

总裁致辞

MESSAGE FROM MANAGEMENT



董事长会长 长濑 英男

董事长总经理 长濑 洋

长濑产业充分调动公司的智慧、信息与技术，开展对顾客有益之业务，为确立其产品在各市场中的领先地位而孜孜不倦地努力。本公司作为以贸易业务为本，跨越研究开发、生产等广阔业务领域的企业，一直对客户及业务伙伴的事业目标给予最完善的支援，因而公司得以持续发展壮大。

本期之业绩

本公司在本期面临的经济环境仍与去年一样十分严峻。虽然出现了出口额增加等部分改善迹象，但日本国内经济受通货紧缩和高失业率的影响，始终处于低迷状态。然而，在电子设备相关事业方面，已经渡过暂时的IT萧条期，得到恢复，在本公司的主要市场东南亚，已开始呈现需求增长的趋势。

在这种情况下，公司全体员工团结一致、全力以赴提高业绩，虽然国内销售额仍略有减少，但国外销售额却比前期增长了11.2%，本公司集团的联合销售额比前期增长了2.7%，达5,036亿8千万日元。在营业利润方面，迄今为止的削减经费举措呈现效果，使销售费用和一般经费得以减少，从而达到了84亿3千万日元，约为前期的5倍。由于受股票市场低迷之影响，加之有价证券评估损失等因素，本期的净利润为41亿8千万日元，每股净利润为31.72日元。

在股息方面，本公司坚持为股东提供稳定且持续的股息基本方针，仍延续前期的每股8日元。

企业体质的实质性改善

本预算期作为从2001年3月期开始实施的3年中期经营计划“WIT2000”的最终年度，实行了多种多样的计划与对策。

WIT是对于本公司的未来发展与收益至关重要的三个关键词，“智慧(Wisdom)”、“信息(Intelligence)”和“技术(Technology)”的字头缩写。

“WIT2000”除了数值目标，还树立了以下五个战略目标来开展各项工作。

1. 事业投资的促进、新事业的培育
2. 事业的选择与集中
3. 制造型公司的强化、销售公司销售能力的强化
4. 专家的培养
5. 事业模型的建立、推广所带来的营业能力的强化

长濑集团未来发展之保障的事业基础日趋完备

本期中在推进事业的选择与集中的同时，全力以赴地兴建了专业水准高的新业务项目。然而，新业务项目当中，部分项目的事业根基虽然已经打好，但是由于需要3年以上的时间才能走上正轨，所以很遗憾未能完成该计划的数值目标，即本公司独自的收益指标长濑式ROE (N-ROE)*的7%。必须说明的是，此类项目大多

具有发展前景，我们相信定会有开花结果的一天。

作为“WIT2000”的实质性成果的一个例子，正如本计划所追求的目标，每一名员工都产生了主动“创造事业”的自觉性、积极与其它部门协作开发新的事业模型，开拓新的市场。由此，不仅现有事业的竞争力得到强化，还促进了对在“WIT2000”中被定为重点战略领域的电子设备、保健用品领域的战略性投资，使得长濑集团未来发展之保障的事业基础日趋完备。

新中期经营计划促成新飞跃

本公司制定了新3年中期经营计划“WIT21”，并于4月起开始实施。

“WIT21”承袭了“WIT2000”的基本思路，提倡通过进一步提高每一名员工的独创力，提高公司盈利能力，让公司进一步发展壮大。

“WIT21”最大限度地利用本集团公司强项（多年积累起来的知识经验）、多达6,000家的客户与交易户的信赖、智慧、信息收集能力与技术实力、以及公司内部的合作与伙伴关系，在创造新的业务项目的同时，力争在市场上确立主动地位，提高企业价值。

具体来说，把“电气、电子产业等电子设备”、“医药、医疗产业等生命科学”、“汽车关联产业”、“海外事业”

* N-ROE = 长濑利润/期初自有资本
长濑利润 = 税后利润 + (折旧费 ± 评估利润或亏损) × (1 - 实际税率)
所谓长濑利润是指通过经营活动所创造的营业现金流量。

4种事业作为重点战略领域，集中投入包括积极投资在内的经营资源，努力扩大事业盈利。此外、为扩大中长期盈利，重视人才培养，强化经营管理教育，进一步充实教育培训内容，大力培养能够开拓国际事业的公司员工。

