

# 事業報告書 【第64期】

2014年1月1日～2014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	5
□国内個会社	6
◎2015年度の経営組織	7
◎資料	8
■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

---

2014年の日本経済はアベノミクス景気浮揚施策の効果でしょうか、株価が高騰し、急激な円安が進行しました。輸出企業の業績は回復していますが、多くの企業はすでに円高を前提に生産地移動を行っているため、円安の負の影響を被っている企業も少なくありません。原油価格急落の影響は、業界によりまだら模様です。企業経営に影響を与える要因が増え、その予測の難しさが企業経営の限度を超えつつある中でも安定した経営の舵取りをできる方法は必ずあると考えます。今年はその答えを出さねばならない転換の年になります。

昨年度は営業の原点に戻り、現場に出て、「聴く力を高める」ことで活きた情報をもとに仕事の質を変えることに努めました。フットウェア事業では、「脱・中国」を決断し、生産拠点を中国からベトナムに転換しました。結果として同事業の販売は大きく落ち込みましたが、現在ではベトナム生産拠点は期待通りの貢献をしており、正しい決断でした。化学品事業、国内個会社2社はともに順調に推移し、売上は193億円（前年比107%）を確保することができました。円安の影響で一部家電業界などの国内生産回帰の声が聞こえ始めていますが、多くの顧客は海外での成長に企業の将来をかけており、今後も主要な投資は海外と考えます。当社は、国内事業においては低成長の中でも着実に収益を確保し、成長は、韓国・台湾・中国に加えASEAN（ベトナム、カンボジア）の5社の海外個会社に期待をかけて活動をいたします。

化学品事業は、日本、韓国が発信源となり日・韓・中の注力分野への開発が進みました。日本からの中国市場向け新規ニッチ商品の輸出が大きく拡大し、新しい製品開発の種蒔きが進みました。Okahata Koreaはオレオケミカル、化粧品分野で大きく拡大し、化粧品・化粧品分野で日本、中国市場への開発の牽引役に成長しました。製造部門の辰科化工有限公司は創業以来8年を経て、ようやく中国市場開発の生産拠点としての役割が注目され、当社の「もの作り」の経験が評価されてきました。今後収益に貢献する生産会社に転身するのが楽しみです。

フットウェア事業の靴受託ビジネスにおけるベトナム、カンボジアでの生産体制が整い、既存顧客の拡大と新規顧客開発が進みました。本年度は「V字回復元年」がスタートします。Okahata Hong Kongの材料販売は無縫製フィルムへの移行が進みましたが、「帝人コードレ」高級人工皮革の販売は順調に推移し、円安は拡大へのますます追い風となります。新しい試みとして、CREAブランドビジネスをスタートさせました。

国内個会社は地域に特化し、ニッチ分野に徹底して、個人の強い営業力と経営の組み合わせに加え、岡畑興産のネットワークを活用し、お客様へのサービスを実践してまいります。

今年には景気回復を期待したいところですが、厳しい環境が継続すると考えます。今年も営業の原点に戻り、お客様の真の声を掴むことを高めるために、キーワードを「現場主義の徹底」としました。トップから担当までが現場に赴き、活きた情報をスピーディーに掴み行動してまいります。

2015年1月  
代表取締役 北井 修平

## 事業別営業概要

---

### □化学品事業

化学品事業は国内販売を担当し、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、中国販売・ソーシングを担当する岡興（上海）有限公司の商事部門と中国張家港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。

2014年の売上は4社合計で108億円（前年比122%）となりました。国内販売、韓国販売が貢献し、経常利益も増益となりました。

2015年は、化学品事業「グローバル注力5プロジェクト」を中心に、日本・韓国・中国、ASEAN諸国で得意先様への「プラチナ・サービス」を実践し、揺るぎない信頼をいただけるように運営してまいります。また、「もの作り」を担当する辰科化工は新設備投資も完了し、中国市場の販売拠点として、ますますご活用いただけるようになりました。

#### 1. 機能化学品カンパニー

機能化学品カンパニーの当年実績は、売上68億円（前年比120%）と販売を大きく伸ばし、予算も達成することができました。

当カンパニーは、国内取引からの情報を韓国・中国・ASEAN諸国への発信源として、化学品事業全体を牽引しています。中国での環境対策として、化学企業への取り締まりは年々強化されており、対策不備の化学企業は操業停止や廃業に追いやられるケースが散見されています。当カンパニーでは、適切な中国サプライヤーの選定、モニタリング・情報入手を強化し、安定的な調達に努めることにより、不利な状況を転じて、既存ビジネスのシェアアップ・販売拡大に繋げることができました。また、電子材料や医薬農薬分野での新規開発も当年実績に大きく貢献しました。

