

事業報告書【第72期】

2022年1月1日～2022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. 機能化学品事業部	4
2. Okahata Korea Co., Ltd.	5
3. 岡興（上海）貿易有限公司	5
■フットウェア事業	6
1. 靴材料販売事業部：Okahata Hong Kong & Co., Ltd.	6
2. 靴受託事業部：岡畑興産（東京・大阪）/台湾岡畑股份有限公司	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	
◎2023年度の経営組織	9
◎資料	10
■売上高の推移	
■経常利益の推移	

株主の皆さまへ

“Winning isn’t everything; it’s the only thing”

決算後、手に取った本^(※1)で知った、アメフト伝説的コーチの名言です。「業績が全てなのではない；業績しかないのだ」としか解釈できず、私が編集長を務めるOkahata News Letter (ONL) 風に言い換えると、「数字を出せ、蘊蓄はそれからだ」。

(※1) 『市場サイクルを極める——勝率を高める王道の投資哲学』(ハワード・マークス著/日本経済新聞出版)

業績／数字のご報告

2016年、社長就任初年度の岡畑興産の売上69億円/経常利益1.7億円から、2022年はそれぞれ122億円/4.7億円に伸ばすことができました。岡畑興産グループ連結では、16年185億/3.5億円から、22年276億円/8.7億円となり、岡畑興産としてもグループとしても、2年連続過去最高益を更新することができました。社員数も、興産単体で30名から44名となり、今後増員を計画しております。

平々凡々だったホームページも、社員全員が「くつナビ」「どこ展」などに書き続けることで、月間10万PV(ページビュー)を集め、コンテンツを通じたたくさんの方の対話と気づきは、新しいビジネスづくりの強力な武器になっています。2022年の新規お問い合わせメール総数は約350件。コンテンツ効果で、ビジネスに繋がりそうな案件が多く、既存取引先さまからのご相談急増も相まって、嬉しい悲鳴をあげております。

皆で大きな岩を動かす成功体験と、バカなる、“的を狙わず、的を射る”経営

社員にとっては、業績もコンテンツも「大きな岩をみんなで動かす」成功体験となり、“ベクトルさえ揃えば”継続は力になることを、皆で実感体感できた一年でした。

経営的には、コロナも3期目で、次の一手は常に明確でした。Web営業や在宅で得られた時間を貪って、“コンテンツ×原料商社”というカテゴリーのトップを取るという、“バカなる”経営^(※2)を実践。コンテンツをきっかけに、「面白い人と仕事が集まる専門商社」を目指し、無我夢中で打席でスイングし続けた様はONL(20~28号)の通りですが、途中、取引先さまには、アドバイスや、お仕事のきっかけをいただき、本当に支えていただきました。中期計画も持たずひたすら無心で経営をしたら、“的を狙わず、的を射る”ことができた^(※3)というのが、正直な心境です。

“新しい商材なら、岡畑興産に任せよう”そんなご指名をいただけるよう、国内と海外の個会社、岡畑興産ともに、着実に歩を進められた一年でした。事業経営の生の声は、弊社役員と事業部長、個会社社長からの報告をご覧ください。

(※2) 『「バカな」と「なるほど」』(吉原秀樹著/PHP研究所) [そんなバカなと言いたくなるけれど、よくよく考えると戦略合理性がある、参入障壁高めな経営のこと(典)]

(※3) 『弓と禅』(オイゲン・ヘリゲル著/角川ソフィア文庫) [スティーブ・ジョブズが禅に傾倒するきっかけとなった本、アスリートの“ゾーンに入る”ことを説明することにも引用されるそう(典)]

厳しい現実に向き合って：区切りの年

この数年の好業績は、過去の「強みのカード」をうまく使い回した結果でしかありません。せっかく任せていただいた新しい仕事も、やり切れていないケースが増え、次の成長に向けた、産みの苦しみが始まりました。過去の『事業報告書』では、2020年は“やり直し”、21年は“答え合わせ”としましたが、22年は“区切り”の年。今の延長線上には未来はなく、これで一旦一区切りつけ、次に向かいます。

