

株主のみなさまへ

カナモトエグザミネー

2001
株主通信

kanamoto . examiner

Vol. 15

インサイドレポート特集号
2000.11.1-2001.4.30

CONTENTS

4

Milestone for Kanamoto

社長対談「リーディングカンパニーとしての21世紀戦略」

16

Forum

株主様からの質問に答える Q&Aコーナー



「小樽運河食堂」が、この4月、ついにオープン！ その全貌を、いち早く皆さまにご紹介します

本誌やカナモトホームページ、メールマガジンなどで、かねてからご紹介してきた「小樽運河食堂」が、4月23日、グランドオープンしました。北海道有数の観光都市・小樽の新しい目玉として、現地の期待と話題を一身に集めるこの施設は、カナモト、日本製粉ほか全9社の共同出資によって設立され、当社グループ企業のティーズネットワーク竹内智一が社長を務めております。今回は、この小樽運河食堂の全貌を、4月20日開催のオープニングセレモニーのスナップ写真とともに、皆様にご紹介してまいります。



4月20日、関係者をご招待してオープニングセレモニーを開催しました。

「歴史と浪漫の街」の中心に位置する、
絶好のロケーション



風格ある石造り倉庫の外観が目を引きまます。

小樽運河食堂が位置するのは、小樽運河の中でも観光客が必ず訪れる「浅草橋」の袂。市内でも一、二位を競う集客スポットです。明治から昭和初期にかけ

て、日本を代表する貿易港として栄えた頃の面影を色濃く残す、小樽の運河周辺のなかでも特に人気の高い場所です。

当地を訪れる人々のお目当ての一つが、厚重的な石造りの倉庫群。その一角を占める巨大倉庫が小樽運河倉庫です。一步、中に踏み込めば、どこか懐かしい大正～昭和初期の小樽の街並みが広がります。ノスタルジックだけど新しい食のアミューズメントパーク、それが小樽運河食堂です。市内はもちろん、北海道観光の新しい目玉となることは、まちがいありません。

「行列のできる店」が全国から集結
『ラーメン工房』

小樽運河食堂のなかでも話題を呼んでいるのが、全国の有名店が一堂に会した「ラーメン工房」です。キャッチフレーズは『あの店の』『その人』がつくった『このラーメン』。博多を代表するトンコツラーメンの「一風堂」、横浜では異端のあっさり味が評判を呼ぶ「くじら軒」、東京は高田馬場、牛骨スープで知られる「元祖一条流がんこ」、テレビ番組の企画から生まれたデビッド伊東の渋谷「でび」、行列の店の先駆けとなった池袋「大勝軒」、そして地元北海道の代表格「すみれ」という、マスコミでも名高い16店が軒を連ね、それぞれの店主が丹精込めて生み出した自慢の味を競い

どの店も大変な活気にぎわいです。



ます。多少ともラーメン好きを自認する方なら、まず店を選ぶのに目移りし、いざ食べてみると1軒で1杯が限度という胃袋のキャパシティが恨めしく、「次はあの店に」と再訪を胸に誓うはずです。もちろん、どの店も古き良き時代の小樽の姿がしのばれる店構え。木造二階建てに切妻造りの屋根の町屋形式に、港町ならではのハイカラな洋風建築、石造りの民家風など、懐かしく居心地よい風情が、ラーメンの味をひととき美味しく感じさせます。

地元の名物から世界味めぐりまで 『浅草橋ビアホール』



高い天井と広いフロアは解放感たっぷり。

小樽で初めて鉄骨鉄筋造りを採用した、旧三井銀行小樽支店の建物を模した浅草橋ビアホールでは、お昼はジーンズカン、夜は焼き肉をメインに、寿司や各国人気料理を集めたサイドディッシュ群、

そしてデザートバイキングなど“味の世界紀行”三味のディナーを大人が1名様1,980円というリーズナブルな価格で楽しめます。直接厳選に厳選を重ねた肉汁たっぷりのお肉は、札幌キリンビール園もオペレーションするティーズネットワークだからこそ調達できたもの。そしてビアホールで忘れてならないのが生ビール。ぜひとも味わっていただきたいのが「小樽運河通りビール」です。このビール、何を隠そう弊社で運営するプロヴィデンスブルワリーが製造しています。一昨年の地ビールコンテスト金賞受賞をはじめ、ドイツで最も権威のあるDLG品質保証2000プログラム銅賞など、数々の賞を総なめにしてきた同社が小樽のために造り

ました。主任醸造技師の桜場いわく、「ビール味わいは、季節と場所の空気によって大きく左右される。だから、モルトの配合からブリュに至るまで、小樽のために製法すべてを見直しました。」自信を隠しません。

これまでも地ビールっぽくない地ビール、大手ビール会社のビールと比べても遜色ない深い味わいのあるビールとして好評を得ているプロヴィデンスビールですから、ビール党の皆さんの期待を裏切らないこと請合いです。6月にはお土産用350ml缶もお目見えします。

他では手に入らない商品ばかりの 土産品ショップ

施設内のショップでは、小樽を、そして小樽運河食堂を訪れた思い出が未長く心に残る、さまざまな土産品もご用意しています。「海鳴楼」では、小樽土産の定番であるオルゴールの数々と、小樽の風景が描かれたオリジナル時計などを販売。また「小樽初恋本舗」は、ラーメンキーホルダーなどのグッズやオリジナルラーメンほか、楽しい品が目白押しです。

さらに、館内の街並み全体が見渡せる場所で、有料で記念撮影が行える「磯ペ写真館」も、本施設ならではのサービス。

館内のノスタルジックな街並み、数回訪れただけではとても制覇できないほど多彩なフードメニュー、オリジナリティの高い土産品と、小樽運河食堂を形づくるひとつひとつが、皆さまをお待ちしています。



