

## 「それぞれの職業奉仕物語」

地区職業奉仕委員会のアドバイザーでパストガバナーの伊藤三之です。

本年度、職業奉仕委員会が、「それぞれの職業奉仕物語」作文を募集したところ、地区内46クラブから合計108作品（私の10作品を除いて）、地区内ローターアクターから合計6作品、総合計114作品のご応募がありました（私の10作品を含めれば124作品）。

ご応募いただきましたロータリアン、ローターアクターに深く感謝申し上げます。

皆様からご応募いただいた全作品を、別紙の一覧表に整理し、地区公式ホームページにて公開いたします。各クラブにてご活用いただければ幸いです。

なお、各作品につきまして、私の責任で、文脈及び文意を変えない限度で、表題を付けさせていただき、誤字脱字を訂正し、「てにをは」や段落を整えさせていただいたことをご了承ください。

また、鈴木一作PDGの著作の中の「職業奉仕の森」の頁を、ご本人の了解を得て、転載させていただきました。

各作品につきまして、「職業奉仕の森の中のどの木に当てはまるか」という視点を意識しながら読み進めていただければ、職業奉仕の意味するところを、具体的なイメージをもってご理解いただけるものと自負しております。

一覧表の分類欄には、「職業奉仕の森」の中の木々を意識した下記分類を参考にしてご記入いただければ幸いです（私の作文番号1でも説明しております）。

- A：「職業を通じて社会に奉仕する」
- B：「職業倫理」
- C：「顧客満足を最重視する最善の経営方法」
- D：「職業は天職」
- E：「職業を活かした社会貢献」
- F：「四つのテスト」
- G：「その他」

なお、私の10作品も掲載いたしますが、これは「職業奉仕の森」の中のいろんな木々を意識して、参考のために書いたもので、当該箇所の分類欄及び備考欄には、私自身で上記分類を意識して記載をしております。

「それぞれの職業奉仕物語」をどうぞお楽しみください。

## 参考8：職業奉仕の森（職業人としてのロータリアンの務め）

「職業奉仕は難しい」という言葉をよく耳にします。理由は色々あるとは思いますが、大きな理由の一つは、ロータリーの大先輩達による職業奉仕の説明が、人によってかなり異なるからではないでしょうか？

例えば、職業奉仕は「職業倫理そのものだ」と主張する人もいれば、「職業を通じて社会に貢献することだ」、「Arthur Frederick Sheldon の考えそのものだ」、「天職（Vocation）として高潔な仕事をする事だ」などを主張する人もいます。さらに、四つのテスト、道徳律（職業倫理訓）、大連宣言などを説く人もいれば、現在の職業奉仕の公式定義である『標準ロータリークラブ定款（第6条の2）』を語る人もいます。

これでは、説明を聞いている人が混乱するのは当然です。そうしたロータリーの大先輩達に共通する特徴は、「職業奉仕は一本の大木」であるかのような説明ではないでしょうか。しかし、私としては

**“職業奉仕は一本の大木ではない。むしろ、職業奉仕は森である。”**

と言いたいです。

森は、高い所、低い所、陽のあたる所、陽があたりにくい所など、各々の場所で生えている木々は違いますし、また互いに影響し合って生えています。しかし、それら全体で森なのです。ですから、例えば高い所に生えている木々だけを説明しても、その森の全てを語ったことにはなりません。それと同様に、

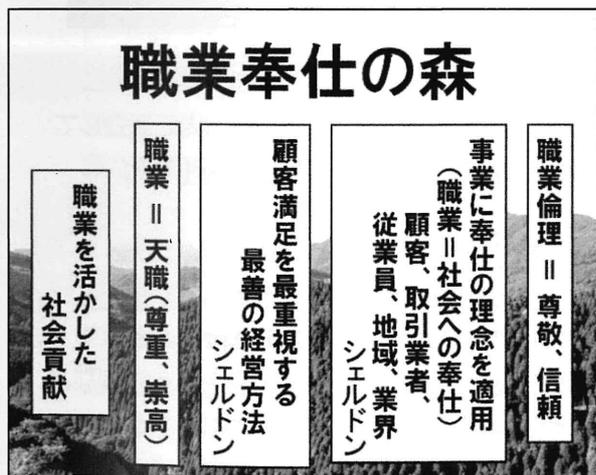
“職業奉仕に対する考え方は、歴史上、間違いなく幾つもある。すなわち、

職業奉仕という森には、異なる様々な木々が生い茂り、互いに影響し合って育っている。

だから、それらの木々全部を対象にして、はじめて職業奉仕が理解できるようになる。”

と思うのです。

では、「職業奉仕の森」にはどのような木々が生い茂っているのでしょうか？ 私は、以下に示したように、職業奉仕の森は5つの木々群（そのうちの2つは A F Sheldon の奉仕理念）からできていると思います。もちろん、最後に（1987年以降）生い茂ってきたのが、「職業を活かした社会貢献」の木々群です。



- 職業倫理 = 尊敬、信頼
  - \* 職業倫理の高揚が尊敬と信頼を生み、事業は発展する
- A F Sheldon の奉仕理念
  - \* 事業に奉仕の理念を適用（職業 = 社会への奉仕）
    - 顧客、取引業者、従業員、地域、業界への貢献
  - \* 顧客満足を最重視する最善の経営方法
    - 顧客のニーズを最高に良く汲み取り、それを最高の形で満たすことにより、事業は発展する
- 職業 = 天職（尊重、崇高、高潔、使命）
- 職業を活かした社会貢献
  - \* 自己の職業上の知識や技術を活かした社会貢献

例えば、1931年の「The Aims and Objects Plan (Pamphlet No.3)」に記された「職務や商取引上の倫理高揚、顧客や取引業者の配慮、従業員の幸福、事業の繁栄、業界と社会の発展」などの内容も、また、現在の職業奉仕の公式定義である『標準ロータリークラブ定款（第6条の2）』（2016年）の内容も、上記の木々群のいずれかに相当すると言ってよいでしょう。

もちろん、この職業奉仕の森に名前をつけるとすれば、職業人としてのロータリアンの務めです。

職業奉仕 = 「事業経営者としてのロータリアンの務め」 + 「業界人としてのロータリアンの務め」

+ 「職業を活かした社会貢献」

= 自分の職業に関連したあらゆる分野において、奉仕の理念を实践すること

= 職業人としてのロータリアンの務め = 職業奉仕の森 → P53 参照

	R C	氏名	タイトル	分類	備考		
第1グループ	1	酒田 1 1-1	高橋弘哉	遊働一致の職業奉仕			
	2	酒田東	7 2-1-1	工藤亜紀子	桃事件が教えてくれたこと		
			2-1-2	工藤亜紀子	一杯のラーメン		
			2-1-3	工藤亜紀子	プロの仕事の先には・・・		
			2-1-4	工藤亜紀子	3足のわらじ		
			2-1-5	工藤亜紀子	黄金のラーメン		
			2-2	佐藤典子	被災地の温泉宿にて		
			2-3	樋渡淳子	桜物語～地区補助金を活用した社会奉仕活動～		
	3	酒田中央	2 3-1	櫛引柳一	役割分担について		
			3-2	佐藤昌則	三つの職業奉仕		
4	酒田スワン	1 4-1	佐藤伸也	建設業としての職業奉仕			
5	酒田湊	1 5-1	工藤今日子	友情と信頼の先の価値ある奉仕			
第2グループ	6	鶴岡 1 6-1	朴文秀	職業奉仕と近江商人の三方よしの精神			
	7	鶴岡西 1 7-1	鈴木孝純	子供たちのキャリア教育の一端を担う			
	8	余目 1 8-1	中鉢美佳	石坂産業株式会社（埼玉県三芳町）の魅力			
	9	鶴岡東	2 9-1	加藤吉晴	職業と職業奉仕		
			9-2	牧静雄	高校生の力は無限大～奉仕活動への高校生の参加で思う事～		
10	鶴岡南	1 10-1	丸山晃一	学生時代の出来事から考えてみる			
第3グループ	11	天童	3 11-1	沓澤裕子	コンビニ経営とロータリーの職業奉仕		
			11-2	佐藤友紀	職業奉仕雑感		
			11-3	森谷千佳子	保育における職業奉仕		
	12	東根	3 12-1	伊勢博	「挨拶できる人がほしい」から始まった、私の職業奉仕物語		
			12-2	笹原崇	ロータリークラブに支えられて		
			12-3	信田信一	職業奉仕の心がつなく友情		
	13	天童東	1 13-1	有木清和	私のロータリー活動から考えてみたこと		
	14	天童西					
	15	東根中央	1 15-1	黒沼健一	私が考える職業奉仕		
	16	村山	1 16-1	荒木秀昭	先輩会員から教わったこと		
	17	新庄	2 17-1	近藤新一	あるタクシー会社の対応		
			17-2	長沼建	あらためて職業奉仕について考えてみた		
	18	尾花沢					
	19	最上	1 19-1	菅龍太	とある社長の話		
20	尾花沢中央	1 20-1	奥田孝之	ロードサービス隊、雪夜の救出			
21	村山ローズ	1 21-1	森谷政子	わたくしのわかりやすい職業奉仕			
22	新庄あじさい	1 22-1	高山秀樹	異国の若者へ職業観を伝える			
第4グループ	23	寒河江	9 23-1	安孫子貞夫	「奉仕の理念」の涵養		
			23-2	荒木良一	最上川物語の思い出について		
			23-3	大江幸友	出川哲朗の充電させてもらえませんか？		
			23-4	大沼仁	大沼建築の職業奉仕物語		
			23-5-1	遠藤伸一	一步踏み出す勇気だけあれば		
			23-5-2	遠藤伸一	誰かが、動かなければならない		
			23-6	白鳥忠明	お客様の笑顔の為に		
			23-7	高橋恒之	現場事務所の窓に掲げた横断幕		
23-8	波月泉穂	私が考える職業奉仕					

	R C		氏名	タイトル	分類	備考	
第4グループ	24	大江	6 24-1	浅岡裕勝	父から学んだ「約束を守る」という職業倫理		
			24-2	海野健治	「役立つ仕事」で事業をつなぐ		
			24-3	春日茂	食を通じた奉仕		
			24-4	菊地正憲	私の職業奉仕		
			24-5	藤野和男	私の職業奉仕物語		
			24-6	若月孝	日本人のホスピタリティ		
			25	河北	2 25-1	日下部秀樹	地域のお酒屋さんとして
25-2	和田一矢	飲食店としての職業奉仕					
26	寒河江さくらんぼ	1 26-1	小野慎弥	良いことを学んで実践しよう			
27	西川月山	2 27-1	荒木良弘	客室乗務員さんの気配り			
		27-2	玉谷信義	国際展示場で山菜そばを振る舞う			
第5グループ	28	山形	3 28-1	手塚孝樹	専門家としてのあり方		
			28-2	豊島宏	マックチキンと、入っていなかったポテト		
			28-3	吉尾賢一	職業奉仕の精神を実践してみた		
	29	上山	1 29-1	平吹義浩	私の職業奉仕物語		
	30	山形西	5 30-1	五十嵐信	私の職業奉仕		
			30-2	海和浩運	職業を通じた奉仕の意義		
			30-3	武田秀和	出展者同士の交流とバイヤーの誠意		
			30-4	富田浩志	早朝掃除から学ぶ		
			30-5	渡辺隆博	繁盛店の理由		
	31	山形北	5 31-1	岡誠司	季節を越えて届いた、やさしさのしずく		
			31-2	金沢忠治	あなたのおかげです		
			31-3	須藤雅人	「相談してよかった」のために		
			31-4	中村昴三郎	異業種交流を楽しむ		
			31-5	本川武志	震災経験で学んだこと		
	32	山辺	1 32-1	竹俣朋	しあわせの席での緊急対応に思う		
33	山形南	1 33-1	浅野裕幸	職業奉仕について考えてみた			
34	中山	1 34-1	工藤強	お客様のところへ仕事の話で行った時のこと			
35	山形東	1 35-1	太田貴志	患者利益			
36	山形中央	1 36-1	高橋恭治	仕事の目的・必要な意識			
37	山形イブニング	1 37-1	吉澤利治	どんな気持ちで臨んでいるか			
第6グループ	38	米沢	4 38-1	安部勇人	自動車業にみる職業奉仕		
			38-2	奥田功	見えないところにこそ、職業奉仕の心を		
			38-3	小林康廣	自動車ディーラー女性整備士の活躍		
			38-4	堀越孝正	カウンターの物語		
	39	長井	1 39-1	小笠原信吾	寿司屋の大将から学ぶ職業奉仕		
	40	米沢上杉	1 40-1	本多作之助	混沌の時代を生きる若者にこそ職業奉仕の精神を！		
	41	南陽					
	42	白鷹	1 42-1	鈴木広貴	「酒屋」の枠を超え、地域の「困った」に寄り添う ～断らない姿勢が磨く、自己研磨と地域への貢献～		
	43	高畠	3 43-1	梅津陽一郎	震災の恩返しと国際交流		
			43-2	齋藤富義	親睦活動を通じたつながり		
43-3			高橋雅明	スタッフKが教えてくれたこと			
44	小国	1 44-1	佐藤靖彦	次世代、子孫へとお寶（たから）を授け返していくこと			

R C		氏名	タイトル	分類	備考	
第 6 グ ル ー プ	45 米沢中央	15 45-1	石井宏幸	言葉以上に表すこと		
		45-2	金内晴一	酒類販売業をとりまく状況		
		45-3	川島栄子	印刷会社が未来を切り拓く挑戦		
		45-4	熊坂美紀子	サイン&ディスプレイ業を通じてできる職業奉仕		
		45-5	佐藤寿臣	同期ロータリアン竹林さんのこと		
		45-6	島貫正弘	A機屋の社長のこと		
		45-7	平山順一	私の職業奉仕物語		
		45-8	船山隆	私の職業奉仕物語		
		45-9-1	吉澤彰浩	生涯忘れ得ぬお客様		
		45-9-2	吉澤彰浩	人道主義の経営方針		
		45-9-3	吉澤彰浩	職業専門性を通じた復興支援		
		45-9-4	吉澤彰浩	今思えばそれは職業奉仕		
		45-9-5	吉澤彰浩	私の職業観の原点		
		45-9-6	吉澤彰浩	米沢牛の話		
	45-9-7	吉澤彰浩	天職論を考える			
	46 南陽東	4 46-1	沼澤一茂	最後のアンサンブル 風に乗せて君と共に		
		46-2	丸森周平	地域の集まりの湯を残したい		
		46-3-1	横山仁	四つのテスト		
		46-3-2	横山仁	挨拶から学んだ奉仕の理念		
	47 長井中央	1 47-1	八木智史	ある男性の一言		
48 米沢おしょうしな	3 48-1	片山朋彰	とある住宅改修工事の話			
	48-2	高橋正洋	再生			
	48-3	長澤勇一	ITの力で地域に貢献する			
49 南陽臨雲	1 49-1	斯波美香	笑顔をつなぐバウムクーヘン			

108

R A C		氏名	タイトル	分類	備考	
ロ ー タ ー ア ク タ ー	酒田R A C	ア外-1	伊藤勝	冬の除雪作業と職業奉仕		
	酒田R A C	ア外-2	川島優史	民俗芸能から考える職業奉仕		
	米沢R A C	ア外-3	喜連剛	職業奉仕について私が思うこと		
	山形R A C	ア外-4	國井謙一	一杯のカップに込める「安心」という価値		
	鶴岡R A C	ア外-5	齊藤里羅子	自分の仕事に誇りを持つ		
	酒田R A C	ア外-6	西村重紀	二つのシャリに一つのネタの話		

6

A D		氏名	タイトル	分類	備考	
ア ド バ イ ザ ー	地区	AD1	伊藤三之	「職業奉仕の森」にはどんな木々が生えているのか	G	「職業奉仕の森」の概略説明
		AD2	伊藤三之	日本的職業観とロータリーの職業奉仕	G	日本的職業観の概略説明
		AD3	伊藤三之	郡山のウイスキーバーでの出会い	A	本人の自覚、使命という意味ではD
		AD4	伊藤三之	我等の生業さまざまなれど	A	「職業の連環」(我らの生業さまざまなれど)
		AD5	伊藤三之	松下幸之助の「職業奉仕観」	A	「職業を通じて社会に奉仕する」ことの意味(「職業観」と「利益」)
		AD6	伊藤三之	産地偽装事件	B	職業倫理の具体的指標としてはF
		AD7	伊藤三之	ケンタッキーフライドチキン	C	もちろんCの主体は店員さん
		AD8	伊藤三之	チャンピオン牛	C	「顧客満足」の難しさ
		AD9	伊藤三之	弁護士は何故悪人を弁護するのか	D	Fの中の「真実性」について 全体的には職業的使命としてのD
		AD10	伊藤三之	親父の思い出	D及びE	身近に存在する職業奉仕の実践例

10

## 遊働一致の職業奉仕

私の職業は、「司会者」です。22歳の時、友人の結婚式の司会から始まり、正式に数えていませんが、1500組はやったでしょうか。その後、三味線の先生が司会も上手だったことに影響を受け、民謡、歌謡、舞踊ショーなどの司会を続け、50年になりました。

駆け出しから若い時は、いわゆるカッコつけた司会をしていました。有頂天になり増上慢になっていました。そんな時に、天罰は下るもので、会社経営に失敗し、まる裸になったのです。約1年は引きこもっていたでしょうか。ロータリーも辞めとても司会どころではなく、一生司会は出来ないものと思っていました。

私を励ましてくれたのは、アマチュアのカラオケ愛好会の仲間でした。私はハタと気づき猛省しました。アマチュアを大切にしなければならない。ちょうど還暦を過ぎたあたりでした。人生は60からだ。身も心も生まれ変わり、これからは、上手くやろうとせず、褒められようとせず、自分をさらけ出す自然な形で司会をしよう。そう思うとスッと力が抜け、お客さんからも真に喜んでもらえるようになりました。

酒田ロータリークラブ60周年を契機に再入会し、その後、4回目の会長、ガバナー補佐まで務めさせて頂きました。職業を通して社会に奉仕するというロータリーの精神は高邁で不可侵なものです。

司会は天職です。好きなことを職業とし、お客さんから喜んでもらい、少しばかり社会に奉仕出来る。なんと幸せなことでしょう。働きが遊びであり、遊びが働きになっている。まさに、遊働一致です。人間は働きが一切であり働きが全てです。働きこそ最大の喜びです。

ロータリークラブに入会し学び、職業奉仕の大切さを実感しています。私は、24時間司会者として生きています。これからも、生涯一司会者として頑張ります。何処かでお目にかかったら気軽に声を掛けて下さい。

まかせて安心、つかって便利、無口な司会者、タカハシヒロヤでございます。拍手が無くてもがんばります。

つたない小文に目を止めて頂き、ありがとうございました。

## 桃事件が教えてくれたこと

私のクラブに地元の公設青果市場内で会社を営んでいるメンバーがいます。とても平たく、わかりやすく言うと「八百屋さん」です。彼女の職業から、クラブで会員誕生日には彼女の会社の果物セットをプレゼントするようになり、彼女も毎月第一例会は仕事として必ず例会に出席していました。

初秋の第一例会。彼女は、いつもは立たない1分間スマイルの時間に立ち上がりました。内容は委員会（職業奉仕委員会）の連絡事項、そして彼女のお仕事の中でのちょっとしたトラブルからのお願いでした。

良い品物を仕入れ、消費者にとって手頃な値段で販売するのが八百屋の仕事。果物の美味しい季節となり、お隣「福島県」が産地となっている「桃」を仕入れたいと担当者から相談を受け、彼女は、仕入れることには当然了承したものの、「20ケース」を発注したつもりが、相手方が間違えて「200ケース」出荷してきたとの社内報告。品物は上等品（＝仕入値段も上等）。生産者が愛情込めて作ってくれた大きな桃を無駄にはできないと……。良品を少しでも妥当な値段で売りたい、と一抹の願いを込め、例会時のスマイルで、「もし良かったらご用命ください」と訴えていました。

彼女の握りしめた千円札がスマイルボックスに入る前に、例会場内から、「俺、買う！」、「俺も！」との声。お願いした彼女が一番戸惑っていました。あれよあれよという間に、200ケースの桃は見事に売れたのです（もちろん仕入担当者も必死に売り先を見つけてくれたのもあるようです）。

「八百屋」ではあるが、彼女の仕入れた野菜や果物の売り先は、普段はお店や量販店、いわゆる「B to B」です。なので、美味しそうなものを仕入れたとしても、それを口にする人たちの顔は見えない。今回の桃事件（？）では、偶然とは言え「B to C」での販売。彼女が持参した見本の桃を見て、当クラブの会員さんたちが、「美味そうだのー」とか「立派だのー」とか、食べる人たちの声を直接聞くことができ、なんだか彼女は嬉しそうでした。

購入されたメンバーの嬉しそうな顔と声を、生産者さんに機会があればお伝えしたいなあと思つた彼女。

ロータリー歴3年とまだ歴は浅いものの、クラブのロータリアンたちが、彼女の職業を理解し、応援してくださっている。それも皆笑顔で。

仲間のロータリアンから多くの注文を受け、車に大量の桃を積み、社長である彼女自ら配達。もしかしたら経費の方が多くかかっている可能性も無きにしもあらずだが、ロータリアンに桃をお渡し、笑顔で見送られ、「社用車の重量と私の心は軽くなっていったのよ」、と彼女は後日話していました。

メンバーからの暖かい気持ちと彼女が感じた感謝の気持ちと言葉は、私にとってもロータリアンの職業奉仕のすばらしさを再確認する出来事となりました。

## 一杯のラーメン

隣町にラーメン屋を営んでいる「きんちゃん」という友人がいる。出会いは運送業界仲間からの紹介。協会青年部のクリーンアップ事業にも参加したいといて誰よりも真面目に道路上のごみを拾ってくれる奇妙なラーメン屋の社長兼店長である。

我が家の超偏食な愛孫も、きんちゃんラーメンは必ず平らげる。私が休みの日は「ばあば、きんちゃんラーメン食べに行こう」とおねだりされる。私、息子、嫁、娘、愛孫二人のなかなかの大人数で伺う。

様々なメニューがある中、上の孫は「いつものお願いします！」とお子様ラーメンをご所望。配膳など担当しているきんちゃんの奥様も丁寧に「いつもありがとうございます。はい、いつものお待たせしました」と5歳児に丁寧な接客をしてくださる。我々も各々食したいものを伝える。別々のメニューなのに提供時間はすべて同じに合わせ、かつ、サービスで全員に悶絶するくらい美味しい黄金味玉を毎回無言でサービスしてくれる。トッピングで頼むと1個200円。それを毎回つけてくれるのだ。愛孫の「いつもの」ラーメンは食べやすいように温度を低めに塩分も抑えての提供。傍らに小さいスナック菓子。そんな気遣いが有難い。

店主、きんちゃんはいつもニコニコ。「僕に作れないラーメンはありません！食べたいラーメンを是非仰ってください」と自分に宿題をかける。メニューにはないものの、二日酔いの時には「体に染入る優しいラーメン」、おせちに飽きたときには「七草ラーメン」、昔食べて美味しかったなあ、と語ったたら「カレークリームラーメン」を再現。娘が好きな「カルボナーラ風ラーメン」なども。

「お客様が美味しくないと思われるラーメンは提供しません」と、きんちゃんのプロ意識には毎回毎回頭が下がる。お客であるこちらは美味しいラーメンを家族で食した後、その分の対価をお支払いし帰るだけなのだが、きんちゃんは少し違う。「一年間たくさん食べに来てくれてありがとう、是非うちの麺で年を越してください」と店の看板メニューである「むぎちゅう6食」（5510円）を毎年毎年送ってくれるのだ。それは私だけでなく常連客皆さんにだという。そのきんちゃんの想いが嬉しくて、暖かくて、私の家族は、隣町だというのにまた通ってしまうし、友人知人にも紹介してしまう。私の友人知人と知ると、また黄金の味玉サービス。これにまた感激してきんちゃんファンが増える。ハッピーループは続いていくのだ。

1月17日（土）にロータアクトウィンター交流会で職業奉仕についてセミナーがあった。グループワーク時にきんちゃんの話をしたら、早速アクトのひとりがきんちゃんのところに行ってくれたようで、アクトから写真が送られてきた。

「工藤亜紀子」の名前を知らせたので、もちろん黄金の味玉入り。

食す側、提供する側の双方から同時に、「ありがとう」と連絡が入り、言葉にはできないほんのりした幸福感を味わうことができた。

## プロの仕事の先には・・・

1月17日に酒田市総合文化センターにてローターアクトウィンター交流会が行われ参加させてもらった。ラーニングセミナーの内容はまさに「職業奉仕」。伊藤三之バスターの熱いセミナーを受け、その後にグループワークが行われた。

ロータリーに入会し、「職業奉仕」というと本当に難しい分野であり、私も少なからず苦手意識があった。なぜならば、「これ！」と一言で言い表すことができないということと、コンテンツが木の葉や根のようにたくさんあるからではないかと思う。

伊藤バスターは、2800地区各クラブにご自身の体験談をもとに「それぞれの職業奉仕物語」という作文の宿題を与えてくださった。アクトのラーニングセミナーの資料には伊藤バスターが書いた8つの職業奉仕物語が添付されていた。セミナーでの講話をお聞きした後、それらの作文を読んでいて思ったことがあったので、グループワークで悩んでいる3人のローターアクトに対して発言させてもらった。

「職業奉仕には正解も不正解もないし、ロータリアンだけが行っているわけでもない。当たり前そこら辺中にあることなんじゃないかなあ」。もちろん私が言ったこの発言も正解でも不正解でもない。もしかしたら諸先輩たちから、バスターノミーという立場であるのになんだ、その発言は！！とお叱りを受けるかもしれないが、セミナーが終わり再度考えてみた。

すべての職業は業種にかかわらず、必ず人と関わり、そして誰かの役にたっている。その関わる最終形に「人の笑顔」が生まれるのではないか、それを目指して一生懸命業務を全うすることが職業奉仕ではないか、と。

弊社は大型車にて関東関西圏に食品輸送を行っている。直接手に取る人の顔は見えないが、生産者さんやそれを受け取り美味しいという消費者さんのもとへ運ぶのが使命である。直接感謝されたことはあまりないが、我々運送業がいなければ人々の生活は成り立たない。だからこそ、この職業に誇りをもって仕事にあたっているし、我々の輸送の後にある消費者の安心した生活、笑顔のために私たちの運送業という職業はあり、職員にも業界の誇りや想いを伝えている。

コロナ禍で日本中が止まりかけた時も、我々運送業（特に食品輸送）は動き続けた。「ソーシャルワーカー」などと格好いい名前もつけていただいた。かたや「ウィルスを運ぶな」と酷いことを言われたこともあったが、弊社のドライバーは、誰一人、運行に出たくありません、とは言わなかった。むしろちょっとカッコ良くさえ見えたものだ。

運送業の長として、ロータリアンとして、誇りをもって職業を通じ社会に奉仕し続けよう。地味だけど、誰かの「笑顔」、「幸せ」のために。

今日も私はドライバーたちに言い続ける。「行ってらっしゃい、安全にね」。

### 3足のわらじ

我が工藤家は、この辺では珍しい四世代7人家族というなかなかの大家族である。家族構成は、母81歳、私52歳、息子30歳、息子の嫁30歳、娘30歳、愛孫6歳、愛孫3歳。それに今年20歳になる老猫、5歳と3歳の猫、おまけに昨年仲間になった犬。笑い声に罵声にとまあまあ賑やかすぎる毎日。

この7人家族の中で、仕事をしているのが私を筆頭に息子、娘の三人。有難いことに息子にも娘にも私の会社を手伝ってもらっている。息子の嫁さんはもともとサラリーマンのお家から我が家に嫁いできた。お腹に赤ちゃんを授かっていたことと、私も仕事で家を空けることが多いため、家を守ってほしいと専業主婦になった。酒田では女性活躍推進に力を入れていく中で、工藤家はそれに反しているということになる。

二人目の子を授かったとき、つわりがひどく、家事という家事が何もできなくなった嫁さん。可哀想に体重もぐんぐん減っていく。私はといえば、会社ではある程度自由に時間を使えるので、買い物に行き皆のご飯をつくり、夜は少々お酒を頂き気絶するように寝るといふ毎日。2番目が生まれ嫁さんは1番目の孫を置いて実家に帰ってしまったので、1番目の孫を私が会社に連れていき、朝礼でラジオ体操をしてから幼稚園バスに乗せる。もちろん食事の支度、愛孫の世話、仕事もそれなりにこなしてきた。

4年前に親父殿が他界し、私が世帯主になり今日現在に至るが、税金はじめ生活にかかる費用の多くは私の給与から引かれていく。

2番目の孫と嫁さんが我が家に帰ってきて早3年。「工藤さんとは賑やかでいいねえ」などといろんな人から言われ、「そうですねえ、幸せですねえ」と返すものの、私だって感情ある人間。母が嫁さんの料理が苦手なため、相変わらず食事の支度は私の役目。職業が「専業主婦業」の嫁さんは時間の縛りがないせいか、性格が私と真逆でのんびり屋さんのせいかは知らぬが、家事負担はあの時からそれほど変わっていない。孫たちが幼稚園に行ってる間は嫁さんはパラダイス。大好きなお饅頭やドーナツを「家計費」で購入し、いつの間にか、あの細かった身体もそれはそれは大きく成長した。

私も一度は専業主婦業に専念したことはあるのだが、お金にも時間にもまったくゆとりがなかったため、嫁さんのそのあらゆるマイペースさに対して、「私は財布でも家政婦でもない！！」と感情の大爆発が起きる。

会社では社長、家庭では家長と主婦兼務の3足のわらじ。イライラせず、すべてに奉仕の心をもって。仕事もロータリーも、そして、家庭も。

ああ、愛孫の小学校入学準備（お裁縫）しないとなあ……（ふう）。

## 黄金のラーメン

午前中に月に一度の経営会議が行われた。昨年度対比で売上が落ちているし様々な物価高騰で経費も上がっている。当然利益も落ちている。部課長たちと今後の対策を決め、役割を指示する。さて、私は長として何から手を付ければいいのか。眉間にしわを寄せながら会議室を出た。

昨日は深酒したためか、今朝は妙に腹が減る。景気の良くない会議後ということで気落ちもしていたが、気持ちとは裏腹に悲しいかな、腹は減るものだ。まずは戦うために腹ごしらえだな、とぼんやり考えていたところに、同業の社長から1本のライン。「(ラーメン屋の) きんちゃんのところ行きませんか」。

仕事に繋がる話もできるかもしれない、と向かうことにした。おっと、その前にきんちゃんに連絡しておこう。とラインを入れる。40分かけて到着。挨拶をすると「どうぞこちらへ」と予約席の札があるテーブルに通された。あの時の何気ないラインのおかげだ。さて、今日は何を頼もうかとメニュー表を手にするときんちゃんの奥様が、「今日は任せてもらっていいですか?」と言いながらニコニコしている。

こうなったら「ハイ」か「イエス」か「喜んで」。待っている間、誘ってくれた社長と仕事の話。これからの時代は、ただ単に物を運ぶだけでなく荷主さんに提案をしていかなければならないし、運送業者同士も手を組んで輸送効率化を図っていかなければならない。顧客も会社も満足いく仕事をするために、同業者間での情報交換は必須だ。

ラーメン屋で少々真面目な難しい相談をしていると、「お待たせしました」ときんちゃんの奥様。「昨日、お酒を召し上がられたとのことで、優しいゆず塩ラーメンです」。もちろん通常メニューにはないものだ。そこにきんちゃんもニコニコしながらやってきて、「今年もいいことがありますように、と面白いものをご用意しました」と、お箸を指さした。

「金箔ぱっकिन箸」と書かれた箸袋。え? なになに? と説明書を見ながら輝く透明スープの上で箸を割ると、なんと金粉がスープの上に舞い降りた。パキッと一瞬で京都の高級料理店にありそうな縁起の良さげな超高級ラーメンに変身。もちろんビジュアルだけでなく味も格別。アルコールでやられた胃袋に優しいスープが染入る。気落ちしていた私の心と胃袋を見抜かれているかのような一杯の黄金ラーメン。

顧客を喜ばせ満足させるために汗を流すのはラーメン屋も運送業も、いや、どんな職業でも同じだ。そうしなければ顧客は離れてしまう。いかに自分の職業に誇りと自信をもち、例え弊社のように少し売上が落ちたとしても、自分を信じ従業員を信じ、今まで以上にお客様のためにと踏ん張っていかなければ。「ASMさん(弊社)に任せておけば安心です!」と仰ってくれるお客様のためにも。

たった一杯のラーメンだが、今日もお腹まで幸せになれる奉仕をきんちゃんから頂いた。幸せすぎて午後からの会議の時、睡魔に打ち勝つのに難儀した。

## 被災地の温泉宿にて

2024年7月、山形に多くの恵みをもたらす最上川が氾濫する甚大な被害がありました。同じ山形県とはいえ地域が異なると、時間の経過と共に記憶が薄れていきます。そんな中、大きな被害に遇われた温泉街の再生への道のりを追ったテレビ番組を目にしました。

ちょうど関東から友人が来県していたこともあり、「楽しい旅行が支援にもなるならば」と番組で特集していた温泉宿に宿泊することにしました。そこはとても歴史ある温泉街ですが、山形県の他の地域と比べてもとても小さな温泉街でした。インバウンドの恩恵には程遠く、むしろ海外から働きに来ている方々が多くいらっしゃいました。

チェックインで目にしたホテルは、本当に被害に遇ったのか、と思いたくなるほどきれいで清潔感がありました。お話しを伺ったところ、従業員はもちろん、地域住民やボランティアの方々の炎天下の中の泥かきや地道な努力で、被害を受けてから約半年後には営業を再開されたそうです。

また、温泉街にある町湯の足湯エリアには、地元のロータリークラブが寄贈したベンチが設置しており、地元住民の方々がそこに座りおしゃべりに興じていました。

南国ベトナムから来日し、日本語を勉強しながら働いている外国人スタッフに促され、楽しみにしていた夕食会場に向かいました。地元食材をふんだんに使用した夕食には食前酒が用意してありました。お酒の飲めない私は一瞬グラスを手にしたものの、形だけ口元にもっていき飲まずにすぐにテーブルに置きました。その時、その光景を目にしたであろうベトナム人のスタッフの方がすぐに私の横に来て、「ノンアルコールに変えましょうか」とお声がけしてくれたのです。会場には50人以上の宿泊客がいたにもかかわらず、ほんの一瞬のできごとを見逃さずに他のメニューの提案をしてくださったことに感激しました。

たった一口の量しかない食前酒でしたが、美味しい食事を楽しんでほしいという心づかいがなければ見逃していたのではないかと感激しました。

その後も地元食材を持ってきてくれるたびに、食材の説明や被害当時の復旧作業について日本語で丁寧にお話してくださいました。お皿に残っている食材を見て、「苦手な食材でしたか」、お茶碗のごはんが少なくなったら、「おかわりをおもちしましょうか」など、細やかな気遣いをいただきました。

そんな素晴らしい接客に心地よさを感じていたところ、その外国人スタッフの動きをよく見てみると、日本人スタッフの教育係と思われる方と常にコミュニケーションをとりながら接客していました。

「日本語でのお仕事、大変ですね」とお尋ねしたところ、「毎日たくさん話して、メモをとって忘れないようにしている」とおっしゃって、日本語で書かれたメモを恥ずかしそうに見せてくれました。

その時私は、外国人スタッフの「お客様を精一杯もてなしたい」という気持ちと、それに応えるべく、熟練した日本人スタッフの厳しくもやさしく見守り指導する姿勢が、私たちの旅を更に楽しいものにしていていたんだなあと痛感しま

した。

人をもてなすのに〇〇でなければいけないなどということはありません。その人が何を望んでいるのか、何を喜びとしているのか、その思いをくみ取り自分ができる範囲でよいので、真心を込めて相手に接することが重要なのではないかと思います。

自らの職業を通して学んだことを日々の生活にも反映し、奉仕することは決して難しいことではなく、相手を思いやり行動することが、「奉仕に学び、職業で奉仕する」ことの第一歩に繋がるのではないかと今回の件で感じました。

### 桜物語 ～地区補助金を活用した社会奉仕活動～

先日、地区補助金を活用し、酒田市役所の皆さまのご協力を頂きながら、西荒瀬保育園の園児たちと共に桜の木を植樹しました。植樹の場所となった日和山公園は、「日本の都市公園百選」にも選ばれている、市民にとって憩いの場であり、春には約四百本のソメイヨシノが咲き誇る桜の名所です。しかし、老木が目立つようになり、今後も美しい桜を守り続けていくためには、若い木への植え替えが必要であるとのお話を伺いました。

当日は、庄内街頭紙芝居実践研究会会長の米田左之助さんによる紙芝居を、園児たちと一緒に鑑賞しました。酒田の歴史や桜の大切さについてのお話に、子どもたちは真剣に耳を傾け、なぜ桜を植える必要があるのかを自分なりに考える機会となりました。

スコップを手に取り、苗木に土をかける作業に挑戦する子どもたちの姿は、とても頼もしく見えました。「桜の花を見ると嬉しくなる」、「自分たちが植えた桜の木を、来年も見に来る」、そんな言葉を口にする子どもたちの眼差しは、澄んだ輝きを放ち、十年後、二十年後の未来の酒田を見つめているように感じられました。

桜と共に成長していく子どもたちの姿を思い描きながら、私たちメンバーもまた心を込めてスコップを握りました。そして、この子どもたちの未来のために私たちにできることは何か、改めて深く考える時間にもなりました。

ロータリーには「奉仕に学び、職業で奉仕する」という言葉があります。奉仕活動を通して奉仕の心と理念を学び、その学びを自らの職業や日々の行動の中で生かしていくことが、ロータリアンの使命であると感じています。今回の植樹活動も、まさにその実践の一つでありました。

桜の木は、これから年月をかけて大きく枝を広げ、子どもたちの成長を見守り続けることでしょう。その姿は、未来を生きる子どもたちへの希望の象徴となるはずですが、私たちはこの桜の木と共に、奉仕の心を大切にしながら、より良い社会を築いていけるよう努めてまいりたいと思います。

そして、今日植えた一本一本の桜が、やがて酒田のまちを彩り、訪れる人々の心を和ませる存在となり、子どもたちが誇りを持って「自分たちが植えた桜だ」と語れる日が来ることを願っています。

未来に希望をつなぐ活動として、これからも地域と共に歩み続けてまいります。

## 役割分担について

私は不動産業が本業ですが、地元地域への機会の提供として、国内外問わず人の繋がりを創り、外貨を稼ぎ、また様々な不動産利活用方法を体験しながら、自らが住み暮らす地元地域にそれらを還元することを自らの役割と考えて実践しております。

不動産業は、主に事務所所在地での事業展開をしていきますが、私は青年会議所での経験や人脈を活かし、世界中の不動産売買・賃貸などを経験しました。その実績で、酒田市在住の投資家や企業経営者のみならず、県内外の多くの日本人に世界不動産のご紹介や契約の仲介をさせていただきました。

様々なご事情で、お客様ご本人では行くことも、契約をすることも出来ないため、大変喜ばれましたし、アフターフォローを含めて安全に取引サポートすることでご安心いただいております。

ただし、事前に重々ご説明しているとはいえ、世界不動産は、為替や地政学的リスクや政情不安などの突発的不確実性にみまわれることもあります。そのような体験をされたお客様は、「聞いてないよ！」となるわけですが、日本の不動産取引でも様々なトラブルはありますので、起こりうる不動産取引のリスクとしてご理解いただいております。

私は徹底した体験主義を自らに課しております。そのため、今は不動産業から派生して、旅館業や障がい者就労継続支援事業なども同時並行で行っておりますが、その様々な事業展開の中で、弊社スタッフに対しても働きやすい環境を整えるというのが、経営者というカテゴリーの職業奉仕の形であると考えています。各事業の利用者には当然、意識して職業奉仕していますが、働いてくれているスタッフ達にもそれぞれに、様々なライフステージやライフサイクルがあり、その理解と環境整備に努めることこそが、(私1人の取り組みでは無い)全社的な職業奉仕につながり、その輪の拡がりや社会的な職業奉仕運動(職業奉仕の森)を形成していくと信じるからです。

その行動の派生果実として、選択と集中や断捨離が合理的に判断、推進されていきます。その生まれた果実を組織運営や個人の職業で活かすと、思いがけずコストダウンやコストカット(コストコントロール)、事業や作業の効率化につながり、結果的に売上利益の増大にも繋がっていきます。

適正に利益を得、その利益をステークホルダーに還元し、更なる雇用環境整備へと紡いでいくと、雇用の面でも必要に応じた人財募集に困ることはありません。そして、その出会う人財達から更なる良い前向きな循環を享受していくことになります。

以上のように、それぞれが自らの職業の特性を活かし役割分担を意識して、正しい流れでその役割分担の全体最適化が成されていったならば、職業奉仕の精神があらゆる面で有機的に組み込まれ発展していくのだと考えています。

## 三つの職業奉仕

当方は今現在 三つの職業奉仕があります。今の私の人生でこの三つの職業がどのように奉仕につながっているのかを説明したいと思います。また「職業奉仕」を説く時にロータリークラブの考えに添いながら自身の職業を説明し実践できればと思っております。

一つ目が先代そして父親から引き継いだ当方の今の核となる仕事、冷凍冷蔵空調厨房の設備業です。現代の地球温暖化や毎年記録を更新している日本の猛暑には必要不可欠な職業となり長い夏のなかで大変忙しく仕事（奉仕）をさせていただいております。当方が子供の頃は家庭用のエアコンは贅品でした。家の中に付いていたのはお客さんが来る応接間に有っただけでした。ですので今の様に忙しくはなかったと記憶があります。当社の前身は冷蔵庫や冷凍冷蔵ショーケース製造に力を入れてましたので当時そこそこの製造工場がありました。祖父の代から続くこの仕事が好きではありませんでした。今でも価格競争に晒されることが当たり前で価格はさることながら心が折れることがあります。私の性格や幼い頃から夢見ていた仕事とは大きくかけ離れていました、残念ではありますが私の長男も同じ考えのようです。話は戻り奉仕の観点からこの職業は「夏を快適に乗り切る」ための設備から「夏を生き残る」ための設備に変わっております。冷蔵庫に不具合が出ると食品にダメージやロスが出るために『直ぐになんとかして欲しい』と連絡が来ておりましたが今では老人ホームから入居者が体調を崩すので『直ぐになんとかして欲しい』と連絡がきます。今更ながら日本の夏に無くてはならない職業奉仕となっております。遣り甲斐を感じております。

二つ目の奉仕は酒田市役所と市民ホールの隣接地にオープンさせたカフェになります。客席45席程ではありますが酒田市のど真ん中に建てましたの日ごろから忙しくさせていただいております。このお店は私がロータリアンになってかオープンさせたお店ですので奉仕といった言葉は既に頭に入っております。どれだけ酒田市民のお役に立てるかが店づくりのコンセプトの一つとなっております。祖父が住んでいた母親の実家が空き家となりその空き家から見えていた風景に市民ホールの利用者たちの姿が目に入っております。コンサートや講演会、周年事業や各種式典等々で使われることの多い市民ホールはその開催時間に合わせて人々が集まってきます。飲食設備のないホールでは時間潰しの一杯のコーヒーもありません。駐車場でおにぎりを食べながら時間を待つ方々の姿もよく目にしておりました。この場所にカフェを作り広く市民の為になる空間と美味しい飲食の提供を思いつき十年の年月を経て始めることができました。最初は反対をしていた奥さんも修行に行きお客様を喜ばすために遅くまで仕込みを頑張っています。今ではオープン以来たくさんの方々から来店をいただき、奉仕の意味でもこの店を作った良かったと思っております。

三つ目の奉仕は当方が子供の頃からやりたかったアートのお仕事です。当方の母方の祖父は酒田市にある本間美術館の館長をしておりました。祖父はよく美術館にあった焼き釜で皿を作っていました。その皿に筆入れのため絵を描き文字を入れます。当時熱心に見ている私に絵を描かせ焼いてくれた思い出が何度かあり

