

事業報告書

2001年1月1日～2001年12月31日

Okahata

CONTENTS

株主の皆様へ	1
事業の改善と結果	2
2001年の出来事	3
2002年の目標	4
部門別営業概要	
機能化学品グループ	5
精密化学品グループ(中間物)	5
ハウスホールドグループ	6
フットウエアビジネスグループ	7
海外活動	
台湾岡畑股份有限公司	8
CHEMTEC INTERNATIONAL	9
岡畑コリア株式会社	9
2002年度の経営組織	10
資料1	11
資料2	12

株主の皆様へ

2001年はまさしく波瀾万丈の年でした。

国内にあっては、そごう、マイカル、長崎屋などの大手小売業が次々に破綻し、さらに流通の先駆者であったダイエーが苦吟の再建途上にあるなど、伝統ある先鋭的な流通企業が消え去ろうとしています。海外にあっては、世界的な不況の中、昨年9月の米国同時多発テロは民主主義への挑戦であるとともに、価値観の偏在に対する疑問を呈しています。まさに時代は変転と混迷の中にあると言えます。

経済のグローバル化に伴う、日本産業の空洞化は、もちろん当社のお得意先にも影響を与えています。昨年度の事業報告書に、「当社は長い雌伏の年月を経て2001年は大きな希望をもつてのぞむ」と目標を記しました。今1年を経て、昨年は所期の目標を達成したことを株主の皆様にご報告いたします。

私たち化学貿易問屋は仕入先、お得意先のご支援に支えられており、また、どのお得意先も市場の変化に苦しみながら対応、努力をなさっています。そのような中で、当社が売上を維持し所期の収益目標を達成することができたのは、仕入先、お得意先から寄せられたご協力と信頼によるものと感謝しております。

当社が選択した事業分野は決して成長分野ではありません。しかしその中でも世界的な視野から忍耐強く開発、ソーシングを行えば、小さな芽もやがて開花し、実を結ぶと私たちは確信していました。

中国のソーシングや靴の受託事業はそのよい例です。10年前に当社が手探りで始めた頃、中国中間物産業は、国営企業もしくは小規模な郷鎮企業でした。しかし今では世界レベルの革新的な中間物企業が輩出しています。WTOに加盟した中国は、世界基準のもとに、今後より世界に開かれた国として成長が期待され、世界の供給者となりましょう。

また靴の受託事業は台湾企業が中国華南地区に進出が始まった1990年以来の課題でした。材料取引で交友を得た優れた台湾企業と靴受託が、当社の重要な事業として成長をしています。

いずれも当社の10年の努力と蓄積がようやく実を結ぼうとしています。しかし2002年は今までで最も予測が難しい年になると覚悟をしております。昨年度当社では数多くのクレームが発生しました。それは幸いにも大事には至りませんでした。今年はそのようなことは許されないでしょう。

今ある力を省みて活かし、完璧を目指す。細部に管理を徹底してゼロエラーを目指す。これらを誠実に改善に努め、お得意先からより深い信頼を得るべく一段の努力をする必要があります。

グローバル市場変化に対応する当社の東アジア海外会社は一応整備され、全社の情報ネットワーク、共有の仕組み、また小さな本社を目指す方策もすべて準備されています。

当社の最大の課題は人財の確保と育成にあります。時代の変化に対応するために優れた社員を確保し、また育てることを特に今年の目標といたします。

事業の改善と結果を、単独および連結の両面からご報告します。

当社のコア事業はいずれもがニッチ分野の集積となっていますが、それらの部門でさえグローバル購買が進み、価格が低下しました。厳しい年でありましたが、「管理」を合い言葉にすべての分野で細部に目を配り、微の集積に努めました。

単独決算

2001年度の当社の総売上は174億円となりましたが、その中には個会社への売上26億円が含まれています。

当社コア事業の売上高は148億円（前年比99.3%）です。経常利益は1.6億円（前年比160%）となり、大きく改善することができました。懸案であった投資関連会社の統合などを行い、同時に過去の不良資産などを償却し約52百万円を特別損失として計上し、税引前当期利益は1.08億円となりました。

コア事業グループ別では、化学品3事業の販売金額は94億円（4億円の増収）となりましたが、増収はすべて精密化学品（中間物）グループによるもので、ハウスホールドおよび機能化学品では、いずれも昨年並みとなりました。

スポーツ関連事業グループでは、売上は53億円（昨年比100%）となりました。

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しましたが、徹底した事業合理化を推進し、材料部門はようやく黒字転換をすることができました。

また華南地区を中心とする靴受託事業は大幅に伸長し、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。

関連会社決算

国内個会社はいずれも国内需要の減少が響き、厳しい年でありました。

岡畑ケミカルは岡畑興産の樹脂部門の取引を委譲されたため、増収となりましたが、在庫品の一掃など過去債務の償却を行ったため、大幅な欠損となりました。岡畑繊維は積極的に増強し引き続き利益を確保しております。関連個会社5社の販売金額総額は51億円（昨年比1億円増加）、経常利益総計は2,400万円となりました。（昨年比100%）。なお、2001年末をもってオカハタ（株）（金沢）を解散し、染料部分を他社に委譲し、樹脂部門はオカハタ東海に移管をいたしました。したがって2002年1月1日現在の関連個会社は4社となりました。

