

ロータリーの原点を探る

今回は職業奉仕に関してお話をしたいと思います。

従来から職業奉仕に関する話は、歴史的な話や哲学的な話が多かったのですが、ロータリアンの大部分は経済人で構成されていますし、専門職業人と言えども大きく経済に影響されています。従って今回のセミナーは経済という社会背景に基づいて、特に修正資本主義をロータリーに提唱したアーサー・フレデリック・シェルドンの考え方と、現在の新資本主義の問題点について話を進めたいと思います。

資本主義とは産業革命後の社会における資本家と労働者による経済体制のことで、資本家対労働者の対立の構図だと考えられています。

19世紀から20世紀初頭、すなわちロータリーが創立された当時は、醜い資本家の欲望が労働者を搾取した時代でもありました。資本家が原材料費から労働者に支払った賃金を差し引いたものを余剰価値生産(利潤)だと考えれば、いかに安い賃金で労働者を雇うかが利潤を増やして資本の自己増殖を図る鍵となり、そこに労働者の貧困、失業などの問題や、無秩序な自由競争による経済恐慌などの大きな社会矛盾を孕んでいました。

ロータリーが創立された当時は、いかにして利潤を独占しようかと、資本家が弱肉強食の競争に明け暮れていた時代であり、特に西部に進出するための交通の要衝として栄えたシカゴは、成功を夢見た人たちが集まった無法と腐敗の街であり、事業主は無秩序な自由競争に狂奔し、同業者はすべてライバルであり、法さえ犯さなければ金を儲けた者が成功者として、すなわちアメリカン・ドリームを達成した人としてもてはやされました。労働者を搾取したり顧客をごまかした取引で大金を得たことに対する後ろめたい気持ちも、僅かばかりのチャリティーをすることで周囲の人も納得しました。騙すよりも騙される方が悪いという風潮がまかり通る時代でした。

すさまじい自由競争の中で生きているビジネスマンにとっては、毎日過酷な日が続く、孤独感と疎外感に加えて、いつこの過酷な自由競争の敗者になるかもしれないという恐怖感が常に付きまとっていました。そんな街の中では親友ができる道理はありません。もしもこの街の中で心から何でも相談できる、また語り合える友人が居たらどんなに素晴らしいことだろう。そういう発想からロータリーは生まれたわけです。

親睦を目的としてロータリーは出発しましたが、せつかく一人一業種でたくさんの仲間が集まったのだから、お互いの商売を利用して金儲けにそれを利用したらどうかという、さもない発想が浮かんできました。すなわち物質的相互扶助という考え方が起こってきたのです。

つい先日、歴史的文献を収録している英文のアーカイブス・サイトから1906年1月に制定された最初のシカゴ・ロータリークラブの定款・細則を発見しました。

定款第2条の目的には

1.会員の事業上の利益の促進

2.通常、社交クラブに付随する良き親睦とその他の特に必要と思われる事項の推進と明記されており、当初のシカゴ・クラブには奉仕の概念はなく、事業の繁栄と親睦を目的にして創立されたことが分かります。

会員同士の互惠取引が積極的に行われ、印刷業者のラグルスは、彼の保険を保険代理店のトニソンと契約し、その代わりに、トニソンはラグルスから文房具や用紙類を買います。二人はシールに石炭を注文し、彼は勿論保険と印刷を彼らに頼み、ハリスはいつもシールから石炭を買ったし、ごく当たり前のこととして、三人全員からの法的な問題を喜んで引き受けました。四人とも汚れたシャツはアーサー・アーヴィンの洗濯屋に届け、アーヴィンは感謝しながら彼らと取引をしました。また、みんなは洋服屋のショーレーとも取引をし、その関係は果てしなく続いていきました。このようにして、彼らは堅固で自己中心的な相互扶助のグループを作っていました。自らが搔けない自分の背中を、お互いが車座になって搔き合おうという、バックスクラッチングというエゴイズムで、ロータリーは出発したのです。

1906年1月制定の定款によれば、統計係という役職が設けられて、会員相互の商取引や斡旋の結果を郵送して例会で報告したという記録が残っています。

これは葉書形式になっている1910年の報告書です。例会毎にこの報告書を配付し、次の例会の出欠予告と同時に前回の例会以降に会員間で行われた取引状況を記入してポストに投函することが義務づけられていました。

ロータリー創立の大きな目的が会員同士の物質的相互扶助であったため、会員各自の事業の内容や取引状況が部外者に漏れないように、機密保持を徹底し、定款第10条には機密保持という項目を設けて、「例会におけるすべての方針、規則、細則、および商取引は、厳密に機密を保持するものとする。」と定めています。

なお、4回続けて例会を欠席すれば退会になると定めた一方で、例会は月に2回とし、さらに7月、8月は休会というゆるやかな規約になっています。

1908年12月1日の日付が入った、会員相互取引報告書が残っていますが、左側の欄に商品を提供した会員の氏名が、右側の欄に商品を受取った会員の氏名が書かれています。

この排他的かつ物質的相互扶助を重視するクラブ運営に関しては、世間から大きな批判を浴びるとともに、ロータリアン内部からもこれを是正しようという動きが起こってきました。これが1906年4月に起こったドナルド・カーター事件です。

フレデリック・トゥイードが、特許弁理士であるドナルド・カーターにシカゴ・クラブへの入会を勧めました。親睦と事業上の利益の向上を謳った定款を見せて入会を促したところ、クラブは対社会的奉仕活動をすべきだという理由で入会を断ります。その考え方に共感したトゥイードは、入会して内部から改革を実現するように説得して、カーターはこれに同意してシカゴ・クラブに入会します。

そしてこの年の12月に定款を改正して、第2条目的の第三節に「シカゴ市の最大の利益を促進し、忠誠心を市民の間に広げること。」という条文が加わりました。

ドナルド・カーターとフレデリック・トゥイードが共同でシカゴ・クラブに提出した声明文には、「全く利己的な組織は生き残ることができません。ロータリークラブとして生き残りかつ発展することを望むのならば、私たちの存在を正当化する何かをしなければなりません。私たちは何らかの市民に対する奉仕をしなければなりません。この改正は市民に対する奉仕が可能なシカゴの組織になるように、シカゴ・ロータリークラブの目的を拡大するためです。忠誠心を市民に広げて、シカゴ市の利益のために何かをすべきです。」と記載されています。

フレデリック・トゥイードとドナルド・カーターの発案で行われた対社会的奉仕活動の実践例が、ループ地区(シカゴ中心部)における公衆便所設置活動です。

シカゴ・クラブは、グレート・ノーザン・ホテルに 25 の市民団体の代表を集め、連合公衆便所建設委員会を設立して、行政に働きかけますが、既に施設内にトイレを持っていることを強く主張する、シカゴ醸造組合と百貨店組合の激しい妨害を受けます。

当時のループ地区で顧客用にトイレを供用していたのは、百貨店かバー位しかなく、トイレを借りる必要に迫られた通行人は、女性は化粧品を買うことと引き換えに百貨店のトイレを借り、男性はビールの一杯も飲みバーの扉をくぐらなければなりません。もし、無料のトイレができれば、これらの店の収入に影響を与えることは、誰の目にも明らかでした。交渉は長引き、土地を掘り起こすまでに 2 年の歳月が掛かってしまいましたが、最終的には、建設用地と 20,000 ドルの補助金を市当局から受け取ることに成功して、1909 年に市役所と公立図書館の横に二つの公衆便所が出来あがったのです。

