



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

2022
JULY

VOL.25

HOME

INSPECTORS

ホームインスペクターズジャパン

JAPAN

特集

第14回 総会特集

「長嶋理事長 講話」

「基調講演」

「総会報告」

連載

インスペクターのための
マーケティング講座 第四回

それは何故?そしてどうなる? 第四回

新連載

JSJI女子部 リレーコラム

01 第14回総会特集

02 第14回総会特集
長嶋理事長講話

04 第14回総会特集
基調講演

07 第14回総会特集
総会報告

10 連載 インスペクターのためのマーケティング講座 第四回
「ホームインスペクションの4P」

12 新連載
JSHI女子部リレーコラム

14 連載
それは何故?そしてどうなる? 第四回

18 事務局だより

法人賛助会員PR

13 株式会社イング

16 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会

※連載「ホームインスペクターの落とし穴」は隔号掲載となります。

今月の表紙

北庭の家
[設計:コクーン設計舎]

「北庭の家」は和モダンな雰囲気を持つ住宅だ。窓やスキップ、ドアにも採光や風通しなど計算しつくされた設計が光あふれる明るい家をかたちづくる。

夕暮れ時、少し暗くなりかけた時間帯でも、帰宅した家族をあたかな光が出迎える。薄明りに浮かぶ通路が、まるで家族の待つリビングへと導くように伸びている。あたたかい雰囲気の住宅が、家族に寄り添っていることがうかがえる。

日本ホームインスペクターズ協会

2022年6月24日 開催

第14回総会特集

去る2022年6月24日に京都で開かれたJSHI通常社員総会。新感染症の影響で1年ぶりのリアル開催となった本総会ですが会場となったキャンパスプラザ京都には全国から32名が出席、委任状出席等を含めて971名の出席で無事開催されました。

公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センター・木村英樹氏の記念講演、長嶋理事の特別講演など、充実した内容で盛り上がった当日の様をお伝えします。



6月に開催されたJSHI総会では、世界情勢が混とんとしている中、昨今の不動産情勢について長嶋理事長からお話いただきました。

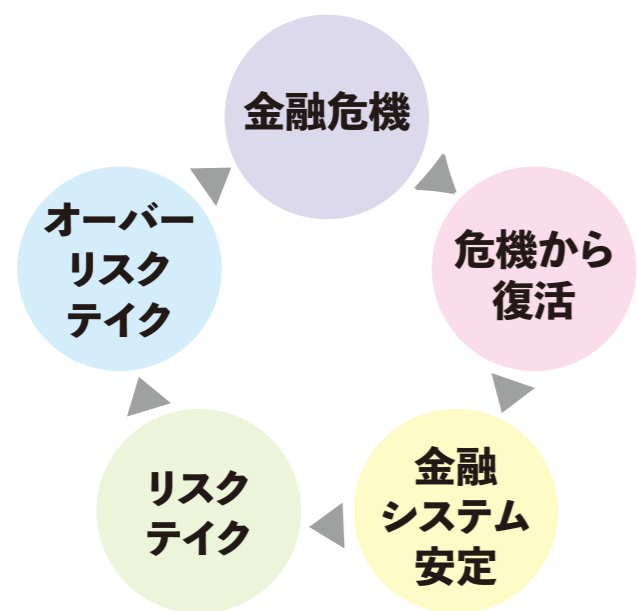
日本ホームインスペクターズ協会 理事長
長嶋 修



世界経済は危機に陥っていない

こんにちは。世の中大変ですね。コロナ、ワクチン、ウクライナとこの2年半、あっという間に過ぎていきましたが、今世界がどうい状況なのかをお話しましょう。

まず、この間にバブル崩壊やリーマンショックのような緊急事態は起きなかったわけですが、ではなぜ起きなかったのでしょうか？理由は簡単で、日米欧の中央銀行の金融資産合計額はリーマンショック前に400兆円だったのが、今は2,000兆円をはるかに超えています。つまりこの12,3年の間に1,700兆円ぐらい資産を増やしているわけです。



[図1]

金融危機にはサイクルがあります。[図1]

まず金融危機があつて、そこから復活すると金融システムが安定してきますが、そうするとリスクテイク、つまりいろいろな金融商品が出てきます。安定しては資産が増えませんが、それが行き過ぎるとまた金融危機に陥るといサイクルですね。今回はオーバーリスクテイクまで行っていないのです。その前にコロナになってしまった。とりわけ日本は日米欧の中でも出遅れていました。不動産業界の動きも日経平均に連動していますが、今年、来年で何か破綻するようなことはないでしょう。グレートリセットという言葉が耳にしますが、遅かれ早かれ持続可能性のない今の金融システムは一度破綻します。もう破綻しているようなものですが…今の資本主義経済は無尽蔵の発展が前提なので、無理なのです。

資本主義では、銀行は預かったお金の9割まで金利を付けて貸せる。貸したお金はまた銀行に預けられるので、銀行の残高はどんどん増えるというのが信用創造のからくりです。

金利よりちょっと高いインフレ率が続くことが経済成長の王道とされてきました。でも今は経済が停滞し、低金利、マイナス金利となる時代です。リーマンショックから14年間、お金の価値が上がったのか資産の価値が下がったのかもよくわからない状況です。

我々の業界は3極化が進む

さて、巷ではウッドショックや物流の停滞、人件費高止まりなどが叫ばれるなか、多くの企業が価格転嫁し切れていません。住宅市場もこの後価格を上げていかねばならないでしょうが、皆さん、どうなると思いますか？

