

■現場で営業

住宅を購入した場合、誰が所有者かという権利を法務局に登録するのが、司法書士の独占業務。これに対し、隣との境界線などのめも事を防ぐため、住居の大きさや形といった不動産の「カタチ」を登記するのが、土地家屋調査士の独占業務だ。

約10年前に独立した測量書の代表取締役、高橋一雄さん(43)は、自衛隊から転身した変わり種。中卒で海上自衛隊に入隊。10年間、通信部門で船に乗っていたが体を壊して退職した。

「当時、世はバブルの絶頂期だった。それで、不動産会社に入った。勤務しながら簿記や宅建の資格を取得し、不動産会社を興そうかと思っていたが、バブルが崩壊し、業界の先行きに不安を感じるようになる。」

土地家屋調査士



高橋一雄氏



山内尚人氏

「景気に左右されない、もっと堅実な仕事はないかと思つて探したら、土地家屋調査士という仕事に行き当たった。」

サムライ

現代の士! 資格起業家の時代

■ 8 ■

資格のデータ

- ▷登録人数=1万8146人(2007年4月時点)
- ▷合格率=8.0%(06年)
- ▷種別=国家資格・業務独占
- ▷業務内容=不動産のカタチを登記する「表示登記」業務。法律と測量のプロフェッショナル
- ▷起業のツボ=「表示登記」の独占業務をこなしながら、現場立ち合いの利点を生かし紛争解決業務や不動産仲介などに展開する

まめな営業で実績伸ばす

た。測量士の資格も取って調査士事務所へ転職した。ここである程度の実務をおぼえ、1年後に独立。33歳のときだ。

勤務していた事務所の近く

に借りていたアパートの一室からのスタートで、「事務所勤務時代から、周辺の不動産会社には積極的に名刺を配っ

て顔を売っていった。」

独立当時は、測量に必要な器具なども他の事務所から借りて間に合わせ、こまめに不動産会社などに顔を出すことで仕事を増やした。

「この仕事は昼間は現場、夜は書類作成という感じで、忙しいが、メリハリが利いて結構楽しい」と笑顔が絶えない

い。「顧客は地主さんや不動産会社などが多いが、われわれは現場では作業着なので、警戒せずに気軽に声を掛けてくれる。これが営業には有効」と顧客獲得の秘訣を語る。

■周辺業務に拡大

「お客さんへのサービス精神が自然と周辺業務へと拡大する流れになった」。そう語るのは、恭英開発の代表取締役、山内尚人さん(34)だ。

大学時代から「社長になりたい」という夢をもっていた。専攻は土木で、この分野で独立するには調査士がよいと目をつけた。まず測量技術を身につけるため、ダム、高

サービス精神と思いやり重視

資格で起業フォーラム 資格ホルダーのビジネス活用や起業支援を専門に行う会員制組織。「士業から資格起業家へ」を合言葉に、ローリスクな起業法、「資格で起業」のノウハウ提供と「格差社会の敗者復活の切り札」として、その概念を普及している。

速道路などの用地取得に伴うコンサルティング会社に就職し用地測量の実務に携わる。調査士事務所へ転職し、1998年に、土地家屋調査士の資格を取得。すぐに、事務所を開設した。

開業当初は、勤務していた協力会社の先輩経営者の下請けをしていたが、持ち前のカツツで税理士や不動産会社への営業が実を結び新規の仕事が徐々に増えていく。

「この仕事は、例えば相続関係にかかわると、土地や建物などの売買仲介などが自然と派生してくる。そういった案件も処理しているうちに、いつのまにか不動産仲介など

資格はあくまで起業の第一歩だと改めて感じさせる。資格起業家の典型だ。(資格で起業フォーラム 代表・竹村徹也)

金曜日に掲載