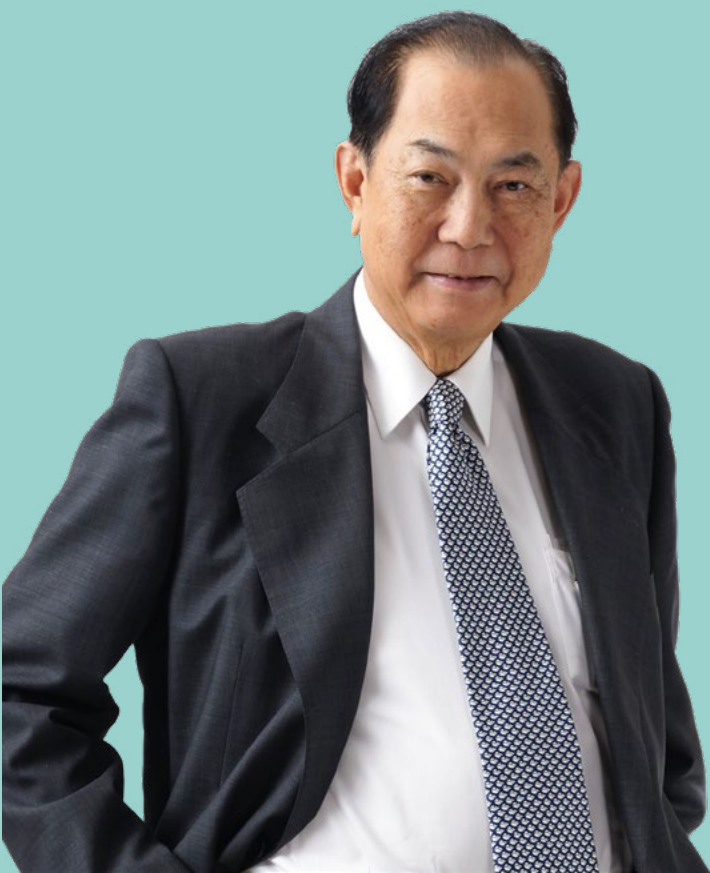


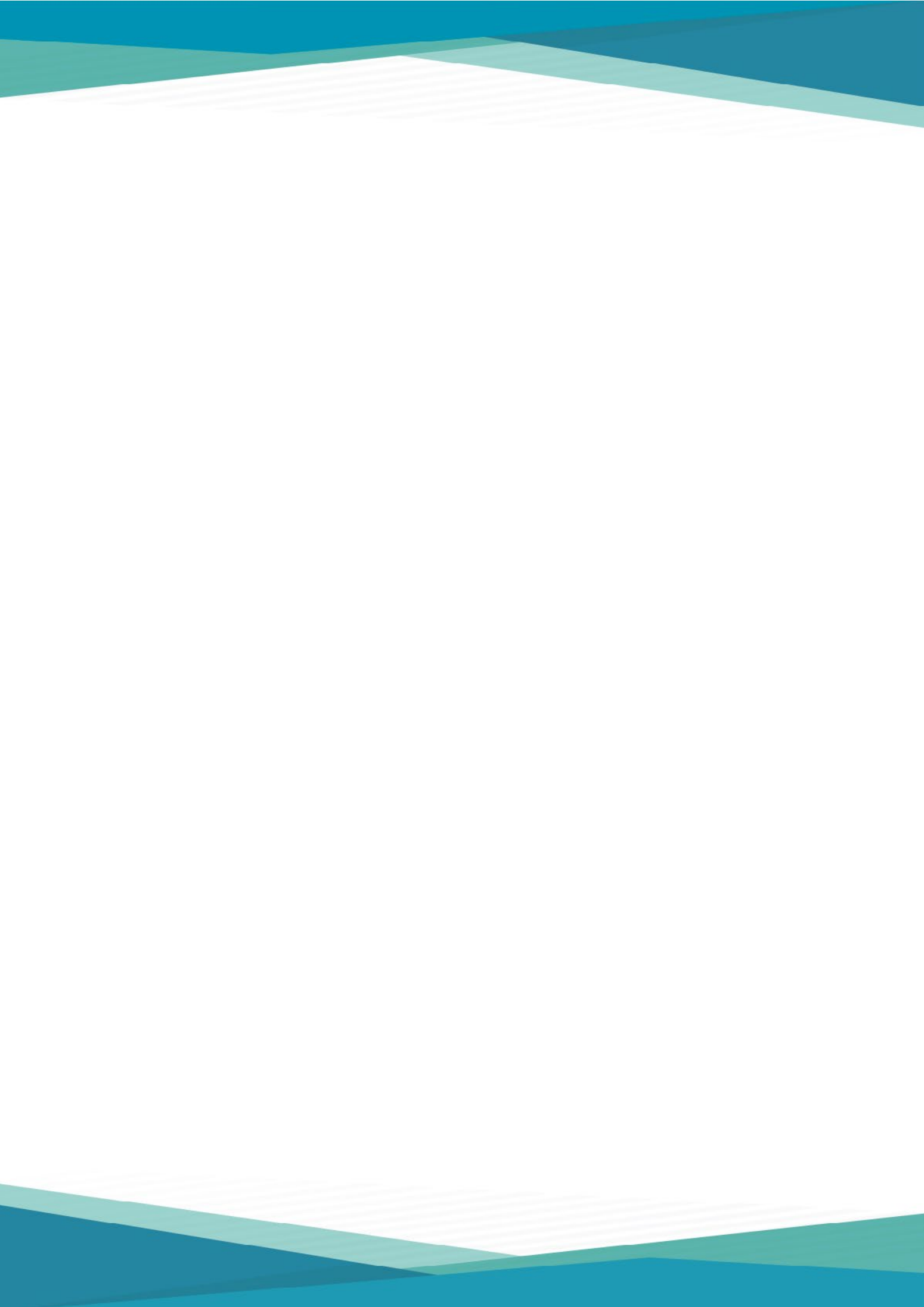
บทสัมภาษณ์ คุณบุญยสิทธิ์ โชควัฒนา



ในคอลัมน์
Watashi no Rirekisho
(My Personal History)

หนังสือพิมพ์
Nihon Keizai Shimbun
(Nikkei Newspaper)
July 2021

ชุดที่ 2
ตอนที่ 6-10



ตอนที่ 6

เข้าสู่ธุรกิจครบครัน

家業に入る

太平洋戦争中、父ティームが入りしていた三井物産のバンコク支店に、岡田嘉門さんという駐在員がいた。

1945年8月に日本が降伏し、戦争が終わると、同盟

いた。岡田さんは解放後、その車を売って日本に帰った。数年後、日本の別の企業の営業責任者になっていた岡田さんが出張でバンコクを訪れた。ちょうど日本からの製品の輸入拡大を考えていた父は、再会を喜び、「日本で商品を買い付けてタイへ送ってくれないか」と持ちかけた。

