

事業報告書 【第63期】

2013年1月1日～2013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
□国内個会社	5
◎2014年度の経営組織	6
◎資料	7
■売上高の推移	
■経常利益の推移	
■社員数の推移	

株主の皆さまへ

2013年度の日本経済はアベノミクスを追い風に景気は明るさを増してきました。本年度は民間主導の成長戦略を加速することが重要です。内需拡大は東日本大震災からの復興需要、公共事業が増加してきました。しかし、生産拠点のグローバル化、新興国の成長の鈍化などで、国内製造業の生産の動きはまだまだ鈍く、TPP 交渉、安価で安定した電力供給、法人税引き下げなどの経済を活性化させる効果的な成長戦略の早期具体化を期待します。

社長に就任して2年が過ぎました。当社のグローバル化は海外商品を日本市場に展開する内向きの国際化が主体であったために、日本国内の縮小、構造変化に対応することが遅れ、化学品・フットウェア事業共に成長を遂げることができませんでした。昨年の岡畑グループ全体の売上は前年並の195億確円を確保できましたが、輸入品の値上げ、円安の価格転嫁の遅れなどで経常利益は減収となりました。

化学品事業は今、大きな転換を迎えています。お得意先の新規投資は海外が主体となり、今後の成長は日本国内ではなく、海外が主体となります。この大きな変化に対応するために、本年度は社長が化学品を直轄担当し、お客様の現場で迅速な判断を行います。商事部門は日本・韓国が発信源となり育成してきた6つの注力分野を東アジアで拡大します。ASEAN にも開発の種をまき始めました。製造部門の辰科化工有限公司は中国市場を拡大するための受託拠点として、お得意先様からの認知度が高まり、活用いただく機会が益々増加し、当社の強みになりました。

フットウェア事業は一昨年から進めた、「チャイナ・プラスワン」の方針をさらに発展させ、「脱・中国」が当社の生き残る道と判断しました。既存ビジネスの減少を覚悟して、お客様にご説明申し上げ、ご理解いただき、中国からベトナムに生産拠点を大きくシフトします。今年は大転換の初年度となるため、本年度は2015年成長の踊り場とします。靴素材販売での開発に注力する Okahata Hong Kong と情報共有を行い、攻めの経営を進めます。

岡畑常務は2月に副社長に昇格し、全社管理および本社部門（MSD）を担当します。MSD は4名の少数で全社管理を行っています。2012年に稼働した「New Aquanet」業務システムは MSD のみならず全社の業務改善につながり、業務人員の営業参加が進み、全社の総合的なコストダウンに大きく貢献しました。

今年営業の原点に戻り、「プラチナ・サービス」を見直します。顧客の本音を掴む力＝「聴く力」を高めることをキーワードとしました。トップが現場に赴き、活きた情報をもとに「聴く力」を磨き、スピードのある営業に転身します。

2014年1月
代表取締役 北井 修平

事業別営業概要

□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社で経営しています。

日本・中国各社の売上は、12年比で増加しましたが、リーマンショック前の売上レベルに戻すまでには至っておりません。韓国は、天然油脂相場下落の影響で主力アルコール製品の売上が大きく減少し、化学品事業全体では101億円（前年比97%）となり、経常利益も未達となりました。

2014年は、ASEAN諸国や中国への輸出にも注力し、岡畑興産の武器である東アジアのネットワークに磨きをかけ、得意先様へのプラチナ・サービスを提供いたします。

1. 機能化学品カンパニー

機能化学品カンパニーは、売上66億円（前年比101%）で、2011年の落ち込みを大きく回復させることができず、予算に対し未達となりました。

2012年度は世界経済低迷などの影響を受け売上が落ち、2013年度は大幅な回復を目標に新規開発を行ってまいりました。しかしながら、マーケットニーズの変化による一部主力製品の販売落ち込みを新規開発で十分にカバーすることができませんでした。

