



国際ロータリー第2830地区
職業奉仕セミナー講演

ロータリーに感動

国際ロータリー第2770地区
パストガバナー
八潮ロータリークラブ (埼玉)

田 中 作 次

国際ロータリー第2830地区
2000-2001年度
職業奉仕委員会



国際ロータリー第2830地区
職業奉仕セミナー

演題

＝ロータリーに感動＝

講師 田中作次氏(八潮RC埼玉)

平成12年9月30日
胥森市はなます会館

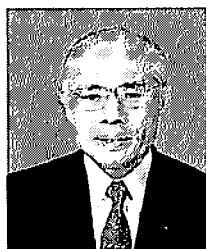
職業奉仕委員会

▨ 関場ガバナー

本日、田中作次先生をこの職業奉仕セミナーの講師として当地区へお迎えできました事は、私どもにとりまして大きな喜びでございます。田中先生とはロータリー研究会などで数回お会いしたことがあります。実践に裏付けられた説得力のあるお話しにいつも感銘を受けておりました。今回、川口地区職業奉仕委員長のご努力で、たいへんご多忙な田中先生にこうして当地区へお出でいただきました事は、たいへんありがたいことです。6月のブエノスアイレス国際大会の壇上で英語でスピーチなさっている一人の日本人がいました。R財団へ多大の貢献があったのでスピーチを求められたその人が田中先生でした。感激しました。田中先生はまさに行動の人であります。本日は、「ロータリーに感動」と題してお話いただくわけですが、間違いなく感動的なお話しが聞けるものを感じたいしております。田中先生ようこそ青森県へお越し下さいました。それではお話しをじっくりと聞かせていただきたいと存じます。

▨ 川口職業奉仕委員長

My Friend (ロータリー情報) 発行者で、ロータリー財団の専門家としておなじみの田中作次先生に、演題は私が希望して「ロータリーに感動」として戴きたいと申し出ましたところ、心よく了解して下さいました。田中先生に講演依頼をお願いしたのは田中先生が1994～95 第2770地区ガバナーであられた時、地区内外176名の会員からロータリーに入会してすばらしく感動した内容をまとめて、自ら出版した「感動」の本を読んだことからでした。私はロータリーを通じてこんな感動があったのか。こんな学び方があったのか。読むたびに感動を覚えたのがきっかけでした。面識もなく、全く初めての電話で、地区職業奉仕セミナーの講演を受けて戴き、ご自分の体験と実践論を交えて語って下さることを了解して戴きました。10月14日広島地区大会で同じ内容の基調講演をされるとうかがいました。記録誌を作り各クラブで活用し保存してもらおう予定であります。田中先生誠に有難うございました。

