

事業報告書 【第 69 期】

2019 年 1 月 1 日～2019 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	
◎2020 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

不安感漂う“VUCA”時代の幕開けと共に始まった社長業も丸4年が経ちました。2019年も岡畑興産単体として増収増益（営業利益ベース）、岡畑興産グループ(OKHG)としても増収増益で終えられたことは、取引先様の日々の支えのおかげであり、御礼申し上げます。

特に、グループ商事部門では2016年の60名体制を2020年1月現在で70名に増員しながら、増収増益の流れが続けられたことは、2018年発表のDirectionや“ワクワク×勝つ”という経営理念を、自分ごとに落とし込んでくれた全社員、経営チームの頑張りの賜物です。社内事ではありますが、この場を借りて、感謝を伝えたいと思います。

まだまだ道半ばではありますが、好調な流れを生み出した要因は、

1. 混迷する原料事情の中、日韓中連携でのアジアソーシング力がお客様の困り事解決に寄与
 2. Okahata Korea がその専門性で牽引してきた香粧品ビジネスが日・中でも形に
 3. 靴材料販売がアッパー・ソール両面で大きく伸張。靴生産と素材知見のハイブリッド、靴材料のトータルソリューションカンパニーとして高く評価されたこと
 4. 中堅が着実に力をつけ始め、ベテランの活躍と相まって、“個性溢れる専門性の高い成長集団”に近づきつつあること
- など、成長の手応えを感じています。

2019年は、Direction と“ワクワク×勝つ”という経営理念を我々らしい具体的施策に落とし込むことに心血を注いだ1年でもありました。社員の内面から湧き出るワクワクからスタートさせる目標システムや、日々の悩みに向き合う1 on 1 とエンゲージメントサーベいの導入、成功も失敗もひっくり返してお祝いする“Okahata Awards”と“Okahata ツミキ”など、手探り・手作りの仕組みを導入。数年後に、より面白い人財が育ち集まる舞台を夢見て、地道な改善を続けていきます。

さて、“強みのカード”、“ワクワク×勝つ”、という理念を突き詰めていくと、ややもすると、勝てそうな（うまくいきそうな）ことしかしなくなり、新たなトライをしなくなるのでは、チャレンジングな目標を掲げなくなるのでは、という不安もよぎります。現役世代リーダーである我々の存在価値は、先輩たちが築いた今の“強みのカード”の上に決して安住せず、その次のカード作りをすることにあります。

“現状維持は退歩”とは、飛ぶ鳥落とす勢いの某企業の創業者が社員をいさめた言葉です。改めてこの言葉の意味を噛みしめながら、“自省と成長、チャレンジを重んじ”、2020年のOKHGは、

- ・インド市場への販売を視野に入れた、インド品ソーシングの加速
- ・靴材料販売のアメリカ市場本格展開
- ・新たな市場作りを“ワクワクと”形にしていく人財育成とグループ経営の推進

に取り組んで参ります。

次・その次に繰り出すカードを抜かりなく準備し続け、OKHG ならなんとかしてくれるという、期待感をもっていただける専門商社を目指し邁進して参りますので、今後とも変わらぬご支援をよろしくお願ひします。

2020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。

材料販売部門

【日本】岡畑興産：機能化学品カンパニー（SPC）

【韓国】Okahata Korea Co., Ltd.（OKK）

【中国】岡興（上海）貿易有限公司（OKS）

受託製造部門

【中国】辰科化工（張家港）有限公司（CCC）

2019年は世界経済の成長が鈍化する中で、日本、中国の材料販売部門は順調に売上を伸ばすことができましたが、韓国が油脂価格下落の影響を受けたことや受託製造部門の既存品の伸び悩み等のマイナス要因もあり、化学品全体売上では昨年比3%ダウンの119億円となりました。そのような中でも、顧客が直面した原料調達難に対して、弊社ネットワークを駆使し代替ソースを確保する等、ナンバーワン・パートナー&アジリティ実践の成果を感じ取れる1年でした。

