



ガバナー公式訪問卓話

第 2580 地区ガバナー・東京福生 RC 石川 彌八郎様

ガバナーの石川彌八郎です。多摩分区の福生クラブの所属です。造り酒屋をやっています、代々「彌八郎」という名前を襲名しています。生まれた時は「太郎」という名前でしたが、父が亡くなって彌八郎を襲名しました。先祖が筆まめで、代々250年くらい日記が残っていて福生市の収蔵庫に預かってもらっています。父が20年位前に「石川酒造文書」という本にまとめました。今日は9巻を持ってきていますが、9巻は祖父の日記です。祖父の16代石川彌八郎は、福生クラブの初代の会長でした。

年度テーマ「隔たりを取り除こう」「ご縁を大切に」ですが、祖父が初代の会長のときの福生クラブのクラブテーマでした。DEIも「隔たりを取り除こう」なのでそれに決めたのですが、「何と何の隔たりなのか」と考える様になりました。クラブに、チャーターメンバーが1人92歳の方がいまして、その先輩に「いったい何と何の隔たりを取り除こうとうちのお祖父さんは言っていたのでしょうか」と聞いてみました。

「戦後といえどもまだまだ戦前の教育の時代で、年功序列の社会だった。しかしRCというものは、この例会場に入ってきたら年齢の差や色々なことがあっても1回忘れて、皆同じ人間としてお付き合いをしようじゃないか、とお祖父さんは言って、隔たりを取り除こうと掲げたのではないかと」言っておりました。それからずっと「隔たり」について色々考えたのですが、結論から言うと、隔たりは取り除けないと行き着きました。何故かという、人間は肉体的に隔たっているからです。ですが、このRCで会員になり仲間になったわけですから、肉体は隔たっている、心、精神の部分だけでも1つになろうじゃないかということだと私は思いました。

ロータリーでは「親睦なくして奉仕なし」と言いますが、「親睦」の意味はいったい何なのか、考えれば考えるほど深いのですが「隔たりを取り除くこと」と「親睦」は、意味合いとしてほぼイコール、まったく同じ意味じゃないかと思えます。隔たりを取り除くための手段が親睦だと考えてもいいかもしれません。我々は、肉体はもちろん、考え方や精神もそもそも隔たっています。そういう人達が集まって、事業や奉仕活動をしよと言ったときに、ベクトルが合わなかったら友好的な奉仕はできません。そもそも違う人間、違う考えを、奉仕活動の方向性として一つにしようと考えを一致させることが、つまりは「隔たりを取り除こう」で、そこで「親睦」なんです。やりたいことは個々で別々にあると思えます。親睦を行い、心の隔たりを取り除き、気の置けない仲間になってくると、今年はこのテーマが挙がったのだから、じゃあ力を貸そうということになり、ロータリーの力を集中して友好な活動ができるようになります。ロータリーは1年で会長が代わるので、そうすると、去年は私の為に皆が協力してくれたから、私も今年はそちらを応援しようじゃないかと、そういう連続でひとつの方向性ができると思えます。

最近ロータリーであり言わなくなった言葉「I serve」職業奉仕の、自らの職業を通じて、団体としてではなく自分が社会に貢献する、という「I」ですが、RCとしてではなく、皆さん会員1人1人で地域の為に何かできるということもあるのではと思います。

私じつは6月末～8/2まで、近くの小学校で子供に水泳を教えていました。今の小学校の先生は忙しく、また水泳の専門家はほとんどいない状況です。私は大学の頃水泳をやっていたのでお手伝いを申し出ました。思いのほか校長先生や学校の先生が喜んでくれて、これはロータリーという「I serve」なんじゃないかと思えました。ロータリーの活動ではないのですが、精神はロータリーの精神で、自分が持っている技術や自分が培ってきた経験等を、別の世界で、職業とは別でもいいから何か役に立てることはないかというところを探し、それが活かされれば、ロータリーの「I serve」の具現化だと思います。

今年4年目ですが、学校のプールは今年で終わってしまいます。理由は、プールのメンテナンスや、水を入れたりするとすごく費用がかかるためです。これからは町の民間のスイミングスクールにバスで送っていき、子どもに水泳を教えることになりました。

プール授業の最後に毎年水泳大会でリレーをやっていますが、今年は学校でのプールが最後だからと言って、地元町会に声をかけ、町会役員メンバー2チーム組んでリレーに出て、大盛り上がりしました。

子供は社会の宝で、彼らがしっかり育たないと我が国は将来しっかりしていけません。子供は誰が育てるのかというと「学校」であり「家庭」であり両方大切ですが、もうひとつ忘れていけないのは「地域」です。つまり子供は「家庭」と「学校」と「地域」で、皆で育てていくものです。今回のプールのリレーは「学校」と「家庭」と「地域」が連携して行えたもので、新聞にも取り上げられました。これはロータリー活動と言えるのではないかと、我々が忘れてはいけない「I serve」だったと認識をしました。

年度テーマ「ご縁を大切に」。上山パストガバナー年度のテーマが「出会いを大切に」でした。まるっきり真似するのどうかと思ひ、ご縁を大切にと、あまり考えずに決めましたが「ご縁」とは何かということになります。

