

kanamoto. カナモトエグザミネー examiners

vol.21

2002年10月期第3四半期号

Shareholders' Report

contents

News Headline

金本太中 著『脱 私の経営 私の人生』出版 ——— 2

Industrial Report

盗難防止警報装置『盗られまセンサー』
販売開始 ————— 6

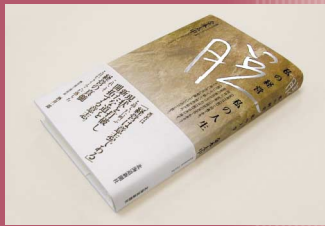
Report & Interview

ベンチャー支援事業 出資先企業株式上場インタビュー
株式会社ニューテック 笠原康人社長
株式会社ソフトフロント 村田利文社長 ——— 7

Shareholders' Q & A

株主様からの質問に答えるQ & Aコーナー ——— 11

金本太中 著『脱 私の経営 私の人生』が刊行されました



脱 私の経営 私の人生
金本太中著／北海道新聞社刊
四六変型判、296ページ
本体価格 ¥1,500

当社会長の金本太中の著書『脱 私の経営 私の人生』が、北海道新聞社から9月14日に刊行されました。本書は、第一部の経営哲学と第二部の半生記の書き下ろしに加え、1986～87年と99年の3年にわたり北海道新聞に掲載されたコラム「朝の食卓」の原稿32編を再掲。さらに、未掲載となっていた草稿も収録されています。父が創業した個人商店の時代から現在に至るまでの当社会長の経営観・人生観が凝縮された本書は、株主の皆様にとっては、当社の軌跡をより深くご理解いただける格好の書といえるでしょう。ぜひ、お手にとってお読みください。以下、本文の引用を交えながら、金本太中のコメントをご紹介します。



著書について語る当社会長、金本太中

出版について

●昨年の6月に、北海道新聞社から出版の企画の打診があったとき、実は少しためらいました。この本の序文にも書きましたが、経営者が本を出すとその会社が上手く立ち行かなくなるというジンクスがある(笑)。しかし、そのジンクスとは、本に書かれている経営理念と、会社の実状が乖離してしまう状態を指すのだと思います。であれば、経営陣の一人として、自社の理念と実状が軌を一にすることを常に肝に銘じ、もしものときは強引にでも軌道修正すればよいと思いつき、本書を書き下ろそうと決断しました。

執筆について

●実際に執筆に入る前に、しばらく構想を練りました。言葉の断片をいくつも思い浮かべ、メモしていく。それらのキーワードは必ず意味や背景を持っているので、お互いにつながっていくんです。

●構想作業を経ていましたから、実際に原稿に取りかかってからは、早かったですよ。仕事の合間をぬって、出張先や休日、夜中の執筆でした。書くことは苦になりません。日曜日など、10時ごろから始めて、食事するとき以外はずっと書きおでした。口述筆記やゴーストライターは、一切使っていません(笑)。

- 可能な限り、曖昧な物言いを排除し、明晰かつ簡潔な文章を目指したつもり。私自身、込み入った長編小説の類より、簡潔にまとまった短編小説の方が好きなんです。
- 執筆にあたって、特定の経営書を参考にしたりとか、意識したとかいうことはありません。とはいえ、経営書に限らず、これまでに読んださまざまな本の影響は、当然あるでしょうなあ(笑)。



本書の執筆に使ったボールペン。間くと93年にスイスで発行した転換社債の調印式のとき以来の愛用の一本だそう。他のペンとは比べ物にならないほど使い込まれていた。

本書の内容について

《脱》の思想

《変革》は《脱》と同義である。同時に、変革とは現状の否定でもあろう。変革の意志がなければ《脱》はあり得ず、《脱》によって新しい世界が拓かれ、より高い次元に発展して行くのだと思う。

いま、多くの企業で当然のこのように変革が叫ばれている。持続的な成長のためには、停滞する現状の変革がなければならないという自明の理からであろう。

この変革ということばをわれわれは、

まだ一般に企業で意図的に使われていなかった二十年以上も前から、行動指針のなかで訴えてきた。 <96ページ>

●表紙に「脱」という字が箔押ししてありますが、この字は、私が書いた原稿から抜き出したものです。「脱」とは「常に現状を検証し、新たな領域に足を踏み出す」という当社の経営理念のシンボルですので、原稿のなかに、この文字を随所に使っており、そのなかから出版社と当社の広報担当が選んだようです。ですから、上手く書こうという意識をまったく持たずに書いたものですね。私の字は乱暴なんです。小学生のころ、先生から「君は絶対に教えたとおりに書かない」と言われていたから(笑)。

