

事業報告書 【第65期】

2015年1月1日～2015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
◎2016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

宗教、資源、中国。世界中が不確実性に包まれながらも、盛況な株式市場と各社好調な決算の中、説明のつかないふわっとした景気感のまま、2015年は終えていきました。

我々の主戦場である東アジアでは、日本・韓国・中国は外交問題を抱えつつ、民間レベルの往来は年々深まり、政治に頼らない草の根での繋がり的重要性を再認識させてくれています。爆買いへの熱狂に終始することなく、民間、ハード、ソフトとあらゆる面での真の国際化を進めるきっかけになることを祈っています。

さて、2015年の岡畑興産グループでは、韓国化学品販売、Nike 向けの素材販売、国内個人会社が好調な結果を残しました。それぞれの分野でお客様からきめ細かいサービスを認められた結果と考えております。フットウェア事業はベトナムシフトのV字回復初年度として計画通りに推移する一方、化学品事業は一部プロジェクトの進捗遅延の影響を受け、低調な結果に終わっています。岡畑興産本体も増益とはなったものの、スポット利益が重なった結果であり、まだまだ継続的な利益が出る体質への変革は道半ばで、今年は大きなたこ入れが必要だと考えております。

岡畑興産は終戦翌年 1946 年 1 月に創業し、今年 70 周年を迎えました。節目の本年度、経営の世代交代を進め、1月から岡畑典裕が代表取締役社長を務めます。2004年の入社から8年間に及ぶ中国赴任では、化学品事業を中心に激変の中国ビジネスを経験し、日本帰国後は、フットウェア事業と本社、及びグループ経営に力を注ぎ、本年の社長就任となりました。若輩ではございますが、今後も個性ある専門商社集団をさらなる成長に導くべく、事業に邁進して参ります。

70年の歴史を振り返ると、弊社はお客様にパートナーとして認めていただくことで、今まで成長して参りました。岡畑興産70年目、社長就任1年目の2016年、初心に戻り、既存取引先様とのビジネスを丁寧に再深耕し、「ナンバーワン・パートナー」としてご評価いただくことを目指します。経営キーワードも昨年の「現場主義の徹底」から、「アジリティ」へと刷新。変化に強い組織を目指し、新素材・原料提案に特化した開発チーム作り、人財採用と育成、特に若手と中堅幹部の育成に力を入れていきます。これらの取り組みこそが、今後の弊社の成長エンジンとなっていくと信じております。

2016年は波乱含みで始まり、経営環境は一層厳しさを増すことが予想されます。新体制下、前社長の北井も代表取締役専務として、引き続き化学品事業を率い、経営の脇を固めます。世界の政治経済は混迷を深め、乱気流や荒波が当たり前の時代に入りますが、岡畑興産グループは、お客様の「ナンバーワン・パートナー」を目指し、よき伝統を継承しながらも、挑戦を続け、機敏に果敢に行動して参ります。

2016年1月
代表取締役社長 岡畑 典裕

事業別営業概要

□化学品事業

化学品事業は

- ・ 事業全体の牽引役、日本の機能化学品カンパニー
- ・ 韓国販売、化粧品分野を担当する Okahata Korea
- ・ 中国品ソーシング、中国販売の岡興（上海）有限公司
- ・ 化学品受託生産拠点の辰科化工有限公司

の4社で経営しています。

2015年の売上は Okahata Korea は化粧品分野を拡大し大きく伸張しましたが、機能化学品カンパニー、中国2社が未達となり、特に辰科化工での新規テーマの立ち上げが大幅に遅れたことが響き、4社合計で104億円（前年比96%）となり、経常利益も未達となりました。

日・韓・中の企業間競争は本格化し、化粧品分野では中国市場、電子材料分野では韓国市場など、各国分野別での競争が一層加速しています。日・韓・中の営業網に強みを持つ弊社にとって大きなチャンスと捉え、各国各分野のニーズを的確に掴み、速やかにグローバル提案に繋げる試みとして、昨年、日・韓・中の3社で、「グローバル注力プロジェクト」を立ち上げました。各社が得意分野でリーダーシップを発揮するまでには時間がかかりましたが、その努力がようやく効果を見せ始めています。

取引先の皆様から育てていただいた「もの作り」を担当する辰科化工は、岡興（上海）が販路開拓を担当することにより、中国市場販売の受託生産拠点から自力ビジネスに向けて一歩踏み出しています。

