

様式2 輸出事業計画

※申請者名:オーシャンポイント株式会社、品目:冷凍かき、かきフライ

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・日本の牡蠣は粒が大きく品質も良いため、香港、台湾、中国から高く評価されている。
- ・コロナ禍で飲食店の営業が制限される中、飲食店向けの業務用冷凍かきの需要が減り、代わりに家庭用の市販品の需要が増えた。アフターコロナでは、飲食店向けの需要はある程度戻るが、コロナ禍を契機に市販品の市場が成長していくと考えられる。
- ・日本食の広まりと共に、かきフライを扱う飲食店や量販店が増えている。
- ・輸出時にISO22000認証が必要な取引先が増えてきている。

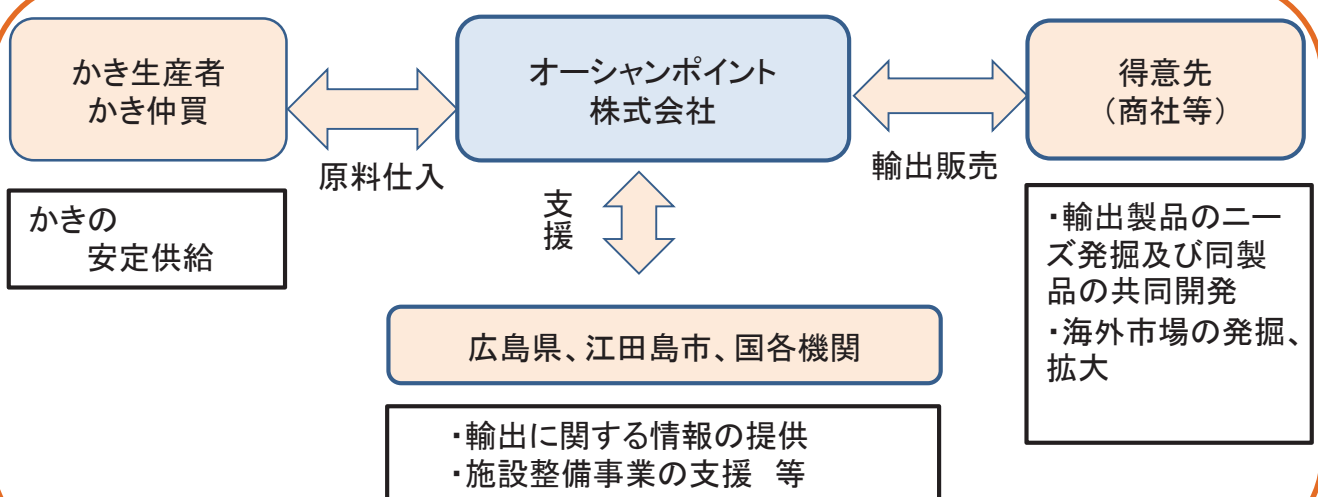
【課題】

- ・冷凍かき、かきフライとも得意先からISO22000認証の取得を求められているが、現在の生産委託会社では工場の施設、設備・機械がISO22000に対応していないため販路が拡大できない。
- ・現在の生産委託会社は冷凍かきの市販品の生産能力が小さく、今後見込まれる需要増に対応できない。

2. 輸出事業計画の取組内容

- ・ISO22000に対応した自社工場を建設して認証を取得し、冷凍かきとかきフライの販路を拡大する。
- ・冷凍かき市販用の生産に対応した機械を導入し、今後見込まれる需要増に対応する。

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



様式2

輸出事業計画

※申請者名:オーシャンポイント株式会社、品目:冷凍かき、かきフライ

4. 輸出目標額

品 目		現 状 (2020年度)	目標年 (2027年度)
冷凍かき	輸出額(千円)	471,500	690,000
	輸出量(t)	410	600
	輸出先国	香港、台湾、タイ	香港、台湾、タイ
かきフライ	輸出額(千円)	3,300	24,200
	輸出量(t)	3	22
	輸出先国	台湾、香港	香港、台湾、タイ
合計	輸出額(千円)	474,800	714,200
	輸出量(t)	413	622