



会長 藤原 崇史 幹事 小山 京子 会報・公共イメージ委員長 宮崎 真一 編集者 宮崎 真一  
 事務局／〒371-0847 前橋市大友町1丁目2番11号ロイヤルチェスター前橋内 TEL. 027-252-7907 FAX. 027-252-7926  
 E-mail maebashi-higashi@rid2840.jp URL <http://www.rid2840.jp/maebashi-higashi> (10時~16時 休日 毎週火曜日)

## 2025年 1月 30日 (木) 第2214回 例会報告

点 鐘 藤原 崇史 会長  
 ロータリーソング 奉仕の理想  
 4つのテスト

会長の時間 藤原 崇史 会長



皆さん1月は職業奉仕月間でした。ロータリーではよくこの奉仕という言葉を使います。今日の会長の時間はロータリーにとっての奉仕・そして職業奉仕について皆さんとともに学んでいきたいと思えます。

私がサービスアポバセルフと良く言っていますが、これは超我の奉仕という意味です。超我の奉仕という言葉はロータリーの提唱する哲学、足立ガバナーも大好きな言葉で、クラブラーニングの家庭集会でも出た言葉です。奉仕という言葉の意味は利益を目的とせず、人のために尽くすこと。ですが、超我の奉仕の意味や解釈は非常に難しいです。我々ロータリアンは奉仕だけでなく超我の奉仕を目指しなさい。と言われます。超我の奉仕、サービスアポバセルフの解釈は人それぞれで人道的支援という方もいれば、利他主義を超越した圧倒的な利他という方もいれば、利己に偏りがちな人間が、利他の精神も尊重し、その二つのバランスをとっていこうとするところに、人間として職業人としての成長がある。と解釈する人もいます。私は最後に触れた利己と利他のはざまに悩むことこそが超我の奉仕の真髄だと信じています。この利己とは自分にとっての成長と私は考えています。人のためにただ尽くすだけでは自己満足の世界になってしまうかもしれない。感じ、考え、行動する、を基本原則とした奉仕こそ理想的価値観だと思えました。

次に職業奉仕とは何か？ですが、近江商人の売り手よし・買い手よし・世間よしという三方よしという言葉が一番わかりやすいと思えました。この会長の時間のために近江商人の三方よしという言葉勉強しました。ついでに渋澤栄一の論語とそろばんの本まで買って読みました。少し脱線しますが、三方よしや論語とそろばんを自分の会社に置き換えて考えた時に、営利法人にも関わらず道徳的経営を実践する。結構しんどいことです。株式会社ですから道徳を追求しすぎれば儲けは少なくなります。利益を追求すれば暴走し道徳を忘れてしまうかもしれません。私の会社だって無茶はしますし、グレーゾーンぎりぎりまでを攻めます。これを読んだ時、職業奉仕について私が話しをしていいのか悩みました。まだまだ私もできていませんが、私なりに職業奉仕を解釈してみました。職業奉仕の目指すところ、いわゆる目標は近江商人の三方よし。目指すための手段として四つのテストを実践していけば究極の職業奉仕を実践できるかもしれません。そして私含めご自身の経営にも生かすことが出来るかもしれません。四つのテストの「真実かどうか」は嘘や偽りがないかということですから、「売り手よし」につながります。「みんなに公平か」は公正な取引かどうかと言い換えられますから、「買い手よし」につながります。「好意と友情を深めるか」は信用を高められるか、「みんなのためになるかどうか」は取引先の利益を重視しているかということですから、「世間よし」につながります。その結果言うまでもなく職業を通して社会に奉仕することになります。職業奉仕とは個々の職業は社会生活を営むために必要不可欠な存在となり、その報酬として利益をいただき、そこに誇りや責任が生まれ更に社会に尽くす。そして、納税をして雇用も増すことで成長していくこと。これが私の導き出した職業奉仕の答えです。

