



## 小さな企業が発行する時のノウハウを公開します。 CSR報告書が中小企業で広がるために！！

初めてCSR報告書を作成される企業は、何を掲載すれば良いのか分からないと思います。

大企業の報告書と自社の活動を比べると大きな開きがあって、報告書の企画、構成などで中小企業が悩まれているのだと思います。

弊社が最初に報告書を作成した時は、CSRレポート・環境報告書の比較Webサイト(アマタグループ運営 <http://www.csr-japan.jp/>)を確認しました。そのWebサイトのトップページ、右側にCSRレポートをテーマで検索できる場所があります。

- ① 共通項目  
中長期の計画 / 特集ページ、企業理念、経営者メッセージなど
- ② 投資  
IR、ガバナンス・コンプライアンス、ステークホルダーとの対話など
- ③ リクルート  
社員登場ページ、社員満足、社会や地域とのかかわりなど
- ④ 暮らし・生活  
CSRに関わる商品 / サービス / 認証、顧客サービス、人権など
- ⑤ CSR・環境業務  
マネジメントシステム、温暖化対策、環境データなど

このテーマの中から、自社に関係するところ、活動を行なっている、又は、行なう必要があると感じているテーマを中心に制作すれば、他社の事例もありますので、ゼロから考えるより至って簡単です。

そして、制作するCSR報告書を誰に読んでほしいのか、CSR報告書のステークホルダー(利害関係者)は誰なのか、と整理すれば、投資項目や人権の項目などは不要な企業も多いかもしれません。

最初から完璧な報告書制作を目指すのではなく、P・D・C・Aサイクルの様に活動を展開されてみてはどうでしょうか。

皆様の企業でCSR報告書が出来上がりましたらぜひ、送付をお願い致します。次回発行時の参考とさせていただきます。

# 会社概要

(2016年10月現在)

商号 株式会社カスタネット

所在地 本社：〒601-8037 京都市南区東九条西河辺町 33 番地

<http://www.castanet.co.jp>

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

・CSセンター：TEL.075-662-7200 FAX.075-662-7203

・そなえる.com：〒107-0062 東京都港区南青山 1-20-15  
東京営業所 TEL.0120-72-7177 FAX.03-6735-4851

・大阪南営業所：〒557-0063 大阪市西成区南津守 1 丁目 1 番地 17 号

・社会貢献室 カスタくんの町家（おうち）

：〒601-8037 京都市南区東九条西河辺町33番地 本社事務所隣接

代表 代表取締役社長・社会貢献室長 楠木 力

資本金 1,000 万円

決算期 12 月

出資者 楠木 力 86%

㈱ SCREEN ホールディングス（旧 大日本スクリーン製造㈱） 14%

従業員 10 名

得意先 全国の法人 約 3,000 社

取引銀行 京都銀行 本店営業部、京都信用金庫 本店

業種 小売業

事業内容 オフィス家具、オフィス消耗品（文具、トナーカートリッジ、OA 関連消耗品）

そなえる .com 事業（防災セミナー・防災用品の開発、販売）

工場用作業用品（安全用品、キャスト、運搬台車、工具消耗品）

ソーシャルビジネス（ソーシャルバスケットのギフト、花ギフト）

営業顧問 富田 秋雄（A・Tコミュニケーションズ 代表）

社会貢献室顧問 堀田 力（弁護士・公益財団法人さわやか福祉財団 会長）

川本 卓史

加藤 道彦（株式会社アイ&アイ・アソシエイツ 代表取締役）

沿革 平成 12 年 12 月 大日本スクリーン製造株式会社の社内ベンチャー制度に合格

平成 13 年 1 月 4 日 法人組織として京都市南区内に設立

同年 2 月 3 日 創業

平成 18 年 8 月 社会貢献室を設置

平成 19 年 2 月 3 日 社会貢献室 町家分室「きょうとまちなか交流拠点」を中央区に開設

平成 22 年 8 月 本社及び社会貢献室 町家分室を移転

平成 24 年 9 月 カスタネット町家サロン〜ソーシャルビジネス交流館 第 4 次大改装を下京区に開設

平成 26 年 9 月 1 日 そなえる .com 事業開始（東京に営業拠点を開設）

平成 27 年 9 月 カスタネット町家サロン 期間満了に伴い終了



## 代 表 ご 挨拶

2015年2月3日で創業15年を迎えました。新しいことにチャレンジしてみたい、大日本スクリーン製造㈱(現 ㈱SCREENホールディングス)の社内ベンチャー制度を利用しての起業でした。

それは、私が生まれた1958年(昭和33年)頃は、私の家も、まわりの家も貧乏な時代でありながら、そこには夢があり、夢があるから前を向ける、それは映画「ALWAYS 三丁目の夕日」の世界がありました。

そんな夢の世界で成功してみたいと思つての起業でしたが、商売は甘くなく、2年間で6,000万円の累損をつくり、月末の仕入代金の支払に困り、会社も自宅もお金がなくなり、どん底を経験しました。

