



上・右上／事務所兼用のショールーム「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

高性能住宅づくりを  
支える職人集団

三種換気としています。  
2021年7月には、断熱の効果を体感してもらえる場をつくるうと社屋を建て替え、断熱等級7の体感ショールーム「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。

地域で持続するため  
に  
総合企業を目指す

「これからも、もっと大工を育てて行きたい」という思いで、中学校の職場体験に協力したり、放課後ディ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。

の高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  
だけ仕事が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  
の意図や要望をきちんととくみ取って、  
職人にじかに伝える」ことを大事に  
しているといいます。

れに異なると施工の精度が保たれにくくなるというリスクも、自社の家づくりに習熟した大工なら心配無用です。質を担保するために基礎工事も職人を抱えて自社で行っています。引き渡し後の点検も、問題があつたらその場で対応できるようになりが担当。また、災害発生時には4班に分かれて顧客を回ります。

工事の進捗や質を管理する現場監督は置かず、その代わりに「職長制度」として、職人が監督の役目を担う体制を取っています。現在、大工3人と基礎工事の2人が職長として、質

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立しない。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。

ンなどを行つてきました。  
出展は自社の存在を知つてもらうために始めたことでしたが、ここ2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。

**地域で持続するため  
総合企業を目指す**

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勧

現在はUA値0・46W/m<sup>2</sup>K(断熱等級6)以下、実際には0・35～0・4W/m<sup>2</sup>Kほどの断熱性能と、C値0・3cm<sup>2</sup>/m<sup>2</sup>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。きつ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ふことでした。「今思えば断熱欠損があつ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」處さんにとつては大きなショックでした。

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

務先の研修で学び、處さんは助言、見学会などを聞くようになつたことで、受注も安定していきました。



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>

# 発見! 「だん」の家づくり 地域の工務店