

「住宅メーカー社員」の私が樹木医になって

積水ハウス株式会社 環境推進部 課長 瀬メ 俊郎

住宅メーカーの造園担当として勤務する私がこの資格を初めて志したのは、もう15年も前のことになりました。きっかけは単純で、「樹木医って響きが良いな」「年に80人しかなれないってすごいな」「お客様から信頼を得られるな」そんな理由からでした。

受験についての情報があまりない時期に2年続けて不合格。当時は普段の仕事とは少し離れた分野の問題が多く、ちょっと難しいかなと思ひ、それからしばらく受験をやめてしまいました。そうこうしているうちに7年が経ち、再び受験することになるのですが、きっかけは「あいつに私が負けるはずがない～社内の人～」の合格でした（笑）。19期になり損ねて、ようやく20期（平成22年度）で合格したのですが、皆さんも同様に、キーマンとなるライバルの存在は大きいのではないのでしょうか？逆にそういう方を身近に見つけておくことは、樹木医受験ばかりでなく、人生を歩んでいくためにも、とても大切なことだと思います。

受験対策はひたすら過去問題集を解くことでした。もちろん『樹木医の手引き』を横に置きながらです。過去問を分野別に切り貼りしたりして、理解しやすい問題・しにくい問題に分けて取り組んでいたことを思い出します。合格した方々の多くは、10代の受験勉強以来、久しぶりに猛勉強したという方が多かったと思いますが、程度の差こそあれ、私も同様でした。

「樹木医」資格を取得すると分かることですが、お客様や職場の仲間の自分を見る目が変わってきます。名刺に「樹木医」と入っているだけで、お相手の方の自分を見る目が変わります。これはかなり現金なものです。

「造園施工管理技士」は知らなくとも、「樹木医」はほとんど知っているというのが、世の中の現実です。

当社が提供する環境教育で小中学校にお邪魔することもありますが、「樹木医」は教員の方々の信頼も絶大です。

どの世界にも「資格（肩書き）で仕事をする」ということはあるのだと思います。なりたての頃は多少自信がなくても、後からついてくる部分もあります。そんな私の経験から、当社グループでは、個人のスキル向上で日常業務や事業全体のプラスにするため、そして個人が将来に備えるため、樹木医資格の取得が重要であると考へ、私が音頭を取り、樹木医受験対策を行いました。

積水ハウスは国内最多の住宅を供給する住宅メーカーであるとともに、造園事業の年間売上は600億円以上になる日本一の造園会社でもあります。グループ全体で造園事業に携わる社員は600名以上。年間の植栽本数は100万本以上にもなります。一級造園施工管理技士は500名以上を数え、樹木医は35名在籍しています。もちろん作図も施工も99%自社グループで、大事な本業のひとつとして造園事業を行っています。

ほかの造園会社と異なるのは、当社は公共工事にあまり従事していないこと。お客様の多くが一般ユーザーであるということですが、違いはその程度です。

最近「住宅メーカーの人間がどうして樹木医に？」などと揶揄されることも少なくないようですが、上記のような業態から必要に迫られ、樹木医資格を取得する取組をしているのをご理解いただければと思います。

お客様として一般ユーザーの方が多いいことは、ほとんどが造園や植栽に関して素人なのですが、その方々に「みどり」の重要性を訴えていく重要な責を担っていると考へています。「みどり」と一般の方をつなぐ最も近い位置にわれわれがいるのです。天然記念物などの樹木や街路樹を守る活動も樹木医としての大切な仕事ですが、新築のお庭に樹木を植え、その樹木が根付きいきいきと育つ。そんな豊かな環境をつくる活動も「樹木医」の重要な使命であると考えます。

「みどり」に携わる仕事に、業界の垣根は不要なのではないでしょうか？