

事業報告書【第55期】

2005年1月1日～2005年12月31日

Okahata

CONTENTS

○株主の皆さまへ	1
○事業の改善と結果	2
○2005年の出来事	3
○2006年の目標	4
○部門別営業概要	
■精密化学品グループ	5
■機能化学品グループ	6
■フットウエアグループ	7
○海外関連会社営業概要	
■Okahata Korea Co., Ltd.	8
■Chemtec International Trading Co., Ltd.	8
■台湾岡畑股份有限公司	9
■Okahata Hong Kong & Co., Ltd.	10
○2006年度の経営組織	11
○資料1	12
■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（本社、海外、国内合計）	
○資料2	13
■社員数の推移	
■グループ別売上構成（単独）	

株主の皆さまへ

今年の年賀会では、どのお得意先もとても和やかでした。

化学産業では今年3月期の上場会社決算で過去最高の利益を計上する企業も多いと予想されています。昨年度の原油価格の高騰を商品に転嫁できた川上産業と、製品への価格転嫁に苦しんでいる消費者製品産業とでは受け止め方は異なりますが、いずれの企業も長いトンネルからようやく抜け出して新しい年の成長に大きな期待を寄せています。

今年1月、当社は創業60周年を迎えました。この10年間で日本経済に大きな転換が起きました。当社にとってもこの10年間は大きな試練の時でした。

日本の市場が成熟し国際化にさらされて、当初有用だった中間問屋の役割も徐々にその役割は小さくなり、期待される価値は薄れてきました。問屋では伝統的に個人の才覚や裁量を尊んできたために、国内市場の変化や国際化への対応するためには、問屋経営の基本的な考えを変える必要があり、大きな決断が必要でした。

様々な解決策を考えました。その中で私たちの選択したのは、伝統から脱却し、規模を追わないで自立することでした。そして、この10年の間に国内販売部門の分社や海外会社を増強するなど、内外に大きな変革を行いました。

お陰様で昨年度は本社と国内海外関連会社を合算した経常利益は、大幅に改善することができました。苦しみの時も変わらぬご支援をいただいた仕入れ先とお得意先のお陰と、心より感謝しています。

創業60周年を迎えて、私たちは今年を第三次創業元年と名付け、心を新たにしています。

昨年度、当社は“PLATINUM SERVICE”を新しいキーワードに決めました。「お得意先に献身的に奉仕し、絶対的な信頼を得る」と翻訳をしています。この顧客サービスこそ問屋の本分だと考えているからです。

そのお役に立つためのひとつの選択肢が、生産に関わるという新しい課題でした。化学品事業では今年4月に中国華東地区に合成工場が完成する予定です。靴受託事業ではすでに中国広州地区で受託企画管理を行っています。そして自ら手を染めてみて、初めて生産事業の苦勞がわかりかけてきました。

異文化の共生を求め生産事業を理解して、問屋業に邁進します。そうすることで新しい時代にもお役に立てる専門問屋として成長をしていきたいと考えています。

■事業の改善と結果 -----

昨年度の事業の結果を、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

2005年度の当社の総売上高は、125億円となりました。その内、国内関連会社への売上は23億円です。当社コア事業売上高（3グループ）は102億円（前年比106%）となりました。経常利益は158百万円（前年比110%）、税引き前当期利益は171百万円となり、前年比100%となりました。

化学品2グループの売上高は80億円（前年比110%）となりました。当社の商品構成はファインケミカル比率が比較的高いのですが、それでも原油価格高騰の影響は大きく、2005年は価格調整に明け暮れました。

化学品グループでは中国と韓国との取引が伸長しています。中国では石油原料高は日本国内よりも急速に浸透し、さらに人民元の切り上げにより中国化学品の競争力が低下しましたし、韓国では事業の陶太が進みつつあります。海外商品の競争力低下は当社には大きな影響がありましたが、取引に工夫を重ね、微の集積を積み重ねて増収となりました。

中国の企業陶太も進んでいます。昨年度開設した上海事務所は、長期的に信頼できる供給先の選別に注力し、その営業活動はようやく得意先からご評価をいただけるようになりました。

フットウェア事業の売上高は22億円となり昨年度より微減となりましたが、本業のシューズ受託事業は、順調に成長しています。2004年に創設した企画部門は着実にレベルアップし靴専門家と認められるようになり、お得意先との企画参加が進みました。また中国広東省の品質管理部門は、クレームフリーに近づいています。

□関連会社決算

1. 海外関連会社

2005年12月31日現在の海外関連会社は4社です。全ての会社で黒字を計上しました。4社の経常利益総額は、157百万円（前年比230%）となり、大幅な増益となりました。

海外関連会社はいずれも独立法人です。成長する東南アジアの諸国で海外各社が常に緊張感を持って現地に密着した顧客サービスに努めていますので、海外会社には今後さらなる成長を期待しています。

