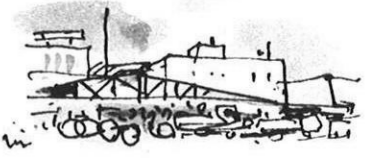


県物産館員の活動



畜産市場で熊本の食肉(牛・豚)の動向を...



「痛んでないかな……」市場で熊本胡瓜を立ち合ってみる



荷受によって市況を調べたり、熊本の品物の評判をききこむ。仲買人との人間関係がコナレなくてはあつ旋はうまく運ばない。



街に出ても、デパートにまわっても、「うちの品物」のことがつい気になって……(デパートの売場で)



所長を囲んで、昨日の報告と今日の打合わせ

県産品の旗手

■ 県大阪事務所
Mさんの場合

△ 第一線の人びと △

はじめにMさんのメモ帖からのぞいてみることにしよう。

○月○日

天草事務所M技師、八代農協長F氏が来所。同行して市場のセリを見学。荷受に寄って紹介。天草みかんの出荷について打合わせ。午後、農林省T技官来所、国内そさいの流通事情調査資料集めのため、T技官に情況説明し、市場など案内。夕方取引懇談会の打合せで本庁へ連絡。市場だよりの原稿をばつばつまとめてみる。宿直。

○月○日

八代農試から早出し白菜の流通状況についての問合せあり。回答に必要な資料や連絡事項をまとめる。市場よりみかん延着事故の報らせあり現場立合のため市場へ。午後から取引懇談会準備のため名古屋へ出張。

事務所におけるMさんの仕事は一口にいえば、農産物を主とした県産品の紹介、あつ旋ということになる。しかしこの仕事は楽ではない。一つの品目をあつ旋するにしても大へんな準備と労力を必要とする。例えば、県の産産館を通して農協から県産品のあつ旋依頼があるとすると、Mさんは早速取引相手の信用調査を開始する。(名京阪神を中心とした

周辺地区の市場や問屋が対象となる)としてその結果は折返し農協へ紹介されるわけ。だが、取引がうまくいったり、いかなかったりでなかなか思いどおりにはいかない。

ムツかしい取引の仲介……□

うまくいかないといえ、例えば取引したい相手側に代金決済に不安がある、信用がないという場合と、逆に出荷者の方が農産団体の指定をうけてなかったり個人業者だったりということが多く。というところは、信用第一ということと同時に系統出荷でないとも市場性がないということだ。Mさんが、機会があるごとに経済連や果実連などの団体を通しての系統出荷を呼びかけているのもこのためにはかならない。

一方、取引がスムーズに纏まる場合も多い。相手方が直接現地へ行って取引を決めるとか、Mさんが中に立って話の折合いがつくということもある。その場合産地から見本を送って貰って、値段は産地との連絡の上で決めるという順序になる。

とにかくあつ旋や取引を有利に展開するには市場調査をかねての問屋めぐりが重要なポイントとなるわけで、Mさんは一週間のうち、五日間は足まめに「お得意さんめぐり」をやっている。青果物は中央市場、畜産物は加工業者、茶やい製品は問屋、貿易に向く製品は貿易商社とい

った具合にである。

Mさんはあちこちの市場をめぐっていろんなことを勉強させられる。市場へ行って、細かいことでもその日の荷受状況や価格の動きを聞くことにしている。輸送事故で荷物が延着したりすると立合をしなくてはならない。問物が規格どおりでない、梱包が貧弱で汚損して届いた、そんな時は直接Mさんに苦情がはね返ってくる。しかし大抵の場合、建設的な批判が多い。

売場のぞきも仕事のひとつ……□

青果物のセリ市は朝が早い。セリを見ることが大切な役目の一つだが、Mさんにとっては相場の動きや他県の品物との比較を確める唯一の機会でもある。それと小売店やデパートの売場のぞきだ。店頭で熊本みかんのダンボールでも見かければ、その店での評判や売れ行きなどをつい聞き入ったりする。

ところで、この頃ではMさんの仕事もいろいろと多事にわたってきた。県から上販してくる農協や生産者代表一行の市場案内や問屋めぐり、それとは逆に荷受業者や問屋に生産地の訪問をすすめ、観光旅行をかねてのコースでどこそこの産品をゼヒ見てくれとか、生産者に会って欲しいとか多角的な紹介をすることを忘れない。

Mさんが最近特に情熱を注いでいるものに「関西市場だより」の発行と、そ

い研究会の世話がある。市場だよりは、関西市場の経済市況から県産品の流通状況、品目の選択、価格、梱包にわたって細かいデーターを出し、市場に似合った県産品の生産、販売のあり方を研究し集録したものである。この資料は、県内の生産指導者層や農協、役場などに配布され貴重な流通対策資料となっている。

もう一方のそさい研究会は、所長のキモ入りで市場側、全国農産団体、報道機関の代表で構成され、熊本のそさいについての批判や悪口をザックパンに言いつけて貰うという仕組みで、年四回の例会はいつも盛況で効果をあげている。この研究会がうまいくつるコツは「人間関係がこなされてきたからです」とMさんは眠を細めていう。

実感こもる出荷指導……□

Mさんは、本庁主催の会議に出席したついでに県内の産地 状況視察へと足を伸ばし、生産者の声を聞いたり、関西市場の動きを説明したりして、産地との交流に心がけている。

こういった産地との接触、足まめな市場めぐりなどの具体的な活動の中からのみ得られる仕事の確信をMさんはこの頃になって感じるようになった。と同時に、生産者や出荷団体の人たちに県外市場の実態をもっと認識して欲しいというのがただ一つ念願でもあるよう