



銚子電鉄で販売中のキャンバス写真

創業時から「美しい箱作り」をサポートしてきた有功社シトー貿易(株) (谷口有三社長、本社=東京・北区)。国内の印刷・紙器・段ボール箱企業の生産現場や関連産業向けに、専門的な生産技術や製品を提供する専門商社として事業を展開してきた。しかし今回のコロナ禍で、同社の売上が一部減少したことに対応して、同社がこれまで培ってきた経験と技術を活かして、新分野への事業展開を始めた。その新事業のひとつは、「フォトビジネス分野に価値創造の可能性を追究する」もので、フレーム付の写真スタンド、屋外でも使用可能なアートパネル、街を楽しむサイネージ、記念撮影用の関連商品などを提供していく。谷口有三社長に新ビジネスへの抱負を聞いた。

## 有功社シトー貿易

### 谷口有三社長がコロナ禍の経営展開を語る

### 「写真のある素敵な暮らし、 楽しい街づくりをめざして」

### 「フォトビジネス分野ほか新規需要分野 に価値創造の可能性を追究する」

### 「テレワークとのベストミックス体制を」



新ビジネスモデルを語る  
谷口有三代表取締役  
チーフディレクター

——コロナ禍で貴社が受けた影響は。

谷口 これまでにも、日本の産業界ではリーマンショックの影響をものに受けましたが、そのとき弊社は予想を上回る売り上げダウンとはなりませんでしたが、しかしこのコロナ禍は弊社にとつて大きな痛手となりました。

弊社の扱う製品は、輸入品もかなり多く、お客様の方で「コロナ禍で製品購入が難しくなる」と判断されたのか、3月ごろにはかなりの駆け込み需要がありました。爆買いと言えるほどの売上増となったのですが、その反動が4月以降に出始めて、5月、6月は売上高が大幅にダウン。このことは弊社にとつても、大変大きな衝撃と受け止めています。そしてこの状況を何とか打破しないといけない、という思いで、必死になつて考えつづけました。

もちろんこれまでも、どちらかというと価格競争に巻き込まれることなく、新たな需要の開拓を目指して、「ブルーオーシャン戦略」を打ち出し、新しい箱の見せ方、活用の仕方、また地域活性化につながる提案を

させていただくなど、新しい価値の創造にも取り組んでまいりました。

2019年8月2日〜3日行われた東京紙器工業組合主催の「ハコの日2019」に、弊社は「津軽に行きたい」をテーマに、ヨーロッパ輸出用の「津軽りんご段ボールトレイ」を初出展、皆様から大きな反響を呼びました。この製品を創りあげた背景には、デジタル印刷技術の活用があります。

こうした実績を踏まえて、今年年初からはデジタル印刷技術を使って写真業界、フォトビジネス分野にも乗り出すことにしていました。その第一弾として、今年6月にパシフィコ横浜で開催のPHOTONEXT2020に初出展の予定でしたが、これもコロナ禍の影響で今年10月に延期となったものの、終息のメドがつかないまま10月開催も中止となり、来年6月に繰り延べられることになりました。

もちろんこのビジネスモデルは、基本的には完成してしまっているので、コロナ禍であっても社内的には、細部にわたるさらなる研究する時間ができました。つまり弊社が突破口として考えた



家族の写真を飾る楽しい暮らし

工事現場を覆うデジタルプリント

のは、これまで培ってきた専門的な技術や製品開発に加え、さらにデジタル印刷技術を活用して、新規需要分野を開拓していくというビジネスモデルを構築することです。

—— 具体的にはどのようなビジネスモデルなのか。

谷口 欧米の街中を見て気づくのは、サイン看板に多くの写真が使われていることです。工事現場においてもシートで囲むのではなく、大判のサイネージを利用して目にするのを好みます。また日本の家屋は、海外と比べ、部屋に写真を飾る例はそれほど多くありません。ここにビジネスチャンスがあると思います。欲しくなる写真、飾りたくなるような素材があれば、と考えてみました。

キャンバスシートに、HP社デジタル印刷機でインクジェット印刷をすると、質感豊かな生地に微彩な印刷仕上がりを実現でき、シート表面には、プライミング処理の必要もありません。さらに弊社が提案する樹脂製フレーム「クリックフレーム」は、穴あけ・ミシン目加工されたインクジェット専用キャンバスシートにはめ込むだけで、綺

麗なキャンバスプリント製品が簡単に組み立てられます。

これら一連の商品は「写・新！体験」というブランドとして製造・販売しています。

—— 新規需要分野の開拓の手伝いはいかがですか。

谷口 デジタル印刷機をいかに使うかということになるわけですが、私自らも営業を展開、たとえばローカルの鉄道会社さんにキャンバスシート製品を購入していただきました。

また某フォトグラファーさんから注文をとり、額装したキャンバスシートにして納品させていただきました。デジタル印刷技術をベースに、当面ターゲットにしているのは、写真業界、フォトグラファー業界、医療業界、鉄道業界、農業法人といったところで、ビジネスモデルを一つずつ構築しているところです。

—— コロナ禍をきっかけに貴社で大きく変わったことは。

谷口 弊社においてもリモート会議、テレワークの導入は大きなメリットを生んでいると実感しています。

弊社はドイツ、スペイン、米国など約20カ国と取引をしてお

りますが、とくに海外とのやりとりは、メールに比べ、PCを介してのリモート会議の方が質的にも断然よいと思います。過日も私が大阪へ出張しているとき、東京・台湾・ドイツ・大阪とオンラインでミーティングをしましたが、このスタイルは定着、今後も続けようと思えます。

弊社においてテレワーク導入は大きな効果を実感しており、どうしても出勤しないと支障をきたす部署以外は、テレワークを継続しています。社員の70%ほどがテレワークを実践、PCを新たに会社で購入して自宅使用しています。

とくにドイツの会社では、日本以上にテレワークはバンデミックを機にさらに浸透していると聞いています。ドイツをはじめ欧州の企業は、一般的に通勤手当が自己負担になっているので、テレワークは社員にとってもガソリン代負担が限りなくゼロになるので、喜ばれているようです。

弊社においては、テレワークと通勤とのベストミックス体制を続けていく方針です。

—— ありがとうございます。