粗にして野だが、卓ではない

出処進退は志の高さという角度で見ると、意外に分かりやすい。(中略)

ベストの後継者が見当たらなければ育成すべきで、後継者の不在を口実に、地位にとどまるべきではない。

わたしは、「三井物産に在ること三十年、欲得ずくの事業に従事してきたが、これからは、奉仕の精神に専念する」と言って、国鉄総裁となった石田禮助氏

が、国会の委員会での自己紹介で述べた「粗にして野だが卑ではない」ということばを、いつも、噛みしめている。

何という志の高さと思わずにはおれない。
<54ページ～>

●第一部の「わたしの経営哲学」は、1963年に父の葬儀で室蘭に帰ったのを機に、家業に携わるようになったころの話から始まっています。当時の私は、企業経営の経験もないうえ、家業の仕事の片鱗も知らなかった。当初は「1年経ったら東京へ戻る」という約束でした。しかし、いざ携わってみると、私から見ても、非常に未熟な組織だったんです。そこで、改善に取り組み始めたわけですが、一度、手がけたことは完成させなければならない。完成させれば次のステップが見えてくる。それを繰り返すうちに、実に40年も経ってしまった(笑)。

よく経済のグローバル化といわれ、グローバルスタンダードといういい方もされている。それは経済の分野ではアメリカ的なものと理解されているといっているだろう。

しかし、だからすべてにアメリカ的なものを手本にしろということにはならない。(中略)

国内に固有のものとはグローバルなものとの従属関係に立つ一体化がグローバル化ではなく、国内に固有なものが、グローバルなものとは対等の関係に立つことこそ、真のグローバル化と考えたい。

<88ページ～>

日本の建機レンタルの現状

不安定な貸出単価と予測しがたい稼働日数ということは、この積が売上額になるわけだから、レンタルというのは限りなく不確かなリターンによって成り立っているということになる。(中略)

当然、レンタルの場合、経理上は定め

られた耐用年数表により減価償却費用として処理されるわけだから、これが直接原価となる。

経理上といったのは、税法に基づく耐用年数と、実際の耐用年数との間には乖離があり得るし、現にあると思われるからである。

現在価値に基づく処理を時価主義と呼ぶならば、時価と乖離した処理はどうしたものかと、思いあぐねざるを得ない。

かつて、このような状況でのレンタル経営を、先損後利の含み経営だと喝破した人がいる。

しかし、このような状況でも過剰といわれかねない償却をしてお、余裕のある経営ができた時代は過去のものである。逆説的にいえば、このような状況が経営者の緊張感と危機意識を欠くもととなったと言えなくもない。
<124ページ～>

●出版社から、若い起業家の参考書となる経営書で、老若男女を問わず読みやすいものとの相反した命題をいただいたわけです。そこで第一部では、先ほど申し上げたように、私が携わってきた経営体験をもとに、企業はどうあるべきか、どのような物差しで経営を進めてきたかを書き、加えてわれわれカナモトが属する建機レンタル業界の現状についても解説を付しました。第二部については、今日の私をあらしめた生い立ちについて書き連ねたものですが、コメントは割愛させていただきます。

責任感

責任とは、結果を招いた者の道義的自責がまず根底にあるべきであり、自分にその意図はなかったとか、時効で免責されているからというのは、卑小で、志の低い人たちのすることであり、少なくとも、リーダーであった者の取るべき態度ではあるまい。

<279ページ>



●この「責任感」というコラムは、1999年の1月用の原稿として書いたものですが、担当者から『お正月早々、内容が固すぎる』と言われまして(笑)、別の原稿に書き直したため、未発表だったものです。内容は、破綻した道内の金融機関に触れたもので、いまではマスコミでもこうした論調は当然ですが、当時はそういう雰囲気ではなかったんですね。しかし、昨今世間を賑わしている企業の不祥事にも、この文章は当てはまると思います。企業の責任というのは、本来、道義的責任が先立ち、その次に社会的制裁が付随するものです。それを、社会的制裁を避けることばかり考える、言い換えればバレなければよいという意識から、消費者をたぶらかすような不祥事を起こすのでしょうか。私自身、モラルに反するような利潤追求を固く自戒してきたつもりなので、こうした思いを大変強くしています。99年10月に「秋」とタイトルをつけたコラムをしたためましたが、これも「責任感」同様の思いから書いたものですね。

