

(有) 小林畳工業



「ふくい企業の挑戦」

創業45年の小林畳工業（本社福井市高木中央2丁目、小林健一社長）は、洋風住宅やフローリングの普及で畳の需要が落ち込む中、高い機能性を持つ炭化繊維を使った製品を開発。工務店など従来の販売ルートだけでなく、健康志向の女性ら最終消費者をターゲットに販路開拓を進める。畳は本来、吸湿・放湿作用に優れた製品だが、現在主流の「建材床畳」は、昔の「稻わら畳」に比べ吸湿性に劣る。そこで東京のメーカーが開発した、セルロースを高熱炭化した植物性繊維「オルガヘキサ」に着目。「業界で初めて」（同

小林畳工業（福井）

社）という、い草の下にオルガヘキサのシートを敷いた畳を開発、12月に発売した。

同社によると、備長炭の約4倍の吸湿性や遠赤外線による保温効果、ホルムアルデヒドなど有害物質の吸着効果を実証済み。価格は1畳約2万円と一般の畳の倍だが、今度直樹専務(39)は「健康や環境への関心は高まっている」とし、新たな「畳ファン」掘り起こしにつなげたい考えだ。

「昔は1軒に2〜3部屋

最終消費者ターゲットに



炭化繊維を活用、吸湿性などに優れた新商品＝福井市高木中央2丁目の小林畳工業

あった和室が今はせいぜいフローリングに敷き詰め、1部屋（今度専務）と、洋間の中に和の空間をつくる。畳需要は減少の一途をたどるなど畳のニーズは多様化する。一方、近年は色のついた。「厳しい業界だが、多た畳表を使いカラフルな部種多様な顧客の声にこたえて屋を演出したり、薄い畳をいけば活路は開ける」と戦

略を練る。

そう思った思いから、昨年4月には福井市内に畳のショールーム「畳のかおり」をオープン。赤や青、マーブル柄など多彩な色や柄の畳約20点をそろえる。直接手にとって手触りや色を確認できるのが利点で、最終消費者に直接アプローチする拠点と位置付ける。現在は工務店や不動産が主な納入先で、一般消費者向けの売り上げは2割程度だが4割程度に引き上げたいという。

また、同社では他社に先駆け製造工程の機械化を推進。製造能力は県内最大クラスの日産100畳を誇る。8月には、一般的な畳の8分の1の厚さ7ミリの施工可能な最新設備も導入した。針を一切使わない特殊な接着方法が特長で、安全性においても他社との差別化をアピールしていく考えだ。

吸湿性高い製品開発