2020年は、人財補強に加え、海外個会社リーダーの現地化・次世代体制へと舵を切ります。Okahata Koreaは、長年日韓を奔走してきた扇野が社長を退き、新たに林が舵を取ることになりました。化粧品分野を韓・日・中の各市場向けでさらに強化し、新しく着手した食品分野、工業分野向け日本原料の開発に拍車をかけていきます。

中国の材料販売個会社である岡興（上海）は、日本から営業1名（張）が加わり、日本からの駐在員2名体制に。2020年より現地社員の徐が総経理として現場の指揮を執ります。ソーシングはもとより、中国にある日系、韓国系企業へのサービス強化を目指していきます。

2020年は日・韓・中の連携に加え、インドの長年のパートナーであるブラックローズ社との連携を密にし、OKHでしかできないサービスを常に意識し、アジア域内での市場を掘り起こして参ります。

2020年は、オリンピック、パラリンピックで大いに盛り上がる一年になるでしょう。弊社化学品ビジネスにおいても、この盛り上がりには負けることなく、強い専門家集団が取引先様と共にワクワクとビジネスを展開していく一年にしたいと考えています。

<2019 年度方針>

- ・ 香粧品分野、機能材分野向け開発推進
- ・ アジアソーシング（日本、韓国、中国、インド）のお客様のNo.1 パートナーへ
- ・ 営業人財の拡充



<2019 年振り返り>

- ・ 香粧品分野：日韓中 3 拠点が連携する事で新規開発が大きく進展
特に韓中のスムーズな連携で、韓国香粧品メーカーの中国工場への原料販売に成功
- ・ アジアソーシングは、混迷する原料調達事情を背景に引き合い増・営業人財の拡充



さらなる成長を目指して！

- ・ 機能材分野においても、3 拠点連携で展開するテーマを拡充
- ・ 日韓中のみならず、インドソーシングも強化
→世界的に競争力のあるインド品の日・韓ディストリビューションを行い、前年比 150%の売上を目指す。

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は日本を中心とした東アジアを主戦場としています。2019年は米中貿易戦争長期化による中国経済の停滞、加えて度重なる化学メーカーの事故の影響による操業規制等があり、当社も少なからず影響を受けました。さらに日韓関係悪化などの懸念事項もありましたが、売上95億円（前年比102%）を達成することができました。

注力分野である「香粧品分野」は、スキンケア市場に拡販を期待した1,3-プロパンジオールが主用途であるフェイスマスク市場の落ち込みの影響を受けたことが要因となり苦戦しましたが、同じくスキンケア市場向けで販売してきたヒアルロン酸は大手ユーザーでの採用が決まり今後の拡販が期待できます。

また、新たな取り組みとしては、展示会で発表した生分解型機能性マイクロカプセル「Aro-capsule」の反響がよく、現在問題視されているマイクロプラスチック問題にも対応した環境対応型の製品として今後の伸長を期待しています。

コア物質を香料にした「カプセル化香料」でヘアケア、ボディーシャンプー、洗剤・柔軟剤等の市場開発を進めます。

「機能材分野」は堅調に推移し、アラミド樹脂用原料として各種モノマーの販売数量を伸ばすことができました。苦戦が予想された液晶関連の原料に関しても堅調に推移していますが、製品ライフが短い同分野では、今後も不断の開発が必須となります。2019年にパラフェニレンジアミン (PPD) のメーカー (内モンゴル) と総代理店契約を締結、2020年は同製品の日本市場への拡販に注力致します。

