

事業報告書【第68期】

2018年1月1日～2018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
1. 機能化学品カンパニー	3
2. Okahata Korea Co., Ltd.	4
3. 岡興（上海）貿易有限公司	5
4. 辰科化工（張家港）有限公司	5
□フットウェア事業	6
1. フットウェアカンパニー/台湾岡畑股份有限公司	6
2. Okahata Hong Kong & Co., Ltd.	7
□国内個会社	8
1. 岡畑織化株式会社	
2. オカハタ東海株式会社	
◎2019年度の経営組織	9
◎資料	10
■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

難しいビジネス環境が続くなか、2期連続の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賜物とお礼申し上げます。

当社グループの二大事業、化学品とフットウェアの両軸において、グローバルで勝てる専門分野の確立と人財育成が順調に進み、韓国/化粧品分野、日本/電子材料分野や中国キーケミカルのソーシング、ナイキ向けの靴素材販売拡充など、弊社らしい“強みのカード”が揃い、今後もますます存在感を発揮できると確信しております。

最前線の営業が目立ちがちな専門商社の仕事ですが、これらの好結果は、社員全員のチームワークで勝ち得えたものです。1月の創業記念日には 2018 Okahata Awards と名打ち、2018年の収穫を皆で盛大にお祝いをさせていただきました。

さて、2019年、弊社の主戦場である日本、韓国、中国、米国はまさに VUCA 2.0 (VUCA : Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)。変化が常態化し、さらには人財が多様化している今、経営の“当たり前”も目まぐるしく変わっています。その変化に追いつけるよう、2018年発表の大方針 (Direction) で決めた理想を目指して、岡畑興産の経営を進化させて参ります。

グループ大方針 (Okahata and Company Direction) を、2018年1月に日英二ヶ国語で発表して以来、国内海外拠点で幹部ミーティングを重ねながら、社内浸透を図ってきました。そこで目指しているのは、VUCA2.0 時代の“フラットな組織とコミュニケーションで、ワクワク勝つ”経営です。2019年は社内コミュニケーションや目標制度等を、大方針 (Direction) の理念に合わせ進化させていきます。

冒頭の「Okahata Awards」で、社員の頑張りを共に祝いながら、日々の悩みにも寄り添える組織&社内コミュニケーションのために、「1 on 1」と「社内 SNS」ツールを準備。ありたい姿を自分たちで決めていく行動目標設定「SDP (Self Direction Plan)」や、経営の方向性と、社員の期待/ワクワクを近づけるため、「エンゲージメントスコア」という定期社員サーベイも導入しました。

営業組織も、即断即決/適材適所のフラット型を志向し、経営と現場の橋渡し役であるリーダー教育にも力を入れます。加えて人財育成面では、フィリピンの大学と提携し、2ヵ月の英語研修を予定。まさに新たな取り組みが目白押しの2019年です。

2019年の事業経営は、坂出裕が化学品事業を、米本弘がフットウェア事業を統括します。社員の個性が輝き、皆様の事業のお役に立つ以上の“プラス”を感じていただけるような、“個性溢れる、専門性の高い、成長集団”を作って参りますので、これからも、岡畑興産グループへのご支援・ご指導をよろしく願いいたします。

2019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

2018年の化学業界は堅調に推移したものの、米中貿易摩擦や中国経済減速といった不安要素や、厳然たるリスクとしての中国環境問題など、日・韓・中のマーケットをフィールドとする我々にとっては決して安穏とした年ではありませんでした。しかし、化学品事業全体として注力して取り組んできた「香粧品分野」「電材・機能材分野」における既存ビジネスの拡大と新規事業開発が実を結んだことにより、売上123億円（前年比110%）と前年に引き続き大きく販売を伸ばす事ができました。収益面においても前年から大きくプラスとなっています。生産部門におきましては、新規受託が増え売上も大きく伸ばしましたが、事業採算面では受託数量拡大によるさらなる改善が必要です。

国内化学メーカーが、さらなる成長を求めソリューションプロバイダーとしての新たな道筋を模索しているなか、販売を担う当社としましても、既成概念に囚われず、営業のクオリティを磨き、真の顧客ニーズの橋渡しができるコーディネイターを目指します。国際ビジネスにおいては、当社の日・韓・中営業拠点、そしてインドネットワークを駆使し、2018年にも散発したお客様の原料調達難や、新たなトレンドにマッチした機能性原料ニーズへの対応など、当社ならではの強みを活かしたソリューションを組織連携で組み立てていきます。これらを実現するためには、定量的な規模の拡大だけでなく、定性的な“ありたい姿”に向けたあらゆる面でのクオリティ強化が不可欠です。

