



共撰場（共同撰果場）の完成

第一期 五か所

第一・・・宿 二三六坪

第二・・・南方下 八〇坪

第三・・・南方上 七四坪

第四・・・鉄 六三坪

第五・・・穴甘 五六坪

※以上 六八七万円

第二期

第六・・・藤井 三三坪

第七・・・矢津 三三坪

※以上 一四五万円

第三期

第八・・・鉄（野山）五〇坪

第三共撰場増設 二五坪

共同資材倉庫 六〇坪（中央部 宿）

※以上 生産者の出資に依り充当

共撰能力は五～六〇万貫は可能

共撰方式

①生産品は朝摘果して、其の日の晩に各市場に出荷完了。

②自撰選別して、共撰場で共撰を実施。

③共撰場搬入までの順序。

生産者当日早朝各葡萄園より摘果、自宅に持ち帰り房の手入れをして、一応全部の筵（むしろ）の上にならべて、其の際加工用は別箱に入れ撰果を終る。

自撰の要領 本荷平箱共、前日箱の量目を調べて記入して置く。

(一) 本荷の赤青白各規格に依り、十分房揃い及び入れ目等十分検討の上撰別す。

(二) 奇形の房、大房等、本荷不向の品及平箱詰の赤、青、白の順に撰別して、作業を終る。各出荷者は当日の出荷品を二枚続の伝票に記入す。

④共撰場搬入

各共撰場は赤、青、白各出荷品の置場に現品を搬入して、伝票を規定の箱に提出す。（正午まで）

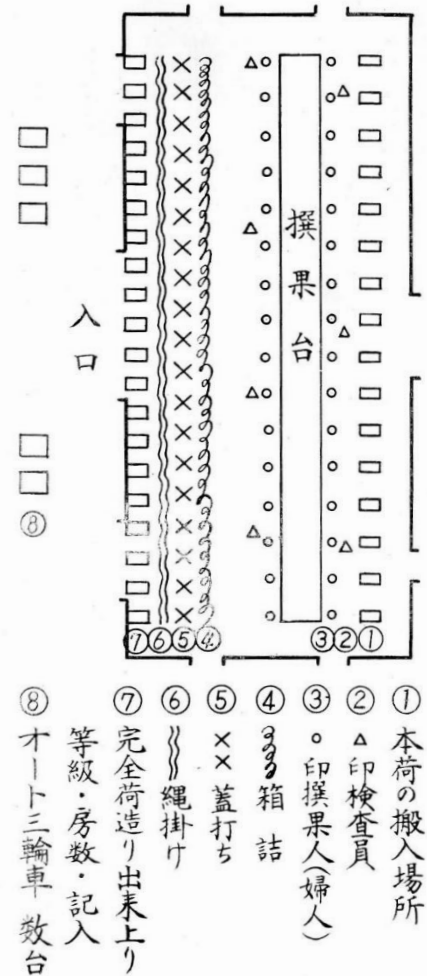


共撰の順序

午後一時 共撰開始

本荷は撰果台に依り、三人一組、撰果す。

箱詰一人、蓋打ち二組に 1 人、縄掛二組に 1 人。



出荷の指図

一、葡萄部会定時出勤

葡萄部常任委員全部午前十時園芸連に集会、十二時散会す。

二、園芸連業務課に於て、九州、大阪、中四国、東京、北海道の各駐在員より定時通話（夜間）に依り市況、需要状況の取り纏め（まとめ）をする。

三、前日の売立状況と当日の需要量を印刷にして常任委員に手渡す。

四、部会は各生産地の出荷予定を取り纏めて、消費送荷先を決定す。

五、委員は産地に引き上げ、決定線を守り出荷が予想を上廻る場合は、業務課の指示に依り翌日之を報告す。

六、部会は出荷の停止並に半量出荷の決定をして、需要の調節を行う。



撰果場長

撰果場長は作業開始と同時に出荷伝票を整理し、出夫の人員を整理し等級別に個数を纏めて、午後二時間迄に電話に依り本部出荷係に報告す。

作業終了後、即刻出荷等級、個数の取り纏めをして、駅の出荷係に報告す。

出荷終了後出夫を精算、次の出夫計画を示す。場長は、市況の速報をなす。

出荷係（本部）

本部出荷係は、葡萄部会決定の出荷予定地、出荷予定車数を基礎に各撰果場よりの第一次報告（二時）に依り、全出荷概数を纏めて出荷の割り当及車数、行き先を決定して、駅に出張して積み込に当る。

共撰終了後、異同を訂正して、仕向地個数を整理して、発車の作業を完了。市場及園芸連への報告書を発送して書類を本部精算部へ廻送す。

