

人生の岐路では いつも困難な道を選んできた

日本にスペシャルティコーヒーの「タリーズ」を広めた松田公太氏。現在、松田氏は自らつくりあげたタリーズコーヒージャパン(株)の経営を離れ、新たな道を歩き出した。人生の目的に近づくため、そして自らの成長を求めて困難な道を歩き続ける松田氏に、その情熱溢れる半生についてお話しいただいた。

松田公太——まつだ・こうた

昭和43年宮城県生まれ。父の転勤でセネガル、アメリカで少年時代を過ごす。61年帰国後、筑波大学入学。平成2年三和銀行(現・三菱東京UFJ銀行)に入行。8年起業を志し退行。9年タリーズコーヒー1号店を銀座にオープン。10年タリーズコーヒージャパン(株)を設立し、社長就任。19年同社社長を退任し、現職に。著書に「仕事は5年でやめなさい。」(サンマーク出版)「すべては一杯のコーヒーから」(新潮社)がある。



人生の経験値 を上げるために

——昨年、創業されたタリーズコーヒージャパン(株)の社長を退任されましたね。

松田 タリーズはアメリカに本社のあるコーヒーチェーンで、私が日本での営業権を得て、銀座に第一号店をオープンしたのが一九九七年。退任する前年の二〇〇六年にはフランチャイズも含めると、全国に約三百のタリーズコーヒーの店舗が誕生しました。

日本では私が創業者のような形

です。退任についてはいろいろ憶測が飛び交ったのですが、

もともと私が起業した目的は「食を通じて文化の架け橋になりたい」という思いが強かったから

です。今回私がタリーズコーヒージャパン(株)の経営を離れた理由は、

人生の目的に近づくため、そして自分を成長させるため、でした。

——現在のお仕事について教えてください。

松田 いま新たに、アジア環太平洋地域でタリーズコーヒーの展開を考えています。例えば私は日本での営業権を得て、実際に経営者

としてタリーズを広めてきたわけですが、アジア各国でそのようなパートナーを探しています。そしてもう一つ、クイズノスという全米第二位のサンドウィッチチェーンについても、同じようにアジアでのパートナー探しをしているところです。

タリーズコーヒージャパン(株)がそこそこの規模になりましたから、社長で居続けるという選択肢もありましたが、やっぱり人生の経験値を上げるほうを選びました。

——人生の経験値？

松田 分かりやすい例を挙げると、私は父の仕事の関係で幼少期の大半を海外で暮らし、実はアメリカの大学に合格していました。しかし日本人としてずっと日本を知りたいと思い、単身日本へ戻って筑波大学へ入りました。

そしてそこで体育会系のアメフト部に入ったんです。アメリカでもスポーツはしていましたが、日本の運動部は学年が一つ上になっただけで扱いが全然違う。アメリカ人から言わせると、「狂っている」と驚かれますが、そういう世界へ飛び込んで自分の経験値を高めたいなと。

また、就職先を選ぶ時もそうでした。自分で起業する決意は固まっていたんですが、勉強のためにいったんは一般企業に就職しようと思っただけで、銀行を選びました。たかさんの経営者に会って事業計画や経営理念、財務内容などを勉強できると思ったからです。友人たちからは、「公太は広告業界のような自由な企業に向いていて、銀行のように保守的な業界は一番似合わない」と言われ、随分驚かれました。

実際、当時の銀行業界はガチガチの保守的で、例えば外回りをしているも、全員昼と夕方四時には一度支店に戻らなければならぬとか、非常に効率の悪い不文律がありました。少し遅れて帰ると、あいつが成績がいいのはルールを無視しているからだ」とか、「松田はみんなと足並みをそろえない」とか、陰口を言われるなど、いわゆる日本社会の壁にぶつかりました。でも、それもすべて「自分の経験値を上げていくんだ」と思うことで乗り越えてきたんです。

——あえて自分の知らない世界へ飛び込んでいくと。

松田 そうですね。道が二つあっ

た時、必ず私が選ぶのは「こっこのほうが険しそうだけど、それだけ自分の経験値が上がりそうだよ」というほうです。どうせ同じ頂上にたどり着くなら、舗装された道路よりも崖っぷちの困難なコースのほうが自分の成長になると思うのです。

タリーズコーヒー との出会い

——起業までの道のりをお聞かせください。

松田 初めて起業というものを意識したのは中学生の頃だったと思います。

アメリカで暮らしていましたが、父は魚の買い付けの仕事をしており、また母が魚が好きだったので、我が家の食卓にはいつも刺身が出てきました。しかし、当時はまだアメリカに寿司や刺身を食べる習慣がなくて、友達には、「公太は生魚を食うヘンな奴だ」と。

「いつかこいつらに寿司や刺身のおいしさを認めさせたい」。その思いが、「日本の食文化を海外に広め、外国人の日本食への先入観を変えたい」、そして逆に「外国の食文化を日本に紹介したい」という

思いに発展していったのです。

——業種をコーヒーに絞られたのはなぜですか。

松田 銀行に勤めて六年目の一九九五年、高校時代の友人の結婚式に参加するために久しぶりにボストンへ飛びました。

するとコーヒーショップの前に

十人くらいの人たちが列をなしていたのです。私が住んでいた頃、アメリカ人が並んでまでテイクアウトのコーヒーを買うことは考えられませんでした。しかも、値段は通常の三倍以上。

「あれはスペシャルティコーヒーの店だよ。最近、アメリカ中で流行り始めている。何でも高品質の豆を使っているらしいよ」。そうやって、驚いている私に友人はそのコーヒーをごちそうしてくれました。実はその頃まで私はコーヒーが好きではなかったのですが、一口飲んだ瞬間、心底「これはおいしい!!」と。

日本に帰国してからもスペシャルティコーヒーのことが頭から離れず、自分の手で日本に紹介したいと思うようになりました。

——タリーズコーヒーとの出会い