

会員紹介：西川壮太郎さん

私の略歴



1972年東京都生まれ。父親の海外転勤に伴い、小学生および中学生時代を香港とフィリピンで過ごす。この原体験が開発経済に関心を持つきっかけとなる。その後、都立戸山高校、中央大学法学部在学中にSRIDに入会、学生部代表を務める。1996年に日本貿易振興機構（ジェトロ）に入構。2002年～2006年までジェトロ・ダッカ（バングラデシュ）事務所、2009年～2014年までジェトロ・ハノイ（ベトナム）事務所。2014年

～2018年までジェトロ茨城事務所の初代所長。2018年より、日本貿易振興機構（ジェトロ）イノベーション・知的財産部スタートアップ支援課長。

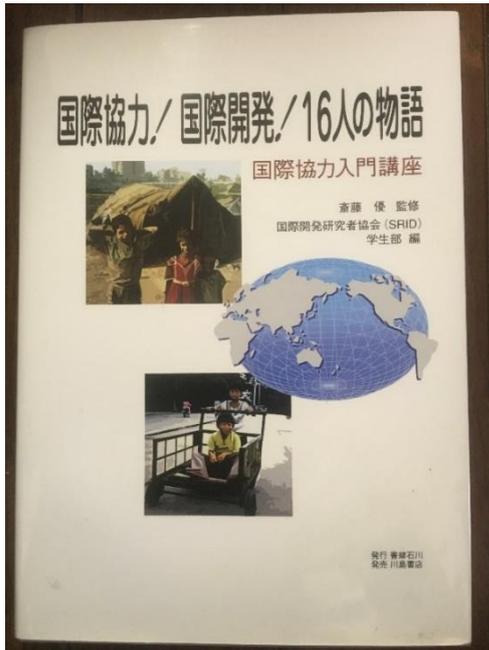
大切な事はみんなSRIDが教えてくれた

「今の私があるのは、SRIDのおかげ」と言っても過言ではないぐらいSRIDで出会った仲間・諸先輩方々には大きな影響を受けました。妻と出会ったのもSRID学生部ですから間違いなく私の人生においてSRIDは欠くことの出来ない存在となっています。

少し時計の針を戻して、自己紹介したいと思います。私は中学生の時に父の転勤に伴って、フィリピンに住んでいましたが、その多感な青春時代に途方もない貧富の格差を目の当たりにした事が、国際協力・国際開発に関心を持つきっかけになったと思っています。母がボランティア活動（マニラ日本人会婦人部）でストリートチルドレンを支援しているのを見ながら育ったことも少なからず影響しているかもしれません。

おそらく私の人生で最初のボランティア活動は、マニラ日本人中学校に通っていた時に、生徒会の役員に立候補して、学校近くのスラム街を支援する事を公約として掲げて当選し、各クラスで集めてもらった募金をスラム街に届けに行った事だと思います。ただ、結果としては、先方から感謝はされましたが、焼け石に水で、無力感を痛切に感じました。この「何かが違う。もっと根源的なアプローチをしなければ」という思いが、「もっと深く開発経済を勉強したい」という気持ちに繋がり、大学1年生の時に偶然見かけたSRID学生部の勧誘チラシを見て、直感的に入会を決めたのが、今日にいたる御縁です。国際開発を勉強できる大学サークルは色々ありましたが、国際開発業界の第一線で活躍されているプロの方々と定期的に直接会える機会がある学生組織は他には無かったと思います。

SRID 学生部に在籍していた期間、学んだ事については、集大成として「国際協力！国際開発！16人の物語」(SRID 学生部編、発売：川島書店)にまとめられています。毎月 SRID 学生部が主催するセミナーにおいて、SRID 正会員の方々を講師として迎え、途上国の現場で起きている実体験を語っていただきました。それは頭デッカチで机上の空論になりかけていた当時の私のマインドセットを変えるほど刺激的なものでした。人生の生き方や哲学について学んだことは大きな糧となっています。



SRID 学生部に在籍していたからこそ、経験できたことはインターンシップです。今では、大学生に対して企業などでの就業体験の機会は整備されてきましたが、当時は「インターンシップ」という言葉さえも世間では知れ渡っていませんでした。私は SRID からの紹介で、OECD でのインターンの機会をいただき（当時 OECD では学生インターンは SRID 学生部だけでした）、数か月ほど国別研究会の事務を担当させていただきました。別の SRID 正会員からの紹介で、日本工営でデータ収集・統計作成のアルバイトをさせていただいた事もありました。これらの就業経験はいずれも SRID に入っていなければ実現し得なかった事なので、本当に感謝しています。

