Okahata NEWS LETTER

vol.37

2024 7

悠々として急げ。

暑中お見舞い申し上げます。

contents

ソウルフード2024、
韓国展示会での即断即決っぷりが別次元レポ

ややこしい靴しか受託しない宣言
〜靴受託こそクリエイティブに〜

今しか言えないpart2:
父の存在は足枷ではない:
似ていて似てない父子の話

化学品から。

アジア有数の食品関連展示会

ソウルフード2024 出展記

6/11~14

韓国展示会は即断即決が別次元

岡畑Korea パティシエ張です。
少し会社と私のことを。

岡畑コリアといえば、香粧品。その裏、電子材料もガッツリやりつつ、**その次は食品原材料**と狙いを定めて、2019年から製菓材料販売に着手。Link

製菓開発部門の方のレベルに少しでも近づくためにパティシエの免許まで取ってしまいました、**パリパリ**行動型のワタシですが、Link

“パリパリ”とは
スピード重視な韓国人的特性のこと。

1 念願叶って、岡畑Koreaはこの6月ソウルフード2024に初出展！

ソウルフードとは:
アジアで五指に入る食品関連展示会。今年は50カ国、1600社、5万人以上の来場者が訪れ、私たち岡畑Koreaブースにも約300名もの方々が訪れて（カムサハムニダ）、岡畑Koreaの営業総動員で対応しておりましたが、いくつか韓国らしいエピソードを。

2 パリパリ・エピソード

1 韓国の大手製菓メーカー、“クラウン製菓”の方が、私たちのブースに来訪。

弊社スタッフが製品説明をしていたのですが、最後に名刺交換すると、なんとクラウン製菓の社長さま!!!!!

日本の機能性食品材料に大変興味をもっていただき、すぐさまスマホで社員を招集、1～2時間後には研究所長など大挙押し寄せてきたのにはさすがに驚きました。さっそくサンプル評価と同社研究所での製品説明会が決定。即断即決の韓国ならではのパリパリな展開でした。

2 即断即決と言えば、とあるお客さまから展示会1週間後にはトン単位で発注をいただきました。パリパリの国でもだいぶパリパリなワタシも、さすがにホント？と驚いてしまいましたが、ちゃんとご入金もいただいております笑。

展示会終了後には、弊社ブースにご協力いただいた各サプライヤーさんを招いての会食。韓国流爆弾酒の洗礼も楽しく受けて頂き、大いに盛り上がりました。

3 そろそろ営業トークも。

岡畑Koreaブースは、メーカーさまとの共同ブース。以下の4社さまと、国際色豊かな品揃え。マルチ言語を駆使しながらの、充実した4日間でした。

共同出展4社と製品ご紹介

花王

マリッシュ・シリーズ

用途　洋菓子

100%植物由来の、洋菓子用乳化油脂
カスタードなどの口溶け食感を向上

▶メディアにも取り上げていただいております！
食品と開発：
「日本品質の洋菓子用乳化油脂を海外市場へ」 Link

Alpine Deer（ニュージーランド）

鹿プラセンタ

用途　サプリメント

韓国漢方ではとてもイメージの良い鹿角由来

▶興産ブログ：「プラセンタとは？期待できる効果や取り入れ方、安全性も確認」 Link

Nutraceuticals Group（アメリカ）

エラスチン

用途　サプリメント

タラ由来、添加物なし

Jinwoo Bio（韓国&中国）

ヒアルロン酸

用途　サプリメント

医療、食品分野で長年の使用実績あり。
Designed in Korea, Manufactured in China

▶どこ展：「ヒアルロン酸 粉末・水溶性」 Link

岡畑コリアが注力している理由：

韓国の健康食品市場は、国民の健康志向と相まって、2016年の倍以上の市場規模になっています。化粧品素材の横展開として健食分野へ、健食から化粧品へという逆パターンもあり、岡畑Koreaが20年間培ってきた化粧品原料ビジネスとのシナジーも活かせる分野でもあり、これからも益々力を入れていきます。

最後のお願い：

韓国市場に売りたい素材、教えてください！

日本の健康食品市場は、米国、中国に次ぐ市場規模で、店頭には、メタボ、快眠、肝臓など、様々なサプリが並んでいますが、日本の高品質な素材をもっと韓国市場に展開したいと思っています。ソウルフード2024でのパリパリ・エピソードにある通り、**韓国の企業は、慎重すぎず、革新的な原料を積極的に取り入れる姿勢（パリパリ!）を持っており**、マーケットの反響をいち早く確認する事ができます。化粧品原料に限らず、韓国向けに展開できそうな機能性食品素材がありましたら、ぜひとも弊社営業までお声がけください。

