

# 新たなことに皆でチャレンジ 地域に、社会に貢献し続けます

株式会社文化社 代表取締役社長 所 貴佳さん



文化社は、昭和49年羽島郡岐南町下  
 印食にてスクリーン印刷業としてはじ  
 まりました。創業したのは現会長の近  
 藤浩史さん。2年前に社長は所 貴佳  
 さんへと引き継がれました。  
 今回は、創業以来「地域社会に役立つ  
 会社でありたい」と考えて進んできた  
 という文化社が「岐阜のよさ」を発信す  
 るために開発した新商品について、ま  
 た所社長が考える今後の展開等をお伺  
 いしました。

## 「サイン」で人と人を繋ぐ

創業以来、下請け業務として「スク  
 リーン印刷」を手掛けてきましたが、  
 いつしか先代社長の頭の中には「早く  
 下請けから脱却したい。そのために  
 は独自の商品開発と販売方法の確立  
 が必要」と、思い巡らす日々でした。  
 そうした中で着目したのが、スクリ  
 ーン印刷技術を生かして製作できる  
 「入居者募集中」などと書かれた不動  
 産業界向けの看板でした。「看板の規

格化」「看板の通販」という独自の形  
 態を模索する中で、1995年には  
 日本で初めてカタログによる看板の  
 販売を開始し、その後2001年に  
 は、業界に先駆けて看板のネット通  
 販「看板ショップ」を開設。以後はネッ  
 トでの販売が主流となり、取り扱う  
 商品も日に日に増えていきました。  
 今では看板屋という枠にもだんだん  
 入らなくなってきたほど、様々なジャ  
 ンルの屋外広告アイテム(サイン)をネ  
 ットで販売しています。

所さんはそんな自社の事業内容を  
 「サインで人と人を繋ぐ仕事」と表  
 現します。

## BtoCへの挑戦 「手のひらサイズの水うちわ」 を開発

### 岐阜のよさを全国へ発信!

これまでの販売先は、法人や個人  
 事業主、各種団体を中心で、個人を  
 対象とした販売は少なくBtoBの



岐阜発! 力和イイ(かわいい)「すずめの水うちわ」

を最大限に発揮できる土壌がありま  
 した。  
 この提案をきっかけにして、BtoC  
 事業の新たな挑戦が始まりました。  
 ちょうどその頃、岐阜県の小規模  
 事業者持続化補助金の公募も始まり、  
 開発に関わる今回の取り組みで申請  
 当所が事業計画書の作成をサポート  
 し、採択を受けることができました。  
 こうして補助金による資金面での後  
 押しも得て、開発を進めていくこと  
 ができました。

開発の過程では、さまざまな意見  
 が飛び交いました。「手のひらサイズ  
 とはいえ、全体の幅はもう少しだけ  
 大きいほうがいい」、「鞆の中に収ま  
 るサイズ感がいい」など、試行錯誤  
 を重ね、約1年かけて企画、開発、  
 「事前の広報にチャレンジしていきま  
 した。そして今年の4月、ついにオ  
 リジナル商品「すずめの水うちわ」の  
 デザインが完成しました。

鉛細工のような透明感とみずみず  
 しさ、可愛らしさがプラスされ、つ  
 い手に取りたくなるような仕上がりが  
 は、SNSでの反応も期待できると、  
 広報活動にも力が入りました。販売  
 に向けた商品製作については、一般  
 発売に先行して、クラウドファンデ  
 ィングを行い、支援を募ることにしま  
 した。

「地域に役立つ・貢献できる会社」  
 を目指してきた同社の方針と「岐阜  
 のいいものを全国に向けて発信した  
 い」という社員の考えが重なったク  
 ラウドファンディング「すずめの水うち  
 わプロジェクト」には「水うちわで、岐  
 阜のモノ・コトをたくさんの人に知っ  
 てもらいたい。岐阜の手仕事に興味  
 をもってもらおうきっかけになれば」と  
 いった想いもしっかりと記されました。  
 この想いが全国の方々に伝わり、  
 結果は大変好評でした。  
 「目標金額を20万円に設定してチャ

取り引きがメインでした。所さんは、  
 そこから新たな顧客市場を開拓する  
 ために、これまで培ってきたネット  
 通販のノウハウを活かしてBtoC事  
 業へ乗り出そうと考えました。  
 その中で、2年ほど前に立ち上が  
 った「A.G.8」というウェブサイトに  
 あります。これは「Around Gifu  
 8」の略で、岐阜を中心とした8つの  
 県(岐阜・愛知・三重・滋賀・福井・  
 石川・富山・長野)を表しており、個  
 人向けの販売も取りつつ、「地元の  
 良さ」を情報発信し、地域の活性化  
 をお手伝いするというコンセプトの  
 ウェブサイトです。

このウェブサイトには地域の伝統  
 文化や伝統工芸品のほか、地元のエ  
 ニークな商品、こだわりの商品等が  
 紹介されており、もちろん購入する  
 ことも可能です。

「A.G.8」の運営を通じて、岐阜の  
 伝統工芸品である「水うちわ」を制作

レンジしてみました。すると、最終  
 的には目標の3倍の60万円を超える  
 支援をいただきました。いいスター  
 トになりました」  
 現在は、ネット通販にて一般発売  
 されています。

既に次なるチャレンジも始まって  
 います。

「まだまだBtoCに関しては手探  
 りの状態です。だからこそ、新しい  
 ことをどんどん投入していかないと  
 いけないと考えています」

その新しいことの一つが、今年の  
 4月下旬からスタートしたアクリル  
 板を好きなサイズにカットするサー  
 ビス。コロナ対策としてアクリル板が  
 広く浸透しましたが、このサービス  
 は家庭の中で個人的に使用するため  
 に、好きなサイズにカットするサー  
 ビスです。

「このサービスを利用してもらっ  
 たお客様に、どんな用途で使ったか  
 などのヒアリング調査を行い、それを  
 さらなる商品展開に繋げていくこと  
 という目標のもと、今トライしている  
 最中です」

## 10年後のビジョンを 「社員と共に描いていきたい」

「28歳で入社して以来、今年で17

年。社長に就任して丸2年が経ちま  
 した。現会長からは、会社の理念、  
 『感動』『共育』をしっかりと受け継い  
 でほしいと言われ、社長就任時に新  
 たに加えた『共創』と共に、ここまで  
 走ってきました」

実際に就任してみると40年以上創  
 業者が継続してきた会社を受け継ぐ  
 ことは「想像以上に重かった」と振り  
 返ります。

しかし所さんの気持ちは、今、常  
 に前を向いています。

「自分ひとりで走っているかとい  
 うと、そうでもないことに気づきま  
 した。皆と一緒にやっているって日々  
 感じるんです。皆の力を借りていま  
 す。感謝です」

所さんは、以前から「中期のビ  
 ジョン」を作ろうと考えていました。  
 そこで、今年8月に行った方針発表  
 会で、社員全員に「10年後、どんな会  
 社になつてほしいか」「どんな自分  
 になつてほしいか」という質問を投げか  
 けました。

所さんは今、その回答を基に「10  
 年ビジョン」を社員と共に作ってい  
 ます。一緒に働く仲間と共に成長し  
 ていきたいという想いを胸に、所さ  
 んの挑戦は続いていきます。