

Home Inspectors JAPAN

ホームインスペクターズ ジャパン

【巻頭インタビュー】

ホームインスペクション実施企業のトップに聞く

ホームインスペクターズEYE

ホームインスペクターズテクノロジー

ホームインスペクション実例紹介

協会インフォメーション

会員情報コーナー

テツコの部屋





【巻頭インタビュー】

ホームインスペクション実施企業のトップに聞く

ホームインスペクション業務を実際に業として行っておられる『株式会社アネストブレート・トラスト(通称アネスト)』の代表取締役荒井康矩様に、起業の苦労や集客の方法、実務のポイントなどについて、具体的にお話をうかがいました。

会報誌創刊号ということで、実際にインスペクション業務をおこなっていらっしゃる株式会社アネストブレート・トラストの荒井康矩社長にお話を伺うことにしました。本日はよろしくお願いします。

—こちらこそ、よろしくお願いします。

まず、アネスト様の創業時期や会社概要的なものをお話いただけますか。

—弊社は2003年に個人事業として創業し、1年後に法人化しました。創業したときは、インスペクション業というよりも住宅購入者向けのコンサルティング業で、不動産調査や住宅ローン・資金計画の相談をやっていました。

大阪で創業したのですが、半年程度経ったところに東京でも業務を開始していました。インターネットを利用して、つまりホームページやメールマガジンを使って集客していたので、大阪に限らず東京や名古屋やなかには北海道からも問合せがあるんですね。

そのなかでも、東京や横浜あたりはダントツに問合せが多いので、東京は需要があるなあ、と感じて東京にも対応しはじめたわけです。創業する前は大阪で小さくやっていたつもりでしたが。(笑)

ホームページの作成はどうされたのでしょうか？

—創業する以前に興味で住宅購入者向けの無料相談サイトを自分で作っていました。それで、少しは知識がありましたが、創業してからいろいろ勉強して、今ではかなり詳しくなりました。ホームページ作成業ができるぐらい。(笑)

ホームインスペクション業務以外になさっている業務があれば、そのお話もお願いします。

—先ほどもお話したように、以前は住宅ローンや資金計画の相談もやっていましたが、今はやっていません。

今もやっているのは、売買契約書類のチェックや面談によるご相談、それと土地調査です。

土地調査は、地盤調査ではなく法規制や土地条件を調査して不動産価値にプラスやマイナス影響があるものがないかなどを調べています。土地条件と資産価値はかなり強い関係になりますからね。

荒井社長ご自身ではホームインスペクションの現場に出られないと伺っていますが、そのあたり仕組みと申しますか、どのような組織になっていらっしゃるかをお聞きしたいのですが。

—ホームインスペクションの現場へ足を運ぶことは多いですが、それは全てホームインスペクターに同行する形です。私がインスペクションをすることは絶対にありません。

弊社は、全国の建築士と提携してまして、サービスの企画や集客、お客様への対応などを弊社の役割、現場でのインスペクションはホームインスペクターの役割としています。

基本的に、住宅購入に絡む場面でホームインスペクションを行うわけですから、ただ単に検査してお仕舞い、というわけにはいかないですね。取引に関する質問への回答やアドバイスはホームインスペクターではなく、私に対応することが多いです。

お客様は、最初にホームインスペクションの問合せをしてきたときに、申込から契約までの流れや仲介業者さんの対応など、いろいろなことを質問されます。

そのあたりがホームインスペクション専門の会社と違う点ですね。

—そういったことに回答していくには、私の不動産取引の実務経験が活きますから。もちろん、ホームインスペクションそのものには、こういった不動産取引のアドバイスは含まれませんので、対応しなくても良いかもしれません。でも、対応できれば尚良いですよ。

弊社の場合は、インスペクション業ではなくコンサルティング業なので、そこまでの対応は当然に必要なだと考えています。

—そうしますと、一応全国からのホームインスペクションの依頼に対応できるようになっているのでしょうか。

—そうです。北海道から九州まで多くの方がいらっやって、それぞれの地域の依頼に対応して頂いています。

でも、地方ではまだまだ依頼件数は少なくて事業化できているとは言い難いというのが本音です。

それでも、実際に沖縄も含めて全てのエリアで実績があります。地方をどう伸ばしていくかが、この数年の課題です。

—実際のホームインスペクション業務に関する報酬体系を教えてください。

—一戸建ては57,750円～、マンションは52,500円～です。面積と場所によって加算があります。一戸建ては、床下や屋根裏に進入して行う検査はオプションとしています。

