



職業奉仕に誇りと自信を

『ロータリーの友』委員会
顧問 若麻績 好美 (長野)

国際ロータリーは、職業奉仕の理想を日常実践するように強調するために、毎年10月を職業奉仕月間と定めております。しかし「職業奉仕」という概念がつかみにくいとされるロータリアンが少なくないことが、今日の問題ではないかと思われます。このことについて私ごとき者が筆を執ることは、誠に僭越になりますが、お許しを願います。

「職業奉仕」という呼称は「ロータリーの職業原理の実践」と呼んできたものを、1927年に変えたものです。変える前の呼称を「職業宣言」に重ね合わせると、その概念がはっきりと浮き出てくると思われます。

「職業奉仕」に Vocational Service を当てていることは、多分に宗教的な精神が込められたものと理解されるものです。日本の解釈に従えば「天職への奉仕」が最も落ち着くものと思われます。フランク・コリンズの宗教的で自己犠牲的奉仕の思想

絶対的な特質であります。ロータリアンとしての存在に疑問を抱き、自信を失うような会員がおるやに聞く今日、ロータリーの核心といふべき職業奉仕の意識を喚起し一進んで行動を起こすことを要請することが、ロータリーの活性化となるものと確信します。

ロータリー財団や米山奨学会の寄付は、職業奉仕の成果の表れです。職業奉仕・社会奉仕・国際奉仕はそれぞれ別のものではなく、常に職業奉仕が一人ひとりのロータリアンの行動原理の元であると思えます。

職業奉仕なるものは、余裕があれば考えるなどという性質のものであってはならないと思えます。「天職への奉仕」をもって社会に尽くさんとする職業倫理の確立、および維持向上をはかるよう強く意識して、平素の職業活動に取り組むことが真の職業奉仕であり、この信念がロータリアンとしての規範を確立させ、この規範が過ちを犯す危険をセーブするものと思えます。従って一番大事なのは「心」であります。これがキリッとしないと、職業奉仕に誇りと自信が持てないロータリアンになってしまうのだと思えます。

仏教的には「天職への奉仕」の心を「道心」と呼びます。「道心の中に衣食あり、衣食の中に道心なし」(伝教大師)が職業奉仕の究極の姿であると思っております。この月間に合わせて、職業奉仕に関する特別プログラムを推進して、「道心」を大いに養おうではありませんか。

第2600地区 (長野) P G





人のお役に立つ

『ロータリーの友』委員会

顧問 山崎 時雄 (彦根)

佐藤千壽先生の著書『不易流行』を読み、「落日の職業奉仕」「職業奉仕はロータリーの化石遺産」という言葉に接し、その意味するところは先生の歴史的考察で納得はいたしました。先生同様大変残念に思っております。25年前、私がロータリーに入会したころは、職業奉仕はロータリーの金看板であり、職業奉仕について随分議論もいたしました。

前年度ガバナーを拝命して、職業奉仕で議論を交わすことがめっきり少なくなり、残念に思うと同時に危惧を感じておりました。しかし、私の思いは、職業奉仕は「ロータリーの原点であり」、「金看板である」ということにいささかの變化もありません。

私はポール・ハリスの、「嵐が荒れ狂っても、ロータリーは立っています。なぜでしょうか？ どのようにして？ なぜなら、恐れや抗争や猜疑心を土台とせず、友情、寛容、人の役に立つことという永遠・不滅の岩を土台としているからです」という言葉を大切にしておりますが、「職業を通じて人のお役に立つ」という崇高な精神が、職業奉仕そのものであるからです。

さて、キリスト教の世界では、カルバン(1509～64年)は、「職業とは特定の職業に神から召されたものである」として職業を天職であると説きました。

わが国では、鈴木正三(1579～1655年)が、職業を宇宙の主宰者・仏陀たる仏の分身と説き、全職業を平等で必要な天職としました。

両者とも、神・仏という唯一無二の存在を基本として職業を天職としたわけですが、日常生活(職業)においては、両者とも、これまた同

じく「正直であれ」「勤勉であれ」、そして「人の役に立つこと(利他の心)」を心がけなさいと説いています。

稲作中心の農耕社会と家制度の日本では、正三の説に神道・儒教のエートス(道徳的慣習)が混合し、その後、武士道、石門心学などのエートスが加わり職業倫理が形成され、かなり複雑に見えますが、私は、職業を営むについて、正三のいう正直・勤勉・利他の心を涵養・実践することが職業奉仕であると思っています。

