

# 事業報告書【第66期】

2016年1月1日～2016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	3
1. 機能化学品カンパニー	
2. Okahata Korea Co., Ltd.	
3. 岡興（上海）貿易有限公司	
4. 辰科化工（張家港）有限公司	
□フットウェア事業	7
1. フットウェアカンパニー/台湾岡畑股份有限公司	
2. Okahata Hong Kong & Co., Ltd.	
□国内個会社	9
1. 岡畑織化株式会社	
2. オカハタ東海株式会社	
3. 紀泉ターミナル株式会社	
◎2017年度の経営組織	10
◎資料	11
■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

---

国際政治は混迷を極め、1年後さえ予想が困難な時代になりました。そんな混沌とした中でも逞しく成長を志向していくのが、ビジネスの世界です。我々の主戦場、化学品、フットウェアの業界、そしてアジア市場でも技術革新や成長のサイクルはますます速くなっています。

岡畑興産は、創業以来数々の変革を経て、グローバルに強い専門商社として市場に認知いただき、今やものづくりまで行う企業となりました。変化の時代こそ、岡畑興産の強みが活きる時代。そう強く信じて社長に就任したのが、昨年2016年1月です。“アジリティー”を新たな社内キーワードに決め、“ナンバーワン・パートナー”を目指して、船出を切りました。

化学品・フットウェア両事業ともに、まずは原点に戻り、仕入先様、お客様ともう一度膝をつき合わせ対話し、潜在的なビジネスチャンスの掘り起こしを行いました。化学品事業では、弊社の日・韓・中のネットワークと各社の強みを活かした営業活動の組み直しを行い、フットウェア事業では材料開発に再注力しました。今までになかったビジネス開発が進んでおり、17年に向けて明るい兆しを感じています。

言うまでもないことですが、専門商社の成長の源は、人。人財です。副社長時代から、人財採用および教育、やりがいのある仕事環境の整備に力を入れて参りました。若い世代は希望です。若手採用は継続し、会社を挙げて、優しく厳しく、育てていきます。

人事制度の改定、“新処遇制度”の導入も行いました。稼ぐ人、支える人に職群を分け、行動規範も刷新。また、総合職の中から、新たに「スーパー」という開発専門職を設け、非マネジメントのキャリアパスを用意しました。子育て、介護世代に合わせたフレックス制度も導入。時代に即した魅力ある会社作りを目指します。

9月には創業70周年記念パーティーを開催。日本、韓国、中国、台湾、ベトナム、カンボジアから総勢140名の社員が集まり、日々の頑張りを労い、盛大にお祝いをする事ができました。これもひとえに、取引先様、努力できる社員に恵まれたおかげです。サプライズで弊社会長への花束贈呈を行った際の、「過去70年よりも次の10年の方が舵取りが難しい。社員全員で乗り越えて」という会長からのアドリブメッセージが印象に残っています。

16年度は業績的には数字目標には届かなかったものの、ステークホルダーの皆様へ納得いただける形は作れたと思っております。この場を借りまして、新体制に対して変わらぬご支持をいただきましたことに、お礼申し上げます。

17年、年頭の挨拶では、関係者全員がワクワクできる仕事を、という話をいたしました。海外、日本ともに先を見据えた組織変更、配置換えを行っており、新しい年に、新しい立場、場所で新しいワクワクな発想が生まれることを期待しています。

新体制2年目に入りますが、引き続き、北井も代表取締役専務という立場で化学品事業全体を率いながら、中国2社の指揮も執り、経営と販売の責務を担います。取引先様ワクワク、弊社もワクワク。そんな仕事をひとつでも多く積み上げられるよう、引き続き、岡畑興産グループ一同、お客様のナンバーワン・パートナーとして、皆様のお役に立つために努力してまいりますので、変わらぬご支援をよろしくお願い申し上げます。

2017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

---

化学品事業は商事部門3社、生産部門1社で一体経営をしています。

#### 商事部門

【日本】岡畑興産：機能化学品カンパニー

日本・アジア市場に販売する化学品事業の司令塔

【韓国】Okahata Korea Co., Ltd.

