

事業報告書【第67期】

2017年1月1日～2017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	4
2. Okahata Korea Co., Ltd.	5
3. 岡興（上海）貿易有限公司	6
4. 辰科化工（張家港）有限公司	6
□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	8
2. Okahata Hong Kong & Co., Ltd.	9
□国内個会社	10
1. 岡畑織化株式会社	
2. オカハタ東海株式会社	
◎2018年度の経営組織	11
◎資料	12
■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

VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) に象徴される予測不能なビジネス環境の中、増収増益で今期事業報告を始められることは、ひとえに取引先様のご支援のお蔭であり、この場を借りてお礼を申し上げます。また、手前味噌ではありますが、弊社社員の日々の努力の賜物でもあり、この場で劳いの意を伝えることをお許しいただければ、幸いです。社長2年目で初の増収増益決算に胸をなで下ろしながらも、2期連続達成に向けて身の引き締まる思いです。

好業績を牽引した機能化学品カンパニーは、若手の成長（と糧となった多くの躓き）とベテランの活躍で、専門商社としてお客様の期待に的確に応えることができた1年でした。収益的にリーマンショック前の水準に戻し、今後の成長の土台となる価値ある1年だったと感じております。

フットウェアカンパニーは、残念ながら減収減益となりました。ベトナムを中心とした受託体制と品質管理システムが定着し量産品質は上がったものの、コスト的にはお客様のご要望に応えきれませんでした。靴市場のファストファッション化を真摯に受け止め、単なるコストダウンではなく、お客様の課題解決に刺さる付加価値提案に知恵を絞らねばなりません。18年度こそ、靴素材と製造、アスレと革靴のクロスボーダーな専門家である我々の価値が試されていると考えております。

岡畑興産全体としては予算達成で決算を終え、リニューアルした利益還元制度に基づき、多くの社員に特別ボーナスも支給することができました。目立った活躍をした個人・チームに贈るテーマ表彰も、創業記念日に、例年と変わった演出で実施いたしました。

日々の営業ではストイックに挑戦と成長を追い求める一方で、会社は安心して戻れる場所、何でも言い合える風通しのよい場所でありたいと願っています。一風変わった取り組み・ちょっとした遊びこそが、豊かな組織文化を育むと信じ、前述のボーナスや表彰、ゴルフやアウトドアの部活動や、変わった英語強化策、BBQ やビアパーティーなども積極的に行っています。

2016年の社長就任以来、

- ・お客様に真っ先に相談していただける存在、“ナンバーワン・パートナー”を目指し、
- ・お客様のニーズに的確に応えられる“アジリティー”を身につけよう、と2つのキーワードを掲げて進んで参りました。

2018年の年頭の挨拶では、次のステップとして、岡畑グループ全体が目指すべき姿を大方針・Direction として発表し、我々は“個性溢れる、専門性の高い、成長集団” — "Our Goal: To have Dynamic Personality, To be a Highly Professional, Growth-Focused Organization" — でありたいと謳いました。

専門商社に求められる役割は、メーカー技術と市場ニーズのマッチングを行い、お客様のイノベーションに寄与することではないかと考えます。VUCA時代こそ我々の活躍の場。“個性溢れる、専門性の高い、成長集団”を目指す我々は、アンテナ鋭く市場の変化に即応することで、専門商社として皆様のイノベーションに寄与できるよう、これからも努力を続けます。

商社の宝であり、武器である人財は、国境を越えて育っています。靴素材、化粧品分野の販売では海外個会社の現地社員がリーダーシップを発揮するようになりました。岡畑グループは、国籍・言語に関係なく、活躍できる舞台になっており、グループでの価値観、ベクトル共有を進めるために、大方針はDirection として英語でも用意しました。

2018年は化学品事業を坂出裕が、フットウェア事業を三好輝昌と新任の米本弘が統括する新体制で船出します。新しい未来に向けて、化学品×フットウェア、アジア×北米というキーワードで、新たな事業領域/イノベーションを生み出し、さらなる成長を目指して参ります。

