

「A Better Life, A Better World」を目指して

事業活動を通じて

配線器具——創業者の志は、世界の暮らしを支える商品へ

- ・よい品をよりお求めやすい価格で
——パナソニックの始まりは配線器具から

当社の商品づくりは、1918年（大正7）に、創業者自らが配線器具を考案・製作したことに始まる。作業場は、二階建ての借家の階下3室を改造したもので、設備らしいものといえば、小型のプレスが2台あるだけ。人手は、創業者夫妻と井植歳男（三洋電機創業者）の3人という小さな個人企業であった。しかし創業者は、電灯会社の内線工時代の体験から、便利で品質のよい配線器具を作れば、一般の家庭にいくらかでも需要があるという確信のもと、ひたすら配線器具の考案に没頭した。

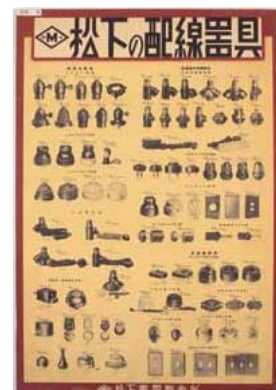
最初に設計した商品は、「改良アタッチメントプラグ」（通称アタチン）。創業者は、このアタッチメントプラグを、安い費用で簡単に作るために、ねじ込みの部分に古電球の口金で代用し、形も当時としては最新型のものを作りあげた。品質がよい上に、価格も一般のものより3割も安いとあってよく売れ、3人が夜中まで作業しても注文に追いつかないほどであった。

続いて、当時一般によく売れていた「二灯用差し込みプラグ」を改良し、実用新案をとって発売したところ、アタチンを上回る売れ行きを見せた。後に広く世に知られるようになった二股ソケットもこの2年後に発売されている。

その後、当社は、ランプ、電熱器、ラジオなど事業を拡大していくが、配線器具は中核事業の一つであり続けた。

1935年（昭和10）、株式会社への改組に合わせ、配線器具を担当する分社、松下電器（株）が設立された。1937年には、物価が急騰し、配線器具の諸製品も卸値を改定しなければならなかったが、生産の技術革新による徹底した機械化・合理化を強力に推し進めることで、逆にセパラルプラグ（月産2万個）を6銭から5銭に、またキーソケット（月産10万個）を12銭から10銭と、値下げした。

この生産面での技術革新重視の姿勢による強い製造力は、今も配線器具の強みとなっている。



1935年（昭和10）
配線器具のポスター

物品税撤廃運動で配線器具普及の扉をひらく

松下電器（株）は、戦時体制下、航空機分野の軍需生産参入を余儀なくされ、社名を「松下航空工業（株）」と変更していたが、1945年（昭和20）11月、本来の配線器具の製造に復帰することになり、社名を「松下電工（株）」（現在のエコソリューションズ社）と改め新発足、社長には丹羽正治氏が就任した。

戦後の復興需要が徐々に回復する中で、配線器具の需要も高まっていったが、配線器具には3割の物品税がかかっており、税の重荷を負っている公正なメーカーにとって、脱税による悪徳業者の存在は戦後の混乱した市場を乗り越えていく大きな障害となっていた。

電線と電球が、ともに戦災復興の必需品としてすでに物品税が免除されており、その中間に使用される配線器具も免除が適用されるべきであるとの見解から、丹羽社長は物品税撤廃の陳情書を作成するよう指示、1949年8月、その運動を推進する母体として、松下電工が発起人となって「日本配線器具協会」を設立、撤廃運動に乗り出した。

そして同年11月28日、改正法案が衆議院を通過して物品税は廃止された。丹羽社長は、翌29日、2割の値下げ断行を決め、翌年からの配線器具大增産への扉を開いた。

適正配線運動で安全な暮らしを牽引

1950年代後半、全国的に家庭電化ブームが高まりつつあったにもかかわらず、電気配線設備での立ち遅れから、古い家では老朽配線やタコ足配線による火災が頻発し、各電力会社は配線設備の点検と改善を家庭に呼びかけていた。