ます。そして美術館を庭のように遊びながら時おり色んな絵を見せてくれました。そんな体験をしながら育った私は絵を描くのが大好きで、学生時代に祖父には美術系の学校に進みたいと話をしたのを覚えております。しかし祖父にはソレじゃ食っていけないから止めろと言われたのです。そこで父方の仕事の方面に進んだのですがカフェを始めようかと思っていた時に一つ出会いがありました。それがチョークアートです。当時カフェを開くために有名なお店にはよく足を運びました。その中で目に入ったのが入口や店内のブラックボードに書き込まれているチョークアートでした。初めはオシャレなお店のスタッフの中にそんなスキルを持った人がいるものだと勝手に想像をしておりましたが書店で見つけた雑誌にチョークアーティストの特集を見て衝撃を受けその日のうちに弟子入りの連絡をしました。私の幼少の頃からの夢であったアートの職業が突然目の前に現れたのです。今は日本チョークアート協会の会員です。チョークアートは商業アートです。お店の雰囲気を変えることで集客率を高め売り上げを伸ばすお手伝いをするのが仕事です。今はなかなか時間がなく思う通りの活動ができておりませんがオーダーをしてくれている方々に自分が一番したかった奉仕を実践できるように頑張りたいと思っております。

このように三つの職業奉仕を持つ私には残された時間は多く無いかもしれませんが。しかし理想なる奉仕を目指し自分のスキルを、職業をつうじて社会に奉仕していきたいと考えております。

## 建設業としての職業奉仕

私は建設業に携わる者として、日々の仕事を通じて「職業奉仕」の精神を実感しています。建設業は建物やインフラを整備するだけでなく、人々の暮らしを守り、地域社会の安心と発展に寄与する重要な役割があります。ロータリークラブが掲げる「職業を通じた奉仕」という理念は私たち建設業の本質そのものだと思います。

現場では安全と品質が常に最優先です。小さな判断の誤りが重大事故につながる可能性があるため、私は「この作業は地域、利用者の安全につながるか」「未来の利用者に誇れる仕事になっているか」と自問しながら業務に臨んでいます。このことが社会に対する奉仕の第一歩だと考えています。

また、建設工事は多くの企業や職人が協力して行うため、信頼関係が重要です。私はそれらの方々とのコミュニケーションにおいて、互いを尊重し、公平で誠実な姿勢をとるよう心がけています。ロータリーの四つのテストである「真実かどうか」、「みんなに公平か」、「好意と友情を深めるか」、「みんなのためになるか」を基準に行動するよう心がけています。それによって現場の雰囲気が良くなり、安全、品質の向上につながることを経験してきました。

さらに建設業には、地域の緊急事態に対応するという大切な役割があります。災害時の復旧作業やインフラの応急処置など、地域の安心を守るための活動は職業奉仕の実践です。特に令和6年7月25日に起きた豪雨災害復旧に現在も携わっていますが、当時の道路の寸断や河川のパトロール、重機を使っての通行の確保を行いました。また、冬の除雪作業に携わっていますが、大雪が続くと道路は寸断され、地域の方々の外出が困難となり、緊急車両の通行に支障が出たりします。私は深夜から重機に乗り、生活道路の除雪や排雪作業にあたることがあります。その際、住民の方から「助かった。ありがとう」と言われたことが忘れられません。地域の方から感謝の言葉をいただくたびに、私たちの仕事が地域の命綱になっていることを改めて実感いたします。除雪作業は決して華やかな仕事ではありません。寒さや視界不良の中での緊張感は大きく、危険も伴います。それでも、地域生活を守るために雪国では必要な作業であり、建設業に携わる者としての責任と誇りを感じます。建設業の技術と行動が人々の命を守り、地域の助けとなることを目の当りにし、職業奉仕の意味を深く感じました。

豪雨災害の復旧も、冬季の除雪作業も、どちらも建設業だからこそ果たせる社会的使命です。職業奉仕とは特別な行為ではなく、自分の仕事を通して社会全体をより良く暮らしやすくする姿勢そのものだと私は考えています。

安全と品質を守り、仲間と協力し、地域に役立つ技術を発揮し続けることが、私にできる最も確かで身近な奉仕です。これからもロータリーの理念とともに、地域に信頼される建設業として歩み続けたいと思います。

## 友情と信頼の先の価値ある奉仕

弊社は主に関東 関西圏内に食品、お花を運ぶ運送会社です。山形からの運送ということで長距離輸送がメイン事業となります。一度会社から出発したらドライバーさんが会社の顔となり、荷積み、輸送、荷下ろしと一人で行わなければなりません。ワンマンドライバーだからこそ、車両管理、健康管理は必須となりますが、途中配送先で具合が悪くなったり車輛トラブルがあったりと、日々様々なことがおきます。

ある日、東京の冷蔵庫団地で「具合が悪くて動けない」、とドライバーから電話がありました。すぐさま管理職がその対応に追われます。停車している場所は工業団地内で近くに駅ありませんし、まして病院がどこにあるかもわかりません。

情報を得るために、弊社の社長が、東京に拠点を持ち同じく運送業を営む社長さんに、もよりの病院を教えてほしい、と連絡をしました。同時進行で航空券の手配をしてドライバーと車両を引き取る段取りを、帰りに積む予定の荷物を他の車輛に変更する手配を行っているようでした。

バタバタと対応していると、社長が連絡をとった岩田社長さんという方から「そこは交通の便が悪いから僕が迎えに行って病院に連れていくよ」と連絡がありました。また、ドライバーの迎え人員のことも心配してくださり、ドライバーを病院に降ろした後、弊社常務を羽田まで迎えにいつて置き去りの車輛まで送ってくださるということでした。たいへんお忙しい社長だと聞いていたし、弊社とはお取引もないので、なぜそこまでしてくれるのか私には理解できませんでした。

弊社社長と岩田社長は同じ年で、協会の青年部組織で共に業界のために活動していこうとしている大切な仲間だそうです。取引もない会社のドライバーの急病に、大きな会社の社長の行動が半日以上も取られ、それでも偉ぶることなく弊社のドライバーと迎えの常務の心配をしてくださり、最終的に診察を終え帰路に向かうドライバーの迎えもしてくださり、「気を付けて帰ってね」と笑顔で別れたということでした。そんな人いる？なんていい人なんだ！素晴らしい人なんだ！と弊社の事務所内は感嘆の声をあげていました。

夕食の団らん時も、その話題になりました。

母（弊社社長）が言うには、「この先の運送業界の地位向上を考えて、国や行政をも巻き込んで活動されている方でね、私もその仲間に入れさせてもらっているのよ。そうそう、彼もロータリアンでロータリアン仲間の銀座のクラブにも連れて行ってお高いお酒をご馳走してもらったこともあるのよ」と教えてくれました。

今回の岩田社長の行動は「ロータリーの目的」にある「役立つ仕事はすべて価

値あるものと認識し、社会に奉仕する機会としてロータリアン各自の職業を高潔なものにすること」に該当するのではないかと頭をよぎりました。

私は岩田社長と直接お会いしたことはありませんが、いつかその時のお礼と一人のロータリアンとしてご挨拶したいと思いました。また私自身、今の「物流」という職業を「高潔なもの」として誇りを持ちながら仕事していきたいと思っています。

## 職業奉仕と近江商人の三方よしの精神

「職業奉仕は難しい」という言葉をよく耳にします。ロータリーに入会して4年ほどたちますが、私もいまだによくわかりません。手続要覧を開くと、職業奉仕とは「事業と専門職における高い倫理基準を推進し、あらゆる尊厳ある職業の価値を認め、あらゆる職業に従事する中で奉仕の理想を育むことを目的とする」と記されています。正直なところさっぱり分かりません。事業と奉仕という次元の違う概念が同列に扱われており、事業の活動の中で「社会貢献活動」を組み入れなさいという話でもなさそうです。重厚な言葉のレトリックでなにか大事なことを言っているようで、実はスローガンとして、耳さわりの良い抽象的な言葉を羅列しているだけのようにも思えます。

ロータリー文庫で職業奉仕について調べてみました。そこには、数多くの熱い文章が並んでいます。ですが、「職業奉仕とは何ですか？」というシンプルな問いに、明快な答えは見つかりません。調べ進めていく過程で、1906年1月の設立時に定められた最初の目的には、「本クラブ会員の事業の利益の増大」とありました。ポール・ハリスがシカゴで始めた頃の純粋な意図だったのでしょうか。ロータリーが拡大する過程で倫理・道徳的な要素が強化され「奉仕の精神」が軸となり、「職業奉仕」という概念が形成されてきたのかなと想像します。

実際の経緯を詳細に紐解いたわけではないので、これが正しい解釈かどうかはさておき、この歴史を振り返ると、職業奉仕は意外とシンプルに考えてよいような気がします。私なりの解釈では、事業を通じた長期的な利潤と成長の追求そのものが、職業奉仕の本質です。いや、もっと言えば、少子高齢化がすすむ昨今の厳しい経済状況を考えると、事業を継続すること自体が職業奉仕ともいえます。現代のビジネス社会の競争は実にシビアです。高い倫理観を特別に掲げなくても、顧客の目は厳しく、質の伴わない高価な製品やサービス、劣悪なものはすぐに敬遠され、売上を失います。顧客のみならず、従業員、取引先に対しても独善的にふるまえば、彼らは離れ事業の継続は難しくなるでしょう。企業を取り巻くステークホルダーとの良好な関係構築し事業を継続していく、そのこと自体が社会にとって価値を創造しているともいえるでしょう。それこそが、「職業上の高い倫理基準を保ち、役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し、社会に奉仕する機会としてロータリアン各自の職業を高潔なものに」する行為になるのかと考えます。

事業継続の努力が、「奉仕の精神」の実践につながると考えれば職業奉仕も簡単になるような気がします。職業奉仕は日常のビジネス運営の中に溶け込んでいるともいえます。

日本古来の経営哲学にも、この考えに通じるものがあります。江戸時代からの近江商人の格言「三方よし」－売り手よし、買い手よし、世間よし－は、ステークホルダーを大切にする典型です。「He profits most who serves best」－最もよく奉仕する者、最も多く報いられる－や「Service above self」－超我の奉仕－を日本語に意識すれば、まさにこの「三方よし」に重なるのではないのでしょうか。

## 子供たちのキャリア教育の一端を担う

大手保険会社が今年、小学生を対象として実施した職業ランキング「大人になったらなりたいもの」アンケートによると、男子の上位は「会社員」、「ユーチューバー」、「野球選手」、「サッカー選手」、「ゲームクリエイター」、女子の上位は「パティシエ」、「会社員」、「漫画家・イラストレーター」、「医師・看護師」、「歌手・アイドル」でした。安定志向の一方、メディアで目にするあこがれの職業も多く挙げられています。

6月末、鶴岡西ロータリークラブでは、職業奉仕の実践の一つとして、未来を担う小学生がさまざまな仕事を通じて社会や地域を知り、活気に満ち溢れた庄内の未来を描いてほしいという趣旨で、「まちなかおしごと体験」のイベントを鶴岡市内のエスモールにて実施しました。

「大工さん」、「スタイリスト」、「フォトグラファー」、「ユーチューバー」、「パティシエ」の5つの中から希望する職種を事前に選んでもらう方式で、午前と午後合わせて約140名の小学生が参加しました。指導はロータリークラブ会員を中心に地元企業や個人経営者などが担当し、参加した子供たちは、木箱作り、マネキンの髪へのヘアアイロンの当て方や編み込み方、写真の撮り方やパソコンでの画像処理の仕方、エスモールの案内映像や自己紹介映像の作り方、クレープづくりなど、各自試行錯誤しながらも熱心に楽しみながら挑んでいました。

職業の選択において、日本では大学生くらいまで希望を持ち続けることができますが、ドイツでは10歳で将来を選択しなければなりません。ドイツの小学校は1～4年生までの4年間であり、その卒業時点の10歳で、将来大学へ進学する子、専門学校や職業学校で学ぶ子、職人を目指して就業に必要な知識を学ぶ子の進路に分かれます。この選択は、保護者や教師がその子の学力や才能や資質を確かめ、それに沿った形で将来を決定づけているのです。そして、この10歳の選択については、「早い段階から将来に向けて準備ができる利点がある」という意見が大勢を占めており、その背景には職人の「マイスター制度」への高い評価が受け継がれているのです。

「生まれ持った才能を重視」するドイツの教育に対して、日本の教育では子供たちの成長段階に合わせたキャリア教育が行われています。その教育の一端を地域社会においてロータリークラブが担うことには大きな意義があると思います。今回のイベントに参加した子供たちのほとんどは、「仕事とは何か」、「職業の大切さや素晴らしさ、あるいは難しさ」などを体験するとともに、大きな達成感と喜びを味わいました。

子供たち一人ひとりの勤労観、職業観そして人生観を確立させるためにも、今後も、「まちなかおしごと体験」を我がロータリークラブの職業奉仕事業の中核と位置付けて継続していきたいと思っています。

## 石坂産業株式会社(埼玉県三芳町)の魅力

地獄の釜のような暑い夏がようやく終わりを告げて、心地よい風が吹き始めた頃、会社敷地内に鎮座したコンクリートの塊と乾燥させたスラッジの山をぼんやりと眺めていた。私は、庄内町で生コンクリート工場を営んでいる。

これらは、マニフェストを発行し産業廃棄物として処理される代物だ。では、なぜ発生するのか。注文を受けた生コンクリートは工場で練り、ミキサー車に積み込まれて工事現場へ運ばれていく。そこで、余剰となってしまった生コンクリートや、何らかの理由で返品されてしまった生コンクリートが産業廃棄物へと姿を変えてしまうのだ。惜しい。もったいない。原材料である砂利も砂もセメントも混和剤も水も、全てお金で買ったものだ。産業廃棄物として適正に処理業者から引き取ってもらった後は、破碎処理後、路盤材として使用される。結果的には、しっかりリサイクル。だからよいと言えばよいのだが、当然のこと乍ら、処理費用が発生する。敷地内の産業廃棄物を目にする度、工場内で再生できないものかと臆げに何年も考えていた。そのような時、『ごみをごみとして終わらせない。石坂産業の「循環」の物語』と出会った。石坂典子社長。お美しくて、すごく強そう。年齢も近い。我ながら、勝手な親近感を覚えたのだ。

1999年、埼玉県某市で生産された農産物から、高濃度のダイオキシンが検出されたという報道があった。住民たちの怒りの矛先は、ダイオキシンの発生源である焼却炉を所有している産廃業者へと向かう。2001年には、撤退・廃業を求める行政訴訟となり大バッシングの嵐だ。彼女と当時の社長であったお父様の決断は、売上の7割を占める焼却事業からの撤退だった。騒動となる5年前に、15億円を投じて最新鋭の焼却炉を導入している。ダイオキシンを発生させていたのは石坂産業ではない。しかし、世間の反発が強過ぎて焼却事業を続けることは不可能だと経営判断したのだ。代わりに、①建設現場で発生する解体資材の減量化とリサイクルに注力、②騒音や塵埃が外に漏れないよう屋内型プラントの建設、2つの事業に大きく舵を切った。会社の生き残りを賭けた一世一代の大勝負。これがまた困難の連続なのである。行政機関とひたすら粘り強く対話を続け、ホテルの生育や地元の道路清掃ボランティアといった地道な活動を続け、次第に理解者を得ていく。社外からの激しい批判で窮地に陥っていた時は、社内も大混乱。荒っぽい気性の男性が多い中で、環境マネジメントシステムISO9001と品質マネジメントシステムISO14001という国際規格を取得すると、石坂典子社長が宣言したからだ。石坂社長は、社長就任後半年で約4割の社員が退職するといった強烈な抵抗を跳ね除け、見事に国際規格を取得し、産業廃棄物の究極の再資源化を追求した。

かつて、地域住民から「ここから出ていけ」と言わんばかりに行政訴訟を起こされた会社は、地域の里山を保全・再生し、そこへ散策路やカフェ、アスレチックを

整備した。その根底には、「産廃処理と里山保全の現場を持ち、環境教育に取り組むというブランディング」にある。

私は考えた。彼女と私の、最も大きな違いは何だろう。それは、並外れた「愛」だ。社員への愛。地域への愛。父である創業者への尊敬と愛。そして、仕事への深い愛。とにかく、愛が駄々洩れなのだ。

私も、もっと愛を持って仕事に取り組んでみよう。何かが変わるかもしれない。

(参考文献 「五感経営 産廃会社の娘、逆転を語る」 著・石坂典子)

## 職業と職業奉仕

私自身ロータリーに入会し、もう何年たっただろうか。

今回あらためて職業奉仕を問うと、自分自身どれだけ奉仕の意味を理解しているのか、改めて見直すいい機会になったと思いました。

本来、職業とは、自分の生業として生活するため、ビジネスとして当然対価を得て、「利益」を上げるための活動をする必要がある。

そして、その対に「職業奉仕」があり、職業と職業奉仕を両立していくことが、理想なのかと思います。

私は、自身の職業上、仕事をビジネスと割り切れない部分があり、業務の性質上職業すべてが職業奉仕にあたるように感じます。

ひとつの考え方として、企業は利益追求するために企業活動し、社員を雇用し社会に貢献している、また、同業他社と切磋琢磨し、よりよいもの生み出すことにより、社会生活の利便性に寄与し、経済活動することが純粹に職業奉仕と言えるものです。

自身の職業上、人のために確実に業務する必要性から、収益性や利潤の追求にとらわれない視点で職業奉仕しているつもりです。

つい最近の出来事として、メジャーリーグのワールドシリーズ決勝戦での出来事では、皆さんも感動したと思いますが、日本の山本由伸投手が、前日先発し、勝利投手となり、大活躍しました。

さらに、その翌日の試合が延長線になると、チームの勝利のためになんと、中0日で再登板するという無理をし、かつ勝ち切るという結果も残しました。

本来、プロ野球選手の立場を企業に置き換えてみると、前日自分の仕事は完了し、後は来季にそなえて、高みの見物でもいい立場と思います。それで充分プロフェッショナルに職業を完了しているのに、彼は、それをよしとせず、試合にのぞみました。

野球ファンを虜にし感動を人々に提供してくれました。

まさに、球団の勝利に貢献する職業奉仕であり、野球界に対する職業奉仕といえるのではと思いました。

## 高校生の力は無限大 ～奉仕活動への高校生の参加で思う事～

第2グループでは、ロータリー奉仕デー「それぞれの最上川物語 第3章」に於いて、庄内浜の清掃活動（今年度は湯の浜海岸）に高校（鶴岡中央、鶴岡東、羽黒）のインターアクトクラブや、昨年度からは鶴岡東高校の野球部の3年生も参加してくれる。1時間程度の活動と言いながらセレモニー等もあり実質は30分位である。それでも、私たち大人にとっては、砂浜を歩いている事もあり、かなりの奉仕活動の時間とを感じる。湯野浜は、多くの団体が清掃活動をしてはいるものの、マイクロプラスチックに交じって、車の部品と思われる物や漁具などのゴミなども多くあり、そんな中で一番沢山のゴミを拾ってくれるのはいつも高校生である。

又、我がクラブは、7月上旬の日曜日の内川清掃にも羽黒高校のインターアクトクラブから参加して貰っている。早朝6時からの開始で、庄内一円と新庄から参加する生徒には、無理をしない様にと伝えても、遠くから参加してくれる者もいる。清掃の内容は、ごみ拾いと同時に業者や地元の人が草刈りをしてくれた草木を集めて片付けている。与えられた範囲は、内川の片方の斜面であるが、高校生は時間内で対岸にも走って回りゴミを集めてくれる。我々大人には無い機動力である。

どの奉仕活動も実質30分程で、生徒にとっては、物足りなさを感じているのではないかと思うと同時に、大人の参加の数、拾ったゴミの量、活動の範囲と生徒と比べてしまう。また、今年は遊佐から参加してくれた生徒がおり、活動時間よりも、参加する為の往復の時間の方がはるかに長いのではと、尚更申し訳なく思う。

羽黒高校のインターアクトクラブの活動には、鶴岡中央児童館内外の清掃活動や行事の飾り付け等様々な手伝いもあるし、長く続いているのが羽黒庁舎の企画する「羽黒大家族会議」への参加もある。中学生からお年寄りまで多くの町民が参加し、毎年与えられたテーマに沿っての会議や今年は料理作りであった。高校生は、思いもよらない力を出してくれたり、面白いアディアも出したりしてくれことから、明るい町づくりには欠かせないとても貴重な時間となっている。高校生が様々な年代の人達と協力しながら活動することは、生徒達の視野を広げることであり、社会の様々な問題にも向き合うことに繋がると思っている。

ロータリーアンの多くは、会社の経営者でもある。奉仕活動の時だけでなく色々な場面で高校生を巻き込んだ活動をしてもらいたい。生徒は様々な得意分野があり、会社のロゴマークを作ったり、ワイン用の葡萄づくりの手伝いをしたり、クラウドファンディングまでも行ったりする。

この様に地元にとっての金の卵と一緒に育てていければ、自分の会社や、ひいては地域の大きな活力となり、ロータリー活動への理解にも繋がってくれるものと信じている。

## 学生時代の出来事から考えてみる

今から40数年も前の出来事ですが、当時私が札幌で学生生活を送っていた時のことです。

ある時、札幌駅前のある催物会場で、東京秋葉原の大手家電メーカーが期間限定で家電の即売会を実施していました。当時貧乏学生だった私はラジカセすら持っていなかったのも、何とか安く購入できればと、持ち合わせのお金の全てを握り締めて会場に向かいました。

会場はとても広くて商品も豊富で、お客と店員が入り乱れて相当な賑わいでした。早速ラジカセ売り場に向かい、この辺ではあまりお目にかからない珍しい商品もたくさんあったので、目移りしながら商品を物色していたところ、ある商品に目が止まりました。値札を見たところ、全くの予算オーバー。それでもその商品が気に入り何とか購入できないものかと思案しておりました。値引き交渉すれば当然値引きしてもらえとは思いましたが、どう考えてもあまりに予算不足。それでもダメもとで近くの店員さんに声をかけてみました。

その店員さんは、見た目は強面でしたが、話してみると気さくで人情味のある方の方でした。私は他の商品には目もくれず、どうしてもこれが欲しい理由や気持ちを、心から熱くぶつけてみました。値引きはしてくれても、やはりほど遠く、私としても実際それだけの持ち合わせがないわけですから食い下がるしかありません。これが限界だろうなどは私も薄々感じておりましたが、店員さんにこれが限界ですと言われた途端、とうとう私も諦めたように、がっくりとうなだれてしまいました。

そしたら、なぜかその店員さんが急に元気がなくなった私に対して、「どうしたんだ」と聞くので、私は、「実はそんなに持っていないんです」と正直に答えました。それから別の商品を勧められたりいろいろ説得されましたが、どうしてもこの商品を諦めきれませんでした。すると、店員さんが、「一体いくら持っているんだ」と聞くので、おもむろに財布の中身を100円単位まで出して「これだけなんです」と見せると、店員さんはため息とともに少し顔色が変わりました。

しばらく店員さんが電卓を打ったり、遠くを見つめていたりと思案してくれているようでした。すると、突然吹っ切れたような口調で、「よし、わかった。それでいいよ」と、素早く商品を持ち出しレジに持って行きました。私は一瞬何が起きたかわからず、きょとんとしておりましたが、奥の方でレジ係の女性が深刻な顔で店員さんに「本当にいいんですか」と一言。「いいんだよ！いいんだよ！」と強引に会計を終わらせ、店員さん自ら商品を梱包し始めました。

すると後ろの方から上司なのか、または社長さんなのか、かなりの年配の方がレジの後ろに立って、「お前、またやったな。今日は昼飯抜きだ！」と私にも聞こえるくらいの大声で怒鳴っていました。店員さんは急に堅い表情になり「昼飯抜き、はいわかりました！」と返答するしかありませんでした。

私は、誰にお礼を言って、誰に謝ればいいのか混乱してパニック状態でしたが、その店員さんが「いいんだよ」と一言、商品を渡してくれました。全てが終わり帰ろうとした時、店員さんに「じゃあ、元気でな！」と言われたのですが、実は

私にはまだ心配事があり、まだ暗い顔をしていると、どうしたのかと尋ねられ、「実は、地下鉄代がないんです」と言うと、「地下鉄代はいくらなんだ？」と聞かれ、「90円です」と答えたところ、その店員さんはおもむろにポケットに手を突っ込んで100円を渡されました。そして「いや〜、電車賃まで面倒見ちゃったよ〜」と言い笑われてしまいました。私はなんとお礼を言ったらいいかわからず、とにかくありがとうございますと何度も何度も頭を下げながら会場を後に帰路につきました。

今思えば、商品を特別安く買えたことよりも、地下鉄代をさりげなく出してくれたことが何よりも嬉しかったのかもしれない。因みに、その時購入したラジカセは、今は壊れて動かないのですが、どうしても捨てられず今でも保管しております。

このような話は、単に恩を受けた思い出話で、職業奉仕の部類に入るかどうかは分かりませんが、その店員さんは、今自分の立場で自分の裁量で自分のできることをお客様のために最大限尽くしてしてくれた訳です。奥の方から出てきた上司なのか社長さんなのかは分かりませんが、社員の少し行き過ぎた行動に、客の目の前で叱り付けるその企業姿勢はどうかと思いますが、ただ、このような社員が在籍しているという事だけで、私はその企業イメージが悪くなる事はありませんでした。それが大事なのかもしれません。

時は過ぎて、私も今ロータリアンとなって経営者の立場となり、いざ自分がその店員の立場であった場合と、その上司又は経営者の立場であった場合、どのように考え、どのような行動を取るべきなのか、その判断は時代や社会情勢によって変化したりと、今でも時々思い出して考えることがあります。

## コンビニ経営とロータリーの職業奉仕

私はコンビニエンスストアを経営しておりますが、日々の店舗運営の中で、地域の子どもたちや高齢者の方々に安心して利用していただくことこそ、職業奉仕の実践であると考えています。ロータリー精神である「超我の奉仕」は、特別な事業を立ち上げることだけでなく、職場での一つひとつの振る舞いの中にも表すことができると実感しています。

まず子どもたちへの取り組みです。当店は通学路沿いにあり、小学生や中高生が放課後によく立ち寄ります。私はスタッフに「ただの接客ではなく、地域の大人として子どもを見守る姿勢」を常に心がけるよう伝えています。例えば元気がない様子の子どもに声をかけたり、不審な人物が近くにいれば学校や保護者へ連絡したりと、見守りの役割を果たしています。

また、万が一危険を感じた時には店内を駆け込み場所として活用してもらえよう、子どもたちにも声をかけています。これにより、保護者の方々から「この店があることで安心できる」と感謝の言葉をいただくことも増えました。コンビニという身近な場が、子どもたちの安全と成長を支える拠点となることは、私にとって大きなやりがいです。

一方で、高齢者のお客様への支援も大切な職業奉仕です。年齢とともに買い物や支払いに不安を感じる方は少なくありません。レジ前で電子マネーの操作に戸惑う方には、スタッフが一緒に手順を説明し、安心して利用できるようにしています。また、商品棚の上段に手が届かない時には、声をかけて代わりに取って差し上げるなど、ちょっとした配慮を大切にしています。ある常連のお客様から、「ここで買い物をすると安心できる。人に優しくしてもらえるのが何よりうれしい」と言われた時、自分の仕事が単なる商売にとどまらず、人の生活を支える奉仕そのものであることを実感しました。

さらに、独居高齢者の方にとっては、コンビニでの会話が一日の大切な交流の場となることもあります。私は「いらっしゃいませ」「ありがとうございました」という形式的な言葉に加え、その日の天気や健康のことなど、ちょっとした会話を心がけています。時には体調が優れない様子を察して声をかけ、必要に応じて地域の見守りネットワークに連携をお願いすることもあります。買い物を通じて築かれる人と人とのつながりは、地域に安心感を広げる力があると感じています。

このように、子どもと高齢者という地域で特に支えを必要とする世代に寄り添うことは、コンビニ経営を通じた私の職業奉仕の柱となっています。店舗は単に商品を売る場ではなく、地域の安全や安心を守る拠点であり、そこに働く一人ひとりの姿勢が奉仕の実践につながります。ロータリーの理念を胸に、これからも「子どもたちが安心して駆け込める場所」、そして「高齢者が笑顔で買い物できる場所」を提供し続けることで、地域社会に貢献していきたいと考えています。

## 職業奉仕雑感

クラブ会長年度に、全国の先輩ロータリアンの様々な文章や、ロータリー関連書籍などから学び(一夜づけではあるが)、自分なりに理解した職業奉仕について、とりとめなく拙いながら書き記します。

ロータリーの五大奉仕、勿論いずれも大切です。ロータリーを学び理解し奉仕の心が磨かれてくると、それら五大奉仕のいずれにも偏ってはいけなくと理解できるようになると言います。しかし我々ロータリアンは大半が職業人である為、まずは自らの仕事・職業において奉仕の心、つまり利他の心を実践してこそ、次の社会奉仕、国際奉仕、青少年奉仕に進む事が出来るのではないのでしょうか。生活や人生の基盤となる自分の職業が安定すれば、多少の余力も出て、社会奉仕や国際奉仕について考える事も出来るだろう。自分の会社や仕事が不安定な状態では、いくら社会の為と言っても、それはやはり大変だろうと。まずは職業奉仕で培った考え方を、次に家庭や地域社会に向けたものが社会奉仕、外国に向けたものが国際奉仕、将来を担う青少年の育成に向けたものが青少年奉仕、そして自らを磨いてくれるクラブの運営に協力する事がクラブ奉仕。

改めてロータリーの奉仕とは何か、それは利己と利他の調和と言われる利他の心。つまり自らの人生全般において、何事も初めに他人の事を考え他人に尽くす心の習慣をもつこと。仕事でも社会生活でも、全てにおいて利他の心という習慣があれば、自分の行動全てが奉仕の実践になる。

職業奉仕という言葉は1927年に生まれました。商道德を遵守し利益を上げて、ビジネスとしてお客様からの信頼を獲得する。これが出来ていれば立派に職業奉仕が出来ている。更に噛み砕けば、他社では出来ないような良い仕事をする、これも職業奉仕。その結果、たとえばお客様に「あなたの会社のお陰で幸せな生活が送れます」そんなふうに少しでも喜んでもらえたら、それが最高の職業奉仕の実践である。今SDGsが叫ばれ、CSR(企業の社会的責任)という言葉もある。自分の会社に関係する人々を喜ばせる、或いは少しでも地球環境に配慮した経営を心掛け、適正な利益を出し続ける。自分の会社に関係する人々が幸せを感じる、その範囲で利益を追求し続ける、それが職業奉仕。また、利己と利他の調和つまり自社の利益追求が人様のためにもなる、そんな経営をする事が職業奉仕である。

そもそもロータリークラブというのは、商売をする上で当然利益は必要だが、それだけでなく他にも考えなければならぬ事があるのではないか。このような職業倫理の提唱がスタートのきっかけであったと思う。我々ロータリアンにとっての基本中の基本である職業奉仕とは、自らの仕事を通して世のため人のために尽くす、そんな正しい仕事観を磨くこと。これからも勉強して参りたいと思います。

## 保育における職業奉仕

「職業奉仕」について、私自身の保育の仕事を通して感じていることをお話しさせていただきます。

ロータリーでいう「職業奉仕」とは、自分の仕事を通して社会に貢献することだと学びました。職業はただ生活のためにあるのではなく、社会に役立てる使命を持っている。そう考えると、自分の毎日の仕事が、社会をより良くしていく力になるのだと思えてきます。

私の仕事は「保育」です。子どもたちと毎日を共に過ごし、成長を支えることが仕事です。

私たちが「子ども主体の保育」を大切にしようと考えようになったのには、きっかけがあります。かつて保育の現場では、一斉に活動することが当たり前のように行われていました。朝の会に参加できない子を無理に座らせたり、給食を食べられない子に完食を促したり。そうした姿は、子どもにとって苦しいだけでなく、保育者にとっても決して最善ではありませんでした。

先生が一方的に選んだ保育や指導を押しつけても、子どもも保育者も幸せにはなれない。その思いが、「子どもに無理強いしない保育」への強い決意につながりました。

こうした経験から、私たちは、「子ども主体の保育」を実践するようになりました。子どもの小さなつぶやきや発見から活動を広げていくのです。例えば、公園で拾った石から「石研究所」という取り組みが始まったことがあります。子どもたちは図鑑で調べたり、絵を描いたり、保護者に聞いてみたりしながら、石の世界をどんどん広げていきました。そんな姿に寄り添い、応援することが、私たち保育者の大切な役割だと思っています。でも、保育は、子ども任せにするだけでは成り立ちません。私たちは「共主体」、つまり大人と子どもが一緒に考え、歩んでいくことを大切にしています。

子どもは私たちの思い通りには動いてくれません。だからこそ、子どもとのやりとりの中で新しい工夫や気づきが生まれます。その関わりは、誠実さや信頼を基盤にしています。これはまさに、ロータリーの「職業奉仕」の精神と重なっていると感じます。

私にとって保育という仕事は、子どもたちの未来を育てること、保護者の安心を支えること、そして地域に笑顔を広げていくことです。日々の小さな営みの積み重ねが、確実に社会を支える力になっています。「こどもも大人も、毎日を輝かせる保育」という私たちの理念は、まさに職業奉仕の実践そのものだと思っています。

職業奉仕は特別な活動ではなく、毎日の仕事の中でどう人と向き合い、どう社会に関わるかという姿勢にあると思います。これからも私は、保育という仕事を通して、地域に奉仕し、子どもたちの笑顔と未来を守っていきたくないと願っています。

## 「挨拶できる人が欲しい」から始まった、私の職業奉仕物語

「それぞれの職業奉仕」というテーマで原稿執筆の機会をいただき、心より感謝申し上げます。改めて自分の歩みを振り返ると、ロータリー入会の動機がこの「職業奉仕」という言葉に深く結びついていることに気づかされました。

### 「天職」としての解釈

職業奉仕は英語で「Vocational Service」と綴ります。「Vocational」の語源には「天職（天から授かった仕事）」という意味合いが含まれます。その歴史的・宗教的な背景を紐解くと長くなりますが、私はこれをシンプルに「自分の得意なことや、情熱を傾けられる趣味から始まった仕事」と解釈して活動しています。

### Uターンと「東根インターネットクラブ」の足跡

私が40歳で海外から東根市にUターンした際、真っ先に感じたのは「挨拶を交わせる知り合いを増やしたい」という切実な思いでした。そのために始めたのが、本業とは別に、自分の特技を活かした「パソコン勉強会」というボランティア活動です。当時はインターネットの黎明期。ネットへの接続方法すら手探りの時代に、欠かさず毎月開催していた勉強会は次第に評判を呼び、30名もの仲間が集まる「東根インターネットクラブ」へと発展しました。活動は技術習得に留まらず、メンバーの関心は「まちづくり」へと広がっていきました。当時注目され始めたNPOについても共に学び、研修を重ねた結果、私たちのクラブが起爆剤となって東根市内に3つのNPO法人が誕生することとなったのです。

### ボランティアから「職業奉仕」の実践へ

現在、私が主に携わっているのは、設立22年目を迎えた子育て支援のNPO法人です。ゼロからスタートした組織も、現在は職員25名を抱える規模となりました。山形県内初の屋内子どもの遊び場や屋外遊び場の運営を東根市から受託するなど、地域のインフラを支える役割を担っています。

NPOと聞くと「無償のボランティア」を想起されがちですが、組織として持続するためには、職員が家族を養える対価を得て、地域から信頼されるプロフェッショナルとして育つことが不可欠です。そこで私は、職員の「人材育成」の柱として、折に触れてロータリーの「職業奉仕」の精神を説いています。

単なる奉仕活動に留まるのではなく、「高潔な職業人として自らの職能を磨き、その仕事を通じて地域に貢献すること」。これこそが職員の誇りとなり、結果として真の「社会奉仕」に繋がると信じているからです。

### 最後に

「本業とは違った世界の知り合いを増やしたい」という下心(?)から始まった私の活動ですが、おかげさまで今では市内のどこを歩いても誰かに声をかけられるようになりました。

ただ、困ったこともあります。悪いことは一切できませんし、たまに一人で静かに牛丼を食べていたい時でも「副理事長、お疲れ様です！」と爽やかに挨拶されてしまいます。 どうやら、地域に「奉仕」してきたつもりが、一番「監視（サービス）」されているのは、私自身だったようです。

## ロータリークラブに支えられて

34歳のとき、私は、突然、人生の大きな岐路に立たされました。先代社長でもある父が急逝したのです。

覚悟も準備もないまま、会社と社員、そして地域に対する責任が一気に私の肩にのしかかりました。悲しみに向き合う余裕すらなく、「自分に経営者が務まるのか」という不安だけが心を支配していました。

経営の知識も経験も十分とは言えない若輩者でした。自分の判断一つで社員や取引先の人生が左右されるという現実直面し、夜眠れない日々が続きました。そんな不安と孤独の中にあつた私を支えてくれたのが、ロータリークラブの存在でした。

ロータリーの例会や、諸先輩方との語らいの中で、私は経営のノウハウ以上に大切なことを学びました。それは「経営者としてどうあるべきか」という姿勢や心構え、そして人としての在り方でした。挨拶の仕方、言葉の選び方、約束を守ることの重み。どれも当たり前のようにいて、責任ある立場になって初めて、その意味の深さを痛感させられました。

ある先輩ロータリアンは、私にこう語ってくださいました。「職業奉仕とは、立派なことを語るのではなく、日々の仕事を誠実に積み重ねることだ」と。その言葉は、迷いの中にあつた私の心に、静かに、しかし確かに響きました。利益を追う前に信頼を築くこと。会社の成長よりもまず、人を大切にすること。それこそが職業奉仕の原点なのだと、気づかされた瞬間でした。

ロータリーには、叱ってくれる人がいます。励ましてくれる人がいます。そして、黙って背中を見せてくれる人がいます。失敗したとき、立ち止まったとき、「一人ではない」と思えたことが、どれほど心強かったか計り知れません。父を失い、孤独の中にいた私にとって、ロータリーは人生の師と仲間に出会える、かけがえのない場所です。

## 職業奉仕の心がつなぐ友情

ロータリークラブに入会してから、「友情とは奉仕である」という言葉の意味を、私は少しずつ実感するようになった。入会当初の私は、職業奉仕という言葉にどこか堅苦しさを感じていた。それは、自分の仕事を通じて社会に貢献するという高い理念を掲げた、特別で難しい行為のように思えたからである。しかし、ロータリーで多くの仲間と出会い、交流を重ねる中で、その考えは大きく変わっていった。職業奉仕とは決して特別なことではなく、日常の仕事や人との関わりの中で自然に表れる「心の姿勢」そのものなのだと気づかされたのである。

ある時、私は仕事上の大きな判断を迫られ、強い迷いを感じていた。自分の決断一つで、多くの人に影響が及ぶ状況の中、責任の重さに足が止まってしまったのである。そんな私の様子を察した先輩ロータリアンが、決して押しつけがましくなく、自身の職業経験を交えながら静かに助言をくださった。「自分の利益を優先するのではなく、常に相手の立場に立って考えることが、結果として信頼につながる」。その言葉は、単なる成功談ではなく、長年にわたり職業奉仕を実践してきたからこそ生まれた、深い重みのある言葉であった。その一言は、迷っていた私の背中をそっと押し、進むべき道を示してくれた。

また、別のロータリアンは、自身の職業の専門分野を活かして、無償で地域の人々の相談に応じていた。誰に頼まれたわけでもなく、見返りを求めることもない。ただ「困っている人の力になりたい」という思いから、自然に行動している姿であった。その姿を目の当たりにし、私は奉仕とは声高に語るものではなく、日々の行動の中に静かに表れるものなのだと学んだ。相手のために思い、自らの持てる力を差し出す。その姿勢こそが、職業奉仕の原点なのだろう。

ロータリーの友情は、単なる親睦や人脈づくりではない。互いの職業を尊重し合い、困ったときには自然に手を差し伸べ、成功したときには心から喜び合える関係である。その根底には、「良い仕事を通じて社会に貢献したい」という共通の志がある。だからこそ、ロータリアン同士の友情は表面的な付き合いにとどまらず、深く、そして温かいものとなるのである。

奉仕の心とは、感謝と喜びを持ち続け、見返りを求めないことである。日本の哲学者の教えの中にも、「人は日々進化と向上を続け、前向きな言葉と自己肯定感を持ち続けることで、人生はより豊かになる」とある。健康も幸せも、すべては自分自身の心のあり方が決めるものだ。奉仕の心を持つことは、他者のためだけでなく、自らの人生をも豊かにしてくれるのである。

私は今、ロータリーで出会った多くの仲間たちの心遣いに、心から感謝している。そして、その感謝の気持ちを自らの職業を通じて実践していくことこそが、私にできる最大の奉仕であると考えられるようになった。職業奉仕の心を忘れず、友情を力に変え、これからも社会に信頼と希望を届けていきたい。

## 私のロータリー活動から考えてみたこと

今回職業奉仕物語の作文作成にあたり、何を題材にしようかと思いましたが、今年度取り組んだ活動よりロータリーの事を考えてみようと思います。

1点目、社会奉仕活動の中で「2800地区内(最上川)一斉清掃」を行いました。今年度の小松栄一ガバナー提唱「良いことをしよう、地域や世界の自然と未来を守るために」に基づき、当天童東クラブで相談の結果「クラブ単独・舞鶴山の愛宕沼周辺一斉清掃」を行いました。この活動はもちろん社会奉仕活動なのですが、職業奉仕に繋がる所もあり作文としました。

当日は朝6:00からというイレギュラーな時間からの移動例会となりましたが、いつもの例会より少しだけ少ない程度の人数の集まり。準備物も幹事としてそんなに指定はしていないのですが、各職業の方が色々考え、掃除出来る物を持ち寄り、清掃となりました。当天童東クラブも年配の方が多くなり、朝が得意という事もあるかもしれませんが、朝とは思えない位エネルギーに活動出来ました。これは私個人の考えですが、イレギュラー、非日常の活動を通して、自分のテンション、気分を上げ日々の仕事に努める。職業毎の考えを持ち各人の考えを尊重し活動する。今回は朝の掃除というすごく小さな事かもしれませんが、職業奉仕の考えと重なる所が多く書かせて頂きました。

2点目、親睦委員会活動の中で当地区天童の3クラブが集まる芋煮会が行われました。当天童東クラブはホストクラブになりましたので、何かしらのおもてなしが必要となりました。お金をたくさんかけて、予算を削り、良い物を頼む、これは当たり前なのですが、ハッキリお金もそんなにかけたくない、予算も削りたくない、でも良いおもてなしはしたい。そんな事を親睦委員会で真剣に考え、結局行ったおもてなしは①エプロン姿で皆さんをお出迎えする。②芋煮を各ゲスト会員に手渡しで渡す、という物でした。ゲストの皆さんからも笑顔のお返しを受け、自己満足かもしれませんが、「余りお金をかけずに、お客様を満足させる」事に成功したように考えます。

これからも良いことを考え、また考えなくとも行動出来るよう、笑顔が増えるよう、努めていきたいと思います。

## 私が考える職業奉仕

私はロータリークラブに入会して35年になります。我がクラブも今年35周年を迎え盛大に記念式典を行った所ありますが、私はロータリー以外に所属している団体があります。この団体は、純然たる経営者の勉強会でありロータリークラブのような奉仕活動は一切やらない団体ですが、「良い会社を作ろう・よい経営者になろう・よい経営環境をつくろう」の三原則を旗印に企業経営者の質の向上と会社発展を目指した団体であります。

今年この団体が創立40周年を迎えました。この団体には県内各地に支部があり、そのなかの支部の一つが私の住む地域にあります。この支部は30年前、私が（この地域にこんな勉強会があったら良いのに）という思いから自ら立ち上げた支部ですが、当初数人で始めた支部も現在では50名を超すまでに成長しました。ちなみに県内全体では、7支部で600名の会員がおります。

さて、ロータリークラブに入会した35年前は私自身、職業奉仕などという認識は全くありませんでしたが、私が取った行動（支部設立）がロータリークラブでいう職業奉仕の概念に当てはまっていたのではなかったのかなと感じる事が後に、鈴木一作パストガバナーが地区の職業奉仕委員長の時に3年間出向した際、彼の職業奉仕論をお聞きし、確信を得た気がしました。

職業奉仕は自分の生業以外の社会活動の部分で行わなければならない。企業活動での奉仕行動は企業のコンプライアンス上の問題であり、ロータリークラブでいう職業奉仕の倫理訓とは違うものと聞いていましたので。

