

Broad Capabilities,
Clearly Defined Priorities

プロフィール

ナガセグループは、化成品、合成樹脂、電子、ヘルスケアの4事業領域で、お客さまにトレーディング機能、マーケティング機能、研究開発機能、製造・加工機能を提供しています。

当グループの中核企業である長瀬産業株式会社は1832(天保3)年、京都で染料卸売問屋として創業。1900(明治33)年に、スイス・バーゼル化学工業社の合成染料の輸入を開始して以来、顧客とともに世界中で新しいマーケットを開拓し、技術情報商社としてのノウハウを蓄積しながら、新技術や新製品を研究開発する機能、製造・加工する機能を拡充してきました。

ナガセグループは、国内外に100社を数えるグループ各社ならびに当社各拠点が保有する研究開発機能、製造・加工機能、トレーディング機能、マーケティング機能を有機的に組み合わせることで新しいビジネスモデルを構築し、顧客ニーズに高いレベルで応えとともに、新たな提案をしていく「知恵をビジネスにする技術・情報企業」となることを目指しています。

今後もナガセグループは世界中のお客さまとともにビジネスチャンスを捉え、成長・発展していきます。

▶ 経営理念

社会の構成員たることを自覚し、誠実に正道を歩む活動により、社会が求める製品とサービスを提供し、会社の発展を通じて、社員の福祉の向上と社会への貢献に努める。

▶ ナガセグループ スローガン

知恵をビジネスにする技術・情報企業

▶ 長期ビジョン

ケミカルを基盤として、新たな「機能」と「サービス」をグローバルに提供し、顧客の課題を解決する高付加価値ビジネスを創造し続ける会社を目指す。その成果目標として2013年3月期に連結営業利益200億円、売上総利益率15%、資本コストを上回る収益を目指す。

▶ 行動方針「ナガセウェイ」

- 1) 常に顧客指向であれ
- 2) 常に独創的な挑戦者であれ
- 3) 常にグループカの活用を考えよ
- 4) 常にグローバルに考えローカルに行動せよ
- 5) 常にシステムティックに考えスピーディーに行動せよ

目次

ナガセグループの事業概要	表紙裏
連結財務ハイライト	1
トップメッセージ	2
マネジメントディスカッション： 「WIT21」重点戦略分野の強化に向けて	6
取締役、監査役および執行役員	12
コーポレート・ガバナンス	13
ナガセのCSR(企業の社会的責任)	14
事業概況	16
化成品事業	16
合成樹脂事業	20
電子事業	23
ヘルスケア事業	25
「WIT21」重点戦略分野の強化の要、 ナガセケムテックス(株)とナガセR&Dセンター	27
6年間の主要財務データ	31
財務概況	32
連結財務諸表	38
会社概要	43
組織図	44
主なグループ会社・事務所	45
株式情報	47

本冊子は英文のAnnual Report 2004を基に日本語訳したものです。財務情報は有価証券報告書をベースに、日本で一般的な会計規則に準じて作成しています。

● 財務数値、グラフに関する注意事項

本冊子に記載している金額は、億円未満または百万円未満をそれぞれ切り捨て、パーセント表示は小数点以下2位を四捨五入して表示しています。グラフの年表示は3月31日に終了した会計年度を示しています。

● 見直しに関する注意事項

本冊子にある将来の業績予想・事業環境予測などに関する記述は、記述した時点で当社が入手できた情報に基づいたものであり、これらの予想・予測には不確実な要素が含まれています。また、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。したがって、将来の実際の業績・事業環境などは、本冊子に記載した予想・予測とは異なったものとなる可能性があることをご承知おきください。

連結財務ハイライト

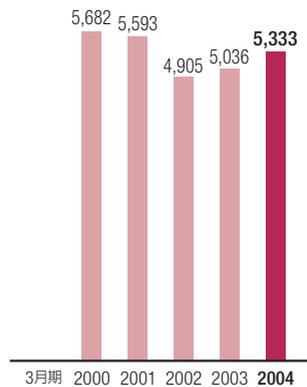
FINANCIAL HIGHLIGHTS

長瀬産業株式会社および連結子会社
(2002年3月期～2004年3月期)

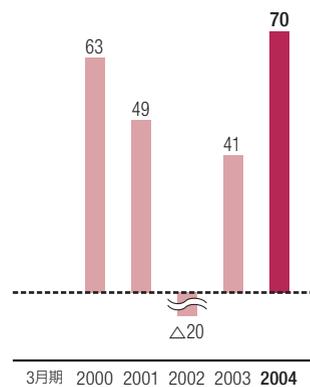
	(単位:百万円)			増減率	(単位:千米ドル)
	2004	2003	2002	2004/2003	2004
会計年度					
売上高	¥ 533,301	¥ 503,688	¥ 490,583	5.9%	\$5,045,898
化粧品	231,360	223,656	218,524	3.4	2,189,043
合成樹脂	170,996	165,810	175,252	3.1	1,617,901
電子	118,978	99,759	83,660	19.3	1,125,726
ヘルスケア・他	11,966	14,461	13,146	△17.3	113,217
売上総利益	53,494	51,899	46,976	3.1	506,140
営業利益	10,244	8,433	1,673	21.5	96,924
当期純利益又は損失(△)	7,010	4,186	△2,097	67.4	66,326
会計年度末					
総資産	¥ 310,793	¥ 284,800	¥ 300,073	9.1%	\$2,940,609
株主資本	156,210	140,944	144,176	10.8	1,478,001
1株当たり情報					
当期純利益又は損失(△)	¥ 54.69	¥ 31.72	¥ △15.39	72.4%	\$ 0.51
株主資本	1,227.82	1,107.54	1,082.15	10.8	11.61
配当金	9.00	8.00	8.00	12.5	0.08

注: 米ドル表示は2004年3月31日の換算レートである1米ドル=105.69円により換算しています。
円表示は百万円未満を切り捨てて表示しています。

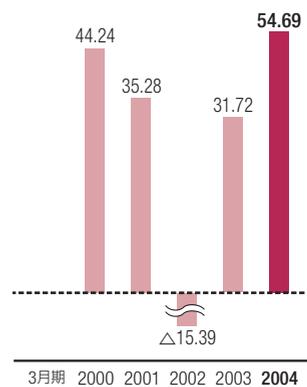
売上高
(億円)



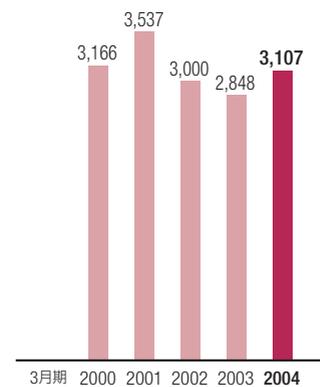
当期純利益又は損失(△)
(億円)



**1株当たり当期純利益
又は損失(△)**
(円)



総資産
(億円)



ナガセグループの事業概要

経営ビジョン「知恵をビジネスにする技術・情報企業」

ナガセグループは、21世紀の新たな経営ビジョンとして「知恵をビジネスにする技術・情報企業」を掲げています。

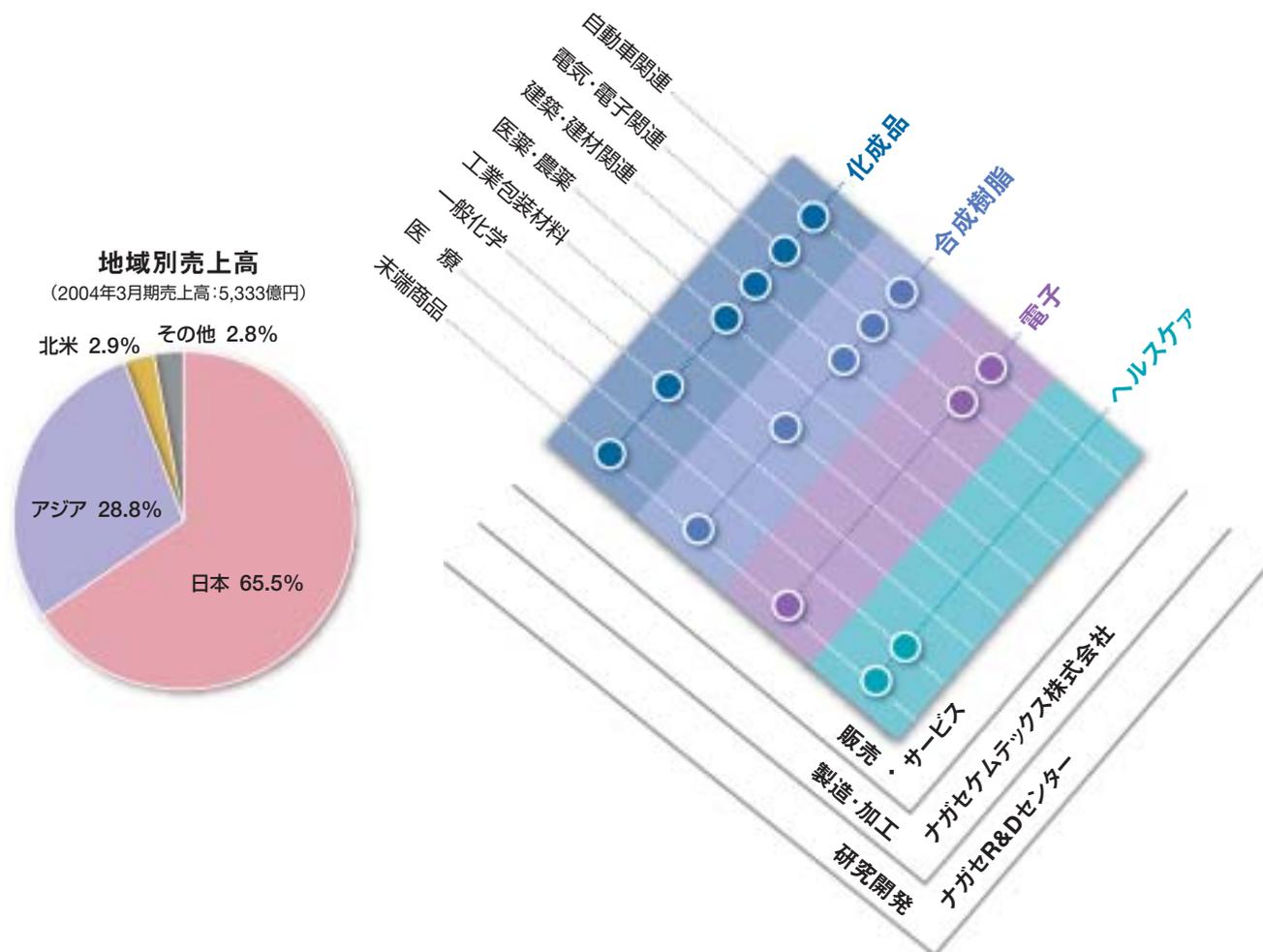
「すべての答えは市場にある」というコンセプトのもと、顧客指向を徹底し、当グループの持つ「技術」と「情報」に、経験を加えた「知恵」をもって、単なる仲介業にとどまらないビジネスを創造する——この経営ビジョンは、こうした私たちの意思の表明です。

お客さまの要求は、ますます多様化、複雑化、高度化しています。どのような業種でも、一社単独で市場のすべての要求に応えられる時代ではなく、当グループにおいても単なる仲介ビジネスだけではこうした要求に応えることはできません。私たちは、お客さまが新たな価値を創造していくうえで、「頼れるパートナー」としての機能を強化し、新しいビジネスを提案・開発し続けていきます。

ナガセの強み

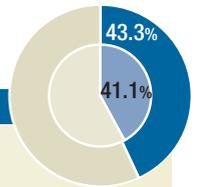
- ▶ 長年培ってきた約6,000社に及ぶ優良な取引先との関係
- ▶ 製造・研究・開発・販売機能をグループで保有、これらを生かした優良なサービスと製品提供力
- ▶ 単なる仲介ではなく、主導権を維持できるビジネスモデルの創造力と提案力
- ▶ ケミカルを基盤とした革新的な技術力と情報収集力
- ▶ 健全な財務体質

ナガセグループの総合力



化成品

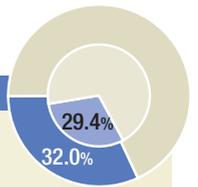
■ 売上高 ■ 営業利益



事業	顧客セグメント	主な取扱製品
色材事業部	繊維加工業界(衣料、非衣料、車両内装)、樹脂業界、合繊業界、インキ・塗料業界、IT業界、顔料分散業界、印刷業界、インクジェット・トナー業界、感熱加工紙業界、光反応性色素業界、フラットパネルディスプレイ業界	染料、染色助剤、工業薬品、仕上加工剤、繊維加工樹脂、繊維用接着剤、顔料、顔料分散体、樹脂添加剤、UV硬化樹脂、シリコン、情報記録関連色素および材料・製品、製紙用化学品、塗料・インキ用原料
機能化学品事業部	塗料・インキ業界、樹脂業界、合繊業界、ウレタンフォーム業界、難燃剤業界、FRP業界、可塑剤業界	樹脂原料、樹脂および顔料、溶剤、塗料・インキ用添加剤、ウレタン原料、難燃剤、樹脂添加剤、可塑剤原料、ポリマーフィルター
スペシャリティケミカル事業部	有機合成業界、界面活性剤業界	石油化学製品、エレクトロニクスケミカル、ハウスホールド原料、界面活性剤、フッ素ケミカル、シリコン
ファインケミカル事業部	医薬品業界、食品業界、農業業界、ハウスホールド業界	医薬品(基礎原料、中間体、原体、製剤、添加物)、診断薬原料、研究試薬、農業(中間体、原体、製剤、副資材)、家庭用殺虫剤(原体、製剤)、動物用医薬品、酵素剤、醗酵生産物、トイレットリー原料、機能性食品素材、健康食品材料、食品添加物、栄養補助剤、養殖関連

合成樹脂

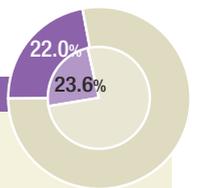
■ 売上高 ■ 営業利益



事業	顧客セグメント	主な取扱製品
合成樹脂第一事業部 合成樹脂第二事業部 合成樹脂第三事業部	自動車業界、電気業界、電子業界、土木建築業界	汎用樹脂、機能性樹脂、副資材、合成樹脂製品、合成樹脂関連機器・装置・金型、ソフトエンジニアリング、住設機器、施工サービス

電子

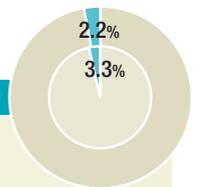
■ 売上高 ■ 営業利益



事業	顧客セグメント	主な取扱製品
電子第一事業部	電子部品業界、半導体業界、液晶業界	半導体製造用装置、ケミカル・マネジメント・システム、半導体・液晶製造用化学薬品、半導体パッケージ材料、半導体パッケージシステム、絶縁材料、フッ素樹脂関連製品、エポキシ樹脂関連製品、無電解メッキシステム
電子第二事業部	半導体業界、ディスプレイ業界、通信業界、電子デバイス業界	液晶表示体、LCDおよび有機EL用材料、精密研磨関連資材、無線通信モジュールおよびサブシステム、通信用IC、表面欠陥検査装置、一般消費者向けDVD機器など

ヘルスケア

■ 売上高 ■ 営業利益



事業	顧客セグメント	主な取扱製品
ビューティケア製品事業部	一般消費者	化粧品、健康食品、美容食品
メディカルケア製品事業部	医療機関、大学、研究所	細菌検査装置、臨床検査システム、感染症コントロールシステム、放射線関連機器、電子カルテシステム

