

つながっているのではないでしょう。しかし、一方で他人のことは他人のこと、他人の痛みはわからないというのも真実だと思います。ところで、二十世紀初頭のアメリカの哲学者ウィリアム・ジェームズが主導したプラグマティズムは、ざっくりいうと、ある考え方を使得、よい結果が出たらそれが真実、悪い結果が出たらそれは間違っているという思想です。この人はプラグマティズムを提案する上で、世の中には柔らかい心の人と硬い心の人がいるとしまして、柔らかい心の人は周りの人の痛みを感じて世界が一体的に繋がっていると感じ、みんなが助け合うという考え方の人です。それに対して堅い心の人は世界中の人たちは利害が対立してある意味バラバラなところがあるという考え方の人です。でも、ウィリアム・ジェームズの考えは、両方をバランスさせることができるというものです。おそらくは彼が考えるように、その両方をバランスさせるところに正解があるように思えます。法律的には株主は会社の持ち主ですが、ステークホルダー理論では、会社は社会に対する責任を持っているという、実は今の資本主義社会を大きく変える考え方だということです。CSRについて主に海外で研究がなされています。それによると環境パフォーマン



ス（環境に力をいれること）と財務パフォーマンス（企業の業績）に正の関係があるということです。また、環境面、社会面、人権でよい取り組みをして、それで利益を上げるためには、それを外部に発信するということが大事であるということです。こういう研究の場合、環境パフォーマンスがいいから財務がよいのか、財務がよいから、会社に余裕ができて環境パフォーマンスがよくなるのかという因果関係がいつも議論になります。

(3) 近江商人とはどんな人たちか
高島市の方は近江商人についてよくご存じかもしれませんが、近江商人というのは江戸時代、17世紀から19世紀にかけて活躍した商人で、関西つまり上方と東国との間の交易に従事しました。地元だけで商売している地回りの商人は近江商人とはいいません。取扱商品としては、麻布、蚊帳、畳表、お椀などの日用品といった加工品で、それらを東北地方に持っていきました。昔の東北地方は近畿圏と比べると経済的にあまり発展していなかったもので、その差を利用したという見方もできるかもしれません。例えば、伊藤忠、丸紅、双日といった商社、高島屋、白木屋、西武鉄道と旧西武百貨店とかふとんの西川なども近江商人の流れを汲んでいます。近江商人のイメージとしては、天秤棒で商品を持ち、合羽を着ているというものでしょうが、実際には問屋であつたりしたので、こうしたイメージは、商売を大きくする過程の初期の段階のもので、実際には船とか馬とかを使って商品を運んでいたようです。面白い例として、日野商人の扱った有名な商品として日野椀という有名なお椀があります。これは地元近江の産物ではなく山陰の方から原料を船で運んできていたということがあります。実際の

2025年度 心のセミナーのご案内

日時：令和8年3月7日（土）14時から

場所：市内の公民館（令和8年1月ごろにチラシでお知らせします）

講師：明星大学 人文学部 日本文化学科

教授 かつまた もとい 勝又 基 氏

演題：「藤樹は嫉妬をどう捉え、教えたか」

～「鑑草」（藤樹著）を読み解く～

講演内容は、湊田豊朗会長によつて文章化されたものです。後編は、次号に掲載しますので、お楽しみにしてください。

商売はもつとシステムチックに大掛かりにやっていたということです。（次号に続く）