

第V章  
北陸地域・新潟県関連企業の国際展開へ向けた  
課題と方策

---

## 第1節 北陸地域・新潟県の建設業の現状・課題・方策

### 1. 今の情勢

中国の内陸・東北部でおきている急激な経済成長や、極東ロシア・ウラジオストクで2012年開幕のAPEC（アジア太平洋経済協力）会議や東シベリア石油・天然ガス開発関連大型プロジェクトに伴う日本海側でのインフラ投資。環日本海圏の眼前で現在進行中の大型社会資本整備事業を、新潟をはじめとした北陸地方の建設事業者は対岸にいながらただただ静観しているほかない。

2009年夏の政権交代で、民主党・鳩山政権は「コンクリートから人へ」を合言葉に“大型公共事業の洗い直し”を政策の軸に据えたため、国内建設市場に明るい出口は見え、前政権の時代より一層不透明になったとみられていた。

そうした中で、2009年秋、国交省が中小建設業の海外事業展開を優遇税制からテコ入れする政策を検討しはじめた。中国、インド、ロシアのほか東南アジア諸国でおきている過熱ともいえる経済成長が、旺盛なインフラ整備需要を並行させてくることに疑いを差し挟む者はなく、建設設計、建造、技術者育成、工程管理などそれら諸国がのどから手が出るほど必要としている技術が日本にあることも事実。なのに、日本では近年の急速な市場縮小の憂き目に遭って、そうした貴重な技術資産が放擲されていた。国交省の動きを積極的に後押しする地合いが地方には充分すぎるほどあった。

そして、新潟など北陸地方には熊谷組、前田建設、福田組など中堅ゼネコンから、道路、港湾、河川、ダムなど高度な技術力を擁する歴史の古い中堅業者がひしめいており、その多くが余剰人員および過剰設備を抱え、出口を求めて呻吟している。ロシア・東シベリアのパイプライン計画が具体化した2005年3月から、新潟市を拠点に鹿島、間組、東亜建設工業、新日鐵などサハリンで活躍した事業体主要メンバーに、本間組、谷村建設、キタック、環日本海経済研究所など地元勢も加わって「沿海州地方研究会」という勉強会が続けられた。APEC（アジア太平洋経済協力会議）がらみのロシア・ウラジオストク周辺でのプロジェクトでも奮闘したが、思うようには功を奏しなかった。結局、IHIがウラジオストクでの海上大橋建設事業に設計で食い込めたぐらい、日本勢はほぼ完敗だった。

### 2. 多い課題

戦後の日中関係の長い冷却期間を経て、新潟から中国への「技術輸出」は1980年代から灌漑排水事業など農業技術を皮切りに本格化したといえる。中国・文化大革命の末期、新潟市・亀田郷土地改良区の沼田で行われた水稲栽培の記録フィルム「芦沼」を見た周恩来首相が王震（副総理）、孫平化（中日友好協会会長）らを介して、黒竜江省・松花江流域の「三江平原」干拓事業に亀田郷からの技術協力を求めたことがその嚆矢であろう。これを契機に、今日まで続く新潟県と黒竜江省の友好省県交流、さらにはハルビン市と新潟市の姉妹提携が始まった。

建設事業では2001年から、零下30度を超す極寒冷地での道路舗装実験について、黒竜江省交通部と新潟県土木部による日中共同研究が行われた。この国際共同研究はJICAが採択したODA事業として数年にわたって続けられ、黒竜江省が派遣した多くの技術者が新潟で技術研修を受けている。さらには新潟県議会の有志らが参加して、中国から建設骨材の輸入を実行したケース。新潟県・旧分水町（現・燕市）に本社を置く北越工業が小型建設機械のバックホーや電源装置コンプレッサーを中国向けに輸出するケースなど、広がりを見せたのである。