ここでしか買えない土産品も充実。

小樽運河食堂

小樽市港町6番5号

TEL.0134-24-8000

<http://www.otaun-shokudo.com>

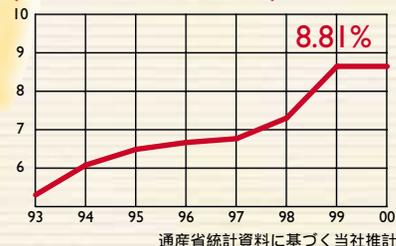
対談

リーディングカンパニーとしての 21世紀戦略

建機レンタル業界における軌跡とビジョン

設立以来35年余りを経て、当社カナモトも建機レンタルのリーディングカンパニーと呼ばれるまでに成長することができました。しかし“今”にこだわることなく、主力事業を一層伸長させることはもとより、新たなフィールドへの進出など、積極的な事業展開を図っています。スタートしたばかりの当社の「21世紀戦略」について、マーケティングやPR、IRの日本の第一人者である藤江俊彦教授をお迎えし、当社社長 金本寛中へのインタビュー形式で対談していただきました。

建機レンタル市場におけるカナモトの占有率
(アライアンスグループ会社を除く)



金本
寛中

株式会社カナモト
代表取締役社長

藤江
俊彦
氏

淑徳大学
教授

淑徳大学国際コミュニケーション学部教授。日本OR学会、日本広告学会、(社)日本外国特派員協会、国際PR学会等の会員。主な著書「現代の広報 - 戦略と実際」「要説企業コミュニケーション論」「インハウスコミュニケーション」「価値創造のIR戦略 - 情報開示と投資家関係づくりの経営」ほか多数。



市場の拡大を追い風に成長

藤江 まず、これまでの事業展開からお聞きしたいんですが、レンタル主体で成長されてきたという点に、先見性やビジネススタイルを生み出す創造性を感じます。

金本 戦前、鉄鋼販売の個人商店として創業した当社は、昭和30年代の後半には、すでに建機レンタルを手がけていました。

最初は販売するつもりでしたが、現実にはなかなか売れない。その頃、アメリカでは、すでにレンタルという業態が確立されており、それをヒントに営業したら、たくさんのお客様が付いてくださいました。

タイミングも良かったのでしょうか。当時は、建設工事の機械化が進展した時期なんです。東京オリンピックや万国博覧会などをはじめとする大規模な工事に、建機が続々導入されました。大手ゼネコンさんは、自社内に機材センターを備えて機械を保有していましたが、中堅企業の場合、自社の機械をお持ちでなかったため、レンタルをご利用いただけただけなのです。

藤江 昭和40年代に入ると、公共事業を含めた建設需要が伸び始めて、工事の大規模化もさらに進みましたね。カナモトさんにとっても好条件だったのでは？

金本 そうですね。たとえばメーカーさんでも、レンタル用の機械を開発した会社が、大きく業績を伸ばしましたから。



いわゆる「建設ブーム」と、うまくリンクできたんですね。それまで、当社は比較的小型の機械が主力だったのですが、次第にリフトや油圧ショベルなど重機械の比重が高まっていきました。それに伴って、コマツさんほか、重機メーカーさんとのお付き合いも深まったわけです。現在、国内に出荷される建設機械の3割以上、4割近くがレンタル業者向けだと思います。機種によっては8割に達するものもあるはずです。



戦略性で築いたトップシェアの座

藤江 マーケットの拡大が追い風になったんですね。しかし、経営者に先進的な戦略がなければ、現在のシェア“ナンバーワン”の座は獲得できなかったはずですが？

金本 そうかも知れません。当社のレンタル事業は、発端こそ自然発生的だったものの、取り組みのなかで、業態そのものが持つ経済合理性に気がきました。「これは必ず伸びる」という確信を得て、

マーチャндаイジングや機械の保管方法、メンテナンス計画などを含めたすべての点について、最も効率的に顧客満足を得られるノウハウを、一からつくりあげてきたのです。単にアメリカの事業モデルを、そのまま移行してきたわけではありません。

たとえば、このビジネスは、資本投下してから回収できるまでの期間が平均で7~8年、昔なら約10年。この長い期間、お金が寝るわけですから、ポートフォリオをはじめ、資産管理をきちんと戦略化することが重要です。そのために、レンタル資産1品1品の稼働実績を把握するべく、コンピュータをいち早く導入して管理システムを構築しました。1985年のことです。こうした取り組みは、おそらく国内の業界で、当社が初めてだったはずです。

自社独自のノウハウを開発した、「建機レンタルの開拓者」と呼べる企業は、国内に何社かあり、当社はそのなかの1社であると言えます。



「合理化」「IT」- 2大テーマへの取り組み

藤江 建機レンタルの場合、在庫数の多さが強みになる側面を持っていますが、21世紀の潮流として、可能な限り物材の在庫を持たないビジネスが注目されています。自社でストックを抱えなくても、ITを活用して販売店とユーザーをネットワーク化し、合理的な商品供給を行うというものです。こうしたビジネススタイルについて、どう思われますか？

金本 まず、レンタル資産管理の合理化という点でいえば、当社の場合、アライアンスが該当するでしょう。コマツさんや地域密着型の同業者さんと、機材をお互いに供給し合うことで、双方にとって重複投資が防げる、また、比較的手薄い分野を補完し合えるというメリットも生まれています。

ユーザーとのネットワークについては、ご利用履歴などをすべてデータベース化し、管理しております。一定規模以上の企業は、もれなくアプローチしているのでリスト化されていますが、現段階では、やはり建機レンタルや資材販売などの営業活動にしか活用されていません。貴重なデータですから、いずれはサポートやコンサルティングなどの、新しいビジネスに発展させたいという考えはあります。

その布石として、昨年12月ごろ、大手ゼネコンさんが立ち上げた「コンストラクションECドットコム」というネットワークに、お声がけ



アセットライン・ドット・コム
<http://jp.assetline.com>
 世界最大規模の中古建機オークションサイト。各国のバイヤー/セラー約4200社が登録しています。



いただきまして、参加しています。これは一つのきっかけづくりです。当社を含め、建機レンタルの大手4社が参加していますが、一応、当社もお誘いに即応できるだけのシステム力はあったということでしょう。

