

特集《北海道》

夕張市農業協同組合インタビュー ブランド「夕張メロン」

— 出席者について —

夕張市農業協同組合 常務理事
同専務理事
同総務部長
平成 18 年度 パテント編集委員会
(司会) 佐藤 富徳, 神野 直美
(開催日:平成 19 年 6 月 9 日)

加藤 春之
前田 昌一
高橋 篤



以下は、敬称略

【佐藤】 本日は、お忙しい中、私どもの質問に時間を割いていただいて有難うございます。今回「パテント」7月号で「北海道」について特集することになり、今回の特集では「夕張メロン」に関する知財活動内容を広く紹介することがいいのではないかとということで伺いましたわけです。

【加藤】 遠いところお越しいただきまして有難うございます。「パテント」7月号に、北海道特集として、夕張メロンを取り上げていただいて非常に光栄です。



【佐藤】 それでは、早速ですが、「夕張メロン」の開発当初からお話を伺いたと思います。宜しくお願いします。

【高橋】 夕張メロンというのは、昭和 35 年に、この品種を夕張で開発しまして、よし、これでいこう！ということになり、農家の方々が組織をつくってスタートしました。しかしながら、当初は売れなかったのですが



…。売れないというのは、当時は、メロンを食べるというよりも、まずは食料を確保するというような経済状況だったわけです。その中で、それでもこれでい

うということでこだわって作ってきた結果、徐々に売れ出すと同時に、他の産地でも、ネットが掛かっていて赤肉であれば、これも「夕張メロン」、これも「夕張メロン」ということで、どこも「夕張メロン」を名乗り出したので、これでは産地がもたないということで、商標登録を取ろうじゃないか。昭和 45 年頃からそういう取り組みをしてきたという経過がございます。

それを思いついたヒントは、当時、靴下にシールが貼ってあって、たしか××という登録商標をたまたま目にし、あっ、こういうものをつくって商標登録を取ればいいんじゃないかということ、シール(図形商標の意味。以下同じ。)と名称(文字商標の意味。以下同じ。)との商標登録取得に向けて動き出したというのが経過でございます。

そして、おかげさまでシールの登録商標は順調に取れたのですが、「夕張メロン」の文字の方は、一般名称と地域名称との組合せで駄目ですということで、2度ほど拒絶査定を受けています。で、諦めかけていたときに、先輩が、「東京羊羹」というのも登録商標じゃないか、「南部せんべい」だって登録商標じゃないか。何か取る方法があるんじゃないかということ、縁がありまして今私どもを担当いただいている弁理士先生に相談したところ、「使用による特別顕著性ということで取れる可能性があります。その証拠集めをしてください。」というご指導をいただいて、それから

証拠集めに入ったという経緯がございます。

【神野】この証拠を集めるというのは結構大変だったんじゃないでしょうか。

【高橋】はい、その通りです。図書館に1ヶ月ほど缶詰になって、昭和35年からの全国紙と北海道地方紙、一枚一枚めくって、夕張メロンの記事、それと、偽物の記事、特に、偽物の記事をピックアップして証拠物件にさせていただきました。それから、宅配便という事業が始まってから、全国に宅配で物が届くようになりましたので、メロンを発送するときに、アンケート葉書を入れました。そこに夕張メロンはご存じですか？という項目があって、沖縄、九州まで知っているという方が80%を超えました。そのデータも証拠物件、当時として130件ぐらいの証拠物件を用意したのが功を奏して、3度目の正直で「夕張メロン」という名称の商標を平成5年に取ることができたという経過がございます。

【神野】ありがとうございます。非常にリアリティーに富む話ですね。

【佐藤】商標とは、産地商標とかで登録されるのは難しいからということで、まあ、大体図形とかをくっ付けて取るというのが、大体のテクニックとしてはありますね。私のお客さんとかには、こういう風に説明するんですよ。まあ、最初は、とにかく図形を入れといて、それで実績つくってから、その後、3条2項（使用による特別顕著性）でも、結局権利取れる方向に行くのだから、それでいいじゃないですかと。

