

世界历史名人丛书

# 松下幸之助

敬言 石肖 编著



海南出版社

## 世界历史名人丛书

主 编：本书编委会

责任编辑：刘文武 李秋云

出版发行：海南出版社

社 址：海口市滨海大道华信路 2 号

印 编：河北省沙河第二印刷厂

开 本：787×1092 1/32

印 张：325.75

字 数：6784 千字

版 次：1997 年第 1 版 1997 年 3 月第 1 次印刷

印 数：1—10000 套

ISBN7—80617—735—3/K·38

定 价：(全套 90 本) 358.00 元

## 《世界历史名人丛书》编委会

主 编：刘文武 蒋卫杰  
副主编：马丹梅 袁 兵  
编 委：邓先明 刘叶青  
乔晓燕 叶文殊  
黄少云 李秋云  
丁 岚 刘 力  
葛 兰 王忠斌  
尚 巍 卢舜茜

## 一、早年的奋斗

1894年是日本纪年的明治27年。这年11月27日被誉为世界经营之神的松下幸之助出生在日本和歌山县和佐村。他在半个世纪内，发展成为日本第一流的家庭电器用品制造厂家。他的名字，远扬海外，人们无不承认他是一位卓越的企业家。

他去做安装电线小工时，年龄还不到17岁，能担任这份工作，全凭他的坚强意志。当时他认为不这样做就不会有光明的前途。

他没有担任安装电工前，已经有三次担任各种不同工作的经验，这一点是值得人们注意的。

第一次是1904年11月，进入一家出售火盆的商店做店员，此时他仅9岁。第二次是在他10岁那年，转到一家贩卖脚踏车的商店做店员。第三次是当他16岁的时候，转入一家水泥公司任临时搬运工。

在他未满9岁的童年时代，为了生活踏入社会开始做辛苦的工作。到17岁那一年，他觉得做这样的店员小工是没有光明前途的，于是决心再变换工作，因而进入大阪电灯公司就职。

他在童年时代的曲折太多，生活极不安定。但他观察力强，很早就有了对人生须要积极奋斗的觉悟与决心。他的父亲松下正楠原是务农的，松下幸之助排行老三。他的家在村子里算是一家老住户，过着自由自在、丰衣足食的日子。1899年他的父亲做稻米生意失败，倾家荡产，致使全家陷入困境。别人家的孩子正在无忧无虑吃喝玩乐的时候，他却在小学四年级的时候就不得不辍学，离开故乡，到大阪宫田火盆店去做店员。此时他未滿9岁，他的父亲早他一步先到大阪谋事，这个店员的工作，便是他父亲替他找到的。一年以后，宫田火盆店关闭，由店主人介绍，松下进入大阪“五代脚踏车店”再做店员。这两次工作，可以说都是别人推荐偶然得到的。这一偶然的机会有，也确实是非常重要的机遇，因为当时在日本脚踏车虽是常看到的日用品，但主要还是由英美的子女最摩登的代步工具，日本尚不能制造，全部是由英美各国进口来的。每辆售价日币100—150元，算得上是高级耐久的消费品了。

1908年，东京三越百货公司新建大楼完成的时候，该公司派遣年轻店员，穿着最漂亮的制服，骑上脚踏车满街兜风送货，曾经使街上行人驻足观望，传遍全城。原来当年三越百货商店的经理为日比翁助先生，他一心想革新、扬弃日本传统的设施，拆除了日本式、涂有黑色的、厚土墙仓库一样的店铺，效法美国流行的百货大厦，建成西洋文艺复兴式的三层新楼。内部的装潢也尽量要求符合西洋的标准，又令少年店员们一律穿时髦的制服，乘坐纯白色的脚踏车，满街送货。所以当时东京的市民，常以三越百货公司的新建大楼及骑车送货的店员们作为街谈巷议的材料。那个时候，人们对

