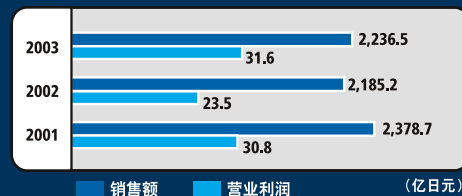


化学合成制品事业

CHEMICALS



本期的化学合成制品事业，虽然医药农药类、特殊化学品等的国内销售状况低迷，但是合成树脂原料等的海外销售却增加了。同时，涂料和油墨原料、记录材料类的国内外销售状况也好转。因此，销售额与去年同期相比增加了2.3%，达2,236亿5千万日元；营业利润与去年同期相比增加了34.2%，达到31亿6千万日元。另外，从本期开始 Nagase Medicals Co., Ltd. 成为了本事业的新联合对象公司。

机能性化学品事业部

我们根据新的中期经营计划“WIT21”进行了机构重组，从本期开始合并了特殊化学品事业部。新的功能性化学品事业部将以“色和薄膜”、“有机合成”、“混合技术”等为主题，为树脂、合成纤维、油墨、涂料、表面活性剂及其它化学品中间物等各行业提供从石油化学制品到功能性染料的广范围的产品。为适应客户的全球化，我们把立足点从以往的国内销售和进口为主导转变为出口和海外生产，并积极进行相应的管理形态，组织机构、工作流程，事业部的结构等调整。在确认基本工作方法的同时，我们还与其它事业部通力合作，充分发挥本公司的综合实力，致力于开拓新事业。

战略和业绩

本期的机能性化学品事业部虽然在合成树脂原料类、特殊化学品类的国内销售方面的业绩与去年同期持平，但是在以亚洲及中国为中心的海外市场的销售状况良好。此外，颜料类的国内外销售方面均良好。

由于全球性竞争的激烈化，在与不得不进行事业重组和结构调整的国内化学行业的交易活动中，本公司多年以来建立起来的商业权利的生命周期逐年缩短。因此，我们必须以比这种商业权利丧失的速度更快的速度，寻找并及时提供符合客户需求的新的功能性商品。为此，本事业部正在依靠范围广泛的销售网络建立起一种体制，使得不但可以从欧美，还可以从正逐渐成为新的化学品供给基地的亚洲各国配供这些商品。

在日益扩大的中国市场，我们并不是单纯地为从日本、东盟各国把生产基地转移来的客户提供原材料的顺畅供给、货款回收风险平衡功能等中介作用，还致力于开拓具有新功能的业务。在中国，日本汽车制造商相继建立了很多工厂，为了在当地向他们提供氨基甲酸酯铸模产品，我们与仓敷纺织（株）合资设立了广州仓敷化工制品有限公司，从2002年12月开始正式起。另外，在上海与东洋QUALITY-ONE株式会社的合资经营事业，实现了高货款回收率，为提高中国事业的收益性做出了贡献。

另外，以开始于2001年的，利用发光颜料等功能性颜料制造本公司独特配方的“色彩工作室”为代表，液晶面板用颜料等“色”事业在本期也实现了顺利成长。



董事 兼 执行干部
柴田 嘉三

今后的发展

为了实现10年后使联合基础的利润提升至目前的2倍这个“WIT21”目标，必须调整事业结构。尤其是国内方面，要以商社原来的“创业”为使命，抓住电子、家用产品等下游市场的动向，以“颜色和薄膜”、“有机合成”、“混合技术”为突破口，拓展业务范围。

在中国，目前正在建立一种向已转移为生产基地的日资厂家提供零部件的体制，就是所谓的“IPO (International Procurement Office)”。前面所说的货款回收风险回避也是向客户提供事业提案时的一项重要功能。本事业部的目标就是要成为这种能为顾客、供货商提供事业提案的专家集团。

为此，我们还将继续致力于员工教育，使每一个员工在3年以内，能够在技术、商品和行业等方面拥有自己擅长的风格。



CUSTOMER FOCUS IN ACTION

这里可以举个例子：作为新业务模型的试点，我们参与了面向任天堂（株）的印刷业务。从2002年4月开始，任天堂（株）就与以香港为基地、专门向在中国内地、广州等地生产的游戏机提供印刷和包装的和多田印刷（株）合作，并向中国的印刷公司开展了OEM委托交货的业务。这项合作事业也使我们取得了很大的收获：①理解了如何将本公司提供的功能性色料运用于终端；②取得了与象征日本产业结构调整的娱乐业的交易；③实现了在中国市场拓展新事业等，有利于本事业部开展新的局面。可以说这是一项划时代的事业。

涂料·形象材料事业部

本事业部在以下两个领域发展事业：一是油墨以及将涂料特化为原材料的涂料事业；二是感光·感压纸材料和光学材料等的影像记录材料（形象材料）事业。我们正在最大限度地利用公司内外的网络，致力于构筑可提高附加值的新业务模型。