韓国市場に、香粧品、油脂、産業機能材料を販売

【中国】岡興（上海）貿易有限公司

日本向けの中国原料ソーシング+中国市場向けの販売

#### 製造部門

【中国】辰科化工（張家港）有限公司

化学品事業の「もの作り拠点」で、受託生産を担当

弊社化学品事業の最大の強みは、日・韓・中の3国に根ざした化学品販売とソーシング力です。“アジリティ”と専門性、ローカル企業への販売力、現地草の根ネットワークをより一層活かすために、日・韓・中の3社横断での「グローバル注力分野プロジェクト」を一昨年より立ち上げています。目的は、中期目線での海外市場での成長です。海外工場の頼れるソーシングパートナー、日本の高付加価値品の海外展開パートナーとして実績を積み重ね、“アジア地区のナンバーワン・パートナー”を目指し、積極的な事業展開を進めていきます。

16年度は、当プロジェクトの活動を業績に結びつけることはできませんでしたが、案件の質・量ともに着実に充実させてまいりました。特に香粧品では東京、大阪で展示会に参加するなど、業界でのプレゼンスを高めてまいりました。各分野ともに、17年は長年の種まきの成果を刈り取る段階に入ったと確信しております。

業績としては、事業全体の売上は、海外個会社分が急激な円高の影響を受け、減収の93億円となりました。収益面では、商事部門は前年並みの利益を確保できましたが、製造部門が大きな減益となりました。

海外個会社では、Okahata Koreaは香粧品分野が伸長し、安定した業績を残しております。地政学的リスクを差し引いても、韓国の化学企業のアジアでの潜在力はまだまだ高く、さらなる成長を期待しております。岡興（上海）貿易会社は、日本向けソーシングは減少するも、中国市場向けが伸長し、収益を上げることができました。製造部門は大型委託受注の遅れが尾を引き、化学品事業全体の足を引っ張りました。受託企業はお客様の営業力に左右されまです。直ぐに自力ビジネスへの転身はできませんが、この10年で積み上げたお客様からの信頼、生産許可、その申請ノウハウを活かしつつ、オリジナル製品を常に考えながら経営してまいります。

## 1. 機能化学品カンパニー

2016年度の実績は、既存の中国品販売ビジネスの競争激化による販売低下が主たる要因となり、目標には達せず減収(売上：55億円)となりましたが、なんとか昨年レベルの収益を確保することができました。

グローバル注力分野の開発は着実に歩を進めており、17年度は特に香粧品、高機能繊維、電子材料分野において、大きく伸長することが期待できます。常に起こり得る問題を先読みし対策を打っていくことで、これら開発テーマを確実に刈り取り、2017年度の予算必達を目指します。

2016年、新処遇制度で開発専門職「スーパー」が新たに設けられ、機能化学品カンパニーから抜擢人事を行いました。「スーパー」とは縦割りの組織体制に支配されず、横断的ネットワークの中で開発戦略をリードしていく立場であり、当カンパニーにこの職位を導入したことによって、今まで以上に開発に対する攻めの姿勢が組織内で醸成されつつあります。さらに2017年度からの体制においても東京、大阪、上海（日本人駐在員）の人財配置の再考を行い、5年後を見据えた組織再編を行いました。

二宮尊徳の“道徳なき経済は罪悪、経済なき道徳は寝言”という言葉がありますが、収益を重視しつつ倫理観を持ち続けることは、化学品を扱う会社としての使命であると考えております。近年、国際的に化学品に関する法的整備も活発に進められています。国内はじめアジア域内で販売を推進する当カンパニーでは、2016年 CSR 目標を新たに設定し、化学品国際法規の周知徹底、対応を抜かりなく行ってきました。2017年も引き続き、CSR チームによる運営見直し、化学品取扱ルールの厳格化など、時代に合った CSR 運営を行っていきます。

## 2. Okahata Korea Co., Ltd.

2016年の韓国は、近年類を見ない激動の年でありました。上期は住宅景気や低油価等の影響で3.7%成長しましたが、下期には企業構造調整、韓進海運の法廷管理、不正請託と金品授受禁止法の影響で消費が縮小し、成長率は約0.9%に留まりました。年末には「朴大統領の弾劾」と国家としての舵取りが難しい状態に陥りました。

当社の2016年戦略は従来の香粧品および油脂の拡大と、第三の柱「機能性材料」の足掛かりをつくることでした。コアビジネスの「香粧品」は、花王様のバックアップの下、新たな市場開拓に成功し伸長いたしました。「油脂」は厳しい競争の中、予算比で若干の下落となりました。「機能性材料」は既存ユーザーの生産落ち込みで一旦大きく減少しましたが、同分野を得意とする機能化学品カンパニーからの提案案件が次々に決まり、今後に期待を持っています。