次の一歩：“シン・東京支店”と新しい岡畑興産

取引先さまのイノベーションを紡ぐお手伝いができるようになるには、まだまだ道半ば。未来への大きな一歩のために、2023年は、1) アジアの強い商材づくり、2) 開発営業マインドの育成、3) イノベ型組織への変革、を行います。

また、海外ネットワークも強化します。2023年1月からオレゴン拠点をスタートさせ、24年以降、アジア/インドに若手中堅を送り、アジア個会社からも人財を迎え入れるために、今から準備を始めております。

本年3月には、東京支店を八重洲に移します。わざわざ“会って話したくなる”、新しいアイデアが出るような、ユニークで新しい“シン・東京支店”に、ぜひお立ち寄りください。

皆さまの後押しこそが支えです。引き続き、岡畑興産にご期待ください。

2023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）

化学品事業は以下の4拠点+1パートナー体制（印）でアジア一体経営をしています。

【日本拠点】岡畑興産：機能化学品事業部

日本・アジアに販売する化学品事業の司令塔

【韓国拠点】Okahata Korea Co., Ltd.

韓国市場への販売（香粧品原料、食品添加剤、油脂、各種機能化学品）

日本・中国向け韓国化学品ソーシング

【中国拠点】岡興（上海）貿易有限公司

日本・韓国向けの中国化学品ソーシング+中国市場への販売

【台湾拠点】台湾岡畑股份有限公司

21年から化学品事業に仲間入り、日本・韓国向けの化学品ソーシング

【インドパートナー】Black Rose Industries Ltd.

30年来のパートナー、日本向けの化学品ソーシング

2022年も原燃料の高騰、電子材料の低迷、そして中国のロックダウンと私たちを取り巻く環境は決して平穏ではありませんでした。しかしそのような環境下でもアジア拠点の連携を緩めることなく、年初の方針である“デジタル×化学品商社カテゴリーのトップ”を目指して化学品メンバー一同邁進した結果、化学品事業全体の売上は170億円（前年比134%）となり、日本、韓国の2拠点で昨年につき、過去最高の売上を上げることができました。“リアルとデジタル二刀流”の徹底を通じて、取引先さまから厚い信頼を得られた証左だと自負しております。

特に業績を牽引したのは、日・韓・中のマーケットで開発を注力している香粧品分野で、2022年の売上は26億円（前年比130%）となりました。韓国大手化粧品メーカー向け新規開発品の採用が進んだほか、日・韓市場で台頭する中堅化粧品メーカー（ODM会社）向けヘアケア原料の開発が実を結びました。またアジア拠点連携により、中国に工場を持つ日系、韓国系化粧品メーカー向けの開発も進んでおり、弊社ならではのビジネススキームに手応えを感じた一年でした。

電子材料分野では、弊社アジアネットワークを活かした受託提案サービス、“アジア受託コーディネイト”（製造委託先の探索・選定～原料調達）が日韓トータルで売上20億円（前年比130%）と伸張しました。業界全般的には、低迷気味であることは否めませんが、日韓連携の開発を推進し、2023年も引き続き成長軌道に乗せていきたいと思っています。

2023年は、日本・韓国・中国・台湾・インドをまとめる化学品事業全体で、強い商材を増やすことに最注力していきます。次世代に対応する新商材なくして、お客さまの新たな要望にお応えできないということは言うまでもなく、デジタルコンテンツも有効に活用し、日・韓・中・印・台が一丸となり強い新商材発掘に取り組んでまいりたいと思います。

1. 機能化学品事業部（萩田良一 事業部長）

弊社の屋台骨を自負する機能化学品事業部の2022年は、お取引先さまのおかげをもちまして、増収増益に加え、売上109億円（前年比116%）となり、2年連続で二桁成長をすることができました。また、担当者を2016年より7名、前年より2名増員し24名としたことにより、お客さまのご要望等にも素早く対応できる体制といたしました。

