシまわり)
 - 事例6 変形(窯業系サイディング)
 - 事例7 変色(防水紙)
 - 事例8 変色(シーリング目地)
 - 事例9 汚れ(窯業系サイディング)
 - 事例10 凍害(窯業系サイディング一般部)
 - 事例11 凍害(窯業系サイディング開口部まわり)
 - 事例12 凍害(窯業系サイディング下層取り合い部)
 - ・バルコニー・パラベットの不具合
 - 事例1 雨漏り(パラベット笠木)
 - 事例2 結露と変色(パラベット内部)
 - 事例3 変色(バルコニー手すり壁サイディング)
 - ・木部の劣化
 - 事例1 腐朽(外壁軸組部材)
 - 事例2 腐朽(床組部材)
 - 事例3 シロアリ被害(床下)
 - 事例4 シロアリ被害(外壁、上階床)
 - 事例5 シロアリ被害(基礎断熱)
- 資料Ⅲ 換気・通気部材
- ・性能・仕様
 - 性能
 - 仕様
 - ・設置位置と種類
 - 棟換気部材
 - 換気塔
 - 屋根面換気部材
 - 外壁上部換気部材
 - 軒天井換気部材
 - 軒先換気部材
 - 外壁面材通気部材
 - 笠木下換気部材
 - 床下換気部材
- コラム 通気と換気、工法と構造、えと口、電気と給気

日本で初めてのビルディングエンベロープの教科書
住まいの耐久性大百科事典Ⅰ 既刊：2019年6月出版
に続いての出版です！

”細部の納まり””部材”などを詳細に、豊富なイラスト、写真、
図面を加えて丁寧にわかりやすく編集、出版となったものが本
書「**住まいの耐久性大百科事典Ⅱ**」です。
実際の工事や設計で問題となる部分の施工解説書として活用い
ただける各論の書が本書「**住まいの耐久性大百科事典Ⅱ**」です。
「**住まいの耐久性大百科事典Ⅰ**」(既刊)と併せて「**住まいの耐
久性大百科事典Ⅱ**」(新刊)をお役立ていただければ日本の住宅
の耐久性向上に寄与できるものと信じています。

住まいの耐久性大百科事典Ⅰ・Ⅱは
2021年スタートの
住宅外皮マイスター資格試験
の公式資料です。



実際の工事や設計で問題
となる部分をとりあげ豊富な
イラスト図面、写真で解説しています。

一般社団法人 住まいの屋根換気壁通気研究会

〒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
お問い合わせ ☞ 平(たいら)まで info@sumaikanki.jp

【広告ページ】

事務局だより

「診断上手」データ利用承諾のお願い

かねて、一部の会員様に通達させて頂いておりました「診断上手」データの利用承諾と匿名加工データの提供について、改めてお願い申し上げます。

【概要】

当協会が公益財団法人 住宅リフォーム・紛争処理支援センター(住まいるダイヤル)様より受託した「既存住宅等における不具合等の統計分析及び不具合事例シート作成業務」に用いる「診断上手」データのご提供。

【主旨】

本業務は協会に蓄積してある診断上手のデータを計量(統計)分析し、地域ごと、建物部位ごとの不具合の傾向を分析、今後、それを利用し学術研究などに役立て、ひいては将来的にエンドユーザーに注意喚起、紛争処理の基礎データとしようとするものです。まさに当協会の理念「人と住まいのより幸せな関係を追求し、その思想を世の中に広めること」に合致するものとして受託しました。

現在、蓄積しているデータは、皆様方インスペクターと依頼主の間においては、業務が完了した時点で、個人名などの移動・保管について依頼主が承諾したものと考えられますが、協会がそのデータを使用する場合、個人情報保護法のガイドラインに沿って、協会がデータ入手する前に、協会以外の第三者が「匿名加工(個人名を削除)」を行う事、そしてその件について皆様の承諾を得る必要があります。

該当する方にはご案内をお送りしておりますので、ご協力をお願いいたします。

事務局より

去年から導入されたCBT試験、今年は複数回受験ができるようになりました。日々、受験者の方からと問い合わせを受ける中、女性受験者の数が増えているなあと感じています。それだけ注目されている資格、もっと認知度があがるよう努力していきます。まだまだ至らぬ点もありますが、引き続き、よろしくお願いいたします。

編集後記

巻頭特集の座談会ではお話の中で、コロナ禍以前の活動を知らない会員様も増えてきたという事実を実感しました。若葉マークインスペクターの皆さんの想いには、他の中堅インスペクターやベテランの皆様の想いに相通じるものがあり、会報の企画もしっかり会員様のニーズに応えていかねばと、気を引き締めています。

読者アンケートにご協力下さい。

より一層会員の皆様のお役に立つ誌面にしていくために、アンケートにご回答下さい。誌面作りの参考とさせていただきます。

右 二次元バーコードにてスマホで簡単に回答できます。





日本ホームインスペクターズ協会会報誌

HOME INSPECTORS JAPAN VOL.23

2021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

〒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。