

化学合成成品事业

“WIT2008”基本战略

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



2007年度的战略部署和成就

本年度是“WIT2008”计划实施的第二个年度，在以下四大重点方针的指导下开展业务。首先，进一步促进公司内部协作，推进意识改革，开创新业务。其次，切实采取措施应对在欧盟实施的新化学物质管制“REACH”，同时为日本客户提供信息，予以该方面的援助。第三，实施包括M&A(并购)在内的投资，使本公司的功能得以最大限度地发挥。最后，是应对化学界的所谓“2008年问题”。

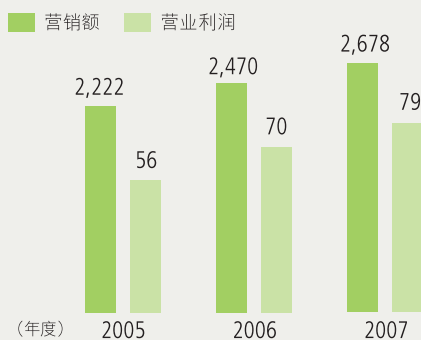
本年度化学合成成品部门的营销额同比增长8.4%，达2,678亿3千万日元；营业利润同比增长13.1%，达79亿3千万日元。这主要是因为以Nagase ChemteX Corp.产液晶相关材料为主的集团自家产品的国内销售额增加；同时，车用聚氨酯原料、涂料原料销售额上升，树脂原料和添加剂等功能化学品业务发展顺利。

(左起)

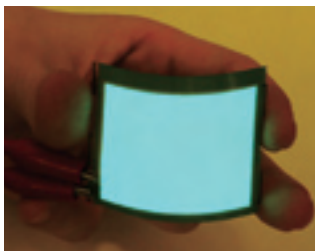
执行董事 色材事业部部长 花本 博志
执行董事 功能化学品事业部部长 山口 俊郎
特殊化学事业部部长 名波 瑞郎

营销额、营业利润

(亿日元)



Topics DENATRON(导电性聚合物)业务的增长



DENATRON
(导电性聚合物)

由Nagase ChemteX Corp.进行分散加工的有机导电性产品“DENATRON”作为防带电性能的光学原材料而获得高度评价。本年度的营销额同比增长1.3倍。与此同时，Nagase ChemteX Corp. 还与客户协作共同开发高导电高级产品，使其作为在不久的将来可能资源枯竭的氧化铟锡 (ITO: Indium Tin Oxide) 的替代产品，力争实现透明电极用途的工业化。

【色材事业部】

本年度的战略部署和成就

国内市场受数字化机器市场结构调整的影响，打印机、复印机的油墨、调色剂原料以及等离子显示器领域的功能性色素等业绩停留在去年的水平；但集团自家产品的有机导电体销路顺畅。在海外市场，游戏机相关产品和感热纸材料增长顺利，事业部总体的合并营业利润完成了计划指标。

本年度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实现向能够应对外部环境变化的商务结构的转型。去年7月启动的“Nagase Application Workshop”(NAW)进一步推进以往的“彩色作坊”业务，与交易伙伴共同开发的课题正在得到具体实施。尤其是，服务领域涵盖了涂料、树脂成型、印刷、纤维加工等行业，这是只有长濑才能实现的服务项目，赢得了交易伙伴的好评。与此同时，获取了沙特阿拉伯市场的树脂添加剂商业权，以此为契机，开始在当地筹备成立合资企业。此外，对国外厂家的并购使本公司代理商功能赢得了市场评价，汇集代理商功能的商品不断增加。

2008年度战略部署

今年作为“WIT2008”计划的最后一年，在继续推进上年度执行的三大重点项目的同时，尤其要进一步发展与交易伙伴关系密切的业务，成为交易户值得信赖的伙伴。

【功能化学品事业部】

本年度的战略部署和成就

原油、石脑油价格的飙升引起石油化工产品价格上涨，我们也对石化产品实施了大幅度涨价，营销额随之上升。同时，中国、东盟地区景气持续保持旺盛，以汽车领域和电机材料领域为主，聚氨酯原料和涂料原料等需求旺盛，事业部总体的营销额和营业利润均得到增长。

