

松下幸之助に学ぶ!!

『繁栄への道』

第二回

文・全国PHP友の会

会友 梶浦 洋一

(徳島PHP友の会顧問)

(H/PHPA&G)

『菜根譚の会』世話人)

徳島県が『vs東京』を打ち出したら、せせら笑っていた舛添要一東京都知事が、公私混同問題で遂に6月21日付で知事職を辞任した。

舛添氏は、【せこい】という阿波弁を国内共通語にまで広げたか、と思っていたら、海を越えた米紙ニューヨークタイムスに(s e k o i)の解



説つき記事が出てしまう始末。
これで東京都知事が2人連続の【政治資金規正問題】で途中辞任したことになる。このようなことで『日本の恥』を世界に曝すとは、国民としては情けない限りである。
今度の東京都知事選挙候補には各党が本気で【精査】して、品性人格の整った人物を出してもらいたい【二度あることは三度ある】では済ませまい。
さて、次は7月10日の参議院議員選挙である。有権者の民意はいかに?
アベノミクスでは先の3本の矢は的にとどかず、新3本

の矢が3つの【的】に届くと真の成長戦略となるという。次の的は、遥かかなたにあるようだ。

①GDP600兆円

②希望出生率1・8

③介護離職ゼロ

④1億総活躍計画!

それに

【新しい判断】による消費税の増税2年半延期。

憲法改正問題はどこへ行

ったのか?棚上げ?...

さて、この辺で本題に戻る。

『水道哲学のはじまり』

先月号で話題になった、中尾哲二郎さんの話を始めよう。

中尾さんは、関東の出身で、関東大震災で焼けだされ、大阪へ移り住み、松下電器(現パナソニック株)の下請けであった檜山工場の職人出身であったが、筆者が昭和36年秋、いまだ若輩で人事担当をした部門の最高責任者で、すでに専務取締役技術本部長兼中央研究所長であった。

体格は小柄で柔和な風貌。

非常に気さくな方であった。

ある晩、筆者が一人で残業を

していたら、部屋に入つて来

られて、話を始められた。

一つは、「人相・骨相は勉強

しときや」という話。人を見る

ことが仕事の人間にとって

は含蓄ある話であった。

もう一つの話は、いまだゴルフが大衆化していなかった時

代に、

「君ゴルフをやるかね?ゴルフは僕の恋人だな。気分転

換にもなるし...。だんだん

費用は安くなるからな、始

めたらええ...」

ときに、梅田で社用車か

ら降りて、阪急百貨店をめ

ぐり、世情をつかむなど、電

車で自宅へ向かい巷の空気

に触れられていたことを想い

出す。

さて、次はもっと古い話を

2つ。

①昭和2年4月(1927年

②世界恐慌発生(2年前)③

国内金融恐慌発生(2年前)④

すでにナショナルの商標あつ

たが)敢えて松下電器はスー

パーの商標で初めて電気ア

イロンを発表した。当時、アイロンや電気ストーブなどの電熱器は、関東大震災後に始まった文化生活時代の先端を行く製品であつたが、まだ価格が高く、普及は高額所得層に限られていた。そこで松下幸之助は、広く一般の家庭でも文化生活ができるように、品質が良くて価格の安い『だれでも買える電熱器』を売り出すことを計画し、最初にこのスーパーアイロンを中尾哲二郎氏（後の副社長・技術最高顧問）に命じて開発したのである。

そのとき幸之助は、従来の製品に比べて品質的に勝るとも劣らず、3割以上安いものを作るという方針を立てた。そして、一般のアイロンが4〜5円で売られていたのに対し、スーパーアイロンを3円20銭で発売した。この大幅なコスト引き下げは、設計、製作上の創意工夫と、当時、国内で販売されていたアイロンの総台数よりも多い、月1万台という大量生産によつて可能になったものである。昭和5年には商工省か

ら国産優良品に指定されるほど品質的にも群を抜いていたので、予想以上に好評を博した。

このスーパーアイロンの開発、販売は、品質の優れた、しかも値段の安い製品を出すことによつて、人びとに喜んでもらいつつ電熱器の普及促進をはかりたいという幸之助の願いから生まれたもので、このときすでに世にいわれる『水道哲学』を実践し始めていたのである。

②次は昭和6年に松下電器が初めて独自に開発生産し、発売したラジオ【当選号】の話。当時、ラジオは電気専門店で扱うのが常識で、ラジオの知識・技術が乏しくても扱い、故障返品が続出していた。そこで幸之助は、当時研究部主任であつた中尾哲二郎さんに、理想的なセットを作り出すように要望を出した。

『必ず作れるという確信を持つた持たぬかがポイントや。きつと君らは立派なものがつくれると確信する。だから断じてやりたまえ！』と激

励した。3カ月に及ぶ苦闘の末、ついに【三球式ラジオ】を完成。その試作品が、東京中央放送局（NHK）のラジオセット・コンクールで、二等に当選した。そこでこれを発売するにあつて、【当選号】と名づけて発売した。その結果、松下電器は発売4年目でラジオセット業界1位の会社になったのである。

ここからはPHP研究所の佐藤専務とアチーブメント（株）の青木社長の話に戻す。

【人の出会いと人生】

佐藤専務

「中尾さんがたまたま松下電器の工場を借りて作業をしていたとき、幸之助は中尾さんの仕事ぶりを見て、その手の動きが素人離れしていることに感心します。『いい職人が入ったね』と後日、檜山工場の主人にいうと、『あれは理屈ばかりこねてあかんですわ。うちではもう閉口しているから、大將（幸之助は親しみをこめてこう呼ばれていた）のところで使ってもらえませんか』と言われます。」

幸之助は中尾さんを引き取つて、アイロンやラジオの開発をやらせます。すると、両方とも門外漢であつたにもかかわらず、短期間でどこにも負けない優良品を生みだしてしまふんです。中尾さんを見て『扱いにくい』と思う人がたくさんいたなかで、幸之助は彼の長所や持ち味にちゃんと気が付くんです

人間でも長所を見て、それを伸ばせる人だつたということです。」

青木社長

「周りとうまく折り合えないほど癖や個性がある人間がいたとしても、その人は人間関係の技術を磨くところまで余裕がなかつた。それくらい何かに夢中になつて打ち込んだということかもしれない。幸之助さんは中尾さんをよいほうに解釈して、その才能を生かされたのだと思います。」

まさに事実は一つ、解釈は無数。マイナス面を見るのか、プラス面を見るのかの違いで、一人の人間の偉大な才能が花開いた。それどころか、その才能が松下電器の飛躍のきっかけを生み出し、大げさな言い方をすれば日本の経済成長の二翼になったのですから、まさに天分を発揮すれば、ものすごい力になるという一例です。上に立つ者は部下の天分を正しく見抜くことがいかに大切かがわかりますね。」

（つづく）