『脱 私の経営 私の人生』出版を記念して、読者の皆様に抽選で本書をプレゼントいたします。詳しくは11ページをご覧ください。

カナモトと関係の深いIT企業2社が相次いで株式上場しました

カナモトでは、将来の主力事業の開発を目的にベンチャー支援事業を展開。IT業界の有望企業を中心に出資支援を行ってきました。そのなかから、このたび、株式会社ニューテック(笠原康人社長、本社：東京都港区)と株式会社ソフトフロント(村田利文社長、本社：北海道札幌市)の2社が相次いで株式上場を果たしました。

両社とも、これまで当社からの出資支援だけでなく、情報機器事業部で製品を取り扱ってきた経緯があり、強い関係を築いてきたビジネスパートナーといえます。

(株)ニューテックは、コンピューターの外部記憶装置など周辺機器の開発・製造を主力事業としており、半導体や自動車設計、官公庁の研究部門などの分野で着実にユーザーを拡大。優れた集積技術は、業界で高く評価されています。

(株)ソフトフロントは、話題のVoIP(IP電話)の分野において、国内でも有数の開発力を誇る企業。小誌でもご紹介している主力商品KISARAシリーズは、大手企業の通信ネットワークと

して、また、ソフトウェア製品のアプリケーションとしても数々の導入実績を上げています。

両社の上場に関する基本情報は下表のとおり。また、本誌8~9ページに社長インタビューを掲載しておりますので、合わせてご覧ください。

| 社名 | コード・所属市場 | 上場日 |
|------------|---------------------------------------|-------|
| (株)ニューテック | 6734・ジャスダック | 7月24日 |
| (株)ソフトフロント | 2371・ナスダックジャパン (本年12月から新名称「ヘラクレス」) | 9月10日 |

詳細情報は、各市場のホームページでご覧いただけます。

●ジャスダック <http://www.jasdaq.co.jp>

●ナスダックジャパン <http://www.nasdaq-japan.com>

グループウェアとVoIPを融合した、マルチコミュニケーションツールの販売を開始



9月4日、東京の浜松町Kビルで開催した記者発表会では、新商品のデモンストレーションも実施

カナモトは、WEBグループウェアの開発・販売を行う株式会社リンコムとの事業提携により、VoIP(IP電話)機能を搭載したマルチコミュニケーションツールの販売を開始します。

WEBグループウェアとは、WEBブラウザを用いて掲示板や施設予約、スケジュールなどの多様なデータを、企業内・部署内などにおいて共有する

企業情報ポータルサイトとなるシステム。業務の効率化やコストを低減できることから、パソコン等を利用する国内企業の約3/4に導入されており、今後も高い需要が見込めます。

今回の新商品は、(株)リンコムの最新WEBグループウェア「リンコムネクスト2」上で、当社が取り扱う(株)ソフトフロント製VoIPシステム「KISARA Office」が利用できる機能を搭載。

他の多くの商品が、文章等のデータ通信しかできなかったのに対し、「音声・会話」によるコミュニケーションを併用することで、無駄な文書作成等の手間を省くことができます。また、これまで電話で補えなかったこの機能を、グループウェアでカバーすれば、さらなる時間やコストの合理化が可能

になります。

「リンコムネクスト2」の特長は、他のグループウェアより安価でありながら、ユーザーの要望に応じてカスタマイズできる融通性の高さ。今回、音声通信機能が付加されたことで、その優位性がさらに高まったといえるでしょう。

(株)リンコムは50社以上のベンダーネットワークを有し、行政機関や建設・建築企業を主力ユーザーとしています。このたびの新商品販売は、当社取り扱っているKISARA Officeの拡販にも大きく寄与すると期待できます。



KISARA Officeを搭載したリンコムネクスト2

カナモト総合補償制度の一部を更改。さらに手厚い補償内容になりました

当社建機レンタル事業の付加サービスのなかでも、ユーザーの皆様から高い評価をいただいているカナモト総合補償制度。そのなかの自動車損害賠償額をこの9月から大幅に引き上げ、これまで以上に充実した補償内容としました。ほかにも昨年12月には自走式建設機械補償を、本年3月には盗難補償および動産総合補償をそれぞれ改訂しており、業界のなかでもユーザーのご要望に最大限に対応した最強の補償制度です。