本年度在以下四方面加大了力度：①强化树脂原材料业务，扩大下游领域产品的经销；②充分发挥NAW的作用，在树脂添加剂、涂层材料领域倡导“长濑特色业务”；③开拓占主导地位的业务；④提高业务效率，优化组织机构质量。在原材料业务领域，通过与过滤器业务的融合，在业务开

展中开始意识到生产制造环节。针对下游行业，通过与其他部门或集团内部的协作开发商品、材料，积极倡导领先一步的提案。其结果，使光学薄膜用途和高功能树脂的过滤器业务获得了长足进展。此外，通过加强进驻景气保持兴旺的中国、东盟地区市场的国内厂家的业务，增加了向日资当地厂家的出口，扩大了当地的商务支援业务。海外业务方面，不仅在印度尼西亚成立了车用内装聚氨酯产品的制造公司，还向东盟各地派驻人员，努力构筑在当地也能提供不逊色于日本国内的服务体制。

2008年度战略部署

继续推进四大重点项目。尤其是充分发挥NAW的作用，力求维持并提高在涂料油墨行业、聚氨酯行业、树脂行业的影响力。同时，在过滤器领域，强化厂家运营体制，力争提供符合市场需求的商品和服务。

【特殊化学事业部】

本年度的战略部署和成就

伴随原油、石脑油价格的飙升而引起的石油化工产品价格上涨，以及Nagase ChemteX Corp.在电子材料领域高性能产品营销额的大幅度上升，事业部的营销额和营业利润与去年相比均得到大幅度增长。在进出口业务上，不用说中国，欧美贸易也有所扩大。

“WIT2008”计划的基本战略是推进界面活性剂、有机合成和Nagase ChemteX Corp. (NCX)这三大核心事业以及电子技术、中国市场、化妆品和工艺流程化学这四大项目开发。在核心事业上，对重点客户实施彻底援助，其结果使现有产品销路扩大，新产品销量增加。同时，项目开发深入进展，尤其是在中国拥有的独家分析功能博得客户的高度评价，扩大了从中国的进口业务。

2008年度战略部署

2008年度是“WIT2008”计划实施的最后一年，在原油价格居高不下、日元升值、电子技术领域的技术进步等日新月异的环境变化中，力争完成“WIT2008”计划指标，继续扎扎实实地扩大三大核心事业。并进一步推进集团内协作，大力推动四大项目的开发，充分调动长濑的功能，为客户解决课题作出贡献。

合成树脂事业

“WIT2008”基本战略

推进客户、供应商、地区和技术四大战略的实施，并贯彻落实风险管理，使事业得到进一步的发展壮大。



2007年度的战略部署和成就

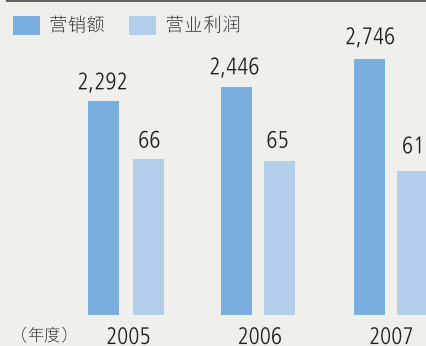
本年度是“WIT2008”计划实施的第二个年度，把重点放在下列三大课题上：①明确上游下游领域双管齐下的经销体制；②进一步加强与Nagase Application Workshop (NAW)的合作开发；③发展壮大汽车相关业务。致力于提高集团的附加价值。

本年度合成树脂领域的营销额同比增长12.3%，达2,746亿6千万日元；而营业利润同比减少6.1%，为61亿3千万日元。车用领域的营销额大幅度增长，以东盟地区为主的用于精密机器和电子机器的海外销量继续扩大。而另一方面，以台湾市场为主的光学用功能性树脂和零部件、以及国内部分业务减少，尽管如此，合成树脂业务总体的营销额依然有所上升。

(左起)

汽车材料事业部部长 朝仓 研二
工业材料事业部部长 若林 市廊
“Pluswood”事业推进室室长 出口 雄二
环保及产品事业部部长 长房 健次

营销额、营业利润 (亿日元)



Topics 越南市场的深入发展



Dainichi Color (Vietnam) Co.,Ltd.

