

事業報告書【第54期】

2004年1月1日～2004年12月31日

Okahata

CONTENTS

株主の皆さまへ	1
事業の改善と結果	2
2004年の出来事	4
2005年の目標	5
部門別営業概要	
精密化学品グループ	6
機能化学品グループ	7
フットウエアグループ	8
海外関連会社営業概要	
岡畑コリア株式会社	9
Chemtec International Co., Ltd.	9
台湾岡畑股份有限公司	10
Okahata Hong Kong & Co., Ltd.	11
2005年度の経営組織	12
資料1	13
売上高の推移及び国内・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・本社、海外、国内合計）	
資料2	14
社員数の推移	
グループ別売上構成（単独）	

株主の皆さまへ

「中国価格」という言葉が、米国では大きな脅威として取りあげられています。ローテクの家具生産から最先端の電子機器に至るあらゆる分野で、中国が価格のリーダーとなり、中国が米国の多くの分野で労働市場を蚕食していることを指しています。

また、去年は石油からセメント、鉄鋼に至るまで、多くの素材が高騰しました。中国が暴食とも言われる旺盛な国内需要を満たすために、世界中から原料を買い求めたことが、その引き金になっています。建設ラッシュに湧く上海の高層ビルには、完成はしたものの明かりの灯らない部屋も多く、バブルを示す側面も指摘されています。

中国をみる観点は様々ですが、私たちは単純な脅威論では解決しないと思っています。

国内での地域格差などの問題点を抱えながらも、中国の個人消費は着実に伸びており、中国を世界の生産基地としてみるよりも、成長する中国国内市場の明るい将来に期待が高まっています。今の中国は、過去のある時期に日本が欧米の先進企業に挑戦してきた姿を彷彿させます。国家として、日中間のきしみの音を聞くこともありますが、私たちは中国を脅威として距離を置くことよりも、この中国と共生をしていく方法を考えることが、より重要なことだと考えています。

昨年度、当社と中国との関わりはさらに深くなりました。化学品・フットウエア両事業とも中国での物作りに本格的な参画をしたからです。中国に根を下ろし、一緒に物作りに参加することで、本当の中国を知り、その楽しさや難しさを肌で感じることから、将来への展望への道を模索しています。

易きにつかず、そこに問屋の生きる道があると考えています。

もとより、商いは当社の基本です。商いでお得意先から評価を頂戴しなければ、生産への参加も「絵に描いた餅」になってしまいます。サービスの接点となる社員一人一人が、常に考え知恵を絞り、そしてチームワークで、お得意先によりサービスをお届けすることでご評価をいただきたいと考えています。

お客さまに満足いただくサービス「顧客満足」はもちろん大切ですが、それに自らが満足せず、お客さまを感動させるサービス「顧客感動」まで、私たちの活動を高めたいと考えて、「PLATINUM SERVICE（プラチナ・サービス）」を提供することを、今年の新たな目標としました。

私たちの今年の成長をぜひご期待ください。

事業の改善と結果

事業の改善の足取りと結果を、単独および関連会社を含めた総合の両面からご報告いたします。

単独決算

2004年度の当社の総売上は、119億円となりましたが、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（3グループ）の売上高は、96億円（前年比76%）です。経常利益は、143百万円（前年比99%）、税引き前当期利益は、不動産の売却などを加え172百万円となり、前年比139%となりました。

フットウエアグループの靴材料取引を2002年に設立した岡畑香港に完全に移管したため、その取引高 24億円が本社の売上から減少しました。

化学品 2 事業の販売金額は、72億円となりました。精密化学品（中間物）は色材関連の中国輸入取引が急速に縮小したため、減収となりました。一方、機能化学品は、原料の市況回復などの効果もあり、売上は、46億円となりました。

当社の化学品事業は、ニッチ商品の取引に集約をしつつありますが、それでも原料の価格修正と得意先末端商品の価格低下の狭間で、苦勞をした年でした。

フットウエア事業は、材料部門が香港に完全移管されたため、製品受託事業が本業となり、売上高は、23億円となりました。中国華南地区の靴製造企業と協同で作上げた品質保証の仕組みがようやく軌道に乗り、お客さまからご評価をいただけるようになりました。

関連会社決算

1. 海外関連会社

2004年12月31日現在の海外関連会社は4社で、いずれの会社も黒字を計上しました。経常利益は、4社合計で68百万（前年比295%）となり、大きく改善をすることができました。

当社の化学品事業は、中国 CHEMTEC 社（張家港）および岡畑コリア（ソウル）と連携し、またフットウエア事業は、台湾岡畑および岡畑香港と連携をしています。中国 CHEMTEC（張家港）社は、中間物ソーシング事業が減少しましたが、中国市場への販売が増加し、2000年会社設立後4年を経て初めて黒字に転換することができました。