公衆便所設置は市民のニーズに従って市民団体を組織し、行政当局に働きかけて、実施にこぎつけたものであり、俗にいわれるような単に金銭を拠出した団体奉仕活動ではなかったことに注目しなければなりません。

対社会的奉仕活動の必要性は認められたものの、会員同士の物質的相互扶助によって事業を発展させるという目的は、その後も続けられました。

1911 年の全米ロータリークラブ連合会の会員名簿には、当時加盟していた 24 クラブについて 3 ページずつの情報が記載されています。1 ページ目はそのクラブのクラブ名と会長、幹事の電話番号と住所や例会場所や時間が書いてあります。残りの 2 ページにはそのクラブのテリトリーの中にある著名な企業名、電話番号と住所が書いてあります。これは遠隔地におけるロータリアン同士の取引に使われたのです。騙すより騙される方が悪いという世の中ですから、シカゴの果物商がカリフォルニアの農園と取引したとしても、果物商に注文通りのオレンジが届く確証はありません。また農園の方にも約束通りの料金が支払われる確証がありません。しかしロータリアン同士の取引ならばお互いが信頼できたわけです。

1911 年の連合会の組織表には、Local Trading Committee、Intercity Trading Committee、National Trading Committee という委員会があります。Local Trading Committee は自分のテリトリー内における取引を担当した委員会です。Intercity Trading Committee は近隣

都市間の取引です。National Trading Committee は全米です。そういった会員同士の物質的相互扶助を連合会が積極的に援助していたのです。

なお、定款から親睦と事業上の利益の促進という目的が消滅したのは 1912 年になってからのことです。

ロータリーに奉仕という概念を提唱したのはアーサー・フレデリック・シェルドンです。彼は 1868 年 5 月 1 日、ミシガン州バーノンで生まれ、ミシガン大学経営学部のマスター・コースで、当時としては革新的な分野であった販売学を専攻しました。現在でこそ経営学はメジャーな学門ですが、当時としては極めて特殊な新しい分野の学問を学んだパイオニア的存在だったと言えるでしょう。卒業後、図書の訪問販売のセールスマンになりますが、素晴らしい営業成績をあげて、セールス・マネージャーに昇進し、1899 年には出版社の経営を任されるようになりますが、その学問と自らの経験を基本として、1902 年にシェルドン・ビジネス・スクールを設立して、修正資本主義を取り入れた、20 世紀の経営学を教えました。

シェルドンは 1908 年 1 月にシカゴ・クラブに入会し、直ちに拡大情報委員長に就任し、更に 1910 年に設立された全米ロータリークラブ連合会では Business Methods Committee の初代委員長に就任して、自らが提唱した職業奉仕理念を説き続けます。

シェルドンは自らの論文の中では、vocation という単語は一切用いず、occupation を使っています。職業は神から授かったもの、すなわち vocation であるという考えがヨーロッパでは強かった時代に、なぜシェルドンが敢えて occupation という言葉を使ったのかを考えなければなりません。シェルドンは経営学という学問上の立場から職業奉仕を説いているわけですから、天職論で職業奉仕を語ることは大きな間違いなのです。

ロータリーはこの考え方を、そっくりそのまま他の奉仕団体とは異なった独自の奉仕理念すなわち職業奉仕理念として受け入れ、今日に引き継いでいます。Profit という単語を巡ってイギリスが拒否反応を示したり、He という代名詞を巡ってアメリカでは性限定用語だという批判があるものの、シェルドンの職業奉仕理念の基本的な考え方はいささかの修正も加えられることなしに現在に引き継がれています。

シェルドンの職業奉仕理念そのものをロータリーの職業奉仕理念として採択したわけですから、どんなに優れた考え方であったとしても、シェルドンと異なる考え方を、職業奉仕理念と呼ぶわけにはいきません。すなわち、職業奉仕の理念を理解しようと思ったら、シェルドンが書いたり語ったりした一次資料を理解することが必要なのです。しかし残念なことには日本ではシェルドンの一次資料はほとんど紹介されておらず、後世のロータリアンが書いた二次、三次の資料や伝聞によって職業奉仕が語られてきたのが現実です。

ロータリーの職業奉仕理念が東洋的発想と酷似している部分がある影響からか、日本のロータリアンの多くは職業奉仕に大きな関心を抱き、多くのロータリーの指導者たちが職業奉仕を説いていますが、シェルドンの職業奉仕理念とはかけ離れた解説もかなり多いよ

うです。仏教や儒教のような東洋思想を引き合いにして職業奉仕を語る人もありますが、たとえ似ている側面はあったとしても、その本質はシェルドンの職業奉仕理念とは根本的に違うものであることを特に強調しておきたいと思います。

ヨーロッパでは基督教の天職論と職業奉仕を結びつけて考える人が多いようです。ポール・ハリスが幼少の頃をニューイングランドで過ごしたことから、ピューリタニズムの天職論がロータリーの職業奉仕の根底にあると説く人もいますが、ポール自身が「セントラル教会に限られていたわけではなく、宗派を異にする各種の教会はもちろんユダヤ教やイスラム教の教会にも通った」と述べている通り、決して敬虔な清教徒ではなかったことは明らかですし、ロータリーの職業奉仕理念の構築はポールではなく、アーサー・シェルドンの功績であることは周知の事実です。

マックス・ウェーバーの天職論がロータリーの職業奉仕の根底にあると説く人もいますが、これも明らかな間違いです。マックス・ウェーバーが彼の代表的著作である「プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神」を発表したのは1905年のことであり、シェルドンはそれよりはるか以前に職業奉仕の理念を構築して、それを実社会で応用するためのビジネス・スクールを経営していたからです。

職業奉仕を倫理高揚運動と説く人がいますが、これも大きな間違いで、職業奉仕とは科学的かつ合理的な企業経営方法のことであり、シェルドンの職業奉仕理念に則った企業経営をすれば、継続的に最高の利益が得られることを約束しているのです。そしてそれを示すモットーが **He profits most who serves best** なのです。すなわち職業奉仕実践の受益者はロータリアンであることを忘れてはなりません。職業奉仕は実利的なものであり、精神的な運動でも倫理的な運動でもありません。ただし、職業奉仕の実践は顧客の満足度を最優先した事業経営の方法であり、そのような事業経営をする事業所は、当然のことながら高い職業倫理を備えた事業所であるという結果が現れます。しかしそれは職業奉仕を実践した結果に過ぎず、この運動の出発点は職業倫理高揚を目的とした活動ではありません。

さて、私の調査によると、シェルドンは1910年、1911年、1913年、1921年の都合4回の国際大会と *The Rotarian* に対する2回の投稿で職業奉仕の理念を説いています。従って、これらの内容を理解すれば、シェルドンが説く職業奉仕の理念を完全に理解することができます。

1921年のエジンバラ大会で発表した「ロータリー哲学」と題するスピーチ原稿は、1991年に神崎正陳パストガバナーが東京のロータリー文庫で発見し、それを小堀憲助氏が翻訳しました。1910年、1911年、1913年のスピーチ原稿は2000年と2002年に私がRI本部の資料室で見つけ出して、1921年のスピーチ原稿と共に私自身が翻訳して、私のウェブサイト「ロータリーの源流」で発表しました。

なおこれ以外にも *The symbolism of service*、*The philosophy of service* の2つの小論文が *The Rotarian* に投稿されていますが、いずれも「ロータリーの源流」に収録していますので、ぜひ原文に接していただきたいと思います。

