

ボランティア活動から生まれた 『21世紀型ビジネスモデル』

設稿 株式会社カスタンネット社長 植木 力

創業二年のベンチャー企業、文房具など販売する会社が、カンボジアへの中古文房具を寄贈するきっかけとなったのは、ある出会いから始まりました。大阪の異業種交流会で偶然出会った㈱パソナフォスター（人材派遣会社パソナの子会社）代表取締役社長 佐藤敦子氏との出会いでした。

アジア各国の教育環境整備支援など行っているアプサラ基金会の代表幹事でもあり、カンボジアに小学校を建設しているが『文房具が不足している』との言葉が脳裏に残りました。

それから一年後の昨年3月、大日本スクリーン製造㈱広報室の女性にでげなく話した言葉から各メディアに火がつききっかけとなり、新聞、雑誌、テレビ、そして口こみで全国に広がって行きました。

取引先とのパイプを太くするために始めた回収活動が、意に反して全国の個人から大量に送付されて来て、中には当社をボランティア団体と勘違いされる方も少なくありませんでした。しかし、同封された手紙を読むと個人の方からの善意をお断り出来ませんでしたし、心を打たれるものが多数あり、ある種真剣な活動になって行ったのも事実です。

次の出会いは、カンボジアまでの送料負担は広告宣伝費程度と思っていましたが、あまりの文房具多さに悩み始めると、今度はリサイクルトナー製造会社の社長が仙台から当社まで営業活動に來られたのです。

その場で、数日前に思いついた、使用済みのトナーカートリッジの買い取りをお願いしたところ快く引き受けて頂き、その場で提携が成立致しました。

早速、文房具を送付する財源に使用済みトナーカートリッジの回収を取引先などをお願いしたところ大量に回収が出来始め、善意で集まった文房具を送付出来ると社員とともに喜んだのでした。

ボランティアだけの話ならここで終わりなのですが…。

すると二ヶ月後あたりからトナーカートリッジの売上げが激しい勢いで伸びていき、それはボランティアのために使用済みトナーカートリッジを回収する事により、トナーカートリッジを販売している宣伝になったからだと思います。

血の通わない事が多い時代だからこそ社会貢献している企業を応援したい、と多くの方が言って頂き、知り合いの企業紹介や新規顧客が増えております。

社会貢献活動と営利活動は水と油の様に思われていますが、これからの時代は親和性が高くなるものと思っています。営利と非営利の垣根を取り払うこそが、今世紀のビジネスであり、たとえ画期的なものであったとしても銭儲けだけのビジネスモデルではビジネスと言えなくなるはずで。

この3月にはカンボジアの現地に行き送付した文房具が届いているか確認をし、帰国後、日本の子供たちや営業活動の場を通じにカンボジアで見た事を話しております。その中で



この春、カンボジアを訪問した
植木さん（奥左）と佐藤さん

『文房具は買わないでほしい。最後まで使いきるのが一番地球に優しいと…』こんな事が言えるのは、買う立場から生まれた会社だからだと思いますし、世の中にこんな会社が一つぐらいあっても良いのではと思っています。

出会いの話はまだ続きます。

今回の活動のきっかけとなった佐藤敦子氏もフンセン首相から表彰されるため、訪問日程が重なり一緒に小学校を訪問することが出来ました。

複数の偶然の出会いから生まれたビジネスモデル。何か見えない大きな力が作用しているしか思えてなりません。

カスタンネットの連絡先
info@castanetco.jp
電話 075-681-9100