

Okahata

NEWS LETTER

vol.27

2022

10

大放談 /

ケミマテだけを語らない。

ケミカルマテリアルJAPAN
2022 ONLINE 開幕

Click
Streaming
Now!



岡畑興産ブースにアクセスするべき
5つの理由!

1

見えるヒアルロン酸

最新プロモ動画!

2

インド発

結晶アクリルアמיד

3

アジアのPE K K

NOT, PEEK

4

オーダーメイド型工場消臭
生分解性キレート剤
ゴム用フッ素コーティングなど

ひと癖ある
機能材料
目白押し

5

靴材料と
デジタルコンテンツのエキスパート

売り上げ増を呼ぶという噂の
岡畑のコンテンツ

社長の狂気と、 狂ってない戦略について。

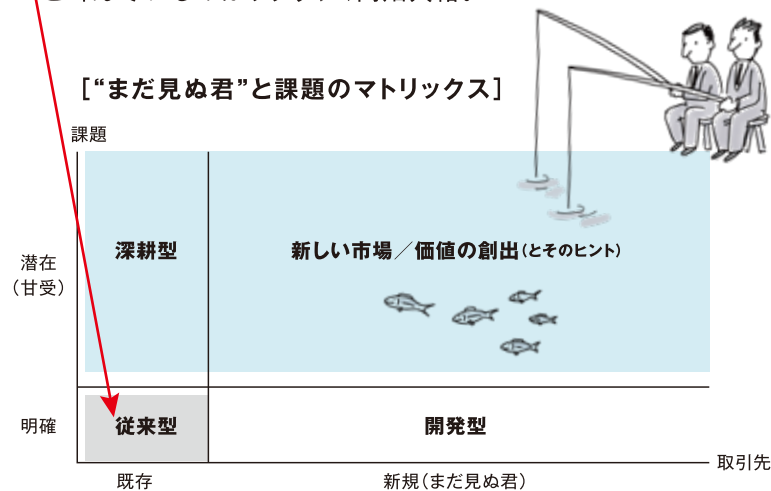
岡畑典裕

「狂気とは即ち、想定内のことを繰り返して、想定外の結果を期待することだ」とアインシュタインは言ってませんが、

「想定内の少し外に社員全員で飛び出せば(コンテンツをみんなで書けば)、想定外なサプライズは生み出せるよね」というのがデジタル三河屋のコンテンツ戦略。

「左下でしか動かないから、左下な結果しか出ないんだよ」

と叫んでいるのはワタクシ、岡畑典裕。



イノベーション(小さめ)に食らいつき、想定外なサプライズ
=新しいビジネス機会を探す今月号は、

1. ケミカルマテリアル・オンライン特集

(ケミマテでケミマテだけを語るな) と、

2. マジシャン米本が台湾で2羽目の鳩を飛ばします。

ちなみに、1羽目は: ヴィーガンレザーは、マジシャンが飛ばす鳩。Engineered Leatherで出来ること [Click](#)

2羽目の鳩は、リサイクルEVA?

米本からの現地レポ(前編)をどうぞ。

In case you missed

今月の Okahata News

 Click

マークを
クリックして
WEBへ

CONTENTS

HEADLINES

2022.10

化学品


ケミカルマテリアル・オンラインを意識した投稿目白押し。

興産
ブログ

岡畑興産化学品といえば中国↓

■ 岡畑興産の中国化学品ソーシング 

そして、アクリルアמידだけじゃない、インド↓

■ インドの化学品取引は岡畑&ブラックローズの
最強タッグにおまかせ! 

地味にロングテール記事になりそうな「ゼオライト」
「酸化チタン」「スーパーエンブラ」をご紹介します。

■ ゼオライト 

■ 酸化チタン 


■ スーパーエンブラ 

フットウェア

Old School な気分の米本が今月推してきたのは、こちらの2作。

くつ
ナビ

■ 昔流行った靴・靴の変遷を解説!
今はリバイバルブームが来ている! 

