

仕事を楽しめれば人生も楽しい

最後の「定番」

GOETHE

「ゲーテ」

11 2014
800yen

THE LAST STANDARD

最後の「定番」

味のある男たちが
選ぶ究極のモノ

リリー・フランキー

心惹かれるジタバタ感

別冊付録

GOETHE Health

メンズヘルス最前線
男の今そこにある危機



あの人の定番が
知りたい

小林 薫 / 成澤由浩
水野 学 / 國村 隼
木村喜久 / 上野金太郎

「ゲーテ」

2014.NOV.

バックナンバー

好評発売中

(2014年9月24日発売)

ご購入はこちらから… <http://www.gentosha.co.jp/goethe/>

no excitement,
no business

「24時間仕事バカ!」の
熱狂人生

vol. 61

難攻不落のワインの神様を虜にする 柔らかな笑顔と 炎の情熱

資本金30万円で会社を立ち上げ丸10年。
今では世界中のワイン業者が血眼になってその割り当てを争う
スター級の造り手を自社のポートフォリオに載せる男……。
ヴァンパッションの社長、川上 大介とはいったい何者か?

Text=柳 忠之 Photograph=Yolliko Saïto、鈴木拓也(P139)

ヴァンパッション代表取締役

川上 大介

Daisuke Kawakami

**ワインバーで会った男、
その人物の正体は……。**

「あなたは成功する顔をしている。わかりました。では3000万円まで出しましょう」

2004年6月、その年の秋までに起業を目指していた川上 大介は一瞬戸惑った。もちろん、出資のお願いに来たのだから、嬉しい申し出には違いない。しかし、この人物と顔を合わせたのは、これまでたった2回だけ。初めて会ったのは世田谷のワインバーだった。

「最初はどんな方がよく存じ上げなかったんです。あとでIT企業のカリスマ経営者とわかり、腰を抜かしました」と、川上は10年前の出会いを振り返る。何を隠そうその人物とは、GMOインターネットの熊谷正寿会長兼社長だったのだ。

川上が立ち上げようとしていたのはワインの輸入会社だった。今日、日本には大小数え切れないほどのワイン商社が存在する

が、彼の構想にあったのは、ブルゴーニュの高級ワインを主力とする輸入元である。

フランスのブルゴーニュ地方はボルドーと並ぶ高級ワイン産地。しかし、ボルドーは5大シャトーのマルゴーであれムーティンであれ、現地仲買人を通して販売されるオープン市場。お金をいせれば誰でも輸入することができる。一方、ブルゴトニユはそれほど甘くはない。ドメーヌと呼ばれる小規模農家が葡萄栽培、ワイン醸造を行い、信頼できる者だけに販売する。その中でも珠玉の銘醸畑を持ち、名酒を造り得るひと握りのドメーヌがスターとして崇められ、世界中の業者が割り当てを求めて押し寄せる。つまり、造り手の信頼を勝ち取り、割り当てが得られれば、夢のようなビジネスが開ける反面、新規参入の業者が訪ねても、門前払いを食らうのが関の山、という世界なのだ。ところが、川上は新規の取引など到底かなうはずのない、ス

ヴァンパッシオンが
独占販売する
“才能と情熱に溢れる
人の手によるワイン”