岡畑コリアは、花王株式会社化学品部門の韓国総代理店を担当しています。世界的な供給不足となっている洗剤用天然アルコールなどの取引が堅調に推移し、黒字に転換することができました。

台湾岡畑およびその東莞事務所（中国）は、当社のフットウエア受託事業の最も重要なパートナーです。シューズ受託事業が順調に推移したため、台湾岡畑は8

年連続の黒字決算となりました。

岡畑香港は、設立後2年目の決算を迎えました。同社は米国 NIKE 社向けの人工皮革の販売が事業の中心です。NIKE スポーツ靴の生産企業は中国華南地区に集中しており、需要家に近い香港から、かゆいところに手が届くサービスを提供し、NIKE 社から、また靴製造顧客からも評価をいただいています。仕入れメーカーと責任取引に変更をしたため、本年度経常利益はわずかでしたが、2005 年度には大きな貢献を期待しています。

2. 国内個会社

2004 年 12 月 31 日現在の国内関連個会社は 4 社です。4 社の総売上金額は、46 億円（前年比 105%）で 3 社が黒字を計上しましたが、物流会社は残念ながら赤字となりました。4 社の経常利益総額は、52 百万（前年比 115%）となりました。岡畑織化は、繊維染色材料を主体としています。同業界は昨年度も廃業する企業が続出するなど、依然として市場は縮小していますが、厳しい競争に勝ち残った優良企業であるお得意先から、新設した技術サービスセンターや細やかな得意先サービスを評価いただき、2004 年度も順調な業績を残すことができました。

オカハタ東海は、名古屋地区のお得意先に恵まれ、また岡畑ケミカルは、樹脂の末端市場への特化が実り、両社とも大幅に利益を改善することができました。

しかし、物流を担当する紀泉ターミナルは、激減する和歌山地区物流と価格低下の両方に翻弄され、赤字計上を余儀なくされました。

3 社とも石油関連原料取り扱いが少ないため、高騰の恩恵は大きくありませんでした。

国内海外グループ 8 社の経常利益合計は、120 百万円（前年比 176%）と大幅な増益となりました。

2004 年の出来事

大きな出来事

自己責任取引を広げる、これが当社の 2004 年の目標でした。

フットウエア受託事業では、全商品の完全品質保証を始めました。中国華南地区の協力企業が生産を担当していますが、それらの企業と協同で品質管理体制を作り上げ、小ロット・多品種の受託も引き受けられるようになりました。

生産工場現場にも当社、東莞事務所社員が参加して品質や納期管理を行い、生産現場で完全クレームフリーを目指しています。靴生産には数百にわたるチェックポイントがあり、クレームフリーの実現には多くの課題が残っていますが、日夜改善の努力を続けています。

化学品事業では、重要仕入先が国内販路の見直しと並行して、営業アウトソーシングを進めています。専門分野にさらに深耕し、仕入れ先と分業を進めたことにより、より緊密なパートナーシップを作り上げました。

中国の合弁生産会社が順調に稼働を始めました。当初の目論見とは異なるのですが、同事業は、受託生産が中心になりつつあります。中国企業には任せられない技術移転をとまなう生産委託も、当社には任せていただけるという仕事が広がりました。当社の合弁会社を信用していただいたからです。

中国販売会社 CHEMTEC 社と当社の人事交流が始まりました。フットウエアグループでは、既に何年も前から台湾との人材の相互交流を行っていました。東莞事務所の開設や運営が順調に進んだのはその成果です。化学品部門では初めの試みですし、中国との交流もまた初めてのことです。当社社員が中国で仕事をするとともに、CHEMTEC 社の中国人社員が当社で一緒に仕事をすることで、日中を肌で感じ、相互理解を深めることができます。日中共生の一つの途です。

また、昨年新たに張家港に当社の合成研究室を開設しました

2005年の目標

PLATINUM SERVICE を今年のキーワードとしました

私たちの仕事は、商いを通じてお客様へのサービスを提供することです。「顧客満足」はもちろん大切ですが、さらによりよいサービスを提供したいと考えました。当社のサービスを「顧客感動」にまで、高めることを目指します。そして「PLATINUM SERVICE（プラチナ・サービス）」を今年の目標にしました。

生産への関わりをより深めます

フットウエア事業の例をお話します。

単にお客様の企画の受託をするだけでは、良い靴を生産することはできません。お客様の企画に自分たちの知恵を加えることで、良い靴を作れないかと考え、専門家の協力を得て、品質管理と受託開発部門を新設しました。この部門が機能すれば、お客様と共に企画の段階で靴の生産工程までを考えることができます。そうすれば靴の受託専門会社として信頼され、ご評価をいただけると考えています。