一方、クリスチャンであるポール・ハリスのおばあさんが「ポール、あなたは世の中の人々に大きな借りがありますよ。一人前になった今、一生懸命働いてその借りをお返しするような立派な生活をしなければなりませんよ」といった言葉から、彼らにもいろいろなエートスの混合した職業倫理があるのでしょうか、私たちと同じく正直・勤勉・利他の心を涵養し実践することが職業奉仕であると考えているのです。

私は、洋の東西を問わず、職業奉仕はロータリーの原点であり、これによってロータリーが生まれ、目覚ましい成長を遂げたと思っております。

□『ポール・ハリス語録』より

「社会に役立つ人間になる方法はいろいろありますが、最も身近で、しばしば最も効果的な方法は、間違いなく自分の職業の中にあります」「ロータリーは人間の中にある最上のものを引き出し、発展させました」

第2650地区(福井・滋賀・京都・奈良) P G

ロータリーに感動

——職業人としての私の歩み——

第2770地区バスタガバナー 田中 作次（八潮）



難しい仕事は私に

私たちは、この世に生を受けて以来、今日まで、多くの人々からの支援や商品調達によって、健康で文化的な生活を享受しています。このように多くの人のおかげで生きている限り、そのお返しをすることは人間としての当然の務めだと思います。

企業の目的も同様です。人も企業も利益だけを求めることなく、他人の利益や社会との調和を意識しながら、共に成長発展していかなければなりません。やってはいけないことと、やってよいこととの区別をしっかりとらえ、行動に移していく姿勢が求められます。

私たちは、職業人として、一人ひとりの仕事を通じて社会に貢献しています。働く目的は、生活の糧を得るため、能力向上のため、生きがいを求めるため、仲間たちとのふれあいのためなどが挙げられるかもしれませんが、最も大切なことは、仕事を通して社会の発展に寄与することだと思います。

同時に、仕事を通して自分の能力を高めていくことも、日々の活動のスタンスと、自ら設定した目標によって異なってきます。150億個もある脳細胞は、5～10%くらいしか使われていないと言われています。私たちは潜在能力を有り余るほど持ち合わせながら、使う場面がないままに放置しています。

この潜在的なエネルギーや能力を顕在化させる最も有効な方法は、常に目標を明確にし、どのような作業にも少し高い挑戦的な目標を設定し、達成のための具体的な行動計画を策定し、信念をもって完遂していくことです。そして、

一つの成功は強い自信につながり、次のチャレンジへとつながっていきます。

能力は、このように、今はできないと思われるような事柄に、できる限り前向きに立ち向かっていく過程において、開発されていきます。やさしい仕事はほかの人に譲り、難しい仕事はできるだけ私に回してください、という姿勢こそ、能力開発の決め手とも言えます。

また、どのような仕事においても、社員がよく働き、あいさつがととてもよく、礼儀正しいことは、社員にとっても財産であると同時に、活気ある明るい職場の環境づくりに貢献しています。家庭で、職場で、社会で、笑顔は人と人をつなぐしっかりと結びつけてくれる接着剤の役割を果たすとともに、世の中を明るくしてくれます。一生の中で、お金をかけずにもてる最高の財産が笑顔と言えるのではないのでしょうか。

チャンスをどうとらえるか

ところで、私は、小さいころから夢をもっていました。それは世界を回る夢でした。私の小さいころ、飛行機はあまり飛んでいなかったもので、無線通信士になって外国航路の船員になれば世界を回れると思ってきたのですが、途中から考えが変わりました。トイレトーパー、ティッシュペーパー、ちり紙の卸で日本一になろうと。そうすればお金ができて海外に行けるかもしれない。単純な考えですね。

私の会社は、昭和41（1966）年に、ようやく年商1億円になりました。次に、日本で一番になる、そのためにはどうすればいいのか。4つの戦略を立てました。1つ目は、ドーナツ化現象で人口が増えてきた東京の周辺に、10カ所の