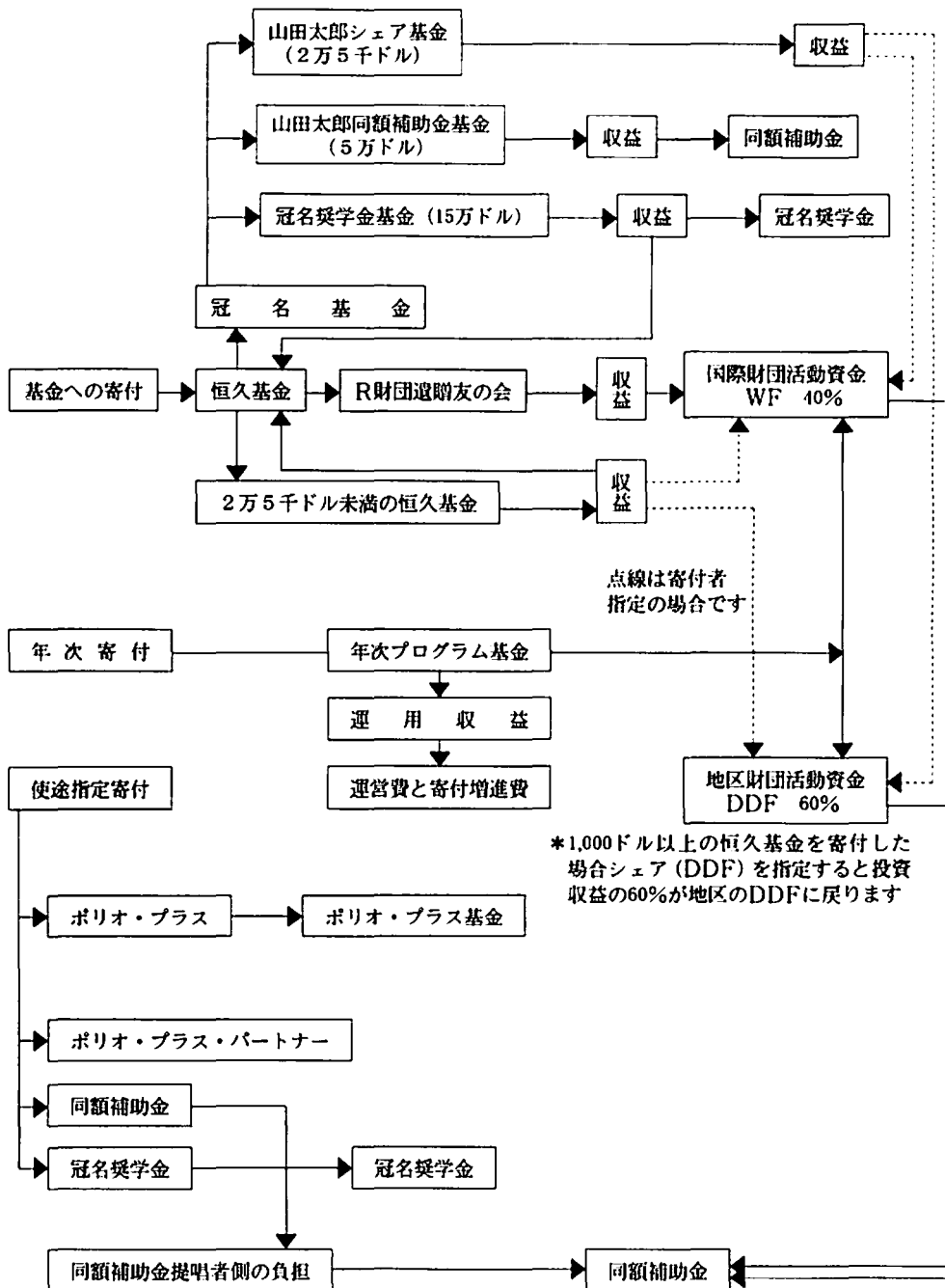


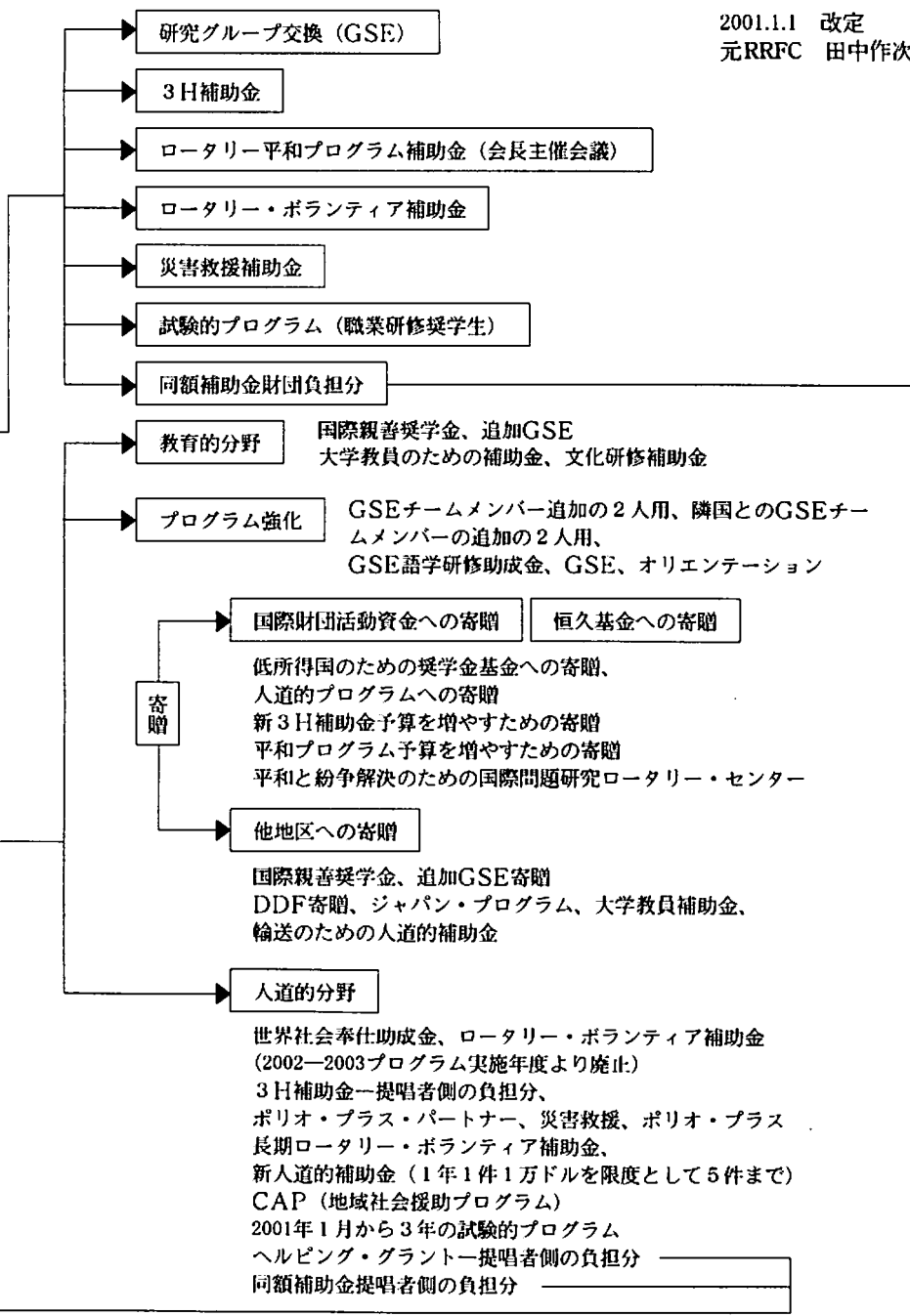
田中 作次 略歴 (2000年2月20日現在)

生年月日 1939年2月4日
住 所 埼玉県八潮市八潮5-3-5

業 界 役 職	1966年	株式会社 タナカ設立 代表取締役社長 1998年合併	
	1998年	ダイカ株式会社 代表取締役会長	
	1991年～	東京和紙会 会長	
	1996年～	東京紙商家庭紙同業会 理事長	
	1996年～	全国家庭紙同業会連合会 理事長	
ロータリー歴	1998年～	八潮市商工会 副会長	
	1975年	八潮ロータリー・クラブ 創立会員 (36才)	
	1980年	八潮ロータリー・クラブ 会長	
	1988年	第2770地区 分区代理	
	1994年	RI第2770地区 ガバナー	
	1995年	ロータリー友の会 顧問	
	1996～98年	ロータリー財団 地域コーディネーター	
	1996年	RI第2790地区地区大会 RI会長代理	
	1996～99年	ロータリー米山記念奨学会広報委員会 委員	
	1997年	RI1997年国際協議会 トレーニング・リーダー	
パネリスト	1997年	RIゾントレーニング・リーダー (ゾーン1～4A)	
	1997～01年	RIロータリー財団恒久基金日本研究グループメンバー	
	1998年	RI貧困飢餓救済グループ第2ゾーンコーディネーター	
	1998年	RIロータリーの夢委員会 委員	
	1999年	RI第2740地区地区大会 RI会長代理	
	1999～01年	RI指導力養成・研修委員会 委員	
	2000年	RI他団体との提携グループ委員会 委員 (ゾーン2)	
	2001年	バルセロナ国際大会地域コーディネーター (予)	
	モデレーター	1996年	バンコックアジア大会、1998インディアナポリス国際大会
		1995～99年	ロータリー研究会 (神戸、札幌、名古屋その他)
その他	1999年	アナハイム国際研究会、RI会長主催京都アジア会議	
	1999年	シンガポール国際大会、京都ロータリー研究会	
	2000年	東京ロータリー研究会	
財団基金設立	2000.6.6	ブエノスアイレス国際大会場にて short speech	
賞		ロータリー財団冠名奨学金基金設立 (2回) 中国の冠名奨学生	
		ロータリー財団冠名基金設立 (3回)	
		ポールハリス・フェロー (16回) 米山功労者 (16回)	
		ベネファクター (27口) ロータリー財団遺贈友の会創立会員	
		超我の奉仕賞 ロータリー財団功労賞	

ロータリー財団への寄付金の行方





「ロータリーに感動」

田中作次先生

本日は第2830地区の職業奉仕セミナーにお招きいただきましてほんとうに有難うございます。「ロータリーに感動」というテーマになっておりますが、ロータリーによって自分の人生が大きく変わりました。思ってもみなかったすばらしい生き方をしていると思っております。しかし全てがうまくいっている訳ではありません。仕事のことで困ることが沢山あるし、いい事もあります。しかしほんとにこの時代に生まれてきて、今から25年前にロータリーに入れさせて戴いたのですが辞めなくてよかった。3回辞める機会があったんですけども、その3回とも辞めなくてすみました。それは先輩が止めてくれたからです。そのことも含めロータリーに学んだこと、感動を受けたこと、それが、自分の現在の仕事或いは社会生活の場、家庭生活の場で、どういうことにプラスになったかということの後半にお話しさせて戴きます。その前に、私の考えて来たことを先にお話し、それから昭和41年社長になってからの自分の仕事の生き方、考え方、それを追って具体的にどういうことがプラスになったかということをお話しいたします。

私たちは何の為にこの世に生かされているのかということをやまず考えてみるかならなければならないと思います。無限に近い広さである宇宙の中の惑星の中の1つである地球上に、太陽や自然環境の恩恵を受けながら、しかも、経済力のある住みやすい国日本に生まれてきました。何とすばらしいラッキーなことでありましょうか。世界中には現在200程の国があるといわれますが、1人当りの所得の格差は非常に大きく、その国の所得は日本の100分の1以上の例は沢山あります。その上に字が書けない、読めないという人たちは、世界人口61億人の中で9億人もいます。食べるものがない、そして病気などで亡くなっている5才以下の子供たちは毎日3万5000人もいるといわれます。同じ地球号に同乗しているものとして、このように飢餓や病気で苦しんでいたり、民族問題や宗教問題、内戦状態があり、多くの犠牲者を出したり、家を失っている国々の中の子供たちをだまっていよいのでありましょうか。

一方、掛替えのない地球環境を守ることに、心を注がなければなりません。このような点からも私たちの住む地域社会、国際社会は、私たち一人一人が健康で住みやすい、しかも最低限生きていける状態まで引き上げ、少しずつ豊かな生活が出切るよう改善していく義務が課せられています。人間は一人で生きていくことは全く不可能です。私たちはこの世に生をうけて以来、今日まで両親、先祖、友人、学校、地域社会、自分の生まれた国、そして世界各国か

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。こんなに有難たいことはありません。しかし、そのような環境で育ち、生活していると、いつのまにかその有難さを見失ってしまう場合があります。人はこのように多くの方々のお陰で生きている限り、そのお返しをすることが人間としての当然の務めだと思えます。人生の目的は他人や社会の為にお役に立つこと、と言われる由縁はここにあります。

企業の目的も同様です。人も企業も自分の利益のみを求めるのではなく、他人の利益や社会の利益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、やってよいこととの区別をしっかりと捉え行動に移していく姿勢が求められています。これが道徳や倫理の問題です。よいと思うことはすぐ実行しよう。悪いと思うことはすぐ止めようの行動指針を明確にもち、そして実践し続けることではないでしょうか。

私たちは職業人として、一人一人の仕事を通じて社会に貢献しています。働くということは、生活の糧をうる為、能力向上の為、生きがいを求める為、仲間達とのふれあいの為などが上げられるかも知れませんが、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えます。今日も一日、お客さまの喜びを想像しながら、それぞれの人に与えられた役割りをしっかりと全うすることが大切なことです。お客さまにご満足をいただく為に仕事をしています。約束を守り、誠心誠意お客様のニーズに応じていく積極的な姿勢と行動は、どこからも好感をもって迎えられます。信頼を高めていくことができると共に、人としての生きる道に叶っています。

