

1. 報 告

21世紀の農業・農村への模索

—— 一稲作地域の苦悩 ——

佐 藤 源 市

山形県遊佐町役場に勤務しております佐藤でございます。よろしくお願いいたします。「転換期における農村社会の動向をめぐる諸問題」という難しいテーマをいただきまして、本当に悩みました。悩んで悩んで悩み抜いたあげくに、これは僕の頭じゃ無理だということに気がつきまして、ですから、きょうは、そういう難しいことよりも、むしろ今、遊佐町で本当に悩んでいること、どういうふうなところで問題になっていて、どういうふうに悩んでいるのかということを中心に話したいと思います。

まず、うちの遊佐町ですが、山形県の日本海寄りの一番北側に位置しております、東は鳥海山から西は日本海という山から海まであるところですから、農作物といいましてもいろいろございます。東側の山ろく地帯は果樹と畜産が中心、それからちょうど真ん中辺が平野地帯で、これは稲作中心です。一番西側の海寄りには砂丘地でありまして、ここは畑作を中心にやっている。うちの方では大体地域が三つに分かれておりますけれども、中でも真ん中に位置します稲作地帯、この動向というのが遊佐町にとって極めて重要な意味を持っております。

何しろうちの方は、江戸時代からずうっと稲作というのが本当に死活問題。農業イコール稲作というふうな考え方で来ていました。もちろん稲作というのは今は大変な問題になっていて、転換期なんですけれども、実をいいますと、今から20年前、米が過剰になり始めたときに最初の転換期が来たわけです。

そこで、それに対してどうしたかといいますと、当時の農協の組合長が陣頭指揮に立ち

まして、米を東京に売りに来たわけです。それが今の産直につながっているわけですが、何しろ当時は食管法が大変な権力といいますか、効力を持っていましたので、米を売ということは大変だったんですね。もう組合長以下全員、刑務所に入るのを覚悟の上でやったということなんです。当時、今でいう生活クラブ生協とちようど出会いまして、そこにまず米を売りに来たわけなんですけれども、それを売るに当たって、もし事が発覚した場合には、だれが刑務所に入るかというところまで理事会議の方で決めてやっていたということなんです。

そういうことで産直が始まったわけですが、ちようど運よく44年からですか、自主流通米制度ができて、食管の制度の中でいわゆるヤミ米がヤミ米じゃなくなるといいますか、渡りに船というわけで、それにすぐ乗ったわけです。それが今でも続いているんです。

私、5年ぐらい前に食糧庁の方に2年ほどお世話になりまして仕事をやっていたんですが、食糧庁の需給課の中に米消費対策室、今はもう自主流通米対策室になったんですが、そこからよく、「おまえのところは本当にすれすれのところだぞ」「一応ペーパーだけはそろっているからいいけどな」と言われたんです。そういう形で、本当にヤミ米、米の食管制度から外れたような形での販売を最初やったんですね。当時の組合長さんが、「これからはいずれ消費者の方が産地を指定してくる時代になる。必ずそうなるからこの方法でいくべきだ」と強行に進めたいんです。今思いますと、20年後の今、そういった状況になっているわけですから、かなり先見の明

のあった組合長さんだったと思います。現在、とれる量の半分以上が、東京、埼玉、千葉、神奈川の生協の方に行っています。

ところが今、ササニシキの人气が大変落ちています。価格形成の場というのが去年から編成されたわけですが、かなり買いたたかれていますので、直接取引だからうちの方は心配ないとはいっても、その値段にどうも引きずられそうな方向にありますので、これをどうしようかなというのが現在の課題です。どうしようかなということは、後で次の第2番目の方で触れますので、一応こういった問題だということだけさらっとお話しします。

次に転作の問題ですが、うちの方は転作に取り組むのも早かったんです。先ほど申しましたように、うちは三つの地域に分かれておりまして、中心の稲作地帯というのがなかなか転作したがりないんですが、運よく山手で畜産をやっている農家がありまして、その田んぼの転作を試験的にやった時期が44年だと思えますけれども、そのときに山手のある地区の田んぼを全部牧草地にかえまして、それで今でもここはずうと全部牧草を植えているんですが、そこで全部、平場の田んぼの分の面積を賄う。そのかわり10アール当たり5万とか6万とかのお金をもらう互助制度が既に44年から出ています。裏を返せばそれだけ米の値段が高いといいますが、互助金払ってまでも米をつくった方がいいという判断だと思えますけれども、できれば県間調整か何かで、県を越えた互助制度みたいなのもできればいいなと思っています。それほど米に対する思い入れというのは強いところです。