2. 国内関連個会社

2005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、48億円（前年比104%）となりました。4社の経常利益総額は、82百万円（前年比158%）となりました。

繊維加工産業はなお市場が縮小しており、今年に入ってからまた老舗が姿を消しました。国際的な産地移動のため、地場産業の改革は待ったなしです。既存事業の環境は楽観を許しませんが、国内個会社は地域の有力企業との取引も進み、今後も安定した成長を確保できる見込みです。

国内海外関連会社8社の経常利益合計は、239百万円（前年比199%）と大幅な増益となりました。

■2005年の出来事

◇一昨年当社の新しいモットーを“PLATINUM SERVICE”と決めました。

当初は“PLATINUM SERVICE”を、顧客満足を超えて顧客感動にまでサービスを高めたいと、翻訳していましたが、思考の末、解釈を改め、一時的な感動よりも、継続的にお客様からの信頼を頂戴することをより重要と考え、新しく「お得意先に献身的にサービスし、圧倒的な信頼を頂戴する」としました。

◇当社の中国会社と一体となった営業を始めました。

当社の化学品グループは中国 CHEMTEC 社を通じて、フットウエアグループは台湾 岡畑を通じて中国との取引を広げています。各社の仕事の質は大きく改善しています。

中国 CHEMTEC 社は当社の中国販売会社です。同社は、1992年から営業開始した当社の上海事務所の事業を引き継ぎ、2001年に法人として設立以来、江蘇省張家港自由貿易区に本拠を置いていましたが、昨年2月に本拠を実質上、上海に移しました。優秀な中国人社員に恵まれ、当社化学品営業部門との一体営業が進んでいます。

◇中国で中間物合成工場の建設が始まりました。

2005年6月張家港に中間物合成工場の営業許可を取得し、工場建設が始まりました。すでに浙江省嘉興市に稼働している合成工場に次ぐ第二の工場です。両工場とも化学品の受託合成を核とした新しいビジネスモデルとして、お得意先から徐々にご評価をいただけるようになっていきます。

■2006年の目標

◇今年当社は創業60周年を迎えます。

5月に北京で60周年のお祝いをします。海外4社の社員60名と国内あわせて総勢140名が参加する予定です。

◇化学品部門の組織を再編成しました。

昨年まで2グループでしたが、2006年より機能化学品グループ、ハウスホールドケミカルグループ、化学品受託グループの3グループに再編しました。

ハウスホールドケミカルグループは旧スペシャリティケミカルから独立しました。機能化学品グループは、旧スペシャリティケミカルと中間体グループを統合しました。さらに化学品受託グループを新設しました。

◇受託生産工場の経営を始めます。

本年度より新設した化学品受託グループは、中国の2合成工場の受注を担当します。第一工場の中国合弁工場（JDL／浙江省）は既に稼働中ですが、2006年4月には独資の合成工場（CCC）が江蘇省張家港化学工業団地に完成する予定です。

中国の精密化学原料は今後さらに多様化し、国際的な地位は向上すると考えています。当社は長年中国原料ソーシングに携わり、十分な経験を磨いています。中国原料の強みを活かし、さらに当社工場の信頼を加えることにより、中国企業との差別化を行います。

この事業は新しいビジネスモデルとしてご評価いただける時代が、必ず到来すると考えています。同時に付加価値を求めて自社の研究を充実する計画です。

◇中国会社とチームプレイで運営します。

目標管理制度を中国会社にも導入する予定です。同制度は、現在当社が採用しているものですが、その基本的な考え方は自己管理、チームプレイと結果による公平な評価です。情報の共有、チームプレイは中国では難しいとされていますが、私たちのその壁に挑戦をします。個人能力の高い中国人社員がチームプレイを実践すれば、顧客サービスに大きな成果を上げることができるでしょう。

■部門別営業概要

□精密化学品グループ（花岡グループリーダー）

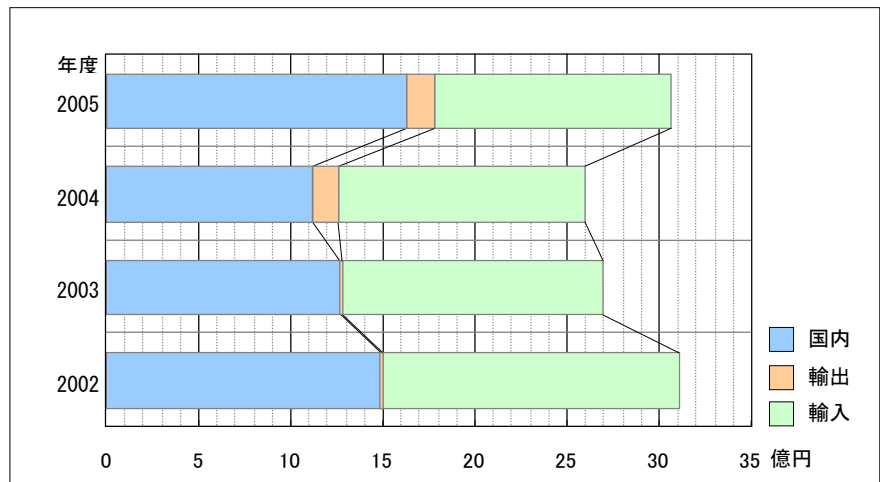
2005年度は中国の人民元の切り上げと原料価格高騰による価格変動に翻弄された1年でした。電子化学材料は末端市場の急成長に支えられて化学品の中でも成長の牽引車になっていますが、その他のファインケミカル中間体分野では市場が成熟し、より厳しい価格対応に迫られています。また中国は本来価格競争力が魅力でしたが、通貨の切り上げや、待ったなしの原料価格の調整が行われたため、一時的には彼我の価格が逆転するような商品もあり、調整に大きな苦勞をしました。

