



士別ロータリークラブ会報

創立 1960・3・24 RI第2500地区

Vol. 13 No. 2279

2009-2010年度国際ロータリーのテーマ
2009-2010年度RI会長 ジョン・ケニー

例会場 / 士別グランドホテル
例会日 / 毎週月曜日 12:10 ~ 13:10
事務所 / 士別グランドホテル TEL 0165-23-1234
会長 / 大野 裕一郎
幹事 / 志村 孝幸



ロータリーの未来は
あなたの手の中に

2009-2010年度士別ロータリーのテーマ
ロータリーを楽しく・学び・奉仕しよう



旧
商
工
会
館

百
瀬
達
夫
画

第2360回例会 2009年10月26日(月)

今日のプログラム ・夜間例会

前回(10月19日)の記録 ・普通例会

司 会 伊藤優市会場監督
齊 唱 我等の生業
本日の出席 出席率 68.4% 会員 57人中 出席者 39人
本日の欠席 井上建雄・今井裕・菊地博・黒田康敬・小竹一男・坂野虎溪・谷温恵・鍋島秀
奈良康弘・野英俊・日沼政和・深尾幸夫・藤吉敏博・本山忠之・山本俊一
山本榮・中川涼一・汐川泰晴
メイクアップ
ビジター
ゲスト 草島博之様
ニコニコBOX

累計 117,400円

例会予定

10月例会日 [職業奉仕月間・米山月間]

10月 5日(月) 普通例会・理事会

10月12日(月) 休会(体育の日)

10月19日(月) 普通例会

10月26日(月) 夜間例会・役員会

11月例会日 [ロータリー財団月間]

11月 2日(月) 普通例会・理事会

11月 9日(月) 普通例会

11月16日(月) 普通例会

11月23日(月) 休会(勤労感謝の日)

11月30日(月) 夜間例会・役員会

会務報告・・・・・・・・・・大野裕一郎会長

10日午前8時30分より故大塚勝人君の追悼ゴルフコンペが行われました。約41名の方が、また当クラブのゴルフ同好会メンバー11名も参加して戴きました。

「赤い羽根募金運動」の、街頭募金の実績が報告されました221,463円が集まったようです。職域募金、事業所募金等、年末まで続きますが、宜しく願い致します。

9月に南中学校で新型インフルエンザの集団感染が疑われ学年閉鎖、今月には市内各小中学校でも広がり、学年、学校閉鎖が相次いでいます。注意・予防し、同時にマナーを守りましょう。

本日、ゲストとしてお招きしております草島博之氏をご紹介致します。草島氏は(有)アイピーワークスの代表で北見RCに所属、職業分類は人材派遣業であります。本年度、地区の職業奉仕委員長を務められており、今晚開催されます「ロータリー塾」の初回講師としてロータリーの大きなファクターである職業奉仕を解説して頂きます。

幹事報告・・・・・・・・・・志村孝幸幹事

1. 先日、皆様にご協力を頂きました義捐金のご報告が来ております。2500地区全体で北部豪雨災害義捐金は、828,195円、台湾台風義捐金は221,402円の義捐金が集まりました。ご協力ありがとうございました。

2. 10月5日の理事会に於いて、特別委員会の士別RC創立50周年実行委員会の発足のご承認を頂きましたので、第1回実行委員会の三役会を10月22日(木)午後6時より西條様1Fにて開催致します。出席義務者の出席をお願い致します。

3. 例会終了後、パスト会長役員会を開催致します。中村パスト会長・菅原パスト副会長・輿水パスト副会長・大野会長・神田会長エレクト、志村幹事・宮崎副幹事で行ないます。

