



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

2023
OCTOBER
VOL. 29

HOME INSPECTORS JAPAN

ホームインスペクターズジャパン

巻頭特集

どうする?明日のインスペクション
U-40 大放談

第2特集

速報 JSHI関東エリア部会 リポート再始動!
清水隆行 新エリア部会長
直撃インタビュー

連載

WiSPのお部屋 (女子部の部屋 改題)
No.5 野々田 佳さんの巻

ツールマニアックス 第3回

インスペクターのための
マーケティング講座 第8回

INDEX

01

巻頭特集

どうする?明日のインスペクション U-40 大放談

08

第2特集 速報 JSHI関東エリア部会 リポート再始動!

清水隆行 新エリア部会長 直撃インタビュー

12

連載 JSHI WiSP部会 リレーコラム

WiSPの部屋 No.5 野々田 佳さんの巻

14

連載コラム ツールマニアックス

インスペクターの道具について語ろう! 第3回

16

連載 インスペクターのためのマーケティング講座 第8回

「ホームインスペクターのブランディング3」

21

協会本部より・事務局だより

法人賛助会員PR

10

一般社団法人 街と暮らし環境再生機構

13

株式会社イング

18

ベリーベスト法律事務所

20

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

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がありますが、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。インスペクション専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ことはまだないのですが、中古住宅の売買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、次何をするのと聞かれて「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  私が実務で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業で、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くもので、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い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ないのですが、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 きっかけは個人的なことですが、結婚かも知れませんが、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ましたが、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、世の中の役に立て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。

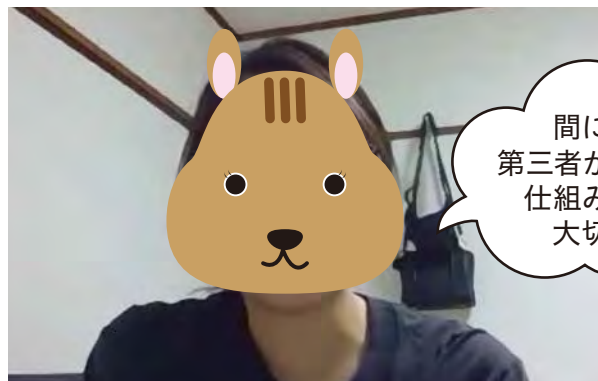
司会 協会ホームページにホームインスペクションを求めて来訪する消費者はそもそも家の購入に関して意識が高い訳で、Dさんの仰った「家の悩みを解決する一つ的手段として位置づけ、トータルに発信する」というのは広い層を取り込める素晴らしい視点ですね。

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ぞれ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の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るのですが…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

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

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。

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くなります。




▲ 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。
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なかったし、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の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。

速報

JSHI関東エリア部会

リポート再始動!

清水 隆行 新エリア部会長 直撃インタビュー



関東エリア部会長
清水隆行氏

令和5年度総会で待望の再始動が案内された関東エリア部会。
新たにエリア部会長に任命された清水隆行さんに、エリア部会再始動への
想いを語っていただきました。

関東エリア部会とは

しばらく休止状態だった関東エリア部会ですが、晴れて再始動がアナウンスされました。新たな体制はどのようなものになるのでしょうか?

ありがとうございます。まだ組織としての形はできていませんが、以前の関東エリア部会に関わっていた方などにも協力をお願いしつつ体制を整えているところです。やはり一人で運営しても何も良くなれないと思うので、関わる人たちを増やしていくことが大切だと思っています。なんというか、手作り感みたいのがないと人ってどんどん離れていっちゃうと思うんですよ。

なるほど、参加意識みたいなものですね。

はい。先日の東京でのイベント*の時も「一緒に手伝ってくれませんか?」って来場者の方々にお声掛けさせて頂いたりしていました。

ちなみに関東エリア部会の「エリア」ってどうなっているのでしょうか?

一応関東圏だと思うのですがあまり意識していません。

形式的には東京都と神奈川県、埼玉県、千葉県、群馬県、栃木県、茨城県という事でしょうが、そこに限るという事ではないと思います。皆さん協会の理念に共感して集まって下さっている方が多いと思いますので、それ以外にはあまり縛りが無い方がいいですね。

それでなくても最大の人数を抱えているわけですよね。

はい、だからこそ、こだわるなら理念の部分かなと思います。

まあ、大きな団体ですからいろんな人もいますが…

そうですね。いろんなことを言いたい人がいるのだと思うので、それはそれで言っていと思うんですけど、それがきっかけで次もっと良くなる可能性もあるし、そうならないかもしれませんし。

まずは受け止めるというところから始められるのですね。

再始動のきっかけ

今回、こうして再始動が具体化するきっかけみたいなものはあったんですか?