世界経済の地勢図は新興国の台頭により、年々様相を変えております。当カンパニーは、開発の主戦場を国内マーケットにおきながらも、国内取引を発信源として、アジアでの相互ビジネスに発展させるべく、弊社ネットワークを駆使し営業展開していきます。2013年度後半には、「グローバル注力分野」と称し、当社アジアネットワークでシナジーが活きるビジネスセグメントを6分野ピックアップし、これら分野における日・中・韓はじめ、インド・一部のASEAN諸国との相互ビジネスを発展させるべく新たな組織運営をスタートしました。すでに、新規で取り組みを開始した国内製品の中国マーケティングが進むなど、日・中・韓の組織一丸となった動きの成果が見えつつあります。このアジア展開を成功させるためにも、国内取引先から信頼を得て密接な関係を築き上げていくことが最も重要であるというのが化学品事業全体の共通認識です。信頼が源となり、様々な形で海外ビジネスに派生していくという信念のもと、組織運営を行っていきます。

2. Okahata Korea Co., Ltd.

2013年の韓国は、新しい大統領（朴槿恵）の誕生で大いに期待された年でありましたが、今まで経済を支えてきた輸出が、ウオン高騰の影響で減少傾向にあることや、格差の拡大が社会問題となってきていることなどにより、今までの成長期から一転して不安定な状態に移りつつあります。

花王化学品の韓国代理店であります我々のマーケット（香粧品分野）も、化粧品等の訪問販売や百貨店販売が大きく減少し、日本同様、「高いものが売れない」時代に入ってきました。また、日用品（食品、香粧品等）は日本の放射能問題で日本原料排除の動きが目立ってきています。当社の業績は、2012年から引き続いた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たことに加え、前述の経済状況による価格競争の激化や新規開発（日本品）の遅れにより、売上310億ウォン（前年比84%）と2年連続の未達となりました。

2014年は、引き続き厳しい環境ではありますが、念願の港湾タンク（天然アルコール）の設置が決まり、拡販体制が整いました。香粧品分野ではカテゴリーを広げ、今後、韓国で増加が予測される液体洗剤・柔軟剤・衣類用スプレー分野への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。

さらにコスメ・サプリ分野で、韓国の特長ある原料を日本市場に紹介し、岡畑本社と協働で、岡畑グループの強い「日・韓のコスメ・サプリ分野構築」を必ず成し遂げたいと考えております。今後も「お客様のお役に立てるパートナーとなり、お客様と一緒に成長する」ことを目指し邁進します。

3. 岡興（上海）貿易有限公司

2013年は、前年の尖閣問題の影響で落ち込んでいた日系化学品メーカーの稼働が上向き、弊社の既存ビジネスも回復しました。また、日系顧客への新規商品の採用が進み、仕入先である中国メーカーとの相互取引（原料販売）が始まるなど、新たなビジネスを創出した事により、売上は前年比約130%伸長しましたが予算には未達でした。

2014年は、日系・欧米系の顧客への販売拡大はもとより、中国ローカルへの販売も推進します。また、現在取り組んでいる新たなテーマ（農薬向け添加剤、香粧品向け原料など）に関して早期に成果を出し、次なる展開の足がかりとします。日本が中心となってスタートしたグローバル展開においても、中国がその中核をなすという意気込みで、メンバー一丸となって邁進します。

4. 辰科化工有限公司

弊社受託事業は、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资操業を始め、本年度で受託11年目、辰科化工操業7年目となりました。受託製造をはじめ、研究、委託分析などのサービスも行い、日系ならではの守秘管理やきめ細かいサービスの徹底で、本年は数多くの新規案件をいただき、試作・立ち上げを行いました。

習政権下で化学業界への環境規制強化が加速する中でも、許可当局との信頼関係は引き続き厚く、本年度も新しい受託獲得のための大型設備投資を行うことができました。本年も積極的に受託製造事業を進め、華東地区での日系委託製造先としての存在感を高めていく所存です。

□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 Okahata Hong Kong が担当する人工皮革（帝人コードレ）などの靴素材販売ビジネスで経営しています。

靴受託生産ビジネスは、営業を担当する岡畑興産フットウェアカンパニーと品質管理・生産管理を担当する台湾岡畑が一体化して運営を行っており、2013年の両社の売上は35億円（前年比100%）となりました。靴素材販売ビジネスを担当する Okahata Hong Kong は15億円（1.4億 HK\$ 前年比107%）となり、フットウェア事業総合売上は、50億円（前年比104%）と増収となりましたが、経常利益面では、特に靴受託生産ビジネスにおける工場出し価格の高騰、為替（円安）差損等の影響により、残念ながら減益決算となりました。