ゴルフ同好会・・・・・・・・・・國森和磨会員

今年の最終ゴルフコンペを11月1日(日)午前10時30分より行います。また納会を同日午後6時より花の友にて行います。

プログラム委員会・・・・・・・・・・佐藤元信委員長

今月は職業奉仕月間に付き、菊地博職業奉仕委員長の代理で阿達勇会員より説明があります。

職業奉仕委員会・・・・・・・・・・阿達勇委員

2500地区職業奉仕委員長の草島博之氏に「職業奉仕について」の卓話をお願い致します。

卓話「商人道と職業奉仕」・・・・・・・・・・草島博之様

江戸時代中期の思想家・石田梅岩の思想がいまクローズアップされています。自由主義路線が破綻し、日本の企業も活路を見いだそうともがいています。そのような状況にあって、先見性に富んだ石田梅岩の思想が新しい経済モデルの指針として、さらに企業の社会的責任を論ずる上で高く評価されています。私は梅岩の思想がロータリーの

職業奉仕理念と相通じるものだと考えています。日本人にとって職業奉仕を理解する上で格好の題材であると思いとりあげてみました。

ロータリーの職業奉仕理念は He profits most who serves best 最もよく奉仕する者、最も多く報いられるというモットーで表されます。これはアーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した固有の奉仕理念です。現在ロータリーの第2モットーとして定められています。一方、江戸時代に石門心学を開いた石田梅岩はその著書「都鄙問答」の中で、「利益は人々の世の中に貢献した報酬である」という考え方を唱えています。江戸時代、物作りの職人はその技能に対して報酬をもらい、百姓は年貢を納めた残りを作間、つまり報酬としました。商人は物や作物を流通させその働きに対して報酬を得ました。それぞれの職業の働きに対して報酬が得られることにより市場経済が成り立つのであると説いたのです。この1行を比較しただけでも、ロータリーの提唱する職業奉仕理念に非常に近い思想であるというのが分かります。パストガバナーのなかにはロータリーの職業奉仕理念を学ぶにあたって東洋の思想を引き合いに出して語るなどと言われる方もいますが、日本のロータリアンが職業奉仕理念に対し違和感を感じないのは、RCが登場する150年以上前にこのような思想が形成され、長い時間をかけ日本人の生活信条として育まれてきたからにはほかならないと思います。また、国土も小さく資源にも乏しい東洋の一国が経済大国にのし上がったのはなぜかということ海外の経済学者が研究するとき必ずと言っていいほど石田梅岩の名前が登場してきます。



梅岩は私が1銭を惜しむ心を持って、俸禄の主であるお客様の心を知り、売る商品、サービスには念を入れ、うっかりした過ちで相手に迷惑をかけることのないように注意して売り渡すならば、買うお客様も、はじめはお金ももたないと思うだろうが、その商品の良さを認めれば、そのお金を惜しむ気持ちも消えるに違いないと説いたのです。その上、第一に儉約に心がけ、これまで一貫

刃(1,000刃)かかっていた経費を7百刃ですませ、これまで一貫刃の利益を9百刃で抑えるべきだといっている。利益が1割少なくなっても、経費を3割下げたことによって家業は安心して維持できるものだといっています。

シェルドンは維持発展を続ける企業の特徴に品質の高い商品、優れたサービスの提供、徹底したコスト意識を挙げています。

梅岩は富の主は財産家や富裕層ではなく世間一般の人々であると考えました。商人にとってお金を儲けさせていただく相手はお客様である。お客様に満足してもらって初めてお金がいただける。それが富の元になる。お金が富だと思いがちであるが、そのお金を払ってくれるのはお客様である。だから富の主はすなわちお客様であるということになるのです。世の中で決められた御法度を守り、自分の身を慎むことが大事である。商人といえども商人道を心得、道徳心をしっかり持っていなければ、同じ金銭を儲けながら、世間に許されぬ金儲けをすることになりがちである。その結果、いつかは破綻をきたして、子孫も絶える道を歩むことになる。ほんとうに子孫のことを思っているのであれば、法、道徳に従って商人道が栄えるよう努めるべきであると説きました。

世間には、商人のように見えて盗人もいる。まことの商人は商売の相手を立てながら、自分も立つという心がけをもっているものだ。商売をごまかして世を渡る人間は、人を騙してその場を取り繕っているだけの事である。お客様のために市場で商品の性能を競い、価格を争うのは良い。それは一人の経済人として当然だ。しかし仕入先、得意先の立場を考えながら商売をする、いやむしろ、仕入先・得意先と一緒に繁盛するようにすることが大切だ。それが共生の思想であると説きました。

