

「顧みて思う 誠心誠意の大切さ」

パナホーム株式会社
代表取締役社長

藤 井 康 照

私は昭和52年に電気工学科を卒業し、当時の松下電器産業株式会社〔現パナソニック株式会社〕に入社致しました。学生時代の仲間の多くが修士課程への進路を選択する中で、私が直ぐに就職の道を選んだ訳は、「どうせ就職するなら1日でも早くその会社に入り、やりたい仕事に出会い、その中で自らを高めていきたい」との思いからでした。

また同じ電機会社でも弱電と言われる家電機器メーカーを選んだ訳ですが、これもあえて申し上げるなら重電機器より家電商品の方が自分の思いを商品に発揮しやすいのではないだろうかとの気持ちからでした。

当時の一般的な阪大生の就職に対する風潮は、どの会社に入るかというよりは、自分が何をしたいのかを基準にして、会社を選択するという事だったと記憶しております。しかし私の場合は、やりたいと思うような仕事はもちろんあったのですが、それよりもその会社の中で自分の働き甲斐がどれだけ持てるかを大事にしていたように思います。

4年生の時は、レーザー核融合の山中研究室に所属しておりましたので、核融合という強電イメージからは大きく違う家電メーカーを希望する私に対して、当時の先輩の方々からも「何故？」という心配の声を掛けて頂いたことを覚えています。

実のところを申し上げますと、恐らく私の中では大学に入学した時点で既に就職する会社は決めていたと思っています。当時伯父がその会社に勤めており、中学から高校時代の伯父との会話・触れ合いの中で、会社の中のことや、仕事のこと等を聞かされる機会が多くありました。そして、いつしか自分も就職するなら、そんな仕事をしたいと思うようになり、結果、その会社に入ろうとなったのだと思います。

そうして入った会社ですが、その後配属された事業場は電子レンジ事業部で、当時夢の調理器として成長が期待されている新商品を担当する部署でした。家電メーカーにとってテレビが花形であることには違いはありませんが、白モノである商品群の中では、当時世界市場を相手に戦える将来的に有望な数少ない商品の1つでありました。

電子レンジという商品は、世の中に登場して日の浅い商品であっただけに、自分たちの思いで商品を作り、また同時に業界を作っていくという、大変やりがいのある経験をさせてもらうことが出来たと本当に感謝しています。また電子レンジ事業を通じて、多くの人と出会い、そして多くのことを教えていただいたことが今の私の財産になっています。しかし、この配属先を決めるにあたっては、私自身がどうしても電子レンジの商品開発をやりたいという事ではなく、どちらかと言えば、当時その伯父がテレビ事業部門に関係していたことから、自分は全く関係の無い所で自らの力を試したいとの気持ちからでした。

このように、私の就職に対する行動を振り返ると、純粋な学生としての技術志向による選択とは程遠く、ある意味その対極とも言える情実的で打算的な思いで動いてきたところが大いにあると思っていました。よって当時のクラス仲間にはなかなか本音では言えなかった部分であり、学生時代の少し苦い思い出でもあります。こうした思いで入った会社、また配属された事業場だったからこそ、まさにそこが自分たちに与えられた人生を賭ける場所なのだとの気持ちを逆に持つことが出来たのだと思います。その結果、配属後はまるで乾いた海綿が水を吸収するように、新しいことをどんどん覚えていくことができ、与えられた仕事に、とにかく素直に向かっていけたのだと思います。もしあの時、自分のやりたい技術分野を強く持ち過ぎていたり、伯父がテレビ事業に関係する立場ではなく自らが花形事業場を希望していたら、今の自分は全く違った道を歩んでいたのではないかとと思っています。

そして入社後25年間お世話になった電子レンジ事業を離れて、当時の台湾松下電器株式会社という台湾に於ける現地法人の責任者として、3年間の海外出向を経験致しました。帰国後、パナソニック株式会社のホームアプライアンス社という白モノ商品群を担当する社内分社の副社長を経て、一昨年（2010年）の6月から、パナソニックの住宅事業を担う関連会社であるパナホーム株式会社の社長を務めております。

日本の住宅産業は少子高齢化が急速に進む中であっ

て、もはや成長産業ではなくなったと言われています。また世界経済不況から住宅投資へのマインドも落ち込んだ状況です。まさに、日本の経済そのものといった先行きの厳しい内需産業であるということが一般的な評価でした。そんな状況の中で住宅会社の社長になったわけですが、この業界に今迄まったく係わりのなかった私にとっては、逆にまたと無い千載一遇のチャンスを迎えている業界に思えたのです。なぜなら「環境配慮した住宅」へのニーズの高まりと、その実現のための「技術革新」とが一致し始めようとしているからです。さらにエネルギー需給の厳しさが現実のものとなった今、出来るだけエネルギー自給自足のくらしへの新たな願望も起きているのです。

