

【第52期】

事業報告書

2002年1月1日～2002年12月31日

Okahata

CONTENTS

株主の皆様へ	1
事業の改善と結果	2
2002年の出来事	3
2003年の目標	4
部門別営業概要	
機能化学品グループ	5
機能化学品	5
ハウスホールド	5
精密化学品グループ(中間物)	6
フットウエアビジネスグループ	7
海外活動	
岡畑コリア株式会社	8
CHEMTEC INTERNATIONAL	9
台湾岡畑股份有限公司	9
2003年度の経営組織	10
資料1	11
資料2	12

株主の皆様へ

バブル崩壊が始まってから失われた12年を経ても日本はいまだに先の見えない長いトンネルの中で停滞し、経済の舵取りに自信を持ってないでいますが、2002年は追い打ちをかけるように企業の経営倫理に疑いを持たれる不祥事が数多く発生しました。

当社は企業理念として人の尊重を謳っています。企業の規模を問わず、組織の価値観や利益を優先することから、企業倫理の風化が起っています。改めて、社員一人一人が、社会人としての常識を守ることが重要であることを教えてくれています。

2002年は化学品流通改革が本格的に始まった年です。

問屋や商社流通の冬の時代と言われてから久しいのですが、2002年には大手商社が相次いで合併を決断していますし、食品家庭品などの専門分野の問屋は既に大型合併を繰り返しています。

国内産業の成熟にしたがって成長期に重用された化学品商社や問屋取引も、その一部は今では風化しており、変革が求められています。医薬販売や家庭品販売業では、全国レベルの企業は数社に淘汰され、残りは地域専門問屋に集約されてしまうと予測されています。化学品は取引分野が多岐にわたり、取り扱い商品が生産財であるため、家庭品販売とは機能が異なりますが、成長のない企業はいずれ淘汰されます。

E-Businessも一部の商品で採用されていますし、厳正な入札も一般的になりつつあります。これらの新しい取引では得ることのできないサービスとは何か、それらのサービスが提供できるか、また原点に戻って、お得意先から必要とされているかが、厳しく問われることになりました。

2003年の各社の新年会では、日本のデフレの克服と中国の将来が二つの大きな話題になりました。WTO加盟を契機とし、2008年の北京オリンピック、2010年の上海万博など世界的な行事を目前に控えて、中国政府は人治から法治を基本とした世界レベルの企業経営への脱皮を目指して急速な改革を指導しています。

化学産業でも作業環境を含め環境への配慮が広く行き渡りつつあります。

当社の化学品およびフットウエア両事業とも中国は欠くことのできない取引相手先となっていますが、さらに中国と共存する道を築き、互いに信頼できるパートナーとして連携することが求められています。両事業とも生産により深く関わることで相互提携の道を開こうとしています。お陰様で当社は、中国取引に精通した専門問屋として認められつつあります。

今や日本と東南アジアは一体化し、一つの経済圏となっています。2003年1月に発足した岡畑香港を加えて当社の海外関連会社は4社となりますが、いずれもが各国を代表する専門家が経営を担当しております。

国境を越えて、商いの原点に戻り、リスクを負い、自らの責任で取引を行います。そして、新しいアジアの企業に成長することができると確信をしております。

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。

また岡畑コリアの重要取引は2001年度までは本社を経由した取引となっていました。が、長期的な判断のもとに、それらの取引をすべて岡畑コリアが直接仕入先と取引をすることに変更しました。その結果、岡畑興産本社の2002年度の売上高は減少しましたが、取引の改善により経常利益は2001年度に引き続き増益となりました。

その結果、2年連続して社員利益還元制度を実行することができました。

単独決算

2002年度の当社の総売上は161億円となりましたが、その中には個会社への売上23億円が含まれています。

当社コア事業の売上高は138億円（前年比94%）です。経常利益は2億円（前年比128%）となり、大きく改善することができました。保有有価証券の評価損などを含め、約61百万円を特別損として計上、税引前当期利益は1.45億円となり、前年比134%の増益となりました。

コア事業グループ別では、化学品2事業の販売金額は89億円となりました。

ハウスホールドは減収、機能化学品および精密化学品（中間物）グループは、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49億円（昨年比93%）となりました。シューズ受託事業が減少したことが響きましたが、中国の受託得意先との共同品質管理などを徹底して行い、収益を確保することができました。材料部門はNike社や一部の有力会社に集中をしております。コストダウンのために、仕入先が中国での生産移転に踏み切ったために、材料部門の得意先仕入先のいずれもが海外企業となりました。従い最適地での販売活動を目指して、材料販売部門は2003年1月、香港に移転し、岡畑香港として独立をいたしました。