これからも岡畑興産へのご支援・ご指導をよろしくお願いいたします。

2018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（坂出 裕 統括）

化学品事業は商事部門3社、製造部門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

2017年の化学業界は、景気を反映し多くの企業が過去最高益を更新する中で、当社の業績も景気の追い風に下支えされた面がありました。その一方で、韓国 THAAD 問題、中国化学工場への取り締まり強化など、ビジネスに影響を起しかねない様々なマイナス要因も起こり、特に THAAD 問題では Okahata Korea の顧客が中国への製品販売を大きく落とし、当社の原料販売も少なからず影響を受けました。そのようなマイナス影響の中でも、各拠点でこれまで蒔いてきたテーマの刈り取りを推進し、OKH グループ化学品事業として、売上 112 億円（前年比 120%）と昨年の実績を大幅に上回る結果を出すことができました。

製造部門である辰科化工は、ストップしていた既存受託案件の立て直しが遅れ、大きく予算を下回ったものの、既に回復軌道に乗り、確実に貢献できる態勢が整いました。

当社化学品事業は、事業拠点がある日・韓・中およびパートナーとの連携を強化しているインドでのソーシングとマーケット開発を行っていきます。特に“香粧品”“電材・機能材”の2プロジェクトを今後の成長エンジンと位置づけ、弊社ならではのアジア・ネットワークと専門性を活かし、お客様からナンバーワン・パートナーとして認めてもらうべく営業活動を展開していきます。

2018年は、弊社化学品新体制元年でもあります。これまで培ってきた取引先様との関係、弊社の組織風土を大切にしつつ、新たなオリジナリティーを追求していきます。また、アジリティをキーワードに、お客様のニーズに合わせた完成度・スピードを提供する集団として磨きをかけていきます。そして、2018年がいかなる経済状況になろうとも、追い風に頼らず、逆風にも負けない盤石な事業体質を創り上げていきます。

1. 機能化学品カンパニー（萩田良一 カンパニープレジデント）

2017年、機能化学品カンパニーの実績は売上74億円（前年比132%）となり、大きく伸ばすことができました。化学品業界全体が好景気であったことも牽引材料ではありましたが、ここまで大きく伸張した最大の理由は、当カンパニーが進めてきましたグローバル注力分野の開発および重要顧客深耕が実を結んだ結果といえます。

4年前からスタートした5つの“グローバル注力分野”につきましては、2017年期中に発展的に見直しをかけ、“化粧品分野”と“電材・機能材分野”の2つに絞り込み、徹底的に営業資源を投入していくこととしました。2018年も引き続き同方針の下、日・韓・中・印の連携で確実に種まきと刈り取りを推進します。特に化粧品分野ではヒアルロン酸や1,3-プロパンジオールなどが刈り取りの段階となっており、楽しいテーマに成長しました。また機能材・電材分野においても高機能樹脂モノマーやリチウムイオンバッテリーのセパレーター部材など、実績化が見込める商品が成長しています。

組織改革も継続しています。機能化学品カンパニーでは常に適材適所を念頭においた人財配置を行っており、特に若手がチャレンジできる環境作りを意識しています。そして、弊社の2018年キーワードである「ナンバーワン・パートナー」「アジリティー」を実践できる人財育成に引き続き力を注いでいきます。

今後も日本はもとより中国・韓国・インドのアジアが我々の主戦場となります。朝鮮半島情勢や中国大陸における環境取り締まりの強化など、化学品を取り巻く環境は混沌とした状況が続くと思われます。当社にとってその変化にいかに対応するかが、キーポイントとなってきます。常に情報のアンテナを張り巡らし、お客様に岡畑の価値を認めていただけるよう2018年も邁進いたします。

2. Okahata Korea Co., Ltd. (扇野誠造 社長)

2017年の韓国は、内政的には朴大統領が任期途中で罷免、新たな文大統領政府の発足という過去に例を見ない変動の年でありました。一方、外政的には北朝鮮の核実験やミサイル挑発等で朝鮮半島の危機が高まり、それに対応した THAAD 配備が中国との外交問題にまで発展しました。経済面では、半導体や石油化学の好調などで、GDP が 3.1%成長しましたが、THAAD 配備による最大の貿易国である中国との取引の大幅な減少（特に化粧品分野）や国内の流通システムの変化、内需市場の沈滞など、変化の大きな一年でした。

