

会社概要

社名	大山畳店【八潮市】		
代表者	大山 勝 大山 恵美子(副代表)	業種	畳等生活雑貨製品製造業
従業員数	3人	URL	https://www.reform-tatami.com
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・畳の製造販売、工事一式請負 ・主な製品は一般畳、リフォーム畳®(洋室でも和室でも自由、車椅子使用可) 		
沿革	<p>昭和55年 畳専門店として創業</p> <p>平成2年 現在地に店舗兼住宅を建設</p> <p>平成26年1月 特許取得「畳床フロア及びそれに用いる表面シート材」</p> <p>平成26年7月 登録商標「リフォーム畳®禅陽」</p> <p>平成26年8月 特許取得「収納庫及びそれに用いる天板の使用方法」</p> <p>平成26年12月 登録商標「リフォーム畳®」</p> <p>平成29年7月 「リフォーム畳®」が介護保険の対象となる</p> <p>平成30年度 「経営革新計画」承認(1回目)</p> <p>令和2年度 「経営革新計画」承認(2回目)</p>	 <p>本社外観</p>	

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

＜当時の課題＞

○日本人の生活スタイルが洋風化し、畳の需要が減少の一途をたどっている現状を何とかしたいとの思いから「リフォーム畳®」を開発したものの、営業スキルや経験・知識がなかったためまったく売れず、どうすれば良いのか模索していた。

＜解決への道筋＞

○どの様にすれば「リフォーム畳®」が売れるのかを八潮市商工会の経営指導員と中小企業診断士に相談して「経営革新計画」の作成を行った。

○「この製品の良さは何か」「販売ターゲットを誰にするか」「新製品を認知してもらう方法」の3つの視点で課題を整理することにした。

○SWOT分析による当社の強み・弱みを分析しながら、実現可能な課題解決方法を導き出すことにした。

「経営革新計画」のテーマと概要

テ ー マ	『特許たたみ』の販売促進で業績向上を目指す。
計 画 期 間	平成30年1月～令和2年12月(3年計画)【平成31年1月承認】



衝撃吸収力

転倒時ケガの軽減

カーペット たたみ

この空白に目をつける

コルク フロアクッション

フローリング 表面シート材 塩ビシート

防水性

掃除が楽

- リフォーム畳®の強みをPRして 販路開拓・販売促進
- 展示会営業で 知名度アップ!!
- ・ 車椅子体験を実施
- ・ ピンポン玉で衝撃吸収力実験
- ・ 除菌剤スプレー使用

リフォーム畳®の誕生

before 和室から

after 洋室へ

介護保険の対象

車いすのタイヤが沈まないし滑らないのでとってもラク!

ホクたちも、滑ると脱臼しちゃうんだ

この床が「リフォーム畳®」です

建物に固定されない畳に、フローリング床材の機能性である強度と沈み込みの無い硬さをプラスした衝撃緩和に優れた床材を開発。

「経営革新計画」の実践

1 各種認定の取得

○八潮市が認定している「八潮ブランド」や八潮市商工会が認定している「特産品・推奨品」の認定を取得し、商品の認知度が向上し、信頼性が高まった。

2 各種賞への応募

○渋沢栄一ビジネス大賞「特別賞」(令和2年2月5日)、SAITAMA Smile Womenピッチ2020「ソーシャルビジネス賞」(令和2年11月29日)、令和2年度彩の国ベンチャーマーケット埼玉県産業振興公社「理事長賞」(令和3年1月20日)を受賞したことで、新聞の取材やラジオ出演に繋がり、商品の認知度が向上した。

3 各種展示会への出展

○障害者自立支援機器「シーズ・ニーズマッチング交流会」、第21・22回東部工業展inさいたまスーパーアリーナ、彩の国ビジネスアリーナ2020等に積極的に出展した。また、車椅子が使える特性から、福祉機器展示場への展示も依頼した。

4 生産体制の見直し

○補助金を活用して、最新の畳自動縫い機器を導入し、生産効率をアップさせた。運搬用車両も新調し、遠方のお客様からの注文にも対応できるようにした。



埼玉県産業振興公社INPIT
埼玉県知的財産総合支援窓口ブース



大山 勝(代表) / 大山 勝也(後継者)
作業風景

「経営革新計画」の成果

○計画終了時に付加価値額が103.3%、経常利益が46.7%、売上高が92.5%増加した。

○認定や展示会への出展、各種賞の受賞により、製品の認知度や信頼性が大きく向上した。

○生産性向上の目的で新型機を導入したことや運搬用車両を新調したことで、後継者のモチベーションが向上した。

○話題になる事で、「リフォーム畳®」以外の仕事依頼も増え、好循環に繋がった。

成功の秘訣

- 壁にぶつかった時、問題点を整理して、どう解決したいのか、解決させるにはどう行動すればいいのか、を分析するようになり、悩んだ時は公的機関や商工会に度々相談し、的確なアドバイスを貰うようにした。
- 認知度の向上だけでなく、外部から製品評価をしてもらうことを意識して各種賞への応募を行った。
- 営業力が弱く、資金にも余力がなかったため、出展する展示会も公的機関が主催する出展料が無料のものや安価なものを選択した。
- 苦手意識のあったホームページ編集等を勉強して、積極的にSNSで情報発信を行った。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 開発、特許取得した新製品「リフォーム畳®」の認知度アップが、売上アップに繋がった事で、全員の製品に対する考え方が変わり、お客様に喜ばれる製品を開発できた誇りと喜びが芽生えた。
- 畳業界全体は危機的状況ではあるが、経営革新計画の策定により、強味・弱みがはっきりし、取り組むべきことが明確化され、プロのアドバイスも受けられるようになり、問題を一つずつ着実に解決できるようになった。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

- 経営革新計画に取り組むことで、自社の弱み・強みが明確になり、何に取り組めば良いのかがはっきりします。
- 商工会の経営指導員、中小企業診断士にアドバイスを頂け、計画実行への迷いが無くなります。
- 経営のプロのアドバイスは、突破口へのチャンスです。ぜひ、チャレンジすることをお勧めします。



大山勝也(後継者)大山勝(代表)大山恵美子(副代表)



リフォーム畳®搬入作業