战略和业绩

影像记录材料在国内的销售比去年同期有所下降，但是在欧美地区的销售则情况良好，而且喷墨类化学制品、新型显示器关联产品的销售也获得了增长。涂料材料类除面向汽车工业的涂料销售情况良好外，还强化了对拟向中国进军的客户的支持，因此海外销售额大幅增长，并超过了去年同期。

本事业部正在积极推进通过集团内的协作来拓展新的业务。本期通过与合成树脂事业部的协作，已经可以和本事业部的顾客在OA机器用特殊涂料的出口销售方面开始新的业务。同时，在图像记录材料类方面，除了等离子显示器用特殊色素等之外，我们还研究开发了堪称制版业的未来形式而备受瞩目的新型印刷技术CTP (Computer to Plate) 的新型商品，并期待着在欧美市场能打开销路。

另外，通过战略伙伴的合作而诞生的新型物流支援服务“每周满集装箱服务”也



执行干部
浅见 荣二

为本期的业绩提升做出了贡献。本服务通过将多位顾客的货物集中在一个集装箱后运输，使物流成本的削减、出口价格的降低成为可能，因而确保了与顾客的关系。今后，我们不仅仅停留在物流支援方面，还计划扩大包括商品化提案、商品销售支援等在内的业务领域，并且正在研究开发作为其中一环的本公司独有的“N-SCM (Nagase Supply Chain Management : 长濑供应链管理)”系统。

今后的发展

“WIT21”的最大目标是提高各市场占有率和扩展出口业务。我们正在最大限度地利用长濑集团所拥有的商业优势、海外网络、后勤服务和技术信息能力等基础资源，努力推进现有事业的扩大，以期达成各自的目标。

今后，我们将继续在各自的产品市场积极开展各项业务，通过更加充实的功能服务来提高顾客的满意度。我们要始终以挑战者的姿态，以跨部门的特定事业参与住宅建设类和电子类事业，并努力创造新的商业机会。



CUSTOMER FOCUS IN ACTION

作为提高CS (Customer Satisfaction) 活动的一环，在本期，我们在涂料材料部进行了CS调查。期初，从本部长到营业人员都确定了顾客访问次数等目标，在对其达成度进行自我评价的同时，我们还在秋季以顾客为对象实施了有关满意度的问卷调查。通过分析顾客的满意度，一方面可以改进我们自己的服务态度和行动，另一方面将分析结果反馈给顾客，其目的在于加深与客户之间的交流。通过这些活动，让我们准确地了解了顾客的期待到底是什么，并促使我们开展更加密切接近顾客和市场的，更有效的销售活动，从而取得了巨大的成绩。今后，我们计划将本调查推广到整个事业部。

精细化学事业部

本事业部提供以医药为首、包括食品添加剂、辅助剂和酶制品等生物制品、农药以及与生活环境相关的产品。我们从“用全球视野来提供与人们的生活和生命密切相关的高功能性商品和服务”的观点出发，聚焦于作为新事业支柱的生命科学领域，开展各项事业活动。

战略和业绩

受近年海外大型M&A进展的影响，医药品业界的制药公司数量减少，与此同时能开发出来的新药数量也在减少，竞争趋于激烈化。而在国内，受药价改革的影响，药品需求进入零增长时代，以化学合成制造商为中心的医药原料生产设备也随之变得过剩，整个业界的竞争更趋激烈化。另外，食品相关事业部也因激烈的价格破坏而导致

单价下滑，加上BSE（疯牛病）等造成的心理上的负面影响，销售情况显得很平淡。由于面向海外的中间体业务使本公司所拥有的竞争力得以充分发挥，农药相关事业部的销售良好。

本事业部正在致力于广泛提供与生命科学有关的功能性商品和服务。由于2005年药事法修正案实施后药品制造商将以新药研究和市场化为主，制造方面则越来越趋于外部委托，因此本事业部将重点转移到支持新药开发的功能建设，以及中间体和原体制造的委托业务方面。对于这些业务，长濑R&D中心和制造分公司Nagase ChemteX Corp.的技术力量发挥了关键作用。同时，来自长濑R&D中心的面向批量化生产的合成工艺提案和绿色药品提案等，迅速而高质量地满足了顾客需求，获得了高度的评价。另一方面，随着Nagase ChemteX Corp.的制造设备的增强，受托业务体制也在逐步完善。另外，作为本事业部的强项，我们拥有具备有机合成化学、生物化学和药理学专业知识的营业团队，他们所开展的全球性信息收集活动逐步地推动着业务范围的扩大。

