

(有)安曇野ファミリー農産代表取締役 企業組合日本ピンクレディー協会代表理事 中村隆宣

# リンゴのピンクレディーに学ぶ 農産物の知的財産権管理

あらゆるモノの生産・流通がグローバル化していく現代において、農産物においてもその知的財産権を適切に管理し、

各国の関係者が利益を共有する仕組みを作ることは急務である。

そんな中、(有)安曇野ファミリー農産の中村隆宣代表取締役は、

オーストラリアで育種されたリンゴ「ピンクレディー」の生産を通して、世界の産地と新たな関係を築き、日本農業のあり方に一石を投じている。

「クラブ制のリンゴ作り」とも呼ばれる生産・販売システムについて、日本ピンクレディー協会の代表理事でもある中村氏に話を聞いた。

## 米国研修で農業の可能性に開眼 自由な発想で自分らしい農業を

昆吉則（本誌編集長） 中村さんはオーストラリアで育種された「ピンクレディー」というリンゴを長野県の農場で栽培しながら、その商標管理などを行なう日本ピンクレディー協会の代表理事も務めていらっしゃいます。今日は、農産物の知的財産

権を守ると同時に、国際的な販売戦略を図る「クラブ制のリンゴ作り」についてお話をうかがいたいと思います。まずは中村さんの農業経営の歩みを教えていただけますか。

中村隆宣（有）安曇野ファミリー農産代表取締役・日本ピンクレディー協会代表理事）うちの父は分家出身で、もともと農協に勤めており、リンゴ園にしても当初は母が一人でやるくらい規模。正直、農業は未来

のある仕事とは思っていなかったし、自分が農業をやるなんて考えてもいませんでした。

昆 それがどうして東京農業大学に進学することになったのですか？

中村 両親が農学部以外はカネを出さないって言うから（笑）。私も遊びたかったから仕方なくですよ。ただ、子供の頃からどういう形であれ海外で生活してみたいと思っていてので、在学中の1980～1981年に農業研修で米国のオレゴンに滞在しました。

昆 研修先はリンゴ農家だったのですか？

中村 リンゴもありましたが、オレゴンは洋ナシの方が多かったです。リンゴはわずかでした。でも、その時の体験が自分にとって大きな転機になりました。日系3世が経営する農

場にいたのですが、そこで一年過ごすうちに自分の気持ちがあだん農業に傾いていきました。子供の頃から見ていた日本の農業と、米国の農業があまりに違うことに驚き、こういう農業なら自分が将来職業にすることができないのではないかと思いついたね。

昆 それで帰国後、実家の農業を継ぐことを決意したわけですね。

中村 ええ。米国の農場では僕らみたいな研修生やメキシカンを含めてたくさんスタッフが働いていて、それが新鮮で楽しかった。だからある程度規模を拡大して、人を使うような経営をしたら面白いんじゃないかと思っただけです。それともうひとつの理由は、世界は広くて、いろんな国でリンゴを作っている人たちがいるのだから、そういう人たちに

会って、彼らの喜怒哀楽に触れてみたかった。就職するとそれができな  
くなりまずからね。

**昆** これまでにどんな国に行かれた  
のですか？

**中村** まず卒業してすぐに行ったの  
がニュージーランド。その翌年にブ  
ラジルとアルゼンチンに出かけて、  
2カ月ほど働かせてもらいました。  
南米の次はヨーロッパ。向こうで開  
かれる果樹学会のシンポジウムに参  
加して、その後1カ月かけて各国の  
果樹農家をまわりました。かれこれ  
二十数カ国の農場を視察していま  
す。

**昆** 訪問先のツテはどういうところ  
から？

**中村** 試験場の先生や、母校の関係  
者に紹介していただきました。もし  
て海外をまわるうちに自分の中で湧  
いてきたのは、自分らしい、新しい  
ことをやりたいという思いでした。  
外国の人にもよく言われたんです  
よ。「お前、日本でリンゴを作って  
いるらしいけど、これだけ外国に來  
ているんだから、もっと世界と関  
わっているんことをやれるんじゃない  
のか」と。

