



2013~2014

沼田ロータリークラブ会報

ロータリーを实践し みんなに豊かな人生を
Engage Rotary, Change Lives

2013~2014年度 国際ロータリー会長 ロンD・パートン

例会日…毎週火曜日 12:30 会長 保坂充勇 幹事 斎藤正典 会報編集 戸部聖之
例会場及事務所 沼田市東原新町1540 利根郡信用金庫本店内 TEL 0278-24-1177

第2789回 例会報告

2013年5月20日

記録 戸部聖之

例会予告

5/27 新会員卓話 持谷明宏君・佐藤哲夫君

6/3 沼田高等学校長 塚越 究 先生

<http://www.rid2840.jp/numata/>

2014年5月27日発行 No.41

55周年記念例会

於 辰巳館

職業奉仕の实践

第2680地区パストガバナー 深川 純一 先生



■講師紹介

春日政志君

先生は昭和5年2月生まれ、深川法律事務所所長で弁護士をされています。ロータリー歴は昭和48年3月伊丹RC入会、1990~91年第2680地区ガバナー、92年2540地区大会RI会長代理をされ、各地区でRI会長代理を務められています。本日は職業奉仕の实践についてで講演をいただきます。

■講演

深川純一

このたびは、沼田ロータリークラブ創立55周年を心からお祝い申し上げます。半世紀を超えた55年の歳月は、戦後日本の経済成長と共に歩んだ真に尊いものでありました。温故知新という言葉がありますが、それは、過去の歴史に学ぶことにより正しく現在を認識することが出来るのであり、過去、現在の正しい認識を踏まえて、初めて正しく未

来の展望を切り開くことが出来るという意味において真に尊い年月なのであります。心からお喜びを申し上げる次第であります。

さて、今日は「職業奉仕の实践」というテーマをいただいております。そこで、職業奉仕は難しいという話をよく聞きます。また一方、職業奉仕ほど易しいものはない、ただロータリアンがそれを実践しただけだという話も聞きます。一体どちらが本当なのか、どちらも本当なのかも知れません。職業奉仕は難しいかも知れない。しかし、難しくないかも知れないのであります。

何れにしても、職業奉仕は、解り難いという人が多いとも聞きます。そこで、今日は、**職業奉仕の「いろは」**にあたるような基本的な話をしたいと思います。ただ、「いろは」と謂いますと、一般には**物事の始まり**とか初

歩的なことという意味にとられているようですが、実は、「いろは」という言葉は、本来は、原始仏教の涅槃經の一節「色は匂へど散りぬるを我が世誰そ常ならむ有為の奥山今日越えて浅き夢見じ酔ひもせず」という言葉から来ているのでありまして、これはお経の核心にある大切な言葉であります。したがって、職業奉仕の「いろは」というときも、単なる初歩的なことという意味ではなく、**ロータリーを理解するときの一番大切なこと**という意味でお話しをしたいと思えます。

そこで先ず、**鮎釣りの話**から入っていきたいと思うのであります。今、関東でも鮎釣りが解禁されたばかりであります。清流に若鮎が銀鱗を踊らせている頃であります。

鮎は、一年魚でありますから、一年で育ち切って、秋になると、自らの血脈を残すために川を下ります。そして、河口近くに産卵して、一年の短い一生を終えるのであります。しかし、全ての鮎がこの様に天寿を全うするわけではありません。多くの鮎が人間に釣り上げられて命を落とします。就中、鮎の友釣は、鮎の悲しい習性を利用した釣法であります。それは、一体どういう事かと申しますと、

鮎の社会は、餌場を確保するために、激しい競争原理が支配します。強い鮎がテリトリーをもって餌場を独占し、他の鮎がそのテリトリーを侵すと、猛然と攻撃してこれを追っ払います。この習性を利用して、釣針を仕掛けた回鮎を野鮎のテリトリーへ誘導し、野鮎の攻撃を誘って釣り上げるのであります。したがって、もし、鮎がお互いに餌を分けあって食う**共存共栄**の心があつたならば、鮎の友釣は成り立たないのであります。

ところで、自分の餌場を独占して、自分だけが大きく育てて行こうとする鮎の生態を思うとき、同じく自由競争原理の支配する職業人の経済社会は、果たして如何なものであろうかと思うのであります。