1. 機能化学品カンパニー

当年実績は、売上59億円で予算未達成となりました。既存の中国品販売ビジネスが、品質問題解決の遅延や競争激化により、一時的にシェアを落としたのが主要因です。

マイナス要因が重なり開発遅延が見られたものの、グローバルに高機能材料を展開する日系顧客に対して、岡畑グループの力を結集して、確度の高い多くの開発テーマを推し進めることができました。電子材料、高機能繊維、化粧品、医薬、自動車など、日本が得意とする技術分野での原料ビジネスは、今後大きなビジネスへの発展が期待できます。2016年をその成果の刈り込みの年と位置づけ、大きく販売を伸ばす計画です。

岡畑グループの中核を担う当カンパニーは日本の情報発信源として日・韓・中の化学品事業全体の牽引役です。韓国では化粧品産業がアジアの中のプレゼンスを急速に高め、電子材料の製造拠点としての確固たるポジションを築いています。中国化学品産業は低コスト販売戦略から、グローバルで戦える特色のある製品を法令遵守しながら供給し続ける企業が生き残っていくでしょう。

日・韓・中の化学品事業拠点で、それぞれの国の強み、弊社の強みを活かしたビジネス

連携をさらに強化するために、「グローバル注力5プロジェクト」を前に進めて参ります。さらなる強化策として、開発品の認知度を高めるために化粧品開発展や高機能プラスチック展への出展を行い、当カンパニーが中心となり化学品事業の力を結集したマーケティングを推進します。

2. Okahata Korea Co., Ltd.

2015年の韓国経済は波乱の多い1年でした。上期は中国での韓流ドラマの流行に乗り、韓国大手品メーカーは輸出と観光客の爆買いで大いに潤いました。しかし、下期には中東からのMERSの影響で内需が大きく落ち込み、石油などの原材料価格の下落や中国・EU経済の鈍化により輸出金額が減少し、経済成長率が年初目標の3.7%から年末には2.5～2.7%程度まで落ち込みました。

当社のビジネスも韓国経済と連動し、コアビジネスの「化粧品」は、マーケットが拡大し、伸長いたしました。もう一つのコアビジネスの「油脂」は原材料価格の下落や中国の成長率鈍化の影響を受けましたが、一昨年設置しました港湾タンクの活用等により、ビジネスとしては維持することができました。「ポリマー」は中国向け輸出減少の影響を受け、落ち込みましたが、全体では化粧品の伸長が大きく、ポリマーの落ち込みをカバーし、売上40億円(367億Won前年比111%)と予算を達成することができました。

2015年末締結の韓中FTAや三星グループの化学部門のロッテグループへの売却等、2016年の韓国経済も大きな変化が予想されます。特に中国との取引比率が大きく(輸入27%、輸出17%)、FTA発効により、付加価値品(化粧品等)の輸出が促進する反面、汎用品(化学原料等)は輸出から輸入へと方向が変わると思われれます。

2016年、このような大きな流れの中で当社は引き続き化粧品ビジネスに注力していきます。化学品事業の化粧品ビジネスのリーダー役として、日・韓・中の化粧品トレンドの変化の中からビジネスチャンスを探み、お客様に提案していきます。油脂関連は港湾タンクを活用することで販売の守りを固めるとともに、新規用途開発も模索します。

新しい事業展開として、昨年から取り組んできた「電子材料及びポリマービジネス」を本格的にスタートさせます。3年を目途に、油脂、化粧品と肩を並べる第3の柱に成長させます。

本年も引き続き厳しい年になると思いますが、視点・発想を変えればビジネスチャンスはまだあります。化学品事業の韓国担当として岡畑グループ全体と連携・協働し、「ナンバーワン・パートナー」を目指し、邁進いたします。

3. 岡興（上海）貿易有限公司

2015 年は元高、円安の影響もあり、中国品の価格競争力が低下し、日本向け化学品ソーシングビジネスは苦戦しました。中国国内販売は化粧品分野で伸張はありましたが、原油安による販売価格の低下、中国の景気後退という状況下で既存顧客への販売金額が減少し販売予算を達成することができませんでした。

中国経済の成長鈍化が語られますが、化粧品や農業分野は、まだまだ大きな成長余地を残しています。日本企業の高い技術力を活かせる分野として岡畑グループのネットワークと開発資源を投入し、商材、顧客ともに増やすことができました。

