

座右の銘

「魚を与えるのではなく、魚の釣り方を教えよ」

ソ ギョクレイ／中国の大学を卒業後、日本企業の中国法人勤務を経て来日。長年対中輸出のコンサル業務に関わるうち、独自のサービスを提供するため独立。毎朝、将来の夢を描くことと瞑想から一日をスタートさせている。

Global グローバル人材 部門

高い専門知識が求められる対中輸出を支援

日本と中国の貿易活性化と文化交流に貢献

株式会社WORSO
代表取締役社長
蘇 玉伶

知識と経験に基づいた輸出支援サービスを提供

――中国進出コンサルとしての御社の強みはどこにありますか？

専門性がはっきりしているところです。今、中国で人気があるのは日本の健康食品や化粧品ですが、それらを中国に輸出したいと思ったときに、まず障害になるのは輸入許可の取得です。

一般的に中国展開とう言うと、税関申請や流通網、中国のビジネス習慣等に目が行きがちですが、それだけでは中国進出はうまく行きません。特に健康食品や化粧品は、どんなに品質が良く、現地での需要があると分かっていても、中国政府の許認可を取得しなければ輸出は不可です。許認可の取得は元々ハードルが高い上、年々厳しくなりつつありますので、輸出を諦めたりする企業も少なくありません。

私は中国の大学で生物化学を学び、卒業後は日本企業の中国法人で遺伝子開発業務を行っていました。来日してからは、厚生労働省登録検査機関で10年近く働きました。ですから、日中双方の法律を正しく理解した上で、専門知識を生かせて、正確な事前審査を行うことで許認可取得の成功率を上げることは、まさに私の得意とするところです。

時間とコストのロスを抑えリスク回避にもつながる

――近年は中国への輸出案件が膨大で、業務が追いつかないのでは？

実はそれが、当社のもう一つの特徴に関わってきます。製品の許認可取得および適合性確認サービスを行う他の中国向け輸出支援企業とは異なり、当社が提供しているのは、企業内に対中輸出体制を構築するための支援です。

企業が自社内で製品適合性確認のノウハウを持つことができれば、それに基づき輸出可能な製品設計ができるようになります。しかも、外部に製品の適合性確認を依頼するとなると、すべての原料と配合比率を開示する必要がありますが、こうした情報は文字通り「企業秘密」であり、できる限り開示したくありません。外部に依頼しなければ、こうした心配も減らせます。つまり、当社の仕組みを導入・活用いただくことで、時間とコストを削減できるだけでなく、リスク回避にもつながるわけです。こうした意味からも、ご契約いただいているお客様からは非常に喜ばれています。

――ではお客様に体制ができた後はどういった支援を？

一度体制が構築できればずっと安泰とはいかないのが、輸出入事業の難しいところです。関連法規制は日中ともに頻繁に更新されるうえ、国の規模が



Company History

2002	大連民族大学卒業 宝生物工程（大連）有限公司入社
	タカラバイオ株式会社の中国法人。この時期に遺伝子開発の技術を身に付ける。
2003	来日し、早稲田大学で日本語を学ぶ（Turning Point）
2012	東京海洋大学　博士学位取得 一般財団法人日本食品検査で勤務
	厚生労働省登録検査機関で日中食品輸出・輸入の規制に関するコンサル業務、食品輸出工場の品質管理及び関連試験室の精度管理のサポート業務に従事。
2021	SOMPOリスクマネジメント株式会社 顧問に
2022	CCIC・JAPAN 株式会社で上席技術専門家としてコンサル業務に従事
2023	株式会社WORSO設立

巨大マーケット・中国への進出を全力でサポートします！

中国中央企業と日本の第三者機関で積んだ経験を活かし、巨大マーケット・中国への輸出を、企業規模・形態に関わらずお手伝いいたします。

成分表示や添加物申請のお悩み すべてお任せください

当社では、化粧品のNMPA取得と新原料の申請のコンサル、一般食品の適合性確認から特殊食品（保健食品、特殊医学用途用食品、乳幼児用食品等）の登録／届出コンサル、新食品原料・新添加物の申請などのサービスを提供しています。日本の多くのメーカーは、中長期計画の一つとして海外展開を挙げています。しかし、日本と海外とのレギュレーションの違いでなかなか輸出に手が出せない、また始めてみたもののうまくいかずに苦労している企業は少なくありません。一方、中国では日本製品の需要が高まっていて、大きな利益が見込めるケースも少なくありません。しかし、化粧品や食品に関しては、レギュレーションの違いが大きな障壁となっているのもまた事実です。