そして超我の奉仕と並んでもうひとつ有名な言葉があります。最も多く報いる者、最も多く報いられる。

2025/1/30

という言葉です。ロータリーには超我の奉仕と最も多く奉仕するもの最も多く報いられる、二大モットーがあります。最も多く報いる者、最も多く報いられる。は先ほど職業奉仕の解釈で話した、近江商人の三方良しや論語とそろばんの考え方に近いと思います。私も勉強し始めたばかりなので良くわかりませんが二大モットーというより、超我の奉仕こそ唯一無二であり、最も多く報いる者、最も多く報いられる。という標語は職業奉仕の価値観に近いのでは無いかと思いました。いつか最も多く報いる者、最も多く報いられるについても話したいと思いますが時間も限られていますので、最後まとめます。

ロータリーは勉強すればするほど奥行きがあり難しいものです。正解なんてありません。会員一人一人の解釈が正解ですから、私の話したことがすべてではありません。ただひとつ言えることは、この会長の時間で、とりあえずというか適当に皆に話すことだけを考えるのではなく、自分の会社にこの学びをどう生かせるかを考えながら話を考えロータリーに参加するのも悪くないということは確かです。この時間のために時間を使って学び、そして会社に活かすということもある意味で職業奉仕なのかもしれません。と思った次第です。

今日の会員卓話は松原さんです。私がスポンサーですから間違ってもご自身のお仕事のお話だけで終わらないくださいね。職業奉仕という個々の職業を通して何かみんなの学びになるような素敵な機会となることを期待しています。

**記念品贈呈 川嶋 潤 会長エレクト**

◆ロータリー財団より認証品  
「マルチプル・ポール・ハリス・フェロー 第5回」  
藤原 崇史会長へ



◆米山記念奨学会より感謝状  
「第9回 米山功労者マルチプル」  
藤原 崇史会長へ

**幹事報告 小山 京子 幹事**



※事務局が体調不良のためお休みを頂いております。ご迷惑をおかけいたします。

- 1)『ハイライトよねやま』が届きました。各テーブルに配布させていただきましたのでご確認ください。
- 2)6RC合同夜間例会時の忘れ物でタイピンがあったそうです。お心当たりのある方は事務局へ申し出てください。

**出席報告**

	会員数	休会者	出席者	欠席者	補填者	率
本日	51(51)	0	29( 4)	22		59.18%
前々回	51(51)	0	26( 4)	25	11	75.51%

※特別会員A(補欠法人会員)出席者 0名 ・ 特別会員B 出席者 0名

◆12月度平均出席率・・・82.39%

**委員会報告**

**親睦委員会 鈴木 みづえ 委員長【2025.1.9 例会発表分】**



昨年12月19日のクリスマス家族例会では、たくさんの方々に参加いただき、ありがとうございました。時間通りに進行できず、不手際によりご迷惑をおかけしましたこと、お詫び申し上げます。

ただ、クリスマスパーティーとしては、楽しんでいただけたのではと思い、とても感謝しています。本当にありがとうございました。

2025/1/30

## 部会報告

ゴルフ部会 角田 有司 部幹事



1月23日に、東RCの第5回自ゴルフコンペを倶楽部我山において開催致しました。



ニコニコBOX報告 塩原 宏治 副委員長

(順不同)



岡部佳之名誉会員: 謹賀新年 本年もよろしくお願ひいたします。東クラブの益々の発展をお祈り申し上げます。ニコニコBOXに気持ちだけ送らせて頂きます。

藤原会長・小山幹事: 本日もよろしくお願ひします。

川嶋 潤会長エレクト: 松原さん、卓話聴けずごめんなさい。

内山 均 さん: 松原さんの卓話に期待して。

大本 計馬 さん: 松原崇浩会員の卓話を楽しみにしています。

釘島 伸博 さん: 松原新入会員の卓話に感謝して!

鈴木みづえさん: 松原さんの卓話、楽しみです。本日も楽しい例会にしましょう!!

