

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. **17**

フロンティア・ビジョン特集号
2001.5.1-2001.10.31

CONTENTS

- 4 Kanamoto's Salon
社長対談「“低迷の時代”を打破するフロンティア・ビジョン」
- 10 Check Point
アセットライン日本法人設立
- 16 Forum
株主様からの質問に答える Q&Aコーナー

「カナモト発寒メガステーション」開設

はっさむ
 本年11月、札幌市西区発寒に、弊社グループの主要業務を一カ所に集約した大型複合営業拠点「カナモト発寒メガステーション」がオープンしました。32,456㎡もの広大な敷地に、カナモト鉄鋼事業部札幌事業所とアシスト札幌営業所が移転、また、レンタル事業部札幌機械センターとSRGカナモト札幌営業所を新設しました（アシストは仮設保安部品などをレンタルしている会社で、本誌12ページにも記事を掲載しています）

これまで個々に営業活動を行ってきた4事業部門が一同に会したことで、各部門の持ち得るノウハウを最大限に生かし、グループ総力を挙げ、ユーザー各位にご満足いただけるサービスを提供してまいります。



カナモト発寒メガステーション
 札幌市西区発寒15-3-3-25
 写真は開設前の敷地



マイクロタービン発電機 納入レポート コージェネシステムの採用が続々と

当社で販売・レンタルを手がける、キャブストン・マイクロタービン発電機（MTG）は、前号でお伝えした住友石炭鉱業様への納入に続き、着実に導入実績を上げています。

社会福祉法人「高針福祉会」特別養護老人ホーム極楽苑様では、コスト削減の一環として、APCサイレントパッケージを利用したコージェネレーションシステムをご導入いただきました。

こちらでは、MTGの排熱から5万Kcalの熱を回収し、温水を作っています。これにより、年間約1割のコスト削減を実現されています。



名古屋市の特別養護老人ホーム「極楽苑」



排熱は、浴場に供給される温水の熱源として利用

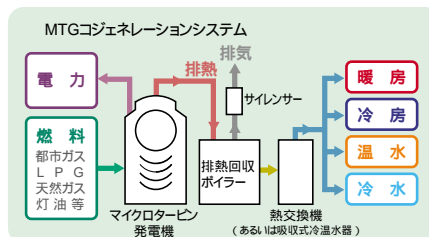
さらに今後、極楽苑様では、新たにMTGとデシカント空調（冷暖房）パッケージの導入計画を当社と進めております。

北見工業大学・機械システム工学科様には、インダストリアルパッケージとカナモトの仮設ユニットハウスを利用した防音システム一式を、レンタルでご利用いただいています。同学科の中でも熱応用システム研究室では、寒冷地における蓄熱技術の実用研究に取り組んでおり、ご担当

の山田貴延助教授によると、「MTGを用いたコージェネシステムの寒冷地域での実用研究を行い、冬季において問題となる凍結路面や屋根面の融雪融氷のための効果的な熱利用技術を開発していく。将来的には燃料を灯油から天然ガスに切替え、地域環境の特色に根ざしたエネルギー源の利用法についても試みたい」とのこと。夏は30℃超、冬は氷点下25℃と寒暖の差が50℃を超える北見市。山田助教授の広範囲にわたる研究で、MTGは過酷な条件下にも耐えるエネルギー高効率化コージェネシステムとして、本領を発揮することでしょう。



北見工業大学様に納入したインダストリアルパッケージと仮設ユニットハウスを利用した防音システム



コージェネレーションとは、一種類のエネルギー源から複数のエネルギーを取り出し、エネルギー効率を高めるシステム。MTGの場合、発電の際に生じる排熱を熱源として利用することにより、総合熱効率を80%近くまで高められます。

VoIPシリーズ「KISARA」の 販売と導入を開始

カナモトでは11月より、当社の出資先であるソフトフロント社のシリーズ製品「KISARAファミリー」を、新しい商材として販売開始するとともに、企業向けソフト「KISARAオフィス」を自社に導入いたしました。KISARAファミリーは、インターネットで音声を送る最新技術「VoIP」を応用したソフトウェア・シリーズ。これを利用することで、音声通話とデータ伝送がインターネット回線を通じて併用できます。

販売については、情報機器事業部でKISARAファミリーの全商品を手がけます。上述の「オフィス」と個人向けソフト「パーソナル」、コールセンター向けソフト「コンタクト」、これらはいずれも、世界有数のVoIPソフトとして話題を呼んでおり、当社の有力な新商材となることが期待されます。

「オフィス」の自社導入については、試用版の段階からテスト的に利用し、ユーザーの立場から開発に協力してきました。このたびの導入で、本社と全拠点間を結ぶ社内電話として本格的に活用。これにより通信コストを約2/3以下に削減できると見込んでおります。

KISARAファミリーの詳細を、本誌8～9ページでご紹介しておりますので、そちらもどうぞ一読ください。

オリックスグループが全国で懇談会を開催

「第1回オリックスグループ懇談会」が10月9日、札幌グランドホテルで開催されました。この懇談会は、オリックスグループが同グループ各社とお取引のある経営者を対象に、全国各地で開催されるもので、札幌では北海道を代表する財界人約110名が一同に集う、稀に見る会となりました。当社からも社長の金本寛中と副社長の鷲田秀光の2名が出席させていただきました。第一部では、宮内義彦CEOの講演と質疑応答、そして、第二部では懇親を兼ねた立食パーティが催され、当社の金本社長が乾杯の音頭を務めさせていただきました。和やかながら熱気に満ちた雰囲気の中、無事散会となりましたが、宮内CEOにお聞きしたところ、「向こう1年をかけ全国で講演をさせられることになっていまして。人使いの荒い会社でしょ?」やはり誰もが講演を聞きただけあって、ウイットに富んだコメントを残される方です。ところで、当日お集まりになった道内財界人の皆さんの中にはもちろん、当社出資先のITベンチャー企業、ソフトフロント社の村田利文社長もいらっしゃいましたので、この機会に当社社長との対談を収録。その内容を、次ページから掲載しましたので一読を。



立食パーティ会場で。左からソフトフロント村田社長、オリックスグループ宮内CEO、当社社長・金本寛中

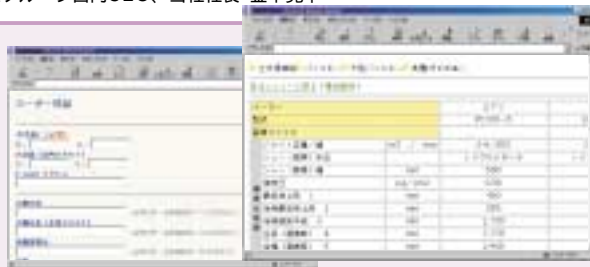


出席者を代表して乾杯の音頭をとる、当社社長・金本寛中

当社ホームページで、レンタル建機のデータを無料公開

当社が取扱っているレンタル建機のスペックが、11月からホームページでご覧いただけるようになりました。また、会員登録していただいた方は、無料で図面をダウンロードできます。今後、図面の数を続々増やしてまいりますので、ぜひご利用ください。

http://www.kanamoto.co.jp/b_rental/index.html



対
談

“低迷の時代”を打破する フロンティア・ビジョン

▶最先端技術を応用した通信ソフト「^{キサラ}KISARAファミリー」を語る

当社の出資先の中でも、有望株の筆頭に挙げられる株式会社ソフトフロント。同社が注目を集めている理由は、そのずば抜けたVoIP技術にあります。同社製品の「KISARA（キサラ）ファミリー」は、インターネット上で画像と音声統合したコミュニケーションを実現する最先端VoIPで、カスタマイズ製品は既にハードメーカーやプロバイダにも採用され、新たに加わったパッケージ製品「オフィス」は当社でも自社用に導入するとともに、あわせて外販も開始しました。小誌の記事で一番人気の社長対談。今回のお相手は、北海道経済再生のキーパーソンの一人と目されている、ソフトフロント社社長の村田利文氏です。