脚踏车的观感，恰似今天外国产的比赛用的跑车一般，给人一种新奇感。

松下幸之助在这样人人羡慕，算做高级商品的脚踏车店服务，由早晚打扫、收拾柜台开始，渐渐担任修理或贩卖的工作，因此，对从事脚踏车这一行业的知识、技术、经验，日有进展，获益甚多。此时，松下幸之助最引以为幸运的事，是他的主人对他特别垂爱。老板在经商方面卓有能力，且品德高尚；老板娘亦为人贤淑，容易相处。松下幸之助正在少年时代，少年人总是“近朱者赤，近墨者黑”，毫无疑问会受到环境及他人的影响。他每天和这般令人尊敬的主人在一起，熏陶感染，久而久之自然学来若干优良品质。比如他常想到：“要做端端正正的商人，一个人应该勤勉礼让，应守分寸，应该宽厚待人……”他在这年轻有为时期，能够得到磨练良好品性的机会，实在是他后来事业成功的一项必要因素。

到五代脚踏车店来的客人，常整勉去买香烟。当时松下幸之助心想：“每天有人托我买香烟，要一次又一次地跑出去零购，该多麻烦！这不如一次多买一些存放在身边，每当有人托我买烟的时候便拿出一盒卖给他，自己可以节省气力和时间，客人也可在转瞬之间就得到烟吸，并且一次买20盒，还能多得一盒的便宜，自己借机还可以赚一点钱。他想到即办，为此人们都佩服他头脑聪敏。

当时有一个颇具才干的男孩子，和他一起工作，主人对此少年也很喜欢。有一天，这个男孩偷了一笔钱被主人发觉，主人慈悲为怀，加上该男孩平日工作成绩良好，主人想训诫他一顿便算了，可是松下幸之助立刻对主人说：“老板！你那样做是不对的，叫我和偷钱的人在一起工作，我是无法忍耐

下去的，假如你不把他革职，我倒要告辞了。”他的态度甚为认真，老板无奈，只好照他的话办理。

松下幸之助在少年时期便富有才气和正义感。他具有创造的才智，诚实的天性，在他以后成为一个大企业家的过程中，以种种不同的方式发挥得淋漓尽致，并且始终如一，到老不变。

当然，他在五代脚踏车店的服务期间，每天工作并不清闲，为了做一个够格的商人，无论肉体还是精神，一定要付出相当劳苦的代价。人该店的翌年，平日对他倍加爱护的父亲突然逝世。在此以前，即1901年4月间，他的大哥、二哥、长姊因患流行性感冒相继病歿，他开始尝到人生的悲愁滋味。同时，他成了松下一家的户主。户主的责任意外落到他肩上，也令他觉得这个包袱实在太沉重了。展望未来；少年人的面颊上几度露出跃跃欲试的光辉。他的身体依然孱弱，可是苦难的境遇，把他的意志锻炼得钢铁一般地坚强，他生来外貌柔和，内心却蕴藏着一股大丈夫对任何事无所畏惧的冲劲。

这样一个有作有为的少年，五代的老板自然对他怀有好感，并且作为可靠的心腹。他在五代脚踏车车店工作，一年比一年获得店主的重视。但是，在人店第7个年头，即1910年6月，他忽然下定决心辞职，而想要进入与脚踏车没有直接关系的别种行业里去，希望发现一个新的、更有意义的生活环境。他向人说出了动机：

“脚踏车渐渐普及，价格愈来愈廉，它的需要，年年增加，店主早晚是要放弃零售业，去做大阪的批发商的。现在脚踏车已成为日常实用的东西，可是，当时大阪全市动工铺设有关电车线，着手完成交通网的计划，由梅田起经四桥到筑港，

全线已经通车，其他各线也正在施工，我想到各线电车一旦完成通车，脚踏车的需要就会减少，将来这种行业是不容乐观的。与之相反，电气事业日后一定能兴盛起来，所以我的内心发生动摇。”

明治维新以后，日本文明开化，自从欧美各国使用蒸汽汽车以后，各种新的交通工具，都逐渐输入日本。在明治后期，令人瞩目的交通工具，不管从哪方面说，还都要算电车。日本最早看到电车，是1890年在东京上野公园举办的第三次日本全面劝业博览会中供人参观的陈列品。真正让市民乘坐、开始营业的电车，在1895年日本东京都政府创办的电车公司里出现。1897年，东京市才有电车行驶。接着，日本各县市都慢慢有了电车，来往街头。

