

事業報告書 【第61期】

2011年1月1日～2011年12月31日

Okahata

CONTENTS

◎株主の皆さまへ	1
◎事業別営業概要	
□化学品事業	2
□ソフトウェア事業	4
◎2012年度の経営組織	6
◎資料1	7
■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	8
■社員数の推移	
■グループ別売上構成（単独）	

株主の皆さまへ

2011年——年初は、2008年のリーマンショックから世界経済はようやく脱出し、再び安定した年にもどることを、誰もが期待していました。しかし、その後経験した自然の猛威、ヨーロッパ金融不安、経済の多極化などは、私たちの想像を超え、今年の世界経済の先行きを予測することは、非常に難しくなっています。

米国の国内消費停滞、ユーロ経済圏の混乱は解決の兆しも見えず、先進国の需要に依存する新興経済圏の経済成長に陰をおとしています。グローバル経済では地球規模で相互に深く依存しあっています。ギリシアの経済破綻がユーロ経済圏全体を揺るがせていますし、タイの洪水は世界的なサプライチェーンの再検討を迫っています。

東日本大震災では多くの犠牲者と被害が出ました。冷静に判断すると、3.11は歴史から学ばず、いたずらに利便性と成長を求めてきたことへの警鐘でもあるように思われます。加えて震災によって引き起こされた津波は福島第一原発を破壊し、今なお深刻な放射線被害を引き起こしています。これらの出来事は、技術立国を誇ってきた日本への信頼をゆらがせ、世界市場では埋没しつつある日本の存在感に大きな打撃を与えたのではないかと懸念しています。

当社は昨年65周年を迎えました。予定していた祝賀会は、震災に配慮して1年延期し、今年5月に山東省青島で66周年記念祝賀会を開きます。グループの社員150名が参加予定ですが、そのメンバーは、日本、中国、韓国、台湾と多様で、中でも中国人が最も多く、当社が既にミニ国際企業になっていることを再認識しています。

化学品専門問屋を軸にしながら「もの作り」もできる企業になることが、当社の大きな課題です。化学品では化学品製造工場がその核となり、フットウェアでは生産受託がさらに進んでいます。いずれも中国が「もの作り」の舞台ですが、中国は環境規制がさらに強化され、加えて人件費の高騰や熟練工の不足などの多くの課題に直面しましたが、問題を解決し、当社の「もの作り」は着実に進化しました。

近い将来、東アジアは世界のGDPの5割を占めると予想されています。当社はすでに中国・韓国・台湾に深く根をおろしています。今後は当社の日本の販売ノウハウを海外にも広げ、韓国・中国での化学品販売を拡大し、中期的には両国での販売を日本国内販売と並ぶ事業に育成したいと考えています。

今年も昨年に続いて「穏やかな成長」と「上手な総合経営管理」という二つの課題を実現する企業グループを目指して邁進いたします。引き続きご指導とご鞭撻をお願いいたします。

2012年1月
代表取締役 岡畑 精記

□化学品事業

化学品事業は日本国内販売を担当する機能化学品カンパニー、韓国販売を担当する Okahata Korea、中国販売を担当する岡興上海、および中国で化学品生産を担当する辰科化工の4社を経営しています。

1. 機能化学品カンパニー

日本市場を担当する機能化学品カンパニーの売上は70億円（前年比95%）、化学品事業総合では、売上が110億円（前年比92%、重複売上は除く）となり、減収減益となりました。

東日本大震災による顧客の稼働低下を懸念しましたが、震災を機会に信頼できる複数の供給者の確保、代替品の探索などのニーズが生まれ、新しいビジネスチャンスとなりました。当社の韓国・中国ネットワークを活かし、的確な情報提供に努め、代替供給先の確保や信頼できる情報提供を行ったことにより、顧客から評価をいただきました。お客様はこれをきっかけに、サプライチェーンのリスク管理と最適化にさらに注力されるようになり、当社にとって海外ネットワークを活用した情報サービスは、新たなビジネスとして成長が期待されます。

現在の円は明らかに過大評価されていますが、国際情勢から判断すると、円高はここ当分続くと予想されます。化学品の国内生産は短期的には維持できるものの、中期的には日本での生産を縮小し、新規投資は海外で行われることになり、化学品の日本市場は縮小するでしょう。しかし、長年培ってきた海外ソーシング情報機能を顧客から再評価いただき、縮小する市場でも販売の増進は可能になりました。