売上全体では香粧品は伸長しましたが、油脂、機能性材料が落ち込み、結果として売上減、売上利益減となりましたが、利益ベースでほぼ目標を達成することができました(売上：35億円)。

2017年は韓国政治の混沌や中国、米国、日本との外交問題でさらに厳しい年になると思われませんが、引き続き香粧品、油脂、機能性材料の3分野に注力し、固い収益基盤作りを行ってまいります。「香粧品」は日・韓トレンド変化の中から、流れにふさわしい原料提案のできる専門性を追求します。「油脂」は花王様とのパートナーシップをさらに強めるため、昨年12月に油脂の専門家を一人採用いたしました。「機能性材料」は日本の機能化学品カンパニーと協働し、積極的な新材料提案、供給安定性の確保等でお客様のナンバーワン・パートナーを目指し、2020年には香粧品、油脂と肩を並べる柱に育て上げます。

岡畑グループ化学品事業の韓国担当として、韓国に根付いた、お客様のお役に立てる専門商社を目指し邁進いたします。

### 3. 岡興（上海）貿易有限公司

当社は中国の化学品を日本、韓国へ輸出する“ソーシング”と中国国内のお客様へ化学品を販売する“中国国内販売”を行っています。

2016年のソーシングビジネスは、元高円安の影響もあり、中国品の価格競争力が低下し苦戦しました。中国国内販売では、長年注力してきた化粧品分野で日本からの輸入品原料の販売を大きく伸ばすことができました。また、新たな商材の開発も具体化しています。しかし、期待していた農薬分野では顧客での新製品開発の遅れがあり、販売数量を伸ばすことができませんでした。結果として中国国内販売の売上げは昨年比で伸長し、利益を出すことができたものの、予算達成までは至りませんでした（売上：8億円）。

2017年も中国の経済状況は不透明で、全体経済を見れば減速傾向は否めません。しかし、我々が注力している化粧品、農薬分野はその中でも、大きく成長するポテンシャルを持っております。持ち前の現地中国企業への食い込み力と販売力をベースに、この数年で培った専門性、そして日・韓とのネットワークをフル活用して、本年も中国国内販売拡大に取り組んでまいります。

### 4. 辰科化工（張家港）有限公司

2016年は当工場が化学品事業における「もの作り拠点」として設立され10年目の節目の年でしたが、創業以来最も厳しい年となりました。計画した大型受託テーマの立ち上がりが遅れたこと、注力していた金属加工油などの開発が計画度通り進まなかったことが大きな要因となりました。

市場・お客様のニーズは常に変化しており、商品にライフがあることは全てのビジネスの宿命です。しかし当社スタート時から継続している製品もあり、営業力が強いお得意様、複数の用途に使用される製品などは成功率も高く、製品ライフも長いと言えます。2016年の経験を糧に市場・顧客のニーズ、商品のライフ等を様々な角度から分析し、新しい開発の判断に活かしてまいります。

環境、安全規制強化の流れが続く中国化学産業ですが、今まで蓄積してきた生産許可を応用した開発に加え、将来のオリジナル商品開発にむけて“グローバル注力分野プロジェクト”にも新たな開発の芽を求めながら、もの作り拠点活用を化学品事業全体で考えて経営していきます。

## フットウェア事業

フットウェア事業は、以下の3社で一体経営をしています。

【日本】岡畑興産：フットウェアカンパニー

フットウェア事業の司令塔として、靴受託生産ビジネスの営業を担当

【台湾】台湾岡畑股份有限公司

靴受託生産の品質管理、生産管理を担当

【台湾】Okahata Hong Kong & Co., Ltd.

