

事業報告書【第56期】

2006年1月1日～2006年12月31日

Okahata

CONTENTS

○株主の皆さまへ	1
○事業の改善と結果	2
○2006年の出来事	3
○2007年の経営陣と組織／2007年の目標	4
○部門別営業概要	
■機能化学品グループ	5
■ハウスホールドケミカルグループ	6
■化学品受託グループ	6
■フットウエアビジネスグループ	7
■グループ別売上高と貿易比率の推移	8
○海外関連会社営業概要	
■Okahata Korea Co., Ltd.	9
■台湾岡畑股份有限公司	10
■Chemtec International Trading Co., Ltd.	11
■Chemtec Chemical Co., Ltd.	12
■Okahata Hong Kong & Co., Ltd.	13
○2007年度の経営組織	14
○資料1	15
■売上高および国内・海外取引比率の推移（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	16
■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、老舗不二家事件が連日新聞に大きく取り上げられ、社会問題になっています。そして、企業として最も大切な顧客からの信頼を急速に失っています。常識から判断すると、会社ぐるみで杜撰な管理を許していたとは考えにくいのですが、日頃正しい経営判断が行われていても、現場では短期の利益が優先されて、権限委譲がゆがんで実行され、またその間違いに経営幹部が気付かないようなゆるんだ管理になってしまっていたのでしょうか。企業の理念が誤って解釈されて、間違った仕事の仕方が日常化し、結果として経営幹部の意図や意志決定が現場で守られなくなってしまったのではないのでしょうか。このことは当社にとっても他人事ではなく、まさに他山の石としなくてはなりません。なぜならば既に当社の事業現場は多くの国に広がり、数も多く、互いに遠く離れていますから、当社にも常に起こり得る問題だと考えなければなりません。

昨年当社は創業60年を迎えました。北京で行われた祝賀会には、海外から5社6事業所、日本からは本社と関連会社4社の総勢145名が参加しました。この10年の間に当社がミニ国際企業になっていることを、全社員が改めて実感しています。社員の国別の構成では中国が最も多く、中国との取引は6割を越えています。当社全グループが共有するキーワードは、顧客への“Platinum Service”ですが、国内外の多種多様な当社のグループ企業でこの企業理念を実践するには、経営陣のたゆみない努力が必要だと考えています。とりわけ中国は安全と環境保全、人民元高などの大きな課題を抱えながらも、さらに大きく成長を続けると予想されていますので、当社の経営理念の実現には他の国以上に努力が必要だと認識しています。

第三次創業の元年に当たる今年、新経営陣が誕生しました。2名の役員が退任し、替わって3名の役員が誕生し、経営陣が大幅に若返りました。また、化学品は3グループを2グループに再編成しました。中国で新たに完成した化学品受託工場はようやく稼働を始めました。

折から中国は全国レベルで安全と環境保全に急速に舵を切っており、化学工業は皮革、パルプ事業と並ぶ環境負荷の大きい事業と見なされ、中国政府は本腰を入れて厳しい管理を行うようになりました。日本で昭和40年代に四日市公害問題などをきっかけに経験した厳しい環境保護政策を彷彿とさせます。世界的なプレゼンスを増している中国としては、正鵠を得た政策だと思います。当社の中国工場は日本レベルの管理を行い、世界最先端の環境と安全保全を実践すべく体制を整えています。そして中国政府と顧客双方の信頼を得て、この厳しい課題を乗り越える努力を続けてまいります。

2006年度は新規事業である中国生産会社を除き、本社と国内海外関連会社を合算した経常利益を伸長することができました。これもひとえにお得意先のご支援のお蔭と心よりお礼を申し上げます。本年も当社は化学品専門問屋の本分を忘れず、異文化との共生を求め、販売事業はもとより、生産事業にも邁進をいたします。そして、新しい時代にもお客様からご評価をいただける化学品専門問屋として、成長をしていきたいと考えております。

株主配当は本年も引き続き3割配当といたします。

2007年1月

岡畑 精記

■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

2006年度の当社の総売上高は135億円となりました。その内、国内関連会社への売上は22億円です。当社コア事業売上高（4グループ）は、113億円（前年比111%）となりました。経常利益は201百万円（前年比127%）、税引き前利益は194百万円となり、前年比113%となりました。

化学品3グループの売上高は90億円（前年比113%）となりました。既存商品は原料価格高騰による価格改定におわれ、前年並みの取引となりましたが、医薬中間物や電子材料、高機能原料の取引が中国品を中心に伸長しました。当社の化学品取引は中国のソーシングとニッチ商品がほぼ拮抗していますが、組織の統合による分野の専門家と中国知見の融合により新しい仕事が育ちつつあります。

フットウェア事業の売上高は23億円（前年比105%）となりました。日本のフットウェア市場は成熟し、厳しい生存競争が行われています。最大手のNIKE社の製品ですら適正価格での販売が難しくなっています。しかし、当社のシューズ受託事業はお得意先の企画段階から参画し、中国やカンボジアで生産する製品の品質と納期を保証できる管理の仕組みをご評価いただき、新しい顧客開発も進み順調に成長しております。

また新規商品販売には新しく英国の有力ブランドの製品が加わり、今後の展開が楽しみになってきました。

□関連会社決算

1. 海外関連会社

2006年12月31日現在の海外関連会社は5社となりました。昨年度に完成した中国の化学品受託生産会社を除く4社が黒字を計上、4社の経常利益総額は125百万円（前年比80%）となりました。

中国の化学品受託生産会社は予定された商品の生産が始まりましたが、中国政府の環境保全政策が強化され、既存企業はもちろんのこと、新設企業にはより慎重な審査を行っております。したがって新会社の新規商品の生産は予定よりも遅れ、同社の黒字転換にはいましばらく時間がかかると考えています。同社のような日本レベルの管理を行う化学品受託工場はきわめて少なく、珍しいビジネスモデルとしてお得意先からも大きな期待を頂戴しております。