2016 年も中国の経済状況は不透明で、減速傾向は否めない状況ですが、変化する市場に機敏に対応できるよう、「アジリティー」をキーワードに取り組んでいきます。

4. 辰科化工有限公司

化学品事業における「もの作り」・「化学品分析サービス」拠点として皆様にご活用いただいております。ますます厳しくなる中国の環境問題は当社には逆風ですが、現地で磨き上げた許可申請ノウハウは当社の強みとなっています。

2015 年初めには大型設備が完成し、大きく成長を期待しましたが、品質問題で稼働がストップし、足を引っ張る要因となりました。15 年に伸長したのは、金属加工油分野です。受託生産だけに留まらず、岡興上海と協業し、受託品の中国市場開拓まで行うという新しい取り組みで、お客様の営業力に依存しない“自力ビジネス”に一步踏み出しました。

本年度は大型設備の安定生産と金属加工油分野での自力ビジネスに注力し、同時に化学品事業の「もの作り」拠点としてオリジナル商品を本格的に視野に入れ開発を行います。

□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、台湾岡畑股份有限公司
 - ・人工皮革（帝人コードレ）等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、お客様のご理解を頂きながら実施した生産拠点の中国からベトナムへのシフトで、一部ビジネスが減少いたしましたが、2015年はこの方針変更の成果が出始め、既存のお客様とのビジネス回復と新規のお客様開拓でプラス基調になり、両社の売上は32億円（前年比143%）となりました。

靴素材販売ビジネスを担当する Okahata Hong Kong は売上28億円（1.8億HK\$、前年比127%）となり、フットウェア事業総合売上は、60億円（前年比142%）となりました。

経常利益においては、特に靴受託生産ビジネスでの受託数量の増加とその価格ミックスの改善と、円安対策としてのドル建て取引の増加で増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、ここ数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ない状況は続いており、今年も厳しい一年となりました。当社もその影響を大きく受け、売上の伸張に比べて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。

そのような中、「チャイナ+ワン」方針に基づいて生産拠点をベトナム、カンボジア、中国（一部）とする生産工場再編成の体制整備が整い、既存のお客様から評価を頂いたことでビジネスは回復基調となりました。また、この体制下で新規のお客様からの受託も増え、年初に掲げた「V字回復元年」を予算達成で終えることができました。もちろん、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ます。

2016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、「スピードとフレキシビリティ」を行動指標として、皆様から揺るぎない信頼をいただけるよう努力して参ります。

2. Okahata Hong Kong & Co., Ltd

当社の事業の主軸は「帝人コードレ」の高級人工皮革および機能性ポリウレタンフィルム材料を米国「Nike」に販売することです。数年前から始まった無縫製加工による製靴工程が拡大する中で、2015年は最注力分野のサッカーシューズを中心に両展開材料の販売を順調に伸長させ、予算を達成することができました。

現場に密着した営業を実践し、顧客が材料に求める構想、要求をメーカー側とともに提案材料となる形に落とし込む一連のプロセスは当社が培ってきたノウハウです。

Nike社の靴生産量は年々増加しており、靴製品に求められる材料も多様化し、高機能材料の要望はさらに高くなるでしょう。変化し続ける市場には商機があります。当社の活躍の場がますます期待されていると前向きに考えています。

2016年も新規材料の提案、市場開発を積極的に行います。当社のノウハウを駆使し、顧客の要求を形に変えて供給し続けることで“戦略的材料パートナー”としての地位をさらに強固にできると信じています。

□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
- ・名古屋地区等の地域に特化し化学品・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。

2015年の国内個会社の総売上は42億円（昨年度43億円）、経常利益も予算を達成しました。

2014年の染料関連原料高騰は落ち着きを取り戻したものの、原油安で製品価格下がり、売上としては厳しい年となりました。

内需を中心とした環境はこれからも厳しいと予想されますが、各社ともに強みに注力し、内需低迷にも負けない特殊材料にも取り組みながら、継続的な経営改善を続けていきます。

