

大学生のための資格業ガイダンス報告 愛知大学

日 時：令和4年11月29日（火）午後12時から3時まで
会 場：愛知大学名古屋キャンパス



【大学1年生から「調査士ってめっちゃイイっすね！」をいただきました】

11月29日、人生初のおおなみ線を利用。JRが運営する鉄道ではないことに気付き、座席に座りながら、名古屋臨海高速鉄道についてスマホ君に質問を投げかけました。回答を読み終える前に、名古屋駅を出発した電車は1分程でささしまライブ駅に到着。季節外れの大雨でしたが、ささしまライブ駅から目的地の愛知大学名古屋キャンパスまでは屋根付の直通路で結ばれており、雨二モマケズ、集合時間である11:30の15分前に無事到着しました。

この日は広報部理事として、名古屋自由業団体連絡協議会主催の「大学生のための資格業ガイダンス」へ参加してきました。12時から15時までの3時間、土業10団体が結束して資格業をアピールしてきました。

受付開始から1時間経過するも、調査士ブースには誰も現れず・・・（想定内ですが）。



社会保険労務士、行政書士、公認会計士が滑り出し好調です。弁護士、司法書士、弁理士、税理士、弁理士ブースも調査士同様に閑古鳥。この時間帯から、少しでも立ち止まった学生さんに対する勧誘のスタートです！

「友達を待ってるだけなので・・・」と抵抗気味の男子学生さんを半ば無理やり？調査士ブースへ誘導し、とりあえず、椅子に腰かけていただきました。ちょっぴり不安なご様子……。錦三丁目近辺で同様の経験をされた会員もおられると推察します。

さて、全く興味のない相手に対して、どう話を切り出そうか？

まずは、調査士の売り込みは封印し、相手の興味、価値観を聞き出します。宅地建物取引士（宅建士）には少し興味があるという1年の男子学生さん。（二女と同年だ！）

「何らかの資格は取得しておきたい」「宅建士は資格の入門として捉えている」「中国語専攻」「職業選択

の基準は安定、自由、高収入」「土地家屋調査士のことは知らなかった」etc・・・。

思わず、ニヤリとしました。心の中で「ぜーんぶ、調査士に絡めて話できるじゃないか!」と思い、大学生目線で調査士に興味を持ってもらえるように質問や説明をしていきます。

「宅建士の登録者数は100万人以上、調査士は約1万6千人、どちらの業界で勝負したい？」
「調査士会員の半数以上が60歳以上。近未来はどうなる？めっちゃチャンスじゃない？」
「日本は超高齢化社会で、今後相続案件が増える。調査士が相続案件で欠かせない理由は・・・」
「中国人の不動産取得者が増えている。中国語が分かる調査士ってどういう存在になれるかな？」
「国や県、市町村からの業務発注もある調査士業界は安定していると思わない？」
「休みや就業時間が自由に決められるのはどう？知人で週に3日しか働かないで年収・・・」
「調査士試験はざっくり言って1教科。司法書士は11教科。宅建士も多教科。お好みは？」
「知名度の低い業界って弱みじゃなくて、考え方によっては強みにもなるよね？」

最初は身構えていた学生さんも上着を脱ぎ、前のめりに話を聞き、考えてくれました。

「マジっすか?」「いいっすね!」と若者言葉で反応いただき、気付けば30分以上時間が経過していました。こちらから誘って来ていただいたのに、去り際には「長い時間すいませんでした。」
「調査士ってめっちゃイイっすね!」「ありがとうございました!」の言葉をいただきました。広報グッズを入れたエコバックと共に、「何年後かに同じ調査士として会いましょう!」と私の名刺もお渡ししました。再会できると嬉しいです!



さて、3時間の結果、2名の学生さんと話をすることができました。残念ながら、初めから調査士狙いの学生さんは皆無でした。もう1名の方は、2年生の男子学生さんで、学生時代に難関資格を1つ取得しておきたいという、意識高い系、ドラえもんに出てくる出木杉君のような真面目そうな学生さんでした。不動産鑑定士の取得を目指しているので、不動産鑑定士ブースでの話が終わった後に、幹事会の方が関連士業として調査士ブースに連れてきてくださいました。

調査士のことはご存知だったので、調査士の不動産との関わり方や、業務内容の違い、調査士ならではの魅力を1人目の学生さんの時と同じようにお伝えし、「調査士もアリですね!」の言葉をいただきました。今後の課題として、興味を持ってくれた方に次のステップとして、どんな行動に移してもらうか、そのためのグッズやフォロー体制を準備する必要性を感じています。



今回は、広報部において 8 月からスタートした、加藤一郎氏による広報戦略会議で得られた知識が役立ちました。「商品（調査士）を前面に出して売ろうとしたらダメですよ！知らない単語（土地家屋調査士、専門用語）を聞くと、人の脳はシャットダウンします。相手が得られるメリットを伝えましょう。相手の脳内に何をイメージさせるかを考えて話しましょう。相手の感情を動かしたら成功です。なぜなら、人は理屈ではなく、感情で決める動物ですから。」

参加した 10 士業の中で、我々土地家屋調査士だけ、登録者数が毎年減り続けています。業界として危機的状況です。業界存続、独占業務の危機であると捉えています。調査士という商品は素晴らしい。知ってもらえれば素晴らしさを感じてくれる若者は多い。

しかし、どのように発信し、何を伝えていくのか？ 広報・マーケティングについては素人集団である我々の大きな課題です。広報部では「伝える力」を向上させるべく、毎月広報戦略会議で学び、長期的視点に立って、調査士試験受験者、調査士登録者数を増やしていくための活動に取り組んでいます。

今回のガイダンスの機会を調査士 PR のため、今後も活かしていきたいと考えています。

（広報部理事 片岡忠雄）