今、国の予算が100兆円といいますが、半分が国債ですから後は厳しくなつて40兆円といったところでしょう。真っ先に削られるのが新築住宅の補助です。

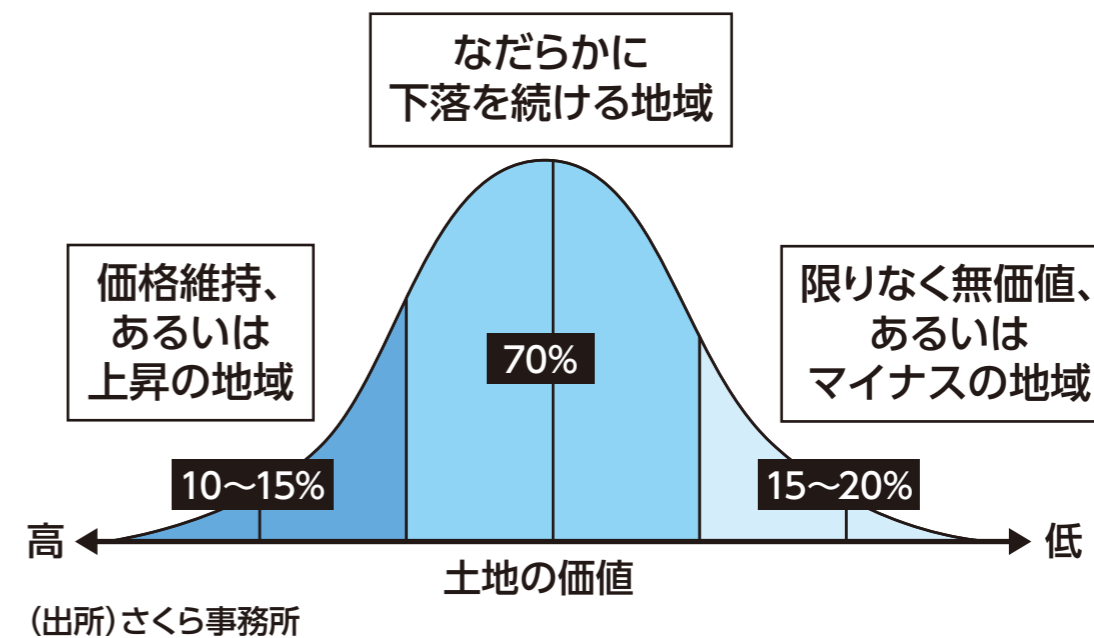
新築戸数は現状の80~90万戸が半分くらいになるでしょう。90年代以降好調だった新築マンションの市場もこの数年は鈍化しています。品質が上がっているので価格はまだ上がっていますが、着工数は確実に減っています。この土地の価格のグラフを見てください。[図2]

上位10~15%の物件は価格維持、あるいは価格上昇を続けるでしょう。しかし、全体で見ると土地の

価格はバブル当時に総額2,000兆円、今はその半分の1,000兆円程度に目減りしています。特に真ん中の70%の層が今後どんどん目減りしていきます。右端の15~20%はそもそも0かマイナスですから、全体が縮小しつつ、特化したモノづくりをしている高額市場はそこそこ伸びるといった様相になっていくでしょう。

このような状況で、今後風が吹いてくるのが我々の業界です。地元でコツコツやってきた工務店などはそれ程悪い影響を受けません。上位10%の高級物件を手掛けるところも安泰でしょう。その反面、大手の下請けで安価に大量に手掛けている会社などは大変な時代になると思います。

現在50万戸くらいの中古住宅。こちらもすぐには言いませんが、今の5倍くらいに増加してもおかしくはないです。インスペクション数も年20%ほど伸びています。



[図2]

本当に必要とされるインスペクションとは何か？

さて、これから情報公開やAI化が進むと、その対応も考えなくてはなりません。誰もが簡単に検査できる時代になってきたら、最後は「あなたにやってもらいたい」といわれる存在になれるか否かが勝負になってきます。なにもインスペクション業界に限ったことではありません。ベーシックインカムが問われ

る時代に、自らが求められるために必要なスキルは何かという事です。70%の層をしっかりと守るもよし、上位15%のために特別な存在になるもよし、皆さんそれぞれが自分に合った市場と真摯に向き合っていく時代になるというお話でした。

今日はありがとうございました。

記念講演

「住宅紛争処理の現状とJSHIに期待する役割」

公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センター 企画部企画課長
木村 英樹 氏

6月24日に開催された総会では、住まいのダイヤルで日頃当協会と連携している公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターの木村英樹氏に、住宅紛争の現状と、対応についてデータを交えながらお話していただきました。

インスペクターにとっても非常に示唆に富む内容で、講義の内容を要約してここに掲載いたします。



1 支援センターについて

● 時代に合わせて業容が進化

私たちは公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センター（以後当財団と略）という長い名前ですが、はじめは財団法人日本住宅リフォームセンターとして1984年に設立されました。その後、住宅品質確保法が制定されたのを機に、2000年4月に国土交通大臣により「住宅紛争処理支援センター」に指定され、以来現状

の名称となっています。住宅リフォームの振興と法定業務である紛争処理等の支援という二つの業務を行っている法人です。

その後、2008年には耐震偽装事件を受けて住宅瑕疵担保履行法に基づく特別支援業務を開始し、現在に至っています。

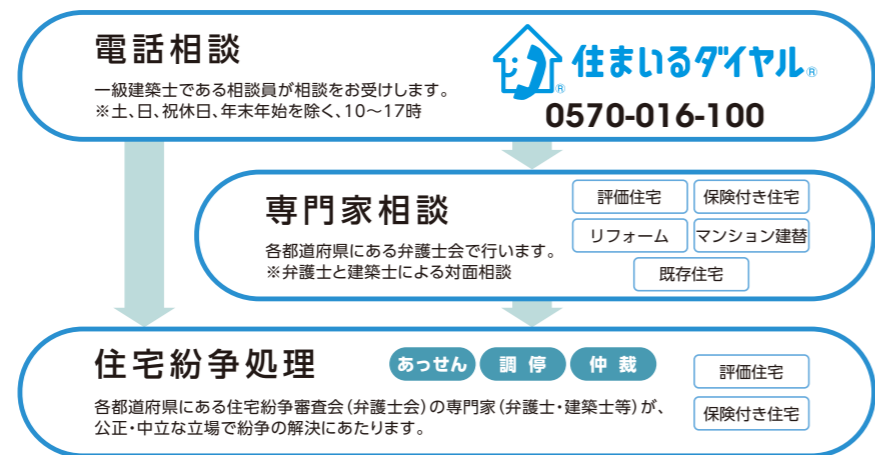
● 一級建築士と弁護士が連携して対応

私たちの業務の中核となる相談業務ですが、基本的に電話相談が中心となっており、34名（講演当時）の一級建築士がシフトを組んで相談を受けています。法的な内容に関しては必要に応じて常駐の弁護士に確認をしてお答えするというシステムになっています。[図1]

