

令和6年5月吉日

各位

熊本県八代市千丁町新牟田179
肥後物産株式会社

畳表提案力アップ研修のご案内

新緑の候、皆様にはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。さて平成初期からすると農家戸数は約5%と縮小した熊本産地ですが、「何とか国産需要を上げて産地を守りたい」という思いから畳表提案力アップの研修会を企画しました。

内容としては、施主様への畳表説明で見本帳を活用する際に役立つ基本的な「見分け方」説明と、福島県の久保木畳店を講師にお招きし「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、久保木畳店様ではこの数年で扱う畳表は、本間も含め、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えます。

また研修会の後は会場が少し離れますが、懇親会を予定しております。研修において講師への質問などで時間が足りないこともあるかと思えます。懇親会ではゆっくりと話せたり、またお互いの情報交換の場になると思えます。ぜひご参加ください。

記

日程：令和6年8月20日（火） 13：00～16：30

会場：新潟テルサ

新潟県新潟市中央区鐘木185-18

TEL：025-281-1888

目的：お客様への価値提案力を高める

募集人数：50名

費用：無料

研修内容：

第1部 13：00～15：10 「畳表の見分け方」

——（休憩 ここからの参加も可能です）——

第2部 15：20～16：20

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

懇親会 18：00～ 海鮮料理 さかなや道場 新潟駅前1号店

新潟県新潟市中央区東大通1丁目1-16 B1F・1F 堀川ビル

会費5千円 TEL：025-290-5122

申込：令和6年8月6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





◎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。

（弊社コメント）

畳業界に入って、さっそく産地研修に参加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」をされる勇氣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。

畳のご提案

主屋構造補強および改修工事

2023年2月8日

株式会社久保木畳店

◎「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、一般には安い方を選ばれがちです。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。



◎研修会資料について

研修会ではプロジェクターを使って説明します。当日のスライドの配布資料は基本的にありません。後日、申込書に記載されたメールアドレスに資料をダウンロードできるアドレスを案内します。必要な方は、お手数ですがダウンロードしてご持参ください。

◎研修会場へのアクセス

駐車場（無料）バスの場合 「産業振興センター前」下車 徒歩1分

詳しくは [こちらのサイト](http://www.n-terrsa.jp/access/) (www.n-terrsa.jp/access/)

または 右のQRコードをからご覧ください





FAX : 0965-46-1134

新潟研修会申込書

1	研修内容 参加の部を○で囲って ください	【第1部】 畳表の見分け方勉強会 【第2部】 講演「熊本畳表 私の提案方法と畳文化の情報発信」 【懇親会】
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)	「higobussan@gmail.com」 「info@higobussan.co.jp」からのメールを受信できるように設定をお願いします

◎下記のホームページまたはQRコードからも申し込みます
<https://www.higobussan.com/sanchikensyu/niigata/>



◎2月産地研修(2024/2/11)でのコメント内容

第1部：「畳表の見分け方」

(満足度 93.3% ★★★★★)

- ・初めて研修に参加させていただきました。すごく分かりやすい説明で今回の内容を高級表の提案に繋がりたいと思います。
- ・数年ごとに研修会に参加させてもらっています。初心に帰り基本コースを学び直しさせて頂きましたが内容もかなりグレードアップしていて良かったです。

第2部：「熊本畳表 私の提案方法と畳文化の情報発信」久保木史朗様 久保木畳店

(満足度 95% ★★★★★)

- ・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いきたいです。
- ・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る場作りこそが畳業界発展、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。

以上