

SPECIAL EDITION

特 集

平成16年度新規会員紹介

平成16年度、NBKは、取り巻く経済・社会状況の変化に合わせて事業活動の中心を「啓発型」から「参画型」へと変換するという事業改革を行いました。その一環として行った会員拡大では、入会金免除の制度およびチャレンジ会員制度の採用と、役員を中心に会員の皆様方のご協力により、会員数を伸張させることができました。厚くお礼申し上げます。

そこで、本年度は特集として平成16年度に新規入会頂いた企業をご紹介します。

顔の見えるオフィス用品通販事業

～社会貢献と事業が融合する姿を追い求めて～

株式会社カスタネット

社内ベンチャー制度にて創業

大日本スクリーン製造（株）の社内ベンチャー第一号として、植木 力（うえき ちから）が2001年2月3日に立ち上げたのが、オフィス用品販売会社（株）カスタネットである。

当初、大手通販会社が参入する“激戦業界”での、業界のことを知らないサラリーマンの創業は、誰の目にも無謀に映っていたのである。

しかし、3期、4期と二期連続の黒字計上が出来、今期は、創業時の累損一掃を目指している。

販売店・問屋の廃業、倒産が多いオフィス用品販売業界において、ベンチャー企業であっても業績を伸ばしていることに、銀行などからは高い評価を得ている。

業界再編時にビジネスを発見

オフィス用品販売業界において文具店は、商店街の衰退、情報化の遅れ、そして扱い商品も文房具からOA商品への移行が出来ておらず、衰退がはじまっていた。一方、大手通販会社はメーカー主導による情報技術を駆使することにより躍進しており、業界再編が始まっていた。当社はそこにビジネスチャンスがある事を見出したのである。

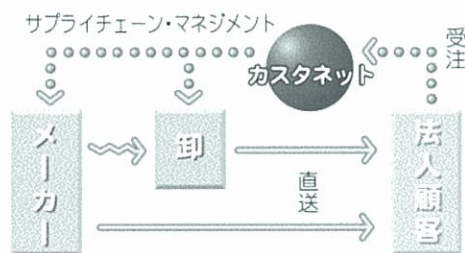
大手通販会社は、文具メーカーの子会社であるがため競合メーカー品を扱わず、効率性を追求するあまり

商品の扱いを絞り、そして当たり前ではあるが、顔の见えない通販（商売）形態を確立していた。しかし、顧客ニーズを分析すると価格、納期も重要であるが、カタログ外商品（全メーカー品）の扱いと、顔が見えないのが大手の弱点であることが分かったのである。

そこで、当社はメーカー系に属さず、メーカーだけではなく文具卸会社とも提携することにより、全メーカー品の扱いを可能とした。また、大日本スクリーン在職中に得た情報技術も駆使することにより、在庫を持たず、全国に翌日配送システムを確立することが出来、大手通販会社に対抗できるビジネスモデルを構築した。

これは、サプライチェーン・マネジメントの数少ない事例と言える。（図1）

カスタネットの特色



ネットワークによる在庫管理（他社）と配送システム
在庫を持たず、全国翌日配送

〈図1〉

顧客には、セグメントに合わせて当社の営業が定期訪問を行うことにより、顔が見えているのである。

簡単に言えば、大手通販会社と文具店の良いところを取り入れた、中間的なビジネスモデルを構築したのである。

定期訪問の口実が文房具回収

ある人との出会いからカンボジアでは文房具が足りないことを知り、一方、日本国内では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。

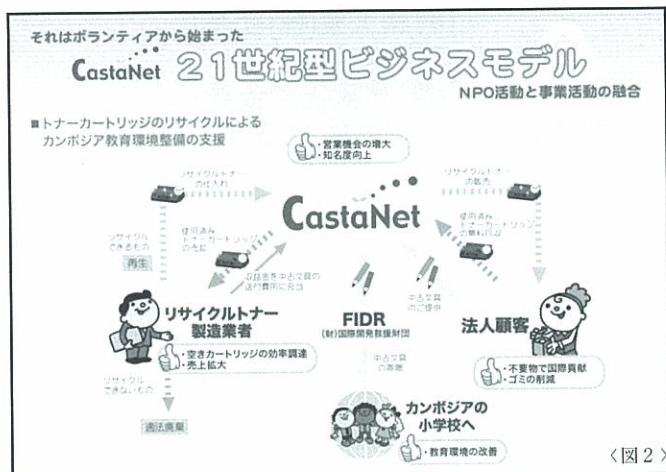
そこで、訪問の口実として眠っている文房具を顧客から定期的に回収し、カンボジアへ送ることにした。すると、文房具を販売する会社が文房具の販売活動をするのではなく回収活動を行う、ということが顧客先に共感を与えたのか、注文が増えたのである。

この活動が、メディアにも取り上げられたため、全国から文房具が集まったが、膨大な量の文房具を前に現地までの送料負担をどうしたものかと、逆に頭を抱えることになったのである。

社会貢献と事業の融合

そんな中、レーザープリンタの使用済みトナーカートリッジがお金になることを知り、集まった文房具を寄贈する財源にするため、顧客などから使用済みトナーカートリッジの回収をはじめた。

すると、数ヶ月後からトナーカートリッジの受注が急増したのである。トナーを回収すると、トナーが売れる、そして回収が出来る。その繰り返しにより、社会貢献の財源が生まれる。いつのまにか、社会貢献と事業が融合したものが出来あがっており、これこそが『21世紀型ビジネスモデル』といえる。(図2)



昨年の10月には、使用済みトナーカートリッジを財源にカンボジアのトレア小学校校舎を寄贈した。

(写真1・2)



地元の応援団

そのような活動が口コミの形で広がり、営利企業である当社について下さるサポーターの方が全国的に増えている。その方たちが、当社の営業マンの様に宣伝を行って下さり、嬉しいことである。

このネットワークを大切にするために、ボランティア事業の専門部署として社会貢献室を4月に設置した。ベンチャー企業では、日本初と言われている。

今後の目標は、小児科の病棟建設などを展開することである。

カスタマーとネットワークでカスタネット。打てば響く会社に一步近づいたのである。

オフィス用品カタログの請求先

TEL 075-681-9100

E-mail info@castanet.co.jp

【お問い合わせ先】

株式会社カスタネット

代表取締役社長 植木 力

京都市南区東九条南石田町5 京阪バス十条ビル1階

TEL 075-681-9100 FAX 075-693-4625