対岸の中国東北地方や極東ロシアとの経済交流が広がり、「環日本海経済圏」が現実の経済活動となって胎動したのは1997年のアジア通貨危機が収束して以降のことで、現在では新潟県の主要産業である米菓、米飯などの食品加工業やパソコンや携帯電話部品の金属加工業、自動車部品産業など地場企業の生産拠点が中国展開を果たしている。そうした地場産業が生産拠点を中国に積極展開している現状と比較すると、新潟など北陸地方の建設業界の中国進出は、大きく遅れをとっている。

### 3. 条件整備

他産業に比べて北陸地方の地場建設業の海外展開がはかばかしく進まない原因は、大別すると2つある。一つは中国、ロシアなどの国内事情で、それも建設業という政府機関など公的投資と密接な関係をもつ業界の特異事情に起因するものである。そしてもう一つは、日本国内の建設不況に起因する事情である。

新潟など地場の建設業者にヒアリングして分かったことは、中国やロシアでの海外展開にはまぎれもなく強い需要が相手国内にありながらも、日本国内でのビジネスにはない異質なリスクや厚い壁が立ち塞がっていることだ。ヒアリングに応じてくれた建設業の多くは、そうした困難な障害にも関わらず海外事業に挑戦して、一定の成果を挙げた企業であるが、実はその背後にはもっと多くの挫折ケースがあることも判明した。

多くの進出事例では、きっかけは偶然にもたらされた人的関係が多い。留学生や取引先の縁など。そこで、直面するのが現地でパートナーとなる企業に対する信用調査がほとんど期待できず、目の前の人物鑑定を唯一の手掛かりに契約を進めるか断念するかを決断を迫られるという心もとないケースが大半であった。進出先の中国や極東ロシアの現地事情に精通した人物がたとえいたにしても、建設業はまた一段と特別な世界を形成しており、なによりも法的な整備や税制上の規範が整っておらず、役所や取引相手の人的な要素によって大きく左右されてしまう。

契約が交わされていざ仕事を始めるについても、労務者の手配や作業監督者の確保から建設資材、建設機械の調達、そして金融的サポートといった基本的な業務ラインが、不安定でしきりに動いてしまう。日本にはない取引慣行の闇がときとして存在する。

以上のことは、発展途上国でのビジネスを考えれば決して特異なことではなく、「挑戦」を旨とする企業家にとっては想定内の事柄かもしれない。従って、もう一つの国内の業界情勢の方が、企業家マインドにとって決定的な陰をおとしているといえるのかもしれない。冷え込ん

---

だ建設市場は、公共工事での談合排除を掛け声に競争入札が徹底されて、一部には採算割れ受注が疑われるような落札額の叩き合いである。このため、地場業者は工夫を凝らした「総合評価制度」の新設などを盾に、地元自治体の発注する公共工事から中央大手やアウトサイダーを締め出すなど、必死の攻防戦を繰り返している。たとえ公共工事を落札しても、生コンや骨材など建設資材業者が信用不安の怖れがある受注ゼネコンには現金以外での資材販売を拒絶するなど、かつてなかった珍事までが発生している。そうした業界全体が萎縮した気分の中で、「海外展開」の語感がまた微妙なリアクションを業者間に生じさせてしまうのである。「中国に進出？ おたくは、そんな余裕があるんですね・・・」といったぐあいである。

#### 4. 政策提言

新潟市に2010年中に中国総領事館が設置されることが決定している。韓国総領事館、ロシア総領事館に次いで、これで北東アジアの主要3か国の領事館が勢ぞろいする。2010年10月には新潟市でAPEC（アジア太平洋経済協力）の農業担当相会議が開催される。このAPEC会議に際して新潟県、新潟市および新潟大学、新潟薬科大学などはコメ農業やコメ原料の食品加工業について品質保持の国際標準化の提言を準備している。コシヒカリの本場であるコメ農業や米菓、切餅、清酒など加工業を主産業とする新潟にとって、アジア全域をカバーするコメ食糧が重要産業であることを踏まえての国際化提言である。