藤江 いずれは、ITを活用した海外企業とのアライアンス展開などもあり得るのでしょうか？たとえば、海外の現場からカナモトさんがオーダーを受けて、現地のアライアンス先が機械を供給するといったような。

金本 そのような可能性も見出したいと思います。当社がビジネス・リンケージについて積極的であることは、国内のアライアンス戦略をご覧いただいてもお分かりになるでしょう。この業界で、現在ITが最も活用されているのが、中古機械のオークションです。今後、中古の機械を効率よく、しかもワールドワイドで販売するには、おそらくインターネットのオークション

が最善の方法になるはずですが。その場合、機械の使用履歴データをきめ細かく管理してきたか否かは、たいへん重要なポイントとなります。この点において、当社は他社を圧倒的にリードしています。

実は、中古機械のインターネット販売の世界最大手「アセットライン・ドット・コム」に、試験的に60~70点、オークションに出品したんですよ。すると、成約率60%以上という非常な好成績。しかも、予想より高値で売れました。これも、やはり当社の管理システムが評価された結果だと思っています。

藤江 それは、とても大きな可能性が見込める、ワン・オン・ワンのデータベースマーケティングといえますね。

金本 ぜひとも成功させたいと考えています。運営には、さまざまな難しいノウハウが必要ですが、他社さんにも積極的に参加していただきたい。参加社数が増えれば、ユーザーの選択肢も広がり、魅力的なマーケットになるわけですから。 





—新設「営業開発事業部」インタビューレポート

目指すはカナモトの事業拡大をサポートする

野宮 秀樹

06

執行役員・営業開発事業部 部長

スーパーサブ

本年1月、新規事業ならびに広域営業の充実を目的に、これまで管理本部所属の営業開発部を、営業統括本部所属の営業開発事業部に発展・昇格させました。当社の主力事業である建機レンタル事業の広域営業を推進するほか、旧・営業開発部でも担当してきたマイクロタービン発電機、ポリシールド等の新規事業について、社内各部門と連携しながら営業サポートを行なう、いわばスーパーサブ集団。同部門の現状と構想を事業部長の野宮をご紹介します。

建機
レンタル

現有の強みを最大限に活用し、 一層のシェア拡大を図る

当社の主力事業である建機レンタルについては、おかげさまでトップシェアを確保しております。しかしながら、業界全体の様相を鑑みるに、従来の事業展開を踏襲していただくだけでは、今後の業績の維持・拡大はあり得ません。

当社の見解では、2年後を目処に建機レンタル企業の淘汰の時代が訪れると予測しております。この厳然たる事実をふまえたうえで、カナモトが採るべき戦略は、これまで培ってきた優位性を有効に活用することで、顧客の囲い込みと一層の広域化を図り、競合に対してのアドバンテージを広げることと考えます。

具体例を挙げれば、まずサービスのコストパフォーマンスを高めること。業界の実状として、機械1台のレンタル単価の一律化が、全国規模で進んでおります。こうした状況下では、スケールメリットを活用できる点で、広域企業が有利といえます。たとえばオーダーのあった機種稼働率に基づき、価格面でのサービス、あるいは付加価値を提供することによって、顧客満足をより一層高め

ることができるでしょう。これを実現するには、レンタル資産の稼働状況やコストの厳密な管理が不可欠ですが、当社の場合、業界最先端のオンラインネットワークシステムを完備しており、こうしたサービスの実施に、最も近いポジションにある企業といえます。

一方、人脈のネットワークも、これから強力な武器として活用していく予定です。客先企業内での人事異動により、発注ご担当の方が別のエリアや部門に配置転換となることがあります。このようなケースは、当社にとって新しいビジネスチャンスと捉えることができます。まだ開拓の進んでない地域や市場への参入の足がかりとして、ご担当者様にアプローチしていく方針です。現在、きめ細かな顧客情報を、イントラネットを通じて社内の各部署に配信しているのに加え、すべての顧客企業について、取引履歴に基づく「キーマン」をリスト化した台帳を整備しております。

新商品

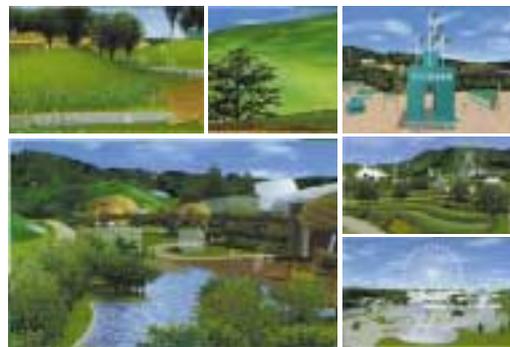
MTG を用いた新しい燃料による 発電システムの開発に着手

今後、高い需要が見込まれる新商材については、当社のベンチャー支援事業を通じて発掘された商品を中心に事業化を推進しています。

当社グループ企業のアクティブパワー社が日本の総代理店を務める、マイクロタービン発電機(MTG)が注目を集めていることはご存じの方も多いことと思います。特にUPS(無停電電源装置)用の予備電源として、電源トラブルが深刻な事態を招く金融機関のほか、教育機関などでも続々導入されており、今後、ポテンシャルを秘めた商品であることはまちがいない、当事業部としても注力していく方針です。

その取り組みの一環として、自然に発生する利用されていないバイオガスを有効利用できる、MTG 発電システムの開発・販売を、推進しています。このバイオガス活用システムは、すでに実験段

「うつくしま未来博」は、東京ドーム10個分の敷地で開催される、自然との共生をテーマとしたイベント。エコパークのパビリオン内で、バイオガスを利用したMTGのシステムが使用されます。



階から実用段階に移行しており、本年7月に福島で開催される「うつく

しま未来博」のエコパークに、鹿島建設様との協賛でMTGを出展し、エコパークパビリオンの一部電源としてご利用いただくことが決定しております。

MTGの製造・販売元である米国キャブストーン社も、環境保全ニーズに対応する当社の取り組みに注目しており、当事業部では、これがMTG普及の大きな一つのきっかけとなると確信しております。