同時に、仕事と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、自ら設定した目標設定によって異なってまいります。150億個もある脳細胞は、5%~10%以内しか使われていないといわれています。海底に沈んでいる氷山のように、見える部分の何十倍もの氷の固りが表面には見えないまま深く沈んでいます。これと同じように、私たちの潜在的な能力も、ありあまる程もち合わせていながら、使う場がないままに、放置されています。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、達成の為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1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。能力の開発は、このようにできる限り、現在できないと思われるような事柄に前向きに立ち向っていく過程において開発されていきます。やさしい仕事は他の人に譲り、そして、難しい仕事はできるだけ私に回して下さい、という姿勢こそ能力開発の決め手とも言えます。

どのような仕事においても、社員がよく働き挨拶がとてもよく礼儀作法がよいことは、社員にとっても大変な財産であると同時に、活気ある明るい職場の環境作りに大いに貢献しています。あらゆる良い習慣も同様に個人の財産です。“我以外みな師なり”“人は鏡”などの諺のように、他人のよいところはどんどん自分のものにしていく習慣が必要です。笑顔も財産です。他人に対してよいコミュニケーションを保つ為に、こうしたいああしたいと、いくら自分の心の中で考えていても、それが最低行動として表われてこない限り、何の効果もありません。“女は愛嬌、男は度胸”と言われますが、男女を問わず笑顔は人間にとって最大のパフォーマンスです。人に会って笑顔で挨拶をされたとき、笑顔で迎えられたとき、誰もが心地よい感じを受けます。しかし自分はいつも笑顔で他人と接しているのでしょうか。もちろん時と場合によっては笑顔で接してはならない場合があるとしても、ほとんどの場合は笑顔は誰からも歓迎されます。

ある会社のセールスマンは、一定期間鏡を使って、自分にとって最も良いと思う笑顔作りの訓練をしているそうです。写真に写る時も、自分にとって最もよい笑顔のポーズをとることができるのも、普段の問題意識の持ち方であると思います。いつも他人に対して笑顔で接すれば、相手が喜び、自分の気持も壮快になる、すばらしい人生を送ることが出来ます。“人の振り見て我振り直せ”という諺があるように、他人の行動を見て自分で嬉しかったり感動した体験を、今度は自分のものとして取り入れる習慣を身につけたいものです。笑顔のない人は他人には好かれません。よい習慣を身に付ける為に、最初の内は何回も何回もそれが習慣化されるまで意識的に繰り返すことによって無意識の行動となっていきます。家庭で職場で社会で、笑顔は人と人とをしっかりと結び付けてくれる接着剤の役割を果たすと共に、世の中を明るくしてくれます。一生の中で金をかけずに持てる最大の財産が笑顔と言えるのではないのでしょうか。

さて、ここまでは書いた原稿を読ませて戴きましたが、ここから少し私の人生の歩みの中から皆さんにヒントをとって戴ければ幸いです。

私は小さい時から夢を持っていました。それは世界を回るといふ夢でした。小さいころは飛行機があまり飛んでいませんから、世界をどんどん回れるとは思っていませんでした。その為に無線通信士の資格を取って、日本で一番の無線通信士になって外国行路で行けば世界を回れる、渡れる、そう思ってきたんですけど途中から変りまして、トイレットペーパー、ティッシュペーパーとかチリ紙の卸店で日本で一番になろうと。そうすればお金が儲って海外に行けるかも知れない、単純な考えですネ。まあそういうことで紙の卸に入りました。昭和41年によく年商1億円になりました。そして日本で一番になる為にど

うすればよいか、4つの戦略を立てました。1つ目は人口のドーナツ化現象がそろそろ起り始めていたことですから、東京の回りに10ヶ所の配送センターをつくる、これが1つです。物流拠点ですね。2つ目はその業界の大手5社、一番上から五番目まで。ここは相手が売ってくれなくても必ず取引する、これが2つ目です。それが出来なくては一番にはなれません。3つ目は地域一番店と取引する。地域の中で一番売る店でなかったら一番になる訳がありません。4つ目が同業者の3倍位勉強会をやろう、この4つを戦略として始めました。その頃は私の会社は(株)田中紙店という名前です。

そのころスーパーなどが始まっていましたが、どこのスーパーにも取り引きがありません。で、新参組で一番後発の卸でした。有利な点がありました。それは伝統のある大きな問屋さんは仲間販売が多く、一次問屋から二次問屋、そして小売業に行くという制度がありましたから、仲間の取り引きを結構持っていました。しかし私の会社が一番小さいですから、仲間販売ができません。むしろ一次問屋からもらって配達する、届けるという状況でした。しかしこれはやがて流通の短縮化ということで、二次問屋が必要なくなりました。ですから直接小売業に納めることが有利な展開になりました。早速、土・日は勉強会。お客さんの為に何が機能として相手から重宝がられるのかということでありました。そして勉強しなければならないということ。これはマーケティングですネ。商品が生産されてから消費者に届く間の諸々の活動が、最もコストが安く相手に喜ばれる方法、これがマーケティングだと思います。以前は生産されたものを販売するというのでした。今は違います。消費者が望むものをつくる、というように変わりました。ですから情報の発信基地は最初は消費者から始まっています。ですから物があるものを売るんじゃない、必要なものをつくるというように変わっています。

それから10年後、15年後か忘れちゃったけれども商工会連合会に販売士という制度ができたのを見ました。卸として小売業の立場で資格を取るのがいいということで私が中心になり、社員だけでなくお客さまを呼んで勉強会をしようということで勉強会を始めました。そして私を含めて参加者の多くが日本で3級の第1期生で合格しました。それからちょっとして2級制度ができました。全国で一番先に当社の営業マンが一緒になって勉強し、それも一期生でありました。1級も受けました。500時間の勉強をしなければならないとまず決めました。11月から始めて2月の試験に間に合う為に、1日の勉強時間が決まりました。結果的には合計400時間の勉強しかできなかったが、運よく合格しました。

その後、ペットフードを13年前に始めたときも、愛玩動物飼養管理士制度が

ありました、2級です。これがペットの専門業者が10名程一番大きな会社が資格を持っているということでした。私共は参入ですから、何もペットフードを売っていない中で、よしうちの会社は30名位合格させよう、又これも私も勉強を始めまして、社員皆受けようということで、うちの女房もムードを上げる為にお前もやれ、今はペット飼養管理士は300名になりました。問題意識を発生させるということは、ある目的、目標を明確にし、それを必ず達成するという、強い意志があればある程、問題意識が発生する、だから同じ情報がどんどん行き交う中で、それを捕えることができることをそこで教わった訳であります。

スーパーさんの取り引きが1社もなかった、どこかスーパーさんと取り引きがなければだめだと思っておりました。神様はちゃんとそういう場面をつくってくれます。ある時、当社の社員が交通事故を起こしました。そうしたら示談になりました。相手の方は東京にある卸問屋の営業の方です。そしてイトーヨーカ堂さんにも取り引きしている、百貨店にも取り引きしている。結論をいいますと、その方といろいろ話している中で、どこか仕事を移りたいと思っているという話で、「じゃ、うちにこないか」で、交通事故を起こした方を同社の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ました。それで買ってもらったのがイトーヨーカ堂さん。昭和43年に取り引きさせてもらったのがそこから始まりました。セブンイレブンさんが昭和49年に日本に最初に来たとき取り引きをさせてもらう。そうしますと、全部当社がやるようになるということで、次から次へと重なっています。ですからチャンスはどう捕えるか、何かをしなければならぬときは、必ずそれに合ってくるようなチャンス、機会があり、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。

でも、仕事の方はそんなに売れるものではありません。差別化が必要です。お客さまのニーズとは何か。それはその頃まで週2回配達が多い方です。場合によっては1回。しかも3～5ケースまとめなかったら持って行かない。こういう売り手市場の世界から、私の方の生き方は、弱い卸ですから同じやり方では負けます。そこで毎日配達、他の問屋さんが週2～1回だったら今日注文いただいたら明日お届けします。やがて売り上げが出てきました。そしたら他の問屋さんも同じようになってきます。そうしますと、結果的に同じになりますから売り上げが伸びません。そこで今度は3ケース5ケースまとめないとならないというものを、1ケースから当社はやります。また売り上げが増してきます。他の条件が一定で、値段とか同じです。しばらくして又追いつかれますから、今度は中味1個では合わないから、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ならない。そこで感じることはマイナスはプラス、

