

R I 第 2 6 8 0 地区パストガバナー（ 1 9 9 0 ~ 9 1 年度） 深川純一氏

- ・伊丹ロータリークラブ所属（ 1 9 7 3 年入会） 職業分類：弁護士
- ・ 1 9 9 2 ~ 9 3 年度 R I 規定審議会代議員
- ・各地区大会 R I 会長代理 6 回、各地区年次大会の記念講演講師、パネリスト、
- ・各地区セミナー講師、各地区 I M 講師等々。
- ・ M ・ P ・ H ・ F、ベネファクター、メモリアルコントリビューター
- ・米山功労者。

6月6日、釧路北ロータリークラブ創立40周年記念講演『永遠の課題・職業倫理』の演題でご講演を頂いた縁で、この度『職業倫理パート』という形で、職業倫理の続編として理解を深めて頂くこととします。参加者特に市内各クラブの会員の皆様方には、何かとご多用の中、急な案内にも関わらずご出席を賜りお礼と感謝を申し上げます。



ご紹介を頂きました深川で御座います。去る6月の北クラブ50周年記念講演では、大変お世話になりありがとうございました。お蔭様で大変楽しいひと時を過ごさせて頂き、心からお礼を申し上げさせて頂きます。その時の事が忘れられなくて、もう一度皆様方にお目にかかりたいという願いが叶いまして、今席再びお伺いをする事が出来ました。今回は「永遠の課題・職業倫理パート」という事で、テーマは全く同じであります、



今日は一寸視点を変えます。事例研究・ケーススタディから入って、従来からとは全く違う切り口から入って、原理分析をして参りたいと存じます。皆様ご承知のように、「初心忘るべからず」という言葉があります、これは世阿弥の華鏡にある言葉である、そこにはこういう事が書いてある、当流に万能一得の一句あり初心忘るべからず、これは能楽を修練する時の心構えを書いたものでありますけれども、その意味は最初の決意を忘れるなよというばかりではなく、芸の道は一生涯に亘る修行でありまして、一段進めばまた一段、その段階毎に原点に立ち返り、心緩めずに精進する事を

怠ってはならないという、戒めの意味が込められている訳であります。この戒めは、学問を志すことにも必要でありますし、皆様方の事業に携わるものにも、全く私的な夫婦関係にも通ずるものであり、一般にこの初心忘るべからずという言葉は広く行われておりまして、事ある毎に引用されております。従ってこの理は、大企業であれ、中小企業であれ、いささかも異なる事はありません、如何なる職業人もこの言葉を瞬時も忘れる事無く、終生守るべき鉄則として、心に留めておくべきと存じます。ただ現代の科学技術の進歩は、誠に著しいものがあり、従って世の中の目に見える諸々の現象は、日々新たに变化して行きまして瞬時も留まるところはありません、時代の変化に直ちに即応しなければならないが、しかし、時代と共に変えていくべきものと、如何なる時代になっても絶対に変えてはならないものがあるのであります。時代の変化が早いほど、変えてはならないものを日々自問自答していかなければなりません。即ち諸々の現象に惑わされずに、常に物事の本質は何かという事を見抜くことが大切であります。このことを忘れて、目先の利益、利害、特質にばかり心を奪われてしまうと、あっという間に転落してしまうのであります。従って初心忘るべからずとは、永遠の真理であります。殊に私達ロータリアンは、毎朝この言葉を反芻する必要があるかと思えます。その人自身の公私に亘る生活姿勢だけではなくて、企業経営の基本理念として、常に創業者の志に思いを馳せらせて、道を誤らないように心がけなければならないと思うのであります。正にこの言葉を肝に銘じて、厳しい実業の世界を生き抜いてこられました、昨年の秋亡くなられました佐藤千寿パストガバナー（東京東クラブ所属）がおられました。私がガバナーにノミネートされて以来21年間大変に親しくお付き合いをさせて頂きました。

