



有限会社伊藤畳商店

取締役 ITO TAKAHIRO

伊藤 貴大さん

DXと新規事業で 畳業界に新たな風を起こす

自社製造と施工を 守り続ける

当社は昭和29年（1954年）に私の祖父が創業して以来、70年以上にわたり、畳や襖の製造・施工業務を行なっています。当初は手作業で畳を作っていました。が、現社長である父親が同業者に先駆けてオートメーション化に取り組んだことで、1枚当たりの作業時間を10分の1に短縮でき、年間1万帖以上を安定的かつ正確に製造できる体制を構築しました。これによって、官公庁住宅をはじめとする官公庁の大型案件にも対応できる県内

でも数少ない畳店に成長することができました。また、創業当時から自社製造・施工にこだわっており、官公庁案件の竣工検査で鍛えられた高い製品精度と施工管理者としての技術を下地に、手頃な価格での提供を実現しています。

DXに取り組み、 個人消費者にも販路を開拓

昨今、畳業界では中国製の畳や化学畳（化学製品で作られた畳表たたたまひを使った畳）が増え、国の調査では直近5年間で畳表（畳の表面に貼り付ける藁いぐさの茎な

個人消費者への販路開拓に繋げることができました。

畳業界の未来に向けて

私は大学卒業後に外資系企業で勤務した後、2017年に家業に入りました。幼い頃から祖父や父親が現場で働く姿を見て育つことから、畳業界に誇りと愛着を持つ一方で、業界の変革や、新たな分野での挑戦に取り組む必要性を感じていました。そのような中、2019年に島根県隠岐の島町で「二社 隠岐の島振興協会」を設立する機会に恵まれ、漁業、牡蠣養殖、塩の製造、農業にも取り組んでいます。一見、本業と関係ないように見受けられますが、離島での仕事（水産、農業、広報など）から得られた様々な知見を畳業界に活かしていきたいと考えています。

現在、隠岐の島で大量に出る廃棄牡蠣殻を活用し、新たな畳表の素材を開発しています。貝類に含まれるキチン質（防臭、防カビ、UVカットなどの効果とフッ素樹脂などを混ぜ合わせることで、フローリングと比較しても遜色ない、おしゃれな床材を目指しています）。

こういった取り組みができるのも、祖父と父が築いてきた熟練の技術と顧客の信頼があるからだと思えます。今後もDXと自社オリジナル製品の開発に注力し、高品質で顧客に喜ばれる畳を提供し続ける会社でありたいと考えています。



当社では20代社員を中心に5台の機械で畳を製造しています(写真上)。畳への生地は約100種類を取り扱っており、その品揃えは県内有数の規模です(写真左下)。隠岐の島で牡蠣やサザエなどの漁業に参画しており、島で廃棄される牡蠣殻(写真右下)を利用して新たな畳表を開発するプロジェクトを進めています。

Column

注目の特ピックス /

悠宮(ゆうきゅう)建具



2023年に幼馴染の自動車部品開発メーカー社長と共同で、障子と襖の良いところを組み合わせた建具を開発しました。和紙をアクリルで挟んだ部材を組み込むことで、UVカットと断熱効果を持たせ、洋室にも和室にも合うデザインに仕上がりました。

Company Data | 会社概要



伊藤畳商店

有限会社伊藤畳商店

【創業】1954年
【所在地】名古屋市南区三吉町2-31-1
【TEL】052-611-4089
【URL】<https://itotatami.jp/>
【事業内容】畳・襖・建具の製造・販売



どと麻糸で織ったゴザの国内生産量が4割まで落ち込んでいるとの報告もあり、同業者の中には廃業や後継者不足に悩んでいる企業が多く見受けられます。安定した受注を保つことができていた当社も、新型コロナウイルスの影響で大口案件の見通しが付かなくなり、事業領域を広げていく必要に迫られました。そこで、コロナ禍で室内に滞在する時間が増え、畳の張り替え需要が高まることを予測し、自社HPの開設をはじめ、WEBを通じた個人消費者への販路開拓を進めることにしました。社長や同業者からは「畳は高齢者の顧客が多く、アナログ意識が強い」という意見が多く、デジタル化には慎重でした。しかし、同業者が力を入れていないWEBにこそ新たなニーズがあると考え、名商の経営指導員から補助金活用のアドバイスをいただき、オンライン見積りにも対応できるHPとLINEアカウントを構築し、集客から見積書まで提案できる仕組みを導入しました。HP構築にあたっては、WEB製作やマーケティングの専門家と畳店のHPやSNSを分析し、畳という専門的でニッチな知識を分かりやすく落とし込んでいきました。おかげさまで、HP開設の初年度から1,000万円以上のWEB注文があり、現在では年間300件ほど問合せをいただいています。高齢者の方にも好評で、先日は80代の方からWEB注文をいただきました。HP開設前は個人消費者の売上は年間50万円程度でしたが、営業のDX化によって社員を増やすことなく個