

# THE KYOTO ECO.

大西辰彦インタビュー

## 「くらし」と「いのち」の Innovation (10)

(タイトル文字は今井賢一氏)

■よく小学校で講演されていますね。

「一見矛盾しているように聞こえるかもしれないですけど、『文房具を買うな』ということもいつも話しているんです。エコロジーな商品を特別に買うのではなく、今あるものを最後まで使おうという意味です。会社として『カンボジアの子どもたちに中古文房具を送ろう』という運動を続けているんですが、本当は短くなった分を送るのではなく、みずから最後まで使い切って、そして新品の一本を送ってほしいと思っています」。

■今の日本では忘れられてきていることかもしれません。

「ものが豊かな国になって、人のところが軽んじられてしまったところがあるかもしれない。身近な文房具を節約し、大切に使うことによって、命の尊さを感じる心が育まれるのではありませんか。カンボジアで会った子どもたちは本当に目が輝いていた。日本の子どもたちにも他人を思いやる、弱い立場の人の気持ちになって考える大切さに気付いてほしいと思うし、『上から』ものを見るのではなく、みなが同じ目線で見ていけたらと願っている」。

■カンボジアとの関わりは、どのような経緯で？

「これはもう、人との出会いという言葉に尽きると思います。起業したころ、大阪で開かれた異業種交流会で佐藤敦子さんという方と出会いました。佐藤さんはアジア各国で、教育や環境の整備支援を行っているアプサラ基金会の代表幹事をされていたのですが、『カンボジアに小学校を建設しているが、文房具が全然足りない』という話でした。その言葉が脳裏に残り、2年目の事業方針を考えたとき、文房具を送ろうという話が自然と浮かんできたわけです」。

「もう一つの出会いは、全国から善意で多くの文房具が届けられたこと。会社の天井まで届くダンボール箱を前にして、カンボジアまでの送料負担をどうしたものか頭を抱えていたとき、リサイクルトナー製造

ビジネスを「利潤の追求」とは言わず、「顧客の創造」と定義したのはあのドラッカーだが、心豊かな社会を創りたいという「志」を文房具という「モノ」に託して、新しいビジネスモデルを展開するベンチャー企業がある。ボランティア活動と企業経営を車の両輪のように組み合わせ、社会を変えていく試みを続ける社会起業家・植木力さん（カスタネット社長）に大西辰彦氏が聞いた。

## モノの価値尺度を “こころ”に求めて 身近な文房具から社会を変える

社会起業家 植木力さん

会社の社長が仙台から当社まで営業活動に来られた。その場で使用済みカートリッジの買取りをお願いしたところ、快く引き受けていただき、提携が成立した。その後トナー回収も飛躍的に伸びて、資金を使って昨年10月、カンボジアのコンボンチュナン州トリア村に小学校の新校舎を建てることができました。これらの支援は、財団法人国際開発支援財団を通じて行っている。

■ところで、起業のいきさつを聞かせてもらえますか。

「当時勤務していた大日本スクリーン製造のベンチャー支援制度に応募しての創業でした。現場での業務の効率化や改善を考える中で、オフィス用品のコスト削減を実現したいという思いを、具体化したんです。オフィス用品の大手とどう差別化するかという問題があったわけですが、これについては『だれが販売しているのか』という“会社の顔”がよくわかることを事業戦略の柱としてきた」。

「実際に顧客企業に営業社員が足を運ぶうちに、オフィスの引き出しには膨大な文房具が眠っていることがわかってきた。少ししか使っていないボールペンや鉛筆、消しゴムなどが机の中に眠っている。もったいない、なにかほかに使いみちはないか、という中で中古文房具の回収を通じて、新規事業を進めようというアイデアが出てきた」。

■ベンチャー企業とボランティアの組み合わせはユニークですね。

「ベンチャーがボランティアをする

余裕などあるわけがない」という一般常識があるかもしれない。社会貢献活動と、営利活動は水と油のように思われているところもありますけれど、それを両立させていくことにこそ、起業家精神を発揮したいと思います」。

「一見利益が上がらないようでも、ボランティアのためにカートリッジを回収するという『志』が評価されて、お客様や銀行、仕入先に信頼を得る結果になっている。気持ちは通じるものと信じて活動した結果です」。

■新しい取り組みを聞かせてもらえますか。

「近く会社に『社会貢献室』を設置して、スタッフを1人配置することになりました。出版物やメルマガなどを通して活動を情報発信し、これまで培ってきたネットワークをさらに広げていく方法を探っていく」。

「今世界の動きとして、大手企業の不祥事がクローズアップされているわけですが、その逆に、『ベンチャー企業なのによくやっている』という評価をいただく、同じ文房具を買うならそっちで買おう、ということになる。商品の話をしなくても、これまでの取り組みを話すことで賛同を得、注文をいただくわけです。そうして預かった皆さんの『志』の一つひとつを大切にしながら、そのうねりを大きくしていくことが私の使命だと思っている」。

「寄付よりも経済活動を通して、社会をよくしていきたい。将来的にはカンボジアに小児科の病棟を建設したいですね」。

■市民からの反響はありますか。

「支援してくれるサポーターが増えたのは本当に嬉しいこと。当社をボランティア団体と間違える方もたくさんいるが、口コミの形で広がっていったのは、信頼されているからだと思う。手芸の上手なサポーターの方がマスコットキャラクターの『カス夕君』を作ってくれたこともあるんですよ。こういった『地元の応援団』を大切にしていきたいですね」。

聞き手：  
大西辰彦（おおにし たつひこ）  
1958年生まれ。81年関西学院大学法学部を卒業し、京都府庁に入庁。主にベンチャー・中小企業振興、企業誘致、産学連携など京都の産業政策に携わる。現在、京都リサーチパーク（株）に活動の場を移し、新事業創生を実現する。04年関西学院大学大学院商学研究科修士課程を修了し、MBAを取得。同年京都大学大学院経済学研究科などで非常勤講師を務める。



植木 力さん（うえき・ちから）

1958年、京都府京津市生まれ。京都府立峰山高校機械科を卒業後、「機械をいじるのが好きで」航空自衛隊に入隊。1982年に大日本スクリーン製造へ転職。営業業務、工場購買、工程管理、システム開発などに携わる。大日本スクリーン製造の社内ベンチャー支援制度に文房具の通信販売事業を公募。2000年12月に同社を退職し、2001年2月、カスタネットを設立した。京都ソーシャルアントレ会副会長。妻と長男、長女の4人暮らし。