昨年の中前半位かな?名古屋の加藤さん(中部エリア部会長)が関東で初心者向けの研修を開催してくれたんです。

その時に、今回関東エリア部会を手伝ってくれている久世さんもいらっやっていて、終了後3人で居酒屋に行きました。加藤さんと具体的に話をするのは初めてだったのですが、その時に関東エリア部会のお話を聞き、そこから何かパタパタと話が進んでいったという感じです。

新エリア部会長としての抱負とインスペクション業界の未来について

先ほど協会の理念にこだわっていらっしゃいましたが、この関東エリア部会、どのような集まりにしようと思われていますか？

そうですね。私が何かをやるというよりは、みんなが自発的に動けるようなところがなんとなくイメージの中にはあります。結局知識の押し付けではうまくいかないと思うんです。研修などで「こんなことやるからこういう知識が付きますよ」というのも大切ですが、もっとみんなが盛り上がる仕組、自発的に盛り上がってくれるようなきっかけを見えないところで作っていただけたらいいかなと思っています。

人知れず押し上げるイメージでしょうか？

はい。それで少しずつ関東エリア部会という組織を形にして行けたらいいですね。

あと、今まで交流が少なかった分、やっぱりリアルに会うというのも大切だと思います。交流の部分では、すぐに行動に移せる人ばかりではないでしょうし、とにかくハードルを下げるのが大切かなと思うんです。

参加しやすい雰囲気ですね。そういえば会員の皆さんには様々な知識をお持ちの方が多そうですね。

はい。その知識をどういう風にみんなに共有してもらうかとか、引き出していくかとか、それができると協会としても強い力になるような気がします。今はまだそれがバラバラな状態で、それでは少しもったいないなという雰囲気は感じていますから。

あと、それこそ協会の会員は建築士だけじゃないですから。不動産やその他の業界の人たちがいる事の意義が整ってくるんじゃないかな。建築士ではないホームインスペクターが増えるのもっと良くなってくると思います。

いわゆるいろいろな方々が入ってるからこそ出てくる強みとか、その組織に多様性があるからこそ共有できる幅が広がるメリットみたいな感じでしょうか。

そうです。私も今、建築士事務所としてやっていますが、この業界ってガチガチな気がしています。建築のみにこだわってしまう。住宅 = 建築というイメージ。その壁を壊したいという気持ちはあります。

まあいろいろな規則や規制がある仕事ですしね。

そこを建築だけじゃなくて、「家に関わることに対する何か」ということがホームインスペクションでもいいんじゃないかなと思っています。建築士っていう人が

インスペクターを名乗るのもいいけど、本当に家に詳しい主婦っていう人がホームインスペクターを名乗ってもいいので。その人それぞれのインスペクターとしての役割や提供できる価値があると思うんです。それを全部ひっくるめて力にできたらいいかなって感じがします。

関東だとやはりホームインスペクターの数も足りていないですね。

もう全然足りないと思いますね。

やっぱりマスが増えてくれば、そういった相談のハードルも下がってくるというか敷居が下がる。

そうです。それと、まずホームインスペクションという仕事があるということを全国に知らせていかないといけないと思うのですが、そのためにはそこにホームインスペクターがいないとダメだと思っています。私自身もまずは47都道府県に相談窓口置いて一人配置するくらいの状況にしたいと思っています。そうすれば相談のハードルも低くなるのではないかと。

なるほど。やはり「ハードルを下げる」がキーワードですね。これからはどんどん若手にも頑張ってもらいたいとか。

うーん、年齢は関係ないというか、逆にある時代に建築に関わっていたからこそわかることもあるので、幅広い年代の方がいることの方が大切ですね。もちろん、若い人が集まってくるというイメージは大切ですが、バランスが重要かと思います。いろいろな年代毎の家、その時あった出来事等についてその知見を教えてください。例会というのは心に温めています。今ならそれもできます。

先日、関東エリア部会でキックオフというか、トークセッションイベントがありましたよね。開催してみえたかがでしたか？

とてもアットホームな雰囲気でした。あと、長嶋理事長のお話もホームインスペクションに対する情熱が伝わってきて、自分も初心に帰る想いになりました。

最後になりますが、会員の皆様に一言お願いいたします。

関東エリア部会は会員の皆様にもお客様にも、とにかくハードルを下げて、そして参加される皆さんが主役になれる場していきます。「私、ホームインスペクターなんです」と言える仲間を増やすためにも、皆さん一緒に盛り上がっていきましょう。

日本ホームインスペクターズ協会 会員研修費用特別割引 『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。