2019年は亥年。新たな元号を迎える節目の年でもあります。昭和型の猪突猛進も必要ですが、個々の“ありたい姿”（望み）に向け、猪突望進する、そして、そこに組織を上げてバックアップする、そのような有機的つながりなくして真に強い組織にはなり得ないと思っています。そして、来るオリンピックイヤーには、さらに磨きがかかったクオリティの高い営業集団として社内外で認めてもらえる組織を目指していきたいと思っています。

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）

機能化学品カンパニーの当年実績は売上85億円（前年比115%）となり、販売を大きく伸ばすことができました。

日本経済の緩やかな回復、アジア新興国の経済も堅調に推移、我々化学産業の根幹である石油化学においても、東アジアの旺盛な需給が続くなか原油価格の値上がり等があり、全般的に追い風であった2018年となりました。

機能化学品カンパニーの具体的な施策として注力2分野「化粧品分野」「電材・機能材分野」が順調に成長しました。化粧品分野は日・韓・中の連携がより強固なものになっており3拠点で増収となりました。特に日本の機能化学品カンパニーでは、1,3-プロパンジオールの販売が大きく伸張しました。同商品はスキンケア製品に広く使用され、市場でのニーズはまだまだ広がっていくと予測しており、2019年もメーカーとの連携を強化し安定供給、安定品質でさらなる拡販を目指します。また化粧品分野の拡大を目指し新商品の提案も考えており、展示会の出展等も予定しています。

電材・機能材分野については液晶関連部材が堅調に推移し、売上に大きく貢献しました。開発にはスピードと豊富な経験、知識が必須であり、同分野を深耕することで当社の専門性をさらに高め、次世代の人財育成を推進いたします。機能性樹脂モノマーは、中国の環境問題、不透明な政策等で、想定より中国パートナーの立ち上げが遅れてしまいましたが、今年は大きな成長を期待しています。

組織強化の面においては、個性溢れる専門性の高い成長集団を目指して「アジリティー」の実践を念頭に置き組織運営を行ってきました。日・韓・中の人事交流も活発化し、言葉のみならず商習慣、文化も共有できる体制作りを推進し、韓国人や中国人、また女性営業も増え、5年前の14名から現在では19名のカンパニーに成長しました。

2019年も先行き不透明な取引環境が続きますが、引き続き「アジリティー」の実践、すなわち意思決定のスピードや効率、チーム編成や役割分担をフレキシブルに行うことによりさらなる組織強化を行って参ります。また、機能化学品カンパニーでは2019年スローガンを「個の質の向上」としました。若手は当たり前のレベルの向上、ベテランは専門性をより深耕、そして組織支援の仕掛けも準備し、さらなる飛躍を目指します。

2. Okahata Korea Co., Ltd. (扇野誠造 社長)

2018年の韓国は、外交面で非常に大きな変化がありました。北朝鮮の核開発から経済協力への大きな政策転換により、南北および米朝間の首脳会談が実現し、緊張緩和が一挙に高まった大転換の年でありました。経済的には半導体、石油化学の好調はありましたが、その他の分野は総じて振るわず、GDP成長率は2.7%にとどまりましたが、1人当たりの国民所得は初めて3万ドルを突破致しました。一方、米中貿易戦争による輸出環境の悪化や最低賃金の引上げ等により、中小企業の競争力低下や雇用環境の悪化により経済的な危機感が高まった年でもありました。

当社の2018年の方針は香粧品分野と油脂分野の安定的な拡大に加え、機能性材料分野を成長させることでした。主力事業である香粧品分野は、韓国化粧品メーカーの中国市場への輸出鈍化傾向と国内市場の流通構造の変化（スーパーマーケット⇒ネット販売等への移行）により、当社のお客様（大手化粧品メーカー）が苦戦、それに伴い当社も販売減で予算が若干の未達となりました。新規開発の面では従来のパーソナルケア（シャンプー、ボディ）に加え、コスメ攻略のための新しい戦略チーム（専門家集団）を設立し、2019年に向け開発が進んでおります。

油脂分野は、メーカー（花王様）との円滑で十分なコミュニケーションを通じて、重要顧客への集中と新規取引先の発掘を通じ、事業目標を達成することができました。新たな成長軸としての機能性材料分野（ポリマー・電材機能材料）は事業計画の遅延のみならず、メーカーからの供給不安などにより、目標にとどきませんでした。結果として、2018年の売上は、345億ウォン（前年比104%）となりました。

