



代表董事总经理
长濑 洋

“在事业持续计划BCP发生作用的同时，基于‘有事时迅速决策’的观点，我们强烈认识到了危机管理还有进一步强化的必要性。”

危机管理

Q_ 请告诉我们2011年3月11日东日本大地震时的对应情况。

首先，在此向东日本大地震的受灾者致以诚挚问候的同时，衷心祈祷大家能够尽早恢复到平稳的日常生活。

地震时，我正在东京开会，强烈意识到这是至今为止所未经历过的又大又长的摇动。屋子里的橱柜等倒掉了，玻璃也碎裂飞散。地震发生后，在立刻通过安全确认系统以及紧急联络网确认集团员工安全的同时，成立了以董事为本部长的防灾对策本部，这对震灾关联信息收集的一元化，以及由此对员工是否

需要出勤以及出勤时间的调整判断起到了作用。在对员工及家属全员是否安全的确认方面，因为地震发生在周末星期五，一部分联络需要时间，所以尽管到第二周的周一（地震3天后）花了不少功夫，确认到全体员工安全无事后感到很安心。

在事业关联方面，在假设首都垂直型地震而进行探讨的事业持续计划(Business Continuity Plan)中，作为重要措施之一而实施的全公司基础系统的安全保护，通过本次地震确认了系统的可持续性，由此我们认为，我们业已构筑起了可以充分对客户担负起责任的基础体系。

但是另一方面，比如从一部分外资企业及日本企业上所看到的，站在可以

将公司总部功能迅速从东京转移出去等快速决策的角度，我们认识到我们还需要向其他公司学习的地方。

如此通过总结震后初期对应以及合作方面等尚需改善的地方，我们重新认识到集团在危机管理方面还有进一步强化的必要。另外，尽管本公司已经对全体员工配发了紧急食品及防灾用具等一系列防灾用品，针对今后更大的不确定事态，我们要继续强化我们的预防工作。

Q_ 关于主营业务上对客户的对应，贵司都做了哪些工作？

地震后，我们长濑集团各事业部马上对交易伙伴状况进行了确认，为了就地震对石油化工产业链所产生影响和课题等进行分析以及探讨对策，我们还积极地实施了跨越事业部和事业领域的信息交流。

据相关调查机构调查，作为化学行业的短期(6个月之内)负面要因，相当于36%日本乙烯生产能力的4座乙烯设备受灾，对于造纸、日用品、半导体、合成橡胶、油墨原料等的生产和供应产生了很大影响。实际上，尽管受灾工厂的生产复工在慢慢地进行着，但是未来状况尚不明朗。在这种状况下，长濑集团也接到很多来自客户在平常交易产品之外的石化诱导品等采购需求，尽管全体员工全力以赴并动用了长濑的国际网络，但是还要请大家理解这种存在采购不到产品现象的严峻状况。不管怎样，我们长濑集团将全力以赴，确保目前的石化诱导品供给或建议使用替代材料，以尽力满足客户的期待。

2011年3月期业绩回顾

Q_ 2011年3月期的业绩，实现了销售额6,602亿日元(比前年度增加9.3%)、销售利润187亿日元(比前年度增加42.7%)、当年度净利润128亿日元(比前年度增加70.1%)的大幅度销售额增加和利润增加。请告诉我们关于业绩的相关要点。

就总体业绩而一言概之，生命科学之外的所有事业领域都取得了远超当初预想的良好成绩，国内外都实现了大幅度的利润增长。

在化成品方面，作为化成品行业全体需求坚挺推移的结果，国内销售增加，国外销售则由东南亚及欧洲的畅销抵消了因个别因素引起的东北亚销售减少，国内外销售同时增长，特别是由于集团制造公司的液晶关联材料销售坚挺，实现了销售额2,532亿日元(比前年度增加6.8%，其中海外销售比例约30%)、销售利润87亿日元(比前年度增加12.1%)。