なお、つい先日アメリカの公文書図書館のホームページより、1924年に発行された **Successful Selling** というタイトルのマイクロフィルム版の文献を発見し現在翻訳中です。全部で3巻に分かれ各巻約150ページもありますので、かなりの日数を要するものと思われます。この文献はシェルドン・ビジネス・スクールの教科書だと思われ、シェルドンは1921年以降はロータリーの表舞台から姿を消しているだけに、非常に貴重な文献です。

このように私が発表する以前には、正式にシェルドンの論文が公開されていなかったために、日本のロータリアンがシェルドンの論文に直接触れて、シェルドンの職業奉仕理念を正しく理解できるようになったのは、ごく最近のことなのです。

それ以前にシェルドンの職業奉仕について語っていた人の大部分は、ご自身の個人的見解か、元シカゴクラブ会員オーレン・アーノルドが書いたゴールデン・ストランドの記述に基づくものです。この本はロータリー解説書として有名な本ですが、後年書かれたためその内容が不正確であり、これをそのまま鸚鵡返しに語るために、正しいシェルドンの職業奉仕理念が伝わらないという弊害を生んできました。

19世紀から20世紀の初頭にかけては、資本家が大きな利潤を生むために労働者が劣悪な環境の中で働かなければなりません。資本主義をもたらすこれらの社会矛盾や害悪を緩和し、かつ克服するために考えられたのが修正資本主義です。政府が公共事業などで失業者を減らしたり、法律などで公害をもたらす資本の活動などを規制したり、従業員の福利厚生を図ったりして、これらの矛盾を和らげていかなければなりません。この考え方は19世紀末からありましたが、現実に実施されたのは世界大恐慌後のことでした。

シェルドンは継続的な事業の発展を得るためには、自分の儲けを優先するのではなく自分の職業を通じて社会に貢献するという意図を持って事業を営む、すなわち会社経営を学問だととらえて、原理原則に基づいた企業経営をべきだと考えました。また利益を独占するのではなくて、従業員や取引に関係する人たちと適正に再配分することが継続的に利益を得る方法だと考えたのです。すなわち当時からすれば、来るべき修正資本主義を先取りしたアーサー・フレデリック・シェルドンの奉仕理念は極めて斬新な考え方であったと言えます。

1908年にシカゴ・ロータリークラブに入会したシェルドンは、その考え方をロータリーに導入し、1911年に、当時のロータリークラブ連合体が、そのままロータリーの奉仕理念として採択し、さらにその考え方は職業奉仕となって現在に至りました。

私の主観に満ちた解説をする前に、シェルドンの幾つかのスピーチ原稿の中から、彼の考え方を抜粋してご紹介したいと思います。

人生は海のようなものです。ギブ・アンド・テークの絶え間ない潮の満ち干が、物事を解決します。与えることが奉仕であり、受け取ることが利益または報酬です。しかし、種を播く時期が、収穫より前であると同様に、与えることが、受け取ることよりも先でなければなりません。利益を得る経営学は、言い換えれば奉仕を与える経営学でもあります。

今日、全世界にわたって広範囲に拡がっている経済的、社会的な混乱の原因は、人類の

大部分が、人間関係の基本的な法則を破ろうとしているからです。私たち人類は、与えるのではなく、得ようとしています。それは結局、人類すべてを破滅させるか、少なくとも文明を破滅させて、精神的な暗黒時代に逆戻りさせることにつながるのです。

ロータリー哲学は金儲けを否定するものではありません。ロータリー哲学は、金を持つことは未来永劫に正当かつ必要であると述べています。

金銭は、価値の万国共通の象徴であり、事実、物質的な富は、人間の奉仕または頭脳や心や手足などの人間の力の集積を表すのです。私たちは、生存するための三つの基本的な必要条件、すなわち衣食住を調達する手段として、金銭を持つ必要があります。人間がただ生きていくだけではなく、本当に生きていくためには、衣食住以上のものが必要です。本当に生きるために、人間は文化という装いを持つ必要があります。そのためには金銭が必要です。ロータリー哲学は、交換手段としての金銭の必要性を完全に認め、財産権や正当で公正な政府を否定したり、何らかの方法で崩壊させたり破壊しようとする、如何なる哲学とも妥協しないのです。すなわちロータリー哲学は資本主義社会を前提としているのです。

すべての個人やすべての会社が稼ぎ出す金銭は、原因ではなくて結果なのです。公正に稼ぎ出した金銭は、奉仕の実践の対価として支払われた賃金なのです。すなわち、奉仕という原因によって利益という結果が得られるのです。

今仮に、世界中の靴の製造に関するすべての人が、大会に集ったとしましょう。更に、靴の製造に使われるすべての機械類や、靴の製造技術に関するあらゆるデータが、ここに集められたとしましょう。この大会の会議中に、地震が起こって、すべての人間の命と、すべての機械と、そこに集ったすべての記録が破壊されたと仮定しましょう。突然、地球上には、靴の製造技術に関する知識を持った人間はいなくなり、機械も、記録も全くなり、靴の製造技術は、突如として失われ、われわれの前から全ての履物は姿を消してしまうのです。この出来事によって、人々は初めて、靴屋という事業は靴を売って金儲けをしているのではなく、靴屋という職業を通じて社会に奉仕している事実気付くのです。当然のことながら、これと同じ事例は、帽子や服や住居や食物や、その他人間のニーズや快適さや贅沢のために提供されるすべての職業に当てはまるのです。

現在、100 人の人に「なぜ、あなたはその職業に携わっているのですか」と質問したら、95 人の人は「金儲けをするため」と答えるに違いありません。しかし、それは正解ではありません。事業を営んでいる人の 95 パーセントが、事業に失敗する根本的な理由は、「金儲けをするため」に事業を営んでいるからなのです。

事業が存在する唯一の正当な理由は、自分の事業を通じて社会に奉仕すること、即ち、奉仕の実践をするために事業をしているのです。

生産と適正な分配を通じて世界に奉仕することが、すべての利益を保存する最善の道です。そのためには、雇用主の義務・・自然的義務と責任の履行を通じた、従業員に対する雇用主の奉仕と、従業員に対する責任。経済的義務だけではなく、道徳的義務や教育的義

務の履行。

従業員の義務・・・仕事の正しい質と仕事の正しい量、家庭や事業上や市民としての行動の正しいモードを通じた、雇用主に対する従業員の奉仕。

第三者に対する奉仕・・・雇用主と従業員の合同チームから、商工業関係者や一般購買者等の第三者に対する奉仕を果たさなければなりません。これが、すべての人たちに平和と力と豊かさをもたらす道なのです。

雇用主は従業員から忘恩的な行為を起こされても、自らの経済的、人間的関心、教育的義務のすべてを実現させなければなりません。雇用主がそうするのは、そうした方が勘定に合うからでも温情主義的な方法だからでもなく、正しい方法だからです。そうすれば、建設的な反作用がすぐ、起こることでしょう。経済的義務に関しては、奉仕の価値以上のものを支払うのではなく、その価値に見合う額を支払ってください。なぜならば、そうすることが正しいからです。

現在、労働者は極めて利己的です。しかし、仕事の量を減らして、同時に、多くの賃金を得ようとする個人や個々の組織は、火力を減らして、熱を増加させようとする人に似ています。それは自然の法則に合いませんし、うまく機能することもできません。自然の法則を破ろうとする組織は、個人と同様に、自らを破滅させるのです。一方、私たちは、「無知こそ私たちの唯一の罪。」であることを知るのであります。現在、そして過去における労働者と資本家、および資本家と労働者間の罪は、すべて自然の法則に対する無知が原因です。しかし、「労働者」は古い時代ほど無知ではありません。今日では、非常に知的であり、この自然の法則の実態を理解し、時期を逸しないうちに、崇高な奉仕を開始することでしょう。私たちの従業員が、自らを忘れていているという世界的な問題に、そんなに絶望することはないのです。すべてのロータリアンの事業は、それが存在する地域社会における道しるべとして、雇用主から従業員へ、従業員から雇用主へ、また労使双方が一体となって会社から顧客に対する、すべての自然的義務、債務、責任を遂行する光を当てなければならないのです。顧客こそが、VIP なのです。顧客らが私たちを拒否すれば、私たちはすべて仕事を失うのです。