人工皮革（帝人コードレ）等の靴素材販売ビジネスを担当

靴受託生産ビジネスは、営業役の岡畑興産フットウェアカンパニーと品質管理・生産管理を担う台湾岡畑が一体化して経営を行っています。

2015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変更方針の成果が出始め、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ましたが、2016年はオリンピック特需を期待したスポーツカテゴリー市場が大きく動かず、また一般紳士、婦人靴市場もここ数年で最悪の環境となり、当社の受託も影響を受けることとなりました。結果、昨年と比べて減収となり、両社の売上は28億円となっています。

また、靴素材販売ビジネスを担当する Okahata Hong Kong は、NIKE サッカー材料変更加速の影響を受け、減収の売上21億円となりましたが、コストダウンを図り、予算は未達ながらも、昨年とほぼ同じレベルの収益は確保することができました。

結果として、フットウェア事業総合売上は、49億円となりました。



## 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、急激な為替変動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。特に今年はシューズ業界としては近年経験したことのない不況市場となり、当社もその影響を大きく受け、売上、営業利益とも苦戦をしいられることとなりました。

そのような中、昨年から実施してきた「チャイナ+ワン」方針で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について、既存のお客様から評価を頂くとともに、新規のお客様からの受託も徐々に増え、2017年に向けて明るい兆しも見えてきました。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カントリーリスクを念頭に継続して行っています。

2017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」の行動指標を継続して、皆様から揺るぎない信頼をいただけるよう努力してまいります。

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

当社の事業は、靴の高機能材料をグローバルブランドに販売することです。その中でも基軸は「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。

無縫製加工向けのポリウレタンフィルム材料が長年販売製品の主流を占めていた人工皮革製品を上回った年になりました。

昨今の製靴工程の変革で、納入製品の主役が変化する中、2016年は最注力分野のサッカー靴への材料供給を主軸に販売活動を行いました。残念ながら予算未達に終わりました。著しく市場シェアを伸ばさせてきた Nike 社のサッカー靴も昨年からの競争激化により、その鈍化がみられ、弊社からの材料納入数量も影響を受けました。加えて、多様化する靴アッパー素材分野において、現行納入素材からの次の一手も視野に入れて行動しなければならない局面も迎えています。

顧客の構想、デマンドを理解し、満足させられる製品提案を迅速かつ正確に行うことが弊社の変わらない役割です。強力なタッグパートナーであるメーカー側との今まで以上の連携で、この局面を乗り越える準備をしていきます。今までもそうであったように“ならでは”の製品提供を行うことで顧客からのさらなる信頼獲得に努めます。

2017年は岡畑興産フットウェアカンパニーとの連携を行い、新規材料の提案、広範囲な市場開発を積極的に行います。約30年間培ってきた弊社のコネクションおよび専門営業ノウハウは進化が激しい靴材料市場でこそ真価を発揮するものと自負しております。

## 国内個会社

国内個会社は、以下の3社で運営をしています。

**【岸和田】岡畑織化株式会社**

当社創業からの染色加工業界を担当

**【名古屋】オカハタ東海株式会社**

東海・北陸地区に特化し化学品・樹脂・染色加工業界を担当

**【和歌山】紀泉ターミナル株式会社**

倉庫業

2016年の国内個会社の総売上は42億円で、予定通り経常利益も予算を達成いたしました。

### 1. 岡畑織化株式会社

2016年は染料、薬品の価格は安定し、得意先はエネルギーコストの削減により一息つくことができました。しかし稼働率の低さは改善されておらず、厳しい環境が続くものと思われます。

当社は各産地と密接にかかわっており、今後ともきめ細かいサービスで貢献していきたいと思ひます。

### 2. オカハタ東海株式会社

2016年度は為替変動およびナフサ価格の乱高下で、得意先の業種により多少の実績差がありましたが、概ね前年並みの販売達成ができました。消費税10%の実施時期延期で、住宅関連で期待した駆け込み需要が延期され、やや低迷しましたが、新規半導体用樹脂添加剤、中国観光客のインバウンド関連、震災復興関連材料で微増いたしました。

