

事業報告書【第59期】

2009年1月1日～2009年12月31日

Okahata

CONTENTS

株主の皆さまへ	1
事業の改善と結果	2
2010年の目標	3
2010年の事業方針	4
部門別営業概要	
化学品事業	
岡畑興産 機能化学品グループ	5
Okahata (Shanghai) Trading Co., Ltd.	6
Chemtec Chemical Co., Ltd.	7
Okahata Korea Co., Ltd.	7
フットウエア事業	
岡畑興産 フットウエアビジネスグループ	8
台湾岡畑股 有限公司	8
Okahata Hong Kong & Co., Ltd.	9
2010年度の経営組織	10
資料1	11
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	12
社員数の推移	
グループ別売上構成(単独)	

株主の皆さまへ

「新しい景色」 濃い霧のまっただ中にいた昨年の初め、あるお得意先幹部の言葉が昨年の私たちのキーワードになりました。

「新しい景色」 それは万人にとってさまざまな意味合を持っています。旧弊になじんだ人たちには困惑であり脅威でもありますが、進取の若者には大きな挑戦の可能性につながります。エコカーの躍進に代表されるように、環境への認識が大きく変化したこともその現れでしょう。等しく当てはまることは、新しい秩序が日本の内外で萌芽し、大きく膨らんでいることでしょう。

昨年ドイツ・ダイスター社が経営破綻をしました。世界最高の技術を誇る染料のトップ企業ですら、世界競争の中で姿を消さざるを得ませんでした。同社の破綻は「新しい景色」の厳しさを際立たせた事件でした。一方で中国の自動車販売がついに米国を抜いて世界一となったことが報じられています。もう一つの「新しい景色」を象徴しています。

当社にとって「新しい景色」とは何か、どうビジネスチャンスとして活かせるか、を模索し続けました。霧中にあってもあわてず、軸を揺るがせにせず“Platinum Service”を提供することが、企業理念の軸であることを再確認した年でもありました。

幸いにして下半期はお得意先の回復に助けられて、何とか利益を確保することができ、通年では、修正目標を達成することができました。大変ありがたいことです。しかし、市場の転換はまだその途上にあり、景色は確とは見えている訳ではありません。

当社は1995年、国内事業の一部を個会社として分離独立させました。各社とも地域に密着したきめ細かなサービスをご評価いただいております。個会社の^{ひそ}響みにならい、2010年より当社の2事業部門（化学品およびフットウエア）を社内分社いたしました。社内分社とは言え、分社会社は実質上の社内独立企業で、分社社長は個会社社長と等しく経営全権を委任されており、分野に特化し、顧客に密着し、適正な管理コストで迅速な判断が可能になります。個会社同様、必ずやお得意先からよりよい評価をいただけると確信しております。

世界経済の牽引車として期待されている中国は、成長する市場規模の魅力に加えて、世界で最も競争の激しい国でもあります。1991年に上海事務所開設以来、当社は中国との関わりを深めてきました。化学品ソーシング、化学品生産・販売、シューズ受託生産など、当社の中国との関わりはすべての分野で、より深化し、中国人脈の輪も広がっています。

社内分社によるサービスと、長年蓄積してきた中国取引の知恵を活かして、2010年は回復基調に乗せる所存です。

2010年1月

代表取締役 岡畑 精記

事業の改善と結果

2009年の事業結果を、単独および個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

2009年の当社の総売上高は、87億円となりました。その内、国内個会社への売上は14億円で、当社コア事業売上高（2グループ）は、73億円（前年比66%）と大きく減少しました。市況の急激な悪化に鑑み、前年比売上高の7割を覚悟していましたが、実態経済はさらに悪く、対応に苦慮しました。しかし各部門の知恵と工夫の集積により、経常利益は28百万円（前年比60%）を確保することができました。不動産売却特別損失37百万円を計上し、当期税引き前利益は91百万円、2008年比46%となりました。

