どの市場でも或る限度以上の入荷量と価格の関係は常に逆比例しており、入荷量が増えれば必然的に価格がさがつてくる

そこで、これに即応するため、出荷に計画性をもたせて、連続した出荷をはかることも、価格の安定を目標とした計画出荷も、生産者が一つの組織体となつてこそはじめて可能であり、しかも、輸送費の軽減などによる経費の節減、品質の改良、規格の統一により、より以上の販売効果を挙げ得ることにもなる。

林業部門……★

県外移出の中で大きな位置を占める木材産業は、戦後の急激な需要により活況を呈した産業で、本県でも例外ではなく特に朝鮮動乱によつて爆発的な好況を見たが、動乱終結後、国のデフレ政策が強化されると産業全般にわたる伸びなやみは木材産業にも大きく影響して、相場が低落し、特に現在の「原木高の製品安」は今後の経営に大きな問題を残している。

国内需要は、現在の国民生活の実情から、建築用材を中心として急激な上昇は期待できないものと思われ、県内の状況を見ても、昭和二十九年には一、〇二五あつた木材工場が、現在ではその三割も休業している状況である。そこで企業の合理化によつて、どのような景気変動にも応じ得るだけの経営の強化が強く要望されている。この木材産業の問題点についても、農業部門と同じく(1)商品化の不足(2)出荷組織の問題の二点が指摘されるが、特に次の対策が必要とされている。

生産販売の合理化

生産目標の完全消化と、次の再生産の飛躍を図るためには、各業種の合理化を行うことはいうまでもない。先ず、生産能率の向上と品質の向上を図り（設備改善と工員の養成）コストの引下げを行い競争に打ちかつ必要がある。

例えば、製材工場におけるゲージの高率化を図るなど、設備の改善を行い合理化を図らねばならない。又輸出の伸張と共に期待される仕組板生産を行い、設備の多角化も考えなければならない。

販路の拡充

販売面については、地場消費のみを考えず、積極的に販路を拡げ、市売りよりも註文生産の段階まで向上しなければならない。又一方では木材、木炭、椎茸、竹材などの業態別組織を強化して、最も緊要な金融問題の緩和を図る必要がある

現在行つている大消費地での見本市、或は本県においての優良品の展示即売会などは販路を拡張し、販売を積極化するためにまことに当を得たものであるので、これを定期的に開催して、県産品の認識を強くすると共に、業者の組織化による連続出荷を図らねばならない。

共同施設の設置

木材、椎茸ともに共同の乾燥設備を設けて、商品の質の向上を行い、競争市場において他に対抗し得る生産態勢を確立する必要がある。

水産部門……★

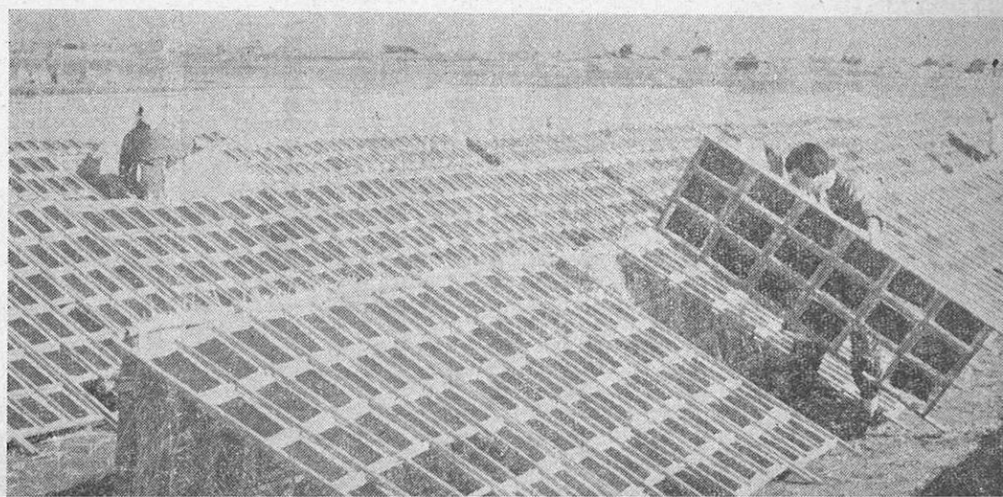
本県の漁業経営が極めて零細な漁民を主体としており、しかも沿岸資源の貧しさがその経営規模をますく〜弱小化している現在では、その生産設備の整備拡充と近代化によつて、漁獲量の増大を図ることは勿論大切なことであるが、経費を節減することと、販売手段を合理化することによつて、利潤の増大を図ることも大切である。

水産業が他の産業と異る点として、対象がすべて「生きもの」であり、すべてが食用に供されるものであり又季節、天候に支配されることも他産業と比較にならない程大きい。浅海、沿岸などでの集約的に生産されるものの他はそれ〴〵の時期々々の生産に計画性を持たせることが甚だ困難である。このような点から、次のような問題点が考えられる。

