



創立：1980年(昭和55年)1月10日
 長：岩田 修司
 幹事：堀 慎治
 クラブ広報委員長：湯澤 勇生
 例会日：毎週木曜日PM12:30～
 会場：ヒルトン名古屋

事務局：460-0008
 名古屋市中区栄1丁目3-3
 ヒルトン名古屋910号
 TEL：052-211-3803
 FAX：052-211-2623
 MAIL：2760_nagoya@mizuho-rc.jp
 URL：http://www.mizuho-rc.jp/

WEEKLY REPORT

ROTARY CLUB OF NAGOYA MIZUHO

2014～2015年度
 国際ロータリーのテーマ
 Light up Rotary
 ロータリーに輝きを

2014～2015年度
 国際ロータリー第2760地区
 ガバナーのテーマ
 集まるう・語るう・楽しもう

2014～2014年度
 名古屋瑞穂ロータリー会長のテーマ
 感謝の気持ちを持って、
 ロータリーライフを楽しもう

第1667回例会

～職業奉仕月間・米山月間～
 クラブテーマ：「熱田の杜・友愛・気品」

2014年10月9日(木) 雨 第14回 職場例会
 於：ヒルトン名古屋4階「桜の間」

司会：関谷俊征会場委員長
 斉唱：「我等の生業」
 ゲスト：第2680地区バストガバナー 深川純一さん
 ビジター：知多RC 永井喜義理さん 千賀 貴彦さん
 牧川 正起さん 磯貝謙太郎さん
 広島東南RC 森原 弘昌さん

会長挨拶 岩田修司会長

辞世の句でございますが、『裏を見せ、表を見せて散る紅葉、散る桜残る桜も散る桜』と言う辞世の句を皆さんご存知でしょうか。

これは良寛和尚が讀んだという辞世の句であります。今、グローバルの世の中で、日本人はイエス・ノーがはっきりしていないとか、日本人の言っている事は曖昧だとか言われることがあります。また、もっと日本人は言いたいことをはっきりと主張した方がいいとも言われています。しかし、本当にそういう主張が正しいのでしょうか。

先ほどご紹介した辞世の句を外国人に紹介しても、たぶん理解できないと思うわけでございます。

これは、侘び寂びの世界であり、日本文化であります。侘び寂びという日本人独自の考え方は、恐らくどの言葉にも正確に翻訳できない特殊で曖昧な存在であり、外国人からすると、ある意味日本人に対する理解の壁になる部分ではないかと思うわけでございます。

日本人は古くから物悲しい様に美しさを見出してきました。例えば、散りゆく桜・落ち葉・けに覆われた岩など自然界で生き生きした自然より、むしろ命が終わる様に情緒を見出してきた所がございます。茶道の世界でも、千利休が始めた侘び茶というものがあります。その際に利用される茶室や茶具は質素で豪華さとは無縁のものであります。そして何もない所だからこそ、精神性のみを高めることに集中することができ禅の思想を体現することができるわけでございます。また、日本の伝統宗教や伝統行事は見た目の豪華さではなく、精神性や静寂を好む傾向があります。これもまた侘び寂びを感じさせるという事でございます。どの文献を読んでも、いまいピンとくる表現のないネガティブな美・はかないものを愛する心、これが日本人特有の美しさを形成しているとの事でございます。

グローバル化もいいのですが、この侘び寂びの心を持つ日本人の感性を大切に、これからもこの精神的な日本文化を守って行く必要があると思っておりますが、皆さんいかがお考えでしょうか？

ニコボックス 田中宏ニコボックス副委員長

- ・ 深川先生、ようこそお越しいただきました。ありがとうございます。
 内田 久利さん
- ・ 家内の誕生日のお花をありがとうございました。
 森 裕之さん
- ・ 本日は遠方より深川先生にお越しいただきました。お忙しい中、ありがとうございます。
 鶴田 浩さん

- ・ 明日の4RCは少しでも戦力になれる様がんばります。 湯澤 勇生さん
- ・ グルメ会ありがとうございました。楽しかった。 佐治 寛行さん
- ・ ふらふらでした。佐治さん東京では、大変お世話になりました。市岡 正蔵さん

