

事業報告書【第53期】

2003年1月1日～2003年12月31日

Okahata

CONTENTS

株主の皆様へ	1
事業の改善と結果	2
2003年の出来事	3
2004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
フットウエアビジネスグループ	6
海外関連会社営業概要	
岡畑コリア株式会社	8
CHEMTEC INTERNATIONAL	8
台湾岡畑股份有限公司	9
Okahata Hongkong & Co.,Ltd.	9
2004年度の経営組織	10
資料 1	11
資料 2	12

株主の皆様へ

今年新春の賀詞交換会や新年会での話題は中国でした。

中国はさまざまな工業製品の世界の生産基地として不動の地位を築いています。しかも中国の強みは労働集約的な仕事だけではありません。少量多種生産は今や得意な仕事になっていますし、高機能設備を投資し稼働率を上げるなど、従来の中国の常識を覆すようなことが起こっています。適切な管理を行えば、日本や台湾よりも中国からよい品質の製品が安価に供給できるのです。また、消費市場の成長も魅力的ですから、まさに中国から目が離せません。

当社は1980年代の後半から中国との取り組みを始めました。

台湾岡畑の台湾人社員が上海に事務所を開設したのは、まだ天安門事件の余韻が残る1991年で、その頃の上海では事務所の確保も難しく、ホテルの一室を借りて始めました。当時の上海は、まだ夜明け前、薄明かりの街でした。

1990年当時、岡畑興産の社員は105名、海外会社は台湾岡畑が1社で従業員は3名でした。2003年12月には当社の社員は44名、分社した国内個会社の社員は30名、海外関連会社4社の社員は合計で49名となっています。当社の社員構成の変化は、日本の産業構造変化の一部を象徴しています。

当社の2003年度の取引の5割は海外取引となり、その多くは中国と韓国からの輸入取引となっています。日本経済は東南アジア経済に組み込まれていますし、今後はその中で成長を模索せざるを得ないと考えています。

貿易取引では販売会社は販売責任を持たねば仕事をさせていただけません。代理店制度に守られていないのです。化学品代理店は長い間、仕入先の大きな保護の中で成長をしてきましたので、社員もいまだ保護されることに慣れています。

自分の仕事に責任を持つ、そんな基本的なことを今年は徹底しなければ、東南アジア貿易で生き残ることはできません。社員の意識の変革が求められています。

当社の化学品およびフットウエア両事業とも中国との取引に大きく関わっています。今や中国を抜きに当社の事業を語るができなくなりました。当社の事業分野でも中国企業はこの数年の間に激しい競争を行い、企業の淘汰が行われました。多くの企業が廃業され、国際的なレベルの企業のみが残りつつあります。化学品でも適切な管理を実行して、世界レベルの商品を供給できる企業が輩出しています。

私たちは、商いの原点に戻り、国境を越えて、リスクを負い、自らの責任で取引を行わねばならないと考えています。そうすることで当社の役割を評価していただき、新しいアジアの流通を担当する企業に成長することができると確信をしております。

事業の改善の足取りと結果を、単独および連結の両面からご報告します。

単独決算

2003年度の当社の総売上は148億円となりましたが、その中には個会社への売上22億円が含まれています。

当社コア事業（3グループ）の売上高は127億円（前年比92%）です。経常利益は145百万円（前年比73%）、税引前当期利益は124百万円となり、前年比86%となりました。

化学品2事業の販売金額は78億円となりました。精密化学品（中間物）は大幅な減収・減益となりましたが、機能化学品の売上は減少したものの、経常利益は昨年の125%と増収となりました。

スポーツ関連事業グループでは、売上は48億円（昨年比99%）となりました。フットウエア受託事業が順調に伸張、同時に東莞事務所を通じて管理と開発を推進したことによりクレイムフリーが実現し、取引の質が大きく向上しました。

材料部門は岡畑香港に移転しましたが、2003年度はまだ一部日本からの輸出が継続されたため、2003年度は当社の売上はあまり減少しませんでした。2004年には材料部門はすべて岡畑香港に移り、本社はフットウエア受託事業に専念することになります。

関連会社決算

1. 海外関連会社

2003年12月31日現在の海外の関連会社は4社で、経常利益合計は23百万円となりました。海外会社は中国・台湾・香港・韓国の4カ国にあります。香港を除いて、いずれもが日本との取引が中心となっています。日本の市場は成熟しており、成長は期待できません。海外関連会社は中国国内の取引や、他の市場との取引を進めており、近い将来日本の本社の利益を超えることを期待しています。現在のところ投資が先行しておりますので、海外事業が期待通りの利益貢献をするには、今しばらく時間がかかります。

岡畑コリアは発足以来3年目をむかえました。1月から新社長を迎え、名実ともに韓国貿易会社となりました。総代理店をしております花王化学品の韓国販売は大幅に伸張しましたが、経費の増加を吸収できず、昨年度も黒字転換はできませんでした。