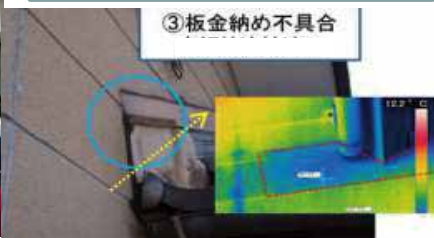
一般価格30,240円(税込)のところ**日本ホームインスペクターズ協会 会員特別価格28,050円(税込)**にてご受講いただけます。

(研修風景)



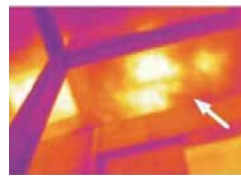
(赤外線画像例)

板金納め不具合箇所付近の壁内への水滞留状況赤外線画像

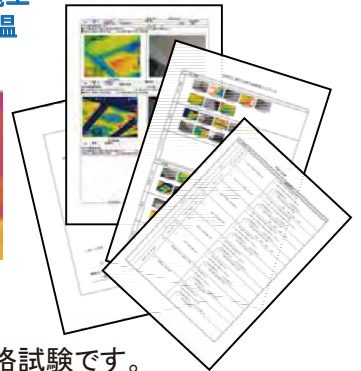


(赤外線画像例:断熱)

天井断熱材不均衡な施工箇所:外気の暖気で高温(夏)



(インスペクション活用例)



■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	札幌会場:2023年10月11日(水)	札幌会場:2023年10月26日(木)
	仙台会場:2023年10月24日(火)	仙台会場:2023年11月7日(火)
	大阪会場:2023年11月10日(金)	大阪会場:2023年11月24日(金)
	広島会場:2023年11月28日(火)	広島会場:2023年12月14日(木)
	東京会場:2023年12月5日(火)	東京会場:2023年12月19日(火)
	名古屋会場:2023年12月12日(火)	名古屋会場:2023年12月26日(火)
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 http://www.fos-jpn.org/

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

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

※お申込み、受講料お振込み後受講票をお送りいたします。

※上記研修費用のお振込方法は、お申込み後請求書送付いたします。

※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。
 ※研修費用振込み後、お客様都合のキャンセルの場合は、費用の返金いたしません。
 ※研修受講者10名様以上から実施

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

※下記ご記入の上、FAX送付お願い致します。 お問合せは 044-201-7411 (社)TERS 担当:青木、中嶋 まで

●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	

※なお、個人情報保護法に基づき、本研修・資格試験において得た受講申込者の個人情報につきましては、本資格研修・資格試験の実施に関わる業務以外には、使用いたしません。

□■お問合せ先■□
 担当:青木、中嶋

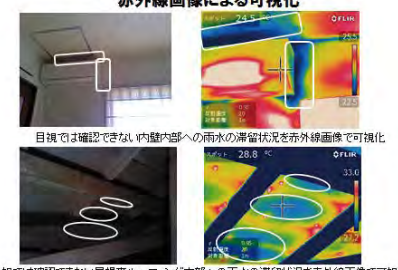




一般社団法人
TERS 街と暮らし環境再生機構
Town and living Environment Reproduction Society

〒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 <http://www.ters.or.jp>

【広告ページ】

赤外線サーモグラフィの活用 赤外線建物診断への活用事例・活用法




■赤外線サーモグラフィを活用してこんなことができます。

<p>室内、屋根裏、外壁等の水分侵入状況 赤外線画像による可視化</p>  <p>目視では確認できない内装内部への雨水の滞留状況を赤外線画像で可視化</p> <p>目視では確認できない屋根裏ルーフィング内部への雨水の滞留状況を赤外線画像で可視化</p>	<p>断熱状態診断・気密性状態の可視化</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="566 369 798 593"> <p>断熱不良箇所</p>  <p>洋室断熱不良箇所：外気の冷気で低温（冬）</p> </div> <div data-bbox="798 369 981 593"> <p>断熱健全箇所</p>  <p>洋室断熱健全箇所</p> </div> </div> <p>天井断熱材不均等な施工箇所</p> <p>上記左の画像は、断熱不良箇所の赤外線画像です。冬等で室内より外気が冷たい場合には、断熱不良箇所が低温に、夏等で外気が室内より温かい場合は、不良箇所が高温になります。</p> <p>上記右は、断熱材が適切に施工されている状態を赤外線画像で示しています。</p>	<p>外壁劣化診断：浮き部の可視化</p>   <p>白枠内の赤色の高温部はタイルの浮きによる高温化と推測されます。解析熟練者は、温度差や輪郭等により剥落リスクが高い浮き部の判断も可能です。</p>
--	---	--