出席報告 田中宏出席副委員長

会員63名 出席38名 (出席計算人数43名)

出席率 73.0% 10月 2日は補填により 98.0%

幹事報告 堀慎治幹事

- ・ 本日14:00より、ヒルトン名古屋9階「ことぶきの間」にて深川バストガバナーとの懇親会を行います。
- ・ 名古屋栄RCより、11月17日(月)に地区補助金事業、公開例会「3.11...あの日を忘れない」の案内が届きました。登録料は5,000円です。参加されたい方は事務局までご連絡ください。

委員会・同好会報告

ゴルフ部会:川本昌市さん

明日10月10日(金)は、三好カントリー倶楽部にて4RC合同コンペが開催されます。ご欠席の無いようベストな状態でお越しください。

卓話 第2680地区バストガバナー 深川純一さん

真の職業奉仕

今日は、「真の職業奉仕とは」というテーマを頂いています。このテーマの主旨は、所謂、職業奉仕の真髄を語れ、ということであると思えます。

そこで今日は、まず始めに職業奉仕とはどのようなものかという概念の話から入って、職業奉仕の根本原理、最後に具体的な職業奉仕の実践の事例を少しお話したいと思えます。

初めに、職業奉仕とはどのようなものか。「一生懸命に自分の仕事をするのが職業奉仕である」と考える人がいます。確かに、職業奉仕を実践するには、自分の仕事を一生懸命しなければなりません。しかし、逆もまた真なのか?自分の仕事を一生懸命すれば、それが職業奉仕になるのかと謂うとそうではありません。何故なら、一生懸命仕事をする事は、ロータリアンに限ったことではありません。ロータリアン以外の人達も懸命に仕事をしています。しかし、これを職業奉仕の実践ということはできません。

職業奉仕とはそもそも何ぞや、ということを徹底的に理解しておかなければいけません。単に仕事を一生懸命にするのではなく、ロータリアンは世のため人のために奉仕する心をもって自分の職業に専念しなければ、職業奉仕にはならないのです。職業奉仕とは、倫理的な心をもって職業を営みなさいということです。

また、職業奉仕の概念については、「物を安く売ることが職業奉仕である」と考えている人もいます。これは、安売りサービスの考え方と混同しているものであり、大変な間違えです。

ロータリーは、倫理運動です。したがって職業奉仕とは、倫理的な商売をすると言うことで、安売りをするものではありません。倫理的な商売をするということの具体的な中身はそれぞれロータリアンの職業によって千差万別です。

そこで、倫理的な商売をするための具体的な中身を考えてみましょう。まず、物を売る時に適正価格を守るといこともその一つです。例えば、製造業のように物を

作って売る場合、材料を仕入れ、それに加工費その他の経費に加え、更にその上に利潤・利益を載せて物売る値段が決まります。これが販売価額になります。

ところが、材料費が値上がるとどうなるか。値上がり分を直ちに販売価額に転嫁出来るかと謂いますと、そう簡単に商品の値上げをすることも出来ません。

値上げをしなければ、材料値上げだけ商人の利潤が減ることになります。ということは、商人がその分損をすることになるのですが、商人が商品の値上げをしないのは一体なぜか。色々理由がありますが、一つには商人のお客様に対する『思いやりの心』があるからです。ロータリーでは、「相手の身になって」とか「相手の立場に立って」とよく言います。商人はお客様の立場に立って元の販売価額を維持しようとします。これも適正価額を守るための職業奉仕実践の場面です。

では、材料費があまりに高くなって、元の販売価額を維持すると利潤がなくなるどころか赤字が出るような状況になったらどうするのか。その場合には、単年度だけの損益計算でなく、何年かの期間損益計算の考え方で頑張ってみるのも職業奉仕の考え方です。

しかし、それでも赤字が解消できないような状況になったらどうするのか。それは既に構造的不況というべき状況であり、その場合には、抜本的に利潤構造を検討し直さなければならないと思うのです。