新潟県および北陸地方では県内総生産（GDP）に占める建設業の構成比は全国平均をはるかに上回っており、近年その比率を下げているとはいえ、地域産業としてウェイトは高い。1996年統計では新潟県のGDPに占める建設業の比率は12.5%であった。建設不況を経て10年後の2006年の構成比では7.2%まで下降してはいるものの、なお全国平均（6.3%）を超えており、地域の雇用に与える影響は無視できない。

こうした経済基盤を前提に考えると、建設業が抱える雇用や技術力を今後どう維持するかは地域の課題でもある。民主党政権が検討しているように海外展開を視野におくことは、当面の実現可能性はともかく、将来の課題として当然であろう。

ただ、ヒアリングで判明したように現実には大きな壁があるわけで、その解決策を議論し練り上げるための公的な推進母体として、「国際化支援のための施策プラットフォーム」（仮称）を設置することが重要である。設置主体はやはり、建設業協会など地元の業界団体になる。そこには、建設業者だけでなく資材業者、銀行、商社などのほか、国、県、政令指定都市の行政機関と地元大学（新潟大学、新潟工科大学、長岡技術科学大学など）や研究機関（新潟県建設技術センターなど）の有識者らが参加する必要がある。

このプラットフォームがまず中小建設業による海外展開に対する「支援スキーム」を起案する。建設業者同士の海外情報の共有化とデータベース作り、国など行政機関による支援策や進出相手国政府とのバックアップ体制の構築、金融機関や商社による金融スキームと信用調査など。こうした基礎的な支援インフラを構築することが本格的な海外展開を控えてまず着手すべきことであろう。

## 第2節 北陸地域・新潟県の建設業・関連企業への聞き取り

本節では、新潟県を含む北陸地方の建設業及び関連企業の海外展開に対する姿勢や考えを探ることを目的に、新潟県に所在する企業を中心に聞き取り調査を実施した。第1節で記したように、大きな2つの理由、建設市場の特異事情に起因する各国の参入障壁と国内建設市場の冷え込みから、新潟県を含む北陸地方の地場建設業の海外展開は進んでいない状況であり、聞き取り調査を申し入れても、なかなか応じてもらえないのが実情であった。

そんな中、新潟県と富山県に所在する企業5社から聞き取り調査に応じていただくことができた。いずれも海外との交流や建設業以外の分野へチャレンジするなど企業の将来と誇りを託した貴重な経験談や取り組みを聞かせていただいた。

以下に各社の要点をまとめた調査記録を掲載する。特に新潟県においては、ここ数年は中越地震・中越沖地震の震災復旧工事で建設需要が支えられてきた面が大きく、震災復旧工事の需要が一巡したこれからの厳しさが、より一層強いものとなるのは明白である。建設業界にとっては生き残りの道を探ることはもはや避けて通ることのできない道であり、のみならず行政・関係団体・研究機関等にとっても今後の参考となる点も多いと思われる。

なお聞き取り調査は、2009年10月から12月に実施。ご多忙であるにも関わらず、快く調査にご協力いただいた各社の皆さまに感謝を申し上げます。

---

## 明和工業株式会社

---

### [概要]

1969年、明和工業有限会社設立。管工事業としてガス・水道管布設、給排水・衛生設備工事で始まる。1978年、株式会社に組織変更。主な営業種目は、管工事業、金属製品製造業、レンタル業、環境分析業など。資本金6000万円、従業員293名（2007年4月現在）。

中国は、水道のジョイント輸入を目的に西安で独資設立。新潟大学への留学生家族との交流がきっかけ。現在はその役目を終え、引き上げの準備をしている。

### [面談者]

明和工業株式会社 代表取締役 関根繁明 氏

### [中国ビジネスについて]

中国は現在、桁違いのスピードで走っている。特に日本の建設業は中国のスピード感について行けない。

中国では商習慣として、関わった者が必ず3～6%のキックバックを受け取る習慣がある。観光ガイドも土産販売店からもらっている。ウチの現地スタッフに絶対に貰うなど言ってもダメ。そんな世界だから、現地のビジネス常識なしでは商売はできない。自分の希望の品物が、希望の価格で手に入れば、中国の文化だと思って割り切るしかない。