連結経常利益

グループ全社の連結経常利益は、1.32億円（前年比より4,800万円増加）となり、グループ全体として収益は大きく改善することができました。

1．当社のコア事業をさらに特化推進しました。

化学品事業およびフットウエア事業への特化をさらに推し進めました。

化学品では各種中間物・洗剤原料・界面活性剤・潤滑油・防腐剤などのニッチ部門に特化し、国際ソーシングを進め、特殊中間物では中国から、洗剤原料は韓国、防腐剤は欧州からなど輸入取引を推進しました。

機能材グループは新たにフットウエアグループと改名し、スポーツシューズ原料および製品の受託生産に事業の再構築を行いました。

さらに機能樹脂グループを分離し、当社の関連会社岡畑ケミカルに統合しました。今後、樹脂原料製品など樹脂関連事業はすべて当社が担当いたします。

今回の事業分離により当社のコア事業の整理統合は完了しました。

2．海外拠点を再編充実しました。

上海連絡事務所を廃止し、新たに江蘇省張家港に貿易会社 CHEMTEC INTERNATIONALを設立しました。同社では台湾人の優れた経営者を総経理に迎え、当社の中国ソーシングはもとより華人ネットワークを活かし、広く東南アジア各地にも販路を求め、タイ、台湾、マレーシアなどの各国との相互貿易取引を推進しています。

当社ではCHEMTEC INTERNATIONAL社の将来に大きな期待をしています。

韓国ソウルでは旧C S A社を岡畑コリアと改称し、本格的な貿易会社に改組しました。時を同じくして、同社は花王化学品の韓国総代理店として韓国市場を任せていただくことになりました。

3．中国浙江省に韓国と合併で中間物生産合併会社を設立しました。

韓国東邦未来社と合併で中国浙江省嘉興市に特殊中間物生産会社を設立しました。

韓国東邦未来社の優れた品質管理技術を中国に移転し、かつ中国のコストメリットを活かしつつ高品質の中間物を生産する予定です。

同社では韓国日本合併企業として中国企業との品質差別化を行います。

自社で生産拠点を持つことにより、当社の中間物販売に大きな弾みがつくと期待をしています。

4．KNOWLEDGE MANAGER (KM) が活躍し知的財産の共有活用が進みました。

専門貿易問屋は国際チームプレイが生き残りの鍵となります。当社では95年全社PCシステムを導入しましたが、その際にグループウエア「LOTUS NOTES」を導入し、情報の共有化を進めてきました。LOTUS NOTESはすばらしいグループウエアで、営業現場の情報知識を、非常に簡便な仕組みで全社共有DBに転換することができます。

当社のKMは個人レベルに陥りがちな営業現場の知識・情報共有を自らの手で進め、国内はもとより海外会社との共有化を推進し、全社シナジー向上に大きな役割を果たしています。

またNOTESは開発が簡便であるため、自社で安価に迅速にソフト開発が可能です。経理、総務、貿易業務などすべての業務部門はNOTESが機軸システムとなり、大型サーバーは当社から姿を消しました。

5．9月に25%の有償増資を行い、資本金は8,640万円となりました。

6．55周年記念を沖縄石垣島で祝いました。

海外会社の社員を含め100名の社員が集い、55周年を祝うとともに、60周年も再び集まることを約束しました。

7．社員に利益還元ができました。

当社の営業部門の経常利益は明確に決算されています。目標経常利益を超えた場合は、その一部を社員に還元する制度が採用されてからすでに10年を迎えていますが、今年は今まで最高の金額を還元することができました。

2002年の目標 -----

全ての事業分野で最適企業のみが生き残りを許されています。

化学品問屋業は今まで代理店制度により保護されてきました。しかし今は制度を超えて個々の企業が最適であるかどうか問われています。「機能なくして存在なし」という原則が適用されるでしょう。厳しい選択と淘汰に耐え得る事業のみが存続し得ると考えています。

当社は2002年度に次のことを目指します。

1．国内および海外会社で理念を共有し、質の向上を目指します。

海外では中国および韓国での事業を再編成し、海外の関連会社は台湾、韓国、中国にそれぞれ1社、合計3社となりました。

台湾、韓国会社では理念の共有はすでに実践されています。ともすれば中国を例外として捉えがちでしたが、CHEMTEC社では理念の共有を目指します。教育により中国人社員との理念の共有は可能であろうと考えています。

2．生産に参画します。

韓国企業と合併で特殊中間物の生産を始めます。

技術の中心となる韓国東邦未来社は韓国GMP認定を受けています。

同社の管理技術を中国に移転し、従来中国企業では果たし得なかった完全品質保証を行い、中国生産のコストメリットとあわせて提供します。

3．連結決算により事業を評価いただきます。

当社の国内関連会社4社、海外3社の合計7社はそれぞれ独立企業ですが、連結決算を会社運営の基本とします。各社は当社の基本的な企業理念、価値観を共有し、グループとしての成長を遂げることが新しい目標になりました

当社の重要仕入商品の一部は、海外生産がはじまり、それらの製品の海外販売が増加します。当社は日本国内のお得意先との取引に集中し、海外商品の海外販売は当社海外法人相互で行うことにしました。それともなって当社の取り扱い額は10億円の単位で減少することになりますが、今後当社は海外会社を含めた連結決算によって評価をいただくこととなります。