今后的发展

我们把新中期经营计划“WIT21”的3年时间定位为为了将来取得更大业绩而播下种子的期间，并进行积极的投资。本公司集团不仅具有商社的功能，同时还是具有生产功能和研究开发功能的企业，我们积极地表现这一点，并努力成为值得信赖的药品受托公司。

另外，继医药农药之后，为了确立新的事业支柱，我们还投入力量到以基因治疗新技术及商品、食品添加剂、健康食品材料为主的生命科学领域，以发掘新的事业。在酶类相关事业方面，我们不仅提供酶产品，而且作为同时拥有有机合成技术和发酵技术的企业，致力于开拓发酵生产物受托业务。



执行干部
金龙 武夫



治验原药精制设备（级别10万管理清洁室）

CUSTOMER FOCUS IN ACTION

2005年4月药事法修正案实施后，预计各制药公司的外部委托生产将会增加。长濑集团将继续展开面向增强Nagase ChemteX Corp.的生产设备的积极投资，并以扩大受托业务和制造工艺的开发支援事业为目标。本公司正在积极增强合乎世界标准c-GMP（current Good Manufacturing Practice：医药品的制造管理及质量管理标准）的生产设备。从2002年春起，我们在福知山工厂进行了设备扩建施工，今年7月小规模设备开始投产，由此，我们能够进行从少量的试验药到商品化药品的，从数公斤到数百公斤生产量的产品生产。另外，预计本期将在本工厂内建成c-GMP对应的中等规模药品生产设备。

染料部

染料部不仅经营染料工艺中所使用的染料、染色助剂，还销售用于纤维加工的可提高牢实度和手感的功能性附加剂和机械装置，并开展染色技术咨询业务。同时，还积极应对中国和东南亚各国纤维工业的成长，积极地拓展海外事业。

战略和业绩

本期业绩，因本染料部瞄准了进入亚洲各国的日资企业，所以海外事业扩展顺利；但是，受国内纤维产业不景气的影响，因此总体上比前期有所下降。

近年来的染色产业一方面国内的市场在缩小，另一方面中国、东南亚市场却快速成长。本事业部除在这些成长起来的市场中推进区域密集型经营外，还致力于扩展技术支持。以本期设立的长濑有色化学技术（上海）有限公司为基地，今后该事业将会有更大的发展壮大。

另外，本期还启动了跨行业和国界，并为纤维行业进行提案的“BOAT21 (Borderless Action in Textile Field)”工程，切实地提高了业绩。我们把迄今为止仅在纤维产业河流中游发展的事业扩大到了河流上游和河流下游，并开始向服装业和SPA企业推进。以从那里获得的信息为基础，来完善整个染色加工相关资材的调配和技术支持，及进行新业务提案的CRM（顾客关系管理）体制，更积极地推进和开创提案型业务。

今后的发展

针对“WIT21”，将进一步强化“BOAT21”，并致力于在更接近消费者的场所中开拓业务，彻底奉行客户中心的经营原则。

关于咨询业务，我们将邀请专家针对染色加工技术等深入印染厂和加工厂进行直接指导，并以建立这样的咨询业务为目标。也就是说，这项业务是将迄今为止作为义务服务的本公司的技术和知识当作“商品”积极地加以推广。同时，我们还在进行生物分解性纤维用染料的开发，以及可削减染色工艺中水能和热能使用的染料等等有利于环境的染色技术的研究。例如：无金属的羊毛用染料“Denawool”就是出于对染色工厂的排水和操作工人的健康的考虑而诞生的产品。我们不仅把这些研究成果运用于商品开发，还灵活运用于咨询业务。



染料部总负责人 兼 Nagase Colors & Chemicals Co., Ltd. 董事总经理
山崎 保弘

Y. Yamazaki



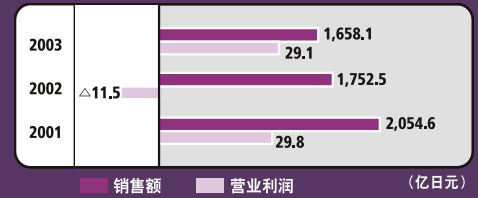
介绍最新的机能加工、特殊加工的展览空间
(上海技术中心)

CUSTOMER FOCUS IN ACTION

负责染料销售的分公司Nagase Colors & Chemicals Co., Ltd. 于2002年9月在中国成立了长濑有色化学技术（上海）有限公司，并开设了上海技术中心。这是根据中国和东南亚染料市场的成长，面向染色加工业者推进和扩大经营及技术支持而在海外开展的新事业。该中心与位于大阪的技术中心相互协调，主要以当地的日资用户为对象，开展了与染色有关的各种试验和咨询业务。例如，可以为顾客做的染色效果进行鉴定，看是否符合顾客所在公司的内部规格；同时，还进行染色加工技术指导。另外，对于力争面向日本业务的中国企业，我们还提供包括其技术力量评价和问题点的解决提案等在内的咨询业务。长濑集团就是这样利用经过多年培育起来的技术和知识开展海外业务。