【高橋】3条2項、まさにそうですね。

【神野】その夕張メロンという名前だけで登録になったのは、3度目のチャレンジだったのですね。

【高橋】そうです。130件余りの証拠物件のおかげ。

【佐藤】それって、駄目だったからってあきらめないで、2回出し直しされたんですね？

【高橋】ええ。2度も拒絶査定受けましてね。何とか登録できないかということで、こういった字でなくてデザイン字にしたんですよ。ですけれど、やっぱり駄目でしたね。

【佐藤】まあ、そのくらい変えても駄目ですよというのは、まあ、よく言いますがね(笑)。



だけど、変えたら、やっぱり気分が違いますからね、際どかったら、ひょっとしたらデザイン変えただけでも通るかもしれない。

偽メロン事件が起こるとというのは、要するに、有名だから偽物がでてくると、そういう意味ですね。

【高橋】はい、そういうことですね。

【佐藤】そういうのはちゃんと新聞でも実証されていますよ。

【神野】このデザイン字の商標以外の、いわゆる標準文字の商標は？

【高橋】もう取っています。

【加藤】取っていますね。標準文字、ゴシック文字、いろいろ取っています。

【佐藤】ああ、そうですね。わかりました。今さっきからやはり印象に残るのは「夕張メロン」の文字商標ですね。何の変哲もない商標ですけど、これが一番値打ちがある商標だと思います。

【神野】それで、商標を取るまでのご苦労がわかったんですけど、じゃあ、取った後、いろいろ侵害事件というのでしょうか。偽メロンに対して、いろいろ他社の取り締まりとか、そういうことでご苦労されたことが随分あったんじゃないでしょうか？

【加藤】おそらく進行中だと思うんですけども、価格差が他の産地と大分あるんですよ。赤肉でネットが掛かっているものを仕入れて夕張メロンとして売るという行為が相変わらず後を絶たないんですね。それを私どものような小さい農協で全国飛び回って取り締まるということは困難なんですけども…。出荷は全国に出荷しています。九州の市場を含めて、もちろん大阪にも出しているんですけど、そういった出荷の取引先が情報源として提供してくれています。扱ってくれている人は、高い値段出して苦労して売っているのに冗談じゃないという気持ちがありますから…。そういう情報をいただくと、直ちに向かうようにしています。権利放棄につながる可能性がありますので絶対放置はしません。そういった情報として、特に加工物では、もう頻繁に夕張メロン何々というのができます。

【神野】あっ、加工物で。



【加藤】 はい。夕張メロン××ですとか、夕張メロン〇〇ですとか、もう頻繁に出てくるんですよ。これに対してはもう徹底的に対峙していきます。ですから、過去に2度ほど裁判をやっています。で、まず一番先に発見すると、証拠物件を写真なり、加工品ですと包装紙を押さえて、弁理士先生から文書を発送してもらおう。そういう取り組みをしています。

【佐藤】 過去の裁判は大分長かったのですか。

【加藤】 1審で5年やりました。

【佐藤】 1審で5年は長いですね。

【加藤】 高裁まで行って…。1審は勝ったんですよ。そしたら、向こうが控訴して、2審へいったら、裁判官から、あなた方和解する気ありますか？と言われました。

【佐藤】 和解に応じられたのですか？

【加藤】 ええ。いろいろあって…。やむなく和解。時間と労力が大変で、我々もう疲れちゃいましたね。

【佐藤】 夕張市農協さんで、どの位商標をもっておられるのでしょうか？

【高橋】 今、私ども、取り組んでいるのを含めて、210余り持っています。

【神野】 210のうちには防護標章もあるのでしょうか？

【高橋】 使っていない商品については、防護標章のほうでカバーしようとしています。

【佐藤】 防護標章がとれるということは、著名という勲章の意味もあると思います。他の商品と出所混同を生ずるほど「夕張メロン」が著名であることの証拠となるという…。

加工品の場合の商標管理は、どのようにしておられますか？

【高橋】 スタンスとして、夕張メロンの果汁か、果肉か、パウダーか、要するに、本物を使った加工品で、なおかつ、いいものでなければ認めない。ですから、お菓子類ですとか、そういったものは、こういうものをつくりたいから、試作のための原料だけ供給して、試作品をフィードバックしてもらおうんですよ。そして、事務所で試食なり何なりして、この味ならオーケーということで、初めてオーケーのサインを出す。「あっ、この味は駄目です、やり直してください。」という取り組みをずっとしてきているんですよ。だから、

