

挑戦者たち

人を育て、自主責任経営に徹して発展した台湾松下電器

台湾松下電器股份有限公司（現パナソニック台湾）は、1962年（昭和37）10月、松下電器から技術援助を受けてラジオを製造販売していた現地法人への資本参加という形で発足した。

当時、海外事業を担当していた高橋荒太郎副社長は、経営・経理・技術の各責任者を台湾に派遣。自らも渡台し、政府に当社の経営基本方針を説明した上で、次の3つを新会社の方針として約束した。

第一は、台湾企業として、台湾の人による自主独立経営ができるよう、幹部を育成すること。

第二は、国際市場で一級品として通用する製品をつくること。

第三は、技術も資金も日本の援助を必要としない、充実した資産内容の会社をつくりあげること。

これらは、既に台湾に進出していた欧米企業にはない斬新な方針であった。一つひとつが台湾の繁栄を願ったもので、政府は心から歓迎した。

この方針によって目標が明確になった。名古屋特機営業所から総経理として赴任した岡田重治は、まず現地社員から幹部候補を選び、他の日本人幹部とともにマンツーマンで育成に当たった。

事業はラジオの製造で始まったが、ナショナル商品への需要は急拡大し、わずか4～5年で、テレビ、電子部品、炊飯器、冷蔵庫、洗濯機等へと広がった。その間に、岡田は現地社員を事業部長にまで育て、日本人は顧問の肩書きで後方支援に徹する体制を敷いた。これは現地従業員に希望と勇気を与えた。

一級品を作るには仕事への誇りと責任感が大切だと考えた岡田は、事業部制を徹底する中で、全員経営を唱え、従業員に「自分たちが主役」の意識を植え付けていった。提案制度やQCサークルも活発に動き始めた。また、ビジネスユニットごとの経営成績をガラス張りにし、皆が分かるようにした。現場は活性化し、商品の質は目に見えてよくなった。

台湾の高金利に悩まされた岡田が本社の高橋を訪ね、「資金を貸してほしい」と訴えたこともあった。しかし高橋は、「台湾で仕事をする以上、他の台湾企業と同じ条件で、同



1962年（昭和10）
創業当時の台湾松下電器の会社外観



1973年（昭和48）QCサークルの様子

じ金利を払い、そこで競争に勝って初めて成功したと言える。日本から援助を受けるのは不当競争だ。金を貸すわけにはいかない。君がまず依存心を断ち切れ」と、戒めた。厳しい自立の精神を説かれ、岡田は、安易に流れた自分の心を引き締め、決意を新たにして台湾に帰った。

全員が結束し、一つひとつ困難を克服した結果、台湾松下電器は設立3年で配当を実施、以後、10年目までに4割、5割、7割と高率配当を実施するまでに成長した。設立時に高橋が政府に誓った3つの約束を見事果たしたのである。