化学品部門では受託生産を強化します

昨年張家港に開設した自社研究室では日本人、台湾人、中国人が協同して受託再現研究を始めました。3カ国の人たちがそれぞれの能力を活かし、研究の成果を上げると期待しています。また中国原料を上手に使い、中国生産設備を利用することで、競争力のある受託生産が実現できることとなります。

中国原料のソーシングは今後も重要な仕事ですが、さらに一步踏み込んで、生産をアウトソーシングする新しいビジネスチャンスも広がってくると予測しています。

部門別営業概要

精密化学品グループ（花岡茂グループリーダー）

2004年度は当グループにとって大きな転換の年でした。

この数年間、中国の各種中間物産業は大きく成長しました。当社は中国優良企業と提携して、日本からのソーシング事業に注力をしてきました。

しかし、2004年は中国で各種の原料が急騰したために、一部中国中間物が高騰しました。さらに日本の色材関連企業は、海外で中国商品と直接競合して海外市場を失い、国内生産は大きく減少し、原料中間物の中国からの輸入は停滞しました。

一方で、中国品の品質の改善もめざましく、優良なパートナー企業も増えてきており、医薬や電子材料でも重要原料の中国からの輸入は着実に増えています。また特殊な受託生産の仲介も始まっています。当グループの売上は26億円（前年比96%）にとどまりました。

2004年度の当グループの取引商品構成は大きく変化し、2003年度に35%を占めていた色材分野の比率が2004年度は24%となり、代わって医薬、電子材料分野への転換が進みました。懸案の中国における合弁受託生産も、ようやく始まりました。

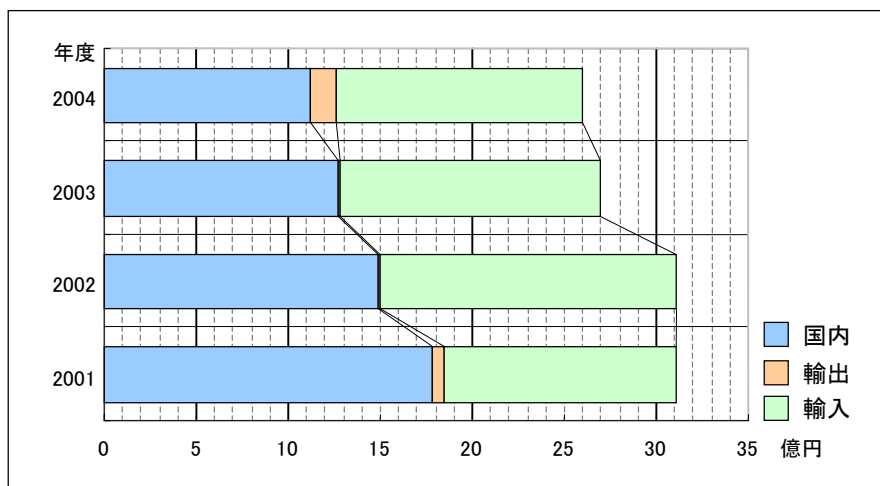
2004年は当社のファインケミカル事業が質的な転換を始めた年です。

受託生産事業は、迅速と信頼が最も重要だと考えています。お客様のご要望にお応えし、実直に安全生産に邁進をいたします。

また原料ソーシング事業では上海事務所を新たに開設します。当社の中国販売会社CHEMTEC社の本拠地は張家港ですが、顧客との接点を強化するために2005年早々に上海営業所を開設し、営業人員を増強します。同時に中国内需の伸長を商機と考え、中国国内販売を広げて行く予定です。

岡畑グループのモットーである「プラチナ・サービス」の精神を、原料ソーシング、また受託事業で実践し、お客様の皆様と中国の良き架け橋となるように努めていきます。当グループは2005年の売上の目標を30億円とします。

売上高推移と貿易比率



機能化学品グループ（島谷美成グループリーダー）

2004年は「自己責任取引を中心とした事業」への転換が進展しました。同時に、重要な仕入先とのパートナーシップを強化し、仕入先の営業部門に代わって責任ある営業活動を目指し、営業の質の向上を図りました。花王株式会社との取引では当社の営業機能を期待され、徐々に成果が上がりつつあります。