中国のソーシング取引は質を変え伸長すると私たちは判断しました。昨年2月に上海に営業活動拠点を移し、中国人社員を増員しました。新薬中間体受託の遅れ、一部電子材料の在庫調整などが影響しましたが、機能性材料の原料ソーシングが伸張し、また受託生産ビジネスが軌道に乗りつつあります。

お客様の支援にも支えられて売上高は、30億円（前年比 115%）と伸長しましたが、経常利益は予算を達成することができませんでした。

2006年1月からより専門分野への集中と、営業効率を求めて組織の変更を行います。その結果、中間体事業の原料ソーシングビジネスは機能化学品グループに統合します。受託生産ビジネスは、新たに化学品受託グループとして独立しました。

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）

原油高騰に端を発して、コモディティー、スペシャリティーケミカルスにかかわらず、全ての化学製品で価格改定が相次ぎ、価格修正に明け暮れた年となりました。供給体制が整わず長期にわたり品不足が生じた商品がある一方で、過当競争の結果、国内メーカーの撤退が起こるなど、まさに変動の一年でした。

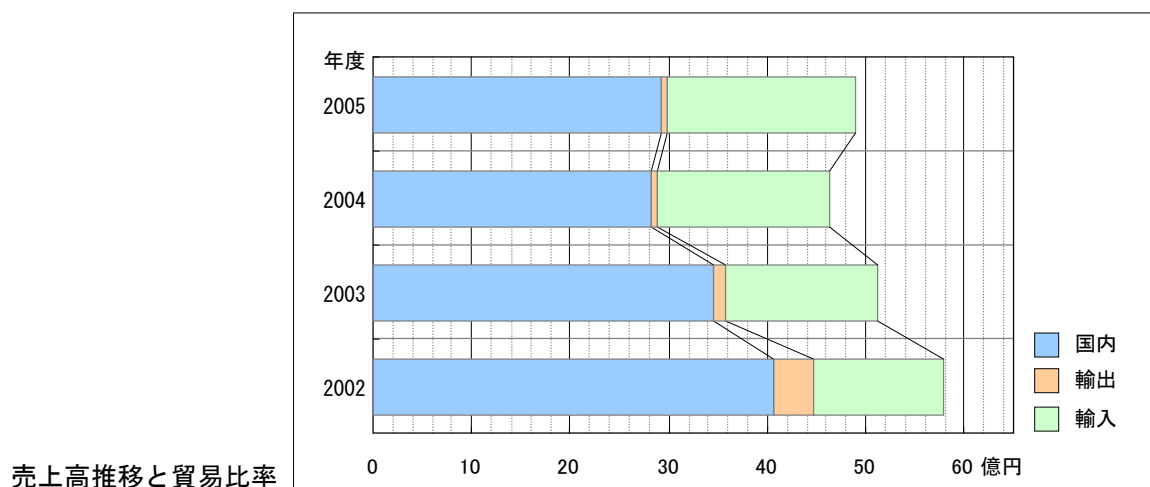
ハウスホールド原料取引は、大苦戦の年でした。末端製品市場では原料高にもかかわらずドラッグストアなどが末端市場価格を先導し製品価格下落の歯止めができず、メーカーには厳しい年となりました。トイレタリー分野では原料価格上昇と顧客からの協力要請の狭間で苦勞し、収益に大きな影響を受けました。一方でスペシャリティーケミカルはグローバルな展開をするお得意先の成長に支えられて取引は伸長し、グループ全体として売上高49億円（前年比106%）となり、経常利益も確保することができました。

スペシャリティー事業では、従来慎重であった乳化重合、塗料添加物、水処理薬剤フッ素コーティング加工などの機能化学品分野で国際購買が進んでいます。当社ではこれらの分野で優れた海外供給先を長い視野で開発してききましたので、これからの成果が楽しみです。

