

kanamoto

この国に、つくる力を届ける

Recruit
Guide

株式会社カナモト
入社案内



ともに築きたい「カナモトブランド」

カナモトの企業理念を教えてください。

当社には40年以上前に定めた行動指針があります。

1. 変革を求め会社の活性化に総力を結集せよ
2. 我が社は利益を追求する戦闘集団であることを自覚せよ
3. 自主、自律の心を持って

1つめは“組織として”のあるべき姿を、2つめは企業本来の役割である「利益の創出」という究極の即物性を、3つめは社員一人ひとりに根付かせるべき精神を表しています。特に企業理念というものを掲げてはませんが、3つの項目を体系づけたこの行動指針がカナモト全体に息づいています。

カナモトはどのような社風ですか？

当社の社員数は約2,000名と多く、営業所も全国に広がっています。関係性や仕事の進め方はチーム単位、営業所単位、あるいは現場単位で独自に工夫してつくり上げています。会社全体で組織立てることも重要ですが、「人」を優先する企業文化が根付いているカナモトでは、それぞれがそれぞれの価値観に基づくスタイルを築いています。

どんな人材を必要としていますか？

具体的な人物像はありません。なぜなら、新入社員のスタートラインはすべて同じで、入社してからの経験を重視しているからです。学力は指標になりやすいかもしれませんが、入社後3年5年で実力が逆転することもあります。社会人になってどんな仕事をしたか、どんな出会いがあったか、どんな知識を得たか、その経験にこそ真価があると考えています。

カナモトの社会的価値と未来像について教えてください。

近年、建機レンタルビジネスの社会的価値は大きく向上しました。ひとつの契機になったのは東日本大震災。復旧復興事業の主翼は建設業ですが、その装備を一手に引き受ける建機レンタル業は「重要な社会インフラのひとつ」と捉えられるようになりました。もはや建機レンタル業は建設シーンになくてはならない存在であり、将来的にそのプレゼンス（存在感）はさらに高まっていくでしょう。目指すべき未来像は、“建機レンタルといえばカナモト”というブランドが確立されていること。ビジネスモデルに特別な独自性はありませんが、時々刻々と変化する社会情勢と顧客ニーズに柔軟に応えられる「ゼネラルな対応力」が当社の強みといえます。このアドバンテージを活かしながら、確固たるカナモトブランドの構築を目指しています。

代表取締役社長

金本 哲男



カナモトのビジネスフィールド

カナモトの主力事業は、工事に必要な機械を提供する「建機レンタル*」というビジネス。建設、土木、建築などさまざまなモノづくりの現場が私たちの事業領域です。そのフィールドは日本国内だけでなく海外にも広がっています。

*建機とは、建設機械の略称。現在、日本の建設工事現場で使われる機械の2台に1台が「レンタル」で利用されているため、意外と身近な仕事といえます。



道路・トンネル

高速道路、国道、県道、市町村道、そして山間部や鉄道に使用されるトンネルから、下水道などのライフラインを収めた目に見えないトンネルまで。私たちの生活や経済活動の基盤となる社会インフラづくりをサポートしています。

橋梁 (きょうりょう)

日本全国に点在する約70万もの橋梁。その多くが「老朽化」という課題を抱えています。カナモトは新設橋梁のほか、こうした既存の橋梁を維持・補修する整備事業にも積極的に参画し、日本の安全維持に貢献しています。

空港・鉄道
国の「玄関口」となる空港、国の「交通軸」となる鉄道など、日本の発展に欠かせない交通インフラ整備もカナモトの事業領域です。これまで羽田空港の新滑走路や北海道新幹線など数々のビッグプロジェクトに参画しています。

環境・新エネルギー
「開発と環境の調和」を図ることは建設事業に携わる企業の使命です。カナモトはレンタル機のほほすべてを環境対応型にしているほか、再生可能エネルギーなどの供給施設・設備の整備事業にも積極的に取り組んでいます。

基礎・造成

住居やオフィス、店舗、学校、公園など、すべてを支える「基盤」をつくり出す基礎工事。私たちの暮らしに密接に関わる都市開発や宅地・緑地造成は、カナモトが得意とする地盤改良の技術が大きく生かされる分野でもあります。

港湾・河川

港湾・河川の整備事業は護岸・岸壁・防波堤工事など多岐にわたります。物流の重要拠点をつくり、水資源の確保や洪水災害などに対応する防災・減災対策を実行すること。これもカナモトが注力している事業のひとつです。

