

遍布世界的长濑网络

长濑集团以化学为基础的“功能素材”、“加工材料”、“电子”、“汽车和能源”、“生活关联”部门,以颜料染色剂、涂料墨水、界面活性剂、O A、电机、家电、汽车、液晶、半导体、医药医疗、化妆品、功能性食品素材等业种为对象,推进着全球性事业。

以创业以来培养积蓄起来的技术和信息形成网络化,通过遍布海外20个国家100家公司而形成的覆盖全世界的据点网,合并结算企业的员工数达到了5,960人。

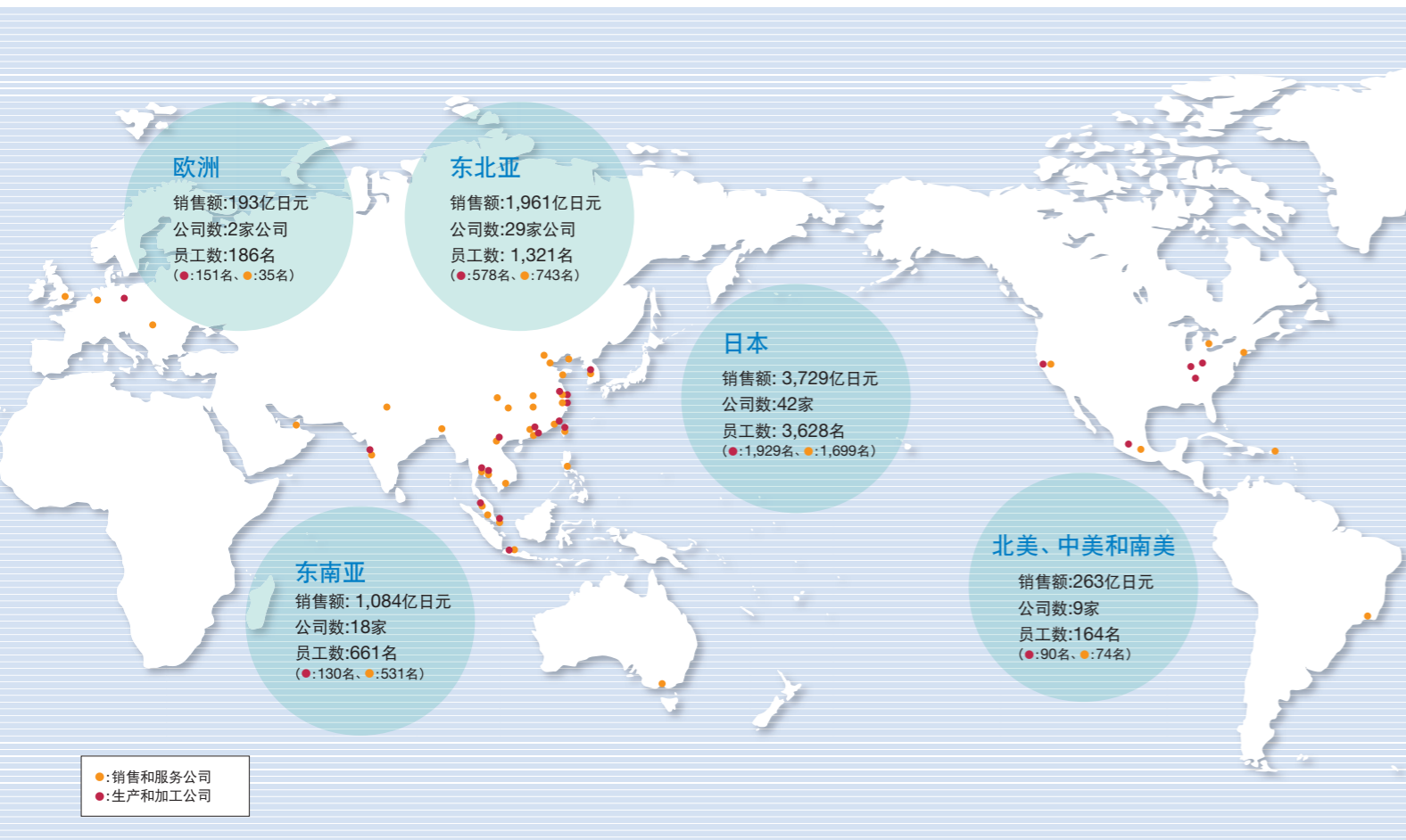
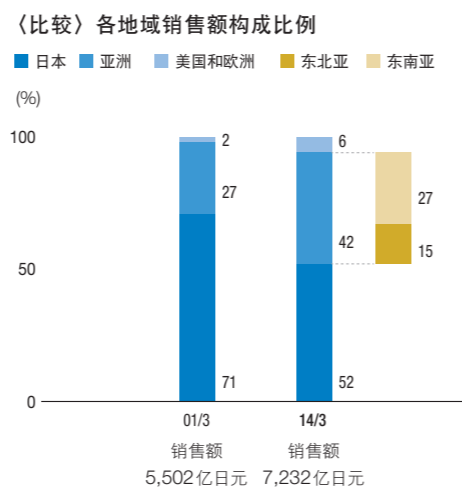
现在,在合并销售额中,海外所占比率为48.4%。今后也将各地域不断加强市场运营的同时,通过对成长地域和领域的投资以及地域之间的协作,创出海外业务。