2. 国内関連会社

2006年12月31日現在の国内関連会社は4社で、総売上金額は52億円（前年比108%）となりました。4社の経常利益総額は121百万円（前年比148%）となりました。いずれの会社も専門分野に特化して地域に密着した顧客サービスが評価され、順調な成長を遂げており、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246百万円（前年比103%）となりました。

■2006年の出来事

◇創業60周年祝賀会を北京で開催しました。

2006年5月、当社の国内・海外全グループ社員が一同に会して創業60周年記念祝賀会を催しました。日本からは国内関連会社4社を含め70名、海外からは韓国、台湾、香港から30名、中国からは上海事務所、東莞事務所、張家港製造会社から合わせて45名、総勢145名が参加しました。

当社では5年毎に全社で創業祝賀会を行っていますが、中国社員が参加をしたのは今回が初めてで、しかも海外から参加する一つの国としては最大の人数になりました。当社と中国との深いつながりを改めて全社員が認識しました。すでに海外会社の従業員が国内従業員よりも多くなり、まさにミニ国際企業になっていることを全員が実感し、祝賀会は大いに盛り上がりました。

◇2006年4月に中国の化学品受託工場が完成しました。

工場建設を決定してから1年半と短い期間でしたが、その間、中国の環境政策は大きな転換をしました。高度成長の一方で新聞に報道されない化学工場の事故が発生しており、環境保全と安全管理は中国政府の重要課題となり、新規企業には特に厳しい審査を行っています。そのために政府の生産許可の取得には予想外の時間がかかり、ようやく2006年後半になり生産が始まりました。化学品受託工場経営を通じて、多くの事を学び、当社の中国化学品取引の知見が大きく進展し、顧客サービスの改善につなげることができました。

◇中国販売会社Chemtec International Trading社とのチームプレイを強化しました。

Chemtec International Trading社に岡畑本社の制度を基にして中国になじむ工夫を加えた目標管理による評価制度を導入しました。また中国と日本との人事交流が進み、当社と中国販売会社が一体となったチームプレイができるようになりました。中国および日本で厳しい化学品取引規制が強化されている折から、このチームプレイは顧客サービスに大きく貢献しつつあります。

◇組織的活動安全管理の強化

世界的なレベルで化学品の安全管理基準が見直され、より厳しい安全基準が設定されています。当社が輸入を行っている中国商品については、当社によって製造企業に準じる安全管理基準を満たす必要があるため、新たに総合安全管理チーム（CSRチーム）を新設、進化する環境管理に対応し、法律を遵守する仕組みが機能を始めました。

◇企画チームの強化により開発・受託の短納期が促進されました。

フットウェア事業では企画チームの強化により企画参画と品質管理の仕組みが改善され、4半期毎に発表される短納期の商品開発・商品化が可能な仕組みができつつあります。

また日本の保護関税制度をクリアする新しい加工の仕組みも機能し始めました。小ロットで短納期のフットウェア受託生産を行えるニッチ受託会社として、顧客からの信頼を得ることができるようになりました。

■2007年の経営陣と組織

◇新役員が経営を担当します。

2007年2月、2名の役員が退任し、替わって3名の役員が誕生し、経営陣が大幅に若返りました。新役員には北井修平、山口宏毅、岡畑典裕の3名が就任し、それぞれ、責任者として化学品事業、フットウェア事業および化学品受託生産事業を担当します。3名の新役員の内、2名は海外に常駐し海外事業責任を持ちながら、当社の役員を兼務します。

堀崎、花岡両名は退任し、堀崎は台湾岡畑股份有限公司、花岡は中国販売会社および化学品受託生産会社に専任いたします。3社は当社のフットウェアおよび化学品事業の最大の取引先であり、両名はこれら企業の経営を通じて、また当社の監査役として、引き続き岡畑グループの成長をサポートいたします。

◇化学品部門の組織を再編成しました。

化学品は2グループに再編成をしました。化学品販売部門を統合し、機能化学品グループとして一本化しました。また中国生産会社の製品販売は従来通り、化学品受託グループが担当します。

■2007年の目標

◇岡畑グループ全社で顧客への“Platinum Service”を実践します。

◇化学品グループ

1. 中国化学品受託生産会社の経営を軌道に乗せます。

中国で完成した化学品受託生産会社は、日本の管理基準で受託生産を行う数少ない企業として、お得意先から大きな期待を頂戴しております。岡畑興産の経営管理の理念を守り、中国の環境規制を越えた日本並の製造管理を行うべく、新たに技術陣の増強を行い、お得意先の期待にお応えします。

◇フットウェアビジネスグループ

1. OEM 受託の仕事をさらにレベルアップします。

開発推進、生産管理、品質管理、適性コストの追求と、あらゆる局面において、“Platinum Service”を実践します。信頼をお寄せいただくお客様が増えるにしたがって当グループの扱うフットウェア製品も多様化してきています。日本国内での最終生産を含む、新たなソーシングパートナーを開拓し、お客様のご要望にお応えします。台湾岡畑と完全な情報の共有を行い、機能性スポーツシューズから革靴まで、幅広い製品に対応できる体制をつくります。

2. ブランドマーケティング事業を推進します。

英国マリーン業界のトップブランドであるヘンリーロイド社の日本販売代理権を獲得しました。日本でのブランド浸透および販売活動を開始します。カジュアル商品の卸売事業は当社にとって新しい仕事になりますが、商品の生産から末端顧客への販売を一つの流れとしてとらえることで新しい視野が広がると期待しています。

■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）

当グループは2006年1月、スペシャリティーと中間体販売の2つの事業を統合し、新たに機能化学品グループとしてスタートしました。

2005年以来続いてきた原油やその他の天然資源の供給不足課題は、落ち着きを取り戻しましたが、原油は高値止まりとなり、上流の製造業者が価格転嫁により好業績を上げている一方で、業界によっては原料高騰分を顧客に転嫁することが難しく、収益が大きく圧迫された企業も数多くあります。

