

会 員

私 と 職 業



1986~1987



東京江東ロータリークラブ



目 次

1. 佐藤 治 郎 …………… 2	18. 深 川 幸 二 …………… 22
2. 平 田 海 蔵 …………… 3	19. 佐 藤 治 郎 …………… 23
3. 碓 井 英 二 …………… 4	20. 曾 根 貞 雄 …………… 24
4. 中 村 正 信 …………… 5	21. 佐 藤 富 男 …………… 25
5. 岩 井 三 男 …………… 7	22. 白 浜 幸 一 …………… 27
6. 山 田 雅之輔 …………… 9	23. 稲 井 孝 之 …………… 27
7. 渡 辺 勇 平 …………… 11	24. 星 野 文 夫 …………… 28
8. 桜 井 大 三 …………… 12	25. 米 澤 義 槌 …………… 28
9. 酒 井 義 二 …………… 13	26. 渡 辺 豊 定 …………… 29
10. 岩 佐 守 皓 …………… 15	27. 石 原 正 隆 …………… 31
11. 多 田 公 人 …………… 16	28. 種 市 健 …………… 32
12. 木 下 勝 四 郎 …………… 17	29. 塩 崎 重 一 …………… 33
13. 国 吉 大 …………… 19	30. 茂 木 克 之 …………… 34
14. 坂 本 勲 夫 …………… 19	31. 布 能 民 雄 …………… 35
15. 寺 山 三 郎 …………… 20	32. 塩 山 敏 雄 …………… 36
16. 内 野 淑 …………… 21	33. 田 坂 学 …………… 37
17. 竹 口 作 兵 衛 …………… 21	34. 井 上 日 宏 …………… 38

ま え が き

職業奉仕委員会の主な活動と目的は、会員の皆さまに、ロータリーでいう「職業奉仕」の本当の意味を理解し、各自の職業に、いかに反影させるかにあると思います。

そこで、当委員会としては、服部ガバーのご要請と、山田会長の方針に基づいて、新しい試みとして、「私と職業」をテーマに、メンバーから広く原稿を募集することにしました。

従来は、職業奉仕に関係した文献を配布して、「見る」、又は、例会において関連のある卓話を「聞く」、「話す」、といったように、目・耳・口を媒体にした理解方法でした。

しかし本年度は、それを一歩進めて、「書く」こと、つまり「手」を加えたわけです。

そして、会員諸賢のご理解とご支援により、このように多数の玉稿を得られ、一冊に集成することができました。本当にありがとうございました。

また、原稿の整理、編集につきましては、会報委員会さん、特に岩井さんの格別のご協力により推進できたわけで、皆さんにご報告し、ここに衷心から厚く御礼申し上げる次第です。

1987. 6. 30

職業奉仕委員長 碓 井 英 二

佐藤治郎

私は今期からパストサービスとなり、職業に関係がなくなったので、職業を主体とするロータリークラブでは特異な立場になりました。多分当クラブでは初めてでしょう。これからは職業を離れ、呑気にロータリーを楽しませていただく積もりであります。

したがって、今更職業を語る資格もありませんが、ご要望ですので、過去の仕事のことでお話ししたいと思います。

私の最後の仕事は、耐久消費材としての家具、家電、衣類、その他の月賦販売事業でした。

終戦後収入も少なく物資が極端に不足していた時代には、多くの人達から大層喜ばれて利用され、一時はマスコミなどから、当時出現したスーパーマーケットと共に、流通革命の担い手などと言われるほど繁栄したこともありました。

しかし、その後の社会の大きな変化と各種分割払いの出現で、私達が営んできた単純月賦という分割払い方式は次第に消えつつあります。

私達が行っていた分割払い方式の原形は愛媛県人が始めたものですが、ちょっとその成り立ちを書いてみましょう。

愛媛県の今治市を中心とした地方は、後ろに四国山脈を背負い、前に海が控えているので、農耕面積が狭く収入が少ないために、前の海を利用した舟運に頼って行商を営んでおりました。

商品は主に、農家が宴席などに必要な漆器のお膳やお椀などで、黒江や輪島等から仕入れていましたが、後には自分のところでも製造するようになりました。

なぜ漆器を商品に選んだかと考えてみると、軽くて壊れにくく持ち運びに便利なのと、漆器は良否が素人に分かりにくく、商売が楽だったからではないかと思われま。

ただその売り方が変わっていて、農家を回って商品を置いてゆき、米のお金が入った頃集金に向

うというシステムをとっておりました。

後に商工経済となり、サラリーマンが出現して月給制になると月賦に変わり、商品も漆器類から家具に変わり、更に一般商品にと変わりました。そして、舟を足場にしている行商から固定店舗を構えるようになりました。

なぜ愛媛県人ばかりになったかという、売り掛け代金を集める仕事なので、身元の分かっている自分の故郷の人を雇い、その人達が独立して、また故郷の人を連れてくるという繰り返しのため、全国殆ど愛媛県人となり、二世以外で東京出身の経営者は私一人でした。

その後、あれほど栄えた月賦販売事業も前に述べた通り、今は殆ど姿を消してしまったことを思うと淋しくもあり残念にも思えますが、終戦後僅か30~40年の間に多くの企業の盛衰を見るとき、「花は一盛り」ということをしみじみ感じております。

平田海蔵

私は、初代布能会長のもとで幹事を務めました関係で、イニシエーションスピーチの機会がなく今日に至りました。したがって会員の皆様には、私の職業や会社についてお話をする機会がありませんでした。

今回、会報委員会から、週報にぜひとも寄稿してほしいとの依頼を受けましたが、生来筆不精の私故、なかなか筆が進まず、ついつい原稿が遅れ大変ご迷惑をおかけしてしまいました。

私の会社は職業分類上では、「化学工業」・「ターミナル製品製造」となり、大手の製鉄所を除き、関東における数少ない蒸留専門メーカーで、新日本製鉄を始め33社で構成する、(株)日本芳香族工業会の正会員会社の一つです。

当社の創業は、初代伊勢屋喜一郎が文政13年に江戸は日本橋において工業薬品問屋を開業して以来、仕事としては化学工業を現在まで継続しており、本年は創業156年に当たります。

大東亜戦争中は陸軍監督工場として、医薬品・クレゾール石鹼液・消毒液を全国生産の1/3を製造し、戦後は厚生省の統制下で、国内の防疫に協力してきました。

その間、昭和19年に会社組織に改組、平田製薬株式会社として昭和25年に平田化成株式会社を設立、化成部品を独立、昭和41年には両社を合併し、名称を平田化成株式会社として現在に至っております。

私は先代の姉の子で、旧姓「山口」として、昭和13年大学を卒業し建設会社へ入社、昭和14年から終戦まで軍籍にありました。

昭和20年8月召集解除となり建設会社にもどりましたが同年9月退社し、叔父の会社、平田製薬株式会社に入社しました。そして、昭和34年先代の死去により、長男を実家に残して私ども夫婦は平田家に入り、現在に至っております。

この間、日本鋼管株式会社、川崎製鉄株式会社、新日鉄化学株式会社などから原料の供給を受け、東芝ケミカル株式会社、

日立化成工業株式会社、日本合成樹脂株式会社、日本鋼管株式会社などへ製品を納入しております。

当社の経営方針は、——「自社の能力を絶えず分析把握して付加価値の向上に努め、科学的経営を行い、常に顧客の満足を得ること」に努めております。そして会社に働く人々が心を合わせ、会社に関係ある人々と共に幸福になる会社になろうと努力いたしております。

信条としては、心身を健全にして幸福な生活を心がけるべく安全第一をはかり、品質管理によって顧客に満足を与え、会社に繁栄をもたらす、労使協力して適正利潤の確保に努力しております。

私は先輩のご推薦によりロータリークラブの会員に加えていただき、立派な先輩諸兄からロータリー精神を学び、地域社会特に地元の官庁、所属団体などに微力ながら積極的に奉仕し、限りない地域社会の信用と、数多くの立派な友人を得ることができて大変感謝しております。

工場は小名木川の沿岸にあり、現在地には明治41年に日本橋から移転してきましたが、大正6年の大水、同12年の震災、昭和20年の戦災と、3回の壊滅的打撃を受けました。しかし労使協力して何んとか乗切って今日まで企業を継続してまいりました。

最近この地域も四方を高層住宅にかこまれ、化学工業の継続は難しくなり、江東区役所の指導により、工業専用地域への転出を決意しました。そして今回、国鉄京葉線、地下鉄有楽町線の沿線近くの、「江東区化学工場移転用地」(新木場4丁目)へ昭和63年に移転が決定し、その準備に毎日おわっております。

戦後昭和20年に入社し、今年で満40年を経過しました。過去を振り返ってみて、長くもあり短くもあり、感慨深いものがあります。

幸いにもロータリーのお蔭で、心あたたまる多くの友人と後継者にも恵まれて、一生を貫く仕事を持った喜びに、日々を忙しく健康に過ごさせていただいております。

確井英二

昭和31年11月、大学3年のとき、ひょんなことで部活の上級生と衝突し、臍首くびになってしまいました。当時勉学の気はさらさらなく、そこでかねてからの念願であった鉄屋になろうと、京橋にあったI鋼材俵に修業のため入社、週4日の勤務をすることにしました。

しかし単位の未了があり、火曜日と金曜日は通学したのですが、殆どの時間はマージャン屋で過ごし、その方の収入が多かったように覚えております。

33年卒業時に、父が戦前から商っていたスクラップ業で、兄が経営していた俵確井商店へ戻るよう両親から言われ、鉄材業に転向してもよいとの条件で、親のことばに従うことにしました。しかし、当時、鉄屋を始めるとしても、売り先、仕入先ゼン0のスタートでした。

そして、最初は一般鋼材を扱いましたが、36年に住友金属工業俵のM氏の知己と応援を得て、当時、住金が生産を始めた構造用鋼を専門的に商うようになったのです。

振り返ってみますと、この25年前のM氏との出会いが、今日の私の現在を決めたのであり、今でも職業上の恩人として感謝している次第です。

40年代に入り、八幡製鉄俵との取引も始まり、以来10年間、この高炉2社の特約店として推移してきたのです。

この間、焦げ付き、相場損など多くの失敗を重ねてきましたが、業界の成長期と、周囲の人々のバック・アップに支えられ、どうにか切り抜けてきました。

また、墨田区の菊川、江東橋、江東区の東雲と3回にわたり倉庫の建設を行い、54年には、ディズニールンドの隣にある浦安鉄鋼団地にセンター倉庫を造り、60年に、菊川にあった本社事務所を移転して今日に至っております。

「職業分類」が特殊鋼販売であるように、現在

は、NSK・IHI・川重・椿本チェーンなど、大手ユーザーを中核に、機械加工メーカー、鍛造業者、二次特約店を含め、ほぼ200社へ、住金、合同製鉄の材料を中心に販売させていただいております。

江東ロータリークラブに入会を許されたのは昭和50年ですが、当時は不況の色濃く、若手の退会者が多かったように覚えております。

また、オイルショックの影響が表われて、いわゆる重厚長大から軽薄短少の時代に入り、鉄ばなれの傾向が表われ、昨年の秋以来の急速な円高により、鉄を取り巻く状況が大変きびしくなりました。

直接、間接を含めて、輸出が生産量の70%を占める我が国の特殊鋼業界としては、産業構造の改革に直面して、未曾有の困難期を迎えようとしております。日頃、業界雀が口にしてるように、鉄は、名は体を表わすという譬えの通り正に、金かねを失う状況にあります。

しかし、このようなときにこそ内部がためのチャンスと認識して、足腰の強化を図り、時流の変化に対する創意と工夫を集め、一步一步着実な前進を図る所存です。

流通業イコール、サービス業です。——「いかにしたらお客様の満足を得られるか」——。このテーマの追求が当社の営業マインドです。

「ロータリーとは、職業奉仕をする人の集まりである」、といわれております。このような年次に、職業奉仕委員長に任じられたことは、小生にとって、非常に良い勉強の機会になると解釈し、感謝している次第です。

中村正信

自分の職業である建築を設計、施工する時いつも思うことがある。

建築するときの設計と施工の関係は本来一つのものであった。産業革命以来あらゆるものの多極化にともなって建築も分業化され現在のよう形になったものである。その結果は共に大きな発展をとげたのだが、その反面で欠点を併発していることもある。即ち、その進め方の問題として、設計が優先し施工がこれに従属するものであるとかあるいは施工を最重点に考えるべきであるとかの混乱がおきていることである。

古く長い歴史をもつ建物には、この設計と施工の空隙は全く見出すことは出来ない。それは本来の姿のままで人びとが、良いものをつくることのみを協力し合い自然の流れのまま造りあげたからであろう。それだからこそ美しい姿のままで長年月の風雪に耐えているのである。京都の千八百数十におよぶ社寺建築のどれをみても環境に良く調和し、自然体のまま厳然と建っている。

現在建築する場合、この分業化された設計施工が渾然一体となってつくられたとき初めて満足するものができあがる。三井物産本社ビルは稀にみる好例として完成した。またこのビルは自社ビルとして長年月使用するものであり、そのための施主からの要望はわれわれ関係者に大きな刺激となった。即ち、「この建物は100年もつであろうか」と。

建築を歴史的にみると、近年特に目立つ買い捨てられるものもあるが、もう少し遡ってみると長い年月使うものでもあったのだ。むしろこれが本来の建築のあり方であり重要であったことを改めて知らされた。田舎で家を建てる時これは大事業であり、一度建てた家は何百年の間建て替えを心配する必要がなかった。よく建築の寿命について質問をうけることがある。その時どう答えて良いものか迷うことが多い。部分的には何百年でもつところもあるが、数年にして駄目になる新材料もあることを知っている者として、返事に迷うのである。

いつも大先輩のつくった古い建物から色々と学ぶことが多い。その環境への融合法、建物の位置どり、基礎の扱い方、水処理法、材料の効果的な使い方等々。

日本の気候風土の中に建つ建物は自ずとその自然に融合したものでなければならない。その一つとして、雨の多い日本ではこの処理が重要であり最も神経を使う問題である。古くからいられていることだが、「水の漏らない建築をつくれれば一人前だ」と。馬鹿げた話のようだがなかなかそれができていない。完成して間もなく水漏れしたり、あとで漏れるものもあり困っていることをよくみうける。古い建物はこの水処理が上手で自然である。大屋根の水は軒の大きな張り出しを利用して建物から離すようにして処理し、そこに受け溝をつくり、溢れば自然の勾配によって流すような建物の位置どりをしている。自然の恐しさを良く知っており、降雨量の差の激しいものを一定の想定量にしばることは如何に無理であるかを知っている。これと対称的なのが最近できた日本建築の大屋根の水処理で、軒付裏に雨樋を仕込んで然も周辺受け溝もとらず、舗装を汚していた例がある。また、昭和初期にできた外人設計の大きな建物の屋上防水で、末端処理用の銅板を防水層で挟み込み、床のフラット部分でジョイントしたため銅板が動きその空隙によって雨漏れとなっていた例もある。三井物産本社ビルの大屋根の排水方法は、100m幅の両端二カ所に大きく集水し、更にスベア樹を設けて合理的に処理している。

