

事業報告書

2000年1月1日～2000年12月31日

Okahata

株主の皆様へ

2000年はドットコム事業の急激な落ち込みが象徴するように、ITの将来に本格的な改革の期待を持ちつつも、ITに過度に期待することに不安を感じさせた年でした。ITは事業改革の優れたデバイスとして取り入れ、使いこなすのが企業の課題であることを学びました。同時に専門貿易問屋として事業改革の本質は、貿易取引の質的な革新にあることを改めて認識しました。

2000年は当社にとってターニングポイントとなる記念すべき年となりました。この数年来行ってきた変革が着実に根をおろし、当社の明るい未来を予感し、当社が期待の持てる事業に転進しつつあることを肌を感じています。

事業選択の結論として当社の核となる事業を、化学品のニッチ事業およびスポーツ関連事業の2つに絞りました。

化学品事業では日本と韓国の顧客が中心でありますし、スポーツ関連事業は世界のプレイヤーが顧客になります。これらの商品市場はいずれも大きな成長が期待されるわけではありませんが、グローバルな立場で原料製品の取引がより推進され、そこに当社が活躍できる舞台を見い出しています。

当社の東南アジアネットワーク拠点ではニッチ市場専門家が育っております。信頼されるソーシングパートナーとして、当社に韓国、中国、台湾取引をお任せいただき、その成果にご評価をいただけるものと確信をしております。

当社の貿易取引はすでに全取引の5割を超えました。グローバル取引はいまや通常の取引となりましたが、一方で取引のリスクも増えております。異文化翻訳の道具として語学はもちろん必須の条件となりましたし、優良な取引先の選択、為替リスク、異なった制度などに細心の注意を払い、リスクマネジメント能力を磨くことが必要となっております。

当社の今後の成長は、これらの問題点を越えてお得意先に解決提案を具体化できる優れた社員の営業活動にかかっておりますので、今後日本および海外拠点で優れた人財を登用し、お得意先のおきソーシングパートナーとして精進をまいります。

事業の改善と結果

当社の核事業の各ニッチ分野でもグローバル化という大きな波が押し寄せています。輸入競争による価格低下がより進み、厳しい競争にさらされましたが、全ての分野で細部に目を配り、微の集積に努めました。その結果、2000年度の当社単独の売上高は149億円（昨年比96%）となりました。経常利益は当社単独では1億円となりました（昨年比300%）が、過去の不良資産など約31百万円を特別損失として計上し、税引前当期利益は6,380万円となりました。

また当社から個会社への販売は昨年と同様に24億円となりました。個会社5社の販売金額総額は50億円（昨年比1億円減少）、経常利益は2,350万円となり、当社と個会社の連結経常利益は8,730万円となりました（昨年比3,300万円増益）。個会社への販売を合算した当社の総売上高は173億円となっています。

当社の2000年度の収益は未だ不十分ではありますが、一昨年より大きく質的な転換を遂げております。国内個会社1社はなお業容改善を必要としておりますが、4社は安定した利益を確保できる企業に成長しております。その結果、連結決算でみてグループ総合としての収益は大きく改善することができました。

事業グループ別にご説明をしますと、化学品3事業では、販売金額は90億円となりました（1億円の微減収）。ハウスホールドグループおよび中間物を主体とする精密化学品事業は、増収でしたが機能化学品では既存商品の販売縮小がひびき、減収となりました。しかし取引内容の転換が進み、化学品部門は安定的な収益事業になっております。

スポーツ関連事業グループでは売上は、59億円となりました（昨年比3.5億円減収）。オリンピック開催年であったにもかかわらずスポーツシューズ市場が低迷し、人工皮革などの材料市場価格が下落、スポーツ材料部門は今年も赤字事業となりました。スポーツ材料事業の改革が当社の最重要経営課題であり、2001年度はかならず黒字転換を果たすべく、あらゆる方策を実行いたします。一方で当社台湾会社を中核にした中国華南地区を中心とするシューズ生産委託事業は大幅に伸長し、ようやくスポーツ関連事業部門として黒字に転換することができました。

2000年の出来事

1. 理念の改革

管理を新たに企業理念に加えしました。貿易マンとして自己責任、自己管理は必須の能力ですが、国際的な取引が広がるにしたがって、より高いレベルの管理が必要となってきました。事業として厳しい管理を行い、微の集積とともにリスクを最小に抑えることを実践しています。