専門家相談というのは電話相談を補完するもので、こちらは一級建築士と弁護士が対面で相談に応じま

す。対象が定められていて、図にある「評価住宅」「保険付き住宅」「リフォーム」「マンション建替」「既存（売買）住宅」について相談を受けています。リフォームに関しては発注者（予定者を含む）のみの相談となっており、事業者からの相談は受けていません。

また、[図1]に「住宅紛争処理」とありますが、こちらは対象が「評価住宅」と「保険付き住宅」に限定されます。



[図1]

2 住宅紛争処理の現状

● 相談者の約9割は消費者

相談件数は年々増えていますが、これは当財団の対応できる件数が増えたためであり、相談件数そのものが増えているというわけではありません。ピークは2019年の4万2806件。2020年はコロナの影響で体制を縮小したため相談件数も若干落ちました。新築等住宅（既存住宅を含む）、リフォーム共に相談者の約9

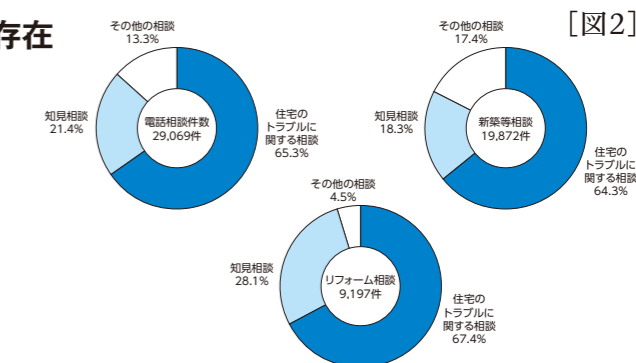
割が消費者からのものとなっています。

消費者以外では、消費者センター・地方公共団体等や事業者からの相談が若干あるという形です。

相談者の年齢構成は、皆さんのご想像の通り、新築等相談は一次取得層の30代、40台で半数強を占め、リフォーム相談では50代以降が約65%を占めます。

● トラブル相談以外に、知見を問う相談も2割存在

相談内容は新築等相談、リフォーム相談共にトラブルの相談が6割を超えますが、知見相談も全体の2割あり、これは法令に関する情報や技術的な知見を求めるもので、リフォームでは若干高くなっています。[図2] 住宅の形式は戸建て8割、共同住宅等2割といった割合です。



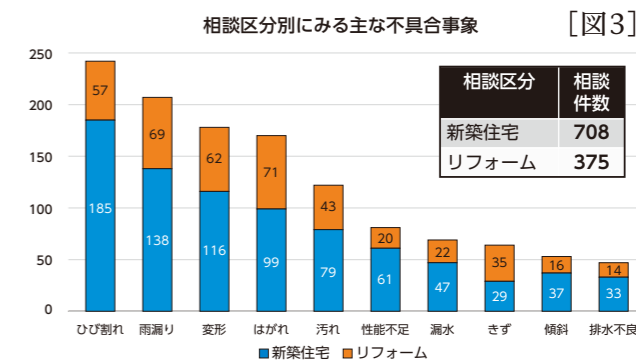
● トラブル解決の方向性は修補と損害賠償

住宅トラブルのいわゆる相手側は、新築等相談では施工業者63%、不動産業者25%で9割近くを占めますが、リフォーム相談では94%が施工業者となっています。トラブル解決の希望内容は新築相談の6割、リフォーム相談の4割が修補を望んでいます。リフォームの場合は損害賠償やその他の手段を求める消費者も多いようです。

フォーム相談では1位がはがれ、2位が雨漏りとなっています。

ホームインスペクターとして、ご興味のある不具合事象は以下の通りです。[図3]

専門家相談（建築士と弁護士による対面相談）における新築等相談の1位はひび割れ、2位が雨漏りですが、リ



● 住宅紛争処理のあらまし

住宅紛争処理は住宅紛争審査会による裁判に寄らない紛争解決手続き（ADR）です。「住宅に不具合がある」「工事内容が違う」といった住宅紛争について、専門的な知識を持つ弁護士や建築士があっせん、調停、仲裁による解決を行います（非公開）。裁判と比べて迅速な解決が図られ、費用も1万円の申請手数料のみとなっています。「評価住宅」と「保険付き住宅」のみが対

象で、処理件数は2014年以降、年平均170件程度で推移しています。

不具合の相談では雨漏りが上位に来ていましたが、紛争処理まで行くと「ひび割れ」「変形」「汚れ」が上位にきています[図4・5]。これは、雨漏りのように明らかな不具合事象については、紛争処理に至る前に一定程度の対応がされていると予測されます。

戸建住宅（n=1,224 事象は複数カウント） [図4]

不具合事象	割合	当該事象が多く見られる部位
ひび割れ	30.4%	基礎、外壁
変形	19.0%	床、開口部・建具、内壁
汚れ	13.2%	床、外壁、内壁
雨漏り	12.4%	外壁、屋根、開口部・建具
はがれ	9.6%	内壁、外壁、床
傾斜	6.3%	床

共同住宅（n=302 事象は複数カウント） [図5]

不具合事象	割合	当該事象が多く見られる部位
ひび割れ	17.2%	内壁、床、外壁
はがれ	13.6%	外壁、内壁、床
遮音不良	13.6%	床、開口部・建具
変形	11.9%	床、内壁
汚れ	10.9%	内壁、床
異常音	9.3%	排水配管、天井

参考文献：「住宅相談統計年報2021」（公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センター）

● 住宅紛争処理における、事前の電話相談、専門家相談の役割

電話相談では争点を整理することが肝要です。消費者の意向が事業者伝わっていない、事業者と「困りごと」の共有がなされていない事例が散見され、これがトラブルにつながる要因になっている場合も少なくありません。