2019年は米中の貿易摩擦と中国をはじめとする世界経済の成長率鈍化などのリスク要因により、厳しいビジネス環境が予想されます。そのなかで当社は事業目標を達成するため、香粧品分野は前述の戦略チームを積極的に活用、スキンケア分野に注力していきます。油脂分野は主要顧客中心の密着営業を強化させ、機能性材料は、新規プロジェクトの実績化および展示会への出展による新規顧客開発、岡畑グループとの協働等により、2020年には香粧品/油脂に匹敵する第三の事業へと成長させていきます。

当社のモットーである“質の高い専門家集団による顧客密着型の営業活動”を通じて、お客様のお役に立てる会社、お客様と一緒に成長していく会社を目指しております。今後もお客様のナンバーワン・パートナーになれるよう、邁進して参ります。

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、安全面はもちろん大気汚染問題への規制もますます厳しくなり、当社の仕入先も含め、環境規制による生産停止、中止などに振り回された1年でした。GDPは6.5%を維持していますが、米中貿易問題がどのように落ち着くか、非常に気になるところです。

本年度は「日、韓へのソーシング」、中国内販売は「化学品事業の強みが活かせる化粧品分野、水処理分野」に注力しました。化粧品分野では予算を達成しましたが、水処理分野では開発の遅れで未達となりました。

長年にわたり化学品事業における中国化学品ソーシングは当社の強みです。環境規制で供給問題があるなか、日本との連携を強化した結果、化粧品分野、アラミド繊維原料で大型商品が立ち上がったことなどが貢献し、前年比160%と大きく伸ばしました。2019年度もさらに拡大させる計画です。韓国ソーシングは未だ大きなビジネスには育っていませんが、日本の強みを活かしたアラミド分野等での開発が進み、将来が楽しみです。

国内販売では日本、韓国からの応援を得て化粧品分野に注力しました。長年取り組んできた日本からの輸入原料の販売が昨年以上に拡大、また新たに韓国からの輸入原料の種まきも芽が出てきました。中国市場で展開する日系、韓国系企業への新しい取り組みで、1,3-プロパンジオールなども実績が出始め、中期計画の核として育ってきました。

2019年度はさらに環境規制が強化されることは間違いありません。日本、韓国からの依頼に的確に応えられる「ソーシング力強化」に加え、さらなる質の向上を目指し、岡興（上海）発信の提案型ソーシングも積極的に行っていきます。国内販売においては、日本、韓国の協力を得て「化粧品分野」での販売拡大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）

当社は化学品事業におけるお客様との関係を活かし、中国・張家港で「化学品製造拠点」として受託生産を行っています。長年開発を進めてきた大型受託製品の立ち上がり、また新規受託が2商品立ち上がった結果、受託数量は前年比180%の伸びとなりましたが、計画した数量に対しては未達となりました。

岡興（上海）同様に中国環境規制に振り回されましたが、供給責任を持つ生産部門の立場で、商事部門とは異なる次元でのリスク対応の必要性を実感した1年でした。大気汚染問題対策による稼働の制限なども強化されることは間違いありません。法律を遵守し、生産部門としてお客様から信頼を頂くことを一番の使命として運営します。

2019年度はさらに受託生産量を拡大し、操業を上げ黒字運営の基盤を作りあげます。そのためには既存製品の受託数量拡大に加え、今までの生産許可を応用した新規ビジネスの獲得は不可欠です。また、お客様から真のパートナーと認めていただくことで、新たな分野で安定的な新規受託ビジネスを創り上げていきます。

フットウェア事業（米本 弘 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。

2018年も市況は回復傾向になく、一般紳士、婦人靴市場の悪化継続で苦戦を強いられました。加えて、SPA（製造小売）の加速によりブランド側の企画減少および上市時期の見合わせで、当社の受託生産ビジネスも大きく影響を受けました。一方で、この逆境を補うべく新規ブランド開発の実績化に成功し、売上貢献できるようになり、明るい兆しも見えています。受託生産ビジネスを担う両社の売上は28億円（前年比108%）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が回復したことで獲得企画数の増化で、大きく売上を伸ばすことができました。2018年 FIFA ワールドカップでの弊社供給製品の露出もあり、この世界的イベントの営業的成功も販売好調を後押ししました。また、数年来進めてきた新規素材開発の実績化も追い風となり売上貢献し、売上20億円（1.4億HK\$、前年比127%）となり、フットウェア事業総合売上は、48億円（前年比114%）となりました。