ドメヌ・コシュ・デュリ
¥15,000～¥400,000

息子のラファエルにバトンが渡されたが、完璧主義の造りは不変。特に特級コルトン・シャルルマーニュは、身を清めてから飲むべき逸品。



ドメヌ・ラモネ
¥5,000～¥250,000

シャサーニュ・モンラッシェ村の銘醸家。ノエル・ラモネの造る白ワインからは狂気すら感じられる。特級モンラッシェは恐ろしくパワフル。



ヴィーニャ・エラスリス
¥1,300～¥28,000

チリのプレミアムワイナリー。世界の専門家を集めた目隠し試飲にて、このヴィニエド・チャドウィックが5大シャトーすべてを打ち破った。



シャンパーニュ・ジャクソン
¥8,500～¥180,000

200年以上の歴史を持つメゾンで、ディジー村のシケ兄弟が再興。アヴィーズ、アイ、ディジーの単一畑ものは、マニア垂涎のシャンパン。

上記の価格は市場相場であり、メーカー希望小売価格ではありません。



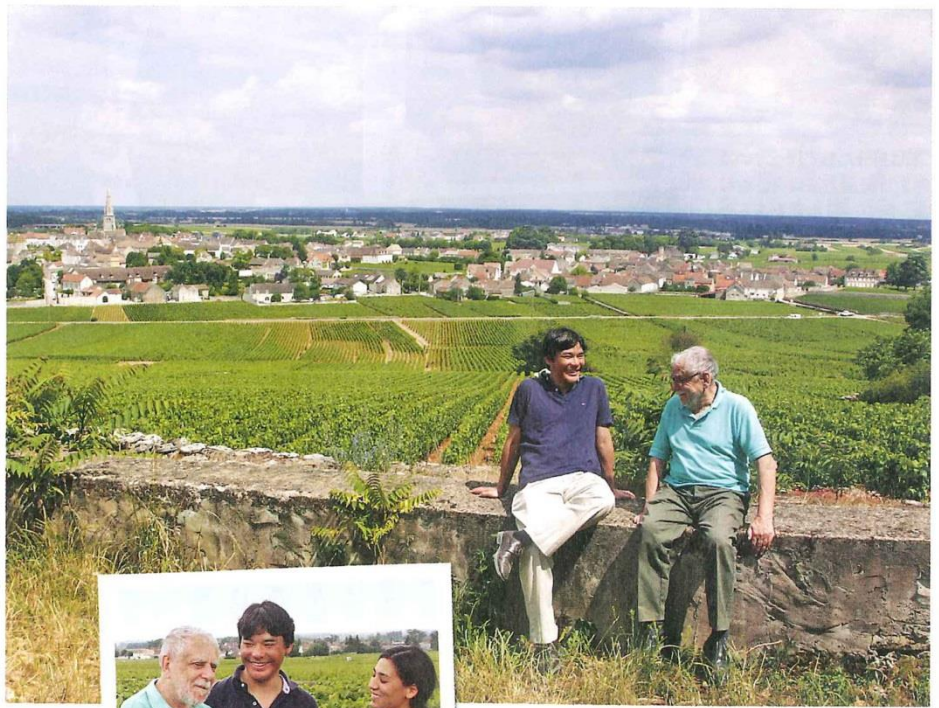
Jean-François
Coche-Dury

ブルゴーニュ村を拠点とする、ブルゴーニュ白ワインの神様がこのコシュ・デュリ。日本では川上のヴァンパッシオンが独占契約を結んでいる。生産量が極めて少なく、プロでさえ一生のうちに何度口にできるかという希少なワイン。



