

## 第3章 ロシア極東の住宅建設

商学科 小田福男

- 第一節 はじめに
- 第二節 サハリン住宅建設企業調査
- 第三節 ハバロフスク住宅建設企業の調査
- 第四節 ロシアとカナダの住宅建設分野での協力
- 第五節 カナダ側からみた対ロシア協力
- 第六節 おわりに;北海道住宅展示場建設構想再論

### 第一節 はじめに

筆者は、昨年および一昨年の北東アジア・サハリン研究会報告書においてサハリンの住宅建設事情を調査・報告した。今年度は、サハリンに加えてロシア極東のハバロフスクでの住宅建設動向を調査した。

これらの調査報告に入る前に、関連する統計数字をみておくことにしよう。まず、ロシア連邦全体の経済動向をみておくと、GDP（国内総生産指標）は1997年にプラス0.8%を記録したが、1998年には8月の金融危機もあってマイナス4.6%に逆戻りしてしまった。しかし1999年に入ると回復傾向を見せ、3.2%の増加となった。鉱工業総生産指標をみても、1999年では実に8.1%の成長が達成されている。このように、ロシア経済は全体として回復基調にある。

他方、サハリン州の1999年の鉱工業総生産指標は、前年比で7.0%のプラス成長であった。また、基本建設投資額も対前年比で70.7%増の大幅の伸びを示した。サハリン州も経済が回復傾向にある。

ロシア全体の住宅建設の傾向をみると、1997年が前年比マイナス4.7%、1998年と同マイナス6.2%と低落傾向にあったが、1999年は前年比4.3%増を記録した。この内、個人住宅建設は14.6%増と大幅に伸びている。1999年の住宅建設を実数でみると、41.4万戸（総面積にして3,200万㎡）であった。このように住宅建設はロシア経済の回復傾向に歩調を合わせて発展傾向を見せている。

しかし、サハリン州の住宅建設は不振から未だ脱してはいない。すなわち、1999年のサハリン州の住宅建設高は前年の88.2%の水準（46,503㎡）にとどまっている。その内、個人住宅建設は約3.1万㎡で、戸数にして212戸である。この個人住宅建設は

前年比で 2.1 倍と大幅に伸びている。州都ユジノサハリンスク市内では、1999 年に前年比 7.3%増の 3.33 万㎡の住宅が建設された。これは、サハリン州全体の 71.6%にあたる。また、212 戸の州内個人住宅建設のうち、130 戸 (61.3%) はユジノサハリンスク市内で建設された。

このように、ロシア経済、サハリン州経済ともに回復基調にある。従って、サハリン州での住宅建設が増加傾向に転じるのはそう遠くないと思われる。また、ユジノサハリンスクを中心とした個人住宅建設は、絶対数はまだ少ないが、今後とも順調に伸びていくものと考えられる。

ここで、サハリンの住宅についてみておこう。サハリンの住宅は 2 種類に大別できる。一つは、市街地に多くみられるアパートである。多くは旧ソ連時代に建てられ、1 住戸は日本の団地と同程度の広さで、その造りはお粗末で冬の防寒性能が余り良くない。このアパートの住人の多くは郊外に菜園付の別荘である「ダーチャ」を持っている。この別荘も「ピンからキリ」までである。もう一つの住居パターンは、都市近郊に多くみられる一戸建住宅である。多くの場合には畑を備えている。この戸建住宅の外観は粗末なものも多いが、内部に入ると、居間も台所もかなり広く、造りも比較的しっかりしている。暖房もペチカがある。この戸建住宅は旧ソ連時代に役所が建築したものもあるし、住民が自力で建築したものもある。(北海道新聞、2000/2/24 付け記事「ロシア極東通信」)

上述の、今日順調に伸びている個人住宅建設はこの「住民が自力で建築したもの」にほぼ相当する。

さて、次節以降で今年度の企業調査に基づいて分析を進めて行くが、ここで調査企業の概要をまとめておこう。1999 年 8 月にサハリンの住宅建設企業 5 社 (ただしその内、1 社は現在のところ住宅建設をしていないが潜在的住宅建設業者であると判断してここに加えた) を訪問し、インタビュー調査を実施した。またその後ハバロフスクで住宅建設企業 F 社を訪問した。これらの聞き取り調査の詳細な内容は『北東アジアの経済動向 (資料集)』(北東アジア・サハリン研究会平成 11 年度調査研究中間報告書、平成 11 年 12 月)において報告した。

この聞き取り調査の対象企業の概要を表 1 にまとめている。

なお A 社の所有者は 45 人であるが、社長が最大出資者で 5%を所有している。また、B 社自体は日ロ合弁会社であるが、その建設部門は別会社として閉鎖株式会社形態をとっている。