2019年は組織力強化にも力を注ぎ、機能化学品カンパニーでは、採用難が続く環境下で4名の新入社員を迎えることができました。新入社員教育をスムーズに進めるためにも、中堅、幹部メンバー全員がNLP理論 (Neuro Linguistic Programing) を学び、リーダーの意識改革を始め、1 on 1の対話を通じた組織内のコミュニケーションの向上にも取り組みました。この風通しの良い、伝わるコミュニケーションがあつてこそ、質の高い教育に繋がると確信しています。昨年は「個の質の向上」をカンパニー方針として掲げましたが、その取り組みは道半ばであり、今年も引き続き「個の質の向上」を継続し、ありがたい姿である「個性溢れる、専門性の高い、成長集団」を目指します。

2. Okahata Korea Co., Ltd. (扇野誠造 社長)

2019年は、政治面での対外摩擦に加え、経済面でも半導体や石油化学、自動車産業の景気悪化、最低賃金の引き上げなどによる製造業者の競争力悪化などにより、韓国経済の成長率はここ10年間で最も低い水準という厳しい一年となりました。

当社も減収減益と苦戦しましたが、新たな飛躍の柱と位置付けた“機能性材料の開発”、“食品分野への添加剤販売 Challenge”においては、将来に向けて着実に歩みを進めることができました。

主力事業である香粧品分野 (パーソナルケア、スキンケア) での原料販売は、オフラインからオンラインへの国内流通構造の急変への対応に後れを取っている主要大手取引先の販売不振の影響を受けました。スキンケア分野では、顧問を含めた専門家チームを活用した新規素材発掘に力を注いできました。まだ成長半ばですが、引き続き将来の成長分野として期待しております。

油脂分野では既存の主要取引先の製品生産量の減少と全般的なアルコール販売価格の下落により若干の販売減となりました。当年築いた新たな取引先との関係をベースに2020年は採用原料の多品目化などビジネス拡大を推進します。

第三の成長軸として期待している機能性材料分野では、サプライヤーと原料展示会に共同参加するなど、積極的に新規事業の機会を探りました。

新たなチャレンジとして、当年は食品分野向け新規開拓にも取り組みました。日韓関係悪化による日本産原料の購入延期などの影響は避けられませんでした。大手ユーザー向けに開発は着実に進展しており、最注力テーマとして進めていきます。

2020年、当社はマーケットトレンドと取引先のニーズを十分に把握することで将来のマーケットにいち早く対応できる韓国らしい“パリパリ”スタイルと、全社員が協同しながら楽しく働ける組織文化で成長していきながら、取引先の価値を上げ、信頼されるパートナーになるように邁進していく所存です。

3. 岡興（上海）貿易有限公司（北井修平 董事長）

2019年も化学工場に対する安全面、環境面での取り締まりは厳しく、安定調達を継続するために、サプライヤー状況からは目が離せない年でした。コンプライアンスを遵守できる中国メーカーと丁寧なパートナーシップを組み、日本のお客様への安定供給を第一にソーシング活動をして参りました。その結果、日本向け輸出も昨年に引き続き大きく伸張し、将来に向けた楽しみな開発テーマも出てきました。

中国国内販売においては、日系企業への販売という従来のパターンから一歩進み、弊社の強みである韓国ネットワークを活かし、韓国系化粧品メーカーの中国法人向けの販売が伸びました。SPC、OKK、OKSの社員が日・韓・中を一つの市場と捉え、密に連携してビジネスを組み立てていることが結果として現れています。

2020年は、組織面では、現場リーダーとして活躍していた徐を総経理に抜擢。日本からの駐在員も2名に増員、メンバー全員がワクワクと仕事をし、より機動力のある組織への発展を目指します。

4. 辰科化工（張家港）有限公司（北井修平 董事長）

化学品受託製造を担当する当社においても、地方政府からの安全面、環境面での監査は益々厳しくなり、その対応に追われた1年でした。日系企業だからこそできる細やかな管理を実践し、差別化するチャンスと捉え、個々の課題に取り組んできました。

2020年も既存生産許可申請の枠で受託ビジネスの拡大に向け動きつつ、日韓の顧客よりいただいた新しい受託案件を形にして、ビジネス拡大を狙って参ります。

フットウェア事業（米本 弘 統括）

フットウェア事業は靴受託生産と靴材料販売の二つのビジネスユニットを、FC、OTW、OKHK の3社で一体経営しています。

【日本】FC：岡畑興産フットウェアカンパニー

【台湾】OTW：台湾岡畑股份有限公司

【台湾】OKHK：Okahata Hong Kong & Co., Ltd.

