

京都文教大生による宇治商工会議所会員企業・団体紹介〔第28回〕 ～社会人0年生の私たちが見つけた企業と地域の魅力～

2025年 **1**

地域連携学生プロジェクト 商店街活性化隊しあわせ工房 CanVas × 株式会社 ヤマサン 国内外の人たちの健康を思い、良いものを未来につなげる

宇治橋通り商店街と連携し、まちづくりに取り組む「商店街活性化隊しあわせ工房 CanVas」が、美味しく健康に良い商品を届ける「株式会社 ヤマサン」代表取締役社長 大秦 哲兵氏を取材しました。

【良いものを伝える、良いものを守る】

ヤマサンの前身は、先代の社長（現会長）が立ち上げた「創作着物 三愛」という会社です。1990年代に入り着物の売上げが低下、阪神大震災が決定打となります。会社存続の危機を、販売する商品を着物から食品に変えることで乗り切り、生まれたのがヤマサンです。昔からの製法で作られる優良な商品を扱い、販路を確保することで作り手を守り、伝統文化の継承を行う、その思いは変わっていません。

創業から約10年間訪問販売を行ってきましたが、昼間留守にする家や突然の訪問を警戒する人も増え、訪問販売から通信販売へのシフトチェンジに踏み込みます。いずれ訪問販売に終焉がくることを見越しての判断でしたが、売上は半分以下になりました。商品や販売方法を変えることで、会社を守ってきたヤマサンですが、その根本は「取引先、お客様、会社の三方善し」の考え方です。生産者さんは作ることに専念してもらい、自分たちは生産者さんがどのような思いで作られているかをお客さんに伝えることに専念しています。これは経営理念の「こだわりの美味伝承」につながっているのです。

【海外にも良いものを届ける】

現在ヤマサンの売上げの8割は海外事業にあります。そのきっかけは、観光でお店を訪れた海外の方が帰国後に送ってくださったメールからでした。買って帰った商品を気に入って、是非送ってほしいという内容でした。試しに送ってみたところ、お客様は大変喜ばれ、この出会いから2014年に海外事業部を立ち上げました。初めは、全体の10%ほどしかなかった売上ですが、コロナ禍で、通販の需要が高まり、軌道に乗ったそうです。今ではアメリカ、ヨーロッパ、中東など約60カ国に輸出販売しています。

【良いものは良い会社から】

ヤマサンの特徴のひとつは、商品を試食できるカフェ「日本茶と熟成味噌料理ヤマサン」が店舗に併設されているところです。試食を通して商品の良さを伝える手法は、訪問販売の時から変わっていません。試食したお客様の声を商品開発に活かしたり、お客様にアンケートを実施し、パッケージデザインの決め手にしたり、店舗やカフェは、お客様と商品をつなぐ大切な窓口になっています。小規模な会社だからこそ、一度商品化したものでも、声を受けて改良を加えるなどの小回りが利きます。大秦社長は、今後のビジョンとして「スモールグローバルカンパニー」を目指すことを掲げており、国内外問わず大衆に好まれる商品ではなく、特定の顧客にピンポイントに刺さる商品の企画・開発・販売を進めています。また、現在ヤマサンでは、日本以外の6カ国の方が働いています。外国人観光客への対応や、海外向け商品を考える上での大切な戦力です。「物心両面」という言葉を使い、豊かさとは、良好な人間関係を築くことで、働いている人たちが、安心して暮らせる環境をつくるのが経営者として大切だと述べられました。

社員がわくわく働ける職場であれば、生まれる商品も魅力的で、お客様の満足度も上ります。生産者、お客様、会社の三方善しの方針が引き継がれています。

【今回の取材先】

株式会社 ヤマサン



1994年、代表取締役会長の大秦 進氏がヤマサン信州味噌を創業。翌年株式会社ヤマサンに組織変更。経営理念として「こだわりの美味伝承を通じ豊かなライフスタイルを創造する」を掲げ、2014年からは海外卸事業を開始し、昨年、優良事業者として農林水産省「輸出・国際局長賞」受賞。2022年より大秦哲兵氏が代表取締役社長を務める。

【今回の取材担当】

地域連携学生プロジェクト 商店街活性化隊 しあわせ工房CanVas

2014年設立。宇治橋通商店街振興組合の公認を受け、商店街の活性化に取り組む学生団体。宇治橋通りの魅力を発信する事業の実施、情報紙の発行などを行う。現在、学部や学年を超えた30名で活動中。



今回取材、記事作成を担当した学生と大秦社長。

左から木村 悠人さん（総合社会学部3年次生）、芝田 朋生さん、中川 友花さん（ともに総合社会学部1年次生）