村田利文氏

株式会社ソフトフロント代表取締役社長



金本寛中

株式会社カナモト代表取締役社長

村田 利文（むらたとしひみ）

1956年生まれ。80年、北海道大学在学中に、同級生3名とシステムハウス「ビー・キュージー」を設立し取締役。開発、広報、総務、企画、海外提携などを担当。92年に同社を退職後、産学官協働の「IntelligentPad Consortium」の立ち上げを個人として担当するとともに、ソフトウェア開発会社「ビジョン・コーポレーション」を設立。97年、「コアシステム」社と合併し、新会社「ソフトフロント」の代表取締役社長に就任。並行して、札幌の同業4社とともにビジネス提携の母体「Coolvillage」を設立。共同開発、共同受注を推進。99年より「サッポロバレー」の交流組織、「札幌BizCafe」を共同主催（代表）。

サッポロバレーの“スター”と“エンジェル”

村田 すっかりごぶさたしております、申し訳ありません。東京やアメリカへ飛び回っております、なかなかお会いできません。

金本 お忙しそうで何よりです。ところで、昨年ロサンゼルスに設立した米国法人の状況はいかがですか？

村田 おかげ様で順調です。今年の6月に社名変更し、「ACAPEL（アカペル）」になりました。ただ、例のテロ以来、飛行機に乗るまでが大変で。どうしても人の行き来は必要ですからそこは諦めていますが、当社開発のソフトで、札幌～東京～アメリカ間でオンライン・ミーティングを行ったり、データをやりとりしていますので、コミュニケーションの面では、問題ありません。

金本 なるほど、会議のスタイルも先進的。ソフトフロントさんは、サッポロバレーの期待の星だからなあ。サッポロバレーのIT系ベンチャー企業の近況は、どうですか？

村田 企業数は300～500社くらいというのが定説です。経済産業局によると、ソフトウェアに限定した道内IT企業の生産額は約2,500億円で、多くが札幌に集中しているそうです。業態はさまざまですが、あえて特色を挙げれば、組込み技術、基本ソフト OSや開発環境、言語処理系ですね。それとPCのアプリケーションとパッケージ化という分野でしょうか。ソフトの方が主です。開発をやりたいので会社をやっているという起業家が多いですね。そのほうが健全といえば健全なんです。

金本 軌道に乗っている会社と、そうじゃない会社には大きな開きがある。

村田 そうですね。どちらかという、まだ芽吹いてないところが圧倒的に多いですね。



ソフトフロント本社が入っている
札幌 ITフロントビル

金本 北海道経済の再生・発展は、サッポロバレーの企業群がどう育っていくか、また、育てていくかにかかっていると思いますから、大いに期待しています。ソフトフロントさんに続く

村田 優秀な企業であれば、当社としても積極的に支援したいですね。これはと思う会社があれば、ぜひ紹介してください。カナモトさんは、サッポロバレーの起業家たちに、企業エンジェルとして認知されていますから、今後、彼らと直接会う機会を増やしていただくと、ありがたいと思っています。サッポロバレーの当事者としては、技術力を具体的な市場に結びつけることが最大の課題と考えています。それをクリアするためには、カナモトさんのように、市場を持っている・開拓できる企業と共に事業を進めるのが一番と思います。せっかく、親密にお付き合いいただいているわけです。

金本 そうですね。期間こそ、まだ短いけれどね。

有望なVoIP市場のなかでも突出した技術

村田 '99年にベンチャーキャピタルのJAFCOさんから、金本社長をご紹介いただいたのがきっかけでした。当社は当時、出資者を探していて、カナモトさんが地元の産業を育成するという観点で投資をしていらっしゃると聞いて、お願いにあがりました。

金本 村田さんが当社へ初めてプレゼンテーションにいらしたのは確か3月ごろだったかな。

村田 金本社長がITの技術的な具体論まで詳しくご存知なのと、1ヵ月も経たないうちに出資いただいたのには驚きました。

金本 先日、当社で導入する「KISARAオフィス」の最新バージョンを試してみたら、最初のころにくらべて、音質が目覚しく良くなっているのに驚きました。相当、改良を重ねられたのですね。

村田 ありがとうございます。ほとんど毎日、新しい製品を作っているような状態でした。なにしろ、通信ソフトの国際基準が次々と変わるため、それに対応させなくてはならなかったもので。初めてご覧いただいた段階では、まだ機能に問題があって、あまり良いデモではなかったですね(笑)。

金本 いや、それでも出資を決めたわけですから、魅力があったということです。デモで拝見したベータ版(開発中の製品)のバグは、ソフトフロントさんの技術であれば、早晚解決できると判断しました。また、今後VoIPが急成長することが予測



されるなかにあつて、ソフトフロントさんは、非常に優れている。世界的なスタンダードになる可能性があると思っています。ここ最近、VoIPが、新聞や雑誌などでもしきりに取り上げられています。ソフトフロント「KISARA」と、具体的な名前が挙げられている記事も見かけますよ。

村田 VoIPそのものが、インターネット上で音声データを伝送する最新技術ですからね。音声専用回線を確保せずに、普段使っているインターネット回線だけで、データと音声を送受信できることから、“通信費をコストダウン”という切り口の記事が多いようです。そのなかで当社のVoIPがご評価いただいているのは、そこからさらに一歩進んだ、独自のデータ伝送技術なんです。

金本 「NOSKIエンジン」のことですね。

村田 そうです。このリアルタイム音声ストリームエンジンを開発して、ビジネスがさらにステップアップしました。

金本 あれのおかげで、従来のインターネット電話やVoIPに見られた、音質劣化が解消されたわけだからね。ところで、そもそもVoIPに的を絞った理由というのは？

村田 これまで、ホームページ制作用のパッケージソフト「こざいく」や、ボーリング場向けオートスコアシステムなどを作ってきました。そこそこ売れていたんですが、どこか物足りない。少々大上段に構えて申せば、小さくて若い会社でも、もっと社会に貢献できる製品を生み出せないものかと考えていたんですね。また、いままで別物とされてきたコンピュータと電話ですが、回線さえつながっていればなんでもできるという発想は、もともと持っていました。将来的にはすべて融合されると、そこで、VoIPの分野で当社の技術力を最大限に発揮すれば、人々のコミュニケーション環境にイノベーションを起こせると確信し、開発に取りかかったわけです。今、まさにそういう環境が見えてきました。

