これらの機関は、販路に困るが販売組織を持たない中小企業者に代って、販路を開拓し、取引をあっ旋するために設けられたのであるから、遠慮なく活用されたい。まだ十分認識され、利用されているとはいい難い。

その外、生産技術の試験研究指導を行っている県の主な機関は、次のとおりである。

県工業試験場（熊本市春竹町春竹）電④〇四三〇
県茶業試験場（同、健軍町小峯）　電④四六〇九
県農業試験場（同、上の郷町才木五〇七）
電②一六一八、九三六六、七〇八九
八代農業経営試験場（八代郡鏡町鏡三六三）
電　鏡　三七二
県蚕業試験場（熊本市水前寺町一〇〇）
電　④一七八四
県林業研究指導所（熊本市桜井町
熊本蚕業指導所内）
県水産試験場（本渡市本渡町大門）
電　本渡　三五八四
県のり研究所（宇土郡三角町西港）　電　三角　六
県果樹試験場（飽託郡河内芳野村船津八四七ノ一）
電　河内　二四
県　種　畜　場（菊池郡合志村栄三八〇二）
電　西合志　四
県　種　鶏　場（玉名市伊倉町一本松）
電　玉名　六〇二乙

県では、さきに県北部に有明製鉄を主体とする大工業地帯建設を計画し、すでに実施の段階にはいっているとき、重ねて新産業都市の指定を受けた。県北部から熊本、八代にかけて、海岸に近い一帯は、大工場が建ち並び、何年か後には、全く変った姿を見せるであろう。工業県として一大飛躍をした姿を想像するだけでも嬉しくなる。

しかし、これは鉄工業、化学工業等を根幹とした、いわば生産資材の生産が主体である。これによって、直ちに県内中小企業全体が、その恩恵にあずかると誤解してはならない。ただ、その関連産業として、僅か一部が参加するであろうし、又新たな関連中小工業が起るであろう。当然県の特産品は特産品として、これと併行して発展していかねばならないのである。両者ともに併行して進展すれば、現在国民総所得の僅か一・四％を占むるにすぎない県民所得は、三％にも五％にも伸びるであろう。

（商政課）

市場だより

東京

木材センター

■流通革命が生んだ木材のデパート

熊本木材の大消費地における動向を統計に見ると、激しい変動を示していることがよくわかる。入荷重は、三十二年をピークとして年々減少し、三十七年は、ピーク時の½以下という有様、一方価格、かって安い九州原木ともてはやされた二十七年頃から次第に高騰を続け、三十七年には逆に東北材より高値を示している。勝貴率が東北材のそれの約二倍という高率。加えて、外材の流入増加、建築様式の変化に伴う新建材の普及とが、ますます木材流通の変ぼうを強いているのである。

このような状況の下で、流通コストの低減が真剣に検討され、従来の分散販売によるロスを排除し、ひいては大口消費の開拓をはかるため、木材センターが誕生したのである。

まず、生産者にとって、販売経費の減少は大きい利点。市売りの場合の一割近い販売経費は四乃至五分程度に押えられる。また消費地の市況が生に把握できる。センター自体も、集荷の苦労がなく、多角的に商品を揃え、商品に魅力をつけ得る。一方買い手にとっても、選択がきき、在庫蓄積の必要がなくなる。こういった有利な条件を持って、木材センターが一躍業界の話題をさらったのは当然であろう。

米国ツガに押されて杉材は苦しいが、檜は非常に需要が高く、特に熊本檜に土台、柱材として人気が集中している。十月十八日開店の新宿センターでは、十日間に七百万円を売り尽し、出荷も追いつかめ程の売れ行き。十月二十七日開店の神奈川県相模原センターと合わせて年間五億の売上げを見込んでいる。規格の統一化、協同出荷体制の整備が行なわれ、各地にセンターが開設されることになれば、年間十億円は楽だという。

しかし、現在の原木高、製品安の状況の中で、押しよせる外材、新建材の波に対抗するためには、相当の産地体制が要求され、林業経営の近代化が、今後の大きな課題とされるであろう。

（Y）

〈註〉東京新宿木材市場株式会社（神奈川のは、株式会社相模原センター）の経営による「木材センター」とは、全国二十三の木材問屋で構成されたいわば木材のデパートで、熊本木材（熊本県木材販売組合）は、その問屋の一つとしてセンター内に「浜」（木材置場）を専有している。熊本のように七業者共同の形のものは外にはなく、その意味で特殊ケースといえる。

夏みかんは晩春から初夏の候爽快な食味が喜ばれるもので、夏みかんは酸っぱいからこそ売れるのだ甘い夏みかんなんて意味がない。とは十数年前のある県の有力な柑橘権威者のお説であった。

