

## 炉辺談話(416)

---

### ロータリーの原点を探る 4

さて 1970 年代頃から企業の国際化が進んでグローバル時代に突入してすると、資本家対経営者対労働者という、三者対立の中に、第四の存在とでもいうべき、投資ファンドに代表される疑似資本家が加ってきて、資本家、経営者、疑似経営者、労働者の四極対立の構図になるわけです。この四極対立の構図のことを新資本主義と表現しています。

この疑似資本家は自分たちは資本家ではありませんが、お金を持っている人たちから資金をかき集めて、その資金をレバレッジなどの技法を使って何十倍いや何百倍にも増幅させて、オイル、穀物、不動産などあらゆる分野にデリバティブ(先物投資)をかけて、人為的なバブル景気を作りました。ガソリン、穀物価格、貴金属の高騰やドバイにおける異常とも言える不動産景気などは、すべて投資ファンドによって引き起こされたものです。さらに問題を大きくしたのは投資ファンドにつき込まれた資金が、個人資産やオイル・マネーのみならず、大きな利回りを期待した世界中の銀行や年金がこれに飛びついたことです。日本の企業年金も例外ではありません。

アメリカではスチール・パートナーズなどの数多くの投資ファンドが生まれ、その後ほとんどの投資銀行や証券会社がこれに加わりました。日本ではホリエモンや村上ファンドがこれを真似し、メガ・バンクがこれに続きます。

テキサス州ヒューストンに本拠を置く総合エネルギー企業エンロンは、不正なガスと電力取引によって巨大な利益をあげました。しかし不正な株価操作と粉飾決算が内部告発によって表面化して結果的に倒産しました。

ライブドアは世間の誰もがやらないような方法で法律の抜け道を潜って、会社の実態の伴わない株式分割をしたり、時間外取引や投資事業組合やペーパー・カンパニーを使って、株の買占めや粉飾決算をしました。

これらの二つの会社の共通点は、株価至上主義に走ったあまり、本来は会社の業績を示す指標であるはずの株価を、利益のかさ上げや、損失のとばし、デリバティブによって人為的に上げようとしたことにあります。

物言う株主として脚光を浴びた村上ファンドはニッポン放送株のインサイダー取引によって実刑判決を受けました。堀江氏や村上氏のやり方に対して、ファンドだから「安ければ買い、高ければ売る」のは当然だという擁護論もありますが、社会に対する奉仕を第一義に考えず、自分の利益を優先させたことは、ロータリーの職業奉仕理念とは程遠いことは明らかです。

敵対的買収で有名なスチール・パートナーズについても同様なことがいえます。東京高裁の下した判断が世界の経済界の常識に反するという批判もありますが、金を儲けることだけを目的としたブルドッグソースや明星食品に対する TOB は果たして社会に対する奉仕なのでしょうか。M&A と書くと格好よく聞こえますが、会社や従業員や消費者の利益のための M&A でなければ、これは「会社乗取屋」に過ぎません。「会社乗取屋」を含めた世間の人達が疑義を抱くような方法で巨万の富を築くような事業は、ロータリーが定義する世に有用な職業ではなく、虚業に過ぎないのです。ロータリーは、こういった事業をまともな職業だと判断して入会を許した経済団体の轍を踏むようなことがあってはならないのです。職業は社会に奉仕するために存在することを忘れてはなりません。

すべてを市場の原理に委ねる新資本主義を許したのがアメリカのロータリアンを基盤にした共和党政権であり、日本の経済界もこれに追従していたわけです。

アメリカの共和党は、個人の自由と責任を重視する政策を取っています。経済政策でもなるべく政府による規制を排除して市場の原理に委ね、治安でも自己防衛を原則にするために銃器の所持を認め、医療費も自分で支払うことを原則として、その代わりに、税金の安い小さな政府を目指します。これに反して民主党は、経済政策にもある程度の制限をかけ、医療や教育や社会保障を充実する代わりに、大きな政府にならざるを得ません。