何かにつけて懇切丁寧に教えを受けました、特にその中で職業奉仕については、実に貴重なご意見を頂いておりました。そこで今日は佐藤先生の追悼の意味を込めまして、佐藤先生から色々お聞きしました事例を挙げながら、事例研究・ケーススタディの話に入っていきたいと思えます。職業奉仕の事例研究は良く行われるのですが、普通具体的な事例を話しをする場合は、通常当事者の名前を伏せます、そして一般論として話をするのであります。今から話をする事例はあえて当事者の名前を明らかにしてお話します。何故かといいますと、この事例は全国の新聞紙上に大きく取り上げられた公知の事実であります。私事の醜聞であれば、人権上の配慮として名前を伏せます。企業は社会の公器なのでありますから、企業の社会的責任として、全ての情報は明らかにされるべきだと考えるからであります。少し古い話ではありますが、職業奉仕の根幹に関わる話でありますので、あえて名前を明らかにして、ライオンとネコの喧嘩の話を致したいと思えます。

ライオンの話ですが、今日は帝劇、明日は三越と言われた、華麗な社交界の花形で知られた三越、三井財閥と言う総本家がありますが、その祖先が創業したのが越後屋であります。この越後屋まで遡ると正に300年を超える歴史と伝統を誇る老舗なのであります。江戸時代の商人にとっては革命と言われます、現金掛け値なしの堅実経営で信用を高めておりました、第二次世界大戦の財閥解体にあっても、三越は王者として風格は全く崩れなかったのです。長年蓄積されました絶大な信用によって、広いお客様に支えられておったものであります。

ご存知だと思いますが、日本橋三越総本店の正面玄関に鎮座しております二頭のライオン、正に三越は百獣の王だったのであります。たとえば同じ品物であっても、三越の包装紙で包んだ方が喜ばれたのであります。三越で買った方が間違いのないという絶対的信用があったからであります。実はここに

商売の原点があるのであります。この点は百貨店に限らず、製造業であっても、商店であっても全く同じものであります。あの会社の商品なら間違いないというこの信用、これこそ何物にも変えがたい貴重な財産であります。ところがこの三越の信用が一挙に崩れ去る時が参りました。それは何時か、昭和57年(1982年)の事であり、何があったのか、華々しい宣伝の基に開催されました古代ペルシャ至宝展という骨董品の即売会であり、そこに展示された目玉商品の殆どがニセモノだったのであります。当時の学会も騒然となりました、ただ見せるだけの展覧会なら逃げ道はありますが、しかし三越という暖簾を掲げて売る商品でしたから堪りません、三越の先人が300年に亘って営々と築き上げてきた信用が一朝にして敢え無く崩れ去ったのであります。そもそも骨董品というのは、百貨店の取り扱うべき商品では無いのであります。古美術とかコウゴ品を扱う事は、夫々の道の精通した専門美術商でなければ出来ないものであります。何故こんな簡単な理屈が分からなかったのでしょうか、いくら多角経営と言っても、畑違いの物に絶対に手を出してはならないのであります。これは、儲かるなら何でもやるよと、人間がいたずらに金を求めた結果だと思っております。どの様な企業にも経営首脳がおります、ですから三越の経営首脳・トップが初心を忘れた結果だと思えます。

ロータリーの「四つのテスト」の第1において、真実かどうかと、問いかけております。ロータリアンたるものはその言動について、ウソを付いてはいけなく、すなわち真実のみを述べる、という事のほかに先ず真実かどうかを確認しなければなりません、これは商取引の基本なのであります、なぜならその事こそが商人にとって最も大切な信用確立の基本前提だったからです。

王者三越が転落する屈辱的な記録を社史にとどめる事となった贗作至宝展に続き、独裁君主でありました岡田茂社長が取締役会の席上、電撃的に解任決議を突きつけられた事件がありました。岡田社長は「なぜだ」と叫んだ、このなぜだはマスコミが好んで使う流行語にさえなったのであります。その原因は何かと言いますと、岡田社長の愛人の竹久女史を仲介にした、際限の無い不当仕入れ、それによって積み上げられた膨大な不良商品の在庫でありました。社長の座を追われ、背任容疑の刑事事件となり起訴をおこされましたが、裁判の結審を見ないで岡田社長はお亡くなりになってしまいました。ここで問題になるのはなにか、岡田社長の経営者としての資質が問われる、彼は名門東京ロータリークラブのメンバーであったのです。およそ経営者たるもの、ロータリーにおける「サービス アバープ セルフ」という第一の標語がありますが、あの理念からして常に対極的な見地に立って、経営の戦略というものを練らなければなりません。自ら率先垂範しなければならぬのであります。経営のトップに求められているものは何かと申しますと、自利、利他の円満を願うことの非常に高度の職業倫理、社員を心服させるだけの人徳、そして度量、教養であります。また、一番大事なことは長期の視点で構築していく経営の戦略なのであります。従って現場における臨機応変の戦術は、第一線の指揮官が考えればよい事なのです、戦略は参謀の考える事であり、岡田社長は戦略家ではなく、単なる奉仕に長けた戦術家でしかなかったのです。一言で言えば目先の利益しか眼中になかったのです、言わば諸々の現象に惑わされ、商いと言う本質を見通す目がなかったのであります。一般市民の評価は非常に厳しいものでして、この二つの事件を契機と致しまして、三越の包装紙は一転して嫌われる様になったのであります。今度は逆転致しまして、贈答品は全て他の百貨店から買う事になったのであります。ですから誠に怖い話であります。

