

小林伸俊氏

K-Art. Japan co.,ltd 代表取締役

両親が画材店として設立した会社の後を継ぎ、二代目社長として経営を切り盛りする、K-Art. Japan代表取締役小林伸俊氏。インテリアアートをはじめさまざまな商品を取り扱うなか、レジャーホテル業界においてはドライヤーホルダーなどの製造・販売会社として、関東圏を中心に知名度をあげている。周囲の心配を振り切ってレジャーホテル業界に参入し、あるいは友人と共同出資で居酒屋経営に着手するなど、あふれる若さとチャレンジ精神の持ち主でもある。「レジャーホテル業界が好き」と公言する小林社長に話を伺った。

周囲の不安を押し切って業界参入
多数の商品をホテルに納入し高評価を得る

——会社設立はいつですか。

小林 1982年ですから、もう35年になりますね。もとは私の両親が画材店として開業したもので、私が後を継いでからインテリアアートなどを取り扱うようになりました。やがて、壁掛けの鏡や時計などのインテリア雑貨にまで業容を拡大していったのです。

——レジャーホテル業界と関わるようになったのは。

小林 5～6年前からです。私がたまたま、別の業界の展示会に行ったときに、同じ建物のなかでレジャーホテルフェアもやっていて、「なかなか面白そうだな」と思ったのがきっかけでした。弊社が取り扱うインテリア関連の商品はレジャーホテルにおいても需要がありそうだったので、知り合いの伝手で参入させていただくことになりました。

——現在、レジャーホテル関連で取り扱っている主な商品は。

小林 メインとなっているのがドライヤーホルダーで、そのほかにインテリアアートなども納入させていただいています。取引先は、従来は関東エリアが多かったのですが、今年に入って北海道エリアのホテルからお声掛けをいただくなど、おかげさまで全国に広がりつつあり

ます。

——ドライヤーホルダーに関しては、貴社製品のどんなところが評価されているのでしょうか。

小林 弊社の場合、機種ごとに異なるドライヤーの形状や、設置する壁の状態に応じて、ホルダーの仕様をカスタマイズできることで、お客さまに評価いただいております。最近ではハンドマッサージャーのホルダーとしての需要もふえています。

最近ではドライヤーのメーカーさんと組んで、ホルダーとドライヤーをセットでも販売しているので、別々に購入する手間が省けると、お客さまに喜んでいただいています。

——レジャーホテル業界でも、着実に足場を固めているようですね。

小林 実のところ、レジャーホテル業界に参入することに対して、当初は一部の社員から危惧の声も聞かれたのです。既存の取引先からのイメージを悪くするのではないかと。でもそこは私が強引に押し切ってしまいました。

ホテルと取引すれば、1つの案件でルーム数のぶんだけ商品が納入されるので商売として効率がいい、という経営者としての判断もあります。でもそれ以上に、私はこの業界のことが好きなのでしょね。オーナーさんの多くは個人でがんばっていて、人間関係をとても大事にして

いらっしやる。そういう方々と知り合い、話をすることができることは、とても貴重な経験だと思います。レジャーホテル業界へ参入するという私の判断は、正しかったのだと感じています。

若い頃は父親に反発したことも
自分の子どもには自由な人生を

——そもそも小林社長が、この会社に入社されたのはいつですか。

小林 私が21歳のころでした。もともと私は大学に進学する意思がなかったので、高校卒業後、1年ほど“浪人”したあとで、デパートなどの商業施設のショーウィンドウを施工する会社に入社しました。ところが、ちょうど入社直後くらいにバブルがはじけてしまい、急速に景気が悪くなった。会社の業績も落ち込むなか、同僚たちが次々にやめていったので、私も入社1年で退社。両親の会社に勤めることになったのです。

父親と同じ職場ということもあり、当初はいろいろ反発していましたね。父親はとても真面目で几帳面な性格。一方私は勢いでいろいろなことをしてしまうので、「もっと慎重になれ」と、よく怒られました。とはいえ、やはり根底では父親のことを尊敬しています。いまの私と会社があるのも父親のおかげですからね。

