

どうする?

明日の
インスペクション

U-40

Under-40

大放談

以前発表した協会会員ホームインスペクターの年齢構成では40歳以下はわずか8%。50代以上が6割を占めている事が分かりました。

実力もノウハウも身に付けた働き盛りの会員が中心を占めているという心強さはありませんが、10年先、20年先には現在50代以上の会員のリタイヤも視野に入ってきます。

今号の巻頭特集では、次代を担う若い世代のホームインスペクターが今感じている事、今後についての展望を自由に、思い切り語っていただきました。

参加ホームインスペクター

Aさん



36歳 女性

10年ほど前に資格を取得。設計畑から入り、現在はマンション管理業務に従事。インスペクションの実務経験はなし。

Bさん



37歳 男性

今年4月に現場監督を担当していた会社を退職、インスペクション業界に。インスペクション專業会社でこれまでに20棟ほどの調査に立ち会い、この8月より同社の愛知支部として自身の事業をスタート。

Cさん



25歳 女性

2年前にインスペクター資格取得、現在はリフォーム会社で設計補助を行っている。インスペクションの実務経験はなし。

Dさん



34歳 男性

大手不動産会社で建築士として勤務。自社物件の調査等に7~8年間携わる。その後個人事業主としてインスペクション業務をスタート。

日々の業務で感じる事… まだまだ知名度不足だけれど、先輩の後姿はカッコいい!

司会 はじめに、皆さんが日々の業務でホームインスペクションについて感じている事をお聞きしたいのですが。

Aさん まず、ホームインスペクションの知名度が低いという印象があります。私が携わるマンション売上の現場において、インスペクションが売買金額を左右するという事はまだないのですが、中古住宅の売上の中でもっとインスペクションが取り上げられるようになっていけば良いと思います。

司会 それは「ホームインスペクション」という言葉が知られていないというより、仕組み自体が知られていないという事でしょうか？

Aさん 周りにホームインスペクションがどういうものかを知っている人自体少ない感じです。建築業界だともっと知っている人が多いのかもしれませんが、不動産売上の現場では何十年も業務に携わっている人でさえ「知らない」という人がいらっしゃるくらいです。

司会 他の皆さんも知名度の低さは感じていますか？

〈全員挙手〉

Bさん 私も建築会社を辞めた時、次何をすると聞かれて「ホームインスペクションです」と答えても8割9割の人が「それ何？」という反応でした。まだまだ認知されていないなと感じます。

Cさん 私が実務に関わることは無いのですが、設計士をやっている上司は、たまに（ホームインスペクションの）依頼があると言っています。それでも年に数回といったところ。

うちの会社はリフォーム専門で、お客様からの要望があった時に行うといった対応なので、

営業が率先して勧めるという事もないですし、お客様も知らないというところだと思います。営業は一応（インスペクションの）制度があることは伝えているようですが、お客様が制度を知らないという事が多いようです。

Dさん JSHIのHPを見て問い合わせが来るのですが、「インスペクションをお願いしたい」というよりは、まずお困りごとやお悩みをお聞きするというケースがほとんどです。

ホームインスペクターとして解決できない内容であれば、そのように伝えていきます。

司会 そういった相談のうち、どのぐらいがホームインスペクションで解決できるお悩みなのでしょう？

Dさん だいたい3分の1位ですね。結構多いのは揉め事や訴訟沙汰になっているようなケースで、例えば「隣で解体を始めたら床が傾いてきたような気がする」といった相談などですね。

そのような場合は調べても原因が特定できない場合がある旨お伝えして、それでもお願いしたいという場合はお受けしますが。

司会 やはり制度としての認知度はまだのようですね。この仕事の魅力ってどこにありますか？



▲Aさん(zoom座談会)

Dさん 例えばこの仕事の魅力という点では、「自分の判断を最重要として仕事ができる」ところで

すね。建築の仕事はいろいろな関係者間で調整して行うもので、金額も大きいけれど、自分で全てを決められないところがあります。ホームインスペクションは建築の専門性を活かしつつ、自分の判断を大切にできるところが魅力です。責任は大きいけれどやりがいがあります。

Bさん 私がホームインスペクションの現場で感じるのは、第三者性が確立しているの、お客様から信頼され、工務店からも頼りにされるという点です。そのあたりはインスペクターってカッコいいなと思えるんです。