金本 一般家庭にまでVoIPが普及するのは、いつごろかなあ？

村田 日本でもやっとADSLが始まり、24時間常時接続ができる通信料の安い環境になってきています。これがさらに整えば、VoIPは瞬間に広がるでしょうね。

金本 では、早速導入した当社は、先見の明があるということかな（笑）。

「KISARAファミリー」が生まれ出す、コミュニケーション革命

村田 もちろんです（笑）。当社のVoIPシリーズ「KISARAファミリー」のなかでは、カナモトさんに導入いただく「オフィス」が、一番新しい製品なんです。ベータ版からご試用いただいているカナモトさんは、まぎれもなくユーザー第1号です。

金本 他のラインナップも順調のようですね。

村田 昨年、コールセンター用の「コンタクト」と、個人の方向けの「パーソナル」を発売しました。前者は北海道銀行さんにご導入いただいていますし、後者はOCNさんやシャープさんのパソコンに組み込んでいただいています。

金本 なるほど、パッケージソフトとして販売するよりも、ハードメーカーやプロバイダなどにバンドルしてもらったほうが、より浸透性が高いわけだ。

村田 そうですね。ことVoIPソフトに関しては、技術供与に近い販売方法が効率的だと思います。

金本 当社の場合、取引先との通信にまで使おうとすると、ゲートウェイを大量に設けるコストがかかるので、本社と拠点間をネットワークする社内電話として導入するけれど、「オフィス」はどんな企業をメインターゲットにしているの？

村田 あらゆる企業なんです（笑）。経営者から見れば経費削減策としての切り口を明らかにできることが必要でしょうね。カナモトさんの場合は内線電話に使うのがベターでしょうし、逆にうちみたいに拠点は少ないけど、それぞれの拠点にゲートウェイを設ければ、長距離電話になるはずの取引先への通信が、市内通話と同じになってメリットが出るころもある。要は、LANが構築されていても、パソコンや電話の利用度合いによって差が出ます。

金本 電話機がハードウェアではなく、ソフトウェアで作られているから、いつでもバージョンアップできるし、以降の設備投資

負担が極端に少なくなるのも、大きなメリットになりますね。電話機メーカーさんが作っているVoIPは、やはりどうしてもハードから入っているので費用が高く、コスト削減にはとてもつながらない。「KISARA」は圧倒的に有利でしょう。

村田 ぜひ、ご期待に添えたいです。

金本 ソフトフロントさんのことだから、当然、次の技術開発に着手しているはずですが、今後の方針などについて、現段階で話せます？ もちろん差し障りのない範囲で構いませんが。

村田 いえ、別にオープンにしてもらって結構です。当初はインターネット技術の上に、電話と同様の会話環境を実現するところから研究開発を始めましたが、それだけにとどまらず、会話機能を含む新たなコミュニケーション・メディアを作り出すことを目標としています。そのために応用形態を常に考え、市場をインスパイアしながら、真に役立つ技術の開発を行うように心がけています。技術面では、電話網との乗入れ機能や、多様なメッセージング機能とVoIPとの統合などに力を入れています。

金本 ネクスト・KISARAの構想は？

村田 当面はVoIPで行く予定で、産業分野で活用できる製品の開発が現在のテーマです。すでに開発を進めている案件として、ブロードバンドを使った商用放送との融合で、音声と画像のリアルタイムストリームを考えています。

金本 楽しみだね。ソフトフロントさんは、将来性のカタマリですから、卓越した開発力とオリジナリティを、これからも維持発展させていってほしい。企業が大きくなると、画一的で硬直した組織になってしまいがちです。当社としても、ソフトフロントさんの自由闊達な社風を大いに吸収させてもらいますよ。

村田 今回、カナモトさんには当社製品の導入と販売の両面でご協力いただけることになり、大変感謝しています。ま



た、一経営者として、今後もお付き合いいただくなかで、経営基盤の強さや社長のリーダーシップ、意思決定のスピードなど、学ばせていただくことは多いと思います。

金本 そんなに持ち上げられても、なにも出ないよ(笑)。ウチは、KISARAの販売に付随して、ハードのレンタルも想定できるから、情報機器事業部の収益拡大も期待しています。

村田 やはり金本社長、そのポイントは外しませんね(笑)。

頭脳は理系、ハートは文系

金本 いや、村田さんが根っからの仕事人間だから、こちらもつい、そんな話をしてしまうんだよ(笑)。もう少し、柔らかい話題もいいな。確か、サクスを演奏するんですよ。

村田 演奏だなんて(笑)。テナーサクスを少しかじった程度です。中学生のときに始めました。父親にねだって買ってもらったほとんど唯一の物ですが、続きませんでしたね。初めてやったのがジャズのスタンダードナンバー「Left Alone」。「Summer Time」も簡単なスコアでやりました。高校に入ってから、友人とジャズを3曲くらい練習しました。それ以外、吹けません。最近では、2年前、ネットワーク仲間の忘年会で1曲だけやりました。ミスりました(笑)。

金本 実は、僕もポップスやジャズが好きで、数年前に、思い立ってアルトサクスを買ったんです。でも、ドレミファくらいしか吹けずに埃を被ったままなんです。また、練習しなくて、ギターも弾かれてましたよね？ やっぱり社長にはかないませんね。

金本 そんなことないよ。下手くそだから練習しているだけです。ところで最近、おもしろい本はありました？

村田 志水辰夫の「きのうの空」ですか。ちょっと古い日本の純粋な若者たちの話です。同じような傾向で彭見明の「山の郵便配達」。社長はどうですか？

金本 本好きを自認していますが、近頃はもっぱら村田さんのおかげでVoIPとか、仕事に関するものが中心だなあ。

村田 あと、ジュンパ・ラヒリの短編集「停電の夜に」もいいですよ。いやいや、お忙しいのに、いろいろ読まれてるなあ。僕も見習わないと。



カナモトはKISARAのベータ版からモニターを務めてきた、ユーザー第1号。メーカーと一体になって利便性を追求しているからこそ、限りなく理想に昇華させた“製品”をご紹介できるのです。

熊谷 浩 (株)カナモト 情報システム部 部長



「KISARAオフィス」を導入するにあたり、特に必要なインフラはありましたか？

KISARA導入のためではありませんが、データ通信回線を、これまでのフレームリレーから日本テレコム社のSOLTERIAという通信回線に変更しました。いわゆるIP-VPNと呼ばれるものです。

IP-VPNを導入したことによるメリットは？

運用負荷を大幅に軽減できます。当社ではフレームリレーを1対nの通信網として使っていたのですが、IP-VPNではn対nのフルメッシュの通信網をほぼ同等の費用で構築できました。もう少し簡単に説明すると、通信費を抑えるために拠点同士の通信も本社を経由させる形態をとっていたのですが、拠点数の増加と通信頻度の高まりから、本社の回線を太くする、つまり料金の高い回線に置き換えなければならないという状態に陥っていたんです。しかし、IP-VPNなら、“フルメッシュ”の名のとおり、網目のような通信網が低料金で構築できるので、拠点間通信は本社を経由せずに済み、太い回線も不要。また、今後、新しい拠点ができて、回線のキャパシティを気にせずにネットワークが構築できます。

