

## モロッコの路上商人から高級ワインメーカーに転身した ヴァイス・ワイン・カンパニー創業者の軌跡



ザ・ヴァイス・ワインズのマレック・アマローニ

ワイン業界の創業者の中でも、マレック・アマローニ (Malek Amrani) のように、多彩なキャリアと波乱に満ちた道のりを歩んできた人物はそう多くはないでしょう。

17歳になる前、アマローニはテコンドーの黒帯保持者で記録保持者、医学部1年生、そしてハシシとマリファナの売人でした。

2016年、33歳のアマローニはThe Vice Wine社を設立しました。

ハシシディーラーから医学生、そしてワインメーカーへの道のりは、モロッコでの幼少期から始まりました。「父はパイロットで、よく旅行先からワインを持ち帰っていたんだ。」と彼は話します

11歳のときに母親を亡くしたアマローニは、「11歳から16歳まで、一人で育ったようなものだった。」と振り返ります。「12歳のとき、アフリカ人最年少でテコンドーの黒帯を取った優秀児でありながら、副業でハシシを売っていた。問題児ではあったけど、勉強はできたので何とかなったんだよね。」



16歳で高校を卒業した彼は、父親に背中を押されてセネガルの医学部に進学しました。「医学部での成績はよかったけれど、自分には向いていないと感じた。それでアメリカへ行こうと思ったんです。」

17歳でアメリカ行きのビザを取得したものの、友人たちの多くは笑い、こう言いました。「NYで楽しい夏を過ごして、24歳で史上最年少の医者になるためにこっちに帰ってくるんだな。」

誰もマレックの言う事を本気にはしていませんでしたが、彼は150ドルを握りしめ、ニューヨークへ渡りました。そして半年間、ホームレス生活を送ることになります。

NYでアマローニは年齢を偽った書類を使い、接客業で出世への道を上り始めました。バーカウンター、バーテンダー、ウェイター、ソムリエとステップを踏み、21歳になる前にはパークアベニューの高級和食・フレンチレストランでワインの買い付けを担当していました。

その後、ソムリエの仕事からアルコール飲料業界の営業職に転じ、30歳になる前に3万5,000ドルの売り上げを達成。「30歳までには、100万ドル以上の税金を払ったと思うよ。」と彼は言います。そして、同時期に小さなブティックワインの輸入会社も立ち上げました。

2012年になると、輸入ではなく自分でワインを造りたいと考えるようになります。ワイン造りに最も適した場所であるナパ・ヴァレーは、当時の拠点であるニューヨークから遠く離れていましたが、アマローニは週末3日間を利用し、年間20回もナパへ通いました。「金曜の朝7時に飛行機に乗って、11時にはナパに到着。ほとんどの週

末は、何をするのか見当もつかなかったけれど、ストリート派の僕は、ワインメーカーがたむろする場所にただ出向いたんだ。毎回、人と話して、話して、話して、ネットワークづくりをしていた。」と語ります。

当時、彼が週末をカリフォルニアで過ごしていることを職場の同僚は誰も知りませんでした。週明けに「週末は何をしていたの？」と聞かれても「ネットフリックスを観てダラダラしていたよ。」と答えていたといいます。「すべてが正攻法だったわけなかったけど、信念と未知の世界に踏み出す勇気が原動力だった。」

2013年、最初のヴィンテージとなるシャルドネを仕込み、それを2016年にリリースしました。「実はその頃すでに20種類のワインを造っていたんだよ。」初年度の生産量は500ケース。その後生産量を拡大し、2020年には2万ケース以上、16種類以上のワインを造るまでになっていました。

社名の由来について彼はこう説明します。「私を幸せにするのは、間違いなく私の“悪癖 (Vice) ”だ。」「たとえばゴルフを始めようと思ったとき、私はまずゴルフ好きの人に会いに行きます。なぜなら、本当に好きな人たちは時間もお金も惜しまず、最高の環境を知っているからです。私にとって“Vice”とは、そんなふうに関心から楽しめるものなんです。Viceというブランドはラグジュアリーでありながら、高品質なワインを日常的な価格で届け、“日常の贅沢”を表現しています。」



Vice Winesは、カベルネ・ソーヴィニヨン、ソーヴィニヨン・ブラン、ピノ・ノワールの口ゼからなる「The House」シリーズが1本約20ドルから、最上級の「The Paradox」カベルネ・ソーヴィニヨンが約105ドルで販売されています。「90年代、“フレンチ・パラドックス”という言葉がありました。フランス人は飽和脂肪を多く摂り、毎日ワインを飲んでいるのに健康だという話です。」と彼は言います。「私はこれを“アメリカン・パラドックス”と呼んでいます。なぜなら私はほぼ毎日ワインを1本飲んでいるけど、Team USAの一員としてトライアスロンのトレーニングもしているのです！」

現在、アマローニはロサンゼルスを拠点にVice Winesの販促のため世界各地を飛び回っています。ナパではワインメーカーと協力し、高級ワインの瓶詰めや蠟封を手作業で行っています。以前は売上の35%をレストランが占めていましたが、現在ではオンライン販売が大きな割合を占めるようになりました。

「(2020年)4月に消費者への直接販売を再始動する計画を立てていたけど、ここまでの反響は予想していなかった。」「4月だけで前年1年分の売上を達成したんだよ。多くのインフルエンサーが自然発生的に(広告料なしで)ワインを紹介してくれ、その投稿が広がったんだ。気づいたときには30分で69件の注文が入っていた。」

Vice Winesは今も成長を続けています。今後は自社テイastingルームの開設や、ドミニカ共和国と韓国への輸出も計画しています。2020年8月現在、3本セットのハウスワインを送料無料で販売するプロモーションも実施中です。「これまでで最高のホリデーシーズンに向けて準備を進めている。」と語ります。「レイバーデー(9月)から大統領選挙までの7週間は、まさに怒涛のシーズンになるでしょう。そして選挙が終われば、多くの人がかっとワインを楽しむはずです。」

# THE VICE

NAPA VALLEY

ザ ヴァイス

## The Vice



Youtube 動画



ワイナリー説明  
WEBサイト

ORCA  
INTERNATIONAL

輸入発売元

オルカ・インターナショナル株式会社 〒116-0013 東京都荒川区西日暮里 5-2-19 9F  
TEL 03-3803-1635 FAX 03-3803-1637 www.orca-international.com