

ワイン産業への黒人の参入

BEEワイナリーの挑戦

佐藤 千鶴子



民主化後の南アフリカでは、白人がコントロールしてきた経済の主流部門への黒人の登用・進出を促すためのさまざまな取り組みが行われている。長い間、白人による商業的農業部門の支配を象徴するような産業であったワイン産業においても、民主化とともに導入された土地改革と黒人の経済力強化（BEE）政策を背景に、黒人が経営する、あるいは経営に関わっているワイナリー（BEEワイナリー）が出現してきている。

本稿では、南アフリカに存在する三つのタイプのBEEワイナリーについて、代表的な事例を紹介しつつ、それぞれの特徴について論じる。

●民主化後のワイン産業の成長

現在、ワインは南アフリカを代表する農産物加工品として知られ

る。南アフリカはワイン用ぶどうの栽培面積では世界第一二位ながら、ワインの生産量においては世界第八位、世界のワイン生産量の三・六%（すべて二〇一一年）を占めている（参考文献①）。

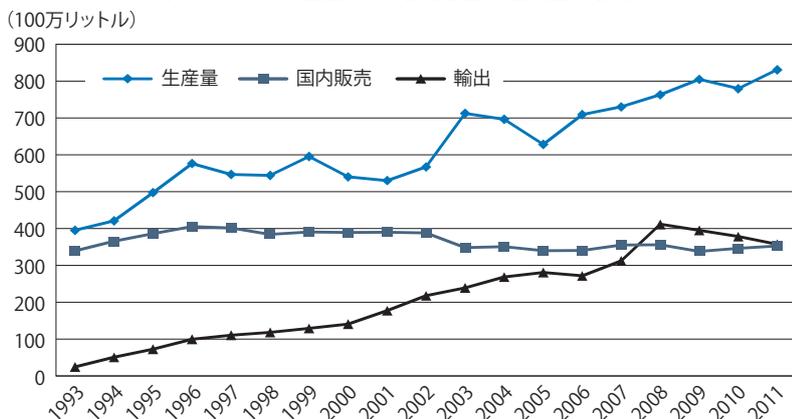
アパルトヘイト撤廃がほぼ確実となった一九九〇年代初頭以降、南アフリカのワイン生産量は右肩上がりに伸びたが、ワイン産業の成長を牽引したのが輸出であり、二〇〇八年にはワインの輸出量が国内の販売量を上回るに至った（図1）。オーストラリアやアメリカ、チリなどと共に「新世界」ワインに分類される南アフリカ産ワインは、おもにイギリス、ドイツ、スウェーデン、オランダといったヨーロッパ諸国に輸出されている。近年では、日本のデパートや酒類専門店でも南アフリカ産ワインが販売されるようになってい

る。ぶどう栽培農場とワイン醸造所（セラー）はケープタウンから内陸へと広がる西ケープ州に集中しており、ワイン産業は、ワインツーリズムを含めて、同州の被雇用者の八・八%（二〇〇八年）、ほぼ一人に一人を雇用する基幹産業となっている（参考文献②）。

●白人農場主との合併ワイナリー

第一のタイプのBEEワイナリーは、通常、白人農場主との合併事業の形態を取っている。これはもともと、黒人による土地所有を増やすために民主化後に導入された土地改革の一環と

図1 ワイン生産量・国内販売量・輸出量の推移



(出所) South African Wine Industry System (SAWIS) 2005, South Africa Wine Industry Statistics No. 29およびSAWIS 2011, South Africa Wine Industry Statistics No. 35より筆者作成。
 (注) ある年に生産されるワインがすべてその年に販売、輸出されるとは限らないため、国内販売+輸出=生産量とはならない。

して始められた。二〇〇〇年代に入ってから、政府の土地改革資金を受けずに、農場主が所有地の一部を労働者に与える形での合併事業も増加している。
 南アフリカの土地改革は、政府が補助金を支給することで黒人による土地取得を財政的に支援することを主軸としている。だが、ワイン用ぶどう栽培農場の場合、土

地の価格がそもそも相対的に高いうえに、苗を植えてから収穫を得られるまでの四年間は収入を得ることができない。そのため、たとえ農場を購入できたとしても、農場から実際に収入を得られるまでには時間がかかってしまう。ぶどう栽培技術やワイン醸造に関する知識や経験も必要である。それゆえ、黒人に土地を与えて農場経営を完全に任せてしまうよりも、白人農場主との合弁事業の形を取った方がよい。こういった考えに基づき、ワイン産業界の推奨する土地改革モデルとして提案されたのが共同出資スキームであった。

