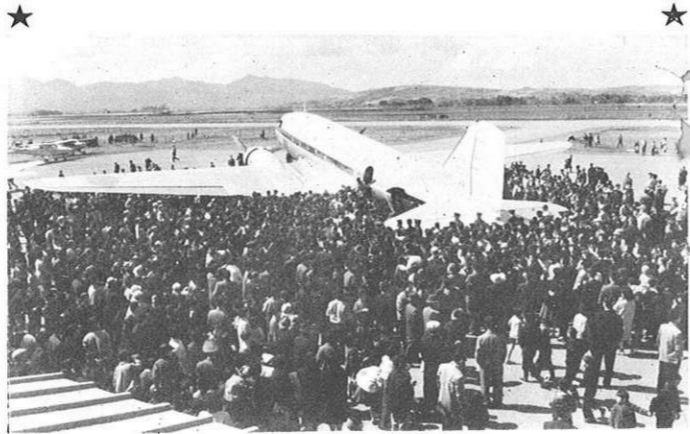


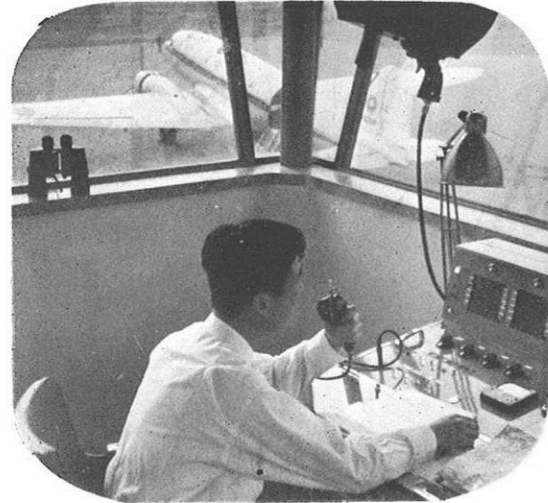
★★はなやかに熊本空港びらき★★

4年前から話題になっていた熊本空港が熊本市健軍町にさる4月1日開港しました。当日は、初の第1便で県出身の代議士や知名人を迎え祝賀会は盛況をきわめました。

(写真・右は空港の玄関)



(全日空ダグラスDC-3を囲む観衆)



(コントロールタワーの内部)

→外人客の訪問も多い

小倉物産館は小倉駅ステーションビルの上階にあり、からは関門海峡が一望に見おろせる。このビルには大分、宮崎島根、佐賀、高知、愛媛各県の観光物産館が美しいショーウィンドを構えて並んでいる。

物産館は、いわば県産品の代理店のようなものでその活動も臨機応変である。小倉物産館の仕事は殆んどが物産あつ、旋で、ほかに観光案内、求人開拓、工場誘致などの連絡事務がある。そこでまず物産あつ旋だが、これを順序立て、以下に次のようなことになる。

県産品のあつ、旋ルートは

例えば、熊本県の竹すだれをゼヒ欲しいという注文がある。物産館ではその注文の内容を検討して直ちに県産業者へ出荷依頼状を出す。県産業者では生産業者と打合せて注文の品を出荷させる。同時に生産業者から出荷報告が県産業者を経由して物産館へ届く。物産館ではさら



<施設訪問>

熊本県小倉物産館

に、品物が業者に届いたらその代金を回収し、県産業者を経由して生産業者の手にあつ、旋ルートで行われているが、問題は県産品をいかにして多く売出すかということである。物産館ではそのため絶えず市場の調査活動を行い、県産品の紹介に拍車をかけている。

市場やお得意さんまわりも

館長の岡山さんのほか、職員は四名だけ。では、日頃の活動状況の一端を紹介してみよう。

職員はそれぞれ専門の分野を担当している。Aさんの場合だと農産物、青果が専門だから毎朝、市内の青果市場をまわる。ここでは県産品の荷造り状況や市場市況を調査したりする。又、熊本県以外の品物がどう出まわっているかも絶えず気を配らなければならない。Bさんの場合は木材や木製品が専門だから、木材



お客さんと面談する館長の岡山さん(右)