ロータリーの世界には、赤字を出してまで元の販売価額を維持しようとする考え方があります。この考え方を表した言葉が"Service, Not self"というものです。Service即ち、ロータリーの奉仕は、Not self, self(自己)をNot(否定)する、自分を犠牲にして神の支配する宇宙の秩序体系のもとに帰依すること、それがロータリーの奉仕(Service)である、という考え方です。これは自己犠牲の奉仕とか自己滅却の奉仕とか謂われているものです。1910年のミネアポリスロータリークラブの初代会長Benjamin Franklin Collinsが提唱した考え方です。ここまで行くと、これは宗教倫理の世界です。

対して、ロータリーは、宗教ではないのだから、自己犠牲、即ち、赤字を出してまで奉仕Serviceを考えるのは行き過ぎであるとして、あくまでも"Service, Not self"ではなく、"Service above self"即ち自分を犠牲にしないことを前提として、above selfで奉仕を考えよう、という考え方もあります。これが現在、ロータリーの第一の標語になっていることはご承知のとおりです。このように、"Service, Not self"の考え方をとるか、"Service, above self"の考え方をとるかは、私達ロータリアン一人一人の選択の問題なのです。したがって、どちらかの考え方に決めて生きるのではなく、或る場合には"Service, Not self"の考え方をとり、或る場合には"Service, above self"の考え方をとることも一つの考え方であると思います。

元来、職業奉仕という言葉は、ロータリー創立当初には存在しませんでした。ロータリーが次第に発展して、様々な原理・原則が開発され、様々な奉仕の実践が行われていったのですが、それらの実践が1927年に至って初めてクラブ奉仕、職業奉仕、社会奉仕そして国際奉仕、と四つに類型化されました。その中で、これこそロータリーだということを象徴的に表しているのが職業奉仕なのです。この点をとらえて、感覚的に唱えられ出したのが『ロータリーのロータリーたる所以は職業奉仕の実践にあり』という言葉でした。今から30年位前までは、この言葉を耳にタコができる程聞かされたものです。しかし、最近は殆どこの言葉を聞きません。これは将来にロータリーの衰退を物語るものかと思えます。

ただ、『ロータリーのロータリーたる所以は、職業奉仕の実践にあり』という言葉からある誤解が生まれました。ロータリアンでなければ職業奉仕は出来ないとか、ロータリアン以外の人は職業奉仕をしていない、という思い上がりかロータリアンの中にあつたことも事実であり、そのような誤解を生んだ言葉でもあります。

しかし、昨今、ロータリアンの中で真の職業奉仕を実践する人が、一体どれ程いるのかと考えた場合、答えはネガティブです。逆に、ロータリアン以外の人で、職業奉仕のような原理を実践している人は沢山います。私達ロータリアンは、謙虚に反省しなければなりません。ロータリアン以外の人達は、そのような原理の実践を職業奉仕とは呼ばなかっただけのことです。それは、ある種の企業管理論とでも言うべき原理でした。実は、ロータリーも1927年になって初めてそのような原理の実践を職業奉仕と名付けたにすぎません。

では、職業奉仕と名付けられるまでその原理は一体何と呼ばれていたのか。『ロータリーの企業管理論』とでもいうべき職業奉仕のような原理は既に実在しましたが、1927年までは、それを職業奉仕と呼ばなかっただけなのです。要するに、ロータリアン以外の人達が実践していた職業奉仕のような原理と、ロータリアン

ンが実践している職業奉仕の原理とは区別して考えなければならないのです。

殊に、ロータリー以外の人達の職業奉仕のような原理とロータリーの職業奉仕の原理とでは、根本的な違いが一点あります。それは、ロータリーの職業奉仕には、毎週の例会における知恵の交換をもとにして色々試行錯誤を繰り返しながら原理を開発し実践していったという、将に血みどろの実践の裏打ちがあります。これがロータリーの職業奉仕の独自性を示すものなのですが、ロータリアン以外の人達の職業奉仕の原理の実践には、例会出席から得た発想の交換という実践の裏打ちがないのです。このように、ロータリーの職業奉仕は、例会出席が大前提なのです。ロータリアンが職業奉仕を実践するためには、まず毎週の例会に出席し奉仕の心を磨かなければならないのです。だからこそ、日本ロータリーの創始者米山梅吉先生は『ロータリーの例会は人生の道場である』と喝破されたのです。