しかし、今回この作文をつくるに当たって、2024年の地区研修協議会の鈴木一作パストガバナーの言葉を読み返してみて、気づかされました。先生の「職業奉仕は森である」という文章の中に、「職業奉仕の実践」として記された文章がありますが、「職業を生かした社会貢献が職業人としてのロータリアンの務めという考えも職業奉仕の森の中に入っているのです」と言っておられます。そう考えていくと、今回のテーマである「それぞれの職業奉仕」、生業活動での奉仕ということも「あり」ということになります。鈴木パストガバナーはこの文章の最後に、「職業人であるロータリアンは、職業奉仕の森に生えている木々群に相応しい生き方をしなくてはならない」と締めくくっておられます。

私もそろそろ後期高齢者に近づいてまいりましたが、ロータリーの倫理訓を忘れずに残りの人生を歩んでまいりたいと思っております。今回この作文を書くに当たって、過去の文章を読み返し考える機会を与えてくださった委員長はじめ委員会に感謝いたします。

## 先輩会員から教わったこと

ロータリークラブに入会（1987年）させていただいたころ、炉端会議で、ある先輩会員から教わったことは、「ロータリーを学び、実践するロータリアンの会社は潰れない」ということ。

また、「従業員がそれぞれの地域で社会奉仕に参加できるように会社を発展させることがロータリアンの職業奉仕である。それには四つのテスト、言行はこれに照らしてから、1. 真実かどうか、2. みんなに公平か、3. 好意と友情を深めるか、4. みんなのためになるかどうかを実践する」こと。

さらに、「家庭と仕事は表裏一体だ。家庭がうまくいけば、仕事もうまくいく。家庭がうまくいってなければ、仕事もうまくいかない。自分が幸せでなければ、奉仕活動もなにも出来ない。だから幸せになりなさい」ということばは今でも記憶に残っています。

先輩の教えに感謝しながらこれからも幸せになります。

## あるタクシー会社の対応

数年前の私の失敗から教わった話しをします。

天童市でIMが開催された時の話になります。IM終了後JR天童前で送迎バスに乗って帰路に就き新庄駅前に着くころになり財布が無い事に気づきました。飲酒したこともあり何処に置き忘れたか、落としたのかもわからず翌日を迎えました。

携帯電話の紛失は何度かありましたが、財布は初めてでして自責の念に苛まれていた時電話が鳴り、財布を拾ったので会社に置いておきますとの電話でした。その会社は、山寺観光タクシー株式会社天童営業所でした。電話の話ではその会社のドライバーが天童駅のトイレに行った際トイレ内で財布を発見したので会社に持ち帰り、所在を確認するために申し訳ないが財布の中を確認したところ運転免許証から私の住所から電話番号を探して連絡したとのことでした。財布には運転免許証の他現金2万数千円、健康保険証、クレジットカード数枚、県立新庄病院ほか受診票数枚、各種ポイントカード数枚が入っており、紛失した場合はそれぞれの再発行に手続きと日数を要するところでした。早速菓子折りを買ってタクシー会社迄行き財布と中身を確認しましたが何一つ欠けているものが無く、その会社に何度となく感謝を伝え持ち帰ることが出来ました。

冷静に考えた時、もし別の人拾って出来心で現金を摂取することもあれば、免許証や社会保険証を使って不正な詐欺に使用されたり、クレジットカードを使って購買又は借入れや不当な契約等々の可能性を考えると背筋がぞっとする思いです。私の場合は善良なタクシードライバーが発見して頂いた為に何事もなく済んだことが運が良かったと言って済ませてしまうのは軽率すぎるのではと自身を戒めると同時に、これが「職業奉仕」でありまた「倫理」であると思いました。

直接聞いた訳ではありませんが、このタクシー会社ではお客の忘れ物に対しての対応マニュアルと教育が徹底しているからこそ、社内ではなくとも落とし物を見つけた時の対応迄教育が行き届いていたものだと思います。

私が逆の立場であった時も同じ対応を取ることはもちろんのこと、社員にも事案として共有しております。

## あらためて職業奉仕について考えてみた

ロータリークラブに入会して10年が経ったが、今年、地区の職業奉仕委員会に出向することになった。そこで、「職業奉仕とは何か」、自分なりにもう一度考えてみることにした。

ロータリーの目的の第2に「職業上の高い倫理基準を保ち、役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し、社会に奉仕する機会としてロータリアン各自の職業を高潔なものにすること」とある。

これまで、ロータリーの例会や各種行事で、何度も何度も、見て、読んで、唱和してきた文章だが、その意味するところは、正直、自分では、分かったようで分からない。

入会した時、ある先輩のロータリアンから、「ロータリーの核心は職業奉仕だから。他の団体とはここが違う。職業奉仕というのは、自らの職業を通して地域社会に貢献することだ」と教えていただいた。しかし、ふと考えてみると、一般的に自分の職業に専念している限り、地域社会に貢献していない人なんていないのではないかと、今一歩ピンとこないな、当時はそう思っていた。

今年度の地区職業奉仕委員会は、職業奉仕に関するそれぞれの体験談なりをもとにした「それぞれの職業奉仕物語」を募集することにした。委員会のアドバイザーの伊藤三之PDGは、ケンタッキーフライドチキンに関するエピソードを題材にした「それぞれの職業奉仕物語」の例文とともに、委員会方針の説明の中で、職業奉仕に関するキーワードとして、「人格形成」、「自己啓発」、「倫理観醸成」、「高潔性維持」、「顧客満足」、「天職」などの言葉を示された。

私は、伊藤アドバイザーの例文を読んで、「お客さんの満足を最優先にすること、そのために高い倫理観や責任感をもって働くこと」こそが、職業奉仕の意味することなのではないかと思った。

それでは、と自分なりの職業奉仕、職業倫理について考えてみた。

ロータリアンであろうとなかろうと、その地域で商売をさせてもらっている経営者や職業人は、自分なりの責任感や倫理基準を持ち、顧客のために一生懸命働いているはずである。日々の仕事の中で、何かミスが生じた場合には、サービスを提供している側が謝罪や弁償をするのが当然であると思う人は多いと思う。ところが、実際には、そこに人間本来の感情や世間体、そろばん勘定、先入観などが入ることで、ついつい素直に謝罪したり弁償をしたりすることを避けたい、そっちにも責任が・・・とってしまうことも多いのではないかと。

ところが、ロータリーは、「顧客満足が商売のこつ」、「そのために高い責任感と職業倫理」、ひいては「人格の形成」を、あえて、声を大にして求めている。

今回、「職業奉仕」というものについて、自分なりに改めて考える機会をもらって、まだその内容は明確には把握できていないが、ロータリーに対する興味や魅力が増したのは明確だ。

## とある社長の話

私の同業者でロータリアンでもある福島県の社長さんの話です。彼は毎日のようにゴルフをやります。私から見ても自由気ままに見えます。仕事もかなりヤリ手な方で私とは10年以上の付き合いになります。

彼と酒を飲みながら話をするのは、仕事の話はもちろん異業種の話から政治や経済その他スピリチュアルな話まで。そりゃワンマン社長といった感じの社長さんなのです。

そんな彼ですが、家庭と職場のバランスが絶妙なほど良く見えてくるのです。普段の家庭では本当に良い父であり時には怖い父でもある方で、世間一般的に良い家庭を作っているようです。

ある程度の問題は奥様が仕切り、よっぽどの事でない限り表には出てこない様な方です。

会社でも同じような感じで部下にほとんど任せている様な感じなのです。しかし、その部下に信頼が無ければ任せることはできません。会社の社員も同じです。任せるとは信頼や安心それ以上のものが無ければなりません。

家では奥様との信頼関係。会社内では社員。当たり前のことですが自分は実行しているかはわかりません。

会社の未来や方向性を社員が社長と同じ方を向き同じ目標を共有しているからこそできることだと思います。当然なことですが中々できる事ではありません。信頼し任せれば色々問題やトラブルが出てきます。そうした場合社長がアドバイスを出したり問題解決のために動いたりする事が大事なのだと感じました。

そう考えているうちに彼がロータリアンだと思い出しました。家族も会社のその信頼関係に基づく奉仕の精神だったのです。はたから見れば毎日ゴルフ三昧な自由気ままな社長ではあるが、本質は何気に家庭と職場の事を常に考えていたのです。

陰では色々見えないところで苦労していると感じました。それぞれ一つの目標を持つ社員と本当に信用しあえるという事は当たり前のようで中々で来る事ではないです。

これが「それぞれの職業奉仕物語」になるかは分かりませんが私の作文とさせて頂きます。

## ロードサービス隊、雪夜の救出

この話は10年ほど前にタイ空港の重役家族が銀山に訪れ起こった実話です。

その年は雪の降るのが遅く乾燥していた道路を夏タイヤで訪れ、雪に降られトラブルに見舞われた話である。車がスリップして動けなくなったアナン一家。外は深い雪、気温は氷点下。アナンはスマートフォンを取り出し、震える指でロードサービスに連絡を入れた。「場所は、銀山温泉へ向かう県道、どもと高齢者がいます。助けが必要です」。電話口のオペレーターは落ち着いた声で答えた。「大丈夫です。すぐにロードサービス隊を向かわせます。車内で暖をとってお待ちください」。その言葉に、アナンは少しでも胸をなでおろした。

30分ほど経った頃、遠くから低いエンジン音が聞こえてきた。雪をかき分けるようにして、黄色いライトを点滅させた大型のロードサービス車が近づいてくる。「来た…！」マリサが小さくつぶやいた。

車が止まると、厚手の防寒服に身を包んだ隊員が二人、素早く降りてきた。「お待ちせしました。大丈夫でしたか」、「子どもさんもいるんですね。すぐに対応します」。その声は力強く、そして優しくかった。

隊員たちは手際よく状況を確認し、タイヤの下の雪を掘り、滑り止めのブリッジを敷き、牽引用のワイヤーを車体に取り付けた。「パパ、すごいね…」、リナが窓越しに目を輝かせる。「日本のヒーローだよ」、トーンがつぶやくと、祖母スワニーは静かに微笑んだ。「世界中どこでも、人の優しさは同じね」。隊員の一人がアナンに声をかけた。「合図したら、ゆっくりアクセルを踏んでください。焦らなくて大丈夫です」、「はい、お願いします」、「いきますよー！ 引き上げます！」。ロードサービス車のウインチが唸りを上げ、車体が少しずつ雪の溝から持ち上がっていく。雪煙が舞い、ライトが反射し、まるで映画のワンシーンのようだった。やがて、車は完全に脱出した。

「本当に助かりました。家族を守ってくれて、ありがとうございます」。アナンが深く頭を下げると、隊員は笑って言った。「いえいえ。銀山温泉は雪が深いですからね。無事で何よりです。旅館まではあと少しですが、夏タイヤで走れないので積載車で運びましょう」。その言葉に、アナンの胸が熱くなった。

作業が滞りなく終わり、車が再び走り出すと、後ろで子供たちが見えなくなるまで手を振っていた。雪の中を去るその姿は、まるで夜の守り人のようだった。

## わたくしのわかりやすい職業奉仕

社会にも新陳代謝がある。自分の職業を通していつも考えて来たことは、仕事を通じて技術を育て、力をつけた若い美容師を世に送り出すことの重要性です。

美容師という仕事は、すべてが手仕事であるため、技術を師から教わり、一口で言うなら、まずは一人前の技術者になることに専念しなくてはなりません。そのために、私は日夜勉強に励みました。私の時代の頃は、まだ労働基準法などという法律もなく、一日12時間労働というような時代でした。

10年間の修行を終えて自分でサロンをオープンしスタッフも必要となりまして、美容師を採用した時に思ったことは、「労働時間」をはじめ「休日」と「賃金」、この3つの条件を店主が守っていかなくてはならないということです。

その頃の時代の美容師といえば、朝は8時前から夜は10時過ぎ頃までだったのに、労働時間給料としたら雀の涙です。休日といっても月に2日あればいいという時代でした。

私自身、こんな状態ではこれからの美容業を仕事として選んではもらえないと思い、自分のサロンなのだから自分でいろんな条件と内容を時代に合うようにしていかななくてはと、思っ、「給料」、「時間」、「休日」の三つを一般社会の条件に合わせ、スタッフが喜んで仕事をしてくれるよう、また一人前の美容師に仕上がるよう努めました。

その内、段々スタッフも多くなり、先輩スタッフに「開業する気はないの」と聞いてみたら、「あります」との答えでした。私自身もサロンを自分でやりたいという考えを若い時から持っていましたので、自分の気持ちになって独立することに心から賛成してやり、それから「技術のコンクールに出場して技術を磨きなさい」といろんな技術の種目に出してあげて、箔を付けて美容室をオープンすることが一番お客様より信じてもらえるからとコンクールに出場することに大いに協力してあげました。

スタッフもその頃は8人から10人くらいはいつもおりまして、毎年コンクールに出場して技術の五種目の大会に挑みました。10個以上のトロフィーを獲ってタンスにそのトロフィーを入れてお嫁に行っておねと言っています。

お客様から、「そんなにスタッフが近くにお店を出して、先生のお客様が少なくなっていくのでは」なんて言われますが、次のスタッフが頑張ってお下さるし、スタッフ達も次はオーナーになれるという希望を持ってくれるのがとても嬉しく思います。今まで14人の店長達が自分のサロンを開店しました。

私にしてみればこれが自分の職業奉仕かしらと思ひ、これが社会の新陳代謝なのかと考えています。

もう一つ、自分の職業の中で、この業界の発展の為に役だったと思っことがあります。平成15年に技能オリンピックという大会がありました。それは労働省と厚生省主催の国際的な事業です。美容師を含む世界中のあらゆる技能者の各国代表者だけが参加できるという大会で、私たちが指導した山形県代表の選手がスイスで行われた世界大会で入賞し、日本中の美容師から褒め称えられたことも職業奉仕の一つだったかなと思っしております。

## 異国の若者へ職業観を伝える

わが家にコール君がやってきた。コール君は、国際ロータリー第2800地区の青少年交換留学生。所属する新庄あじさいロータリークラブがホストとなり、1年間受け入れを行うこととなった。留学生を受け入れるにあたって、クラブではホームステイ先をどうするかということが一番の課題だった。

会長職を引き受けたこともあって、わが家でも3ヶ月、受け入れを行うことになった。ホームステイの受け入れ経験がまったくないわが家にとって、正直不安でしかなかった。受け入れを快諾してくれた家族には本当に感謝している。そしてこの秋、コール君との生活がスタートした。

私は新庄市で父の後を継ぎ、外壁塗装や屋根塗装をメインとした塗装業を営んでいる。「社会の変化に負けない企業をつくり、社員の安心安全を第一に守る」を社長の決意として掲げている。私たちを取り巻く社会環境は、刻々と変化している。私たちが小さかった頃に比べるとそのスピードはどんどん加速し、1年先の世の中がどうなっているのか全く読めない時代になってきている。予測不可能な時代の中で、社員の暮らしを守ることは決して簡単なことではない。それでもその変化にしっかりと対応し、社員ひとりひとりを大切に思い、安心安全を提供できる企業、そして社長でありたいと日々思っている。

コール君と日々の暮らしを共にすると、新しい気づきを得ることがある。それは異なる文化だったり、考え方だったり、ものの見方だったり様々だ。

コール君にも異国での暮らしを通して、自分とは異なる考えや思いに触れ、それを受け入れ、自分自身の成長につなげて欲しいと強く願っている。自分と異なる思いや考えに触れることは人の成長につながる。その成長こそが、変化し続ける世の中に順応していくための必須条件だと考えている。私がコール君に伝えたいことは、まさに会社で掲げている自身の社長の決意そのものであると改めて気づかされる。

自身の職業上の経験を通じて得たことを、コール君のような若い世代に伝えることによって、それがまた受け継がれていく。ロータリーの職業奉仕の理念の素晴らしさを実感している。さらにそれが国を超えて伝えられることに幸せを感じる。

正直、ホームステイを受け入れる前は不安でいっぱいだった。今では私の母も4人目の孫のようにコール君をかわいがってくれている。そして看護師という職業をもちながら、私の一番の理解者としてコール君の受け入れをサポートしてくれている妻も、まるで4人目の子ども同然に接してくれている。

職業を通じてロータリーに出会い、そしてロータリー活動を通じて、自分の職業に対する思いを若者に伝えられている、何よりも尊い経験に、今は感謝しかない。私の今の夢は10年後のコール君に出会うこと。そしてお互いの職業観を語り合うことだ。

## 「奉仕の理念」の涵養

社会生活で、「他人を思い遣る心」に関心の低いタイプは、ロータリアンとしての、資質に欠けていると言わざるを得ない。

大切なことは、人と人との関わりを、どのように受け止め、どう対応して行くかに有ります。人は皆、自分の考えを基に判断して、行動を致します。自己中心的な行為は、ごく当然なことです。大切なことは「生き方の基本」を、どのように自覚するかにより、ロータリアンとしての有り様は、大きく変わるものです。

ロータリーでは、生き方の基本を「奉仕の理念」と言って、「思いやりの心」や「温かい心」とか「分かち合いの心」などと申して、こうした心を根底に置く、精神的境地の向上を奨励しております。

日常の行動で、此の事を認識することにより、ロータリアンとしての資質が深まり、自らの人格を高め、品格を保とうとする気持ちが確立されるのです。会員であることは素晴らしい研鑽の機会です。

行動は、自ずと奉仕の実践に至る。例会活動を通じてこの精神が涵養される処にロータリー・クラブの独自性がある。

【ポール・ハリスの語録より】

私たちの生きる目的は何でしょう？ 学ぶことです。 何を学ぶのですか？  
人生を学ぶのです。 人生から何を学ぶのですか？ 人生から学ぶことは唯一つのことです・・・人生を送る中で、いかにエゴと決別するかを学びます。

(ナショナル・ロータリアン 1912年7月号)

## 最上川物語りの思い出について

### NO. 1 最上川の一番好きな景観

場所：寒河江市大字嶋字皿沼地区の最上川の堤防から観た最上川に架かるフルーツライン左沢線の陸橋（鉄骨の橋）と旧長崎橋

小学生のころから左沢線を走るディーゼル機関車を観ることが大好きだった。

当時、右手に左沢線の陸橋を走る機関車と左手に最上川河川の低い位置を通る自転車を観ると何とも言えない景観で、大変、心が癒やされ興奮したものです。

### NO. 2 最上川水系河川の畑地利用の野菜耕作

場所：最上川左岸、寒河江市大字寒河江字久保地区で村山橋上流

私は最上川の敷地内で、畑地について河川法第24条の規定に基づく使用許可書に添付する測量図などを作図しております。

畑を使用する耕作者といっしょに手伝いをする時もあります。河川敷の畑地は、砂地が多いところですが、しかし、ゴボウや山芋の野菜畑としては、適した畑地です。砂地に深く刺さり長く太く、おいしい野菜となります。是非、皆さんも耕作してみれば楽しいと思います。しかし、リスクもあり、河川の大雨洪水により流失されることも過去にはありました。

## 出川哲朗の充電させてもらえませんか？

私はお寺の住職である。但し檀家さんがいない祈祷寺です。

「出川哲朗の充電させてもらえませんか？」という番組をご存じだろうか。芸人出川さんがゲスト芸能人とともに電動バイクを使って全国各地の有名な場所にゴールを目指す旅番組です。途中バイクのバッテリー充電が切れてしまい「ヤバイよヤバイよ」と旅が進んでいきます。実はそのゴールとして私どものお寺が選ばれました。

今回の旅の目的は、出川さんに当寺の「若返りの仏餉鉢（ぶっしょうばち）」でお参りして貰い、出川さん自身に若返りの御利益を得てもらい、番組が永く続くようにと、番組スタッフが考えたのである。撮影の1ヶ月前に当寺に連絡があり「ゴールで住職さんから出川さんをお迎えして欲しいのですが、時間切れでゴール出来ない場合もありますのでご了承願います」とだけ伝えられ、本当にゴール出来るのか半信半疑な気持ちで待つこととなります。リアル番組のため、台本も無ければゲストも誰か分からない状況で撮影日まで待つことになりました。

撮影日が迫る中、本当に出川さんがゴールで着いた場合のシミュレーションを頭の中で考え始めました。この「若返りの仏餉鉢」ですが、お参りをする際のお賽銭や洗米を受ける器で、この器に頭を下げ入れてお参りをするると若返りの御利益を得ることができると。そのお参りの最大のポイントは、器に下げた頭を上げた際にニコリ笑顔になると更に御利益を得られると。お参りして笑顔になる・・・最高じゃないですか。

撮影日当日はあいにくの雨模様。無事にこちらにゴールをして貰えるのか不安だらけ。当日は同時刻に会議もありソワソワとしていたところで、まもなく到着するとの連絡が。緊張と嬉しさが入り交じるような感覚に。幸いにも雨は小雨へと変わっていた。お出迎えは通常、山門前ですが、あえて山門をくぐってもらい、階段を数段登った先で待つことにした。これは70年振りに行った本堂茅葺屋根の全面葺替工事の完成を見て貰いたくて自分の立ち位置を決めた。

そして出川さんと出会い、自然と笑顔で迎えることができ、出川さんらも素敵な境内と感じて頂き、その思いを感じた私は説明も饒舌に。そして緊張の糸がどんどんほどけていき、いよいよメインの若返り祈願となりました。出川さんと芸人のアルピー平子さんがそれぞれプロの芸人として、それぞれの願い事やお二人のニコリ笑顔の解釈に現場では笑いに包まれておりました。

現場で感心したエピソードを一つ。撮影の時間は色々見て貰いたくて1時間以上もかかりました。にもかかわらず出川さんたちは番組とはいえ、子供たちを中心に写真撮影会が始まり、子供たちに優しい言葉をかけていた姿に人柄の良さがにじみ出ていました。お仕事を通じて笑顔を作り出す現場に私自身もほっこりできました。

## 大沼建築の職業奉仕物語

大沼建築は創業以来、「住まいづくりを通じて地域社会の安心と幸福に寄与すること」を使命として歩んできました。単に建物を建てるのではなく、そこに暮らす人々の人生を支える基盤をつくることこそ、私たちが果たすべき職業奉仕であると考えています。

ある冬、ひとり暮らしの高齢女性・佐藤さんから、台所の床が沈んで不安だという相談を受けました。調査すると、床下の土台が著しく劣化しており、早急な補強が必要でした。しかし佐藤さんは、家計を気遣い「最低限だけ直してほしい」と遠慮がちに話されました。

その言葉を受け、若手の社員大工さんが「お客様が言い出せない不安まで想像し、最善を提案することが私たちの務めではないか」と言いました。

その一言に、私は職業人としての原点に立ち返ることができました。

「要望されたことだけをこなすのは仕事である。しかし、相手の立場に立ち、真に必要なことを提案するのが職業奉仕である」と。

そこで私たちは、費用を抑えつつも安全を確保できる施工方法を検討し、佐藤さんに丁寧に説明しました。理解と同意を得た上で、家全体を守るための補強工事を実施しました。社員の大工さんたちは細部まで配慮し、ただ直すのではなく「安心して暮らせる毎日を取り戻していただく」ことを目標に、一つひとつの作業に心を込めてくれました。

引き渡しの日、佐藤さんは「私の生活を本気で守ろうとしてくれたことが伝わりました」と涙ぐみながら言葉をかけてくださいました。その瞬間、職業人としての誇りと、奉仕の精神が報われたように感じました。

大沼建築のこだわり

木づくりにこだわる

手づくりにこだわる

心づくりにこだわる

これからも大沼建築は100年、200年続く「進化する老舗」として建築を通して社会に貢献していきます。

## 一步踏み出す勇気だけあれば

ある夏の日、私は一軒のお宅の外構工事を請け負い、4日ほど通うことになりました。施主の奥様は、お一人で三人の息子さんを育てておられました。その中の一番下の息子さんが、高校一年の夏から学校に行けなくなり、3年ほど家に引きこもっているという話を聞きました。

仕事をしている間も、そのことが気になって仕方ありませんでした。夕方、作業を終えた帰り際、私は思い切ってその子の部屋のドアをノックしました。「おい、ちょっと出てこいよ」。しかし、ドアは開くことなく、静まり返ったままでした。次の日も、その次の日も、私は同じように声をかけましたが、返事はありません。そして最終日、私は少し強い口調で言いました。

「出てこなければ、壊してでも開けるぞ」。その瞬間、ゆっくりとドアが開き、彼が姿を現しました。長い間、人との関わりを絶っていたであろう彼の目は、不安と戸惑いで揺れていました。私はただ一言、「明日から、うちの会社で働け」そう伝えました。彼は何も答えませんでした。私は翌朝、彼の家の前に車を停めました。

初めは嫌がる彼を半ば強引に車に乗せ、現場へと連れて行きました。重い材料を運ぶことも、慣れない作業も、最初はうまくいきません。それでも毎日、少しずつ彼は人の輪に加わり、手を動かすようになりました。

20日ほど経った頃、私は何気なく尋ねました。「ところで、お前、夕飯はどこで食べている?」、「部屋で一人です」。「そうか。今夜から家族と一緒に食べる。できないなら、明日から来なくていい」。その言葉を残し、私は家に帰りました。

その夜、彼の母親から一本の電話がありました。「今夜、3年ぶりに家族4人で食卓を囲みました。本当にありがとうございます」。涙ぐむ声の向こうに、母親の喜びと安堵が伝わってきて、胸が熱くなりました。

翌朝、彼は少し照れたように言いました。「ありがとうございます。これからも頑張ります」。それから彼は、毎日まじめに働き続けています。現場でも笑顔が増え、仲間と冗談を言い合う姿も見られるようになりました。

ある日、ふと彼が言いました。「あの時、部屋から出してもらわなかったら、きっと一生、あのままだったと思います。自分がどれだけ損な生き方をしていたのか、今ようやくわかりました」。

私はその言葉を聞いて、胸の奥がじんと熱くなりました。彼を救ったのは、私ではありません。勇気を出して自分の足で一步を踏み出した、彼自身なのです。

人は、ほんの小さなきっかけで変わることができるのです。誰かの心に灯をともすことができたなら・・・そのお役に立てたかもしれないこと、そして、何よりも、彼自身が職を得て仲間ができたことで生き活きと人生を楽しめるようになったこと、私は、そのことが何よりも嬉しいのです。

## 誰かが、動かなければならない

2018年の秋、北海道を襲った震度7の地震は、町の景色を一変させました。山肌は崩れ、家々は傾き、そして無数の墓石が倒壊しました。ニュースでは、「ご先祖様の骨壺が剥き出しのまま」という映像が流れ、私は胸を締めつけられる思いで画面を見つめていました。

「誰かが、動かなければならない。」そう思った私は、石材業の仕事の合間を縫い、クレーン付きトラックに工具を積み込み、たった一人で北海道へ向かうことを決めました。11月の風は冷たく、北の大地には初雪が舞っていました。

到着した現場には、言葉を失うほどの光景が広がっていました。墓石は根元から倒れ、割れ、土台ごと砕けているものもありました。親族を亡くした人々が、ただ呆然と立ち尽くしていました。私は声をかけ、手を合わせ、ひとつずつ、黙々と墓石を起こしていきました。

1日1件、多くて2件。それでも1週間で11軒の墓を修復することができました。

そんなある日、一つのお寺を訪れました。そこも崖崩れにより墓地全体が損壊し、住職の墓石までもが崖下に転げ落ちていました。私は住職に声をかけました。

「ご住職の墓石も、何とかしましょうか?」、すると住職は、穏やかな笑顔で首を振りました。

「私の墓は大丈夫です。それよりも、檀家さんの墓石を先にお願ひします。困っている人を助けてやってください」。その言葉に、私は胸が熱くなりました。自分のことより他人のことを思う。

まさに「奉仕」の原点がそこにありました。住職のその一言が、冷たい風の中で私の心に深く沁み込みました。

夜になると、震災で灯りの少なくなった町に静けさが広がりました。作業を終えた私はトラックの中で簡単な食事をとり、時おり外に出て満天の星空を見上げました。倒れた墓石を元に戻しても、完全に元どおりにはならないかもしれません。それでも、手を合わせることでできる場所を取り戻してあげたい。その一心で、翌朝もまた工具を握りました。

1週間の活動を終え、フェリーで山形へ帰る夜。港には、私が修復を手伝った方々が何人も集まっていました。時計の針は23時を回っていましたが、皆、手を振りながら「ありがとう」、「また来てください」と声をかけてくれました。

その瞬間、私は涙があふれて止まりませんでした。職業を通じて、誰かのために力を尽くすことができた。それが、どんな言葉よりも深い「幸せ」でした。それから数年が経ちましたが、あの時出会った人々とは今も季節ごとに便りを交わし、果物やお米などを送り合っています。震災という悲しい出来事の中で、確かに生まれた「人と人とのつながり」。それは私にとって、何よりも大切な宝物となりました。あの北海道の冷たい風と、住職のあたたかい言葉を、私は今も忘れることができません。

## お客様の笑顔の為に

サービス業としてお客様から喜ばれ快適にお過ごしいただく為に・・・お客様が「何を求めているのか」考え行動し、ご要望の先にある思いを察知し、喜ばれるサービスを提供すること、私の考える「職業奉仕」はこれに尽きるのではないかと考えています。

お客様のご要望の一步先に行くサービスが提供できることで、「ありがとう」、「美味しかったよ」など感動や喜びにつながり、また来てみたいと思っていただける。仕事で疲れていらっしゃる方、知人、友人、親戚などで余暇を過ごす方など様々な思いを持ってご利用されます。より良い思い出をお持ち帰り頂くためにも如何に心地良いサービスを提供するか、日々考え仕事に臨んでいます。

「お客様と適度な距離を保ちつつ喜ばれるサービスとは何か」、行き過ぎたサービスはかえって逆効果になり、不快な思いをさせてしましかねない。「適度な距離感」を持って接することの難しさ。

サービスは何年たってもこれで良いということはなく、進化し続けなければならぬ。これからも日々の業務を通じ学びと反省を繰り返し継続したい。

「お客様の笑顔の為に」を自らのモットーとして、これからも、「職業奉仕の精神」を学んでいきたいと思えます。

## 現場事務所の窓に掲げた横断幕

私が建設会社の経営に携わるなかで、「職業奉仕とは何か」を改めて考えるきっかけとなった出来事があります。私たちが市内の小学校の校舎改修工事を担当した時のことです。工事期間中、私はよく二階に設けた現場事務所に立ち寄り、進捗や安全管理の状況を確認していました。ある日の午前、窓の外を見ると、校庭で子どもたちが持久走大会に取り組んでいました。

寒さの残る季節でしたが、子どもたちは一生懸命、顔を真っ赤にしながらかけています。順位を競うより、最後まで走り切ることに意味がある、そんな先生方の思いが伝わってくる光景でした。しかしよく見ていると、苦しきのあまり泣きながら走っている子もいます。見ているこちらまで胸が熱くなるほど懸命に前へ進む姿に、現場監督と若手社員は何か彼らの力になれないかと考え始めました。

工事というものは、通常学校側にご迷惑をお掛けしないよう細心の注意を払う立場にあります。ですから、現場の存在をできるだけ「消す」ことが求められるのですが、その日はどうしても気持ちが動きました。「せめて背中を押すような応援ができないだろうか」。そこで彼らはパソコンを開き、急いで横断幕を作りました。「最後までがんばって走ってください」。たった一言ですが、心を込めたメッセージでした。

プリントした横断幕を二階の窓に掲げると、ちょうど子どもたちの走るコースから見える位置でした。最初は気づく子がまばらでしたが、一度目に入ると次々に指をさして知らせ合い、苦しい表情が少し笑顔に変わっていくのが分かりました。泣きながら走っていた子も、顔を上げて横断幕を見つめ、最後までしっかりゴールしていきました。

その姿を見た時、「建設会社としてできる奉仕」とは必ずしも大きな事業や制度的なものだけではないのだと深く感じました。

大会が終わった後、先生方がわざわざ現場事務所まで来られ、「工事中にもかかわらず、子どもたちに寄り添っていただきありがとうございます」と声を掛けてくださいました。また、後日には子どもたちから手書きのメッセージも届きました。「応援の旗を見てがんばれた」、「うれしかった」と書かれた言葉の数々に、私たちの仕事が社会の一部として生きていることを改めて実感しました。

建設業は、地域の安心と暮らしを支えるインフラをつくる仕事です。その役割は大きく、時に専門性ばかりに意識が向きがちです。しかし、私たちがつくっているのは単なる「建物」ではなく、その先にある子どもたちの学びや笑顔、地域の人々の生活、未来そのものです。現場という日常の中で、誰かの力になる小さな行動を積み重ねることこそ、私が考える職業奉仕の根幹であります。

この経験は、社員にもよく話しています。建設のプロとしての技術や品質はもちろん大切ですが、それ以上に「地域社会の一員としてどう振る舞うか」が、私たちの信頼を形づくっていくのだと。あの日、横断幕を掲げた小さな一幕は、今も私の経営姿勢の原点となっています。

## 私が考える「職業奉仕」

私が不動産業に携わって十数年が過ぎた頃、「職業奉仕」という言葉の意味をあらためて考えさせられる出来事がありました。ある冬の日、一人の若い母親が幼い娘を連れて店舗を訪れました。事情を伺うと、離婚に伴い急ぎ住まいを探しているものの、予算や生活環境の面でなかなか条件に合う部屋が見つからず、不安な毎日を過ごしているとのことでした。

私は、まず話をじっくりお聞きすることにしました。ご家族の生活リズム、お子さんの成長に合わせた将来の暮らし方、そしてご本人の大切にしている価値観。話が進むにつれて、単に部屋を紹介するだけではなく、安心して生活できる未来の姿まで寄り添うことが、私の役割なのだと気づいたのです。

数日後、ようやく条件に近い物件が見つかりました。しかし内見を終えて店に戻ると、彼女は「本当にここで良いのか自信が持てない」といいました。私は、焦らずに決めていただきたいと伝え、再度周辺環境や生活動線を一緒に確認しました。

帰り際、彼女は「こんなふうに私の立場で考えてくれる人がいるとは思わなかった」と深く頭を下げました。その姿に、私自身も仕事への充実感を感じました。後日、彼女から「新しい部屋での生活が始まり、娘も喜んで走り回っています。あの時の丁寧な説明が私の不安を消してくれました」とうれしいお言葉をいただきました。その言葉を聞きながら、私は改めて、職業を通して誰かの人生の一部に寄り添うことこそが奉仕であると実感しました。

「わかりやすい職業奉仕」とは、特別なことをするのではなく、日々の仕事の中で相手の幸せを思い、誠実に向き合うことだと私は解釈しています。私たちが扱うのは単なる物件ではなく、そこで暮らす人々の未来です。だからこそ、目の前の仕事を通じて社会の発展に寄与する機会と責任が、私たち一人ひとりに与えられているのだと感じます。

この経験は、ロータリアンとしての私の背筋を正すものでした。奉仕の心を内に育て、その心で日々の仕事にあたること。そして、自らの専門性を生かして、誰かの安心や希望につながる働きをすること。それこそが私の考える「職業奉仕物語」です。

## 父から学んだ「約束を守る」という職業倫理

今日は「それぞれの職業奉仕」というテーマで、私自身の体験を交えてお話しさせていただきます。最初に、私が「職業奉仕って、特別な立派な人だけができることだ」と思っていたことについてお話ししたいと思います。でも、ある出来事をきっかけに、私はそれが間違いだと気づいたのです。

私の父は、40歳を過ぎてから、会社員をやめて全く新しい仕事、刺繍業を始めました。経験もなく、しかも子供が3人もいる状況での決断でしたから、今振り返るとかなり勇気のある挑戦だったと思います。父がよく言っていたのは、「約束はどんなことがあっても守れ」という言葉です。忙しくて寝る間もない日々が続く中でも、仕事の納期を守るために必死に働いている姿を見てきました。そんな父の姿を見て、私は、「約束を守る」ということの大切さを強く感じました。

2011年3月11日の東日本大震災。あの日、私たちの地域も大きな影響を受け、通信も途絶え、物資が届かない状況が続きました。もちろん会社も大きな影響を受け、納品ができない状態が続きました。東京からも何度も問い合わせがありましたが、なかなか連絡もつかないし、どうしたらいいのか分からない状況でした。でも、父は焦らず冷静に対応策を考えました。

最終的に、新潟まで品物を運んで何とか納品しようと決めたのです。雪が降っていて、燃料も足りない状況の中でしたが、父は、「無理だ」と言わず、何とかして届けようと全力を尽くしました。そして、そのおかげで、無事に納品が完了しました。後日、東京のお客様から、「本当にありがとう、あの時対応してくれたのはあなたたちだけだった」と感謝の言葉をいただきました。今でもそのお客様とは良い関係が続いていて、あの時の対応を今でも覚えていてくれることに、父は誇りを感じていると思います。

この経験から、私は職業奉仕について深く考えるようになりました。職業奉仕というのは、特別な人だけができることではなく、日々の仕事の中で約束を守り、責任を果たすことだと思います。父が見せてくれた「約束を守る」という姿勢が、私の心の中で大切な職業倫理となり、今でもその教えを大事にしています。

ロータリークラブに「職業奉仕」という理念があります。ロータリーは、私たち一人一人が自分の職業を通じて社会に貢献することを大切にしています。どんな職業でも、倫理を守り、誠実に取り組むことが、社会にとって大きな意味を持つということです。

職業奉仕は、特別な行動をすることではなく、日々の仕事の中で自分ができる最善を尽くすことだと、私は父から学びました。これからも、その教えを胸に、ロータリーの一員として、職業を通じて社会に貢献していきたいと思えます。

## 「役立つ仕事」で事業をつなぐ

戦時中、ラジオは大切な情報源で、ラジオ修理の技術は貴重でした。それを見て育った私は、技術が人々の役に立つことを子供のころから実感しています。まさに「役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し」の通りです。昭和30年代初め、テレビの時代になりつつある頃、父はテレビ技術の習得を高校生の私に託しました。私は時流に乗り事業を拡大することが出来ました。父は、時代の変化を見極めて適切な事業承継をしたと思います。事業承継は自分だけのことではありません。四つのテストにも「みんなのためになるかどうか」とあるように、従業員、顧客、仕入先、金融機関など、すべての関係者に大きな影響があります。

海野家は代々続く商家で、私は創業者から数えて13代目に当たります。扱う商品は青苧に始まり、炭、桑、金物、ラジオ、テレビ、エアコンと消費者のニーズの変化と共に変わりましたが、常に地域の人々の生活と共にありました。

大江町史に、「大正のころ、雪道に重い炭を背負い、はんばき藁靴姿の男たちが何人も、何人も一列に並んで左沢の街通りを歩いて、横町の海野炭問屋に入って行く光景は左沢の一つの風物詩でもあった」と記されています。初代伝兵衛は朝日町の能中から出てきて左沢で能中屋を開業し、1714年に没しています。仮に20歳で開業し60歳で没したとすれば、能中屋の創業は1674年となり、創業以来今年で351年続いたこととなります。

過去帳の内容を表にしてみました。すると、そこから見えてくるものがあります。初代から4代目までは没年の間隔も長く、代々伝兵衛を襲名しています。商売がうまくいっていたのでしょう。立派な墓石も作られています。5代目からは没年の間隔が狭くなり、つまり短命になり襲名もなくなりました。墓石も粗末です。それでも家督が続いているのは、曲がりなりにも商売を続けて来られたからでしょう。

そこで事業承継の条件を考えてみました。ご先祖様たちから学ぶことは、健康長寿が大切だということです。元気であれば能力を存分に発揮できるし、子との並走期間が長くなれば商売のコツを伝えることも出来ます。更に二馬力で働けば成果も上がります。

父が態度で私に教えたことは引き際です。私に仕事を任せた後は一切口出ししませんでした。私も経営を息子に継いで社長職を退いてからは、当初は請われて月に一回出社していましたが、1年後には出社するのをやめました。

私が社長時代に心がけたことは会社のルールと経営の仕組みづくりです。仕組みが出来上がってれば、誰が社長でも会社は動きます。伯父が編纂した工用語辞典にフル・プルーフという言葉を見つけ、それが参考になりました。

カイノ電器は大正15年に父が始めたラジオ店を前身として、来年2026年には創業100周年を迎えます。後継者には、ご先祖様たちのように時代に合わせたしなやかな経営で、役立つ事業を末永く続けてほしいと願っています。

## 食を通じた奉仕

私の仕事は、旅館やホテルで提供される食事の一部を予め製造・納品する業務です。多くのお客様が旅先で楽しみにされる「食事」は、宿泊施設にとって大切なおもてなしの要素です。しかし、その裏側には、食材の準備、調理、さらには衛生管理、盛り付け、提供時間の調整といった膨大な工程が存在します。私たちの役割は、その一端を担い、旅館やホテルが安定して高品質な料理を提供できるよう支えることです。私たちが製造した料理は、毎朝、または必要に応じて配達され、現場の調理スタッフの手によって温められ、盛り付けられ、最終的にはお客様の前に提供されます。表舞台に立つのは料理人や配膳スタッフですが、その料理が滞りなく提供されるためには、影で支える存在が必要です。私たちの仕事はまさにその「緑の下の力持ち」といえるものです。

この仕事を続ける中で、私は「食事は誰かを笑顔にする奉仕である」と感じるようになりました。旅先での食事は、多くの場合、その日の思い出の中心になります。「おいしかった」、「見た目がきれいだった」、「温かい料理にほっとした」、その言葉をいただける機会は直接はありませんが、私たちの手が加わった料理が誰かの旅をより良いものにしていて考えると、それは大きな誇りになります。

また、食品製造に携わる者として、安全や衛生を徹底することは、奉仕そのものだと考えています。お客様に安心して食事を楽しんでいただくこと、旅館やホテルの信頼を守ること、それこそが私たちの責任であり社会への貢献です。お客様に届けられる食事のひと皿には「安心」と「信頼」が欠かせません。私たちの仕事はその礎となるものです。

さらに、私たちの業務は単に料理を作り届けるだけではなく、旅館やホテルの働き方改善にもつながっています。人手不足が深刻化する中、調理の一部を外部が担う事で、現場スタッフがより接客などのサービスの品質向上に集中できる体制をつくることができます。

結果として、旅館やホテル全体のサービスの品質向上に寄与できていると感じています。さらに、お客様の滞在がより快適なものになることは、地域の観光振興にもつながります。

ロータリーが掲げる「奉仕の精神」というのは、「見返りを求めない他者への貢献」です。華やかな形ではありませんが、私の仕事もまた、観光業を支え、地域を支え、人の心に残る時間を陰ながら支える奉仕活動であると自負しております。

これからも、食を通じて誰かの幸せや満足につながる仕事を続け、地域社会に貢献できるよう努力してまいります。

## 私の「職業奉仕」

私は、商売を生業としている家に生まれました。故に「職業奉仕」とは何か、などとは一切考えたことは無く、今まで生きてきました。もちろん、そのポリシーは空気として自分の中に入っていると思います。

今、ロータリーの中で「職業奉仕」が語られ、「奉仕」がサービスと訳されていますが、得てして我々の中での「サービス」とは、料金や物品や行動など目に見えるものが多いわけですが、各人各々が自分の中にしまい込んだものがあると思います。私はお客様相手の商売に生まれ、その為の修行をし、その仕事を生業としています。ということは、「対お客様」を第一に考えることが、その職業をうまくやっていく肝になっています。

様々なことは、その一点に集中して考える、如何に自分や店の中で良しとなっても、お客様に響かなければ何にもなりません。この仕事は自己満足ではダメです。これは言うほど簡単なことではありません。千差万別、最大公約数で物事を考えています、この精神が身に沁みついています。

「こうあるべきだ！」とは行きません。ただ、その中で何かしらのより処を得るのも事実です。

私は、常に自分のことだけでなく、周りの方々を意識して自分の行いが皆さんにとって、何かしらの役に立ったり、喜んでいただいたり、例え商売であっても人様に喜んでもらうことを一番に考える、それが自分に返ってくる、これは奉仕というよりも「輪廻」だと思う。他人のことを考えて行動するのが必ず自分に返ってくる。

理念は人それぞれですのでいろんな人の話を聞いて、自分の考え方の参考にしたり、修正をしたりイノベーションを繰り返して、まだまだ成長して行きましょう！

## 私の職業奉仕物語

私は、住宅から始まり、事務所や店舗、公共建築物の設計・監理を生業としています。

物語は、ある肉屋さんが駅前開発のために、店舗並びに住宅を移転するという仕事から始まります。お客さんは自営業ですから、打ち合わせは、午後から夕方まで繰り返されました。基本的な計画がまとまったことから、設計前の最終確認の打ち合わせが、次の週の午後7時半となり了承したのですが、その日、事件が起こるのであります。

