

# 終戦後、日本の成長をリードした偉人

20世紀後半は明るかった。特に終戦の後、日本は成長した。その成長を支え、リードした偉人のひとり、松下幸之助、今やパナソニックと社名が変わって久しいが、あの松下電器産業の創業者だ。私達は親しみと尊敬の念を込めて「幸之助はん」と呼んだ。

1894年(明治27年)生まれ、9歳で奉公に出、苦勞を苦勞とせず一代で松下王国を築いた。私も小学

# Book 必読本

## 【わたしの一冊】

小さな電球。普段は小さな電球だけで、部屋は暗かった。自転車のランプも当時としては画期的だったと思う。戦後、種々の家電製品が続々と「ナショナル」ブランドで発売された。今日でも通用する普遍的



『松下幸之助  
~きみならでできる、必ずでできる~』  
米倉誠一郎 著  
ミネルヴァ書房  
2400円+税

の手法は私自身いつも使わせて頂いている。今となっては伝説の「熱海会谈」だが、幸之助の経営者としての凄さを知ることができる。1964年7月9日からの3日間。正式には「全国販売会社代理店

生の頃、「将来、何になりたか？」と聞かれたら、「松下電器！」と迷わず答えた。二股ソケットから始まった開発は正にイノベーションだった。貧しかった時代、電気代節約の為、二股の一つは大きな電球、もう一つは小

な言葉を多く残した。「きみならでできる、必ずでできる」と人をうまく使いこなした。これとは思った部下を使うコツだ。事業部制や分社制はコスト削減が主たる目的ではなく、経営者の育成を目的としていた。こ



RIZAPグループ取締役  
**松本 晃**  
Matsumoto Akira

社長懇談会」という。幸之助は代理店の当時の実情を甘く見ていた。代理店の厳しい状況を知った幸之助は本質を見抜いた。そして後敏な行動をとった。

一つは、ひたすら謝った。そして、今一つは幸之助自身が現役に復帰し、販売改革の先頭に立った。やはり、経営の危機に際しては率先垂範を私達に教えてくれる。年功序列を否定し、実力主義に変えたり、1965年には率先して週休2日制を採用したり、「経営はヒト」を実践した。幸之助の「世間は正しい」は何十年後のセブンイレブンの「顧客の立場に立て」に繋がる。ぜひ一読を!

## ZAikai LIBRARY



リーブル出版  
1500円+税

『由佳の成長それは奇跡の出会いからはじまった』  
鈴木孝博 著  
書店チェーンに転職した由佳。ある出会いから思わぬ活躍が始まる。仕事を通じて自分を見つめ直す姿を描く



アセンド・ラビス  
1800円+税

『地球人のための超植物入門』  
板野肯三 著  
トマトと稲では、やる気の引き出し方が変わる? 植物を愛する十太学教授が植物たちの生態と個性を解説



あさ出版  
1500円+税

「社員を「大切に」から黒字になる。「甘い」から赤字になる」  
近藤宣之 著  
「勇気ある経営大賞」などの賞を受賞し、社員第一主義で黒字経営を続ける具体的な仕組みと実務資料を紹介