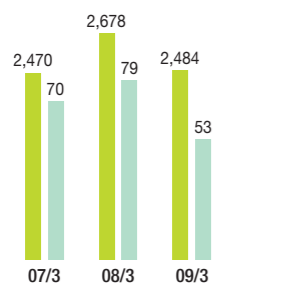


Chemicals

化学合成事业

营业额、营业利润 (亿日元)



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



执行董事 特殊化学事业部部长
名波 瑞郎

■ 色材事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

2009年3月结算期主要致力于1)构筑立足于长濂集团优势地位的商务模式; 2)推进“决定添加剂为主原料”的商务模式; 3)向外部环境对应型的业务结构进行转型。在2007年开始运转的长濂 Application Workshop (NAW), 涵盖了涂料、树脂成型、印刷、纤维加工等行业的服务提供, 以其因为“长濂”才能实现的服务而获得交易客户的好评。

在纤维加工事业方面, 于服装行业日趋显著的“策划在日本, 制造和品质管理在海外”潮流中, 同OG株式会社合资设立了 O.N. Co-Labo株式会社。面对业界, 本事业部由此进行着功能性材料建议以及关于现地材料调配和品质管理等功能的建议

此外, 功能性添加剂行业中, 因为海外生产制造厂商的M&A日趋活跃, 本公司的代理店功能广受市场认可, 向本公司汇集代理店功能的商品增加了。

TOPICS

用于家用游戏机的关联材料业务在海外维持着良好的发展势头。



2010年3月期的战略部署

本事业部以面向成熟产业的功能性材料为中心的加工处理开始, 今后将致力于以下三点: 1)事业领域的扩大; 2)强化同战略性客户的合作伙伴关系; 3)应对环境变化。特别是在2008年后半年面临经济危机时, 考虑到M&A和业务合作等行业内整合的加快, 本事业部也会积极地参与其中。

此外, 以“提升品质管理功能”为目标, 正推进着海外生产和进口产品的介绍。

■ 功能化学品事业部

2009年3月期的战略部署和成就

2009年3月期, 主要措施有三点: 1)制造功能的强化; 2)海外业务展开的强化; 3)提高长濂业界存在感的活动。

1)在过滤事业, 通过人员补充等强化制造管理体制强化以及积极地进行新型投资, 由此谋求新产品和服务的强化。

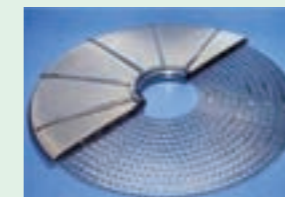
2)在化学业界, 于存在感急速提升的中东地区, 除了签约树脂添加剂事业的新业务, 还通过增加代表事务所员工、设置物流功能等, 构筑现地营销的基础工程。此外, 在印度尼西亚, 制造用于汽车内部装饰的氨基甲酸酯产品的公司事业开始等, 海外事业也在积极地推进之中。

3)在谋求充实各事业体捆绑式一体化销售的同时, 就对应欧洲化学品规则 (REACH规则), 出口管理令等各种法律法规方面, 以引导交易客户的高度展开活动。

TOPICS

1 涂料材料部中, 为了进一步加强同全球性扩张生产据点的跨国公司间的业务合作, 设立了称为“Global Coating Team (GCT)”的涂料业务专设机构。在长濂集团的各海外基地配备工作人员, 力争实现和日本国内同样水准的高品质服务。

2 在涂料材料和树脂原料事业中, 导入了薄膜的制膜试验设备装置。由此公司内部各种薄膜制膜试验成为可能, 在获得顾客高度评价的同时, 还直接促进着从客户处获取新订单。



2010年3月结算期的战略部署

以国内业务为核心, 力求实现四块业务成为满足全球市场要求功能的事业部门。1)于谋求捆绑式销售品质提升及业务选择和集中的同时, 在致力环境、能源关联事业, 掌握下游产业动向的前提下, 力争构筑出太阳能电池、可充电电池、隔电隔热材料用途等化学业界中的业务。2)过滤器事业中, 通过充分发挥NAW, 推进塑料、树脂添加剂等的用途开发, 力求构筑出新型业务。3)关于全球一体化, 以树脂添加剂为起点的中东相关业务要进一步扩张。此外, 氨基甲酸酯业界中也要不断扩张海外的制造基地。4)在预测和掌握石化产业的结构变化基础上, 实行可面对市场提出解决方案的具体措施。