関連会社決算

1. 国内個会社

2002年12月31日現在の関連個会社は4社です。

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。

岡畑織化は繊維業界がさらに事業縮小するなかで、積極的に営業の増強を行い、引き続き利益を確保しております。

オカ八夕東海および紀泉ターミナルは利益の確保を維持することができましたが、岡畑ケミカルは改善をみたものの、2001年度と同様赤字にとどまりました。

関連個会社4社の販売金額総額は46億円、経常利益総計は26百万円となりました（昨年比108%）。

2. 海外関連会社

2002年12月31日現在の海外の関連会社は3社です。

岡畑コリアは発足以来2年目をむかえ、花王化学品総代理店の取引は順調に推移しましたが、一部品質クレームなどが発生し、2001年度に引き続き赤字となりました。

中国 CHEMTEC 社は中間物のソーシング事業が成長し、またゴム関連新規事業も順調に伸張したため、2年目にして少額ながら黒字経営に転換することができました。

台湾岡畑はフットウエア事業の下流展開を求めて、台湾国内でフットウエアの小売業を始めましたが、予想を上回る評価をいただき、初年度から黒字を計上しております。その結果、台湾岡畑は創業以来6年間連続して黒字決算となりました。

海外事業の総合経常利益 15百万円となり、国内海外グループ7社の連結経常利益は、41百万円となりました。

2002年の出来事

1. 当社のコア事業である化学品とフットウエア事業は、より進化し、いずれもが深く生産に関わりつつあります。

フットウエア事業では華南広州地区を中心に受託生産が進みました。この事業では製品の全品保証を行うことにより、お得意先の信頼を得ることができました。そのために広州地区では現地事務所を強化し、生産管理システムをつくり、品質保証のできる仕組みを作り上げました。

化学品では中国企業とのパートナーシップが進みました。特殊化学品生産は中国の得意分野ですが、WTO加盟に伴い、中国が国際基準を守るようになり、中国でも優良企業は絞られてきています。優良企業と手を携えて商品開発を行い、生産の改善管理の向上に努力をした結果、中国との取引の質は格段に向上しました。

8月に浙江省嘉興で始まった韓国GMP企業と合弁企業経営により、より中国に根ざして特殊化学品事業を展開する確信を得ることができました。

2. 海外拠点を再編充実しました。

当社の海外会社3社は現地人の経営者が経営責任を持っています。

岡畑コリアに韓国人経営者を迎えました。同社は花王(株)化学品部門の総代理店として直接花王との取引を推進していますが、新社長の舵取りにより今後の成長が大いに楽しみとなりました。

中国CHEMTEC社は創業2年目を迎えました。同社は当社の特殊中間物のソーシングパートナーとして、また新規事業である医薬中間体プロジェクトの貴重なアドバイザーとして、当社の中国取引拡大の推進役になりました。

3. 中国浙江省嘉興市で韓国との合弁生産会社が8月に完成、順調に稼働を始めました。

同社は中国のコストメリットを生かしながら、韓国GMP企業の工場経営によって、品質保証は信頼され、日本のお得意先から大きな期待を寄せられています。

中国で韓国企業と合弁事業経営を行うことは非常に珍しいケースでもあり、意志の疎通にも多くの努力必要ですが、必ず成功をさせる決意です

4．情報の共有と活用をより強化すべく、CIO (Chief Informaion Officer) とKM (Knowledge Manager) が活躍しています。

LOTUS NOTES によるグループ企業の情報共有活用は当社の経営の要になっていますが、海外関連会社を含めた情報活用を、より新鮮に戦略的に行うために、情報のコンテンツ改善はもちろんのこと活用の仕組みを改善しました。

カスタマイズした情報アイコンは、日常の営業情報を戦略データに転換し、情報は経営判断に活用されて、中国、台湾、韓国の会社との目に見えたシナジーを得ることができるようになりました。まさに情報共有元年となりました。

5．社員に2年連続して利益還元ができました。

当社の営業は部門経常利益決算が行われています。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既に10年を迎えています。2001年度に引き続き2002年度も利益還元を行うことができました。

2003年の目標 -----

2003年は事業環境の回復は見込めず、2002年よりもより厳しくなろうと予想をしています。引き続き化学品価格が低下するでしょうし、また取引先の海外移転などがさらに増加し、国内得意先市場は縮小すると予想しています。

その中でも事業の改善を求めて、2003年度には次のことを目指します。

1．当社の長年蓄積した営業財産・知的財産を見直し、仕組みを改善します。

そして、商売の原点に戻って、お得意先にご評価いただけるサービスの提供を追求します。

2．LOTUS NOTES アイコンを当社仕様にカスタマイズして、情報を経営判断資料に転換し、海外関連会社と経営情報を常時共有して、シナジーを最大限に追求します。

3．海外会社とのパートナーシップにより新規プロジェクトを成功させます。

4．フットウエア事業の人工皮革販売部門は、2003年1月に香港に移転し、岡畑香港として営業活動を始めます。同事業は25年の歴史を持ち、最大のお得意先は米国Nike社ですが、仕入先の工場が中国に移転をしたことを契機に、最も効果的な場所である香港に販売拠点を移すことに決定したものです。同社は今後、スポーツフットウエアの機能材料販売企業として、成長を目指します。

5．連結決算により事業を評価いただきます。

上記岡畑香港への営業移転により、当社フットウエア事業の販売は、約20億円減少しますが、同社では香港を拠点として営業強化を行い、増収が見込まれます。従い、岡畑興産本社と岡畑香港総合では増収増益となる予定です。

