



京都府（株）ヤマサン

『越境ECで日本のこだわり食品を全世界へ』

【主な品目】

茶、味噌、醤油、加工食品

【主な輸出先国・地域】

北米、ヨーロッパ、中東、東南アジア

【輸出取組の概要】

- ◆ 帰国後に海外観光客からリピート購入があったことで海外への輸出を開始
- ◆ 2014年海外へのB2B事業、翌年には国内の通販経験を活かしたB2C事業を開始
- ◆ 商品開発、新市場開拓を年々強化し、海外への販路拡大に力を入れている

【輸出実績】（平成27年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	90,168	—	H28年1月～
令和4年度	52,430	—	
令和3年度	25,966	—	

【効果があった取組】

認知度を上げるために海外自社サイトを制作、SNS等も含めて露出強化。OEMのワンストップサービスや商品開発、デザインも強化することで受注軒数を獲得している

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出に関する情報の不足、食品特有の国別の規制やルール
- ・ 市場調査、情報収集
- ・ 安心して購入してもらえるように認知度をどう上げていくのか

【生じた課題への対応】

- ・ その都度JETROや関係機関に確認しながらノウハウを蓄積
- ・ お客様とのコミュニケーションの強化、各ECサイトの調査
- ・ 海外自社サイトの制作、SNS等での情報発信などプロモーションを強化

【対応の結果】

- ・ お客様からの信頼を獲得し、リピート受注の増加につながる
- ・ 独自の品揃えで他社との差別化を強化することにつながる
- ・ 輸出品の知名度やブランドとしての価値向上や国内での評価向上。

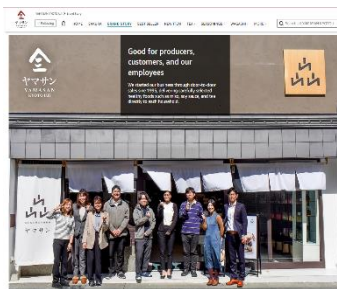
【今後の課題・展望】

- ・ リスク分散も考えて、更なる新商品・新市場の開拓
- ・ 店舗と越境ECのつながりを強化し、オフラインとオンラインの連携を図る
- ・ グローバル人材の採用と育成に取り組み、更なる販路拡大に取り組む

【活用した支援・施策】 J-FOODプロモーション、Amazon JAPAN STOREへの出店など

【ウェブサイト】 <https://www.kyotoyamasan.jp>

【連絡先】 担当者名：大秦哲兵、TEL：050-3540-0095



海外事業を始めるきっかけとなった実店舗



海外事業部立ち上げ当時の展示会への出店風景