シェルドンは良い顧客は継続して取引がある顧客であり、そのためには公平で公正な企業の姿勢が見えなければならない、そして共に成り立っていくことがリピーターを呼び結果として高い倫理観が備わると考えました。

もろもろのことで、決済しなければならぬことが生じた場合、店の主人は一部の人たちだけで決定してはいけない。すべての従業員を集め、思っていることを互いに論じ合うこと。そのなかでたとえ主人であっても、誤りを認めないで、正しいことのように自説に理屈をつけることがあれば、決して見過ごさずに、必ず正しいことは正しく、誤りは誤りと明確にしないと説きました。梅岩はこのように事業を持続させるためには、どうしなければならないかということに深く言及しています。

ちなみに、200年以上続いた企業の数調べてみると、韓国0社、インド3社、中国9社、ドイツ800社、日本3,000社でダントツ世界No.1となっていま

す。

全国的な流通を背景にした商人が登場してきたのは織田信長のころからで、武器や農産物などを大規模に動かす商人が現れ、港が栄え始めます。梅岩は元禄時代には社会が安定し、農産物の生産も急速に拡大し、流通に必要な道路や港湾の整備も進みました。貨幣の統一と共に商人の活躍の場は一層広がっていきました。米相場が登場し市場価格による取引が確立された時代背景の中、需要供給の変動や相場の変動に、一銭一銭にも神経の行き届く能力が商人には要求され、一銭といえども軽視しない金銭に対する厳しさが仕事に結実し商売繁盛に結びついたので。コストダウンは企業経営に最も大切な課題であり、コスト力を持った企業(例えばトヨタ自動車など)が世界を制するようになってきています。

具体的に職業奉仕とはどういうことなのかということを考えていきたいと思えます。シェルドンと梅岩の思想に共通する顧客満足の具体的経営手法をまとめてみます。

販売する商品や提供するサービスの品質が高いことが大切です。梅岩は品物には念を入れ粗相の無いように売り渡すことが肝要だと言っています。価格が適正であることも大切なことです。品薄の機会を捉えて一時的には暴利を貪ることができても、一旦価格が安定すれば顧客は戻ってはきません。梅岩は経費を下げた売価を抑える努力をなさいと述べています。店主や従業員の顧客への態度や気配り、そして梅岩は自分の商売を育てていただくお客様を粗末にせず、真実を旨として仕事をすれば十のうち八つはお客様の心に適うものだと言っています。権力を傘に不当な利益を上げてはならない、元禄時代は貨幣が統一され一般に流通するようになりました。大名と通じた商人が権力を傘に不当に利益を上げる者も出てきました。成金が生まれ、豪商を輩出しました。元禄バブルに不当な取引で暴利を貪る商人を梅岩は戒めました。商品や業務に対する知識、商人は高い商品知識がなければ目利きができず商売の機会を失うことに繋がります。アフターサービス、顧客が感じる満足感と公平感を提供することによって、顧客がリピーターとなって訪れたり、別の顧客を紹介してくれます。更に顧客の満足度の高い企業は、結果として高い職業倫理を持った企業だと言えます。顧客の満足度を高めるサービスこそが企業の永続的発展と成功を保障する唯一の方法なのです。そしてこれこそが職業奉仕活動の実践なのです。

