

# 事業報告書【第75期】

2025年1月1日～2025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	4
1. 機能化学品事業部	5
2. Okahata Korea Co., Ltd.	6
3. 岡興（上海）貿易有限公司	7
■フットウェア事業	8
1. 靴材料販売事業部：Okahata Hong Kong & Co., Ltd. Okahata America, Inc.	8
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	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	
◎2026年度の経営組織	11
◎資料	12
■売上高の推移	
■経常利益の推移	



## 株主の皆さまへ

社長業も10年目、創業80周年前年、2025年の岡畑興産グループ売上は、過去最高。2025年だけを見ては見誤る、節目の決算と認識しています。前半5年の迷走と、多くの方々のご支援のお陰で、化粧品、電材、機能材という化学品3分野、靴材料と靴受託の2事業、合わせて“5本の勝ち筋”を見つけた後半5年（の計10年）とその先について、ご報告いたします。

### 1) 節目の2025年：創業の地売却および中国化学工場の清算が完了

1946年1月に岡畑興産が創業された地、和歌山市野崎の売却が無事完了いたしました。先人に感謝し、さらに大きな飛躍を誓います。

2019年に撤退決定を行なった中国化学工場の清算手続きが無事終了しました。出資・貸付金は既に損失処理済みでしたが、一部資金を回収できたため、清算余剰金として特別利益を計上しております。この場を借りて、最後まで清算手続きに尽力してくれた仲間にご報告いたします。

### 2) 2025年業績ハイライトと隠れた厳しい現実について

[2025年の業績ハイライト]

単体：147億円／11.5億円／2.8億円（売上／粗利／経常）、（2024年：128／10／3.5）

グループ：317億円／29億円／8.7億円（売上／粗利／経常）、（2024年：280／27／9）

<原点:2016年>

グループ：211億円／17億円／3.5億円（売上／粗利／経常）

#### [Earned Facts：勝ち得た現実]

岡畑興産単体で、粗利で1.5億円伸ばし、化学品は（ほぼ）200億円事業となり、グループの成長を牽引しました。フットウェア事業は前年度横ばい、2026年は売上を落とす見込みですが、材料販売、靴受託ともに、市場ポテンシャルと弊社の勝ち筋は見ており、組織の立て直しを経て、数年後に100億円事業を目指します。

#### [Brutal Facts：厳しい現実／未来への投資]

岡畑興産単体で、販売管理費が1.7億円増加。“商社は人”の有言実行、人財採用と働く場所への猛烈な先行投資を始めたことによるものです。2025年は弊社初、4名のキャリア採用を行い、面白い人とビジネスが集まるシン・本社のリノベーションや、システム刷新などの大幅な販管費アップに対して、当然ながら、粗利の伸びが追いついておりません。2026年も引き続き、営業利益を削ることを覚悟で、人財先行投資を続け、数年先の大きな飛躍に備えます。

### 3) First Who, Then What. Get The Right People On The Bus :

「まず人、次にやることを。The Right People をバスに乗せよ」とは、『ビジョナリー・カンパニー』で有名な、ジム・コリンズの言葉であり、弊社ホームページ「採用情報」のトップメッセージです。

#### 3-1) The Right People :

当期参画いただいた機能材、靴受託、人事&IT分野のリーダー人財3名、化粧品営業スペシャリスト1名、計4名のキャリア人財の皆さんは、キャリア後半戦で、これまでの延長ではなく岡畑興産というバスに乗り込み、弊社の仲間として一緒に挑戦することを選んでくれました。50名の小さな会社に、これだけの経験と意志を持つスペシャルな人財が加わることは稀であり、当社が“次のステージに挑む場”に値する舞台として認知され始めたのかもしれない。

若い社員たち、海外駐在する若者・中堅メンバーも、活躍までの成長スピードが格段に速くなりました。この“First Who, Then What”経営の手応えを、2年後には結果で証明したいと思っています。

### 3-2) The Bus :

2025年2月に、最新のシン・本社に戻りました。本社ビルは、1964年10月10日に大阪営業所として竣工。1992年の大規模改修で、貿易問屋として世界と向き合うという先代の世界観が表現されたシンプルなコンクリートとガラスの外装が、岡畑興産の“顔”となりました。そして、今回、2025年の岡畑興産をRE:DESIGNしたのが、シン・本社。リノベ後1年経った今でも、たくさんの方々にわざわざ足を運んでいただき、面白いビジネスと人が集まる、古くて新しい、弊社らしい“バス”になりつつあります。