フットウエア事業は今後、両社を連結して事業判断を行います。

2003年1月現在、当社の関連企業は、国内個会社4社および海外関連会社4社の合計8社となりました。

いずれもが独立自主経営を基本方針としていますので、岡畑興産を経由しない取引が増加しています。

部門別営業概要

機能化学品グループ（北井修平グループリーダー）

機能化学品

当グループは4月にハウスホールドグループを統合しました。

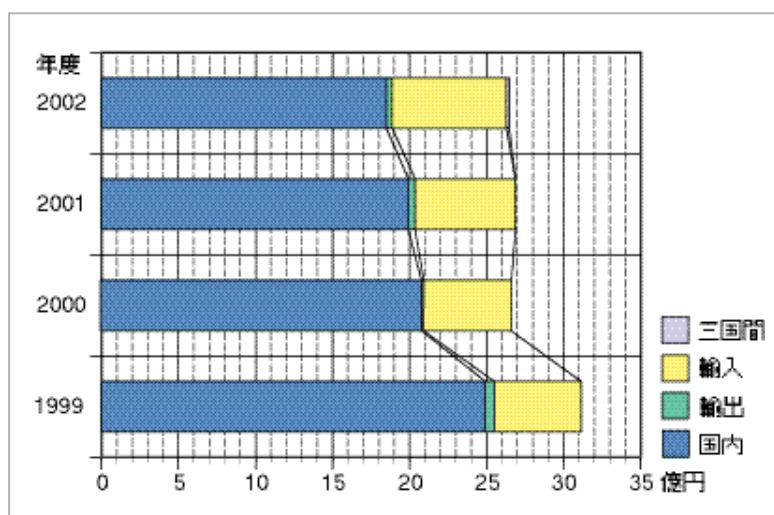
事業部門は油脂誘導品、防腐・防カビ剤、塗料用添加剤、競走馬用飼料用添加物等の機能製品に加えてハウスホールド原料の取引に広がりました。

しかし、いずれの得意先でも国内市場は低成長もしくは停滞を余儀なくされており、取引の合理化要請が進み、さらに価格が低下するなど、より厳しい経営環境となっています。これらの状況は専門特化を進めている当グループにも厳しい向い風となっており、当グループの「存在価値」をさらに見直す必要を求められました。

2002年度は、商社機能が風化したいくつかのビジネスから撤退し、トイレタリー、ポリマー、特殊塗料、水処理分野などの専門分野に集中しました。

商流の見直し等での売上の減少を中国からのニッチ注力商品の輸入開発でカバーし、2002年度の売上は27億円（前年比100%）を維持しました。また、開発等が伸長したことにより、収益面では2001年度より改善することができました。

2003年度は上記の分野で、当社の海外ネットワークを生かして中国・韓国の二国を中心に双方向取引を志向し、顧客サービスに徹底いたします。



売上高推移と貿易比率

ハウスホールド

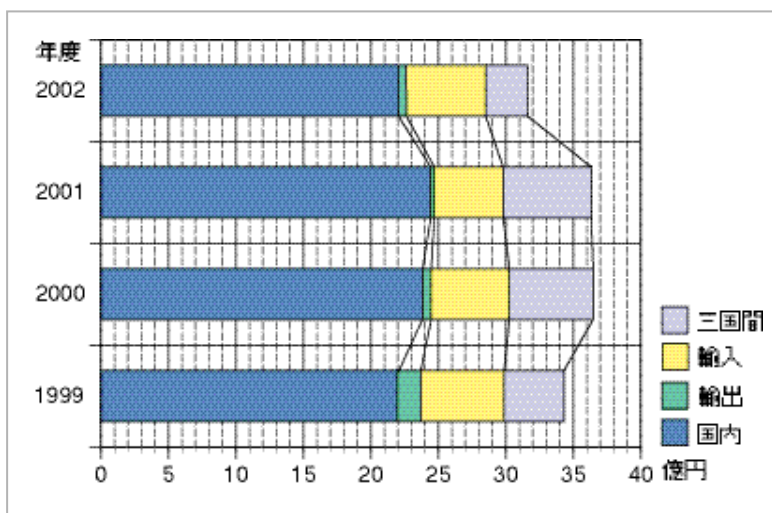
2002年度の消費物価が引き続きデフレ傾向を継続する中で、個人消費はさらに伸び悩みましたが、「日用家庭品分野」はデフレスパイラルで一番の影響を蒙った業界といえます。このような環境下で、今後の存続をかけた年として事業の見直しを進めてきました。

2002年度はハウスホールド事業を機能化学品グループに統合し、商流の見直しを行いました。岡畑コリア向けの三国貿易を岡畑コリア直接取引に移管し、国内事業の中で「得意なニッチ商品」に集中し、新たな収益を求めることを基本指針といたしました。

結果として、輸入素材の取引が伸長し、また家庭用柔軟剤分野での新製品・顧客の開発で実績化が得られ、2002年度の売上高は前年比4億円減の32億円となりましたが、収益は改善することができました。