一般鮮魚介類

前に述べたように、生産に計画性を持たせることが困難で、かつ水揚げにも地域的な限界があるために、市場での魚価がさがることが多い。然し、生産者の系統的な集荷販売組織の弱さから、水揚後は専ら仲買の手によつて集荷出荷され、漁獲物の価格をあげるもさげるもその主導権は仲買業者の手に握られているとも云える。これを打ち破るためには、何と云つても市場と生産者が直結することが必要であり、自分の手で出荷することによつて、より有利に販売することができる

（次頁へ）



（前頁から）

ので、系統組織即ち漁協等による強力な共同販売態勢を確立することが望まれる

煮干製品

これは本県の水産物中でも、金額では乾海苔についで県外移出の中で大きな位置を占めているが、産地での入札制度すら満足に行われず、仲買業者の無系統な買漁りとその云い値で取引されているという甚だ一方的な取引関係にあることはまことに残念なことである。消費市場の選定と、それとの直結、或は受註態勢の確立から云つても、組合組織を完全に活用して、入札制度を励行すべきであろう。

海苔

その生産高から云つて全国一、二を争い、県外移出高は水産物中最も大きいものである。然し近年韓国海苔の輸入によつて国内産海苔はその価格維持について重大な立場に立たされているという実情である。海苔の需要が我が国だけであり更に韓国内の生産状況や国策等によつてその輸入防止は甚だ困難であるから、他県産に比べてその品質、市場性から最も影響を受けるのは本県海苔である。だから、輸入抑制と価格維持の対策については深い関心を持つべきである。

工業部門……★

本県工業の構成は、中小企業が工場数において九九%、生産額が四六%を占めているということは、その製品が農林水産資源に関連した消費材を主体としていることゝ共に、本県工業の性格を後進的なものにしているだけでなく、販路の飛躍的な発展を困難にしている。

更に国内の生産設備が年々改善され近代化してゆくのに並行して、製品販売の競争は激しくなるばかりであり、販路拡張の困難は倍加している。このために、工業部門では他産業に比べて特に問題点が多いが、その打開策としては、各業種に共通な一般的な対策と、特定業種についてだけ適用する業種別の対策を併用していかなければならないが、こゝでは一般的な対策を述べてみよう。

商品化の徹底

消費者の好みにマッチし、購買意慾を起させる、いわゆる売るための商品生産でなければならない。そのためにはまず市場に適応した意匠、包装、品質の改善工夫をすることが第一。又その声価を維持し向上させると共に、取引を容易にするため、銘柄の統一と製品の規格の統一はぜひ徹底してやるべきである。

宣伝紹介の強化

優秀製品を広く各方面に紹介して取引への道を拓き販路の拡大を図るために、各地で行われる各種の博覧会や、展示会などにはできるだけ出品して宣伝を図ると共に、他県産の競争品との比較検討も常に怠らず、品質の向上を図るべきであろう。又自らも積極的に物産展や移動見本市等を開催して、県産工業品の周知を図ることが大切である。このために大消費地である東京、大阪、小倉の本県物産館展示場に、常時優秀品を展示するのも一方法であろう。

流通機構の整備強化

中小工業者個々の力では、なかく〜大勢に抗し得るものではないので、その業種別集団の組織化を図つて出荷態勢を強化しなければならない。組織化によつて成功した最もよい例として、県白玉粉事業協同組合がある。地域的集団企業、例えば川尻刃物、来民うちわ、天草砥石などは、特に組織化と共にその強化を図つて、出荷と金融面を円滑にすべきである。又産地問屋を育成して、特に零細工業の生産販売を容易にする事も大切。又同時に、消費地の商社と連けいを密接にして販路を拡張する事も忘れてはならない。又、例えば東京の肥後茶の特約店三十二社を集めて〝肥後茶会〟を結成したため都内の販路拡張に明るい見透しがついたように、消費地においてこのような気運を醸成するということも極めて大切なことである。

輸出の促進

国内市場がだんだん狭くなることは必然的であるので、他の産業も又同様であるが、輸出の促進について貿易の自由化と共に真剣に考えねばならない。このことについては九州各県主催で沖縄見本市が開かれ、更に三角港に植物防疫所、輸出検査所などの設置も近いことであるから、又機会を改めて詳しく述べることにしよう。

畜産部門……★

県内有業人口の大半を占める本県の農業は、その経営と経済規模が零細脆弱であり安定性を欠いている。農耕地は縮少の一途を辿りつゝあり、農業経営の将来は必ずしも楽観できない今日、その打開策として多角営農方式よりむしろ有畜農業へ移行していることは統計のうえからも厳然たる事実である。この観点から次の問題点と対策を考えてみよう。

（次頁へ）