

知的資産経営報告書

～心が落ち着く、暮らしに寄り添うたたみ屋～

令和4年1月18日

壘ひとすじ半世紀



前田たたみ屋

目次

1. ご挨拶
2. 経営理念
3. 企業概要
4. 沿革と蓄積した知的資産
5. 知的資産
6. 現在価値ストーリー
7. 経営環境分析
8. 将来価値ストーリー
9. 経営デザインシート

1. ごあいさつ



農家の末っ子として生まれた私は、中学卒業と同時に地元の畳店に弟子入りし、早朝から深夜まで畳の修行に対して真摯に向き合いました。師の洗練された技術を目に焼き付け、体に叩き込みました。師からは、商売の心得についても伝授を受け、弟子離れに備えました。

こうして地道な鍛錬の積み重ねにより地域の皆様が私の作る畳を高く評価をしてくださいます、「前田たたみ屋」を妻と2人で始め業歴42年となりました。

後継者も育ち、今回作成した「知的資産経営報告書」で前田たたみ屋の持つ「よかところ」を後継者に引き継ぐことが出来るとともに、支えて下さる地域の皆様や家族のためにも1枚でも多くの畳で恩返しができるように邁進してまいります。

代表 前田 安一

畳の伝統技術を見て育ち、「ワー きれいになった！」「明るくなった！」「おたくにたのんで本当によかった！」とお客様が喜ぶ顔を小さいころからずっと見てきました。そして父の背中を追いかけ、家業を継ぐことを決意し、京都で老舗の畳屋に弟子入りし、京都畳技術専門学院に通い畳の伝統業術を学びました。

「知的資産経営報告書」を作成するなかで、近年畳屋も少なくなり「何処に頼んだら良いか迷っている」「初めてでどうしたらよいのか？」「共働きでなかなか休めない」そのような方でもお気軽に相談できる畳屋が必要と感じました。これからも父から引き継いだ「よかところ」を活かして地域の皆様に喜んでもらえるよう頑張っております。

後継者 前田 純次

2. 経営理念



- 心が落ち着く、暮らしに寄り添うたたみ屋
- 畳による「和」の空間を通して人々の暮らしと心に潤いと笑顔を提供する



3 - 1. 企業概要



会社名	前田たたみ屋
住所	佐賀県嬉野市塩田町大字馬場下甲3022 電話：0954-66-3989 FAX：0954-66-5637 メールアドレス tatami39@po.hagakure.ne.jp
代表者名	前田 安一
後継者	前田 純次（専務）
従業員数	従業員3名
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・畳の製造・販売・設置・畳表替え・襖、障子の張替え・畳を使った小物製品の製造、販売
主な取引先	<p>【販売先】 地域の一般消費者、ハウスメーカー、嬉野・武雄の温泉旅館、神社・仏閣</p> <p>【仕入先】 イケヒココレーション、タケダコーポレーション、堤商事、三栄畳材</p>

3-2. 企業概要（人的資産・組織資産）



氏名（年齢）	担当	勤続	保有資格	趣味・特技
前田 安一（67歳） 代表	全体統括 営業・仕入・施工	42年	<ul style="list-style-type: none"> ・ 畳マイスター ・ 畳アンバサダー ・ 畳制作技能士1級 ・ 職業訓練指導員 ・ 簿記2級 珠算2級 ・ 品質管理資格取得 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ゴルフ ・ 旅行 ・ 骨董品集め
前田 純次（40歳） 後継者	営業・施工・製造	14年	<ul style="list-style-type: none"> ・ 畳制作技能士1級 ・ 畳ドクター ・ 簿記2級 ・ 品質管理資格取得 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ゴルフ ・ 少年野球コーチ ・ 熱帯魚観賞
前田 鈴子（65歳）	一般事務	42年	<ul style="list-style-type: none"> ・ 准看護婦免許取得 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 旅行 ・ 家庭菜園 ・ 活花
前田 美佐代（41歳）	経理事務	3年	<ul style="list-style-type: none"> ・ 簿記1級・情報処理1級 ・ 電卓検定1級・ワープロ1級 ・ コンピュータ利用技術検定1級 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販売、バイヤー、店長を経験 ・ スポーツ観戦・書道