合成树脂事业

PLASTICS



有效地利用遍布全球的网络、各种原材料相关的高度丰富的知识和独自的业务单位来进行市场、顾客的信息收集，并迅速地应对顾客的需求，以此来开拓新业务和新市场。

战略和业绩

本期的合成树脂事业在强化战略性措施的汽车相关业务及面向海外电气、信息设备制造商的合成树脂、机械设备等方面的销售进展顺利。由于受到General Electric Co.国内合成树脂销售权的转移所带来的影响，销售额与前期相比减少了5.4%，只有1,658亿1千万日元，但是，营业利润却从前期的11亿5千万日元赤字转变为29亿1千万日元的黑字。

在中期经营计划“WIT2000”的基础上，本事业部按照深入接触市场的“进入市场”的设想，进行了组织机构的改革和事业结构的调整。2001年度开始引进可快速应对市场和顾客需求的本公司独自的SBU (Strategic Business Unit：战略业务单位)后，本事业部所定目标之一即“提案型事业”的创立和扩大已有了明显结果。长濑集团的SBU刚引进时只有13个，为了能应对多样化、复杂化和高度化的顾客需求，后来我们又灵活地编成和重组了一些单位，目前已达到26个。机动灵活的SBU运营，在新业务模型的开发和新市场的开拓等方面创造了业绩，并且稳定了现有业务和现有市场，覆盖了因前述销售权转移问题而造成的不良影响，从而为销售额的维持和扩大做出了贡献。

在汽车相关领域，与重点客户之间的海外交易得到增长，Nagase Plastics America Corp.、Nagase (Thailand) Co., Ltd.的合成树脂的销售和模具事业也顺利地获得扩展。为进一步强化这一领域，我们在欧美也设立了新的基地。另外，不仅是物资的买卖，作为长濑集团的一项新业务，包含了SCM的电子商务（电子招牌数据订货系统）也受到好评。

在建材相关领域，我们一直建议运用本公司开发的新型建材“Pluswood（含木质树脂）”为住宅设备的循环系统。由于循环型社会促进形成基本法的制定，对本公司提出的再利用业务市场的反响强烈。

在电气和信息设备领域，在生产工厂正在加速移转的中国大陆、香港和东南亚等地，销售情况良好。另外，包括各自的经营合理化在内的各主要子公司的业绩也得到了改善：如生产树脂软管的东拓工业（株）在原始商品 and 环境保护型商品的销售方面情况良好；Setsunan Kasei Co., Ltd.的树脂化合物销售也得到增长等等。

今后的展开

在新中期经营计划“WIT21”的基础上，为了实现更迅速的意思决定和对市场需求的快速反应，我们把合成树脂事业部重组为3个事业部，其下属的各个SBU成为能够更机动灵活地开展事业的组织结构。

本期是“WIT21”的第一年度，要努力实现收益的扩大，更进一步地推进选择和集中。在定位于战略领域的汽车相关领域，在进一步强化全球性战略的同时，对于有加速空洞化和需求缩小倾向的国内市场，推进中期方案中对现有事业的重新评估，和对具有成长可能性的业务模型的研究。



董事 兼 执行干部
小林 七彬



CUSTOMER FOCUS IN ACTION

长濑集团 有效地利用了各种原材料，有着高质量产品的生产经验和技術，并且可以根据顾客的愿望来进行产品的开发和试用品的制作。这些生产加工的智慧把握住了顾客的现场需求，业务成功的案例不胜枚举。

其中一例就是成形工厂专用的生产管理系统“P-PRO”。利用长濑的树脂业务的经验和策划能力，采用射出成形中特定的系统，向客户提供确切的生产管理。自开始销售起，短期内许多客户引进了“P-PRO”。今后，还计划向被称为世界工厂的“大中国圈”（中国、香港、台湾）以及东南亚发展，为客户的生产管理做出贡献。我们将继续倾听顾客的呼求，积极地开展提案型事业。



执行干部
小泽 进

合成树脂第一事业部

本事业部以国内外各类市场和业界为对象，经营合成树脂、副资材、包装材料、机械、设备和软件等各种产品。

作为合成树脂事业集团的海外事业核心，本事业部的首要任务不仅是负责从日本的出口还承担着海外事业的拓展。我们以本公司经过多年培育起来的与日资企业的紧密联系为背景，加上与市场上新崛起的非日本企业之间的融合，不仅在树脂的销售，而且在设备、软件等附加产品的销售方面也得到了进一步地扩大和加速。在“WIT21”的第一个年度，我们尤其要把力量投在“大中国圈”上。另一个任务是核心事业的重新构筑。我们要与集团联合生产企业 Setsunan Kasei Co., Ltd.、寿化成工业（株）等进行合作，拓展能发挥本公司自主性的业务。目前有些商社要从合成树脂业界退出，而这正是我们的最好时机，我们要一边注意联合其它制造商，一边扩展国内外的业务。