そのような中、当社の 2017 年戦略は化粧品、油脂、機能性材料の 3 本柱の基盤をつくり、収入の増加・多様化を図ることでした。最注力事業の「化粧品」は、THAAD 配備の影響による弊社顧客（大手化粧品会社）の業績悪化の影響で既存品は大きく落ち込みましたが、主要商品の新規拡販や新規商品の実績化により、ほぼ予算を達成することができました。また、さらなる拡大のため、日・韓トレンド変化の中から、その流れにふさわしい原料提案を行える専門家集団「戦略チーム」を創設しました。「油脂」は、アルコールビジネスの競争激化の中、苦戦しましたが、何とか若干の未達成で食い止めることができました。新しい柱作りの「機能性材料」は既存商品で増加しましたが、電子材料分野の実績低下および新規開発の遅れで未達成となりました。結果として、売上全体では、約 34 億円（333 億 Won、前年比 86%）で予算未達となりましたが、コストダウンの努力により、経常利益での予算は達成しました。

2018 年のビジネス環境は、中国とは関係改善の兆しはありますが、世界的な保護貿易主義等、引き続き厳しいビジネス環境が予想されます。その中で事業目標を確実に遂行するために、「化粧品」は前述の専門家集団「戦略チーム」をフル活用し、パーソナルケアを維持拡大しながら、スキンケア分野開拓に注力いたします。「油脂」は花王様のよきパートナーとしてユーザーの状況・動きを的確に伝え、Good Communication をすることで予算目標を達成いたします。「機能性材料（ポリマー、電子材料）」は岡畑グループ各拠点と協働し、新規材料の提案、供給安定性の確保等でお客様から信頼されるパートナーを目指し、2020 年には化粧品/油脂と肩を並べる第 3 の柱に成長させていきたいと考えております。

Okahata Korea は今後共、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店を目指し邁進いたします。

3. 岡興（上海）貿易有限公司（北井修平 董事長）

中国における化学業界は環境、安全面で益々管理が強化された一年でした。問題のある企業では生産中止となる化合物が多発し、操業停止となる企業も続出しました。反面、中国政府は半導体、自動車などの先端産業への投資には力を入れており、その周辺ケミカルビジネスは好調な動きでした。

当社は化学品事業における中国ビジネスの商事部門として、ソーシングビジネスおよび中国国内のお客様に国内外の化学品販売を担当しています。

2017年のソーシングビジネスは、当社扱い商品でも生産調整、中止となる影響がありましたが、電子材料関係の製品が立ち上がり、前年度の売上を維持することができました。中国国内販売は4分野を重点として取り組んでいます。他社と差別化した戦略構築にはなお時間が必要です。その中で3年目を向かえた化粧品分野で日本からの化学品原料の販売を大きく伸ばすことができ、水処理分野と肩を並べるビジネスに成長しました。金属加工・農薬添加剤では開発の遅れで未達成となりましたが、結果として経常利益目標は、達成することができました。

2018年は中国国内販売は日本・韓国からの支援を得て着実にビジネスを拡大することに加え、中国化学品ソーシングビジネスで貢献することを重要事項として行動します。過去の染料・医薬中間体ビジネスの世界が大きく変わる中で、当社の取扱商品、信頼できる仕入れ先も大きく変わってきました。また、益々環境問題で管理が強化される中で当社の情報は重要です。調査依頼への期待される対応はもちろん、岡興（上海）の強みを活かした新規提案型ソーシングを目標に掲げ運営いたします。