配送センターをつくること。2つ目は、その業界の大手メーカー5社と必ず取引をする。3つ目は、地域一番店と取引をする。4つ目が、同業者の3倍勉強会をやる。そのときの私の会社は、株式会社田中紙店です。

そのころ、スーパーマーケットという業態が出現してきましたが、私のところはどこのスーパーとも取引がありませんでした。新参組で、一番後発の卸でしたが、有利な点がありました。伝統のある大きな問屋さんは仲間が多く、仲間取引を結構もっていました。ところが、流通の短縮化で二次問屋が次第に減少してきて、当社のように、しがらみがなく、直接小売に納めるやり方が有利な展開になりました。



早速、土・日曜に勉強会を始めました。どういう機能が、お客さまから重宝がられるかということ。これがマーケティング。以前は、生産されたものを販売するということでしたが、今は違います。消費者が望むものをつくるということになりました。情報の発信基地は消費者。あるものを売るのではなく、必要なものをつくる、というように変わってきています。

スーパーとの取引が1社もなかったのも、どこかのスーパーと取引をしなければだめだと思っておりましたが、神様はちゃんとそういう場面をつくってくれます。あるとき社員が交通事故を起こしました。そして、示談になりました。相手は東京にある卸問屋の営業の方です。その方は、「スーパーと取引をしている。百貨店とも取引をしている」と。いろいろと話をしていると、どこかに移りたいと思っているということで、「じゃあ、うちに来ないか」と、社員に

なってもらいました。

その人と一緒に売り込みに行き、大手量販店との取引が始まりました。そうすると、次から次へと広がっていきます。チャンスをどうとらえるか。何かをしなければならぬときは、必ずそれに合ったチャンスがあり、情報が飛び込んでくる、今でもそのように思っております。

マイナスはプラス

でも、そんなに簡単に売れるものではありません。差別化が必要です。それまでは週2回配達で、3~5ケースまとめなかったら届けに行かない。売り手市場の世界でした。私のところは弱い卸ですから、同じやり方では負けます。お客さまのニーズは何か。そこで毎日配達。やがて売り上げが出てきました。そうなったら、ほかの卸問屋さんも同じことをしますから、売り上げが伸びません。そこで、今度は1ケースから当社は配達しますと。

しばらくしたら、また追いつかれますから、今度は1個でかまわないからと。しかし、いろいろな商品をまとめて買ってもらうような努力をしなければいけません。マイナスはプラス、まずいことはよいことだ、ということがここでわかるわけです。

しかし、大手企業5社からは、なかなか商品を買ってもらえません。新製品というのは、10種類出しても2つ当たればよい方です。私はそこを狙って、「今売れている商品は結構です。今は売れていなくてもメーカーさんがこれを買ってみたい、必ず売れる、という商品を買ってくれませんか」、こう言います。そうしたら、今まで付き合いのある問屋さんに失礼だから新たな取引はできないと言われます。

それでも食い下がり、何回かやり取りをしているうちに、それじゃあ条件付きでこの商品だけです、と買ってもらうわけです。その売れていない商品を、私共ではそれしか扱うものがないわけですから、必死になって売ります。そうしますと、一定の売り上げができ、メーカーは評価してくれます。

そのうちに、売れている商品の注文が来ますが、売れる商品は納めてもらえませんから、メーカーに伝えます。「こういう注文が来ましたけれど、どうしますか」。結論を言いますと、「全部扱ってもいいよ」、となるわけです。最初から欲を出さずに、メーカーが一番してもらいたいと思うことを、つらくてもやることによって、信用を得て、結果が出せたということが言えると思います。

信用を築く

昭和48（1973）年、紙パニックが起きたことをご存じだと思います。このときは、いくら値段が高くて買ってくれました。むしろ、つり上げた値段で買うから紙を余計にくれ、という要望が多くなりました。

これはよくないと思いました。このパニックはもうかる。しかし、私は信用を得るために、いいチャンスだと思いました。どうせパニックが長く続くとはいってはいません。そこで、短期的なもうけを取るのではなく、いかに良心的にやるかということによって、信用を築こうと考えました。将来の発展のために。

過去のデータを全部調べ上げて、お客さま別の過去の取引数を一つずつ確認していく。過去はこれだけの実績ですから、この実績の範囲内で商品を安定供給させていただきたいと提案しました。「公平に」です。セールスマンには、「高く売ってはいけない。仕入れ値に12%乗せて、その値段ですべて決めなさい。それ以上に高く売ってはいけない」と言い、公平に割り振るだけをセールスの仕事にしました。

