

长濑产业所处的市场环境

Q. 想听听您对于长濑产业(以下称长濑)事业上游的石油化学行业中出现的中东等新设石油化学工厂的运转所产生的市场构造的“巨大变化”的理解。

A. 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,合成树脂以及涂料和洗净剂原料中使用的中间制品(以下称诱导品)为对象。由于诱导品主要以原油和天然气为原料的乙烯和丙烯等基础制品中生产而来,基础制品的供求动向会对诱导品产生影响。

根据“世界的乙烯系诱导品的供求动向(参照右图)”,2008年的中国需求量为

1,980万吨,而供给量为1,090万吨,存在890万吨的不足。不足的部分,主要形成了由以中东为首的各国进行补给的构造。由此可见,中东等新设石油化学工厂的运转,主要有赖于以中国为首的BRICs以及亚洲诸国的经济成长,对石油化学制品的需求的急增。

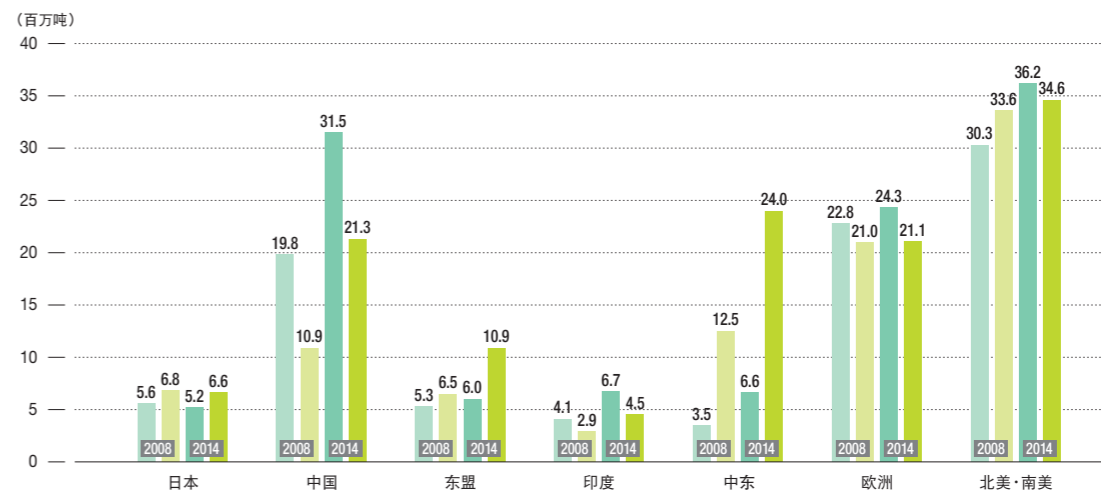
2009年中东新设的石油化学工厂,也有一部分开工延迟和计划变更(包括中止)的情况出现。但是,①价格为原油的数十分之一程度的以天然气为原料的「Ethane Cracker」的绝对价格竞争力 ②超过1,400万吨的生产能力(2008年)的规模效益、具有该2项特点的中东产乙烯,预定2015年将投入年产超过1,900万吨的新设备,我想“巨大的变化”这一潮流不会有所改变。到不如说,因为中东企业扩大了对亚洲各国的石油化学的投资,以及产品的高附加值化,就业机会的创造等背景,诱导产品的多样化也在不断推进,估计到2010年后“巨大的变化”将进一步加速。

Q. 在变化不断加速的市场环境中,对长濑会有哪些影响,长濑会采取哪些对策?

A. 伴随着具有绝对价格竞争力的中东产乙烯等逐步进入市场流通,日本的石油化学生产各个企业的生产和设备中也出现了变化的动向。可以说长濑的事业也受到这些变化的影响。

日本的各石油化学制造企业已经实施了和,中东的资源保有国的协作(Rabigh项目※等),也通过既有设备的统一废弃整合与其他公司进行提携。将来乙烯等制造工厂如果停产,势必也无法生产诱导品,因此长濑会在和各个石油化学制品制造企业保持紧密的协作中,努力确保面向企业用户

