

知的資産経営報告書



2025年1月
有限会社
松下畳商会

目次

1. ご挨拶	2
2. 経営哲学	3
3. 事業概要	5
(1)沿革	6
(2)取扱商品	7
(3)商流フロー	13
(4)製造工程	14
4. 知的資産	15
5. 今後の展開（現在～未来）	23
(1)現在価値ストーリー	24
(2)変化への対応	25
SWOT分析	26
変化予測	28
(3)アクションプラン	31
(4)将来ビジョン	33
(5)将来価値ストーリー	34
6. 会社概要	35
7. あとがき	36

01 ご挨拶

（１）代表取締役（3代目） 挨拶

知的資産経営報告書の作成にあたり一言ご挨拶申し上げます。

当社の歴史を振り返り蓄積されました強みやいまだ不十分な弱みなどを整理し、社会経済の将来を勘案して強みを活かし弱みを補強して今後の進むべき道を検討すべく作成しました。

今後も有限会社松下畳商会は最高の畳を作って参ります。

日本独自の文化である「畳」の需要が減るなか、より多くの皆様にもう一度「畳」の良さを知っていただくため、地域密着をモットーに社員一同心を込めて日々畳づくりに励んでおります。

当社は畳店を営み79年となります。地域のお客様をはじめ、私たちに関わる多くの皆様に支えられ、日々前進し続けております。先々代の頃より受け継いだ技術やノウハウを生かしお客様の笑顔を最大の糧として成長できるよう日々勉強させていただいております。

『常に一期一会のスタンスでおもてなし』

お客様との出会いを大切に

二度と訪れない瞬間を大切にしよう

毎日顔を合わせる相手であっても、その日その時に過ごす機会は一生に一度きり。

今日作る畳も一生に一度だけ、そのため心を尽くして畳づくりに臨まなければならない。

私たちは、最高の技術と真心で満足をお届けします。

（２）専務取締役（4代目） 挨拶

まず、今回の取り組みとの出会いに感謝しております。

今まで新たな事への挑戦ばかりに目がいき、『知的資産』に着目していませんでした。

現状、畳業界は住宅や生活様式の欧米化に伴い、和室はフローリングへ、畳はカーペットへと変化しており風当りは厳しく感じています。

私の将来のビジョンの一つとして『和の心を取り戻す』ことを掲げています。

そのためには、今までと同じ路線では達成不可能であると考えており、今後の目指すべき姿に近づくために『知的資産経営』は必要不可欠だと感じました。

今まで先代たちが積み上げてきたものを理解し、そのうえで取捨選択をすること、当社の強みは何かをはっきりした状態での今後の経営が楽しみでなりません。

まだまだ未熟ではありますが、お客様第一主義で初心を忘れずに日々精進して参ります。

02 経営哲学

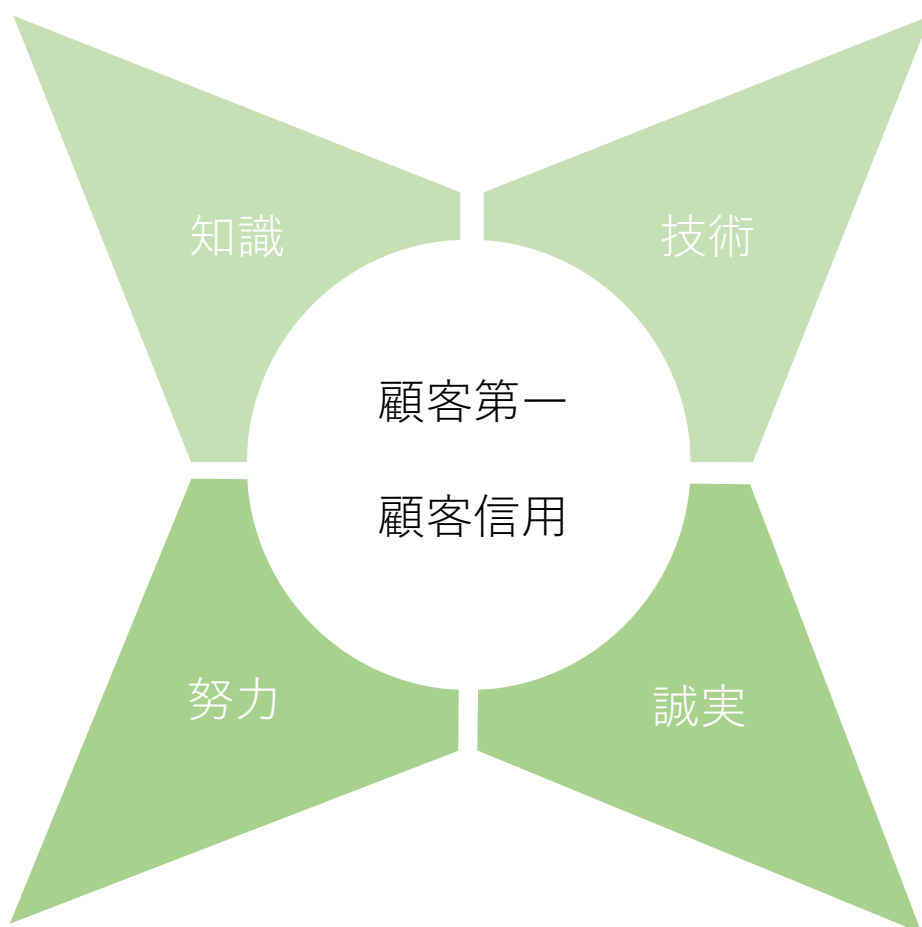
経営理念

『技術と真心』

わたし達は最高の技と心で多くの人に接します

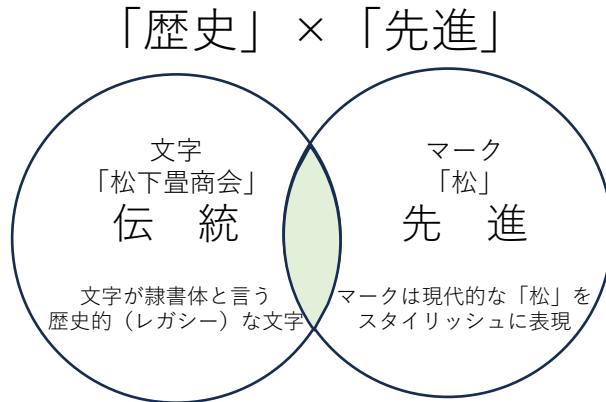
有限会社松下畳商会は、常にお客様第一主義に徹し、あらゆる商品、
知識、技術で製品を提供する。

