

を除いては、どこでも容易に栽培ができるようになったことと、最近では生産者団体と種駒メーカーが協力して生産の奨励を押し進めていること、加えて近時木炭の販売が不振なために、椎茸の生産へと転換するものが続出していることなどからして全国的に増産の気運にあるといえる。

このことは椎茸が、農家の副業から独立して生産業への前進をしめしているものとも、かつての特産地が主産地へと変つているものともみうけられる現状にある。

後進地域が、九州地方の生産量と技術水準にまで到達するには、なお相当の日時を要するものと思われるが、九州地方は椎茸の本場などと安心してはいられない現状にある。

2. 椎茸の生産状況

春子は「自然子」、秋子は「しけ子」といわれていることから推察できるように、生産は春に重点がおかれ、秋は台風襲来による降雨を利用して作る台風待ちの生産であり、生産比率は春子85%、秋子15%とみられている。

椎茸相場の変動の激しさは、生産の安定性がないのが最大の原因として指摘されているが、生産を人為的に不安定にしている要因に、この台風待ちの秋子生産があげられる。期待どおりに、丁度都合よく来るか来ないかわからない台風をあてにして生産することは、それだけでも商社、商人の投機心を誘い、思惑の食指を動かすのに十分な要素がある。生産の安定化と流通の合理化をはかるには、秋子の本格的生産に努めるとともに、春子と秋子の生産割合を調整することが必要であろう。

3. 椎茸の需給状況

椎茸の需要は、内需と外需に大別され、内需は番信であり、外需は冬茹である。

椎茸は、本来価格の変動しやすい商品であるが、近

年は不作続きのため、内外ともに大きな相場の騰落もなく、需給関係は比較的円滑に推移している。

不作による品薄で、需給関係が均衡を保持しているということは、椎茸は目下全国的に増産体制にあり、もし豊作ともなれば生産過剰となり、販売に困るような事態がおこらないとも限らず、幾他の疑問と不安がある。

生産のテンポにあわせて消費が伸び、需要が増加するか否かは、国内の景気や食品構造の変化、海外市場の動向とくに安い中国産椎茸の持直しによる香港市場への進出、貿易の自由化による韓国産や中国産の椎茸の輸入などと密接な関係があり、簡単に見通しをつけることは困難である。

したがって消費の宣伝に力を入れるとともに、生産費の引下げと流通の合理化をはかることによつて、大衆価格の実現がみられるならば、さして心配はあるまいと予測されている。

椎茸は非常に栄養価の高い美味しい食品であるにもかかわらず、一般に手産に親しまれていないのは、味付のりや卵に比べて料理法が簡便即席性に欠ける点もあるが、最も大きな原因は価格が高いことにあるといえよう。

したがって椎茸の消費増大を阻んでいるのは価格高であり、消費の伸張をはかるには「価格を安くすることにある」といえよう。

この価格引下げ問題は、国内消費だけに限らず、その販売において依存度の高い海外市場についてもいえることである。

椎茸の輸出伸張には、品質の優秀性と適正価格の維持が要求されることは当然であり、そのためには生産費の引下げと弱小商社による多口的輸出形態を改善し、窓口の集約化をはかることも必要ではなからうか。

18. 椎茸生産に関する諸問題

其2 問題の提起

九大農学部 青木尊重・柿原道喜・吉良今朝芳

1. 原木問題

原木資源の確保は、生産量の維持や農家経済の安定化の上から、極めて重要な問題である。

原木資源の枯渇は、第1にパルプ用材、杭木用材および椎茸原木用材としての使用量の増大と、第2に広葉樹から針葉樹への急速な林種転換が進展しているこ

とに原因があるとされている。そのため原木資源の不足は漸く深刻化し、今後の成行きが憂慮されてきている。このような原木入手の困難化は、原木単価の昂騰を招いているようであるが、このことは椎茸の商品化拡大のための生産費の引下げという命題に背反する現象といえよう。