2019年は市場環境の悪化で苦戦した受託ビジネスでしたが、生産拠点の集約、若手主導の新規ビジネス立ち上げが軌道に乗り、安定的な収益基盤ができあがりました。OKHKが牽引する材料販売ビジネスにおいては既存材料販売の好調を維持しつつ、新規材料ビジネスも大きく立ち上がり、靴総合材料をグローバルに販売する会社として成長しています。今後も、北米市場へのさらなる拡販を見込み、人的投資と組織のアップグレードを行って参ります。結果、当事業の売上は、靴受託生産部門 23 億円、靴材料販売ビジネス 30 億円となり、合計で 53 億円（前年比 126%）となりました。

当事業全体の強みは、1) 北米からアジア全体に根を張ったグローバルネットワークと、2) 材料開発&製品生産のハイブリッドな専門知識です。受託生産と材料販売のそれぞれの強みのカードを掛け合わせた一体経営を推進し、全社員が靴のプロフェッショナルとして、

- ・材料販売で扱う最先端材料を靴受託ビジネスへ応用提案
- ・受託ビジネスで培った見地から新しい材料を探索、開発し、グローバル展開を提案できる

フットウェアビジネスの **“Total Solution Company”** として、お取引先の細かな要望にお応えし、解決策が提案できる唯一無二の会社として存在価値を高めて参ります

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）

主要販売市場の一般紳士、婦人靴の販売不振が続き、非常に厳しい一年でした。ライフスタイルの変化で、市場そのものが縮小し、企画開発の中止、減少と逆風が続いたことに加えて、大手量販店によるSPA（製造小売）の台頭でブランド企画そのものの意義が試され、結果として受託数量の減少が止まりませんでした。このような厳しい環境下ながら、次世代の若手の人財育成に力を入れ、顧客密着型サービス営業を徹底した結果、新しいスポーツ競技靴分野での伸長が業容を支え、収益基盤の安定化に寄与するまでに成長してきました。

靴生産の品質、生産管理を担当する台湾岡畑は、受注足数減と製品特性に合わせ、中国大陸、ベトナム、カンボジアの既存のソーシング拠点のさらなる集

約を行いました。成長を見込んだインドにおいては人財を補強し、サービスの充実に努めました。品質管理基準の統一化や検査スタッフの効率的な配置を柔軟に行える組織の構築を継続して行っています。顧客から安心してお仕事を託していただけるパートナーとして、生産、品質、出荷管理部門での信頼は必要不可欠と考え、管理ソフトウェアの投資を行ない、社員育成にも力を注ぎます。

岡畑興産フットウェアカンパニーの企画提案力、小回りの利くサービス & 岡畑台湾の生産、品質管理機能をさらに強固なものになれば、“ナンバーワン・パートナー”として揺るぎない信頼が得られると確信しています。

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。

弊社の主要顧客である、Nike 社のサッカーカテゴリ向け材料販売が好調を維持、他カテゴリへのアップパー材料販売の横展開も順調に進んだ一年でした。一般的に機能面の差別化が図りにくいアップパー材料ですが、弊社は高機能材料に特化し、時にはワンオフ製品の開発を行うことで、長年ハイエンド靴製品に採用いただいております。その実力と提案力は顧客からの評価も高く、その積み重ねが複数のカテゴリへの横展開の成功を後押ししていると実感しています。今後は、ボリュームゾーンへの材料販売にも挑戦し、価格競争力だけに依存しない、“OKHK プラットフォーム”ならではの機能と営業サービス付与をさらにアップグレードし、さらなる拡販を進めて参ります。