2. 組織の改革

機能材グループはスポーツ関連事業に集中しました。同事業ではスポーツシューズ材料および生産委託受注の2分野に特化をいたします。またその他樹脂分野と開発を合体しました。

3. 海外拠点の充実

ソウル駐在員事務所、CSA（Chemical Solution Agency）は発足2年を迎え、化学品を担当、さらに釜山事務所はスポーツ事業の中核事務所として、シューズ専門家を

増員し強化をはかりました。当社の海外拠点は台湾、中国、韓国2社と併せて4社となり、当社の貿易取引の重要な拠点となっております。

4. 国際取引

当社の売上に占める貿易比率が5割を超えました。

5. 知的財産の共有活用

企業の価値は知的財産の蓄積によって決まるといわれますが、専門貿易問屋もその例外ではありません。社員が培った知的財産を社内で蓄積、共有・活用を推進し、お得意先に優れた問題解決提案を行うことに当社の将来があると考えております。

会社の知的財産の共有と活用のために、グループごとにKNOWLEDGE MANAGERを任命しました。当社ではグループウエアとしてLOTUS NOTESを採用してすでに6年を経過しました。NOTESは優れたグループウエアではありますが、その仕組みを活かすのは個々の企業の工夫と努力にかかっています。

そのために新たに任命されたKM (KNOWLEDGE MANAGER) は専門貿易問屋としてのKNOWLEDGEを検証・確認し、共有・活用を推進しております。

2001年の目標 -----

2000年10月に発表された住友化学と三井化学との合弁事業推進は、日本の化学品事業もグローバル事業に転進する象徴的な事象でした。化学品事業の個性化と国際的な競合淘汰が進み、それに伴って商取引の流れも国際スタンダードに沿って変革が進みましょう。またITを活用したE-COMMERCEなどは、ある種の化学品分野では大きく推進されますが、化学品ニッチ市場では商品の開発、ソーシング、物流などのすべての面で役立てる専門問屋の必要性が再認識をされたと考えています。ITにより日常得られる情報は格段に多様化しました。しかし輻輳する情報の中から本物の価値を見出す能力はITにはありません。専門分野に特化した社員が優れた仕入先の選定、的確な商品の選定、交渉、納期の厳守など、多様化する取引を専門的に取り扱うことにより、私たち専門貿易問屋の仕事はより重要な役割をもつと確信いたします。

当社は2001年度の目標として次の5つキーワードを実践します。

1. 環境への貢献... 1月1日をもって当社は安全企業宣言をいたしました。

地球環境の保全是小さな地球の共同課題となっており、化学事業ではPRTR法が発効します。当社は同法を遵守し、問屋として地球環境の保身に十分な配慮を行います。

2. 個人の価値を高く評価し、個人能力に磨きをかけます。

3. 共有... 知的財産の共有・活用を推進します。

4. 管理... 自己管理と事業管理、リスクマネジメントを進めます。

5. 教育... 自らが学び、優れた社員の教育成長をめざします。

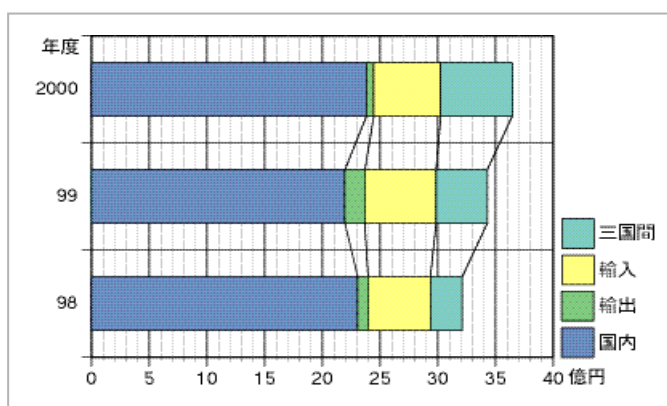
部門別営業概要

ハウスホールドケミカルグループ

2000年度は衣料用洗剤等の末端販売価格が日韓両国とも下落し、徹底したコストダウンが至上課題となりました。当社では2年目を迎えた韓国CSA社と協働し、日韓両国のお得意先のコストダウン協力を注力しました。また、韓国からの洗剤原料の日本への輸入を推進し、かつ韓国の顧客には東南アジアからの輸入を推進いたしました。