打ち合わせ当日、私は迷ったのであります。それは、打ち合わせの時間が午後7時半ということは、打ち合わせに2時間を要すると考えれば、打ち合わせ終了が9時半頃になるであろうと考えました。そこで、ラーメン屋でみそラーメン大盛を食べてから打ち合わせに臨んだのでした。

午後7時20分にお客様のところへ伺い、茶の間に通され静かに時を待っておりました。間もなく奥様が見えられこう言ったのであります。「食事まだなんですよ？ 今日、藤野さんが来るので、米沢牛の良いところで牛丼を作っているから一緒に食べてから打ち合わせをしましょう」ということになり、そのタイミングで「食事を終えてきた」と言えば、これから現場が始まるコミュニケーションのことを考えると、飯食ったとはとても言えないことから「ありがとうございます。いただきます」と何事も無かったように言わざるを得ませんでした。さらに、牛丼は大盛、みそラーメン大盛完食30分後の牛丼大盛は、流石にきつく、その間無言でゴチになるわけもいかず、「米沢牛はさすがにうまいですねえ」と必死の会話と共に牛丼を完食し、喉元まで届く牛丼に「ごちそうさまでした。旨かったです」とお礼を申し上げました。

すると奥様からは、「お代わりいかがですか？」との声掛けがあり、それはそれは丁重にお断りしたのであります。

私のこの話は、丁重に断れば済んだ話であったと思いますが、お互いに「相手を思いやる心」があったからこそ一件落ち着いたものと言えます。

職業奉仕の考え方は、ロータリーの目的第2に集約されており、職業上の高い倫理基準を保ち、自らの職業を天職と捉えながら高潔な心で世の中を明るくことにあります。

私は、奉仕とは「他者を思いやる心」から始まると考えます。

## 日本人のホスピタリティ

私が人生の中で、職業奉仕的な意味合いで感動したことは、さすが世界に誇る「おもてなし」の精神あふれる日本の交通機関での出来事です。

2006-2007年度の交換留学生のノエル・フロデリアス（アメリカ）が来日していた時の話です。大江RC 40周年の年で自分が会長を務めていた時に、ちょうどその40周年式典にノエルのお母さんが日程を合わせて来日してくれました。彼女はシラキューズRCの会員でもあり式典に花を添えてくれました。

その感謝もあり、お母さんが日本にいる間は若月宅で過ごしてもらいました。帰国前にどうしても京都を見たいということになったので、妻とノエルと4人で京都に行くことになりました。京都駅でレンタカーを借り2泊3日の予定で有名寺社仏閣や日本らしい庭園や「侘び寂び」の茶の湯などを楽しみました。

彼女は鴨川の「川床」の風情に感動したようで、二日続けて夜の食事に行くことになりました。その帰り、レンタカーでホテルに着くと、車から降りるとき彼女はお酒のせいで足元がふらつき車止めで足を捻挫してしまったのです。時間がたつほどに足首が腫れ上がり、歩くこともままならず、保険にも入っていなかったため、ドラッグストアで湿布薬、包帯、鎮痛剤を買って翌朝を迎えたのですが一向に腫れが引かなかったため、ホテルに事情を話したら車イスを快く貸してくれ、京都駅の車掌室に置いてくれれば良いと親切に対応してもらいました。まずは京都駅で車掌室に行き事情を話すように言われたため、成田空港までの道中の車イスの手配などを相談したら、そこからが「感動」の始まりでした。

事情を理解してくれた車掌室からJR東海のスタッフが彼女を車イスに乗せて特別通路を通過してエレベーターで乗車ホームまで上がり、その車イスのまま新幹線に乗せてくれましたが、東京駅に降りたら、会社が違うJR東日本だからどうなるのかと尋ねたら、降りたドアにJR東日本のスタッフが別の車イスで待っていてくれますので安心してくださいとのことで一安心。それから、地下2階の京成ライナーまで、そのJR東日本のスタッフがエレベーターから特別通路で送ってくれ、京成のホームでは京成のスタッフが別の車イスで待っていてくれ、またまた感動。成田空港駅に着いたら、今度は空港ビルのスタッフが別の車イスで待っていてくれ、そこからエレベーターを乗り継いでノースウエスト航空のカウンターまで送ってくれ、最後にはノースウエスト航空のスタッフが別の車イスで待っていてくれました。すべての交通機関への連絡が徹底されており、何号車の何処に乗っているかまで連絡されていたのです。

この日本の「おもてなし」にノエルのお母さんは大感動の涙の旅立ちになり、「日本人のホスピタリティ」に感謝する旅行を体験してもらったことで、我々夫婦も、成田空港から誇らしい気持ちで帰形の途につくことができたのでした。

## 地域のお酒屋さんとして

私は曾祖父の代から続く酒屋を営んでいます。近年は周辺に大型スーパーやドラッグストア、コンビニの進出に加え、ネット販売の影響もあり、町の酒屋はかつての昔ほどの賑わいはなくなりました。しかし、私は「地域に根ざしたサービス」を最も大切にし、日々の営業に取り組んでおります。昔からの常連様はもちろん、最近お顔を初めて拝見する新しいお客様にも、一人ひとりに心を込めて接客するように心掛けています。

ある日の閉店間際、足が遠のいていたお客様が、久しぶりにご来店されました。お話を伺うと、「明日、娘夫婦が帰省するので一緒に飲む地元の日本酒とワインを買いに来た」とおっしゃり、色々と商品を見ながらリクエストをいただきました。私も適切な商品や飲み方をご案内し、お客様のご希望に寄り添って地元ならではの酒の良さをお伝えできるように努めました。「やはり家族と地元のお酒を味わうのは格別です。温かい気持ちになりました」、「こんな風に気軽に相談できる酒屋さんがあるから助かるよ」とお褒めの言葉をいただき喜んでくださったその笑顔が、私にとって何よりの励みです。お客様の温かい想いが伝わってきて、改めてこの商売のやりがいを感じた瞬間でした。そういう声や想いにこれまで以上に応えたいと思い、配達や商品の提案、ご家族の嗜好にあわせたおすすめなど、それぞれのお客様に柔軟に対応しています。

また別のある日、お客様がギフト箱入りのワインを持参してご来店されました。お話を伺うと、友人からお土産で貰ったワインでした。ただ、そのワインはコルクが途中で折れていました。お客様が自宅でワインを開けようとしたけれど、自分で最後まで開けることが出来ず困ってしまい、どうにかしてほしいとのご相談でした。私は専用器具で折れて残ったコルクを慎重に抜き取り、ワインをお客様にお渡ししました。

そのお客様がご近所の方々に「親切な酒屋さんがある」と話され、近隣の方々が贈答用のお酒や季節の地酒選びにも度々ご相談を受けることが増えました。

このように地域に根ざした小さな酒屋には、便利さだけでなく人と人、酒屋と地域との「信頼関係の大切さ」があります。

私は「ただお酒を売る」だけではなく、小さな気配りや地域のニーズを汲み取ることで、それが信頼や笑顔につながり、やがて自分自身の誇りや仕事としてのやりがいとなることを実感しています。酒屋という仕事を通して、地域社会の一員としての責任と喜びを、日々感じています。

最近では町内行事との連携や、地元企業・団体のイベントを通じた奉仕活動にも積極的に参加し、地元の皆様と交流を深める機会も増えてまいりました。今後も地域の小さな声や変化に寄り添い、多様なニーズに応える酒屋として、日々精進したいと思います。

## 飲食店としての職業奉仕

今から遡ること6年ほど前、2020年1月、新型コロナウイルスの感染者が日本で発生しました。

その当時を振り返ると、まさかこんなにも長期間にわたりコロナウイルスに怯える日々が続くとは思ってもありませんでした。わが町、河北町でも町長から通達が発せられ、町内会の総会等は控えるようにとのことでした。ちょうど3月の歓送迎会や各組織の総会シーズンの始まりのころで、我々飲食業界はこれから益々忙しくなる時期でした。そんな中で発せられた町長の通達により、わが町でも懇親会や歓送迎会などはことごとくキャンセルになり、料理を作りたくても作れない日々が続きました。また、政府による、緊急事態宣言や自粛要請により夜の飲食業は開店休業状態となり、人々から出合いやコミュニケーションの機会が奪われました。それは閉ざされた社会の日々の始まりでした。若者やネットリテラシーの高い人は、スマホやパソコンで対応できますが、年配者やお年寄りはどうすることもできません。感染者が増えると自粛要請、減れば緩和の日々が数年続きました。

その後、感染者数も減り、人々に普通の日々が戻りました。我々河北ロータリークラブでも普通に懇親会が開けるようになりました。あの時の乾杯の挨拶の様子は今でも目に焼き付いています。マスクをかけて参加している方もいらっしゃいましたが、各自、スタイルは様々でしたが笑顔溢れる乾杯を見たときは「飲食店を営んでいてよかったな～」と思えた瞬間でした。元総理大臣の田中角栄氏は人心収攬に長けた人と言われています。知人に会ったときに、まずもって最初に言う言葉が、「飯は食ったか?」、「腹は減ってないか?」だったそうです。人とのコミュニケーションには食べ物や飲み物が必要なことを知っていたのです。

我々飲食店の役割の一つにはコミュニケーションづくりのお手伝いをするのだと思います。人々が集って会話をするときの潤滑油として、お酒であったり美味しい食べ物であったり、また、その空間を心地よい処にすることも大切な役割であると考えます。労働時間が長かったり、土日祝日に休めなかったりと、飲食店は何かと大変なこともあります。お客様が楽しく笑いながらお話しして、盛り上がっている姿を見るのは、飲食店で良かったな～と思える瞬間です。お客様の中には、甲殻類アレルギーや、生モノが苦手な方もいらっしゃいますが、代わりの料理を準備し、提供することもあります。また、アルコールに弱いお客様の要望で「ウイスキーの水割りの振りして飲むから中身はウーロン茶にして」と言われることもあります。そんなお客様から帰り際に「美味しかったよ」、「助かったよ」、「ご馳走様でした」などの言葉を頂くこともあります。我々、飲食店のスタッフは、意識して「職業奉仕」をしているつもりはありませんが、誠実に謙虚に信頼性を重視してお客様に集いの場と料理を提供することが、小さいかもしれませんが社会課題の解決に繋がる一つの「職業奉仕」かもしれません。

さて、今週もロータリークラブの懇親会があります。実に仕事の8割が仕込みです。今日もまた、老体に鞭打って仕事に励みたいと思います。

真実に、公正に、好意と友情を深めるために。みんなのために。

## 「良いことを学んで実践しよう」

### 保険代理店として、地域にできること

寒河江さくらんぼロータリークラブの今年のテーマ「良いことを学んで実践しよう」。この言葉、シンプルだけど深いですね。私たち保険代理店も、日々の仕事の中で学んだことを、地域のためにどう活かせるかを常に考えています。

### 交通安全チラシの配布とその背景

たとえば、交通事故を少しでも減らしたいという思いから、地域の皆さんに向けて交通安全のチラシを配っています。事故の傾向や注意ポイントをわかりやすくまとめて、「なるほど、気をつけよう」と思ってもらえるよう工夫しています。

実は、令和5（2023）年には全国の交通事故件数が前年比で約7,000件以上増加し、死者数・負傷者数ともに上昇しました。これは平成16年以来、19年ぶりの増加傾向です。特に高齢者の事故割合が高く、地域の安全意識を高める必要性がますます強まっています（内閣府「令和6年交通安全白書」より）。

こうした背景も踏まえ、私たちは保険の現場で得た知識を「良いこと」として学び、それを地域に還元する実践として、交通安全啓発に取り組んでいます。

### 防災士資格の取得と地域支援

また、社員が防災士の資格を取って、地域の防災訓練や避難所のサポートにも関わっています。

「防災士って何？」と思われる方もいるかもしれませんが、防災士は災害に備えて正しい知識と行動力を持ち、地域や職場で防災・減災活動を担う人のことです。講座を受けて災害対応や避難行動を学び、試験に合格することで認定されます。民間資格ですが、自治体や企業でも広く活用されていて、地域の安心づくりに欠かせない存在です。

保険業務で培ったリスク対応力を、災害時の現場でも活かすことで、「学びを実践する」姿勢を形にしています。

### 「四つのテスト」と職業倫理

ロータリークラブの「四つのテスト」も、私たちの仕事にしっかり根付いています。

テスト項目	実践とのつながり
① 真実かどうか	正確な情報を伝えること
② みんなに公平か	一人ひとりに寄り添った提案
③ 好意と友情を深めるか	地域との信頼関係づくり
④ みんなのためになるか	安心を届ける活動や支援

保険の仕事って、契約や保障だけじゃなくて、「人の暮らしを守る」という大きな役割があります。だからこそ、学んだことを実践する姿勢が大事なんだと考

えます。

## 最後に

「良いことを学んで実践しよう」。このテーマを胸に、寒河江さくらんぼロータリークラブの会員として、そしてひとりの職業人として、地域のためにできることを一つずつ積み重ねていきたいと思います。保険代理店としての経験を活かしながら、ロータリアンとしての誇りを持って、これからも前向きに取り組んでいきます。

## 客室乗務員さんの気配り

東日本大震災の次の年2012年11月29日と30日の両日、長崎県で行われた全国スポーツ推進委員研究協議会に於いて西川町が優良団体表彰をいただいた時の話です。

私は良いチャンスと思い妻と二人で11月28日前日に山形～東京～長崎便で前乗り、私が二日間の表彰・協議会に出席している間、妻は仕事の関係で長崎にいる西川出身で親戚の娘さんと市内観光を楽しんでいた。全日程を終え稲佐山の夜景、ハウステンボスのイルミネーション等の思い出を胸に、12月1日、14時35分発の飛行機に乗る為長崎空港に向かった。

JAL2374便大阪行き17Aと17Cが私達の席。時間通り離陸、どこまで来た頃か一人の客室乗務員さんに「荒木さんですね」と声をかけられた。「そうです」と答えると「この飛行機は山形まで行きますよ」と教えてくれた。しばらくして大阪空港到着、そのまま機内で待っていてもいいか確認したところ、一度貴重品だけ持って空港内のロビーで待つ様にとのこと。チケットの予約の際、山形までの機種が同じだったので席番は同じ場所を予約していた。その時同一機体が長崎～山形を飛ぶとは思いませんでした。

大阪16時15分発のJAL2237便。同じ機体に再搭乗、席番同じく17Aと17C。これもまた時間通り離陸。水平飛行に入るとお茶のサービスと共にルートマップを持ってきてくれた。そこには「私たちの手作りです」と書いてあった。そのマップの余白部分には、便名、客室乗務員さん三人の名前、高度、巡航速度、新潟上空の通過時刻等々書いてあった。他の乗客の方もいたが、色々な話をしながらのあっという間の空の旅だった。

時間通り17時30分に山形空港着。名残惜しく最後に席を立ち出口に向かうと、客室乗務員さん、ボーディングブリッジの操作員、機長までが勢揃い一緒に記念写真を撮り私達を見送ってくれた。

長崎14時35分発～山形17時30分着の3時間の空の旅は、乗務員さんの「気配り」によって私達夫婦にとってかけがえの無い思い出となり、今でも会話の中に出てくる事がある。

最後に乗務員さんに今乗ってきた機体はどこに帰るのか聞いたところ、大阪空港経由宮崎行きとのことでした。

皆様お疲れ様でした。

## 国際展示場で山菜そばを振舞う

東京ビッグサイトの前身である晴海の国際展示場時代の古い話だが、出羽屋ご主人佐藤氏との忘れがたい光景が新鮮に甦る。

「月山山菜そば」は、六十里越街道が月山花笠ラインとして全面開通することに合わせて来訪客増加を見込み、ただ通り過ぎられる町でなく、魅力ある名物料理を創出しようと、佐藤氏が提唱。商工会の応援を得ながら、料理店・旅館・民宿の会員二十数名が協同組合を作って、各店で提供した名物料理。

順調に軌道に乗りだした頃、山形県工業振興の担当者から、東京晴海の県工業展示会の「開会レセプションで月山山菜そばを提供してほしい」との依頼が組合にあり、佐藤氏から私に同行して手伝うよう言われた。

準備万端整え、コロナバンに材料と道具をビッシリ積み込んで夜11時頃に佐藤氏は助手席に乗り込み、出羽屋を出発。ワクワクしながら、先の長い夜行運転を始めた。

5時間弱で会場の駐車場に到着、車内で仮眠をとってから、食品工場のような厨房に入り、調理準備を進める。

私の役割は、生そばを茹で、一食分ずつ麺箱に取分けること。一箱に15玉入れたのを約25箱用意した。びっくりしたのは、茹で釜の大きいこと。差渡しは両手を広げて余る。湯をたっぷり沸かして、いざ生そばをパラパラと釜に投入すると、池にニジマスを離れたように泳いでいく。茹で時間は4分もないのに、焦った。

佐藤氏は持ち上げるのも大変な寸胴3本に山菜汁をたっぷり仕込み、仕上がった鍋を会場に運ぶ。立食パーティの丸テーブルが並ぶ大きな会場に、料理や飲み物のテーブルも配置されていた。四方の屋台風コーナーには、寿司や刺し身・天ぷらが用意され、その一つが月山山菜そばとなっていた。

開会時間11時まで何とか準備を完了し、配置に就こうとしたときに、1時間延期が告げられた。

どうしようもない展開ながら、プロの調理人佐藤氏はこの時動じなかった。折しも隣接の会場で東京モーターショーが始まっていた。新車と案内嬢の煌びやかな会場を見学して、気を取り直し、いざ本番を迎えた。

蕎麦の屋台に長い行列ができた。銀座に近いせいか、和服姿の華やかなコンパニオンが、「おいしい」と口にしながらお代わりの椀を両手に大勢押し寄せ、完売した。

それから2週間も経たないうちに、その時のレストランのシェフ3名が山菜料理出羽屋を訪れたと、佐藤氏から聞かされた。「すぐ来てみるプロの熱心さに感心した。あの状況で、行列ができるインパクトが大きかったようだな」と。

当クラブのチャーターメンバーでもあった佐藤氏は、まさに職業奉仕精神の具現者であったと懐かしく偲ばれる。

## 専門家としての在り方

二人目の子どもを授かり、妻と二人で大学病院の産婦人科を受診した。出産予定日まではあと二か月ほどである。一人目の出産を経験しているとはいえ、不安が完全になくなることはなかった。経験があるからこそ、前回との違いや、起こり得るリスクを現実的に考えてしまうのである。待合室で順番を待つ間、妻は静かにお腹に手を当てていた。

診察室に入ると、三十代くらいの男性医師が対応してくださった。落ち着いた口調であいさつをされ、その態度から、患者に向き合う誠実さが感じられた。エコー検査が始まり、モニターに胎児の姿が映し出されると、医師はモニターの位置を調整し、私たち夫婦の双方から見えやすいように配慮してくださった。

医師は専門用語を極力使わず、一つひとつ丁寧に説明してくださった。理解できているかを確認するように、時折こちらの表情に目を向けながら話される。その説明は非常に分かりやすく、我々の表情も次第に和らいでいった。

また、妻の体勢が少し苦しそうになると、医師はすぐに気づき、ベッドの角度や高さを調整してくださった。検査を進めながらも、母体への負担をできる限り取り除こうとする姿勢が自然に表れていた。大学病院という大きな医療機関でありながら、目の前の患者一人に真摯に向き合う姿が印象に残った。

状態についても、「今の時期としてはとても順調です」と穏やかに説明があった。その言葉には、単なる結果の報告以上に、私たちの不安を和らげようとする配慮が込められているように感じられた。

私は弁護士として、日々、依頼者の話を聞き、専門的な知識を用いて説明をする立場にある。しかし、その説明が相手にとって理解しやすいものでなければ、不安を解消することはできない。

医師の姿を見て、専門家とは、知識や技術を有するだけでなく、相手の不安や負担を察し、それを取り除く努力を惜しまない存在であるべきだと、あらためて感じた。

病院を後にしたとき、我々の表情は来院時よりも明るかった。

その後、無事に二人目の子どもを迎えることができたが、あの日の産婦人科での経験は、専門家としての在り方を私自身に静かに問いかける、大切な時間となった。

## マックチキンと、入っていなかったポテト

その日は仕事が長引き、家に着く頃にはすっかり夜になっていた。冷蔵庫を開ける気力もなく、私は、帰り道にあるマクドナルドのドライブスルーに立ち寄った。注文したのは、ハンバーガー数個に、子どもが好きなマックチキン、そして「今日は疲れたから」とLサイズのポテト。紙袋を受け取ったとき、揚げ物の匂いに、ようやく一日の終わりを感じた。

家に帰って、家族でテーブルを囲んで袋を開けた瞬間、妻がぼつりと言った。「ポテト、ないよね?」。袋の中をもう一度確認したが、見当たらない。私の頭をよぎったのは、「注文し忘れたかもしれない」という不安だった。だが、スマートフォンの注文履歴を見ると、確かにポテトLの記載がある。代金も支払っている。

「ちょっと行ってくるよ」。冷めかけたマックチキンを前に、私は再び車に乗った。正直なところ、面倒な気持ちになかったわけではない。だが、子どもが楽しみにしていたポテトを思い出すと、そのままにする気にはなれなかった。

店に着き、レジで事情を説明すると、対応してくれた若い店員はすぐに「申し訳ございません」と頭を下げた。そしてレシートを確認し、「こちらの入れ忘れです」とはっきり言った。言い訳も、曖昧な説明もなかった。「少々お待ちください」。数分後、店員は新しいポテトをトレーに乗せて戻ってきた。「お待たせしました。こちらがポテトです。ご迷惑をおかけして真に申し訳ありませんでした」。そう言って、さらにマックチキンの一つ添えて差し出した。「こちらはお詫びの気持ちです」。その対応は、決して大げさではなかった。だが、過不足のない言葉と態度には、責任をきちんと引き受ける姿勢が感じられた。私は「ありがとうございます」とだけ言い、店を後にした。

家に帰ると、子どもは大喜びでポテトに手を伸ばした。妻は、「ちゃんと対応してくれるんだね」と感心したように言った。私は、店でのやり取りを思い返ししながら、ただ商品を受け取っただけではない何かが心に残っていることに気づいた。

間違いは、どこでも起こり得る。だが、その後どう向き合うかで、相手の印象も、自分自身の気持ちも変わる。

少し冷めたマックチキンをかじりながら、私は仕事においても同じことが言えるのではないかと、自然に考えていた。その日のポテトは、いつもより少しだけ温かく、そして印象深い味がした。

## 職業奉仕の精神を実践してみた

あいおいニッセイ同和損害保険山形支店長として、私がロータリーで学んだ「職業奉仕の精神」は、支店運営の根幹を形づくる大きな指針となった。

私の掲げたGOALは二つである。①会社のMVV（ミッション・ビジョン・バリュー）実現、②安心・安全なまちづくりへの貢献。この目標を達成するために最も重要なのは、メンバー一人ひとりが「本心で」行動し、価値観を共有して働くことであると考えた。

当社には七つのバリューがある。「お客さま第一」、「誠実」、「チームワーク」などの言葉は明確であるが、果たして日々の行動に腹落ちしているだろうか。

お客さまに「あなたで良かった」と言っていただけの仕事ができているか。誠実・親切・公平・公正に接しているか。仲間から「あなたと働けて良かった」と思ってもらえるチームワークを実践しているか。私は改めて自問自答した。

そのとき、ロータリーの四つのテストに出会い深く感銘を受けた。

- 1 真実かどうか
- 2 みんなに公平か
- 3 好意と友情を深めるか
- 4 みんなのためになるかどうか

このシンプルだが普遍的な基軸こそ、私自身、そして管下メンバーの言行を正す最も強力な指針であると確信した。

職業奉仕とは、難しい理念ではなく、日々の仕事をこの四つの問いで照らし続ける姿勢そのものである。

そこで私は支店方針として「利他の精神」を掲げた。相手の幸せを願う心で仕事をする。それを可視化するため「利他ポイント制度」をつくり、仲間同士が感謝を伝え合う文化を整えた。

また、全社員との面談を行い、私の真意と方針を丁寧に伝え続けた。取り組み開始から三ヶ月。山形支店は驚くほど変わった。全員が一斉に変わったわけではないが、多くのメンバーが「自分本位の仕事」から「利他的な仕事」へ舵を切り始めた。コミュニケーションは活発になり、職場の雰囲気は明るく、前向きに、互いを認め、尊重し合う空気が支店全体に広がっていった。その結果、会社のMVVは自然と浸透し、事故を減らす取り組みや地域の安全・安心への貢献活動に、メンバーが自発的に取り組むようになった。メンバーは自らの仕事に価値を見だし、社会に役立つ実感を持つことができた。

私はこの変化を目の当たりにし、ロータリーの「職業奉仕の精神」を支店に届け切ることの意義を深く感じた。メンバーが変われば、お客さまへの対応も変わる。

誠実な姿勢は必ず伝わり、信頼関係が強固になる。そしてその積み重ねが、地域の幸せにつながる。職業奉仕とは、まさに自分の仕事を通じて周囲を幸せにする営みであり、その実践が自らの幸福にもつながることを体感した。

今後も私は、四つのテストと利他の精神を胸に、仲間と共に山形の安心・安全な未来づくりに取り組んでいきたい。

## 私の職業奉仕物語

旧上山競馬場跡地とその周辺地域はちょっとした産業団地となり、大企業から私の会社のような小規模な事業所までいくつかの企業が立地している。企業規模のみならず業態も様々である。数年前に産業団地内で製造業を営まれている社長さんから、各社の社屋の周辺での清掃奉仕活動のお誘いを受けた。現在では立地企業が一齐に毎月第3水曜日の朝に、割り振られたエリアごとにゴミ拾い程度の清掃活動を行っている。

当日、私は社員の出勤前に45リットルの比較的大きなビニール袋と発起人の社長さん自家製のごみバサミを携えて清掃作業に入る。この特製ごみバサミは、実によくできた代物だ。空き缶やペットボトルを拾い上げることを容易にしている。ステンレス製でハサミの一片がそれぞれ先端から半円状にくびれていて缶やペットボトルを輪になって挟んでくれる。挟んだまま、中に入っている飲料の残りや水を抜いてやることも簡単だ。ごみ拾いを進めていくと、たばこの吸い殻が目につく。コンビニ弁当の空き箱がビニール袋ごと捨てられていることもある。競馬のハズレ馬券と緑色のペンシルはうちのお客さんが捨てたものだ。これはうちの会社の責任だ。言い訳はできない。

私のエリアは片歩道の道路で歩道のない西側となっている。山形上山間の通勤路となっているので、車の往来は結構多い。道幅が広くないことから、側溝の蓋の上を歩きながら交通事故に注意して作業をしている。それでも私の脇を車が通過するときに減速していく。運転者の中には通勤途中の時間的余裕の無い中で迷惑そうな顔をして通り過ぎる人もいるだろう。大きなビニール袋とごみバサミを持っているから、車の運転をしても何をしているか直ぐわかるはずだ。ボランティア活動をしているのだから鷹揚にみてくれよ、という気持ちでいる。さらには清掃活動を見てもらうことで、皆さんもどこかで同じような活動に参加してくださいね、と訴えたい。少なくともここにはゴミを捨てないでね、との思いは伝わると思う。そう言えば、以前から比べるとごみの量は結構減っている。

こうしてごみ拾いを進めいくと、発起人の社長さんがやってきて声を掛けてくれる。写真を撮ってもらって、後日、実績報告としてチラシ風に編集していただき、メールで送っていただいている。お陰でご近所の会社で働いている人の顔が見えるようになった。月に1回の活動とは言え、メンバーへの連絡、報告まで行ってくれる社長さんには感謝と敬意でいっぱいだ。何よりも産業団地全体の行事として取り組むようになったのは社長さんのリーダーシップのおかげだ。

多くのコミュニティーが衰退している折に、ご近所同士のコミュニティーに参加することは、負担よりも参加する喜びの方が大きい。月1回の活動を自主的に増やしてもいい。その時は上山ロータリークラブのジャンパーを着て活動するつもりだ。

## 私の職業奉仕

この秋、妻の大学時代の友人が、ご家族とともに山形を訪ねてくれました。カナダの大学で共に学んだメキシコ人で、当時は仲の良い姉妹のように過ごしていたようですが、実に40年ぶりの再会です。

7人乗りの車を借り、山寺、酒蔵、蔵王のジャンプ台や温泉、山形の居酒屋、そして座敷での宴会と、いわば、お決まりのコースを巡りましたが、思いのほか楽しんでもらえたようでした。初日は某委員会の懇親会があったため、東京から長女を呼び寄せて手駒を増やし、二日目は私も加わっての大宴会。わが家にとっ

ては、日常の延長にある楽しいイベントでした。もともと、彼らが山形でこれほど楽しんでくれたのは、私たち家族の力というよりは、山寺の仲間、酒蔵の仲間、居酒屋や割烹の友人たちの協力、そして何より天候に恵まれたおかげでした。

「ぜひ山寺に登りたい」という大胆な申し出に応じ、私も何十年ぶりかで同行し、はあはあ息を切らしながら、山寺の解説などをしてみました。その間、妻と友人は茶室でずっと楽しく談笑していたそうです。昼の時間帯、私は車中でリモート会議に参加していたのですが、その間も、山寺の仲間の奥さんとお嬢さんが妻と一緒にランチのお相手をしてくれていました。

酒蔵では、社長自らが英語を駆使し、実際に酒蔵の見学をしながら醸造の工程を解説し、試飲会までしてくれました。さらに面白かったのは、長女がスマートフォンの翻訳アプリを使ってスペイン語でやり取りをし、東京に戻ってからは浅草・上野ツアーにお連れした、とのことでした。

来年も来てくれることになったので、今回は慈恩寺と羽黒山までご案内しようと思っています。

さて、これのどこが「職業奉仕」なのか。職業奉仕はVocational Serviceの対訳です。通常使われる「職業」を表すoccupation、さらに、profession、job、Careerではなく、vacation。この言葉には、「使命」や「天職」といったニュアンスが含まれています。

つまり、単に職業の範囲にとどまらず、これまで職業活動、地域活動、ボランティア活動などを通じて培ってきた能力や経験、いわば「才能の種」を、社会のために活かすこと、という概念だと私は思っています。

私にとって今回の出来事は、感覚的には職業奉仕60%、社会奉仕30%、国際奉仕10%といったところです。自身の経験やネットワークを活かした活動であって、同時に山形の「関係人口」を増やすことにもつながった、そういう意味で、ロータリーが目指す奉仕の姿に通じていると感じています。

また、ロータリーの五大奉仕は、それぞれが完全に独立しているのではなく、相当部分が重なり合っています。ロータリーに「絶対こうしなければならない」というモノはなく、原理原則を理解したうえで、自分自身のロータリーをつくっていくのがロータリアンではないかと思えます。

この文章を読んで、伊藤三之DPGがどんな反応をしてくださるのか。それがいま一番の楽しみです。

## 職業を通じた奉仕の意義

私がロータリークラブに入会して、最も心に残っている言葉は、「職業を通じて奉仕する」という理念です。入会当初、奉仕活動といえば地域清掃や募金活動など、分かりやすい社会貢献を想像していました。しかし、ロータリーでの学びを重ねる中で、職業そのものを通じて社会に価値を提供することこそが、職業奉仕の本質であると理解するようになりました。

私は現在、全国の介護施設向けに惣菜を製造する事業に携わっています。日々、定められたレシピと製造工程を遵守し、決められた品質と納期で商品を提供することを基本として業務に取り組んでいます。その一つひとつの積み重ねが、施設で生活される入居者の皆さまの毎日の食事を支えています。

あるとき、取引先の介護施設より、「最近、食事を残される入居者が増えている」との相談を受けました。栄養価や献立内容には問題がなく、またコスト面からも大幅な変更は難しい状況でした。通常であれば、規格通りの商品を安定して供給することが私たちの役割ですが、その言葉を受け、「現状のままで本当に良いのか」と自問することになりました。

現場を訪問し、施設職員の方々と意見交換を重ねる中で、嚥下機能の低下や食事に対する意欲の減退といった、数値では把握しきれない課題が明らかになりました。そこには、資料や規格からは見えない、入居者一人ひとりの表情と生活の実態がありました。

そこで私たちは、利益や効率のみを基準とするのではなく、「最後まで安全に食べていただくこと」、「食事の時間を少しでも楽しみに感じていただくこと」を最優先に考え、盛り付け方法や味付け、刻み方の工夫などを提案しました。結果として作業工程は増え、原価も上昇しましたが、食事は介護の質を左右する重要な要素であり、これこそが自らの職業の使命であると判断しました。

その後、施設からは完食される入居者が増え、職員の関わりも前向きになったとの報告を受けました。入居者の方々の笑顔が増えたと聞いたとき、職業を通じた奉仕の意義を改めて実感しました。

## 出展者同士の交流とバイヤーの誠意

今年6月、京都高島屋で開催された「日本酒祭り」に、弊社・秀鳳酒造場は初めてブースを構えることとなった。きっかけは、山形駅前で蕎麦屋を営む一人の方のご厚意である。彼は以前からこのイベントに飲食店として参加しており、弊社に関心を寄せていた高島屋のバイヤーへと橋渡しをしてくださった。その際、イベントの趣旨や京都高島屋の特色を丁寧に説明してくださり、初参加の不安を和らげてくれた。さらに会期中には他の飲食店や関係者を紹介してくださり、交流の輪が広がっていった。まさに「職業奉仕」の精神を体現する姿勢であった。

この出会いは次の機会へとつながっていく。9月には京都高島屋の酒売り場で1週間の試飲販売を行うこととなり、そこで長野のワイナリーの方とご一緒することになった。彼はありがたいことに大阪阪急百貨店のバイヤーを紹介してくださった。同業者の温かい好意に心から感謝した。競争相手であるはずの同業者が、互いの発展を願って手を差し伸べる、そこに「友情と奉仕」の精神を見たのである。

大阪阪急百貨店のバイヤーは、他の百貨店にも関わらず、わざわざ試飲販売の売り場に足を運び、挨拶を交わしてくださった。その後、10月に山形県酒造組合が主催した大阪での日本酒ディナーイベントにも参加され、熱心にお酒を味わってくださった。さらに12月には山形の弊社まで訪ねてくださり、酒造りの現場を見学してくださる予定である。こうした誠意ある交流は、単なる商談を超えた「人と人との結びつき」として心に刻まれた。

振り返れば、山形の蕎麦屋、長野のワイナリー、京都と大阪の百貨店バイヤー、多くの方々の好意と友情が、弊社の事業を支えていることを改めて実感する。酒造りは一見すると技術や品質の追求に終始するように思えるが、実際には人と人との信頼関係の上に成り立っている。そこにはロータリーが掲げる「超我の奉仕」の理念が自然に息づいているのだ。

阪急グループの創始者・小林一三氏は、鉄道・百貨店・劇場を組み合わせ「沿線文化」を創り出した先駆者であり、地域社会の発展に尽くした。その姿はまさにロータリーの奉仕理念そのものだ。関西の地で、こうした精神が今も息づいていることを知ったのは、私にとって大きな学びであり、かけがえのない経験である。酒造りを通じて人と人が結びつき、互いの誠意が新たな可能性を開いていく、その連鎖の中に身を置けることを、心から誇りに思う。

## 早朝清掃から学ぶ

私は、山形駅東口周辺地域の早朝清掃を朝4時30分から6時30分頃までの時間帯で実践しております。日数的には7500日超え、もう30年になりました。

また、このことで輪が広がり、月一回第2水曜日に20人から60人位の人数で「山形を掃除しよう」という会名で歩道、車道、中央分離の植栽、公園、バスやタクシープール等を広範囲に掃除して、200回になろうとしています。

ところで、山形駅は「山形県の玄関口」であり、「顔」です。多くの学生や人々が通う所です。その顔が「きれいな所」であることは、環境的にも良いし、県民の文化度の向上にもなるし、そして、防犯、犯罪、交通事故の減少にもなると警察のデータが示しているそうです。

その点で、自分なりに考えて、環境整備、掃除は社会貢献で職業奉仕に繋がっているのではないかと考えております。

さて、この掃除との出会いは、イエローハット創業者の、故・鍵山秀三郎氏でした。以来、多くの学びと教えを頂戴いたしました。

さて、経済的価値と社会的価値の両立を、日本人は昔から目指し、先人達は努力してきました。

渋沢栄一「論語と算盤」、石田梅岩「心学」、そして積善を積む、陰徳を積むなど、これまで多くの先人達が実践してきたことです。このことは、「ロータリー」の職業奉仕とある種、通じる点があるのではないのでしょうか。

私なりに、その事を思いながら、今後も実践してゆきたいと考えております。

## 繁盛店の理由

先日、子供たちが成人して初めての夫婦二人だけの旅行に行きました。行先は宮古島。11月はシーズンオフのため観光客が少なく、真夏とは違い、過ごしやすい気候でのんびりと島内を観光しながら、おいしい料理を楽しもうというものです。

普段であれば、宮古島の夜の食事は、事前に予約しなければどの店も入れないのが当たり前になっています。せっかくですので、普段なかなか予約できないお店にしようとか一か月前に電話しました。ところが常に話し中で電話が繋がりません。ネットで調べてみると予約するのも大変なお店ということでした（予約は電話のみで、何回もかけ直してやっと繋がると書いてあります）。

まさかシーズンオフなので、そんなことはないだろうと高をくくっていましたがそこまで混むとは想像していませんでした。何回もかけ直し、やっと電話が繋がって無事予約することが出来ました。18時に予約したかったのですが20時からしか予約できませんでした。

着いた初日なので、20時まで宮古島の唯一の繁華街を散策しながら買い物をして時間を潰していましたが、雨が降り始め5分前にお店に行ったところ、「まだ混みがあるので20時ちょっと過ぎてからのご案内になります」と女性店員さんからの案内でした。

仕方なく近くのコンビニで時間を潰し20時すぎに向かったところ、店の前で雨の中その女性店員さんが待っていてくれました。

客席に無事案内されテーブルには、「渡辺さま、ご来店いただきありがとうございます」と書かれた手書きのカードが乗っていました。

さっそく「お薦めは何ですか？」と聞いて、お薦めと飲み物を注文したところすぐに飲み物が届き、乾杯することが出来ました。見渡すと満席で、料理が出てくるのは時間が掛かるだろうなと思っていましたが、頼んだ料理が次々と出て来ました。出てくる料理はどれもおいしく味を堪能できました。

また店員さんがちょくちょく声をかけてくれて、「宮古島ハンバーグについているコーンが食べやすいようにスプーンお持ちしますね」、「お水入っていませんね。お持ちします」といったようにホスピタリティーが行き届いており、オペレーションがしっかりしているので居心地がよく、気分が良くなってきました。

お客様をお迎えして満足してもらおうという接客と、おいしいものを提供するという当たり前のことですが、その当たり前のことができるということがどれだけ素晴らしいことなのか、本当に実感できる体験となりました。繁盛店の理由はここにあり。心のこもった接客が普通にできるから繁盛する。大変勉強になりました。

## 季節を越えて届いた、やさしさのしずく

去年の12月29日、冬の冷たい風が吹くディズニーランドのトゥモローランド・テラスは、夢を追うゲストたちでにぎわっていた。私たち家族もその中にいた。かみさん、息子夫婦、そして元気なお兄ちゃんとちいさな妹の孫たちと一緒に。

お兄ちゃんが楽しみにしていたドリンクをようやく手にしたその時、すれ違いざまに他のゲストとぶつかり、ドリンクがこぼれてしまった。ぶつかった人は気づかずに通り過ぎていく。うつむくお兄ちゃん。心配そうに見つめる妹。その様子を、そっと見守っていたキャストさんがいた。

そのキャストさんは静かに近づき、「大丈夫ですよ。こちら、すぐにお作りしますね」と優しく声をかけてくれた。まるで魔法のように、新しいドリンクが手渡され、お兄ちゃんの顔がパッと明るくなった。妹もにつこり笑った。夢の国の魔法って、こういう小さな優しさのことなんだなあと、家族みんなで心があたたかくなった。

そして季節は巡り、8月5日。花笠まつりの初日、真夏の午後。街は踊りの熱気と容赦ない日差しに包まれていた。喉の渇きを癒そうと立ち寄ったセブンイレブンで、アイスコーヒーを買おうとしたときのこと。

マシンから注がれる黒く澄んだ液体が、カップの氷にぶつかって音を立てるのを見ていると、心が少しだけ涼しくなった。カップにコーヒーが注がれ、蓋をしようとしたその瞬間、手元がふっと滑り、カップごと床に落としてしまった。氷とコーヒーが広がる床。自分の不注意に、恥ずかしさと申し訳なさがこみ上げた。

恐る恐る店員さんと呼ぶと、「大丈夫ですよ」と笑顔で応じ、何も言わずに丁寧に床を拭き始めてくれた。そして驚いたことに、新しい氷入りのカップを用意し、再びマシンにセットしてくれたのだ。何も責めず、何も求めず、ただ「どうぞ」と差し出されたその一杯は、冷たさ以上に心を潤してくれた。

あの日のアイスコーヒーは、ただの飲み物じゃなかった。人の優しさが染み込んだ、忘れられない一杯だった。

「職業奉仕」とは、ただ仕事をこなすのではなく、自分の職業を通じて人の役に立とうとする心。つまり、「仕事を通じた思いやり」なのだと思います。

ディズニーのキャストさんは「夢を守るプロフェッショナル」として、悲しそうな子どもに寄り添い、マニュアルを超えた心のサービスを届けてくれました。企業理念として「魔法のような体験を届ける」ことが根づいているからこそ、一人ひとりが自分の判断で最善を尽くせる。その文化と個人の思いやりが重なっ

て、あの瞬間が生まれたのだと思います。

他方、セブンイレブンの店員さんの行動は、「日常の中の思いやり」としての職業奉仕でした。忙しい中でも、床にこぼれたコーヒーを丁寧に拭き、新しいカップを差し出してくれたその姿には、マニュアルだけではなく、人としての優しさがにじんでいました。コンビニという現実的な空間でも、困っている人にそっと手を差し伸べる、その判断は、まさに個人の性根から生まれたものだと感じます。

どちらにも共通していたのは、「相手を思いやり、その人にとっての最善を尽くす」という姿勢。それはまるで、水がそっと乾いた心に染み込むようなやさしさでした。

シェルドンは、「商売のコツはサービス。お客に奉仕し、誰かに尽くしたいと思うことが重要」と言っています。私も、こうした体験を通して、「仕事」とは単なる作業ではなく、人と人とをつなぎ、心を動かすものなのだと、改めて実感しました。

私は内装・看板業という私の生業を通じて、職業奉仕の心をどう形にできるかを、日々考えています。地域に喜ばれ、誰かの役に立つ仕事をする。それが、私の生業の根っこにある想いです。

お客さまがどんな気持ちでその空間や看板を作ろうとしているのか、丁寧に耳を傾け、「届けたい想い」を一緒にデザインすること。それが、ただ「作る」だけではない、職業奉仕の第一歩だと感じています。現場では、配線の見え方や看板の角度など、細かな部分にも気を配ります。「ここまでやってくれたんだ」と思ってもらえるような小さな気配りが、信頼や感動につながると信じているからです。看板はお店の「顔」。フォントや色、照明の当て方ひとつにも、「このお店の魅力が伝わるかな？」という視点を忘れずに、心を込めて取り組んでいます。完成の瞬間に「ありがとう」と言ってもらえるように、ただの納品ではなく、心に残る「サービス」を届けたい。

私の生業も、水のように誰かの暮らしにそっと寄り添うもの。看板や空間にも、「見えないけれど、確かにそこにあるやさしさ」が宿ると信じています。

## あなたのおかげです

15年前のこと。解体工事を中心に営業していた私は、不動産屋の紹介で解体見積りに出向いた。その日は、気持ちの良い暖かい春だった。庭木が美しいその古民家にたたずんでいたのは人の良さそうな老夫婦。

挨拶を済ませ、解体工事に関わる説明を行ったあと、老夫婦が思い出を語る。「この部屋はね、息子の部屋だったの。今は東京で働いてるの」、「それと、この桜の木は娘が生まれた時に植えたの」、「たくさんの思い出が詰まったこの家を壊すのがこわいの」と。

解体工事は、ただ建物を壊すだけではない。その家庭の歴史や思いをしっかりと汲み取り、愛情を込めて仕事をする。私にとってはいつも一つの現場。でも老夫婦にとっては一生に一度の出来事。解体工事が終わる頃、何度も顔を合わせていた私たちには、どこかしら「絆」が生まれていた。解体費用の支払いは銀行振込。もうお会いすることはない。