協成昌をサハ・パタナピブンへ名称変更したのと同じ52

父のひと言「大阪に行け」

突然の赴任、冒険心と不安と

私の履歴書

ブンヤシット・
チョクワタナー

⑥

国のタイにも英国などの連合軍が進駐してきた。身分や職業にかかわらず多くの在留邦人が捕らえられ、バンコク近郊の収容所に入った。岡田さんも1年近く抑留された。

父は時々面会に通い、車を没収されないよう預かっておいてほしいと頼まれたりして

年、父が資本金400万円を出し、日本に「協光」という貿易会社を設立した。雑貨の集積地だった大阪が本場で、玩具の買い付けのため東京の日本橋にも支店を置いた。社長は岡田さん。父はタイから義弟のダムリーさんを会長として派遣した。

私はといえば、53年にバンコクのワット・スタット旧制中学を卒業した。在学中から

回し式の計算機の使い方もマスターした。半年ほど過ぎ、仕事をひと通り覚えた頃だった。父に呼ばれ、こつ申し渡された。「大阪に行け」。そのひと言だけで、何をやれという具体的な指示はなかった。

最初の日本駐在員だったダムリーさんは1年でバンコクに戻っていた。父の義父、つまり母サイピンとダムリーさ

んの父上に「息子を外国に住ませるのは心配。早く帰してほしい」と懇願されたからだ。代わりの社員を派遣したが、父は親族に任せなかったのだと思う。母は心配そうだったが、自分の弟を行かせていたから、反対はしなかった。戦

の経営は元商社マンの岡田さんが取り仕切っていた。私の仕事は商品の買い付け、つまりバイヤーだ。タイとの連絡役としてこういう商品がほしいと協光側に伝え、逆にこない商品があるとタイに情報提供する役回りだった。戦後間もない当時の日本は



三井物産出身の岡田さんが日本との橋渡し役だった

まだお金がなかった。こちらはタイの銀行が発行する信用状を携えていくから、船積みと同時に輸出代金を回収できるといってとても歓迎される、とも教わった。

54年、タイでは一年で最も暑い春先だった。家族総出の見送りを受けてつづ、バンコク近郊のドンムアン空港から、父と一緒に香港行きのパナメリカン航空機に乗り込んだ。約50人乗りのプロペラ機はほぼ満席だった。私の胸は未知の世界への期待と不安でいっぱいだった。

(サハ・グループ会長)



ประวัติของฉัน (6) เข้าสู่ธุรกิจครอบครัว

พ่อพูดสั้นๆ “ให้ไปโอซาก้า”

ไปเริ่มงานอย่างกระหน่ำด้วยความรู้สึกของการผจญภัยและกังวลใจ

ในช่วงสงครามแปซิฟิกมีบุคคลชื่อ โอคาตะ คะมง อยู่บริษัทมิตซุบิชิสาขากรุงเทพฯ ที่พ่อของฉันติดต่อธุรกิจ ซึ่งเมื่อญี่ปุ่นยอมจำนนในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2488 และสงครามสิ้นสุดลง กองกำลังพันธมิตรอังกฤษและกองกำลังพันธมิตรอื่นๆ ได้มาประจำการอยู่ในประเทศไทย ชาวญี่ปุ่นจำนวนมากไม่ว่าจะอยู่ในสถานะใดจะถูกจับและจองจำใกล้กรุงเทพฯ โอคาตะก็ถูกควบคุมตัวเป็นเวลาเกือบปี

บางครั้งพ่อของฉันไปเยี่ยมเขา และเขาขอให้พ่อฉันเก็บรถของเขาไม่ให้ถูกยึด หลังจากถูกปล่อยตัว โอคาตะ ได้ขายรถและกลับไปญี่ปุ่น

ไม่กี่ปีต่อมา โอคาตะซึ่งรับผิดชอบการขายที่บริษัทญี่ปุ่นแห่งหนึ่งเดินทางมากรุงเทพฯ และได้เจอกับพ่อฉันอีกครั้งหนึ่ง พ่อของฉันก็กำลังคิดเกี่ยวกับการขยายธุรกิจด้วยการนำเข้าสินค้าเข้ามาจากญี่ปุ่น จึงถามว่าเขาสามารถซื้อสินค้าในญี่ปุ่นและส่งมายังประเทศไทยได้ไหม

ในปี พ.ศ. 2495 ปีเดียวกับที่เฮียบเซ็งเซ็งถูกเปลี่ยนชื่อเป็นสหพัฒนาพิบูล พ่อของฉันออกเงิน 4 ล้านเยนเพื่อเป็นทุนจดทะเบียน และจัดตั้งบริษัทเทรดดิ้ง “เคียวโก” ที่ญี่ปุ่น โดยตั้งสำนักงานใหญ่ที่โอซาก้า ซึ่งเป็นศูนย์รวมสินค้าเบ็ดเตล็ด และจัดตั้งสำนักงานสาขาโตเกียวที่นิฮองบาชิเพื่อซื้อสินค้าของเล่น กรรมการผู้จัดการคือคุณโอคาตะ พ่อของฉันส่งตำหริ จากประเทศไทยไปเป็นประธานกรรมการ

เมื่อฉันจบการศึกษามัธยมต้นจากโรงเรียนวัดสุทัศน์ในกรุงเทพฯ ในปีพ.ศ. 2496 จากการที่ฉันช่วยงานที่ร้านหลังเลิกเรียนมาโดยตลอด ฉันจึงได้เข้าไปทำงานในสหพัฒนาโดยปริยาย

งานแรกที่ทำเป็นงานเกี่ยวกับคลังสินค้า ซึ่งเป็นสถานที่ที่ดีที่สุดในการเรียนรู้วิธีแยกแยะสินค้า ราคาแม่แต่งานส่งของของฉันก็ทำ เวลาจัดส่งก็ไปกับรุ่นพี่ 2 คน พวกเราขี่จักรยานไปรอบๆ ถนนสำเพ็งในย่านค้าส่งและจำตำแหน่งที่ตั้งร้านและลูกค้า นอกจากนี้ฉันยังเชี่ยวชาญในการใช้เครื่องพิมพ์ดีดและเครื่องคิดเลขแบบมือหมุน

ประมาณหกเดือนต่อมา เป็นช่วงที่ฉันพอจะเป็นงานแล้ว พ่อเรียกฉันมาพบและบอกว่า “ไปโอซาก้า” โดยไม่มีคำสั่งว่าจะให้ไปทำอะไรที่โอซาก้า

ดาหฺรซึ่งไปอยู่ญี่ปุ่น 1 ปีกลับมากรุงเทพ เพราะพ่อดาของพ่อฉันนั้เองที่ขอร้องว่า อยากรให้กลับมาเร็วๆ เพราะเป็นห้วงลูกชายที่ต้องไปอยู่ต่างแดน พ่อส่งพนักงานคนอื่นไปแทนแล้ว แต่พ่อคงอยากรให้คนในครอบครัวทำหน้าทึ่นี้ แม่แม่ฉันจะดูกังวลแต่แม่ก็ไม่ได้ค้ดค้าน เพราะเคยส่งน้องชายตัวเองไปแล้ว

ใจจริงแล้วฉันรู้สึกดีใจ ในช่วงสงครามมีชาวญี่ปุ่นจ้านวนมากเข้ามาอยู่ประเทศไทย แต่ไม่มีคนไทยรู้ว่าประเทศญี่ปุ่นเป็นอย่างไร มันเป็นความรู้สึกที่ผสมกันของการผจญภัยในโลกใบใหม่ กับความมุงมั่นที่จะนำความรู้และข้อมูลที่เป็นประโยชน์กลับมา

