

第 8 回日本食海外普及功労者表彰受賞者講演内容

松 秀二郎

私はロサンゼルスより参りました。この度、このような素晴らしい賞を頂き心より感謝申し上げます。私はアメリカに渡って以来、50 数年になりますが、そのきっかけには、私の父の話を少し説明させてもらわねばなりません。

私の父は、戦前に海外邦人向けの商売に携わっていたことがあります。満州、朝鮮、台湾、上海。そのようなところに、沢庵や梅干し、花鰹、出汁じゃこといったものを輸出していたそうです。戦後、父は大阪で食品卸業のビジネスをやっていましたが、1950 年代にアメリカに市場視察にいき、その市場の大きさと驚異的経済発展とアメリカ人の生活の豊かさを感じ、驚きと感激を持って日本に帰ってきました。

帰国するや、私たち 5 人の兄弟を集めてアメリカの話をし、学校を卒業すると皆アメリカに行って勉強し、アメリカとのビジネスを目指さないといけないと言われたのです。これが、私がアメリカに行くことになったきっかけです。

私は日本の大学を卒業するとビジネスの為のパスポートの申請に取り掛かりました。ところが、政府から年齢が若すぎるのと、ビジネスの経験がないという理由で許可が下りませんでした。その当時の日本はドルの保有高が非常に少なく、ドルの外国への持ち出しについて非常に厳しく制限されていました。

その為すぐ旅行社に相談したところ、このような方法があることを教えて頂きました。アメリカ人の保証人を見つけ、アメリカからエアチケットを送ってもらえたら、パスポートが取れるということです。

早速父に相談したところ、ハワイで日本食の卸業の会社をやっている友達がいるので頼んでみるということで、この話が実際にスムーズに進み、1960 年、23 歳の時にアメリカへ行くことができたのです。自分の夢が叶い、非常に嬉しかったです。

その時は J-VISA、日本でいう研修ビザでした。もちろん働いても給料は貰えませんが、運良く会社の倉庫で商品の出し入れの仕事や、配達の手伝いをしながら、その社員と一緒に仕事をして、アメリカ人の考え方や習慣を知ることができました。その上、マーケットの流通の知識やビジネスのやり方を勉強できたのは、大きな収穫でした。

実際に現地を廻ってみると、スーパーマーケットでは日本食の種類も非常に少なく、売場の陳列も細々と売っている様子で、本当にかっかりし失望しました。日本にはたくさんおいしいものがあり、いいものがあるのに、なぜだろうかと不信に思いました。問屋に行っても日本のことを知っている人は非常に少なく、売れるようにと努力する人もいませんでした。

それで、これではいけないと思い、どうにかして自分たち自身の手で売らなければいけないことに気が付いたのです。1963年、28歳のときに現地で会社を作りました。自分たちで日本へ行き、人気のある商品を次々と現地に輸入し、週末には買って頂いた店で試食販売し、料理の仕方を教えていきました。それにより、現地の人たちは、だんだんと日本の商品に対して興味を持つようになり、売上も順調に上がって行きました。

1970年に入ると、日本からアメリカ進出する会社も多く、それにつれて急激に駐在員や日本のレストランの数が増え、アメリカでの日本食に対する需要が大幅にアップしたのです。売上もどんどん増えて行きました。

事業拡張のため投資をすることになり、アメリカへ送金するのに日銀に申請しました。その時に日銀の担当者が決算書を見られ、「小さい会社だけでも、進出以来順調に成績を上げられ、配当もきちんとされている」と言われ、褒めて頂きました。「日本から多くの会社が進出されていきますが、利益を出しているところは非常に少なく、配当などしているところはほとんどありません」と言われたのです。

私たちに「輸出貢献企業」の表彰状を頂いた時には、私が最初にアメリカに来た時のことを思い出し、非常に嬉しかったのを覚えています。その後ビジネスも順調に行き、兄弟5人の努力によってハワイ、ニューヨーク、ロサンゼルス、サンフランシスコと、次々に支店を出して行きました。

