

輸出事業計画

※申請者名：沖縄フレッシュ株式会社、品目：モズク・水産加工品（味付けモズク、乾燥モズク）

1. 輸出における現状と課題

【現状】

タイ：ジェトロの報告書によれば、健康志向食品や機能性食品の需要が増加しており、特に日本食が健康に良いとされている。現地調査でも、若い女性を中心に健康志向の商品が認知されてきている。モズクは低カロリーで栄養価が高く、タイの外食文化を考慮すると、日本料理店をターゲットにしたモズクの展開には大きな可能性がある。

韓国：韓国では、ワカメやノリなどの海藻が日常的に食べられており、海藻市場は334億円規模で今後も成長が見込まれている。また、健康志向の高まりから、高タンパク質、ノンシュガー、ゼロカロリー商品が人気を集めている。日本食の人気も高まっており、日本式居酒屋での沖縄モズクの提供を中心に販路を拡大していく。

【課題】

（製造・加工）

現在の工場は取扱量の増加や製品アイテムの増加に伴い、狭い作業環境で生産を行っており、衛生状態の維持と効率的な動線確保が困難で、また、冷凍冷蔵庫の保管能力も限界に達しており、コールドチェーンを維持するために生産能力を落とさざるを得ない状況にある。狭隘な製造スペースと冷凍・冷蔵設備では将来的な受注や海外展開に対応できないため、取扱量を倍増し、効率的に生産できる新設工場の建設が必要である。

（販売）

タイ：現工場に衛生管理の国際認証がないため、現地バイヤーから販路は日本料理店に限定されるとの助言があり、今後の販路拡大（量販店・小売店向け）のためにはJFS-Bなどの国際認証の取得が必要となる。

韓国：令和7年6月に輸出したカップモズク（味付けモズク）については、現地輸入卸業者からの評価は高いものの、日本式居酒屋の店舗バイヤーにとっては取り扱ったことのない初めての海藻商品であることから、現地輸入卸業者への販促サポートが必要である

輸出事業計画

※申請者名：沖縄フレッシュ株式会社、品目：モズク・水産加工品（味付けモズク、乾燥モズク）

2. 輸出事業計画の取組内容

【取組】

（製造・加工）

現工場が狭隘であることから、生産効率を高めるための十分な作業スペースや冷凍冷蔵機能をもった保管庫を確保するため新工場へ移転する。新工場の用地はすでに確保し、2024年1月に定期借地権契約を結び、農地転用手続きも完了。2026年1月に新工場竣工し、2月に移転予定。新工場では現工場の設備を使用して生産を続け、2027年4月以降に輸出向けのHACCP対応施設の整備及び機械装置等を導入し、JFS-B認証を目指す計画である。

（販売）

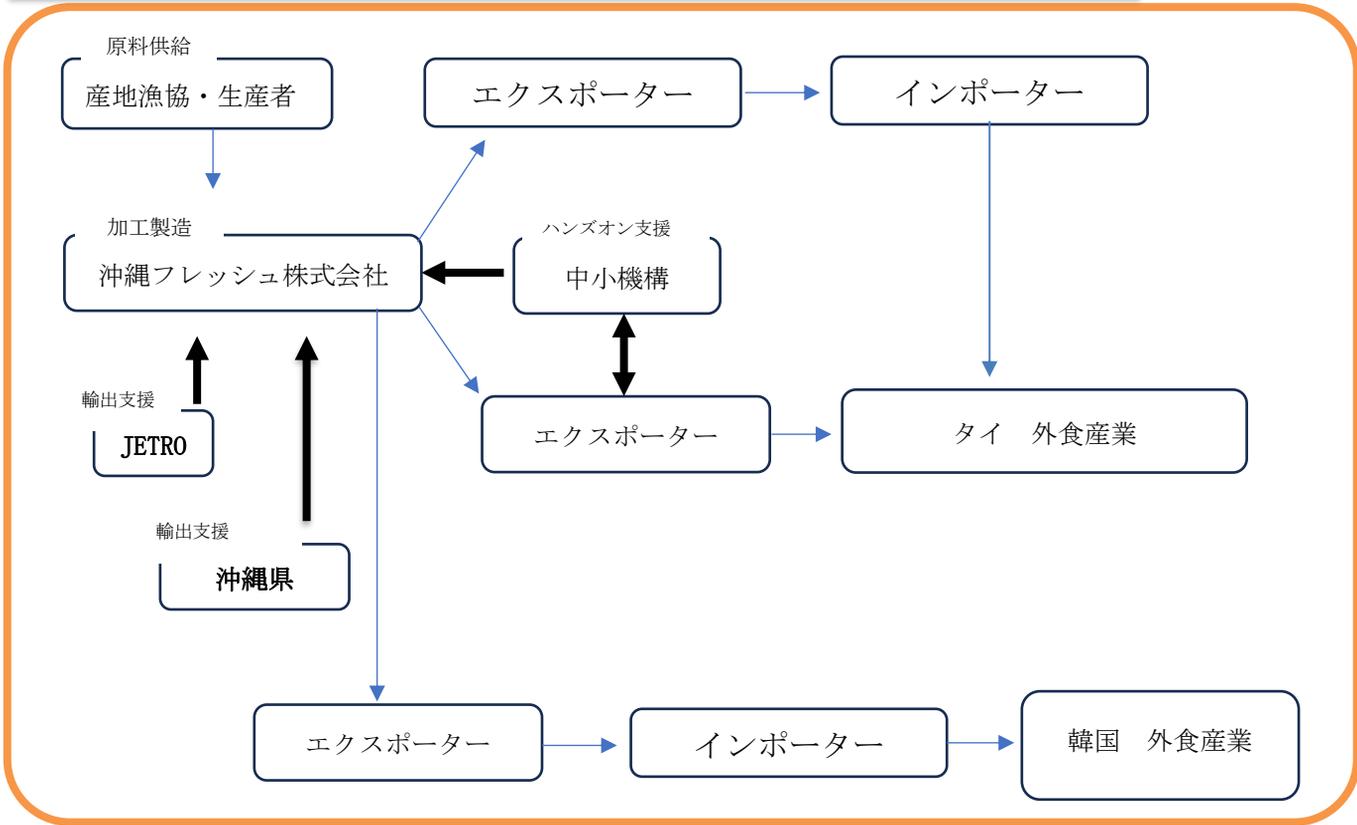
タイ：現地バイヤーが求めるJFS-Bの認証取得に向け、衛生管理に関するコンサルティングを行っている会社を講師として社内研修会を実施。また、食品衛生管理エキスパートの専門家の指導・助言を受けながら、作業環境の整備や製造工程の効率化、商品の保管保全管理の適正化、基準に沿った衛生管理の徹底を図る。