経営の根本はお客様の信用を得る事で、その信用は各自の努力と誠実
さにより、得られる。



02 経営哲学

ロゴに込められた思い



「畳」という文字が日本最古の歴史書「古事記」に登場するくらい日本人にとっては長い歴史あるもの

1000年以上の歴史にこれまで技術が磨かれた伝統あるもの

そして、これからも必ず続く日本の伝統に新たな技術や生活様式を表現

基本ロゴマーク



なぜマークに「松」を使用したか

- ・他の杉や檜に比べて油分が多く、曲げ強度が高く、粘り強く密度が高い-----時代の潮流に合わせられる
- ・成長が遅く、年齢の割に肥大成長が小さく目のこんだ材ができるので空が強く浮いてくる---チームワークが強く、粘り強い
- ・赤身材は水に強く、かつては水道管に松の赤身を使用していた地域もある-----周りに流されず、質で勝負
- ・経年変化と共に、素晴らしい色艶を出す-----質の高さがあるからこそ外にも機転を利かす
- ・葉の寿命が長いのが特徴である-----歴史が長い縁起のいい



03 事業概要

01 畳製造

畳を丸ごと新しく作る新調
表面のみ張替えて作る表替
表面を裏返して再利用して
作る裏返しの3種類から、
状態をみて施工します。

02 畳販売

一般のお客様だけでなく、工務店にも製造した畳を販売します。

JIS認証工場として、公共工事では当社の畳床（土台）が使われるため、他畳店へ畳床の販売も行います。

03 襖・障子・網戸張替

畳だけでなく、和室に欠かせない襖、障子、網戸の張替えも施工します。

04 クロス工事

お部屋のクロスの張替えも承ります。カタログより気に入った材料を選んでいただけます。

05 カーテン・ブラインド取付

窓周りには必須なカーテン、ブラインドのオーダーを承ります。受注後、取付工事を行います。

06 アフターサービス

もしもの場合には、すぐに修繕へお伺いします。故意でない場合は無償に対応いたします。



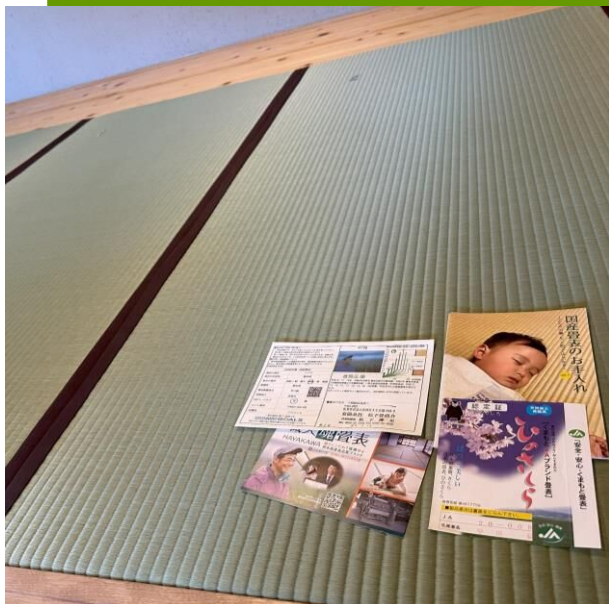
(1)沿革

年代	出来事	知的資産	外部環境
昭和20年	創業	技術を重視する風土	
	2代目が茨木畳技能短期大学にて特殊変形畳の訓練を修了する		
昭和52年前後	内装工事に進む	大きな工場の確保と機械の導入	他畳店では殆ど小さな敷地で小型機械が主流
昭和末期	工場火災 ↓ 現在の工場ラインへ	この頃のお客様が現在リピートされている	
平成初期	襖・障子進出		
平成9年	売上最高記録		市場はこの頃から縮小
平成20年	JIS認証	売上減少、従業員減少の環境にありながら、関係資産と理念資産を維持	
		JIS認証畳床取扱	
令和4年	4代目入社		

(2)取扱商品・サービス

- 縁付き畳
- 縁無畳
- JIS認証畳床
- 襖張替
- 障子張替
- 網戸張替
- クロス張替
- カーテン
- ブラインド

(2)取扱商品・サービス



縁付き畳

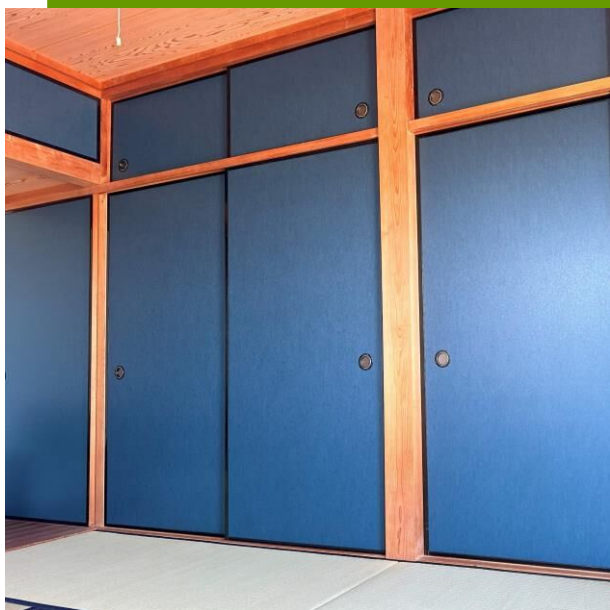
- 国産にこだわった天然い草を使用
- 縁は約1000種類ものの中から選択可能
- 土台は藁やクッション性に優れたものなど、用途に合わせてご提案
- 1級技能士による精密な採寸で段差・隙間のない仕上げ

縁無畳

- 和紙で出来たカラー表を約50種類の中から選択可能
- 国産天然い草にこだわった本格的な琉球表も提案可能
- 現代の新築に合わせた洋風でスタイリッシュな畳
- 縁がないので空間が広く感じられる
- 1級技能士による精密な採寸で段差・隙間ない仕上げ