化学品グループの売上高は56億円（前年比62%）と大幅に減少しました。フットウエアグループの売上高は17億円（前年比83%）となりました。

国内個会社決算

2009年末現在の国内個会社は、岡畑織化、岡畑ケミカル、オカハタ東海、紀泉ターミナルおよびスターポートジャパンの5社です。

5社の総売上は40億円（前年比77%）、経常利益総額は108百万円（前年比89%）となりました。スターポートジャパンを除く既存4社は市況悪化の影響を避けることはできませんでしたが、微の集積努力によりその影響を軽微に抑え、2008年に引き続き堅調な業績を上げることができました。

スターポートジャパンは末端消費市場低迷の影響から脱することができず、2009年も赤字でした。百貨店販売の低迷に代表される消費不況の波に飲み込まれないために、大きな経営改革が必要と考えています。

既存の4社は地域に密着し、分野に深耕した顧客サービスが評価され、今後も安定した成長を確保できる見込みです。

2010年の目標 -----

社内分社

当社の2事業部門（化学品およびフットウエア）は当初、化学材料を核とした同根の事業でしたが、今では全く異なる市場へのサービスに進化しました。適正なコストと迅速な経営判断が 今後の事業継続の鍵を握ると判断し、2010年1月より両事業とも社内分社に踏み切りました。独立個会社として分社せず、当社の社内組織にとどまりますが、両事業の長は独立した個会社と同じ経営権限を得るとともに経営責任を持つこととなります。

幸い両事業の長は経験および資質を備えており、お得意様の期待に十分応えるものと確信しています。

岡畑グループ全社の基本理念である顧客への“Platinum Service”をさらに継続実践します
昨年引き続き次の4つを行動のキーワードとします。

専門
管理
共有
配慮

新しい業務経理システム“ Aquanet ”が4月に稼働します。

Aquanet は当初昨年4月に稼働を予定していましたが、システムの設計に予想よりも大きなエネルギーを必要として、稼働が1年遅れ、本年4月よりサービスを開始します。同システムは分社会社の業務と経理経営システムの根幹となります。

Aquanet は Internet でアクセスできる Web 型リレーショナル DB を骨格としていますので、情報の共有は場所を問いません。そのため、情報の共有化はもとより、分社経営管理、国際業務の大幅な合理化に大きく貢献します。

Aquanet はまた、システム管理コスト、本社管理部門、分社会社の業務コストの低減に寄与するため、全社の適正な管理コストを可能にします。

2010年の事業方針

化学品事業経営方針

本年度より、本社化学品事業は社内分社会社として独立経営を行います。

日本・中国・韓国の3拠点を一体化し、連結事業として安定した収益確保ができる運営を図ります。

世界経済の牽引車としての役割を期待されている中国で、当社は既に商事部門と生産の二つの会社を持ち、大きなビジネスチャンスに恵まれています。

中国化学品受託生産会社は未だ収益には貢献をしておりませんが、中国市場向けの受託生産が伸長しており、化学品事業の核としての成長を期待しています。同社は引き続き、高機能配合品および有機合成受託を中心に、お得意様の中国市場拡大の拠点として、日本レベルの品質管理を実行します。また同社研究室は商事部門の品質保証機能としても評価されており、化学品事業一体で運営効率の向上を図ります。

2010年は、本社の販売予算を2009年比135%の74億円、韓国、中国販売会社、生産会社の販売予算をそれぞれ24億円、2.5億円、3.5億円と設定し、化学品総合販売予算を104億円としました。

フットウエアビジネス事業経営方針

本年度よりフットウエア事業は社内分社会社として独立経営を行います。

2008年、当グループは「よい靴をお届けする」「全品品質保証」の2つを新しいキーワードとして、生産工場との取り組み、品質管理、開発プロセスなど、すべての仕事のプロセスを見直しました。2年を経て、ようやくお客様の企画に参画し、商品開発のお役に立つ問屋としてご評価をいただけるようになりました。

ランニング、ウォーキングなどの一部の分野は伸長しているものの、シューズの国内市場はリーマンショックに約1年遅れ、2009年秋口より大きく縮小しており、回復のめどはたっておりません。低価格、良品質の製品を求めて、今後さらに海外生産が増加することは避けられないと判断しています。