3-3. 企業概要 (物理的資産)



設備 工場など

畳床製造工場



厚みとサイズを調整

畳の加工工場



お客様の要望に応じて
仕上げを行う

店舗



畳雑貨・小物の展示、
商談を行うコーナー

3 - 4. 企業概要 (技術資産)



商品紹介

いぐさ畳



いぐさの香りで伝統的な和の空間を演出

和紙畳 (縁なし畳)



いぐさにはないカラーバリエーションでモダンな和の空間を演出

置き畳



フローリングや床に置くだけで気軽に作れる和の空間

3-5. 企業概要（技術資産）



商品紹介 当社オリジナル製造 ゆっつら畳

ご利用後に汚れたら水洗いして、
干す時に便利な輪っか付き。

黄色 青 ピンク

すべり止め

石いすの上で 足湯や露天風呂で

嬉野温泉公式キャラクター
ゆっつらくん

足湯や温泉・ゲートボールやグランドゴルフ・はたまた農作業などの芝生やベンチなどなど、とにかくどんな場所でもサッと敷くだけでゆっつら出来るスグレモノ！まるで家の中で寛いでいる感じです。

3 - 6. 企業概要 (技術資産)



畳の製造工程①

自社で採寸・裁断が出来るため、それぞれのお客様に応じた畳をつくる事が出来る技術がある



採寸



採寸に基づく土台のサイズ調整



裁断



土台の完成



3 - 7. 企業概要 (技術資産)



畳の製造工程②

縁の角の取り付けへのこだわり



縁つけ



完成



設置

3 - 8. 企業概要 (技術資産)



施工事例

お客様のニーズに寄り添った畳づくりを行っております。

一般住宅



神社・仏閣



茶室



旅館



3-9. 企業概要（技術資産）



技術資産 技術伝承・畳文化の普及活動

※佐賀新聞
(令和2年9月)



※佐賀新聞
(令和3年10月)



手作りコースター作成体験

ミニ畳づくりの体験教室

グッドスキルマーク
認定書

畳制作技能士1級

現在の住宅には畳の部屋が減少しており、畳の良さやものづくりの楽しさを伝える活動を行っています。

4 - 1. 沿革と蓄積した知的資産



年代	主な出来事・エピソード	蓄積した知的資産
昭和43年	鹿島市大島製畳所弟子入り	農家の末っ子で家業は継がないが関連する技術を習得し、たたみ屋に就職した
昭和48年	弟子離れ、引き継ぎ 大島製畳所で勤務 鹿島実業高校定時制入学	将来独立するため（経営者として）の基礎的な経営に関する知識を学んでいった
昭和54年	結婚と同時に開業（丹生神社前）	
昭和61年	職業訓練指導員免許取得	人に教えることで、自身の技術の向上につながった。
昭和61年	前田製畳所工場及び住宅移転（現在地）	
平成元年	前田たたみ屋のロゴマーク作成	九産大の学生により作成（公募） 塩田川・いぐさ・前田を組み合わせたデザイン
平成3年	全国健康畳店入会	同業者、業界動向の情報収集、顧客対応力の向上を図った

4 - 2. 沿革と蓄積した知的資産



年代	主な出来事・エピソード	蓄積した知的資産
平成4年	品質管理資格取得	安心・安全な畳をお客様に提供できた
平成4年	一級技能士取得	より一層お客様からの信頼を獲得できた
平成12年	【純次】 嬉野商業高校商業科卒業し、京都の老舗畳屋の佐竹商店に弟子入り 同時に京都畳技術専門学院に入学し技術を習得	畳に関する高い専門技術を習得 二級畳制作技能士
平成16年	【純次】 修行を終え、家業を継ぐ覚悟で帰郷し、前田たたみ屋に戻った	技術に優れた後継者が出来た
平成17年	【純次】 妻の美佐代氏と結婚	
平成18年	【純次】 一級畳制作技能士取得	技術力が更に向上
平成23年	前田たたみ屋が佐賀県経営革新計画を作成し、承認を受ける	チャレンジ精神が評価された
平成30年	【純次】 妻の美佐代氏が前田たたみ屋に従事	総務・経理の後継者が出来た
令和3年	親子で厚生労働省グットスキルマーク認定	高い技術力が評価された

