



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.24

# HOME INSPECTORS

ホームインスペクターズジャパン

# JAPAN

会報 電子化記念 巻頭特集

協会理事長 長嶋修 ロングインタビュー  
「協会設立時の想いと今後の展望」

巻頭特集

建築業界・専門インスペクター・不動産業界  
ギョーカイの本音と建前 座談会

連載

要注意!  
ホームインスペクションの落とし穴 其之四

それは何故?そしてどうなる? 第三回

インスペクターのための  
マーケティング講座 第三回

01 協会理事長よりご挨拶

02 ホームインスペクターズジャパン 電子化記念特集  
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

06 巻頭特集  
建築業界・専門インスペクター・不動産業界  
ギョーカイの本音と建前 座談会

12 連載 インスペクターのためのマーケティング講座  
第三回 「ニーズ」の正体

14 FROM JSHI  
エリア部会活動報告

18 連載 要注意! ホームインスペクションの落とし穴 その4  
依頼主はカメレオン?

20 連載  
それは何故?そしてどうなる? 第三回

23 協会本部より・事務局だより

## 法人賛助会員PR

05 株式会社イング

17 一般社団法人 街と暮らし環境再生機構

22 一般社団法人 住まいの屋根換気壁通気研究会



## 今月の表紙

北庭の家  
[設計:コクーン設計舎]

「北庭の家」は南側に建物が隣接していて、高窓から空を見て暮らすことができる家だ。窓、吹き抜け、スキップと採光が十分にとれる設計になっているのが特徴。窓やスキップだけでなく、ドアにも閉め切らないような工夫がなされ、光があふれる明るい家がテーマだ。

キッチンに立つと全ての部屋を一望することができ、北側の庭に面した土縁が家族の憩いの場を形成する。採光、導線、空間いづれをとっても家族のだんらんを支える空間づくりを目指した。



## 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

「これから1990年をはるかに超える、史上最大の「資産バブル」が発生する可能性がある。日経平均は4万円を超え、不動産を始めとあらゆる資産価格がさらに上昇する」、「これは数年間続き、ある日突然終焉を迎えるが、この時、首尾よく次の金融システムに移行しソフト・ランディングできるのか、戦後のような大混沌を迎えるハード・ランディングとなるのかはわからない」、「このようなシナリオが成立しない場合でも、歴史的な社会・経済システム転換は避けられない。ところが我が国は政官財ともに劣化し身動きがとれず、主体的な変革を起こすことはできず、ある日リセットボタンが押される」、「政治・経済・金融の混乱は大きく、天災地変が重なる可能性もあり、これまで溜めてきた膿みを生産し、新しい社会の枠組みが構築されるまでの「過ぎ越し」の期間として一定の社会的混乱・混沌は避けられない。歴史を見るとこうしたタイミングで同時に紛争・戦争や革命、疫病などが起きることも多い」、「世界の経済金融システムはもちろん、社会的な大きな変革期の兆候はすでに出ているが、大きな動きは早ければ2024年に始まり、2030年くらいまでには新しい社会スタイルが定着する。この一連の過程をWEF (World Economic Forum / 世界経済フォーラム)の年次総会では「グレート・リセット」と呼ぶ」、「このようなプロセスのなかで、私たち一人ひとり、基本的な価値観はもちろん、仕事や投資のあり方、生活のあり方まで大きな転換を迫られる」

現在の状況は、1980年代後半から90年にかけてのバブル期と似ている。戦後の長期的な高度経済成長を経て一定程度モノやサービスが行き渡ったあと経済成長が鈍化する中、1985年のプラザ合意で一気に為替がドル安・円高へと進み、240円程度だった円が150円、やがて120円台へと一気に動き、「円高不況入りか?」といった危機意識がもたらされ、大規模な財政出動や金融緩和が行われることに。それが当時の、あのものすごいバブルを生み出すきっかけとなった。

1980年代と言えはすでに不動産が相当に高くなっており、したがって不動産市場も「円高不況が予想される今が天井ではないか?」と、まことしやかに言われていた。ところがこの後、はたしてどうなったか。結果は御存知の通り。1985年(昭和60年)から猛烈な土地バブルが始まり、1991年(平成3年)のピークまで天井知らずでドド〜!と駆け上がっていく。

もちろんこのような事態が起こらないシナリオも。でも結末は一緒。日本はもちろん世界の経済金融システムのリセット、政治的な大動乱、風水害や地震などの天災地変に、AIやロボット化などテクノロジーの進展が相まって、これまで私達が経験したことのない時代がやってくる。

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でも何でも無い任意団体でした。ただ、業界を挙げての活動にしないでとの思いから、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。

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思いがありました。

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のです。

## ◆◆◆ 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思いがあったのです。

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

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



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。不動産屋さんには関係ありません。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伸びます。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んですね。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。

# 高所点検カメラ たかみ君<sup>®</sup>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みません。  
※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

カメラユニット



カメラユニット  
予備バッテリー



ポール三脚  
11.2m又は10m



カメラバッグ  
ポール三脚バッグ



端末スタンド



カメラユニット  
バッテリーアダプター



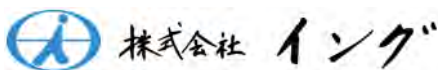
振れ止め金具



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】

巻頭特集



専門インスペクター



不動産業界



建築業界

ギョーカイの

本音と建前

座談会

広範かつ高度な知識を持ち、第三者的立場を要求されるホームインスペクターですが、出身業界も、身を寄せている業界も様々です。

建築、調査、不動産の各業界で活躍されている会員にお集まりいただいて、それぞれの業界で、ホームインスペクションとどう向き合っているのか？お互いの業界に対して持っている心内は？そんな気になるところを話し合っていました。

## 座談会 参加者の皆さん

司会・構成

有限会社トライアド  
三原 広聡

オブザーバー

協会事務局長  
栃木 渡



・建築設計及びインスペクション会社を  
経営。

・ホームインスペクター資格試験は  
第2期という業界のお目付け役

建築業界

インスペクション専門

元不動産業界

Aさん



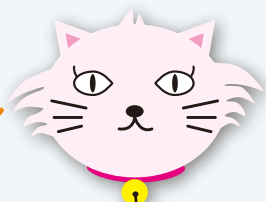
- ・新築の設計・施工がメイン業務
- ・インスペクション歴3年
- ・年間10件程度を受注