部門別営業概要

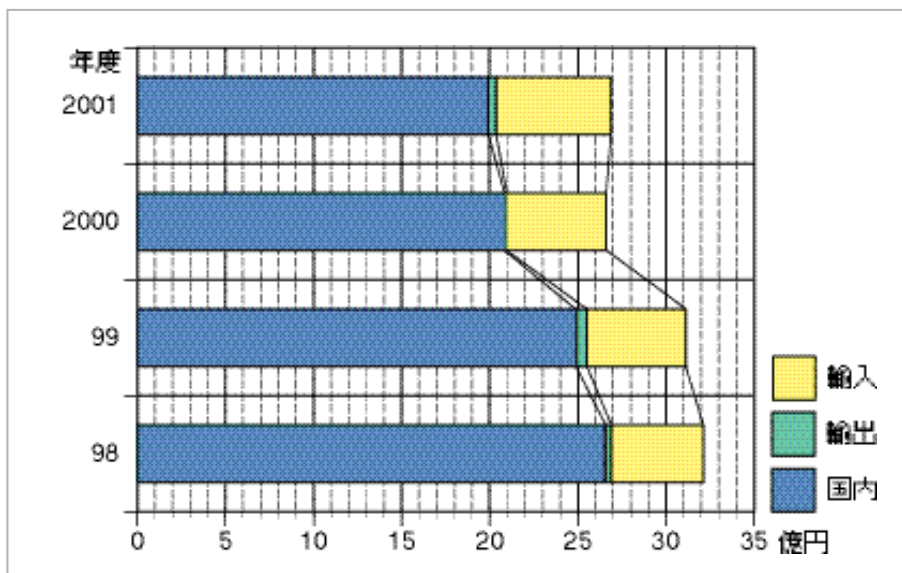
機能化学品グループ

当グループはニッチ商品を取り揃え、注力商品・分野を絞り込み、油脂誘導品、防腐・防かび剤、塗料添加剤、競走馬飼料用添加物等の機能製品を展開してまいりました。

しかしながら、予想以上の日本経済の低迷は過去に経験したことのなかった厳しい環境となり、仕事の仕方を見直さなければ将来生き残れないことを、まさに実感させられた年でした。

このような環境下で繊維周辺ビジネス、ポリマー周辺ビジネス等が前年度より大幅に減少しましたが、防腐・防かび剤、競走馬用資料添加剤等が伸長したことにより、何とか売上は、昨年並みの27億円を確保することができました。

2002年度はさらに厳しい経済環境が予想されていますが、国内外の仕入先様から、専門家として任される注力商品・分野を徹底注力し拡大すること、また当社の海外拠点を活用した海外取引をさらに強化することで収益の拡大を目指します。



売上高推移と貿易比率

精密化学品グループ (中間物)

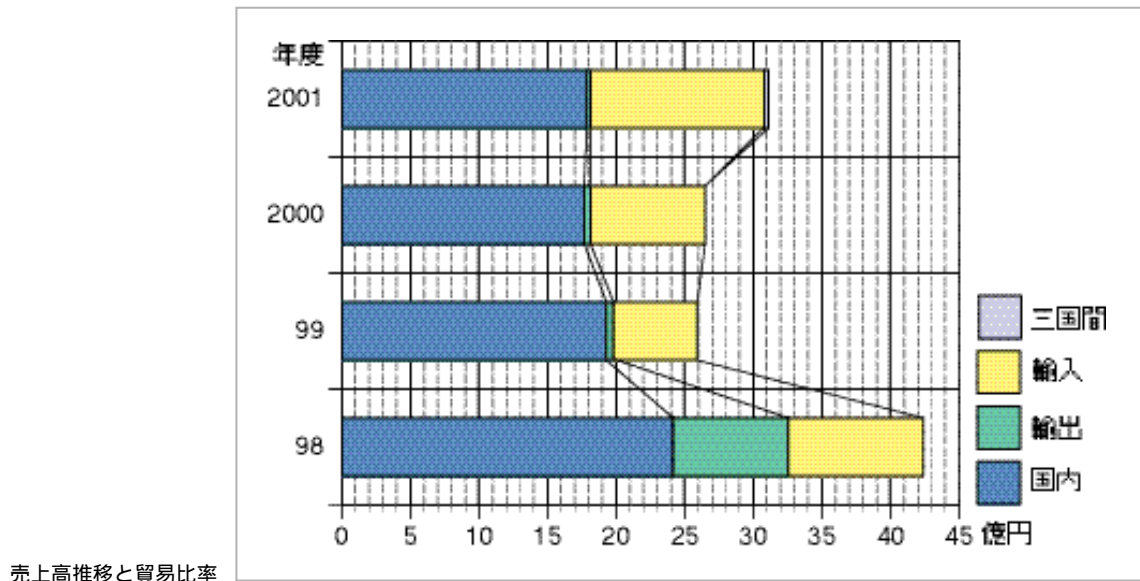
2001年度は日本経済の低迷を反映して、医薬を除く全産業で生産が縮小もしくは海外移転が推進されました。したがって中間物業界は、残されたプレイヤーに多くの供給メーカーが昨年度よりもさらに厳しい市場競争をした結果、ほぼすべての商品で前年より価格が低下しました。その現象は当社が注力している中国に典型的に広がっています。