名前だけの怪しげな加工品は認めない。

それから、パッケージについても、使うのであればこの字体で夕張メロン何々って使ってくださいと。踊ったような字だとか、そういうのは一切認めません。

このネクタイの柄は、夕張メロンなんですよ。(ネクタイを手取る。)

【神野】 色がまさにメロンの色ですけど。

【高橋】 はい。これは宣伝のためにつくったんですけども。

【神野】 ああ、そうですか。

【加藤】 ね、4、5年前だね。

【高橋】 メロンのへたをデザインしたものです。

【神野】 あっ、もうメロンになっていますね。

【佐藤】 なっている。なっている。

【高橋】 これ、商品のシールです。

【佐藤】 あー、ちょっと一見わかんなかったけど…。

【高橋】 はい。この時期はメロンのネクタイを締めようということで、これ、3色持っているんです。

【佐藤】 これ、いいじゃないですか。

【高橋】 はい。これは相当前になりますが、百貨店が提案してきて、本数、期間限定で許可したんです。ものすごく売れたそうです。

【神野】 あっ、そうですか。

【加藤】 ぱっと見てメロンとはね、なかなかわかんないんだけど、よく見ればわかるでしょう。

【佐藤】 確かに、よく見ればわかりますよね。

【加藤】 デザイン的には悪くない。

【佐藤】 次に、夕張市農協さんの所有している商標を活用するというので力をいれていることは何かありますか？

【高橋】 例えばAというお菓子屋さんにはうちが持っている、この商標を使ってください。こちらのお菓子屋さんには、これを使ってください。というような手法で持っているものは、できるだけ広く使ってもらおうという努力はしています。

【神野】 夕張キングとか、こういう商標も取られているわけですけども、これも何かに使おうと思われて。

【高橋】 今、農産物の表示法に農水省のガイドラインで、商品名夕張メロン、品種名というところに夕張キングということで、箱なんかには使っていますので。

【神野】 この絵(商標の図形)はずっと同じですか？

【高橋】同じです。

【加藤】47年間ね。

【高橋】シンプルな絵、高校の美術の先生にかいてもらった。今でも通用しているんですよ。

【神野】この絵は飽きないよね。

【佐藤】これはいいですね。こっちの絵。これもいい。この絵とよう似ています。

【高橋】そうですね。

【神野】というのは、これは品種でも、商標でもないような気もするんですけども、これも何かに使おうと思って取られたわけですか。

【高橋】ええ。お菓子類なんかに使っています。

【神野】あっ、お菓子類ですか、ああ、そうですね。ああ、なるほど。メロンにはこれ。メロン以外のその加工品にはこれを使おうという、そういうお考えで…。

今は、IPDL（特許電子図書館）で、他人の商標なんか、見ておられるんですか。

【高橋】もちろん見えます。

【神野】大体インターネットで見とけば…。

【佐藤】あれは、楽ですね。（笑）

【高橋】当時は大通りにある図書館に通ってましたので、定期的に…。はい。

【加藤】折り込み広告だとわからないよ、なかなか。

【高橋】夕張とか、メロンとか、そういう言葉を入れて検索すればすぐにインターネットで出てまいりますからね。

【佐藤】相手は、IPDLは迷惑だと感じているのではないのでしょうか？ これこれこういう商標を使っていますよと、わざわざ知らせることもなるんですからね。だから、IPDLも痛し痒しなんですけどね。

【高橋】いや、先生のおっしゃるとおりで、我々、便利になったんですけども。

【神野】また、話が戻るんですけども、他社さんの侵害対策ですね。先ほど全国のその販売先の方々の協力でされていると言いましたが、やっぱりそれだけではなかなか取り締まり切れないという面もあることはないのでしょうか。

【高橋】加工品とこの生食と含めて、ほぼ全国に行ってまして、商標だということもうたっていますから、おかげさまで取引先、卸から小売店まで、大体情報をくれます。

【神野】取引先様にしてもね、安いメロンで同じ名前使われたら、その方々にとっても迷惑な話なんで、協力が得られるかなと思うんですけど。

【佐藤】実は、その後継育成みたいなことをお聞きしようかなと思っていたんですけど、今、こちら様で若い人たちに、だんだんお仕事を任せて育成しようと、そういう動きはとられておられるのでしょうか。

