



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

HOME INSPECTORS JAPAN

ホームインスペクターズ
ジャパン

2021 JUNE
VOL. 22

巻頭特集

あなたならどうする？ ベテランインスペクター共演
インスペクション報告の実際

第2特集

インスペクション
トラブル回避の心得 その2

新連載

インスペクターのためのマーケティング講座
インスペクションのSTP

新連載

それは何故？そしてどうなる？
第一回



INDEX

- 02 **協会理事長よりご挨拶**
- 03 **巻頭特集**
あなたならどうする？
ベテランインスペクター共演
インスペクション報告の実際
- 17 **第2特集**
インスペクション
トラブル回避の心得 その2
- 19 **新連載**
インスペクターのためのマーケティング講座
インスペクションのSTP
- 23 **FROM JSHI**
エリア部会活動報告
- 25 **新連載**
それは何故？そしてどうなる？ 第一回
- 29 **協会本部より・事務局だより**
- | **法人賛助会員PR** |
- 24 **株式会社イング**
- 27 **一般社団法人 街と暮らし環境再生機構**
- 28 **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

ドラマ「北の国から」の舞台、富良野市麓郷の林の中に佇むO邸。敷地内に上下水道の敷設は無く、井戸の削井からスタートした家づくり。

築後10年を経過し、今はご夫婦二人で大自然の中、静かに暮らしています。

O邸
[設計・監理：株式会社 北工房]



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

コロナ禍をよそに不動産市場、とりわけ住宅市場は「絶好調」。2月の首都圏中古マンション成約件数は前年比プラス29.9%の大幅増となり、1月としては1990年の計測開始以降、過去最高。成約単価も前年比2.3%と9ヶ月連続の上昇。中古一戸建ての成約件数は前年比プラス37.0%、成約価格も前年比4.8%と勢いがあります。

昨年世界を覆ったコロナで、とりわけ日本においては4月以降の緊急事態宣言中には取引数は半減しましたが、価格は下がりませんでした。そして緊急事態宣言があけると、それまで溜まっていた需要が吹き出すどころか、新たな需要を取り込み形で成約数・価格ともここまで上昇してきました。

「コロナを機に、地方移住や郊外移住が増えるのではないか」といった一部が予測、連想する動きも、限りなく限定的。例えば東京圏への人口流入の動きはやや弱まったものの、その多くは外国人の動きで説明できるほか、東京から神奈川・埼玉・千葉へといった一部の動きは、コロナの影響というよりは、都心部の住宅価格が上がりすぎたため、より安価な住宅を求めてといったところでしょう。複数の不動産物件検索サイト関係者にヒアリングした所、昨年の緊急事態宣言中には地方や都市郊外へと物件検索範囲が広がったものの、宣言が明けるとその動きももどに戻ったといえます。

コロナ以降、日米欧の積極的な財政出動、日米に到っては無制限の金融緩和でマネーが膨張し、それが株や不動産、昨今ではビットコインといった仮想通貨に流れるなど、あたかも「資産バブル」といった様相を呈しています。この状況は1990年バブル前とそっくり。85年のプラザ合意で急激な円高に見舞われる中、政府が行った積極的な財政出動と低金利政策であるバブル経済は生まれた。当時とは比べ物にならないくらい市場にマネーがあふれる中で、低金利が維持できるうちは当時を上回る資産価格の上昇があり得るでしょう。90年バブルは日本の一人勝ちでした。もし今後1ドル100円を切るなど円高に触れるにも関わらず株高・不動産高といった状況になれば、それはバブルと認定してよいかもしれません。国内資産に投資する手前で、円を買う動きが起きるためです。

東京オリンピック・パラリンピック開催の可否が不動産市場に与える影響が殆どないのは、かつて先進国で開催された五輪と不動産市場の関係を見れば自明。新種・変種のコロナが再び世界を覆うことになればここまでの議論の前提は霧消するものの、しばらくは都市部を中心に活況が続くそうです。いずれにせよ私達は、どんな時代であれホームインスペクションのあるべき姿を世に提示し続けるのみです。



あなたならどうする？ ベテランインスペクター共演 インスペクション報告の実際

第三者的な立場と客観的で中立的な所見を求められるホームインスペクターですが、その出身も不動産業界から建築業界、設計業と多岐にわたります。また、インスペクション報告は事実だけを列記するものではなく、住宅購入者に安心して住まいを手に入れていただき、豊かに過ごしていただくためのツールでもあります。それゆえ報告書も、インスペクターの個性によって様々なトーンを持つのではないのでしょうか？

今回の特集では最先端で活躍する6名のホームインスペクターにご協力いただきました。「同じ条件で現場を見た時、報告にどのような違いが出てくるのか？」を見比べながら「どのような報告が依頼者にとって望ましいのか」を考えてみましょう。

※本特集で用いた物件は複数物件を組み合わせた架空のものです。

ご協力いただいたホームインスペクターの皆さん(五十音順)

朝倉 美起男氏 株式会社チアック 代表
茅野 昌男氏 かごしま長持ち住宅ぷらす 代表
熊本 茂仁氏 株式会社クマホーム 代表取締役
菅 雄治氏 Y&Y株式会社 代表取締役
野中 明人氏 望住宅設計 一級建築士事務所 主宰
松塚 智宏氏 株式会社 やまと建築事務所 代表取締役社長

※本特集では報告書は匿名で記載しています。

●文中、「Yさん一家の会話」はマーケティングプランナーにリサーチと監修を依頼し、編集部にて構成しました。一般のお客様の感じ方の参考としてください。

協力 マーケティングプランナー 三原広聡氏(有限会社トライアド)

ホームインスペクション報告を求められた物件の概況

■ 権利・売買関係の条件

買主から直接依頼のインスペクション。売主側条件としては現況引き渡し。既に契約済みで、現在ローンの金融機関審査中。3週間後に引き渡し予定。買主(依頼主)及び売買両仲介の立会いの無いまま行ったインスペクション。

■ 建物周辺状況

確認申請関係提出の有無は不明(未確認)。地盤許容応力度は30 kN/m²程度と推察されるが現地でのボーリングは行っていない。地歴は不明。当該地も隣接地も概ね平坦で擁壁などの設置は無い。

■ 建物状況

木造2階建て。1階約90m²2階約45m²。築20年。インスペクションは空家で行った。

■ 売主情報

老夫婦居住していたが、本物件売却し、子供夫婦と新居に同居予定

■ 買主情報

Yさん一家 30代夫婦。3歳男児。現在は賃貸AP居住。現住居に関しては既に家主に退去通知済み。

ホームインスペクターの皆さんには、7枚の写真をお渡しして、その画像情報のみで報告書を作成していただきました。

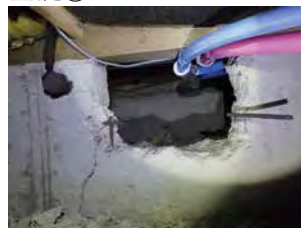
屋根①



屋根②



基礎①



床下①



基礎②



床下②



小屋裏



それでは建物各部の状況写真と、ホームインスペクターの皆さんの報告を見てみましょう。

屋根



インスペクション報告

A氏

経年劣化というよりも、メンテナンスをしていない屋根と思われます。塗り替えのメンテナンスでは収まりそうもありませんね！

B氏

屋根は立平葺き、板金の表面は経年劣化しています。また、軒先部分には板金の腐食(サビ)が見られほか、先端の板金の継ぎ目の部分が外れ開いてしまっている部分も見受けられます。この付近には、釘が屋根上から打付けられておりますが、この状況ではかえって雨漏りの要因につながる可能性が高い状況です。破風の板金は近年リフォームで修繕済みと思われませんが、屋根面自体も劣化が進み雨水浸入のおそれが高いため、修繕が望ましいと思われれます。

C氏

金属製屋根の場合、築年数の古いものはカラー鉄板葺きも多く、サビが発生した場合、腐食が進みやすいです。特に、壁取り合いや軒先部分は腐食が早いこともあります。

屋根鉄板の釘打ちは、過去になんらかの補修をされた跡かと思われれます。表面塗装の劣化も進んでおり、錆止め+再塗装で、ある程度は劣化を防ぐことは可能だと思われれますが、経過観察が必要です。

D氏

板金屋根全体的に色あせしており、軒先部分に腐食がみられます。ハゼ部分(2枚の金属板の端を折り曲げ、引っ掛け合わせて継ぐ場合の折り曲げた部分)が開いている箇所もあり、屋根内に雨水が侵入する可能性があります。

ハゼ部分の開きについては原因はわかりかねますが、板金自体の色あせや腐食は一般的な劣化といえ、ハゼが開いた部分を曲げ直し、錆を落として塗装し直すことで復旧が可能かと思われれます。腐食が見た目より進んでいて触ると崩れるような場合には金属板を重ね張りする補修も可能です。屋根工事なしはリフォーム事業者にご相談されると良いでしょう。

使う材料や塗料にもよりますが、屋根板金の補修および塗装で15~30万円程度はかかるかと思われれます。

E氏

板金屋根に著しい変形・錆び。早急な補修が望ましい。

F氏

屋根の表面は色褪せ端部は腐食しており、大規模な修繕が望まれる状態と見受けました。最近、釘を打って何らかの対処をした形跡があったので、売主さんに日常生活においてどのような不都合があったか聞いてみるのも良いと思います。

建物個別の環境に対して屋根の勾配が緩いことに起因する可能性もあるので、修理をご検討の際はコストよりも抜本的な改善策を優先しても良いケースではないかと感じました。

Yさん一家の会話

パパ「AさんとEさんの報告でなんか心配になってきたよ。Cさんは再塗装を勧めているね。」

ママ「Bさんは専門用語が出てきて私には難しいわ。『破風』ってなんて読むの？」

パパ「その点Dさんは用語も分かりやすく説明してくれているね。予算も書いてあって少し安心したよ。このくらいなら出せそうだ。」

ママ「そういえばBさんとFさんは釘の事を書いているわ。なるほど、売主さんに聞いてみるという手もあるのね。」



編集部より

本物件、実際には寒冷地の海岸から2km圏内(塩害の恐れある地域)の物件です。不具合の発生メカニズムとしては、おそらく、軒先のつららによる氷堤→ハゼ部分の凍害(毛細管現象で吸い込んだ水が結氷。膨張しハゼを開く)→ハゼ内部で錆発生→水の滞留→塩害のサイクルを繰り返したものと想像されます。E氏のように端的な表現をするのも予断を与えないという意味ではあり得るでしょうし、とは言え、Yさん一家の言うように、あまりにも簡潔過ぎると、かえって不安感を煽る結果になりかねません。

