



## ヘス・コレクション（カリフォルニア州ナパ・ヴァレー） —— ナパ・ヴァレーでファインワインの革新と進化に取り組む



ヴィレッジ・セラーズでは2017年の1年間、創立30周年を記念した特別企画「生産者に聞く」で、6つの生産者に直接インタビューを行なってきました。おかげさまで好評で、また生産者の別の一面も見えてくることから、これからも来日生産者を中心にディオン・レンティング氏によるインタビューを続け、カタログ紙面で紹介していきます。

〈聞き手:ディオン・レンティング（キーウィ・コピー） 2018年1月〉

家族経営ワイナリー、ヘス・コレクションはその独立性と産業界におけるリーダーシップで、カリフォルニアのワイナリーの中でも際立つ存在です。ヘス・コレクションは1978年スイス人ビジネスマン、ドナルド・ヘスによって設立されました。多くのナパのワイナリーがヴァレー低地にブドウを植えていた当時、創設者のドナルドは、あえて標高の高い山腹でのカベルネ・ソーヴィニヨン栽培を始めました。同時に、持続可能なワイン産業のための基盤づくりを進め、マウント・ヴィーダーのサブ・アペラシオン認可に力を尽くし、さらにワイナリーにアートギャラリーやレストランを併設するなど、ナパ・ヴァレーを今日のような観光地としての付加価値を持つ産地へと変えたリーダーでもあります。

2000年代初め、ドナルドがアルゼンチンでボデガ・コロメの事業に注力し始めたことで、ヘス・コレクションは静かに安定期を迎えます。しかし6年前、ドナルドの娘婿にあたるティム・ペルソンがヘス・コレクションのCEOとなり、妻サブリナと家族とともにナパ・ヴァレーに移り住むと、ワイナリーの卓越性を追求するための再生プロジェクトが各分野で活発に始まりました。ドナルドの時代から今日に至るヘス・コレクションの革新と発展の軌跡とともに、今後の展望について、2018年1月に来日したティムに話を聞きました。



ヘス・コレクション創業者ドナルド・ヘスと現 CEO ティム・ペルソン(右)

### ◆ ドナルド・ヘスのアプローチがナパ・ヴァレーで革新的と言われる根拠は？

**ティム** —— マウント・ヴィーダーがすべての始まりです。ナパ・ヴァレーを訪れたドナルドのメンター(指導者)となったロバート・モンダヴィは、「何をやっても山だけは避けるべき」と助言しましたが、スイス人であるドナルドが向かった先はまさに山。彼にとって「ブドウは山の斜面に植えるもので、ヴァレー低地の平地はメロンを栽培する場所」でした。スイスを旅すると、山肌のわずかな隙間にもブドウが植えられていて、土地を最大限有効利用するための努力が見て取れます。ナパ・ヴァレーで最も標高が高く冷涼なエリアの一つで、スプリング・マウンテンに隣接するマウント・ヴィーダー、ドナルドはここで誰よりも早くブドウ栽培を始めた一人です。彼が求めているのは、山の斜面で栽培されるブドウ、最高質のタンニンのストラクチャーと抑制された果実味を持つワインでした。

### ◆ マウント・ヴィーダー開墾当初に植え付けた品種は？ そして現在はどのように変わりましたか？

—— 主にカベルネをはじめとするボルドー品種を植え付け、1980年代初めにはメルロやプティ・ヴェルドも試しましたが、結局、自分たちの畑に最も適しているのはカベルネ・ソーヴィニヨンとマルベックだと分かってきました。マウント・

ヴィーダーには13種類の異なる土壌があり、斜面の方角、土質、気温など多様な自然条件によって地勢が構成されています。ヘスの畑はカベルネの栽培に最高の条件を備えた場所にありますが、他の赤または白品種に適する畑も所有しています。そういった畑ではナパであまり馴染みのないマルベック、ゲヴュルツトラミネール、グリューナー・フェルトリーナーを栽培し、セラードアを併設したビジター・センターへの訪問者やワインクラブのメンバーだけでなく、ヘスの醸造チームにも喜ばれています。