คุณดาหฺรสอนฉันว่าต้องทำอะไรในญี่ปุ่น คุณโอคาตะเป็นผู้รับผิดชอบการบริหารของเคียวโก งานของฉันคือการซื้อสินค้า นั่นคือ buyer (จัดซื้อ) ในฐานะผู้ประสานงานกับประเทศไทย ฉันเป็นผู้แจ้งเคียวโกว่าฝั่งไทยต้องการผลิตภักท้ออะไร และในทางกลับกัน ฉันให้ข้อมูลสินค้าที่น่าสนใจให้แกฝั่งไทย

หลังสงครามไม่นาน ญี่ปุ่นยังไม่ค่อยมีเงิน โรงงานต่างๆ ในญี่ปุ่น ต้อรับฉันเป็นอย่างดีเนื่องจากฉันให้ค่าสินค้าโดยการออก L / C ธนาคารไทย พ่อส่งของขึ้นเรือโรงงานก็จะสามารถรับเงินได้ในทันที

ในปี พ.ศ. 2497 ช่วงที่ร้อนที่สุดของปีในประเทศไทย ประมาณต้นฤดูใบไม้ผลิของญี่ปุ่น ครอบครัวของฉันมาส่งฉันที่สนามบินดอนเมือง ฉันและพ่อได้ขึ้นเครื่องบิน Pan America ไปแวะฮ่องกง เป็นเครื่องบินใบพัดที่นั้งประมาณ 50 ที่นั้ง มีคนเกือบเต็มลำ หัวใจของฉันเต็มเปี่ยมไปด้วยความคาดหวังและความกังวลกับโลกที่ฉันไม่รู้จัก

ประธานเครือสหพัฒน์

ตอนที่ 7

มาถึงญี่ปุ่น

来 日

1954年春、バンコクを飛び立った。パンアメリカン航空機は、6時間かけて香港に到着した。すでにサハ・パタナピブンの出先があり、1週間を過ごした。その間、父は

私に背広や靴、身の回りのものを買いそろえてくれた。香港から東京までは16時間かかり、途中、沖縄で給油をする。当時の沖縄はまだ米国統治下。着陸時に客室の窓の日よけを下げさせられ、外は見られない。もちろん飛行機を降りることもできず、給油

私の履歴書

Kenji Takahashi
フヤシット・
チョコワタナー

⑦

を終えると直ちに離陸した。東京に着いたのは夜の8時頃だった。出発前に電報を打っておいしたので、父が大阪につくった貿易会社「協光」の東京支店の社員が10人くらいで迎えに来てくれていた。車の中から見る東京の風景には圧倒された。バンコクに比べて香港は都会だと感心したが、東京はそれ以上だった。夜の街はまだ暗かった。

バイヤー兼連絡係の日々

タイでの売れ筋見きわめ発注

300円買いたいとか、値段が高すぎるとかを協光の社員に伝え、対応してもらおう。例えば魔法瓶。普通はお湯を入れておくものと思うだろうが、タイは暑いのに冷蔵庫が普及しておらず、飲み物と氷と一緒に冷やしていた。口の狭いものは香港で買った。フスボタンやベルトのバックルも同様だ。今なら問題になるところだが、モノ不足の時代なのでよく売れた。

朝鮮戦争が終わったばかりで、米軍兵の姿が目についた。東京から大阪に向かう。まだ新幹線はなく、東海道本線に乗り込んだ。車窓から咲き始めたばかりの桜や、写真でしか知らなかった富士山を眺めることができた。



父が大阪につくった貿易会社「協光」の同僚と（最後列中央が筆者）

大阪に着き、協光の本社がある心斎橋に降り立った。思ったよりビルが多く、ネオンが鮮やかだった。敗戦から10

年近くたち、日本は高度成長の入り口に立っていた。参考にするればタイも発展できるのではないか。そう思った。協光での仕事はバイヤーであり、タイとの連絡係だ。父から普段は中国語の手紙、急ぐ時は電報が来る。こういう商品は欲しい、この前の商品はあそこがよくなかった、といった注文である。内容をかみ砕いたうえで、この商品を

えだが、氷を入れられる口の広いものを日本で調達した。取引先には欧米のブランド品をまねて作ってほしいと頼んだ。「パーカー」や「シェーファー」の万年筆はタイでも人気だったが、なにせ高い。日本で安く作ってもらい、独自のブランド名で売った。カ

（サハ・グループ会長）



ประวัติของฉัน (7) : มาถึงญี่ปุ่น

งานจัดซื้อและผู้ประสานงาน มองหาสินค้าที่ขายดีในไทยและสั่งซื้อเข้ามา

ในปี พ.ศ. 2497 ฤดูใบไม้ผลิ สายการบิน Pan American บินจากกรุงเทพฯ ใช้เวลา 6 ชั่วโมงถึงฮ่องกง เนื่องจากมีบริษัทสาขาของสหพัฒนพิบูลอยู่แล้ว ฉันจึงได้ใช้เวลาอยู่ที่ฮ่องกง 1 สัปดาห์ และคุณพ่อได้ซื้อชุดสูท รองเท้า และของที่จำเป็นให้ฉัน

จากฮ่องกงไปโตเกียวใช้เวลา 16 ชั่วโมง ระหว่างทางแวะเติมน้ำมันที่โอกินาวา ในตอนนั้นโอกินาวายังเป็นพื้นที่ของสหรัฐอเมริกา เมื่อเครื่องลงจอดต้องลดหน้าต่างผู้โดยสารลงและมองไม่เห็นด้านนอกแน่นอนว่าไม่สามารถลงจากเครื่องได้เช่นกัน เมื่อเติมน้ำมันเสร็จเครื่องก็บินออกทันที ฉันมาถึงโตเกียวประมาณ 2 ทุ่ม ก่อนออกเดินทางได้ส่งโทรเลขมาไว้แล้ว จึงมีพนักงานจากบริษัทเคียวโกสาขาโตเกียวประมาณ 10 คนมารอรับ

ฉันดื่มดำทิวทัศน์ของโตเกียวที่มองเห็นจากภายในรถ เมื่อเทียบกับกรุงเทพฯ ฮ่องกงก็เป็นเมืองใหญ่ที่น่าประทับใจแล้ว แต่โตเกียวยิ่งน่าประทับใจมากขึ้นไปอีก เมืองในตอนกลางคืนยังมีดี สงครามเกาหลีเพิ่งจบลงไม่นาน จึงยังเห็นทหารสหรัฐอเมริกาอยู่บ้าง

จากโตเกียวมุ่งหน้าสู่อโอซาก้า ตอนนั้นยังไม่มีชินคันเซ็น จึงต้องนั่งรถไฟสาย Tokaido ถ้ามองจากหน้าต่างรถไฟสามารถชมดอกซากุระที่เพิ่งจะผลิบาน และภูเขาไฟฟูจิที่เคยเห็นแต่ในรูปได้