災害復旧・復興

カナモトはこれまでも地震や台風、火山噴火、集中豪雨など数々の災害復旧に全力で取り組んできました。東日本大震災のほか、各地で発生した地震・台風・豪雨災害にも、過去の経験を生かして復旧・復興支援を継続して行っています。



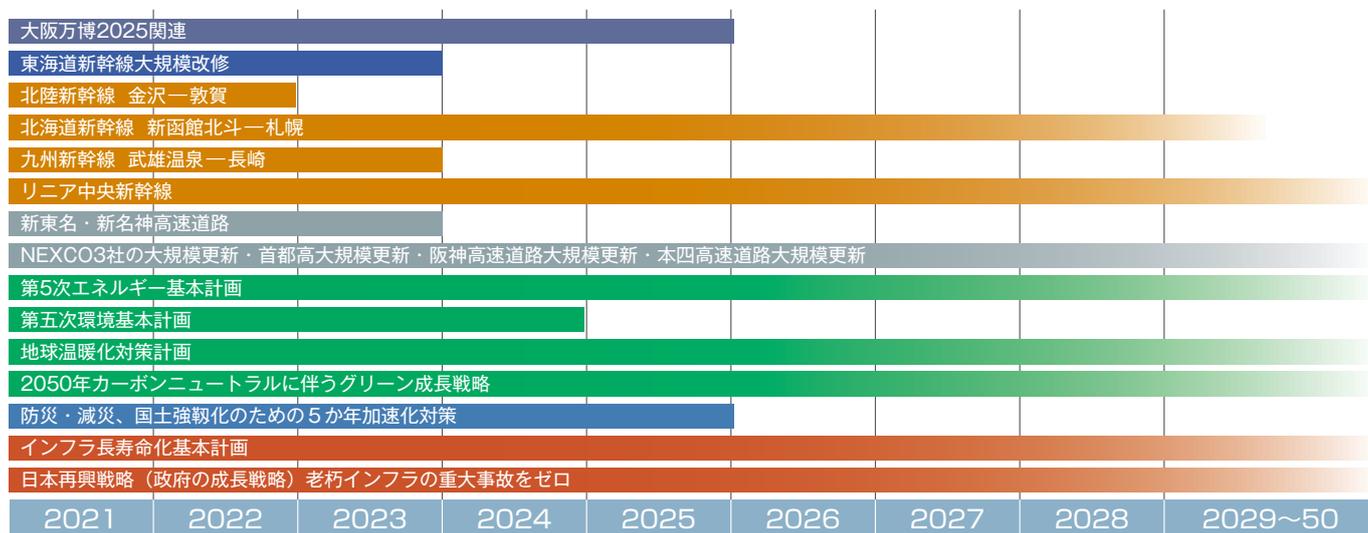
海外事業

カナモトの事業フィールドは国内にとどまりません。中国に拠点展開しているほか、インドネシアやベトナム、タイ、フィリピン、マレーシア、オーストラリアなどに現地法人を設けて活躍の場を拡大中。今後もASEAN諸国を中心に積極展開していきます。

カナモトの成長を後押しするプロジェクト

建設市場を活気づける数々の大型事業

現在進行中または今後予定されているビッグプロジェクト



大阪万博2025

2025年に大阪で開催される国際博覧会（万博）へ向けた工事が本格化。会場となる大阪湾の人工島・夢洲（ゆめしま：総面積390ヘクタール）では各鉄道の延伸計画のほか、カジノを含む統合型リゾート（IR）の開業も検討されるなど、今後、湾岸エリアの再開発を含めたインフラ整備が加速すると予想されています。



老朽化インフラ



建設後50年以上経過する社会資本の割合

道路橋

トンネル

河川管理施設（水門等）

下水道管きよ

港湾岸壁

維持管理・更新費（推計結果）

いま、国際イベントや大型交通インフラの整備など、建設市場を活気づけるビッグプロジェクトが全国各地で進行しています。それと同時に、大規模な予算を投じて公共インフラの老朽化対策が進められるなど、今後も「建機レンタル需要」は好調に推移すると予想されています。

成長の源泉があるのは国内だけではありません。カナモトが拠点展開している中国やASEAN諸国でも数々の建設プロジェクトが進むなど、海外にも大きな可能性が広がっています。

整備新幹線・リニア中央新幹線

2030年度の開業を目指す北海道新幹線の新函館北斗～札幌間ほか、九州新幹線の西九州ルート（武雄温泉～長崎間）も2022年度の開業を目指して建設工事が進行しています。北陸新幹線は2022年度開業予定の金沢～敦賀間に加えて、敦賀～新大阪間も2046年度の開業を予定。そして、総事業費が8.3兆円から9.9兆円とも試算される巨大プロジェクト「リニア中央新幹線」は2027年の品川～名古屋間開業を目指し、本格工事がスタートしています。