■ 特殊化学事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

作为(WIT2008)的基本战略, 推进界面活性剂事业、有机合成事业、长濂ChemteX株式会社这3个核心事业以及电子技术、中国、生活关联、工艺流程化学这4个项目的开发。核心事业方面, 将通过继续对重点顾客的彻底跟踪而把获取新交易和开发新项目紧密联系在一起。此外, 关于项目的开发, 新的开发题目已开始产生实际业绩。特别是在中国, 独有的分析功能受到了顾客的很高评价, 从中国进口的业务有所增加。

TOPICS

湿式NOx除去硝酸回收设备、MKN系统

作为环境事业的重要一环, 致力于普及仅用水便可除去氮氧化物(NOx)并能回收硝酸的MKN系统。尽管NOx因大气污染而不能溶解在水中, 但却实现了利用特殊过滤器仅用水便可消除的技术。此外, 处理过程中不需要药剂, 回收后的硝酸能够进行再利用等获得了很高评价。现在, 进一步应用该项技术以除去排水中氮素成分的研究也在进行之中。



2010年3月结算期的战略部署

本事业部兼具市场营销功能和生产功能, 以通过高附加值化学产品而实现可持续发展作为事业部蓝图

2010年3月结算期开始, 在谋求实现同电子事业新添加的特殊第3部进行有机结合的同时, 推进同其他事业部门的进一步协作, 灵活运用长濂集团所保有的从上游到下游的各种各样信息情报, 力求实现解决客户的问题。作为全球化对应, 除了进一步充实广受客户好评的上海技术中心, 还将以欧美为中心致力于对拥有特殊技术和商业资材的生产制造商的开发活动。

2010年3月结算期预测尽管还不明朗, 在彻底的顾客中心方针指引下, 通过同长濂ChemteX株式会社的协作, 致力于商业发展, 环境和能源关联业务, 氟化氢化学品的销售扩张等, 并将之作为未来的核心事业全力推动其发展。

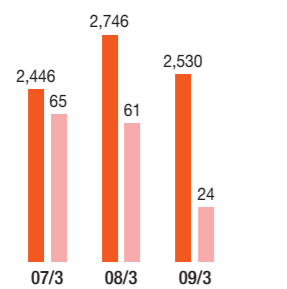
NAW (长濂 Application workshop)

长濂Application workshop (NAW)是与交易客户一同, 把从合成树脂、涂料材料、纤维加工关联原材料、添加剂等功能效能的评价研究、数据解析, 到应用开发相关的实验, 能够集约到一处实施的设施。本公司在以往的商社功能之外创造了附加研发、制造生产、加工等功能的独有业务模式, NAW是这个流程中的必然产物, 从即是商社又能提供技术支持这点而言, 确实是独一无二, 唯长濂才有的独有功能。



合成树脂事业

营业额、营业利润 (亿日元)



工业材料事业部部长
若林 市郎



执行董事 汽车材料事业部部长
朝仓 研二



聚合物产品事业部部长
长房 健次

■ 工业材料事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

2009年3月结算期主要致力于三个重点：1)事业基础的扩大；2)对重点领域的积极投资；3)为实现高收益而进行的体质改善。

事业基础扩大方面，在海外据点和集团公司，强化功能性树脂销售体制并强化和OA业界的战略合作等，致力合并结算基础上的事业扩大。在国内，则通过加强和生产制造厂家的联络，将目标设定更加具体化。

在对重点领域的积极投资方面，倾力建设重点地域。在华南地区，计划成立合资公司华长塑胶股份有限公司广州事务所，同时通过谋求与长濑(香港)有限公司、广州长濑贸易有限公司的协作，以实现进一步的成长。

TOPICS



进行塑料原材料化合物、着色的大日彩色越南



扩张中国的制造、销售据点

此外，在越南，通过完成合资企业的树脂化合物工厂建设、将河内办事处现地法人化以及增强员工阵容等，谋求强化事业基础，为集团获取到了新的日资用户业务等。

在实现高收益体质改善方面，谋求同集团制造公司Setsunan化成株式会社以及NAW的合作，推进了再生利用和聚乙烯乳酸树脂等环保业务的发展。和OA生产制造商的行动，不仅仅局限于合成树脂集团，也开始同其他事业部进行着协作。此外，为了发展成为更能满足顾客需求的化合物工厂，正计划将Setsunan化成株式会社的关西工厂搬迁。