注力分野である香粧品分野は、アニオン系界面活性剤のヘアケア向け販売が拡大するなど、売上9億円（前年比116%）と好調に推移しました。開発関連では千葉科学大学との共同により、アミノ酸系活性剤と増泡剤の組み合わせによる泡質向上を目的とした処方検討を進めており、ヘアケア、ボディーケア製品用途で展開する予定です。中国ローカルメーカーへの販路も拡大しており、日・韓・中を中心に東アジア全域での香粧品分野の強みを拡充してまいります。

電子材料分野においても、第3Q以降は流通在庫の見直しや生産調整が入ったものの、新規開発も進み、売上17億円（前年比120%）と伸ばすことができました。2023年は、“アジア受託コーディネイト”をさらに推進し、得意とするディスプレイ分野に加え、半導体、リチウムイオンバッテリー向けの開発を進め、弊社しかできないサービス拡充に努めます。

水処理分野、スーパーエンプラ分野のお客さまからも環境変化に対応したBCP提案により弊社アジアソーシングを高く評価いただき、業績にも大きく貢献することができました。

2023年は新商材発掘に力を注ぐ年とし、以下の施策に取り組みます。

A) 仕入先さまのイノベーションに“食らいつく”組織強化

新製品販売のパートナーにご指名いただくために、フットワーク&ネットワーク、初動の早さと修正の精度を上げられる組織づくりを行います。増員計画を進めながら、攻守のメリハリ運営を進めます。

B) 韓・中・印・台アジアネットワークからの面白素材の発掘

「韓国・中国」×「香粧品・機能材」の面白新商材の成功事例は弊社常設オンライン展示会「どこ展」に展示しておりますが、今年はBlack Rose社と協業しているインドや台湾商材を強化予定です。「韓国・中国」に強い岡畑興産から、「韓・中・インド、そして台湾」に強い岡畑興産へとステップアップを目指します。

2023年も「リアルとデジタル二刀流」を継続しつつ、「タフチョイス」という新たなスローガン掲げ、先を見据え、易きに流れず、果敢に挑戦していきます。

2. Okahata Korea Co., Ltd. (林 正圭 社長)

2022年は、原材料の高騰・供給不安定、急激な為替レート変動、金利引き上げなど、グローバルな環境変化により、ビジネスの場面においても様々な対応が強いられましたが、各主要事業分野で前年実績を上回り、岡畑 Korea の売上も 685 億ウォン（前年比 165%）と過去最高の実績を上げることができました。

香粧品分野では、韓国市場で販売が伸びているシャンプーバー（棒状の固形シャンプー）向け天然系原料の販売や、岡興上海との緊密な業務協力による韓国系中国工場向け販売が大きく伸びました。また従来からの顧客である大手化粧品メーカー向けの原料開発に加え、化粧品販売のオンライン化で台頭する中堅化粧品メーカー向け原料販売にも着手することで、安定的な事業基盤を築き上げることができました。既存原料の RSPO 認証や中国衛生許可（NMPA）といった法規対応も重要で、主要な取扱原料での取得を進め、今後の成長に向けた万全な準備も整えることができました。

産業素材分野では、脂肪アルコールの販売数量が原料高により売上に大きく寄与いたしました。下期には、コロナにより面談が難しかったお客さまとの対面営業機会を増やし、パートナーシップ強化に力を注ぎました。環境にやさしい生分解性樹脂向け酸化防止剤・滑剤の開発、半導体用モノマーの開発など、未来成長市場に備えた機会発掘活動も進めています。

食品分野は、製菓用乳化油脂が韓国の大手食品メーカーで本格採用になったことを皮切りに、飲料用冷凍ブドウ顆粒が新規採用、ヒアルロン酸、エラスチンなどインナービューティー用素材も順調に開発が進み、岡畑 Korea におけるひとつの事業軸として成長しました。2023年には、手持ち商材の横展開に加え、牛乳、豆腐向け原料開発といった新たな分野にも挑戦していきます。

本年は世界的に景気鈍化の可能性が高いと予想されていますが、香粧品および油脂事業分野で着実に実績をつくり出し、食品分野が強固な事業軸としてさらに成長できるよう、より積極的な営業活動を展開していきます。対面営業を増やして取引先との関係を強化するとともに、本社（岡畑興産）で主導しているデジタルコンテンツの充実・強化にも積極的に参画していきたいと思っています。

