

静脈業界を牽引するリーダー：碇 隆司

第1回 アンカーネットワークサービス創業のきっかけ



「万人万物共存共生」を理念に掲げ、OA機器や周辺機器のリユース・リサイクルに取り組む私たち、株式会社アンカーネットワークサービスは1993年に設立した。当時はパソコンが世の中に普及しはじめた時代だったが、いち早く資源循環の重要性を認識し、古物商の許可取得からスタートし、産業廃棄物の収集運搬・処分、OA機器の再生利用のシステム構築に取りかかったのが当社である。

ESJレターの人気コラムである「静脈業界を牽引するリーダー」の執筆について、浜田さん（㈱浜田）、古澤さん（㈱TOAシブル）に続いて栄える3人目に選んでいただいたので、第1回目である本稿では弊社アンカーネットワークサービスを創業するきっかけと、当時の思いについて語ろうと思う。

私は1960年（昭和35年）、東京の下町、江戸川に近い葛飾区柴又、寅さんで有名な帝釈天のすぐそばで生まれた。姉、兄、私の3人兄弟の末っ子で、母以外に話をする事ができず、とにかく当時流行っていたダッコちゃん人形のように母親にべったりな幼少期でした。



幼少期の碇隆司



高校時代軽音楽部の頃

学生時代は音楽やアルバイトに打ち込み、1981年に株式会社東京ナショナル食品特機（現在のパナソニックの販売会社）に入社した。そこではたばこや飲料の自動販売機の販売や設置・廃棄に従事した。その研修の一環で訪れた夢の島で驚きの光景を目の当たりにし、それが弊社創業の大きなきっかけとなった。



東京ナショナル食品特機入社当初

当時、夢の島は東京都のごみ埋め立て処分場だった。大量消費・大量廃棄の時勢を象徴する光景が広がり、ほんの数時間前まで使われていただろう製品たちが、廃棄された途端に輝きを失っていく現実と直面し、立ち尽くしてしまった。それでも目の自動販売機の撤去作業に向き合わねばならず、重労働で体力も奪われていく中で、黙々と作業を進めながらもまだ使える自動販売機を廃棄することに「もったいない」と感じていた。このあたりからリユース・リサイクルビジネスについて意識し始めたと思う。

その当時、私の仕事を指導してくださっていた佐藤さんという方は「職人さんが精根込めて、命を込めて、製品をつくっているのですから、しっかり売ってくださいよ」とよくおっしゃっていた。何十年たった今でもその言葉は心に刻まれている。「物には価値があり、命がある。だからこそ、適正な価格で売買されるのが、正しい姿である」との教えだった。

その教えのもとにがむしゃらに「販売しなくては!」という思いで販売活動に力を入れていたが、その一方で自社製品に誇りを持ち丹精込めて製品を生み出す職人さんたちの姿に心打たれ、彼らが作り上げた「まだ使えるもの」を廃棄することへのギャップに強く違和感を抱いていた。

さっさまで使われていた製品が夢の島というステージに移るとその途端に、吹き込まれた命の輝きが消えてしまう。夢の島ではなく適正なステージへとつなぎ、再び物の命の光を灯すべきなのではないか。

資源のない国といわれる日本。地球環境市民の一人として、もったいないことをしては地球に申し訳が立たない。罪悪感に苛まれ、また大量消費・大量廃棄の世の中に疑問を抱きつつ会社を退職した。どんな物も、地球を削り取った原材料を使い、職人さん達が精根込め、命を吹き込むことで商品となる。人だけでなく物にも命があり、尊厳がある。それは社会という大きな枠の中で循環させていくべき資源だと思い、会社を興した。

ここまで非常に端的にはあるが、当社の前身である有限会社アンカーネットワークサービスの創業についてお話した。使い終わったお客様のところから、新たに必要としているお客様のもとへと、物の命の循環を見守り、一つのステージで役目を終えたものに、次の最適なステージを見つけること。それが私たちの使命だと思い創業したが、その思いは現在でも変わらない。

【続く】



著者
株式会社アンカーネットワークサービス
代表取締役 CEO

碇 隆司