(注)ヘルスケアの売上高および営業利益比率には他事業も含まれています。

トップメッセージ MESSAGE FROM THE MANAGEMENT



右:代表取締役会長
長瀬 英男

左:代表取締役社長
長瀬 洋

中期経営計画「WIT21」初年度の当期は、好調な市場環境とこれまで注力してきた事業構造改革や基盤の整備による成果が着実に表れて、2期連続の増収増益となりました。ナガセグループはケミカルを基盤として、顧客に役立つビジネスを展開し、商社機能はもとより研究開発、製造といった幅広い事業ポートフォリオをもつ「知恵をビジネスにする技術・情報企業」として、株主、顧客、そしてすべてのステークホルダーの皆さまとともに成長・発展していきます。

▶当期の業績

2004年3月期の日本経済は、個人消費に力強さが欠けるものの、輸出の好転を背景に企業業績は改善し、株価上昇による心理的な押し上げ効果もあって、景気は徐々に回復しました。

このような状況のもと、「WIT21」初年度の当期は全社員一丸となって業績拡大に努めた結果、国内販売は前期比3.6%増、海外販売は前期比10.6%増となり、当社グループの連結売上高は前期比5.9%増の5,333億円となりました。

利益面では、営業利益が売上総利益の増加および販管費の削減効果により前期比21.5%増の102億4千万円となりました。当期純利益は、退職給付会計処理の変更や厚生年金基金の代行部分を返上したことによる特別損益の計上などがありました。投資有価証券評価損が大きく減少したことなどから、前期比67.4%増の70億1千万円と大幅に増加しました。1株当たり当期純利益は54.69円となりました。

なお、配当金につきましては安定配当継続の基本方針を踏まえ、当期は普通配当8円に証券取引所上場40周年記念として1円を増配し、1株当たり9円とさせていただきます。

▶「WIT21」の推進による成長

当期からスタートした「WIT21」の数値目標と基本戦略は右頁のとおりですが、その目指すところは、単純な中間業者としての機能ではなく、自らビジネスを創造する提案型企業となること、そのために全社の事業構造を転換させることです。

すなわち、当社グループの強みである「ケミカルを基盤として」長年培ってきたノウハウ、6,000社に及ぶ優良な顧客や取引先の信頼、技術力・情報力・知恵、そして社内協業とパートナーシップを最大限活用して、提案型の新ビジネスを創造する、それによって市場での主導権を獲得し、企業価値の向上を図っていくというものです。

基本戦略を実行する分野として、「エレクトロニクス分野」「ライフサイエンス分野」「自動車関連分野」「海外事業」の4つを重点戦略分野と位置づけ、これらに経営資源を集中的に投入し、事業収益の拡大を目指しています。

中期経営計画「WIT21」の概要(2004年3月期～2006年3月期)

	2004年3月期(実績)	2006年3月期(目標)
売上高	5,333 億円	5,500 億円
国内	3,495 億円	3,300 億円
海外	1,837 億円	2,200 億円
営業利益	102 億円	110 億円

基本戦略	経営目標	戦略分野
① 顧客指向の徹底による差別化の推進	● 連結営業利益110億円	① エレクトロニクス分野
② マーケットリーダー事業の育成強化	● 資本コストを重視	② ライフサイエンス分野
③ グループ機能と独自性を生かした ビジネスの創造		③ 自動車関連分野
		④ 海外事業

エレクトロニクス分野

今後も世界規模で大きく発展が見込まれる分野で、当社が長年培ってきた半導体製造用の薬液、電子産業用ケミカル製品などを基盤として、ケミカル以外の周辺材料への展開や、部品の販売、また加工・組立、さらには最終消費財の販売などの川下展開を進め、エレクトロニクス関連市場全体で存在感を高めることに力を注いでいます。

当期の主な動きとしては、ナガセケムテックス(株)での自社製品製造のノウハウをアジアを中心とする海外に展開するため、中国(無錫)に変性エポキシ樹脂製造会社である長瀬精細化工(無錫)有限公司を設立し、2003年12月に商業運転を開始しました。また、2001年に設立されたナガセファインケムシンガポール社においては、半導体・液晶製造用薬液の生産に加えて、当期は当社が国内で強みとしている薬液再利用のためのリサイクル設備の建設も完了し、操業を開始しました。

今期は製造能力の拡大や原料調達現地化を進め、コスト競争力を強化していきます。また、液晶表示装置の海外における加工・組立の既存事業をさらに強化するため、2004年3月に香港に設立した長瀬国際電子有限公司を通じて、中国・華南地区における加工拠点の充実と効率化を図っていきます。最終消費財の販売に関しては、DVD関連の機器および周辺記録用メディア製品の販売やインターネットを利用したDVD映画ソフトの販売も着実に伸長してきており、今後も成長が期待されます。

ライフサイエンス分野

製薬業界では現在、ゲノム創薬を中心とする新薬の開発競争により、世界的規模で業界再編が進んでいます。国内では薬価引き下げによる影響から競争が激化、2005年に予定されている薬事法の改正により、製薬各社は外部への製造委託を進めるものと思われます。

こうした業界動向を見据え、当社では、研究開発機能と製造機能を活用した顧客企業の合理化を支援する活動を展開しています。具体的には、新薬開発支援、既存・後発医薬品支援、創薬支援の3つを事業の柱とし、ナガセR&Dセンターにおける研究活動と併せて、ナガセケムテックス(株)では小規模医薬中間体の製造設備を稼働させています。従来計画していた米国医薬品製造品質管理基準c-GMP(current-Good Manufacturing Practice)対応の本格量産設備の設置に関しましては、製造可能品目の汎用性と対応力を高めた設備とするため当面延期としましたが、ナガセR&Dセンターと外部研究機関との連携をさらに深めることにより、医薬品の受託合成事業を強化していきます。

化粧品、健康食品の販売に関しては、機動力と競争力強化の狙いから(株)ナガセビューティケアにこれらの販売機能を移管しました。また、訪問販売に首都圏での店舗販売を組み合わせたチャンネルの多様化を進め、2つの販売システム間のシナジー効果を期待しています。

自動車関連分野

自動車産業は、完成車メーカーのみならず部品メーカーを含めた本格的なグローバル生産の時代に入っており、米国はもとより中欧、中国などへの生産移転も進んでいます。また、従来の「系列」を越えた需給関係の広がりによって、新たなビジネスチャンスも拡大しています。

当社では、合成樹脂原料の販売で培った取引関係をベースとして、これまで自動車部品用の金型事業、部品のデザイン・設計と金型事業の融合、顧客の海外拠点における購買代行、国内外でのサプライマネジメント構築などに事業領域を拡大してきました。

当期は、ロンドンの販売拠点を本社直轄の支店とすることで体制の充実を図ったほか、中国北部の自動車産業の中心地である天津の拠点を、天津長瀬国際貿易有限公司として法人化しました。また、(株)デザインアンドダイと同様の機能を持つ海外拠点として、長瀬塑料製品設計(天津)有限公司を設立、2002年10月設立のデザインアンドダイU.S.A.社(ミシガン州)にも資本参加し、本格稼働に向けた準備を進めています。

さらに、中国におけるウレタン事業の合併会社である東洋佳嘉(寧波)海綿制品有限公司と広州倉敷化工製品有限公司の能力増強のため増資を行いました。今後も合成樹脂、化成品のみならず、電子事業でのナガセケムテックス(株)製モデル型用ブロック材(DENATOOL)なども含めたグループ内協業による事業領域の拡大に努めます。

海外事業

エレクトロニクス分野、自動車分野以外の海外事業でも中国と香港、台湾を含むいわゆるグレートチャイナ圏および東南アジア諸国のビジネスの拡大を図っています。例えば中国・上海を中心とするいわゆる華東地区においては、日系、台湾系をはじめとする当社取引先の進出が続いており、これらに現地系を加えた企業がそれぞれ製品を供給する複雑な需給関係が構築されつつあります。これらの企業に対して当社の取り扱う製品とサービスを、総合的かつ有効に供給できる体制を確立するとともに、人員の増強を行っています。

▶「WIT21」の推進を加速

以上のように、「WIT21」が目指すビジネス提案型企業への転換は着実に進んでいますが、この展開のスピードやダイナミズムについては、まだ満足いくレベルに達していないと判断しています。従来の事業組織である化成品、合成樹脂、電子、ヘルスケアという縦割り意識が残っているため、重点戦略分野の展開にダイナミックさが不足しています。ナガセ本体内、グループ内、取引先など相互の協業を活発化させることで、転換をさらに促進させていく考えです。

新たな社内体制

「WIT21」の2年目である今期は、当社が目指す事業構造に真に転換していけるかどうか、非常に重要な年となることから、2004年4月より新しい体制を敷き、重点戦略分野を意識した協業体制を強化しました。従来の4部門のくくりを廃止し、13の事業部を並列にしたフラットな体制をとりました。事業部長の責任と権限を明確にし、同時に担当役員が重点戦略分野の監督責任を負い、全体最適という視点で、組織を越えた戦略が必要な事業への取り組みを推進していきます。

※この新体制については、次項に担当の役員4名が詳しく説明をしていますのでご参照ください。

人材の育成

「WIT21」の達成のためには、社員一人ひとりが起業家精神を持ち、高い目標を自ら設定してその達成にこだわり続ける意識が重要です。当社はそのための人材育成にも力を注いでいます。マネジ

メント教育の強化や事業戦略の企画・実行のスキルを上げるための研修を充実させ、グローバルにビジネスを創造できる人材の育成に努めています。さらに、社員が私たち経営トップと経営ビジョンを共有し、事業戦略について語り合う場を常に提供し、活発な議論を通じてチャレンジ精神の浸透を図っています。これらの活動によって、グループ社員の「WIT21」達成に向けた意識改革が進んできていることを私たちは嬉しく思っています。

国内販売子会社の企業体質の強化

国内販売子会社の企業体質強化も進めています。事業の再編の一環として2004年4月、ナガセケミカル(株)が静岡長瀬(株)を吸収合併し、新「ナガセケミカル(株)」となりました。同様に、西日本長瀬(株)が九州長瀬(株)を吸収合併し、新「西日本長瀬(株)」として再スタートしました。今後も継続的に国内販売子会社の事業再編や経営合理化を進め、企業体質の強化を図っていきます。

▶コーポレート・ガバナンスの強化

グローバル化が進む中で当社は、コーポレート・ガバナンスの充実と経営における迅速な意思決定と透明性の確保がますます重要であるとの認識のもと、さまざまな施策を実行しています。

2001年に導入した執行役員制度により、取締役会を「経営方針・戦略の意思決定と業務執行を監督する機関」として明確に位置づけ、経営(取締役会)と業務執行(執行役員体制)を分離し、意思決定の迅速化と業務執行能力の強化の面で大きな効果を上げています。また、2002年には取締役および執行役員の任期を2年から1年に短縮し、2004年6月には社外取締役1名を招聘しました。

監査役会は法令、定款に従い監査役の監査方針を定めるとともに、各監査役の報告に基づき監査意見を形成しています。監査役は取締役会にも常時出席し、必要に応じて意見を述べています。このほか、社外の有識者2名によるアドバイザリーボードを設置し、当社の経営を客観的立場からチェックやアドバイスするモニタリング機能を発揮しています。

さらには、コンプライアンス経営を実施するため、2001年よりコンプライアンス委員会を設置し、法令遵守、企業理念の浸透と具現化に努めています。2003年11月に「ナガセグループコンプライアンス行動基準」を制定し、当社グループ役員および従業員に対し2003年12月に十数回にわたり説明会を開催し、周知徹底を図りました。

▶企業価値の増大に向けて

当社は設立以来、「誠実に正道を歩む」という経営理念を貫いてきました。すなわち、社会的な存在としての長瀬産業は、株主、顧客、そしてすべてのステークホルダーの皆さまに対し、誠実で透明性のある経営を通して収益を拡大し、成長を続けることで責任を果たすことが第一と考えています。

株主の皆さまに対しては、現在推進中の「WIT21」達成に向けた取り組みを加速させることで企業価値を増大させ、株主価値の一層の向上に努めています。今後とも皆さまのご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

2004年7月



代表取締役会長 長瀬 英男



代表取締役社長 長瀬 洋

マネジメントディスカッション：「WIT21」重点戦略分野の強化に向けて

NAGASE'S FOCUS ON STRATEGIC SECTORS WILL DRIVE GROWTH

ナガセは「WIT21」の重点戦略分野をさらに強化・深耕するため、2004年4月に新しい体制を敷き、グループの全体最適を追求できる仕組みに変更しました。この特集では、営業担当取締役4名がそれぞれのミッションと事業展開の方針について討議した内容をご紹介します。



(左から)	永島 一夫	取締役 兼 執行役員	電子第一事業部担当、電子第二事業部担当、電子第二事業部長、メディカルケア製品事業部長
	柴田 嘉三	取締役 兼 常務執行役員	営業全般担当
	関子 恭一	取締役 兼 執行役員	営業全般担当
	浅見 栄二	取締役 兼 執行役員	色材事業部担当、機能化学品事業部担当、スペシャリティケミカル事業部担当

▶4つの重点戦略分野の融合

関子：私の任務は営業全般担当と海外事業を担当するという2本立てです。仕事のウエイトとしては、全社営業に8割を割きたいと考えています。営業全般担当とは、社長が的確な経営判断ができるよう補佐し、全体最適に向けてさまざまな施策を打ち出していくことが役割です。

営業全般担当の観点からは、中期経営計画「WIT21」の遂行とともに、5年ないし10年後の姿を描きながら、事業を円滑に推進するうえで人的資源や予算をどうすべきかという環境づくりに力を注いでいくべきだと考えています。

個別担当事業分野については、自動車関連分野で合成樹脂第二事業部を核に化成品や電子も含め約600億円の事業にすることが私のミッションです。さらには海外

事業についても、欧米、ASEAN、そしてグレーターチャイナという3つのくくりで今後どのように経営資源を配分していくかといった戦略立案も行っていきます。

事業部の責任者は事業部長であり、日々の仕事については彼らが全責任を持って業務を執行します。私たちは監督責任ということで、全社最適の視点で仕事の組み合わせややり方を考えるというものです。

「WIT21」が目指すのは従来の組織のくくりにとらわれず、本当の意味で4つの重点戦略分野がグループ全体で融合されながら、それぞれの分野が拡大していくような構造、ある意味では各組織の壁を取り払い、お互いの橋渡し役を担うことで情報を融合させていくことであると認識しています。

柴田：根本にあるのは各事業部が決めたことをしっかりやっけていく、そのうえでプラスアルファの強みを生かした新しい事業構造を構築していこうというものです。

当社でも初めての試みであり、これを円滑に運営するのは大変チャレンジングなことです。気をつけて進めないとラインの業務に口出しすることになり、その組織が混乱してくることも考えられます。しかし、運営がうまくいき情報を融合させることができれば、大きな効果を上げられると思います。

私の個別担当分野では、ライフサイエンス分野を強化するために、関連する事業部やグループ会社をいかに有機的に結びつけていくかがミッションです。これは営業全般担当としても特に知恵を絞るべきテーマです。

浅見：私はケミカルを中心にした3つの事業部の監督責任者として、3事業部と他の事業部とのシナジー効果を生み出して新しいビジネスを創っていくことが最大のミッションだと思っています。市場から求められる機能が商社のモノの提供・斡旋から顧客のビジネスに対する提案や投資という形に変わってきています。今回の組織再編の目的の1つはそれに対応するための組織づくりだと考えています。

化成品、合成樹脂、電子、ヘルスケアというくくりでは、1つの事業部と他事業部が協力してビジネスを展開することに難しさがありましたが、今回の仕組みによってそういった協業がより自由にできるようになりました。ユーザーや協力メーカーに対して実際的で有効な提案ができる素地ができたのではないかと思います。

永島：今、すべてにおいてスピードが求められていますが、中でも私が担当するエレクトロニクス業界はとりわけそのスピードが速く、的確な判断を迅速に行い、パートナーを選び、事業展開していくことが重要です。そのためには顧客指向に徹し、情報を収集し、ビジネスモデルを組み立て、ある程度のリスクを覚悟で事業を進めていかなければならないと考えています。メーカーもすべてを自前のリソースで行うということとはなくなってきているので、商社はメーカーと組んでさまざまな展開ができるのです。例えば中国での生産では現地の人材の雇用、生産管理、品質管理、労務管理などは当社が、そし