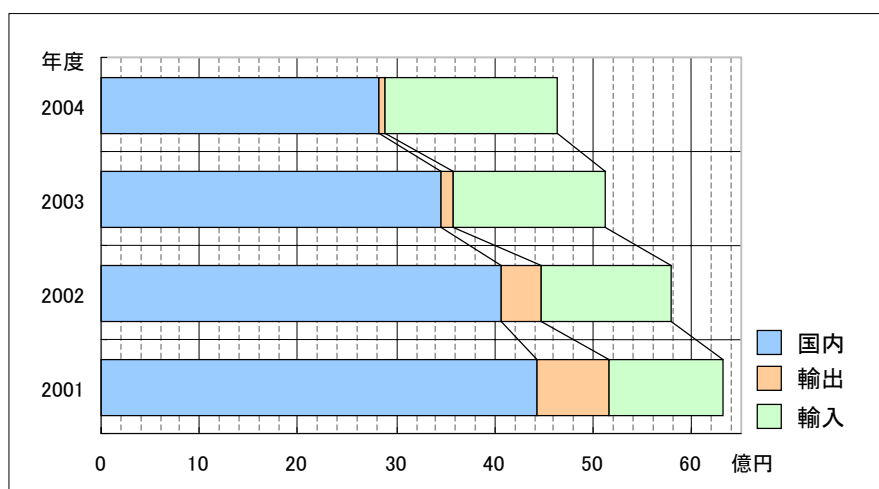
大量の原料取引では、ユーザーが問屋を経由せず直接購入する動きがあります。当社もその影響を受けて、一部の商品が直接取引となったため、売上は2003年に比較して約5億円の減少となりました。

一方で、当社自らが販売リスクを負う取引を積極的に開発し、事業収益はより健全なものになりました。いくつかの例をご紹介します。

1. 水処理薬剤分野では、専門家を顧問に得て、業界の変化を先取りして、顧客への「プラチナ・サービス」を実現しました。さらに中国からの輸入を拡大しました。
2. フッ素系コーティング剤分野では、米国ウイットフォード社の日本法人を弊社東京支店内に開設し、専門技術者が常駐しています。その効果が現れ、自動車特殊ゴム部品分野で大幅に売上を伸ばしました。
3. 除菌洗浄剤分野ではコンシューマープロダクトの企画提案を始めました。洗濯槽、風呂、トイレ廻りのクリーナー、さらに業務品分野などの新規企画商品を、主要トイレタリーメーカーで採用していただきました。

2005年も引き続き原油高を反映した諸原料の値上げ、中国の強い需要を背景とした需給逼迫などが続くと思われそうですが、問屋の原点に戻って、プラチナ・サービス（顧客感動）をモットーに邁進していきます。当グループは、2005年の売上目標を45億円とします。

売上高推移と貿易比率



フットウエアグループ（堀崎芳夫グループリーダー）

2004年は、フットウエアグループが製品受託事業に特化した最初の年です。2003年まで当グループの主力商品であった人工皮革販売を、昨年すべて岡畑香港に移行したため、売上は23億円（前年比48%）と大幅に減少しました。しかし、本業となったフットウエア製品売上だけでみると、前年度の14億円から18億円と大きく成長しました。成長の要因は、開発段階から管理を考える仕組みに変えたことにあります。

靴製造は機械化が難しく、未だに人海戦術的生産が中心となっています。企画の早い段階で靴作りの現場を考えた設計ができれば、実際の生産が大変容易になります。お客様先の企画開発段階から参加して靴作りを考えることが、お客様先に役立つと考え、当グループでは2004年に「ソーシングチーム」を作りました。

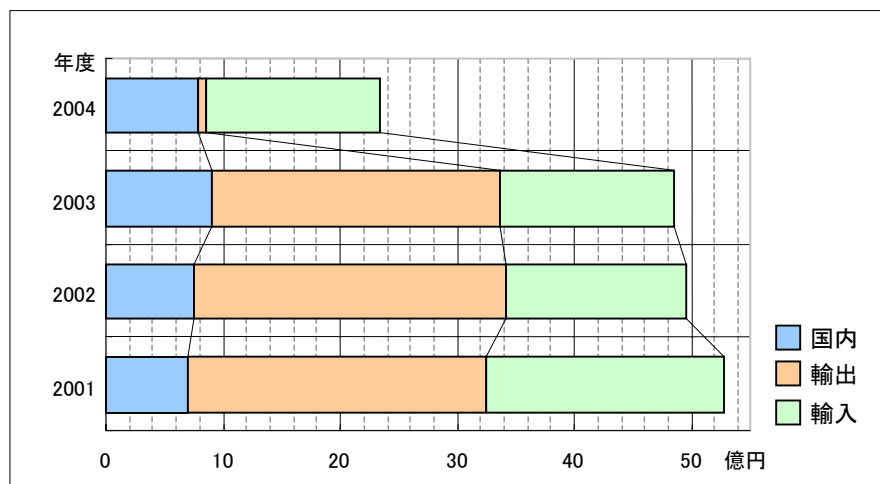
靴作りの専門家を育てて、お客様先の開発段階から一緒に、機能の検討や生産を考えた設計アドバイスなどを行い、受託をすることにより、事前管理を行えるようになりました。

また、ソーシングチームは台湾岡畑との連携を強化しています。同社が従来から推進してきた中国生産工場に密着した品質保証体制と相乗効果を発揮することができるようになり、企画参加、受注、生産、責任保証の流れができて、お客様から評価をいただけるようになりました。