—依頼のある業務の内訳はどのようなものなのでしょうか。例え

は、中古か新築かとか、マンションか一戸建かなどですが、
——ほとんどが一戸建て住宅で、新築も中古もそれほど件数はわかりませんが、やや新築の方が多いですね。新築の方が流通量が多いので、当然かもしれませんが。

いずれも、この2～3年で急激に利用件数が増えました。特に中古住宅のホームインスペクションはこれから更に大きく伸びるのではないかと考えています。

ホームインスペクションを依頼されるお客様の傾向や特徴というのがあるのでしょうか。

——それは難しい質問ですね。

新築住宅の場合は、ちょっとしたキズの指摘も希望されるような細かなお客様もいらっしゃいます。サービス内容には、そういった細かなキズのチェックまでは含んでいませんが。

中古住宅の場合は、そういった細部はあまり気にされていなくて、「構造に問題ないか？」という点が飛びぬけて興味が多いようです。

また、創業したころは所得の多い方の利用割合が多かったように感じていましたが、今はそんなことはないですね。

つまり、より多くの方、より多くの層に普及していったらなあ、という実感があります。

御社がホームインスペクション業務を行うにあたって特に注意されていることは何かありますか。

——いろいろありますが、本当にこれは重要だ！と声を大にして言いたいことは、「ホームインスペクションはサービス業だ」ということと、「体系的な第三者性の確保」です。

サービス業というのは、単なる検査員ではなく、お客様の気持ち、不安、立場などを考えてアドバイスしてあげることの大切さを言い表しています。

逆によくはない検査というものがありますか。

——最悪なのは、自己満足の検査です。そんなものがホームインスペクションのスタンダードになってしまうことは避けたいですね。

弊社に応募のあった建築士さんにはお会いしたときには、これを必ずお話しています。これが理解できない方にはむかない仕事だと思えます。

第三者性というのは、イメージできますが、「体系的な第三者性の確保」というのはどういうことですか。

——これは弊社の強いこだわりです。ホームインスペクションをする上での第三者性は語る人の考えや立場で定義が異なるかもしれませんが、私の考える第三者性とは「第三者という立場」です。

たとえば、自分が販売している住宅を自分でホームインスペクションをしても、買主はそれを第三者とは思わないでしょう。当然ですね。

自分が建築した家をホームインスペクションしても同じ



ことが言えます。

では、他社が販売や建築した住宅を別の建築業者や不動産業者がホームインスペクションした場合はどうでしょうか？

——これは、人によっては第三者と考えるかもしれませんが、人によっては第三者とは考えないかもしれませんね。

今後のホームインスペクション業界は（まだ業界と言えるレベルではありませんが）、多くの不動産業者や建築業者、リフォーム業者などが参入してくることが予想されます。

その目的は様々でしょう。自社物件の販売促進や集客が目的、つまり販促ツールとして利用するケースが多発すると考えています。

でも、その多発は、本来のホームインスペクションの意義を失っていますね。そのときに、消費者が「ホームインスペクション＝第三者がするもの」とイメージしなくなってしまうことだけは避けたいです。

その頃には、おそらく「当社は不動産業者または建築業者ですが、第三者としてホームインスペクションをしています」という業者さんも増えているでしょう。

実際に真面目に第三者として活動されていく方もいれば、残念ながらそうではない方も出てくることでしょう。

こういうことを考えたときに、やはり自動的に第三者でいれる立場が本当に大事な、と考えているわけです。

今回、日本ホームインスペクターズ協会の設立に参加され、理事をお務めになっていますが、協会理事としての立場で、この業界に望むことや今後の展望をお願いします。

——先ほどの私の話に関係していることですが、サービス業としてのホームインスペクションと第三者性の確保を当協会内でも、業界内でも強く訴求していき、業界の健全な発展に寄与していきたいです。

今回はお忙しいなか、インタビューに応じていただき、ありがとうございました。

株式会社アネストブレイントラスト

2003年より、大阪にてホームインスペクションのほか、契約書類のチェック、購入相談等を開始した。その後、首都圏、東海圏へと営業エリアを拡大し、今では北海道から九州まで全国対応している。

ホームインスペクターズEYE

このコーナーは、ホームインスペクターが実際の業務で遭遇する問題点や課題について、その解決方法・対処方法について解説する実務家ホームインスペクターのためのコーナーです。