て要素技術や生産技術をパートナーのメーカーが役割分担しながら協業を進めていくことが可能で、すでにこのような展開を進めています。

▶ 長期ビジョン「ケミカルを基盤として」の意味するところ

浅見：当社は染料を扱う染料問屋としてスタートしました。染料とか顔料というのはこれまで着色の分野でしか使われていなかったのが、今や成長分野であるエレクトロニクスにも応用されています。このように、新しい素材開発というよりもむしろ用途開発に重点がシフトしてきており、ケミカル自体は今後とも産業の中心になっていくと思われます。そういう意味も含めて、この「ケミカルを基盤として」ということを理解しています。

図子：当社のコアコンピタンスというのはケミカルです。これから大きく離れて突飛なことをしても成功は難しいため、自分たちの強みをベースにして事業の拡大を図っていくということです。もう1つは、いろいろな産業がありますが、大なり小なりケミカルが絡んでいます。例えば、次世代の自動車で燃料電池が開発されるとそこにはケミカルが絡んでいるように、医薬品もしかり、バイオもしかりで、成長産業とか先端産業にはケミカルが主体となっている分野が非常にたくさんあるわけで、当社グループはそこで事業を拡大していきたいという思いが込められています。

柴田：化学はすべての産業の基礎であり、ナガセの長年にわたるケミカル事業を通じて培ってきた人脈や知識は非常に大きな武器になっています。「ケミカルを基盤とする」といっても、電子事業の事業部の中にはケミカルとは一見、まったく関係ない仕事もたくさんあります。しかし、私たちはすべての産業の基盤となっているケミカルという強みや資産を生かして仕事をしているわけで、当社グループそれぞれの事業にメリットがでるといふ啓蒙的な意味もあります。

柴田 嘉三
取締役 兼 常務執行役員
営業全般担当



永島：エレクトロニクス分野はケミカルとかけ離れているというイメージを持たれるかもしれませんが、例えば光学フィルム、半導体ケミカル、エポキシ樹脂、ガラス加工、これらすべてがケミカルを利用して生産、加工しています。一部の製品を除くと、実はケミカルの知識なしで事業展開を進めるのは難しいのが現実です。

▶エレクトロニクス分野における戦略展開

—変性エポキシ樹脂製造会社、長瀬精細化工（無錫）有限公司への設備投資

図子：変性エポキシ樹脂事業は長年国内でやってきた成功事業ですが、今最も成長している中国市場で製造基盤を確立するという戦略です。国内市場は成熟し、これ以上の伸びは期待できませんが、中国市場はこれからどんどん伸びていきます。長瀬精細化工はそこに照準を合わせた設備投資です。また、何年か後には新しい時代がきて技術的にもレベルが高まります。そのときに初めて中国に出ていくのではなく、まず小規模でベースをつくり、将来に備える戦略です。ここで狙っている分野は、例えば電子部品の絶縁材料、電力用、ビルの配電用などです。インフラに関連する部分の需要が急速に拡大しているため、こうした需要に対応して生産力を順次高めていく計画です。納入先のほとんどは中国のローカル企業と台湾系企業です。今のところ原料は日本からの輸出ですが、関税、為替、コスト面から現地調達が緊急課題となっており、その対応を急いでいます。

—携帯電話関連分野

永島：携帯電話は今、全世界で約5億台生産されています。携帯電話の中には液晶ディスプレイ、半導体、電池、水晶などいろいろな部品が組み込まれており、これらの製品の需要が拡大し続けます。当社グループも多かれ少なかれこれら製品にかかわっています。例えばシリコンウエハーや水晶の加工材料、ディスプレ

イ用材料など、自分たちの得意とする分野でビジネスを拡大していきたいと思っています。

パワーアンプについてはグループ会社のギガテック(株)が生産し、当社が販売していますが、次世代の移動通信基地局向け需要が急速に拡大すると見込んでいます。中国ではPHSが急拡大し、これによってギガテック(株)は前期から大きく業績を伸ばしていますが、次世代携帯用アンプのように最先端技術を要するものと、PHS用アンプのように発展途上国に需要があるものとの両方に対応できる体制をつくっています。

—液晶およびプラズマディスプレイパネル市場における存在感

浅見：液晶およびプラズマディスプレイパネル市場は、将来は今の10倍、20倍に成長する市場と見ています。現在も、化成品事業でプラズマディスプレイ用に赤外線をカットする色剤やそれをフィルム化したもの、液晶の反射板に使用されるマスターバッチ、偏光板関連材料、カラーフィルターの顔料など、さまざまなビジネスを展開しています。電子事業ではそれらを使ったモジュールやフィルムを扱い、樹脂事業ではフラットパネルディスプレイ用ハウジングといったように、各事業部がそれぞれ事業展開をしていますが、全社で協業し、ナガセグループ全体としてさらに大きく事業展開していけるようにするのが私たち担当役員の役目であると考えています。

▶協業を推進する方法

柴田：これまで担当者レベルでの情報交換は行われていますが、どうしても点と点の情報交換となっています。協業など全社で取り組むべき戦略テーマについては私たちの監督下で実質的な効果を上げていますが、実際には、役員も実務の状況を把握していなければ的確な判断もできないなど、難易度はかなり高いのです。また協業したグループや関与した人たちが公平に評価されるという事例をつくるのが大切です。人事考課も含め効果的な仕組みをこれから検討していきます。

左：**永島 一夫**

取締役兼執行役員
電子第一事業部担当、電子第二事業部担当、
電子第二事業部長、メディカルケア製品事業部長

右：**浅見 栄二**

取締役兼執行役員
色材事業部担当、機能化学品事業部担当、
スペシャリティケミカル事業部担当

図子:合成樹脂の中にもエレクトロニクス分野で既にビジネス展開しているものがあります。合成樹脂という範疇で捉えているものを、エレクトロニクスの範疇でとらえたら対象となる業務はたくさんあるのです。

柴田:売上高2,000数百億円を占める化学品事業の顧客でエレクトロニクスと関係のない業務をしている会社などほとんどないでしょう。これら顧客の事業構造を詳しく調べたらいろいろな組み合わせができると考えています。

▶ ライフサイエンス分野における戦略展開

柴田:ライフサイエンス分野も40年間事業を展開しています。今問題なのは、医療費抑制策の進展で、治療よりもむしろ健康を維持することで医療費を削減するという動きが広がっていることです。こうした中でナガセのライフサイエンスは、医薬品、機能性食品、化粧品、ハウスホールドという4分野がそれぞれ独立した形で事業を展開してきたため、共通の戦略がありませんでした。戦略立案、数値目標の設定、期待するシナジー効果など、早急に取り組むべきテーマは数多くあります。

当社の医薬関連事業というのは有機合成ですが、この有機合成という切り口ではもう限界にきています。製薬会社は効率面から有機合成は外注化しているという状況の中で、そうした仕事をナガセとして取り込むべきなのか。製薬会社が合併によって減少する一方、医薬品受託製造を行う会社というのはごまんとあるわけで、これまでの「医薬品メーカーに対し、製造受託会社の機能を提供する」という戦略だけでは限界があるのではないかと。この先、6兆円といわれる医薬品市場が減ることはあっても増えることはない。どこの国でも医薬品と食品の間の機能性食品を医薬品とともにひとつくりに提供することによって医者にかからなくても済むような、そういう健康管理を国民にしてもらいたいと思っています。

例えば、ローズマリーの化粧品はナガセが独自に開発した天然抽出物ですが、健康食品にも応用できます。これをもっと純度を上げていけば医薬品としての可能性があるかもしれません。こういうものを軸にして製薬会社との間でパートナー、クロスライセンスをしていくということも考えられます。

そのためにナガセグループがもつナガセR&Dセンターやナガセケムテックス(株)といった強力なカードをさらに有効活用できないだろうか、というところに焦点を当てて取り組むべきでしょう。この業界にはいろいろなサービス、情報のニーズがあることから、それらをビジネスチャンスとして捉えて事業を進めていきたいと思っています。関連会社の(株)MEDICANETは現在、製薬会社に代わって大学病院の先生に臨床試験をお願いして治験データの収集をする事業を展開しています。当社の社員2名を同社に出向させていますが、わずか1年間で病院とのコンタクトが強化され、人的資源の効率化という点からもライフサイエンス事業の1つとして育っているという好事例です。

▶ 自動車関連分野における戦略展開

図子:自動車関連分野は現在、合成樹脂中心の事業となっていますが、まずこの部分の拡大を図ります。(株)デザインアンドダイは自動車部品および金型の設計を行う会社ですが、自動車メーカーの進出が続く中国でデザインから金型製造までを行い、最終的に合成樹脂もしくはそれを使った製品を提供するという垂直型のビジネス展開を拡大しています。

日本の自動車メーカーは日米欧亜の世界4極体制を構築していますが、海外では部品調達など日本国内では果たせない役割をナガセができる、というのが自動車を戦略分野として選んだ最大の理由です。自動車はグローバル展開の最たるもので、これからの最大の注力拠点は中国、米国、中欧。ASEANではタイが重要な拠点になるだろうと考えています。

柴田:自動車メーカーの世界4極体制にすべての部品メーカーが対応するのは体力や人材面から限界があります。海外でのアライアンスなども含め、ナガセグループが入り込めるチャンスは大きいと考えます。

永島:自動車業界にはナガセケムテックス(株)のエポキシ樹脂などを販売していますが、液晶をはじめいろいろな電子部品が使われており、エレクトロニクスとの関連も大きいことから、今後は合成樹脂との協業を推し進めていく考えです。

図子：素材から部品まで合成樹脂事業でのネットワークを活用できるのは当社の大きな資産ですから、合成樹脂プラスアルファを生み出し、自動車業界の中でナガセのプレゼンスを高めていくということは必要だと思います。

浅見：化学品事業での自動車関連はウレタン材料、染料、塗料などで、塗料の生産量の約30%は自動車分野につながっているという構造です。ただし、それら原料販売担当者は自動車関連で仕事をしているという意識はありません。例えば、グループ会社の(株)デザインアンドダイを通じて企画デザインの段階からナガセが入り込む能力を持っているという情報を塗料メーカーに提供できれば、コーティング材料部を強力にバックアップできるのではないかと思います。中国では、こうした動きもこれから強化していくべきでしょう。

▶海外事業の展開

図子：ナガセグループの連結売上高の海外売上比率は高まっていますが、国内市場はこれから飛躍的に伸びることが難しい中で、海外売上比率をどのように高めていくかが大きな課題です。

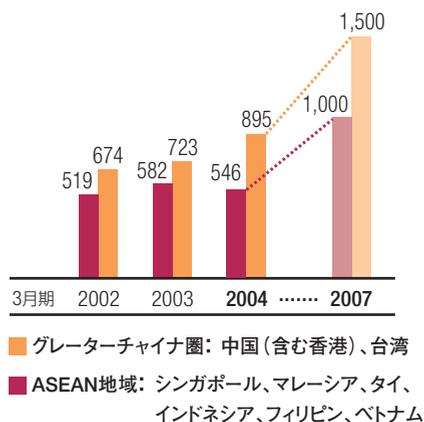
その中で最も伸びているのはグレーターチャイナ圏であ

り、2006年度に売上高1,500億円、ASEANは1,000億円という目標を掲げています。この2市場に次ぐのが欧米です。

柴田：当社の中国本土での事業展開は、改革開放路線が定着した10年ぐらい前からで、それまでは香港を通じてのものでした。大手商社や中国専門商社と比べ出遅れた感があります。ここ3年では7カ所の生産拠点を つくるなどかなりのスピードで事業展開を進めています が、各事業部単独で展開してきたため、トータルな視点 やインフラの最適化という面からは十分ではありません でした。中国はリスクも多い国ですから、売上高 1,500億円を達成するためにはかなりのエネルギーが 必要です。2006年ぐらいまでにある程度の強固な基盤 を確立しなければ、市場で優位な立場に立てなくなると 思っています。

永島：2004年3月に設立した長瀬国際電子有限公司 は、中国の華南地区における生産事業を統括していく会 社であり、ここを中心として生産事業をさらに強化・拡 大したいと思っています。世界の生産拠点はいわゆる グレーターチャイナ圏に集中しつつあり、現地での生産 コストのメリットのみならず、消費地としてのメリットに も魅力があるため事業拡大に向けて順次投資をしてい

グレーターチャイナ圏およびASEAN地域の売上高推移 (億円)



グレーターチャイナ圏におけるナガセグループの拠点網



く計画です。営業拠点の再配置や効率化などの販売体制も重要なテーマです。

浅見: 日系自動車メーカーやその周辺の企業に対して、例えばインターネットを使った在庫管理システムとか、必要があれば倉庫をナガセが持つなどの機能を提供することで海外進出している日系企業をサポートし、ビジネスの拡大につなげることを現在進めています。

永島: 生産はアジアに移っているものの、実際は米国企業がアジアで生産させているものも多いのです。この場合、認定作業はアメリカで行われるため、米国のナガセの機能も非常に重要です。

図子: 新しいテクノロジーやビジネスモデルは欧米から生まれてくるものも未だに多く、そういう意味でも欧米での情報収集を含めた活動をしっかり行うことが、新分野へ対応していくためには重要になってきます。

柴田: 自動車と同様に、医薬品でも中国やインドが欧米の製薬会社の工場になってきています。エレクトロニクス分野ではインドがソフトウェアをアメリカに供給しています。こうした全体の動きを踏まえた戦略展開が重要なのです。

▶「WIT21」達成に向けた決意

図子: 「WIT21」は3カ年の計画ですが、5年先、10年先を踏まえてナガセが拠って立つ基盤、体力を強化していきます。その中でも、人材確保とその育成が最も重要であると認識しています。日本人だけでなく、優秀な中国人社員たちとともにビジネスを伸ばしていく、そういうインフラづくりにも力を注いでいきたいと考えています。

柴田: 従来ナガセは、中期経営計画などなくても、担当者一人ひとりが自らのやるべきことをどんどんやっていくという風土を持っていましたが、変化のスピードが速い今のような環境では一人ひとりの努力には限界があり

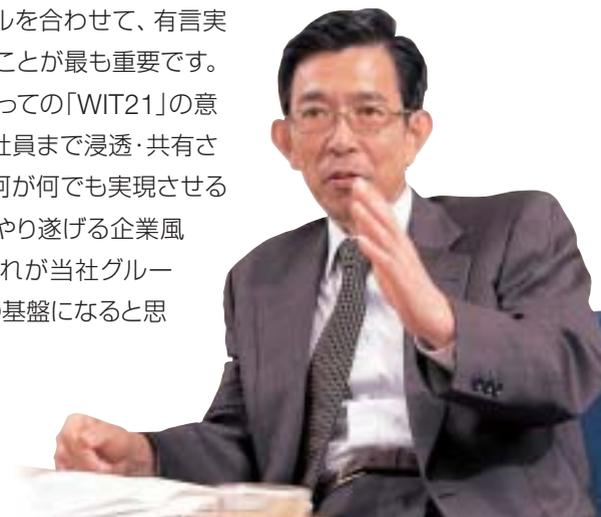
ます。そこで「WIT21」を推進しているわけですが、皆でベクトルを合わせて、有言実行で取り組んでいくことが最も重要です。ナガセグループにとっての「WIT21」の意義をトップから一般社員まで浸透・共有させ、公表した目標は何が何でも実現させるという、強い意思でやり遂げる企業風土を醸成したい。これが当社グループの持続的な成長の基盤になると思います。

浅見: そうした企業文化が根づいたらとてもいい会社になる、同業他

社と大きな差がついてくると信じています。現在のように技術や情報に対する専門性が要求される中で、それに加え広い視野を持った人間が育つような教育システムも必要だと思います。

また、既存事業の強化と新規事業への継続的な投資は大変重要で、これらの手を緩めるわけにはいきませんが、グループ内にある無形の財産である情報、ノウハウを活用し、強いリーダーシップのもとで新しいビジネスをつくっていくことも重要です。ここに私たちの使命があると考えています。