1. フットウェアカンパニー／台湾岡畑股份有限公司

日本の靴市場は昨年同様に低コスト化が続き、大手靴流通企業が健闘した一年でしたが、その中で当社は、台湾岡畑が長年築き上げてきた中国提携工場での品質管理・生産管理体制を活かして、お得意先様との共同企画に参画し、引き続き付加価値のあるカテゴリーでの受託に努めてまいりました。

しかしながら、昨今の中国における人件費高騰、人材確保難、材料価格高騰、為替（円安）等のリスクにより、利益確保が非常に厳しい状況となってまいりました。当社はその対策として、2年前に着手した「チャイナ・プラスワン」方針に基づき、生産工場再編成を実施しました。中国提携工場は一部を残し、今後5年を見据えてベトナムへの移行を完了いたしました。結果として現状の生産拠点はベトナム、カンボジア、中国（一部）となりました。また、今後10年を見据えてバングラデシュ等での工場開拓は継続して行っています。

2014年、日本市場は消費税増税もひかえており、非常に厳しい経営環境が続きますが、プラス要素として2020年の東京五輪開催決定という高揚感もあり、当社としては長年培ってきた企画提案、品質管理、生産管理のノウハウを有効に活用して既存のお客様はもとより新規の受託開拓も含めて、揺るぎない信頼いただけるよう、スピード感を持って努力してまいります。

2. Okahata Hong Kong & Co., Ltd

同社の事業は主に「帝人コードレ」の高級人口皮革を米国「Nike」社に販売することです。昨年度から予見された無縫製フィルムへの移行が促進され、売上単価は下落基調となりましたが、2013年に進行した円高是正は日本製の帝人コードレにとっては追い風となり、同社にとってもコストダウンの原資として有効に活用することができ、結果として販売数量の増加を達成し、併せて売上額も伸張させることができました。

2014年は世界最大のスポーツイベントである「サッカーワールドカップ」が開催されます。Nike 社、帝人社と共同開発した新素材を用いた、Nike 社の新製品が発表される予定です。ご期待ください。

Nike 社とは今まで培った揺るぎない信頼関係を維持してさらなる成長を達成いたします。また、帝人コードレ製品を販売するという本業を全うするとともに、事業の多角化も深耕いたします。

□国内個会社

国内個会社は染色加工業界を担当する岡畑織化株式会社、名古屋・北陸地区などの地域に特化して化学品・合成樹脂・染料分野を担当するオカハタ東海株式会社、倉庫業を行う紀泉ターミナル株式会社の3社です。

染色加工業界は100%内需に依存し、昨年以上に原料・電力価格などが上昇する中でも加工費の転嫁がなかなか受け入れられない厳しい環境でしたが、お客様の一步先の変化を常に予測した行動で安定した取引の継続に努めました。2013年の国内個会社総売上は43億（前年比100%）、経常利益も含めて予算を達成しました。