中期目標達成のキーとなる「グローバル注力分野」についても、着実にその成果が見えつつあります。この注力分野においては、国内お客様との取引関係を活用しアジアに活動の範囲を拡げ、様々なビジネス提案を展開してきました。その結果、中国パーソナルケア市場、韓国電子材料市場における販売で成果を出すことができました。お取引先様との強い関係、中国拠点のソーシング機能など、当社のアセットを最大限に活用し、日・中・韓そしてASEANを加えた面展開を推進し、2015年はアジア地域内での販売を拡大させます。円安、原油安など、私たちを取り巻く変化が激しい時代においても、当カンパニーは変幻自在に立ち回ることができる組織です。“Think globally, act locally (Asia)”を念頭に、迅速・的確な判断をし、果敢に行動してまいります。

## 2. Okahata Korea Co., Ltd.

2014年の韓国は多事多難の1年でした。経済、社会面でも大きな転換点になる年でありました。4月に“セオウル号（歲月号）”転覆事故により消費が縮小、下期からは物価が下落しデフレの恐れも現れています。各産業の成長は、韓国の輸出産業の基盤である携帯、半導体、自動車、鉄鋼など全般的に輸出が伸び悩んでいる中、中国頼みで成長した化学産業も汎用品が逆に中国からの輸入が増加し、輸出が減るという厳しい年でありました。

このような状況の中、当社のコアビジネスのひとつである「化粧品ビジネス」は“韓流”の影響で中国向け化粧品等の輸出が増加したこともあり、順調に推移しました。もうひとつのコアビジネスの天然アルコール販売は、価格競争が厳しい中、3月に設置した湾岸タンクが功を奏し、販売目標を達成することができました。また、「韓国の優れた化粧品原料の活用」で始まった日本向け「コスメ・サブプロジェクト」が日本との協働でスタート、中国市場への開発も始まり、売上34億円（330億 Won、前年比117%）と販売を伸ばし、経常利益も達成しました。

2015年の韓国は、引き続き厳しい状況が予想されます。しかし、視点を変えれば、ビジネスチャンスはまだあると考えております。今年のキーワードを「メッセンジャーからの脱皮、コーディネーターへの変身」としました。また、今年から、当社共通データベースに「トレンド情報室」を開設いたします。日・韓・中の化粧品関連のトレンドを分析し、それぞれの違い・良さを理解し、その良さを実現する処方、キケミカルを具体的に提案する視点・行動を変えられれば、ビジネスチャンスはまだ広がります。毎日毎日が勝負、メンバー全員が専門家になれるよう、お客様のお役にたてるよう、お客様の信頼をいただけるよう、日々邁進いたします。

## 3. 岡興（上海）貿易有限公司

岡興（上海）貿易有限公司では、日本向け輸出商材のソーシング、中国マーケットでの化学品販売を担っております。日本向けソーシングにおいては、環境取り締まりが厳しい状況下においても、仕入れ先である化学工場のモニタリング、業界動向の情報収集を緻密に行い、日本のお客様への安定供給という責務をきっちりと果たすことができ、輸出金額としても、対前年113%と伸長しました。中国国内販売においては、日本、韓国との連携によりパーソナルケア分野での新たな取り組みを開始し、新規商材の拡販が実現しました。水処理分野、金属表面処理分野などでも新規開発が進みましたが、既存大手顧客の購買方針変更による販売減が影響し、予算は未達成となりました。

2015年は、現在取り組んでいる環境対応化学品の新規開発や既存仕入先との良好な関係を利用した相互ビジネスを発展させていきます。また、当社の強みである「ソーシング機能」「辰科化工のもの作り」をフルに活用し、その販売網を東南アジアに拡げていく新スキームを実現させるべく、岡畑グループのネットワークをフルに活かした展開を進めていきます。