3. 岡興（上海）貿易有限公司（徐 黎文 総経理）

世界中で猛威を振るったコロナパンデミックもすでに3年が経過、遅ればせながら、中国も“開国”がはじまり、皆さまに直接お会いできる日も近いと感じております。

逆風が吹き荒れ続けた2022年でしたが、積極的に最適なサプライヤー、原料を日本マーケットへ提案を行い、デジタルコンテンツもフル活用しながら、ソーシングの質・スピード両面で、私たちの役割は十分に果たせたと自負しております。日本向け輸出額は、2021年の1,160万ドルから22年は1,430万ドルと大きく伸ばいたしました。

中国マーケットへの販売は、香粧品分野において、日・中・韓の連携により、海外拠点で調達した原料の国内化粧品メーカー向け販売が拡大しています。特に韓国系化粧品メーカー向けの販売は、過去最高の1,250万元となりました。日系、韓国系への原料販売を拡大させるとともに、ローカル大手化粧品メーカー向けにも提案中アイテムの刈り取りを行うことで、2023年はさらなる成長を目指します。22年末には香粧品営業人財を1名採用、今後の成長を見据えた布陣固めも行いました。

日中の人の往来も回復しつつあり、日本の皆さんと3年ぶりに直接お会いできることを楽しみにしております。そして、より良いコミュニケーションを目指していきたいと思っております。

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. 靴材料販売事業部：Okahata Hong Kong & Co., Ltd. (OKHK@台中/台湾)
2. 靴受託事業部：岡畑興産（大阪、東京）、台湾岡畑（OTW@台中/台湾）

Okahata Hong Kong & Co., Ltd. は、靴のグローバルブランドが開発拠点を置く台湾に拠点を構え、日本の誇るハイエンドな機能素材を世界各国に販売しております。靴受託事業部は日本国内ブランド向けに営業の岡畑興産、品質生産管理の台湾岡畑股份有限公司の2社体制で経営しています。

2022年、Nike 向け機能材料販売を主軸とする OKHK は売上 157 百万 HK\$（前年比 133%）と大きく収益確保に貢献しました。Nike をはじめとする大手欧米ブランドが、リサイクル材料、環境配慮材料の採用を一気に加速させた一年でしたが、OKHK は、数年前よりこのトレンドを敏感に感じ取り、ブランドのイノベーションに遅れることなく対応してきた成果が実を結んだものと自負しております。

日本市場向け受託事業は、当事業部の強みである靴材料知識をベースに“道具としてのこだわり靴”の提案に注力し、量よりも質の充実を進めてきました。その結果、ゴルフシューズを中心に安定的に収益が見込める事業部に成長しました。事業全体の売上は 62 億円（前年比 155%）となりました。

我々の強みは、靴材料専門家による“Material Excellence”です。こだわり靴への誘いを両事業で実践し、お客様のイノベーションを支えるナンバーワンパートナーとしての地位をより強固なものにしていきます。

1. 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、その他機能性材料を 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。

2022 年は海外渡航の規制も緩やかになり、主要取引先の Nike 社からも是非セッションを再開しよう、と何度も訪問を要請いただき、新企画、新機能、環境配慮材料を題目に、より活発な引き合いをいただいております。ほぼすべての引き合いは、サステイナブルに関わる材料開発となり、この潮流は今後ますます加速していくでしょう。

環境配慮材料と言っても、ヴィーガン、リサイクル、脱有機溶剤、カーボンニュートラル、zero waste など、切り口は多様で、今まで以上に、仕入先パートナーさまとの信頼関係と技術コミュニケーションが重要になると考えております。

2023 年からはオレゴン州ポートランドに常駐スタッフを置き、Nike 社をはじめグローバルブランドとのコミュニケーションの頻度を高め、意匠性と機能、そして環境配慮といった多様化する引き合いに対応してまいります。また、靴受託事業部とも協業し、大阪、東京、ポートランド、台中の総力を挙げて、仕入先さまと連携させていただき、フットウェア事業全体で、“Material Excellence”を推進し、グローバルスポーツブランドへ材料販売ができる唯一無二の靴材料専門家集団として、さらなる成長を狙います。

