

化学合成成品事业



董事 兼 常务执行董事

负责化学合成成品事业；主管色材事业部、
功能化学品事业部、
特殊化学事业部和信息与功能器材事业部

浅见 荣二

基本战略

- ① 核心业务的扩大
- ② 出口业务的扩大
- ③ 通过公司内部的合作扩大业务
- ④ 扩大能充分发挥集团功能的新兴事业

“WIT2008”目标和战略举措

“WIT21”不仅完成了计划指标，在战略的展开上也取得了成效。“WIT2008”承袭了“WIT21”的基本战略，倾注力量确立持续发展的体制。

我们认为在各种限制日益严格的社会背景下，有必要进一步强化体制并贯彻落实与以化学为事业核心的长濑相符合的风险管理。迄今为止本公司对发生事故时的及时应对受到客户的高度评价，我们有必要强化该应对能力，使之贯彻到业务工作中去。例如：中国的上海技术中心除了原有的纤维加工相关的实验服务功能以外，针对使用中国产品的客户提供解决质量问题的评定试验设备，客户对我们的这一功能给予了高度的评价。这也可以说是一种法规应对能力。风险管理被定为“WIT2008”计划全公司必须加以强化的重要课题，当然本事业部也将其作为业务的一环，计划成立应对小组，加强这方面的业务。

“WIT2008”最为关键的要点不仅在于对事业的投资，更在于对人才的有效投资，在于为三年后的持续增长打下基础。在事业投资方面，重点是对海外业务的投资。计划尽早确立继中国之后的印度和越南的据点，开拓市场。

2006 年度的方针和举措

本年度是“WIT2008”第一个年度，色材事业部以“彩色作坊”（在色材事业部经销的功能性色材基础上，与客户合作共同创造色彩）为基础，加上树脂试验室的添加剂评定功能，就塑料的新型设计向客户提案。通过推进不仅就色彩，还就材料作出提案的综合提案型商务，意在同时增加材料的销售量。在海外业务方面，在印度成立当地法人和打入越南市场也已列入本年度计划日程中。同时对欧美的业务进行结构调整，建立新的机制。欧洲市场方面，由于进入东欧市场的企业急剧增加，我们力争扩大为这些客户企业提供服务的业务。

色材事业部

执行董事
色材事业部部长
花本 博志



上海科技中心

功能化学品事业部

执行董事
功能化学品事业部部长
山口 俊郎



精密高分子化合物过滤器
“Dina 过滤器”

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”的计划指标和战略目标均圆满完成。尤其是充分发挥了上海科技中心的作用，针对中国市场的日资企业，采取从原料采购到产品销售的一条龙服务商务模式；以“彩色作坊”业务为核心的从色彩的提案到供应主要材料的全方位商务取得了巨大成果；在纤维加工方面，从服装产业到工业器材事业的结构转换也进展顺利。从经销的产品方面来看，用于等离子显示器的各种功能性色素和彩色薄膜用着色剂的红色原料依然在国际市场份额上名列榜首。

“WIT2008”承袭并进一步强有力地推动“WIT21”的基本战略和业务方针。具体来说就是在以下三方面加大力度：①确立能发挥长濑集团优势的商务模式；②推进由添加剂决定主原料的商务模式。③向能够适应中国事业风险、环保问题、交易方的并购（M&A）等任何外部环境变化的商务结构转换。如果能够实现这些目标，那么“WIT21”取得的业绩将在“WIT2008”结出更加丰硕的成果。

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

在“WIT21”计划中，我们把“始终以客户之上”的长濑方式付诸于实践，通过推进重视现场的营销活动，巩固和扩充了事业基础。在新的提案倡导型业务方面，获得了对打入国外市场企业的投资和市场渗透力相结合的新商权。通过挖掘新素材和投资强化了提升利润型商品的阵容；通过集团的内部合作创造商机，并完善了低成本海外物流体制。这一系列新的积极的尝试取得了成效。这些成功事例使事业基础得到了巩固。

“WIT2008”将分享“WIT21”的成功事例，进一步巩固事业基础。最大的课题是“发展海外合并核算单位的业务”。为了实现这一目标，本年度即第一年度以涂层材料、聚氨酯、树脂添加剂、过滤器和日用化工品五大核心事业为中心，提高与海外的联营意识，重组国内组织机构，重新分配人才资源，重组事业结构。