一方、一昨年より実績化の目途が立ち始めたアップパー材料以外の靴底向け新規材料販売の成長が著しく、2019年度の業績伸長に大きく寄与しました。長年目指してきた靴材料販売の“Total Solution Company”としての大きな一歩を踏み出せたと確信しています。このように幅広く高機能靴材料を扱い、広く認知されることで、顧客とのパイプもさらに太くなり、開発動向情報が多面的に入手できることとなります。弊社の既存サプライヤー、新規サプライヤーに提供できる情報の質もさらに向上し、材料の開発提案、販売戦略の立案に、ますますお役にたてると信じています。

今後も、弊社の販売ネットワーク拠点、顧客サービスを益々拡充させていきます。新しい人財の投資も行ない、その成長をサポートできる組織体制のアップグレード、および構造を補強していきます。長年、靴材料販売で培ってきた販売ノウハウ、ネットワーク、サービス基盤を“OKHK プラットフォーム”と表現させていただいておりますが、そのプラットフォームをさらに充実させていくことで、取引先からより信頼される会社に成長させていく所存です。

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

2019年度は前年比で約5%の減収減益となりました。当社の主力である染色加工業界は、近年稀にみる加工量の減少に見舞われてしまいました。さらに染料・薬品の価格高止まりは得意先の採算性を一層悪化させています。

当社は、旧値安価品在庫を増加させるなど、考えられるユーザーサービスを行ってきました。得意先も加工賃改定、工場の合理化対策等、生き残り対策を行っていますが、十分な採算是正には至っていません。生き残りを賭けた戦いは今後もさらに厳しくなると思われまます。当社はこのような厳しい業界の中でも同業他社との競争に勝ち残らねばならないことを再認識し、得意先も当社も同時に生き残れるよう、地域密着営業を日々提案し、実践していきます。

2. オカハタ東海株式会社

2019年度は対前年比減収減益となりました。業績を牽引してきた電子部品関連は、米中貿易摩擦、在庫調整等の影響を受け厳しい年となりました。一方で、建材、自動車関連等堅調な業種もあり大幅な落ち込みとはなりませんでした。