利益においても、靴受託生産ビジネスと靴素材販売ビジネス共に売上増により増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（米本 弘 董事長）

日本の靴市場は、製品の販売不振が継続し、ブランド側の在庫過多による発注枠の減少に加えて、大型量販店、アパレルチェーン店等のSPA（製造小売）の加速により靴ブランドが企画数を絞り、また販売上市の見合わせにより、受託数量減少が顕著になりました。コスト要求も厳しく、価格転嫁が難しいなか、非常に厳しい経営環境でした。一方で、新規のお客様からの受託ビジネスが実績化に成功し、安定的に収益が見込めるま

で成長し、昨年比、売上、営業利益増となりました。

台湾岡畑は数年来実施してきた「チャイナ+ワン」方針のもと、ベトナム、カンボジア、中国大陸の生産工場の集約に着手し、体制の見直しを図り、生産減に対応し全体コストの削減に努めました。一方で将来を考えてインド生産においては組織補強と拡充を実施しました。高品質の製品をオンタイムに安心してお客様にお届けするために、組織のアップデートを人財、ハードの両面から推進して参ります。

2019 年も決して楽観的な経営環境ではありませんが、フットウェアカンパニーの企画提案力、岡畑台湾の生産・品質管理機能の両輪を今まで以上により強固に一元化させ、身の丈経営を実施し、お客様からの“ナンバーワン・パートナー”としてさらなる信頼の獲得に向けて努力して参ります。

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 2017 年末から回復し、2018 年は販売数量を伸長させることができ、予算達成となりました。2018 年 FIFA ワールドカップで有名選手が着用した靴製品にも弊社が担当させていただいた「帝人コードレ」の製品が多く使用され、最もゴールを決めた靴製品のアップパー素材も同社製品でした。外観と機能面の両面で高く評価され、採用にいたったということで当社が長年培ってきた素材の提案力がお客様から頼りにされている結果だと信じています。

新規素材開発も進み、2018 年はその納入の実績化が実現した記念すべき年となりました。アップパー以外の取扱材料へと幅を広げることで、より詳しい開発トレンドの把握、情報入手が可能となり、既存、新規の取引メーカー様にさらに充実した素材提案の投げかけができるようになりました。

スポーツシューズの素材の進化が加速するなか、お客様からの新規機能素材の探索要望はますます貪欲になっています。いまこそ、30 年以上靴素材販売で培った弊社のノウハウ、ネットワークとサービスの基盤＝“OKHK プラットフォーム”がまさに真価を發揮できる時代になってきました。弊社には“素材に関する何かしらの解決策がある”、“魅力ある開発素材提案ができる”を目指し努力を重ねていきます。2019 年は弊社機能のさらなるアップグレードをめざし、組織の拡充を行ない、靴素材の“ナンバーワン・パートナー”としての Okahata を揺るぎないものにしていく所存です。

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

2018年度は前年比で売上、利益とも微増の結果となりました。染料、助剤、工薬が大幅に値上がりし、特に染料は100%の値上げという物もありました。その中で当社は顧客の値上げ負担の軽減のため、旧値品の在庫を増加するなどユーザー対策を行ってきました。しかしながら中小の顧客では倒産はなかったものの数社は廃業に追い込まれました。染色加工業は加工賃の値上げに動いたものの十分な採算是正には至っておらず、今後も厳しい環境が継続するものと思われまます。

岡畑織化はこのような厳しい業界相手に販売活動を行っていることを再認識し、地域で同業他社に負けない、ユーザー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

2018年度は、対前年度比増収増益となりました。前半、中国の環境規制による玉不足が多発し、樹脂およびその原料で供給不安による価格改定はありましたが、海外向け電子材料関連を中心に販売は好調に推移しました。