次に職業奉仕の根本原理の話に入ります。実は職業奉仕という言葉は、ロータリーの専門用語です。一般世間の人達は職業奉仕などという言葉は使っていません。辞書を引いても職業奉仕という言葉はありません。職業奉仕という言葉はロータリーの専門用語なのです。

考えてみれば、これは奇妙な言葉であります。元来、職業というものは、私達が生きていくための所得を得るための手段ですから、これは自分のためのものでもあります。一方、奉仕というのは、世のため人のために何かをすることで、自分以外の人のためのものです。職業と奉仕というエネルギーの方向が全く正反対の二つの言葉を一つの言葉にして職業奉仕と謂っているのですから、分かりにくいのも無理はないのかも知れません。一体、自分のためのものである職業が、人のためのものである奉仕のテーマになり得るのでしょうか？職業を営むことが、何故、世のため人のための奉仕となるのか？職業が奉仕であると考えためには、一体いかなる考え方が必要なのか？この一点が分からないと、職業奉仕は、永久に分からない事になります。これを論証していくのが、今日の課題であらうかと思えます。

まず、世のため人のための『奉仕』についての最も素朴な考えから検討してみます。職業は、所得獲得の手段です。それは、あくまでも自分のためのものであって、そこには、人のためという考えは一切入る余地はありません。したがって職業奉仕になりません。職業と奉仕は、それぞれ別の世界に存在することになります。この考えからすれば、職業を営むことが同時に奉仕になり得ないものであるで、世のため人のために『奉仕』をしようとするれば、職業以外の方法によらざるを得ません。例えば、職業によって得た所得を一部の恵まれない人達に与えとか、自分の労力や時間の一部を割いてボランティア活動をするなど、いわば弱者保護をもって奉仕と考えるわけです。したがって、職業をもって奉仕と考えることはできません。勿論、弱者保護については、ロータリーも社会奉仕の範疇において、これを重視し実践していますが、この素朴な考え方では、職業という視点から奉仕ということを考えることができないのです。ロータリークラブ以外のアメリカ系奉仕クラブは、ほとんど全てこの考え方です。ライオンズクラブ然り、キワニスクラブ、シビタン、コスモポリタン、みんな然りです。

ところが、ロータリーは、職業を営む心も奉仕の心も共に同じ一つの心、つまり、金を儲けるために考えるエネルギーと世のため人のために考えるエネルギーとは、その向かっている方向は異なるが、その行動を起こす元になる心は、一つの心だと考えます。一つの心をもって職業を営み且つ奉仕すると説くのです。金を儲けることが同時に世のため人のための奉仕になると説いています。言い換えますと、世のため人のために奉仕する心をもって職業を営むべしと説くのです。この考え方では、必然的に職業を営む過程に世のため人のためという論理性を要求することにならざるを得ないのです。

さて、私達は、倫理の問題を考えると、人間の行動パターンを考えてみる必要があります。それは、『打算の世界』と『愛情の世界』に大別できます。

(1)『打算の世界』とは、人間が価値を求めて行動する分野です。人間は本来、価値のないものは相手にしません。例えば、1万円の商品と1万円の貨幣とが交換されるのは、その交換によって売主・買主双方にそれぞれ何らかの利益があると考える時、この等価交換は成立するのであって、一方が交換によるメリットがないと判断した場合には、この等価交換は成立致しません。

このように、打算の世界とは、人間が等価交換の原則の下に常に何らかの価値を求めて打算によって行動する分野のことです。

(2)『愛情の世界』とは、貨幣価値等では計ることのできないほど価値のある世界、

そこには打算や等価交換の原則などは一切存在しない、そういうものを一切必要としない世界、例えば夫婦の関係のように、私の物は貴方の物、貴方の物は私の物という考え方の支配する世界です。そこには、一切の打算がなく、限りなき愛情があります。この価値は計り知れないものと言わなければなりません。

