

2016.06.22

平成28年度「第1回 グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会」
及び「第1回 分野別研究会(海外への輸出・投資に関する規制緩和)」

株式会社スペック
CIO 小林 篤司



Introduction

1. 臨床検査の受託業務
 2. 疾病の早期発見のための集団検査業務
 3. 食品関連の検査業務
 4. その他関連する業務
 5. 環境計量証明事業
- New. 「食」分野の新産業創出 ビール工場・飲食等

食の、お医者さんとして食の安心・安全のエキスパート

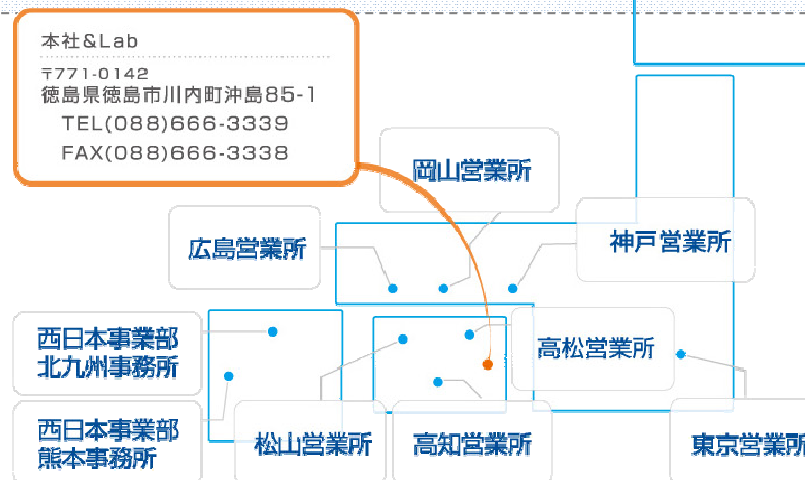
㈱スペックは、西日本を拠点に “食品衛生コンサルタント” を30年以上にわたり実施してきました。

本社 & lab (徳島県徳島市)



取引先実績

徳島県、香川県、愛媛県、高知県、兵庫県、大阪府、岡山県、広島県、福岡、熊本等、四国・中国・九州を中心に、最近では、東京都 中央区・練馬区様・荒川区様など、関東の自治体様もお世話になっております。また、民間企業様は3000社と衛生コンサルタントとしてお世話になっております。



▶飲食業にも進出

2015年5月～Rise&WIN Brewing Co. BBQ & General Store
2016年4月～Rise&Win Tokyo TapRoomオープン

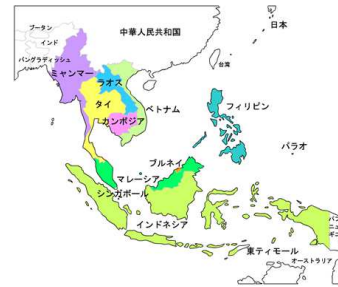


Our History

立ちはだかる衛生業界の大きな課題・・・

戦略的/業界的課題

- 売上構成費は60%が自治体・・・
- 衛生業界の行末
- 衛生課題の縮小



上海・マレーシア・シンガポール・香港→惨敗その後
VMLCに絞りF/S調査を経てカンボジアへ

From 2012, activities started in Cambodia



Feb 2014, ASEAN若手実業家フォーラム



From 2015, We start inspection business



食、特に野菜におけるカンボジアの課題

1. すさまじい経済発展の背景に**安心・安全な野菜が急務**（技術・知識の附則）
2. **違法農薬が蔓延**しており、農家にも健康被害が・・・
3. **生産→流通→販売の一貫した民間ビジネススキーム**がない。

Our Plan in Cambodia

カンボジアサイド



生産・流通・販売を
すべてワンストップで行う
2015年 1ha → 2016年 70ha



連携



コンソーシアムで勝負！
パートナーが大切！

ジャパンサイド：株式会社 菜々屋



【我々の輸出物】
人材（農家）
モノ（日本製）
カネ（資金）
技術（栽培技術・品質技術
技術・管理技術）

土壌分析・施肥設計
水質検査・残留農薬
J-GAP/Global-GAPの連携

なにかひとつではなく、パッケージ輸出



食の、お医者さん。
SPEC
Bio Laboratory inc.



カンボジア政府 MAFF等

【カンボジア政府・マーケットと対話していること】

- ▶安心・安全な食品ということはどういうことか？ どういう仕組みが必要か？
- ▶GAPとはなにか？ なぜGAPが必要か？
- ▶政府の役割はなにか？ 民間の役割はなにか？（産官学の考え方）
- ▶ASEANマーケットはどのようになるか、またカンボジアはどうあるべきか？

Global-GAP / J-GAP 日本の農家はどうしていきべきか

資料出典：JGAPより

12万認証農場 うち約8割EU内
(EU農家数677万 出典：農水省)

GLOBALG.A.P.



JGAP

CANADAGAP

FDA

SQF INSTITUTE
One world. One standard.

México GAP

ChileGAP®

2,529認証農場
日本、韓国、台湾



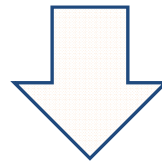
「バイヤーが求めるGAPの認証を取る」というのが世界の常識！
世界には様々なGAPがある。GLOBALGAPだけがGAPというわけではない。どこに輸出するのか、
そこではどのようなGAPを求めているのかを調べてから取り組む必要がある

In the case of Cambodia

輸出に関しての課題

輸出する際に課題が出てくるのは、日本側ではなく、相手国（我々の場合はカンボジア政府）側。

- (問) 「どういった規制があるか？」 → (回答A) 「わからない」
→ 以後返答無し
(回答B) 「担当じゃないから」
→→ 「担当は？」 →→ 「わたしは知らない」
→→→ 「どうすればいい？」 「わからない」
- (問) 「〇〇を輸出したいがどうすればいいか？」 → 「わからない」
→→ 「実際に輸出してみると止まる」
→→→ お金を迫られる。。。



後発後進国の場合、政府としっかり対話しながら「正しい商売」をすること
日本人サイドがもっと、日本の制度を理解し、
日の丸を背負い、相手国と共に正しく協業することが大事