農地の流動化の面に関しては、進んでいると言えば確かに進んでいるし、進んでいないと言えば進んでいないという大変あいまいな言い方になりますけれども、確かに面積は毎年ふえてはいるんですが、集約的じゃないといいますが、例えば農家が田んぼを手放すときに、隣の人とか同じ集落の人には売らない

で、全然知らない別のところに売っちゃうケースが多いんですね。自分が田んぼを手放したということを知られたくないという心理がどうも働くみたいで、全然知らないうちに隣の村の田んぼになっていたというケースが随分多いです。ですから、面積は確かに動いているんですけども、集団化とか農地を集約するという面ではいかなものかなと思っています。

それで今、稲作がこういった状況ですから、じゃ、畑作への転換はどうなんだということ僕らは進めているわけですが、なかなか稲作から脱し切れない部分がありまして、転作でも畑作というのはみんな入りづらいというか、しにくい。どちらかという奨励金だけが目当ての転作になって、畑作はなかなか進まないんです。それで何で進まないのかなということで、農家の人に聞きますと、やっぱり稲作との競合で労働力配分の問題があることは、僕らはわかっていたんですが、もう一つ、この間農家の若い人と話しているうちにやっとわかったことがあるんです。どうも普及所の先生方とか、あるいは農協の営農指導員もそうですが、農業を経営として考えるということていいますと、例えば稲作とプラス畑作とかで所得が幾らになるとか、いわゆる経営者としての考え方なんです。マクロの考えていうとそうなるんでしょうけれども、いわゆる農家1人のミクロで考えた場合ですと、どうも単純にはそうはいかない。

例えば畑作の場合ですと、ちょっとこれは古い資料になるんですが、61年か62年ごろの資料だと思うんですが、では実際、例えば農家が労働者として、雇用されている側として考えた場合に、1時間働いて幾らもうかるかという計算をしたのがあるんですね。それでいきますと、当時の計算で米ですと2,558円になりました。ゴボウが2,100円ですから、多分これは当時の気象条件か何かでえらくはね上がった、いわゆるゴボウ御殿が建った時期だ

と思うんですが、うちの方では山ウドを進めているんですが、山ウドでたしか1,000円ぐらいだと思いました。1,500円でしたかね。普通の30歳代のサラリーマン、僕らみたいなサラリーマンの年収が400万と当時言われていました。今でもそうでしょうか。労働時間が年間2,000時間ですから、そうするとサラリーマンというのは1時間当たり2,000円稼いでいるわけですね。そうしますと、唯一それに匹敵するのは米だけなんです。あと野菜はその時の当たり外れがありますから。

そうした場合、農業というのを一つの産業としていく場合、あるいは農家として自分が自立していくといった場合に、果たして時給500円とか1,000円でやっていけるかというのが彼の言い分だったんですね。それだったら日雇いか何かに行った方がまだましじゃないか、あるいはどこかに勤めた方がいいんじゃないか、こういった考えなんです。それは僕も本当、気づかなかったんですけども、確かにそのとおりなんです。

じゃ何で農家の方は時給500円でもやるのかなと言いますと、農家は今はまだお父さんがいて、お母さん、それからおじいちゃん、おばあちゃんとかが一家みんなで農業をやっているわけですから、おばあちゃん方は時給100円でも500円でもやるというわけですね。要するに、片手間で孫にアイスクリームでも買ってやるだけの金になればいいという感じでやっているわけで、そういった人がたと競合していくのですから、これはもう大変なんです。彼はもう一家の大黒柱で、時給2,000円切るような作物はだめだと。そういったのがいるその片方に時給500円でもいいやというおばあちゃん方がいるわけですから、そうするとどうもこれは競争にならないということで、大変これは問題だなと思います。これから特に農業というのは本当に自立していくということになった場合、大きな問題がそこにあるんじゃないかなと思います。

特に米もこれから下がり基調になると思うんです。すると時給2,000円を恐らく割るんじゃないか。特に輸入自由化なんかになった場合、例えば極端な場合、米の値段が半分になれば時給1,000円ということになるわけですが、果たしてそのときに農業をやる人が本当にいるのかな、これが極めて大きい問題だと思います。もちろんコストの低減とか、いろいろ条件が違えば違うんでしょうが、今のところの計算でいうと、農業というのは本当に大変だなという実感がそのときわきました。