2008年2月，在越南获取成立当地法人的许可证(保税库存销售权利)，是第三家获得该权利的日本商社。与大日精化工业株式会社合资成立的Dainichi Color (Vietnam) Co.,Ltd.复合塑料品工厂建成，同年4月投入运行。长濑通过最大限度发挥商社优势的当地法人与复合塑料工厂的相辅相成的综合效应，不断扩大进驻越南的日资企业以及正在加速实现从中国向越南转移的台资企业的业务。

【工业材料事业部】

本年度的战略部署和成就

在海外，伴随日资厂家在办公自动化、家电和电子领域的海外生产的扩大，以越南为首的东盟地区以及香港、上海地区的营销额增长，实现了增收增利，完成了计划指标。

本年度，扩大了实施合并核算的各海外据点和集团公司的业务。尤其通过强化功能性树脂销售体制以及与办公自动化行业的战略性合作，致力于事业规模的进一步扩大。在重点地区河内，建成了合资企业的树脂复合制品工厂，把河内办事处改组为当地法人，增强了人员阵容，巩固了事业基础。同时，争取到了新的日资用户以及基于偏重中国的危机感而转移到越南的台资用户的业务。并充分利用在功能性树脂领域确立的销售体系，扩大了树脂制品、加工产品等领域的材料业务。

2008年度战略部署

继续扩大合并核算业务的事业规模。在出口方面，遵守法规法令，争取提高业务效率。在国内，进一步推进与NAW、Setsunan Kasei Co., Ltd.，以及在功能化学品、功能色材领域里与其他事业部的协作，加大符合客户需求的课题开发的力度。环境友好型塑料制品是当今时代的需求，我们把重点放在环境友好型树脂、涂料和塑料的再生利用事业上，开展发挥长濑优势的营销活动。

【汽车材料事业部】

本年度的战略部署和成就

本年度，中国华南地区和以泰国为主的东盟等亚洲地区营销额继续保持良好的增长势头。加之北美和欧洲地区的营销额增加，日本国内销售回升，事业部总体的营销额获得了长足进展。

全年加大开发新课题的力度，使我们得以开始经销以生物原材料、超级工程塑料为首的前景看好的材料。

在中国开展的精密弹簧业务也伴随市场的扩大而顺利发展。但另一方面，美国的树脂复合制品等的生产，在进行了可行性研究之后，未能得出结论，将留作今后的课题继续探讨。

2008年度战略部署

本年度为了在业务开展上发挥本集团的主导作用，倾注力量实现新课题的事业化，并进一步具体开展海外的生产活动。同时，进一步加强体制，以应对主要客户的海外业务展开，在欧美、东盟和中国提供充分的信息和服务。正式挑战电气车用零部件等超越以往产品经销范畴的商品。

【环保及产品事业部】

本年度的战略部署和成就

本年度，由于住宅和建材行业施行《建筑基本法修改法》，加之受娱乐行业强化管制的影响，销量降低。而同时，由于Sun Delta Corporation的新产品——环境友好型(无溴)难燃绝缘薄膜的销售项目启动，伊士曼化学公司(Eastman Chemical Company)的树脂原料销路顺畅，使营销额大幅度超标完成计划。在娱乐行业也启动了电子机器元件的海外采购业务。

在难燃绝缘薄膜的开发上，通过产品管理责任制的实施，在集中投入资源的同时，与其他事业部合作，尽早完成了产品开发，为提高业绩作出了贡献。

2008年战略部署

在薄膜、薄垫领域，力求拓展销路，包括难燃绝缘薄膜的海外销售；同时继续开发电机材料用途的新产品。构筑针对住宅设备行业提供隔热、通气的高性能材料的建言提案体制。把在娱乐行业建立起来的树脂成型品、二次加工、组装等商务模式推广到其他领域，并加大伊士曼化学公司的树脂原料、环境友好型树脂原料领域的力度。

【“Pluswood”事业推进室】

本年度，自家产品人工木材“Pluswood”继上年度后，继续被大型、著名房产项目采用，营销额增加。供货业绩的广告宣传颇有成效，经由互联网的交易升至去年的20倍，业内认知度急剧上升。实力雄厚的业主不断增加订货。

自2008年度起从环保及产品事业部独立出来的本推进室，负责“Pluswood”的OEM生产、库存管理和物流，与负责销售、市场营销、质量检验和技术支援的本公司子公司Nagase Eco Plus Co., Ltd.联手合作，强化“Pluswood”事业的事业基础，力求确立独自的高附加价值商务模式。