また昨年度は新たな事業展開を考え、マリンシューズブランドの日本総代理権を取得し、末端市場にマリンシューズの販売を開始しました。同商品はマリン市場に特化した商品ですから、同市場に強い専門問屋と連携して2005年より新製品を上市します。末端市場に参加することで、新しい事業への展開が開けることを期待しています。受託専門に徹するとはいえ、未だに学ぶことも多く、2005年はフットウエア専門商社として、専門性をより高め、企画提案、開発、生産管理を実行し、お客様に喜んでいただける強い体制を作り上げます。

2005年度の売上目標は、2004年度と同じ23億円としました。質を高め、内容を充実し、フットウエアのトータルビジネス専門商社となるよう精進いたします。

売上高推移と貿易比率



岡畑コリア株式会社（韓国：ソウル）社長 扇野誠造

2004年の韓国経済は、半導体、自動車産業等の好調な輸出に支えられ、4%の成長を遂げましたが、反面、内需の冷え込みにより、産業間の格差が広がりました。

当社のマーケットであるトイレタリー、化粧品の需要も落ち込み、石鹸用の香料販売等が大幅に減少しました。

反面、油脂関連の天然アルコールは、世界的な品不足により価格が高騰したため、売上増加に貢献し、花王化学品の販売は、前年比150%を達成できました。

また化粧品原材料の在庫販売や電材関連の新規事業の実績化ができました。その結果、2001年の創業以来、初の黒字を計上することができました。またトイレタリー専門家が当社に参加し、お客さまにきめ細かな提案ができるようになり、充実した年となりました。

2005年の韓国経済も基調は前年並の成長が期待されていますが、急激なウォン高により輸出にブレーキがかかり、景気が足踏みをする予測もあります。家庭の支出も減少するものと思われ、当社を取り巻く環境は楽観を許しません。

しかし、花王化学品の販売は花王本社との協業により引き続き拡大を期待していますし、化粧品材料の在庫販売事業も伸長が期待できます。

韓国に根づいた専門化学問屋として、地に足が着いた、きめ細やかなサービスの提供に努めていきたいと考えております。

当社は、岡畑グループの一員として、共通のモットーである「プラチナ・サービス」を実行し、お客様にとって「なくてはならない存在」を目指します。

Chemtec International Trading Co., Ltd.（中国：江蘇省張家港）社長 劉允明

2004年は当社にとって、営業面および経済環境面で活発に多くのことに挑戦でき、非常にエキサイティングな年でした。

お客さまや岡畑グループに支えられ、OEMビジネスを拡大することに成功しました。また岡畑興産のトップマネジメントが、自社の研究施設を持つ決断を下しました。研究室は、当社のOEMビジネスの推進に大きな役割を果たすことを期待しています。このことは、中国が2001年にWTO加盟を承認された結果、可能となったことです。中国国内の自由化と新しいビジネスチャンスを活かす新しい挑戦となるでしょう。

営業開発の効率化の改善と当社の営業方針を、岡畑興産の営業方針に一体化させるため、当社に岡畑ビジネスチームを新設しました。両社の方針が一体化することで、迅速な情報サービスを通じて両社の共通のモットーであるプラチナ・サービスを実践いたします。

また当社独自の取引では、不織布ビジネスが飛躍的に拡大し、2003年実績の2倍を記録しました。2005年はさらに拡大できると予測しています。ラバービジネスは、原油の高騰とオーストラリアドル高でカーボンブラックの輸入が困難でしたが、韓国とマレーシアの顧客向けのラバーケミカルビジネスを拡大することができました。2005

年は収穫の年にしたいと考えています。

2005年は、中国国内の規制緩和と自由化がもたらす急激な変化が起こるでしょう。変化こそが、当社そして岡畑グループにとって、より多くのビジネスチャンスをもたらしてくれると期待を大きくしています。

岡畑グループの中国代表として、中国の変化を的確にとらえ、岡畑グループとともに中国での新しいビジネスチャンスに挑戦し、活動を広げていけることは、当社にとって楽しみであるとともに、またとない挑戦であることを認識し、その責任を感じています。

台湾岡畑股份有限公司（台湾：台中・台北）社長 堀崎芳夫

昨年、台湾では独立志向の強い陳大統領が再選されたため、中国との関係悪化が懸念されましたが、昨年末の立法議員選挙で、穏健派（対中国）の野党が過半数議席を獲得したことにより、少し落ち着いたようです。これは、台湾住民の心情としては「独立」を求めているものの、中国との経済的な絆が強まったことに対する配慮の現れで、台湾人の合理主義的判断だと言えます。

経済面も好況とは言えませんが、昨年後半からは安定化傾向にあり、失業率も2001年以降、最低の数字が発表されています。

お陰様で当社は2004年度も売上、利益ともに予算を達成することができました。当社は1996年10月に独立法人としてスタートしましたが、創業以来、連続黒字決算を続けることができました。

