

にいなからお知らせ

洞口、トクラ会に参加。ゴルフで準優勝

9月10日、11日に「トクラ会」に参加しました。10日は国産表の産地状況について学び、特に8月の熊本水害での深刻な被害によって改めて危機感を感じました。にいなとしても国産のい草、畳表を守るためにも頑張っていかなければと感じました。また、「10年後の未来」をテーマにディスカッションをしました。私は10年後では難しいと考えておりますが、「若者が畳業界にチャレンジしてみたい！親父頼むから継がせてくれ！」と思う業界づくりを弊社からできるようにしていきたいと考えております。まだまだ勉強中の未熟者ですが、皆様とこれからも協力して築いていきたいです。

2日目はゴルフに参加させていただきました。結果、優勝（初出場の為、準優勝）、ドラコンを頂きました。来年も無条件で参加になりました。



第32回トクラ会ゴルフ大会							
開催日: 2025年09月11日 最大ID: 男性 36 / 女性 36							
競技方法: Wペリア / 307打切り・PAR×2+0 アクト: 1・2・5・6・7・9 イン: 10・12・13・15・16・17							
順位	氏名	OUT	IN	GROSS	HDCP	NET	備考
優勝	洞口 拓也	46	47	93	19.2	73.8	
準優勝	栗田 晴弘	51	49	100	25.2	74.8	
3	西本 諒抄	45	46	91	14.4	76.6	
4	寺本 良治	48	46	94	16.8	77.2	
5	栗田 敏彦	45	46	91	13.2	77.8	

にいなの襖、障子、網戸材料取り扱い予定

皆様からのご要望を受けまして、弊社にて襖・障子・網戸の材料、工具を取り扱いを予定しております。

まだまだ実績も知識も不足しており、ご迷惑をおかけする場面もあるかと思いますが、皆様から学ばせて頂きながら、一歩ずつ取り組んで参ります。

皆様のお力添えを頂きながら、ニーズに応えられるよう努めて参りますので、今後とも変わらぬご指導ご鞭撻のほど、宜しくお願い申し上げます。

にいなのホームページが今月リリース

空色まんじゅうやミニ畳も「飛ぶような売れ行き」…ブルーインパルスグッズで沸く道の駅

■宮城県東松島市念願の「道の駅東松島」が昨年11月末にオープン以来、好調な売り上げを記録。航空自衛隊の飛行チーム「ブルーインパルス」のグッズ販売が好調で地元業者が次々と参入。

■市内の畳店3代目の清水好和さんは、ブルーインパルス柄の畳縁を使った手作り筆箱や名刺入れ等7種類を販売。青色の畳材を使ったミニ畳（1,100円）は道の駅オリジナル商品で「予想の3倍は売れている」というほど人気が高い。



【ホテルグランヴィア和歌山】和の心をいつまでも。畳の一番の魅力を伝えたい。

■ホテルグランヴィア和歌山は2025年9月8日より、約1か月間1階ホテルロビーにて有限会社井戸畳店のライフスタイルブランド「inoca」による「紀州いぐさ」商品を展示。

■井戸畳店は自社で苗から栽培したい草を用いた雪駄やブックカバーなど色とりどりの商品を通じ、伝統素材の魅力を発信。



【日本から「畳」のある日常を消さない】素材選びからメンテナンスまで... ひたむきに畳文化継承

■大阪府で畳店を営む後藤さん。高校卒業後に運送業を経て畳職人に転身し、9年間の修業を経て独立。国産イグサの良さを伝えるこだわり、素材選びから丁寧に対応。作業後もお客様宅に訪問し、メンテナンスを欠かせない姿勢が信頼を集めている。さらに週一回店を駄菓子屋に変えて、子供たちに畳の魅力を伝える活動も展開。



9月にいなニュース

日本の暮らしを象徴する「畳」をあしらった栽培キットが手のひらサイズで人気



■白磁のおちょこを和紙畳のスリーブで包んだ栽培キット。色あせや摩擦に強く清潔さを保つ和紙畳と畳縁が本格的な和室の趣を手のひらに届ける。

伊藤園が「おーいお茶」の茶殻を使って畳を開発!?

■伊藤園は製造過程で排出している茶殻を活用したアップサイクル製品をこれまでに100種類以上作っている。例えば、名刺や封筒、段ボール等。

■背景として、新卒の技術者の祖母が畳の掃除に茶殻を使っていた姿を見て、茶殻を畳にまいてほうきで掃くと、ほこりが舞い上がるのを防ぎ、消臭効果もあることから活用できないかというヒントで畳の製造現場を見学しに行き、畳床のボードに茶殻が使用できることが分かり開発することになった。

■茶殻のアップサイクル製品第一号となった「さらり畳」は2003年7月から発売。



営業力が身につく動画紹介



■営業特化のYouTubeチャンネル「NEW SALES」に前職の営業マンが出演し、ロープレを披露しております。前職では営業の原理原則を沢山学んできましたが、今回ご紹介する動画に凝縮されており、これからの営業活動やお客様との打ち合わせに使えると思い、動画をご紹介します。



- ・ロープレ
- ・ロープレ解説
- ①関係性構築の重要性
- ②集中環境の作り方
- ③第三者話法の活用
- ④反対意見の受け入れ方
- ⑤自己決定を促すクローージング



- ・営業の原理原則とは？
- ・顧客に「起こす」変化と「起こる」変化の違い
- ・「顕在ニーズ7%」に対して「潜在ニーズ93%」
- ・潜在ニーズを顕在化にさせるテクニック「第三者話法」