ヘスの畑でマルベックが栽培されるようになったのはマウント・ヴィーダーを開墾してからかなり後で、1990年代後半にドナルドがアルゼンチンのワイナリー、ボデガ・コロメを買い取ってからです。ドナルドは、ヘス・コレクション創立以来の醸造チームの一員で、現在まで33年間ヘスで働いているランドル・ジョンソンをアルゼンチンへ連れて行きました。ランドルは、マルベックが短期間で熟す品種であることに着目し、マウント・ヴィーダーのカベルネには冷涼すぎる区画にマルベックを植えることにしました。

ヘスのマウント・ヴィーダーの畑は、6つの異なる尾根に広がり、頂上部分は日の出から日没まで一日中、日射しを浴びる、素晴らしいカベルネの区画です。一方、山頂から下ったところにあたる両斜面では日中の気温の上昇が抑えられるので、マルベックを栽培しています。

これはヘスにとって非常に恵まれた条件と言えます。「マウント・ヴィーダー・カベルネ・ソーヴィニヨン」には通常15～20%のマルベックをブレンドします。このワインはヴィンテージから4～5年後のリリース時にバランスよく楽しめるように造っているのと同時に、15～20年の熟成にも耐えます。マルベックはカベルネのタンニンを和らげ、早くからバランスのとれた味わいにしてくれます。

### ◆ アローミ・ヴィンヤードは？

—— ヘスがナパ・ヴァレー東部の土地を購入し、アローミ・ヴィンヤードを興したのは90年代前半頃で、初ヴィンテージは1997年。ヴァレー低地の温暖な風味を持つ「アローミ・カベルネ・ソーヴィニヨン」は、ヘスのポートフォリオでナパの入門的ワインという位置づけにあたります。「マウント・ヴィーダー・カベルネ・ソーヴィニヨン」はナパの西側の冷涼な山岳地のカベルネで、それとは明らかに異なるスタイルのカベルネが欲しかったのです。アローミは例年、ナパでのカベルネの収穫サイクルの最初に摘み取りが始まりますが、マウント・ヴィーダーは通常最後に収穫を迎えます。アローミとマウント・ヴィーダーという、スタイルが大きく異なる2つのカベルネ・ソーヴィニヨンを提供できることは、ヘスにとって大きな意味があります。

### ◆ ヘス・コレクションのアートへの関わりは、いつから？

—— ドナルドはもともとアートとワインという2つの分野に創造的な情熱を持ち、誰もが訪れてその両方を楽しめる場所を作りたいと考えていました。彼はスイスからマウント・ヴィーダーを訪れた際、クリスチャン・ブラザーズが所有していた古いワイナリーを借り受けました。クリスチャン・ブラザーズは禁酒法時代、合法的にアルコールを造ることのできた数少ない組織の一つです。

そのワイナリーには1903年テオドル・ギアによって建てられた2つの美しい古い醸造所跡があり、ドナルドはスイス人建築家に依頼し、その建物跡を修復しました。当時発酵に使われた部屋は、現在アートコレクションの一部を展示したギャラリーに、また蒸留に使われた部屋は、テイスティング・ルームに改装されています。



①	④
②	③
⑤	

- ① アローミ・ヴィンヤード
- ② ヴィーダー・サミット  
ヴィンヤード  
(マウント・ヴィーダー山頂の畑)
- ③ ヴィーダー・ヒルズ  
ヴィンヤード  
(山頂から下った斜面の畑)
- ④ クリスチャン・ブラザーズ  
の醸造所跡
- ⑤ アートギャラリーと  
ドナルド・ヘス

アートもワインも個人的であると同時に社会的な体験として共有するべきというドナルドの考えから、アートギャラリーの入場料は無料です。ヘスのアートギャラリーは世界でも重要なプライベート・コレクションの一つであり、それを誰もが自由に楽しめるのは素晴らしいことです。