最近の**化学品**

by萩田

今回は熱い人々若手シリーズ第一弾、海外志向の強い若武者ふたりのインタビュー記事をご紹介！

尾﨑さんインタビュー：

海外駐在予定社員が語る、バックパッカーから海外駐在へ！
語学よりも重視されたスキルとは？ Link

この秋、いざ韓国へ。

川野さんインタビュー：

「英語・未経験OK・営業・化学」で入社を決めた
ラガーマンが、海外駐在員候補にのし上がるまで！ Link

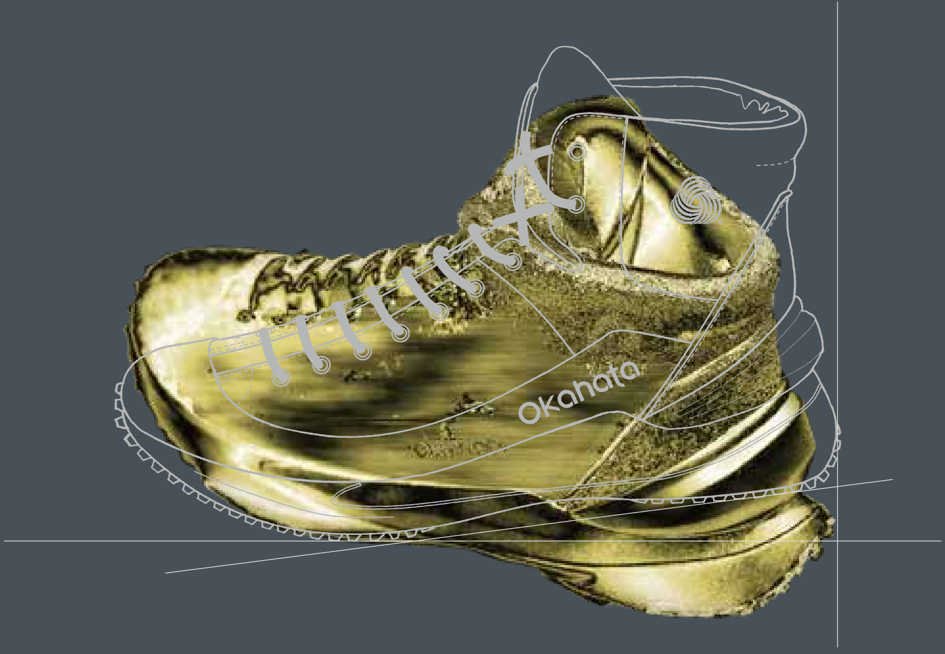
こんな仕事してます。

インド出張報告-ChemExpo India 2024- Link

フットウェアから。

“ややこしい靴”しか受託しない宣言。

～靴受託こそクリエイティブに～



くつナビで一躍有名になった（なってへんか?）、岡畑興産の靴受託事業部ですが、ここだけの話、“受託”という言葉を組織名から外したい。
社長の岡畑とは、こんな話をよくしていて、

① 靴を作るのは簡単だけど、
② いい靴を作るのはめちゃくちゃ難しい。

① 靴は作るのは簡単：

これ、ほんと。いますぐ履けるものを作れと言われたら、在庫のある材料とtooling（ラスト等々）さえ使えば、即日用意できちゃいます。
量販店に並ぶ1,000円台の靴製品から、海外工場原価を逆算して見てください。簡単に作ろうと思えば、作れることはご推察の通り。

② いい靴を作るのはめちゃくちゃ難しい:

私たちの靴受託の対象はこちら。いい靴→こだわった靴→“普通には歩けない履物”→**“ややこしい靴”**に特化した靴受託をしているつもりなのですが、靴受託という言葉自体に漂う、①の簡単に靴作ります感、中間業者的な感がどうも嫌で。

私たちが作っている靴の例を挙げると、スパイクのついた競技靴や、バイクに乗るためのギアとしての靴、スノーボードブーツ。もはや、歩行・走行さえできない、特別な動き、用途のために開発される、**“ややこしい”**、愛おしい靴たち。
そんな特殊な靴への特殊な要求を、材料選びや靴作りに落とし込み、弊社営業のみならず、靴工場の差配人(靴工場の近くで働く弊社開発員)にまで伝え、最先端材料を触っている岡畑興産でしかできない材料提案をして、いい靴の量産まで仕上げる。

「それってめっちゃクリエイティブやん」

ぼちぼち、靴受託事業部のランディング・ページがアップされるようですが、その前に、私たちの靴受託の仕事って、けっこうクリエイティブだぜって言うておきたかったんです。