#### 4. 辰科化工有限公司

中国張家港での化学品受託製造として8年目となりました。今年は新規製品も含め、既存製品が順調に生産量を拡大し、売上は前年比127%と伸張しました。

環境問題などで化学品受託会社にはますます逆風ですが、有機合成、各種高機能配合製品などで積み上げてきた生産許可、申請ノウハウなどの強みを活かし、本年度も数多くの新規製造委託テーマのご依頼をいただきました。

2014年、大型新規設備投資も完了し、今年は本格稼働がスタートします。また、岡興（上海）有限公司が中国市場向けに新しく開発する製品を生産する取り組みもスタートしました。将来の当社オリジナル商品開発も視野に入れた開発も行い、化学品事業の「もの作り拠点」としての存在感を高めてまいります。

## □フットウェア事業

フットウェア事業は、靴受託生産ビジネスを担当する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と人工皮革（帝人コードレ）などの靴素材販売ビジネスを担当する Okahata Hong Kong の3社で経営しています。

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います。2014年はお客様にご説明申し上げ、ご理解いただいた上で、生産拠点を中国からベトナムに大きく移管したことで、一部既存ビジネスが減少したことにより、両社の売上は、22億円（前年比73%）となりました。

靴素材販売ビジネスを担当する Okahata Hong Kong は20億円（1.4億HK\$、前年比100%）となり、フットウェア事業総合売上は、42億円（前年比87%）となりました。経常利益は、特に靴受託生産ビジネスにおいて、ベトナム地区で発生した大規模な反中デモによる開発・生産の遅れ、為替（円安）差損、消費税増税等の影響により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

日本の靴市場は近年低コスト化が続き、大手靴流通企業に優位な状況で推移してきましたが、消費税増税、急激な円安による影響を限られた範囲でしか価格転嫁できず厳しい一年となりました。当社もその影響を大きく受け、営業利益の確保には苦戦をしいられることとなりました。

しかし、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、為替等のリスク回避のために「チャイナ+ワン」方針に基づいて中国提携工場（一部を残して）のベトナムへの移行を行い、結果として生産拠点をベトナム、カンボジア、一部の中国とする生産工場再編成の体制整備が整い、既存のお客様はもとより新規取引希望のお客様にも評価をいただけるレベルとなってきました。また、今後を見据えてバングラデシュでの工場開拓は継続して行っていきます。今年は「V字回復元年」としてスタートいたします。

2015年も引き続き非常に厳しい経営環境が続くと考えておりますが、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、スピード感を持って揺るぎない信頼をいただけるよう努力してまいります。

## 2. Okahata Hong Kong & Co., Ltd

当社の事業は主に「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。前年同様に無縫製フィルムへの移行基調は変わらず、売上単価の維持に苦慮いたしましたが、2014年度は、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、最重要分野のサッカーシューズ向けの販売が伸張し、他分野での落ち込みをカバーし、予算を達成することができました。

因みに、ワールドカップ決勝戦のゴールは、帝人コードレ社製の素材を使用した Nike シューズで得点され、この開発に参画してきた当社としても、大きな達成感を感じることができました。Nike 社は、高機能素材をさらに求めており、当社も新規素材の提案を積極的に行い、事業の多角化を目指します。

また、円安/原油安という今までになかった経済環境を背景に、超高級ゾーン一辺倒であった帝人コードレも新たな分野へ挑戦することになり、販売責任を持つ当社もこの目的達成のため力を集約していきたいと考えております。

## □国内個会社

国内個会社は当社創業からの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・染色加工業界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社で運営しています。

2014年の国内個会社の総売上は43億円（前年比100%）、経常利益も予算を達成しました。染色加工業界は中国の環境問題による染料中間の高騰を受け、今までにない大幅な値上げ交渉をお客様にお願いに奔走した一年でした。ここにきて少し原料価格の低下が見られますが、中国新環境法が施行の影響でこれからも環境対策のコストアップが予想され、厳しい状況が継続します。お客様からは円安による国内回帰への声も聞こえ始めてはきましたが、長期的には内需を中心とした環境はこれからも厳しい環境の継続ということは間違いございません。