通信インフラ以外で、KISARA導入のために必要となったものはありますか？

エントリーサーバーとKISARAフォンを購入したくらいです。運用についても、当社の場合パソコンを活用できていましたので、導入はスムーズでした。

KISARAオフィスについては、本誌ヘッドラインや社長対談でもその概要に触れてますが、もう少し詳細に説明いただけますか？

当社ではとりあえず、即効的に効果が現れる社内間通信に限定して使用を開始しました。導入からまだ間もないためコスト削減の具体的な数字は上がっていませんが、十分期待できます。しかし、社内間通信というのは、KISARAの一部の機能を利用しているに過ぎません。他にも、LANに接続されているPCから電話網上の電話への通話(PC to Phone)また、その逆もできます。社外との通話を行うのに複数のゲートウェイを運用している場合は、外線発信時に相手先に最も近いゲートウェイが選択されるので、通信コストの削減にも効果的です。また、相手が在席中か離席中かなど、相手先が電話を受けられる状態が否かが、ディスプレイ上で事前にかかるというように、通常のIP電話と違ってハードに依存しないので、ソフトのバージョンアップにより、利便性の追求ができます。

実際に使ってみてどうですか？

相手が電話できる状態が否かが表示される機能のおかげで、管轄拠点を巡回している地域事業部長やブロック長への連絡もスムーズに行えるようになりました。どの拠点に電話をかけてもつながらないから、社内にいるようでも携帯電話に電話するということが多かったのですが、ノートパソコンを出張先で当社のWANにつなげば、本人の所在がわかるんです。また、端末ごとに自分に使い易いようにアドレス帳を整理できますから、業務分野ごとに整理することで、担当者へダイレクトに電話をかけることができ、電話取り次ぎ時間が省けると好評です。そのほかにも、データをドラッグ&ドロップで簡単に送信できたり、ボイスメール機能や伝言機能もありますから、電話の概念を超えた“電話”といえます。

営業拠点への配備は完了したのですか？

現在、鋭意配備中です。年内には一段落する予定です。

11月1日発売のVer.3.0は、当社で独占販売するのですか？

残念ながら当社だけではありません。日本ヒューレットパカード社のナレッジマネジメント統合ソリューション「hpknowledge」への採用も発表されていますし、他にも代理店はあります。特に日本ヒューレットパカード社は有名なハードメーカーですから、強敵ですね。とはいえ、当社は自社で使っているノウハウがある。全国130か所でデモもできる体制ですし、十二分に太刀打ちできるチャンスはあろうと思います。

当社自体がいわば「KISARA オフィス」のターゲットモデルですから、同様の業務スタイルを持つ企業であれば、販売が見込めるわけです。すでにダイレクトメールによるアプローチを開始しています。また、某全国紙に、当社が「KISARA ファミリー」の取扱いを決定したという記事が掲載されたところ、さっそくお問い合わせをいただいています。そういう意味では、今後、媒体への露出度を高めていければと思っています。

KISARAについてのお問い合わせ先

株式会社カナモト

情報システム部:011-209-1640 情報機器事業部:03-5408-5611



カナモト 期待の新商材

KISARA™ Family VoIPソリューション
キサラ ファミリー

インターネットプロトコルで通話とデータ伝送が同時に行える、
次世代型コミュニケーションソフト

「KISARA ファミリー」は、インターネット回線を通じてファイル伝送とテキストチャット、
そして最新のVoIP技術による高音質の通話が併用できるシリーズ製品。企業やご家庭、
e-コマースなど、幅広いコミュニケーション・シーンに対応するラインナップです。

KISARAのVoIPとは

インターネット回線で音声を送る新しい通信技術として、現在最も注目されている技術がVoIPボイス オーバーインターネット プロトコル(Voice over Internet Protocol)です。KISARAのVoIPは、データと音声を統合したコミュニケーションが低コストで実現できるのに加え、圧倒的な高音質で他製品を大きく引き離しています。

高音質の秘密「NOSKIエンジン」

「KISARAファミリー」に搭載されている、高性能リアルタイム音声ストリームエンジン「NOSKIエンジン」により、これまでのインターネット電話やVoIPに見られた音切れやザラつき、遅延などの問題をクリア。明瞭な音質で、快適な通話を可能にしました。



通常の電話



インターネット電話



VoIP



「KISARA ファミリー」のラインナップ

for Business **KISARA™ Office**
キサラ オフィス

通信コストを削減でき、オンライン・ミーティングも可能な新オフィス電話
カナモトでも導入した製品で、拠点間通信が多い企業に最適です。遠隔支店間を含めた通話やメッセージ送信、ファイル転送などの機能に加え、共有電話帳からの呼び出しも可能。通信コスト削減をキーワードに、ビジネスユースを開拓します。



for e-Commerce **KISARA™ Contact**
キサラ コンタクト

最小限の期間と設備投資で、顧客満足度の高いコールセンターが設置可能
コールセンターを設けたい企業向けのソフトです。パソコン数台にオペレータを付けるだけで、大規模なコールセンターに匹敵するサービスが導入可能。音声と画像で詳しい商品説明が行えます。インターネット通販などのe-コマース企業への導入を推進します。

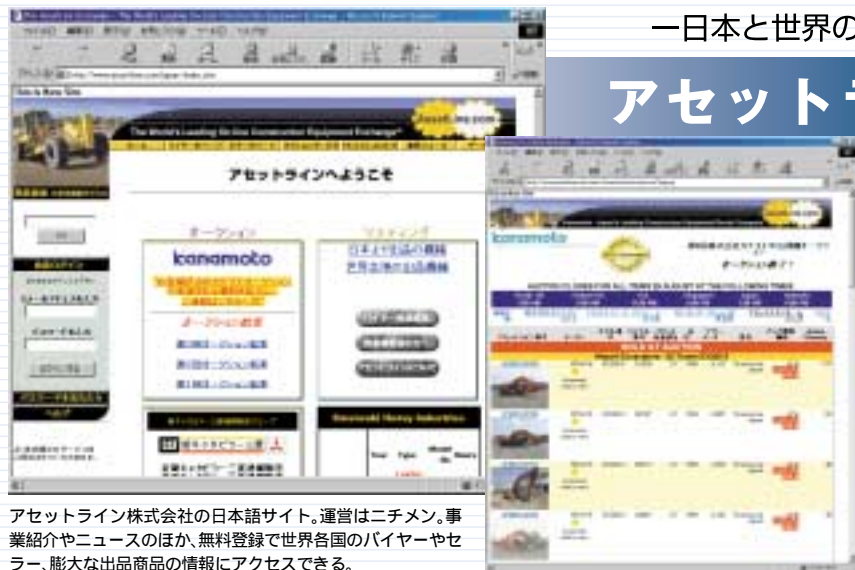
for Community **KISARA™ Personal**
キサラ パーソナル

電話やFAX、電子メールにとって代わる可能性を秘めた、利便性の高いソフト
シャープ社製のノートパソコンにもプレインストールされています。OCNなど、KISARAに対応しているプロバイダを利用すると、インターネットをしながら、お友達同士で会話も楽しめます。個人間で使われている普通の電話やファクシミリ、電子メールの機能を、このソフトひとつでカバーできます。



—日本と世界の建機マーケットに、流通革新の波を—

アセットライン日本法人設立



インターネット上で、世界最大規模の中古建設機械オークションビジネスを展開するアセットライン・ホールディングスが、本年6月に日本法人を設立し、本社機能をシンガポールから移転しました。この「アセットライン株式会社」について、カナモトは総合商社のニチメンとともに資本参加し、戦略的パートナーとして本格的に事業参画してまいります。今回の「Check Point」では、3社のコラボレーションによるビジネス像と展望をご紹介します。

