

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

む銀行などを相手に会計機を販売して回った。「歩合制のため売れば売るほど稼ぐことができた」と亨氏。関西圏を中心い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。

力三氏のつてで日本セメント(現太平洋セメント)の特

時代とともに にいがた企業ヒストリー Niigata

セメント売り上げの柱に



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

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、生き残りへの摸索が続いている。

2代目小林力三氏の長男の亨氏は、早稲田大学部卒業後の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、機械化が進んでいく。

何と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「コクリー」とククリーンなど建設機械も

需要が急伸した。

戦前の海運業、商社から紡織業などを建設業にも参入したコバリキ。亨氏は「この道一筋とはならなかつた」と

新潟鉄工所や日本軽金属などの大規模な工場や倉庫の建設が相次る。ちょうど新潟市内では、

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つたため「今にして思えば社員た」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ヶ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。「あれにはまつたが、社員そ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。

そこで84年、施工を専門に手掛けるグループ会社「コバリキエンジニアリング」を設立。商社「コバリキ」として建築した建設関連の供給網を生かし、道路にガードレールを設置したり、小学校に床材を敷いたりと、両社の連携で施工実績を積み重ねた。

バブル期に差し掛かると企業などの建設投資額はさらに跳ね上がり、特に内装工事の需要が急伸した。

余曲折を経て建設業にも参入したコバリキ。亨氏は「この道一筋とはならなかつた」と



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