当社が重点分野である水処理薬剤分野と化粧品分野では、日本・韓国・中国を一つの市場としてとらえた商品開発が進展し、3拠点共同プロジェクトが進みました。

2. Okahata Korea Co., Ltd.

同社は2011年、10周年を迎えました。韓国人顧問の協力を得て、社員の営業活動のレベルも向上し、ようやく韓国に根をおろした専門問屋としてお得意先から認められるようになりました。

同社のコアビジネスは、花王化学品販売ですが、同社の戦略商品天然アルコールの販売拡大、新規戦略商品の開発が成功し、花王の韓国の実質的な総代理店として今後さらに販売増強が期待できます。

第二のコアビジネスの化粧品分野では韓国市場での販売増強はもとより、化学品グループの総合力を活かして中国市場への足がかりを作りつつあります。

輸出立国を標榜する韓国企業はウォン安を活かして海外市場占有率を上げています

が、2011年後半は海外市場が失速したため、上期の好調を維持することができませんでした。同社の売上は37億円（520億ウォン、前年比135%）となりました。

3. 岡興（上海）貿易有限公司

同社は3年前から中国国内への販売を第二のコアビジネスと目標を定めて営業活動を行ってきました。急速に成長する中国は実に魅力的な市場ですが、流通の短絡、低価格購買主義の中国では化学品専門問屋という機能はなかなか評価されませんでした。ようやく水処理化学薬品、化粧品、金属表面処理の3市場で足がかりができ、近い将来大きな成長が期待できます。

昨年、中国国内市場販売は約2億円（15百万RMB）に終わりましたが、2012年度は大きな伸長を期待しています。

4. 辰科化工有限公司

生産部門の辰科化工は創業5年目の節目の年でした。中国国内市場の成長に目をつけ、受託ビジネスも輸出依存型から中国国内市場向けの受託へと大きく舵を切りました。また合成主体から機能配合に軸足を移してきました。

同社が位置する江蘇省蘇州市/張家港市は、中国でも最も環境規制が厳しい環境モデル地区で、化学品の新規生産認可は年々厳しくなっております。受託に不可欠な新規生産許可は極めて難しい状況ですが、同社は許可当局からの信頼を得て、昨年も4商品の製造許可を得ることができました。

受託生産は化学品生産事業への取り掛かりとして始めましたが、製造会社は自社商品を持たねばなりません。同社オリジナル商品開発研究も並行して行っており、その芽は育ちつつあります。依然として投資段階で収益面では貢献できておりませんが、日本レベルの生産管理と適切な生産規模が評価されて中国市場向けに多くの委託生産テーマを頂いております。また、蘇州大学との技術提携を進め、自社製品の開発が加速されることを期待しています。

2012年度の化学品事業総合販売予算は、107億円としました。

□フットウェア事業

フットウェア事業は、靴受託生産および人工皮革（帝人コードレ）の販売を担当しています。受託生産事業は、日本フットウェアカンパニーおよび台湾岡畑が一体となって運営しており、2011年の両社の売上は21億円（前年比110%、重複売上を除く）、人工皮革販売を担当する Okahata Hong Kong は14億円（1.3 億HK\$、前年比92%）で、フットウェア事業の総合販売金額は35億円（前年比92%）となりました。

1. フットウェアカンパニー

当社の靴受託ビジネスはお得意先との共同企画に参加し、最終的には当社が受託し、製品の品質と納期を保証しております。当社は自社生産工場はもっていませんが、長年お付き合いをしている友好生産会社に当社の管理責任者を派遣し、日本レベルの管理を行っており、その結果、靴受託生産専門企業グループとして高い信頼を得ています。

中国の急速な成長は、あらゆる加工産業には大きな痛手となっています。靴企業だけではなく加工産業は人手の確保と賃金の大幅上昇に直面し、昨年広東省の一部で企業倒産が多発し、空洞化が進んでいます。中国への依存度をさげるために、ナイキ社は既にベトナムでの生産に軸足を移しています。大手靴生産企業は既にベトナムに拠点を移すか、内陸に工場移転を行っています。当社が得意とする少量多品種事業の人手難と賃金上昇に二重苦を経験し、生産コストは大幅に上昇しました。

一方日本市場ではデフレが進行し消費者の財布の紐は益々固くなり、あらゆる商品において機能・品質を満たしながらも低コスト化の要求が強く、シューズ市場でも同様な動きに拍車がかかっています。従来安定していた紳士・婦人靴でも高価格帯、低価格帯の2極分化がされ、ハイエンド商品の売れ行きに陰りが見えてきました。