また世界的に環境問題に対する法的規制が一層厳しくなりました。ヨーロッパで先行しているREACH規制はその最たるものです。環境問題に対して比較的寛容とされていた中国でも環境保全は国家の重要課題となっており、すでに施行されていた規制が実行に移され、生産中止、工場移転、廃業に追い込まれている化学会社も多く、当グループも生産中止による契約不履行のために損失を被りました。こういった経験から2006年は取引工場の再見直しを行い、安定供給ができる優良企業の選択に奔走した1年でもありました。

既存商品は前年度並みの取引となりましたが、長期的な観点から注力してきた医薬中間体開発や成長産業の電子材料・高機能材原料の取引が伸長し、グループ全体の売上高は61億円（前年比116%）となり、経常利益の伸長にも貢献することができました。

2つの事業を融合することによって営業の視野が広がり、シナジー効果が徐々に現れています。乳化重合、塗料、水処理薬品、フッ素コーティング加工などの特殊ニッチ分野では、専門深耕を進め、さらに中国ソーシングが中心となっている中間体事業の医薬中間体、電子材料・高機能材原料、染顔料中間体の仕事の進め方とがうまくかみ合い、互いの強みが発揮できる仕組みが機能し始めました。

当社の目標とする“Platinum Service”の実践によって、お客様からゆるぎない信頼をいただけるようになったという手応えを徐々に感じております。さらにお得意先との相互取引を進めるとともに、注力分野に対しては専門性を高め、国際取引では中国に強い会社としてお客様のご期待に応えると同時に、当社の中国の化学品受託工場もご利用いただき、お客様の競争力強化、新製品開発にお手伝いしてまいります。

□ハウスホールドケミカルグループ（北井修平グループリーダー）

2006年1月、ハウスホールドケミカルグループは独立し、より専門性の高いグループを目指して新たなスタートを切りました。しかし、当分野は末端消費市場の成長も低く、流通が価格指導力を持っていることから、新規の機能商品であっても新価格体系の確立は難しく、原料の高値安定により、2005年以上に厳しい年となりました。お得意先は、より安価な輸入品原料の使用、生産工場の集約、製品の入り目変更など、収益改善を試みっていますが、現状では大きな収益改善にはつながっていません。

当グループの強みである韓国トイレタリー原料は、高機能洗剤原料供給が拡大し、売上は27億円（前年比104%）となりましたが、ウォン高が新たな障害となり、経常利益は減収となりました。

一昨年から取り組んでいる「除菌消臭洗剤」分野では家庭用・業務用で製品提案を行い、徐々に実績が出てきました。引き続きニッチ分野に特化して、専門性を高め、お客様へ積極的に原料提案・製品提案を行い、ご要望にお応えしてまいります。

2007年度は化学品事業を一体化して経営を行います。ニッチ分野の集合体となりますが、中国ソーシングの強みや専門分野の知見などを統合し、さらに専門性の高いグループを目指します。その一環として2007年1月、ハウスホールドケミカル事業を機能化学品グループに統合し、2007年度の売上目標を88億円としました。

□化学品受託グループ（北井修平グループリーダー）

化学品受託グループは、当社が中国張家港で独資経営を始めた化学品受託工場の営業を担当するために、2006年新たなグループとしてスタートしました。

化学品受託工場（Chemtec Chemical Co. 略称CCC社）は2006年4月に中国江蘇省張家港市に完成し、一部商品の生産が始まりました。おかげさまでCCC社は岡畑興産の企業理念に沿って経営する「ひと味違った中国化学品受託生産会社」としてお客さまから多くの期待を寄せていただき、多数の受託案件を受けております。

折から中国では環境保全が国家目標となり、既存の工場の安全管理強化はもちろん、新規事業についてもきわめて厳しい審査過程を経なければならなくなりました。そのため新規受託商品の許可取得に時間がかかっていますが、CCC社では模範的な日本基準で運営を行う生産企業としての信頼を獲得すべく、あらゆる努力を行っております。当グループは中国の課題を率直にお得意先にお伝えして、長い目で中国での信頼できるソーシング先として認めていただけるように尽力してまいります。

□フットウェアビジネスグループ（堀崎芳夫グループリーダー）

当グループはフットウェア専門商社として、数年来地道な活動を行ってまいりました。2006年は新規社員の採用など、さまざまな将来の成長への手を打ってきました。当社が目標とする“Platinum Service”を合い言葉にサービスの質の向上を目指し、お得意先に対するサービスと安定した商品の提供を行い、お得意先から「ゆるぎない信頼のできる企業」として認めていただけるように努力をしてまいりました。

2006年の売上は23億円（前年比105%）と、目標の24億円にはわずかに届きませんでした。一応の成果をあげることができました。当グループが中核事業として注力しているフットウェア製品受託事業の売上は、2003年度の14億円から2006年には19億円へと順調に伸長し、ようやく一つの事業としての規模に育てることができました。製品受託事業に特化して3年が経過しましたが、シューズ業界全体の末端市場市況は決して好調ではありません。商品は多様化し、しかも、短サイクル、コストダウンが常に求められ、受託生産企業にとっては従来よりもさらに厳しい環境となってきました。

当グループは中国の広州地区を中心に数社の協力工場を持っていますが、どの企業も同様に競争激化の波に翻弄されています。当社では早くからグループ企業の台湾岡畑が同地区に生産管理拠点を設けて企画参加・品質管理を行い、お得意先の様々な問題を事前に協力・検討し、対策を講じております。その結果、品質の安定と納期の保証を行うことができ、この厳しい環境下でも、お得意先および協力工場からご評価いただき、継続した受注、安定した商品の提供を行っております。

2004年より新しい仕事の仕組みとして、「半製品輸入・日本で仕上げ加工」のシステムを研究してまいりましたが、ようやくその仕組みが機能を始め、受託事業の柱に成長してきました。今後もお得意先の多様な要求に応えるべく、柔軟な対応と品質保証に、さらに磨きをかけ、より一層の評価をいただくよう努力を続けます。

