

「クラブ制リンゴ」として、グループ内で生産  
いう、日本ではまだなじ  
みのない仕組みが、今後  
のリンゴ輸出を拡大して  
いく上での戦略として注  
目を集めている。

発端は、オーストラリ  
権や商標権のロイヤルテ

## 5万トン時代へ 青森リンゴ輸出

38

アで1973年に開発さ  
れたピンクレディー(品  
種名クリプスピンク)と  
いう品種の取り組みだ。  
ピンクレディーは商標  
仕組みは、生産者・流  
通業者・苗木生産者が  
グループ(クラブ)を形成  
名前を付けることが許さ

## クラブ制リンゴ

# 品質管理し高価格維持

れる。主なマーケットで  
ある欧州では平均的なり  
んごより約30〜50%高い  
価格で販売されていると  
いう。

イギリス連邦の一角を  
なすオーストラリアにと  
つて、イギリス市場は有



ピンクレディーのロゴ  
マーク(日本ピンクレ  
ディー協会提供)



オーストラリアで開発されたピンクレ  
ディー(日本ピンクレディー協会提供)

力なマーケットで、(こ) 指して商標やロゴを開発  
での高価格での販売を目 するとともに、一年を通  
じて供給でき

るよつに南半  
球・北半球の  
産地に生産を  
許諾してクラ  
ブを拡大して  
いった。

本県でも、  
育成者権を活  
用したクラブ  
制が、200  
2年からスタ  
ートしてい  
る。「大紅栄」  
をはじめとす

る「つがりあんアップル  
6品種」の専用利用権設  
定だ。

育成者の工藤清一氏と  
弘果弘前中央青果との間  
で契約を結び、生産者は  
弘果と契約を結んだもの  
のみ苗木の供給を受け、  
収穫されたリンゴは加工  
を含めて全て弘果に出荷  
する。弘果で競売された  
リンゴの流通には規制が  
かからないのがピンクレ  
ディーとは異なる点だ。

品種、ブランド、商標  
などの知的財産を保護・  
管理しながら輸出に取り  
組むことが今後の有力な  
戦略になりそうだ。  
(県りんご輸出協会事務  
局長 深澤守)