パニックがおさまったあと、問屋にどんどん返品がありましたが、私の会社は公平に配っていますから、返品がほとんどありません。うーんと値段が上がったときに売ったものが、返品になるときは相場が下がっています。ところが、納入した価格で返品になりますから、大赤字になってしまいます。ですから、また同じような問題が起こっても、前回と同じように、いつも良心的にやろう、とみんなに言っています。

ロータリーのおかげ

昭和50（1975）年、私はロータリーに入会しました。その後、昭和62（1987）年、私がロサンゼルスにいるときに、本社と八潮支店が一緒になっていましたが、そこが火災になりました。全焼で、2日間燃え続けていました。そのときに納品伝票がすべてなくなりました。コンピューターも燃えてしまいました。ロサンゼルスから電話を入れ、当社の役員に対して、いっさい品切れをさせてはいけないと言ったのが、日本時間で、夜10時半でした。



今日の注文で明日配達するものは全部品切れにしないように、ということでごんばっていたのです。一番は危機管理ということですが、大手スーパーのバイヤーの自宅に電話を入れ、「今燃えているから、当社のほかの支店の端末に、もう一度伝票をアウトプットしてください」とお願いをしました。それは結果的には、朝までに全部できました。

事務所が燃えてなくなったのですが、ロータリアンのおかげで、一番近い公民館をすぐに借りることができました。電話を30~40本入れるのに、NTTの草加支店長さんがロータリアンですから、そこをお願いしたら、すぐに引いてくれました。ロータリーに入っていなかったら、こんなことはできなかったでしょう。

この本社の火災によっても、品切れはほとんどありませんでした。幸い、当社の各支店から商品をかき集めることができ、支店の物流担当

も含めて、一夜寝ずに、商品調達に奔走してくれました。ビジネスでは信用が第一です。「これだけ大きな火災でも商品を切らさなかった」ということで、業界紙に載りました。100%切らさなかったということはないでしょうけれど、かなりの効果を上げたと思います。

約束を守る

バブルがはじけたあと、私はこのままだと昭和初期の大恐慌みたい、日本は10年以上むごい状況に落ち込むのではないかと思いました。ですから、まず、会社の管理をきちんとしなければいけないということで、株式の店頭公開をしようと考えました。

あと戻りできないように『日本経済新聞』に言った方がいいなと思い、それで『日本経済新聞』に載りました。載ったら引込められません。4年計画で、店頭公開に挑戦しました。社員に年2回、冬と夏に賞与を支給していますが、一定の利益計画を立てて、それをオーバーしたら決算賞与を払うことにしました。そして、2年間はその目標を達成しましたが、3年目にわずかな差で達成できませんでした。決算賞与を3分の2くらい支給したら、という案もありましたが、約束を守るということから、全く支給しませんでした。

そうしたら不満がでました。ここまでがんばったのに、あとわずかなところで達成できるところまできたのに、何もくれないのですかと。それで、「来年達成したら、今年の方もプラスすることにしましょう」ということになりました。このような妥協を経て、4年目に臨んだところ、目標を達成できました。私は、達成なくても賞与をあげるというやり方は、やっぱりよくないと思いました。そして、その後、3月の決算をもとにして、その年の10月に店頭公開がかなったわけです。そのときが、私のガバナーノミニエのときから、公開のための作業が始まっています、店頭公開のことと、ガバナーの仕事の同時にやっていたわけです。

任せればできる

ガバナーノミニエに指名されますと、3年間仕事ができなくなります。店頭公開が控えているし、会社がおかしくなっても困るというので、役員会を開いてもらいました。そのとき私は、「ガバナーノミニエを受けると3年間、会社の仕事ができなくなる。今まで、このタナカ（後に名称変更）という会社は、私の力と信用で伸びてきているし、今もそうだと世間では思っているようだ。しかし、実はそうではないんだという証明を、皆さんがするいいチャンスです。どうしますか」と言いました。