計画出荷

市場の特異性を生かして

- (一) 連日一車の市場
- (二) 隔日の市場
- (三) 三日に二車の市場
- (四) 五日に三車の市場

十分に消費量を検討の上、市場側と契約して、市場の高下を度外視して、連続計画出荷して小売人、仲買人が常に当てに持って売って頂ける、いわゆる一市場を占有する出荷をなす。



売立及注文

電話、電報に依る。計画出荷でも市況と注文を頂く事は、産地生産者に力をつける原動力となる。

仕切送金

現金及為替及小切手の送金に依らず、銀行の手を通して、五日以内精算の励行感謝。

仕切金の精算

- (一) 前渡し金、七月二十五日渡し二百万円、出荷前に前年の出荷実績に依って渡した。
- (二) 概算払い、十日毎を区切りまして本荷二〇〇円 平箱一〇〇円を取り纏めて概算払い。
- (三) 精算完了 拾月下旬仕渡し完了。

共同計算

出荷の当初は二日、盆後は三日、下旬より二日を区切りまして共同計算。

課税について

税務署に全書類を提示して、反当基本経費 成木一二、〇〇〇円及比例経費、二三%控除 特別傭人（やとい）費も控除。

当組合より各個人の収入を報告して栽培反別も報告。組合員自実際の所得に依る所得税が課せられ適正航平に税を納めて居り、是れが組合発展の一大原因となって居る。



農協との関係

農協青果部として、◎園芸協会が独立活動して一人の職員もおりませず、仕切金は全部農協に日歩口座に入れて仕渡し精算の都度、組合員の口座に振り替えて居ります。別に農協へは手数料を支払ってない。

三ヶ年計画

目標反別一〇〇町、生産五〇万貫、売上一億、本年は目標の三年目。

反別の一〇〇町には到達した。生産は、未成木の関係で四五万貫、売上は九千万円を上回ると思っていた。

二八〇町歩遊休山に道路（林道）を新設して果樹園に転換増反が進んでいた。

不況対策

- 一、生産過剰を見越して価格の下落を予想して、値下り分丈け山林開拓して、収入源を防ぐ。
- 二、撰果を厳重に小売仲買に嬉ばれ、将来の商戦は量と質に依り計画出荷で市場を占有する。
- 三、加工に三割を回し優品で市場を戦う。
- 四、草生栽培に依って人夫賃の節約をする。
- 五、深耕と緑肥に依り、肥料の節約。
- 六、大巾にビニール栽培を推し進めて、出荷期間を従来の五十日程度を六十五日程度に引き伸し平均価格を引き上げる。



組合長の抱負

- 一、生産品を高く売って、組合員に金を早く渡す。
- 二、指導員は積極的で市場の動きに敏感なこと。
- 三、農道の発展が産業の消長を左右する。道を作ること。
- 四、市場人と常に接触して、良く其の人を知り合うこと。
- 五、小売り仲介人の喜ぶ様な撰果別荷造をする。
- 六、課税の公平を期す。
- 七、指導者は自己打算を捨て、組合精神に徹すること。
- 八、常に研究を怠らぬこと。