在合成树脂方面，以OA、家电、汽车为主要对象的产品在东北亚和东南亚等海外市场需求旺盛，加上从日本的出口一直坚挺，实现了销售额2,221亿日元(比前年度增加15.3%，海外销售比例约60%)、销售利润47亿日元(比前年度增加54.2%)的大幅度增长。该事业部比其他部门的海外事业比例更大，成为受海外制造业影响比国内更大的事业体。

“生命科学之外的所有事业部门都超出了当初的业绩预想，因为液晶和半导体行业以及汽车行业的业绩牵引，国内外都实现了很大的利润增长。”

“‘事业的质量’是指，对于可向客户提供的价值到底是什么进行本质性地自问自答，作为解决方案之一，继续推进‘长濑主体的事业’。”

电子方面，智能手机关联材料及针对液晶和半导体行业的各种材料销售坚挺，特别是因为集团制造加工事业的变形环氧树脂业务及玻璃加工业务状况良好，实现了销售额1,336亿日元（比前年度增加13.6%，海外销售比例约45%）、销售利润61亿日元（比前年度增加76.0%）的大幅度销售额和利润增长。

另一方面，生命科学方面，在精细化学事业上，使用医药中间体的医药事业及食品添加剂等生活材料关联销售减少，而在美容护理产品事业上，尽管健康食品关联表现坚挺，但是由于化妆品关联增长缓慢，最终以销售额502亿日元（比前年度减少9.5%，海外销售比例约20%）和销售利润9亿日元（比前年度减少38.7%），成为公司唯一销售额和利润减少的领域。

※ 海外比例是指消去合并决算前的销售额的比例

Q_ 您说牵引业绩的主要是液晶和半导体产业以及汽车产业，可以告诉我们这是怎样的市场环境吗？

在液晶和半导体产业方面，尽管因下半年一部分进行在库调整而不再有上半期时的势头，但就整个年度来说还是比较坚挺的。特别是智能手机关联方面，正如您所知道的，市场增长持续显著，今后也是可以寄予很大希望的行业。

另一方面，在汽车产业领域，特别是下半年因受国内优惠制度废止影响而原先预计销售有大幅度减少，但最终仅停留在了小规模减产，此外，由于中国、泰国、印度尼西亚等海外市场维持了坚挺，下半年也没有很大的减产通年保持了良好的市场环境。

“CHANGE”11的基本战略



“CHANGE”11的第二年告终

Q_ 作为“CHANGE”11的重点实施策略，贵公司提出了①事业的选择和集中，②环境和能源关联技术的努力，③研究、开发、制造技能的强化，④全球化的推进，⑤风险管理的强化，⑥多样性的推进和工作生活平衡的支援等，请谈一谈这些工作的进展情况。

“CHANGE”11作为仅次于WIT计划*的中期经营计划，以“事业和运营质量的提升”为基本战略。这个基本战略的背景，包含了正确对应因WIT计划的成功而产生的集团内变换（海外就业人员增加、海外销售比例增加、制造公司销售额增加）以及外部环境的巨大的变化（中东等新设石油化学设备的运转）。

有关各项实施策略的进展情况，请参考下表。在这里，从“事业的质量的提升”观点进行报告。“事业的质量”是指，对于可向客户提供的价值到底是什么进行本质性地自问自答，作为解决方案之一，强力地推进“长濑主体的事业。”

例如就本期而言，通过①汽车材料事业和能源设备室推进的锂离子电池模块与株式会社CAPTEX的共同事业（请参阅第35页“环境和能源事业”），②环境和能源事业推进室针对集团住宅太阳能发电系统开发与株式会社Grid所进行的共同事业（请参阅第35页“环境和能源事业”），③聚合物产品事业部所推进的原树脂化合物开发功能上新的与Setsunan化成株式会社的新工厂建设，④精细化学事业部与长濑ChemteX株式会社所推进的以酵素、磷脂等独自产品的增产为目的的新生产



“CHANGE”11的重点实施策略

1. 事业的选择和集中

- 以构筑一体化感热事业为目标，接受使用于感热纸的特殊色素“Color Former”的事业转让，将美国及国内的关联制造公司进行子公司化
- 为了深耕北美汽车市场，在美国印第安纳州成立进行汽车内装用中空成型树脂零部件和产品的生产销售公司，开始批量生产