建築で最も大切なことはなんといっても基礎の問題であろう。現在は自分の建物のことだけでなく近接して建設される場合が多いからこれを十分配慮しておく必要がある。建物をつくる時、根切・躯体・仕上と工事の進捗にともなってその積載地盤に大きな変化を与えることは周知のことである。その変化も計画の内容、地盤の性質によって複雑となる。これを正しく把握して最終定着時の建物を安全に確保する必要がある。特に増築の場合単独ビルと同様な処理で旧建物に結合し大きな問題となることがある。水島の石油タンク事故はわれわれ建設にたずさわるものへの大きな反省

材料であろう。あの時一人の判る技術者がいたらと残念に思われてならない。社会の中で建設の専門家として責任をもつわれわれは、より安全で、健全な建設物を提供する義務があり、聊かの遊びも、弁解も許されない。こうした問題は今日のこととして良く考える必要がある。

三井物産本社ビルでも将来近接して地下鉄が通ることを予想して対策がたてられたことは用意周到で喜ばしい。また防水処理も本建築とDHCとの地下躯体接合部にクラック発生を予想してラップ方式によって防水処理をしてある。

日本の気候風土には四季があり、その温度差による建築への影響が大きな問題となる。このことも十分知られていることでありながら、実際には適合しない計画が多い。

これはただ単に施工分野のみでは解決しない問題でもある。目地一つとっても、10%~30%と決めても、それが四季のどの時期なのか、夏に出来たら冬には当然建物全体が収縮する。そして各属間に温度傾斜に応じた変化が生じる。東京の建物でよく凍害によって剝離したと言われる事故を見うけるが、このほとんどが凍害によるものではなく、この原因によることが多い。その最も顕著に現われたのがタイルの圧着工法であろう。古くから北欧の寒冷地で貼付けモルタルを、極めて弱い貧調合に規制して貼り込んでいることは良い資料である。したがって建築は夏つくるものと、冬つくるものでは設計施工とも違ったものでなければならぬ。

建築に使われる材料の種類も変化が激しく、これはまた、建築の施工にも大きく影響するものである。木造、石造、コンクリート造、鉄骨造、外装材料も金属板、硝子等、どの材料をとってもそれぞれの特徴があり性質に長短をもっている。古い材料はその点長短が判っていて便利だが、時代にそぐわないということがある。新材料は一応良く見られがちで多く使われるが、応々にして欠点を見落してあとで問題となることが多い。現段階では設計されたものを急拠チェックして使うことが多く、その場合大規模な検討をもってしても十分な結果を得たとは言えないのが現状である。

三井物産本社ビルの外装は外形が大きな格子状であり、パネル方式のカーテンウォールであるためこれらの欠点を巧みにさげ、長所を良く生かした使い方をしている。また、床下暖房のある木造床は、温度変化による障害をさけられるような処理が施してあり、在来の木造床の美しさを保てるように配慮してある。

建物はこのように生きているものであり、人間と同じで毎日それぞれの部分はその機能を果たしながら生きているのである。そして健全なものも、初めから虚弱体質のものもある。健全に見えても年月のたつに従って欠点を現わすものである。完成後の建物も手入れのいき届いている場合は寿命が長い。

今までの例では建築が完成後欠陥が発生した場合、殆どが「施工の問題」であるとして処理されていることが多い。初めから弱い体質のもの、ましてやそのために施設を要するような建物は手に負えないものである。

現在の建築技術はかなり進歩して目ざましいものがあるように見えるが、また一面で基本的な未解決の問題を多くかかえており、更に日進月歩の新しい問題が加わり、複雑なものとなっている。これを解明すべく各専門分野でそれぞれ英知をしばりあってもなお十分とは言えないのが現状である。ましてや一部のみの独走によって建築しようとするものがあつれば、これはあたかも鹿を追うに急いで深山の恐しさを忘れていていることに等しい。

かくて建築はそれぞれの専門分野の完全な協体制の姿でつくられて始めて生きたものとなる。このことについて環境設計家・彫刻家揚英風氏はその学説の中で「建築は自然の中の一部であり、これに逆っては存在し得ない。そして建築を設計し、施工するとき、その生死を決めるのが施工時である」と論じている。

岩井三男

「私の職業」という題目ですと——建築用特殊ガラスの販売業です。——で終わってしまいます。

しかし、「私と職業」という課題ですから、その意味を幅広く解釈して、自分の携っている職業を通じて体験し、学んだことや、強く感じたことなどを思い起こし、「私の職業観」という意味も含めて書いてみたいと思います。

「人生は選択の積み重ねである」という言葉があります。

その中に「出会い」という言葉を入れて、『人生は「出会い」と「選択」の積み重ねである』という言葉を考えてみました。

一般的に「出会い」といいますと、人と人との出会いが脳裏に浮かびます。

しかし、その「人と人との出会い」を抜きにしては考えられないことですが、一つの商品(製品)との「出会い」ということもあります。

そしてその「出会い」が、一人の人間をして、「生涯の職業」という形で運命づけられる例は数多くあると思います。

私が現在、職業として販売に携わっているガラスブロック(建築用特殊ガラス)という商品との「出会い」は、正しくそのようなことが言えるでしょう。

——ガラスブロックとの「出会い」

私は終戦の翌年、昭和21年4月に南方から復員してきました。そして、縁あって特殊ガラスのメーカーへ入社、24年2月に独立して、小さな会社を設立しました。

商売については全く素人の私が、なんとか経営を続け、昭和34年に、当時ガラスブロックでは先発メーカーの、元工場長であった方と出会い、同商品の販売を一年間ほど手掛けました。

翌35年、現在わが国唯一のガラスブロックのメーカーである日本電気硝子㈱が、同製品の製造を開始するにあたって、同社の販売代理店となりま

した。

そして、従来の扱い商品(照明用特殊硝子)にこのガラスブロックを加え、本格的に取組みました。これが、ガラスブロックとの「出会い」です。

それ以来現在まで、28年間の長きにわたって、この商品と運命を共にしてきました。

では、なぜそのように、このガラスブロックの販売を、職業として運命を共にするようになったのでしょうか。——その理由は、

——商品には生命がある——

あの巨大なガラスメーカーである日本電気硝子㈱にとって、このガラスブロックという製品の分野は、極く僅かなものです。しかし、メーカーの立派な経営理念と、終始この製品に注いだ熱意と意欲は、並大抵なものではありません。それが私の心を強く打ちました。

そして、立派な理念をもって製作された製品には、「思想をもった生命」がある。その生命を「はぐくみ育てる」ことが、われわれ販売に携わる者の「使命」である。という考え方を持つようになりました。

言い替えますと、メーカーと製品に「惚れ」てしまったのです。

さて、長い人生には、栄光に輝くこともあり、失意のときもあります。商品にも人生と同じように「浮き沈み」があります。特に長い間、生命を保ち続けてきた商品には、それなりの起伏があります。

——過当競争の渦に巻き込まれて——

資本主義経済下では、社会発展のため競争があります。またあって然るべきだと思います。

しかし、競争の上に「過当」の二字が付きますと、商売の本質を見失い、商品の生命はもとより、企業の存立も危ぶまれてきます。

このガラスブロックも、十数年間にわたって、この過当販売競争の渦中に巻き込まれ苦い経験もっております。

そして、この商品の生命である、施工技術の開

発をおろそかにしたため、「施工後の破損」が発生し、建築業界からの不信を買い、需要低下の道を辿ったことがありました。

しかし、メーカーを始め関係者の適切な処置、すなわち、世界的に評価される施工技術の開発と、流通機構の整備によって再び蘇生し、現在では、ガラスブロックに「ルネッサンスがやってきた」と言っても、過言ではないようになりました。

また、そうした貴重な体験によって、過当販売競争の愚を知り、共存共栄の道をさがすことこそ、「商品生命を長く保つうえで大切である」ということを、身をもって学びました。

——多くの知己を得たこと——

ガラスブロックは、建築業界はもとより、流通機構の面でも、幅広い分野をもっております。したがってこの商品の「仲立ち」によって、全国にわたり、数多くの尊い知己を得ることができました。——それは何ものにも優る財産です。

そして、お取引きを通じて多くのことを学び、心の糧を得ることができました。これこそ、「職業冥利に尽きる」と言えましょう。

私は、お取引きとは、「ただ単に、物品と金銭との交換授受だけで終っては、余りにも味気ない。その商行為を通じて知己を得、心を通わせ、お互いに学び合い、心の糧としてこそ意義がある」と思うようになりました。

以上の事柄は、凡愚な一人の人間が、ガラスブロックという一つの商品と「出会い」、体験し、学んだことの一部です。

ある本に、次のような言葉が載ってありました。——『いかなるすぐれた大学でも、そこで修得する知識は、その後の人生において学ぶものにくらべたら一割にも満たない』——と

(ハーバート大学教授、ロバート・アンダーソン)

この言葉は、けだし真理だと思います。

山田 雅之輔

脱サラのはしりと申せましょうか——。昭和31年、私は現在の憐ワールド社を創立いたしました。

昭和56年に、創立25周年記念の祝賀会を、外注先代表者と従業員を主な対象として催しました。

その際にお配りした記念品は一幅の軸で、それは、天台座主山田恵諦猊下を煩わして、〈一期一会〉と書いていただき、茶掛けに仕上げたものでした。

そのような記念品を選びましたのは、「始めに言葉ありき——。」ではございません。当時、「ここで一服」の25周年に当り、小企業の聊かの苦斗の跡も含めまして、私が経営者としての体験の所感の回想の中で、この言葉が浮んできたからなのです。

冒頭に脱サラのはしりと申しましたが、私は、昭和27年に病を得て退職するまでの約12年間、日立製作所の社員でした。そして日立さんは現在でも、私の最も尊敬する企業のひとつであり、また、最も大切なお得意様の一軒でもあります。

日立在勤中の12年間、私は下級社員として過したわけですが、その間、正に身分不相応(?)に、猛烈に仕事に打ち込んだものでした。

後段は戦争に生き残ったという反動的(?)な現象もあってか、ともかくも身を粉にして働いた結果としての発病～退職だったのです。

入院、加療に当たっての会社側の特別な計らいは、当時同社の倉田社長以下諸幹部のお見舞も含めて、私の日立ライフの棹尾を飾る感激的な出来ごとでした。そしてその繋がりが、現在の会社の発足に大きな支援力として結実したのです。

こと少なりと雖も、鉄壁の大組織が、下級の一人の社員のために聊かとはいえ、例外を作ってくれたことは、以って瞑すべしと、自らを納得させた次第です。

——閑話休題——。

当社の創業からの営業方針は——。

1. お得意様は一業種一社とする。
2. お客様と一体となって、たえず有効な陳列技法を研究し続けるスペシャリストであること。
3. アイディア(現在はソフト)部門と生産部門(工場、現在はハード)の整合性ある発展を企画すること。
4. 以下は略——。

昭和31年、当時としては聊かユニークな方針であったわけです。しかし、これからの方針は決して私の先見性によるものではなく、私の創業当時以来現在に至るまでの、基本的な経営感覚です。

すなわち、スペシャリストを自認する小企業は常に、社会的ポジショニング、換言しますと、お客様との相関々係を「正しく保つことを至上にすべきである」という強い思い入れがあったからです。

具体的に申しますと、受注生産企業として、お取引き先の経営方針はもとより、その組織を研究熟知し、自社組織の外であっても、これと有機的に連繋を保ち得る形と内容であることと、その上で展開される業務が、お得意様側から見て、好効率であってこそ共栄の原点であり、私はこれを、当社側からのポジショニングと呼称し続けて今日に至っております。

星霜移り30年、日立さんにしろ、味の素さんにしろ、その他数社の、我が国での一流企業のお得意様と、この間不変のご愛顧をいただいておりますのは、正しいポジショニングを保つことと、スペシャリスト観を常に意識して、謙虚に勉強と刷新を図りながら努力してきた結果だと思えます。

平素私は、日本の大企業の経営力に大変な敬意をもっております。そしてこれら一流企業からお取引きを通して、出来るだけ多くを学びとることが、下請と申しますか、小企業として本当に大切である、と信じております。

渡辺 勇平

暖衣飽食の今日では想像することさえ困難なことかも知れませんが、忘れられない思い出を綴ってみました。

私は、当時月賦販売店の店員でありました。大正の末期から昭和初期にかけての不況は、それは厳しいものでありました。昭和2年(1927年)には銀行の取付騒ぎからモラトリアムが実施され、経済恐慌と言われました。昭和4年(1929年)には浜口内閣の緊縮政策で輸入抑制、国産愛用、消費節約が奨励され不況は加速して深刻となり、海外ではニューヨークの株式大暴落があり、世界恐慌の始まりと言われたのでありました。翌5年1月には金解禁の断行により金本位制となりましたが、景気は段々下降し、職業紹介所の朝はその日の仕事を待つ登録失業者の群れでした。生活難故の一家心中の三面記事も珍らしくありませんでした。

売行不振はこういう時代だから仕方がないと諦めておりましたところ、どういわけか年の瀬も押迫ってから予想外の売行、大晦日は特に混雑し、とても今晚中には配達出来ないという状態となりました。何はともあれ、正月用の子供服だけは優先してお届けしなくてはと、売約の子供服をまとめて自転車で配達に出かけました。除夜の鐘が寒空に響き、初詣の足音がします。「ああもう元旦か、待っていらっしやるだろう」とあせりながらやっと番地を捜し当てました。「雨戸を開けてわかりやすいようにしておいて下さい」とお願いしてありましたが、それらしい家は見当たりません。自転車ランプで、一軒一軒表札を照らして捜すうち、「あった。」「今晚は」と元気よく戸を開けました。

灯が外に洩れない筈です、電灯がない、畳がない、むしろ敷です。奥まった所にリング箱を2つ重ねて、その上でローソクが灯っているだけでした。事情は知る由もありませんが、「赤貧洗うが