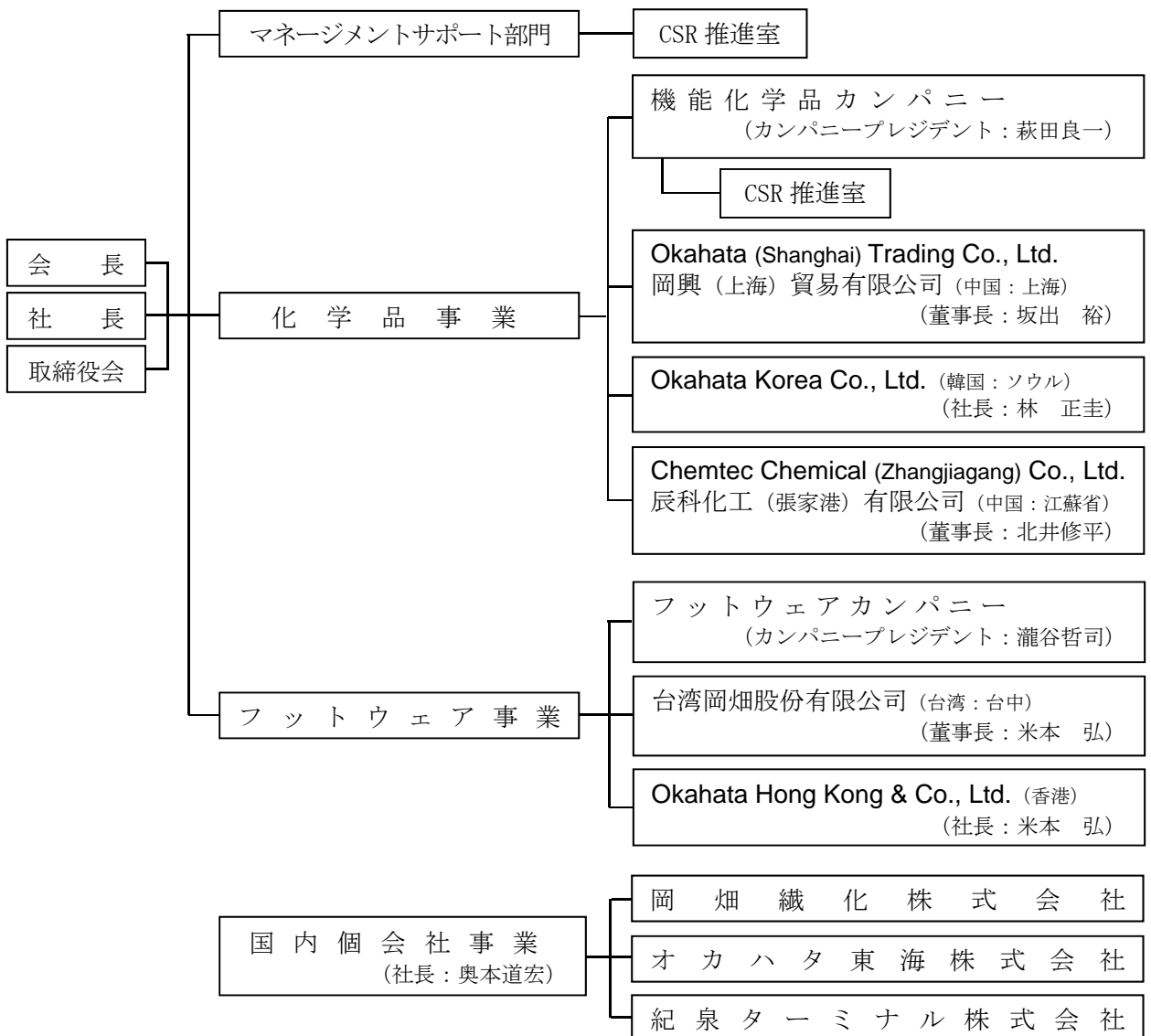
今後も自動車、通信等各分野で大きな環境の変化が予想されます。その中で2020年度は他業種、他分野への取組みを拡大して新規得意先の開拓にも注力していきます。2020年度も東海、北陸地区を中心に当社の強みの技術型の提案営業に徹して得意先の技術力アップに貢献したいと思います。

■2020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

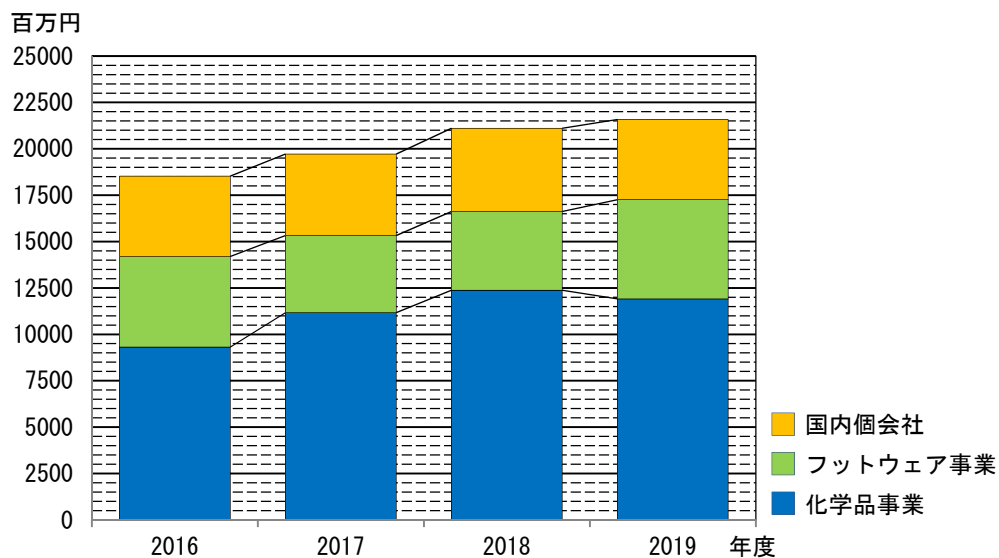


□社員数 (2019年12月31日現在)