複雑化する事故、高額な賠償請求、責任の明確化が必要とされる今日、万全の注意をバックアップするカナ

モト新総合補償制度は、当社のレンタルをお選びいただく大きな動機付けの一つになるでしょう。

自動車損害賠償補償制度

| 区分 | 補償金額 | | 免責金額 | |
|-------|-----------|---------|---------|-----|
| | 変更前 | 変更後 | 変更前 | 変更後 |
| 対人賠償 | 1億3,000万円 | 無制限 | - | - |
| 対物賠償 | 200万円 | 1,000万円 | 30,000円 | - |
| 搭乗者傷害 | 500万円 | 1,000万円 | | |
| 入院日額 | 7,500円 | 10,000円 | | |
| 通院日額 | 5,000円 | 5,000円 | | |

車両損害補償制度加入料（日額）

| 対象車種 | 変更前 | 変更後 |
|---------------------------|------|------|
| ダンプカー・トラック、軽ダンプ・軽トラック、バン等 | 400円 | 500円 |
| クレーン付トラック | 600円 | 700円 |

水溶性天然ガスを利用した、MTGによる分散型発電が沖縄でスタート



沖縄県初の設置となったマイクロタービン発電機

カナモトはこのたび、沖縄県那覇市の高級リゾートホテル「ロワジュールホテルオキナワ」に、米国キャプストーン社製マイクロタービン発電機（MTG）を納入しました。330インダストリアルパッケージ2台のシステム構成で、計60kwを発電。10月から稼働しています。

この設備は、同ホテルの温泉に含有される水溶性天然ガス（メタンガス）を燃料として、MTGで発電するシステム。燃料となるガスの埋蔵量はたいへん豊富で、試算によると、那覇市で消費する都市ガスの400年分を

まかなえるとのことでした。

今回の案件は、当地の水溶性天然ガスの鉱業権を保有し、かつ当社のMTG事業における沖縄地区の代理店としても事業展開しているOPエナジー社と沖縄県工業技術センター、琉球大学による、産官学の共同プロジェクトとして実施。OPエナジー社の大見謝社長によれば、「島々で形成されている沖縄県では、大規模発電は合理性がない。そ



那覇市の高級リゾートホテル「ロワジュールホテルオキナワ」
http://www.lbsir.co.jp

この点、この水溶性天然ガスとMTGを使った分散型発電は、過大な開発も必要なく、環境を守りつつ、文化的な生活環境を得られる。将



MTGはホテル敷地内のハウスに収納

MTGの燃料はホテルの温泉に含有される水溶性天然ガス

来的には、水溶性天然ガスで沖縄県が経済的に自立できるよう、貢献していきたい」とのこと。

本プロジェクトは、沖縄県で初めての天然ガスを利用したMTGシステムとなります。豊かな自然に恵まれた地で、環境特性の高いMTGを利用することはきわめて意義深く、この稼働実績は今後の全国へのMTG普及に大きな影響を残すこととなるでしょう。

当社としても、本プロジェクトの実績を活かし、MTGのいっそうの拡販に注力してまいります。

深刻化する建機の盗難被害。 カナモトが業界へ向けて自衛策を提案。

盗難防止警報装置『盗られまセンサー』販売開始

小誌前号でもお伝えしましたとおり、カナモトでは盗難防止警報装置『盗られまセンサー』を開発、このたび、建機メーカーからも引き合いをいただき、販売も開始しました。高級乗用車の盗難も社会問題化していますが、建設機械もまた同様の深刻な状況なのです。



当社が開発した盗難防止警報装置『盗られまセンサー』

窃盗犯罪のターゲットとなりやすく 検挙が困難

下のグラフは、社団法人日本建設機械工業会が発表した、建設機械の年間盗難被害台数の年次推移です。1995年から5年間で約7倍、2000年には年間1,000台を超える盗難被害が発生しており、急激な増加が見られます。建設機械が、概して高額商品で乗用車以上に高値で売買できること、また、保管場所が人目につきにくく乗用車よりも盗み出しやすいことなど、盗難には格好の条件が揃っているためです。また、盗まれた建機は国内だけではなく、不正輸出されることも多く、盗難機が被害者の手元に戻ることは、現状では極めて困難な状況にあります。



業界を挙げて自己防衛策を 検討する動きが

建機の盗難を根絶するために、警察の捜査体制の強化と合わせて、建機ユー

二段階のセキュリティでがっちりガード

- 警戒モード** 振動を感じて100dB超のサイレン音プラス警報装置作動中のメッセージ
- 通報モード** 監視通報センターを通じ、警察にも自動通報



ザーとサプライヤーを含めた自衛策の拡充が必須です。社団法人建設機械器具リース業協会(建機レンタルの業界団体)でも、対策委員会を発足させ、警察に対する取締強化の要請、加盟企業への防犯指導などを実施していますが、残念ながら、歯止めをかけるまでには至っていません。

