

北海道から初めてサハリンへの輸出を実現

損を覚悟で相手の要望に応え、海外展開に風穴。

株式会社 ホクユーストアー

代表取締役 吉川 勝 (よしかわ まさる)

Profile 1954年稚内市生まれ。創業者吉川富雄氏を引き継ぎ、93年より代表取締役。96年3月11日にロシア人専門店「サハリンバザール」をオープン。

言葉の壁は商人ならではの工夫でクリア

93年、吉川氏は先代から稚内市内にあるスーパーの経営を引き継いだ。業績がふるわず、この現状を打破しなければと策を練っていた。当時、ロシアからの外国船が稚内に多く乗り入れていたことに需要の可能性を見出し、ロシア人専門店「サハリンバザール」を96年3月に開業した。品揃えは、日本の店と変わらず食料品がメイン。倉庫に眠っていた機材を店に出し、レジも初めは手打ちで行っていた。ピーク時の97年には稚内港に年間約4千隻ものロシア船が乗り入れ、稚内市内にロシア人船員があふれていた。

しかし、稚内では、言葉の問題や偏見もあってロシア人の入店を断る店がほとんどだった。「お金を持っている訳ではないのに、売らないのはおかしい。それは工夫が足りないのではないか。どうしたら言葉がわからなくても商売ができるのか。吉川氏はロシア人

My Reflection

「多少苦労してでも風穴を開けてやることによって、次につながればいい」と次の世代へ向けて思いを抱く。「仕事はどんなことも自分で汗水たらしてやってみないとわからない」とざっくばらんに語る。

隠れたニーズの発見とキーマンとの出会い

「サハリンバザール」を開店して半年後、吉川氏は、現地のニーズを探るべく、初めてサハリンを訪れた。現地通訳の紹介で、食品輸入会社を経営するキム氏を訪ね、意見を交換。その際「なぜ日本ではタマネギを漬しているんだ。不思議な国だ」と言われた。当時、北海道では価格調整のため、作りすぎたり、特に日本では売り物にならない小さなタマネギは全部潰して



DATA
【株式会社ホクユーストアー】
稚内市
1976年2月創業。ロシア人専門店「サハリンバザール」経営。



稚内港からタマネギを出荷している
「サハリンバザール」店内に設置された日本語とロシア語で書かれた注文票
コンテナへタマネギを搬入している



稚内市内にある、ロシア人専門店「サハリンバザール」
広々とした店内には、さまざまな食料品が陳列されている

信頼

信頼できる相手を見つけることが海外展開成功の近道

Point

吉川氏は、海外との取引を行うにあたって信頼関係を最優先した。たとえばある年の冬、稚内で通関を終えた後、数日間海が荒れてタマネギを乗せた船が出港できない状況に陥った。「このままではダメになってしまう」。吉川氏は船員にタマネギを陸に上げるよう頼んだが、通関後は外国の貨物になってしまったため、陸に戻せないと知らされた。ダメになったタマネギの費用は、不可抗力としてロシア側と折半。「今後も取引が続くなら、相手に損はさせられない」という気持ちからだった。その時から天候と通関のタイミングを計るようになった。

また、こんなこともあった。毎回ロシア側から100トンのタマネギの注文を受けていたので、今回も同量だと見込んで準備をしていたところ、クリスマス商戦のため300トンの注文が入る。急いで残りの200トンを北見から調達したが、この回の植物検査（検疫）は100トン分しか許可されていなかった。残り200トンの検査を行わなければ輸出できない。稚内には植物防疫所がないため、180キロ離れた留萌からの出張検査を依頼しなければならぬが、それでは間に合わない。通関業者に相談したところ、トレーラーを北見に走らせ、その足で留萌に向かって検査を受けるしかないことがわかったが、運賃が通常の2倍と100万円近い損失になる。

サハリンIIの後、吉川氏はテン氏にロシアへの輸出の受け皿の役目を果たす個人会社の設置を依頼する。以後、同社はテン氏の提案により道内で初めてマグロやハマチ、メロンやスイカなどを輸出。好評につき、今後の輸出拡大が期待されている。「こんなに近いのに北海道とロシアがなぜ輸出入をしないのか。それは受け皿がなかったからだ。税関や検疫の手続きなど、膨大な資料を揃える手間や書類作成の苦労を考えると面倒になってしまった。しかしそれをこなせるのがテン氏だった。リスクは覚悟の上。人との出会いから信頼関係を結び、相手のために自ら汗をかいて奔走する姿は、次の世代の手下となるに違いない。」



「サハリンバザール」で人気の「グレーチカ」というソバの実。ロシア人はお粥にして食べる習慣がある