5 - 1. 知的資産



見えざる資産（内部）	人的資産	<ul style="list-style-type: none">・ 多くの人脈を持つ経験豊富な経営者・社長夫人・ 高い畳の加工技術
	組織・技術資産	<ul style="list-style-type: none">・ 塩田町で一番最初に経営革新認定を取得・ 確立した家族経営・ 新しいものを取り入れる技術力
	情報資産	<ul style="list-style-type: none">・ 顧客の基本情報、過去の加工履歴を把握
	風土資産	<ul style="list-style-type: none">・ 顧客に商品のサンプルを提供・ 丁寧な畳の引上げ
	理念的資産	<ul style="list-style-type: none">・ 電話一本で駆けつける機動力・ 心安らぐ和の空間の提供

5 - 2. 知的資産



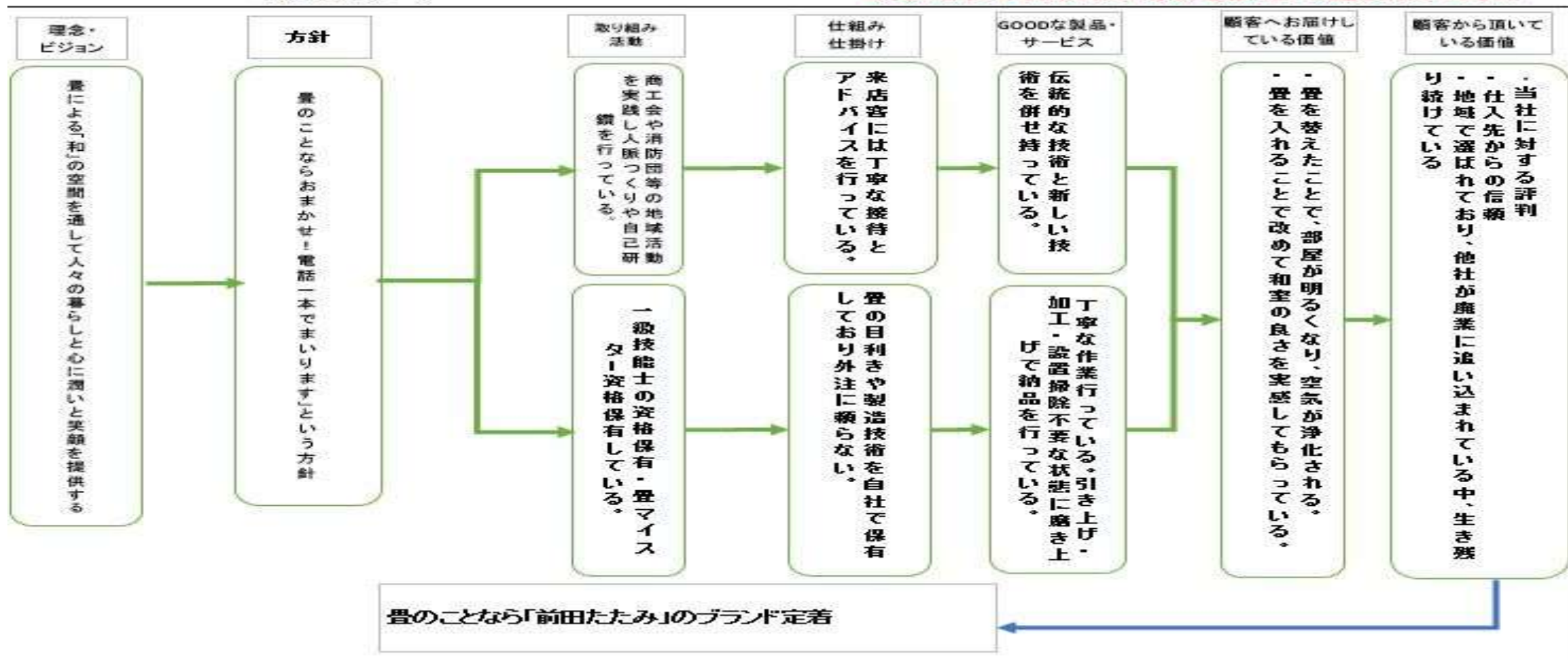
見えざる資産（対外部）	関係資産	<ul style="list-style-type: none">・ 神社仏閣、旅館、地元工務店との繋がり・ 商工会・畳組合などの関係機関・ 社長・専務・社長夫人の人的財産・ 地域との交流
お客さんから頂いている資産	顧客から得ているよかところ	<ul style="list-style-type: none">・ 長年の取引による信頼関係・ お客様が新たなお客様を紹介してくださる
見える資産	物理的資産	<ul style="list-style-type: none">・ 店舗（商品の展示・商談のスペース）・ 藁床工場・ 建材畳床工場・ 倉庫畳製造専用機械・ 畳乾燥機（防カビ用）