### 4) Fire Bullets, Then Cannonballs : その1

こちらも、ジム・コリンズの言葉。「小さく撃ちまくる。補正できたら、大砲を」

キャノンボール打ち損じから始まった社長業でしたが、打席でスイングとズレ補正を続けてきた結果、“5つの勝ち筋”（成長エンジン）を整えることができました。化粧品、機能材料、電子材料、靴材料、靴受託、それぞれを横串でつなぐのは、人とコンテンツ。

### 5) 2025年のコンテンツ（とビジネスマッチングの相乗効果）

ビジネスマッチング会社様や銀行様とのご縁をきっかけに、電鉄大手様数社との新規取引が始まりました。「初めまして」の場でも、コンテンツのお陰で、すでに理解いただいた状態から商談を始められ、新しいお客様（“まだ見ぬ君”）との面談が多い弊社にとって、大きな武器になっています。

SEOを徹底したお役立ち知識系記事と没入系インタビュー記事の両輪を、社員中心で書き続けてきたこの数年。“お問い合わせを待つ”集客の土台の上に、2025年にはメルマガ「ちょこ展」の本格運用をスタート。事業部とコンテンツ・チームが一体となって撃ち続けてきたBulletsの成果として、ホームページやメルマガ起点のビジネスは、すでに数億円規模に育っています。

インタビューのような記憶に残るコンテンツなど、一見無駄とも思える多様で明るいコンテンツが、新しいお客様との距離を一気に縮めてくれています。

### 6) Fire Bullets, Then Cannonballs : その2

長年にわたるフィジカル×デジタルの二刀流営業への挑戦が実を結び、たくさんのお声がけをいただくようになりました。さあ、いよいよ（人とコンテンツの）キャノンボールを撃ち込む時。

#### ・人（The Right People）：

2026年も、リーダー人財を含め10名以上の採用を予定し、人事リーダーとともに、社員自ら学べる仕組み作りなど、将来を見据えた人財への先行投資を継続的に行います。

#### ・コンテンツ：従来の“手作り”型コンテンツ戦略を、次のステージへ

「ややこしい機能化学品は、検討から実績化までに時間がかかる」——そんな業界の常識を、覆しにいきます。

“ミシュラン・レベル”のマーケティング実装パートナーと組み、ややこしい化学品をWeb上で丁寧に“翻訳”発信。営業現場やWebで得られるお客様・市場の反応を爆速でコンテンツに反映させ、具体施策を打ちまくり、お問い合わせが自ずと舞い込む、“ドアノック”いただける会社に進化します。

「ややこしい化学品でも、Web 検索をきっかけに、実績化までを数ヵ月」——フィジカル×デジタル二刀流、足もコンテンツも使い倒してきた岡畑しかできない、おそらく業界初の試みです。

## 7) 最後に

2026年は、弊社を選んでいただいた取引先様、そして社員のために、勝負の大砲を撃つ年です。

「自分たちのできることを一生懸命やることに意味があった」、そんな牧歌的な時代の終焉。期待をかけていただいた取引先様・市場に応え切るために、小さくまとまらないためのキャノンボールを、いま撃ちにいけます。フィジカルもデジタルも、一歩目も、その後も、とにかく速い。皆様の唯一無二の戦略的 [原料・素材・靴受託] パートナーを目指します。

2年後に大化けする岡畑興産に、ご期待ください。

2026年1月

代表取締役社長 岡畑 典裕

## <2025年お届けの社長監修・編集コンテンツ : Okahata News Letter>

ONL39 : 12月 : シン・本社、4タイプ解説と泣いて馬謖を斬る

ONL40 : 04月 : しごとをあそぶ (講演会)

ONL41 : 07月 : 競合のいない場所へ、カテゴリー岡畑の会社案内

ONL42 : 10月 : はたらく化学品、没入の向かう場所

ONL43 : 01月 : 世界に航る Okahata No DNA

## 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（印）体制でアジア一体となった事業運営を行っています。各拠点が市場販売とソーシングを行い、相互連携してビジネスを推進しています。

【日本】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】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】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】台湾岡畑股份有限公司

日本・韓国向けの台湾化学品ソーシング

【インドパートナー】Black Rose Industries Ltd.

