

企業名：株式会社カナモト

---

レポート名：統合報告書 2021

---

## 1. この会社が目指す姿が理解できるか

株式会社カナモト（以下、カナモト）は建設機械のレンタルを主要事業とする企業である。カナモトの 2021 年度統合報告書を読み、この会社は、中期経営計画「creative60」を通しての業務効率化と生産性向上による企業の強力化と共に、建設関連事業を中心とする活動による豊かで安心な社会づくりへの貢献を目指している、と理解できた。

統合報告書の中で大きな割合を占めているのが、中期経営計画「creative60」についての記述であり、国内営業、海外展開、企業内部という 3 つの観点から詳細な説明がなされている。特に国内営業に関しては、現在、土木投資を中心とした高水準の建設需要があることが、国が計画する土木事業やインフラ整備に関するデータ・数値を用いて詳しく説明されており、説得力があった。企業の内部オペレーションの最適化についても、既存のシステムの改良や情報システムの拡充によって業務の効率化、利益率の向上を目指すことが具体的に述べられている。また、直近 5 年間の激甚災害のデータを使用して、これらの復興・復旧工事への支援体制について言及しており、持続可能な開発目標・カーボンニュートラル達成への意欲も示している。これにより、企業の営利追求だけでなく、社会への貢献も目指すというカナモトの姿勢を読み取ることができた。

## 2. この会社の競争優位性が理解できるか

統合報告書より、カナモトの競争優位性は主に、充実したレンタルアイテムと全国の豊富な拠点にあるということがわかった。カナモトが保有するレンタルアイテムは日本国内で約 1100 機種 62 万点にのぼり、油圧シャベルやトラックといった主要事業である建設機械に加えて、仮設資材から各種ハンドツールに至るまで、様々な要望に対応できるアイテムが用意されている。また、カナモトは全国に約 210、グループ全体では 530 以上の拠点をもち、各拠点に高い技術を持つスタッフを配置し、日々メンテナンスを行うことで中古売却の資産価値向上に努めていることも強みと言える。同業他社である、西尾レントオール株式会社の「アニュアルレポート 2021」には、レンタルアイテムの保有数、拠点数共に具体的な記載が無く、カナモトは具体的な数値を示すことで、読者が理解しやすいように意識していることが感じられる。また、専門的な用語には注が付けられ、丁寧な解説がなされており、専門的な知識がない一般の人にもわかりやすい文章となっている。

カナモトは海外にも進出しており、これも競争優位性だと言える。カナモトグループは急速な経済成長を続けるアジア諸国に拠点を置き、2020 年にはオーストラリアにも進出している。グループが拠点展開する国の基本情報と建設の主要プロジェクトを図にまとめて示

していて、建設需要の高まりが今後も続きそうであると読み取ることができ、海外事業での増益が期待できる。

ただし全体的に、説明がカナモト自身に関するものというよりも、建設需要を高めている現在の状況に偏っており、カナモト自体の強みを把握できる情報が少ない。各項目で、現在の状況の記述が非常に多い一方で、それに関連するカナモトの取り組みの記述が最後の1~2行しかないことが多く、会社自体の強みを読み取りにくい。

### 3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

2.で述べた競争優位性は、ここ数年間は持続すると予測できるが、10年後、20年後も持続性があるかどうかは疑わしい。現在は災害防止のための公共工事や、道路インフラの整備、2025年の大阪万博といった大型国際イベントへ向けての再開発計画など、建設需要が高まっているが、それ以降の建設業界の動向についての記述はなく、10、20年後も持続性があるかは判断ができない。

また、先ほどカナモトの優位性はレンタルアイテムと拠点の豊富さにあると述べたが、同業他社である、西尾レントオール株式会社の「アニュアルレポート 2021」には、「レンタル資産の保有量拡大を図る」とあり、他の同業他社も同様にアイテムの保有量拡大を目指すと思えるので、10年後もカナモトがレンタルアイテムの充実性で他社をリードできているかは確信が持てない。

海外事業においても、いつアジア諸国の経済成長の傾向が弱まるかは予測できないが、統合報告書では、アジア諸国の経済成長による建設需要への高まりしか述べていないので、これ以外にも海外での利益獲得策を考えておく必要があると思う。

### 4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

統合報告書では、「グローバルな事業展開や新市場ニーズに対応していくためには多様な視点や価値観を持つ人材の登用が重要である」、「多様な視点や価値観の醸成を目指し、研修制度の拡充や社外との交流を促進する」と述べられているが、これらは私が目指す人物像であり、この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると考える。私は社会学部で国際社会学を学び、多様な視点・価値観を獲得したいと思っている。この会社では、社会学部で得られる視点が役に立つだろうし、海外事業や新市場の任務に携わればこれらの価値観をより豊かなものにできるだろう。また、「自主的にスキルや資格の取得を目指す社員の支援を行う」との記述があり、スキルや資格に加えて、それらを自主的に取得しようと努力する姿勢も、自身の人的資本の価値を向上させてくれると思う。

### 5. 報告書にはどのような改善余地があるか

2.で述べたように、この統合報告書の情報量には偏りがある。現在の状況の説明が記述の大部分を占めてしまっているため、カナモト自体の他社と比べた強み・特徴を把握するの

が難しくなっている。カナモトの競争優位性をより多くの人に理解してもらうためには、会社自体の情報を増やす必要があると感じた。

また、2020 年度は前年度と比較して売上高・売上比率共に減少しているにも関わらず、それらの推移を表す図では、一見すると 2019 年度から年々業績が伸びているという誤解が生じそうな書き方がされており、少々不信感を抱いた。企業にとって業績を示す図は投資家の人たちの支持を得るうえで非常に重要であり、少しでも良く見せようとする必要があるのは理解しているが、それ以前に、読者が正確に情報を受け取れるように努めるべきであると思う。そうすれば、投資家からのより一層の信頼・支持を得ることができるのではないだろうか。