【高橋】ええ。それで、今、まさに整理の方法ですか、用途ですか、商標ってこういうものだとかを、やっとなり、形式を、何通りかつくって、説明しやすいようにして、次代につないでいこうとして模索している最中なんです。携わった人間はある程度素人なりに分るんですが、ただ、引き継がれても、普通の事務引き継ぎとちょっと違いますのでね、それをいかにうまくつなぐかということで、模索している最中です。

【神野】おそらくこの1年や2年でできるものじゃなくて、もっと長期の年単位でやるお仕事じゃないかなと思うんですけども、それとやっぱり一人の方だけじゃなくて、組織で動けるようにした方がいいと私は思うんですけども…。

【高橋】今、3通りぐらい分類をつくったんですよ、見やすいように。素人なりにつくって、こういうふう。それを今、伝えようとしている最中です。

【神野】3通りというのはどういう？

【高橋】例えば類別表示にする。それから、こういうマークごとに整理する。それから、名称の整理をするというように整理して、で、わかりやすく伝える方法を今、模索している最中です。

【高橋】パテントニュースはある弁理士先生から毎月送っていただいています。あれ、非常に参考になるんです。判例なんかは本当に参考になります。

【神野】あの要約、わかりにくいことないですか？

【高橋】専門用語はやっぱり我々、うんうんってうなる部分、ありますけども、全体像としては、ああ、なるほどなるほどというふうに思っています。はい。参考になります。

【神野】夕張市農協さんだったら、今さら地域団体商標とか、もう必要ないと思うんですけども、地域団体商標を取ろうとしている地域の方に何かアドバイスみたいなのがありませんか。

【高橋】実は農水省から頼まれまして、今年の1月に

札幌でセミナーのときに、先進事例で話してくれって言われて、私はその辺を強調して話させていただいたんです。つまり、農家が個々ばらばらに物をつくって、ばらばらに販売してて、農協が権利を持ったとしても、管理できなければ意味ありませんよ。だから、権利取得と同時進行でいかに農家の方々を一つの方向に向かわせるかと、これに取り組まなければなりませんよ。

【神野】管理というと、やっぱり主に品質の管理ということですか。

【高橋】はい、そうです。

【神野】やっぱりブランドのイメージを壊すようなものは絶対出してもらっちゃ困ると。

【高橋】そうです。それと、農家の方が勝手に夕張メロンって売ったら、例えば佐藤さんというお店屋さんがいろんなメロンを集めてきて、全部夕張メロンで売ったときに、本当にうちが権利行使できるのか。「農家の人から言われて、これ、買ってんだよ。」って言われたら…。そういうことで、うちで言う一元出荷みたいなことをやらんと、権利が行使できなくなるだろうなど…。

【神野】そういう場合はやっぱり農協として制裁というのでしょうか、そういう売り方をした者、あるいはそういう品質を落とすような売り方をした者に商標を使わせないと、そういう感じの制裁みたいなもので管理をできないんでしょうか。

【高橋】一方では、先生、やっぱり独禁法に触れると思うんですよ。

生産者同士が我々は一切、勝手販売やめような、できたものは全部農協に出そうな、その申し出を受けてうち（農協）が権利行使するのはいいですけども、「自由経済でおれが勝手に売ってなぜ悪い」とも言われますしね。

【神野】農家さんが売るとまではとめられないと思うんですけど、ただ、それを売って、夕張メロンを一個持ってきて、ほかのメロンもまぜて、全部夕張メロンで売ると、これは明らかに商標法違反になりますよね。そういう場合に、この辺の証拠をつかむのは難しいのかもしれませんが、そういう場合だったら、それなりの独禁法に違反しないような商標権の行使で管理できるのかなって。

【加藤】結束しなかったら、必ず、結局は損しますよ

とか、そういうことを説明するしかないよね。

【高橋】そうですね。要するに、一元出荷することによって得なんですよという、実証も同時にしているつもりなんですけど、自分で庭先で売るよりも得なんだよというシステムが今、定着をしたということですね。こういうことに農家自身が気がつけば、みずからが団結して…。