まずいことはよいことだということをここでわかる訳であります。

しかし、大手企業5社から商品を仕入れる為には、小さい卸ですから大きい卸の抵抗とか圧力とか、こちらの信用が低いとか、なかなか売ってもらえない。しかし私は売ってもらえないなら、売ってもらう為にどうするか考えました。そこで考えたのが、あるメーカーさんの場合ですが、メーカーさんはいろんな商品を開発します。しかし、新製品を出して、なかなか10出して2つ当ればいい方です。でも新製品は儲るから出すんですけど、なかなか売ってもらえない。メーカーではいいと思っているんだけど、卸が売ってくれない商品が必ずあります。私はそこを狙って、今売れてる商品は結構です。今売れてなくてもメーカーさんがこれを売ってみたい、必ず売れると思うという商品を買ってくれませんか。こう言います。そうしますと、いや、今まで、従来ある代理店に対して失礼だから新たな間屋をつくれなさいと言います。そしたら今までの間屋さんにもう一度言って下さい。それでも従来の間屋さんが売れなかったら私に売ってくれますかと食い下ります。それを何回か繰り返しているうちに、それじゃ条件付でこの商品だけですよ、ということで売ってもらう訳です。その売れてない商品を、私どもは必死になってその商品しかありませんから売ります。そうしますと一定の売り上げが出来ます。メーカーは評価してくれます。そのうちに売れてる商品まで当社に注文がきます。売れる商品を納めてはいけませんから、メーカーさんに伝えます。「こういう注文がきましたけどどうしますか」、こちらは毎日配達です。結論を言いますと、「すべての商品を扱ってもいいよ」となる訳であります。だから最初から欲を出さずに、メーカーさんが一番してほしいことをこちらはつらくてもやることによって信用を得、やってもらうことが出来たということが言えると思います。

昭和46年、NTTがソフト開発するコンピュータですね、卸の受発注のコンピュータができて、日用雑貨業の卸用のソフトを開発するのに「タナカ」お前のところでやってくれないか。ソフト費はタダにするということで、一緒になって昭和46年に参加しました。その伝票の標準パターン等も合わせてやりました。後でよかったと思いますが、NTTさんのものは朝の6時前は使えないとか不便なものですから、その後、途中で変えましたけれども、このことは良かったと思います。

私は、世界を回る夢がありましたから、昭和43年から毎年3回くらい海外に行っていました。今迄115回以上行っておりますけど、その夢はもう終わりました。そこから夢がどんどん変わっていく訳であります。東京卸売センター（TOC）五反田。そこに私は通いました。昭和48、49年頃、そこで現在の東京経済大学の宮下教授と親しくなりまして、お付き合いさせて戴いているんですけど

ど、その頃、年商15億円の小会社でありながら世界一周に参りました。世界一周回るということは、物流の研究で、アメリカからヨーロッパを回って帰ってくる訳ですけど、売り上げが小さくて社長として1ヶ月間空けることがなかなかできない、それをやるというのは大変でした。一緒に行ったグループの中で私の会社が一番小さい会社で、みんな大きな会社でした。仕事のことを心配しておりましたが、行って来ましたら成績が上っているんですね。これにはがっかりしたと同時に、嬉しかったのと両方ありますが、意外とトップというのは自分がいなかったらうまく行かない、心配し過ぎているのでないかという気がしました。これは後でカバナーノミニーになるときそのことが起きる訳ですが、結構まかせると皆やれるというように思いました。

昭和48年、紙パニックが起きたことをご存じだと思います。秋になって紙がない、テレビ、ラジオでどんどん放送されました。この時、期間が短かったのでありますけど、私は小さいときから母親が行商をやっていたからその手伝いをしていました。その関係で弱い者をいじめるのがキライ。いばることも大キライ、いつも思っていました。ところが紙がいくら値段が高くても買ってくれるんですね。むしろ釣り上げた値段で買うから、紙を余計くれという要望が多くなりました。

この時、私は、これはよくないと思いました。このパニックは儲かる。いくら高くてもどんだけでも儲けることができる。しかし、ここがいいチャンスと思いました、信用を取る為に。どうせパニックは長く続くとは思っていません。100年の中にいままで経験したことがありませんから、その前にあったか知りませんが。そこで、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。将来の発展の為に。それは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1つずつ調べて行く。過去これだけの実績でありますから、この実績の範囲内で商品を生産させて戴きたい。公平にです。そのことを思ったのであります。セールスマンには高く売ってはいけない。仕入に12%載せて1.12掛けて、こ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。あと公平に割り振るだけがセールスの仕事にしました。このことがパニックが終わったあと返品がどんどんよその問屋に戻りましたが、私の会社は公平に配っていますから、返品があまりありません。うーんと値段が上がったとき返品になるときは、相場が下がっている、ところが納品した価格で返品になりますから大赤字になっちゃうんですね。このことを思ったとき、もう一度パニックが起きたら同じようにやろうということで昨年の暮パニックが起きる可能性が2000年問題であったんですが、結果的にありませんでした。皆んなにいて今回同じような問題が起きたとき前回と同じように良心的にやる

うと、徹底しておりました。

昭和50年、私はロータリーに入会しました。ここから始まります。そしてロータリーに入った後まもなく明治座招待会を会社でやり、2,000人位でした。その中で、大体、お年寄の方が多くですね。おばあちゃんとかそういう方が多いんですけど。そこで抽選をやりまして、15名様の中からグアム島招待ということで、私が団長になって、その後、グアム島へ招待したんです。若い人も半分、おばあちゃんも半分位いました。若い人は夜遅くまで一緒に付き合ってくれています。で、お年寄の方は朝から社長さん、社長さんと起こされて、だから寝る時間があまりありませんでした。そこで自宅に帰って来た次の日倒れました。心筋梗塞のような状況で倒れました。そしてロータリーアンの小林先生というお医者さんに電話し、すぐ行って注射を打ちました。それでも効果なくモルヒネを打ちました。そのようなことで、もう1人のロータリーアンの大きな病院に移されました。そこで半月間入院しておりました。その間、小林先生が毎日、どうですか、どうですかと見舞に来てくれました。私の状況を見に来てくれました。ロータリーはすごいなあと思いました。その後の病院からまたお茶ノ水女子医大に移って1ヶ月間入院して検査をしました。結果は心外膜炎で心臓の周りにウイルスが侵入したのです。なぜウイルスがでたかは、言えませんけど、そういう状況になったということがわかりました。1ヶ月半の入院の間2人のロータリーアンの友情を忘れることが出来ません。

それからその後、また、労働組合が突然できまして、月曜日の朝全国一般で設立したから社長宜しくと共産党の方と委員長が一緒になって私に挨拶に来まして、私は労働組合のことを知りませんでした。別に労働組合が今は悪いと思いませんが。その頃、知識がありませんから恐いと思いませんでした。そしてその時、また、ロータリーアンの方にお世話になって東京駅の丸ノ内側にある日経連の事務所、そこに紹介してもらって、そこで毎日、団体交渉のアドバイスを頂きました。これも助かったことであります。

この頃、昭和55、6年になってようやく念願の家庭紙の売上が全国一番になりました。それは何故なったかと云いますと、家庭の紙というのはトイレトペーパー、ティッシュペーパー、タオルペーパーとか女性の生理用品とかそういうことですけどこれは小さな業界ですから、ちょっと頑張っていけばなれる状況だと思いました。日本の経済発展に業界の拡大が続いていきましたから。ただ、売上が一番になっただけで、利益が一番になった訳ではありません。土地を買って支店を出していきますから、利益はちょっとしか出ない。

昭和60年には、今度、ペットフードを扱うということについて矢野経済研究所というところに連絡し、これから将来伸びていく為にペットフードはどうい

う状況ですか、調査をしてもらいました。まあ、そういうことで15%平均伸びるということができて、よし、それではこれを扱うということを決めまして10年間で100億円ペットフードだけで販売しようということに決定しました。結論を言いますとそれから12年後に100億円になったんですけど、その間はなかなかうまくいかないことが沢山ありました。でもやると言ったことは必ず出来るといったことが私の信念です。やれないことはほとんどない。要するに本当にやると思っているかどうか。できたらやりたいと思うことはできない。必ずやるということを人の前で1000回言っていけば引っ込みがつかないからやるようになるじゃないか、というふうに思っております。

