



高断熱住宅の家づくりに取り組む
地域の工務店を紹介します。

トコロ建業

千葉県いすみ市

<https://www.tokoken.com/>



自身の経験をもとに
健康な住まいと暮らしを追求

房総半島の太平洋側に位置する千葉県いすみ市で、こつこつと高性能住宅をつくり、地域の暮らしをよりよくすることに心を砕くトコロ建業。社長の處雅博さん、家づくりと地域への思いを聞きました。

大工だった父親が、東京都内の工務店などでの修業期間を経て地元に戻り、1978年に同社を創業しました。大工や木材に囲まれて育った處さんも、高校卒業後は専門学校で建築を学び、「父が木造の大工だったから自分は大きな建物をつくらう」と、東京でRC造や鉄骨造が中心の建設会社に就職しました。

しかし、働き始めて数年後に勤務先が倒産したため、他業界に営業職として転職。建築の世界からは離れました。新しい仕事も楽しいものでしたが、父親から「仕事が忙しいから手伝ってほしい」と連絡が。地元に戻り、同社に入社することになりました。

處さんが入社した当時は、両親と大工2人の4人体制。店舗や建売住宅など下請けの仕事が中心で、自社の受注は年1棟あるかどうかでした。

さらに、数年後にはその仕事も途切れがちに。仕事を取ろうと飛び込み営業もしていましたが、處さん自身は、かつて不渡りに苦しんだ父親の姿を見て「元請けでなくてはいけない」との強い思いを持っていました。

そんな折、母から仕事のヒントをもらいます。当時、工務店の仕事の傍ら訪問営業をしていた母が「集客するにはイベントを開くのがいい」と勤

務先の研修で学び、處さんに助言。見学会などを開くようになったことで、受注も安定していきました。

高性能への目覚めは「寒い」一言

現在はUA値0.46W/㎡K(断熱等級6)以下、実際には0.35~0.4W/㎡Kほどの断熱性能と、C値0.3cm/㎡以下を標準仕様としている同社ですが、高断熱の重要性に目覚めたのは8年ほど前のことでした。

きっかけは顧客からの一言。「リビングは暖かいけど、玄関が寒い」と、ずばり言われてしまったことでした。

「今思えば断熱欠損があったのですが、以前からそれなりに断熱などの勉強をしてきたつもりだった」處さんにとっては大きなショックでした。

「うちには足りないものがある」。一念発起し、高性能住宅づくりに取り組み工務店や団体を視察させてもらうことに。訪れた先は10社以上、全国を飛び回りました。

それから2~3年という短い期間で、自社の家づくりを確立させていきました。コストが上がったり、将来のメンテナンスや交換が困難にならないよう、シンプルな仕様や設備を追求。充填断熱を基本に、換気も第

三種換気としています。

2021年7月には、断熱の効果を感じてもらえる場をつくらうと社屋を建て替え、断熱等級7の体感シヨールーム「TOKO BASE」(トコベース)をオープンしました。等級7にしたのは、10年後には、等級6よりも高い水準が求められるようになるからと考えたため。体験する場ができたことで、受注も伸びてきました。

高性能住宅づくりを支える職人集団

最近では職人不足に悩む工務店も少なくありませんが、同社は今も10人以上の職人を社員として雇用。断熱・気密に対する大工の感覚がそれぞれ



上・右上／事務所兼用のシヨールーム「TOKO BASE」。UA値0.26、C値0.08の超高性能。太陽光発電や蓄電池も搭載し、災害時には地域の拠点としても活用できる
下／社員大工と基礎職人たち

熱い家づくりを支えています。

よりよい家を提供するため、どれだけ仕事を立て込んでいても處さん自身が初回の打ち合わせから必ず参加して、顧客と密にコミュニケーションを取っています。「お客様にはいい家を建ててほしい。だからお客様意図や要望をきちんとくみ取って、職人にじかに伝える」ことを大事にしているといいます。

「これからも、もっと大工を育てていきたい」という思いで、中学校の職場体験に協力したり、放課後デイサービスで木工教室を開くなど、大工の仕事を知ってもらうための活動にも積極的に取り組んでいます。

地域で持続するために総合企業を目指す

2013年からは地元の商工会が主催するイベント「いすみふるさとまつり」に出展し、木工品の販売や工作教室、上棟のデモンストラーションなどを行ってきました。

出展は自社の存在を知ってもらうために始めたことでしたが、ここ2~3年、イベントを契機に具体的な相談や問い合わせが寄せられるようになりました。ただ、處さんはその理由を「地域の工務店がどんどん減っているから」とも捉えており、住まいの悩みや困りごとを抱える人が増えている状況を憂慮しています。

住宅の需要が減っていく日本社会で、工務店として存続するためには「家づくりを核として、暮らしのサービスや不動産なども手がけられる総合企業になる必要がある」と處さん。新たな第一歩として、事務所の隣の土地を取得して、カフェや地元の農産物を販売する店舗を併設する計画を進めています。

「地域の方々がいなければ当社は成り立たない。当社は地域とともにある」。地域の将来を真剣に考え、地域に必要とされる工務店であり続けることが、處さんのミッションなのです。