重点投资领域集中于以下四方面：①成立海外生产的合资企业；②通过设备投资发展事业；③通过物流领域的投资吸收客源；④与海外信息的共有和完备当地销售网络。积极推进上述领域的投资。

特殊化学事业部

特殊化学事业部部长 三桥 一夫



化妆品原料

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

我们提前一年完成了“WIT21”计划指标。把业务内容分为两大部分，即追求混合技术的界面活性剂事业以及有关反应和合成的有机合成事业，找到了今后发展的方向。我们还成立了综合解决方案小组和NCX（Nagase ChemteX Corp.）小组等别具匠心的组织，确立了加速开发新兴事业的基础。同时，推进了充分发挥在中国的经营资源功能、分析功能和技术指导功能的新业务的开发。并确立了与用户合作的新中国产品的采购功能以及化学品销售体制等，中国业务不断扩大，对提高业绩作出了贡献。

“WIT2008”将在界面活性剂、有机合成和NCX这三大业务以及电子技术、中国、化妆品原料和工艺流程化学这四大课题上推进开发。同时在国内外促进集团的内部合作，构筑可持续发展的新业务模式。本年度是“WIT2008”计划的第一个年度，我们将扎扎实实地扩大核心事业，在确保利润稳定的同时，使将成为今后利润创造中心的四大开发课题的成果进一步发挥其作用。

Topics

Neon-cut Dye 居国际市场之首

发挥长濑“色与光”优势的液晶用彩色薄膜的红色颜料、液晶用背景光反射板用颜料、涂于等离子显示板（PDP）的特定波长的吸收色素以及感热纸用黑色色素，在国际市场份额上均名列榜首。2005年度包括DVD和等离子显示器相关用途在内的色素等销量增长，用于离子显示器的Neon-cut Dye在国际市场高居首位。



上海长濑贸易公司扩充化学品的分析功能

上海长濑贸易有限公司作为接受订货的窗口，由长濑有色化学技术（上海）有限公司（上海科技中心）进行化学品分析的业务走上了轨道。从生产车间提取样品，在装船之前进行化学品分析，与运到日本国内后再进行分析的方法相比，能够对事故防患于未然，并能及时应对，因此订货不断增加。今后力争从化学品扩大到零部件，争取订货额翻一番，并进一步提高在当地供应商之间的知名度。



合成树脂事业



董事 兼 常务执行董事

负责合成树脂事业和汽车相关事业；
主管工业材料事业部、汽车材料事业部、
环境材料事业部和名古屋分公司

长濑 玲二

基本战略

推进客户、供应商、地区和技术四大战略领域，并贯彻
落实风险管理，力图进一步扩充事业。

“WIT2008”目标和战略举措

“WIT21”计划，营销额和利润均完成了计划指标。以中国为首的海外事业的扩大，以汽车金属模具为核心的设计业务等，当初的战略规划均付诸于实践，取得了成效。成果之一是在汽车领域里与大型交易户的交易关系大大得到了深化。在金属模具方面，针对包括中国、美国在内的海外客户，以设计为武器扩大了业务，加强了与业务伙伴的关系，并推进了市场渗透。合资企业、制造商子公司业绩也发展顺利，通过各项业务举措取得了成果。

“WIT2008”将发展客户、供应商、地区和技术四大战略领域。在客户战略上，进一步提高客户的信赖度，进一步强化我们长期培育积累起来的“只有长濑才能提供的细致周到的应对”。在供应商战略上，确保在任何环境中都能切实保证采购的供应商，以赢得客户的信赖。在地区战略上，虽然目前重点放在大中华圈，但同时把在印度、越南成立当地法人和合资企业纳入计划，强化各方面的举措。汽车和电子技术相关企业打入东欧市场，业务开展活跃，从亚洲向东欧市场供应材料、零部件，调动各个地区为东欧的日资企业供应材料，并扩充北美洲的汽车相关业务。在技术战略上，迄今为止在化学合成品和电

子技术领域里确立起来的长濑集团实力赢得了客户的高度评价——“精通技术、熟知新材料，为我们献计献策，拥有开发、试制和制造功能。”我们将在树脂领域里也充分利用并进一步发挥这一技术力量。

在推进上述四大战略举措的同时，贯彻落实风险管理也十分重要。开展业务的地区范围越广，因各国国情的不同而产生的法律上、环境上的风险也就大。每家公司营销额的增加同时也意味着资信风险的增加。对这些风险有深刻的认识，并提高管理和对应能力是必不可少的。

