

――まずは、金石社長が歩んできた道のりからお聞かせください。

中国のハルビン出身です。大学を卒業後、『宝生物工程（大連）有限公司』（『タカラバイオ』の中国法人）で1年間、遺伝子開発の仕事に携わりました。その後に来日し、『早稲田大学』を経て、『東京海洋大学』大学院で海洋科学を専攻し、博士号を取得。卒業後は『厚生労働省』の登録検査機関（現『JFIC 日本食品検査』）に入りました。

――そちらでは、どのような業務を担当されたのでしょう。

日本は食品自給率が低く、世界、特に中国からの輸入が非常に多い国です。私は主に、中国から日本向けに食品を輸出する際に必要となる日本の食品衛生法と輸入食品監視指導計画の周知や、中国国内の食品工場の品質管理・指導に従事していました。特に日本の厳しい安全基準、例えば残留農薬の一律基準などについて、中国企業がきちんと対応できるよう、残留農薬検査の技能試験やセミナーの開催などを行ってきました。また、『輸入冷凍野菜品質安全協議会』の事務局として日本の大手輸入業者の方々と連携し、日中食品安全会議などを通じて日本の輸入基準を広く周知する役割も担っていました。

――とても重要なお仕事ですね。その後、独立された経緯と言いますと？

『農林水産省』の事業で中国の基準に関する調査・整理を依頼されるなど、案件が増えていく中で「自分の力でやっていける」という自信がつきました。後に中国の中央企業である中国最大検査・認証機関『中国検験認証（集団）有限公司』の日本支社『CCIC・JAPAN』に所属し、中国と関係する多くの食品企業と信頼関係を構築しました。その後、自ら直接貿易を支援するより簡潔で分かりやすい仕組みを作りたいと思い、独立しました。そうして生まれたのが『WORSO』だったのです。

――ユニークな社名ですが、どのような意味が込められているのでしょう。

「World」「Regulation」「Solution」の頭文字をそれぞれ組み合わせています。食品は口に入るものであるため、各国に厳しい基準（レギュレーション）が存在し、貿易上の障壁となっています。私たちは、こうした貿易障壁を解決（ソリューション）し、食品貿易をより円滑かつ効率的に進められるよう支援することを目的として当社を設立しました。

――具体的にはどのような形で業務を行っておられるのでしょう。

世界各国に食品を輸出入したい企業に向けた事前のコンサルティングをしています。例えば魚を輸出したい場合、規準（微生物、重金属、寄生虫など）や規制（施設登録、原産地証明書など）が国ごとに異なります。そのため企業側が「大丈夫だろう」って輸出したら、通関で問題が発生しやすいケースが少なくありません。私たちはこのような失敗を防ぐため、事前に必要な検査・表示要件・施設条件・通関書類を全て整備する技術支援を行っています。これらの業務は複数の機関にまたがって行われることが多く、非常に煩雑で相当な時間を要する作業となります。それを当社のサポートにより一元化し、ワンストップで完結できる体制を整えることで、お客様の負担軽減と業務効率化を実現しています。レギュレーション確認が可能な国は、現時点で30カ国までに拡大しました。

――輸出入業者さんの直接貿易をより円滑にする、非常に心強いサポートですね。

現状の食品流通は多段階の構造で、生産者、輸出商社、輸入商社、物流事業者、小売など多くの事業者が関わることで、安定した供給体制が築かれています。一方で、流通経路が複雑になる場合には、時間やコストが増加し、結果として価格競争力に影響することもあります。そうした中で私たちは、既存の流通の役割を尊重しながら、直接貿易という選択肢を通じて流通プロセスの効率化と情報の透明性向上を支援したいと考えています。努力するメーカーが正当に評価され、その成果が適切に利益へと結びつく環境を整えること――それが食品産業の持続的な発展につながると信じています。市場の効率性と公正性を両立させること、それが私たちの使命です。

――現在御社では、新しいプロジェクトの計画も持っておられるとか。

はい。食品の法律や基準が複雑で分かりにくいという課題に対し、AI化・システム化を行っていきたいと考えています。これにより、企業が輸出入時に直面する貿易基準の確認を、より簡単に行えるようにすることが狙いです。AI技術が現時点で100%解決するのは難しいかもしれませんが、難易度の高い2～3割は当社がコンサルタントとして担い、残りの7～8割はシステムを活用してお客様自身が対応できるようにする構想です。これにより、輸出に伴うコストを大幅に削減できるだけでなく、企業の輸出力の向上にもつながると確信しています。私は、顧客がコンサルタントに頼る関係を続けるのではなく、お客様が自らの力で業務を進められるように導くことこそ、真のコンサルティングだと考えています。

――今後については、どのような展望をお持ちですか。

私は韓国語も母国語のように使えます。その関係で、韓国・中国・日本の三カ国には強い思いがあります。だからこそ、この三つの国のために何かを残したい、役に立ちたいという気持ちが非常に強いのです。今後は、日本・中国・韓国の三カ国の連携を軸に、食を通じた新しい取り組みを進めていきたいと考えています。食品は日常に欠かせないものであり、コストを抑えながら安全なものを適正な価格で届けることが大切です。その点、日中韓は地理的に距離が近く、輸送コストを抑えられます。まずは日中韓で成功事例を多く築き、ビジネスモデルを世界に広げていきたい。そして日本の食品輸出の発展を支える存在でありたいと考えています。



Guest Comment

「まるで国や時代の枠組みそのものを俯瞰しているようなスケール感の金石社長。一方でとてもチャーミングで親しみやすいお人柄で、なぜ数多くの企業が社長と共に仕事をしたがるのかがよく分かりました。『WORSO』さんが今後どこまで活躍の幅を広げていかれるのか、今から本当に楽しみだと思いましたよ！」



前進を続ける金石社長の次なるビジョン

▼一般食品の輸出入に関わる各国の食品基準のシステム化という、先進的な取り組みを進めている金石社長。システムが確立した後は、健康美容産業への展開を見据えているという。健康食品（機能性表示食品など）は行政への申請や臨床試験が必要で、参入ハードルが高い分野だ。そこで同社では、日本、アメリカ、シンガポール、中国、韓国など複数の国に対し、共通の臨床試験データで各国の承認手続きを進められる仕組みを構築する。この事業はすでに始動しており、輸出入を手掛ける企業との協議やパートナー企業との連携も進行中だという。

▼次々と新たな構想を形にし、変化し続ける業界に対応して可能性を広げる社長。今後どこまで事業を成長させていくのか――その未来を思うと思わず胸が高鳴るような、スケールの大きいお話を伺うことができた。



世界の“食品貿易”をつなぐ架け橋に
日中韓を結び、食の未来を変える

『WORSO』は食品を輸出入する上で障壁となる各国の厳しい基準を事前にチェックし、必要な準備を全て整備することで輸出入業者をサポートしているコンサルティング会社だ。さらに現在は食品に関わる法律や基準をAI化・システム化し、より簡易に基準確認が行える仕組みづくりも進めている。本日はタレントの新山千春さんが同社を訪問し、金石社長にお話を伺った。

WORSO

Mission

優れた製品を持つ日本の
中小企業の海外進出をサポート

Vision

日本の食品の貿易活性化と
文化交流への貢献

株式会社 WORSO
東京都豊島区北大塚 2-25-1 アミックス大塚ビル 7F
URL：http://www.worso.co.jp TEL：03-5980-8195 FAX：03-5904-8221 E-mail：info@worso.co.jp