★「好評記事のプレゼント」企画　3・4・9・10面

The SEIKYO GIFT　セイキョウ　ギフト

世界を結ぶ対話録 14

池田先生がつづる 実業家・松下幸之助氏

日本を代表する実業家・松下幸之助氏は、池田先生との交友を重ね、こう語っている。「池田先生にお会いできたことが、自分の人生で最高の出来事であった。最高の喜びであった」。先生が松下氏についてつづったエッセーを抜粋して掲載する。〈『新たなる世紀を拓く』読売新聞社から〉

（2月6日付）

松下幸之助氏と和やかに語り合う池田先生（1983年11月15日、聖教新聞本社〈当時〉で）

松下幸之助　1894年～1989年。松下電器（現・パナソニック）の創業者、社会活動家。小学校を4年でやめ、火鉢店などで丁稚奉公（でっちぼうこう）した後、関西商工学校夜間部に学んだ。1918年、松下電気器具製作所を創立。卓越した経営手腕で、世界的家電メーカーへと成長させた。46年には「PHP研究所」を、79年には松下政経塾を創設。社会の平和と繁栄のための思想研究、人材育成にも尽力した。

"国家"より"人間"を

「池田先生、やっぱり、若いときの苦労は、買ってでもせな、あきまへんなぁ」

有名になった、その言葉を言われたのは、創価大学にお迎えした日であった。昭和五十年（一九七五年）の八月四日である。

大学の一角にある茅葺きの「万葉の家」に、遠くから、若い人たちの歌声が、夕風に乗って、かすかに聞こえてきた。キャンパスでは、全国から高等部の代表が集まって、夏季講習会が行われていた。陽が落ちても、なお昼間の熱気が残っていた。

その前、松下さんの到着を、鼓笛隊が演奏で歓迎した。

「よろしゅうおますなぁ」

「結構ですなぁ！」

相好を崩して、感嘆しきりである。

松下さんには、気取りというものがない。

「庶民の王者」というべきか。お会いしていて、いささかも風圧を感じさせない人徳があった。

ざっくばらんでありながら、しかも礼節の人である。

「万葉の家」でも、どんなにお勧めしても、上着を取られない。足も崩さない。

三十歳以上も年下の私に対し、手を膝の上に置き、背筋を伸ばして端座したまま、いつもの柔和な微笑をたたえて歓談してくださった。

鋼のように自分を鍛え上げた"見事なる人間"の姿が、そこにあった。

「日本の大学は、数は、ようけありますが、どれだけ『人間』を育てておるかどうか。きょうは、創価大学に来させてもらって、非常に清らかな電波というか、そういう波を体に感じます。心がきれいになって、元気が出ます。この大学で勉強する人は幸せですな」

松下さんが言うと、お世辞でなく、心から言われていると感じるのが不思議である。

◇　◇　◇

昭和四十六年（一九七一年）の初冬のことである。京都にある松下さんの真々庵に、お招きいただいた。

閑静な庭園を自ら案内してくださり、茶室で松下さんのお点前を楽しみながら、懇談した。

◇　◇　◇

この時に「松下政経塾」の構想を初めてうかがった。

「日本は政治が遅れている。いい政治家をつくらなければいけません。それには、いい人を育てなければ……」

松下さんは「経営という本質においては、企業も国もいっしょ」と見ておられた。

企業の命運は、経営者の「経営理念」で決まる。それと同じように、「今日のあらゆる混乱は、日本の政治が『国家経営の哲理』を欠いているところから生まれています」と。

一体、どんな国を、どうやって、つくろうとしているのか。

「国家百年の大計」なくして、その時々の利害で動いている現状では、「国家の経営」が、うまくいくわけがない。企業だったら、とうにつぶれている――。

憂国の情は、切なるものがあった。

◇　◇　◇

私を総裁にとの、もったいないお話もいただいたが、その任ではないので丁重にお断りした。

その後も、会うたびに、熱心に塾の構想を語られた。意見を求められ、私は、いくつかの教育機関を創設した経験から、率直にお話しした。

「一期生というものは、集める側の意欲もあって、比較的いい人が集まります。したがって、『毎年、一期生をとる』決心でおやりになってはいかがでしょう。一期生を鍛え抜き、その一期生が母校に帰ってきて後輩を訓練する。そこから人材を繰り返し広げていって、良き伝統を築いていくわけです。吉田松陰の『松下村塾』も、いわば一期生しかつくっておりません」

塾の路線について、「"国家"よりも"人間"を前面に主張したほうが、よろしいのではないでしょうか」とも申し上げた。

◇　◇　◇

松下先生は若き日に「自転車ランプ」を製造した。大正時代、二十代の後半である。

そのころは「ロウソク・ランプ」が普通で、風のためによく消えた。ガス・ランプは高いし、電池ランプは二、三時間しかもたなかった。そこで工夫を重ねて、三、四十時間ももつ画期的な電池ランプを発明した。「これは、きっと売れるぞ！」

意気込んで問屋を回ったが、期待に反して、相手にされない。だれもが「電池ランプはダメだ」という先入見にとらわれていたのである。

電器店でもだめ。自転車屋でも断られた。八方ふさがり。しかし、あきらめきれない。「大衆が求めるものは、必ず売れるはずだ」

松下青年は、どうしたか。

ともかく「真価を知ってもらうことだ」と決めて、何と、無料で小売店にランプを置いて回った。

点灯しっぱなしにしておいてもらって、一説明書の通り、長時間もては、買ってください。もたなかったら、代金はいりません」。こう言って、大阪中を手分けして駆け回り、「実験証明」してみせたのである。

本来の松下商法は、「当たり前の基本を一歩一歩、重ねる」という常道を重んじる。それから見れば、これはいかにも"奇手"だが、この時は、これ以外に道はなかった。

そして、ランプの真価が知れるにつれ、爆発的に売れ始め、松下電器の発展の基礎となるのである。

「知恵は無限だ。人間は王者だ。人生はドラマだ。苦労を惜しまぬ人間に、不可能はないんだ！」

私は、松下青年が、燃えたぎる情熱で、自作のランプを持って、大阪を駆け回っている姿を思い浮かべる。

「これがあれば、夜道も明るくなりませ！」

それから六十余年――九十四年の松下先生のご生涯は、まさに「光を灯さん」と走り続けた一生であられた。

二十一世紀へ光を！　光を！　精神の光を！

「要は、人間ですね、池田先生。事業は、人間をつくらにゃ、どうにもなりません。なんぼ議論したって、自分が命がけで矢面に立つ人間がおらんと、何にもできはしません」

情味あふれる、先生のあの慈顔が思い出される。

4面に続く

こちらから過去の連載をご覧いただけます