表1 調査対象企業の概要

	A社	B社	C社	D社	E社	F社
設立時期	1990	1988	1990	1989	1988	1996
会社形態	有限会社	合弁企業	株式会社	有限会社	有限会社	閉鎖 株式会社
従業員数	230人	50人(建設 部門のみ)	200人	300人	150人	311人
所有者	45人	ほとんど ロシア側	3人で 支配株を 所有	3人	8人	4人
経営者の年齢	不明	建設部門の 社長42歳	社長46歳、 副社長51 歳、副社長 22歳	社長41歳、 副社長40 歳、主任技 師42歳	社長代行 47歳	社長39歳

## 第二節 サハリン住宅建設企業調査

さて、サハリン住宅建設企業5社の調査から浮かび上がってきた、今後のサハリン住宅建設業の動向を考える上で注意すべき点をいくつか取り出して検討してみよう。それは以下のような点である。

- 第1に、市場経済への適応努力、
- 第2に、サハリンの住宅建設に対する海外からのインパクト、
- 第3に、木造住宅の将来性、
- 第4に、合弁設立による技術習得を基礎とした発展。

### (1) 市場経済への適応努力

聞き取り調査の中で調査対象企業の経営者がほぼ共通して指摘していることは、ロシアの政治経済情勢が企業活動の展開にとって非常にマイナスに作用しているということである。1998年夏の経済危機に端的にみられるように、今日のロシアは企業活動の環境としてはあまり良くない。しかし、そうした中でも市場経済に懸命に対応しようと努力している企業もある。

例えば、C社は自社に関する様々な情報の公開に非常に積極的である。周知のように旧計画経済のもとでは、企業情報の公開についてはあまり関心が払われなかった。また、企業が仕事をする上で情報公開の必要性もなかった。しかし、市場経済においては情報を広く公開し、ビジネス世界においてその企業の存在を広く認識してもらうことが必要である。それによって、有利なビジネスチャンスを獲得することが可能になる。

『北東アジアの経済動向（資料集）』（19～21頁）において示したように、このC社は我々の要請に応じて自社の基本情報、過去3年間の活動実績、現在遂行中の様々な案件のみならず、自社の経営陣と主要専門家（技術者）のリストや現在有している機械・装備類の非常に詳細なリストを提供してくれた。これは自社現有の人的、物的経営資源を国内外に明示して、それによって事業チャンスをつかもうと姿勢の現れである。従って、それは市場経済に積極的に適応しようとするものとして高く評価し得うるものである。

また、C社は、自らリスクを引き受けて、マンションの自社開発を実施している。このマンションは、ユジノサハリンスク市の中心からサンタリゾートホテルに行く途中にあり、近くにはみちのく銀行のゲストハウスもある。昨年（1999年）秋時点では建物の構造のみ出来ていた。完成度は40%から50%ぐらいであろうか。完成すれば高級賃貸マンションにしたい意向だが場合によっては分譲することもあるという。これはサハリンでは数少ない試みである。従来、マンションないし集合住宅の建築は公的な注文に基づくものがほとんどであった。自らリスクを負担してマンション建築を試みるこのC社の行動は、我々の日本社会にとっては普通のことであるが、市場経済への適応努力がまだまだ必要なサハリンにおいては注目に値する。（このマンションの建物概要については『北東アジアの経済動向（資料集）』の32～38頁を参照のこと）

## (2) 住宅建設に関する海外からのインパクト

### ① アメリカ住宅からのインパクト

ユジノサハリンスク市近郊のジーマ地区の通称アメリカタウンでは、石油・ガス開発関係者用の、アメリカから運んできた戸建住宅（2戸一棟型）の団地が形成されている。この住宅団地建設に参加したのがD社である。一般のロシア人がここへ自由に立ち入ることは許されていないとはいえ、サハリンでそれまでなかった、このような新しい住宅団地の形成は今後大きなインパクトを与えるであろう。ここではそれを3つの側面に分けて考えてみよう。

第1に、戸建住宅建設に関する技術的面でインパクトである。D社の経営者によれば、今回のアメリカハウスは、アメリカでかなり組み上がったものをサハリンに持ってきて、現地で据え付け・完成させるものであった。サハリン現地でやったこととしては例えば、接続部分の溶接、コンクリートの注入、台所・流し・トイレ等の取付であった。平均して12個のユニットから2戸一棟の住宅ができています。そして、D社は特にこの住宅の骨組み、金具類、断熱材、防音装置に関心を持ち、よく調べたという。そのような研究の結果、今ではこのような住宅はアメリカから持ってこなくともロシアで自分たちで建築することが出来るようになったとD社の経営者は我々に断言した。

第2に、住宅建築に関する関連ソフト面でインパクトを指摘する必要がある。D社は合併企業を設立し、アメリカの企業と一緒に仕事をしたことによって、コンピュータによる設計、国際的入札に参加するノウハウ、経理等の面で欧米基準で仕事をする経験を得ることが出来た、とその経営者は述べた。これらの知識・経験はこの会社のみならず、今後のサハリンの住宅建築業界の水準向上にとって大いに役立つものであろう。

第3に、サハリンにおける居住文化に対するインパクトが考えられる。アメリカ住宅の部屋の広さ、台所や浴室の設備類、暖房・空調システム等のいわゆるアメリカンスタイルの居住文化がほぼそのままサハリンに持ち込まれた。これがどのようにサハリンそしてロシア極東の人々の間に広がっていくかは今後の推移を見る必要があるが、長期的にみればかなりの影響力を持つであろうと思われる。