昭和62年には、今度はロスアンゼルスに私がいるときに、本社と八潮支店が一緒になっていますが、火災になった。全焼で2日間燃えていました。八潮市始まって以来の歴史的な大きな火事でありました。その時に納品伝票、要するに今お客さまからコンピュータで自動的に我々の納品伝票が出てくる仕組みになっています。EOSとっていますけど、この物が全部無くなった、コンピュータも燃えちゃったというときに、ロスアンゼルスから電話を入れ、当社役員に対して一斉品切れしてはいかん。夜10時半でした、日本の時間は。で今日の注文で明日配達するものは全部品切れしないように、ということで頑張った訳ですが、一番は危機管理ということがありますね。夜中にどのように電話を掛けるかということで、大手スーパーのバイヤーさんの自宅に電話を入れ、今燃えているから本部のコンピュータの仕組みを変えてもらって、当社の他の支店の方にもう一度アウトプットして伝票を出してくれということをお願いをしました。それは結果的に朝までできました。それから事務所が燃えちゃって無いもんですから、一番近い公民館をロータリーアンのお陰で全館借りれることになりました。他の行事が入っていても全部他に移してくれた。お陰でかなりの期間借りることができました。電話が30~40本入れるのにやっぱりNTTの草加支店の支店長さんがロータリーアンですからそこをお願いしたら、これもすぐに引いてくれました。こういう時もロータリーに入っていなかったら、とてもこんなことは出来なかった。だから活用することは悪いと思いますが、自分が困ったとき、そういう時にはもともとダメモトということで聞いてみる必要があるかと思う。そうすれば大体やってくれると思っています。この本社の火災によっても商品の品切れはほとんどなく、各支店から商品を掻き集め、本社の物はみんな燃えていますから。車は燃えなかったんですけども、物がないものは飛行機でその夜積んでもらって羽田で待ち合わせる、いろんなことで間に合わせた、これが業界紙に載りました。「火災でも商品を切らさなかった」ということで。ま100%切らさなかった訳ではないでしょうけど。かなりの

効果を上げたという風に思っています。

バブルが果て、終りまして弾けた後、私はこのままだと昭和初期の世界大恐慌みたいに、10年以上日本は酷い状況に落ち込むんじゃないかと思いました。だから同じやり方ではだめだと。まず会社の管理もきちんとしなきゃいけないだろうということで、店頭公開しようと思いました。思っただけではだめですから、後へバックできない為には、日経新聞に言った方がいいなと思い日経新聞に載りました。載ったら引込められません。5年計画でやろうとしました。結果は4年計画に変更したんですけど。なぜかといえば、5年の緊張維持は難しい、4年が最長だということで4年計画でやりました。どんなふうにやったかといいますと、賞与は社員に2回春と夏支給していますが、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、という位のことですね、社員としては。後は株を持ってもらえば、少しは儲かるかも知れないよということ位でしょ。そして2年間は計画通り達成しました。3年目わずかの差で達成しなかった。利益確保、ここが大事だと思うんですね。達成しなかったから、3分の2位賞与を上げたらという案もありましたけれども、約束を守ることから、達成しなかった場合、差し上げなかった。差し上げないということが大事だ、こうしました。そしたら不満ができました。ここまで頑張ったのに、もうわずかのところで達成するのに、わずかのところでくれないのですか。じゃ条件付き。来年の挑戦に対しては、達成したら今年の方もプラスして上げることにしましょう。このような妥協を得て4年目に臨んだところ、達成しなかった。私は達成しなくても上げるというやり方、これはやっぱりよくないなと思いました。そして、その後4年目の3月の決算をもとにして、その年の10月に店頭公開が叶った訳です。その時私はガバナーを終わった年でした。ですからガバナーノミニーの時からも、公開の作業が始まっていまして、店頭公開とガバナーのことと両方一緒にやっていた訳です。

ちょっと話が戻りますけれども、平成3年に、皆さんも使って戴いたことがあるかも知れませんが、マイフレンドを作らせて戴きました。ロータリー情報誌です。これを作るときに、ロータリーにとって情報が大事だと。特に情報がいろいろ変わっていくし、このことをロータリアンにわかってもらおうという奉仕をしたいということです。ロータリーの情報事典を作りたいと申しましたら、反対が起きました。「止めとけ止めとけ、田中さん皆んなそんなこというけどね、後続いた試しがないから」大体そうなると思っていましたから、止めとけという価値があるんなら是非やりたい。ということで、勘弁してくれ作らせてほしいということで、ガバナーに頼んで1年だけ地区で発刊しました。

地区から100万円貰ったんですけど、全部できたのを地区の会員に差し上げ

ますと、2百何拾万と赤字になります。損得でないけど掛ったんです。石井パストガバナーが許可してくれました。その時は幼稚な本でしたけれども、毎年改定しながら8年間続けまして、もう止めるようになった訳ですけど、止めた理由は、ロータリーの奉仕活動が、私の今の仕事1年間の合計日数の中で、日曜、祭日を含めて60%ロータリーの関係のことをやっているもんですから、それ以上出来ないということで止めさせて戴いた。このマイフレンドは、毎年8年間にわたり全国の会長さんに無料で差し上げ、そしていろんな方に使って戴いた為に全体の27%の冊数を売上ゼロとしました。このことは良かったと思っています。今後はガバナー会でやっているホームページの中にこれを取り入れていただけないかなあ、と思っています。そうすれば誰でも無料で出して調べることが出来るということで、黒田先生とも話し合って、委員長さんですから、そのように出来ればと思っています。

話が前後しますがガバナーノミニーに指名されたときに、3年間仕事が出来なくなります。さあどうしようと。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ことで、役員会を開いてもらいました。その時私はこう言いました。ガバナーノミニーを受けると、3年間仕事ができないけれどもどうすると。今迄この「タナカという会社は、私の力で私の信用と力で伸びてきてるし、今もそうだと世間は思っているようだ」。しかし、ここで実はそうではないんだという証明は、皆さんがするいいチャンスです。どう思いますか。そしたら最初ムズムズしていましたが、「いややって下さい。自分達がやります」。そういう訳で、自分の仕事が99%がロータリー関係でありました。1%位は仕事の役員会で報告を見る位でした。後は電話で聞く位でした。仕事はほとんどしませんでした。このようなことがあって、やはりまかせるということは、やれば出来るんだということをつくづく思った訳であります。

ガバナーノミニーになったときにすぐ思ったことは、地区の中で問題点はないか、それはネパールとの結核予防協会に18年間継続して援助してきました。そのことは地区の中でもいろんな問題が起きていました。そろそろ止めた方がいいんじゃないか、10年位前から言っていました。毎年言っている、だけど前へ進まない。でも大変熱心なパストガバナーがおられまして、その方は一生懸命やられる方で、超私の奉仕賞も戴いた方です。その人に対して悪いということがありました。そこで私はその方と話し合いをしまして、何んとか1回で止めるようにしたいんだけど、どうでしょうかという話をしたら、それだったらネパール結核予防協会は潰れますよと言うもんですから、潰れない為には、1回ではなく段階的にやるようにもっていくという話をしませんか。ということで諮問委員会にかけさせてもらいました。「3年で止めたいんですけどどうで

すか」「3年では潰れるあぶない」「4年ではどうですか」「4年でも……」と言うことで結果は5年になりました。5年で止めることになって、毎年5分の1ずつ減らしていけば、5年目にはゼロになる。昨年終った訳であります。だから何か不満に思っていることを勇気をもってやる為には、一番問題となっていること、そのパストガバナーは悪いことをしている訳ではありません。非常に立派な方です。その方の立場を考え、話して切る方法を考えることだと思えます。だから出来ない理由を考えるより、出来る方法を捜そうというのが合言葉になったと思っております。

平成7年に米山財団奨学会に行きまして、米山のビデオが無かった。米山を広報するビデオが無いんだけど、私に作らせてくれませんかとお願ひしました。私がガバナーのとき、そしたら南合さんという女性の偉い方がおりました、今迄たくさんの方がそういうことを言われたけど、それはダメです。それは無理ですよと言われました。これもマイフレンドと同じように、無理ならば私にやらせて下さい。米山のビデオ制作に取りかかろうとしたんですが、何回やっても反対されてダメでした。じゃ原稿持ってきてほしい、どういう風に作るか、2回3回持っていってもハネつけられます。私は何故ダメなんですか。ダメでない方法を教えてくれてもいいんじゃないですかと言いました。そうしますと、相手の方も立派な人なんですね。田中は仕様がないなと。まあやってみたらということになりました。制作してかなりのビデオの本数を全国で使って戴きました。それから1年後、南合さんは、田中さん悪いけどうちの方で米山と制作したいんだけど自分で作っていいですか。どうぞ米山が独自で作ってくれる前座として私が作ったんですからどうぞ作って下さい。今出ている米山のビデオは改訂もしましたけど、そのものなんですね。前段階で私に作らせてもらった。これもよかったと思えます。私は米山の広報委員を3年間やらせて戴きましたけれども、やっぱり米山の広報は非常に大事だと思っております。