写真で判別しにくいですが、実はB氏指摘の通り、破風だけは買取再販業者によって塗装のみ行われています。地上から見える部分のみ美装するという、少々悪意の感じられる修繕です。やはり屋根面に関しては上部からの観察も必須のようです。

基礎



インスペクション報告

A氏

給水、給湯配管をするために、人通口を大きく斫ったようですが、その後の補修工事をしていません。買取再販業者がよくするやりっぱなしの工事ですね。因みに基礎のひび割れからして、相当な床の傾斜が有るのでは？

B氏

床下の基礎立ち上がり部の状況。基礎部分に大きな穴が開けられています。鉄筋が露出したり、破砕面が乱れていることから、後で開けられたものと思われます。(もともと換気口?があった部分を広げたものと推測)また、周囲に基礎部分を貫通するクラック(ヒビ)も発生しています。本来予定されない形で、また内部の鉄筋を切るかたちで穴をあけてしまうと、基礎の強度が下がってしまいます。また、基礎の配筋が露出しているため、コンクリート内部の鉄筋まで金属腐食が進むと、これまた鉄筋コンクリート造の基礎の強度を下げることに繋がります。この住宅を長期にわたり使用する場合は、修繕が望まれます。

C氏

設備配管用に、基礎を一部解体した箇所だと思われます。基礎の鉄筋が露出した状態は、好ましいものではなく補修をオススメします。基礎を解体した付近の土台に柱が載っている場合、構造的に問題がある場合もあり注意が必要です。

基礎のひび割れは、新築時の施工不具合や地盤の問題など様々な原因が考えられますが、ひび割れ幅 0.5mm を超える場合は、瑕疵(見えない欠陥)が存在する可能性が高いこともあります。

D氏

浴室の床下に基礎の立上り部分をはつた(こわして孔をあけた)跡があり、鉄筋が露出しています。リフォームの際に配管を通すために孔をあけたものと思われます。

床下の湿気や空気との作用で鉄筋が腐食し、膨張して基礎のコンクリートを割る「爆裂」を起こす可能性があります。基礎は建物の構造耐力上主要な部分とされており、基礎の立上りに孔をあけることは建物の構造耐力に影響するため、あまり良いこととは言えません。また、鉄筋が腐食して「爆裂」が起こるとさらに基礎の耐力がさがり、建物に悪い影響を及ぼす可能性が高くなります。ただし、配管のために基礎をはつたのはここ1箇所だけでしたので、建物の構造耐力に与える影響もさほど大きなものではないと思われます。これ以上基礎の耐力を落とさないためにも、露出した鉄筋が錆びないように防錆塗料を塗るなどの処置で現状維持を図られるのがベターかと思われます。基礎工事なしはリフォーム事業者にご相談されると良いでしょう。

この1箇所だけの補修工事ですので割高にはなる可能性が高く、一式4~8万円程度見ておかれると良いのではないのでしょうか。

E氏

後続工事(設備工事)による? 著しい施工不良と思われる。早急な補強が必要。

F氏

基礎の一部に解体欠損がありました。何らかの施工事に解体されたと推測しましたが、鉄筋の腐食具合から最近の水道配管工事の時期とは明らかに異なります。

設計上の想定基礎強度への影響を懸念する事象ですが、修理等を講じるよりは、これまで20年間建物を使用出来ている事実も踏まえながら、既存物件に対する許容度を改めてご自問なされてみてはいかがでしょうか。

Yさん一家の会話

パパ「みなさんたくさん書かれていて、どうも厄介な状況みたいだな」

ママ「Eさんは一行だけど、早急な補修が必要と言っているわ」

パパ「Aさんは買取再販業者がよくやるやりっぱなしの工事と書いてある。いまの業者で大丈夫だろうか…」

ママ「BさんとCさんは鉄筋が出たままにしておいたらダメと言っているわ」

パパ「そうか、どこにお願いしたらいいのかな。どのくらいかかるんだろう？」

ママ「仕組みはよくわからなかったけど、Dさんがさび止めだけなら4～8万円と言っているわ」

パパ「Fさんは修理の前に考えてみろって…うーん」

ママ「地震が来たら怖いじゃない。私はイヤ！やっぱり直しましょう。」



編集部より

与条件として協力インスペクターの皆さんにお知らせはしていませんが、本物件は既に不同沈下が発生しています。不同沈下はおそらく造成盛り土によるものですが、基礎の人通口の脆弱な部分にクラックとして発生したようです。

F氏は遠回しに購入の可否の再考を促しているのが印象的でした。

床下



A氏

鳩の所は、どこから入ったのでしょうかね、死骸が転がっていました。

B氏

床下の状況。〇〇室付近の床下に、鳩の亡骸が見られました。床下換気口などから誤って侵入してしまい、出られなくなってしまったものと思われます。

※調査当日は立ち合いの方がいらっしゃらなかったため、許可なく当方で勝手に移動させることは行いませんでした。床下空間の衛生面上からも、早い内に、自然に還して頂くことが望ましいと思われます。

C氏

床下に鳥の死骸があることから、外周の基礎に進入可能な開口があると思われます。基礎の開口をきちんとふさぎ、小動物等の進入を防ぐことがまず必要だと思われます。鳥の死骸は、放置すると更なる害虫を呼び込む恐れがあるので、きちんと撤去したあとで、付近を消毒することをオススメします。

D氏

床下にハトの死骸がありました。まだ新しいもののようで、最近床下に入ってしまったものと思われます。基礎換気口など基礎まわりにハトが入れそうな孔や隙間はみられませんでした。天井裏に入ったハトが壁内を通過して床下に落下した、あるいはエアコンの配管孔から入ってしまった可能性も考えましたが、当物件では天井裏に入れそうな隙間や配管孔は確認できませんでした。原因不明です。

気になるようでしたら防虫防獣の専門業者にご相談されてみるのも良いかと思います。

E氏

床下に小動物。どこかに進入の経路が存在。

F氏

建物の中に動物が入り込むと、気付にくい糞尿被害や構造木材の被損傷等の思わぬ悪影響に繋がる可能性がありますので、屋外の不要な隙間や空間は極力塞ぐ事が望ましいです。

ハトのご冥福をお祈りいたします。

Yさん一家の会話

ママ「きゃー！鳩！なにこれ！」

パパ「ちょっと落ち着いてよ。どこから入ったんだろう？AさんEさんも『どこから』って(笑)こっちが聞きたいよ。」

ママ「いやあー！」

パパ「BさんやCさん、Dさんは侵入経路も書いてくれているから再発は防げるな。」

ママ「それより、そのあとに書いてあるけどコレもちゃんと処置しないと害虫とか出るみたい。」

パパ「Bさんは『許可なく動かすことはしませんでした。』とあるね。なるほど。」

Dさんは気になるようでしたら書いてあるぞ。俺は鳩の死骸くらい…」

ママ「気になるわよ！」

パパ「鳩のご冥福をお祈りいたします」



編集部より

爬虫類、小動物(哺乳類)の死骸はインスペクションの現場で散見される事象ですが、床下に鳥はさすがにレアケースです。また、前居住者の残置・放置物や、隠匿物(日記・猥褻物など)、新築時の施工者の残置物など様々な物が発見されますが、第三者立ち合いの無い場合、B氏のように、簡単に撤去できる物であっても、残置の上、撤去の判断は建物所有者に委ねるのが賢明と思われます。価値観は千差万別ですから。ただ、すぐに所有者に連絡がつくようであれば、意向確認の上、撤去してあげるのもインスペクターのホスピタリティとしてはあり得るかもしれませんね。

基礎2



インスペクション報告

A氏

人通口を大きく斫ったようですが、その後の補修工事をしていません。土台を止めるアンカーボルトがむき出しのままですね。買取再販業者がよくするやりっぱなしの工事ですね。

B氏

床下の基礎立ち上がり部の状況。

基礎部分に大きな穴が開けられています。補強金物が露出している、破砕面が乱れているなどから、後で開けられたものと思われます。大きく3点、気になる点が見られます。

まず1つ目、この補強金物は、上部の土台や柱が地震時等にずれないように固定するために基礎に埋めれるものなので、周囲のコンクリートが破壊されると意味のないものになってしまいます。

2点目、破壊された基礎の立ち上がり部に、補強の鉄筋が見受けられない点。通常の工法の基礎であれば、縦や横に補強のための鉄筋がおおよそ30cm以内毎に入っておりますが、破断面をみるかぎり鉄筋が目視確認できませんでした。鉄筋の有無について、2次調査をお勧めします。

3点目、土台に水濡れによる腐朽菌の跡やコケの跡が見られます。上部の室からの漏水や恒常的な結露が発生している可能性が高いと思われます。

上記3点とも、建物構造の劣化対策上重要な内容なので、今後もこの住宅に住み続ける場合は、詳細調査の上での補修が望まれます。

C氏

基礎を一部解体した際に、基礎埋め込みのアンカーボルトが露出したと思われます。基礎と土台を固定するアンカーボルトの強度が不足し、地震時に構造的な強度が不足する場合がありますので、きちんとした補修が必要です。

D氏

浴室の床下に基礎の立上り部分をはつた(こわして孔をあけた)跡がありました。リフォームの際に何らかの理由で孔をあけたものと思われます。

基礎は建物の構造耐力上主要な部分とされており、基礎の立上りに孔をあけることは建物の構造耐力に影響するため、あまり良いこととは言えません。また、基礎立上り内に鉄筋が見あたりません。鉄筋が入っていない可能性があります。築年数からして基礎が鉄筋コンクリートでない可能性は低いと思いますが、万が一鉄筋が入っていないとすると建物の耐力が足りていないということも考えられます。鉄筋探査など二次診断の受診をご検討ください。

建物の検査や診断を行っている建築士事務所ないしリフォーム事業者にご相談されると良いでしょう。また、基礎立上りの向こうに青色の断熱材のようなものが貼られていました。