合成树脂第二事业部

本事业部主要经营汽车相关原料、产品。本公司的汽车相关业务始于通用电气公司的工程塑料原料的销售，10多年前又开始了模具相关业务。除此之外，目前还经营布料、板材、天花板基材、加工产品等。

近年来，我们致力于与全球化的日本汽车行业各公司之间的业务。尤其是，Design & Die Co., Ltd. 在“通过不同业种的联合来实现全球最佳配置”的理念的指引下，顺利地扩大了业务，并在美国设立了基地，向全球化迈进了一步。该公司以模具业务为基础，可以承接从零部件设计到模具试生产、批量生产的各种业务。该公司的成功增加了长濑集团与海外顶级汽车零部件制造商之间的业务往来机会。

作为全球化发展的一环，继2002年在中国广州实现当地法人化之后，我们又在匈牙利新设立了派驻员事务所，开始开展活动。



本部长
日高 政雄

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Hironaka'.

合成树脂第三事业部

本事业部在经营内需型业务的同时，也在考虑将来开展海外事业的业务形式。另外，本事业部还销售建筑构件、住宅设备、生活用品，尤其是利用了本公司产品“Pluswood”的商品并提供服务。今后，我们计划致力于开拓通信销售、网上销售等更接近消费者的销售渠道。

作为可根据需要向海外发展的业务形式，这里以家电业的塑料循环利用为例：从2005年8月开始，欧洲的循环利用法规将变得更加严格。由于所谓的“封闭式循环利用”（例如：从OA到OA，从家电到家电）已经无法应付，各业界正在摸索“开放式循环利用”（例如把从OA、家电产生的废料循环利用于土木、建筑领域）的可能性。为此，本公司提出了巧妙地利用OA废料（塑料）和土木废料（木材）来制造“Pluswood”的概念，有望成为新的事业。

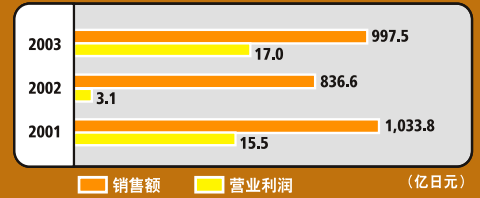


执行干部
北口 治

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'O. Kitaguchi'.

电子事业

ELECTRONICS



董事 兼 执行干部
图子 恭一

本期的电子事业在液晶、通信、精密研磨相关等零部件业务以及电子和电气设备材料业务等方面的销售情况良好。同时近年来一直投入力量的IT外围设备、DVD相关产品的销售也顺利扩大。销售额与前期相比增加了19.2%，达到997亿5千万日元。营业利润与前期相比增加了13亿9千万日元，达到17亿日元。

电子第一事业部

本事业部在销售用于半导体、液晶、电子元器件制造工艺的材料和装置的同时，还开展为这些行业提供系统解决方案的业务。近年来，我们还积极地以中国为中心拓展海外事业。

战略和业绩

本期的市场整体已经从前期IT不景气的阴影中摆脱出来，逐渐恢复了以前的活力，因此显示器相关产品、液晶·半导体制造用药剂和机性能材料类的销售全面好转

本事业部开展事业的市场都继续得到成长。例如：全球规模的半导体市场以每年大约10%的速度增长，液晶显示器业界必须用相当数量的批量生产设备来应对需求。

针对成长特别显著的海外市场，我们以“扩大具有生产功能的贸易活动”为目标，不断在亚洲设立生产基地。本期Nagase Finechem Singapore (Pte) Ltd. 第1期工程已经完工，并从2002年秋季开始生产半导体·液晶面板制造用药剂。另外，为了应对中国市场，我们设立了生产半导体用粘接剂、电子器件用材料的制造企业长濑精细化工(无锡)有限公司，并计划于今年秋季开始投产。该公司的定位是不仅瞄准中国市场、而且瞄准东盟各国的亚洲的生产基地。

国内方面，我们与大阪煤气集团合资于2002年12月设立了OnFine Co., Ltd.。该公司经营用于电子设备小型化、液晶显示器高精密化的原材料，以及用二甲硅油、芬感应体加工的独特的变性材料，由大阪煤气化学(株)生产原料，Nagase ChemteX Corp. 进行加工，OnFine Co., Ltd. 负责销售。今年4月开始营业以来，业绩进展顺利，预计2006年度3月期的销售额可望达到50亿日元。