ハウスホールド事業では、2006年も原料高、製品安の傾向は改善されないと予想されます。当社はニッチ分野に特化を目指し、処方提案、原料提案、OEM 提案を通じて、お客様の競争力強化、品揃え展開のお手伝いをしてまいります。特に、近年、需要の高まっている「除菌消臭洗浄剤」分野では、家庭用、業務用両面からの製品提案を行います。

2006年1月よりハウスホールド事業が独立しました。より専門性の高いグループを目標とします。

2006年度の売上目標は、機能化学品54億円、ハウスホールドケミカルグループ27億円としました。



□フットウェアグループ（堀崎芳夫グループリーダー）

2005年、当グループはフットウェア専門商社として「より高いサービスの提供」を目指しました。売上は22億円（前年比95%）と微減でしたが、本業のフットウェア受託製品の売上は、2003年14億円、2004年18億円、2005年19億円と順調に成長しています。

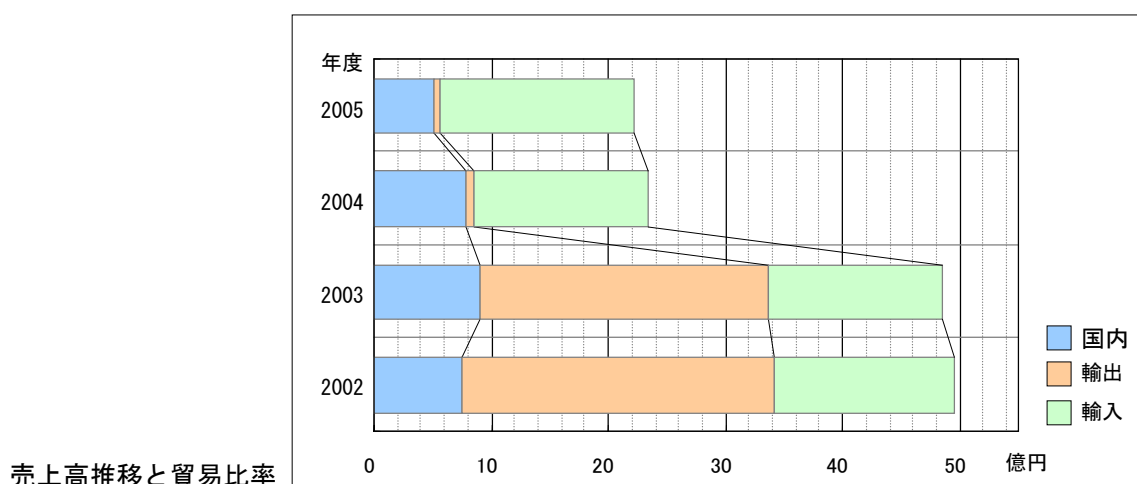
当グループは製品受託事業に集中特化をして2ヵ年が経過しました。中国広州の生産管理会社は、生産現場で質の高い管理を実行し、ようやくクレームフリーに近づきつつあります。2004年に新設した靴専門のソーシングチームは、日本のお得意先の企画段階から参画し、材料の選定、機能強化やコストダウン、デザインなどの提案ができるようになり、今では専門性の高い靴問屋として評価をいただいています。

当グループにとって、台湾岡畑との連携は非常に重要です。台湾岡畑と協働して生産拠点を品質保証体制整え、生産現場で様々な問題を解決してきたことが、お得意先からの評価につながっています。取扱商品もスポーツシューズ、カジュアルシューズ、紳士靴、特殊靴、また商品が多様化し、適地生産が進み、生産地も中国に加えて、カンボジア、韓国に広がっています。さらに特に品質要請の厳しい商品では、半製品を輸入し日本で仕上げ製品化をするなど、加工の多様化も起こっています。

マリーブランドのデュバリーシューズの販売を始めました。既に世界的には知名度の高い優れたブランドですが、日本ではまだごく一部にしか認知されていません。高い顧客満足を要求する日本市場でブランド認知されることを、初年度の目標にしました。販売足数はまだわずかですが、確かな手応えを感じています。このビジネスを通じて最終製品の難しさもよく分かり、1足の大切さも十分認識できました。この経験を受託生産にも生かしていくつもりです。

フットウェアの材料から製品までも扱うトータル専門商社は日本では少数です。当社の歴史は浅いのですが、中国との新しいビジネスモデルなども評価され、毎年着実に伸長しています。お得意先から絶対的な信頼を得るには、今後もさらに学び、改善し続けていかねばならないと考えております。2006年には販売部門を増員増強し、よりお得意先へのプレゼンスを高めます。

2006年の売上目標は、24億円としました。



■海外関連会社営業概要

□Okahata Korea Co., Ltd. (韓国：ソウル) 社長 扇野誠造

昨年度の韓国経済は成長率4%でした。しかし、成長は好調な輸出に支えられていません。国内需要は依然として低調で、産業間格差がさらに広がっています。また、昨年は一昨年に比べて20%のウオン高となり、好調な輸出産業の収益を圧迫しています。また人件費の高水準化により産業の空洞化が広がりつつあります。