基礎断熱工法を採用されたのかもしれませんが、浴室を基礎断熱とする場合、屋外の温度の影響をうけないよう浴室の床下を隙間なく断熱材で覆う必要があります。しかし、画像のように土台(基礎立上りの上に敷いた木材)の上に赤と青の配管が通っているなど隙間が空いています。これでは基礎断熱工法としてはなりたらず、ともすれば断熱材のために換気不良となり結露が発生する恐れもあります。

売主様を通して施工した業者にこういった考え方でこの施工になっているのか確認されてみてはいかがでしょうか。

E氏

著しい施工不良と思われる。早急な補強が必要。

F氏

基礎(解体箇所)については先述の通りです。土台にうっすらと染みや白カビがありました。湿気や温度差による結露の発生は木材に望ましくありませんが、青い断熱材を設置する事で緩和策が取られていました。少なからず配慮した施工と言えます。

Yさん一家の会話

ママ「また買い取り業者のやりっぱなしって書いてあるわ。大丈夫かしら」
パパ「もう契約はしているんだから、どうするかを考えないと。」
ママ「Eさんはさらっと早急な補強がと書いてあるけど、どこがダメなのかわからないし」
パパ「BさんとDさんはものすごく詳しく書いてくれているよ。Bさんは大きく3点とまとめてくれているのでわかりやすい。どうも本当に危ない状況みたいだ。Dさんのいうように一度売主さんに聞いてみないとダメだね。」
ママ「これで家が倒れちゃうんなら本格的な調査もしないと怖くて住めないわ」



編集部より

本物件、実は「基礎1」と同じ物件です。相当にヤンチャな施工業者だったようです。説明に濃淡あるものの、切実な感じは依頼者に伝わるのではないのでしょうか。B氏のように箇条書きにするのも、理解しやすいと思います。

床下2



インスペクション報告

A氏

基礎の天端モルタルを見れば、不同沈下が起きた後に土台揚げをしているか、又は基礎工事の施工不良の家ですね。現状も床の傾斜が有ると考えられますね。もう長年人が住んでいないのでは？

B氏

床下台所下の状況。台所からの排水管が途中で切れています。排水が床下に垂れ流しの状態であったと思われます。

調査時は水が溜まってなかったものの、建物が使用されている期間は基礎の白華部分まで水が溜まっていたものと考えられます。常時湿潤であった場合、附近の木材が腐朽し蟻害を受けている可能性があり、詳細な調査が望まれます。(基礎立上りにエフロレッセンス(白華現象)が見られることから、常時湿潤状態であったと推察されます。)床下に敷設もしくは吹き付けられていた断熱材が脱落し、水濡れした跡がうかがえます。

写真右にある配管が未接続で、台所の排水管として設けられたものと思われます。既存の排水管(簡易的)はおそらくこの管の中に差し込んで排水していたものと推察されますが、いずれ本来の排水工事の施工方法にはそぐわないやり方であるため、今後も上部をキッチンとして使用する場合は、改修工事が必要です。

C氏

台所流しの排水パイプが未接続であり、リフォームする場合は注意が必要です。床下の状態はあまり衛生的とは言えず、きちんと清掃することをオススメします。

D氏

キッチン床下の断熱材が落下しています。画像中央上からキッチンの排水ホースがたれ下がっているのがわかるかと思います。

もともとこのホースが画面右上の塩ビ管に差し込まれていたようで、経年劣化によってホースが縮み塩ビ管から抜けてしまったものと推測されます。これによってキッチンの排水が床下に排出され、床下の湿気を断熱材が含んで重くなり落下したのではないかと考えられます。

キッチンの排水管を適切に配管し直し(塩ビ管での直管接続をおすすめします)たうえて、床下の洗浄・除湿・消毒を行い、断熱材を施工し直す必要があるでしょう。

工務店やリフォーム事業者にご相談されてください。費用としては、10～20万円程度みておかれると良いかと思います。

E氏

台所の排水管がつながっていない。排水により床下の盛土部分がえぐられている。早急な補修が必要。

F氏

キッチンの排水設備は通常使用が出来ない状態でした。見えない部分に不具合がある可能性もあるので、修繕の際は当該個所の排水管の流水状態を必ず確認することを推奨します。

Yさん一家の会話

ママ「キッチン、気に入っていたのにこれじゃ使えないじゃない！」

パパ「Bさんがまた専門用語も交えてで報告してくれてるけど、具体的でわかりやすいよ。」

ママ「CさんもDさんもちゃんと掃除もした方が良いつて。あなたやってよね。」

パパ「俺が?いやいや、修理も10万から20万と書いてあるので、その時に一緒にお願しようよ。」

ママ「Fさんの言う通りこれで全部じゃないかもしれないので排水管も流れもちゃんと見てもらってね」



編集部より

本物件は、そもそも通常歩行で床が柔らかく違和感があった物件です。床下が浸透樹状態になっており、おそらく居住者も気づかないまま生活していた可能性があります。



インスペクション報告

A氏

カスガイ金物で補強する事が必要ですね。

B氏

屋根裏の構造材の状況。小屋束が母屋に接合されておらず、接合不十分な状況です。本来、小屋束の上部が母屋の下部の穴(ホゾ)に刺さり、かすがいなどの金物で接続されているべき部分が、ホゾから抜けて隙間に別の部材を挟んで屋根(下地の垂木)を支えている状況です。(その他の小屋束も同じ状況であれば)屋根との一体性が取れていないため、地震や強風時に屋根が落ちる可能性があるため、修繕が望まれます。

その他、屋根材を留める釘が垂木のラインとずれて打たれているため、垂木に屋根下地が十分に固定されていないと思われますので、修繕工事の際は合わせて確認されたい部分です。

※積雪地であったり風が強い地域の場合、構造強度上、屋根を支える垂木の寸法が小さい可能性があります。

C氏

屋根の構造材である母屋と、母屋を支える小屋束の寸法と接続が不十分です。

新築時の施工不良と考えられ、台風時には強度が不足する場合がありますので、きちんとした金物での補強をオススメします。

D氏

小屋裏の束(画面中央の縦の木材)と母屋(もや=束の上に画面を横切るように置かれている木材)の間に細い角材が挟み込まれています。高さ調整が目的かと推測しますが、釘や金物による接続はされていないようです。

平時では大きな問題にはならないかもしれませんが、地震で建物がゆすられ挟んだ角材が外れたようなときにはこの部分の屋根が下がり、雨漏りの原因になる可能性があります。金物による補強を検討してください。大工さんないしリフォーム事業者にご相談されると良いかと思います。

費用については、ここ1箇所だけとなると割高になると思われますが、3~5万円程度はかかってくるかとおもわれます。

E氏

束の長さが不足し、母屋のほぞが露見。

F氏

小屋束の接合部に懸念がある個所がありました。点検時には建築時からの経年によるズレや破損等の二次的不具合はありませんでしたが、束を入れ替えて金物等で補助固定する等の接合補強をする事で建物としての健全度は改善すると思われます。

Yさん一家の会話

パパ「さすがにこれは写真を見ても僕には何が悪いのかわからないや。」

束とか母屋とかどれを差すのだろう?」

ママ「Aさんが『カスガイ』がどうとかって…わが子はカスガイとかいうアレ?」

長男「え、僕のこと?」

パパ「わはは、カスガイは補強用の金物のことだよ。おうちを守ってくれるんだ。」

Bさんの説明でどこに入れるべきなのかは分かった気がする。

Dさんの報告も別の観点で詳しく指摘してくれていてわかりやすいね。

細い角材でごまかしていたんだな。」

ママ「応急処置だったのかしらね。Dさんの報告では修繕の目安も書いて

あるわ。パパ、これもちゃんと直してもらってね。」

パパ「先が思いやられるなあ…」

長男「おうちは僕が守るんだよ。僕はカスガイだもん」



編集部より

束上のパッキン、カスガイの未設置までは皆さんが指摘されています。写真なので判別しにくいですが、母屋の継ぎ手が束直上にあるのも、気になります。これも、依頼主(買主)が一般消費者である事を考えると、どこまで専門用語を使用して説明すべきか悩ましいところです。

まとめ

ホームインスペクターには今回のような一般の購入者を依頼主とする方から、不動産業者や建設業者などいわゆるプロを得意先にする方まで、いろいろなタイプがいらっしゃいます。

今回も様々な報告スタイルが揃いました。ここで大切なのは依頼者のリテラシー（読解能力）に合わせた報告だと思います。みなさんインスペクション報告の要件を満たされていると思うのですが、「通常の依頼者がだれなのか？」という点で個性が出たように思います。また、文中では詳しい報告を好んでいますが、報告は必ずしも詳しく長ければ良いというわけではありません。

ホームインスペクションも営利業務であり、自社内でのコストパフォーマンスを考えることも、長く続ける上では大切だと思います。例えば不動産業者や建設業者などプロ相手の場合は専門用語を効率的に使ってコンパクトな説明をする方が良い場合もあるのではないのでしょうか。

三原広聡(マーケティングプランナー)

編集部より

皆さんの技術的判断にさほど大きな違いは見られないものの、やはり説明の仕方に大きく個性が出たようです。また、企画の主旨に賛同し、つつい、いつもよりは長めのコメントになってしまったのではないのでしょうか。

- ・専門用語の使い方
- ・説明の長さ、密度
- ・アドバイスの範囲

これらに個性が出るのは当然なのですし、依頼者の立場やスキルによって変わってきます。一方、報告書の品質レベルを常に同程度にする事や、生産性を考えると、

- ・定型文などを用意する
 - ・専門用語の解説集を用意する
- なども今後、検討が必要かもしれませんね。

尚、本企画は不具合事象に対しての技術的見立ての正誤を比較するものではなく、普段、見る事のない他人の報告コメントを確認する事で、皆さんそれぞれがコメント作成について再考していただく事が目的です。

画像のみという少ない情報の中、企画に賛同し、ご協力いただいたインスペクターの皆さんに感謝申し上げます。

要注意!

