

がんばる地場工務店(がんば)とは？

地域に寄り添いながら、優れた住まいを世に送り出そうと研鑽を続ける工務店の姿を、新建ハウジングの記者がレポートするコーナーです。新建ハウジングの理念「変えよう！ニッポンの家づくり」を実現するためにも、善き「がんばる地場工務店」のあり方をともに考えましょう！

銀行から工務店社長に転身 「家業」を持続する「事業」に

vol. **3** タウン建設 [鳥取県鳥取市]

タウン建設の2代目・出井拓也さんは、銀行員から工務店の営業マンを経て2011年、同社の社長に就いた。父親の個人事業を法人化し、「事業」として成立させるために東奔西走。社員が10人を超え、受注が安定した今も、社員のため、そして地域のために未来を見つめて走り続ける。【編集部 荒井隆大】

クールな表情の裏に秘められたあくなき探求心
地力アップのためなら即実行する行動力
これからの挑戦と飛躍が楽しみです

Reason for choosing

推薦者
事業課 竹花節義



社長
出井拓也さん

所在地：鳥取県鳥取市
福部町高江 56-6
創業：1990年
社員数：12人(うち大工5人)
年間受注棟数：新築12棟・大規模
リノベーション1件
新築平均単価：3000万円

1990年、出井さんの父が大手ハウスメーカーの施工店として同社を創業した。しかし数年後にはバブル崩壊の影響で業績が悪化し、父は事業を縮小して個人でリフォームなどを請け負うようになった。

「子どもの頃は父に連れられて現場にもよく行っていた」出井さんだが、建築の道には進まず、高校を卒業すると東京の大学で経営学を学ぶ。当時の夢は「経営者になること」。大学卒業後は鳥取の地方銀行に入行し、5年間、渉外担当として経営者と接する日々を過ごした。

銀行を退職する際、出井さんは次の道を「車にするか住宅にするか」で迷ったという。どちらも大きなお金が動く世界だが、家業であったことも決め手になり、住宅業界で起業する決意を固めた。

会社の成長につれ 持続性を意識するよう

出井さんは、地域工務店の営業に転職。3年間の“修行”を経て2011年2月、父から屋号を継承して法人化、社長に就任した。



2023年に完成した新事務所兼ショールーム。かつての事務所・自宅の前にあった土地を購入して建てた。2階は事務所。1階がショールームで顧客との打ち合わせなどに使う。「ようやく人に集まってもらえる環境になった」ため、今年5月末には初めてマルシェを開催した



ROOTS 「もしVCがなくなったら…」
VCに加盟したおかげで受注体制を整えられた一方、その力に頼りすぎることによる不安を覚えたことが、ブランディングや設計を仲間から学ぶ契機になった。VC自体は今でも加盟している。

継承したといっても下請けや小工事から、新築注文住宅に業態を転換したため、出井さんにとっては「会社を継ぐというよりも創業するような気分だった」という。

1棟目は幸先よく知人から受注できたが、営業力を強めるためにVCにも加盟。設立直後に東日本大震災の影響で資材不足にも悩まされつつ、1期目は最終的に3棟を受注できた。売上も7000万円に達し「目の前のことで手いっぱい」な日々が続いた。

4年目に、出井さんと父の2

人だった同社に新しい社員が加わる。出井さんのかつての同僚で、今は設計管理部部長の花田武典さんだ。その後も、オーガニックスタジオ新潟・相模稔さんのブログを参考に、広報のスタッフを採用したりもした。

そのうち、出井さんに「家業を事業にしていかなければ」という意識が芽生え始める。社員が増える一方で自身も年齢を重ねていく中で、会社を持続させることの重要性を感じるようになっていった。

VCだけに頼らないため 地力をつける

集客も順調で、売上も年間2億円程度で安定していた2017

年、出井さんはふと「加盟しているVCがなくなったらどうなるのだろう」という不安に襲われた。家づくりも集客もVCに頼ってばかりだと危ういのではないかと出井さんは改めて工務店としての地力を高めることを考え始めた。

同じVCの加盟店ながら、VCの名前を出さずに業績を上げていく工務店に教を乞い「ムクのイエ」を建てる工務店」として自社のブランドを刷新する。また、優れた設計を体感するため、神戸で行われていた里山住宅博など、他社の住宅を「お忍びで」見学して回った。

2020年からは大工の社員化にも取り組み、今年までに3人

を採用。出井さんや内勤の設計・広報担当者、日々現場に出る大工らが積極的に関わる組織をつくるべく日報を書いてもらい、7月からはシンケン(鹿児島県鹿児島市)から取り入れた週三行を始めた。さっそく「現場から、監督経由ではなく直に声があがるようになった」と手応えを感じている。

工務店力で地域に貢献 経営戦略と重ねる

先日、懇意にしているコンサルティング会社のスタッフが同社を訪れた際、窓から外を眺めながら「こんな風景の中で暮らしたい」という感想を述べたという。自分にとってごく当たり前の風景にも価値がある、と改めて認識させられた出井さんは「もっと地域のためにできることがあるのではないか」と思うようになった。

今後の戦略として多角化を考えている出井さんが準備を進めている民泊やミニ分譲にも、地域への思いがあらわれている。通過型の観光地と言われる鳥取市で、既存住宅を改修して民泊をつくることで滞在型の観光地に変える。市街地からは少し遠いけれど、広い敷地が手に入るエリアに分譲住宅をつくり、豊かな環境に囲まれた暮らしを提案する。どちらも家づくりの力がなければできないことだ。経営者として自社の未来を考えたつても「工務店の力で地域に貢献していく」ことを忘れない。



無垢材の家づくりを支える大工の社員化にも取り組んでいる。働き方が異なる社員同士のつながりを強めるための試みも実践中



最近の施工事例。「ムクのイエ」というキャッチコピーの通り、一貫して無垢材を使い続けてきた。その理由は「大手の下請けをやっていた父が、自宅は木造の平屋を建てたのを見て、やはり行きつくのは木の家だとずっと思っていたから」(出井さん)

タウン建設のハッシュタグ

家業を事業へ

会社を持続させることは社員に対する経営者の責任。そのため「事業」を確立させ、新しい人も採用する

自社の地力で勝負

自社の力で受注を獲得できるよう、実力を蓄える。同じ工務店から設計、ブランディング、組織づくりを学ぶ

地元の価値を高める

生まれ育ったり、暮らしている地域の価値は強く意識されない。家づくりでその魅力を高める