4. 辰科化工（張家港）有限公司（北井修平 董事長）

当社は中国・張家港で化学品事業における「もの作り拠点」として受託生産を担当しています。受託数量は前年比大幅に拡大しましたが、計画していた大型受託テーマの立ち上げが遅れたため、予算に対しては大きく未達となりました。しかし、大型製品の立ち上がりが2017年第4Qより順調に推移し、本年度は大きく拡大します。また、注力していた金属加工油開発が大きく伸張し、新規の配合受託が順調に立ち上がりました。取引先様からの長年の受託ビジネスのご指導で技術の蓄積ができました。そして、重合、有機合成反応、配合ビジネスが弊社の生産の基盤としてでき上がりつつあります。課題はこの実績を活かした数量拡大、新規横展開顧客開発で工場をフル操業に上げることです。

商事部門同様に中国市場は環境、安全面での管理が強化される流れは変わりません。法律遵守を徹底し、環境・安全面での投資は継続します。既存製品の生産拡大に加え、化学品事業に於ける物作り拠点としてのプロジェクトに貢献するオリジナル商品開発を常に考え経営していきます。

フットウェア事業（三好輝昌 統括）

フットウェア事業は以下の二つのビジネスで構成しています。

- ①靴受託生産ビジネス
- ②靴素材販売ビジネス

そして、このビジネスを以下の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と靴材料販売ビジネスにおける国内営業、新素材開拓を担当しています。

【台湾】台湾岡畑股份有限公司

靴受託生産の品質管理、生産管理を担当しています。

【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全般を担当しています。

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運営を行っています。

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、婦人靴市場も非常に厳しい市場環境となり、当社の受託ビジネスも影響を受けました。2017年も引き続き市場環境の改善は見られず、特に一般紳士、婦人靴市場のさらなる悪化で苦戦を強いられることとなりました。そのキャッチアップとして新規ブランド開拓を推進してきましたが、上市スケジュールの遅れもあり、売上への貢献をすることができず、両社の売上は26億円（前年比93%）となりました。

また、靴素材販売ビジネスを担当する Okahata Hong Kong は、当社の取引主力ブランドの NIKE 社のサッカーカテゴリーの販売不振と、そのサッカーシューズ材料変更による販売単価ダウンの影響を大きく受けることとなりました。そのキャッチアップとして岡畑興産フットウェアカンパニーとの連携によりここ数年進めてきた新規素材開発も遅れ気味で、売上に貢献することができませんでした。その結果、売上16億円（1.1億HK\$、前年比71%）となり、フットウェア事業総合売上は、42億円（前年比86%）にとどまりました。

利益においても、靴受託生産ビジネス、靴素材販売ビジネス共に売上未達の結果、減益決算となりました。

1. フットウェアカンパニー（瀧谷哲司 カンパニープレジデント）
台湾岡畑股份有限公司（三好輝昌 董事長）

日本の靴市場は、ここ数年の低コスト化が今も続いており、また、売り場においても、靴専門店、百貨店だけでなく、大型量販店、紳士婦人アパレルチェーン店等の伸張と、ボーダレス化が促進され、ブランド、製靴工場、材料メーカーに目を向けても、ボーダレスの業界となってきました。その結果、その競争原理からコストアップを限られた範囲でしか価格転嫁できない状況は続き、2017 年も厳しい一年となりました。特に一般紳士、婦人靴は昨年が増しての不況市場となり、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、ここ数年実施してきた「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は、ある程度が目途が立ちましたが、今後を見据えて 2018 年はこれら工場の集約化を念頭にコスト低減を図ります。また、2017 年は売上に貢献ができませんでしたが、新規のお客様からの受託も視野に入っており、2018 年に向けて明るい兆しも見えてきました。もちろん、将来を考えての新規工場開拓は、カントリーリスク回避を前提に継続して行っていきます。

2018 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、全社キーワードの「アジリティー」を念頭に、「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参ります。

2. Okahata Hong Kong & Co., Ltd. (米本 弘 社長)

当社の事業の基軸は「帝人コードレ」の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」はじめグローバルスポーツブランドに販売することです。