新商品

主力事業へのシナジー効果も 期待できるポリシールド

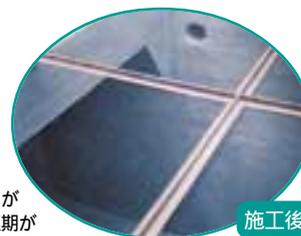
当事業部が注力している新しい防水・防食素材ポリシールドは、建造物を浸水劣化や紫外線劣化等から守る塗膜剤です。温度や湿度、熱、天候に左右されない抜群の安定性を備えており、大手ゼネコン企業様を中心に、多くの引き合いをいただいております。優れた商品特性により、高い販売実績が期待できるのももちろんですが、カナモトにとっては、このポリシールドの噴射用機械のレンタルが見込める点でも、非常に楽しみな商材であるといえます。MTGもポリシールドも、当社のベンチャー支援事業を通じて発掘されたアイテムですが、それとは別に、当事業部独自の商材発掘も推進しています。「1名1アイテム」を目標に、各社員が日常的に情報収集を行い、月例の検討会を開いております。

施工前



スプレー後、60秒ほどで塗膜面を歩くことができ、30分後には水を流すことも可能。工期が短縮できるうえ、施工後の耐久性も抜群です。

施工後



以上ご紹介してきた当事業部の取り組みを要約すれば、建機レンタルから新規事業まで、当社ならではの「売り」となるソースを社内に効率的に配置し、ニーズの高い顧客に結びつけることで、より大きな実績を上げることといえます。このような「戦略企画集団」としての役割に誇りをもち、事業部一丸となって邁進してまいります。どうぞ、ご期待ください。

「カナモト四国」の経営パートナー 株式会社タダノ インタビュー

レンタル会社だから体感できるユーザーニーズを ダイレクトに製品開発に生かしていきたい

多田野 宏一氏 取締役 執行役員専務

村上 順典氏 執行役員 国内営業部門担当補佐 営業統括部長

昨年10月、当社との共同出資により「カナモト四国」を設立した株式会社タダノは、クレーン製造の分野における国内のトップ企業です。50年以上の歴史をもつメーカーとしての現在と将来構想、そして21世紀を期に、カナモトとアライアンスを組んだことの意義について、多田野 宏一専務と村上 順典営業統括部長、両氏にお話をうかがいました。



クレーンメーカー・トップの座を超えて

——タダノの主力商品について、簡単にご紹介ください。

多田野 大きく3つのカテゴリーに分かれます。まず、建設用大型クレーンと、小型のカーゴクレーン、そして高所作業車です。シェアは、順番に45%、45%、30%弱といったところです。

村上 レンタル会社さんに供給しているのは、カーゴクレーンと高所作業車。大型クレーンは、オペレータを必要としますので、専門の業者さんのみへの販売となります。

——本社が香川県ということですが、拠点ネットワークは全国を網羅されていますね。

多田野 営業拠点は全国38カ所、サービス拠点は約400カ所あります。このネットワークは、当社の強みの一つといえるでしょう。サポート体制の充実は、お客様にとって心強いはずですから。生産拠点は高松市内が中心ですが、ドイツにも約600名の従業員



左) 株式会社タダノ 取締役 執行役員専務 多田野 宏一氏
右) 株式会社タダノ 執行役員 国内営業部門担当補佐 営業統括部長 村上 順典氏

を擁する工場を持っています。これは、1990年に現地企業を買収して設立したものです。

——タダノとしての将来構想をお聞かせください。

多田野 当社は本年4月、「基幹事業」と「新規事業」に分割し、責任権限を明確にして、将来に向かってそれぞれに十分に注力できる体制を整えました。

基幹事業はもちろん高所作業車とクレーンの製造・販売です。こちらについては今後、飛躍的な伸長は難しいかも知れませんが、安定的に運営していくことで、当社の経営基盤を支え続けるものです。

新規事業の一つは環境関連ビジネスで、生ゴミや空き瓶、フロンなどの処理機、石膏ボード破砕機などで、商品化もされています。さらに、建機周辺についても新しい取り組みを始めています。レール軌陸車や照明車など、当社にとって新しいアイテムの開発・生産ですね。

そして、あと一つ、同業者とのアライアンス。具体的には、クレーン等の走行体、つまり足まわりですが、この部分を当社で造って他の建機メーカーさんに供給するビジネスです。

これからの時代、他の業界同様、建機業界も現状のままではさらなる苦戦を強いられることでしょう。そんななかで、一企業だけで、さまざまな問題に対処していくのは難しい。同業者や関連業者と協力関係を結ぶことについて、当社では条件さえ合えば積極的に取り組んでいきます。「カナモト四国」の件も、その一環です。

レンタル事業への参画を、製品開発に活かすために

——カナモトとのアライアンスについて、決定打となった要因は？

多田野 いくつか挙げられますが、やはり建設関連業という共通項を持った、業態の異なる上場企業同士のパートナーシップに、新しいビジネスの可能性を見い出せたところでしょうか。

事業エリアは四国に限定しておりますが、製造業とレンタル事業のノウハウを結集することで、幅広い建機ユーザーのニーズにお応えすることができるはずです。

村 上 金本太中会長が、社長時代の平成7年、視察のためにご来社いただいた際、当社を高くご評価くださいました。そこから両社の付き合いが深まったという背景もあります。

——「カナモト四国」設立への参画は、タダノにとってどのようなメリットをもたらすとお考えですか？

多田野 収益面よりも、やはりメーカーとしてのノウハウの向上を期待しています。具体的には、エンドユーザーのニーズを商品開発に活かしたいということ。

「カナモト四国」の事業への参画は、我々にとって、初めてエンドユーザーの生の声に直接触れられる、体感できる機会といえます。ここで得られる貴重な「データ」を製品づくりに反映させられれば、当社の取引先はもちろん、レンタルをはじめとする建機関連業界全般に広く貢献できることでしょう。

