

荒波乗り越え

コバリキ (新潟市中央区)

■ 1 ■

大陸との交易に起源

創業100余年のコバリキ(新潟市中央区)は、建築内装や外構、ポンプの設置工事など建設業を主力とする。草創期には新潟と大陸とを行き来する海上輸送で中心的な役割を担い、歴代経営者らは戦中戦後とダイナミックな発想を基に幅広い事業を手掛けてきた。時に事業撤退という厳

時代にともに
にいがた企業
Niigata ヒストリー

しい決断を迫られながら、時代の荒波を乗り越えてパトンを受け継いでいる。

× ×

コバリキの前身「小林力三商店」の創業は1913(大正2)年と伝わる。創業者は現在のコバリキ社長、小林建氏(60)の曾祖父に当たる小林力三氏だ。

力三氏は、父が東京・浅草

撫順炭特約店として独立

で鍼灸師として働いていた酒、海産物を運び、旅客も乗った新潟運送という会社があった。力三氏は98(明治31)年に入社。その後、同社は南満州鉄道(満鉄)の子会社として運航業務を請け負うようになり、大豆などを輸送

16歳になった力三氏は、家計を支えるため新潟町の回船問屋へ見習い奉公に出る。そこで得た経験を武器に運送業界を渡り歩く。かつて北海道・小樽と新潟、大阪を結ぶ航路で米や



自社の看板の前に立つ2代目・小林力三氏。大連汽船の代理店業務を受け継いで事業を急成長させた1935年ごろ、新潟市

炭鉱を経営し、石炭を満州内に輸送した。鉱山は鉄道に次ぐ満鉄の事業の柱になっていた。 「新たに撫順炭鉱の石炭を取り扱わないか。力三氏が専務を務めていた新潟運送に、満鉄側からそんな誘いがあった。だが、新潟運送は既に三菱系の鉱山会社と石炭を取引する関係であり、当時の商慣習として商売がかぶるわけにはいかなかった。

力三氏は「それならば」と、独立して自ら撫順炭の特約店を開く道を選ぶ。こうして設立されたのが、小林力三商店だった。県内で撫順炭の輸入販売を行ったほか、大連汽船の代理店業務や港荷役なども一手に引き受けた。やがて満鉄の新潟の拠点といえる存在に育っていく。

新潟港は水深の浅さが難点だったが、1926(大正15)年2代目力三氏が「新潟港に毎月3回入る大連汽船の5千トンの船腹が常に満腹だった」と語るほど荷動きが活発だった。「時代の波に乗って事業を拡大できた。憧れとともに嫉妬を感じます」。建氏は、右肩上がりで業績を伸ばした当時をうらやむ。

日米開戦後、太平洋側が敵艦の集中砲撃を受けるようになると、新潟港の重要性がさらに増していく。

創業	1913年
資本金	5000万円
事業内容	建設資機材の販売、 施工
売上高	約22億円 (2020年9月期)
従業員数	39人(契約社員含む)

会社データ

荒波乗り越え

コバリキ (新潟市中央区)

■ 2 ■

石炭ストーブに活路

時代にともに
にいがた企業
Nilgata
ヒストリー

建設業のコバリキ(新潟市中央区)の前身「小林力三商店」は、新潟と満州(現在の中国東北部)を結ぶ貨物船の代理店業で飛躍していく。襲名して創業者の父を継いだ2代目・小林力三氏の代には、満州国の建国で輸送量が増大していた。
1941年の日米開戦後、太平洋側の航路が封じられる

と、新潟港は日満貿易の生命線となる。戦争の混乱の中、大陸との輸送ルートが集中したことで商店も繁忙を極めていた。
長引く戦禍で食料に乏しかったため、満州からは大豆など食料が運び込まれ、新潟からは機械類や肥料などを送ったという。あふれる貨物をピストン輸送した。「終戦間際