松下電工は、メーカーの責任としてこれに協力、1958年（昭和33）から「適正配線運動」を展開した。この運動では、「適正配線・明るい電化」のキャッチフレーズを、同社のあらゆる広告宣伝物・印刷物に使用し、各家庭の関心を高めるとともに、適正配線の実際を目で確かめることができるよう、同年10月大阪・桜橋に、翌1959年2月東京タワー内に、同年11月銀座に、それぞれ適正配線相談所とショールームを開設した。

さらに、「くらしと電気・住みよい電気配線の知識」という小冊子を各家庭に配り、ある一家に実際にあった話を通して、“適正配線”がいかに大切かを説いた。この冊子の反響は予想以上に大きく、同社の工事店には点検・改善の要望が数多く寄せられるようになった。

さらに、製品分野でも合理化と開発を推進し、相次いで便利で安全な配線器具を発売していった。

皆さんの活動が、私の長命の原動力

1976年（昭和51）7月、創業者は、創業商品である配線器具を生産する松下電工・津工場を30年ぶりに訪問。81歳とは思えない元気な足取りで、金型から成型方法、そして金属部品と鍍金工程にいたるまで、全工程を熱心に視察した。

そして全社員の前で、「配線器具は昔も今も極めて重要な事業です。私にとっては創業の事業であり、終生、松下電工の会長（当時）を続けたいと思うほど限らない愛着があります」と挨拶した。

続いて4年後の1980年8月にも訪問。機械化、自動化を徹底的に追求した部品・組立部門を視察した。創業者は、「わずか4年で見違えるほど工場の中が充実、進歩しており、大変感銘を受けました。元来わたくしは身体があまり丈夫ではありませんが、こうして皆さんの活躍ぶりを拝見すると、不思議に勇気がわいてきます。もっと長生きし、もっと活躍しなければと心の底から思うのです。皆さんの活動が私の長命の大きな原動力です。今後も努めて工場を拝見し、そのたびに長生きしようという気持ちを味わいたいと思います。今日はほんとうにありがとう」と話し、創業の事業へ限らない愛情を注いだ。

多少、形は変わっているものの、現在も、アタッチメントプラグは月平均約5,300個、二股ソケットは1万個以上の需要があり、縁日の屋台や漁船などで使われている。1918年の創業以来、愛用され続けるアタチンと二股ソケット。これらの機器を含む配線器具事業を担当するエコソリューションズ社では、日本国内だけではなく、アジアを中心に海外でも事業を展開し、人々の暮らしに貢献している。創業100周年の2018年には、配線器具事業でグローバルシェアNo.1を目指している。



1980年（昭和55）津工場で記念の植樹

パナタウンの街づくりこそ、救国の事業である

戦前からの夢、住宅事業のスタート

家づくりの原点は、戦前にまでさかのぼる。1934年（昭和9）2月、創業者は朝会で、当時作っていた配線器具やラジオ部品などの合成樹脂（フェノール樹脂）化にふれ、次のように語っている。「**将来、家具などはネジと合成樹脂板で、簡単に組み立てられるようになる。器具類もすべて合成樹脂化されるだろう。またそこまでわれわれの力で発展させたい**」

1945年、戦後復興のために創業者は、松下造船（株）での木材加工の経験を生かして、簡易住宅の生産を始め、大阪・梅田の阪急百貨店前に試行建設したが、未経験な仕事のため成果は上がらなかった。

しかし創業者の心の中には、この時すでに住宅事業への夢が芽生えていた。この夢が、建材部門を担当していた松下電工（現、エコソリューションズ社）の丹羽正治社長に受け継がれ、後年のナショナル住宅（現、パナホーム）へと進展していった。

住宅会社誕生のもう一つのきっかけは、丹羽社長が海外視察に出かけたことにある。丹羽社長は、スウェーデンで見た“カタログ品番で指定すれば、短期間で見本どおりに出来上がるシステム住宅”に衝撃を受けた。「これこそ理想の住宅である」。創業者の夢に、羅針盤が加わった。



1960年（昭和45）
第一次試作住宅を視察する創業者

1959年11月、丹羽社長は、松下電工の社内で極秘の方針を示した。「社会に大量の、優れた性能の住宅を供給することは国家的見地から急務のことで、それには松下電工の製品で家をつくり、松下電器の住宅用設備機器で完成させることこそ理想的」。工業化住宅の商品化に向け、プロジェクトが動き出したのである。

