

四つのテストに関する例話

高級スリッパの製造卸の社長である浅草RC会員は、物の買い占めが起こり、同時に価格の吊上げが起こった時、会社に注文が殺到しました。会社にはかなりの在庫が残っていたので、専務や担当部長は同業者の価格吊上げに倣って3倍位に値上げして卸し、このような時にこそ、会社の力を蓄えておくべきだと社長に進言しました。

社長は「うちは、安い時に材料を仕入れ、既に安い工賃も支払っており、うちの利潤もちゃんと見ているので、それ以上に上乘せした価格で売るということは、商品売買を媒体として人の物を奪うということになり、商人たるものの、為すべきことではない。古い値段で結構だ」と言って、古い値段で売りました。暫くして、業界への注文が完全にストップしたが、この会社だけには潤沢に注文が入ってきました。社長はどうして自分のところだけ注文が来るのか尋ねてみたところ、猫も杓子も値上げした時、旧来どおりの値段を維持してくれたのはお宅だけでした。我々はあなたに助けられたので、先ず、あなたの所へ注文することにしとるんです。と説明してくれました。

これは、適正な価格で物を売り、買い手と心の交流をなし、好意と友情が更に深まったことにより会社が発展したということでしょう。

もう一つ「奉仕こそ我がつとめ」という本の中から例話を引用します。

ある農夫がトウモロコシの畑を作り優秀な出来栄えの作物を毎年その地方の品評会に出品して、青リボンの一等賞を貰っていました。

この農夫は、入賞した最上等のトウモロコシの種子を隣の農夫達に分け与えました。これを見て近所の人には驚き農夫に尋ねました。「どうしてそんな馬鹿なことをするんですか。隣の人は、あなたと競争する為にこの品評会に出ている人ですよ。大切な上等の種子を他人にくれてやるなんて解らんですなあ？」と。これに対して、青いリボン賞の農夫は、「いや、別に訳はありませんよ。もし私が、よいトウモロコシを作ろうと思えば、近所の農家の人達にも良い物を作ってもらい必要があるんです。なにしろ風が吹くと熟したトウモロコシから花粉が舞いあがって、畑から畑へ飛び散らすのです。隣の作物が悪いとこちらの作物も悪いのが出来ますからね」と答えたそうです。

これは、同業者、競業者間においても相互理解と公平な協業関係を維持し、好意と友情を深める事がみんなの為になるということではないでしょうか。