



畳み掛けるアイデア 逆境はね返す



畳屋2代 商売繁盛

頑固、一徹、ぶっきらぼう…そんな畳職人のイメージを一新する小さな畳店が東京都板橋区にある。親子二代でアイデアを出し合い新規の客を増やし続ける元気店だ。その商売の秘訣とは。



加藤畳店イメージキャラクターのたた美ちゃんを手にする父親の加藤和男さんとイグサクくんを手にする修一さん＝いずれも東京都板橋区で

東武東上線中板橋駅にほど近い「加藤畳店」は、明治時代に創業した老舗だ。社長の加藤和男さん(68)は四代目。五代目の修一さん(38)とともに、畳の新調や表替えの作業をし、軽トラで忙しく駆け回る。十年前に一千二百万円だった年商は、今三千万円になった。

「イグサクくん」というイメージキャラクターを考案した。さらに知名度向上のための手を、次々に打った。地元は花見の名所だ。シーズン中は畳の縁台を毎日せっせと桜の近くに運び、見物客に利用してもらった。八千軒に投入するチラシに小さく切った畳表を添えると、「コースターに使え」と喜ばれた。ミニ畳作りを指導する教室も定期的に無料で開いている。今年も家族にうさぎ年の人がいれば割引するキャンペーンを展開した。



縁の取り付け作業をする和男さん

「客を待つのでなく、こちらから仕掛ける商売に切り替えなくては」。こう決意した和男さんに、家族がこたえた。修一さんは他店に先駆け、二〇〇〇年にインターネットのホームページを開設し、長女麻紀さん(33)は「たた美ちゃん」と説明する。大学の和男さんは苦勞人だ。大学の工学部を卒業して家業を継ぐ決心をしたが、その二年後に父親が急死した。十分な経験もないまま、二十代半ばで社長になった。戸惑いの連続で、同業者には「あそこの店はもうだめだな」とささやかれた。

畳業界の縮小
経済産業省の統計では、1998年に全国で5650軒あった畳業者は2008年には4167軒に減った。畳表の需要(全国)も減り、1993年の4500万畳から2008年には1720万畳になった。

しかし職人がたぎに染まってないことが、柔軟な発想を生んだ。「これまで畳職人は「仕事をしてやる」という姿勢だった。マクドナルドみたいに丁寧に接客し、客を満足させるアイデアを出さないと生き残れない」と和男さん。そんな父に、修一さんは「営業力など見習うところが多い」と敬意を示す。全日本畳事業協同組合では「畳業界は、価格競争はあってもサービスの競争という視点に欠けていた」と話す。都内では畳の需要はそれなりにあるのに、畳店の減少は著しい。和男さんは「業界を活性化させないと全部がだめになる。同業者には喜んでノウハウを教えたい。畳の魅力は「癒やし」。良さが伝われば人気復活するはずだ」と力を込める。



寸法だしの作業をする修一さんと和男さん