30年来のパートナーとして弊社アジア拠点向けにインド化学品ソーシング  
インド市場への化学品販売

2025年も化学品事業は着実に成長を遂げ、トータル売上高は198億円（前年121%）となりました。売上利益についても、過去最高水準を更新することができました。詳細は各拠点の事業報告に記載していますが、特に当社が拠点連携の下、注力してきた「香粧品分野」および「電子材料分野」において、事業基盤が一層強化され、全体業績を牽引しました。

注力分野のトピックスは以下の通りです。

#### <香粧品分野>

- ・日本・韓国・中国が一体となって取り組む香粧品分野では、売上36億円（前年比124%）を達成しました。
- ・業界に精通した顧問の参画により、新規顧客の開拓や新商材の取り組みが進み、事業の打ち手が大きく広がりました。
- ・2026年には、HPCI India（ムンバイ）に初出展いたします。また、中国開催のPCHI China（杭州）には2回目の出展となり、より内容をブラッシュアップして展示予定です。

#### <機能材分野>

- ・化学メーカーで豊富な実務経験を持つ人財を含め、日韓で計3名の新規採用を行い、国内メーカー様とともに新規開発を推進する体制を整えました。
- ・電子材料分野は、アジア拠点が連携し、受託先提案から受託生産時の原料調達までを含めた受託コーディネート機能の高度化を推進。さらなる成長ステージを見据え、人財採用も検討しています。

#### 今後に向けて；

2026年はインド拠点設立を実現させます。また、事業拡大に対応するため9名の採用を行い、体制強化を図ります。事業が拡大していく局面においては、数字として見えにくい資産であるOC（Organizational Capability：組織能力）の維持・強化が、これまで以上に重要になります。この点を強く意識しながら、持続的な成長に向け、さらなる前進を目指してまいります。

## 1. 機能化学品事業部（萩田良一 事業部長）

機能化学品事業部を取り巻く事業環境は、為替の影響に加え、原料価格の変動、エネルギー・物流費の高止まり、米中貿易摩擦に伴う供給不安など、先行きが不透明な状況が続きました。そのため、お客様からはコスト競争力や品質改善に加え、安定供給が一層求められる一年となりました。

そのような環境下で当事業部は化粧品・電子材料・機能材を中心に注力分野の強化を進めた結果、2025年の売上は127億円（前年比115%）、売上利益は8.6億円（前年比113%）となり、いずれも過去最高を記録しました。

電子材料分野（ディスプレイ材料）は、主要用途での採用継続と高性能化が進む素材開発への取り組みにより需要回復の流れを捉え、売上22億円（前年比136%）となりました。専門性が求められる当該分野においては、人財の専門性向上と体制強化も着実に進んでおり、今後はディスプレイ領域に加え、成長が期待される半導体分野への取り組みを強化します。

また、2025年は大手メーカー様から依頼を受けて推進した機能材料の実績化が進みました。展開先が異業種（ゼネコン・土木・電鉄・インフラ等）であるため、歩みは期待通りのスピードではありませんでしたが、メーカー様と連携しつつ市場開発を継続しました。2026年は実績化をさらに加速させるため、徹底した Web マーケティングに挑戦し、異業種領域での認知拡大と引き合い獲得を目指します。

ハーモセント香料の取り組みも継続しています。昨年は、鉄粉除去タイプのホイルクリーナーにおける悪臭対策に成功し、カーケミカル業界との新たな取り組みが始まりました。並行してリサイクルプラスチックやリサイクルゴムの悪臭対策でも効果が認められており、製品化に期待しています。

デジタル面では、「どこ展」「岡畑興産ブログ」に加え、「ちょこ展」というメルマガ配信を開始しました。その結果、年間有効問い合わせ数は100件を超え、コンテンツ経由での実績化は売上ベースで1.2億円となりました。今後も生成 AI の台頭による検索行動の変化を踏まえ、SEO を含めた改善と機能材における Web マーケティングの強化を継続してまいります。

2026年は、引き続き重点領域の深耕を進めるとともに、「人財投資を加速させる年」と位置づけます。人財の採用のみならず、学びの定着と活用にも力を注ぎます。昨年の事業部メンバーの総学習時間は920時間（1人当たり平均32時間）でした。さらなる学びの習慣化を目指し、毎月2時間の Web セミナーの全員参加に加え、研修サブスク制度の活用、海外留学、インバスケ研修、読書会など多様な施策を実行し、個と組織の実行力を一段と引き上げてまいります。新規商材の展開ならびに原料ソーシングのご依頼をお待ちしております。