カナモトが提案する “盗難行為の遮断”

カナモトでは、建機に手を触れさせないこと、すなわち盗難行為の遮断こそ、最も効果的な対策のひとつと位置付け、警報装置の開発に着手。その結果、生まれたのが『盗られまセンサー』です。盗られまセンサーは最新型のセンサーを採用しつつも価格は19,800円(税別・本体価格)と他社製品の半額以下に抑え、多数台に据え付けられる製品となりました。最新型センサーは、わずかな振動や衝

撃、傾きなどを加えられるだけで、その異常を検出して100dB超の警報メッセージが発生。また、異常発生時に通報メッセージが発生するとともに、監視通報センターを通じて警察へも自動通報する二段階のセキュリティシステムのほか、さらに、オプションで人感センサーや赤外線センサーなどを取り付けることにより、建機や車だけでなく、事務所などの盗難装置としても利用できる汎用性の高いものになっています。既に当社では自社機に盗られまセンサーの取り付けを開始しており、ユーザーの皆様安心して当社の建機レンタルをご利用いただくことができます。しかし、当社では『盗られまセンサー』のメリットを自社だけのものにはせず、同業他社にも広く利用を推奨することで、個々の企業レベルにおける自衛手段の確立を通じ、業界全体の健全な発展を図ってまいります。

ベンチャー支援事業TOPICS 出資先企業 株式上場インタビュー

カナモトが戦略的に展開してきたベンチャー支援事業は、本年7月で5年目に突入。このタイミングで出資先企業の（株）ニューテックと（株）ソフトフロントが株式上場を果たしたのは、この事業におけるひとつの節目と位置付けられるでしょう。そこで、両社の経営トップのインタビューを通じて、当社におけるベンチャー支援のあり方を、いま一度見つめ直しながら、皆様にご紹介いたします。



株式会社ニューテック

- 所属市場：ジャスダック
- 上場日：2002年7月24日
- 本社：東京都港区
- 設立：1982年3月
- 資本金：4億7,960万円
- 従業員数：68名(臨時雇用者含)
- 事業内容：サーバー等に接続するストレージ(外部記憶装置)本体及び周辺機器の開発、製造及び販売

株式会社ソフトフロント

- 所属市場：ナスダックジャパン(ヘラクレス)
- 上場日：2002年9月10日
- 本社：北海道札幌市
- 設立：1997年4月18日
- 資本金：19億7,600万円
- 従業員数：126名
- 事業内容：VoIP技術を核としたソフト開発及びソリューション提供



『イコール・パートナー』としての 拡大・発展により、グループ全体 で売上1,000億円を目標に

北方敬一
(株)カナモト
執行役員
事業開発部長



私が統括する事業開発部は、業務企画部業務企画課が担当していた「ベンチャー支援事業」ならびに「M&A事業」を引き継ぎ、拡大・発展させる形で、昨年1月に発足しました。

当事業部は、メーカーにおける研究開発部門にたとえることができるでしょう。基本

的に、カナモトの事業領域を拡大あるいは深耕するための活動が主体となるからです。具体的な業務内容としては、次の3つに分けられます。既存の事業部で扱う新素材を発掘する『新事業開発』、建機レンタル事業におけるアライアンスグループの形成など、広義の『M&A』の推進、そして『ベンチャー企業の支援』です。これは、ご存知のとおり、将来のビジネスシーズの発掘を目的に、単年度の純利益の10%を上限として有望な企業を支援するもの。現在10社以上に出資支援を行っています。また、出資を行わず事業協力等を通じて支援している企業もあります。当社のベンチャー支援のコンセプトは、事業内容や地域にはこだわらず、共に成長していく『イコール・パートナー』という考え

方、言い換えると“教育”ではなく、共に育つ“共育”の姿勢で臨んでいます。今回、株式上場した2社についても、そのような方針のもとに推進してきました。(株)ニューテックについては資本政策と営業展開の面で、(株)ソフトフロントについては技術開発とやはり営業展開の面で、それぞれお互いにメリットのある協力体制を築けたと感じています。