また、SRID 学生部の中から有志を募り、アンコールワット遺跡を修復する学生ボランティアチームを立ち上げ、夏休みの期間を利用して、現地でカンボジア人大学生（考古学専攻）と一緒に遺跡修復活動に従事したことは忘れられない思い出となっています。

従事した仕事の内容

途上国からの輸入促進

従事した仕事の内容

途上国からの輸入促進

就職先については、悩みましたが最終的には「途上国の産品を公正な価格で買う（輸入する）事で持続的な経済発展に貢献したい」という気持ちから、日本貿易振興機構（ジェトロ）に入りました。最初の配属先は貿易開発部で、ODA 予算を活用し、途上国からの輸入促進を担う部署でした。対象は工業製品から農林水産品まで幅広く、具体的な業務としては専門家を途上国の企業（工場など）に派遣し、例えば品質管理などを指導し、日本市場で受け入れられる品質になるまで高めた上で、日本の輸入バイヤーに紹介し、実際に日本市場に入ってくる、というものです。おかげ様で、途上国産品でジェトロが支援した事により日本へ輸出が始まった成功プロジェクトは色々あります。私がジェトロに入って最初に担当した事業がペルー産の食品でした。今でも

エスニック・レストランでメニューの中にキヌアを見かけると、「これはあの時の事業をきっかけにペルーから輸入されたものだろうか」と気になったりします。

また、社会人1年目の時に、ジェトロが保有している展示会場に休業日があることに目を付けて「空いている日だけ使わせて欲しい」と上司に掛け合っ、会場を確保し、日本全国のフェアトレード団体の皆さんに出展無料であることを呼び掛けて、「フェアトレード展示会」を手掛けたこともありました。

ただ、残念ながら現在ではジェトロとしては、ODA 予算の減少とともに、途上国からの輸入促進事業は廃止に至っています。

Bangladesh 駐在時代



ダッカ郊外のスラム街にて（2005年）

ジェトロ・ダッカ事務所長として、2002年から2006年まで Bangladesh に駐在していました。後にノーベル賞を受賞することになるムハマド・ユヌス氏（グラミン銀行創設者）とも当時はお食事をする機会が度々ありました。もっぱらユヌスさんから質問を受ける形で、私から日本企業の Bangladesh でのビジネス状況について概要を説明することが多かったのですが、日本の金融・財政制度（特に財政投融资）

にご関心を持たれていたことを覚えています。ただ、ノーベル賞を受賞されてからは本当にお忙しいようで、久しくお会いしていません。

日本大使館・JICA・ジェトロの3機関が毎週のように集まり、ODAの政策立案・案件形成・実施・評価・フォローアップを共同して行う現地 ODA タスクフォース（通称：Bangladesh・モデル）では、まさに SRID 学生部時代に学んだことが大いに活かされました。3機関ともに人的リソース（駐在員の人数）が限られていたため、お互いのリソースを有効活用していました。例えば Bangladesh 経済調査では、貿易・投資状況はジェトロが詳しいデータを持っていたので、その情報を大使館も JICA も活用し、オールジャパン体制でセクター毎に主幹事を決めて対応していました。

Buying Power による社会変革の可能性を教えてくれたのも Bangladesh でした。ある日、ダッカ郊外の繊維工場を訪問したところ、工場長が「北欧のバイヤーは突然やってくる事が多い。児童労働させていないか、あるいは汚染水を河川に垂れ流していないか、抜き打ちで検査するために来訪し、問題があると取引停止となる」という

話でした。この工場では継続的に北欧へ輸出したいため、工場排水を浄化する高価なプラントも導入していました。やはり環境規制の法律を作って守らせようと働きかけても脱法行為が後を絶たないのが現実です。それよりも、先進国のバイヤーが途上国から製品を購入する際に「環境にやさしい工場／児童労働をさせていない工場だけしか取引しない」と宣言し、それが守られているかバイヤー自らがチェックする方がはるかに効果的で、実際に途上国の労働環境が変わっていく様子を目の当たりにしました。ちょっと残念だったのは、日本のバイヤーはどうかと尋ねたところ、「日本のバイヤーは時々やってくるが、彼らの関心は価格と品質が全て」という事でした。ただ、これについては、我々、消費者にも責任がある気がします。我々が衣服を買う際に、価格と品質だけを見るのではなく、これが製造されている途上国の生産現場の状況にも思いをはせて販売会社に対して意見を言い、行動してゆく（それに適合したものを購入する）事で地球全体が良い方向に変わっていくと思っています。

