

## 出展者同士の交流とバイヤーの誠意

今年6月、京都高島屋で開催された「日本酒祭り」に、弊社・秀鳳酒造場は初めてブースを構えることとなった。きっかけは、山形駅前で蕎麦屋を営む一人の方のご厚意である。彼は以前からこのイベントに飲食店として参加しており、弊社に関心を寄せていた高島屋のバイヤーへと橋渡しをしてくださった。その際、イベントの趣旨や京都高島屋の特色を丁寧に説明してくださり、初参加の不安を和らげてくれた。さらに会期中には他の飲食店や関係者を紹介してくださり、交流の輪が広がっていった。まさに「職業奉仕」の精神を体現する姿勢であった。

この出会いは次の機会へとつながっていく。9月には京都高島屋の酒売り場で1週間の試飲販売を行うこととなり、そこで長野のワイナリーの方とご一緒することになった。彼はありがたいことに大阪阪急百貨店のバイヤーを紹介してくださった。同業者の温かい好意に心から感謝した。競争相手であるはずの同業者が、互いの発展を願って手を差し伸べる、そこに「友情と奉仕」の精神を見たのである。

大阪阪急百貨店のバイヤーは、他の百貨店にも関わらず、わざわざ試飲販売の売り場に足を運び、挨拶を交わしてくださった。その後、10月に山形県酒造組合が主催した大阪での日本酒ディナーイベントにも参加され、熱心にお酒を味わってくださった。さらに12月には山形の弊社まで訪ねてくださり、酒造りの現場を見学してくださる予定である。こうした誠意ある交流は、単なる商談を超えた「人と人との結びつき」として心に刻まれた。

振り返れば、山形の蕎麦屋、長野のワイナリー、京都と大阪の百貨店バイヤー、多くの方々の好意と友情が、弊社の事業を支えていることを改めて実感する。酒造りは一見すると技術や品質の追求に終始するように思えるが、実際には人と人との信頼関係の上に成り立っている。そこにはロータリーが掲げる「超我の奉仕」の理念が自然に息づいているのだ。

阪急グループの創始者・小林一三氏は、鉄道・百貨店・劇場を組み合わせ「沿線文化」を創り出した先駆者であり、地域社会の発展に尽くした。その姿はまさにロータリーの奉仕理念そのものだ。関西の地で、こうした精神が今も息づいていることを知ったのは、私にとって大きな学びであり、かけがえのない経験である。酒造りを通じて人と人が結びつき、互いの誠意が新たな可能性を開いていく、その連鎖の中に身を置けることを、心から誇りに思う。