【神野】変な商品を売ったらイメージが崩れるから結局自分が損するんです。

【加藤】そうですね。そういう理解をしてくれればいいんですけど、極々当然のことがなかなか難しくて…。

【神野】そうですか。

【加藤】今も検査は6人体制で、若い人、青年部が箱上げをして勉強するとか、順繰りに検査員になって、ちゃんとこう言い伝えられて、若い人には、育てているんですよ。

【神野】検査員というのは随分大事なと思うんですけど、試験をするとか？

【加藤】試験って、我々の後輩ですから、全部。我々も検査やってきて、こうやって、組合長もそうですけども。

【神野】結構あれ、難しいんじゃないですか？

【加藤】難しい。あれ、ぱっと見てもわかんないもんだけど…。

【神野】ポンポンとたたいて、これ、アルコール化しているというけど、素人じゃわかりませんよね。

【加藤】いや、わかんないと思う。さわった瞬間にもう糖度も中身も分るんですよ。手にぴたっと、中身全部分るんです。糖度も…。

【神野】そのくらいになるまでにやっぱりどのくらいの経験要るんですか。

【高橋】10年。

【加藤】もっとかかりますよ。

【佐藤】それは大変ですね。

【加藤】箱上げ5年やって、優秀な人は見習いになって、で、向いにベテランが座って指導受けながら、まあ、2、3年して普通の検査員になって、責任検査員って20人ぐらいいるんですけど、全部で50人ぐらい、150軒の農家の中で50人ぐらい検査の資格を持っているんですよ。順繰りと若い人を育てながら指導すると、栽培の指導をしながら。一番オーソドックスだけ

ども、間違いなく人は育つということですね。

【神野】農家の方が検査員になるわけですね。

【加藤】そうです。全員そうです。

【神野】自分の家から出たものはちょっと甘い検査になっちゃうとか、そういうことは…。

【加藤】ないですよ。そこでそんなこと、だれも思いませんから。

【高橋】検査員というのは、シーズン終わったら自動的に解除なんです。それで、シーズン始まる前に選考委員会という極秘の会議があって、そこでこの人に検査員頼むと言って毎年頼んでいるんですよ。それが結果50人なんです。それで、頼むという人には組合長名で今年検査員をお願いしますという委嘱状を出すんですよ。その中で、例えば先生が指摘されたような、やっぱり100人いれば100人、100色ですから、そういう人がいないとは決して言いません。そういう人は自動的に検査員にしませんから。

【加藤】委嘱状を持っていかなければいいだけで。

【高橋】見込んでいたけども、なかなか2年たっても、3年たっても技量が上がってこない人は外しますし、それから、えこひいきみみたいな検査する人も外します。

【神野】さきほどのようなことをしますと、結局長い目で見たら自分の首を絞めることになりますからね。

【高橋】結果的に産地、首絞まっちゃうんですよ。品質にばらつきが出てくるんですから。

【神野】そうですね。

【高橋】もう差別化イコール品質管理だと思っていますから。特に農産物というのは工業製品と違って、俗に言う当たり外れがあって当たり前の世界なんです。天候がこうでという言い訳も用意してあるんですけど、農産物というのは。夕張メロンというのは天候がどうであれ、去年買ったメロンと今年買ったメロン、同じおいしさです。これをずうっと今日まで40数年続けてきたのが今、評価いただいている最大のポイントだと思うんですよ。

【神野】年によって相当天候の変動ありますので、あるときは結構いいものを取り難い年というのがあるじゃないですか。

【高橋】はい、あります。去年がそうでした。

【加藤】全部駄目なときもありますよ。

【佐藤】そのときは大体値段とか何とかが上がるんで

すか、やっぱり。

【高橋】上がります。検査受かったものはね。

【加藤】検査のところで投げているメロンありましたね。年によっては、あそこに置き切れんこともありますから。はねられて。

【佐藤】当然その年は組合全体としての収入も減ってしまうわけですね。

【加藤】もちろんそうなんです。

【神野】値段のばらつきはあるんですか。

【加藤】値段は二の次で、やっぱりきちっとした品質の物を検査に通して、お客さんに届けるというのが大事です。

【高橋】スーパーさんはお客さんを待たせたくないという心情はわかるんですけども、不確かなものは出せない。

【加藤】だから、7月の後半雨がなくて（規制外が）増えて、それでは、加工に回すにも、工場で加工する量は決まっているので、自主的に自分で投げる。そのぐらい厳しいときも今までに何回もありましたから。夕張はちゃんとしたものを出すというのが、若いみんなに浸透しているんです。