また、日用家庭品の製造という観点から素材を見直すことで、「顧客に評価される商社機能」を持つ足がかりができてきたことも2002年度の大きな成果の一つでした。

2003年度も厳しい環境は続くものと予想されますが、「問屋の機能」をより向上し、お得意先と分野の開発に邁進する方針です。



売上高推移と貿易比率

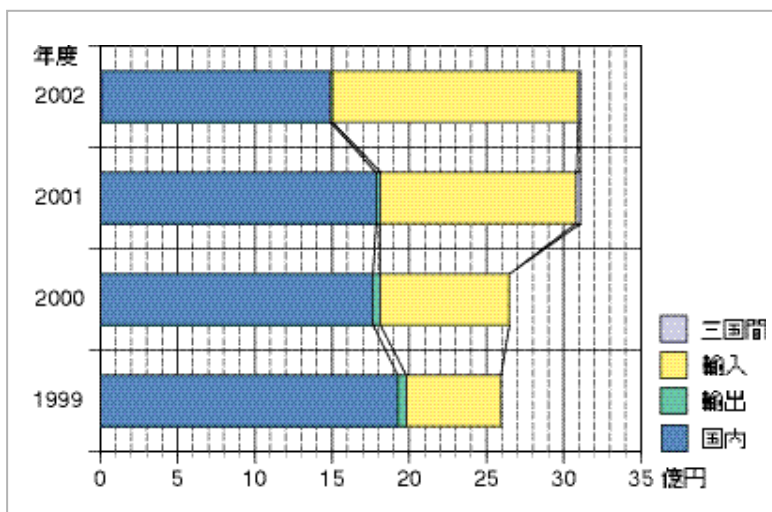
精密化学品グループ（中間物）(花岡茂グループリーダー)

2002年度の日本市場における汎用中間体は完全に中国品が主要供給者となり、中国同志の熾烈な争いが起こっています。また、日本のお得意先もさらにアウトソーシングが進み、各社とも生き残りをかけて骨身を削って改善努力をしております。

2002年度、当グループは中期展望を見据えて、さまざまな仕組みを作り上げてきました。染顔料分野、既存農薬分野では商品価格低下と市場の低迷による数量の減少により、大幅な売上の減少となりましたが、ファインケミカル分野（機能性樹脂、電子、医薬）の新規拡大によってグループの売上高は2001年度並の31億円を維持することができました。また同時に収益を改善することができました。

さらに中国 CHEMTEC 社 とのパートナーシップの効果は大きく、中国市場の変化に迅速に対応することができるようになりました。2002年度の当グループの海外取引比率は50%まで拡大しております。

2002年8月には日・韓・中の3国合弁の生産会社（嘉興東邦生命化学有限公司）も完成、順調に稼働開始、委託生産を基本としたファインケミカル中間体の生産に着手しています。2003年度は医薬分野開発に注力すべく医薬中間体チームを新設し、中国、合弁会社、ファインケミカル分野開発（機能材、医薬）を核として事業拡大を図る方針です。



売上高推移と貿易比率

フットウェアビジネスグループ（山口宏毅グループリーダー）-----

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を2つの軸としています。2002年度は、ますますそれぞれの分野に特化した一年でした。受託部門ではシューズ専任チームを大阪と東京に設立し、受託事業の仕組み作り、新規開拓を推進しました。

シューズ受託事業のネットワークは、台湾、中国、カンボジア、韓国に拡がりました。また、台湾岡畑と協力して共同開発、品質保証、納期保証などの仕組み作りにめどがつかしました。

2003年度は引き続き2002年度の方針を継承いたします。

台湾岡畑との完全なチームワークで、開発フォロー、品質管理、生産管理をさらに高め、顧客の信頼に応えます。

材料チームは、世界のトップ企業 Nike 社への注力を継続しています。

当グループの2002年度の売上高は、前年度比4億円減収の49億円となりました。シューズ受託事業の売上が減少したのが減収の原因です。シューズの末端市場は価格低下、ファッション化などが進み、ワールドカップで沸いたサッカーを除き成長は止まっています。

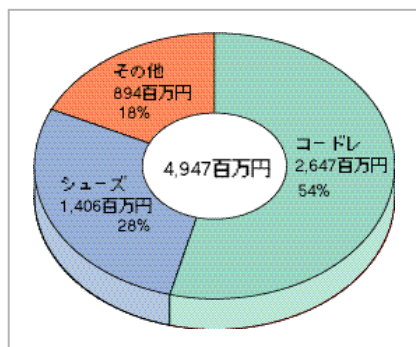
しかし、品質保証を含めた生産体制、受注の仕組み作りが進み、新規お得意先から当社の専門性をご評価をいただき、2003年度の実績が楽しみとなりました。

一方、帝人コードレを販売する材料チームは、97年以来続いてきた売上の下落が止まり、僅かではありますが増収となりました。Nike社と共同で進めてきた素材開発が実り、高付加価値商品の納入が増加したのがその要因です。