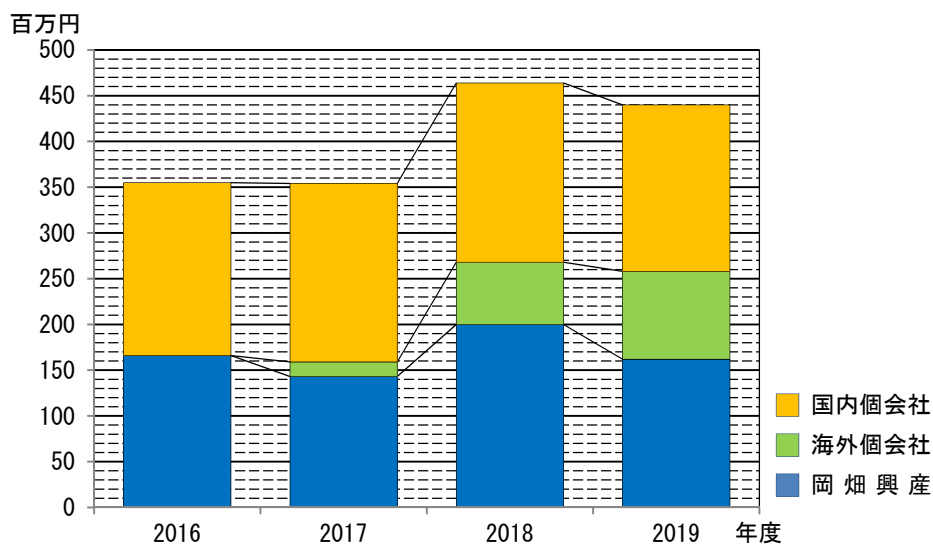
国内2支店 (大阪・東京)	38名
海外個会社 5社	76名
国内個会社 3社	18名

■資料

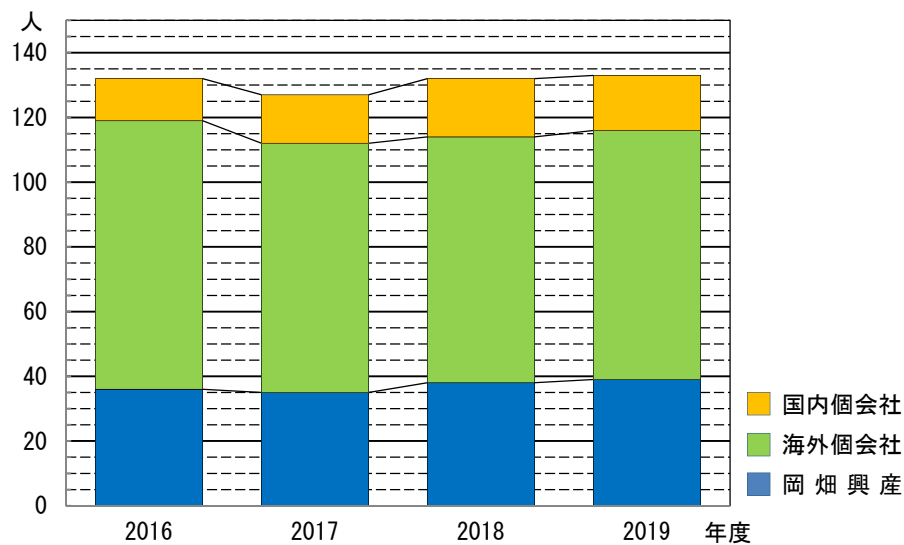
◇売上高の推移



◇経常利益の推移



◇社員数の推移



●
2020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>