

# 流通の課題

⑥

合志市の会社員山田寿史さん(26)と絵里香さん(26)夫婦は昨年秋、地場住宅メーカーの分譲地にマイホームを建てた。分譲地を幾つか回り予算と相談してメーカーを決めた。洋風2階建ての4LDKで和室は4畳半の間。3歳の長男と生後半年の次男を抱え、豊はメーカーの担当者が「イ草の畳より汚れに強い」と説明した和紙畳を選んだ。和紙をこりのように巻いて編みこみである。間取りや壁紙の種類などを決める中で、カーテンの色を選ぶぐらいの感覚だった。絵里香さんは「新居に引っ越したら好きなイ草の香りがせず、戸惑った」と話す。家の建て方も様変わりしている。山田さん夫婦に限らず、顧客と工務店の棟梁が相談しな

## 岐路に立つイ草

### 第2部

がら、柱や天井板の材質などを決めていく時代ではない。八代市で畳店を営む眞屋工業組合副理事長の正田要範さん(71)は「昔は大工と建て主が話し合う場に畳店も出向いて説明し、今はメーカーが間に入るので、畳店と消費者が顔を合わ

せることはない」と話す。

「客の指定がなければ、メーカーは床材を含めて1畳6、7千円の畳を発売してくる」と正田さん。その価格では中国産の表を使っても利幅は薄く、畳店の経営は厳しくなる。1980年ごろまでは、同組合加盟店は300店ほどあったが、現在は106店にまで減った。

そんな中で、消費者との接点を求める畳店が力を入れ始めたのが、「張り替え」の仕事だ。熊本市の畳店「眞屋」の亀井伸生さん(60)は、新聞の折り込みチラシで年間約8千枚の張り替え注文を受ける。顧客に9種類のサンプルを見せて触ってもらい、耐久性や見栄えの違いを丁寧に説明する。

「国産と中国産の違いは強度。中国産は3年程度だが、国産は10年以上持つ。きちんと説明すればお客さんは納得してくれ

る」と亀井さん。「新築時もあるが、主が安さか耐久性かを選べるようにすべきだ。でも、住宅メーカーも畳店も価格にとらわれ、畳の情報を正確に伝えきれないのではないか」

八代市の会社員岡浩二さん(43)は9月中旬、正田さんに勧められ、4年前に新調した畳表の「裏返し」を頼んだ。高級表だったので裏返しが利く、「和室は6畳一間だけなので、畳にはこだわっている。眞屋さんに教えてもらいながら良い物を長く使えば、結局は安く済む」と話す。

住居から和室が減った分、逆に畳にこだわる人は増えている。正田さんは「われわれ畳店が、消費者と接点を持つことが眞需要回復の第一歩。そのためにも、畳店が畳やイ草のことをもっと勉強しなくてはならない」と自戒を込めて強調した。

(長野希美)

## 畳店



畳表を裏返して縁を付ける畳店の職人＝八代市

# 客との接点「張り替え」で模索