#### ◆ ヘスは「サステイナビリティ」と同義とも言えます。そうなった経緯は？

—— ドナルドは、スイスでミネラルウォーターのビジネスを興した60年代初め、当時スイスでよく知られた画家ロルフ・イセリ他的作品を購入しようとした。しかしドナルドのことを水をボトルングして自然を搾取し、環境に配慮していない人物と見なしたロルフ・イセリは、彼に作品を売却することを拒みました。これがきっかけとなり、ドナルドはかなり早い時期から自分のビジネスが今言う「サステイナブル」であるよう、強く意識して事業を行うようになりました。

ヘス・コレクションを興して以来、ドナルドの道徳観は常に「土地を育むこと、何かを得たのであれば、それに相当するものを返す」というものです。今では、土地は最も大切な財産で、それを維持するためには手入れが必要という考え方は一般的になりましたが、ドナルドは最初からその方針に沿ってワイナリーを運営していました。

マウント・ヴィーダーの900エーカー(約360ha)の土地の購入は1982年に完了しましたが、ドナルドはそのうち600エーカー(約240ha)を野生動物の通り道や多様な生態系を保持するため手を付けずに残しました。1992年、ヘスはアメリカで最初に「ナチュラル・ファーマー・シンポジウム」を主催し、その後、ワインインスティテュートが提唱する「持続可能なブドウ栽培実践基準(Code of Sustainable Winegrowing Practices)」づくりに積極的に貢献しました。さらにドナルドはナバのワイン醸造設備が自然環境に配慮する最良の方法を定義するプログラム「ナバ・グリーン」設立のための運営委員会の舵取り役を務め、2008年には最初のワイナリーの一つとして、ヘスも「ナバ・グリーン」の認定を受けました。また1993年にマウント・ヴィーダーがAVA(政府公認ブドウ栽培地域)に正式認定される際にも大きな役目を果たしました。

#### ◆ 現在の再生プロジェクトの始まりとその目的は？

—— 単なる世話以上に責任をもって物事を進めるには、本質を見失わないことが必要になります。どんな事業にもサイクルがあり、肝心なのは常に対話を続け、広い「つながり」を保つことです。ヘスのワイン事業を支えてくれた消費者は確実に高齢化しています。ワインに興味を持つ次世代の消費者にヘスが魅力的な存在として繋がっていくことが肝心になりますが、常につながりを持続していくことは簡単ではありません。ヘスでは量産は意識的に避け、むしろ次の20-30年の事業展開のためにどのように顧客と結びついていくかを模索しています。

ヘスでは20年のサイクルで常に畑を再生していますが、マウント・ヴィーダーではそれ以上に短期間で再生を進めています。植え替えたほうが品質の向上が期待でき、それをする価値があるからです。これは急務で、私はできるだけ早くヘスが最高級のワインとして認められるようになりたいと思っています。そのためにマウント・ヴィーダーの畑の再生、醸造所の改築など多くのことを進めてきました。この5年間とこれからの5年間で、ティモシー・ブラザー・ブロック(元クリスチャン・ブラザーズの畑であった由緒あるカベルネの区画)を除いて、ヘスのすべての畑が再整備されることになります。

30年以上に亘る畑での作業を通じて、ヘスは自分たちのヴィンヤードについて

多くを学びました。技術の進化によって、土壌をより詳細に分析すること、より効果的に排水および灌漑システムを構築することができるようになり、畑の質を高めたければ何をすべきか分かってきました。栽培面積も減りました。過去マウント・ヴィーダーの栽培面積は約280エーカー(約112ha)でしたが、現在は約180エーカー(約72ha)です。ヘスの最高級ワインとして求めている質、自分たちが消費者に提供しようとしている価値、それらを提供できないと思われる100エーカー(約40ha)近い畑でのブドウ栽培はやめました。以前のヘスの畑は、今よりもずっと均一に植え付けられていました。

畑の再整備の一環として、区画を細分化したことで畑のブロック数はほぼ4倍に増え、土壌のタイプや方角に従って、より適切に樹を植え付けることが可能になりました。かつては今ほどきめ細やかなアプローチではありませんでした。