その後は、仕事に追われる日々。

あくる日、会社に通の封筒が届いた。差出人はその老夫婦だった。

その内容は私に対しての感謝の言葉が綴られている。涙が出るほどの温かい文面。やわらかな文字。社会人になって初めてもらった感謝の手紙。私がやってきたことは間違っていないと、自信がついた。

そして仕事でつまずいた時、辛い時は必ずこの手紙を読み返す。

それから、5年後。

同じ不動産屋から家屋の解体見積り依頼がきた。出向いた先は、あの老夫婦が移り住んだ家だった。胸の鼓動は高まった。御礼を伝えなきゃ、と。玄関を上がり、室内を見渡した時、奥の部屋におばあさんがポツンと座っていた。私はすぐに駆け寄ろうとした。その時、不動産屋が「あのおばあさんはもう認知症なんです。おじいさんが2年前に亡くなってからね」と。

私はその場にたたずみ、空白の時間だけが流れる。

そして私は心の中でこう伝えた。「今、私が自信をもって仕事に打ち込めるのはあなたの手紙のおかげです」、「あなたからの手紙は私の一生の宝物です」と。

その日も、気持ちの良い暖かい春だった。

## 「相談してよかった」のために

弁護士業の一環として事業承継の支援に携わっています。事業承継の悩みはなかなか第三者には相談しづらいものですが、支援していると、「相談してよかった」と言っていただけことがあります。

先日、ある社長から事業承継の相談を受けました。5年後に息子に社長を交代したいので手続きを教えてほしいとのことでしたが、その際、「息子に経営者としての自覚が感じられない」という悩みも打ち明けられました。そこで、社長にこれまで息子と事業承継について話し合ったことがあるか尋ねたところ、社長は少し間を置いてからこう答えました。「いや、一度もないなあ」、「でも長男なんだし自分が跡取りだって分かってんべ」。

そこで私は、事業承継についてどう考えているか息子本人に聞いてみました。すると、彼の口から返ってきた言葉は社長の認識とは異なるものでした。「長男だし、いつか社長になるのかな、とは考えてる」、「ただ自分が会社を本当に継ぐのか、正直、父の考えがわからない」。

ここに、親子間の事業承継において非常によく見られる落とし穴があります。親は「子には言わなくても分かる」と思い、子は「父から言われたことがないから分からない」と感じています。この認識のズレが、後継者の自覚不足や、承継の停滞を生んでしまいます。事業承継では親子間の対話は不可欠であり、「お前に継いでもらいたい」の一言だけで、後継者の意識は大きく変わります。自分が後継者として期待されているとわかったとき、初めて後継者としての自覚と覚悟が芽生え、行動も変わり始めます。

私は、社長に、まず何よりも大切なこととして、「会社を継いでもらいたい」という考えをはっきり伝えてください、そして会社の未来について話し合ってくださいと助言しました。

しばらくして、社長から一本の電話がありました。あの日の訪問後、家族で腰を据えて事業承継や会社の未来について話し合ったそうです。するとそれまで受け身で物足りなかった息子が、数字や経営の話に関心を持ち、自分から疑問点を聞きにくるようになったそうです。これから前向きに事業承継に取り組めそうとのことでした。そして最後に「あのとき相談してえがったなあ」とおっしゃっていただきました。「支援してよかった」と心から思う瞬間でした。

「相談してよかった」はこの仕事をしていく上で大きなモチベーションです。これからも沢山の「相談してよかった」を頂けますように！

## 異業種交流を楽しむ

私が山形北ロータリークラブに入会したのは、1981（昭和56）年9月10日、まだ残暑が厳しい秋口のことでした。当時の例会場は、山形市役所向かいの産業会館ビルの4階、手を伸ばせば届く天井が低い一室でした。

入会時私は若干39才。職業は当時隆盛を誇っていた山形丸魚の若手経営者の一人でした。

経営者と申しましても、朝は3時出勤、市場でセリ人としてマグロ、ニシン、サバ等々の魚を扱う、元気だけが取り柄の若者でした。

朝が早いものですから、夜は8時前就寝の生活。その頃山形市内で繁盛していたソシュウ、赤坂等のキャバレー界限とは全く無縁でした。

このような職場環境でしたから、青年会議所のメンバーにもなれず、社外の友も出来にくく、つまらない仕事一筋の青年でした。

そんな時に私に山形北ロータリークラブへの入会を勧めて下さったのが、大学時代の先輩伊豆田さんでした。

「ロータリーはお昼12時30分からの例会で、昼の暇なお前にあっているし、多くの仲間ができるぞ」が誘い文句でした。そして、その一言が私の人生を変えてくださりました。

入会してからは親睦活動委員会で酒巻さんよりご指導を頂き、周りの状況が一変致しました。

木曜日の例会には皆出席し、ゴルフ大会、家族ピクニック、ボウリング大会、クリスマス家族会等々、ロータリーの輪の中に入り、家族ぐるみのお付き合いや、異業種交流が本当に楽しく、諸先輩方のお話、経験談などロータリーの仲間から学ぶことが多く、大袈裟ですが生きるための仲間を得たような感覚に浸りました。

39才で入会してから今年で44年目になりますが、今は山形北ロータリークラブの多くの若い経営者諸君と交わることで、様々な職種の情報も得ることができますし、ゴルフなどを共にすることで、気分も体力も若返ることができます。ロータリーが私の人生を豊かに支えてくれています。

このクラブに入会したからこそ、多くの仲間が出来、充実した人生を送ることが出来ました。

山形北ロータリークラブには誠に感謝致しております。

ロータリーの創業者ポールハリスが1905年に3人の仲間と共に会合を開いてから120年。私は、これからも各種職域人との交流を通じて、多くの奉仕の機会を持ち、ロータリーライフを楽しんでいきたいと思っております。

## 震災経験で学んだこと

2011年3月11日14時46分、地響きとともに強い揺れが長時間続いた。私が勤務するホテル（仙台駅前）館内のいたるところから悲鳴があがり、揺れが収まった後は照明もすべて消え、異様な静けさが漂っていた。恐怖もあったが、自分が動かなければとの思いから体が動き、声を出せたような記憶がある。しゃがみ込むスタッフに声をかけ、落ち着くことと勇気づける事を心掛けながら、お客様への声掛けと怪我の確認をお願いした。

余震に怯え情報も無い中、1班2名以上で館内に残るお客様の確認と1階ロビーへの非難誘導を行った。そして近隣施設や仙台駅から避難した、行き場の無い方々も受け入れたため、ホテル1階は多くの人で溢れかえる状況となった。

その後、建物内は危険と判断し、今度は外の駐車場へお客様とスタッフを避難させる。しかし無情にも雪が降り始め、着の身着のままの人も多く、雪と気温の低下、そして体温の低下と共に、絶望的な雰囲気は漂い始めたこともあって、このホテルが崩れたら何処に逃げても同じとの思いで、ホテル1階に戻っていた。空調も電気も止まっていたが、外気をしのぐことが出来た。また、客室の毛布や懐中電灯等を集めて、寒さと不安を和らげることも出来た。

ところが安心したのも束の間、宴会場のスプリンクラー配管が外れた事により、大量の水が約800人が避難している1階ロビーへ押し寄せた。しかし被害の少ないエスパル地下1階の非常用発電機の確認が出来たことから、今度はお客様をそちらに誘導し、子供や高齢者、女性に優先的にホテルの毛布やかけ布団、そしてホテルの食料、飲料品、エスパル店舗の弁当等を、混乱が起きないように個別に袋詰めして配布した。

配布後、ここまで残ってくれた社員を集め、帰れる人には帰宅をしてもらい、手伝が可能な希望者を募った。避難所の巡回と停電により水の出ないトイレへのバケツリレーなどの対応を行い、朝を待って仙台市内の指定避難所の地図を配布し、ホテル・エスパルをクローズした。また避難所での毛布の不足も考えられたので、配った毛布や布団は、そのまま避難所へお持ちいただいた。

断片的に津波の話が聞こえてきたが、とても信じられる内容ではなかった。とにかく必死で、今やれることを考えてやるだけであった。

当時を思い返すと、家族と連絡が取れない状況でも、献身的に対応してくれた、スタッフの皆さまには頭が下がる思いです。

また避難者の中に、翌日に結婚式を控えた、新婦様とお母様がいらっしゃいました。後日、無事に私どものホテルで結婚式をされましたが、震災時の対応に対し、何度も感謝の言葉をいただき、「このホテルを選んで本当に良かった」と言われ、苦勞が報われる思いでした。

最後になりますが、「お客様の期待を超える感動の提供」が私の職業信念です。

しかし、それは、安全安心の上に成り立っていることを強く感じさせる出来事でした。仕事での震災経験が無いスタッフも増えています。今後もこの震災を通じて学んだ自身の体験や想いを若いスタッフに繋いでいきたいと思ひます。

## しあわせの席での緊急対応に思う

何年前のことだろう。私は式典の司会を生業としていた。ホスト企業やファミリー、ゲストに感動を届け、喜んで頂くことが嬉しく、仕事が生きがいであった。

婚礼の司会を担当していたある日のことだ。披露宴が始まると新郎新婦の友人も大盛り上がりで、会場全体が祝福に包まれている。私達スタッフも、さらに盛り上げようと奮闘していた。

披露宴も佳境に入る。会場を一つにする、新婦の手紙と両親への花束贈呈のシーンでは、皆の頬を涙が伝う。最高の拍手に送られて、新たな旅立ちだ。扉が閉まったところで、新郎新婦からゲストへのラストの贈物がある。披露宴の様子を撮影した出来立ての動画の上映だ。テーブルのあちこちで笑いが沸き上がる。

そんな中、後方で物音がした。スタッフが静かに動く。「酔っ払った誰かが、何かを倒したかな」、そう思いながら暗がりの中で目を凝らす。普段とは違う慌ただしさだ。「ただ事ではない」、そう判断した私は、マイクを手に音のした方へ歩み寄る。

親族の方が一人倒れている。意識がない。近くの方に場所をあけるよう、そっとお願いをする。救急車も手配する。

動画が終わり、会場内が明るくなれば、この状況を全員が知ることになる。「ゲストのお見送りは救急搬送後」と、スタッフと瞬時に取り交わす。この場を収めるのは、私のコメントのみだ。

動画が終わった。ゲストからの大きな拍手。会場が明るくなる。私は司会台には戻らず、それでも何事もなかったようにエンディングのトークを行う。そして、一呼吸おいて現状を告げる。ゲストには患者の搬送後に席を立つようお願いをする。誰をも不安にさせないよう、細心の注意を払っての言葉選びと雰囲気作りだ。

何事もない披露宴では、誰も司会の言葉など気にせず、自由な動きをする。でも今回は違う。私の発する言葉通りに皆が動いている。新郎新婦の幸せと同時に救急車の早い到着を願い、親族の方の回復を祈りながら、誘導のコメントに耳を傾け、粛々と自分達のなすべきことを行っているようだ。

救急隊員が到着し、その様子を静かに見守っているゲスト達。担架で運ばれた親族。ロビーの様子も落ち着き、送賓の準備が整った。

長らく待たせたことを詫び、親族の無事を願いつつ、おひらきの口上へと繋げることができた。会場は予想を超える大きな拍手に包まれた。突然の場面でも淀みなく動くスタッフへの、労いの気持ちも込められていたように思う。

大勢の人が集まる中でも冷静に対処できるのは、日頃の努力の積み重ねと、スタッフとの連携、そして信頼関係だ。スタッフを信頼しているから任せられる。任せられるから自分のすべきことに集中できる。だから、緊急事態であっても、感動を生むことができるのだと思う。

全てを終え、両家から感謝の言葉を頂いた。スタッフは「今日の司会があなたでよかった。助けてくれてありがとう」と言ってくれた。もちろん私も「皆と一

緒だから乗り越えられた」と返し、ハイタッチを交わしている。司会業を誇りに思える出来事であった。

## 職業奉仕について考えてみた

職業奉仕という言葉は一見して簡単に見えますが、対峙して考えれば答えが見つからないほど非常に意味深い言葉と言えます。そもそもロータリーはアメリカつまり英語圏で誕生しました。その用語ひとつひとつが和訳な訳です。職業奉仕：Vocational Service 直訳すると職業サービス。ではサービスとは？「広辞苑では①奉仕②給仕・接待③商店で値引きや客の便宜を図ったりすること④物質的生産過程以外で機能する労働【サービスとは主に「相手のために尽くすこと」で、いずれも形の無いものです。サービスは形の無いものと覚えておきましょう。】」とあります。ここで重要なのは「相手のために尽くすこと」「形の無いもの」というところです。我々はロータリアンとして、ロータリーを通しクラブとして個人としてこの形の無い、相手のために尽くすという事を学ぶのが大切なのではないのでしょうか？

・自分の内に奉仕の心を育て、その心を持って仕事に当たること

奉仕の心は各々が所属するロータリークラブの活動の中でも育っていきます。私は山形南ロータリークラブに入会して15年目になります。クラブとして職業奉仕に関する活動に携わり、14年経過し少しだけわかりかけてきたと感じています。奉仕の心はクラブの活動はもちろん、自らをロータリアンと自覚し生活することで育まれていくのではないのでしょうか。つまりその育まれていく奉仕の心をもって日常生活に当たる。職業人は日常として仕事に従事しているわけですから、自ずと奉仕の心をもって仕事に当たることとなります。言葉で表すことは簡単ですが、私自身が日常生活において実践できているかは自信がありません。ただ、日々のロータリー活動、ロータリアンとしての自覚このことを意識して生活することが大切なのだと思います。

・自らの職業を通じて、社会の発展や未来の創造のために奉仕すること

職業は人それぞれです。私の職業分類は「不動産賃貸業」です。自社物件のテナント賃貸と自社物件による介護福祉を主な生業としています。テナントはインフラなので社会の発展には少なからず寄与できていると思いますし、介護福祉は福祉サービスですので社会のために存在していると考えます。しかし、ここで言う「自らの職業を通じて、社会の発展や未来の創造のために奉仕すること」というのはまた少し違ったニュアンスがあるのではないのでしょうか？ロータリアンとして自らの職業つまり会社や仕事だけではなく、自分自身の仕事における役割や、日々の仕事における行いが地域の発展や未来の創造にどう貢献するか？どう奉仕していくか？ということと考えます。これまでの自らの職業における地域や人との関わり方、これからの関わり方を「地域の発展」「未来の創造」というキーワードから「奉仕」という大きな理念に結びつけていきたいと思えます。

ロータリアンとして自らの職業を通して奉仕するにあたり、以下の二つの言葉をよく考え、どうしたら行動に結びつけられるかを意識してこれからの職業奉仕に取り組みたいと思えます。

超我の奉仕：service above self (フランクリン・コリンズ)

最も良く奉仕するもの、最も多く報われる : One profits most who service  
best (アーサー・フレデリック・シェルドン)

## お客様の所へ仕事の話で行った時のこと

何年か前の話になりますが、私がお客様の所へ仕事の話で行った時のことです。お客様の家の茶の間で奥様と話をしているときに突然電話が鳴り奥様が出ました。

ちょっと長くなるようでしたので、私は、電話が終わるのを待っていましたが、なかなか終わらずメモを取るようでした。自然に話の内容が私にも少しわかるようでした。

メモの内容も私からも見えるテーブルの上で書いていました。

その内容は、山形警察署の生活安全課の〇〇さんと書いてあったので、ちょっと注意深く聞き入っていると、家族構成とかJAの貯金通帳がどうかしたとか。

私は変に思い、紙に「電話代わりますか？」と書いて奥さんに見せました。それを見て、電話の相手に「ちょっと私あまりわからないので電話代わります」と言って私に代わりました。

私は現在少年補導員をしておりますので、生活安全課はそのような事は聞かないのではないかと思い、それを踏まえて電話で「生活安全課を知っているので、電話で確認します」と言ったら、慌てた様子で電話を切られました。

それこそ詐欺の電話だったのです。

奥様は、旦那さんが亡くなってから一人暮らしで、私に来なかつたら騙されているところでしたと言って、これからは知らない電話には出ないと言っていました。携帯の電話も登録して名前が出た人にしか出ないと言っていました。

これから私も周りに気を配って、いろいろな面で奉仕活動をしていきたいと思いました。

## 患者利益

私は歯科医師です。歯科医師という職業なので患者さんという名称が出て参りますが、一般の企業の方には、顧客という言葉になると思います。

私は、4年の勤務医を経て、開業歯科医師としての職業に就いて、45年になります。この45年の臨床で一貫して私の考え方の軸として貫いてきたのが「患者利益」という言葉です。すなわち、「医療は、いつの時代にあっても、常に医療を受ける人々の利益を第一義として、人々の健康で快適な生活に貢献するもので無ければならない」という基本的コンセプトが根底をなしています。

さらに私の従事する歯科医療の目的は、人々が生涯にわたって口腔の健康を維持し、健全な機能を全うすることにあります。すなわち、いくつになっても、笑顔でおいしいものを食べ、楽しい会話が自然にできるということであります。

健康な人は、その状態を生涯にわたって維持していくための、健康を損なっている人は、速やかにその病的な状態を改善して、健康を回復し、回復された健康な状態を生涯にわたって維持していくための、支援をしていくことが私たち医療従事者の責務と考えています。

「患者利益」を考えたときに、次に掲げる3つの項目を大切に考えています。

- 1 正しい情報の提供
- 2 技術の熟達度（スキルアップ）
- 3 評価と評価結果のフィードバック

「健康」というのは生来の人間の姿なのです。しかしこの健康に関して、健康な状態とはどのような状態をいうのか、健康であるが故にその大切さをどのように認識しているのでしょうか。そして、この健康を阻害するものは、それと戦う方法は、そしてさらには、健康な状態で居続けるにはどうしたらよいのか、専門家として私たちは正しい情報を提供し続ける義務があります。正しい情報が伝えられていない人は、蝕まれた状態を修復することがすなわち健康な状態と勘違いをするかもしれません。ですから、歯というのはむし歯になってもしょうがないもの、むし歯になったら、歯医者で治してもらえばいいとか、年をとると歯はなくなるもの、なくなったら歯医者で入れ歯を作ってもらえばいい、といったことが今でも一般の常識になっていることは否定できない事実です。

しかし、現在では、お口の中の二大疾患であるむし歯（う蝕）も歯周病も発症のメカニズムが解明されたことで、対応が的確であれば予防できる疾患であることが理解できてきているのです。「得られる利益」はその情報提供の質・量に大きく左右されると思っています。ですから、正しい情報を提供し続け、同時にまたこれまで犯してきた間違いも正す義務があると思います。医療技術は本当に日々進歩しています。精一杯やってきたことが、ある日全く否定されるということも、それほど極端ではないものの、往々にして有るもので、正しい情報を伝えるために、日常の努力を惜しまないことは大切ですが、絶えず一次情報に触れ、科学的根拠に基づいた情報を得ることができるよう心がけています。

大げさな言い方かもしれませんが、専門的職業人として、患者さんの生き方によりよい支援者となることを生き甲斐として感じられれば、それは患者さんと私

たちお互いの利益につながると思います。

さらに、十分に正しい情報を提供することができたとしても、そこからわき上がる患者さんからの要望に十分に答えるスキルがあるかということもさらに重要です。

医院としての総合力がそこで問われますが、技術の熟達は一朝一夕に得られるものではありません。常にスタッフ全員で研鑽に励んでいますが、その質の向上と均一化のために ISO9001 の認証も取得いたしました。

そして、さらに私たちの働きかけが、果たして患者さんの利益につながっているのか、常に再評価を繰り返していかなくてはなりません。そのために、患者さん日々のデータを収集、蓄積、分析するシステムを構築しておく必要があります。集積、分析されたデータをもとに再評価した事柄をフィードバックすることでさらに「患者利益」が向上するものと思っています。

これらの3つの項目を、基本的ベースとして確実に実行することで、人々の健康で快適な生活に貢献していくことこそ、歯科医師としての職業奉仕と考えています。

そして、そこで大きな成果を上げることができれば、誇りと自信をもって、次の世代に伝えていくことで、みんなが幸福になっていくものと考えます。

## 仕事の目的・必要な意識

私の勤務先は山形トヨペットというトヨタ系自動車ディーラーである。

今でこそ本部で現場の皆さんに色々お願いする仕事をしているが、十年前までは店長として直接、営業スタッフやエンジニアたちと触れ合っていた。今回はその頃のお話。

ある年の忘年会の最中に、私は少し酔った若いエンジニアから声をかけられた。

「いやあ、店長ってカッコいいっすよ」。まんざらでもない気分で理由を尋ねると彼はこう答えた。「だって、店長は覚えてますか？ 店長が工場をまわりながら、俺に『今、目の前にある車は、自分の彼女の車だと思ってちゃんと整備しろよ』って言ってくれたんすよ。あれを聞いて俺は店長ってカッコいいなあと思ったっす」。本当に私がそんな発言をしたのかどうか、正直覚えてはいない。でも、私なら言いそうな台詞だなと納得した。

当時の私は一日に一回、整備工場をまわりながら異常が無いか確認するのを日課としていた。店長業務の大事な仕事のひとつでもある。

その際、私はお客様の車を整備しているエンジニアたちにかける言葉を決めていた。「お疲れ様！ところでこれはどなたの車？」。気の利くエンジニアは「お疲れ様です！これは〇〇さんの車です」と即答するし、そこまでいかないエンジニアでも、キャディ（整備ツールを収納しているボックスのこと）に立てかけてあるカルテを確認してお客様のお名前を答えてくれる。いちばん残念なのは、「さあ？」と自分が整備している車が誰のなのか興味を持たずに整備作業を続けているエンジニア。その場で叱責したりはしないが、後でこっそり「整備作業に入る前に、お客様のお名前は確認しておいた方がいいよ」とアドバイスしておく。サービスマネジャー（工場長）ではなく、店長からの指示なので、次回以降は割りと意識してくれるエンジニアが増えてくれたりもする。

そう、自分が手にかけている車がどなたの車なのか、それを意識して整備作業に入るのは当たり前のことのように見えて意外と徹底されていない事項でもあるのだ。

政府の仕事、というか大きな使命は「国民の生命と財産を守ること」と聞いたことがある。政府に限らず、直接的な意味でこうした使命を帯びた職業は世の中に少なくない。簡単に思いつくのは、自衛隊・警察官・消防士・弁護士等など。大きな意味で言えば、我々の仕事だって、「(例外もあるが中心として) 県民の生命と財産をお守りする仕事に携わっている」という自覚が必要だと感じている。不慮の故障による不幸な事故を起こさないためにも定期的な点検整備に従事しているエンジニアはもちろんのこと、営業面においても車検切れや点検忘れを起こさないよう、確実なご案内の遂行徹底や任意保険ご加入のご案内が求められるし、自分たちのビジネスに直結するから声を大にしては言いにくいですが、下取価値が高いタイミングでのお乗り替えご提案、賢い買い方のご提案（月々のご負担を増やさずご希望の車に乗れる方法）などもお客様の資産管理のお手伝いをさせていた

だいていると言って良い、というのが私の考えだ。

自分は今、マークXの整備をしている、これが終わったら Ipsum の整備に取り掛かる、ではなく、富樫様のマークXを整備しているんだ、花山様の Ipsum の点検整備をしているんだ、という意識で仕事に臨んでもらいたいと朝礼や全体会議の中で繰り返し訴えている。

「この車が自分の大事な彼女の車だったら」という仮定で臨めば、指示された項目を修理・点検したからはい終わり、ではなく、「空気圧はどうだったかな？」とか「ウインドウォッシャーは大丈夫かな」と様々なところに目と意識が行き届く。今のエンジニアたちの仕事は時間との戦いでもあるので、そんな悠長なことは言ってもらえない、現場の状況を分かっているのかという意見もあるのも理解している。しかし、そもそも論として、自分の仕事は指示されたことをこなして、それが売上に繋がり給料の原資となるとかの前に、「自分の仕事によってお客様を笑顔にさせられる、したい」という気持ちが原点なのではないかと反論したい。

特に整備上がりの車の状態に大きな差がつく訳ではないが、たくさんの入庫数や一定期間を経た後では、何か大きな違いや差がついているのではとも思う。

自分たちの仕事に誇りを持つ、誰のために一生懸命頑張るのかを忘れない、それが職業奉仕の精神なのでは、というのが私の正直な気持ちだ。

## どんな気持ちで臨んでいるか

私は現在、冠婚葬祭に携わる会社に勤めています。今でこそ現場全体を支える立場にありますが、以前は結婚式や葬儀の現場に立ち、直接お客様の担当をしていました。今回は、その現場時代の話をしたと思います。

ある葬儀を終え、ご遺族の皆様をお見送りした際、喪主様からこう声をかけられました。「本当に安心して任せることができました。まるで親族のようでした」。その言葉を聞いた瞬間、胸の奥がじんわりと温かくなったのを今でも覚えています。私だけでなく、弊社スタッフが色んな立場に関わっています。そのスタッフ全員が同じ気持ちで関わっているからこそ喪主様からこのようなお言葉を頂けたのだと思います。

冠婚葬祭は、多くの方にとって非日常の出来事であります。特に葬儀は、突然訪れる事も多く、深い悲しみの中で、何をどうすればよいのか分からないまま当日を迎えられる方がほとんどです。私はその不安を少しでも和らげたいという思いから、「お客様の親族になったつもりで関わること」を自分自身の信条としてきましたし、弊社スタッフ全員に対しての会社の教えでもあります。

式の進行や段取りを滞りなく行うことは、相談を受けた者として当然の役割であります。しかしそれ以上に大切なのは、ご遺族の表情や言葉の端々に気を配り、ご遺族様は今どんなお気持ちでいらっしゃるのかを感じ取ることだと考えています。「故人様が自分の家族だったらどうするか」。そう自問自答しながら現場に立つことで、形式的な対応ではなく、自然と心の通った行動が生まれるのだと思います。

冠婚葬祭業は、人の人生の節目に深く関わり、心に寄り添う仕事であります。自分の仕事に誇りを持ち、誰のために尽くしているのかを忘れない。それが、私の考える職業奉仕の精神であると考えます。

## 自動車業にみる職業奉仕

わたくしの職業でもあります自動車業での行動が職業奉仕に結びつく点が沢山ありました。

私たち自動車業は、地域の安全と移動の自由を守る仕事です。私たち自動車業の仕事は、単なる“車の販売や整備”ではありません。地域の安全を守り、人々の生活を支え、未来の環境を守る。すべてが職業奉仕そのものだと思います。

誠実な整備と販売を通じて事故を防ぎ、交通安全を広め、地域の暮らしを支えることこそ、私たちの基本の行動であり、まずは安全・安心なカーライフの提供をして整備・点検を丁寧に行い、事故を未然に防ぐことは当たり前のことですが、整備士からの視点、クルマに乗った時、の感覚や感じ方で、乗ってる方が気がつかなかったことをアドバイスやご提案をしていき、利益にこだわらないことも奉仕の一つだと思います。また高齢者や初心者に対して、わかりやすい操作の説明や安全運転のアドバイス、冬の山形ならスタッドレスタイヤの適切な選び方や交換時期の啓発をしなければなりません。正直・誠実な販売と整備をし、過剰な営業をしないよう心がけてお客様にあったプランをご提案していきます。整備に関しては故障箇所や費用を的確に説明し、車の状態を正確に伝える。これはロータリーの「四つのテスト」にも直結します。

言行はこれに照らしてから

- 1 真実かどうか
- 2 みんなに公平か
- 3 好意と友情を深めるか
- 4 みんなのためになるかどうか

また地域の交通安全への協力を積極的に行い、小学校や地域団体と連携した交通安全教室や冬道の運転講習会、高齢者の免許返納相談や移動手段の提案をしていき、地域での移動を支えるサポートを考えていかななくてはなりません。また地域イベントのEV車や特殊車両提供をし、特に災害時の車両貸し出しや整備協力、車両の移動をおこないます。環境への配慮としてはエコカーやEVの普及啓発(カーボンニュートラルへの取り組み)。地域の環境活動への参加。整備から出る、廃油や廃タイヤの適切な処理をおこなっていく。これらのことを踏まえてクルマは「人の生活を支える道具また生活に欠かせないアイテム」であり、自動車業は「地域の安全と暮らしを守る専門家」。整備・点検・販売のどれもが「事故を未然に防ぐ」役割を持つ正確な整備、誠実な説明、適切な提案はそのまま地域の命を守る行為だと思います。利益より安全を優先する姿勢が職業奉仕の象徴だからこそ、“安心・安全・誠実・地域貢献”この4つが職業奉仕の核になると思います。

自動車業の仕事は、目立つ奉仕活動ではないかもしれませんが、日々の業務の中で「安全」「安心」「信頼」を提供し続けることこそ、地域社会に対する最も確かな職業奉仕だと私は思っています。

これからも、ロータリアンとして、そして自動車業に携わる者として、地域の暮らしを支える誇りを胸に、職業奉仕を実践していきたいと思えます。

## 見えないところにこそ、職業奉仕の心を

私たちリネンサプライ業の仕事は、日々の医療現場や介護施設の営みを、文字通り「陰で支える」ことにあります。スポットライトが当たることはありませんが、清潔で安心できる環境を整えることは、地域の健康と暮らしを守るうえで欠かすことのできない、大切な社会基盤の一部です。そんな仕事を続ける中で、私は一通の手紙に心を動かされたことがありました。

それは、長くお取引のあるクリニックの看護師さんから届いたもので、手紙の題名は「ズボンのボタンをつけてくださった方へ、そして米沢リネンサプライ株式会社の皆さまへ」でした。洗濯に出したズボンのボタンが取れていたにもかかわらず、お客様が気づく前に、当社の社員がそっと縫い付けて返してくれたことへの感謝の気持ちが綴られていました。しかも同じことが二度あったこと、そしてそのささやかな心遣いにどれほど励まされたかが丁寧な言葉で記されていました。

読み進めるうちに、「皆さまの健康と、会社のますますの広がりと繁栄をお祈りしています」という一文が目にとまりました。お客様が、私たちの幸せを願ってくださる。その温かな祈りに触れた瞬間、胸がじんと熱くなりました。

ちょうど終業前の時間帯でしたが、私はすぐに社員に手紙の内容を共有しました。聞いていた社員たちは、一瞬手を止め、驚いたような、でもどこか誇らしげな表情を見せてくれました。「そんなこともあったんですか」と照れくさそうに笑う者もいれば、静かに頷きながら耳を傾ける者もいました。誰が行ったことなのかは、特定しなくても構いませんでした。大切なのは、日々の業務の中で自然に生まれた小さな行いが、確かに誰かの心に届いたという事実でした。

特別なことをしたわけではありません。ただ、目の前にある仕事に誠実に向き合い、誰かの毎日が少しでも安全で、少しでも心地よくなるようにと、社員が当たり前のように行動しただけのことです。その「当たり前」の積み重ねが、お客様の大きな感謝として返ってきたのだと思うと、胸がいっぱいになりました。

この出来事は、「職業を通じて奉仕する」というロータリーの精神が、決して難しい理念や特別な活動ではなく、日常の業務の中の気づきと実践そのものなのだということを、改めて教えてくれました。私自身、ロータリアンとして活動するようになってから、職業奉仕とは、自らの専門性を生かし、周囲の人の幸せにささやかでも寄与しようとする姿勢であると理解するようになりました。華やかではなくとも、毎日の仕事の中にこそ、相手の心に触れる「奉仕の芽」は育つのだと、この手紙は優しく気づかせてくれました。

また、私たちの仕事は表に見えないからこそ、誠実さや責任感が試される場面も多くあります。しかしその「誰に見られていなくとも正しく行う姿勢」は、社員一人ひとりの成長につながり、やがて企業としての品格を形づくりします。見えない努力を尊重し合い、互いに高め合える組織であること。それもまた、私が大切にしたい職業奉仕のあり方です。

これからも、社員が胸を張って働ける会社、そして勤めて良かったと心から思える会社を目指してまいります。清潔なりネンを届けるという日常業務の向こう

には、医療や介護の現場で懸命に働く方々の安心、そして患者さまや利用者さまの安全があります。私たちの仕事が、地域の暮らしを支える一部として確かに役立っている。その誇りを忘れずに、これからも「見えない奉仕」を積み重ねていきたいと思えます。

小さなボタン一つに心を込めること。それが、私たちの職業奉仕の物語です。

## 自動車ディーラー女性整備士の活躍

若い女性整備士の話です。

職業上色々な方々と出会うことがあり、生活様式や流行が人々の外見に反映され、特に、女性は年代には関係なく服装や化粧は素敵に進化しています。

去年の秋、大手系列ディーラー南陽営業所へ車検に出したときの話です。夕方、車を引き取りに行きお茶を飲みながら待つと、20代前半と思われる女性の整備士さんから車検整備の内容説明がありました。

最初は、今は色々な分野で女性が活躍しているなあくらの気持ちで、慣れない口調で時々詰まる場面もありましたが、丁寧な説明を受けておりました。そして、説明の途中で、彼女の手のひらや指、特に爪の隙間には仕事での汚れが入り込んでいることに気付きました。その瞬間、私は体が固まり、彼女の説明が耳に入らなくなり、どう感謝の言葉を伝えてよいのか迷いました。

整備については、あなたの手のひらを見れば一所懸命に整備してくれたこと、十分満足でした。

けっして彼女に同情するものではなく、彼女の仕事に対する姿勢や、信念を持って整備士として安心・安全を届けたいという思いが強く伝わってきたのです。最近、年代に関係なく爪のお手入れがブームで、爪装飾のネイルなどは目を見張る場面に遭遇することも多くあります。そんな中、女性整備士の彼女は、私には衝撃的で、何かしら声を掛けたかったのですが、適切な言葉が出てこなかったのです。

結局、ありきたりのお礼を伝えたのみで、帰りの車の中では、励ましの言葉を掛けてあげられなかったことを悔やみ反省することとなりました。感謝や励ましの言葉は、その瞬間に伝えないと鮮度が低下します。「苦労するところにこそ本物がある。頑張った分、自分の糧となる」くらいは伝えたかった。相手が若い女性だったことに躊躇したことも事実でした。

なぜ体が固まったのか、私自身はサービス業に42年従事していますが、常に「心配り」を企業理念にホテルを営んできました。私生活での出来事であれ、瞬時に最高の感謝の言葉を選ぶことができなかったこと、固定的な観念で生きていること、ロータリアンとしてまだまだ勉強とトレーニングが必要と感じました。美しさとは、外見だけを追求するものではなく、内面の美しさがあってこそ本物に近づけるのではと教えられました。

多分彼女は、自動車の整備が好きで、整備士としての誇りを持った芯の強い女性と想像する。頑張る若手の社員が世間に出てアピール出来る場面や機会があれば、地方の原動力となり、我々経験者がそれをサポートしたり交流できる社会を造ることができれば、地方再生の一つになるのではと考えます。

彼女の頑張りとお会いして、日常の生活にはない新鮮で貴重な体験に感謝しているところ、私もあと少し頑張らなくてとは刺激を受けました。

## カウンターの中の物語

BARを経営しています。長年営業をしていると老若男女問わず様々なお客様と出会います。お客様だけではなく、色々なスタッフ達とも。学生、サラリーマン、主婦、これから自分で飲食店を起ち上げたい人など。今回はその中の一人の女子大学生のスタッフとの話しをしたいと思います。

その女性は大学2年生の時に当店で働きました。とても明るくいつも笑顔で人気もありお客様からも「今日〇〇ちゃんはいないの？」と聞かれる事もしょっちゅうでした。自分も一緒に働いていてかなりの部分で助けられたものでした。そして1年たった頃でした。ある出来事で自分とその学生とで大ゲンカになったのです。お客様が帰ってから1時間ほど話し合い、お互いの思い考えをぶつけ合いなんとか仲直りしました。

時が流れ大学卒業を向かえる時期が近づきバイトを辞める日がきました。最終日は数多くのお客様が顔を出してくれて、その学生の人気ぶりをあらためて実感したものでした。店を閉店し後片付けも終わり、「お疲れ様でした。今までありがとうございました」とお互いに挨拶を済ませたあとに、一通の手紙を差し出し「私が帰ったあとに読んでくださいね」と言って店をあとにしました。

誰もいない店内で手紙を読むと、「長年大変お世話になりました。～中略～マスターとケンカした事を覚えていますか？あの時、マスターは本気で怒りましたね。今までのバイト先では失敗しても何をして相手からは、若いから、学生だから、と言われてきました。甘えてました。でもマスターだけは一人の大人として向き合ってくれた気がしたのです。それが時間がたつと嬉しくなってきたんですよ。～省略～」その後もまだまだ文章は続いていました。それを読んだあと嬉しくもあり、店内を見回すとこの店ってこんなに広がったっけ、と淋しくも感じたものです。

それから2年たった頃に突然男性と2人で店に訪ねて来たのです。「久しぶり～マスター、私この人と結婚したんですよ。マスターにはラインやメールじゃなく直接伝えたくて来ました～」。おっ!!しっかり者になったなあと思ってると、「だからお祝いちょうだい」。しっかり者なんだかちゃっかり者なんだか。

それから少し3人で談笑していると、「私、研究職から営業職に変えてもらったんです。マスターと一緒に働いてて、お客様とのつながりが楽しかったんですよ。働いてうちに、やりたい事と何か違うなって思ったから、変えてもらいました」。それを聞いて思いました。自分と職場とお客様を通して、この女性も成長したんだなあ。

これも職業奉仕物語の一つなんだと。

## 寿司屋の大将から学ぶ職業奉仕

当クラブの会員の中に、寿司屋の大将がいる。クラブの懇親会を催すとき、多くの会員がその寿司屋に赴く。寿司屋の大将は、懇親会のために市場から魚を買ってきて、捌く。YouTubeの人気動画である気まぐれクックに出演する料理人よりもスムーズに魚を捌く。そして、調理をする。酒に合う料理が出来上がる。何のことはない、どこにでもある風景だろう。

釣り人は別として、私たち・私たちの家族の中に、この寿司屋の大将のように魚を捌いて調理する技術をもつ者は少ない。そのため、うまい魚料理を食べたいときには、自ら調理をするのではなく、この寿司屋の大将のような技術をもった人をお願いする。そして、この寿司屋の大将をお願いする人(客)が増えていき、閾値を超えて採算ベースに乗ったとき、職業として成立する。客が増え、継続的に足を運んでお金を払い続けることによって、この職業は持続的なものとなる。なお、この寿司屋は当地で何十年も営業を続けており、多くの客に支えられて今でも営業を続けている。これも、どこにでもある風景だろう。

この寿司屋が営業を続けているのは、資本主義にみられるように仕掛け人が仕掛けたものではない。また、社会主義にみられるようにお勉強のできる人が考えたものでもない。ひとえに、客から求められ続けているから、である。言い換えれば、うまい料理、酒に合う料理をつくる技術を駆使して、客の願望に答え続けている(奉仕をしている)から、である。

当たり前である。しかしながら、私たちは、時間が経つにつれ、この当たり前のことを忘れがちである。忘れないようにしたい。毎日ではなくてもいいが、この当たり前のことを思い出す機会を得たい。ある会社は社訓を読み上げる習慣があるという。商業を営む経営者は三方よしという言葉を書右の銘にしているかもしれない。そして、私達ロータリアンは、職業奉仕という言葉に触れ続けることによって、この当たり前のことを忘れないようにしている。

試しに4つのテストを声に出してみよう。詐欺をしている経営者は真実であるとは声に出せない。客をえこひいきしている経営者はみんなに公平にしているとは声に出せない。好意と友情を深めるかはわからないが、寿司屋の大将が作った料理を食べながら話すひとは、客同士の好意と友情を深めると思う。自分や自分の子分だけ潤おうとする経営者はみんなのためになるとは声に出せない。4つとも声に出せるあなたは、職業奉仕も実践できている。前記の寿司屋の大将の仕事も同じである。

物事を難しく考える必要はないと思う。当たり前のことをしている寿司屋の大将は、今日も当たり前にお店をあけて営業している。それがこの寿司屋の大将の職業奉仕であり、その物語である。

なお、世代の入れ替わりに伴って人の行動パターンが変われば、人の需要も変わる。変わった需要にいち早く気付いた者が新たな物語を紡ぎあげるのだと期待してやまない。

## 混沌の時代を生きる若者にこそ職業奉仕の精神を！

中学生や高校生のインターンシップや職場体験、大学生の職場訪問などの機会に、私は1時間ほどお時間をいただき、学生の皆さんに向けて「働くこと」という題目で話をしています。

最初に、学生たちに質問をします。「将来、働くことについて楽しみだと感じる人？それとも不安だと感じる人？」この質問に対する答えのほとんどは、後者の「不安を感じる人」です。時代が非常に混沌としていることも影響しているでしょうし、親や先生方といった周囲の大人の言葉にも影響を受けているのかもしれませんが、「これからの厳しい時代を働いていかなければならないんだよ」、そんな声が聞こえてきそうです。

ここからが「働くこと」の本題です。まさに「職業奉仕」の話になります。若者たちにいくつかの職業について、その仕事の内容が社会にどのように貢献しているのかを、一緒に考えながら進めていきます。たとえば、「歯医者さんはどのように社会に貢献しているのでしょうか？」と問いかけます。学生たちからは、「虫歯を治してくれて、食事を美味しく食べられるようになります」、「歯並びを整えて、虫歯になりにくくしてくれます」といった答えが返ってきます。

そこで私は、こう続けます。「もし私が、お金儲けだけを考える歯医者さんだったら、小学生にたくさん飴玉を配った方がいいよね？でも実際の歯医者さんは、学校に行って歯磨きの指導をしています。どうしてだと思いますか？」。学生たちの頭がぐるぐる回る瞬間です。生活のために働かなければならない。けれど、仕事＝お金を儲けることではない。働くことで社会の役に立ち、その結果として報酬が得られる。仕事の本質を考える瞬間です。

その感覚を少しずつつかみ始めたところで、ほかの職業についても議論を広げていきます。本屋さん、お菓子屋さん、プロ野球選手、役場の職員、学校の先生、自動車部品工場で働く人・・・。

自分の興味や憧れを持って就職や進学を目指す学生もいれば、仕事に対して漠然とした不安を抱えている学生も少なくありません。しかし、さまざまな職業を通して、「働くことの向こう側にある社会とのつながり」を感じることで、その不安が次第に希望へと変わっていくのです。

その次に、学生さんには3人の大工さんの話をします。学校の建設現場で壁を作っている3人の大工さんに「何を作っているのか」と尋ねると、一人目は「壁を作っているんだよ」、二人目は「丈夫な壁を作って、学校を建てているんだよ」、三人目は「学校で元気に学ぶ子どもたちの笑顔を作っているんだよ」と答えました。

人生を豊かにする工夫は、自分の心がけや、何を見ているかによって変わってきます。未来が不透明な今だからこそ、「働かなければならない」ではなく、「働くことで人生を豊かにすることができる」、まさに三人目の大工さんの考え方が、今の若者に最も必要なのではないかと感じています。

## 「酒屋」の枠を超え、地域の「困った」に寄り添う

## ～断らない姿勢が磨く、自己研鑽と地域への貢献～

「酒屋がメインだと言ったはずなのに、見学に来た学生たちの感想文は『人助け』のことばかり……」先日、私の店に職場見学に来た専修学校の生徒たちの手紙を読み、苦笑いしながらも、改めて自らの職業観を深く見つめ直す機会を得ました。

山形県白鷹町で「ヤマシチ商店」を営む私の日常は、単にお酒を販売し、配達するだけにとどまりません。日記を振り返れば、そこには「人助け案件」という名の、多種多様な地域のニーズが並びます。挙動不審な玄関錠の調査、不要になった古いガラスの処分、アコーディオンカーテンの取り付け、さらには IT に不慣れな高齢者の方の LINE 設定や、エラーで止まったファンヒーターの分解清掃……。一見すると、酒屋の仕事とは無縁に思えるかもしれませんが、これらすべてが私にとっては「職業奉仕」の地続きにある活動です。

私の信条は、地域の方々からの相談を「まずは断らずに引き受ける」ことです。ある時、防犯パトロールを共にした元自衛官の方が「自衛隊は自己完結のマインドで動く」と仰っていました。その言葉に強く共感しました。地方の小さな商店もまた、地域という組織の中で、自分にできる最大限のスキルを駆使して「自己完結」を目指す存在でありたい。難しい案件に挑戦し、仕組みを解明して無事に解決する。そのプロセスは、私自身の技術力を高める「自己研鑽」となり、それがまた次の誰かを助ける力へと繋がっていきます。