シェルドンの考え方は次の二つに要約されると思います。

その一つは職業に関する考え方です。自分の儲けを優先するのではなく自分の職業を通じて社会に貢献するという意図を持って事業を営めば、結果として継続的な事業の発展が得られるという思考です。彼は商取引において、顧客に対して優れた奉仕をすることが、永続性を保ち、従って利益を累進的に与えてくれる顧客を確保するための唯一の方法であると述べています。

シェルドンは、持続して繁栄し発展しているいくつかの企業に共通して見られる特徴を、サービスと名づけました。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。特に食品の場合には味覚に加えて安全性が重要なポイントになります。

適正な価格で品物や技術を顧客に提供することも大切です。オイルショックの時に、品

薄に乗じて法外な価格を設定し、マーケットが正常に戻ったとき、誰からも相手にされなくなった例などは、記憶に新しいと思います。いつでも、どの場所でも、顧客がリーズナブルだと感じる価格を設定することが必要です。ただし付加価値の高い商品には高い価格がつくことは当然です。

事業所における経営者、従業員の接客態度もサービスです。つっけんどんな態度をとられると、二度と行きたくなくなるものです。十分な品揃えもサービスです。公正な広告もサービスです。取り扱いの商品に対する知識も大切です。最近のように、異業種への転向が盛んな時代では、商品知識も不十分のまま、単に売りっぱなしにする店がかなりあるようです。商品のアフター・フォローも大切です。いっぺん自分の店で売った品物に対して責任を持つことが大切です。こういったものを総称して、彼はサービスという言葉を使ったのです。

こういうことが守られている店には、もう一度行ってみようという気が起こりますし、親しい人を紹介しようという気も起こります。一現さんだけを相手にしていたのでは、事業の発展は望めません。リピーターが再三訪れるからこそ、事業が発展するのです。たとえ一時的に客が集ったとしても、その客が一回来ただけで愛想を尽かし、二度と訪れなかったら、その店は必ず衰退します。これは製造業であらうと、小売業であらうと、医者であらうと同じです。これは現在でも立派に通用する真理です。シェルドンの職業奉仕理念は、このことを理詰めに説いているのです。

もう一つは人間関係学から見た利益の適正な再配分です。私たちがロータリアンの身分を保っているのも、ロータリーの会合に出られるのも、ひとえに自分の事業が上手くいっているからです。これは、事業主の力量によるところが大ですが、会社で働いてくれている従業員、事業所に色々な品物を納めてくれている取引業者や下請け業者、事業所から品物を買ってくれる顧客、さらに、その事業が、その町の中で普遍的に営んでいけるのは同業者がいるおかげであることを忘れてはなりません。

事業主を取り巻く全ての人たちのおかげで事業が成り立っていることを考えるならば、得た利益を、事業主が一人占めするのではなく、事業に関係する人たちと適正にシェアをしながら、事業を進めていけば、必ずその事業は発展していくはずです。そのような経営方針を採用して事業が発展していく様子を、自らの事業所をサンプルとして実証すれば、同業者の人たちは、その事業態度を真似るに違いありません。そうすれば、業界全体の職業倫理が上がっていくというのが、**He profits most who serves best** のもう一つ意味です。この考え方は今も昔も変わらない真理です。

シェルドンの考え方がロータリーの職業奉仕の理念として確定し、それをロータリアン自身の事業所に適用しようとして作られたのが道德律です。

アイオワ州シューシティ・クラブのロバート・ハントが中心になって、その具体的事項を全国のロータリアンから募集したところ、数百にもものぼる提案が集まりました。しかし、

彼は個人的事情のため、その役割を同じクラブの会員であるパーキンスに譲りました。パーキンスはシューシティ・クラブの友人数名を委員に任命しました。その中には、かつてシェルドン・ビジネス・スクールの学生であったジョン・ナトソンも含まれていました。彼らは、それを 500 語に文章にまとめあげ、1914 年のヒューストン大会に提出しましたが、この大会では、この道徳律をすべてのロータリアンに送って、研究することが決まり、1915 年のサンフランシスコ大会においてほぼ原文のまま採択されて、公式な道徳律となりました。1916 年に道徳律は 「A Talking knowledge of Rotary」 に収録され、全会員に配布されました。

- 1 自分の職業は価値あるものであり、社会に奉仕する絶好の機会を与えられたものと考え
ること。

これは綱領上の職業奉仕の項目と一致します。

- 2 自己改善を図り、実力を培い、奉仕を広げること。それによって、「最もよく奉仕する
者、最も多く報いられる」というロータリーの基本原則を実証すること。

ロータリーの例会を通じて、お互いに職業上の発想の交換をしながら、他人の事業上の
取り組み方を参考にして自己改善を図ります。もしも自分の職業態度に問題があれば、そ
れを正さなければなりません。その結果、経営能力が高まって、**He profits most who serves
best** の成果を、自分の事業所で実証することができるのです。

- 3 自分は企業経営者であるが故、成功したいという大志を抱いていることを自覚すること。
しかし、自分は道徳を重んじる人間であり、最高の正義と道徳に基づかない成功は、ま
ったく望まないことを自覚すること。

経営者として、自分の事業を成功させようと考えことは当然のことですが、正義と道
徳に基づかない事業の発展を望んではなりません。

- 4 自分の商品、自分のサービス、自分のアイディアを金銭と交換することは、すべての関
係者がその交換によって利益を受ける場合に限り、合法的かつ道徳的であると考え
ること。

商取引の原点は等価による物々交換であり、それが貨幣を介した交換に変わった時点で、
利益という概念が入ったわけです。従って、買った者も売った者も、共に満足しなければ
商売は成立しないはずで

- 5 自分が従事している職業の倫理基準を高めるために最善を尽くすこと。そして、自分の
仕事のやり方が、賢明であり、利益をもたらすものであり、自分の実例に倣うことが幸
福をもたらすことを、他の同業者に悟らせること。

- 6 自分の同業者よりも同等またはそれに優る完全なサービスをすることを心がけて、事業
を行うこと。やり方に疑いがある場合は、負担や義務の厳密な範囲を越えて、サービス
を付け加えること。

自分が提供した商品や技術は、商法上の期限や民法上の期限を越えて、一生責任を持ち
なさいということで、現在の製造物責任法すなわち PL 法を先取りしたものです。しかし、

これを忠実に守れば、会社は潰れる可能性があるという反発が出て、その後この道德律が廃止される一つの原因になりました。

7 専門職種または企業経営者の最も大きい財産の一つこそ、友人であり、友情を通じて得られたものこそ、卓越した倫理にかなった正当なものであることを理解すること。

真の友人はお互いに何も要求するものではない。利益のために友人関係の信頼を濫用することは、ロータリーの精神に相容れず、道德律を冒瀆するものであると考えること。自分が利益を得るために、友人との信頼関係を利用してはなりません。