同スキームのもとでは、白人農場主と黒人農場労働者双方が出資して、農場経営やワイン醸造販売を共同で行う。出資は土地、農業機械や醸造設備などさまざまな形態がありうる。たとえば農場労働者は、土地改革による土地購入補助金を利用して農場の一部ないし全部を購入し、土地を出資金の一部とするほか、土地を担保に銀行から回転資金を借り入れて出資金とする。白人農場主は、所有する農場の一部を無料で提供する、トラクターなどの農業機械を提供する、あるいはワイン醸造設備の使用

用権を提供するといった形で資本提供を行う。事業を通じて得られる利益は、出資比率に応じて、農場主と農場労働者の間で分配される。

合弁ワイナリーの最も初期の事例のひとつが、タンデイ（コーサ語で「愛を育む」の意）である。タンデイは、南アフリカ森林公社と白人の経営するデラスト・エステートの所有する総計二〇〇ヘクタールの土地を、農場労働者と地元住民に売却する土地改革事業として一九九六年に始まった。森林公社、デラスト、コミュニティ（労働者と住民）の三主体が等しい割合で出資する合弁事業の形が作られ、森林公社は土地、デラストは土地およびトラクターなどの使用权と経営補助、コミュニティは土地改革補助金を資本として提供した。それまで森林に覆われていた土地が開墾され、西ケープ州政府農業省の支援を受けつつ、りんごなどの果樹とワイン用ぶどうが植えられた。

ぶどうの収穫ができるようになると、そのぶどうからワインを醸造し、「タンデイ」という新しいブランド（銘柄）として売り出すタンデイ・ワイン事業が新たに開



タンデイのぶどう栽培農場（2011年10月筆者撮影）

始された。タンデイの農場には醸造設備がないため、ワインは隣接するデラスト・エステートとステレンボッシュにある醸造所で醸造されることになった。後者は販売促進窓口の役割も果たし、二〇〇三年にタンデイ・ワインはフェアトレード認証を取得した。同認証はタンデイ・ワインが輸出市場で売上げを伸ばすのに大いに役立つとされ、現在、タンデイは南アフリカのBEEワイナリーとして

は売上げ第二位を誇っている⁽¹⁾。

● ワイン銘柄ビジネス

第二のタイプのBEEワイナリーは、土地を取得せずに、既存

の醸造所からバルク・ワインを購入し、ブレンド、熟成、瓶詰めして、独自の銘柄として販売するという形態をとる。筆者はこれを「ワイン銘柄ビジネス」と呼んでいる。これはワイン生産の主たる二工程（ぶどう栽培、ワイン醸造）のうち第二工程のみに関与する事業形態であるが、黒人のワイン銘柄ビジネスは実働部隊が一人か二人にすぎない零細企業が多く、ほとんどの企業においてすべてのワイン醸造過程（ぶどうの破碎、圧搾、発酵、ブレンド、熟成、瓶詰め）は既存の醸造所に委託されている。

土地や醸造所という資産を必要としないため、銘柄ビジネスは比較的参入が容易であると考えられる。だがその反面、ワインの生産工程に実質的にはほとんど関与しないため、事業からの退出も早いというのが現状である。たとえば、黒人ワイン銘柄ビジネスの先駆けとして二〇〇三年に設立されたリンドン・ワイナリー（ズールー語で「訪れを待っていた人」の意）は、わずか五年ほどで新規のワイン生産ができなくなり廃業に追い込まれている。

黒人銘柄ビジネスは、二〇〇〇

年代半ば以降、相次いで誕生しているが、比較的早い時期に参入した銘柄ビジネスの創業者は、ワイン醸造や企業経営に関する知識や経験をほとんどもたない人々が多かった。以前の職業は教員や公務員、酒類醸造企業社員、NGO職員などさまざまであるが、基本的に農場労働者やワインメーカー（醸造者）など、ぶどう栽培やワイン醸造過程に関係した職業には就いていなかった。なかには銘柄ビジネスを始めるまでは、ワインを飲まなかった人すらいる。

だが、民主化後、ワイン産業が西ケープ州の基幹産業として生まれ変わり、イメージを一新させたことが、同産業に新興の黒人企業家を惹きつけることになった。セスファイキレ・ワイン（コーサ語で「自分たちの流儀で参入した」の意）創業者の一人は次のようにいう。

（私がワイン銘柄ビジネスをしようと思ったのは）ワインの矛盾に興味を惹かれていたからよ。私が育ったタウンシップの家では、兄がワインを飲むといつも（酔っぱらって）大惨事を引き起こしてた。

だから私はワインなんか嫌いだった。だけどその一方で、メディアではワインはいつも洗練された飲み物として描かれている。この違いは何なのか？ かつてずっと気になってた⁽²⁾。

