

kanamoto examiners

カナモトエグザミナー

vol.19

2002年10月期第1四半期号

Shareholders' Report

contents

News Headline

カナモトの動き ————— 2

Special Issue

アメリカIRロードショーレポート ————— 4

Report & Interview

「首都圏におけるカナモトの営業戦略」
金本哲男 執行役員関東信越地区担当部長インタビュー — 6

A View Point

これからの投資トレンドは「インフレ型」企業へ
J.P.モルガン証券会社 黒田真路氏 ————— 8

Forum

株主様からの質問に答えるQ & Aコーナー ————— 9

Check Point

第一機械産業株式会社
松井清人社長インタビュー ————— 10

Information

新設拠点のご紹介／バックナンバー／編集後記 ————— 11



▶ アメリカIRロードショー (投資家説明会) を実施

2月9日から1週間の日程で、アメリカにて投資家説明会を実施しました。昨年9月に実施する予定だったロードショーでしたが、公共事業の減少もさることながら、はっきりとした経済政策が打ち出されていない状況から、明快な事業環境の説明ができないため、順延していました。今回は短いスケジュールではありましたが、ニューヨークでスモールミーティングを実施、また十数社と1on1ミーティングを行うなど、有意義なロードショーとなりました。当社社長の金本寛中が、当社を取り巻く環境(日本の建設業界、建設機械レンタル業界) 当社の位置付け、同業者



2月12日火曜日 ニューヨーク・フォーシーズンズホテルにおけるスモールミーティングの様様

や会計方法の日米比較、当社の今後の方針等について説明いたしました。ポイントは以下のとおりです。

当社はUR(米国のトップ建機レンタル企業、ニューヨーク証券取引所上場)と同様の会社で、日本の業界トップである建機レンタル業界の成長性の重要なポイントは、建設投資額とレンタル化率
日米の業界比較をする際の注意点は、減価償却と税法の違いである
当社は定率法を採用しているので、中古機売却での収益率が高くなる
中古機売却先は海外。今後、中国に期待
建機レンタルの競合他社と比較する場合は、EBITDA、EBITDA⁺で比較されたい
保有資産の状況(平均年令やアイテム数)



当社に関しては、社長が外部環境と自社の状況を仔細に説明したことから、おおむね、理解を得られたわけですが、今回の米国投資家との質疑では、当社に対する疑問点よりも先に、日本経済の今後についての質問が多く、日本経済への不信感がひしひしと感じられました。

当社の主力事業が建機レンタルで、内需に直結することからでしょうが、日本経済は立ち直れるのか、小泉政権による改革は成功するのか等々、日本または日本経済に対する懸念が示されました。遅々として進まない金融機関の不良債権処理や、ダイエー問題についてはKマートを引き合いにして、日米の対応の違いに違和感をあらわにする方もいらっしゃいました。外部環境に関する応答に相当の時間を費やさざるを得なかったことから、日本経済の大胆かつ早急な改善策の必要性がうかがえるといえましょう。

1on1ミーティングにおける具体的な質疑応答の内容を、本誌4～5ページに掲載しておりますので、ご一読ください。

▶ オラクル社のセミナーで カナモトが事例に

3月6日、札幌グランドホテルで開催された日本オラクル社のSIベンダー(技術者)向けセミナーで、カナモトのシステムが事例として紹介されました。日本オラクル社は、ご存知のとおりUNIX用データベース管理ソフトで世界的に成功している企

業。セミナーは来場者百数十名を数える盛況ぶりです。北海道の技術者の大半が関心を寄せていることが、会場の熱気からもうかがえました。当社のシステムにもオラクル社のノウハウが使われており、札幌のオラクル代理店・株式会社シーズ・ラボ社のオラクルマスタープラチニウム玉川氏から、当社のシステム構築について、発表いただきました。



シーズ・ラボ社の玉川氏によるプレゼンテーション。同氏のもつ資格・プラチニウムは、全世界で通用するトップレベルの資格

▶ 今年は36名の新入社員が誕生しました

4月1日、36名の新卒新入社員が入社しました。2日間の短い本社セミナーを終了後、各配属拠点に出立しました。1日も早く当社の戦力となるべく努めるフレッシュアーズの、今後の活躍にご期待ください。

2002年度カナモト入社式の記念写真



▶ 展示会でKisaraをPR

当社が販売代理店を務めるVoIP電話、Kisara。メーカーであるソフトフロント社を中心に、日本各地で開催されている展示会等にブースを設け、PRを実施しています。2～3月に開催された横浜、そして札幌では、