村 上 製品の性能や品質について、当社は絶対的な自信を持っています。それが現場の方々のニーズに合っているかどうか判断するソースを、レンタル事業から学びたいということです。

多田野 経営面においても、学ぶべき点は多いと思います。レンタル事業はアメリカが本場のビジネスですから、国内でも合理的な経営を行っている企業が多い。今後、メーカー側にとって、市場競争がさらに激化することは明白ですから、当社としても、新しくかつ優れた経営ノウハウを導入していきたいと考えています。

株式会社タダノ

(多田野 榮社長・本社 / 香川県高松市)

建設用クレーンや車両搭載型クレーン、高所作業車などの製造販売を手がける、国内トップメーカー。昨年10月、カナモトとの共同出資により「カナモト四国」を設立し、本年6月5日、高松市内に新事業所を開設しました。四国エリアにおける建機レンタル事業ほか、新規事業の開拓を積極的に推進してまいります。



(株)タダノがレンタル業者に供給している主力商品、高所作業車「スカイボーイ」と「カーゴクレーン」。



テレビ番組「たけしの万物創世記」(テレビ朝日系)で、イースター島「モアイ像修復プロジェクト」のドキュメンタリーがオンエアされました。テーマは「モアイ像を救った日本人たち」。タダノは、本プロジェクトに全面的に協力し、実際に作業に携わった社員2名とクレーンTR-500EXが番組内で大々的にクローズアップされました。

「モアイ像修復プロジェクト」の主役として
タダノが大々的にクローズアップされました

当社のベンチャー支援事業は4年目を迎えました。出資先は15社を超え、大半の企業が順調に業績を伸ばしています。そのなかから、アクティブテクノロジー社の看板商品であるワイヤレスLANと、本誌9ページ「Check Point」でもご案内した、ポリシールドサービス社の塗膜防水システムをご紹介します。

RANGE LAN2

ブロードバンド時代の到来に伴い、今後、急速な普及が期待されるワイヤレスLAN。RANGE LAN2は、高度なネットワークが簡単に利用できるうえ、多彩なOSに対応するフレキシビリティやセキュリティ、低消費電力のほか、ユーザーのさまざまなニーズにお応えする性能を完備。すでにオフィスのほか店舗、工場、医療機関、教育機関など、業種業態を問わず、導入実績を上げています。

事例を挙げると、高校の情報処理化の端末をすべて無線ネットワーク化し、そのイントラネットを経由した海外の姉妹校と交流を行い、英語教育にも役立てているケース。

また、ある病院では病棟2棟をLANで無線接続し、データの受発信に利用しており、将来は数百メートル離れた市役所ともネットワークを結び、災害時などにおける非常回線とする予定です。

その他、企業や地方自治体などのイントラなど、主にビジネスシーンで盛んに活用されているRANGE LAN2ですが、携帯端末などにも対応できる商品ラインナップの拡充と低価格化を進め、パーソナルユース/ファミリーユースの市場を開拓していきます。



RANGE LAN2の商品ラインナップ

ポリシールド SS-100™

SPI 吹き付け塗膜防水システム

防水と耐摩耗、耐薬性を目的とした、工場の側溝への施工風景



「ポリシールド」とは、ポリウレア樹脂に化学的な改良を加えて強化し、防水・防腐食機能を高めた新素材です。使用したい場所に専用機を用いてスプレーするだけで、ウレタンや

FRP、エポキシ、シート防水をはるかに超える、優れた効果を発揮します。

主な特長は、まず、スプレー後2秒でゲル状になり、60秒以内には塗布面上を通過できるという瞬間硬化性。また、湿度・温度に関係なく使用できるうえ、揮発成分を含まないため安全に作業でき、工事の進捗がスムーズになります。

さらに、施工後の耐久性については、摩耗や紫外線、化学薬品、熱・温度変化といった、あらゆる条件において抜群の強度を実現。その用途は、河川・汚水槽、シールドトンネル、橋梁床版防水などの大型のものから、ビル・マンションの貯水タンク、屋上防水などの補修まで多岐にわたり、スムーズな作業性と優れた防食被覆効果により、その大いなる普及が期待されています。カナモトは、この製品をレンタル商品として扱っています。

こんにちは カナモト です

01 エリアの市場特性 02 エリア内の建設プロジェクトなどの予定
03 スローガン/モットー 04 所長より一言

新設拠点のご紹介

1999年11月1日-2000年10月31日(カナモト第36期)および、2000年11月1日-2001年4月30日(今期)の期間中に、カナモトでは北日本地区を中心に全18カ所の新しい拠点を設けました。この積極的な出店は、きめ細かなエリア計画に基づき、小規模の営業窓口を設けるすることで、既存営業圏におけるドミナント強化を推進するのが狙い。そこで今回は、今後のカナモト最前線となるニューフェイスたちを、一部ご紹介します。

大間出張所

(2000年8月開設)
青森県下北郡大間町大字大間字大川目42番1

- 01 昨年春から大間原発の準備工事が始まっています。
- 02 大間原発新設工事(平成15年着工、平成20年運転開始予定)
- 03 お客さまを大切に、なんでも貸します。
- 04 大間といえば、本マグロを連想される方が多いと思いますが、ほかにも美味しいものがたくさんあります。ウニ、あわび、イカ、昆布 etc、海産物ばかりですが...ぜひ一度いらしてください。



所長
北澤 仁

生まれてから一度もタバコを吸ったことがないというヘルシー派。

築館出張所

(2000年11月開設)
宮城県栗原郡築館町字外南沢20番1

- 02 国道4号線の拡幅および新4号線バイパス工事をひかえ、農業整備や上下水道工事が見込まれます。
- 03 組織力(全員)で戦う。社員一人ひとりが仕事に対して工夫し考える。
- 04 スタッフも明るく元気にサービス精神がいっぱいです。だれもが気軽に来店できるようがんばります。