私がそれまで携わってきた家電商品にとって、大きな開発命題の一つが「省エネ」でありました。それからすると、社会の省エネ住宅へのニーズの高まりは、家電製品への省エネ意識の高まりと一緒であり、私にとっては住宅イコール「超大型家電」だと思えたのです。それまでの一般木造住宅の環境性能を大幅に超えるダントツの環境性能を有する住宅を開発の目標にすえ、更にこの住宅に創エネと蓄エネを新たな機能としてビルトインしていくことによって、従来の受身的な住宅から、地球環境とエネルギー問題とに能動的に訴えかける住宅に変わるときが始まろうとしていると考えたのです。

このように発想できたのは、それまで住宅とは異業種の電機メーカーにいたからだと思います。もちろん、住宅には日々の暮らしを通じて家族の絆を育むという大変重要な役割があり、このソフト面での付加価値が住宅会社にとっての生命線であることは今後とも変わらない部分です。この基本を大切に引き継ぎながら、地球環境とエネルギー問題とに新たな付加価値を生み出すことによって、少子高齢化の人口減少の日本に於いても、新たな内需を創造する産業となり得るのだと感じたからです。そして、更に言うならこの「超大型家電」としての住宅は、次の大きな輸出商品として育つ可能性をもっているとさえ思い始めています。

この住宅産業に長年身を置いてきた人々にとっては「住宅」という個人にとって最大の財産を「超大型家電」と発想することなど、あり得ないことでしょう。しかし、私にとっては、そう呼ぶことで新たな創造が湧いてくる気がし、ここにこそ異業種を経験することの強みがあるのだと思うのです。

東日本大震災の1日も早い復興に向けて、日本が一つとなって取り組もうとする今、被災された人々の希望となるのが「我が家」の再興です。そのためには、

異業種を超え、入りまじったアイデアの創造から生まれる「超大型家電」的発想の住宅が大きな力となることでしょう。またその1日も早い実現に、住宅産業の一員として、大きな責任と使命感を感じています。

住宅業界に入って、わずか1年あまりですので、本当の難しさは全く判っていないと思っていますし、これからが社長としての正念場になると思っています。その時に、異業種を経験したものが感じる新鮮で素直な発想を大切に持ち続け、その行動にあっても異業種間の多様性を活かした創造的なアプローチを常に心掛けていきたい。なぜならそれが私の唯一のこの業界に貢献できる強みであると思うからです。

一方この住宅産業では、住宅が完成しお客様にお引渡しするまで、実に多くの専門職種がその工程に携わっており、各々を担当する人のパフォーマンスによって、お客様の感じる総合満足度が決まってしまう。つまり、各々のプロセスを担う人の器量に大きく依存した業態であると言えます。

一般的には最初にお客様と触れ合う営業担当者についてい陽が当たりがちですが、完成・お引渡しまでの各プロセスをきっちりと責任を持って遂行できる一人ひとりが居ることで、営業活動も自信を持って推進できるのです。その意味でもモノ作りメーカーと同様、人作りが重要であり、また各々の仕事を黙々と実践する人に光を当てるマネジメントが、もっとも大切であると感じています。

ここまで思い付くままに自らのサラリーマン半生を書き連ねてまいりましたが、顧みると、電機会社に入社しようと大学に入り、思い通りの会社と希望通りの配属先に入れたまでは自分が描いたシナリオ通りに実現したと思ったものの、それ以降は、その時々の仕事や上司に不平不満を抱き、思い通りに行かないことを他人の責任にした時もありました。

また、この世はまさに「あざなえる縄の如く、恵まれた時もあれば恵まれない時もある」との思いで、自分自身を納得させてもきました。しかし、この文章を書きながら、あらためて気づかされました。良いと思うことも、不運と思うことも、実は全て自らの心がそう思わせていたのであり、自分の努力の結果以上でもないし、以下でもないということ。

そして「人と社会に自分は生かされている」との思いを持ち、誠心誠意与えられた仕事にぶつかっていくことの大切さに、改めて思いを抱く今回の機会を与えていただいたことに感謝申し上げます。

(電気 昭和52年卒)