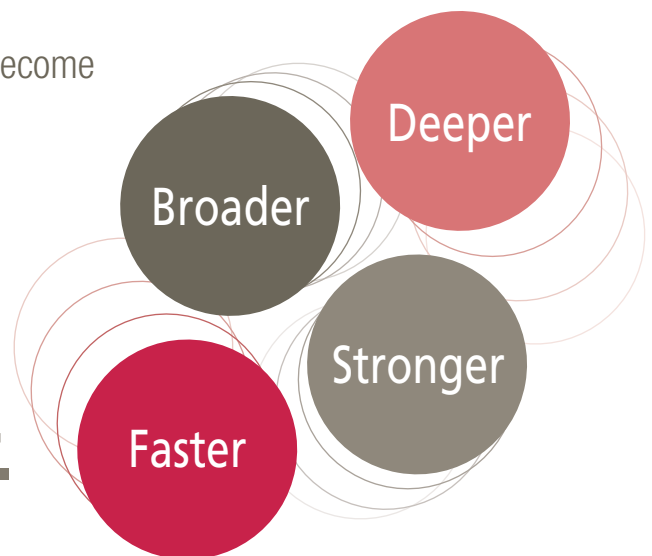


Originality Drives Sustained Growth

for the Nagase Group.

Our originality helps us become

**Deeper,
Broader,
Faster
and Stronger.**

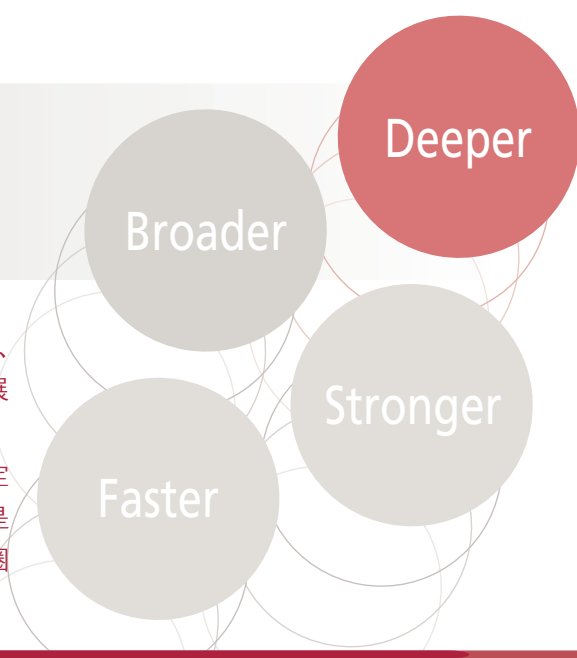


Originality Drives Sustained Growth

Deeper: 中国事业

长濑集团在香港、深圳、广州、武汉、上海、苏州、天津、大连、台湾等发展迅猛的所谓大中华圈以化学、合成树脂和电子技术为主发展壮大业务。

本年度营销额同比增加8.6%，达1,682亿日元，2001年当初设定的五年后的营销额目标值为1,500亿日元，这从当时的业务规模来看是一个相当高的目标，但借中国经济飞速发展之势，长濑集团的大中华圈事业也取得了令人瞩目的发展。



及时扩充事业基础

大中华圈的事业规模截至2007年3月末，由八家销售公司、十家分公司和办事机构、十三家制造商和三家服务公司，共450多名集团员工组成。瞄准市场扩大的网点建设和业务基础的完善和巩固是推动事业发展的基础。

销售网点，本年度广州、天津销售公司实施了增员。此外台湾、上海销售公司在台中和宁波开设了办事机构。宁波办事处的开设效果立竿见影，以致于在短时期内又新增了一些雇员。深圳对办事处进行了改组，新设立了营销公司。今后计划扩充人员和功能，提供各种贴紧客户型的服务。