2014年3月决算期,在中国的长濑精细化工(无锡)有限公司建成了环氧树脂变性品的研究开发大楼。

全球性商务领导者的培育

请参考第56页

长濑产业全体员工的约6成为理工科毕业生,作为长濑集团强项之一,可以列举具有高度的技术信息的员工。在“培养”文化的酿造和“教育”制度之下,为培养下一代全球性商务领导者投入力量。



领导致辞



回顾2014年3月决算期的业绩

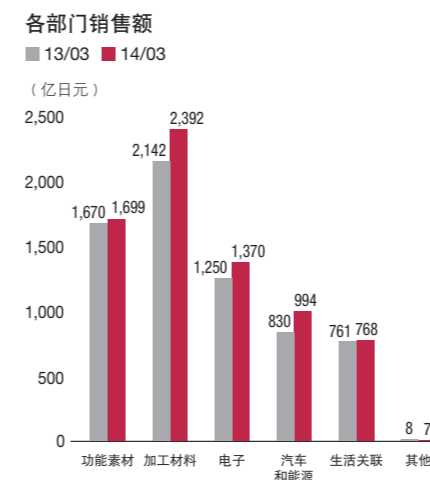
长濑集团2014年3月决算期的业绩,虽然销售额为72,321,200万日元(比前年度增加8.5%),营业利润为1,578,900万日元(比前年度增加1.4%)达到增收增益,但是结果比年度初的预想大幅低下。主要原因可列举一部分生产子公司的赤字扩大和玻璃薄型加工事业的下向修正等制造业和加工业的低迷。

另一方面,作为商社行业的长濑产业株式会社单体,除了比较顺利的汽车行业和建筑行业,上半年顺利的电子行业以及智能手机和平板电脑关联以外,也出现了商材的流动不活波现象。商社行业也是180多年的长濑产业株式会社的历史,并且也是基础事业。自从此倾向出现后的夏季开始,每日不断反复进行状况分析以及有关下一步行动的议论。

请参考第4页  
Our History - 商务模式的变迁

功能素材部门

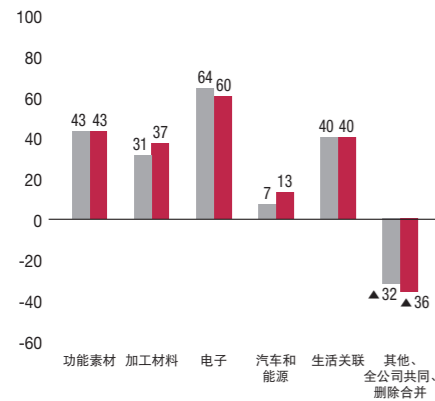
功能素材为长濑产业的源流部门,具有国内销售比率较高的特征。本会计年度的业绩也在顺利发展。虽如此,尚远未达成将海外成长也考虑在内的大胆计划,不得不急需改订。将在日本独特的环境下形成的商务模式照搬到海外展



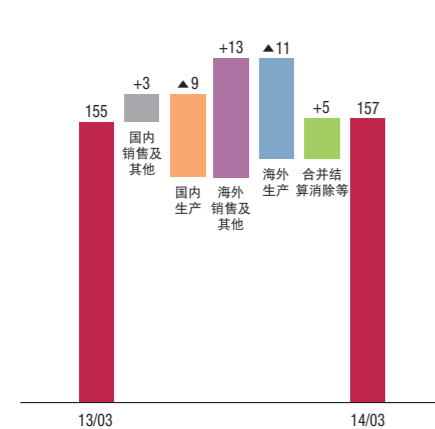
## 各部门营业利润

■ 13/03 ■ 14/03

(亿日元)



## 销售利润增减因素 (亿日元)



开并不容易，应通过与其他部门的协作以及与海外当地企业的联合，达到成长目的。

请参考第20页  
功能素材部门

## 加工材料部门

加工材料对于赤字的生产子公司计划的成长战略起到了一个刹车的作用。一个公司就是“Color Former”的带头企业福井山田化学工业株式会社。该公司虽处于严峻的竞争环境中，但还是努力展开了削减成本和生产工艺合理化等。本会计年度的业绩为赤字，但是赤字幅度有所削减我认为今后的预见并不悲观。另一个公司SETSUNAN化成株式会社，是合成树脂的染色加工公司。接受定单件数的减少直接对本会计年度的业绩带来巨大的影响。但是，这一年当中，再次加强了质量以及原价等的管理体制，今后将得到改善。