そうしたら、「ガバナーをやってください。会社のことは自分たちがやります」と。そういうわけで、自分の仕事の99%がロータリー関係の仕事になりました。残りの1%が会社の仕事ですが、役員会で報告書を見るくらいでした。このようなことがあって、やはり任せればできるのだ、皆やればできるのだと、つくづく思ったわけでありました。

「ダイカ」という会社が北海道にありました。北海道と東北を地盤にしています。その会社と秋田の「富士商会」、そして「株式会社タナカ」が合併しました。店頭公開して2年後のことです。店頭公開してすぐに合併するということは、みんな不思議がるのですが、20~30年前から、日用雑貨の総合卸売業をしたいという構想もっていました。ところが、紙以外のトップ企業となかなか取引をしてもらえないので、合併しれないと考えていたのです。

どの状況のときに合併するのが一番いいか。店頭公開して、ある程度自己資本比率とか、売り上げや利益が充実しているときに合併するのが一番いいのは当たり前です。そのときに、合併の条件はほとんど出さなかったのですが、将来日本のトップになりたいと話しました。

トップとは、単に売り上げだけを目標にするのではなく、システム化、効率化、コスト低減、小回り性を促進し、特に顕在的・潜在的ニーズに対応した質的機能提供によって、顧客満足度

を限りなく高める努力をし続けることを意味しています。

また、人生の目的が「他人や社会のために尽くすこと」であるように、企業も全く同じです。そのために、奉仕の質の面でトップになる夢を持ち続けています。ロータリーの心に近い当社の経営理念は、橋本初代社長の熱心なロータリー歴から生まれたと思います。

言うことと行動を大事にする

ロータリーに入っていなかったら、私の職業に対する考え方は、大きく違っていたと思います。ロータリーから学んだことが、私の行動の70%です。何事もあきらめない。目標を達成するまで、執念をもって継続する努力が必要だと思います。能力と条件によって変わりますが、物理的に日数と予算が必要となります。「いつまで」という期限が優先されます。

何かをやろうとすると、本当にやりたいと強く思わない限り、実現しない可能性が高いと思います。しかし、人間のもっているエネルギーは無量大にあります。年齢には関係がありません。思うこと、その気になることを実践するようになりました。

社員に対して「これをやってください」と言うと、「それは無理です」と言われる場合があります。そのとき「そういう考え方はよくないよ。まず、はい、わかりましたと受けなさい。3日間真剣に考えて、どうしてもだめだったら、だめな理由を書きなさい。たいがいできるよ」と言います。難しい課題を与えられたときに、「それは無理です」という気持ちは分かります。今までの経験と同じ前提条件で考えている場合が多いからです。前提条件を変えたとすれば、できるようになると思うのです。

今、ロータリーの世界で、ロータリーのためにいいことは何でしょうか。職業倫理のことは、ロータリーの中で最初に出てくることではないでしょうか。私は、取引先に対して優越的な地位の乱用は、だれでも慎むべきことだと思います。下請け会社や仕入先を買いたたくことが、

非常に多くなってきていますが、買いたたいたり、無理な要求をしたり、あるいは社員を犠牲にする成長、これは長く続かないと思います。言うことと、行動を一致させなければなりません。人間としての生き方、企業としての生き方、これも大事なことです。ロータリーの良さは、そういう正しい生き方をする人を増やしていく、重要な役割も果たしていると思います。

多少不足の人生を

自分が苦しいときは、隣の人も苦しい。要は、自分のペースをどれだけ保っていけるか、自分の実力を発揮できるかの競争です。結局、自分との闘いです。何かできなかつたら、「これは景気が悪かったせいだ」「社員が働かなかつたせいだ」というように、世の中や他人のせいにしたがります。しかし、社員とか会社というのは、「会社がうまくいかないときは、社長のせいだ」、という考え方をしない限りは、前進が難しいと思います。

景気がよく、会社が順調にいつているときは、裏に潜んでいる問題点が見えません。しかし、不況時は、問題がたくさん顕在化してきます。この点からも、今こそ改善・改革のよい機会です。どんなに困っているときでも、みんながんばっているのだから、いいところを見いだしてやるよ、ということが必要でしょう。そして、「できない理由を探すより、できる方法を探す」習慣を身につけていきたいものです。