敗戦で消滅 日満貿易転換



大連汽船の河北(かほく)丸。1934年ごろの就航時から大量の貨物を積んで日満航路を往復し、小林力三商店も一翼を担った



福祿の石炭ストーブ工場。まだ学生だった小林亨氏(後列左から3人目)が派遣された=1950年代、埼玉県川口市

には大豆の袋詰めも間に合わず裸で積んで来た」と、力三氏は新潟日報のインタビュアーに当時の切迫した状況を語っている。
米軍は日本の海上輸送の寸

断を図り、太平洋側や瀬戸内海の港湾地帯に機雷を投下。間もなく新潟港を含む日本海側も標的となった。終戦時には多くの船が沈没し、残った機雷による被害は戦後も続いた。

45年、敗戦による満州国の消滅とともに日満ルートもその必要性を失い、商店と大陸との関係も途絶えた。商売はいや応なしに大転換を迫られる。

かつて国内で主流の暖房器具といえば石炭ストーブだった。力三氏は石炭の使い道としてストーブに着目。当時「大陸へ渡っていた大シエラを誇った都内のメーカー「福祿」の代理店業務を担い、自社が扱う石炭とセツトにして学校などに販売。ス

現在のコバリキ社長、小林建氏(60)は述懐する。
力三氏は、本業の海上輸送に加え、輸入石炭を活用した石炭の製造を手掛けていた。大連汽船は敗戦で事業停止食いつなぐために練炭事業を主軸とする方針を固め、石炭も全てを国産品に切り替える決断をした。

山口県の炭鉱へ酒や土産を持って何度も通い詰めたという力三氏。徐々に関係を深める中で、石炭の調達が可能になる。戦後の復興期で石炭の需要は大きく、練炭の製造に力を入れた。
日本は高度経済成長期を迎えていた。国は石油をエネルギー政策の中心に据え、62年に国内の石油供給は石炭を抜いた。戦後復興を遂げつつあった。戦後復興を遂げつつあった。戦後復興を遂げつつあった。

主要エネルギーの転換で社業が大きく揺れたこの時期、2代目力三氏の長男である小林亨氏(87)が入社する。65年には31歳の若さで社長に就くが、就任までのわずか4年のうちに石炭など燃料関係の売り上げが売上高全体に占める割合は半減していた。
その後、自動車の普及や重化学工業の発展で国内の石油需要は大幅に拡大したが、小林力三商店は「残念ながらその波に乗ることはできなかった」と建氏はつぶやく。
燃料事業は大幅な縮小を迫られ、新社長の亨氏は難しいかじ取りを余儀なくされる。

荒波乗り越え

コバリキ (新潟市中央区)

■ 3 ■

燃料から建設業参入

国内での石油供給量が石炭を抜き、主要エネルギーの転換点を迎えた1960年代前半。石炭の仕入れ販売を主力とした商社「小林力三商店」は、燃料事業の縮小を迫られる。

時代は高度経済成長の真っただ中。3代目社長の小林亨氏(87)は「ガソリンスタンドなどの事業に参入するに

時代に
にいがた
Nilgata
企業
ヒストリー

は資金も人手も足りず、完全に出遅れた」と振り返る。自動車の普及や鉱工業の発展で石油販売を伸ばす他社を横目に、生き残りへの模索が続いていく。

2代目小林力三氏の長男の亨氏は、早稲田大商学部を卒業後の56年、外資系の会計機械メーカーに就職。大阪府内の支店に着任し、機械化が進

セメント 売り上げの柱に

む銀行などを相手に会計機を約店となり、橋桁や杭など販売して回った。「歩合制のコンクリート二次製品工場ため売れば売るほど稼ぐことができた」と亨氏。関西圏を巡って行商人のような働き方をしたという。

ほどなくして父に呼び戻された。小林力三商店に入社。石炭を主とした燃料事業からの転換を迫られる中、65年に社長に就いた亨氏が社業の柱に据えたのが、コンクリートの原料となるセメントだった。

カ三氏のついで日本セメント(現太平洋セメント)の特



旧日本セメントのサイロ。2代目・小林力三氏(前列右端)が特約店を始め、亨氏の代で販売を拡大した=撮影場所・時期不明

ぎ、これらも納品先となって扱うようになる。建設資機材の手配を幅広く

亨氏には、「社員に大きな裁量を持たせる」という経営方針があった。個人セールスに重きを置く前職の影響もあり、自由度が高く柔軟な営業体制を敷いた。一方、自ら先頭に立って営業活動に当たったため「今にして思えば社員

の管理が行き届いていなかった」と、組織的な対応には反省点もあった。

こうした中、複数のセメント納品先で倒産による貸し倒れが発生する。4〜5カ月先まで手形を切っていたため、代金を回収できず大幅な損失を招いた。「あれにはまいったが、社員それぞれの踏ん張り