今后的发展

今后将继续通过制造功能和贸易功能的融合来向顾客提供最佳解决方案，并且为确立新的企业地位而积极地开展各项事业。尽量避免与大企业的竞争，致力于附加值高、投资又比较少的小市场的开拓，以确保高收益。同时，还要积极推进与其它公司的联合，有效地促进产品的共同开发和销售。预计下期国内外销售情况都会比较好，我们将大力推行以海外市场为中心的销售扩大战略。



CUSTOMER FOCUS IN ACTION

2002年9月设立的长濑精细化工（无锡）有限公司，主要生产采用了环氧树脂的电子器件用材料、粘接剂，目前正在进行工厂及生产设备建设，计划到2003年秋季建成占地面积2万平方米，年生产能力2,500吨的设施。预计2006年能达到每年40亿日元的销售额。该公司的生产技术由Nagase ChemteX Corp. 负责，销售方面由上海长濑贸易有限公司负责。不仅在中国国内销售，还计划向东盟各国出口。之所以在中国国内设立生产基地，不仅因为劳动力廉价可以降低成本，和可以更好地为进入中国的日本企业提供服务，还因为通过这项事业所取得的实际业绩和经验，可以为今后建立新事业提供帮助。从事业战略上来说也是很有意义的。

电子第二事业部

本事业部经营显示器、通信用零部件、存储设备、图像处理装置等接近电子器件市场下游的产品，以及生产、加工这些产品所需要的材料。

战略和业绩

本期与受IT业不景气的影响而业绩低迷的前期相比，用于移动电话等的中小型显示器材料的销售大幅增长。同时，由于中国国内无线通信需求的扩大，移动电话基站用零部件的销售情况也很好。另外，硬盘基板的出口及半导体用精密研磨材料也很旺销。此外，由于高精细显示器用薄膜检查的需求扩大，用于检查薄膜等表面缺陷的图像处理装置也吸引了很多顾客前来洽谈和订货。

这样好的业绩，一方面得益于市场环境的恢复，另一方面我们认为也是本公司迄今为止推行的各种政策所取得的成果。

本事业部的观点是“创造由长濑产业领头的特色业务”。作为其一环，近年来我们在中国展开了IT领域核心器件的生产加工事业。同时，与从日本、台湾来的其它企业之间的协作也走上了轨道。目前我们正在步入收获季节。

由于移动电话彩屏化、大屏幕化的潮流，市场对显示器的需求趋于旺盛，因此移动电话用显示器材料不仅在日本，而且在台湾、中国大陆的销售情况也很好。特别是光学薄膜的销售和玻璃加工事业与前期相比有数倍的增长，而且这一趋势可能会延续到下期。

另外，移动电话基站用零部件在中国的销售情况也很好，我们积极地推销本集团内专门从事研究开发和生产的Gigatec Inc. 的产品。

今后的发展

对于“WIT21”，本事业部的口号是“Sustainable Growth(持续成长)”。显示器、通信零部件等器件的市场需求是有起伏的，以往本事业部的业绩就曾经受到市场波动的极大影响。为了以后也能保持本期的良好势头，必须事先预测市场动向，并抢先出手。因此，计划今后继续积极进行这方面的投资。另外，在“WIT21”的第一年度里，还要进一步推进在中国的生产事业。



执行干部
永岛 一夫

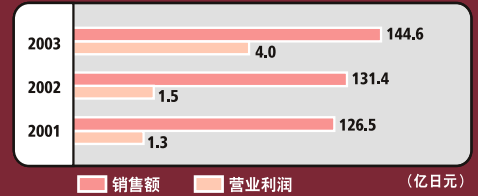


CUSTOMER FOCUS IN ACTION

本公司出资41%的Gigatec Inc. 是设计、开发和制造移动电话、PHS等移动体通信基站用功率放大器的专业厂家。该公司在2001年2月期的销售额仅为4亿日元，而到2003年2月期则达到了56亿日元之多，成长非常显著。目前，新工厂的建设正在进行，期待着今年秋季完工后能实现更大的飞跃。特别是，中国的无线通信基站用零部件需求预计在本期仍将保持旺盛势头，所以要凝聚以制造商Gigatec Inc. 和开展销售活动的上海长濑贸易有限公司两家公司为代表的集团力量，积极地供给符合市场需求的产品。

健康关怀事业

HEALTH CARE



本期的健康关怀事业在采用访问销售方式的化妆品和健康食品方面与前期相比所有下降，但是在医疗信息和设备相关产品的销售方面，由于加大力量扩大放射线相关设备、试剂和检查系统的销售，因此这些产品的销售有很大增长。另外，传染病防止系统等也很旺销。因此，本事业部门的销售额与前期相比增长了10%，达到144亿6千万日元。（正文及图表中的数字还包含健康关怀事业以外的其它事业。）

健康关怀事业部

健康关怀事业部的主旨是“为人们生活的舒适和放心做贡献”，提供的产品和服务分两大领域：一是提供化妆品、健康食品等的“美容保健”；二是面向医院和医疗相关设施等提供医疗信息系统、放射线相关设备等的“医疗保健”。