6. 現在価値ストーリー



○現在価値ストーリー

考え易いように種も少なくしています。必要に応じて増減してしてください。



7-1. 経営環境分析（現在～将来）⇒対応策



項目	現在	5年後の予測変化	対応策
人口・世帯数	人口：25,343人 世帯数：9,890世帯	人口：24,000人	新幹線開通による自社を含めた新たな体験型観光の開発
マーケット・ニーズ	豪雨災害により畳入れ替えの特需発生	現在の反動で入れ替えが減少する	アフターフォロー、リピーターの確保 IT化による顧客管理の強化、見込客の発掘
業界環境・サービス	お客様からの直接注文	ネットや量販店経由の注文の増加	お客様に提案をする形態への転換
仕入れ先	福岡県内の5業者	近隣の仕入れ業者の減少	在庫管理の徹底による仕入額の抑制
自社	4人態勢での営業と製造	代表者変更に伴う、人員の減少	現在の体制を維持するための新たな従業員の確保

7 - 2. 経営環境分析（現在～将来） ⇒ 対応策



項目	現在	5年後の予測変化	対応策
代表者	67歳	72歳	3年後を目途に事業承継の準備
代表者夫人	65歳	70歳	後継者夫人に経理の引継ぎ
専務（後継者）	40歳	45歳	事業承継に対応できるための準備、学習 実質的な代表者の仕事をする
後継者夫人	41歳	46歳	接客や販売スキルを応用して経理・総務 的な仕事を主体的に行う

7-3. 経営環境分析（現在～将来）⇒対応策



畳需要動向について

	畳替枚数	全世帯数	総枚数	総枚数の平成元年度比較	新設住宅着工戸数
平成元年	0.423	4,056	1,716	-	1,663
平成15年	0.232	4,926	1,142	66.5%	1,174
平成20年	0.159	5,232	831	48.4%	1,039
平成25年	0.156	5,459	852	49.6%	893
平成30年	0.115	5,801	667	38.8%	953
令和元年	0.079	5,853	462	26.9%	884