## ② カナダハウスからのインパクト

ロシア政府とカナダ政府との間の政府間協定に基づいて、サハリン北部大地震被災者用住宅の建設が進められている。サハリン全体で800戸の建設が予定され、北部のオハ市に400戸、南部のユジノサハリンスク市に400戸建設する計画である。

E社はこのカナダハウスの建設に参加している。E社の経営者によれば、ユジノサハリンスク市の第13番住宅区で35棟（約100戸）の住宅建設を担当している。1寝室タイプから3寝室タイプまでのバリエーションがある。我々が見学したものは、4戸1棟の非木造住宅で、窓もかなり大きく、戸別ボイラーによる暖房および温水供給システムをとっていた。

E社の経営者によれば、カナダハウス建設の経験は非常に貴重であった。まず、カナダで作成された設計図の読み方をマスターするのに手間取った。カナダとロシアでは製図の仕方に違いがあるため、その読み方にとまどい、住宅組立に時間がかかった。その後、カナダから担当者が来て指導してくれたのでスムーズに組立が出来るように

なった。またカナダハウス建設を通じて、個別温水暖房システムや断熱材に関する知識を得たことも貴重であった。これらの知識・ノウハウもサハリンでの低層住宅建設の水準向上に役立つであろう。

このように、アメリカおよびカナダから住宅やそれに関連する技術、ノウハウ、住文化がサハリンに浸透しつつある。これに対して、北海道や日本の対応はかなり遅れているといわざるを得ないのが現状であろう。

### ③ 木造住宅の将来性

昨年の報告書第2号においても述べたように、今後ロシアにおいて木造住宅の需要が大きく伸びると考えられる。実際に、ロシアの富裕層を中心に都市近郊において木造戸建住宅の建設が伸びている。

この点についてD社の経営者も同様の見通しを持っている。つまり、サハリンにおける木造住宅の将来性はかなり明るい。今回のアメリカ住宅は軽量鉄骨構造であったが、現在のところサハリン現地ではそれら資材を調達できず、外国から輸入しなければならない。当然コストが高くなる。従って、サハリン現地で調達できる木材を利用する木造住宅がサハリンに適合的である。

北海道の優れた寒冷地技術特に高断熱・高气密技術は主として木造戸建住宅に関する技術であるだけに、サハリンやロシア極東における木造住宅が明るい将来性を有することは重要である。もちろん、北海道住宅が現地で普及するためには、コスト引き下げ、現地の建築主に好まれる住宅デザイン、木造住宅に対する信頼感醸成等の点でさらなる努力・工夫が必要であることはいうまでもない。

### ④ 合併による技術習得→一般建設業・ロシア極東大陸部への進出の成功事例

これはB社のケースである。この会社は元々は建設会社ではなく、水産関係の合併会社である。設立されてから10年ほどになるが、この会社には3つの事業部門がある。それは水産、水産物加工、建設の各部門である。ここでは建設部門を取り上げる。

この建設部門の主な事業分野は魚の人工孵化場や水産冷蔵施設の建設である。このケースにおいて注目すべきは、建設に関する技術蓄積による事業拡大である。

第1に、本業の人工孵化場や水産冷蔵施設の建設に関して、これまではサハリンの各地においてそれらの建設に従事した。さらに最近ではそのような実績に基づいてロシア極東のハバロフスク、ユダヤ自治州にも進出している。

第2に、そうした本業以外に、様々な建設事業にも進出している。例えば、ユジノサハリンスクの「サハリンカウボーイ」の店舗の組立、オジオルスクの町立病院建設

の入札参加、ユジノサハリンスク空港の滑走路改修等の入札参加がある。空港滑走路工事のライセンスを有しているサハリンの企業は、サハリンではこの会社ともう一社のみである。この会社の経営幹部によれば、滑走路以外の空港工事でも土木、基礎、組立、内装、外装等一応どの分野の工事でも担当する能力を有している。

このようにこの会社は当初は、サハリンにおける孵化場や水産冷蔵施設の建設から始まったが、その後、サハリン以外の地域への進出および一般建設分野への進出という形で建設事業を拡大・発展させている。これは、少なくともサハリン側からすれば合併事業の一つの成功事例であると考えられる。

### 第三節 ハバロフスク住宅建設企業の調査

#### (1) 分譲住宅デベロッパー

今回、ハバロフスクの住宅建設会社F社を訪問し、インタビュー調査を行った。この会社の活動において注目すべき点は、分譲住宅デベロッパーとしての活動とカナダの木造住宅のハバロフスクへの導入に関する活動である。後者については後に検討することにして、まずここでは前者について検討する。