永島: エレクトロニクスは当然これからも大きく伸びる分野であり、またその手ごたえも十分感じています。電子事業以外の事業部や関連会社などのリソースや情報にも目配りして、全体最適を見据えた事業を進めて大きくしていきたいと思っています。ナガセグループのパワーを最大化し、かつ効率のいいビジネスモデルをどんどん構築し、積極的に展開していきたいと考えています。



図子 恭一
取締役 兼 執行役員
営業全般担当

取締役、監査役および執行役員

(2004年6月29日現在)

BOARD OF DIRECTORS, CORPORATE AUDITORS AND EXECUTIVE OFFICERS



後列(左から)

新美 春之
浅見 栄二
岡子 恭一
柴田 嘉三
鶴岡 誠
永島 一夫

前列(左から)

内藤 聰
長瀬 英男
長瀬 洋
長瀬 玲二

取締役

代表取締役会長	長瀬 英男	取締役兼執行役員	鶴岡 誠 (財務・経理・総務担当)
代表取締役社長 兼執行役員	長瀬 洋	取締役兼執行役員	浅見 栄二 (色材事業部担当、機能化学品事業部担当、 スペシャルティケミカル事業部担当)
代表取締役 兼専務執行役員	内藤 聰 (管理全般担当 兼 法務・審査担当 兼 情報企画室長)	取締役兼執行役員	永島 一夫 (電子第一事業部担当、電子第二事業部担当、 電子第二事業部長、メディカルケア製品事業部長)
取締役兼常務執行役員	長瀬 玲二 (ナガセケムテックス(株) 担当)	社外取締役	新美 春之 (昭和シェル石油(株)代表取締役会長)
取締役兼常務執行役員	柴田 嘉三 (営業全般担当)		
取締役兼執行役員	岡子 恭一 (営業全般担当)		

監査役

常勤監査役	柏田 裕弘 岡部 俊輔 山下 秀男	非常勤監査役	木村 榮作
-------	-------------------------	--------	-------

執行役員

ナガセケムテックス(株)担当	金籠 武夫	ASEAN地区担当	菅 正道
ビューティケア製品事業部長 兼 ライフサイエンス事業推進室長	小野 誠	合成樹脂第三事業部長	北口 治
名古屋支店長	馬場 信吾	ファインケミカル事業部長 兼 研究開発センター担当	野尻 増浩
人事・業務推進担当	倉光 幸司	合成樹脂第二事業部長	日高 政雄
総合企画室長	岡本 隆	機能化学品事業部長	山口 俊郎
合成樹脂第一事業部長 兼 中国地区担当	小澤 進		

コーポレート・ガバナンス

EFFECTIVE CORPORATE GOVERNANCE

当社は、「誠実に正道を歩む活動」を経営理念として掲げています。この理念の実践と継続的な企業価値向上のためには、経営における「迅速な意思決定と実行」、「透明性の確保」が重要と考え、コーポレート・ガバナンスの強化にも積極的に取り組んでいます。

▶ 業務執行・監査の仕組み

当社は監査役会制度を採用しています。取締役会は社外取締役1名を含む10名の取締役で構成しています。取締役会は月1回の定例会を開催し、「経営方針・戦略の意思決定機関および業務執行を監督する機関」として明確に位置づけています。

監査役会は社外監査役2名を含む4名の監査役で構成しています。取締役会同様、月1回の定例会を開催し、法令、定款に従い監査役の監査方針を定めるとともに、各監査役の報告に基づき監査意見を形成し経営に具申しています。また、取締役会にも常時出席し、必要に応じて意見を述べています。

また、2001年6月から執行役員制度を導入し、現在、19名を執行役員（うち取締役兼務者8名）に任命しています。執行役員会は、業務の遂行について迅速な意思決定を行う機関として月1回の定例会を開催しています。

このほか、当社の経営を客観的に評価してもらい、チェックやアドバイスを受けることが重要と考え、アドバイザリーボードを設置、2名の社外有識者がアドバイザー

となっています。公認会計士監査は、新日本監査法人に依頼しており、公正不偏な立場から監査が実施されています。

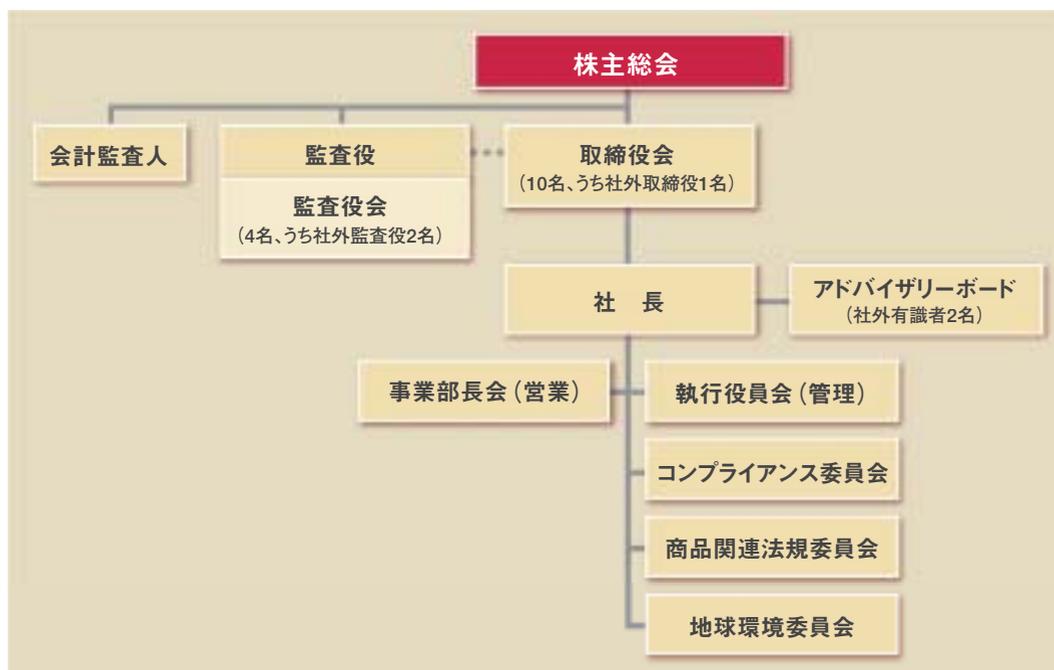
また2004年6月29日開催の定時株主総会では社外取締役として、国際的視野と豊富な経営経験をもった昭和シェル石油（株）の代表取締役会長の新美春之氏を招聘しました。

なお、社外取締役および社外監査役に関しては、当社との間には人的関係、資本的関係または取引関係その他の利害関係はありません。

▶ リスク管理体制の整備の状況

コンプライアンス経営を実施するため、2001年よりコンプライアンス委員会を設置し、法令遵守、企業理念の向上に努めています。2003年11月に、「ナガセグループコンプライアンス行動基準」を制定し、当社グループの役員および従業員に対して周知徹底を図っています。2003年12月にはこれに関する説明会をナガセグループ全体で十数回開催しました。

コーポレート・ガバナンス体制



ナガセのCSR (企業の社会的責任)

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

当社は、「社会の構成員たることを自覚し、誠実に正道を歩む活動により、社会が求める製品とサービスを提供し、会社の発展を通じて、社員の福祉の向上と社会への貢献に努める」を経営理念に掲げ、これに則った活動を積極的に推進しています。

当社は、技術・情報企業としての強みを生かして、社会が求める製品とサービスを創出し、提供していくことが社会的貢献活動の一つだと考えています。また、全社的な活動の一つとしてISO14001に対応した環境保全活動の全事業所、ナガセR&Dセンターでの展開、地域との共生や科学技術発展への貢献など、地道に社会貢献に取り組んでいます。

▶環境保全への取り組み

当社は環境方針に「環境に配慮した事業推進」を掲げ、エコビジネスの拡大と創出を通じて環境保全に貢献していくことを目指しています。こうした観点から、技術・情報企業としての強みを生かし、さまざまな取り組みを行っています。第1に、グリーンケミストリーやクリーンプロダクトという側面から環境汚染の未然防止に取り組み、大気汚染、土壌汚染、水質汚染の予防につながる有害物質の代替品などの紹介や化学品の安全性に関する情報提供を行っています。

第2に、「ゼロエミッション」達成のための支援を行っています。「ゼロエミッション」は1994年に国連大学が提唱したコンセプトで、社会全体での廃棄物(Emissions)をゼロにするという考え方です。このゼロエミッションに対する当社の具体的な取り組みとして、薬液管理システムと廃溶剤回収システムの開発があります。薬液管理システムは、半導体やLCD製造過程における薬液の性状をモニタリングし、成分を調整して、安定的な工程を確保するとともに、薬液の使用量を大幅に削減するものです。廃溶剤回収システムは、単独の企業ではゼロにできない廃溶剤を精製回収し、別の産業での利用を図るものです。

また、環境負荷低減に寄与するエコマテリアル・機器・システムの提案などを積極的に行っています。最近の動きとしては、東南アジア域内の液晶、半導体および

電子デバイス製造に使用される関連ケミカル(薬液)の生産と使用済みの薬液をリサイクルする生産会社を2001年9月、シンガポールに設立しました。この会社の特長は、自ら生産販売したケミカル(薬液)の使用済液を回収再生、再利用することによって限られた資源の有効利用を図っている点です。これによって廃棄物も少なくなり、環境負荷の低減につながります。同社は、シンガポール政府が同国にとって有益でかつ新規の企業に与える特典「Pioneer Status」を取得しました。

ナガセグループは、日本、韓国、台湾、シンガポールといった生産拠点をネットワークで結び、アジア全域で環境に優しい液晶、半導体および電子デバイス製造に使用されるケミカル(薬液)の製造販売、廃ケミカルの回収再利用を行っています。

さらに、ナガセでは、環境方針の一つとして「社会との共生」を掲げ、環境保全活動を実施している外部組織への参画・協力協賛などの支援を行っています。具体的には、日本経団連・自然保護協議会、日本貿易会・地球環境委員会、大阪商工会議所・環境問題研究会などへの参画です。また、日本橋小舟町会のリサイクル活動に参加し、ささやかではありますが地域社会への貢献活動をしています。



環境配慮型新木質素材
「ぶらすっど」



薬液管理システム「ケミカルマネジメントシステム」

▶科学技術の発展への貢献

当社は古くから、化学工業界にとどまらず、医薬業界など各方面に新しい用途開発をもたらす酵素および有機合成の技術開発に携わってきました。このような活動を通じて、生化学および有機化学分野の基礎研究が重要であるとの認識に立ち、広くわが国の科学技術振興の一助となるべく、創立70周年を記念し、(財)長瀬科学技術振興財団を設立しました。

1989年4月に科学技術庁認可の特定公益法人として設立された同財団は、生化学および有機化学などの分野に関する研究開発や国際交流を助成することで科学技術の振興を図り、これによって社会経済の発展に寄与することを目的に活動しています。活動の内容は、研究者に対する研究助成、国内外の学会への派遣、講演会開催の

支援などで、これまで研究助成251件、国際交流支援178件、金額にして約6億7,650万円の活動を行ってきました。(国際交流助成については、2004年度より中止となっています)

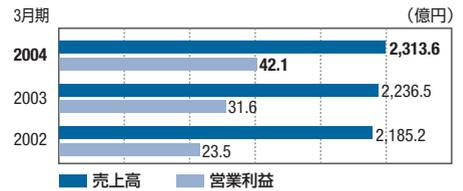
この間、助成を受けた研究者は国際酵素工学会賞、日本化学会賞、生物工学会論文賞などを受賞し、生化学および有機化学分野で活躍されています。また、国際ヒトゲノム会議、国際有機化学会議、国際光合成会議などへの参加にも助成を行い、学会の発展に寄与しています。生化学と有機化学の研究開発は、化学工業会にとどまらず各方面に新しい用途開発をもたらし、その成功は科学技術の発展と人類の福祉に多大な貢献をするものと考えています。

2004年 研究助成一覧表

氏名	現職	研究テーマ
<生化学>		
萩野 千秋	金沢大学大学院自然科学研究科 助手	リン脂質代謝酵素によるリン脂質の機能性改質とその医工学分野への適用
尾仲 宏康	富山県立大学工学部生物工学研究センター 助手	放線菌由来複素環抗生物質の生合成研究および新規物質創製への展開
神谷 典穂	九州大学大学院工学研究院 助教授	翻訳後修飾酵素を利用した機能性タンパク質アレイ化技術の開発
神崎 浩	岡山大学大学院自然科学研究科 助教授	微生物由来ペプチド系二次代謝産物生合成の関与する新規酵素群に関する研究
清水 浩	大阪大学大学院情報科学研究科 教授	生分解性高分子ポリヒドロキシアルカノエート生産菌の代謝モデル構築
中山 亨	東北大学大学院工学研究科 助教授	植物酵素の細胞内区画化の新規メカニズムの発見と解明
八木 孝志	大阪府立大学先端科学研究所 教授	化学物質に応答するヒト遺伝子発現系を有する酵母株の樹立とその利用
吉村 徹	名古屋大学大学院生命農学研究科 教授	動物型アミノ酸ラセマーゼの構造と機能
<有機化学>		
及川 英秋	北海道大学大学院理学研究科 教授	環化酵素を用いたインドールアルカロイドのコンビナトリアル合成研究
大江 浩一	京都大学大学院工学研究科 教授	カルベン・ナイトレン錯体の原子効率的発生法とその応用
大熊 毅	名古屋大学物質科学国際研究センター 助教授	配位子の特性を活かしたケトン類の不斉水素化触媒の開拓
大和田智彦	東京大学大学院薬学系研究科 教授	疎水性分子認識を介するヘリックスペプチドの自己集合組織化
小西 克明	北海道大学大学院地球環境科学研究科 助教授	π 相互作用を機軸とする有機化学的手法による半導体無機クラスターの機能制御
佐々木 誠	東北大学大学院生命科学研究科 教授	細胞毒性ポリエーテル系天然物の全合成と構造活性相関研究
村田 道雄	大阪大学大学院理学研究科 教授	合成天然有機分子をプローブとして用いた膜タンパク質の機能解析

CHEMICALS

化成品事業



当期の化成品事業は、自動車関連のウレタン事業、スペシャリティケミカルでの油剤関連特殊化学品および塗料関連の売上が伸長し、売上高は前期比3.4%増の2,313億6千万円、営業利益は33.1%増加し42億1千万円となりました。

▶ 色材事業部

色材事業部は、色の流行にかかわる色材、光やデータ表示(イメージング)など情報伝達の最先端材料など、「色と光」に関連する材料やシステムを提供しています。日本市場が構造転換を強いられる中で、顧客のグローバル化に対応して、広く海外の市場に対しても積極的に事業を展開しています。

(2004年4月より、当期までの染料部、機能化学品事業部の機能色材部、コーティング・イメージングマテリアル事業部の画像・記録材料部を色材事業部に統合しました。)



ナガセの発祥が染料事業であり、これまで別々に育ってきた事業が今回統合され、色と光に関連する商品で構成された当事業部は、当社の中核の一つをなす存在です。色から派生してその関連材料まで一貫して扱っている商社は当社だけであり、商社でなければできない事業です。将来、「色のナガセ」といわれ「色と光」にこだわったユニークな存在になることを目指しています。

色材事業部長
花本 博志

ム」を切り口としたビジネスは、液晶用反射シート、地下鉄などのプリペイドカード用や飲料缶、リライトカードなどの用途展開が着実に広がっています。

画像記録材料関連では、フラットパネルディスプレイ用色素やインクジェット・トナーが好調だった結果、感熱紙、感圧紙用材料の国内販売の減収を補い、増収増益となりました。国内市場は不調でしたが、アメリカでの感熱色素の製造合併事業は好調に推移し、大きく計画を上回りました。