■赤外線サーモグラフィで建物診断を行うためには正しい知識が必要です。

<p>赤外線建物診断の注意点：基本必要事項</p> <ul style="list-style-type: none"> ●どんな環境条件で撮影しなければならぬかご存知ですか？ … 例えば、天候は晴れの時等、では、気温は？風速等は？ ●撮影時間帯によっては、劣化判別が不可なことご存知ですか？ … 例えば、東面は午前中、では、他の壁面は？ ●診断種類（雨漏り外壁劣化）、対象物件種別（戸建住宅、マンション等により、どんな仕様のサーモグラフィが必要か？ … 例えば、6階建て以上の外壁劣化診断には、解像度640×480以上等 ●劣化判別の際、どのような温度幅で判別するかご存知ですか？ ●劣化判別するときに誤診をしてしまうような、要因（ノイズ）については、知っていますか？ <p>赤外線に関する性質、熱に関する性質、壁面内の水分に関する熱作用、外壁浮き部の熱作用等知識がなければ赤外線サーモグラフィを活用した劣化診断はできません。</p>	<p>赤外線建物診断の注意点：解析</p> <p>同じ画像データでも温度幅を変えると、赤外線画像で、タイルの浮き部が判別できないこともある。</p>  <p>このような温度幅の赤外線画像で、定期報告制度の外壁診断でタイルの浮き等に問題がないと報告しているも診断実施企業も実在します。</p>
--	---

■赤外線建物診断を習得したい方向けの技術レベル別 研修種別

<p>簡易診断、建物状況調査（インスペクション）、営業提案等の赤外線建物診断の簡易基礎技術レベルを学びたい方は、</p>		<p>赤外線診断アドバイザー eラーニング講座受講</p>
<p>本格的な赤外線建物診断の基本知識、実務知識を学びたい方は、</p>		<p>赤外線建物診断技能師研修受講</p>
<p>赤外線建物診断の現場実務ノウハウを深く学びたい方は、</p>		<p>診断技術ステップアップ研修受講 ※赤外線建物診断技能師資格者対象</p>

□■お問合せ先■□

担当：青木、中嶋

一般社団法人
TERS 街と暮らし環境再生機構
law 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.ters.or.jp>

WiSP部会
野々田 桂

WiSP部の部屋

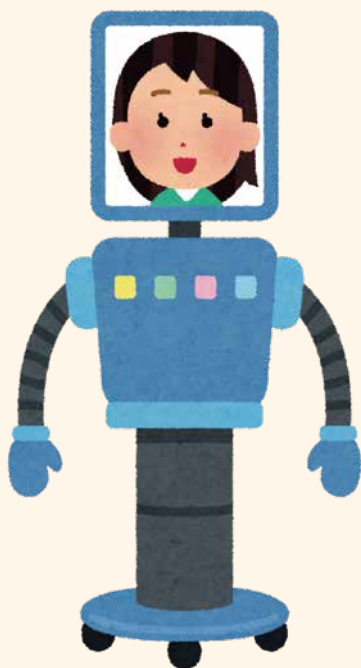
(女子部の部屋 改題)

WiSP部会のリレーコラムも5回目となりました。

今回は、汗がふき出る猛暑日8月25日に東京秋葉原で開催された「JSHIトークセッション」に参加をして個人的に感じたことです。

近年、AIが発達をしてAIに仕事を奪われるという話が話題となりましたが、トークセッションでもホームインスペクターの仕事はAIの影響をうける可能性があり、プロフェッショナルに価値がつく可能性が高いと言われました。

人口減少が進む日本で(昨年に比べ58万人が減少。鳥取県の人口が約54万人なので、1年で1つの県が消失したことになる)現状維持または成長を続けるには、海外の方を迎え入れるか(もはや日本では無くなる)AIを上手に活用するなど何かしらの対策が必要と思われまます。幸い日本は昔からロボット(AI)に対して鉄腕アトム、ドラえもん、アラレちゃんなど友達と描く傾向が多く(海外はターミネーターなど敵になる)その特性を活かして活用していければ日本もまだ日本として大丈夫かもしれない。



貴重な人間の私達は今までのような勝ち組、負け組ではなく、人間だからこそできることを協力しあいながら、会員の皆様全員が個々の強みを活かしてプロフェッショナルを目指して笑顔になるホームインスペクターズ業界にしたい。そんな理想を感じたトークセッションでした。



WiSP部会は、すでに1つの現場をお互いの強みを出し合い協力しながら研修をしたり、実施をしたりしています。関東エリア部会も再始動!したことで今後は関東エリアの方とも親交を深めさせて頂きたいと思えます。

日本はその年の豊作をお花見で予祝をします。なのでJSHI日本ホームインスペクターズ協会はAIと仲間となり、これからくる新しい波に乗ってノリノリ業界になります。おめでとうございます(予祝です)。

NEXT ▶▶▶ No.6
宮島 奈美さん

短期～長期のインスペクションに!!