本年度是“WIT2008”实施的第一个年度，我们将进一步扩大中国业务，使 Sun Delta Corporation 等公司的业务走上正规，扎扎实实地提高业绩。与此同时，发展在印度、越南和东欧市场的业务。并继续实行积极的投资，以扩充国内的生产能力。

工业材料事业部

执行董事
工业材料事业部部长
川尻 俊一



越南的树脂着色剂合资公司

汽车材料事业部

执行董事
汽车材料事业部部长
日高 政雄



最高档外观和设计自由的
树脂制车身板

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”计划的战略重点——大中华圈的业务，取得了长足进展。重点发展领域之一的液晶显示器相关材料、树脂原料、设备等捆绑式销售也取得了显著成绩。计划指标和战略展开均完成了目标。

“WIT2008”的基本战略是强化国内外的核心事业——工程塑料业务。为此，必须深化对生产领域的干预。在新兴事业方面，力争早日确立以 Sun Delta Corporation 的薄膜为核心的功能性薄膜事业。同时争取扩大近一两年来开展起来的产品、零部件业务。

本年度是“WIT2008”实施的第一个年度，我们的方针是不仅要进一步扩大向持续增长的显示器领域的器材供应，还要在办公自动化（OA）领域加强并扩大国内外的合作关系。在海外事业方面，对在逃脱中国风险这点上受到瞩目的越南市场投入资源，充分发挥与大日精化工业株式会社成立的生产树脂着色剂的合资公司的作用，加大开拓市场的力度。

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”的基本战略是：①把重点放在客户、原材料、协作和联盟，通过扩充日本、北美洲、欧洲、泰国和中国的网点发展业务。②全球性开展金属模具软工程技术业务。③充分发挥专业商社的功能，扩大提供从原料到产品和机器设备的涵盖范围广的“配套业务”（Package Business）。通过在上述三方面加大力度，顺利完成了合并营业额和利润的计划指标。此外，在有长濑特色的软工程技术和金属模具领域，成立了 Design & Die Co., Ltd.，向丰田·标志雪铁龙汽车公司的捷克工厂供应仪表盘；向本田汽车 UK 供应金属模具。新兴业务蓬勃发展。

“WIT2008”在基本战略上承袭“WIT21”计划，进一步加大推进上述三大战略的力度，向合并营业利润增加30%的目标挑战。在“WIT2008”计划第一个年度的本年度，我们尤其要强化针对法令规制等的内部风险管理，同时积极进行投资，进一步扩大中国业务，并把东欧和印度纳入视野，开展业务。

环保材料事业部

环保材料事业部部长
出口 雄二



融合木粉和非氯乙烯类塑料的“Pluswood”

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”期间构筑了从上游生产活动直至下游生产活动一条龙业务体系。所谓上游生产活动是指向建材、住宅设备厂家供应树脂原料；所谓下游生产活动就是经由建筑业总承包商和流通行业，或直接向最终用户提供商品和服务。尽管这一尝试是一种全新的挑战，该项业务已走上了正规。把“Pluswood”产品的无厂化（fabless）制造功能集中到 Nagase Ecoplus Co., Ltd.，实现了业务结构的重组。

“WIT2008”计划中，在扩大“Pluswood”周边产品的同时，构筑独具特色的商务模式，立志成为在合成木材市场位居前列的企业。在 IPS（有效利用海外据点网络的国际采购代理服务）业务方面，进一步满足客户需求，扩大树脂原料的经销，继续开发“生物质塑料”（Biomass Plastics = 利用玉米、废弃食品等生物质制成的塑料）的市场。本年度是该三年计划的第一个年度，我们的目标是扩大业务规模。在“Pluswood”业务方面，进一步加大向发包商和大型设计事务所的营销力度，提高采用率和营销效率。在 IPS 业务方面，对于重点客户进一步加深与亚洲各个网点的合作，推进国际采购的提案。

Topics

加强与汽车内装零部件厂家河西工业株式会社的合作关系

本公司就进一步强化与河西工业株式会社的合作关系达成协议。在业务方面的合作以以下三点为核心：
①双方共有不断扩大的世界汽车市场动向的信息，对双方事业的发展和经营的稳定作出贡献。
②在开发新兴市场 and 成立分支机构时，由本公司提供市场信息和采购商品信息；河西工业株式会社提供技术和生产信息等，双方相互提供广范围的信息，并根据需要共同实施可行性研究。
③为了实现河西工业株式会社原料器材的全球性最优化采购（质量、成本），本公司利用自己的海外据点网络提供信息，并根据需要双方共同进行采购。通过资本合作，本公司持有的河西工业株式会社股份总数由 4,270,961 股上升到 6,304,961 股，表决权比率也由 11.75% 升至 15.95%。