■ バルカナイズ製法の靴とは?
特徴やメリット、デザインをご紹介 

生ビールに欠かせない あの素材、 こんなのに化かしちゃいました。

～リサイクル廃材EVA～ 前編

かつてのワタシは、あなたさまの
“のどごし”を支えるチューブ。
あなたさまの足元のサポートするために、
戻ってまいりました。



CEO執務室にて。右がCEO、左がワタクシ、米本。

弊社フットウェア事業の本拠地、台湾に2年ぶりの里帰り。タイトルも写真も遊びではなく、本気で工場訪問中の米本です。久々に会う現地社員とノスタルジーに浸る暇もなく、現地のイノベーションに食らいつくために、ギア全開で取引先を回っております。。。

今回紹介するのは、台湾の SJ Group社。1970年代からプラスチック加工品の販売を開始し、90年代から廃材リサイクル製品生産にシフトし、Zero Wasteをコンセプトにして大きく成長している会社です。

本社入口で、いきなりこんなディスプレイ！



同社 CEO曰く、「やっと時代が我々について来た」と言い放つくらい、なんでも再利用してしまおう的精神が旺盛な、crazyでイノベティブ、まさに魔法使いのような会社です。

リサイクルという魔法で、生まれ変わった素材は、発泡マット、シート類を中心に、スポーツフィットネス、コンピューター機器、日用生活品、建材分野で使用され、例えば、こんなプログラムがあるそうで↓

1. シューズのリサイクル (Consumer Recycle)

大手海外ブランドの靴を NTD100/足(今だと、500円弱)で買い取り、様々な製品に再利用しています。



スポーツシューズ一足には様々な樹脂素材(ポリエステル、ポリウレタン、EVA、ナイロンなど)が使用されますが、一足すべて破碎、分別、ブレンド、リサイクル、配合を考慮し、別製品(マット、建材、床材など)へと生まれ変わります。物理的に細かくして、溶かしてこねくり回して終わり、ではなく、物性を考慮にいったブレンドが彼らの技術の妙。

2. 靴工場から出る廃材のリサイクル (Industrial Recycle)

靴製造工程の廃材(裁断残分、不良品、工程失敗部材など)も再利用。前述の Consumer Recycle と比べ、単一素材が多く、リサイクルは比較的容易。同じ用途の再生素材、もしくは別製品へと生まれ変わっていきます。

3. 廃自動車の再利用

金属、樹脂部分、廃タイヤなどに分別を行い、それぞれ再利用します。自動車メーカーが独自再利用するのが主流な中、SJ Groupのような専門業者とパートナーシップを結び、再利用に取り組むケースもあります。

例えば1:
廃タイヤから再生された
ゴム製品



例えば2:
写真のようなリアガラスをガラス部と樹脂フィルム部位
(破片飛散防止のため内部に樹脂フィルムがラミネート
されています)に分別し、ガラスは建築材料用の意匠ブ
ロック、樹脂部分は別製品によみがえらせます。



リアガラス



ガラスと樹脂に分離

樹脂なら何でも再生させてしまう彼らの魔法。そんな SJ Groupと岡畑が取り組むのは、廃材EVAの小口リサイクルと製品化。その詳細は、来月のお楽しみに!

ケミマテで ケミマテだけを語るな

ケミマテを出汁に、コンテンツ営業を紐解く、
社長 、萩田  と山田  の
脱線大放談。

と飛び入り佐藤 

コンテンツで開発営業なんて 出来る訳ないよね？



山田

いよいよGo Digitalな化学工業日報社主催の
ケミカルマテリアル・オンライン(以下、ケミマ
テ)が10月17日からはじまります!



萩田

リーダーの山田さん、準備ご苦労さま。とはいえ、
うちはそもそも日々オンライン展示会”常態”だ
し、特別感はないんじゃないの？



山田

いやいや、大人の学園祭!的に社内を盛り上げて
ますよ。



萩田

モテたい!まだ見ぬあの子に出会いたいのな!
(Z世代に響かない表現でスイマセン笑)



山田

ところで、社長。知りたいと困ったなのすぐそば
に ワンクリック先 とか、キャッチは心地よいんです
けど、実のところ、商社のコンテンツって、うまく
いってるんですか？




萩田

いきなりそれ聞く？



社長

社員は嫌がってる、という点を除いては(笑)、想
定外のお客さまに新しい用途開発のヒントをい
ただいたり、売上につながる案件が揃ってきて、
サイコーに岡畑興産っぽい戦略だと思ってます。
岡畑興産っぽさ 

コンテンツってカッコよく言ってますけど、営業
パワポを公開するだけなんだし。(書けないって
ことは、差別化できてない=強みがないってこと
でしょ、それどうやって売るつもりなの???...
延々と続くので割愛)



萩田

そんな簡単に言っちゃうから、社員が嫌がるんで
すよ(涙)。とはいえ、“**知りたいと困ったなのワ
ンクリック**”から、面白い案件が結構あって。



佐藤

例えば、バイオマスジオール。ウレタン用途で問
い合わせあるかな位の期待値で書いた、工業用
1,3-プロパンジオール。👉Click
全然想定外だった、バイオマス由来の溶媒とし
て、合成原料として、潤滑用途として検討が始
まったり、採用実績もちらほら。



山田

ケミマテでも出展予定の PE (K) K。これまた想
定外に、透明性や耐放射線特性をご評価いただ
き、歯科材料や医療機器用電線被覆剤など用途
で検討が進んでいますよね。



佐藤

これらは、自分達では思いつかないニッチな用
途。足では稼げない、コンテンツならではの、新
しい用途開発事例です。

佐藤さん: 化学品の営業チームリーダー。
技術のことには社内一詳しい、頼れる業界のベテラン。

コンテンツ24時間営業が現実には?

