

# 稚内のために戦後初めてのロシア合弁会社設立

## 稚内の人が動き、船が動く、町のためになる。



### 藤建設株式会社

代表取締役社長 藤田 幸洋（ふじた ゆきひろ）

Profile 1955年稚内市生まれ。51年に創業した先代藤田幹夫氏を引き継ぎ、92年代表取締役に就任。

#### 地域間交流をきっかけに

日本の最北端に位置する稚内市は、宗谷岬から43kmの地にサハリン（旧樺太）をのぞむ町である。72年にネベリスク市、91年にコルサコフ市、01年にユジノサハリンスク市とサハリン州の3都市とサハリン交流事業を行う友好都市を締結しており、スポーツ、文化交流などが盛んである。

稚内商工会議所では、これらサハリン州の3つの友好都市からの研修生の受入事業を開始。日本の語学や文化研修のほか、市内の企業での実務に携わり、稚内とサハリンとの人的ネットワークの形成にも一役買っている。このことが、後に藤田氏がサハリンでのビジネスを成功させる下地になったことは間違いないだろう。

#### 稚内の発展を願い「ワッコール」誕生

藤田氏に日ロ合弁会社を作る契機を与えたのは、99年の稚内市とコルサコフ市間の定期航路の開設である。当時、

藤田氏は「稚内建設協会」の副会長という立場もあり、協会一行で現地研修に赴いた。「需要はきつとある。合弁を作れば、インフラ整備に参入できるとともに、稚内の人間が動き、船も動き、町全体が潤うのではないか」。帰国後、やはりサハリンの市場を取りに行くべきだ、そのために合弁を作ろうと、稚内建設協会の役員会にかけあい、了解を得た。そこで、合弁を結ぶために、建設協会に法人格を持たせた「株式会社稚内建設協会」を、ロシアの合弁相手とするのが会館の総会で決定した。

当時、稚内では、ロシアとのビジネスは信頼できる相手を見つけれれば70%は成功するといわれていた。どの国でもいえることだが、互いに信頼し合うという人脈の形成こそが、海外展開をスムーズに運ぶ一つの鍵となる。

藤田氏は、00年に合弁相手を探しに、再びサハリンのユジノサハリンスク市とコルサコフ市の企業3社と面談。陣頭に立って交渉を進め、その中でこちらの歩みに合わせてくれそうなSU408

#### My Reflection

生まれも育ちも稚内。その地域貢献への思いは熱く、「稚内にモノが集まれば人と金がついてくる」をビジネスの信条とし、地元稚内で多くのスタッフを束ねている。その他サハリンでの文化交流にも携わるなど、ビジネス以外にもサハリンへの造詣が深い。

という企業を選び、その場で合弁交渉の開始を決めてきた。そこには、判断は持ち帰るといふ日本のビジネスシーンによくある流れは無かった。

ロシアビジネスでは、よく相手に騙されるといふ話を聞いていた。藤田氏は自らの判断が稚内建設協会の面子にも影響するため、慎重に相手の様子うかがいながら、「俺を騙すな。騙すと北海道から建設業者は来ないぞ」と強気に出る。すると、「俺はお前を騙さない」とSU408の社長であるステツェンコ氏は答えた。

サハリンでは、建設機械の提供や寒冷地での高い技術を欲していた。根気よく説得した結果、コルサコフ市は1

## 素早い決断と高い技術力で得た 合弁会社成長までの系譜

ワッコール

### DATA

【藤建設株式会社】稚内市  
1951年創業、52年2月設立。おもな営業種目は、土木・建築・舗装・造園・管・水道施設・しゅんせつ・鋼構造物・大工・防水・内装・屋根・タイル・れんが・ブロック・とび土工・石工事。



現地でロシア人の技術指導にあたった海外事業部の大釜海外事業部副部長（写真左）



### 初心とスピード

## 素早い決断と高い技術力で得た

日本ならではの工程管理を徹底

藤田氏の目的は、海外展開での成功を稚内の町の活性化につなげることだった。「そのためにも、稚内の高い技術力を現地で見せつけねばならない」という狙いもあった。

02年に工事が本格的に稼動した。まずは、ワッコールの技術部隊として、同社海外事業部の大釜副部長を含む技術者3名をスーパーバイザーとして現地に送り込み、道路補修、工場修繕、水道管修理などの技術指導にあたった。ロシア人は、仕事を教え込めれば順応性があるのでこなせるが、たとえ作業中でも休憩時間になると休み、就業時間が終わればさっさと帰ろうとする。コンクリートを流し込みの途中や、クレートンで資材をつりあげたままの状態でも帰ることもあった。

しかし、働く意欲を見せるとその分評価されることがわかった途端に頑張るようになった。途端に頑張る

るようになった。コンクリート打設のための型枠取付方法では、ロシアと日本で方式の相違があり衝突した。結局、お互い互いの方法で施工したが、日本式の堅固な仕上がりに、プライドの高いロシア人も目を見張ったという。その後は日本人スタッフの技術力の高さを認め、一生懸命日本の技術を勉強した。

決定的に高い評価を得たのは、04年開始のサハリンIIプロジェクトの一環であるブリゴロドノエでのLNG工場の液化ガス出荷埠頭建設におけるコンクリート、土木工事であった。第一にコンクリートの仕上がり（美観）が非常にきれいで、なおかつ計画通りに工事を終えたことが、発注者や元請日本企業の信頼を得た。さらに、大釜副部長含む日本人技術者が、元請である日本企業とワッコールの間で、様々な課題を解決しながら作業を遂行する様子を見て、工事の依頼がワッコールにどっと押し寄せた。そのため、多くの技術者や労働者が必要になり、ワッコールは高賃金を提示して人員確保を行った。多くの工事を受注し、利益を上げ、その利益でクレーンなどの建設機械を購入。地元他社と比較して施工能力が格段に飛躍した。藤田氏の当初の狙いが現実となったのである。

#### 領土問題の余波

13年で設立から12年目。今後サハリンの公共事業が活況になるとともに、港湾整備、住宅の建築、インフラ整備など、あらゆるところにチャンスが出てくる。同社には大手ゼネコンも敵わ

ない、北海道ならではの寒冷地建設技術という強みがあり、藤田氏は今後のワッコールのビジョンもしっかり見据えているが、合弁ゆえのぬぐえない問題もある。それは北方領土問題だ。ワッコールは日本の資本も参入した日露の合弁なので、北方領土関連の入札に参加できない。仮に同社が工事を受注した場合、北方四島へ日本人技術者を派遣しなければならぬ事態も想定されるが、ビザの問題があり、非常に困難が伴う。一方でサハリン側からは「なぜロシアの企業なのに参加しないのか」と風当たりも強い。「領土問題など、日本のバックアップがなければやっていけない事業もある。ロシアとの関係がこじれた場合、合弁解消も考えなければならぬ」。

しかし、サハリンの建設業の需要はあらゆるところにある。「まずは現地に行ってみることが大事。そしてその場所を好きになること。何のために進出するか、問題をクリアしていきながら、その目的を明確化していくこと。ある程度のリスクを覚悟しながら一歩ずつ前に進むその精神は、海外ビジネスの場だけでなく、あらゆる場面においても肝要である」。

2007年に完了したブリゴロドノエ村でのLNG工場の液化ガス出荷埠頭建設