九州新幹線（西九州ルート）

2023年頃：武雄温泉～長崎間開業予定

— 整備新幹線開業区間 ●●● 建設中・未着工区間

北海道新幹線

2030年度：新函館北斗～札幌間開業予定

北陸新幹線

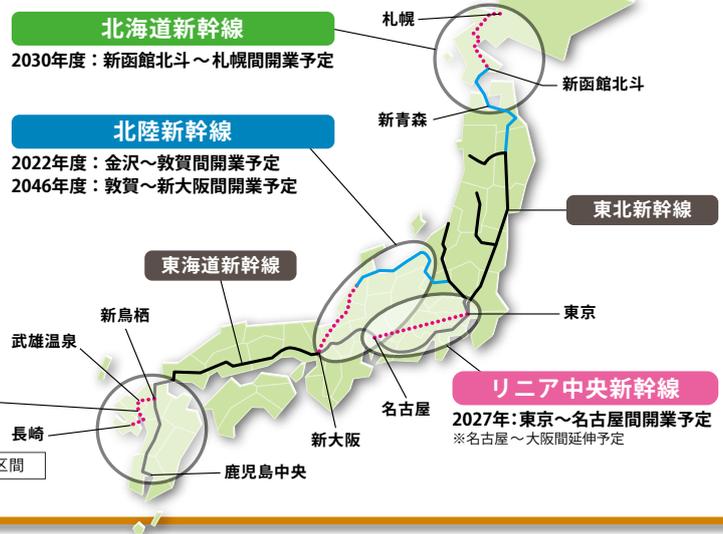
2022年度：金沢～敦賀間開業予定

2046年度：敦賀～新大阪間開業予定

東海道新幹線

リニア中央新幹線

2027年：東京～名古屋間開業予定
※名古屋～大阪間延伸予定



の大規模更新

日本にインフラ老朽化の波が押し寄せてきています。高速道路各社は更新計画を進めており、NEXCO3社で約3兆円、首都高速道路、阪神高速道路を合わせて1兆円といずれも大規模な事業です。このほか、1960年代前後に集中的に整備された橋梁、河川、港湾など多くのインフラは2010年代～2030年代にかけて更新時期を迎えるため、現在全国各地でインフラの整備・補修に関する公共事業計画が進められています。

と将来の維持管理・更新費

2013	2023	2033
18%	43%	67%
20%	34%	50%
25%	43%	64%
2%	9%	24%
8%	32%	58%
3.6兆円	4.3～5.1兆円	4.6～5.5兆円

災害復旧・復興

東日本大震災の復興整備事業は2021年4月以降の5年間で「第2期復興・創生期間」と位置づけ、医療・介護提供体制や発展基盤となる交通・物流網の整備などが進行中です。

また、近年は自然災害が頻発化・激甚化しており、全国各地で数多くの風水害が発生しています。特に「激甚災害」の被災地では現在も復旧・復興工事が行われ、今後も継続的な支援事業が必要となります。



海外事業

世界第2位の経済大国である中国や、5%以上の経済成長率を維持し安定的な成長を続けるASEAN（東南アジア諸国連合）をはじめとするアジア諸国では、急速な経済成長や都市化を背景とするインフラ整備事業が積極的に展開されています。

当社グループはこれまで7カ国（上海・インドネシア・ベトナム・タイ・フィリピン・マレーシア・オーストラリア）に進出し、アジアやオセアニアなど各地の旺盛なインフラ需要に対応しています。



カナモトの拠点ネットワーク

国内外で営業基盤の拡充と拡大を推進！

カナモトは、首都圏をはじめとする大都市圏や未出店エリアを中心としながら、各地の大型プロジェクトなどの需要も考慮した「ニーズ重視」の拠点展開を行っています。また、全国各地の地場有力企業との友好的な業務提携やM&A戦略を推進し、充実したアライアンス体制を築いています。そして、そのネットワークは日本から世界に拡大中。中国やASEAN諸国、オーストラリアなどで事業を展開し、レンタルビジネスの可能性を追求しています。

日本国内営業拠点

- カナモト
- アライアンスグループ



本社（札幌市）



営業統括本部（東京都港区）



kanamoto ALLIANCE GROUP

カナモトアライアンスグループの営業拠点は国内516拠点、海外も合わせると538拠点（2021年6月現在）

カナモトの教育制度

同期と切磋琢磨しながらキャリアアップ！



カナモトは、社員一人ひとりのキャリアプランにあわせた研修を行っています。不安の多い新入社員に対するサポートも充実。現場配属後はメンター研修を受けた先輩が指導・相談役としてサポートするほか、人事課による面談や、入社半年後に全国の同期が集うフォローアップ研修もあります。「同期の多さ」は毎年新卒採用を行っているカナモトの大きな特長。仲間と励まし合い、ときには競い合いながら一緒に成長していきます！