ドメヌの車を川上が通りかかったら、突然、当主ジャン・フランソワ氏の乗るルノー・カンゲーが！ 質素な神様。

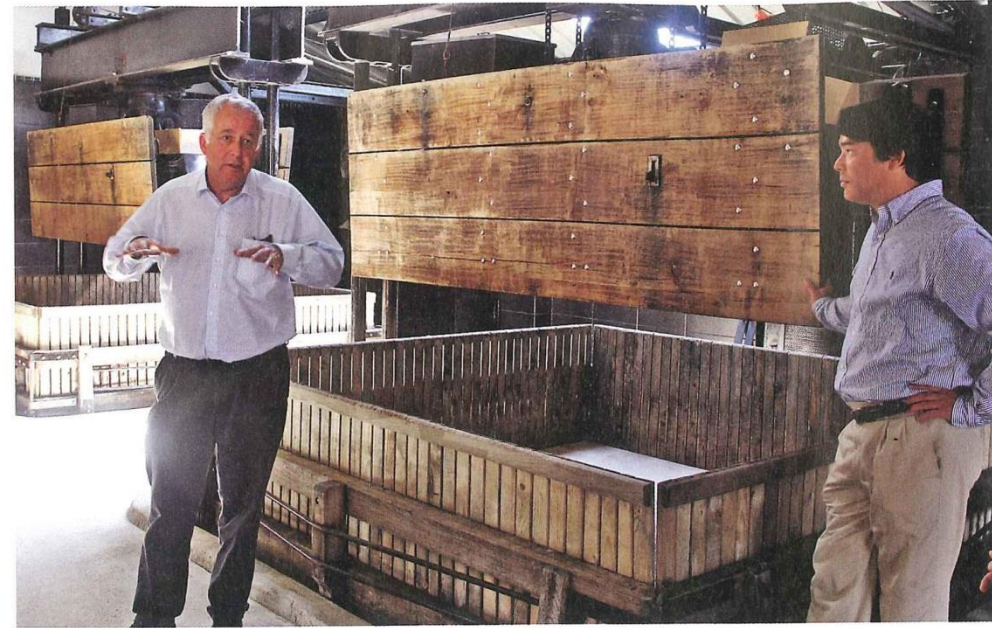
て生活を送った経験がある。「レギュラーになり日本一を取るためには何が必要か。それを365日考え続けるカルチャーの中で過ごしました。中長期の目標を設定し、目的的行動することは、ラグビー部での生活から学んだのかもしれない」。スタンドプレーを快く思わない社内中間管理職に、思いきり殴られたこともある。「組織に寄りかかると、言い訳をしながら働いてきた人たちが一種の被害者だ。社員ひとりひとりが情熱を傾けられる会社文化を育てなければ……」。唇の端から流れ落ちる血を拭き、川上は心の中で呟いた。彼にフランス行きの話が舞いこんできたのは2000年のこと。長年にわたって、川上の勤める商社のために著名生産者のワインを現地で買いつけていた伝説のクルティエ(仲介人)、パトリック・ソニエールブラッシュ



本物に買かれた哲学を守ってゆきなさい

Patrick Saulnier-Blache

フランスにおける川上の師匠。フランス中に販売網を持つ老舗酒屋「ニコラ」の創業家に生まれ、ブルゴーニュのドメヌ・ワインを仲介するクルティエとして活躍。今は現役を引退し、娘のアドリエンヌさんに後を託した。



気難しい造り手たちが 日本での独占販売を 託している



Champagne
Jacquesson

シャンパーニュでは珍しく、大手企業グループに属さない独立系の小規模メゾン。キュヴェ7XXシリーズや単一区画シリーズなど、その職人気質の造りに惚れこむ愛好家は多い。ディジー村の醸造所で、オーナーのシケ氏から造りの詳細を聞きだし、テイストに集中する川上。

合目的な行動は
ラグビー部で学んだ。

「93年に早稲田の商学部を卒業した川上が就職したのは、とある総合商社だった。配属先はワインを扱う洋酒部門。その部門のお決まりパターンで、4年目に関連運社への出向が言い渡される。当時、日本にもじわじわワインが浸透しつつあったとはいえ、実際、ブームに火がつくにはまだ少し時間を要した。「当時の僕はワインを知らないから売れないですよ。いくら現場修業でも、会社に食わせてもらってるといっては気分が悪いので、ワイン以外にもビール、ジャッキーをコンテナごと量販店に売ったりしてました。それでトップセールスの記録をつけたんです。自分の給料分くらいは自分で稼ぐ。そう言い聞かせてましたね」

ちょうどその頃、商社と提携関係にあった銀座の高級ワイン輸入元が経営難に陥り、川上のいる販社の一事業部として統合されることになった。それまで量販店向けの安ワインが主力の

会社に、全国の高級フランス料理店へワインを納めていた部門が突然飛びこんできたのである。「僕が出向してきた当時、ワイン部の売上は11億ありましたが、毎年5000万以上の赤字を出してました。そこで、部内の若手で結託し、ボルドーワインのオンデマンド輸入の開発やチリの新たなブランドをゼロから立ち上げた。それと平行して、新たに加わった高級ワインを銀座のソムリエさんに売りこみ、3年後には売上28億を計上、3億の営業利益が出るまでにしたんです。その頃の商社の子会社の一部には、親会社の機嫌ばかりうかがって、自分の職場に気迫を持って取り組もうとしない空気が漂ってました。せめてワイン部門だけでも業界トップを目指そう。そう考えました」