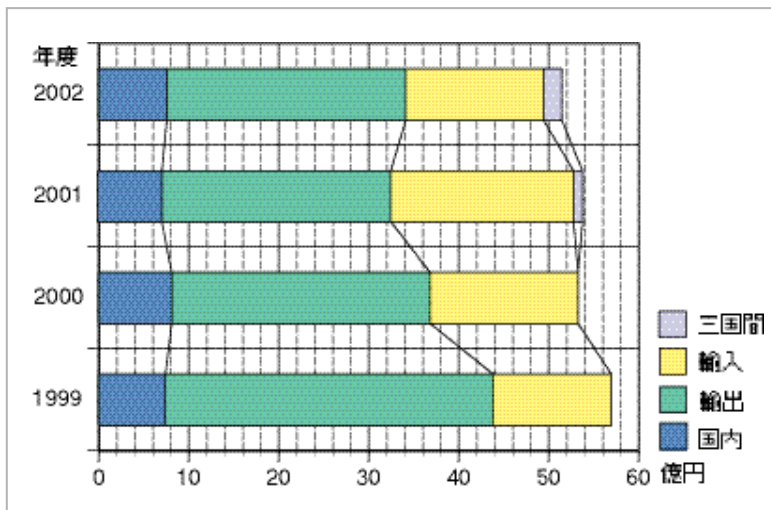
サッカーワールドカップで、ロナウド、中田など一流選手が着用したスパイクに、当社が扱う素材が使用されていました。この仕事に携わるものとして大きな喜びを感じました。しかし、販売数量の面では依然として減少が進んでおります。

また、材料チームは2003年1月よりOkahata Hong Kong & Co., Ltd. として独立しました。今後、Nike社をはじめとした各ブランドのサプライチェーンマネージメントにより、より厳しい材料供給体制が求められます。高付加価値商品、短納期、低価格、これらを全て満足させなくてはなりません。

当社の材料パートナーである帝人の最大の強みは商品開発力ですが、中国生産による価格、納期競争力を加え、当社の販売ネットとシナジーを発揮し、Nike社をはじめとする優良ブランド企業のおよき材料パートナーとして認められる会社になるのが、Okahata Hong Kong の目的です。



取り扱い商品比率



売上高推移と貿易比率

海外活動

当社の海外関連会社はいずれも言葉、文化と事業に精通した各人が社長を担当しています。各社社長の率先垂範により、商社の命ともいえる生の情報をもとにして各国の将来を長期的に見据えた戦略を実現することができるようになりました。その結果、海外関連会社を通じて海外取引先とパートナーシップを組み、今までにない新しいサービスの提供を行うことが可能になりました。

化学品では韓国と上海を中心とする華中、またフットウエアでは台湾と広州を中心とする華南地区の専門ネットワークが完成したわけです。フットウエア部門では、材料、製品の両方とも、華南地区の台湾系優良企業が主要な取引先となっています。この事業では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成長を目指します。

海外関連会社3社の従業員総数は40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2002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)。

岡畑コリア株式会社 (OKK/韓国:ソウル) 社長 韓一相

2002年はワールドカップの主催国として、歴史上初めて四強に進入した喜び、56歳の若い大統領の誕生、また韓半島での核問題も噴出して、非常に変化の激しい年でした。2003年も引き続き核の問題や韓国人の消費癖から生じた銀行の貸し出し過多等バブルのおそれがあちこちに見え、経済的には大変厳しい年になるでしょう。

岡畑コリアは設立3年目になりますが、2003年から私が社長に就任いたしました。27年間勤務した韓国総合商社での経験を生かし、新しい岡畑コリアの発展に尽くしたいと思えます。また韓国の優秀な化粧品メーカーの研究所長を営業顧問として迎えると同時に化学の専門家で韓国に10年の経験のある日本のスタッフを補強しました。今後は岡畑グループに、より良質な情報とサービスの提供が可能になりました。

花王(株)化学品部門の韓国総代理店として販売の充実拡大は順調に進んでおり、より良い情報の提供と新しい取引の創出が可能になりました。

中国で日・中・韓3国の合併である生産会社嘉興東邦生命化学有限公司も順調に稼働し始めました。岡畑コリアは重要な情報の提供と投資パートナー間のコーディネーターとして、同社の成功に最大の尽力をいたします。

2003年を実質的な創業元年として、岡畑本社と中国 CHEMTEC 社とのシナジーを最大に生かし中国事業を開発し、日・中・韓の GLOBAL BUSINESS を成功させたいと熱望しています。

岡畑コリアは2003年度を黒字基盤確立の年とし、その後の3年間で継続して利益を上げ、さらに収益原(OKKがリスクを取った収益商品)を創出する計画です。

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

2001年度に比較して2002年度は売上が18%伸張しました。これは岡畑興産との取引、不織布の中国販売、ゴム関連事業がいずれもが伸張したことによります。

具体的には、タイルカーペット用不織布は西独フロイデンベルグ社と熾烈な競争をしておりますが、2002年度当社の中国でのシェアは2割にまで回復しました。さらに2003年度は新製品の投入やサービスの向上などを行い、4割までシェアを伸ばす計画です。