たった一つだけ、自分自身がやってみたい事業がある

1961年（昭和36）7月、本格的に販売がスタートした。商品名は「松下1号型住宅」。発売にあたっては、建材事業部から住宅部門を分離独立させ、「住宅事業部」を新設するなど、体制が整えられた。販売体制としては、住宅業界初となる「代理店制度」を採用し、京阪地区から代理店の開拓に着手した。記念すべき初受注は、京都・真々庵の中にあつたPHP研究所の職員住宅2棟であつた。

翌1962年10月には1号型を改良・発展させ、間取りに自由性を増した「松下2号型住宅」を発売。この商品は、住宅の絶対個数の不足や、高度経済成長を背景とした需要増にも後押しされて注目を浴び、翌1963年も好調を維持していた。これに意を強くした創業者は、丹羽社長を呼んで言った。

「住宅事業はもう、松下電工が他の職務と兼務してできる事業内容やない。専任で事業を見ていける人間がいないとあかん。松下電器で資本を半分持つから、松下電工と二人株主の会社をつくろうやないか」

創業者の決断を聞いて丹羽社長は、さっそく住宅専門会社の設立に着手、1963年7月1日、「ナショナル住宅建材株式会社」（現パナホーム）が誕生した。

初代の社長には、松下電器産業の西宮重和常務取締役が就任した。創業者は、社長を要請するに当たって西宮常務にこう言ったという。

「君な、今うちには何百という事業があるのや。事業会社だけでも200ぐらいある。一つひとつ見ているだけでも大変や。そやけど、その中でわしが、たった一つだけ自分自身がやってみたい、と思う事業がある。けれど、グループの長としては、その一部門だけに力を入れて他を顧みないというわけにはいかんや。やりたくてもできないんや。そんな事業があるけど、君、やってみんか」



1961年（昭和36）大阪・なんばの高島屋百貨店屋上で実施した実物展示

創業者の巧みな説得に西宮常務がうなずく。「それはおもしろそうですね。やらせてもらいます」。さっそく、具体的な事業内容の検討が始まった。

色紙『日本の家』に込めた「パナホーム」への思い

1977年（昭和52）4月、ナショナル住宅建材が、『パナホーム』ブランドの家を発売するに先駆け、同社に創業者から色紙が届いた。「人が生きていく上で住まいというものは、一番大切なものであり、また基本である」との信念を持っていた創業者が、『パナホーム』誕生に際して、日本人の住まいのあり方、ひいては同社のこれからのあり方を示唆したのが、この色紙であった。

日本の家とはつまり日本人の家であり、言わんとするのは、ナショナル住宅は日本人の暮らしに本当に合った住まいをつくっていかねばならない、ということであった。色紙に描かれた山と川には、地域それぞれの気候風土を踏まえながら、豊かな四季を享受し、快適に暮らせる住まい、これこそが、日本の家であるという思いが込められている。



1977年（昭和52）
創業者が「パナホーム」への思いを込めてしたための「日本の家」の色紙

「衣・食・住と言うが、人は家を持って初めて生活の土台ができる。そうしてこそ、家族の和、ふれあいが生まれ、精神的にも豊かな暮らしが得られる」創業者はこうした考えのもと、住まいの提供を通して、真の意味での日本人の暮らしの向上を願っていた

のである。

大阪・京橋に完成した『パナホーム』の展示場を視察した創業者は、その時の様子を、同年5月の「第1回協業躍進コンテスト感謝状贈呈式」で次のように語った。

「パナという名前は、松下電器におきまして、相当大事に使っているわけでありませぬ。パナという名前をつける以上は、その名前にふさわしい内容を持ったものにしなければなりません。私もパナホームを見に行き、素人ながらも詳細に検討しました。その結果、これならパナホームという名前をつけても良かろうと、それにふさわしい出来栄であるという考えに至ったわけです」