## 2. Okahata Korea Co., Ltd. (林 正圭 社長)

2024年末に発生した政治的 이슈を背景に、不確実性の高い状況でスタートした2025年は、米国発の関税政策、為替変動の拡大、化学業界全体の景気低迷など、厳しい事業環境に直面しました。その中でも当社は各事業分野で実績向上に注力し、すべての分野で前年比成長を達成しました。結果として、売上は843億ウォン（前年比135%）と、大幅な増収となりました。

化粧品分野では、顧客の海外輸出拡大に対応した営業活動に注力し、売上は前年比110%と成長しました。各国で強化される化粧品安全規制に対応し、1,4-Dioxane低含有陰イオン界面活性剤やEO freeベタイン系両性界面活性剤を積極的に展開した結果、大手企業での新規採用が進み、販売量が増加しました。加えて、将来性のある新規機能性素材の探索や既存素材の用途拡大にも取り組んでいます。岡畑興産および海外拠点との協業による海外向け事業も拡大しました（売上前年比130%）。日本市場向けには韓国産天然系界面活性剤やバイオディーゼル由来精製グリセリンなど低刺激・環境配慮型素材を輸出し、中国市場では韓国系大手企業向けの実績が増加しました。さらに、天然系防腐剤やソルビタン系非イオン界面活性剤など競争力のある韓国産素材を発掘し、海外市場へ紹介しています。

食品分野では、2024年に続き2025年も展示会（Seoul Food）に出展し、食品原料を取り扱う商社としての認知向上に取り組みました。食品添加剤である乳化油脂については大手企業との協業で開発を進め、2026年上半期発売予定の新商品に採用予定です。健康機能食品添加剤では新規顧客開拓を最優先課題とし、15社の新規顧客を獲得しました。独占供給原料である鹿プラセンタはプレミアム市場向けの差別化戦略として有効に機能し、大手製薬会社と国内個別認定手続きの準備を進めています。その他の機能性原料として、死菌乳酸菌など複数アイテムの韓国市場導入にも着手しています。

油脂分野では、脂肪アルコールの価格改定と販売数量増加により、売上は前年比150%と大きく成長しました。2024年から取引を開始した大手新規顧客向けの販売量は前年比300%に拡大、今後もさらに販売を拡大していきます。既存主要顧客については、これまでのシェア・販売量を維持し、中堅顧客向け販売を強化した結果、年間販売量は7,000MT（前年比120%）と大きく伸ばすことができました。

電子材料分野では、岡畑興産と連携しながら事業基盤の強化を進めています。ディスプレイ分野においては、韓国で受託生産先を開拓し、日本のお客様による工場監査・承認を経て、複数アイテムの検討が進んでいます。また、現在日本で生産中の特殊材料においても、コストダウン・BCP対応として、韓国での代替生産先の確保を目指しています。機能材分野では2024年にK-REACH登録を完了した1-ヘキセンの本格販売を開始。今期400MT販売することができました。加えて、1-ヘキセンから誘導される1,2-ヘキサジオールを日本市場へ販売するスキームを組んでおり、付加価値創出、パートナーシップの強化につなげました。

当社は2026年に向けて営業人員の増強や技術専門人財の採用を進め、組織体制をさらに強化していきます。今後も岡畑興産および各海外拠点との連携を最大限に活かし、持続的な成長と事業拡大を目指してまいります。

### 3. 岡興（上海）貿易有限公司（徐 黎文 総経理）

2025年の中国経済は、全体的に依然として力強さを欠く状況が続いております。GDP成長率は前年並みの4.9%を維持しているものの、その成長は主に輸出に依存しており、国内消費は引き続き低迷しております。特に不動産市場の調整局面が長期化しており、一部地域では住宅価格がピーク時から約50%下落するなど、個人資産の大幅な縮小を通じて消費マインドを抑制する要因となっております。

そのような厳しい経済環境下においても、消費者の美容意識の高まりやライフスタイルの変化を背景に、当社が注力している化粧品分野は堅調に推移しました。その結果、2025年の当社売上高は前年比119%と大きく伸長いたしました。