弊社の注力分野である Nike 社のサッカー靴向け材料販売が 2016 年後半より鈍化しはじめ、2017 年度においてもさらに販売不振のあおりを受けました。加えて、納入材料の低価格化が進み、日本製品を販売する当社にとっても逆風となりました。その結果、2017 年度は販売数量を落し、前年比で大きく減収となりました。製靴工程の変革と靴アップー材料の多様化が進む中、30 年余り培ってきた弊社のノウハウを活かし、新規素材開発、提案を行なってきました。新規ビジネスの芽も生まれましたが、当初の予定より遅延し、2017 年の売上には貢献はできませんでしたが、早期の実績に結びつけるべく継続して行動して参ります。

Okahata の 2018 年キーワードに“ナンバーワン・パートナー”がありますが、靴材料販売の専門集団として構築してきた弊社のネットワークとサービスは、顧客、取引先メーカーにとって頼りにされる資源になり得ると自負しております。環境変化が激しく、益々多様化する靴材料だからこそ、弊社の発信力、提案力のみせどころと思っております。基軸のアップー材料販売においては、顧客デマンドをさらに深く掘り下げ、満足していただける製品開発をメーカー側とともに引き続き推進していきます。一方で、アップー材料にとどまらず、高機能差別化新素材を顧客に提案し、新規ビジネスの開拓を継続します。

2018 年はメーカー側とより綿密に販売戦略を立て、昨今の環境変化を好機ととらえ、顧客の信頼のさらなる獲得に努める所存です。

国内個会社（奥本道宏 社長）

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

1. 岡畑織化株式会社

2017年度も相変わらず染色加工業界の不況が続いていますが、当社は増収、増益を確保することができました。得意先も主力商品の一部の染料、薬品に値上りがありましたが、エネルギーコストが比較的安定していたため、稼働率は落ち込んだものの一定の業績を確保できた模様です。

しかし、年末には和歌山の大手ユーザーが廃業するなど、決して楽観できる状況にはありません。2018年はさらに厳しい環境が続き、得意先の淘汰が予想されます。岡畑織化はこのような厳しい業界を相手に販売活動を行っていることを認識し、地域で同業他社に負けない、地域密着型営業を日々実践していきます。

2. オカハタ東海株式会社

2017年度は、大きな為替変動もなく海外向け電子材料関連の販売は好調に推移いたしました。一方で消費税10%への実施延期により住宅関連が落ち込み、人手不足によって土木関連が振るわず、また繊維の国内需要減少等がありましたが、トータルでは売上、利益とも昨年度並みの実績となりました。