ウオン高は輸入販売には追い風となり、当社が注力している花王化学品の輸入販売は伸長し、トイレタリー原料の新規開発や香料の共同開発プロジェクトが進みましたが、反面油脂製品の輸入販売は減少しました。

2005年度の当社の取引は、米国ドル換算で前年に比べ小幅な伸び(105%)に止まりましたが、経常利益は、2004年に引き続き2年連続黒字を計上することができました

当社では在庫販売に注力しています。化粧品関連の在庫販売商品の品揃えを行い、新規大手ユーザーからのご評価をいただけるようになりました。取引金額はまだ少ないのですが、今後の成長を期待しています。

2006年も引き続きウオン高が定着すると予想されています。また内需の回復もあまり期待できません。当社の注力市場であるトイレタリー分野は、内需回復が望めぬ中で国際ブランドと韓国ナショナルブランドとの激しい競争が予想されます。反面、輸出依存度の高い中小の化学品メーカーは、ウオン高により難しい舵取り判断を迫られると思われま

す。このような厳しい環境ですが、当社は顧客満足を求めて“PLATINUM SERVICE”を基本に、岡畑グループの一員として、きめの細かいサービスを実行し、お客様にとって「なくてはならない企業」を目指します。

2006年の売上目標は、28億円としました。

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

2005年は中国の第10期経済5ヵ年計画の最終年でした。中国はWTO加盟以来の規制緩和および自由化、また世界経済の混乱という状況にも関わらず、再度新記録となるGNP9.5%成長を成し遂げました。

当社の主要な事業は日本市場向けの化学品ソーシング、不織布の中国国内販売およびラバーケミカルの3つです。昨年度は化学原料の高騰に加えて7月の人民元切り上げにより中国からの輸出コストが大きく上昇しました。不織布の販売は国内需要の増加と人民元高の追い風により大幅な拡販ができました。人民元高の影響をうける輸出部門は価格調整に大きな困難を伴いましたが、岡畑興産との協同営業が身を結び順調な成長を遂げることができました。売上高は17億円(前年比121%)となりました。

昨年2月に上海にソーシング営業拠点を移しました。優れた中国人社員の活動により、営業の質が格段に高くなったとお得意先からの評価をいただいています。岡畑興産

との人事交流を進め、理念の共有が行われています。今年はさらに目標管理による新人事制度を取り入れる予定です。中国ではチームワークは難しいと言われていましたが、当社はチームワークが他社との差別化の鍵になると考えています。

社員のチームワーク、岡畑興産とのチームワーク、中国顧客とのパートナーシップを通じて、他社よりもより専門的でより迅速をモットーに専門的なサービスの提供を実践します。

2006年度の売上目標は、22億円としました。

□台湾岡畑股份有限公司（台湾：台中・台北）社長 堀崎芳夫

台湾経済は一昨年後半から回復基調に入っており、全体的には好景気とは言えないもののかなり安定してきています。しかし、当社に関係の深いスポーツ用品市場は、市場の縮小、スポーツ店の大型化、多店舗化における競争激化など、過去10年来、最も厳しい年となりました。トップブランドの NIKE や adidas ですら、新製品を上市した段階で値引きされ、売れない、儲からないという、まさに冬の時代に突入しました。

逆風にあおられ、当社の国内販売は若干の減収減益となりましたが、主事業の靴生産部門は、ゴルフシューズの大幅な伸びもあり、2005年の売上高は20億円となりました。お陰様で2005年も増収増益となり、創業以来の黒字決算も継続できました。

当社は、シューズビジネスに取り組んで以来20年が過ぎました。当時は台湾、韓国が世界の中心産地でしたが、今では中国、東南アジアへ完全にシフトされています。当社も生産地移動に歩調をあわせて台北から台中、そして中国東莞へと活動拠点を移し、常に現地密着、迅速な対応をモットーとして、お客様のご要望にお応えする努力をしてきました。仕事の変化に対応して社員の増強を行い、現在では中国拠点を含めて社員も40名を超えるほどになりました。

周知の通り、あらゆる業界が中国に進出しています。当社も台湾の靴メーカーが中国へシフトし始めたのとほぼ同じ時期に、中国ビジネスを始めました。当初は先行者受動的な要素もありお客様からも重宝がられました。いまや中国に拠点があるだけでは、ビジネスを継続することは困難になってきました。

2006年は、当社が長年培ってきた、シューズ生産管理の真価が問われる年になります。小ロット対応、品質保証を今以上に強化し、お客様に安心を提供し、さらに信頼を得るよう努力していきます。台湾市場環境は依然として厳しいのですが、製品の台湾国内販売は、販売チャネルの変更などを試み再度増収を目指します。