台湾岡畑にとっては2003年度が大きな転換の年でした。この年、フットウエア受託業務を中国東莞地区に移転し、生産現場密着体制を作りました。2004年度はこの体制の強化を目指しました。若干の現地スタッフの移動がありましたが、協力工場と迅速な連携を取れるようになり、安定した生産管理ができるようになりました。

しかし、中国の靴工場は設備過剰により競争が激しくなり、既に陶太が始まっています。資金力のない中小規模の工場は閉鎖、倒産が起こっており、岡畑グループが扱う少量多品種のOEM生産工場は、中小規模の工場が対象とならざるを得ず、安定供給を継続できるようにパートナー企業の動向を注意深くみていかなければなりません。

台中本社は、次の3つを目標にします。

1. 東莞事務所のバックアップ
2. 岡畑香港の代理店として、靴材料の販売フォロー
3. 台湾国内販売のディストリビューター業

また東莞事務所は、よりレベルの高い生産管理体制を築いていきます。

岡畑本社のフットウエアグループとの協業にさらに磨きをかけ、2005年度は15億円の売上を目標に努力いたします。

Okahata Hong Kong & Co., Ltd. (香港) 社長 山口宏毅

2003年に創業した当社は、2年目の決算を迎えました。

売上金額はHK\$1.95億(約27億円)となり、当初予算をほぼ達成しました。

販売数量は、2003年度比18%の増加をしましたが、価格競争の結果、販売金額は2003年度並みとなりました。

当社の販売商品である人工皮革業界は、今非常に大きな転換期を迎えています。日本、台湾、韓国勢の中国進出に加え、中国資本による新規参入も完了し、歴史上最高水準の生産能力を抱えています。一方、原油高を原因としたコストアップは今も続いており、当社も2005年1月から値上げを実施いたしました。過当競争の中、価格改定という難しい舵取りが求められています。

当社の最大顧客である米国NIKE社は、過去最高の業績をさらに伸ばしています。

2004年には、2億2百万足を生産しました(前年度比5.5%アップ)。これは、業界第二位の独Adidas社の約2倍となっています。

一方、材料供給企業に対する要求は、益々厳しくなってきました。品質、価格、納期の全ての面で、さらにレベルアップが必要です。

2005年は、帝人コードレの新しい人工皮革が上市されます。溶剤を使わず環境にやさしく品質もすぐれ、どの面から見ても世界の最先端を走るONLY ONE素材となり得るものです。NIKEの戦略的な要望も満たしています。今年の成長はこの素材にかかっていると言っても過言ではありません。

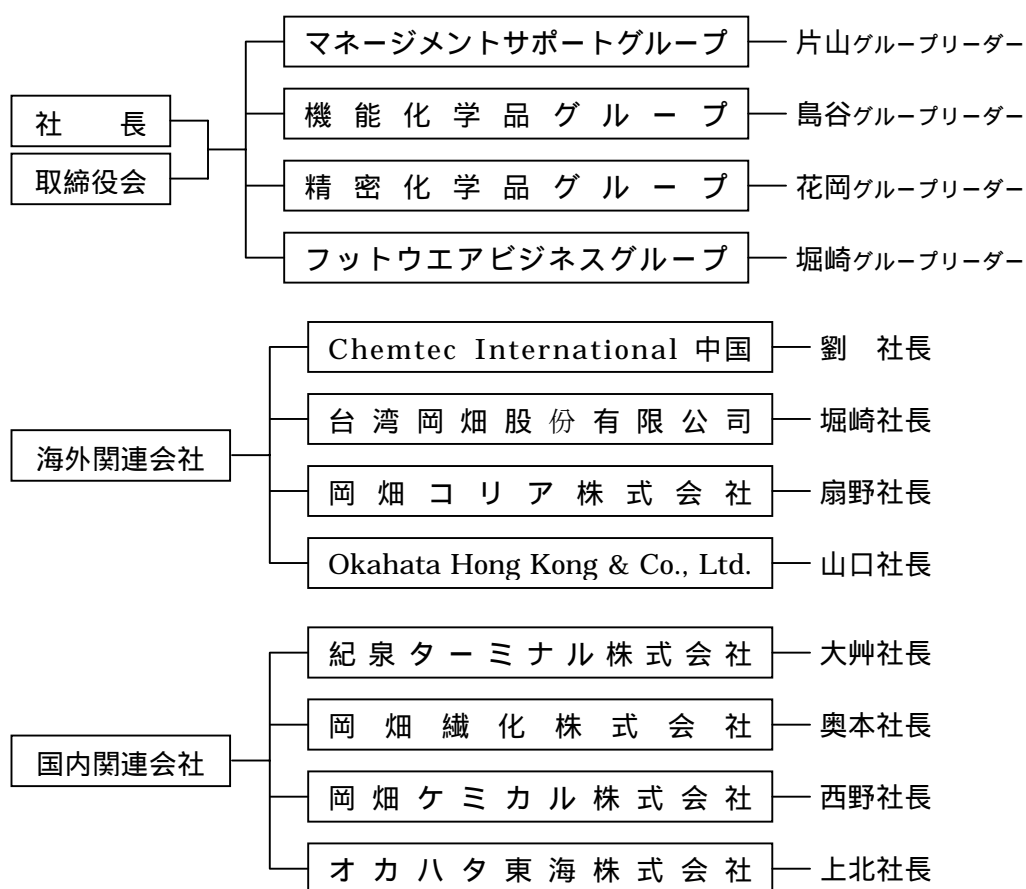
当社は、帝人コードレ社の総代理店としてNIKE・帝人両社がWIN・WINの成果を上げるように最善の努力をいたします。