戦略と成果

繊維用染料関連は国内市場が縮小傾向にありましたが、SARSや円高の影響から海外へ移転した繊維加工が一部国内に戻ったこと、メーカー、顧客間のサプライチェーン再編によって当社の受注が増えたこと、さらには中国向けの繊維用コーティング分野が軌道に乗るなどのプラス要因もあり、染料関連全体の売上は横ばいとなりました。

業界や国境に関係なく繊維に関するビジネスを提案する「BOAT21 (Borderless Action in Textile Field)」プロジェクトは2年目を迎え、染料販売を担当する子会社である長瀬カラーケミカル(株)に海外営業部を設置して、中国を中心としたアジア展開を本格化させました。

特に、日系の繊維メーカーとタイアップして海外工場へ同社の技術者を派

遣、企画からものづくりまでサポートする活動を開始しています。中国では提携先企業の品質管理向上を目的に上海テクノセンターを稼働させ、当社が培ってきたノウハウを提供しています。

また、環境対応型染料では、当社オリジナル商品である「デナウール(DENAWOOL)」に続いて「デナプラ(DENAPLA)」を発表し、市場の注目を浴びています。

機能色材関連では、国内でカラーフィルター用途の旺盛な需要に支えられ、また海外ではこれまで仕掛けてきた中国関連事業が順調に成長した結果、増収増益となりました。

当期、透明性の非常に高い耐候性有機顔料の分散体を、成長が続く携帯電話や屋外で使われる意匠性の高い用途へ拡販を開始しました。これは「色」と「混ぜる技術」の融合により初めて商品化できたものです。また、「色とフィル

今後の展開

国内の繊維用染料市場は量的には横ばいが続きますが、ニーズの多様化にともない顔料や色素に関連した色の用途や役割がますます広がっています。当社の長年にわたる経験と知恵でさまざまなビジネス展開が可能であり、少量で意匠性の高い商品から大量生産型商品まで、色材を広くカバーした事業拡大を図っていきます。2001年から展開している機能性色材を使ってユーザーと一緒に色を創ってゆく「カラー工房」の展開にさらに注力していく予定です。

海外では、中国での製造販売のパートナーとして日系企業を中心に現地の販売力を強化します。印刷関連でも、中国での日本市場向け印刷ビジネスで

は、前期に続き当期も新たに大手ゲーム・玩具メーカーからプレイングカードの印刷を受注しました。今期から資材調達もナガセが担当することになりました。

光にかかわる事業は今後の成長が見込める分野です。当面はフラットパネルディスプレイやDVD-R関連の色素およびその応用製品を中心に売上高を伸ばしていきます。

感熱紙関連の事業は、材料を中国で調達する中国ソーシング化を推進し、グローバル市場への拡販を強化していきます。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

新しい印刷製版技術であるコンピュータ・トゥ・プレート(CTP)に使用される新規商品の数々は、「知恵をビジネスにする」好例として育ちつつあります。CTPは、既に積極的に取り組んでいるオンデマンド印刷のインクジェットプリントや昇華型印刷と並んで産業構造を変えてしまうといわれるほど可能性がある技術で、写真製版未来系として注目されているものです。この分野で当社は、コダックの製品を扱ってきたこともあり、関連ノウハウおよび商品調達ネットワークを持っており、印刷インキ、紙やフィルムなどの被印刷物、印刷プロセスの材料まで幅広く扱うナガセの総合力が発揮できる分野です。現在は海外市場向けなどにCTP用の原料を販売していますが、将来的にはナガセが培ってきた知識、ネットワーク、技術を活用し、CTP関連の事業拡大を図っていく計画です。

最近注目を集めている印刷技術CTP



▶ 機能化学品事業部

ケミカルを基盤とする当社のコア事業を担う機能化学品事業部は、コモディティ製品から高付加価値製品まで幅広い石油化学製品を扱い、さらなる事業基盤の強化を通してナガセの存在意義の向上に貢献しています。さらに、顧客のグローバル化に伴い輸出や海外生産にも注力、ナガセグループの総合力を活用し、他の事業部や関係会社との連携による新規ビジネスの開拓にも力を入れています。

(2004年4月より、当事業部は従来の機能化学品部にコーティング・イメージングマテリアル事業部のコーティング材料部を併せた組織になりました。)



当事業部はケミカル関連事業の母体をなす部門です。今回のコーティング事業と機能化学品事業の統合には、事業部間のシナジーを出すという狙いがあります。これまで機能化学品部は、主として化成品中間体メーカーに原料を納入し、製品化された商品をコーティング材料部が仕入れて塗料・インキ業界に販売するという関係でした。これらを一つに編成したことで、原料から製品までの質の高い情報発信と提案による、幅の広い営業展開が可能になりました。今後は他事業部との連携を含め、新しいビジネスモデルの確立に注力していきます。

執行役員 機能化学品事業部長
山口 俊郎

J. Yamaguchi

戦略と成果

コーティング材料部は、塗料・インキ業界の日本国内成長率がほぼ横ばいであったにもかかわらず、これまで行ってきたダウケミカルやイーストマンケミカル製品などの輸入品の販売強化、開発機能や顧客サービスの充実などの事業基盤の強化策が奏功し、前期を上回る売上高を達成、シェアを高めています。

特に、前期から開始した複数の顧客貨物をも一つのコンテナに取りまとめて海外輸送することにより、顧客の物流コスト削減、輸出業務低減を可能にした

物流支援サービス「ウィークリー・フルコンテナサービス」も着実に成果を挙げています。

また、他部門との連携により、原料だけでなく海外における塗料製品の販売のサポートを開始したことも、顧客のニーズに応え、その満足を得た好例です。こうした当社の総合力を生かした提案が、国内事業にも好影響を与えています。

機能化学品部はウレタン事業、フィルター事業、コモディティ事業、機能樹脂添加剤事業で構成されています。ウレタン

事業は、中国を中心とする自動車業界向けの海外展開を積極的に進めた結果、好調に推移しました。顧客と合併で中国に設立したウレタン製品製造の東洋佳嘉(寧波)海綿制品有限公司と広州倉敷化工製品有限公司は、2002年から本格稼働しました。現在フル操業が続いており、生産能力の増強を計画しています。

フィルター事業は樹脂分野において、特許を生かした自社製品の「デナフィルター」の販売および洗浄ビジネスが好調に推移しました。

一方、コモディティ事業は海外市場へのシフトを進めていますが、イラク戦争やSARSの影響で展開が遅れ、伸び悩む結果となりました。また機能樹脂添加剤事業も、韓国向けを中心に輸出が落ち込み、前年を下回りました。

環境にやさしい製品や環境浄化ビジネスへの取り組みとしては、現在事業基盤の構築を進めています。従来型塗料はVOC(揮発性有機化合物)と呼ばれる溶剤を大量に使用するため、大気汚染

の原因となっていました。 「低VOC化」、 「水系化」を促進する新規溶剤を開発し提案を行っています。 また、塗料用顔料の生産過程で出る副生成物を利用する土壌・水浄化対策関連ビジネスもエンジニアリング会社、ゼネコン会社と共同で展開しています。

さらに、前期から開始したCS(カスタマー・サティスファクション)向上に向けた顧客調査が有益であったことから、当期は調査対象を顧客企業の購買担当者から技術担当者まで広げ、海外現地法人でも実施するなど、調査範囲を拡大しました。これらの多面的で客観的な評価・分析結果を生かして、顧客や市場により密着した事業活動を行っています。

今後の展開

昨年低調な結果となったコモディティ事業と機能性樹脂添加剤事業については、他事業部および事業部内のシナジーを生かした戦略の再構築による事業強化を図り、ウレタン、フィルターに続く新しいビジネスモデルを開発していきます。海外展開については、①国内顧

客の中国、ASEANでの生産移転に伴う支援強化プロジェクト、②グローバル・サプライヤー製品の国内展開に続く中国展開強化プロジェクトを進めています。機能化学品事業全体としては、顧客指向を徹底し、当社のグループ機能を活用することで、現在の海外売上高比率を早期に引き上げていく計画です。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

中国で生産を開始した倉敷紡績(株)との合併会社、広州倉敷化工製品有限公司と(株)東洋クオリティワンとの合併会社、東洋佳嘉(寧波)海綿制品有限公司は、自動車などの成長産業の好調を受けてフル操業が続き、売上高は好調に推移しました。今期は生産設備の増設も計画しており、さらなる成長が期待されます。



▶ スペシャルティケミカル事業部

スペシャルティケミカル事業部は、界面活性剤とその他化学品中間物などの有機合成業界に対してエレクトロニクスケミカル、ハウスホールド原料、界面活性剤、フッ素ケミカル、シリコンなどを提供しています。徹底した顧客・業界指向により、事業の高付加価値化と販売組織の生産性向上に力を注いでいます。

(2004年4月より、当事業部は機能化学品事業部から独立しました。)



当事業部では顧客と仕入先に事業を提案していくことができる「専門家集団」を目指しています。付加価値の根幹をなすのが個人・組織のアクティビティ(行動力)であり、アクティビティの質と量が拡大すればおのずと専門家集団になることができ、商権も拡大します。このため、ITの活用やサポート部隊の強化も含め組織力の向上に努めるとともに、営業担当者のハイレベルな専門能力育成にも長期的視点で力を入れています。

スペシャルティケミカル事業部長
三橋 一夫

提供事業へと事業内容を拡大しています。特に、エレクトロニクスとエネルギー市場をターゲットに基幹事業の協力会社や得意先、さらには電子事業部との協業によって製品の開発に力を注いでいます。現在進行中の一例として、当事業部のお客さまに対しナガセケムテックス(株)が製品の製造を依頼し、電子事業部が販売するというビジネスモデルが実績を挙げています。また、自動車関連市場に対しても、今後ニーズが顕在化することが予想されるケミカル製品も開発しています。

戦略と成果

当期の業績は、ナガセケムテックス(株)製の特殊エポキシ化合物の輸出は横ばいでしたが、国内油剤関連の特殊化学品が増加したほか、中国からの輸入品販売も拡大し、売上高、営業利益ともに増加しました。

当事業部の事業戦略は、売上の拡大よりも高付加価値化や効率化による利益率の向上にあります。この取り組みの結果、利益率については化成品事業の中では最も高い事業部の一つとなっています。

有機合成事業と界面活性剤事業の2つを核に顧客を選別し、顧客指向の販売活動を徹底しています。また、ナガセケムテックス(株)の機能化学品事業部とタイアップして同社製品をいかに展開していくか、輸出入も含めた戦略を立て販売活動を行っています。また中国展開では、技術者の派遣、独自分析機能・専用工場などをもち、ナガセとしての機能を発揮しながらビジネスの構築を目指しています。

さらに、基幹事業についてもこれまでの原料納入中心から、アプリケーション

今後の展開

今期も引き続き、ニッチな分野で当社グループの情報力、展開力を活用して利益性の高い事業展開をしていきます。「WIT21」の目標を1年前倒しで達成できる見込みであり、次の中期計画をいらんで、利益の1.5倍から2倍を目指した中期的な事業戦略も検討していきます。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

当事業部で特に注目しているものに有機合成の新素材開発があります。有機合成でターゲットとなる有望分野は自動車、エレクトロニクスケミカル、次世代エネルギーデバイスなどが考えられます。これらの素材開発は、異なる分野の企業との共同作業で将来ニーズの探索や対応の可能性、必然性を検討しつつ具体的な開発までを行うというものです。開発テーマを顧客に披露し、可能性が出た段階で顧客企業と一体となって開発し、トライ&エラーを経て画期的な素材開発につなげていきます。



▶ ファインケミカル事業部

当事業部では「WIT21」の重点戦略分野であるライフサイエンス分野にかかわる医薬、バイオ製品および農薬、生活環境関連など、機能的な商品・サービスを幅広く提供する事業活動を展開しています。



当社独自の醗酵技術を機能的食品、健康食品に活用する狙いから、他メーカーや当社ビューティケア製品事業部と協業し、ライフサイエンス分野での新規事業の発掘にも力を注いでいます。商社とメーカー双方におけるこれまでの経験を生かし、ライフサイエンス分野の中核を担うファインケミカル事業部の医、食、住関連事業の開拓・深耕によってナガセグループの総合力を一層高めるよう取り組んでいきます。

執行役員
ファインケミカル事業部長兼
研究開発センター担当
野尻 増浩

戦略と成果

当期のファインケミカル事業の売上高は、新薬中間体の販売が拡大し、欧米向け食品添加物の輸出減を補ったことにより、全体としては増加しました。

製薬業界では世界的規模でM&Aが進行しており、製薬会社の減少にとまない開発される新薬の数も減少傾向にあります。一方、国内では2005年に予定されている薬事法の改正により、製薬会社の製造委託は拡大するものの、その受託競争が激化しています。一方、新薬の中間体開発・製造受託を中心とした事業を展開しているナガセケムテックス(株)の福知山工場では、c-GMP に適合

した小規模製造設備が完成し、当期から稼働しています。

ナガセグループが豊富な経験を持つ酵素関連事業では、単に酵素を原料として提供するだけでなく、自社開発のユニークな酵素を応用した高機能素材の開発や当社の強みである有機合成技術と酵素・醗酵技術の融合により高付加価値な醗酵生産物を受託生産するビジネスに力を注いでいます。

試薬関連事業では、ヘルスケア事業の試薬関連ビジネスを当事業部に統合し、製薬・創薬企業への新規試薬の販売など、シナジー効果の創出を図る体制としました。当期はまた、当社ならび

に栄研化学(株)、米ポリメドコ社の3社で便潜血検査用試薬および装置を米国で販売する契約を締結しました。栄研化学(株)が生産するこれら製品を、当社を通じてポリメドコ社に委託販売するというものです。5年後に200億円規模に成長するといわれる米国での販売権を取得し、ポリメドコ社の販売網を活用した事業拡大を図っていきます。

農薬関連では、中国およびインドからの中間体輸入ビジネスが拡大基調にあり、今度とも力を注いでいきます。

今後の展開

医薬受託メーカーにとって競争が激化する環境の中、現在の柱である新薬の中間体事業に加えて新たな戦略・方向性についても再検討しています。

当社グループのナガセ医薬品(株)は注射薬製造に特化しており、原体や中間体にとどまらず、製剤までを製造できるグループ力をうまく活用したビジネス展開も視野に入れた医薬品受託事業の再構築を進めていきます。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

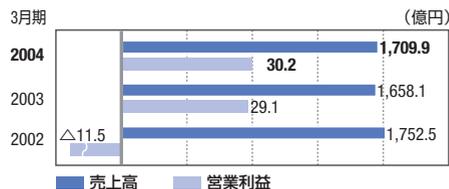
当事業部では、非天然型アミノ酸の量産に向けた取り組みを開始しています。非天然型アミノ酸とは、単に天然型アミノ酸の鏡像体との意味だけではなく、天然に存在しない α 、 α 二置換アミノ酸なども含む広義の非天然型アミノ酸を指します。京都大学の丸岡啓二教授が開発した高機能キラル相関移動触媒を利用して非天然型アミノ酸だけを狙ってつくる技術が可能になりました。2005年までに量産技術を開発し、医薬中間体として、また創薬用試薬として製薬会社などに販売する方針です。2008年3月期には50億円の事業に育成していく計画です。



非天然型アミノ酸の一例

PLASTICS

合成樹脂事業



当期の合成樹脂事業は、日本からの輸出は減少したものの、グレーターチャイナ圏での販売が現地調達品を中心に拡大し、売上高は前期比3.1%増の1,709億9千万円、営業利益は前期比3.7%増の30億2千万円となりました。

▶ 合成樹脂第一事業部

合成樹脂第一事業部では合成樹脂関連の新規事業の創出や輸出、海外事業拡大の役割を担っています。国内外の多様な市場・業界を対象に合成樹脂、副資材、包装材料、機械・設備、ソフトウェアなどの製品を展開しています。



