

砂名の ベトナムに乾杯

第4回 引き寄せの法則で、初めて訪れたホーチミン

10社協働で立ちあがったプロジェクト。第一回目の会議は奈良で行われた。

お世話になった蔵元さんも、初めてお会いする蔵元さんも、急遽集められた感が否めない。すでに海外進出しているところ、これから東京をめざすところ、奈良だけで良いというところ、温度差もまちまちだった。

「これから東京をめざすんです！」と話しておられた今西酒造の「三諸杉」さんが、結局、昨年の秋、奈良県で真っ先にベトナムに輸入されてきた。現在、弊店で定番の人気メニューとなっている（実際は「大倉」が先だったが、こちらは一部店舗だけの取り扱いだった）。当時、今西社長は30そこそことまだ若く、社員が次々と起業してゆくことで有名な企業で勤めてから、家業を継がれた。一から酒造りを学ばれ、社長自らが広告塔となって、渋谷でのイベント出店をきっかけに、東京進出を果たされた。

会議が終わり、ベトナム側の日系コンサルティング会社の担当者と、西大寺の駅中にある蔵元直営の角打ち「豊祝(ほうしゆく)」で一杯やりながら、「こんな店をやりたいんですよ」と夢を語った。「やりましょう！やりましょう！」と意気投合して、乾杯して……その一か月後、彼は「海外青年協力隊」でウガンダに行ってしまった。

かくいう私も、ホーチミンで角打ちを立ち上げることになるなど、その時はま



2016年4月頃のホーチミン。今も変わりはないが、若干、車が増えたようだ。

だ、想像だにしていなかった。

東京に戻り、何度かビジネスコンテストに応募していたDBJ（日本政策投資銀行）の女性起業家セミナーに参加した私は、同じテーブルだった女性社長とお名刺を交換させていただいた。中国でのご活躍が、業界内で有名だった方で、ちょうど事業の転換期だったようだ。その後も、私が主催するセミナーにも何度か来てくださった。前度もそうだったが、何かの会で「同じテーブル」というのは、「来てる」ときは、ご縁を引き寄せるのかも知れない。「私の同業者がベトナムにいる」と、ご紹介くださった。あいにくハノイ駐在だった。すると、「ホーチミンに、僕の信用できる人がいる」と、別の方を紹介してくださった。

その頃、日程の関係で、プロジェクトは二つに分かれ、年に2回×2チームの計4回、視察および試飲会、販路開拓が行われることになった。

2014年10月の初のホーチミン視察は、

私一人だった。成田発、夜中着の便で、偶然、お世話になる日系企業のコンサルタントと同じ便だった。中心街から離れた路地裏のホテルで不安だったが、ビナサンタクシーの乗り場まで案内してくれ、ドライバーさんに行き先を伝えてくれたので、無事、ホテルに到着。ぼったくられたり不愉快なことは一切なく、根気よくホテルを探してくれたドライバーさんにも感謝！である。GrabTaxiが同年2月、サービス提供を開始したばかりで、タクシーでのトラブルが日常茶飯事だった頃のことで。

そして翌朝！ホテルで初のベトナム料理をいただき、へムから表通り「ハイパーチュン通り」に出た私は仰天した！「これが、ホーチミンか！」

バイクの群れは、この国の勢いと、無秩序だが、ほとぼしるような若いエネルギーに満ち溢れていた！



月森砂名(つきもりさな)

奈良県出身。同志社大学文学部卒業。2015年よりホーチミン市にて、日本酒の普及を目的に、ベトナムで初の日本酒専門店、Standing BAR【日本酒で乾杯!】を立ち上げる。東京で舞台写真の撮影や舞台制作に従事する一方で、2001年より「月森砂名」名で、小説やフォトアートの作家活動を行う。2009年設立のNPO法人 Layer Boxにて、日本の伝統文化・伝統産業について、大学、高校、専門学校などと、プロモーションビデオ、3D、CGなどでコンテンツ制作を行い、世界に発信する事業に取り組む。