

株式会社KYOZUKE 輸出戦略と商流構築





会社概要

会社概要

京漬物の製造を専門に行っています。京都の3大漬物である、しば漬、すぐき漬、千枚漬などを提供し、伝統的製法で昔ながらの味わいを守り、継承しながら製造を行っています。

本社

京都府亀岡市

創業

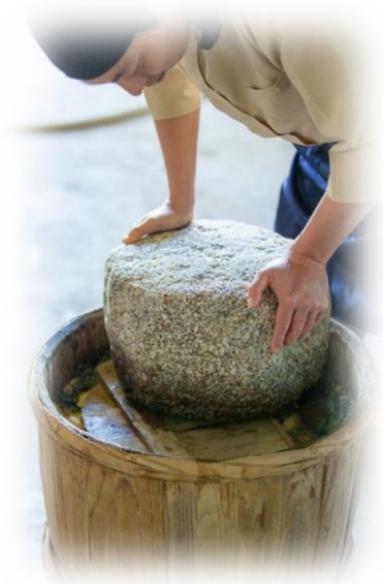
1918年

海外輸出

フランス、イギリス、イタリア、ドイツ

認可・認証

漬物製造業許可・有機JAS認証（加工）



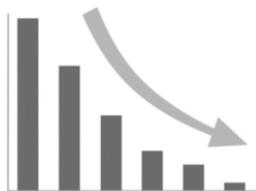


海外展開の背景

国内市場の縮小を背景に、新たな市場として海外展開を決断。
アメリカでの実績がその契機に。

国内需要の低迷

米の消費量が減り、それと合わせて漬物消費量も年々右肩さがりとなり、国内市場が縮小。



アメリカでの評価

海外市場に目を向け、アメリカで実験的に試食販売を開始。そこで高評価を得る。



フィジビリティ調査

輸出国選定のため調査を開始。輸出規制の観点から弊社漬物はヨーロッパ輸出に向いている。その中でも日本食の理解が進んでいるフランスをターゲットに。



EUへの輸出を決断

漬物を海外向けに改良開始。





ヨーロッパ市場での評価

オーガニック需要を追い風に、
未開拓商品としての可能性を活かしたヨーロッパ展開へ。

01

規制への適応

伝統的な独自製法が規制の厳しいヨーロッパ市場に適しており、安心安全な商品として高い評価を受ける。

02

商品の特長

有機JAS認証を取得し、常温での長期保存可能を実現。

03

ヨーロッパ市場の需要

漬物という商品の未開拓性。オーガニックであり、ヨーロッパの環境意識の高い層のニーズに合致。長期保存もポイント。

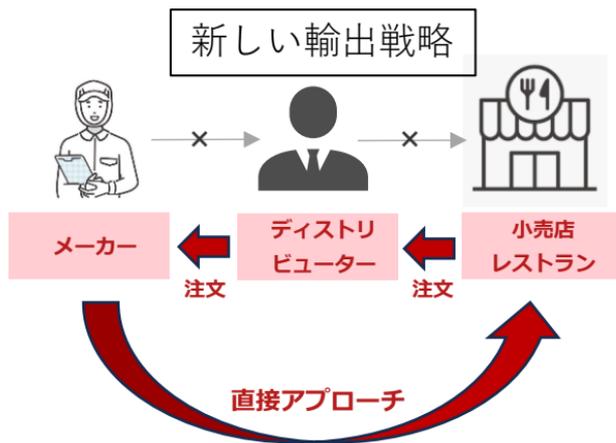


フランス市場での取組（2024年度）

GFP伴奏支援プログラムを活用し、小売店・レストランに
直接アプローチする形で輸出戦略を策定。

GFP伴奏支援プログラムの活用

- ☑ メンターからの支援
- ☑ 日本食材輸出チームの結成
- ☑ 輸出戦略の支援
- ☑ 商流構築の支援





フランス市場での取組（2024年度）

現地試食会を通じたチーム間の連携で商流構築を推進する。
※農水省の加工食品クラスター事業を活用し資金面・人的面の課題を克服。

試食会での成果

- ✓ 20名以上のシェフ・食品関係者とコンタクト
- ✓ フレンチメニューで使えるレシピの開発
- ✓ その場で採用を決断・スムーズな商流構築へ
- ✓ 事業者間のコラボレシピが生まれた





2025年度の取組（イギリス市場）

イギリス市場での成功を目指し、
フランス市場での経験を活かした新レシピ提案と商流構築の強化を行う。



フランス市場の経験を活かす

フランス市場での経験を基に、現地シェフとの試食会や新レシピ提案を通じて、イギリス市場向けの効果的なマーケティング戦略を展開。



商流構築の強化

イギリス市場での成功のために、協議会メンバーとの連携を強化し、引き続き一社ではできない輸出戦略を展開。レストラン・小売店が直接欲しいと言って頂けるような商品づくりをチームと連携して行う。