アセットライン株式会社の日本語サイト。運営はニチメン。事業紹介やニュースのほか、無料登録で世界各国のバイヤーやセラー、膨大な出品商品の情報にアクセスできる。

<http://jp.assetline.com/>

世界最大の建機輸出国・日本を本拠地に

— アセットライングループの組織と日本法人について、概略をご紹介します。

Percy グループの母体であるアセットライン・ホールディングスは、欧米とアジアを中心に拠点を設け、16社のグループ企業等を含めて世界43カ国で事業展開しています。

Kwok インターネットを介した中古建機オークションの草分けとして、シンガポールで創業したのが1999年。以来、順調に業績を伸ばし続け、現在、バイヤーとセラーを合わせて、約1万社が登録しています。

柿沼 日本法人のアセットライン株式会社は、今年6月21日に設立、7月から営業開始しました。社長は、こちらのPercy。彼は、アセットライン・ホールディングスの創業者の一人で、CEO（最高経営責任者）でもあります。この日本法人は、これまでのシンガポールに代わって、本社機能を担うことになります。

— 日本に本社機能を移転した理由をお聞かせください。

柿沼 日本国内では、年間に新品機械7万台・中古機械9万台が売買されて



Peter Herber Percy 氏
アセットライン株式会社 社長

います。また、世界最大の建機輸出国なので、本拠地とするのに、商品調達・販売の両面において、たいへん好都合です。とくに調達については、建機レンタル最大手のカナモトさんの事業参画によりさらに強化していきけるはず。成田 カナモトは今年の3月と6月、8月に、アセットラインのオークションに出品し、3回の合計で99台が成約しました。今回の資本参加を経て、サプライヤーとしてだけでなく、保守・管理ノウハウの提供などを通じ、業界全体の商品循環を活性化させる役割を担いたいと考えています。以前から、当社のWEBサイトにも、中古建機を探しているというメールが海外からも届いていましたが、対応しきれていなかった。現在は、そうした案件にはアセットラインをご案内しています。

— 販売先として需要の高い地域は？

柿沼 東南アジアと中近東が中心です。とくに、中国への供給を目的とした、香港の需要が伸びているようです。

成田 カナモトが出品した際、回を追うにつれてサイト登録者の所在する国・エリアが広がって行きました。グローバルな注目度の高まりを実感しています。



成田 仁志 株式会社カナモト
執行役員 業務企画部長

WEBオークションにおけるアドバンテージ

- この業界の競合環境についてお聞かせください。

Percy WEBオークションというビジネスは、当社以外にも数社が展開しています。当社より先行して始めた企業も中にはありましたが、ノウハウの独自性や事業規模・実績を勘案すれば、アセットラインがパイオニアといえます。

柿沼 アセットラインの強みは、バイヤーのリスク回避システムが徹底されている点。これは、バイヤーが画面上でしか商品を見ることのできないWEB取引の生命線です。出品される商品1点1点について、独自かつ世界同一の基準に基づく査定報告書と、異なるアングルからとらえた写真約30点をサイト上で確認できます。査定基準のきめ細かさや公正さは、競合他社の追随を許しません。査定項目については、カナモトさんにもたいぶ助言をいただきました。



柿沼 陽 氏
アセットライン株式会社
代表取締役

成田 整備技能資格の中でも、一番難しい建設機械整備技能士特級を有する当社整備スタッフ15名が、既にアセットラインの査定士として、正式に認定されています。要請に応じて、他社から供給される商品についても、査定にあたっています。

柴 商品販売後の査定保険も万全を期しています。査定報告書と商品のコンディションに齟齬があった場合は、修復あるいはバイヤーに返金します。世界最大手の保険会社の一つ、米国AON社の保証です。

柿沼 これまでカナモトさんが約100台成約されたものについて1件のクレームもありませんが、中古建機を扱うなら、万一の事態は避けられない。そうした観点から、バイヤーのリスク回避をアセットラインの最重要課題と位置付けて、取り組んでいます。



柴 正幸 氏
アセットライン株式会社
営業部長

建機の流通革新の使命を担って

- アセットラインの今後の展望について、お聞かせください。

Percy カナモトさんの3回の出品100台で4億円超の取扱高ですから、3年後に年間1000台で売上30~40億円は、あながち“Counting its chickens before they are hatched(卵がかえる前に鶏を勘定する)”でもないでしょう。

柿沼 Percy、日本では「とらぬ狸の皮算用」と言うんだよ(笑)。具体的な数字はとも

さんとアセットラインをつないだのも二チメンで、これで事業に大きく弾みがつきました。

成田 お褒めにあずかりありがとうございます(笑)。これまで建機は中古の流通システムが整っていませんでした。メーカーさんは新車販売に注力しがちだし、我々レンタル会社も他人任せで業界総じて供給過多に陥っていた。そこで当社は中古機流通の活性化が、建機の需給バランス正常化につながると考えたわけです。中古建機を放出したい業界とそれが商材になるアセットライン、互いの思惑も合致する。すでにメーカーさんなどにもお声がけしています。アセットラインが建機の流通インフラとして一翼を担えば、これに越したことはないですね。配当ですか？ 二の次ですよ(笑)

かく、日本で年間10万台の中古建機が取引されるとすれば、そのうち数%をアセットラインのWEB取引で占めることは、十分に可能と見ています。建機は重量物ですから、商品を展示して行う日態依然のオークションは、コストも手間もかかりすぎます。今後、WEBオークションが主流になり、そのマーケットをリードするのは、アセットラインでしょう。二チメンは、日本語サイトの運営を担う一方、建機・車輛輸出事業のノウハウを活かし、市場開拓から商品供給先の確保まで、全面的に協力することになっています。カナモト





<株式会社タニグチ / 株式会社アシスト>インタビュー

中堅ならではの機動力と、 カナモトグループの看板を武器に

谷口 信昭 氏

株式会社タニグチ / 株式会社アシスト 代表取締役社長

きたしりべし
北海道の北後志地区を営業テリトリーとする建機レンタル会社(株)タニグチと、仮設保安機材や什器備品などのレンタル事業を全道で展開する(株)アシスト。ともに、カナモトの主力事業に直結する分野で堅調な業績を上げている、当社の連結子会社です。両社の社長を兼任する谷口信昭氏は、いわば「カナモトアライアンス & アソシエーツ」の首脳陣の一人。そんな氏の描く事業戦略と、当社グループ企業としてのあり方について、お話をうかがいました。

「趣味は...、仕事(笑)」という根っからの事業家。しかし最近はお奥様に連れられサッカーやコンサート、映画などを見に行くことも。「女性の感性から学ぶものは多い」とのこと。

レンタル市場への参入を後押しした、 カナモトとの提携

- 社長とカナモトの出会いについて、お聞かせください。

「タニグチを創業したのが15年前。それまで、わたしはヤンマーディーゼルに13年間勤め、約10年は販売会社に出向し、主に建設機械の販売に携わりました。カナモトは、そのころからのお客様です。かれこれ28年のお付き合いになります」

- 会社設立にあたりなぜレンタルという業態を選んだのでしょうか？

「出向先の販売会社で、エンドユーザーを相手に営業していくうえで、事業計画や債権管理などの業務に携わった経験から、固定資産を圧縮したいという顧客ニーズを肌で感じました。また、最後の3年ほどの間に、建機レンタル市場が著しく成長し「これからは販売よりもレンタルが伸びる」と判断したんです。純然たるメーカー営業の経験だけでは、この発想はなかったと思います」

