

各地域主要战略

Greater China Business

大中华事业

执行董事 中国地区担当
森下 治

大中华事业，在中国、香港、台湾地区，开展着8家销售公司，10家分公司、事务所，14家制造企业，和4家服务公司的业务。在集团2,100名员工的事业基磐下，力争化学&生命科学、树脂相关、汽车相关、电子相关为中心的事业扩大。把进一步开拓成长中的中国市场作为主题，提供有价值的信息、服务、物流网络，正在进行从中国沿海部到中西部以及东北部的市场开发。

2010年3月结算期的战略展开和成果

2010年3月结算期，由于受到世界性经济不景气和日元升值的影响，虽然销售额为1,448亿6千万日元（比前年度减少23.0%），在中国国内市场迅速的恢复中，对当地市场的深入和制造业现地法人及各种服务事业有了成长和跃进。

长濑的大中华业务，从台湾、香港开始，逐步向中国内地，以北上的形式开展而来。伴随着中国经济的发展，向中国内地设置据点以及扩大投入的结果，使2010年3月结算期中在中国、台湾、香港所偶进行的面对中国国内的销售份额增长超过40%。华东地区的销售、制造公司的协同作业进一步扩大，华北地区也在原来的活动之外开始了生命科学关联活动。

通过长濑ChemteX株式会社、长濑Colors & Chemicals株式会社的中国现地法人，合成树脂、电子事业部开展的加工组装据点的活动，2010年3月结算期的主要制造公司的利益贡献率都超过了10%。

长濑海外现地法人的主要任务之一，虽是跟进伴随日本企业海外生产而进行的海外转移，但因为现地法人在现地决定业务，也就是所谓的“当地规格业务”，所以我们也正在扩大现地法人向中国系、台湾系、香港系企业直接销售产品这样的商务中注入了精力。

此外，把推进多样化作为旗帜，以当地员工为中心进一步开拓当地有力企业（电子生产企业、化学生产企业以及环境关联生产企业），现在已经能够在高技能材料、精细化工以及能源关联（发电、节点、送电、蓄电等各个领域）有了显著的进展。

2011年3月结算期的战略展开

大中华事业，以“一个区域，一个目标，用才智和热情创造独创业务”为口号，力争通过中国人、香港人、台湾人、日本人以及

其他协同作业来扩大当地发信型的独创业务。我们看准具有高速增长力的中国市场，将最大限度活用日本的环境、生产关联技术，台湾的事业发展力和香港的金融功能来推进业务的开展。

我们除了会倾力于汽车、电子、生命科学这些重点领域，还会在太阳能、风力发电、LED照明事业等环境关联领域投入精力，不满足于单纯的中介型业务，谋求展开附带制造功能的业务。为此，我们除了灵活发挥集团制造公司的作用，还会积极探讨对前景主题进行全新投资，此外，与清华大学、复旦大学等当地法学携手推进产学协同的主题。

在开展中国业务的时候，今后我们也会继续不忘风险管理，通过送往总部研修或者活用现地教育课程等来培养本地员工干部候补，通过积极开发真正具有发展性的西部、华北业务，谋求事业基磐的强化和扩大。

TOPICS

作为纤维染色的中国支持据点，2002年由长濑Colors & Chemicals株式会社设立的“上海技术中心”（STC）不仅进行染料的各种试验，而且应长濑各事业部门的要求，提供着化学原料和药剂的评估、分析服务。其内容是，对出口日本的中国产化学原料进行评估分析及实施出货前的物性检测，或对应中国客户需求为进口产品进行品质检查等，公司现有30多名优秀的工作人员，2009年度处理了3,500件以上的委托案件。这样的服务，给作为化学专业商社的活动内容附加了高度的功能，为长濑集团化学事业的增长做出了很大的贡献。



ASEAN & the Middle East

东盟 & 中东事业

执行董事
东盟地区担当
兼 印度担当
日高 政雄

东盟事业超过了原来的范围，把印度和中东也归入视野，在8个国家（销售公司8家，分公司和事务所8家，制造公司7家）实施地域战略。特别是在中东地区，原来属于新加坡驻在员事务所的迪拜据点已经转归到总公司管辖的迪拜分公司，正在实践中东业务的进一步强化。

2010年3月结算期的战略展开和成果

2010年3月结算期作为中期经营计划“CHANGE”II的首年度，我们把本年定位为构筑6项重点实施策略的开端的一年。特别是对①“事业的选择和集中”、②“环境·能源关联技术的努力”、③“研究、开发、制造技能的强化”3点投入了精力。①在“事业的选择和集中”方面，我们看清楚哪些是单纯的筹措业务，功能性低的业务，并彻底退出了这类业务。此外，强化核算管理，实施从无效的办事处以及事业投资中撤退。这其中，在印度，为了追求业务的可能性，我们关闭了在德里的办事处，而在古尔冈开设了新的办事处。并且，为了扩大医药、农药关联事业，实施了对当地资本的医药中间体制造企业的资本加入。

②在“环境·能源关联技术的努力”方面，以再生为中心，努力开发与太阳能电池关联、水处理关联、环境能源关联、棕榈油关联的业务主题。2011年3月结算期将努力朝向实现这些主题而实施进一步的跟进。

③在“研究、开发、制造技能强化”方面，倾力于活用新加坡的药液制造以及实施再生的Nagase Finechem Singapore (NFCS)，以环境·能源关联业务为主扩大了主题。此外，为了扩大长濑集团的主要制造据点长濑ChemteX株式会社制品的销售，配置了专门的人财，谋求业务的扩大。

业绩方面，由于世界性经济不景气的影响，特别是上半年业绩减少，结果2010年3月结算期的销售额为677亿1千万日元（比前年度减少24.4%）。今后，会努力强化风险管理，把该区域的“CHANGE”II的关键词①Change Individual Mind ②Change Business Quality作为口号，强化交流，保持速度感，谋求提高客户满意度，力争更大成长。

2011年3月结算期的战略展开

以一直以来的汽车、家电、OA为中心的合成树脂业务，面向中东的添加剂以及涂料、面向墨水行业的以染料、颜料为轴的化学成品业务，面向半导体、液晶行业的电子业务为基磐，倾力于2010年3月结算期内主题提升的“太阳能电池关联”、“水处理关联”、“风力发电关联”、“棕榈油关联”等环境·能源业务，力争业务的扩大。

作为地域战略，把扩充在印度、中东的据点以及向澳大利亚·新西兰进军纳入视野，谋求全新的商务机会。此外，行业方面，倾力于医药关系行业，不断推进业务容量和领域的扩大。

伴随着事业规模的扩大，重视内部统制等风险管理，通过Regional Business Center (RBC) 组织来强化管理功能，谋求风险回避。

作为“CHANGE”II的一项事实策略，有关“多样性的推进和对工作生活平衡的支援”方面，将继续2010年3月结算期的做法，除了派送当地员工去总部研修以外，与总公司协同合作的同时，继续实施各种各样的教育项目。

TOPICS

2008年成立了100%外资的现地法人长濑越南，2009年度已经成为可以进行所有商业活动的体制。

在印度以补充长濑Chemtex株式会社为目的，参股了印度的医药中间体制造企业ZCL公司，由于具有一直进行的合成程序及分析法的体制中降低成本的能力，可以对应越来越多样化的制药界的需求。