どちらが理想的かについては意見の分かれるところですが、ごく最近になって民主党のオバマ大統領が就任するまでは、RI やアメリカのロータリークラブの中にはネオ・コンサーバティブスや新資本主義の考え方が深く染み込んでいたことは間違いのない事実です。

自分の儲けのためだけに M&A やデリバティブやレバレッジとあらゆる手段を使って錬金術に狂奔することを許す、共和党の資金源となったエンロンを始め、石油や穀物や貴金属や不動産を買い漁った投資ファンドを生み出した揚句、サブプライム・ローン問題に端を発した世界経済恐慌をもたらしました。

アメリカの共和党政権の外圧によって、日本においてこの考え方を積極的に導入したのが、小泉・竹中ラインです。ホリエモンを時代の寵児として誉めたたえ、「わが弟」と壇上で共に手を高く掲げた当時の自民党幹事長の姿が目には浮かびます。

この頃から、資本家対労働者という基本的な対立の構図の中に、労働者対労働者という新たな対立の構図が現れます。それは正規雇用者対非正規雇用者の対立です。すなわちニートとかフリーターとか言われる非正規雇用者と、従来からの終身雇用制の中にいる正規雇用者です。これは企業がグローバル競争に勝つために、有能な人たちはしっかり確保する代わりに、単なる労働力として使う人たち低賃金で雇うということです。

さらにもっと大きな変化が起ころうとしています。それは非正規雇用者よりももっと低賃金で雇用することができる移民労働者の存在です。アメリカやヨーロッパではさして珍しいことではありませんが、日本でも、日系ブラジル人労働者やインドネシアやフィリピンからの看護師など今後避けることができない問題となることでしょう。

かつて私たちは、陰日なたく額に汗しながら、もくもくと働く姿を尊いものだと教えられてきました。企業は永年雇用、年功序列を原則とし、労働者は企業に忠誠を誓うことを当然だと考えてきました。しかし新資本主義が闊歩しだした昨今ではその考え方が大きく変化してきました。労使の目的意識が変化し、雇用体系も変化してきました。労働者側も効率よく働くことが美德とされ、生活費を稼ぐのに必要な時間だけ働いて、余暇を楽しむという風潮さえ生まれました。職業に関する目的も大きく変化し、企業は利益の追求を第一義に考えて会社を運営し、労働者は高い収入を得ることを第一義に考えて働くようになってしまいました。

何れの生きざまが正しいのかは、私には判断し兼ねます。ただ、企業経営に関しては、すべての規制を外して市場の原理に任せ、さらに倫理感による規制を排除すれば、究極の拝金思想に走った何でもありの弱肉強食のハゲタカの社会、すなわち新資本主義に陥ることが実証されました。しかしその虚構の社会も巨額の年金基金や現実の通貨の何百倍もの借金を残して世界的な不況をもたらして崩壊することも同時に学んだのです。

資本家が利益を独占していた時代に、ロータリーの奉仕理念は生まれました。そうして、利益の適正配分や従業員の福利厚生といった修正資本主義を先取りしながら、ロータリー運動は発展していきました。その段階からロータリーは職業奉仕の道を外れて、ボランテ

ィア活動に進路を変更しました。その間にロータリアンを取り巻く社会構造も経済状況も大きく変わってしまいました。

ロータリーの職業奉仕の理念は、アーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した企業経営の理念を踏襲したものであり、自分の利益を優先するのではなく、自らの職業を通じて社会に奉仕することによって、その見返りとして適正で継続的な利益が得られることを説いているものです。

この考え方はロータリーの奉仕理念すなわち哲学として、いつの世になろうとも変わるものではありません。しかしその理念を現実の社会に適用しようと思うなら、その実践方法は、社会構造や経済の変化に従って変えていかなければなりません。それを怠ったことが、今日ロータリー運動の衰退に繋がる大きな原因ではないでしょうか。