2006年の売上目標は、19億円としました。

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

当社は、3年目の決算を迎えました。売上はHK\$2.26億（約32億円・前年比116%）となり、当初の目標を達成しました。

当社は世界でもっとも優れた人工皮革を開発生産する帝人コードレ社のシューズ分野への販売を任されています。

当社の最大顧客は、米国NIKE社と同社の東南アジア受託靴生産会社です。2003年香港に拠点を移したことで、当社のプレゼンスを大幅に増やすことができました。また当社の業務やサービス改善のご評価もいただいています。

一方で同社はコストダウン、短納期、小ロット多品種を進めており、素材供給者にとっては、誠に難しい取引環境となってきました。同社は今年重要原料の購買先を集約する計画を進めています。私たちはこの集約機会を当社のビジネスチャンスととらえ、同社との取引拡大を目論んでいます。

中国では人工皮革の大型投資が行われ、中国の生産能力は日本と肩を並べる規模になり、今後中国企業との競合激化は不可避です。

当社の最大の経営課題は商品開発と顧客サービスの差別化です。

NIKE社は2005年度も業績が伸長し、シューズの販売足数は2.2億足に達しました。同社は文字通り世界のリーダーで、商品開発はもとより、新素材、短納期、価格など、ビジネスの全ての要素でベストプラクティスを求めています。

私たちは香港から、同社米国本社、アジア各国の開発拠点、そして、アジアのシューズ生産工場に対して総合サービス提供を行い、同社にとってなくてはならない企業として認めて頂くことを目指します。

帝人コードレ社では2005年に業界他社に先駆けて完全水系人工皮革を開発上市しました。世界で“ONLY ONE”のこの素材は、次世代の主要商品と成長する可能性が高く、当社の主力商品として育てる計画です。

今年は、サッカーの世界カップが開催されます。今年もNIKE社はワールドカップシューズを開発しており、当社提案の新素材が採用される予定です。このような開発機会を通じてNIKE社とのパートナーシップがますます強まっています。

