

品店 技人

—ファイル11—

有限会社 横手製畳

横手市赤坂字山崎21-1 TEL.36-2017 FAX.36-2022
y.seijou-mimi@beige.plala.or.jp

【創 業】昭和62年3月3日
【定 休 日】土・日曜日
【取 扱 品 目】畳・その他内装仕上工事



プロフィール

とみ た のぶまさ
富田 信正
昭和25年4月19日
横手市生まれ
趣味：釣り

それはそうですけど、何でも出来てしまうって凄いですよね。

常に選ばれる店作りを目標にしています。でも、商品が優れているから選ばれて注文が来ることは思っていないんです。注文されたものをいかに正確に、期日内に納品するか。そこから生まれる信頼関係があるからこそだと思います。

なるほど。やっぱり信頼関係が一番大事ですよね。他にも仕事をやる上で気を付けていることはありますか。

あとは当たり前のことだけど、お客様に対しての心配り、あいさつとか、仕事が完了したら、取りかかる前と同じ状態にして帰ることか。これは自分を含め社員全員の約束事になっています。

当たり前のことがなかなか難しいんですよね。
ところで、注文はどんなところから来るんですか。



▲客船「日本丸」の図面

場所は日本全国から来ました。場所は日本全国から来ました。寝る間を惜しんで動きました。それから少して仕事が落ち着いてきた時期があって、このままこの調子で動いていては体もたない。自分も社員もだめになっちゃうって思い、それまで

旅費についても依頼主に相談しますよ。この交通手段で行くとか。自分の都合で商売するわけには行かないから、必要のないものには経費を掛けないとか、常にお客さんの立場になることを心掛けています。仕事をこなすということは、約束を守ることであったりたくさん売ることではないですからね。

そうですね。そういうことから信頼関係が生まれるんですね。

三ヶ月間お休みを戴いていたこのコーナー、お待たせいたしました。普段は食欲の秋であるスタッフもこの度は芸術の秋に目をむけ「技」をテーマに、伝統の畳業を営みながら、何やら様々な開発も行っている(有)横手製畳さんにお伺いしました。久しぶりに熱い話を聞くことができ、満足度◎!!

工場の前にも中にも様々な種類の畳が積まれておりました。事務所を訪ねると約束していた社長さんの姿はなく「おや？」と思つたら工場の方で仕事中心でした。

すみません。お忙しいところお邪魔して…。今日はよろしくお願ひします。

ごめんね！
それで、何を話せばいいの？

早速なんですけど、この仕事を始められたきっかけはなんですか。

もともとは父親が畳屋だったからなんだけれども…。そもそも我家は男兄弟二人で、兄も畳の仕事を手伝っていました。その頃の時代は次男が親元を離れて就職するのは当たり前という時代でしたが、自分はそれを疑問に思つたんです。自分で自分の家で商売をやっているのに外へ勤めに行かなければいけないのかって。

なるほど…。そうですね。

の仕事のやり方を全てやめました。

えー、全てですか？

そうですね。私もそうなんですが、精神的には難儀するかもしれないけど、肉体的に少し楽をしてもらいたいと思ひ、社員と相談して決めました。そんな時、床暖房の畳の共同開発を持ちかけられたんです。開発と普及に二年半掛けて何とか物にしました。最初は一年に六十枚しか売れなかつたものが、今は八〇〇〜一〇〇〇枚くらい出ます。

新しい仕事ではありませんが、今までやったことが基本にありますね。
需要はやはり、寒い地方に限りますか。

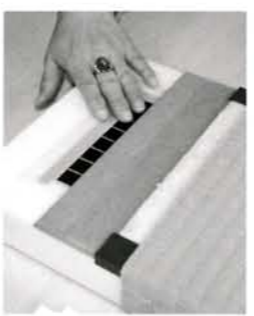
いや購入する人は寒い地方の人とは限りませんよ。考えついたらのも実は関東の人なんです。値段も家の作りによって寸法が違うので、測らないと取り付けできないため、関東地区での販売価格が大分割高になりますけど…。

これが床暖房の畳です。暖かくなるまで、普通の床暖房は四十分〜五十分くらい掛かるのが、これは七分〜十五分くらいで暖まるよ。

それで、兄は親父の仕事そのまま引き継ぎ、自分は親父がやり残したことをやることにしたんです。他の地域に出かけて行き、必要とされているのはどんな畳かを聞いて廻りました。依頼通りの見積もりを立てて、地元の業者に外注するまでの作業をやりました。しかし地元業者に断られたこともあり、自分で作ることにしたんです。最初は十萬円の車を購入して出来るだけ経費を掛けないで、仕事を始めました。

Wー、大変ですね。経費だけでなく体力的にも相当大変ですね。

うん。表材についても色々考えましたよ。同じ日本でも北と南では全く気候が違うのに、畳を作る材料が同じというのはおかしいんじゃないかと…。どんな気候にも対応できるものはと考えて、作ったのがスタイロ畳です。でも、それがなかなか売れなくて…。そこでまずは商品を知ってもらわないといけないと思ひ、畳のレンタルを始めたんです。



▲あつ、あつたかい！

そうやって、サンプルを見せてくれました。スイッチを入れて暖かくなるまでの間、最新式の商品があるから工場にどうぞとわれスタッフ一同工場へ…。

わー！これは今流行りの岩盤浴ベット!?これの開発にも社長さんが関わっていたとは…。(一同かなり驚き)



様々な畳を見せていただきスタッフは感心しっぱなしでした。(はー！ほ)

事務室に戻ってきて、インタビュー再開です。

床暖の畳が暖かくなりましたね。丁度今頃の季節にいいんじゃないですか。

そうなんだよ。今の季節であれば寒いと思つたときにパツとつけばすく暖かくなって、暖かくなつたら後は消してもいい

畳のレンタルですか。

でもあくまでも目的は喜ばれる畳を作って販売すること。お客様の注文に出来るため、色々なものを作りましたよ。リバーシブルの物もあれば、燃えない貴水洗いできる畳なんていうのも作りました。

その注文はお客様から全部要望のあったものですか。

そうですね。時代の流れが段々オリジナル化してきたせいもあると思ひますが、お客様から色々な要望を戴いたおかげで、改良を重ねることに応用が利くようになり、依頼通りの畳が作れるようになってきました。「出来ない」というのは簡単だけど、そう言ってしまうは仕事も来なくなっちゃうしね(笑)。



▲畳の寸法ってむずかしいんですね!(スタッフ)

しね。他には足だけ暖められるものもあるよ。遠赤外線だから体にも優しいし…。

やっぱり社長さんの柔軟な考え、発想が素晴らしいですね。

「畳のことなら何でも聞いてください」と言つて感じたな。(笑)必ずしも自分で考えて開発したものではないけれど、お客様の要望に答えようとして、「ハイ！ハイ！」とやってきたことが、結果今の色々な開発に至っている。根本にあるのは、自分には人に喜んでもらうことが何より好きだったということだな。たぶん…。「商売が好きで自分には身近に畳があったということ…。

最後に社長さんの今後の夢は何ですか。

夢というより役目だけだと、後を引継ぐ者に対しての土台作りかな。十年間は口を出すけど私が引退したら後のものは自分でやっていかなければいけないからね…。退職したらめんこいジイさんになるよ！友達がいっぱい遊びに行くよつな…。

そうやって笑う社長さんの笑顔は、今までやってきた仕事に対しての自信と誇りで輝いていました。