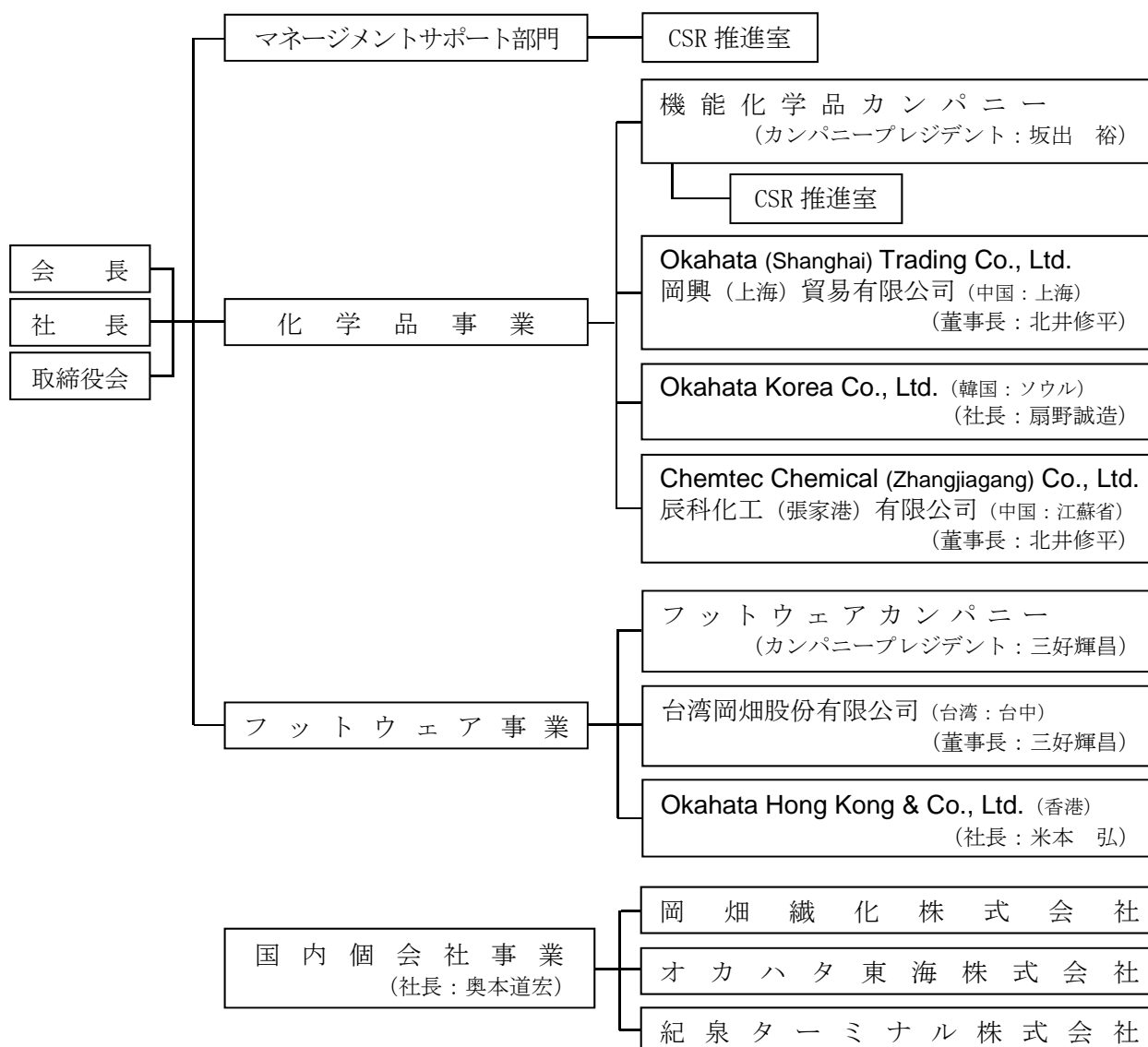
今後も東海、北陸地区に特化し、相互取引を念頭に提案型営業を実践いたします。

## ■2017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

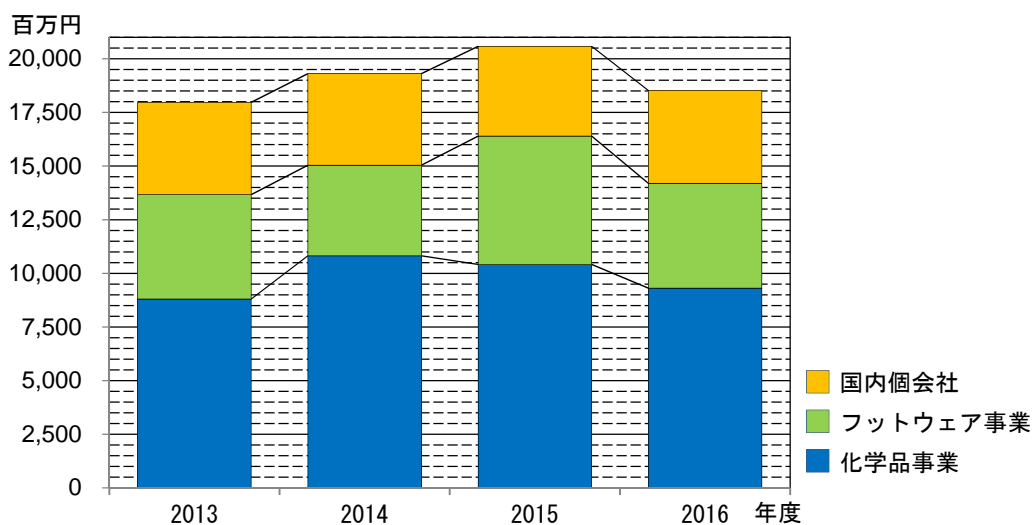