私は夏みかんがもう少し甘かったら、もう少し酸っぱくなかったらまだ消費者は喜んで食べてくれるのではなかろうかと思っていたので同志と共に甘夏みかんの集団産地化を計画した。これは実施に乗り出していた頃の話である。

その頃自分ももちろん甘夏を植えるし人にも進めて植えさせていたので甘夏の将来性や、経済性には特に関心があり、また未知のものに対する不安もあったので、各県の権威者のご意見をかたっぱしからきいて歩いたのである。

海を渡ってある県の試験場の場長室で約半日議論した。鹿児島の桜島の夏みかんがなぜ、高く引ぱりだこで売れるのか。

ビタミンCの価値は知っていても食いやすくしなくては売れない。良薬は口に苦しというが、製薬業者は苦い薬にわざわざ糖衣をぬって、甘くのみやすくして売るではないか等々、例をあげて議論したが二人の説はあくまでも平行線であった。

帰りぎわに其の先生は俺の目の黒い内は甘夏は一本でも俺の県には植えさせないと強くおっしゃった。売り言葉に買い言葉で「ああたの県がとりあげんなら幸いなこつ熊本に産地ば作って腹一ぱい儲けさせてもらいまっしゆ」と言いすてて外に出た。喧嘩別れである。

同じ島の有名な大学の先生は、大したものではないが、早生温州が売れる間は売れるでしようとおっしゃった。

また、東京の団体の先生は、大した期待はもてないが、普通種より一、二割位は高く売れるかも知れない、とはおっしゃった。激励を期待して行ったが大いにやれとは言って下さらなかった。

甘夏物語

■オレンジにかける夢

鶴田源志

東京の大学の先生で世界的な柑橘の権威者にお尋ねしたら、君達の所は（天草芦北の海岸地方）日本におけるオレンジ栽培の宝庫ではないか。そんな大切な場所に夏みかん位作ってどうするかと叱られた。甘夏が如何に改良されたとはいえ、夏橙は依然として夏橙ではないか。アメリカあたりでは道ばたにあっても、誰一人として食おうともしないものに力を入れてどうするか、世界的な視野から見た夏みかんの価値を淳々として説いて戴いてなるほど、たしかにそうだと思った。

しかし先生、そんならば何を作ればよいのでしようか！そして私達の地方でも大丈夫作れて、経済価値のあるオレンジが見つかっておりますかと尋ねたら、今研究中だとのこと。まだ研究中のものをとりあげるわけにはいかず、今日の日の生活に追われている県南地方の零細農家の救農作物には間に合わない。

理想はあくまでそうあらねばならないだろうけれど、現実の問題は、作りやすくて誰でも作れて、収量が多く、消費者からも喜んで食べてもらえるものであれば、勿論収入も上るのは必定、理想にはほど遠い品質でも、しばらく我慢して、良いものが出来て来るまでは甘夏で辛棒せずばなるまいと決心を固めたのである。

その後数年たって甘夏も結果し始め、昭和三十一年春には熊本市へ初出荷にこぎつけた。私達の予想通り、消費者からも大変喜んでもらっている。先年、池田首相のところに果実の自由化問題で陳情に行ったら、甘夏のようなうまい果実を君達はなぜ早く増産して、もう少し安く国民に食わせないのか、と甘夏讃美論と共にハッパをかけられて面くらった事もあった。

年々、熊本や東京で消費者調査も続けているが、最も酸っぱいものを好まれると言われている御婦人方を対象にした調査でも、九五％は嫌酸性で、好酸性の方はわずか五％しかおられない事も判明した。

夏みかんは、酸っぱいからこそ売れるという説は、恐らく好酸性の方の観念論ではあるまいか。

ところで甘夏の将来はどんなものであろうか？人々の嗜好も年々進歩するであろう。

日本人の果物に対する舌も向上して、世界の先進国なみになる日も必ず来るであろう。

その時は、もはや甘夏では満足しない時である。香りが良くて、ジュースが多く、甘酸適度のもの、これが晩熟柑橘の理想像であろう。

日本のオレンジの宝庫にふさわしい適品種は、いつの日出現するであろうか？

それまでは、甘夏というものでも大いに利用して、県南地方の貧乏百姓を早く追放したい。そして、如何なる新しいオレンジに対してでも適応出来る、高度の技術と資力を充分蓄えたい。大学でもよし、試験場でもよし、夢の晩熟柑橘作出への願望や切なるものがある。

オレンジにかける夢は、果しない。

（県甘夏振興会長）