※ 方便店和出租车等的收条等，世界上使用最多，加热后则产生颜色的感热纸用的染料。

请参考第24页  
加工材料部门

## 电子部门

电子行业如众所周知，是起伏波浪非常激烈的行业。但是看内部实际情况，却有诸多技术开发课题，并且开发的速度也非常快，所以我认为仍有成长的余地。在这样的行业中，长濑在环氧树脂关联方面被迫处于苦战状态，作为其对策再次完善了生产子公司长濑ChemteX株式会社的开发体制，所以我认为今后将顺利的成长下去。

关于起首所述玻璃薄型加工事业，也采取了对策，预测将顺利得以回复。进而，德国的生产子公司Pac Tech-PackagingTechnologies GmbH(半导体晶圆凸点加工等)由于进行了包括顶级领导人事变更并成为100%子公司，可以说进一步加强了合并结算体制。

请参考第28页  
电子部门

## 汽车和能源部门

在汽车产业，长濑所经营的商材出现了变化。过去的情况是树脂占大多数，受世界汽车产业电子化发展的影响，在中期经营计划“Change-S2014”中，致力于事业转换，现在也和树脂同样，作为汽车电子化事业处于持续不断加以培育扩展状态。另外，长濑的“销售能力”也渗透到汽车行业，所以本公司也分享到了行业发展的益处。

请参考第32页  
汽车和能源部门



## 重点领域的进展状况

### 生物

- 株式会社林原产品正式展开海外事业。在每个地区都进行重新研讨代理店的起用和应用试验室的设置等，正在推进开发新用途和新顾客的活动。
- 长濑R&D中心，正重新整编为以生物关联技术为核心的基础研究和特别集中于获得基础技术的体制。

### 环境和能源

- 在以固定价格买入可再生能源的制度之下，太阳能发电系统用PV板的销售有所增加。
- 在竞争不断激烈化的蓄电池市场，集中于缝隙产业领域的在加速开发方面加重粒度。

### 电子关联技术

- 用于智能手机和平板电脑终端的电子部件和商材的横向展开。
- 推进汽车电子化关联的部材和素材的开发活动。

## 生活关联部门

在生活关联方面，为了对具有较高潜力的“海藻糖”的海外销售体制进行再构筑，进行了增强人员以及海外当地合作伙伴(代理店)的扩充。今后将进入为进一步提高海外知名度的市场经营活动。株式会社林原决定新设可以后继于现存工场的新工场(2015年3月竣工)，建设工程已经开工。

请参考第36页  
生活关联部门

## “Change-S2014”第2年的进展状况

中期经营计划“Change-S2014”是将“生物”“环境和能源”“电子”规定于重点领域的成长战略。

在“生物”方面，①“海藻糖”的海外销售体制的再构筑，②长濑R&D中心主要实施向生物关联技术的集中以及加强体制等，已经开始见到了成果。为使株式会社林原成为担负长濑将来的支柱之一，今后包括完善关联体制在内将继续加强力量。

在“环境和能源”方面，①增加销售太阳能电池板(Photovoltaic Panel)，②环保车项目暂时停止的一进一退状态仍在持续。但是在此期间，也努力积蓄了诸多事业种子，虽然还需要一定时间，开展着选择和集中，并一步一步的向前发展着。

在“电子”方面，面向智能手机和平板电脑终端，通过全球提案筹措活动，部材销售发展顺利。其他，请参照左表。

请参考第44页 株式会社林原  
请参考第46页 长濑研发中心

## 价值链战略：部门间协作的进展

在长濑集团，对于全球化的化学、价值链(从上游到下游)，采取配备“功能素材”、“加工材料”、“电子”、“汽车和能源”、“生活关联”的5个部门的战略。这5个部门经常收集和分析最新的市场动向和技术动向，并且，通过实施长濑集团内各部门之间的协作，实际上新商材的产品诞生于世界。

比如，对美国最大规模的智能收集和平板电脑装置厂家发出的商材定货，上游的功能素材部门员工向下游的电子部门员工，对作为原料的功能性涂料作出提案。结果电子部门员工向该厂家进行了提案，至使商谈成功的事例。这正是只有掌握了世界市场和技术信息的长濑才能从事的事例。同样的事例也在电子行业和汽车行业等，国内外、集团之间迅速的扩大着。我认为这种事例非常令人充满信心。

请参考第6页 Our Strategy—长濑集团的事业概略  
请参考第10页 全球网络

### 计划达成的根本就是“人财”的培育

现行的中期经营计划是以部门之间的协作为核心开展着价值链战略。促进此部门之间的协作，也是达成计划的基础。从这个意义上，我认为长濑集团的全体人员都在拼命努力开展着协作关系。