先ず『同業組合』の問題があります。資本制経済社会は、自由競争が基本原則であります。これは同業者との関係では、食うか食われるかの関係であり、競争相手がいるが故に、ある種の危機感を持ちます。したがって、自分が潰れる前に彼が潰れてほしいという訳の判らない感情の虜にもなります。

また、同業者は同じ業界にいますから、お

互いに、悪いところも、醜いところも、汚いところも知り尽くしています。したがって、彼は俺の欠点を知っているな、という意識がありますから、お互いに心を開くことができません。

更に人間は、自分だけは先ず栄えておかなければ、いつ潰されるかも知れないと思えますから、人のことなど考えている暇はない、即ち倫理のことなど考えている暇はないと言って、自分だけ隆々と栄えていこうとします。そのために失敗する例が沢山あるのであります。一つの事例を出しておきます。

或る下請業者が親会社から自分の生産能力を越える注文を受けました。下請業者は喜んで、銀行から融資を受け、第二工場、第三工場と設備投資を致します。ところが、この設備投資がある程度大きくなった時点で、親会社は注文を止めます。下請業者は、受注の減少によって融資の返済に困り、親会社に泣きつきます。親会社は、それでは金を貸そうと言って、資本参加をして、結局、下請業者を乗っ取ってしまうのであります。

これは、企業が比較的短期間に大資本に成長していく過程でよく見られる真に恨みつらみのある物語であります。一般社会の常識では、この事例について、これは親会社の方が悪いというでしょう。しかし、ロータリーの考え方はそうではありません。これは親会社が悪いものではありません。下請業者が自分一人で儲けようとしたところに問題があるのであります。

自分の生産能力を越える注文が来たときに、同業者もいることですから、これ以上の御注文は同業者の方へどうぞ、と言っておればよかったです。

しかし、そうは言うものの企業経営者たる者は、どうしても自分の企業を栄えさせたいために、注文が来れば儲けたくります。このところが大変難しいのであります。

そこで、これと対照的な事例を一つ出します。或る有名な菓子屋があります。この店では、いつも午後3時頃になると、商品が売切れてしまいます。有名な店でありますから作れば作るほど幾らでも売れるのであります。午後3時頃になると売切れてしまう、その程度の商品しか作らないのであります。**それは一体何故か？**

確かに、作れば作るほどいくらでも売れます。儲けに儲けることは出来ます。しかし、自分の生産能力を越えて、150% 200% の商品を作れば、儲かるかも知れませんが、**粗悪品**の出る可能性も出て来ます。一つでも粗悪品が出ると、お客様に御迷惑をかけることになり、更に、**自分の信用を傷つける**ことにもなります。信用というものは、金銭をもってしては計り知れないほど価値のあるものであり、一旦失ったら取り返しの付かないものなのであります。信用を作るためには長い年月が必要であります。信用を失うのは一瞬であります。したがって、その菓子屋は、**精魂込めて自分の生産能力の80%の商品しか作らない**のであります。これが**職業の倫理**であります。したがって、午後3時頃になると売り切れてしまうのであります。そして、**自分の生産能力を越える注文に対しては同業者の方へ譲る**のであります。これが**同業共存共栄の倫理**であります。

このように、**古来、人間が徒らに金を求めて身を滅ぼした例は枚挙に暇がありません**。しかし、**人間が心を求めて身を滅ぼしたことは、未だその例を聞かない**のであります。

ロータリーは、**倫理の裏打ちのある企業活動**こそが永続的に安定した利潤を着々と獲得し、自由競争を必ず勝ち抜いて行くということを原理論的にも実践論的にも立証して行くものであります。

そのようなことがどうして判るのか、と言いますと、**既に立証されている事実**としては、1929年に始まるアメリカ経済社会を襲った空前絶後の大パニックがありましたが、その時、ロータリアンは一人も倒産していませんのであります。これは、ロータリアンが毎週の例会において、色々と企業経営上の智慧を交換し、倫理的な企業活動のノウハウを開発して、それをお互いの企業に実践して行った**功德だ**と言われているのであります。この故に、**ロータリーの職業奉仕は、不況期に強い哲学**であるとも言われているのであります。

では、ロータリアンだけが不況期に倒産しないで生きのびて、同業者や下請業者はどうなってもよいのか、と謂うと、そうではありません。

ロータリアンは、職業奉仕の原理を実践す

ることにより自由競争の勝者になることができます。そして、勝者になった後で、また、勝者になる過程において、自由競争に破れて行った敗者の代弁者となって、世のため人のために力を尽くさなければならないということをロータリーは説いているのであります。これがロータリーの職業奉仕なのであります。その具体的な方法の一つにノウ・ハウの開発とその公開があります。

