

事業報告書 【第62期】

2012年1月1日～2012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
□フットウェア事業	4
□国内個会社	5
◎2013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	
■2012年グループ別売上構成	

株主の皆さまへ

2012 年度の日本経済は一昨年（2011年）の東日本大震災の復興需要や自動車産業、および電子関連産業の回復を期待しました。しかし復興計画は遅々として進まず、また欧州の信用不安を契機に中国などの新興国の景気も減速し、超円高の進行により輸出産業を中心として低迷を余儀なくされた一年でした。

主要各国のリーダーの交代、安倍政権の最優先課題である緊急経済対策の期待感から円安、株式相場の上値の傾向も出てきて喜ばしいことですが、まだまだ多くの課題を抱え、安心できる環境ではありません。各社経営トップからは「穏やかな回復を期待する」という弱含みの発言が目立ちます。

我々を取り巻く日本の石油化学産業の3年後はどうなるでしょう。ここ5年間でエチレン生産が年間100万トン減少し、700万トンを割り込み、世界の5%以下になり、中国、中東、ASEANが大きく伸長しました。今後、益々統廃合が進むでしょう。また、米シェールガスの生産が本格的にスタートすれば、さらに大きく地図が変わっていくことは間違いなく、川下製品を扱う我々のビジネスも大きく景色が変わっていきます。

当社は2012年2月に私が社長に就任し、新しい体制でスタートしました。長年築き上げてきた当社の海外ネットワークを活かし、東アジアでの成長を掲げスタートしました。中国の成長鈍化や尖閣諸島問題などは、中国向け投資、事業のあり方を見直すきっかけとなりました。

化学品事業では坂出取締役が岡興（上海）の総経理を兼務し、新体制で中国ソーシング、中国市場販売の取り組み分野の見直しを行います。並行して得意分野の水処理薬品などでは東南アジア市場への開発も進めます。中国化学品製造工場は7年目を迎え、中国市場販売への受託工場としての「もの作り」の経験が蓄積しました。

フットウェア事業では中国以外の新しい生産拠点としてバングラデシュでの靴受託生産を進めます。また、既に取り組んでいるベトナム、カンボジアでの生産拡大を加速します。フットウェア事業でも「もの作り」が着実に進化しています。

2012年、当社は創業66周年を迎えました。4カ国から岡畑グループ全9社の社員の皆さん、顧問、来賓の皆さん148名が中国・青島に一堂に会し、お祝いをしました。中国、台湾、韓国、カンボジアから総勢85名が参加、海外社員がはるかに日本社員を上回っています。岡畑グループは小さいながらも国際的な企業に成長したことを実感しています。

今年も不透明な環境が継続すると思われませんが、視線をアジア全体に広げながら一步一步努力を積み重ね、成長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します。

2013年1月
代表取締役 北井 修平

□化学品事業

化学品事業は、日本を拠点とし化学品事業全体を牽引する機能化学品カンパニー、韓国販売を担当するOkahata Korea、中国ソーシング・販売を担当する岡興（上海）貿易有限公司、3社の商事部門と中国で化学品受託生産を担当する辰科化工有限公司の4社を経営しています。2012年の実績は、世界経済低迷や円高による生産拠点移行の加速、中国問題など影響を受け、各国商事部門の売上総合は、102億円と大きな減収となり、経常利益も未達となりました。しかしながら、もの作りを担当する辰科化工は計画を達成できました。

1. 機能化学品カンパニー

化学品事業の屋台骨である機能化学品カンパニーは、円高や世界経済低迷などの影響を受け、売上65億円（前年比93%）と未達となりました。

超円高により自動車部品加工などを中心にさらに海外生産割合が高まったことに加え、消費者の低価格志向の影響を受け、川上部分で高級素材を供給する顧客の稼働が低下するなど、さまざまな形で弊社ビジネスにもマイナス影響が降りかかってきました。ニッチな電子材料向け原料販売は伸張し、多くの分野で新規事業開発が進みましたが、前述のマイナスをカバーするに至りませんでした。

2014年をゴールとした弊社中期計画達成に向け、事業のポートフォリオを明確にし、重点分野に対しては徹底的に社内資源を投入した結果、中期を見据えた新規事業開発は着実に進んでいます。引き続き、環境、先端分野をキーワードに、水処理薬品、電子材料、エンプラ分野への徹底的な深耕と弊社事業の中核をなす、ポリマー、医農薬中間体、トイレタリー、化粧品、アルミ圧延分野での「プラチナ・サービス」を実践してまいります。