生产网点，台北的液晶显示器用薄型玻璃加工工厂投入生产。受到电子立国的台湾主要厂家的高度好评，获得了市场份额，第一个年度就实现了全负荷投产，呈现了兴旺发达的景象。

通过战略性地区扩展开拓新市场

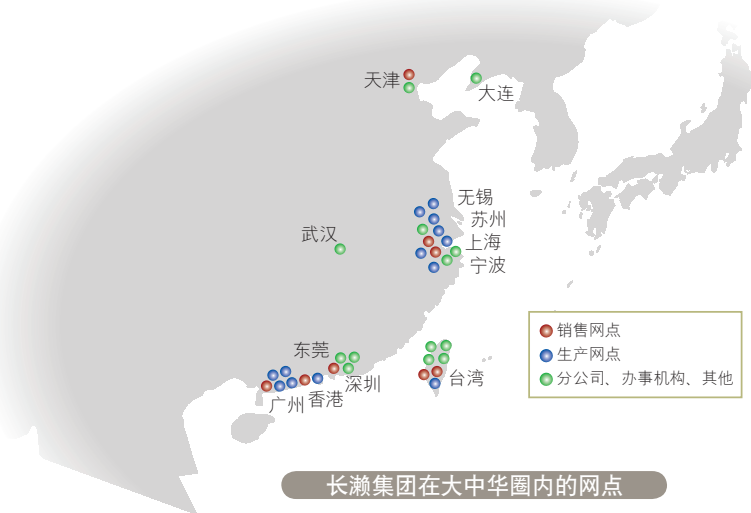
长濑打出了明确的地区拓展战略，深入开拓大中华圈内的核心地区香港、台湾和华南地区市场，把包括上海在内的华东地区培育成第二支柱，同时推进华北地区的业务发展。

香港、华南地区虽然已是成熟的市场，但同时也是投资继续扩大的发展地区。本年度的营销额因面向汽车、电子行业的业务扩大，同比增加约30%。尤其是面向汽车行业的化学塑料原材料和电子、娱乐行业的零部件组装加工业务取得了长足进展。

台湾作为向中国大陆开展业务的台资企业的信息中心越来越发挥着重要作用。为此，我们派遣台湾工作人员常驻上海、广州的当地法人，并正在研究探讨以台湾当地法人为中心在今后前景看好的福建省设置新的网点。

华东地区的业务也在不断扩大。本年度，主要是涂料原料和面向OA(办公器械)、家用电器的化学塑料业务进展顺利。此外，集团制造商生产的电子原料的销售量飞速增长。华东当地法人的活动范围也以上海为中心向苏州、无锡、杭州和宁波扩展。

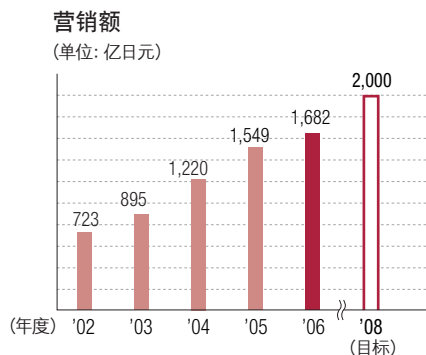
华北地区的业务以天津、大连为中心，尽管规模尚小但进展顺利。作为一个新课题，开始探讨在大连开展建筑材料业务的可能性。本公司开始了对北京的清华大学和东京工业大学交换留学生项目的赞助，在该项目中所获得的课题和人际关系不仅能活用到中国业务中去，同时还能在收集政治、法律和市场的信息上发挥作用。



长濑在大中华圈的使命

- ① 扩大发源于大中华圈的业务
- ② 培养独当一面的人才
- ③ 构筑后援体制

■ 大中华圈营销额的发展变化



生产环氧树脂的长濑精细化工(无锡)有限公司

促进不同地区、事业和功能之间的协作

大力推进长濑集团上下正在开展的“协作”活动，积极开展不同地区、事业领域和功能之间的业务协作。尤其是本年度明确了各当地法人负责人的责任，指派集团公司的地区总指挥、横向贯穿大中华圈内化学、合成树脂、电子技术等各领域的领导人，进一步提高了业务协作体系的水平。

本地区和东盟地区的协作

介绍各地区有发展前途的商品，通过各当地法人之间的互动扩大地区内外的销售，从中诞生了众多的业务。在合成树脂事业方面，台湾当地法人很早以来就大力发展大陆的业务，取得了重大成果；化学合成品和电子技术事业方面也开始利用现有当地法人开展业务。上海的当地法人接纳韩国当地法人的工作人员，着手研究将韩国业务向大陆转移。

化学、合成树脂、电子技术领域的协作

华南地区是娱乐产业元件和游戏机的生产中心。电子技术部队参与发展到发展历史较长的LED相关组装加工行业，使合成树脂部队获得了成型品业务。同样，生产塑料制品的树脂业务与生产树脂的化学原料和添加剂业务有机结合，以综合业务的形式获得了协作成果。

销售公司和制造商的协作

长濑精细化工(无锡)生产的环氧树脂由上海长濑贸易的专门部队进行销售。长濑(香港)和天津长濑国际贸易的销售部队也加入这一行列，在整个大中华圈内开展销售活动。长濑国际电子扩大了液晶显示器原材料、音响设备、电子元件的组装加工，提高了制造商本身的功能，另一方面长濑(香港)