当社は台湾岡畑と一体となって、中国で商品企画、開発、生産管理を適切なコストで実行する仕組みを作り上げ、事業規模の変動の影響を最小にとどめ、収益事業として経営するめどがつかまりましたので、この市場の縮小と変化は当社にとっては新しいビジネスチャンスととらえています。しかし、あくまでも量を追わず、質を求め、付加価値商品に的を絞り、良質のサービスを提供することに邁進し、お客様から揺るぎない信頼をいただけるよう、さらなる努力を続けてまいります。

2010年は、本社の販売予算を2009年比82%の14億円、香港、台湾の販売予算をそれぞれ16億円、11億円と設定し、フットウエアグループ総合販売予算を41億円としました。

化学品事業

機能化学品グループ（北井修平グループリーダー）

化学品事業は、日本国内機能化学品販売事業、海外商事部門の岡興（上海）有限公司、岡畑コリア、中国化学品受託工場の辰科化工有限公司の4拠点を一体として経営を進めてきました。

2009年は世界同時不況の影響を大きく受け、当グループの売上は56億円となり、2008年に比べて大きくマイナスとなりました。

2009年初頭から今まで経験したことのない受注の減退に直面し、回復の見込みもつかず、初めて期中の販売予算の大幅下方修正を行い、できる限りの合理化を行いました。それでも上半期は赤字となりました。第二四半期の後半から海外需要が牽引車となり需要が徐々に回復したため、通年では修正予算利益を達成することができました。

過去とは異なり、商品分野、顧客の特化分野により回復の差は激しく、その景色は一様ではありません。特定した注力分野、顧客、プロジェクトを深耕し、いずれの商品群でも日本・中国・韓国の3国をひとつの市場もしくはサプライチェーンとして考え、域内の「自己責任取引拡大」に邁進しました。

代表的な成功例は、水処理薬品プロジェクトです。日本のトップ企業とタイアップし、日本と中国の市場で共通する材料開発を行い、大きく伸長しました。水処理は今後中国でも大きな成長が期待できる市場で、将来楽しみなビジネスになりました。当社中国工場がその主要材料の生産を担当し、ソーシング、生産、中国国内販売の3つの機能を一体としてご利用いただく理想的なビジネスモデルとなっています。

当初描いたシナリオに反して、中国の生産事業はいまだ赤字が続いています。高品質配合品受注は順調に推移しましたが、中国の安全管理規制の厳しさと官僚主義は、スピードと多品種生産が鍵を握る受託ビジネスには依然として大きな壁となっています。

同社は、操業開始から3年が経過しました。同社の生産と品質管理のレベルは、この3年間で格段に向上し、内外のお客様に生産拠点として自信を持って紹介できるようになりました。

また、同社の研究部門は岡畑興産グループの品質保証部門として、中国取引の拡充に貢献しています。充実した合成研究機能を評価いただき、有機合成実験を受託するなど、新しい事業への展開が芽吹いています。

本年度より化学品事業とフットウエア事業の社内分社が行われます。グループ理念“Platinum Service”に加えて、現場の目線で迅速な経営判断をくだし、顧客満足を実践いたします。

2010年の売上目標は74億円（2009年比135%）としました。

Okahata (Shanghai) Trading Co., Ltd.〔岡興上海〕(中国：上海)総経理 岡畑典裕

世界の工場の役割を果たしてきた中国は、リーマンショックによる世界経済停滞の打撃が大きく、華南地区では多くの工場が閉鎖に追い込まれました。しかし、政府の積極的な景気刺激策、家電/自動車購入の税優遇政策(“汽車下郷”、“家電下郷”)により、中国国内消費は順調に伸長し、目標成長率8%確保(“保八”)を達成、2009年の世界経済は中国が牽引したと言っても過言ではありません。高度成長期を迎え、中国は国も人も元気で自信が漲っています。

張家港に登記していた販売会社を休止し、新会社岡興上海(OKS)として上海に商事部門を発足させました。4月には不織布販売事業から撤退し、コア事業を日本向けのソーシングと中国国内販売に集約しました。