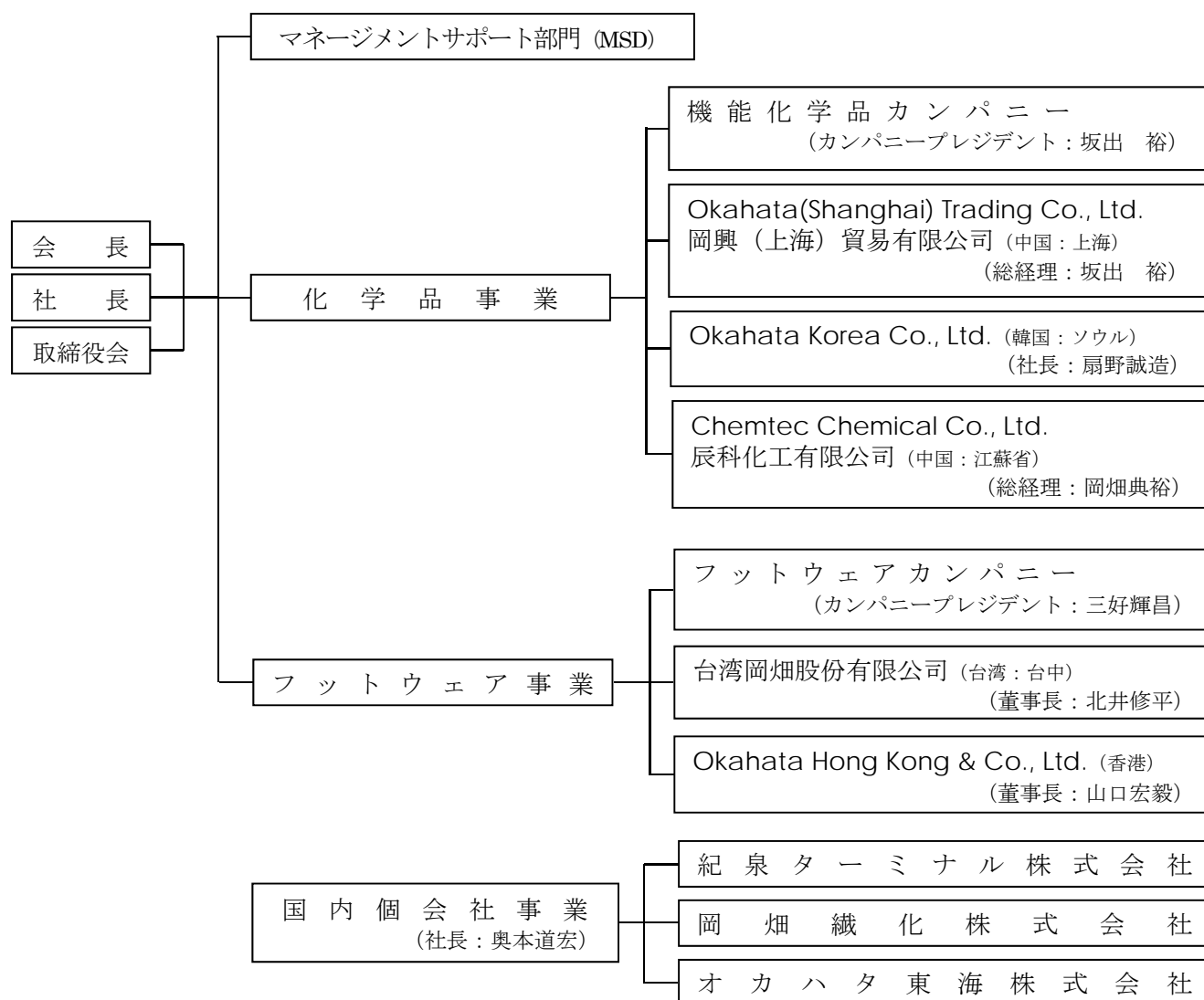
長年のビジネスでお取引先様から信頼をいただき、自力での直ビジネスも益々増加しました。岡畑興産の強みでもある海外ネットワークの活用も行い、これからも地域に特化し、ニッチ分野に徹底したサービスを実践してまいります。