世界的乙烯系诱导品的供求动向



的诱导品。

※ 住友化学株式会社与Saudi Aramco公司建立的合资公司“Petro-Rabigh”公司,是在沙特阿拉伯Rabigh同时进行石油精制和石油化学的庞大的综合生产设施。

Q. 请举一个例子来说明一下下游的市场环境。

A. 在2010年3月年度的业绩中,液晶行业的回复是非常显著的。液晶,是以液晶电视为首的各种数字机器不可缺少的部件,与刚才提到的“世界的乙烯系诱导品的供求动向”相同,根据显示器调查公司的调查,预计世界的液晶电视市场,将因为中国需求的牵引而在2013年达到突破2亿台。在这样可预见成长性的领域中,韩国、台湾、中国和日本的相关企业的竞争会日趋激化。本公司所提供的材料,正处于如此国际竞争背景中面临着非常严峻的价格竞争。

2010年3月年度的业绩回顾

Q. 2010年3月的年度业绩中,销售额为6,039亿日元(比前年度减少15.6%),销售利润131亿日元(比前年度增加4.8%),当年度净利润75亿日元(比前年度增长29.8%),虽然销售额减少但利润有所增长。请谈一谈有关业绩的主要内容。

A. 2010年3月的年度业绩,主要有三个重点。第一、是由于海外合并核算的子公司,都是以12月为结算期,所以2009年第一季度(1-3月)的低迷期的业绩也包含在其中,这是最大的影响。第二、是因为日元升值。长濑集团的海外比率超过4成,因为比上一年度约有10日元的日元高,也带来了巨大的影响。第三、由于液晶和半导体行业的回复比预想要提前,在这两个行业,本公司的主力制造子公司长濑ChemteX(请参考P22“主要制造和研究开发功能”)的高附加价值产品的走俏,对集团的业绩产生了很大推动作用。

Q. 请谈一谈理解各个部门的业绩和各事业的业绩的关键点。(事业部门业绩请参考P12“长濑集团的事业概况”)。

A. 分部门来看,化学合成成品为2,371亿日元(比前年度减少9.9%,海外比率约30%)2010年3月的年度由于原油价格的下滑,销售单价也大幅下降。关于这个部门的业绩,因为顾客行业领域是非常广泛的,所以可以理解为随着市场的波动而波动。

合成树脂为1,925亿日元(比前年度减少24.7%,海外比率约60%),本部门因为与其他部门相比,海外比率比较高,就像刚才我所提到的,受到了海外合并核算的子公司决算期的偏差和日元升值的较大影响。此外,顾客主要为OA和汽车行业,受这些行业回复较晚的影响出现了比较大的收入减少。

电子方面,为1,175亿日元(比前年度减少13.4%、海外比率约40%)。虽然液晶关联等一部分行业的需求回复比较早,因为前年度下半年特别是海外的不景气的

持续影响，总体而言是收入减少了。利润面上的影响比较轻微，在盈利面上对中国华南地区的加工业做了整理，对利润也产生了影响。

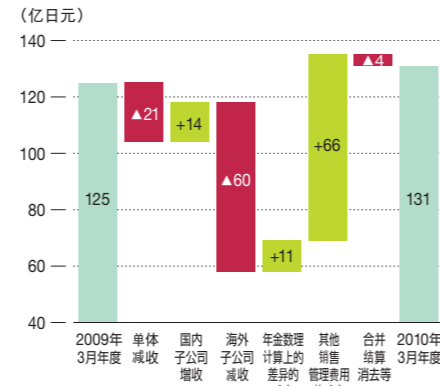
生命科学方面为555亿日元（比前年度减少5.7%，海外比率约20%）。本部门与其说受到行业的影响甚微，还不如说左右于相应产品的销售量增减。

※ 海外比率是指消去合并结算前的销售额的比率

Q. 请谈一谈销售利润增加的主要原因。

A. 销售利润增加的主要原因在于，66亿日元的销售管理费的减少和之前提到的长濑ChemteX的增加收益。削减销售管理费用是因为2009年4月事业环境出现恶化，当时，就预计2010年3月的年度会减收减益，于是彻底推进了经费的削减。此外，病毒性流感的影响下，海外出差的减少也是因素之一。