住宅診断等点検機材



安全

効率

マルチ点検カメラ

2階建て戸建、集合住宅などの各所(屋根、雨樋、板金、外壁、目地、軒天等)の点検に対応が可能です。



※豊富なオプションもご用意しております。ご使用の際は、別途Wi-fi機能付きのデジタルカメラ及び操作端末(iPadまたはスマートフォン)が必要となります。

マルチ点検カメラ用リモート運台

新発売 無線チルト雲台

2段階
スピード調整

軽くて
コンパクト

無線で
スッキリ!

操作棒 + 無線チルト運台

点検作業を より円滑に!!

運台用リモコン(テスト電池付き)



運台本体
(充電用ケーブル付き)



カメラも含めて専用のケースに
まとめて収納し持ち運びに便利です

無線運台のリモコンをポールに
装着して操作が可能!!

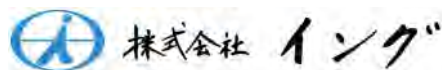
付属
リモコンホルダー



- ・誰でも簡単に設置・操作・鮮明な画質で記録出来ます。
- ・非常に軽量で持ち運びにとっても便利です。
- ・無線チルト運台は、マルチ点検カメラ用のオプションとなります。(単体での販売はできません)

【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】

連載

ツールマニアックス

TOOL MANIAX

第3回



インスペクターの道具について語ろう！



インスペクターの道具にまつわる偏愛と発見！何気なく使っている道具に対するこだわりをたっぷり語っていただくツールマニアックス。

第3回は難易度の高い物件も舞い込むと噂のベテランインスペクター、関西エリア部会、松田貞次エリア部会長からお話をお聞きしました。

工務店とホームインスペクターという二つの顔を持つ松田さん。多忙な職務の中で効率的にインスペクション業務をこなす秘訣はどこにあるのでしょうか？



関西エリア部会長
松田貞次氏

聞き手 ホームインスペクターズジャパン編集部 三原広聡

現場でズバッと説明、状況を共有するためのツールとは

編集部 事務局の情報では松田さんは色々難しい案件をこなされているので、さぞかし道具も揃っているのではないかと、準備の流儀みたいのがあるんじゃないか…という事でお話をお聞きしようと思いました。

松田氏 インスペクションの道具はほとんど皆さん決まっていると思うんですが、強いて言えば屋根上ですかね。危険なので登りませんが、12mの高さから高所カメラで状況を確認する作業を床下、小屋裏の検査と合わせて標準仕様として提供しています。ひとつの差別化という事で。使う使わないは別としてサーモカメラもありますし。道具としては持っている人も多いと思いますね。

編集部 標準でというのはすごいですね。

松田氏 あと、道具という事になるかどうかわかりませんが、パソコンの使い方ですかね。

編集部 それ、お聞きしたいです。

松田氏 皆さんも検査が終わったら、レポートにしてまた送ったりすると思うんですけど、実は僕は現場に必ずパソコンを持っていきます。実際自分が映した画像と高所カメラの画像を合わせて多分500枚ぐらいをその場で全部一回パソコンにダウンロードして、その500枚をざーっとお客さんと一緒に見るんです。

編集部 現場ですか？

松田氏 そう、それでその時に気になったことをリアルタイムで全部説明しちゃうの。現物と写真を見比べたりしながら。そうすると、その後の報告書づくりも楽だし、提出後に苦情や質問が来ることはまず無いんですよ。

編集部 なるほど、その場でリアルタイムに説明するから納得してもらえるわけですね。

松田氏 実際一番多いパターンというのは、前の日曜日に内覧をされて次の日曜日かその次の日曜日にはもう契約したいみたいな形が多いんですね。となるとお客様もレポート待ってられないんですよ。購入の判断に重要なことぐらいはそこで言ってあげると(お客様も)すごく楽なんです。

その場にあるものを、実際ひびとかクラックとかそういうものをここでずっと教えておいてあげると、やっぱり写真入れたレポートを後で送っても臨場感が違うでしょう。雨漏りなんかは写真で写しているんだけど、やっぱり実際に見ているシミと写真上のシミでは臨場感が違うし、買う・買わないを考えるポイントについてはそこで確認をやってしまおうという事なんです。