所長
田村 繁

当社キャリア5年の主力社員。釣りと野球を愛する。



函館中央出張所



01 昨年4月に公立「はこだて未来大学」が開校。10月には市立函館病院の移転・新築、また、函館駅前の再開発では新幹線時代を臨み、新駅舎の建設に向け

て鉄道路線を移設等、将来の函館をリードする事業が着実に進展しています。

- 02 函館駅前再開発、函館空港関連工事プロジェクト、函館江差自動車道建設、新外環状線建設など。
- 03 函館市内には同業者が少ないため、利便性を強調し営業展開する。
- 04 湯の川温泉から函館山と観光ルートの中に位置する当出張所は、当社の宣伝にもつながり立地条件としては最高の場所にあります。建設業者だけでなく、一般ユーザーへの貸出しにも力を入れ、市場シェア拡大を目指します。

(2000年5月開設)
北海道函館市広野町5番4号



所長
佐々木 智士

平成4年4月入社
の9年目。妻・子ども
の3人家族で、ア
ウトドアが趣味。

幕別出張所

- 01 農地が多いことから、その関連の工事が多い。
- 02 平成15年度着工予定の幕別・大樹線高架橋交差点。
- 03 笑顔満点、サービス満点。
- 04 開設して間もない出張所です。これからのためにスタッフ一同向上心を持ち、1件でも多いお客さまの獲得と、店舗の発展のために努めています。どうぞ、ご期待ください。

(2000年8月開設)
北海道中川郡幕別町字明野20番地2



所長代理
鈴木 啓益

平成9年度入社
の若手のホープ。1月
に結婚したばかりの
新婚ホヤホヤです。



白糠出張所

- 01 当出張所は国道38号線沿いに位置しています。小さい町で、漁業・水産業、林業、兼業農家が主な産業です。
- 02 近年、公共下水工事が着工。また、平成17年までの予定で庶路ダム工事が行われます。
- 03 常に利益を追究する戦闘集団であれ(カナモト行動指針.2)。

(2000年10月開設)
北海道白糠郡白糠町西庶路西3条南2丁目2-1



所長
佐藤 清幸

特技は、強いて上げれば「広
く浅く豆知識が豊富」。

- 04 お客さまが求めているあらゆる物事に精通し応えることができるよう、また「さすがカナモトだ」と言っていただけの日々努力していきたい。



(1999年11月開設)
愛知県東海市名和町二ノ上18街区11

名古屋南営業所



所長
福尾 豊

これまで3拠点で所長を歴任するベテラン。相撲ファン。

02 新名古屋国際空港、愛知万博、第二東名・名神高速道路。

03 活発。和。



カナモトならびにアライアンスグループ拠点マップ
(2001年4月30日現在)

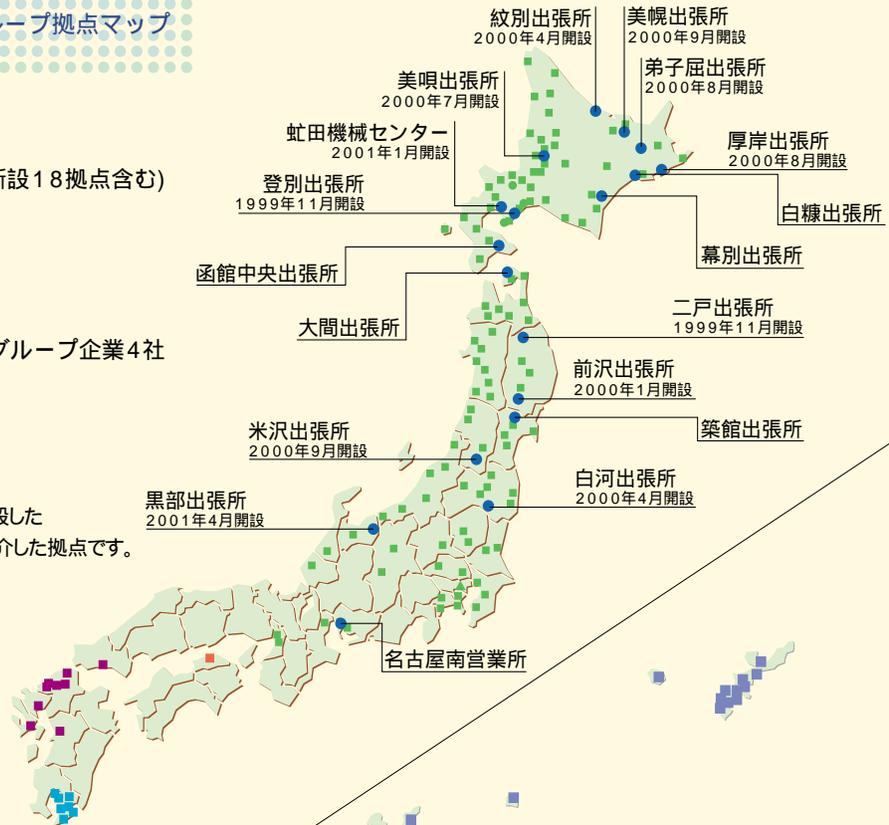
カナモトネットワーク

- レンタル事業部 120拠点 (新設18拠点含む)
- 鉄鋼事業部 3拠点
- 情報機器事業部 1拠点

カナモトアライアンスグループ

- 九州建産(株)グループ 6拠点 +グループ企業4社
- 第一機械産業(株) 7拠点
- (株)カナモト四国
- 町田機工(株) 12拠点

地図中の 印は1999.11.1-2001.4.30に新設した
カナモトの拠点で、太字が今回本文中でご紹介した拠点です。
また、 印の拠点はカナモトの既存店です。



株主様からの質問に答えるQ&Aコーナー

Shareholders



株主の皆さまからカナモトに寄せられたご質問を
ご紹介し、誌上でお答えしてまいります。

Q ベンチャー支援事業において、食品・外食関連事業への
出資が多く見受けられますが、その理由は？

A ベンチャー支援の当初の目的は、21世紀
の当社の主力事業のシードを見出すこと
でしたので、ハイテクと称される分野で、
かつ、当社事業と関連性のある企業が支援対象でした
が、ハイテクはそれなりにリスクがあるため、リスク
回避の一環として、衣食住のなかでもより身近なサー
ビスである「食」にも投資し、バランスをとっています。