销售利润增加的要因



“CHANGE”11的首年度告终

Q. 作为“CHANGE”11的重点实施策略，提出了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 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这6点内容。请谈一谈有关这6点的进行情况和环境能源关联的重点领域的的内容。

A. 有关各项实施策略的进行情况，请参考《2010年3月年度“CHANGE”11重点实施策略的进行情况以及海外销售额比率(图)》

“CHANGE”11是作为基本战略为了“事业和运营质量的提升”而提出的。这个基本战略是基于近来所谓的资源、环境这些全球规模的变化，以及强化全球化生造功能过程中长濑集团内部发生的变化(销售额和员工的海外依存度增大)这2项因素



2010年3月年度“CHANGE”11重点实施策略的进行情况以及海外销售额比率

“CHANGE”11的重点实施策略

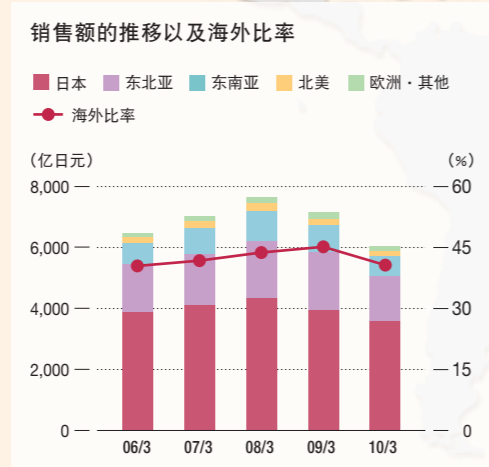
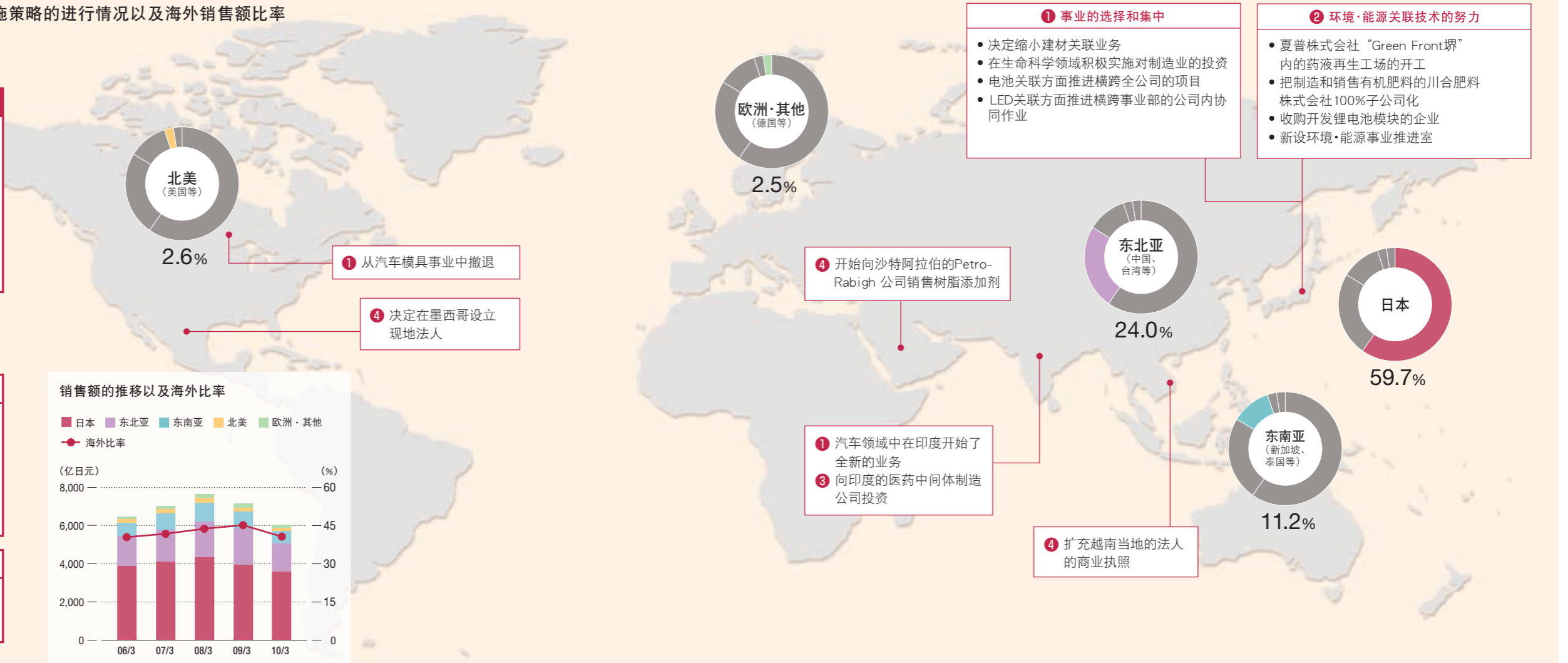
- 1 事业的选择和集中
- 2 环境·能源关联技术的努力
- 3 研究·开发·制造技能的强化
- 4 全球化的推进
- 5 风险管理的强化
- 6 多样性的推进和对工作生活平衡的支援

