



Wine's Most Inspiring People: Marty Clubb— Co-Owner, L'Ecole No. 41

<https://wineindustryadvisor.com/2022/01/04/mip-marty-clubb-lecoleno41>

ワイン業界で最も影響を与えた人々

財務アナリストだったマーティ・クラブが、なぜ、ワシントン州の一流ワイナリーを30年も経営することになったのか、その理由を聞いてみました。

ワシントン州東部のワラワラにあるレコールNo.41の共同経営者兼ワインメーカーであるクラブはこう話してくれました。「私はワインビジネスに興味を持っていたわけではないんです・・・ただそのチャンスが巡ってきたんです。」

30年後の今、クラブはそのチャンスを存分に生かしています。レコールに限らず、クラブの業績は、その才能と先見の明を物語っているのです。レコールは、わずか5万ケースの生産量でありながら、その評判は全米に広がり、彼のメルローは長い間、世界最高の一つとして認められています。さらに、このワイナリーは、多くのベスト・オブ〇〇や、トップ〇〇のリストに名を連ねています。いったいいくつの賞状やメダルを獲得したのか数えるのは不可能でしょう。

現在、クラブは、ワイナリーの2つの自社畑と、レコールにブドウを提供している近隣の30のブドウ畑のマネジメントを引き受けています。ワイナリー設立の6年後、1989年に妻のメーガンの両親であるジーン&ベイカー・ファーガソン夫妻からこの仕事を引き継いで以来、ずっとこの仕事を続けています。そして現在は妻のメーガンと子供のライリー、レベッカがワイナリーの共同経営者になっています。

クラブに“なぜこんなに成功したのか？”と尋ねると彼は決まって「働いている人々とワシントン州と言うワイン産地が素晴らしいからさ。」と答えます。ワイン産地としてのワラワラを表現するのに“ユー

トピア”という言葉を使うほどです。これはクラブの謙虚さが良くわかるエピソードです。

Wine Americaのエグゼクティブ・ディレクター、ジム・トレジスは「同僚であり、ワインメーカーであり一人の人間であるマーティ・クラブという人を定義するのは『品質』の一言です」と語ります。「私は、Wine Americaという団体を通じて、10年以上前から彼を知っていますが、彼との仕事では‘素晴らしい事’しか起きていません。彼は今でも重要な財務の仕事の裏方として、派手な宣伝も評価もされずに



Marty Clubb with his son Riley at the Estate Seven Hills Vineyard / Photo Credit: Andrea Johnson

非公式に働いてくれています。初めてレコードNo.41のワインを飲んだとき、私は完全に圧倒されました。そして毎回同じ気持ちになりますー彼らのワインは一流なのです。」

その功績を下記にまとめます。

- ・ Wine Americaの会長、副会長、会計を務めました。
- ・ レオネッティセラーズLeonetti CellarのGaryとChris Figgins、ペッパーブリッジ・ワイナリーPepper Bridge WineryのNorm McKibbenと共に、高い評価を得ているSeven Hills VineyardとSeVein vineyard developmentの経営パートナーです。
- ・ ワシントン・ワイン・コミッションを含む他の業界団体の役員を30年近く務め、現在はワシントン・ワイン・インスティテュートのディレクターを務めています。
- ・ ワラワラ・ヴァレー・ワイン・アライアンスの設立を支援し、初代会長を務め、他の地域のパイオニアたちと協力して、ワラワラ・コミュニティカレッジの醸造学とブドウ栽培のセンターを設立しました。



Marty Clubb, co-owner/winemaker, L'Ecole No. 41

レコールの最初の卸売業者であり、現在もレコールの代理店の一つであるエリオット・ベイ・ディストリビューティングのマイク・アレンは、「マーティは業界の賢人です」と語っています。「彼は各市場で何が起きているかを理解し、よく話を聞きます。彼のワインは毎年一貫しており、各市場で非常に競争力のある価格設定をしています。このように、彼は状況が起きたときにすぐに対応するのです。」

彼に関するこれらの逸話はすべて、「たとえ他の人と意見が違っていても、何が正しいのかを判断できる」クラブの持つ感覚を物語っているのです。彼はその例を2つ挙げています。

1つ目は、1990年、ワイナリーの生産量が1,000ケース程度だったころ、クラブが卸業者を探しに行った時の話です。テイasting・ルームが手狭になり、小売店への販売が必要だと考えていたのです。「直販なんてとんでもない」と彼は言いました。「そういうのは長期的にはうまくいかないと思うんだ。」

しかし、シアトルにある12社の卸業者のうち11社がクラブを拒絶し、完全に門前払いしました。ただ1

社、エリオット・ベイ・ディストリビューティングだけが「一緒にやろう」と言ってくれたのです。彼らは、大きすぎず、小さすぎず、そして、私たちのワインを市場に流通させることで、私たちの成功を後押ししてくれました。」

もうひとつは、クラブが特に得意（そして誇り）とする「価格設定」です。レコールのワインは、批評家たちが絶賛しているにもかかわらず、非常に手頃な価格で販売されています。レコールの最高級ワインは、同クラスのカリフォルニアワインに比べ、2分の1程度の価格です。「重要なのは、価格を上げるのではなく、買った人がそのワインの熱烈な支持者になるような価格設定をすることだ。」とクラブは言います。「自分たちの顧客がこのワインを他のワイン愛飲家に売る事ほど喜ばしい事はないだろう？」

最後に、クラブはブドウ栽培、ワイン醸造、ビジネス経営だけを考えているのではない、とアレンは言います。彼は、30年以上ワインビジネスに携わってきた経験から、さまざまなエピソードを語ることも有名なのです。「彼は、ワラワラの歴史や、なぜこの地域がブドウ栽培に適しているのかについて、とても詳しいんです。「そして、その話は飽きることがありません。」クラブが人助けに飽きないのと同じように。。。



(left to right) Riley, Rebecca, Marty, and Megan Clubb, family owners, L'École No. 41