実際、どのように事業者に伝えるべきか、過剰な要求となっていないかという消費者からの相談件数が結構あります。

専門家相談では弁護士と建築士による対面相談のため、図面や写真などを示して相談する事ができます。これによって争点をさらに明確にすることができます。

● 住宅紛争処理に関する考察

住宅品質確保法上の住宅紛争処理は、先述のように、そこに至るまでの電話相談、専門家相談で、事前に

争点を整理し、相手方としっかり共有することで円滑な処理につながると考えています。

3 住宅品質確保法及び住宅瑕疵担保履行法の改正について

● 住宅紛争処理の対象に2号保険付き住宅が追加(令和4年10月1日施行)

令和4年10月1日から、住宅瑕疵担保履行法19条第2号に基づく保険(新築、リフォーム、大規模修繕工事、既存住宅売買、住宅の延長保証に係る住宅等)に関して任意で加入する瑕疵保険。以下、2号保険)に加入し

た住宅についても、住宅紛争処理や専門家相談を利用できるようになりました。施行日以降の申請であれば、施行日以前に加入した2号保険付き住宅でも紛争処理、専門家相談の申し込みが可能です。

● 住宅紛争処置手続(あっせん、調停)に時効の完成猶予効が付与される(時効を止められる)(令和3年9月30日施行済)

● 住宅紛争処理手続の実施のため、四月以内の期間を定めて訴訟手続を中止することができる(令和3年9月30日施行済)

4 JSHIに期待する役割…電話相談対応協力

● 住宅紛争処理の利用促進

これまでは既存住宅の紛争処理は性能評価を受けた住宅のみが対象でしたが、今回の法改正で、2号保険付き住宅が加わり、対象が大幅に拡大しました。ぜひ、住宅紛争処理等の対象となる住宅でお悩みのお客様には紛争処理が利用できることをご紹介ください。

利用にあたっては、「付保証証明書」又は「建設住宅性能評価書」を手元に用意して「住まいるダイヤル

(0570-016-100)」までお電話頂くようにお伝えください。

また、専門家相談であれば、住宅紛争処理等の対象となる住宅ではない、リフォームや既存住宅等の相談にも応じられる可能性がございますので、まずは「住まいるダイヤル」にご連絡頂くようにお伝えください。

● 現地調査希望者へのJSHIの紹介

当財団では現地調査は行っておりません。そのため、JSHIで現地調査の相談を受けていただけることは

当財団の電話相談を利用される方の満足につながっておりますので、引き続きご協力をお願いいたします。

総会報告

第14回 日本ホームインスペクターズ協会 通常社員総会概要

日時：2022年6月24日(金曜日) 15時~16時

場所：キャンパスプラザ京都(京都市下京区西洞院通塩小路下る)

出席社員数：971名(議決権のある社員総数 1712名/出席率56.7%)

本人出席	31名
委任状出席	820名
議決権行使書提出者	97名
本システムによる出席者	23名

出席理事：長嶋修、金子清之、川邊正明、田中歩、栃木渡、松田貞次

決議事項：全て原案通り可決されました。

第一号議案：2021年度事業報告

第二号議案：2021年度決算報告承認

第三号議案：定款変更に関する件

現行定款に記載されていた齟齬に関して修正を行っています。

第四号議案：監事任期満了につき改選の件

2022年6月30日付けで任期満了となる監事 吉池基泰氏の再任選任が可決されました。

報告事項：

2022年度の事業計画案、収支予算案が報告され、倫理規定の変更及び2022年度の役員体制について報告されました。

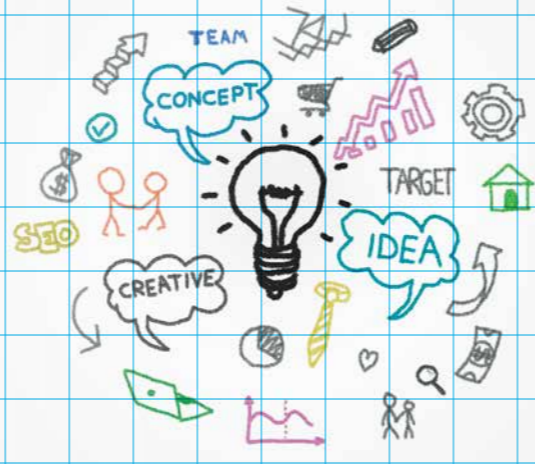
定款 新旧比較表

現行定款	変更後
<p>(種別) 第6条 この法人の会員は、次の5種とし、正会員をもって特定非営利活動促進法(以下「法」という。)上の社員とする。 (1)～(6) 略</p> <p>(開催) 第25条 通常総会は、毎事業年度1回開催する。 2 臨時総会は、次の各号の一に該当する場合に開催する。 (1)～(2) 略 (3)第15条第4項第4号の規定により、監事から召集があったとき。</p> <p>(召集) 第26条 総会は、第24条第2項第3号の場合を除き、理事長が召集する。 2 理事長は、第24条第2項第1号及び第2号の規定による請求があったときは、その日から14日以内に臨時総会を召集しなければならない 3 略</p> <p>(議決) 第29条 総会における議決事項は、第25条第3項の規定によってあらかじめ通知した事項とする。 2 略</p>	<p>(種別) 第6条 この法人の会員は、次の6種とし、正会員をもって特定非営利活動促進法(以下「法」という。)上の社員とする。 (1)～(6) 略</p> <p>(開催) 第25条 通常総会は、毎事業年度1回開催する。 2 臨時総会は、次の各号の一に該当する場合に開催する。 (1)～(2) 略 (3)第16条第4項第4号の規定により、監事から召集があったとき。</p> <p>(召集) 第26条 総会は、前条第2項第3号の場合を除き、理事長が召集する。 2 理事長は、前条第2項第1号及び第2号の規定による請求があったときは、その日から14日以内に臨時総会を召集しなければならない 3 略</p> <p>(議決) 第29条 総会における議決事項は、第26条第3項の規定によってあらかじめ通知した事項とする。 2 略</p>