取引先メーカーからの商社に対するニーズは、単に製品を購入するだけでなく、海外展開の際のコーディネーションも含め事業全般にわたる対応、いわゆるビジネスパートナー機能に変わっています。国内外の多くの子会社や人脈・ネットワークを強みとする当社グループの対応力に対する取引先の信頼が高まっています。こうした取り組みは合成樹脂事業にとどまらず全事業と協業することで、より付加価値の高いビジネスモデルとして展開していくことが可能であり、今後もより一層注力してまいります。

執行役員
合成樹脂第一事業部長兼中国地区担当
小澤 進

ご好評をいただいています。

ナガセ本体とグループ会社との役割を明確化することで、総合力を発揮する取り組みも行っています。新規事業の創出や高付加価値の事業は本社で行い、軌道に乗っている既存事業についてはできるだけ連結会社に移管しています。2003年10月には、ナガセプラスチックス(株)(2004年4月にナガセプラスチックス販売(株)から社名を変更)へ売上高100億円の事業を移管し、これを受けて同社では合成樹脂関連の人員を増強しました。

戦略と成果

顧客のグレーターチャイナ圏への生産移転が進行する中で、機能性樹脂の海外販売は、販売拠点の拡充による営業力強化が奏功し、売上高は増大しました。デジタル家電用の液晶導光板関連部材および成形機の輸出も台湾を中心に大きく伸長しました。

一方、光学ディスク用途向けの輸出品は、価格競争の激化により減少し、また東南アジアでの販売も、顧客が生産拠点を中国へ移転した影響もあって減少し、全体としては微増にとどまりました。

電気・電子機器用途関連は、携帯電話用途への販売が拡大したほか、新規に産業用電子機器の部品ビジネスを開始した結果、好調に推移しました。

グレーターチャイナ圏での事業展開では、成長著しい上海を中心とした華東地域で総合的かつ効率的な製品供給を可能とする事業基盤を整備しました。すなわち、従来からの取引先であ

る台湾系企業との合併会社を事業統合したのをはじめ、組織の強化を図り、日系、台湾系、現地系による複雑な需給体制が構築されつつある同地域での競争力を強化しました。

グループ生産会社との協業も進展しています。加工メーカーの寿化成工業(株)との合併会社、長瀬精密塑料(上海)有限公司ではコンピューター向けのメモリーモジュール用トレーを生産していますが、当期は当社の販社との連携により売上も順調に伸び、今期は増設も計画しています。

エンジニアリングプラスチックのコンパウンディングメーカーであるセツナン化成(株)では、同社が仕事を受注する場合は、その樹脂販売を当事業グループが担当し、加工から販売まで一貫して当社グループが担当するビジネス展開に力を注いでいます。顧客にとっても加工、販売、そして展開するすべての地域を1社に委託できることから

今後の展開

「WIT21」で掲げたグレーターチャイナ圏での事業拡大、コア事業の再構築を引き続き推し進めていきます。2003年11月に設立した天津長瀬国際貿易有限公司は、自動車用樹脂の販売会社として発足しましたが、自動車以外のさまざまな分野での商談が出ています。広大な中国全土をカバーする拠点がそろったことで、新しいビジネスモデルの展開を他部門と協業し、強力に推し進めます。

海外事業に関しては、事業部間や現地法人と担当エリアが重複している部分も見られます。今後はこれらの見直しを行い、より効率的・効果的にグループ力を発揮できるビジネスモデルを構築していきます。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

グレーターチャイナ圏における合成樹脂事業基盤の整備・充実が大きく進展しています。現在、圏内に製造拠点7カ所、販売拠点7カ所で事業を展開しています。当期は販売会社の上海華長貿易有限公司の統合・強化、非日系ユーザーとの関係強化、各拠点での人員増強など、ビジネスを本格的に展開する基盤を整備しました。現地スタッフの教育にも積極的に取り組んでいます。現地採用した台湾、中国の新入社員にナガセ本社で13カ月にわたる教育研修を受けさせています。また、当社の経営理念はじめナガセのDNAを受け継ぐことも含めたトレーニングを当期より実施しています。



▶ 合成樹脂第二事業部

当事業部は、「WIT21」の重点戦略分野の一つである自動車関連の原料・製品を扱っています。すなわち、プラスチック原料、製品、成型機械、附属設備装置の販売のみならず、「異業種連合による世界最適調達」というコンセプトのもと、(株)デザインアンドダイが中心となり、部品設計・試作・金型まで一貫して提供できる体制を整え、さらに顧客の海外拠点における購買代行に至るまで、グローバル展開している自動車産業各社とのビジネスを、国内外で広範囲に事業展開しています。



日系自動車メーカーが進出する海外の地域すべてに当社の拠点があるかどうか、自動車専門要員がいるかどうか、これがビジネス展開上重要な条件になってきています。このため、従来各事業部がそれぞれに展開してきた現地グループ会社を、事業部を越えて活用し、顧客ニーズにこたえています。このほか、化成品、電子そして合成樹脂が協業して同一の顧客をさまざまな切り口で攻める協業営業も進めています。

執行役員
合成樹脂第二事業部長
日高 政雄

自動車メーカーの系列が崩壊しつつある今、当社のビジネスチャンスは拡大しています。自動車メーカー各社はコストダウンと開発期間の短縮化、デザインや部品調達までを含めたアウトソーシング化といった要求がますます高まってきています。こうした要請に対応できるのが当社グループの強みであり、部品設計から金型の受注、その材料、製品調達までの一貫したビジネス展開によって今後の事業発展が大きく期待されます。

戦略と成果

当期は、海外事業の売上高が前期比30%以上と大きく伸長したほか、国内でも顧客指向を徹底し、購買代行機能を充実させた結果、全体の売上高は大きく増加しました。

戦略としては、商材、地域、協業、アライアンスを時間軸でくくり、選択と集中により国内外の自動車ビジネスを拡大していきます。その一つの例として(株)デザインアンドダイでは、部品設計のデザインから試作、量産金型までを請け負うという新しいビジネスモデル

が順調に拡大しました。完成車メーカーだけでなく部品メーカーの海外進出に合わせ、2003年10月にはデザインアンドダイUSA社にも資本参加、また、中国にも長瀬塑料製品設計(天津)有限公司を設立し、日系メーカーはもとより、将来的には中国の国産メーカーや欧米メーカーへの展開も見込んでいます。

顧客の海外進出に歩を合わせ海外拠点の充実・強化にも力を注ぎました。ロンドンの駐在員事務所を本社直轄の支店として事業活動ができる体制にしたほか、2003年11月には天津長瀬国際貿易有限公司を設立しました。

今後の展開

今後は、従来の商材のみでなく、新規ビジネスモデルの拡大、アライアンスによるビジネス拡大、製品ビジネスの拡大を目指します。また、他の事業部とも連携しながら、吸音性や消臭性のあるシート、クロス、環境にやさしい樹脂の開発など、高付加価値製品を開発・提供していくことでお客さまにとって最適なソリューションを提供していきます。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

ナガセグループの総合力を生かした新しいビジネスモデルとして、英国にある日系自動車メーカー向けに、当社グループのインドネシア工場で大規模プラスチック製品を製作し、これをロンドン支店がカンバン方式で納入するという、材料、部品調達から製品管理まで、すべてのプロセスに当社グループが関与し、完結させるビジネスを開始しました。お客さまからは「ナガセでなければできなかったプロジェクト」との高い評価をいただいています。



プラスチック製品
「ビルトインキャンピングテーブル」

▶ 合成樹脂第三事業部

当事業部では「エコライフ(環境生活)」をコンセプトに新しいビジネス展開をしています。人の暮らしや住まい・環境に関する分野で、建材・住設・OA家電メーカーといった生産財企業に素原料を供給する川上から、自社商品を中心にゼネコン・流通業者を経由し、あるいは直接最終顧客に製品・サービスを提供する川下まで、一貫したビジネス体系を構築し事業拡大を図っています。



「WIT21」の期間中に、従来の材料メーカーと製品メーカーの間を単純に仲介するビジネスから、自社主導型ビジネスへの脱皮を図ります。マーケットの川上から川下までという一貫した流れの中で、自社商品「ぶらすっど」や独自のサービスを中核にして、その周辺に他社製品や原材料をラインアップし幅広い顧客ニーズにこたえていきます。

執行役員
合成樹脂第三事業部長
北口 治

O. Kitaguchi

戦略と成果

建材・住設・OA家電関連分野で当社が主導権を発揮できるビジネス形態への転換に着手し、当期は売上高を約10%伸ばすことができました。

その中で、木材と非塩ビ系プラスチックからなる新素材を使った「ぶらすっど」製品は、前期に比べ2倍以上の売上高を記録しました。同製品は木の質感とプラスチックの高機能を兼ね備え、加工もしやすいという特長から、環境へ配慮した需要に加え、「癒し」を求めて

木目調の内装・調度品を志向する傾向の中で高い評価を得ており、大型案件の受注が増加しています。通常の建材販売のチャンネルを持たない当社は独自のチャンネルを開発中で、早くもその成果が多くの大手病院、老人専用マンション、一流ホテルの内装受注となって表れています。

このほか、他社製品ながら当社主体で販売している樹脂製のコンクリート型枠も成果が出始めています。

また、新規に開始した産業用電子機

器向けのプラスチック成形部品ビジネスも好調に推移し、売上高も大幅に伸長しました。さらに、通信機器メーカー向け樹脂リサイクルシステムの構築や住設メーカー向け国際調達サポートの推進により原料販売も伸長しました。

今後の展開

全体最適を目指して2004年4月に事業部内のSBU(ストラテジック・ビジネス・ユニット)を機能別に9つから4つに再編しました。今後は各ユニットをできる限り早期に実効あるものにしていきます。

また、物流費や販売費、生産パートナーへのコスト見直しに取り組み、利益率の向上を目指します。すでに開始している「ぶらすっど」のインターネット販売についてもeビジネスのインフラを充実させ、売上増に努めます。

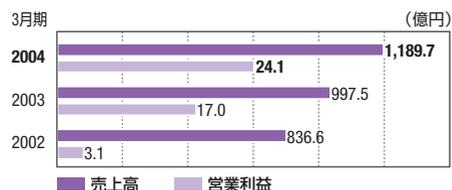
CLEARLY DEFINED PRIORITIES

好調を続けている「ぶらすっど」は先ごろ、帝国ホテル(東京)の全面リニューアルで全客室の内装部材として採用され、壁や天井の一部などに使用されることになりました。この実績によって、今後、ホテル・事務所ビル・店舗など新規分野での採用が期待できます。



ELECTRONICS

電子事業



「WIT21」の重点分野であるエレクトロニクス関連事業の中核をなす電子事業は当期、液晶関連ビジネスが極めて好調に推移し、売上高は前期比19.3%増の1,189億7千万円、営業利益は前期比41.2%増の24億1千万円と大幅に増加し、全社の業績好調を牽引しました。

▶ 電子第一事業部

当事業部は半導体、液晶、電子部品の各業界の製造プロセスで使用される材料や装置を生産し、これらの業界に対するシステムソリューションを提供するビジネスを展開しています。中国、台湾、シンガポール、東南アジアなど、海外における事業展開を積極的に推進し、製造機能と商社機能を融合した高収益事業を目指しています。



当事業部の強みは製造機能と商社機能の融合により、他社と差別化されたニッチ市場に高付加価値な製品を提供できる点です。また、全社の中で末端市場に最も近い位置で情報を収集することにより、他部門との協業を率先して推進し、「WIT21」の重点戦略分野であるエレクトロニクス分野の事業展開をリードしていきます。

電子第一事業部長
伊藤 富隆

の海外生産体制を整える一方、国内では新製品や特長のある製品の開発・生産で海外移管分を補い、売上高の増大と収益力の向上に力を注いでいます。

また、大阪ガスグループとの合併で2002年に設立したオンファイン(株)では、大阪ガスケミカル(株)が原料生産し、ナガセケムテックス(株)が加工したものを販売するという新しいビジネスモデルを展開しています。

このほか現在、反射防止膜やフィルム加工材料といった光学系製品の共同開発に取り組むなど、特殊技術を持つメーカーとのアライアンスを積極的に進め、効果的な共同開発・販売を行うビジネスモデルを展開しています。

戦略と成果

当期はデジタル家電市場の好況を受け、全般に好業績を挙げることができました。

半導体および液晶製造用の薬液関連も、自社グループ製品であるナガセケムテックス(株)製品を中心に好調で、関連装置の販売と併せて大きく伸ばしました。

機能性材料関連は、ナガセケムテックス(株)製品の販売が順調に推移したほか、変性エポキシ樹脂の重電、弱電業界向け販売、半導体封止材の販売などがいずれも堅調でした。一方で、海外生産移管の影響により、一部電子部品用絶縁材料の国内販売が微減となりました。

当事業部は商社機能に加え製造機能を持っています。この特長を生かして「WIT21」が目指す「顧客指向の徹底による差別化」を図っています。また、

お客さまの生産拠点が相次いで海外にシフトするのに歩を合わせ、当社グループのアジアにおける生産拠点を一段と増強しました。

2002年秋に稼働したナガセファインケムシンガポール社では、半導体・液晶パネル製造用薬液の生産に加え、当社が国内で強みとしている薬液再利用のためのリサイクル設備を建設し、当期から操業を開始しました。また、半導体・液晶の製造用装置を扱っているナガセシエムエステクノロジー(株)に加え、今期中に韓国でも子会社のナガセエンジニアリングサービスコリア社が同装置の現地生産、販売を開始することになっています。中国における変性エポキシ樹脂製造会社である長瀬精細化工(無錫)有限公司も2003年12月より本格稼働しています。

海外生産へのシフトや生産能力増強によって大量生産するコモディティ品

今後の展開

今期はこれまで投資してきた海外事業展開と国内のニッチ市場を狙う事業の早期収益化を目指します。アライアンス戦略では、歴史のある中規模の化学メーカーを主なターゲットに置き、高付加価値なニッチ市場向けの商品開発を積極的に進めていく計画です。

また、事業部間の情報共有化についてはまだ改善の余地があることから、川上から川下まで、幅広い分野の商品を扱う当社のノウハウを集約し、お客さまに対する提案力をさらに高めています。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

エポキシ変性樹脂製造の長瀬精細化工（無錫）有限公司は2003年末、年間生産能力3,000トンで本格稼働に入りましたが、2004年6月には4,000トンまで能力を増強しました。エポキシ樹脂変性品の規模と品数で中国ナンバーワンを目指す同社は、将来的には5,000トン体制にまで拡大し、現地企業への供給や中国から東南アジア諸国への輸出にも乗り出す計画です。



▶ 電子第二事業部

電子第二事業部はエレクトロニクス市場の川下に近い製品である液晶表示体およびこれらの生産、加工に使われる材料、光学フィルム、精密研磨材料である半導体加工用スラリー、表面欠陥検査装置の販売のほか、ガラス加工事業を展開しています。さらには、一般消費者向けDVD関連機器などに加え、携帯基地局用部品製造メーカーであるギガテック（株）などを中心にグループ力を結集し、市場のニーズに合った製品を積極的に供給しています。



エレクトロニクス業界の動きは極めて速く、パートナー選定など素早かつ確かな判断をして事業を推進していくことが重要です。徹底した顧客指向により情報を収集し、ビジネスモデルを組み立て、リスクを押し量りつつ積極的に事業展開を進めています。同時に、当社グループにない要素技術や生産技術が必要な場面では、他のメーカーと効果的に協業することにも注力しています。

取締役兼執行役員
電子第一事業部担当、電子第二事業部担当、
電子第二事業部長、メディカルケア製品事業部長
永島 一夫

効率化を図る狙いから長瀬国際電子有限公司を設立しました。

中国の通信市場の急速な拡大で、PHS・携帯電話などの移動体通信基地局用パワーアンプメーカーのギガテック（株）は着実に業績を伸ばしています。同社はパワーアンプの開発設計と部材調達、性能検査を自社で手がけ、組み立ては協力工場に外注するファブレスメーカーですが、新たに次世代移動通信基地局向けパワーアンプユニット、半導体製造プロセス用高周波電源のプラズマ発生装置や地上デジタル放送の中継機などの開発を進めています。

