

建設業の海外展開に向けて

～北海道の建設業の経験から～



人口減少が進み建設需要の縮小が予測される中で、建設業が生き残るための一つの方策が、海外への事業展開です。地域の建設業は中小企業が主役で、海外市場に乗り出すことはハードルが高く、現実味がないように思えるかもしれません。しかし、海外で果敢に挑戦している北海道の建設業が出てきています。

今回は、海外で事業展開をしている建設業の皆さんと、ODA（政府開発援助）を通じてさまざまな海外展開を支援している独立行政法人国際協力機構（JICA）の方をお招きし、建設業における海外事業展開の経験などについてお話をお聞きしました。

出席者（五十音順）

- 川合 武 氏 岩田地崎建設(株)海外支店営業部長
 久保 元 氏 日東建設(株)代表取締役社長
 高平 昌芳 氏 勇建設(株)営業部参与
 中野 智 氏 (独法) 国際協力機構 (JICA) 北海道国際センター
 中小企業海外展開支援担当

コーディネーター

- 小磯 修二 氏 地域政策プランナー、(一社) 地域研究工房代表理事
 (本座談会は2017年12月14日に開催しました)

海外事業展開との関わり

小磯 今日では建設業の海外展開の経験について、皆さんからお話をお聞きしたいと思っています。私は、2014年に『地域とともに生きる建設業』（中西出版）という本を出しました。私の関心は地方の活性化に向けた政策研究ですが、大都市圏と比べてハンディのある地方の雇用や安全をしっかりと支えているのが地域の建設業です。その建設業が今後しっかりと生き抜いていくためには、外の市場にしっかりと目を向けていく必要があります。



川合 武 氏

これまでの建設業は、限られた地域の中で安定的な企業展開ができる状況にあったと思います。しかし、人口減少時代の下で経済規模が縮小し、企業が生き残っていくためには、海外も含めた市場を意識した取り組みが避けられません。建設業の海外展開は、これからの大切なテーマとなっています。しかし、海外の市場は、不安定でリスクがあることから、これまで海外に展開した企業のさまざまな経験を伝えながら、地域の中で共有していくことが大切だと思います。

川合 岩田地崎建設の川合です。当社は2007年に岩田建設と地崎工業が合併して誕生しました。海外には地崎工業時代の1982年から進出しています。インドネシアでのプラント事業に技術者を長期派遣して施工管理したのが第1号でした。その翌年に社内に海外事業室を立ち上げ、さらにその翌年には海外建設業協会に加入し、海外展開の準備を進めていきました。本格的に単独で工事を受注したのは1995年で、ODAの水産無償資金協力事業をアフリカのモーリタニアで施工しました。海外展開の歴史は35年ほどですが、単独で受注できるようになるまでは、JV（共同事業体）のサブとして参画し、技術者を派遣して海外事業のノウハウを学ぶ準備期間が必要でした。これまでの実績としては、進行中の6件のプロジェクトを含めて、ODAは約40件、合計で約60件の海外事業を行ってきました。

私は地崎工業に入社後、地下鉄や下水道など地下トンネルの現場業務を担当していましたが、設計部署に異動したときに、台湾でのシールド工事の技術支援を行ったのが最初の関わりでした。その後、ODAの事前現地調査や落札した案件の現場支援などを担当し、徐々に海外業務の比率が増えていきました。現場の所長としても、カリブ海にあるアンティグア・バーブーダ国でのODA事業に1年半赴任し、帰国後に海外事

業の担当部署に正式に異動しました。

久保 雄武町に本社がある日東建設の久保です。大学卒業後に熊谷組に入社しましたが、1年で退職し、日東建設に2年の約束で武者修行に行きました。2年後には札幌の建設会社に就職が決まっていたのですが、2年目に会社が借金で倒産の危機を迎え、迷った末に会社に残ることにしました。当時は私と技術者1人、事務員の3人、年商も4,000万円くらいでしたが、今では社員30人ほどになりました。

当社の売り上げのピークは1999年でしたが、公共事業は減少していくと感じていたので、将来的に余剰人員が出てくると考え、そのころから異業種への進出を模索し始めました。自分で判断できる土木分野がいいだろうと、大学時代の恩師と共同でコンクリート劣化を検査する、コンクリートテスター装置を2005年に開発しました。今はコンクリートテスターの代理店がアメリカ、韓国、台湾など6つの国と地域にあります。当初は海外展開をまったく考えていなかったのですが、2010年にアメリカ・シカゴの販売店が英語のウェブサイトを開設してくれて、海外から問い合わせがくるようになり、海外との取り引きが始まりました。