当社スタッフもお手伝いしました。現在、道内の有力企業からもお引き合いをいただいております。徐々にPR効果が出てきています。

3月14日木曜日 札幌パークホテルで開催された北海道ブロードバンドビジネスセッション&ソリューションセミナーのKisaraブース。当日は当社で採用している日本テレコム社のソルテリア 回線と東芝製のサーバーZ300を準備して、当社のデモンストレーションを行い活況を呈しました



ホームページをリニューアルしました

今回、意匠が変わったのは、メインページと情報機器事業部のページです。

メインページの「読むカナモト」には、新たに2つのコラムを掲載しました。1つは、会長（金本太中）の北海道新聞朝刊「朝の食卓」（1999年1月13日～同年12月16日の全12回）、もう1つは社長（金本寛中）の読売新聞社発刊の読売新聞朝刊「ポブラ並木」（2001年1月17日～同年12月19日の全13回）に寄稿したものです。

このほかにも、以前から設けられていた「スペック&ガイドンス」では、当社が取り扱っている建設機械の諸元表や写真

などをご覧いただけるうえ、図面のダウンロードもできます。ユーザー登録が必要ですが、登録は無料。もちろん、登録して閲覧いただくだけで、レンタル利用しなくてもOKですので、皆さまもお気軽にご覧ください。

また、IR情報ページではメールマガジンも発行しています。こちらも登録無料ですので、まだ申し込まれていない方は、この機会にぜひ。

今後も、皆さまのご意見を参考に、より使い勝手よく、中身の濃いページ作りを行なってまいります。どうぞ、定期的にアクセスしてみてください。

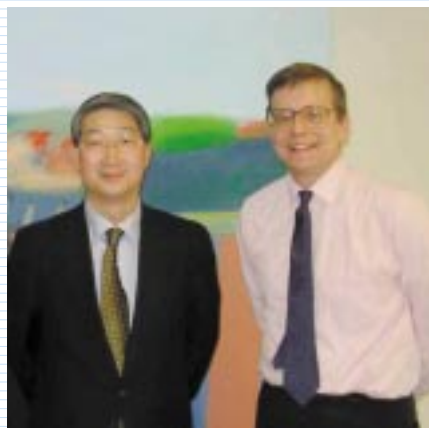
新しいホームページは、下記のとおり4つのURLに分かれています。

- メインページ(営業部門の紹介等)
www.kanamoto.co.jp
建機の図面がダウンロードできる「スペック&ガイドンス」へは、こちらから。
- 情報機器事業部の専用ページ
www.kanamoto.com
- VoIP電話 Kisaraの解説ページ
www.kanamoto.jp
- IR情報ページ
www.kanamoto.ne.jp

すべての営業拠点の近隣マップを設けました



ダイナミックなアニメーションを経て、トップページへ



SPECIAL ISSUE

アメリカIRロードショーレポート

本誌2ページでもご報告しましたとおり、今年2月に実施したアメリカIRロードショー（投資家説明会）。スモールミーティングと1on1ミーティングを通じ、重複して寄せられた質疑、ならびにそれに対する当社の応答を抜粋してご紹介いたします。

当社社長、金本寛中とGrantham, Mayo, Van Otterloo投資顧問のリチャード・P・マティオーニー氏

日本の建機レンタル業界の現状とカナモトの位置付け

— 過去5年間の建機レンタル業界の成長度合いは？

ここ2年は毎年5%減。公共事業の減少が著しいゆえの数字だが、レンタル化率が上昇していることも確か。

— レンタルフィーはどのような状況か？

過当競争に加え、足元も見られて、単価はぎりぎりまで下がっている。このままの価格では中小のレンタル会社は立ち行かない。

— 日本のレンタルのシェアは？

大手10社で、35%。全体のパイは約8000億。よって、当社のシェアも6%程度である。

— 競合他社との差別化は？

一番は情報システム。資金調達力。そして、手厚い補償制度もその1つであろう。

— ファイナンス会社がレンタルをはじめの可能性は？

ない。彼らが行うとすれば、カーレンタルとコンピュータくらいだろう。建機レンタルでコンペティターになるのはメーカー系レンタルだけ。

— メーカー系レンタルは脅威か？

そうは見えない。カスタマー（ユーザー）が望むのは、ワンストップショッピング。メーカー系レンタルでは自社製品以外の

品揃えが難しいだろう。

— 建設会社が建機購入からレンタルに置き換えざるを得ない裏付けとなるものは？

金融機関から企業に対し、バランスシートを小さくせよとのプレッシャーがある。建設業者に対する金融機関の貸し渋りやプレッシャーは、レンタル業界にとってはプラス材料である。また、レンタル業界に対するそれは、中小企業の整理が進むことから、当社にとってプラス材料である。

