食産業の海外展開ガイドライン（コメントと質問）

GFVC代表　深川由起子（早稲田大学）

今、何故、ガイドラインなのか？

- 「国策」としての食品輸出促進：
  ー国はどこまで本気なのか、農政における位置付け
  ーGVCをどう考えるか？（輸出には輸入が随伴、国内農業資源との見合いをどう考えればよいのか？）
- どこまでが官にコスト軽減を期待できるのか？：
  ー商社取扱費、コンサル料
  ー経費や為替のリスクヘッジ（政策金融と取引銀行）
  ー必要人材の獲得
- 食品という特殊性への対応：検疫、標準、規制対応（関税他の貿易手続き、FTA活用（de minimisなど）

海外は国内とどこが違うのか？

- 国内も同様？：戦略（市場調査、規制その他ビジネス環境）＋実行（パートナー探し、業務提携その他契約、企画、調達、物流・販売、資金管理、情報・技術管理、労務管理....）
- 国境を越える意味：食文化・価値の差、調達問題、資金調達や為替リスク＋情報リスク（頻繁で一貫性のない規制とその情報開示←スピードと不確実性対処）＋異なる遵法意識（知財）＋人材探し・育成

  （日本特有の抱え込みリスク）、瞬時の判断が実現する長い目の成功
- 集積のメリット（都市化）：邦人、日系企業の集積を生かす、E-commerceによる実験（疑似日本市場からのスタート？）
- 属人性と情報管理のバランス：契約、知財戦略、組織作り

  ☞ One stopの行政サービス提供、地方行政との連携、官民交流...