そんなところで悩んでいるわけでありまして、2番目に、じゃ、どうすればいいのかということなんです。はっきり申し上げてわからないですね。どうすればいいのか、本当にわからないです。

ただ、今のところ、うちの方で今言ったようなことで随分悩んでいるわけですが、いろんな考え方が出てきています。いろんな考え方が出ては消え、出ては消えというか、何一つ成功していないといいますが、それほど苦悩しているというか、悩んでいるわけなんですけれども、今まで僕がそういった会議とか、あるいは若手の人がたと話してきた中で、出ては消え、出ては消えた考え方を、こういった考えもある、こういった考えもある、そしてそれが消えていったということでお話したいと思うんです。

まず米の生産についてです。農作物の収益は、式で表わしますと、面積×単価×10アール当たり収量－コスト、この四つの要素しかないと思うんです。ですから、この四つの要素を上げるか、もしくは下げるかして収益を上げるしかないと思うんです。

最初に面積の問題ですが、今うちの方では、米に関していいますと、稲作農家で大体3ヘクタールぐらいが平均的な農家です。単純に、じゃ、5ヘクタールにすればいいんじゃないかとか、あるいは10ヘクタールにすればいいんじゃないかということで、これも僕は単純

にそう思ったんで、それを言ってみたんですけども、なかなか実際はそうじゃない。といいますのは、例えば3ヘクタールに必要な機械の規模があります。それから、5ヘクタールに必要な規模がまた別にありますよね。そうすると、大体3ヘクタールぐらいまでですと同じ機械の規模でできるんだそうです。それが5ヘクタールになると機械の規模をガラッと変えなきゃならない。ちょうど3ヘクタールぐらいが一つのラインのようでした。

ですから、うちの方で面積の集積が確かに進んでいますけれども、5ヘクタール以上層がだんだんふえていて、下の方の1ヘクタール未満は減っていて、3ヘクタールぐらいというのは余り変わっていない。これはいま一步、機械に投資する決断がつかないとなかなか上にいかない、こういった状況のようなんです。それで大変、彼も悩んでいたみたいですが、この辺が本当に今後どうなっていくのか。

話はちょっと変わりますが、今僕が一番心配しているのは、今は50代、60代、僕らのおやじぐらいの年代が農業をやっています。出稼ぎしながらの人もいますし、あるいは暇な時は日雇いに行ったりしながらやっている人がたが多いんですが、その人がたがもうじきリタイアする時代が来ます。これは恐らく5年ぐらいから始まって10年ぐらいがピークになるんじゃないかと思うんですが、そのときにその土地をどうするのかなというのが今一番心配です。土地は恐らく売るか貸すかということになると思うんですが、果たして受け手がいるのかなと思うとぞっとします。それは大変困った問題だなと思います。

恐らくどこでもそういった状況じゃないかと思いますが、基盤整備はどんどん進んでいくわけです。それで、いわゆる借金だけ抱えてという……。田んぼはだんだん立派になっていて、しかも大型化されていく中で、受け手が本当にいるのかなというのが悩みです。

後でうちの方ではこうしているとか、いい意見がありましたら伺いたいと思います。

あとコストの低減ですけども、これもうちの方で大変やる気でやっているんですが、乳苗移植というんですか、7日ぐらいで小さいやつで植えちゃうという、あれを今、実験的に来年度からやる予定になっています。ただ、これもはつきりまだ結果とか全然出ていけませんので、どのぐらい低減になるかちょっとわからないんですが、計算上ではかなりの低減になるということです。これであるだけまずコストを下げたい。来るべき1万円米価に対応していこうということなんです。

あと3番目に商品の差別化と書きましたが、これはこの間、価格形成の場で庄内ササニシキがたたきにたたかれまして、入札するたびに落っこちていくという状況だったんですが、うちの方の庄内でも北の方の米が一番うまいと自負しているんです。多分どこでもそう思っているのかもしれませんが、じゃ、うちの方の例えば遊佐米というふうに出すことができないか。恐らく経済連さんの方でそれはうんとは言わないでしようけれども、そういったことも話題になりましたし、特にうちの方は産直をやっていることもありますので、遊佐米の独自性といいますか、これは有機ということも含めまして、何とか遊佐米というものの優位性を確立していかないとまずいんじゃないかなと思っています。

