

カザフスタンの友人が67歳の若さで永眠した。長年の友人Bagdad Mukhametovich Shayakhmetov氏のことをバグダッドと呼んばせてもらう。バグダッドとは足掛け23年間の付き合いだった。カザフスタン共和国の東部にあるウスチカメノゴルスク（現在はオスカメン）のTMK（チタン・マグネシウム・コンビナート）のリーダーとして、48年間を工場に捧げた。彼は旧ソ連崩壊後のTMKを世界有数の最新工場に改造して全世界に名を残した。

私が初めて工場を訪れたのは1989年、KGB上がりの男を使って秘密軍需都市ウスチカメノゴルスクに潜入してTMKにたどり着いた。彼との初めての出会いは、経験したことのない衝撃的な取引で始まった。彼は私の目を見て何も言わずにスポンジチタンの契約書を差し出した。私は、一切の交渉なしに直接ルートにサインをしたのである。チタンの取引はすでにモスクワの公団ルートで輸入実績があったので品質の問題はなかったものの、価格の交渉はバグダッド側の一方的な条件が提出された。「嫌なら止める」というYESかNOの二者択一の交渉であった。

他の日本商社もアプローチしたが、こうした姿勢に付いていけず、取引には至らなかった。人に賭けてビジネスを創造するといった哲学がなかったからだ。TMKの運営は複雑で全てのリスクはバグダッドの双肩に掛かっていた。頑固だからこそ、口に

## AROUND THE WORLD

山師の手帳 第23回 中村繁夫

### 「頑固一徹」カザフのチタン王との友情



出したことは絶対実行するといった技術者魂を持ち、何が何でも約束を守ることを信条にしていた。バグダッドの将来性は高いと感じた。

付き合いが深まるに連れて私は腹を割ったが、彼は一切の本音を話すことはなかった。徹底した秘密主義であった。

旧ソ連崩壊後、1000%

以上のハイパーインフレがカザフを襲った。その時「チタン原料を安定確保するために800万ドルが必要だが、あと320万ドル（40億円相当）不足しているから融資して欲しい」とバグダッドが切り出した。よほど困っているのを見れば分かった。

日本の需要家に融資の可能性を打診したが、いかんせん建国後3年目のカザフへの投融資を検討することはあり得なかった。

そこで蝶理（当時の筆者の会社）の投融資委員会を通じて蝶理の役員会に諮った。当然のことながら全役員が反対をしたが、社長1人が条件付きで方針稟議を通してくれた。その条件とはカザフの国家保証を取るというものだった。国家保証が破綻しているカザフの国家保証を取ることはほぼ不可能な話であった。ところが、バグダッドは、首相の直筆の保証書を手当てしてきた。

この融資に対してバグダッドは一度も頭を下げることはなかったが、彼の気持ちは私には伝わった。お互いに目を見れば全て



が分かる人間関係になっていたからだ。その後、TMKの生産量は増加した。チタン市況の上昇もあり、返済時期を前倒しにして金利と共にわずか2年で完済された。

そのころ、日本では長く続いたチタン不況から一転して市況が高騰し始めた。そこで2000ト程度だったTMKとの取引を7000ト（70億円相当）へ増加する契

約を一発でサインした。7000トのチタンは、国内需要の3分の1に及ぶ量だ。日本市場に絶対確保しなければならぬという使命感で交渉に臨んだ。当時は日本との連絡手段がなかったために1人で決断を迫られた。1日遅ればは全量アメリカに流れるという状況の中で、バグダッドは私に対する全幅の信頼を寄せてくれた。この時のことは思い出すだけで胸が熱くなってくる。

私が経験したことは人を見て信用するということだ。幸運は向こうからやって来るものではない。事前に手を打っておかなければ良い仕事は出来ない。バグダッドはカザフ経済が崩壊した時でも10年後の話をしてきた。長期的視点で経営計画を立てていたからである。国家に依存せず、市場経済による変化に対する洞察力があった。

〔なかむら・しげお〕1947年生まれ。レアメタル専門商社・アドバンストマテリアルジャパン（AMJ）社長。新著に「レアメタルハンター・中村繁夫のあなただけの仕事成功に導く「山師の兵法A to Z」」（ウェッジ）。