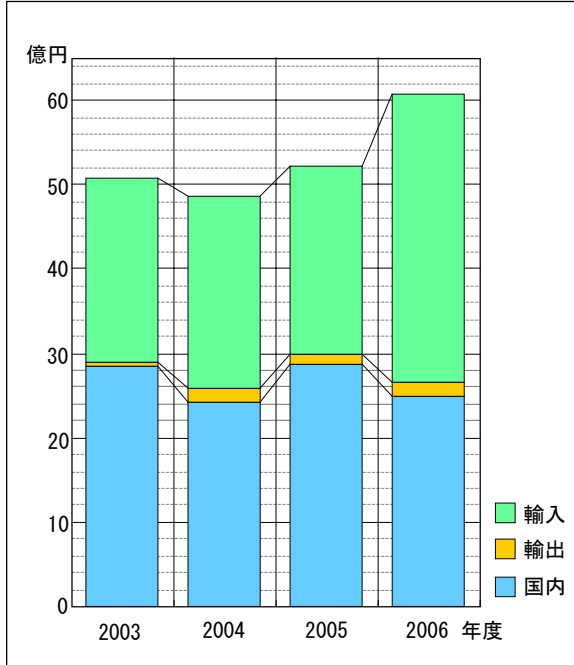
当グループでは受託事業に加えて末端商品販売事業を新規事業として検討を続けております。2004年から開始したマリーンシューズのトップ商品、アイルランド製のデュバリーシューズの販売は、マリーン業界では高い評価をいただきましたが、残念ながら日本でのマリーン市場は小さく、利益に貢献できる売上には至りませんでした。しかし、このビジネスを通じて、英国のヘンリーロイドブランドの日本販売代理権を入手することができました。同社はデュバリー社と同じく世界でも指折りのトップマリーンブランドで、商品展開も幅広く、デュバリーで経験したニッチ商品の製品販売の知見を活かして近い将来独り立ちできる事業に育てる計画です。

2006年に増強した2名の社員は順調に育っており、本年度は顧客サービスに参加できるようになります。全員が靴専門家を目指し、今まで以上に顧客と製造現地密着の細かな管理サービスを実行していく所存です。それが厳しい環境の中でも、お得意先からのゆるぎない信頼を得られる唯一の方法と考え、精進を続けてまいります。

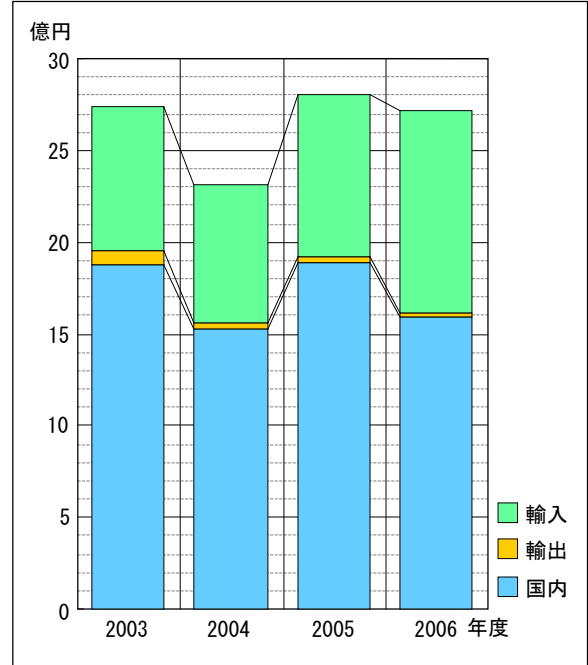
2007年の売上目標は26億円としました。

■グループ別売上高と貿易比率の推移

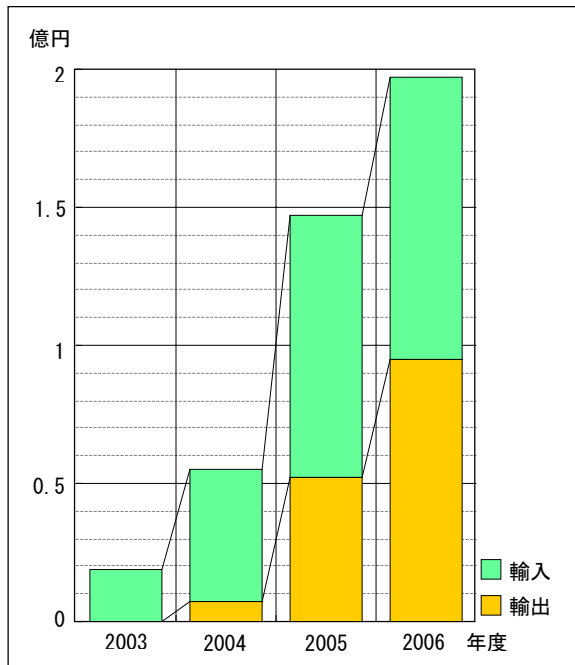
◇機能化学品グループ



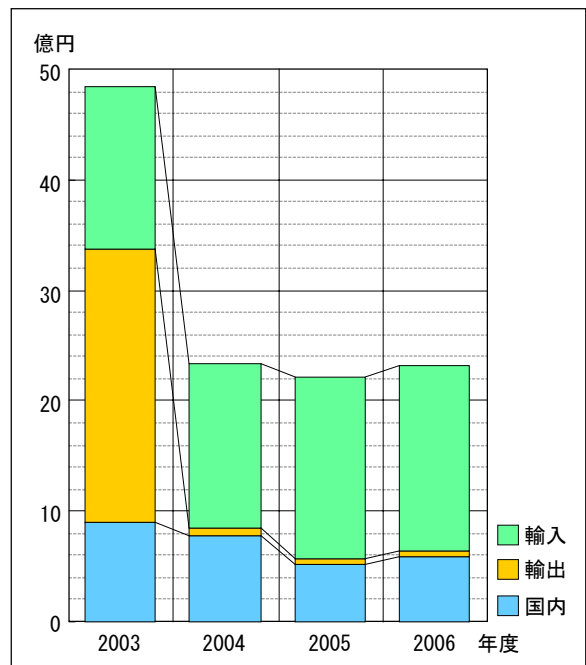
◇ハウスホールドケミカルグループ



◇化学品受託グループ



◇フットウェアビジネスグループ



■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

2006年度の韓国のGNPは前年比4%伸長しましたが、原油価格の高止まりによる原料高、ほぼ日本並みとなった人件費、急激なウォン高などの諸要因により、輸出市場に依存している企業は厳しい経営を迫られ、企業淘汰が始まっています。