#### ◆ ワイナリーで変えたことは？

—— 畑で実践している細やかなアプローチを醸造過程にも反映する必要があるという認識から、ワイナリーにも多くの投資を行っています。ヘス・コレクションが設立された当初、ブドウは手作業で選果し、5,000ガロン(約19,000L)と10,000ガロン(約38,000L)の発酵槽で発酵していました。現在は光学式選果台を使い、より小さい2tか3t、または5tの発酵槽を使用しています。発酵槽はすべて二重構造で、コンピュータ制御の温度管理システムを備えています。このシステムのおかげで、ヘスの醸造チームは15-20年前には不可能であったレベルで発酵中の温度管理をすることができます。

また醸造コンサルタントと協力して、最高レベルでの品質向上を継続的に進めています。ヘスの最高峰カベルネ(ザ・ライオン)に関しては、ナバで最も尊敬を集めるカベルネ醸造家の1人である、シリア・ウェルチをコンサルタントとして迎え入れました。シリアとヘスの主任醸造家デイヴ・ガフィは、ブドウのハングタイム(果実が樹に実っている時間)と房の日除けに関し、畑で多くの実験を繰り返してきました。リノベーションを行なった醸造施設では、そうして収穫したブドウを以前よりもはるかに洗練された方法で扱えるようになりました。また10年前にはなかった様々な化学分析の方法にも頼っています。例えば化学分析によって、熟成の初期段階で不快なタンニンを固定して分離することで、ワインの質を向上させられます。その効果はこれに要する多くの時間を補って余りあるものです。

つまるところは、これまでに達成したことを継続的に構築し、改善するという決意と好奇心を持ち続けること。片方の目で過去を見て自分たちの経験の蓄積から学びながら、もう一方の目は将来を見据え、質の向上を助ける技術的進歩を取り入れることなのです。

#### 《ヴィレッジ・セラーズより》

最初にヘスを知るきっかけとなったのは、ヴィレッジ・セラーズが設立当初より取り扱っていたピーターレーマン社(南オーストラリア州バロッサ)が、大手企業による買収を恐れ、親交のあったドナルド・ヘスに自らを売却したとき。当時、ヘスが世界に4つ所有していたヘス・ファミリー・ワイン・エステイツ傘下の生産者のワインを扱うインポーターは、各国1社のみというヘスの方針を聞き、ピーターレーマンのためにはヘス・コレクションを扱わねばならないと決断した。それから早10年以上が経過し、2013年にはピーター・レーマンもこの世を去った。ヘス・コレクションは、今やヴィレッジ・セラーズのUSポートフォリオにおいて主要な生産者の一つになっている。





### The Hess Collection

### — innovating and evolving fine wine in Napa Valley



(Interviewer: Dion Lenting(Kiwi Copy) January 2018)

Among Californian wineries the family-owned Hess Collection stands out for its independence and industry leadership. Established by Swiss businessman Donald Hess in 1978, Donald championed mountain Cabernet Sauvignon while others were planting the valley floor, drove industry sustainability standards, contributed to establishing the Mt. Veeder appellation, and was a leader in transforming the Valley into the destination it is today, with art gallery and culinary offerings that contribute to the Napa experience.

The winery plateaued in early 2000s as Donald's focus shifted to developing Colome in Argentina. However, with the appointment of his son-in-law Tim Persson to CEO of The Hess Collection 6 years ago, and Tim's move with his wife Sabrina and family to Napa Valley, the energy and drive for excellence at Hess has ramped up with a wide-reaching redevelopment program. Village Cellars talked with Tim about innovation and evolution in The Hess Collection, from Donald's time through to today, as well as future prospects.



Donald Hess(founder)  
and Tim Persson,  
CEO of the HESS Collection(right)

#### Q. How innovative was Donald's approach when he started Hess in Napa Valley?

**Tim** — Mt. Veeder is where it started. When Donald first arrived he was quick to make friends with Robert Mondavi who became a mentor to him. Robert Mondavi said to him "Whatever you do, don't go up into the mountains." And, of course, being Swiss that is exactly where he went. I think he grew up with the European rationale which is that the mountain sides were for grapes and the valley floors for melons. Travelling in Switzerland you appreciate how they maximize the use of the land, with a couple of vines planted in every available square foot on the hillsides. That coloured Donald's approach on how to go about viticulture and what he was looking for.