このF社は、1996年に3つの会社と1つの商社が合同して設立された。従業員は約300人を擁している。そして、若いエネルギッシュな経営者によって率いられている。

ロシアでは現在、政府が「マイホーム推進プログラム」を作成し、戸建持ち家住宅の建築が推進されている。そのために、ロシア各地で快適で、安価な低層住宅の開発と建設が推進されている。サハリンでは「サハリンの家」の開発が進められ、ハバロフスクでは「ハバロフスクの家」の開発・建設が推進されている（詳細は本報告書第2号48頁を参照のこと）。このF社はこの「ハバロフスクの家」開発プログラムの実施担当会社となっている。

我々は、昨年9月にこの会社が住宅団地を開発している現場を視察した。この住宅団地はハバロフスク郊外の、日本戦没者記念公園の近くにあり、かなり広大な宅地である。そこで、開発の第1段階として、15戸の2階建て住宅が建築中であった。この住宅一戸の建物総面積はほぼ150㎡である。住宅団地開発の全体構想では、今後、1階建て～6階建ての住宅を合計160戸建築する予定である（詳細は『北東アジアの経済動向（資料集）』の29～31頁の開発プラン図を参照のこと）。

現在建築中の2階建て住宅の基本構造は、金属（鉄骨）で、断熱材を使用し、外壁はレンガ等で出来ている。基本的なパターンはいわば鉄骨レンガ住宅である。ライフラインに関しては、水道は現地で井戸を掘って供給する予定であり、熱供給は個別供

給方式とともに従来の都市集中供給方式を利用することも考えている。一般に、ロシアの人たちは、木造住宅よりも鉄骨構造で外壁はレンガ等で出来ている「がっしりした」住宅を選好するようである。

この2階建て住宅の価格は、この会社の経営者によれば、同じクラスの集合住宅の価格の3分の2から2分の1にする予定である。具体的には、5,500ルーブル/m<sup>2</sup>程度になるという。これを1ドル=25ルーブルで換算すると、220ドル/m<sup>2</sup>程度になる。建築面積が150 m<sup>2</sup>であれば、3.3万ドルになる。1ドル=105円で換算すると、346.5万円になる。この価格設定を可能にするためにこの会社では色々なコスト引き下げ努力をしている。経営者の言によれば、基礎工事や外壁の合理化をしている。外壁についてみると、従来はレンガを2.5枚(厚さにして60 cm)使っていたが、それを1枚にしその代わり断熱材を十分に使ったという。また、モルタル塗りの外装のかわりに乾式の外壁材(サイディング)を使用しているものもある。そして販売政策上、住宅を「個性化」するために、外装を1棟ごとに変えているという。

この会社は、ハバロフスク市内から空港に行く途中の霊園近くにモデルハウスを建築して展示している。

知り合いのロシア人によれば、多くのハバロフスクの人々は都市の中心部で住みたいと思っている。戸建住宅は郊外に建設されるのでそこで住むには人々の心理の転換が必要である。また、一般のロシア人はまだまだ高価なために戸建住宅を買えない。裕福な新ロシア人だけが買える。ちなみに、我々がその内部を見学した建築途中の一つの家の価格は、3万5千ドルであると説明された。郊外型戸建住宅団地が今後、成功するかどうかの一つのカギは、富裕層だけでなく中間層も住宅を購入しうるような工夫例えば住宅抵当金融制度の普及である。

## (2) 「カナダ木造の家」プロジェクト；カナダ展示ハウスの建設プロジェクト

F社は、「カナダ木造の家」プロジェクトの総括実施責任会社にもなっている。具体的には「カナダ木造の家」のモデルハウス1棟を、ハバロフスク北部の新興住宅地区(クラスノフーツキー地区)にある、上述の開発中の住宅団地に建築することである。そのために担当者がカナダで研修を受けた。この件に関しては、後述のように数年前から交渉が始まり、1998年秋にロシアとカナダの政府間で協定の調印が済み、その後ハバロフスク・カナダ間の地域間レベルの協定も調印された。当初、カナダから全ての資材を持ってきて、ハバロフスクで組み立てる予定であったが、コストがかかり、カナダの寸法がロシアに合わないこともあり(例えば、部屋の高さはカナダでは2.5 ㍎であるが、ロシアでは3 ㍎である)、予定を変更して、工具・機械類や金具のみをカナダから持ってくることになった。基本構造は木造の2×4構法であるが、外装はレン

ガにする予定である。つまりロシア風に修正する。いわば 2×4 構法のロシアバージョンである。また玄武岩からつくられた繊維を断熱材（厚さ 12～15 cm）に使用する予定である。

さらに、F社の経営者によればこの会社とカナダの企業との間でこの事業に関する合併企業を設立する合意もできており、近々に設立される予定である。

#### 第四節 ロシアとカナダの住宅建設分野での協力

前節で紹介したように、ハバロフスクでカナダ木造住宅の建設・展示プロジェクトが進行している。これは、北海道とロシア極東との住宅分野での協力促進にとって、大いに参考になると思われるのでここで少し詳しく検討してみよう。

我々がハバロフスクで入手し得た資料として、以下のものがある（これらの資料の邦訳を北東アジア・サハリン研究会『北東アジアの経済動向（資料集）』（22～28 頁）に掲載した）。

