

長嶋 修 日本ホームインスペクターズ協会理事長
ロングインタビュー

協会設立時の想いと 今後の展望



今号から電子書籍化したホームインスペクターズ ジャパン。
その記念特集として、協会理事長 長嶋 修氏に協会設立時の話をお聞きました。
設立から14年を数え、当時のことを知らない会員も増えてきた今、協会の存在
意義や活動に対する想いを改めて考える機会になればと思います。

手弁当で始めた設立期

協会は2008年4月に任意団体として設立、翌2009年に特定非営利活動団体になりました。その当時の体制はどのようなものだったのですか？

設立当初はNPOでも何でもなしの任意団体でした。ただ、業界を挙げての活動にではなくてはとの想いから、設立にあたっては同業者に片っ端からお声掛けをさせて頂きました。

はじめは多少の考え方の違いは横において思っていたのですが、確かに温度差があって、「業界を変革していく」という会の理念が理解いただけない方や自社の利害にばかりこだわる方などは自然と脱落していったのも事実です。

ともあれ、私と数名の賛同者でさくら事務所の一角に場所を作り、手弁当で始めました。

業界に対する強い危機感とホームインスペクションとの出会い

その頃の住宅業界はどのような状況だったのでしょうか？

当時は新築が年間100万戸ほどだったのに対して、中古住宅流通は年に40万戸程度でした。このような状況は先進国では日本だけで、一般的な先進国では中古流通がメインでした。新築流通一辺倒だった日本で、中古住宅流通を活性化させたいという想いがあったのです。

ところが日本で中古住宅流通をやりたくても、まず建物がよくわからない。他人が使ったものだし、メンテ

設立時の想いや理事長自身の問題意識はどのようなものだったのでしょうか？

もちろん日本に住宅診断・ホームインスペクションを広めて、この業界を変革していきたいという想いがありました。

その時に自分で「住宅診断・ホームインスペクション」という言葉を商標登録することもできたんですね。

でも私たちはこれを世の中のスタンダードにしたかったわけです。あえて商標登録をせずに「住宅診断・ホームインスペクション」という言葉を公のものにしようという精神でスタートしました。

まずは考え方を広め、プレイヤーを増やすことを優先したかったです。

ナンスやリフォームの必要性、ひいてはあと何年持つのかといった建物のコンディションがわからないんですね。だからどうしても「新築の方がいいや」という話になってしまう。この流れを変えるためには、住宅診断士がいて一定程度の状態把握をしてもらえる仕組みが必要です。

実際にアメリカでは、中古住宅の売買には基本的にホームインスペクターが第三者として入り、消費者はそこで建物の良し悪しを判断したり資金計画を立てたりしていました。

あと、もう一つ考えていたことが、住宅市場も当然構造変革をしていかなければならないという問題です。少子化が進み、当時年間100万戸といわれた新築件数も以降はどんどん減っていくわけです。最終的に新築は40万戸、良くて50万戸の規模になると思っています。新築が減るのはともかくとして、問題は建築業界に



おいて仕事をどうするのかということです。また、中古住宅流通は今50万戸程度ですが、人口動態を考えると今後は200万戸の規模に拡大してもおかしくありません。新築から中古へ、住宅業界をストック型のビジネスに変えていくことが、我々業界、消費者、日本全体のために良いことだと思っています。

2009年には第一回の資格試験が始まっていますね。ホームインスペクター資格試験は広範囲にわたる難易度の高い試験だと思うのですが、どのように準備されたのですか？

協会設立と同時に当時の理事と外部の専門家です試験問題委員会を立ち上げて、問題の作成にあたりました。はじめは難しすぎて合格率も20%無かったんですよ。徐々に洗練されて今の形に変わってきましたね。

インスペクション先進国に学ぶ

先ほど米国の話が出てきましたが、インスペクション先進国の米国などはどのようなシステムで運用されているのですか？

米国の住宅流通は完全な分業制なんです。不動産取引のエージェントは本当に取引にしか関わりません。住宅ローンについては日本でいうファイナンシャルプランナーが仲介します。不動産屋さんはローンには関わりません。そして建物はホームインスペクターが調査・評価します。