中国 CHEMTEC 社は、当社の中国取引の要です。SARSの影響により一部開発事業の伸張が遅れ、少額ながら再び赤字となりました。

台湾岡畑は、フットウエア受託機能を中国東莞事務所に完全に移転し、実質的に中国シフトが完了しました。台湾で開始した小売業はSARSにより予定を下回りましたが、今年も黒字を計上しております。その結果、台湾岡畑（東莞事務所を含む）は創業以来7年間連続して黒字決算となりました。

岡畑香港は日本のフットウエア材料販売事業を香港に移転したのですが、お得意先に近い香港からサービスを行うことにより、地道な開発営業活動が実を結びつつあり、今後が楽しみです。

2. 国内個会社

2003年12月31日現在の関連個会社は4社ですが、すべての会社が黒字を計上しました。4社の販売金額総額は44億円（前年度比較96%）、経常利益総計は45百万円となりました（昨年比174%）。

当社の国内個会社はいずれも地域に密着するサービス企業です。お得意先では産地移転や輸入競争により市場が縮小するなど、厳しい経営環境にさらされていますが、幸い当社のお得意先は企業淘汰に勝ち残ったすぐれた企業が多く、それらのお得意先から支援を得ております。

岡畑織化では事務所を移転しました。大きくなった新事務所に新たに試験室を完備し、自社倉庫からの即日配達を行っております。関西繊維加工の市場規模が毎年1割も縮小する厳しい経営環境ですが、きめ細かなサービスをご評価いただき、2003年度も順調な業績を残すことができました。当社の創業の事業精神と事業活動に立ち戻ったと言えます。地域にきめ細かなサービスする企業を目指して、今後も積極的に営業の増強を行い、引き続き業容を拡大し利益を確保してまいります。

オカハタ東海、岡畑ケミカルおよび紀泉ターミナルの3社は、売上こそ減少しておりますが、仕事の改善を行い、微の集積に努め、いずれも利益を大幅に改善することができました。

国内海外グループ8社の連結経常利益は68百万円（前年度比較166%）となりました。

2003年の出来事

大きな出来事

2003年度は当社にとって大きな出来事が2つありました。第一にフットウエア材料販売部門を分離し岡畑香港に移管したこと、第二にフットウエア受託事業で商品の完全品質保証を始めたことです。

当社のフットウエア事業の歴史は、1975年にさかのぼります。同事業は米国NIKE社向けの高級人工皮革開発と供給を中心に成長をしてきました。この間に適正産地移転が進み、顧客はほとんどが中国華南地区に集中しています。仕入先である日本の人工皮革企業も生産を中国に移転したため、日本から販売サービスをする意味がなくなりました。米国NIKE社と中国を中心とするフットウエア生産会社に、最も良いサービスのできる場所は香港です。従って材料部門を香港に移すことを決心しました。社員は当社を離籍し、新設した岡畑香港に移り、事業は完全に香港に移転しました。

品質保証体制についてご説明をします。フットウエア受託事業では台湾岡畑が開発と品質管理を担当していましたが、得意先の生産部門はもちろん開発部門まで中国に移転しましたので、広州東莞事務所を拡充し自社で商品の品質・納期管理ができる体制を創り上げました。従い、当社が納入した製品の品質と納期は、当社が完全保証を行っております。試行錯誤の上、問屋活動の原点に戻ったわけです。

化学品ではフットウエア事業ほど産地移転が簡単ではありませんので、変化も穏

やかですが、フットウエア部門と同じような変化がいずれ起こるものと予測しております。

仕事の変化

当社のコア事業は、特殊化学品とフットウエア事業に絞り込んでいます。いずれもが、より深く生産に関わりつつあります。

フットウエア事業では、事業の中心はフットウエア受託となりました。

広州東莞事務所は台湾岡畑の役割を完全に引き継ぎ、開発を中心にするとともに、品質・納期保証体制を確立することができました。他社にはない保証機能は、お得意先からも高い評価を受けており、これからが楽しみです。

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。

中国の化学品の質的な向上はめざましく、価格競争力はもちろんのこと、世界に通用する高品質製品を供給する国際企業が増えています。当社では昨年中国優良2社と日本総販売代理店契約を締結しました。当社が責任を持って日本市場開発を担当します。いずれの商品も世界最高基準の製品であり、両商品とも日本での第1位の市場確保を目指しています。

海外との貿易取引が全社取引の5割を超えました。

お得意先の国際化ニーズにお応えし、当社は国際取引を今後も推進いたします。

2004年の目標

2004年は米国の市場回復と中国の成長が期待されています。また一部の商品では市場価格の見直しなどが始まっています。しかしニッチ分野ではこれらの余慶を受けることはありません。

