

ミャンマーは日本を待っている



坂井泰久さん
坂井建設（大分市）
代表取締役

ミャンマーで建設請負の会社を2014年に設立した。地元・大分では木造3階建てまでしか建ててないが、ミャンマーでは十数階建てのコンドミニアムを3棟受注している。作業員を約50人雇った。農村出身の若者ばかり。彼らは、家賃が高くてヤンゴン市内には住めない。そこで、市内から車で20分くらいのところの飯場をつくり、ここで寝泊まりさせている。食事つきだ。彼らを職人として育てながら、信頼できる現地の工事会社と連携して、仕事を進めていきたい。ミャンマーは建設ラッシュだが、しっかりとした建設会社がない。日本の技術者を両手を広げて待っている。（談）

協力会社も一緒にベトナムへ行こう



遠藤一平さん
ネクストワン
インターナショナル（千葉市）
代表取締役

ベトナムの若者を2人、技能実習生として受け入れている。その働きぶりを見て、「うちも受け入れたい」という声が協力会社や知り合いの住宅会社から挙がってきた。ハノイ市に現地法人を設立。大工出身の一級建築士を送り込んで、現地とのパイプづくりに力を入れていく。そのかいあって、現地の日本語学校から、「日本に100人受け入れてほしい」という要望が届いた。協力会社には、「ベトナムでも一緒にやろう」と呼び掛けている。現地の建設技術はそれほど高くない。だが、富裕層を中心に高い品質を求めている顧客はいる。そんな顧客のために、高品質の住宅を供給したい。（談）

在来軸組の技術台湾でどう伝える



石川忠幸さん
棟匠（水戸市）
代表取締役

台湾で日本の木を使った在来軸組住宅を販売する計画を進めている。昨年、現地法人を設立し、図面もできた。いよいよ着工する。とはいえ、そう簡単ではない。在来軸組の住宅を建てたことがない台湾の職人が建てるのだから相当しんどいだろう。彼らも全く初めてなので、すべて指示しなければならぬ。加えて、言葉の障害もある。普通の通訳では説明できない。住宅の専門知識が必要だ。現地ですらう建材は現地で調達するつもりだが、軸組関連の部材はほとんどないだろう。日本から運ぶしかない。軸組用の道具もないだろう。大変だが、「やってやるか」という思いだ。（談）

資材調達に苦労入手しやすい材に



竹内 亨さん
タマホーム（カンボジア）
マネージング
ダイレクター

カンボジアでサービスアパートメントやホテルの事業を展開している。建物の施工は、現地のゼネコンに依頼した。ところがその実態は、躯体工事会社が友達の内装工事会社や設備工事会社を連れてきているような感じ。ゼネコンに依頼したことが内装や設備に伝わらない。発注者が、内装や設備にも指示を出せるくらいの知識がないとまともまらない。資材調達能力も低い。結局、自分で海外まで行って、材を指定して、輸送の手配までしてかき集めた。住宅を供給するときに、今回の経験が生きたらう。手に入りやすい材が分かったので、そういう材を使って現地のゼネコンに依頼したい。（談）

省エネ

住宅流通

リフォーム

経営戦略

技術・法制度

トラブル

顧客対応