竹久女史の不良在庫の件は、その時点で解決できる話ですが、しかし一度失われた信用というものは、容易に回復する事は出来ません。これは大企業に限らず、中小企業でも、零細企業でも同じです、とにかく信用というものを失ったら商売は駄目なものであります。

また、岡田社長の在任中の事でありませけれども、昭和47年(1972年)三越は創業300年を迎えまして、内外の名士を招いて盛大な祝宴を催しました。佐藤先生もその席に招かれたそうであり、その時の光景は誠に絢爛豪華、中堅役職員男子は全てタキシードで接待をした、案内接待係の女子社員は全て振袖姿だったという状況だったそうです。佐藤先生が後で聞いた話は、タキシードや振袖は会社の支給ではありませんでした、月賦払い給料天引きで、三越から社員が買わされておった訳であります。また、同じような事例があります、私の恩師であります先生が、姪御さんから高価な万年筆を買ってほしいと言われ、どうしたのだと聞いたら、実は勤め先の三越からこれを売ってこいと言われた、売れなければ自分が買い取らなければならない、10本を売らなければなりません、おそらくこれも給料天引きで社員に買わせたのだらうとのいう事です。勿論恩師の先生は万年筆を買ってあげたそうです。社員に可愛そうな事をしていたものです。会社の貴重な財産である社員をこの様に苛めまして、会社の業績を上げようとしているのであります。ここには経営のトップの人徳や度量、教養など微塵も見事出来ません。社員に対する思いやりの心だとか、職業の倫理などは、その片鱗も見事出来ないのであります、元来、ロータリーが職業奉仕で説いているのは、企業管理であり、それは何かと言いますと、一番大事なことは、社員こそ貴重な財産であって、社員を大事にしない企業は絶対に栄える事はないのであります。私はいつも言っている企業管理の要諦の第一はなにか、企業を経営論的に見ないで、機能論的に見ることであります。企業はそれを構成するたくさんの人々が、夫々の役割を十分に果たす事によって円滑に運営されていきます。従って企業を構成する一人が欠けても、円滑さは阻害されてしまいます。諸々の職務を機能論的に見る限り、全て平等対等な役割の配当に過ぎないのであります。従業員各自が自分の役割を十分に果たす事によって、初めて企業は発展していく訳であり、それにより企業の構成員、社員も潤う事になるのであります。従って大事な事は「他人なくして、自分なし、自分なくして、他人なし」を前提として、従業員には良質な人を選ぶ、これは、企業管理の第一の要諦であります。従業員に企業を経営しているという意識を育てることが大切で、如何にして意識を持たせるかが、大きな柱であります。これは職業奉仕の大きな柱であります。良質な従業員を選んでも、その従業員を苛めては、企業に対する不満が鬱積して職場を辞めてしまいます。

従業員こそ企業にとって、最も重要な財産であります。岡田社長は大いに反省しなければならなかったのです。

「企業は人なり」という言葉があります、所詮企業は人に始まり人で終わるのであります。また、大企業の下請け苛めの問題があります。納入業者苛めというものもあります。日本の大企業に共通した倫理違反行為であります。百貨店で売り場無給出向社員というのがあります。催し物、展示会の商品の強制的割り当て行為、三越は押し付けて売ってしまう、この様な互惠取引は、国際的には絶対に容認されていない犯罪であります。この様な横暴な下請苛めに敢然として挑戦したのが、クロネコヤマト運輸で御座いまして、冒頭に申し上げたライオンとネコの喧嘩の話の喧嘩相手のネコの方に入っていきたいと思っております。岡田社長時代の事で、ヤマト運輸が三越の配送を一手に引き受け