— レンタル業界の整理はどのくらいでできるか？

5年くらい。

— ではその期間でカナモトはどのくらい成長するか？

M&Aをしなければ、年当り5%の伸び。

カナモトの営業戦略とは？

— 日本国内で今後高い需要の見込まれるエリアはどこか？

東京以外の地域は軒並み駄目。東京以外で期待できそうなのは、名古屋と大阪。よって、人材・資産は首都圏にシフトし、不採算拠点はスクラップするつもり。

— 拠点のスクラップの基準は？

これまでは5年待ったが、これからは長くて3年まで。新設も含め、現行30拠点余りが、まだ黒転していない。この2年間で10拠点はクローズする予定だが、候補となっている拠点には、すでにスクラップする旨を傳達してあるので、クローズさせら

れないように頑張つて黒転するところもあろう。

— 海外進出の計画は？

計画はない。同じ東洋とはいえ中国はまったくの異文化で、レンタルやリースは無理。東南アジアなど建機を多用したい国は、政情が不安定。税制等法制面の違いもある。

— 中古機の売却についてはどうか？

国内のカスタマーには売らない。すべて海外、やはり東南アジアが中心。中国が立ち上がってくれば非常に面白い。当社も設立に関与したアセットラインについては、他社やメーカーが積極利用を進めれば活況を呈すだろう。

— M&Aは？

日本では未公開企業に対する会計監査が厳しくないため、一見、財務状況が正常でも、実状はボロボロな企業も多い。そこで、我々はアライアンスグループを構築する手法を選択した。もちろん、その後お互いに望むならM&Aも視野にある。

— M&Aの際は、どのくらいのオプションをつけて買うのか？

上場企業が少なく、また、非上場企業の株価の評価について、日本の場合、買う側売る側での格差が著しく、判断が非常に難しい。よって、営業利益ではなく、やはり、EBITDAをベースに考察されるべきだろう。

カナモトの財務戦略について物申す

— ファイナンスリースだが、残価設定をして最終的に購入する手法で利用するのはわかるが、割賦するのとくらべると高くつくのではないか？

そのようなことはない。また、割賦購入だと定率法の減価償却対象となるが、ファイナンスリースを利用すると定額法と同様に扱えるので、減価償却の増減の幅を平準化するためにも、有効と考えている。

— 中古機をレンタル用に購入しないのか？

しない。新品を購入して平均すると6年で売却する。中古機購入は、保有資産の規模は確保しつつ有利子負債を小さくする手法として有効と思われる向きもあるが、メンテナンスにかかる費用を考慮すると意味がない。

— 借入金、有利子負債が非常に多く、ROEも4%程度。改善策は？

有利子負債が大きいのは、主力がストック型の事業だからご

理解いただけよう。ROEを高めなければならないことは承知している。その方策として自己株償却というのも手だが、まず、ROAを高めるほうが先決と考えている。自己株を償却することはいつでも可能であるが、債券格付を考えると、今、自己株償却や金庫株を行使するのは、投資家の期待にそぐわないものとする。

— 今年、来年は楽観しているか？

楽観はできない。社内的には高コスト化している部分もあるので、コストカットを推し進めている。

— 営業経費を下げる計画にあるということか？

現在進行中の期から実行中。社内では“カナモトサバイバルプラン”と呼んでおり、すでに人件費や通信費など手を加えている。これを実行すれば、数億円の経費削減が可能である。

主力事業以外の展望は？

— 鉄鋼販売事業と建機レンタル事業のユーザーはラップするはず。それでも鉄鋼事業は伸びないのか？

日本の建設会社は、1つの会社の中で建築と土木に分業されていて、レンタルは土木部門、鉄鋼は建築部門と、重複していないことが多かった。建築は当社レンタル事業部としても力を入れていきたい分野なので、今後に期待いただきたい。

