

# 技能グランプリ全国銀賞の若き畳職人の 技能を活かす BtoC への転換を推進

## 課題

### 技術と提案力を活かして 下請7割から脱却したい

橋内畳店の経営者は、伊達市内で畳店を営む橋内軍一畳店に生まれ、畳職人を志して福島県職業訓練校で基礎技能を習得する。卒業後、一級畳製作技能士の免許を取得し、2016年に独立して橋内畳店を創業した。2007年には東北6県の畳技能大会で1位、全国からの参加者が競う技能グランプリ畳製作部門で2017年度に敢闘賞、2019年度に銀賞の受賞を果たすなど、高い技術力に定評がある。「伝統的な藁床、国産畳表、手縫い作業にこだわった本物の畳をお客様に提供し、畳文化を未来に受け継いでいくことが技能グランプリ銀賞を受賞した畳職人としての使命である」として、伝統を守る一方で、近年人気の薄畳や、多様なカラー、サイズ、敷き方のオリジナル畳による新しい畳空間の提案にも意欲的に取り組んでいる。

しかし、経営者は自身の技能を活かしきれていないというジレンマを感じていた。同店の受注の7割がハウスメーカーなどからの下請け（BtoB）で、3割が一般客からの元請（BtoC）。BtoBの工事については新畳1枚当たりの受注額は7500円から1万円にとどまるのに対し、BtoCならば1万2000円から2万円と、受注額に大きな開きがある。しかも、下請け仕事では多くの場合、画一的な畳の提供にとどまり、自身の強みが発揮できていないという思いを抱えていた。そこで経営者は、技術・品質と提案力を活かし、売り上げアップを図るため、一般消費者からの受注を増やしていきたいと、伊達市商工会に相談を寄せた。

## 支援

### ショールーム新設で 新規一般客の受注を獲得

商工会では、まず専門家派遣を実施し、個人消費者は畳工事の相場や工法の知識がないことから畳専門店へ直接発注することに二の足を踏んでいる現状を踏まえ、商品訴求力を高める方策の検討を始めた。そして、店全体が作業場で一般消費者が気軽に来店できる雰囲気ではなかったことから、店頭ショールームを新設することに。多様なデザインの色やカラー畳の見本を置いて展示し、工事価格表も置いて見える化を図った。さらに、カラー畳や緑の端材を使ったバッグや財布などの手頃な価格の小物を陳列し、ワークショップを開催



店内に設置した畳のショールーム

するなど、気軽に入店できる雰囲気をつくったところ、これまではなかった新規の客が来店するようになった。

これをきっかけに直接提案・営業を行うことができ、2018年9月から11月の2ヵ月で畳グッズの売り上げは6万円、新規の畳元請工事の受注を3件、41万円に結びつけることができた。さらに、商工会の支援のもとで小規模事業者持続化補助金、経営革新計画、先端設備導入計画、ものづくり補助金などの計画立案を経験し、経営者みずから中長期を見据えた経営戦略を立てて取り組む姿勢が顕著になった。一職人から経営者へと意識改革が図られた。

## 支援の経過

期間	支援内容
2018年1月	専門家派遣による方向性の提案支援
3月～11月	持続化補助金の申請・実行支援
6月～8月	経営革新計画の策定支援
2019年1月～4月	先端設備導入計画の策定支援
5月	ものづくり補助金の申請支援

## 会社概要

会社名：橋内畳店  
住所：福島県伊達市梁川1町字右城町74-2  
電話番号：024-577-7083  
URL：<https://kokusanomote.com/>  
代表者名：橋内直也  
創業年：2016年  
従業員数：0名  
商工会名・担当者名：伊達市商工会・遠藤潤