高平 札幌市にある勇建設の高平です。会社に入社した当初は、主に事務系の仕事をしていました。当社は港湾工事を主力とする土木工事業で、いくつか子会社があり、その1社が海外事業に関わることになったので、私がサハリンの事業を担当することになりました。

当時、道内の公共事業の縮小により受注機会が減少する中、インフラ整備の進むロシア極東市場で日本、特に寒冷地の建設技術を生かした事業を模索し、2004年に当社を含めた道内の建設会社9社と、ロシアとカナダの企業が出資して合弁会社を設立し、サハリンに進出しました。その会社はマンション建設のほか、今もマンションのリース業を展開しています。

その後2006年に道内の港湾土木の建設会社5社とロシアの1社で合弁会社「ハイドロテック」を設立し、サハリンで土木事業を展開しようということになりました。当時は順調に業績を伸ばし、工事受注額で20億

川合 武 (かわい たけし)

1962年富山県高岡市生まれ。芝浦工業大学工学部土木工学科卒業後、(株)地崎工業入社。東京支店土木部で都市土木(シールドトンネル)の現場を担当。本州事業本部技術部課長、本社生産技術部課長として国内外の設計・技術支援業務に携わり、2010年に受注した中米カリブ海のアンティグア・バーブーダ国のODA工事の所長として海外赴任。海外支店工務部次長を経て2017年から海外支店営業部長。

円を超えるほどになりましたが、規模が大きくなってくると各社で方向性が違ってくるようになり、この会社は2009年に解散しました。

その数カ月後に当社が中心になって、新たに合弁会社を立ち上げています。当社の子会社が海上の消波ブロックの型枠で特許を持っていたので、それを武器に進出しようと考えたのです。ただ、現地で当社の技術を採用してもらえるまでに5年もかかりました。勝算があったのは、自然保護の観点です。ロシアでもサハリン地域は自然保護への関心が高く、在来型消波ブロックを導入することに対して、漁業者や住民はあまりいい感情を持っていませんでした。しかし、当社の技術は直立消波とあって、護岸と消波を一体化させ、地面からそのまま直立に立ち上げるブロックで、上はそのまま道路や岸壁として使えます。公共事業で採用され、かなりの数の設計をしたのですが、経済事情が悪くなり工事に結び付いたのは1事業だけです。ただ、設計も計画もできあがっているのです。将来的には花を咲かせるとしています。

中野 JICA北海道の中野です。製鉄メーカーに勤務していましたが、ソ連解体後に中央アジア諸国など新たなODA対象国が増えた時期にJICAに転職し、20年以上ODAの仕事に携わってきました。

建設業の皆さんとの接点は、本部の無償資金協力事業がはじまりです。川合さんのお話にもあったように、プロジェクトの事前調査や実施促進など、途上国の道路や橋などのインフラ案件を担当しました。もう一つが、現在担当している中小企業の海外展開支援事業です。経済がグローバル化する中で、JICAではODAで中小企業の海外展開を支援しています。中小企業の海外展開により、途上国の開発上の課題解決に役立てたいとの思いがあります。

JICAの中小企業海外展開支援事業は、建設会社が持っている優れた技術や工法、製品、建設資材や技能などを海外展開したいというニーズに応えようというものです。建設会社からのご提案数はそれほど多くはありませんが、興味深い案件も出てきているので、道



高平 昌芳 氏

内の建設業の皆さんにもぜひ活用いただきたいです。

評価される日本、北海道の技術力

小磯 中野さんは、これまで中小企業の海外展開支援を担当されて、日本、北海道の建設業の可能性について、どのように感じておられますか。

中野 建設業については素人ですが、これまでの経験から、日本の建設会社が有するノウハウや経営のモデルも海外、特に途上国では非常に有益だと思います。例えば、社員教育、施工管理や工程管理、品質管理、現場での安全管理、それから災害時の復旧工事。これらは建設業の皆さんには当たり前かもしれませんが、途上国ではそれ自体が売りになります。海外の現場へ行くと「こんなこともできていない」と感じるものがたくさんあると思います。特に、北海道には寒冷地ならではのノウハウや技術が蓄積されています。海外展開にはリスクもありますが、そのビジネスチャンスも大きいと思います。