2010年3月结算期的战略部署

树脂Buy-Sell业务在亚洲展开的同时，以Setsunan化成株式会社为起点的Make-Sell业务，也作为事业基轴的另一中心，力争打造成将销售功能和制造开发功能实现最优化融合的事业体。具体措施有下面两点。1)大中国区中，进一步强化同现地法人和合资企业的合作并倾力于华南地区，而在东盟地区，则灵活运用生产据点大日彩色越南以扩展业务。2)Setsunan化成株式会社和NAW合作开展生态环保业务、高级工程塑料业务。在推动Setsunan化成株式会社关西工厂迁移计划，以符合环境和能源关联市场需求并将之商品化方面，目前该公司正积极地进行着相关开发工作。

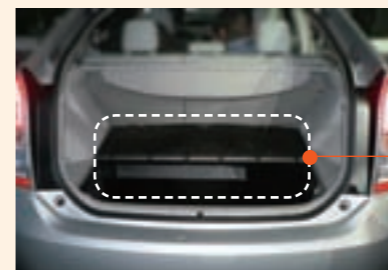
■ 汽车材料事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

2009年3月结算期也致力于新课题的开发，并将轻量化原材料和电灯用新材料等也添加到了业务领域中。虽然探讨过在美国国内启动树脂产品生产业务，但因世界经济环境的变化，最终决定延迟到2010年3月结算期。

在汽车电子技术关联方面，着手零部件、产品的销售扩大以及事业化，努力收集市场和技术信息。其结果，就未来充满发展希望的电池关联领域等开始了具体性的研讨。

TOPICS



汽车行李舱用轻量板



由长濑集团提供的汽车用塑料产品“桥面板”

2010年3月结算期的战略部署

汽车材料事业部在努力维持和扩大作为核心事业的树脂销售业务同时，致力于3E (ECOLOGY、ELECTRONICS、ENERGY) 领域中具有独有性的事业，例如，致力于用树脂生成玻璃代替产品和生物树脂等。此外，就辅助电源用零部件等相关联电子技术，也投入资源以力争尽早启动该事业。

■ 聚合物产品事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

功能性薄膜、薄板事业中，集中力量与“sunmorfee V”产品进行促销活动，结果以液晶显示器为中心的产品采用取得了进展。居住设备、建材事业中，在洞察本事业部销售能力和业界成长的局限性后，今后将阶段性地将之减小，并决定生产面向非建材领域的树脂零部件产品。此外，面向娱乐业界的树脂部件业务也同样要撤销，而将资源投入到功能性薄膜、薄板事业中。

2010年3月结算期的战略部署

2010年3月结算期：

- 1)同关联公司就功能性薄膜和薄板及树脂成型品进行合作，力求参与制造的同时并实现商品化。
- 2)从电子器材领域开始起步，力求和其他事业部门协同作业的同时，全球性展开市场营销活动。
- 3)构建集团内可积蓄作为企业竞争差异化重要因素的技术和技术信息的机制。

此外，关注的市场不仅包括电子机械、化妆品和杂货、功能性薄膜和薄板，还致力于未来有成长希望的环境能源关联LED照明以及蓄电装置的开发。

TOPICS

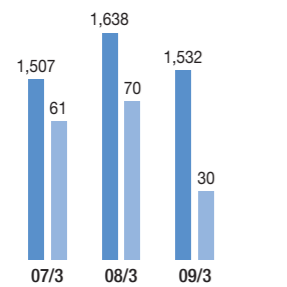
产品名称：Tritan (三苯甲烷)共聚多脂树脂

用途：餐具、运动壶，等，
包括用于薄膜的用途也在开发之中

生产制造商：Eastman Chemical公司

特长：不使用酚甲烷，实现耐热100度以上的新型聚酯树脂。同聚碳酸酯相比耐药品性良好，并拥有同等的冲击强度。透明性高，具比较柔软的独特质感，具高级感。在美国食品医药品局(FDA)取得了安全性验证。

营业额、营业利润
(亿日元)



执行董事 电子化学品事业部部长
伊藤 富隆



电子资材事业部部长
佐藤 幸平

■ 电子化学品事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

作为用于电子技术的药液业务，完成了夏普株式会社“21世纪型联合工厂”内的现场工厂并开始试验性供应。环境相关业务方面，作为环氧树脂的新用途，在HEV汽车用零部件、太阳能电池绝缘材料、风力发电的风车桨叶原材料和型材等中取得了实绩。

2010年3月结算期的战略部署

本事业部拥有“技术、高品质生产(药液、树脂、黏合)”的生产制造功能，力争构筑起新的商社商务模式。具体来说：

- 1)通过现场业务的安定化，创出药液业务的新优势。
- 2)确保NCX环氧树脂事业在日本、美国、欧洲和亚洲区域的生产据点。
- 3)融合NCX的重要技术(无电解镀金、变性环氧树脂、感光性材料)，在半导体业界提供新的解决方案。