厳しい環境の中で、当社のコアビジネスである香粧品原料販売は、花王の強力なバックアップとウォン高が追い風となり、韓国の香粧品トップ企業への開発に成功し、韓国香粧品市場への販売の基盤ができあがりました。

また、洗剤原料となる天然アルコールは、ウォン高により誘導品の輸出が減少して市場は大幅に縮小し、当社の販売も大きな影響を受けました。ウォン高の障害にも拘わらず岡畑興産への洗剤原料輸出は順調に推移し、2006年度当社の経常利益は黒字を計上し、過去の累積赤字も解消することができました。

ウォン高や原料高にも拘わらず、2007年の韓国の経済成長率は、4.5%と予測されています。韓国香粧品市場でも購買の二極分化が進み、「高くても価値を求める」購買層が増えて、化粧品やパーソナルケア製品でも高級品指向が強く、花王の強みである機能性原料や高級香料にビジネスチャンスが広がると考えています。

一方、一般化粧品は値下げ競争が激化し、ウォン高を利用して、輸入原料を中心とした低価格原料市場が広がると予想されます。化学品分野は人件費アップやウォン高の影響を受け、海外への生産移行が進み、国内空洞化が心配されています。

当社は、2007年も引き続き岡畑グループの経営方針であるお客様の立場に立った営業活動“Platinum Service”を実践し、花王化学品とのパートナーシップを強め、「きめの細かいサービス」の提供に邁進いたします。

□台湾岡畑股份有限公司（台湾：台中・台北） 董事長 堀崎芳夫

台湾経済はIT産業の伸びにより一見成長しているように見えますが、実態は生産業の空洞化が進み、台湾消費市場は深刻な不景気に陥っています。特に小売業は、消費者の購買意欲が落ち込み、惨憺たる状態です。

当社が関係しているスポーツ用品市場は特に悪く、2006年は過去最悪といわれた一昨年よりもさらに落ち込み、小型ショップの倒産が多発し、大型店の経営危機も噂されています。幸い当社は主事業であるシューズ受託生産の製造拠点を早くから中国およびカンボジアにシフトしていましたが、国内販売の減少をカバーすることができました。売上高は、19.5億円と若干の減収にとどまりましたが、決算も黒字を計上し、1995年創業以来の黒字を継続することができました。

当社はシューズの生産現地に密着し「品質保証」をキーワードにしています。そのために中国などの主要協力工場には、企画と品質管理体制を整え、チームで総合的な管理を行っています。

これまで当社は日本の高品質市場を考慮して、品質および納期安定を最優先し、中国の協力工場は台湾人経営工場に絞っていましたが、日本の顧客からの要請で、さらにコストダウンが求められています。人手を必要とするシューズ生産では、より安価な労働力を求め、さらには中国元高のリスクを避けるために、生産拠点の分散が求められ、より安価な生産のできる地域への移動は避けることができません。そのために、台湾人経営工場だけでなく、中国人が経営する中国現地工場との取り組みが必要になってきました。

半製品ではすでに一部広州地区以外の中国の中国人経営現地工場と取り組みが始まっています。これまで培ってきた生産管理技術の知見を活かして、中国人経営企業でも高品質と納期に対応できるように新たな挑戦が始まりました。

2007年は、シューズ生産部門は今まで磨いてきた生産管理技術をさらに磨き、厳しい日本のユーザー要望に応えられる生産管理会社を目指します。また、台湾国内では、ルコックブランドの販売を継続いたします。市場環境は極めて苦しいのですが、販売方法の大幅転換を図り、難局を乗り切っていくつもりです。

2007年の売上目標は、19億円としました。

□Chemtec International Trading Co., Ltd. (中国：江蘇省張家港) 総経理 劉 允明

中国の2006年度の国民総生産（GDP）は前年比10.5%、20兆元（約300兆円）に達しました。01年に10兆元を突破してからわずか5年間でGNPが倍増しました。08年の北京オリンピック、10年の上海万国博覧会を目前にひかえて、今年も高い経済成長を続けると推測されています。

しかし高成長には、必ずひずみがあります。輸出依存の産業構造、外資からの投資依存、一方で総合的に内需不足が目立ち、地域格差の拡大など、アンバランスが大きくなっています。また、外貨蓄積は日本を越え、07年年初には人民元は香港ドルよりも高く評価されるようになり、人民元高に弾みがついています。

一方、当社の関係する化学業界は大きな転換期を迎えています。近年中国の化学工場では排水問題や人身事故などが全国的に多発しています。国家課題として環境保全と安全確保を実現すべく、環境管理が厳しくなり、沿岸地区の化学産業は工場団地以外では許されなくなりました。ここ数年は化学工業の淘汰の時代となると推測されます。環境投資のできない企業は廃業に追い込まれています。当社も生産中止により契約を履行できなくなり、多額の損害を負担するという厳しい経験をしました。

当社の主要な事業は岡畑興産を通じた日本市場向け化学品ソーシングですが、同社と共同で開発してきた医薬中間体、電子材料などのファインケミカル材料の日本向け輸出が伸長しました。また日系工場への原料販売も軌道にのり、売上高は23億円（前年比135%）となり、黒字を計上することができました。当社の最大のパートナーである岡畑興産と息のあったチームプレイを目指しています。

2006年には岡畑興産の制度を基本として、中国になじむ工夫を加えた目標管理による評価制度を導入しました。これらの取り組みによって社員の意識改革が確実に進んでいます。