※令和2年6月 農林水産省データ参照

7-4. 経営環境分析（現在～将来）⇒対応策



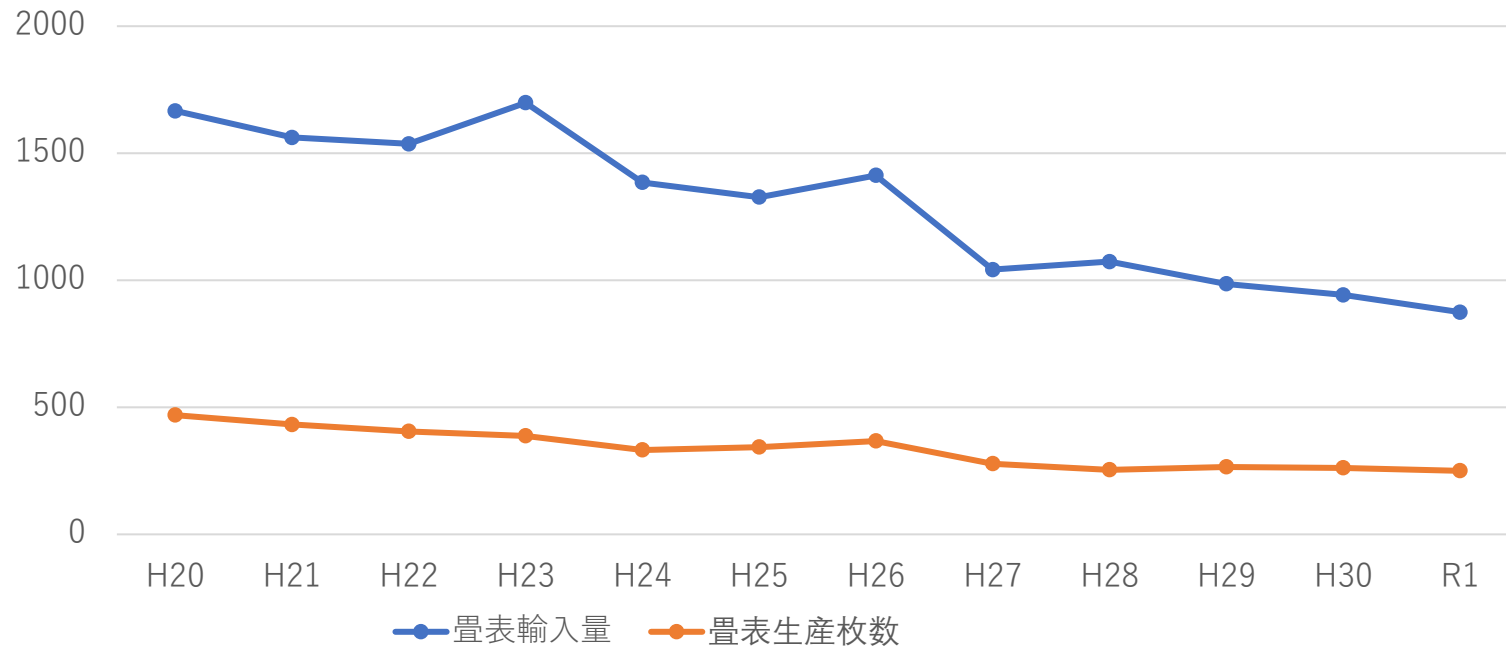
いぐさのデータから環境分析

項目	現在	5年後の予測変化	対応策
マーケット・ニーズ	生活様式の変化に伴い1世帯当たりの畳替え枚数減少傾向 いぐさ（畳表）の生産枚数も減少傾向にある	世帯数は増加するが和室も増加するとは限らない しかし置き畳など畳の需要は変わらない	職場体験を通して畳の良さを子どもたちへ 伝承
当社の取り組み姿勢	畳を仕入れている事業者は県内にはおらず、福岡にある5業者から仕入れている	生産数の減少に伴い仕入先も減少が懸念される。現在の仕入ている業者がいるとも限らない	健康と安全に配慮した商品開発と販売促進
自社	社長・専務が商談・仕入・加工・納品を、社長夫人が集金・経理を行っている	社長と社長夫人の引退に伴い、専務と専務夫人の2人で行うことになり、仕事量も多くなる	社長夫妻の業務の円滑な引き継ぎ 後継者夫妻の取引相手との関係強化 人的資源の連携先を強化する