2. Okahata Korea Co., Ltd.

花王化学品韓国代理店として創業11年を迎えた同社は、欧州経済危機によるお客様の輸出減と、天然油脂相場下落による販売価格の大幅な値下がりにより、コアビジネスである天然アルコール販売が大幅に減少しました。新しく化粧品分野では韓国大手化粧品メーカーとのパートナーシップを深め、販売を大きく伸ばしましたが、売上27億円（380億ウォン、前年比73%）と、大幅な未達となりました。

2013年はコアビジネス強化として、天然アルコールのお客様拠点近くにタンクを設置することで利便性を向上し、販売量アップを目指します。化粧品販売分野では、従来の原料販売に加え、日本のトレンドを反映した「処方提案ビジネス」を推進します。さらに化粧品・健康食品分野で韓国の特長ある原料を日本市場に紹介し、第3の柱にするべくチャレンジを行います。これら3本柱構築で、より安定した成長を目指すと共に、従来の代理店機能から一歩進んだ「お客様のお役に立つ貿易会社」を目指し邁進致します。

3. 岡興（上海）貿易有限公司

20年以上の歴史を持つ中国原料ソーシング分野に加えて、近年中国市場販売を強化して参りましたが、9月の尖閣問題から火がついた反日の影響を受け、大幅な受注減となりました。水処理薬品分野などで新規開発テーマが採用されましたがカバーしきれず、大きく未達となりました。

2013年は機能化学品カンパニー責任者の坂出が本年1月から日本と兼務し、新しい視点で経営します。日本・韓国とのシナジー、中国企業への日本・韓国原料の輸出ビジネス強化を行い、中国市場向けの販売を伸長させることに大きく期待をしています。

4. 辰科化工有限公司

受託事業は、2002年浙江省嘉興での合弁に始まり、2007年に江蘇省張家港市で独資操業を始め、受託10年目、辰科化工操業6年目となりました。昨年は既存水系配合品や合成品が好調に推移し、新たな受託品が立ち上がるなど、収益貢献は大きくないものの、長年の営業活動が形となってきました。化学品製造に対する許認可が厳しくなる中でも、許可当局との信頼関係は厚く、2013年も新たな配合・合成品の生産を計画しています。

中国ローカル企業との提携で、より柔軟な受託生産体制を作り、“華東地区での委託製造先といえば、岡畑・辰化”と認知していただけるよう、受託実績を積み重ねてまいります。

2013年化学品事業総合の売上目標は、126 億円としました。

□フットウェア事業

フットウェア事業は、岡畑興産フットウェアカンパニーおよび台湾岡畑股份有限公司が担当する靴受託生産ビジネスと人工皮革（帝人コードレ）などの素材販売ビジネスを担当する Okahata Hong Kong で経営しています。

靴受託ビジネスは、販売を担当する岡畑興産フットウェアカンパニーと品質・生産管理を担当する台湾岡畑が一体化運営を行っており、2012年の両社の売上は、35億円（前年比129%）となりました。人工皮革販売を担当する Okahata Hong Kong は13億円（1.3億HK\$、前年比102%）となり、フットウェア事業総合売上は、48億円（前年比118%）となり、経常利益も予算達成しました。

1. フットウェアカンパニー／台湾岡畑股份有限公司

日本市場はデフレスパイラルの低成長が継続し、一昨年にも増して消費者の財布の紐は固くなり、勝ち組は、ABCマート、チヨダに代表される大手靴流通企業であり、低コスト化が益々進んだ一年でした。

当社の靴受託ビジネスは台湾岡畑が友好中国靴企業と長年築き上げてきた生産管理体制を活かし、お得意先様との共同企画に参加し、当社が製品の品質と納期を保証し日本の管理レベルで行っており、お得意先の皆様から靴受託生産企業として高い信頼を得てきました。

しかしながら、主力の靴生産拠点である中国企業のコストは、為替、原材料、人財費などの高騰で、ここ数年毎年二桁ペースの値上がりは止まらず、我々の利益を圧縮しています。また、中国政府の沿岸部から内陸の産業の育成により、多くの人材を必要とする靴企業の人材の確保が難しくなり、靴事業全体がインドネシア、カンボジア、ベトナムなどへの移行に益々拍車がかかりつつあります。

当社でもカンボジアでの生産が大きく伸長しました。中国以外の生産拠点を強化するために、いち早く既に生産拠点を有するベトナム、カンボジなどのビジネスの拡大に加え、新しくバングラデシュでのビジネスを具体化します。

日本市場はまだまだ厳しい経営環境ですが、当社規模の靴受託専門事業はスピード感、グローバル感を持って、長年築き上げてきた企画提案、迅速なサンプル開発から量産までの納期、品質管理の仕組みを活かすことで、お客様から揺るぎない信頼をいただけるように努力をしております。