电子事业

“WIT2008”基本战略

- ①充分发挥长濑集团特色，为客户提供商务计划和方案，让客户满意，从而扩大交易。
- ②为了强化有发展前景领域的制造功能，积极投入经营资源，扩大事业规模。
- ③从地球环保角度出发，倾注力量发展药液再生利用事业。



2007年度的战略部署和成就

本年度着重推行以下三项举措：①强化亚洲的半导体生产设备制造业务和晶片焊凸业务。②加大半导体和液晶领域的显像液、剥离液的销售力度，并从地球环保的角度出发，积极推广药液再生利用系统。③推进与业务伙伴和集团公司成员的进一步协作，构筑只有长濑才有的商务模式。

本年度电子事业部门的营销额同比增长8.6%，达1,638亿3千万日元；营业利润同比增长14.1%，达70亿3千万日元。液晶元件业务扩大，同时用于生产液晶的药液、半导体等精密研磨相关元件和材料等也销路顺畅。

※ 2008年8月1日，由森住元典取代大碓一弘接管半导体封装事业推进室。

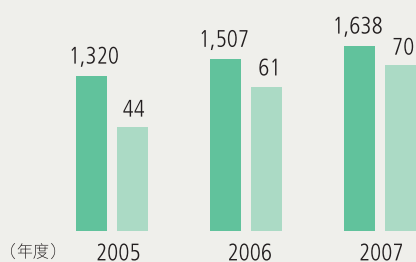
(左起)

信息与功能器材事业部部长 佐藤 幸平
董事兼常务执行董事 显示器事业部部长 马场 信吾
半导体封装事业推进室室长 大碓 一弘
执行董事 电子化学品事业部部长 伊藤 富隆

营销额、营业利润

(亿日元)

■ 营销额 ■ 营业利润



Topics 建设新工厂



长濑集团的化学设备厂
(竣工示意图)

本公司决定出资夏普株式会社位于大阪府堺市的计划于2009年度内完工的“21世纪型联合企业”，在该项目中承建制造、供应和再生利用药液的新工厂。目前正在建设中的新工厂不仅将供应显像液、剥离剂、清洁剂等，还将引进Nagase ChemteX Corp.拥有的药液再生利用技术，从药液全盘管理系统到再生利用一手承办，发挥驻厂制造功能，在大幅度削减药液、原料的同时，作为循环型工厂对环保作出贡献。

这一构想成为现实的话，长濑将成为在液晶行业身集药液制造、再生利用以及工艺流程革新这一系列功能的世界唯一的企业集团，对液晶行业的可持续增长作出贡献。

【电子化学品事业部】

本年度的战略部署和成就

本年度，用于液晶和半导体制造前工艺流程的光刻用药液供应和管理设备的营销额下降；但药液和变性环氧树脂方面的营销额持续增长，实现了增收增利。尤其在半导体芯片的焊接技术方面，经过长期开发，薄垫和非导电性胶粘剂(NCP: non-conductive paste)实现了商品化，对提高业绩作出了贡献，事业部总体的营销额上升。

在日本和中国扩大环氧树脂的生产。在环保方面，Nagase ChemteX Corp.厂内建成剥离剂再生利用成套设备，已投入运行。在用于液晶前工艺流程的显像液的再生利用方面，计划与SACHEM Asia Inc.和Nagase ChemteX Corp.共同出资成立SN Tech Corporation,今后不仅在日本，还将在台湾、韩国开展该项业务。作为长期以来推进的电子技术药液业务的集大成，我们决定参与夏普公司的“21世纪型联合企业”项目，实施驻厂制造。

2008年度战略部署

2008年度在继续积极开展海外业务的同时，在环氧树脂核心业务方面，加大重型电机和弱电器械用材料以及半导体封装材料的销售力度。为进一步巩固和扩充事业基础，开发作为结构材料的碳纤维复合材料、风力发电用风车材料等新领域。在药液业务方面，充分利用在材料、设备领域长期积累的工艺流程秘诀，在包括驻厂设备在内的节省资源、再生利用方面为客户建言献策，提供方案，体现与其他公司的差异化，以扩大销路。