殊に、ロータリーは倫理運動の視点に立って、同業者関係や下請関係においては、常に倫理を提唱し、お互いに共存共栄の道を模索すべきことを説くのであります。これは、職業奉仕の大きな柱であり、ロータリーが倫理運動であることの面目躍如たる場面なのであります。

誠に、ロータリーは、人類文化史が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なのであります。このことは、標準クラブ定款第4条の「ロータリーの目的」において、明確に表現されているところであります。ただ、「ロータリーの目的」については、時間の関係で説明を省略します。

以上を要するに、同業関係を貫く指導理念は、同業共存共栄であります。ロータリーの職業奉仕は、如何にすれば同業者や下請業者が共に榮えていくことが出来るかの原理を説くものであります。

このように見てきますと、この話の冒頭に申し上げたように、職業奉仕は必ずしも難しいものではないとも謂えますが、しかしまた、一方、職業奉仕は、必ずしも易しいものではないとも謂えるのであります。どちらが本当なのか、どちらも本当なのかも知れません。職業奉仕は難しいかも知れない。しかし、難しくないかも知れないのであります。

何れにしても、職業奉仕は、解り難いという人が多いとも聞きます。そこで、もう少し実践例を紹介しておきます。

ロータリアンは皆**職業人**であります。したがって、経済社会で必ず**取引**をします。取引と謂っても色々あります。売買取引もあれば賃貸借の取引もあります。請負の取引もあります。しかし、最も多いのは売買取引であります。したがって、ロータリーも、**取引関係**において職業奉仕の原理を説く場合には、**売買を中心に説く**のであります。

そこで、ロータリーは、売買取引における職業奉仕の実践について、物を売る前、物を売る時、物を売った後、の三つの段階に分けて原理分析をしています。

先ず、物を『売る前』にはどのような原則があるのか。『誇大広告禁止の原則』があります。商人は、商品を売りたいばかりに、つい誇大広告をしがちであります。しかし、顧客がその商品を買えば、広告が誇大であったことが判りますから、二度とその商品を買わなくなり、結局、商人の信用が傷つくことになるのであります。したがって、ロータリーは、売る前の誇大広告を禁止し、真実のみを語るべし、と説くのであります。若干の事例を出しておきます。

1954-55年度の国際ロータリーの会長ハーバート・テイラーは、1932年、倒産したアルミ食器会社の再建を引受けました。彼は、会社再建の方法として『四つのテスト』を考案し、これで皆が力を合わせて頑張れば必ず再建できると考えたのであります。そして、この四つのテストを社員に周知徹底させたのであります。そこで、社員がアルミ食器を売る場合にも、『この鍋は、少々値段が高うございますが、まず壊れません。一生道具であります。一方、こちらの鍋は、値段は安うございますが、精々10年位しか持たないと思います。しかし、鍋というものにも若干流行もあるので、お客様の予算に合わない場合には、一度安い方の鍋をお求めいただき、10年後にお客様の所得が増えてから高い方の鍋をお求めになるのも宜しいかと思えます』という具合に、真実のみを述べ、顧客の立場に立った解説をしたのであります。

そこで、顧客もあの店で買えば安心だというので信用が確立し、10年後には一流の会社に育っていったのであります。したがって、物を売る前には、真実のみを述べるということが大切なのであります。「四つのテスト」にはこの他にも色々と実践例があります。

次に、**1949-50年度の国際ロータリー会長パーシー・ホジソンの著書『奉仕こそわが努め』**の中の事例を出しておきます。

或るデパートのレインコートの売場には、沢山の商品が売れ残っていました。店主は、そのレインコートを早く処分して、その後新しい商品を入れたいので、広告係主任にそ

の処分を命じました。そこでその主任は、翌朝の新聞に広告を出しました。『実を言うと、当店は、処分しなければならない売れ残りのレインコートを沢山手持ちしています。それは店晒し品であり、それを捨て値で提供します。中には新品同様の物もありますが、もし売れなければ、川に流してしまうほかありません。いずれにしても格安のお値段であり、お買得でございますから、どうぞお越し下さい』