ごとし」とはこのことかと思ったのでありました。しかし、スッキリ整然としていました。絶対大丈夫と直感(月賦販売ですからあとの支払いが気になるわけです)しました。「ご苦労さまでございます」と、丁寧な挨拶が返ってきました。小学校1年か2年位の少年も、寝ないで待っておりました。お届けした品物は新年の式に衣着て登校する学童服だったのです。ああ間に合ってよかったと、ほっとしたのでありました。親子3人手をついて、ありがとうございましたと喜んで下さいました。お買上げ品をお届けしてこれほど感謝されたことはありませんでした。

帰りにはもう白羽の矢、縁起ものの小枝を手に、楽しそうな家族連れや友人同志に出会いました。未だ、日の出までに間に合せなければならない配達が残ってはおりましたが、重荷をおろしたような、晴々とした気分でした。他にもこのような学童服、セーラー服等お届けして喜んでいただきましたが、とりわけこの少年が強く印象に残っております。その後も、毎月集金に伺いましたが待っていてキッチンとお支払い下さいました。

もうあれから50数年、少年も年金を受けるご年齢、あの立派なご両親に育まれ、きっと成功されたであろうと思っております。当時私も若く、職業奉仕の言葉は知りませんでした。今にして思えば、小さいながらも立派な職業奉仕ではなかったかと思うこのごろです。

〈お客様に学び、お客様と共に〉は、一貫した当社の社是のひとつでもあります。

大企業それぞれの経営理念・トータルマーケティング・人事と職制の妙・人作り等々を、お取引を通してこちら側の角度からそれらを学びとる姿勢が、私のいうところの「敬意」です。

そして、この姿勢をもって、それぞれの歩に当たっている人々に接することが、良いコミュニケーションを創造していく原点であり、お付合いを展開し続けていく中での楽しみでもある、と信じております。

私どもが、〈常にお得意様の扉の中で〉を今も合言葉にしているゆえんでもここにあります。

長い職業人生航路において、“キラリ”と輝いた人と出会い、取引き上の数々のケースはもとより、お取引き先の職制や人事の動き、更には、新しい時代に向っての構造変革の姿——。枚挙にいとまないこれらの数々が、小企業の経営者である私の考え方や、職業生活の姿勢に大きな影響を与えて下さいました。そうした歴史を回顧するとき、それは注文に勝るとも劣らぬ、もうひとつの恩恵であったことは間違いのない事実です。

いま正に企業も正念場。——世界に生き抜くべき日本の大企業の数社とお取引きをいただく立場の当社としては、一層深いお付合いの中から、より多く学びとる姿勢を更に昂揚しつつ、少しでも多く、お客様のお役に立ちたいと思っております。

そして、〈経営とは継続なり〉、すなわち、次へのバトンタッチの中でも、このマインドだけは、強力に推進したいと考えております。

目下ひそかな楽しみは、30年来のお客様をお招きして、聊か感謝の心を込めた〈This is Party〉開催の準備を進めていることです。

こんどの「記念品の軸」には何と書いていただきますでしょうか？

——やはり、〈一期一会〉に決まるかも知れません。

桜井大三

私のような若輩が、経営を語ることは僭越かとも思いますが、「会報の鬼」岩井氏と、「ミスター職業奉仕」の碓井先輩の命令には抗しがたく、ついにペンをとりました。

企業の経営にたずさわる者は誰でも、何度かは行き詰って悩みぬくことがあるかと思えます。

私も、かれこれ10年ぐらい前、父の病気を発端として、今まで溜まっていた膿が出た感じで、不渡手形、保証会社の倒産を始め、幾つかの不祥事に見舞われました。

悪いことは重なるもので、公私ともに問題が出てきて、悩みに悩んだことがありました。それをなんとか打開しようと、先生や先輩の話を知り、宗教書や経営書を始めとする、種々の本を読みました。

そんな中に、天皇陛下の御製、「寒梅」に出合ったのです。

風さむき しもよの月に世を祈る

ひろまへ清く うめかをるなり

(昭和20年)

私は、この御製が昭和20年1月の作であることに、非常に感銘を受けたのでした。

太平洋戦争の敗戦も決定的となり、日本も我が身も、どうなるか分からないときに、世の幸せを祈る陛下に対し、自分は、財産保全策など、己と家族のみを考えている——。なんと恥ずかしいことだろう——。そうだ！俺も日本人だ！「勇気を出して取り組もう」と腹の底からの勇気が出てきたのです。

まず、人事の改革を断行し、大幅赤字を覚悟して給料の大巾アップを決めました。そして、全社員に対し、体を張って難関にぶつかっていくことを宣言しました。

以来、決して楽とは申せませんが、良い得意先、協力業者、及び社員に恵まれ、経営を続けることができ、今日までできました。

一昨年から「NS100計画」(新生櫻井100)を発表し、5年後に、100億円企業とする計画をたてました。

現在日本は21世紀に向かって、都市改造、都市再開発の波が社会的要請として起こっております。この時にあたって、私達櫻井工業は微力ではありますが、建築設備を通じてその一翼を担いたいと決心し、努力いたしております。

思い悩むことが多い毎日ですが、あの時を忘れずに頑張りたいと思っております。

酒井義二

私は今の職業をすることは夢にも想像したことはありませんでした。そのことについて、少々述べさせていただきます。

私は1歳を過ぎたある朝、食事中、大やかんを倒して熱湯を右手にかぶりしました。そのため5本の指は溶けて、全部がくっついてしまいました。何回か手術をしたようですが、完全には癒らずじまいでした。但し今は別段の不自由もなく、箸もペンも使えます。

母は、「手が悪くても一生懸命やれば、野口英世のように、立派な医者になることができる」と励ましてくれましたので、私も、物心がついた頃から、医者となって自分と同じ運命の人達のためになりたいと強く思っております。

ところが昭和5～6年、私が小学校の5年生のときに、浜口内閣の金融恐慌で世の中は大変な不況になりました。父の経営する仕事は片端から悪くなり、母は「借金取り」に毎日いじめられ、田地・田畑は次々と強売されていきました。

私は、これ以上母を責めて進学するということは子供心にも忍ばれず、中学への進学をやめ高等科に進み、卒業と同時に東京の叔父を頼り上京しました。

叔父は鉄工場の支配人をしていましたので、私の希望を聞かず、機械関係が将来有望ということで、工業専門学校へ入学することになりました。私自身も、本当に自分の職業がこれで良いのか、まだ判断のできる年でもありませんでしたので、世話をしてもらえる叔父のいう通りにいたしました。

一応機械科も卒業し、その上の学校に進みたいと相談したところ、今度は、鉱山関係が良いからその方の専門の勉強したらということで、採鉱冶金科をやることにいたしました。

ところが、卒業はしたものの関係先の金鉱採取会社が経営不振となり、結局叔父の勤めている機

械製造会社(主として鉱山機械の専門を業とする)に勤めることになりました。

そう、こう、しているうちに、大東亜戦争は拡大に向い、日夜休む暇もなく無我夢中に働きました。段々と地位も上がり収入も多くなり、お金も貯まりました。

ところが昭和15年11月に、白紙による招集(徴用)がまいりました。私は右手が悪く、兵役は丙種不合格でしたが、横須賀海軍建築部(あとで施設部になりました)機械科資材勤務を命ぜられました。

なぜこのようなことを申し上げたか、といえますと、実はこの間を振り返って考えますと、「私の職業」とか、「職業観」などといったものは全くなく、只々時の波に流されながら生きてきた、ということでした。

戦争が終わり復員したとき、出征前からの話があった今の家内と結婚しましたが、この縁談の一番の条件が機械鋳物に経験があることでした。私も、自分の経験を生かすことができる職業ということで、すぐ話は纏まりました。

——ちょっと言い漏らしましたが、横須賀勤務中、南方作戦戦争にも参加し、ミッドウェーからガダルカナルに転進までの従軍記もありますが、ここでは省略いたします。

結婚をし、私も現在の職業を家業として取り組むことになり、職業観というものがはっきりしてまいりますと同時に、責任の重さもひしひしと身に沁みてまいりました。

その間、昭和20年3月10日の江東地区空襲で2カ所ありました工場は一夜にして焼失したのでまず工場の新設から始めねばならぬ状況でした。ですから現実には職業観を論ずる前に一日も早く安定した基盤作りに精一杯でした。

また今日までには、景気の変動も何回かあり、その都度不渡手形を掴まされ、大きな打撃も受けましたが、自分だけは、「他人様に迷惑をかけるようなことはしたくない」と常に心に誓ってまい

りました。

こんなことが私の「職業観」と申し上げてもよいと思いますが、これ等のことをふまえながら、もう少し具体的に述べてみたいと存じます。

あやつ、言う割合には、どれ程の企業でもないのに……、と笑われるかも知れませんが、この点がややロータリーと似ているところで、論理と実際とのギャップとしてください。但し、常に心掛けていることは、立派な論理の遂行だと自覚しております。

(1) まず経済の変動に目を配る。人の心の移り替わりを知る。人の心は変わっても自分は、人を裏切る行為はしない。自分の作る製品はユーザーに必ず喜ばれるもの……。

(2) 製品規格は価額に支配されない。

「臭い物には蓋をする」という一時凌ぎはしない。そのためには、品質管理の実施、検査設備の充実、現場従業員の人間管理、及び教育の実施。

(3) 同業種間においては常に、設備技術に関する情報の先き取りであり、乏しい資金繰りの中からも研究開発に心掛ける。

(4) 明日に懸けて希望を持ち続ける。あまり愚痴をこぼさず、災を他人のせいにはしないこと。災いこそ開発の手がかりである。

——以上現在までは、こんな考えを持ちながら自分の職業と取り組んでおります。

しかし、このところへきて、急激な円高による不況、日本の空洞化現象、それによるユーザーからの法外な値下げ要求、規準値の引上げ、取引条件の劣悪など、企業経営に与える多くのインパクトを受け、経営者の責任を問われているとき——果して現在の経営のあり方が適正であるかに、甚だ疑問を持つこともしばしばあります。

——これでよいのか？ 私と職業について、いささかの疑問を持つことが経営者として悪いのだろうか？ はたまた良いのだろうか？ 矢張り、与えられた天職（専門的職業）に対して最善の努力

をすべきなのか？——

昔は、一生の仕事をつらぬく人が尊いとされましたが、今は日本でも段々と形が違ってきています。100年続いた国鉄の従業員も、時代の波には勝てず転職も已むを得ません。炭鉱の閉山で職を失う人もおります。

若しも自分の運性に合い、自分が好きで自分の仕事、すなわち、職業に日々誇りと満足と名誉をもってやれる人があったとしたら、それは人生のうちで、一番「幸の人」というべきです。

こんなタイプの人がいいたら、それは立派な「私と職業」というテーマで最もよい論文が書けるかと思えます。しかし私の心の隅には、毎日の不安があり、纏まった事を申し上げることができないので誠に残念です。

岩佐守皓

私と職業というテーマは、考えれば考える程むづかしい。私の職業であれば、自分の職業なり会社の紹介で事が足りると思うが、どうもそうではないらしい。多分確井委員長の意図するところは、どんな意志から職業を選んだのか、或いはどういう考え方で経営にあたっているのか、いわばその人の職業感なり経営哲学を引き出す狙いがあったのではないかと察せられる。

あまりむずかしく考えると先に進まないで、私なりに勝手な題を設定して書くことにした。かえってむづかしい題であるとのこと指摘もあるが私が考えるに、どうも私と職業との関係には、私の運命が一緒にからみ合っているように思えてならないからである。子供の頃から自分の過去を追ってみると、どうもそんな気がする。結論じみた事を先に述べるようになるが、人間と職業との係わり合いというものは、自分の意志とか、希望とか、子供時代に描いた夢などとは一切関係なく決ってしまうもので、むしろ生まれた時代、持って生まれた性格、育った環境、人との係わり合い、人との出会いなど、いわばその人の運命のいたずらによって決ってしまったように思えるのである。

私は現在勤めている会社を含めて、四つの会社を渡り歩いた。どの会社も異業種であって、しかも自分で求めていった訳でもない。運命の流れでそうってしまったのである。

私は、昨年暮れの大噴火で有名になった、伊豆大島の南端にある波浮小学校を卒業した。貧しい家の次男であったから、ゆくゆくは東京に出て、自分の生活設計を立てねばと、子供心にもそう思っていた。学校の成績が良かったせいか、先生の強い勧めに、経済的不安を持っていた父親も折れたのであろう、結局東京の親戚を頼って上京し、どうにか中学校に入学できた。貧乏人の次男坊の伴が、東京の中学校に入る事など、当時の大島ではめずらしい事であった。

中学二年の時、担任先生の紹介で或る事業家のお宅で書生として働くことになった。食べることの心配はないし、しかもお小遣いいただいて学

校に通えることは、私にとって大変有難いことであつた。昭和18年、私が満13歳の時である。

この書生になった事が、私の人生の一大転機となり、それからの私と職業との結びつき、仕事に対する考え方、更には生活態度に至るまで、非常に大きな影響を受ける結果となった。その方は、今日の東急コンツェルンを五島慶太氏と共に礎いた篠原三千郎氏で、既に故人となっておられる。私はこの篠原宅で大学を卒業する迄、約8年間お世話になった。

大学時代のゼミが金融論だったので、就職志望は銀行と考えていたが、私の運命は当然のように篠原氏の推せんで、東急電鉄に決った。それも或る銀行の入社試験の前日に、父危篤の知らせを受け故郷に帰らざるを得なかったのであるから、まさに運命のいたずらという事であろう。

その後、東急電鉄の子会社である東急不動産(株)東急エージェンシー(広告代理業)に創立から参加した。社命による出向であったが、いずれも先輩の強い“ヒキ”によるものであった。現在では製薬会社に勤めているが、これも親会社(武田薬品)の強い懇情をうけての事で、私から積極的に望んだ訳でなく、結局私の運命が、自らの職業と生活を決めてしまったようである。

最後に私の尊敬する老易学者が教えてくれた運命の七大原則をご紹介します。

1. 善因善果、悪因悪果。
2. 是が非でもという願望は達成されない、万一達成されても結果は悪い。
3. 変化は万象の常態である、得意は失意の前触れであり、失意のあとは必ず得意の時期がくる。
4. 願望は諦めたとき、ひょっこり達成される。
5. 訪れてきた運命に乗るべし。
6. 潔(いさぎよき)は、悲惨を伴う。
7. 誰がみても気の毒という状態は、運命好転の前兆である。

特に第1に掲げた善因善果は、その人の運命を改善する最も大切なもので、これは即ちロータリーでいう「超我の奉仕」であり、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」と全く同じである。