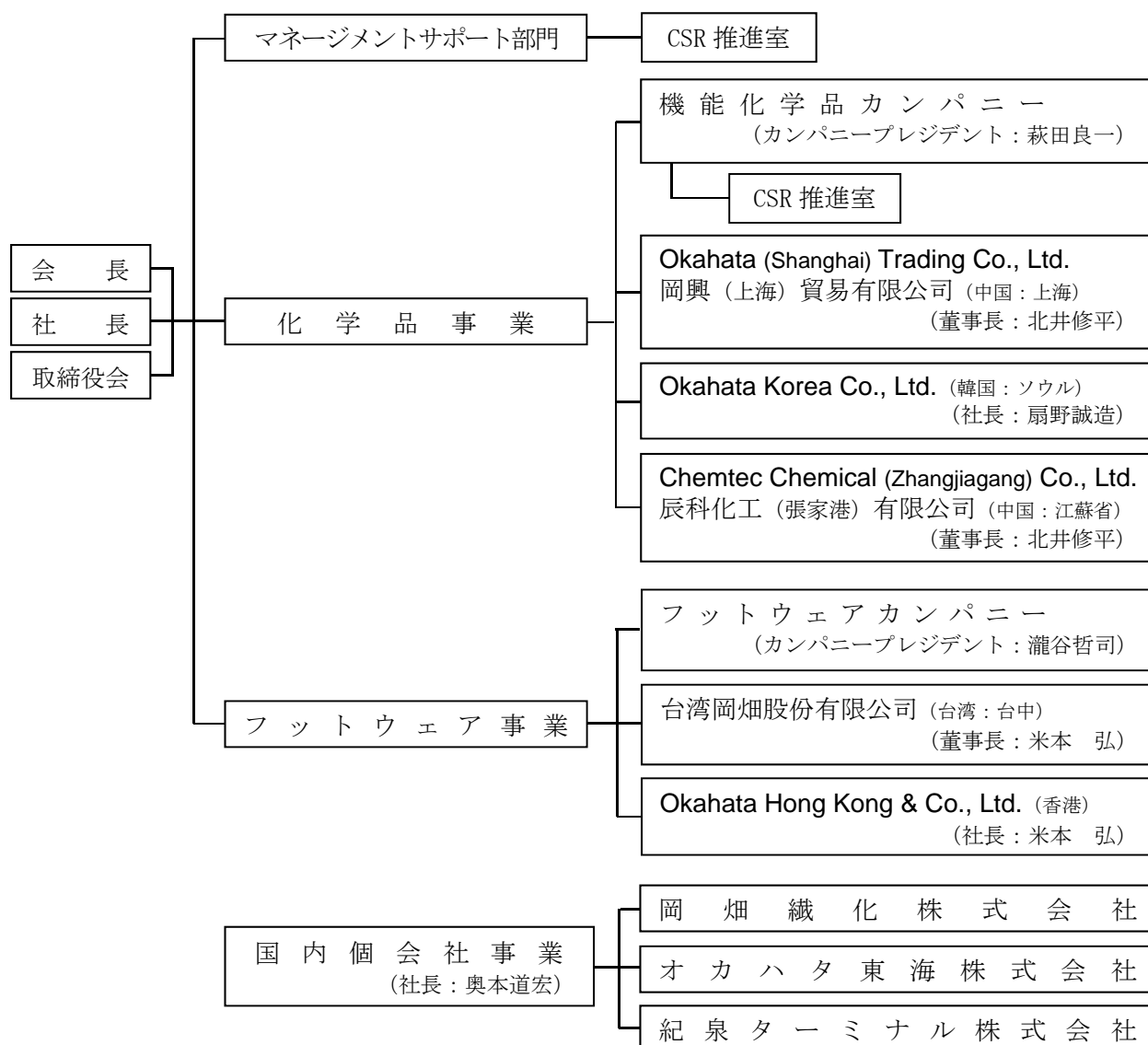
世界経済の低迷が予想される今後につきましては、住宅、自動車関連を中心に、人手不足による生産性低下対策も視野に入れ、東海、北陸地区に特化した相互取引を念頭にした提案型営業に力を注ぎます。

■2019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 米本 弘 フットウェア事業 統括
 監査役 市川欽一

