



「自分は真剣に生きているかという疑問が起業のきっかけ」と話す植木さん。

■安定した職を捨てて、なぜ創業されたのですか？

「私自身は何となくこうなっていたという感じです。」

「私の家族が病気をして、障害者なんです。私自身は、障害をもった方たちのバレーボールの審判員などを、ボランティアでやっていました。」

「障害者の方たちは、一歩歩くのにも一生懸命です。そういう姿を見て、自分は真剣に生きているのだろうかと思いました。自分が『歯車』としてどの位置にいるのかを確認してみたいとも思っていました。ちょうどそんな時、社内ベンチャーを募集していることを知ったんです。それが最初の創業を思い立ったきっかけです。」

■大日本スクリーン製造では、社内ベンチャーの他事例はあるのですか？

「私が第1号でして、第2号は出ていませんね。大日本スクリーンの社内ベンチャー制度は退職型のもんです。私は課長になってすぐ応募しましたが、会社を辞めてまで起業する人はいないみたいですね。当時、スクリーンには社員が3,300人いて、『親方日の丸』といった雰囲気があったと思います。そんな中、『若手にチャンスを与えよう』という意図で制度は始まりました。」

「やりたい事業を提案して、審査をパスすれば支援が受けられるというものなのですが、オフィス用品の通販で提案した時、『半導体会社の社員が何を考えとるのか』と啞然とされましたよ。」

「審査は社長や役員の方たちがされていました。『失敗するのでは』と言われましたが、『ここまで頑張っている』という気持ちを前面に出してアピールしました。最後にはみんな『頑張れ』と言ってくれましたね。」

「創業当初は、退職金を資本金として払い込んだので全くお金がなく、ゼロからのスタート。それから1年経って売上は業ではないけど、顧客は1,500社を超えることができました。今年中に2,000社にするのが目標です。」

「創業してみて、スクリーンの社長の苦勞がわかるようになりました。創業するまでは毎月25日に給料が入ってましたが、今度は給料を入れなければならない立場になりましたから。」

■会社では事業活動以外に、ボランティア活動もされているそうですね。

「余っている文房具を社員が回収して、カンボジアに届けて

います。日本では、文具メーカーが年間生産しなくてもよいくらい文房具が余っているんですよ。」

「目標は年内に5万点を集めることです。この活動は4月から始めましたが、すでに1万数千点の文房具が集まりました。これだけの数の文房具が集まったのは、文房具の最後の処分についていた企業が多かったからではないでしょうか。」

「はじめはボランティアと言いながらも、お客さんのところに行くことが目的だったんです。でも、小学校から『カンボジアの子どもたちのために役立ててください』という手紙が添えられて、きれいに仕分けされた文房具が送られてくるようになりました。スタッフのためのお菓子が同封されていたこともあります。また、『よくやっている』、『ベンチャーがここまでやれるのか』といった励ましのメールをいただくまでになりました。この活動がここまで社会貢献につながっていくとは思っていませんでしたね。」

「カンボジアまでの送料を捻出するために、使用済みのプリンター用カラーカートリッジの回収も始めました。これも始めてみると、マーケティングにつながったんです。」

「トナーカートリッジ販売のネックは、顧客が使うトナーの型番がわからないことでした。企業さんからトナーを回収することで、それぞれの型番がわかるそれがマーケティングになるんです。」

「そうやって活動費をきちんと稼ぐことで、このNPO活動を一過性のものではなく、継続しけるものにしていこうと考えています。」

この連載は、7月からKBS京都ラジオ(1143kHz)で始まった同名の番組との連動企画です。毎週1人の起業家・企業家に登場いただき、その経営ビジョンをじっくり語ってもらいます。番組は月曜日から木曜日まで毎朝9:40-9:50の放送です。併せてお聞き下さい。