戦略と成果

半導体および液晶業界の活況により、計画を大幅に上回る業績となりました。

液晶関連では、ディスプレイ用材料の国内販売およびグレーターチャイナ圏を中心とする輸出が極めて好調に推移するとともに、モジュールなどの販売も大きく拡大しました。さらに、従来から戦略事業として注力している海外での部材の組立・加工も順調に推移しました。

通信部品関連では、中国の無線通信用基地局用部品が需要の一巡から減少したものの、全体としては依然堅調な伸びを示しました。

精密研磨材料関連は、アジアを中心とする輸出が好調に推移し、ハードディスクドライブ関連部材も増収となりました。シリコンウエハーの加工材料も大きく進展し、新規顧客の獲得も進みました。

川下展開の一環として近年注力しているDVD関連の機器および周辺記録用メディア製品の販売、さらにはDVD映画ソフトのインターネットでの一般消費者

向け販売も大きく拡大しました。最終消費財の販売については、販売効率の改善による競争力強化のため、DVDプレーヤー事業の顧客管理、在庫管理などの営業管理システムの導入や人員の強化などに積極的に投資を行いました。

当事業部のキーワード“Sustainable Growth（持続的成長）”を可能とする事業構造への取り組みを当期も積極的に展開しました。

ディスプレイや通信部品など、デバイス業界の需要は変動が大きいことから、継続的に収益を上げていくためには市場の動向を見越して先手を打つことが必要です。このため2004年3月には、中国・華南地区の生産加工拠点の充実と

今後の展開

携帯電話などに使われる中・小型ディスプレイ、パソコン、テレビなどの大型モニター用ディスプレイ市場や、携帯電話、ADSL、ブロードバンドなどの通信市場の飛躍的な拡大が今後も見込まれます。これらの成長市場に関しては、技術革新やロジスティクス面からのさまざまな顧客ニーズを汲み取り、対応する新しいビジネスモデルの構築に力を注いでいきます。

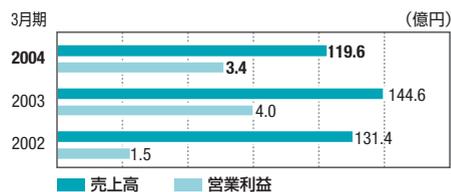
CLEARLY DEFINED PRIORITIES

2004年3月に設立した長瀬国際電子有限公司は、中国・華南地区にある当社グループの生産拠点全体の生産管理、雇用管理といった業務を統括し、当地区の生産事業の効率化を図る機能を担っています。同社を通じてナガセグループは、中国においても生産から販売まで行える総合力をさらに強化していきます。



HEALTH CARE

ヘルスケア事業



当期のヘルスケア事業は、化粧品・健康食品関連、医療情報・臨床検査関連がほぼ前期並みに推移しましたが、放射線測定関連が減少したことにより、売上高は17.3%減の119億6千万円、営業利益も前期比15.6%減少し、3億4千万円となりました。

(本文およびグラフにおける数字は、ヘルスケア事業に加え他事業も含まれています。)

▶ ビューティケア製品事業部

当事業部では、「総合美の創造を目指して安全で高品質の商品とサービスを提供し、美と健康にあふれる豊かな社会づくりに貢献します」を事業理念に、一般消費者向けに化粧品、健康食品、美容食品を製造・販売しています。全国4万人の販売員による訪問販売と、(株)ハーバルケアによる店舗販売を展開しています。訪問販売の新たな拠点として全国各地でビューティサロンを展開し、ハイテク機器によるカウンセリングも実施しています。



当期に実施した販売体制の再構築をはじめとするインフラの充実・強化をベースに、今期以降は多様化する消費者ニーズや、訪問販売、店舗販売などの販売チャネルの特性に対応した新製品を継続して投入することで、事業拡大を図っていきます。

執行役員
ビューティケア製品事業部長兼
ライフサイエンス事業推進室長
小野 誠

降、業績向上に結びつくものと期待しています。

2002年から開始した(株)ハーバルケアによる店舗販売「pour toi」(フランス語でFor youを意味します)は、当期新たに店舗を開設し、現在7店舗で展開しています。20歳から30歳代をコアターゲットとし、アロマセラピーをコンセプトにした化粧品や商品をカウンセリングやトリートメントを交えて展開しています。

戦略と成果

当期のビューティケア事業は、(株)ナガセビューティケアを独立販社化することで、地域密着型の営業体制による機動力を強化し、訪問販売組織の活性化を図りました。また、販売チャネル多様化のための店舗販売拠点として展開している「pour toi(ポウトワ)」は首都圏の百貨店を中心に計7店の体制としました。しかしながら、当期はこれらの効果が大きく表われるまでには至らず、全体の売上高はほぼ横ばいにとどまりました。

また、成長著しい健康食品と独自に開発したローズマリーを配合し老化を防止する高級化粧品の製造・販売ビジネスを展開しています。その中心となるのが全国4万人の販売員による訪問販売です。訪問販売は一種のコミュニティ形成活動

でもあり、人間関係が何よりも重要な販売形態です。その特性を踏まえ、顧客満足度を充実させるためのビューティサロンの開設も順調に進展しています。これには、全国28カ所にある(株)ナガセビューティケアの事務所をサロン化したものと、訪問販売員であるマネージャーの自宅をサロン化したものの2つがあります。後者については、600人のマネージャーが次々とサロン化を進めており、ナガセからはサロン開設に必要なエステ機器や看板など、設備面の支援や、スキン・カウンセリング、フェイシャルケア、メーキャップに関する技術トレーニングを実施し、サービスの向上に努めています。サロンの稼働率は高く、お客さまがご自分で商品を試したり、販売員の話聞いて納得してから商品を購入する傾向が強まっています。サロン展開は当社の予想を上回るスピードで進んでおり、今期以

今後の展開

他社との差別化を図るためには、独自性の高い商品開発が重要となるため、外部の研究機関やナガセR&Dセンターと協力し、引き続き新製品開発に取り組んでいきます。今期は、「ローズマリー」を中心としたスキンケアと、「内側からのスキンケア」のコンセプトのもとに開発した美容食品を投入して行く計画です。

今後も訪問販売を中心に据え、同時に多様化するお客さまのニーズに応えるために、店舗、サロンなど各種チャネルを積極的に活用し、さらに通信販売による事業展開も検討していきます。広告についても、コミュニティの紹介広告に加え、今期は、消費者に向けたブランド・商品訴求の広告展開を増やしていきます。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

外部研究機関とナガセR&Dセンターが共同研究しているローズマリーエキスの効果に関し引き続き学会での発表を進めるとともに、新商品開発に力を注ぎました。ローズマリー研究の大きな成果であり、2002年4月の発売以来、人気商品となった新美溶液「セラホワイトエッセンスV」シリーズに加え、当期は新たに「セラホワイトマスク」を投入しました。また、ローズマリーから新たに発見されたコラーゲン・ヒアルロン酸産生促進物質「ゲンクワニン」を配合したリンクルケア効果の高い「サナージュ AW エクセレント コンセントレート マスク」、女性用新育毛剤のアルファメティックス「タフティープ アフェクト」を新規投入し、お客さまから好評を得ています。

「セラホワイト マスク」

「タフティープ
アフェクト」

「サナージュ AW エクセレント
コンセントレート マスク」

▶ メディカルケア製品事業部

当事業部では医療機関向け医療機器販売をベースに、医療情報・臨床検査システムはじめ各種システムを取り扱っています。30年以上にわたって築いてきたメディカル業界におけるネットワークを生かし、成長性の高い商品の拡販に力を入れています。

「WIT21」の重点戦略分野であるヘルスケア事業の強化・深耕を担うメディカルケア事業は、成長市場である反面、競争が激しい市場です。ナガセの臨床検査分野における30年以上にわたる事業展開によって獲得しているお客さまや代理店との強固な関係という財産を活用した製品販売とサービスを提供していきます。また、病院・医療関連施設からの電子化ニーズに対応するシステム開発・提供を核とした事業戦略を再構築していきます。

今後の展開

医療情報・臨床検査関連では、感染症コントロールシステムに続く当社オリジナルのシステム開発や血沈、血液ガス、電解質、アレルギーなどの各種分析機器の新規取り扱いに注力していきます。また実働部隊である(株)ナガセメディックスとともに、コスト意識に徹した拡販に努めています。細菌検査においては新機種のプレートカラー判定装置、192穴プレートなどの開発を継続していきます。放射線関連事業では、フランスのsynOdysグループと代理店契約を結び、核燃料会社や原発の安全管理市場をターゲットとした事業を展開していきます。

戦略と成果

当期の医療情報・臨床検査関連は前期並みでしたが、放射線測定関連は前期収益に貢献した設備販売が当期は計上できず、減少しました。また、事業再編の一環として試薬関連ビジネスを、よりシナジー効果の見込める化成品事業の医薬関連分野に統合したため、全体の売上高は減少しました。

確実に実績を挙げているものに佐賀

医科大学附属病院と共同開発した感染症コントロールシステムがあります。同システムは、院内のイントラネットを利用して細菌検査結果などの感染症に関する情報を院内どこからでも迅速に取り出せるようにするもので、早期診断、院内感染防止、さらには薬剤費の削減などに効果が期待されています。大手大学病院をはじめ多くの医療施設から高く評価され、すでに全国各地の病院に導入されています。

「WIT21」重点戦略分野の強化の要、ナガセケムテックス(株)とナガセR&Dセンター BASE FOR GROWTH IN KEY STRATEGIC SECTORS, NAGASE CHEMTEX AND R&D CENTER

「WIT21」の重点戦略分野の強化・深耕のためには、研究開発機能と製造・加工機能の果たす役割も重要となります。ナガセグループにおける研究開発と製造・加工の要となるナガセR&Dセンターとナガセケムテックス(株)のミッションと戦略展開を紹介します。

ナガセケムテックス(株)

ナガセグループの製造機能の中心を担うナガセケムテックス(株)は、エポキシ変性品、エピクロルヒドリン誘導体群、フトリソグラフィ用ケミカル、医薬原体および中間体、酵素などの特色ある商品、技術を生かした事業を核に、成長性の高いエレクトロニクス分野とライフサイエンス分野にチャレンジしています。

エポキシ関連の川下では国内有数の規模を持ち、かつ、独自性あるエポキシ変性品メーカーとしての基盤と、工業用材料、電子材料の製造技術における30年以上の実績が当社の強みとなっています。有機合成技術や変性技術のほか、さまざまなアプリケーション開発力とナガセグループのユーザーとの信頼関係を活用し、成長が見込まれるエレクトロニクス業界向けの新規材料の開発が軌道に乗っています。今後もこの業界で実績を積み上げていくとともに、ライフサイエンスをはじめ第2、第3の事業の柱を築いていくことが当社の責務と考えています。



長瀬産業(株)取締役 兼 常務執行役員
ナガセケムテックス(株)取締役社長
長瀬 玲二

ナガセグループは商社機能だけでなく、グループ内に製造機能を持つことで独自性を発揮し、付加価値を高めていくことに経営の主眼を置いています。当社はグループの製造機能の中心的役割を担い、樹脂を含む化学品の技術開発、生産・供給、品質保証の機能を果たしています。当社の研究開発は、ナガセの研究開発組織であるナガセR&Dセンターと密接に協働しています。特に、ライフサイエンス分野ではナガセR&Dセンター内に当社研究開発者を派遣し、同センターの研究者とチームを組んで研究開発を進めています。エレクトロニクスをはじめとする工業用材料については、当社の播磨事業所が中核となって研究開発を展開しています。

当期はデジタル家電をはじめとするエレクトロニクス業界向けの需要増により、特に高付加価値な製品の売上が伸長したことで増収増益となりました。

▶ エレクトロニクス分野

半導体液状封止材(LSE)、イメージセンサー関係などのオプトデバイス用接着剤や有機EL用材料といった独自製品が高い評価を得ています。エレクトロニクス業界は需要の波が激しく、しかも技術進歩のスピードが速い業界であることから、これに乗り遅れずに投資や技術開発などの事業展開をすることが重要となります。今後も独自製品の研究開発に注力するとともに、製造設備の増設投資も積極的に行っていきます。

▶ ライフサイエンス分野

ライフサイエンス分野では、医薬関連と酵素という2つの分野で事業展開しています。医薬品関連では、医薬品原料となるファインケミカルの提供をはじめ、医薬中間体の受託製造や製造工程の開発支援などを行っています。2003年夏から福知山事業所ではc-GMPIに適合した治験薬、少量医薬品、医薬品中間体などの製造プラントが完成し稼働しています。

産業用酵素関連では、単なる酵素販売にとどまらず、醗酵技術を利用して有用な醗酵生産物の生産を事業化するという新しい取り組みを始めています。当面はリン脂質分解酵素を利用し、成長著しい健康食品素材、食品乳化剤、医薬品原料に利用するリン脂質を市場投入していく計画です。

しかしながら、医薬の分野では世界的な新薬数の減少、国内医療費の抑制策による薬価切り下げ、中国企業やインド企業といった新しいサプライヤーの登場などで需給のバランスが崩れ、競争がさらに激しくなっています。このため、将来に向けたナガセグループ全体としてのライフサイエンス事業における機能や基本戦略の見直しと、それに基づく当社の研究開発や生産体制などの戦略の再構築を進めています。

▶グローバル生産体制

現在、国内では福知山、播磨、伊丹の3カ所、海外ではシンガポール、中国、台湾の3カ国を生産拠点として事業を展開しています。

国内生産体制についてはさらなる効率化に向け、来年にも生産拠点を福知山と播磨の2カ所に集約させる計画です。また、環境マネジメント認証ISO14001については、当期、播磨事業所で認証を取得したのにつき、福知山事業所でも取得に向けて活動しています。

海外事業については、エレクトロニクス分野の薬液製造とそのリサイクルを行うナガセファインケムシンガポール社が生産設備を増強し、事業を拡大しています。中国ではナガセ本体との合併で設立したエポキシ樹脂変性品製造会社、長瀬精細化工(無錫)有限公司も順調に稼働し、増強計画も進んでいます。台湾では提携先工場に当社設備を設置して操業をする体制をとっており、ヨーロッパでも現地のパートナー企業への生産委託によって現地生産を開始します。

▶工業材料

当社は、国内有数のエポキシ変性品メーカーとして、エレクトロニクス分野だけでなく土木建築分野にも注力しています。建築向け特殊樹脂の「エポマー」は、道路、ビルの床、下水道施設などをターゲットにしています。公共事業全体が伸び悩むなど需給関係が厳しい状況にあることから、コスト競争力をさらに強化していきます。

CLEARLY DEFINED PRIORITIES

ナガセグループでは、エレクトロニクス業界向けの次世代新材料開発に力を入れています。現在、フルオレン、ポリシラン、デナトロン、有機・無機ハイブリッド化合物という4材料の開発・マーケティングに全力で取り組んでいます。これらはいずれも透明性が非常に高く、電気的な特性が優れているため、画期的な機能を持ったアプリケーションにつながる優れた化学物質です。当期後半からフルオレンの売上高が順調に伸長しました。主な用途は液晶表示装置の材料であることから、急拡大する大型液晶テレビ向けなど今後も大きな伸びが期待されます。

フルオレンとポリシランの事業は大阪ガスグループと合併で設立したオンファイン(株)を核としています。同グループの原材料面での開発技術や量産技術と、ナガセグループの変性技術やアプリケーション開発能力、国内外における強力な販売網が相乗効果を発揮しています。有機・無機ハイブリッド化合物は当社播磨事業所で独自に開発している製品であり、デナトロンはドイツのスタルク社との提携による材料です。いずれも電氣的、光学的に優れた特性を持つ高機能なエレクトロニクス材料として期待されています。