● 主な研修プラン



内定者研修

入社前年の10月に実施。同期になる仲間とグループワークに取り組み、チームで活動することの重要性を学び、絆を形成します。

新入社員研修

会社の規則・規範、ビジネスマナー、仕事・機械の基礎知識、実務スキルの習得を図ります。営業職員・技術職員は機械の操作資格なども取得します。

フォローアップ研修

新入社員が入社後の半年間を振り返る研修。「自身が成長したこと、学習したことを同期と共有する」「チーム活動において自身の役割を認識して今後のポイントを学習する」「以後のパーソナルビジョンを明確にする」などを目的に行います。

営業・フロント研修

入社4年目の営業職員を対象とする研修で、営業活動の効率化や視点の転換など、基本の確認と見直しを図り、営業技術とサービスの向上を目指します。

所属長研修

各事業所の所長を対象に、事業所の管理スキル、部下の育成・指導、各部門との連携など管理職として求められるマネジメント能力の向上を図ります。

経営幹部研修

「幹部候補」の社員を対象として、マネジメントスキルなどの研修を実施。今後、会社の成長を担う幹部社員を育成します。

技術研修

建設機械・器具や車両の整備に必要な資格・免許の取得を目指します。受験費用は会社負担です。また、社内整備研修や技術講習、安全教育などへの参加も推奨し、メンテナンス技術の修得をサポートしています。

事務職リーダーシップ研修

事務業務の効率化やコスト削減などを推進する実務について学び、事務職のスキル向上を図ります。



てしぼ まさゆき
手柴 雅之
(2016年入社)

千葉中央営業所 営業チーム

主な仕事内容

既存のお客様からのレンタル受注、クライアントの新規開拓が主な仕事。予算・工期などお客様のニーズに応じた機械・商品を提案する「提案営業」を行うこともあり、お客様の良きサポーター・アドバイザーであることが求められます。

具体的な業務

- ・ 工事現場へのレンタル機械の納品管理
- ・ 建設工事の進捗状況や現場環境に即した機械選定などの提案営業
- ・ 機械だけではなく施工方法までを含めたトータルソリューション営業
- ・ 新規顧客開拓、売上・利益管理 など

営業



強みを活かして掴む、相手との距離感

——営業の仕事内容は？

既存の取引先を回るルート営業、これにはご要望に応じた提案をする「提案営業」も含まれます。また、新しいクライアントを開拓する「新規営業」もあり、最初はとても緊張する仕事ですね。既存でも新規でも、私が心掛けているのは「距離感」。たとえば同年代のお客様とは距離が近くなりやすいので、まずはそこをしっかりとフォローします。すると先方の上役の方がその関係性を見てくれていて、成約につながることもあったり。もともとオープンな性格なので、それが自分の強みになっているのかもしれない。

信頼関係の構築で必須となる想像力

——やりがいを感じることは？

以前は取引があったものの、それが途絶えてしまったお客様にもう一度「カナモト」をご利用いただこうと営業することがあります。一度疎遠になると関係を築くのは新規以上に難しく、その「手強い」案件をクリアできたときの喜びはひとしおです。自前のキャラクターが活きる例ですが（笑）、営業に最も必要なのはコミュニケーション能力、という話ではありません。個人的には、それよりも相手が何を求めているかを考える想像力が重要だと思っています。相手の考えを汲んだ行動こそ信頼関係の構築に必須となります。

転勤の不安も解消する企業規模

——転勤組とのことですが？

北海道出身で旭川、富良野と道内の異動を経て、千葉に転勤してきました。違いを感じるのは扱う機械の種類。北海道では大きな重機を貸し出すことが多かったのですが、こちらでは小物機械も含めて扱う機種が大幅に増え、改めてレンタル品目を覚え直しました。またレンタルのサイクルも早まったため、より迅速な対応を求められるようになったと思います。

——環境の変化で戸惑うことは？

実はあまりなく、特に人間関係を含め社内ではまったくありません。それに全国各地に行っても、近くの営業所には同期をはじめ知り合いが必ずいるんですよ。これは企業規模が大きいカナモトの特長。また業界内での知名度が高いという特長もあり、これは営業面でかなり有利です。