——小林社長にもお子さんがいらっしや

この業界に関わることで多くの出会いがあった 私にとってとても貴重な経験となっています



1972年東京生まれ。幼少時に新松戸に移り住む。高校卒業後、商業施設のショーウィンドウ施工会社に勤務の後、両親が設立した現会社に入社する。

会社名/K-Art. Japan co.,ltd
住所/千葉県松戸市新松戸5-77-4
連絡先/047-347-2313
創業/1982年

業務内容/インテリアアート、時計、ミラーなどのインテリア雑貨の企画・製造・販売、海外ポスターの輸入、カナダ製美術用マットボードの輸入販売、額装用マットの加工、絵画材料・額縁の製造・販売、ウォールステッカーの輸入販売、ドライヤーホルダーの製造・販売、薪ストーブ、薪の製造・販売

いますね。

小林 大学1年の娘と高校2年の息子がいます。息子は、私の父親の血を受け継いだのか、とても真面目な性格で、いずれは公務員試験を受けたいと言っています。2人とも手がかからない、とてもいい子供たちです。

——息子さんに会社の後を継がせるつもりは。

小林 ないですね。私がこの会社に入社したときに父親といろいろ比較されたように、息子も私と比較されるでしょうから。

娘にも息子にも、自分の好きなことをやればいいと日頃から言い聞かせています。父親として協力は惜しみません。ただ、この先日本国内にずっと留まるのではなく海外に目を向けた方がいい、日本の景気はしばらく頭打ちでしょうし、どんな場所に行っても通用するような人間になりなさい、とアドバイスしています。——小林社長もよく海外に行かれるのですか。

小林 以前は職業柄、年1回くらいの頻度で海外で開催されるインテリア関係の展示会などに行っていました。もっともここ数年は忙しすぎてそんな時間はとれません。最近はインターネットが発達しているので、気になる海外の商品などはネットでサンプルを取り寄せることができます。でも海外に行くのは息抜きに



レジャーホテル向け同社主力商品のドライヤーホルダーは、ドライヤーの形状などに合わせたカスタマイズが可能

もなりますし、いずれ時間を見つけて久しぶりに海外に行ってみたいです。

▶「新しいことにチャレンジしたい」と
▶共同出資で飲食店経営にも着手

——オフの時間はどのように過ごしていますか。

小林 車を運転するのが好きなので、時間をみつけてドライブに出かけます。ただ、昼間はどうしても仕事でスケジュールが埋まってしまうので、夜のドライブが多いですね。

あと、昔から釣りが好きなので、弊社の大坂営業所に出向くときは、同じように釣りが好きな弊社の現地営業スタッフを誘って、和歌山のほうまで磯釣りに行きます。朝早くから車で磯釣りのスポットに向かい、釣った魚はその営業スタッフの家に持ち込んで料理して一緒に食べ



小林社長が知り合いとの共同出資で経営している「立ち呑み 第八たから丸」。築地直送の新鮮な魚介類を安く提供する居酒屋として人気が高い

て、1泊して翌日帰るパターンです。

以前は月1回のペースで行っていたのですが、今年に入ってからは忙しくて、まだ1度も行っていませんので残念です。——飲食店も経営しているそうですね。

小林 知り合いと共同出資して別会社を立ち上げ、3年ほど前に亀有駅の近くに立ち飲み居酒屋を1軒オープンしました。立ち飲みと言っても鮮魚を中心にしたしっかりとした肴を出すお店で、おかげさまで結構繁盛しているようです。

もともと、その知り合いが話を持ちかけてきて、自分も「何か新しいことにチャレンジしてみたい」と思っていた時期だったので、勢いではじめてみました(笑)。3年経ってお店も軌道に乗ってきたので、そろそろ私は本業に専念しようかと考えています。

——本日はありがとうございました。