

# 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。屋外に出た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。

天井が崩落したスーパーマーケットの復旧工事などを担当

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。急こしらえの営業所で、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

し、目まぐるしく動いた。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。急こしらえの営業所で、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

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。確かなかじ取りで、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)