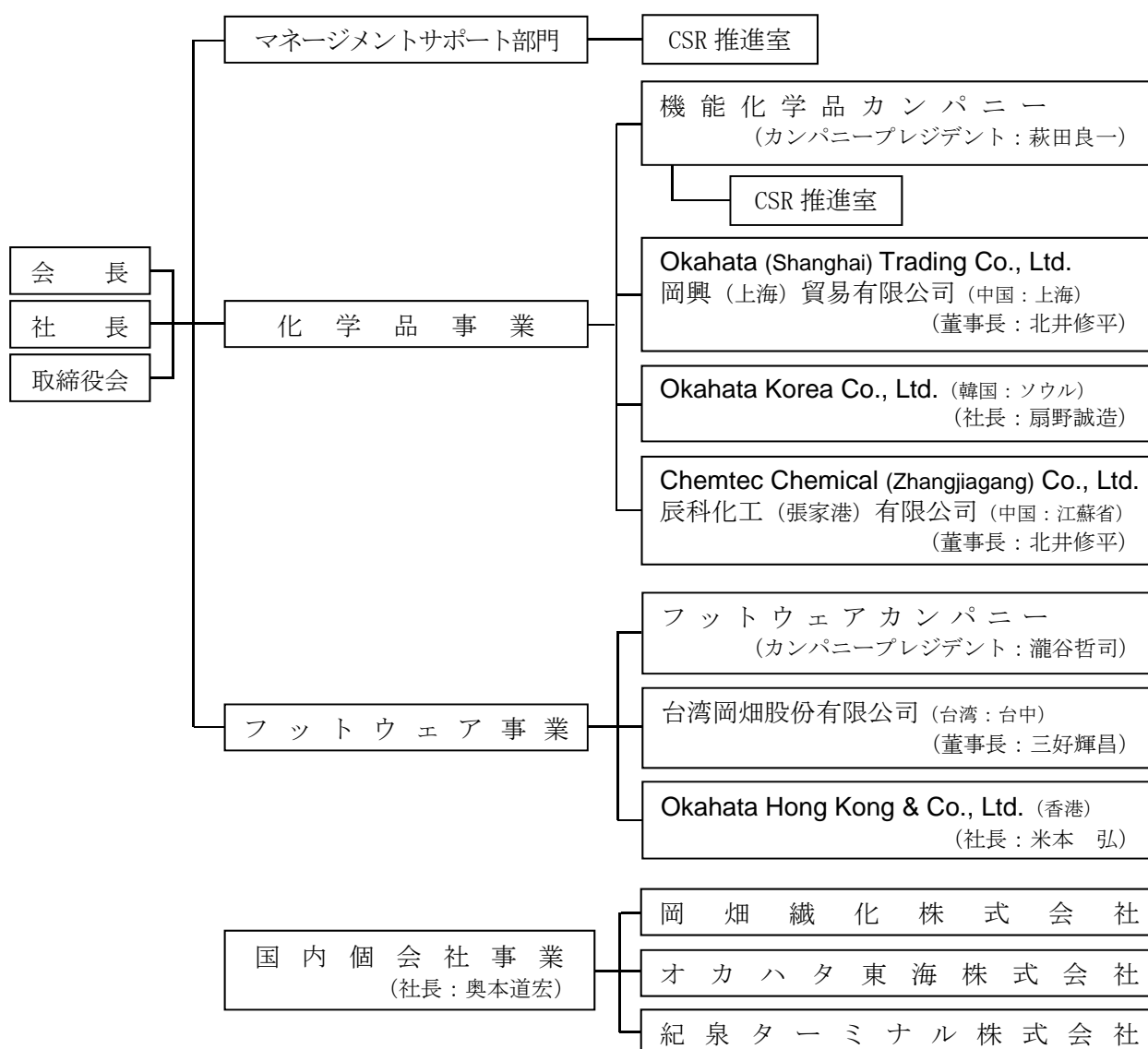
今後、国内での得意先の人手不足による生産性低下も視野に入れ、東海、北陸地区に特化した相互取引を念頭に提案型営業を実践いたします。

■2018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
取締役	坂出 裕 機能化学品事業 統括
取締役	三好輝昌 フットウェア事業 統括
取締役	米本 弘 フットウェア事業 副統括
監査役	市川欽一

