



岩倉建設株式会社 取締役・本社建築部長 犬養大介氏

犬養大介（いぬかいたいすけ）
1976年 岩倉建設株式会社入社
1976～2005年 工事課にて現場勤務
2005年 執行役員建築部長
2011年 取締役

サハリン合弁、日本流管理で成果

ユジノサハリンスク市内中心部で10月下旬、日ロ合弁企業が建設した鉄筋6階建てオフィスビル「北海道センター」が開業した。合弁は、総合建設業の岩倉建設（札幌市）を筆頭株主とする「北海道デベロッパーズグループ」（HODEG＝ホデッグ）。岩倉建設でHODEG関連業務を担当する犬養大介取締役・本社建築部長に、これまでの経緯などを尋ねた。

——オフィスビルにはさっそく、北海道銀行や道庁のユジノ事務所が引っ越ししてきたそうですね。

道庁については、現地事務所と道内企業向けのビジネス支援スペース、そして道産品の展示ルームという形で1階に入居していただきました。HODEGとしてオフィスビルを建てる決めた2009年頃には道にお願いに上がりました。最終的には今年になってから、当社社長の宮崎英樹が高橋はるみ知事を訪ねて、入居の正式な返事をいただきました。一方北海道銀行はもともと岩倉建設のメインバンクでもあり、計画段階からいろいろな面でお世話になっています。道銀さんがユジノサハリンスクに駐在員事務所を出したときは、既に私たちはHODEGを設立していたですから、事務所開きのパーティーに参加させていただきました。

——HODEGの創立は2004年と、今まで10年以上続いているんですね。

HODEGの最初の案件は、日本でいうウイークリーマンションのような建物です。2005年に建て始めて、2007年に完成させました。ユジノ市内中心部に近い立地です。ここはイギリスのエネルギー関係の会社が従業員用にずっと使ってくれています。

私たちがウイークリーマンションをやろうとした背景には、当時、サハリンのホテル事情が良くなかったことがあります。サ

ハリンは出張者が多い地域ですが、当時は中級ホテルでも日本円換算で1泊3万円していて非常に不便でした。そんな中で、寒地港湾技術研究センターという北海道にある国交省系の団体から、サハリンで事業展開しているカナダの会社を紹介されました。この会社から「家具付きのビジネスマン向け宿泊施設を日本企業と一緒にやれないか」という提案があつたんです。

——いきなりサハリンで仕事をすることになったのですか。
いえ、実はそれ以前、2002年ぐらいだったと思いますが、北海道の建設業界関係者でサハリンを視察したときに現地でいろいろな話を聞いて、そこに参加していた当社の副社長が音頭を取る形で、土木関係の試験的なプロジェクトをやつたことがあったんです。この事業がうまくいってたんですね。そんな流れで、ウイークリーマンションも成功しそうだということで合弁でHODEGを立ち上げることになりました。

HODEGは、当社を含めた道内9社と、カナダ、ロシアの建設会社が出資してサハリンで登記した合弁会社です。役員は社長のアンドレイ・ネステロフだけで、他是スタッフです。出資会社は役員を出しません。私自身も、岩倉建設の建築担当取締役ですがHODEGの役職はありません。当社など日本側は出資と設計、技術指導が主な役割で、施工はカナダの建設会社が元請けになります。HODEGはサハリンの会社ですが、株主総会は便利的に札幌でやって

います。年1回の総会のほか、支出額が多くなる案件があれば随時、臨時総会を開いています。

チェック役で現場通い

——犬養さんご自身はHODEG立ち上げの頃に初めてロシアに行ったのですか。

ウイークリーマンションをつくり始めた頃、工事のチェック役としてサハリンに通うことになりました。元請けはカナダ企業ですが、資材も人も現地調達。私は日本の建設会社の者ですから、発注側として、建築の目で、現地で行われているやり方が妥当かどうか確認するようなことをやっていました。当時は会社から命令されて出張したという感じです。2005年頃のサハリンはホテルも街も汚くて。ホテルで風呂に入ろうと思ってお湯を出したら1分で終わりで（笑）。この10年でサハリンは本当にきれいになりましたよ。

社内では、あいつロシアに通つたりしてきっと遊んでるんだろうなんて言われてましたが実際は当然そんなことはなくて、HODEGに関わる誰もが本当に真面目に現場に行って働いていました。ウイークリーマンションは、きちんとした建物になったと思います。完成した頃は地元でもかなり評判になりましたよ。

——それからオフィスビルの建設につながる。

HODEGはその後、総合建設コンサルのドーコンさんと一緒に、住宅団地のランドスケープ基本設計や、多目的文化

- センター基本設計などの仕事をやり、次の大きなプロジェクトが北海道センターになりました。当時のサハリンは、私たちが出張で通っている実感からしても、充実したオフィスビルがなかったんですよ。建物自体の耐震性だと、構造的な安定性の面でどう見ても無理があった。柱は小さい、梁は細い。日本の領事館のビルにしても我々から見れば十分とは言えない建物でした。外観も、立地も含めて、これでいいのかなとう話をしました。そんな中で、北海道とサハリンの交流のシンボルになるような建物ができるんだろうかというところからスタートしたんです。工事そのものは予定通り2年で終わりましたが、構想から数えれば5年あまりかかりました。

工程表がロシア側から

——当初、ロシア事業というのは社内で理解を得られたのですか。

- 初めの頃は、当社内でもロシアに対するイメージの悪さはありました。なぜ克服できたかと言えば、まず、さつき申し上げたHODEG社長のネステロフという人物によるところが大きかったと思います。もともと彼はソ連時代に日本で報道関係の仕事をしていて、日本語はもちろん複数の外国語に堪能で、様々な場面で実にうまく対応できる。日本人のもの考え方をよくわかっているだけでなく、一時は日本の大手商社にもいましたから日本の商習慣も熟知している。彼を信用できただところが大きかったです。現地の社長にお金持つて逃げられたら終わりですから（笑）。他の会社の話を聞くと、いかに優れていたかと思います。我々以外でも現地の会社と組んだりしていますけど、うまくいってる話をあまり聞かないですか。一緒にやるパートナーが良かったんです。

- さらに言うなら、HODEGがきちんと利益の出るプロジェクトをやってきたということでしょう。財務諸表もきっちりと出して、日本流で進めました。毎月キャッシュフローを出すんです。工程も厳しく管理しました。北海道センターの場合、ロシアで工期2年として、本当に2年で完成させたわけですが、これはかなり珍しいことだったようですね。工期の最後は本当に大変だったのですが、両地域の知事が出席しての竣工セレモニーの日程も決まっていましたし、〆切を決めて頑張ればやれるものだと改めてわかりました。こんなことがありますました。もともとロシアでは工程表が大雑把なものしかないんです。日本なら全体の工程表から、月間、週間の工程表をつくって管理していく。そう教えるのですがずっと伝わらなかつた。ところが工期が迫ってきた頃、彼らが自分で2ヶ月分の工程表をつくってきたんです。得意げに見せてくるんですけど、それは感動しましたね。

[このインタビューの続きは「月刊ロシア通信」12月号で。](#)

[デジタル版月刊誌](#) の発行を開始しました。

- バックナンバーは2015年の4月号より、デジタル版でもお読みいただけます。

デジタル版
[月刊ロシア通信](#)



ユジノサハリンスク市に建設されたウイークリーマンションの外観とその内装例（2007年）