

【はじめに】

宮崎北 RC 2013-2014年度 職業奉仕委員長 原田實太郎

今年度、職業奉仕委員会では、「私の職業奉仕」という原稿を募集し、冊子を作ることにいたしました。

会員の皆様方には、お忙しい中ご協力いただき完成の運びとなりました。感謝のほかありません。特に入会間もない新会員の皆さんには、職業奉仕とは何かと、戸惑いも感じられた方もおられたと思います。

しかし、原稿を書いていた中で、ロータリーの基本理念である「職業奉仕」について、考えていただけるきっかけになったのではないかと思います。

ロータリークラブの特徴は、職業を通じて社会に奉仕することにあります。難しいことはさておき、社員、得意先、お客様、仕入先、あるいは隣近所の方々から、信頼できる、礼儀正しい、良い会社だと思ってもらえる企業、専門職業であることが大切なことであると思います。

言い換えれば、職業奉仕は、事業に取り組む「経営態度」であり、「考え方」であり、「精神の姿勢」であります。

職業奉仕の追求と実践はロータリアンの企業を繁栄させ、そのことがロータリーの価値をさらに高めていくこととなります。

この冊子が、いづれかでも、ロータリーの基本理念である「職業奉仕」の理解に役立てば幸いです。

【ロータリーの職業奉仕】

宮崎北 RC 2013-2014年度 職業奉仕委員長 原田實太郎

ロータリー思考の中核は職業奉仕の理念です。アーサー・フレデリック・シェルドンは職業奉仕とは、事業を科学ととらえて、一定の法則に従って企業を運営していくことであり、そのようにすれば、必ず事業は発展すると説いています。1913年の論文には、service と profits に関する原因結果論として、大きな service には大きな profits が得られ、小さな service には小さな profits が得られると述べています。

事業 はリピーターが来ることによって発展します。一度来たお客さんがリピーターとして2度、3度来てくれるが故に、事業は発展するわけです。そのためには高い 道徳的な指針が必要であることは当然です。そのために、ロータリーは He profits most who serves best のモットーを掲げ、道徳律や四つのテストを各事業所の中で適用していったのです。

シカゴの町の中で、出来ては潰れていくたくさんの商店 群の中で、常に発展していく幾つかの

企業を見つけ、その共通の原理にサービスという名前を付けました。すなわち適正な価格、店主や従業員の接客態度、品ぞろえ、いったん売った品物に対する責任、同業者との関係、そういったすべての問題を含めて、いい店だなと顧客が感じたら、その店に何回でも行くわけで、シェルドンはこれをサービスだと定義したのです。

私たちは事業を営むことで利益を得ています。しかしその利益は、決して自分一人で得た利益ではありません。一生懸命働いてくれている従業員、注文通りの品物を納めてくれる下請けの業者や問屋、そういった人々のおかげで自分の企業が利益を得ているのです。また、自分の店から物を買ってくれるお客さんのおかげでもありますし、その企業がその町の中で普遍的に事業が行えるのは同業者がいるおかげです。したがって、自分が恩恵を受けていると考えられる人すべてに、自分が得た profits を適正にシェアをしながら事業を営めば、必ず事業は発展することを述べているわけであり、それを端的にまとめたフレーズが He profits most who serves best であり、この理論は現在でも立派に通用するのです。ただ問題は、後世の人たちがこの言葉に勝手な解釈を加え、本来の意味とは異なった捕らえ方をすることによって、職業奉仕を難しいものになっていることです。Profits はあくまで儲けを意味し、当初は会員同士の物質的相互扶助で得ていた profits を、ビジネスを科学と捉え、科学的な法則に高い倫理基準を加えて、profits を得るようにしたことにより、初期ロータリー運動の偉大さがあるのです。

最近では、人道的な奉仕活動が盛んになって、ロータリー・モットーも Serves above self が最優先されるようになりました。人道主義的活動の重要性はよく判ります。しかし、これらの社会奉仕や国際奉仕活動の受益者は、ロータリアン以外の人たちです。これに比して、職業奉仕活動を実践することによって最も恩恵を受けるのはロータリアンであることを忘れてはなりません。

職業奉仕の追求と実践はロータリアンの企業を繁栄させ、そのことがロータリーの価値をさらに高めていくこととなります。