

「Kyoto Japan」海外戦略プロジェクト支援企業紹介

取材

「Kyoto Japan」海外戦略プロジェクト事業では、海外市場の開拓を目指す京都企業を支援するため、海外での物産展、商談会等の開催および展示会出展、バイヤー招へいによる個別商談会を開催しています。本事業を活用して海外販路の開拓・拡大に取り組む企業を紹介します。

展示会への出展をきっかけに確立させた “現地に根づかせる”スタンスで、海外販路を拡大

株式会社銀閣寺大西

<https://www.onishi-g.co.jp/>



代表取締役社長
大西 雷三 氏

品質にこだわり肉の小売・卸売を 展開する「食文化創造提供企業」

当社は精肉店・すき焼き店の経営からスタートし、1969(昭和44)年の設立以降は精肉店の出店に注力してきました。精肉店は現在、シンガポール店を合わせると計23店舗にのぼります。通信販売を含む小売業と、レストランなど国内外約1,000件への卸売業、2本柱で発展してきました。

強みは、肉を見極める目と切り分ける技術によって実現される、確かな品質にあります。主力の牛肉は毎朝、私が市場に足を運んで競り落としています。生産者との契約のもと「京丹波平井牛」をはじめブランド牛も販売。長野県特産「村沢牛」を取り扱っているのは、国内でも当社のみです。

海外出展で得た気づきが 輸出拡大やシンガポール進出の原動力に

2015(平成27)年、「KYOTO BEEF 雅」(京都のブランド牛の海外向け統一ブランド名)の初輸出に携わりました。輸入肉も扱っており、様々な国の牛肉を見てきた当社は、次第に「和牛の魅力をもっと広めたい」と、海外に目を向けるようになりました。また、世界中の人々に味わってもらおうことで「生産者のモチベーションを高めたい」との思いもありました。

そこで、独自に各国を訪れレストランのシェフに和牛のレク

チャーを行う活動を開始。また、2017(平成29)年からは「Kyoto Japan」海外戦略プロジェクトを活用し、2年間で4カ国の展示会に6回出展しました。これらの活動により、「和牛の本当の価値が認知されていない」という気づきを得るとともに、海外での人脈を広げることもつながりました。活動の活発化により輸出先は16カ国まで増加。2019(令和元)年にはシンガポールに精肉店をオープンすることができました。京都企業の協力のもと実施した、お茶、菓子などを販売する期間限定フェアも好評です。

目標は、ヨーロッパにおける販路拡大と、シンガポールでの多業態による多店舗展開。展示会での気づきからその重要性を確信した、売るだけではなく、切り方・食べ方を知ってもらい現地に根づかせるスタンスを貫いていきたいです。



シェフに和牛をレクチャーする催しを
世界各地で開催



2019年9月にオープンした
シンガポール店

Company Data

- 代表取締役社長／大西 雷三
- 所在地／京都市左京区浄土寺東田町53番地
- 電話／075-761-0024
- 資本金／2,500万円
- 創業／1953(昭和28)年3月
- 事業内容／食肉全般および加工品、関連総合食品の卸・小売販売

