

株式会社ふたば

1. 日時 2018年（平成30年）9月17日（月） 10:00～11:40

2. 場所 株式会社ふたば郡山支社

3. ヒアリング

株式会社ふたば

代表取締役社長 遠藤 秀文 氏

聞き手：福島県中小企業診断協会 市川 聡 高城 卓也

4. 当社の概要

株式会社ふたばは、昭和46年現社長の父親が創業、平成25年12月に双葉測量設計株式会社から株式会社ふたばに社名変更すると同時に現社長が就任。創業以来土木測量、設計分野を中心に実績を積み重ね、現在はG空間情報、建設コンサルティング、3次元測量・設計、環境コンサルティングに加え海外コンサルティング業務も行っている。また、福島大学の短期留学生やアフリカ諸国からのホープツーリズム、ダボス会議の若手経営者等多くの外国人が当社を訪問している。遠藤社長はその都度福島県の現状等を丁寧に説明し風評払拭に努めている。

5. ヒアリング内容

➤ 現社長が当社に入社するまでの経緯について

（社長）

高校を卒業して大学進学のため故郷を離れました。大学3年生の時に就職・将来のことを考えた時に、35歳までに福島に戻り、福島の為に仕事をしたいと考えた。

35歳までの13年間で自分を高める事を考えた時に海外で仕事をする事も選択肢と考え、建設コンサルタントの最大手企業へ就職した。

入社後最初は国内業務で福島空港や羽田、大島空港の設計に携わった。

2年目以降は海外業務に携わり、ネパール、パキスタンを皮切りにアフリカ、アジア、大洋州、中米等20数か国を経験した。

35歳となり経験を積み重ね、仕事も任されるようになり、残るか戻るか葛藤もあったが、二十歳の計画通り、平成19年8月福島県に戻った。

➤ 「双葉から世界へ」と標榜されている狙いや願いについて

（社長）

大手土木コンサル会社勤務中も常に福島県のことを考えていた。出張先でも「何を福島へ持ち帰ることが出来るか」という視点で仕事をしていた。常に故郷との接点を考えていた。

ODAの国家プロジェクトで新興国へ行くと、国家間では大きなギャップがある。しかし日本の地方（市町村や都道府県）と新興国の課題は目線が近いと感じ、地方で

やっていることが新興国でも必要なことがあるのではないかと思った。だから福島から海外を経験できる会社になりたいと考えた。

これは震災前から考えていたことで、震災前に、JICA の仕事を直接受注するという実績も獲得していた。

➤ **双葉に戻ってからの取組について**

(社長)

東京から福島へ戻った時も、父親のやってきた測量設計の仕事を単に継続することは考えていなかった。今の仕事の領域を守るだけでなく、自分が35歳まで経験してきたことを故郷で実現したかった。

株式会社ふたばには、海外の仕事だけをやる部門はない。海外だけやりたければ大手へ行けばよい。海外事業で扱う技術は時代遅れの技術の場合もあるので、最先端の技術を扱う国内の仕事も、海外の仕事も、両方出来るコンサルを育てたい。一方で、新しい制度の採用等については、新興国の方がハードルが低いので、新興国の事業を経験することで地方へ持ち帰れるものもある。

当初は、現社長（当時専務）一人で行って下請け中心に実績を積み上げ、震災後から従業員も関わるようになった。焦らず時間を掛けて従業員の意識を変えていった。

震災前に1件の元請実績があったため、震災後にJICAのインドネシア（バリ島）の海岸の工事について、下請けでやらないかと、社長が以前勤務していた会社から依頼があった。しかし、震災直後だったので、下請けでやるほどの余裕がないし、下請けでは社員もついてこないで断った。その後、JVでも良いので一緒にやって欲しいと要請されたので、それならば会社、従業員の実績にもなることからJVのパートナーとして参画した。

この時に、現社長以外2名の従業員が参加した。この件があった後、ツバル、モリシャス等次々と海外の海岸のJV事業が舞い込むようになった。今では10件くらいJICAの実績ができたので、海外の海岸事業では国内で上位の実績となり、他の大手企業からもJVの依頼が来るようになった。当社の実績もあり、海外+福島の仕事をやりたいと、他社の経験者が当社へ転職してきた人もいる。

社長のスタンスは「福島ファースト」であるので、福島の仕事を中心に海外の業務もやるという考えであれば、受け入れている。

このように、海外の仕事と国内の仕事の両方を経験できる会社を作りたいという、社長の理念、ビジョンを従業員に浸透させることが大切と考えている。

しかし、直ぐには海外に行けるようにはならないので、外国人の講師に来てもらって、社内で英語教育にも熱心に取り組んでいる。当社には、福島特例通訳士の資格を自発的に取得した社員も2名いる。

➤ **福島大学の短期留学生やダボス会議の若手経営者等海外から多くの方々が御社を訪問されていますが、どのように情報発信をされているのでしょうか。**

(社長)

特にこちらから情報発信していることはない。依頼があったものに対して対応している。

海外から来た方々は、何かできることは無いか？ビジネスチャンスがあるか？という視点で探っている。どのような投資家が来ているかという質問もある。海外から見るとフクシマはビジネスチャンスと捉えているかもしれない。福島の復興に民が主体で入ってないのが不思議がられる。