8 真の友人はお互いに何も要求するものではない。利益のために友人関係の信頼を濫用することは、ロータリーの精神に相容れず、道德律を冒瀆するものであると考えること。

9 道義的に疑義のあるような条件や、機会を利用した取引はしてはなりません。横流しや不正ルートを利用した取引は、ロータリーの職業奉仕とは程遠い行為と言わざるを得ません。

10 私は人間社会の他のすべての人以上に、同僚であるロータリアンに義務を負うべきではない。ロータリーの神髄は競争ではなくて協力にあるからである。ロータリーのような機関は、決して狭い視野を持ってはならず、人権はロータリークラブのみに限定されるものではなく、人類そのものとして深く広く存在するものであることを、ロータリアンは断言する。さらに、ロータリーは、これらの高い目標に向かって、すべての人やすべての組織を教育するために、存在するのである。ロータリアンだという理由で特別な配慮をしてはならないし、期待してはなりません。ロータリーの創立当初は、物質的相互扶助として、これが行われていましたが、1913年を以って決別したはずで。

11 最後に、「すべて人にせられんと思うことは、他人にもその通りにせよ」という黄金律の普遍性を信じ、我々が、すべての人にこの地球上の天然資源を機会均等に分け与えられた時に、社会が最もよく保たれることを主張するものである。

この文章がマタイ伝から引用されたものであり、宗教色が強いという理由で、この道德律そのものが使用停止になる原因の一つになりました。しかし、世界の全宗教に同じような考え方が記載されていることを考えれば、この言葉こそが奉仕理念の原点かも知れません。

エジプト人は、「他人のために良かれと自らが望んだことを捜し求め、それをしてあげなさい」と表現していますし、ペルシャ人は、「あなたが人からしてもらいたいことを、人にしてあげなさい」と言っています。仏陀は、「他人の幸せを、自ら望んで捜し求めなさい」と述べていますし、中国の哲学者は、「あなた自身が望まないことを、他人にしてはならない」と言っています。モハメットは、「あなたがしてもらいたくないような方法で、あなたの兄弟たちを扱ってはならない」と命じていますし、ギリシャ人は、「隣人から敵意を抱かせるようなことをしてはならない」と助言しています。ローマ人は、「すべての人が心に刻み込んでおかなければならない法律とは、あなた自身の社会の人たちを愛することである」と書いていますし、モーゼの律法には、「あなたが隣人からしてもらいたくないこと

を、隣人にしてはならない」と書かれており、マタイ伝には、「すべて人にせられんと思うことは、他人にもその通りにせよ」と書かれているのです。このように、奉仕理念は人間の思考と同じくらい古いものであって、例え、宗教の教えと哲学の理論との差があったとしても、隣人に対して己を捧げることが道徳上の義務であり、人生のすべての部門でそれを適用することを、全体として説いたものであることには間違いありません。ちなみに、アーサー・シェルドンは1913年の国際大会スピーチにおいて、この黄金律で述べられている言葉は、**He profits most who serves best** と同義語であると述べています。

職業奉仕の理念が完成し、ロータリーの職業奉仕のモットーが確定し、具体的な活動指針となる道徳律が完成しました。そしてそれから後のロータリー運動は、その道徳律をいかに自分の事業所や所属する業界に適用するかという運動に変わっていきました。

道徳律が作られた1915年当時はまだ経済規模が小さく、ほとんどの事業所は資本家が経営者を兼ねている時代でした。従ってロータリーの奉仕理念は経営者であるロータリアンの意志によって素直に事業経営に反映されたものと思われまます。

ロータリアン自身が同業組合に入って、すなわち医者や医師会に、飲食店は食品関係の業界団体に入って、その業界の指導的立場になって、その業界に道徳律を広める活動が活発に行われます。1925年のRIの発表によると、ロータリアンが自ら制定に関与して、正しく実行されている、全世界の企業の道徳律は145に上ることが報告されています。

業界が採用した道徳律の中で有名なものが、ガイ・ガンディカーが作ったレストラン協会の道徳律です。若年労働者の深夜労働が当たり前だった時代に、現在の労働基準関係諸法や就業規則とまったく引けを取らないような規約を定め、更に職業倫理基準、接客態度、サービス、取引関係、同業者対策、行政との関係、こういったものを、こと細かく決めて、それを守っていったのです。1920年から1930年にかけての10年間は、ロータリーの職業奉仕が社会に大きな影響を及ぼした爛熟期といえます。

アル・カポネは、10代半ばでニューヨーク・マフィアのチンピラとなり、1910年頃からシカゴで勢力を伸ばしつつあったジョニー・トリオの片腕となったのは1919年、彼が20歳の時でした。1920年禁酒法施行と共に、マフィアは大きく勢力を伸ばしていきます。ロータリーの職業奉仕理念が完成し、その理念をロータリアン企業が実践に移して、業界全体の倫理基準を高めようとして活動しだした時期と、マフィアの勢力拡大の時期が、期せずして一致したことは皮肉なことです。

禁酒法の施行されていないイギリス、特にスコットランドから密輸されてくる酒を取り締まるために、両国が協定を結んだのは、二国間の争いを未然に防ぐためにロータリアンが実践した、他国法を尊重するという国際奉仕の成果であるといわれています。

マフィアによって牛耳られていた映画産業を粛清し、さらに公開前にその内容を検討するために広報委員会を作って、映画の倫理規制を実施しました。禁酒法の影響を受けて、マフィアの影響力が強かったレストラン業界を、ガイ・ガンディカーが作った「レストラン協会の道徳律」を使って改革したことは、先ほど述べた通りです。

シカゴ・クラブ元会長ヘンリー・チャンバリン大佐をシカゴ市防犯委員長に任命して、マフィアの肅清にのりだして、1920年にはマフィアの息のかかった保釈保証人を告発したり、シカゴ・クラブ元会長ローシュ大佐の活躍も有名です。連邦警察もエリオット・ネスを隊長とする特殊部隊を投入して、ついに1931年に所得税法違反でカポネを逮捕し、翌年実刑11年の判決を受けて、アル・カトラスに収監されたことは、アンタッチャブルでおなじみの話です。ちなみに、カポネは若いときに感染した梅毒が悪化したため刑期半ばで釈放されたもののフロリダで廃人同様の生活を送り、1947年に48歳でこの世を去ります。奇きしくもポール・ハリスの逝去と同じ年でした。

プロフィットを周りの人たちとシェアすることで自らの体質を改善して、大恐慌にも耐え得ることを実証し、さらに世に有用な職業を尊重し、自らの職業を通じて社会に貢献し、業界の職業倫理の高揚を求めてマフィアと対決しながら、みごとに勝利を勝ち取ったロータリーに対して、ロータリアンは当然のことながら、一般社会の人たちも大きな尊敬と賞賛を与えたことは明らかです。脱税、贈収賄、不公正取引、市場買占め、おとり商法、他国法無視、契約不履行、商標侵害、現在はそのほとんどが立法化されていますが、これらの不合理な商取引が公然とまかり通っていた時代に、これに敢然と立ち向かって、ついに立法化にまでこぎつけたのは、ロータリーの功績なのです。

1929年の世界大恐慌を受けて、アメリカ大統領は共和党から民主党に代わります。1932年にはルーズベルト大統領によってニューディール政策が実施されます。金本位性の廃止、TVA 開発などの公共事業の創出、国家産業復興法に基づく企業活動と労使関係を規制する政策労使の協調と国家の所得再分配政策や、完全雇用政策による失業対策や、恐慌の発生を抑制する経済計画によって、世界の経済は修正資本主義の時代に突入します。一応経済危機を回避したかのように見えたニュー・ディール政策も、結局は功を奏せず、1937年の夏には「恐慌の中の恐慌」と呼ばれるほどの危機的状況を迎えます。そこでアメリカ政府が選択した道は、当時、緊張が高まりつつあった国際情勢を利用した軍事産業の積極的な育成であり、アメリカ経済は第二次世界大戦によって、やっと不況から抜け出すことに成功するのです。