高平 2015年10月にサハリンを通過した爆弾低気圧は、大木を倒すほど強力で海岸道路が侵食されるなど、大きな被害をもたらしましたが、当社の技術で施工した護岸は無傷で、地元メディアの話題になりました。

中野 サハリンではビニールハウスでも同じような話があります。韓国製や中国製のビニールハウスは軒並み倒壊したそうですが、北海道のメーカーの日本製ビニールハウスは倒れなかったと聞いています。

川合 私が担当したバーブーダ島の施設でも、同じような経験があります。2017年9月にハリケーンが襲い、全島の90%の建物が倒壊した中で、当社が施工した建物はほとんど被害なく残ったということです。その施設は島民の避難拠点になって、災害復旧チームの前線基地になっているそうです。つい最近になってこの話

高平 昌芳 (たかひら まさよし)

1959年網走市生まれ。1979年に勇建設㈱入社。同社と関連会社で浚渫工事、推進工事、土留め工法、海洋工事、消波型枠事業、福祉関連事業などの管理業務に従事。2010年同社営業部参与就任。主にロシア関連事業や漁港建設関連業務を担当。



久保 元 氏

を聞いたのですが、建設技術者冥利に尽きます。

小磯 北海道の建設技術に海外で高い評価が寄せられているのは大変うれしいです。ぜひ、その評価をビジネス展開に結び付けていきたいですね。

川合 海外展開はリスクもあるので、ビジネスの観点だけでは成り立たないことがあります。でも、しっかりと評価をもらえると対外的なアピールになり、若い人たちのモチベーションにもつながります。

小磯 久保社長はインフラの維持管理という、これから拡大していくと思われる需要に着目した海外展開ですが、手応えを感じていますか。

久保 海外からこれほど問い合わせがあると思っていませんでした。社会インフラを維持するためのメンテナンス技術が、世界中で必要とされていると肌で感じています。当社は海外展開の経験がまったくなかったので、2011年からJETRO（（独法）日本貿易振興機構）の支援で輸出方法などを勉強しました。JICAの支援事業にも採択され、ナイジェリアでコンクリートテスターを使ったコンクリート構造物の点検技術の普及・実証事業をいたしました。

2017年2月にインドネシアで「日・インドネシア建設次官級会合」があったので、そこで開催された展示会や技術説明会にも参加しました。そこではインドネシアやタイなど、いろいろな国の皆さんから関心が寄せられ、今後の可能性を感じています。

企業経営の中での海外展開を考える

小磯 皆さんの会社では、海外展開を企業経営の中でどのように位置付けているのでしょうか。

川合 建設業の全体の傾向として、新しい技術者や新卒者が入ってこないという現状や、入社しても経験を積んだ後に転職してしまうなど、担い手の裾野が広が

らない厳しい状況となっています。協力会社を含め、施工現場は高齢化しており、労働力が循環しない国内事情もあります。そのような厳しい条件の中で海外展開の体制を考えているので、悩みながら進めています。答えはすぐに出ませんが、施工していると新しい可能性を感じるがあります。

例えば、中央アジアのキルギスですが、現地に任せられることは任せ、日本人が担う部分をミニマム（最小）にしていく。そうすることで現地のスキルが上がって技術向上が図られ、日本人の関わりを最小限にすることで経費を下げられます。その結果、競争力を高めることができます。得意なエリアや経験のある地域をそれぞれの企業が大切にして、そこで培ったコネクションや経験を膨らませ、現地で建設に携わってくれる人たちをレベルアップさせていく。そのような視点でプロジェクトを進めていくことが一つのヒントになると考えています。

当社の中で海外事業はまだ大きな利益を生み出す事業にはなっていませんが、国内の人口が減少していく中で、一定の規模を海外事業で担わなければ、会社運営を継続できない時代に突入しつつあると感じています。海外で現地の方々の力をいかに取り込んで、事業を進められるかが鍵だと思います。

小磯 私も国際協力でキルギスとのお付き合いがあります。岩田地崎建設では、ほかの企業が手がけていない地域に、ニューフロンティアとして挑戦的に関わっていかれたことに感心しました。現地ではしっかり地元の人たちを活用し、とても好評でした。キルギスの地域経済活性化につながる展開にもなったと思います。

