

久保木畳店

KUBOKI TATAMI

使命は

畳を後世に残すこと、

夢は

畳を世界へ広めること



企業
訪問

有限会社久保木畳店

代表取締役 久保木史朗
(くぼき ふみお)

□所在地 福島県須賀川市仲の町55
□資本金 500万円
□事業概要 畳の製造小売業、内装業、カフェ

□創業 1740年(江戸元文年間)
□従業員 12名



本社、工場、売店、カフェを兼ねる日本初の畳複合施設「TATAMI VILLAGE」

伝統産業である国内の畳生産枚数は減少傾向が続いており、令和6年の畳表生産枚数は141万枚とここ10年で半数以下に減少しています（農林水産省：いぐさをめぐる事情）。このような伝統産業を取り巻く環境が厳しい中でも、経営努力により県内外から高い評価を受け、成長を遂げている企業も県内には数多くあります。

久保木畳店は、畳の材料を使った小物の製造販売輸出や畳の体験型複合施設「TATAMI VILLAGE」を開き、国内外へ畳文化を発信している企業です。今回、須賀川市の本社・工場を訪問し、久保木社長に入社の経緯から今後の展望などについてお話を伺いました。

■ご実家の家業である畳店を継いだ経緯についてお聞かせください。

～伝統産業である畳業界の可能性を信じて～

私は、須賀川市で1740年に創業した久保木畳店の長男として生まれましたが、実家の畳店を継ぐ気はなく、大学卒業後東京の建設会社でITエンジニアとして働いていました。

東京で就職してから数年後のゴールデンウィークに帰省したときに、父から実家の畳店の経営状況とか畳業界全体の厳しい状況について話を聞き、会社の現状などが書いてあるメモも渡されました。その時はそんなに深刻な相談ではなく、東京に行っている息子に今後の会社の経営にあたり何か良いアイデアがないのかという位の軽い相談だと

思っていました。その時はこうした方がいいのではないかという具体的な解決策は思い浮かばず、何かモヤモヤした気持ちを抱えたまま東京にまた戻りました。そこから、父親から渡されたメモを見るたびに、実家の畳店のために何か出来ないか、何かしたいという思いが強くなってきました。

ただ畳業界が厳しいと言っても、何か希望の光があるのではないかと考え、ITエンジニアとして働きながらも全国の様々な企業研究をしました。例えば畳で日本一うまくいっている企業はどこかとか、畳だけじゃなくて衰退している伝統工芸品を取り扱っている業界で成長している企業を研究し、自分でも実際にその会社を訪問し直接話を聞き、どのようなことを行っているのか見て回りました。その中で衰退している業種の中でも、うまく世の中のニーズを捉えて新たな価値を提供すれば成長している事例がいくつもありました。伝統産業である畳業界もやり方によっては成長する可能性は十分にあると確信しました。



久保木畳店の企業理念

その年のお盆休みに帰省した時に、以前から考えていた畳の端材を活用して作ったコースターの試作品を SNS に投稿したら、いいねや欲しいという声をいくつかいただきました。

また、東京の高級なお寿司屋さんからも畳のコースターが欲しいと言われました。畳って古臭くて、必要ではないと考えている人が多いと思っていた中で、良い商品を作って価値を高めれば「欲しい」と言ってもらえたのはすごく嬉しくて、まだまだ畳にも希望の光がある、自分にも出来ることはあると確信しました。そのことが最後の一押しとなり、そのお寿司屋さんにも畳コースターを納品した翌日に会社の上司に辞めることを伝えました。

■ご入社されてからの事業展開について教えてください。

～四本の柱（本業、小物、輸出、観光産業）～

四つの事業を会社の柱として考え実行に移しています。

入社後に始めたこととしてはまず本業の畳事業を再生することです。当社は創業当時から地域に根差す畳屋を目指しており、現在のお客様のライフスタイルに合った畳を各種ご提案しています。