編集部 500枚ともなると結構時間が掛かるんじゃないですか？

松田氏 写した写真をPCで見せながらダーツとしゃべって30分掛からないですね。写真パンパン飛ばしながら、大事なところでペンツと止めて説明するんです。この辺また必要なら(写真を)焼いておきますよって感じで。今日、買うか買わないかを決めるんだらうから、ここここはこうなっていますと伝えるわけです。

編集部 あくまでもお客さんの視点なんですね。もちろん肩を持つという意味ではなくて。

松田氏 で、現場には不動産の人も同行しているわけですよ。すると、彼らから見ても「こいつ嘘はついていないな」となるわけで、第三者として信頼していただけるんです。現場でダイジェストのように写真を見せながら説明するのは好評ですね。

編集部 何か特別なソフトとかは必要ですか？

松田氏 いや、普通にスマートメディアをカメラから取り出してPCにパーツと流し込むだけ。A4だとちょっと大きいのでB5のノートを使っていますが、普通に写真フォルダーの中を見せていくだけです。タブレットでもいいけど、マウスの方が速いですね。あとは何か変な加工をするわけでも無し。不動産屋さんもある意味安心していただけるという。まあ普通は陰で僕が何を言っているんだらうみたいなことも当然思っているわけですが、あくまで第三者なのでお客様寄りの話もしませんから。

これからは動画の時代？

松田氏 あとね、僕は床下潜るときに自撮りするんですよ。「あ、本当に潜ってるんやな」って(笑)それで、小型の動画カメラを頭に付けて様子を撮影したらどうかな？と思っているんです。今のところ電波が不安定なのと、バッテリーの問題がクリアできていませんけど。

編集部 それ、面白いですね。

松田氏 そうして30秒くらいの短い動画コンテンツをいくつか作りたい。それをWEBに上げておけば雰囲気もつかめるんじゃないかって思うんです。もう、インスタグラムにあるような10秒くらいのものでいいかもしれない。写真の撮り忘れの保険にもなるし。

たまに「これ、言っているのか」みたいな局面に出くわした時や自分もよくわかっていないときは「きちんと戻ってから調べて報告します」という対応をするときはあります。撮影したのに見落とし部分などはレポート上できちんとリマークしますしね。

編集部 丁寧で理にかなった対応ですね。PCもツールになるんだなあ。

松田氏 あと、事後にレポート書く時にもね、その写真に例えば「ここ見せて説明した部分です」みたいなことをリマークしたりするんですよ。

特にお客さんが、そこで反応された部分であったりっていうのはあえてコメントをしっかりと書いたりしてますね。おかげでレポートを送った後に電話が掛かってくることは無くなりました。

編集部 でもやっぱりその場で状況を説明するとすると、それなりの知識と経験は必要ですよな。

松田氏 誰でもすぐにはね。あと、スタンスでいえば僕らは売買の邪魔をしている訳ではないですし、基本お客様が買うことを前提にお話ししています。事実を中立の立場で報告するという我々のスタンスがきちんと伝わるのか、これをやりだしてから不動産屋さんからの紹介が増えました。

編集部 すごいです。販促まで兼ねちゃっている。

編集部 それはまさしく今ならではの見せ方ですね。場所が特定されない画像なら汎用性も高いから研修などにも使えます。

松田氏 潜っちゃえばどこかは分からないですからね。

編集部 実現するのが楽しみです！

この後も、AIの使い方などで盛り上がりましたが、業界の常識を軽々と飛び越えるかのような松田さんの発想と行動力に感服しました。今回はこの辺で。

ホームインスペクターのための マーケティング講座



第8回 ホームインスペクターのブランディング3 自社の魅力をリサーチする

第5回(Vol.26)から始めたブランディングの話も今回で最後。
自社のブランディングに役立つお客様アンケートをご紹介します。



マーケティング
アドバイザー
三原 広聡

自社の魅力を一番よく知っているのはお客様

ここまで、3回にわたってブランディングのお話をしてきましたが、自社の魅力がどこにあるのか解らないという方も少なくありません。第2回(Vol.23)でお伝えしたように、続いている会社には必ず固有の魅力があり、それを理解しているのは「一度サービスを体験したお客様」です。ホームインスペクションのように、人生で一度しか体験しないサービスこそ、お客様の声に耳を傾ける価値が大きいと言えるでしょう。

役立つお客様アンケートの秘訣は「いい事だけを聞く」

さて、お客様の声を頂くとしてまず頭に浮かぶのはアンケートです。ファミリーレストランから美容室、果ては自動車の販売まで世の中にはたくさんのアンケートが存在していますが、アンケートで一番大切な事、それは目的をはっきりさせることです。目的が明確なアンケートは記入する際もお客様の負担が少ないものです。