また、新しい品種で山形45号というやつも、まだこれは実験段階みたいで表には出ていませんけれども、そういったものも実験しながらやっています。何しろ米に対する思い入れがかなり強いんで、農業と言えば米、米と言えば農業なものですから、米の動向が本当にうちの農業の動向を決めるという感じのところですので、かなりこれは強いんです。

そうした中で山手の方では、これはどちらかというと田んぼというのはほとんどない地区になりますので、今までは果樹とか畜産ば

っかりだったんですが、今度、山手の方で畑作をやる人がふえてきました。これはうちの方で今進めています鳥海ウド、いわゆる山ウドの一種の鳥海ウドというやつなんですが、これも58年ごろからやっと見るべきものができてきたんです。これも山手の方の若手のリーダーなんですが、当時、たしか48年ごろだと思いましたけれども、それこそ貧乏でしたので、出稼ぎに行っていたんですね。出稼ぎで東京の方に来ていまして、ウドというものを1回、料亭か何かに上がって食べたらしいんですね。これだったらうちにあるじゃないかということではじめたんです。

最初、やっぱり2、3年というのはかなり苦しくて、あれもただ植えればいいというものじゃないみたいなんです。かなり難しい技術があるみたいなので、3年ぐらい全然だめで、じゃ、ことしだめだったら一家で首つろうというぐらいまでいったんですが、やっとできまして、58年から毎年毎年、面積がふえ続けまして、ずうっと高値が続いていましたので、これは結構いけるぞと。先ほど1時間当たりのあれにもお話ししたんですが、大体ウドで1,000円とか1,500円ぐらいつきますので、これだったらいいんじゃないか。

ところが、これはおとしあたりからですが、ずっとここ2、3年、毎年ウドの産地というのは北へ北へとずれていっているみたいで、今では、岩手、青森とか、あの辺でも全部つくっている。ちょうど収穫時期がうちと近いものですから、ピークが重なっちゃうんだそうですね。これも市場で大変たたかれました、去年あたりだと前の半値ぐらいになったんですかね、大変たたかれました。それで、これも新しい品種を入れましょうということで、新しい品種を求めに来たんです。

これは実は内緒にしておけよと言われたんで内緒でお話ししますが、東京の市場視察に来て、その足で関東の某産地の方へレンタカーを借りて行ったらしいんです。どこ

でつくっているのかも全然わからなくて、何しろ山の方へ行けばあるんじゃないかということでは目指して行ったらしいんです。偶然そこでおじさんが何か一生懸命に畑仕事をしていまして、それが目指す新しい品種のウドであった。そのおじさんに話しかけに行っただんですが、相手もやっぱり警戒しているわけですから、特にその地区の奨励品種みたいになっていて、当然だと思いますけれども、外には絶対出さないというやつだったらしいんです。そのおじさんのところへ話しかけに行っただんですが、そっぽ向いてぶんとあっち向いているわけですね。

これはどうしたものか。一生懸命1時間ぐらいべらべらしゃべっていても全然相手してくれなくて、「いいウドですね」とか何とか褒めて、「実は僕らもウドをつくっているんですけど、こういったところがどうもうちじやうまくいかないんで、ここはどうしているんですか」とか、そういうことを聞くと、人間というのは褒められたり何かするとうれしくなるんでしょうか、あるいは人が知らないことを自分は知っているというのはいやうになるんでしょうか、ぼそぼそと技術的な面を教えてくれるらしいんですね。

そんなことで仲よくなりまして、最後にぼろっと「実は新しい品種を求めている。ついでにはこの品種が欲しい」と言いましたら、その相手のおじさんが、「いや、実はこれはうちの方で門外不出の品種だから売わけにはいかない。だけれども、僕が見ていないところだったらしやうがないんじゃないか」ということであっちの方を向いてくれたんで、その間に1,000株ほどもらってきたらしいんです。——これ内緒ですから、内緒にしてください。それで今、その新しい品種を養成して、ことしからそれを大々的に売れる手はずになっております。

そういったやる気のある人がたがこの山手の方には確かに多いです。結構それもこれか

ら期待できる一つだと思います。

あともう一つ、若手のグループの方で花をやっている人がたがいます。花卉研究会とかいうのがありまして、これもなかなかばりばりやっている方ですね。

それで先ほど、農産物の収益というのは面積と単価と10アール当たり収量とコストという四つの要素だと言いましたけれども、花に関してはほとんど面積というのは、大体そこそこ決まっているみたいですね。それから、コストというの、そんな機械化されていないものですから、これも余りいじくる部分がない。あと技術というの、これはもちろん技術はあるんでしょうけれども、収量というの余り極端に上げ下げできるものじゃないということで、これは単価で勝負みたいです。ですから、いかに優良な品種、売れる花、これは花の世界でいうと1本1,000円ぐらいから1本50円ぐらいまでであるという世界なんだそう、いかに高いやつをつくるかという世界みたいです。