第1回 「インスペクターの中立性について」

Q. 協会では、ホームインスペクターが行なう業務の中立性を謳っていますが、具体的にどのようなことに気がつけたらよいのでしょうか。

A. ホームインスペクターが住宅の診断を行なう際には、正確にその住宅のコンディションを診断し、依頼者に伝えることが重要です。報告にあたって、診断内容を歪曲したり重要な事実を告げないといった恣意的な報告をしてはいけません。

ホームインスペクターの中立性に関する例としては、建売住宅の売主（宅地建物取引業者）に所属する公認ホームインスペクターが、自社物件の診断を行うことなどが挙げられます。

このようなケースで、売主業者がその住宅を販売することを目的にしていた場合は、万が一診断結果がおもわしくなければ、その事実を公表しないこともあるかもしれません。あるいは、ホームインスペクションそのものを行なわなかったとすることもあり得ます。

このため協会では、「ホームインスペクターの行動基準」の第2項「中立性の基本」に「会員は、顧客先が一般消費者、不動産会社、工務店、設計者等いずれであっても第三者性を堅持し、特定者が優位になる検査報告はしない。」と定め、報告書の客観性を要求しています。

これを担保するために、公認ホームインスペクターが診断対象物件やその関係者と利害関係を持つ場合は、必ず診断報告書（ホームインスペクションレポート）に、その関係を明示し、診断依頼者にあらかじめ情報を提供するようにしておかなければなりません。

■ 利害関係について明示する必要がある内容は、つぎのような項目が挙げられます。

- ① 診断者は診断対象物件で今後リフォーム工事の受注ができる
- ② 診断者は診断対象物件で今後リフォームの設計・工事監理の受注ができる
- ③ 診断者は診断対象物件の購入者側（売主・買主・仲介等）と過去に取引がある
- ④ 診断者は診断対象物件の購入競合者を特定している
- ⑤ 診断者は診断対象物件以外の物件を仲介・紹介することができる

いずれにしても、ホームインスペクターは最終的に依頼者が良質な住宅を入手できることを第一義に心掛け、報告書を作成するようにしましょう。

ホームインスペクターズテクノロジー

このコーナーでは、ホームインスペクション業務に必要な技術的ノウハウや各種機器類について、実務に役立てていただけるように解説します。

ホームインスペクターの道具を使う技術と心得 **水平垂直編**

ホームインスペクションとは切っても切り離せないものとして、調査をする際に必要な道具が挙げられます。また、売買時に行うホームインスペクションは依頼者以外の関係者も多く、周囲の人に対する気遣いが非常に重要となります。今回は、調査時の道具とその使い方、使用する際の注意点、確認された結果の伝え方、配慮について主に大きな問題に発展しやすい水平垂直の確認（建物全体や部分の傾斜）にかかわる部分の一例をご紹介します。と思います。

検査項目やマニュアルについては会員専用ページの中にリンクがありますのでそちらをご参照ください。

◎まず道具 スケール、レーザー水準器、水平器など

この中で最も使用頻度の高いものとしては、建物や部分の水平垂直をレーザー水準器にて確認する場合はスケールとなるでしょう。一方、主に体感や目視で調査確認を行う場合は、水平器や傾斜計も便利です。写真のように床の水平や垂直を確認する際に使用します。

建物全体の傾斜や部分的な傾斜を確認する際、レーザー水準器を使用するメリットはたくさんあります。例えば、壁の垂直に関していえば入り隅や出隅にレーザーを当ててみるだけでその



の両側の壁、2面の部分的な垂直が確認できます。左の写真のように垂直に当たっているレーザーの左右の壁がどちらも垂直であれば入り隅（出隅）にぴったり合います。

どちらかの壁に傾斜があると、レーザーのラインと入り隅（出隅）とが合わなくなり、その場合下図のように傾斜があると思われる壁と出来るだけ平行な状態にレーザーを当ててより正確に壁の傾斜を計ります。厳密には壁に傾斜がある場合でもまれにレーザーのラインと入り隅（出隅）が合う場合がありますが、基本的にはほとんどありません。

デジタル傾斜計等でも計測できますが、天井から床までの全体の傾斜を計るにはレーザーのほうが測りやすいでしょう。

このように全ての壁の入り隅（出隅）を確認し、さらに壁の通りを目視で見れば、全ての壁の傾斜を早く正確に確認することが出来ます。

さらに、水平を確認するわけですが、壁の垂直を確認することと同時に、部屋単位で水平も確認してゆくと時間が節約できるでしょう。床の水平は、部屋の中央付近など部屋全体にレーザーの光が届く位置にレーザー水準器を置いて壁際と中央付近を確認することで大まかに把握できます。必要に応じてグリッドを決め確認するという方法もあります。

