



「株ベンハウス、50周年を迎えて。」

今年9月8日でベンハウスも創業50年目に入りました。9月18日には記念講演会、記念パーティも執り行う事ができました。これもひとえに御社様はじめお得意先様のおかげさまと感謝いたします。

さて、50年といいましたら、なかなか継続が難しいと世間では言われております。でも長いやら短いやら、つづれない様に臆病に考え、いざという時にはエイヤーと大胆に行動する。脇目も振らず歩んできて、足元を見たら50年経過していたといえますのが本当ではないでしょうか。

ベンハウスのルーツについて少しお話ししますと、私の祖父尾上政次郎が1920年姫路市東二階町に尾上洋家具店開店したのが最初です。その後尾上工業株式会社（オノエ家具）と名前を変え、1953年に私の父小原義磨と私の母尾上いくよが結婚し、オノエ

具へ婿養子に入りまして、オノエ家具の仕事を手伝うようになった。8年後の1961年に父尾上義磨がのれん分けで株ベンハウスを開業いたしました。当初は主にスチール家具を販売しておりました。その頃は東京オリンピック前の高度成長期で何をやつても売れて売れての時代でありました。いい時代でした。その頃

のみのゆき通りと二階町の旦那衆は連日お客様が群れての群れで景気が良かったのでしよ。魚町も新三菱電機



第87号
BenHouse
編集 尾上大輔
姫路市南条637
TEL:079-222-5500
www.benhouse.co.jp
バックNO. は上記WEBで

さんの接待でまっすぐい歩けな道ほどもマさんでもハウハでし。た。みんが儲かっ。儲かっ。所得が倍増した時代です。1970年の大阪



万博景気、いい時代が続く、ベンハウスも本店、西販売所、東販売所、市野郷倉庫と4拠点を数えるにいたりました。これを知らる人も今は少なくなりました。社員数も最盛期で100人といつたところですが、でも好景気の時には社員が苦勞するんです。高専生が新卒で入って来て、会社のお金で免許を取らせてあげて、さあこれからって時に、社長ちよつとお話が、実は辞めたいんです。人手不足とか金の卵なんでいわれていた時代がこの時代です。ベンハウスもなんと20年経過いたしました。ここからオイルショックが始まり、世の中不況です。トイレットパーパーが店頭から消えたのがこの頃です。そんな時に、ベンハウスでは1974年に古二階町に店舗新築です。時期がちよつと思

には分りませんが、その場所（一方通行の狭い道で駐車場は少ない）に新築したのは、その後大変マイナスイメージします。事務機屋さんの立地条件は大きく変わっていったのです。1977年私が大学卒業後、ベンハウスに入社いたしました。その時は両親と社員2人のこじんまり家庭になつておりました。私が入つて5人、コンパクトですね。売上げは8千万円位でした。とりあえずお客様を作らなくては、その日から新規開拓の始まりです。修行もしていないのでうまく行きませんよ。ほんでもつて車はレトロな型遅れの20年物のダットサン。尾上さん趣味で乗つてるんですか？なんて本気で言われるしまつ。まあ、金回りはよくなかつたですね。まあ、自分で縁ぐしがないから。取扱商品も、スチール家具から、事務用品、OA機器へと拡張しました。かく一生懸命頑張つても、それほどうまく行きません。年商1億5千万円位かな。モーターリゼーション社会に入つて、幹線道路に面した店舗でないといと生



思います。明けても暮れても幹線道路沿いの新店舗と、だり物をしなかった時期です。1988年、幹線道路2号線沿いに、素晴らしい賃貸物件(家賃30万円)を発見。ここなら月商1千万円は売れまっせ、さつそくイケイケモードで交渉に入るが、父親に反対される。ベンハウスでは借りられない。その時母が200万円くれて、これでもやり。別会社(株)インテックスオノエを設立して新店舗を開業いたしました。それで200万円で作ったインテックスはどうなつたの? 200万円は1ヶ月で底をつき、仕入れの手形が落とせません。ベンハウスと同じどんぶりに入っちゃいました。大した事ないですよ。世の中は厳しいんですから。親子仲良くやらなくちゃ。と、臨機応変になる。月商1千万円は? そうね百万売れたらいいところが? なんせ坊主の日も有つたんですから、これを思惑く十分の一件と呼んで今も教訓にしております。でも、半年



一年と経過していくと、なんとまく採算が合つてくるので、商売は継続です。牛のよだれなどと言います。行動してよかつた、たぶんこの行動がなければ、今はないようになっています。それは程の転機でありました。幸福の女神に後ろ髪がながない。こんなことわざを自分で経験したように思います。実は大きな変化は、父親の枠から出られた事にあると思います。自由が得られました、社用車も黄色く塗り、新卒採用も開始、ここから思つたとおりウスの名前もだんだん世間に知れ渡つてまいりました。1993年には社長交代いたしました、名実共に自己責任の重荷を背負う事となりました。そんな2号線沿いの新店舗で、なになに戦後まもなく作られた築50年の木造建築です



から、雨漏り漏水は日常茶飯事です、社員数も増えてプレハブを建てましたが、そのプレハブ事務所も柱が腐り、なんと地盤沈下する状態になりました。またまた店舗探します。今度は駅南限定で市役所の近くを探しました。で、ピカピカ物件発見、土地と建物で投資金額が1億5千万円、全部借金で行くしかない。うん難しいが、兵庫県に申請し、経営革新計画を認定していただきました。その経営革新計画により政府系金融機関さんの融資をいただき、2003年新社屋完成です。金利は20年固定で低金利、お国にもらつたようなものかな、わが社のためにあつたのがこの制度、うはうはです。その頃は社員20名、年商6億5千万円位でした。その後は、ボジションングなんて言葉に感化され、いい場所がいい店舗を作つた、これではボジションは完成した、あとはばら色だ。楽勝楽勝! なんて言つてましたか。ね。でもでも世の中甘くない。姫路で一番に生きたれない。ここから人財を採りし



ば明日はない。と、またまた成長モードに入っちゃいました。社員の皆様申し訳ありません。2007年からは、コンサルタントの武蔵野さんが登場です。環境整備は形から入って心に至る。5分の環境整備(整理・整頓・清掃)をやっています。また経営理念の作成、5カ年計画の策定、立派な経営計画書(一冊8千円)も作成いたしました。また、とホテルでの経営発表会も今年で3回目。なんでも素直(自由気まま)に変化する社長だから社員さんも大変です。どんだん社内が変わつていきます。普通の会社ならその変化に3割程度社員さんが辞められるそうです。ベンハウスは結束硬く、辞める社員さんは少なく平知です。逆に言うともやうに足りな