そんな精鋭たちが情報発信している最近のくつナビは、

↓↓↓

最近の**くつナビ**

米本セレクト:

- 依頼する流れや工程内容、注意点などをご紹介! Link
- ソール金型はクラフトマンシップと最新機器で作られている Link
- スカイランニングにおすすめのシューズは? 選ぶ際のポイントを確認 Link

今しか書けない、父の話 ：Part-2

父の存在は足枷ではない：
似ていて、似てない父子の話

経営の師匠、新先生の「経営の教科書」と原理原則：

もう一つの原理原則：
白銀律（人にされて嫌だったはするな）

父の時代から変えたこと：
脱"当てっこゲーム"（Guessing Game）

ご機嫌な時代へ：
リーダーは、修羅場こそニコニコ、頭の中をオープンに

父の存在は足枷ではない：
似ていて、似てない父子の話

岡畑典裕

自信満々な父と、イマイチな自分

父のことは、最後の最後まで、さっぱり理解できませんでした。「**嫌な思い出しかないけど、感謝しかない**」と言ったのは弊社役員OBですが、それ以上に適切な表現が見当たらない。

父の経営は：

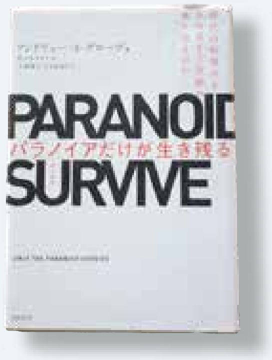
圧倒的な自信に支えられていた（ように、僕には見えていた）。やりたいことが明確で、悩みは一切見せず、やれるまでやる・やれ。（やれないのはお前がバカだと言わんばかりな）不敵な笑みは怖くもあり、カッコ良くもあった。

こちらに牙が向けられる度に、「それは違う」と反抗し返り討ち、社長室を出てThinkPadを床に叩きつけるザ不機嫌な時代。やっぱ、嫌な思い出しか、ないっすね笑。

一方、岡畑典裕は：

僕は、今でも劣等感の中で生きている人なので、中国駐在時代（30代）は、完全なパラノイア状態。取引先の海千山千、年上の敏腕総経理の皆さんと対等に渡りあわねばならない、という勘違い・妄想に取り憑かれ、面談会食の度に、いただいた時間に見合う価値を出せないことにビビりながら準備していた。劣等感が先に立つので、学び続けないと、心配で心配で。夜な夜な、経営書を乱読独学することで、きっと大丈夫だって言い聞かせていました。

そんな私のバイブルの一冊：
「パラノイアだけが生き残る」
（インテルの創業者のひとり、
Andy Groveの名著）



もうお分かりの通り、この父子は、相性が悪い。見た目が似ている分、タチが悪い涙。

この父子は、
とても似ていて、
似ていない

似ていること：

①：“差別化、新しいこと、固定概念に囚われないこと”が好き。
②：海外から学ぶ姿勢：海外には、日本にはない、すごいプロダクトやシステムが存在しているという信念。
③：本が好き、書くのも好き。
僕が学生の頃から、家には身近にドラッカーや、ビジョナリー・カンパニー本があったし、岡畑興産には“書く文化”

があった。これだけ飛躍の素地を与えてもらって、父の存在を足枷だと思っていた自分が情けない。**今は、ほんと、感謝しかない。**

似ていないこと
＝変えていくべきこと：

父のやり方には「それは違う」と思うことも多く、その違和感を突き止め、自分らしい経営の型に歩みを進めるために、師事した最初の師匠は

新 将命先生、
その名著「経営の教科書」と
原理原則の話：

新将命（あたらし・まさみ）先生からの学びはいくらでも語れるのですが、今、ずっと影響を受けている考えは↓

A	経営は、 「今どこ、**どうなりたい**、どうやる、どうなった」
B	経営にも、**“原理原則“**がある （成功する会社は、うまく行くように 経営しているだけ）

A 「どうなりたい」を形にしたDirectionと、増え過ぎるキャッチ：

会社の進むべき道＝旗印を示し続けよ、とは新先生の教え。

Okahata Direction：（2018年） Link
は、新先生に作ってみなさいと後押しされたものですが、タイムレスにどっしり構えるDirectionの対極が、ONLごとに変わるキャッチ（変えすぎ?）。デジタル三河屋、イノベーションに食らいつけ、イノベ型商社、今月号は、**靴受託こそクリエイティブ**。新しいキャッチを叫び続けるのは、旗印をその時その場所からupdateする試みであり、実験なのです。