※ 全体股东的表决权总数截止 2006 年 3 月 31 日为 39,511 个。

河西工业株式会社概况

成 立：1946 年 10 月 26 日

资 本 金：5,821 百万日元

业务范围：汽车内装零部件等的生产、销售

总 部：神奈川县高座郡寒川町宫山 3316 番地

股份上市：东京证券交易所 二板市场



河西工业株式会社的内装产品

“Pluswood”进一步加快市场渗透

环境共生型木质材料“Pluswood”与天然木材相比具有“不腐烂、不起毛、不易褪色”的优点，它“设计自由”、“维修简便”的特点得到广泛认可，作为一种新材料，被广泛采用于著名宾馆、医院和护理设施和老年公寓等系列项目的建筑标准中，赢得了市场的高度评价。除了一开始就受到好评的内装用途外，还充实了外装用途的产品阵容，在围墙等外装用途上的需求迅速扩大。



电子事业



董事 兼 执行董事

负责电子事业；主管电子化学品事业部、显示器事业部和晶片焊凸事业推进室

永岛 一夫

基本战略

在迄今为止确立起来的电子行业的基础之上，在今后有发展前景的领域内，加强能发挥长濑优势的业务的力度，投入经营资源，扩大业务。

“WIT2008”目标和战略举措

“WIT21”期间，得益于以显示器和半导体等为首的电子行业的繁荣，营销额和利润均完成了计划指标。在业务开展上，通过公司内部各个部门之间，乃至全球性的集团企业之间的合作，扩大了业务。例如：在液晶领域，除了经销电子集团公司的材料设备外，还经销合成树脂和化学产品集团公司的商品。同样，还经销功能化学品事业部的过滤器、信息与功能器材事业部的表面缺陷检查设备、工业材料事业部的功能性薄膜等，通过积极推进合作关系，确立了向薄膜行业供货的结构体制，获得了显著成效。在加工业务方面，海外的当地法人各自发挥其作用，开展合作，同心协力向目标挺进。本事业还包括材料的生产、加工、组装和检查等工艺流程，商务伙伴的筛选和物流综合系统的管理由长濑总公司进行管理，而材料的认定和商品设计在美国，生产在日本，加工和检查在中国，已经达到了没有各家当地法人的合作就无法应对的水平。

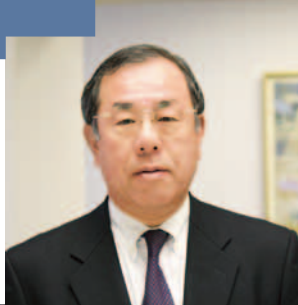
“WIT2008”计划将在迄今为止确立起来的电子行业的基础之上，在今后有发展前景的领域内，加强能发挥长濑优势的业务的力度，投入经营资源。具体地说就是把力量倾注于半导体、显示器、影像处理和通信领域。半导体方面，2006年2月收购了半导体后工艺流程的交易方德国的设备厂家 Pac

Tech-Packaging Technologies GmbH。今后将充分调动 Pac Tech 公司的技术和网络，包括 Nagase ChemteX Corp. 生产的底部填充材料、长濑电子机器服务株式会社经销的半导体包装设计软件等相关资财和商品在内，加强与事业部的合作，在全球范围内开展设备、材料和工艺流程一体化业务。

在显示器方面，把玻璃、LED、光学薄膜等的加工定位为核事业，扩充中国的元件加工据点，增设台湾的玻璃加工据点，确立并推进新的业务机制。在环氧树脂方面，与 Nagase ChemteX Corp. 步调一致，在构筑日本、美国、欧洲和亚洲四极销售体制的同时，积极进行该地区的市场开发。在药液相关领域，进一步扩大市场占有率高的剥离剂和显像液的销售，同时加快高附加价值商品的开发速度。从地球环境保护的观点出发，响应客户和社会的强烈要求，把药液再生利用的循环型事业作为重要课题，倾注力量。