## ■2015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



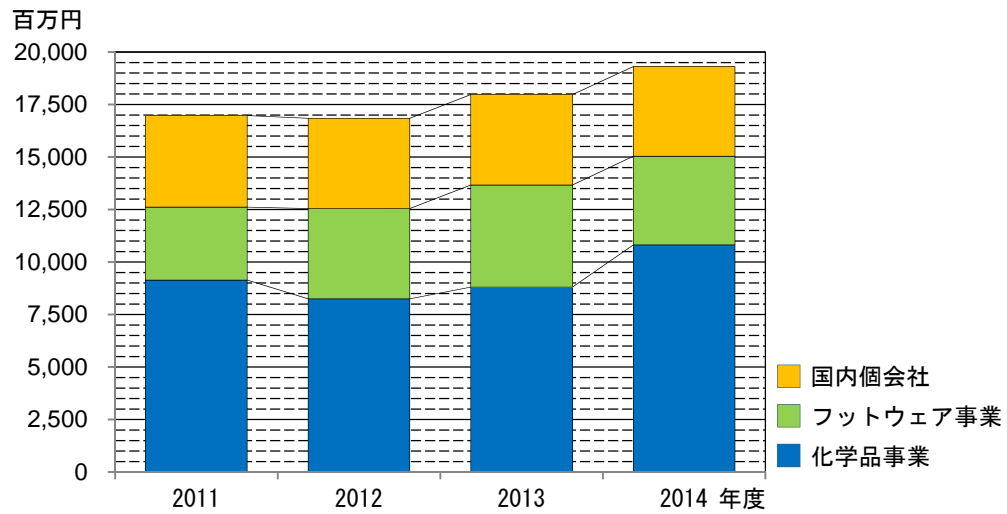
### □社員数

国内2支店（大阪・東京）	31名
海外個会社 5社	82名
国内個会社 3社	13名

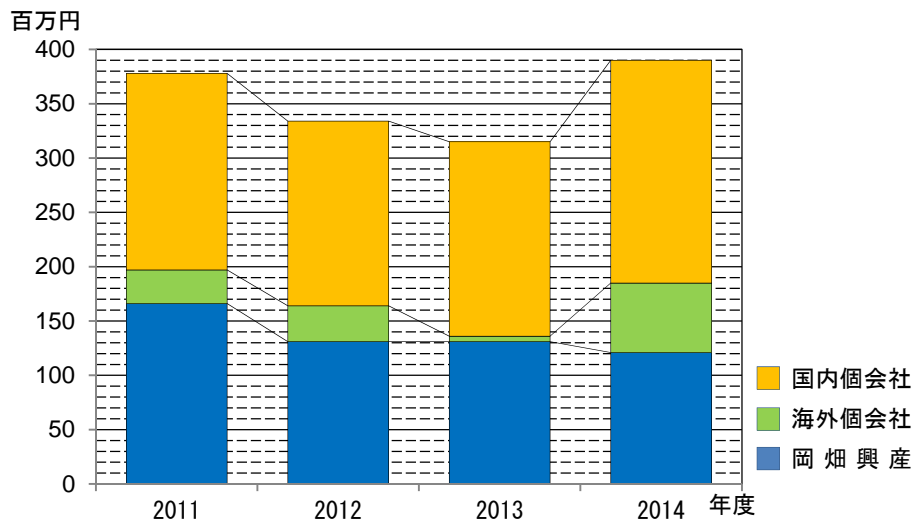


■資料

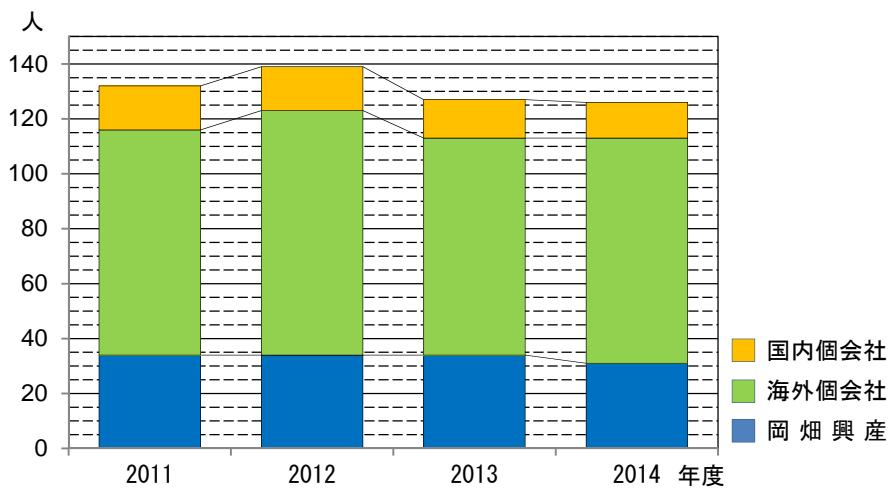
◇売上高の推移



◇経常利益の推移



◇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>