ており、重要な収入源であり、殆どの売れ上げだったのであります。社員の出向は慣習として止むを得ないとしても、三越の事務所の経費までも要求されるに至りまして、ヤマト運輸の小倉社長の堪忍袋の緒が切れたのであります。小倉社長は三越に絶縁状を叩きつけたのであります。当時新聞は、ネコがライオンに噛み付いたと言って、この快拳を囃し立てたのであります。ヤマト運輸は、寄らば大樹の影という安易な道を捨てまして、独立独歩で冒険開拓の道を選んだのであります。それなればこそ今日のヤマト運輸があるのであります。ヤマト運輸は昭和51年に小口貨物の宅配を始めた、宅急便の開拓者で御座いました。この宅急便の発想、ノウハウは三越という大得意を失った危機に立ったから生まれた発想であります。本当の経営者にとってピンチは正にチャンスであり、危機は好機であります。ヤマト運輸は利権に頼らず、路線関係を握っている運輸省に楯突きながら、正論を押し通して事業を成功に導いて行ったのであります。

私は小倉社長の勇気と英断に、頭が下がる思いがするのであります。そして、この一件から20年経ちました、どうなったか、三越とヤマト運輸の実力は完全に逆転しました。三越は社長が次々と代わりましたが、低迷は続きました。赤字は続き、更にゴルフ場の開発に手を出して失敗し、結局平成10年2月期の決算では、345億9200万円の大赤字を計上するに至ったのであります。一方、ヤマト運輸はどうか、平成10年3月決算、経常利益は266億4400万円であります。天地の開きの差の大きさに驚くしかないのであります。ヤマト運輸は、大正8年にトラック4台の個人運送の会社であった。そこからたたき上げたのであります。従って平成10年時の株価の方も、ヤマト1500円、三越300円で5倍の開きがあります。三越の株価は好況時の10分の1であります。経営トップの責任は重大であると思います。三越岡田社長以後の経営倫理の崩壊、株主の軽視、乱脈経営は誠に目に余るものがありました。現在の株価は、ヤマトは同じぐらい、三越は伊勢丹と合併して1000円位まで戻しております。これは、老いなるライオンが野生のネコに倒れほしたという事です。以上、佐藤千寿先生からお聞きした、三越の実例を申し上げたところであります。そこに一貫して流れているものは何か、職業奉仕の中核にあります職業倫理というものが、退廃してしまっているという事になります。人間がいたずらに金を求めて身を滅ぼした、誠に醜い事例であります。人間が心を求めて、即ち倫理を守って身を滅ぼした例は今だ聞かないのであります。職業倫理が如何に大切なものなのかご理解頂けたものと思います。

そこで、職業倫理について、この原理の世界を少し眺めてみたいと思います。職業奉仕を理解する為に、どうしても心に留めておきたい事は、ロータリー運動という事は倫理運動だという事であります。具体的に言いますと、ロータリークラブは寄付団体ではありません。福祉の慈善団体でもありません。また、ボランティアの団体でもありません。ロータリアンに奉仕の心、サービスの心を授けて、世の中に倫理を提唱していく団体であります。すなわち、ロータリアンの心の開発を第一義とする団体であります。従って例を申し上げますと、街角にタバコの吸殻が落ちていたとします、ロータリアンとしては、街を美しくするのに避けて通れないと思います、必ずその吸殻を拾うだろうと思います。しかし、吸殻を拾う、そこにロータリーの本願はないよとロータリーは言うのであります。どこにロータリーの本願はあるのか、そもそもタバコの吸殻を捨てない人に育てる、そこにロータリーの本願がある。人を育てる、道徳を守る人間をつくること、その事によって世の為、人の為に動いていこうとロータリーは言うのであります。見方を変えますと、正にロータリーは倫理運動であるという事を意味するのであります。この点を捉えまして、ある学者がこう言いま