ホームインスペクションの 落とし穴

第 2 特集

其之弐

HomeInspector Troubleshooting vol.2

事務局にはJSHIホームインスペクターに対してのクレームや、全国のインスペクターが巻き込まれたトラブル事例などの情報が入ってきます。会報誌において、いくつかの事例をご紹介しますと共に、トラブルリスクヘッジの方策について考えてみます。

事例

別荘をリフォームしたN氏。そのリフォーム工事の内容に納得せず、既に契約、工事は済んでいたが、工事見積書のチェックと共に、工事チェック(インスペクション)をインスペクターO氏に電話で問い合わせ。O氏も口頭で業務報酬を説明し、電話で受託。後日、現場でインスペクションを行い、同時に預かった見積書にチェック事項を追記し報告書と併せて郵送した。その報告書では特段大きな工事の不具合無しとなっており、また見積書に関しても特に問題無しとなっていた。よって、口頭、メールなどによる説明を省いた。

その後、事務局宛にN氏からクレームとして入電。N氏の言い分の主旨としては「そもそも、現場のチェックをまともに行ったのかも怪しく、狭い町なので、同業者に配慮したのではないか。また、返却された見積書は預けた当時とは内容が異なり改竄され、一部は抜き取られている。リフォームを行った業者と共謀し、手抜き工事を無かった事にしようと謀っている。当然、インスペクション業務報酬は支払うことは出来ない。」

事務局の双方聞き取りによる事実関係

- 業務の受発注において見積書、契約書(受発注書)などを発行しないまま業務を行った。
- 本件に関しては書類、図面の預託も行われているが、預かり証などの発行も行っていない。
- インスペクションガイドラインによって、ホームページなどで明示すべき事項として示されている事柄のほとんどが明示されていなかった。

JSHIにおける処分

- インスペクションの内容、契約内容などについては相互間契約の中で解決すべき事項で、協会が関与すべき事ではないが、O氏のホームページの未整備などに関しては、インスペクションガイドラインに抵触している。→ **厳重注意**
- N氏に対しては、契約内容・報酬の授受・報告書の内容に関して、協会は不関知であり、あくまでもO氏との相互契約である旨説明。

行すべきだったリスクヘッジ

後日談として、当該N氏はインスペクション依頼前から、リフォーム業者との間で、調停手続きを行っていたようで、インスペクションに関しては、その証拠資料として使いたがっていたようである。当然だが、その内容はリフォーム業者にとって不利になるような内容を期待していたのは容易に想像でき、おそらく、N氏が期待していたほどの内容になっていなかったのが、協会・本人へのクレームへと繋がったのであろう。

無論、現場での調査結果、報告書は現場の実態に沿った物とし内容に虚偽があってはならない。それが依頼者の期待にそぐわない場合も、当然あり得る。大事なのは受託時の聞き取り(目的、立場等)と、それらに応じた免責の方策である。免責事項の説明を行ったエビデンスとなるのは結局は契約書であり、相手方がそれを了解したという署名などしかない。

仮にインスペクション結果が事実即した物(事務局では確認できず)で、リフォーム工事に大きな問題が無かったとすると、そもそも、リフォーム業

者との係争は何だったのか?つまり、依頼者が針小棒大のクレーム気質を持っていたとも想像できる。受託時に電話において依頼内容を聞き取りすることは当たり前であるが、その時点で依頼者に対して違和感など感じた場合は、依頼を断る勇気も必要ではないだろうか。

本件の問題点はもう一つ。インスペクションにおいて図面や書類の貸与を受けるケースは多いが、その際には必ず「借用証」とそれに対応する「受領証」などを手交する事である。改竄などは無かったと想像するが、期待過多の依頼者が一旦こじれると、客観的事実と異なる申し立てをするケースもあり得る。

その場合、依頼者にとって報告書を手渡しされ、説明を受け、返却書類に関しての受領サインを行っているという事実は、後日のクレームの大きな抑止力となる。現場調査後の説明は、依頼者へのホスピタリティとしても重要だが、それ以上に後日のクレームリスクを下げるためにも有効な手段である。

- 契約書は無論の事、それ以外の商習慣上の書面手交を疎かにしてはならない。
- 事前、事後における電話や面談などはサービスの一環としても重要だが、リスクヘッジとしても機能する。

契約書のひな型は協会ホームページで入手できます

日本ホームインスペクターズ協会のホームページではインスペクション業務の受注に必要な契約書のひな型を公開しています。各自の状況に合わせて使いやすい形にカスタマイズしてご利用、ご活用ください。

入手方法 会員の方は会員専用ページにログイン、会員トップページをスクロールすると「診断実務の注意点は?」という項目があります。その中に「報告書・契約書雛形」というアイコンがあるのでクリックしてください。

ログイン > 会員トップページ > 診断実務の注意点は? 「報告書・契約書雛形」アイコン



スクロールするとリンクが貼られています

契約書は2種類

インスペクションの依頼者と交わすべき契約には「業務契約書モデル」
・インスペクション業務等委託契約書(注釈付き)

業務を斡旋してきた者と交わすべき契約には「提携契約書モデル」
・業務提携契約書(注釈付き)

いずれもPDFデータのほか、自分でカスタマイズできるWord形式のデータもダウンロードできます。利用の注意点をよくお読みになった上でご活用ください。

新連載

ホームインスペクターのための マーケティング講座



第1回 ホームインスペクターのSTPを構築しよう

マーケティング…よく聞く言葉ですが、実際のところ何をすればよいのかわかりにくいのではないのでしょうか？マーケティングはその名の通り、市場を創造するための経営学であり、メソッドの集合体です。近年では市場創造にとどまらず、組織活動のあらゆる部門にマーケティング的な考え方が導入されています。

今号からホームインスペクターの皆さんが気軽に実践できて、きちんと効果を実感できるマーケティングメソッドをご紹介します。第1回は、皆さんの事業領域の骨子を決定する「マーケティングのSTP」をご紹介します。



マーケティング
プランナー
三原 広聡

残念ながら市販のマーケティング教科書に掲載されることが少ないのですが、「現代マーケティングの父」フィリップ・コトラーが「全ての組織に必要な不可欠」と断言するのがこの「マーケティングのSTP」です。

事業を行うときは、組織の「事業領域(Segmentation=セグメンテーション)」「対象(Target=ターゲット)」「立ち位置

(Positioning=ポジショニング)」の3点についてしっかり制定することが大切だというのがその主旨で、それぞれの頭文字を取って「STP」と称しています。

STPは組織で一つだけ制定する場合もあれば、事業ごとに設定する場合があります。要は経営にプラスの影響をもたらせばよいのです。

S

【セグメンテーション】

業界内における自社の
ビジネス領域(市場)を
決める

T

【ターゲット】

ビジネス領域で具体的な
顧客層(見込み客)を
決める

P

【ポジショニング】

ターゲットとなる客層に
「どう見られたいか」を
決める

では「マーケティングのSTP」を規定するとどのようなメリットがあるのでしょうか？

ひとつは自社事業の強みを自覚し、方向性が明確になるため、想定外の事象が起きた時などに「いつでも基本に帰ることができ、経営がブレなくなる」ことが挙げられます。

ふたつ目は事業の対象と自社の立ち位置が明確になるために、ブランディングや広告・プロモーションの効率が上が

る事です。

最後に、顧客理解と顧客コミュニケーションが深まることで営業活動に良い影響を与えることができることです。

初めに、事業領域つまりセグメンテーションの設定の仕方を考えてみましょう。

「事業領域(セグメンテーション)」の決め方

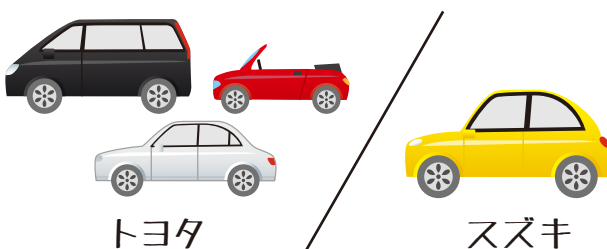


セグメンテーションは、事業の領域を決めることです。組織の規模や業務内容によってその内容は変わってきますが、基本は自組織の強みを最大限に生かせる領域の設定をすることが大切です。それぞれの業界が持っている市場の要素をここではセグメントと表記します。

事業規模によるセグメンテーションを考えてみましょう。

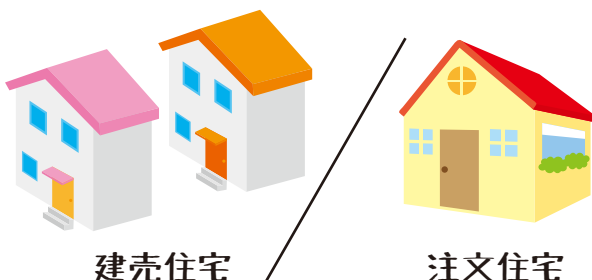
資本力がある大企業の場合、セグメントごとに製品やサービスを用意する「総合セグメンテーション」が可能です。例えばトヨタは軽自動車から大衆車、スポーツカーや高級車まで、消費者の所得や嗜好別にたくさんの車種を展開していますね。

逆に中小企業は経営資源を一つのセグメントに集中することで大企業に対抗することができます。例えばスズキは軽自動車というセグメントに集中しているわけです。



市場規模によるセグメンテーションも可能です。

最も市場の大きな建売住宅に特化したのがタマホーム、個々の市場は小さいけど自社の技術力やセンスを活かせる注文住宅各社という分け方です。



より細かなセグメントに特化することも有効です。

単に注文住宅専門と規定するよりも、ログハウス専門とか、古民家リノベーション専門など、自社の得意分野を専門性の高いものに規定するやり方です。例えば、イギリスのダイソンはサイクロン掃除機に特化することで多大なシェアと世界的な名声を得ています。

革新的な技術やサービスは時に**新しいセグメント**を生みます。携帯電話とパーソナルコンピューター(パソコン)の市場は消費者のニーズに合わせて多くのセグメントを派生させてきましたが、i-phoneという画期的な製品の出現でスマートフォンという新しいセグメントに取って替わられてしまいました。

実はホームインスペクションはマーケティングの見地ではこの「新しいセグメント」のひとつなのです。



ホームインスペクターのみなさんが自社のセグメンテーションを考えるときは、どのような案件が得意なインスペクターなのかを基準に制定するのが良いかと思います。例えば「消費者の個人案件に強いホームインスペクター」のように。やっぱり〇〇専門というのはメッセージ性が強いです。さらに、自社内に複数の事業を抱えていらっしゃる皆さんは、事業ごとにSTPを制定することが望ましいと思います。皆さんも、ご自身の事業のセグメンテーションを考えてみてください。