ゴム化学品は当社にとっては新市場ですが、2003年度が楽しみです。カーボンブラックは輸出と輸入の両方の仕事があり、その他ゴム促進剤、酸化防止剤などの輸出も増加しています。さらに知見を積み、中国でのニッチゴム分野の仕事を広げる計画です。

岡畑興産関連では、韓国との合弁生産会社嘉興東邦生命化学有限公司が2002年8月に完成しました。このことにより研究と生産に参画する商事会社として、より優れた機能を果たす基盤が整いました。

岡畑興産のよきパートナーとして、この厳しくも将来のある事業に参画をしております。そして、この事業の成功のために全力を尽くします。

中国は2001年11月、WTOに加盟をしました。そして新しい挑戦が始まっています。中国国内では、貿易商社間で自由な競争が起こっています。政府はさらなる自由化を進める一方でより厳しい工場安全管理基準を適用しています。貿易商社として生き残るためには、より厳しい環境管理、また常に自己改善を行い仕事の差別化が求められます。

岡畑グループメンバーが互いに協力して挑戦することにより、小さくても優秀な世界クラスの貿易商社に転進できると確信をしています。

台湾岡畑股份有限公司 (OTW/ 台湾：台中・台北) 社長 堀崎芳夫 -----

2002年の台湾経済は、マイナス成長ではないにしても、ほとんど経済成長はなく、2001年来の不景気は続いています。企業の大半は中国大陸に移転しており、実ビジネスは大陸が主体となっています。上海だけでも台湾ビジネスマンが常時30~40万人、大陸全体では300万人が居住しているといわれています。

お陰様で当社は2002年度も黒字決算ができました。しかし、業務体制は大きく変化をした年でもあります。

主業務のシューズ受託生産は、拠点を大陸広東省東莞地区に設け、開発を始め全ての生産管理を現地密着で行うように切り替えました。また、新たな生産工場として、関税優遇があるカンボジアにも駐在員を派遣しサービスの向上に努めています。

2001年末にスタートしたルコックブランドの台湾国内販売は、流行の追い風に乗って好調な売れ行きを継続し、利益に貢献できました。低調が続いていた材料販売は、2002年度後半からやや上向きになってきており、2003年度は香港が主体となりますが、期待できそうです。

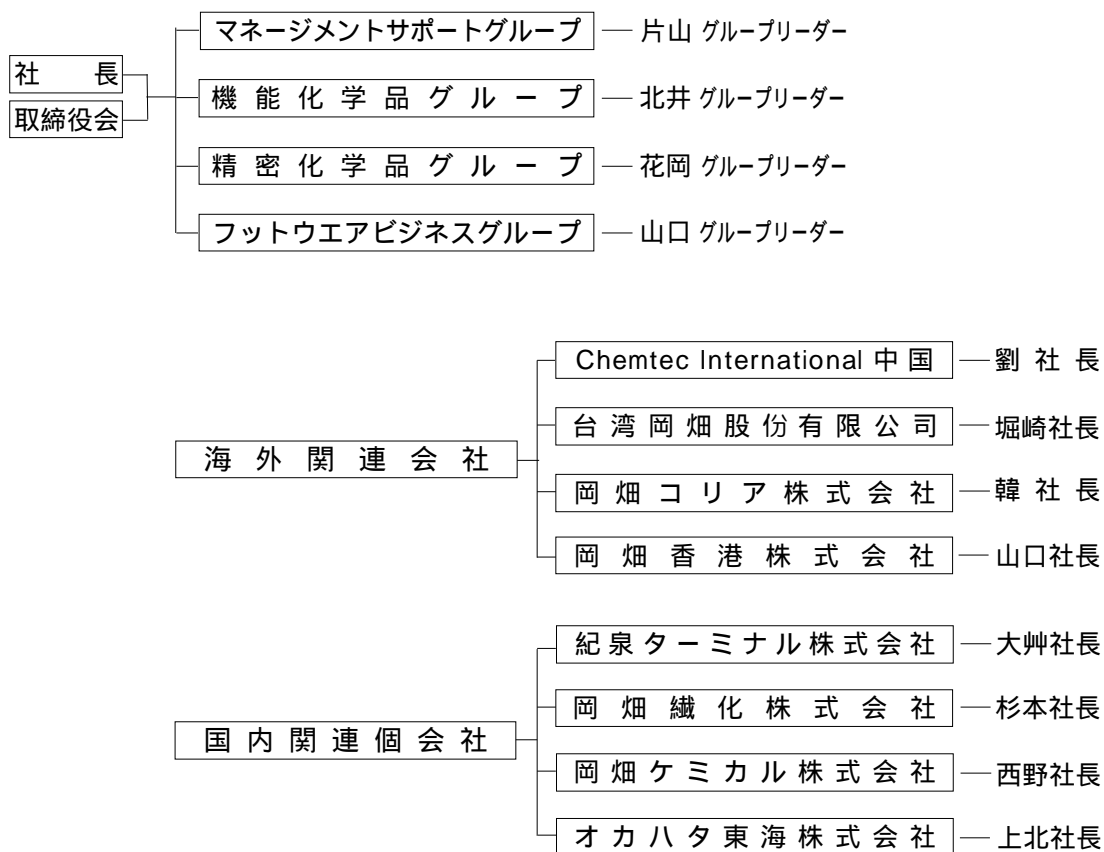
2003年度は、シューズ生産業務は中国の東莞、国内販売業務は台北、材料販売業務は香港、本社業務は台中と4カ所に分散しますが、現地密着のきめ細かいサービスを実施することで勝ち組に残れると肝に銘じて努力していきます。