7-4. 経営環境分析（現在～将来）⇒対応策



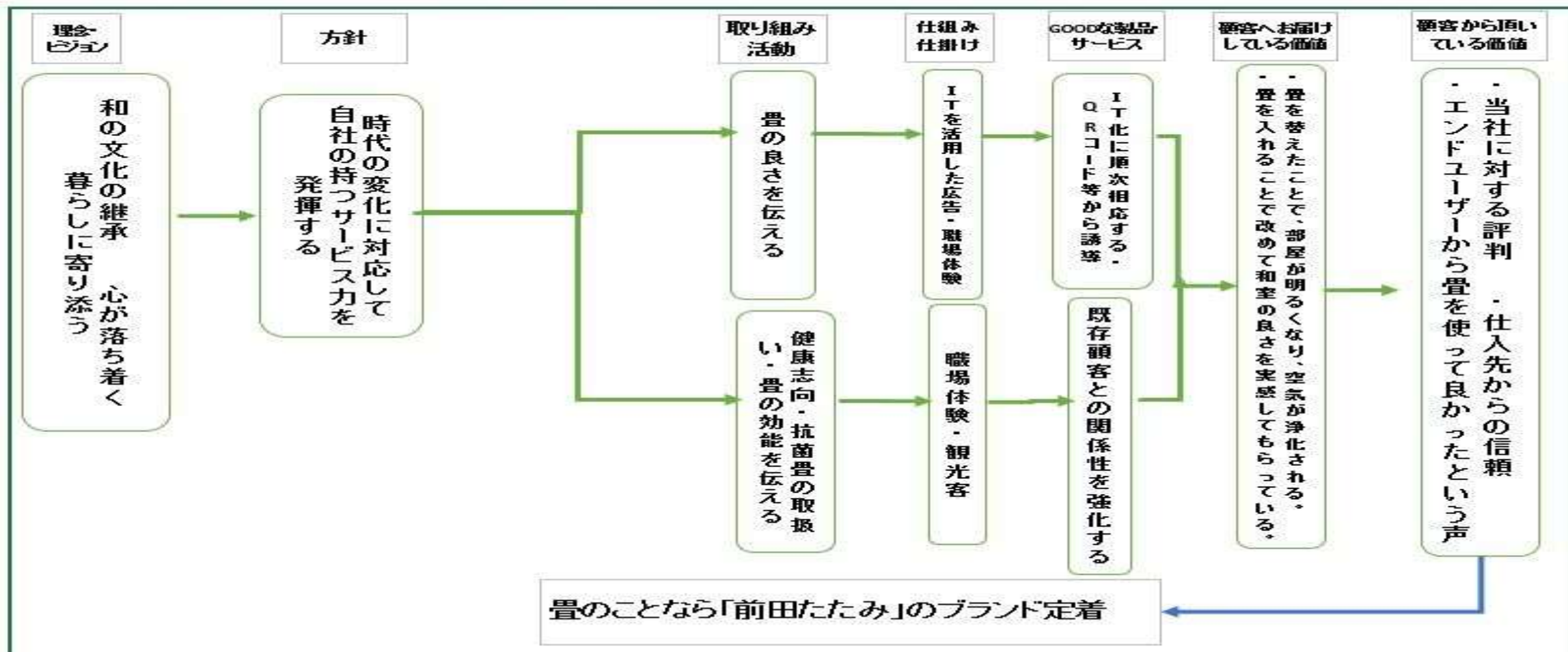
畳表の輸入量・生産枚数（万枚）



※令和2年6月 農林水産省データ参照

8. 将来価値ストーリー

4. 将来価値創造ストーリー 下記のストーリーは、次の「(まとの2) ローカルベンチマーク財団&将来価値ストーリー」にリンク貼り付けされます。



9. 経営デザインシート



Ben'sデザインシート		企業名	創始者/代表者	創業年	作成年/日	2021年10月15日
経営理念・ミッション・コアバリュー (シンプルに伝える)		経営方針		事業概要		
昔による「和」の価値を通して人々の暮らしをより豊かにしたいと事業を提供する		昔のことならおまかせ！迅速な対応を行うという方針		昔の販売、販路替え、一人仕立、ホテル旅館等、神社・仏閣		
(+) 現状の外観維持 (-)	(+) 今後の外観環境変化予測 (懸念) (おまかせ) (-)					
店舗の営業・発注モデルの拡張テスト化	個人仕立・マンションの拡張減少	個人仕立は需要は増える。和風旅館の景観化、昔文化の再興化、イ草生産量減少				
市場状況		市場状況/アブゾラゴ：無意識の強要制				
イ草生産量の減少、需要量の減少で製品が減少。ホームセンターも取り扱っている		和の内装産地の生産減少、需要量(個人仕立)の減少、完成品は神社・仏閣、高級旅館等で需要がある				
上記の現状や状況、お願ひしている「顧客利便性」を踏まえて						
実現すべき戦略、あるべき姿、テーマ、方針 (裏は隠れる価値になるために)		日時・年月		2025年		
地域での知名度・認知度、和の文化の継承、発祥者が主体となった事業活動へ移行						
実現する製品・サービス (特長を必ず表現をつける)		売上・利益		取引量は減る。季節換装、後付けで和装を挿入		
品質の良い服の提供・丁寧、清潔な施工技術		売上利益は伸ばして無難 (消費者の死なぬ策?)				
特長		顧客利便性や「持ち味」を生かせる		実現すべきアクションプラン		特長
内部資源 (和の資産等)	顧客価値ストーリー (スエとこSTEP)	顧客価値 (メリット) 提供先 (誰に)	顧客価値 (デメリット) 提供先 (誰に)	顧客価値 (メリット) 提供先 (誰に)	顧客価値 (デメリット) 提供先 (誰に)	顧客価値ストーリーを実現するために必要な資産