川合 建設プロジェクトでは一定の品質レベルが求められますが、すべてを日本から持って行って組み立てるのではなく、いかに現地に技術移転していくかを考えています。現地にお金を落として循環させる考え方は、現地の協力企業を見つけて、育てて、そして次につなげていくことが重要です。

小磯 長い目で見ると、先行投資にもつながりますね。

久保 当社の海外部門のシェアは1割ほどですが、将来

久保 元（くぼ はじめ）

1951年札幌市生まれ。東海大学工学部土木工学科卒業後、(株)熊谷組入社。1975年に雄武町の(株)阿部組（1977年に日東建設(株)に社名変更）入社、技術主任。1977年から専務取締役。1994年に代表取締役社長に就任。



中野 智 氏

的には50%くらいにまで成長させたいと考えています。

当社には札幌支店があり、以前は土木工事の下請けで赤字でした。でも、今は札幌支店をコンクリート構造物の調査業務と、国内と海外に向けたコンクリートテスターなどの販売に特化して営業しています。また、ALT（外国語指導助手）の方に来てもらって、社内で英会話教室を始めたり、30代を中心にした中長期の戦略を考えるミニ経営会議をスタートさせたり、新しい展開が出てきています。

高平 長年ロシアでは経済情勢が厳しかったため、寡占化が進み中小企業が縮小して、厳しい状況が続いています。当社も資金回収ができず、つい最近まで裁判で争っていました。裁判と聞くと驚かれるでしょうが、ロシアの商取引では特別な事例ではないようです。実際に関わってみると、司法の仕組みや特許管理など、意外とロシアは国際化している印象を受けました。最終的には勝訴しましたが、時間と経費がかかり、大変な面もあります。とはいえ、すでに計画・設計されたものが残っていますし、いい仕事ができたと感じます。現地の作業員は中央アジアからの出稼ぎの人が多く、日本の作業員に比べてかなり生産性が高いと思います。現地の技術者や労働者はいいものを作ろうという感覚があり、それは日本人以上でした。そのようないろいろな発見があったことが、一つの成果といえます。

ただ、ロシアの建設事業に参入するには、特許や他社に勝てる技術がなければ難しいと思います。実績や自然保護など、望まれている技術やノウハウを見極めていくことが、将来の仕事につながっていくと思います。

小磯 今後ロシアとは、北方領土の共同経済活動の展開も期待されていますから、その点では貴重な経験を積んでいると思います。まず、それぞれの技術や経験を組み合わせ、何ができるのかを考えていくことが大切ですね。

中野 JICAの無償資金協力事業は、受注業者のリスクを緩和するような包括的な制度改善を行いつつあります。不測の事態が生じたときに充当できる予備費を確保したので、海外展開を考えている地方の建設会社

の皆さんにも、活用してほしいと思います。

ここ数年は国内需要が好調で、人手不足もあり、海外に進出する余力がないのが現状でしょう。ですが、国際協力に携わっている私たちからすると、国内が好調なときこそ情報収集して、将来の海外展開に向けた頭の体操をしてほしいと思います。日本の建設業は非常に技術力が高く、品質管理などの面で優れたものを持っています。ぜひ海外に展開してほしいと思います。

海外展開の課題を打破するヒントとは

小磯 これまでの経験から、課題も含めてもう少しお話をお聞かせください。

川合 当社が関わっている台湾の事業は台湾電力や台北市などが発注者で、公共事業の意味合いが強く、非常に片務（契約当事者の一方だけが義務を負うこと）的な契約になっています。契約の縛りが強くて、瑕疵期間が長く、施工中の設計変更を認めてもらえないなどの課題があり、場合によっては調停や裁判に持ち込まなければならないこともあります。国や地域によっては、それも覚悟しなければなりません。そのようなリスクを避けるなら、中野さんのお話にあったようにJICAが展開しているODAの無償案件が有効な選択肢だと思います。最初は、そういう仕組みを活用したほうがリスクを低減できます。

また、当社も単独受注までには10数年かかっていますから、海外展開を考えている場合は、すぐにでも始めることが大切です。中小企業なら専門的な得意分野を生かしていくことが有効で、得意分野のスキルがあるのであれば、うまくゼネコンを使っていたいですね。私たちも人材確保という点では非常に苦しい立場にいますので、一緒に海外展開していく協力体制

中野 智 (なかの さとし)