一見極めて難しい経営環境ですが、当社規模の靴受託専門事業は、まだ成長のチャンスがあると判断しています。昨年、今年と引き続き靴専門家を増員し、企画提案、迅速なサンプル生産などの顧客サービスを行い、同時に中国の生産品質の向上、納期の厳守をモットーにしたサービスは顧客から大きな信頼を得るようになりました。

2. Okahata Hong Kong & Co., Ltd

同社の事業は、帝人コードレの高級人工皮革を米国ナイキ社に販売しています。

コードレは日本で生産されているため円高の負担が非常に厳しく、2011年は2度の価格改定を行わざるを得ませんでした。その結果、最高品質を求めるトップブランドでは数量を維持できましたが、一般品では韓国企業に市場を奪われました。その結果販売数量は減少し、販売予算は未達となりました。

中国は一昨年までは世界最大のシューズ供給基地でしたが、もはや労働集約事業は成長が望めず、カントリーリスクを考慮して、主たる生産基地の分散を実行、今やベトナムは中国にならぶ靴の生産基地に成長しています。同社もベトナムでの販売サ

ービスを開始し、モットーである“ON TIME DELIVERY”を実践していきます。

今年は非常に厳しい一年になることが見込まれ、文字通り将来に向け事業存続をかけた準備の年にしていきたいと考えています。

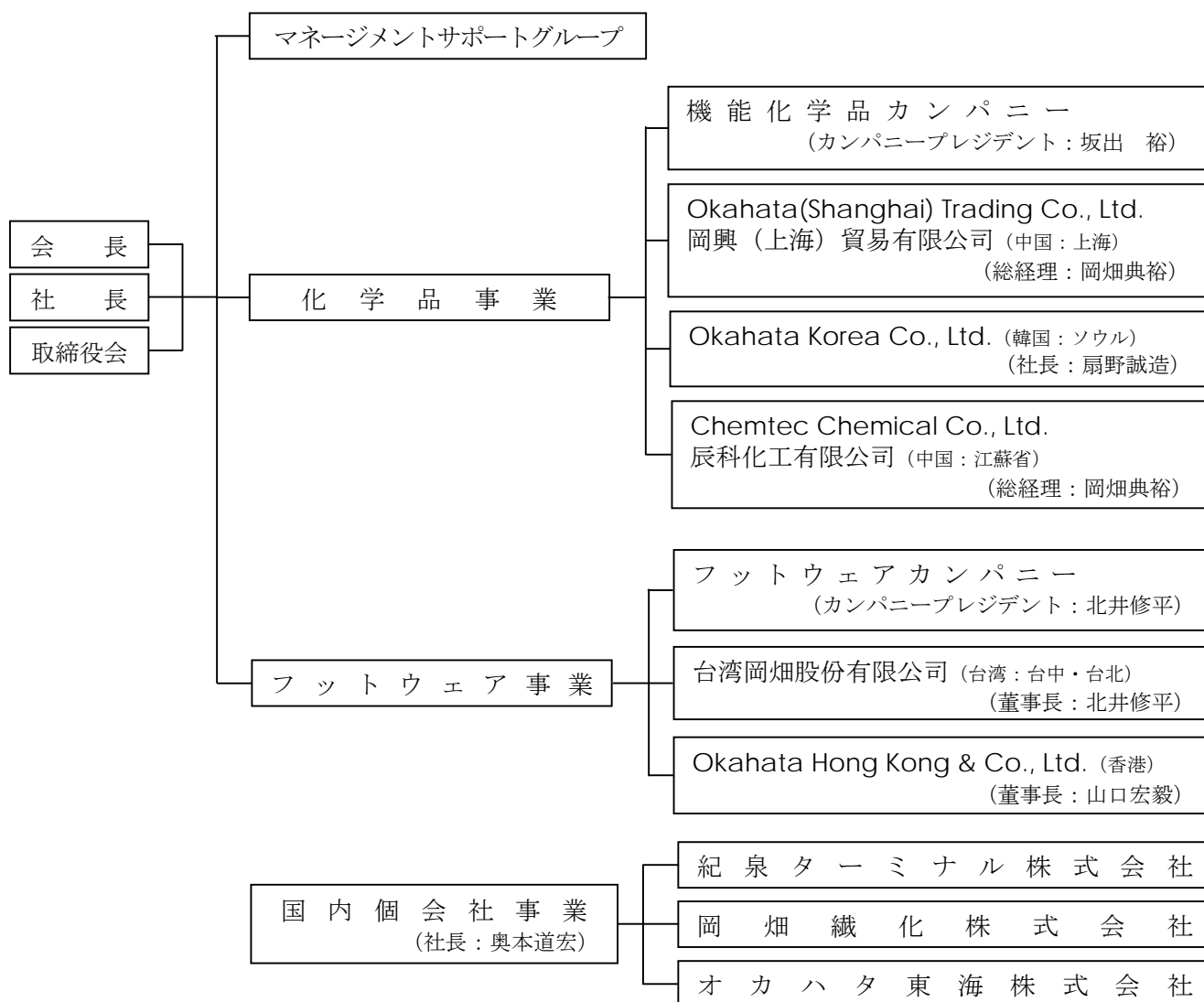
厳しい経営環境を考慮し、2012年度のソフトウェア事業総合の売上目標は、36億円としました。