今度は逆に職業奉仕の実践を怠るとどうなるのかという視点から話しを進めていきたいと思えます。

昨今、市場経済のグローバル化にともない、巨大化した企業が世界に与える影響は計り知れない

ほど大きくなりました。昨年起きたリーマンブラザーズの破綻もその一つです。今回の金融危機の発端は1970年代に登場した金融工学にあると考えられています。米国マサチューセッツ工科大学で株価の動きが熱力学的挙動に類似していることに着目した科学者が、自然界の確率論を株価に応用し数式を作り出しました。ブラック・ショールズ方程式です。これが後にノーベル経済学賞を受賞することになります。ウォール街に物理学者や数学者が数万人規模で集められました。そして次々に新しい理論や金融商品の開発を行ったのです。彼らはパズルが難解であるほど、まるでゲームを楽しむかのように解いていきました。ここにはモラルも経験則による抑制もなにもありませんでした。あったのは欲にかられた人間の醜さだけでした。動いた金は7京円とも言われています。世界中に流通しているお金が1京円といわれていますから、じつに7倍ものお金が短期間にアメリカに集められ、動いた計算になります。今回の金融危機を引き起こしたのは誰か。1つは金融工学を盾に強欲なまでに利益を追求した投資銀行、「自由主義こそ世界経済にとって最も効率的だ」と市場原理主義を唱えFRB議長を18年務めたグリーンズパン、そしてこのマネーゲームのプレイヤーである年金基金でした。今回の騒動から見えてくるのは、人間のやることにはある程度の規制や抑制がなければ暴走を止めることができないこと。虚飾と強欲が悲惨な結果を招くことをバブル崩壊で学んでいたはずの日本人までもがこのマネーゲームに参加してしまった愚かさです。さらに深刻なのは一部のファンドや投資家がまったく反省していないどころか、この期に及んでCO2排出権やテロのリスクを金融商品化し悪どく儲けようとしていること。人間は何度も同じ轍を踏み、懲りない生き物であるということです。薬害エイズ問題、自動車のリコール隠し、輸入牛肉偽造による公金の搾取など、あらゆる業界にわたる不祥事によって我々が知ったことは、社会的責任やモラルがないままに肥大化した企業の精神的な未熟さでした。経営者連は、高度成長と物質的繁栄が永遠に続くかのような幻想を抱き、「企業倫理」「企業道徳」という基本理念を喪失してしまいました。世界的な金融危機は、企業のエゴやモラルの低さが招いたと言えます。企業の社会的責任の判断は単にコンプライアンスを守ればよいという法的な解釈だけではなく、グレイゾーンに対しては倫理観を持って判断しなければならないということです。企業がその理念を自覚し、社会全体を健全な方向に導いていくための使命感を示さなければならないのです。

雇用問題も企業は大きな社会的責任を負っています。日本の経営の特徴は、単に指揮命令によって従業員を動かすことではなく、その仕事はどういう意義を持ち、その中で個人はどういう役割を

占めるのかを納得させながら進めてきました。すなわち従業員それぞれの価値観を啓発し、従業員に参画の気持ちを持たせ仕事を進めることにありました。それが今はどうでしょう、非正規雇用者の多くは生産ラインのロボットと同じように扱われ、必要がなくなればお払い箱。まったく人として考えていないのです。戦後半世紀、日本人は無意識のうちに「こころの大切さ」を遠ざけ、「物質本位」に走ってしまいました。そのひずみが一連の不祥事や企業エゴにあらわれてきました。これは日本だけの問題ではなく世界的な問題になってきているのです。

しかし、地球環境問題が切実になってきた今、企業の社会的責任が益々大きく問われてきています。石田梅岩は著述の中で一貫して、商人道を次のように語っています。商人は自分自身に天地自然の流れに沿った「心のものさし」を持ち、それに従って行動するとき、世界万民の心にかない、天下太平に通じる。それは外からの強制や受け身であってはならない。すなわち自分で学び実践することに意義があると説いています。

シェルドンの職業奉仕哲学と梅岩が説く商人道は根本理念がほぼ同じであることがお分かりいただけたことと思います。冒頭の一節を思いだしてください。梅岩は「利益は人々の世の中に貢献した報酬である」という考えを説きました。すなわち、職業奉仕とはその職業を通して世の人々に貢献した結果、利益としてフィードバックされるものであると言い換えると理解しやすいのではないのでしょうか。江戸時代から続く経営者道の原点である商人道を見つめ直すことこそ、職業奉仕を学ぶ近道だといえるのです。また、そのほうが日本人にとって理解しやすいのではないのでしょうか。

今日の話しが職業奉仕を学ぶ上でお役に立てましたら幸いです。ご静聴ありがとうございました。

「第1回ロータリー塾」

午後6時

参加者 2 2 名

於 士別グランドホテル