ทิวทัศน์ชนบทก็มีความแตกต่างจากที่ไทยมากเช่นกัน บ้านที่กระจายกันอยู่มีความเป็นระเบียบอย่างมาก สิ่งที่ทำให้ประทับใจเมื่อมาอยู่ญี่ปุ่นคือ ทุกคนขยันขันแข็ง ตรงต่อเวลา และมีความกระฉับกระเฉงในการทำงาน ที่เมืองไทยไม่ได้กำหนดเวลาเข้าออกงาน และในยุคนั้นสหพัฒน์ไม่มีวันหยุดสุดสัปดาห์ ภายหลังจากที่ฉันกลับประเทศไทย ฉันจึงได้เสนอกับพ่อให้หยุดวันอาทิตย์

เมื่อถึงโอซาก้า ฉันไปลงที่ชินไซบาชิซึ่งเป็นที่ตั้งบริษัทเคียวโกสำนักงานใหญ่ ดึกและไฟนีออนสว่างสดใสมากกว่าที่คิดไว้ เกือบ 10 ปีหลังจากพ่ายแพ้สงคราม ญี่ปุ่นกำลังก้าวเข้าสู่การเติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งฉันคิดว่าจะสามารถเรียนรู้และนำมาพัฒนาที่ไทยได้

หน้าทำงานของฉันที่บริษัทเคียวโกคือ เป็นจัดซื้อและผู้ประสานงานกับเมืองไทย ปกติพ่อของฉันจะติดต่อด้วยจดหมายภาษาจีน ถ้ารีบก็จะใช้โทรเลข โดยจะสั่งออเดอร์ อยากได้สินค้าแบบไหน หรือบอกว่าสินค้านี้ไม่ดีตรงไหน เมื่อทำความเข้าใจเนื้อหาแล้วฉันก็จะแจ้งพนักงานเคียวโกว่า อยากซื้อสินค้านี้สัก 300 โหล หรือ สินค้านั้นราคาแพงไป เป็นต้น ให้เขาช่วยจัดการ

ตัวอย่างเช่น กระจกน้ำสุญญากาศ โดยปกติไว้ใช้ในน้ำร้อน แต่ประเทศไทยเป็นเมืองร้อนและตู้เย็นยังไม่เป็นที่แพร่หลาย จะใช้กระจกนี้ใส่น้ำแข็งเพื่อให้เย็น ปากกระจกแบบแคบสามารถหาซื้อได้ที่ฮ่องกง แต่ถ้าอยากได้ปากกว้างแบบที่ใส่น้ำแข็งได้ สามารถหาได้จากญี่ปุ่น

ฉันได้ขอให้ลูกค้าทำสินค้าเลียนแบบของแบรนด์ตะวันตกขึ้นมา ปากกาหมึกซึม “Parker” หรือ “Sheaffer” ในไทยเป็นที่นิยมมากแต่มีราคาแพง ที่ญี่ปุ่นสามารถผลิตให้ได้ในราคาถูกจึงเอาไปขายภายใต้ชื่อแบรนด์ตัวเอง นอกจากนี้ยังมีสินค้าพวก Cufflinks และหัวเข็มขัดด้วย ถ้าเป็นยุคนี้คงเป็นปัญหาใหญ่ แต่สมัยก่อนนั้นเป็นยุคที่มีสินค้าไม่เพียงพอจึงทำให้ขายดี

นอกจากนี้ เตาไรต์ด้วยถ่าน หรือจักรยานติดมอเตอร์ที่ฮอนด้าผลิตขึ้นหลังสงคราม หรือฮาร์โมนิกาของยามาฮ่า ก็มีการซื้อส่งเข้าไปในไทย

บริษัทญี่ปุ่นส่วนใหญ่ยังคงเป็นโรงงานตามเมืองเล็กๆ ธนาकारไม่ปล่อยสินเชื่อให้เยอะ หลากๆ แห่งก็ต้องปิดกิจการไป ฉันอยากทำส่งออกสินค้า จึงไปที่โรงงานต่างๆ และแสดงเอกสาร L/C แต่ละโรงงานให้การต้อนรับพาไปชมโรงงานเป็นอย่างดี ถ้ามีจุดที่ต้องการให้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ โรงงานก็ตอบรับทันที

ฉันได้เห็นว่าบริษัทญี่ปุ่นสามารถเติบโตได้อย่างไรในช่วงเวลาที่ยากลำบาก จากเงินทุนเล็กๆ จนเติบโตไปเป็นธุรกิจใหญ่ได้ ทุกสิ่งที่ผ่านเข้ามายังคงอยู่ในหัวของฉัน

ประธานเครือสหพัฒน์

ตอนที่ 8

มหาวิทยาลัยชินไซบาชิ

「心齋橋大学」

協光でのバイヤーの仕事を通じて、ビジネスの面白さに目覚めた。父に言われるがまま家業を手伝うようになった私にとって、人生の目的を見つけてくれたのが大阪駐

スも通っていない不便などころだったので2年目からは大阪の南部、今の住吉区帝塚山に引っ越した。協光が土地を買い、寮を建ててくれた。後に協光はその家を売って、だいぶもつけが出たと聞いた。朝は6時半に家を出て、8時には会社に着く。夕方は5時に終業し、会食などがなければ6時半には帰宅だ。タイでは出勤の時間が決まってい

ない。タイ料理店はなかった。東京は銀座に1軒あって、出張時によく立ち寄った。タイから問屋などが来日した時、案内役を務めるのも大事な役目だった。接待でよく振る舞ったのは「スエヒロ」のビフテキ。当時は400円くらいだったと思う。あとはすき焼きや天ぷら。タイからのお客さんは皆喜んだ。大阪に来た当初、日本語は

私の履歴書


フンヤシット・
チョクワタナー

⑧

人生の目的見つけた6年

食・言葉・文化 一生の財産築く

いなかったので、規則正しい会社勤めは新鮮だった。寮には「おばあさん」と呼んでいた家政婦さんがいて、朝晩の食事を作ってくれた。ご飯に味噌汁、煮物、揚げ物などありふれたものだ。たまに好物のすき焼きを用意してくれるのが楽しみだった。

在の6年間だった。と同時に、大阪生活は体験すること全てが目新しかった。当時の暮らしを振り返ってみたい。

最初に住んだのは奈良県との県境に近い東大阪の瓢箪山だ。協光が一軒家を借りてくれ、先に来ていたタイ人の先輩社員と一緒に住んだ。都市ガ

「ナンプラー」と呼ぶ魚醤をかけて食べた。当時の大阪に

全くできなかつた。協光社内では漢字の筆談でコミュニケーションをとっていた。社員の中に、長く中国に住んだことがある、若林さんという年配の方がいた。中国語が堪能で、よくコンビニを組んで仕事をしました。彼から日本語の会話を教わり、ひらがなとカタカナは本で独学した。日本語は後に合弁を組む日本企業との関係づくりに役立った。



