



社長

つである飛騨高山の魅力
発信と地域の課題解決、
地元経済の活性化に貢献
するべく取り組んでき
た。コロナ禍で同社も大
きなダメージを負った
が、本業回帰と事業リス
トランを完遂し、いよいよ
反転攻勢に臨む。次の1
ことで、関連

1925年(大正14年)に山菜類珍味瓶缶詰の製造販売業として商いをスタート、今年創業100周年を迎える山一商事(岐阜県高山市)。地場卸として、中部エリアを代表する観光都市の一

商事

創業100周年飾る年に

次代の人材育成にも注力

中国からの旅行者が回復宿泊相場が高騰し、高
山のビジネスホテルや観光ホテルも都市部並みに
高くなってきた。そのた
め日本人泊り客は減つて
きている。

半ばどいうこともあり、
コロナ前の19年と比べず
いぶん少ない。
円安効果でヨーロッパ
の方々も以前よりはお金

この数年変わらない。卸の19年の水準に近づいてき
原点に帰つて、お客様にた。利益は19年を超える
良い商品をおすすめして見通し。ただ、その中身
いくということ。お客様が大きく違う。コロナ禍
のご要望であれば何でもを機に本業回帰を進め、
揃えるというスタイルか不採算部門を整理した。
ら大きく舵を切り、「ヤ卸事業という真水の部分
マイチセレクション」を見れば、各段に利益体
中心とした取り扱いアイ 質を強固なものにできて
テムの集約を進めた。商 いる。本期でようやくV
品についてきちんと勉強 字回復といえるところま
して知識を高め、お客様 できた。

に山一商事が本当におす
社員の意識改革も進ん

とほいえ同じことをし
ているだけでは遠からず
頭打ちになつてくる。来
況と今後について。
いきたい。

——山一ブランドの現
つかりバトンタッチし
お客様に対しても、
これからも地域の問題・
題から逃げることなく
ち向かい、一緒に解決
していくパートナーであ
く。今春の改廃で新商品
も投入する。

たい。地元卸として、
手不足への対応と飛躍
しいメニュー提案、こ
二枚看板はこれまで以
に力を入れていく。

代を育てて これから流れ、やるべきことについても、よもここは必
要と判断した。といつても私がレーダー。
た。教育、ソーシャルネットワーキングを敷けるのはせいぜい
評価制度など社内体制 この先10年だ。いま私が
春から一新 できることは、次の世代
についても 「新生・山」が進むべき
方向性を作つてやるこ

いる。飲食店の価格も上を使ってくれるががつてゐるが、これは食店は利用せずにコ材などのコスト増に起因するもの。最近よく言わされている、インバウンド。もついでに彼ら価格や二重価格というビジネスが大勢を占めるところまでは至つていな
い。では、インバウンドの方から話を聞いた中人々が飛騨高山でどのくらいう消費するのかといえ、注力してきたか。

飲食すめしたいものを提
ンビニしていく。そのため
を購入 カーさんの工場見学
ること 力的に行っている。
はフル これにより在庫を
、フル に抱えることなく、
く伸び を速め、廃棄ロス
パーの 減。利益改善へとつ
た。 組みに いて。
で御社 一 今期着地数字
は、この で、売上はコロナ
山下 市場環境も

案し
だと思う。「ヤマイチ
メーレクション」も社内ブ
ジエクトを作つて見直
を進めてきたが、結果
過剰
回転
も低
なげ
うことで、また次の目
に向かっていける。そ
につ
は。
——来期の重点施

けるよう、商品のこころを
口もつと深掘りしておこな
ることも徹底していく
がく。大切なのはメーク
さん任せにせず、わち
にれが旗を振つていいく
だ。

採算が合わないというう
況だが、山菜は山に生
つて商業であり、お客様
からの期待も高い。他社
撤退しても当社は絶対ほ
なくさないという強い想
いを持っている。

——25年の抱負を。

2025 中部新春特集パート② トップインタビュー