現行定款	変更後
<p>(総会での表決権等) 第30条 各正会員の表決権は、平等なものとする。 2 略 3 前項の規定により表決した正会員は前2条、次条第1項及び第51条の適用については、総会に出席したものとみなす。 4 略</p> <p>(開催) 第34条 理事会は、次の各号の一に該当する場合に開催する。 (1)～(2) 略 (3)第15条第4項第5号の規定により、監事から召集の請求があったとき。</p> <p>(召集) 第35条 理事会は、理事長が召集する。 2 理事長は、第33条第2号及び第3号の規定による請求があったときは、その日から14日以内に理事会を召集しなければならない。</p> <p>(議決) 第37条 理事会における議決事項は、第34条第3項の規定によってあらかじめ通知した事項とする。</p> <p>(暫定予算) 第46条 略 (予備費の設定及び使用) 第46条 略 (予算の追加及び更正) 第47条 略 (予算の追加及び更正) 第48条 略</p>	<p>(総会での表決権等) 第30条 各正会員の表決権は、平等なものとする。 2 略 3 前項の規定により表決した正会員は前2条、次条第1項及び第52条の適用については、総会に出席したものとみなす。 4 略</p> <p>(開催) 第34条 理事会は、次の各号の一に該当する場合に開催する。 (1)～(2) 略 (3)第16条第4項第5号の規定により、監事から召集の請求があったとき。</p> <p>(召集) 第35条 理事会は、理事長が召集する。 2 理事長は、前条第2号及び第3号の規定による請求があったときは、その日から14日以内に理事会を召集しなければならない。</p> <p>(議決) 第37条 理事会における議決事項は、第35条第3項の規定によってあらかじめ通知した事項とする。</p> <p>(暫定予算) 第46条 略 (予備費の設定及び使用) 第47条 略 →第48条と重複しているため削除 (予算の追加及び更正) 第48条 略</p>

連載

ホームインスペクターのためのマーケティング講座



第4回 ホームインスペクションの4P

今回は「お客様のニーズとはなにか?」について考察しました。「ニーズ」は往々にして隠されているもの。お客様にとっても、自分の要望をしっかりと言葉にすることは意外と難しいものだという事をお話ししました。

今回は、そのようなお客様の「ニーズ」を仲立ちとしながら、インスペクション業務をどのように商品・サービス化して、お客様に届けるかについて、マーケティングの知見を活用してみましょう。



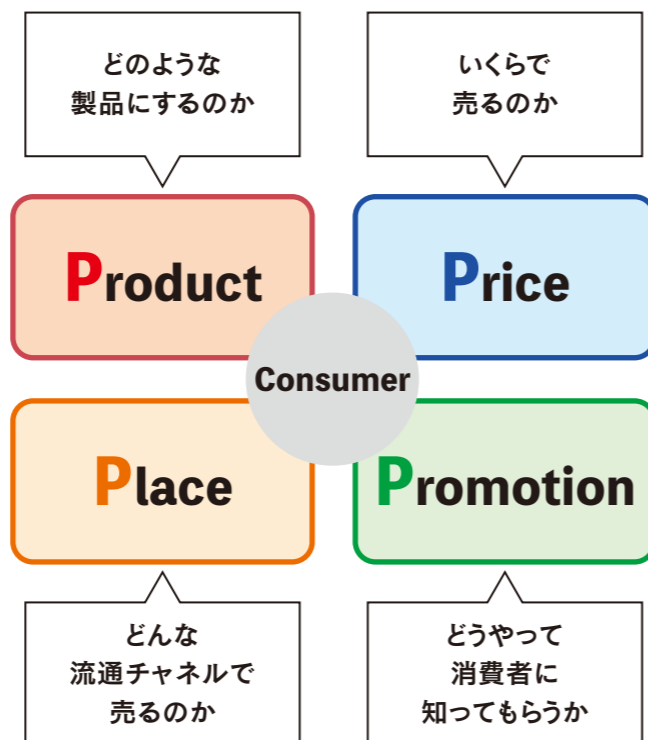
マーケティング
アドバイザー
三原 広聡

古くて新しい? 「マーケティングの4P」

マーケティングの古典として、マッカーシーという米国の経済学者が1960年代に提唱した「マーケティングの4P」という製品開発メソッドがあります。これは自社の製品(サービス)を、Product(製品・サービス)、Price(価格)、Place(流通)、Promotion(広告・宣伝)の4つのPに分けて考察するものですが、発表当時は4つのPの真ん中にConsumer(消費者)が入っていました。製品(サービス)開発は常に消費者を意識せよという事ですね。

ご存じの通り、我が国では長年Product開発サイドの力が強く、お客様を置き去りにした製品開発が横行し、近年では技術王国としての地位が技術倒れに陥り、市場から取り残される結果に至る事例が見受けられます。4Pのメソッドは古くからありますが、顧客視点に戻すとまだまだ活用の余地はありそうです。

今回は、お客様のニーズを起点に、ホームインスペクターならではの4Pについて考えてみましょう。



Product ホームインスペクションのProductとは

インスペクターが自社のProduct(サービス)を考察する上で大切なことは、「インスペクションという業務を売る」のではなく、「お客様がインスペクションに託したいと思っている問題の解決」を売るのだという事です。インスペクターの皆さんにとって商品はもちろん「ホームインスペクション」、つまり調査業務というサービスですね。このサービスは厳格な基準と運用がなされていますので、基本的に会員の皆様であれば同水準のサービスが保証されていると思います。ですから、サービスの差別化が必要な場合は、基本的な業務内容ではなく、顧客対応の部分について深く考えることになります。例えば個人を相手にするのか、業者を相手にするのか…または富裕層を相手にするのか、平均的な収入層を相手にするのかといったターゲットの設定や、業務のスピードや対応といった質の設定において差別化を行うのが適切でしょう。

もちろん、仕事をいただくわけですから「どんな仕事も受ける」というのは良いのですが、以前ターゲットの項でもお伝えした通り、自社の強みに基づくターゲット設定をした方が効率も高まりブランディングも容易になるはずですね。