「対象顧客(ターゲット)」の決め方



ターゲットは自社事業の対象となる顧客層です。自社にとって魅力的な顧客層はどういう人たちなのか、どこにいるのかを分析して絞り込みます。ここで最も大切なのは、「うちに来てくれるお客さん全てがターゲットです」というように**全ての人や組織をターゲットにすることはできない**という事です。営業や販売促進などで限られた経営資源を有効に活用するためにも、絞り込みが大切になります。

まず対象を分類する指標を考える。

通常ターゲットを決めるときには、大きく分けて二つの指標が考えられます。ひとつはデモグラフィック(客観的な事実がある)な指標で、これには地域・性別・年齢・所得・家族構成・職業などがあたります。もう一つは行動パターンによる指標で、例えばWEB購入層・実店舗購入層・新しいもの好き・高級品志向…などです。

ホームインスペクターの場合、顧客は一般のお客様、建設業、不動産業者という分類ができると思いますが、どこをメインにするかを決めておくことが大切だと思います。それによって、インスペクションという提供価値は不動でも、対象に合わせた様々なノウハウが蓄積していくからです。前号の会報では、はじめは一般顧客対象でスタートして、今は不動産業者がメインの顧客だというインスペクターさんがいらっしゃいました。自社の強みがより不動産業者さんにマッチしていたのだと思います。

＼さて問題です。ターゲットはどれでしょう？／



平均は対象をあいまいにする。

ターゲットを所得や家族構成などで仕分けるとき、平均値をあてにしてはいけません。個人は一人ひとり異なり、平均的な人というのはまずいないからです。平均を物差しにすると、憶測で対応策を考えがちになります。具体的に「年収50万円以上の所得世帯」とか「従業員5人以上の設計事務

所」のようにイメージすると、対応策が立てやすくなります。

メインターゲットとサブターゲットを意識する。

サブターゲットというのは、メインターゲットを獲得できると自然と獲得できる層をいいます。例えば、一般顧客をメインの顧客にしているインスペクターが、現場を通じて建設業者との信頼関係が構築され、意図せずして建設業から第三者的な立場での依頼が増えたという場合、建築業はサブターゲットと言えます。普遍的な価値感を持つインスペクションならではすね。

ペルソナを作って顧客対応をシミュレーション。

ペルソナというのは、設定したターゲットに「そのターゲットの特徴や、行動様式」などを具体的に肉付けした仮想の人物像です。リクルート社はこのペルソナ設定が得意で、顧客の世代ごとにペルソナを作って、その人物像が好む広告宣伝手法を考案するといった作業を行っています。例えば1987年～92年生まれの世界を「おゆとりさま世代」というのですが、彼らをモデルとして柚島 花子(ゆとり はなこ)という仮想の人物を設定し、「親からの経済援助を前提に生活設計を立てる。」「なるべく早く結婚・出産を終えたいと思っている。」「口コミの影響が大きい。」などこの世代の特徴を当てはめて一人の人物像を作り上げてしまうのです。あとは、柚島花子さんが好みそうなアプローチを考えるわけです。

ペルソナを作るまで行かなくても、自社のお客様の事を深く考えるのはマーケティングの第一歩。皆さんもこれまでのお客様を思い出しながら、自社に利益をもたらせてくれるお客様像を考えてみて下さい。

柚島 花子
28歳

デジタル
ネイティブ

両親と同居

6ポケット*

お小遣いは
月25,000円



*2人の親と4人の祖父母より援助を受けること。



「ポジショニング」の考え方と作り方



STPで一番難しく見えるのがこのポジショニングです。うまい訳語が見当たらないのですが、ポジショニングとは「なぜ当社の商品・サービスを買うべきなのか」を一言で表現することです。また、ターゲットとなる顧客層に『どう見られたいか』を設定する作業でもあります。

TVコマーシャルで、最後に企業のイメージワードが出てきますよね。ちょっと古いですが家電のシャープの広告には「目の付けどころがシャープでしょ?」というコピーが必ず出てきました。これがポジショニングです。シャープは消費者に「ニッチな市場で面白いものを出す企業」と見られたいわけです。自動運転技術で後れを取ったマツダは、自社の自動車を「運転して楽しい車、所有して嬉しい車」と位置付けて、それまでの「Zoom Zoom」からポジショニングを「Be a driver」に変えたのです。その結果、マツダの売り上げが伸び、2016年の日本マーケティング大賞に輝きました。仕事(会社)をどう見せるかは意外と大切なことなのです。

作成したポジショニングは、ホームページやパンフレット、広告などで広く世間に公表していきます。

まずは消費者や顧客にどのような企業(サービス)と見られたいかを考える。

ホームインスペクションの業務は高い技術と厳格な指針に基づいて行われるので、そこでの差別化はあまりできません。他の類似業務との比較も適切ではありませんね。このような場合、「ターゲットの属性+ターゲットの利益」の組み合わせで考えてみてはいかがでしょうか?例えば「長く住みたい気持ちを叶える家屋診断の専門家」などです。これは「一般

顧客+住宅診断が叶える効用」という組み合わせですね。不動産業を顧客にしている場合は「転ばぬ先の杖」的な訴求も効果的だと思います。

差別化しにくい時は、差別化の軸をずらす

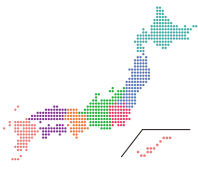
同業間の差別化が難しいインスペクションの世界。実は他業種でも技術的な差は縮小していて、各業界が差別化で悩んでいます。最近のトレンドは社会的ポジショニング。例えば「環境に配慮している」「地域づくりを支援している」といったものですが、一般顧客が対象の場合、特にこれから住宅購入を検討する若年層に対して高い効果があることがわかっています。



セグメンテーションの項でも述べた通りホームインスペクションは新しいサービスであり、一般の皆さんに浸透するという点では道半ばです。だからこそ、お客様にわかりやすいポジショニングを提示することで認知を広めていくことが大切です。それは、ホームインスペクターの皆さん一人ひとりの肩に掛かっているのではないのでしょうか。

まとめ

企業の事業領域を定めて、顧客を規定し、見え方について考える。マーケティングのSTPは企業や事業主がマーケティング活動が始める際の一丁目一番地です。ここで検討した内容は、販路開拓や広告宣伝といった段階で必ず役に立つものです。STPを設定するために特段プロの力を借りる必要はありません。皆さんの観察力と経験で十分です。ぜひみなさんも自社の事業に活かしてください。

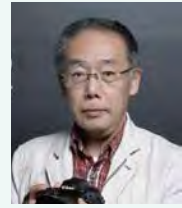


FROM JSHI エリア部会活動報告

北海道 エリア部会

建築や不動産等の専門家が共通の理念のもとで交流できる場が北海道エリア部会です。コロナ禍の中で制約はありますが北海道エリア部会では会員のスキルの向上や地域貢献の取り組みを行っています。
一緒に人と住まいの幸せな関係を追求していきましょう！

北海道エリア部会長 古田 昌之



東北 エリア部会

3月下旬に、今後の事業や新しい運営体制をWEBミーティングにて話し合いました。もう少しの間、顔を合わせての事業が難しいと思いますので、オンラインでできる事を検討します！
東北エリア会、いつでもメンバー募集中です。ノウハウのシェアをしながら、皆で楽しんで参りましょう！

東北エリア部会長 松塚 智宏



中部 エリア部会

2020年度下半期は新型コロナウイルス感染拡大防止の影響により活動しませんでした。
コロナ禍においてはこれまでの「あたりまえ」が「あたりまえではない」世の中がやってきました。それは不動産の売買や住まいに対する価値観も同じです。作り手や売り手の都合ではなく未来に繋ぐ資産としての住まい。そんな住宅があたりまえとなるために、私達ホームインスペクターによって「現状を知る」そして「改善する」ことの大切さをこれからもっと伝えていきましょう。

中部エリア部会長 加藤 大輔



近畿 エリア部会

近畿エリア部会では、大阪住まい情報センターや京安心すまいセンターとのコラボ企画で一般消費者に向けて広報活動を行い、またYouTubeとZOOMを使つての例会を開催しました。
これからも、コロナ禍でも出来る事を取り組んで行きたいと思います。

近畿エリア部会長 松田 貞次



中国・四国 エリア部会

2020年度は、コロナ禍でエリア内での啓蒙活動や実地研修等会員様の技量・知識習得の場がほぼ設けられていない事が残念な1年でした。
今年度は、状況次第ではございますが、順次活動を再開いたします。

中国四国エリア部会長 吉富 淳



九州 エリア部会

最近のインスペクション実務においては新築や買取再販物件の入居後の診断依頼が増えてきています。
多くが施工側のスキルと人員数の低下に起因しているようです。
インスペクターの活躍の場が広がっていますが、同時に研修による知識とスキルの研鑽が不可欠になっています。

九州エリア部会長 森田 伸幸



※首都圏エリア部会は休載です。

短期～長期のインスペクションに!!
住宅診断等点検機材

ING

安全

効率

マルチ点検カメラ

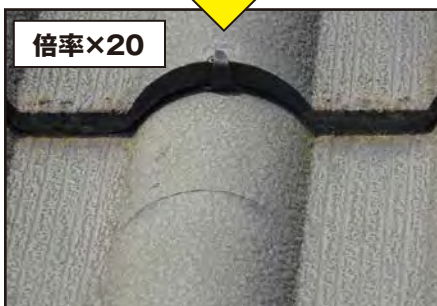


Wi-Fi転送・リモコン用アプリ

Imaging Edge Mobile



※メーカー推奨カメラでの屋根撮影状況



二階建て戸建て、集合住宅等の

屋根 雨樋

板金 軒天

外壁 目地

床上 床下

などの点検に対応が可能です。

操作棒[CF-GF8.4M]
伸縮:1.45M~8.4M(最長)
重量:約2.4kg(推奨カメラ含)

【標準セット】CF-GF8.4Mセット(カメラ付き)

セット内容

①操作棒CF-GF8.4M ②ポールホルダー ③カメラDSC-WX350 (SONY)



グラスファイバーとカーボンポールの
組み合わせにより、しなりにくい操作棒
に進化しました!

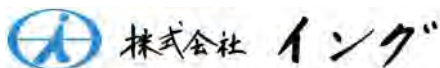
販売価格(税・送料別途) **¥163,200**

※ご使用の際は、別途端末(ipad、スマートフォン)が必要となります。

・誰でも簡単に設置・操作・鮮明な画質で記録できます。 ・非常に軽量で持ち運びにもとても便利です。
・Wi-Fiを介して遠隔モニタリングが可能です。 ・屋内の点検口から暗部の確認等にも活用可能です。

【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】

それは何故? そしてどうなる?



