

伝統を大切にしながらも、時代に即した 新たな視点で愛されるものづくりに挑戦していく。

高田 尚志

代表取締役 / 経営



もっと生の声

Q & A

— やりがいを感じるのは、どんな時ですか？

最近ではSNSでの広がりも多く、多方面のお客様から、「次の新しい柄が出るのはいつですか？」などの声をいただくことがやりがいでもあり、一番の原動力になっていますね。

— 今後挑戦してみたいことはありますか？

畳縁を伝統産業からポップカルチャーにすることで。通常、畳の入替は一生で1~2回ですが、一般の方には、ハンドメイドなどで畳縁に親しんでもらい、2025年までに10人に1人が畳縁を認知し、畳縁と聞いて弊社やFLATをイメージしてくれるような環境を目指しています。ただ、一方では、商品はトレンドとなっても、ものづくり自体はトレンドとはいけないと考えていて、きちんとしたものづくりは今後も変わらず続けていきたいと思っています。

— 将来繊維業界に従事する人へのメッセージをください。

情熱を注げるものを見つけ、自分にしかできないものを磨いて行ってください。そして、繊維産地で働いてみたいと考えている方は、「産地や企業は自己実現の場」と考えて挑戦してみてください。



大学卒業後は、家業の畳縁製造業を継ごうと決めていた高田さん。学生時代に友人にその話をしたところ「畳縁」だけを製造する会社があることに驚かれたといいます。

入社後は、畳の需要が減少する中、もっと畳縁の認知を拡大したいと販路拡大に取り組んだそう。会社の強みを「伝統を大切にすることと、伝統を捻じ曲げる力をもっていること」と話す高田さん。従来の畳縁が持つ古風で伝統的なイメージを変えようと素材や柄を変えた畳縁を織るようになり、インテリアやハンドメイド素材としての新たな需要が徐々に広がっていきました。しかし、畳屋さんなどの長年の取引先をまわる中で、「自分たちの業界では、畳縁は畳の資材でしかないから色柄が違っても値段は同じ。お客さんからはお金をもらえない。だから種類が増えると端材が出て割が合わないから。」業界の方たちは畳縁を単なる資材としてしか見てくれてなく、付加価値を求めていなかったんです。畳屋さんでたくさんの半端な畳縁を見せられた時はショックを受けましたね。」そして、「本来のお客様である畳屋さんに喜んでもらえないと意味がない。」と、業界の人に喜んでもらうためには畳縁にきちんとした価格をつけ、畳屋さんがお客様から畳縁代としていただけるような仕組みに変えるため、日々、汗を流したそうです。「以前は新しい柄物に対して反発が多かった業界の方からも、現在では受け入れてもらえるようになりました。動物柄などは幼稚園や保育園で定番となったことでとても喜ばれ、次はどんな柄を作るのかと聞かれるほどです。また、最近では特注の柄で付加価値を求める方も多いですね。端材も出ず、お客様にとっても弊社にとっても社会にとっても良いものづくりの流れとなっています。今後もお客様からの様々な柄の要望にお答えしていきたいです。」