打算の世界では、等価交換が終了するまでは、人と人とが関係づけられていますが、一旦交換が終了すると、その人間関係は貸し借りなしに清算されてしまい、後には何も残りません。ところが愛情の世界では、例えば、ご主人が今月の手形の決済が出来なくて困っている時に、奥様が実家から貰ってきた 500 万円を提供し、それが返してもらえないことになったとしても、それを裁判にかけてまで請求することは絶対にありません。その限りにおいて、清算されないままに因縁が残っています。打算の世界から見れば、まさに奥様が損をしたことになるのですが、それを損とは考えない打算的思考の圏外にある思考です。そこには、一切の打算がなく、限りなき愛情があります。

実は、私達の職業の中にも、この愛情の世界にのみ生きてきた職業があります。例えば、宗教家の世界も愛情の世界です。

お坊さんは、仏の道を説きます。それは、お布施を求めて仏の道を説くわけではありません。人々に対する限りなき愛情をもって、人々の悩みを救うために、仏の道を説くのです。結果、人々が感謝の気持ちをもってお布施を差し出せば、感謝の気持ちをもってそれを受けとるのであり、あくまでも結果の問題です。人々が貧しくてお布施を差し出す事ができなければ出さなくともよいのであり、それをお坊さんの方から請求すべき筋合いのものではないのです。したがって、この関係は清算されないままにお坊さんの生活は、その分だけ社会に対して貸し方になっているのです。故にお坊さんは、世の中から尊敬と信頼をもって報られるのです。

これは何もお坊さんに限ったことではありません。中世ヨーロッパにおいて宗教即ち、神学から派生した学問である法学、医学、哲学、教育学皆然りです。ロータリーはこれらの分野の職業を一括して profession 専門職業と称して、利潤追求を第一とする business 実業と区別しています。お坊さんをはじめ大学教授、弁護士、医師等は、神様から与えられた客観原理をもって人々を救済することを第一義とする職業であると考えられているわけです。

実は、職業奉仕というのは、この愛情の世界の考え方をもちて打算の世界をコントロールしていこうという考え方、即ち愛情をもって職業をコントロールしていこうという考え方なのです。これが「職業奉仕の根本原理」です。

愛情の世界は、人間関係が清算されないで、常に人と人とが或るものによって因縁づけられている世界、色々な出会いが何時までも尊重されていく世界です。そのような関係の中から尊敬と信頼が生まれてくるのです。そして、実業家の場合には、更に信用が生まれるのです。尊敬と信頼そして信用があるからこそ実業家は、長期的に安定した経営をする事が出来るのであり、個々の取引が常に貸し借りなしに清算されていく打算の世界からは、尊敬も信頼も信用も生まれません。世の中の成功した実業家は、必ず、愛情の世界の原理をもって自分の企業をマネージしているのです。

先ほどの 1 万円の商品の売買の例で言えば、売主と買主の間に商品と貨幣の交換という目に見える世界（清算される世界）、と同時に満足と感謝の交換という目に見えない世界（因縁が残る世界）がなければいけない、とロータリーは説くのです。目に見えない因縁が残るからこそ信頼と信用が生まれ、またこの次もということになります。

要するに、ロータリー、倫理運動の立場から、愛情の世界に生きる心、世のため人のための心をもって職業を営んでいると、結果として信用という保護膜に包まれ、長期的に安定した利潤を獲得する強靱な体質の企業を作り上げることが出来ると説くのでありまして、それを「原理の総体を職業奉仕」と呼んでいるのです。

では、このような職業奉仕の原理がどうしてロータリーの世界に現れたのか。元来、ロータリー創立当初には、職業奉仕という言葉はありませんでした。それのみならず世の中のため人のために奉仕するなどという考え方は影も形もなかったのです。そこには、会員達が皆で仲良くして助け合うというロータリアンの友情とクラブの親睦だけがありました。

この助け合うということは具体的には一体何を意味するのか、と言うと、1905 年当時のロータリアンは、皆貧しい職業人でした。彼らは、色々と自分の企業経営上の悩みを持っていました。そこで、その悩みをクラブに持ち寄って、皆で知恵を出し合って解決したのです。例えば「うちの会社では今こういうことで悩んでいる