新資本主義が幅を利かせた現在の世相は、ロータリーが創設された 19 世紀初頭の無秩序な自由主義の世相と酷似しています。すべてを市場原理に任せてしまえば、弱肉強食の獣のような生存競争に陥ることを私たちはすでに経験したはずです。その経験の中からロータリー運動が生まれたことを思い起こしながら、職業奉仕理念を今一度見直す必要があります。

1920-30 年代のロータリーが、当時当然として行われていた不合理な商取引を是正して法制化したように、ロータリーの職業奉仕理念に反するような新資本主義の悪しき商取引を是正しなければなりません。

当然のことながら、ロータリーの職業分類の中には自らの利益のために他人の資本を活用する投資ファンドのような疑似資本家は含まれておりません。そういった事業を虚業として入会を否定するのも一つの考え方かも知れません。しかし、むしろそういった人を積極的にロータリー運動に参加させることによって、彼らの考え方を変える努力が必要なのかも知れません。

サブプライム・ローン問題に端を発した世界経済恐慌という大きな代償を払って、やっと全世界の職業人が新資本主義に疑義を感じ始めた今こそ、ロータリアンは経営者の立場から、株主や従業員はもちろん同業者や顧客も満足するような職業奉仕理念を根底にした、正常な企業経営ができるように、リーダーシップを発揮すべきではないでしょうか。

最後にロータリークラブ創立の原点である親睦と会員の事業の発展について今一度考えてみたいと思います。国際ロータリーはすでに会員相互の親睦も事業の発展も職業奉仕も捨てて、人道的奉仕活動に専念するボランティア組織に転換していますから、ここではあえて、日本のクラブ・レベルにおけるロータリークラブ創立の原点について考えてみます。

日本のロータリークラブは何故、衰退の一途を辿っているのでしょうか。それはロータリーに入るメリットが余りにも少ないからではないかと思えます。世界で一番高い会費を払って、その上任意だとは言いながら、半ば強制的にロータリー財団や米山奨学会の寄付を割り当てられます。その見返りとして得られるものは、ロータリーの友情と人道的奉仕活動に参加したという達成感かも知れませんが、支払った会費や寄付金に比べて、あまりにも少ないメリットとあまりにも低い世間の評価が、衰退の大きな理由になっているのではないかと思えます。

ロータリーの創立当初、我も我もとこの運動に参加したのは、大きなメリットがあったからであり、今、ふたたびこのメリットを取り戻すことが、ロータリー運動を活性化する最善の方策ではないでしょうか。

いつ倒産の危機に遭遇するかを悩むのは、現在も全く同じです。むしろ100年に1度の経済危機が叫ばれている現在の方が深刻とも言えましょう。企業経営上の問題点を胸襟を開いて相談できる環境がクラブ内にあるのでしょうか。自分が直面する問題を親身になって相談できる友人がクラブ内にいるのでしょうか。ロータリークラブ創立の原点が親睦にあったことを思い起こして、今一度クラブ内に真の親睦を確立する必要があります。

そのためには、いたずらに会員増強に奔走するのではなく、会員の職業分類を含めた会員の資質を今一度洗いなおす必要があるのかも知れません。クラブ内にライバルや利害関係に深く関わる会員が存在すれば、真の親睦は成り立ちません。

業界を代表する経営者が会員である原則からは、会員同士は最高の取引先であるはずで、取引を会員同士だけに限定したり、会員同士の取引に特別の配慮を要求することに、世間の批判を浴びたわけで、広く広げた取引先の中から会員を選ぶことは、何の支障もありません。業界の中で最も優れた人を会員として選ぶことで、そのクラブもその人が属する業界全体も繁栄していくことを忘れてはなりません。

クラブ・ライフを活性化するためには、ロータリアンに大きなメリットを与えなければなりません。そのメリットこそ会員同士の深い親睦と会員の事業の発展であり、そのメリットによって活性化されたクラブ・ライフによって、初めてロータリーの奉仕理念に基づいた奉仕活動の実践ができるのです。

---

2009.9.2