米国は訴訟社会なので、専門分野で分業して責任の所在を明確にする傾向があるのです。日本では不動産取引のすべての行程を不動産業者が行っていますが、業務の煩雑化と責任の一極集中という問題が付きまといます。だからこそ瑕疵担保免責の特約を付けるなど、ある種の責任回避策も取らざるを得ないのですが、それでは中古住宅流通はいつまで経っても活性化しません。決定的な欠陥住宅というのもそう多くはないわけで、中小の不具合はあっても住み続ける為の方策はあるものです。米国ではインスペクションを介在させることで中古住宅流通を促す仕組みが確立しているのです。

実は米国のシステムは日本をモデルにして始まったんですよ。日本では不動産に担保価値を設定する土地

本位資本の仕組みが出来上がっていましたが、1960年代、70年代にかけて、米国はこの日本のシステムを参考にしたんですね。以降米国では土地と建物を一体化して評価するスタイルに進化し、建物のコンディションに合わせて価値を定めるようになりました。

コンディションに合わせて手入れをすることで住宅の寿命も延びます。日本のように建築後25年経ったら建物の評価がゼロになるということはありません。今度は米国のシステムを日本が学ぶ番になったということです。

なぜ新築市場偏重の状況下の我が国で、今後中古住宅市場が伸長すると考えるようになったのですか？

そもそもOECDに加盟しているような先進国では建物と土地を一体化してみるの常識でしたし、様々な論文などを読むうちに日本も遅かれ早かれそちらの方向に進むとは思っていました。もちろん、インスペクションだけでは中古市場は活性化しません。まず住宅の総量管理をしなくてはなりませんし、建物の質においても基準を設け、義務化して新築時に耐久性と省エネ性をしっかり持たせなくてはなりません。そのたくさんの要素の中の、外せない要素のひとつとしてホームインスペクションが位置付けられるのです。

日本ホームインスペクターズ協会をとりまく現況と今後の展望

設立して14年経った現在の状況をどのように見ていますか？

まだまだですが、インスペクションについては業界、社会に浸透しつつあります。国土交通省の既存住宅状況調査の仕組みも始まり、建物の状況を説明する必要性は業界の中でも皆さん感じているのではないのでしょうか。

ただ、ストック(中古住宅流通)の世界を活性化するためには、インスペクションに限らず必要な課題が遅々として進んでいません。例えば、マンションの管理組合の状況によって価値評価する仕組みとか、住宅の総量の管理、住宅の設計図面、修復履歴などのデータ構築といった課題です。行政にしても、これらが10年、15年の間ずっと「検討」の域を出ていませんでした。未だ道半ばではありますが、消費者に対してホームインスペクションについて説明することが義務化されたり、マンションの管理組合の登録制度が始まるなど、やっと動き出したかなという感はあります。



少しずつ良い方向に変わっていているのですね。日本ホームインスペクション協会の今後の展望をお聞かせください。

わが国では政策としての新築優遇、業界としての新築偏重という流れが続いていますが、成長のみを求めてグローバルに資源を求め、焼き畑農業的に消費し尽くす時代はもう長くは続かないでしょう。

例えばドイツでは2000年くらいを境に新築優遇一辺倒の政策から中古住宅流通重視の政策に切り替えました。これによって新築中心の会社は減りましたが、各地方で修繕やリフォームをやっていた個人経営の工務店が伸長しました。ある意味で産業構造の転換が起こり、都市一極集中から地方分散へと変化したのです。そう遠くない未来に我が国も住宅が消費財として扱われる社会から、海外のように資本や資産として扱われる社会へと変わっていくでしょう。

これからは持続可能性を考慮しつつ地域内で諸問題を解決する社会になっていきます。地域の住宅を守る仕事が増々重要になってくるのです。建築業であれ、不動産業であれ、会員の皆さんがその時に慌てるのではなく、今から必要な知識やスキルを構築していく。その為のお役に立てるような活動を進めていきたいと思っています。