

てますので、恐らく県一本の協同組合が誕生するだろうと思います。



長岡 セン  
ターの経営は  
法人か何かで  
やっていると  
思っていますか。

瓜生田 会社組織です。新宿の場合は二十三の間屋が入っていますが、熊本はその一つの間屋としての直売場になるわけです。そして生産者の方は、出荷組合を作って出荷するだけとなるのです。

益子 もっと国あたりが肩を入れてくられて、大消費地を持つ府県と一緒に公共的施設をもっとつくって欲しいといんですがね。この点木材は遅れてるんじゃないですか。

瓜生田 そうですね。畜産の場合、芝浦にと殺場がある。しかし神田あたりの市場に比べて遅れていますね。

戦後の焼野ヶ原に市場が生まれ、それが今や都市に位置しすぎて搬出に不便をきたし、郊外に市場をつくる必要が生じてきてるようです。丁度、御屋も市売りによって曲り角にきており、市売りもセクターによって曲り角に立たされておるとあるということがいえます。

益子 とここで、毎年開催しています物産展、見本市などについて何かいいアイデアはありませんか。  
長岡さんからどうぞ。



八千万円で前年度の倍以上も上まわっている。この中で進出いちじるしいのがみかんで大阪市場では八五％伸びという驚異的な現象となっている。その他、あか牛、豚が前年度の約三倍、二億円林産物（木材が主）が二倍半の一億三千万円というふう

### ゲンと伸びたあつ旋高

大阪経済の底の深さ、広さというか、複雑な経済交流の中で県産品の流通対策を考える場合、この事務所

大阪人に負けぬ商魂とアイデア

の果す役割はまさにリーダー基地のよなものだろう。うちの事務所はそこのズバリ経済事務所ですよ」と前おきして森山所長は「何しろこの凄い大阪業界の実態にマッチした販売を展開するには、もっと地元出荷団体の方々も市場を見て貰う必要がある」と市場研修の重要性を力説する。

響である。白菜、胡瓜、グリーンピースなどここ三年の間に三千万円の伸びを示し、市場側の熊本のそさいに対する期待はとりわけ大きいようである。事務所では、こういった流通の伸びをさらに地元生産地と密着した形で推していくため、目下関西における消費傾向基礎調査や農産物市場競合産地動向調査などの資料固めを実施している。これらの情報は直接、生産者や出荷団体の貴重なデータとなるわけ

で、中継基地としての事務所のナイーヴな活動の一面でもある。この事務所では、京阪神という大工業都市をひかえているので、毎年八千名（中京地区なども含む）近くの県内から送り出される学卒就職者の就業指導という大任がある。求人激増の昨今、その数も五、六倍にふえつつあり、就業後の補導という仕事も附随するので業務量もだんだんほう大になってきている。

(K)

### 大阪事務所

### 消費者の好みはねらい

長岡 産業館や物産館が設けられた頃と現在とでは社会や経済情勢が相当変わってきていると思うのですよ。二十四、五年

頃の見せるのは十種位しかなく、中には月に一個とか年に一個しか売れないものもあるわけですがね。

頭の作れば売れるという状況下でのあつ旋と、優秀な質と消費者の好みに合うものとを要求される現在のあつ旋とは、いささか異なると思えますね。

い。つまりある程度生産面にもタッチして、消費者の動向に即する生産を促す、という方向にあるべきだと考えています。

(K)

持っております。即売所についてはいろいろ批判もあると思いますが、実は即売所の販売動向によって、ある程度の消費者の好みは察知できると思うのです。

今、産業館には二万点の商品があるわけですが、本当にコンスタントな売れ行

きを見せるのは十種位しかなく、中には月に一個とか年に一個しか売れないものもあるわけですがね。

もつと観光に関連して考えてもいいのではないでしょうかね。何かしら、産業館を利用する面が薄いような気がしますね。

コンクールをやっていますが、これは新しいものだけを対象として、従来からあるものについては触れていません。これをデザイン、品質などの改善という面で第一線から見られてどうですかね。

(大阪中央青果KK 荒川部長談)  
戦後の食糧不足時代には八代の南瓜や西瓜が大量に入り関西の台所を嬉しく賑わしてくれた。しかしそういつた住年の熊本そさいも近年では姿を消した感じである。原因は流通機構の弱さだと思う。

源を遠く九州・東北へ求めている。その意味で熊本への期待は並々ならぬものがあるし、いま一層に生産者、出荷団体等の奮発と結束が大切になってくるだろう。

(大阪中央青果KK 黒田課長談)  
天草胡瓜……味は天下一品だが包装が弱い。それと規格が統一されていない。選別と規格にあった胡瓜を作って欲しい。今年から量産出荷して貰って一応軌道に乗ったところ。

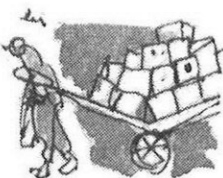
のか、あるいは素朴なものか、この両極端を適度傾向にあると思えますね。

関西市場では、熊本県は「眠れる獅子」だといっている。統制経済時代と、現在では取引状態も売り手市場から買い手市場へと移行しているし、作ったら売れるという考え方は通用しなくな

と早かったし、梱包も一応よかった。普通温州は糖度、着色が特によいので順調に捌けたようでも申し分なし。昨年は熊本みかんが入荷量ではトップでしたが今年

弱かったが最近ではよくなった。容器がまづい。四キロ詰めでは容器代に喰われてしまう。六キロ十キロ位に大型化した方が経済的だし第一体裁もよく見えるのではないか。量は現状でよい。問題は切れめなく出荷して貰いたいこと。

瓜生田 木葉猿、キジ車は日本の代表的な土産品ですね。キジ車など模倣品がアチコチに出まわっているようですが、やはり素朴な味は熊本のが格別ですよ。



### 大阪

### 市場だより

荷受側からまず注文したいことは品目を絞って、量産出荷をして欲しいこと。熊本の場合は多種多様で、これはという銘柄に乏しいようだ。もう一つは継続出荷をゼヒお願いしたい。今日出荷したもののだけでは品物の価値は決まらない。コンスタント出荷でなければ価値判断もできぬ

トマト……今年の春トマトは非常に良かった。多量出荷がうけたようだ。もつと量をふやして頂ければと思う。選別にもう一工夫。

瓜生田 量産については確かに問題がありますね。いつかの国産見本市で肥後象嵌の引合いがあったわけですが数が間に合わない。「それなら間に合わぬのになぜ出すか」とやられましてね。象嵌などについても量産できるように考えられなければいかんのかないですか。

し商品の信頼性も生まれたいだろう。近代工業の発展で、大阪の農産物圃場は加速度に減り、労働力も大幅に吸収さ

みかんはまだ大阪には入ってないが、非常に関心と期待が強いし、正統な甘夏が入った場合かなりの成果を納めると思

馬鈴薯……北海道の貨車輸送が遅れたため天草の春馬鈴薯がうけたが、今後の連続出荷と、量が問題だろう。

益子 協業化とか、技術者の養成、資金の問題、いろいろ解決すべき点があり