体感や目視で主に確認する場合は、レーザー等を使用して確認する場合に比べて部屋に物があると水平や垂直の確認がしにくいことが多い傾向にあるため調査や診断を行う際にはその説明をより丁寧にするとういでしょう。

次の部屋でも同じように確認するのですが、建物全体の傾斜を確認する際には計測するそれぞれの部屋の床の高さが異なっていないかどうか注意しましょう。部屋単位の水平を確認することで、建物全体の傾斜の傾向を把握できますが、床の高さが違っているとその分補正をする必要があります。

◎診断依頼者への配慮

- 多少の誤差はどの家にもある。
- レーザー水準器など機材にも多少の誤差がある。

この2点は診断依頼者への配慮として必ず調査前に説明しておきましょう。一般の方は建物に水平垂直の誤差があるということを知りません。そこへ『北側へ3/1000の傾斜があります。』などと事前説明もなしに話し始めると、診断依頼者は建物が傾いていると誤解し急に不安になったりします。

◎調査のコツ

- 2階床の計測は1階の間取りを考えながら。

既存住宅では上下階の壁の位置が異なっている場合、かなりの確率で2階床が下がっていますので、2階床で比較的大きな傾斜を発見したら壁の位置を確認してみると良いでしょう。これが瑕疵に当たるかどうかに関しては、解体しないで確実に診断するのは難しい問題（経年劣化である可能性やたわみ量が一定以内であれば合法的）であるため、軽率な発言は控え『不具合』として十分調べたうえにお知らせしましょう。瑕疵という表現は非常にあいまいで定義がありませんので、ホームインスペクターとしては調停や訴訟という場合を除いて出来るだけ使わないほうが良いでしょう。

◎我々ホームインスペクターに求められているのは

高い精度の調査と診断を求められるのは当たり前だと考え診断依頼者が『ホームインスペクターの〇〇さんに頼んでよかった!』とか、周囲の関係者が『さすがホームインスペクターだな』と本当に思えるのは、調査や診断のうえに、誇りを持って常識や配慮ある仕事をすることではないでしょうか。ホームインスペクションが人にどういいう仕事として認識されるのかは、私たちのこれからにかかっています。

調査だけにとどまらず、結果的にみなぎWINとなるよう、まずは素晴らしい仕事をめざし共にがんばりましょう。

ホームインスペクション実例紹介

このコーナーは、実際にホームインスペクションを利用されたお客様の声を掲載します。

この4月に、築18年の既存住宅の購入にあたってホームインスペクションを利用された愛知県春日井市のH様にお話をうかがいました。実は、H様がホームインスペクションを利用されるのは今回で2回目。1回目は昨年とのことだそうです。

■今回購入されたのは中古住宅ということですか？

実は、娘も嫁いでしまい、私1人で暮らすことになりましたので、自宅を売って手頃な広さの中古住宅に買い換えることになったのです。

■どうしてホームインスペクションをご利用されたのですか？

娘が私1人で暮らすには、地震や火災で何かあるといけないと心配し、購入するには必ず検査をしていただくようにと申しましたので。

■どのようにしてホームインスペクターを探されましたか？

ホームインスペクターという名前を知らなかったので、「家のドクター」とか「住宅検査」「建物診断」という言葉で娘がインターネットで検索して、地元の業者を探しました。

■H様がホームインスペクションを利用されるのは、今回が2回目の利用とお聞きしましたが？

はい。今回も以前利用したのと同じホームインスペクターさんに依頼しました。

実は1回目のときは、私の自宅売却が迫っていたので、急いで売買契約をしてから頼んだのです。

■診断結果は、何がでしたか？

鉄骨系の大手ハウスメーカーのプレハブ住宅でしたが、精度は良いと言われました。

しかし、床下に潜っていただくと、キッチンの排水管がパイプからはずれていたらしく、永年にわたって排水が床下に漏れていたそうです。おかげで入居してからカビが発生して、床下に換気扇をつけることになりました。売主さんは、しばらく住んでおられなかったということで湿気も気づかなかったようです。

■ほかにも何かありましたか？

途中で増改築をしたらしく、鉄骨のところに木造で増築していました。これも床下に潜っていただいてわかったことですが、その部分の基礎は、外から見るとコンクリートできているように見えたのですが、実はブロックが並べただけだったんです。