松下幸之助氏はお金がなかったから、お金をつくりたかったのです。尋常小学校4年生卒で、学歴がなかったから、人の話を聞くようにしました。体が弱かったから、事業部制にしました。私も同じです。自分が金持ちだったら、そんなにがんばらなくてもよかったし、特別あせることもないと思っていたかもしれませんが、自分の家が貧乏だったから、新潟県の山村から出てきましたから、それが良かったと思います。ですから、これからも多少不足の人生を生きたいと思っています。

(1994-95年度 P G 職業分類・日常雑貨化粧品卸売業)

職業奉仕を読もう

『友』に載った職業奉仕の関連記事

2000年(平成12)年10月号P17に、1994(平成6)年から1999(平成11)年まで、『友』に掲載された職業奉仕についての理論や解説、事例を紹介し

た記事を列記しました。今回は、その続編です。前回と合わせて、再読に、ご利用ください。

(P1はヨコ組み、P①はタテ組み)

◆2000年(平成12)年・『友』48巻

1月号 P22～25 四つのテスト その由来をひもとく ロータリアン誌10月号より 創案は、「7つのテスト」であったという。

P26 奉仕・サービスについて アーサー・フレデリック・シュeldon著『奉仕の哲学』を中心として 第2750地区・東京新南RC 宮武保義 キリスト教倫理の根本原理である黄金律を引用して奉仕の哲学を説く。

P②～⑥ ロータリー運動の核心 第2680地区パストガバナー 深川 純一(伊丹) ロータリーは倫理運動である。基本原則を守り、ロータリーの魅力と信用を取り戻そうと説く。

2月号 P⑫ 職業奉仕こそ利益の根源 第2800地区・余目RC 佐藤孝二郎 ロータリアンは職業奉仕で栄え、社会奉仕で喜びをかみしめ、生きがいにつながるのである。

5月号 P6 自らのクラブでISO14001の認証取得 名古屋中RC環境ISO委員会 創立30周年を記念して日本で初めてISO14001を取得。その理念、組織、意義、反響などを解説。

8月号 P23 職業奉仕と医師 第2520地区ガバナー 白倉義則(盛岡南) 若いとき、結核を手術しないで治してくれた医師の言葉に感動し、私は医師になる道を選んだ。

10月号 職業奉仕月間特集 P4 障害者に仕事を フランク・デブリンRI会長 いくつかの事例を挙げて、さらに高いレベルの職業奉仕を目指そうと説く。

P6 未来につながる職業奉仕 ロータリアン誌より ロータリーの職業奉仕プログラムから事例をあげて説明。そこに多くのヒントが…。

P8～16 私にとっての職業奉仕 国内の会員から無作為に表題のアンケートをとり、32件を紹介。あなたにとっての職業奉仕とは？

P17～19 『友』に載った職業奉仕の関連記事。過去6年間の記事の中から拾いだして列記。

◆2001(平成13)年・『友』49巻

1月号 P17～21 ポール・ハリスの合理的ロータリアニズム(前編) ロータリアンの拠って立つべき原点を照らした珠玉の論文。

2月号 P29～32 ポール・ハリスの合理的ロータリアニズム(後編)

4月号 P⑮ 四つのテストと品質管理 第2840地区・前橋東RC 橋本章 ISO品質保証システムは「四つのテスト」そのもので、目新しいものではない。

5月号 P②～⑥ 利他のこころを育てる 哲学者 梅原猛 親鸞上人の説く「自利利他」の精神をロータリアンの職業に生かそう。

P⑳ 職業奉仕の解釈 第2840地区・高崎東RC 豊泉清 「職業」の和訳にはプロフェッションとヴォケーションがある。その違いは？





職業を通して見たもの

豊中千里ロータリークラブ職業奉仕委員会

BGMの流れる治療室

われわれ職業奉仕委員会のメンバーは、職業とは単に人が従事する業務ではなく、それをもって広く深く社会に貢献していく目的を持つ天職（vocation）であるとの認識のもと、名実ともにいかに身をもって、これを実践していくのかについて議論いたしました。

議論すればするほど、自らを省みて、ロータリアンが理想とする職業人の大任を、ほとんど果たし得ていないことを痛感いたしました。

そんなとき、大阪府立身体障害者福祉センター附属病院歯科部長の西田百代さんのことに思いあたりました。彼女は、この23年間、同病院で重度身体障害者の歯科治療に精励されています。これは、大変根気と体力のいる仕事です。診察室では、いつもクラシックのBGMが流れています。患者の心をいやし、少しでも治療効果を上げようとの配慮ですが、自分の趣味も生かしておられる結果だとお聞きしています。