2. 环境·能源关联技术的努力

- 在2009年完成子公司化的进行锂电池模块开发的株式会社CAPTEX，决定在爱知县冈崎市建设以批量生产为目的的新工厂
- 为了扩大能源关联事业，集约锂离子电池关联业务，建设从素材到应用的一体化体制，新设了能源设备室

3. 研究·开发·制造技能的强化

- 长濑ChemteX株式会社在环氧树脂业务方面，为了对应国内外市场对携带机器关联零部件、半导体用液状成型材料、太阳能电池关联材料的需求增长，决定在播磨事业所建设新的生产车间
- 长濑ChemteX株式会社在酵素业务方面，为了利用放射菌的特长而充实和扩大酵素和磷脂等独自产品，决定在福知山事业所建设新的生产车间

4. 全球化的推进

- 在墨西哥成立现地法人之外，设立生产和销售汽车用夹层板框和聚氨酯的合资公司
- 为了对应中国市场对树脂产品的生产委托需求增加，在江苏省常州市成立进行高性能合成树脂及中间体委托生产业务的合资公司

5. 风险管理的强化

- 在对应海外化学品法令的同时，完善海外现地法人的安全保障贸易管理体制
- 在公司内部及关联企业持续开展出口管理讲座等启蒙活动

6. 多样性的推进和对工作生活平衡的支援

- 由大阪劳动局根据下一代培育支援对策推进法认证为标准适合一般事业法人，获取下一代认证标示的“Kurumin”
- 实施无加班日以及面对公司内部的讲座



“世界的石化动向，以中国的旺盛需求抵消对日本的影响形式而在轻微地变化着，‘巨大的变化’的潮流并无改变。”

车间建设，⑤长濑ChemteX株式会社所推进的以携带机器、半导体、太阳能电池关联变形环氧树脂材料增产为目的的新生产车间建设等，力求体现我们在市场定价和市场营销上的主体性。

此外，在作为长濑集团竞争优势之一的长濑研发中心，转换为以中心主任兼职长濑ChemteX株式会社的一体化运营机制，使研究开发工作更能快速进行。

※ 从以进口代理店为象征的中介主体，向附加了研究和开发、制造、加工功能的“技术和信息企业”进行事业结构转型，同时以在大中华区和东盟扩大事业规模以及建设事业据点等亚洲事业扩展作为重点策略实施的成长战略（参照第2~3页“11年间的主要财务数据”）。

Q_ 随着应运外部环境巨大变化而生的中东等新设石油化学设备投入运营，请告诉我们石化领域的动向*。

一 中东的石化动向

中东的乙烯生产能力到2010年底达到2,500万吨，中东产石化诱导品已经到了向欧洲和中国出口的阶段。虽然目前出口量并不大，但是在稳步增长，不久的将来将占据很大的比例。此外，因为伴随原油生产的廉价原料乙烷增产余地有限，今后，将推进使用粗汽油等重质原料的石化诱导品生产计划。

一 中国的石化动向

中国的2010年乙烯生产能力超过了1,500万吨，产量超过1,400万吨达到了日本的2倍。但是，生产能力仍在持续扩大，预计2014年乙烯生产能力将超过2,000万吨。另一方面，在需求面上，因为每年需要3,000万吨，所以每年还将继续需要1,000万吨以上的乙

烯进口。在中国的新投产设备，可能将因国内旺盛的需求而开足马力，全面运转。

一 日本的石化动向

日本乙烯生产设备的开工率，通年保持在90%以上，2010年处于比较好的市场环境。这是因为刚才所说的中国方面的需求超出预想地旺盛，而中东及中国的新设石化设备开工对日本的影响轻微，亚洲全体的石化环境维持在一个良好的水平。