した。ロータリーとは倫理文化史に、20世紀の時代に刻印を打った職業人の最も優れた倫理運動である、と断言をしているのであります。ロータリーが倫理運動であるという視点を見失うと、ロータリーが分からなくなってしまう。しいては、ロータリー自体が分からなくなってしまうと思います。ロータリーが倫理運動であるところどこに書いてあるのか、標準クラブ定款第4条をご覧ください、ロータリーの綱領を見て頂きますと、ロータリーは正に倫理運動であると一目瞭然に分かるだろうと思います。今日は時間の関係で、ロータリーの綱領の解説は致しませんので、次の機会に致しますが、ロータリーの般若心経と言われる、一番大切なものであります。ですから徹底的に理解をして頂きたいものと思います。

さて、倫理を実践していく為にはどうすればよいのか、皆様ご存知の1915年のサンフランシスコの国際大会に於きまして採択されました、全分野の職業人を対象とするロータリー倫理訓、いわゆるロータリー道徳律といわれています、その最後のまとめのところに何とかいてあるかと言いますと、この倫理訓の中心概念は愛である。愛とは何か、それには答えられない、愛とはロータリーの究極の到達点であります。そこから先は無いのであります。では愛すというものを、どの様にロータリーの世界で理解すべきでしょうか。ロータリアンは奉仕の実践をする時に、全ての生活関係に於いて、自分の行動に愛を込めるという事です。ではどの様にすれば自分の行動に愛を込めることが出来るのか。この点について、一つの物語を紹介して行きたいと思います。

昭和初期に2.26事件が起こりました。昭和11年2月26日陸軍の青年将校たちが反乱を起こしたのであります、この時、反乱軍に殺された中に、時の教育長官渡辺錠太郎大将がおりました。渡辺大将には当時、小学生のお嬢さんが居られたのです。渡辺和子さんと言います。今、東京のノートルダム清心学園の理事長をしておられます。私より2歳ほど年上ですから80歳を過ぎております。反乱軍が渡辺邸に侵入して来ました時に、渡辺大将はお嬢さんと書斎に居られました。反乱軍が入って来た時とっさにお嬢さんを机の下に隠したのであります。渡辺大将に43発の軽機関銃の弾丸を浴びせて、銃剣でメッタ突きにして殺したのであります。渡辺かずこ先生は1メートルと離れていない所で、お父さんを殺されてしまったのですが、この事が動機になってカトリックの信仰に入られたのかと思っておりましたが、話を聞きますとそうではないと言っておられました。私はライラセミナーを2回ほどやっておりますが、渡辺和子先生を青年達への講師として呼びいたしました。実はカトリックでは、30歳になりますと修道女には成れないそうであります。先生は29歳のギリギリまで外資系の会社で10名ほどの部下を持つエリートでやっておられたそうですが、感ずるところがあって信仰の道に入られました。そして、修道女としてアメリカのボストンに渡られた時の話であります。暑い夏のある日、食堂で130名ほどの食事の皿、ナイフ、フォークをセットし並べる仕事をしておりました。その時、先輩のアメリカのシスターが渡辺先生に言いました、シスターあなた今、何を考えていますか、先生は面倒くさい思い、何も考えていませんとお答えになりました。すると先輩のシスターは、急に厳しい顔になりまして、あなたは時間を無駄にしていますよ、と仰ったそうであります。かずこ先生は自分の耳を疑ったそうであります、何故、するとその先輩は、同じ皿とフォークとナイフを並べるのであれば、やがてその席にお座りになる人のために、心の中で「お幸せに」と祈りながら並べないのですか、何も考えないで、ただ漠然と並べるのであれば時間を無駄にしていますよ、と諭されたそうであります。渡辺先生は今まで、い