ガバナーの時に書き損じハガキを集めて2,000万円以上やろうと計画しました。現実には2,000万円ちょっと出ました。それが達成しました。ユネスコに送りました。ライラは神津島が私達の地区のものでしたけれども、これは前年200名程行っておりますので、私は2倍の400名以上にしようということで、406名3泊4日やりました。だから常に高い目標でやる方が楽しい。

RI 会長賞がありますが、100%のクラブに RI 会長賞を受賞してもらう為にはどうするかということで、報告する資料を、大体なぜ100%のクラブがチャレンジしないか分析しました。その中でこのことを忘れてるのが一番多い。2つ目は用紙がどこかへいって無い。3月末ごろ出すんですね。それを PETS の時渡したと言うんです。1年も経過すると無いですよ、無いと思われま

す。そんな訳ですから私はコピーを渡しました。ほんものは書くころ渡すから、いいよ無くしても、と。そしてどの項目をやるかを事前に地区協議会で決める。どの項目で貴方は取るんですか。それに基づいて四半期ごとにチェックしていきました。どこまでいきましたか、これをズーッとやっていまして、最後には1ヶ月早めて締切り、そこまで全部出してくれということで出しましたら、3分の2集まりました。あと出ないとだけを管理すればいい訳で、更に1つのクラブだけ残りました。100%になるにはあと1つ、そのクラブはやりたくない。最初 PETS の時やると言っていながらやりたくない、弁護士さんが会長でしたけれども、弁護士さんが悪い訳ではありませんよ。何回も何回もお願いしましたら幹事さんが私が気の毒だからやっておくと会長に言ったようですね。そしてギリギリの最終日にくれました。そこで100%のクラブになった。ということで出来ない理由を捜しているよりも、出来る方法を捜そうということで、RI 会長賞はどこでも100%出来ますから、それはやり方が分からない場合があります。私は、私のところへ直接クラブから、書き方がいかどうかチェックするからFAX で下さい。全部のクラブから私のところへ来ます。このチェックが通らないよと、中味は直しません書き方だけです。そして、また、もう一度書き直していただきます。用紙はコピーを取っていますから大丈夫です。このようなことをやった訳です。

青少年交換はその頃2650地区が一番多かった。そこを抜くことが私の夢だと思っていました。これは人数でいくかししょうがありません。31名でしたか、それを抜くことが挑戦でした。31名、海外30名受け入れ。ただ、私の年度でやっても現実に行くのは翌年になっちゃうんですね。だから私の年度では最高になりません。私の次の年度で数字が最高になるんですけど、どちらでもいいですね。

ロータリー財団については世界最高の記録をつくらうと思いました。ロータリー財団世界最高に。結論を言うと、1人当たり400ドル以上になりました。合計で159万ドルに達しました。冠名奨学金寄付15万ドル以上3名つくる、これもできました。アジアでは15万ドルの冠名奨学金をやっている人はいませんでした。そこで私は当地区の田中徳兵衛さんをお願いしまして是非アジアで第1人目の冠名奨学金基金の寄付者になってほしいと申し上げまして、何回も交渉の末、そんならお前もやれ、お前がやるならオレもやってあげてもいいよ。こうなることは予測されていましたから、私は2番目になりました。だから2人でやりました。もう1人はまだロータリーに入会して1年半の人です。その人が戦争で自分は生き残った、奥さんが脳溢血で倒れて自宅でまだ静養しているけれども生きてる。戦友はたくさん亡くなられたけれども、自分は生きていま

す。こんな有難いことはない、退職金を使って20万ドル寄付したいと言ってくれたのが私がガバナーを終る2日前です。ガバナーでも最後の最後12時(24時)まで頑張って可能性があるんだと。何でも頑張れば、その可能性は報られる時があると私は思うようになりました。

今ロータリークラブの会員が減っております。その頃クラブの拡大がありました。クラブの拡大は当地区では、4つ以上のクラブをつくとパストガバナーに叱られちゃうんです。しかしガバナーの方針のところは4つ以上と書きました。腹の中で10クラブ以上と書いていました。嘘を書かなきゃならない。だんだん諮問委員会などで、もう少し多くなっていいんじゃないですか。そんなことを言いながら、結果は8クラブをつくることになりました。これもですね。8つのクラブをつくる為には、少なくとも16以上のクラブがほとんどできるような状態までもっていかないと、8つ出来ないことがわかりました。だから8つ出来たということは、16以上のクラブが出来るようになっていった。その熱意によって相手が仕方ない、つくって上げようとなったと思っております。

店頭公開が終った2年後。一昨年4月、「ダイカ」という会社が北海道にありました。北海道東北を地盤としています。その会社と秋田の富士商会、そして株式会社「タナカ」という会社が合併しました。私は店頭公開してすぐ合併するということは、皆不思議がっているんですけども、20年30年前から日用雑貨総合卸業をしたいという構想をもっていました。ところがなかなか一流メーカーの商品を売ってもらえないということで、合併しかないと考えていました。そしたら、どの状況のとき一番合併に適するかと見たとき、店頭公開して、ある程度自己資本比率がどれ位、売上はどれ位、利益はどれ位、そこまでもっていった時に合併するのが一番いいのが当り前です。だから一番生きのいい時に合併させてもらう。その時、売上げは当社の方が少なかった。500億弱でした。相手の方は700億強でした。で条件は社長はそちらへ、私社長は求めません。代表取締役会長になっていますが、あまり仕事していないんです。会議はやっておりますけど、だから結局ロータリーはいかに素晴らしいかということに打たされて、今仕事よりもロータリーになっているんじゃないかと思っています。

私がいつも言ってることをお話しさせて戴きます。ロータリーから学んだことは私の全ての行動の中の70%です。これをお話したいと思います。何事にも諦めない。絶対諦めない、目標達成する為の、執念をもって継続する努力が必要だと思えます。能力と条件によっては物理的に日数と予算がいる、特にいつまでという期間設定が優先される。何かをやろうと思うとき、本当にやりたい

ことを強く思わない限り、実現しない確率が高いと思う。それは人間の持っている潜在的エネルギーと能力は無限大にある、年に関係がない。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「これこれやって下さい」。「それは無理です」、こういう場合があります。その時、そういう答え方は良くないよ。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、だめな理由を書いてきなさい。たいがい出来るよと言うんです。なぜか難しいことを与えられた場合、そりゃ無理ですという意味はわかるんです。どうしてかという今迄の経験と前提条件を同一にして答える場合が多い。前提条件を同じに考えている場合出来ない。出来る方法は何かといったら、出来ないことを出来る為には、前提を変えたことをすれば出来ると思うんですね。

大学卒業予定者が入社面接のとき、草加駅前で、あなたは30分間私の会社で二ノ宮金次郎の仕度を用意するから立ってくれないかと聞かれます。大体イヤな顔します。この時条件つけてもいいですかと、どうして言わないのかと思うんです。たとえば100万円くれますかとか、10万円くれますかとか絶対条件をつけるべきですね。条件によってやりますよと言ったらもう一格上の人です。何か言ったら条件つけることです。我々卸業ですから、特売のとき特別の条件のものを売ってくれ、そしたらこの商品の棚に一週間置かせてくれますかとか、何か条件をつけることによって、ただ、単にだまって、はいはいというのももったいない。環境と前提条件を変えれば、ほとんどのことは不可能はないと思う訳であります。今からでも遅くないということです。

気の付いたときは最も自分にとって早いことだ、過去より未来だ、今何かしてもっと早くしておけばよかったなあ、そんなこと無駄ですよ、もっと早くやればよかったと思っても年は戻ることはないんです。今が一番いいでしょ、今始めたらどうですか。80才でも60才の人もいますね。60才でも80才的な人もいます。自分が思うということは、若さを蘇らせることになると思います。イヤと思う仕事の方が価値がある。与えられたら喜んで受ける。イヤと思う仕事というのは、何かといえば自分にとって得意でない、やったことがない、しかしそれは自分の能力開発の潜在的な能力を使わなきゃならなくなるからいいんです。だから挑戦です。

大学を卒業して、ある人が仕事で切手貼り。こんなことばかりやらされていやだ。パートタイマーの方が早い、給料が時給700円の方が早い。そこで考え方を変えた。俺は一流大学を出ているんだ、切手貼りは、パートタイマーの方よりも、もっと効率よくきちんと貼れる方法を編みだす勉強をするということで、準備の仕方、水のつけ方、順番すべてを研究し、パートタイマーよりも