現在、両社に引き続いて上場準備に入っている企業も数社ありますが、当社としてはキャピタルゲインを期待しているわけではなく、あくまで中長期的な視点で、支援先・提携先を含めた『カナモト・アライアンス & アソシエーツ』の発展が第一義。広義でとらえたグループ全体で売上1,000億円達成を当面の目標に掲げています。

出資先企業 株式上場インタビュー①



高集積化技術を武器に、コストパフォーマンスの高い製品づくりに注力

笠原康人氏 (株) ニューテック代表取締役 社長
石井泰和氏 (株) ニューテック取締役 管理本部長



笠原康人社長



石井泰和取締役

情報機器事業に進出した カナモトと歩みを共に

— カナモトとのお付き合いは、いつごろからですか？

笠原 83年からです。金本太中会長が社長をお務めのころ、新規事業として情報機器の分野に進出したいとの方針から、当社に協力の依頼がありました。それをお引き受けし、出資いただいたという経緯です。私は北海道の留萌出身で、地縁関係にあったんです。

— ニューテック設立当初の主力商品は？

笠原 フロッピーディスクドライブとキーボードです。当時は、輸出がメインでした。カナモトさんが米国サン・マイクロシステムズの製品を取り扱われるようになってからは、同社製品の周辺機器も手がけるようになり、カナモトさんにはレンタル商材として取り扱っていただきました。

石井 カナモトさんは新規事業に乗り出し、当社は設立まもない時代。まさに共に歩んでいたといえるでしょう。

笠原 カナモトさんに対して、経営面で依存してきたつもりはありませんが、やはり設立10年未満の時期には、カナモトさんが株主であることが、対外的信用を高める意味で大きかったのは確かですね。

高まる注目のなか、一貫した 目標に向かって

— 笠原社長は、会社設立前からコンピュータ業界にお勤めだったのですか？

笠原 いえ、ちがいます。化学製品の会社に約9年間勤めていました。印刷用のインキの営業担当です。

— では、一大転身だったわけですね。

笠原 印刷業界は、比較的歴史の古い業界でしたから、新しい業種へ移りたいと考えたんです。コンピュータ関連の会社をおこすことは、初めから決めていました。

— 事業が軌道に乗り始めたのは、いつごろからですか？

石井 おかげさまで、1年目から順調なスタートを切ることができました。

笠原 初年度から5億円を売上げ、利益も確保できました。4年目には売上10億円に達しました。日本のコンピュータ業界も黎明期でしたから、うまく波に乗れたのでしょう。おかげさまで、現在まで一貫して黒字決算で、配当を毎年出しています。

— 現在は国内でのビジネスがメインですね。

笠原 89年から外付ハードディスクの

製造をスタートし、国内マーケット中心に移行しました。現在の主力商品は、ストレージ（コンピュータの外部記憶装置）のなかでも大量のデータを高速処理できるRAIDという機種です。

— そのなかでの貴社の強みは？

笠原 高集積化する技術開発に注力しています。これにより、製品はコンパクトかつ高性能に、値段も安くなります。

— 主な客先は、どのような分野ですか？

笠原 大手電機メーカーの半導体設計やCAD部門、自動車メーカーの機械CAD部門、それと大学や官公庁です。今後、注力していきたいのは画像処理の分野。放送やアニメーション、気象関連分野を開拓していく方針です。

— 株式上場を機に、環境的な変化、あるいは新たな目標はありますか？

石井 皆様方から常に注目されていると自覚しています。毎日、新聞に社名が掲載されるわけですから。

笠原 目標はこれまでどおりです。株主様には配当を継続し、ユーザー様にはコストパフォーマンスの高い製品を提供する。従業員には、上場企業の一員であることを自覚し能力を高めてほしいですね。



新たなコミュニケーション・インフラを生み出す、イノベーターであり続けるために

村田利文氏

(株) ソフトフロント 代表取締役社長

(株) ソフト
フロントの本
社オフィス内



出資と事業協力、両面からの カナモトの支援に感謝

— カナモトとのお付き合いの始まりは、村田社長からの製品プレゼンテーションだったとか？

そうです。99年、当社では出資者を探していたのですが、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きました。さっそく、プレゼンテーションとして、当時開発段階にあったコールセンター向けVoIP製品『KISARA Contact』のデモをご覧いただきましたら、即時に出資OKの返答。ご決断が早くて驚きました。