問屋として自己責任能力を持つべく事業の改善を実行します。すでにフットウエア事業では自社で商品の品質納期を保証する体制を確立しました。化学品事業では取引の仕組みが異なるため同じような責任保証は難しいのですが、化学品事業にも同じような役割が必要になると考えています。

自社で責任を持ってない問屋販売部門は、いずれ淘汰されると認識をしておりますので、各事業で自己責任の取り方を徹底して研究し、事業の改革を行います。

また中国での化学品合弁生産が評価を頂戴しておりますので、さらに生産への関与を研究してまいります。

2003年は海外への分社がさらに進みましたので、当社の事業は関連会社との連結決算でご評価をいただきます。いずれもが独立自主経営を基本方針としていますので、これらの企業では岡畑興産を経由しない取引が増加しています。

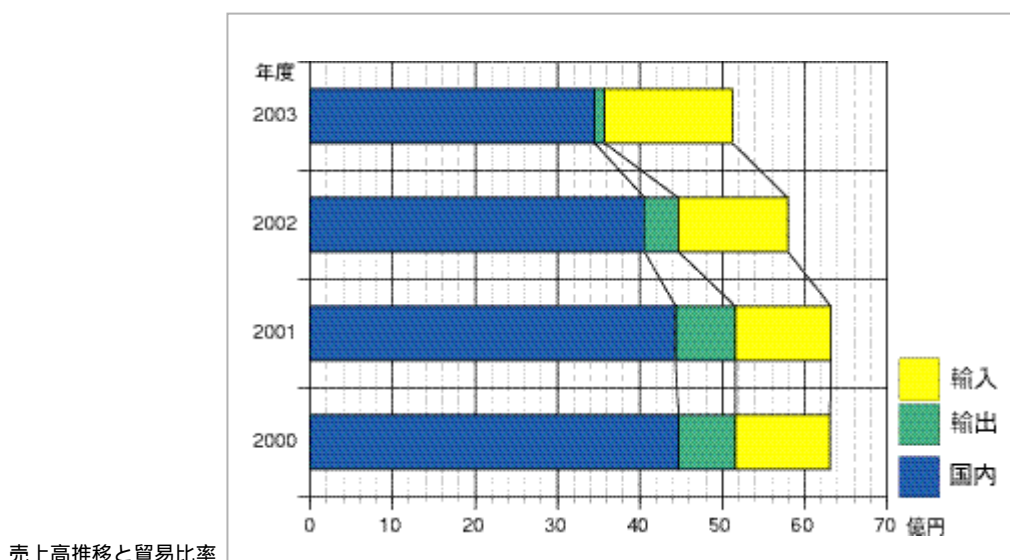
部門別営業概要

機能化学品グループ（花岡茂グループリーダー）

当グループは2002年、機能化学品グループとハウスホールドグループが統合しました。ポリマー添加剤、塗料添加剤、競走馬飼料用添加剤等の機能商品に加え、新しい分野として水処理薬品分野の開発を進めてきました。ハウスホールド分野では新しく取り組んだニッチ製品開発が着実に実を結び、お得意先の企画部門との関係がより深まり、新たに原料開発につながる展開ができるようになりました。また水処理薬品分野では中国で自前の「もの作り」が顧客に評価され、取引が大きく広がっています。

韓国との三国貿易を岡畑コリアの直接取引にするなどの変更を行ったため、売上は大幅にダウンし51億（前年比88%）となりましたが、注力分野・商品の開発が進み、収益面では計画通り伸長しました。

2004年度は米国 Witford 社の工業用フッ素コーティング剤、中国山東信科社のチオ尿素拡販（いずれも総代理店）など、当社の海外ネットワークを活かして顧客サービスと事業拡大を行います。



売上高推移と貿易比率

精密化学品グループ（中間物）（島谷美成グループリーダー）

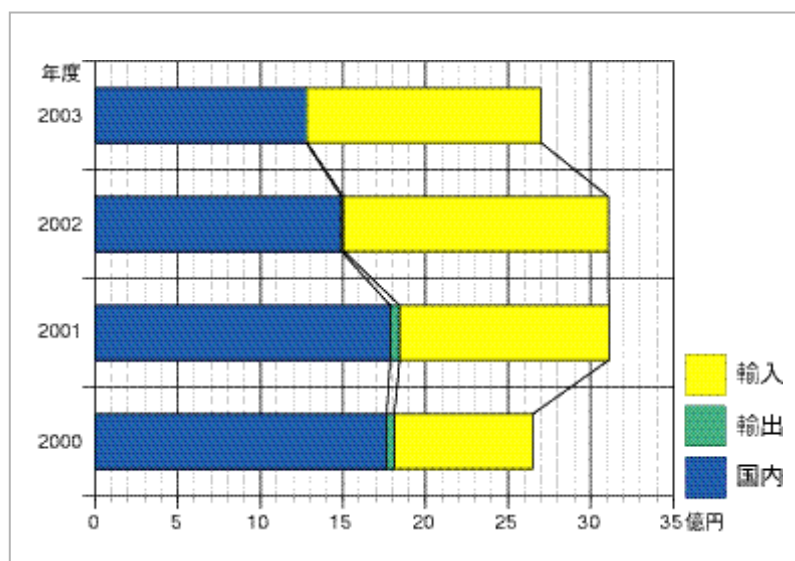
2003年度の精密化学品グループは大きな市場の変化に直面しました。収益は圧縮され体質の変化を迫られ、体制改善に明け暮れた一年でした。