“Platinum Service”は当社の最終的な目標ですが、まず絶対的な安心・信頼を得る「顧客安心」をモットーに、変化する中国化学業界の現状と未来の情報を専門的な判断でお客様に提供してまいります。

2007年度は一部事業を譲渡しコア事業への集中を行いますので、売上高目標は、21億円としました。（文責：花岡 茂）

□Chemtec Chemical Co., Ltd.（中国：江蘇省）総経理 岡畑典裕

中国江蘇省張家港で岡畑興産グループ初の独資工場、辰科化工（Chemtec Chemical Co. 略称CCC社）が生産を開始しました。初めての体験ばかりで苦勞もしましたが、2007年1月には本格生産も始まり、いよいよ“メーカー”として中国に根をおろし、化学品部門が中国へのコミットメントをより深める大きな一歩を踏み出すことができました。

中国経済に目を向けますと、2006年は中国にとっては第11次5ヵ年計画の初年度、国の経済発展の方針に大きな変化がありました。超スピードで推進してきた経済発展にブレーキをかけ、国を挙げた環境保全の動きが急速に広まったのです。2005年までの中国は経済発展を重要視するあまりに、環境を犠牲にしすぎてきたということでしょう。日本が30年前に経験した環境保全運動と同じ現象だと捉えれば、分かりやすいかと思います。

化学工業も今までにない厳しい規制を受けることになり、当社も2006年は新規製品の申請・登録手続きをスローダウンさせざるを得ませんでした。2007年は、地場政府との関係作りをさらに進め、登録申請中の製品の工業化を形にしていまいます。

一方、当社は2007年1月15日現在で27名（内3名が日本人）の小工場ですが、大家族のような結束感を持った工場にしたいと考えております。誠実をモットーに、現場の作業員からマネージャーまで、日本人も中国人もなく部下に時間と気持ちを注ぎ、日本レベルの管理を求めていく岡畑式の教育を行うとともに、フェアな人事制度を整備し、「信頼・安全」という当社の存在価値を実現できる現場作り・人財育成を行っております。

一般的に個人主義的で離職率が高いといわれる中国工場でどこまで通用するかは未知数ですが、誠実な“気持ち”とフェアな“制度”の両面から、中国で岡畑興産の理念が共有できる人財を育てたいと考えます。

当社成功の鍵は、岡畑興産と心と心の交流ができる朋友＝CCCのサポーターを数多く作り、日本の管理レベルを築くことにあると考えます。社内外にCCCサポーターを増やししながら、生産許可を取得し、日本レベルの技術での工業化を行うことで、2007年を当社の将来的な発展の基礎固めの年としたいと思います。

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

当社は、4年目の決算を迎えました。売上は、HK\$1.77億（約27億円、前年比80%）と苦戦を強いられ、経常利益も大きく減益となりました。

当社のコア事業は世界トップレベルの人工皮革製造会社「帝人コードレ」のスポーツ分野の代表代理店として、世界のスーパートップ企業であるNIKE社を柱にスポーツシューズ分野への供給を行っています。

スポーツは華やかなマスコミのスポットライトを浴びていますが、スポーツフットウェア市場は成熟し、世界規模で厳しい生存競争が続いています。その中でNIKE社は2006年度も販売を伸ばしており、一人勝ちとなっています。

スポーツフットウェアの過当競争により、シューズの末端価格は下がり、より厳しい製造コストダウンと短納期が求められています。コストダウンのために生産拠点の再編成、材料の見直しが徹底して行われ、一般素材は厳しい値引き競争に巻き込まれました。この動きは当社が取引を開始した20年間で最も厳しいものです。

一部の高性能シューズに高性能素材が用いられていますが、通常商品は価格が素材決定の鍵を握っており、コストでは不利な「純日本材」を担ぐ当社にとっては大きな逆風となりました。既存商品は即納やきめ細かい顧客サービスで販売シェアを維持すべく全力を尽くしますが、やはり日本製品の価値を認めて頂くには、差別化商品を提供する以外に解決の道はありません。

幸い長年帝人が同社の繊維技術を結集して研究開発を注力しておりました環境に優しい水系人工皮革「ロエル」がようやく2007年前半に商品化のめどがつかしました。環境に優しい材料はNIKE社でも企業戦略の中心となっており、同商品に大きな期待を寄せています。

当社は2006年8月よりNIKE社本社のあるオレゴン州ポートランドに駐在事務所を開設しました。香港本社からは、中国ベトナムを中心とする製靴工場に顧客密着して“On Time Delivery”を行い、商品開発拠点のNIKE本社には、ポートランド事務所からリアルタイムの開発サポート、技術サービスを行います。お客様に開発と製造の両面で“Platinum Service”を行ってまいります。