电子化学品事业部

电子化学品事业部部长
伊藤 富隆



Nagase ChemteX Corp.
播磨事业所

信息与功能器材事业部

执行董事
信息与功能器材
事业部部长
马场 信吾



独立自主开发的影像检查设备
“Scantech”

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”期间，我们大力发展的应用于微电子技术领域的变性环氧树脂已经发展成为创造利润的核心业务：半导体、液晶剥离剂和显像液业务，在国内市场获得了相当高的份额。在我们积极发展海外生产据点中，2003年正式投入运营的变性环氧树脂制造商长濑精细化工（无锡）有限公司实现了单年度盈利。

“WIT2008”计划在以推进 Nagase ChemteX Corp. 事业为核心的战略方针指导下，担负起集团制造商的营销业务，在维持作为基础的国内核心事业市场份额的同时，在国内外发展高附加价值商品，力图实现高收益。本年度“WIT2008”计划的第一个年度要确立环氧树脂业务的日、美、欧、亚四极体制。通过与各地区当地法人业务员的合作，强化销售能力，同时在生产体制上增设中国工厂，在欧洲扩大委托生产，在美国构筑委托生产体制。此外，推进国内的开发，扩充事业基础。光刻技术相关的药液方面，在加快开发新产品速度的同时，确立药液再生利用商务，扩充业务。

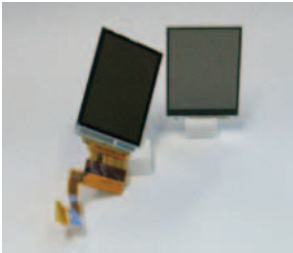
“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

本事业部是在“WIT21”计划的最后一个年度2005年度新成立的事业部，开展独具特色的营销活动，提高了公司内部和集团内各公司之间的合作、协作意识，创造了差异化商务模式。尤其受益于液晶行业强劲的发展势头，影像检查设备的买卖剧增，为提升业绩作出了巨大贡献。该影像检查设备是长濑独自开发的设备，为适应客户多样化需求而诞生的打标机设备也受到好评。随着日资企业走向世界，向海外市场的出口也进展顺利。在海外投放市场的视野角度检查装置在影像检查行业确立了无法取代的地位。

“WIT2008”继承了“WIT21”的基本战略。为了在这今为止培育起来的基础上发展为成长型行业，必须发挥长濑的优势，把事业部的发展重点放在七项业务上，具体规划发展战略。推动事业部内外的合作与协作，从而得以适应越来越复杂化的客户需求，实现充实的客户服务。

显示器事业部

显示器事业部部长 名波 瑞郎



手机用液晶板

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”期间，在中国新增了光学薄膜加工工厂，在台湾成立了加工事业据点等，加大了生产、加工的力度，为“WIT2008”之后的业务发展奠定了基础。

“WIT2008”计划充分利用国内外网络，在供应光学薄膜和用于制造工艺流程的机器等相关元件材料的传统商社功能以外，力图强化生产、加工功能。尽早使2005年度在台湾成立的玻璃薄型加工公司投入运行，应对客户需求。同时，通过发挥加工业核心的中国长濑国际电子有限公司的作用，创造新的商务模式，对解决客户的课题作出贡献。此外，还计划积极推动有机EL、液晶以外的显示器相关业务。

Topics

收购德国风险企业 Pac Tech GmbH 公司

2006年1月收购了德国的半导体生产设备厂家 Pac Tech GmbH 公司。该公司是以激光设备和无电解电镀技术为特长的风险投资企业。本公司自2000年起作为 Pac Tech GmbH 公司的代理商，在日本国内经销其设备和技术专利。该公司激光设备的特点是不损伤基层材料，在电脑硬盘用磁头等用途上赢得了高度评价。无电解电镀技术因大幅度减少了工艺流程的程序，得以缩短供货期和削减成本，在手机等精密机器半导体用途上需求大增。通过这次收购，长濑可充分利用 Pac Tech GmbH 公司的技术，在面向半导体制造后工艺流程的器材、原材料供应上提高优势，计划在今后三年内使该项业务的营销额翻一番。



