

市場ニーズに応える商品を提供

～「捨てない農業」を核とした新規事業を開始～



山一商事株式会社

代表取締役社長

山下 喜一郎氏

- 住 所：高山市間屋町30-88
- T E L：0577-33-0111
- F A X：0577-33-0113
- U R L：<http://www.yama-1.com/>
- 事業内容：山菜加工及び食品全般卸売
- 従業員数：123名

■ 創業90年 社員とともに方向性を見定める

聞き手：御社の歴史についてお聞かせください。

山下社長：関東大震災の2年後の1925(大正14)年8月に創業し、今年90周年を迎えました。関東大震災の際、創業者が復興支援物資の中に缶詰が入っていたのを見て、その必要性を感じたのが始まりです。山々に囲まれた飛驒の地で、当初はなめこの缶詰からスタートし、問屋業へと歩んでまいりました。

聞き手：大きな転機はどのような時期でしたか。

山下社長：弊社は震災と転機が重なり合うところがありますが、私は東日本大震災が発生した2011(平成23)年に3代目の社長として就任しました。父は高度成長期に会社を受けて会社を発展させましたが、1990年代に入ると、バブルは崩壊し、物があふれ、多様化も進みました。これまでのビジネスモデルが通用しなくなり始め、山一商事のモデルをどうしていくのかという転換期に差し掛かっていました。一方、会社からみると、苦戦しているなりに利益を上げていたので、変革する必要があるのかというムードもありました。ベテランとは意見がかみ合わず、社員が辞めていく中で、私は新たな人材を入れながら、ISOの取得などに取り組み始めました。青天の霹靂は2003年でした。関連会社による産地偽装問題がスクープされました。問題が発覚した以上、前向きに誠心誠意、対応していくしかないと考えました。社内にコンプライアンス委員会を作

り、幹部も入り、社内の問題や困りごとを解決し、ひとつの方向性に向かって会社を良くしていこう、働きやすい環境を作っていくため一致団結していこうという流れができました。当初は私と幹部には相当な開きがありましたが、目指したい会社像を一緒になって考えていくことで、方向性が定まったと感じています。

■ バックヤードでお客様の効率化を図る

聞き手：御社の業務内容を教えてください。

山下社長：食環境変化対応業と位置付けています。販売部門の総合食品商社「ヤマイチ」は、創業時から常に時代の流れを意識し、価値のある商品の提供に取り組んでいます。取扱商品は冷凍・チルド食品から、酒類、業務用食品まで多様です。配送機能の充実を図り、受注したものを翌日には届けられるようなシステムを確立しています。生産部門の「つきいち」は、山一商事のブランドネームでもあり、安心できる商品をお届けできるよう、素材を厳選し、独自の調理方法で最大限に食材の良さを引き出すように工夫を重ねてきました。特に山菜加工品は多くの人に親しまれています。

聞き手：どのようなことを大切にされていますか。

山下社長：これからの20年間で、人口の2割が減ってしまいます。当然、人口が減れば、私たちの売上の2割は減少するという状態になります。特に高山を中心とした飛驒地