では、何がアンケートの目的なのでしょう？ここでは、ホームインスペクターの皆さんのブランディングのためであり、対外的には「今現在とこの先のお客様の満足度を高めるため」ということになります。

さて、満足度を高めるためのアンケートですからネガティブな事は聞いてはいけません。巷では、5段階の回答枝が並ぶアンケートや、改善点を問うアンケートが出回っていますが、そんなことを聞かれてもお客様は少しも嬉しくありませんし、なによりここで苦言や低評価が並ぶとこちらがへこんでしまいます。実際、マイナスの評価が並ぶとアンケートを続ける意欲も無くなってしまいます。

JSHI非公認 お客様アンケート

右ページに示したのは、お客様にホメていただき、その解答を自社のブランド作りに生かすためのアンケートです。今回のインスペクションでどのようにお客様のお役に立てたのかをお聞きするものであり、記入も2～3分で済むので負担もありません。レポートをお渡しするときに一緒にお渡しすると良いでしょう。

右のアンケートの設問で得られる情報とその活用法について説明します。

- ①弊社に発注するまでどんなことに悩んでいましたか？
→インスペクションを希望する方の基本的なニーズを集め、明文化できます。
- ②弊社のことを何で知りましたか？
→データが集まることで宣伝に有効な媒体を想定できます。
- ③弊社をお知りになってすぐにご連絡いただけましたか？
→連絡や依頼の障害になっている要因を知ることができます。
- ④弊社をお選びいただいた決め手はなんですか？
→この回答に会社の独自の魅力が詰まっています。HPや広告にも活用できます。
- ⑤弊社にご発注になられて結果はいかがでしたか？
→お客様の具体的なご満足ポイントや業務の改善点を知ることができます。

いかがですか？一度右ページを出力してお客様に記入していただいでみてください。回収枚数が増えるほど皆さんの会社の魅力がはっきりしてくることでしょう。ここで得た情報を元に、ホームページやSNS、広告で発信することも可能です。

最後に、重要な情報を頂くのですから、アンケートを提出して下さったお客様には必ず御礼(インセンティブの提供)をしてください。ボールペン一本、ティッシュ1箱でもうれしいものですよ。

お客様アンケート

この度は弊社にホームインスペクションをご用命いただき、ありがとうございます。
今後の業務改善のため簡単なアンケートにお答えくださいませ。アンケートにご協力くださったお客様にはささやかなプレゼントをご用意しております。

①弊社にご用命くださるまで、どんなことにお悩みでしたか？

②弊社のことを何で(どこで)お知りになりましたか？

③弊社をお知りになって、すぐにご連絡いただけましたか？

④弊社にご用命くださった理由をお教えてください

⑤弊社にインスペクションを依頼されて、結果はいかがでしたか？

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

※本アンケートで収集した情報は、弊社の業務改善及び広告宣伝活動に限って利用させていただきます。
また、個人情報は法令に基づき厳重に管理しております。



ベリベスト法律事務所
パートナー弁護士 田淵 朋子
(所属:東京弁護士会)



建築トラブルでは証拠が重要 調査記録をしっかり残して依頼者のサポートを

ホームインスペクターのインスペクション(建物状況調査)は、建築トラブルをきっかけとして依頼されるケースもよくあります。インスペクションをもとに任意に話し合って解決できればよいのですが、訴訟に発展するケースもあります。施主が建築トラブルを有利に解決するためには、建物の欠陥等に関する証拠を確保することが重要です。

ホームインスペクターは、訴訟に発展した場合にも備えて、訴訟などでどのように証拠が利用されるかを意識しつつ、調査記録をしっかり残して依頼者をサポートしましょう。

1. 建築トラブルにおける証拠の重要性

設計ミスや施工ミスが生じると、施主と設計者や施工業者の間で建築トラブルに発展する可能性が高いです。建築トラブルは、任意に解決できないと、最終的には訴訟によって解決することになります。訴訟では、施主側が建物の欠陥などを立証する責任を負っています。その際に重要となるのが客観的な証拠です。有力な証拠が揃っていれば施主側が勝訴する可能性が高いですが、揃っていない場合は敗訴が濃厚となってしまいます。

2. ホームインスペクターは、建築トラブルに関する証拠の確保に貢献する立場

施主からインスペクションを依頼されたホームインスペクターの大きな役割は、建築トラブルに関する証拠の確保に貢献することです。

具体的には、建物の状態の調査、専門的見地からの検討を行い、それらをまとめた報告書などを、任意での解決の基礎としたり、訴訟等においては、施主が証拠として利用できるような調査の結果を提供するということとなります。