2. 岡畑興産/靴受託事業部（米本 弘 事業部長） 台湾岡畑股份有限公司（米本 弘 董事長）

日本国内市場向けの靴受託事業は、フットウェア事業の「強みのカード」である機能材料提案力を基軸にお客さまの“こだわりを形に”するという方針に大きく舵を切り、実直に実践してきました。量を追わず、質にこだわった新しい方針の下でも、受注足数は53万足（昨年比25%増）と大きく伸長し、業績に貢献できる事業部に成長しました。

月間10万PV（ページビュー）の弊社ホームページを支える人気ブログ「くつナビ」は、24時間働く営業パーソンに育ちました。2023年は、より靴材料にまつわる専門性の高い記事を増やし、“まだ見ぬ”お客さまと魅力的な材料の発掘のきっかけになるよう運営していきます。

足数を追わない、こだわり靴製品のものづくりは、一筋縄ではいきません。ソーシング先である東南アジアの靴工場パートナーとの関係を密に、ものづくり、材料加工、品質管理の観点でもお客さまに頼られるパートナーとなるべく台湾岡畑と協業してまいります。

靴材料専門家による材料提案力による差別化製品への誘いこそ当事業部がお客さまから唯一無二の存在として頼りにされることであり、今後も信頼できるパートナーとしてあり続けられるようお客さまのご要望に真摯にお応えしてまいります。

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

2022年、コロナ禍による行動制限が大幅に緩和され、経済活動もコロナ以前に戻るかに思われましたが、国際状況の大変動で、エネルギー危機、化学品の玉不足、価格高騰が起きました。また当社の主力仕入先の一社である大手染料メーカーが事業撤退を打ち出すなど、まさに激動の一年でした。

染色整理加工業はガス、電気、水を大量に消費する業種であり、顧客各社は値上げを打ち出しましたが、原材料やエネルギー高騰分の補填には程遠い結果しか得られませんでした。

このような激動の状況下、当社の業績は、売上1,306百万円（前年比109%）、売上利益170.8百万円（前年比107%）という結果となりました。コロナ前の2019年度比でみると、同93%、95%という状況です。

2023年も増々厳しいビジネス環境が続くものと考えられます。今後も地域密着、相手の立場に立って考え、かつ素早い行動をモットーとした営業活動を日々実践していきます。

2. オカハタ東海株式会社

2022年度は、長引くコロナの影響に加えて、ロシアのウクライナ侵攻も重なり、過去に経験のない変化が起り、非常に厳しい年となりました。

結果として売上2,943百万円（前年比94%）、売上利益186.5百万円（前年比101%）となりました。コロナ禍以前の2019年度比では、同103%、97%という状況です。

当社には自動車、電子、住設等、様々な業界に取引先がありますが、生産調整等もあり、全体的に数量が減少したことから、2019年度実績水準までの回復とはなりません。また、原材料やエネルギーコストの上昇により各主力仕入先も大変苦慮しており、得意先への安定供給の課題にも直面する一年となりました。