中でも、韓国系化粧品大手アモーレ向けでは、既存品の拡販に加え新規原料の採用が進み、売上は前年比150%を達成しました。さらに、中国国内向けにとどまらず、日本・韓国向けにおいても、化粧品用途で競争優位性のある原料について販路拡大を進めた結果、販売数量は着実に増加しております。また、日系化粧品大手メーカーならびに化粧品OEM・ODM大手に対しても深耕継続しており、現在評価中の案件も多数進行しております。今後の採用拡大に大きな期待を寄せております。

機能材分野においては、中国向け販売では景気低迷および競争激化の影響により厳しい状況が続いております。一方、日本向けでは高機能エンジニアリングプラスチック分野を中心に、引き続き積極的な取り組みを進めております。従来取り扱ってきたポリエーテルケトンケトン（PEKK）に加え、汎用タイプであるポリエーテルエーテルケトン（PEEK）の開発に注力しております。また、高機能素材向け原料として販売しているメタフェニレンジアミン（MPDA）については、順調に販売を伸ばしており、今後も安定的な調達と用途展開を進めていくために、四川省のサプライヤーと総代理店契約を締結。まずは、年間1,000MT規模の販売を目標にアジア全域で同製品の販売を推進していきます。

2026年においては、日中関係の悪化や、一部化学品における輸出税還付の取り消しなど、事業環境は引き続き不透明で厳しい局面が想定されます。そのような逆風の中にあっても、当社は引き続き化粧品分野を最重点領域として取り組んでまいります。中国経済全体は低迷が続くものの、化粧品市場については年率8%前後の成長が見込まれており、今後も需要拡大が期待されます。この成長機会を確実に捉えるべく、新規営業先の開拓にも積極的に取り組んでおります。2025年には初めて化粧品原料展示会「PCHI China」に出展しましたが、2026年も継続出展を決定しました。日韓の原料を中心に展示を行い、中国市場のさらなる開拓を進めてまいります。

加えて、Okahata Koreaと連携し、韓国大手のアモーレや中堅メーカーであるCosmax向け取り組みを強化し、採用アイテム数を拡充させていきます。2026年にはインド拠点の設立を予定しており、中国市場の開拓と並行して、日本・韓国・インド向けのソーシングビジネスの拡大を図ります。

## 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@香港、台中/台湾）  
Okahata America, Inc.（ポートランド/アメリカ）
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.（OKHK）は、靴のグローバルブランドが本社を構える北米、開発拠点を置く台湾と香港に拠点を構え、日本の誇るハイエンドな機能素材を世界各国の靴製造拠点に販売しております。常に最先端の情報が集まる場所で、イノベーションを推進するお客様のソリューション営業活動を推進しております。

岡畑興産、靴受託事業部は国内外ブランド向けに“道具としてのこだわり靴”づくりを材料の力で形にする靴の専門家として、岡畑興産が営業、顧客サービスを、岡畑台湾が開発、生産、品質管理を行う二社体制で経営しています。

2025年も、靴の専門家が考える卓越した材料視点、“Material Excellence”を根幹に据え、当社のフットウェア事業傘下のそれぞれの事業がゆるやかに協業しながら運営してまいりました。主要顧客の米国Nike社への材料販売の苦戦は織り込み済みでしたが、靴受託事業部は目標予算を大幅に達成し、事業としては73億円（前年比98%）を上げることができました。靴業界の市況が決して堅調とは言えない状況の中で、両事業部門ともに予算を大幅達成できたのも、当事業が掲げる旗印が、お客様の抱える問題を解決に導き、景気に左右されることのない本質的なサービスの提供を評価いただいたものと信じております。

この強みをさらに磨き、お客様にとって唯一無二の存在のパートナーであるよう努力を重ねていきます。

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

当社の主要販売先の米国Nike社は、今まで貪欲にそのイノベーションを推進し、数々のゲームチェンジャーとなる靴を世に送り出してきました。手前味噌ですが、当社は、その都度、新製品開発に携わり、同社の戦略的パートナーとしての地位を築いてまいりました。さらに深化させるために、最先端の情報を敏感に感じ取れる北米、台湾の両拠点に材料エキスパートを配し、その旺盛なイノベーションをサポートする体制を構築しています。情報があふれる場所に私たちのプレゼンスを広げた結果、主力商品である靴アッパー向け高機能人工皮革に加え、その他のユニークな材料、原料の相談も増加してきており、お客様にとって最適なソリューションの提案を実践し、実績化の見込める仕事も増えてきました。今まで以上に仕入先様と密な連携を行い、お客様の期待を超える商品開発、および新たな可能性を秘めた新規仕入先からの特徴のある靴商材の発掘も加速させています。靴の最先端のイノベーションを支える材料エキスパートとして真っ先にお声のかかる地位をさらに確固たるものにしていきます。