- ① 資料A；ハバロフスク地方、ハバロフスク市および株式会社「カナダ北方プロジェクト会社」間の協力に関する目論見書、1998年8月24日署名
- ② 資料B；ロシア連邦建設・建築・住宅政策国家委員会とカナダ抵当・住宅建設会社との間の、プロジェクト「先進的住宅建設技術をロシア市場に普及させるための条件創造」の実現に関する協定、モスクワ市にて1998年11月17日署名
- ③ 資料C；「マイカナダ木造ホーム」プロジェクトに関する協力協定、ハバロフスク市、ハバロフスク地方、株式会社「カナダ北方プロジェクト会社」（カナダ側を代表して）、1999年4月22日署名

これらの資料を利用しながら、カナダとロシアとのこの分野での経済協力を検討したい。

##### (1) 1998年8月の基本合意（資料A）

1998年8月22日～24日にかけてカナダの株式会社「カナダ北方プロジェクト会社」のプレジデントがハバロフスクを訪問し、ハバロフスク地方行政政府、ハバロフスク市役所、市営企業「ハバロフスク投資建設サービス」、設計研究所「ハバロフスク民間設計」そして株式会社F社と話し合い、その帰結としてハバロフスク地方行政政府、ハバ

ロフスク市との間で、「マイカナダ木造ホーム」プロジェクトに関する協力の基本合意を目論見書の形で文書にした。

これに関連して指摘しておく必要があることは、この基本合意の達成より約 2 ヶ月前の 6 月 17 日にカナダ抵当・住宅建設会社のミッションがハバロフスクを訪問し、このプロジェクトの詳細をロシア側関係者に説明・協議したことである。つまり、カナダ側では、株式会社「カナダ北方プロジェクト」とカナダ抵当・住宅建設会社とが緊密に連携してこのプロジェクトを推進したことが留意されねばならない。

この基本合意の主要内容は、ハバロフスクでカナダ木造戸建展示住宅を建築し、展示することであり、そのためにカナダ・ロシア合弁企業を設立することである。この展示住宅を建設するための役割分担として次のことが合意された。

ロシア側は、展示住宅のための土地区画、そこへの生活補給ラインおよび展示住宅の基礎部分を提供する。他方、カナダ側は、基礎より上部の住宅部分の建築を担当する。

これに付随して、ロシア側の 2 名が展示住宅建設の技術を習得するためにカナダで研修を受けること、一年間展示住宅を展示するために合弁会社を設立し、展示の後は展示住宅はその合弁会社の所有物とすることが合意された。さらに、カナダ側が展示住宅のデザイン等を仕上げるための参考資料として、ロシア側は次のような文書類のコピーを提供することになった。

- F 社がハバロフスク市内で独自に展示している展示住宅の設計図
- ハバロフスクで展開されている「ハバロフスクの家」プログラム
- 提供される土地区画に関する文書類等

これらの文書類が、カナダ側にとってハバロフスク現地の戸建住宅建設に関する貴重な知識になることは間違いないところであろう。

## (2) 1999 年 4 月の協力協定 (資料 C)

前述の基本合意の内容を具体化した協力協定が翌 1999 年 4 月に調印された。これに署名したのは、ハバロフスク地方行政、ハバロフスク市、「カナダ北方プロジェクト」、市営企業「ハバロフスク投資建設サービス」、および株式会社 F 社である。

ロシア側の義務ないし負担のうち、主要な点は次のことである。

- ① 展示住宅建設のための土地区画の提供
- ② 道路、上下水道、電気を含むライフラインの提供

- ③ 展示住宅の基礎部分の構築
- ④ カナダ側と協力して展示住宅の建設と展示を実施する企業を見つける。
- ⑤ 展示住宅建設のための建築資材をカナダから輸入する際の認証、関税およびその他の税金に関して最大限の便宜を与えるよう努力する。

他方カナダ側は、次のような義務ないし負担を引き受ける。

- ① 展示住宅のデザイン作成
- ② 住宅の基礎部分より上部の建設のための資金、資材を提供する。
- ③ カナダで2名のロシア側建設担当者を8週間研修させる。
- ④ ロシア側企業と協力して、展示住宅を1年間展示する。

1年間の展示期間が終了した後、展示住宅は土地区画および生活供給ラインを含めて、建設および運営を担当したカナダおよびロシアの関係会社の所有物になることが規定されている。この双方の関係会社は共同で合弁会社を設立する予定である。そうならばこの合弁会社が展示住宅の処分権を持ち、おそらく販売も行うと思われる。その際、展示期間の終了までは何らの追加的な税金やその他の公的支払いが徴収されないこと、他方では展示住宅の売却後には相応の関税等を支払うことがありうるということが合意されている。

以上のように、この「カナダ木造の家」プロジェクトは行政の側からの様々な支援を受けつつ、民間企業の協力体制のもとでカナダ木造住宅をハバロフスクで建設・展示するという内容になっている。このプロジェクトは、北海道の住宅をサハリンをはじめとするロシア極東地域、さらには北東アジア地域で建設するという北海道経済発展の一翼を担う長期構想にとって非常に示唆に富むものである。