韓国から日本への輸入は一昨年を維持するにとどまりましたが、韓国への輸出は天然アルコールの拡販等で大きく伸張しました。この結果、当部門の売上高は前年度を2億円上回り36億円となりました。経常利益は営業人員増員などで営業費が増えたため、若干の減益となりました。

原料のポーダレス化がさらに進むと考え、当グループではソウルCSA社および中国上海事務所を通じてアジアを共同市場として原料のソーシングを推進してまいります。今年はより専門的な知識を高めると同時にグローバルな情報をITでつなぎ、日本、韓国、中国、台湾の活きた情報を顧客に提案し、ハウスホールド材料の専門家としてお客様の問題解決に貢献してまいります。



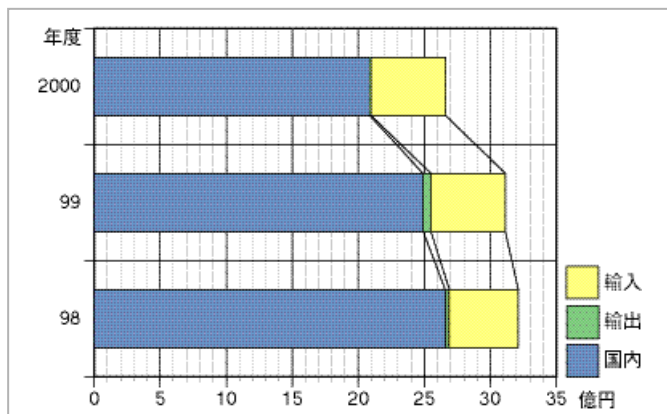
売上高推移と貿易比率

機能化学品グループ

当グループはニッチ商品を取りそろえております。2000年度はさらに注力商品・分野の絞り込みを行い、油脂誘導品、防腐・防かび剤、塗料添加剤、紙パ特殊商品、競走馬用特殊飼料添加物等の機能商品を注力分野として展開してまいりました。

上期はアジアの景気回復、IT関連、住宅減税の継続等により、勝ち組である主要需要家の稼働が好調を維持したため、販売は増加、注力商品の防腐・防かび剤、競走馬用特殊飼料添加物はさらに伸長しました。一方、ナフサ高騰や円高等の影響を受けて中国・インド向け輸出ビジネスが完全に中断したこと、また人工皮革原料が大幅に減少したことがひびき、当グループの売上高は前年度より4億円減少し、27億円となりました。しかしながら営業効率を改善し、経常利益を確保することができました。

2001年度は景気後退感を受け、主要需要家等の経営環境はさらに厳しくなると予想されておりますが、注力商品・分野を徹底注力し拡大を目指します。また化学品3グループの総合的戦略構想をねって海外拠点(韓国・中国)を活用し、海外取引を進める計画です。



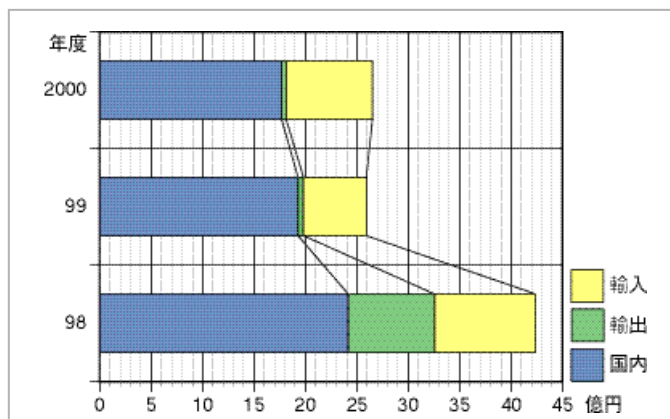
売上高推移と貿易比率

精密化学品グループ（中間物）

2000年度は染料原料にとどまらず、あらゆる中間物のグローバルな価格競争が激化しました。既存中間物のソーシングのみならず開発原料さえもアウトソーシングが進み、各企業ともさらにコストダウンと合理化が加速的に進んだ年でした。また中間物はITを通じてグローバル情報が進んでいますが、より信頼できる生き生きとした情報を提供できるかどうか問われる時代となっており、専門貿易問屋としての当社の役割はより大きくなると確信をした年でもあります。