そこで当然、生産者や生産関連団体は分収林や所有林の獲得や増大に、さらには土地生産力の向上などに、自主的な研究、努力を重ねるべきであり、他方行政当局に対しても椎茸生産に対する認識と理解によって造林補助金の増額や県固有林からの優先的払下げなどによつて、資源の造成ならびに確保についての強力な措置を要望すべきではなからうか。

2. 不作原因の究明

ここ3、4年連続した不作の原因については、①自然条件によるとするもの、②種駒によるとするもの、③生産者の生産管理上の工夫と努力がたりなかつたとするものなど意見は区々であり、その原因については未だ明らかにされるまでに至っていない。

現在種駒は、森式、明治式、角山式、菌興式など数種類の品種が市販されている。適種適産の選前からも、当然使用せんとする品種の特徴をよく検討した上で選択すべきであるが、生産者は一般的に原木の入手や生産規模の拡張には熱心であり積極的であつても、生産の技術面や管理、財務面には、それほどの関心や熱意を払つてはいないようである。そこで種駒メーカー側も生産者側も、これまでの主張や態度について、大いに反省し検討を加えて、不作原因の科学的な究明に努めるべきではなからうか。

3. 生産形態

椎茸生産農家の経営状態に関する正確な資料が却々えられないので、大分県椎茸農協の販売面からその一端をみることにする。小量生産農家の場合は販売量40kgその販売代金5万円程度であるのに対して、企業的経営農家のうち最高生産者の販売量は2,000kgその販売代金250万円程度という非常な高額となる。

専業農家は一応格別として、副業農家の場合でも数10万円の販売代金をえており、農業経営面では副業の位置にある椎茸が、収入面では主体をなしているものと考えられる。

その生産農家は、大部分が農業もしくは林業との兼業の個人経営であり、法人組織によるものは極めて少ない。そこで当然、生産規模に応じた生産様式の確立

が必要であり、また個人経営か協同経営か法人組織によるべきかというような生産形態についても真剣な討議研究が望まれること切なるものがある。

4. 生産計画

椎茸生産は、自然栽培から苗種接種栽培に代つて以来、種駒を打込めば容易に発産し、採取したものは格別の苦勞もなく販売されてきたために、惰性的生産が続けられている。

椎茸生産は、「取る生産」から「作る生産」に切り換えるべきであり、例えば台風待ちの秋子生産といった安易なものや、農業の片手間式のものではなくして、周到な計画と適切な生産管理の上に立つた、計画的な生産へと体質改善を早急に計るべきではなからうか。

所与の資金、労力、資材などの能力、規模を十分に認識し、将来見通しの上に持続的生産が円滑に推進せしめられるよう計画的な生産管理を営むべきであろう。所得の拡大を狙うか収益性の向上を計るか、経営者はよく計画案を練つて生産に着手すると同時に持続的耐久力を養つて努力を傾注すべきであろう。

5. 流通

椎茸の流通には、農協系と商社系とに大別され、入札市場がその中核をなしている。

商社市場には、商社や仲買人が出荷しているが、彼等の出荷には販売目的以外に、品物の交換や手形決済のための換金出荷などもみられ、同じ入札市場でも農協の共販市場とは趣きを異にしている点が多々ある。

商社市場が、各地に開設され繁栄しているのは、①販売代金が即日現金払であること。②落札価格に不満なときは出荷者は引戻しができること。③地理的にも近くにあれば売買の実態が即座にわかること。④相場推移をみて自己の判断で出荷できること。⑤販売手数料が3～5%で農協系より安いことなどが、生産者にとつて魅力でありうけているからである。

このように商社市場の乱立をみるに至つたということは、組合共販市場の相対的な地位の低下を招来したとみてよいであろう。

19. 椎茸生産に関する諸問題

其3 生産管理に関する一提案

九大農学部 青木尊重・柿原道壽・吉良今朝芳

1. ま え が き

生産者は種菌の特性をよく認識し、当該立地の気象条件、椀場の環境、発生期の労力関係、市場の動向などを十分に熟慮検討して、最も適した種菌を選定する

必要があろう。

また椎茸の収穫量を左右するものに、原木の種類や径級、伐採および玉切の時期、種駒の打込み時期、椀場および椀木の保護管理、気象条件のチェックなどが