(2)取扱商品・サービス



襖張替え

- 紙と織物紙の2種類から選択
- 柄や色は約100種類ものの中から選べる
- 襖の動きが悪かったり、隙間などの調整サービス

障子張替え

- 普通紙、強化紙、プレート、アクリルの4種類から選択
- 基本は無地一択、特注で柄も選択可能
- 可能な限りで建具の調整可能



(2)取扱商品・サービス



クロス工事

- ビニール、紙、布、機能性クロスなど、何種類ものサンプルの中から壁紙を選択
- 質感や部屋の雰囲気に合わせてコーディネート
- 畳のカラーに合わせることも可能

カーテン

- 窓に合わせてオーダーメイド
- 丈の長さを選択
- 生地、素材、柄など多種類のカタログより選択可能
- レールの種類も選択



(2)取扱商品・サービス



ブラインド

- 主にタテ型、調光タテ型、ヨコ型の3パターンがあり種類は様々
- カタログより選択可能
- 窓に合わせてオーダーメイド
- 天井付け、窓枠付けなど選択可能

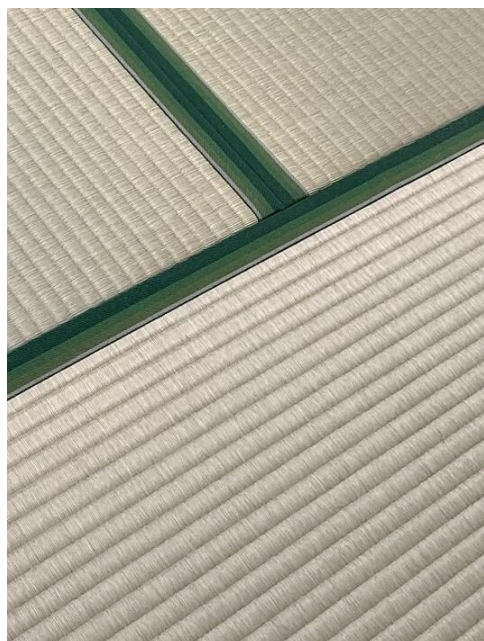
ロールスクリーン

- ロールスクリーン
調光ロールスクリーン
(立体式、スライド式)
プリーツスクリーン
その他、多種類
- カタログより選択可能
- 窓に合わせてオーダーメイド



畳の品質の違いについて

高級品



- い草の長さが長い
- 織り込まれるい草の量が多く、厚くて弾力がありクッション性に富む
- 草の断面が丸く、表面に艶がある
- 経糸に麻糸が使用され強度が強い
- 色変わりが美しい（綺麗な飴色に変色）
- 生産できる方が少なく、収量も極めて少ないため、1年に織られる枚数が限りがある。

税込 ¥65,780（1帖） R6.12現在

普及品



- 短い草で織られている
- 織り込まれるい草の量が少なく、薄くて耐久性が乏しい
- い草が歪な形状で赤や茶色が混じっている
- 経糸は綿糸1本のみ
- 色変わりで黒い筋が入り汚く見える
- 大量に織られるため安価

税込 ¥18,700（1帖） R6.12現在

(3)商流フロー

STEP

プロセス

商流・当社のこだわり

01

い草生産者



安価で低品質な中国産がシェア率約6割の中、当社ではい草の産地**熊本県八代産**にこだわり、**高品質な国産い草**と低価格の量産品をエンドユーザーによって使い分けています。

02

産地卸売業者



Web上で畳表の画像、価格、生産者を把握できる**ネット発注システム**を利用しています。畳表の画像と情報を元に目利きをすることで、お客様の要望に沿った材料を仕入れます。倉庫内は空調管理されており、**即日発送**、**翌日到着**が可能なので、在庫を持たず品質維持、**コスト削減**を実現しました。

03

自社工場



1級技能士による確かな技術で高品質な畳を製造します。工場は約1000㎡の工場内に大型機械での製造ラインと寸法割付ソフトを導入することで1日100枚でも**即日納品**が可能です。また他店では対応困難である薄畳の製造が可能なプレス機も設置しています。

04

工務店・ハウスメーカー



信頼ある工務店、ハウスメーカー様との**長期的な取引**によって安定した売上に繋がっています。

直接注文

05

消費者



長年のお付き合いで20～30年でのお手入れに当社を利用していただいています。また武雄市の畳店といえば最初に名前を出される程の認知を頂いています。常にお客様**第一主義**で、厘単位での寸法精度、掃除や家具移動サービス、畳だけでなく襖や障子の張替も対応しています。アフターサービスやメンテナンスも柔軟に対応します。

(4)製造工程



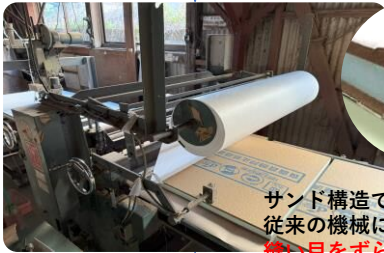
畳の土台となる
建築廃材や製材端材を原材料と
する木質繊維板
「インシュレーションボード」



建築用高性能断熱材
「ミラフォーム」



いい草選びは
畳作りのキモ
品質の目利きも
欠かせません



サンド構造で畳の土台仕上げます
従来の機械に比べ
縫い目をずらす事で
土台の断層ずれを防いでいます。



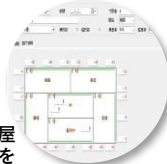
良い畳表は一枚ずつ切られて、
品質証明書やブランドロゴ、
品質保証のシールや印鑑がつ
いています。



畳表が緩まないようしっかり
張って縫い付けます。



寸法割付ソフトを用いて、お部屋
の歪みに合わせて厘単位で土台を
カットしていきます。
この細かい調整によって**隙間なく**
畳を納めることができます。



ソフトからのデータをもとに
厘単位で幅を切断しながら、
縁を縫い付けていきます。



手作業で**隅綴じ**を行った後、
機械で縫い付けていきます。



畳完成

04 知的資産

人的資産

常にお客様第一に努め
知識・技術を研鑽して
います。

1級技能士2名在籍

佐賀県畳工業組合理事長

多能工の若手スタッフ

01

関係資産

畳の原料『い草』の産
地へ出向き、地域へ還
元しています。

年2回産地訪問(生産者)

産地直送・卸業者

工務店・地元消費者

02

物理資産

県下最大級の工場面積
とライン体制でどんな
要望にも対応します。

約1000m²の工場面積

ツインロボでのライン体制

薄畳対応のプレスマシン

03

理念・風土資産

お客様の信用を得るた
め、努力と誠実さを
モットーにしています。

きちんとした仕事

技術と真心

お客様第一主義

04

情報資産

顧客よりお預かりした
情報を元に最善のご提
案をします。

顧客管理ソフト導入

定期的なメンテナンス案内

前回の施工内容把握

05

顧客から頂いている価値

地域・認知度No.1を目
指し誠実に働きます。

武雄の畳屋といえば当店

地元に愛され80年

最高の技と心で接します

06



(1) 人的資産



3代目 1級技能士

工場長 1級技能士

4代目 2級修行中

3代目である代表は佐賀県畳工業組合の理事長でもあり、佐賀県の技能検定試験会場は当社工場内になっています。検定員でもある代表と、1級技能士である工場長の2人から技術を学ぶ環境が整っています。