このような環境下で当グループは当社の強みである中国取引の拡大に努めました。具体的には得意分野を特化し、優良企業および商品の選択を行い、特殊染料および顔料中間物の拡大と機能性樹脂、医薬中間物の開発の足がかりができました。その結果、売上高は27億円（前年比0.5億円増）と微増にとどまりましたが、微の集積を行い、収益面では黒字転換ができ、また今後の分野開発の基礎を築くことができました。

2001年度はさらに海外ネットワークの機能を駆使してニッチ分野での中間物開発探索に努め、安定した収益部門を目指します。



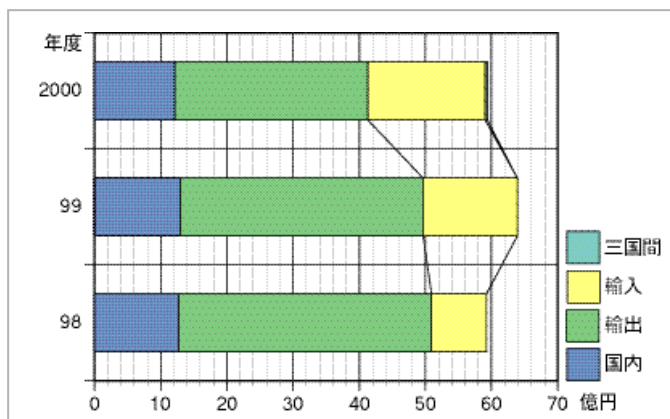
売上高推移と貿易比率

スポーツ機能材料グループ

当グループにとって、2000年度は大きな構造転換の年でありました。スポーツ材料から製品取引へのシフトが進み、スポーツシューズ製品事業は取引額でもまた質的にも大きく向上しました。グループ全体の取引金額こそ、ソフトスパイクゴルフシューズの履き替え特需に支えられた前年度とほぼ横並びでしたが、2000年度はグループの目標である受託生産が大きく伸び、スポーツシューズトレーダーとしての実質的な第一歩を踏み出したと言えます。2001年度は日本、韓国の両国で企画専門家を採用し、スポーツシューズ受託事業の質的な向上に邁進します。

一方、シューズ機能材料チームにとって2000年度は引き続き厳しい1年でした。主要事業である人工皮革販売では取扱数量、金額とも下落し約20%の減収となりました。材料チームを一本化し、国内外への販売を行う体制へ変更、同時に仕入先との協業により商品集約、業務改善を進めてまいりました。

時代はSCM (Supply Chain Management) の名の下、益々短納期を求めています。材料輸出は日本からの供給というハンデはありますが、これまでに培った国内外主要ブランドとの深い関係を活かし、日本ならではの製品開発を行います。今年度材料事業が収益化できなければ、存続できないと覚悟を新たにし、背水の陣で収益化に全力をつくします。



売上高推移と貿易比率

樹脂部門の分社

樹脂部門および樹脂開発部門は4月をもって分社を行います。同部門は既存の岡畑ケミカルと合体して樹脂材料加工品および包材の専門家として、輸入取引を含めて事業を推進いたします。

海外活動

当社の海外事業所は現在、台湾、韓国、中国の3カ国4都市にあります。いずれも当社の貿易取引を推進する強力なビジネスパートナーとなっております。日本とこれら3カ国は、より密接な経済的相互依存が進むことは間違いありません。また当社はこの地域の取引成長に最も期待をしております。グループシナジーの最大効果を目指し長期的には現地化を推進するために、本年度はさらに海外事業所の育成と再編成を推進してまいります。

これらの海外事業所では次の考え方を共通の指針として運営をいたしております。

- 1) 当社の理念を共有します。
- 2) ローカルにサービスし情報発信源となります。
- 3) 独立会社として自立します(在庫、販売、決済機能を持つ)。
- 4) コスト競争力を持ちます。

台湾岡畑興産株式会社(OTW)