## 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）

日本向けを中心とする靴受託事業は“Material Excellence”＝卓越した材料の力で、“道具としてのこだわり靴”を形にする提案営業を事業の根幹として活動しています。

ゴルフシューズ、バイクシューズ、スノーブーツなどの専門性の高い特殊靴の生産には高い開発技術と品質管理は欠かせません。靴企画・開発に存在する多くの難易度の高いチャレンジを形に変えていく靴工場パートナーとの密なやりとりはもとより、くつナビを通した企画をいただいても、専門靴ならではのコンセプトから形にするまで一筋縄でいかない事案の解決に靴工場パートナーと専門性の高いやりとりが要求されます。

私たちのいままで培った経験と強みをより発揮するために、本年度から企画・開発と生産・ロジスティクスという二つのチームに改変しました。チームの役割を明確にすることで、それぞれの専門家がお客様のこだわりのつまった企画を形にし、量産における品質を確実に担保することをお約束いたします。

### 台湾岡畑としての仕事：

台湾岡畑は日本の靴受託事業部の現地開発、生産、品質管理、デリバリーを支える後方支援がメインの仕事となっています。現場に入り込んで得た靴生産の経験を活かし、同社自ら直接営業を行い、日本以外のお客様との直接取引の靴受託ビジネスおよび靴受託生産向けの材料販売も新たな独自仕事として育ち始めてきました。

米国のベアフット向けのこだわり靴や、スノーブーツ、日本では対応できない小ロットの生産対応などの企画も獲得し、収益に貢献しました。30年以上、靴の量産現場で活動してきた実績と知見をもとに、台湾系を中心に東南アジアに根を張る特徴のある靴工場パートナーの新規探索、関係をさらに強化していきます。

2026年は材料販売では、競合他社の巻き返しで苦戦が続くものと予想しております。グローバルでキャリア採用を強化し、さらに営業力に磨きをかけ、仕入先様とのオーバーコミュニケーションに努め、巻き返しを図ります。靴受託も同様、大手受託との契約を満了したことにより、数量的に減少を見込んでおります。特徴のある、こだわりブランド様の企画を丁寧に進め、27年以降のさらなる飛躍の準備の年といたします。

## 国内個会社（奥本道宏 社長）

国内個会社は、以下の2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

### 1. 岡畑織化株式会社

2025年も染色加工業は厳しい環境が続いた年でした。綿に関しては織物のプリント加工は悪化の一途でしたが、ニット関係は比較的によく調子を維持しその分加工賃への転嫁もできました。ウール、アクリル素材の織物、ニットにおいても同様に加工量が減少し、大阪の泉州地区で廃業等が散見されました。タオルの後晒加工においても贈答用のプリントタオルが不調で各社稼働率の維持に努力をしていましたが、前年には及ばなかったところがほとんどでした。

一方で、化学品市況は今後も値上がり基調が続くものと考えています。値上がりに対し岡畑織化は値上げ幅の圧縮、実施日の最長6ヵ月先送り、数ヵ月分の旧値在庫確保等、実績を積み上げてきました。今後もこれらの対策を継続していきます。

2025年の業績は、売上1,352百万円（前年比97%）、売上利益184百万円（前年比100%）、という結果となりました。

2026年度も従来通り地元密着で対応していきたいと思えます。

### 2. オカハタ東海株式会社

2025年は中国の重要鉱物の輸出規制により当社販売の樹脂材料は調達不安や価格高騰の対応に追われました。実績については売上3,220百万円（前年比109%）、売上利益193百万円（前年比101%）という結果となりました。