— アクティブパワー社については？

キャブストーン社のMTGを輸入販売している。現行燃料では、電力会社との電力料金の価格競争に陥り、立ち行かなくなるので、今はこれまで処分されてきたメタンガス、未利用ガスに着目して販売を行っている。今期は100台程度の販売目標と聞いている。

■ 当社の対処すべき課題 ■

アメリカで必ず聞かれるのはM&A。事業拡大のカンフル剤として収益の著しい変化があることから、引き合いに出されるのでしよう。アメリカでは当たり前に行われているかのように伝えられ、日本でも以前よりも身近になってきたM&Aですが、アメリカにおけるM&Aの結果について、当社から質問したところ、大半が余り巧くっていないとのこと。

当社の対処すべき課題は、1日も早く、1円でも多く営業利益を確保、拡大することにあります。投資家の皆さまのご期待に添えるべく、全社を挙げて邁進いたします。

Interview

商圈ごとのきめ細かな出店展開と付加価値の提供で、シェアアップをめざす

～ 首都圏におけるカナモトの営業戦略～

金本哲男 (株)カナモト 執行役員 レンタル事業部 関東信越地区担当部長

カナモトの建機レンタル事業は堅調に推移しているものの、厳しい景況が続くなか、楽観が許されないことも確か。現状のアドバンテージを維持拡大させていくためには、従来以上の経営合理化・収益確保の効率化とともに、売上とシェアの拡大が必須条件となります。その取り組みの一環として、近年、カナモトが掲げるのが、首都圏強化の出店方針。陣頭指揮にあたる執行役員関東信越地区担当部長、金本哲男のインタビューを通じて、戦略の全体像と展望をご紹介します。

3年後には関東地区に30カ所の拠点を配備

— 関東地区における現在の拠点数、ならびに今後の出店計画をお聞かせください。

6月初旬にオープンする鹿嶋営業所を含めると18拠点になります。今期に入ってから、昨年12月に横浜港北営業所、今年2月に羽田営業所を開設しました。以降はまだ予定の段階ですが、10月までに都内および近郊に2～3拠点を展開する計画です。3年後にあたる41期までに、関東地区全体で30拠点を目標にしています。

— 首都圏や関東地区中心の出店とは、主にどのような理由によるものですか？

「都市再生」への動きのなかで、需要の高い首都圏に経営資源を集中させることが第一の理由です。実際にいま、全国で建設需要が活況なのは首都圏だけといっても過言ではありません。

また、当社の関東地区の拠点展開が立ち後れているという点も挙げられます。当社の直接競合となる、広域営業の建機レンタル会社は、関東地区に約50～60カ所の拠点を持っています。

— これまでの出店戦略が、競合他社と大きく異なっていたということですか？

そうですね。ご存知のとおり、当社は北海道、東北地区において盤石なドミナント化を実現しています。これは、地方の公共事業が盛んだった頃、当該地区へ集中的に出店展開した成果といえます。当時、首都圏や関東地区を中心に展開することは、地価が高いこともあり、投資効率の観点から得策ではありませんでした。しかし、公共投資が下降線をたどっている現在、一部旺盛な民需に支えられて首都圏の市場が活性化しています。そこで、当社ではこのエリアのドミナント化を早急に進めな



ければならないとの判断に基づき、本格的に注力していくことになりました。

カナモトならではの強みを発揮して、競争力を強化

— 首都圏の市場特性を、どのように見えていますか？ また、それに応じた基本的な戦略は？

建機レンタル業界は運送等の要因から、基本的に1店舗あたりの商圈が狭いのですが、とりわけ都市部はその傾向が顕著です。ひとつの商圈の範囲はマックスで20km圏内といったところでしょう。つまり、シェアアップを図るには、きめ細かく、かつ多数の出店が必要。とはいえ、土地代などの経費が、地方と比較して高いことを考え合わせると、ひとつひとつの拠点の規模は必要最小限にとどめなければなりません。ですから小規模・多店舗展開が基本になりますね。

— ユーザーと商品ラインナップについての特色はありますか？

他の地区と工事の内容が大きく違うわけではないので、首都圏も基本的に一般汎用機械が主力になります。ただし、再開発や大規模な建造物の中で行う工事、橋脚などの補修メンテナンスなど、首都圏特有の需要があることも確か。そうしたニーズに対応する機械を調達できること自体が、他社との差別化につながります。大型特殊機械やトラックマウントタイプの高所作業車などは、競争相手も比較的少ないですね。さらに品揃えについて付け加えると、環境問題への対応もポイント。当社のレンタル用資産のほとんどは、排ガス規制対応機です。また、新商品“極低騒音発電機”も高いニーズが見込めるでしょう。東京は排ガスや騒音の規制が厳しいので、そうした問題に敏感に対応し、商品ラインナップに反映させています。競合他社では、そこまでの設備投資は難しいはずで