ここまでの話であれば、一人の医師がまじめに職務を遂行していることだけのことでありますが、この話には続きがあります。彼女は、長年の障害者とのふれあいの中で、障害者の皆さんが、例えば養護学校を修了した後は、世間との接触の機会は減少する一方で、自宅での孤独

な生活に明け暮れ、いつしか老齢化し、さびしく人生を終わっていく姿を目の当たりにされました。そして、あまりにも一般人との差が激しく不公平であることに、心を痛められました。

何とかして、障害者の皆さんにも、一般社会とのふれあいの機会を、少しでも多く持ていただきたい。そしてでき得れば、人生の喜びと楽しみを少しでも増やしてあげたいと、強く心を動かされたそうです。

ディナーコンサート

そこで、障害者の皆さん、また、日ごろ介護にご苦労されている家族の方々ともども、おいしい食事を楽しみながらコンサートを開けないものかと考え、自分の趣味の能力を生かし、ディナーコンサートを企画。音楽仲間の先輩や同僚・友人に働きかけ、その開催にこぎつけられたのでした。

それは、13年前の早春のことで、ホテルでフルコースのディナーを楽しみながらのクラシック・コンサートを、*「春風コンサート」*と題して、第1回を開催されました。参会者170人余。会費は、1人1万2,000円、ほとんどがホテルの食事費に消え、コンサートの出演者やその他の費用は、すべてはボランティア活動による状況であったそうです。ディナーの内容も障害者

の方々が食べやすいようにホテル側と相談されました。

果たして、重度障害者の皆さんが、企画者の気持ちを理解してくれるであろうか、と不安は募るばかり。ところが参加者の障害者の皆さん、ご家族も大変な喜びようで、特に障害者の会場でのマナーと感動の様子を見て、本当に企画実施してよかった、これはやめられないと強く心に誓い、それから毎年1回、12年間も「春風コンサート」を継続開催してこられたのです。

ホテルは毎年一流を選び、ホテル側を説得し、出演者にも毎年この活動に賛同されるよう説明し、幸い、次々と有名な内外のアーティストが応援出演してくれました。年々参会者も増加して、最近では350人にもなりました。応援する友人・同僚がたくさんおられ、また出演者・ホテルの理解と賛同も高まってきたとはいえ、彼女の知恵、体力とも限界に達していただろうことは想像に難くありません。

今年は、これまで事務を手伝ってこられた方の辞任もあって、残念ながら、もう限界と中止を考えられていたようです。この事業は、まさに従事する職業の範囲を超え、真のボランティア活動で、患者である障害者の方々に心の喜びと豊かさを与え続けてこられたこの努力は、職業天職論のお手本であると思われま

奉仕の神髄を学ぶ

われわれ職業奉仕委員会のメンバーも、この事実に関心を持ち、同時に、これからは彼女のボランティア活動がつつがなく遂行発展していくよう、支援していこうと考えました。職業奉仕月間の卓話に続いてのクラブフォーラムでも、西田さんの経験談をお聞きして、学び・議論し、当クラブとしても何らかの方法で支援活動をしていこうと意志決定することができました。

支援活動の内容は、あくまで西田さんの企画のもと、春風コンサートのためにボランティア活動を続けて



こられた方々の陰にあって、あくまで手足となってささいなことまでも協力していくこと、そして、特段の要請があり、その意義を認めるときには、積極的に資金援助でも併せて行動していくこととしました。

この結果、彼女の障害者とその家族の皆さんへの熱い思いが再び燃え上がり、中止したいとも思っておられた、この春風コンサートが、今年も第13回として4月10日（火）大阪ヒルトンホテルで、チェンバロの中野振一郎さん、テレマンアンサンブルほかの出演者のご協力で無事開催することができました。今回は、参会者が360人余と新記録となりました。障害者の方々、ご家族、支援のボランティア活動家の皆さんにも大層喜んでいただくことができました。

来年以降も、ますます内容を充実し、障害者の皆さんに、より心の豊かさを感じていただきたいと思ひます。

(第2660地区 大阪府)