战略和业绩

医疗保健事业除现有的护理商品、家庭医疗设备外，我们还致力于医疗信息系统事业。本期致力于传染病防止系统、放射线相关设备的扩大销售，因此与试剂类一样，也有良好的销售业绩。

本事业部从数年前就开始面向大医院销售传染病控制系统。该系统利用医院内部网络发布细菌检查结果等与传染病有关的信息，从院内任何地方都可以迅速获取，因此可以有效地做到早期诊断、防止院内感染，甚至可以削减药剂费的开支。该系统是本公司和佐贺医科大学附属医院共同开发的，得到了大型大学附属医院等许多医疗单位的高度评价，业已遍布全国各地的医院。今后我们将以这些业绩为基础，继续扩大销售。

由于近年来医疗事故的增加已经成为深刻的社会问题，在厚生劳动省、文部科学省的指导下，医院正在推进信息处理系统建设。由本公司和东北大学共同开发并正在全国范围内销售的“医疗事故防止支援系统”适应了这种形势的需要。该系统通过院内局域网和医疗人员携带的PDA（移动信息终端）的同步，可以准确地进行患者的识别、医疗行为的辨认、处理确认等。在开发过程中，与第一线的医疗工作者们召开了讨论会，并将收集到的意见在该系统中加以反映，因此具有实用性强等优点，得到很高的评价。

另外，在2002年12月，与岩谷产业（株）、日动火灾海上保险（株）以及丸红（株）共同合作启动了家庭医疗支援服务“家庭医疗之星”。作为第一个产品，我们正式推出了家庭氧疗法（HOT）业务。该业务运用本公司和美国Respironics公司共同开发的氧气浓缩器，由医生、家庭医疗信息负责人（HMR）、支援中心、患者结成独特的网络而提供医疗服务，对慢性呼吸不全等病症的治疗效果很好。本公司2001年只有大约2,500亿日元的家庭医疗市场规模，而到2005年时可望扩大到1.4倍即3,500亿日元。我们正在这个市场积极开展各项事业。



执行干部
小野 诚

Mr. Ono

在美容保健事业方面，通过全国4万名销售员的访问销售，开展市场成长显著的健康食品和有助于防止老化的高级化妆品的制造和销售业务。

我们正在与外部研究机构和本公司的长濑R&D中心合作研究药草等天然提取物的美容效果。其中关于“迷迭香”提取物的效果，我们在积极进行学会发表的同时，也致力于新产品开发。2002年4月发售的新型美白美容液“塞拉美白精华V”是集迷迭香研究之大成的，具有美白效果和保湿效果的新物质“肽肌酸”的商品化产品，深受顾客欢迎，为销售额的增长做出了贡献。

这些商品除了采用可以和顾客进行直接交流的访问销售方式之外，为了使顾客能更放心地使用，我们还在全国各地开设了美容沙龙，并通过高科技设备进一步充实美容顾问功能。另外，作为新的事业，从2002年2月开始，我们通过Herbal Care Co., Ltd.在都内4个地方展开店铺销售。在积极推进本公司品牌产品开发的同时，我们还增加了美容顾问、芳香疗法、美学等，于今年3月扩大到6家店铺。

今后的发展

在新中期经营计划“WIT21”的推进过程中，我们将进一步强化各项事业的核心业务，培育新的业务。在医疗保健事业方面，我们将以面向医疗机构的医疗设备销售为基础，努力扩大目前各种系统的销售。作为新的业务，我们将致力于家庭医疗支援服务，并进一步建立可以在整个社区展开的新型区域医疗体系。

在美容保健事业方面，我们将以访问销售为核心，并进一步强化店铺销售。另外，我们还进行研究开发体制和销售组织的重组和建设。比如，我们将把Nagase Beauty Care Co., Ltd.作为销售公司独立出来，并确立区域密集型营业体制，以便进一步强化销售能力。



CUSTOMER FOCUS IN ACTION

设立于2000年9月的Herbal Care Co., Ltd.，以精神和身体上均有较大压力的20岁至40岁之间的女性为核心对象，于2002年2月在都内开设了4家以“pour toi”（法语，意思是For you）为店名的店铺。在那之前，本公司访问销售的主要顾客层是在40岁以上，因此面向这些店铺积极开发和引进新的长濑集团自主品牌商品，从而取得了本期销售额比上年度大幅增长300%的好业绩。2003年3月，我们又在新宿、青山等地增开店铺，今后还将考虑在首都圈开设更多的店铺。