近藤日出夫さん: 松原会員の卓話を楽しみにしております。

坂口 博樹 さん: 松原さんの卓話を楽しみに!

山岡 俊介 さん: 1月も終わり、2月も宜しくお願ひします。ゴルフ練習をします。

## 新入会員卓話

『中小企業の組織化(中小企業組合とは)』 松原 崇浩 会員



中小企業は、「中小企業憲章」において、『中小企業は、経済を牽引する力であり、社会の主役である。』とされています。

優れた技術や技能で日本の経済基盤を支えているのは中小企業であり、人々の生活の利便性を確保し、地域産業や地域における雇用を創出する重要な担い手となっていることから、地域全体の活性化に果たす役割も非常に大きく、地域経済の要であると言われながらも、現状として「売上が伸びない」、「コストの削減が難しい」、「情報が集まらない」、「人材の確保・育成が思うようにいかない」等の課題を多く抱え、多くの中小企業が厳しい経営を余儀なくされています。そのような状況のもと、中小企業数は、1986年の533万社をピークに年々減少しております。

以前より、経営資源の限られた中小企業は、近代化・合理化への遅れや取引面において不利な立場に立たされるなど、経営上多くの制約があり、個々の企業努力だけでさまざまな課題を解決することは困難です。そこで、厳しい経営環境の変化に対応して、中小企業が経営基盤を強化していくためには、中小企業組合制度を活用することで企業同士が連携し、それぞれが保有するノウハウ、経営資源を補完し合うことが効果的とされています。

中小企業組合では、「原材料等の仕入コストを削減するためにまとめて仕入れる」「市場を開拓するため共同で新たな販路の開拓を行う」「共同で新技術の開発を行う」「イベントを開催して地域の人々との連携を深める」「研修会を開催して組合員企業の人材の育成を図る」等、さまざまな事業活動が行われており、こうした取組みを通じて経営基盤の強化が図れます。中小企業組合の事業活動により、組合員の経営安定・基盤強化への寄与、新たな分野への挑戦、業界全体の改善発達、要望・意見等の実現など、多くの効果を期待することができます。

中小企業組合制度とは、中小企業の事業者・勤労者などが組織化し、共同購買事業、共同生産・加工事業、共同研究開発、共同販売事業、金融事業などの共同事業を通じて、技術・情報・人材等個々では不足する経営資源の相互補完を図るための制度です。

株式会社は営利活動を通じて利益を上げ、株主にそれを配当することを目的としていますが、組合は組合員が組合の共同事業を利用することにより自らの事業に役立てていくことを目的としており、中小企業組合は営利法人と非営利法人の中間に位置づけられる中間法人となります。株式会社は資本の論理に基づく経済合理性を追求しますが、組合は相互扶助の精神に基づき、人間性を尊重し、不利な立場にある組合員の経済的地位の向上を図るための組織です。

相互扶助とは、組合員が協同して達成すべき目標を掲げ、互いに協力して必要な共同事業活動を行うことにより、全体としての利益を上げ、全体の利益が各組合員の利益に結びつくという関係をいいます。中小企業は、小規模であるが故の弱みを持ちますが、同時にそれは機動性・創造性という強みにもつながっています。弱みを補完し強みを活かす理念が「相互扶助」ということとなります。

中小企業組合は「中小企業等協同組合法」に規定する事業協同組合、事業協同小組合、協同組合連合会、企業組合、「中小企業団体の組織に関する法律」に規定する商工組合・連合会、協業組合の二つに分かれております。

中小企業等協同組合法では、中小規模の商業、工業、鉱業、運送業、サービス業その他の事業を行う者、勤労者その他の者が相互扶助の精神に基づき協同して事業を行うために必要な組織について定め、これらの者の公正な経済活動の機会を確保し、もってその自主的な経済活動を促進し、かつ、その経済的地位の向上を図ることを目的としています。