ホームインスペクターの働き次第で、依頼者である施主が建築トラブルを有利に解決できるか、それとも泣き寝入り追い込まれてしまうかが左右されると言っても過言ではありません。

3. 有力な証拠となる報告書・弱い証拠に過ぎない報告書

ホームインスペクターの報告書は、建築トラブルに関する有力な証拠になり得ますが、内容によっては証拠力が弱いと判断されてしまうこともあります。



有力な証拠となる報告書は、欠陥等の箇所の鮮明な写真が添付されているもので、かつその写真が建物のどの部分を撮影したかが明確に分かるよう、図面などで、

撮影した箇所が特定されているといった、裁判官が読んですんなり理解できるものです。

一方、結論に至るまでの論理が曖昧な報告書や、具体的な記載・写真等が不十分な報告書は証拠力が弱いと判断される可能性が高いでしょう。

ホームインスペクターとしては、読み手となる裁判官を意識して、わかりやすく、具体的な記載を心がける必要があります。



4. 調査記録をきちんと残さないと、依頼者から損害賠償を請求されることも

ホームインスペクターは、依頼者である施主に対して契約上の善管注意義務を負っています。

依頼者に提出した報告書の内容が不十分であり、最終的な解決手段である訴訟における利用に耐えないものであった場合は、依頼者との間でトラブルに発展するおそれもあるので注意が必要です。

依頼者とのトラブルをできる限り避けるためにも、調査記録をきちんと残した上で、充実した報告書を作成しましょう。

5. 調査記録の残し方・依頼者とのトラブルについては顧問弁護士に相談を



依頼者との契約におけるさまざまなトラブルのリスクに備えるためには、平時の段階から顧問弁護士と契約しておくことをおすすめします。インスペクションの委託契約書に関する疑問点を質問できるほか、実際に締結する契約書のレビューや、契約トラブルに関する対応なども依頼することが可能です。

ベリーベスト法律事務所では、月額3,980円からご利用いただける顧問弁護士サービスをご提供しております。ホームインスペクターの方にも、ニーズに応じたサービス内容や料金によって便利に顧問弁護士サービスをご利用いただけます。


インスペクションの調査記録の残し方や依頼者とのトラブルへの対処法がわからないホームインスペクターの方は、ベリーベスト法律事務所へお問い合わせください。

ベリーベスト法律事務所

〒106-0032

東京都港区六本木1-8-7 MFPR六本木麻布台ビル11F

ベリーベスト弁護士法人（所属：第一東京弁護士会）

 **0120-767-049**

営業時間 平日 9:30~18:00/土日祝除く

広告

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
独立化粧梁
扉板
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

笠木
ルーフトレン
オーバーフロー管
鞆掛けシート
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
棟包み
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か防ぐ?

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湿度分布

資料 I 「外壁の水分」に關わ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(バルコニー掃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・パラベットの部材と耐久性のポイント
- 事例1 雨漏り(パラベット笠木)
- 事例2 結露と劣化(パラベット内部)
- 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、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。

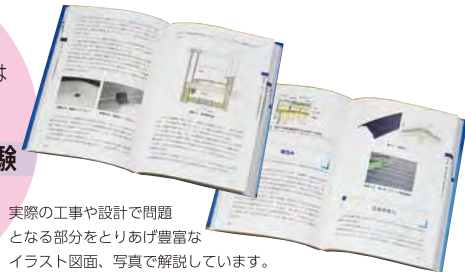
実際の工事や設計で問題となる部分の施工解説書として活用いただける各論の書が本書「**住まいの耐久性大百科事典 II**」です。「**住まいの耐久性大百科事典 I**」(既刊)と併せて「**住まいの耐久性大百科事典 II**」(新刊)をお役立ていただければ日本の住宅の耐久性向上に寄与できるものと信じています。

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

事務局より

2023年も早いもので残すところあと3か月となりました。
各エリア部会での研修会も活発になってきて嬉しい限りです。知識と経験の共有の場でもありますので、たくさんの皆様にご参加いただければと思います。

編集後記

日本全国、猛暑と豪雨に見舞われた今夏。その中で再スタートを切った関東エリア部会、最大エリアの活性化を通して様々な「住まいの問題」の情報が一気に増えてくる予感がありますね。会員間のリレーションと情報の共有・活用に夢が広がります。



＝ JSHIクラックスケール 販売中 ＝

二次元バーコードを読み取ることで協会の販売サイトに移動できます。

5枚セット
税込1,650円



<https://infojshi.base.shop/items/68994205>

3枚セット
税込1,100円



<https://infojshi.base.shop/items/68885161>

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.29

2023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。