

購入者と販売者が連携して社会貢献できる
日本初のWebショッピングサイトを構築

平成22年度 採択事業

株式会社 カスタネット

代表取締役社長

植木力さん



植木力さん

ビジネスと社会貢献は車の両輪

近頃「ソーシャルビジネス」や「CSR (Corporate Social Responsibility=企業の社会的責任)」という言葉にふれる機会が増え、その意味も一般に理解されるようになってきましたが、ほんの10年前はまだ認知度が低く、企業の社会貢献活動もそれほど注目されていませんでした。そんな時代に「ビジネスと社会貢献は企業における車の両輪」との理念を掲げて設立された、株式会社カスタネット。社長の植木力さんは「昔から社会貢献には意識を向けていましたが、起業当時は私自身も『ソーシャルビジネス』という言葉は知らなかった」と話します。

平成13 (2001) 年。植木さんはそれまで勤めていた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し、よりよい社会の姿を思い描きつつ、オフィス用品販売の会社を立ち上げました。設立にあたり、オフィス用品は差異化しにくく、大手通販と早さや安さを競っても勝てないと考えた植木さんは、社会貢献で差をつけようと思いつき、「これなら大企業と真に向勝負できる、中小企業のほうが機動力もあるし負けなと思いました。ただ、社会貢献といってもそんなに大きな活動をする気はなくて、当初はDMの袋詰め作業を授産施設にお願いする程度だったんです」。

それが、トナーカートリッジ売上の1%寄付活動、カンボジアの小学校への支援活動、障がい者スポーツの支援、町家の無料開放など、徐々に社会貢献活動の規模が拡大。その姿勢を評価し、応援してくれるサポーターのおかげでビジネスも軌道に乗り、「カスタネット号」の両輪はバランスよく成長していきます。



カスタネットの活動のすべてが綴られたCSR報告書

“自分の意思”で行う社会貢献の提案

今回、ファンドの助成を受けて取り組んだ事業は、購入者と販売者が連携して社会貢献ができるWebショッピングサイト『キフト (Kift)』と、そこへ利用者を誘導するため

ITの活用 人・まち・社会を元気に

のコミュニケーションサイト『ふれあい社会ネット』の構築です。

『キフト』とは“寄付+ギフト”の意味を持つその名の通り、ギフトに特化したショッピングサイトで、ここで購入すれば寄付ができるというもの。寄付だけならよそのサイトでもできますが、本サイトでは購入者と販売者が連携しており、寄付の金額や寄付先が自分の意思で選択できることが大きな特徴です。まず、寄付金額。これは一つの商品に「通常販売価格」と「寄付金上乗せ販売価格」の二つの価格が設定されていて、通常価格を選択すれば販売者 (カスタネット) のみが寄付、寄付金上乗せ価格を選択すれば販売者と購入者 (お客様) の両者が寄付を行う仕組みになっています。

寄付先については、子ども・教育、障がい者支援、環境など、あらかじめ設定されている複数テーマの中から購入者が選択。このとき、寄付先を購入者自身が選択するか、もしくはギフト商品の受取者が選択するかも選ぶことができます。

新しい社会貢献のかたちを提案する『キフト』。これらの機能を持つWebショッピングサイトは日本初であり、この仕組みは現在特許出願中だそうです。



Webサイト『キフト』のトップページ



寄付先のテーマごとに寄付総額と寄付件数が公開されます

サイト開設で見た新たな市場に期待

『キフト』と同時に開発された『ふれあい社会ネット』は、利用者が思い思いの記念日を無制限に登録でき、あらかじめ指定しておいた予告日にお知らせメールを受け取れるフリーサイト。たとえば取引先の設立記念日、従業員の誕生日、あるいは家族の記念日などを自由に登録しておけ

ばお知らせメールが届くので忘れることもなく、メールからは『キフト』に誘導されるので、そのままギフトの注文もできます。

「当社は企業を相手にB to Bの商売だけでしたが、お客さんには従業員も家族もあるし、B to Cの需要もあるんじゃないかと思っていました。この二つのサイトは個人のお客さんも対象にしています」と植木さん。現在『キフト』で取り扱っている商品は、花、文房具類、同社開発のオリジナルクッキーが中心。「今回このサイトを立ち上げて得た意外な成果は、B to Bに花の需要があると気づけたこと。数字としての結果はまだ出せていないけれど、新たな市場が見えてくるなど、手応えは感じています」。



『キフト』で販売されているオリジナルクッキー

ビジネスの車輪拡大が今後の課題

カスタネットのさまざまな活動は『小さな企業のCSR報告書』に綴られ、全国に配布されています。これがとても好評で、1年間の発行部数は増刷を重ねて約8,000部に。某CSRレポート比較サイトによると、昨年度、日本でいちばんよく読まれた報告書なのだそうです。

「ソーシャルビジネス」という言葉がまだ一般的でなかった頃から社会貢献活動に取り組み、地道に続けてきたことで高い評価、知名度を獲得したカスタネット。「車の両輪でいう、社会貢献のほうが大きくなりすぎて、ちょっとアンバランスになってきました。誰も信じてくれませんが、実はビジネスの方は、まだまだこれからなんです」。今後の最重要課題、ビジネスの車輪拡大に向けて、植木さんのチャレンジは続きます。

事業概要

株式会社カスタネット
http://www.castanet.co.jp/
代表：植木力
業種：オフィス用品販売
創業：平成13 (2001) 年 設立：平成13 (2001) 年
住所：〒601-8037 京都市南区東九条西河町33
TEL：075-681-9100 FAX：075-693-4625