— 以降、『KISARA』の開発についてもカナモトがお手伝いしたわけですね？

事業所向けの『KISARA Office』を、試用段階のベータ版から実際に使ってもらって、そこでいただいた意見を反映させて、完成させました。カナモトさんは『KISARA Office』のユーザー第1号で、かつ商材としてもお取り扱いいただいています。出資と事業協力、両面からご支援くださっているカナモトさんには、大変感謝しています。

コミュニケーション環境に 革新を起こしたい

— VoIPはだいぶポピュラーにな

っていますが、ご存知でない方のために、改めて解説していただけますか？

簡単に言えば、インターネット回線で音声を送る技術です。これにより電話料金が不要になる、また、画像と会話を統合した、便利で効率的なコミュニケーションが可能になります。

— 97年の設立当初から、VoIPのような新しいコミュニケーション分野を志向されていたのですか？

別の分野のソフトやシステムを手がけていた時期もありますが、インターネットも電話も回線を使用するわけですから、いずれ融合したコミュニケーションが確立できるはずという考え方は持っていたんです。そしてVoIPの分野で当社の技術力を発揮できれば、新しいコミュニケーション環境を生み出せると確信し、VoIP技術の開発に着手しました。

— VoIPが話題を集めているだけに、競争も厳しいと思いますが、貴社の強みは？

ユーザーやパートナー企業からご評価いただいているのは、まず高音質という点。そして実際に、当社は良好な音質のVoIPエンジンを開発したことで、大きくステップアップできました。他にも、音声伝送を中心としながら、応用技術や周辺技術などを含めた統合

的なシステム提供を行えること、多様な環境やニーズに対応できるフレキシビリティなどが、当社の特長と自負しています。

— 創業以来、順調に成長して来られたわけですね。

おかげさまで、カナモトさんをはじめたくさんの方からご支持やご協力をいただいています。でも、まだまだこれからという思いも強いですね。

— 今回の株式上場は、これまでの成果の現れと位置付けられますが、いかがですか？

もちろん、そうした見方もできるかも知れませんが、当社の目標は、新しいコミュニケーション技術の開発を通じて、マーケットイノベーションを起こすこと。VoIPが注目を集めている現在、徐々にその目標に近づきつつあるとも言えますが、当然ながら、その先のビジョンにも目を向けています。

— そのビジョンとは？

当面、当社の強みであるVoIP技術がベースになることに変わりありませんが、より広範な産業分野への応用を図ることが、次のステップへの足がかりになると考えています。

株価情報

● 株価および売買高株式の状況 (2002年4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..... 30,253,241株
- ③ 株主数..... 4,145名

● 大株主 (2002年4月30日現在)

オリックス株式会社 / 金本太中 / 金本 三郎 / 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 / デンヨー株式会社

● 株式分割・ファイナンス

- 1991年 6月 札幌証券取引所上場
公募増資 (92万株)
- 12月 株式分割 (1:1.2)
- 1992年 12月 株式分割 (1:1.1)
- 1993年 8月 1997年8月26日満期 スイス・フラン建ワラント債 (6,000万 SFr) 発行
- 12月 株式分割 (1:1.5)
- 1994年 4月 公募増資 (200万株)
- 7月 1998年10月31日満期 スイス・フラン建転換社債 (1億SFr) 発行
- 12月 株式分割 (1:1.3)
- 1995年 12月 株式分割 (1:1.1)
- 1996年 3月 東京証券取引所市場第二部上場
公募増資 (200万株)
- 6月 第1回無担保転換社債 (100億円) 発行
- 12月 株式分割 (1:1.1)
- 1997年 11月 2002年11月26日満期ユーロドル建普通社債 (42,000千ドル) 発行
- 1998年 4月 東京証券取引所市場第一部昇格
- 1999年 11月 2003年10月31日満期円建転換社債 (50億円) 発行
- 2000年 11月 2003年10月31日満期円建転換社債の転換価格を777円から622円に変更

● 株価チャート (週足)



● 株価および売買高 (東証分のみ。単位:円、出来高は千株)

| | 高値 | 安値 | 終値 | 出来高 |
|----------|-----|-----|-----|-----|
| 2001年10月 | 528 | 513 | 528 | 50 |
| 11月 | 530 | 454 | 456 | 436 |
| 12月 | 454 | 390 | 394 | 671 |
| 2002年 1月 | 409 | 385 | 401 | 551 |
| 2月 | 448 | 390 | 441 | 567 |
| 3月 | 459 | 416 | 440 | 557 |
| 4月 | 473 | 433 | 439 | 636 |
| 5月 | 494 | 420 | 483 | 869 |
| 6月 | 492 | 450 | 464 | 666 |
| 7月 | 490 | 458 | 486 | 437 |
| 8月 | 490 | 470 | 475 | 318 |
| 9月 | 485 | 455 | 482 | 363 |