■耐震性能に問題ありと？

そうです。私はその和室を寝室にしようと思っていたのですが、ホームインスペクターさんのアドバイスで、別の和室に寝ることになったのです。

結局、日当たりも思ったほどよくなかったので11ヶ月で

住み換えることにしました。娘からは、今度はちゃんと検査してもらってから契約しなさいと言われました。

■今回の住宅はどうでしたか？

実はお恥ずかしい話ですが、今回も契約をした後に診断していただくことになってしまったのです。不動産業者さんから「急がないと他のお客様がいるので。」と急がされたので。

■それで問題はありませんでしたか？

勝手口ポーチが建物本体から離れていたり、基礎にひびが入っていたので大変心配しましたが、結果的には大きな問題はないということで、ほっとしています。

■それはよかったですね。ところで診断について、何かご意見はありませんでしたか？

1件目のときは空き家でしたから、すみからすみまで見ていただきましたが、2件目は居住中で、しかも引越しの準備中で荷物が積まれていたので、十分見られなかったようです。居住中の診断のやり方をもう少し工夫できないかと思いました。

ただ、見ていただいたおかげで安心して暮らすことができますし、この家のどこが問題なのかを知って住むのと知らないのでは大違いですので、ホームインスペクターさんをお願いしてよかったと思います。

最近が悪質なりフォーム業者やシロアリ業者がいますので、中立なホームインスペクターに見ていただくことは大変良いことだと思います。

■そうですか。今回はインタビューにご協力いただきありがとうございます。

●担当ホームインスペクターのコメント

2件目の住宅は、引越しの荷物がちょうど床下点検口にかかってしまって、重量があるために進入口を確保できませんでした。

事前に床下に入ることは承諾いただいたのですが、現地ではとてもそのような状態でなかったので、せっかくご依頼をいただいたのに残念でした。

ただ、こうした年齢層の方にもホームインスペクションの重要性をご理解いただけたことは、大変うれしく思います。ありがとうございました。

JSHI加盟ホームインスペクター
愛知県 小野 雅信

協会インフォメーション

活動報告&今後の予定

4月～6月に実施したセミナーや委員会、総会の開催報告と、今後の予定をご紹介します。

■第1回会員向けセミナー

日 時：2010年4月14日(水) 19時～21時

開催場所：東京都中小企業会館

会員向けに初めて開催した『ホームインスペクター業務入門編』セミナーには、約60名の会員が参加されました。

東京会場での開催でしたが、地方の会員も参加され、協会への期待の大きさを感じる会となりました。

長嶋理事長から、日本国内の不動産取引市場の現状や、売買におけるホームインスペクションの必要性が紹介された後、大久保理事より、ホームインスペクターは不動産売買のどういったタイミングでどのような関わり方をするのかという説明があり、最後に林郁生理事



から、JSHI作成の「ホームインスペクションマニュアル」が紹介されました。

セミナー後は希望者で懇親会を開催。ホームインスペクション経験者やこれから始める予定の方などが集まり、情報交換を行いました。

本セミナーは会員限定であったため、会員以外は参加できませんでしたが、ホームページを見た方から事務局に、「会員ではないがホームインスペクションについて聞きたい」というお問い合わせが複数寄せられました。

■2010年度定期総会・第2回会員向けセミナー

日 時：2010年6月9日(水) 19時～21時

開催場所：東京都中小企業会館

約50名の認定会員、一般会員、法人賛助会員の方々に集まりいただき、総会を開催いたしました。

2009年度事業報告や2010年度の事業計画案、会員種別に関する定款変更などが可決されました。

総会終了後には「第2回会員向けセミナー」として『ホームインスペクター開業入門』というテーマでセミナーを開催しました。

業務を行う以前に、消費者にホームインスペクション業務を行っていることを知らせてもらう必要があります。その



ために、まずはホームページを開設したり、ブログやツイッターなどの「ソーシャルメディア」を活用したりする具体的手法について、長嶋理事長から紹介がありました。

次に、実際にホームインスペクションの現場でホームインスペクターが置かれる状況に対して注意したいことや、依頼者や立ち会う関係者に対するコミュニケーションのはかり方など、「ホームインスペクターの心得」について大久保理事から説明がありました。

なお、本セミナーについては、会員ページ内に使用したスライド資料を公開しているほか、当日撮影した動画をWEBサイトで公開していますので、是非ご覧ください。

(動画URL) <http://www.ustream.tv/recorded/7540539>



■委員会活動

以前より複数の委員会が活動していましたが、第1回公認ホームインスペクター試験合格者の多数が会員登録されたため、4月より新たにいくつかの委員会が委員の会員公募を始めました。