□組織

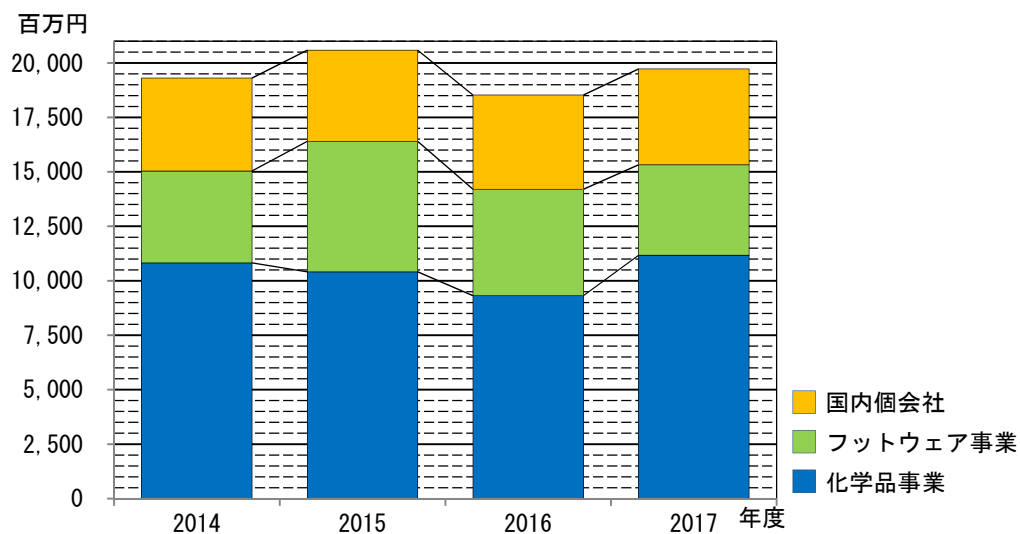


□社員数

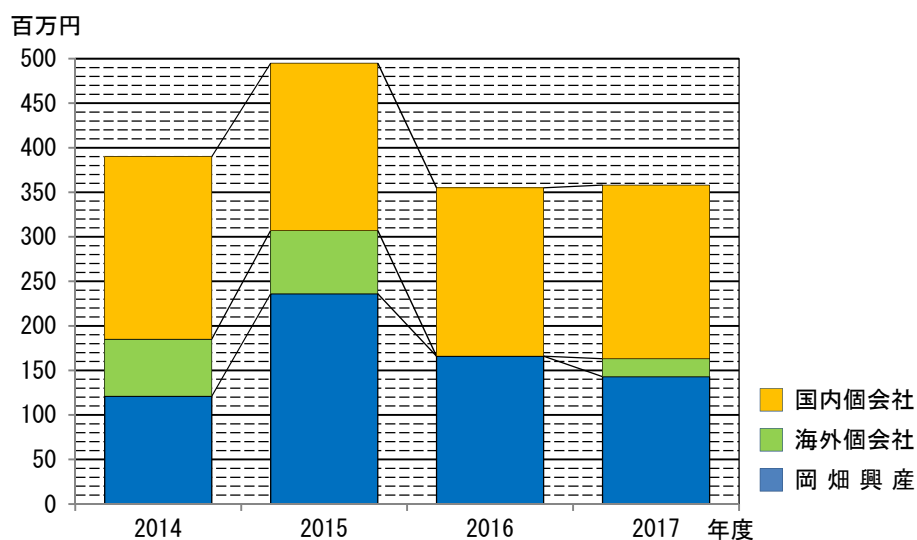
国内2支店 (大阪・東京)	41名
海外個会社	5社 74名
国内個会社	3社 15名

■資料

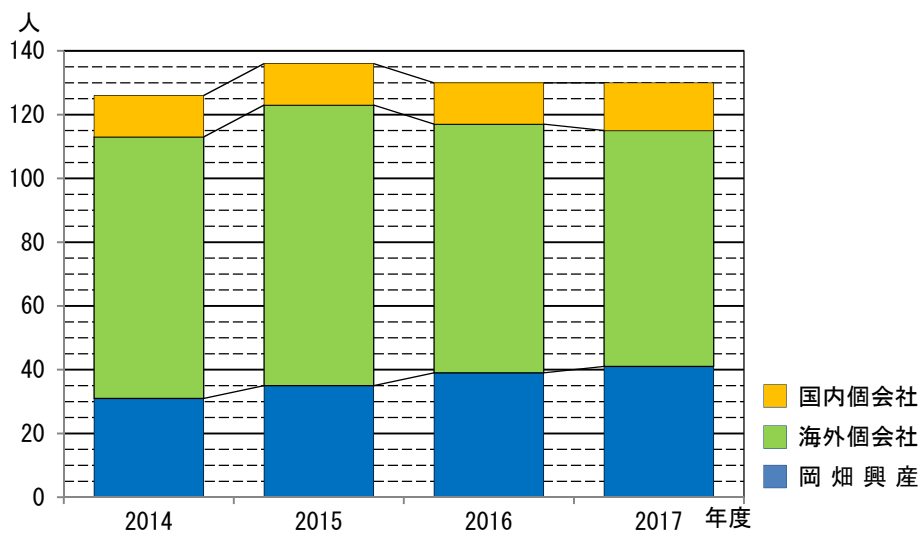
◇売上高の推移



◇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>