官民で連携して、新しい形を作っていくのが日本流。但し、官が先に走ると独自性が乏しくなるので、民が先に走るのが良いと思う。ただ、今は官主導になっている。民が主役になって、官がサポートして、独り立ちさせるのがポイント。住民を主役にさせないとダメである。海外に対し、民間対民間という構図を考えた場合、日本は少し弱いような感じがする。官に依存してしまう部分もあるのかなと思う。住民や民間主体の課題解決をしていかないと大変なことになってしまうのではないかと気がかりである。双葉郡から変えていかないといけないと思うし、双葉郡だからできると思う。そうしないと双葉郡は消滅してしまうという危機感もある。

➤ **福島のインバウンドについて思う事**

(社長)

福島県は福島県のポテンシャルを活かしきれていない。イメージであるが、20%くらいしか使い切れていないのではないと思う。浜、中、会津、それぞれに良いものがあるが、それぞれにテリトリー意識があって、横の連携が活かしきれていない。浜、中、会津の1つの地方だけでも、地方の県の経済力があるのではないと思う。しかし、1つの地域でやってもだめだと思う。横断的な軸を作っていないとだめである。モノと人と文化の交流が起きてくると化学反応が起きる。化学反応の可能性、交流のやり易さもある。これは震災が作ってくれた機会である。実際、今、郡山に住んでいるが、震災がなければ郡山に住むこともなかった。中通りの人たちとのネットワークを作ることもなかった。他にも二地域居住している人も沢山いる。福島県のように、県内で居住地をシャッフルされた県はない。県外に目を向けると、47都道府県全てに県民がいる状況である。散らばったことは悲しいことであり、コミュニティーも崩壊したが、新たな地域づくりのチャンスである。そういう目線で見ると、浜、中、会津が融合する可能性がある。融合することにより、例えば、会津に来た外国人観光客が次に中通り、浜通りに行ってみようとなり、リピーターにつながる可能性がある。そのためにも横軸となる道路整備が必要だと思う。道路網については、以前より、Wトライアングル構想というのを提案している。

インバウンドというのは、観光スポットを見るだけでなく、そこに暮らす人、自然、生業や復興の道筋を見るものである。福島の立ち上がった姿は世界に例がない、その姿に魅力を感じ、そのストーリーに感動する。チャンスである。

ワインも一つのきっかけになるのではないかと思います。山梨と違って福島は後発だからこそ、ネットワークを作りやすく、ワインツーリズムも作りやすい。

福島空港も震災後厳しい状況が続いているが、せっかくあるインフラを有効活用することを考える事が大切である。北関東というエリアで見ると福島空港しかないで、それをどう活かしていくかを考えることが重要だと思う。福島県内だけでなく他地域、人だけでない物流や防災拠点などの視点も含めることが重要であると考えている。

➤ 海外から来た方の放射能に対する捉え方について

(社長)

ダボス会議の若手経営者は「何でこんなおいしい物を食べないのか」と言っていた。

大切なことは来てもらい、実感してもらうことである。その人が実際に食べるか食べないかは考え方の問題。実際に体験してもらい、その人からの口コミ、口コミというソフトな拡がり、ファン作りとしては時間がかかるけれども、大切なのではないか。一方的な情報発信ではもはや変わらないのではないかと思います。

まずは、福島県内が対象。県民が放射能や復興に対する正しい知識、情報を学ぶ必要があるのではないか。それが福島県民の責務かもしれない。

避難した方々が自信を持って堂々と避難した事実を言える環境にしたい。福島は課題先進地域である。その故郷が頑張っている姿を見せることで、胸をはって故郷を誇れるようになる。

イノベーションコースト構想があるが、第一次産業においても先進的な実験、実証を通じて福島メソッドを確立、全国に発信できれば福島県の誇りになる。

➤ 情報発信についてどのように考えていらっしゃいますか

これは非常に長いスパンの活動であり、力を入れすぎると途中で息が切れてしまうので自然体を心掛けている。それと行動を見てもらって感じてもらいたい。いかに自分の分身を作っていくか。一過性の取組みではなく、継続的取り組んでいきたい。

➤ 社名変更について

10年後、20年後の当社の事業領域を考えた場合にどのように広がっているかわからないので、事業領域を限定してしまうような名称を避けた。またひらがなの方が柔らかく、柔軟性があるため、“双葉測量設計”から“ふたば”に変更した。

当社は測量・設計に特化することなく、地域の課題を解決しながら社会コンサルタントを目指したい。そのためにも広い分野から当社の将来を担うであろう新人を採用している。

6. 診断士の所感

遠藤社長は大学3年の時に35歳で地元に戻る決意をして実践されています。また、震災前から福島と海外の結びつきを考え、行動されており、広い視野と行動力を兼ね備えた経営者であると思いました。

業種柄、インバウンドの取り込みとは直接的な結びつきはありませんが、民が主体となって行動し、海外の方々に来ていただき、見ていただき、誤解を払拭し、良さを実感していただき、ファンになっていただくという遠藤社長考え方、行動はまさにインバウンド獲得についても必要なものであると感じました。

以上