1961年北見市生まれ。上智大学外国語学部ロシア語学科卒業後、新日本製鐵㈱入社。その後、現在の独立行政法人国際協力機構：JICAに転職。本部、在ウズベキスタン日本大使館、キルギス共和国事務所、帯広国際センターで勤務。北海道大学大学院修了後、2013年から北海道国際センター（札幌）で中小企業海外展開支援を担当。

を築いていきたいと思っています。

久保 弊社のコンクリートテスターの技術は、ハンマーの中に加速度計を入れて、直接コンクリートを叩いて、その反力で構造物の状況を判断するものです。世界で初の技術で「KUBO-Hammer技術」と名付けました。海外で指摘されるのが、その国のスタンダード（標準規格）を持っているのかということです。1国でそれを取捨するには500万円くらいの経費と数年の時間がかかります。そこで、グローバルスタンダードを取得したいと思っています。ヨーロッパはISO^{※1}、韓国などアメリカの影響の強い国はASTM^{※2}がグローバルスタンダードで、そこが最終目標です。いきなりは無理なので、まずJIS（Japanese Industrial Standards：日本工業規格）を取得しようと思っています。その前に5年かけて（一社）日本非破壊検査協会のNDIS規格（日本非破壊検査協会規格）を取得しました。今はJIS取得を目指していますが、取得できたらISOやASTMを目指します。時間を経ると新技術が新技術でなくなってしまうので、その時間の短縮が課題です。

今、コンクリートの非破壊検査で多く使われているのが、約70年前にスイスで開発されたハンマーです。最新技術の方が精度は高いのに、まだまだ売り上げにつながっていかない背景には、規格にこだわっている風潮があると思います。この点が今後の展開の中では一つの課題ですね。

高平 ロシアの法・規則は年々整備され、建設業法も日本の法律に近くなっています。国際的になってきていて、建設協会のようなものもあり、そこに加入しなければ元請けができない状況になってきています。ロシア市場もますます進化しているので、参入するなら早い方がいいと言えます。

また、実際にサハリンで活動してみると、国や組織よりも個人のつながりが大きいと感じています。どこの国でもそうでしょうが、個人的なつながりがあれば長く付き合えます。

小磯 個人的に信頼関係を培っていくことは、ビジネスの重要な要素ですね。

久保 私にもナイジェリアにつながりが深い人がいます。イギリスのエジンバラで開催された学会で出会ったのですが、JICAの事業でも彼がナイジェリア政府との間をつないでくれました。今はその会社が代理店になっています。

中野 人とのつながりは大切な要素です。犬も歩けば棒に当たると言いますが、海外に出ていくといろいろな人に出会えます。そのつながりが生きてくるのが必ずあるので、そのためにもまず一歩踏み出すことが大事だと思います。

小磯 頭で考えているだけでは進まないの、出会いを作るためにも機会を見つけて、いろいろな挑戦をしていくことですね。大きな投資や代償を伴わなくても参入できるスキームがいろいろあるので、JICAやJETROなど、いろいろな支援機関の事業を活用するという視点は大切ですね。

海外事業展開を目指す建設業へのメッセージ

小磯 最後に、海外展開を考えておられる建設業の皆さんへメッセージやアドバイスをお願いいたします。

中野 建設業は地域社会に根付いている会社が多く、地域にとって必要なインフラ企業だと思います。地域に密着した建設会社として生き残っていく道もありますが、新たな成長を目指して、海外展開を検討したいと考えているのであれば、ODA事業をはじめ、いろいろな支援制度を活用してほしいと思います。例えば、JETROが事務局の「新輸出大国コンソーシアム」は、専門家がアドバイスをして海外展開を支援する制度です。また、国土交通省も土地・建設産業局国際課で、意欲のある中堅、中小の建設業の海外進出を支援しています。先ほど調停や裁判という話も出ましたが、日本弁護士連合会でも企業の海外進出を支援しているので、弁護士の有効活用も頭に入れておくといいと思います。裁判になる前に相談するのが、リスク管理上有効とのことでした。

私は、請負業としての建設業の海外展開には、農耕型と狩猟型があると思っています。狩猟型はプロジェ

※1 ISO

1947年に設立されたスイス・ジュネーヴに本部を置く国際標準化機構（International Organization for Standardization）が提供する標準規格。同機構は各国の国家標準化団体で構成される非政府組織で、国家間に共通な標準規格を工業製品・技術・食品安全・農業・医療などのすべての分野で網羅している。

