



施設園芸技術指導士としての抱負

金子 郷志 (株)イーズ
アグリエネルギーソリューション事業部

私は施設園芸用ヒートポンプ「ぐっぴーシリーズ」でおなじみの(株)イーズの金子と申します。私は東京本社を拠点として、主に神奈川・東京・千葉・埼玉・静岡、そして北海道を担当エリアとして営業活動に従事しています。

営業活動といえば、やはり「自社製品を販売する」という点が一番重要視されると思いますが、自分の中では「お客様の生の情報をいかに得るか」に重点を置いた活動をしています。そのため、会社にとどまっている時間は殆どなく、どこかのハウスにお伺いしていたり、どこかで打ち合わせをしていたりと常に飛び回っています。最近のお客様の生の情報では、たとえば、つい2、3年ほど前まではヒートポンプといえば冬場の加温で利用する化石燃料の代替設備としてお考えになられるお客様が大変多かったのですが、最近では夏場の暑熱対策や、湿度対策としてヒートポンプをご検討されているケースが目に見えて増えてきています。つまり暖房需要から冷房需要へと、ヒートポンプの現場での利用方法はニーズを変えてきている、または周年利用へと変わってきているという風潮を強く感じています。ですから最近では、冷房を利用してできる生産手法などを積極的にご提案できるよう心がけています。

実際、夏場の夜間冷房や秋口の天候不良時の冷房除湿の積極活用をご提案させていただいた神奈川県のあるバラ農家さまでは、品質収量ともに大幅に増加しており、私もとても嬉しかったです。また、得られる情報は決して良い情報ばかりではありません。当社の製品をご利用いただいている顧客様からは「〇〇の使い勝手が良くない！」だとか「もう少しこの部分の制御ができるようになればなあ……」などのご意見をいただくことも多々あります。もちろんいただいた意見をすぐにフィードバックし、既存の機器を改良していくことも大事な仕事の一つです。お客様から教えていただける様々な情報

は、何回も同じお客様をまわらなければなかなか得ることができませんし、なにより仕事上だけではない人間関係が構築できなければ、決して貰うことのできない情報だと思っていますのでとても貴重です。お客様の生の声にアンテナを張ることによって得られるメリットは本当にたくさんあります。その一つが「新製品の開発」です。

冬場の加温によるハウス内の高湿度を解消したいという、お客様の声から開発されたのが当社の「どくとるドライ」という製品です。これは外気の冷たいけれど乾いている空気を温めてハウス内に入れることで、暖房した熱を逃がさずに換気しながら除湿するという、経済的にも優れた製品です。また、二酸化炭素発生装置を導入する施設園芸農家さまが昨年来増えてきていますが、二酸化炭素発生装置を使用する場合には、その空間の湿度が作物の気孔の開度に大きく影響することはあまり知られていません。つまり、光合成に必要な二酸化炭素は湿度と密接な関係にあるということです。

この冬当社からデビュー予定である「ぐっぴーJOKER」も、お客様の声を集約して開発された機器で、二酸化炭素発生はもちろん、その状況に合わせた温度や湿度もコントロールできる優れたものです。ぜひご期待ください！

施設園芸技術指導士補、施設園芸技術指導士と資格をいただいてもうすぐ三年が経とうとしています。先述しましたが、人間関係をいかに構築していくかがお客様とのお付き合いの重要ポイントだと考えていました。資格を取得しようと決めたときから今日まで、専門外分野で得た知識も積極的にお客様にアウトプットできるように意識したことで、信頼だけではなく知識や経験といった部分でも、よりお客様との関係構築に役立っていると実感しています。もちろん責任は重いですが、その重さも楽しさに変えて、これからも頑張りたいと考えています。