中期的にはロエルを他のU.S.A.スポーツシューズブランドにも拡大・浸透させ、当社のコア商品とすべく販売活動を行い、業績の回復に注力します。

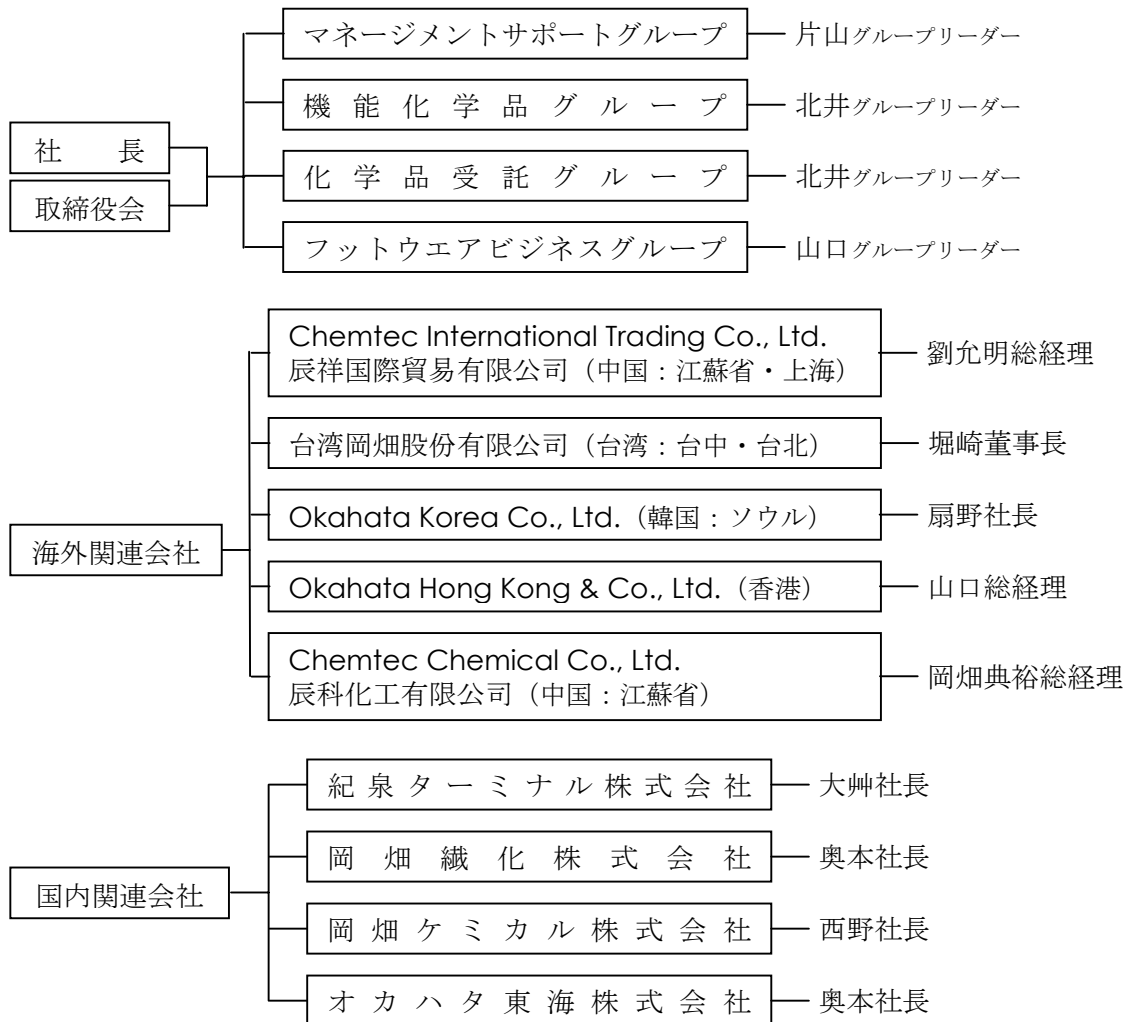
2007年の販売目標は、HK\$2.3億としました。

■2007年度の経営組織

□役員

代表取締役	岡畑精記	
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	北井修平	化学品グループ担当
取締役	山口宏毅	フットウェアビジネスグループ担当兼 Okahata Hong Kong 総経理
取締役	岡畑典裕	辰科化工総経理
監査役	花岡 茂	
監査役	堀崎芳夫	

□組織

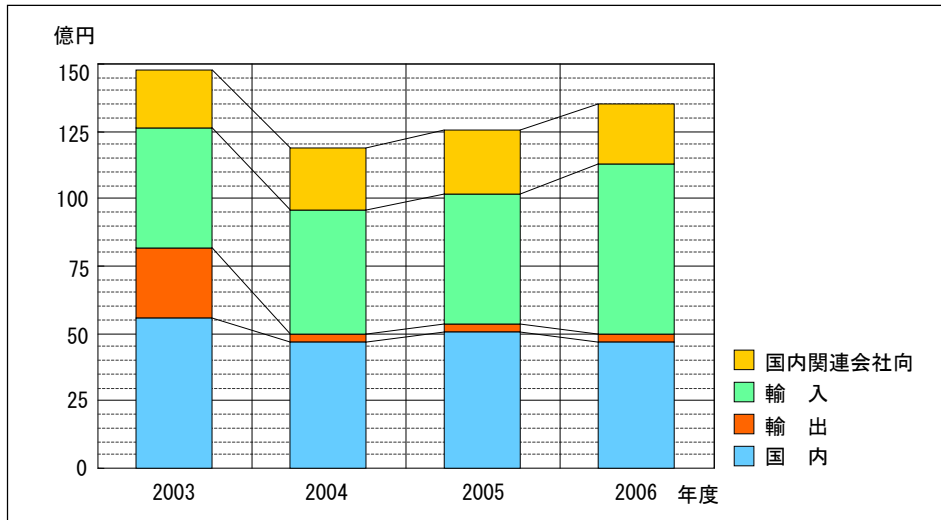


□従業員

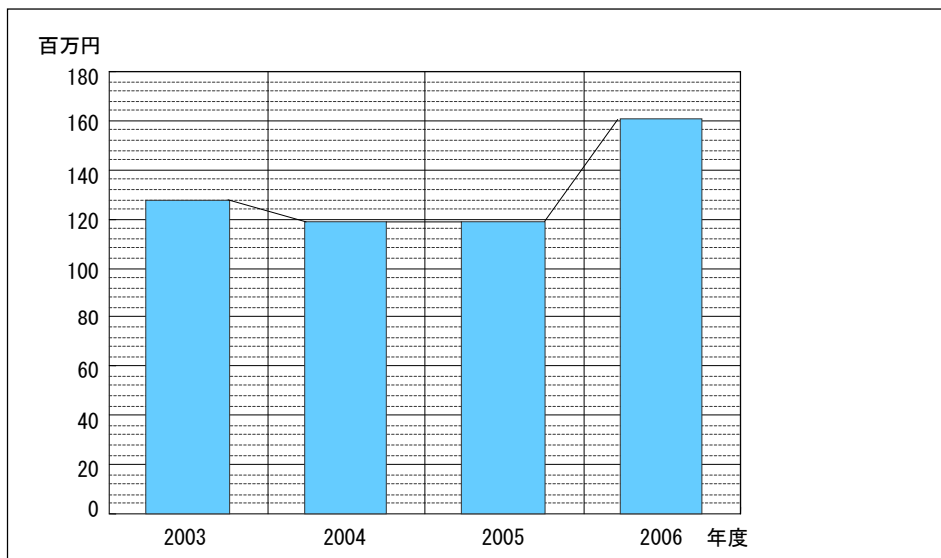
国内2支店 (大阪・東京)	45名
海外関連会社5社	77名
国内関連会社4社	30名