— 価格競争も厳しいと思われませんが？

そうですね。この業界もご多分にもれず、単価の値崩れが激しい。シェアアップを図るなら、価格競争に参戦しないわけにはいきません。しかし、その点においても当社のスケールメリットは強みになると言えます。

— 勝算は十分に見込めると？

安易な予断は許されませんよ（笑）。基本的な方針をまとめますと、きめ細かな拠点展開で需要の受け皿をつくり、マーチャンドライジングの付加価値とスケールメリットで競争力を強化していくということです。

積極的なアライアンス展開を推進し、シェア倍増を視野に

— 首都圏においてもアライアンス展開を考えていますか？

もちろんです。すでに実施していますし、今後も積極的に取り組んでいく計画です。コマツグループとのアライアンスは、首都圏や関東地区での事業展開にも大きな意義を持っています。先ほどお話ししたとおり、大型重機類は売上のコアになるものですが、率直に言ってレンタル価格の値崩れも著しく、供給する側にとっては投資効率が良くない。しかし、需要が高いのは確かですから、シェアアップ・顧客確保のために多数調達しておかなければなりません。そこで、両社でレンタル資産を共有することで、投資効率の向上が期待できるわけです。他には、東京近郊のレンタル業者と年間契約を結び、当社がかなりの数の機械を先方に供給している事例もあります。

— これからのアライアンス締結先も、地域密着型の同業者が中心になるのでしょうか？

そうですね。今後、この業界では、広域営業している業者以外は生き残

りは困難でしょう。しかし、規模の小さい会社には、広域と手を組む選択肢があります。地場の業者のなかには、大手との提携を強く望んでいる企業もあり、そのなかで利害が一致する会社と一緒にやっていくことになるでしょう。さらに、首都圏に限って言えば、広域の業者同士の連携も視野に入れていきます。いま、汐留や品川、六本木、丸ノ内、秋葉原、飯田橋など、都内の再開発が盛んです。こうしたプロジェクトに要する機械、たとえば“室内用高所作業車”などは、相当な台数になります。しかし、こうした状況は一過性のもので、数年で落ち着くでしょう。そこで、広域の同業者と互いに無駄な投資を避けようという機運が出てきています。これを実行に移し、成果を上げるまでには、さまざまな障壁もあると思いますが、いずれ取り組まなければならないテーマでしょうね。

— 厳しくも、楽しいなチャレンジになりそうですね。

私が管轄している関東信越地区のシェアは、全国における当社のシェアの半分程度という現状です。しかし、これは裏を返せばまだまだ拡大余地があるということ。アライアンスに限らず、今日お話しした戦略をなんとしても成功に結びつけて、全国における当社シェアの水準にまで高めるのが、私の使命と認識しています。

これからの投資トレンドは「インフレ型」企業へ

黒田 真路 氏

J.P.モルガン証券会社株式調査部 ヴァイスプレジデント アナリスト

証券アナリスト、ファンドマネージャーなど専門家の視点から、当社の事業動向や展望を分析していただくこのコーナー。今回は、有数の国際的金融機関として、世界中の企業や政府機関、個人の投資家など金融ニーズに応えるJ.P.モルガン証券会社の黒田真路氏にご執筆いただきました。



デフレ経済における投資家の視点

私は、今年4月で機械・造船セクターのアナリストとして11年目を迎えます。かつては、カナモトウォッチャーの1人でしたが、私が属している会社の方針もあり、最近縁遠い関係になっております。しかし、同社から距離を置いて初めて、逆に善し悪しが見えてきた面があります。今回は、時代の流れとともにその辺りのお話をしたいと思います。

これまで、カナモトと言えば、北海道を代表する建設機械の大手レンタル企業で、ユーザーにおける建設機械の自社保有からレンタルへシフト化の流れの中で恩恵を受ける企業として評価されるアナリスト、投資家の方が多かったように思います。しかし、1990年代の同社株価は右肩下がり。景気対策として補正予算が組まれる