大阪時代は昼休みによく囲碁を打った

秀囲気にも嫌な気持ちになった。後に父は協光の持ち株を共同事業者だった岡田さんに譲り、手を引くことになる。

そのころの私は23歳になっており、大阪生活はすでに人生の4分の1に達していた。日本で学んだことを持ち帰り、今

る。商売や人生に通じるように思え、夢中になった。

私は旧制中学卒だが、学歴を聞かれると「心齋橋大学を出ました」と答える。仕事に目覚め、日本の伝統や文化にも触れた。大阪での経験はかけがえない財産だ。

どんな大切な日々にも「卒

度はタイで仕事をしてみたい。そんな思いが次第に膨らんでいた。

父から呼び戻されたわけではない。自分でタイへ帰ると決め、父に許可をもらった。1960年、青春の思い出詰まった大阪を後にした。

(サハ・グループ会長)



Signature

ประวัติของฉัน (8) มหาวิทยาลัยชินไซบาชิ

6 ปีแห่งการค้นพบเป้าหมายของชีวิต สร้างสิ่งที่ติดตัวตลอดไปจากวัฒนธรรม ภาษา อาหาร

หลังผ่านการทำงานเป็นจัดซื้อที่บริษัทเคียวโก ทำให้เริ่มเข้าใจความสนุกในการทำธุรกิจ สำหรับฉันที่เริ่มช่วยธุรกิจครอบครัวตามที่พ่อบอก การอยู่โอซาก้า 6 ปี ทำให้ได้พบเป้าหมายในชีวิต และในขณะเดียวกัน การใช้ชีวิตในโอซาก้าทำให้ได้เจอกับสิ่งที่ไม่เคยเจอมาก่อน ฉันจะเล่าย้อนกลับไปในช่วงเวลาที่อาศัยอยู่ตอนนั้น

สถานที่อาศัยอยู่ในช่วงแรกคือ Hyotan-yama ในโอซาก้า อยู่ติดกับชายเขตแดนจังหวัดนาราซึ่งบริษัทเคียวโกได้เช่าบ้านไว้ ฉันอาศัยอยู่กับพนักงานรุ่นพี่คนไทยที่มาก่อนหน้า เนื่องจากเป็นสถานที่ที่ไม่สะดวกเพราะไม่มีก๊าซเข้าถึง ปีที่สองฉันจึงย้ายไปอยู่ด้านใต้ของโอซาก้า ซึ่งปัจจุบันคือเขต Sumiyoshi Tezuka-yama บริษัทเคียวโกได้ซื้อที่ดินและสร้างเป็นหอพักขึ้นมาซึ่งในภายหลังได้ยืนยันว่าขายไปและทำกำไรได้มากที่สุดทีเดียว

ฉันออกจากบ้านเวลา 6.30 น. และถึงบริษัทเวลา 8.00 น. เลิกงาน 17.00 น. ถ้าไม่มีงานเลี้ยงมือเขียนข้างนอกก็จะถึงบ้านราวๆ 18.30 น. ที่เมืองไทยไม่ได้มีเวลาเข้าออกงานที่แน่นอน ทำให้การทำงานที่บริษัทที่มีข้อบังคับชัดเจนแบบนี้เป็นเรื่องแปลกใหม่

ที่หอพักจะมีแม่บ้านที่ฉันเรียกว่า คุณยาย เป็นคนทำอาหารเช้าและเย็นให้ มีทั้งข้าว ซุปมิโสะ ของต้มของทอด เรียกได้ว่าครบครันทีเดียว บางครั้งท่านก็ทำสุกี้ยากี้ที่ฉันชอบให้ทาน

เมื่อคิดถึงรสชาติอาหารไทยก็จะราดน้ำปลาลงไป ในสมัยนั้นที่โอซาก้ายังไม่มีร้านอาหารไทยที่โตเกียวมีอยู่ร้านหนึ่งแถวกินซ่า ซึ่งฉันมักจะแวะไปถ้าต้องเข้าไปทำงานที่โตเกียว

เมื่อมีพ่อค้าขายส่งจากเมืองไทยมาหา ฉันจะรับหน้าที่เป็นคนพาไปที่ต่างๆ ซึ่งสถานที่นิยมใช้รับแขกมักเป็นร้านสเต็กเนื้อ Suehiro ในสมัยนั้นน่าจะราวๆ 400 เยน นอกจากนี้ก็ยังมีร้านสุกี้ยากี้ ร้านเทมปุระ ลูกค้าทุกคนจากไทยก็ประทับใจ

ต่อมาโอซาก้าช่วงแรก ฉันพูดภาษาญี่ปุ่นไม่ได้เลย ในบริษัทเคียวโกเราสื่อสารกันด้วยวิธีเขียนตัวอักษรคันจิ ในบรรดาพนักงาน มีพนักงานสูงอายุคนหนึ่งที่เคยไปอยู่เมืองจีน ชื่อคุณวากายาชิ ซึ่งเก่งภาษาจีน เลยได้ทำงานด้วยกันบ่อยๆ และได้ฝึกเรียนพูดภาษาญี่ปุ่นกับเขา ส่วนตัวอักษรฮิราคาเนะและคาตากานะฉันเรียนด้วยตัวเองจากหนังสือ ในภายหลังภาษาญี่ปุ่นนี่เป็นสิ่งช่วยฉันในการสร้างความสัมพันธ์กับบริษัทร่วมทุนจากญี่ปุ่น

นอกจากนี้คุณวากายาชิก็ยังสอนเกมหมากล้อมให้ด้วย พวกเรามักเล่นกันตอนกินข้าวเสมอ เกมหมากล้อมไม่มีทางที่จะชนะได้ 100% บางพื้นที่ต้องยกให้ฝั่งตรงข้าม ส่วนบางพื้นที่ก็ต้องเอาชนะเพื่อไม่ให้เกิดการชนะในสนามแต่แพ้ในสงคราม กลยุทธ์หรือการตัดสินใจมีส่วนสำคัญในแต่ละสถานการณ์ มันเหมือนกับชีวิตและการทำธุรกิจเลยทำให้ฉันหมกมุ่นอยู่กับมัน

ฉันจบแค่ชั้นมัธยมต้น แต่ถ้าโดนถามก็มักจะตอบว่า “ฉันจบมาจากมหาวิทยาลัยชินไซบาชิ” การทำงานทำให้ได้สัมผัสกับประเพณีและวัฒนธรรมของญี่ปุ่น ประสบการณ์ที่โอซาก้าเป็นสิ่งที่หาซื้อไม่ได้ด้วยเงิน

ในแต่ละวันฉันได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ สุดท้ายก็ต้องมีวันจบการศึกษา บริษัทเคียวโกเริ่มใหญ่ขึ้นและเริ่มมีการพูดถึงการเปิดสาขาที่ไทย ถ้าเป็นเช่นนั้นฉันก็ไม่มีทางเลือกจะต้องอยู่ประสานงานที่โอซาก้าอีกต่อไป ผู้ประกอบการญี่ปุ่นเองก็เริ่มหาทางไปต่างประเทศด้วยตัวเองโดยไม่ผ่านบริษัทเคียวโก และเริ่มอยากติดต่อโดยตรงเองกับสหพัฒน์ ฉันเริ่มรู้สึกไม่ดีกับการที่มีการแข่งขันกันเพื่อความก้าวหน้าภายในบริษัทเคียวโก ในภายหลังพ่อของฉันได้ยกหุ้นที่มีในบริษัทเคียวโกให้กับคุณโอคาตะ และถอนตัวออกมา