多田 公人

私は父親の代から建設業をもって家業として、昨年創業70周年を迎え、また私も満70歳の古希を元気で迎えることが出来ました。秋の生存者叙勲には勲四等瑞宝章の榮譽に浴し身に余る光栄であります。本年2月にはその栄をたたえて有力なる有志の方々、特にロータリーの友人の方々の並々ならぬ友情とご芳志に対し、今更ながらロータリーの深奥なる友愛の精神にふれた思いで感謝し厚く御礼を申し上げる次第でございます。冒頭にかかげましたように、建設業に永年たずさわらせていただいて起工式から始めて上棟式を経て、完成すると落成式を迎えることとなりますが、その間依頼者の方の一生の念願と大切なお金で住宅なり、ビルなりの建設を依頼される訳ですが、財産造りの片棒をかつぐこととなります。こんな大切なことは無いと骨身に沁みて身の引締る思いがします。

それも、出来上がったものを実地見聞をされて買われるのではなく、図面、仕様書だけで買って下さる訳ですから、こんな大きな信頼をお請けしていることはありません。工事の大小にかかわらずその責任の重大さをひしひしと感じる訳であります。食品ならば食べてしまえば多少まずくても一時の我慢で済みますが、住宅とかビルの建設物は一生一代ものですから、不具合だと一生いやな思いをしたり、良い買い物ですれば飽きが来なくて心楽しい思いで過ごせることになる訳です。その信頼は増々重大なものであると思います。

今から20年も前でしょうか、西部の堤康次郎さんのお仕事することになり、今の赤坂プリンスホテルの結婚式場、現在は高級宴会場になっておりますが、超突貫工事で真冬の極寒の折にて夜を日について仕上げた記憶がございます。完成したら一気に高温の暖房を入れて、早速使用することになりました処、檜の木で造った出入口の枠が一度に片面から温ためたため片面は湿ったコンクリ

ートに接しているのですし木の檜の木も曲って思うように開け閉めが出来ないような失敗をした訳で、早速一夜の内に全部の枠の取替えをして落成に間に合せたなどといった失敗談も昨日のように忘れることが出来ません。

職業とは良いことばかりではなく誠に厳しいものだと思いますし、また落成式には大勢の来賓を前にお褒めの言葉と感謝状、記念品を頂いて万雷の拍手で祝福される私の職業。そんな時こそ「商売冥利に尽きる……」との思いで、工事中の苦しみも損も得も忘れての喜びの一刻であります。「我これがために生れたり」と我と我が職業に誇りと喜びの念で一杯です。

雨の日も風の日も、夜となく昼となく、苦勞を積み重ねたものが、むくいられた満足感こそ励みになって次への仕事の活力となって取組まして戴き、今日70年もの永き歳月をこの道一筋に安んじて来られたことと、お得意様は勿論のこと、社員、出入協力業者の方々に感謝の意を捧げて、御礼と感謝の言葉で締めくくらせていただきます。

木下 勝四郎

まず、私の現在の職業は霊園墓石販売専門店として、首都圏に事業所を配置し、日々努力しております。

顧みますと大学を卒業し、大志を抱いて貿易商社に就職をし、石材の原石を輸入する部門を担当してきました。

現在の帝国劇場、電通ビルの外壁材をスウェーデンより原石を輸入し納品するなど会社に大きな貢献をなしてきました。

当時、他社では輸入を手がけていない部門であった墓石用材の輸入を私が一部始めましたが、私が勤務していた三和貿易の社長とは墓石用材というイメージ上の理由から意見対立をみ、やむなく私自身会社を退職し、自から会社を設立致しました。

会社設立と同時にアフリカ材、スウェーデン材を輸入し本船が到着通管許可を得て、いざ販売開始という段階で、当時の石材業界紙に大きく三和貿易社長の談話がセンセーショナルに記載され、やむをえず青森、秋田、宮城、福島などの未開発であった石材店を対象に輸入石材を販売する羽目になりました。

石材店に対する販売訪問は、苦悩と挫折感を嫌というほどあじわわれるという辛苦をなめました。

しかもどうにか生活の基盤が出来たかなという段階で、こんどは大資本の三菱商事にソウルエージェント権を力で剝奪される結果となり、やむなく不本意でありましたが、一般ユーザーと結びつく墓石施工店として、千葉県市川市の市営霊園前にて、渚石材株式会社を開業し現在に至っています。

苦節17年現在では全国墓石業界売上高第三位のランクまで急成長いたしております。いま考えますと、当時の三和貿易の社長、また業界紙、三菱商事などに対し謙虚な気持で感謝しており、人生

の興味深さを通感しております。

輸入石材の東北県の販売の時代、今日のような吹雪の中（62年3月7日午後）1,000 cc のニッサンサニーで毛布を2枚積み、金もなくパンと牛乳で餓をしのぎ、雪の中を石材店回りをし、小さな石材店の店先で熱いお茶を御馳走になったシーンをふと思い出すと、現在の自分を見るにつけ深く反省すべき点が多々あることを通感します。

また、市川霊園前にて墓石施工店を開業しました折も、業界の通例を知らず、強引な販売方法、現在ではあたりまえである訪問販売形態を取り業界で村八分的処遇を受け、辛苦をなめながら実力で伸張してきました。

ロータリーの職業奉仕ではありませんが、現在では市川、船橋、千葉の各組合業者の指導的立場になり、苦節環境に感謝の気持を抱いております。

現在は、首都圏における石材業者寺院、葬儀業者などのグループ化を図り、錦糸町駅前に日本霊園サービス協会本部を設置、支部を8カ所設置しております。

また、今年度4月より全国加盟店制度（フランチャイズシステム）の募集を開始する予定となっており、ロータリーの職業奉仕のまとめと考えております。

また、高齢化社会における祭礼の出費と軽減を、早い時点より祭礼の保障という発想により、「やすらぎ共済」という新商品を開発し、トータル的な祭礼産業の組織化に取り組んでおります。

更に現在、大手生命保険会社2社より総額160億円という巨額を借入し、都下八王子市浅川に首都圏最後の大規模霊園を造成販売中であり、業界の覇者ではなく、業界の新しい力として成長をと考え日々努力し、近い将来、中華人民共和国に合併にて石材採掘加工会社を設立し、国内業者に恩返しをと考えております。

職業の概要は次頁の通りです。

職業の概要

渚石材株式会社 代表取締役社長
墓石施工販売専門会社
年商 43億円
従業員数 132名
(全国墓石業界売上額第3位)

日本霊園サービス協会 理事長
首都圏 8支部
加盟 230社

財団法人穂積社会事業財団 理事長
錦糸町駅前 シルバー文化ホール併設

興栄通商株式会社 代表取締役社長
インド、韓国、スウェーデン材輸入販売

新城石材公司代表取締役社長
台湾石地採掘

國 吉 大

私は今まで随分あちこちと海外出張をしましたが、やはりアメリカでの経験が一番思い出も多く、いろいろと“得る”ものがありました。

アメリカへ渡るといつも時間を惜しんで食欲なほどあれこれ見て歩きました。およそお粗末な話や、つまらんこともありましたが、一方では高い飛行機賃を払ったが、やっぱり来て良かった、流石アメリカだなと感じさせられる場面にも結構遭遇いたしました。

私はあるとき、典型的なアメリカ人経営者に会い、彼の経営能力、そして経営思考というかビジネス遂行の基本的理念を知り、強い感銘を受けました。私は彼の言動からある重要な安定成長のためのノウハウを発見、それをじっくりと吸収したことがキッカケで私の腹が決まりました。去る日、私は到々私の経営する職種内容において、ご承知の通り木へんの木族から産業ロボット関連族へと大転換を敢行いたしました。千葉県において自社工場をつくって満4年、私は彼らから吸収したノウハウをわが社に100%とり入れて、仕入、生産技術、原価構成、販売、収益性、技術開発、商品開発などに活かし、概ね理想的なパターンで推進中の今日であります。

彼らのノウハウについては、ここでは容易に記述できませんが、わが社はこれからもよく安定成長を目指して情報を求め、諸事がんばってゆくつもりです。

坂 本 勲 夫

病院に循環器系という部門があります。文字通り、血液、リンパ液を循環させ、からだの諸器官に栄養を補給し、又これらから老廃物を運び去る器官を担当するセクションですが、私が生涯の職業として選んだ物流業（本音は、この職業の他に何の能力も持合せておりませんので）は、社会生活の中での循環器官としての役割を持っていると信じております。

衣、食、住という社会生活の三要素のすべてが近代社会では、生産と消費が時間的にも空間的にも離れているのが常です。合理化、分業化が進めば、もっとこの傾向は強まると考えられます。又最近著るしい発達、進歩をしている情報システムの導入により、全国の物理的距離をほとんどゼロに近く感覚的には短縮した為、発送用在庫を極少化する動きが強く、したがって生産から消費への物の流れが細分化され、加速されています。生産から消費への物流が基本型と言えとすれば、変型として、消費者物流と呼ばれている個人間の物の流れがあります。クロネコ宅急便で知られる小荷物の輸送ですが、以前は、国鉄、郵便局といった公共性の極めて高い組織でしか扱えなかった（企業として採算にのりにくい）ものです。物の流通には種々の形態があります。どれをとっても、社会性のきわめて高いもので一瞬たりともストップは許されません。

まさに血液、リンパ液の流れと同じです。

私の会社も最近になって、やっと全国のネットワークを造ることが出来ました。

まだまだ問題も多くヨチヨチ歩きの状態ですが、自分の仕事に意義を感じ精進したいと念願しております。

寺山三郎

I. 職業奉仕の使命

「職業奉仕」という言葉を耳にしたのは、今から21年前、このクラブに入会を許された時が初めてであった。自分自身が経営している職業を通じて、日々微力ながら社会に貢献していることを、奉仕という言葉で表現することが不思議に思えた。

そこで、ロータリーでいう職業奉仕とは一体、何を意味するのかについて少し勉強する気になって、関係する本を次々と数冊読んで、ようやくわかりはじめた。

その後、フォーラムや協議会に数多く出席したり、神守P・Gから直接ご指導いただいて、ロータリー独自の表現の意義を知ることができたのであった。元来、頭がよくない私は、理解できるまでに数年かかったのである。

今でも記憶にのこっているのは……。 「THE FIRST ROTARIAN」という本である。「善意と友愛」という言葉を考えたロータリークラブ創立者ポールハリスの創立当時(1905年)、シカゴ市は汚職と犯罪がはびこり、街は暗かった。この状態を弁護士という立場からみて、最も強く求めたかったのは人々の善意と友愛(おもしろい)の精神だった。

言い換えれば、職業に倫理性を高め、職業人同志が思いやりの精神を持つようになれば、きっと街は明るくなると信じたのであり、それがクラブ設立の目的だったと思われる。

初めに、ほんの一握りに等しい僅か4人で始まったクラブは、この思想に多くの人々が共鳴し、年毎に拡大を続けたものと私は解釈している。

私の勉強の成果は、決して大きなものではなかったが、後に第258地区の委員を仰せつかった時、それが大変役立ったと思っている。

II. 私の業界

さて話題を変えて、私の職業について少し書いてみます。

「職業奉仕」の活動の中で、自分の属している団体、例えば協会、又は協同組合等の会員にロータリー精神を伝えることが指示されているが、これを実践することは中々容易ではない。あせらず実

施することが肝要である。

私の業界は、最盛期には21社の大会社によって、年間約1億屯のセメントを生産していた。しかしここ数年の不況によって7千万屯に落ち込み、それでも生産過剰となり、メーカーは互いに協調できそうできず、乱売競争となり、不況は一層深刻化してしまった。

そこで通産省は、新産業機構改善の法律をセメント業界に適用して、改善策を示した。その結果21社は、流通面で全国6社に縮小し、需給調整することになったのである。思えば大改革であった。次いで第2段として、流通面で各社の代理店を整理削減することになり、従来の1/3にした。

幸い当社は残ったが、問題はもう一つ大きなものができた。それは韓国、台湾からの輸入攻勢である。何せ、日本産に比して、屯2,000円～3,000円安で日本の市場を攪乱し始めたことである。

現在のところ、全国の港に陸揚げされる数量は驚くほどではないが、今後は更に増加していくものと思われる。生産者も代理店も、この対策に腐心しているのが現状である。

セメントメーカーによっては、セメントの生産についてある程度見切りをつけ、他の工業部門へ進出している会社もでてきている。例えばケミカル薬品等で、相当の業績を挙げているところもある。

我が国の産業界は、激動期にいかんにか生きのこるかにして皆苦労している。会社によっては、看板と内容とがまるであってしまったり、円高の影響をうけて業務内容を変更している会社も多くみうけられる。セメント会社も、遠からずそんな道を辿るかもしれない。

我が社も同様、セメント、生コン、建材の卸業のほか特販部を設け、数年以前から、化学工業原料(岩綿、アルミニウム、ガラス繊維原料等)を取扱い始め、今日ではすっかり軌道にのり、お蔭で黒字経営を続けている。

時代は激動している。経営者は常に先を見て頭を使い、新商品の開発に努力することが、やはり「職業奉仕」の一つであると思っている。

幸い内需拡大の政策によって公共事業の増加、民間建築も増加しつつあるので、ようやく我が業界にも春がきたという感じである。

内野 淑

運命は紙(神)一重

よく「運命のいたずら」と申しますが、私がある日は全く諺の通りなのです。

戦争が激しくなり、昭和20年3月10日の米軍B29の大空襲はすさまじいものだったと聞いています。その時、私は高等商船学校在学中で、静岡県清水におりました。丁度その晩は当直の分隊として警報と同時に清水の三保海岸の砂浜で警戒に出たところでした。真夜中の東の空——東京の大空襲だったのです。——は真赤に燃えていました。まさか東京下町が全滅だとは露知らず寧ろその茜色の空を美しく眺めていたのです。

その翌朝です。学校内は騒然としています。情報が適確には伝わらないのですが、兎も角本所深川はもう丸焼けで廃墟と化したとだけは皆に知らされたのです。しばらくして本所から来ていた友人の家族は全滅だとか、東京商船学校も灰燼だとか……私の家もこの様子だと駄目だと直感しました。二日、三日とたちましたが、家の消息は分かりませんでした。丁度一週間して一枚の葉書が届きました。母からの手紙です。私は思わず母だけは未だ生き残ったのかと潰れそうな胸を仰えました。父を始め弟、姉、妹、それに老祖母、全部で十一人は行方不明ということです。母は実は、前日長野県へ姉の幼い子どもたちの為に疎開の地を求めて出かけたのです。東京にいない為に空襲に遭わなかったのです。

私は清水に、母は長野に、偶然東京にいなかった二人が助かったのです。神社は氏子と共に烏有に帰りました。母からの手紙で学校に申し出て三日間東京へ行くことを許されました。

