

令和6年4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

若草の候、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 6月12日（水） 13：00～16：15

場所：[クローバープラザ](#)（西棟5階 セミナールーム A）

〒816-0804 福岡県春日市原町3丁目1-7

TEL：092-584-1212

目的：お客様への価値提案力を高める

募集人数：45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）——

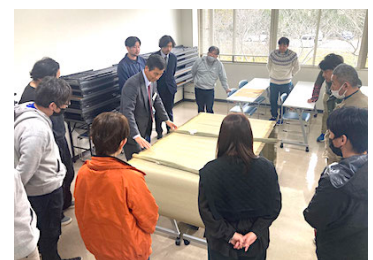
第2部 15：15～16：15

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6年6月5日（水）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

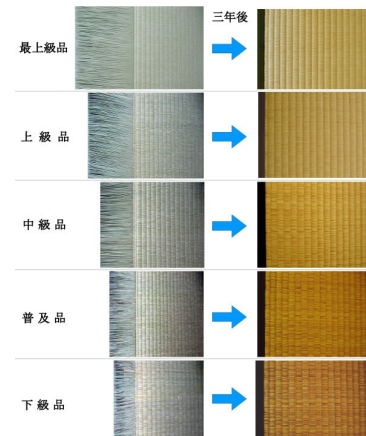
グループ全体の売上のほとんどが個人の張替えであり、熊本産畳表の拡販に向け精力的に活動中。お店の理念として『畳作りという仕事をとおして、お客様はじめ、社員、取引先等関係する人の「心」と「暮らし」を豊かにしていく。それが一畳屋の約束であり、誓いでもあります』とし、その思いは産地にも向けられています。



◎「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

車：太宰府インターより約20分

駐車場：収容台数 218台

利用時間 9:00~21:00

駐車料金 入庫から2時間以内は無料

2時間を超えた場合(150円/30分ごと)

公共交通機関利用

鉄道利用の場合			
JR博多駅	JR鹿児島本線 普通 約15分	JR春日駅	徒歩 約1分
西鉄福岡(天神)駅	西鉄天神大牟田線 特急*/急行 約10分 普通 約20分	西鉄春日原駅	にいてつ かすかばる 徒歩 約10分

*2024年3月16日から





FAX : 0965-46-1134
福岡研修会申込書
(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」
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/fukuoka/>



◎静岡県研修(2024/4/13)でのコメント内容

第1部：「畳表の見分け方」

(満足度 88.9% ★★★★★)

- ・い草の説明から始まり、畳のお手入れ、機能と段階を追って分かりやすい説明でした。畳店として普段取り扱っている畳表についての知識を再確認できる良い機会になりました。
- ・質問にも丁寧に答えて頂きありがとうございました。分かりやすく為になるセミナーでした。学んだ事を参考にしてお客様にもフィードバックして熊本県産畳表のファンを増やして行きたいと思えます。
- ・畳表の工程を知れて良かったです。今まで中国、化学表メインでやってきたので今日学んだ事を伝えていきたいです。

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 90.3% ★★★★★)

- ・畳店の思っている事を言葉にして表して頂き、分かりやすい説明で良かったです。畳に対する熱い気持ち伝わりました。
- ・商品で選んでもらう。見本の必要性。在庫数の考え方。高い物から説明する(金額は最後)。一方的に話さない。三方よしは大事。販売提案のヒントを頂きました。
- ・一畳屋さんの営業方針は大変参考になりました。当店では4種類の国産表と1種類の中国表を持って説明をしておりますが、今日話を聞いて今後改めるところがあるかもと感じました。
- ・経営と仕事2両輪を決めて進む方針が基本なのだけど、取り組み方など改めて参考になった。為になり、力が出てくる面白いお話をありがとうございました。
- ・畳店経営は常に勉強だと思っています。一畳屋さんの営業方法を聞かせてもらってとても良かったです。