染料や色材などの中間物は、縮小する日本市場で、中国メーカー同士の価格競争が激しく、価格が大幅に低下し、当グループの収益を圧迫しました。一方で新商品の成長は遅れたために大きく減収となりました。新商品開発のスピードを上げるために専門家を増員、併せてソーシングを担当する中国 CHEMTEC 社とのパートナーシップ改革を行っています。また中国自社生産工場（嘉興東邦生命化学）の OEM 受託も着実に進んでおり、ソーシン

グに加えて、自社生産のできる企業として、中国の中間物に特化する当社の活動をお得意先から評価いただけるようになりました。

当グループの2003年度の売上は4億円減少し、27億円となりました。また海外取引は5割を超えました。

中間物生産事業は中国が強みを発揮できる事業で、すでに生産数量では世界で最大の生産拠点となりつつあります。2003年、当グループは中国特殊樹脂原料中間物の日本総代理店となりました。同社製品は優れており、同分野で日本のナンバーワンを目指しています。2004年度は2003年度の改善をもとに、中国に特化し、中国に強い岡畑興産として、他社にない取引のご提案ができるように新たな挑戦をいたします。売上34億円の達成を目標にして、きめ細かな差別化サービスの提供に努力してまいります。



売上高推移と貿易比率

フットウエアビジネスグループ（山口宏毅グループリーダー）

2003年はフットウエアビジネスグループの大変革が行われた年でした。伝統的な主力商品であった人工皮革（帝人コードレ）を販売する材料販売部門は、1月より岡畑香港として独立し、材料販売事業をすべて同社に移管し、日本国内の事業はフットウエア製品受託事業に特化をしました。

2003年度は日本からの供給も一部継続されたために、当グループの売上額は48億円（前年比99%）となりました。その中でフットウエア製品売上は14億円と2002年度と変わっていませんでしたが、仕事の内容と質は大きく前進・変化しました。

当グループがフットウエア製品の取扱いを始めたのは、1988年にさかのぼります。当初は単純な「輸入代行業」でした。製品品質は製造者の保証にまかせていて、当社では自社で品質保証する事ができませんでした。

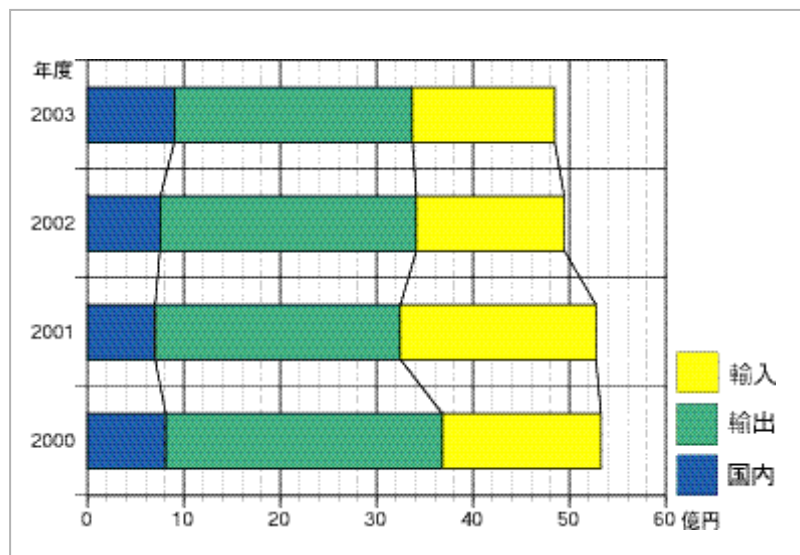
しかし数多い同業社の中で、新規参入企業としてお得意先から認めていただくには、当社が製品の完全品質保証を行うことが必要であると考えました。これは当時誰もが実行していませんでした。

そのために台湾岡畑は広州東莞に事務所を新設し、台湾の体制を移して納期と品質を自社で管理できる仕組みをつくりました。その結果、従来のお得意先からの品質や納期の苦情が解決され、当社の保証に高い信頼を頂戴するとともに、新規のお得意先からも当社の専門性をご評価いただいております。