- カナモトと提携を結んだ理由は？

「独立する際、三つの事業スタイルを検討しました。父ちゃん、母ちゃん、兄ちゃんの『3ちゃん経営』。単体で総合レンタル企業を設立、大手企業との資本提携ですが、建機レンタル事業は莫大な資本が必要になるのでは向かない、を実行するほどの資金もない、そこで

を選び、当時の金本太中社長(現会長)に出資や機材提供などの提携をお願いしました」

- 提携はスムーズに決まったのですか？

「ええ。現会長は『出資はいくらでもOK。カナモトの名前を利用して対外信用を高めるとともに、カナモト社員とも信頼関係を築いて、顧客を紹介してもらいたい』とおっしゃってくださいました。タニグチ設立以来、お世話いただいています」

事業規模と品揃えの合理性を追求

- タニグチの設立から10年を経た96年に、アシストを設立されましたね。

「タニグチは営業テリトリーが限られてるので、成長性に限界があります。また、建機レンタルに携わるうち、取扱商品の多様化を実感しました。建設現場のプラスチックフェン



スや仮設信号・標識、バリケードなどの保安用品、また、測量機器、各種什器備品などの品目は、まだまだレンタル化率の拡大が見込めると。そこで、こうした商品に加え、電子事務機器なども取り扱うアシストを設立したんです」

－ 電子事務機器は少々畑違いかと思われませんか？

「たとえばコンピュータ周辺機器などは、次々に新製品が発売されたり、バージョンアップがあったりと、商品サイクルが短いので、ユーザーにとっては自社保有するよりも借りたほうが好都合。現在、レンタル需要の高い品目です」

－ 拠点も順調に増やしていっていますね。

「設立初年度は小樽と旭川、以降、98年に札幌と千歳、99年に函館、昨年は帯広と北見と釧路、そして今年の3月に滝川に出店しました」

－ 現在あたためている出店計画は？

「来年はわかりませんが、年内は1月の9拠点で様子を見ます。基本的にはマンモス企業を目指すのではなく、中堅程度の規模で取扱商品も絞り、事業の機動力を保つことが当社にとっては合理的と考えています。アシストの特長の一つに、商品の自社配送が挙げられますが、こうしたサービスも中堅だからこそ提供できるものといえるでしょう」

【 カナモトグループとしてのアドバンテージ 】

－ タニグチ、アシストともにカナモトグループということで、事業にどのような影響がありますか？

「メリットということなら、やはり対外信用の高さ。顧客企業に対しても金融機関に対しても、それはいえます。また、カナモトのオンラインネットワークを利用できるのも大きな利点です。率直に言って、他の建機レンタル企業が離れていくというケースもゼロではありませんが、そういったお客様を繋ぎ止めるよりも、カナモト本体、あるいはそれに付随する取引を伸ばすほうがメリットが大きい。実際、これからは小型機械の保守点検など、カナモトのアウトソースとしての案件が増えると考えています」

－ 建機レンタル業界の今後について、どのような見解をお持ちですか？

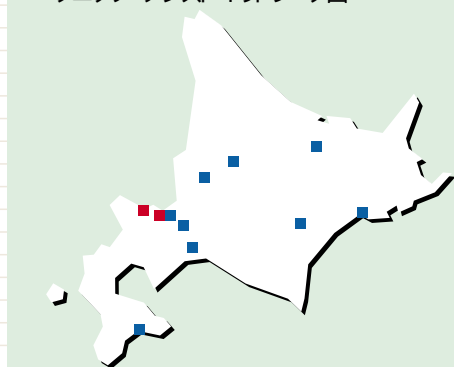
「競争が激しくなり、企業の淘汰が進むのは確実です。そんな状況下、あくまで私見ですが、レンタル会社だけでなくメーカーも系列化が進むと思います。この先3年で、グループに属さず単体で事業展開している地場業者は、衰退していくでしょう」

－ カナモトグループ企業としての展望をお聞かせください。

「お客様のニーズに対し、迅速かつ的確にお応えすることは、今後も変わりません。それを全うするためにも、カナモトグループであることをオープンにしなが、そのメリットを享受していく方針です。経営については、経常利益の配分などについて、現在も年に4～5回、金本寛中社長にご指導いただいております。また、半期ごとの決算のたびに、マーケット分析や事業計画をご報告しています。しかし、この時代、先行きになががあるかはわかりません。万一、経営が上手く行かなくなった場合は、『大政奉還』という考え方を一貫して持っています。商圏と、それまで当社が展開させてもらっていたビジネスをカナモトにお返すということ。わたしは常々社員に次のように言っています。『会社はなくなることはない。社名がカナモトになるだけ。ただし、そのときにふるいにかけられて脱落することのないよう、日頃から勉強・研鑽を怠るな』」



タニグチ・アシスト ネットワーク図



タニグチ
アシスト

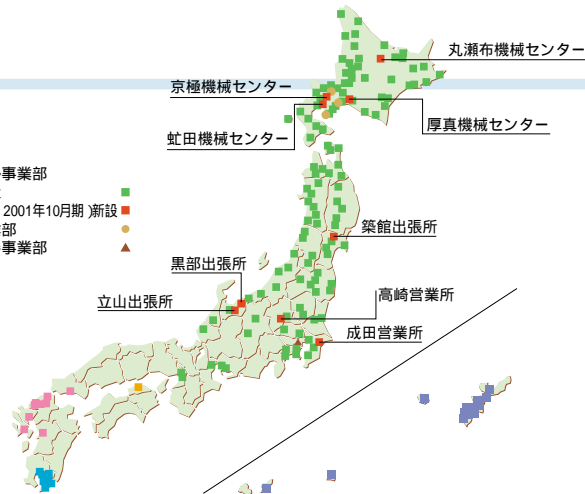
	(株)タニグチ	(株)アシスト
代表者	谷口信昭	谷口信昭
本社所在地	北海道小樽市	北海道小樽市
設立	1986年	1996年
拠点数	2拠点	9拠点
業務内容	建設用機械のレンタル	建設用保安用品のレンタル
資本金	50,000千円	76,000千円
カナモト出資比率	50.0%	50.0%

01.11月現在

こんにちは カナモト

- 01 担当地域について
- 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

カナモトの全国に広がる拠点やお客様をご紹介するつもりコーナーだったのですが、いつしか、新設拠点ばかりを紹介するコーナーになってしまいました。なにせ、新設拠点多いものですから、ご容赦を。第37期(2001年10月号)も、営業テリトリーの一層のドミナント化を強力に推し進めましたが、皆様のご自宅やご実家のそばにも、カナモトはありますでしょうか？



黒部出張所

(2001年4月開設)
富山県黒部市荻生 1052 番地



- 01 水がきれい、環境保全を重視した土地柄のため、傍目には地道な発展を続けています。
- 02 黒部峡谷砂防堰堤工事のほか、北陸新幹線建設プロジェクト。

- 03 少数精鋭で「和を以て事を為す」「努力なくして成功はなし」
- 04 地元の発展と会社の繁栄のため、精一杯努力邁進いたしますので、何とぞご支援賜りますようお願い申し上げます。