1929年から始まった世界大恐慌の時期に、ロータリアンがなした大きな業績の一つに、四つのテストの制定があります。ハーバート・テラーは、包装済食品の戸別訪問販売の職業分類を持つシカゴ・クラブの会員でしたが、やりがいのある職業を捨てた彼は、折からの経済恐慌の煽りを受けて、40万ドルの負債を抱えて、倒産に瀕していたクラブ・アルミニウム社の社長に就任します。

景気は冷え込んでいるし、社員の勤労意欲も落ち込んでいます。もしその操業が止まれば、250人の従業員が仕事を失うことは間違いありません。普通の人ならば決してそのような役目は引き受けなかったでしょうが、ハーバートは、敢えてその困難な仕事に挑戦したのです。そして、こんなときにこそ、全員が倫理的なターゲットを掲げて、正しい営業活動を行えば、必ず会社が再建できるのだということを実証するために、画期的な経営管理の指

針を考え出したのです。

ハーバート・テラーが「四つのテスト」を社員に提示した当日に、「世界で最も優れた調理器具」と書かれた広告の校正刷りが、彼の机に届きました。彼は、そのことを証明することはできないし、真実ではないかもしれないと言って、広告担当のマネジャーを呼び、すべての「最高」とか「よりよい」とか「最もよい」とか「最も見事な」のような単語を使うことをやめて、製品についての事実だけを述べるように指示しました。

それから2ヶ月経って、会社が再び収益を上げ始めた頃、それぞれ宗教の違う四つの部署の責任者を呼んで、四つのテストが信仰上の教義に反しないことを確認した上で、全社員にこれを全ての職場で適用すること了解させました。大向こうをうならせるような、派手な出発ではありませんでしたが、従業員たちは印刷されたその文章を手にしなが、それぞれの職場でそれを実行し始めたのです。まさしくその単純さが効果的であり興味をそそったのです。

会社が印刷所に、低い入札価格によって大きな注文をするという事件が起きました。印刷所が品物を届けてしまった後に、見積価格を大幅に間違ったことに気き、無理とは思いつながらも、会社にその差額を払ってもらえないかと尋ねてきました。合法的にまた社会通念上からも、会社はその訴えを無視することは可能でしたが、四つテストの2番目の「すべての人に公平か？」に当てはまるとして、全額が支払われました。

クラブ・アルミニウム社の業務は改善を続け、5年後には、その借金は利子と共に完済し、15年後には、株主に多額の配当を分配するまでになりました。四つのテストは理想主義をはるかに越えて、極めて実用的なものだったのです。

シカゴ・クラブがその四つのテストの存在を知ったのは、1939年になって、ハーバート・テラーが商工会議所でその話をした時に、偶然、二人のロータリアンがゲストとして居合わせたからです。ハーバート・テラーが1939-1940年にクラブの会長になり、更に、国際ロータリーの会長を歴任した際、[四つのテスト]があまりにも素晴らしいので、全ロータリアンの職業奉仕の指針にしたいという声があがり、彼がRI会長に就任した1954年に、その著作権がロータリーに寄付され、今日に至っています。

四つのテストは世界各国の言葉で翻訳され、広く活用されていますが、その位置付けに関しては、「いかなる意味においても規則として取り扱われてはならない」と規定されており、人間関係における高度の道徳的水準の向上を図り、それを維持するために、書簡箋や印刷物に使用することが奨励されているものの、販売や利益を増すための広告と結びつけることは禁じられています。

日本語の訳文は、ロータリー創立50周年記念事業の一環として、広く日本中のロータリアンから公募し、東京クラブの本田親男氏の訳文が採用されましたが、原文の精神が適切に表現されていないという指摘もあります。

戦前の門司クラブのユニークな訳文を紹介します。

<モットーとする奉仕を>

皆様に次の事を実行なさる様におすゝめします

- (一) 嘘を云はず眞實であるように
- (二) 誰にも公正で不公正のないように
- (三) 人に對し好意と友情を増すようにつとめ決して敵意と憎悪を招かないように
- (四) 全体の為になるように働き誰人の不利にもならないように
(門司ロータリー倶楽部)

この四つのテストは倒産の危機に瀕した会社を立ち直らせるための純然たる経営上の指針ですから、その使用を事業上の取引に限定すると共に、邦訳や解釈を厳密にする必要があります。

医師が末期の癌患者に死期を告知をする際、四つのテストを適用すべきかどうかという議論を聞きますが、とんでもないことです。四つのテストはあくまでも事業上の取引に使うものであって、日常生活に適用するものではなく、いわんや学校や駅に張り出すような性格のドキュメントではありません。

Four-way test 四つのテスト

「事業を繁栄に導くための四通りの基準」ならば、当然 **Four-way tests** と複数形になるはずですが、これが単数形であるのは、事業を繁栄に導くためには、四通りの基準を一つずつクリアーすればいいのではなく、四つ纏めたものを一つの基準として、そのすべてをクリアーしなければならないことを意味します。ロータリーの綱領が **Object of Rotary** と単数形であり、四つの項目が渾然一体となって、一つの綱領を形作っているのと同様です。

Is it the truth? 眞実かどうか

商取引において、商品の品質、納期、契約条件などに嘘偽りがないかどうかは、非常に大切な基準です。眞実というのは、「80%の眞実」という言葉が示すように、人間の心を通じたアナログ的な判定であるのに対して、事実とはその事実があったのか、無かったのかの二者択一を迫るデジタル的な判定ですから、ここでは「事実かどうか」「嘘偽りがないかどうか」という言葉を用いるべきでしょう。

Is it fair to all concerned? みんなに公平か

fair と **all concerned** という言葉の翻訳に問題があります。**fair** は公平ではなく公正と訳すべきでしょう。公平とは平等分配を意味するので、例え贈収賄で得た **unfair** 不正なお金でも平等に分ければ、それでよいこととなります。**all concerned** は **all** だけが訳されており、肝心の **concerned** が省略されています。冒頭に述べたように四つのテストは「商取引」の基準として定めた文章ですから、この **concerned** (関わりのある人、関係する人) は「取引先」のことを意味することは明白です。従ってこのフレーズは「すべての取引先に対して公正かどうか」ということを意味します。

Will it build goodwill and better friendship? 好意と友情を深めるか

goodwill は単なる好意とか善意を表す言葉ではなく、商売上の信用とか評判を表すと共に、店ののれんや取引先を表します。すなわち、その商取引が店の信用を高めると同時に、よりよい人間関係を築き上げて、取引先を増やすかどうかを問うものです。「信用を高め、取引先をふやすかどうか」と訳すべきです。

Will it be beneficial to all concerned? みんなのためになるかどうか

Benefit は「儲け」そのものを表す言葉です。商取引において適正な利潤を追求することは当然なことであり、決して恥ずべきことではありません。ただし、売り手だけが儲かった、また買い手だけが儲かったのでは公正な取引とは言えません。その商取引によって、すべての取引先が適正な利潤を得るかどうかの問題なのです。「すべての取引先に利益をもたらすかどうか」と訳すべきでしょう。