また、飲食業はサービス業の原点でもありますから、
お客様への感謝の気持ちや接客態度など、同じサービ
ス業として当社が見習うべきことがたくさんあるとい
うのも、理由の一つです。もちろん、当社発祥の地であ
る北海道室蘭市に地域振興の一助になる足跡を残した
いとこの考えから設立したプロヴィデンスブルワリー
の存在が、食品関連事業との係わりのきっかけとなっ
たわけです。

Q 毎年の配当金、楽しみにしております。厳しい株式市況が続くなか、貴社の
株価動向についての見解と、今後の構想についてお聞かせください。

A ご承知のとおり、株価を構成する要素は
多岐に渡るため、一言で現状の当社株価
を是とするか非とするかは語ることはで
きませんが、「当社の置かれている環境が芳しくないか
ら株価の低いのは致し方ないこと」という、後ろ向き
な考えは持っていません。
会社の使命とは、株主様をはじめ、当社を支えていた
だく皆さまに、可能な限りのご満足をいただくことで
あると考えております。
それをまっとうするために、安定的な利益を確保しな

がら、成長性を追求し、魅力のある会社づくりに注力し
てまいります。具体的には、主力事業においてダントツ
のトップになること、そして、将来的に成長性がある事
業を育てていくことを最優先し、経営を推進していきま
す。
また、昨今、注目されているIRについては、当社でもか
ねてから専属の担当者を置き、積極的な情報開示を行
なってまいりました。今後はさらに間口を広げ、必要に
応じて説明会や懇親会なども実施していきたいと考えて
おります。



カナモトアライアンスグループは、将来、どのようなビジョンを描いていますか。また今後、新たに連結対象会社となる企業はあるのでしょうか。



カナモトアライアンス(事業提携)グループの基本的なビジネススタイルは、当社がレンタル用資産を用意し、提携先の地域レンタル企業に地域営業をおまかせするというものです。特に、当社の自前の拠点展開が進んでいない大阪以西の西日本地区を中心に展開しております。現在、沖縄、九州の企業がグループに参画しており、

この6月に営業を開始するカナモト四国も新たに加わります。中国地区についても、提携に向けて鋭意検討中です。

上述の企業のほか、当社には建設関連の子会社などもあることから「アライアンス & アソシエーツ」というスタンスで、建機レンタル業界の一翼を成すグループに成長させたいと考えております。



企業年金問題について、カナモトではどのような将来設計を持っていますか

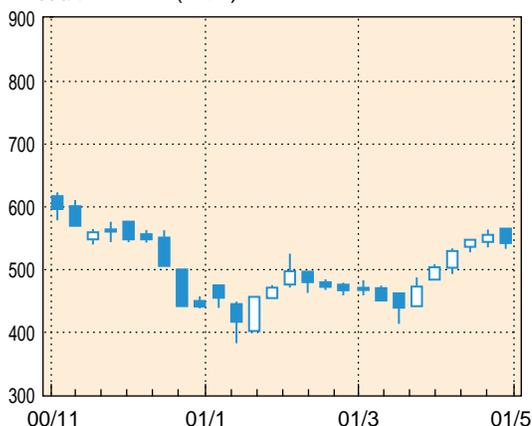


企業年金の状況については、当社の将来の業績や財務に及ぼす影響が大きいため、経営の観点からも重大な関心を持っております。この問題は単なる会計上の問題ではなく、人事・雇用という経営の根幹に関わる問題であり、当社の経営戦略を構築する際の重要なポイントと捉えています。よって、当社では福利厚生制度の一環として、企業年金をよりいっそう充実させていきたいと考えております。

なお、当社も本年10月期決算から退職給付会計(年金会計)を導入し、企業の年金に関わる資産・債務を統一的な基準で開示するとともに、積立不足分の開示も義務付けられることとなります。当社は財務の健全性、保守性を維持するために、退職給付債務(PBO)の計算に当っては割引率3.0%を採用し、かつ退職給付会計導入による新会計基準変更時差異(積立不足)は、当期に一括して償却処理するべく検討中です。

ここにご紹介した内容のほかに、当社事業や経営についてのご質問がございましたら、本誌同封のハガキで、または<http://www.kanamoto.ne.jp>の「Contact Us」より、お気軽にお問い合わせください。

株価チャート(週足)



株価および売買高

	高値(円)	安値(円)	出来高(千株)
2000年 11月	610	540	583
12月	572	440	976
2001年 1月	516	385	628
2月	526	460	457
3月	505	415	769
4月	560	496	623

高値・安値は東証のみ。また出来高は東証と札証の合計値です。

株価および売買高株式の状況(2001年1月30日現在)

- ① 会社が発行する株式の総数 66,000,000株
- ② 発行済株式の総数 30,245,000株
- ③ 株主数 3,905名

大株主(2001年1月30日現在)

オリックス株式会社 / 金本太中 / 金本三郎 / ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー / 三菱信託銀行株式会社 / 株式会社小松製作所 / カナモトキャピタル株式会社 / 株式会社北海道銀行 / 東京海上火災保険株式会社 / 株式会社北洋銀行

株式分割・ファイナンス

- 1997年 4月 東京証券取引所の信用銘柄に選定される
- 10月 第33期決算、年間普通配当を1株当たり2円増配し、16円へ
- 11月 ユーロドル建普通社債(42,000千米ドル)を発行
- 1998年 1月 ストックオプション制度の導入
- 4月 東京証券取引所市場第一部に昇格
- 7月 中間配当(2円増配の9円)
- 10月 年間普通配当を1株当たり2円増配の18円へ
- 1999年 7月 中間配当(前期と変わらず9円)
- 10月 年間普通配当18円に記念配当1円を増配し19円へ
- 11月 円貨建転換社債(50億円)を発行
- 2000年 1月 第2回ストックオプション
- 7月 中間配当9円
- 10月 年間普通配当18円
- 11月 2003年10月31日満期円建転換社債の転換価額を777円から622円に変更