Pac Tech GmbH 公司的
晶片焊凸技术

Pac Tech GmbH 公司概况

公司名称: Pac Tech-Packaging Technologies GmbH

成立: 1995年9月

资本金: 187,900 欧元

营业范围: 半导体晶片焊凸加工及半导体生产设备的制造和销售

长濑精细化工（无锡）有限公司 环氧树脂变性产品第三次增设完毕

根据本公司中国业务的核心战略思想“大中华圈构思”，我们积极推进在中国当地生产事业的投资。长濑精细化工（无锡）有限公司是本公司与 Nagase ChemteX Corp. 成立的合资企业，是 Nagase ChemteX Corp. 经销的环氧树脂变性产品为了向中国出口而在当地设立的生产据点。2005年度完成了第三次增设，完善了年产5千吨的供货体制。计划将来在华南地区设置冷藏仓库，下一年度的目标是完成营销额20亿日元的计划指标，同时争取将来在环氧树脂变性产品的规模和品种上成为中国第一。



生命科学事业



董事 兼 常务执行董事

负责生命科学事业；主管精细化学事业部、
研究开发中心和 Nagase ChemteX Corp.

图子 恭一

基本战略

实现以 Nagase ChemteX Corp.、长濑 R&D 中心和长濑医药品株式会社为中心，包括海外网络在内的基础设施的一体化，通过有机运营，把生命科学事业培养成为下一个时期的发展引擎。

“WIT2008”的目标和战略举措

“WIT21”三年计划，由于受高科技生命科学领域结构重组的影响，同时新商品的开发也未能取得成效，加之因把重组事业结构以及完善与巩固基础放在优先地位，未能完成计划目标。但是，我们通过事业结构的重组，认准了今后的战略目标，使我们明确地认识到：我们确立了在“WIT2008”计划中生命科学事业发展战略的基础。

“WIT2008”计划内，Nagase ChemteX Corp. 的福知山工厂、长濑 R&D 中心和关联企业长濑医药品株式会社把力量集中于生命科学领域，并已完善了基础设施。我们将以上述机构为中心，在积极调动海外网络功能的同时提高相辅相成的综合效应，推进事业的发展。三年之后，把这一生命科学事业培养成长濑下一个时期的发展引擎。

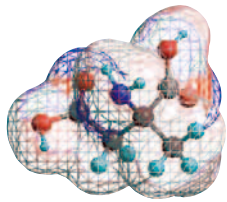
具体地说，在医药和生物化学领域，为了提高生产厂家的影响力，由市场调查队伍挖掘有效的课题，缩短研究开发和商品化过程的周期，提高成功概率。在市场方面，除欧美以外，向作为生产加工基地的中国和印度进军，并连接日、欧、美市场，通过这种业务展开扩大事业规模。为此，计划在三年内以生产设备、评定器械、研究开发器材等为主投资 40 亿日元。

此外，在美容保健产品方面，加强人才教育，在培养优秀管理人才上倾注力量。

自 2006 年度起，“生命科学”由原来属于“化学合成品”的精细化学事业部和原来属于“健康关怀与其他”的美容保健产品事业部组成。

精细化学事业部

执行董事
精细化学事业部部长
野尻 增浩



高功能手性相转移催化剂
(丸冈催化剂™) / 非天然
氨基酸

美容保健产品事业部

美容保健产品事业部部长
三濑 隆司



从迷迭香中提炼出来的
抗衰老护肤系列化妆品
“Ecolfie-N”

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”期间，因医药中间体大规模出口商品错过了需求时期，而新产品的开发进程缓慢，农药中间体因受需求时期不吻合的影响，加之我们丧失了医药、农药相关的大型商权，撤销合并关联销售商，营销额未能达成计划目标。但另一方面，因削减经费取得实效，营业利润基本达成了目标。

“WIT2008”继续推行“WIT21”计划的基本战略：

①发展医、食、住（环境）相关的市场前景看好的事业；
②开创能发挥集团综合实力的事业；③现存业务实现从中介型到提案型的转型。尤其要实施 Nagase ChemteX Corp.、长濑医药品株式会社、长濑生化品销售株式会社、Nagase America Corp. 和 Nagase (Europa) GmbH 之间的集团合并经营，构筑担负起生命科学事业的核心体制。

本年度是“WIT2008”计划的第一个年度，我们要积极推动以下四方面的业务：①扩大核心事业；②开拓创造高利润的新商品和新兴事业；③从亏损事业中撤退出来，重新分配经营资源；④积极进行人力投资、研究开发投资和设备投资。

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”计划，营业利润达到了目标，但营销额未能完成计划。在此期间，由于从新开张的店铺业务中全面撤退，当初计划的业务规模的扩大未能如愿以偿。但在 2005 年度，我们推出了“神气、娇美、年轻、健康”的口号，提出了确立十年后拥有一千名推销经理体制的远景规划，宣布把力量集中于上门推销业务上，其效果正在逐步地显现出来。