另外，在涂料、塑料、汽车、平面显示屏、半导体、医疗等各行业主题的研修会也以全球规模召开。其中有些研修会来自世界各国的参加人数达100人左右连续数天举行等，集团之间的交流非常频繁。

人事、财务、IT等管理部门也同样，不断加深全球水平的交流，在方针和规程等方面推进着集团统一化等。进而，在人财培养方面也以各职务级别和选拔的形式并包括海外成员在内加以实施。

随着这种部门之间协作和研修会以及人财培育等不断进展，感到集团内部的信息互通有了明显好转。我每次去海外当地法人，甚至会听到海外员工“日本人工的回答是不是太迟缓!?”的意见。

请参考第54页  
人权和劳动习惯

### 2015年3月决算期的业绩预测

关于下一年度业绩的销售额预测，以北美为中心的海外景气基础坚挺为背景，OA和家电用途关联事业以及液晶用薄膜关联事业预测将继续顺利发展，预测功能素材将达到1,790亿日元(与前年度比增加5.3%)、加工材料将达到2,600亿日元(与前年度比增加8.7%)、电子将达到1,570亿日元(与前年度比增加14.6%)、汽车和能源将达到1,047亿日元(与前年度比增加5.3%)、生活关联将达到816亿日元(与前年度比增加6.2%)，合并结算预测将达到7,830亿日元(与前年度比增加8.3%)。在销售额总利润方面，预测为947亿日元(与前年度比增加6.5%)，在营业利润方面，除了销售额和销售总利润的增加，由于退职支付债务在数字计算上的差异摊还带来的退职支付费用减少，预计为190亿日元(与前年度比增加20.3%)。上述结果，普通收入预计为215亿日元(与前年度比增加20.1%)，当年度净利润预计为142亿日元(与前年度比增加21.8%)。

另外，对于业绩预测基础的外汇兑换率，假定以1美元=103日元计算。

### 关于法人治理结构以及分红和资本政策

本公司对加强法人治理结构作为重要的经营课题，一贯积极选任对石油化学业界和制造业有深厚见解，以及作为企业经营者拥有丰富经验的有识之士等作为外部董事。

自2015年3月决算期开始，除了曾任职于京瓷株式会社的

西口泰夫以外又迎来了长期从事KAGOME株式会社经营的西秀训外部董事，完善了体制。

最近，经常听到董事会的多样性的说法，长濑集团现在由于此2名外部董事而避免了同质性，认为不同意见的对立会带来良好结果。在本公司的董事会中，不是以单纯报告和决议为始终的仪式性的会议，事前对议论主题进行说明，在此基础上，尽可能的展开议论。在这种意义上，两位外部董事都是作为经营者以丰富的经验和广泛的知识为基础，可以充分得到从实践视点出发的建议。特别是西口外部董事关于制造行业随时提出建议，西外部董事在食品行业的企业品牌和市场营运方面可以提供建议。

请参考第48页 内部控制  
请参考第52页 向外部董事提出的4个提问

### 股息分红和资本政策

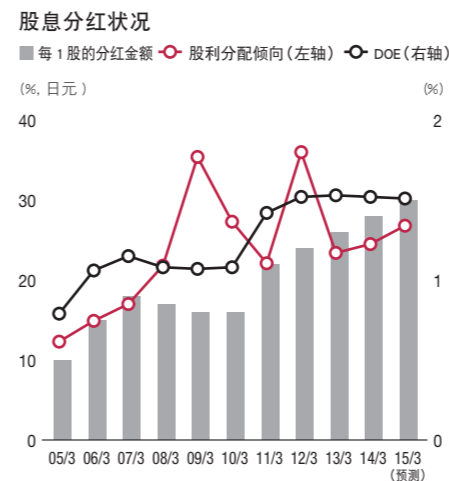
股息分红是以“力图达到提高营利能力和企业体制进一步的充实强化，持续的向股东各位进行安定的股息分红”为基本方针，在“考虑到合并报表派息率以及合并报表净资产分派率(以下简称DOE)，提高每1股的分红金额”的分红方针之下，决定本年度期末每股红利为14日元(加上中期股息年度分红为28日元)。

今后，也以上述方针为基础在中期提高DOE，为了通过提高业绩达到每股红利的增加，在中期经营计划“**Change-S2014**”之下，为达到提高事业和运营的质量集团整体将全力以赴。

关于利润分配，一边考虑到为继续扩大事业的投资和分红及库藏股份取得、折旧等直接回报之间的平衡关系，努力致力于提高综合的股东回报。

股东各位，希望以中长期的视点来看长濑集团，并衷心恳望今后赐予进一步的理解和协助。

请参考第18页  
支持着事业展开的财务基础



2014年7月

代表董事总经理 长濑 洋