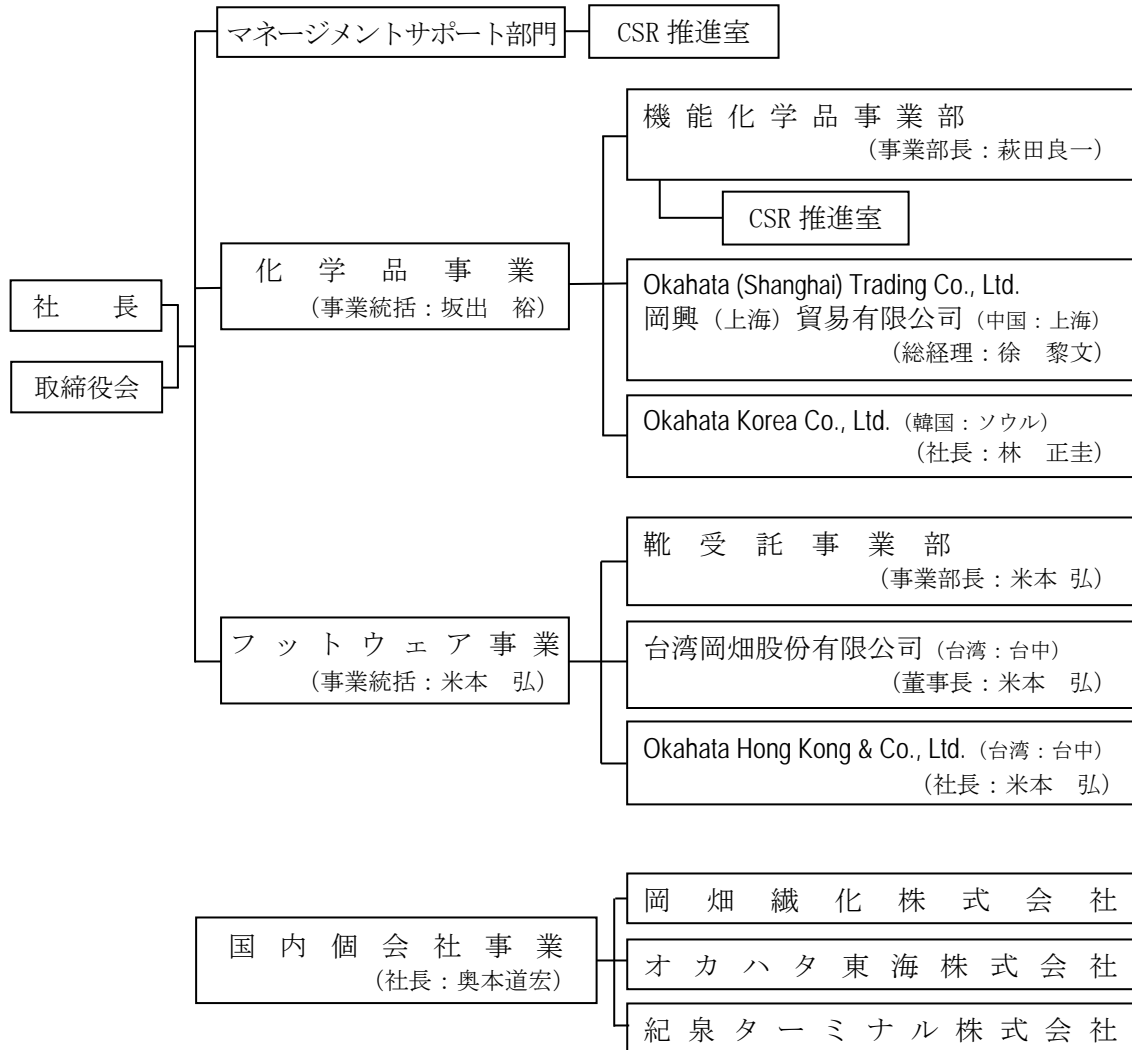
2023年度も引き続き厳しい事業環境となると思いますが、得意先さまとの協力体制を維持し、課題の克服や、大きな環境変化(脱炭素化社会の実現など)にも柔軟に対応していきたいと思っております。

