



株式会社 上野 1768年創業

株式会社上野は、インテリアと農業資材のソリューションプロバイダーです。内装部と肥料部というまったく異なる2つの分野が両立するようになった理由、そこには日本の歴史が深く関わっています。

伝統の老舗から提案型のソリューションプロバイダーへ

明和5年（1768）に初代松次郎が「油屋」の屋号で油売業を始めて以来240年。㈱上野は、地域社会への貢献をモットーに宇都宮市の経済界をリードしてきました。

油の製造過程でできる副産物の油粕を肥料として農家に販売し、肥料店としての経営基盤を固めたのは5代目松次郎。明治初期から中期にかけてのことでした。

松次郎は明治20年（1887）に泉町に新事務所を建設。この建物は清住通り沿いに現存し、同社の事務所として使われています。



会長の上野泰男氏（左）と、代表取締役社長上野拓也氏

才のあった松次郎は明治末期には石炭窒素や硫酸などの化学肥料の販売も手がけ、東京人造肥料（現在の日産化学工業）の特約店として肥料販売を行いました。

その商売の流れを大きく変えた出来事、それは第一次世界大戦でした。「戦時中、軍用に用いられる爆薬と同じ材料で生産される化学肥料は統制品となり、商売は困難になりました。そこで私の父が統制にかからない『色の付いた紙』つまり障子紙や襖紙を扱うようになりまし。これが後の内装部につながります」と

話す会長の上野泰男さん。終戦後、再び肥料の取扱いを開始し、泰男さんが修業先から戻った昭和36年頃、売上の約7割は肥料部、残り3割が内装部という経営状態だったそうです。「肥料と内装というまったく異なるもの



肥料部 240年の歴史を語る肥料メーカーの特約直売店の看板

を商っているのは、全国でも珍しいようですね。肥料の価格はオイルショック以降下がりが続けていますが、安定性の高い商材です。内装は、パプルの直前にカーテンやカーペットなどのメーカーを開拓して事業を拡大し、大きな収益を上げましたが、上下の幅が大きいです。今はどちらも厳しい時代ですね。しかし、これまで二度もどちらか一方に絞ろうと考えたことはないと言います。

昭和53年（1978）に先代から事業を継いだ泰男さんが真っ先に取り組んだのは、社内組織の見直しでした。古い番頭たちが仕切る旧態依然としていた社内を改革し、社員が能力を発揮し、いきいきと働けるよう環境を整えました。「修業として肥料部の仕入先企業で働いていたとき、上司に『取締役になつたら、会社の損益に責任を持って』と言われました。この言葉が常に頭にありました。でも、私が生まれる前から働いていた番頭さんともいいますから、改革は容易

ではありませんでしたね」と伝統と革新のバランスを取る難しさに苦勞した社長就任当時に振り返ります。

そして今、同じ難しさに直面しているのが昨年社長に就任した上野拓也さんです。17間連企業で働いていた拓也さんにとって、仕事の進め方や営業戦略など、古きを感じ面もあるそうですが、「伝統の重圧を感じるのではなく、受け継いできたものを基礎として自分なりに発展させていきたいと考えています。今までのスタイルを尊重し、肥料とインテリアの商社として顧客のニーズに合わせた提案ができるソリューションプロバイダーを目指します」。そう話す拓也さんに続いて「改革を怠ると経営は行き詰まります」と会長。9代目社長の挑戦を、力強く後押ししています。



株式会社 上野 (本社) 宇都宮市問屋町 3172-47
〈肥料部〉 ☎028-656-3003 (代) 〈内装部〉 ☎028-656-3002 (代)
<http://www.k-ueno.co.jp/>

問屋町に建つ本社社庫。右手奥がインテリア資材や肥料が並び商品直売庫