【信息与功能器材事业部】

本年度的战略部署和成就

本年度，用于半导体硅晶片加工的精密研磨器材以及用于半导体后工艺流程的封装材料等营销额保持坚挺势头，硬盘底板的营销额上升，实现了增收增利。尤其是海外业务发展顺利，对提高业绩作出了贡献。

在核心业务方面，力争提供更加专业化的技术和服 务，继续贯彻落实客户至上原则，致力于事业基础的巩固。同时，推进集团内的联手协作，倾注力量启动能够发挥长濑综合实力的新业务，其结果，明确了电池、半导体底板等新课

题的方向性。在检查设备方面，推出了便捷型新产品，并利用公司内部的销路，与现有检查设备一起渗入市场。

2008年度战略部署

2008年是中期经营计划“WIT2008”实施的最后一年，在强有力地推进新业务课题展开的同时，为将其培养成未来的核心业务，确立独树一帜的商务模式，奠定下一届中期经营计划的基础。在核心业务上，继续不懈地追求客户需求的产品和服务，以奠定坚实的事业基础。在现有核心业务的周边领域，以“环保、能源”为关键，挖掘新业务的潜力。

【显示器事业部】

本年度的战略部署和成就

本年度，加大了以光学薄膜和制造工艺流程机器为主的器材的销售力度，使生产加工业务得到了扩充。台湾的长濑电子科技股份有限公司的玻璃薄型加工顺利投产，对提高业绩作出了贡献。中国长濑国际电子有限公司不仅扩充了2006年启动的金属加工和商品检验业务，又开始推进新的业务。LED组装和触摸屏业务也获得了发展。

2008年度战略部署

继续扩充以光学薄膜、制造工艺流程机器为主的零部件销售和生产加工功能。尤其在加工制造方面，大力强化把海外生产的风险控制 在最小限度的支援体制。

【半导体封装事业推进室】

深化了与今年6月投产的PAC TECH集团第四个晶片焊凸加工据点——马来西亚工厂的合作关系，力求扩大日本市场焊凸技术服务的销路，并与Nagase CMS Technology Co., Ltd.合作，强化了PAC TECH公司产激光焊锡球装载机的销售体制。

在北九州组装开发中心，启动了与客户共同开发应用50 μ 凸点芯片IC-TEG (IC test element group)的嵌合芯片(CoC: chip-on-chip)封装技术项目。计划于2008年度内确立该封装技术的核心技术，进行试制，以实现批量生产，开发长濑独家的35 μ 凸点芯片IC-TEG。

生命科学事业

“WIT2008”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，把生命科学事业培育成下一个阶段发展的火车头。



2007年度的战略部署和成就

从本年度倾注力量使着力于投资的磷脂质制造设备(2007年9月投产)和长濑医药品株式会社药效试验设备(2007年5月投产)早日取得成果。同时，以Nagase ChemteX Corp.福知山事业所的重组为首，继续进行积极的投资。对于开发课题，认识到全球化和地区的最优化业务展开，在课题的具体实施上加大力度。

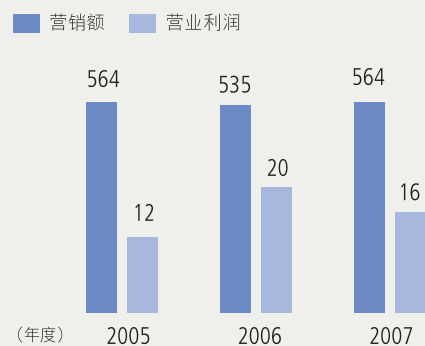
本年度生命科学领域的营销额同比增长5.5%，达564亿8千万日元；但营业利润同比减少16.6%，为16亿6千万日元。销售化妆品和保健食品的美容保健事业部的营销额略有下降，但精细化学事业的医药品原料和中间体的销量扩大，整体保持了坚挺的增长势头。

(左起)

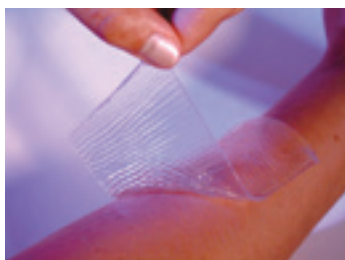
执行董事 美容保健产品事业部部长 三濑 隆司
执行董事 精细化学事业部部长 野尻 增浩

营销额、营业利润

(亿日元)