ときのみ、株価上昇が見られる傾向にありました。何故、株価は右肩下がりだったのでしょうか。それは、バブル崩壊後のデフレ経済の中で、投資家の企業を見る目が、①小さいバランスシート(少ない在庫と固定資産、及び有利子負債)、②高い収益力、③事業の選択と集中、④低価格対応力、などを有する、つまり「デフレ型企業」へと移ってしまった点が背景にあると思います。

カナモトの特長が、再評価される時代へ

相変わらず、新聞を始めとするマスコミはデフレ色一色ですが、ここに来てインフレ経済への序曲が始まったとコメントされる方が現れてきております。つまり、1990年代に評価されたポイントが、逆に敬遠される時代が来るということになります。具体

的にカナモトに当てはめてみると、①多角化戦略。例えば、マイクロタービン発電機の販売事業やワイヤレスLAN等の通信系デバイス販売などの建機レンタル事業とは異なる分野への参入、②大きなバランスシート=自社保有の事業所や建機、高い有利子負債依存度、③市場シェア拡大路線、などの点が評価される時代が到来することになります。

従って、今後は投資家の企業を見る目が「インフレ型企業」へ徐々に移ってゆくのではないのでしょうか。その際、カナモトは有力な投資先として再評価される可能性が高いでしょう。一部に、公共投資の削減、建設業界における再編を懸念視する方もおられると思います。しかし、業界再編は業界トップ企業の株価にとって有利に働く時代、同社の「ブランド力」に期待したいと思います。

株主様からの
質問に答える
Q&Aコーナー

shareholders

Q & A

株主の皆さまからカナモトに寄せられた質問をご紹介します。
誌上でお答えします。

Q カナモトはIT化が進んでいると豪語していますが、社内のコンピュータシステムがコストアップの要因になったり、陳腐化したりしていませんか？

A 当社の全店オンラインによるコンピュータ管理システムは、他社に先んじていると自負しています。メインフレームに接続される端末もかつては専用機を使用していましたが、今では一般的なパソコンに置き換わっているなど、いたって華美にはならないスマートなシステム設計を行っています。

ご指摘のとおり、これらコンピュータは、ハード・ソフト共に日進月歩で新製品が発売されることから陳腐化が著しく、これを防ぐために毎度入換などをしますと、コストばかりが高くなってしまいます。では、当社ではどう対処しているかといいますと、ソフトに関しては、マイクロソフト社とエンタープ

ライズアグリーメント契約を結び、常に最新バージョンのソフトを使用できるように対処しています。この契約によって、全てのPCの動作環境が一元管理できるため、メンテナンス費用と比較しても割安になります。

また、ハード面については、当社社内向けイントラネット上に、皆さんもご存知の『楽天市場』を真似た『カナ天市場』を開設して、PCなどが陳腐化してしまう前に社員に売却し、逐次新しいものに入れ替えています。『カナ天市場』、少々おふざけが過ぎる名前に受け取られがちですが、社有資産の陳腐化回避に、そして、社員のITリテラシーの向上にも役立っています。

Q ゼネコン危機が叫ばれていますが、売掛金の回収や与信など、どのような体制で臨んでいますか？

A 債権管理部が全社の与信管理、回収管理(回収条件を含む)、滞留債権の管理と、各営業拠点に対する指導、不良債権の回収・整理、売掛残高確認の管理を行っています。同部門は、審査課と債権管理課から成っていて、与信については前者の審査課が信用調査・現地情報を分析し、当社独自の評価基準を基に与信額を決定します。また、後者の債権管理課は、滞留懸念のあるものの洗い直しをはじめ、滞留債権を集中管理しています。これらすべては、全店オンラインによるコンピュータ一括管理によって実施されています。

ちなみに、第37期に発生した不良債権額は、売上金額に対して0.05%以下と極めて少ない額であり、引当金についても、過年度分を含め、回収不能額に対して100%の引当を行っています。第37期には、売掛債権

の時価評価の結果、貸倒引当金を3億30百万円増額しています。

昨今の当社を取り巻く環境を考えると、ことのほか不良債権が少なく済んでいるのは上述の管理体制のほか、当社の売上がレンタル収入によるもので、販売業と異なり貸出資産(建設機械)の所有権が当社に留保されている点にあります。また、レンタル収入は販売と比較すると小口・分散化されるため、トップカスタマーでも売上高に占める割合は1%未満と小さく、全体に与える影響もまた少ないということが挙げられます。とはいえ、不良債権をつくらないための最良の方法は、きめ細やかで確実な営業と情報収集にあり、今後とも不良債権の発生防止に、営業部門と管理部門が一致団結して注力してまいります。