私たちは仕入れ先との深い信頼のもとに、得意分野で徹底的に深耕し、“PLATINUM SERVICE”を実践してまいります。

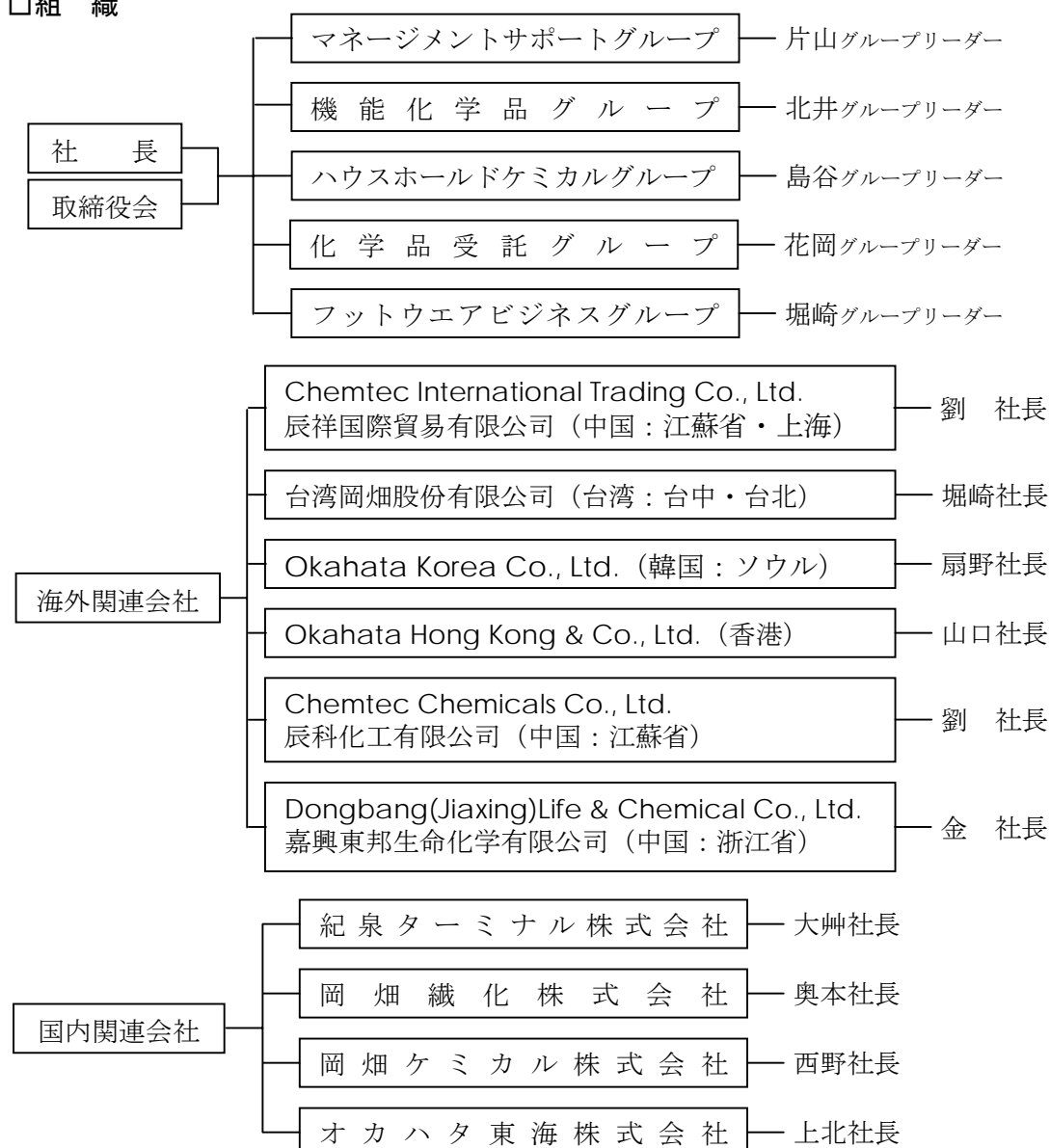
2006年の売上目標は、34億円としました。

■2006年度の経営組織

□役員

代表取締役 岡畑精記
 取締役 花岡 茂 化学品受託グループ担当
 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
 監査役 藤原哲哉

□組織

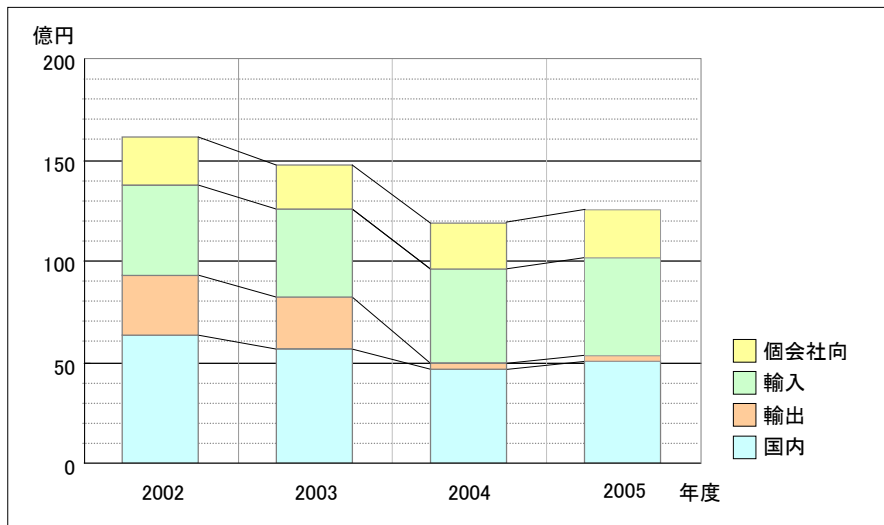


□従業員

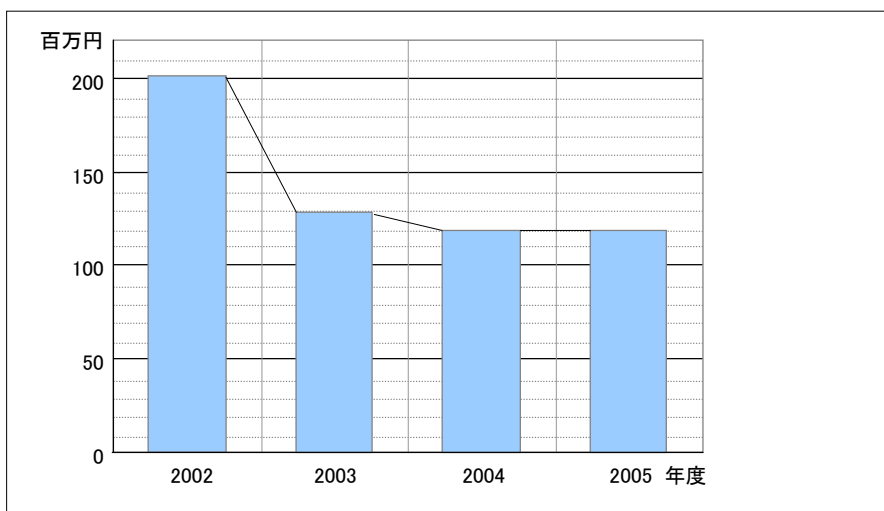
国内2支店（大阪・東京） 44名
 海外関連会社4社 68名
 国内関連会社4社 27名