Bさん



- ・ハウスメーカーの現場監督、営業から  
独立。
- ・インスペクション歴4年
- ・多い月は20件程度を手掛ける

Cさん




- ・ハウスメーカー勤務ののち買い取り  
再販の不動産会社へ。
- ・今は建築士の免許取得のため通学中。
- ・インスペクションの実務歴はないが  
興味津々





## インスペクション業務受注の実際について


**司会** 皆さんそれぞれ異なる業界で活躍されながらホームインスペクターの資格を活用されていらっしゃると思うのですが、インスペクション業務に関してどのように営業に結び付けていらっしゃるのですか？

**Aさん**  初めは会社のホームページとは別に、インスペクション専用のホームページを立ち上げてまして、当時は個人のお客様中心でした。今は買い取り再販をされている不動産業のお客様が多いです。不動産協会を経由していらっしゃる方も多く、一度つながるとリピーターになって下さっています。

私のいる県では元々中古住宅流通も少なかったのですが、昨年度までは県から年100件まで上限3万円の補助金が出ていましたから、その制度を利用しての受注も多かったです。年間10件程度のインスペクション業務を受けていますが、私の県はまだまだホームインスペクションの認知度が低く、地元ではトップじゃないか思います。


**Bさん**  私の場合はほとんどがホームページ経由の来客で、新規顧客が多いです。開業当初は8割くらいいらっしゃる個人のお客様も、いままでは不動産会社からのご依頼と半々といったところですが、もちろん建築会社からのオーダーもあるのですが、こちらはトラブルがあった時に第三者的な知見を求められるケースが多いですね。


**Aさん**  確かに私も年に1度くらいは現場トラブルを起こした業者さんから、第三者的な意見を求められる仕事があります。


**Cさん**  不動産業界でも、最近はホームインスペクションを掛ける事を推奨しています。


ただ、買主や売主に依頼していただくというのが主流です。不動産会社としては取得単価も年々上がっていますし、利益的にも自社で全物件にインスペクションを付けるのは難しかったです。私の地域では「インスペクション済」の中古物件自体、少ないですね。


**司会** 建築業系のホームインスペクターの間で度々話題に上る買い取り再販ですが、何か印象に残っている経験はありますか？


**Bさん**  私の場合、買い取り再販では戸建ての調査依頼が多いのですが、見積もりばかり提出させられて結局仕事が来ないというイメージが強くて…最近はお断りしています。

**Aさん**  私は業者さんに「2年間の特約期間さえ持てばいいから」と言われて閉口したことがあります。

**オガバー**  買い取り再販では2年の特約は無効ですよ。

**Aさん**  そういう基本的なことを知らないお客様に付け入っているというか…情報弱者が損をするという風潮は良くないですね。

**Cさん**  実際、買い取り再販の会社にいた時は見た目だけを良くして売りに出したりしました…ああ、これは自分では買わないなという案件も確かにありました。


**オガバー**  やっぱ安いものに良いものはね、理由があるというか(笑)




▲ Aさん (zoom座談会)

## 自社の強みと、インスペクションで心掛けていること


**司会** 皆さんそれぞれ、ご自身の業界でのお仕事歴も長いわけですが、それぞれ強みなどもお持ちですね。あと仕事の流儀みたいなものもお聞かせいただけますか？


**Aさん**  まあ建築業を長く続けていますので、築40年くらいの物件なら外観を見れば中の様子が分かりますね。アドバイスの質には自信があります。お客様の役に立つことが大切だと思っています。

**Bさん**  技術力は必要ですね。大切なのはその家の良し悪しではないんです。その家のお客様にとってどういう家かが大切。お客様は気に入っているからこそコストを払ってインスペクションをお願いされるんです。

だから、家の資産価値や品質などを踏まえて、これからの付き合い方や、良いところの説明に力を入れています。いわば「建物の気持ちを代弁する」というか…あまりお客様寄りの見方はしないですね。ボロな家でも決して否定はしません。

**司会** 「建物の気持ちを代弁する」ってすごいですね。

**Bさん**  新築よりもむしろ中古住宅の方が好きですね(笑)  
家はお金を掛ければ直りますから、ポイントは結局「いくら掛けられるか」なのだと思います。


**ガザパー**  建築畑の人にとって家は「作品」。おそらく不動産畑の人にとって家は「商品」ですね。我々は、その間に横たわる溝をインスペクションで埋められないかと思っているわけです。



▲ Bさん (zoom座談会)


## 難しかった仕事、困った経験など


**司会** 前の質問とは逆に、難しさを感じた経験や、ちょっと困った話ってありますか？

**Aさん**  難しかったといえば、インスペクションを始めたころは仕事にどのくらい時間が掛かるのかが分かりませんでした。そうなるの見積もりを作るのも大変です。経験を積むにつれて、広さも重要だけど、建物の仕上げ方で必要な時間がかなり違ってくるということが分かってきました。例えば通常なら半日で終わりそうな広さの物件でも、壁が和風の真壁だったら調査に丸一日かかることもありますし。


あと建築中の物件に対するインスペクショ


ン依頼などもあるんですが、例えばお客様が建築会社に不信感を持ってしまっているようなケースですね。そうなる「手抜きの洗い出し」みたいになってしまうことがあるんですよ。こちらが中立の立場で不具合を指摘しても、現場の方々からは反感を買って「お前に言われる筋合いはない」とか言われるし(苦笑)。そういう時は、どうすればお客様の助けになるかと考えてしまいます。ある意味同業者なので難しいんですけど、やっぱり現場で「やってはいけないこと」を目にしてしまうと、「未だにこんなことをする建築屋がいるんだ」と失望させられる事もままあります。