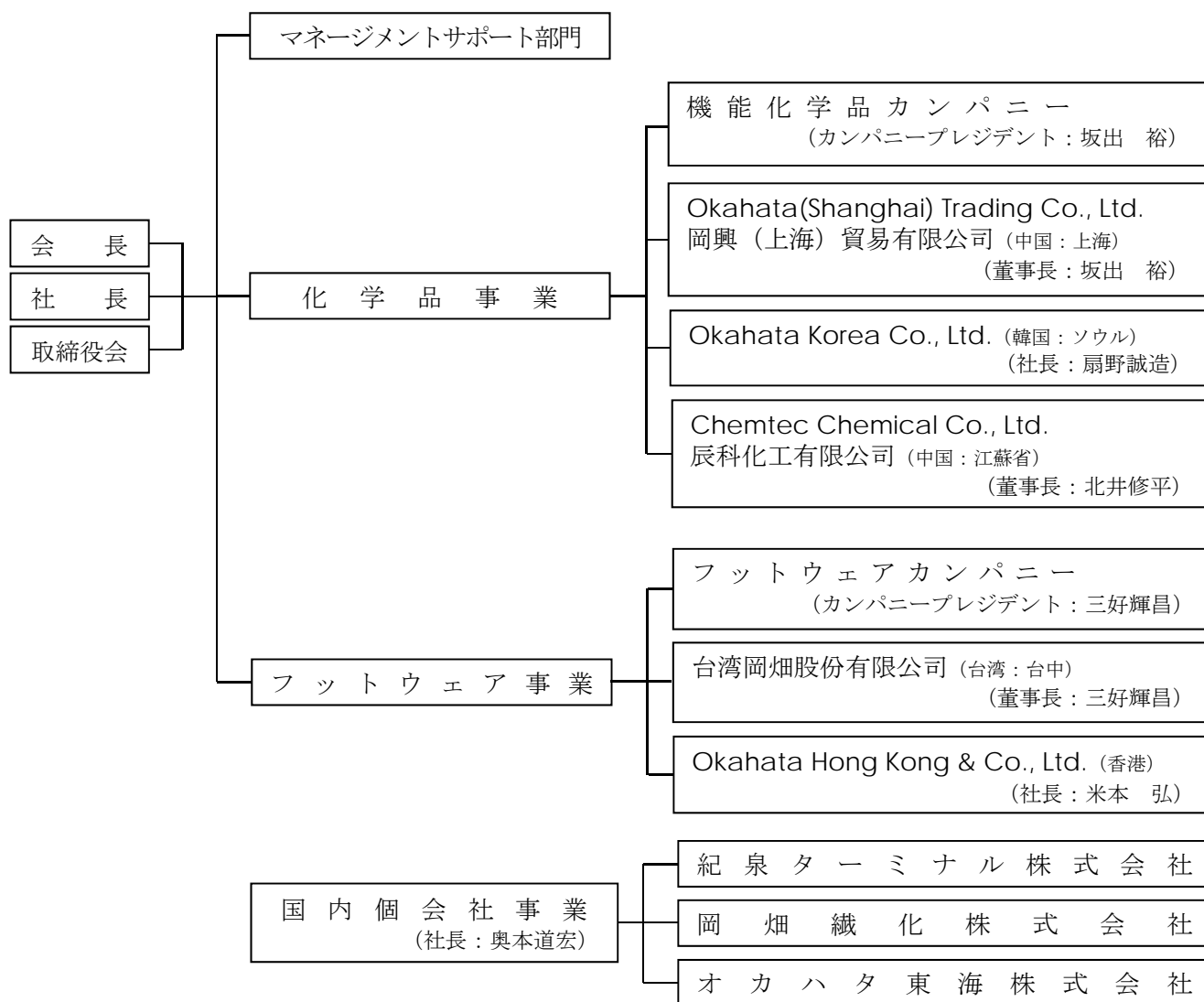
これからも、岡畑興産の強みでもある海外ネットワークの活用も行い、地域に特化し、ニッチ分野に対して徹底したサービスを実践して参ります。

■2016年度の経営組織

□役員

取締役会長	岡畑精記	
代表取締役社長	岡畑典裕	
代表取締役専務	北井修平	化学品事業担当
取締役	坂出 裕	機能化学品カンパニープレジデント
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