**昆** 今ではルーマニアに農場を立ち  
上げ、現地でリンゴを生産するまで  
になっています。

**中村** いつか海外に自分の農園を持

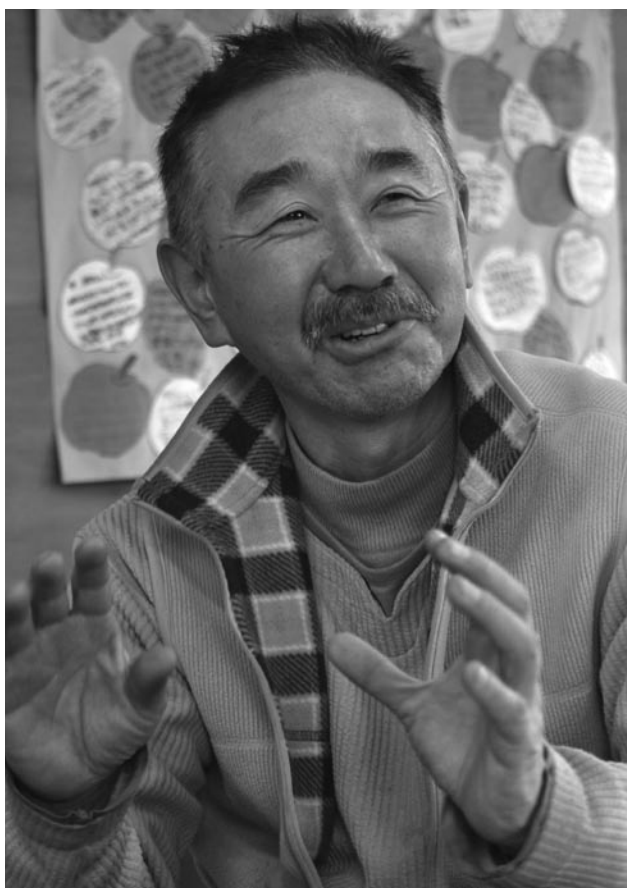
つのが夢だったんです。リンゴ園を  
やりたいというルーマニア人と知り  
合い、2004年に現地法人を設立  
しました。現地の人材を雇用し、約  
2haの圃場でふじを生産していま  
す。ただ、マーケットに求められる  
品質が日本と違うなど戸惑うことも  
多く、まだ試行錯誤の段階です。

### ピンクレディーの導入で 日本の農業界に風穴を開けたい

**昆** 海外展開を進める一方で、国内  
では2006年よりピンクレディー  
の生産に取り組み始めました。どん  
なきっかけがあったのですか？

**中村** 自分にできることでリンゴ産  
業の役に立ちたいという気持ちで常  
にあり、ピンクレディーの存在を  
知ってこれは面白いと思ったんで  
す。まずネーミングにインパクトが  
ありますよね。そして知的財産権が  
ある農産物を日本に導入したらどう  
なるんだろうという好奇心もありま  
した。鎖国状態の日本農業に風穴を  
開けられるかもしれない。ヒットす  
るかどうかはともかく、とりあえず  
目の前にあるものに挑戦してみよう  
という気持ちが強かったですね。

**昆** 日本のリンゴ産業はもっと変わ  
れるんだ、可能性があるんだ、と。  
**中村** そういうことです。国内の



## 中村隆宣

### ■プロフィール（なかむら・たかのぶ）

1958年長野県生まれ。1982年に東京農業大学農学部で果樹園芸科を卒業後、長野県安曇野市にある実家に戻り果樹経営を始める。1996年、農業生産法人(有)安曇野ファミリー農産を設立。学生時代より海外の農場視察を続け、2004年、ルーマニアに「KAMA LAND FRUCT S.R.L」社を設立。05年に現地で農地を取得する。06年、企業組合日本ピンクレディー協会を設立、代表理事に就任。オーストラリアのAPAL（オーストラリアリンゴ洋ナシ生産者協会）とピンクレディーのライセンス契約を締結する。安曇野ファミリー農産の経営面積は13ha（2011年1月現在）。十数品種のリンゴのほか、洋ナシ、ブルーベリー、スイートコーンなどを生産、販売する。ルーマニア農場の紆余曲折については、安曇野ファミリー農産のホームページ（<http://www.anc-tv.ne.jp/~apple/>）にある「ルーマニアりんご栽培物語」にて紹介されている。

マーケットに恵まれて、日本のリンゴ業界はぬるま湯に浸っているようなところがあるのですが、欧米では国境を越えたマーケティングは当たり前です。世界のリンゴ産業はダイナミックに変化しているのに、日本は競争も変化もなくて、なんてつまらないんだと感じていました。

**昆** それは中村さんが、単に世襲的に実家の農業を継いだのではなく、別の視点から農業に対する関心を持ったというのが影響しているのでしょうか。だからこそ自由な発想で農業を楽しんでいる。

**中村** そうかもしれませんね。ピンクレディーを日本に入れたらどうなるかワクワクするなあって、そういう感覚なんです。そもそも日本のリンゴ生産の原点は、青森にしても長野にしても、それまで知らなかった果実づくりに挑戦して、どんな実がなるのかワクワクしながらやっていたわけです。その胸の高鳴りというのは、常にリンゴ産業にあり続けてほしいし、自分の中にあります。