昨年度フットウエア製品売上額の30%が新規のお得意先となりました。フットウエアのカテゴリーも広がり、スポーツ各分野はもとより新たにファッション・カジュアル、紳士、スノーボード、アスレチックなどが加わり、幅広いお得意先との取り組みができてきました。2004年度は、フットウエア受託事業の本格的な門出の年となります。

2004年度より当グループに開発受託を担当する「ソーシングチーム」を新設しました。日本でお客様とともに開発を行い、台湾岡畑とのチームワークにより、敏速な開発、すぐれた生産管理を行うことを目的としています。

フットウエアビジネスの材料部門は2004年度に完全に香港移管します。そのために販売金額は大きく減少しますが、当グループは2004年度よりフットウエア受託の専門グループとして精進し事業の拡大を目指します。



売上高推移と貿易比率

海外関連会社営業概要

岡畑コリア株式会社 (OKK / 韓国 : ソウル) 社長 扇野誠造

韓国経済は今 IMF 以来最大の不況を経験しています。岡畑コリアも大きくその影響を受けました。当社が専門とするハウスホールド分野では、製品価格の下落により韓国国内需要が昨年比90%まで落ち込みました。OKK社は幸い韓国大手ハウスホールド企業との取引が伸張し、ハウス原料や添加物、配合香料の両部門で拡販することができました。これら主力商品の伸張に加えて、花王化学品の販売は前年比136%と大きく伸ばすことができましたが、一方で新規開発事業は予定を大幅に下回りました。販売は伸長したものの、経費の増加をまかなうことができず、2003年度も黒字転換をすることができませんでした。多くの韓国企業はコストに強い中国とハイテクを持つ日本の狭間で、いかに生き残るかに腐心をしています。また多くの企業は中国市場に活路を見いだしており、日本に比較して格段に中国との関係は深いものがあります。

OKKは事業分野をハウスホールド分野に集中し、韓国・中国・日本の3国での知見を総合して、材料および周辺サービスに特化いたします。

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

SARSやイラク戦争などの事件は2003年度の当社のビジネスに甚大な衝撃を与えました。SARSによって客先訪問は中止せざるを得ず、市況はシベリアの冬並みの厳しさでした。2003年の事業計画にとって重要であったラバーケミカル関連、医薬中間物などのプロジェクトは、これらの要因で遅延のやむなきに至り、結果として、当社としての目標数字は達成することができませんでした。

しかし、当社と岡畑興産との協同作業がより進んだことにより、医薬関連中間物およびラバーケミカル関連ビジネスの開発戦略の再構築と、より可能性の高い計画の策定を行うことができたことは、2003年度の一番の成果と言えましょう。

2004年度は石油価格の高騰に加え、中国発の主に経済面での地球規模の混乱が予想され、2003年度よりさらに挑戦が必要となる年となると予測しています。中国では、ここ10年間の急速な経済面での成長により、方針策定とその修正、インフレ、政府によるマクロ管理、自由化、国際化などの問題に直面しており、電力不足は依然としてビジネスに直接の悪影響を与え続けています。

岡畑グループの一員として学んだ多くのことを基礎として、より緊密な協同作業を行うための改善策と変化への迅速な対応を実現するため組織の調整とスタッフの能力向上を引き続き図っていきます。また当社にとって格好の機会到来となるWTO加盟後の中国市場の開放にあわせて、機能素材や消費物資の輸入面で中国の国内需要に対応する実践的なビジネスの開発にも注力していきます。

2004年度は、岡畑興産より経営管理面での支援を受けつつ、中国におけるあらゆる変化をよく見極めることにより不必要なまた予想外の事故を避け、当社の目標および岡畑グループの目標達成に向けて全精力を傾注いたします。

2003年度の台湾経済は、春先から夏にかけてのSARS禍の影響で、旅行業、小売業が壊滅的なダメージを受けましたが、夏以降の好況に支えられ、SARS禍の落ち込みをほぼ回復できたようです。台湾の好景気は、大陸進出企業の多くが過去の失敗を乗り越えて、大陸での経営が安定して来たことによると考えられます。

台湾岡畑もフットウエア受託業務を台中から東莞事務所に完全に切り替え、各 OEM 工場に台湾幹部と現地スタッフが常駐することで、より安定した生産管理ができるようになりました。

また2001年末から始めたルコック商品の台湾国内小売り販売も SARS 禍の影響はあったものの、ブランドメーカーの援助も頂き最小の被害で乗り切ることができました。お蔭様で、2003年度も売上で11億円となり、今年も引き続き黒字決算ができました。

