

令和5年10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

秋晴の候、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」という想いから、一畳屋（熊本市の畳店）様と弊社とで、研修会を企画しました。

畳需要も減少しているなか、一畳屋様ではこの数年で店舗も社員も増え、熊本畳表の拡販に努めておられます。日頃の販売を通じて「いかに国産品が消費者から求められているか」を実感されており、この事も講演会の中でお伝えしたいことです。

また商品提案では無理に高いものを売るというのではなく、見本帳を活用して価値の違いを説明され、施主の立場になりプロとしての提案が受け入れられているものと思います。このような提案により施主様にも喜ばれ、店の信用も高まり、これが経営内容のアップにつながっていると思われませんが、いざ、このような販売を行おうとした時に、支障となることはないのか？あるとすれば、一畳屋様は、これをどのように乗り越えてこられたのか？

今回の研修会では、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、一畳屋様の販売方法についての講演を通して、施主様へ、プロとしての価値の提案力を高める事を狙いとしています。畳店経営にとって、ヒントとなることも多々あるような研修を目指しますので、ぜひご参加ください。

記

日程：令和5年12月23日（土） 13：00～16：15

場所：[かごしま県民交流センター](#)（4F 小研修室3）

〒892-0816 鹿児島県鹿児島市山下町14-50

TEL：099-221-6600

目的：お客様への価値提案力を高める

募集人数：42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」

——（休憩 ここからの参加も可能です）——

第2部 15：15～16：15

講演「熊本畳表 私の販売方法」

亀井喜三郎様（株）一畳屋



申込：令和5年12月16日（土）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



亀井喜三郎（かめい きさぶろう）

（株）一畳屋 熊本県合志市栄3415-11

合志店 店長・一般社団法人文化財畳技術保存会 会員

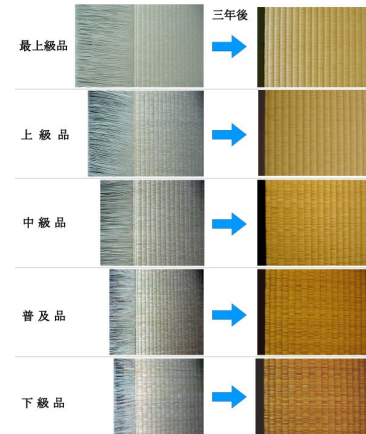
グループ全体の売上のほとんどが個人の張替えであり、熊本産畳表の拡販に向け精力的に活動中。お店の理念として『畳作りという仕事をとおして、お客様はじめ、社員、取引先等関係する人の「心」と「暮らし」を豊かにしていく。それが一畳屋の約束であり、誓いでもあります』とし、その思いは産地にも向けられています。



◎「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、誰でも安い方を選ぶと思います。

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。

◎駐車場のご案内（地下1・2階）

普通車 約500台

30分毎につき150円

（交流センター利用者は2時間まで無料）

※交流センター受付などで認証処理が必要

◎飲み物等について

原則として研修室での飲食等は禁じられていますが、水分補給のための水やお茶は各自でご持参ください。





FAX : 0965-46-1134
研修会申込書
(お気軽にご参加ください)

1	研修内容 第2部から参加の場合は ○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 私の販売方法」
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からも申し込めます

<https://www.higobussan.com/sanchikensyu/kagoshima2023/>

