

海外交渉・取引で負けないビジネスマインド

旭川の寒冷地住宅技術を輸出する先駆者へ。

株式会社 高組 代表取締役社長 高 喜久雄（たか きくお）

Profile

1963年旭川市生まれ。創業者高助松氏、二代目高松王氏を引き継ぎ、96年より代表取締役に就任。87年7月、89年7月まで大学院、90年2月、9月まで仕事でアメリカ在住経験がある。



ロシアやモンゴルに風穴

同社は旭川で80年以上にわたり建設業に携っており、近年の建築市場の縮小の波にさらされてきた。社員数を維持しながら新しい展開をしようと考えた矢先、旭川市役所でも同じような話題があった。旭川市はユジノサハリンスク市と40年以上も姉妹都市提携を結んでいたため、建設分野で何か経済的な交流ができないかという話が持ち上がったのだ。

同社の海外展開が具体化し始めたのは、国土交通省の10年度事業「地域と建設業の元気回復事業」への応募である。同社が属する旭川建設業協会が応募した事業が採択され、旭川市とユジノサハリンスク市を巻き込み、サハリン建設協会と技術協力協定を締結したことに基き、同社とサハリンのA社とが交流を開始することになった。サハリン州はロシアの中でも所得水準が高く、建築材料を輸出しても販売に結びつくだらうという高氏の読みだった。

物件を担保にして代金回収

A社との取引は住宅資材のサハリンに向けた輸出事業。当時ロシアは天然ガスの対外輸出が好調で景気が良かった。高氏もサハリンに住宅を建設する上で、同社の北方型住宅の高い気密性やデザインがロシア側に高く評価されると考えていた。

前述の国土交通省補助事業において初めはロシアの建築市場の調査、2回目はロシアで販売したい住宅プランの提案、最終的にマッチングの機会を得た後は、メールのやり取りを頻繁に行った。11年6月にはA社との間で「包括合意書」を日露語両方で締結。書き方や文言は顧問弁護士に依頼。訳は翻訳会社に依頼して一つ一つクリアしていった。

包括合意書の主な内容は、資材価格・

My Reflection

仕事の上でのモットーは「燃え上がってもやけどをしないこと」という高氏。独特のユーモアを織り交ぜながらも筋の通った主張は、まさにモットーそのものを体現。持ち前の語学力を駆使して海外展開に取り組む。



DATA

【株式会社 高組】旭川市
1929年4月創業。1960年1月設立。おもな営業種目は建設・土木業、太陽光発電の設置、老舗製麺店のラーメン販売など。



建設地の足場を作るロシアの職人

ロシアで在来工法で住宅を建設するための資材



完成が待たれるロシアで建設中の北方型住宅

交渉力

Point

海外交渉はタフネゴシエーションで乗り切る

この時点で、サハリンでの北方型住宅の建設が開始され、同社から現地に技術者を送り込むという話が本格的に動き出すことになった。木造住宅には大きく分けてツーバイフォー工法と在来工法がある。サハリンへ木材を輸送する際、在来工法の材料はツーバイフォー工法の材料よりコンテナ数が少なくて済み、輸送代が安上がりになるのが、サハリンには在来工法を理解している大工や作業員はひとりもない。さて一体誰が現地へ指導しに行くのか、同社内に緊張が走ったが、ひとりの女性現場社員が技術指導者として立

日本との建設ベースの違い

杯の資金を借りていたのだ。北方型住宅を建ててもまだ買い手がついていないわけではないので、資金を寝かすのはもったいない、という話になった。サハリンは好景気なので買い手がつけば払ってくれるだろう。ロシアとの習慣の違いを了承し、12年の12月を支払期限として条件を明示して待つことにした。条件は二つ。一つ目はA社が所有する建物を担保に取ること。二つ目は販売した資材を貸し付けとして扱い、年利13%の利息をあわせて支払うこと。その条件が功を奏したのか、12年12月に元金と利息を全て回収できた。「このやり取りは実に面白かった」と高氏は笑顔で振り返ったが、実際に最初の資材がロシアへ渡ったのは12年3月末、交渉から輸出までに丸2年を要した。

モンゴルには法人を設立

一方、11年には、経済産業省が行う「JAPANブランド育成支援事業」を活用し、冬は厳寒のモンゴルで北方型住宅に関する技術を活かすため、旭川建設業協会に所属する同社が、首都ウランバートル市へ現地調査に赴いた。モンゴルの建設技術はまだまだ発展途上。ウランバートル市内には、ゲルと呼ばれる簡素な移動式住宅が山ほどあり、北方型住宅の需要は限りがないと実感した。同社は11年7月から10回ほどモンゴルを訪れ、40社近い企業と交渉の機会を得た。交渉が決裂した会社に「調査ばかりじゃなく早くパートナーを見つけて」と皮肉を言われた際に、高氏は「ロシアではいいパートナーが

見つかった。ちゃんとした相手なら握手をするよ、君とではないけど」と皮肉で返したこともあったという。

モンゴル人は資本主義的な取引にまだ慣れていないせいか、質問したことになかなか答えず、話が進まないことも何度もあった。今後は現地で良いパートナーと組み、プロジェクトファイナンスで建設技術を輸出できるように、12年3月にモンゴルに100%出資の法人を設立。13年春から建設関連の事業を進めていく運びだ。

「日本人は相手を信用しないで表面的な話をする人が多いから交渉が進まない。相手の本音を聞きだして、こちらからもずうずうしいくらい言わないと損」。高氏は、海外との交渉の秘訣をこう語る。

「海外に出ている時のほうが、日本にいる時より自分が出ていくかも知れないね」譲れない部分は決して譲らない。高氏はタフ・ネゴシエーターとしての自信をみながら笑っていた。



草原とマンション、ゲルが共存したモンゴル・ウランバートル市内