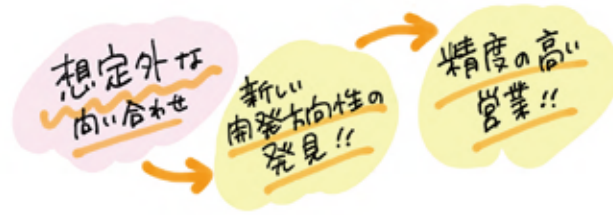


社長

世の中的には、コンテンツで原料販売なんて無
理だと思われてるっぽいですが、社員のみんな
が質の高い記事を書きまくってくれたおかげ
で、**岡畑興産**が書くと、**Google検索でトップ表
示**→**認知度アップ**→**問い合わせ増**→**対面打ち
合わせ増**(→**売上増**)のサイクルや、



想定外な問い合わせ→新しい開発方向性の発見→精度の高い開発営業というサイクルも回り始め、



“コンテンツが24時間営業”する専門商社という当初の妄想が現実になりつつあるんですよ。



アクセス数より中身を重視(社内作戦名「**山奥の良品店**」)してきましたけど、実はアクセス数も悪くないんですよ。



ホームページのアクセス数は、月間10万PV(ページビュー)。化学品×靴材料という超ニッチな分野で良質なオウンドメディアだとご評価いただいています。



ご評価といえば、取引先の皆さまには、『なんか貪欲だし、こいつらは役に立つかもしれない』と
思っていただけでいる気はします。“これをここに売る”従来型商社ではなく、マトリックス左下から、上へ、右へ動く、**チャンス創出型商社**と認知いただければ嬉しいですね。

ケミマテでケミマテだけを語るな? :ケミマテ仕様のコンテンツと、 ONLとブログの違い



そろそろ本題、今回のケミマテ・オンラインの狙いは?



“まだ見ぬ君”、マトリックスの右側!



コンテンツってそもそも全部、右側狙いじゃないの?



社長

良い質問!実はコンテンツって、一括りではなく、ONL、ブログ、展示会と、それぞれターゲットに合わせてトーンも内容も変えています。

たとえば、このONLは、既存のお客さまに、岡畑興産を面白おかしく知っていただくメディア。読者さまとの距離感の近さに甘えて、面白さと率直さ優先のドキュメンタリー風。



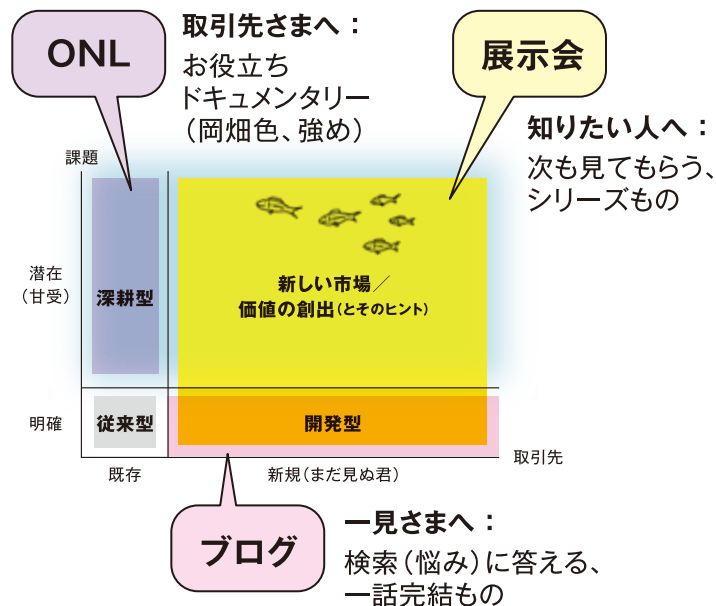
秋田

ブログは、検索からのアクセス(=一見さん)向けにお答えするので、ピンポイントな一話完結型。



社長

展示会用コンテンツは、同じ業界の情報収集モードな方々、知りたい人向け。ブースに寄ってもらうためのパンチ力と広めの構えが大事。一話完結でなく、次はなんだろうと思わせる「シリーズもの」。



山田

展示会は、広めの構え?シリーズもの?