目指すは千葉を代表する営業スタッフ

——今後の目標は？

特性が違うエリアでの経験は、自分を大きく成長させてくれました。スケジュールリングが巧みな人、交渉力がすごい人、常に周りを気遣う温かい人など、北海道と千葉の両地で出会った先輩・上司たちからも大きな影響を受けています。それぞれから良いところを吸収し、いずれ千葉全体を支えられるような営業スタッフになれると思っています。

カナモト営業スタッフ 1日のスケジュール（例）

- 08:30
出社
朝礼・所内清掃
- 09:00
入庫確認
伝票起票、見積書作成など
- 10:00
外回り
取引先・担当現場を訪問
- 12:00
昼食
- 13:00
引き続き取引先・担当現場訪問。加えて、レンタル需要がありそうな工事現場などに飛び込み営業（新規顧客開拓）
- 16:00
帰社
お客様からいただいたお問い合わせに関する調べものや資料作成
- 17:00（終業時間）
定時だけど、もうひと踏ん張り！
引き続き資料作成、翌日の入庫確認など
- 19:00
退社

転勤の経験は、成長の大きな糧になる。

「想像力」をフル活用し、最も頼られる存在に。

若手営業・手柴の必携ツール

必要な商品をバツと見せられるよう、取引先ごとにカスタマイズしたカタログ。これに協会会社のカタログを加えることもあります。少し特殊な小物機械などは、お客様から「こんな機械も扱っているの!？」という反応を引き出すことができ、提案営業にも役立っています。



上司から一言

求める人物像（営業編）

コミュニケーション能力では、話す力が重視されがちですが、私は「聞く力」のほうが実は大事だと考えています。相手の要望をしっかりと聞き出し、迅速かつ的確にレスポンスできる人。これが求める人物像です。また月並みですが、好奇心を持って何にでもトライするような、積極性のある人物も大歓迎です。



千葉中央営業所 所長
うちだ みつや
内田 光弥



やまぐち なお
山口直

(2017年入社)

羽田営業所 技術チーム

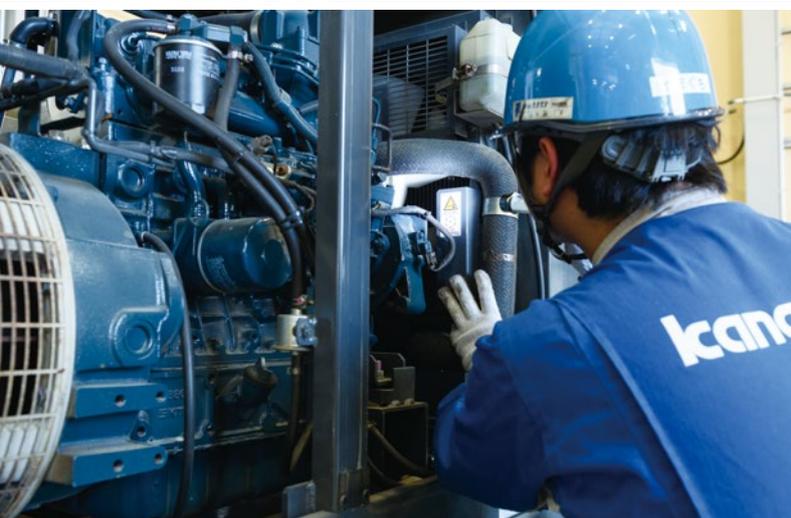
主な仕事内容

貸出と返却を繰り返す機械のメンテナンスを担当。緊急時には工事現場にかけつけて出張修理を行うことも。クライアントに安全に、安心して機械を使用していただくためには、さまざまな機械の整備方法を習得する必要があります。入社後には各種整備資格の取得を、会社がサポートします。

具体的な業務

- ・機械の出荷前点検・整備、返却された機械の点検・整備・修理
- ・運搬車両への機械の積み込み・積み降ろし
- ・法定定期点検、特定自主検査（自動車の車検のようなもの）
- ・顧客への機械使用に関するノウハウ提供・技術指導 など

技術





じんば たつや
神場 達也
(2016年入社)
東京中央営業所
フロントチーム

主な仕事内容

在庫・稼働状況を正確に把握し、受注内容に即した機械を手配するのがフロントの仕事。自拠点で機械が揃わない場合は他拠点から手配するなど、まさに司令塔の役割を担います。

具体的な業務

- ・受注したレンタル機械の貸出手配
- ・電話・来店による直接注文への対応
- ・機械在庫がない場合の調整、代替案提示 など



営業と技術チームをつなげる フロントは社内連携のキーパーソン。

何としても、必要な機械を届けること ——フロントの仕事内容とは？

主な役割は受注した機械の手配です。営業社員や技術スタッフと連携を取りながら、貸し出す機械や運搬車を手配するほか、電話でレンタル機の注文を受けたり、来店されるお客様への対応なども行います。