より良い畳をお客様に長くお使いいただくためにいぐさの本場である熊本県に定期的に従業員と赴き、生産農家と密接なコミュニケーションを図ることにより高品質の畳の原料の安定調達に努めています。

二つ目の柱としては畳の素材を使った畳小物を事業化することです。畳に触れる機会が少なくなった現代に、畳のもつ温もりや落ち着きなどの良さを生かした畳小物づくりを多くの方に提供することにより、畳の文化を広め、後世にも残すことにもつながると考えています。現代の部屋の中でも、商品一つで和を演出できる「畳コースター」「ミニ畳」、また女性向けの商品として親しみやすい柄の畳縁を使った「畳縁ポーチ」「畳縁ピアス・イヤリング」など畳の素材を用いてさまざまなものづくりをしています。

三つ目の柱としては、海外輸出です。輸出も畳小物と同様に私が入社当時は売上がなかったので輸出を高めていくことを考えています。

現在須賀川市には7万2000人の人口がありますが、須賀川市のホームページによると15年後の2040年には、人口が約3分の1になり2万7000人になると掲載されています。そうすると市場規模も小さくなり単純計算で会社の売上げも3分の1ぐらいになるので社員も3分の1にするということにな



「畳ショップ」には数多くの色鮮やかな畳小物が置かれている



畳コースター



ミニ畳



畳縁ポーチ



畳縁ピアス・イヤリング

く、当社は雇用を守りたいので輸出を増やして外貨を稼いで売上げを増やすことを考えてます。

2024年11月に東京の銀座に店舗を作りましたが、それは主に海外向けです。今まで海外に自分が飛び込んで営業していましたが、なかなか芽が出ませんでした。畳を知らない人に畳の説明から入って行って、営業するのは大変な労力がかかります。でも、東京には世界中からインバウンドで人が集まってきて、日本に興味があってわざわざ来るわけですから、畳も結構知っています。その人たち向けに畳を見れる場所を作った方が、より世界中の畳が欲しい人に届くのではないかという想いで銀座に出店しました。実際に見て畳を欲しいという外国の方には1週間から1ヶ月程度で海外の自宅へ届くように配送を行っています。

四つ目の柱としては、自社工場を改装し2023年4月にオープンした畳の体験型複合施設「TATAMI VILLAGE」を活用した産業観光という部分です。ここを拠点に県内外、世界中から人が集まり、世界中に畳文化を発信する施設を目指しています。

これは、父親から実家の畳店の経営について相談を受けてから、各地の伝統工芸産業の中で成長している企業を実際に見て参考にしました。

富山県の能作という会社は、100年以上続く錫物会社ですが、これまでの技術を活かし、主力の仏具に加え新たな商品開発に取り組み、錫製の食器などを作って成長しています。ここでは、工場の見学ができ、ものづくりが体験でき、併設しているカフェで錫製の食器で飲食を楽しむことができる複合施設があり、観光バスが乗り付けて多くの見学者が来ています。他にも愛知県にある愛知ドビーという鋳造メーカーも、これまでの技術を活かして作った「バーミュキュラ」ブランドの鍋やフライパンなどが人気の会社ですが、ここも複合的な施設を造り観光業的なことを行っています。これらの企業を参考に2023年に畳の体験型複合施設「TATAMI VILLAGE」を開業しました。誰でも気軽に畳の魅力を五感で体験できる複合施設で、畳の小物販売、畳を使ったカフェ、工場見学などができる施設です。



い草香るリラックスができる空間の「畳カフェ」



作業風景 畳職人の技術を間近で見ることが出来る



畳カフェの2階で取材に応じる久保木社長

■地域貢献で行っていることはありますか。

～本業である畳を通して～

本業である「畳」を通して地域に貢献したいと考えています。

当社は畳の技術の伝承と市民に開かれた町工場を目指し、工場見学の受け入れを無料で常時行っています。また地元の小中高校生のキャリア教育の一環として学校の講義等で私が講師を務め、地域の子どもたちへ日本文化や畳の歴史、地方の町工場から世界に畳を広める取り組みなどについて講義を行っています。日本三大火祭り「松明あかし」には、地元企業として松明に巻くゴザを毎年提供させていただいています。