■2012 年度の経営組織

□役 員

取締役会長	岡畑精記	
取締役社長	北井修平	フットウェア事業担当
常務取締役	岡畑典裕	化学品事業担当、岡興（上海）総経理、辰科化工総経理
取 締 役	坂出 裕	機能化学品カンパニープレジデント
監 査 役	市川欽一	

□組 織

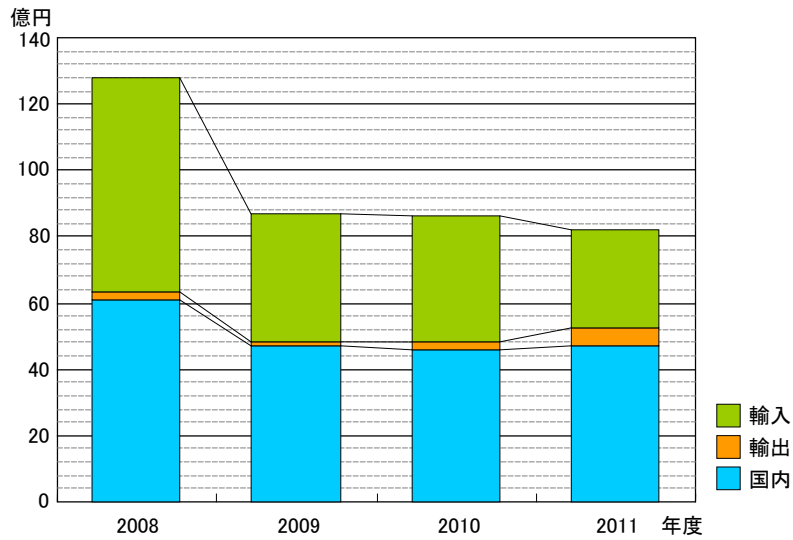


□社員数

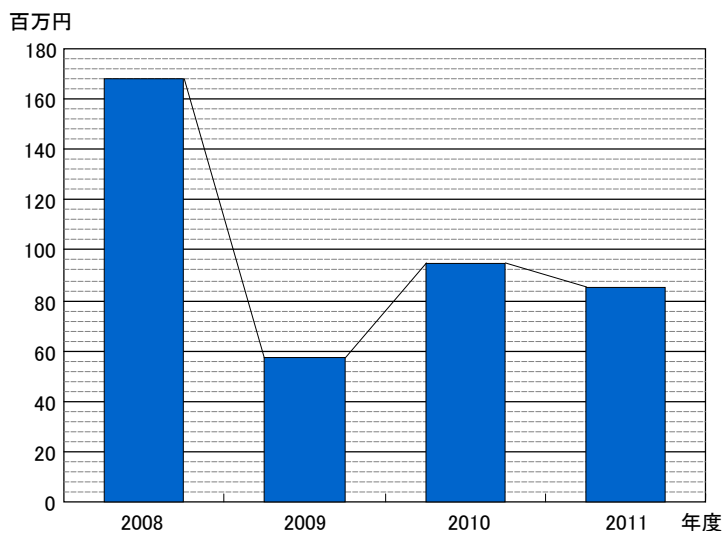
国内2支店（大阪・東京）	34名
海外個会社	5社 82名
国内個会社	3社 16名

