感動！ 花まつりが伝えたいボランティア

えっ、ボランティアがビジネスになるの！？

京都発！「21世紀型のビジネスモデル」とは

（株）カスタネット・植木力代表に聞く

お仕事をして、お金を稼ぐ。
そして稼いだお金の中から、ボランティアに寄付をする。
または労働力を提供する。
これが、今まで私達が普通に知っていたボランティア活動でした。

「顔の見える通販で、コストダウン」文具・事務用品を扱う
（株）カスタネット代表植木さんは、
そんなボランティアの仕組みに新しい風を起こしました。

それは急に起こったのではなくて、
いろんな人の出会いがあってできた仕組みなんですよ。

植木　ある異業種交流会で、偶然カンボジアに学校を建てる活動をされてる女性と知り合って。
学校は建てたけど、文具が足りないとこぼしておられたので、それならうちは文具屋だし、サンプルでよかったらということになって。

最初は軽い気持ちで、あくまでも取引先とのコミュニケーションの中からやろうと
引き受けた活動だったそうです。ところが、事態は思ってもみない方向に動き出したのです。

植木　まだ始めてもいないうちから、親会社が話題になるからと記者発表したんです。
すると、取材依頼がきたり「カンボジアに文房具を！」と朝日新聞の全国版にまで出たりする始末で
全国から、あれよあれよという間に大量の文具が集まってきました。

そこで浮き彫りになったのが、送料の問題です。

植木　最初は、小さいボランティアでちょっと名前が売れたらいいなというつもりだったので、日本からカンボジアまでの送料は広告宣伝費のつもりでやったらいいと思っていたんです。ところが集まった文房具といえばこのビルの１階エントランスの廊下の天井までいっぱいになった。これ、どうするんだと。

信頼・人脈　大きな支え　成功こそ「恩返し」

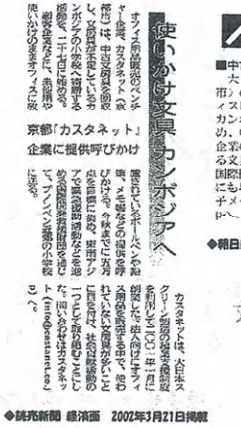
植木　けれども中にはスタッフの方へとお菓子が入っていたり、小学生が
一生懸命活動をして集めてくれたものであったり・・・・・
これは真剣にやらなくちゃ、こんな中途半端なボランティアではいけないと、
心を改めたんです。やっと、その時点で。裏話ですけど（笑）。

送料をどこから捻出しようかと悩んだそのとき、ひらめきが訪れたそうです。

植木　トナーカートリッジですね。私も再生トナーを売っているんですが、
再生トナーを売っているということは、それを生産しているところはこのケースが欲しいはずだとひらめいたんです。しかも効率よく。だからそれを効率よく継続的に集めれば、このケースはお金になるはずだと思いました。普通企業さんは環境のために回収していますと言っていますが、そうじゃない、お金のために回収しているんじゃないかと思ったんです。そうしたら、再生トナーを製造している会社の社長さんが３日後にここに来られまして。

表向きは「環境」でも経費を安くしたいのは本音ですよね。
でも、時流にのるということはすごいことですね。
これを見た人がみんないいことをしてお金儲けをしようということになったら
社会も変わりますよね。我欲ばかりじゃなくて。

㈱カスタネット　植木　力


使い捨て文具　カンボジアへ

京都「カスタネット」
企業に提供呼びかけ

◆読売新聞 経済面 2002年3月21日掲載

／情報ファイル／

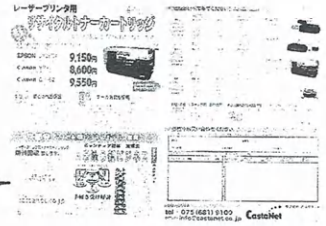
■中古文具をカンボジアへ
大日本スクリーン製造（京都市）の社内ベンチャーであるオフィス用品販売のカスタネットは、カンボジアの小学校に寄付するため、中古の文房具を募っている。企業のオフィスに未使用のまま眠る文具類を5万点を目標に集め、国際開発救援財団を通じて、今秋にも現地へ送る。問い合わせは電子メールで「info@castanet.co.jp」へ。