**昆** それだけ中村さんが情熱を注いでいるピンクレディーですが、その生産・販売システムは、商標管理から法的に闘うための仕組みまで整備されていると聞いています。その概要を教えてくださいませんか。

**中村** 基本的には、ピンクレディー

を育種した西オーストラリア州の政府が、知的財産権による収入を長期的に得られる仕組みになっています。管理運営を行なっているのは、オーストラリアの半官半民組織であるAPAL（オーストラリアリンゴ洋ナシ生産者協会。通称アイパル）という団体です。ピンクレディーとは商標名であり、クリプスピンクという品種名が正しいのですが、各国のピンクレディー協会は、クリプスピンクを栽培する権利を得て、ピンクレディーという商標に対する使用権のライセンスを得ているわけです。苗木を私たち農家が自分で生産することは禁じられており、指定された苗木業者だけが取り扱いを認められています。苗木業者は売上の10%をAPALに支払います。

**昆** 苗木業者はどこにあるのですか？

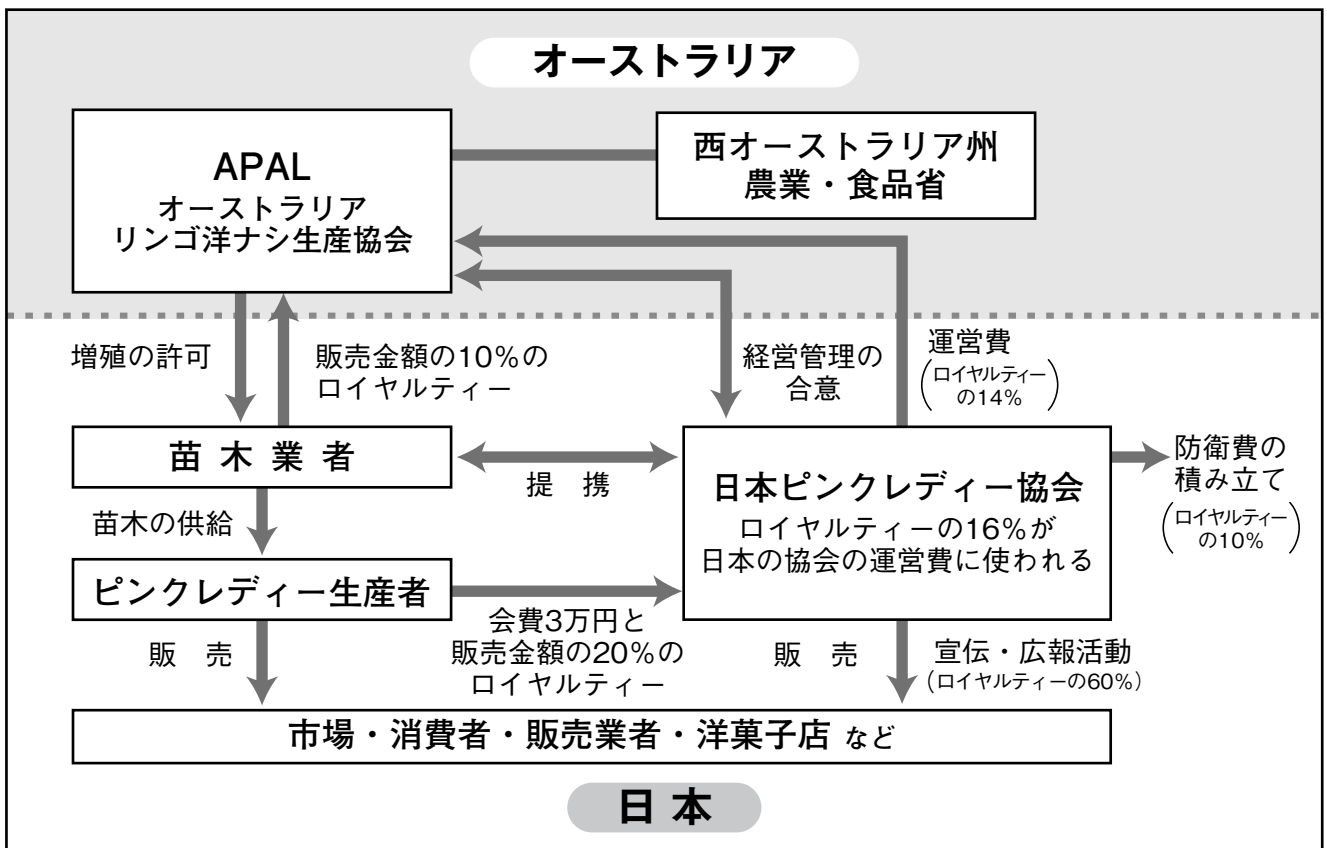
**中村** 今のところ日本国内では長野にある一軒だけです。将来は青森にもできるかもしれません。