化学品ソーシングは、90年代当社が中国に事務所を開設した時代からの伝統的な事業ですが、取引内容は格段に進化しました。新規供給先の探索にとどまらず、生産のモニタリングや品質管理レベルの改善指導を続けてきたおかげで、良質な生産と安定供給が可能な中国サプライヤーを確保できるようになりました。また、電子材料や水処理剤などの先端分野で共同開発も始まっています。当社張家港工場研究設備を活用した品質保証も、お得意先から高い評価をいただいております。伸長する中国国内需要は当社の新しいビジネスチャンスです。中国国内販売を強化するために、昨年新たに日本人社員を派遣し、中国の日系・欧米系企業に対して、岡畑興産と同じレベルで原料ソーシング提案を行える体制が整いました。

価格競争が激しい中国市場では原料コストが成功の大きな鍵を握ります。輸入原料から中国原料への切り替えや、新たな供給先を提案し、お得意先のコストダウンに貢献することができました。日本レベルのきめ細かいサービスもお得意先から高い評価をいただいております。中国国内市場での販売拡大基盤を作ることができました。

2010年の売上目標は、日本向け輸出を1,700万ドル(約15億円)(2009年比150%)、国内販売を2,650万元(約3.5億円)(2009年比240%)としました。

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

当社は操業3年目を迎えました。有機合成と高機能配合品の受託生産の二本柱で安定操業することができました。有機合成は海外からの受注が中心であるため、世界大不況の影響を受け、受注が大幅に減少しましたが、中国市場向け配合品は、国内市場が成長し、受注が大きく伸びました。お客様は海外大手企業ですが、厳しい受託管理基準もクリアし、管理レベルは高い信頼を得ています。しかし、主力輸出品の受注減が響き、売上は、1,300万元（前年比96%）となり、黒字転換はできませんでした。

張家港地区は一級の化学団地ですが、環境基準は厳しく、既存化合物でも一品一品半年以上かかる安全・環境評価が義務づけられていて、タイムリーな受託許可が取得できず、受託生産工場のフットワークの良さが活かせず、お客様にはご迷惑をおかけしました。しかしながら、新年度には新たに当社独自製法を用いた合成品や中国市場向けの機能材配合生産が受託できる見込みで、回復を期待しています。

一方で、岡畑グループの品質評価拠点として活用され、さらに試験受託などの新しい役割も見直されています。今後とも、お得意先の皆様の中国生産拠点、また品質評価や共同開発拠点として、中国市場への販売展開のための生産拠点としてご活用いただけるよう、工場全体のレベルアップを行ってまいります。

2010年の売上目標は、1,840万元（約2.4億円）（2009年比140%）としました。

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

海外市場に大きく依存する韓国経済は世界経済低迷の影響を大きく受けましたが、韓国のFTA政策（世界で勝負）やウオン安による輸出競争力アップで、大方の予想より早く第二四半期から回復が始まり、その後も輸出を牽引車として順調に推移し、2009年の貿易黒字は史上最高のUS\$400億を記録しました。

当社の販売も韓国経済全般の動きに呼応し、第二四半期から回復をみせ、年間を通じて順調に推移しました。その結果、販売は327億ウオン（25億円）となり、修正目標を達成することができました。当社は昨年設立8年目を迎えました。韓国貿易企業として「顧客満足」を合言葉に努力を続けた結果、確かな手応えを感じることができるようになりました。また、日本への輸出拡大も成果は徐々に上がってきております。

2010年度の韓国経済は、成長率5%の高成長を予想しています。輸出主導の経済構造のため、海外市場の変化の影響を直接的に受けますが、矮小な国内市場を逆手にとって世界市場を視野に開発努力してきた産業界の強さに政府が一体となって、外需拡大に結びつけるところに韓国の強さがあります。

当社は韓国国内販売を主たる事業としていますが、韓国の地勢を考え、岡畑グループの一員として、岡畑グループの日本および中国拠点との取引拡大も視野に入れています。共通のキーワード“Platinum Service”の提供を合言葉に、行動のレベルアップ、専門化を図ります。