B 経営の原理原則：教科書経営

受験勉強だと、志望校の傾向と対策が当たり前。経営でも、目指す組織像に合った原理原則＝教科書を参考に**教科書経営するべし**。

少なくとも、独学よりも成功率は高い。（経営という怪物は、独学つまみ食い位で太刀打ちできる相手じゃないというのは、個人の感想です 笑）

父子の話に戻せば、理想像が違った父の完コピ経営では、全くうまくいくはずがない。**経営が変われば、参照すべき原理原則＝参考書も変えていく**のは、当たり前でしょってことになる。

新しいチャレンジを始める時も、
まずは教科書探しから。

世の中、新しい=難しいって思ってる人が多いけど、"新しい"のは、その人にとってだけ。その分野で既に成功している先達=お手本は存在するのだから、新しい難しいと言う前に、教科書をチェックしない手はない。

弊社の"コンテンツ営業"、"イノベ型商社"、"出口探し"的(PMFを作る、0→1的な)開発営業も、SEOの本や、ベンチャー企業の営業セオリーを何十冊も読み込んで、**めちゃくちゃセオリー通り**、進めています。

2025年春オープンの弊社シン・大阪本社の仮コンセプトは、"面白いビジネス、**人、情報とアイデアが衝突する場所**"。こんな訳の分からんコンセプトでも、ぶっちぎってる先駆者(お手本)がいるから、全然安心
↓
コクヨ Link
コクヨさんは、「人より先に失敗する」「実験カルチャー」を持つカッコ良い会社。コクヨ川田さん大澤さん、ありがとうございます!

もう一つ大事な、
原理原則:

白銀律
(人にされて嫌だったことはするな)

黄金律とは:
他人にしてもらいたいことを人にやりなさい。
白銀律とは:
他人にされて嫌だったこと、人にはやってはいけないよ。

(価値観の押し付けにならない)**白銀律の方が優れている**、というのも大事な原理原則のひとつ。これは、この人↓の著書群から学びました。

ニコラス・ナシーム・タレブ：「ブラック・スワン」が有名ですが、「まぐれ」、「アンチ・フラジャイル」「身銭を切る」は、何十回読んでも学びのある、経営哲学書。

白銀律に則って、父にされて嫌だったことは、止めにすることにしました↓

父の時代から変えたこと：

脱“当てっこゲーム”
(Guessing Game)

“Guessing Game”とPhil Knight：

何を考えているか分からない父に、提案しに行くのは、ほんと嫌だった。質問の意味さえ分からないのに、父の頭の中にある答えを“当てっこゲーム”。当時の社長室で繰り返された、この不毛で不幸な“当てっこゲーム”は、僕の代では、もう止めにしようと。

ずっと頭にあったのは、
名著「Shoe Dog」でのPhil Knight の言葉。

> Don’t tell people how to do things,
> **tell them what to do**
> **and let them surprise you** with their results.

まずは、Tell them where to go から始めて、僕の頭の中を、120%オープンに。方向性も悩みも全部書いて、全公開。大事なのは“当てっこ”じゃなくて、次への行動。

それが僕の長い全体会議資料だったり、週報だったりする。詳しくは、書く文化を煽る“書きまくる社長”に。Link

ご機嫌な時代へ：

リーダーは、修羅場こそニコニコ、頭の中をオープンに

自分マターで、決断を下してきましたが、一番大きかったのは、（あり得ない規模の）特損計上。清水を飛び降りるような決断も、実は、経営の“原理原則”通り。（当時は不安で全く眠れなかったけれど）

「座学1割、上司2割、修羅場7割」とはよく言ったもの。教科書もメンターもなく、修羅場10割だと、今頃どうなっていたことでしょう。。。

今でも続く**修羅場のヒリヒリ**、この感覚こそが成長の糧。会社も、ず～っと挑戦（とヒリヒリ）を続けているので、挑戦へのハードルが低くなっている。ちょっとコケても、原理原則に立ち返り、ズレ補正すればなんとかなる、自分たちでなんとかしてきた経験／自信／余裕が、うちの会社にも育まれつつある、気がする。

気持ちの余裕=リーダーはニコニコ、方向を指し示し続けるべし：

“Leadership is the art of getting people to go "hell yeah" to do what must be done.“
とは、Jim Collinsの“リーダーシップ”を手直ししたもの。

“リーダーシップとは、なすべきことを、高い熱量で（“よっしゃ～”）やったろうと思ってもらう、魔法”

この魔法は、リーダーが自分なりに編み出すしかなくて、僕にはそれが、**メモを書くこと、ニコニコ（腕を組まずに）、頭の中を（方向を、アイデアを、迷いを）晒し続けること**、でした。