店主は、この広告を見て激怒しました。『売れ残りのレインコート、店晒し品のレインコートとは、なんという広告か。一体何を考えているのか』と。

早速、店に着くと直ぐ、『広告係主任を呼べ』と言って怒りました。他の店員が『何故そんなに怒っているのですか』と尋ねたところ、『レインコートの特売の広告を見たか、あれは一体何たることか』と言いました。すると店員は、『しかし、レインコートは、僅か30分で全部売り切れてしまいましたよ』と。

客は何を買ったのか。真実を買ったのであります。広告の絶対的な率直さが客の気に入ったのであります。とにかく、物を売りたいために誇大広告をするということは、天に向かって唾を吐くようなものであって、結局は、その商人のためにはなりません。信用を失墜し、結局それは、長期的に安定した利潤を得ることにはならないのであります。したがって、『真実のみを語れ』とロータリーは説くのであります。

また、この誇大広告禁止の原則に付随して『同業者誹謗禁止の原則』があります。商人は、自分の商品を売りたいばかりに、同業者やその商品の悪口を言ってはならない、自由競争はフェアでなければならぬとロータリーは説くのであります。

ロータリアンが、自分の商品を売りたいために同業者の悪口を言うのであれば、それは自分のことしか考えないエゴイズムのロータリーでありまして『職業を通じて世のため人のために』と言うことにはならないのであり、それは同業共存共栄の理念にも反する事になるのであります。したがって、『隣の車が小さく見えます』と言うような広告は、職業奉仕の視点からは慎むべきものであります。

次に、物を『売る時』には『**適正価額遵守の原則**』があります。

殊に、価格の変動期等には、つい目前の泡銭に目が眩み、値上げの誘惑に負けてしまうものであります。一つの事例を紹介しておきます。

約35年前のオイル・ショックの時、或る製造卸売業の二代目社長は、先代からの番頭に再三値上げを進言されました。『社長、わが社も値上げしましょう。どこもかしこも値上げしています。未だ値上げしていないのはわが社だけです』しかし、その社長は、『わが社では、例えば、20円で原料を仕入れて、それに40円の製造加工賃を乗せて、さらに40円の利潤をいただいて、合計100円で売って商売が成り立つようになっている。それを1000円、2000円で売るとは、先代から引き継いだ職業の倫理に反する』と言って応じなかったのであります。

この問題は、会社の取締役会で大問題になりました。

『社長、商売というものは何時損をするかも知れません。したがって、儲かる時には、思い切り儲けておかなければなりません。しかも、わが社は、卸売業でありますから、当社が例え100円で売っても、小売業者が2000円、3000円で売れば何にもならないでしょう』

しかし、その社長は、『それは、小売業者の倫理の問題であって、小売業者が職業倫理に反することをやるからといって、わが社までが倫理を曲げることは出来ない』と言って、頑として値上げをしなかったのであります。皆は、こんな絶好のチャンスに儲けそこなつて、馬鹿だなあと思いました。

ところが、このような価格の変動期には、必ず揺り戻しがあります。やがて、不況期が訪れ、同業の卸売業者が倒産して行く中で、その会社だけは以前にもまして注文が増えていくのであります。社長が不思議に思って小売業者に聞いたところ、『あのオイルショックの時に、私達の足元を見ないで、元の価格を守ってくれたのは、あなたの会社だけでございます。したがって、私達小売業者は、貴方のところには恩があるので、どんなことがあっても貴方の会社から買うことにしたのでございます。そして、貴方の会社で注文に応じ

切れない分については、あの時に値上げ幅の少なかったところから買うことにしたのでございます』と答えたのであります。今、このような倫理的な取引の出来る商人がどれほど居るでしょうか。疑問なしとしないのであります。

これは、適正価額を守るという職業倫理を実践したことにより、目に見えている目前の現象としては大損をしたように見えますが、結局は信用という厚い保護膜によって守られ、永続的に安定した利潤を着々と獲得することができるということを物語っているのであります。これは、目に見えている現象に捕らわれずに、商取引というものは本来如何にあるべきか、という本質を見抜いた実践の功徳なのであります。

次に、物を『売った後』には『**アフターサービスの原則**』があります。

ロータリアンたる者は、自分がお客様の所へ納めた商品については、徹底的に責任を負わなければなりません。そうでなければ信用を失墜します。

したがって、例えば、時計を売ると、1年間は自然の故障については無償で修理をするという保証がつきます。

では、1年と3日経って故障したらどうするか。ロータリアンならば、無償で修理すると思います。何故かと言うと、保証というのは、お客様との保証契約に基づくものであり、それは**法律の世界**であります。したがって、保証契約上は、1年を経過すれば有償で修理すればよいのであります。ロータリーの世界は、法の世界ではなく、**倫理の世界**であります。

