

山一商事



社長

山下 喜一郎氏

1925年(大正14年)に山菜類珍味瓶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を完遂し、いよいよ反転攻勢に臨む。次の1

創業100周年飾る一年に

次代の人材育成にも注力

いる。飲食店の価格も上を使ってくれるが、飲食店が利用せずにコンビニなどのコスト増に起因するもの。最近よく言われている、インバウンドも多いため、インバウンドの価格や二重価格というビジネスが大勢を占めるといわれている。たところまでは至っていないが、インバウンドの注力してきたか。山下 全体戦略は、この、売上はコロナ前の

「ヤマイチセけるよう、商品のことを深く掘り下げてお伝えする。山菜は山一にとって祖業であり、お客様からの期待も高い。他が撤退しても当社は絶対になくさないという強い想いを持っている。」

「25年の抱負を。山下 当社は今年創業100周年を迎える。原点回帰を基軸に、新たな100年に向けての方向性を社内外に対してしっかり示していきたい。」

「これからの流れ、やるべきことについても、よくもここは必ずややく全体像が見えてき要と判断した。といっても私がレインを敷けるのはせいぜいこの先10年だ。いま私ができることは、次の世代へ新生・山一が進むべき方向性を作ってやること。人材育成を急ぎ、しっかりとバトンタッチしていきたい。」

「お客様に対しては、これからの地域の問題・課題から逃げることもなく立ち向かい、一緒に解決していくパートナーでありたい。地元卸として、人手不足への対応と飛騨ら

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

「お客様にたいしては、2枚看板はこれまで以上に力をいれたい。」

てきている。中国からの旅行者が回復してきている。宿泊相場の高騰し、高半ばというところもあり、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ている。その円安効果でヨーロッパの方々も以前よりはお金を使ってくれるが、飲食店が利用せずにコンビニなどのコスト増に起因するもの。最近よく言われている、インバウンドも多いため、インバウンドの価格や二重価格というビジネスが大勢を占めるといわれている。たところまでは至っていないが、インバウンドの注力してきたか。山下 全体戦略は、この、売上はコロナ前の