

令和6年2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

向春の候、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、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中、一畳屋様ではこの数年で店舗も社員も増え、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。全国的に安売りチラシでがある中で、いかに価格競争に巻き込まれずに、適正価格で国産の畳表をお客様に提案されているのか、また、日頃の販売を通じて「国産品が消費者から求められていること」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。

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、一畳屋様の講演を通して、適正価格で国産畳表の提案力を高める事を狙いとしています。ぜひご参加ください。

記

日程：令和6年4月13日（土） 13：00～16：15

場所：静岡労政会館（5階 視聴覚室）

〒420-0851 静岡県静岡市葵区黒金町5-1

TEL: 054-221-6280

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」

——（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

懇親会 17:30～ 会場は後日ご連絡します

申込：令和6年4月6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



第1部風景



第2部風景

◎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

取締役工場長・一般社団法人文化財畳技術保存会 会員

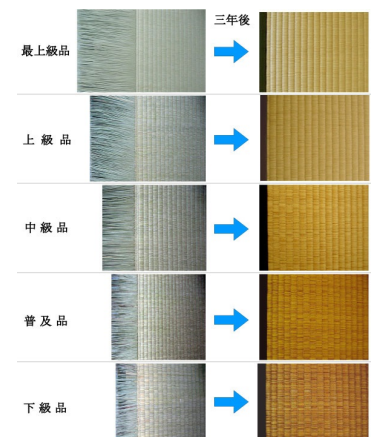
グループ全体の売上のほとんどが個人の張替えであり、熊本産畳表の拡販に向け精力的に活動中。お店の理念として『畳作りという仕事をとおして、お客様はじめ、社員、取引先等関係する人の「心」と「暮らし」を豊かにしていく。それが一畳屋の約束であり、誓いでもあります』とし、その思いは産地にも向けられています。



◎「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。

◎アクセス

電車：JR静岡駅から徒歩7分

車：駐車できませんので、近隣駐車場をご利用ください





FAX : 0965-46-1134
静岡研修会申込書
(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」 【懇親会】会場は後日ご連絡します
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めます
<https://www.higobussan.com/sanchikensyu/sizuoka/>



◎鹿児島研修(2023/12/23)でのコメント内容

第1部：「畳表の見分け方」

(満足度 93.3% ★★★★★)

- ・品質の違いの理解度が上がった。即、営業で活用できると思って、参加してよかった。
- ・知識がとても身についた。
- ・専門的な説明で良かったです。
- ・聞くのは3度目ですが勉強になります。
- ・最後まで説明を聞きたかった。

第2部：「国産表を未来につなぐ」亀井喜三郎様(株)一畳屋

(満足度 93.1% ★★★★★)

- ・満足できる内容でした。
- ・具体的に聞けたので良かった。もう少し質問したかった。
- ・亀井さんの自信を持った話し方、内容がとても素晴らしかった。
- ・とてもためになった。ディスカッションがもっとあれば良かった。
- ・一畳屋さんの安心感がよく伝わりました。
- ・見積りの仕方や工夫などを聞いて実際見積りに行った時に取り入れようと思います。
- ・一畳屋様の行っている事など勉強になりました。お客様に喜んで頂ける事が大切だと思っております。