また契約社会でもの凄く厳しい。日本の契約慣習は無意味。契約書に明記のない事項は無効。日本の感覚では問題が起きたら負ける。

中国進出は、新潟大学の留学生との縁で、その親を頼っていった。十何年、大きなトラブルが1つもなかったのは、そのつながりと、現地の商習慣を全部容認し、信頼を得られたからだろう。

### [水道ビジネス]

これからは水道事業の海外展開を考えている。上海や北京は、自然の飲み水が無くなっている状況で、何らかの形で水のビジネスが出来ると考えている。都市の、上海や北京の上下水道を請け負うこと、公営事業の中に請負事業として参画することはあり得るが、水道事業そのものを入札にかけられて事業の権益を買うのが一番難しい。水道事業の運営実績を入札参加要件に問われた場合、この資格を持っているのは、日本で当社だけ。日本で最初の水道の民営化をやった。

世界では現在そのようなマーケットばかり。工事の請負ではなく、高速道路事業などの請負。料金を取り、儲かったら引き上げる。力のある業者は技術力を活かして海外への進出を考えている。経済産業省がその支援をしている。

## 丸新志鷹建設株式会社

### [概要]

1952年、志鷹組として創業。1964年、丸新志鷹建設株式会社を設立。従業員69名、立山の山懐、立山町芦峠寺（富山県）で、砂防工事を始めとした、土木工事、建築工事、生コン販売事業などを展開している。

1992年ネパール支店を開設。エベレストと立山の山岳交流がきっかけ。1994年、JAVADAネパール研修生受入開始。2004年、JAVADAネパール研修生受入終了。受入研修生88名。

### [面談者]

丸新志鷹建設株式会社 代表取締役社長 志鷹新樹 氏

### [ネパール事業の経緯]

ネパール支店の最初の仕事は警察学校の建設、つづいてスイスのODAによる、当時ネパール国内最長の吊り橋（342m）の建設。道路建設にも取り組んでいる。

1997年、小型水力発電所の建設プロジェクト（総額450百万円：アルン谷水力発電所建設）が持ち込まれた。単なる工事の受注ではなく、ある程度投資をしてその上で仕事をする。総事業費の70%は金融機関から融資を受け、残りの30%をネパールの会社と丸新志鷹建設が出資。土木工事は当社が、送水管はネパールの鉄鋼会社が、発電機はドイツの会社が担当し、変電所と送電設備はネパール電力公社が建設。発電した電気は公社が最長25年間買い取り、その後ネパール政府に引き渡す。日本で言えば、PFIの一形態にあたる。

2000年、事業計画が了承され、2001年1月に着工。途中、王室虐殺事件が発生し、暴動が起こるなど国情が悪化。反政府組織にトラックを焼かれたこともあった。それでも2003年6月、9ヶ月遅れで工事は完了。株は要請があり売却した。

現在は、ネパールの首都カトマンズへの送水プロジェクト（メラムチ水道供給計画）のアクセス道路改良工事をしている。カトマンズ市（人口約70万人）の水道事情は、近年井戸水の汚染に伴い、カトマンズ盆地の外輪山の溪流で取水し、給水タンク車で運搬給水している。また、人口の増加で慢性的な水不足となっている。

そこで、盆地外の河川から取水しカトマンズ市内まで26kmの導水トンネルによる引水・供給が計画された。総事業費は4億6000万ドル、ADB、JICA、OPEC等が資金援助している。2005年の政変で3年間の中断期間があり、昨年ようやく着工したところ。同プロジェクトでは、JICAの円借款で関連事業の発注が予定されている。