このような環境ですが、さらに中国中間物開発に特化、中国優良企業の選択を行って関係を強化し、新分野開発 (機能性材料 / 樹脂、電子、医農薬関連) に全力投球を行い、色剤から医薬添加剤などに商品群のラインアップを増やすことができました。

その結果、売上高は31億円 (前年比118%) と伸張し、また収益面でも大幅に改善することができました。

2002年度は韓国東邦未来社と合併による中間物合成工場が中国で稼働する予定です。生産知識を有する専門問屋として格段のサービスが可能になりました。

また多くの委託生産の可能な中間物工場との連携を強化して、ニッチ分野で特徴のある中間物開発に努め、安定した収益部門を目指します。



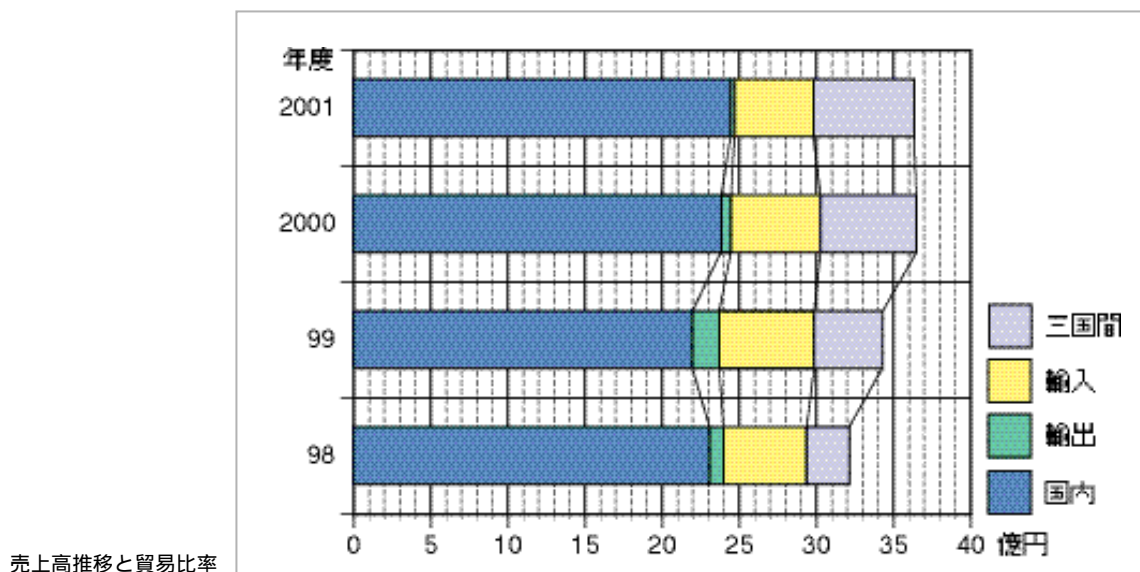
ハウスホールドグループ

2001年度の日本のトイレタリー市場は低迷し販売量は前年比横ばいでしたが、末端市場での競争がさらに進み単価の低下がとまらず、日本の市場規模はさらに縮小しました。

成熟した末端流通ではオーバーストア現象が進み、多様な流通が生き残りをかけた過当競争を繰り返し、デフレ現象の歯止めがかかりません。毎年数多くの新製品が投入されますが、いずれも開発投資を末端価格に反映することができないジレンマに陥っています。

当グループは洗剤原料の輸入が拡大したため、何とか売上高は前年並みの36億円を維持しましたが、販売価格が下落し大幅な利益が圧縮され、経常利益は大幅に減益となりました。

ハウスホールド市場はさらに淘汰が起こってもおかしくない状況で、プレイヤーがいちだんと少なくなることが考えられます。きわめて厳しい経営環境ですが、当グループは2002年度にグループの存続をかけて新たな試みを行い、トイレタリー周辺の原料・中間品の開発を行います



フットウェアビジネスグループ

当グループはスポーツフットウェアの製品受託と、材料販売事業に特化を推進しました。製品受託事業は得意先の好業績に支えられて、売上高は前年比155%と大幅な伸張をしましたが、材料事業は18%の減収となり、結果として売上高は53億円（昨年比100%）となりました。