所長代理
森井 信次

弱冠 28 歳、
希望に燃える若きリーダー。

立山出張所

(2001年5月開設)
富山県中新川郡立山町下田 63-11



- 01 立山連峰の麓、山に登れば360度のパノラマが広がります。山岳工事が多く常に危険性が伴うエリアです。冬はとにかく雪が深い所です。
- 02 立山カルデラ砂防工事、立山横江頭首工改修工事、立山利田大橋(仮称)架橋工事など

- 03 明るく元気よく! 気合いと根性!
- 04 立山出張所は、スタッフは皆新人です。まだまだ未熟ではありますが、明るく頑張ります。



所長代理
松井 正宏

スキー・スノーボードの季節が楽しみ。

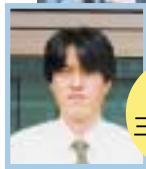
高崎営業所

(2001年8月開設)
群馬県高崎市島野町 890-7



- 01 関越道・上信越道・北関東横断道の各高速道路の分岐点に位置しています。
- 02 都市型土木・一般土木・一般建築等、幅広い工事への対応を必要とされます。

- 03 明るく・楽しく・元気良く
- 04 当所は地理的に関東信越事業部のちょうど中央にあたるため、流通面からも重要拠点と位置付けられることを肝に銘じつつ、躍進していく所存です。



所長代理
三野宮 朗

ゴルフが趣味で、
年1~2回はコースへ。

成田営業所

(2001年7月開設)
千葉県香取郡大栄町十余三文字長久保 393-208



- 01 大きな施設は成田空港くらいで、まだまだ発展余地を大きく残している地区です。
- 02 成田空港本体工事、成田新高速鉄道新設工事、首都圏中央自動車連絡道、利根川下流域整備等

- 03 昨日より今日、今日より明日の自分が多少でも成長していきたいので、今を精一杯生きる。
- 04 更に飛躍するため頑張ります。



所長
兼子 祐一

釣りやガ - デニングを愛する、
ネイチャー派。

当社の部門別事業所数 (2001年10月31日現在)

	北海道	本州	計
レンタル事業部	54	72	126
鉄鋼事業部	3	0	3
情報機器事業部	0	1	1
拠点合計	57	73	130

第37期(2001年10月期)の新設

築館出張所 黒部出張所
立山出張所 成田営業所
高崎営業所 虻田機械センター
丸瀬布機械センター 京極機械センター
厚真機械センター

カナモトアライアンスグループ

■ (株)九州建産グループ 7拠点のほか、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) 13拠点

虻田
機械センター

(2001年1月開設)
北海道虻田郡虻田町字入江44-2

- 01 虻田は有珠山周辺の6市町村のひとつ。農業と洞爺湖温泉が売りです。
- 02 有珠山噴火災害復旧工事により、今後も大型公共投資計画あり。
- 03 お客様第一主義を掲げ、サービスの向上に努めています。



- 04 有珠山周辺市町村は噴火以来、復興に向けて頑張っています。もう観光も安心ですから、ぜひ噴火口を見にいらしてください。



責任者
安藤 幸一

趣味は「スポーツ全般」と、
バイタリティにあふれる。

京極
機械センター

(2001年7月開設)
北海道虻田郡京極町字春日162-2

- 01 京極は羊蹄山の湧水で有名です。とにかくおいしい水ですから、ぜひお越しを。
- 02 北海道電力京極ダム着工予定
- 03 明るく・楽しく・激しく
- 04 カナモトと共に明るい未来へ邁進して行きたいと思えます。



責任者
久積 弘亨

趣味は仕事、家族(!)、
筋トレ考案(!?)

厚真
機械センター

(2001年9月開設)
北海道勇払郡厚真町字隆586-1

- 01 苫小牧に隣接しており、農業と漁業が盛んです。平坦で広大な土地なのですが、水害が・・・。
- 02 そこで、厚幌ダム建設計画です。
- 03 お客様のご要望には誠意を持って取り組み、約束したことは必ず守る。



- 04 どんな小さなことでも相談してください。必ず解決いたします。



責任者
高澤 光

鵜川営業所長を兼任する30歳。

丸瀬布
機械センター

(2001年7月開設)
北海道紋別郡丸瀬布町南丸92-1

- 01 四方を緑で囲まれたこのエリアは、北の大地の大自然を活かした林産業により発展してきた町です。
- 02 旭川紋別自動車道
- 03 プロジェクトに最も近い機械



責任者
渡辺 圭次

- 04 自然豊かな丸瀬布町、白滝村に、ぜひ一度お越しになってください。

仕事が特技という、マジメ人間。

株主様からの質問に答えるQ&Aコーナー

Shareholders



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

Q

カナモトが重視しているEBITDAとは、どのような財務指標ですか。また、それを重視する理由を教えてください。

A

当社では、「広義のEBITDA」(減価償却前営業利益)を採用しています。これは、営業利益に「広義の減価償却費」を合算したものです。広義の減価償却費とは、当社でいえば、減価償却費に小額資産、支払ファイナンスリース料、割賦購入利息を加えて算出します。ストックビジネスであるレンタル業においては、広義のEBITDAこそが、

営業活動で生み出されたキャッシュフローであり、次年度以降の収益の源泉となる最重要指標に位置付けられます。

当社の広義のEBITDAは、2000年10月期通期は、179億78百万円とほぼ前年並みを維持、2001年10月期中間期では、対前年同期比2.09%アップの91億83百万円と過去最高を記録しています。

Q

企業の格付けなどについて、環境対策の与える影響が大きくなっていますが、カナモトではどのような取り組みを行っていますか。

A

当社の環境対策は、社内における取り組みのほか、事業展開においても多岐にわたって実施しています。

法定帳票の電子化(会計伝票等のペーパーレス化)

昨年までに法定帳票の電子化を完了しております。もともとは業務改革の一環として進めてきたものですが、結果的にはこれでペーパーレス化の環境が整いました。ちなみに2000年と5年前を比較すると、コストでは1/3以下に、また、紙の使用量では小誌に例えると1年間で約200万冊相当の省資

源化につながっています。加えて、会社から排出される使用済みの紙資源については、契約再生紙工場で購入し、リサイクル利用しています。

自社使用の営業車をプリウスに更新

営業車両は、ハイブリッド車トヨタ・プリウスに入れ替えを行っております。トヨタ自動車には300台の発注を済ませており、既に155台の納車をいただいております。

風力発電事業とマイクロタービン発電機

事業における環境対策でいえば、北海道苫前町のド

リームアップ苫前が運営する風力発電・苫前ウィン
ピラ発電所に出資しているほか、今後の分散型電源
として有力視されている米国キャブストーン社製マイ
クロタービン発電機を販売・レンタルしています。
この発電機はピークカットやコジェネレーションに
よるエネルギー消費の低減、バイオガスも燃料とし
て利用できるといったソリューションに加え、発電
に伴うNO_xやCO₂の排出が極めて少ないというメ
リットを有しています。
そして、独り善がりかもしれませんが、多数のお客様

にシェアして建機をお使いいただくという、本業の建
機レンタルそのものが環境に対する回答であると自負
しております。当社の保有する建機の74%が排ガス
対策クリア機(車)であり、特に主要機械の油圧ショ
ベルは97%以上がクリアした製品です。
どれも目覚ましいほどの結果を得られるものではありま
せんし、建設機械イコール自然環境破壊と思われがち
ですが、資源枯渇や環境破壊といった諸問題の改善
に、幾ばくかでも貢献できるよう、これからも最良の
選択を行ってまいります。