常にお客様第一に努め知識・技術を研鑽しています。



若手スタッフ

入社12年目で、畳だけでなく襖、障子の張替えも担当する多能工の若手社員です。

常に笑顔でお客様に対応します。

01

(2)関係資産



い草の生産地

『熊本県八代』

年に2回訪問し生産者のお手伝いをし、産地の現状を把握しています。またい草の知識のアップデートも欠かしません。より良い畳を提供するため目利きの修行も行います。

畳の原料『い草』の産地へ出向き
地域へ還元しています。



長期的な取引により信頼のある卸業者様にも多少の無理も受け入れていただき、お客様へ還元できています。

地元の工務店、消費者様からリピートいただき長年のお付き合いとなっています。

02

《2》関係資産

先代より佐賀県畳工業組合の理事長を務めており、同業者間での交流を続けています。自社だけでなく、畳業界全体の発展に力を入れています。



畳業界だけでなく、地域の業界との交流も積極的に行います。

毎月16日に開催される十六夜会と呼ばれる、昭和44年より50年以上続く異業種間交流に、先代から今でも参加しています。同じ住宅関係業者での意見交換や親睦を深め、より地域に寄り添った仕事を頂いています。

02



(3)物理資産



およそ1000㎡の工場面積に両裁断機1台、両側縫着機3台、両用機2台でのライン体制で、大量の注文にも即日仕上にて対応できます。

県下最大級の工場面積とライン体制でどんな要望にも対応します。



他社では対応できなかった薄畳にも対応できるプレスマシンも導入しており、どんな要望にもできる限り対応できる体制を整えています。

03

(4)理念・風土資産



経営理念である『技術と真心』
常にお客様第一に徹することで
信用を得る事が経営の根本です。
信用は各自の努力と誠実さに
よって得られるため日々技術研
鑽や知識の向上を図っています。

お客様の信用を得るため、努力と誠実さをモットーに
しています。



職人であり、お客様第一に徹する
ことで長年お客様からのリピート
を頂いています。
きちんとした仕事を徹底し、お客
様の要望にはできる限り答える。
アフターサービスも笑顔ですぐに
対応します。

04

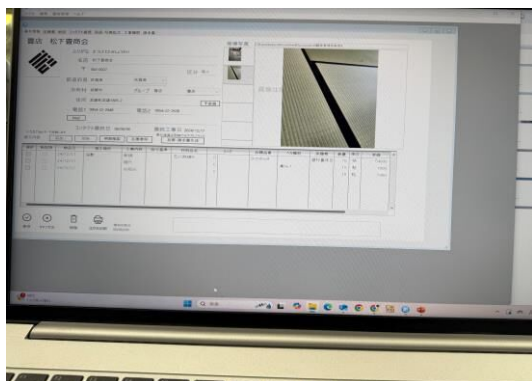
(5)情報資産



お見積りには来店される方も多いのですが、現状をしっかりと把握し、どんな対応が一番いいか判断するため一度こちらから訪問します。
畳表の原料であるい草の品質の違いをしっかりと説明し、予算に合わせご提案させていただきます。

顧客よりお預かりした情報を元に最善の提案をします。

お客様第一主義を貫くためには、
情報の蓄積は欠かせません。



お客様の情報、施工内容を顧客管理ソフトを用いて管理し、5年後、10年後、15年後のアフターメンテナンスに繋げるため、データ収集、管理をしっかり行っています。

05

《6》顧客から頂いている資産



おかげさまで来年で創業80年を迎えます。今までの『いい仕事』の積み重ねで武雄市の畳店といえば、松下畳商会と認知して頂いています。現在、特別な営業をせずともお仕事の依頼を頂けるのも先代たちが積み上げてきた資産だと思います。

地域・認知度No.1を目指し誠実に働きます。

お客様からの注文があることで、より一層技術研鑽の場となっています。

また、畳を使って頂く事が、畳文化の継承へと繋がっています。



今後も初心を忘れることなく、常にお客様第一で、誠実さをもって日々精進して参ります。

06

05 今後の展開(現在～未来)