2010年の販売目標は307億ウオン（24億円）（2009年比96%）としました。

フットウエア事業

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）

当グループの2009年の売上高は17.4億円となり、修正予算を達成しました。

2008年に量的拡大とコストダウンを目的として福建省へ進出しましたが、大きな品質不良問題に直面し、お客様に多大なご迷惑をおかけする結果となりました。

昨年度はその重い教訓を活かし、大幅な事業見直しを行いました。低賃金低コスト工場との取り組みを中止し、委託生産先を品質レベルの高い、広東省と浙江省の工場に絞りました。

品質の良い靴を適性コストでお届けすることを当社の役割と再確認し、敢えて販売目標を前年度比7割と設定した結果、販売予算を達成することができ、事業継続のめどをつけることができました。

フットウエア日本国内市場は他の商品と異なり、リーマンショック後も需要は横ばいに推移していました。受託を主体とする当社には恵まれた環境であったとも言えます。また敢えて、高品質の靴に的を絞ったことで、当社の品質管理レベルを大きく改善することができました。

しかし、消費不況は一般商品より少し遅れながら靴需要にも影響を与え、2009年の秋口より、靴の上代価格は下落をはじめ、数量も前年比を大きく下回っています。スポーツシューズの海外生産比率は2009年に既に7割を超えていますが、よりコストメリットを求め、シューズの海外生産比率がさらに高まるものと思われます。

中国の高品質な商品を適正な価格で提供する仕組みは既にできあがりしました。市場の変化は当社には追い風となりますので、パートナー委託工場との連携を高め、より質の高い仕事を目指します。

2010年の販売目標は、14億円（2009年比80%）としました。

台湾岡畑股_有限公司（台湾：台中・台北）董事長 山口宏毅

当社の2009年の販売実績は、NT\$3.4億（11億円）と予算を達成しました。

当社は、2008年より岡畑興産フットウエアビジネスグループの経営方針の転換に呼応して、経営の舵を切り、同グループの中核会社として品質、生産管理を担当し、岡畑興産と一体経営を行いました。

当社は中国の委託生産会社の選択、開発、生産管理、品質管理を担当しています。

岡畑興産の“Platinum Service”の鍵を握っていると認識し、「顧客満足」を合言葉に常に高い仕事のレベルを求めてまいります。

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

当社の2009年の売上高は、HK\$1.2 億 (14億円) と予算を達成しました。

当社は人工皮革「帝人コードレ」をフットウエアトップブランド企業に販売することを専業とし、最重要顧客 NIKE 社を中心に特徴のある機能性素材を販売しています。

NIKE 社は世界的な消費市場の縮小に対応して、上代価格を下げ、トータルコストダウンに大きく舵を切りました。その結果、材料の現地化が推進され、中国に進出している台湾、韓国の人工皮革メーカーのシェアが伸長しました。

当社が取り扱うコードレは日本で生産しており、コスト面で圧倒的に不利となり、その結果、2006年以降4年連続で販売数量、金額ともに減少となりました。

高品質、高機能の日本製素材に特化している当社が生き残るために、徹底した低コスト体制で2009年は乗り切りました。しかし、このままでは価格淘汰の波に呑み込まれてしまう懸念を拭い去ることはできません。

商品企画コンセプト発信は米国、靴開発のアジア拠点は台湾、製造は中国およびベトナムを中心とする東アジアという体制は、これからも大きな変化はないと予測されます。

日本製ならではの機能付加価値商品に的を絞り、これらの拠点を有機的にフォローし、販売を維持します。また環境配慮製品の開発販売も視野に入れ、5年ぶりの販売増を目指します。