この仕事において何の仕事をするか、これしかない

1977年（昭和52）10月、大阪府枚方市に、パナホームによる初めての街づくり「枚方パナタウン」が完成した。翌年5月に松下電工・丹羽会長とともに現地を訪れた創業者は、街の建物と門、エクステリア、庭、植木などを丹念に見て回った。そして、5月10日に開催されたナショナル住宅の「第2回協業躍進コンテスト感謝状贈呈式」で、協業会社の経営者に対し、こう挨拶した。

「私は1週間前に枚方のパナタウンに行きまして、この目で見て参りました。そして『なるほどこれは立派な家々であると』感じました。一部のお客さんに尋ねてみましたら、『非常に住みやすい家である。また、街全体が融和して、お互いに心が通じ合っているという感じがする』と喜んでおられました

私も『こういう街であったなら自分も住んでみたいな』としみじみ思いました。それで、こういう街を全国の隅々まで展開していったならば、日本の街は、さらに日本の国は非常に立派になる、国が立派になるということは、人々がさらに立派になるということに通じると考えるわけであります。

パナタウンを日本のあちこちにつくる。そういう仕事こそ救国の仕事であり、「この仕事において何の仕事をするか、これしかない」という感じがしたわけです。立派な街をつくることは、それによって人の心を豊かにする、ということになります。これはまさに救国であり、商売をすることを通じて国家に奉仕する、日本人を向上発展させることに結びつくのだと思うんです。



1978年（昭和53）

初の街づくり「パナタウン」を熱心に視察

家づくり、街づくりほど大事な仕事はありません。皆さんもそういう使命感を持っていただきまして、救国運動の一つとして取り組んでいただくことが大事だと思うわけです」

将来の自動車需要を見越し、蓄電池事業へ進出

当社の蓄電池事業は、1934年（昭和9）、乾電池の仕入先であった岡田電気商会と共同で蓄電池業界への進出を協議し、研究に着手したことに始まる。自動車用をはじめとする蓄電池の将来性に思いを致しての英断であった。

翌年2月にはナショナル蓄電池株式会社を創立、創立総会にて、松下幸之助社長・岡田悌蔵専務（岡田電気商会社長）の連名による宣明書が発表され、自動車用蓄電池第一号の試作品が創業式に披露された。



1935年（昭和10）ナショナル蓄電池（株）創業式で、試作品を前に（前列中央が創業者）

蓄電池事業は、業界では最後発の参入であったため、どの分野においても先発メーカーを追いかける苦しいスタートとなった。また、家電中心の当社にあって特異な業種であり、苦悩と挑戦の連続であった。

当初の技術開発は、なんの技術的蓄積もない状態の中で、数名の担当者によって開始された。文献を読み、学界の協力を得ながら暗中模索の状態で大変な状態であった。設備も不十分で、生産実験は鶏舎の一部を改良した粗末な施設で行なわれた。

努力が実ったのは、戦後、1948年のことであった。この年、ディーゼル車の先発メーカーであるいすゞ自動車に試験品を提出し、実車試験に合格、さらに当社が開発したガラスマットを使用した蓄電池の性能も確認され、1950年、初めて新車納入が開始された。続いて日産自動車には、4年間にわたって営業活動を続けた結果、1955年、ダットサン110用として初納入された。またダイハツ工業には、1953年にライン装着が開始された。

1971年には、トヨタ自動車が、寒冷地におけるバッテリーの始動対策の提案を各蓄電池会社に募り、当社にも協力要請があった。蓄電池事業部は、電熱器事業部の協力を得て薄型ヒーターの技術を生かし、蓄電池を加温することを考えて提案。トヨタ自動車では、北海道で多くの試験車に各社のバッテリーを搭載し、実車試験を約4年間にわたって行なった。その間、当社は、厳寒の野外で幾度も徹夜試験を行なって協力、ヒーター入り耐寒用蓄電池を完成させた。この蓄電池の採用を機に、トヨタ自動車への納入が開始された。

1976年には、「何とかして他社を超える商品を」との意気込みのもと、次代のバッテリーの研究を進め、日本で初めてのメンテナンスフリー「カレック」を発売、業界に非常なインパクトを与えると同時に、長時間無補水の性能が高く評価された。