■資料1

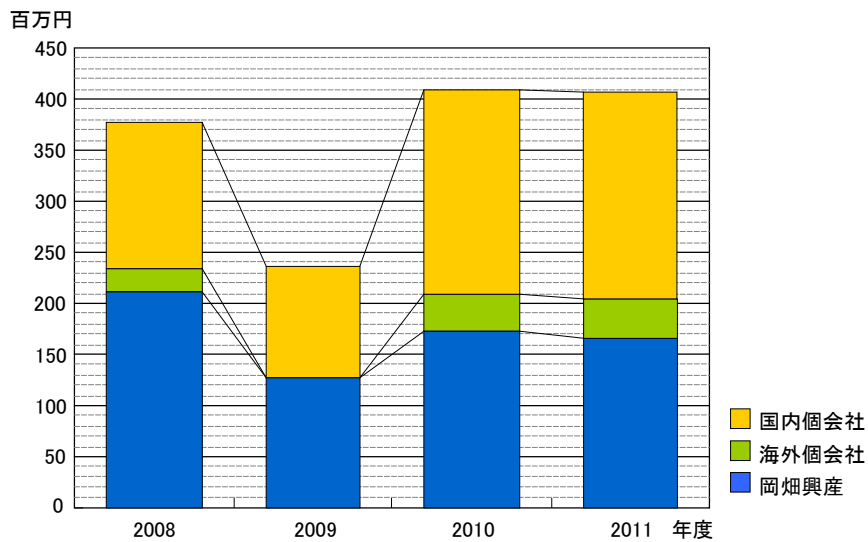
◇売上高および国内・海外取引比率の推移（単独）



◇営業利益の推移（単独）

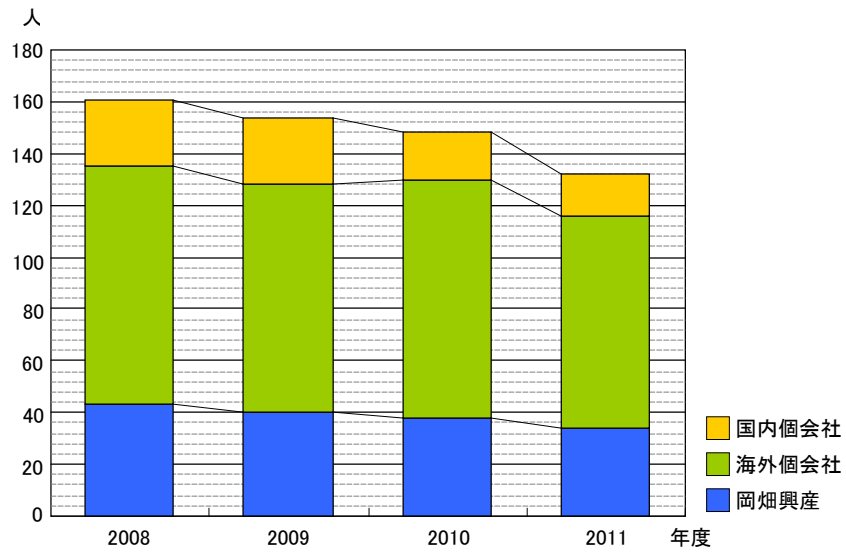


◇経常利益の推移（本社・海外・国内合計）

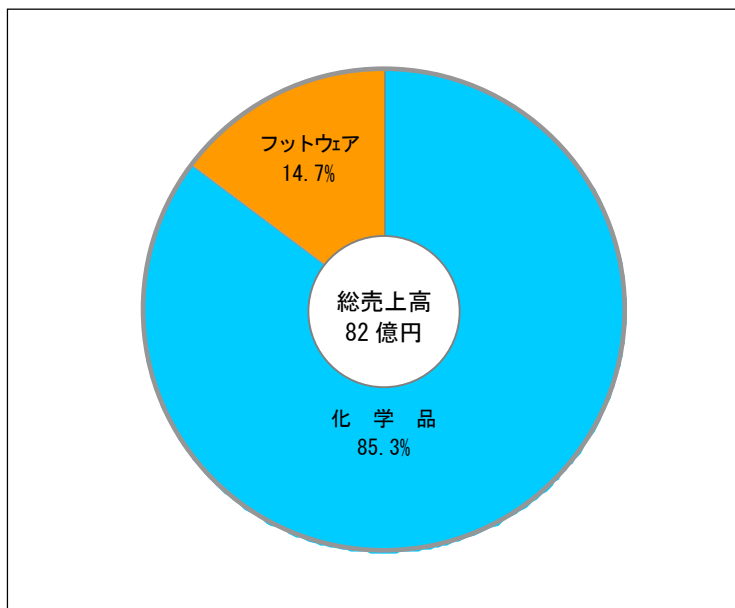


■資料2

◇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
〒542-0082 大阪市中央区島之内1丁目5番6号
<http://www.okahata.co.jp>