焼土の中に僅かに鉄筋コンクリートの御社殿と神輿庫と書庫の三つのみは辛うじて残り、木造の拝幣殿、社務所は全部烏有に帰りました。間もなく終戦——高等商船は大幅に縮小され、私もその中に残るようにいわれましたが、神社のあとはどうするのか、迷いに迷った挙句の果てに、意に決して祀職を継ぐことにしました。

それは母が生き残ったからでした。若し母がいなければ、全滅の憂目に恐らく正常な気持ではいられず、海員として生きているか、「トランプ」(うつり歩く徘徊人)となっていたことでしょう。運命のいたずらでしょうか。次男坊であった小生が結局神職として神社を継ぐようなことになってしまいました。宗教家としては修行が足りませんし、人々の精神的な悩みを解決するようなことは出来ませんが、「神のまにまに」、「神ながら」(惟神、随神ともかく)生かして頂いている今日の私の使命を有難く思って精一杯、生きている毎日です。

竹口 作兵衛

私は長男に生れたことにより否応なしに竹口の事業を継ぐ運命を背負わされ今日に至ったものです。

私が大学へ入った時、父に唯一言「お前は帝王学を学べ」といわれ、それ以来帝王学とは何ぞと煩悶しつつ、また、それが私を何となく規整する枠となっている様です。事業のトップに立つ者の一番大切な心構えとして何時までも勉強する積りです。

昭和16年3月無事に学校を卒業したものの時代は戦争にまっすぐに突入、兵役は運よく教育召集で終わりました。約360年前、江戸へ進出し、江戸の発展と共に歩んだ事業も東京空襲で全部灰燼に帰し、父も戦時中の激務で体を壊し21年正月に第一期復興の工場も見ないで郷里で死去しました。それ以来、財産税と相続税が同時に発生、また、急激なインフレーションに最も不適な食糧統制下の味噌事業を引きづり、激動の日本経済を潜り抜け、どうやら兄弟一族無事に今日まで来ました。これは全く祖先の恩恵によるものと有難く思っております。

しかし私も既にシニヤ・アクチブ会員です。営業面も社長職も倅に譲り、会長として一步退いて仕事を見ております。42年前、結婚し、家督を相続し苦難の連続であった当時に考えた「如何にすれば家業を将来永続し得るか」の結論は、男子は25歳までに、女子は20歳までに結婚させる事。当主は遅くとも60歳までに隠居する事、そして無用の人となって死ぬことでした。この考えは今も変わっておりません。目下この計画は約10年遅れておりますが、一刻も早く完全な隠居となり、無用の人間となって郷里へ帰り、郷里に遊び、しかも郷里へ何かしらの奉仕でも出来たら望外の幸と思う今日この頃です。

深川幸二

1. 銀行員になったこと

社会人となってから、去る3月で満30年が経過しました。

昭和31年頃、世の中はようやく落ちつき神武景気を迎える前年の頃でしたが、就職先は門戸が狭く、求人数も少なく就職はなかなか容易ではない状況にありました。

某メーカーを第1志望とし銀行は第2志望でした。それも友人の1人が北海道拓殖銀行は入社試験受験希望者が銀行からの受験者推薦要請数に満たないからとのことで、入社試験の可否は二の次に旅費と日当稼ぎに入社試験を受けました。某メーカーの採用通知もあったのですが、それよりも1日早く銀行からの採用内定通知が届いていたため、自分が選択する余地もなく早くに採用内定通知があった銀行への就職を決めるよう学校当局より指示され、翌春生まれて初めて海を越え、北海道へ渡り銀行員として社会人の第一歩を踏み出しました。

爾来30年転勤や出張により本州と北海道を、たびたび往復することになりましたが、当初は青森函館間の船旅を含む数時間の旅行が航空機にとって代り、今では90分位の旅になると共に、近い将来青函連絡船の運航も廃止されるとのことであり隔世の感が致します。

2. 銀行員となってよかったと思うこと

職業柄、お取引先であるいろいろな職業の経営者の方々に会うことが出来たことと加えてその人生感や抱負信条等自分の人生を送るに当たっての有意義なことを教えられかつ学ぶことが出来たのもこのような人達の指導と薫陶の賜物であると感謝致しております。

またサラリーマンには転業がつきものですが、北海道での生活は、自然も多く雄大ですし仕事を離れれば夏はゴルフ、冬はスキーを十分に堪能することが出来、子供たちも比較的伸び伸びと育っ

たこと、その他ロータリークラブにも入会することが出来て、それも札幌と東京の2つのクラブを経験することが出来まして、一段と人の輪と連がりを大きく固く出来たことなどであります。

3. 銀行員として考えていること

商売もいろいろありますがお客様があってこそ商売が成立つことは言うまでもないことと思いません。ただ銀行は物品を売る代りに……最近のマネーゲームは金銭が物品になっている感もないわけではありませんが……サービスを売るなどと言われていますが、いずれにしろお客様のニーズを把握し、早くこれに応えお客様に満足してもらうことが大切であると思っております。それについても当クラブの4S運動のテーマは、われわれの日常行動と業務遂行の指針の1つとして、大変有意義なものであり、部下の指導等にも大いに役立たせてもらっております。

銀行を取巻く環境は厳しさを増すばかりですが、当クラブの4S運動のテーマを最大に生かして、健康に留意し、明るく行動し社会のお役に立つことが出来るよう心がけております。

今後とも会員の皆様のご指導をお願い致します。

以上

佐藤治郎

先日職業奉仕委員長かんから「私と職業」について何か書くようにとの厳命を受けましたが、私は定款五条六節に規定されたパストサービスという身分で職業を離れていますので困りました。そこで仕方なく過去の仕事に関したことも書いて見ましょう。

私は若い頃は建築設計の仕事に憧れ設計士を夢見ておりましたが、昭和5・6年の不景気の最中でしたのでとても建築どころではなく、まして満足な学校も出ていない若僧では設計どころかどんな仕事でもあれば上等で、生活するだけで手一杯でした。

その内に戦争が始まり満州事変から日中戦争、太平洋戦争と発展し、私も技術者徴用で海軍技手として海軍に呼ばれ、希望通り建築関係の仕事に付くことが出来た様に見えましたが、何しろ相手は海軍建築部という馬鹿でかい機構なので、設計等というシャレタ仕事などは割り当てられず、専ら建築材料の本船輸送だけの南方の島での現場指揮等でしたので、自分の夢とは程遠いものでした。建築知識では海軍で俸給を頂いた以外にお金は得られませんでした。一度だけ役に立ちそれによって命を救われたことはあります。それはシベリヤに抑留されていた時のことで、ジャガイモの地下倉庫を4日で仕上げた賞として一番先に帰国を許されたことでした。「芸は身を助ける」といわれていますが本当ですね。

その後無事に帰還し、建築士制度が出来たので試験を受けて一級建築士という肩書きだけは頂きましたが、その時は志を変えて物品販売の会社を経営しておりましたので、ペーパー建築士に終わりとうとう夢は果たせませんでした。

復員したのは昭和22年11月でしたので、その年は休養しましたが翌年からは生活のために早速働かなければなりません。そこで再び建築の仕事を考えましたが、当時はまだまだ戦災後のトタン葺

のバラックばかりで、設計図の必要な建物等は幾らもなく商売にはなりませんので土地、建物のブローカーを始めたところ、丁度東京都に転入が許可になったばかりだったので、仕事は順調にまいりました。仕事を始めるに当たり、私は幾つかの誓いをしてこれを守っていくことにしましたが、それは人を騙して金儲けをしない、一つは世の中の為になる仕事をする、ということでした。

それまでの不動産ブローカーには悪質な者が多く「犬で怖いはブルドック、人で怖いはブローカー」等といわれて、信用のない仕事でしたので信用第一と考えて働きましたが、ここでも建築知識が大いに役に立ちお客に喜ばれました。

ところが復員者ですでお金がありませんから自分で買取することは出来ず、仲介だけなので幾らにもなりません。何しろ昔から千三っ屋といわれる位の商売ですので、買手が多勢あっても売り物は一つ、売り物が沢山あるのに買手がいない、では仕事になりません。これからの商売はマスコミにより客を集め、大量生産された物を大量販売しなくては駄目だと考え、若い時からの夢を捨てて月賦販売業に乗り替えた次第です。その仕事も当時は大層世間から喜ばれました。今までは切符がなくては買えなかったのに、分割払いで買えるので大変売れ、街の人々の姿も綺麗になりました。それから40年たち、現在ではすっかりカードに取って代われ滅びつつあります。

私も本年77歳となり職業生活も終わりました。つまらない思い出話でお許しください。

(終わり)

曾根貞雄

私の会社は、大東港運(株)といいます。社名にも示す通り、港における運送事業であり、一般港湾運送業を初め、舩回漕業、沿岸荷役業、通関業、海貨取扱業、船舶代理店業及び貿易部門などを営業しております。

昭和32年12月に創立以来、今年が丁度30周年に当たっておりますが、この30年の間にはご多聞に洩れず、紆余曲折、様々な困難を克服しながら今日を迎えております。

港運業界というところは、かつてのオイルショックや、最近の円高による貿易不振など、常に周囲の環境に大きく左右される一方、業界内部においても古いものと新しいもの、大企業もおれば小企業もあり、それらが入り混じりながら、お互いに競争し、また、助け合いながら相携えてこそ生き抜いてゆける職業であります。

我が社も現在では資本金3億円、従業員数500名以上を数え、営業区域も東京港を中心に、横浜、川崎、船橋、そして大阪、神戸にも、それぞれ支店を設けて、一般雑貨を初め、鉄鋼コンテナ、重量物、および冷凍畜水産物などを取扱っており、ようやく年商百億円に達するようになりました。

昭和20年8月、私が18の時、終戦と同時に予科練から復員し、翌年1月、仲間と二人で新橋駅の近くで、軍の払い下げのタイヤで作った大きなリヤカーを曳いて、今でいう便利屋の仕事を始めました。

その後、自家用のトラックを月極めで借り受けて、ヤミの運送業をしながら、昭和25年に、深川の永代2丁目で曾根運送店を開きました。その頃は雑貨の輸出が盛んで、東京から横浜までトラックで毎日十数台の輸出貨物を運んでおりました。

その内、陸上運送よりも、海上を機帆船で輸送した方が、一度に大量に運べて運賃も大巾に安くすることに気付き、東京の深川から輸出貨物を機帆船に混載して、横浜の外航船まで直に運ぶよう

になりました。

それからは、舩や曳船を次ぎ次ぎと買い増しながら、いつの間にか港運業を本業とするようになってしまいました。それは図らずも祖父や父親が歩んだ同じ職業を私も引継いでいたのです。

我が家は、明治の初めから祖父は東京で、また祖父の弟は横浜で、それぞれ舩の回漕業を営んでおりましたが、その祖父は、大正12年9月1日に起きた、あの関東大震災で亡くなったそうです。

当時18歳だった父親の話によると、祖父は震災で火災が発生した時、永代橋の袂へ舩をつなぎ、子供達をその舩へ避難させた後、祖母と二人で、近所の人達を一人でも多く助けようと何度も誘導を繰り返しているうちに、自分達夫婦は舩に乗り遅れてしまい、煙にまかれて、隅田川で水死したとのことでした。

当時18歳で長男だった父親は、祖父仲間の援助で曳船の船長となって働き、三代目の私も、また同じ業種の港運業に就いている——。これも亡くなった祖父母か何かの因縁で、私をこの仕事に向かわせたのかも知れません。

佐藤富男

病院経営の近未来像

先般、厚生省が発表した62年度の国民医療費の推計結果は、61年度見込みに比べ5.5%upの18兆100億円となる見込みである(参考:61年度見込み17兆700億円)。とすると、国民1人当りの医療費は年間約150,000円となろう。この国民医療費の伸びは、国民所得の伸びを毎年上回る増勢であり、このままでは、静止人口に近づき急速な高齢化社会を迎えなければならない我が国における医療費は、また、急速に増加膨張して行くものと推測される。

こうしたProccssにおける我が国医療費の近未来像はどんな形で終始するのか、それを明確に予言できる人は誰もいないであろう。だが、その10年先における医療制度上かくありなんという医療政策においては想像に難くないものがある。

昭和56年6月に端を発した厚生省による大幅な薬価改訂による医療費の抑制と削減政策は、その留まるところを知らず、むしろ、年々加速度を増し、今や、医療機関の存続の危機を訴迫する声すらも医療を憂う医師や病院関係者の中から、静かな共鳴音として反響するようになってきている。

現に、S59~61年における診療報酬改訂率と、当病院の定昇率を照合してみると、次表の通りとなり、病院の将来性はどうなっていくのか、誰にでも単純に想定がつこう。

診療報酬改定率

年次	昭和59年 (3/1)	昭和60年 (3/1)	昭和61年 (4/1)
診療報酬引上げ率	3.0%	3.5%	2.5%
同実質up率	2.8	3.3	2.3
薬価基準引下げ率	16.6%	6.0%	5.0%
医療費ベース	5.1	1.9	1.6
実質医療費up率	△2.3	1.4	0.7

慈秀病院昇給率

年	昭和59年	昭和60年	昭和61年
昇給率	4.42%	5.03%	5.08%

こうした状況下、巷間では、『医療冬の時代』、『医療日蔭の時代から氷河の時代へ』、はたまた、もう一步突き詰めて、『60年代は医療崩壊元年』とまで云々されて来るようになった。

年間、1000億ドルを越える巨大な貿易黒字を生み出す我が国の産業構造の中で、Innovation(技術革新)とか、Automation効果に支えられて発展向上できる業種と異なり、『生産性の向上』などとはおよそ縁遠い病院における医療活動は、『有資格者の世界』という概念が絶えず優先する閉鎖的な職域の中で、今、こうした国家的なProjectともいえる医療の供受給体制の大きな変革の波長をどう受けとめて行くべきか、極めて困難な局面に立たされている現状にあるといえよう。

我が国の医療は、『供給が需要を創造する』という特殊な存在であり、『経営の自由度』とか、『民間参入の平易さ』は無に等しい閉鎖性のみが厳然として巾を効かしている世界であるせいか、競走と調和、そして、民間の革新的な創意工夫からは隔絶された環境にあり、米国よりも15年も遅れた医療供受給Systemの中にあるといわれるようになってしまった。

しかし、何はともあれ、年々増大する医療費は、我が国の国家財政をゆるがす3K赤字(国鉄・米・健保)の一端を担っており、健康保険で支払われる限り膨張し続ける医療費をどう抑制し圧縮して行くべきか、日本型変革の開拓が最も可及的速やかに要求される医療環境にあることはいわゆるまたない。こうした前提をふまいて、このままの形を踏襲できない今後の医療のあり方を想定すると次のような事柄が展開して行くかも知れないと思われるのである。