ในตอนนั้นฉันอายุ 23 ปี การใช้ชีวิตที่โอซาก้าเท่ากับเป็นเวลาหนึ่งในสี่ของชีวิตแล้ว ฉันเริ่มมีความคิดว่าอยากนำสิ่งที่ได้เรียนรู้จากญี่ปุ่นกลับไปใช้ทำงานที่ไทย พ่อไม่ได้เรียกฉันกลับบ้านประเทศ แต่ฉันขออนุญาตและตัดสินใจกลับเมืองไทยด้วยตนเอง ในปี พ.ศ. 2503 ฉันออกจากโอซาก้าด้วยความรู้สึกที่เต็มไปด้วยประสบการณ์และความทรงจำ

ประธานเครือสหพัฒน์

ตอนที่ 9

กลับบ้านเกิด

帰郷

1960年に6年間の大阪駐在を終えてバンコクに戻った。サハ・パタナピブンは順調だったが、私にあてがわれる仕事はない。父からは「やりたいことをやれ」と言われ

私の履歴書


フンヤシット・
チョコクワター

⑨

た。そこで翌61年から、稼働したばかりの日本のライオン製の粉シャンプーの容器詰め工場で働くことにした。
ライオンとの出会いと信頼関係の構築は、その後のサハ・グループの発展に決定的な役割を果たすことになった。
発端は55年に遡る。滞在ビ

ザの更新手続きのためタイに一時帰国していた時だ。「ライオン歯磨」の人が訪ねて来ると日本から連絡が入り、父に命じられて私がドムアン空港に車で迎えに行った。当時、ライオン歯磨と、せっけんや洗剤の「ライオン油脂」は別の会社だった。両社が合併していまのライオンになるのは80年のことだ。
到着ロビーに現れたのは、

日本のライオンと組む

工場設立、粉シャンプー販売

後に歯磨の社長を経て、ライオンの初代社長になる小林敦さん。まだ30歳前後だった。米国留学を終えてロンドン経由で帰る途中、タイの様子を見たくて立ち寄ったのだという。大阪の協光は輸出の窓口として有名になり始めていて、そのつてをたどって訪ねてきたらしい。
小林さんと意気投合した父はチューブ入りの練り歯磨き

唯一の粉シャンプーが花王の「フェザー」だった。大阪にいた私は父から送られてきたサンプルをライオン油脂に持ち込み、同様なものを製造可能か聞いた。答えは「できる」。月1万2千箱を発注し、よく売れたので倍々ゲームで増やしていった。



ライオン製歯磨きの販促活動にはゾウを使った

かといって価格に転嫁したら売れなくなってしまう。
私は「容器詰めを自前でやっつてはどうか」と提案した。「原材料」として仕入れれば関税は30%で済む。それを小分けして最終製品にすれば、利幅は落ちず、値上げも不要だ。我々に製造の経験はない。

サハが全額出資で立ち上げる工場に、ライオン油脂は技術者を送り込み、建設から生産ラインの配置、充填時の香料の配合まで懇切丁寧に指導してくれた。市場シェアは後にフェザーと並んだ。

当初は最終製品を輸入販売していたが、タイの経済構造は変化し始めていた。私が帰国した60年、政府は投資奨励法を制定し、輸入代替工業化政策のもとで輸入関税を引き上げていた。粉シャンプーの関税も50%から75%に上がった。そのままでは利益が出ず、
(サハ・グループ会長)



ประวัติของฉันทน์ (9) กลับบ้านเกิด

การร่วมมือกันกับ Lion ตั้งโรงงานขายแชมพูแบบผง

ในปี พ.ศ. 2503 ฉันทน์ได้กลับกรุงเทพฯ หลังจากอาศัยอยู่ที่โอซาก้ามา 6 ปี บริษัท สหพัฒนพิบูล กำลังไปได้ดี แต่ฉันทน์ยังไม่มีตำแหน่งงานอะไรให้ทำเป็นทางการในบริษัท คุณพ่อบอกว่า “ให้ทำอะไรก็ได้ที่อยากจะทำ” ดังนั้น ฉันทน์จึงตัดสินใจทำงานในโรงงานบรรจุแชมพูผงของ บริษัท Lion จากญี่ปุ่น ซึ่งเพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการปี พ.ศ. 2504

การทำงานกับ Lion ได้สร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจกัน มีส่วนสำคัญในการพัฒนาเครื่องสำอางในเวลาที่ต่อมา

ย้อนกลับไปเมื่อปี พ.ศ. 2499 ฉันทน์ซึ่งต้องกลับมาประเทศไทยชั่วคราวเพื่อต่ออายุวีซ่า ได้รับแจ้งจากญี่ปุ่นว่าจะมีคนของ “Lion Toothpaste” มาขอพบ และพ่อได้สั่งให้ฉันทน์ไปรับเขาที่สนามบินดอนเมือง

ในเวลานั้น “Lion toothpaste” และ “Lion Fat and Oil” ที่ผลิตสบู่และผงซักฟอก ยังเป็นคนละบริษัทกัน ซึ่งทั้งสองบริษัทได้ควบรวมกันเป็นบริษัท Lion ในปัจจุบันในปี พ.ศ. 2523

คุณอัครสิทธิ์ โคบายาชิ ซึ่งต่อมาได้สืบทอดเป็นประธานของ “Lion Toothpaste” และกลายมาเป็นประธานคนแรกของ Lion ได้ปรากฏตัวที่ห้องพักผู้โดยสารสนามบิน ตอนนั้นเขาเพิ่งอายุประมาณ 30 ต้นๆ เท่านั้น คุณโคบายาชิได้แวะมาดูสถานการณ์ที่ประเทศไทย โดยแวะเปลี่ยนเครื่องที่ลอนดอน หลังจบการศึกษาจากประเทศอเมริกา บริษัทเคียวโกในโอซาก้าซึ่งเริ่มมีชื่อเสียงในฐานะตัวแทนส่งออกสินค้าได้ติดต่อผ่านบริษัทมา

พ่อของฉันทน์คุยถกคอกับคุณโคบายาชิ ได้สั่งซื้อยาสีฟันแบบหลอดประมาณ 200 โหล เพื่อทดลองขาย แต่ขายไม่ดี เนื่องจากในประเทศไทย ณ เวลานั้น ยาสีฟัน Colgate ของสหรัฐฯ ได้รับความนิยมมาก ส่วนผลิตภัณฑ์ Lion มีฟองน้อย ทำให้ต้องใช้เวลาหลายเดือนกว่าจะขายจนหมด

อย่างไรก็ตาม เพื่อรักษาสายสัมพันธ์ เมื่อฉันทน์กลับไปญี่ปุ่นพ่อได้ให้ฉันทน์ไปเยี่ยมโรงงาน Lion Toothpaste และ Lion Fat and Oil ตามคำแนะนำของคุณโคบายาชิ ตัวพ่อของฉันทน์เองก็ไปเยี่ยมโรงงานที่ญี่ปุ่นอยู่หลายครั้ง