**昆** 商標使用料など生産者が支払うロイヤルティーは？

**中村** 私たち農家は年間3万円の会費と、販売金額の20%のロイヤルティーを日本ピンクレディー協会に支払います。ロイヤルティーは、60%がコマーシャルなどの宣伝費、10%が将来訴訟を起こすことになっ

ています。その概要を教えてくださいませんか。

■ ピンクレディーの生産・販売システムの概念図





保冷庫に並ぶピンクレディー。収穫直後は酸味が強いので、しばらく寝かせて酸味が抜ける1月以降に食べるとより食べやすい。小粒なので、スナック感覚で丸かじりするのに向いている。

た場合のための積み立てに使われま  
す。残りの30%は、日本ピンクレ  
ディー協会とAPALの運営費です  
ね。日本の場合はまだ生産量が少な  
いので宣伝に使える額もわずかです  
が、ヨーロッパでは非常に大きな金  
額になってくるんですよ。テレビコ  
マーシャルも流しているし、管理団  
体の専従スタッフの人件費にもなり  
ます。

**昆** 輸出国と輸入国の協会の間で、  
利害が対立することはないのでしょ  
うか。

**中村** 青果だけでなく加工品も含め  
て、販売権はその国のピンクレ  
ディー協会が握っているんですよ。  
たとえばピンクレディーのジュース

を日本に輸出したい業者がいたとし  
ても、私たちがイエスと言わない限  
りそれができないんです。輸出入す  
る場合は、輸出業者から輸入国の協  
会にロイヤルティーが支払われる  
ルールになっています。他国の生産  
者が必ずしも競合相手になるわけ  
はないんです。

### 国境を越えて広がる 新たなネットワークの可能性

**昆** それにしてもこういう新しいこ  
とは、普通じゃない人でないとでき  
ないですよ。中村さんの人生の面白  
がり方には、周囲の農家はのってく  
るのですか？

**中村** のってこないですね。

**昆** だろうなあ(笑)。世界と関わっ  
て何かをするには言葉の問題もあり  
ますけど、それ以前に自分の中に国  
境を作ってしまう農家が多いんです  
よね。中村さんが初めて米国に行っ  
た時に体験したような心がはじける  
感覚を、農業界では人々に抑制させ  
ているように感じるんです。それで  
何も挑戦しないので、ぼやきや被  
害者意識ばかりを募らせているわけ  
です。そのぼやきを見抜いた役人が、  
自分たちの居場所作りのためにおた  
めごかしをやっているんですよ。そ  
れを越えていくには、農業者自身が

心のバリアを解かなければいけませ  
んね。

**中村** 私にも地域に対するストレス  
は過去にありました。たとえば地域  
の仲間と何かのイベントを開く時に  
も、自分の思いと周囲の思いが違  
うので、まわりの人が私にかき回さ  
れて大変な仕事をやらされてしまっ  
たという感覚になってしまふ。地域と  
のつながりができたらそれは素晴ら  
しいけど、私にはそれができなかった  
。出る杭は打たれるってよくいう  
けど、出過ぎた杭は誰も触ってくれ  
ないんです。まわりの人たちも冷め  
てしまつて、「中村君のことはもう  
放っておこう」って。

**昆** うちの読者も地域で浮いている  
人が多いんですよ(笑)。そういう  
人たちは得てして産地を越えたネッ  
トワークを構築しています。

**中村** ピンクレディー生産の面白さ  
にもそういう側面があります。今、  
会員農家が23戸ほどいるのですが、  
変わった人が多くて楽しいですよ。  
年に一度は総会のために海外に出か  
けるし、情報交換も活発です。ピン  
クレディーとは一種の世界産業です  
から、その中でいろんなつながりが  
生まれていくわけです。ピンクレ  
ディーをひとつの核として、いかに  
リングを日本人に食べてもらうかと  
いう販売計画もあつて、非常に楽し

みですね。  
**昆** 海外の産地と連携することで、  
従来の枠組みにとらわれない活動が  
可能になっているわけですね。

**中村** そうですね。それで私たちは  
海外のピンクレディー生産者のこと  
を「ファミリー」と呼んでいます。  
非難したり排他するのではなく、ひ  
とつの目標に向かって共に歩んでい  
く家族というイメージです。ピンク  
レディーの生産・販売システムとは、  
世界中の生産者がひとつの品種を通  
して、お互いに利益を共有する仕組  
みといえます。

**昆** 国籍も文化的背景も違う生産者  
が、ピンクレディーを通して地域で  
は得られない感激を含めたネット  
ワークを構成し、それをファミリー  
と呼んでいる。それは極めて現代的  
な話だと感じます。知的財産権の管  
理にしても、ルールを明確にするこ  
とで、盗んだ盗まれたという関係で  
はなく、国境を越えて新しい可能性  
を作っているわけです。今の農業  
のあり方に対して、結果的に新しい  
テーゼを示している気がしますね。  
日本の農業界でも世代交代が進み、  
同質なものでないとならぬ価値があ  
ると認められる人々が育っているこ  
とを実感しました。今日はありがと  
うございました。