そのどん底状態の中、周囲からの反対があつても、人とのご縁から始めたカンボジア支援の社会貢献活動は、**ぶれずに**続けていました。それは、高校生のときに出会った松下幸之助のPHP本のお陰でした。松下幸之助の言葉が私の脳裏に四半世紀以上も残り、『社会貢献と成長したい』その強い信念があつたからこそ続けてこられたと思つています。そして、関西を中心に自然発生的に生まれたサポーターの方々による非買運動ではなく、買う運動を展開して頂き、それを後押ししていただいたのは多くの新聞記者さんたちでした。



読売新聞掲載 2009年2月1日

倒産しそうな企業が、市民活動でその危機を乗り越えた、**日本初の事例**と言っても過言ではありません。



その後、鍵山秀三郎（イエローハット創業者）、堀田力（さわやか福祉財団会長）など素晴らしい方々との出会いでは、何故か松下幸之助と近いものを感じています。

ここ数年、鍵山秀三郎氏からの教えである「小さな成果を求めて、大きな努力をする」その教えを実行していたつもりでいました。

2014年の1月に川上徹也氏（湘南ストリーブランドング研究所代表）から、著書に弊社のことを掲載するために原稿の確認依頼が届きました。現在、角川書店から『物を売るバカ』で2014年5月に出版され、全国の書店で10万部に迫るベストセラーになっています。

その第四章では「小さなオフィス機器販売会社がモテる理由」として『売っている「オフィス機器」はいわばどこの会社でも買えるものです。普通であれば価格競争になってしまうところです。ところがカスタネットは「オフィス機器」を売っているのではなく「社会貢献から始まるいろいろな物語」を売っているのです。同業の他社とは違う独自の存在になっています・・・以下、略』と掲載されています。

この原稿を読んだ時に大きな衝撃がありました。

それは防災用品を売ることを考えていた、『防災用品の物を売るバカ』になっている自分を見つけたのです。

東日本大震災後、私が参加している（一社）ソーシャルビジネス・ネットワークでは、ソーシャルビジネスの手法で陸前高田を復興する活動を展開しています。

しかし、防災意識の風化と言う社会的課題に、大きな努力はせず、防災用品販売の成果を求めていた自分がいることがわかりました。自分のことを事例として書かれているビジネス書で、自分の間違いに気づくバカな話しです。

『物を売るバカ』著者：川上徹也氏  
KADOKAWA/角川書店 980頁 硬装  
ISBN:978-4041015674



求めるものは小さくても、もっと大きな努力を行ない、このCSR報告書に関する活動、私の目標である『マグネットカンパニー』があたり前の社会になるように目指したいと思っています。

今後とも宜しくお願い申し上げます。



## プロフィール

● 植木 力 (うえき ちから)

株式会社カスタネット 代表取締役社長・社会貢献室長  
防災ソムリエ®



・1958年 京都府宮津市丹後由良生まれ



宮津市(天橋立)



宮津市(丹後山奥)

社会企業家を目指した祖母、躰の厳しかった母、手先が器用でアイデアが生まれる父を持ち、貧乏神と暮らしていました。

・京都府立峰山高等学校卒業後、航空自衛隊に入隊

高校進学は、当時の入学制度の隙間を見つけて、誰も進学したことのない、遠くて、田舎の峰山高校に入学。

学校では、松下幸之助のPHPを愛読書として、教科書は全く読まず、生徒会活動に燃え、周囲からは変わった高校生に見えていたそうです。戦闘機に興味があったので、卒業後は航空自衛官の道に。自衛隊では、国産初の空対艦ミサイル(ASM-1)の開発プロジェクトチームに入る。仕事はミサイルではなく、日本海で発射試験を行なう標的担当として、一人で海上自衛隊の舞鶴地方総監部に出張し、護衛艦に乗船して日本海で行なう各種発射試験に従事しました。



ASM-1(F-1 支那戦闘機に搭載)



F15J 主力戦闘機

- ・1982年 大日本スクリーン製造(株)に転職(現、㈱SCREENホールディングス)工場の購買(資材調達)、開発本部管理課長など管理系の仕事に従事しながら、工場・営業間が連携する販売管理ネットワークシステム構築の社内プロジェクトリーダーとしてシステム構築にあたる。
- ・2001年 社内ベンチャー制度により㈱カスタネットを創業  
中島みゆき「地上の星」のように波乱万丈の人生がスタートし、現在に至る。

社会的目標：従業員もその家族も取引先も地域の人々も、みんな弊社に自然と吸い寄せられるように集まる  
『マグネットカンパニー』が理想の企業像である、それがあたり前の社会になるようにしたい。

求根塾塾生(塾長：鍵山秀三郎)

一般社団法人京都ソーシャルビジネス・ネットワーク 代表理事

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク 常務理事

著書 『事業の神様に好かれる法 17カ条』(かんぼう)

『小さな企業のソーシャルビジネス』(文理閣・共著)



出身地：京都府宮津市(京都府立峰山高校)  
職業：社会起業家(元：航空自衛官)  
趣味：仕事(起業までは興ることでした)  
好きな場所：春と夏が終わった日本海の海水浴場  
夢：田舎にオフィスをつくり、週3日は田舎勤務