学生たちが私の話を聞いて「自分もこれからたくさん挑戦していきたい」、「チャレンジ精神を持ちたい」と感じてくれたのは、酒を売る姿ではなく、目の前の困っている人のために試行錯誤する「働く姿勢」に、何らかの価値を見出してくれたからではないでしょうか。

ロータリーの「四つのテスト」に照らせば、私の活動は「真実かどうか」、「みんなに公平か」、「好意と友情を深めるか」、「みんなのためになるか」を、日々の泥臭い作業の中で問い続けるプロセスそのものです。代金が年金支給日まで待つてほしいというお客様がいれば、「お互い様ですから」と笑顔で応える。店を訪れる学生にトイレを貸し、ラーメン屋の場所を教える。こうした小さなやり取りの積み重ねが、地域の信頼という目に見えない財産を築いていくのだと信じています。

私はこれからも、本業である酒造りや販売に誇りを持ちつつ、地域の「便利屋」であり「相談役」であり続けるでしょう。「何でも屋になって、自分が何屋かわからなくなる」と冗談を言うこともありますが、地域の人々の笑顔の先に、私の目指すべき「真の酒屋の姿」がある。この「人助けマグネット」のように、地域にぴったりと寄り添い、離れない。そんな奉仕の形を、これからも追求していきたいと思えます。

## 震災の恩返しと国際交流

私の郷土、高島町は古くから有機農業の先進地として知られています。また、町内に拠点を置く企業を通じて台湾との深い交流があり、高島町は十数年前から台湾との産業振興と観光に関する取り組みを継続しています。そのような中、2024年4月に台湾東部地震が発生し、花蓮縣を中心に大きな被害をもたらしました。花蓮縣は、高島町と同じく美しい田園風景が広がる米どころです。かつて2011年の東日本大震災の際、台湾の皆様が私たちに寄せてくださった多大な支援への恩返しも含めて、高島町では他ではできない前例のない支援の形を検討しました。義援金を送るといった一般的な支援だけではない、独自性のある支援の形として選んだのは、「花蓮の米を高島町で輸入し、高島町の日本酒醸造元の技術で台湾史上最高の清酒を造ることで、日本と台湾の経済活性につなげる」ということです。

このプロジェクトは、多くのプロフェッショナルによる「職業奉仕」の連鎖を生みました。高島町役場商工観光課の方々、日台農業交流の第一人者である林定三氏、そして物流と広報を支えるJR東日本台湾事業開発の皆様。それぞれの専門性を持ち寄り、一つの志に向かって突き進みました。そして2025年1月、ついに完成したのが「米鶴 清酒 福（ふく）」です。花蓮の生産者の誇りと、高島の蔵人の技術が融合した「絆の結晶」となる、前代未聞の清酒です。これを携えて、2025年2月には高島町長、高島町観光協会長、高島町商工会長とともに、台北市内、花蓮縣の各地での発表イベントを開催し、交流を深めました。さらにこの活動は、高島町を選挙区にかかえる今の農水大臣・鈴木憲和氏にも伝わり、鈴木氏が懇意にされていた台湾の駐日大使館に相当する台北駐日経済文化代表處に紹介する機会をいただくことにもなりました。

現在、この「福」は、台北駐日経済文化代表處の晩餐会において、各国の賓客をもてなす一杯として採用されています。

2026年1月、今年もまた1600本という限られた数ながら、最新の「福」が仕上がりました。「台湾の米で、世界に通用する最高の清酒を醸す」という気概をもって醸しました。

本年6月中旬に、台北で開催されるロータリー国際大会において、この「米鶴清酒 福」が、世界中から集うロータリアンの皆様の交流の一助となることができれば、これに勝る職業上の喜びはございません。

## 親睦活動を通したつながり

2023年9月、伊藤三之ガバナー公式訪問時にバッジを贈呈いただいたことを鮮明に覚えています。わたしは通信機器の販売や保守を営んでおりネットワークと機械をつなぐ技術職として仕事をしてきました。我が社名にも入っている通信 (communication) という文字が機械だけでなく人と人のつながりのコミュニケーションも意味するものだと考え、職業を通し様々な方々と繋がり、自分も繋げられるよう活動してみたいと思ったのがきっかけでロータリアンとなりました。

入会して3年目、今では親睦活動委員長を務めるまでになりました。23年12月の年末に当時の副会長から一本の電話がありました。「齋藤君に親睦委員の副委員長になってほしい」との事でした、ロータリーの返事は「はい」か「yes」か「喜んで」のみと教えられていた自分は二つ返事で承し、その時は委員長の補助を頑張ろうとしか思っていませんでした。が、後日、副委員長が次年度の委員長になるんだよと教えられ少しだけ天を仰いだのはここだけの話です。実際に副委員長としてサポートしながら、納涼会、芋煮会、クリスマス、新年会、創立記念、観桜会、最終例会と7つの移動例会を通しロータリーとはどのような団体なのかという基本のところを学べたのは自分にとってとても良い経験になりました。

25-26年度、いよいよ私が委員長をする年度が始まりました。今も親睦の委員に残っていただいている山村義美さん(前年度委員長)からは「齋藤君の思った通りにやっていいんだよ」と心強い励ましをいただき納涼会の準備に取り掛かりました。私は毎回1つのテーマに沿った内容にしたい、と考えていた矢先、町内で活躍しているフラサークルが踊りを披露してくださることになり、「ハワイの風を感じる納涼会」と称し町内の懇意にしている魚屋さんに新鮮な海鮮物を注文し海鮮BBQや生ガキをメインとしたビアパーティを企画、大変喜んでいただくことができました。次の移動例会は芋煮例会、ここでは日本一の芋煮会ならぬ「日本一の美味しい芋煮例会」と銘打って企画、エビデンスとして農林水産大臣賞を受賞した高島RC会員の醤油とタレを使用し、親睦メンバーで一から作り上げた本当に美味しい日本一の芋煮がとても好評でした。次のクリスマス例会では「家族ファースト」を掲げ、家族はもちろん同伴者、お子さんお孫さんが来年も参加したいと思ってもらえるようにと料理・飲み物には存分に気を使い、イントロクイズや委員会対抗歌合戦、サンタクロースに扮した会員から子供たちへのプレゼントなど様々なアトラクションを企画し終始盛り上がりを見せたパーティーとなりました。新年会では、やまがた舞子を招き「創立60周年に向けておもてなしの心を学ぼう」をテーマにしたものを企画中です。

活動を通して思ったのは、新会員には先ず親睦委員になってもらう事、私が良い例でこれは高島RCの田中先生の著書「ロータリクラブに入ろう！」にも記述されており、移動例会の計画・実行過程においていろいろな会員の顔と名前を覚えるのに好都合と、とても理に適っていることだと思います。併せて個々の会員やご家族との繋がり、来賓や関係者各位との繋がり、地域の商店との繋がりを実

感しながら押し付けではない双方向での情報共有能力が学べ、身に付く貴重な体験ができるのではないのでしょうか。そして最後に何と言っても楽しい！この一言に尽きます。まだまだ続くと思われるロータリー人生、できれば最後まで楽しく仲間と過ごさせてあげたいと思います。

## スタッフKが教えてくれたこと

私の職業で日頃から大切にしていることのひとつが、「当店で働くアルバイトの夢や目標を後押しすること」です。私はセブンイレブンを始めて25年になります。これまでに100名以上のアルバイトが在籍してきました。主に大学生や専門学校生、時には高校生もいます。現在働いている子たちの中にも、社会福祉士、理学療法士、料理人、美容師など、それぞれの夢に向かって努力している姿があります。

その中でも、ひととき印象深い元アルバイトのK君についてお話します。K君は約20年前、彼が25歳くらいの時にアルバイトとして採用しました。ファミリーマートでの勤務経験があったこともあり、仕事も接客も申し分なく、シフトリーダーにしたいほどの人材でした。ただ、彼には「ディズニーランドで働きたい」という夢があり、それに向けて勉強や準備をしていると聞いていたので、「いつかは旅立っていくな」と思っていました。ある日、「彼女と秋田に旅行行くから、休みちょうだい」と言われ、3日ほど休みをあげました。ところが戻ってきたK君の元気がなく、「そんなに疲れたのか？」と尋ねると、「実は彼女と別れたんよ」と。さらに「もう一つ言っている？その彼女って、実は男なんだ」と突然カミングアウトされたのです。私はそれまで彼を完全に「野郎」としてしか見ていなかったもので、心底驚き、かなりちぐはぐな対応をしてしまったと思います。その時の私はゲイに対して少なからず偏見を持っていたと思います。頭に浮かんだのはホモオダホモオですから、これからあいつをどうゆうふうにあつかったらいいんだべ、と思いながら、家に帰って嫁に話すと、嫁は驚きつつも「ゲイだろうがなんだろうが、KはKだべ」とひとこと。私はその言葉にハッとさせられ、「なるほど、そうだよな」と深く納得しました。その後K君は、パートのおばちゃんたちにも次々とカミングアウトしていきましたが、皆が自然に受け入れている姿に、女性たちの懐の深さを感じたものでした。

そして彼はディズニーランドのキャスト採用試験を受け、見事合格。夢を叶えました。それから、10年くらい経って「山形に帰ってきた」と連絡がありました。今なにをしているのか聞いたところ、「七日町で有名なオカマバーの菌弾子さんの弟子をしまった」とのこと。そっちの道で生きるのか。と思いました。彼はディズニーで培った接客で一躍人気者になったようです。その後しばらくして、「自分の店を出したから、マネージャー（嫁）と遊びに来て」と連絡がありました。セブンの勉強会が山形であった際、私と嫁で、Kの店に立ち寄りしました。ゲイバーではあるものの、明るく楽しい雰囲気のお店で、特徴的なのは、お酒の瓶の隣にテングが並んでいることくらいでしょうか。一昨年には、幹事を勤めていたので、クラブ会長と山形でロータリーの研修会があり、その懇親会の後に、二次会としてKの店を訪ねました。「ロータリーの人もあるよ」と聞いたので、さまざまな情報を仕入れながら、楽しく飲むことができました。

研修会では「DEI」について学びました。このKの話に当てはめると、D＝ダイバーシティ（多様性）、LGBTQの人をE＝エクイティ（公平性）、差別することなくI＝インクルージョン（包摂）「ここにいていいんだ」と思えるよう受

け入れる、となるなどおもいました。これを実現するためには「寛容さ」が必要ですが、妻の「KはKだべ」という言葉こそ、その答えだと私は思っています。これが、偏見を正す、自己改革になったと思います。20年経って改めて理解しました。

ちなみに、トランプ大統領は「性別は男か女しかない。DEIはやらない」と明言しており、最近ではロータリーのメッセージからもDEIの言葉が消えたと、高島クラブ直前会長から聞きました。それでも私は、ロータリーでこのDEIを含め、多くのことを学ぶことができました。そして、元スタッフKから学んだことに感謝しています。

## 次世代、子孫へとお寶（たから）を授け返していくこと

間もなく今年も終わろうとしている。一年を振り返り、そして今までの自分の仕事や職業について振り返ってみる。

40年の職業人としての歩み、先代社長である父が他界したあと24年間社長として働いた日々は、その殆どを「失敗の連続」で過ごしてきたことを思い返している。

葬祭業という職業は「習俗」、「その土地、その土地の、習わし」と「宗教儀礼」との間でご遺族の意向をくみ取りながら様々なことをわずか2、3日の間で決め、また一回決めたことでも毎日変化していくという特殊な職業である。

お預かりした遺影写真をお届けすると、元気でいらっしゃる故人様の妹さんと間違えていたことが判明し作り直したこと。霊柩車の出棺の時間に遅れてご遺族にご迷惑をおかけしたこと。用意した棺のサイズが故人様のお体より小さくて、お通夜の最中に交換したこと、お寺の住職に叱られたことなど、失敗の経験は数え上げればきりが無い。そしてその経験こそが今の小生の職業に対する取り組みの骨幹になっていると考えるところである。

「寶（たから）」という言葉がある。寶と聞けば大方の人は財産、金銭、高価なものなど自己自利的な一過性の物を想像するのではなかろうか。しかし、本当の「お寶（たから）」は生命、恩恵、愛情、知恵、ご加護といった様々な「お寶」であり、すべての人々が先人、祖先、両親そして神仏より戴けるかけがえの無い尊いもので、そして、戴いたものは返すのが世の常。次世代、子孫へとお寶を授け返していくことが大切なのだと思う。

葬儀という職業を通じて社会に奉仕する。

その中で100年前も100年後も大切にしなければならないことは、命をおくるご家族が、「次世代、子孫へとお寶を授け返していくこと」を実感できるお見送りが出来るようにお手伝いする配慮。そして、「ご遺族の声に出さない心」をどれだけ察してくみ取り形にできるか、そのホスピタリティーを実践できるかではなかろうか。

近年、簡素化、簡略化が加速度を増す葬儀事情の中で、「お葬式を通じてそこから始まるご家族の歴史」にも配慮できる奉仕に徹し、来年も自らの魂を磨いていきたいと思う。

## 言葉以上に表すこと

私は米沢の「落語長屋」という団体に所属しております。日本独特の話芸である落語を、もっと沢山の人々に気軽に触れてもらい、落語文化を広めることを目的としております。メンバーは、自分の好きな古典落語の演目を覚え、様々なところで落語を披露しております。毎回爆笑とはいきませんが、おかげさまで多くの皆さまから喜んでいただいております。私自身落語をやっていることで、仕事でもお客さまから、「だから話が分かりやすいんだね」と言われることもあります。余談ですが、私が属する米沢中央RCの新年会では、落語長屋のメンバーの落語を聴くことが毎年の恒例となっております。

お話は、その「落語長屋」の忘年会の時の出来事です。その当時入会した弟弟子（おとうとでし）は2人で、一人は居酒屋の経営者であり店長、もう一人はその従業員です。忘年会の場所は弟弟子の店でやるほうが喜んでもらえると思い、彼らに頼んでみると、「他の店で呑みたい」とのこと。理由は、自分たちも仕事を忘れて楽しみたいことと、他の店に行くことで勉強にもなるとのこと。希望を聞いてみるとお好み焼き屋がいいということなので、米沢市内のお好み焼き屋で忘年会をすることになりました。

当日の参加者は、先の二人を含め6人。宴会が始まります。それぞれ好きなお好み焼きと酒を注文。お好み焼きは自分たちで焼くスタイル。お好み焼きはひっくり返す瞬間が肝です。不器用な兄弟子（あにでし）たちを見るに見かねて、弟弟子が手際よくひっくり返す。さすが居酒屋で鍛えている。兄弟子たちはその姿を大絶賛。呑んで、食って、しゃべって、しゃべって、呑んで、しゃべって。大いに盛り上がったままあっという間に時間が来て宴席はお開きになりました。

私が会計を済ませている間、兄弟子たちは店の外に出て、まだ盛り上がっている様子。会計を終えて、さきほどのテーブルに戻るとその光景に驚きました。自分たちが使っていた食器が種類ごときれいに積み重ねられ、その上に割り箸が12本。呑んでいたグラスやジョッキも一つにまとまっているのです。弟弟子二人がきれいに片づけておりました。

二人に「偉いなあ」と褒めると、「こうすると店の人の片付けが楽になるだけじゃなく、『ご馳走様』の言葉以上の気持ちも表せるかなと思って」と言うのです。弟弟子に「礼儀」や「感謝」など教えられた瞬間でした。

そんな経営者である弟弟子がやっている「居酒屋道場 壱歩」は、当然今も米沢の中央で繁盛店です。

それにしても、店の外でゲラゲラとバカ話で盛り上がっている兄弟子たちは・  
・

## 酒類販売業をとりまく状況

弊社は酒類販売業で、昭和4年、奥羽本線開業時に駅前に分店として開業しました。私の母親が分店を引継ぎ、昭和6年に現在の店舗を立て現在に到っております。我が家は両親と子供2人と孫1人で同町内に家を立て別々に生活しております。

さて、酒販店の流れは大変変化してまいりました。昭和14年からは第二次世界大戦前だった為に食料品、油、酒など配給制度が施行され酒造業者は廃業させられた時代になりました。又、昭和64年に三公社五現業が民営化されました。五現業の中のアルコール専売、これが自由化になり、民間に移行されました。次に平成12年度からは、大店法が廃止になり、中小零細企業が一変に転廃業が進み同時に少子高齢化も進み、町の商店街が空洞になったのです。

平成29年酒税法及び酒類団体法が改正になりました。この法律で一番変わったことは、①酒販店一店に対し一人以上の酒類販売管理者を選任しなければならないこと。②選任を受けた酒類販売管理者は三年以内に研修延長の研修を受けなければならないこと。③大店舗の場合は二名以上の管理者を選任しなければならないこと。

小売酒類組合では、卸業組合及び酒造業組合などの協力によりまして、10月1日は日本全国日本酒で乾杯を行っておりました。米沢市も平成26年米沢市議会9月定例会の最終日に上程・議決し、10月1日の日本酒の日に施行されました。米沢市においては「おしょうしな乾杯条例」として、市民の皆様に深く浸透し、米沢の地酒に親しみを持って戴くことによって、地酒の更なる消費とともに地域経済への波及効果が生まれる事を期待しています。

話は戻りますが、今の米沢の人口は79,800人です。その中で小売酒販組合に加入企業が51社まで減少致しております。米沢市に大型スーパー9軒、コンビニ42軒、ドラッグストアが31軒、その他道の駅2軒、農協系の直売所が数件ありますが、これから酒販店として生き残る方法を教えて戴きたいと思っております。

2025年、コロナ禍終了後景気が上昇するものと思っております。しかし9月の末日にアサヒビールにコンピューターウイルスが入り、11月20日現在生産販売から出荷、回収そして給料計算、請求書計算、全国の工場、全国の支店の経費一切をコンピューターに頼っておりましたが、一個人のパソコンからロシアのキリンと云う団体が侵入し、一晩で全国の支店工場、下請けのパソコンまで占拠されてしまった様で現在流通業界までも品不足になっております。

今年のアアルコールの消費量は物品の値上げ、人件費の値上げにより売上金は若干伸びましたが、数量になると全体の94%位ではないかと思っております。又、日本酒においては酒米より飯米の方が値段が高いために、酒米が不足しているため日本酒も値上げがあると思うし商品も不足して来るのではないかと思っております。

今後我々酒販店はこのような状況の中にあっても、未成年者飲酒防止、飲酒運転の注意指導等、健全で安全な経営を目指して行かなければならないと思っております。

## 印刷会社が未来を切り拓く挑戦

自社で立ち上げた地域ブランド「自力本願の地 米沢」から、ご当地クラフトコーラ「雑草コーラ」を開発しました。

雑草コーラの開発は、コロナ禍で地域の経済が停滞したことがきっかけで始まりました。観光やイベント、飲食業をはじめあらゆる産業がストップし、印刷紙の媒体の仕事も減少しました。

「地域が元気でなければ私たちも成り立たない」。そう感じた私たちは、印刷会社として培ってきたデザインや発信の力、多業種とのつながりを活かし、米沢を元気にする挑戦を決意しました。

米沢藩第九代藩主、上杉鷹山公の「なさねば成らぬ」の精神と、踏まれても立ち上がる「雑草魂」をコンセプトに、あきらめずに夢や目標に向かって頑張るすべての人を応援する、エールを送りたい、そのようなドリンクです。

「雑草コーラ」は、企業構想、パッケージデザイン、製造販売まで、多様な地域企業や団体との連携で実現しています。Pest の就業継続支援B型事業所「Leap」との共同開発の実施もしています。米沢の伝統野菜である「うこぎ」を使用しています。

皆さま、「雑草コーラ」を炭酸や焼酎、また牛乳その他いろいろな物で割って、自分好みで飲んでみて頂ければ幸いです。

どうぞよろしくお願い致します。

## サイン&ディスプレイ業を通じてできる職業奉仕

私の職業であるサイン&ディスプレイ業はお客様の思いやメッセージを「形」にし、人々の目に届く場所へと届ける役割を担っています。

だからこそ、この仕事には社会に対する奉仕の精神が自然と含まれていると感じています。2年前コロナ明けに私が所属している米沢中央ロータリークラブでは地域の活性化を目指して！地域の小学生達と一緒に活動をしたいという当時の平山会長の熱い思いを受け「みんなでつくろう！四季いろどりの木！参加型ディスプレイをみんなで作ろう」というプロジェクトを立ち上げました。

コロナ禍の中、全ての人々の活動が制限されてしまいました。特に子供たちはさまざまな活動が制限され、本来経験するべきほかの仲間との繋がりや活動を体験することが出来なかったと思います。

出来る限り色々な人々に参加してもらいたいという思いでこのプロジェクトを立ち上げました。まず設置場所を観光客・通勤客など多くの人が行き交う米沢駅構内に決め 米沢駅長様・米沢市役所の方々などに全面的に協力していただくことが出来ました。

米沢市内の全小学校の6年生に弊社で準備した色とりどりの葉をモチーフにしたカッティングシートに米沢の未来（夢・期待）「自慢できるところ」、「米沢がこんな街になってほしい」、「こんな街にしたい」などを言葉や絵で書いてもらい土台となる木の形のディスプレイ台にカッティングシートを下半分のスペースに貼り付けて展示しました。

米沢中央ロータリークラブのメンバー全員にステッカーの裏におみくじを手書きで書き入れてもらい、その表に観光客の皆さんからのメッセージを書いてもらい上面の空きスペースに貼ってもらうことで、地域と訪れた人々の思いが一つにつながる交流の木「いろどりの木」が完成しました。

完成した「いろどりの木」は、駅を利用する観光客や通勤客の目に触れる場所に設置され、多くの人々が足を止めて子どもたちの言葉に見入っていました。

この取り組みを通して、私はサイン&ディスプレイの仕事が単に情報を伝えるだけでなく、人と人をつなぎ、地域に温かい気持ちを広げる力を持っていることを改めて感じました。子どもたちの思いを「形」にし、それを多くの人に届ける場をつくることは、私にとって大きな職業奉仕の一つであります。

今年度も島貫会長のもと、第2弾として「華やかな四季カラフルツリーをみんなで作ろう！」を米沢の歴史の中心でもある上杉文化エリアの上杉城史苑にて開催しています。また沢山の方々とは交流できることに感謝したいと思います。

## 同期ロータリアン竹林さんのこと

米沢中央ロータリークラブに所属している竹林光裕さんは、私と同じ2023年（令和5年）10月に入会された同期のロータリアンです。竹林さんは私よりも6歳若く、建設会社の代表取締役社長として日々ご尽力されています。

ロータリークラブの「ロ」の字も知らない者として、「同期と親しくなりたい」という思いから、金曜日の例会にできる限り参加していましたが、お仕事で忙しいのか、たまたま私が出席した例会で欠席されているのか、竹林さんと会える機会が少ない期間が続きました。

そのような中、2024年7月12日（金）の通常例会で、「能登における職業奉仕」という題目で竹林さんの会員卓話がありました。

2024年1月1日に発生した能登半島地震発生後、石川県珠洲市で、支援ボランティアの方々が倒壊した家屋の撤去や処理をした瓦礫の仕分け作業に3月から従事しているとのこと。実際に竹林さん自身も何度も被災地に出向き、視察や作業を行っているとのこと、長期間例会に出席されていない理由やその詳細を知ることができました。

卓話の最後には「震災は決して他人事ではない。日常生活や仕事先、旅行先でも起こりうることなので、一人ひとりが震災への意識や危機感を持ち、備えを十分に行い、生活していかなければいけないと強く感じている。現在も復興支援に従事している最中だが、私を含め社員一同、この経験を無駄にせず、日々の仕事に活かすとともに、ひとりでも多くの方が当たり前の幸せや日常生活を送れるように精一杯務めて参りたい」と語られていました。

私自身も1度だけ支援活動のために輪島市へ向かいましたが、片道500km以上、車で7時間以上もかかる能登半島の被災地へ、何度も足を運び活動された竹林さんと社員の方の想いと行動力には頭が下がる思いでした。継続した活動により、想像もできないほど深く俯いた被災者の想いを明日へと前進させたと思います。正しくこの活動こそが、ロータリークラブが掲げる「奉仕活動」だと痛感しました。

ロータリークラブには、例会に4回連続で欠席し、メイクアップ（補填）をしない場合は退会となる規程があるようですが、当クラブの当時の会長（吉澤彰浩氏）も述べていた通り、支援活動中の竹林さんの欠席は例会に出席していることと同様であると私も思いました。

このようなロータリアンが、仲間（しかも同期）として同じクラブにいることはとても心強く、誇りでもあります。私も竹林さんを見習い、真の「奉仕活動」を行っていきたいと思います。

年齢も体力も立場も全員異なります。各会員それぞれができることをそれぞれができる範囲で行い、いざという時に一丸となって大きな力とするクラブになれるよう、今後も支援体制の基盤を固めていかなければならないと思っています。

## A機屋の社長のこと

私の生業は織物やニット用の糸の卸業です。米沢産地は昔からの繊維産業の町として以前は基幹産業として牽引してまいりました。でも現在は国内外の情勢で産地も縮小傾向が続いております。そういった中、産地の為に日々奮闘している弊社のお取引先のA機屋さんがいます。その機屋さんは絹の高密度広巾織物(女性用服地)では右に出る者はいないと言われるほどの優れた生地メーカーとなります。

日本でも唯一のメーカーで世界のメゾンブランドにも生地を収めるほどです。よって、問屋やアパレルからの注文が絶えず入っており、受注オーバー分は断るケースが多々あります。問屋、アパレルもA機屋がだめならば他の機屋に注文を振りますが、難しい織物だけにキズ発生のリスクが高い為、弱腰で受けてくれません。せっかく産地に入った注文が織りきれないのは、産地の為にももったいないと思いはじめたA機屋の社長は、何とか他社にノウハウを教えてでも製織できないか考えます。そこで、自社のノウハウを惜しげもなく他社に教え試験をはじめます。織物とは、同じ織機や同じ糸を使用したとしてもキズなく完璧な生地が出来るとはかぎりませんので、そこで現場の糸の管理や製織する人の手で変わる事を教えました。社長が他社の現場に出向き指導し、又、他社の人を自社の工場に来てもらい指導されたと言います。一昔前までは同業他社の人を自社の現場に入れるなど考えられませんでした。結果は、時間が掛かったものの無事に製織できたと言われました。

今回の事例で産地が良い方向へ進むことは間違いないと思いました。社長は、縮小して行く米沢産地を少しでも元気になるようにととった行動でした。A社長は現在40代と若く、まだまだ織物製作には前向きで、産地の良いリーダーになるに違いありません。彼の父親でもあるA機屋の会長は実は市内の某ロータリークラブのチャーターメンバーで初代会長を務めた方で、現在もロータリアンとしてご活躍されております。おそらくA機屋の社長も将来はロータリークラブに入会し素晴らしいロータリアンになる事と思えます。

## 私の職業奉仕物語

日本の和食は、2013年にユネスコ文化遺産に登録され、人々が生きていくために必要で伝統的な日本食というものを、海外の人々や日本人にあらためて見つめなおしてもらおうキッカケとなりました。和食において、基本的な調味料である醤油は、料理をする際に欠かすことの出来ないものとなっています。皆さんは戦後まもなく、この醤油というものが無くなるかもしれなかったことはご存じでしょうか。

第二次世界大戦の戦時下において、醤油の主原料である大豆や小麦は、国からの配給制となり、醤油の原料確保が難しくなりました。そのために醤油の代替品であるアミノ酸醤油というものが、多く出回るようになりました。このアミノ酸醤油は、伝統的な醤油より安価で短時間で製造でき、甘味料や着色料などを加えて、伝統的な醤油の味に近づけたものでした。また、戦後のGHQ（連合国軍最高司令官総司令部）の支配下において、醤油の原料である大豆の配給配分を「伝統的な醤油製造2、アミノ酸醤油8」という比率に決定しました。理由は、醤油の製造には一年間程度かかるため、「食糧難なのにもかかわらず、そんな悠長な製法は認められない。数週間のできるアミノ酸醤油を優先して製造しなさい」という考えと、伝統的な醤油の原料利用率が約60%なのに対して、アミノ酸醤油の原料利用率は約80%だったことからでした。しかし、この決定は、日本の伝統的な食文化でもあり、食事の基本をなすべき調味料である醤油が無くなっていくことへと繋がる決定でした。

そういった状況の中で、日本の醤油製造業である野田醤油（現在のキッコーマン）は、技術革新により新たな醤油の製造方式を開発することに成功しました。その技術は、それまでの原料利用率約60%を約80%と改善することができ、また製造期間も一年程度から2カ月程度と短縮することができました。そしてその新しい技術革新での醤油製造方式の特許を、野田醤油は無償で公開したため、全国の醤油メーカーは、この新しい技術を容易に採用して、醤油を製造することができました。また、日本人がアミノ酸醤油よりも支持していることも受け、GHQが方針を転換し、「伝統的な醤油製造7、アミノ酸醤油製造3」に原料の配分の比率を変更したことで、日本の伝統的な醤油製造の歴史的危機を回避することに繋がりました。

このような歴史的背景を受け、自分たちのように醤油を製造していく者として、日本の伝統的な食文化である醤油というものをあらためて一から見直し、日本の食文化の発展に役立つような、また皆様の「楽しい食卓のおてつだい」となるように仕事を頑張っていきたいと思えます。

## 私の職業奉仕物語

私は、日々、建物の給排水、空調、衛生といった生活や仕事を支えるインフラ設備に関わる仕事をしています。一見すると裏方のような仕事ですが、人々の安心・安全・快適な暮らしを支える、社会にとって欠かせない役割を担っていると自負しております。

下水道の陥没事故で一般の方が命を落としたり、消火設備の不具合で周辺が泡まみれになったり、空調ダクトの溶接時に引火し火災を起こしたりなど皆様が耳にしたことがある事故が多数発生しているのが現実です。

基本、作業と仕事（職業）は別物であって、職業奉仕につながる心をもって作業を行うことが仕事（職業）であると考えます。設備業においては、例えばこうした姿勢が職業奉仕につながると考えています。

- ・ 見えない部分ほど丁寧に、誠実に施工すること
- ・ 手抜きをしない、安全第一の現場管理を徹底すること
- ・ お客様の立場に立ち、使いやすさや将来のメンテナンスまで考えて提案すること
- ・ 若い職人や後継者に技術とともに、仕事への責任感・倫理観を伝えていくこと

私たちの仕事は、完成したときには目に見えなくなることも多いですが、その「見えない価値」こそが人々の生活や命を支える基盤となっています。

ですから、仕事の一つ一つに誇りと責任を持ち、正しいことを、正しく行う姿勢が、そのまま職業奉仕の実践になると信じています。

また、地域の高齢化や環境問題、省エネ対策など、設備業が果たすべき役割はこれからますます広がっていきます。私は、ロータリアンとしての視点を持ちながら、「地域社会に信頼される設備業者」を目指し、日々努力してまいります。

職業を通じて人に喜ばれ、社会に貢献できること、それこそが私にとっての職業奉仕であり、ロータリーの一員としての誇りです。

## 生涯忘れ得ぬお客様

私は、二十代、R社と言う会社で求人広告の営業担当をやっておりました。一生忘れ得ぬそのお客様の会社は新宿区百人町にある雑居ビルにありました。科学技術に特化した専門誌出版の会社でした。他媒体である新聞の三行広告に小さく「技術系に強い編集者求ム」という求人広告がありました。ニーズが顕在化しているのに、仕事として当然アポイントを取りに行きます。「社長かオーナーさんいらっしゃいますか？」と電話をするといきなり怒られます。「だから嫌だったんだ、広告出すと、おめーらみたいな奴らからしか電話が来ない。迷惑だ!」、とガチャンと電話は切られます。ここで諦めたら、仕事人ではありません。アポなしで来訪します。で、怒られます。一応、「資料と名刺を置いていきますね」と、そそくさと帰ります。一般的に広告には賞味期限があるので、そろそろかな、と思う頃、もう一度電話します。「先日お邪魔した…。あの求人広告効果ありました？一度お話でも…。」。すると、また当然、「うるせー」と邪険にされます。ここで廃れたら仕事人ではありません。また行きます。また怒られます。

「何故、行くのか？」と聞かれたら、「その会社に役に立ちたいから」の一心だったからです。媒体（商品）には自信があります。同業者の成功事例のデータベースも星の教程あります。やってみないとわからないことがあるからです。その日はある日突然やってきます（本当はこんなにも簡単には依頼は来ません。千分の一、万分の一です）。「何度も来てもらったね、一度、話だけでも…。」。そこから、セオリー通りに、過去の事例を元に、この場合はこういう結果がありました、等々薦めて、程なく受注します。しかし、世の中は思い通りに行かないことが常です。

広告の賞味期限（週刊誌だから通常は1週間）が切れる時に効果測定を行います。R社では、基本的に、必要な人員及び望む人物像に対して、応募数と採用数が同じになる事を目指します。1採用したければ1応募でそれが望む人物像である事が無駄なく最高なわけです。そして、応募数がゼロを社内ではZD（ゼロ・ディフェクト）と言います。

私の取ったその仕事はZDだったのです。いわゆる効果なし（無駄金を使わせてしまった…）。

電話をし、訪問し、アフターフォローに参ります。当然、罵詈雑言は当然、もしかすると「殴られるかも」、という思いでお邪魔をします。恐る恐るお邪魔します。社長兼編集長のその方は薄ら笑いを浮かべ、「最初から、うちのようなこんな小さな会社は（求人者からは）見向きもされないと思っていたんだよ。期待した俺が馬鹿だった」。私は、膝の上の手の拳に力が入ります。「社長！もう一回やりましょう！ここで諦めたらダメです！」と伝えます。もちろん、サンクコスト効果を狙ったものもありますが、広告というものは単発では効果がないのも至極当然のことではあります故。しかし、こんな小さな会社に強いるもの心が痛むものではありますが、営業マンの矜持が「諦めたくない」と心が叫ぶのです。再度受注。そして発刊。

他の仕事も複数同時進行しながらも、結果がいつもながら気になります。そし

で電話がなりました。「吉澤クン、来たよ！来た！採用する予定だ！」。この時ばかりは、いつもながら「ワシ、いい仕事をしたなあ」と（これも、うまく行かないのが殆どです）。だから辛くても続けられるのだなあ、と思った次第です。お客様の喜びが自分の喜びになるから仕事は続くのです。

そしてこの話には続きがあります。数年後です。私が何の因果か引き継ぐ予定もない会社を請け負うためにR社を退職。Uターンし、その数年後の話です。あの百人町の出版社の社長が山形大学工学部のある技術の取材の為に米沢に来られました。私はR社を退職する際に、社の慣習でお世話になった取引先に「退職ご挨拶」なる葉書を出していました。それを見て、思い出したかのように私の店に寄ってくれました。

その節はお世話になったことと、お互いに覚えていたことを確認し合い、再会を喜びました。そうしましたら、社長は私にこう言いました。「今度、引退することにしたんだ。そして、後継者は彼に」と一緒に来ていた方を紹介頂きました。その方はなんと私が数年前に取った仕事の求人を見て、応募に来た方だということです（信じられない!）。「あの時、キミが来てくれなかったら。運命ってわからないモノだね」。

自分のやったことが誰かの人生の一部になっているかもしれない。もしかして、人生ってその積み重ねなのかもしれない。と、R社の「求職者と求人者の幸福かつ公正な出会いに寄与する」という事業理念を、退職後、数年経って初めて理解した瞬間でした。

あれからまたさらに数十年が経ち、亡き父も入っていたロータリーに入会し、二代目ロータリアンとして活動することになりました。当クラブからガバナーを輩出した折、たぶん会員不足・人手不足も相まってか、入会したて、新会員の私にお手伝いのお声が掛かりました。統括副幹事兼ガバナー事務所事務局長です。その時にR I会長はホルガー・クナークさんと仰るドイツの方で、年度テーマが「Rotaryは機会の扉を開く」でした。「ああ、R社の旧社はと似てるなあ」と、30年以上前のサラリーマン時代を思い出したものです。「人にものを頼まれたらね、ハイかイエスカ喜んでしかないんだよ」。断るのは簡単。いつの時代も「自ら機会」を作るのは同じです。

R社時代、実は当時は「自分の人生のピーク・絶頂期はここだな」と思っていました。実家自社の立て直しで戻って確かに東京に後ろ髪をひかれる思いで、「こんな筈じゃない」と当初仕事をしていたのも事実です。しかし仕事も順調に進み、そして、友達作りのためだけに入会したJCでは自分の実力以上の役職もさせて頂いて、満足な三十代四十代でした。そのいつでも心にあるのは、「機会を作る。謙虚に自分自身を作り直す」です。

振り返って、つくづく思うのは、仕事とは与えられた環境の中で道を探し出すことが天職であり、他人様の人生の幸福に寄与する事。それに他ならないと思う今日この頃です。職業奉仕に感謝します。

後日談になりますが。その新宿百人町の技術系出版社はその後どうなったか、というと。その高い技術専門性の記事を買われ、大きい出版社に高額でM&Aされたとニュースで知りました。世の中、わからないものです。

## 人道主義の経営方針

世の中の企業数、我が国には大小合わせて400万社あると言われている。その数だけ会社の経営方針や企業理念、目的目標がある。会社によっては売上高が数字目標であったり、従業員数を誇ることもあるでしょう。また納税額を目標に置いたり、顧客満足度や従業員満足度を高める所もあるかと思う。あまり表には出した事がないが、ここでは弊社が目的目標や実践としている事を紹介したい。

弊社のフロントの前には、「誠意と努力」という文字の額が飾られている。誰の文字かと言うと、武者小路実篤直筆の墨跡。私の亡き父が生前「新しき村」の武者小路実篤に心酔し得たもの。私は生前の父からは言葉に出して教わった記憶が全く無いのだが、この額が経営者の私に対して“無言の圧力”があると感じている。だから経営者としての振る舞いは、文字通り「誠実」「誠意」を持って、常に「努力」を惜しまず、従業員、取引先、顧客に接して応対してきたつもりである。「CSR（企業の社会的責任）」とか「経営品質」とか小難しい用語はあるが、基本的には「誠心誠意を持って」の対応がベースになるのかと考える。

さて、私は理数系思考を持っているので、具体的には目標を数字で表す事に行っている。まず、目標を売上高（特に昨対比は全く意味がないと考えて）に設定はしていない。目標は、従業員一人当たりの年間粗利益額（売上高総利益）を1,000万円（月当たり80万円）にしている。理由は至極簡単。給与の原資は粗利だからだ。1,000万円の理由は、黒字平均企業の労働分配率目標は40%～50%（理想値45%）に設定した場合、日本国平均給与以上の所得を保障してあげられる。つまり「従業員に還元する」という方針になる。「アットホームな会社です」は、ブラック企業にありがちな求人広告に見られ、奇麗ごと抜きに、どうやって、近江商人であった伊藤忠兵衛の「三方良し」を実現するかが肝要かと思われる。言わば、目標を顧客満足と従業員満足、その上で利益を残す、を念頭に置いたものを数値化した訳だ。その為には、売上至上主義、薄利多売の疲弊が付きまとう経営から脱却し、CS（顧客満足）型かつ高付加価値型経営にここ20数年来取り組んできた。現在、DXでデータベースを活用したCRM（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）等もあるが、それはあくまで補助ツールに過ぎないと考え、現場では人間が動いている故、「顔の見えるサービス業」を目標に、顧客の信用・信頼を獲得する事に腐心してきた。思うに、一瞬の売上の為の販促、広告宣伝は避け、文字通りPR（パブリック・リレーション）は双方向のコミュニケーションを通じて顧客との信頼関係を構築してきたものと自負している。結果、記憶にない位の数期連続黒字化（黒字の常態化）と常に47%前後の労働分配率、5年以上のフルタイムの離職率ゼロを獲得してきた。

次に従業員のモチベーション向上についての取り組みについて。我が社の勤怠を管理するタイムカードの上部には次のような文言を掲示している。「給与は高く、時間は短く」だ。従業員の犠牲によって成り立つ経営は全く経営ではない。経営者としての使命は、儲ける為の「仕組みやシステム」を確立する事。高付加価値化+低コストオペレーションによって損益分岐点を下げ、または固定費を増やさず変動費化を目指すことにより、単月ベースどころか単日ベースでの利益確

保が可能になる。サービス業にありがちな「売上がないのに固定費は掛かる」を避ける為、先の CRM（顧客関係構築）を元に予約中心の営業にシフトしてきた。業務や仕事がない時は、「定時前退社」を可能にし、タイムカードによる 1 分単位の勤怠管理で、定時前退社分を 1 分単位で一度控除し、分単位の休業手当として 100% の手当ではないものの、一日の業務がたとえ短時間労働でも給与が保証されるとともに、「家族との時間が増えた」と、従業員には概ね好評を得ている。副業も勿論、是としている。

会社法で定められた決算日がある。決算月になるとそれまでの 11 カ月間の試算表により決算見込みが見えてくる。勿論、会社としては税引後利益を自己資本として純資産に組み入れる事は会社の信用（特に他人資本の調達）に関わる事ではあるが、弊社では、通常の夏季・冬季賞与の他、期末手当と称し決算賞与 5 年以上の支給実績がある。

私が心している言葉がある。その昔、ある中小企業零細の女性従業員の言葉が SNS で紹介されていた。それは「社長のセルシオの為に働いているかと思うと馬鹿らしくなる」だ。きちんと従業員に還元され、ES（従業員満足）が果たされていけば、別にベンツだってクラウンだって社長は乗って構わないと思う。しかし、経営者の振る舞いや言動は誰しもが実は見ていて、言葉には出さないけれど、どこかで良い悪い両面で「見る目」として確実に存在する。私の事業所はサービス業だが、飲食であれば、パクっと食べちゃったり、冷蔵庫からビールを勝手に出して飲んじゃえば証拠が残らないので、わからないのだが（実際は仕入れと売上で乖離する）、それは税法的には現物給与だし、倫理的・法的には横領にも当たるので、ちゃんと個人のポケットマネーで支払う、稲盛和夫氏的に言えば、一対一対応の法則できちんと処理すべきものだと考える。そういった一つ一つの細やかな誠意ある対応が、従業員、ひいては取引先、顧客の信用・信頼に繋がるのだと思う。「嘘つきは泥棒の始まり」とはよく言ったものだ。

最後に。弊社の離れ座敷の床の間に「仲良き事は美しき哉」という揮毫の額がある。先に紹介した武者小路実篤のまた別の色紙になる。これは「人と人との親密な関係は、本当に美しいものだ」という意味だそうで、単なる理想論ではなく、個性や価値観が違ってても尊重し合う努力や、互いを認め合う事の大切さ、そして、「新しき村」での共同生活の経験から生まれた、人生への深い洞察が込められた言葉と聞いた。この世知辛い経済社会に於いて、人間は数字を出すための歯車ではない。また画一的な労働マシンでもない。弊社の従業員が、どの従業員も個人個人で得手不得手がある事を互いに認め合い、相互に補完し合う姿、笑顔がある事業所を見るにつけ、「本当に良い職場だなあ」と手前味噌乍らいつも感じており、経営者として幸せな毎日を送っている。

## 職業専門性を通じた復興支援

あれは、もう15年も前の事。当時2011年、私はJC活動も終わって数年経ち、人生の時間のセグメントとして、本業である料理屋の仕事の割合を増やしていた頃の事である。日本料理業の二代目の会である「全国日本料理業芽生会連合会」の東北越ブロック（東北六県+新潟県）のブロック長（任期2年）を輪番で仰せつかった。自分は包丁を握れず、所謂マネジメントのみの仕事だが、同業の会に所属し交流を深め情報交換し見聞を広める事は、ダイレクトに仕事に役立つ解り易い活動だった。

その矢先の出来事である。2011年3月11日。東日本大震災の発災である。東北越エリア内の芽生会の会員は、太平洋側は皆被災者となった。当初はなかなか身動きも出来ない中ではあるものの、互いの安否確認も含め、情報交換だけはしっかりしていた記憶がある。