此外，“WIT21”把营业利润，而不是前计划的N-ROE，作为经营指标。

在“WIT2000”中以ROE为经营指标的效果是在公司内部形成了一种风气：在展开事业时，必须充分考虑资本成本。然而，只有一个比例值的ROE并不一定能够正确地反映收益状况，因此采用了可以明确反映营业利润的责任、义务及业绩的营业利润作为指标。

“WIT21”的详细内容请参见下一条目的特辑专页，另外，有关“WIT21”中各事业的战略，在各项事业的概况中予以说明。这些说明若能加深顾客对本公司经营活动中顾客至上之理念的理解，甚为荣幸。

“所有权”、“协作关系”、“统率力”

在执行“WIT21”的过程中，员工必须时刻印在头脑中的关键词是“所有权”、“协作关系”及“统率力”。“所有权”是指：为了在每一个产品市场获得成功而不可

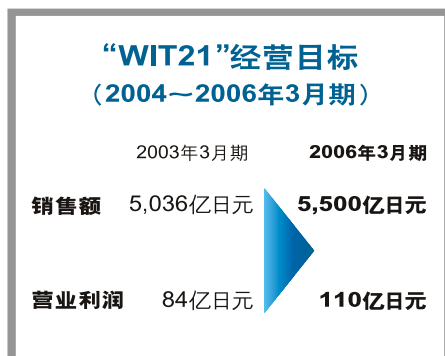
欠缺的商务、与交易对方的公平关系、技术及资产拥有。“协作关系”不仅指集团内部，还包括与客户和集团以外的协作公司之间的合作关系。其目的不在于一个部门或者一个项目对每一家客户展开业务，而在于公司内部各部门之间或者与公司外部的合作公司之间组成最佳搭档，扩大客户之事业。例如：在健康护理事业方面，4家不同行业的公司通力合作，构筑起了家庭医疗行星事业。再者，在汽车相关行业中，从原料到模具设计，乃至各种聚氨酯橡胶产品，各有关公司通力合作，提供全套产品与服务。

“统率力”是指：强化本公司在目标市场的主导作用。本公司不仅是要展开对客户进行侧面支援的事业，也会根据客户及合作企业的目标，领头积极开展业务。例如：涂料行业的客户正在东南亚拓展业务，由于大多数企业自家公司的货物往往装不满一个大集装箱，本公司便

提供将这种散货集中成一个集装箱的服务，提高了客户货物运送效率。

强化“公司治理”

本公司秉承“诚实走正道”的企业理念，致力于遵守法令和公司治理。在国际化的进程中，我们一方面认



识到不断加强公司治理的必要性，同时也认为在急速变化的经营环境中，迅速做出决策和付诸行动是十分重要的。

本公司自2001年6月起开始引进了执行董事制度，将董事会明确地定位为“决策经营方针和战略、监督业务执行之机构”。由此，将经营与业务执行分离，以加快决策速度，强化业务执行能力，现在已见成效。

自2002年6月起，随着董事的任期由2年缩短为1年，执行董事的任期也改为1年。此外，还设置了顾问委员会，聘请公司外部的有识之士从客观的角度对本公司的经营予以评议。而且，还引进了电子审议系统，除了提高了审议速度和实现了审议内容的共有化，还彻底实现了董事以及全体员工的明确责任信息的公开化以及风险管理。

对于法令遵守，自2001年起设置了法令遵守委员会，以提高守法观念和企业的伦理道德。此外，还在2002年10月制定了守法基本方针，其目的不仅限于遵守法令，也是为了提高员工的道德水准以及加强管理体系。

以提高企业价值为目标

本预算期是“WIT21”的第一个年度，期待过去几

年里所进行的投资和结构改革能带来销售额和利润的提高。为了不辜负大家的信赖与期望，我们深知通过进一步强化企业素质来扩大效益、维持并提高稳定的股息和股票价格的重要性。此外、本公司着眼于提高股东的价值，会有效地活用保险股制度。在2002年8月，为了提高集团员工对业绩增长之热情、与各位股东利害公有化等来增大企业的价值，向本公司的董事、干部以及相关子公司的董事们发行了作为股份特权的新股预约权。

本公司满怀希望与热情，启动了“WIT21”。我们坚信随着该计划的实现，企业价值可望进一步得到提高，恳请各位一如既往地予以支援与指教。

此计划的实现必将进一步提高企业价值。

2003年7月



董事长会长 长濑 英男



董事长总经理 长濑 洋