会社概要 (2002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 | 85億9,673万円 (払込済資本金) |
| 上場取引所 | 東京証券取引所市場第一部 札幌証券取引所 |
| 営業拠点 | 136カ所 |
| 本社 | 札幌市中央区大通東3丁目1番地19 |
| 発行株数 | 30,253千株 (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 | 1,116名 (嘱託・臨時雇員を除く) |

役員一覧 (2002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 ● 鷺田 秀光
- 取締役 常務 執行役員 管理本部 部長 ● 澤田 紳六
- 取締役 常務 執行役員 レンタル事業部長 ● 佐藤 幸夫
- 取締役 ● 的野 真博
- 取締役 ● 薩摩 幸治郎

● 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
- 総務部長 ● 辻岡 公夫
- 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
- レンタル事業部副部長 ● 平田 政一
- 業務企画部長 ● 成田 仁志
- レンタル事業部東北地区担当部長 ● 工藤 三郎
- レンタル事業部関東信越地区担当部長 ● 金本 哲男
- 情報機器事業部長 ● 北方 敬一

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** 電子公告やオンライン会社説明会・株主総会など、インターネットを利用したIR活動について、
カナモトではどのような展開を予定していますか？**A** インターネットを利用したIR活動は、社長
命のもと、当社IR活動の中心に据えています。
当期下期から社内にホームページ検討
委員会を設け、ホームページを数度に渡り更新して
おり、充実を図っております。特に当社の第39期
(2003年10月期)には、ホームページを一新する計
画です。また、オンライン会社説明会は、過去に数度、実施
しておりますが、現状、会場や主催者側の関係で、
決算説明会のインターネット配信ができておりませ
ん。近々には再開できるよう検討を重ねております
ので、今しばらくお時間をください。

ご質問の冒頭にありました電子公告など、株主総会

に
関係する部分ですが、インターネットによる『議
決権行使』の受付につきましては、次回の定時株主
総会(2003年1月開催)から実施する予定で準備
を進めております。また、株主総会招集ご通知や電子公告のインター
ネット掲載と、株主総会のインターネット中継につ
きましては、通信環境も考慮しつつ、採用の方向で検
討を重ねております。前回ご要望を頂戴しました配
当金の郵便局での取り扱い同様、今後も、株主の皆
様の便宜につながるものは、積極的に取り入れて行
きたいと存じます。**PRESENT**当社会長、金本太中 著『脱 私の経営 私の人生』を抽選で20名様に差し上げます。ご希望の方は小誌に同封のアンケートハガキの
『プレゼント希望』欄にご記入のうえ、ご返送ください。当選の発表は商品の発送をもって代えさせていただきます。

■ご応募締切：2002年11月20日(水) 当日消印有効

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.18

第37期事業報告号



vol.19

2002年10月期第1四半期号



vol.20

2002年10月期中間決算号

● 編集後記 ●

弊社会長の著書、『脱 私の経営 私の人生』を、やっと、店頭に並べることが
できました。企画から約1年半。校正を重ねていくうちに、差し換えが次か
ら次へと出てきて、結局、盆明けの印刷を開始する直前まで校正していま
した。書き下ろしの場合、一般的には三回の校正で終了するのですが、今回は
五校まで行った訳でして、その割には、単純な入力ミスを見つけれないま
まになってしまっていて、まったくもって、不肖な編集者。反省しております。
ところで、どうしても拘りたかったのが、表紙の『脱』の文字。本人直筆の文
字にしたい。それも気張った「書」ではなく、普段の原稿の文字を皆さんにご
らんいただきたくて…。お寄せいただいたご感想の中に、表紙も洒落ている
と付け加えていただいて、拘った甲斐があったなど北海道新聞社の安川氏と
二人でほくそ笑んでいます。カバーの箔押しもさることながら、本表紙のエン
ボスも素敵な仕上がりですので、ぜひ、カバーも揃ってみてくださいね。
とと。すっかり株主通信の後記から脱線してしまいました。本号はいつもよ
り少々薄い株主通信になってしまいましたが如何でしたか？ それにしても
盗られまセンサーなどという製品が売れる世の中って、なんか荒んでいます
よねえ。

(高山)



株式会社 **カナモト**

(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) | 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) |
| 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 | | |