

県産品よもやばなし

— 窓口から見た県産品の横顔 —

座談会



ある時は問屋さんからしこたま苦情をきかされたり、ある時は市場めぐりで足を棒にしたり県産品のあつ旋、観光PR、市場研修団体の案内等々……と物産館はまさに多忙の明け暮れ。そこで、こういった第一線の窓口から見た県産品の流通や問題点について各館長に大いに語って貰うことにした。



益子 県の物産あつ旋機関としては、昭和二十三年に産業館ができて、二十六、七年にかけて東京、大阪、小倉とそれぞれ物産館ができたわけですが、熊本県は農産県ですので、農林水産物が多いわけですので。

年々、各物産館ともあつ旋高が伸びておりますが、本県の場合生産団体の駐在員が現地に出ていないということが問題のようです。そこで生産団体が当然行くべきことも物産館が頭を突込んでいような状態です。最近、流通機構の改革が顕著になり、幹旋機関としても、日頃の情報収集が必要となってきています。そのよい例として東京で木材センターがありますね。

それぞれの物産館の幹旋内容には特色があるかと思えますし、産業館としては地元生産地と直結した面や、庁内の関係各課と接触を保ちつつ県産品のあつ旋を行うという具合に違った特色を持っているわけです。そこで早速、具体的な問題に入るとしまして北九州の場合、大半が青果物を扱われているのですが、青果市場との接触、販路連などの出先との問題、それに相場の変動に対する対策、そういった点からお話願いますか。

早生みかんは熊本が本場……



馬渡 青果野菜について毎日セリが行われているわけですが、朝の十時頃からずっと各市場からの市況を電話で受けるのです。これが十一時頃まで絶えることがなく、この時間が一番忙しい。価格のいい時は別ですが、安い時は相当エキサイトする場面もあります。市場としては、各地からどっと競合する時など仕方ないことでは、産地としては何しは懸命ですからね。

益子 あつ旋機関ができた当時、個々の業者のあつ旋という形が多かったのではないのでしょうか。それが生産団体の系統出荷に移行し、共販率を上げていって大量生産が大量消費に結びつくというあつ旋形態に変わりつつあると思います。この点みかんがいい例かと思いますが、最近、東京からさらに阪神に伸びたようですね。大阪の状況を一つ。



森山 大阪で一番、熊本みかんが重宝がられているのは早生ですね。熊本が一番早い。それから広島、

和歌山が出てくる。今や早生みかんの本場は熊本だと定評になった。

ただ問題は、出荷団体の弱さです。今までかなり系統出荷の態勢ができましたが、まだまだ各農協に努力して貰わねばならない点が多いようです。

業者扱いというものは、もう隅っこに押しやられている。やはり農協の系統出荷、共販に徹底することでしょうね。

益子 ここで東京の木材センターの話の一つ願いますか。

当った東京の木材センター……



瓜生田 これは、全国に先がけた流通革命の最先端なんです。

熊本の場合、いまままで分散販売であなただんかせの販売であった。産地で設備の改善をやってもこの点なかなか苦しい。

そこで卸屋から移行した市場が生まれ、市場からセンターというものを考えた。いわゆるセンターとは木材のデパートなんです。

家を建てる時、秋田材や紀州材それに九州材とか必要なわけですが、熊本は土台と柱に必要なのです。深川の業者がある一定規格の木材を銘柄毎に価格を設定する、銘柄設定という制度があります

が、ひと頃その中に入りたいたいと思つたのです。ところが熊本材は分散している結果、思うように銘柄設定ができない。そこで直売場が必要だと考えたのです。

何よりも東京に輸が非常に不足しておりこれに代るべき代材がない、こういったことで予想以上に熊本材の輸、あるいは柱角に人気を集めている。卸業者の場合、各産場に行つて集荷に苦労して、わかれセンターの場合、この苦労がない。販売に対する努力をすればいい。だから熊本材は、消費者の好むものを出しているのでセンターでは繁昌している。

今後やはり熊本材は販売面の弱さを克服して、集中販売の方向に持っていくべきだと考えます。

益子 今度はいくつ目ですか。瓜生田 二つ目ですね。調布と新宿ですが、どちらもうまくいっています。

会社組織の問題

益子 県内の業者の人たちが……瓜生田 七名ですね。しかしこれは、湯前も八代も将来は一つの組合としてやっていきたいとい

出席者

- 県産業館長 長岡 登
- 大阪事務所長 森山 昌敏
- 東京物産館長 瓜生田 光雄
- 北九州物産館長 馬渡 親通
- 司会
- 商政課長 益子 孝介
- とき 十一月一日
- ところ 商工中金熊本支店会議室



……座談会スナップ……

県産品にも

お色気とアイデアを足・腰・胸の間を均等にくずれないように結び目を確かにし、頭は菜葉の切口をキチンとそろえること。レットルは印象的に。ビニールのかけ方はスマートに。変なシワをつくらぬように……以上は北九州市場で拝聴した太根の荷づくりのコツ。いかなれば女性のオンチャレと同じ理屈で、こういった出荷の際の一寸したセンスとアイデアが市場価値を左右させるという話。

市場こぼれ話

幅をきかす熊本の西瓜……北九州市場にて