市場をまわるほか、木造船の入札に立合ったり、仕組板(魚類箱・みかん箱など)や家具関係のお得意さんをまわったりして、製品についての意向や注文を受けている。とにかく出歩いて、細かい動きにも敏感でなければならぬし、生産地で二・三年経験したものでなければおそろく勤りそうにもない仕事である。

盛んな青果物の取引

ところで小倉物産館の窓口からみた、県産品の取引状況だが、取引全体の九五%を占めているのが青果物。それも青果物は新鮮度が物をいうだけに自然北九州方面が多いわけ。次が木材・木製品・食料品雑貨の順である。最近、比較的伸びてきているものに木製品・木造船・竹すだれ等がある。

昭和三十一年度から三十三年度までの取引高の経過をみると別表のとおりである。

現在、県産品の中で製品がいいと好評を博したのに麵類と白玉粉がある。白玉粉など、製鉄所の厚生部で多量に購入されておいて、又市内のデパートで生産業者が出向いて白玉粉や、そばの実演即売会を開いたりして宣伝に力をいれている。

取引には永續性を

次に、県産品の出荷にあたって生産業者が、例え熊本の白玉粉は他県のそれに比べてあまり品質が良くないが、いたずらに安く売り込むために、品質低下を招くようなことがあれば信用をなくす原因にもなるので、生産業者は特に心がけて欲しい。

伸びてきた観光あつ、旋

昨年の八月、現在の新しい事務所に移転してから観光関係のあつ、旋が伸びてきている。それも会社や工場の団体申込みが多い。これらは物産館から直接市役所や町村役場へ連絡して宿泊などの便宜をはかっている。

事務所は連日訪問客で賑わっているが一番多いのが得意先の業者、それに県内の生産業者、報道関係者、各県の駐在員。又学童が団体見学で押かけてくる日もあり、旧事務所の二倍近くのお客さんで結構面接だけでも多忙というところ。

(広報課)

熊本県小倉物産館

小倉市浅野町二

小倉ステーションビル内

(TEL三三〇七)

取引高の経過 (31年度→33年度)

| 年度   | 青果物<br>(花卉を含む) |         | 木材・木製品<br>(木造船・茶ぼん) |         | 食料品・雑貨<br>(鶏卵を含む) |        |
|------|----------------|---------|---------------------|---------|-------------------|--------|
|      | 円              | %       | 円                   | %       | 円                 | %      |
| 31年度 | 60,241,879     | (60.7%) | 36,030,174          | (36.6%) | 3,013,617         | (3.0%) |
| 32 " | 168,372,638    | (55.2%) | 133,468,334         | (43.8%) | 2,929,017         | (1.0%) |
| 33 " | 193,739,183    | (66.2%) | 90,122,802          | (30.8%) | 7,700,841         | (3.0%) |

者が心がけなければならない点について館長の岡山さんは次のようなことを指摘している。

まず、生産業者は取引に対する考え方もっとしっかり持つて貰いたいこと。今まで北九州の業者と取引していたが、阪神方面の値がよくなると急にそちらへ鞍がえしてしまうという例が少くない。これは取引業者の信用を落すことになる。どんな細かい取引でも一時的でなく永續性がなければ進展しないものである。それから木製品や包丁、うちわ、たらい、箒木、竹すだれ等、取引先ではいろいろ時代感覚にマッチしたものをという要望が強い。

さらに、最近の市場では、好景気を反映してか、品質がよければ少しぐらい値が高くても売れるという傾向が強くなつ



→写真はデパートの売場で開かれている。そばの実演即売会

広報紙を送って下さい

市町村の広報担当者の皆さんへお願い

いつも広報紙をお送り下さっている方が、まだお送り下さらない市町村もありますので、どうか今後は発行たびごと一部広報課までお送り下さいませうか。

今後市町村の広報活動と県の広報活動とのむすびつきを一層緊密にしてゆくためにも、ぜひお願いします。また、広報紙のほかに、有線放送のプログラムなども毎月お願いいたします。

なほ、市町村に限らず、婦人会や青年団、4Hクラブなどで発行されている機関紙も、ぜひ頂きたいと思っております。

持さんから御寄贈頂いた広報紙や機関紙を有効な資料として、今後県下の広報活動を一層活発にやっつけていきたいと思います。

(広報課)