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。

第一機械産業株式会社 松井清人社長 インタビュー

昨年11月にカナモトの子会社となった第一機械産業。営業エリアである鹿児島県のマーケット、そのなかで堅調な業績を上げている同社の事業方針について、松井清人社長にうかがいました。

第一機械産業の松井清人社長



カナモトとの提携から生まれた主力商材

— どのようなきっかけで、カナモトとの付き合いが始まったのでしょうか？

平成元年頃に立ち上がった、志布志湾の石油備蓄コンビナート建設という大プロジェクトがきっかけです。当社と並んで参画していたカナモトさんから、その案件について提携のお誘いがありました。第一機械産業の看板で、カナモトさんが機械を供給するというものです。提携は非常にうまく行き、プロジェクトは平成3年に完了。それ以降も手を組んでやっけて行こうということになり、現在に至ります。

— カナモトとの提携によって、どのような影響がありましたか？

まず、初めての提携事業によって、売上が急激に伸びました。おかげ様で拠点を拡大でき、当時は本社と工場だけだったのが、現在は7拠点を展開しています。

また、事業内容で言えば、当社の主力事業のひとつである仮設ハウスのレンタルは、カナモトさんからのご提案によって生まれたものです。償却期間の終わった仮設ハウスを、T.場で再生して



工事現場でよく目にするこのポールは、当社が初めて開発したものと

販売しています。

— 自社工場を所有している貴社の強みに、カナモトの提案

がマッチしたということですね。

そうですね。創業者である先代の社長の時代から、主力事業は建機レンタルですが、当社は商品開発も得意です。工事現場でよく使われるポールを初めてつくったのは当社ですし、切替式バルブのついた仮設トイレでは特許を取っています。

カナモトグループの一員として、独自の戦略で過当な競争を勝ち残る

— 鹿児島県のマーケットは、どのような特色を持っていますか？

毎年桜島における砂防工事などの土石流対策プロジェクトがあり、この案件は当社にとって安定的な収益が見込めるものです。とはいえ、このエリアでは10月から3月にかけて需要が集中し、4月から9月の間はぐっと落ち込むんです。その閑散期をどのように凌ぐかが勝負どころ。当社の場合は、先ほどお話ししたハウスの販売などに注力して



仮設ハウスは、豊富なバリエーションで一般ユーザーのニーズにも対応

います。たとえばお子さんの勉強部屋仕様や仮設店舗仕様など、工事以外のユーザーに向けたバリエーションも開発しています。概ね好評です。

— 競合環境は、やはり厳しいですか？

そうですね。広域レンタル業者も進出してきていますし、地場の他社も必死の構えです。しかし、私としては、当社は競合環境が厳しくなるにつれ、競争力が増して成長してきたという実感を持っています。

このエリアもレンタル価格の低下が激しいのは確かですが、それを嘆いていても始まらない。別の視点から利益を確保する戦略を考えていかなければなりません。当社の場合、自社工場、そしてカナモトさんの後押しという強みを活かすことが、競争に勝ち残るカギであり、またカナモトグループ企業の使命と自認しています。当面はまず、今期の目標である売上15億円にチャレンジですね。社員一同、意欲的に取り組んでいますので、達成できると思います。



5,000坪もの広大な敷地に建つ工場は、同社の強みのひとつ

こんにちは カナモト

《新設拠点のご紹介》

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

羽田営業所

2002年2月開設
東京都大田区城南島4丁目8番2号



所長
木村 弘和

国内最大のマーケット=最大の激戦区なので、工事物件から出荷機械まで多岐に渡っており、当社の総合力を発揮する絶好の市場です。

羽田空港東旅客ターミナル建設工事・再拡張に伴う新滑走路建設工事、京急蒲田駅立体交差事業、東京港臨海道路建設2期工事、ロードパド工事及び都市再生工事など

23区内初の拠点としての役割を自覚しつつ、既存の思考にとらわれず積極果敢に営業し、主要プロジェクトに参画していきます。

今回の出店により、既存ユーザー様からは大変歓迎され、順調な売上を推移しております。当社の営業力を最大の武器にすることで、東京都内に深く侵攻することは可能と実感しています。