先輩のふるまいを見ても毅然としていて、お客様に冷静にアドバイスする姿はやっぱりカッコいいなと。



▲Bさん(zoom座談会)

司会 Cさんはまだ現場に立ったことは無いと仰っていましたが、今の仕事でホームインスペクションのスキルが活かせることってありますか？

Cさん 今は図面やパースをつくる仕事なので直接には無いのですが、インスペクターの資格は複数の知見が入った資格なので、現場の写真を見るときなどには参考になっています。

Aさん 私も今は管理担当なのでホームインスペクションの知見が役立つ場面は少ないのですが、もし仲介の担当だったら「物件を自分の目で見て判断する」という点で役に立つと思います。自分も職場の人にインスペクション資格の話をしたことがあるのですが、やっぱりあまり知っている人がいないんです。

Dさん 実際に業務を始めてみると、お客様からは「専門家」として見られるんですよ。だから一言一言に気を使うというか、誤解の無いように伝えなくてはという気持ちになります。あと、「先生」と呼ばれるのも気恥ずかしいのですが、そのように見ていただけるのは率直に嬉しいですね。

事務局 まだ実務をされていない会員の皆さんの参考になると思うので、BさんとDさんにこの仕事を始めたきっかけなどをお伺いしたいのですが。

Bさん 友人に「今日現場監督の仕事で床下に潜って大変だった」という話をしたとき、その友人に「え、床下って入れるの？うちの床下みてくれない？」と言われて、「あっ、これって仕事になるのかな」と思ったのがきっかけです。それでネットで調べていくうちにホームインスペクションの資格を知りました。その頃ホームインスペクターとして独立するという人がいたので、連絡してノウハウなどを色々とお聞きする中で、彼が独立にあたってお世話になったというインスペクターを紹介して頂いたんです。その方とお話をさせていただく中で、「自分にもできるのではないか」と思い、会社を辞めてこの業界に飛び込みました。

Dさん キっかけは個人的なことですが、結婚かも知れません。現場監督として調整に時間が掛かる仕事をしていて中々自分の時間が取れない中、ホームインスペクションは全てを自分で判断できる仕事だというのがあったのかもしれない。もちろんこの仕事について調べましたし、友人知人の相談などでニーズがあると思えたことも大きいです。

司会 お二人は今専業として実務をされていますし、それぞれに異なるアプローチでこの業界に入ってこられたことは、後続のみなさんの参考になると思います。

ホームインスペクションのこれからを語ろう… U40が見るインスペクションの未来

司会 これまでに知名度の問題が出ていたのですが、皆さんの考えるホームインスペクションの将来像などについて考えてみたいのですが、いかがでしょう。

Bさん 今は理解しているのですが、お世話になっている先輩ホームインスペクターとの仕事では驚くことがたくさんありました。時には依頼を断りますし、本当に職務に対して真面目に取り組んでいるんですね。それを見ていて、この仕事は本当に世の中に必要なんだな、世の中の役に立っているんだなと思ったんです。だから今後についても、歩みは遅くとも自然と広まっていくのではないかと感じています。
ただ、それをどうやって加速させるかとなるとちょっと…

Dさん 実際ホームページを作るだけだとインスペクションの集客は厳しいです。業界を広げるお手伝いもしたいのですが、個人でできる事として考えているのは、お客様の家の悩みに寄り添ったコンサルタント的な仕事を創っていくことですね。家を手に入れるとしても何から始めたらよいかわからないという人が多く、相談自体も3割くらいの人しかしていないようです。そのコンサルティング業務の中にインスペクションがきちんと位置付けられているというのが良いのではないのでしょうか。集客の間口も広がると思います。

司会 協会ホームページにホームインスペクションを求めて来訪する消費者はそもそも家の購入に関して意識が高い訳で、Dさんの仰った「家の悩みを解決する一つの手段として位置づけ、トータルに発信する」というのは広い層を取り込める素晴らしい視点ですね。

Aさん、Cさんはインスペクション業界が発展するためには何が必要と思われますか？

Aさん あまり現実的でないかも知れませんが、インスペクションを受けて一定の基準に達した物件に対して取得税の減税措置などのインセンティブがあれば、不動産業界も積極的にインスペクションを取り入れるようになるでしょうし、管理会社もしっかり管理を行うようになると思います。お客様にとって、悪質な会社が排除されていくメリットもあると思うのです。