川上は早稲田のラグビー部出身。たとえ4軍や6軍でも、毎日、日本一になることを目指し

no excitement,
no business

「24時間仕事バカ」の
熱狂人生

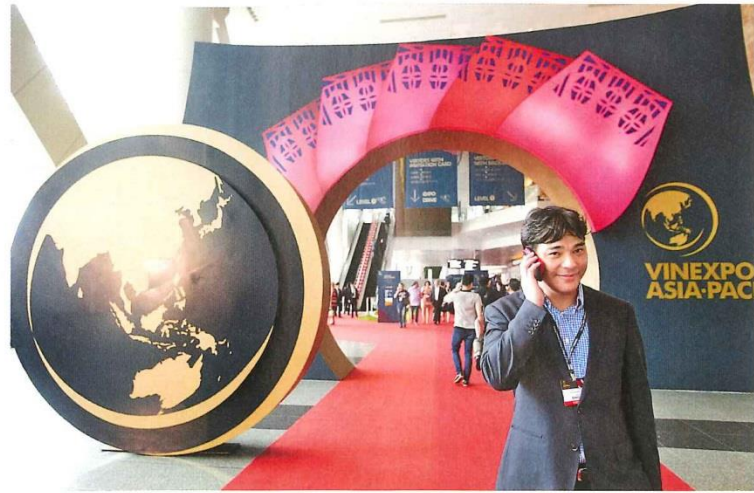


造り手の訪問は、互いの信頼を深めるうえで欠かせない年中行事。試飲の合間にコーヒーブレイク。



Daisuke Kawakami

1968年、福岡県生まれ。早稲田実業中等部、高等部から早稲田大学へと進み、'93年、トーマンに就職。2000年から3年間、フランスでワインの買い付けを学び帰国。'04年、独立してヴァンパッションを設立した。



VINEXPO ボルドーと香港で隔年開催される、ワイン業界最大のトレードショーが「VINE XPO」。川上は取引先が集まるこのイベントにも顔を出す。



ERRAZURIZ

ヴァンパッションが独占販売するチリの「エラスリス」。昨年とうとう、チリはイタリアを抜き、日本へのワイン輸出国第2位に。



trentino alto adige

イタリア北部、オーストリアと国境を接する高品質ワインの産地。ユーロ高が進むなか、川上はどのような交渉をしたのだろうか。

Rules of Wisdom

自分の給料分は 自分のちからで 稼ぎだす

会社に食わせてもらっている状況は、会社に隷属しているに等しい。自分の主張を堂々と云えるよう、最低でも給料分の利益を会社にもたらすこと。隣の部署で利益を上げているからいいという考えは愚の骨頂だ。

生き残るには 何が必要か考える

ラグビー時代は日本一になるには何をすべきか、それだけを考えていた。過酷な競争を勝ち残るには、日々の莫大な業務に忙殺されそうになっても、常に中長期を見据え、一瞬一瞬が合目的でなければいけない。

経営の決定権は 握っておく

たとえ出資者が多額の資金援助をしてくれようとも、浮かれることなく自分の描いたスキームに則るべし。特に専門分野の知識と経験が必要なビジネスでは、経営権を手放すと会社の命取りになる可能性あり。

“本物のワイン”を求めて 世界を飛び回る

誹謗中傷を市場に流され、それを真に受けたお得意先から心ない言葉を浴びせられたこともある。しかし、そんな周囲の雑音に振り回されている暇など川上にはない。
'09年にイタリアワイン専門の輸入元「ヴェイノフェリーチエ」を立ち上げた川上は、'12年にブランドワイン専門の「ワインコンチエルト」を設立。同年、入居するオフィスビルを所有する、宮内庁御用の漬物商社「美濃富」のオーナーから事業継承を要請され、ビールごとこれを引き継いだ。漬物もワイン同様農産物に高い付加価値を与えた加工品。これがワイン以外の農業加工品分野に参入する大きな布石となる。