4月には広報委員会が発足。ホームインスペクションを広く知ってもらうための普及イベントやセミナー企画などについて、検討が続けられています。

また、以前より活動していたシステム委員会やマニュアル作成委員会も会員から新たな委員を公募。今後の協会運営について次なる取り組みをスタートさせました。

各セミナーについては、協会公式ブログ『ホームインスペクション通信』にも開催報告を掲載しておりますので、併せてご覧ください。

■今後の予定

詳細については、随時、JSHIメールニュースやJSHIホームページで情報をお知らせいたします。

7月～8月

ホームインスペクション本出版
メディア向けホームインスペクションセミナー
一般向けホームインスペクションセミナー

9月～10月

会員向け更新講習

11月

第2回公認ホームインスペクター試験(13日)

※予定は6月現在のものです、変更になる場合があります。

会員情報コーナー

■認定会員継続についてのご案内■

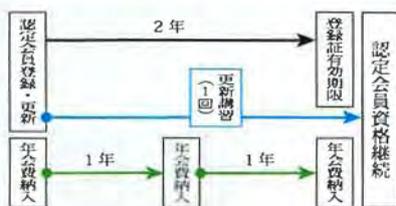
会員の継続には、1年に1回の年会費の納入が必要となりますが、認定会員（JSHI公認ホームインスペクター）については、年会費に加えて2年に1回、更新講習を受講していただく必要があります。

【認定会員の会員継続に必要なこと】

■1年に1回「年会費」を支払う

■2年に1回「更新講習」を受講

更新講習につきましては、予定が決まり次第、メールマガジン「JSHIニュース」等でお知らせいたします。



なお、登録内容やホームページに掲載している情報に変更が生じたときは、会員ページ内の変更届を利用していただき、事務局までご送付ください。

■会員ページのご案内■

JSHI会員専用の会員ページがあるをご存知ですか？

会員ページでは、「JSHIホームインスペクションマニュアル」や「報告書雛型」などがダウンロードできるほか、セミナー開催時の資料や、「ホームインスペクションを取り巻く環境」などの情報を掲載しています。

メールマガジンで、更新情報などをお知らせいたします。

【会員ページ入口】

JSHIホームページ左側中央付近の「会員専用ページはこちら」をクリックするか、<http://www.jshi.org/members/>にアクセスします。※ログインには、会員番号と事務局から送付したパスワードが必要です。

会員専用ページ
はこちら



日本ホームインスペクターズ協会ホームページ
<http://www.jshi.org/>

テツコの部屋

協会職員・大田哲子です。

めでたくひと部屋いただくことになりました。

ほら、頭の中で鳴り出ませんか？

♪とーるるっとうるる とーるるっとうるる♪
テツコの部屋へようこそ！



さて、私はなんで「テツコ」という名前になったのでしょうか。「哲」って賢いとか素晴らしいとかそんな感じでしょうか？ ところがどっこい。4人兄妹の末っ子で、生まれたのは高度成長期。事業拡張を試みた両親がちょうど鉄筋コンクリートの建物を建てた頃でした。ささやかだけど誇らしかったに違いありません。その現場で働いていた左官屋さんが、家で生まれた赤んぼうを見て言いました。

左官「鉄筋コンクリートじゃって、テツコでよか」
両親「そいでよか」

あれ？ 幼い頃は立派な理由だと思っていたのですが、大きくなるにつれフツフツと疑念が沸いてきました。「もしや…、適当？」

もちょっとで「RC子」になるとこでしたね。でも、おかげで建物とのご縁が生まれました。

ホームインスペクション（住宅診断）が常識になり、家に住み続ける人も、手放す人も、これから住む人も、みんなが安心できたらいいと思います。そのためには会員の皆様がより活躍できるよう、事務局を盛り上げていきますね！ 会報紙やメールマガジンに加え、ブログ、Twitterでも情報発信しています。ぜひアクセスしてください！ メールなどのご意見も「テツコの部屋」でお待ちしてまーす！

★協会ホームページ ⇒ <http://www.jshi.org>

★ブログ ⇒ <http://ameblo.jp/jshi>

★Twitter ⇒ <http://twitter.com/jshiorg>

★メール ⇒ info@jshi.org

発行人 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3-12-9 N1ビル（事務局 株式会社さくら事務所内）

NPO法人 日本ホームインスペクターズ協会

●電話03(5614)6553

●URL <http://www.jshi.org/>