的营销部队也予以了强有力的支持。长濑电子科技股份有限公司加工液晶显示器用薄型玻璃，其市场营销活动委托长濑台湾公司的专门部队来开展。长濑精密塑料(上海)公司生产真空成型精密包装材料，与上海长濑贸易以及上海华长贸易加强了信息交流等协作关系。一系列协作取得了成效，使这四家公司的合计营销额同比增加了40%以上。

加强集团制造商产品的销售

与其他厂家合资生产的协作关系不断发展。在本公司所有的广东省佛山市工厂建设用(俗称“长濑科技园”)建厂的汽车用精密弹簧厂家的产品，就以广州长濑贸易为主开展经销活动。

2007年度战略部署

“WIT2008”计划第二个年度2007年度是向目标营销额2,000亿日元迈进的一年，要具体实现我们提出的使命。事业活动的最关键词汇为“协作”，并将“协作”提升到“一体化”的高度。

具体地说，成立推进组织，开展高度统合的业务，只有长濑才能实现的业务、长濑主导的业务，从而不断开发利润率高的业务。尤其是加强对制造业的参与度，与事业部紧密配合开发并扩充新的制造课题。同时促进香港、台湾和中国业务的发展。中国即将迎来2008年北京奥运会、2010年上海世博会，我们将以中国经济高速增长为背景，进一步增强自身实力。

Faster

Broader

Deeper

Stronger

Broader: 东盟地区事业

长濂东盟地区的事业由新加坡、马来西亚、泰国、菲律宾、印度尼西亚，再加上本年度新成立的印度当地法人，共六个当地法人组成，此外还有河内和胡志明越南代表处。主要以合成树脂为主不断扩大市场。

本年度泰国和越南的合成树脂业务发展迅速，因合资企业混炼胶工厂投入生产，营销额同比增长 22.0%，超过了大中华圈的增长率，为 845 亿日元。

瞄准中国后，扩大东盟地区事业

东盟地区的事业规模截至2007年3月末由七家销售公司、九家分公司和办事机构、九家制造商以及一家服务公司组成。

长濂东盟地区业务的特点是：①以集团网络为基础，拥有在当地完结所有业务的能力；②在各国都有当地法人，可以从交易方直接获得市场信息，进一步发展成为新兴事业；③与长期交往的交易方之间保持有一种深厚密切的关系。

“WIT2008”计划的基本战略之一提出了“扩充印度、越南等近邻市场作为中国后的销售网点”，本年度取得了长足进展。

在**印度**，最早于1964年就在孟买设立了办事处。2006年11月成立了当地法人，并在孟买和新德里设立了网点，开展活动。印度国内的汽车行业等很快就已经崭露出商机，增加录用了当地雇员。

在**越南**，1996年设立了胡志明办事处，2002年设立了

河内办事处。2005年为适应需求的扩大，与大日精化工业株式会社合资成立了生产树脂着色剂的合资企业Dainichi Color (Vietnam) Co., Ltd.。该公司本年度投入生产，以面向汽车和硬盘驱动器(HDD)为主，销量顺利上升。

在**新加坡**1975年成立了当地法人后，2001年成立了液晶用药液制造、回收、循环利用的子公司Nagase FineChem Singapore (Pte) Ltd., 扩大了电子技术事业的规模。

马来西亚人才丰富、基础设施齐备，是适合生产的国家。长濂于1982年成立了当地法人开展业务。2006年12月，长濂的子公司Pac Tech为了在亚洲加强半导体生产设备的制造和晶片焊凸加工服务，在檳城成立了Pac Tech亚洲公司。该公司成为长濂和Pac Tech公司用户拥有众多网点的东南亚的中心根据地，期待着它对提高生产能力和加强竞争力作出贡献。

在**泰国**1989年成立了当地法人Nagase (Thailand) Co., Ltd.。泰国经济平稳发展，以汽车相关为主的合成树脂相关事业扩大了业务规模，对本年度整个东盟地区的业绩作出了巨大贡献。2000年成立的生产汽车成型模具的Automotive Mold Technology Co., Ltd.也发展顺利。

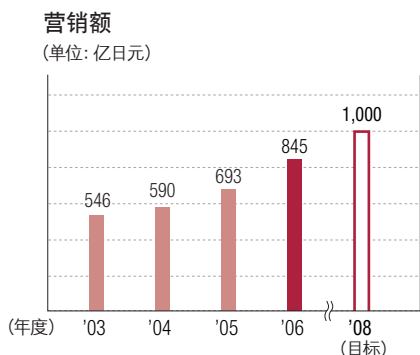
在**菲律宾**，1997年成立当地法人。2005年成立的Nagase Philippines International Services Corporation本年度正式投入生产。

