

砂名の ベトナムに乾杯

第28回 日本酒をどうやって仕入れているんですか？

角打ち【日本酒で乾杯!】と【蔵 KURA】Kaku-Uchi & SAKE Shopにて、お客様から尋ねられる質問ベストスリーの一つは、「日本酒をどうやって仕入れているんですか?」。これまで5~6社と契約し商品を仕入れておりますが、ホーチミンで店をオープンした7年前には、日本酒を扱う大きなサプライヤーは3社ぐらいしかなく、そのうち保存状態が完璧だったのは「PHUC VINH」さん一社だけでした。契約前に倉庫を見学させていただきましたが、入り口でスリッパに履き替え土足厳禁、手をアルコール消毒、庫内は冷凍、冷蔵、常温の部屋に分かれており、ベトナムでもここまでの管理ができるのかと感動しました。一方、温度管理が出来ていなくて、長期間(ひどいものは3年~5年)にわたり劣悪な環境で保管し、黄色く変色し風味も劣化した商品を平気で売っているサプライヤーさんたちとはお取引を中止いたしました。

「Simba」さんは最近保存状態が良くなり、昨年からはBtoCのE-shopをスタートさせたことで、さらに在庫管理の向上・改善に力を入れておられます。とは言ってもデータから需要を正確に読み取り供給することは至難の業で、特にコロナ禍では混迷を極めました。ベトナムがウィズコロナで経済優先に舵を切り直した後は、在庫切れの連続で、私ども角打ち二店舗と酒屋一店舗でも、人気銘柄が次々と品切れとなり、はじめて、売りたいでも「商品



Simbaさんの周りにはいつも日越米、ホーチミンやハノイから「SAKE Lover」たちが集まります。試飲、ペアリング、日本酒の話を出したら止まらない面々が

がない」という体験をしました。

「諸々要因はあるのですが、市場の需要が我々の予測よりも急激に回復したことが一番大きな理由です。ロックダウン明け、年末年始にかけて徐々に市場の回復を見込んでおりましたが、あっという間に前年を超えるご注文を頂戴し、また日本への発注→ベトナムへの入荷には2~3か月リードタイムがあるため、需要と入荷にタイムラグが発生して在庫が不足してしまっている状況です」とのご回答をいただきました。嬉しい誤算ではありますが、これまでもたびたび機会の損失を招いており、当店では毎月在庫表を送ってもらい、当店からはお客様の動向やプロモーションの予定など、フィードバックするよう努めております。

次々と日本酒を輸出したい蔵元さん、輸出業者が出現する昨今ですが、ベトナムで日本酒を扱うことは難しく、ましてや外国人が外資100%で会社を立ち上げ日

本酒の輸入や卸を行うのはたいへんハードルが高い。皆様、次々と情熱を持って営業にお見えになられるのですが、しだいにトーンダウン、そのうちに姿を消してゆかれます。すでに香港やシンガポール、欧米では日本酒は注目を浴びており、ベトナムでも、ローカル業者やワイン業界の方たちが、日本酒に着手したいと虎視眈々。一部の人は日本人より熱心で知識があり、ワインで培ったテイasting能力も高く、「日本や世界」で「売れている日本酒」を良くご存知です。すでにブルーからレッドオーシャンに変わりつつある…ということ、日本にいる方たちだけが気がついていない、そんな感じがします。このベトナムですら、日本で勝ち抜いてきた蔵の酒が取り合いになる時代に突入しかかっているのです。「日本市場が縮小しているからベトナムで」という甘い考えでは、最初の商品登録の期限が切れる頃には消えていることでしょう。



月森砂名(つきもりさな)

奈良県出身。同志社大学卒業。2015年、ベトナム初の角打ち【日本酒で乾杯!】に続き、2020年、Pham Viet Chanhにて日本酒専門の「角打ちのある酒屋」【蔵 KURA】をオープン。経営に携わる。東京で舞台撮影や制作の仕事をする傍ら、作家活動を行う。2009年よりNPO法人Layer Boxにて、日本の伝統文化について、大学、高校、専門学校とともに、PV、3D、CGなどのコンテンツ制作および世界発信を行う。