大阪建设的市街电车，无论比京都或东京，都迟了一步。1903年，日本在大阪举办第五次全日本劝业博览会，都此机会，大阪市当局为实施筑都计划，连带铺设了一条电车路线，从九条花园桥起到筑港栈桥为止，同年8月开始卖票通车。所以松下幸之助的少年时代，在宫田糸盒店充当店员之际，已经目睹大阪市内有电车行驶。

大阪市内的电车，以后按计划，逐步延长路线。因此，市民利用电车的机会增加，作为交通工具博电车成了人们的必需设施，松下幸之助看到这般博景，在他童稚的心灵深处，觉得与自己有关联的脚踏车，将来可都会慢慢免于没落，此一不安的念头，每天在脑际浮现。他也认为无论脚踏车有怎样美好的样式，无论如何高价物品，它半竟是博要人用脚力来转动，充其量不过运载一个人，顶多不能超过两个。同时，他常想，电车不愧是时代的宠儿，你看它不用人力，比脚踏



车速度快，一次将那么多乘客从甲地送到乙地，轻而易举。进一步他又发现，电车的动力是来自电气，供给电气真是了不起的一种事业。他一层一层地想下去，看出脚踏车的“强敌”，会是将来的电气事业。他喜欢预测、推想和分析，他有先见之明。由于具有对事物的先见之明，才不为过去的事物所羁绊，才能随时随地地表现出决断能力来。所以他毅然辞别了五代脚踏车店的店东。

在1903年，日本计有电气公司80家以上。电气化的铁路的普及以及工厂使用电气化动力，故在工商企业方面，渐渐有了大量用电的客户，不过与电灯用电相比，尚有一段距离。因此，那时候较具规模的电气事业公司，全都可以说是大电灯公司。

因为电气需要增加，而电气供应的来源便自然成了问题。1900年以前，电灯公司的电源，主要是火力发电。在需要大量电力的地方，如附近有河川之利，才开始兴建小规模的水力发电厂。中日战争发生，煤炭价格暴涨，又使当时电气事业的输电技术有了显著进步，即较远距离输电已经不是不可能的事，所以中日战争一停止，建设水力发电厂便有了突飞猛进之势。在1900年以后，由于建设大型水力发电厂必须用高压输电或远距离输电，引起了技术革新，成了电气事业发展的重要因素。

以电灯为主的电气需要，自然急剧增加。为应付电气需要增加，而建设大型水力发电厂，以谋求改善高压输电、远距离输电等供应电方面的技术需求，在日俄战争停止以后，尤为显著。在1906年，东京电灯公司着手兴建驹桥发电厂，投下巨额资金，约600万日元。两年后竣工，最大发电量为

15000 千瓦，在当时可算世界有名的电厂，由此电厂开始以 55000 伏特的高压电线输电到约 50 公里距离的东京市内。从这时起，东京市内电力供应，不虞匮乏，并且售价便宜，东京电灯公司还为市民提供各种服务，如室内架设电线，其费用由该公司负担，各用户电费，一再大幅度减价，其目的不外乎是广招客户，开拓电力需要。受该公司经营电气事业成功的刺激，日本国内不管是新设或旧有的电气公司，都积极不断地争建大型水力发电厂，铺设高压及远距离的输电路线。从此市民能得到丰富、低廉的电力供应，各电灯公司为争取客户用电，亦用尽脑筋，办法花样百出。

当时电气事业公司有个竞争的敌人，各大都市煤气公司，另一个是同行。各大都市的煤气公司，从明治初年起，即与电气公司分庭抗礼，不住地竞争。日本人使用电气和煤气，其知识及应用技术，是在“江户幕府”末期到明治初年的一段期间输进日本的。电气需要是从电信开始，逐渐普及到民间。煤气是先用在煤气灯上，后来广被应用。日本在“江户时代”，一般人所说的灯，是指植输油灯和蜡烛灯笼而已。夜间街上一片漆黑，这是人人认为理所当然的事。德川幕府末年，由工业先进国家留洋回来的日本人，因看见欧洲各国的大城市，每于夜间点上煤气灯，满街照耀得如同白昼，称为“不夜城”，光景动人。他们急速仿效，就将这种“洋灯”输入日本，使日本各大城市的夜景，也光辉灿烂起来。