1. 健康保険の一元化
国保・社保あるいは本人・家族の差別を排し、おしなべて20~30%負担に落ちつくのか。
2. 中間施設の開設
急速な高齢化社会に向かい、老人全体の約10%ともいわれている医療看護・介護を要する老人達への対策が急務となる。現在、特別養護老人ホームは10万床といわれているが、その不足ベッド対策として、中間施設の設置を推進して行くとするものである。

すなわち、『家族と病院との中間的なもの』を作り、それを『生活の場』として活用して行くことになる。『医療は健保で国がめんどうを見る』が、『生活は本人若しくは家族が責任を持つ』という施設——医療costが病院よりも極めて安価と

なろう——を大幅に増設して行くという方針である。

核家族化の顕著な昨今、家庭における“老人はなれ現象”の一環か、病院における老人の長期間滞留がきわ立ってきている。参考までに入院日数の国別比較をみると、米国→8日、英国→12日、スウェーデン→13日、日本→38日となり、我が国における入院日数は突出している。

3. 病院の開放策

地域医療機関同志の重複設備投資を排し、病院における先進的医療機器・設備を地区医師に開放・相互利用を図る。

4. 個人負担金徴収の増大化

受益者負担の原則にのっとり、患者の10%負担(健保本人)は20~30%へと増化し、かつ、差額ベッド負担は高額化の傾向。

5. 健康保険適用除外

- (1) 高額所得者(年収1500万円以上か?)→民間保険による被保険化
- (2) 適用除外病院:患者巨大集中化傾向にある大学病院等は、償還制(患者の立替え払い制)か、健保適用外になろう。

6. 医薬分業化の推進

『薬づけ医療』などと、批判的にマスコミでは云々する。しかし、実際問題として、度重なる薬価改訂(切り下げ)で、病院における薬剤は、むしろ、採算割れの段階に入っている。従って、多くの病院は、目下、薬ばなれ現象(処方箋発行のみとして薬剤の投与はしない)に転換しようという現状にある。

ここでも、患者の負担金は増加することになる。

7. 医療の自由化

去る3月10日、日経新聞夕刊に『米政府は、日本の病院経営に関心』という記事を掲載した。米議会下院における委員会にて、ゴールドフィールド商務次官補が、日本における『病院経営の閉鎖性』について公的に、初めて言及したもので大変興味深い発言である。年間、18兆円を越す国民医療費は、健康診断(含人間ドッグ等)、健康食品や器具用品等の低辺を包含すれば、約25兆円程度の医療産業となろう。この医療産業に、貿易赤字で苦悩する米国が官民共に食指をくわえて静観し続ける筈がない。彼らが動き出せば、かつての、

“法曹会における開業の自由化”どころの沙汰ではあるまい。むしろ、医療産業に対する自由化要求の方が熾烈なものとなろうことは必定と思われる。なぜならば、一つには目前に25兆円にも及ぶ医療産業が閉鎖性を誇って(?)温存されているからでもある。

医療費高騰化の果てに、『競走と経営革新』の病院存続を賭した血みどろな展開の結果、『医療サービスの外生化』を初め、民間参入の『病院経営の自由化』がなされ、優勝劣敗の淘汰を経て来た米国医療産業の現実の姿は正に我々の病院経営への大きな指針ともなる。

また、米国における病院数約4500、日本においては約9000。単なる人口比では日本が米国の約4倍も多く、かつ、医療機関の過密な地域程診療単価は高額となっているという現実のPatternがある。逆説的ではあるが、病院経営が閉鎖的であるゆえに数多くの矛盾と体質の弱さを持ち、『医療費の抑制圧縮』という一政策で、『構造不況業種』と化してしまうのかもしれない。

病院経営の自由化による開放政策が施行されれば、我が病院を含めて、その大半が泡沫化する可能性大と思われる。しかし、その中から日本人の健康を支え担って行く“新しい形の病院”が誕生し、かつ、健保財政の改善が付随的に見られるようになるのではなからうか。

☆ ☆ ☆

以上のような内外に亘る苦悩と焦路を包含し、これからの病院経営はどう変遷して行くのであるか眼を放せない時期が続こう。

1ドル=130円時代。おしなべて我々が戦後において経験したことのない未体験 Zone における遊泳と同次元の医療環境の変革の大きな渦の中で、自分自身がどう歩むべきか、その Vector を求め、息を殺して病院の未来像を描き続けている昨今ではある。

- 参考資料 (1)医療金融だより 1985-10 No.4
(社会福祉・医療事業団)水野肇著
「医療と将来像」
(2)日経 62.5.2 p.10 町田洋次著「医療ビジネス」
(3)拙著“病院経営と今後の展望”より
抜萃掲載

白 浜 幸 一

流通産業、小売物販に籍を置くようになって40年、その間考えもしていないことが数多く発生しました。物のない昭和20年代、衣料統制の解除、自由生産と自由販売が今日のような豊かな時代になろうとは誰れも考えていなかっただろう。昭和30年代から40年代に、スーパーマーケット、量販店の出現、都市化の進展にともなって技術革新によって、大量生産、大量販売、可処分所得の飛躍的増大は経済的に大変化を生みだし、大量消費の時代を到来させた。

この時代は消費者のニーズや競合メーカーの動向など気にせず無差別に商品を提供すれば購入して欲しいいわゆる「お隣りが買うからうちも買う」というステレオタイプ型の消費時代であった。

昭和47年のオイル・ショックでこの大衆社会、大衆消費時代も一変しニーズの追求、本物指向へ、そして物から心へ、生活様式や感覚に合った商品やサービスへと大きく変化をもたらしたのである。60年代は心の時代、文化の時代ともいわれております。私はこの物があれば売れる時代から、物がありあまる時代、そして物を大切にす時代の到来が間近にあると思います。

これからの生き残り職業戦略にとって最も大切なものは「心の戦略」であると思えてなりません。

仕事が人間をつくる、お客様の変化を自分の生活で体感し、その生活の場の体感を仕事の間で生かせる人、成熟化社会の心を理解でき、対話のできる人を自分の職業を通し、職場を通してつくることができればロータリーの職業奉仕にもつながるものと思う今日この頃です。これも確井職業奉仕委員長の思い遣りの精神から生れたものと深く感謝致しております。

ありがとうございました。 合掌

稲 井 孝 之

人生の織りなすあやには人それぞれにさまざまなものがあるが、なんといっても、職業を通じてのものが圧倒的に多いことも事実である。

私と弁護士という職業についても、これまた、同様である。社会事象一つ見るにしても、弁護士という職業のメガネを通して見ることが多い。

例えば、ある物を買う場合に、それが店頭販売のときとその他の販売のときとでは、契約がいつ成立したかにつき異なることがあることに気づく。

ところで、これからの弁護士としては、昨今、弁護士広告が一定の制限のもとに解禁されたこともあり、弁護士同士の殻にとじこもることなく、社会に積極的にアピールしていくことが大切である。また、それを積極的に推進することにより、従来ともすると、問題がこじれてどうにもならなくなってきたら始めて、弁護士の門を叩くといった形態から、より一歩進んで、問題が生じないようにするため、事前に弁護士の門を叩くといった形態に改めることができる。反面、社会の人々も、常時、弁護士をホームドクターならぬホームローヤーもしくは、顧問弁護士として、相談に参加させ、文案作成に関与させるなどのことに心掛けてくれるならば、弁護士に対するイメージを払拭し、敷居が高いとか報酬をばられたとの認識が改まるのではないかと考える。

「鉄は国家なり」これは私が亡父より受けついで最大のモットーです。この精神で45年間頑張ってきたのですが、最近鉄冷え状態につき当りいささか信念がくずれて来ました。しかし、どんなに社会通念が変化しようと物を大切にすると、正直に生きようという心は変わらないと思います。幸い息子が四代目として頑張りつつありますが、どうも私が亡父より受けついで、「心」までは仲々に理解して貰えず、採算を度外視した商売をするといわれ、時々衝突します。振り返って見ますと、昭和16年府立化工を卒業、物理学校（現理科大）に入学しましたが、戦時下の学生の常として、国家の必勝を信じ、学業より生家の職業でもある金属回収にたずさわって、兵器の原料となる鉄屑の回収に情熱を燃やし、いささかの疑念も抱きませんでした。日本橋三越玄関のライオン像の回収、500キロ積みの小型三輪車を自分で運転し、1日で37トンの橋のらんかん等を回収したことが昨日のことのように思い出されます。

当時（昭和16年）鉄屑は1トン80円でした。現在は1トン1万円です。昭和30年朝鮮動乱の時は1トン3万円になりました。これからの鉄鋼の行く末は計り知れませんが、私の職業に対する信念は曲げたくありません。これを息子が受けついで行ってくれることを望んでいます。

毎回掲載されます「私と職業」については興味深く読まさせていただきますが、皆様、本当に立派な感想と、すばらしい体験をお持ちになり流石ロータリアンだなあと感銘を深くしているものの一人です。

私など昭和12年8月補充兵として赤紙召集されてから途中3年程勉強したとはいうものの（この間2回目の召集あり）再び満蒙の地で3回目の召集の憂き目にあい21年6月帰国するまで青年時代は格子なき牢獄に何時もつながれている落着かない気分の足かけ10年でした。

帰還後、年齢も30歳でしたので、今の女房ととらえず結婚し、何とか食べるためにアミノ酸の製造とか、みそなどを卸売して、今日に至っております。生来の性分のせい、金もうけには不向きですが、今日までもかくもボロを出さずにまた人様に迷惑をかけずにやって来られたことを神様に何時も心から御礼を申し上げております。

職業については、未来永劫その仕事が続くとは思われないし、柔軟な考え方で対処してゆきたいと思っております。

しかし、所詮私達は見えないが実在する大生命（神）によって生かされていることは、既に四次元の科学やら近代物理学（素粒子論から波動物理学へと進展している）でも明らかにされておりますので、素直に信じて神の御ところに添いうるよう、日々の仕事を天命と心得て一生懸命やってまいりたいと念願しております。

私の親爺が現在地に電気工事業を始めてから、かれこれ60年近くになる。近頃言われている脱サラである。近所の家庭の電灯の笠の掃除から始めて、電球を売込み、安全器のヒューズを取換え、ソケットを直した時代から、ラジオが売れたのは大分後のことだそうだ。

大工さんの下で電気の配線をして、婆さんが店で電球・ソケット・ラジオを売り、親爺が帰って来てからラジオ等を修理する。その当時のお客さんの一人に前会長の塩崎さんの先代時代がある。親爺に云わせれば塩崎さんは雲の上の人だったと云う。

電気工事業の60年間の歴史の流れを見ると、一般社会から見て技術の先端を行くすばらしい職業・企業と見られる面があるようだけれども、現実には先端産業であればあるほど他の企業と異なるものではないようだ。

終戦直後には工場の電気が故障すると、社長自ら高級乗用車で迎えに来てくれた時代、焼けただけれたモーターのコイルの巻換えをして1台売れば1ヶ月の生計が立てられたものである。そう云えば数年前まではモーター修理業が亀沢町を中心として大変繁盛していたが、最近はモーターは修理するより新品を買った方が安いということで修理業は完全に消え去った。

再び電気工事業に話を戻すと、企業としては建設業——特に建築業の中の一専門業種ということであり、栄枯盛衰は建築業と軌を一にしている。但しゼネコンの下請をした場合は競争が激しく、自らの首を自らの手で締めているケースが多く、ゼネコンの繁栄が電気工事業の好調に継がらない場合が多い。

施主から直接受注する仕事を中心として考えた場合の流れを見ると、朝鮮動乱の時の好成績、オイルショック直前の多忙好決算を除いて、オイルショック直後の惨憺たる思いは忘れられない。3

千万円で請負って4千万円で仕上げた仕事もあった。も一つ数年前に起きた公正取引委員会の摘発があった、官公庁の工事は大部分主体建築とその電気工事は別途に契約する方法がとられているのであるが、電気工事業者が談合しているということで摘発を受けたのであるが、このときも非常に苦境に立った。当時は建設業者も管工業者も苦しい思いをしたのである。

さて標題の私の職業に対する考え方であるが、ロータリーの奉仕ということと現実が、余りにも噛み合わないという思いが深い。かと云って私の企業活動が社会正義に反しているとも思ってもいないが、もうちょっと多く社員諸君に給料を出してやれる利益が欲しいなとも思う。

従業員が魅力を感じ誇りに思う企業でありたいと願うが、実際は大学を出て1年間働いた社員が急に辞めたいというので、よく聞いてみたら、アルバイト時代のビル清掃の仕事に戻りたいという。吊り下ろされたゴンドラに乗っての窓掃きよりも私の会社には魅力がないのだろうか。この話は10年前であったが、現在も余り変わっていないようだ。我々のものの考え方と若い人達の考え方・価値感というか、大変なズレがあるようである。

職業に誇りを持って職業奉仕とは……と論じても、職業奉仕とは自分の職業に奉仕することである、とわかったのか、わからないのか……どうにも理解出来ないことを聞かされても、やはりわからない。それでは逆説的に自分の職業に奉仕しないものはロータリアンの職業奉仕に反する……としたら、どう理解すべきだろうか。自分の職業に奉仕しない人がこの社会にあるのだろうか……。

それはそれとして、この私も自分の企業を誰よりも愛し、誰よりも心に掛けて努力しているつもりであるから、私もロータリーの云う職業奉仕に合格しているのだ、と思うことにする。但し同業者からは、私及び私の会社の社員が一生懸命営業することに迷惑していることには目をつむって、ロータリーの職業奉仕の為だから勘弁して呉れよ

……というばかりである。

この機会にロータリアン諸氏にお教え戴きたい職業奉仕がある。当クラブの或るロータリアンがクラブ会員にダイレクトメールを送附したことがある。そのときの反響に、或る長老が言語道断である、とって大変立腹されていた。また或る中堅ロータリアンが、それはいゝことだ、おおいにロータリアン同志でそういうことをすべきだ、という話もあった。私はロータリーとは本来営業に利用してはいけないと聞かされた覚えがある。現実には一週間に一度顔を合わせていればいろいろのこの話が出るだろうし、それではこの仕事をやってくれよ、ということもあるだろうと思う。この原稿を書かせた碓井委員長の通知にもPRという言葉が入っている。

大いにロータリアン相互でお互の商売に利用すべきだという意見もあり、いや商売を離れていわゆる奉仕活動のサロンとしてあるべきだという意見もあるようだが、如何なものだろうか、余りにもエゲツない営業活動は嫌な思いをさせられるが、スマートな営業活動なら……とも思うが……。