かに効率的に仕事をするかを教えられてきましたが、時間に愛を込める、仕事に愛を込める、という事は初めて教えられました。同じ速さで並べていけば綺麗に並べられますが、しかし、目に見えない大切なものが込められるか込められないかによって、世の中は大きく変わるという事、それは一つには、私がお幸せにと祈っておいたお皿で召し上がった方は、必ずお幸せになるという信仰であります。ただそれよりも私にとって大切な事は、私が救われたという事、つまり私にとってつまらない仕事が無くなったという事、お皿並べというつまらない仕事、雑用だと思っていた仕事の実はそうではない、雑用というのは、私が仕事を雑にした時に雑用になると教えられました。だから救われたのは私です。つまらないと思ってお皿を置く、お幸せにとってお皿を置く、外から見たら全く同じに見えます。掛かった時間も変わりません。しかし、仕事の量は同じでも、仕事の質が替わっている。という事はその人自身が変わったという事です。と先生は自戒しておられました。お皿を並べるといいうつまらない行為に愛を込めるように、自分の仕事に愛を込める、私達の全ての行動に愛を込める。言い換えますと、倫理的な生活をしなさいよ、という事であります。これは人を育てる基本前提であります。この様に心の問題を重視するのがロータリーの奉仕なのであります。従って渡辺先生の言葉は、ロータリーの職業奉仕の基本的な考え方を示しているのであります。仕事に愛を込める。時間に愛を込める。その事をなくして倫理的な人間を育てる事は難しいと思えます。これは私達職業人として、肝に銘ずべき事であります。渡辺先生のお話を踏まえて、若干私の考えをお伝えいたします。最近大きな台風がきております。明日も近畿地方に台風が来るそうありますが、台風が来ますと大変な被害が発生しております。あの台風の渦巻き、皆様天気図などでご覧になると思いますが、左回りなのであります。赤道近くで発生した台風が北へ上っていく時、地球が東から西へと自転している時に、渦は左回りになるのであります。従って南半球では逆に右回りになります。この現象は地球上の全ての現象に現れております。お風呂の水を抜きますと、最後に左回りに渦を巻きながら流れていきます。これを発見しましたフランス人コリオリの名前をとりまして、この現象を「コリオリの力」と呼んでおります。最後に渦を巻くことは、弱いちからであります、赤道直下で発生した時は、単なる上昇気流に過ぎません。それが台風となるとコリオリの力になって、渦を巻くようになります。それが北上して大きな被害をもたらすのであります。最初は弱い弱い力がやがて大きな力になって、台風のような巨大な自然現象になって、自然を破壊してしまうのであります。実は同じような現象が人間の社会にも起こっております。1981年巨大なソビエト連邦が崩壊いたしました。あの原因は一体何か、ソビエトの国民一人ひとりの心のなかにあった、目に見えない小さな小さな不満であったのであります。まさにコリオリの力のような小さな不満が積みまして、モスクワにおける民衆の暴動に対して一気に爆発してしまいました。ついにソビエト国家という巨大な主権国家を崩壊させてしまったのです。つい先日も日本の総選挙におきまして、民主党が地すべりのように画期的な勝利を勝ち取りました。これも何かというと、長年の自民党に対する国民一人ひとりの小さな不満が積み積もって、ついに爆発した結果であります。つまり、時代を動かすダイナミズムというものは、目覚めたのであります。この小さな不満は、先ほどの三越の社員いじめと全く同じであります。この様に国民一人ひとりの心にあるものが、世の中を大きく変えてゆくものなのです。渡辺先生の目に見えない大切な心が、世の中を大きく変えるも同じ事なのです。要するに、私たち一人ひとりの心に宿るもの、それが大事であります。そこでこのこともロータリーの意味をもう少し補足しておきたいと思えます。ロータリーでは毎年R I会