### (3) 1998年11月の一般協力協定（資料B）

上述の基本合意と協力協定の各々の締結時期の間に、ロシアとカナダの間で住宅建設に関する一般的な協力協定が締結された。これは、上述の協力協定のいわば母胎ないし土台とみなすことのできる、より上位の協力協定である。署名したのは、ロシア連邦建設・建築・住宅政策国家委員会とカナダ抵当・住宅建設会社である。前述のように、後者はカナダの住宅建設分野における公的機関である。

両者は、既に1995年には相互理解・協力に関する覚書を調印していた。またさらにより上位の動きとしては、ロシア・カナダ政府間経済委員会が、ロシアの「マイホーム」プログラム推進に対応して、堅牢で快適な住宅を手頃な価格で住民に供給するために、

資材節約的で省エネルギー的な住宅建設技術をカナダからロシアに導入すること、そしてそのためにこの委員会の建設作業グループにおいて協力することを決定していた。その際、カナダの国際開発機関（C I D A）の資金を利用することが予定されていた。

この一般協力協定の主な対象は次のようである。詳細は、北東アジア・サハリン研究会『北東アジアの経済動向（資料集）』（26～28頁）を参照願いたい。

- ① カナダの木造フレーム住宅技術で建築される一戸建住宅の設計と建築に関するロシアの標準文書の作成
- ② カナダ製建築製品をロシアに輸入し、利用するための認証に関する協定締結
- ③ 木造フレーム一戸建住宅に関するカナダの建築技術を、ロシア人の研修や実物展示を通じてロシアに移入すること。

以上のように、この協定によって、カナダはロシアにカナダの木造フレーム一戸建住宅およびそれに関連する諸製品を輸出し、ロシアで普及させるための条件整備をめざしている。そして、最後の3番目の事項の具体化の1ケースとして、前述のハバロフスクでの展示住宅プロジェクトがあると考えられる。このようなカナダの用意周到な活動は、北海道や日本政府の関係機関にとって大いに参考にし、見習うべきものであろう。

カナダは、長期的目標ないしスローガンとして「毎年1万戸のカナダ住宅をロシアで建築する」ことをめざしている。当初は、カナダ住宅をロシアに輸出することを考えていたが、その後それを見直して単純な輸出ではなく、カナダ住宅の製造技術の輸出、ロシアでの生産・供給（住宅生産に関する合弁企業や100%出資企業のロシアでの設立）を考えている。（『建設新聞』（ロシア）No.16、1999）

## 第五節 カナダ側からみた対ロシア協力

前節において、主にロシア側資料に基づいてロシア・カナダの協力関係を検討してきた。ここでは視点を変えて、住宅建設分野でのカナダの対ロシア協力に関して、カナダ側資料（主にインターネットのホームページ）に基づいて確認していくことにする。

ロシア住宅市場についてカナダの関係機関は次のように評価している。すなわち、年間およそ50万戸の新築戸数をもつロシアの住宅部門は、ロシア経済の主要部門である。従って、この部門の育成・発展に関する政策は、ロシア政府の優先的政策の一つとして認識されてきた。

特に、ロシアの巨大な森林資源のために、木造軽量フレーム構造を有する住宅建設の潜在的成長力は大きいものがある。また、ロシアでは最近、高層住宅から離脱する動きを見せており、戸建住宅建設促進のためのプロジェクトが作成されている。

住宅建設に関する対ロシア協力の公的機関としては、カナダ国際開発公社（CIDA）とカナダ抵当・住宅建設会社（CMHC）がある。前者は、日本の国際協力事業団（JICA）と類似の対外協力のための機関である。後者は、その名のとおり日本の住宅・都市整備公団（現在の都市基盤整備公団）および住宅金融公庫と類似の機能を有する機関である。ただしカナダの場合は対外協力部門を有している。また、前述のカナダ北方プロジェクト株式会社は民間企業のコンソーシアムである。

住宅建設に関する対ロシア協力プロジェクトとしては、「市場を基礎とした住宅建築への移行」プロジェクトおよび「ロシア極東におけるカナダ住宅建築」プロジェクトがある。以下でそれぞれについて検討してみよう。

#### (1) 「市場を基礎とした住宅建築への移行」プロジェクト

このプロジェクトは、カナダ国際開発公社（CIDA）の都市環境改善に関するプロジェクトの一つとして実施されている。ロシアにおけるこのプロジェクトの実施のために、カナダ国際開発公社は120万ドルを支出する。実施期間は1998-2001年で、パートナー（実施機関）は、カナダ抵当・住宅建設会社である。

このプロジェクトの主要目的は、ロシアの住宅建築部門の改革を支援すること、ロシアの市場経済への移行を促進し、カナダの住宅建築技術がロシアで普及することを促進することである。これらの目的の達成は、30ヶ月以上にわたる、政策手段、制度形成、教育訓練、技術移転活動、私的および公的セクターにわたる住宅建築部門での技術的能力を強化することの総合的实施を通じて実現される。