このような厳密な翻訳を試みることによって、四つのテストが純然たる会社再建の指針であると共に、会社経営の指針であることが理解できるのです。

戦後の修正資本主義に基づく経済発展はすさまじく、企業は巨大化していきます。資本家一人の力で企業を経営していくのは困難となり、資本家とは別に企業経営を専門的に行う経営者が出現します。もちろん資本家が経営者を兼ねている場合もありますが、企業経営に秀でた人を外部から招聘することも盛んに行われました。いわゆるサラリーマン社長の出現です。

ここで、従来の資本家対労働者の構図は、資本家対経営者対労働者(従業員)の構図に変化していくのです。さらに企業が巨大化すると各地に支店や出張所ができてその所長クラスの人たちがロータリー活動に加わってくるようになりました。

資本家がロータリアンであった時代、すなわち企業のオーナーがロータリアンであった時代は、ロータリーの職業奉仕理念はただちに職場全体に浸透することが可能でした。しかしサラリーマン社長や支店長には絶対的な権限がないために、必ずしもロータリーの理念通りに企業経営をすることが不可能となってきました。

元来ロータリークラブは絶対的な権限を持っている零細企業のオーナーが集まって、理想的な職業奉仕理念を編み出し、それを自らの企業に取り入れて実践に移すための組織ですから、企業が巨大化して簡単に軌道修正ができなくなったり、絶対的な権限がない人がロータリアンになることは想定していなかったと思われます。ロータリーの奉仕理念を遵守するために、首を覚悟で上役に抗議する支店長を期待することは、事実上無理なことでしょう。個人事業家は別として、例会において学んだ職業奉仕の理念を、自分の職場で実践に移すという効果はもはや期待できなくなっていました。

1948年にパーシー・ホジソンが「Service is my business 奉仕こそわがつとめ」を書いた直後に、RIの職業奉仕委員会が廃止になり、1963年の「職業分類の概要」の発行を最後に職業分類への関与からも手を引いてしまい、事実上RIのプログラムから、職業奉仕は消えてしまいました。

その後ロータリーの職業奉仕は世界経済や産業構造の大きな変化に適応できないまま現

在に至ったのです。

「The Rotarian」誌の1967年2月号から1973年12月号まで、「INSIDE ROTARY」というコラムが連載されました。著者については記載がありませんが、毎号のコラムの最後にはRI公式文献の紹介と注文先が記載されていることから、「The Rotarian」誌の編集者か事務総長が書いたものと想像されます。

その1972年9月号に「職業奉仕とは何ですか」という文章が掲載されています。この一節を前原勝樹パストガバナーが「職業奉仕・四つの反省」という表題で翻訳されています。今回、その原文を入手しましたが、原文には表題がありませんので、「四つの反省」というタイトルは前原パストガバナーが独自にお付けになったものです。

顧客に対する対応

あなたが提供できる最良の品質、最高の技術を提供していますか？

あなたは、礼儀正しく、正直ですか？

従業員に対する対応

満足する報酬を与えていますか？

安全で快適な職場を提供していますか？

従業員との紛争に公正に対処していますか？

忠誠、正直、好意の手本を示していますか？

同業者に対する対応

彼らに対して公正な態度で接していますか？

誠実さを感じとれる行動をしていますか？

業界において共に手を携えて、職業倫理の高揚に努めていますか？

納入業者・下請業者に対する対応

公正で友好的な関係ですか？

口約束であっても正式な約束として守りますか？

これを読むと1970年代前半までは、シェルドンの職業奉仕理念が脈々と受け継がれていたことが分かります。

さて1970年代半ば頃から企業の国際化が進んでグローバル時代に突入してすると、資本家対経営者対労働者という、三者対立の中に、第四の存在とでもいうべき、投資ファンドに代表される疑似資本家が加ってきて、資本家、疑似資本家、経営者、労働者の四極対立の構図になるわけです。

この四極対立の構図のことを新資本主義と表現しています。この疑似資本家は自分たちは資本家ではありませんが、お金を持っている人たちから資金をかき集めて、その資金をレバレッジなどの技法を使って何十倍いや何百倍にも増幅させて、オイル、穀物、不動産などあらゆる分野にデリバティブ(先物投資)をかけて、人為的なバブル景気を作りました。ガソリン、穀物価格、貴金属の高騰やドバイにおける異常とも言える不動産景気などは、すべて投資ファンドによって引き起こされたものです。さらに問題を大きくしたのは投資

ファンドにつぎ込まれた資金が、個人資産やオイル・マネーのみならず、大きな利回りを期待した世界中の銀行や年金がこれに飛びついたことです。日本の企業年金も例外ではありません。

アメリカではスチール・パートナーズなどの数多くの投資ファンドが生まれ、その後ほとんどの投資銀行や証券会社がこれに加わりました。日本ではホリエモンや村上ファンドがこれを真似し、メガ・バンクがこれに続きます。

テキサス州ヒューストンに本拠を置く総合エネルギー企業エンロンは、不正なガスと電力取引によって巨大な利益をあげました。しかし不正な株価操作と粉飾決算が内部告発によって表面化して結果的に倒産しました。

ライブドアは世間の誰もがやらないような方法で法律の抜け道を潜って、会社の実態の伴わない株式分割をしたり、時間外取引や投資事業組合やペーパー・カンパニーを使って、株の買占めや粉飾決算をしました。これらの二つの会社の共通点は、株価至上主義に走ったあまり、本来は会社の業績を示す指標であるはずの株価を、利益のかさ上げや、損失のとばし、デリバティブによって人為的に上げようとしたことにあります。

物言う株主として脚光を浴びた村上ファンドはニッポン放送株のインサイダー取引によって実刑判決を受けました。堀江氏や村上氏のやり方に対して、ファンドだから「安ければ買い、高ければ売る」のは当然だという擁護論もありますが、社会に対する奉仕を第一義に考えず、自分の利益を優先させたことは、ロータリーの職業奉仕理念とは程遠いことは明らかです。

敵対的買収で有名なスチール・パートナーズについても同様なことがいえます。東京高裁の下した判断が世界の経済界の常識に反するという批判もありますが、金を儲けることだけを目的としたブルドッグソースや明星食品に対するする TOB は果たして社会に対する奉仕なのでしょうか。M&A と書くと格好よく聞こえますが、会社や従業員や消費者の利益のための M&A でなければ、これは「会社乗取屋」に過ぎません。「会社乗取屋」を含めた世間の人達が疑義を抱くような方法で巨万の富を築くような事業は、ロータリーが定義する世に有用な職業ではなく、虚業に過ぎないのです。ロータリーは、こういった事業をまともな職業だと判断して入会を許した経済団体の轍を踏むようなことがあってはならないのです。

職業は社会に奉仕するために存在することを忘れてはなりません。

すべてを市場の原理に委ねる新資本主義を許したのがアメリカのロータリアンを基盤にした共和党政権であり、日本の経済界もこれに追従していたわけです。

アメリカの共和党は、個人の自由と責任を重視する政策を取っています。経済政策でもなるべく政府による規制を排除して市場の原理に委ね、治安でも自己防衛を原則にするために銃器の所持を認め、医療費も自分で支払うことを原則として、その代わりに、税金の安い小さな政府を目指します。

これに反して民主党は、経済政策にもある程度の制限をかけ、医療や教育や社会保障を

充実する代わりに、大きな政府にならざるを得ません。

どちらが理想的かについては意見の分かれるところですが、ごく最近になって民主党のオバマ大統領が就任するまでは、RI やアメリカのロータリークラブの中にはネオ・コンサーブティブスや新資本主義の考え方が深く染み込んでいたことは間違いのない事実です。自分の儲けのためだけに M&A やデリバティブやレバレッジとあらゆる手段を使って錬金術に狂奔することを許す、共和党の資金源となったエンロンを始め、石油や穀物や貴金属や不動産を買い漁った投資ファンドを生み出した揚句、サブプライム・ローン問題に端を発した世界経済恐慌をもたらしました。