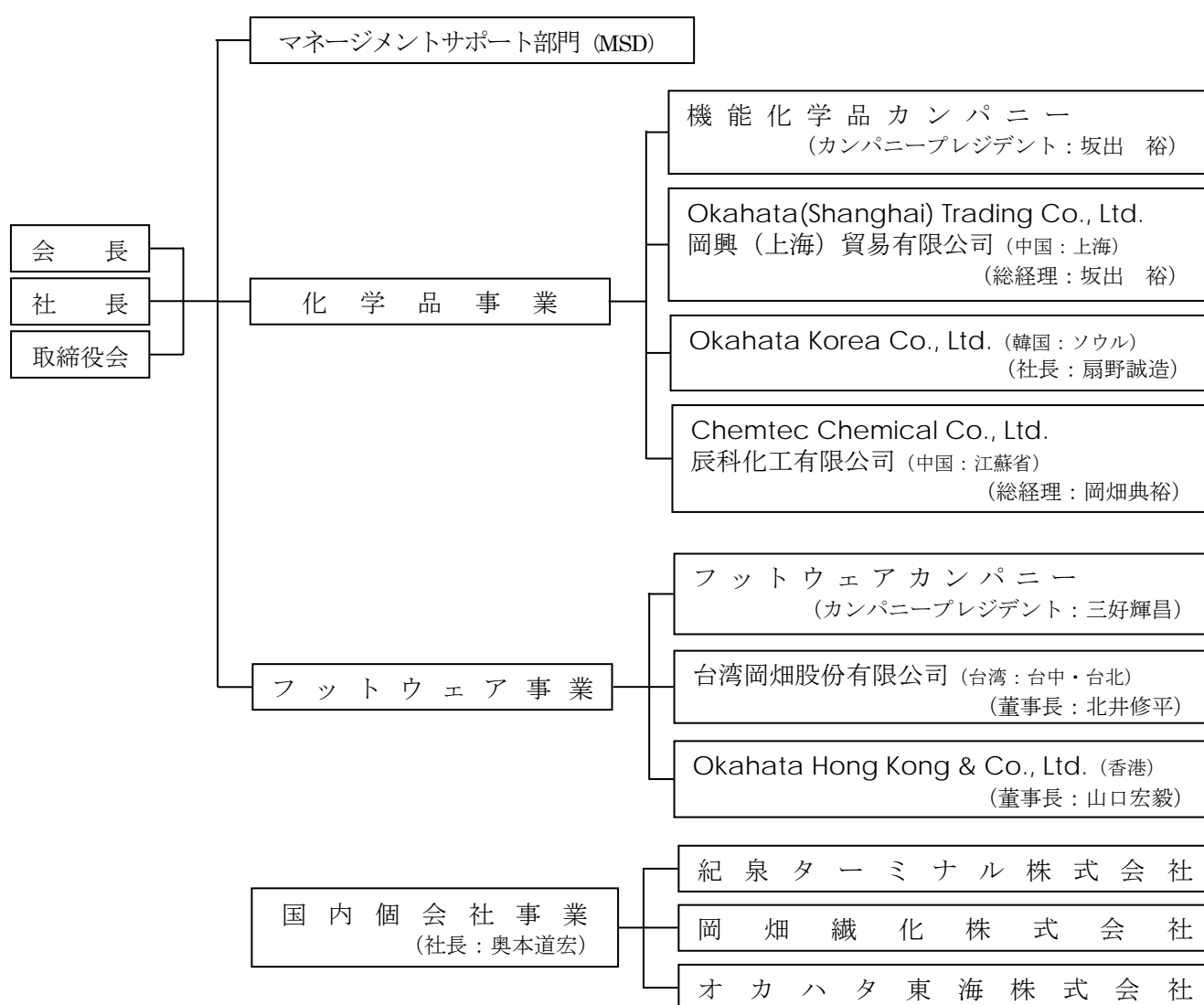
円安感輸出産業を中心に回復の声が聞こえてまいりましたが、既に生産拠点を海外に移管した国内企業には多くの期待はできず、国内個会社は本年度も原料・電力のコスト高が継続し厳しい環境を予測しております。岡畑興産に頼らない自力ビジネスの直仕入れをさらに拡大してまいりますが、親会社の強みである海外ネットワークの活用をもっと考え、お客様へのサービスを実践してまいります。

■2014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	化学品事業担当
取締役副社長	岡畑典裕	マネージメントサポート部門担当、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
取締役	三好輝昌	フットウェア事業担当、フットウェアカンパニープレジデント
監査役	市川欽一	