現在は海外法人2社を含めて計6社、社員数70名。本年度は連結ベースで年商30億を見込むが、目標の上場には道半ばだ。そして今、川上が最も力を入れている事業が和酒の海外輸出である。日本酒や焼酎も付加価値の高い農業加工品。加えて日本の蔵元とブルゴーニュのドメーヌは、気質的に似ている点が多い。川上は日本国内でも幻とされる、スター級の蔵元の協力と信頼を得て、海外各地でプロモーションを展開。現地バイヤーの反応は想定以上と話す。
川上は今日もどこかで誰かにあの笑顔をふりまいている。笑顔の下のパッションとアンビションも、さらにいっそう炎のように燃えているに違いない。



上：日本の蔵元にブルゴーニュの畑づくりを解説。ロマネ・コンティの葡萄畑にて。下：シャンパーニュ・ジャクソンの試飲で質問に答える。

氏が引退を宣言。ついでには3年間、ソニエ氏の下で働き、後継者のお墨付きをドメーヌから得るよう社命が下ったのである。
パリへ渡った川上は、来る日も来る日も師匠に付き従い、ブルゴーニュの蔵を回って造り手との親睦を深めた。「アルマン・ルソー」「ド・ヴォギュー」「コシユルデュリ」「ラモネ」……。ワイン通なら誰しも涎を垂らすであろう、スター・ドメーヌばかりである。

な事実がもたらされた。勤務先の商社が経営危機に陥ったのだ。そして、一部の管理者によってワイン部門が取引先のドメーヌや何も知らされていない従業員ごと、業界大手の他社へ譲渡される話が進んでいたのである。「売却の条件は人道的に受け入れ難いものでした。日本のベンチャーキャピタルや香港の大富豪から資金を集めて、会社にMBOをお願いするも拒否され、再び赤字に陥っていたワイン部門を帰国後1年で黒字にしても認めてもらえず、もはや独立以外に道はないと考えたんです。一連の件に憤りを覚えた同僚はたくさんいましたが、まずはひとりで小さな会社を立ち上げることから始めました。わずかな退職金は妻に預けて日々の生活費に充ててもらい、資本金30万で自宅に会社を設立。輸入元と

日本酒の革新的な造り手を 自分にしかできない方法で世界に発信する



「米は自分たちで作っているの?」「発酵方法は?」香り、味、色……日本酒をあらゆる角度から見つめる質問に丁寧に答える。



左から「澤屋まつもと」(京都) 松本日出彦、「山形正宗」(山形) 水戸部朝信、「新政」(秋田) 佐藤祐輔、「貴」(山口) 永山貴博、「而今」(三重) 大西唯克。いずれも日本酒の未来を担う、改革心旺盛な造り手たち。ブルゴーニュの銘酒醸造家たちのワインと合わせ、料理を楽しむマリアージュの会では、お互い一步も譲らない活発な議論が展開された。川上は言う。「フランスの1年間のワイン輸出量と同じ日本酒を造るには九州全部が日本酒用の水田にならないといけないんです」。日本酒がワインに比するまでその戦いは続く。

no excitement, no business 「24時間仕事バカ!」の 熱狂人生

熊谷氏が出資に同意したのは川上の笑顔が理由という。川上はどのような時でも笑顔を絶やすことがない。頑固なブルゴーニュの造り手たちが、設立間もない川上の新会社「ヴァンパッション」との取引に応じたのも、彼の笑顔とその奥に宿る情熱に惹かれたところが大きい。
前職時代の売上、約6億分の造り手が同調してくれた以上、年商6億の達成は喫緊の目標だった。社員一丸となって命懸けで働き、3年目には8億を突破。あまりの順風満帆さに匿名での

して最低規模の4名体制で食べていくには、月商1000万円が目標で、それには最低5000万の資金が必要です。半年のうちにお金を集めることが最初のミッションになりました。その時、運命の出会いをしたのが熊谷氏というわけだ。
**次のビッグビジネスは
和酒の海外輸出。**
しかし、経営の決定権を自分の手に残しておきたかった川上は「恐れ多いことですが」と前置きし、熊谷氏の出資金を1000万円に留めてもらう。熊谷氏が出したとなれば、残り4000万の出資者は集まるはずとの算段が彼にはあり、まさにその読みは的中した。