アメリカの共和党政権の外圧によって、日本においてこの考え方を積極的に導入したのが、小泉・竹中ラインです。ホリエモンを時代の寵児として誉めたたえ、「わが弟」と壇上で共に手を高く掲げた当時の自民党幹事長の姿が目には浮かびます。

この頃から、資本家対労働者という基本的な対立の構図の中に、労働者対労働者という新たな対立の構図が現れます。それは正規雇用者対非正規雇用者の対立です。すなわちニートとかフリーターとか言われる非正規雇用者と、従来からの終身雇用制の中にいる正規雇用者です。これは企業がグローバル競争に勝つために、有能な人たちはしっかり確保する代わりに、単なる労働力として使う人たち低賃金で雇うということです。

さらにもっと大きな変化が起ころうとしています。それは非正規雇用者よりももっと低賃金で雇用することができる移民労働者の存在です。アメリカやヨーロッパではさして珍しいことではありませんが、日本でも、日系ブラジル人労働者やインドネシアやフィリピンからの看護師など今後避けることができない問題となることでしょう。

かつて私たちは、陰日なたなく額に汗しながら、もくもくと働く姿を尊いものだと教えられてきました。会社は永年雇用、年功序列を原則としながら社員の福利厚生や教育にも気を配り、社員はそれに応えるために会社に忠誠を誓うことを当然だと考えてきました。すなわちアーサー・フレデリック・シェルドンがロータリーに提唱した修正資本主義に基づいた職業奉仕の理念を反映した社会でした。

しかし昨今はその考え方が大きく変わってきました。労使の目的意識が変化し、雇用体系も変化してきました。効率よく働くことが美德とされ、生活費を稼ぐのに必要な時間だけ働いて、余暇を楽しむという風潮さえ生まれました。職業に関する目的も大きく変化し、企業は利益の追求を第一義に考えて会社を運営し、従業員は高い収入を得ることを第一義に考えて働くようになってしまいました。

何れの生きざまが正しいのかは、私には判断し兼ねます。ただ、企業経営に関しては、すべての規制を外して市場の原理に任せ、さらに倫理感による規制を排除すれば、究極の拝金思想に走った何でもありの弱肉強食のハゲタカの社会、すなわち新資本主義に陥ることが実証されました。しかしその虚構の社会も巨額の年金基金や現実の通貨の何百倍もの借金を残して世界的な不況をもたらして崩壊することも同時に学んだのです。

資本家が利益を独占していた時代に、ロータリーの奉仕理念は生まれました。そうして、

利益の適正配分や従業員の福利厚生といった修正資本主義を先取りしながら、ロータリー運動は発展していきました。その段階からロータリーは職業奉仕の道を外れて、ボランティア活動に進路を変更しました。その間にロータリアンを取り巻く社会構造も経済状況も大きく変わってしまいました。

ロータリーの職業奉仕の理念は、アーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した企業経営の理念を踏襲したものであり、自分の利益を優先するのではなく、自らの職業を通じて社会に奉仕することによって、その見返りとして適正で継続的な利益が得られることを説いているものです。

この考え方はロータリーの奉仕理念すなわち哲学として、いつの世になろうとも変わるものではありません。しかしその理念を現実の社会に適用しようと思うなら、その実践方法は、社会構造や経済の変化に従って変えていかなければなりません。それを怠ったことが、今日ロータリー運動の衰退に繋がる大きな原因ではないでしょうか。

新資本主義が幅を利かせた現在の世相は、ロータリーが創設された19世紀初頭の無秩序な自由主義の世相と酷似しています。すべてを市場原理に任せてしまえば、弱肉強食の獣のような生存競争に陥ることを私たちはすでに経験したはずです。その経験の中からロータリー運動が生まれたことを思い起こしながら、職業奉仕理念を今一度見直す必要があります。

1920-30年代のロータリーが、当時当然として行われていた不合理な商取引を是正して法制化したように、ロータリーの職業奉仕理念に反するような新資本主義の悪しき商取引を是正しなければなりません。当然のことながら、ロータリーの職業分類の中には自らの利益のために他人の資本を活用する投資ファンドのような疑似資本家は含まれておりません。そういった事業を虚業として入会を否定するのも一つの考え方かも知れません。しかし、むしろそういった人を積極的にロータリー運動に参加させることによって、彼らの考え方を変える努力が必要なのかも知れません。

サブプライム・ローン問題に端を発した世界経済恐慌という大きな代償を払って、やっと全世界の職業人が新資本主義に疑義を感じ始めた今こそ、ロータリアンは経営者の立場から、株主や従業員はもちろん同業者や顧客も満足するような職業奉仕理念を根底にした、正常な企業経営ができるように、リーダーシップを発揮すべきではないでしょうか。

最後にロータリークラブ創立の原点である親睦と会員の事業の発展について今一度考えてみたいと思います。国際ロータリーはすでに会員相互の親睦も事業の発展も職業奉仕も捨てて、人道的奉仕活動に専念するボランティア組織に転換していますから、ここではあえて、日本のクラブ・レベルにおけるロータリークラブ創立の原点について考えてみます。

日本のロータリークラブは何故、衰退の一途を辿っているのでしょうか。それはロータリーに入るメリットが余りにも少ないからではないかと思えます。世界で一番高い会費を払って、その上任意だとは言いながら、半ば強制的にロータリー財団や米山奨学会の寄付を割り当てられます。その見返りとして得られるものは、ロータリーの友情と人道的奉仕

活動に参加したという達成感かも知れませんが、支払った会費や寄付金に比べて、あまりにも少ないメリットとあまりにも低い世間の評価が、衰退の大きな理由になっているのではないかと思います。

ロータリーの創立当初、我も我もこの運動に参加したのは、大きなメリットがあったからであり、今、ふたたびこのメリットを取り戻すことが、ロータリー運動を活性化する最善の方策ではないでしょうか。

いつ倒産の危機に遭遇するかを悩むのは、現在も全く同じです。むしろ 100 年に 1 度の経済危機が叫ばれている現在の方が深刻とも言えましょう。企業経営上の問題点を胸襟を開いて相談できる環境がクラブ内にあるでしょうか。自分が直面する問題を親身になって相談できる友人がクラブ内にいるでしょうか。ロータリークラブ創立の原点が親睦にあったことを思い起こして、今一度クラブ内に真の親睦を確立する必要があります。

そのためには、いたずらに会員増強に奔走するのではなく、会員の職業分類を含めた会員の資質を今一度洗いなおす必要があるのかも知れません。クラブ内にライバルや利害関係に深く関わる会員が存在すれば、真の親睦は成り立ちません。

業界を代表する経営者が会員である原則からは、会員同士は最高の取引先であるはずで、取引を会員同士だけに限定したり、会員同士の取引に特別の配慮を要求することに、世間の批判を浴びたわけで、広く広げた取引先の中から会員を優先的に選ぶことは、何の支障ありません。業界の中で最も優れた人を会員として選ぶことで、そのクラブもその人が属する業界全体も繁栄していくことを忘れてはなりません。

クラブ・ライフを活性化するためには、ロータリアンに大きなメリットを与えなければなりません。そのメリットこそ会員同士の深い親睦と会員の事業の発展であり、そのメリットによって活性化されたクラブ・ライフによって、初めてロータリーの奉仕理念に基づいた奉仕活動の実践ができるのです。