2003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

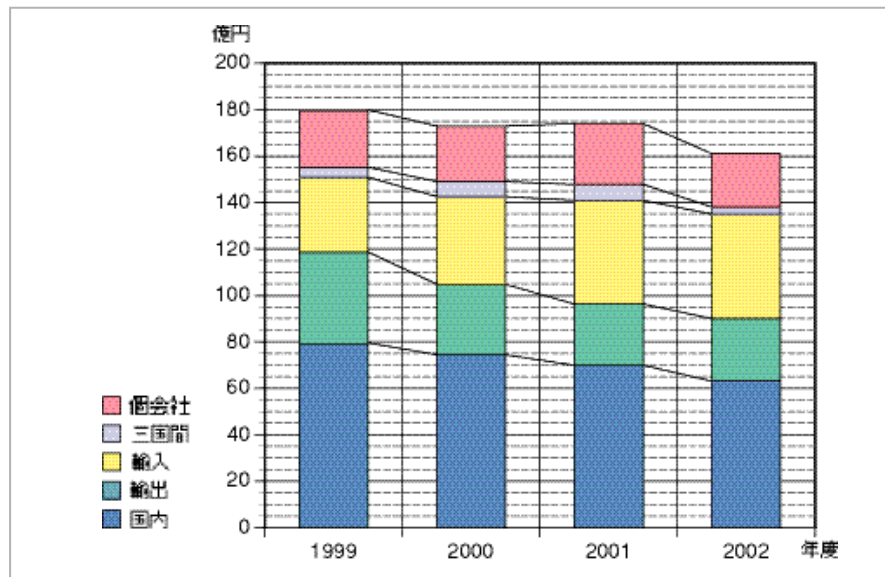


従業員

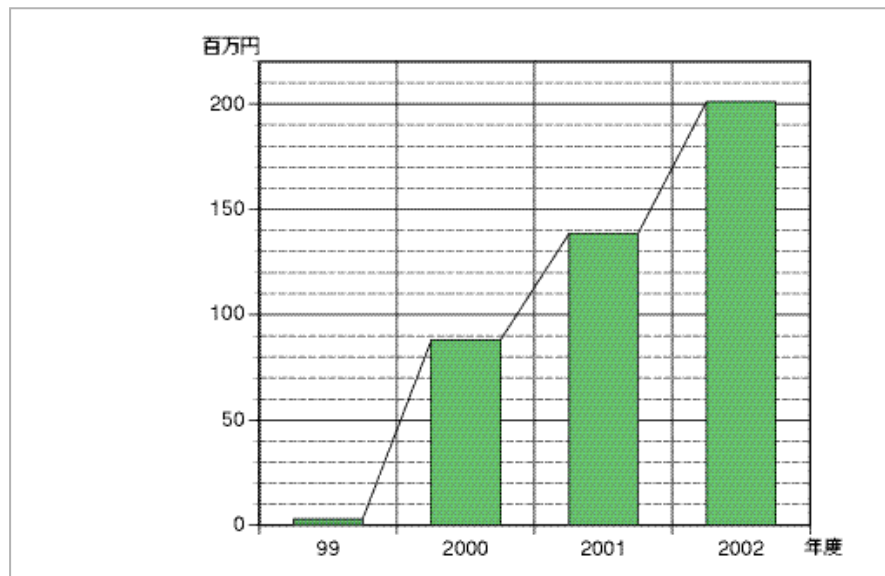
岡畑興産株式会社	国内 2 支店 (大阪・東京)	44名
	海外関連会社 4 社	45名
	国内関連個会社 4 社	30名

