

今回は、「仕事で一番大切にしたい 31 の言葉」という本からです

何をなすべきかの目標を持ち、使命感を持って、みんなが一致団結するところに成果がある。

(松下電器産業〈現・パナソニック〉創業者 松下幸之助)

前回の松下氏の続きです。

幸之助は、後年、水道哲学を着想した経緯について次のように語っている。「私は戦争前にふと感じたことがございます。それはどうゆうことかと申しますと、私は非常に暑い盛りですね、大阪の場末の町を歩いておりました。そこで町を通る車を引いた方が、ハッピーを脱ぎ、汗をふき、そして暑さにたまらないから、道端にある水道の栓をひねって、そして水をごくごく飲んでいるわけです。その水を飲んでいる姿を見ますと、非常に楽しそうである。嬉しそうである。一杯の水がかくのごとき喜びを与えるものかということ私を感じたことがございますが、その時にふと思ったのはですね、この水道の水はですね、これはやはり一石なんぼであるかという値があるわけです。価格があるわけです。そしてその家が水道をひいてですね、そして自分の使いに使っているのです。これは非常に私はおもしろいと思うたんであります。どれほどの貴重な物質でありまして、あらゆる物資が水道の水のごとくですね、値ありといえども安くなったならばですね、この世の中に貧乏というものがなくなるだろうと。その貧乏を克服する、貧乏をなくすということは結局値あるものといえどもですね、水道の水のごとく安くするということは大量生産することである。というような感じをふとしたんであります。そうだ、お互いがこうして生産に従事する、あるいはまた生産を補助するようないろんな仕事がたくさんあると。結局の目的はですね、物質を多くつくってやすく消費するというような世の中をつくるんだと。そういうふうにしていくところに生産者の使命というものがあるんだと。」幸之助は、産業人の使命は生活に役立つものを安く、誰にでも買えるようにすることだと考えた。彼が選んだ方法は、大量に生産し、大量に販売することであった。松下電器の進む道がはっきりと示された。「何をなすべきかの目標を持ち、使命感を持って、みんなが一致団結するところに成果がある」。こうして、水道哲学は、松下電器の経営に魂を入れたのである。幸之助は水道哲学を実現するために、建設時代 10 年、活動時代 10 年、社会への貢献時代を 5 年の 25 年を一節とし、これを 10 節繰り返す「250 年計画」を発表した。この計画に基づき、昭和 8 年に松下電器は事業部制を導入した。事業部制は大量生産を最も効率的に実現できる最適な組織形態だった。ラジオなど 4 つの事業部の上に松下電気の参謀本部として本店事業部が設置された。松下電器では分権的管理が基本思想となった。事業部制を採用したのは、大手企業では松下電器がわが国では最初だった。幸之助は、大量販売を実現するために販売体制も刷新した。連盟店制度と呼ばれるものがそれである。メーカー→代理店→小売店と、きちんと秩序立った流れで、家電製品の流通をコントロールできるようにした。戦後、全国にナショナルチェーンの店舗が張り巡らされた。これで、「販売の松下」と呼ばれる松下電器の強固な販売体質が確立した。

松下氏が、松下電気の進む道をはっきり示した言葉何ですか？

()

家電製品の流通をコントロールできるようにした、松下電気は何と呼ばれましたか？

()