これも今、ユリでいうとカサブランカですが、あとちょっと舌をかみそう、僕は何回聞いてもわからなかったんですが、グロリオサという品種に今取り組んでいまして、なかなかこのグループもおもしろいグループで、今度また砂丘地の方にもこれを広めようということで、今ハウスとかばんばん建ててやっていますけれども、あの辺もひとつ活性化の起爆剤になるんじゃないかなと思っています。

最後になりましたけれども、結局、本当にどうすればいいのかというのが全然わからない。こういった状況の中なんです、僕は3年ぐらい前、食糧庁に市町村交流というので2年間お世話になっていたんですが、僕が食糧庁から帰るときに、特にうちの方は稲作地帯であるというのはみんなわかっていましたから、「とにかく米というのは大変な状況になる。おまえのところは大丈夫か」とよく心配してくれたんですが、僕はそのとき「うちは

絶対大丈夫です。確かに米は今やばくなって、いるし、天の時も地の利もないけれども、うちには人がいます」とたんかを切った覚えがあるんです。そういった意味で、やっぱり人がいるかないか、本当にそういった、しゃかりきになってやるような人がたがいないかというのが、これからは特に大事な要素だと思うんです。うちの方はそういった本当に悪く言えばアホのような、ばかになれる連中が随分います。うちの方はそれで恐らく大丈夫なんじゃないかな。

いろんなグループがありまして、特に女性なんかも元気です。レディーシンキングとかいうグループがありまして、これはもう自前で韓国の婦人グループと交流したり、あとハンガリーとか何かあの辺まで飛んだり、大変元氣なのがいます。

いつも思うんですけども、その地域がどれぐらい活性化しているか、元氣かというのを見ると、僕はいつも二つの要素で見えるんですが、一つは酒の量、酒をみんなどのぐらい飲むかということと、あともう一つは女性ですね、女性がいかに元氣であるかという二つの要素をいつも見るんです。女性が元氣なところというのは、やっぱりその地区は元氣ですね。ですから、そういった意味で、うちの方は大変女性も元氣で、酒は2升クラスがぞろりとそろっていますので、本当に大変な状況ではありますけれども、何とか乗り切っていくしかない。そういった人がたとこれからの遊佐町の農業というのは一緒につくっていかなければならないんじゃないかなと思います。

とりとめの話になってしまいましたが、そういうことで、これから本当に僕ら頑張っていかなきゃならないし、また、いいお知恵があったら拝借しながら頑張っていきたいと思いますので、よろしくお願いします。

○ 畑作、あるいは施設で非常に若い人たち

がウドとか花とか頑張ってやっておられる、いろんなグループもたくさん出てきているというお話でしたけれども、稲作の方では若い人たちがどうなっているかよくわからない。

今、基盤整備をしているけれども、受け手が将来確保されるかどうかかわからないというお話で、庄内の遊佐でもそういう状況なのかなという感じがするわけですが、そういう米以外の花だとかウドだとか、そういうところで若い人が頑張っている。そういう人たちは米も結構やっておられるんだと思うんですけども、そういう若い人たちの経営の方向というのはどういう方向を目指しているのかというあたり、もうちょっと稲作のあたりも含めて話していただければと思うんです。

佐藤 畑作の方ばかり人がいっぱいいるということでお話しして、稲作の方を話さなかったのはちょっと片手落ちだったと思うんですが、稲作もやっぱりかなり頑張っている人がいます。でも、稲作は、うちの方は特に稲作地帯なものですから、うまくやって当たり前みたいな感じがありまして、だからグループの活動としては余り活発じゃないというだけで、やっているのは確かにやっています。

それから、経営の方向ですけれども、単純な話をすれば、農業をやってサラリーマン並みの給料をというところじゃないかなと思います。花をやりながら、田んぼをやっている人もいます。だから、そういった人がたは稲作プラス花ですね。あるいはウドをやっている人でも稲作プラス、ウドの人もありますし、あと全く田んぼがなくて野菜だけ、野菜プラス花とか、そういった人もいます。だから経営の方向というのは——僕も難しいことはよくわからないんですが、あの人がたでいいますと、例えば田んぼを10ヘクタール持っている人ですと年収1,000万ぐらいになるとか、本当に農業が農業として自立できる、農業に携わる人が一家の大黒柱としてやっていける。家族4人で400万ではしょうがないわけで、自