2008年12月出版  
かんぼう(官報：政府刊行物)  
ISBN978-4-904021-20-0  
1,500円(税込)



2011年11月出版  
図書出版 文理閣  
ISBN978-4-89259-664-3  
1,500円(税込)  
川本史史との共著



これからの取り組みと課題



### **これからの取組みと課題**

東日本大震災以後、ビジネスのあり方が環境や社会問題などと真っ向から取り組み、それを解決しながら事業展開するビジネスに日本人の意識が大きく変わり始めています。弊社もソーシャルビジネスの広がりと共に新たな挑戦に進んでいきます。

- I. 障がい者雇用について
- II. ソーシャルビジネスの推進
- III. 新しいソーシャルビジネスへの挑戦





## これからの取り組みと課題

### I 障がい者雇用について

第一版、第二版の報告書では、障がい者を2名採用することを目標としていましたが、いまだ達成できていません。しかし、直接的な雇用は出来ていませんが、軽作業を授産施設に優先的発注、障がい者の職場体験としての受入、就労支援を行ないました。

#### ●新たな発注先

新規事業そなえる.comでの防災用品を取り組む中で、自社オリジナル商品『マルチポンチョ』を発売しました。マルチポンチョの封入作業を京都府内の授産施設（6団体）をお願いをしています。

#### ●できていない理由と今後の予定

弊社の基幹システムを大幅に構築し、仕事の自動化が進みました。ソーシャルバスケット事業、カスタネットストアの稼働等も順調に増加傾向にありますが、障がい者の方に適した業務が発生し、人員を採用できるまでには至っておりません。また、段差がいくつもある事務所でバリアフリーではないため設備的な問題も理由にあります。

現在、そなえる.com事業が首都圏中心になりつつありますので、全体的な人員配置の見直し時には障がい者の雇用を検討します。

設備面の問題は、BCP対策(事業継続計画)の中で事務所移転計画も行なっています。事務所の選定時はバリアフリーオフィスを原則とします。

#### ●雇用したい理由

障害者法定雇用率は、常用雇用労働者50人以上の企業を対象に、2.0%と法律で定められています。(※平成25年4月より引き上げ)

企業である以上、対象外であっても前向きに雇用を行なうことが必要と考えます。職場で障がいのある方とない方が助け合って業務を遂行することにより、作業の標準化、配慮の心などが養われ、企業としてメリットがあるものと確信しているからです。

## II ソーシャルビジネスの推進

### ● 小さな企業のソーシャルビジネス

ソーシャルビジネスは、少子高齢化、地域の疲弊が進む日本において高度成長期のような大量生産、大量消費の社会ではなく、地域社会が本来持っていた、人と人との絆や自然と共生する知恵などを再評価し、社会を再構築する試みでもあり、収入を得る経済活動と理想を現実にする社会活動を両立させ、競争より共生を求め、人と環境を大切にしながら適正利益をあげ、事業を継続することが、あらゆる場面で求められています。

このソーシャルビジネスはむしろ、大企業ではなく、中小企業だからこそ実践できるビジネスの手法だと確信をしています。

### ● ソーシャルバスケットのキフト（寄付+ギフト）

お買いもので社会貢献できるショッピングサイトです。キフトを通して誰かに「ギフト」を贈ると、お支払い代金の一部が支援組織に「寄付」されます。商品と一緒に寄付も贈る「寄付+ギフト」が「キフト」のしくみです。

#### 目標

社会貢献を取り入れた、ショッピングサイトは、日本に寄付文化を広げるきっかけとなることをめざしています。

#### 課題

まだまだアクセスが低いのが現状です。

社会貢献型通販サイト

<http://kift.jp/>



招き猫・観葉植物が人気商品です



### Ⅲ 新しいソーシャルビジネスへの挑戦

#### ● 四方よしをめざして

近江商人の「三方よし」の精神に『売り手よし、買い手よし、世間よし』があります。三方よしの順番が大事で、1.買い手よし、2.世間よし、3.売り手よし、この順番を意識することが大事だと思います。弊社は、これからのソーシャルビジネスの取り組みに『未来よし』をプラスして「四方よし」を目標にしています。



#### 挑戦1ー防災関連事業『そなえる.com』

～震災の教訓を忘れない次世代へ伝える、そして災害へ備える～

- ①「防災意識の風化」をセミナー事業、防災用品販売事業を通じて社会的な問題を解決する、新しい形のソーシャルビジネスを目指しています。
- ②そなえる.com オリジナル商品（今後、商品開発予定）の売上1%を2020年開催される東京パラリンピックの「ゴールボール競技」支援に寄付します。

#### ● そなえる.com とは

“備えあれば憂いなし”などの短い言葉にある先人たちの知恵を私たちの時代で途切れることがないように後世に引き継ぐ、社会的課題の解決に向けた活動にも大きな使命があると確信しています。

防災用品専用サイト  
そなえる.com  
<http://sonael.com/>