電気自動車の将来性に夢を馳せて

1970年（昭和45）、大阪で開催された万国博覧会では、会場の足として、ダイハツ工業の電気自動車が大いに活躍した。これには以前から共同開発を進めてきた当社の蓄電

池が搭載されていた。1978年には、万博記念公園で開かれた「第一回電気自動車巡回展示会」に、ダイハツ工業とともに、同社のシャレードを改造して共同試作した乗用車「ニッケル鉄電池搭載電気自動車」を出品、初公開した。創業者は、6社10車種と国産メーカーのすべての電気自動車が勢ぞろいした会場を訪れ、テープカットの後、さっそくシャレードに試乗。「100キロ以上のスピードも出るし、静かな走行で乗り心地上々。電気自動車は将来すばらしい威力を発揮する」と、感想を述べ、電気自動車の将来性に夢を馳せた。

創業者は、1974年に発行された著書「道は明日に」（毎日新聞社）の中で、自動車への思いを次のように語っている。

「実は、自転車の次には自動車が発展すると、戦前から信じており、自動車製造をやりたいものだと心ひそかに思っていました。戦後、財閥指定のクサリが解け『いよいよ本腰を入れて事業をやらなければならぬ』となった時、当時は、まだ国産車の大量生産は手つかずの状態でした。この時は本気で自動車製造の道を研究しました。もっとも、僕の心の中だけです。」



1978年（昭和53）
ダイハツ工業と共同開発した電気自動車の試乗会で、車に乗る創業者

しかし、結局はやらなかったわけです。当面の仕事の方が整備しなければならないことが、あまりにも多すぎたのです。もし、やるのなら、松下電器をつぶすくらいの覚悟で臨まなければならないが、それはちょっと冒険に過ぎる。今は電器屋の仕事に没頭すべきではなかろうか、と考えたのです」

これが安くできたら、世の中の人は喜ぶやろうな

1957（昭和 32）年当時、まだ門真のラジオ事業部の中に創業者の居宅があった頃のことである。電機事業部で水冷式のルームクーラーを開発、技術や製造の担当者らがその試作品を創業者の居宅に据え付けに行った。日本の国情、特に家屋の様式を考え、当社として他社が手をつけていない、3分の1馬力のフロア形の試作第1号機であった。

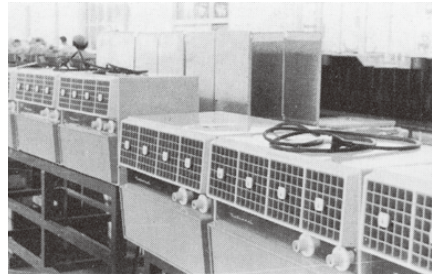
夕方までかかって据え付けし、試運転をしていると、帰宅して風呂から上がってきた創業者が言った。

「ああ、これがクーラーか。風が冷たいなあ、いい気持ちやなあ。これがあつたら、夏、高野山に登らんでもええな」

それからじっと何かを考えている様子で、誰に言うともなく、ひとり言のようにぼつりつつぶやいた。「これが安くできたら、世の中の人は喜ぶやろうな」

この時、その場にいた製造担当者は、後年こう語っている。

「この言葉は終生忘れることができません。そうだ、我われの使命はそこにあるんだ。何としてもクーラーを成功させなければいかんと、自分の中で使命観がふつつつと沸いてきたのを、今でも鮮明に憶えています」



1958年（昭和33）ホームクーラーの生産ライン

翌年、業界に先駆け、家庭用の「ホームクーラー」と名づけて発売された。

家庭への普及に拍車をかけたパナソニックのテレビ

1959年（昭和34）、皇太子殿下（現、天皇陛下）がご成婚。「ご成婚のパレード中継をぜひわが家で見たい」と、多くの方がテレビを購入、家庭にテレビが普及するきっかけとなった。

1953年2月、NHKが本放送を開始した時の受信契約数は866世帯。しかし、1959年4月10日のご成婚直前には200万世帯に、同年10月には300万世帯にと急激に伸びた。

当社は、このご成婚ブームを見越したかのように、前年の1958年2月に、業界で初めて6万円台のテレビ“T-14C1”（当時ナショナルブランド）を発売。その性能の良さは、あか抜けした色調、斬新なデザインとともに完全に既成の製品を前のヒット商品となった。

