

全て話します。 ホームインスペクター1年生必読! ホームインスペクション事業化の秘訣

「資格は取ったけどまだまだ知名度が低いし、本当に仕事になるのかな」

「会社に言われて取得したけれど自社物件は検査できないし、事業に生かせるのだろうか？」

そう思っている会員も少なくないはず。

今回は設計事務所・不動産業・調査コンサルタント業などで活躍するインスペクターに登場いただき、

ホームインスペクションを事業化する際の基本的な考え方と集客ノウハウをお聞きしました。

さらに、マーケティングの視点でそれぞれの事例を分析、事業のスタートアップに必要な

考え方をまとめました。

聞き手・構成 三原広聡

かごしま長持ち住宅ぶらす 代表者 茅野 昌男さん

設立 平成27年6月

主な業務内容

設計施工・監理・施工管理・住宅診断・工程内検査・建築トラブル相談・不動産仲介



一般のお客様はJSHIのホームページから

★ かごしま長持ち住宅ぶらすさんは住宅設計から購入支援まで幅広く活動されていますね。平成27年に今の事務所を設立されていますが、ホームインスペクション業務にはいつ頃から関わられているのですか？

茅野 インスペクション資格の取得は事務所設立よりも前です。10年前で、私が鹿児島県の第一号なんです。

★ どのような想いからホームインスペクションを導入されたのでしょうか？

茅野 まず一つはハウスメーカーで働いていたサラリーマン時代に「自分がやれること」と「やりたいこと」が一致なくなってきたこと、二つ目に協会理事長の長嶋氏の影響でしょうか。部外者としてこの業界に入ってきて「不動産業界ってちょっとおかしよね」という問いかけがとても新鮮に響いたことですね。かつてはRC建築の現場管理などをしていたのですが、前職の木造現場管理でお客様と直接対する仕事をしようになって、そこに価値を感じました。

ホームインスペクションの考え方に接するうちに独立して

お客様のために働こうと思ったのです。一人で最初から対応のすべてやりたかったという事もあります。

★ かごしま長持ち住宅ぶらすのお客様はどういった方が多いのですか？

茅野 ほとんどが一般のお客様ですね。中古住宅や新築物件の購入を検討されている方々です。

★ 一般のお客様に「ホームインスペクション」という仕組みは浸透しているものなのですか？

茅野 うちの事務所にいらっしゃるお客様は実際に困った状況や不安な状況になってから、ご自身で勉強されてから連絡をくださる方が多いんですよ。WEBでいろいろと調べてJSHIのことを知って…という手続きを踏まれています。

JSHIのホームページで、最寄りの会員企業を探して連絡をくださる事が多いです。

ネットリテラシーの高いお客様がきちんと調べて、我々のところにたどり着いているのだと思います。

★ JSHIのホームページ、役に立っていますね。

茅野 とはいえ、自社のホームページやブログできちんと発信することはとても大切です。人となりがわからないとお客様は不安だと思うし、お客様も最後はそこで 業者を決めますから。経営者がきちんと自分の考えや思いを発信するからこそ、お客様も自分に合った業者を選べるのだと思います。



▲穏やかな語り口が印象的な茅野氏(zoomインタビュー)

現場管理の経験は確実にインスペクション業務に活きます

★ かごしま住宅ぶらすでは設計から施工まで幅広く手掛けていらっしゃると思いますが、経営においてホームインスペクションはどのような位置づけなのでしょう？

茅野 新築の設計監理や施工管理、第三者工程内検査、耐震診断、リフォーム工事、建築相談と多岐にわたる業務をこなしています。そのなかで、協会ホームページ経由でホームインスペクションの仕事が入ってくるという感じです。

私はかつて現場管理の仕事をしていて、設計と設計監理の延長線上で現場管理までできる設計屋というのが私の強みです。おかげで職人の考え方ややり方に通じているところがありまして、それが自分のインスペクション業務に生きていていると思います。

ホームインスペクターをはじめ、いろいろな資格や知識が建物の将来を救います

★ 先ほど、お客様は困ったときにやってくるかと仰っていましたが、実際どのような思いでいらしているのでしょうか？

茅野 「問題が起こったときに何とかしてほしい」というのが本音ですね。でも、問題をこじらすと解決が遠のきます。瑕疵については民法改正前は原告側に立証責任がありますから、それは大変なことなんです。

業者としても裁判になるより和解したほうがいいわけですし。だからお客様と業者の双方に客観的な状況を丁寧に説明して、現状をきちんと把握していただくことが大切になります。

私は報告は必ず現場で立ち会って説明するようにしています。報告書を10回読むより、現地で1度聞いていただく方がよく理解して頂けます。

先ほども言ったように、今はネットリテラシーの高いお客様がメインなんです。目指すべきは家を入手するときにインスペクターが関与することがあたりまえの社会にしていこうですね。政策的な後押しも必要かもしれません。

★ なるほど、茅野さんにとって、ホームインスペクションとは？

茅野 鹿児島に恩返ししたいという大きいですが、建築業界、不動産業界とお客様を繋げて幸せな関係にしたいんですよ。

私は建築という素人さんにはちょっと分かりにくい業界を分かりやすくしたいんです。その上で、お客様とこの業界の関係をもっと良いものにしたい。

ホームインスペクションはお客様の目線でそれを叶えてくれる大切なツールですね。いわば我々はお客様にとって用心棒のような存在なのかなと。

もちろん、法改正で建築業者側にも瑕疵のリスクが高まっているわけですから双方の利益になると思っています。

★ 社会に対してとっても有益なホームインスペクションですが、どのように広めていけばよいのでしょうか？

茅野 やっぱホームインスペクションの「中立性」「第三者性」の大切さ、そして「消費者を守る」という基本的な考え方とその効用を発信していくことでしょう。協会にもがんばってPRしていただきたいところです。

★ 最後に、これからホームインスペクターとして開業される方、業務に取り入れようとされている方にアドバイスを頂けますか？

茅野 建築は雑学なんです。人によって異なる事を言う世界ですし、とにかく知識の量を増やすことが大切です。

だから、現場、座学を問わず色々なことを勉強していった方がいいですね。私自身現場管理の経験がとても活かしています。

もう一つは先輩がやっている事を徹底的に真似ることですね。教えてもらうのを待っていてはだめで、盗むなりなんなり熱意をもってやっていってほしいですね。

★ どうもありがとうございました。