Topics 医疗用硅



医疗用硅

Dow Corning Toray Co., Ltd.的医疗用硅是世界上唯一在GMP管理下生产的产品，在本公司药物小组的合作下，确立了符合日本药事体制的销售体制，在扩大销路上也拥有优势。在用途上，可用于医疗药用肠内除气药、二甲硅油制剂和OTC用肠胃药、整肠药的原药；可作为软膏等外用药的添加剂；在医疗器械方面，可用于注射器涂料、导管等医疗器械用弹性体，用途广泛，有七十多家客户购买该产品。今后销售量有望进一步增加。

【精细化学事业部】

本年度的战略部署和成就

本年度，医药、食品和农药行业的重组速度不断加快，而同时，又面临《药事修改法》和《食品卫生修改法》的应对，围绕本事业部的环境十分严峻。但是，营销额总体上有所增加。发酵制品业绩停滞不前，但医药品原料中间体的国内销售保持良好势头，加之欧洲地区为主的海外销售额有所上升。

在事业部内部进行了机构调整和经营资源的再分配，不仅强化了以医药、食品和化学合成品为主的核心业务的营销管理体制，同时对功能性食品材料等增长领域进行积极的投资，检查类药剂业务获得了顺利发展。

2008年度战略部署

2008年度将继续推进以下四方面的工作：①扩大核心业务；②开拓高效益的新产品、新业务；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。尤其是从2008年度起实现商业化的磷脂质业务，力争在与长濑R&D中心和Nagase ChemteX Corp.的合作下，进一步扩大该业务。同时，本年度通过收购iGENE公司而获得的RNAi技术，将切实应用于新药创制支援业务中，奠定事业基础。



磷脂质制造设备
(Nagase ChemteX Corp. 福知山工厂)

【美容保健产品事业部】

本年度的战略部署和成就

本年度，国内化妆品市场销售停滞不前，保健食品市场销量略有下降，而上门推销市场也呈现缩小趋势，面临严峻的环境。尽管一部分主力商品的刷新带来了销量的增加，但化妆品、保健食品现有产品的销售均低迷不振。事业部总体营销额略有下降，但营业利润在削减成本的努力下呈现略增。

在整体的艰苦奋战中，含有发酵人参的独家保健食品“BM Royal M1”投放市场，开展了积极的促销活动，在全国动员了约2万人的顾客，是去年的三倍。在“击退精神压力，保护心脏(头脑)的M1”的宣传口号下，该活动引起了极大的反响，营销额比去年增加了30%以上，对提高业绩作出了贡献。

2008年度战略部署

继续倾注力量，为实现“WIT2008”的目标“构筑推销经理700名体制”而努力。在新产品投放市场上，以刷新大型保健食品“Belmarsh”以及独家特色原料的迷迭香为主，开展业务。同时为了争取打入海外市场，积极开展新业务。



行业首次推出“发酵人参M1”配方的保健食品“BM Royal M1”，从根本上维持倍受精神压力的现代人的健康。

名古屋分公司

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发挥着重要作用。汽车相关业务的营销额占分公司营销额的近70%。在非汽车领域，以当地实力派企业为对象，经销医药、化妆品原料、涂料原料和合成树脂等。



执行董事
名古屋分公司总经理
菅 正道

本年度的战略部署和成就

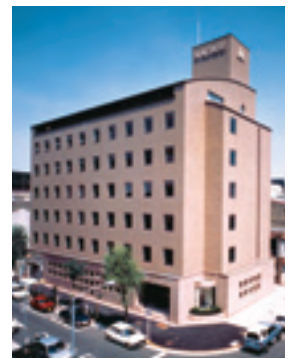
本年度汽车领域持续稳定增长，在非汽车领域，集中力量大力扩大与地区实力派企业的交易，使营销额增长了将近20%，名古屋分公司总体实现了同比高于10%的增收。

汽车领域，经过重组，明确了内装、外装、电装和结构零部件的不同任务，在各领域加大注重“环保、轻量化、安全、能源、装饰性”的新开发力度，结果，开拓了众多有益于未来业务发展的开发课题。