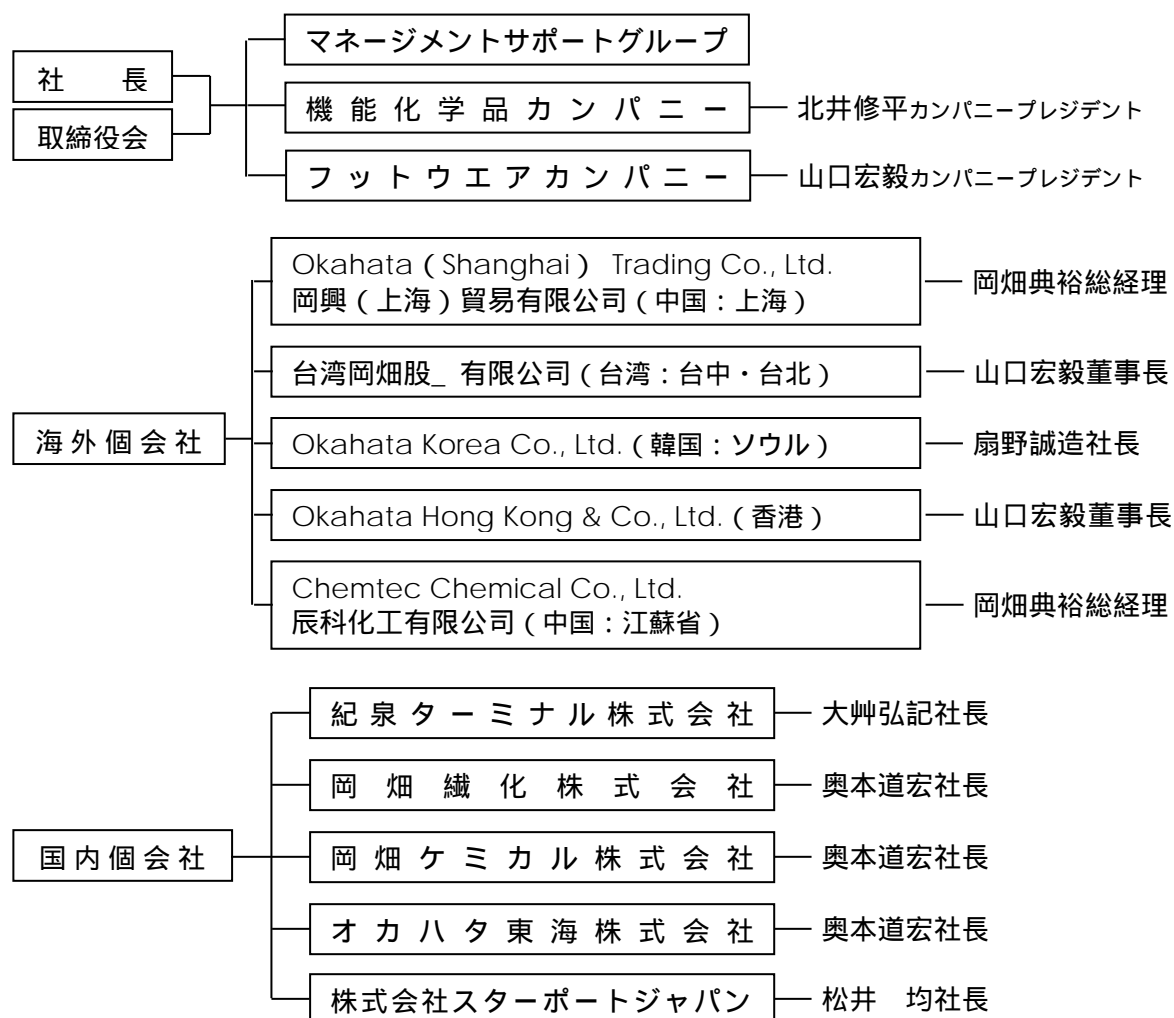
2010年の販売目標は、HK\$1.4億 (16億円) (2009年比114%) としました。

2010年度の経営組織

役員

代表取締役	岡畑精記	
常務取締役	北井修平	機能化学品カンパニープレジデント
取締役	山口宏毅	フットウエアカンパニープレジデント
取締役	岡畑典裕	岡興（上海）総経理、辰科化工総経理
監査役	花岡 茂	
監査役	堀崎芳夫	