NAGASE CHEMTEX



长濑产业（株）董事 兼 常务执行干部
Nagase ChemteX Corp. 董事总经理
长濑 玲二

由长濑集团的4家制造子公司合并后于2001年4月设立的Nagase ChemteX Corp., 其现有的核心事业是生产和经营环氧变成品、表氯醇感应体群、光刻用化学品、医药原体及中间体、酶等特色商品和技术, 并正向成长性极高的生命科学领域和电子领域挑战。

战略和业绩

由于半导体液状密封材料和液晶制造用化学品等电子相关材料销售情况良好, 加上2002年7月收购旭化成(株)的子公司日本聚合物(株)的事业后环氧树脂事业扩大, 以及“Denacol”等特色商品销售的增长, 因此本期的销售额有所增长。由于努力实行彻底合理化和降低成本并取得功效, 因此利润方面也大幅增长。另外, 在公司内部体制方面, 通过4个公司的统合, 建立起以业务、管理系统为代表的高效率体制, 合并效果初现端倪。

在生命科学领域, 由于2005年将实施药事法修正案, 预计医药品受托生产市场将会扩大。本公司目前提供的精密化学品属于医药品原料, 为了应对市场扩大的机会, 我们正在进行积极地投资, 以加强对医药中间体受托生产及其生产工艺开发的支持。在福知山事业所, 去年夏天动工的生产治验药、少量医药品和医药中间体等的设施也已竣工, 并将从今年夏天开始投入使用。另外, 我们还计划2004年度在该事业所建设医药相关的正式生产设施。伴随这些设备投资的折旧费用的负担暂时会给业绩带来负面影响, 但是从将来事业发展的角度来看, 我们认为这是积极的投资所带来的过度性“健全的赤字”。

本期在电子领域, 由于半导体液状密封材料、光碟(DVD)用粘接剂等特色产品确实地把握住了各自的顾客需求, 并以细致的应对措施而获得了多方面的支持, 因此在严峻的竞争中销售情况仍表现良好。本事业的特点除了有机合成技术和变成技术外, 还在于我们有效利用了长濑产业的应用开发力量 and 与用户的信赖关系来开展事业。其中的一个成功例子: 2002年12月, 我们与大阪煤气集团合资设立了开发、生产和销售被称为二甲硅油、芴的新一代电子器件用材料的新公司OnFine Co., Ltd.。该事业是被称为光电子的成长领域, 可望获得较高的收益。

此外, 我们还在稳步建立全球化的生产体制。目前本公司已经在国内的福知山、播磨和伊丹等3个地方, 海外的新加坡、中国大陆和台湾等3个国家或地区建立了生产基地来开展事业。用于制造电子领域的药剂和开展循环利用项目的新加坡工厂已于去年秋天完成第1期工程, 预计第2期工程也将于今年夏天完工。

在中国大陆，我们与长濑产业合资设立了环氧树脂变成品制造公司长濑精细化工（无锡）有限公司，目前工厂正在建设中，计划今年秋季开始投产。在台湾，我们正在建立体制，准备在合作方的工厂里设置本公司的设备，然后投产。

本公司作为国内最大型的环氧变成品制造商，不仅在电子领域，而且在内需型的土木建筑领域也投入了力量。2002年7月，我们从日本聚合物（株）那里取得了环氧变成品等的营业权，并充分利用该公司的品牌“Epomar”所积累起来的品牌价值、技术和网络，在全国开展业务。该公司的现有产品除了“Epomar”外，我们还强化了衬套材料事业。

今后的发展

本公司通过合并4家公司实现最佳协同作用，并确定了新的5年成长目标。在经营目标中，我们把电子和生命科学定位为两大深耕领域，并且把2007年度的销售额和经常利润目标分别定为350亿日元和25亿日元。在电子领域，现有事业除了要继续开展紧跟市场的活动之外，还要加速推进全球化。在生命科学领域，要进一步投资，通过最先进的生产设备、与用户即制药厂商之间的信赖关系、符合世界标准c-GMP（医药品制造管理及质量管理标准）的质量保证体系等来进一步扩大事业。另外，还要向长濑R&D中心派遣人才，并推进医药和生物相关的一体化的共同研究。在环境保护方面，计划本期之内在播磨事业所取得ISO14001认证，其它事业所也要依次取得。



CUSTOMER FOCUS IN ACTION

长濑集团与大阪煤气集团合资设立了共同销售IT设备用高性能材料和二甲硅油_芴变性材料的公司OnFine Co., Ltd., 并于2003年4月开始营业。二甲硅油、芴的感应体除了具有显示器高画质化所必需的高透明性和高耐热性等特点外，还是能获得计算机高速化、小型化所必需的低电容率，以及对于光学设备来说很重要的高折射率的材料。我们要充分发挥大阪煤气集团的原材料开发技术和批量生产技术的优势，与本公司集团的变性技术以及在国内外的强大的销售网络的相乘效应，开发出能够满足顾客需求的产品。将来的目标是要确立这些变性材料作为行业标准的地位。