韓国：現地に社員を派遣し、現地インポーターの販促サポートを行い、販路拡大を目指す。

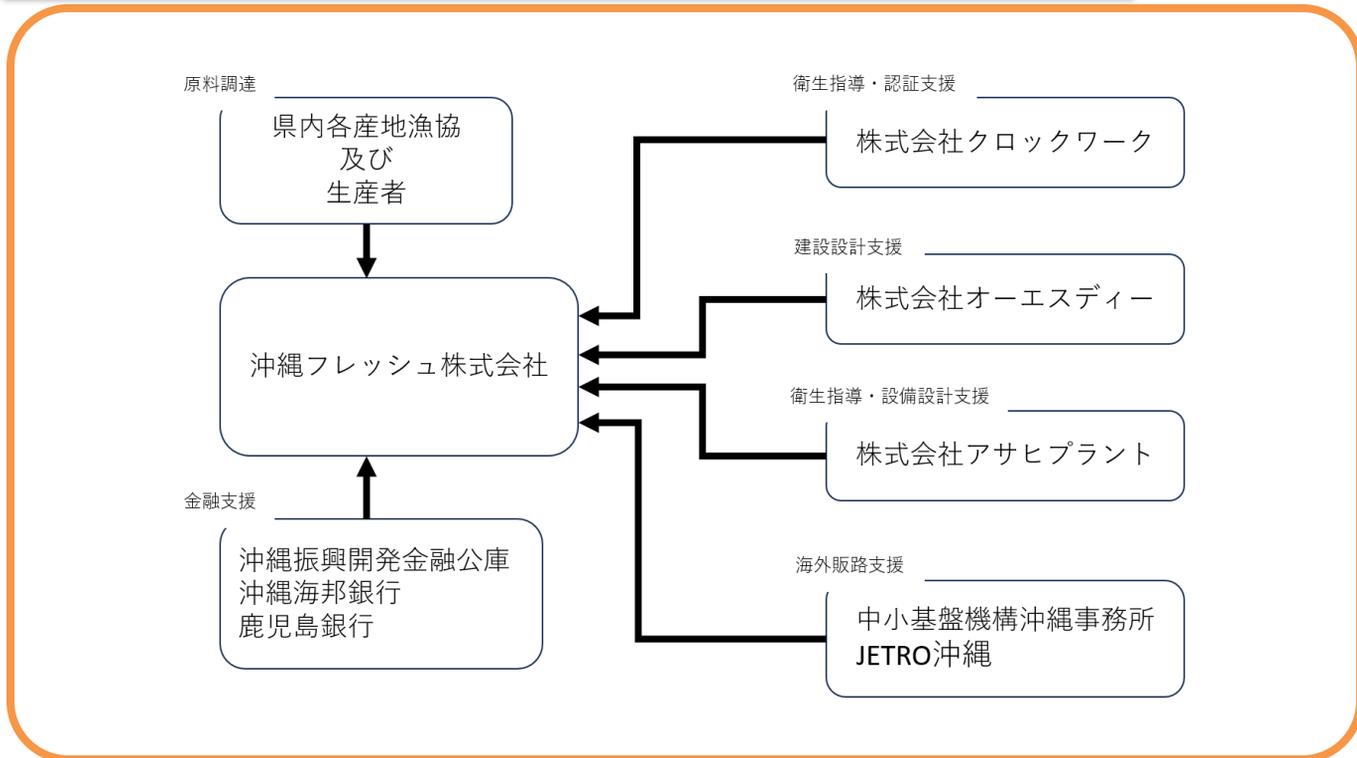
輸出事業計画

※申請者名：沖縄フレッシュ株式会社、品目：モズク・水産加工品（味付けモズク、乾燥モズク）

2. 輸出事業計画の取組内容



3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制



輸出事業計画

※申請者名：沖縄フレッシュ株式会社、品目：モズク・水産加工品（味付けモズク、乾燥モズク）

4. 輸出目標額

	現状 令和7年度 (4月～6月)	目標年度 令和12年度	備考
輸出額（千円）	4,620	61,070	
輸出量（kg）	10,208	74,050	
輸出先国	タイ、韓国	タイ、韓国	
取扱量（kg）	184,731	1,040,650	加工工場新設による増産