**オガバー**  あり得ますよね。地方では知り合いの業者さんも多いでしょうし、やりにくいこともあると思いますが、やっぱりそこはしがらみ無しに言うしかありません。知り合いの会社だからと依頼を断っていても仕方ありませんから。


**Bさん**  そうですよ。私はインスペクション一本でやると決めましたので、それで嫌われても良いのです。我々はただ「建物の事」を言うだけです。お客様の求める品質と、工務店が考えている品質に差がある場合、そこは建てる前の契約で決まると言うんです。

トラブルの時は、その契約品質がどこにあるかを見定めるようにしています。過剰に工務店や不動産屋さんの非を追及したり、賠償請求したりといったことにならないように、最初にそこを確認して線引きしておくことが大切です。これも第三者性ということなんですが、お客様の気持ちに寄りすぎても後々トラブルにつながりかねません。


**オガバー**  この仕事をやっている時には横で繋がっているんじゃないかと邪推されることもありますよね。だからこそ工務店がインスペクション費用を負担するのは好ましくないわけで、費用(報酬)は極力依頼主から頂きたいものです。また、この「第三者的な」というのも曲者で、我々は決してジャッジをする役ではありません。先方の契約上の問題や仲裁の要望に関しては、こちらも書面にして「弁護士法上の非弁行為となるのでできません」と明確にしておくことも大切です。この機に乗じてと良からぬことを考えている方々はそれだけで自分から去っていきますから。

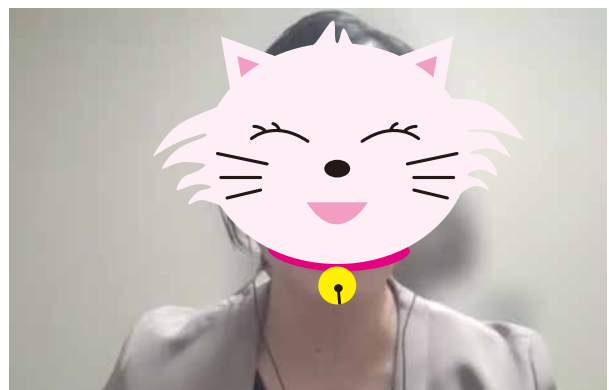
**Cさん**  やっぱり仕事上はゴールを明確にして、余計な火の粉を避ける事が大切ですね。お客様に納得していただくためにも、売買契約上起こることはなんでも書面にして残しています。私はインスペクターと揉めたことはないです。

でもお客様からのクレームはいろいろと見てきましたし、インスペクションはやったほうが良いと思っています。ここ3、4年ですけれど、買い取り再販業界は体質改善が進んでいて「良いものを売る」にシフトしているんですよ。インスペクションをきっちりやっておくと、それ自体が付加価値になります。


**Bさん**  あと現場で困ることの一つに、現場での力関係の問題があります。私も若い頃に経験があるのですが、経験の浅い現場監督さんなどは、現場で不具合を指摘されてもそれを職人さんにきっちり伝えられないこともあるんです。こちらとしては、「指摘したのに直っていない」というのが一番困りますから。そういう時は、自分を悪者にしてください。「アイツがうるさく言うもんですから」と言って職人さんに作業してもらいなさいと言いますね。

**司会** それもまた因果な話ですね。本来インスペクターは事実を指摘すればいいだけですよ。Bさんは訴訟案件のインスペクションを手掛けることもあるんですか？

**Bさん**  ありますね。その場合は淡々と事実を報告するだけです。




▲ Cさん (zoom座談会)

**オザパー**  訴訟案件では相手から反証されることもありますよね。

その場合、自分自身の感覚だけではなく、しっかりと技術的なエビデンスを出すという意味では、その過程がむしろ自分の勉強にもなりますよ。


資格試験では数値を暗記すれば良いですが、しっかり説明するとなると根拠についても調べなくてはなりませんから。


**Aさん** まあ電話でいろいろと言ってこられる難しいお客様というのはいますね。裁判沙汰になりそうな方はすぐにわかります。私はそういう方には建築訴訟を専門にやっている方をご紹介しますけど。


**オザパー**  ああ、それは仲良くしておいた方がいいですよ。なにもハードランディングする必要はないのですが。我々技術屋は、営業を長くされていた方と違ってクレームに免疫がないですしね。

## 不動産業との付き合い方


**司会** 不動産屋さんとのお仕事で気を付けている事ってありますか？

**Aさん**  いや、スタンスは個人のお客様も不動産屋さんと同じですね。

**Bさん**  はい、私も変えません。

**Aさん**  私の場合は不動産業の方からの依頼と、不動産業の方からの紹介による依頼があるんですが、いずれの場合も第三者性の説明をして、しっかり納得していただいてからお引き受けするようにしています。


また、そうすることで信用が高まって、不動産屋さんからいただく案件も増えました。

**Bさん**  そうですね。「何かの都合」に合わせないことが大事です。我々はしっかりと建物の気持ちを聞くことが仕事。

不動産業者の方からすると不具合が出ずに良い状態で物件を販売できるのが理想でしょうが、そこは調査の結果を受け入れていただくしかありません。


逆に個人のお客様の中には診断結果を材

料にして値引き交渉を目論む人もいますが、この価格だからこの状態だということもあります。やっぱり初めに契約内容との整合性を見極めることが大切なんです。元々どういう約束でその家を手に入れたのか。

**Cさん**  私は売渡し後の瑕疵によるクレームって経験がないんですが、設備で想定外の使い方をされてクレームになったことがあります。業務に支障が出るくらいのクレームだったのですが、「そういう使い方は想定されていません」といくら言ったところで分かってもらえなくて。その時は第三者的に中に入ってくれる組織があればと思ったものです。