ベトナム駐在時代

ジェトロ・ハノイ（ベトナム）事務所に2009年から2014年まで駐在していました。当時はいわゆるベトナム・ブームの真っ最中で、連日のように日本からベトナム進出



商工省次官と日本産業展にて（2013年）

を検討している製造業の方々が来訪され、ハノイ郊外の工業団地にご案内していました。

外資導入は途上国の経済発展の原動力だと思いますが、ベトナムへの外国資本（特に日本企業）導入を促進するため、「日越共同イニシアティブ」というベトナム投資環境を改善する取り組みに従事していました。これは日本大使館・ベトナム日本商工会・JICA・ジェトロの4機

関が事務局を務め、現地に進出している日系企業が抱えているビジネス上の阻害要因を取りまとめて、ベトナム政府と共同して ODA 資金も活用しながら投資環境改善に取り組むというものです。他国も同じように、アメリカ商工会議所やEU商工会議所等がベトナム政府に対して規制緩和等を要求する活動を行っていましたが、異なる点は、欧米商工会議所は圧力団体のように一方的にベトナム政府に対して改善要求していたのに対し、日本は ODA 事業で支援しながら、ベトナム政府と一緒に取り組んでいた事だと思います。

例えば、ベトナムに進出している全ての外国企業が困っていた問題の一つとして、税関手続きがありました。賄賂の要求、遅延（何日かかるか見通せない）、担当官によって恣意性が強すぎる事（不勉強な担当官だと輸入許可品が不許可になる）などがありました。そこで、ベトナム政府に対して、ODA 事業として通関システムの電子化を提

案し、機材一式をベトナムの各港湾に整備し、ベトナム税関職員を日本で研修しました。おかげ様で、今では税関手続きが電子化されたので、わざわざ税関に足を運ばなくても（税関職員に会わなくても）手続きが可能となり、格段に税関手続きの予見性が高まったと評価されています。もし欧米商工会議所と同じように「税関手続きを改善せよ」と文書をベトナム政府に提出するだけで終わっていたら何も動かなかったと思われます。

この「日越共同イニシアティブ」の取り組みは、現在では第7フェーズまで進んでおり、上記の税関手続き以外にも例えば、外国人ビザ手続き、外国企業による不動産取得、外国人所得税（ベトナム人と平等にする）、最低賃金について外資系企業とベトナム企業を同じ金額にする事など、これまで約 400 項目以上が何らかの形で改善されています。ベトナムは今でも順調に外国企業の進出が進み、多くの雇用も創出され、経済発展が続いていますが、この「日越共同イニシアティブ」によって、外国企業にとってビジネスしやすい環境に改善された事が少なからず貢献していると思われます。この取り組みは、成功モデルとしてミャンマーなど第三国でも横展開されています。

茨城事務所時代

4年間のベトナム駐在を終えて、帰国した私に与えられた新たなミッションは「茨城県



茨城県知事から感謝状を授与される(2018年)

県にジェトロ事務所を立ち上げて欲しい」でした。その背景として、茨城県知事から設置要請があり、地域経済を復興するため、地域産品の輸出を促進したい、という事でした。着任してすぐに、初代所長として県知事にご挨拶にお伺いしたところ、「特に農産物の輸出を期待している」とのことでした。

早速、翌日から県内の農業団体（JA など）にヒアリングを始めたところ、茨城県は全国第二位（北海道の次）の農業算出額でありながら農家は儲かっておらず就農者は減る一方である事、また茨城県

からは果物・野菜などの青果物の海外輸出は殆ど行われておらず、東京の青果市場では茨城県産品のブランド価値が低いために安く売られている事が分かりました。例えば、メロンの場合（余談ですが、メロン生産量日本一は茨城県です）、同じ高品質（糖度が 15 度以上の甘さ）の北海道産／静岡県産と比べると、茨城県産メロンは 3～4 割程度も安く売られている事が分かりました。消費者としては安い美味しいメロンは嬉しいことですが、生産者にとっては深刻な問題であり、農家の跡継ぎが安心して就農

できるような環境が整っていなければ、衰退してしまいます。

そこで、海外へ輸出し、それをメディアで報道してもらおう事でブランディングを図る戦略を立てました。ポイントは輸出そのもので稼ぐのではなく、輸出によって、日本国内での茨城県産のイメージを変えて、付加価値を上げる（ブランディング化する）、という事です。