工事施工者・不動産事業者と建物所有者のトラブルの大半は、建物建物所有者に対する説明不足が原因である事が多いようです。では何故、説明不足になるかと考えた時に、プロである側の勉強不足、情報不足が原因。

ネットに散乱する情報のシャワーを浴びて、頭でっかちになっている消費者に対して、一応はプロであるという立場に甘え、消費者と同じ、あるいはそれ以下の情報しか持たない自称プロが、悪意やオーバーセールのつもりはないものの、むしろ悪意が無い故に、つい言いよんどんでしまい「大丈夫ですよ」「みんなやってます」「これが普通です」と根拠に乏しい返答をしてしまう。そこからボタンの掛け違いが始まるようです。

インスペクターが建築の様々な不具合事象に遭遇した時、消費者から質問された時、客観的・合理的エビデンスをもって説明する。それこそが、インスペクターが信頼を得て、顧客を増やす唯一の道ではないでしょうか？。

クラックの中の測定は何故0.5mm?、コンクリートのかぶり厚さの基準数値はどうやって決まっている?などなど、一般消費者から質問の出やすい事柄を説明する為の、出来るだけ「公的」「学術的」な文献などをご紹介していきます。消費者への説明はもちろん、例えば相手方施工者や訴訟案件説明資料などに役立てて頂ければ幸いです。第一回は傾斜について。

? 床傾斜の測定距離3mの根拠、壁傾斜の測定距離2mの根拠

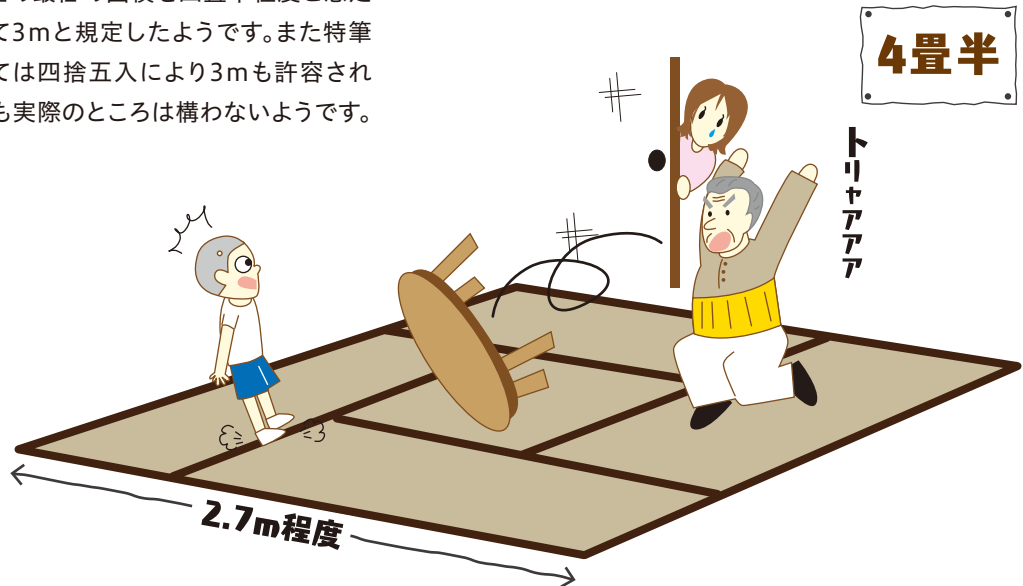
テキスト的には床傾斜・壁傾斜の測定距離が、それぞれ3m、2m程度となっており、その出所は「住宅紛争処理の参考となるべき技術的基準」であると書かれています。参照すると、そこには距離について「凹凸の少ない仕上げによる床の表面における2点(3m程度以上離れているものに限る。)」となっています。もちろん試験的にはそれを丸暗記し

ていただければいいのですが、皆さん、その根拠をご存知でしょうか？

その点は(財)住宅リフォーム・紛争処理線センターによる「住宅紛争処理の参考となるべき技術的基準の解説」にしっかりと書かれています。

測定距離の下限を3m程度としたのは、局所的な変形の影響を低減させるためには比較的長い距離とすることが望ましいと考えられる中で、**4畳半の部屋であっても通常2.7m程度の測定距離は最低確保することが可能と考えられることを踏まえたものです。**このため、この()書きの趣旨は、**測定距離が3m未満の場合を一律に対象から除くものではなく、上述のような4畳半の部屋で測定距離が2.7mの場合も適用の対象として含んでいるものであり、小数点以下四捨五入により3mに該当する長さも対象となります。**

どうやら、住宅の居室の最低の面積を四畳半程度と想定し、対角線上距離として3mと規定したようです。また特筆すべきは、状況によっては四捨五入により3mも許容される。つまり2.5mあっても実際のところは構わないようです。



同様に壁の傾斜測定距離2mに関しては

測定距離の下限を後述の床の傾斜の測定距離である3m程度よりも短い2mとしたのは、**通常の住宅においては、3m程度以上の測定距離を確保することが困難**であることに配慮したものです。また、小数点以下四捨五入により2mに該当する長さも対象となります。

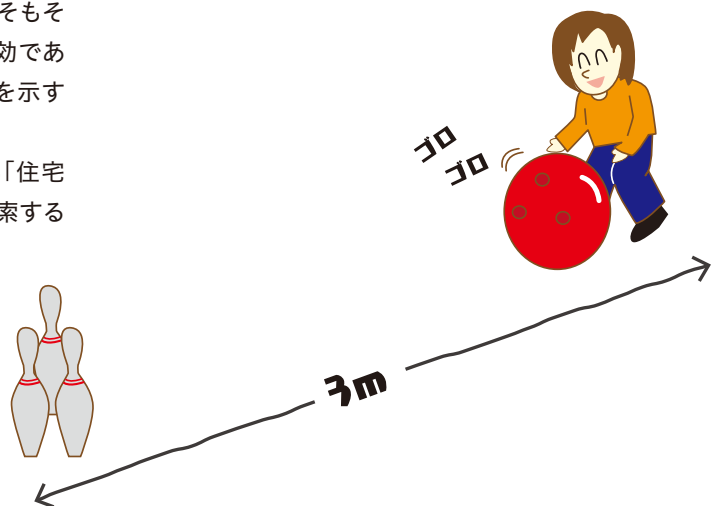
財)住宅リフォーム・紛争処理線センター H12紛争処理の参考となるべき技術的基準の解説」P41 下線JSHI

これを読む限り、本来は床同様に3m程度は確保したいが、一般的な住宅の天井高さが2.4m前後である事を踏まえ測定可能な2mとし、床と同様に四捨五入で2m、つまり1.5m程度は許容されるようです。

時折、3m、2mという数字だけを鵜呑みにして、「そもそも3m以下で測定した結果であるから、測定値が無効である」と強弁する不動産事業者が居ますが、この根拠を示すだけで、論破は可能かもしれません。

財)住宅リフォーム・紛争処理線センター による「住宅紛争処理の参考となるべき技術的基準の解説」は検索する

と、全ページが無料でダウンロード可能です。時間に余裕のある時に、全ページ一読する事をお勧めします。新しい発見があるかもしれません。

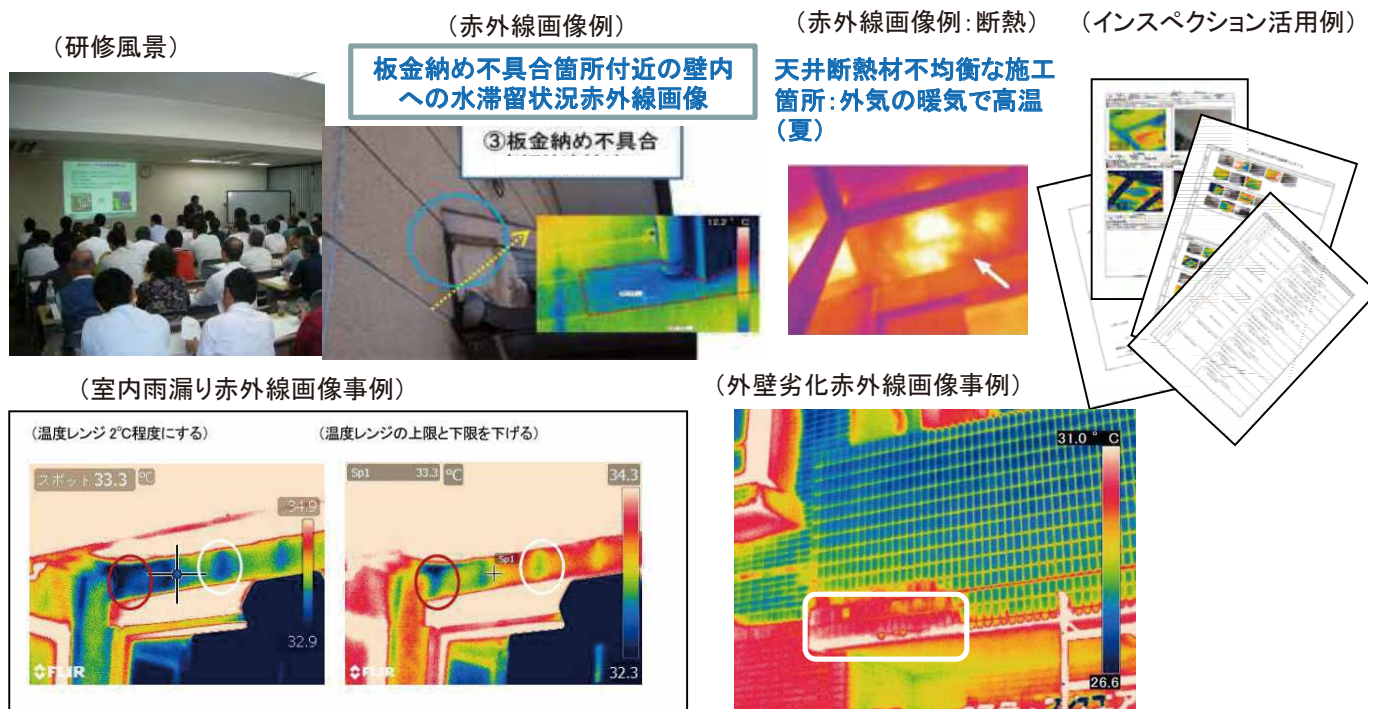


日本ホームインスペクターズ協会員様向け 『赤外線建物診断技能師』 研修・資格試験のご案内（研修費用特別割引）

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、お客様に分かり易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30,800円(税込)のところ **日本ホームインスペクターズ協会員特別価格
28,050円(税込)**にてご受講いただけます。