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 Nike 社に販売することです。2003年に岡畑興産から分離し、独自経営を始めて10年目の決算を迎えました。

2012年の超円高は日本製の帝人コードレにとって一昨年以上の逆風で、苦戦を強いられました。売上はなんとか前年を若干上回ることができましたが、製品の低コスト化などの影響もあり販売予算は未達に終わりました。

Nike 社とは、25年以上におよぶ信頼関係が構築されており、コードレも高機能素材として認めていただいております。しかしながら求められるスポーツシューズの素材は、大量生産の低価格品と無縫製フィルム、今までになかった高機能複合素材の両極に向かっています。

当社は、ベトナムからインドネシアへと拡大を続けるシューズ生産地をフォローする本来の役割も果たしながら、帝人コードレ社と協力し、次世代の人工皮革を納入すべく顧客との更なる関係構築を深め、成長します。

2013年フットウェア事業総合の売上目標は、51億円としました

□国内個会社

国内個会社は岡畑織化株式会社、オカハタ東海株式会社、紀泉ターミナル株式会社の3社で経営しています。2012年の国内個会社総合売上は、43億円、経常利益も含めて予算を達成しました。

岡畑織化、オカハタ東海が分離・独立して16年が経過しました。染色加工、化学品・合成樹脂分野などで地域に特化し、個人の強みを常に磨き上げることを徹底し、顧客を深耕した「プラチナ・サービス」の実行で継続して安定した取引を継続しています。

長年の安定したビジネスにより、仕入れ先様からの信頼をいただき、親会社に頼らない自力ビジネスでの直仕入れ先が年々増加しています。

縮小する国内市場でも成長する企業は数多くあります。地域に特化し、ニッチ分野に徹底してサービスをすることで取引を拡大し、企業の強さは個人の強い営業力と経営の組み合わせということを証明し続けています。

