

信用金庫に生き続ける報徳の教え

信金中央金庫 地域・中小企業研究所長

松崎 英一

先日、ある講演会で二宮尊徳の子孫である中桐万里子さんの講演を聞く機会があった。彼女は、二宮尊徳から数えて七代目に当たる。幼少の頃より五代目の祖母から二宮尊徳の教えを伝え聞くうちに二宮尊徳ファンになり、自ら調べたことなどを交えながら執筆活動や講演活動に取り組んでいる。

二宮尊徳研究については、平成15年に設立された国際二宮尊徳思想学会などにおいても国内外の様々な研究者によって行われているが、今回の講演内容は、主に家族に伝承されてきたことを彼女なりに解釈して紹介されたものだった。私自身、信用金庫の源流である二宮尊徳の報徳思想に関心を抱き、これまで何冊か関連した書籍を読んできたが、今回の講演では、生身の人間の声として胸に響き、新しい発見も多かった。その一部をこの場を借りて紹介したい。

二宮尊徳の逸話として、夏にナスを食べたときに秋ナスの味がすると感じ、将来の飢饉を予想して、農民に対して、田植えが終わった直後の田んぼから稲の苗を抜き、冷害に強いヒエに植え替えるよう指示した話は有名である。日記魔であった尊徳は、農民が田植えに夢中なときから、他の植物の根、葉や花が秋の状態であることに気づき、その状況を克明に記録していた。もちろん農民からは、そのような指示に対して大反対を受けるが、藩主との交渉でヒエを植えたら年貢を免除するなどの措置を取り付け、農民たちが受け容れやすい環境を整えていた。尊徳の予想どおり深刻な飢饉が発生したが、その村からは一人も餓死者を出さずにすみ、さらに近隣の村々にも炊き出しを行っている。

学校の校庭に建つ薪を背負いながら本を読む二宮金次郎像は有名だが、彼は勤勉ではなく勤労を重視し、いつしか手に持つものが本から日記に変わっていった。なにより自らの感覚と経験を重視し、五感を磨くトレーニングに取り組んだ。結果だけを見ず、まずは現実よく見て知る、そして知恵や技術を用いて行動し、うまくいかなければ工夫した。徹底した現実主義者であった。幸せは現実の中にしか生まれないと考え、実利を重視したという点で単なる思想家ではなかった。さらに「すべてを活かす」といった考え方をもち、敵を味方に、ピンチをチャンスに変えることを心がけ、冷夏の中で餓死者を出さず、近隣への炊き出しを行ったことで名声を得ることになった。

報徳思想の中に「積小為大」という考え方がある。一般的には、小さな努力の積み重ねがやが

て大きな収穫や発展に結び付くという意味で捉えられている。これにはもう一つ、自分たちの大きな成功には、小さな場所にヒントが隠されているという意味がある。尊徳は小さな変化に敏感だった。慣れは目を曇らせてしまう。小さなことにアンテナを張って、わずかな変化に気をつけることの大切さを説いている。「積小為大」には、幸せになるために才能は必要なく、日々の小さな気づきを積み重ねることが大切だという意味も含んでいる。

また、尊徳は、「がんばれば報われる」という考え方を嫌っていた。現実にはいくらがんばっても報われないことが多いということを経験から知っていた。報われるためには、主観的な努力ではなく、現実の課題に対応した具体的な行動が必要になると考えていた。

さらに、尊徳は、人間は自分の幸せのために努力するのであって、自己犠牲では継続できないと考え、自分が幸せになるために取り組むことが、結果として他人の幸せに報いることとなると説いた。

講演の最後に私から「報徳思想は、信用金庫の精神にもつながり、日本最古の掛川信用金庫は、尊徳の弟子によって設立されました。尊徳は報徳思想を弟子達を通じて広めようと考えたのか、それとも弟子達が報徳思想に共感し、後継者となって自主的に広めていったのでしょうか」と質問させていただいた。その問いに対して、彼女からの回答は次のとおりであった。

「報徳思想によって救済された村は600余りとされていますが、実際に尊徳が足を運んだのは200村程度とされています。400の村は、尊徳の弟子達が建て直しに取り組みました。弟子達は、自分の故郷が貧困に陥り、復興を図るために尊徳の元に教えを請いに来た人達でした。しかし、尊徳は自分が手がけている村々の建直しに忙しく、丁寧に教える余裕がありませんでした。ただ唯一夕食の時間を大切にしていたそうです。尊徳は夕食の時間を弟子達全員と共にしました。この時間は、仕事の進め方、個人的な悩みなど、ありとあらゆることについて分け隔てなく相談に乗りました。弟子達が尊徳を尊敬し、尊徳の死後も報徳思想を伝えていったのは、夕食の時間での密接なコミュニケーションが重要な要素となったことは間違いありません。この夕食時のやりとりが、尊徳の弟子によって書き記され、『二宮翁夜話』として後世に伝えられています。」

信用金庫は、経済的苦境に立たされた時に、地域の関係者によって設立されたケースが多い。中小企業や個人の金融面のニーズにきめ細かく対応するため、徹底した現場主義をとっている。日々の渉外活動で感じる顧客の小さな変化を融資・審査に生かしている。狭域高密度で店舗展開しているという特性から、本部と営業店との距離が近く、意思疎通が容易で、経営者は職員とのコミュニケーションに積極的である。

報徳の教えは、現代の信用金庫にも脈々と生き続けている。