自らの銘柄ワインを販売する黒人銘柄ビジネスの武器は、ワインに物語性をもたせることで差別化を図ろうとすることである。セスファイキレ・ワインは、ケープタウンのタウンシップで育った四人の女性が創った企業のワイン銘柄であることを前面に打ち出した販売戦略を展開している。他にも、たとえばアフリカン・ルートツ・ワインが販売している「セブン・シスターズ」銘柄ワインは、七種類のワインに対して、七姉妹それぞれの性格とワインの風味を関連づけ、姉妹の名前にちなんだ名前がつけられている。さらに、ワインの裏ラベルには姉妹が育った西ケープ州沿岸部の小さな漁村の話が記されている。ウイメン・イン・ワインも女性が起こしたワイン企業であることを社名で明確にしており、販売戦略としても女性が所
有・経営する企業であることを前

面に打ち出している。

ワイン市場における生産国間および銘柄間の競争は激化しており、BEEや女性といった物語性だけでは事業を軌道に乗せていくのは実際には容易なことではない。銘柄ビジネスには、販売している商品の生産過程に直接的に関わることが難しく、製品の決定やワインのスタイル、種類などに関する影響力が弱いという問題も指摘されている（参考文献^③）。銘柄ビジネスは、土地を取得する見込みが限られているなかで、黒人にとってワイン産業に参入する近道であったが、ワインの生産工程に関わる資産（ぶどう栽培農場、



BEEワイン銘柄（2011年9月筆者撮影）

醸造所）を持たないことが、自銘柄ワインの販売の際に不利益となることが明らかになりつつあり、現在では、彼らの多くがぶどう栽培農場の取得を望むようになっていく。

●黒人家族が所有・経営するBEEワイナリー

このようなワイン銘柄ビジネスの希望を体現しているのが、ムフデイ・ワイン（ツワナ語で「収穫者」の意）である。ぶどう栽培農場を所有するBEEワイナリーのほとんどが合弁ワイナリーであるのに対し、ムフデイは、黒人家族がぶどう栽培農場を購入し、ワインの醸造販売を開始した例外的な事例であり、第三のタイプのBEEワイナリーとして位置づけられる。二〇〇二年にステレンボッシュ郊外の二三ヘクタールの農場を購入したアフリカ人家族は、もともと都市で専門職の仕事に就いており、農場の購入は長年抱えてきた農場経営という「夢」の実現であった。

ぶどう栽培においてもワイン醸造においてもまったくの素人であったが、インターネットで知識を身につけながら、以前の農場主



ムフデイ・ワイン経営者 (2011年9月筆者撮影)

が雇用していた労働者からぶどう栽培の実践について学び、隣接するエステートを経営する白人家族からワインの醸造、保存、販売について学んだ。ムフデイ・ワインは、同エステートを通じて、イギリスの大手スーパーマーケット・チェーンへワインを卸す契約を獲得し、国内と輸出市場双方においてワインの売上げを伸ばす努力をする一方で、農場に宿泊施設を建設し、ワインツーリズム方面へと経営の多角化にも挑んでいる⁽³⁾。事業経営を軌道に乗せるのは決して容易ではないものの、黒人家族が単独で経営するワイナリーは西ケープ州の黒人社会に希望を与え

る存在ともなっている⁽⁴⁾。

南アフリカのワイン産業においてBEEワイナリーの存在感はまだ薄いのが、以上で述べたような三つのタイプのBEEワイナリーそれぞれの今後の展開に注目していきたい。

(ざとう ちづこ/アジア経済研究所 アフリカ研究グループ)

《注》

(1) タンディ・ワイン常務インタビュ(二〇一一年一〇月五日、於エルジン)。

(2) セスフィキレ・ワイン代表インタビュ(二〇一一年九月二九日、於ググレットウ)。

(3) ムフデイ・ワイン最高経営責任者インタビュ(二〇一一年九月二六日、於ステレンボッシュ)。

(4) 南アフリカ・ワイン産業信託基金BEE&社会開発事業責任者インタビュ(二〇一〇年九月二二日、於ケープタウン)およびワイン産業開発協会BEE事業責任者インタビュ(二〇一〇年九月一七日、於パール)。

《参考文献》

① South African Wine Industry System (SAWIS) 2012. *South Africa Wine Industry Statistics No.36*, Part1: SAWIS (http://www.sawis.co.za/info/download/Book_2012_eng.XLS), 110
一二年九月一八日アクセス。

② Conningarth Economists 2009. *Macro-economic Impact of the Wine Industry on the South African Economy (also with Reference to the Impacts on the Western Cape) Final Report*, Paarl: SAWIS (http://www.sawis.co.za/info/download/Macro_study_2009.pdf), 110
一一年十一月二日アクセス。

③ South African Wine Industry Trust (SAWIT) 2010. *Executive Report: Independent Performance Evaluation of the South African Wine Industry Trust 1999-2009*, Stellenbosch: SAWIT.