まず手始めに前任地のベトナムへの輸出から手がけました。ベトナム駐在期間中に偶然築いていた人脈がこんなに生きてくるとは想定外でした。持つべきは友達です。記念すべき第一号の成功案件は私が通っていたハノイのレストラン向けへの和牛（常陸牛）の輸出でした。国際電話一本で、即快諾を得ることができました。

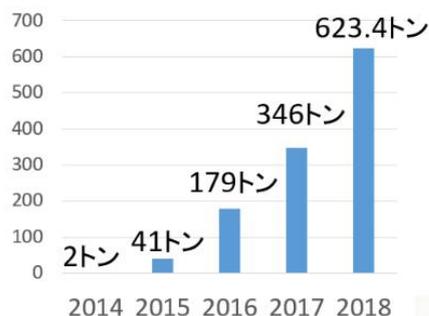
私が茨城県に赴任していた4年間で、海外から合計62社の食品バイヤー（輸入商社）に茨城県に来日いただき、生産現場を繰り返し見ていただいた結果、青果物輸出が2014年時点では殆どゼロだった茨城県が2018年には623トンに急増し、いつの間にか今では他県からノウハウを教えて欲しいと視察ミッションが来るほどです。

このブランディング作戦は大成功しました。意識的に国内メディアに対して「海外の高級スーパーで茨城県産の青果物が大人気」という内容のプレスリリースを続けたところ、ニュース報道が為される度に、少しずつ東京青果市場の関係者による評価が向上し、例えば梨の場合は、市場での買取価格が2割も上昇し、生産農家の所得向上に大きく貢献できました。当初は輸出に積極的ではなかった農家の方々も目に見える形で自分にも裨益すると変わりました。また、メディア報道による副次的効果として、他県から農業をやりたいと思っていた若者が、農産物輸出のニュースをご覧になって、茨城県で農業をやりたいと移り住んで来る事例もありました。

輸出だけではなく、外国人観光客の誘致にも積極的に取り組みました。これも最初は前任地のベトナムから手がけました。ベトナム人観光客が茨城県に来てくれるにはどうすべきかを考え、ベトナム人が大好きなサッカー観戦を思いつきました。そこで、県知事に「県内のサッカーチームにベトナム人選手が活躍していたら、きっと応援のためにベトナム人観光客が来日する。ぜひサッカー協会に働きかけて欲しい」と提案したところ、本当に動いてくださり、水戸ホーリーホック（J2）というサッカーチームにベトナム代表選手だったコンフォン氏（フォワード）が短期契約で来日しました。そこでコンフォン選手を応援する特別ツアーを企画し、ベトナムからチャーター便で茨城空港へ直接乗り組む観光プランをベトナムで売り出してもらったところ、わずか3日間で完売しました。また SNS の影響力も絶大で、コンフォン選手ご自身の Facebook で度々、茨城県の観光地や地域産品をベトナムに情報発信していただいた結果、ベトナムからの観光客の増加に繋がりました。

飛躍的に増加した茨城県産の青果物輸出

(単位：トン)



↑ ジェトロ茨城の開設年

出所：茨城県農林水産部



今、日本の地方はどこも加速的に高齢化・過疎化が進み、地方経済の見通しは明るくありませんが、海外のニーズを上手く掴むことが出来れば、工夫次第で十分にやっていけると思います。

仕事上の苦勞と喜び

これまで、国内転勤を3カ所（三重県、愛知県、茨城県）、海外転勤を2カ所（バングラデシュ、ベトナム）してきました。せっかく築き上げた人間関係からお別れし、新たな赴任先でゼロからネットワークを構築する事を繰り返し続ける人生はなかなか骨が折れる事ではあります。それぞれの国・地域には独特の人間関係やキーパーソンが必ずおり、そのキーパーソンと信頼関係を構築する事は容易なことではありません。

しかし、その新たな出会いがキッカケで、新しいプロジェクトが立ち上がり、上述の茨城県の農産品輸出プロジェクトのように試行錯誤を重ねながらも最終的に成功を収め、関係者から感謝される仕事というのは大変やり甲斐があります。実は今でも茨城県の農業関係者から時々、「輸出の相談に乗って欲しい」、と連絡をいただくのですが、こんな私でも頼りにされているのは本当に有り難いことだと思っています。

私の生き方

「トラは死して毛皮を残し、人は死して名を残す」という言葉があります。この世で生を受けて、社会の一員として何らかのプラスになる事をしてから、天寿を全うすることができれば本望です。

冒頭に申し上げた通り、私は SRID 学生部の時に本当に多くのことを諸先輩方に教えていただき、そのおかげで今があります。その恩返しとして、まずは身近なところから、小さくても具体的に出来ることを始めていきたいと思っています。