◆朝日新聞 経済面 2002年3月19日掲載

文具もカンボジアへ

植木　すぐに業務提携となりました。その日からこんどはうちのお客さんやらに空いたトナーカートリッジを下さいというチラシをバンバンばらまいたんですよ。平均１本あたり１５０円。なんにもしなくてもですよ。２本以上なら送料負担がないので、うちにお客さんから○本出ましたというＦＡＸをもらうんです。
そうすると、その会社が指定便でお客さんのところまで回収にまわるんです。月末、その会社から何本回収しましたという明細がきてお金が振り込まれるんです。誰もが、実は密かに環境のために何かしたいと思っているんですよね。
今までだったら罪悪感をもって捨てていたもの、
それが、トナーの回収をうちに依頼するだけで環境のためになるんですから。

そしてそれが、環境と文房具送付というふたつのボランティア活動を支える。
まさしく、人の良心に触れた良心的な発想！
でも、話はここで終わりではありません。



◆リサイクルトナーカートリッジ販促チラシ

植木　何が起きたかというと、
お客さんからトナーの受注が増えてきたんです。
回収依頼のチラシをまいたことで、逆にうちがトナーを
扱っていることの宣伝になったんですね。
すると今度は再生トナーの仕入れの原価も下がった。
パイプが太くなって安くなったということですね。
安くなったらまた安く売れる。競争力がついてきたんですよ。
わかります？　不思議なんです、これ。

トナーを回収してくれるなら、と、今度は新しいトナーまで
カスタネットで購入する人たちが増えてきた。
そうです。ここで、ビジネスとボランティア、
両輪の共栄の仕組みがしっかりと、出来上がったのです。
よくもまあ、ここまで誰もが潤う。誰もが、納得をする。

植木　感謝されても誰からも文句は出ないですね。実態を知ったらそんな商売と思われても、文房具をカンボジアに送るためということですから。動機のいいものがいかにいい風を起こすかといういいモデルケースですね。
私はこれに名前をつけましてね、ビジネスと社会貢献を融合した「京都発の２１世紀型ビジネスモデル」だと。
お金儲けだけのしくみだけじゃなくてね。

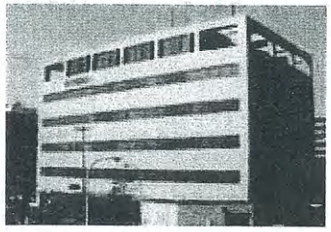
おばあちゃんゆずりのその直観力あはったものの、人とのつながりをとても大切にされる植木さんだからこそ、
新しい時代のビジネスの先駆けとなるリーダーとして立たれていらっしゃるのでしょう。

花まつりも考えた、ボランティアの意味

植木さんは、カンボジアに文房具を送るようになって考えるようになったことがあるという。送る先の生徒の人数分がそろっているかなど不公平をおこさないよう、受け取る側の気持ちを考えてあげること。小学校１年生の子どもに文房具をわたしたら、その子が卒業するまで送り続ける体制を整えること。自己満足や思いつきで送るのではなくまた広く浅くというのではなく、深くきちんとやっていくことこそが真のボランティアではないかと。
よく学校などが、総合学習や文化祭で文房具を集めたけれど、それを現地に送る手立てがないといって連絡をしてくるという。送料のことも含めて、相手の気持ちまで考えてあげること。教育でボランティアを教えるのであればそこまで伝えてあげてほしいと植木さんは言う。また、文房具を思いつきで買わないでほしいとも。使っているものがなくなってから買ってほしいですね、と。

私達も、行動で現していかないとね！

＜最後に豆知識です。＞
ボランティア団体に「物」を寄付する時は、そこからかかるであろう経費（送料など協力費2000円程度）を添えて寄付しましょうね。



商　号 株式会社　カスタネット
設　立 平成13年1月4日
代表取締役社長 植木　力
所在地 〒601-8033
京都市南区東九条南石田町5番地
京阪バス十条ビル1階
TEL　075-681-9100
FAX　075-693-4625
http://www.castanet.co.jp/
業　種 文具・事務機器・オフィス家具　小売業
事業内容 1.オフィス用品の法人向け販売
2.オフィス家具の販売、ファシリティ・
マネジメントの指導
3.オフィス用品の職域販売