

自己的工资自己赚

内部资本金 200 万日元、周转资金 400 万日元，员工只有 20 人，实行独立核算制度，微波炉事业部就这样起步了。当时的小川只在技术部门工作过，“当时我觉得，只要在生产出来的商品上附上‘National’商标，销售公司和零售店自然就会帮着卖产品了。”他这样回想道。

但是过了一个月，也没卖出去一台。销售公司和零售店也是在做自己的经营，所以只会采购卖得出去的产品。很显然，一台要 100 多万日元的微波炉并不在其中。库存里有个 7、8 台的话，资本金和周转资金都用在微波炉上，工资也发不出来。小川那时才真正体会到了创业者说的“你要好好发工资”这句话具有千钧之重。形势逼人，生产停滞，全体员工都不停地上门推销产品。

为了能够发出工资还有向承包公司支付零件费用，需要实现稳定的销售。进入上世纪 60 年代后半，即使员工已经增至 300 多名，由于微波炉的价格始终居高不下，只能是电器店偶尔会卖的典型的环境商品。因此，每年设定几次的周转资金也渐渐不足，工资也支付。在青黄不接的时候，我会自己去销售产品。平时，对从事会计、人事、制造方面的人也会进行销售的训练，大家必须自己去卖微波炉然后自己赚工资。

小川从事业部的三层建筑物楼顶垂下了巨幅标语——“实现能支付工资的经营”。虽然总公司传来了指示，说这个标语太不成体统了应该拿掉，但是小川坚持“这是全体员工决定的微波炉事业部的经营理念”，所以之后也一直挂在那里。当时正值家电风潮盛行，全公司都呈现绝佳的经营状况，但微波炉事业部却将这种低迷的经营状况持续了将近三年。

为了赚到工资，事业部 80% 的人都有了销售经验。小川说，“在这三年里，即使是在松下电器，也要负起自己的责任、凭借自己的力量去赚工资。我认为这种信念已经深深扎根于大家的心中。”



1973 年 就产品的性能及功能、使用方法，为客户做简单易懂的说明



1963 年 微波炉 1 号商品
“NE-100F”（当时 115 万日元）