■2023年度の経営組織

□役員

代表取締役社長 岡畑典裕
 取締役 坂出 裕 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



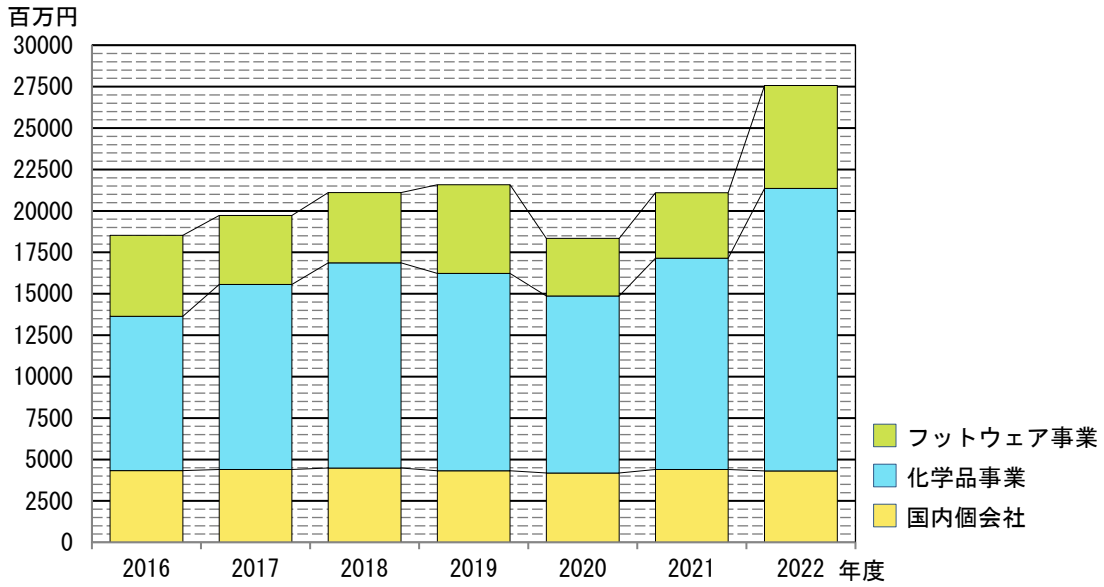
□社員数 (2022年12月31日現在)

国内2支店 (大阪・東京)	44名
海外個会社 4社	49名
国内個会社 3社	14名

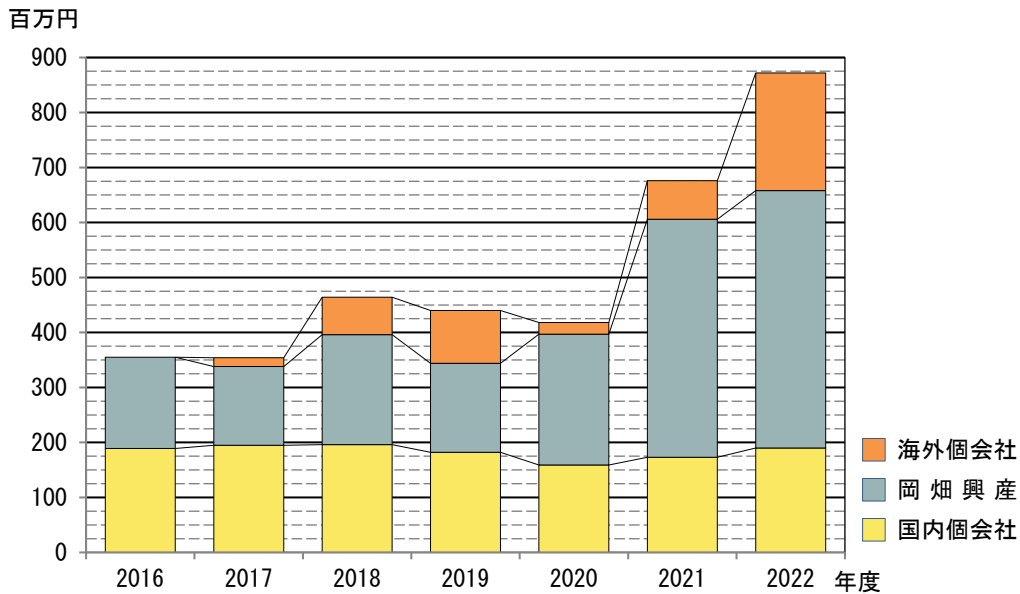
(単位：百万円)

■資料

◇売上高の推移



◇経常利益の推移



◇概要 (2016~2022)

- 2016 岡畑典裕代表取締役社長就任
- 2018 新経営体制、Direction 発表
- 2019 中国工場撤退決断、Okahata Awards 開始
- 2020 「やり直し」：靴受託 “背水の陣”
OKK 林 正圭社長就任
Okahata News Letter 発行
- 2021 「答え合わせ」：デジタル三河屋元年
- 2022 「区切り」：コンテンツ大縄跳び

●
2023年1月31日発行

●
発行：岡畑興産株式会社 マネージメントサポート部門
〒542-0082 大阪市中央区島之内1丁目5番6号

●

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>