2000年の台湾は初の野党政権の誕生で、政治的にはターニングポイントの年でした。しかし経済は日本と同様に株安、台湾元安で、IT関連事業はそこそこ好況ですが既存産業は全く精彩がなく、不況の風が巷を覆っています。そのような環境下でも、おかげさまでOTWは2000年度も黒字決算となり、創業以来、通算4期連続黒字となりました。

特に昨年は従来より進めているスポーツシューズ販売でニッチ戦略が功を奏し、不況のシューズ業界での生き残りに目処がついた1年でした。もうひとつの主力商品である人工皮革・帝人コードレは、世界のシューズ業界の不振の中で納期改善などの成果が上がり、かろうじて前年を維持いたしました。依然として収益には貢献をしております。製品の短納期が今後ますます進むことが予想されますので、商品集約、納期改善、業務改善など経営の基本を検討し、2001年度には利益商品に転換いたします。

2001年度は、商品、販売、サービスなど、全てにおいて、よりニッチの深耕を徹底し、構造不況業界の中でも利益の出せる組織体を完成させていきたいと考えています。

上海事務所(OSH)

中国は当社の得意とする精密化学品生産の世界的な基地としてますます重要になりました。中国は染料・顔料などで大きな市場であると同時に世界への供給基地となっております。OSHでは年初から特殊分野に集中し、徹底して優良な供給先の選択に努めました。その結果、2000年度は染料および顔料、特殊色材中間物の輸入が増加しました。

一方で中国への期待は単に価格的な優位性にとどまらず、開発当初から中国を信頼できる供給先として検討する企画も進んでおり、中国でのソーシングはより高いレベルを求められています。

WTOへの正式加盟を目前にして中国では貿易の自由化が推進され、また環境への配慮も進んでおり、中国の重要性はより深まることは確実です。中国のビジネスの可能性は供給者および市場の両面から検討する必要があるため、また分野の拡大も必要になりました。

当社では今年上海事務所を発展的に解消し、新たに中国張家港市保税區貿易商社として再出発いたします。新貿易会社では優秀な台湾人経営幹部を迎え事業の拡大を目指し、台湾に次ぐ貿易拠点に育成をする計画です。

しかし同社の目的は取引の金額の大きさを求めず、あくまでも当社の基本方針にそってニッチの専門分野での中国取引に集中をいたします。

ソウル事務所：CSA (Chemical Solution Agency) -----

CSAは99年9月、従来の駐在員事務所が独立し、新たに韓国人社員を加えて発足しました。当社は上海事務所とともに岡畑グループ化学品の重要情報拠点としての役割を担っています。

現在、CSAはハウスホールドグループ化学品の重要なビジネスパートナーとなっていますが、2001年度は分野の横展開を具体化いたします。韓国では日本の貿易問屋活動が縮小傾向にありますが、当社は幸い多くのお得意先に恵まれており、優れた韓国人社員を増員して当社ならではのニッチ市場でのきめ細かいサービスを行い、韓国に根づく商社として事業拡大を図っていきます。

釜山事務所：SMA (Sports Max Agency) -----

SMAは発足して3年目を迎えました。同社は岡畑興産のスポーツシューズの材料および製品受託事業のパートナーとして位置づけられています。韓国の靴事業は海外移転がさらに進んでいますが、NIKEの開発センターは充実されており、釜山は韓国独自の技術商品開発拠点として重要であり、台湾台中地区とならびスポーツシューズ開発の世界2大拠点として今後とも成長を遂げると考えています。