在**印度尼西亚**，1998年成立当地法人。生产和销售面向本田汽车英国公司的汽车零部件，业务发展顺利。

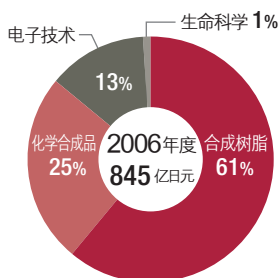


长濂集团在东盟地区的网点

■ 东盟地区营销额的发展变化



■ 东盟地区不同业务部门营销额构成比率



药液再生利用 Nagase FineChem Singapore (Pte) Ltd.

实现东盟地区一体化，共有经营资源

长濑设立地区商务中心(RBC: Regional Business Center)统一管理东盟地区几个国家的网点。共同享有IT战略、人才培养、风险管理等管理功能，并实现一元化，有效发展业务。例如：在成立Dainichi Color (Vietnam) Co., Ltd.之际，由RBC派遣工作人员援助物流方面的工作；而会计系统则由长濑新加坡和泰国公司派人援助，得以迅速投产。RBC还支持菲律宾引进在新加坡开发的IT系统，并跟踪支援系统的更新、定制和编制报告等。

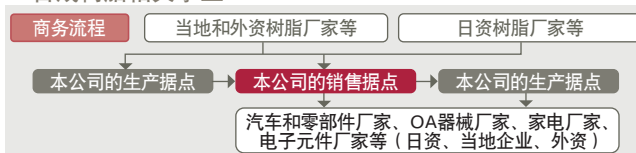
在人才培养方面，RBC与长濑（香港）合作，编制并实施了培养当地工作人员下一代后备干部的教程。该教程不仅编入了干部教育的内容，同时还包括对长濑集团理念、前景规划的理解以及如何灌输给部下，构筑与各网点之间协作关系的网络等具有长濑特色的内容。

2007年度战略部署

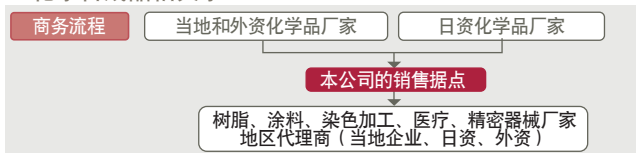
2007年度，“WIT2008”计划实施的第二年为了进一步的飞跃发展，贴紧客户，开拓商机，发展长濑自力更生开发的产品和技术，同时通过强化当地制造功能对现有客户积极推销新商品和服务。在越南，Dainichi Color (Vietnam) Co., Ltd.进一步集中力量发展汽车、HDD相关产品，同时筹备成立当地法人。在新加坡，Nagase FineChem Singapore (Pte) Ltd.明确再生利用事业发展的方向性，同时包括其他网点在内适当实施增员计划。

鉴别亏损事业，同时果断实施对重点事业和地区的集中投资，并制定东盟地区事业的中期战略。目前东盟地区事业的营销额合成树脂占60%以上，在维持合成树脂事业规模的同时，计划提高化学合成品和电子产品的比率。

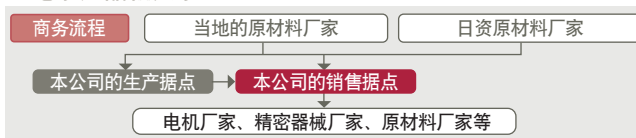
■ 合成树脂相关事业



■ 化学合成品相关事业



■ 电子产品相关事业



Faster

Stronger

Broader

Deeper

Faster: 物流系统的改善和功能强化

长濑在开发物流系统和服务上倾注了力量。面临的重要课题是改善物流系统、提供物流服务，不仅在自身发展海外事业上有助于削减成本、提高效率，也有利于客户削减物流成本和提高效率。

构筑有利于应对客户需求、 削减成本和提高生产率的物流系统

长濑在构筑应对客户需求的物流系统的同时，也以有助于削减自身业务中的销售费用和高效率的营销活动为目的，采取各种举措。检验各当地法人的库存、运输方法和送货体制，力求构筑更效率的优良物流体制，削减销售费用。大中华圈管理办公室对改善中国物流进行指导，积极采取支援措施使其他地区实践成功的最优物流模式能在别的当地法人推广应用。