んだ。何かいい考えはないかな」と問います。当時は一業一会員制だったので、会員は皆業界が違います。各業界のものもの考え方も発想も違います。そこで、「そのことならうちの業界ではもう解決済みだ。こうしてごらん。」と教えてくれます。「有り難う」といって、早速そのアイデア・発想を自分の企業経営に役立てます。

また、或る問題について、まだ誰も未解決であった場合には、皆で衆知を集めて解決していったのです。このようにして、皆が知恵を出し合い、アイデア・発想を交換して助け合ったのです。当時は、恰もクラブが経営相談所のような機能を果たすようになり、会員達は次第に豊かになっていったのです。

そして、やがて自分たちの豊かさだけ考えるのではなく、世のため人のためのことを考えるようになり、この考え方が 1908 年に奉仕という考え方を生み出し、その結果企業経営上の発想の交換に加えて、奉仕のための色々な発想の交換という機能を生み出したのです。

実は、このクラブ例会におけるアイデアの交換機能、発想の交換機能こそ、ロータリークラブが創立当初からもっていた「本質的な機能」であって、このことは、当時のクラブ定款にも「発想の交換」Exchange of Idea という言葉が記されています。このような例会における発想の交換機能から、やがてロータリーは 1927 年、職業奉仕という類い稀なる概念を生み出すに至ったのです。

このことから解るように、職業奉仕というのは、例会出席が大前提です。『職業奉仕が忙しいから例会には出席できません』という言葉をよく耳にしますが、これは、職業奉仕の何たるかを全く理解していないことを物語るものです。冗談で言っている面もあるかも知れませんが、本末転倒の議論だといわなければなりません。

また、ロータリアンは、企業の管理者として自由裁量権を持っている人ですから、どんなに忙しくても例会に出席する位の時間は作る事の出来る人でなければ、ロータリアンとは謂えないのです。

要するに、ロータリアンが職業奉仕を実践するために、まず毎週の例会に出席して、企業経営上の発想の交換や世のため人のための発想の交換をして、己の至らざるところを他のロータリアンに学びあわなければならないのです。だからこそ、米山梅吉先生は『ロータリーの例会は人生の道場である』と喝破されたのです。

このようにして、ロータリー例会は、ひたすら心を磨く自己研鑽の場であり、お互いに心を磨き合う切磋琢磨の場なのです。これがロータリーの本質的要素です。

では、磨いた心を具体的に実践するにはどうすればよいのか。これが職業奉仕各論の課題です。ただ、ロータリアンの職業は千差万別ですから、それぞれの職種にそれぞれの独自に開発すべき智慧があり、それを一人ひとりのロータリアンがそれぞれ自分の職業について独自に開発すべきものなのです。つまり、この開発された智慧の中に職業奉仕で謂うところのノウ・ハウがあるのです。そして、このように開発されたノウ・ハウは、同業者や下請け業者、更には自由競争に破れていった敗者のために公開するのです。これが世のため人のための奉仕になります。ただ、注意すべきことは、ノウ・ハウを公開すれば自由競争に負けてしまうと考えるしまうことです。

しかし、実際は、却って同業共栄のために役立つのです。ここで謂うノウ・ハウというのは産業秘密的なものではありません。成功することが完全に証明されたノウ・ハウのことなのです。何故なら、もし、成功することが証明されていないものを公開して、それを適用した人が失敗すれば、その人に迷惑をかけたことになり、世のため人のための奉仕にはならないからです。

したがって、職業奉仕で謂うところのノウ・ハウの公開というのは、成功することが完全に証明されたノウ・ハウのことなのです。それを同業者のために、更には自由競争に破れていった敗者のために公開することなのです。

一つの事例を紹介しておきます。

1954 年度の RI 会長 Herbert J.Taylor は、1932 年に倒産したアルミ食器会社の再建を依頼されました。そしてその会社を約 10 年後に一流の企業に育て上げたのです。それを見たシカゴ商工会議所の人達が、テイラーに対して『君は素晴らしいことを成し遂げた。何か秘密があるだろう。手の内を明かせよ。』と言ったところ、Herbert J.Taylor は『実は、四つのテストというノウ・ハウは、君が成功したことによって完全に証明されている。それを皆に披露しよう。』とって商工会議所傘下の企業家達に四つのテストが公開されることになったのです。