**司会** ああ、何を言っても「責任逃れするな」とか言われるやつですね。それは確かに第三者的なプロの一言が欲しいかも。

話は変わりますが、よく不動産屋さんはい取った物件にリノベーションやリフォームをして販売しますよね。やっぱりコストを掛けなければ買い手がつかないものですか？

**Cさん**  実際に美装することで売れるという傾向はまだあります。お客様の目もそこに向きますし、案外そういう文化なのかもしれません。

**Cさん** ただ、先にも言いましたように、買い取り再販業者も最近は「良い物件を扱いたい」という方向にシフトしています。SNSで誰もが発信できる時代ですし、クレームは命取りになりますから。

だから逆に「良い物件にしか手を出さない」あまりに、古い物件に手を出せなくなっている

## 家を手に入れようと思ったら…

**司会** インспекションのプロであるみなさんから、これから家を購入しようとしている一般のお客さんに対してなにかアドバイスはありますか？

**Aさん** 建物は見えないところが一番大事だと思います。床下とか、天井裏、構造の接合部分、給排水の部分といったところですね。修理にもお金がかかる部分ですし、我々の情報をもとにそこを重視して購入の検討をしていただければと思います。

**Bさん** 今はインターネットなどでいろいろな情報が出ています。いろいろな情報を鵜呑みにしてしまい、頭でっかちになって家選びをする方がいらっしゃいますが、私は、それはすごく不幸せな家選びだと思うんです。

まずは「この家良いな、住みたいな」という直感を大切にいただいて、その上でインスペクションを活用しながら修繕の方向性を考えるほうが良いんじゃないかと思います。その方が我々も良いアドバイスができると思いますし、お客様も好きな家に住めるという幸せを感じられるんじゃないかなと。そのためにプロの経験や知識を使って欲しいですね。

**Cさん** 確かに不幸せなマッチングはありますね。不動産は必ず人生に必要な業界なのに、閉じられているというか、ネットを見ても不動産の

という問題もあるんです。築〇年以上は自動的に切り捨ててしまうとか…

でも、手入れすれば価値の出る家って必ずあるんですよ。これからは、それらをきちんと流通させるためにもホームインスペクションが大きな役割を担っていくのではないのでしょうか。

闇のような(笑)ネガティブな情報が多いので。やはり消費者が安心して相談できるプロが増えるといいなと思います。

今の不動産業界は先に賃貸か売買かという入り口を決めないことには会社一つ決められないのですが、その辺をフラットに相談できる場所も必要かもしれません。

**オザンバー** 家選びの際に、お客様の代理人として依頼主の利益の最大化を目論んで仲立ちしてくれるような存在が必要とされている時代なのでしょう。

我々インスペクターがそのお手伝い役になればいいですね。

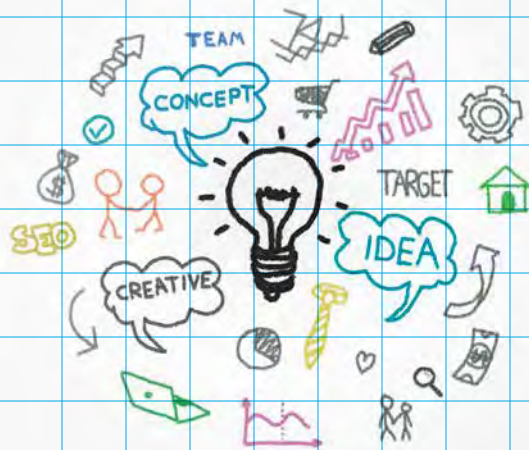
**司会** 今日は本音と建て前どころか、100%直球勝負の本音トークで盛り上がりましたね。長時間、ありがとうございました。



▲ 栃木事務局長(zoom座談会)

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3回 「ニーズ」の正体

前回、予告で今回は自社の魅力を見つける方法についてと記載しましたが、その前に今回はお客様のニーズについての考え方をお伝えします。

最近、優れたインスペクターの皆さんと接していると、お客様のニーズに対する捉え方、向き合い方の素晴らしさに感服することがよくあります。

インスペクションは家という高額な案件を対象とするため、個人のお客様でリピーターという方はそう多くないかもしれませんが、しっかり仕事を獲得しているインスペクターの皆さんは、例外に漏れずお客様のニーズを掴むのが上手です。では一体、「ニーズ」とは何でしょう？



マーケティング  
アドバイザー  
三原 広聡

### 自分の「ニーズ」を人に伝えるのは意外と難しい

はじめに、「ニーズ」に関してよく知られる例え話をしましょう。ある女性が、壁に絵を飾りたいと思いました。ホームセンターでヒートンを買ってきたのですが、そのままだと中々壁に刺さりません。これは道具が必要だなと思い、再度ホームセンターに出掛けました。

店員を捕まえて、「なんかこう、壁に穴を開ける道具を探しているのですが」と尋ねると店員はドリルの売り場に案内してくれました。「どのような壁でしょう？もしコンクリートならこのくらいのパワーが必要ですよ。最近は充電式がお勧めです」などと、一生懸命製品の説明をしてくれるのですが、何となくピンときません。そもそも電

動ドリルは高額です。女性は「少し考えてみます」といって手ぶらで帰ってしまいました。

何が問題だったのでしょうか？女性はヒートンが刺せるくらいの小さな穴を開けたかったのであり、そもそもは壁に絵を飾りたかったのです。ドリルが欲しかったわけではありません。店員は、どうかお客様のニーズに合ったドリルを提案しようと思ったのでしょうか、そもそもドリルそのものがニーズに合っていなかったのですね。ヒートンを刺す穴なら錐でも良かったし、いまなら穴を開けずに設置できるフックなども候補に挙げられるかもしれません。

## 真の「ニーズ」は隠されていることが多い

では一体、「ニーズ」とは何なのでしょう？実は、マーケティングの世界では「ニーズ」とはお客様が解決したいと思っている事象を指すのです。先の例え話で言えばお客様の真のニーズは「壁に絵を掛けたい」であり、そこから派生したニーズが「壁にヒートンが通るくらいのガイド穴を開けたい」だったのです。読者の皆さんの中には「ドリルや錐はニーズと言わないのか？お客様のニーズって形になったものではダメなのか？」と思う方もい

らっしゃるかもしれませんね。ダメではないのですが、正確ではないのです。マーケティングでは、すでに形となっているものはモノであれサービスであれ、「デマンド（需要）」と言って「ニーズ」と区別します。その方が正しい顧客対応ができるのです。