——仕事での難しい点は？

在庫の少ない機械を手配することですね。モノがないからといってお断りしたくありません。近隣の店舗からはもちろん、ときには同業他社から借りてでもお客様が必要とする機械を届けます。それで営業から「神場のおかげでなんとかあったよ」と言われたらすごく嬉しいですし、やりがいにもつながります。

増加するレンタル需要を追い風に ——先輩から教えてもらったことは？

人間関係をきちんと築くこと。フロントは営業と技術をつなぐ社内の調整役ともいえます。営業からの難しい注文を技術チームにいかにつなぐか、実行してもらおうか。普段から密な連携を取っていないとできません。

——今後の目標は？

私たちの仕事は様々な場面で必要とされています。わかりやすい例を挙げればオリンピック。カナモトに入社した決め手も、こうした建機レンタルの需要増加を背景にした将来性でした。日本は災害も多いので、当社の強みである商材数を活かして、突発的なニーズにもしっかり対応し、カナモトの価値を上げることが目標です。



フロント・神場の必携ツール

機械の在庫状況や整備の進捗について、工場にいる技術チームに確認する際、使用するのがこのトランシーバーです。スピードが求められる案件もあるため、工場への連絡はほぼこれを使っていきますね。

一部破損しているのは、使用頻度の高さ故と目をつぶってください(笑)。



上司から一言 求める人物像(フロント編) / 所長

実際に受注するのは営業ですが、フロントは機械の在庫・稼働状況を把握して的確に提供する、いわばお客様対応の最前線に立っています。営業や整備を結び役も担っていますから、営業所内の司令塔としてリーダーシップを発揮できる人物が望ましいですね。

いわむら あやか
岩村 彩香

(2014年入社)
東京中央営業所
事務チーム

主な仕事内容

書類作成やデータ入力、経理事務などデスクワークのほか、来客や電話対応などお客様と接することも多々あり、営業やフロントのサポート役としても活躍します。

具体的な業務

- ・レンタル機械の貸出・返却時の伝票入力
- ・売掛・買掛の経理処理
- ・電話・来客対応 など

事務



事務・岩村の必携ツール

私はメモ魔で、何でもかんでもメモを取るようにしています。しかもけっこう細かく。事務処理関連、整備関連、機械関連とカテゴリごとに必要なことをメモしたのがこの3冊

です。仕事で覚えることがたくさんあるので、今後はもっと増えるかもしれませんね。



課題を見つけるのも解決するのも自分。周囲から信頼され、頼られる存在に。

実は、自主性が必要になる仕事

——カナモトを選んだ理由は？

とても単純な理由ですが、会社の規模です。全国展開していて、国内外にグループ会社があって、相談したときの家族の反応も良くて(笑)。企業としての「安定感」が決め手になりました。

——事務の主な役割は？

当営業所の事務は、営業・整備・フロントにセクション分けされています。私は整備の担当事務で、修理部品の発注伝票の処理や仕入先からの電話対応などを行っています。決して変化に富んだ仕事ではありませんので自主性がポイントになります。いくつも業務が重なる時期があるため優先順位をつけて効率化する“自分なりの工夫”が必要です。うまくい

かなくても、自分の課題が見つければ次につながります。

責任感、やる気を出させる“手渡し”

——モチベーションが上がることは？

事務処理する書類を“手渡し”してもらうこと。知らないうちに机に置かれていると義務感が強くなってしまいがちですが、直接顔を見て「これよろしくね」と渡されると責任感というか、やる気が出ますね。私も後輩に仕事を教える際はそういったことには注意しています。安心して事務処理を任せてもらったり後輩から頼ってもらえるように、きちんと仕事に取り組むことを日々心がけています。

上司から一言 求める人物像(事務編)／所長

事務職は書類の事務処理がメインになります。数も種類も多く、ときには同時進行しなければならず、相應の能力が求められます。処理速度を上げる努力や効率性を高める工夫が必要になるため、根気強く、自ら考えて取り組める人が向いていると思います。

2年目営業職の声

profile

あらい しょうた
新井 翔太

(2020年入社)
野田営業所 営業チーム

学生時代のアルバイトは塾講師。卒業後もそのまま続けるつもりでしたが、大学での説明会でカナモトを知り、担当者の方の熱心なPRもあって興味を持ちました。質問にも丁寧に回答してくれて、自分の働く姿を明確にイメージできたのが入社を決め手になりました。