これを見て、シカゴクラブの会員達が、『それをロータリーへ譲らないか』と謂うことになり、1954 年、彼が国際ロータリーの会長に就任したのを契機に、四つのテストの版權を国際ロータリーへ委譲したのです。

これは商工会議所からロータリーへ逆輸入された例ですが、本来は、まずロータリークラブでノウ・ハウを開発し、それを同業共存共栄のために同業組合で公開し、更に商工会議所で公開するというのがロータリーの職業奉仕の図式です。このようなノウ・ハウの公開の他に、更にロータリアンは、例会においては、企業経営上の知恵・アイデアの交換によって、職業人として為すべきこと為すべからずこと、即ち、職業倫理というものをお互いに誓い合い、職業倫理を高めなければなりません。そして、高められた職業倫理を社会に提唱し、自らも倫理を実践しなければなりません。これがロータリーの職業奉仕で実践なのであり、ロータリーが倫理運動と謂われる所以なのです。したがって、ロータリアンは、まず例会に出席し、自己研鑽、切磋琢磨そして企業経営上のアイデア・発想の交換をしなければならないのです。

ところで、申し上げたような例会出席の重要性を今日のロータリアンはどれほど理解し、実践しているのかが問題です。私の知る限り、多くのロータリアンは、例会ではただ単に食事をとり、報告を聞き、卓話を聞いて帰って行きます。企業経営上の知恵の交換やアイデアの交換などは殆どないように見受けられます。ロータリアンに自己研鑽・切磋琢磨の意識すらないようも見受けられます。中には卓話も聞かずに食事だけして帰って行く人も居ますが、これはもう論外です。

実は、今から30年位前までは、私の属する伊丹ロータリークラブでも例会で発想の交換が行われていました。例えば、私は弁護士のほかに或る高等学校の理事長をしていますので、労働組合との団体交渉のノウハウをクラブの会員から教わったり、私も法律的な問題を教えたりしていました。

翻って、20世紀初頭のロータリアン達はどうか。例会の重要性を強く意識して、自己研鑽・切磋琢磨による企業経営上のアイデアの交換をしていました。そして、その例会活動の中からロータリーの企業管理論ともいうべき原理を生み出し、それを実践して、1927年遂にその実践原理を職業奉仕と名付けたのです。したがって、職業奉仕を理解して実践するためには謙虚に先輩の智慧に学び、例会出席の重要性を肝に銘じなければならないと思うのです。

纏めますと、ロータリーの例会はひたすら心を磨く自己研鑽の場であり、お互いに心を磨き合う切磋琢磨の場です。ロータリアンは、先ず、例会において、企業経営上の諸々の発想・アイデアの交換をします。そして、そこで得た企業経営上の智慧、謂わばノウ・ハウを自分の企業に適用し、それによって自分の企業が成功したならば、そのノウ・ハウを同業組合や商工会議所を通じて職業社会に披露するのです。これが世のため人のための職業奉仕の実践になるのです。

ところが、分業の当事者、即ち、親会社と下請けとの間の力のバランスが崩れていて、資本力は、原則として親会社の方が強いのです。そこで、ローマの諺に『人は人にとって狼である』と言われるように、人間にとって人間ほど恐ろしいものはない。力の強い者が弱い者を犠牲にして行くことになるのです。

ここにマルクス・レーニン主義が出て来た一つの原因があります。例えば、物を作って売って1円の金を得たとします。1円というものは交換価値がありますから、1円と等価値の物と交換出来ます。そこで、これを1万倍して1万円の金を持っているとすると、1円の物を1万倍した物しか買えないか、と言うと、実はそうはならないのです。

交換価値を交換力と考えますと、1円の1万倍は、数値の上ではまさに1万円になりますが、現実には物と交換する場合には、1万円以上の物と交換することができません。したがって、1万円持っている人と1円しか持っていない人とは、交換力に差が出てくるわけです。したがって、大資本は益々大きくなります。この点が、マルクスの言う『資本の論理は力の論理』であって、マルクス主義は、このアンバランスを国家権力によって調整しようとする発想なのです。