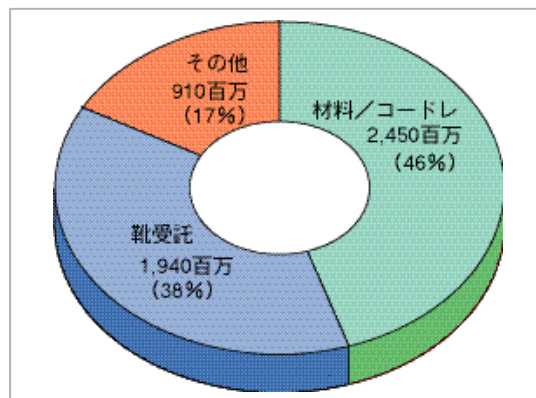
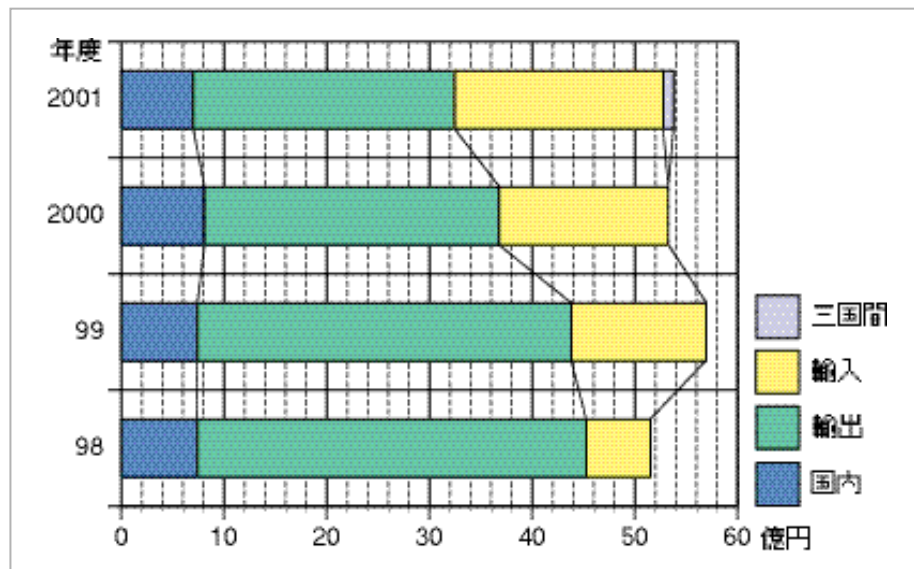
製品受託事業は中国華南地区および韓国の両地域で行いましたが、最終的に品質管理に優れた、華南地区に委託先を集約しました。華南は台湾製靴企業が数多く進出しており、台湾岡畑が奥深いネットワークを持っている地域です。台湾岡畑がソーシング選定と開発を担当し、当社が開発フォロー、品質管理、生産管理など担当し、同社と共有するシステムを一元化し、パートナーシップをさらに強化し、小口受託の可能な特異なシューズトレーダーとしての役割を強化してまいります。

材料チームは、事業継続の瀬戸際に立たされていましたが、国内外の販売体制を一本化し、徹底した商品集約、業務改善を行いました。結果としてここ数年来で初めて黒字に転換することができました。

当社の最重要サプライヤーである帝人、花王両社は日本で高品質商品を開発し、生産は中国で行います。両社との連携を強化し、高品質・信頼性をキーワードとして世界のトップ企業ナイキ社を主軸とした特殊な機能材料の販売に特化をいたします。

韓国釜山のSMA（Sports Max Agency）は、昨年12月末に解散し、2002年1月から新たに当社の釜山連絡事務所として再スタートを切りました。同事務所は、当グループ材料販売チームの韓国情報拠点としてナイキをはじめとした韓国開発拠点のフォローを行います。

売上高推移と貿易比率



取り扱い商品比率

海外活動

2001年は当社の海外事業所を再編成し、韓国、中国、台湾の3地域に独立貿易法人を整備しました。

当社化学品は韓国ソウルおよび中国上海を中心としております。3月には中国上海事務所を再編し、貿易会社 CHEMTEC INTERNATIONAL として発足しました。同社は台湾人が経営を担当しており、現地化を推進しております。その結果、化学品ソーシングの質を向上しました。さらに中国の内需を中心とした化学品販売もはじめました。WTO加盟を弾みに成長の期待される中国事業の拡大を目指しています。

また7月には韓国に貿易会社岡畑コリア株式会社を設立しました。同社は花王化学品の総代理店の指名を受け、事業の飛躍的な展開が可能となりました。

この結果、日本、韓国、中国の3国にまたがる化学品取引を自在に行える体制が整いました。

スポーツシューズ部門の仕事は、スポーツシューズ用途特殊化学材料の販売と製品の受託事業が中心になりました。主たる取引先は華南地区に展開している台湾企業となりますので、台湾岡畑を要として広州事務所を強化し、スポーツシューズ受託専門家としてニッチ事業に集中しております。

海外3会社の従業員総数は30名となり、日本国内営業に匹敵する陣容が整いつつあります。今後日本を核に、4カ国間の取引を拡大すると同時に海外各社は昨年度からの懸案課題を引き続き追求いたします。

- 1) 当社の理念を共有し相互シナジー効果を追求します。
- 2) ローカルにサービスし情報発信源となります。
- 3) 独立会社としてコスト競争力を持ち、自立します(貿易決済、国内取引、在庫販売資金調達などの機能を持ちます)

台湾岡畑股份有限公司 (OTW / 台湾：台中・台北)

2001年の台湾経済は、日本と歩調をあわせるように不況がますます深刻となっています。2000年はかろうじてIT関連業界が支えていましたが、これとてもITバブル破裂の影響をもちに受け、赤字業種に転落しました。生産の空洞化もより拍車がかかり、国内では本社機能とサービス産業および零細工場が残るのみになってきています。

2002年1月1日に中国に続いて台湾もWTOに参加が認められ、自由貿易がさらに推進されます。台湾国内では外国製品との競争は激しくなりますが、消費が刺激され、停滞している景気が向上する事を期待されています。

2001年度のOTWは、経済環境の変動にさほど影響されないニッチに特化していましたので、幸いにも創業以来5期連続の黒字決算ができました。

主力商品のスポーツシューズ受託事業は2001年度も引き続き好調で、前年比150%の売上となりました。またルコックブランドの台湾販売総代理権を獲得し、新たなビジネスとして台湾国内販売も始めました。もう一つの主力商品のシューズ材料(帝人コードレ)販売は苦戦していますが、中国OEM生産が立ち上がり、短納期、コスト競争力もつきつつあり、利益商品転換への光明が見えてきました。