(1) 現在価値ストーリー

(2) 変化への対応

SWOT分析

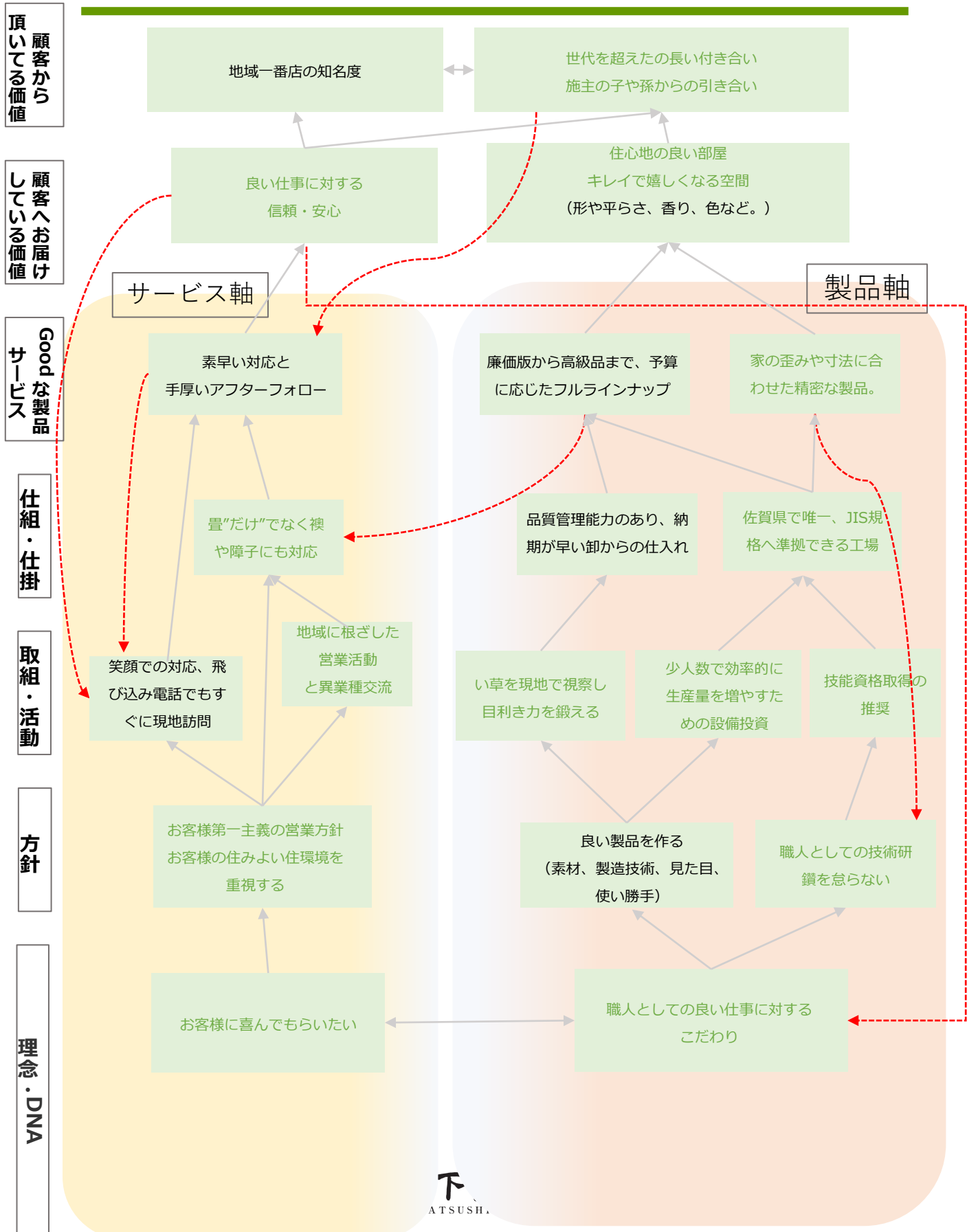
変化予測

(3) アクションプラン

(4) 将来ビジョン

(5) 将来価値ストーリー

(1) 現在価値ストーリー



(2)変化への対応

- 住宅価格UP

住宅の小型化により畳が入る余地がない
(ニーズではなくスペース的問題)

- い草の生産量減少

良いい草を作れる人が減る
品質低下の可能性大
(現在中国産が主流)