したがって、法の世界では、人と人との契約であっても、倫理の世界では、それは同時に神様との契約でもあるということを意味するのであります。

人と人との契約は、契約期間の満了によって終了しますが、神様との契約は、一生涯続くのであります。

このように考えれば、例え1年6ヶ月後の故障であっても、無償で修理をします。3年後であればどうか。10年後であればどうか。或る人は無償で修理するかも知れません。ことは倫理の世界の問題でありますから、要は、その人の倫理観、世界観の問題であります。

これがロータリー職業奉仕の考え方であり
ます。

そして、このような心構えで職業を営んで
いると、僅かな修理代のことではありますが、
あの店で買えば大丈夫だという信用が確立し
て来るのであります。即ち、売買取引が、単
に、時計と金銭とが交換されるだけでなく、
それと同時に、**満足と感謝**という目に見
えないものが交換されることによって、やが
て、商人は、信用という保護膜によって守ら
れ、どんな不況期にも潰れない強靱な体質の
企業を作りあげていくことになることを
ロータリーは説くわけであります。これが
ロータリーが不況期に強い哲学であるとい
うことの一つの意味であります。

では、自然の故障ではなくて、お客様が**重
大な過失で壊した場合**は、どの様に対処すべ
きでしょうか。時計屋は、一目見れば、自然
の故障かどうかは判ります。しかし、その
場合も、黙って無償で修理してやれば、客の
方で恥ずかしく思います。こういう事は、す
るべきではなかった、と反省します。客に反
省させる、それが将に職業を通じて世のため
人のために倫理教育をしていることになるの
であります。お客様としても、この次もまた、
この店で買おう、と言うことになるのであり
ます。

では、更に一步を進めて、お客様に納めた
商品、例えば**機械に欠陥**があることが判明し
た場合、その全ての機械をお客様から回収し、
完全な商品に修理した上、それを再びお客様
のところへ届ける作業を実行すると、**会社が
倒産**することが計算上明らかになった時にど
う対処すべきか、という問題があります。
この問題は、**ロータリーの中でも意見は真二
つに割れます**。

一つの意見は、その場合でも、その**アフ
ターサービスを実行するべし**、と説くのであり
ます。

しかし、これは大問題であります。もしそ
れを実行して、計算通りに会社が倒産してし
まったらどうするのか。社員は職を失い、家
族は路頭に迷うことになります。株主対す
る配当責任も果たせません。奉仕も何も出
来ないではないか、と謂うのが一般のロータ
リアンの考え方であります。しかし、これを実
行した人は、全て成功しているのであります。

事例を紹介しておきます。これは**ドーナツ
を作る機械を製造販売**している会社であり
ます。或る時、納品した機械に欠陥が発見され、
それを全部回収して修理し、再び全てのお客
様のところへ届ける作業をしますと、計算上、
確実に会社が倒産することが明らかになりま
した。さて、そのときどうするか。その社長
は、ロータリアンとして、敢えてその作業を
実行したのであります。

人と人の契約は、事情変更の原則その他
の理由によって解約することができますが、
神様との契約は破ることが出来ません。そこ
で、欠陥のある機械全部を回収して、銀行融
資を受けながら、四苦八苦し乍ら何とかその
作業を成し遂げたのであります。その後何
が待っていたか？その会社は、絶大なる信用
をもって報いられ、やがて、世界的な企業に
のし上がって行ったのであります。

この事例は、一体何を物語っているのか？
日本の諺にも『**振り下ろす太刀の下こそ地獄
なれ、身を捨ててこそ浮かぶ瀬もあれ**』とか
『**虎穴に入らずんば虎児を得ず**』と謂われて
います。ロータリーは、そののこのところを見
ているのであります。

ロータリーは、計算上赤字になって倒産す
ると謂うのを『**机上の空論**』と言うのであり
ます。ロータリーは**行動哲学**でありますから
『**先ず実行してみよ**』と説くのであります。
しかし、倒産を覚悟して果たしてアフターサ
ービスが実行できるかどうか。このような状
況になりますと、職業奉仕の実践はかなり難
しいことになります。これは、まさに**百尺の
竿頭に一步を進める**ことであり、謂うは**易く
して行うに難きもの**であり、凡人には中々実
行できるものではありません。しかし、実行
した人は成功しているのであります。