当社の強みは台湾製靴企業との深い関係にあります。その強みを活かし、2002年度はシュー

ズ受託事業をさらに進め、生産管理の強化を行います。台湾国内販売においては顧客管理の強化を徹底し、安定した利益の確保に努めます。

また材料販売は、中国 OEM 生産を活用し、物流の合理化を図り、利益商品にすべく努めます。

困難な時代ではありますが、日々挑戦をモットーとして、安定した利益を出せる企業体になります。

CHEMTEC INTERNATIONAL (CHEMTEC/ 中国：江蘇省張家港) -----

1990年に当社が中国との貿易取引を模索し始めて以来、岡畑上海は当社の情報拠点として重要な役割を占めていました。当社では中国の占める戦略地位が各段に高まったため、江蘇省張家港自由貿易区に CHEMTEC INTERNATIONAL を設立し、同社の総経理に台湾経営者を迎えました。

同社は岡畑上海の中核人材を得て、中国ソーシングパートナーとして営業の質が飛躍的に向上しつつあります。また台湾人総経理のネットワークを活かし、同氏が経験深いカーボンブラックを中心としたゴム関連商品の中国および東南アジアの域内相互取引を拡大しています。

またCHEMTECは当社と価値観共有を経営の基本としています。当社では中国の実情を配慮しつつ近代的な評価制度などを導入して、世界的な視野を持ちながらも中国に根を張った貿易会社として自立する目途がつかしました。

岡畑興産が投資した中国中間物生産会社は2002年に稼働を始めます。

同合弁会社の経営を通じて、中間物取引の高度化とシナジー拡大を 目指します。

岡畑コリア株式会社 (OKK/ 韓国：ソウル) -----

韓国は昨年、IMF (国際通貨基金) からの借入金を全額償還し、1997年末の通貨危機に端を発した経済難を完全に克服しました。しかし世界的な不況に加え米国の同時多発テロが追い打ちをかけ輸出の低迷が続くなど、韓国経済にとって2001年も厳しい環境でしたが、当社にとっては新たな挑戦の年となりました。

昨年7月に従来ソウル事務所であった CSA 社を改組し、岡畑コリア (株) を設立いたしました。岡畑グループの情報拠点としての役割に加え、花王株式会社の化学品事業部門の総代理店として韓国での販売を任されることになりました。一国の販売を任せていただくという責任の重さと難しさを感じると同時に、手応えも感じています。また韓国医薬中間物メーカーと共同で中国に合弁工場を建設する新たな取組もスタートしました。

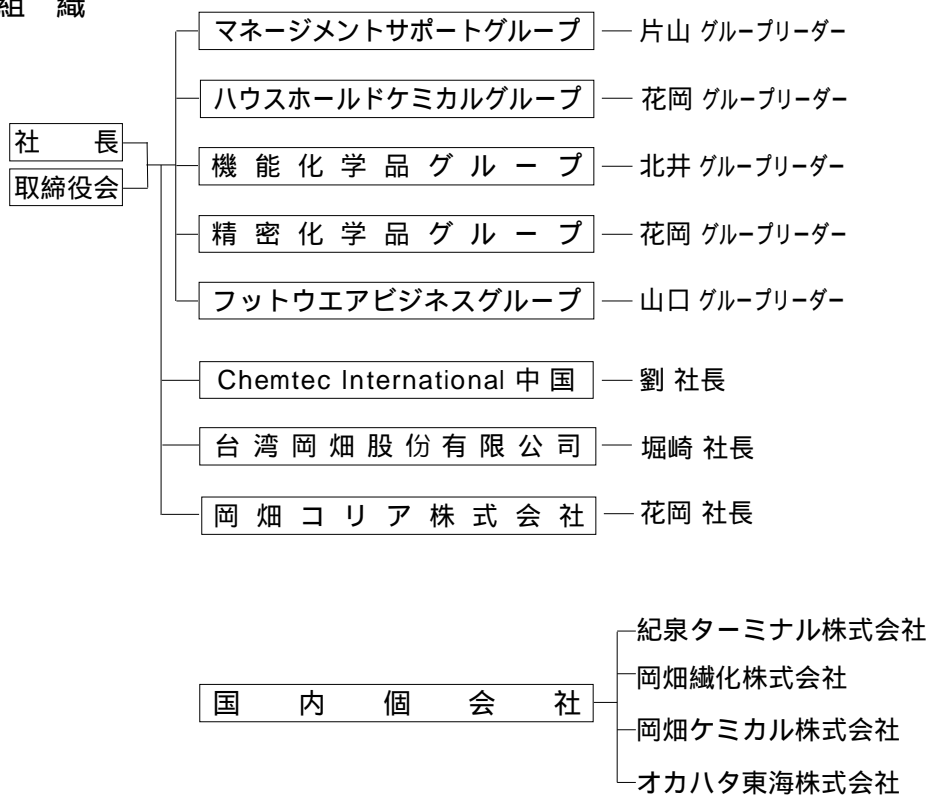
2002年は、さらに優秀な韓国人社員を増員して販売体制を強化し、当社ならではのサービスを提供していきます。花王株式会社の化学品の拡販、並びに岡畑グループのシナジーを活かした化学品の取引を拡大し、韓国に根ざした独立企業を目指します。

