



施設園芸技術指導士として

北島 滋宣 日本ロックウール(株)
農材営業部課長

このたび私たち15名は、施設園芸技術指導士の第1期生として登録されました。今は少し晴れがましい気持ちと、今後日本の施設園芸にどう役立てるだろうかという不安と責任感が混在している状況です。この文章が受験を検討している皆さんに向けて、少しでもアドバイスになれば幸いです。

受験の動機はふたつほどあり、まずは名刺に「施設園芸技術指導士」と入れると何かいいことあるかも？ という、幾分ヨコシマな気持ちでした。もうひとつは今年50歳を迎えるに当たり、「サラリーマン人生もあと10年ほどだし、何かにチャレンジしたい」という我ながら殊勝な気持ちで、それが決め手となりました。

受験に当たってはそれなりのプレッシャーがありました。何しろ上司を通じて申し込みしなければいけないし、受験料も3万円かかります。こっそり受けるという訳にはいかず、落ちたら何を言われるかわかりません。また第1回なので、出題の傾向も合格ラインもわかりません。

申し込み後はとにかく施設園芸ハンドブックを通勤電車の中で読んだり、中級講座の時の資料を引っ張り出して見たりしました。私の得意分野である培地や養液栽培関係のことはおさらい程度で済みますが、温室の構造や被覆資材の光線透過などは初めて知ることが多く、なかなか頭に入ってきません。それでもハンドブックを繰り返し読むうちに、専門

外だからとキチンと覚えようとしなかったことがクリアになってきました。

問題は5択ですが、ポイントとなる数字を押さえておかないと、最後の2つで迷って正答率は50%になってしまいます。また協会の今後の方向性なのか、植物工場に関する問題が意外に多かったのが印象的でした。

さて今後の我々の役割は何でしょうか。

多少勉強したくらいで何でも指導できる訳ではありません。またハウスの現場で、良く知りもせずいい加減なアドバイスをすべきではありません。しかし私は「餅は餅屋」という言葉もあります。栽培・販売・経営全てをこなしている農家の方の信頼を得るには、自社製品の知識だけでは不十分だと思います。自分の専門分野とその周辺知識があってこそ製品も生きますし、何よりも農家の方からの信頼が違ってくるように思います。

これまで日本の多くのメーカーは農家の利便性よりも独自性を強調し、互換性のないものばかりを提供してきました。それが結果的に足の引っ張り合いとなり、ヨーロッパから大きく後れを取ったように思います。今後は早急に日本型モデルを確立し、組織横断的に農家の収益向上をサポートできるような人材の育成が急務です。我々第1期生はそのための試金石だと思っています。むしろ合格してからが大変で、これからも様々な勉強を続けなければならないと思っています。多くの方が後に続いてくれることを期待しています。