公共事業が減少すると、建設会社だけでなく、
建機レンタル業者も大変なのでは？

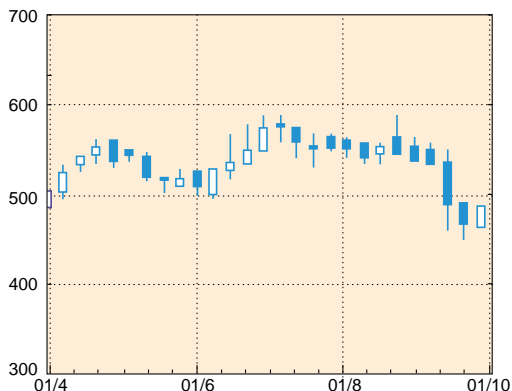


公共事業減少による影響は、建機レンタ
ル業界にも少なくないわけですが、それ
よりも当社のお客様である建設会社様の
設備投資の圧縮に拍車をかける要因として重さがある
ことから、公共事業減少はレンタル依存度を下げる要
因とはなり難いと判断しています。
毎年6月に発表される、社団法人日本土木工業協会の
まとめによる「平成12年度社外機械使用実態調査」
では、増加傾向の続いていたレンタル依存度は12年
度調査では若干低下し、全体では、前年度比マイナス
0.9ポイントの54.3%という結果でした。

一見すると、公共事業減少のせいにも見間違えられそ
うですが、マイナスになった要因は、調査対象機種が
変更されたこと、また、調査対象企業にも一部変更が
あったことが上げられます。
また、全部で61機種について調査したうち、42機
種で依存度が前年よりも高くなっており、ディーゼル
発電機やコンプレッサー(空気圧縮機)などは、依然
高水準のレンタル依存率です。
したがって、一時的にレンタル依存度は足踏み状態
であるものの、基調としては引き続き、増加傾向にある
とあってよいのではないかと判断しております。

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)
2001年 4月	560	496	623.0
5月	550	501	387.0
6月	590	497	2,458.0
7月	589	533	1,013.0
8月	590	535	733.0
9月	558	451	742.0
10月	540	483	616.0

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4月30日現在)

会社が発行する株式の総数・・・ 66,000,000 株
 発行済株式の総数・・・ 30,250,241 株
 株主数・・・ 4,052 名

大株主 (2001年4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 / カナモトキャピタル株式会社 / 株式会社小松製作所 / 株式会社北海道銀行 /
 三菱信託銀行株式会社 / 株式会社北洋銀行 / デンヨー株式会社

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
 2001年 7月 中間配当9円

Corporate Data / 会社情報

会社概要 (2001年9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 85億9,629万円(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 130カ所
 本社 札幌市中央区大通東3丁目1番地19
 発行株数 30,251千株(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 1,142名(嘱託・臨時雇員を除く)

役員一覧 (2001年9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 / 澤田 紳六
 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 三郎
 取締役 / 上村 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

債権管理室 部長 / 金本 栄中
 総務部 部長 / 辻岡 公夫
 総務部 部長 / 片山 健一
 レンタル事業部 副部長 / 田仲 和昭
 北海道事業部 部長 / 今 吉勝
 レンタル事業部 副部長 / 野宮 秀樹
 鉄鋼事業部 部長 / 野宮 秀樹
 経理部 部長 / 野宮 秀樹
 営業開発事業部 部長 / 野宮 秀樹
 ニュープロダクツ室 部長 / 野宮 秀樹
 レンタル事業部 副部長 / 平田 政一
 特販事業部 部長 / 平田 政一
 品質保証室 部長 / 成田 仁志
 業務企画課 部長 / 成田 仁志
 秘書 部長 / 成田 仁志
 レンタル事業部 部長 / 工藤 三郎
 レンタル事業部 部長 / 金本 哲男
 情報機器事業部 部長 / 金本 哲男
 事業開発部 部長 / 北方 敬一

日本個人投資家協会(JAII)会員大会「IRフェア」に参加いたしました。

カナモトは、8月4日、東京・平河町の日本海運倶楽部にて開催された、日本個人投資家協会(JAII)のIRフェアに参加。ブース出展とプレゼンテーション、分科会でのディスカッションを行いました。昨年に引き続いて2回目の参加となります。

JAIIは、日本初の個人投資家による特定非営利活動法人として、健全で優れた個人投資家を保護・育成するために、公平な投資情報の開示を中心とした啓蒙活動を展開。IRフェアは、年に数回開催されており、今回は「会員大会」と銘打たれた年次大会を兼ねたもので、約230名の投資家の皆様にご来場いただきました。

参加企業は全9社。そのうち、カナモトを含めた3社が液晶プロジェクターを用いたプレゼンテーションを実施。当社のプレゼン内容は、建機レンタルを中心とした主力事業と、マイクロタービン発電機などの具体例を挙げながらベンチャー支援をはじめとする関連事業を紹介。また、建機レンタル業界の現状と展望、当社の今期中間決算と期末予想、さらにアライアンスや環境対策などに至るまで、限ら



MTGの質疑応答のため、野宮営業開発事業部長(左端)も出席。中央は中山広報課員。

液晶プロジェクターを用いてプレゼンテーションを実施。

れた時間のなかで、当社の特色的な事項についてご案内しました。その後に行われた、ご来場者からの質問にお答えする分科会では、個人投資家の方々の生の声に触れ、株主の皆様への責任を負う企業として学ぶところが多く、貴重な経験をさせていただきました。カナモトは、今後ともこのような場に積極的に参加し、そこで得た経験を、株主の皆様とのコミュニケーションにフィードバックさせ、一層のご信頼をいただけるよう努めてまいります。

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.14
第36期決算号



VOL.15
インサイドレポート特集号



VOL.16
第37期中間決算号

Note From Editor / 編集後記

本号は読み物を中心に鋭意編集したつもりでしたが、ページが足らず、少々、舌足らずな文章になってしまった感があります。例えばアセットライン。ニチメンさんから同社に向向されている柿沼氏の、本文に収録できなかった一言。「北井(ニチメンさん)の頑張り、で今があるんです。転勤でタイに行ってしまったが、彼にもこの場においてほしかった。後輩を思う柿沼氏の男気を感じました。北井さん早く戻って来てね。

米国の株主の皆様への説明会を、いつもなら中間決算発表終了後に行っていたのですが、当社の説明をしっかりと聞いてもらうために、今回は先方の夏休みが終了した頃の9月に時期をずらすと計画。9月8日に渡米、10日の週前半はニューヨークの投資家さんを回る予定でした。しかし、公共事業減少など国内の経済情勢悪化により、当社下期(2001年5-10月)の不透明感が強くなったお盆前、社長の一言で急遽、予定を中止。「現状では、明快な事業環境の説明ができない。小泉政権の国内政策の実行状況が明らかになる来年の4月にずらす」との社長の一言がなければ、「あの現場」にいたかも知れません。背筋が凍る思いがしました。

米国の連続テロ事件は沢山の方の命が失われ、筆舌に尽くし難いものであります。被害にあわれた皆様のご冥福をお祈りするとともに、ご家族やご友人の悲しみが、一日でも早く和らぎますように、お祈り申し上げます。合掌
(高山)



株式会社 **力十モ**

(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