日本最初有煤气公司组织的地区是横滨港。当时新开商港，对外交通频繁，得风气之先，接受外国的文明也最敏感。1872 年，横滨从英国购进制造煤气的设备，在横滨港的大马路上开始出现煤气灯，受它的影响，神户、东京等各大城市

也相继创办了煤气事业。

但是，带些神秘色彩的煤气灯时代，并未能持久。1879年，爱迪生发明成功“白炽电灯”，为电气开辟了一个新局面。1883年，大仓喜八郎等人发起组成日本最早的电气事业机构——东京电灯公司。1887年以后，为电灯照明而使用电气，在日本各地开始增多，等它普及到日本全国的城镇乡村时，煤气灯的命运便如日薄西山！

不过1887年以前，煤气灯还是比电灯占优势。在电灯使用初期，电费昂贵，电灯光线较弱，输电、配电仅限于近距离，再加上时常停电。另一方面，煤气灯公司被迫使用浑身解数与电灯公司周旋，减低煤气售价，热心为用户服务，因而尚能维持一段时期。

然而在1897年前后，开发大型水力发电厂，完成高压、远距离输电等技术革新后，电费日渐低廉。到此地步，煤气灯遂无法与之对抗。本来从使用便利来说，电灯是具有无限光明前途的。及至1907年，电灯已占尽优势，此时，又有一项技术革新，美国人“库利玃”发明钨丝电灯泡，从此，以前电灯的种种缺点，如电灯泡灯丝脆弱易断、光线暗淡等弊端，均得到了改善，消耗的电力也随之大为减少。

日本到明治末年，由国外进口大批钨丝灯泡，再加电力丰富，供应有保证，煤气灯遂被淘汰。

明治末年，日本电气业界的客观情况就是这样。当时松下幸之助对事物的观察能力，的确高强，令人钦佩。他所预测的工商企业方面的变化、发展，果然一一兑现。他希望投身效劳的大阪电灯公司，具有种种特别优越的条件，绝非同业其使公司能比。第一，大阪仅次于东京，而为日本第一流

都市。第二，都市建设、进展极快，电灯需要增加，自然格外显著。第三，当时大阪、神户渐渐成为工业地区，工商企业所需要的电力，急剧增加。第四，大阪电灯公司在大阪是个独立的事业单位。

大家了解经营电灯事业容易赚钱并且将来远景光明，利之所在，趋之若鹜，有能力的企业家均想染指。在日本某些地区，同业的竞争，日趋剧烈，其中最引人注意的是东京市的电灯公司。这一日本首都地区的电气事业，本来为东京电灯公司独占，但1906年以后，东京电气铁道局和日本电灯公司参加经营东京市电气事业，东京市遂有三家电灯公司，鼎足而立。到明治末年，这三家之间，展开激烈竞争，东京市内某一地区，常在一户住宅之中，有两三家电灯公司架设的配电路线，同业竞争到何程度，不难想见。

大阪市的电气事业，则与上述情形完全不同。1887年，由鸿池、住友一些富豪连名发起，组织大阪电灯公司。翌年，开始营业，以后顺利发展。在该公司的经营过程中，它和大阪市政府发生业务关系，一年比一年密切。于1906年，大阪电灯公司与大阪市政府缔结“补偿合约”，该电灯公司遂获得大阪供应电气的独占地位，也就是大阪电灯公司比其他大都市的电气事业单位具有更优越的地位。因独占的有利条件，电灯的需要，直线上升。为应付这一局势，该电灯公司乃积极建设水力发电厂，最初建设的是“安治川西发电厂”。

1901年8月，安治川西发电厂有一项发电工程建设完成，开始发电12000千瓦。大阪电灯公司看到电力供应绰绰有余，更锐意开拓新用户，以求增加电力需要。除电灯需要电外，其他需要电的地方，也自然急增。这样努力推广的结

果，该公司的业务很快扩大起来。至于添用员工，该公司也不像其他电灯公司那样进入困难。

松下幸之助从五代脚踏车公司辞职下来，立即向大阪电灯公司申请找事做，不巧得很，此时该公司没有空位，让他等待补缺，延迟数月之久。

何时进入大阪电灯公司工作，松下幸之助无法预料，于是由在“樱花水泥公司”供职的一位亲戚介绍，也进入该水泥公司充任临时搬运工。年轻，可是体力并不见佳的他，在一个尘土飞扬的水泥工厂中做极费体力的事，令他饱尝了苦头。不过，这对不久将来，做一主管，领导许多工人做事的他来讲，这一需要体力的工作，怎样管理工人，怎样参与团体生活，他却得到了很多宝贵经验。所以他这番担任临时工的职务，也不能不算是“塞翁失马”，颇有意义。