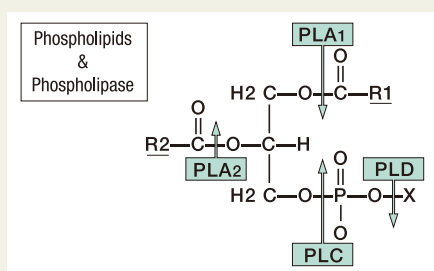
“WIT2008”继承了这一基本方针，强化人才教育，在培养优秀管理人员上倾注力量。

以含有抗衰老效果的迷迭香为原料的护肤化妆品是化妆品事业的主力商品，我们将以它为核心，确立“迷迭香长濑”的形象。在研究开发方面，新原材料的研究进展顺利，计划在 2008 年之前推出几个有发展前景的新商品。

Topics

生产销售高附加价值的磷脂质诱导体

磷脂质是广泛存在于自然界和生物体内的一种生理活性物质，近年来其独特的生理活性受到市场的瞩目，其他物质所不具备的性能被相继发现。长濑充分发挥独自的转基因技术，开发出以现有产品 1/1000 的成本制造对磷脂质发挥特异作用的加水分解酵素群（PLA1, PLA2, PLC, PLD 等）的方法。目前已实现了利用该酵素的商业化，开发并生产销售附加价值更高的磷脂质诱导体。



《迷迭香》杂志创刊

2005 年度，我们统一合并了作为化妆品上门推销重要手段的商品目录，创办了以“神气、娇美、年轻、健康”为基本理念的杂志《迷迭香》。《迷迭香》每年发行 5 期，每期 10 万册，直接发送给 44,000 名“美容咨询师”（BC），即推销员。该杂志获得了 BC 的好评，有助于搞活推销现场的信息交流和沟通，促进销售，同时对长濑美容保健的品牌确立也作出了贡献。



名古屋分公司

执行董事
名古屋分公司
总经理
竹内 政美



提议应用文具用品的功能而开发出来的新型染发剂

事业概述

日本国内众多的汽车厂家和相关零部件厂家都集中在以名古屋为中心的中部地区。以该地区为据点的名古屋分公司在本公司战略重点之一的汽车相关领域起着重要的作用。除以丰田汽车公司为首的汽车厂家的直接交易外，还与它们的集团公司和零部件公司进行交易。汽车相关业务占营销额的 60% 以上。在非汽车相关业务方面，经销聚氨酯等功能化学品、涂层材料和电子相关产品。同时长濑以汽车相关产品为中心的出口业务也由名古屋分公司承担。2005 年度在汽车生产势头强劲的背景下，占营销额六成以上的汽车相关业务发展顺利，实现了增收增利。在非汽车领域，也因集中加强了针对该地方实力雄厚企业的营销力度，新兴业务的开发进展顺利，为提高 2005 年度的业绩作出了贡献。

“WIT21”的成果和“WIT2008”的基本战略

“WIT21”期间，不用说提前一年完成了计划目标，最大的成果可以说是在启动“WIT21”计划之际推出的在地方开展化学合成品、合成树脂和电子部门之间横向联系的“名古屋营业部一体化”运营步入正轨，合作已成为理所当然的营销方式和意识已渗透到基层。在出口业务方面，以汽车与汽车相关为中心，除了中国、韩国、东盟国家外，2005 年度起还开始向北美出口，今后可望进一步扩大事业。

“WIT2008”的基本战略是以下两点：①以汽车相关领域为中心，不仅发展合成树脂，在化学和电子领域也加大力度，力图拓宽商品经销范围和扩大事业规模。②在扩大事业规模的同时，致力于实现高收益。为了实现这些战略目标，我们必须进一步推动各有关部门之间的携手合作。

本年度，“WIT2008”第一个年度，在汽车领域里要继续扩大采购代理业务，争取通过获得包括海外在内的新兴业务扩大规模。同时，把目光瞄准下一代汽车，开始开发电气零部件，HEV（Hybrid Electric Vehicles：混合电气动力车）市场和环保商品等市场的新业务。在非汽车领域，继续加强针对地方实力雄厚企业的营销力度，开发医药制剂和功能性保健食品等的受托业务，以及色材和涂层领域的提案型业务，进一步开展各业务部门之间的内部合作。