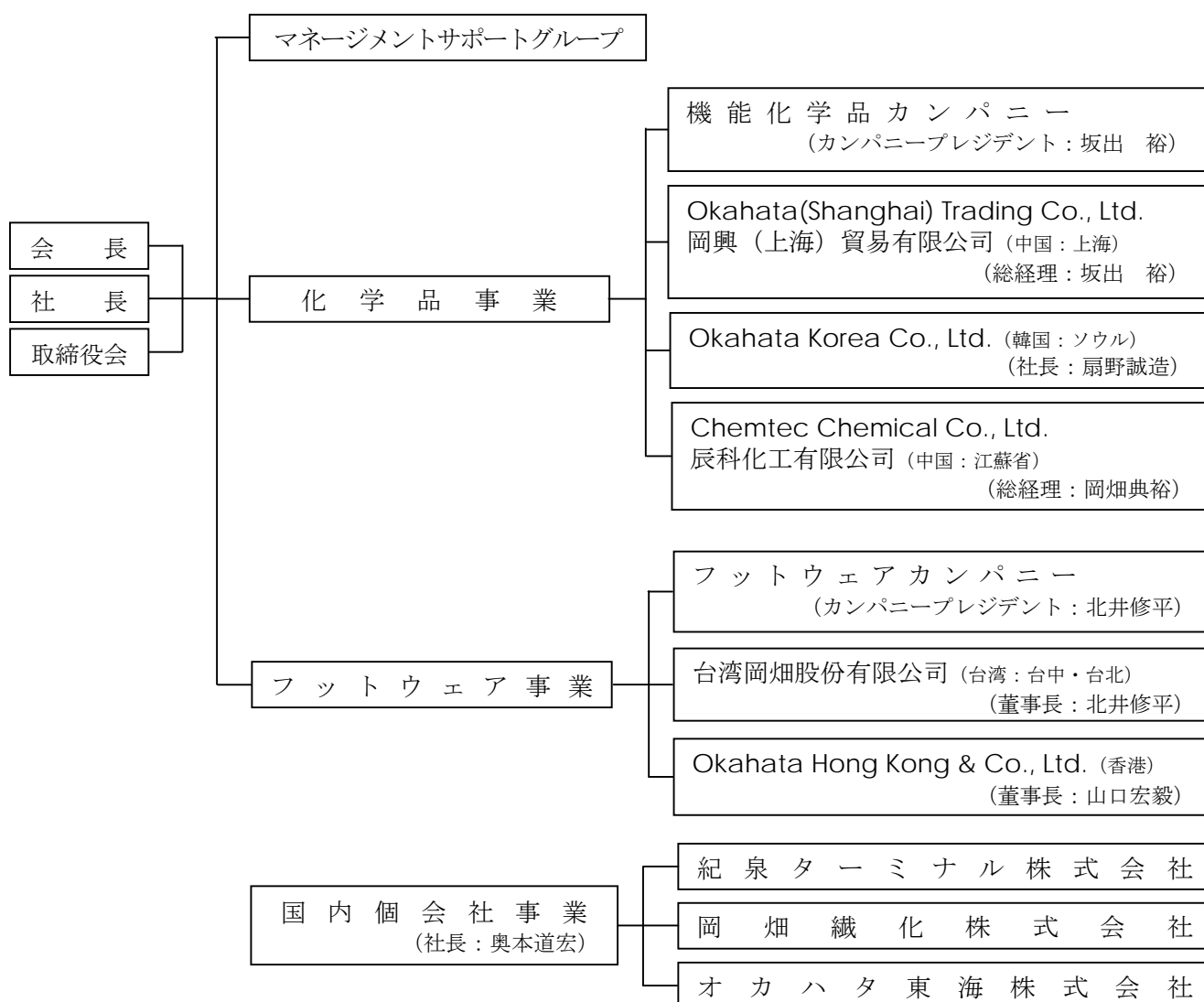
2013年国内個会社の総売上目標は、41億円としました。

■2013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） 董事長、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、岡興（上海） 総経理
監査役	市川欽一	

□組織

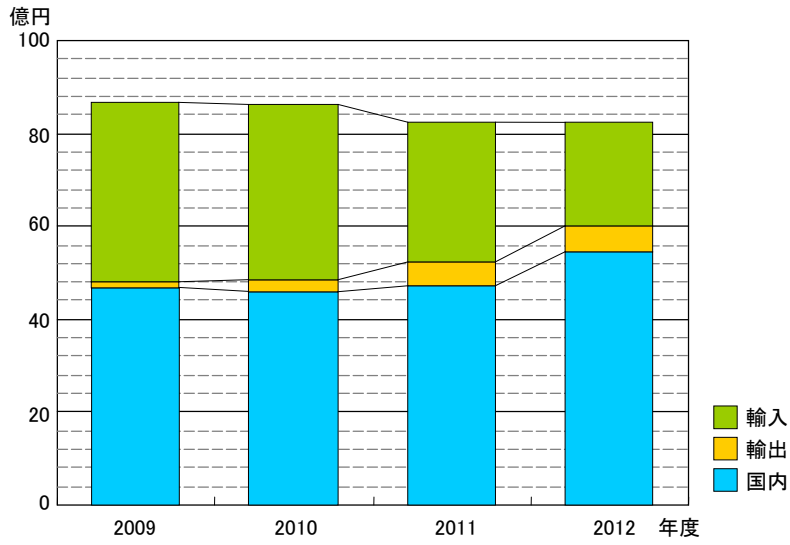


□社員数

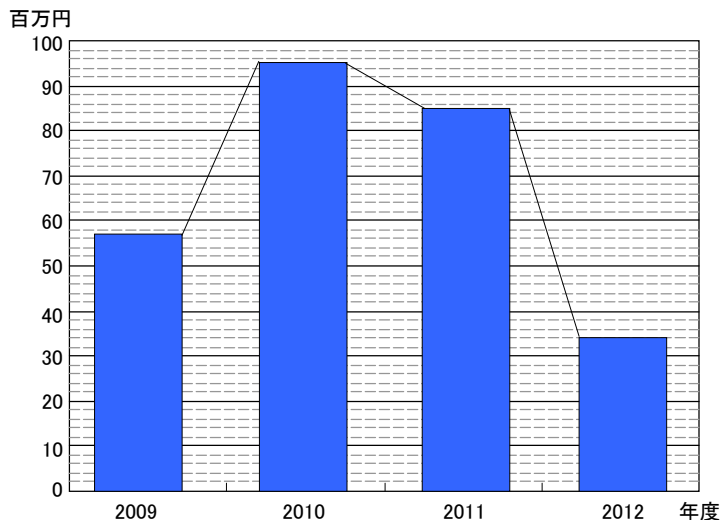
国内2支店（大阪・東京）	34名
海外個会社 5社	89名
国内個会社 3社	16名