秋田

出展品をきっかけとした、周辺のお役立ちコンテンツを準備せよ、ということですね。



社長

そうそう、たとえば、「見えるヒアルロン酸」や「バイオマスSAP」は韓国品。韓国ソーシングの話や、バイオマス絡みもリンクを入れておく。「アクリルアマイド」だったら、インド話も。そういう散りばめ、広めの構え。



萩田

確かに。日々の営業活動でも、できる営業は、お客さまの関心ごとに合わせて話を広げてるのと一緒にですね。広めの構え=引き出しの多さ、みたいな。



山田

1ヶ月前に、**ケミマテでケミマテだけを語る**な、って言われて、面食らったのを思い出しました。。



社長

展示会コンテンツこそ、お客さまに向けて、お役立ちのストーリーを弊社らしくお伝えできる最高の舞台だってこと。過去の発信を生かしつつ、今の岡畑の強みをイキイキと。



萩田

やばい、期待値が上がってしまった💧。



山田

そろそろ👏ます。。

最後に、山田からのお願い



モテたいデジタル三河屋が、お役立ちコンテンツを、広めに構えてお待ちしております。上司部下同僚さま、仲の良いお取引先さまに、岡畑興産のブース面白いかもよ、とお声がけの上、岡畑興産ブースへのアクセスをお願いいたします。メール、ONL転送などなど、ご協力をよろしくお願ひします。

岡畑興産ブースのアクセスの前に、まずは、来場者登録からどうぞ! [Click](#)



■ 編集後記

「お美しい指」フェチ

(社内報Gazette2022年10月号より転載)

今年もエンゼルスはPOに出られず、大活躍した大谷翔平君の1年も今日で終わり、ゲームを見ながら一喜一憂する私の日々もThe End となった。

「日本の〇〇がアメリカでも大人気」と喧伝されてもご当地ではそれほどでもないということが多い中、大谷君のアメリカでの人気は相当なものらしい。「翔平にも苦手なものがある、それはゴルフ」と日ハム時代のゴルフシーンが紹介されたり、ベンチでの笑顔やチームメイトとのじゃれ合いをぬかれたり……。

その中で私の目をひいたのは、試合中にもかかわらずベンチで一心不乱に爪をやすりで整えているシーンだ。日本だったらどやされるだろうな~と思いながら見ていた時に思い出したのが、イチロー選手が現役だった頃のインタビュー。シーズンが終わったら一番初めに何をしたいかと聞かれ、「爪切りを使ってパチンパチンと音を立てて爪を切りたい。シーズン中はやすりで爪を整え、絶対に爪切りは使わない」と答えていた。深爪になったりうっかり指を傷つけてしまったりすることを恐れてか、それともバッティングやスローイングがそれほど微妙なものなのか、超アスリートにしかわからない何かがあるのだろう。

以前、爪のクリニックの先生が深爪による巻き爪などを防ぐために足の爪も爪切りではなくネイル・ファイルを使うべきだと言っていたが、彼らは足の爪のケアをどうしているのだろうか。靴を含め足を保護する様々な用具があると思うが、それでも第一は「健康な足」だろう。あまり人に見せることもない足の爪のケアは怠りがちだが、走・歩行にも重要な部位だ。ネイルサロンで「お美しい指」を整えるのもいいが、靴の中で私たちの身体を支えてくれている足の爪を一度じっくりと点検してみるのもいいかもしれない。

何となく指に目がいってしまう私。ちなみに私が定義する「お美しい指」は、単に美しいだけでなく、ずっと伸びた指に意志と強さ(バネ)を感じとれることが条件である。今までで「お美しい指」と思った男性は二人。ピアニストのグレン・グールドとイチロー選手だ。さて、翔平君は三番目になり得るか？ 中継で指をじっくり映してくれることは、なかなかないだろうが、一縷の望みを託して来季のプレイボールを待ちたい。(kiki)

ニュースレター バックナンバーはこちら

 <https://okahata.wixsite.com/oksite/onl>

ホームページでパートナー登録いただければ、ダウンロードしていただけます。

 https://okahata.co.jp/onl_member/login.php

岡畑興産株式会社 ニュースレター／毎月発行

2022年10月17日号

発行：岡畑 典裕

岡畑興産株式会社

大阪府大阪市中央区島之内1-5-6

TEL：06-6251-8252 FAX：06-6251-8278

Okahata
OKAHATA&CO.,LTD

OKAHATA NEWS LETTER
2022.10.17 / Issue 027

© 2022 オカハタとアイデアと