政変などのリスクにも関わらず、ネパールで仕事を続けられてきたのは、信頼できるパートナーをつくったから。どこの国でも信頼できるパートナーなしでは、怖くて入札にも参加出来ない。その国の事情を一番よく知っているパートナーに色んなことを任せられる体制を築くことが必要。現地に根付いていく姿勢を持つことが大切である。

---

## 株式会社 夢ハウス

---

### [概要]

創業（33年前）以来、“天然木にこだわった本物の家（作品）づくり”と“建ててからが、お付き合いの始まり”を経営理念としている。シックハウスの原因となる新建材を使わず、天然無垢材をよく乾燥させた「生命材料」で作られた「生命の家」を実現。新潟県中越地震、中越沖地震にもビクともしなかった耐震構造である。壁倍率3.3倍、床剛性2.5倍の住宅は、そのまま長期優良住宅であり、徹底した乾燥技術がなせる技である。

新潟県内と長野県内に本社、支店、展示場を含め13拠点を有し、ロシアと中国に現地工場のラインを保有している。また、「夢ハウス」の家づくりに賛同する、全国の優良工務店・建築会社のネットワークは280社。ネットワークはさらに広がり続けている。

### [面談者]

株式会社 夢ハウス 専務取締役 羽鳥芳明 氏

### [ロシアとの付き合い]

ロシアからはシベリアのアカマツを原板で輸入している。丸太関税の引き上げを見越して、7年前からシベリアの製材所で原板に加工している。1年前までハバロフスク州ソフガワニ港にある自社出資のソフガワニLPK工場で半製品にしてから船積みしていたが、現在はナホトカ港で船積み、新潟東港へ揚げている。

LPK工場が機能しなくなったのは、国営・公社の工場関係者と経済マフィアがつながっており、工場のまわりをマフィアに押さえられ、工場への入場ができなくなったため。関係した裁判では応訴と提訴を繰り返し、結果は1勝1敗1分。このうちの1勝は原本がなかったために勝利したもの。1敗は偽造された原本により負けたもので原本偽造がまかり通っている。お金が絡んだら、争うのは禁物である。ロシアの資本主義は浅く、法律もよく整備されていないため、良いパートナーに恵まれないかぎり、工場の維持は難しい。

ロシア極東の住宅事情は田舎では木造だが、都市ではほとんど鉄筋コンクリートのマンション。極東ハバロフスクでの木造住宅ビジネスの展開は、治安・法整備の問題からリスクが大きく、現状では難しい。住宅は文化であり、素材や風土との関係・国産材と外材との融合など、適材適所が大切と考える。

ロシアで日本の建設業のビジネスニーズがあるとすれば、道路であろう。ロシアの道路事情は極めて悪い。トンネル、道路整備、橋梁など日本の技術に対する期待は大きい。

信頼できるパートナーがあって初めて、ロシアとの取引やビジネスが行える。ロシア人はプライドが高いから、尊敬と尊重の眼差しで相手とじっくり話し合うことがビジネスの秘訣である。

## 株式会社 谷村建設

### [概要]

1938年（昭和13年）創業。資本金4060万円、売上高8434百万円(2008年9月期)。従業員180名。糸魚川市に本社、港湾事務所のほか、新潟市と上越市に支店がある。

事業部門は、環境事業開発・文化事業、建築工事、ミサワホーム事業、港湾建設・浚渫工事、土木工事の5分野。そのほか関連企業に、農業、庭園、石材、生コンなど多彩な事業展開している。

### [面談者]

株式会社 谷村建設 総務部長 山口 等 氏

### [海外進出への考え・取り組み]

スーパーゼネコンであれば、世界に誇る技術を持っているだろうが、我々のような地方の企業にはそういったものがない。現在取り組んでいる事業領域は、海外や中央へとは逆に、地元で特化した事業を心がけている。

新潟に日中合弁の憐天苑という関連会社がある。中国から石材の輸入・販売をしている。中国との交流は、先代社長が、日本の戦争孤児を助けてもらったことへの感謝として、日本庭園「翠石園」を作庭、北京市へ寄贈したことがきっかけ。合弁会社の設立につながった。糸魚川市に所在する製造業でも何社か、中国へ進出している。商工会議所では中国からの研修生受入も行っている。