2004年は、東莞事務所の機能をさらに強化します。品質管理、検品、納期管理だけでなく、フットウエア受託の開発センターを目的としてスタッフの強化をしています。

台湾台中本社は本社機能を充実させるとともに、台湾国内製品販売のディストリビューター業、岡畑香港の代理店として材料開発に特化していきます。

相互に関係の深い岡畑グループ・フットウエア部門3事務所の役割分担を明確にして、日本のフットウエアグループと協業し、2004年度は売上13億円を目標に努力いたします。

当社は、2003年1月1日、岡畑興産(株)フットウエアビジネス材料販売部門を独立し事業を開始しました。岡畑興産から2名の幹部が移籍し、香港スタッフ7人とともに営業を開始したものです。

初年度に当たる2003年度は、HK\$202万(約28億円)の売上となり当初の予算を達成しました。

1998年以降落ち込んでいたNIKE社向けの販売数量も大きく回復し、2002年度比で約50%の数量アップとなりました。仕入先である帝人コードレの中国生産も軌道に乗り、高機能高価格商品から中価格ゾーンまで、商品の幅が広がったことが大きな原因です。

2004年度は2003年度の営業の成果が現れ、さらに数量拡大、販売拡大が見込めるようになりました。当社の最大顧客である米国NIKE社は、スポーツシューズ市場で20年来世界一の座を維持しています。同社は環境などへの配慮も深く、材料に対する要求はますます厳しくなっており、品質はもちろんのこと価格、納期ともにベストプラクティスを求められています。

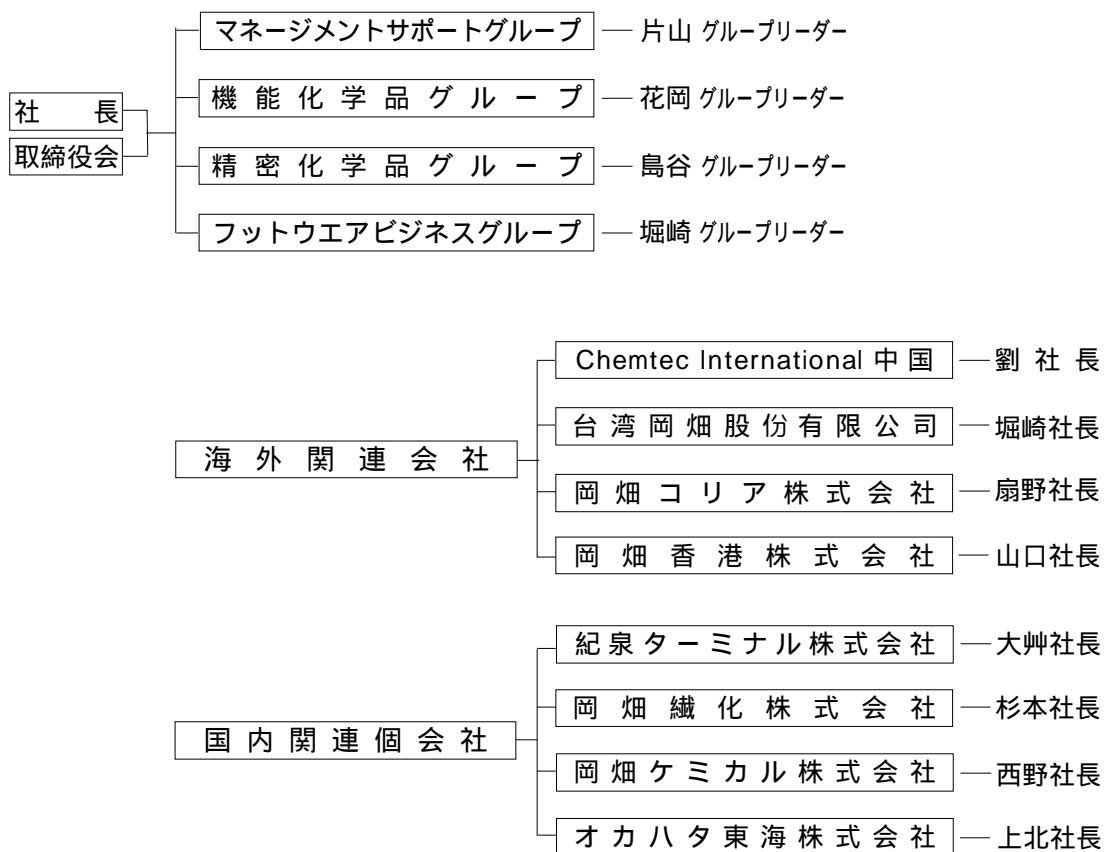
帝人コードレは生産地の移動により徹底したコストダウンを行い、同時に商品開発を継続しており、NIKE社からの信頼を確かなものとしています。当社は総代理店として情報収集およびロジスティックを担当し、NIKE社にとって最善の材料供給サービス会社であり続けることが2004年の最大課題です。

2004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	機能化学品担当
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グループ 担当兼台湾岡畑社長
取締役	島谷美成	精密化学品グループ 担当