例えば富裕層のインスペクションに対するニーズはどうなるでしょう? 投資用の物件と、自分で住むための物件はニーズが異なることが予想されますね。後者は戸建てならそこそこ大きな物件かも知れません。集合住宅なら管理がしっかりした物件が多いでしょう。そのような状況を想定して、対応できるスキルをしっかりと磨くのはとても大切なことです。

得意とするターゲットや業務の質を設定する事で、その領域の専門的な知見も蓄積しますので、顧客のニーズ把握はもちろん、例えば「買い取り金額を下げたいためのインスペクション依頼」のような無理筋のニーズを見分けるための勘どころも養えるのではと思います。

Price ホームインスペクションのPriceとは

サービスの価格は、Productの項で述べたターゲットや質の設定と大きくかかわってきます。これが製品ならば、製品原価を積み上げて利益を載せて販売するという考え方もできますが、サービスの源泉は人と技術そのものですから、製品以上にターゲットや市場とのマッチングが重要になってきます。価格はある意味お客様の満足度で決まりますし、サービス業ではその度合いが高まります。富裕層のマーケットにはそれなりの対応と

価格設定が求められますし、逆に利用しやすい価格設定にして受注数で稼ぐ道もあります。ご自身の提供スタイルに合った価格設定を心掛けてください。

サービス業は人と技術と書きましたが、一番やってはいけないのがディスカウントです。

これは製品と違って量によるコスト低減が望めないからです。

Place ホームインスペクションのPlaceとは

Placeはその名の通り、当初は単純に販売場所について考察するものでした。近年では商品やサービスを行き渡らせるためのチャンネルという考え方が主流です。サービス業では、WEBによる契約やJSHIのWEBサイト、同業者グループによる受注システム、業者ネットワークへのアクセスなど、受注の経路は多岐に及びます。

ベテランインスペクターの皆さんには、初めはWEB経由の個人客から初めて、今は不動産屋さんなどにシフトされている方も少なくありませんが、その場合は自社にとって適切な販売チャンネルにシフトしているという事ができますね。

Promotion ホームインスペクションのPromotion

4つのPのうち、最後に来るのがプロモーション…いわゆる広告、宣伝、ブランディングです。広告、宣伝の手段に関しては他のサービス業と変わるところはありません。WEB、マス媒体(TV、ラジオ、新聞)、DM、口コミ、紹介、JSHIのサイト…これらを「媒体」と呼びますが、コストなど事業の実情に合う媒体なら何を選んでも良いでしょう。ここでしっかり考えるべきなのが自社のブランディングです。ブランディングの詳細は稿を改めてご紹介いたしますが、大切なのは手段よりもイメージ。「らしく見える事」がとても大切になってきます。つまり自社のProductとPriceに合った見せ方をすることがポイント

となるのです。

皆さんの場合、セルフブランディングの要素が高くなると思いますので、第三者的な意見が大切になってきます。信頼できる仲間や、時にはプロを交えて、どのような媒体で自分をどのように見せていくかを検討するとよいでしょう。

皆さんのインスペクション業務の4Pは見えてきましたか? 顧客視点で4Pをしっかりと考えると、自社のブランディングが少しずつできてきますよ。

新連載

JSHI女子部 リレーコラム

No.1

女子部の部屋



顧問 近畿エリア部会
妹尾 和江

「サムライ女子インスペクター床下で樹木の根を発見」という見出しの記事がアメリカの地元新聞に掲載された。2018年シリコンバレーでの出来事。何を隠そうこの「サムライ女子」はアタシのこと。アメリカでは女性のインスペクターはめずらしく、かつ床下に潜ることはない、らしい。意外だった。

2014年からコロナの前まで、毎年渡米して本場アメリカでインスペクションの研修に参加。これは「ASHI」の元会長Frank Lesh氏の力添えでインスペクター仲間のご自宅の床下に潜らせて頂いた際の一コマ。その翌年、長嶋理事長が「ASHI」の年次大会に参加した時、会場でその映像が流されたという(汗)

アメリカのインスペクションと日本のインスペクションの違いは、一口でいうと「設備のアメリカ、構造の日本」。そしてアメリカでは消費者の方をみて、消費者の立場で「あなたが明日からこの家で住むのに困らないよう私が今から点検、説明します」・・・(ロスの“ネッド”インスペクターのインスペクション開始前の挨拶)と消費者目線で



インスペクションを実施する。短時間で実施され消費者との会話のキャッチボールのない?日本の「宅地建物取引業法上の建物状況調査」とは異なる。

報告書もわかりやすく、建物のメンテナンススケジュールとセルフメンテナンスの方法も描かれた冊子までついてくる。その冊子の冒頭には「あなたの家はあなたが守りなさい」と書かれている。これが、100年経っても変わらず住み続けることができ、むしろプレミアがついて価値が上がる「流通する既存(中古)住宅」の理由(わけ)である。

既存住宅流通におけるホームインスペクションの果たす役割は大きく、同時にNPO法人日本ホームインスペクターズ協会の真価が問われる時代が到来した。JSHI女子部会発足がその一助になればと願ってやまない。



NEXT ▶▶▶ No.2
久世 妙さん

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!!!

残り僅か

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



株式会社 イング
<http://www.ing-n.com/>

- 本社 〒574-0045 大阪府大東市太子子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】

それは何故? そしてどうなる?