■資料1

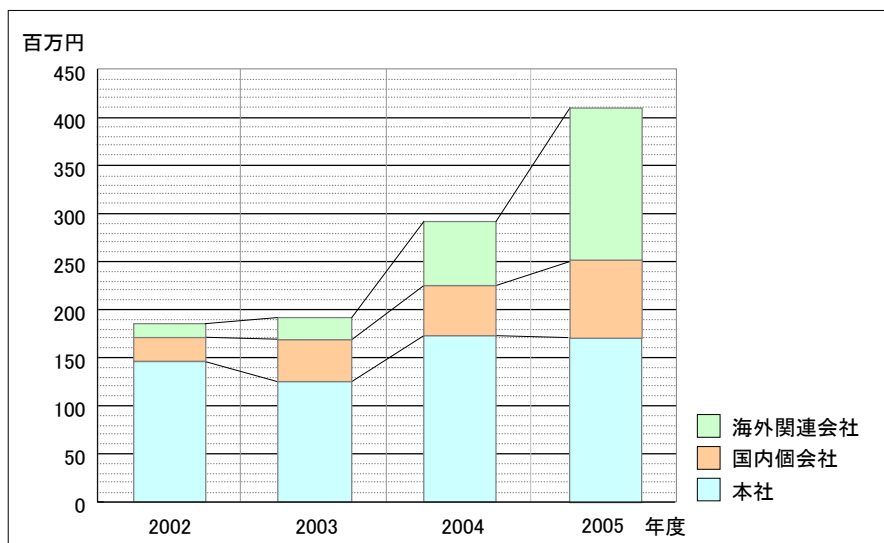
◇売上高の推移及び国内・海外取引内訳（単独）



◇営業利益の推移（単独）

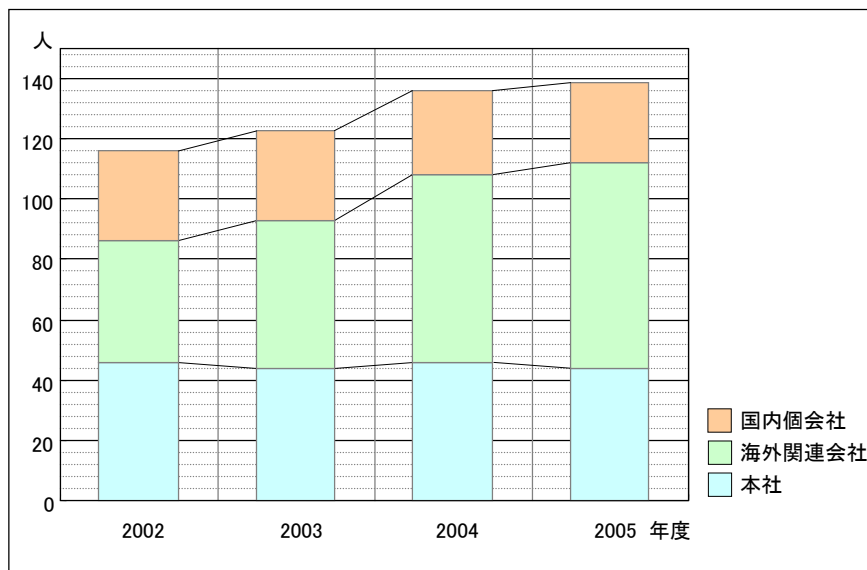


◇経常利益の推移（本社、海外、国内合計）

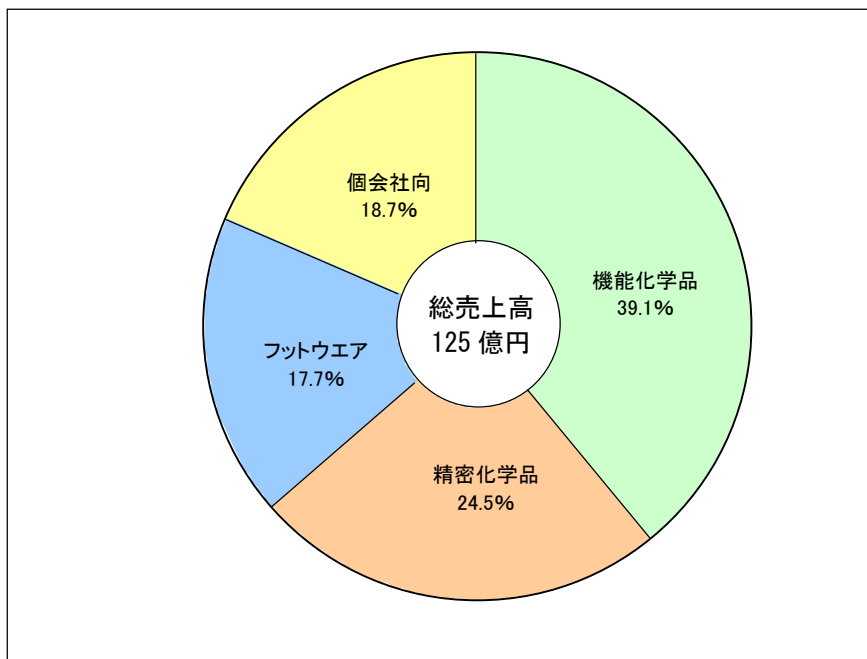


■資料2

◇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（本紙は麦芽）を使用しています。