この問題の難しさ、お客様自身が「真のニーズを自覚していないことが多い」ことにあります。「真のニーズ」は往々にして隠されているのです。

### Needs

#### ニーズ

#### 【定義】

消費者が何らかの事由で「解決したくなった」こと。  
消費者自身は気づいていないことも多い。

### Demand

#### デマンド

#### 【定義】

消費者がニーズを満たすために特定の商品やサービスを想定したもの。  
訳語は「需要」。

## 隠されたニーズを知るためには？

先の例え話に戻ってみましょう。店員はどうすれば良かったと思いますか？もちろん会社の売り上げを考えれば高額なドリルを販売できたら良かったのかもしれませんが、でも、マーケティングの世界ではそれを正解とはしません。その女性は不満を抱えたまま、そのお店を使わなくなるかもしれないのです。店員はお客

様の「真のニーズ」を聞き出す努力をするべきだったのです。「なぜ穴を開けたいのか？」「どのくらいの大きさの絵を飾りたいのか？」と深掘りできれば、お客様の「隠されたニーズ」にたどり着き、適切な商品を提案して感謝されることになったはずです。そして、感謝は巡り巡って次の需要を生み出すでしょう。

## ニーズの把握はインスペクター自身も守る

時に、ニーズの把握はインスペクター自身を守ってくれることもあります。ホームインスペクションはお客様の家との向き合い方に対して長期的な効用を提供できますが、中には短期的、金銭的な利益を求めている場合もあるでしょう。例えば瑕疵を見つけて価格交渉の材料にしたい時などです。説明や会話を通して本来のインスペクションに求められない「真のニーズ」を見抜くことはトラブルの回避につながるでしょう。

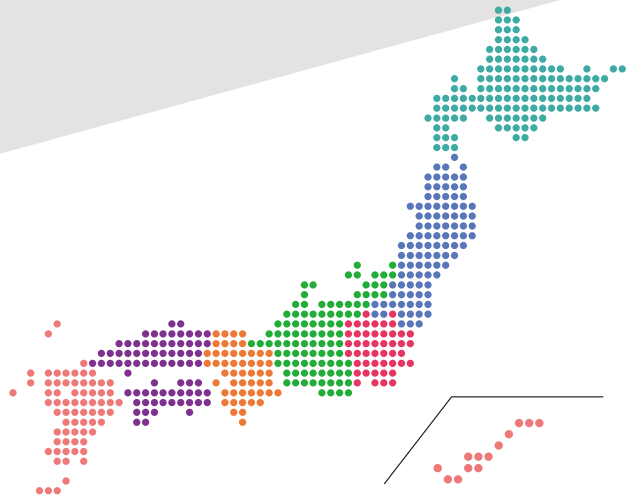
本誌連載の「要注意！ホームインスペクションの落とし穴」はマーケティング的にも貴重な事例集となっ

ています。皆さんは協会の会員ですから先輩インスペクターとの交流や講習会でそのような経験や知識を形式知として取り入れることもできますね。お客様のニーズは人それぞれに異なります。口に出す要望がすべてとは限りません。皆さんもお客様の「真のニーズ」を探り当ててください。

さて、お客様のニーズについてご理解いただけたいと思います。この考え方も生かしながら、次回はホームインスペクションのニーズについて深掘りしてみましょう。

# FROM JSHI

## エリア部会活動報告



### 北海道 エリア部会

『人と住まいの幸せな関係を追求する』という理念のもと、建築や不動産等の専門家が交流できる場が北海道エリア部会です。

コロナ禍で色々と制約はありますが、会員相互の交流やスキルの向上、社会の安心安全に貢献するための取り組みを行っています。

北海道エリア部会長 古田 昌之



### 東北 エリア部会

東北エリア部会ではコロナ禍の関係で実質的な活動は行っていません。11月25日に京都で開催されましたエリア部会長会議に初めて参加させて頂き、各エリアの情報をリアルで聞いたことが大変参考になりました。

東北エリア部会長 八鍬 宏明



### 関東 エリア部会

日本ホームインスペクターズ協会による研修動画を実際に作成した理事が解説しながらホームインスペクションの基本についてのセミナーを開催しました。

現在関東エリア部会は活動休止中ですが、関東エリア会員の皆様の熱意とご協力により再活動に向けて準備中です。

ホームインスペクターがより活躍できるよう、会員同士横の繋がりを持つための貴重な場としてこれから一緒に盛り上げていきましょう。

### ホームインスペクション研修動画セミナー

- 2022年3月17日(木) 17:00~18:30
- 会場:朝日ビル5F 会議室
- 参加人数:8名
- 開催目的:研修及び会員交流





## 中部 エリア部会

日本ホームインスペクターズ協会による研修動画が完成したので、これを機に動画を基にした初心者向けのセミナーを開催しました。

これからホームインスペクションをはじめようと考えている方や、不動産業の方など現状のホームインスペクションやその未来について活発な意見交換ができ充実した研修会となりました。

中部エリア部会長 加藤 大輔



## ホームインスペクション研修動画セミナー

- 2022年3月24日(木) 17:00~18:30 ●会場:イールーム名古屋駅前A ●参加人数:4名
- 開催目的:研修及び会員交流



## 近畿 エリア部会

コロナ禍でなかなかセミナーや研修が出来ない環境でしたが実地研修を開催しました。遠くは神奈川や岐阜県等からも参加される方が居られるなど皆さん熱心に勉強されました。

当日は2班に分かれて外回り、内装、バルコニー、小屋裏、床下、レベル測定とインスペクションフルコースを体験して頂きました。

近畿エリア部会長 松田 貞次



## インスペクション実地研修

- 2021年11月14日(日) 9:00~13:00 ●会場:大阪府枚方市高野道 ●参加人数:15人
- 開催目的:実務経験の浅い会員さんに向けて実際に現場を経験して頂きます

開催内容:「実際に見て学ぶ・中古住宅・実地研修会」

講師: 増谷 年彦 坂本 雅之 中村 友彦 妹尾 和江 松田 貞次

## 中国・四国 エリア部会

まだまだコロナ禍は予断を許さない状況ですが、中国四国エリアではホームインスペクションの重要性が認識されるよう、可能な限り情報提供や各種研修を開催していきたいと考えております。