■資料 1

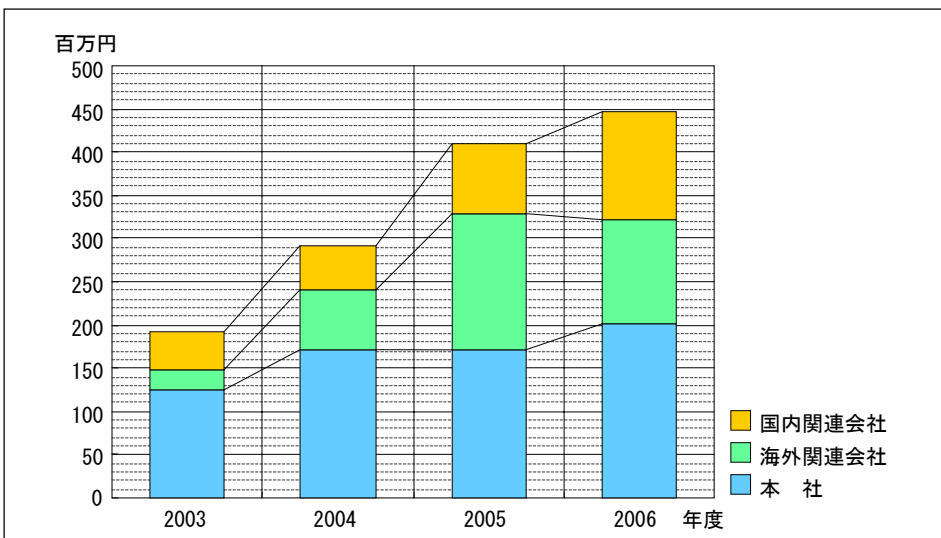
◇売上高および国内・海外取引比率の推移（単独）



◇営業利益の推移（単独）

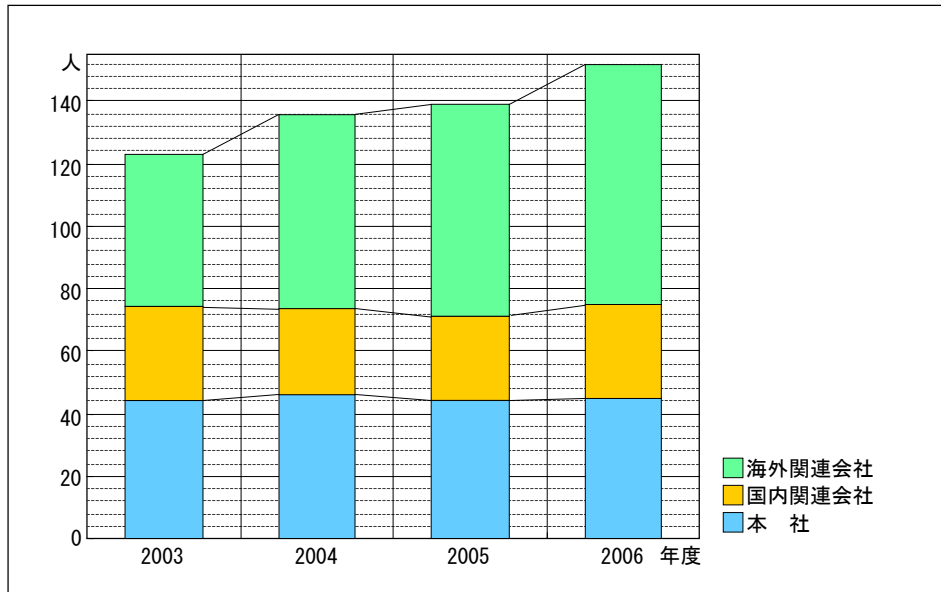


◇経常利益の推移（本社・海外・国内合計）

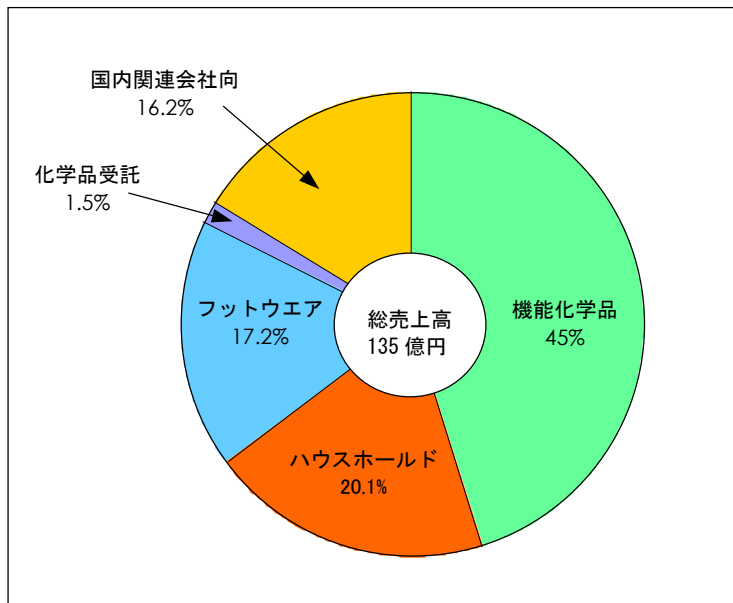


■資料2

◇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
<http://www.okahata.co.jp>