

令和6年6月吉日

畳店 各位

熊本県八代市千丁町新牟田322-2
全国い産業連携協議会

畳表提案力アップ研修のご案内

深緑の候、皆様にはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。さて、これまでも熊本産地に多くの畳店様が訪問され、生産現場を知る事で、施主様への提案において「品質の違いが伝われば、上のランクのものを選ばれることが多い」という声を聞くようになりました。更にこのような成果を広めて、国産畳表の需要拡大につなげたいと畳表提案力アップの研修会を企画しました。

内容としましては、施主様への提案で見本帳などを活用する際に役立つ基本的な「畳表見分け方」説明と、福島県の久保木畳店様を講師にお招きし「熊本畳表 私の提案方法と畳文化の情報発信」と題して講演頂きます。畳需要が減少している中、久保木様ではこの数年で扱う畳表は、ひのさらさクラスの扱いが伸び、業績も大きくアップしました。事業内容では、ほとんどが個人の張替えで熊本畳表の拡販に努めておられます。何がこれまでと変わったのか？ お客様への提案はどうされているのか？ 店の規模にかかわらず、これからの畳店経営に役立つ内容になるかと思います。また最後に生産者の方と「若手生産者育成と産地のこれから」というテーマで意見交換を予定しています。ぜひご参加ください。

記

日時：令和6年8月30日（金） 13：00～17：00

場所：札幌市産業振興センター

北海道札幌市白石区東札幌5条1丁目1-1

TEL：011-820-3033

目的：お客様への価値提案力を高める

募集人数：60名

費用：無料

研修内容：

第1部 13：00～15：00（1時間に10分程度の休憩）

「畳表の見分け方」

熊本県産品卸商業協同組合より

——（休憩 ここからの参加も可能です）——

第2部 15：10～16：10

講演「熊本畳表 私の提案方法と畳文化の情報発信」

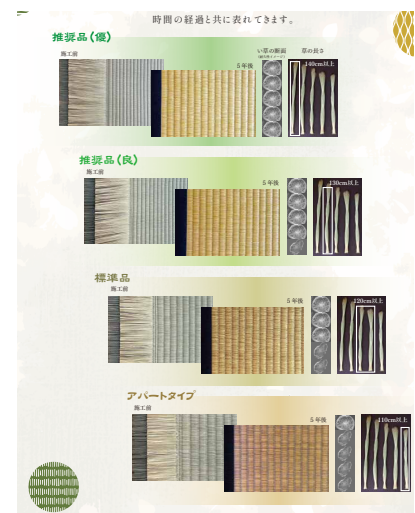
（有）久保木畳店 専務 久保木史朗様

第3部 16：20～16：50

「若手生産者育成と産地のこれから」意見交換

早川猛氏（今年度 農林水産大臣賞受賞 生産者）

※講師は変わる可能性があります



設計士向け見本帳より

申込：令和6年8月20日（火）まで（定員になり次第締切ます）

別紙の申込書より申し込み下さい

お問い合わせは 熊本県産品卸商業協同組合（0965-46-1131）まで



◎講師プロフィール

久保木史朗（くぼき ふみお）

久保木畳店 TATAMI VILLAGE 専務

<https://tatami-jp.com/>



1987年福島県須賀川市生まれ。大学進学を機に上京し、卒業後は都内の建設会社に勤務。畳業界の厳しい現状や家業の苦境がつづられた父（社長）からの手紙をきっかけに31歳で退職。2020年1月より久保木畳店に入社。

地元地域では、お客様のために丈夫で長持ちする畳の提案を心がけ、和室を持たない方にも畳に触れていただきたい思いで畳コース

ターなどの畳小物製作も手掛けています。単身ニューヨークでの手売り営業から始まった海外展開は、4年間で21か国、150件以上の輸出を数え、畳を後世に残し世界へ広める理念に向かって、社員一丸となって日々の業務に励んでいます。