また、この時期には、「ヘリコプター・ナショナル号」による全国各地への訪問飛行や移動展示会、「走る電化教室」の開催によって、電気知識や電化による生活改善についての講習も展開され、都市部だけでなく、農村部にもテレビが普及するきっかけとなった。



1958年（昭和33）当時の新鋭工場として注目を集めたテレビ工場

皇太子ご結婚慶祝番組の全日単独スポンサーに

当時の日本国民の最大の関心事であった皇太子殿下の成婚式を、「せめてテレビで実況をひと目見たい」という日本中の人々の期待に応じて、パナソニックがKRT（現在のTBS）系列で当日の4月10日午前6時から午後6時までの12時間、単独のスポンサーとなった。前日の1時間半を含めると計13時間半の放送を提供したことになる。

この空前の実況放送のために、全国17放送会社が共同、テレビカメラ35台、中継車10台、ヘリコプター1機、機動隊1隊、付設レール延べ1,000メートル、中継陣容300人が動員された。



1959年（昭和34）新聞広告

「その国の繁栄に貢献する」経営理念に基づき海外事業を展開

当社は、創業者の「世界的な視野に立って考え、全世界を対象に仕事を進める」という考えのもと、輸出の増進に努めると同時に、1961年（昭和36）年から海外諸国への技術援助、海外工場の建設を積極的に始めた。

まず、インドネシア、パキスタン、南ベトナム（当時）と南米ウルグアイの現地企業にラジオ組立ての技術援助を行い、また戦後初めての海外生産会社として、タイに60%出資の「ナショナル・タイ」（現在のパナソニック・タイ）を設立、技術援助を行なって乾電池の現地生産を始めた。

さらに翌年には、「台湾松下電器」を設立。その後、1967年までにメキシコ、プエルトリコ、コスタリカ、ペルーなどのラテンアメリカ諸国、タンザニア、マラヤ連邦（当時）、フィリピン、オーストラリアなどにも海外生産会社を次々と設立し、ラジオ、乾電池などの生産を始めた。

この時期に、これだけ多くの国で生産工場を設立した企業は他に例がなく、日本企業の海外進出の先駆けとなった。さらに、これらの海外生産会社は、すべて当社の経営理念に基づき、その国の繁栄に貢献することを基本として運営されたことから、各国に歓迎され、いずれも規律正しい能率的な経営によって、模範的な工場として注目を集めた。

現地から一時帰国した出向者に、創業者は必ず3つのことを尋ねた。それは、「**現地の会社は、その国から歓迎されているか**」「**当社の商品は現地の人々に喜ばれているか**」「**従業員は喜んで働いてくれているか**」ということであった。

創業者は、1968年の創業50周年記念式典の席上、次のように語り、世界の繁栄に寄与せんとする当社のあり方を明示している。

「その国にあって仕事をさせてもらうというだけでなく、さらに一歩進んで、その国により新しいものを、より進歩した姿をあわせて生み出していくということが、わが社に課せられた使命であります。事業することによってその国に何がもたらされるか、ということが生まれてくるか、そのことがその国の人々にどのような幸せをもたらすか、ということを考えて仕事をしているのであります。それ故に、わが社の海外の仕事はおおむね成功しつつあるのです」



1979年（昭和54）

「パングリマ・マンク・ネガラ勲章」を受章し、マレーシアを訪問

21世紀はアジアの世紀、 大きな視野で中国の近代化に協力しなければならない

創業者は、1979年（昭和54）と1980年の2度にわたり中国を訪れている。中国の近代化に強く思いを馳せ、「21世紀はアジアの世紀」との確信を持っていた。そして、そのために「あと30年長生きして21世紀をこの目で見たい」と願っていた。