組織

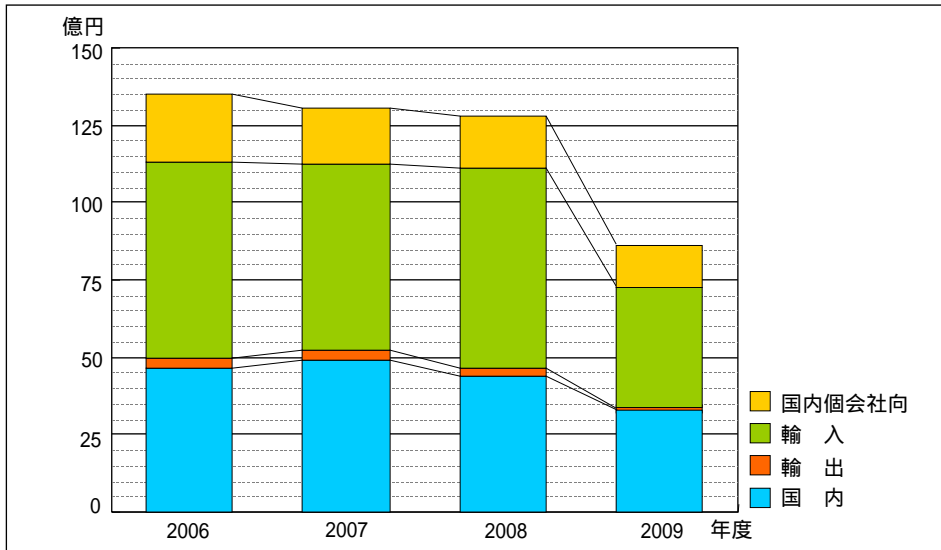


社員数

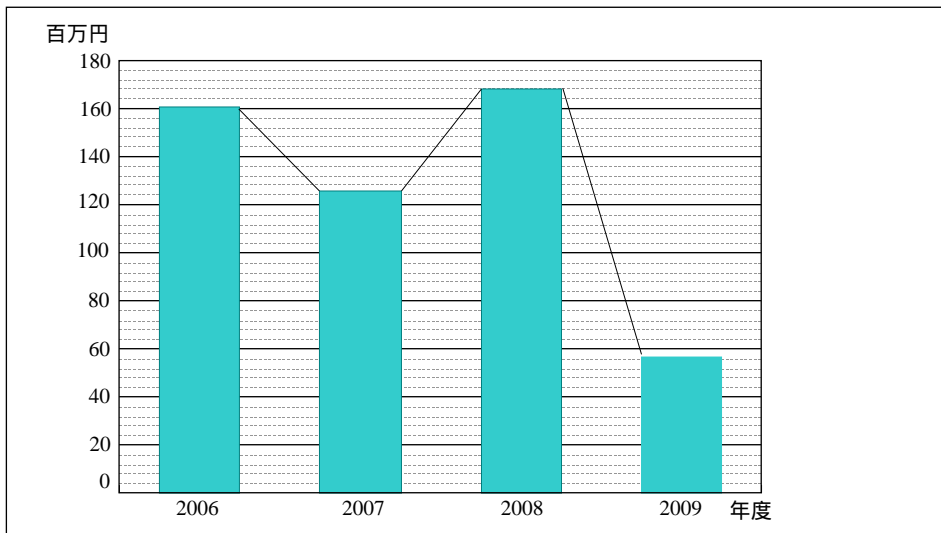
国内2支店（大阪・東京）	40名
海外個会社 5社	88名
国内個会社 5社	26名