He was among the first to go up onto Mt. Veeder, which is one of the cooler areas in the Napa, and the highest elevation you can get beside Spring Mountain. He was attracted to it because he was of the mind that mountainside fruit is the most interesting, you get the best tannin structures, and the more restrained fruit expression he was after.

#### Q. What were the original varietal plantings in Mt. Veeder, and how have they evolved over time?

— We grow Bordeaux varietals, predominantly Cabernet, and in the

early 1980s were trying things like Merlot and Petit Verdot as well. We gradually phased them out, as we found what works best for us is Cabernet Sauvignon and Malbec. Mt. Veeder has 13 different soil types, and with diverse topography in orientation, soil and temperature. We get some areas up there which are excellent for Cabernet, and some which are better suited to other red or white varietals. Some of these areas allow us to grow varietals that are less common in Napa such as Malbec, Gewürztraminer and Grüner Veltliner. These types of wines offer a welcome change of pace for our winemaking team as well our visitor centre guests and wine club members.

The Malbec realization was quite late in coming, it was only after Donald started working in Argentina in the late 1990s, with the start of Colome. He took one of our winemakers Randle Johnson with him down to Argentina – Randle has been with us for 33 years since we started Hess – and he thought that with Malbec's shorter ripening cycle, it might be an interesting varietal to try on Mount Veeder. So we started to plant Malbec in the areas that were a little too cold for Cabernet.

At Mt. Veeder we have 5 or 6 different ridges that we plant on, and the crests of the ridges are excellent Cabernet territory where you get a full day's exposure. On either side of the crest you get a truncated heat day. So we've typically dedicated those areas to Malbec, and it has been fantastic for us. Our Mt. Veeder Cabernet wine normally includes about 15 to 20% Malbec. We make our wines so they are enjoyable when released 4-5 years after the vintage, but they will have 15-20 years of life in them. The Malbec helps us round out the tannins to give them an earlier approachability.

#### Q. And the Allomi Vineyards?

— We bought and developed our Allomi vineyard on the east side of the Napa in the mid-90s, with the first vintage in 1997. Allomi has a specific purpose in our portfolio, an entry level point into Napa which is warmer, with a valley floor flavour profile. Given that Mt. Veeder is in the west of Napa, with a cooler mountain-like expression of Cabernet, we wanted to make sure we were creating something very different. Allomi is usually picked at the start of Napa's Cabernet harvest cycle, and Mt. Veeder is usually the last appellation to be picked. We feel that this is a good juxtaposition in terms of what we are able to offer, with very different fruit styles.

#### Q. When did the involvement with art come about?

— Donald has two creative passions that he wanted to pursue in his life, art and wine. He wanted to create a location where people could come and enjoy both, where they were accessible for everybody. When he arrived at Mt. Veeder, he leased an old winery that was owned by the Christian Brothers. During prohibition they were one of the few organizations that could legally produce alcohol.

On the site, there were the remnants of two beautiful old winery buildings built by Theodore Gier in 1903, and Donald rehabilitated them with a Swiss architect. The original fermentation rooms are now an art gallery where we display a portion of his art collection. And an old distillery room was converted into what is now our tasting room. Donald felt art and



①	④
②	③
⑤	

- ① Allomi Vineyard
- ② Veeder Summit Vineyard
- ③ Veeder Hills Vineyard
- ④ Christian Brothers' old winery
- ⑤ Donald in the Hess Art Museum

wine should be shared, as an individual and a social experience, so entry to the art collection is free. It is one of the more important private collections in the world, so it is wonderful that it's freely available for everyone's enjoyment.

### **Q. Hess is synonymous with sustainability. How did that come about?**

— Donald got his lesson in sustainability in the early 60s when he set up his water company in Switzerland. He was trying to collect art by the well-known Swiss artist Rolf Iseli, but Rolf refused to sell to Donald because he saw him as exploiting the environment by bottling water and wasn't particularly conscious about that. For Donald it was a great wake-up call and a very early one, and he committed there and then to ensuring his businesses operated in a way that we now more commonly call "sustainable".