令和3年11月に、中古住宅を会場にしたホームインスペクション実地研修を開催しました。建築関係の方や不動産会社の方など多数ご参加いただき、関心の高さに住宅診断の必要性、重要性を再確認した一日でした。

中国四国エリア部会長 吉富 淳



## 九州 エリア部会

4月6日におよそ2年ぶりとなる集合研修を加藤理事の主導で行うことが出来ました。インスペクションの基本的な動画ですが会員の診断基準を標準化する上で意義のある研修になったと思います。

リモート研修も効率的で有意義ですが、集合研修でのテンポの良い質疑応答は記憶に残りやすいことを確信しました。

そして会員間の一体感、連帯感が強くなる機会としてその必要性を強く感じました。



九州エリア部会長 森田 伸幸

### 動画研修セミナー

- 2022年4月6日(水) 13:30~17:00
- 会場:くまもと県民交流会館 パレア
- 参加人数:8名
- 開催目的:加藤理事による動画研修。  
インスペクションの基礎と現地調査の標準化



▲床下進入の様子

## JSHI レディース部会が発足します!

日本ホームインスペクターズ協会も設立から12年を超え、会員数も全国で約1,500名超と発展して参りました。うち女性会員は約120余名となりました。

この度、消費者でもあり、生活者である女性会員の有志が立ち上がり「JSHIレディース部会(仮称)」の発足をする次第となりました。

この部会では、女性会員が互いに交流を深め、情報の共有を図る中で、そのスキルの向上をはかり、もってホームインスペクション市場の活性化ならびに業界の地位向上、および消費者の保護につながる活動を推進していくことを目的とします。

まずは、女性会員がZoom会議等で集まるところから始め、悩みの相談室も兼ねた情報交換をしながら、研修を図り、研鑽を積んでいきたいと思えます。年に2回は一堂に会し、ミーティングと研修会を実施できたらと考えております。

日本ホームインスペクターズ協会女性会員の皆様のうち、ご賛同いただける方を募集しております。



### お申込みは協会公式ホームページから

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScSuDGHQSZYE-YeEVDDBDNYVw\\_JxTDct8LHH8QLOZD73vHPsnw/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScSuDGHQSZYE-YeEVDDBDNYVw_JxTDct8LHH8QLOZD73vHPsnw/viewform)

- 問い合わせ先:JSHI事務局
- メール: [info@jshi.org](mailto:info@jshi.org)
- 世話人:妹尾 和江・久世 妙・熊谷 一子・松本 夢・野々田 桂

レディース部会  
申込フォーム ▶



# 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。

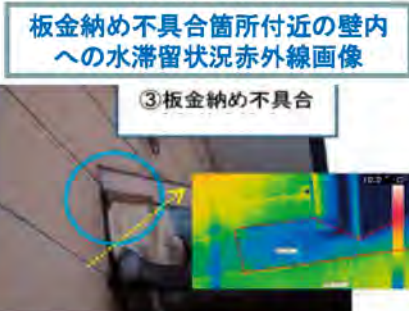
この技術を正しく身に付けていただく『赤外線建物診断技能師研修』と『資格認定試験』をご案内させていただきます。

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)にてご受講いただけます。

(研修風景)

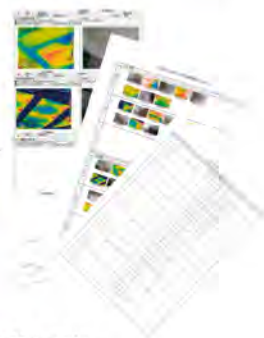
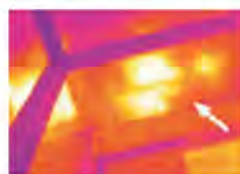


(赤外線画像例)



(赤外線画像例：断熱) (インスペクション活用例)

天井断熱材不均衡な施工箇所：外気の暖気で高温(夏)



## ■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(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 <a href="http://www.fos-jpn.org/">http://www.fos-jpn.org/</a>

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円を要します。  
※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	

□■お問合せ■□  
担当：青木、中嶋

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](mailto:info@ters.or.jp) <http://www.thers.or.jp>

# 要注意! ホームインスペクションの 落とし穴

## HomeInspector Troubleshooting vol.4

### 「依頼主はカメレオン?」

依頼主に対して、インスペクターはその最大利益(この場合は、正確な診断を目指すという意味で)を目指すのは当たり前なのですが、その依頼主も、状況によっては立ち位置が変わり、我々にとってリスクにも成り得るという例をご紹介します。

### 依頼概要

築20年以上、木造戸建て、売買契約済及び引き渡し済、小屋裏水染み跡あり(おそらくは雨漏り)

### 買主としての依頼主

インスペクション時に依頼主が立ち会い、小屋裏を覗いた時に、一緒に水染み跡を確認しました。

そもそも依頼の動機が、不具合事象があれば、売主に補修させる為のエビデンスとして、お考えだったようで、つまり、この時点で、少々クレマー気質があったのではないかと推察されます。

なので、小屋裏の水染み跡を発見した時は、照明の補助をしてくださったり「他にも無いですか?」などと、妙に協力的、前のめりだったようです。インスペクション終了時に「建物状況調査の結果の概要(重要事項説明用)」をご希望とのお申し出で、後日、いわゆるインスペクションの写真付き詳細報告書と一緒に納品しました。



## 売主としての依頼主

ここからは、一部推測も含まれます。この依頼主さん、おそらく納品された報告書を手し、売主・仲介に補修工事を要求したのですが、築後20年以上、多分、売契には瑕疵免責特約などもつけられており、補修工事の交渉は当然、スムーズに進むとは思えません。契約前であればまだしも、引き渡し後ですから、普通に考えれば無理筋の要求です。そこでこの依頼主さん、このまま転売してしまうことを考える訳です。そこで買主から売主に立場が変わった事にもお気づきになったようで、そうすると手元にある「建物状況調査の結果の概要(重要事項説明

用)」の劣化事象  あり がネガティブ要素として気になり始める。今までは、値引き・補修要求するためのポジティブ要素と考えていたことが、オセロをひっくり返すように、いきなり白から黒に見えてきたようです。

