「協業養鶏」で村づくり

すべり出し好調の横島村

米が嫁をもらつた（？）

神武景気とか、岩戸景気とか世界一の経済生長率とかで卵は誰れの口にも自由に入り明日の生活の原動力になり始めた、国も県も成長部門だ、これからの日本農業の花形だと掛け声は益々大きくなつてきた。

この卵を基礎にして村を興す…これが横島村の村づくりだ。

ところで横島は三五〇年前加藤清正が菊池川を改修したとき一部が造られ、その後明治年間に至るまで干拓造成された水田地帯で「米でくらしてきた村」である。米は横島農業の主人公である。

時代の流れが変り、ヤモメ暮しの主人（米）が嫁を貰つて、共稼ぎの所得倍増に踏み切つた。その嫁はかず〳〵の種類の持参金の量により規定される。

仲人さんはてんてこまい

仲人（村当局）さんは考え始めた、近頃米の人気が落ち始めたので、善は急げと全力を傾注して候補者を探した。対照となる和牛、乳牛、鶏、豚、ミカン、ブドウ、その他農作物、畜産物、はことごとく審査した。

その中で有力候補として浮び上つたのが「ニワトリ」さんだ。ニワトリさんこそ持参金が最大で、立地条件、経営形態の中に最適で、その上、主人を最大限に満足させてくれる魅力を持つていた。仲人は血の出るような努力をした。

養鶏振興委員会の設置、事業主体に対する村独自の補助、営農協議会の設置、村及び農協指導者協議会の設置、部落座談会の開催、仲人の努力により嫁が気軽るに来れる受け入れ体制を作り上げた。嫁は一人では来ない。十万羽という集団で一戸もれなくだ。この農家には三〇〇羽、あの農家には五〇〇羽と資本、経営の内容によつて差別されながらも、希望さえあれば無限大に嫁いでゆかれた。隣りの人々はこの嫁を『協業養鶏』と呼び、みんなの人達が注目し始めた。

大生産団地の構想

地域全体を一つの経済圏と考え巨大経営の実利を獲得しようという構想、これは生産経済単位の理論を養鶏に適用し毎日一貨車またはトラック一台満載して出荷し、「今日の卵は今晩の食膳に」というキャツチフレーズで新鮮さと量で勝負する。更に飼料の購入については貨車単位またはトラックで飼料工場と直結し、中間経費の節約を計る、また、中心的な施設は農協の共同施設とし共同による育雛所、集荷所、飼料倉庫、廃鶏処理所、孵卵所、種鶏所を建設、その上近代的な検卵器、洗卵器も備えつけ労働生産性の向上に主眼点をおく訳で、すでに35年度事業として四〇〇万円を投下して育雛所、集荷所、飼料倉庫を建設した。更に36年度、37年度に亘り一〇〇〇万円を投下してセンターの拡充を計る。これは横島一円の大工場的な意味をもたせ、有利な経営を実現し受益は農家がうける。これを成功させるためには、技術の徹底指導と品種の協定も計り、規格の統一、銘柄の確立などで市場条件を有利にする。他方副産物である鶏糞は水田、みかんに施し、有機質肥料として貴重なもので品質改良、増収に一役買わせる。

卵は続々と北九州へ

単位農協では最高の出荷量

横島鶏卵の出荷は系統利用を前提として小倉市場と取引している。集卵場所は部落公民館を利用し生産者は必ず一〇〇号のペーパーで磨き、容器に入れて持参する、農協は集卵時間割に従つて巡回し目方を計り受け取る。規格は特大、大、中、小、極小の五段階に区別しそれぞれダンボールにつめる。破卵、奇型卵は除外し、代金は全販―県販―農協経由で入り、農協は生産者個々に鶏卵貯金通帳を作り代金を払い込むようにする。

販売は買取りでなく「委託販売方式」である。生産者の利益は現在九州で一番高く、出荷量も単位農協では九州で最高を誇つている。

飼料の共同購入は全購連の門司工場より直接トラックで共同購入するので一割近い割安となる。育雛も35年秋より実施し安い良い雛を組合員に供給する。

このような形で村ぐるみで進める訳であるが、価格の変動、経済の異常、不慮の災害があればひとたまりもないかも知れない。しかし、新しい農業を進めるには今のところこの道しかないかもしれない。（畜産課）

〈参考〉県計画による年度別養鶏生産目標

区分	基準年次	昭 40	昭 45
鶏卵	千個 112,931	327,280	423,400
ブロイラー	千羽 80	270	320
ひな	〃 400	700	1,000