勝れることが出来た。何となく切手を貼るんじゃないということですね。今起こっている現象はみんなよかったことにしよう。不景気だ、よかったことにしよう。台風がきた、よかったことにしよう。家がみな流されちゃった、よかったことにしよう。財布落した、よかったことにしよう。これは神様が気付きを与えてくれた。だから次の時はそのようにならないように手を打つことはよかったです。

政治の世界でもまずいことが起きるたびに改革改善がなされていきます。台風がきて堤防が決壊、だからきちんと出来る。たとえば、どんなに市議会で言っても金が出ない、それが起きて始めて予算が付けられる。もっと早くやればよかったんじゃないですか。ロータリーも同じです。まずいことが起きた、そこを裏返しだから良くしていこうということで今迄95年間良くなってきたと思うんです。今がまずかったら、これから200年いく途中である。だからジグザグは結構ありましょう。

今、会員数が減っている。バブルの時の最高のときのものから比較すればそうかも知れない。でも今は元へ戻すだけ。自分のレベルにいて、それから本物のロータリーに残っていけばいいんじゃないかと思います。

何の為のロータリーですか。寄付が多くなる為のロータリーじゃないんです。入っている会員が生きる幸せ、精神的な幸せ、そして社会に対してよい影響力を与えていくことが自分の幸せと思う組織こそ大事なんではないかと思います。ロータリーの奉仕活動を別の言葉で言うならば他人への関心を深め、そして他人や社会の為に更に役立っていくということでありましょう。他人とは人のこともあります。困っている人、社会もあります。関心を持たなきゃ仕方ありません。持つということですね。

ロータリーの人頭分担金は35ドル、世界中118万人の会員は全部平等です。そうしますと、毎年3年に1回の規定審議会では、インドあるいはネパールのように所得の低い国は、日本は我々の3倍でいいんじゃないか。もっと格差があるんですけど。我々は3分の1か5分の1でいいんじゃないですか会費は。そういう提案がいつも出されますが、平等は平等です。会費は一緒がいいと思うんです。ただ、ロータリーでよい点は公平な点があります。同じお金でもロータリー財団のないロータリーというのは考えられません。だから所得の低い国はロータリー財団での寄付が少ないです。そこで公平になるんじゃないでしょうか。寄付できる方は寄付して下さい。もともとロータリーの中には、“三力(三つのちから)”があります。当地区の半田バスターガバナーがよく言っておりましたが、“知力、労力、財力”、知力は頭を使うことによって役立つ奉仕、勿論、頭の中には技術も入るでしょう。労力は若い人達は現場に行くこと

によって奉仕することもできるでしょう。財力は寄付することによって奉仕することもできるでしょう。だから全部出来れば尚結構ですが、どれか1つは必ずやっているといると思うんですね。だから寄付も大事だけれども、むしろ世の中がよくなる為に影響力を行使することも大事だと思います。

若い青少年、ロータリーの中の活動の75%が青少年活動ですね。ポリオを入れれば85%になると思います。ということは未来型のロータリーの構造だと思います。未来。過去は大事ですけども、未来はもっと大事です。そうすると、将来を背負っていく若い青少年をどうするかという活動がほとんどロータリーだと私は思っております。

次は、すべて必然であって偶然ではない。今ここに居るのも偶然ではなく必然です。そこで必然ということは、ただ、待っているだけでなく必然も変えることができる。結果が良いのは、良くなる可能性があったということです。結果は良くなるような前準備の行動が大事である。結果だけを見て、よかった悪かった、その結果はそうなることをその前の段階で計画したからだだと思います。

もう一つは限られた時間の有効な使い方の競争が人生です。1日24時間は全ての人に平等に与えられます。その時間をどのように有効に使うかが人生です。使い方の競争が人生だという風に思います。競争ということはないでしょう。但しガツガツ勉強し仕事だけをする、そういう意味ではありません。有効にという意味は、時間を無駄にしないということ、この一週間はグアムへ行って遊びをしっかりとやるんだという計画、これは有効に使っていますね。毎週1日はゴルフに行き楽しく健康を維持するのも有効な使い方。何にも計画せずに仕方なく考えていたら時間が過ぎちゃったというのは無駄な計画だと思うんです。遊びも仕事も奉仕も全部含めて出来るだけ寝る時間は何時間寝ても計画的にやる方がいいと私は思います。

それから意見の中から相対する問題があります。だからある人の言葉は、あれはおかしいと必ず出ます。それは見方が違うからです。富士山に登るにも山梨から登った場合と静岡から登った場合は景色も違います。見方が違います。富士山の絵を書かせたらほとんど富士山の絵は一般的な形になります。ある人は二重マルだった、これは違うと言ったら、むしろ二重マルの方が優秀だとい、見方が違う。それは飛行機の上から見たら、黒味があって二重マルに見えた見方というのが大事です。ですから人の意見はその前提だったら正しいんだということで認めよう、自分の意見だけが正しいんじゃないんじゃないか。そこで私がロータリーに入って1回叱られたことがありました。人間は自己満足が大事だと言ったんです。自己満足の言葉の響きというのは自分勝手の意味か

らいうとダメなんです。でも自己満足のしない人生はないんじゃないですか。自分が満足な生き方をする為に自己満足がなければおかしい、自己満足が一番大事だ、ただし、他人に迷惑を掛けたり、そういうことはしていけないと1つ入れれば良かったんですが、入れなかった為に非難を浴びました。だから言葉は難かしい。

もう1つは不言実行があります。今は有言実行に変わっています。どちらも間違いではありません。不言実行は大きな事を言っていないながら実はやらない人がいます。それよりもだまってどんどん行動する人、この見方をすれば不言実行です。ところが応々にして不言実行と有言実行の違いというのは、どんどん言うことによって自分を窮地に押し込める、そしてやらざるを得なく、自分の計画に対してこういう意味では有言実行がいいかも知れない。不言実行の中には2とおりあって良いのとそうでないのとある。いろんな意見の中で必ず相対する反応がありますよということです。

今ロータリーの世界では、何が、何の為のロータリーがいいんでしょうか。職業奉仕の中で、それは職業倫理のことはロータリーの中で一番最初に出てくることではないでしょうか。私はロータリーアンとして、取引先に対してそれを優越的地位の乱用のようにいじめることがよくない。これは下請けを含め仕入先も含め買い叩き、これは非常に多くなっています。もう不景気が長く続いていますから、悪く言えばいじめられているみたいなものですけど。私もいじめられておりますけれども、それは無いんじゃないかと思えますね。そのトップ、大企業のトップが、社員が我儘言って無理言うかも知れませんが、そんなこと直接私に連絡下さい。格好いいけど恐らく手紙がきたら通じないんじゃないですか。

言うことと行動は大事にしなければいけない。そこまでしなかったら打ち勝って行けないという環境もわかりますが、しかし、人間としての生き方、これも大事なんでしょうか。企業としての生き方、だから買い叩き、いじめ、無理な要求あるいは社員を犠牲にする成長、これは長くは続かないと思います。この点ロータリーの良さはそういう生き方を増やしていくのがロータリーではないと思います。

思い遣りというのがロータリーの中で必要ですけど、私は家内に、ロータリーに入る前はお昼、外でカレーライスを食べてきました。そして、また、夜カレーライスが出ました。どうも疲れていたり、仕事でうまくいかない時、「またカレーか」と言ったことがあります。「貴方がお昼食べたこと私は見ていませんからわからないでしょう。」そのとおりですね、言わなきゃよかったんですけど言っちゃったんですから。それからロータリーに入ってから何回もありま

ですが、言いません。皆さんは最初から言わないと思いますけど、私は単純な人間ですから言っちゃった。お昼カレーライスを食べ、また、カレーライスが出たとき、美味しいね、美味しいねと二度言ったんです。「貴方、おかしんじゃないの」。これは二度言っちゃいけないなと思いました。それから1回にしました。三回目から一切言わないことにしました。要は残しているのでは美味しくないと思われます。言葉でいくら言ってもごまかしが出ますが、行動は変わらないという点があると思います。

人生は常に勉強だと思えますね。人の話を良く聞き、学ぶことを怠らない。勉強するというのはこれをやろうとして意志でやります。学ぶというのは、生活の中から仕事をしながら意識的にやるのではなく、いろんなところから学んでですから、学ぶのと勉強は違う訳ですね。でも両方大事でどっちが多いかと言えば学ぶ方が多い。