- 競合の参入

材料メーカーが畳販売開始
和紙の畳の普及

- 同業者の減少

寡占市場に近づく

- 公共住宅の改築時期

- スタッフ不足、高齢化

エレベーターがないと肉体的負担が大きい

- 消費者の理解力

必需品から嗜好品へ

説明すれば畳の価値を分かってもらえる
畳を買う人はある程度金銭的余裕がある
畳が少ないからこそ、高単価でも買いやすい

SWOT分析

Strength（強み）

- ・ 同業者の減少
寡占市場に近づく

Weakness（弱み）

- ・ 人材が少ない、スタッフの高齢化

Opportunity（機会）

- ・ 消費者の理解力
必需品から嗜好品へ
- ・ 公共住宅の改築時期

Threat（脅威）

- ・ 住宅価格up
- ・ い草生産量減少

SWOT分析

Strength（強み）

・ 同業者の減少
寡占市場に近づく



Opportunity（機会）

・ 消費者の理解力
必需品から嗜好品へ

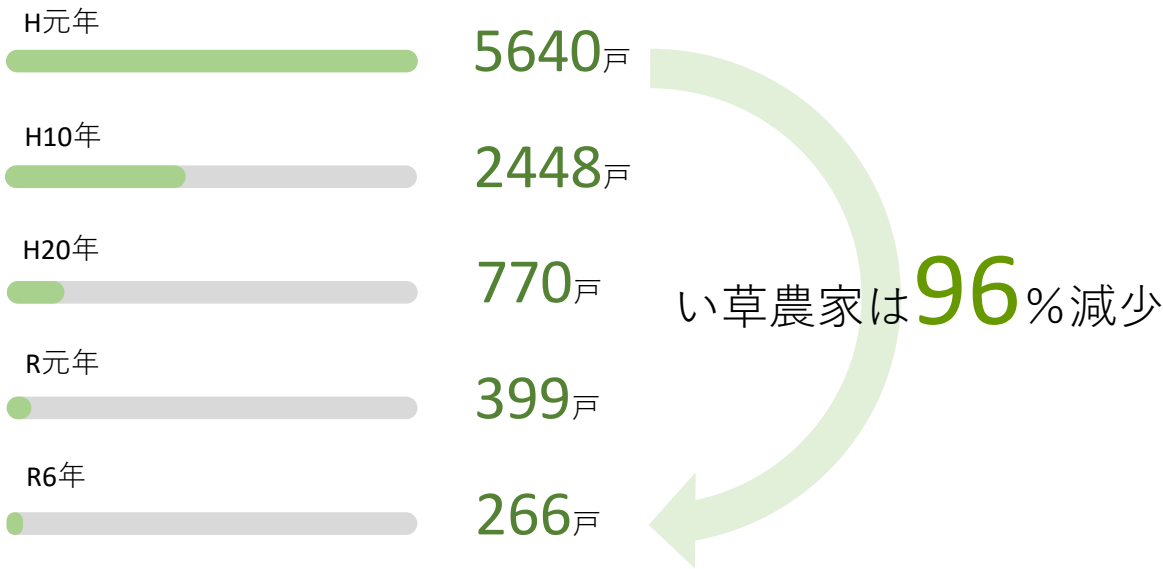


今後の戦略

畳店が減少し、必需品ではなく嗜好品になり
つつある『畳』
少ないからこそ良い『畳』を作っていく

変化予測

い草農家戸数推移



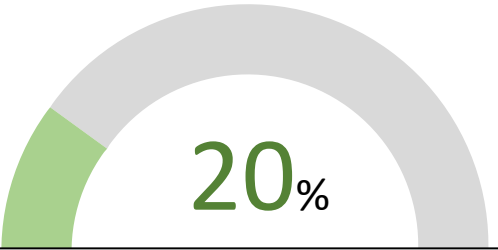
畳製造事業所数推移



(注) 2020年(R2年)は個人事業主を除く法人のみの数値

変化予測

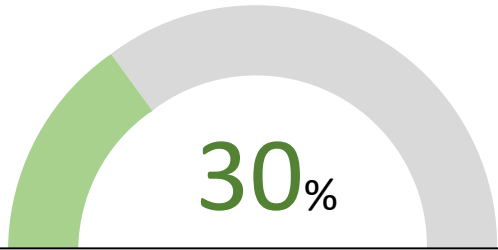
国産畳表



20%

平成元年頃まで畳表の市場のほとんどが国産だったが、現在は市場の2割に

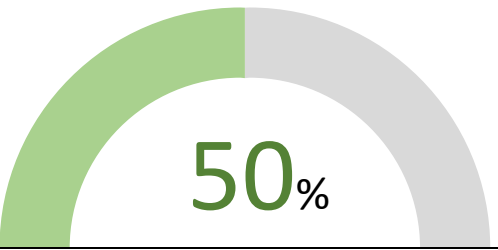
化学製品畳表



30%

現在では、和紙や樹脂を用いた化学表のシェアが3割に

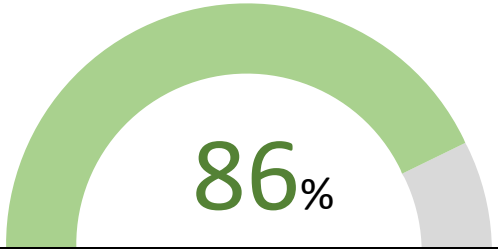
中国産畳表



50%

価格の安い中国産がシェアを伸ばし市場の5割となる

畳のプロが自宅に畳を敷くならい草？化学表？

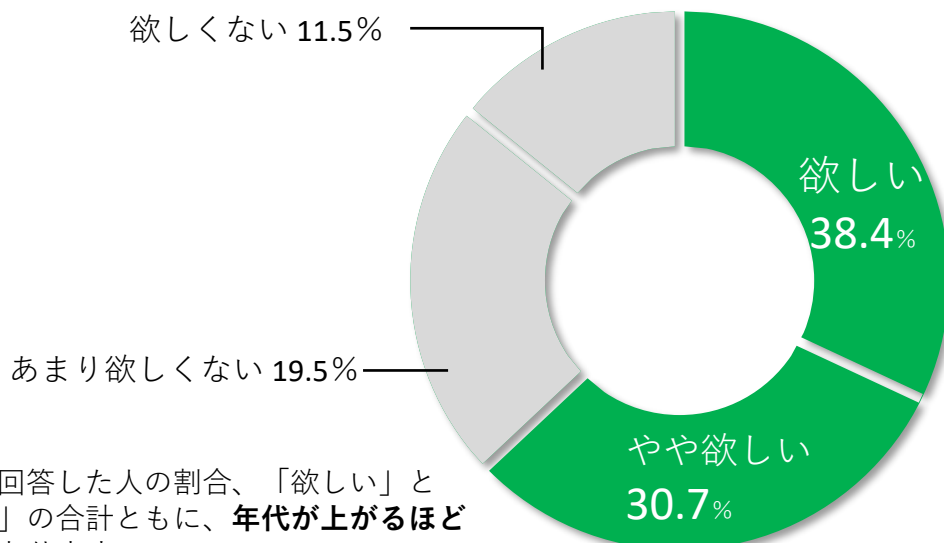


86%

化学表は色変わりせず、デザイン性があり人気だが、8割以上はい草の畳を選ぶ結果に

変化予測

Q.理想の家に住めるとしたら、和室・畳のある部屋が欲しいですか？



和室・畳に関する意識調査より引用(n=400)