长濑经销涂料原料和各种化学材料，我们面临的课题是充实以提供仓储服务为首的物流系统，在安全保管需要温度管理的物资，以及必须特加小心的危险物品的同时，能够及时向客户供货。长濑至今为止进行了细致周到的当地调查，构筑足以应对中国各地客户 Just-in-Time（看板方式）生产管理的物流管理网络系统。已经在天津、青岛、上海、广州建立起物流网络，计划今后进一步强化并扩大。

在上海、天津已经获取搬运危险物品的许可证，在广州也正在申请之中。长濑信息咨询服务（深圳）公司也获取了物流业认证，可以开展新的业务，我们还将探讨今后的进一步发展。

本年度在菲律宾建立了应对客户 Just-in-Time 生产管理要求的物流管理系统，使高频度小批量的供货服务成为可能。帮助建立保税仓库以削减成本。

援助客户物流方面的服务

“集装箱满箱周运服务”

2003年启动的该项服务是长濑提案型商务，针对客户的物流支援服务“集装箱满箱周运服务”需求逐年扩大。将数家厂商的货物集中在一个集装箱内向海外发运，从而不仅减轻了客户的物流成本，还削减了出口业务的工作量。与此同时，长濑的海外网点通过开拓和销售客户的产品，扩大销量，加强与客户的关系。

“上海科技中心的化学品分析服务”

长濑有色化学技术（上海）有限公司（上海科技中心）除了进行染料的调色和物性测试外，代替进口中国产化学品的客户进行材料分析测试的需求不断增加。从生产车间获取样本，在出厂前对化学品进行分析，这与拿到日本国内以后再进行分析相比，对客户来说可以对问题的发生防患于未然，及时应对。



上海科技中心，化学品的分析功能进一步得到强化

Stronger: 全球业务风险管理的 强化和运营管理的改善

大中华圈和东盟地区事业的发展使本年度海外营销额比率上升到了41%。长濑的全球业务迅猛发展，我们必须进一步强化风险管理和包括培养人才在内的运营管理，具体实施“WIT2008”计划包括“守”的战略在内的各种措施。

随着全球业务的扩大，我们所必须应对和处理的课题也日趋增多。回收应收债权、贯彻落实资信管理、强化密切注视各国货币动向的外汇管理、切实应对不断进化的法制制度，在加强这一系列的风险管理的同时，倾注力量培养作为业务运营的基础的当地员工和干部。

大中华圈

今年4月1日启动了“大中华圈管理办公室”（GCMO：Grader China Management Office），统管大中华圈的业务。设立该组织的目的是建立地区的一体化运营体制，制定和推进地区事业战略方针，并扩充实现战略目标所必不可少的业务援助体制，培养人才，是发展整个大中华圈事业的核心组织。具体地说，本地区进一步高度发展，多样化和当地化日趋进步，这就要求我们不是把人才、信息和技术秘诀等局限于各个据点，而是建立一种机制使全地区能够共同享有并充分利用这些资源。对战略方针的制定、法制和资信管理、物流和遵纪守法等实施横向的业务援助，探讨包括人事调动、岗位调配在内的人事制度等各种制度，共同解决人才培养和其他方面面临的各种共通的课题和任务。

在经营指导方面，设定经营指标的目标值，制定“大中华圈经营指针”。最重要指标着眼于“利润在使用资金中所占比率（利润在垫付资金和运转资金中所占比率）”，进一步强化现金流量式经营。在管理方面，实施“强化资信管理体制”、“探讨如何应对中国新出台的法规”、“指导如何改善物流”、“促进安全保障贸易管理体制”、“研究基本运营系统（下一代系统）”等。去年12月已在华东地区取得成果，通过法律手段基本上100%回收了不良

债券。今后还将继续研究探讨在中国特有的回收手段。

中国加入WTO（世界贸易组织）后，实施了“外商投资商业领域管理办法（俗称8号令）”，正式许可外资在中国国内的商业行为。2007年3月，长濑大中华圈的各当地法人也获得了批准。

■大中华圈管理办公室 (GCMO: Grader China Management Office) 组织机构图



东盟地区

在东盟地区，“地区商务中心”（RBC: Regional Business Center）发挥着统管并支援各国各地区业务的作用。灵活建立各网点开展业务所必需的支援、协作体制，针对东盟地区的所有网点，发挥推进IT系统建设和培养人才等的特定作用，推进资源的共有和有效运用，对各网点的顺利运营提供后援。2007年度在制定东盟地区战略方针的同时，将进一步强化管理功能，推进一元化。在风险管理方面，力争进一步贯彻落实安全保障贸易管理，计划与GCMO合作建立健全债券管理系统和合同系统。

■地区商务中心（RBC: Regional Business Center）组织机构图