4月中、まだインフラも全然どうにもならない状態の中ではあるが、会議もあるので仙台芽生会の会長（前東北越ブロック長）の大観楼の遠藤慎一さんを見舞いがてら訪ねた（当時、全国芽生会連合会の全国大会が秋に仙台開催で決まっていた。これも何の因果か）。彼は、発災直後の状況をこと詳細に教えてくれた。電気や水道、ガス等のインフラが止まった事。勿論、店は開けられない事。数週間が経ち久しぶりに風呂に入った時のなんと嬉しかった事。これからどうなるのか不安である事、等々。その中でも、一際に声に力が入り、憤りながら話してくれた事があった。それは、どこからともなくやってきたヤカラの様な風体で、食料がない中で法外な値段で御握りや弁当を売っていた奴らがいたという事だ（非常時にはその人間性が表れるとは良く行ったものだ。足元を見て商売するなんて言語道断だ！）。彼は、料理を提供する料理屋として何もできず、指を咥えて見なくてはいけない状況を、口惜しきで涙ながらに語っていた事を、私は今も忘れられない。

当時、復興支援は様々な形で行われていた。現地の社会福祉協議会等が中心となってニーズ等の発信を行い、JC等全国ネットワークの団体が支援の仲立ちをし、全国から物心、労力含め多くの篤志が集まっていた。当米沢からも姉妹観光協会を通じ、石巻駅前では山形名物芋煮の炊き出しに行った。観光関係や料理屋が出来る事は限られているが、私も微力ながら配布要員として手伝いに行った。現地に行く途中、車のフロントガラスには、発行された「災害支援」の紙を掲げ、波打つ荒れた高速道路を進んで行った事を覚えている。仙台東道路には田んぼの真ん中に船舶があり、ここまで津波が来た事を教えてくれた。

炊き出しを行っている最中である。芋煮の配布に並んでいる被災者から、「吉澤さん？」と声を掛けられた。昔、JCと一緒に活動していた仲間だった。被災し何もかも失ってしまった事、こうして支援に来てくれた事、生きて再会した事、涙を目に浮かべて喜んでくれた（こちらは大した事をしてないのに）。日々日常の有難さを理解し噛み締めた。

全国日本料理業芽生会の全国ネットワークでも様々な動きがあった。日本を代表する名店中の名店が集まる京都芽生会が、「絆プロジェクト」と称し復興支援の

イベントを企画してくれた。名立たる老舗の名店がそれぞれの料理のパート（小鉢はどこ、焼物はどこ、煮物はどこか）を担当しコースを作り、京都市内で復興支援ディナーイベントを開催してくれた。名前を聞けばわかる料理屋のそれぞれの名物料理のコース料理である。後にも先にもこんな歴史的・文化的な行事は聞いた事がない（数年後に日本料理は「ユネスコの文化遺産」に認定されるからその集合体だと思って欲しい）。後日、京都芽生会はそのディナーイベントの収益金を東北に寄付をしてくれたのだ。有難い話だ。

## 今思えばそれは職業奉仕

「ドネーション・ミュージック」という言葉がある。昔からこの活動があるが、私は最近知った言葉だ。私が高校生の頃には、アフリカの貧困支援の為にあったチャリティーコンサート「LIVE AID」（伝説のバンド、“クイーン”の故フレディ・マーキュリーの伝記映画のラストシーンのコンサート）や、チャリティー・ソングの金字塔、USA フォー・アフリカの旗の下、飢餓を救うための楽曲、故マイケル・ジャクソンとライオネル・リッチーの共作、クインシー・ジョーンズ、プロデュースの「We are the world」等がある。当時、訳も分からず聞いていたが、今、その歌詞の一文を見ると感動する。「我々に今、正しい行いをする時がやってきた。世界が一つになって協力する時。私達自身が地球なのだ。私達は皆、地球の子供なのだ。そしてこの地球をまた輝かせるのは私達自身なのだ。だから“与えることから始めよう”・・・与える事から始めよう、まさに Rotary の行動哲学だ。

もう少し前の話になると、ABBA の「チキチータ」という曲がある。40年以上に亘って数百万枚のセールスがある。メンバーには一銭も入らず、ABBA はこの曲の収益を全てユニセフに寄付をしている。ユニセフの「子どもの年」の為に書かれた「チキチータ」（スペイン語で「小さな子」という意味）は、ラテンアメリカで大成功を収めた。メンバーのウルヴァースによると、グループは当初から印税の使途を明確にしていたそうだ。「私は、この地球上で最も緊急にすべきことは、若い女性や少女たちのエンパワーメント（一人ひとりが本来持っている力を発揮し、自らの意思決定により自発的に行動できるようにすること）だと思っている。そうすれば、世界は変わるでしょう」、「世界には、女の子に平等な機会を与えない文化や宗教がある事は、とても悲しい事。だから、私たちは早くからユニセフに、私達の資金をそこに使って欲しいと言ってきたのだ」と。

英 BBC によると、発売から43年間、「チキチータ」の印税は、極度の貧困やマチズモ（男尊女卑）の文化、家庭内暴力やレイプ、さらには社会から疎外された先住民のコミュニティにおけるアルコール依存症など、中米で起きている最も複雑な問題の解決に使われている。また、中米グアテマラの最貧困地域に住む数多くの「チキチータ（小さな子）」が、彼らの母国語で有意義なサポートを受けられる様にする為にも使われている。

ウルヴァースは、「この曲を作った時にこれ程までに永続的なレガシーになると予想していたかどうか？」と聞かれ、こう答えている。「そんな事は考えてもいなかった」と彼は笑い、「まあ、ヒットして、沢山演奏されれば良いとは思っていただろうけど。こんなに長く続いて、こんなにお金が入るとは夢にも思っていなかった。誰もが望む最高のレガシーだ」と付け加えている。

最後に紹介するのはこの曲。前奏だけでもわかるあの曲の心温まる本当の物語。私は、曲のリリースから40年も経ってこの裏話を初めて知った。冬になると必ず流れるその歌、世界中で数十億回再生された最も有名なクリスマスメロディー。故ジョージ・マイケルが作った Wham! の曲「ラスト・クリスマス」。でも殆どの人知らない物語がある。1984年、ジョージ・マイケルはこの曲を発表しこの

歌で得た全ての収益を寄付すると約束をしていた。理由は「お金を稼ぐ時、良心を失わない為に」。そうして始まった寄付は今も40年も続いている。彼、ジョージ・マイケルは2016年12月25日、まさにクリスマスの日はこの世を去った。しかし、彼の家族とファンはその意思を受け継ぎ、今も寄付を続けている…。この歌の歌詞は別れの歌であった。しかし別れの歌では無く、40年続く約束の歌なのである。今も世界を温かくしている奇跡のメロディ。

かように、それぞれが（故ジョージ・マイケルが楽曲の寄付の理由として「道徳的な水準」を高めることを挙げた）天職と思われる職業上のスキルを活かし、世の為、他人の為に尽し、しっかりと稼いでいく事は、Rotarianの行動哲学が目指すところだと思う。

フレディ・マーキュリーもマイケル・ジャクソンも、ジョージ・マイケルも、みんな死んでしまった。でも、今もその功績や名前は皆の心に残っている。

## 私の職業観の原点

「自ら機会を創り出し機会によって自らを変えよ」。この文言が記されたプレートが私の書斎兼寝室に飾られています。学生時代のアルバイトを除き、フルタイム就労で生まれて初めて就いた会社の旧社是です。このプレートは、退職後数十年経った後に「元リクの会」で作られたレプリカ。この文言を見る度に、自分の職業観の原点を思い出します。

古い話を致します。どれ位、古い話かと言いますと日本がとても景気の良い時代、後になって「バブル時代」と呼ばれる頃の話です。1990年代初頭だったと思います。私は東京の私立大学を卒業後、後にバブル入社組と揶揄される世代として、R社という会社に入社しました。入社少し前、政治家や官僚への未公開株の譲渡・増収賄事件で政財界を賑わした有名な会社です。志望理由としては、大学のゼミがマスメディア論という事と、ネームバリュー、そして何と言っても他とは違う破格の給与体系、先進の勤務条件（今でいう福利厚生の実、当時では珍しい完全週休二日制、フレックスタイム制）等々でした。入社には、面接の前に適正試験がある等、それなりにハードルが高かった記憶があります。

さて、めでたく入社後、私のその会社への入社前のイメージが一掃されます。まず配属が決まります。就職情報誌事業部（中途採用専門誌）。どういふ理由だかは未だにわかりませんが、当時、出来立ての東京都庁界隈の西新宿新都心営業部に振られました。その地域は、自分のイメージ的には地上げでトラック突っ込む、街が毎日目まぐるしく変化する危険な場所。冗談はさておきガンガン高層ビルが建つ場所でした。部署は、兎に角、エネルギッシュ。所謂、体育会系、仕事も遊びも「24時間戦えますか？」を地でいく会社でした。小さい頃から少年団や大学では体育会系競技部に居た私は、新歓コンパや懇親会では、言われる前に率先して一気飲みをした記憶があります。

当時、前年に起こったR事件のせいで、社会からの批判の目に晒される事になり、社内の雰囲気はバブル絶頂期にも関わらず、他者よりも大変厳しいコンプライアンスの元、業務を遂行する状態でした。特に、バブル期企業は使い切れない経費を宣伝費に回す等、仕事はふって湧く状況でしたが、事業部の「求職者と求人者の適正かつ幸福な出会いに寄与する」という事業理念の下、厳しい掲載基準が設けられ、今でいう反社会的勢力や社会にそぐわない業務内容、ユーザー（求職者）に不利益になるような情報は掲載出来ず、「これはみんなのためにならない」と、受注しても「コンプラ違反」で断るケースもありました。また、当時のR社の営業方針（公式ではないが営業マンの矜持）で、「勉強する」は禁止で、「勉強する」は文字通り「値引きをする」の隠語であります。が、「値引き価格で勝負をする仕事ではない、中身（品質）で勝負をする」も、現在の自分の営業感の原点にあるような気がします。

研修に次ぐ研修も束の間、直ぐに実践に入ります。OJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング）と呼ばれる、上司や先輩について営業に廻ります。ある日、突然“独り立ち”の日が来ます。3か月ターム（当時「クオーターの目標」と言った）と1か月単位、1週間単位の目標（ノルマ）が定められ、その営業マンの合計数

字が部課署のチームの目標（ノルマ）になっていました。

3か月単位の期・クォーターの途中から一人の営業マンとして動き始めたのですが、新人は顧客を与えられる筈もなく、飛び込み営業、リストからニーズのあるところに営業（しかもIBMの端末で自社内データベースを検索して、自社内担当営業マンがある事業所は営業不可）、等々、新規掲載企業獲得が主な業務になります。私の初受注は突然やってきます。当時、紅顔の美少年だった私は、爽やかさを売りに企業の求人担当者に大変可愛がられました。クォーターの期末、私が訪問した会社から、営業担当の募集を掛けたいと突然仕事の依頼が来ました。どの程度の枠でどのような掲載内容にするかは新人の私にはスキルが足りず、この先は先輩と一緒に訪問することになり、めでたく大型受注、その受注額で所属する課の目標が達成される、という派手なデビューを飾る事になりました。

それからは、新規獲得、顧客のニーズ掘り出しを進め、一進一退、厳しい時や、順調の時も、社の上手なシステム・仕組みの中、仕事を進めて参りました。時には、手詰まりになり、ぐるぐる周る山手線の中で居眠り（丁度1時間位。新宿から反対側でポケベルが鳴ったりすると大慌てしました）。新宿中央公園のベンチで「何も打つ手がない」と項垂れた時もありました。が、常日頃に開催するミーティングの中、策を講じて頑張った記憶があります。中でも、先輩の「必ず道はある」、「ダムや河川に例えれば（今思えば酷い例えだと思う）、小さな穴が開けば、決壊して大量の水が出てくるのだから、針のような穴を探せ！作れ！」は、今も「必ずどこかに可能性はある」という諦めない気持ちの土台になっているような気がします。

このR社で学んだ事は、今で言えば「ビジョン・ミッション・バリュー」であります。職業観で言えば、与えられた業務はプロとして天職のものにしていく事、誰の為に何の為に自分は動いているか？と常に問いかけていく事、そして、最後に、事業理念が教えてくれた、ステークホルダー皆の幸福に寄与していく事を教えてくれました。この人生初の職業体験を元に、今、いちロータリアンとしてアップデートされていく事に生き甲斐を感じております。

## 米沢牛の話

「米沢牛」と言うと、現在では日本国内では一度は耳にした事があると思う。言わずと知れた、日本国内屈指のブランド牛だ。本年度は米沢牛が全国デビューして150周年の年。藩校興讓館の英語教師として赴任した、英国人のチャールズ・ヘンリー・ダラスが任期を終え、米沢から居住地横浜に牛一頭持ち帰り、外国人仲間に料理として振舞って、たぶん「Deliciou!」か「Yummy!」か、何と感嘆したかは知らないが、それで有名になって150年と言う事らしい。現在では、県外の方に「米沢と言えば何を思い出す?」と聞くと、上杉でも鷹山でもなく、ましてや我妻栄でも伊東忠太でもない。大抵の人は米沢牛と答える日本三大ブランド和牛の一つになった。

私は仕事柄、当然の事として商品知識も必要な事から、米沢牛の肥育生産農家と会話する機会が多い。米沢牛の定義から始まり、美味しさの秘密から、出荷頭数、流通や小売り飲食等々の現況まで。その中でも、中々耳にする事がない、生産現場のリアルなエピソードを少しだけ紹介したい。

昨年一昨年はコメの高騰が世を騒がせた。需給バランスが崩れたのか、投機対象になってしまったのか、専門家ではないから価格変動の原因はわからないが、工業製品ではなく農産品である以上、急な需給の変化には対応出来ないのは容易に想像できる。食用牛、米沢牛も例外ではない。

勿論、米沢牛だって競りはあり、需要供給や内容、品質によって価格が変化する。しかし、肥育生産農家さんは、「牛は生き物だからなあ〜。急に増やせと言われても困るなあ。」と当然のように返答する。肉牛になるまで3年掛かるのである。「安く大量に」は土台無理な話。ましてや、安く買い叩くなら、「もう農家やめっちゃ」になる。その時点で日本の誇る食文化は消え去る訳だ。だから、購買者と言われる、食肉流通、卸し、小売等々は、「高く買って高く売る」事が、手塩に掛けて育ててくれた農家への敬意や感謝であるとともに、ブランドの維持、業界の発展にも繋がる。その証左として、チャンピオン牛を高く競り落としたり、セリ市場は拍手喝采になる訳である。

私が若い頃、チャンピオン牛を競り落とした店で食する機会があった。育てた農家さんも一緒だった。そしたら、農家さんは全く口にしない。「なんで?」と聞いたら、「色々思いあつから」と。若く、馬鹿な私は、「じゃあ何で育てたものを殺して食べるのか?」という愚問をしてしまった。そしたら、「馬鹿か〜、お前は?」と。「生きる為の業だべよ。生業って言葉を知らねえのが?大学まで出てよ〜」と思いきり笑われた。動物の生命を扱い、生きる為に必死な方々はきっと「優しい」のだと、その時に思った。

後継者育成についてある肥育農家さんから聞いた話がある。跡継ぎの息子が生まれて初めて牛を育てる時の事である。子牛市場で得た10カ月の雌牛を与え、32カ月(米沢牛の定義の一つ、現在では33カ月)、その一頭だけ毎日毎日世話をさせた。その牛舎の方針に従い、朝昼晩と自分の子供の様に面倒を見させる。風邪などひいたり病気になったら大変な事に(良い肉牛にならない)。彼は若い時分だから周りの友人と遊びに行きたいだろう。天職として「この道に生きる」と

覚悟を決めたからには、一日たりとも手を抜けないのである。そうして我が子のように育てた牛が屠殺場に向かう日、その若い彼がどんな気持ちで牛を見送ったかは、あとは想像にお任せする。

この業界に従事する人間として思うところがある。そうやって愛情を注ぎ苦勞して育てた牛を、食肉になってからも大事に扱い、美味しく調理し、適正な価格でお客様に届け、余すところなく適正に管理していく事はとても大切な事だ、と。また、「金銭面よりも自分の良心に従う事」は、食品を口にするお客様への大事な約束だと思っている。業界の信用や信頼は「一日にして成らず」である。

## 天職論を考える

Rotary の標準クラブ定款、五大奉仕部門 2 の「職業奉仕 (Vocational Service)」を読むと、勿論、「高潔性や高い倫理基準、職業専門性を活かした奉仕」が見受けられるが、明らかに「天職論」と思われるフレーズがある。どこを指すかと言うと「品位ある業務はすべて尊重されるべきであるという認識を深め、あらゆる職業に携わる中で」の部分である。なるほど、そもそも Rotary club は多様な職業人の集まりであるし、地域社会に依存したクラブごとの多岐に亘る（現在は廃止だが）「職業分類」というものがあったから、「天職論」はそのことの繋がりがあなのだと言いきる。

話は逸れるが、Rotary が団体奉仕ではなく、人生道場の例会を通じ自己研鑽した個々の Rotarian が、実社会にそれぞれの立場で個人奉仕をしていく方が奉仕の拡がりがあるというのも頷ける。

ロータリーの目的の前文の原語（英語）にも、相当数の「仕事」を表す Word がある。ところが日本語に訳すと、「仕事」とか「業務」とか具体性に掛けるから、（英語圏は多様な文化・人種の集まりだから具体性、我が国は単一民族の日本独特の察する文化が邪魔をする、とかはここでは置いといて）職業奉仕をフアジーな捉え方しか出来ず、解釈を難解にしていると聞いた事がある。

ちなみに、先の「The Object of Rotary (ロータリーの目的)」に出てくる仕事を指すであろう Word は、business、profession、occupation とあり、その他、私が個人的に思い付く仕事は、一般的な言葉として work、job 等もある。

そんな中、Rotary の発祥はアメリカで、Rotary の生みの親、ポール・ハリスの価値観も影響大で、そのポール・ハリスの育ての親、祖父母が敬虔なクリスチャンであった事も見逃せない。慌てて、キリスト教における天職論を AI で調べてみた。するとこのような答えが出た。

「職業を神から与えられた神聖な使命と捉え、日々の労働や生活のすべてを通じて神に仕えるという思想」とあり、さらに起源と発展には、宗教改革者マルティン・ルター（小生が会長職の時に「木を植える人」の話を引用したのはここでは触れない）の話がこのように載っていた。「修道士のような特別で世俗から離れた場所での奉仕だけが尊いという見方を否定。神が一人ひとりに与えた世俗内の職業 (Beruf (独語) : ベルーフ : 天職・使命) こそが天からの召命であると説いた」、「神の使命 (コーリング) として、天職とは“神に召された”職業を指し、自分の欲望の為でなく、隣人愛 (隣人に仕える) と神の栄光の為に働く事と定義」、「プロテスタントの倫理として、ジョン・カルヴァンは、その仕事に邁進し、結果として富を成す事は神の恩寵の証とし、この考え方が勤勉な労働と節約を美德とする“世俗内禁欲”を育て、資本主義の発展に大きな影響を与えた」、「日常の全てにおいて、“天職”とは仕事だけに留まらず、家族生活や家事、子育て等、日々の生活の全ての役割が含まれる」とあった。結びに「この思想は、働く事を自己実現や神への奉仕として肯定し、どのような職種であれ誠実に行う事に宗教的な意味を見出す姿勢を生み出した」と。

Rotary は発祥が発祥だけに、なるほどそうだと思いますが、余談ではあるが、

以前、セミナーで「寄附行為は、キリスト教圏では、（神との対峙が人生の主なので）商売で儲ける事はNGだからその免罪符の意味合いがあった」と聞いた事を思い出した。

この価値観を日本に持ち込んだ米山梅吉翁は当時どうだったのだろうか？と100年前に思いを馳せる。ここで「日本人に職業奉仕とは何なのか？」という説明をするにあたり、解り易いエピソードがあったので紹介をする。自分が会長職の時の移動例会（宿泊を伴う移動例会の場所を決定するのは我がクラブでは会長の専権事項）で米山梅吉記念館に訪問した時の話だ。記念館のサーキュレーターとおぼしき女性の方が記念館の隅から隅まで説明を頂くのだが、米山梅吉翁が三井信託の社長をしていた時のエピソードを教えてくれた。記念館のパネル展示には載っていない話だ。それは次の通り。

「米山梅吉は、三井信託の若手行員に次の英文が入った名刺入れを配った。その言葉は“Keep your name clean”である。直接に訳すと“自分の名前を綺麗に”であるが、上手に訳す人が居て、“自分の名に恥じない仕事を”だそうで」。

ここから先は私の私見である。単一神であるキリスト教圏の欧米と違い、八百万の神の我が国では、“自分自身と向き合う姿勢”を問うた方が効果はあると梅吉翁は思ったのでは？と、勝手に想像して、何だか職業奉仕が腑に落ちた感があって、ほくそ笑んだ。

最後に、私の天職論・職業観を紹介して話をこの終わりにする。

私が経営する店には、武者小路実篤直筆の書があるのを、以前にこのそれぞれの職業奉仕の別の文章で二つ紹介した事があった。もう一つあったのを忘れていた。その書はこのような内容である。

「この道より我を生かす道なし この道を歩く」

意味としては、「自分自身の人生を歩む事、自分の信じる道をひたすらに進む事」を指し、人間形成の核心や生き方そのものを表すものだそう。「この道」の解釈は、「唯一無二の道として、他の道ではなく、自分に与えられたこの道こそが自分を成長させ、生かす道であるという強い決意」、「自己実現として、他の誰でもない“自分”が歩むべき道を、主体的に選んで進むことの重要性」、「人生の哲学として、困難があっても（わが行く道に茨多し）、生命（いのち）の道は一つであり、それをひたすらに歩むという力強いメッセージ」とあった。実篤の事を知らなくともこの言葉に共感し、座右の銘として掲げる方がいまでも絶えないと聞いた事がある。

「金さえ儲ければ」という世知辛い世の中で、多くの天職を持った職業人で構成される Rotary に於いて、仲睦まじい仲間に関わられながら職業を通じ自分の人生を考える事、また、職業を通じ社会に関わっていく事は、それこそ「Rotary の実働である」と今回の地区事業「それぞれの職業奉仕物語」で考えさせられた。

## 最後のアンサンブル 風に乗せて君と共に

山本純一さん(仮名)は平成2年5月20日生まれ。

南陽市に生まれ、中学校で吹奏楽部に入部。顧問の先生、音楽仲間そしてトランペットと出会いました。お年玉を貯めて購入したトランペットは、社会人になった今でも大切に使用しておられました。音楽を通じて知り合った仲間とは、社会人になっても続いていました。そして、月数回の練習も、片道90kmの道のりをも苦にせず、必ず参加したそうです。

純一さんは仙台市で調理師として勤務。職場で知り合った女性と、結婚を前提に一緒に暮らしていました。休日には、近くの観光地に出掛けては、食べ歩きをするのが共通の楽しみ。コロナ渦が明けたら、晴れて結婚という時に・・・その日は突然訪れました。

夜中、純一さんの異変に気づき救急搬送。病院に到着した時には、既に帰らぬ人になっていました。診断は原因不明の心臓発作。医師に検視を薦められましたが、純一さんのお父さんは、少しでも早く家に連れて帰りたいとの思いが強く、断りました。

自宅へ戻った純一さんには、多くの仲間が会いに来てくれました。枕元には中学時代から使っていた譜面台と、ケースに入ったトランペット。同じパートの仲間が、涙を流しながらケースから取り出し、枕元に置いて下さいました。「最後に何か自分達らしい事を純一くんのためにしてあげたい」と仲間達は思っていたが、同時に「葬儀の場で、楽器など吹いたら不謹慎と思われるかも」と思い、口に出せずにいました。そんな心中を察した智也さんのお父さんは、「ぜひ息子のために、演奏して欲しい」と伝えました。

私達のご家族様の意向を汲み、導師を務めるご住職に、事の経緯を相談しました。ご住職は、趣味で合唱サークルをされているので、快く承諾して下さい、式次第も変更して下さいました。

故人様が歩まれた人生には様々な思い出があり、送る側のご家族、ご友人の皆様方の思いも様々です。その場に立ち合う私達は、その思いを実現するために、担当者3名のチームで取り組んでおります。

これからも、どんな些細な事にも耳を傾け、想いを形にする葬儀のお手伝いに努めていきたいと思っております。

## 地域の集まりの場を残したい

私は開湯930年余の赤湯温泉にて温泉旅館を営んでおります。世の中の流れとして団体旅行から個人旅行への移行がコロナ以前より進んできており、コロナ禍を経てその動きがどんどん加速してきました。

既存の宴会場を小さめの個室会食場に改装し、少し規模の大きい旅館でも30名、40名の宴会を受けられない旅館が増えてまいりました。コロナ禍ではオンライン飲み会、オンライン会議やオンラインサロンなども流行りましたが、やっと対面で気兼ねなく逢える時代が戻ってきた今、膝を突き合わせて一緒に飲み、たわいのない話をしたり交流したりする場所を最後まで残したいと考えました。

オンライン会議は、要点が纏まっていて会議が短く終わるという利点がある一方、発言者以外はミュートにしていることが多いため、進行者やあてられた人以外はなかなか発言をするのが困難です。また、面白いアイデアというものは不規則な発言や飲み会などで少し場が温まった時に出がちなものです。私も若い頃はだらだらと長い飲み会等は苦手だったこともあります。ただ、どんどん年齢を重ね、会社や社会での地位も上がってくると、自分の方針が間違っていないか、皆さんとちゃんと意見のすり合わせが出来ているとか不安に思うことも増えてきました。これがオンラインの会議や飲み会ではなかなか相談することが出来ず、実際に合って会議をしたり、飲み会をしたりということの大切さを痛感したものです。

私は消防団にも18年位所属しています。初めはだらだらと長い飲み会や今は廃止された操法大会の訓練などが苦手でした。ただ、ある程度の期間参加することによって、職業を越えた集まりは一番気を使わなくてよく、心地よいものになってきました。コロナ禍で消防団の夜警が出来ない期間に同期で入った我々の消防団の班のムードメーカーが、残念ながら自ら命を絶つという悲しい出来事がありました。丁度夏から夜警も再開し折角なので外でバーベキューをしようということになり、亡くなった同期も参加予定でした。同期は農家を営んでおり、冬場は仕事がないため、知人より紹介された除雪仕事をやっていたそうですが、そこで結構厳しく注意されたことなどをすごく気に病んでいたようでした。もし夜警がコロナ禍でも中止されずに、そういった悩みや愚痴が聞けていたら今もその同期が存命していたかもという悔いが今でも残っています。今も消防団で集まるとその人の話になることは多いです。

そういったもろもろの事情から、時代には逆行しているかもしれませんが、私はいつまでも地域の人が集まれる場所を旅館の中に守っていきたいと考えています。みんなの笑顔や幸せがあふれ、面白いアイデアが浮かんでくるような場を提供できるよう、スタッフとともにこれからも頑張っていきます。

## 四つのテスト

数年前の6月須賀川の妻の実家に行った時の事。私はビジネスホテルを予約しており、その夜妻と二人で焼き肉を食べるか寿司を食べるかで迷った末寿司にしようとの事でホテルの近くにある寿司屋を予約した。その寿司屋は結構古くからの寿司屋と聞き18時頃到着し先ずはビールを注文。妻はお酒が飲めないのでお茶を頼みおかみさんが私のビールとお茶を持ってきてくれました。その時のおかみさんの愛想がとても良く印象的でした。

寿司屋の大将からどこから来たの？と聞かれ山形からだと答え妻の実家が須賀川なのでと答えると大将からひと言。お客さんロータリーの方と聞かれ、そうですけどなんでロータリーと分かるのか尋ねるとバッチ見れば分かると言われ、だったら大将もロータリアンですかと聞くと須賀川RCでSAAをしていると言う事でした。

私は刺身の盛り合わせを、妻は握りを1人前頼み少しサービスしておいたからと大将の粋な計らいで飲み食いがスタートしました。そのあとお酒もはかどりつまみと握りも注文し限られた時間の中ではありましたが、大将のユーモア溢れるトークにも花が咲きとても素敵な時間を過ごすことが出来ました。

当時私は大久保年度で地区の職業奉仕委員長をしておりその話題から7月に須賀川ロータリークラブの家族ビアガーデンがあり是非奥様と参加してほしいとの事でした。初めはまた来なくちゃならないのかと内心思いましたが、初めて行った寿司屋で、しかもその大将がロータリアンと言う事と人柄の良さ、わざわざビアガーデンまで誘っていただいたことが当時ロータリーの繋がりは素晴らしいと実感しました。まさに四つのテストの「好意と友情を深めるか」でした。

帰り際日程が分かり次第電話するからと名刺を交換しホテルに戻り妻と面白い大将だったけど人柄も良くその寿司屋に行って良かったねと話しました。

7月に入りすぐに寿司屋の大将から連絡があり当日は例会場のホテルに18時まで来て下さいと言われ当日妻と二人で会場入りし須賀川ロータリーのメンバーからゲストの紹介をしていただき会長、幹事、職業奉仕委員長と名刺交換をして家族ビアガーデンが始まりました。メンバーの方々とも名刺を交換し、お酒を酌み交わしながら私のクラブの話や2800地区の話にも話題が上がりその中で聞いたのが須賀川クラブと寒河江クラブが友好クラブだとお聞きし、さらに話が盛り上がり、じゃんけん大会が始まり、SAAの寿司屋の大将が「うちにも歯医者さんがいて、負けたけど敗者復活と、これまた素晴らしいジョークがさく裂し会場は大盛り上がりで、最後の「手に手つないで」を50数名で歌い、最後のしめは私の花笠の三本締めで終宴となりました。これが本来あるべきロータリアンの真の友情だと実感しました。

## 挨拶から学んだ奉仕の理念

21年前の12月25日、羽越本線余目駅砂越駅間で突風に伴い発生した列車脱線事故があった。

その頃、私は34歳でまだロータリークラブに所属していなかったが、バス会社の運行管理者、整備管理者でもあり代表取締役専務という立場から、銀行関係、営業職、社員教育と日々多忙な毎日でした。

日ごろから社員に対し徹底したことがあり、それはお客様に対しての「挨拶」である。普段から「挨拶」という些細な声掛け、会社に行っても、従業員に「おはよう」、「お疲れ様」、「ご苦労様」の挨拶でした。この一言がのちに羽越線脱線事故の代替列車の運行に携わりお客様からの喜びの声となって返ってきたことである。

この事故は43名（他乗務員2名社内販売員1名）が乗車しており、乗客5人が死亡、33人が負傷という凄まじい脱線事故でした。

当初は地元のバス会社が代替運行をしておりましたが、高校生や通勤の会社員などが利用しており台数的にも全然足りず、事故発生から数週間後、県バス協会から県内全バス会社に要請があり、当社も大型バス5台で2週間の運行を依頼されました。私も自家用車で現地に赴き、各駅停車の場所を把握し、もちろん大型バスが入れない駅もある為、臨時の降車場所も設置され、確認し乗務員に対してその都度運行の指示を伝えながら業務にあたっておりました。朝一から高校生や会社員がどんどんバスに乗車し、満車になれば出発の繰り返しで、どのバス会社も悪天候の影響で路面凍結により運行の対応に追われておりました。

そこで私と当社の乗務員は寒い中ではあったが、バスの外でお客様一人一人に「おはようございます。足元が悪いので滑らないように」と声掛けし乗車させていましたが、他のバス会社の乗務員を見ると運転席に座ったままで挨拶をしている乗務員もいれば、挨拶すらしていない乗務員もいました。

JR羽越線も復旧の目処がつき、代替運行も地元のバス会社で間に合うようになり、当社のバスも約2週間の業務を終了しました。私にとって、社員教育の中での「挨拶」だけは欠かさないをモットーに教育してきた結果、どんな団体であっても、お客様はすべて一緒であると考え、一人一人挨拶することは大変なことだが言われた方はとても気持ちが良いことだと常々言ってきたことで、当社の乗務員もそれが当たり前だと感じていたのだと思う。何気ない朝晩の「挨拶」だったが、数名のお客様からお礼の連絡が県バス協会に入り、総会で聞かされ大手バス会社もしていないことを当社だけがしていたと集まった各バス会社の中で言われ、山形運輸支局長からも絶賛されたことは、今思えばRCに入り地区の職業奉仕委員会を数年して学んだシェルドンの奉仕の理念、社会貢献に役立てたことを誇りに思う。

## ある男性の一言

長井「小さな親切」の会が主催する市内の朝清掃のボランティアが、毎年8月に開催される。長井中央ロータリークラブも毎年参加している、ささやかな地域貢献活動である。市内にある「白つつじ公園」に朝6時に集合し、ゴミ袋を片手に市内を練り歩き、吸い殻や空き缶等を拾っていく。

あまり朝が得意ではない小生にとって6時集合はなかなか辛い。眠い目をこすりながら今年もギリギリの時間に集合場所へと向かった。今年は天気にも恵まれとても清々しい朝だった。朝が得意ではない小生だが、心身共に前向きになる感覚が分かる。早起きも悪くないな・・・そんな独り言を呟きながら、当クラブのメンバーを探し挨拶をかわした。

一通りの説明を聞き、何人かのグループに分かれ市内に散らばった。ゴミを拾いながら数分歩いていると、ある男性が店舗の前をほうきで掃いていた。朝早くから大変ですねと声をかけると、従業員が来た時に気持ちが良いようにな、との返答。お客さんを迎える準備と思っていた小生は驚いたのと同時に自分の日常を思い浮かべた。

店舗（会社）を大切に想う事、一緒に働く仲間を大切に想う事。はたして小生はこの男性の様に日々を過ごしているだろうか。

早起きも悪くないなと再び思いながら、より清々しい気持ちになり活動を終えた。

## とある住宅改修工事の話

高島町の、とある一般住宅改修工事の話です。

工期は迫ってはいますが、作業も順調に進み、追い込み時期に掛かってきました。大工、塗装、内装、電気、設備と日々完成に近づいてきました。その中で大工の親方の動きが、どうも鈍いことに気づき、微妙な工程のズレが出始まりましたので、打ち合わせした所、腰から足に痛みが走り、いつものように体が動かないとのこと。

このままでは、納期、引き渡しに間に合わない状況でした。「大工・内装作業の隣で、塗装の仕事は成り立たない。さて、どうしたものか」。今までの建築業界では、残業・夜業は一般的ですが、どうしても、ネックになるのが「働き方改革」で、残業や休日出勤は強要できないし、賃金の面でも問題になる。

「腰を痛めたのは俺のせいだから仕方がない。時間をかけて仕事をさせてもらっていいかな」と相談された。私は、どのように進んでも、「無理かな」とは思っていました。快く了承した。見ているだけでも痛々しい中、作業が始まりましたが、なぜか、工程通り進みました。お客様からお聞きしたら、「社員、職人が来る前に親方一人で、曜日関係なく朝5時頃から夜8時頃まで作業していた」とのこと。

確かに経営者であれば「働き方改革」摘要外で済むのではあるが、時間外作業ということは、騒音や戸締り等、お客様にもご迷惑をかける。職人にとって、なるべく避けたい所である。お客様にお聞きしたら「畑、田んぼ作業を朝4時ごろからやっているから、曜日や時間は大丈夫だが、大工様の熱意に負けて、夜8時までを了解した」ということでした。そんな中でもお客様からの要望や、監督さんや設計さんに言われたこと以外に、作業範囲外の、気になる所を直していたとのことでした。

改修工事は予定外の作業が必ず発生する。私は「体、大変なのに、工期内によく終わらせましたね。指定箇所以外も大変だったでしょう？」とお聞きした。「工期内に終わらせるのは当然のこと。お客様が思い出と共に過ごしてきた建物を、より永く、より安全に生活して頂くのが大工の役目だから、気づいた所は、手を付けているんだよ」と言われた。

苦しい中、職人の心意気と、お客様への優しい思いやりを忘れない親方に感動しました。

追伸 もちろん、大工の親方が、無料で直した所は、ペンキ屋が無料で仕上げました。

## 再生

2011年3月11日14時46分発生 of 東日本大震災から早14年、幾度の春が巡ってもその季節になると思い出す。私たちは21名の船釣クラブを組織して年間季節ごとに様々な魚種を求めて日本海や太平洋へと繰り出していた。中には漁師かともごうばかりの常勤猛者もいた。その時はやってきた。私は山形市の文翔館で30人ばかりの会議中だった、ビシビシというレンガの軋む音と共に会議メンバーは皆蜘蛛の子を散らすように逃げ出した。私も交差点の信号が消える中を自宅に逃げ帰り、TV画像で海の惨劇を目の当たりにした。三陸女川、亶理荒浜、相馬港、想像を絶する海の驚異だった。

潮干狩りや海産物で観光地としても名高い松川浦の相馬大橋は10mを超える津波に飲まれ、釣行のたびに親しく出入りしていた船宿や食堂は、いつも楽しく友や兄のように接してくれた船長は、どうなってしまったのか。その日の電話は繋がらなかった。

1週間後によく電話がつながり船長の声を聞くことができた。その時船はちょうど港の出入り口にいて、湾内に戻ったが地震の大きさに気づいた船長はその後に来るであろう津波を考えて、船の舳先を沖へと向けた。湾を出る頃には沖を走ってくる大きな黒い壁が見えたと言う。船長はその見上げるばかりの黒い壁にまっしぐらに突っ込んで行った、ズシンという強い振動とスクリュウが空回りする音が鳴り響き船はまるで宙に浮いたようだった。漁船や釣船は横波を受ければひとたまりもない。恐怖を乗り越え常に波に対して垂直に立て続けた船は沖の平場に逃れることができた。波に飲まれて沈んだり、港に逃げ帰って転覆した船の多い中、プロとしてのこの冷静で勇気ある判断こそ、我々釣り人が命を預ける所以である。

「船長、命が助かって良かったな、俺ら何か救援物資を送るか？」その間に船長はまだ何から考えていいかわからないからと言ったあとに、「俺らは海で長いこと生きてきた、あんた達とも知り合って釣船で生きてきた。これからだってやり続けるしかないんだ」、「落ち着いたらきっと釣舟は再開できると思うから、乗りに来てくれ、お客さんを連れてきてくれ」、そう言った。その後、福島原発の被害もあり3年間の禁漁が続いたが、各地の漁港からポツポツと出船の情報が聞こえるようになり、久しぶりに船長から電話があった。

放射能の調査を兼ねた釣船を出すとのこと、早速数名の有志を募り乗船した。公的に様々な検査や数値をクリアした後の太平洋の釣りを存分に堪能したのは言うまでもないが、その有様がまるで釣り堀だった、ほぼ入れ喰いなのだ。三年の禁漁がこれ程、魚達を増やすものか、海の豊かさと自然のエネルギーの偉大さを感じると同時に、人間の罪深さとその行為による搾取の凄まじさをしみじみと実感した。

しばらくして繊維の組合に声掛けしヒラメ船釣会を開催した。放射能の風評被害もあったが、初めて釣りをした組合事務局のおばちゃんが4枚も釣り上げ久しぶりに船長の笑顔を見ることができた。社会はそれぞれの職業に携わる人々がいて、その相互関連の中で成り立っている。自分だけ我が業界だけが良ければそれ

で良しとはできない。自らの生業によってその関係者に奉仕することはもとより、他の様々な職業や人々に奉仕できることも又、ひとつの喜びである。

ちなみに、我釣クラブの中には船釣りがほぼ職業と言っても良い比重の人々が多くいる。

## ITの力で地域に貢献する

私はIT企業を経営する者として、日々「職業奉仕」という言葉の意味を自分に問いかけています。ロータリーの理念である「奉仕」は、単にボランティア活動を指すものではなく、自らの職業を通じて社会に貢献することを示していると感じています。「職業をもって社会に奉仕する」、その実践こそ、経営者としての私の使命であり、ロータリアンとしての責任だと感じています。

私の会社では、約30年前から現在に至るまで「学校集金システム」の開発と提供に取り組んできました。きっかけは、ある学校の先生からの一言でした。「子どもたちに向き合う時間よりも、集金や事務作業に追われている」との事でした。教育現場では、給食費や教材費、遠足代など、現金を扱う業務が多く、集金・確認・振込などの作業に大きな負担がかかっていました。金銭の扱いはミスが許されず、精神的にも大きなプレッシャーになると伺いました。また、子供達が学校に現金を持参する事で紛失等の現金事故もありました。この課題を何とか解決できないかと考え、私たちは自社の技術力を活かし、金融機関や教育委員会と連携して、現場の声に沿ったシステムを開発しました。その結果、学校側は生徒毎の入金状況を一目で確認できるようになりました。また導入後、現金を扱うリスクがなくなり、事務負担が大幅に軽減されたと好評をいただきました。ある先生から「今までの作業量は何だったのか」と感謝の言葉をいただいた時、私はこの仕事を通じて「職業奉仕」を実践できたと感じました。あわせて、金融機関側からも学校への集金訪問等もなくなったと好評をいただいた過去があります。

ロータリーの「四つのテスト」、「真実か」、「みんなに公平か」、「好意と友情を深めるか」、「みんなのためになるか」に照らすと、この取り組みはそのすべてに合致していると信じています。社会に真に必要なとされる仕組みをつくり、公平で透明性の高いシステムを提供すること。そこにはお金では測れない価値があります。私たちの職業が持つ技術と知識を、人々の暮らしを支えるために使うことこそ、ロータリーが掲げる「職業奉仕」の精神にほかなりません。

このシステムを通じて、私は「奉仕」とは特別な行為ではなく、日々の仕事の中にこそ存在するものだと改めて気づかされました。利益を追うだけでなく、社会にとっての「善」を考え、技術を人のために生かす姿勢を持ち続けること。それが、ロータリアンとして、また経営者としての私の信条です。

これからも地域社会が抱える課題に耳を傾け、ITの力で少しでも人々の暮らしを豊かにできるよう努めてまいります。そして、私自身の職業を通じて「奉仕」を実践し、ロータリーの理念を次へとつなげていきたいと考えています。

## 笑顔をつなぐバウムクーヘン

私がロータリークラブに入会させていただいたのは、2023年1月のことです。

入会して耳にした「職業奉仕」という言葉は、まるで哲学書のタイトルのようにでした。でも先輩方のお話を聞くうちに「なんだかすごく温かいことばだな!」と感じるようになりました。

13年前に主人を病気で亡くし1男2女の母として、子育てと仕事の両立に奮闘してまいりました。そんな中、2022年3月。異業種から思い切って山形県初のバウムクーヘン専門店をオープンいたしました。

山形県が誇る「つや姫」米粉100%のグルテンフリー、そして地元の平飼い鶏卵を使った「ふわふわくるくる心が舞い上がるバウムクーヘン!」。嬉しくって、おいしくって、思わず小躍りしてしまうようなバウムクーヘンを作っています。焼きあがったバウムを見るたび「今日もふわふわねえ」と、我が子を見守るような気持ちになります。

昔から人に「天然だね」と言われることが多く、本人はいたって真剣なのですが周りから見るとちょっと変わった人に映るようです。そのおかげなのか、お店でも初めてのお客さんと自然に話が弾み、「なんだか元気が出たわ」と笑顔で帰っていただくこともあります。私が何をしたわけでもないのに、ただの天然が誰かの心を和らげることもあるのだと、最近は少し開き直っています(笑)。

ロータリーに入って知ったのは、職業奉仕とは「特別な人だけが行う大きなこと」ではなく、日々の仕事や振る舞いを通して誰かを喜ばせる、小さな積み重ねのことだということです。バウムクーヘンという小さなお菓子でも、贈り物となって人と人をつなぎ、遠くの家族の元へ届いて故郷を思い出すきっかけになったり、誰かの「今日ちょっと頑張ったご褒美」になったりします。そう考えると、この仕事にもちゃんと奉仕の心が宿っているのだと気づかされました。これからは、心がふわっと軽くなり思わず小躍りしたくなるようなそんなバウムクーヘンをお届けしていきたいと思えます。

そしてロータリーの一員として明るさと素直さを大切にしながら職業を通じて地域に貢献し、笑顔の輪を広げていきたいと思えます。

小さな店から生まれる幸せの輪が、やがて地域全体に広がっていくことを願っています。また次世代に良い影響を少しでも与えられるようにこれからも一歩ずつ、心をこめて歩んでいきたいと思っております。

これが私の目指す職業奉仕の形です。

## 冬の除雪作業と職業奉仕

今回のウィンター交流会で、「それぞれの職業奉仕物語」のお話を聞いて、自分は普段建設会社に勤めているが、建設業の社会貢献とは何か、建設業の職業奉仕とは何かをあらためて考えてみた。

建設業といっても、道路工事を行う会社もあれば、水道工事を行う会社もあるし、ほ場整備を行う会社もある。大規模な工事であっても、小規模な工事であっても、建設業というのは、社会に残るものを造る仕事、つまり、そういう形で社会貢献している業種だと思った。