横浜港北営業所

2001年12月開設
神奈川県横浜市都築区地辺町3924



所長
谷 隆

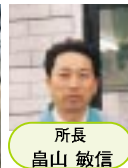
東京に次ぐ大都市で、独立した市場です。建機レンタル発祥の地でもあり、厳しい競争下ですが、市内2店舗目の効果は浸透し始めています。

地下鉄高速鉄道、横浜北環状線、現在はサッカーW杯準備中「小さく生んで、大きく育て！」逆境こそ、人生のお楽しみ！市内シェアアップこそ、我々の最大の目標です。

既存の「横浜」と新店舗の「港北」を合わせても、当社としては小規模ですが、お客様へのサービスは、工夫と発想で最上のものをお届け致します。

長井出張所

2002年2月開設
山形県長井市九野本字南大久保3765-2



所長
嶋山 敏信

ダム工事をはじめ、上下水道工事・農業集落排水工事などが見られます。

長井ダム・横川ダムの2大プロジェクト工事が着工中です。

お客様第一主義

お客様のご要望にお応えできるよう、所員一丸となって精神誠意で対応いたします。

男鹿出張所

2002年1月開設
秋田県南秋田郡若美町払戸字登田64-1



所長
長崎 学

商圏は秋田市とのつながりは深いものの、距離的問題から独立した商圏となっています。各企業の出先もあり港湾、農業土木、また観光アクセスの工事も盛ん。お客様直接のご来店も多く、当社への支持率も日々向上しています。

男鹿市北浦地区に新水族館新築、東部に日道など地域へのサービスをモットーに、線の下の方力持ちを目指しています。

どんなことでも気軽に相談ください。施工第一を念頭にいたれた良い機械の提供を心がけております。

大船渡営業所

2002年2月開設
岩手県大船渡市盛町字二本柁7-5



所長
村本 洋

他エリアに比べ舗装・港湾関連の比重が高い。

三陸縦貫道

「迷わず行けよ！行けばわかるさ！」

所員一同、やる気満々です。温かく、かつ厳しい目で見守っていただければと思います。

バックナンバー

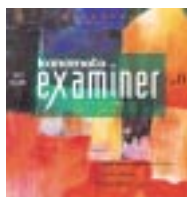
カナモトでは年4回、1月・4月・7月・10月に株主通信『Kanamoto Examiner』を発行しています。バックナンバーをご希望の方は、葉書に氏名・送付先をご記入のうえ下記までご連絡ください。本誌へのご意見・ご要望もお待ちしております。

〒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.16

第37期中間決算号



vol.17

フロンティア・ビジョン特集号



vol.18

第37期事業報告号

● 編集後記 ●

今年は随分と早く桜が咲いてしまいましたね。狂い咲きといってもおおかしくないほどの季節のズレ。温暖化がどうのと普段は語ってるはずなのに、こと桜だからか誰もおかしいと唱えない。日本の経済と政治もまた然り。ヒートアップしているのは瑣末なスキャンダルばかりで、改革は一向に進まず、経済回復もアメリカ頼み。ああ、何としたことかと思ったところで、はは、僕も温暖化を危惧してる風の似非インテリ、批評家、批判家と変わらんじゃないかと気付きました。恥。それにしても、70年安保で熱情をあらわにした当時の学生は、今は何処に居らんや？です。結構、永田町にいうそなんだけどなあ。いい加減、他人任せ・その場凌ぎでは、どこの国からもそっぽを向けられそうです。国会議員諸兄、かつての若き日ころを思い出し、「国民よ、国力回復に捧げせよ！」と、我々小市民を鼓舞してくだされ。茶番ばかりで、妙に達観してしまってますが、絶対に、否、多分、笑ったりしませんから。

HP版スペック&ガイドンス。ユーザー登録されている方の中には、当方の意図とは違うご利用方法もあるようで、図面をお子様の塗り絵に使っていただいているとか・・・。うーむ、賢いお母様！ああ、ロゴも入れておけばよかった。だって、建機はカナモト！って『刷り込み』ができるんですもの。(高山)



(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>

株主メモ

決算日	毎年10月31日(年1回)	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
株主総会	毎年1月中	郵便物送付先	東京都豊島区西池袋1丁目7番7号 (〒171-8508) 三菱信託銀行株式会社証券代行部
同総会議決権行使株主確定日	毎年10月31日	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)
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	同取次所	三菱信託銀行株式会社全国各支店
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		