

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、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

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