当社では、他の対中輸出支援サービスとは一線を画し、企業内に輸出ノウハウを持った部門を構築する、あるいは輸出に十分な人員を割けない場合は完全にアウトソーシングをするといった形で、対中輸出を成功させるための各種支援を行っています。時間とコストを大幅に下げつつ、企業の状況に応じた柔軟な提案を得意としています。日本と中国双方の事情に精通しているメリットを活かし、日中の架け橋となって日中貿易に寄与したいと考えています。



お客様とのコンサルティングは、時間をかけて丁寧に行います。日中経済の架け橋となるべく、単に商品に対するコンサルを行うだけでなく、適合性確認を踏まえた製品設計が行えるよう、体制づくりからお手伝いしています。



↑2012年に執筆した博士論文が2018年の入試問題に採用され、翌年の受験雑誌にも掲載されました。当時指導教授だった妻小波先生（現・東京海洋大学副学長）から、起業に際して「起業は社会課題の解決と社会変革に不可欠。多大な努力が求められることですが、蘇さんならできると確信しています」との応援をいただきました。



↑SOMPOリスクマネジメント株式会社の佐川一史氏は、元職場（厚生労働省登録検査機関）の先輩で、多くの専門知識を教えていただきました。退職後も何かとお世話になり、個人事業主から会社設立に当たり、一番勇気を与えてくださいました。今は両社で日中食品輸出入のスムーズな貿易の実現のために製品から工場の管理、人材教育まで様々なサービスを提供しています。今までもこれからもずっと大切にしたい存在です。

＼ Company Data ／

株式会社worso



代表者名　蘇 玉伶

所在地　〒170-0004 東京都豊島区北大塚2-25-1 アミックス大塚ビル7F

業　種　コンサルティング

事業内容　中国向け輸出コンサルティング業務（製品適合性確認、許認可の取得、人材育成）

電話番号　03-5980-8861

MAIL　y-so@worso.co.jp

HPはこちらから

Q 人生を変えた出会いと得られた変化は？

A 「史上最強のCEO」を読んで起業を決意しました

ジェームス・スキナー氏の『史上最強のCEO』を読み、起業を決意。従業員が幸せで、お客様と社会に大いに役に立つ会社をつくることを目標としています。



優れた製品を持つ日本の中小企業の世界進出をサポートしたい！

大きい中国では、地域ごとに監視体制が異なることは珍しくありません。常に最新の情報を提供し、対策をアドバイスしてお客様を支え続けます。これこそ、中国と日本で経験を積んだからできることだと自負しています。

――ビジネスにおいて大切にしていることを教えてください。

それぞれの得意分野を活かすことです。メーカーは競争力のある商品開発をするのが本分で、そこに注力できる企業は成長し続けます。良い製品をつくっているのに輸出に関する手続きに苦戦している企業を見ると、「そこは私に任せて、良い製品をつくって！」という気持ちになります。「日本の良い製品を一番安いコストで中国の市場にスムーズに届ける」というビジネスの大きな流れをつくっていきたいのです。それが輸出者にとっても、輸入者にとっても、そして消費者にとっても一番理想な状態につながります。そう思うからこそ、当社は多くの企業に輸出体制を構築するという形態をとっているのです。

アジア全土の市場を視野にアウトソーシング展開も

――今後の展望をお教えください。

現在は、日本から中国への輸出支援を行っていますが、同じ知識やノウハウで、中国から日本への輸出支援も可能ですから、今後は中国企業にも積極的にアプローチしたいと考えています。そして、2～3年後にはこれをさらに広げてアジア諸国への展開も視野に入れています。また、日本には、世界の市場で勝負できる優れた製品を持つ中小企業が非常に多いので、社内で輸出部門を設けることができない小規模企業のアウトソーシングにも力を入れていく予定です。

物流や通関のノウハウもさらに強固にしたいし、ビジネスマッチングにも参入したい。やりたいことばかりですが、リミットを設けず、フットワーク軽く前へ前へと進んでいきたいです！

Q どういった企業をサポートしたいですか？

A 中国との貿易を考えるすべてのメーカー、商社、物流会社です。

特に、中小の企業に力を入れていきたいと考えています。良い商品を持っているものの、輸出に関わる人材がいなくて苦戦している企業はたくさんあります。ぜひお気軽にご相談ください。