それでは、建設業に従事する自分が胸を張って社会貢献や職業奉仕を語れることとは何だろうか。

自分の仕事の中で、冬季間の除雪作業のことが頭に思い浮かんだ。山形県は雪国であり、大量の雪が降るうえに、庄内では地吹雪が多く、それによって吹き溜まりも発生する。そのためいくつかの会社が除雪を請け負っている。私の会社もそうだ。

除雪は主に深夜から朝方にかけて行われる。自分は運転手の助手として除雪車に搭乗し、深夜から朝までの約6時間の中で、運転手が除雪している時に除雪車の後方確認等の補助を行っている。先日、除雪作業が2時間、3時間と過ぎていった頃に、運転手さんから話を聞いてみたくなり、話を振ってみた。

運転手さんは除雪するようになってからだいたい40年くらい経つとのことだった。「どうして長い間除雪に出ているのか」を尋ねてみた。「一番はお金のためかな」とのことだった。まあ、金のためだよな、そういうものなのかと思いつつも除雪の作業は続いていった。

除雪作業の中でふと気付いたことがあった。道路を除雪する時は同じ方向に雪を集めて、1箇所に積み上げるのが一般的な除雪方法であるが、集落に入った所で、運転手さんの雪の集め方が違うのだ。1回道路の中央部分を除雪し、家の入口の所では除雪車のブレードの向きを変えて、住宅の入口に雪を落とさないようにしつつ、ギリギリまで脇に寄って集められる雪の山を回収しているのだ。

運転手さんに話を聞くと、その家は足が不自由な方のお宅だそうで、他にも高齢者の1人暮らしのお宅など、自宅前を除雪するのが大変なお宅の所では、特に丁寧な除雪を心掛ける様になっているとのことだった。また、道路の除雪に合わせて、集落内にすでに集められた雪の山も一緒に集落外に運んでいた。

自分は、運転手さんのこのような細かな配慮に、職業奉仕ということ、建設業の社会貢献ということの意味を感じ取ることができた。

運転手さんは、言葉では「お金のため」としか言わなかったが、実際の除雪作業は、そこに住む住民の方々のことを思い描きながら、その方々のために、心を込めて丁寧な作業を心がけているのだ。

自分は、運転手さんのこと、自分の仕事のことを少し誇らしく思った。

今日も雪が降れば、除雪車は走る。住民のために。

## 民族芸能から考える職業奉仕

私は、本業である土木施工管理技士とは別に、二つの顔を持っている。一つは、奉仕の理想を求めるローターアクターとしての顔。そしてもう一つは、黒森歌舞伎妻堂連中の一員として舞台に立つ、役者としての顔である。

黒森歌舞伎は、酒田市黒森地域で享保年間から300年にわたり継承されてきた地芝居である。毎年、旧暦の小正月にあたる2月15日と17日に、黒森鎮守の日枝神社の境内で上演、奉納されている。その成立については諸説ある。公的な文書として残っているものでは、村人が彫った翁（おきな）と三番叟（さんばそう）の御面が、まるで神霊が宿っているかのように見事であったため神社に奉納され、三番叟を舞ったことが始まりとされる説がある。一方、村の古老から口伝えで聞く話では、冬の間暇を持て余しがちな若者たちが悪さをしないよう、村の長老らが、娯楽として、そして勧善懲悪の思想を普及させようとして、当時最先端の娯楽であった歌舞伎を若者らに習わせて神社に奉納させるという形で始まったという説もある。いずれにしても、黒森歌舞伎は神事的要素を持って始まった芸能である。

役者は如月（きさらぎ）の厳しい寒空の下、屋外の舞台で雪に凍えながら演じる。観客もまた、肩に雪を積もらせながら舞台を見守る。そのため、黒森歌舞伎は「雪中芝居」とも呼ばれてきた（もっとも、昨今は温暖化の影響か、雪が降らない年も増えてきたのだが）。

私は、ちょうど10年前、平成28年の正月公演で、中学2年生、14歳のときに初舞台を踏んだ。未曾有の疫病の影響で2年間の中止を余儀なくされたが、それでも今年で舞台に立つようになって10年目を迎える。

黒森歌舞伎は、あくまでも地芝居、いわばアマチュア歌舞伎であり、職業ではない。そう書くと、「職業奉仕とは関係がないのではないか」と言われるかもしれない。しかし、私自身の人格形成に与えた影響は、決して小さくないと感じている。歌舞伎の筋書きは、多くの場合「悪は滅びる」、つまり勧善懲悪という価値観が物語の芯として一貫している。その世界に身を置いてきたことが、知らず知らずのうちに、私の仕事観にも影響を与えているのではないかと思うようになった。

土木の現場を一つ任されれば、元請であれ下請であれ、すべての行為に責任が伴う。建設業の世界では、一見すると同じように見える材料でも、性能、品質、単価は大きく異なる。ここで利益を優先して、粗悪な材料や規定に合わない材料を、正規のものと偽って使用すれば、見た目は同じでも、完成後の構造物の性能には致命的な欠陥を生むだろう。「見た目は同じだから大丈夫だろう」、「こっちの方が利益が取れるから」、そんな安直な理由で仕様を勝手に変えることは、契約行為の不履行である以前に、職業人としての倫理に反する行為である。

歌舞伎の世界では、どれほど巧みに取り繕っても、悪事は必ず白日の下にさらされ、最後には裁かれる。観客はそれを知っているからこそ、舞台に引き込まれる。現実の仕事の世界でも、本質は同じなのではないだろうか。

自分の行為は本当に「真実」か、関わる人すべてに「公平」か、相手との「信頼」を深めるものか、そして、社会のために「役立つ」ものか。

黒森歌舞伎の舞台に立ちながら、私は無意識のうちに、ロータリーの四つのテストにも通じる問いを、自分自身に投げかけ続けてきたのかもしれない。職業奉仕とは、特別なことをすることではない。日々の仕事の中で、誘惑に負けず、誤魔化さず、正しいと信じる行為を積み重ねること。雪の降る境内で、誰に頼まれたわけでもなく舞台に立ち続けてきた先人たちの姿に、私はそんな職業倫理の原点を見る思いがする。

地芝居から学んだ勸善懲悪の教えを、今度は自分の職業を通じて、社会に返していきたい。そして、先人からの思いを心に秘め、今年も私は雪の中の舞台に舞い立つ。

## 職業奉仕について私が思うこと

ロータリー、ローターアクトの奉仕活動の中に「職業奉仕」という分野があるが、私は「職業奉仕」について今まで深く考えてみたことがなかった。1月17日のウィンター交流会で、「職業奉仕」についての伊藤三之パストガバナーの講演、その後のグループワークを通して、あらためて考える機会に恵まれた。

「職業奉仕」と聞いて、私がこれまで漠然と考えていたのは、自分が生業としている職業を活かした奉仕活動を行うことや、それに関連した卓話を行うというものだった。しかし、伊藤三之パストガバナーの話はそれに限定したものではなく、自分の体験をもとに、自分の職業を思い描きながら、「顧客満足度の最重視」や「職業倫理」などについて、広く柔軟に考えてみようというものだった。

グループワークの中で、私は自分の体験をもとにした職業奉仕についてうまく話すことはできなかったが、同じグループの地区ローターアクト委員会の本間委員長のお話や同じローターアクトの齋藤さんや西村さんの体験談を聞いて、どんな仕事においてもプロ意識を持って丁寧に行うことが大事であり、それが利益だけでなく、人と人とのつながりの活性化につながっていくのかなあ、と感じた。

私は普段病院の内視鏡室で看護補助者として働いている。看護補助は病院において患者さんの身の周りの世話や環境整備を行う職種である。普段一人で歩くことができない患者さんを見守りながら車椅子でのトイレ移動、介助を行うこともある。こういった普段自分がやっている仕事を丁寧に、プロ意識を持って行うことが大事だということ、つまり、日常の仕事の中で、スタッフが顧客に対して思いやりの心を持って丁寧に対応することこそが、「職業奉仕」の本質なのでないだろうか、と思った。私はこれまで、日々の業務の忙しさのせいか、仕事を何事のトラブルもないようにこなすことが精一杯で、顧客に対する思いやり、病院でいえば、患者さんへの思いやりの心を忘れてしまっていたような気がした。しかし、今回の交流会での職業奉仕の話を機に、これからは、「患者さんへの思いやり」を意識しながら仕事に臨もうと思う。技術や専門知識云々ばかりでなく、一人のスタッフとして思いやりの心を持って患者さんに接することが、自分が務める病院の信頼にもつながっていくはずだ。

職業奉仕は、自分の日々の仕事の中にあるもので、そこに正解不正解もない。大事なことは、プロ意識を持って仕事を行うこと、思いやりの心を持って丁寧に仕事を行うことで顧客に対し満足感を提供できるのだ。

日々の忙しさの中で気づけていなかったけど、「職業奉仕」は目の前にあった。ローターアクトで行うことだけが「奉仕」ではなかったことに気づけた。

## 一杯のカップに込める「安心」という価値

学生時代、私はあるコーヒーチェーンでアルバイトをしていました。そこはコーヒーだけでなく、カフェラテなどの多彩なメニューがあるお店でした。レジ接客からドリンク作りまでこなす日々、当時の私は「いかに効率よく、正確に注文をさばるか」ということを意識していました。

ある日のことです。お客様から、ミルクをソイ（豆乳）に変更する注文をうけました。店には厳格なルールがあり、ソイ変更の場合はカップに専用のシールを貼ること、そして提供時には必ず、「こちら、ソイミルクに変更しております」と言葉を添えて説明すること、となっています。

その時、私はお持ち帰りの袋詰めに気を取られ、シールこそ貼ったものの、言葉での説明を失念したままお客様に品物を渡してしまいました。

「今の、説明した？」

背後から店長の声が聞こえました。ハッとした私に、店長はこう言いました。

「今すぐ追いかけて、直接伝えてきなさい」。

私は店を飛び出し、既に数歩先を歩いていたお客様のもとへ走りました。そして、「先ほどのドリンクは、間違いなくソイミルクをご用意しております」と告げました。お客様は驚いた表情をされましたが、すぐに「ありがとう」と微笑んでくださいました。

正直に言えば、当時の私はこう思っていました。「シールを見ればわかるはずなのに。わざわざ店外まで追いかけるなんて、少し大げさではないか」と。

しかし、社会人となり、あの時の店長の判断の重要さと、自分の至らなさが理解できます。

シールは単なる「印」に過ぎません。しかし、言葉を添えるという行動は、お客様の「安心」につながる行動です。もしそのお客様が重度のアレルギーをお持ちだったら、一口飲む瞬間に少し不安を感じたかもしれません。

あの時、店長が私にさせたことは、単なるルールの遵守のみではなく、「店舗への信頼」を守るための誠実な行動だったと気づきました。

「見ればわかる」で済ませず、相手の立場に立って、あえて一言を添える。私も、仕事をするうえで、そんな小さな誠実さの積み重ねをこれからも大切にしていきたいと考えています。

## 自分の仕事に誇りを持つ

1月17日に開催されたローターアクトクラブのウィンター交流会に参加した。伊藤三之パストガバナーのラーニングセミナーとグループディスカッションがメインである。テーマは「職業奉仕」。難しい内容かと身構えたが、伊藤パストガバナーの分かりやすい「職業奉仕」についての解説やグループディスカッションでの工藤亜紀子ノミニーの「正解も不正解もない」という言葉、本間委員長自身の職業奉仕の体験談を受け、私自身の職業奉仕を考えることができた。

私の職業は損害保険業である。

損害保険というと、人々の不安をあおっていると言われたり、形のない商品であり、分かりにくいというマイナスなイメージをよく持たれがちである。幸いなことに私も損害保険を使うような大きな事故にあったことはなく、損害保険に入っていて得をしたことはない。

しかし、先日保険人として、損害保険業に携わる者として仕事に誇りを持った出来事がある。それは、山形県内のとあるスキー場で職場の同僚とスノボをした帰り道のことである。山道で路面は凍っていた。目の前に一台のハイエースが横転していた。乗車していたのは20代前半くらいの若者の4人組でとても戸惑っている様子だったが、幸いけがはなさそうだったため、少し声をかけて去ろうと思っていた。しかし、状況を確認すると、警察へも保険会社へも連絡をしておらず、親へ連絡をしているだけとのことだった。私たちは慌てて車に備え付けられている車検証と保険証券を確認し、保険会社と警察へ連絡するよう指示したが、結局一緒にいた同僚とすべて代わりに手配することとなった。

だんだんと暗くなり、レッカーと警察が来たのは30分以上たってからだった。また、タクシーも来たようで、私たちはその場を後にした。その後無事に帰れたと連絡をもらって安心した。

実際の事故の現場に遭遇したことで、損害保険の重要性を改めて認識するとともに、事故時には、損害保険の知識がない人は思っている以上に対応が分からないということに衝撃を受けた。

自社商品の中に、「事故時に自動で保険会社に連絡してくれるドラレコ商品」があるが、この車にその商品がついていれば、と思った。誰しも事故にあう機会は少なく、事故にあった際は動揺する。今回は、自動で保険会社に連絡してくれる自社のドラレコ商品の重要性を身をもって体感した。これまでは自社のドラレコ商品について、具体的なイメージがわからなかったが、今回の経験で、自社商品を自信をもってお勧めすることができると思った。

今回の経験でこの若者たちが損害保険の重要性を感じて、これからも安全安心に過ごしてもらえれば、損害保険業に携わる者として一定の役割を果たせたのかも知れない。それと同時に、まだまだ未熟ではあるが、損害保険業という仕事に誇りとプロ意識をもって働いていきたいと思った。

## 二つのシャリに一つのネタの話

伊藤パストガバナーの「それぞれの職業奉仕物語」の話をお聞きし思い出したことがある。

私は月初めに一度、決まって職場近くのはま寿司へ寿司を食べに行く。「今月も仕事を頑張るぞ！」という意気込みと、ほぼ毎月の習慣になっていて、その頃になると、ぼんやり「寿司が食べたいなあ・・・」という気分になるからである。

その日は赤身を食べたい気分だったので、席に着くなり最初にまぐろを二皿注文した。タブレットからメニューを眺めながらしばらく待つと、注文したまぐろが到着するアナウンスが表示された。

しかし、期待していたものとは違った状態で届けられた。

自分の席のレーンに届けられた二皿のまぐろの内、一皿にはシャリは二つあるのにネタが一つしか載っていない、なんとも残念な状態で届けられたのだ。

すぐにタブレットから店員を呼び出し、なるべく緊張感を与えないよう、穏やかにこう伝えた。「すみません、さっき注文したまぐろが一皿、一切れしか載っていませんでした。ちょっとご対応願えますか」。店員は侘びながらバックヤードへ一皿を持って行った。

私は他に寿司を頼み、残ったもう一皿のまぐろを食べながら余計なことを考えた。「店員からはどう思われたんだろう。ウソをついてネタを食べた後に呼び出した客などと思われていないだろうか。だとしたら、だいぶあさましく見えてしまうなあ。呼び出さない方がよかったかな」、などとぼんやり不安を募らせていた。

しばらくしてバックヤードから戻ってきたのは先ほどとは別の、責任者と思われる店員だった。椅子に座った私に視線を合わせ、「お客様、この度は大変申し訳ありませんでした。調理した者にはしっかり指導しておきました。調理し直しましたのでこちらをどうぞ」とまぐろを「二皿」用意してくれた。

この時、直前にまぐろを二皿注文していたこともあって、店員が間違えて持ってきたの难道うかと考えが巡り、一皿は辞退してしまった。伊藤パストガバナーのフライドチキンの話を聞いて、「あれは店側の誠意というやつだったのでは」と今更ながら気づいた。店員が誠意であえて二皿を持ってきてくれたのだとすれば、そのお気持ちに思い至らず、そのうちの一皿を辞退し持ち帰えらせてしまったことに、なんだか申し訳ない気持ちになった。

交換してもらったまぐろは、随分とキレイに作ってもらっていたのを覚えている。私としては元々運ばれてきた寿司に足りなかったまぐろを一切れ載せてもらうだけでも全く十分だったのだが、丁寧に作り直したことが一目見て伝わった。

誠意で用意してくれたプラス一皿にあの時気付いたら、さらに満足できていたんだろうなあ、と今更ながら思うとともに、誠意の伝え方、受け取り方は、意外に難しいもんだなあ、と思った。

## 「職業奉仕の森」にはどんな木々が生えているのか

職業奉仕を一本の大木ととらえて説明をしようとするから、「職業奉仕は難しい」ものとなるのであって、職業奉仕の内容は、歴史上の積み重ねも考えればさまざまな側面を持っている、つまり、「職業奉仕の森」にはいろいろな木々が生えているのであって、その一本一本の木々について説明してみるべきだと、鈴木一作PDGはおっしゃいます。私も同感です。だからこそ、無数の「一本一本の木々」の存在を念頭に「それぞれの職業奉仕物語」の企画を考えたわけです。

それでは、早速、代表的な「一本一本の木々」を見てみましょう。

### 1 「職業を通じて社会に奉仕する」という木

最も基本的なところですが、「我々職業人にとっては、職業こそが自分自身と社会をつなぐ接点であり、だからこそ職業に奉仕の理念を適用する」ということです。ロータリー活動を通じて「奉仕の理念」を学び、それを自分の職業に活かしていくということです。対象は、顧客や取引業者、従業員、地域、業界なども含みます。

そして、社会は「職業の連環」によって成り立っていることが分かります。

### 2 「職業倫理」という木

職業こそが自分自身と社会をつなぐ接点であり、だとすれば職業を通じて社会に奉仕する者としての矜持として、職業倫理を高揚させることが求められ、職業倫理の高揚が、結果的に尊敬と信頼を生み、事業は発展するのです。

### 3 「顧客満足を最重視する最善の経営方法」という木

顧客のニーズを最高に良くくみ取り、それを最高の形で満たすことにより、事業は発展するのです。

### 4 「職業は天職」という木

職業は単なる生計を得るための手段ではない。職業を通じて人格を磨き、社会に奉仕することで自己実現に至るという考え方です。職業は、天職だからこそ、崇高なもので尊重されるべきであるし、高潔さ、使命感も要請されます。

### 5 「職業を活かした社会貢献」という木

自己の職業上の知識や技術を活かした社会貢献を意味し、現在の国際ロータリーの職業奉仕の公式定義の一部です。

### 6 「四つのテスト」という木

1932年、ハーバート・テラー（シカゴRC）が経営破綻会社再建のための経営上の指針として作成し、その後、国際ロータリーの職業奉仕プログラムとして採用されました。後に、「職業人の行動規範」を超えて「人生の行動指針」として世界中のロータリアンに広く信奉されるようになりましたが、もともとは、確かに「職業奉仕の森」に生えている原木でありました。

### 7 それ以外の数多くの木々

以上ご説明した6本の木々以外にも、数多くの木々が「職業奉仕の森」には生えています。まだ、誰も見たことがない、誰にも発見されていない木もあるかも知れません。身近なことを題材に「それぞれの職業奉仕物語」を書いてみることで、新しい木々が発見できるかも知れませんね。

## 日本的職業観とロータリーの職業奉仕

日本的職業観、別言すれば「日本の商道徳」を語る上で欠かせない人は、江戸時代中期の思想家、石田梅岩（ばいがん 1685-1740）です。梅岩の有名な言葉に「先も立ち 我も立つ」というものがあります。「先（相手方）の利益をまず考えてみるのが自分の利益につながる」という意味であり、まさに、「超我の奉仕」、「最もよく奉仕する者 最も多く報われる」というロータリーの標語そのものです。「商いは卑しいもの」とされていた時代に、商売に向き合うにあたっての勤勉さ、儉約、誠実さを求めることによって、その商売は社会からの信頼を得て持続的に発展するという、「商行為の社会的意義」を説いた点で画期的だと言われています。

梅岩の教えは、江戸時代から明治時代にかけて活躍した近江商人（滋賀県発祥の行商人）の「三方よし」、つまり、「売り手よし 買い手よし 世間よし」の三つがそろって初めて真の商いであるという思想、倫理原則に通じています。

このような日本的職業観は、職業は、単に生きるのに必要な利益を得るためだけではなく、職業を通じて社会の調和と発展に貢献するとともに、職業を通じて人間性を高めるといふ、より深い働き方、生き方を探求するためにあるということ説いています。

梅岩の教えや近江商人の「三方よし」の思想は、明治以降の経営者に強い影響を与えています。

「道徳経済合一説」（公益と利益の一致）を説く渋沢栄一（1840-1931 日本資本主義の父）、「水道哲学」（社会全体を豊かにすることが企業の使命）を説く松下幸之助（1894-1989 経営の神様）、さらには、「利他の心」（利他の心をもって経営せよ それが、経営と人生の原理である）を説く稲森和夫（1932-2022）などなど。

しかし、梅岩の教えをさらにさかのぼると、2500年前の仏教の教え「自利利他」に行き着きます。「他人に施しをすれば、その徳がめぐりめぐって自分に返ってくる」といふ教えです。

どうです、ロータリーの「職業奉仕」の理念には、このような深い背景があるんです。じゃあ、梅岩の教えや「三方よし」を始めとする日本的職業観、仏教の「自利利他」の教えなどがあれば、ロータリーの「職業奉仕」はすべてカバーされて、議論の余地はないのでしょうか。

いや、違います。ロータリーの職業奉仕は、これらのことを前提として含みながらも、その他にも、「顧客満足を最重視する最善の経営方法」とか、「職業を活かした社会貢献」とかもその内容として取り込んでいます。さらに、前提となる職業観に関してみると、「職業倫理」にしても、「事業に奉仕の理念を適用すること 職業は社会への奉仕であること」にしても、「天職論」にしても、その中味をなるべく分かりやすいように整理分類しようとしているのです。いわゆる「職業奉仕の森」ですね。

「職業奉仕の森」の中で迷わないためには、このような背景事情も知っておく方がいいと思ひまして、この作文を書いてみました。

## 郡山のウイスキーバーでの出会い

今年9月20日に、出張で郡山に行った際に、前々から行ってみたかったウイスキーバーに立ち寄りました。郡山駅前の繁華街の中にあるウイスキーバー「AIKA（アイカ）」。バーカウンターの向こうには、ウイスキー、それも熟成物のウイスキーが1000本以上並ぶ圧巻の光景。市場ではもはやお目にかかれない年代物のウイスキーも良心的な値段で味わえると、日本国中からウイスキーファンが集うお店で、東京から通ってくる人もいるほど。

このお店、ウイスキーバーでありながら、適度な明るさもある店内に100席以上の椅子とテーブルもあります。実は、ウイスキーバーでありながら、フルールショップでもあり、フルーツパーラーでもあるのです。なので、確かに周りを見渡せば、もちろんウイスキーを楽しんでいる人も大勢いますが、フルーツカクテルやフルーツパフェを楽しんでいる女性客もたくさんいます。

私が店員の方に、少しマニアックなウイスキーの注文をしようとしたら、その店員の方は「お客様、ウイスキーのことでしたら、ただいまマスターがまいりますので」とのこと。そうしたところ、奥のキッチンコーナーの方から、エプロンを掛け、にこにこした人の良さそうなおじさんが登場。私が「すみません、あそこに見える緑色ラベルで真ん中にライオンが書いてあるボトルは、もしかしてグレンリベットの古いやつですか」とお聞きしたら、「よくご存じですね、グレンリベットの90年代のものです。モルトの香りがまるやかで美味しいですよ」、途中からマスターのウイスキーの説明が上の空、マスターのエプロン（前掛け）の胸のあたりに国際ロータリーの毎年のバッジがずらっと6つくらい輝いているではありませんか。今年の「UNITE FOR GOOD」の緑バッジも。

「あの、つかぬことをお伺いしますが、マスターはロータリアンですか」とお聞きしたところ、「そうなんです。お客さんもロータリアンですか」と。「私も一応ロータリアンですが。しかし、マスター、なんで前掛けにロータリーのバッジをお付けしてるんですか」とお聞きしたところ、「20年も前の話だけど、私をロータリーに誘ってくれた地元の会社の社長さんが、仕事するときこそ、常にロータリーの考え方を意識すべきなんだ、だから、仕事するときこそロータリーのバッジを付けるべきなんだ、と教えてくれたんで、私もその通りだなと思うもんですから、自分で気を引き締めるつもりで、店でいつも身につける前掛けにロータリーのバッジを付けてるんです」と。

私は思わず「マスター、素晴らしいですね！」と。そして、2人で記念写真をパチリ。おかげでマスターとものすごく打ち解け、マスターお薦めの秘蔵のウイスキーをごちそうになりました。つい先日も、東京出張の帰りに、この店に立ち寄るためだけに郡山で途中下車。楽しいお店、そして、尊敬すべきロータリアンに出会うことができました。

ウイスキーっていいな～ あっ、ロータリーっていいな～

## 我等の生業さまざまなれど

先日の土曜日のお昼前、愛犬と一緒にいつもの散歩に出かけた。少し時間があったので、ブラブラと遠回りした。建築工事現場があった。店舗の改修工事のようだった。工事はいよいよ最盛期にさしかかる様子で、多くの職人さんたちがあわただしく動き回っていた。

道路を挟んだところに小さな公園があり、そこにベンチがあった。天気も良かったので、そのベンチに座って、愛犬をあやしながら工事の様子をしばらく見ていた。

店舗前の駐車場には、建築工事会社の名前の入ったトラック、電気設備会社の名前の入ったトラック、内装工事会社の名前の入った軽ワゴン、そして地元大手建設会社の名前の入ったバンが並んでいた。合計で10名程度はいた職人さんたちのユニフォームジャンパーにもそれぞれの会社の名前が入っていた。

いろいろな工事の指示のかけ声や笑い声が響いていた。物を運ぶ音や電動ネジ回し機の音も響いていた。途中で、工事現場の廃材などを運び出す業者が来たり、お昼近くだったので、弁当配達業者も来たりして、見ていて飽きなかった。

そうか、一つの工事現場だけでもいくつもの業者が関わっているわけだ。元請業者、下請業者から、電気設備業者、内装工事業者、果ては産廃業者や弁当配達業者まで。まさに、「我等の生業さまざまなれど集いて凶る心は一つ」、「役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し」か。まさに「職業の連環によって社会は成り立っている」んだなあ。

妙に納得したところで、「それに比べてみると、自分の生業の弁護士業なんてもんは、自己完結型だもんな」と、少し寂しいような気になった。

お腹が空いたのか、愛犬が自宅に向かって早足で走り始めたので、それに引きずられながらも、自分の生業の立ち位置についての疑問が頭を離れなかった。

元請業者と下請業者とのトラブルとか、建築業者と内装工事業者とのトラブルや裁判なども扱うことがあるな・・・などと頭の中でぐるぐると考えていた。

自宅が少し見えてきたところで思いついた。もしかしたら、自分の弁護士業という生業は、こういった業者間の連環や、さらには人と人とのつながりが崩れかけたときに、それを修復したり、修復できないときは両者が納得できるところで手を打って清算し、次の連環の準備をする業務ではないかと。つまり、「職業の連環の潤滑油」なのではないかと。

あっ、そうか。「職業の連環の潤滑油」だとすれば、その連環が崩れてから修復や清算に取りかかるより、事前に、連環が崩れないような工夫、アドバイスをしてあげることの方が大切だな、あっ、それがいわゆる「予防法学」か。そもそもの契約書の入念なチェックとかトラブルを事前にシミュレーションしての対策の提言とか、そうか、そうか。

私は、再び妙に納得した。

愛犬と一緒に小走りで家路についた。

## 松下幸之助の「職業奉仕観」

私がガバナーエレクトのときの地区研修協議会などでも紹介した松下幸之助氏（大阪RC 1894～1989）の「職業奉仕観」についての論稿を、今回改めて読み返してみた。「ロータリーの友」1970年1月号の巻頭言（5頁にわたる論稿）である。

当時、経営の神様と言われた松下氏を間近で一目見たくて、全国から多くのロータリアンが大阪RCの例会にメイクに行ったという。そうすると、熱心なロータリアンであった松下氏は、自らゲストに近づき、「松下幸之助と申します」と言って名刺交換をしてくれたそうで、メイクに行ったロータリアンはみんな狂喜乱舞したという。

そんな経営の神様が「職業奉仕」について語った論稿の要旨を以下紹介する。

二つのポイントがある。その一つは「職業観」についてであり、松下氏は次のように述べる。「ただなんとなく、自分の職業を通じて社会に奉仕するというようなことでは、もうひとつかよわい。天下の金、天下の人、天下の土地を擁して事業を営んでいるのだから、自分の職業は社会にやらせてもらっているのだ、言い換えれば、社会に奉仕することによってのみ存在し得るのであり、そうでなければこの仕事は全く存在価値がないのだ、という認識をしっかりと持たなくてはならない」と。

二つめは「利益についての正しい見方」ということであり、松下氏は次のように述べる。「いくら企業の社会的責任を唱え、社会に奉仕貢献するといってみても適正利潤がなかったら、それも空念仏に終わってしまう。企業は、適正価格で提供するために、創意工夫をこらして研究開発につとめ、一方では紙1枚、電話1本も節約するなど、骨身を削るような思いで苦心努力しているのである。そういう努力の成果が、幸い社会を益し、世の人びとの受け入れるところとなった。そこで、その報酬として社会から与えられるのが適正利潤というものなのだ。そういう観点からすれば、利潤というものは一面において企業が社会にいかん貢献したか、つまりどの程度職業奉仕をしたかを示すバロメーターだといえる」と。

さすが経営の神様。目の付け所が違う。本当に迫力と説得力のある文章です。

一つめのポイントの「職業観」、具体的には「自分の職業を通じて社会に奉仕する」ことについて、その認識の厳しさを求めています。

二つめのポイントの「利益についての正しい見方」についても、「企業の社会性ということから、企業の利潤を軽視する、これは社会性に相反するものと考え、そのような風潮が社会の一部に見られるように思う。なるべく薄利で売って儲けられないことが社会性に合致するという論調である」と指摘して、しかし、それは全くの誤解であり、間違いであると反論し、「利益についての正しい見方」をすべきで、それをもとに職業奉仕を考えてみるべきだと力説するのである。

「職業を通じて社会に奉仕する」ということの意味について、松下氏の二つのポイントを噛みしめながらもう一度考え直してみたいものです。

## 産地偽装事件

つい先日、飯豊町のふるさと納税の返礼品の米が、地元産つや姫「飯豊の幸」と言いながら、実は熊本県産の米を納税者に送付していたことが判明し、全国ニュースになりました。

いわゆる産地偽装事件であり、これまでも牛肉、シャインマスカット、マグロなど、全国各地のふるさと納税返礼品が産地偽装だったと何度もテレビや新聞を賑わせてきました。

今回の飯豊町のケースは、委託していた福岡県内の業者の手配間違いだったということですが、そもそも飯豊町産の米の送付を何故福岡の業者が行っているのか、飯豊町産の米の出荷を何故町は把握していなかったのか、寄付までしていただいた全国の方々の期待に応えるべく、品質管理を町はどのようにして行おうとしていたのか、そして、実際に行ってきたのか、疑問は募るばかりです。

10年以上も前の話ですが、新庄市内の業者が、ロシアや中国産の山菜（ワラビ、ゼンマイ、タケノコ、ナメコなど）を「国産」、「山形県産」などと偽って加工・販売して、不正競争防止法違反容疑で逮捕され、刑事事件になったことが全国ニュースで大きく取り上げられたことがありました。

実は、私は、直後にこの会社が倒産した際の破産管財人として事後処理を担当いたしました。倉庫に大量に残った塩漬けの原材料は、もちろん賞味期限内ではあるものの、不正な偽装食品を市場に流通させることは許されないと判断し、裁判所と協議して、泣く泣く多額の廃棄費用をかけて廃棄処分した苦い経験がよみがえります。

世の中では、食品業界に限ってみても、有名高級料亭が期限切れ食品を再利用したり、大手食肉加工会社が外国産牛肉を多量に混入させたひき肉を国産と表示して販売したり、有名な和菓子屋が製造日時の書き換えや再包装を行ったりと、「偽装」事件は後を絶ちません。

外国産であることを十分に知りながら、「その方が原材料を大量に入手しやすいし、何と云っても利益が出るから」などという産地偽装の典型的な動機は言うまでもなく、「期限が切れていても十分食することはできるから」、とか、「混ぜ合わせているのだから産地は余り厳密でなくても」とか、「業界的にはよくあることだから」などという偽装に対する屁理屈は聞きたくもありませんし、世の中で許容されるはずがありません。

「真実かどうか みんなに公平か 好意と友情を深めるか みんなのためになるかどうか」の基準に照らし合わせて行動することを心がけ、自らの職業を通して社会に貢献すべきこと、だからこそ世の中の信頼と尊敬に応えるべく職業倫理を確立すべきことが求められているのです。

近年、仕事の分野でも、AIが発達し、できることの範囲も飛躍的に広がってきておりますが、何をすべきなのか何をすべきでないのかは、結局私たち人間が判断しなければなりません。

今こそ、ロータリーの職業奉仕が強く求められているのではないのでしょうか。

## ケンタッキーフライドチキン

昨年10月の夕方の出来事である。

その日、夕方6時に仕事が終わった後、私が車で15分ほどのケンタッキーフライドチキンショップ（山形北ジャスコ1階）に行き、ノーマルなフライドチキン6個とコールスローサラダ（Mサイズ）2個、さらに、その日に娘が食べたいと言ったスパイシーチキン3個を購入し持ち帰った。

夕方6時過ぎなので、夕食の準備のためか、ケンタッキーの店舗は混み合っていたが、10分ほどの待ち時間の後に購入した商品を受け取り、代金の支払いをして家路についた。

早速、家に帰って家族で食べようと食卓に商品を広げてみたら、スパイシーチキンが無かった。「パパ、スパイシーチキンも食べたいって言ったのに」と娘から言われた。「注文するの忘れたんでしょ」と言われ、私も自信が無くなって、商品の袋に入れてきたレシートを確認した。レシートにはスパイシーチキン3個分も記載されていた。つまり、その注文もして代金も支払ってきたのだ。

「車に忘れたんじゃないの」とも言われたので、車の中も探してみたが、もちろん無かった。

ショップの電話番号を調べて電話した。「あの、さっきフライドチキンを買って持ち帰って、見たら、フライドチキンとサラダはあったんですけど、注文して代金も支払ったはずのスパイシーチキン3個が袋に入ってなかったんです・・・」と話したら、電話に出た男性の方が、「お客様、大変申し訳ありません。うちの方で商品をお渡し忘れたものと思われます。すぐにお届けにあがります」との回答。私は、「レシートもあるので、それを持って私が店舗に伺いますけど」と話したら、「とんでもございません。私どもの方でお届けにあがります。お客様の住所をお知らせください。すぐにお届けいたします」とのこと。

待つこと20分ほど。さきほど電話で対応して頂いたと思われる男性の方が、玄関先で「お客様。この度は大変失礼いたしました。今後はこのようなことが無いように気をつけてまいります。スパイシーチキン3個と、あとはほんのお詫びのお気持ちですので」と言って、揚げたての熱々のスパイシーチキン3個の袋のほかに、スパイシーチキンがもう3個入っている袋を頂いた。

家族で、その経緯を何度も繰り返し話ながらの食卓となった。「本当は受け取って食べちゃったのに、袋に入ってなかったとか言う人がいるかも、とか考えなかったのかな」、「でも、おかげでスパイシーチキンいっぱい食べれて良かったね」、「住所からナビで調べたとしても、届けて頂いた対応がすごく早いよね。しかも、ものすごく丁寧」、妻や娘はその対応に感心しきり。

私は、妻と娘に、ケンタッキーフライドチキンの創業者カーネル・サンダース氏が熱心なロータリアンであったこと、店舗の前に立っているカーネル・サンダース氏の胸にはロータリーバッジが光り輝いていることを自慢げに話した。

その日は、いつもより、フライドチキンがさらに美味しく感じた。

## チャンピオン牛

先日、年末年始の食材を買いにスーパーや精肉店を回ってみた。市内のある精肉店のショーケースに「米沢牛」と「山形牛」のそれぞれのチャンピオン牛の精肉が並んで鎮座し、他を圧倒する値段で売られていた。

お客さまの中から、「見て、あの超霜降り牛、美味しそう。でも値段もすごいよね」、「1回は食べてみたいね。でも高い」などのひそひそ声が聞こえた。女房は私の方を見て、「パパはこういうのは駄目でしょ」と言って苦笑いした。私は、「ただであげると言われても要らない」と答えた。

私は、すき焼きは大好きだが、チャンピオン牛に関しては苦い経験がある。何年も前の話だが、裁判に勝った祝いにと、ある社長さんからすき焼きをご馳走になった時のこと。店長さんがわざわざ席においでになり、「社長から、先生には本当にお世話になったから、最高の肉を出してくれ、とのことだったので、私も思いきって米沢牛のチャンピオン牛を仕入れてみました」。

テーブルに並べられたのは、いわゆる超霜降り牛。色は、赤というより肌色。すき焼き鍋に入れるとすぐに溶けてしまう。すき焼きを付きっきりで作ってくれた仲居さんも、「今日は、社長さんもうちの店長も、先生に喜んでもらおうと最高の肉にしましたからね。先生、どうぞ一杯召し上がってください」と。肉を一切れ食べた瞬間から、「これはもたれそう」という嫌な予感。そこで、これも社長と店長とで準備してくれた超高級赤ワインをがぶがぶ飲んで、ようやく肉を流し込むことをくり返した。

その夜のこと、ベッドに横になった瞬間から、強烈な胸やけが始まった。途中で起きて胃薬を何度か飲むも、まったく駄目。結局、胃や胸の辺りが苦しくて朝まで一睡もできず。その時以来、チャンピオン牛（というより、霜降り牛肉）は私にとって単なる罰ゲームとなった。

ふと考えてみた。相手を喜ばせるために一生懸命尽くすことが商売のコツであり、それが職業奉仕の一つではなかったのか。私を喜ばせるために、社長さんも店長さんも、仲居さんも一生懸命尽くしてくれたのに、肝心の私は、そのお気持ちはありがたく思ったものの、結局、喜んでいない、正直に言えば、苦しんでいる。これってどういうことか。

相手方の、つまりこのケースで言えば「私」の本当の望みを、本当の需要を見誤っているということか。つまり、相手方のためにと行って行うことが、自分の基準での押しつけではいけないということなのか。

自分の弁護士業の中で、そのようなことはなかったか自問した。相談したいことがあると連絡をもらったとき、「まずは関係する書類を送ってください。それをこちらでいろいろ冷静に分析検討してみますから。それから打合せ日時を決めましょう」なんていうことが多いが、本当は、相手方としては一刻も早く弁護士の顔を見ながら話をすることこそが望みだったではなかったのか、とかかな。

自分に照らし合わせて考えたらあまり良く分からない。灯台、もと暗し。

## 弁護士は何故悪人を弁護するのか

「新聞やテレビで見た犯人も許せないと思っていたけど、今度は犯人の弁護士というのが出てきて、実はやっていないと。本当に許せないよね。先生、弁護士さんて、なんで悪人を弁護するんですか」。

私の職業は弁護士ですが、飲み屋さんなどで良く質問されます。でも、この質問ってけっこう意地悪なもので、本当は質問してくる方は、ご自分で答えを持っているんです。「そりゃ、弁護士さんは弁護すればお金もらえますもんね。ましてや無罪なんかになったら莫大なお金もらうんでしょ」という。

先輩のロータリアンからは、「伊藤くん、ロータリーの四つのテストというのを知っているかい。真実かどうか、みんなに公平か、好意と友情を深めるか、みんなのためになるかどうか、ってやつだ。刑事事件の犯人を弁護するなんてことはこの四つのテストに反しないかい。裁判になってから、私は本当は罪を犯していません、なんていうのは、真実かどうか、に反しているよね」などという論理的な、あるいは倫理的な質問をされたこともあります。

そこでみなさんにお尋ねいたします。「松本サリン事件を憶えていますか」。1994年6月27日の深夜、長野県松本市内の住宅街にサリン（神経ガス）が巻き散らかされ8人が死亡、600人以上が負傷したという我が国初の毒ガスによる無差別テロ事件。妻が負傷し第一発見者とされた河野義行さんが犯人扱いされ、「自宅敷地内に不自然な農薬があった」、「妻を殺害しようとしたのか」など、警察の捜査も進み、毎日、新聞やテレビでの報道がくり返され、日本国中、河野さんが犯人だろうと誰一人疑わない状況が続きました。

ところが、翌年3月、東京でオウム真理教団による地下鉄サリン事件が発生。その後オウム真理教団は、前年の松本サリン事件も、松本市内のオウム真理教関連施設建物の明渡訴訟で不利な判決が出そうだったので、長野地方裁判所松本支部の担当裁判官らを殺害しようとして引き起こした犯行であることを公表。

結果的に、河野さんは全く無関係、無実だったことが証明されました。「見えない毒」と「見えない偏見」が生んだ日本の歴史に残る重大事件となりました。

実は、「真実かどうか」こそが極めて難しいのです。私たち弁護士の任務は、この「真実かどうか」を見極めることにあると言っていいのかも知れません。

別の言い方をすれば、物事は見る角度によって全く違う形に見えるものであって、安易な断定はできないと。99人がその形を○だと言っているときに、1人くらいはもしかしたら△か□かもしれない、別の角度から見てみる、見えないところにこそ意識的に光を当てて見てみる、弁護士たる者、犯人とされている者の最後のひとりの味方であれ、と。

これが、弁護士業務の「高潔性」であり「職業倫理」なのです。

「でもお金を貰うんでしょ」。そりゃそうです、それが職業ですから・・・

## 親父の思い出

うちの親父は確か1927年（昭和2）年生まれだったと思う。私がガバナーエレクトの時に95歳で亡くなった。大往生だった。

地元（尾花沢市鶴子）の少し大きな工務店の7番目として生まれ、山形工業高校の建築科に入学したが、高校生の途中で、志願して京都舞鶴にある海軍通信兵の訓練所に入った。ところが、海軍の戦艦に実際に乗船する前に終戦を迎えた。親父は、缶詰を一杯もらって地元に戻ってきたと言っていた。

終戦後、親父は自分の実家に住み込んで大工になり、10年間ほど働いて、分家を許されて私の実家となる家を建て、そこで大工の棟梁となった。

私の小学生の頃の記憶だと、私の実家の2階には、親父の大工の弟子がいつも3、4人住み込んでいて、朝晩の食事もいつも一緒に大勢で食べた。弟子に入っている期間は5年程度だったような気がするが、みんな二十歳前後の若者でバイクに乗っていたから、私や私の兄貴たちは小学生の頃から弟子のバイクを乗り回していた。今では考えられない。

親父は、信じられないほど温厚な性格で、私や私の兄貴たちは、子供の頃から記憶のある限り、誰も1回も怒られたことがない。他人に声を荒げたことも見たことはない。一生涯である。もちろん、夫婦げんかというものも見たことがなかった。

朝早くから、とにかく黙々と働いていた。製材所も営んでいたが、私が朝起きる頃には、製材所の中をきれいに掃除して、機材や材料の木材を整理整頓している親父の姿が強く印象に残っている。

それなりに工務店や製材所の仕事もこなしていたと思うのだが、その合間に、親父はちょっとした時間を見つけては、村の小さなお寺や小さな神社の修繕の大工仕事をしていた。一生をかけてのボランティアだった。ときどき、寺の住職や神主、村の連合区長さんが、「いつも本当にお世話になっている」からと日本酒の一升瓶を持って我が家にやってきては、一緒に酒を酌み交わしていた。

とにかく、親父はこまごまと動き回り、大工の仕事に関わっていることが好きだった。兄貴からは「危ないからやめろ」と言われながら、80歳を過ぎてからも敷地内でフォークリフトを運転して木材を動かしていた。私が山形市内に家を建てて、そこでストーブを焚くようになったら、毎年、そのための薪を自分で大量に作って軽トラックに乗せて持ってきてくれた。

母親は、そんな親父のことを、「じいちゃんは大工の神さまだから」と言っていた。まさに、大工の神さまに気に入られ、大工として生き抜いた人生だった。地元ですっかり溶け込んで一生を駆け抜けた人生だった。

私は、そんな親父のことを尊敬するとともに、少しうらやましく思う。

「職業はその人の人生そのものであり、職業を通じて人格の形成を図る」とか「自分の職業を活かした社会奉仕」とか、私がこうやって机の上でかっこよく考えてみたところで、私は、親父には全くかなわないと、今さらながら思った。