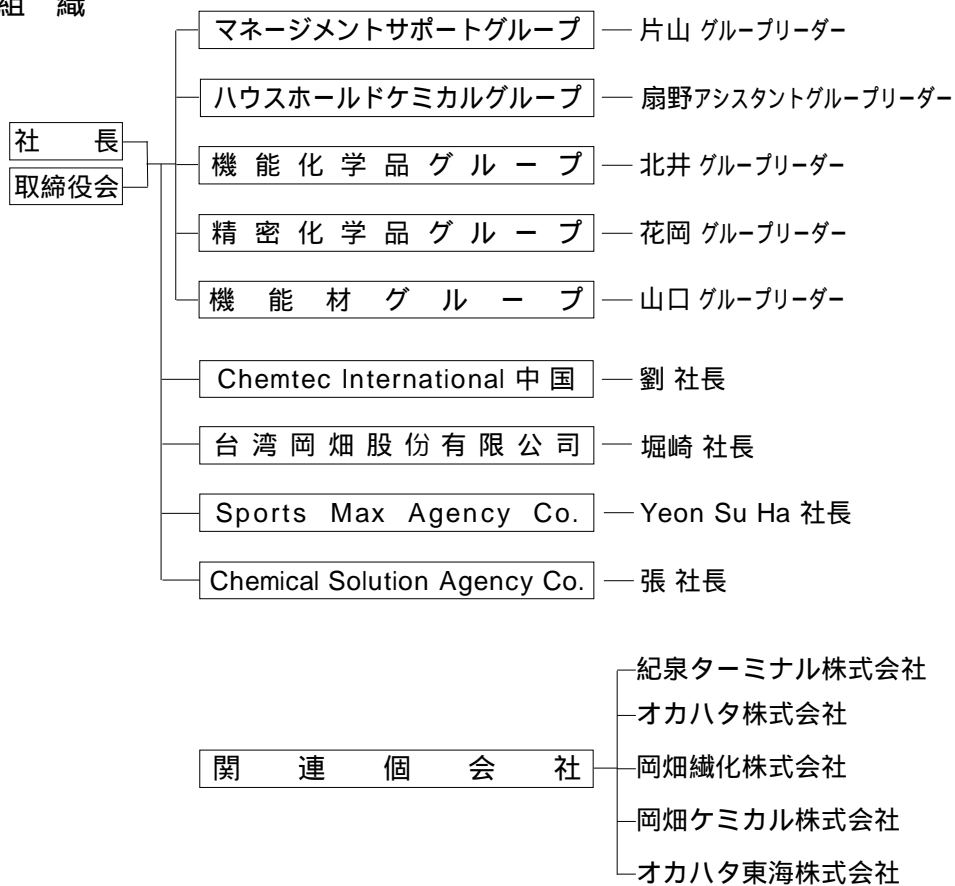
SMAは2000年度にスポーツシューズ企画専門家を増員しました。今後は材料から受託事業までをこなせる専門会社として成長を目指します。