2005年度の経営組織

役員

代表取締役	岡畑精記
取締役	花岡 茂 精密化学品グループ担当
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 機能化学品グループ担当
監査役	藤原哲也

組織

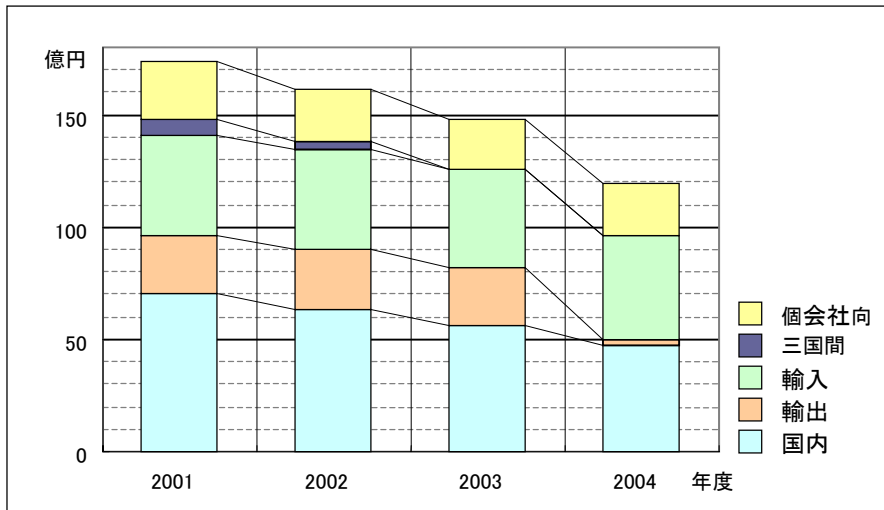


従業員

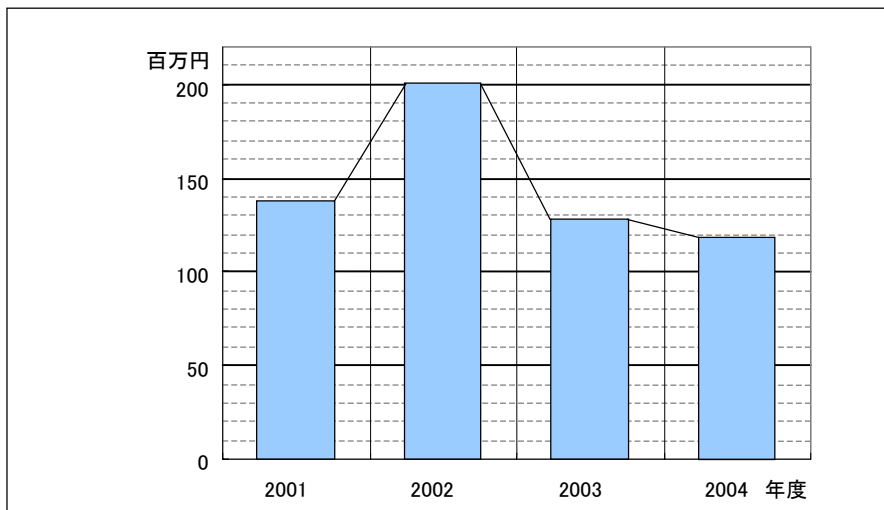
国内2支店（大阪・東京）	46名
海外関連会社4社	62名
国内関連会社4社	28名