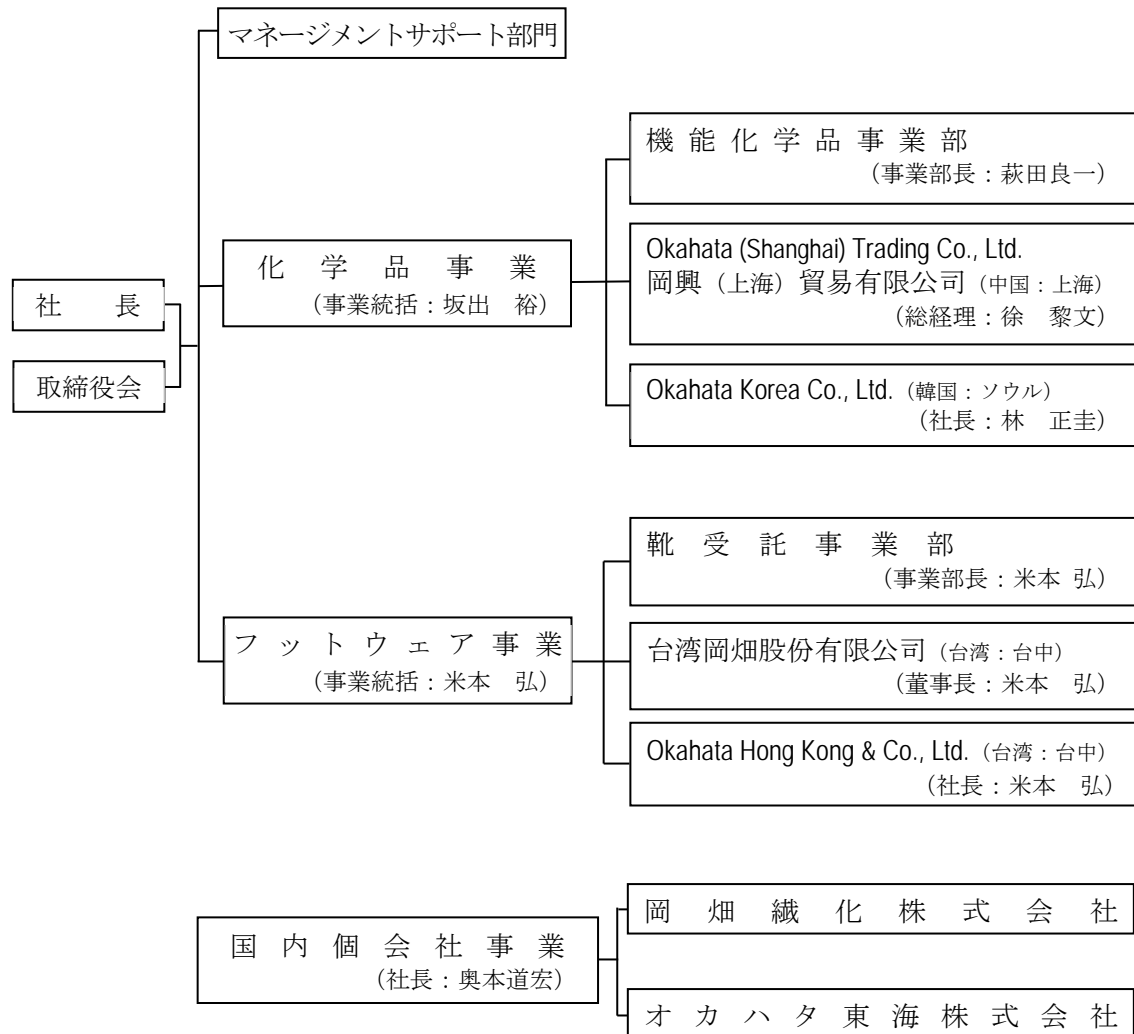
長年にわたって当社の主力販売だった商品の打ち切りや廃盤を採算悪化や原材料入手困難等の理由でメーカーの数社が発表し、今はその代替品の検討に追われています。しかし穴埋めは簡単ではなく2026年の業績に影響を及ぼすと思えます。また、他の主力の電子、自動車、住設関連は高付加価値分野へのシフトも進んでいます。時代は大きく変化してきており、旧来品の販売だけでは成長はあり得ないと思えますので、今後はニーズの先取りに注力してまいります。