長が、自分の個人的な所信の表明として、ターゲットというものをを出して参りました。今はテーマ（R Iのテーマ）と言っております。何故ターゲットがテーマになったのか、R I会長の個人的所信から、R I理事会決議の裏打ちを付けまして、テーマと称したのであります。ですから、実践の目標になった感じはありますが、元々はR I会長の単なる所信の表明であります。私の大好きなターゲットが一つあります。1960～61年度のエド・マクロリンR I会長のターゲット「YOU AR ROTARY」あなたがロータリーですよ、ロータリーはR Iの事ではないですよ、ロータリークラブの事でもないですよ、ロータリーとはあなた方一人ひとりの心に宿るもの、それがロータリーなんですよ、マクロリン会長は呼びかけたのであります。実はこれは、優れたアメリカ的な発想なのであります。アメリカ的には国家は政府のことでない、国会のことでない、国民一人ひとりの心の中に宿るものであるよ、という考え方であります。すなわち、国家は国民の全体、国民の総体と考えるものなのであります。しかしよく考えて下さい、国民が一億人集まったとしても、それだけでは単なる烏合の衆であります。この人間の集団を国家という統一体にする為には、主権とか、統治権とか、プラスアルファが無ければ国家という統一体にならないはずですよ。ドイツ法的考え方は、国家は先ず領土があります、その上に人民・国民があります、プラスアルファ統一権とか主権とかがあって初めて国家と成る考え方。従って日本国憲法の国民主権は、主権在民の根底には、アメリカ法的考え方があるのであります。日本では明治の先覚者・福沢諭吉先生が早くからこの考え方を採っておられました。福沢先生は、国家とは国民一人ひとりの心の中に宿る政治の実像であるという定義をなさっておられます。一人ひとりの国民が理性の命ずるところに従って、自分の徳性というものを磨けば、その徳性の総和というものは必ず国の政治に繁栄します。そして、国家の徳性が上がっていくと考えるのであります。国家の徳性が上がればあの忌まわしい戦争も予防できるだろうという考えが、アメリカ法的な考え方なのであります。ロータリーも同じで、一人ひとりのロータリアンが徳性を磨く、心を磨く事によって地域社会の徳性、国際社会の徳性が磨かれます。そして社会全体が明るくなるよ、とマクロリン会長は説くわけでありまして。徳性を磨く、心を磨くことは、私たち一人ひとりがお互いの幸せを祈る事でありまして。ロータリアン達が、世界中の人達がお互いに徳性を磨きあい、幸せを祈り合う世界、その様な世界になることが実はロータリーの夢なのであります。夢の社会実現の為に、ロータリアン職業社会で、そして地域社会で、そして世界社会で心を磨かなければならないのであります。すなわち、私達一人ひとりの心に宿るもの、これが大事であります。職業奉仕を一言で集約致しますと、職業を倫理的に営みなさいという事でありまして。その為に具体的にどの様な行動をとるべきなのか、その行動の原理を見ておかなければなりません。これが職業奉仕の各論の課題であります。それに触れます。ロータリアンは色々な取引をします。同業者がいます。下請け業者がいます。その人たちとお付き合いをいたします。そして一番大事なご自分の会社の経営管理を致します。時間が有りませんので、取引について一部だけお話します。取引といえば、売買について、物を売る前、売るとき、売った後の三つのことに分けて、原理分析している訳であります。売る前の原理、誇大広告禁止の原理、真実のみを述べよ、商人は物を売りたいばかりに、つい誇大広告をしがちであります。お客様がその商品を買うことで誇大広告と気がつきますので、買わなくなりますし、信用がなくなります。一番大事なことが傷ついてしまいます。1954～55年のR I会長ハーバート・テラーは、ご存知のように「四つのテスト」の開発者であります。彼は、1932年に倒産したアルミ食器会社の再建を引き受けたの