組 織

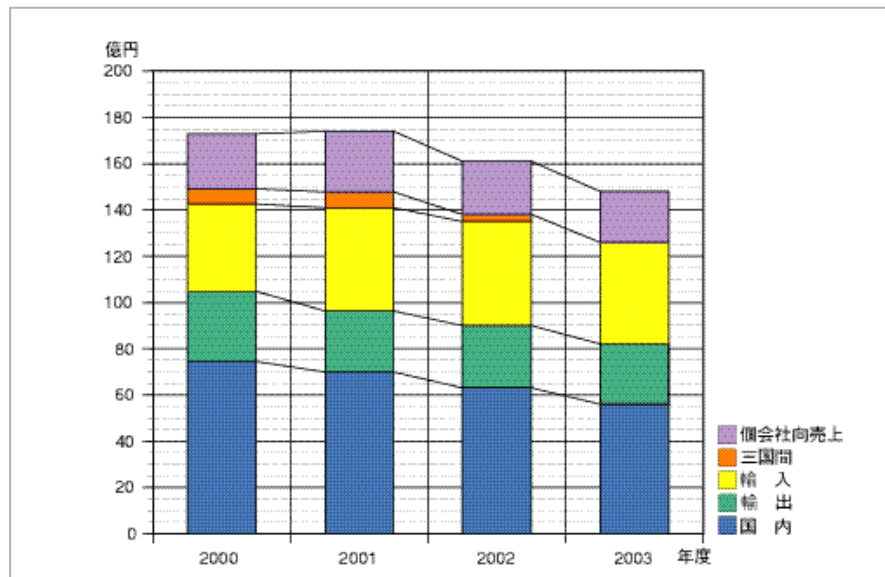


従業員

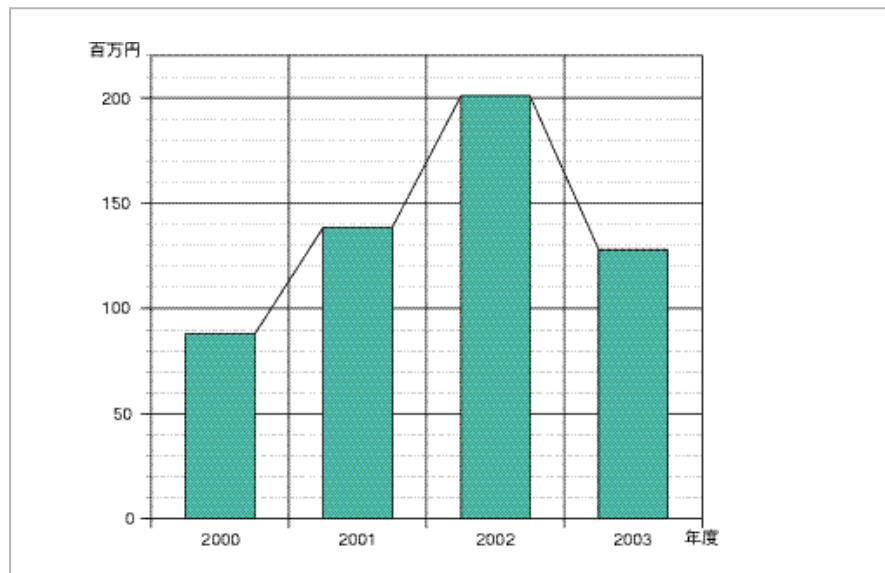
岡畑興産株式会社	国内 2 支店 (大阪・東京)	44名
	海外関連会社 4 社	49名
	国内関連個会社 4 社	30名

資料 1

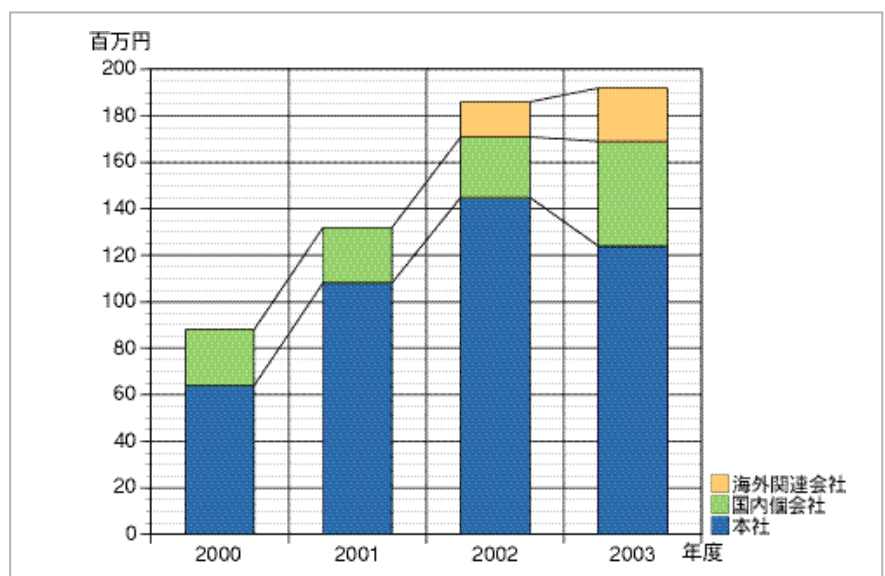
売上高の推移と
国内・海外取引内訳(単独)