中小企業団体の組織に関する法律では、中小企業の業者その他の者が協同して経済事業を行うために必要な組織又は中小企業者がその営む事業の改善発達を図るために必要な組織を設けることができるようにすることにより、これらの者の公正な経済活動の機会を確保し、もって国民経済の健全な発展に資することを目的としています。

中小企業組合制度を始めとする組織化対策は、戦後の中小企業政策において重要な柱でありました。中小企業の組織化は、「複数の中小企業者が、特定の目的のために、計画的・秩序的・継続的に、その力を組み合わせる自主的な体系」と定義されています。

中小企業の組織化は1963年に制定された中小企業基本法によって体系付けられ、中小企業等協同組合法や中小企業団体の組織に関する法律等を根拠法とする中小企業組合制度が中心となって推進されてきました。中小企業基本法が制定された当時、国民経済における「二重構造」が問題視され、中小企業の近代化・合理化が課題とされていました。このような時代背景のもと「国は、施策の重要な一環として、事業の共同化又は相互扶助のための組織の整備、工場、店舗等の集団化その他事業の共同化の助成等中小企業者が協同してその設備の近代化、経営管理の合理化、企業規模の適正化等を効率的に実施することができるようにするため必要な施策を講ずるものとする。」とし、組織化が中小企業政策の柱として位置づけられたのであります。

中小企業の組織化が重視されたのは、規模の過小性、過当競争、大企業の経済寡占化などがもたらす中小企業の問題を、中小企業が結束して解決するためです。資本金に乏しく弱者である中小企業が結集することで大企業と対抗し、組織化によって経営の合理化を進め、結束して規模の利益を実現することが期待されたためであり、組合制度の整備、普及活動、指導等を通じてあくまで中小企業自身による自主的な組織化が追求されました。

そして、高度経済成長が終わり、市場の成熟化やニーズの多様化など経済環境が大きく変化する中、「経済的弱者」という中小企業観のもと結束して規模の利益を実現するという中小企業組合の役割に対して質的变化が求められました。つまり、共同購入、共同販売、共同施設の設置による事業の共同化、工場団地の設置等の集団化といったハード面での充実だけでなく、情報力、技術力、市場開拓力といったソフトな経営資源の充実が求められるようになりました。

ハード面の整備では同業種間での組織化が有効であるが、ソフトな経営資源を補完するためには異なる経営資源をもつ異業種との交流が注目され、1980年代には異業種交流グループによる活動が全国的に活発に行われるようになりました。異業種交流グループは多くの場合、法人格のない任意グループであり、政策的支援として1988年には異分野中小企業者の知識の融合による新分野の開拓の促進に関する臨時措置法が施行されました。

1990年代に入ると、「活力ある大多数」という積極的な中小企業観が主流となり、中小企業にも創造的機能や経営革新が期待される中で、中小企業政策は大きな転換を向かえました。

1999年には中小企業基本法が抜本的に改正され、組織化は「交流又は連携及び共同化の推進」と



2025/1/30

良かれと思ってした事がそうでなかったり、そうでない様な事が良かったりと、サービスって様々ですよ。

つまり、受け手のニーズによって、感じ方が変わる訳です。

特に、ニーズと言え、表ではなく裏に隠れてます、潜在ニーズこそ大事です、弊社の場合、人の人生の節目を撮らせて頂く写真ですので、その辺を深掘りしつつ、感動体験に繋げられる様、励んでいる次第です。

奉仕も同様、何か、SOSが来る前に気付きたい、動きたいものでして、大小問わず、ロータリアンだからとか、立場も問わず、人として、日頃から、助けたい、支えたい、と思える心を育てていけば、必然的に、何か、人の役に立てる何かに、携われるものと思っております。

古き良き日本の、おとなりさんの異変に気付ける様な、おとなりさん文化は難しいかも知れませんが、AIが発展していくこの時代こそ、人としての「思いやり」文化を、いつまでも忘れたくないものです。