（主催者コメント）

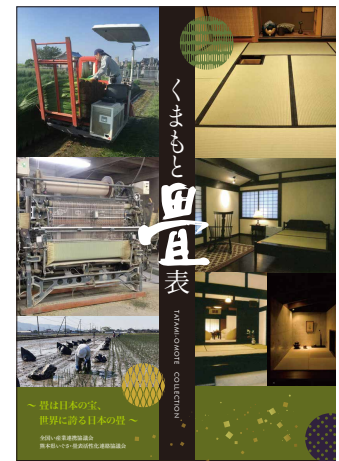
畳業界に入って、さっそく産地を訪問されて畳表の知識を高め、その知識と持ち前の行動力により、ある工事物件ではJAS2等指定のところを、質の高い提案と情熱により、本間麻綿W”ひのさらさ”に変更して頂いたりと産地にとっては大変励みになる活動をされています。

お客様から指定された仕様に対して一般には「そのまま注文を受ける」のが多いかと思いますが、そのような中で「お客様のためになる提案」をなされる勇気と行動力は素晴らしく、これからの畳店経営において「プロとしての提案」は経営の質を高める重要なポイントになるように思います。

◎「畳表の見分け方」の内容について

見本帳を活用して説明する際に役立つ、基本的な畳表見分け方の内容です。施主にとって、畳表の違いは分かりにくいものですが、価値の違いが分からないと、一般には安い方が選ばれがちです。

最初は同じように青く見える畳表ですが、数年後には品質の違いが大きく表れてきます。仕入れる際に数年後の品質を見分けるポイントとは？そこから施主がお金を出す価値の違いとは何か？ここがよく伝わる事を狙った内容となっており、また昨年に約11万部建築士向けに発行されました写真版見本帳の活用にもつながると思います。



11万部発行の設計士向け見本帳

◎アクセス

最寄りの公共交通: 地下鉄東西線「東札幌駅」から徒歩7分

駐車場は有料です。詳しくは下記を御覧ください

<https://www.sapporosansin.jp/access/>





FAX : 0965-46-1134

北海道研修会申込書

1	研修内容 参加の部を○で囲って ください	【第1部】 畳表の見分け方 【第2部】 講演「熊本畳表 私の提案方法と畳文化の情報発信」 【第3部】 若手生産者育成と産地のこれから（意見交換）
2	店名	
3	氏名	
4	店住所	
5	電話番号 (携帯番号でも可)	
6	メールアドレス (申込受付後の連絡用)	

◎下記のホームページまたはQRコードからも申し込めます

<https://www.tatami-sukidamon.jp/want-tatami/kensyuu-sapporo/>



◎久保木氏の過去の講演会アンケートより

「熊本畳表 私の提案方法と畳文化の情報発信」 久保木畳店 久保木史朗様

- ・久保木畳店さんの講演は小さな当店でも真似できる所もあり、とても良かったです。
- ・久保木様の工場の整理等の改革の話や価格設定、提案方法の話がすごく参考になりました。帰ってすぐ実践したいと思います。
- ・久保木畳店さんの講演内容はとても参考になりました。自店と価格設定の考え方、実際の値付けも殆ど同じでした。また【良い仕事はいい作業場環境から】をモットーにしており、その点でも共通項を感じました。今後とも自信を持って久保木畳店さんの様な繁盛店になれるよう商売に向き合って行きたいです。
- ・久保木様のお話は包み隠さず教えて頂いたので参考になる部分が見つかった。
- ・久保木さんの講演では特にこれから畳業界が目指していく形だと感じました。古い、汚い製造工場ではなく、畳は良い物だという事を若い世代の方、畳を知らない方々にも認知してもらえ場作りこれこそが畳業界発展、明るい未来につながると思いました。考える事、口で言う事は簡単ですが、それを行動に移す事の重要性を改めて感じました。
- ・講演会はわかりやすく納得の内容でした。久保木様の凄いな所は行動力だと思いました。工場の整理整頓、自分も思っています後回しにしています。色々参考になる話も聞けたので、良い所は自分もやって行きたいと思います。

以上