2001年度の経営組織

経営メンバー

代表取締役 岡畑精記
 取締役 花岡 茂 化学品担当
 取締役 片山洋一 マネージメントサポートグループ担当
 取締役 堀崎芳夫 台湾岡畑社長

組織

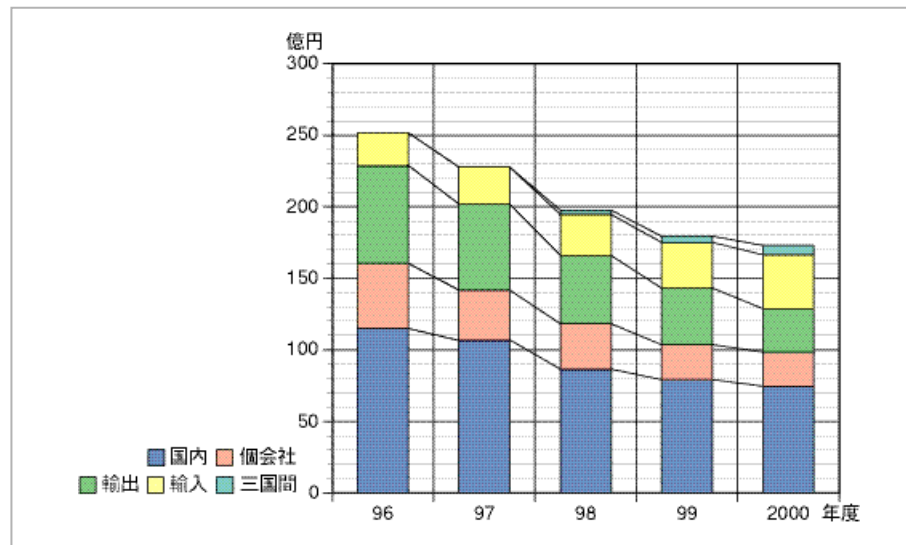


従業員

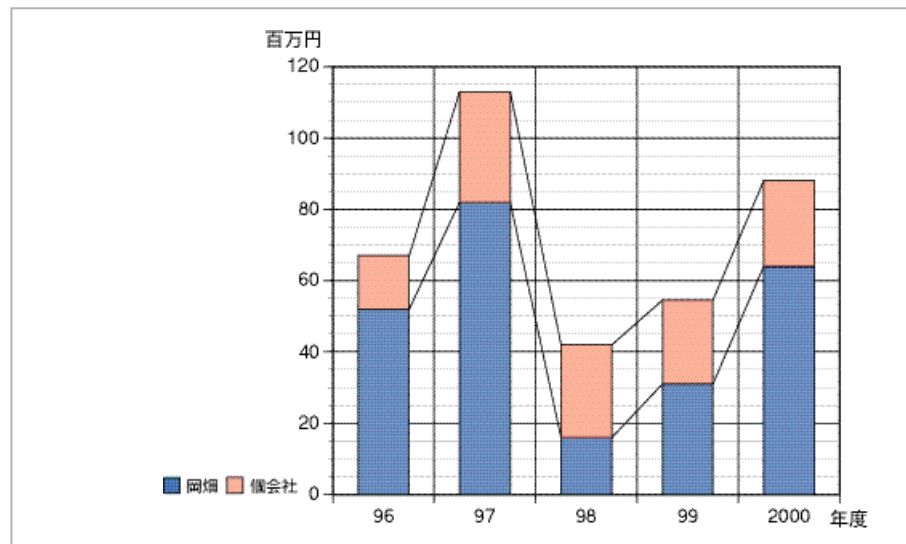
岡畑興産株式会社	国内 2 支店 (大阪・東京)	49名
	海外拠点 (上海・台中・ソウル・プサン)	28名
	関連会社 5 社	35名