ところが、ロータリーは、倫理運動の立場から、このアンバランスを徳の力によって調整しようします。徳というのは、目に見えないものでありますが、何億円にも替え難いほど価値のあるものであります。この徳の力を一枚入れる、これが倫理運動たるロータリーの考え方であり、この考え方から、二つの原理原則を出すことができるのです。

第一に『利益の適正分配の原則』があります。これは、一言で言えば、『人を泣かせて、その上に自分の幸せを築くなよ』ということであります。

資本主義経済社会は、自由競争を前提としています。自由競争は、無駄なエネルギーを節約するために競争入札をします。しかし、力のバランスが崩れていると、力の強い者が弱い者を叩くという現象が起こります。元請から下請、下請から

孫請へと叩いて行きます。

ところが、あまりに叩きすぎるとどうなるか。やがて、叩かれた方が裏切ることになります。例えば、手を抜いた仕事をします。搾取の系列による構造の業界は、この点をよく考えなければなりません。何故ならば、これでは、共存共栄は果たせないからです。将にこれは、商工会議所や同業組合がリーダーシップをとるべき場面であり、ロータリアンがリーダーシップをとるべき場面です。要するに、これは「公平の原則」なのです。しかも、「法的原則」ではなく「倫理原則」です。

事例を紹介しておきます。

Herbert J.Taylorに再び登場願うこととなりますが、1932年に倒産したアルミ食器会社の再建を引き受け、10年後に一流の企業に育て上げた時に使ったのが、実は、この「公平の原則」です。

或る日、彼は、印刷業者と契約をしました。ところが、契約を締結した後で、その印刷業者が自宅に帰ってから、自分の計算違いのため、その契約では大変な損失を被ることが明らかになりました。

しかし、契約は締結されてしまっていて今更取消せません。そこで彼は、断られても元々だと思ってHerbert J.Taylorに事情を打ち明け、契約のやり直しを申し入れました。Herbert J.Taylorは『それはお気の毒だ。しかし、皆の意見を聞かなければならない』と言って、この問題を取締役会にかけました。取締役会では、『契約は締結されている。我々は一銭も値切らずに印刷業者の言いなりに契約をしたのだから、契約は守ってもらおう』と言う意見でした。

しかし、Herbert J.Taylorは『我々は、「四つのテスト」を誓い合っているではないか。この契約で真実とは何か、と言え、契約通りにことを運べば相手が確実に損をするということである。しかも、この契約は、相手の真実に基づいたものではない。錯誤によるものだ。これが、みんなに公平と言えるのか、好意と友情を深めることになるのであろうか、そして、みんなのためになるのであろうか』という論法で取締役会を説得し、結局、印刷業者が損をしない程度に契約のやり直しをしたのです。このことが口込みで業界に伝わり、益々信用を確立することになったのです。

これは、自分の会社が儲ける反面、下請の印刷会社が泣く、即ち、利益は親会社も下請も全てに適正に分配されなければならないという利益の適正分配の原則の実践例です。Herbert J.Taylorは、自分と取引をする全ての業者に対して利益の適正分配を何時も考えたと言います。これが、徳の力によって資本力のアンバランスを調整する実践例なのです。

要するに、ロータリーは倫理の世界ですから、倫理的に物事を処理しなければなりません。法的に処理しなければならない場合には、倫理の裏打ちのある法律論を出すことを考えなければならないのです。

来週の近藤ガバナー公式訪問予定

| | |
|-----------|--------|
| 10月20日(月) | 予定なし |
| 10月21日(火) | 西尾RC |
| 10月22日(水) | 三河安城RC |
| 10月23日(木) | 名古屋西RC |
| 10月24日(金) | 予定なし |

例会のご案内

■今週の予定 **10月16日(木)**
内 容：ランチコンサート
～美しきフルーツデュオ～
演 奏 者：阿部由佳さん 山田舞子さん
山田愛子さん

■次週の行事 **10月23日(木) なごやか例会**
場 所：ヒルトン名古屋4階「桜の間」
時 間：12:30～13:30

■次々週卓話 **10月30日(木)**
テ ー マ：米山の現況
卓 話 講 師：地区米山奨学委員会委員長
伊藤敦夫さん