経験不足だからと消
自分らしく、積極的に
前進していきたい。

上司からの助言をコンパスに、迅速対応を実践中。

入社前、不安に思っていたことは？

一番は機械の知識です。カナモトの主なクライアントは建設会社で、知識が豊富な方ばかり。そんなお客様と商談できるのかととても不安でした。でも、その心配は入社後の研修などで少しずつ解消されてきました。カナモトでは必要な知識を身につけるため、営業職でも整備研修を受けます。その際、ある機械の故障しやすい部分やその原因といった詳しい話まで聞いて、事前にチェックすべき点なども勉強できました。普段もわからないことを先輩に聞けば、丁寧に指導してくれます。雨の日は水中ポンプがよく注文されるから予め準備しておくといいなど、営業の“コツ”まで教えてくれますよ。

仕事をするうえで苦労していることは？

いまは同業他社との差別化について、悩みながら取り組んでいます。たとえば機械の性能に大きな違いがない場合、何で勝負できるか。金額面で譲歩しすぎれば利益につながりません。心がけているのはレスポンスの早さ。お客様から問い合わせがあったら、その場で回答してなるべく一度のやりとりで完結できるようにするなど、迅速な対応に努めています。また自分から率先して行動するようにしています。以前、電話営業をしていた際に、上司から「受け身にならず、もっと自分から情報を聞き出したほうがいい」とアドバイスされました。それ以来、何にでも積極的に取り組むよう心がけています。



どんな職場環境？ また、人間関係は？

社内の雰囲気は明るいですし、風通しもよくて自分の意見が言いやすい環境です。先輩たちは気さくで、けっこう何でも話してしまいます（笑）。野田営業所の前に所属していた東京中央営業所の上司からは、「自分のキャパシティを広げるのは難しい。だから自分のキャパシティに“仕事のサイズ”が合うように、業務の優先順位や時間の使い方を工夫すべき」というアドバイスをいただきました。この言葉はいま、私の指針になっています。



カナモトに入社して良かったと思うことは？

街中などで工事現場を見かけることがあると思いますが、そこに何ができるかを少し早く知れることがあります。この場所が今後どうなっていくかというイメージを早めに持てるというか・・・少しマニアックですかね？（笑）。でも、その現場にカナモトの機械があったら、街づくりやインフラ整備に“自分も一役買っているんだぞ”と自慢できるのはちょっといいですね。

2年目技術職の声

profile

さ さ き こうへい
佐々木 浩平

(2020年入社)

千葉中央営業所 技術チーム

機械の中でも、特に好きなのがエンジン。力強い音を立てて動くのを見ると、整備の甲斐があったと素直に嬉しいですね。まだ触れたことのない機械がたくさんありますし、早く戦力になりたいと思っています。出張修理を任せられるようになることが当面の目標です。



極的になったりせず、

営業と技術、ともに2年目の社員にインタビュー。カナモトで働き始めて1年以上が経過したいま、彼らは何に悩み、どんなことにやりがいを感じているのでしょうか。若手スタッフたちが語った本音を、わかりやすくQ & A形式でお伝えします。

“成長のカギは自ら動く姿勢と、学び続ける向上心。”

技術職に就いたのはなぜ？

もともとメカ好きで、高校卒業後は自動車整備の専門学校へ進学しました。そのすすめでカナモトを知りましたが、油圧ショベルをはじめとする重機やダンプ・トラック、大型の発電機など、扱う機種が多さにすごく魅力を感じたんです。私は機械いじりのほか、釣りやスポーツなど多趣味なところがあって、そんな自分の性格に「さまざまな建機を整備できる環境」が合っていると直感して、カナモトの技術職を選びました。



苦労することは？

シンプルに機械整備の難しさです。ある機械の調子が悪く、部品交換するなど自分なりに一生懸命整備しても、どうしても改善しないときなどは力不足を痛感しますね。それで先輩たちに聞いてやり直すと、見事に解決。実は交換する部品が違っていただけ（笑）。いまは先輩たちに支えてもらいながら、なんとか対応している状況です。でも頼ってばかりはいられませんから日々勉強もしています。WEB上には“機械をバラしてみた”というような動画もありますし、それを参考にするなど自分だけでもできることは多いと思います。

技術職には、多くの資格が必要では？

はい、今年だけでも3つの資格を取得しました。すべて会社のサポートで、資格取得制度を活用しました。現在は新型コロナウイルス感染症の影響で従来どおりの社内研修が行えない状況ですが、たとえば建機メーカー主催の整備研修などに参加させてもらえたりするので、スキルアップの面では心配いりませんね。