Since we started The Hess Collection his ethos has always been "Nurture the land; return what you take." Today, it is an obvious insight to us all that the land is probably our most valuable asset, and if we want to preserve it we need to look after it. Donald was into it early. When he completed his purchase of 900 acres on Mt. Veeder in 1982, he set aside over 600 acres as undeveloped land to support wildlife corridors and biodiversity. In 1992, The Hess Collection hosted the first Natural Farming Symposium for vineyards in the United States, and later actively contributed to developing the Wine Institute's "Code of Sustainable Winegrowing Practices." Donald was also on the steering committee to establish the "Napa Green" program to define best practices for Napa Valley winery facilities, and in 2008 we were among the first wineries to be certified. On top of this, Donald was also instrumental in getting the Mt. Veeder appellation officially established in 1993.

### **Q. When did you start the current redevelopment, and what are your aims?**

— When you take on a responsibility like we have, rather than simply being a caretaker, the challenge is how do you authentically advance things? Like any business you go through cycles, and we constantly have a conversation which is broadly about maintaining 'relevance'. We are acutely aware that as the generation of consumers who were the foundation on which we built the business are maturing, we need to make sure that the next generation of consumers interested in wines find us relevant and exciting – and that is a very difficult thing to consistently maintain or achieve over time. We wanted to consciously shift away from any talk of volume. Rather, the opportunity we are after is how do we engage with our customers in a way that is going to sustain the business in the next 20 to 30 years.

We are constantly redeveloping on a 20-year cycle, but on top of that we have an accelerated schedule up in Mt. Veeder, where we were taking blocks off-line well before that simply because we could see that there would be such an uplift in quality, doing it is worthwhile. And we have an urgency to do it. I am really interested in putting us on the map at the top, and in captivating our audience, so we want to get there as quickly as possible.

To achieve this, we've done a lot of work redeveloping our Mt. Veeder vineyards and our facilities. In the last 5 years and over the next 5 years we will completely redevelop all of our vineyards except for the Brother Timothy Block (an historic Cabernet block from the original Christian Brothers vineyard).

Over the last 30 years of farming we've learnt a great deal about our vineyards. Technology has significantly advanced our ability to do detailed soil analysis, and to create more effective drainage and irrigation systems, and we realized that if we wanted to push the quality needle, we would have to make this commitment to the vineyards. We've also reduced the footprint. We used to farm about 280 acres up on Mt. Veeder, and we now farm about 180 acres. We walked away from nearly 100 acres that we didn't feel provided the quality we required for our high-end wines and the value proposition we are committed to providing to our consumers.

In the past, our vineyards were planted a lot more homogenously than they are now. As part of the redevelopment, we divided the blocks into much smaller parcels. So, they have almost quadrupled in number, enabling us to become much more prescriptive in the way that we plant to soil type and orientation. In the past, it was a less nuanced approach.

### **Q. What changes have you made in the winery?**

— We've also put a lot of investment into our facilities, as we recognize that the more detailed approach we have adopted in our vineyards needs to be reflected in the winery too. In the early days we would hand sort our fruit and ferment it in 5,000 and 10,000-gallon fermenters. Now we have optical sorting machines and we use much smaller 2, 3 and 5-ton fermenters, all of which have double insulation and computer-controlled temperature systems. This gives our winemakers a level of control that they would never have had 15 or 20 years ago.

We have also collaborated with some consultant winemakers to help drive the conversation about continual improvement at the top-end. For our top cabernet (The Lion) we have collaborated with Celia Welch, who is one of the most respected Cabernet makers in Napa. Celia and our chief winemaker (Dave Guffy) have driven a lot of vineyard experimentation with hang time and crop shading. We're then able to track and treat those lots in a much more refined way in our renovated winery facilities. We also rely on a lot of chemical analysis in a way that we wouldn't have 10 years ago. For example, using this approach, we are able to identify and isolate unpleasant tannins early on in the maturation cycle, again improving the quality of the wines. All of this is more time consuming, but much more rewarding.

In the end, it is about maintaining the curiosity and determination to continually build and improve upon what we have achieved thus far. We can do this by keeping one eye on the past, learning from our accumulated experiences, and one eye on the future, embracing technological advancements where they help improve quality.