その他の取り組みとしては、当社の「TATAMI



日本三大火祭り「松明あかし」
毎年松明に巻くゴザを提供

VILLAGE」に来ていただいた県内外のお客さまに、須賀川市内の他のカフェも回ってもらいたい、お店同士がお客さまを紹介する、紹介してもらえようという思いで「カフェはしごMAP」を作成し、地元須賀川市が「カフェの街」として賑わう仕掛けづくりにも協力しています。



「カフェの街すかがわ」の知名度アップのため、
「カフェはしごMAP」を作成

■貴社の人材育成について教えてください。

～成功事例に学ぶ～

製造業なので、職場の環境、ストレスなく働ける環境はすごく大事にしており、整理整頓の重要性は日頃から伝えています。週1回の社内の打ち合わせの時に、みんなで次ここがストレスだよねとか、これを良くしたいとかっていうのはよく話し合って改善を図っています。

実際の人材育成はOJTで行っています。また大事にしてるのが、成功事例に学ぶことです。具体的に言いますと、例えば地元の別業種の企業に社員研修で伺い、その社長から企業理念とか、実際にどうされているかとかということを教えていただいています。

また、畳を製作する社員には畳の良さを学んでもらうために、年に1回畳の材料のい草の産地熊本へ研修に行っています。地元の農家に住み込んで、い草の刈り取りなどの農作業の手伝いをしています。カフェを担当する社員は、東京の有名なカフェなど実際に見て回るなどの研修を行っています。

一番は現場で学んで（OJT）、研修で実際に体験し、良い事例を見たり話を聞くことはとても大事で、そうやって学んだこと、勉強したことを生かしてお客さまのためにどうするかというのが大事なのでそこにはお金を惜しまずに継続したいと考えています。

■貴社の今後の展望についてお聞かせください。

～五本目の柱、ホテル事業～

五本目の柱としてホテル事業をやりたいと考えています。畳の空間をメインとした一棟貸しの業態で、宿泊したお客様に畳っていいなって思ってもらえるような宿泊施設を造りたいです。和室がある家が少なくなってきていて、実際に和室の部屋が欲しいけど大変だと思っている方も多いので、畳がふんだんに使われている部屋でい草の薫りを感じながら寛ぎ、ぐっすり寝れるような場所を提供できればと考えています。

■起業を志している方へのメッセージがあればお聞かせください。

～とにかくやること、まず一步目を踏み出す～

アイデアはいくらでもあるので実際にやること、やってみることが大事です。実際やってみてお客様の希望、要望、気持ちを聞きながら修正し直していくことの方が大変です。1回ではうまくいかないのが試行錯誤を繰り返しながらやっています。

「こういうのやった方がいいんじゃないか」とか「これやったらいいんじゃないか」って、結構言われるのですがもうそれは何度も聞いていて、やるのが大変なんです。「TATAMI VILLAGE」も造ってからが大事ですし、商品開発もそうです。自分にも言い聞かせていることなんですけど、とにかくやること、やらなかったら何も始まらないし、まず一步目を踏み出すということです。



今年3月に TATAMI VILLAGE を訪れた
高島酪農学園理事長・東邦銀行取締役（左から2番目）
と矢吹理事長（右から2番目）

【インタビューを終えて】

日本の伝統産業である畳を「後世に残し、世界に広める」ため新たな道を切り開いている姿勢や「とにかくやってみること、まず一步目を踏み出す」という社長の言葉が印象に残りました。

畳を通して、人が集まり、地域を巻き込み、地域が賑わっていくという可能性を強く感じました。社長の夢でもある畳の良さを体験できる宿泊施設が出来ると楽しみに待ちたいと思います。

（聞き手：嵐 俊勝）