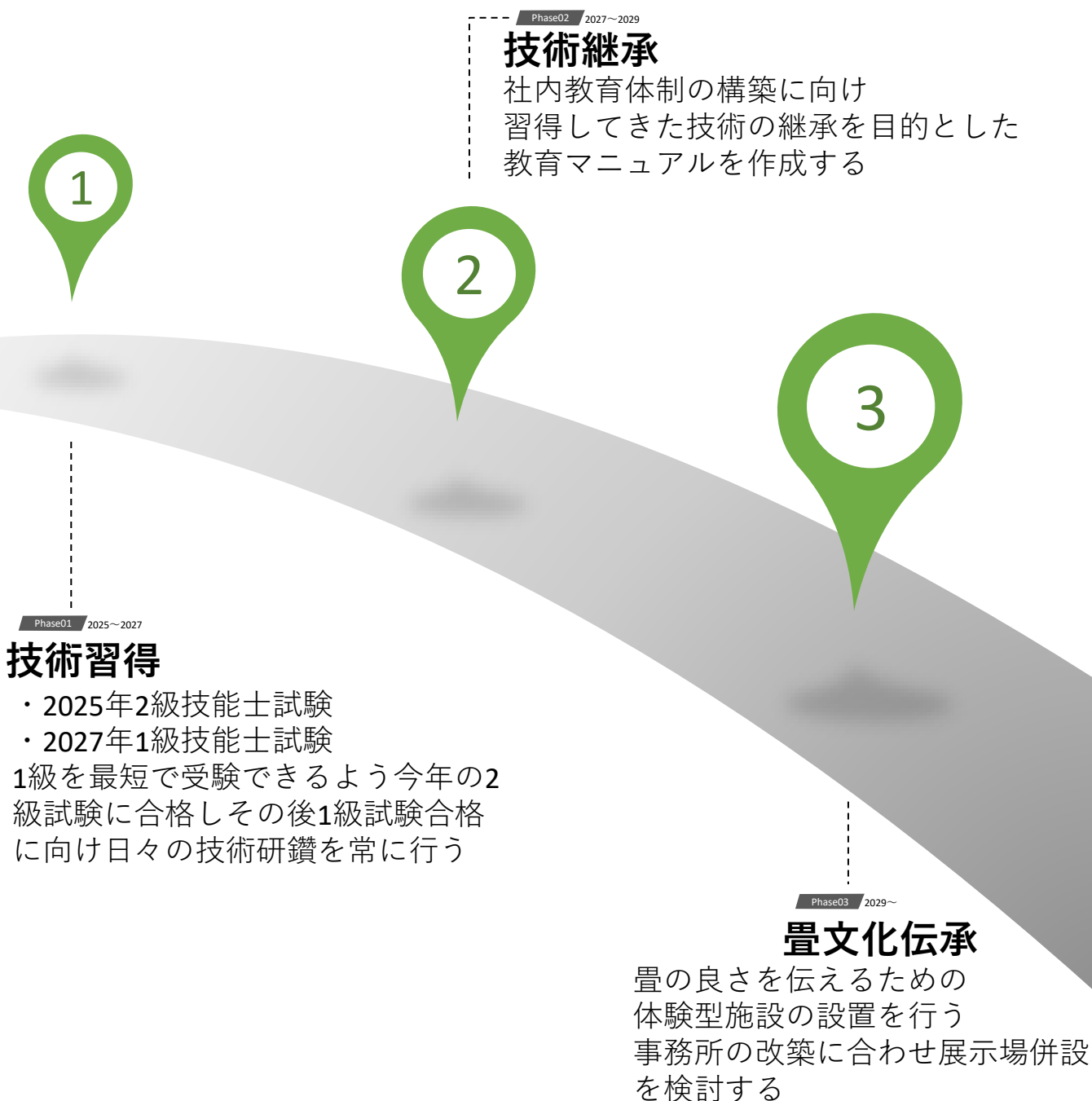
7割が和室は欲しいと回答

和室は少なくなっているが
畳を好きな人は多い



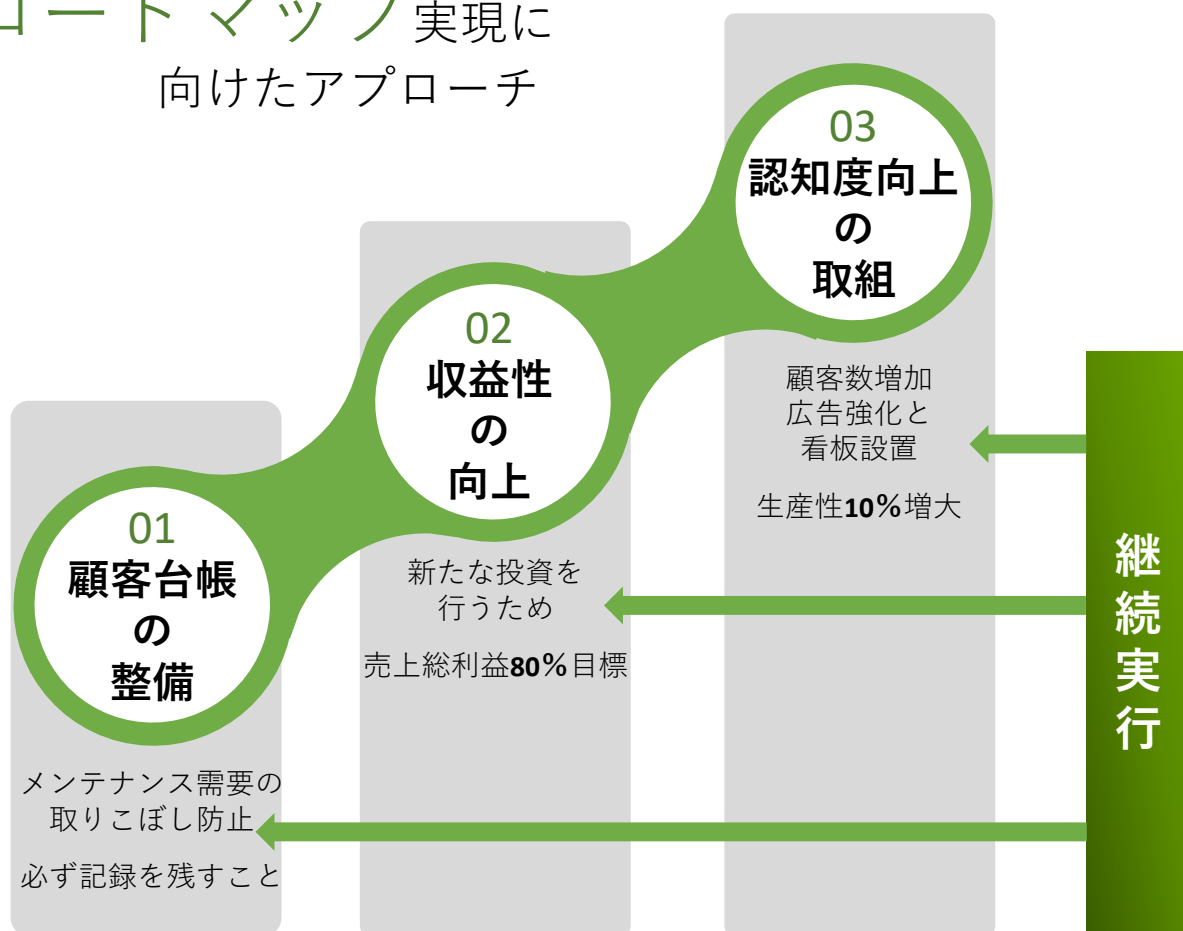
天然国産畳表に力を入れていく

(3)アクションプラン



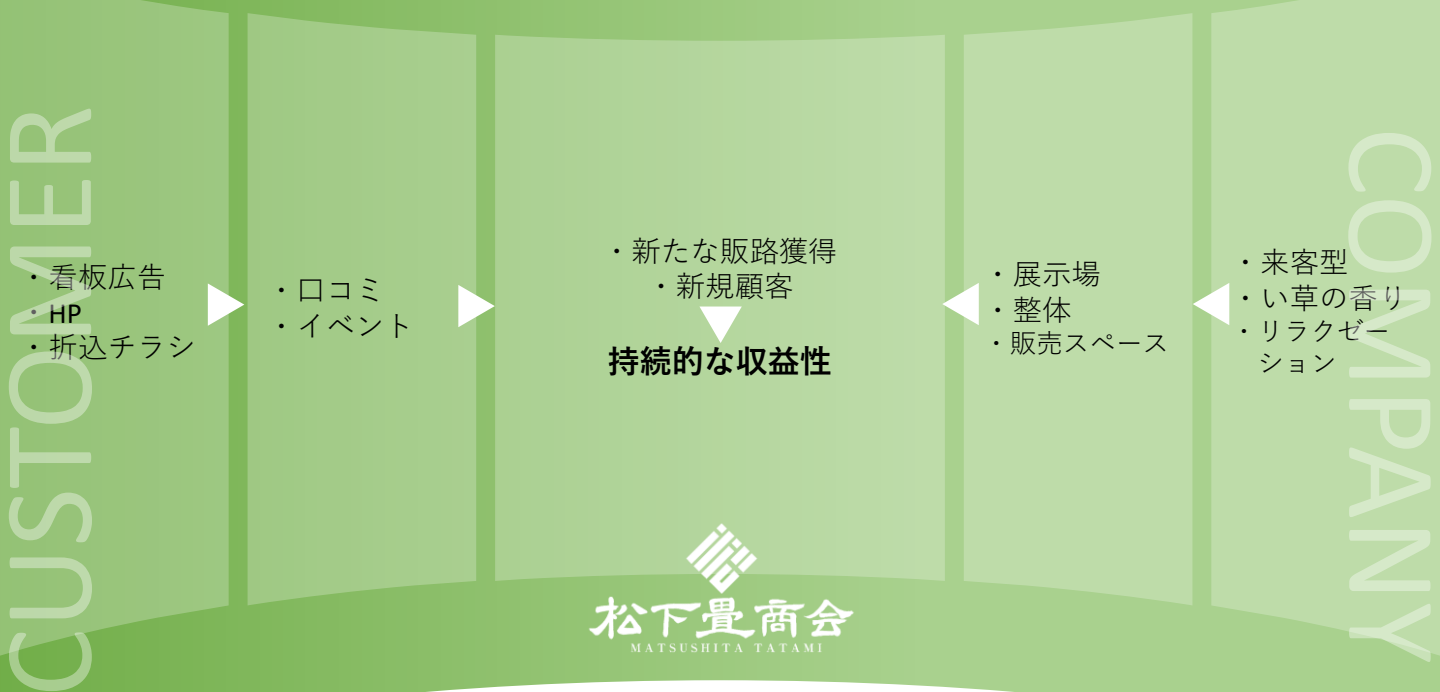
(3)アクションプラン

ロードマップ実現に
向けたアプローチ



(4)将来ビジョン

“リボンモデル”