資料 1

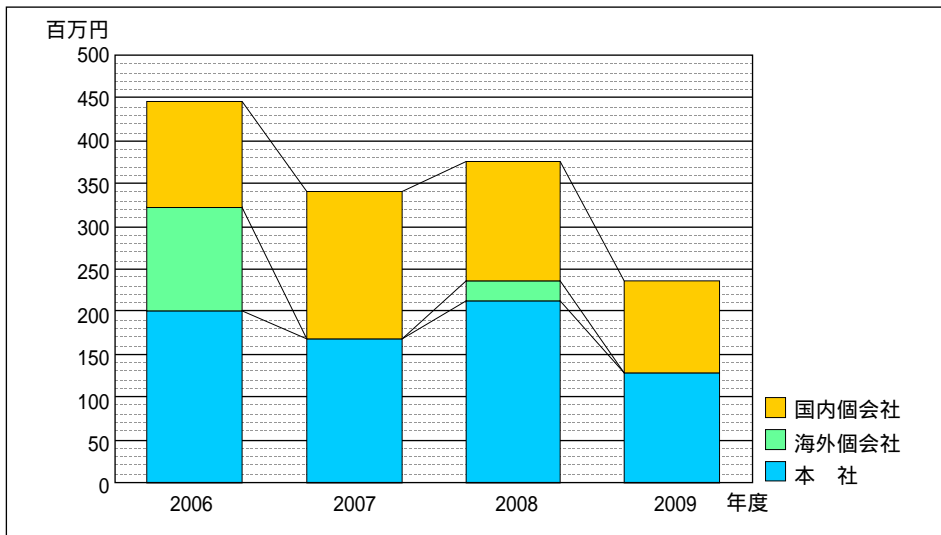
売上高および国内・海外取引比率の推移（単独）



営業利益の推移（単独）

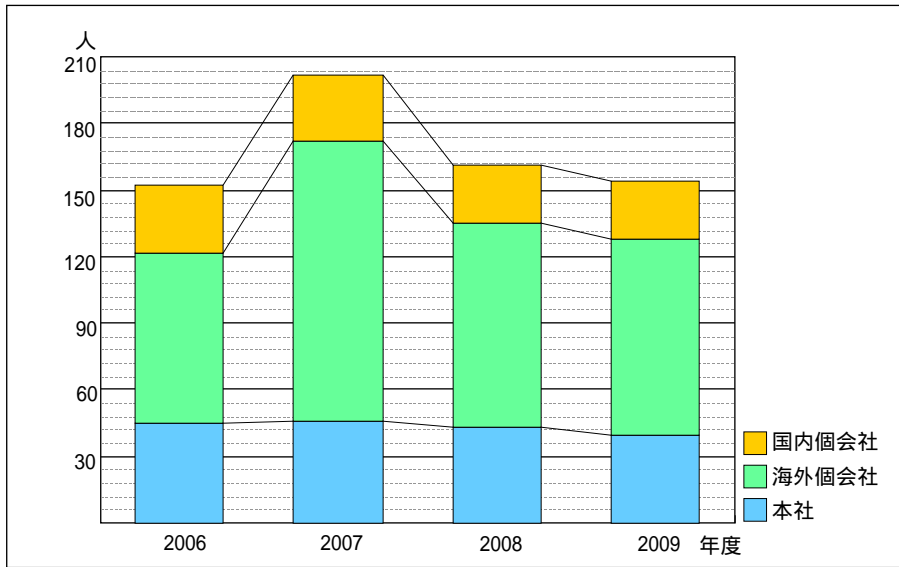


経常利益の推移（本社・海外・国内合計）

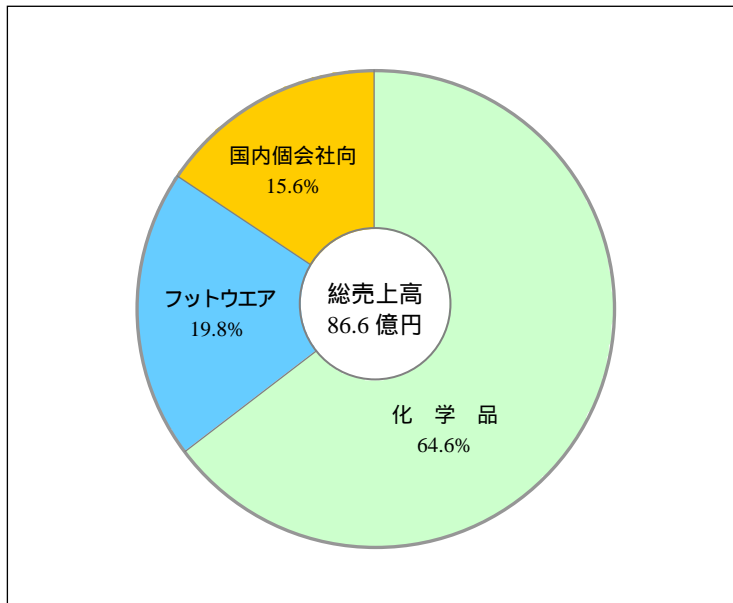


資料2

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>