資料 1

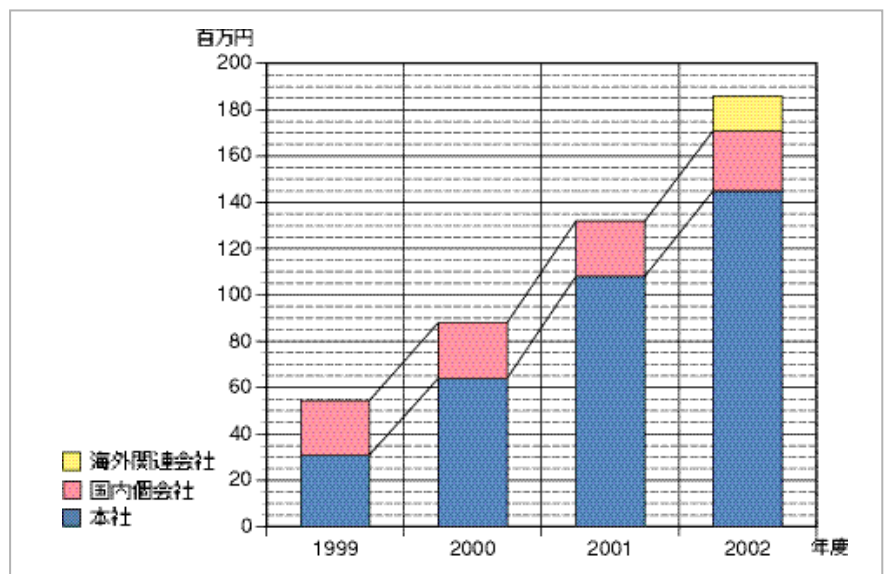
売上高の推移と
国内・海外取引内訳



営業利益の推移

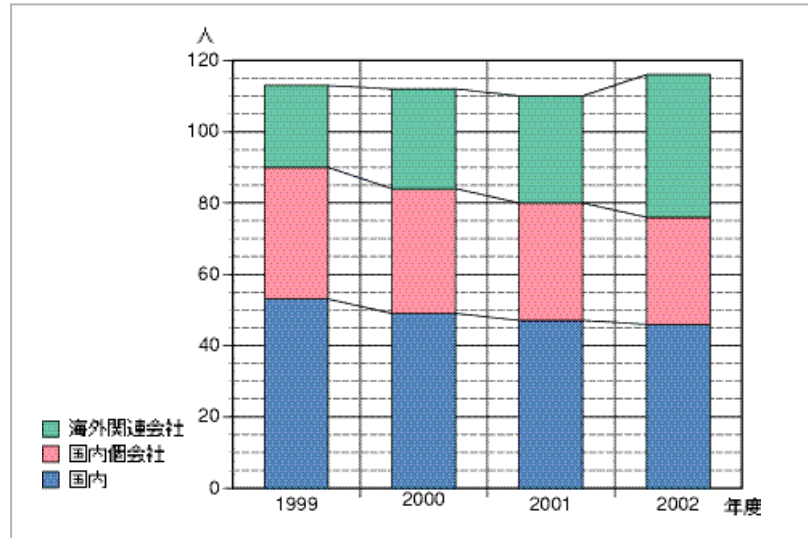


経常利益の推移

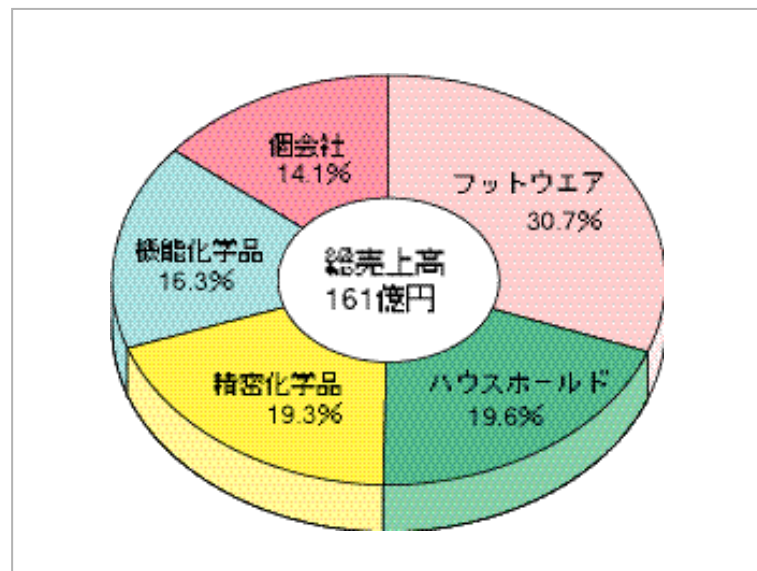


資料 2

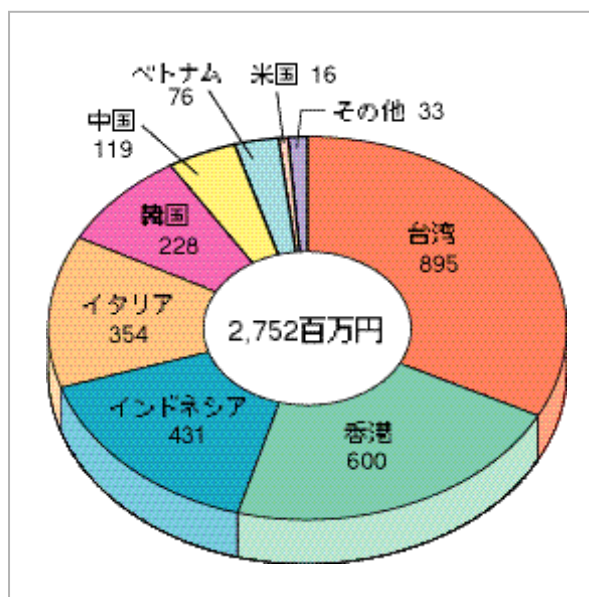
社員数の推移



2002年度グループ別売上構成



2002年度国別輸出品売上高



2002年度国別輸入品売上高