ホンネとタテマエが大変多いロータリーであるので、その辺は個々の良識をまつということであろうか。

親睦の江東と云いそれを誇りとしているが、親睦の発生する根源は何であろうか。その一つにお互い商売を通じて親睦を深めていくのも一つの方法でもあろうと思う。利にガメツイつきあいも嫌だが、全然「利」のない交際も——物心両面があるが——永続きはしないように思う。

ロータリアン活動を価値あらしめるためにも他のロータリアンに良い意味での物心両面からの利を自分の方から贈るよう心掛けることがロータリークラブに入会して毎日を豊かにする一つの知恵でもあると思うが……。

ロータリーの皆様の前では恐れ多いので機を見て釈迦像の前で説法したいと思っている。

石原正隆

私の職業は一口に云って『豆』屋であります。辞書に依れば『雑穀』とは米・麦以外の穀類、キビ・アワ・マメなどとありますが、その豆にも大豆と小豆・いんげん豆・えんどう豆・そら豆の如き所謂雑豆類とに分けられ、私共はその雑豆を主として取扱う問屋として佐賀町に昭和24年より開業致しました。

江戸時代より佐賀町は大川端に沿い農産物の集荷に適し、建並ぶ倉庫街を背に米・雑穀・肥料の問屋街として木場の材木問屋街と共に大いに賑わったようではありますが、支那事変頃より統制に入り米屋さんは兜町の株屋さんに転出したり、肥料屋さんは化学肥料に押され転業が多く、終戦後は雑穀屋のみが残った様でありました。焼け残った食糧ビルを中心にポツポツと戻り初め、待ちに待った雑豆の統制が26年3月に解除となり、現在の約3倍の20軒の問屋に8軒位の仲次店が一気に活況を呈し、真によき時代でありました。

当時この雑豆類は、主産地北海道より船積は東京港より^{はしけ}高橋あたりの倉庫へ、荷車積は今の国技館の場所が両国荷物駅で、毎日の様に入荷する豆の検品にサシを持って自転車で飛び廻るのが日課であった様な時代で、海外より輸入されていた雑豆類が、丁度大豆の自由化と前後して現在のIQ制度（国内生産不足量を海外より輸入する為の外貨を商社に割当てる制度）に自由より移行されてもそれ程苦にならぬ時代でありました。

ところが、40年頃より北海道に於ても稲作が増え続け、畑地が続々と水田に代り、ビート・馬鈴薯・牧草畑が増え、豆類は減反に次ぐ減反に、遂に半分位になってしまいました。こんな訳でIQ制度になった33年頃は、5年から10年も続けばと見られたこの制度は、その後大きな利権を生み出し、卒の偏在等不合理な点が目立って参り、遂に週刊紙にその暴利振りが紹介され世の非難をあげ、吾々業界の全国団体である全国雑穀商協同組合連

合会を中心に、その不合理を是正すべく当局へ再々交渉致しましたが、商社と生産者団体の強い政治力には抗し切れず、残念乍ら今日に至っております。

しかし日米貿易摩擦より、昨年ガットに提訴され、この5月7日よりパネリストに依る審議の始まった残存輸入制限農産物12品目の一つでありますから、昨今の状況では何れ自由化になるに違いないませんが、それだけに仮需要が全然なくなり、全く火の消えた様になってしまいました。

一方国産ものは時代の流れとは云え、生産者団体の強力な一元集荷、直販と吾々流通業者にとっては死活問題であり、窮地にたゞされた昨今であります。

と云って弱音許りはいても居られません。何といっても自然食品である豆を1人でも多くの若人に食べて貰う為、この飽食時代でもあり、新しい食生活に適合するよう研究、PRに専心し、業界が再び活況を呈し、若い人がどんどん入社して呉れる様な時代を造り出す事が、私の職業奉仕と心得ます。

種 市 健

私は昭和10年、秋田県北部の鹿角郡小坂町で生まれました。小坂町は同和鉱業小坂鉱山の町であり、父は鉱山の電気技師、母は小学校の教師でした。私が小学校に入った頃は、丁度大東亜戦争が始まり、鉱山は大增産で、ある意味では町の絶頂期でありました。

それからの戦時中における父の不眠不休の努力、鉱山の保安を守る立場から、いつも電灯をつけて寝ていて、それが消えるととび起きていったことなどが、幼い私にとって「職業」との最初のふれあいであったと思います。

その後、父が鉱山の発電所長に転ずるにともない、それまでの町から、山の暮しに変わりました。当時の発電所では乏しい材料をやりくりして部品などを手造りしており、立派な修理工場がありました。小学生の私達もフィゴを手伝ったり、道具を使わせてもらっていたものであります。

ふり返ってみますと、このような幼児体験が、その後の私自身の強勉の方向に、知らず知らず影響を与え、電気の道に進むことになったのだと思います。大学での卒論は電力研究室で、「発電設備は川の水の出方や設備事故を考えた場合、どれだけ予備設備を持つべきか」をテーマとし、そのまゝ東京電力に入って、今日に至っております。さて、私の職業である電気事業は単純な公益事業と考えられ勝ちですが、実際は時代の情勢を敏感に反映し、何度か大きく変革をとげてきた戦略的な事業であります。この辺について、私なりに考えていることを述べ、若干、事業のPRをさせていただきます。

電力は、私の入社以来の30年弱の時代だけでも、大きく三つの時代に分けてみるができます。

第1の時代は、オイルショック前までの高度成長時代であります。この時代は石油の安定、低廉化を全世界で享受した時代であります。電力も年々安くなる油を、メジャーから安定的に購入し、2桁の伸びで増加する需要に対し、工期の短い石油火力を東京湾岸にどんどん作った時代でありま

す。この時代の電力は、よく下宿屋に例えられます。下宿人である国民に食べさせるために、下宿を増築しながら売込みにくるメジャーをはじめとする商人から、いろいろ物を買ってまかなっている事業というわけです。

第2の時代はオイルショックから現在までであります。メジャーはだめになり、売込みを待っていたのでは下宿がやれなくなりました。ここで下宿屋の親父は漁師になり、猟人になることを決意したのであります。そこで自らLNG、核燃料、石炭とエネルギー源を開拓、多様化いたしました。馴れない仕事で大変でしたが、何とかやりとげ、今では石油は20%に減り、LNG30%、原子力30%、水力・石炭20%となって、少々の世界情勢の変化にはビクともしない体制を作りあげました。

第3の時代は今です。懸命になって外に出ている親父が帰ってみますと、我が下宿屋は時代を経て古ぼけ、増築を重ねてきた結果、手入れが必要になっていることに気付いたのであります。また、技術の進歩により、お隣りには「ガス屋」、「石油屋」という、今まで電気下宿に見向きもしなかった方々が下宿を建てはじめていました。

こゝで親父は、孫子の代まで電気下宿が栄えるように、「21世紀を目指す経営の基本方向」を昭和60年に定めたのであります。これまでの努力で部屋不足も解消し、物資調達の道もしっかりとつけました。さて、これからは、お住いの方々に、より快適に過ごしていただくよう、新しい人々、新しい時代にそって内装・外装の整備と設備の充実で全力をあげることにしたのであります。今年中にはCI計画も進め、シンボルマークも改める予定もたてました。

以上が、私の「たとえ話・電力論」であります。現実の我が江東支社も、地域の一員として、「電気、エネルギーシステムのことは、やっぱり江東支社に限る」といわれるようになりたいと努力しておりますので、会員の皆様のご愛顧を切にお願い申しあげる次第であります。

塩 崎 重 一

上記の表題について考える時に最初に思いおこす事は中学時代に遡る。御存知のように旧制中学より高校受験の際、文科か理科か何れかを選ばねばならない。自分は一体何の職業が一番むいてるか。これがわからねば、文科か理科か願書が出せない。担任の先生に相談した処、隣の文理科大学の中に適性を判別する相談室があるから行ってみたらどうかとすゝめられた。期待に胸をふくませながら、次の土曜日の午後行ってみた。担当の方は忘れもしない我々の中学の剣道の先生であった。「何んだ塩崎か。何しに来たのだ」開口一番の科白。事の次第をお話ししたところ、小学生の適性を解明する相談室であって、中学生は無理との事であり、早々に退散した。

次に考えた事は自分が絶体につきたくない職業を見きわめる事であった。所謂消去法を用いて選択の範囲を狭めて行くやり方である。その結果は文科を希望する事にした。今にして思えばこの時始めて世間の厳しい風に、チョッとふれた思いがした。

高校3年の12月8日対米英宣戦布告、大学への進学は学徒出陣の風潮と相前後していた。職業を考える前に戦争への対応、死との対決が先であった。

幸に命永らえ、マレー半島より帰還したのは昭和21年6月末であった。既に此の世になき者と諦めていた父との対面は涙でぬれた。今后どうこの身を処するか。再び改めて職業の問題にとり組む事になった。敗戦への反省は経済復興への参劇をおいて他に考えられなかった。憔悴し切った父を見るにつけ、父の片腕となり、父を盛り立てて行く事に決心した。その時の父の喜びは未だに忘れられない。しかし時がたつにつれ、父の営業方針に疑念を持ち始めた。相談の結果従来の商事部門に加えて木材加工部門を開発する事になった。

その頃小生の中学の一年先輩で、陸軍の経理部幹部候補生教育隊で一緒になり、終戦後日本銀行に就職した方に偶然再会した。その時の話で日銀が銀行券を発送する為の容器の調達に困却してい

る事がわかった。彼の父君は日銀理事を追放された実力者であった。当時の一万田総裁とは日銀入行が同期であった。終戦の時一万田氏は局長であり、彼の父君は理事であった為追放された。残った局長の内最古参の一万田氏が総裁になられたという内輪話を彼から聴いた。又彼の父君の義母は当時八十才過ぎにも拘らず御健在で、本所両国の徳川時代よりの旧家の出の方であった。小生の祖父の若かりし頃、お出入の材木商としてお引立下さった事のお話しをきき、驚愕、世の中の御縁の深さ、広さを改めて思い知らされた。

彼の父君の御推薦で昭和22年日銀お出入となり、銀行券容箱の生産納入を開始した。御存知のように戦後のインフレは銀行券の増発をきたし、銀行券容箱の増産となった。同時に生産コストの上昇もついて廻った。納入価格は半期毎に予算の関係上決められていた。期末には当然のように採算割れとなった。しかし採算を無視しても納入量を間に合わせる事が、日本経済再建に役立つのだと常に自分に言いかけつゝ生産に励んだ。自分の職業にプライドを持たねばならないという事の良い体験になったと、今になって感じた。

終戦直後、木材の流通は切符制であり、需給は窮屈なものであった。偶々木材問屋の許可を昭和21年末に得ていた関係上、友人、縁者から住宅建築の依頼が相ついだ。義を見てせざるは勇なきなりという事もある。住む人の身になって家を建てるといった営業方針は、出発の時からで、当然のように社員、職方に徹底されていった。

お蔭で昭和28年からは日銀の役宅や行舎の建築を受託するようになった。又義兄が富士銀行の当時常務であった松沢卓也氏と懇意であり、加えて深川支店よりの強力な御推薦を頂いて、昭和44年秋から行員の方々の御自宅の建築を手がけるようになった。

以上戦後41年間の私と職業との関わり合いを振り返って見ると、御先祖様のお引き合せ、交友関係といった身辺にまつわる見えざる糸のようなものにあやつられて来たように思われてならない。

茂木克之

私は床屋の二代目として家業（理容業）を継いで、早や30年になります。父は13才の頃より床屋の丁稚に出され、浅草で永年修業しました。幸い奉公先の親方に認められ、職人として当時超一流店であった日本橋三越の莊司理髪店に、紹介により入店、理容師としては、超エリートコースを歩みました。36才の時、有力なスポンサーの援助により、日比谷交差点際の大正生命ビルに独立開業（現在も盛業中）、今日の基礎を創りました。

理容室は古くは髪結い、明治の洋髪の時代より街のオアシスとして、銭湯などと共に人々の情報機関、社交場として親しまれ、人々の潤いの場として大きな役割を果たしてまいりました。

しかし戦後、私が家業を継いだ昭和33年頃の理容業は、衰退の一途をたどっておりました。経済再建、高度成長時代の中であって、当時のお客様は、“床屋で1時間つぶすのは勿体ない。私の体は1時間いくらだ、といった具合、業界内も安売り合戦で、善良な職人集団である理容師は、ひと握りの安床業者に雇われて、百円床の職人として生活の為1日30人から40人もこなさなければ食べられない時代でした。

従って、理容業に対する社会的な評価も極めて低く、商売としても労多くして報われることの少ない手間仕事でした。このままでは理容業には有能な人材は入って来ないばかりか、現職の人達も転職してしまい、アメリカ同様、誰からも顧みられない貧しい職業になってしまう。何とかしなければ……。

30年前に入ってから、ずっと今日まで、この業が、お客様に喜ばれ、貢献でき、技術者も理容業に入って良かったと誇りの持てる豊かな職業として確立しなければ……という一貫した信念で情熱を燃やしてまいりました。

職人は、ただ技術を習得しただけではダメだ。一人一人のお客様に、より美しく、若々しいおし

ゃれを創るヘアスタイリストにならなければ……昔の浮世床の様に理容室で過す時間が、楽しい心やすまる一時で、新たな生活のエネルギーの湧き出る時間にならなければ……厳しいビジネス戦争の最中、髪を切る時だけは、お客様がご自分を取りもどす価値ある時間にならなければ……。幸にこんな私の考えに父も賛成し、仕事を任せてくれたお陰で、若い頃から仕事の最前線に立つことが出来ました。

やがて私の考えに共鳴する若い有能な技術者が、一人、二人と集まり、今日ではお陰様でスカイは、業界屈指の有能な技術者集団に成りました。

理容業は商品開発が大変におくれており、“髪を刈り、洗髪し、顔を剃る”のお定りのコースだけでは、熟年技術者の生産性は、すぐに限界に来てしまいます。

善良で有能な技術者集団を、もっともっと世の中に役立て、付加価値の高い職業にしなければ……と重大な責任を感じました。そこでまず手がけたのが、男性ヘアのファッション化でした。今でこそパーマは男性でも当たり前ですが、一昔前は男がパーマをかけるなんてとても考えられませんでした。

スカイは業界の先頭に立って、パーマやアイロンプレスなど、ヘアスタイリング技術を積極的に導入し、従来のワンパターンの理容技術を打ち破って、新しい商品をお客様に提供することができました。これがお陰様でおしゃれなお客様に大変喜こんで頂き、スカイは腕の立つスタッフが揃っていると評判され、また技術者からも新しい技術を習得できると歓迎されました。

