

# ビジネスとNPOの“いい関係”が始まった 机に眠る膨大な文具——あなたならどうする？

「ビジネスって何だろう。英語の「business」は「busy（忙しい）から生まれた言葉。みけんにしわ寄せでバタバタと走り回るのがビジネスなのか。もっと自分の生き方に自然なビジネスがあるんじゃないか。そんな疑問に答えるかのように、京都で新しいビジネススタイルが次々と生まれている。そんな中の1つ、印刷関連機器の大手企業、大日本スクリーン製造(上京区)の社内ベンチャーから生まれたオフィス用品通販のチャレンジャーとして注目されているカスタネット(南区、植木力社長)を訪ねた。

カスタネットは、日本スクリーンの事務系社員だった植木さんが、退職金を元手に創業した会社だ。社内ベンチャー制度に基づいてスクリーンの協力を受けてはいるが、資金的にも精神的にも完全な独立企業だという。そんな同社が始めたのが、なんとオフィス用品通販。あの「アスクール」をはじめとする大手企業がひしめいて価格競争を繰り広げている激戦区だ。

「お客様は顔の見えない無機質な関係に、もう我慢できなくなっているんじゃないか」と思ったからだ。同社に注文のFAXやeメールを送ると、若い女性スタッフが御用聞きにやってくる。カタログに載っていない商品も気軽に取り寄せてくれる。営業エリアは当然狭くなるが、親しみやすさを力に、創業1年あまりで取引企業は1000社を超えた。

「もったいないですよ。皆さんなんとかしたいとは思って、おられるんですが、捨てるにはもったいないし、かといって売るわけにもいかないし——で、結局引き出しに死蔵されていることに気づいたんです」と植木さん。さっそくカンボジア支援を行っているNPO(非営利組織)と提携して、この4月から回収を始めた。回収活動はあくまでボランティアだ。回収を通じて生まれた人間関係は、その後の営業成果に直結する。



「最初は現地への送料のこととかを考へてあまり積極的じゃなかったんです。この際考え方を転換することにしました」と植木さん。「おそらく国内には、数年間買わなくても困らないほどの

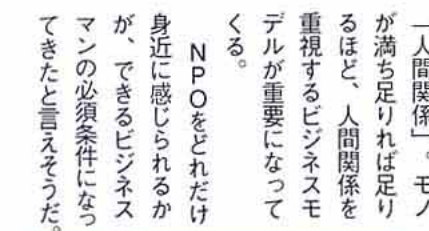
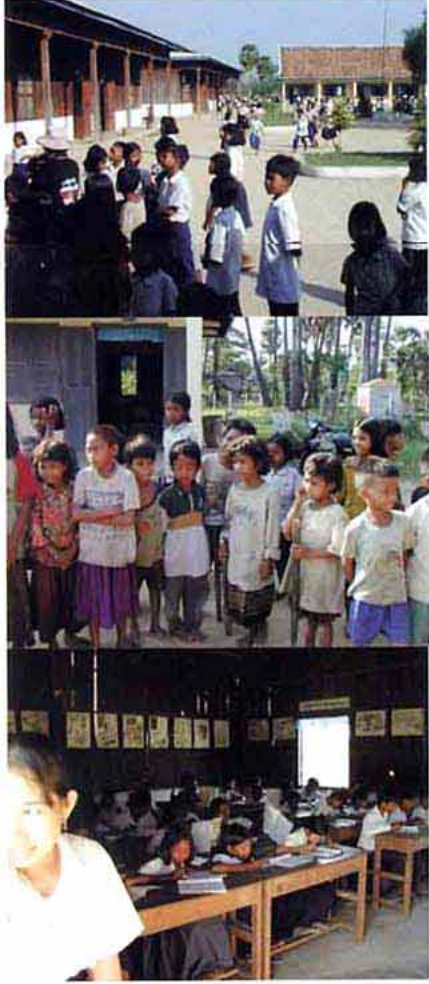


## 植木力

「ものすごい勢いで不要文具が集まってきましたね。驚いています。とくに告知をしているわけでもないのに、全国、とくに東京方面で話題になってます。カンボジアの子供たちに届ける」という目的が明らかなので、今まで捨てるに捨てられなかった皆さんも、心つかえなく委ねられるということなんじゃないでしょうか。それにしてもなんでこんなに余っているんでしょうか。「メーカー側の売らんかなという姿勢が大きいと思います。それに官庁などが「エコ商品」購入を指定した結果、それまでに買い貯めていた在庫が不要になってしまった例も少なくない。まずは買わずに済ませることを考えるべきですね。」

「でも、それだとオフィス通販は成り立たない。」「そんなことないです。うちは文具じゃなくてOAやパソコン関係商品で稼ぐ構造ですから。お客様との接点づくりのメリットを期待して、もっと徹底してやっていますよ。」

## Interview



**CONTENTS**

1 SCOOP-1  
ビジネスとNPO

2-5 Amore 京都  
いろんな京都大好き宣言

6 チャオコラム  
賃貸マンション・店舗テナント特集

7 挑戦者の物語  
松山春義(ピリヤード日本一)

8-9 祇園祭完全ガイド

10-11 夏祭り  
京野菜

12-15 路地耳ニュース  
夏の快適アイテム  
ニューショップ情報  
お勧めショップ情報  
イベント・ライブ情報  
映画情報・プレゼント

16 京都発女性ヴォーカル

■カスタネットのホームページは <http://www.castanet.co.jp/>