■資料 1

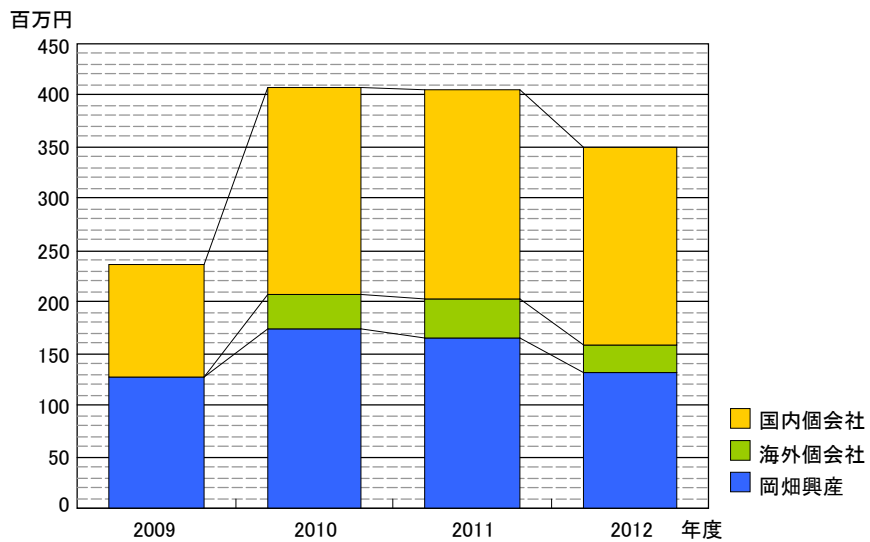
◇売上高および国内・海外取引比率の推移（単独）



◇営業利益の推移（単独）

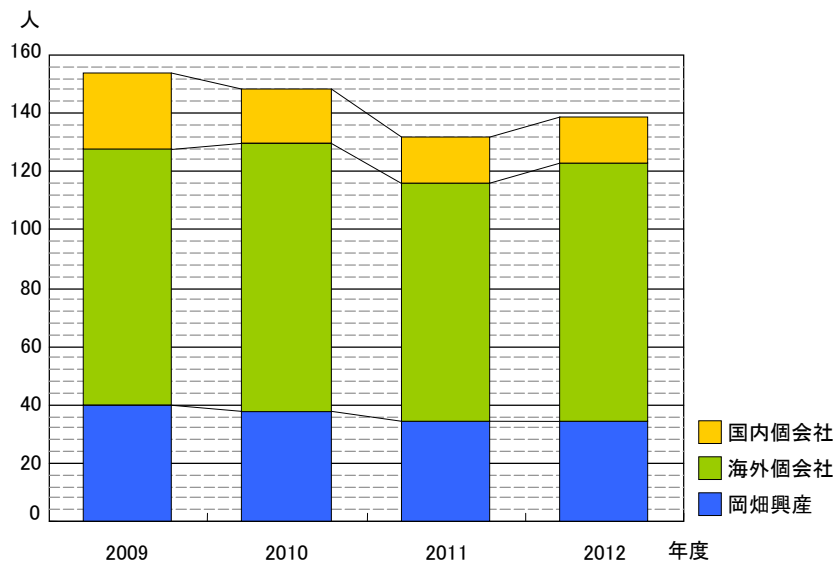


◇経常利益の推移（本社・海外・国内合計）

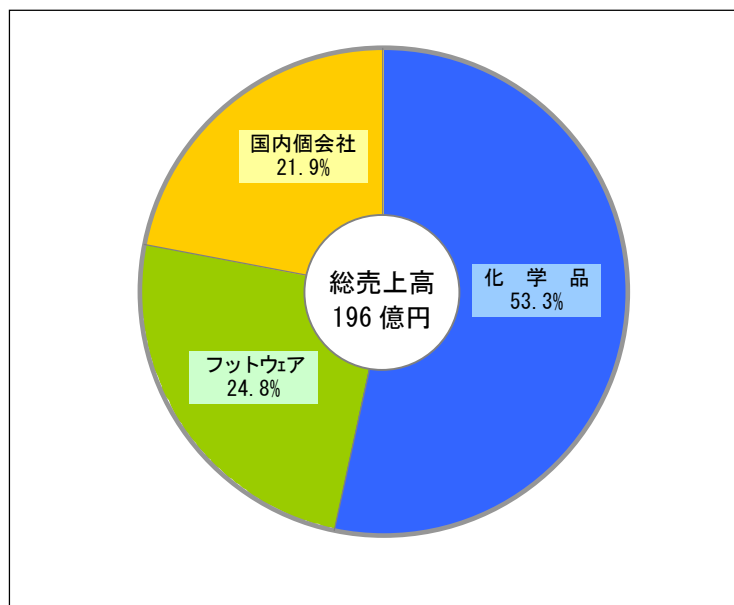


■資料2

◇社員数の推移



◇2012年グループ別売上構成



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>