資料 1

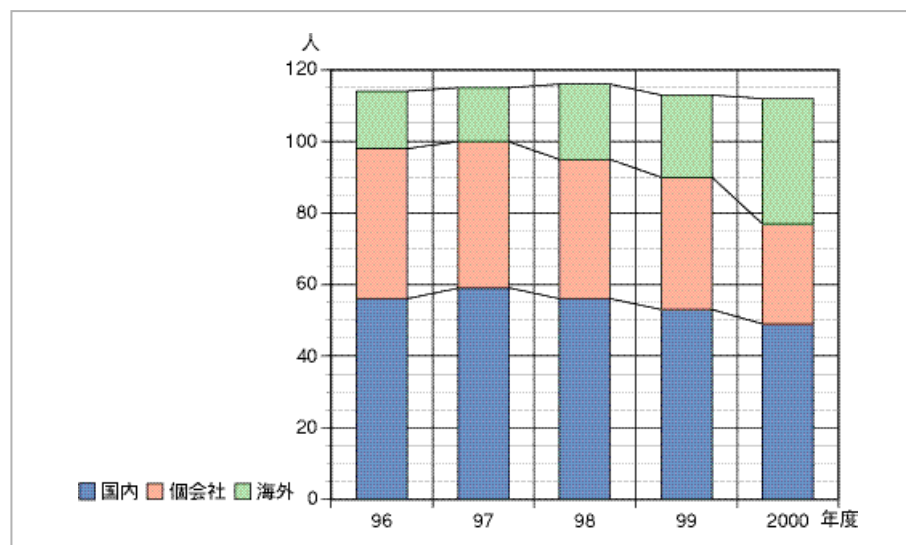
売上高における
国内・海外取引の推移



経常利益の推移

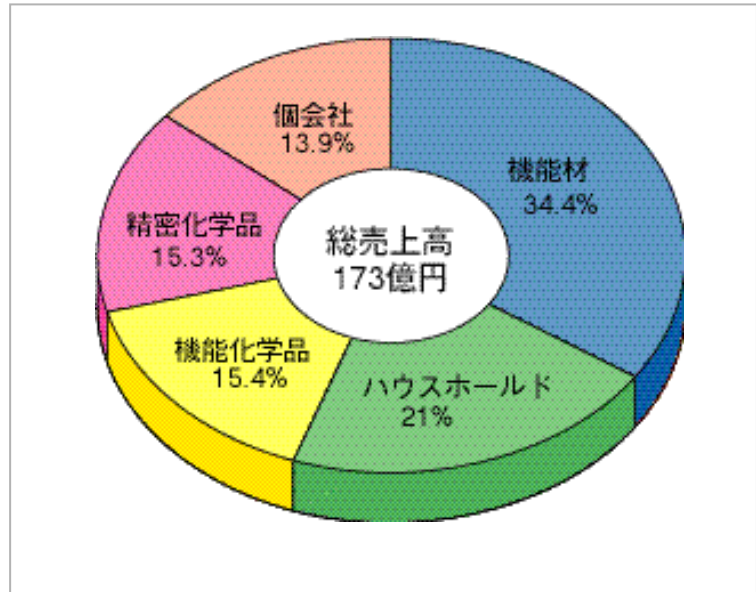


社員数の推移

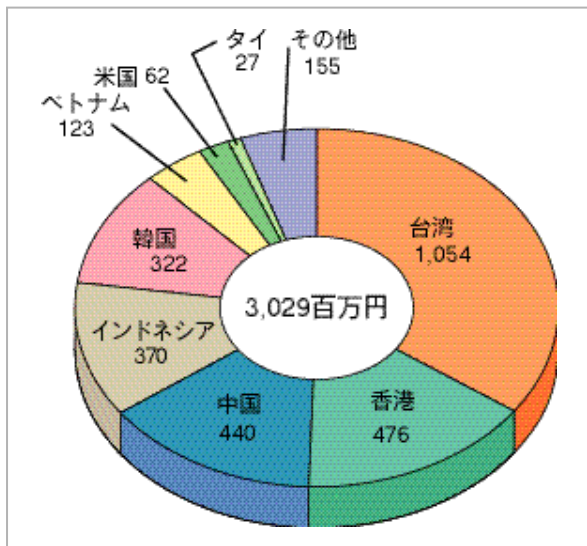


資料 2

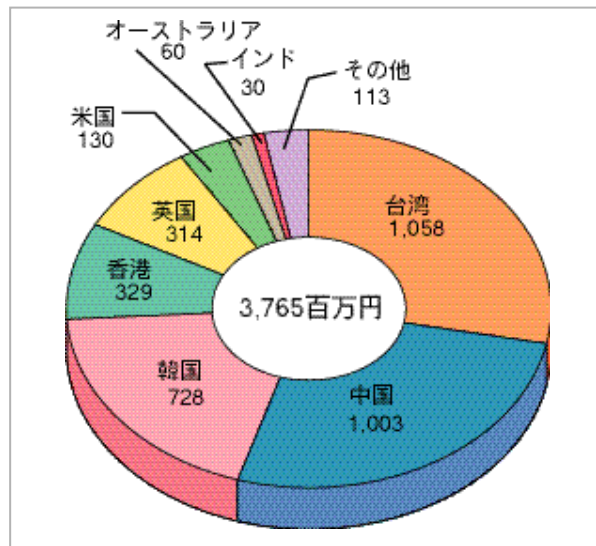
2000年度グループ別売上構成



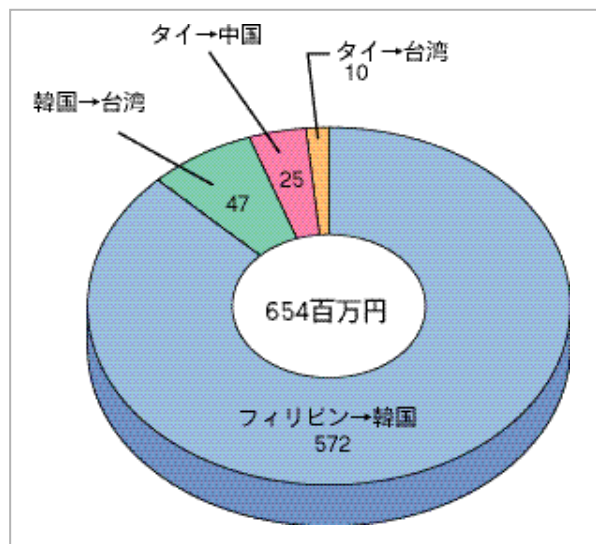
2000年度国別輸出品売上高



2000年度国別輸入品売上高



2000年度三国間売上高



岡 畑 興 産 株 式 会 社

表紙・裏表紙は食品加工時に廃棄される未利用の表皮や繊維を再利用したシリアルペーパー（本紙は豆腐のカス）を使用しています。