仕事で気をつけていることは？

自分から率先して動くこと。お客様が来社されたときなどは、真っ先に自分が対応するように動きます。それから職場の雰囲気づくりも大切にしています。当たり前のことですが、朝は元気に挨拶するとか。経験の浅い自分にできることは限られますが、そのぶん積極性でカバーできればと思っています。ただ、私が気づく以前に職場の雰囲気はもともとよかったです（笑）。私自身、人間関係に悩んだことは一度もありませんし。先ほども言ったように、先輩たちは頼れる存在で、さまざまなアドバイスをしてくれます。「機械は壊しても、自分は壊すな。ケガだけは絶対に

するなよ」と厳しくも優しい言葉をかけてくれたり。私もいつか後輩に頼られるような、頼もしい整備士になりたいですね。



カナモトの歩み

- 1964年10月 株式会社金本商店設立
(改組、北海道室蘭市)
金本善中代表取締役社長就任
- 1971年10月 営業拠点展開を開始(北海道)
- 1972年12月 株式会社カナモトに社名変更
- 1979年9月 北海道外初の拠点として青森県に進出
- 1985年11月 全店オンラインネットワーク完成
- 1989年6月 ほぼ北海道地区全域に拠点配置
- 1991年6月 札幌証券取引所に上場
- 1996年3月 東京証券取引所市場第二部上場
6月 本社を札幌市中央区に移転
- 1998年4月 東京証券取引所市場第一部指定
6月 金本寛中、代表取締役社長に就任
9月 5期以上の連続増配で東京証券取引所から表彰
- 1999年11月 カナモト浜松町Kビル竣工(東京)
- 2003年12月 日本個人投資家協会からIR優秀企業として表彰(4社目)
- 2006年8月 中国に合弁会社を設立し、海外進出を開始
- 2009年7月 香港(金本)有限公司を設立
- 2011年2月 シンガポールに現地同業社と合弁で新会社を設立
- 2014年10月 会社設立50周年
- 2015年1月 インドネシアに新会社を設立
6月 ベトナムに現地同業社との共同出資で新会社を設立
- 2015年7月 タイに現地同業社との共同出資で新会社を設立
- 2016年3月 シンガポールにある当社子会社がフィリピンに新会社を設立
株式会社ニシケンを子会社化し、グループ全体で445拠点に
- 11月 代表取締役会長に金本寛中、代表取締役社長に金本哲男が就任
- 12月 北海道開発局から大雨災害の復旧協力企業として表彰
「JPX日経中小型株指数」に当社銘柄が構成銘柄として選定
- 2017年8月 「JPX日経インデックス400」の継続採用銘柄に選定
- 2018年11月 マレーシアに新会社を設立
- 2020年10月 オーストラリアに新会社を設立

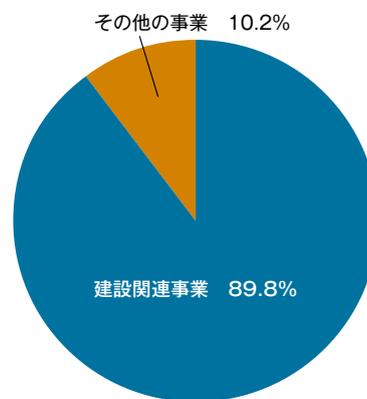
企業データ

- 商号 株式会社カナモト
(英文: Kanamoto Co., Ltd.)
- 本社 北海道札幌市中央区大通東3丁目1-19
- 営業統括本部 東京都港区芝大門1丁目7-7
- 事業所 日本全国に211拠点
- 設立 1964(昭和39)年10月28日
- 代表者 代表取締役社長 金本哲男
- 資本金 178億29百万円(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
- 従業員数 1,999名(正社員)
- 求める人物 結果にこだわって行動する人
壁を作らずに人とかがわり活動する人
失敗を恐れず取り組み自分の学びにする人

事業内容

- 建設関連事業** 建設用機械・器具、建設用仮設資材、建設用保安用品、仮設ユニットハウス等のレンタル・販売
- その他の事業** 型鋼、鋼板、丸棒等鉄鋼製品の販売、請負工事、コンピュータ等のレンタル・販売、福祉関連事業

セグメント別売上比率



kanamoto
<https://www.kanamoto.co.jp>

お問い合わせ先

〒105-0012
東京都港区芝大門1丁目7-7
TEL: 03-5408-5703
E-mail: saiyo.staff@kanamoto.co.jp
人事部人事課 採用チーム

カナモトの採用情報をチェック!