突然届く、長い社長メモ：

会社の成長とともに、初めてご一緒するその道のプロの皆さまとのプロジェクト仕事が増えました。僕をよく知る人は、大迷走（方向転換とズレ補正）しながら、良いもの

を作り上げていく**僕なりの面倒なセオリー**（version20まで練り上げずして、良いものができるわけないというMy原理原則）にも慣れっこですが、初めての人は、かなり戸惑うみたい。だから、プロジェクトのキックオフや節目、転換期には、メンバーに長～いメモを届けます（コクヨさんには、"コクヨにキクヨ"というタイトルでした 笑）。

メンバーの皆さんには、戸惑うより「よっしゃわかった、具体を考えます!」って**前のめって欲しい**し、「こっちの方が良くない?」と逆提案が飛び交うような展開を作りたい。専門家の皆さんにドンドン前のめり、掻き回してもらって、僕の初期アイデアversion1の跡形さえ残らない、スゴい結果を出したい（きっとそれがversion20）。

最後に：

クラシック音楽好きの父に「お前の指揮（経営）はさっぱり意味が分からんが、いい音楽が鳴っているのかもな」と言っていただいたことがありました。嫌な思い出しかないわけなかった✌️。お褒めのお言葉、ありがとうございました。

父のことはこれでおしまいに。父は十二分に人生を謳歌しました。これからは、母のために少し時間を使おうと思っています。

これからも、変わり続ける、岡畑興産をよろしくお願いします。

最後の最後に：

最後の最後に：新先生は2022年に逝去されました。新先生の直接指導と「経営の教科書」のおかげで、ここまで来れました。Rest In Peace. どうもありがとうございました。

「経営の教科書」新将命　ダイヤモンド社

おすすめです👍

編集後記

a needle in a haystack
(社内報Gazette2024年7月号より転載)

今月は世界各地で選挙が行われました。イランでは欧米との対話を重視する改革派のペゼシュキアン氏が当選。フランス下院議員選挙では左派連合の新人民戦線が、優勢だと言われていた極右政党を抑えて最大勢力になりました。イギリスの総選挙では労働党が単独過半数を取り、14年ぶりの政権交代が実現しました。さて、アメリカの大統領選は……。
そんなこんなで、海外の選挙には一喜一憂しニュースや解説を熱心に見る私ですが、東京都知事選挙では、どうせK女史だよな、変化なんて起きないよな、と諦め状態でした。予想通りの結果となりましたが、（失礼な言い方ですが）有象無象を含め50名以上が立候補したせいか、YouTube 効果なのか、60%を超える投票率となりました。

東京都の人口はおよそ1400万人、予算規模は一般会計、特別会計含め約16.5兆円（2024年度当初）。スウェーデンやチェコなど、欧州の「中堅国家」並みの財政力です。それもほぼ私たちが汗水たらして働いて収めている税金だし、しかも国政よりは私たちが声をあげれば、その影響力も大きいと思うと、干し草の中からキラリと光るものをみつけたい！ と考えるのは至極当然。自ずとその人選には力が入ります。悩みに悩んでいる時に雑誌『クーリエ　JAPON』で「オードリー・タンが都知事選候補で注目している「天才AIエンジニア」」という記事が目に留まり、安野貴博氏を見つけました。

36歳、話を聞いてみると、他候補の悪口、現政権を批判することもなく、政策を語る言葉もわかりやすく、なかなかの好青年。彼は「テクノロジーは、本来は人が苦手なことを助けるためにあるのです。視力が悪い人にはメガネを、計算が得意でない人には電卓を。同じように、AIをはじめとするテクノロジーが、誰もが簡単に使えるようにきちんと普及すれば、一人ひとりの“苦手”に対応することができる」「いま、私たちは岐路に立たされています。テクノロジーには『いい使い方』と『悪い使い方』があります。テクノロジーをうまく使えば、社会がより発展していくのに、フェイクニュースなどの『悪い使い方』のほうがはびこっている。政治の世界でも同じです。リーダーがテクノロジーを理解し、正しく使いこなせなければ、この国の未来は暗い」と訴えます。

何だか共感してしまったな〜、でも落選するだろうな〜、と思いつつ一票を投じました。

なかなか難しいけれど、こうやって若い世代が日本、いや世界を変えていって欲しいなと少しだけ明るい未来が見えたような気がしました。（kiki）

ニュースレター **バックナンバー**はこちら

Click

Okahata NEWS LETTER

BACK NUMBER

岡畑興産株式会社 ニュースレター／不定期発行

2024年7月31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

2024.7.31/ Issue 037

© 2024 オカハタとアイデアと