業界での技術コンクールでも常にスカイのスタッフが、上位に入賞、業界間でスカイは一応の地位を確立しました。しかし、一般企業の体質に比べれば、一人一人の生産性はまだまだ低く、その体質は非常に弱く、多くの問題をかかえておらず。

そんな今、私が最も力を入れているのが、“発

毛”です。我々理容師の手で、お客様の失われた髪を再生することができたら……というのが私の永年の念願でした。最近、この夢がようやく現実となり、驚くほど効果のあがる発毛テクニックが開発され、我々の仕事にまた新しい途が開かれた想いです。特殊な生薬（シャンプートニック）と独特なヘッドマッサージを併用した新しい技法で、この発毛技術によりお客様に対し、また新たな役割を果たすことができ、大変嬉しく思っております。

今後ますます積極的に業態を広げ、お客様により喜ばれ、役立つ職業として発展充実できる様努力を続ける覚悟しております。どうぞ今後とも宜しくお願い申し上げます。

布能民雄

私の母校を育てた福沢諭吉先生が「世の中で一番楽しく立派な事は、一生涯を貫く仕事を持つという事です」と、心訓の中で言われておりますが、ある仕事を一生涯貫くという事は、大変に大切な事だと思いますが、また、大変に難しい事でもあります。

家業を継ぐ人、子供の頃からの夢がその人の生業となった人、ある出会いが職業を決定的なものにした人等々……。職業の選択は、青年の時代にほぼ決まってしまう。

私の少年時代は戦争と共にあり、昭和20年の終戦を迎えたのは満18才でした。

幸いに、両親のお陰で戦後の混乱期に学校へ通わせてもらい、昭和26年に卒業をしましたが、当時の産業界はまだ復興が始まったばかりで、その中で技術屋として日本の将来を考える時、資源の乏しい我が国の進む方向は、工業製品の製造で米国、西欧に追いつく事との考えから、現在のIHI（石川島播磨重工）に入社したのが、社会人としての第一歩でありました。

当時は、船舶の建造が主でありましたが、取引の多かったブラジルへの進出が土光社長より決断され、入社後数年にしてリオデジャネイロに渡り、7年間を現地で過ごしました。

帰国後、昭和44年に現在の会社に移りましたが、当社は、売上の40%を輸出で占めていました。その関係で、東南アジア、中近東はもとより、カリブ海、アフリカ等々に出掛けていました。

しかし、一昨年秋からの円高傾向は、輸出依存より内需へと、日本を取り巻く環境は一変しております。

今後は、世界経済の新しい枠組みの中での対応を進めていくべく、日夜頑張っているのが現在の姿であります。

塩山敏雄

「東京のタクシーはロンドンと並んで世界一だ。」……これは、昨年6月9日の深夜に、テレビ朝日が放映したCNNの『日本タクシー事情』のコメントの一節です。

CNNといえば、米国で最大のニュース専門のテレビ放送局（ケーブル・ニュース・ネットワーク）で、そのCNNが日本のタクシーを紹介したのですが、ロンドンのタクシーについては、日本でも多くの方がご承知のように、質が高く、独得の箱型の車体は黒色で一見古くてやぼったい感じだが、住所を云うだけでピタリと目的地に行くことができる。（勿論、東京とは広さに格段の相違があるが）

内容を簡単にご紹介すると、こんな具合です。

「日本では、知らない町でもタクシーを利用すれば不安を感じる事はない。車はピカピカに磨き上げられ、座席にも白いカバーが掛けられていて実に清潔だ。運転手は親切で、言葉は通じなくてもなんとか理解しようと努力してくれる。多くの運転手は白い手袋をして安全運転を心掛けている……etcetra。しかも、いっさいチップは要らないのだ。

ただ、流しのタクシーを止めるとき口笛を吹いてもダメ。」

この番組を担当した女性レポーターは、「ちょっとホメすぎじゃあないかしら」と言いながら、彼女も日本のタクシーの質の高さは認めていた。

私は、客へのサービスについて、日本とヨーロッパとでは微妙に異なるところがあると考えています。即ち、サービスする側の者は、「日本では客に愛想よく話かける等、精神的に振る舞うことがよしとされているが、向こうでは、客から命じられたことは的確に行なうけれど、命令があるまでは出すぎないように控えているべきである。」とされている点で、いずれの見方からにせよ、日本のタクシーがロンドン並みと判定されたのは、ご同慶の至り、誉められることは嬉しいことに違いはありませんし、自信を持っていいのではないのでしょうか。

ポイントはやはり何と言っても運転手であり、ロンドンの地理試験とまではゆかなくても、最近の近代化センターの免許制は、ライセンスとしても評価されており、タクシー運転手としてもプロドライバーとして誇りをもって良い点であると思います。

また私は、職業柄つとめてタクシーを使い、車を降りる時は必ず「ありがとう」と礼を言うことにしています。

此の道に携わってから、もう24年、回数にして1万回を若干超えた頃かと思います。私が礼を言うのは、一つには「隗より始めよ」の古事に倣ったのは言うまでもありませんが、無事に届けて貰ったことに対する感謝の念からでもあります。

また私は、「おい〇〇へ行ってくれ」式の口のきき方は絶対にとらないで、「〇〇へ行ってください」と言うことにしています。

よく、タクシーの運転手の態度が悪いと問題にされることがありますが、問題になるケースがあることは認めますし、改めるべき点は改めなくてはならないと思います。しかし同時に、乗客の態度には問題が無いのだろうかと思うこともあります。

かつて、ドイツの文豪トーマスマンは、「政治を軽蔑する人間は、結局、軽蔑に値する政治しか持てない」と喝破しました。また、民主政治は所詮、民衆のレベル以上のものにはならないともいわれます。そのひそみに倣って（身びいきと言われることは覚悟の上で）、私がかねてからタクシーを含めて公共交通機関を支えるのは利用者であり、その利用者のレベルによって公共交通機関のレベルは左右される、それはニューヨークの地下鉄のように、利用者の質が悪くなったために公共交通機関がその使用を果し得なくなった例を、〈他山の石〉とすべきかと考えます。

私は、利用者の一人として更にモラルアップを心掛けるとともに、経営者としては、更に誇りを持って働く運転手の育成と誇りを持って働ける環境づくりにその責を果すことを、大いに心掛けて参りたいと思います。

田坂学

商家の長男として生まれた私は、本来ならば家業を継いで、という一般常識的な人生を歩むのですが、私としてはそれを弟に譲り、自分にふさわしいことに我が人生を投じたいと考えました。

そして、大学在学中の四年間は、国家試験の準備にあて、自由職業人（会計士）として社会に活躍をしたいと、努力を重ねた積もり(?)でした。

しかし、自らの能力も顧みず、と申しましょるか、数回の受験に敗れ、意気消沈しておりました。そこへ、中学時代からの親友から誘いがあり、彼のところ（繊維問屋）へ約10年間お世話になりました。

その会社は、約250年ののれん暖簾を誇る老舗でしたから社員教育は厳しく、商いの難しさ、儉約、節約の精神等々、商人としての心得を叩き込まれました。そんな厳しい環境の中での10年間の生活は、今日の私に大きな影響を与えておられます。

自由職業人としての夢は潰えましたが、第2の目標である経営者としての夢は徐々に膨らみ、昭和43年の春、学生時代の友人からの誘いもあり、友人三人で商事会社の経営に、一歩踏み出した次第です。

勿論中小企業ではありましたが、全員一団となつての努力が実り、一年一年会社は成長し、取扱業種も増えまして、今日私が営んでおりますビルメンテナンス業も、その一端でございました。

当時営業のマーケットは千葉市が中心でありましたが、東京進出を企て、丁度11年前、その目的を果すことができ、別法人を設立して、その任に当たったのが私でありました。

その当時は、それほどまでに競争も激しくなく、年々ある程度の成績を上げることはできました。しかし、その後の経済の構造的変動と共に、中小企業の生きていく道は段々と狭く、そして険しいものになってきつつあるように思われます。

昭和30年代に、米国からもたらされたビルメン

テナンス業も、既に30有余年の歳月が過ぎ、サービス産業としての地位を築き上げたと言えましよう。

経済の高度成長に伴い、社会に歪みが生じ、公害問題が社会問題化すると同時に、建物は大規模化、多様化され、設備の近代化は、建物の維持管理に専門的技術、知識等が要求されるようになってまいりました。

多数の人々が利用する建物の環境をより良くするための「ビル管理法」も制定され、社会的ニーズも高まってきたわけですが、皆様方が、一日の大半を過ごす職場の環境衛生の管理が事業目的であります。

正直申し上げて、このような職業に就こうとは考えておりませんでした。

「何かを自分で」ということは常々考えていたわけですが、自分の置かれた環境と申しましょるか、自分の思うようには進まないものであることを痛感しております。

事業目的それ自体は、素晴らしい職業であると確信しておりますが、企業経営を考えると、業種からして多くの社員を抱えなければならず、また一方に於ては、生産手段の合理化にも限度があり、これらが、この業種の問題点であろうかと考えます。

しかし乍ら我が国自体、大変な高齢化社会を迎え、高齢者対策の一助を担う業種の一つともいえましよう。

業界の地位は確立されたとはいえ、その評価は低く、我々がそれを高めていかなければならぬ責任があるわけでございます。

そのためにも努力を重ね、企業規模の拡大と発展を図ると同時に、企業を通じて社会に貢献できれば、と頑張っております。

井上日宏

お釈迦さまがインドのマカダ国のエカサーラーという村を通りかかった時、ひとりのバラモンが多くの農夫と一緒に田を耕していました。お釈迦さまの姿を見とがめたバラモンは、「沙門よ、そなたも田を耕し、種をまいて、しかるのちに食物を得るがよからう」と、お釈迦さまの態度をにがにがしく思い、なじるよう言ったのです。これに対して、お釈迦さまは「バラモンよ、私もまた耕し、種をまき、しかるのちに食を得るものである」と返答したのです。するとバラモンは顔色を変えて反論しました。「ウソをつくな。田を耕し種をまいた姿を見たことはない。鋤もなく牛もいないで田を耕し種をまけるものではない。どこに鋤があり牛がいるか、どこで耕し種をまいているのか。」すると、お釈迦さまは、バラモンと農夫たちに合掌し、諭されこう述べられました。

信は、わがまく種
知恵は、わが耕す鋤
身にも口にも心においても
悪業をのぞくは、これわが除草なり。
精進は、わがひく牛
重荷を負って安穩にはこび
行きて帰ることなく
行きて悲しむことなし。
このように、私は耕し
このように、私は種をまく。
不死はその取獲にして
われは、すべての苦を脱せり。

すなわち、人間の心を開拓し、信ずる心をその田に種まきし、苦しみをとり除いていこうとされたのです。

僧侶という職業にあつての基本は、あくまで以上のような心情でなければならないのでしょう。

私は、生涯を通して道を求めていく、この求道心が、私自身の前向きな向上心でもあるのです。

ロータリーに於いて、なにができるかも大切に

すが、なにを学べるかの方がより大切であるとして、自己啓発しています。その意味からすれば、ロータリーも人生と観てもよいのではないのでしょうか。

今までは、宗教活動（仕事）と、社会活動（役職）と、家庭生活（私生活）と別々に考えていたために、そのハザマなり三つ巴のなかに迷い悩んでいることが多かったのです。すべてを人生と受けとる心に、その迷いも悩みもなくなってきたようです。この度のロータリーの幹事という役割りへの挑戦は、雲中水、土中金、石中火、木中花のように、自身も知らなかった可能性なり能力が引出され、引伸ばされたことに感謝しています。

そしてその職業をより効果的に、より具体的に、理論と実践との一如を計示させることのできる、ロータリーの一員になれたことを誇りにさえ思っているのです。

お釈迦さまが、この世に生を受けられて、直ちに、七歩あゆんで、左手を天に、右手を大地に指さし、「天にも地にも我ひとり尊きもの、仏は苦しみにみちたこの世を救うために生まれたのだ」と宣べられたのは、私の書いた“己れに惚れる”の心情です。ロータリーにあって、少なからず自己の価値感にめざめることもできました。

私は職業を通して、自分に問いかけ、自分を戒め、自分を律しつつも、自分にプライドを持つ、そのうえに生命の尊さに目ざめられたとするならこんな幸福せなことはありません。

「僧」という字は人間の姿をしながら人間でない、曾って人であったというような立場で世のため、人のためにつくす人のことをいう。いわゆる菩薩である。菩薩の心と行いを使命として活動しなければならぬ「教誨師」なる仕事があります。

教誨師とは、最も厳しく尊い聖職でもあります。

◎「法務省所管の矯正施設（拘置所、刑務所、少年院、婦人補導院）を訪問して、宗教を基本とした収容者の精神指導を行う民間宗教家」とい

うのが定義ですが、天有仏性の自覚からの人間性回復への矯正には強い信念が必要とされるのです。

然し、遂に収容者から、逆に“人間とはなにか、人生如何に生きるべきか”を教えられることが多いのです。「自由」ということについても、「不自由」と「無自由」の違いを学んだのも彼らからでした。要はこうした教誨を通し、僧侶ならではできない、ボランティア、奉仕活動によって、結局は自身の人間性向上により大きなプラス要素となっています。

私は僧侶という職業に幸いにして就くことができ——その職責を活かして奉仕活動をつづけさせていただき、そのうえに自らの人間性向上に役立たせることができうれしく思っています。

これからもひるむことなく、僧侶の天分をまっとうし、社会のお役に立ちたいと念じています。

玉泉院は、宗派は日蓮宗 明暦年間創山
三百有余年 歴代は27世を数えている
明治画壇の巨峰橋本雅邦の菩提寺
雅邦絶筆の絵“出山の釈迦”の本絵と下図
とが寺宝（国宝級）が奉納されています。
雅邦先生及橋本家の墓碑は素朴ななかにも
一見に価いするお石塔の造りです。

合掌

あ と が き

まず、職業奉仕委員長の碓井さん！ 「ご苦労さまでした」と申し上げます。

この文集は、「まえがき」で述べておられるように、職業奉仕委員会の新しい試みとして企画されたものです。

そして一年間、この企画を成功させようと、全力をふりしぼって原稿集めに狂奔（あえてこの字句を使います）されたお姿は、見るも痛々しいほどでした。

テーマが、「私の職業」ではなく、「私と職業」であっただけに、作者は意外にご苦労なさったと思います。

しかし、このように多数のご協力が得られ製本できましたことは、今後いろいろの面でクラブのために役立ちましょう。

さて、編集にあたっては、レイアウトの関係で、多少の前後はありますが、投稿順を基準に編集させていただきましたので、ご諒承ください。

1967. 6. 30

会報委員会 岩 井 三 男