であります。会社再建の方法として色々考えたのですが、四つのテストを考案して、これで皆が力を合わせて頑張ったら再建出来るだろうと考えたのであります。そして四つのテストを社員に周知徹底させたのであります。その結果社員がアルミ食器を売る場合にも、こういう事を言います、この鍋は少々高いのですが一生物で先ず壊れません。一方こちらの鍋は値段は安いのですが、せいぜい10年持てば良いでしょう。鍋というものは流行がありますので、お客様の予算に合わない時には、一度安いほうの鍋をお求めになって、10年後にまたお客様の所得が増えた時には、お求めになってはいかがでしょうか。こういう話を鍋を売るときにする訳で、要するに真実のみをだけを述べて、お客様の立場に立った解説をしたのであります。根底に流れるのは何かと言いますと、ロータリーでいう思いやりの心、即ち倫理訓でいうところの愛なのであります。お客様の方もあの店で買えば安心だという事で、ここで信用が確立いたしました。10年後には一流の会社に成長していったという事でありまして。従って物を売る前には真実のみを述べる事が大切なのであります。この四つのテストは一つのノウハウなのであり、如何に大事か、こういうものはロータリーで開発していくものであります。これも職業奉仕の大きな柱なのであります。テーラーの再建の偉業をみていたシカゴの商工会議所の人達は、君は素晴らしいことをやったね、わずか10年であの倒産会社を一流会社に育て上げた、何か秘密があるだろうよ、その手の内を明かせよといったのであります。テーラーは四つのテストで頑張ったのだといいました。商工会議所の人達は、それは素晴らしいノウハウだ、四つのテストを経済界に紹介しようと思つたのであります。それを見ていたロータリーのメンバーが、四つのテストをロータリーに譲って欲しいという事で、テーラーが会長になった時に、ロータリーで使用される事になったのであります。元来、ロータリーがノウハウを開発し、同業者、下請け、商工会議所に披露するべきところ、この場合は全くの逆であります。四つのテストを、一つのノウハウとして認めた事は立派であります。ノウハウの開発のためには、例会に必ず出席しなければならないと説いてきた訳であります。例会出席は、単にご飯をたべて、卓話を聞いて帰るだけではなくて、皆職業人の集まりでありますから何かを議論して、相談してノウハウを創りあげ、披露して、世の中の役に立つ事が真の職業奉仕の核にある考え方だと申し上げればよろしいかと思ひます。まとめます、職業奉仕の原理の世界と実践の世界を覗いて来た訳であります。現在の職業奉仕を省みますと、原理的にあまりにも暗すぎると思ひます。あの偉大な文豪ゲーテという人が言いました、この世を去る臨終に際して、「暗すぎる、もっと光を」と言ったのであります。職業奉仕は暗い、では明るくする為には何をすべきか、言わずと知れた職業奉仕の中核にある、職業倫理を高めることであります。ところが、第二次世界大戦後の物質的な繁栄、それにアメリカも日本も酔いしれまして、日本の戦後30年にして経済大国になりました。繁栄はしたのであります。精神的衰退が始まって、そして倫理の退廃が極度に達したのは、正にこの2~3年であります。皆様ご存知ように、職業倫理に違反した事件がどんどん出て参りました。20世紀初頭の、素晴らしい倫理が確立されていたことを復元することは、今の状況からしますと、誠に至難のわざと思えるのであります。従って職業倫理は、今日のテーマであります、永遠の課題であります。ご清聴ありがとうございました。

足立パストガバナーより、謝辞を贈らせて頂きたいと思います

『 謝 辞 』 足立功一パストガバナー

深川先生、今日は本当にありがとう御座いました。50年の時の記念講演もCDに録って聞かせておりますし、月信にも書かせていただきました。

今日は素晴らしいご講演を頂いたのですが、敢えて歯の浮くような美辞麗句は申し上げます。私は先生のお考えの根底を探す旅に出なければ成らないなと思っております。職業奉仕は、非常に難しい課題ではありますが、昨日私はテレビを見ていて、ハッ



とした番組がありました。NHKの番組であります。今この地方は、酪農がもの凄い景気でバブルであります。自分の土地以上の範囲の牛を飼って、それを放牧しないで海外から入れた安い飼料をあたえてお乳を出させる、その牧草だけでなくトウモロコシなど色々なものを混ぜると、乳量がどんどん増えていく拡大路線をとって、収益をあげて効率を上げようという戦略がこの地域の酪農なのですが、如何せん、施設を作らなければ成らないので、今度は借金をしなければならない、そうすると、自分の生活も大変になるし、借金で収益も上がらない、その様な悪循環になっております。中標津のある方が、もう一回酪農を根本から見直そう、自然と共存してやり直そうという事で、牛一頭に対しての適正土地は1ヘクタールである。3000坪、そうすると自分の土地では60頭しか飼えない、それを効率よくみて、牛の病気もきちんと発見してやれば、投資しない分収益は下がらないと言うのです。今私たちの生活は、効率、拡張路線、収益を上げ事に目ばかり行っていますけれども、ここで自分の立場とおかれた範囲によって、欲を捨てて、ある程度のところで我慢をしていく事が必要ではないのかと考えながら、先生のお話を聞いておりました。先生のお話が非常に為になり聞けるのは、ロータリーだから聞けるのでありまして、ここの場所に来てくれなければ聞けないのであります。ですからロータリーは最終的には自己研鑽の世界で、自分で何かをやりとうしなければ、その恩恵には手は届かないというのが私の最終的な気持ちで、是非こういう機会を沢山作って欲しいなと言うのが、私の先生のお話を聞いて感想を持った次第であります。御礼を申し上げます。

ありがとう御座いました。