営業利益の推移(単独)

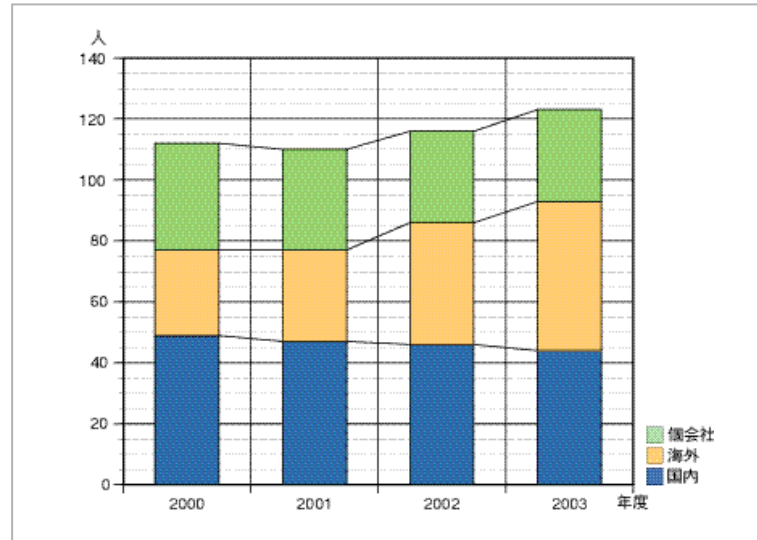


経常利益の推移
(税引前・連結)

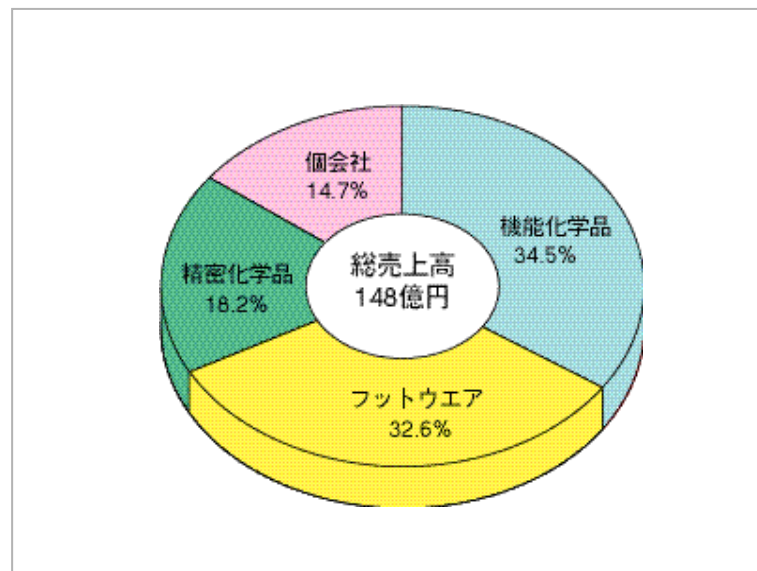


資料 2

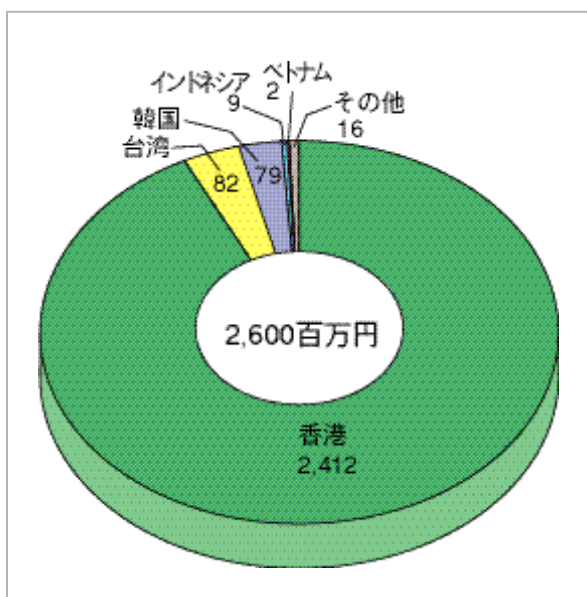
社員数の推移



グループ別売上構成(単独)



国別輸出品売上高



度国別輸入品売上高