液晶、半导体制造药液的国内制造据点长濑ChemteX株式会社



生产电子技术用材料和粘合剂的长濑精细化工(无锡)有限公司

■ 电子资材事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

在原显示器事业部，力求强化光学薄膜、触摸式面板模块及其部件材料的国内外销售并扩充其生产、加工业务。在中国，长濑国际电子有限公司启动了树脂成型组装事业，此外，在集团内确立国内的收货验收检查体制，以谋求风险最小化。

在原电子多媒体部，核心事业致力于向顾客提供顾客所需的产品、服务的同时，以“环境和能源”为关键词，努力构筑结晶系太阳能电池材料的销售和加工业务。

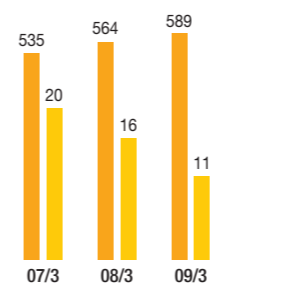


统括中国华南地区生产管理的长濑国际电子有限公司

2010年3月结算期的战略部署

2010年3月结算期，显示器、触摸式面板、半导体晶圆、HDD等核心事业将率先于市场结构和环境的变化，提供涵盖生产加工功能的长濑独有的解决方案服务，致力于和客户的共同发展。此外，太阳能电池相关事业、LED相关事业等将推进社会所急需的“环境能源相关业务”，为地球环境以及社会做出贡献。

营业额、营业利润
(亿日元)



执行董事 精细化学事业部部长
野尻 增浩



执行董事 美容护理产品事业部部长
三濑 隆司

■ 精细化学事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

为了实行“事业的选择和集中”，从2008年度前半期开始就业务重组和范围精简进行探讨(最终各部门汇集三块事业)。此外，实施事业部内的组织重组，将资源投入到开发项目(生物医药，新药创制支持、非天然型氨基酸、generic药物、NCX酵素等)中。在此基础上，还以补充完善集团内制造公司的生产设备以及人力资源为目的，决定了对印度的制造生产公司出资。

TOPICS

荣研化学株式会社用于免疫法便潜血检查试剂以及装置“OC系列”(国内市场份额5成以上)的营销活动，以北美、东南亚、澳洲地区为对象进行推进，今后除了提升产品销售之外，还将通过对政府和医疗相关者进行通过便潜血液检查筛选以早期发现大肠癌的重要性等方面的启蒙教育活动，不断为世界医疗的发展做出贡献。

※荣研化学株式会社是致力于疾病的早期诊断和预防的临床检查药综合生产制造商。



2010年3月结算期的战略部署

2010年3月结算期，执行6大重点措施的行动计划自不用说，以国际水平对应业界的整合和重组，同时为了确保在生命科学业界的不可动摇地位，将把充实集团综合实力、确立海外生产据点作为重点课题。此外，积极地进行投资(出资、M&A、技术导入)，以强化作为长濑集团战略重点领域一部分的“生命科学”。

■ 美容护理产品事业部

2009年3月结算期的战略部署和成就

2009年3月结算期主要致力于以下三个主要方面：1)经理(代理店)的培养；2)同其他工作部门协作进行商品开发；3)海外事业展开的探讨。

- 1)经理人数微增，但未达到“700名体制”目标。
- 2)同长濑医药品协作的新健康商品Bel vermash R，通过冬季宣传促销活动的努力和前期比增收32%，但是整体因受经济不景气影响而利润微减。此外，同特殊化学事业部协作推出的口腔护理新商品“ORAL CONDITION”于2009年5月份上市。
- 3)开始探讨通过与上海长濑贸易有限公司的协作，在中国市场进行化妆品销售。

TOPICS

2008年12月，推出凭借长濑独有抽出提取技术并采用新原料“迷迭香提取物CA”作为配方调配的健康食品“Bel vermash R”。

■“Bel vermash R” 45g (1.5g×30包)

※长濑美容护理通过常年对迷迭香的研究，发现迷迭香的主要成分“肌肽酸”(迷迭香提取物CA)具有抵抗衰老的功效。



2010年3月结算期的战略部署

为了使上门推销团队成为“广受喜爱，充满欢乐、让人愉快的日本第一组织”，以以下三个方针为中心开展营销活动。第一条是打造快乐组织，第二条是对于新生代的培育，最后一条是结交好友。此外，充分发挥迷迭香为中心的长濑独有原材料，推进重视实效的商品开发，引导人的潜力和体内动态平衡(生物体恒常性的维持)，为美丽和健康做出贡献。