### □社員数

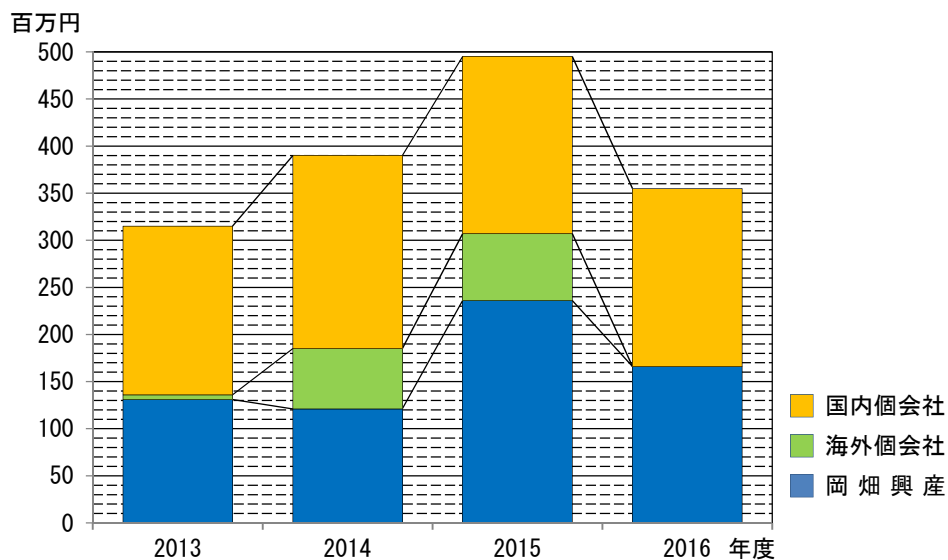
国内2支店 (大阪・東京)	39名
海外個会社	5社 78名
国内個会社	3社 13名

■資料

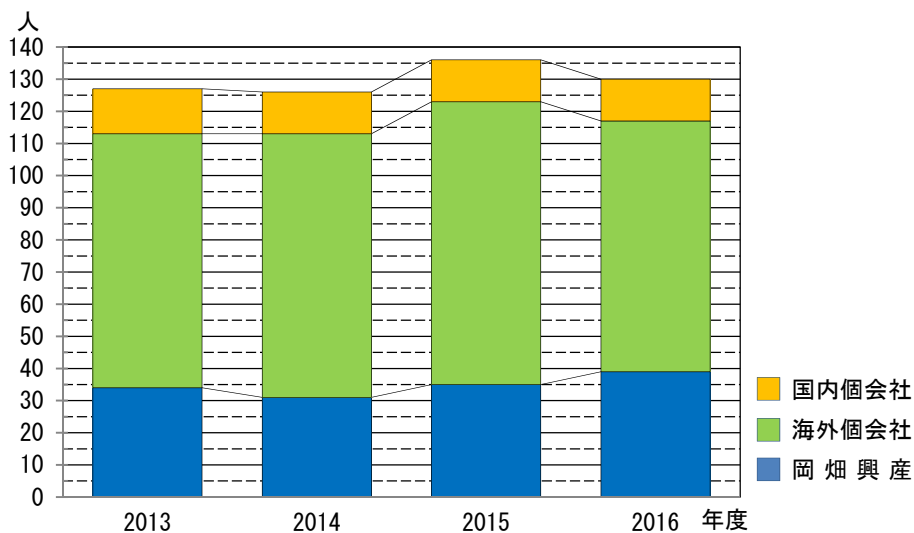
◇売上高の推移



◇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>