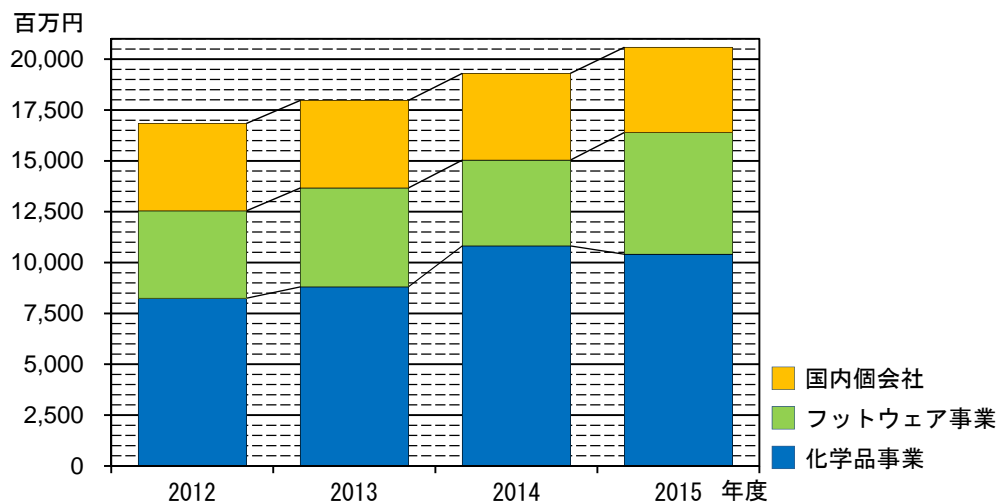


□社員数

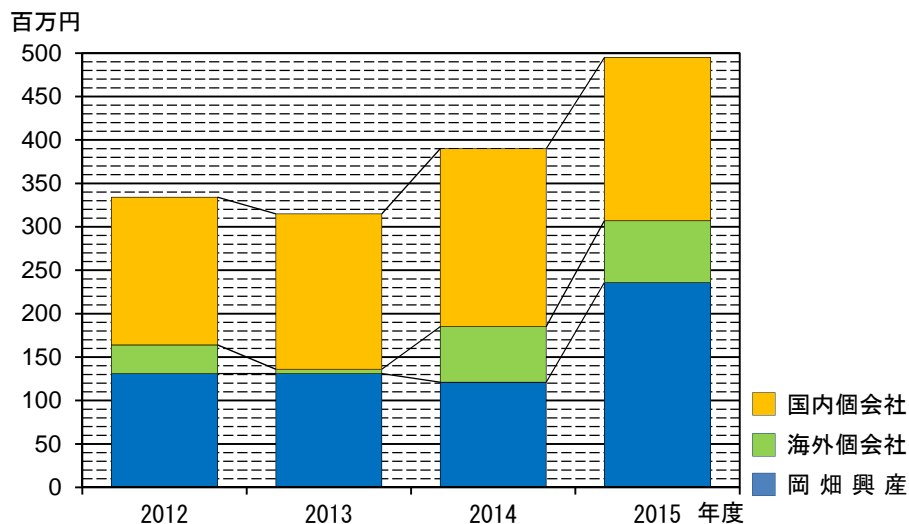
国内2支店(大阪・東京)	35名
海外個会社 5社	88名
国内個会社 3社	13名

■資料

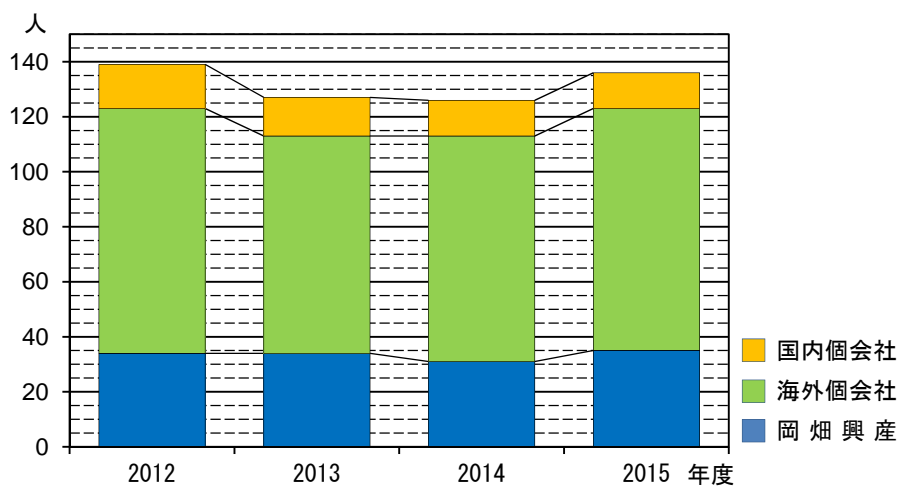
◇売上高の推移



◇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>