分が大黒柱として農業を自立していけるというのが彼らの言い分で、目標みたいです。

答えになったかどうかわかりませんが、そんなところです。

○ 圃場が連坦している。しかも、圃場の面積が非常に大きいという前提ならば大型機械を投入することによるメリットが出てくるとは思いますけれども、現在の日本の農地制度のもとで、果たして連坦した圃場による経営権を取得できるかどうかという社会的な制約。それから、もし圃場が極めて条件の悪いところであれば、大型機械を投入しても、それで隅々までオペレーションできるかどうかという現実存在する隘路を考えた場合には、そういうものなのかという点、もう1度ちょっとお話を……。

田んぼが全部用水路沿いにずっと連坦しているという状態の圃場が、千葉のだれさんという干拓地のような特殊なケースは別として、実際問題として取得できるかどうか非常に大きな問題になっていますね。だから、実際に遊佐で、連坦した圃場を大規模化して、大型機械をフルに稼働して効率を上げる条件があるのかどうなのか。現に遊佐に存在している農地にかかわる社会的なかわり合いを前提にした場合には、スケールメリットはどうなのか。

佐藤 うちの方は農事組合法人が一つあるんですが、これは何年前でしたっけ、20年、もっとなるんですか、そこを全部連坦でやっていますので、ここは大型機械を入れて、スケールメリットをフルに活用しているところが一つあります。

それから、今うちの方の圃場整備にかかっているところでは、1枚1.2ヘクタールの田んぼをつくる予定です。これは実験的で全部がそうとは言いませんけれども。それも大型機械の導入といいますか、スケールメリットというのを想定してのことだと思います。

確かに、社会的にそういった連坦の田んぼ

が手に入らない状況はあります。先ほど申しましたように、うちの方では農地の流動化が進む場合は、隣の人には売らないで、全然関係ない、全然違う方へ売っちゃう現状がありますので。ですが、今のところは連坦の方向へ向かっているんじゃないかと思います。

あと、今の小型機械で何枚にも分かれていてということが一つ確かにあるんですけども、ただ、その場合、効率が悪いですね。それで時間がかなり割かれますので、今、若手の人々が、特に1労働時間当たり幾らと計算をする連中ですから、もしそれだったら、田んぼをふやすよりも、畑とか、あるいは花とかにした方がいいんじゃないか。土地を集約するメリットというのは、あくまでもスケールメリットが最大だと思うんですね。ですから、もしそういった面でコストを下げていくというのじゃないとすれば、何も無理して借りたり買ったりしない方がいいんじゃないかという考え方は、確かに若い連中にはあると思います。

○ 遊佐町では町民の方が環境問題に対してかなり取り組まれているということ、最近では上流の工場排水を嫌って工場の進出を阻止したとか、そういうふうな話を聞いておりますが、それと関連して、例えば町で行われている畑作や水田作なんかでも、極力、農薬や化学肥料の低投入に努めているとか、そういうふうなことがあったら教えていただきたい。

佐藤 前に月光川の上流のところに、アルミニウムじゃなくて、何かの粉じんか何かを処理する工場が来たんですね。それが、うちの方は生協と提携しているものですから、ほとんど生協の方にうちの米が行くんですね。生協の方では、何しろこの遊佐町という顔が見える、安心できる米だから買っていると言うんですが、それが汚染されるようだったら困ると言うので大問題になりまして、生協の方からもカンパをいただきまして、その工場を移転させた経過があります。

そういったことがありまして、この間12月議会にかかったんですね、月光川の清流を守る条例とか、そういうのができたんですけども、そういった意味では、かなり神経質ですね。

農薬もかなり減らしています。一時、ホテルなんかもみんななくなったんですが、最近では随分ホテルとかドジョウとかもふえてきてまして、有機米にも取り組んでいますけれども、町全体として農薬の使用回数というのは前よりも半分以上に減ったんじゃないかと思っています。

○ 前というのはいつ……。

佐藤 ちょうど僕が小学校、中学校、高校の頃ですかね。当時はヘリコプターで農薬をまいていました。

○ 売るときには、何かブランドでは有機という言葉を使っているんですか。

佐藤 ええ、うちの方、遊機クンというやつですね。ユウキのユウは遊佐町の遊を使って、そういったブランドで売っています。