

砂名の ベトナムに乾杯

第43回 一丸となることの大切さ

昨年の12月末。農林水産省の助成事業に採択された東京のIT企業様から、「貴女のブログを拝見しまして……」と突然メールを頂戴し、助成事業をサポートして欲しいと、オファーをいただいたのでした。

毎日他愛もないことばかり書き綴った私のブログのどこに、ベトナムと日本とを繋ぐお手伝いができる、と確信されたのか……。謎ですが。日本酒をベトナムに広めたい、蔵元さんのベトナム進出の、少しでもお手伝いできたらと願う私の想いを理解してくださっているのかなと嬉しく思いました。また、DXを利用した先進的かつ斬新なシステムを構築・利用し、助成金の一部でリーファーコンテナ搭載の輸送船を購入するという、ダイナミックかつ興味深い事業内容でしたので、即、お引き受けいたしました。

当店が担当させていただいた仕事内容は、ベトナム側の企業様30社にこの取り組みをご紹介します、このIT企業様とお繋ぎするというものでした。コロナ前から当店には日本から、蔵元様はじめ、企業、金融、自治体等、日本酒の輸出に携わる述べ100数十社のお客様ご来店され、ベトナムの日本酒市場について情報発信してまいりました。またJETRO等が主催する展示商談会等にもできるだけ顔を出し、当店が酒屋であることから、ベトナム側の輸入元、ディストリビューター、サプライヤーの皆様とも、広く面識やお取引が



JETRO主催のTASTY in all of JAPAN [tsutsu uraura] 展示会場、日本酒ブースのようす。

ございます。

ですので30社をご紹介しますのは楽勝！と見積もっておりましたが、実際に始めてみると、コロナによる空白期間は想像以上に厳しく、何通かのメールが不達で戻って来ました。中には私の不徳といたすところで、お返事をいただけないメールもいくつかございました。何とか無事、30社以上をお繋ぎしてコンプリート。と言うと、ここで私の仕事は終わったかのように思われるかも知れませんが。ここからがスタートなのだ！と、やっているうちに確信しました。私がお繋ぎしたのは、あくまでもベトナム側の企業様とこのIT企業様との間だけであって、これでは、これまでと何ら変わりがありません。

多くの日系の商社がバラバラと立ち上がり、日本酒事業をスタートされ、長続きしないまま消えていくケースが少なくありません。また商品登録をしたものの、次の更新時には消えていく銘柄たちも後

を絶ちません。日本でも有名な銘柄は黙っていても売れてゆくのですが、売る側の努力不足で、良さを伝えきれていない銘柄も多く。結局、日本酒においては一強と言われるSimbaさん、飲食店や小売で幅広く展開するアクルヒスーパーさん、特約店契約で手堅いビジネスのPHUC VINHさん、このベトナム企業三社だけが相変わらず強い状況です。

先日、韓国の尹錫悦（ユン・ソクヨル）大統領が、ポー・バン・トゥオン国家主席と首脳会談。昼食会にはサムスン電子やLGディスプレイ、現代自動車など12社の現地法人のトップが出席した、と報じられておりました。

日本も官民一体となって取り組んでいかなければいつまでも埒が明かず、時間とお金を消耗しているようにも感じます……と、ここで現状分析をしたいわけではなく、一つの枠組みを作っていかなければならないと、動き始めたところです。



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。