在这样的背景下，尽管以石化设备的统一、废止、合并为目标的各种具体行动趋于平缓，通用化学品及树脂的梳理整合以及可发挥各公司优势性的强化高性能产品的趋势更加明确。

如此，中国的旺盛需求带来了比较好的市场状态，“巨大的变化”的潮流并无改变，另外，加上赈灾的影响，长濑力求和各石油化学厂家紧密合作，加速行动，以确保向客户公司提供石化诱导品。

※ 长濑的事业领域，以电子材料、医药中间体、生物制品等精细化工、合成树脂以及在涂料和洗涤剂原料中使用的中间制品等所谓石化诱导品为对象。由于诱导品主要以粗汽油和天然气为原料的乙烯和丙烯等基础制品中生产而来，基础制品的需给动向（所谓石化动向）也会对石化诱导品产生影响。

“CHANGE”11的最后一年

Q_ 目前预计2012年3月决算期销售额为6,600亿日元，销售利润180亿日元，本年度净利润120亿日元，请谈一谈这些预计数值的根据以及基本战略“事业和运营质量的提升”的达成状况。”

“CHANGE”11的数值目标，是在以美国的金融危机为契机爆发世界经济危机后全球经济环境极其不透明的状况下制定的，销售利润150亿日元的目标，业已提前一年达成。但是，对于基本战略的完成，全体董事在感到进展稳定的同时，决不满足现状，认识到还有很多不足。例如，在国际竞争间的业务执行速度方面，我们感到还有改善的余地，在最后一力求进一步加速。

作为例子，在负责合成树脂的聚合物全球客户事业部（原工业材料事业部），因为和海外厂家的交易比例高，所以将中枢功能转移到了新加坡，以加快业务执行的速度。

另一方面，虽然公司内部的协作也在切实地推进，但在本质上还难以满足，为此我们将通过建立强力推动大规模协作的组织体制，为后““CHANGE”11的制定而进行探讨。

经营环境方面，由于赈灾的影响，主要原材料及核心零部件的供给出现影响，最终产品的生产线恢复到正常状态还需要一定时间。原本不景气的日本经济由于地震而雪上加霜，尽管处在这样的严峻环境，通过全面活用长濑集团在诸如LED照明、环保车、新生代能源系

统及设备、医药品等因震后复兴而将需求强劲领域的竞争优势性，预计将实现和上年度基本持平的180亿日元销售利润。

关于股息红利的想法

Q_ 今年的每股红利比去年增加6日元而达到22日元，请介绍一下增加股息的原因。

关于股息分红，我们改变了利益分配的基本方针，力图在进一步提升盈利能力和充实强化企业体制的基础上，以持续对各位股东进行安定分红作为基本方针。在这个方针下，我们将综合考虑合并报表派息率以及合并报表净资产分红率，力求提高每股的红利发放金额。按照这个基本方针，我们把本年度的期末每股红利设定为超过原先预想4日元的13日元（加上中期股息，年度分红22日元）。另外，预计明年（2012年3月决算期）每股的年度分红将比本年度更高2日元达到24日元。

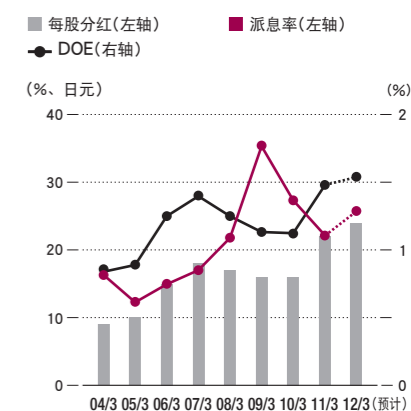
请诸位股东以“化才智为商机的技术和信息企业”长濑集团的中长期发展视角来支持我们，在此，恭请诸位一如既往，赐以最大的理解和支持。

代表董事总经理 长濑 洋

2011年7月

“2012年3月决算期，力求业务执行的进一步加速，通过全面发挥长濑集团的竞争优势性，力争达成本年度净利润120亿日元的目标。”

分红情况



注：04/3期，纪念分红1日元，07/3期，包含纪念分红2日元。