- 地域に根ざしている - 高品質である - 発祥者が経営している	1. 自立な器、活潑な商売と施工、おまかせコースに合った製品開発や地域の事を意識へ繋げ、品質向上や作業性の向上 2. 販路替えでの丁寧な作業着提供、施工中等地域コミュニティへの積極参加で積極活動、広域活動 3. 顧客満足による定期的な再発注、発祥者に対する評判 4. 仕立先からの提携や取引先の紹介が再発注に対する評判、仕立先からの提携	1. 工務店、神社仏閣、旅館・個人 2. 和の文化が感じられる場所 3. 顧客からの評判 (口利き、後付け) 4. 顧客から得ているもの - 再発注に対する評判 - 仕立先からの提携 - 地域で選ばれており、発祥者が主体に選ばれること、売上増加につなげる	1. 費用の高さを伝える 2. 昔の知識 3. 昔の伝統 4. 昔 (イ草) デザイン 5. 顧客から得るべきもの 6. コーダーが昔で良かったという満足感の再	1. 丁寧なサービス、高品質な器、スタッフのスキルアップを重視し、顧客満足向上を目標として取り組む 2. 品質を高めること、顧客が得るメリット、安心が伝えられる、選ばれることにつながる和装の魅力を再評価してもらう 3. 専門店としての和装店 4. 発祥者がいること 5. 和装文化に神社仏閣、高品質な和装、活用チャネル 6. 店舗モデルの再評価、再評価による再興	- 発祥者の存在 - 仕立先、販売先との良好な関係 - 高品質な器、メーカーとの連携 - コーダーからの再	- 顧客からの評判 - 高品質な器 - 高品質な器 - 高品質な器 - 高品質な器 - 高品質な器
知識 (社訓や歴史など)	発祥者との関係、歴史	顧客から得ているもの	顧客から得るべきもの	顧客から得るべきもの	顧客から得るべきもの	知識 (社訓や歴史など)
関係資産	発祥者との関係、歴史	顧客から得ているもの	顧客から得るべきもの	顧客から得るべきもの	顧客から得るべきもの	関係資産
- 豊後県 - 高品質 - 高品質 - 高品質 - 高品質 - 高品質 - 高品質	専門店として展開にはない、高品質、質、注意喚起	顧客から得ているもの	顧客から得るべきもの	顧客から得るべきもの	顧客から得るべきもの	関係資産
- 高品質 - 高品質 - 高品質 - 高品質 - 高品質 - 高品質	仕立先、販売先 (工務店等) からの紹介、地元商からの紹介	顧客から得ているもの	顧客から得るべきもの	顧客から得るべきもの	顧客から得るべきもの	関係資産
実践と再興のギャップを埋めるためのアクションプラン						
アクションプラン (持ち味創り)						
活動事項	目的・狙い	誰が	誰に	何を	いつからいつまで	どれくらい(どこまで) 効果的か
事業再興	従来の体制再興	従来の	従来の	従来の体制再興	3年を目処に	従来の体制再興の再興
地域での認知度UP						
昔の伝統の認知度UP						

前田たたみ屋のロゴの由来



九州産業大学の学生が作成
青の部分は塩田川、Mは前田たたみ屋のMを表している
緑のロゴのMの部分はイグサを表現している
地元愛が伝わるロゴになっている

作成支援

嬉野市商工会
佐賀西信用組合塩田支店
佐賀県信用保証協会
佐賀県中小企業診断協会