ところが突然 1971年にニクソンショックが起こり、ドル安・円高の情勢が起こり始めたのです。1973年には為替変動制に移りました。1978年にはキングストン合意により100円に大暴落。1年間に100円も下がったことが2回もありました。

輸入コストも大幅に上がり、売値も次々と上げていかなければならない事態に陥りました。販売が非常に難しくなってきたのです。カタログや値段表も1年に何回も訂正しなければならぬことになり、お客様も段々と離れていきました。その上、東南アジアから同じようなコピー商品が次々と市場に入ってきて大きな打撃を受け、ビジネスを続けていく

ことが難しくなってきました。日本から来られていた多くの中小企業の貿易屋の人たちは、次々とアメリカ市場から撤退されました。

1982年には、私たちが長年アメリカでやってきた輸入卸業のビジネスを次々と閉鎖することにして、ビジネスの形態を輸入卸業から小売業に転換したのです。円高に対応するために直輸入をし、直接最終消費者へ売る会員制マーケットを作り、他社の売値より40%~50%安く売るシステムを開発しました。

私たちのビジネスのやり方はお客様から大好評を得ました。会員の人たちが要望するのは日本から何でも輸入します。ぜひ私たちにその情報をくださいということをやったのですが、それが大きな反響を呼びました。寿司店には大トロ、畳で寝たいという人には畳、日本の風呂や仏壇など、要望に応じて日本から輸入するシステムが大きな反響を呼びました。

例えばお客さんから、いい寿司屋に行けばおいしい魚があるのに、なぜこのお店にはいい魚がないのかと。それでトロでも大トロを揃えたりと、1番いい寿司屋で扱っている食材を揃え、お客さんから非常に喜ばれました。

アメリカに長くいると、どうしても畳の上で寝たり、日本の風呂に入りたいという要望もあります。ですから早速畳や日本風呂を直輸入しました。それもお客さんに基づきました。そうしたことが次々と起こりました。例えば親が亡くなったけれど日本に行けないから仏壇が欲しいと言う方には、仏壇の小さいものを作って、日本から輸入してきました。

1番面白かったのは、戒名が欲しいと、細かいことまで言われました。そうすると、どんどん商品が大きくなっていき、お店のサイズがいくらあっても足りません。ですから2000坪の土地を買い、日本のものだったら何でも揃うと。着物でも下駄箱でも炬燵でも、お客様が言われたものは何でも持ってきますということで、どんどん私たちのメンバーシップの会員が増えていったのです。

また、1995年にドルが79円まで暴落した時には、多くの日本の中小貿易会社はアメリカ市場で大きな損を出し、疲弊されましたが、私たちのビジネスに大きな影響はありませんでした。円高の危機をチャンスと捉え、市場参入方法を変え、会員制マーケットに業態を変更し、日本食をアメリカに住んでいる人に安く提供できたこと、また日本の地方の名産物を次々とアメリカ市場に提供し、お客様に喜ばれる店づくりをしました。そのためハワイ、カリフォルニアにおいて日本食の販売に大きく貢献することができました。

昨年9月にマルカイを退職しましたが、今後は、まだ日本食の行き渡っていない東海岸

及び南部方面に拠点を作り、その地域での日本食の拡販に努めて行きたいと思っています。また現在は、アメリカにいる日本人の若者の起業家を目指す人たちを応援していきます。

近年、若い人たちの海外志向がますます減り、留学生も極端に少なくなり、外国へ行って起業しようとする若い人は、珍しい程少なくなってきています。50年前、私の知る限り日本の若者は決してそうではありませんでした。これでは今のグローバル時代に日本の将来が強く危惧を残します。今後とも政府のご関係の皆様、日本実業界の皆様へ若い人たちに夢を抱かせるような教育、ご指導を切にお願い申し上げます。本日は、素晴らしい賞を頂きまして誠にありがとうございました。