要するに、企業というものは、アフターサ
ービスを完全に実行して初めて発展出来るの
であり、それがまた業界の見本ともなって、
業界を改良して行くことにもなるのであり
ます。ここにも、職業を通じての奉仕の実践例
を見取ることができるのであります。

この考え方は、ロータリーの奉仕は自己犠
牲の奉仕である、と説くものであり、191
1年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”
Service, Not self”の思想に基づくものであ

ります。即ち、selfは自己、それをNot、否定する、即ち、自己否定、自己犠牲、それがロータリーのServiceであると説くのであります。したがって、自分を犠牲にしてこの宇宙を支配する神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であるというのであり、極めて宗教的色彩の強い標語であります。

要するに、Collinsは、「ロータリアンは、自分の為すべきことを為して美しく散れ」と説くのであり、日本では、日本の初代ガバナー米山梅吉先生がこの思想の継承者であります。このほかにも”Service,Not self”の事例は沢山あります。

例えば、1954年9月26日、台風15号によって函館港外で沈没した洞爺丸に乗り合わせたアメリカの学生YMCAの総主事ディーン・リーパーは、自分のライフジャケットを新婚の若者に与えて、自らは船と共に沈んだと謂います。実は、今から約20年前、函館の地区大会に講演に行くに際して、元RI理事の今井鎮雄先生から函館に行くならディーン・リーパーの遭難碑を見てくればよい、と教えられて現地に行きましたところ、ディーン・リーパーのほかにストーン神父もやはり自分のライフジャケットを人に与えて自らは船と共に沈んだという話を聞きました。この人達は、将に”Service,Not self”、自己犠牲の奉仕の世界に生きた人達であります。ただ、私は、命を捧げなくとも、自分の人生を、自分の全財産を世のため人のために捧げると謂う人達もやはり”Service,Not self”の世界に棲む人であると謂い得ると思います。例えば、米山梅吉先生などはその典型的な例であります。アルバート・シュワイツァー博士もその一人であります。

米山梅吉先生には、人を助けるために身を捧げたという逸話が沢山残っています。ある時、東京大学に入学したが、父親が亡くなって学資がなくなって困っている話を人から聞いた米山先生は、「一体、毎月幾ら要するのですか。」と尋ねて、「毎月30円は必要でしょう。」というので、「それでは、私が毎月60円出しましょう。但し、条件が一つあります。それは、私が金を出したことを金輪際その学生には言わないで下さい。」と言ってその学生を秘かに支援されたのであります。後に1

947年、米山先生が亡くなられたとき、その学生は大学教授になっていましたが、間に立った人が、もう事実を知らせてもよいと思いい、「この度、亡くなられた貴族院議員米山梅吉先生は、貴方が学生時代に学費を貢いで下さった方ですよ。」と教えたので、その教授は取るものも取り敢えず葬式に駆けつけたということでもあります。米山先生には、このような弱者救済の事例が沢山あるのであります。

要するに、米山先生の自己犠牲と弱者救済の実践は徹底していたのでありまして、三井の重役として入ってくる巨額の収入を全て世のため人のために使ってしまったのであります。そして最後は、教育は国家百年の大計であるとして、前途有為の若者を育てるために自費で緑ヶ丘小学校を設立しましたが、その結果、破産に瀕したのであります。流石に側近が見かねて、緑ヶ丘小学校を青山学院に移管することによって事なきを得たのであります。

このような米山先生の”Service,Not self”自己犠牲の思想と弱者救済の思想に基づく献身的な生き様が、戦後、東京クラブによって米山記念奨学会を生み出すことになったのであります。

以上がロータリーの標語”Service,Not self”の思想の実践例であります。

ところが、Paul P.HarrisやArthur Frederic Sheldonは、この”Service,Not self”という自己犠牲の奉仕の考え方をとっていません。Sheldonは、ロータリーは宗教ではないのであるから、Not self 即ち、自己犠牲の奉仕は行き過ぎである。あくまでもself即ち自己は、温存して、selfの上に奉仕を考える、即ち、Service above self という**実業倫理に基づく標語**を提唱したのであります。時に、1921年頃のことでありました。