■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			項目
種類	研修	試験	
会場・日程	大阪会場:2021年6月2日(水) 福岡会場:2021年6月8日(火) 札幌会場:2021年6月16日(水) 東京会場:2021年7月14日(水) 名古屋会場:2021年7月27日(火) 大阪会場:2021年9月7日(火) 東京会場:2021年9月14日(火)	大阪会場:2021年6月10日(木) 福岡会場:2021年6月15日(火) 札幌会場:2021年6月22日(火) 東京会場:2021年7月21日(水) 名古屋会場:2021年8月3日(火) 大阪会場:2021年9月15日(水) 東京会場:2021年9月22日(水)	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
研修時間	9:30~16:30	13:30~15:30	
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	FAXまたは、TERSホームページからお申込み http://www.TERS.or.jp/	財団法人職業技能振興会HP http://www.fos-jpn.org/	

※試験合格者は認定登録料として別途2,000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、5,000円が必要になります。

WEBよりお申込みの際は、紹介者欄に、JSHIとご記載ください。ご記載いただくと、上記割引金額で受講できます。

赤外線建物診断技能師研修・試験の簡易版「赤外線建物診断アドバイザーeラーニング講座」もあります。
詳細は弊社WEBページでご確認ください。

□■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 Fax:044-330-0332
E-mail:info@TERS.or.jp <http://www.TERS.or.jp>

【広告ページ】

住まいの耐久性大百科事典 I

「耐久性」が
住宅建築のキーワード。
そのすべてを網羅した
日本で初めての
ビルディングエンベロープの教科書です。

(建物外皮)



第1章 そもそもを知る

- ・防水と雨仕舞
- ・蒸気気候
- ・熱の移動
- ・水蒸気拡散
- ・建築における湿気の移動
- ・自然換気

第2章 長持ち住宅のデザインを考える

- ・キューブ型住宅
- ・庇屋根と勾配屋根
- ・北側隣接と道路斜線
- ・4F/Aフリ
- ・標準仕様書
- ・軒0 (ゼロ)
- ・ZEH
- ・ハッシュハウス
- ・長期使用計画

第3章 法規との関連

- ・品確法
- ・特定住宅瑕疵担保責任
- ・住宅性能評価制度
- ・長期優良住宅
- ・劣化対策等級
- ・構造計算書偽造事件
- ・いんペクシオン

第4章 木造住宅の基礎知識 (骨組み編)

- ・部材と集成材
- ・その他の木質材料
- ・軸組構法
- ・検知目録工法
- ・ハネライ工法

第5章 木造住宅の基礎知識 (外装仕上げ編)

- ・通気構法
- ・排水出口
- ・ホルムレス工法
- ・FRP 防水
- ・金属防水
- ・シート防水 (塩ビシート防水)
- ・手摺壁・パラペットの開放型と閉鎖型 (通気層)
- ・ハウスフリップ
- ・自給式のシーリング
- ・通気下地屋根構法
- ・水抜き孔
- ・真壁と大壁
- ・ベタ基礎

第6章 健康と快適

- ・24 時間換気
- ・ラップハウス
- ・ホルムアルデヒド
- ・室内換気方式

第7章 省エネと断熱

- ・屋根断熱
- ・天井断熱
- ・基礎断熱
- ・床断熱
- ・相当開口面積
- ・気流止め
- ・外断熱 (外断熱)
- ・熱橋
- ・繊維系断熱材
- ・発泡プラスチック系 (略して「発ポラ系」) 断熱材
- ・充填断熱
- ・窓の断熱
- ・複層ガラス
- ・UA 値 (外皮平均熱貫流率)
- ・ηA 値 (冷房期の日射熱取得率)

第8章 結露の対策

- ・夏型結露
- ・透湿阻気比
- ・小屋裏換気
- ・外皮内通気
- ・床下換気
- ・地下室

第9章 耐久性の重要ポイント

- ・維持保全とライフサイクルコスト
- ・初期水分
- ・雨漏りと雨水浸入
- ・塩害
- ・電食
- ・雨がかり
- ・Leaky condo crisis (カナダの雨漏りマンション問題)
- ・ずり漏れ
- ・腐害 (シロアリ食害)
- ・腐朽
- ・カビ
- ・木材保存処理

第10章 木造住宅の耐久性向上への取り組み

- ・国総研における共同研究
- ・国土交通省住宅・建築物技術高度化事業による実証棟研究

◆資料編

資料 I 小屋裏換気

1. 近年の住宅トレンドと小屋裏換気の問題点
2. ルーフバルコニーの有無
3. 小屋裏換気孔の設置方法
4. 屋根葺き材
5. 軒の出の長さ
6. まとめ

●小屋裏換気の基準の歴史

1. 米国における小屋裏換気基準の歴史
2. 日本における小屋裏換気基準の歴史
- 各地の小屋裏換気基準
1. 旧住宅金融公庫の北海道の小屋裏換気基準
2. イギリスの小屋裏換気基準
3. オーストラリア (テロル) の小屋裏換気基準
4. カナダ・ブリティッシュコロンビア州の小屋裏換気基準
5. アメリカの小屋裏換気基準
- 日本の現在の小屋裏換気基準の問題点
1. 全国同一基準
2. 有効開口面積
3. 明示されていない屋根形状
4. 日本の屋根断熱時の小屋裏換気換気の扱いについて
5. 小屋裏換気孔の防雨性能試験について
- まとめ

資料 II 住宅外皮に用いられる金属部材の腐食事例と実験例

- 事例①モルタル外装木造住宅の土台水切りの腐食事例
- 事例②漆喰の防雨防湿機能に起因する土台水切りの腐食事例
- 事例③通気不良による結露が原因となった土台水切りの腐食事例
- 実験④部材と接触する金属部材の腐食に関する実験例

一般社団法人 住まいの屋根換気壁通気研究会

「換気・通気による住宅外皮の耐久性向上に関する研究及びその推進のための会員と学識研究者・会員相互の交流」を活動目標に掲げ具体的な住まいを模索し実施する設計事務所、地域工務店などの任意団体です。

「住まいの耐久性大百科事典 I」のご購入は以下までお問い合わせください。

sumaikanki.jp

〒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

当研究会は
ビルディングエンベロープを推進します！

住宅外皮マイスター 資格制度 2021年 スタート！

建物外皮、特に多種の部材の組み合わせで構成される木造住宅の外皮構造には、構造耐力、防耐火、省エネ性など多様な性能が高度に求められる一方で、外部から浸入する雨水や内部で発生する結露に起因する劣化への対策が備えられていることが必要であり、設計施工面でこれらを両立させるためには広範な知識と応用力が必要です。

本資格制度は、木造住宅外皮の設計、工事、資材製造供給、検査等に携わる技術者が備えるべき知識と技術力のレベルを明確にし、住宅の品質向上に資する有用な人材の育成と確保に貢献しようとするものであります。

「一般社団法人 住まいの屋根換気壁通気研究会」では、発行以来ほぼ毎月違ったテーマでメンバーによる勉強会を開き開催数は約50回にのぼります。勉強会での発表と討議には木造住宅の耐久性向上に関して大変貴重な知見や有意義な内容が含まれており、眠らせておくにはもったいない。これを本にまとめ、当研究会からの情報発信として出版してはどうか？、ということになりました。こうして生まれたのが本書で、その内容は勉強会の討論のキーワードから長持ち住宅の実現のためにぜひ知っておきたい事柄や住宅や外皮の基礎知識を拾い上げ、解説を加えて木造住宅の耐久性をテーマにした事典の形になっています。当研究会の5年間の活動の集大成であり、日本初のビルディングエンベロープの教科書だと思えます。

本誌の執筆陣

(五十音順)



宇都 正行
株式会社栄住産業
代表取締役



神戸 陸史
株式会社ハウゼコ
代表取締役社長



藤井 義久
京都大学教授
農学博士



石川 廣三
東海大学名誉教授
工学博士



大西 祥史
株式会社ハウゼコ
商品開発部部長



坂本 雄三
東京大学名誉教授
工学博士
前国立研究開発法人建築研究所
理事長



松尾 和也
株式会社松尾設計室
代表取締役



岩前 篤
近畿大学建築学部長
教授 博士 (工学)



長村 貞治
株式会社ミサワホーム
総合研究所 テクノロジーセンター
材料・耐久研究室主任研究員



西山 祐幸
株式会社日本住宅保証検査機構
専務取締役



宮村 雅史
国土交通省
国土技術政策総合研究所
建築研究部 構造基準研究室
主任研究官

私はこの本を
お薦めいたします。



東海大学名誉教授 工学博士
石川 廣三



日本ホームインスペクターズ協会2021年度試験、 複数回実施確定!!

毎年11月に行われていた試験ですが、昨年度よりCBT方式へ移行し、今年度からは年複数回受験を開始いたします。

時代のスピードに合わせ、資格取得も柔軟な体制を整えました。

今年度のスタートは2021年9月1日(水)～9月14日(火)、申込は7月1日(木)からになります。以降の試験日程は下記のとおりとなります。

◆第14回試験：2021年12月期予定 申込開始予定日：2021年10月初旬

◆第15回試験：2022年3月期予定 申込開始予定日：2022年1月初旬

資格取得を目指す方にぜひお知らせください!