【神野】その地域の誇りというんですね。

【加藤】そうですね。天候が悪くて製品がない。市場に出ていくのが少なくなるとんと値段が上がるわけですよ。スーパー、百貨店とあらかじめ12月、1月に値段決めているわけですね。数量が少なくなると市場の方が高くなるんですよ。だけど、うちは検査を受かった中から、ないなりに5割は産直に出すんですよ。ないなりに出しているということで、毎年取引いただける。それもやっぱり差別化であり、ブランドなんだなと思います。信用を大事にする。

安定、駄目な年も安定させるためにはやっぱり産直である程度何割かは出すということです。そういう意味では、再生産に向けての最低限からの覚悟はできるということだと思うんですけどね。

【神野】ほんとうにこの夕張メロンの商標で品質悪いのを出されたら、これ、ほんとうに困りますわね。

【高橋】おっしゃるとおりです。

【神野】ブランドが全部やって、それでちゃんとブランドが機能しているというのが、素晴らしいと思いますね。

【加藤】ありがとうございます。

【神野】ここまで徹底しているというのは？

【加藤】全国にないみたいですね。

【高橋】そのおかげで、去年、特許庁の長官表彰をいただいたんだと思います。

【佐藤】そうだと思いますね。だから、ちゃんとしたブランド戦略をキチンとやって、それで、ブランドが、それなりにキチンと品質保証機能を果たしている。素晴らしいと思います。

【高橋】監督任務を怠らないようにしているので、評価されたようです。

【神野】ほかの産地さんですとね、例えばさっきみたいに非規格内のものがあると、別の商標を持って、その商標で出すと、そういうことをやっているところもあるみたいなんですけど、もちろんそういうことも全く考えておられないですか？

【加藤】全部加工原料で果汁か果肉に、共同会社で処理している、子会社で持っているんですよ。それはそれでまた商品として名称も使わせるからね、そので上がる商品についてもチェックさせてもらう、先ほど触れましたように。

【加藤】信用が売りでいかないと、夕張も、さっき言ったように、97%がメロン農家ですから、メロンが信用なくしたら、もう農家が成り立たないという。

【高橋】普通の農協といたら、みんな米とかいうのが大体殆んどでしょう。米じゃないもんね。

【加藤】米はないですよ。

【高橋】先生方も北海道、何度も来られていると思いますけども、夕張は北海道らしくないでしょう、山、山、山で。どこに畑あるんだというような…。(笑) やっぱそういう劣悪条件だからできたんだと思う。

【神野】この山間の朝と昼の温度差が激しいのがいいって、どこかに書いてあったような気がしたんですけど。

【高橋】ああ、そうそう。それは…。

【加藤】はい。昔は、うちのおやじたちの頃は出稼ぎが主体でしたから。専業農家でやるしかないという。

【高橋】農業地帯でなかったですから、国、道の支援が全くない地帯なんですよ。夕張というのは炭鉱の町でしたから。

【神野】そうです。昭和32年ごろからですね。

【加藤】そうです。従来からあるスパイシーと、静岡のメロンとかけ合わせて…。

【神野】ですからね、父親と母親の何かですか？ アールス・フェボリットと…。

【加藤】スパイシー・カンタローブ。

【神野】スパイシー・カンタローブ？

【加藤】つるつるのね、香りのいい、甘味はあんまりないんだけど、とろっとした肉質でやさしい味のメロンです。

【高橋】この建物を平成4年に建てていただいたんですよ。そのときに設計段階から2階に種子保管庫という一部屋があるんですけども、この室よりもうちょっと広いんですけども、その一部屋だけは耐火構造です。さらに、耐火金庫を3つ、3トンちょっとあるんですけども、そういう重さがこの部屋にはかかりますということで、構造から建てて、この事務所をつくったんですよ。ですから、耐火構造で耐火金庫の中に種子が入っているんです。お金焼けても種子は残す。(笑)