当社の協力会社でも鉄筋業者などが研修生を受け入れている。研修制度は3年で、最初の1年目が研修生、修了試験に合格すると実習生となり、日本の労働者と同じ条件で現場作業に従事する。最近では現場の労働者の確保が難しく、専門工事業者が制度を利用することも多い。ただ、3年でようやく一人前となり日本の言葉や習慣にも慣れてきた頃に帰国せねばならないことが課題。研修生は真面目に一生懸命取り組んでいる。

地方の企業が海外へ進出するには勇気がいる。社員も長男が多く、かつ地元志向が強い。

### [建設以外の取り組み]

一昨年、憐糸魚川農業興舎を設立、農業分野へ参入。米作とトマト栽培が中心。糸魚川市内のスーパーに卸しているほか、首都圏への直販も行っている。糸魚川市郊外の山間部に農地がある。同地は高齢化による後継者問題が深刻で、これからも支援する余地が広がると考えている。

農業の最盛期が建設業の最盛期とも重なっていることに悩んでいる。冬場の失業対策に何かできることは無いか考えており、もやし栽培など冬場にできないか模索している。

---

## 株式会社 キタック

---

### [概要]

1973年、北日本技術コンサルタント設立。1989年、商号をキタックに変更。1995年、新潟県庁脇の新潟市新光町に自社ビルを建築。技術士の知名度向上のため「技術士センタービル」と命名。社会への貢献を目的に、ビル内に会議室、喫茶室、それに別棟で知足美術館を設置し、地域へ開放している。

中国との現地調査や技術交流および研修生受入などを行い30年以上になる。

### [面談者]

株式会社 キタック 社長 中山輝也 氏

### [中国ビジネスの経緯]

1990年代初頭から中国で合弁、少し遅れて独資を展開。1991年秋、黒竜江省高官の訪日をきっかけに翌92年年始から準備を開始。合作先方はプロジェクトを通じ長い交流と信頼のある黒竜江省水利水電勘测設計研究院。合弁会社名は中国で最初の建設コンサルタント会社で「新龍工程技術開発有限公司」。三江平原開発の経緯もあって、水利（河川）に関する仕事を手がけた。当時、日本国内はバブル直前の時代で、我々のような中小企業は人材確保に苦勞しており、日本語ができる技術者の日本への派遣も目的としていた。技術者は、通産省の海外技術者研修協会（ATOS）を通し、研修生として受け入れた。設計、地質調査、ボウリングなどの業務に従事、頭はよいし、日本語も堪能。ピーク時は貴重な戦力となった。ただ、制度上1年で帰国せねばならず不合理な面もあった。特に優秀な人材は途中で帰国命令が出ることも。しかし、その頃から公共工事の減少が始まり、少しずつ規模を縮小。合弁期限が過ぎた2006年3月合弁を清算した。

合弁は現在、中国側が引き継ぎ社名は「ハルビン新龍工程技諮詢有限公司」。日本側からの技術指導は行っていないが、中国側の技術レベルで十分対応出来ている。

一方、独資は95年9月設立、社名は「ハルビン北友土木工程開発有限公司」。機械化施工の会社として建設工事を手がけた。公共工事を請け負っている政府系ゼネコンとのつながりで、仕事ができた。設立期限の2007年9月30日より業務中止。清算した。

中国の公共工事への日本の建設業の参入は、特殊な技術など部分的なものに限られる。資格の問題など、市場が閉鎖的なのは日本も同じこと。ただし、資材（特殊資材）の調達は可能であるし、建設機械などは入っている。

海外ビジネスでは、日本人ではなく現地の精通者を上手に使うことも重要。いくら優秀な人間であっても日本人ではビジネスにならない。単独で乗り出していった企業は、失敗した事例も多い。