司会 なるほど。

Aさん 仲介とインスペクションって利益相反するイメージがありますが、インスペクションを行うことで会社の利益になるなら不動産業界も率先して導入しようと思うはずなんです。インスペクションが普及することで中古流通の業界は良くなると思います。



▲ Cさん(zoom座談会)

Cさん ホームインスペクションの仕組みが普及すればリフォーム業界にとっても良い環境になると思います。入社した1年目は営業をしていたので、お客様の不安もわかりますし、世の中には良くない業者もいるわけですから、間に第三者が入る仕組みは大切なんです。会社の信用性が高まる事によって売上も上がると思います。

司会 なるほど、インスペクションが自社の利益になるという見せ方が大切なんですね。あと、皆さんのように各業界でインスペクションの有資格者が増えることで業界内の理解も深まる気がします。資格取得者が増えれば世の中が良くなっていくイメージですね。

Cさん ただ、実際に営業職だと忙しすぎて、そのために勉強しようという人はあまりいないかな。私も売ったら売った分忙しくなるというのを経験してきましたし。そんなに簡単じゃないと。

Aさん 会社の体制もあると思いますが…日々の忙しさに学べないというのは残念な話ですが、実際そういうところもあるんです。

Dさん インスペクションってまだ建築業界からは煙たがられているところもあって、インスペクションを受ける事がマイナスではなく、逆に箔が付くような状況ができると業界も変わるんじゃないかと思うんです。例えば最近だと環境適合で箔が付くみたいなの…まあお墨付きみたいなものかな。

Bさん 検査をしていく中で、土地の状況や建物の形状などで劣化しやすい物件ってなんとなく想像できるようになってきたんですよ。件数をこなした先輩たちはそれこそパッと見て予想できるんじゃないかなと思います。私たちは検査なんで、家を作る人より圧倒的にたくさん家を見ているわけです。そういった知見を活かした「維持管理が楽な住宅」の提案は消費者に対しても、施工会社、管理会社に対しても役立つんじゃないかと思います。

司会 なるほど。ドアのところに「インスペクション済」のシールが貼ってあったりして(笑) 認定の仕組みを通して業界全体に影響が広がっていくイメージ、とてもいいですね。話は変わりますが、ホームインスペクションって床下に入ったりするじゃないですか。女性

のお二人は、自分がそういう活動をしているところを想像できますか？

Aさん 資格は10年くらい前に取ったんですけど、自分が実務まで視野に入れられないのはまさにそこなんです。やっぱりそういう作業には抵抗がありますね。当時はテキストにも屋根裏にハクビシンがいる写真とかが載っていて、ここに入るのはちょっときついなあと思って。ただ、マンションなどは点検口も小さいし、逆に女性の方が活躍できるかもとも思うんです。

Cさん 私も始めはちょっとやってみたいと思ったこともありますが…汚れ仕事のイメージが。あ、でもそれ気にしていたらリフォーム業界にいませんね(笑)

現場に出るのは割と好きなので、将来的に転職などをしてそういう可能性があればインスペクションの実務をやりたいと思います。



▲ Dさん(zoom座談会)

Dさん 問い合わせや依頼は圧倒的に女性が多いので、女性のインスペクターにはチャンスが多いと思います。協会HPや広報なども女性目線の作りをしていく必要があると思うくらいです。女性インスペクターという差別化もできますし。

実際僕も屋根裏に入るのはイヤですよ。屋根裏床下はオプション扱いにしていますし。入らないで済ませたい(笑)

Bさん 僕も床下の検査などは過酷な現場だなと思います。例えば二人一組で現場を回って作業を分担するというのも一案かと。今日は潜りたくないなという時はもう一人がやるとか。作業の負荷を減らせますよね。男女ペアだと奥さんの対応は女性に任せてといった

JSHIに望むこと…情報とコミュニケーションのハブに

司会 それでは、皆さんがこれからのホームインスペクション業界を担っていく中で、協会に望むことがあれば教えてください。

Dさん 例えば協会ホームページのインスペクター登録がありますよね。とてもありがたい仕組みなんですけど、ある意味横並びの表示ですよ。実務歴が豊富なかどうかなどもわからないわけです。ここに食べログみたいな評価があると、消費者的にはインスペクターを選ぶガイドになるのではないかなと思うんですが。