【佐藤】だれでも入れないって…。

【加藤】入れません。関係職員しか入れません。

【佐藤】何よりも何よりも、お金よりも種子が大事と。

【高橋】もちろん視察などがあるときは、役員さん、案内その他で入ってもらいますけども、ふだんは担当職員しか入れない。

【加藤】夕張メロンの種子の絶対的な根っこの部分を保管していますので、不用意に持ち出されたら大変なことになりますので。

【神野】けど、メロン農家さんが作りますとね、ただ買ってきて、種もらってつくって、そしたら、種がまたできるんじゃないんですか。

【加藤】いや、1回しか採れないんですよ。種は農家の人に委託して、8軒か9軒の人に委託して…。

【神野】ああ、なるほど。ちょっとその辺も不勉強で申しわけなかったんですけども。

【高橋】先ほどありました、アールス・フェボリットとスパイシー・カンタローブって、別の品種をかけ合わせですね。だから、遺伝の法則で一代目の雑種というのは優性遺伝子しか表面に出てこないんですよ。その今食べたメロンから取れた種をまいたら、今度2代雑種になるんですよ。そうすると、ぶわーっと劣勢遺伝子が表へ出てくるんですよ。つまり、似ても似つ

かないものしかとれない。ということで、産地防衛を
図っているわけです。

【高橋】これはもう遺伝子の原則がありまして…。

【神野】そういう面では管理しやすいですね。

【高橋】はい。

【加藤】そうですね。

【神野】いや、私も、最初疑問持ちましてね、普通だ
ったら、種は農協さんで管理していると…。だけど、
種というのは農家さんがつくったら、次の種できるん
じゃないのと思ったんですけど。

【佐藤】それは、この仕組みは分らんかったですね。
殆んど種さえ入手すれば、子孫ひ孫と、人間と同じよう
にずうっといけるじゃないかって。一たん種が外に出
たら次々にコピーされて大変だと誤解していました。

【高橋】農作物は、殆んど種苗メーカーさん、そうい
う操作しています。ですから、種屋さんから買って
いるんなものを植えて、そのまんまそれを植えても同じ
ものがとれないように。毎年種が売れるようにという
ことだそうです。(笑)

【加藤】そのための専門職員もずうっと採用して置い
てあるんです。

【佐藤】それでは。最後になります。夕張市農協さん
の今後の課題・抱負とかいうのがありましたらお聞
かせ下さい。

【高橋】せっかく商標登録していただいたブランド商
標ですから、今後、これをいかに管理していくか。と
同時に、先ほど話の途中で触れましたけども、商標登
録していただいた商標をいかに使いこなしていくか、
これは最大のポイントだと思います。もちろんその大
前提として品質を守っていくということは、これはも
う当然なこととして…。

【佐藤】それと、最後の最後に質問させてください。
後継者問題ですが…。農業とかに限らないのですが、
どこの業界でも、後継者問題が必ず絶対というほど出
てきます。夕張メロンに関しては、後継者問題は、も
う多分先ほどの話からですと、もうないということ
でしょうか？

【加藤】後継者問題はありません。

【加藤】後継者問題をなくすことが農協の最大の使命
だと思っています。あと、品質管理はメロン組合員が
先頭に立ってやるということです。

【佐藤】メロンつくれば、それなりの生活が保障され
ますよということですね。そしたら、後継者問題も自
然となくなると…。

【加藤】みんな力入れて、要するに、後継者が残るよ
うな体制づくりをしたいというのが農協としての使命
です。

【佐藤】だから、後継者問題がないって、その一言を
聞いたらもう大体分るんですよ。

【高橋】儲かる儲からないで、やっぱり若い人が残る
か残らないかだと思うんです。

【加藤】魅力のない農業では後継者はやっぱり残らな
いということですね。

【佐藤】お忙しい中、貴重なお時間を割いていただき
感謝いたします。北海道特集の中で夕張メロンを企画
しましたことを、私としてはもう非常に嬉しく思っ
ています。

本日は夕張メロンの有益なお話をお聞きすることが
できまして、本当に有難うございました。



(左から 前田様・佐藤・神野・加藤様・高橋様)

以上