Corporate Data / 会社情報

会社概要(2001年4月30日現在)

商号 **株式会社 カナモト**
(英文 **kanamoto co., ltd.**)
設立 1964年10月28日
資本金 85億9,476万円(払込済資本金)
上場取引所 東京証券取引所第一部
札幌証券取引所
営業拠点 122カ所
本社 札幌市中央区大通東3丁目1番地19
発行株数 30,245千株(発行済株式総数)
決算期 毎年10月31日(年1回)
証券コード 9678
従業員数 1,131名(嘱託・臨時雇員を除く)

役員一覧(2001年4月30日現在)

取締役

代表取締役会長 / 金本 太中
代表取締役社長 / 金本 寛中
代表取締役副社長 / 鷲田 秀光
管理本部 管掌 / 鷲田 秀光
取締役常務執行役員 / 澤田 紳六
取締役常務執行役員 / 佐藤 幸夫
取締役相談役 / 金本 憲生
取締役 / 的野 真博

監査役

常勤監査役 / 奥村 敏三
常勤監査役 / 津田 憲澄
監査役 / 大西 清

執行役員

債権管理部長 / 金本 栄中
監査室 管掌 / 金本 栄中
総務部長 / 辻岡 公夫
関連事業室 長 / 辻岡 公夫
レンタル事業部 副事業部長 / 片山 健一
北海道事業部長 / 片山 健一
レンタル事業部 副事業部長 / 池田 武光
情報機器事業部長 / 池田 武光
品質保証室長・ニュープロダクツ室長 / 池田 武光
レンタル事業部 副事業部長 / 田仲 和昭
鉄鋼事業部長 / 今 吉勝
経理部長 / 卯辰 伸人
営業開発事業部長 / 野宮 秀樹
レンタル事業部 副事業部長 / 平田 政一
特販事業部長 / 平田 政一
業務企画部長 / 成田 仁志
秘書 課 長

「カナモト・エグザミナー」が 年4回発行に

株主の皆さまにオンタイムの情報を
発信してまいります

業部やグループ企業が一丸となり、邁進する態勢を整えております。

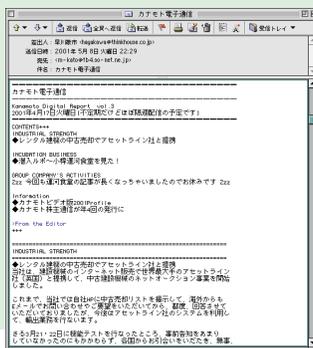
今後のカナモトの目まぐるしくも着実な歩みを、株主の皆さまにオンタイムで見守っていただきたいという思いから、これまで年2回発行だった本誌を年4回の季刊ペースでお届けすることにいたしました。換言すれば、矢継ぎ早ともいえるサイクルでなければ、お伝えしきれないほど積極果敢な事業展開を、これからのカナモトが推進していくということです。

記事についても、興味深い読み物などをふんだんに盛り込み、皆さまに楽しみにしていただける誌面づくりを図ってまいります。どうぞ、倍旧のご愛顧を賜りますよう、よろしくお祈りいたします。

購読のお申し込みは <http://www.kanamoto.ne.jp> まで、いますぐどうぞ。

月2回発行のメールマガジン「カナモト電子通信」も合わせて、当社の最新情報をお届けしてまいります。

本号の各記事でお伝えしてきましたとおり、当社は建機レンタル業界でのアドバンテージをさらに高めるのに加え、これまで種をまいてきた新規事業についても成果を上げ始める段階に入っています。これらの実現に向けて、各事



米国キャプストーン社が カリフォルニアで MTG を 一括大量受注

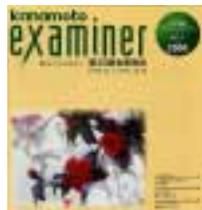
3月半ばからの懸念であった電力危機が深刻なカリフォルニア州で、当社取扱いのマイクロタービン発電機（MTG）の製造・販売元キャプストーン社が、総計141台の大量受注に成功しました。発注元はロサンゼルス市の水道電力局で総額約400万ドル。

これから、電力自由化をはじめとするエネルギー問題がクローズアップされていく日本においても、MTGの需要は一層高まるが見込まれます。

Back Numbers / バックナンバー

カナモトでは年4回、1月・4月・7月・10月に株主通信『Kanamoto Examiner』を発行しています。バックナンバーをご希望の方は、葉書に氏名・送付先をご記入のうえ下記までご連絡ください。本誌へのご意見・ご要望もお待ちしています。

〒060-0041 札幌市中央区大通東3丁目1番地19
株式会社カナモト 広報課



VOL. 12
第35期決算号



VOL. 13
第36期中間決算号



VOL. 14
第36期決算号

Note From Editor / 編集後記

spec votis barjmuscu



株式会社 **力十**

(東証一部・札証 証券コード: 9678)
〒060-0041 札幌市中央区大通東3丁目1番地19
Phone: (011) 209-1600(大代表)
<http://www.kanamoto.co.jp>

Investor Information / 株主メモ

決算日	毎年10月31日(年1回)
株主総会	毎年1月中
同総会議決権行使株主確定日	毎年10月31日
利益配当金受領株主確定日	毎年10月31日
中間配当金受領株主確定日	毎年4月30日
公告掲載新聞	日本経済新聞
名義書換代理人	東京都千代田区永田町2丁目11番1号(〒100-8212) 三菱信託銀行株式会社

同事務取扱場所	東京都千代田区永田町2丁目11番1号(〒100-8212) 三菱信託銀行株式会社証券代行部
郵便物送付先	東京都豊島区西池袋1丁目7番7号(〒171-8508)
および電話照会先	三菱信託銀行株式会社証券代行部 電話(03)5391-1900(代表)
同取次所	三菱信託銀行株式会社全国各支店