□組織

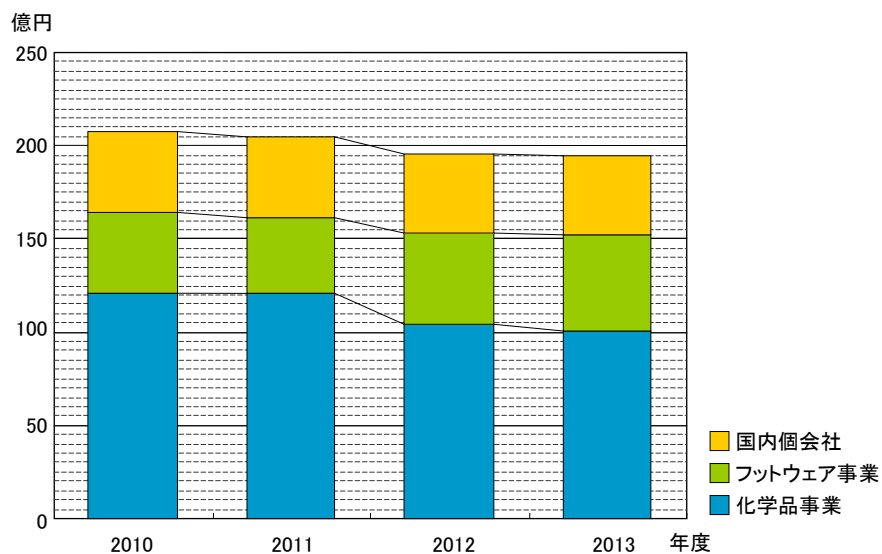


□社員数

国内2支店 (大阪・東京)	34名
海外個会社 5社	79名
国内個会社 3社	14名

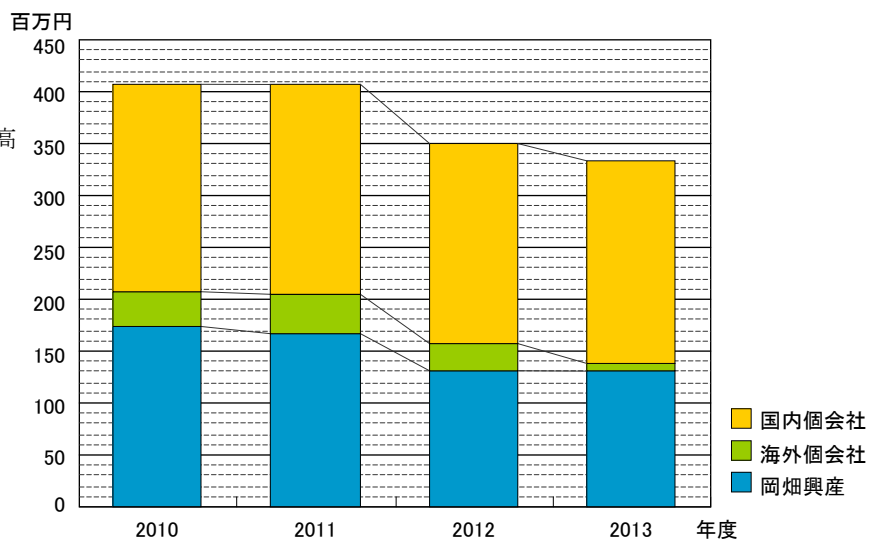
■資料

◇売上高の推移

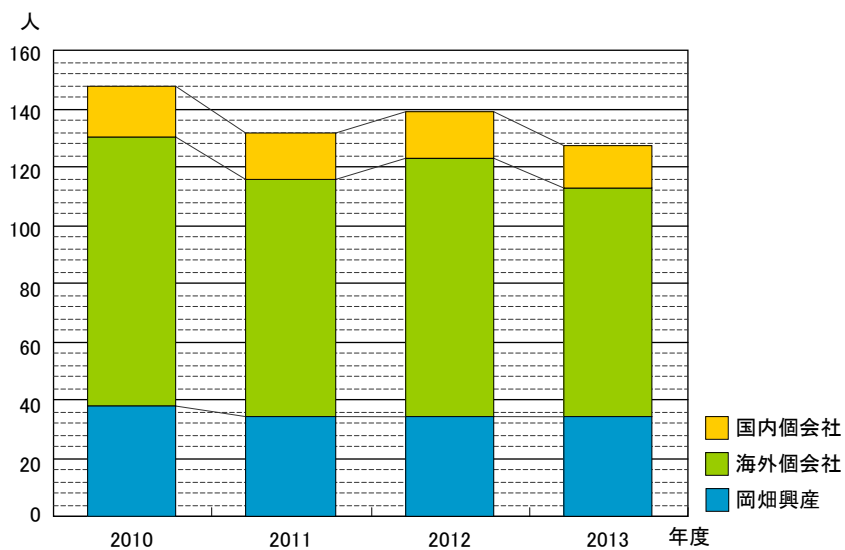


◇経常利益の推移

(注) 受取手形割引高
裏書手形金額



◇社員数の推移



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>