

- 代表者名 代表 堀田 登喜夫
- 設立年月日 1913年(大正2年) 9月1日
- 所在地 〒400-1501
山梨県甲府市上曽根町3662-31
- TEL 055-266-2368
- FAX 055-266-2335
- E-Mail t-hotta@iris.ocn.ne.jp
- URL http://www.tatami.in/hotta/
- 業 種 家具・装飾品製造業
- 従業員数 3人

インタビュー



代表 堀田 登喜夫

テーマ

自動化・省力化・高機能化による畳製造工程の抜本的な改革と国産畳の需要開拓

日本独自の生活文化様式である「国産畳」の需要が低迷している中、従来の畳製造工程を自動化・省力化・高機能化により抜本的に見直すことで、生産性の向上と加工精度の安定、高機能化による特殊畳ニーズに対応するとともに、安心・安全な国産畳の需要開拓を図る。



コンピュター式で縫製できる裁断機

藁とイ草で構成される畳は、1300年もの歴史を誇る、世界に類のない日本独自の生活文化だ。高温多湿の日本において、部屋の湿度調整や吸音、保温、断熱、二酸化炭素の吸着、抗菌など、ほかの敷物にはない優位性を持つ。

堀田畳製作所の堀田登喜夫代表によると、畳業界は古くより日本家屋の建築現場で、畳の採寸・図面起こしを行った上で、畳床の裁断、畳表の縫着の製造工程を畳店で行い、再度、現場で微調整をしながら敷き込み(納品)まで行うという作業工程を取り、畳職人の経験や勘に頼ってきた。しかも、畳は1つとして同じサイズのものはないという。

たとえば、住宅のたった6畳間でも、建築材料や建築途中での些細なズレや材料の曲がりなどで、壁際はまっすぐ仕上がっていない。そのため、畳職人はすべての部屋の採寸を必ず行い、その部屋の曲がりやびつたり合った畳をオーダーメイドで6畳それぞれの寸法で加工しているのだ。

また、近年は住宅の洋風化に伴う薄畳の需要や模様畳、縁なし畳、お寺用の縁巾の広い畳など多様なニーズがある。これらのニーズに応え、国産畳および正しい畳文化の継承のためにも、畳づくりの自動化・省力化・高機能化がこれからの畳製造業に必要と言える。

堀田畳製作所はこうした現状を踏まえ、課題と

して、生産性の向上と加工精度の安定、特殊畳ニーズへの対応を挙げ、畳製造工程を見直すことにした。導入した設備は、①コンピューター式で框裁断から表張、框縫までワンタッチ自動運転でできる裁断機②畳縁の縫着と幅寸法の縫断を行う返縫機③畳検寸器④畳割付計算システムーの計4点。裁断機には、特別仕様として、国内初の増し張り機能が付加されている。

増し張りとは、職人が畳表を引っ張って調整することだ。藁畳床は、冬季などの乾燥時期の縮み、梅雨時の膨張率の変化など自然素材ゆえの特徴があり、従来は経験豊かな職人が手作業で畳表の引っ張りを行ってきた。この手縫い畳の繊細な技術を、手作業で補うことなく、完璧な状態に仕上げることを目指した。

検証の結果、畳の幅精度目標である1厘(0.3ミリ)に対し、0厘(0ミリ)で試作することができた。従来の寸法精度が2厘5毛(0.75ミリ)であることから見ても、非常に精密であることが分かる。また畳の張替え時間は、目標13分/枚に対し13分4秒で試作することができた。従来、即日即納は8枚/1日が限界だが、これによって約3.5時間で16枚を製造することができ、客先への畳の搬入・搬出時間を考慮しても16枚/日の即日即納対応が可能となる。また、特殊畳(薄畳、模様畳)も導入設備で製造することができた。



畳縁の縫着と幅寸法の縫断を行う返縫機

「畳は肌着と一緒にある」。数少ない国産畳取扱店として原料にもこだわり



堀田代表と、県の契約生産者・上田恭裕氏

堀田畳製作所は大正2年の創業以来、甲府市上曽根町に店舗兼作業所を構えている。同店の売りは、国産畳表と畳床を100%使用した国産畳へのこだわりにある。仕入れ原料であるイ草は、熊本県のイ草農家である上田恭裕氏と契約栽培を交わしており、同店専用の圃場を確保している。同店は、直接肌に触れる畳は、いわば「肌着と一緒にある」との考えから、10年前からエコファーマーの認定を受けた生産者で国産品の日本一の産地である熊本から直接仕入れを行っている。

また「安全を数値で、安心を形に」の考えのもと、耐久性のない中国畳表とは違う、安心の純国産品畳の販売に注力し、努力と研究を重ねている。堀

田代表によると、少子高齢化やデフレに伴う輸入材料の増加などから全国各地で畳店や畳職人が減少している。県畳同業組合連合会の会員も、平成23年の121事業者から平成28年には70事業者と42%減った。なかでも国産畳を中心に扱う畳店は同店を含めて5-6事業者に限られているという。堀田代表は、技術の習得を通じて国家検定である一級畳製作技能士や畳ドクターの資格取得にも注力。県畳同業組合連合会の青年部長や社会部長、現在は専務理事として、長年にわたり畳文化の継承や地域密着に尽力している。



同店専用のイ草圃場

畳文化の継承、国産畳への回帰、生活様式の変化に対応しうる業界改革に期待



堀田畳製作所のみなさん

同店は今後、本事業を活用した畳製造工程の改善を軌道に乗せ、地域内への営業活動を強化する。既存取引先からの口コミ、DM、店頭におけるPR、WEBの整備、フリーペーパーや折り込みチラシなどにより販売促進に取り組む。基本的にはB to C(エンドユーザー向け)による顧客獲得に注力するが、賃貸住宅や旅館、飲食店などの業務用の需要については価格面で妥協しないことを前提とし、ネットワークのある建築業者とも連携していく考えだ。

売上総利益目標は3年間で毎年10%以上とし、3年目の後継者加入以降は毎年20%(前年対比)を掲げ、実際に目標に近い利益が出始めている。新規引き合い目標は月5件以上を目指し、4年目以降の供給体制の増強に備える。特に、現在1,500件の顧客名簿については、5年後に2,000件、10年後に3,000件を目標としている。

堀田代表は、「本事業で畳文化の継承、輸入畳に対する国産畳への回帰、生活様式の変化に対応しうる畳業界の改革などが期待できる」と話す。畳は、表替えや裏返しなどの「仕立て直し」によって長

持ちさせることができるため、粗大ごみを増やすことなく、エコの時代に適している。また、住宅が洋風化したとはいえ、和室はいつの時代も一定の需要がある。フローリングの上に敷くタイプの置き畳への引き合いも増えている。確実に畳需要が存在しているにもかかわらず、畳店や畳職人の減少はそれ以上のピッチで進んでおり、このままでは近い将来、畳文化の継承ができなくなることが危惧される。そのためにも、既に自動化・省力化を進めているほかの製造業と同様に、畳業界も従来からの固定観念を捨て、手作業や勘・経験に頼り過ぎてきた畳製造工程を抜本的に見直すことが必要と言える。

「地域に密着し、地域一番店としてのビジネスモデルを確立することにより、ほかの国産畳取扱店の模範となることで畳業界、ひいては住宅業界の活性化にも寄与したい」と熱く語る堀田代表。畳本来の機能と日本文化を継承し、日本の誇りである敷物「畳」を残していく畳店になるべく、革新的な畳製造工程の改善に今後も取り組んでいく構えだ。



店舗兼作業所外観