พ่อของฉันมีความคิดที่จะนำเข้าและขายแชมพูแบบผง เนื่องจากในสมัยนั้น การสร้างถนนหนทางในประเทศไทยเป็นไปอย่างล่าช้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในชนบทจะมีฝุ่นคลุ้งจากถนนลูกรัง ทำให้ผมของคนไทยถูกเรียกว่า “ผมแดง” หลายคนยังสระผมด้วยผงซักฟอกและสบู่ล้างจานซึ่งอันตรายมาก

ตอนนั้นแชมพูแบบผงที่ขายในไทยมีเพียงแชมพูแพะซ่าของ Kao เท่านั้น คุณพ่อได้ส่งตัวอย่างแชมพูแพะซ่ามาให้ฉันซึ่งอยู่โอซาก้า และฉันได้นำไปให้ Lion Fat and Oil แล้วถามว่าสามารถผลิตได้ไหม คำตอบคือ “สามารถทำได้” ฉันจึงสั่งออเดอร์ 12,000 กล่องต่อเดือน ปรากฏว่าสินค้านี้ขายดี ดังนั้นฉันจึงเพิ่มจำนวนสั่งสินค้าขึ้นอีกเป็นสองเท่า

ในระยะแรก ได้นำเข้าในรูปแบบผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปมาจำหน่าย แต่โครงสร้างเศรษฐกิจของไทยเริ่มมีการเปลี่ยนแปลง ในปี พ.ศ. 2503 ที่ฉันกลับประเทศไทย รัฐบาลได้ออกกฎหมายส่งเสริมการลงทุน และขึ้นภาษีนำเข้าภายใต้นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้าสินค้า ทำให้ภาษีศุลกากรสำหรับแชมพูแบบผงก็เพิ่มขึ้นจาก 50% เป็น 75% หากสั่งของมาขายแบบเดิมจะไม่สามารถทำกำไรได้ แต่ถ้าเพิ่มราคาขายก็จะไม่สามารถขายได้เช่นกัน

ฉันเสนอว่า “ทำไมไม่ลองทำกระบวนการบรรจุผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเองล่ะ” หากซื้อแชมพูแบบผงเป็นแค่ “วัตถุดิบ” ภาษีศุลกากรจะอยู่ที่ 30% และมาแบ่งบรรจุเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป กำไรจะไม่ลดลงและไม่จำเป็นต้องขึ้นราคา

เนื่องจากเราไม่มีประสบการณ์เรื่องโรงงานผลิต สหพัฒน์จึงเป็นผู้ลงทุนจัดตั้งโรงงาน และทาง Lion Fat and Oil ได้ส่งช่างเทคนิคมาจากญี่ปุ่น ให้คำแนะนำตั้งแต่การก่อสร้างจนถึงสายการผลิตและการผสมกลิ่น ในขณะที่บรรจุ จนเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปออกจำหน่าย ซึ่งทำให้สามารถมีส่วนแบ่งในตลาดแชมพูผงตามแพะซ่าที่เป็นเจ้าตลาดได้ดี

ช่วงเวลานั้น ส่วนใหญ่ฉันค้างที่โรงงานและไม่ค่อยได้กลับบ้าน ถึงฉันจะไม่มีตำแหน่งเป็นทางการ แต่คิดว่าพนักงานคนอื่น ๆ ก็รู้ว่าฉันเป็นลูกชายของเจ้าของ สิ่งที่ฉันได้เรียนรู้โดยการปฏิบัติงานจริงเกี่ยวกับวิธีการค้าในสมัยที่อยู่โอซาก้า และได้เรียนรู้การผลิตด้วยการพัฒนากระบวนการบรรจุแชมพูผงด้วยมือตัวเอง เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการพัฒนาอย่างรวดเร็วต่อไปของสหพัฒน์

ประธานเครือสหพัฒน์

ตอนที่ 10

การทำนายชาวตะวันตก

欧米勢に挑戦

粉シャンプーの容器詰め工場は順調で、せっけんにも手を広げた。ともにライオン油脂の製品で、小林敦さんのライオン歯磨ではない。そこで練り歯磨きの充填もやろうと

私の履歴書

フナヤシット・
チョコクワナー

⑩

いう話になった。

ところが肝心のチューブ容器が手に入らない。シェア首位の米コルゲートの顔色をうかがい、容器メーカーが我々には売ってくれなかったからだ。仕方なく日本から機械を輸入し、自前でチューブ生産を始めた。こうして徐々に手

掛ける領域を広げていった。次いで父が目をつけたのは粉末洗剤だ。ライオン油脂は1956年に日本で「トップ」を発売したが、生産能力が余っており、タイでもどうかと持ちかけてきた。60年ごろに試験的に輸入販売したが、そこで「事故」が起きた。

しばらくたつと、粉末がくつき、石のような塊になってしまった。日本と違い、1

粉末洗剤製造に乗り出す

日タイ合併で改良、市場に攻勢

年のほぼ半分が雨期のタイの湿度のせいだった。驚いて油脂に知らせると、社長の小林寅次郎さんがわざわざタイへ飛んできた。寅次郎さんは敦さんの叔父だ。父に謝罪し、損害を全て弁償してくれた。

父は感心し、ライオンとの協力にむしろ積極的になった。粉末洗剤の市場が大きいことは分かってはいたが、すぐに本格参入できなかった。こ

末洗剤の生産は始めなかった。巨大外資にまともに挑めば、我々が退場するまで徹底的に痛めつけてくるのが目に見えていたからだ。

まずは粉シャンプーの現地生産から始めた。ライオン油脂には設備設計の際、同じ機械を粉末洗剤の生産にも流用

て空気中に巻き上がり、くしゃみが出ると苦情がきた。紙製の箱容器は質が悪く、すぐにしわくちゃになった。洗濯機が普及し始めていた日本と違い、まだ手洗いが主流だったタイでは泡立ちが物足りないと不評だった。

問題点の改善にライオン油脂と二人三脚で取り組んだ。日本が技術を出し惜しみしなかったからこそ、我々は欧米の巨人と戦えるようになった。父も私も合併相手から多くをとりうとはしない姿勢を貫いた。

商品の宣伝にはテレビ番組も活用した



ライオンとの合併事業の評判が広まり、多くの日本企業がタイに進出時にサハへ協力を求めてくるようになった。

80年に日本の歯磨と油脂が合併してライオンが誕生したのを機に、タイでも合併2社を一緒にし、新生タイライオンとなった。私はその初代社長に就任した。

順調ではなかった。粉シャンプーと同じ機械でつくった粉末洗剤は、粒子が細かすぎ

(サハ・グループ会長)



ประวัติของฉันทน์ (10) การทำทนายชาวตะวันตก

บุกตลาดผงซักฟอกแบบผง ร่วมทุนกับบริษัทญี่ปุ่น เอาชนะอุปสรรค

โรงงานบรรจุแชมพูแบบผง ดำเนินกิจการได้ดีและได้ขยายไปถึงการผลิตสบู่ ทั้งสองอย่างเป็นผลิตภัณฑ์จากบริษัท Lion Fat and Oil ซึ่งคุณโคบายาชิเป็นผู้แนะนำ ดังนั้นจึงเริ่มมีการพูดถึงการบรรจุยาสีฟันของบริษัท Lion Toothpaste

