

## 各地域主要战略



China Business

### 中国事业

中国地区事业是在中国、香港、台湾地区，通过8家销售公司、7家分公司和办事处、14家制造公司、5家服务公司进行展开。集团全体员工，在销售和服务公司系统约650名，制造公司系统约1,800名的事 业基础上，谋求以化学、合成树脂、电子技术为中心的事业发展。今后，要将信息、服务、物流的网络，从 中国的沿海地区向内陆地区进行延伸。

执行董事 中国地区担当  
北口 治

#### ■ 2009年3月结算期的战略部署和成就

2009年3月结算期，尽管受到世界经济环境变化的影响，由于 中国国内现地法人30%多的业务增长和制造现地法人的跃进，以 及本土业务的成长等因素而实现了大幅度增长。但是，受到日元升 值影响，营业额为1,880亿日元（前期相比减少0.2%）和前期基本 持平。

长濑的大中国事业从台湾、香港开始，按由南向北的势态向中 国内地发展。伴随着中国经济的发展，作为不断致力于中国国内据 点建设的结果，2009年3月期，大中国地区中中国内地现地法人的 营业额超过了40%，特别是华东地区，销售和制造公司紧密协 作，取得了非常大的成长。由于长濑ChemteX株式会社、长濑 Color-Chemical株式会社的中国现地法人以及合成树脂、电子事 业部所开展进行的加工组装基地活动，2009年3月结算期主要制造 公司的利益贡献率超过了10%。

长濑海外现地法人的主要使命之一，是追随日本企业的海外生 产进行海外转移业务的跟踪善后，同时，还致力于发展现地法人在 现地即可决定的业务，也即所谓“现地决策业务”的发展。通过对以 本土工作人员为中心的台湾、香港电子生产制造商以及化学生产商 的工作，以及同中国环境相关生产制造商的联络沟通等，2009年3 月期，获取了签约高功能薄膜和自然能源相联业务的成果。特别是在 风力发电以及LED照明主题领域，获得了显著的进展。

#### ■ 2010年3月结算期的战略部署

中国事业方面，以“同一个地区，同一个目标，以才智和热情共 创原创事业”为口号，力争通过中国人、香港人、台湾人、日本人及 其他的协作，实现本土发信型原创事业的发展。放眼具有高成长力 的中国市场，最大限度地灵活运用日本的环境和生产相关联技术， 台湾的事业开展能力，香港的金融职能等各方优势，以推动事业的 开展。

不仅包括重点领域的汽车、电子技术、生命科学，同时也致力 于太阳能、风力发电、LED照明等环境相关领域，不再停留在单纯 的中介型业务上，而是谋求附加了制造功能的事业发展。为此，除 灵活运用集团制造企业外，还要积极探索对那些充满希望的新领域 进行新的投资，此外，通过同清华大学和复旦大学等本地大学的合 作，推进产学协同发展。

2010年3月期，以风险管理为最优先考虑，通过活用总部培训 和本土课程而培养本土候选干部，强化即将进入全面发展期的华北 据点体制，力图加强在华事业基础。

#### TOPICS

作为纤维染色的中国支持据点，2002年由长濑Color Chemical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邀请，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以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，仅2008年度便处理了2,000件以上的委托案件。这样的服务，给作为化学品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贡献。



ASEAN Business

### 东盟事业

东盟事业是在8个国家中，由8家销售公司、9家分公司和事务所、9家制造公司所构成。利用1)以广阔 的集团网络为基础，具有在现地完成业务的能力；2)在各国设有现地法人，具有直接挖掘交易客户需求，接 洽新的业务的能力；3)长期以来积累起的同交易客户间的深厚关系；除原有合成树脂事业外，推进化学合 成、电子、生命科学等领域的业务开发。

执行董事 东盟地区担当兼印度地区担当  
日高 政雄

#### ■ 2009年3月结算期的战略部署和成就

上半期因需求坚挺而发展较好，但由于汽车产业和家电、电子 等出口依赖度较高的东盟直接受到世界经济环境变化的影响，最终 上半期的成长被完全抵消。此外还受到汇率影响，结果2009年3月 结算期的营业额为895亿7千万日元（前期相比减少9.6%）

#### ■ 2010年3月结算期的战略部署

东盟事业基于10年后配置总部功能的东盟长濑株式会社（暂 称）构想，在以树脂事业作为根干的基础上，谋求生产据点的扩张 以及电子、化学合成成品和生命科学领域的业务发展。环境事业当然 也放入视野之中，并致力于太阳能电池、水处理、再生利用等事业。

今后的地区战略是，扩大或新增在印度、中东、澳大利亚、新 西兰的据点。随着事业规模的扩大，重视内部统制等风险管理，同 时通过地区事业中心（RBC）组织，努力扩大本土员工的录用并推 进多样性进程。

2010年3月结算期，由于事业环境的巨大变化，对投资等将谨 而慎之。东盟地区的正式恢复预计要到第3季度以后，在把信贷、库 存、债权回收等风险管理作为重点工作内容的同时，将捕捉经济环 境好转后的商业机会。

#### TOPICS

以越南加入WTO为契机，通向外 资流通业进行市场开放的线路图被打 开，作为日本贸易会加盟商社中的第3 家，在河内设立了100%外资现地法 人。此外，在印度尼西亚，成立了4家汽 车用氨基甲酸酯火焰复合的合资公 司，以谋求今后在汽车业务上的扩张。



Nagoya Branch Office

### 名古屋分公司

名古屋分公司以汇集众多国内汽车生产制造厂商以及关联零部件生产厂商的中部地区为基地，在本 公司重点战略领域之一的汽车相关联业务里，发挥着重要作用。现在，分公司营业额的近7成直接或间接 地与汽车领域相关联，而在非汽车领域的业务中，同当地有实力的企业进行着医药和化妆品原材料、涂装 原材料、合成树脂等内容的交易。

执行董事 名古屋分公司总经理  
菅 正道

#### ■ 2009年3月结算期的战略部署和成就

2009年3月结算期，汽车领域方面，以实现内部装饰部件、电 装机械零部件、车载电池的业务扩张为目标，而在非汽车领域方面， 则以进一步发展医药制剂和功能性食品领域的受托制造业务为目 标展开了活动。上半年进展顺利，而下半年因受汽车行业以及周边 行业的需求缩减影响，本分公司的业绩也受到了很大影响，未能完 成销售目标及营业利润目标。

#### ■ 2010年3月结算期的战略部署

2010年3月结算期开始，撤销名古屋分公司所管辖的名古屋营 业部，营业部转为各事业部直辖管理。由此中部地区的事业战略能 够更顺畅地得以执行，通过提供顾客专业且充实的高品质信息等业 务活动，为名古屋的经济发展做出贡献。