2002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 フットウエアビジネス担当兼台湾岡畑社長

組織

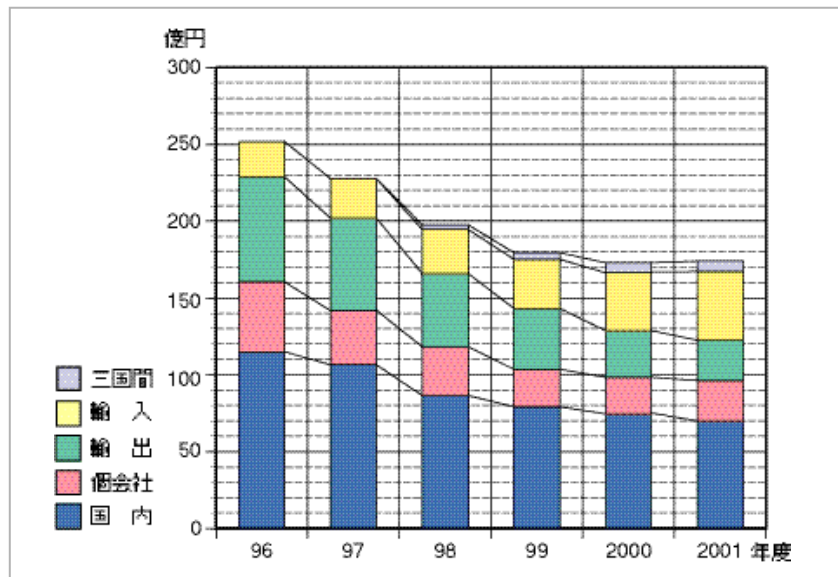


従業員

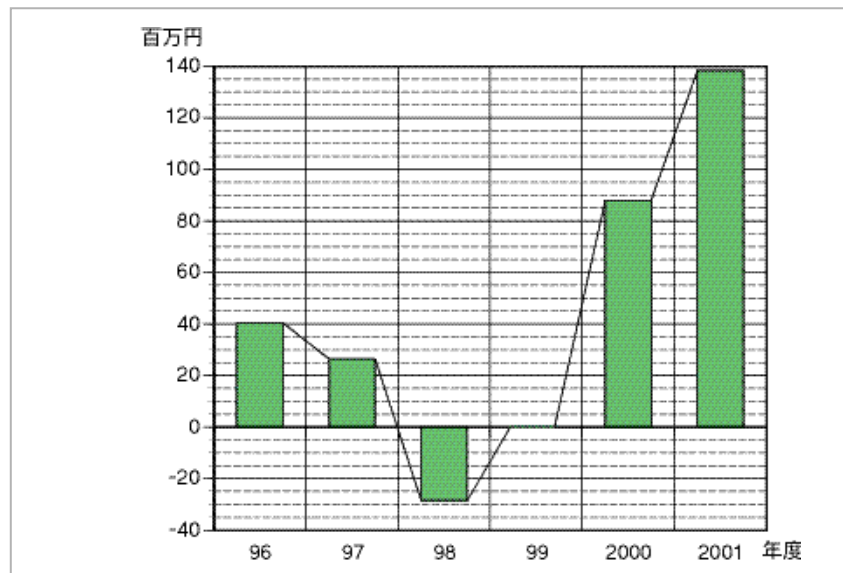
岡畑興産株式会社	国内 2 支店 (大阪・東京)	47名
	海外拠点 (中国 / 江蘇省・台中・ソウル)	30名
	関連会社 4 社	33名