1999年の活動報告をみると、カナダ抵当・住宅建設会社は、ロシアの住宅建築当局とともに、規制環境を前進させるために仕事をしている。カナダ抵当・住宅建設会社とカナダ北方プロジェクトは共同で、商業的および環境保全的利益を確保するよう働いている。ロシアは個人住宅抵当制度を樹立することに強い関心を抱いている。これ自体は評価すべきことであるが、住宅の私的所有を一層普及させるためには今後さらにかなりの仕事が行われなければならない。いずれにしても、個人住宅抵当システムは、ロシアの国内資源を動員する大きなポテンシャルを有している。

## (2) 「ロシア極東におけるカナダ住宅建築」プロジェクト

このプロジェクトもカナダ国際開発公社 (CIDA) のロシア向けプロジェクトの一つである。

このプロジェクトのための支出額は、約 117 万ドルであり、実施期間は、1998/05-2002/03 である。カナダ側のパートナーはカナダ北方プロジェクト株式会社である。

このプロジェクトの主な期待される成果は次のことである。

- ① ロシア極東における住宅建築業の発展
- ② ロシア極東における建築資材製造工業の私有化と近代化の推進
- ③ 低コストで省エネの住宅デザインと技術の改善と普及
- ④ 5 つの地域での住宅建築および企業家精神の訓練プログラムの実施および展示ハウスの設置 (カナダの北西地域、アルバータ、マニトバ、ブリティッシュコロンビアの請負業者と供給業者がこれらの建設に参加する予定である)
- ⑤ ウラジオストックとヤクーツクでのカナダビジネスセンターの設置。これは、カナダの技術やビジネスの拠点を提供し、カナダのパートナーのために市場機会を発見・増加させることに役立つであろう。
- ⑥ カナダの建築製品のロシア極東での市場開発を前進させ、カナダの会社が市場に参入するのを手助けするためのメカニズムの開発

1999 年の活動状況としては次のように報告されている。私的セクターのコンソーシアムであり、このプロジェクトの実施機関であるカナダ北方プロジェクト株式会社は、ロシア極東のいくつかの地域で展示用木造フレームハウスを提供し、地方政府当局および民間企業とともにより多くの戸建住宅をより良く、より安価に建築するためのこれらの地方のポテンシャルの発掘を奨励する事業を行っている。

## 第六節 おわりに;北海道住宅展示場建設構想再論

建設省の住宅着工統計によると、昨年度 (1999 年度) における北海道の住宅着工戸数は、前年度比 9.8% 増の 51,678 戸となり、1998 年度の 47,085 戸を大きく上回り、5 万戸の大台を回復した。また、全国の住宅着工状況を見ても、1999 年度の新設住宅着工戸数は前年比 4.0% 増の 122 万 6207 戸と 3 年ぶりに前年度実績を上回った。公庫

融資制度の充実や住宅ローン減税の期間延長などの政策効果で持ち家と分譲住宅が増加し、貸家の減少分を補った。

参考までに、アメリカの住宅着工状況を見てみよう（北海道新聞、2000/1/20 付け記事）。1999年のアメリカ住宅着工件数は、前年比 2.9%増の 166 万 3000 戸となり、1986 年以来 13 年ぶりの高水準を記録した。内訳をみると、住宅着工の大半を占める戸建住宅は、4.7%増の 133 万 1700 戸に上り、1978 年以来 21 年ぶりの高水準となった。住宅着工は昨年（1999 年）以降、利上げによる住宅ローン金利上昇の影響でやや頭打ち傾向にあったが、好景気や株高による資産効果もあって、年間を通じて全体的に好調に推移した。

このように、昨年度は日本においても北海道においても住宅建設は増加傾向にあった。しかしこれは政策効果の要因が強く作用し、永続的に続くとは思えない。1 世帯 1 住宅が基本的に達成されていることや少子化傾向を考えると、今後北海道内における住宅建設の伸びはあまり期待できない。そこで、北海道の住宅メーカーにとって、これまで培ってきた寒冷地技術をテコに北海道以外の日本国内や海外に進出することが課題となることは必定であろう。

ところで、最近、経営組織の変革において「一点突破全面展開」の方法が提唱されている。神戸大学の著名な経営学者である加護野忠男教授によれば、企業体質改善における「一点突破全面展開」の方法とは、企業において「新しいビジョンや戦略で企業全体を変えようとするのではなく、企業の一部でも良いから、新しい手本となる成功例をつくることであり、それをテコにして全体を変えていくことである」（『アエラムック・経営学がわかる』朝日新聞社、1997 年、71 頁）この発想は対サハリンビジネスの分野においても生かすことが出来そうである。対サハリンビジネスにおいて北海道の民間企業の中に沈滞したムードが漂っている。（もちろん少数だが例外もある。例えば、稚内では、建設業界が資金を出し合って新会社を設立することを検討している。将来的にはサハリンでの建設合弁企業の設立を視野に入れている。）そうした一般的な沈滞ムードを変革する方法としてこの「一点突破全面展開」の発想は非常に有効である。そして、「新しい手本となる成功例」として北海道住宅展示場をサハリンに建設・運営するのである。それをテコとして、そのプレゼンス・波及力を生かして道内企業の対サハリン・対ロシアビジネスの沈滞したムード・態度を変革することが望まれる。