## コラム

## 独資会社顛末

中国の合弁先の役所の幹部が、「バックホーが欲しい。日本の中古のもので結構だ」と言う。また、「役所に仕事はあるが、お金がないので買えない」とも言う。「機械がないと、関連会社との契約のランクも下がるのでなんとかならないか」と頼み込まれた。

さて、この案件にはまず、輸入税を節約する方法を考え、さらに、確実な資金の回収が第一である。思案のあげく決まったのが、独立資本会社の設立だ。実際に稼働させ、機械損料を含めていただくという仕組みを作ればよい。許可を預かる役所とは気心が知れた間柄なので、すぐにOKが出た。

この頃、日本でも、建設事業は花盛りで、中古の機械が見つからない。やっとのことで調達し、数台、大連港へ送った。税関手続きが大変だったようだが、とにかくなんとか出来た。中国では、決済は現金か口約束である。「約束通りお金は返す」と言われればそれまでだ。「信用」をキーワードに事業が成立している。当面は機械を有効に稼働させることが肝要で、さらに質の良い人材を育ててゆくことだ。この会社を継続、発展させるために、社会主義国特有の法令の朝令暮改に神経を使いながら、上手にすり抜けてゆくのは大変なことでもある。

その後、日本人の中にも狡猾な人はいる。オンボロ中古機械を大量に持ち込み、クレームの発生が重なって、中央政府の指令で中古機械の輸入は禁止された。その余波がここにも及び、中古機械を中国へ持ち込めず、大損をしてしまった。

独資会社は中国の役所の懇願によって設立したものだが、熱心だった独資会社幹部も、たまたま起きた大洪水の後、出身の役所から老幹部としての仕事のお裾分けがあり、退職した。その後、その幹部による機械の無断売却が発覚。その代金が取立不能に。それを引き継いだ後継者が孤軍奮闘し、債権の取り立てと営業を一生懸命やるが、十分な成績が上がらなかった。ここで、さらに投資したりすると泥沼入りである。

この頃、中国では借金状態で身動きがとれない「三角債」にしばられていた。とくに商売にたけた中国人の中で同じ中国人でありながら、後継者は一生懸命立ち向かって行ったが、徒労だった。この時、この商売「引く」を吉と見た。

## 小森建設 中国・大連で下水道メンテ 新事業今月契約 合弁会社設立も検討

小森建設（金沢市）は、中国・大連市で下水道メンテナンス事業を新たに始める。今月中に同市と請負契約を結んだ後、社員や機材を送って下水道の点検・洗浄作業や補修工事にとりかかる予定。同市での継続的な受注が見込まれ、将来の事業拡大も視野に合弁会社設立も検討している。

大連市では、整備されて 30 年以上たち老朽化した下水管の維持管理が課題。延長は 350 キロにも上り、放置し続けると地盤沈下や陥没事故の恐れがあるという。

同社が担当するのは、60 年以上前の日本統治時代に旧市街で整備された 1 キロ区間。管内部はコンクリートのはく離やひび割れなどがひどい。4 月以降に、社員 6 人のほか、洗浄車やバキューム車などの機材を現地に出張させる。

同社は、十数年前から下水道メンテナンス事業に力を入れており、首都圏をはじめ全国から受注している。工法は、マンホールから下水管内に特殊な作業用機械を挿入。地上から遠隔操作し、管内部の洗浄や点検のほか、破損箇所を特殊樹脂で塗り固めて補修する。交通渋滞の原因になる地上からの掘削工事をせずに、管内部の耐久性を高められる。

NPO 法人・日本海国際交流センター（金沢市）が昨年 5 月、下水道問題に悩む大連市に同社の技術を紹介。10 月には、同市建設局幹部が金沢市を訪れて、同社の工事現場で作業内容を確認し、契約の話が進んだ。現地には同様の工事ができる業者がない。竿下佳英社長は「中国は今後も経済成長が見込まれ、布石を打ちたい」と話している。

（北陸中日新聞 2010 年 3 月 9 日紙面より転載）