資料 1

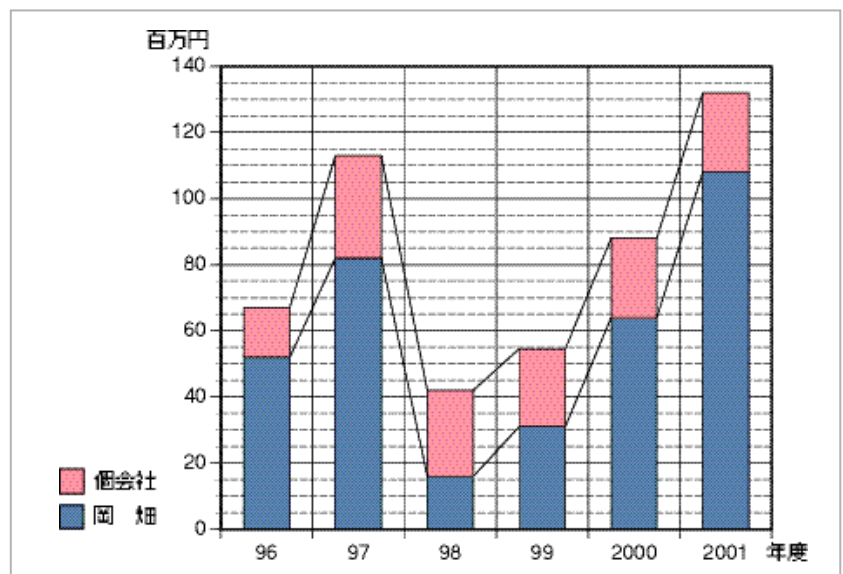
売上高の推移と 国内・海外取引内訳



営業利益の推移

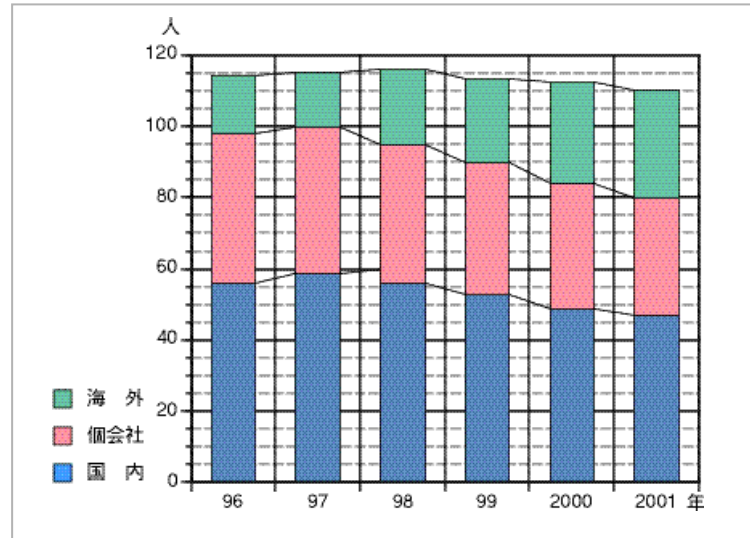


経常利益の推移

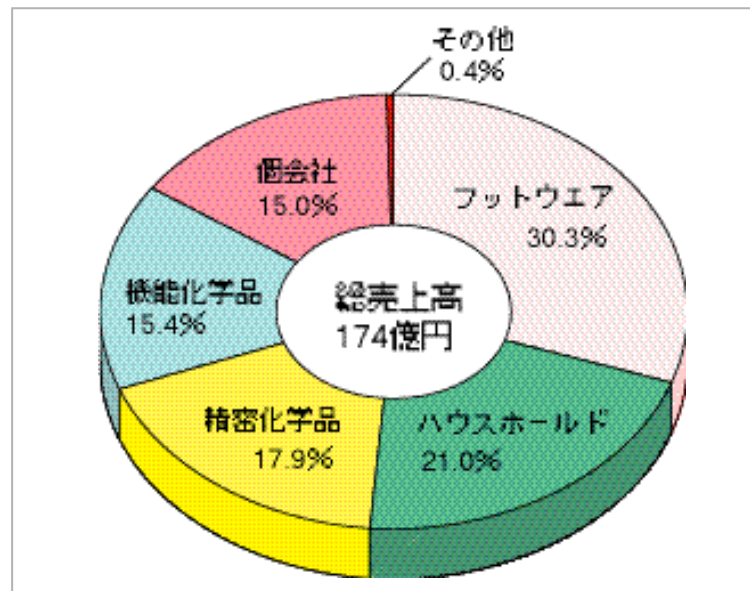


資料 2

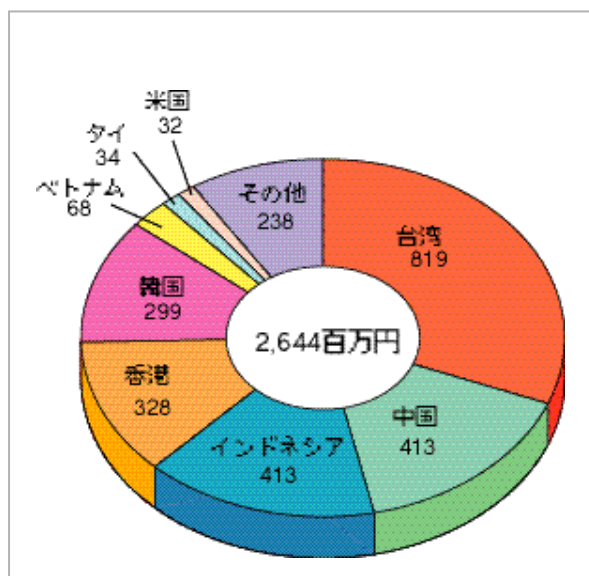
社員数の推移



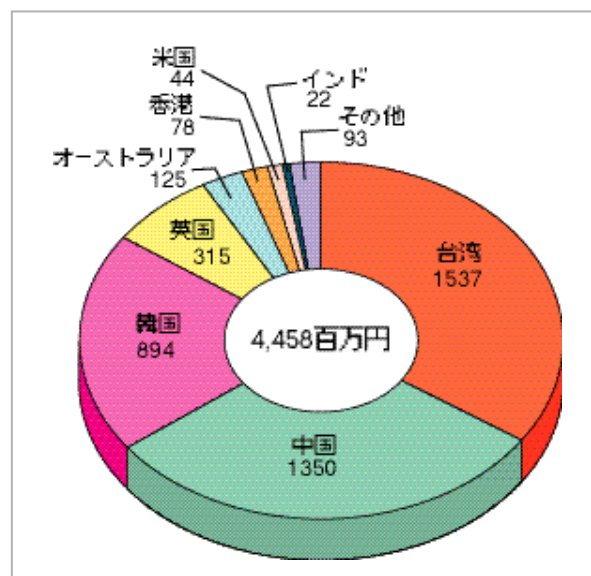
2001年度グループ別売上構成



2001年度国別輸出品売上高



2001年度国別輸入品売上高



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（本紙は緑茶のカス）を使用しています。