## ■2026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

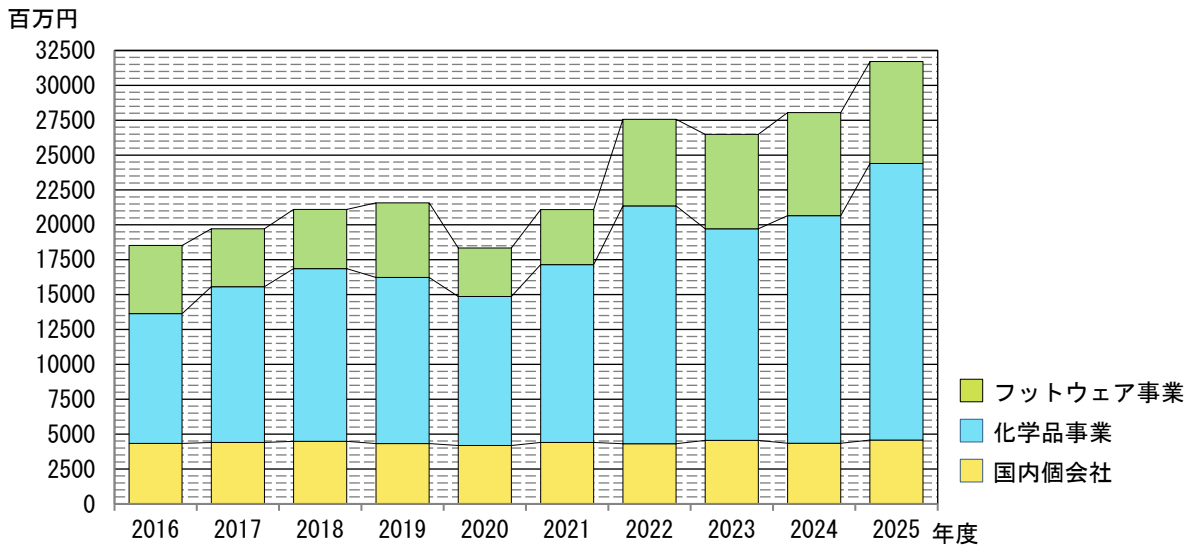


### □社員数 (2025年12月31日現在)

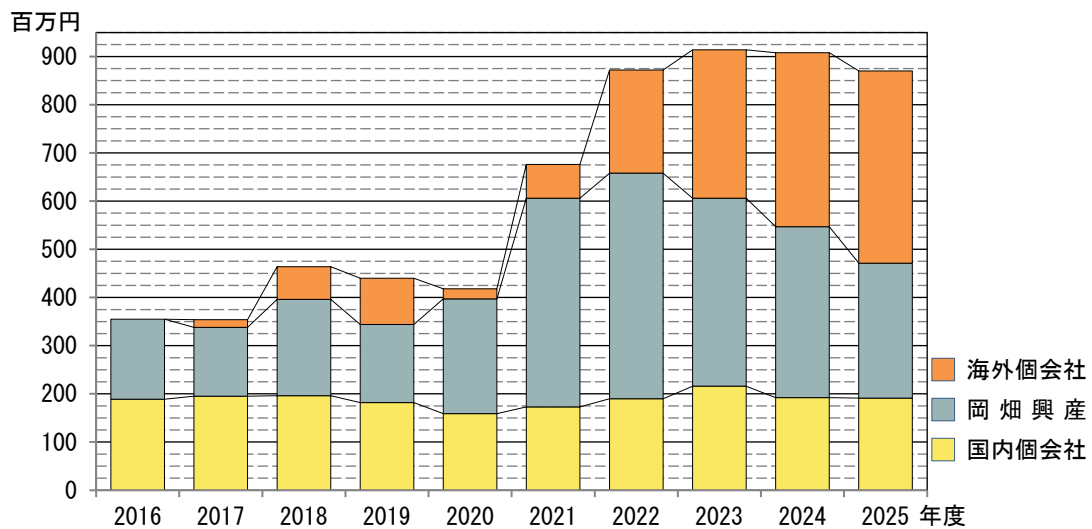
国内2支店 (大阪・東京)	48名
海外個会社 4社	63名
国内個会社 2社	14名

■資料

◇売上高の推移



◇経常利益の推移



◇概要 (2016~25)

- 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」：工場撤退13億円の特損計上、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
- 2022 「区切り」：コンテンツ大縄跳び
- 2023 「トレードオフ」：イノベ型商社と弾み車
- 2024 「Brutal Facts」：横ばい、Glue Guys
- 2025 「節目と大砲」：First Who, Then What, Fire Bullets Then Cannonballs

●  
2026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  
●

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>