※2 ASTM

世界最大規模の標準化団体である米国試験材料協会（American Society for Testing and Materials、現在はASTM International）が策定する規格。プラスチック、金属、塗料、繊維、石油、建設、エネルギー、環境、消費財、医療サービス・機器、コンピュータシステム、電子機器などの標準試験方法、仕様、作業方法、ガイド、分類、用語集を作成・出版している。



小磯 修二氏

クトごとに取り組むもので、岩田地崎建設のODAプロジェクトなどの事例が挙げられます。農耕型は現地法人をつかって、現地に根を下ろして日本ならではのノウハウや技術を伝えながら事業展開するものです。

そこで必要になるのが現地に精通した人材です。JICAには民間連携ボランティア制度があります。これは民間企業向けの青年海外協力隊で、企業の社員が2年間途上国でボランティア活動ができる仕組みです。その他にもいろいろな支援制度があります。

川合 お話にあったように今はJICAやJETRO、あるいはNEDO（（国研）新エネルギー・産業技術総合開発機構）などで、いろいろな海外進出支援の枠組みがありますので、あとは経営者がその方向に舵^{かじ}を切るだけではないかという気がします。国内の建設市場はどんどん小さくなっていきます。事業を継続していくことを考えれば、外に出ていくしかないのではないのでしょうか。情報を集めてまずは第一歩のスタートを切るべきです。経験を積むためにも最初の一步は、早いほうが良いと思います。

久保 私が海外に行くようになって感じたことは、地球は狭いということです。飛行機で10数時間あれば地球の半分くらいまで行けてしまいます。それから、多くの国で日本人の評判の良さを感じています。トルコへ行ったときに、トルコ人のように発想してドイツ人のように終わらせるということわざがあると聞きました。トルコ人はすぐにアイデアが思い浮かぶそうですが、長続きしない。でも、ドイツ人は最後までやり遂げるという意味があるようで、その両方を持っているのが日本人だと言われました。

当社のような小さな会社でも世界に出ていくことができたので、ほかの建設会社の皆さんが頑張ってくれるきっかけになればうれしいと思います。当社のような地方の企業でも世界に進出できるのだから、うちだってできると思ってもらえる、そんな存在になりたいと思っています。

高平 気心の知れた現地の人たちとの付き合いが發展して、事業を進めてこられたと感じます。人と人との

信頼関係で成り立っているところがあり、現地の人と一緒に仕事ができただけは幸運でした。ただ、労働ビザや税金、社会保障など後からいろいろと学ぶことも多く、その点はもう少し事前の調査や勉強が必要だったという反省点もあります。ただ、だからこそ今までの経験は貴重で、この経験を生かしていきたいと思えます。長い目で見て次世代につながる取り組みにもなりました。

小磯 皆さんは北海道の企業として、先行して海外で事業展開されており、これは北海道にとっても非常に貴重な経験と財産です。この蓄積をこれから新しくチャレンジをする建設業の皆さんに伝えて、次につなげて行ってほしいと思います。その中で新しいパートナーや仲間が増えて、また新たな展開が生まれてくると思います。それが結果的に北海道の地域活性化にもつながっていくと感じました。

私も国際協力活動をしています。そこで感じるのは、私たちが思っている以上に日本や北海道に対して高い関心があることです。いい意味で日本や北海道に対して尊敬の念を持ってきています。先人がつくり上げてきた地域の価値を、もっと海外で生かしていくべきではないのでしょうか。地球規模で世界の中で貢献できることを考え、挑戦してほしいと思います。特に、若い世代の皆さんには、人と人とのつながりの中から、長期的な視点でビジネスの芽をかたちにしていくことに取り組んでほしいと思います。また、海外展開に向けては、いろいろな支援スキームがあるので、それらをうまく活用して行ってほしいですね。

今日はありがとうございました。

※ 参照
当誌2016年4月号「シンポジウム国際協力による海外市場への展開」

小磯 修二（こいそ しゅうじ）

1948年大阪市生まれ。京都大学法学部卒業後、北海道開発庁（現国土交通省）等を経て、1999年釧路公立大学教授・地域経済研究センター長、同大学学長、北海道大学公共政策大学院特任教授を務める。2017年4月から（一社）地域研究工房代表理事、地域政策プランナーとして活動。著書に『地域とともに生きる建設業』『地域とともに生きる建設業Ⅱ』（ともに中西出版）など。