当社における中国での事業展開は、1978年10月に、鄧小平副首相（当時）がテレビ事業部を訪問されたことに端を発する。この時、創業者は、「貴国は4つの近代化を目指し、エレクトロニクスの分野においても、大いに力を注いでおられる旨、うかがっています。当社としても、これらの分野で、貴国のご要望に対処し、貴国の産業、経済の発展に貢献できますことを期待しております」と歓迎の挨拶。鄧副首相は、『中日友好前程似锦』（中日友好の前途は錦のごとく）と色紙にしたためられ、「技術面・経営面での援助をお願いしたい」と述べられたところ、創業者は「できる限りのお手伝いをします」と快く承諾した。

また、「世界の繁栄の中心は、かつてアジアから欧州へ移り、ここ数百年で米州へ移ったが、21世紀になれば、再びアジアに戻ってくると信じている。日中両国は手をつないで、世界の繁栄、平和と幸福のために貢献しなければならない」と語った。

この約束を果たすため、創業者は、翌1979年には、中日友好協会（廖承志会長）の招きで、10日間にわたって中国を訪問。鄧小平副首相と2度にわたって会見し、中国の改革開放、経済建設や企業管理問題、及びいかに他国と技術協力や合弁経営を行うか等について、率直に話し合った。

この訪問を通して創業者は、中国の国家リーダーの近代化実現に対する熱意と謙虚さ、柔軟な考え方に、大きな感銘を受けた。そして「中国は必ず大きく発展する。大きな視野で、中国の近代化に協力しなければならない」との思いを強め、帰国後に関係筋に積極的に働きかけた。

この年、当社は、白黒テレビのブラウン管のプラント輸出を開始。以降、中国と当社の相互協力は広い分野にわたり積極的に推進され、1987年9月には、初めての合弁会社としてカラーブラウン管の製造会社「北京・松下彩色顕像管有限公司（BMCC）」を設立した。BMCCは、2009年12月、その役目を全うし、事業を収束した。



1978年（昭和53）テレビ事業部を訪問した鄧小平副首相を出迎える

創業者の中日有効と中国改革開放への思いは、当社の社員に引き継がれ、今も当社グループと中国との協力関係は、歴史に新たなページを書き加え続けている。

科学を通じた人類の平和と繁栄を願い

「JAPAN PRIZE（日本国際賞）」創設に貢献

JAPAN PRIZE は、1981年（昭和56）、当時の鈴木内閣の中山太郎総理府総務長官が、「国際社会への恩返しの意味で日本にノーベル賞並みの世界的な賞をつくってはどうか」との構想を発表した。創業者は、その趣旨、構想に賛同し、“畢生（ひっせい）の志”の下、私財の寄付をもって応えた。そして自ら推進役となり、1982年11月、日本国際賞の創設を目的とする、日本国際賞準備財団（1983年5月、国際科学技術財団と名称変更）が発足、創業者が初代会長に就任した。

この賞は、全世界の科学技術者を対象に、独創的で飛躍的な成果を挙げ、科学技術の進歩に大きく寄与し、人類の平和と繁栄に著しく貢献したと認められる人に与えられるもので、毎年、科学技術の動向を勘案して決められた2つの分野で受賞者が選定され、受賞者には、賞状、賞牌及び賞金5,000万円（1分野に対し）が贈られる。



1986年（昭和61）第2回日本国際賞授賞式で、受賞者に手渡しする創業者

1985年4月、第1回の授賞式が東京の国立劇場で行われた。創業者は、満90歳の高齢にもかかわらず出席し、自ら壇上で受賞者に賞状と賞牌を手渡した。

畢生（ひっせい）の志

人類の平和と繁栄は、私の終生の願いです。

この願いと軌（わだち）を同じくする理念の下に「日本国際賞」が設けられ、わが国として国際社会の発展にいささかなりとも貢献しうるようになりましたことは誠によろこばしいことです。

現代の科学技術の進歩は、実に目をみはるものがあります。今日の人類の偉大な文明は、これにより築かれてきたといっても過言ではありません。

しかしながら、今日においてもなお解決を要する幾多の諸問題が存在しており、衆知を結集する必要性は一段と高まっているといえるでしょう。

このような状況の中で、わが国が国際的な視野に立って、科学技術の分野で人類の平和と繁栄に著しく貢献した人に対し、その業績を讃え、これを顕彰することは意義の深いものがあると考えています。

この賞が、世界的権威のある賞として、広く世界から認められることを心から願っています。