□組織

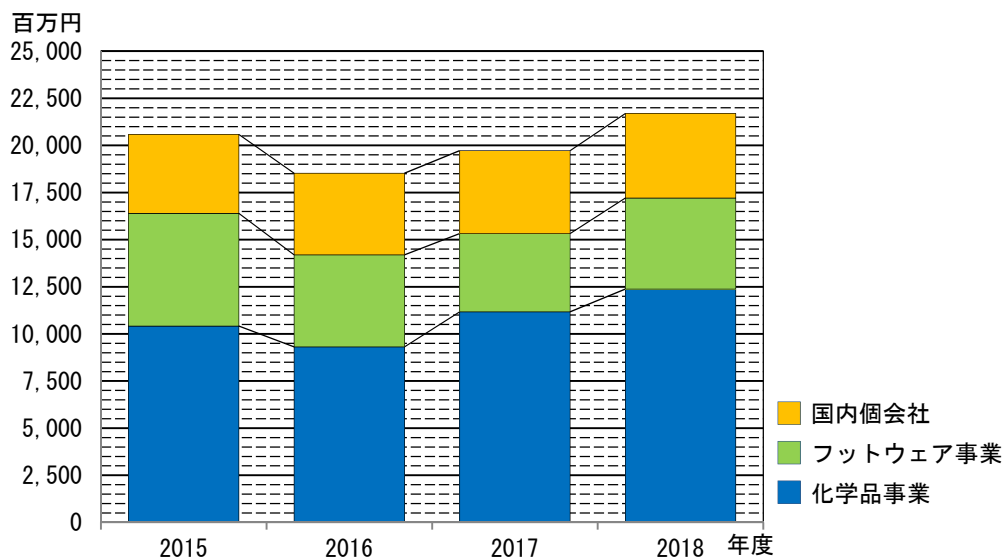


□社員数

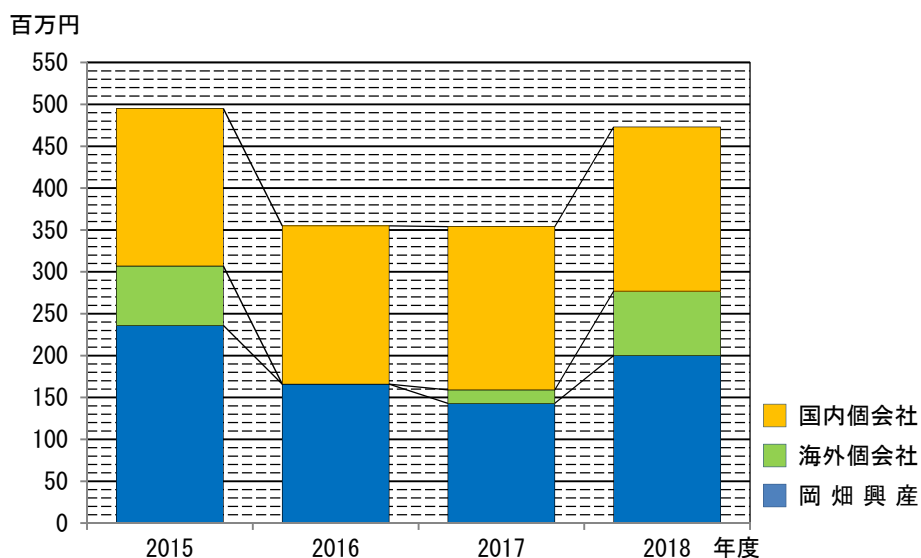
国内2支店(大阪・東京)	42名
海外個会社 5社	74名
国内個会社 3社	15名

■資料

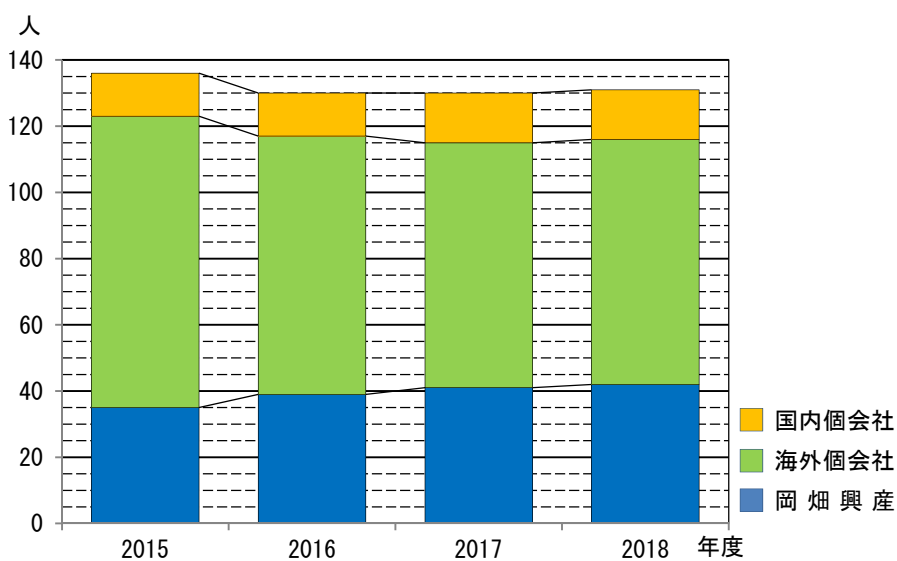
◇売上高の推移



◇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>