人の会話の中の行間から何をとるかということがあります。よく言われる耳と口があります。お客さまのところへ行ってセールスマンがこちらの話を3分の2の66%言う、相手の方が34%しか話せなかった場合には相手は嫌がりますね。相手に3分の2話してもらい、こちらが3分の1話すようにいかにもっていくか、相手の趣味を聞くとか相手に話してもらうのが上手なセールスマンです。人の話を取って言うのは尚悪い。ところが私は常にやってきましたから、ロータリーによって修正をされて少しは良くなりました。耳1つ口2つというのは神さまが2つ聞いて1つ話をするように作ってくれている。いかに人の話を遮らないで聞くかということだと思いました。

もう1つは忙しいことを理由にしない。何かやる時ちょっと時間が無い。ところがそういう人に限ってという訳ではありませんが、自分の好きなことについては、すぐ他のことを変更しても、ゴルフいつ、そっちへ行こう。私は前にこのような体験がよくありました。忙しいことを理由にせず、時間というのは作るものだ。今日ここにられる方々はロータリーに熱心な方々ですけれども、時間を作ったと思うんです。それは元々あったんじゃないんですね。何かいろんなことを省くか、あるいは早くやるか、そして貴重な時間を作って忙しい中に出席なされている。だからロータリーに出席することに、忙しいから出来ないというのは間違いです。忙しい人しか出席できない、暇な人は出席はできにくいんです。それは時間の作り方がうまくない、ロータリーの良さは時間の作り方もプロフェッショナルを養う為、いかに昼の時間、夜の時間を作るかということが大事だと思えます。

今世界のロータリーの例会は55%が夜です。モーニングもありますけど非常に夜が多くなってきています。後悔はしないけど反省はする。終わったことをと

やかく言ってみても始まらない。しかし反省だけしましょう。次の改善に繋がるから、過去の失敗が二度と起きない為のツールである。だから考えてもしょうがないことは止めましょう。例えば、踏切に来た、警報器が鳴っている、車を止めて待っている、イライラしている。動かないことをわかっているのにイライラしてしょうがないでしょう。私は今迄してきたから言うんですけど今はしなくなりました。だから雨が降っている、いやだなあと言ったって上らないんですから。それはいい雨だなあ、植物が元気に喜んでいいるなあ、水がなかったら我々は生きていけないよなあ、有難う雨さん。そう考えると胃の中の酸の濃度をあまり上げないではないか、そんな気がします。

もう1つは趣味でも仕事でも何か抜きん出ることを1つ作るとよい。ああよくやった、自信は生き方に影響する。何か1つ作れば腕相撲でも縄飛びでもよい。私は青少年の人々の前でよく言います。何でもいい自分達でそのことを褒めなさい。これはスゴイよ、出来る。この1つの自信が次から次へと広がっていっていく。そして自分を形作っていくんだと。松下幸之助さんだってSONYさんだって、皆んな最初は1人から始まっている訳ですね。小さな成功、その積み重ね、それが自信になって積み重ねられていくということ。だから人は無限の可能性を持っているということでないかと思います。

その気になれば何んでもできる。よい思い込み、その気になればガバナーはその気になっていますから何でも出来ます。恐いものはありません。特にアナハイムの国際協議会から帰ってきた時の自信のある顔と以前の顔が違うとよく言います。行く前まで不安な顔をして、帰って来たらもう大変なもんですね。それは自信がついてきたからです。

日本は世界のロータリーの中では模範的な国です。世界で見ればわかります。ただ、時には約束を守らないことがある。これは日本が単一民族で信頼の絆が厚いからの意味になる。アメリカのように多民族国家であるために、契約社会で契約を守ること、だから弁護士が日本の10倍も20倍もいるのは、弁護士がいなかったら成り立たない国だからです。日本は手形制度が発達した。これは皆んな学校も行ったし、字も読めるし、書ける、そして信用がある。だからその点、皆んな違うんですね。同じにはいきません。日本は日本の良さをやってあげばよい。

出席率がこんなに高い国は世界中無いと思います。大変なもんです。出席を悪くすればどんどん悪くなる。私は230%出席です。仕事の場合でも目標が100、それを目標にすれば90になってしまいます。達成のためにはもっと高い目標設定が必要です。それが出来る為の行動計画を作っていくと、失敗して105とか102とか108になると思います。満足度の公式は分子が結果、分母が期

待です。分子を大きくするか分母を小さくするかしかない。あまり人に期待をたくさん持たせるとやはり満足度は落ちる。だから会社の社員に今度はボーナス10%上がるようだよと言っておいて、伸びが109%だったらこれは落胆しますね。ところが今回102%位だよと言って104%だったら満足度が上がります。期待を持たせるということは満足できない。お客さんに対してもそうですね。あまり掛け引きしてもしょうがない。子供に対してもそうです。期待を持たせて、これあんに買ってやるよと言って買って上げないと怒ります。

子供のことで思い出しました。今の子供達が可愛いそうな面が沢山あります。環境が変わってきました。子供達には悪い面だけではありません。いい子供ばかりだと思えます。でも何が違うかといったら恵まれすぎていることが一番気の毒なこと。私は人間が自分の人生を全うするまでの間は、少し不足の生き方が一番幸せじゃないかと思えます。今の日本は求めるものがありません。生まれた時から凡てが揃っていますから夢がありません。もしお金がなくて困る場合でも、何かお金を貯めてと考えることがない。

バングラディッシュ、ネパールの子供達の目は日本の子供達の目より2倍大きい。目が輝いています。所得は150分の1です。何で目が大きいのか、そう見えるのかも知れません。光り輝いていますが、日本の子供達の目より大きく見えます。そこで私は提案として、教育委員会の時もその話があったんですけど、子供達が何かを買ってほしい時、ハイハイとお爺ちゃんお婆ちゃんは買って上げちゃいます。あれはよくないなあ。

提案したのは、もし3万円の物を友人が持っているから買ってほしいと言った時は、よし買ってやると、しかし3ヶ月後までお金を貯めようと、その3ヶ月の間、見える貯金箱の中に子供にお金を上げて積み立てて行く。ここまできたら3万円になるねと、待たせる、我慢させることの訓練が必要でないかなあと思うんですね。2才、3才からこの子の為にお爺ちゃんはお婆ちゃん我慢して積み立てている。

ある人にこういうことを言いましたら、いい事ですね、その10分の1をバングラディッシュやネパールの子供達に上げる為に、子供達に教えてあげたら、もっと喜ぶのかも知れませんよ。これは奉仕だと、困っている食べられない子がいるんだと。もしお孫さんでもそういうことをやってみたらいい。3万円でも5千円でもよい。そうすれば我慢する気持ちが訓練できたら強いと思う。子供は3才位までが勝負ですから、なるべくそれより小さい時の方がやりやすいかも知れません。

自分が苦しい時は他人も一緒ですよ。まず一歩頑張ろう。やっぱりマラソンを見てもわかります。高橋尚子さんは強かったけど、後から走ってきたシモン

さんも大変だったと思う。自分が苦しい時は隣りの人も苦しい。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。結局自分との戦いな訳ですね。私は自分との戦いというのは、何か出来なかったとき他人のせいにしたがりますね。これは景気が悪かったせいだ。社員が働かなかったせいだ。社員とか会社というのは、会社がうまくいっている時は社員のせいにしたがる。会社がうまくいかない時は社長のせいだ。そういう考えた方をしない限り前進が難しいと思います。よかった時は俺の力だ、悪かったときはお前達が悪い、景気が悪くなりますと、重箱の隅をつつくように、天才的な能力を発揮しながらほじくり返していくのが普通です。景気がよく順調にいらっているときは、裏に潜んでいる問題点が見えません。だから皆んな頑張っているのだから、いいところ見だしてやるよと言うことが必要でしょう。

松下さんはお金が無かった、だからお金をつくりたかった。学歴が尋常小学校、4年生で学歴がないから人の話を謙虚に聞くようにした。身体が弱かったから事業部制をつくった。これは不利だったからでないでしょうか。私も同じですね。自分がお金持ちだったら、そんなに頑張らなくてもよかったし、別に特別あせることもないと思ったかも知れませんが、自分の家が貧乏だったから、新潟県の山奥からやってきましたから、それが良かったと思いますね。だからこれからも、多少不足の人生を生きていきたいと思っています。ありがとうございました。