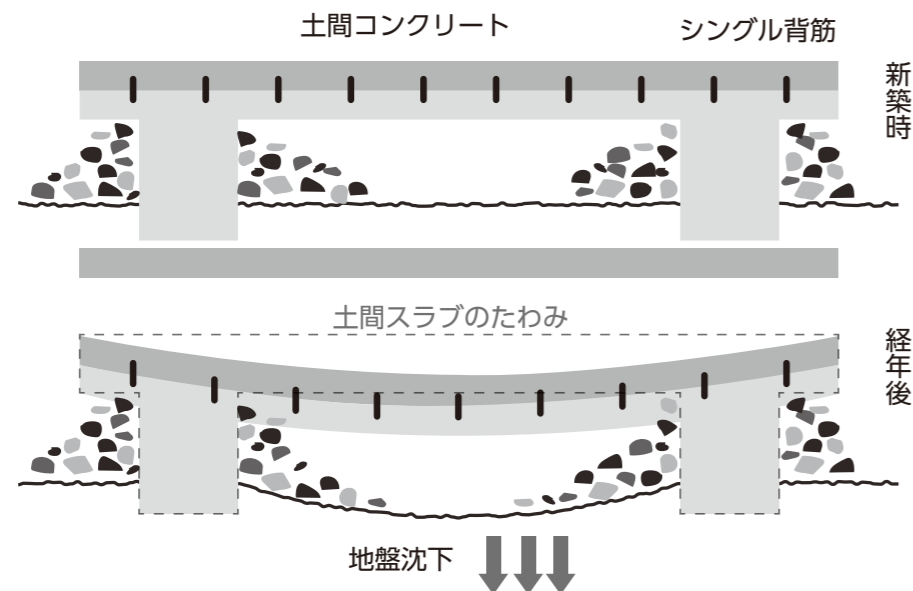
? 傾斜による健康被害

建物に傾斜がある場合、一番救いようのないのが地盤起因の「不同沈下」によるものです。これは技術的には様々な沈下修正工法があり、災害などで補助金や保険(但し地震被害の場合はほとんどの保険は免責扱い)で対応できるケースがありますが、単なる圧密や宅地造成の不備による不同沈下の場合は、家主の自腹負担となってしまいます。沈下の程度や修正工法の種類にもよりますが、概ね普通の住宅で相場観としては数百万円。単なる沈下修正で終わるわけもなく、他の部分も補修、改修工事を行うと、新築と大差ない工事金額となってしまい、選択肢として現実的ではありません。仮に基礎の沈下を補修しないまま、床面のレベル調整だけで終わらせると、経年でまた沈下するのは目に見えていますので、救いようがありません。

その点、木造住宅の構造躯体である大梁などのクリーブたわみや、そもそもの設計材寸不足の場合は、その材料を交換するか、補強すれば処置できますので、ある意味軽傷です。

最も悩ましい被害は人体に及ぼす健康被害。これは、ご本人にしか感覚が判りませんので、健康被害を訴えている方に対して、傍目の人間が「そんなはずは無い」などと根拠の無い責めをしても仕方ありませんし、逆に傾斜が明確な場合、居住者の訴えが無いからと言って、健康被害の可能性を告知しないわけにもいきません。感覚には個人差があって当然ですし、長期間にわたり生活し続けることで「慣れ」により、障害に対して鈍感になっていく事も考えられます。

床の傾斜と人間に及ぼす健康被害の関係については、様々な実態調査があるようですが、日本建築学会による表が判りやすいようです。



傾斜角		健康障害	文献
度	分数 (ラジアン)		
0.29°	5/1000 (=1/200)	傾斜を感じる。	藤井ほか(1998)
0.34°	6/1000 (=1/167)	不同沈下を意識する。	藤井ほか(1998)
0.46°	8/1000 (=1/125)	傾斜に対して強い意識、苦情の多発。	藤井ほか(1998)
0.6°程度	1/100程度	めまいや頭痛が生じて水平復元工事を行わざるを得ない。	安田・橋本(2002) 安田(2004)
~1°	~1/60	頭重感、浮動感を訴える人がある。	北原・宇野(1965)
1.3°	1/44	牽引感、ふらふら感、浮動感などの自覚症状が見られる。	宇野・遠藤(1996)
1.7°	1/34	半数の人に牽引感。	宇野・遠藤(1996)
2°~3°	1/30~1/20	めまい、頭痛、吐き気、食欲不振などの比較的重い症状。	北原・宇野(1965)
4°~6°	1/15~1/10	強い牽引感、疲労感、睡眠障害が現れ、正常な環境でもものが傾いて見えることがある。	北原・宇野(1965)
7°~9°	1/8~1/6	牽引感、めまい、吐き気、頭痛、疲労感が強くなり、半数以上で睡眠障害。	北原・宇野(1965)

<http://news-sv.ajj.or.jp/shien/s2/ekijouka/health/index.html>

日本建築学会:建築士のためのテキスト 小規模建築物を対象とした地盤・基礎, p. 31, 2003

添付のリンク先には地震災害ごと、被災住宅にお住まいの方にヒアリングを行った結果が掲載されていますので、一読をお勧めします。インスペクションの現場に伺ったとき、器具など使用しなくとも、何かしらの違和感がある場合、やはり6/1000以上の傾斜があるケースがほとんどです。

さて、ホームインスペクションではその名の通り「住宅」を主としており、ほとんどの場合、家主=居住者(使用者)なのですが、床の傾斜が「職場」であるケースも考えられます。その場合、雇用主と従業員という契約関係があり、床傾斜を放置したまま、従業員に健康被害が発生したとなると、労災問題として損害賠償請求などのリスクがあり得ます。

工場や倉庫、スーパーなどの物販店の1階床は構造設計上、1階床荷重がそのまま地盤面に伝達される前提で、コンクリートスラブにシングル配筋という設計になっているケースがあります。無論、スラブ直