資料 1

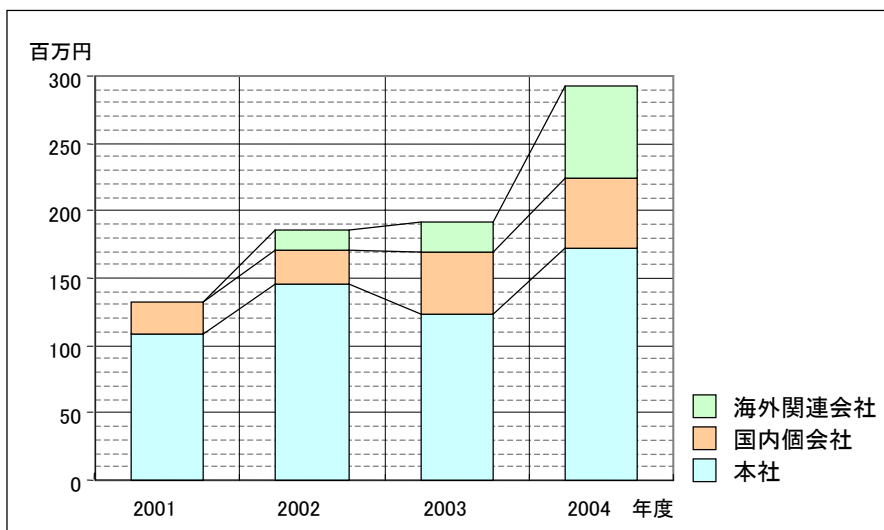
売上高の推移及び国内・海外取引内訳（単独）



営業利益の推移（単独）

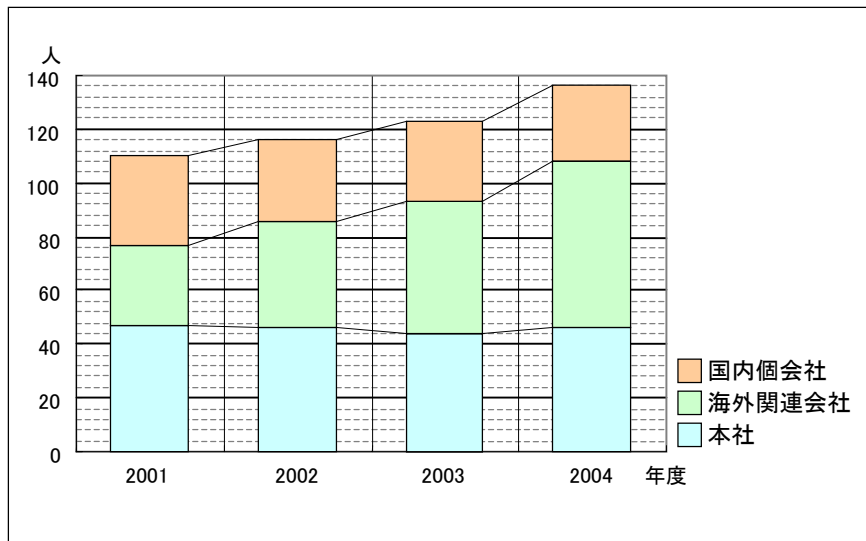


経常利益の推移（税引前・本社、海外、国内合計）

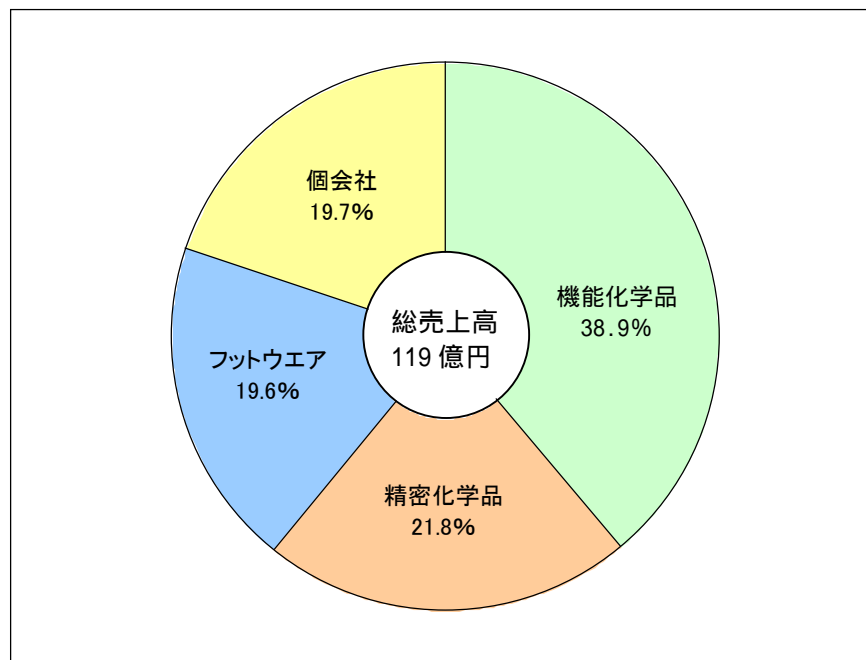


資料 2

社員数の推移



グループ別売上構成 (単独)



岡畑興産株式会社
URL:<http://www.okahata.co.jp>

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（本紙はピーナッツの皮）を使用しています。