で乗り切った。銀行の支援も厚かった」と亨氏は述懐する。

何か危機を持ちこたえたのは、多角的な事業を展開していたことが大きい。75年、小林力三商店は社名を「コバリキ」に変更した。取引先などから呼ばれていた通称だった。この頃にはトラッククレーンなど建設機械も



コバリキの現社屋。亨氏が社長を務めていた1979年に完成した=新潟市中央区

荒波乗り越え

コバリキ (新潟市中央区)

■ 4 ■

情報と施工力強みに

戦前の海運業を経て商社を本業としたコバリキ(新潟市中央区)。1984年に施工専門のグループ会社「コバリキエンジニアリング」を立ち上げ、建設業という新たなフィールドに踏み出していく。

バブル期には、スキーリゾートで活況だった湯沢町のマンション建築など数多くの工事に携わった。「建設ラッ

時代に
にいがた
Nilgata
企業
ヒストリー

ユの波に乗り、現在の倍以上の売り上げがあった」と、現社長の小林建氏(60)は語る。ただ、好調は長くは続かなかった。バブルがはじけると、建氏が入社した92年をピークに、建設関連の受注は減少の一途をたどった。発注元のゼネコンがつぶれるような状況下、職人を自社で抱えることも難しくなり、苦戦を強い

被災地に拠点 復興支え



コバリキがポンプ4台の更新工事を行った揚水機場。一帯の田んぼへ配水し米作りを支える＝南魚沼市

れる。

96年、コバリキエンジニアリングをコバリキに統合し、それぞれ行っていた経理などの業務を一本化。経営のすりム化と効率化を図った。

建設資機材の仕入れから販売、施工までコバリキ1社で手掛ける現在の体制を確立。拡大基調から堅実な事業へと路線をシフトした後の2009年、自治体やゼネコン相手に営業経験を積んだ建氏がコバリキ社長に就任する。

11年3月11日。会社には建氏は、長期経営ビジョンを

社員に発表する午後4時の会議に間に合うよう資料の準備をしていた。その時、大きな揺れに見舞われる。「とにかく外へ」。危険を察し、声を響かせた。屋外に出てから携帯電話でテレビを見て、とて

つもない災害が起きたのを知る。東日本大震災だった。発生後3カ月ほど、被災地の支援に奔走した。東北地方に支店を持つ取引先のゼネコンから「技術者をよこしてくれ」と急な要請があり、宮城県石巻市などに人員を派遣。

天井が崩落したスパーマーマーケットの復旧工事を担当

× ×

全国から駆けつけた建設業者らによって一通りの応急工事が完了すると、復旧工事の主体は地元企業に移った。しかし、建氏の目に映る辺り一帯は復興とは程遠かった。「大事なものは数の力だ。現地に人がいないと役に立たない」。建氏は被災地にコバリキの拠点を置くことを決断し、12年春に仙台市のアパートの一室を借りた。急ごしらえの営業所で、現地で不足する資材の供給に着手した。初めは新潟の社員を1週間交代で現地に送ったが、仕事も寝泊まりも同じ部屋で苦労をかけた。

06年から住宅外構の設計、施工に参入していたこともあり、次第に幅広い分野で東北地方での仕事量を増やしていった。13年には仙台営業所を移転。今では現地採用の社員6人が営業所を支える。

× ×

18年には南魚沼市で、川の水をくみ上げ田んぼに巡らせる揚水機場のポンプ更新を終えた。総工費約2億円と手掛



「商社の情報網と建設会社の施工力を併せ持つことが強み」と語るコバリキの小林建社長

けた中で最大級の規模となった。

現在、コバリキは約40人の社員が、揚排水ポンプ、建築内装、住宅外構、土木関連の工事などを担う。商社ならではの情報・仕入れ網、仕入れから施工までの一貫体制を武器に受注エリアは県内外に広が

各部門の年間売り上げは35億円と、トータルで安定した業績を誇る。リフォーム事業やポンプ以外の公共工事の強化でさらなる発展を描いている。

「事業は人がつくる。マネジメント力を伸ばしたい」。建氏は力を込めてそう語る。管理職が陣頭指揮を執り、各部門が自立して動けるのが理想の姿だという。創業から100余年。大陸との貿易にルーツを持つコバリキは、荒波を乗り越え、さまざまな景色を見てきた。確かなし取りで、これからも航海は続いていく。

〓おわり〓
(この連載は報道部・阿部秀哉が担当しました)