医药制剂和功能性食品领域大力发展的受托制造业务也在公司内外的协作下，取得了扎实的进展。

2008年度战略部署

加强与其他事业部的合作，加强海外网络的运用，提高名古屋分公司的附加价值，进一步扩大与当地实力派企业的国内外交易。在继续推进受托生产等自家开发产品业务的同时，努力推动名古屋分公司新设立的光学器件科的LED组装品新业务，力求实现向高附加价值商务的转型。



名古屋分公司

海外事业的发展

中国事业

长濑在中国拥有八家销售公司、九家分公司和办事机构、十五家制造公司和四家服务行业公司，集团员工由销售服务公司约550名以及制造公司约2,400名组成。以化学品、合成树脂和电子产品为主发展事业。



执行董事
主管中国地区
北口 治

本年度的战略部署和成就

本年度营销额同比增长11.9%，达1,883亿日元，取得了长足进展。取得飞跃性发展的主要原因是华东地区的塑料化学制品和香港华南地区的电子器件业务的扩大，以及台湾液晶相关产品制造的稳步增长，同时整个地区的汽车相关业务也取得了显著成绩。

中国的各家当地法人为了实现向客户的及时供货和应对供应商的高效率出厂要求，强化了客户服务功能，建立起有特色的客户跟踪服务体制。尤其是通过构筑保管需要严格温度管理的物资和危险品的仓库网络系统，对提高业绩作出了贡献。



2007年4月启动了“大中华圈经营管理办事处”，以促进集团企业之间的协作，推进一体化运营。与2006年启动的“大中华圈经营管理会议”相配合，作为地区经营管理的两个车轮发挥着重要作用。本年度，在构筑内部统制体系和应对中国新制定的法令法规等上，对整个地区的风险管理作出了巨大贡献。

2007年9月在福建省厦门市开设了代表处。今后，配合在上海、广州的现有法人机构所开展的台湾小组活动，期待它在发展台湾业务上发挥核心作用。

2008年度战略部署

中国业务取得了飞跃性发展，今后力争从量的扩大转变为质的提高。具体在以下七方面加大力度：①应对法令法规，实施内部统制。②扩充与各集团公司的协作和支援体制。③明确大中华圈整体的目标市场。④进一步完善和扩充物流网络。⑤进一步深入发展生产事业。⑥大力发展汽车和住宅相关业务。⑦开发环保和节能相关业务。

在海外网点的展开上，倾注力量发展包括天津、大连在内的华北地区业务，同时探讨将厦门代表处改组为当地法人。并把培养人才作为最重要的策略加以推进。

东盟地区事业

东盟地区的事业由七个国家的七家销售公司、九家分公司和办事机构、九家制造公司和一家服务行业公司组成。该地区业务的优势是：①以广范围的集团网络为基础，拥有在当地完结所有业务的能力；②在各国都有当地法人，可以直接从交易伙伴那里获得市场信息，从而进一步发展成为新兴事业；③与长期交往的交易伙伴之间建立起来的深厚密切的关系。充分发挥这些优势，不仅开展以往的合成树脂业务，同时开发在化学合成品、电子、医疗领域的业务。



执行董事
主管东盟地区和印度
日高 政雄

本年度的战略部署和成就

本年度营销额同比增长17.1%，达990亿4千万日元。稳步增长的主要原因是通过开展贴紧客户型的业务，以车用为首的合成树脂领域以及半导体、液晶用途的药液和硬盘元件等电子产品领域保持了坚挺的发展势头。

本年度，新加坡的医药业务和中东地区的化学业务等为开拓新兴事业创造了契机。生产树脂的Dainichi Color (Vietnam) Co.,Ltd., 瞄准了车用、计算机用市场，扩建了第二工厂。此外，在泰国、马来西亚启动了“开发专任小组”，加大项目开发的力度。在大有发展前景的泰国、越南、印度扩充了人员，对重点业务和地区积极进行投资。在管理方面，彻底落实长期库存管理和债权回收管理，巩固事业基础，并强化出口管理和内部统制管理，努力遵守法规。

2008年度战略部署

2008年度是“WIT2008”计划实施的最后一年，将继续推进在越南、印度和中东的地区开发，通过下列措施努力提高业绩：①通过与厂家共同成立合资企业，促进向高附加值型商务的转型；②以开发小组为核心，开展捆绑化学、塑料和电子产品的融合型业务；③加大高附加值型医药领域的开发力度；④充分发挥制造功能，推进长濑特有的商务。