さて、サハリンにおける北海道住宅展示場建設構想についてはこれまでの報告書においても提案してきた。ここでは今年度新たに判明したハバロフスクにおけるカナダ木造展示住宅の事例の中から、北海道住宅展示場建設構想を具体化する場合に重要と思われるポイントをピックアップしておこう。

#### (1) 政府間レベルの全般的協力の合意

ロシア・カナダ間では、両国政府間で住宅建設を含む包括的な協力関係が形成されている。そして、その具体化の一環としてカナダ木造展示住宅の建設・運営事業が進行している。その基礎には、カナダが「毎年1万戸のカナダ住宅をロシアで建築する」という戦略的長期目標を設定していることがある。日本にとっても、場当たりのではなく、このような長期的見通しに立った経済協力の実施が不可欠であろう。

#### (2) 地方・州や市の行政機関との協力

前述のように、カナダの事例ではハバロフスクの地方行政府や市役所との密接な協力関係が形成されている。そして、それをテコとして輸入認証や関税その他の税金等に関して特例措置を引き出している。

#### (3) 公的資金の使用

前述のように、カナダはカナダ国際開発公社（CIDA）の資金を使って、この展示住宅建設プロジェクトを実施している。この点も、日本はカナダを見習うべきであろう。

#### (4) 実行段階での双方の負担の明確化

カナダ木造展示住宅の事例では、ロシア側は土地の手当て、ライフラインの確保、住宅基礎部分の形成を受け持ち、カナダ側は住宅のデザイン、基礎より上部の住宅建築、ロシア人の研修を引き受けている。そして、共同で住宅展示を行ない、1年後の処分（販売）によるコスト回収を行う予定である。

#### (5) カナダ住宅のロシア風修正

カナダ住宅のデザインや資材等をそのままロシアに持ち込むのではなく、必要に応じてロシアの風土に適応させている。北海道住宅をサハリンに持ち込む際にも「ロシア風北海道住宅」にする必要があるだろう。

以上のような、ポイントは日本・北海道にとって当然見習うべき要点である。

特に日本の対ロシア公的支援について考えると、従来、日本は対ロシア支援プログラムとして、1995年から実施された「ロシア貿易・産業支援プラン（橋本プラン）」、

1997年11月の首脳会談で合意された「橋本・エリツィン・プラン」、1998年11月に発表された「改革のための日露パートナーシップ」という形で対露支援を行ってきた。その中で、産業育成分野での技術協力のさらなる拡充がうたわれ、ロシア中小企業の育成、日露中小企業間の交流促進が重要な柱として位置づけされている。

この点でいえば、次のような形で対ロシア支援を実施することを提案したい。すなわち、「ロシア極東の住宅環境改善に対する支援」の一環として、北海道モデル住宅の建設・展示・売却、それを通じて北海道の高断熱・省エネ住宅の普及を計るのである。寒冷地に適応した住宅に関する技術開発の経験をサハリン・ロシア極東に提供することによって、現地の住環境の改善に寄与することは極めて重要である。同時に、それは北海道住宅産業の活性化・海外展開に資する。

また日本政府は、政府開発援助の一環として、中国に対して日本の住宅金融公庫の住宅融資制度と同様の、住宅取得を目的とした融資制度のノウハウを提供することを決めた。（北海道新聞、1999/12/25 付け記事）このような公的な住宅金融制度のノウハウの必要性はロシアにおいても同様である。カナダからも住宅抵当金融のノウハウを導入しようとしているが、ロシアにおける住宅環境改善のためには日本の公的住宅金融制度の経験・ノウハウを提供することによってその改善・拡充を支援することも有用であろう。

最後に、将来展望を描くとすれば、このようにして北海道住宅（正確にはロシア風北海道住宅）が人口約60万人のサハリンに進出し、そこで高い評価を得ることが第一歩である。そうすれば、それをテコにして人口700万人のロシア極東大陸地域に進出することが可能になる。さらに視野を広げるとすれば、人口約1億人の中国東北地域の住宅市場を射程に入れることも考えられる。

古来、北東アジアには豊かな文化交流があった。南シベリア、中国東北地域、沿アムール地方、沿海州、そしてサハリン、北海道、東日本はほぼ共通の文化を持っていた時期もあったと考えられている（佐々木高明『日本文化の基層を探る』1993年）。その共通の文化の中には当然、住文化も含まれているであろう。

そして我々の将来展望が実現するならば、住宅に関する技術・文化が北海道からサハリン、さらに大陸に渡ってロシア極東地域や中国東北地域に普及し、その地域の人々の生活水準向上に大いに役立つことになる。それはすばらしいことであり、この北東アジア地域の古くからの文化交流の歴史と伝統を復活させるものとなるであろう。