調査を行ったインスペクターに対して「水染みだけであるのに雨漏りと同等の扱いであるのは承服できない」「これが、雨が原因である根拠を示せ」「誤りであるので、概要書の書き換えを要求する」等々、理不尽なクレームをつけてくるようになりました。あれだけ、前のめりに協力的であったにも関わらずです。

## 意味の無い「建物状況調査の結果の概要(重要事項説明用)」

事実の書き換えなど行えないのは当たり前ですが、ここで、賢明な方はお気づきと思います。既存住宅状況調査に伴い発行される「建物状況調査の結果の概要(重要事項説明用)」が必要だったのか？発行して良かったのか？

そもそも、既存住宅状況調査は不動産売買に伴う手続きとして宅建業法に位置付けられている業務。売契が終了し、引き渡しも終了している案件には必要としませんし、買主としては使う場面もありません。既存住宅の状況の把握であれば、法的な制度上の手続きではなく、全体を調査するJSHIのインスペクションの方が、よほど馴染むはずで。

「建物状況調査の結果の概要(重要事項説明用)」の発行を要望された時点で、インスペクターは依頼主の思惑に気づき、制度と目的を説明するべきだったかもしれません。

売主として考えてみても、今回の場合は「建物状況調査の結果の概要(重要事項説明用)」として使えるのは調査日から1年間。仮に、書き変えたとしても、買主側から調査の申し込みがあり、同じ事象が発見されるリスクは残っているはずで、そのリスクヘッジをするには、売主として既存住宅状況調査の立ち入りを拒否するしかない。結局はほぼ出番を必要としない書面です。

## ユーザーの誤解

インスペクションも知られてきた。同時に、既存住宅状況調査も宅建事業者と同様に、一般エンドユーザーにも知られてきました。

黎明期のインスペクターにとっては夢のような状況になりつつあるのですが、同時に、いわゆるホームインスペクションと既存住宅状況調査との混同・誤解が、インスペクションとは何ぞや？のレベルから、制度の運用や仔細の部分の解釈に深化しています。

また、インスペクションを利用するユーザーは、

ネット情報、それも少々偏った解説の更に自分にとって都合のいい部分だけを切り取って理解している可能性があります。

インスペクターの皆さんは、依頼主が「売主」にも「買主」にも、そして天使にも悪魔にも、一瞬にして変身する事を肝に銘じておくべきでしょうし、依頼主の皮算用や立場に係わらず、常に正確で公明正大な報告書作りを心掛けることが、一番のリスクヘッジになるようです。また、理不尽な要求には毅然と対応することが重要です。

## それは何故?

第三回

## そしてどうなる?



## ? 床のたわみを計算してみた

床や壁(柱)の傾斜基準の3/1000や6/1000が、施工精度を実態調査した結果から定められたもの。3/1000程度までは施工精度として考えられ、さすがに6/1000となると、施工精度以外の要素によって発生しているとの強い蓋然性により目安とされている事は、前回までご説明した通りですが、床の傾斜に関して悩ましいのは、単なる設計上の配慮不足、検討不足による、梁の断面寸法の不足による傾斜です。

建築基準法施行令第82条第四号において、[国土交通大臣が定める場合においては、構造耐力上主要な部分である構造部材の変形又は振動によつて建築物の使用上の支障が起こらないことを国土交通大臣が定める方法によつて確かめること。](#)と定められていますが、小規模の木造住宅は、いわゆる4号特例によって、確認申請に、設計図書の添付が求められていません。

そのためか、なかには梁の断面検討を単なる経験則で対応している設計者もいるようですし、そのような物件は案の定、床のたわみが大きいようです。

前条を受けて、「建築物の使用上の支障が起こらないことを確かめる必要がある場合及びその確認方法を定める件」として平成十二年五月三十一日建設省告示第千四百五十九号において、梁せいとスパンの関係を木造では $D/L=1/12$ と定めています。ここから、簡単な検証をしてみましょう。

告示では、木の材種や等級に関しての前提がありませんので、何種類か木の材種を設定し、 $b=105$ 、 $d=303$ (3640/12)、梁スパン=3640、梁ピッチ=1820と仮置きし計算してみると、次のような結果になります。

材種	ヤング係数 (N/mm <sup>2</sup> )	たわみ(mm)	たわみ(mm) (変形増大係数) ×2	許容たわみ 絶対値 (3640/250) mm	傾斜 3/1000 (L=1820)	傾斜 6/1000 (L=1820)
スギ(甲種2級)	6,860	4.04	8.08	14.56	5.46	10.92
対称異等級集成材 ホワイトウッド	10,290	2.69	5.39			
対称異等級集成材 ダフリカ	14,700	1.89	3.77			