このように、アフターサービスについては、二つの標語に象徴されるように、ロータリーの中でも意見は真つ二つに割れます。その何れの立場をとるかは、全世界のロータリアン一人ひとりの自由選択の問題であります。したがって、Collinsや米山先生のように”Service,Not self”の自己犠牲の奉仕を実践する人がいてもよいし、また、一方、

SheldonやPaul P.Harrisのように"Service above self"超我の奉仕を実践する人がいてもよいのであります。その何れの立場をとるかは、一人ひとりのロータリアンが自由に決めればよいのであります。したがって、或る時は"Service,Not self"自己犠牲の実践をすることがあり、或る時には"Service above self"実業倫理の実践をする、という人があってもよいと思います。

本来、人間の思想や行動を原理的に、右か左か、白か黒か、というように一義的に割り切ることは出来ません。千変万化に変化する森羅万象を 例えば、白か黒か、とか、"Service,Not self"か"Service above self"か、とか、職業奉仕か社会奉仕か、というようにいずれか一方に決めつけることは出来ないであります。例えば、職業奉仕的な社会奉仕もあり、また、社会奉仕的な職業奉仕もあり、更に国際奉仕的な職業奉仕もあるのであります。要するに、どの思想を採るかということは、一人ひとりのロータリアンが自ら随所に主となって自主的に決めればよいと謂うことであります。

以上、職業奉仕の実践というテーマでその一部をご紹介申し上げます。まだ述べ足りないことはございますが、今日はこれで失礼致します。御静聴有り難うございました。

例 会 報 告

■司 会 星野貴明 S A A 出席委員長

■ソング 奉仕の理想 春日政志君

■来賓及び来訪ロータリアン

2680地区パストガバナー (伊丹RC)

講 師 深川純一様

2840地区ガバナーノミニー 生方 彰君

前橋東RC 佐藤信一君

前橋東RC 元田 寛君

前橋中央RC 久保田弘樹君

藤岡南RC 豊川一男君

本所南RC 浅田 進君

会長の時間 保坂充勇会長

当クラブは1958年9月仮発表、12月加盟認証され、27名でスタートしました。今年は55年になり、年度計画で内輪の記念として本日を企画しました。

発足当時は、4月長嶋茂雄デビュー、5月スバル360発表、8月ホンダのスーパーカブ

と日清チキンラーメン発表、10月東京タワー竣工、11月皇太子と美智子様との婚約という、日本が元気になってきた時節でした。

各クラブの周年式典に出ると、設立時より会員数が多いのは少なく、当クラブは61名と倍以上でいるのは、歴代役員や皆様方の尽力のお陰と感謝申し上げます。

深川先生は、佐藤千壽先生のお別れ式に出席した時、深川先生にいろいろ質問される方がいて、それもロータリーと軽く受け流しておられ、さすがと思い、これがロータリーの寛容の心かと知りました。

本日皆様も先生から様々なものを感じ学び取っていただければ幸いです。

委員会報告

◎ニコニコ委員会 深津卓也副委員長

・生方 彰君 (沼田中央) 深川先生のご講演を楽しみにメイクさせていただきました。遠路お越し頂きありがとうございます。

・浅田 進君 (本庄南) 記念例会にメイクさせていただきました。

・豊川一馬君 (藤岡南) 記念例会にメイクさせていただきました。

・久保田弘樹君 (前橋中央) 記念例会にメイクさせていただきました。

・元田 寛君 (前橋東) 記念例会にメイクさせていただきました。

・佐藤信一君 (前橋東) 記念例会にメイクさせていただきました。

・保坂充勇君 みなかみの地までおいでいただき。55周年になりました。今後も宜しくお願いします。

・春日政志君 遠路より深川純一先生をお迎えして55周年記念例会が開催でき感謝。

・持谷明宏君 21日は両親の金婚式です。

・深津卓也君 深川純一先生をお迎えして。本日は温泉にゆっくり入りお疲れをお取り下さい。本日もご利用ありがとうございます。

・ニコニコ一週間 深川純一先生をお迎えし

桑原 滋君 宮澤孝幸君 山田龍之介君

久保郁弥君 角田 隆君 石澤雄一郎君

松野正一君 水石清治君 櫛渕光彦君

津久井功君 富澤勝美君 阿形登氏君

宮内明彦君 宮田徳彦君 小野里雅弘君

飯島千明君 今井幸吉君 割田一敏君

天野純一君 戸部聖之君 斎藤正典君

片山晃一君