

夢は対日輸出

テキーラ造りに挑むメキシコのエヒダタリオ

星野 妙子

フィールド調査で訪れたメキシコで、テキーラ造りの現場を見る機会を得た。エヒダタリオ(農地改革で土地を配分された農民)が集まって、輸出を視野に入れて立ち上げた事業である。近年メキシコでは農産物の輸出が好調である。しかし大方は大生産者によるもので、エヒダタリオ、あるいは小農が主体となることはまれといえる。エヒダタリオによる輸出事業にはどのような困難が待ち受けているのか。それを考えるよい機会を得た。



高速道路から見たハリスコ州の農村風景。



醸造所前に積まれたアガベの山。葉を除いた球茎部分を用いる。二つに割り、山の後ろに入り口が見える蒸気室で1日蒸し、でんぷん質を糖化する。



蒸気室にぎっしり詰まったアガベ。

1月20日から1週間、フィールド調査のためにメキシコのハリスコ州を訪れた。目的は養鶏業の聞き取り調査であったが、ハリスコ州は言わずと知れたテキーラの産地である。ハリスコ州トウモロコシ生産者組合の組合長レネ・ロペス・ルエラス氏に養鶏業者との仲介の労を取っていただいたが、同氏が出資者に名をつらねていることもあって、テキーラ醸造所インテグラドーラ・サン・アグスティン社を見学する機会を得た。

醸造所の所在地はハリスコ州のアトトニルコ・エル・アルト。州都グアダラハラから高速道路を車で飛ばしおよそ1時間、幹線道路から脇道に入り丘陵地帯をしばらく行った丘の中腹に、めざす醸造所はあった。辺り一面アガベ(テキーラの原料となる竜舌蘭の一種)の畑であった。

醸造所設立の経緯が興味深い。醸造所は5人の出資者によって設立された。その中心となったのは移民労働者として米国へ渡り、成功して故国に

■ 錦を飾った人物である。彼は米国でメキシコ料理のレストランのシェフとして働いた。オーナーから譲り受けたレストランが繁盛し、店の数は8軒まで増えたが、息子にそれを譲り、故国に貢献できる事業をやろうと思い立ち帰国したという。その事業がエヒダタリオと共同で行うテキーラ醸造であった。残る4人の出資者はそれぞれ異なったエヒード(農地改革により形成された農民組織と保有地)の代表である。ちなみにロペス・ルエラス氏は近隣のエヒード、エル・ヌエボ・レフヒオの代表でもある。4人が代表する四つのエヒードに所属するエヒダタリオたちが原料となるアガベを供給している。

■ 醸造所は2007年3月に設立された。投資額はおよそ300万ドルで、その多くを前述の米国から帰国した人物が出資したほか、15万ドルの政府の低利融資を受けた。大手醸造所で経験を積んだ技術者を技術担当に招いた。この醸造所のテキーラの



糖化したアガベはベルトコンベアー状の絞り機にかけられ、絞った果汁が発酵タンクに集められる。写真のようなタンクが4基並んでいた。



第1の蒸留器。発酵液を蒸留器で蒸留する。続いて第2の蒸留器で蒸留し、アルコール度を55.5%まで高める。これに水を加えることによって38.5%のブランコが出来上がる。



上方通路から発酵タンクをのぞくと、アガベ果汁がこはく色に輝きながら泡をたてて発酵する様子が観察できる。ふつふつと音が聞こえるようである。



醸造所に隣接する酒蔵に並ぶ酒樽。ここで2カ月以上熟成させることでレポサードとなる。酒蔵にはかなりの空きスペースがあった。



瓶詰め用機械。注ぎ口の数から生産量の少なさがわかる。

“売り”は品質の高さにあるという。原料のアガベは地下水が汚染されていない高地で栽培されており、完熟後に収穫していること、また、製造の過程で発酵促進剤などの混ぜ物を加えずに高アルコール度のテキーラを製造していること、などが理由としてあげられた。製品はいずれもアガベ100%のテキーラで、熟成期間ゼロのブランコと同2カ月以上1年未満のレポサードの2種類の銘柄を製造している。ちなみに、メキシコの工業規格NOMにより五つの州の指定村に生育する特定

種のアガベを用い、テキーラの原料果汁中のアガベ含有率が51%以上であれば、テキーラの呼称を用いることが可能である。また熟成期間1年以上をアニェーホと呼ぶが、将来的にはアニェーホの製造も手掛けたいとのことであった。

現在抱える最大の問題は販路であるという。醸造所と酒蔵を見学したが、訪問時刻が夕方であったため醸造所の機械は稼働しておらず、酒蔵は在庫が少なくがらんとしていた。その様子から稼働率の低さが推察された。生産拡大の余地は大きい、そのためには販路の開拓が必要とのことであった。現在のところうてを頼って米国とカナダに輸出しているそうである。うてのひとつが前述の出資者の息子が経営する米国の8軒のレストランであった。日本へも輸出したいとのことであった。ロペス・ルエラス氏は「手付金はいらない。テキーラ1000本を渡すから日本で売ってくれ。もし利益が出たらそれを折半するという条件でどうだ」と事もなげに言う。

100%アガベの高品質テキーラを日本で飲みたい気はする。しかし事は彼らが考えるほど容

易ではないようである。

次の日、グアダラハラ大学で生物学を教えるアナ・バレンスエラ教授と話す機会があった。テキーラの専門家で、テキーラ生産者を支援するNGOの代表でもある。彼女によれば、テキーラの生産・流通が抱える問題として、テキーラ、アガベそれぞれの品質保証制度やトレーサビリティ・システムが欠落していることがある。そのことが輸出を難しくしているという。彼女が率いるNGOでもこの問題の解決に向けて小生産者を支援しているとのことであった。

別の理由として生産規模の問題をあげることができる。世界的に有名な食品見本市に、毎年3月千葉市の幕張メッセで開かれるFOODEXがある。日本市場へ参入を狙う世界の企業にとって、絶好の商品売り込みの場となっている。そのFOODEXに2007年は、メキシコ政府の支援もあって、数多くのテキーラ生産者が参加した。しかしJETROメキシコ・センターの河嶋正之所長によれば、1件の商談も成立せず目論見はみごとに外れたそうである。その最大の理由が、日本の顧客が求める量

の商品を提供できない点にあったという。

諸々の理由で小生産者の上質なテキーラを日本で買うことは目下のところ難しそうである。ならばメキシコから持ち帰るほか道はない。しかしそれも難しいことを後日思い知った。醸造所を去る時に、お土産としてブランコ1本、レポサード2本を贈られたのだが、グアダラハラからメキシコシティへの移動に空路を使ったために、手荷物として機内へ持ち込むことができず、見送りに来てくれた友人に進呈するはめとなった。仮にグアダラハラから無事運び出せたとしても、メキシコシティから日本への帰路、同じ運命が待っていたであろう。機内持ち込み可能なメキシコ空港の免税店のテキーラを眺めれば、みごとに大生産者の商品一色であった。旅行トランク満杯の荷物をテキーラで濡らすリスクを賭けてしか、日本でエヒダタリオが造った上質のテキーラを飲むことはできないことを学んだ旅であった。

(ほしの・たえこ / 地域研究センター上席主任研究員)



インテグラドーラ・サン・アグスティン社が生産する二つの銘柄のうちの一つ、ブランコ銘柄のエル・テソロ・デ・ミ・ティエラ。



インテグラドーラ・サン・アグスティン社の出資者と技術者たち。女性は調査でお世話になったグアダラハラ大学のメルバ・ファルク教授。

(以上、写真はすべて筆者撮影)