福生では7月13日～16日がお盆で、お施餓鬼があり、法話が「ご縁」でした。裏山に昔から沢があり、放置していたのを少し手入れしたら沢蟹が来るようになり、沢蟹を食べるために鳥が飛んできて、鳥が美しいと写真撮る人が集まり、だんだん賑わってきて、土産屋ができるようになったとのこと。沢は昔からありましたが、それにちょっと手を加えたことにより、沢蟹が、鳥が、写真好きが勝手に集まり、そして町興しになったという、こういう連鎖反応をひとつのご縁だと仰ってました。また、扇子も紙と竹と要の金属からできていますが、元々は別の物です。それが集まり、職人さんが形にして扇子となり、役に立つようになります。そもそも別の、全く関係ないものがご縁によ

て一か所に集まり、ご縁によって加工されて、世の中の役に立つようになると、これを総じてご縁だという話です。

これはロータリー活動も同じで、我々はご縁によって、この会場で時間と空間をともにしています。ここにいて知り合っただけだと紙と竹と要が一緒にあるだけで、出会ったところまでがご縁ではなく、我々何をしようか考え、今の社会に必要なもの、今の地域に必要なものは何なのかと議論して、皆で話し合い、親睦のもと隔たりを取り除き、ベクトルを一致させて活動をやりましょうと、それが紙と竹と要がぐっと一致になって役に立つという、そういうものをご縁だということだと思えます。

今日この日記も持って参りまして、初代会長の私の祖父の日記を紹介させていただきたいと思えます。

職業奉仕というものを感じる日記です。

昭和22年の元旦、戦後3年目です。

「敗戦3年後の新春、混沌とした敗戦後の祖国日本の政治経済に非常な深刻を極めている。背広は1着3000円、米は一升60円、不当ともいべき値段、3年目の日本の姿なのだ。もちろん高低はある、しかし右の値段が堂々と世情の現実の姿となっている哀れな祖国の姿なのだ。新年早々祝うべき祖国の春を迎えて、あまりにも汚れた醜い状況を記さなければならないことは悲しい事である。この中からどのようにどんな力を出して祖国の再建をしたらよいのであろうか。等々悩みにはあまりにも果て無いものがある。」

敗戦3年後で、闇市やインチキ商売があり、騙されたら騙された方が悪いと、安心して生きていけない混沌とした社会状況でした。

160年前、幕末の頃から酒蔵をやっていますが、その前はずっと農業を行っていました。江戸中期後半くらいに新田開発があり農業をやっていて、戦後は農地解放により田畑をほとんど手放しました。祖父はとても困り、また色々税金を払わなくてはならない状況でした。

「戦後における未曾有の大税の申告の日が近づいたわけだ。～税金を出して貧乏になっても、いつまでも商人としての信用確保、村民、社会人としての信用確保はまさに紳士的な行動でなければならない。社会が悪い、社会が悪いから俺も悪くなければ生きられない、と世間の人はみない。小生も幾度思っただろうか。しかし自分は清くいこうと思ってずっと戦争中7年間守ってきた。闇もやらなかった。正しき生活の上に強い基礎が立つのだ、と言ってきた。～自分もやろう、闇をやろう、新規授業でぼろい儲けをやろう、と思った。しかし、やらないうちに自己の良心はまた清らかに行くと教えてくれる。インチキの商売でぼろい儲けをするよりも、親切な良心的な商売で長い信用を築くと教えてくれる。人が良心的にならざるとき、良心的になることが長い信用確保の唯一の道だと教える。」

商人とは悪儲けをするような人だと思われてはならない、良心的な心をもってあたらなければいけない、と随所に書かれていて、職業奉仕の考え方、精神であります。昭和22年に書かれたもので福生クラブができる前です。私の祖父は、ロータリーに入って職業奉仕の概念を得て職業奉仕を理解したというより、そもそもそういうものを感じていました。ロータリーが日本に来て東京で起き、福生に来て、福生でそれを知って、これは日本で広めなければいけないと思って、会長になったのだと思えます。

どこのクラブでも話題になることが「会員増強・退会防止」です。そのためにはロータリーの魅力を伝える

ことだと思えます。危ない商売ばかりやっている世の中でも、信用を得て代々長く商売を続けている、暖簾を保っているお店もあり、その人達を訊ねてみると、みんな良心的な考えで、つまり職業奉仕の芯をしっかり持ってやっています。それを持っているから、ずっと続けているということが本に紹介されています。

私も、代々続いている店をやっていますが、絶対思うのは、私の代で潰してはいけない、という気持ちです。お金も大切ですが、そのお金を払って頂く人の気持ち、どういうサービスをしてどういう気持ちで仕事をして、感謝の気持ちを持ってお金を払っていただくか、そういうお金を貯めていかないと、憎しみや恨みが募って息子や孫の代ではうまくいかないだろうと思えます。そうならないために、ロータリーの職業奉仕の概念が絶対大事だということを、そのコツがこれだ、ということをお伝えれば、商売をやっている方はわかるはずであり、それで会員は増え、減ることもないかと思えますので、そういう根本的なところ伝えていくべきだと思っています。

本日は色々とお話を伺いましてありがとうございました。これからもどうぞよろしくお願ひいたします。