2021年度 第13回(9月期(試験申込7月～)) JSHI公認ホームインスペクター(住宅診断士)資格試験要領

本年度試験は、9月期(試験申込7月～)、12月期(試験申込10月～)、3月期(試験申込1月～)の3回行う予定です。受験スケジュールの調整にご活用ください。

試験申込期間

2021年7月1日(木)から第13回試験受験のお申込を開始いたします。以降の試験日程は下記のとおりとなります。

◆第14回 2021年12月期試験予定、申込は2021年10月初旬申込開始予定

◆第15回 2022年3月期試験予定、申込は2022年1月初旬申込開始予定

試験実施日

- ・2021年9月1日(水)～9月14日(火)の14日間より受験者による選択制
- ・試験所要時間90分
- ・受験申込日の3日以降の予約が可能(受験希望日の3日以前に申し込みを終了する事)

受験申込手続き

- ・2021年7月1日(木)～2021年9月11日(土)、2021年7月1日(木)から受験希望日3日前までの期間
 - ・試験実施運営「CBT-Solutions 受験サポートサイト」から申込
- ※申込はインターネットでのみの受付となります。

試験会場

全国約260以上のCBT試験会場(テストセンター)からお選びいただけます
※受験票の発送はありません

受験料

15,000円(税込)

受験資格

年齢、学歴、取得資格を問いません。

ホームインスペクションについて学びたい人であればどなたでも受験できます。

同一開催回の複数回受験は不可となります。(複数回受験と認められた場合、申し込み後であっても不受理とし、払い込み受験料は返却しません。また、合格を取り消す場合もあります)

出題方法

CBT方式 50問の4肢択一試験

出題傾向

【建築分野 概ね15問】

●住宅を主とした建築関連の法規に関する知識

建築基準法、建築士法、住宅の品質確保の促進法・住宅瑕疵担保履行法 他関連法規に関する知識

2021年4月1日現在で施行されている法律に準拠(後記注意事項あり)

●住宅を主とした建築技術に関する基礎知識(二級建築士試験・木造建築士試験 程度)

【診断分野 概ね25問】

●住宅を主としたホームインスペクション実務(劣化の判断・調査、診断方法・報告書の作成)に関する知識

【不動産分野 概ね5問】

●住宅を主とした不動産売買(取引の形態や契約に関すること)に関する知識

2021年4月1日現在で施行されている法律に準拠(後記注意事項あり)

【倫理分野 概ね5問】

●ホームインスペクションを行うにあたり必要な倫理観

●ホームインスペクションを行うにあたり必要と思われるビジネススキル(コンプライアンス、モラル、マナー)

合格基準

総合得点が合格点以上、かつ分野別得点が基準点以上の場合に合格となります。

※受験者の採点・得点に関する個別のお問合せには一切応じられません

合格発表

2021年9月21日(火)13時

JSHI協会ホームページにて、合格者と解答番号を発表します

合否結果と得点は全受験者に郵送で通知します。

注意

JSHI公認ホームインスペクター(住宅診断士)として名乗るには、試験に合格後、JSHIの活動目的に賛同し「認定会員」となるために、会員として入会登録することが必要です。

試験に合格しただけでは、資格保有者として名乗ることはできません。

CBT試験とは

(株)シー・ビー・ティソリューションズ(CBT-solutions)

<https://cbt-s.com/examinee/faq/detail/397.html>



試験のお申込及び受験方法に関するお問合せ

2021年7月1日からとなります。

試験に関するお問合せ

TEL:0570-064-464(LECコールセンター)

受付時間:平日9時30分~18時

<http://www.lec-jp.com/homeinspector/>



本試験の運営は日本ホームインスペクターズ協会より、(株)東京リーガルマインド(LEC)に委託しております。

JSHI公認ホームインスペクター資格に関するお問い合わせ

日本ホームインスペクターズ協会事務局

- ・お問い合わせにつきましては下記メールにてお願いいたします。
- ・尚、お返事には3営業日程度の時間を頂戴します。
- ・電話でのお問い合わせには一切お答えできません。

<https://www.jshi.org/contact/>



【試験実施のねらい】

日本の「人と住まいのより幸せな関係を追求し、その思想を世の中に広めること」を目的に設立した特定非営利活動法人日本ホームインスペクターズ協会(JSHI)が理想とするホームインスペクター(住宅診断士)とは第三者的な立場を堅持しつつ、目視の範囲で、住宅の状態を客観的に診断できる「住宅のお医者さん」です。

住宅の状態や不具合の有無、必要なメンテナンスやリフォームの概算費用を、住まい手が主体となって把握することにより、安全・安心な住生活の実現に貢献できると考えています。欧米諸国ではホームインスペクション(住宅診断)は人々にとって身近な職能になっています。

当協会が実施する試験では、既存住宅(木造一戸建て、マンション区分所有者向け)の流通にかかわる住宅の状態を診断するために必要な、建物と不動産流通の知識と、診断のための検査方法、報告書作成、ホームインスペクターとしてのふるまいなどについて、実務必要な一定の知識や見識があるかどうかを問い合わせを判定します。

【注意】

- ・申込と同時に試験会場、受験日時の決定と受験料の支払いが必要です
- ・「希望試験会場」と「希望受験日時」が確定し受験料の支払いが完了した時点で受験資格取得となります

テキスト改訂箇所

「令和新版」SHI全面監修 公認ホームインスペクター(住宅診断士)資格試験テキストについて、法改正により訂正があります。該当部分は図のようになりますのでご注意ください。

- ・116ページ「規模の大きな建築物」表

物の場合は、階数が2以上か、延べ面積が200㎡超のものです。
 さらに、映画館やホテル、共同住宅など、人が集まりやすい建築物などで特に建築物の安全が求められる**特殊建築物**の場合は、その用途に供する床面積が~~100㎡~~超のものが該当します。

規模の大きな建築物 100㎡→200㎡へ訂正

建築物の種類	階数	延べ面積	高さ	軒の高さ
木造建築物	3以上	500㎡超	13m超	9m超
木造以外の建築物	2以上	200㎡超		
特殊建築物		100㎡ 超		

- ・171～172ページ

③ ~~ポップアウト~~現象の確認

ひび割れ以外の基礎に生じる劣化現象には、~~ポップアウト現象~~があります。これは水分(多くは雨水)がコンクリートに浸透したり、クラックから浸入したりした結果、内部の鉄筋が錆びてしまい、鉄筋自体が酸素と結合したことで膨らんでしまうことに起因しており、コンクリートの鉄筋のかぶり厚さ部分を破壊してしまう現象です。

鉄筋が露出するほど激しいひび割れになる場合が多く、この場合は「著しい欠損」(~~ポップアウト現象~~)と判断します。これは表面からのひび割れの深さが20mmに達するかどうか基準となります。

また、そもそもコンクリートのかぶり厚さが足りず、鉄筋が露出している場合もあります。そうした場合は、露出部分が確認できた時点で、~~ポップアウト~~現象でなくとも劣化現象とみなします。

※「ポップアウト現象」は全て「爆裂現象」に置き換え

2020年4月の民法改正について

2020年4月に民法が改正され「瑕疵」という言葉が使われなくなりました。ホームインスペクター試験に関して本件のお問い合わせが多いのですが、

- ・民法以外においては瑕疵担保責任についての解釈に大きな変更が無く、継続して使用されている事。
- ・民法上の「契約条件不適合」に関しては現在のところ判例も無く解釈についての知見が蓄積されていない事。

以上の理由により「契約条件不適合」に関する出題は行わないものとします。但し「瑕疵担保責任」に関してはその限りではありませんので、留意願います。

参考書籍

「令和新版 JSHI全面監修 公認ホームインスペクター(住宅診断士)資格試験テキスト」

LEC東京リーガルマインドオンラインショップ、Amazon及び全国書店で販売しております。

試験メールマガジンに登録すると試験に関する情報が得られます。

登録先:<https://www.jshi.org/jshi-mailmagazine/>



JSHI公認 ホームインスペクター(住宅診断士)過去問題集 2021年度試験対応
JSHI公認「ホームインスペクター(住宅診断士)過去問題集」

ご購入のお問い合わせは、NPO日本ホームインスペクターズ協会へ直接お問い合わせください。

一般販売はございませんのでご了承ください。

尚、本年度は「分野別問題集」も販売予定です。販売開始時にはHPにてお知らせします。

試験に関する情報を日本ホームインスペクターズ協会より不定期に配信しています。

<https://www.jshi.org/>



個人情報の取り扱いについて

- ・当協会が受験者より提供を受けた個人情報(氏名・住所・電話番号・勤務先など)は、試験の実施およびその後の必要に応じた連絡業務を目的に使用いたします。左記の目的以外に使用いたしません。
- ・また本人の同意を得ずに第三者に提供することはありません(ただし法令により開示する場合を除きます)。
- ・当協会では、目的達成のために必要な範囲内で、試験運営業務委託先と個人情報の保護に関する契約を締結した上で、個人情報の管理を委託する場合があります。
- ・個人情報の取扱いならびに試験要領も合わせてご確認の上、ご同意いただき、お申し込みください。



事務局だより

日本ホームインスペクターズ協会2021年度 通常総会開催のお知らせ

今年の通常総会は2021年6月16日(水)に愛知県名古屋市にて行います。
会場は名古屋駅近くの「ウインクあいち901号室」を予定しております。

2021年度通常総会

●日時:2021年6月16日(水) 17時00分～

●場所:ウインクあいち 901号室

〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-3 8

17:00～ 総会

17:45～ 「JSHI理事長 長嶋修×マーケティングプランナー 三原広聡 インспекション座談会」

参加できない会員の皆様は委任状の提出をお願いいたします。

委任状のご提出方法

- 当会報誌に同封の委任状にご記入の上、事務局までFAXまたは郵送
 - 事務局にメールで提出
 - 専用フォームにて提出
- ※メールの場合は委任する会員名または委員長委任の旨を明記してください。

新型コロナウイルスの関係で予定及び内容を変更する場合がございます。

事務局より

事務局が札幌に移動して早くも1年が経過しました。
オンラインを活用したセミナーに座談会、試験もCBT導入により複数回実施になるなど時代の変化とともにJSHIも大きく変化してきているように感じます。

まだまだ至らぬ点も多いかと思いますが、皆様の活躍に寄与できる事務局であるよう努めたいと思います。

事務局員 青木 梓

編集後記

新感染症流行下で「集まらない期間の学び合い」をどう実現していくか?そんな問いかけの中での編集作業でした。

栃木事務局長の「とにかく会員の日々の活動に役立つ記事を充実させよう」という号令の下、そのような誌面になりましたでしょうか?お忙しい中、企画にご協力くださった会員の皆様に感謝申し上げます。



日本ホームインスペクターズ協会会報誌

HOME INSPECTORS JAPAN VOL.22

2021年6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

※2020年5月より、下記の住所へ事務所を移転しました。

〒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。