อย่างไรก็ตาม ตอนนั้นเราไม่สามารถหาหลอดเพื่อบรรจุยาสีฟันได้ เนื่องจาก Colgate เป็นเจ้าตลาดอยู่ ทำให้ผู้ผลิตหลอดบรรจุยาสีฟันไม่กล้าขายให้กับเรา ดังนั้นเมื่อไม่มีทางเลือกอื่นจึงต้องนำเข้าเครื่องจักรจากญี่ปุ่นและเริ่มผลิตหลอดบรรจุยาสีฟันด้วยตนเอง ทำให้บริษัทค่อยๆ ขยายธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

สินค้าต่อมาที่คุณพ่อหมายถึงคือ ผงซักฟอก บริษัท Lion Fat and Oil เปิดตัวการขายผงซักฟอก “ทีออป” ที่ญี่ปุ่น เมื่อปี พ.ศ. 2499 แต่ด้วยกำลังการผลิตที่มากเกินไปจึงได้เสนอให้เรานำเข้ามายขายในไทยด้วย ดังนั้น ในปีพ.ศ. 2503 จึงได้ทดลองนำเข้ามาจัดจำหน่ายแต่ทว่าก็เกิด “อุบัติเหตุ” ขึ้น

ผงซักฟอกที่สั่งเข้ามา เมื่อปล่อยให้แห้งไว้ผงจะจับตัวกันเป็นก้อนแข็ง เนื่องจากประเทศไทยจะมีฝนตกตลอดเกือบทั้งปีจึงมีอากาศชื้น ซึ่งแตกต่างจากที่ญี่ปุ่น เมื่อเกิดเหตุนี้ ด้วยความตกใจจึงแจ้งให้ Lion Fat and Oil รับทราบ และท่านประธาน คุณโทมิจิโร่ โคบายาชิ ได้ถึงกับบินมาประเทศไทยด้วยตนเอง คุณโทมิจิโร่นั้นเป็นลุงของคุณอัตสึชิ เขากล่าวขอโทษต่อคุณพ่อของฉันทน์และจะชดเชยความเสียหายทั้งหมดให้ คุณพ่อรู้สึกประทับใจมาก ยิ่งทำให้มีความกระตือรือร้นในการร่วมมือทำงานกับ Lion ต่อไป

ฉันทน์รู้ว่าตลาดผงซักฟอกมีขนาดใหญ่ แต่เรายังไม่สามารถเข้าตลาดได้อย่างเต็มตัวทันที เพราะ ตอนนั้นเจ้าตลาดคือ Colgate ของอเมริกา และ Unilever ของอังกฤษ และภายใต้นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้าสินค้า ในปีพ.ศ. 2505 รัฐบาลไทยได้ให้สิทธิพิเศษในการผลิตเป็นเวลา 5 ปี กับบริษัทต่างชาติทั้งสองบริษัท และจำกัดผู้ลงทุนรายใหม่ที่จะเข้ามา

“แฟ็บ” ของ Colgate ณ ตอนนั้นเป็นผงซักฟอกที่ทุกคนเรียกจนกลายเป็นคำติดปาก และได้จำหน่ายไปแล้วกว่า 50 ประเทศทั่วโลก เขาค้นเคยกับวิธีบุกตลาดประเทศกำลังพัฒนา ส่วน “บรีส” ของ Unilever มาทีหลัง แต่ได้ใช้แคมเปญ ชื่อ 1 แกม 1 ทำให้ดึงดูดผู้บริโภคได้ ซึ่งเป็นวิธีการส่งเสริมการขายที่พบได้ทั่วไปในปัจจุบัน และในร้านขายปลีกของไทย

ในปีพ.ศ. 2509 มีการร่วมทุนก่อตั้ง บริษัท ยาสีฟันไทยไลอ้อน หลังจากนั้นเมื่อกฎข้อจำกัดในการเข้าร่วมตลาดผงซักฟอกได้ถูกยกเลิกในปีพ.ศ. 2510 จึงได้ก่อตั้ง “บริษัท ไลอ้อนแพทแอนด์ออย (ประเทศไทย) จำกัด” โดยร่วมทุนคนละครึ่งกับญี่ปุ่น แต่บริษัทไม่ได้เริ่มผลิตผงซักฟอกในทันที เห็นได้ชัดว่า หากเราจะทำทายนักลงทุนต่างชาติรายใหญ่จริงๆ เราจะต้องยอมเจ็บตัว

ช่วงแรก เราเริ่มจากการผลิตแชมพูผงก่อน โดยขอให้ Lion Fat and Oil ออกแบบเครื่องจักรให้สามารถใช้เครื่องจักรเดียวกันนี้ในการผลิตผงซักฟอกได้ด้วย และหากมีการรุกตลาดผงซักฟอกจาก Colgate หรือ Unilever เราจะได้เน้นไปที่การผลิตและจำหน่ายแชมพูแบบผง อย่างไรก็ตามหากมีโอกาส เราก็จะค่อยๆ นุกเข้าสู่ตลาดผงซักฟอก

ทว่า แผนนั้นก็ไม่ได้เป็นไปอย่างราบรื่น เครื่องจักรที่สามารถผลิตแชมพูแบบผงและผงซักฟอกได้นั้น มีปัญหาตามมาเรื่อยๆ มีเสียงบ่นหนาหูว่าเวลาเปิดใช้ผลิตภัณฑ์ ทำให้ผู้ใช้จามเพราะเม็ดผงซักฟอก ละเอียดเกินไป รวมถึงคุณภาพของบรรจุภัณฑ์กระดาษที่ไม่ดี ยับยู่ยี่ได้ง่าย อีกทั้งคนไทยที่ยังนิยมการซักผ้า ด้วยมือบอกว่าผงซักฟอกของเราฟองน้อยไป

เรากับ Lion Fat and Oil ได้ร่วมมือกันอย่างดีในการปรับปรุงแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น เนื่องจาก ไลอ้อนไม่ได้หวงเทคโนโลยีใดๆ เลย ในที่สุดพวกเราก็สามารถแข่งขันกับยักษ์ใหญ่ตะวันตกได้ ทั้งคุณพ่อ และฉันต่างก็มีจุดยืนที่ไม่คิดจะเอาเปรียบฝั่งผู้ร่วมทุน ทำให้ข่าวความสำเร็จจากการร่วมทุนกับ Lion ได้แผ่ ขยายออกไป และบริษัทญี่ปุ่นหลายๆ แห่งที่คิดจะมานุกตลาดในไทย ต่างก็มาขอความร่วมมือจากสหพัฒน์

หลังจากการควบรวมบริษัท Lion Toothpaste และ Lion Fat and Oil ในญี่ปุ่นในปี พ.ศ.2523 ในประเทศไทยก็ได้ควบรวมสองบริษัทเข้าด้วยกันเป็น บริษัท ไลอ้อน (ประเทศไทย) จำกัด และฉันก็ได้รับ ตำแหน่งเป็นประธานคนแรก

ประธานเครือสหพัฒน์

TO BE CONTINUED