做了3个多月极不习惯的临时搬运工工作，当他对此职务驾轻就熟，能够应付自如之际，忽有人送来一纸通知：“大阪电灯公司‘幸街营业所’屋内配线股已出空位，希望来补缺！”在那时，各公司的人事管理，不像今天统由一个公司总管理机构的人事部门集中，统筹办理，而是各分支机构都有权用人，最低限度，当雇用工人时，工务单位的主管，甚至工头、领班，往往均能决定用某人或不用某人。这里摘述一段松下幸之助回忆当年的话：“当时屋内配线股股长是千叶恒太郎，他为人极威严，一股工人对他无不敬畏。我初次见他，自然要向他叙说一些礼貌的话，可是我内心充满了喜悦、恐慌和各种难以形容的感情，只是我暗自许愿，以后一定要好好做工。我就是这样一下子踏进了电气事业界的。”

松下幸之助就职于大阪电灯公司的时候，正是日本明治

皇朝接近尾声的年代。日俄战争的结果，表面上日本是胜利了，实际呢？日本的经济能力却萎缩下来。在“朴次茅斯”却结的日俄停战条约，日本也未得到多大的好处。企业界虽一度略呈蓬勃现象，可是不久即归于沉寂、萧条。这是由于经过残酷的战争，人已疲、财已尽、物已竭的当然结局。不过，政府当局却对战后重建工作积极推行，从国际间引进巨额外资，可惜大部分资金均投入扩充军备。因此，促使输入增加，妨碍输出贸易。及至1908年1月，突然危机暴露，经济陷入极度不安。同年10月，又受美国经济恐慌的波及，致使日本财政情况愈发恶劣。

1908年7月，西园寺内阁辞职，桂内阁第二次上台。实施财政紧缩政策，日本工商企业恢复繁荣，一直到1912年，经济继续景气，前后约有3年之久。但在此期间，几度经济起飞，并未为世人所讴歌、喝彩，大概一般老百姓认为此时经济好转，系引入外资，是暂时人为的因素居多。而贸易入超，日渐严重，致使金融界感受压力，工商企业人士均持保守态度，不敢做过于担风险的扩充计划。

在此经济景气期间内，不幸发生几次意外事件，以1911年“幸德事件”为始，继起的有吉原大火灾、东京暴风雨、美国排日运动、韩国人民抗日运动扩大、东京市电车公司员工罢工等。日俄战争以后，日本工业发展相当先进，但也引起很多社会问题，使日本人民忧心忡忡。这时，日本举国上下所尊敬、崇拜的英明君主明治天皇，身体突然衰弱，渐有不能支持之势。

此时，一般日本国民的心中与其说是期待未来有一个新的发展，无宁是大家面对现实，诚惶诚恐，感到某种不安！松

下幸之助正如大多数日本青年一样，胸怀大志，一心想投入电气事业中工作，而他所遭遇的环境与背景，是非常艰难的时代。

他入大阪电气公司，昼夜期待得到的职位，只是室内安装电线的练习工，换句话说，就是担任室内装设电线工人的助手。这种工作，时至今日，依然没有变化，即有某家用户申请新装或增设电灯时，电灯公司则指示各营业所派遣室内安装电线工程人员到用户去办理。因为当时像汽车一类交通工具尚未普及，装设电线工程负责人员便将工具及材料等放在手推车上，由练习工推着车走，一伙人员到各用户家，巡回装线，在工程进行中，练习工从旁帮助做各种零活。

不过那时的电灯公司工人，绝不像今天人们所想像的地位低微，而是对他们特别重视。关于这点，松下幸之助自己回忆说：“当时电气事业是以电灯和工厂为用电中心，并没有电热器、收音机、电视机，或其他更多的电器，一般人仅晓得用电灯。那时候也没有像今天那样大街小巷都有电器行，有专门人才会修理电灯，或处理任何有关电的事情，每逢有故障问题发生，全靠电灯公司的人员来解决。一般市民都觉得电气是可怕的东西，稍有不慎碰到它，便会丧失性命。因此，电灯公司的工人即与高级技术人员一样，受到世人普遍的尊重，回想起来，若同现在的情形比较，恍若隔世。”