♣随想

招かれざる客と頼まれざる親切者

島村新也

もうそろ〳〵ひと昔も前のことかも知れない。

その頃中小企業に対する「企業診断」と言えば、県庁の商工課から地方の市役所や商工会議所に診断申し込みを勧誘してもらい、私たち診断員は極めて低姿勢で、ちようど生命保険の勧誘員さながらで、事業所や商店にお伺いしたものだつた。それでも、三軒に一軒は門前払いを喰つた。

◇……忠義者の店員（？）

それは、澄みきつた秋空にくつきりと阿蘇の連山が見えるある田舎町の商店診断の一こまである。

私は型どおりの予備診断で、所在地、店名、資本金、従業員数等の聞きとりを終えた頃、神経質らしい店主は家庭の用事らしく奥へ引き込んだ。

それと入れ代りにはいつてきたのは、やゝ垢ぬけのした店員らしい男であつた。

あらかじめ提出されて居た「貸借対照表」と「損益計算書」を見ながら私とその男との一問一答…私「売り上げ高は一千三百万円で、在庫商品は五百万円位ですね」

男「とんでもない。売り上げ高は八百万円もありませんよ」

私「へーそれでは商品在庫が五百万円ですから商品回転率は一回半位にしかなりませんか」

男「商品なんかふだん三百万円もありませんよ」

店にはいつてからの邪魔者扱いにされた不愉快さをおさへて居たのと、売り上げも在庫品も全くでたらめなことで、私の頭の中から阿蘇の噴煙の様な湯げが立ち昇りそうになつた頃、店の主人は又はいつて来た。

その男はすぐ一礼して去つて行つた。

◇……店主と診断員

さて舞台はこれからが本番。台風前の気圧配置のような重苦しい空気の中にかわされた対話はこうである。

私「皆さんの尊い税金を使つて、私たちは真剣に皆様のために診断にわざ〳〵やつて来たのに、こんなひやかし半分のデタラメでは困ります」

さあ大変。招かざる好ましからざる客にこの位つめ寄られては、たゞでさへ神経質な主人の眉がピリ〳〵と動いた。

店主「何がデタラメですか。去年も税務署から表彰を受けた私の店です、どこがひやかしですか、何を証拠にそんなことを言うのですか。」

私「今のあの人の話によると、売り上げも在庫商品もあなたの言われる半分位ぢやないですか。……それにこれは国民金融公庫の借入金用の書類でしよう。」

主人は荒々しく立ち上り、さつきの男の後を追つて店の方に行つた。

私はやつとクシヤミが出た時のようないゝ気持になつて、今度はいつてくる店主の顔に興味が湧いたのは勿論である。

悠々とピースに火をつけて二三度天井に向つて煙を吹いた頃、私の期待は全く裏ら切られて、これはまたどうしたことか大きな笑い声と共に飛び込んできたのは、ナンとこの店の若い美しい奥さんだつた。

さて話の本筋はこうだつた…中途で主人に代つて私の問に答えたのは、実は店員ではなく店の仕入れ先である卸屋のセールスマンだつた。

◇……気をきかせたセールスマン

このセールスマン君、私を県の事業税の調査員と見て、売り上げも在庫商品も少く言つて忠節振りを発揮しようとした親切者だつた。

招かれざる客と頼まれざる親切者、それに神経質な店主ときれいな奥さん……笑いのうちに、このナンセンス劇は幕……あとは阿蘇の銘酒に焼松茸のかおりが奥の離れ一ぱいにたゞよつて居た。

もうその頃には、店の主人の神経質な表情は全く消えて色の白い商売熱心な研究家であつた

◇……医術と企業診断と

その時の話「人生五十年が七十年に伸びた程医術は発達したが、それでも若くて死んだり、また人間の寿命を永久に持ち続けることはできない。それでも人々は近代医学のすばらしい発達に全く舌を巻いている。ところが、こと自分達中小企業のこととなると、乳児の死亡率よりも多い企業の消滅に対しては、何らなすところをしらないという有様。

病気に対しては医術があるように、企業に対しても企業診断がある。早期診断をして対策を講ずれば、倒れそうな企業の命を一〇〇％取りとめ得るばかりでなく、企業の寿命を永久にのばすことすらできる企業診断というもののあることに、企業者の皆さんが気づかないのは不思議な話だとまくしたてたら、この熱心な店主「そうです〳〵、私の店もどうかテツテイ的にご診断を……」横では奥さんがさつきのことを思い出してかクスクスと笑つていた。

☆筆者は中小企業診断協会九州支部長、熊本県企業診断協会々長、公認会計士