畳×リラクゼーション

1.畳を身近なものに 体験型リラクゼーション施設

当社の弱みである宣伝広告、営業に関して、事務所改築に伴い来客型展示場を検討しています。畳を身近に感じれるような場所と、国家資格保持者である4代目による整体を掛け合わせた新たな事業を展開します。

2.新たな販路獲得へ

メインであった受注生産、注文販売から、来客スタイルへの変更を期に小売販売を行っていく。合わせて通販などオンラインへの進出も検討。

3.宣伝広告の強化

新たな事業展開に伴い、自社看板や野立看板、HP、折込チラシなど宣伝広告に力を入れていきます。来客型の強みを活かし、畳を身近に感じることで、別角度からの営業を行います。

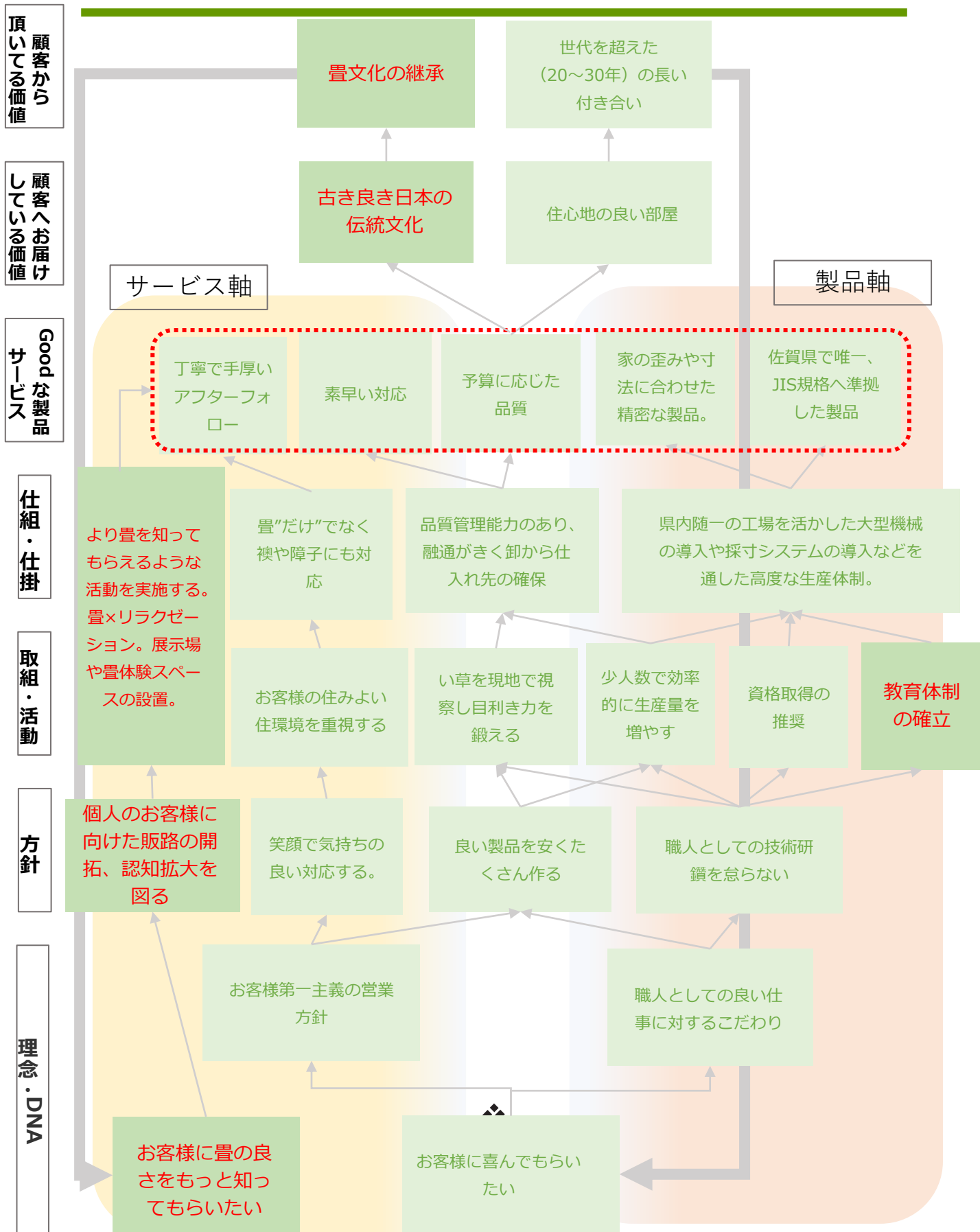
4.新規顧客獲得へ向けて

口コミやワークショップ等のイベントなどより新規顧客獲得を目指します。

5.人材採用と育成

働きたいと思える環境づくり、教育制度の充実、新たな事へのチャレンジを共に目指せる仲間を募集します。

(5)将来価値ストーリー



06 会社概要

商号	有限会社松下畳商会
代表	松下優児（3代目）
事業内容	畳製造・販売・内装仕上
創立	1945年（昭和20年）
社員数	5名（役員3名、正社員2名）
所在地	佐賀県武雄市武雄町
webサイト	https://m-tatami10.jimdofree.com/
作成者	松下勇（4代目）
問合せ先	〒843-0022 佐賀県武雄市武雄町大字武雄1805-2 TEL：0954-22-2648 FAX：0954-22-2638
発行	2025年1月

07 あとがき

知的資産経営報告書を作るうえで感じたこと

『知らないことが多すぎた』こと

何故、先代たちは今を残したのか

そこにどんな想いがあったのか

とても重要な事ですが、とても軽んじていました。経営を勉強すればするほど数字ばかりに着目して、意気揚々と社内改革を行っていたつもりになっていました。

生産性の向上、社員の負担軽減、作業効率改善、これらは効果的だったと感じています。

しかし、知的資産経営に取り組むなかで、当社の強みは何なのかを深く考えるととてもいい機会になりました。

一番の弱点だと感じていた『営業・宣伝広告』に関して、営業せずとも今まで仕事を頂けていたのは、何故なのか、実はそこに全てが詰まっているような気がしました。

当社の経営理念も実はつい最近まで知りませんでした。

職人気質な父、叔父の背中を見て学ぶ。

報告書を作りながら、

その中に感じていたものがうまく言語化できた気がしました。

今後、業界では初となるような新たなことへのチャレンジを考えています。

今までの当社の歴史をしっかりと理解し、しっかりと吟味して取捨選択をし今後の時代を担うような企業へ邁進してまいります。

今回の事業で関りを頂けたすべての皆様

本当にありがとうございました。

今後の当社の活躍に期待していただきますよう

よろしくお願いいたします。

2025年1月

有限会社松下畳商会 4代目 松下勇



松下畳商会

MATSUSHITA TATAMI