有关电气的知识，是在“江户幕府”的末期，从西洋传入日本的。明治初年，先应用于电讯方面，1869年，得到英国技师的指导，在东京与横滨之间，架设电线和电讯机械设备，开始通讯。1871年又动工修建由东京到长崎的通讯电路，在1873年2月竣工。从此，就在日本全国各地继续架设电线。

但是，当时日本人民尚未开化，大家毫无电气常识，对于架设电线甚感恐惧，望风扑影，谣言四起。譬如有些人认为：电线通讯是天主教神父耍的魔术，电线须用处女之血涂上，架设电线是造成旱灾的主要原因等等。一般民众轻信邪说，在各地时常有切断电线的事件发生，日本政府在1872年颁布《电讯电线保护法》。并指派专人巡逻，看守架设的电线。

松下幸之助辞掉水泥公司的临时搬运工工作，摆脱这一艰苦生活，而进入他所期望的电气公司服务，自然对这新职业格外用心，发奋去做。虽然他每天手拉满装器物的小车，各处巡走，这一职务并不轻松，但这些都不能降低他的兴趣和快慰。因为他能天天有机会访问大阪街头的各式各样的用户，获得人们的好感与尊敬，看在眼里，乐在心头，使他对工作非常满意。在日本有一句谚语：“喜爱的事情，一定能做得好。”也许他生来就赋有技艺的才能，再加对工作发生兴趣，所以做了不久，即露出显著的进步。入“幸街营业所”工作3个月之后，该公司增设“高津营业所”，公司当局知道他工作成绩优异，就调他到新成立的营业所担任安装电线工程的领班，这确实是破格升迁。

他回想到担任领班的喜悦情景，曾向人说过这样的话：“我被提升为工程领班，当第一次外出安装电线时，我的心情恍如从平地一下子登上山巅，赋飘然驾云一般轻松愉快。”这时他才18岁，每天率领比他年长的练习工们，到各用户巡视、做工，在助手们帮助下，他得以尽量发挥技术的天才，工作做得确实比别人漂亮，为人所称赞。

他有诚实的品格及优越的搬务成绩，很快就赢得公司当局的信任。当时大阪电气公司所承包的重要工程，几乎没有



一项工程不让他参加工作的。公司高级主管器重他，这也是最好的说明。

《每日新闻》社在滨寺公园海水浴场设置的灯饰宣传广告工程、“芦边剧场”改建工程、“演舞场”新建工程、“新世界通天阁”装饰电灯工程等等，松下幸之助无不参与其事，每项工程完成，他都获得了宝贵的经验和知识，同时由于参加这些工程的工作，使他在社会上广结人缘，造成极佳的公共关系。大家对他的印象，也一天比一天好起来。

1917年春天，松下幸之助由安装电线的工人升任检查员，这是多少人求之难得的职位。此时他24岁，在大阪电灯公司内部，算是最年轻的检查员。他的旧友棕守太郎有以下回忆的话：“这种检查员的职务，实际是要自己率领部下应各电灯用户的要求去做装设电灯的工程，在工作之前，必须把握、判断下列事：工程有无困难？此项工程需要员工人数多少？工程费用共需多少？故对某一工程，检查员的判断力是非常重要的事，根据检查员的调查报告，准备器材，分配工作人员。如果该调查报告不正确，则又须派人重新调查，不但浪费人力、金钱，也耽误工作进程。因此，缺乏判断的人，非但做不好检查员或工程领班人员，即使连做一名普通电气技术员的资格也没有。松下先生却具有超人的判断力，在公司里名声卓著。他做的调查报告，不用说没有瑕疵，就是指挥工人做工，向用户交涉各种事务等，也做得有板有眼，至为恰当，上司与同仁无不对他表示佩服。他的年纪虽轻，但是做一名主管，确实善尽职守，胜任愉快，博得公司内外人士刮目相看。”

从18岁起到22岁止，也就是结婚前4年的单身生活期