5 风险管理的强化

- 在进出口商品管理上，通过公司内制定的有关规定来对应外汇法、化学品法令改正，公司将继续通过这类措施来继续实施对风险管理的体制强化
- 制定事业继续计划（BCP）并作为其中一环开始把本公司的服务器转移到外部数据中心

6 多样性的推进和对工作生活平衡的支援

- 男性员工也作为育儿休假的对象者
- 导入每月两次的不加班日等



※ 日元图中表示的为2010年3月的年度的比率。



的考虑而酝酿成的，体现了“不得不改变”的意识。

6项重点实施策略中，特别把重点放到了环境能源关联上，目标是实现1,300亿日元的销售额。具体来说，可以举出夏普株式会社“Green Front堺”内的药液再生工场这类产业再生领域，或者使用环氧树脂的风力发电领域，或者说“电池领域以及生物提炼领域”等等。

※电池领域：太阳能电池、锂电池 其他/生物提炼领域：把可能再生的资源作为原料，制造生物燃料或者树脂等的工厂或技术

Q. 请介绍一下在生物提炼领域的M&A的个案。

A. 去年，本公司通过股权收购，成为长濑集团一员的“川合肥料株式会社”，这是一个销售额在10亿日元有20多名员工的有机肥料生产企业（静冈县）。该公司的有机肥料的原来就是“产业可能再生资源”，把废弃的豆腐渣、鸡蛋壳、鸡粪、昆布

（汤汁已提取完毕）等所谓的食品废弃物进行发酵和干燥，作为有机肥料销售给了1万5000家的农家。并对各个农家的土壤进行个别分析，根据分析结果调出该土壤与农作物最合适的有机肥料。

该公司正在构筑从①-⑤的资源循环型商务模式①活用食品废弃物的有机肥料调和·销售、②各农家生产安全的农作物、③向市场发货、④废弃食品加工企业或者销售企业在加工销售过程中使用完毕的食品、⑤食品废弃物的再肥料化。

长濑一直以来，在生命科学事业中涉及到农药，所以自然对“农业”一直很关心。特别是本次案件中，在调和有机肥料的过程中，也可以灵活运用本公司最为有信心的“酵素”，同时，通过灵活运用人力资源和海外关系网络，我们认为可以构筑两家公司最好的商务关系。相关者已经把也这个项目称为“长濑生态环保农场构想”并在不断努力。

“CHANGE”11的第2年

Q. 目前预测2011年3月结算期销售额为6,470亿日元（比前年度增长7.1%），销售利润150亿日元（比前年度增长14.3%），当年度净利润为95亿日元（比前年度增长26%）。请谈一谈这些预测数值的根据是什么。

A. 我认为2011年3月的年度，虽然受到中国和亚洲的牵引经济会以恢复的基调展开，但考虑到以国内经济对策的疲惫无力，以及海外欧洲金融不安为主的一些因素，加之中国上海世界博览会闭幕后的经济走向不透明，我认为也不能过于简单乐观。

在主要部门方面，合成树脂因为东北亚等在汽车需求上的回复，预计为增收。电子方面，由于预计到液晶关联行业的需要会继续增加，而针对此项目的国内外制造功能和据点的扩充将会带来增收。而关于夏普株式会社“Green Front堺”内的药液再生工场事业，由于整年度的运转，预计会增收，但由于设备的折旧而成为压缩收益的主要因素。

