



京都府（株）西京味噌 『西京味噌を世界へ』

【主な品目】

西京白みそ、西京漬みそ、柚子味噌

【主な輸出先国・地域】

米国、香港、中国、シンガポール他

【輸出取組の概要】

- ◆ 輸出拡大によって、京都の伝統的な「西京味噌ブランド」の地位が向上。
- ◆ 世界20カ国以上へ販路拡大。
- ◆ 欧米諸国の高い食品安全基準に適応するため、FSSC22000認証を取得。

【輸出実績】(平成25年度より輸出事業開始)

	輸出量(t)	出荷時期
令和2年度	176	通年
令和元年度	154	
平成30年度	144	

【効果があった取組】

多国展開している大型レストランへPB商品開発を提案。良好な関係を構築し、新規出店に伴い採用店舗数の増加に繋げた。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 日系ベンダーがない国などではブランド・商品価値(価格差)への理解に苦戦。
- ・ 米系企業の商習慣や米系SMの市場情報(日本食品のニーズ・現状など)。
- ・ コロナ禍で現地営業が約2年間滞っている。



海外展示会



国内輸出商談会

【生じた課題への対応】

- ・ 類似品には西京味噌ブランド・品質面をアピールして差別化を図った。
- ・ JETROハンズオン支援制度を利用し、情報提供や専門家のアドバイスを得た。
- ・ コロナ前は現地有望レストランへ単独営業し、顧客の要望を現地ベンダーへフィードバック。その他国内外の商社と連携して市場リサーチや営業活動を実施。
- ・ オンライン含む輸出商談会へ積極参加し、情報収集、新たなネットワークを構築。

【対応の結果】

- ・ 輸出事業開始時から売上は約3倍まで伸長。営業強化で新規引き合いも増加。
- ・ 商談会で市場ニーズや可能性を確認でき、渡航先選定の判断材料になった。
- ・ 当社初となる米系スーパーへPB品が採用。FSSC22000が後押し。



西京白みそ

西京漬みそ

【今後の課題・展望】

- ・ オンライン商談での営業強化、現地営業再開に向けた準備。
- ・ 中国流通先の情報不足。現地ベンダーとの信頼関係構築、流通先の把握。
- ・ 西京味噌のブランディング強化を継続し、類似品との差別化を図る。

【活用した支援・施策】JETRO輸出有望案件制度・ハンズオン支援、京都商工会議所、国内輸出商談会

【ウェブサイト】<https://e-miso.co.jp/>（英語・中国語サイトあり）

【連絡先】担当者名：西村 尚彦 TEL:075-441-1120