司会 NPOである協会的には色々あるかもしれませんが、先程のDさんの女性に向けたHPづくりもそうですし、デジタルネイティブな若い世代ならではの発想が斬新です。

Dさん あと、もっと他のエリアの会員との接点を作っていただければありがたいなと思っています。ホームインスペクションは場所に縛られる仕事なので、所属エリアが異なると集客の方法や工夫についての情報なども交わしやすいんじゃないかなと思うんです。

司会 あ、それは素晴らしい。エリア部会は基本的に自由に行き来できますのでどんどん参加して欲しいですね。メルマガでも情報発信しているので他エリアの情報も積極的に取り入れてください。

適材適所も可能です。

司会 二人一組の発想はなかったなあ。お客様のメリットをうまく訴えて付加価値を上げるとか、コストをコントロールすればありかも知れませんが

Aさん 私もこれまで協会から送られてくるメルマガをこまめには見ていなかったのですが、テキストに載っていないような、実践的な体験ができる場があれば参加してみたいです。今の仕事にも役立てられそうですから。

Cさん 私も行きたいと思ったイベントがあったのですが、(実務未経験の自分には)少しハードルが高く感じました。でも、インスペクションネタでちょっとした話、しかも短めなら聞いてみたいと思います。例えば1時間とかだと長いですが、5分、10分の動画なら観てみたいかなります。



▲ Cさん(zoom座談会)

司会 やはりTikTok世代に対する見せ方も必要なんですね。

Cさん はい。あと、何か(関わりを深める)きっかけがあると嬉しいですね。
司会 ただ、仕事に関連した色々な人と知り合いになれるというのは魅力的ではあるのですが、同じ地域の人だと知り合いになることで、逆にばったりお会いした時とか気まずいこと

になる場合もありそうで(笑)、それはちょっと避けたいかも。

Aさん 私は知っている人に会っても気になりませんよ(笑)

司会 世代間の感覚ギャップってありそうですね。

Bさん 今はまだエリア部会の活動に地域差がある気がします。各エリアとも定期的に実地研修などをやって欲しいです。

あと他エリアの活動の様子などももっと知りたいです。そこで話されるオフレコの部分なども知りたかったりします。実は東京のトークセッションも行きたかったし、そこで何が話されたかすごく知りたい。



▲ Bさん(zoom座談会)

司会 実地研修は会場となる物件が見つかるタイミングなどもあるのですが、活動報告のようなアフターケア的な広報は大切ですね。コロナ禍以前にはあったので、今後復活していくと思います。

最後に皆さんホームインスペクターの数ってどのくらいが丁度良いと思います？

Dさん 会報を見ると確か東京都で10万世帯に1.3人でしたか。少なくとも40人位*にはなってもいいんじゃないかなと思います。

*東京都に1,000万人、300万世帯いると仮定して

都内に1,200人のインスペクターがいるイメージ。

Bさん 今会員数が2,000人位ですから、肌感覚で3倍は必要かなと思います。6,000人位*いると全国をカバーできそうな気がします。

*10万人当たりのインスペクターの中央値が現状2.24人なので、10万人当たり8人弱になるイメージ(奈良県の現状と同等)。50万人の都市だとインスペクターは40人というレベル。

司会 きちんと数字で考えていらっしゃるのが流石です。地域差もありますが、お二人ともやっぱりまだまだ少ないとお考えなんですね。女性のインスペクターももっと増えて欲しいですし。

Dさん 仲間を増やす事は大切だと思います。自分もホームインスペクションは汚れ仕事的な感じを持っていたんですが、今日の座談会でも実際それだけではない事が分かりました。

あと、この仕事は時間で換算すると非常に高い時給になります。しっかり稼げる仕事だと思うんです。それこそ、弁護士相談報酬(1時間1万円程度)などと同じ報酬レベルで仕事できています。とても価値がある仕事ですし、そういった世界観も広めていきたいですね。

司会 なるほど、「実は稼げる資格・仕事である」とか「実は女性が活躍できる仕事である」といったマインドセットに力を入れるのは協会としても大切かも知れません。

協会では先輩たちの考え方や取り組みを聞くことのできる機会も多いですので、是非フルに活用して下さい。

今日はありがとうございました。