最后，关于在中期经营计划中所提到的合并结算销售利润150亿日元这个数字，我已经重复指出了，因为欧洲金融不安等事业环境的不安定，我们会在仔细判断情况的基础上对目标进行调整。

Q. 请谈一谈关于投资的计划。

A. 在“CHANGE”11计划中，3年内将进行300亿日元的投资，2010年3月结算期进行了107亿日元，其中66亿日元为固定资产（主要是，夏普株式会社“Green Front堺”内的药液再生工场和物流设施）的投资。

到2011年3月的年度我们仍然会根据“CHANGE”11的重点实施策略，实行100亿日元左右的投资。

法人治理结构

Q. 请介绍一下外部董事的选任和职务。

A. 本公司始终把强化法人治理结构功能作为重要的经营课题，把具有对石油化学行业或制造业深刻见解，或者拥有丰富企业管理经验作为基准，积极地选任外部董事。（有关体制的内容请参考P30“法人治理结构”）。

现在的外部董事兼独立董事新美氏和仲村氏，分别来自昭和Shell石油株式会社和日产Diesel株式会社（现UD TRUCKS株式会社）。他们作为企业的经营者都具有务实性的观点，基于他们各自对世界形势社会经济动向的理解，能从客观且专业性的多样性观点中，为董事会提供适当切合的意见和建议。此外，两位董事除了参加董事会以外，还参加每半年度的公司内经营报告会，考察长濑ChemteX株式会社的制造现场，积极地履行职务。

Q. 董事的报酬是如何决定的呢？

A. 董事以及执行董事的报酬，是根据董事报酬规定来计算，并经过董事会决议通过的。并且，为了提高决定董事报酬的过程的客观性和透明性，2010年5月1日设置了董事报酬委员会。该委员会在讨论报酬水准以及制度的妥善性的基础上，向董事会进行报告和提出意见。

Q. 请介绍一下M&A、业务协作和设备投资的基本方针，以及向董事会提议的基准额。

A. 本公司是不进行纯粹的投资的。在预见与本企业有相乘效果或者能够创造出事业机会，以及确认能够和对方企业建立信赖关系的基础上，参考DCF法儿进行综合判断。

虽说提议的基准额是10亿日元，就以刚才的川合肥料株式会社的M&A的例子而言，它与通常的投资不同是经营战略上的投资，所以即使没有达到10亿日元，因为战略上的重要性而在董事会上进行提议。此外，在董事会召开前，会就内容向对外部董事进行说明，而后请他们参加董事会。

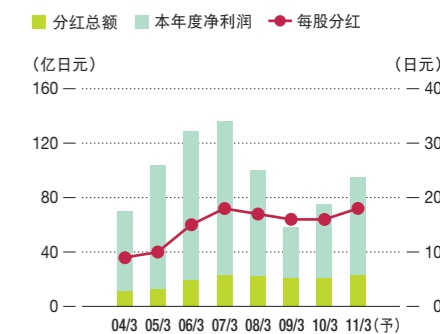
而像夏普株式会社“Green Front堺”的药液再生工厂这样的大型投资案件，会在半年一次的董事会上汇报情况，确认进展。

关于股息红利的想法

Q. 再股息红利上，今年和前一年度相同为每股16日元，请介绍一下分红的政策。

A. 关于分红是在企业体质的进一步充实强化和谋求收益力提高并对股东进行安定持续的分红的基本方针上，综合地考虑将来成长所需要的中长期资金以及相关企业业绩动向的情况，进行分红。

分红情况



长濑集团的事业形态而言确保2位数的销售利润率在目前而言是比较困难的，但是除了通过强化制造加工功能，再通过强化活用以强化商社业为目的的“长濑应用研究院”（请参考P25“长濑应用研究院”）和强化制造业为目的的长濑研发中心（请参考P24“长濑研发中心”），把销售利润率维持在5%作为经营的目标，在此基础上进一步增加利益和增大分红。

诸位股东，请用中长期的眼光来看长濑集团，并恭请诸位赐以最大的理解和支持。

2010年7月

代表董事总经理 长濑 洋