

努力が必要でした。いろいろな栽培試験も実施して、新品種に合った作り方を研究するなどして、農家がうまく作りこなして下さるように情報の提供も行いました。こうして行く内に徐々に普及面積が伸びて来て、各関係者の評価も定まって来るようになりました。

その間に支場を応援して下さる方も多く、日頃の信頼関係が大切なことを痛切に感じたものでした。

宮本主任は品種が出来るのは10年に1つ程度と考えて、その間には育種に加えて栽培試験を実施して、関係者との連けいを密にしておくことが大切だと言っておられ、率先して実行されたことを思い出します。



ウンゼンとタチバナは両親が同じですが、形も特性も全く異なる品種です。宮本主任を始め職員一同はウンゼンを有望視していたのですが結果的にはタチバナが圧倒的に普及面積が多くなりました。どうも見込みが違ったようです。デジマは支場内の最終検討で淘汰に決りかけた時、支場開設当初から勤務していた山崎次吉さん（現業職）から、こんなに

美しく味が良い系統は始めてです。収量がやや低い点は栽培面で解決可能と思われるので、是非品種登録をして欲しいと発言があり、再検討の結果、登録することになったものでした。現在の暖地パレイシヨの主力品種として大活躍中のデジマを見るにつけ、あの時の状況が思い出されます。

ニシユタカはその収量性は抜群で目をみはらせるものがあるのですが、表皮が粗く、また、そうか病に弱いことなどから当面活躍する場面は来ないものと思っていたのですが、愛野町の農家は早掘りすることによってその問題を克服し、現在ではその面積は急速に拡大しつつあります。思えば開設当時は麦畑、菜種畑が広がり、夏は甘しょ畑が一面に広がっていた支場の周辺が、今ではパレイシヨ以外の作物を探す方が難しい程まで見渡す限りのパレイシヨ畑に囲まれた現在まで、多くの方々のお世話になってそれぞれの品種の歴史が刻まれていること肝に銘じ、更に次なる品種の育成と産地育成のために職員一同頑張りたいと思う次第です。

常識法話

◇ 代表取締役

ことしの年賀状を点検していたら、地方で駐車を経営している、しかも80歳近いお婆さんの賀状に“代表取締役”と肩書をつけていたのに驚いた。従来は、取締役社長と書くのが常識で、新聞の年賀広告でも、1頁で100人掲載されていても、代表取締役という肩書は、10社に1社くらいの割合であった。

それが、三越の岡田社長の事件以来、取

締役社長の名称より、会社を代表してシンボライズする者は代表取締役なのだという観念が定着してきた。それでも社長に未練をもつ者は、代表取締役社長と念の入った表示をしている。面白い現象だと思う。

アメリカでは、代表権のない取締役は、契約や交渉の相手にしない。従ってわが国でも、交渉の相手方として渡米するときには、必ず代表権のある重役が派遣される。その中、わが国でも代表権の有無が取締役の軽重を分けるものと思う。