

松下幸之助に学ぶ!!

『希望と』

幸せづくりのために』

第一回

文・全国PHP友の会

会友 梶浦 洋一

(徳島PHP友の会顧問)

(H/PPHAG&

『菜根譚の会』世話人)

国会の動きが、ようやく本格化してきた。これまでは十分に国民が分かりやすい動きをしたとは言えない。政府、与野党ともに、徹底的に論議を尽くして、丁寧

で、建設的・改革的な結果をつくり出してもらいたい。留まることのない日進月歩の世の中である。必要な会期は延長して、いたずらに競い、相手をな

じるだけではなく、お互いの立場を理解してお互いの『よりよい共存共栄の道』がないか究めていってもらいたい。今夏はさらに暑くなりそうである。『安保関



希望や幸せを
求める眼

体系立った学問を学ばなかった松翁の知恵は、体験を通じて体全体で自修自得したの中から発

せられた知恵である。これから事例を通じて、その一端を紹介し何かのヒントとしたい。

①・役に立たない人はおらん!」

昭和30年代の前半、あちこちに事業所が増えつつあった松下電器の急成長時代のことである。ある営業所長が、幸之助社長に、

「自分のところは新しい職場で、色々なところから人を回してもらっているが、どうもいい人が来ない。役に立たない人が多くて困っている」という話をした。それを聞いた幸之助はこう言った。

「新しい職場の責任者は大変やろ。けどな、松下電器の社員には役に立たない人はおらんはずや。もともと、そんな人を採用しているつもりはない。きみは劣る人ばかりで困るというが、もし、そういう人があれば、その人を引き立ててその能力が最大限に発揮できるよ。うにすることを考えるのが責任者の役目やないか。それを新しい職場だから来る

人がみなよくない人だ、と決めつけてしまつては、きみ、いかんやないか」

人を見る眼もいろいろあるが、人には必ず長所欠点がある。欠点を指摘するのはなく、長所を見出し成長させる、本人の希望をとらえてやる気を引き出す任務が責任者にはあることを論じた例である。

「若いうちは、凹凸のある金平糖や。あちこち巡りつつだんだん大きな金平糖になっていき、還暦近くになったら丸くなる!それでええのと違うか!」。

②・光秀になるなよ、吉吉を見習え!」

ある社員が、二人の上司のうち、信頼し慕っていた方の上司に転勤命令が出たことに抗議するため、同志とはかつて辞職願を出した大決心ではあったが、本心では辞めたくなく、結局幸之助に詫びを入れて、何とか収まった。

幸之助助のもとに一同が集められたとき、「大変ご心配をかけました」と頭を下げる社員に幸之助は、聞

髪を入れずこう応じた。

「何を言うか。きみたちは、これからも心配をかけるだろう」

このひとりで、一同は安堵の胸をなで下ろした。

後日、幸之助はその社員を呼んで言った。

「きみ、光秀になるなよ。上の者の欠点にこだわって反抗したのでは正しくても大成しない。残したほうの責任者は、確かに欠点も多いが自分は得がたい経営者だと思っている。秀吉のようによいところを見て対処しなさい」と指導してとどめを刺した。

この絶妙な気配りが独特である。

③『きみならできる!』

昭和2年、松下電器が初めてアイロンの開発を手がけた時のことである。幸之助は若い技術者を呼んで言った。

「今、アイロンというものを、二、三の会社がつくっているが、使ってみると非常に便利である。しかし、残念ながら価格が高く、せっかく便利なものなのに多くの

人に使ってもらうことができ

ない。そこで、わしは合理的な設計と量産によって出来るだけ安いアイロンをつくり、その恩恵に誰でもが浴せるようにしたい。今、師範学校を出て、小学校に勤めた先生は給料が安く、たいいてい二階借りを暮らしているが、そのような人でも買える価格にするために、今4円から5円しているのを3円位に下げなければならぬ。それを松下で是非やり遂げたいのだ

がどうだろうか」技術者は、幸之助の熱意に感激した。

「きみひとつ、このアイロンの開発を、ぜひ担当してくれたまえ」

ところがその技術者は、金属加工の経験はあるけれども、アイロンなど電熱関係についてはまったく何も知らない素人である。当然辞退した。

「これは私一人ではとても無理です」

それに対する幸之助の言葉は、力強く誠意に満ちていた。

「いや、できるよ。きみだ

つたら必ずできる」

そのひとりで青年の心は動いた。なんとかできるよな気がしてきた。

「こういう意義のある仕事です。及ばずながら精一杯やらせていただきます」

幸之助が願ったとおりの低価格で、便利なナショナルスーパードライロンができあがったのは、それからわずか3カ月後であった。

この青年は、後に技術担当副社長にまで成長されて、松翁を支えた。

④『いちばん高い所での会議』

扇風機事業部は、扇風機という季節商品だけでは事業が成り立たないと、製造を担当する大阪電気精器と共同し、年中売れる商品として換気扇を開発した。しかし最初のころは、月産わずか2百台、せいぜい食堂の厨房に業務用として使われる程度で、商売にならなかった。

関係者が集まって色々考え、それまでの排気扇という名を換気扇に変えるなど、イメージの刷新をはかった

が、それでも在庫が増える一方であった。

事業部長がそうした状況を幸之助に報告したところ、「それは急に売れんだろう。だけど必ず売れる方法があるはずだ。一度、主だった人と大阪の一番高い所で会議してみたらどうかね」と言われた。

当時、大阪で一番高い所といえば、大阪城であった。気楽な気持ちで大阪城に上がった部課長、技術者たちは、

「ずいぶん家が並んでいるなあ」

と、景色を眺めていて、ふと気付いた。

「これらの家には、一台も換気扇がついていない。この一軒一軒に換気扇をつければ相当な需要になる」

この会議を契機に、公団住宅用の換気扇を開発するなど、一大開発運動が展開された。

やがて、換気扇が一台もない家の方が珍しい時代になった。

眼の付けどころが尋常でないという話である。

戦後間もなくの話である。松下電器には個性の強い社員が多かったが、そのなかに仕事はできるが、非常に気性が激しく、喧嘩早い者がいた。大喧嘩の揚句、むしろしゃくしゃくの気持ちを幸之助に訴えたい心境になって矢も楯もたまらなくなり押しかけてきた。何の前触れもなくやってきた社員は、胸にたまっていった鬱憤、不満を洗いざらいぶちまけた。話してうちに興奮しボロボロ涙を流して訴えた。

幸之助はその間、ひと言も口を挟まずじっと聞いていたが、最後にぼつんと言った。

「きみは幸せやなあ。それだけ面白くないことがあっても、こうやって愚痴をこぼす相手があるんやからな

ぼくには誰もそんな人おらん。きみは幸せやで」

このひとりで、いかな豪傑も、「お面一本!」取られてしまった。

この方も後に重役となり、分社の社長に任ぜられた。

(つづく)