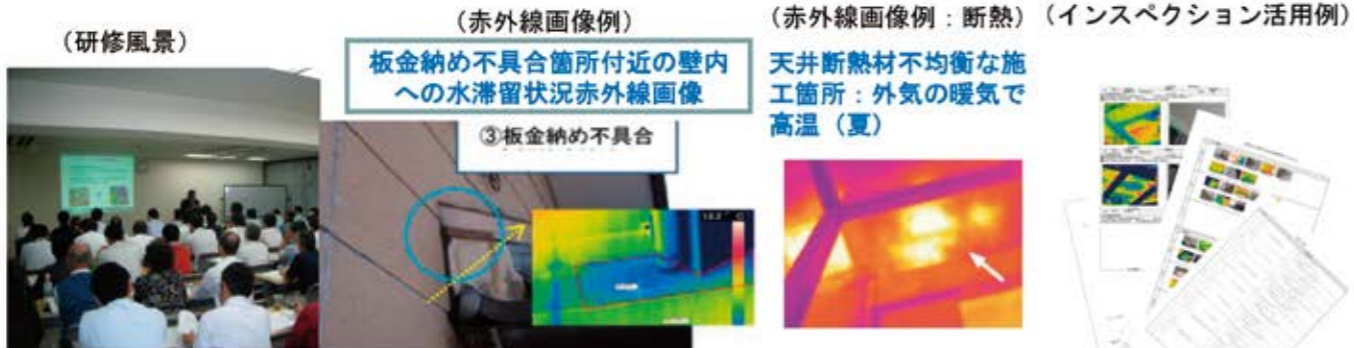
下は土間(地盤)であり、新築時には切込み砕石などで地盤を作っていたはずが、経年によりスラブ直下の地盤面が沈下し、結果として4辺固定のスラブ(スラブ下に空間が出来る)となってしまい、スラブ自重のたわみにより、傾斜が発生する場合があります。住宅の車庫なども50㎡(3~4台)程度の広めの車庫などは、同様の事象が起きる可能性があり、「水勾配が逆になっている」「車庫の真ん中に常時、水が溜まっている」などの症状の場合は、土間コンクリートの沈下が疑われます。

建物の物理的な不具合としての傾斜は、それなりの費用をかければ、ほぼ完治しそれは目に見えますが、傾斜起因の健康被害は、目にも見えず、その苦しみはご本人にしか判らず、費用をかけて治療しても完治しない場合もあるでしょう。我々インスペクターとしては、傾斜と健康被害の程度を理解し、依頼者に適切な説明をすることが求められます。

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

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 30,240円(税込)のところ日本ホームインスペクターズ協会特別価格
28,050円(税込)にてご購入いただけます。



■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		
種類	研修	試験
会場・日程	広島会場: 2022年6月28日(火)	広島会場: 2022年7月7日(木)
	東京会場: 2022年7月6日(水)	東京会場: 2022年7月13日(水)
	福岡会場: 2022年7月20日(水)	福岡会場: 2022年7月26日(火)
	大阪会場: 2022年9月7日(水)	大阪会場: 2022年9月15日(木)
	東京会場: 2022年9月13日(火)	東京会場: 2022年9月21日(水)
	札幌会場: 2022年10月4日(火)	札幌会場: 2022年10月13日(木)
	福岡会場: 2022年10月12日(水)	福岡会場: 2022年10月20日(木)
	東京会場: 2022年11月9日(水)	東京会場: 2022年11月15日(火)
	仙台会場: 2022年11月15日(火)	仙台会場: 2022年11月22日(火)
	広島会場: 2022年11月25日(金)	広島会場: 2022年12月1日(木)
大阪会場: 2022年12月6日(火)	大阪会場: 2022年12月13日(火)	
名古屋会場: 2022年12月14日(水)	名古屋会場: 2022年12月22日(木)	
研修時間	9:30~16:30	9:30~11:30
受講料・受験料	特別価格: 28,050円(税込)	13,000円(普通価格)
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.or.jp/

項目
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

※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円が必要になります。

info@ters.or.jpまでemailにて(社)TERS宛にご送付ください。

WEBからお申し込みの際には、紹介者欄にJSHI協会員と記載ください。上記割引適用になります。

●赤外線建物診断技能師研修・試験：お申込ご希望の会場名、日程を記載してください。

※各研修会場は決定次第ご通知いたします。

(会場名: 会場) □ 月 日 研修 □ 月 日 試験に申し込む

法人名	ご担当者名
ご住所	
お電話番号	e-mail
研修受講者お役職	研修受講者お名前

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
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

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

新刊 住まいの耐久性大百科事典 II

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
 - げらば
 - 棟
 - 谷
 - 下屋
 - ドーマー
 - パラペット
 - すがる部
 - 棟違い部
 - 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
 - 裏板
 - 小径部貫通部
 - ルーフィング
 - 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
 - 笠木
 - 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
 - げらば水切り
 - 換気口
 - 土台水切り
 - ねこ土台(基礎用バッキン)
 - 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か?
 - 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ポイント
- 第10章 耐久性向上への取り組み(その2)
 - 熱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」に関するニュージ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例

資料 II 住宅の外皮の不具合事例

- ・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 震害(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(銅板谷板)
 - 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-一部)
 - 事例11 凍害(窯業系サイディング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・パラペットの不具合
 - 事例1 雨漏り(パラペット笠木)
 - 事例2 結露と変色(パラペット内部)
 - 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

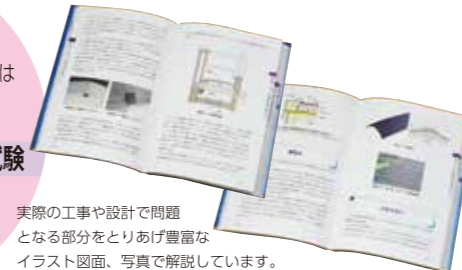
- ・性能・仕様
- 性能
- 仕様
- ・設置位置と種類
- 換気部材
- 換気部材
- 屋根換気部材
- 外壁上部換気部材
- 軒天井換気部材
- 軒先換気部材
- 外壁面材換気部材
- 笠木下換気部材
- 床下換気部材

●コラム 通気と換気、工法と構造、孔と口、吸気と換気

日本で初めてのビルディングエンベロップの教科書 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取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

事務局より

会報誌電子書籍化第2弾発行いたしました。
3か月スパンになると時間が経つのが早く感じます。
今回は総会での貴重な講演を記事にしました。皆様のお役に立てていると幸いです。

編集後記

定期総会特集号、いかがでしたでしょうか？基調講演にご登壇いただいた木村氏の精細な分析は示唆に富み、きっと会員の皆さんの肌感覚を裏付ける内容になっていたのではと思います。今号から始まったJSHI女子部のリレー連載も第一回からトップギアに入れたような内容にびっくり。次号もお楽しみに！

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.25

2022年10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。