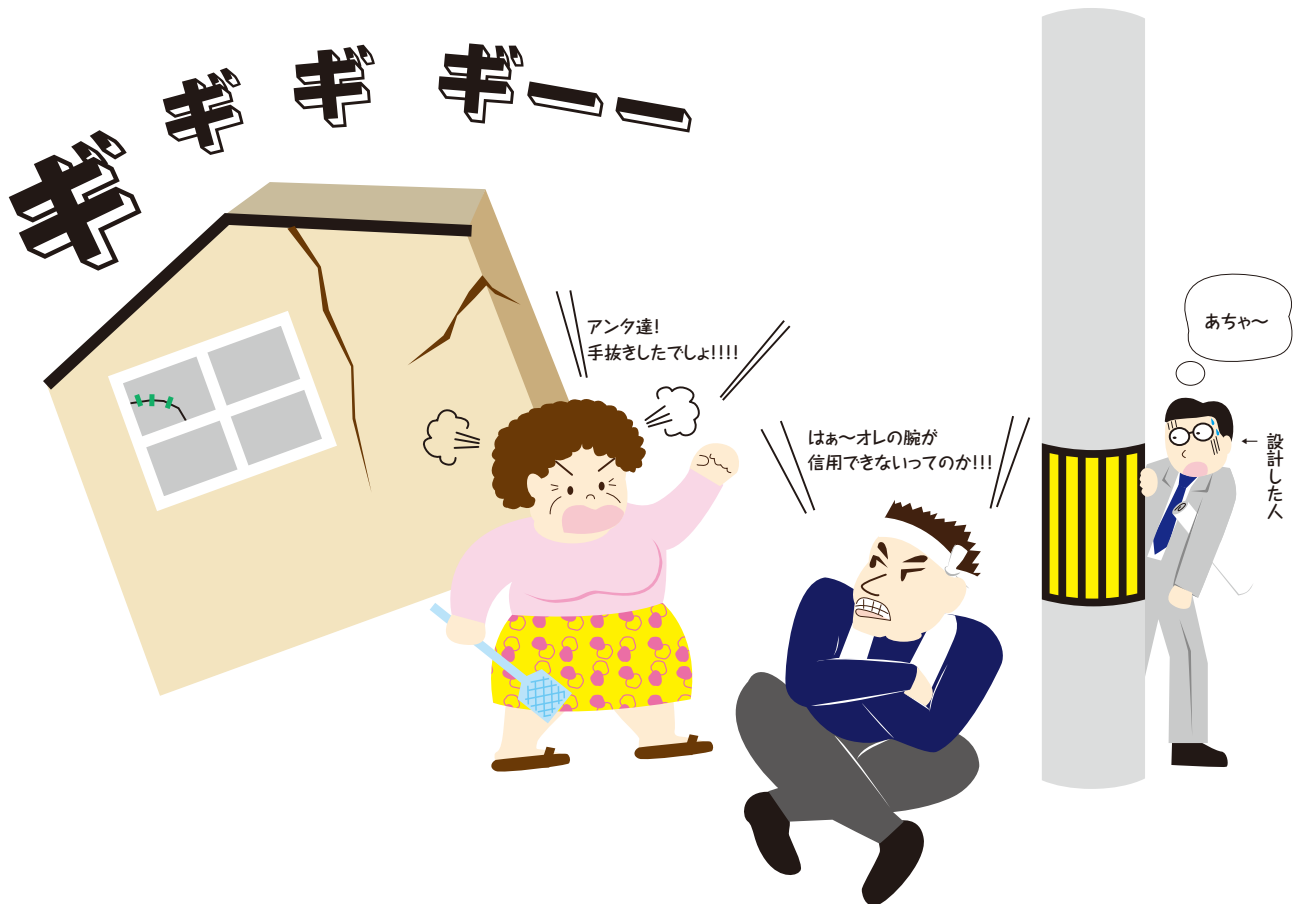
途中計算式省略  
クリープ変形増大係数2は築後約10年を想定、50年だと2.42程度となる

クリープ考慮した上で、設計上は樹種によらずたわみ量は計算上3mm～8mm程度、それに比べて傾斜基準は5mm～11mm程度。つまり、3/1000なり6/1000の傾斜の許容値を超えている場合は、自ずと設計上の限界値を超えている可能性が高いと言えるようです。

現実の住宅では、積載重量は計算上の数値よりはるかに軽い事、樹種によるヤング係数値もそれなりに偏差があること等を考え合わせると、傾斜基準の6/1000を超えている場合は、施工精度や経年劣化以外に、そもその設計上の問題があった可能性を視野に入れても良いのではないのでしょうか。現場で確認できるようであれば、床の下がっている部分の梁せいなどを採寸確認してみてください。また、今回は単純梁で検討してみましたが、田型や日型のクロス複合梁などでは、たわみが更に大きくなりますので、注意が必要です。

今回の検証は、傾斜基準の裏付けというより、設計基準と比較しただけに過ぎませんが、それなりに相関関係というよりは、数値の目安としては被っている事が判ります。これも、考えてみれば当たり前のことで、どちらも主眼は「建築物の使用上の支障が起こらないこと」を目的としていますので、目で見える瑕疵の有無にかかわらず、6/1000が使用上の限界なのでしょう。

インスペクションの現場で、依頼主に説明を求められる場合もあると思いますが、この辺りの数値を頭に入れておくと、説明しやすいかもしれません。また、単に瑕疵の基準などを丸暗記するのではなく、設計基準などと比較してみると、新たな発見もあるのではないのでしょうか。



# 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  
パラペット  
すがる部  
棟遣い部  
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  
独立化植栽  
看板  
小径部材質選部  
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

笠木  
ルーフトレ  
オーバーフロー管  
縦掛けシート  
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  
様込み  
土台水切り  
ねこ土台 (基礎用パッキン)  
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防ぐ?

木造住宅の外壁に発生する不具合  
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 強風による損壊 (金属板葺き屋根)
- 事例7 強風による損壊 (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 劣化 (防水紙)
- 事例8 劣化 (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屋取り合い部)

- ・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 結露と劣化 (パラペット内部)
- 事例3 劣化 (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

- ・設置位置の種類
- 構造部材
- 換気器
- 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、孔と口、吸気と給気

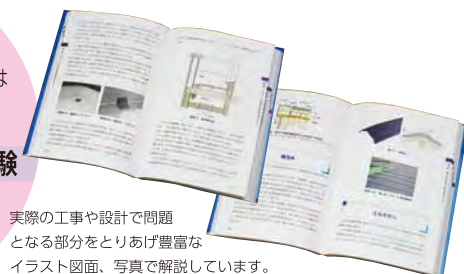
日本で初めてのビルディングエンベロップの教科書

**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

## 事務局より

いよいよ会報誌の電子書籍化が始まりました。

新生JSHI会報誌は7月、10月、1月、4月の3か月おきの発行を予定しております。

各コンテンツでは皆様のお役にたてるような情報発信をしていくとともに、インスペクションの認知度向上、活動発信にも繋がればと考えております。ご意見ご要望など事務局までお寄せください。

### 編集後記

電子書籍としての第一号とのことで、試作版で動作を確認したり、電子書籍リーダーを吟味したりと、いつもにはない手順の中での進行となりました。長嶋理事長のインタビューや、業種横断的な座談会では、トップを走る皆さんの見識に大いに啓発されました。今後も会員の皆様に寄り添った紙面づくりに邁進いたします。

## 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.24

2022年7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。