ナガセR&Dセンター NAGASE R&D CENTER

ナガセR&Dセンターは、「ナガセグループの研究開発の要となり、21世紀の武器となる」という方針のもと、①テーマの創生、②市場のニーズを呼び込む、③顧客の課題へのソリューション提供—を基本機能として、ものづくりのための技術・プロセス開発を中心に研究開発を展開しています。こうした取り組みの成果は、各種ファインケミカル製品で数多くの製造プロセス特許取得の形になってあらわれています。

①テーマの創生

営業上の市場ニーズに加え、シーズ探索から導いたビジネステーマを提案する機能です。これは当センター独自の開発のほか、大学や公的研究機関、また他企業の研究機関などとの協働で行うこともあります。これらによって確立された基盤技術(パテント)を用いたビジネス展開を提案した例としては、当期、京都大学との共同で非天然型アミノ酸の量産化に成功した技術開発があります。2005年には各種非天然型アミノ酸を品揃えし、事業化する計画です。



②市場のニーズの呼び込み

ナガセの研究開発を市場ニーズが集まるような仕組みにつなげていく機能です。基盤技術のパテント化、学会発表会、講演などにより、高い技術力を持つナガセブランドを浸透させることによって、難易度の高い、高付加価値のビジネスを呼び込んでいます。

③顧客の課題へのソリューション提供

ユーザーに対しものづくりにおけるプロセス開発・提案を行い、当社独自のプロセスで商品を開発する、あるいはユーザーの要望する分析・評価を行うことにより、新たな付加価値を創造し、商品化へつなげるというものです。特に、製造機能を持つ商社として、原料はナガセ本体が調達し、プロセス開発は当センターとナガセケムテックス(株)が行うというように、ビジネスのあらゆる局面でナガセグループの機能を活用したソリューションの提供を行っています。

ナガセR&Dセンターは、ナガセケムテックス(株)が保有する有機合成技術、バイオ(酵素・醗酵)技術の強化にも重要な役割を果たしています。「WIT21」のスタートを機に、エレクトロニクス関連はナガセケムテックス播磨事業所に集中させて、研究テーマ、人材を含む再編・効率化を図ったことで、当センターはライフサイエンスに特化することにしました。こうした役割分担によって、ナガセグループが重点分野と位置づけているライフサイエンスやエレクトロニクス分野で、新規製品の開発から製造までを一貫して受託できる体制を整えました。

ナガセR&Dセンターの強みの核となっているのがキラルテクノロジー(光学活性体製造技術)です。有機合成プロセスとバイオプロセスを融合した技術で、現在は医薬品製造に欠かせない製造技術として世界的に注目されています。有機合成とバイオ両方に強い会社は少ないことから、メーカー企業からの委託研究も多く、高い評価を獲得しています。

ナガセR&Dセンターの主要技術と研究テーマ

- ① 有機合成、バイオ技術(微生物・酵素)を活用したものづくりのプロセス開発、プロセス提案
主に医薬、医薬中間体、液晶中間体などのファインケミカル
- ② 天然物を有効利用する技術(探索、評価)の健康食品、化粧品開発への応用
- ③ ナガセケムテックス(株)の基盤技術の深耕:キラルテクノロジー、遺伝子工学、微生物スクリーニング技術、有用天然物成分の探索技術、微生物代謝工学
- ④ その他:各種分析評価技術(医薬品分析、樹脂添加剤評価)、各種レギュレーション対策

▶研究成果

化粧品関連では、当センターで開発し高い評価を得ている「ローズマリー」エキスについて10年ぶりに抜本的に内容変更し、細胞培養技術、抗酸化活性評価などの評価分析技術を駆使して新商品開発を進めています。ナガセのビューティケア事業におけるローズマリーブランド価値向上に貢献しています。

酵素研究では、ウイルス感染問題の高まりから動物性酵素から微生物由来の酵素へ移行することを見越し、ウサギ肝臓由来エステラーゼを微生物で安価に製造できる技術開発に取り組んできました。このほど医薬品製造プロセスへの応用その他、用途拡大のめどが付き、医薬品メーカーなどに対して組み換え微生物で製造した酵素への切り替え提案を積極的に行っています。

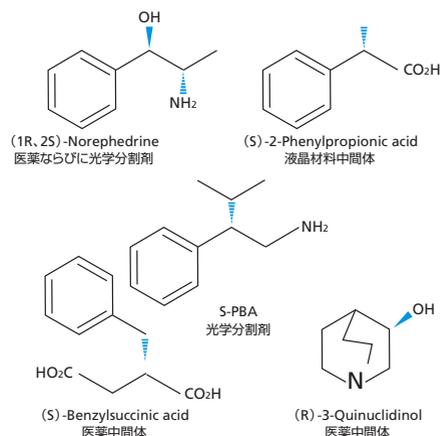
▶「WIT21」における戦略・目標

「WIT21」における当センターの戦略として以下の5項目を掲げています。

- ① 技術深耕分野をライフサイエンス事業に選択・集中
- ② ナガセケムテックス(株)との協業によるグループの研究開発資源の効率化
- ③ 大学、公的機関などとの共同研究や公的資金の導入による基盤技術の強化
- ④ 研究委託契約の獲得を目指したブランド戦略
- ⑤ 製造機能を持つナガセケムテックス(株)をバックアップする技術開発や基盤技術の深耕、新商品開発によってグループ連結利益向上に寄与

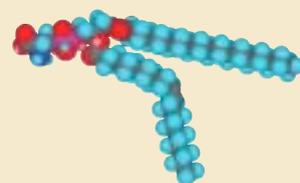
これらの戦略を推進していくうえでキーワードとなっているのが「自立」です。社会から研究機関として高い評価を受ける(商社からの自立)、パフォーマンスの高い研究員能力(研究員の自立)、コストセンターからプロフィットセンターへの自立の3つを活動目標にして、「WIT21」の目標達成に貢献していく計画です。

ナガセR&Dセンターでの開発例



CLEARLY DEFINED PRIORITIES

ナガセケムテックス(株)で取り組んでいる酵素生産物事業に関して、当センターが持つ高い遺伝子組み換え技術を活用し、リン脂質に作用する加水分解酵素を従来品に比べ1/1000のコストで製造する方法を開発し、事業化に大きく貢献しました。これにより、成長著しい健康食品や化粧品分野に素材投入をしていく計画です。



6年間の主要財務データ

SIX-YEAR SUMMARY

長瀬産業株式会社および連結子会社
(1999年3月期～2004年3月期)

	(単位:百万円)						(単位:千米ドル)
	2004	2003	2002	2001	2000	1999	2004
会計年度							
売上高.....	¥ 533,301	¥ 503,688	¥ 490,583	¥ 559,372	¥568,293	¥563,222	\$5,045,898
売上総利益.....	53,494	51,899	46,976	55,140	55,287	53,214	506,140
営業利益.....	10,244	8,433	1,673	7,752	8,147	7,791	96,924
当期純利益又は損失(△).....	7,010	4,186	△2,097	4,945	6,371	3,560	66,326
会計年度末							
総資産.....	¥ 310,793	¥ 284,800	¥ 300,073	¥ 353,776	¥316,657	¥298,524	\$2,940,609
株主資本.....	156,210	140,944	144,176	153,498	134,838	125,929	1,478,001
有利子負債.....	16,417	16,578	16,677	23,878	26,681	24,678	155,331
1株当たり情報							
(単位:円) (単位:米ドル)							
当期純利益又は損失(△).....	¥ 54.69	¥ 31.72	¥ △15.39	¥ 35.28	¥ 44.24	¥ 23.75	\$ 0.51
株主資本.....	1,227.82	1,107.54	1,082.15	1,104.80	952.67	¥ 862.06	11.61
配当金.....	9.00	8.00	8.00	8.00	8.00	¥ 8.00	0.08
財務比率							
(%)							
売上高総利益率.....	10.0	10.3	9.6	9.9	9.7	9.4	
総資本回転率(回).....	1.8	1.7	1.5	1.7	1.8	1.9	
総資本当期純利益率(ROA).....	2.4	1.4	△0.6	1.5	2.1	1.2	
株主資本当期純利益率(ROE).....	4.7	2.9	△1.4	3.4	4.9	2.9	
株主資本比率.....	50.3	49.5	48.0	43.4	42.6	42.2	
インタレストカバレッジレシオ(倍).....	25.7	22.9	5.8	11.9	13.5	8.9	
D/Eレシオ(倍).....	0.11	0.12	0.14	0.16	0.22	0.20	
従業員数(人).....	2,884	2,790	2,718	2,952	2,954	2,664	

注: 米ドル表示は2004年3月31日の換算レートである1米ドル=105.69円により換算しています。
円表示は百万円未満を切り捨てて表示しています。

財務概況

MANAGEMENT'S DISCUSSION AND ANALYSIS OF OPERATIONS AND FINANCES

業績の概況

当社グループは、当社を中核として多角的に各種商品の輸出入および国内取引の業務のほか、商品の製造・販売、サービスの提供などの事業活動を行っています。これら事業を推進する関係会社は102社(子会社71社、関連会社31社)にのぼっています。

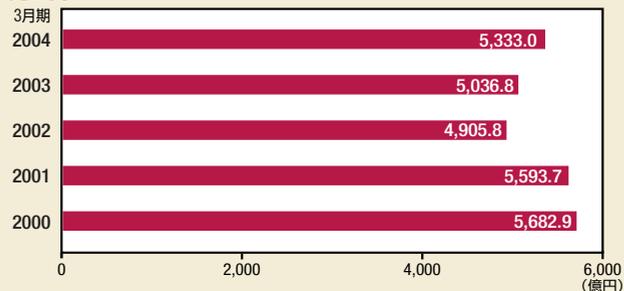
なお、重要性が増加したことから、当期より連結子会社にナガセファインケムシンガポールリミテッド、(株)ナガセビューティケアの2社を新たに追加、連結子会社は31社となりました。

売上高

当期におけるわが国経済は輸出の好転を起点に企業業績は改善し、株価上昇による心理的な押し上げ効果もあり、雇用不安などにより個人消費には力強さが欠けるものの、景気は徐々に回復してきました。

このような状況のもと、業績拡大に努めた結果、当期の連結売上高は5,333億円と前期に比べ296億1千万円(5.9%)増加しました。このうち国内売上高は前期に比べ120億2千万円(3.6%)増の3,495億5千万円となり、海外売上高は前期に比べ175億8千万円(10.6%)増加し1,837億4千万円となりました。

売上高



売上総利益、販売費及び一般管理費

売上原価は前期に比べ280億1千万円(6.2%)増加し、4,798億円となりました。売上総利益は増収効果によって前期に比べ15億9千万円(3.1%)増加し、534億9千万円となりました。その結果、売上総利益率は0.3ポイント低下し10.0%となりました。販売費及び一般管理費は前期に比べ2億1千万円(0.5%)減少し、432億5千万円となりました。これは全社にわたる経費削減効果によるものです。売上高販売費及び一般管理費比率は前期に比べ0.5ポイント改善し、8.1%となりました。

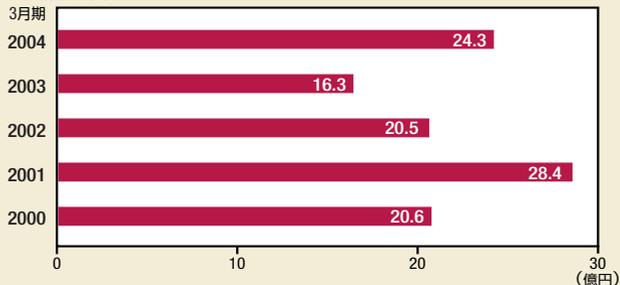
研究開発費

当社グループはグループの総合力を結集し、新たな製品の開発と技術情報を発信することを目的に研究開発活動を行っています。

現在、ナガセR&Dセンターにおいてはユーザーニーズに基づいた商品開発、応用研究を進めています。研究開発テーマは、キラル合成技術や酵素を用いた醗酵技術の医薬中間体への応用研究や天然抽出物の化粧品、健康食品への展開など、各分野にわたりその技術開発力は顧客から高い評価を得ています。

また、顧客ニーズを的確に把握するマーケティングネットワークと、ナガセグループに蓄積された有機合成・配合技術を利用し、樹脂添加剤やコーティング材などの開発・拡販を進めています。このような活動を通して数多くの特許出願も行い、収益増大に貢献しています。なお、当期の研究開発費は、前期の16億3千万円から24億3千万円となりました。

研究開発費



営業利益および営業外収益(費用)

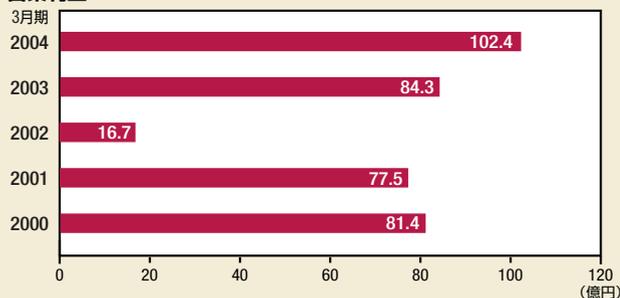
上述した売上総利益の増加と販売費及び一般管理費の削減効果により、営業利益は前期に比べ18億1千万円(21.5%)増加し102億4千万円となりました。売上高営業利益率は0.2ポイント向上し、1.9%となりました。

営業外収益純額は前期とほぼ同額の28億6千万円となりました。

インタレストカバレッジレシオ(営業利益と受取利息・受取配当金の合計対支払利息)は営業利益の増加により、前期の22.9倍から改善し25.7倍となっています。

以上の結果、経常利益は前期の112億8千万円から18億2千万円(16.2%)増加し、131億1千万円となりました。売上高経常利益率は前期に比べ0.3ポイント向上し、2.5%となりました。

営業利益



特別利益(損失)、当期純利益

特別純損失は前期の37億5千万円から13億8千万円に減少しました。

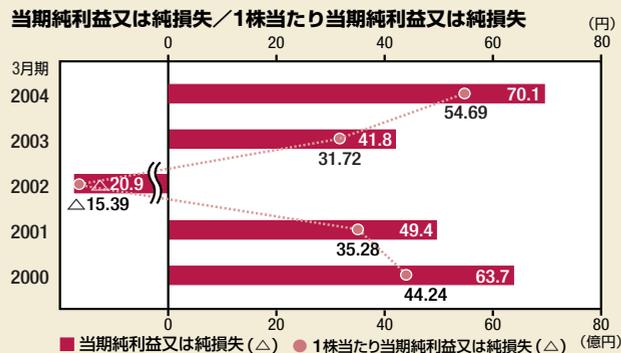
特別利益は前期の21億7千万円から89億円に増加しました。この増加は、前期に計上した仕入先からの商品供給停止の補償金15億6千万円がなくなった半面、退職給付会計処理の変更に伴う過年度過去勤務債務一括償却額42億円、厚生年金基金の代行部分の返上益33億9千万円を計上したことなどによるものです。

一方、特別損失も前期の59億2千万円から102億9千万円に増加しました。これは主に株価下落に伴う投資有価証券評価損が前期の39億2千万円から2億1千万円に減少した半面、退職給付会計処理の変更に伴い過年度数理計算上の差異一括償却額82億3千万円を特別損失に計上したためです。

税金等調整前当期純利益は前期の75億2千万円から、41億9千万円(55.7%)増加し、117億2千万円となりました。

以上の結果、当期純利益は前期に比べ28億2千万円(67.4%)増加し、70億1千万円となりました。これは税金等調整前当期純利益の増加に伴う法人税等が増加したものの、税金等調整前当期純利益の増加に加え、少数株主を有する連結子会社の減益などに伴い少数株主利益が減少したことなどによるものです。

1株当たり当期純利益は前期の31.72円から、当期は54.69円となりました。



事業別セグメントの業績



化成品事業

化成品事業は自動車関連のウレタン事業、スペシャリティケミカルでの油剤関連特殊化学品および塗料関連の売上が伸長し、売上高は2,313億6千万円と前期に比べ77億円(3.4%)の増収となりました。営業利益は42億1千万円と前期に比べ10億4千万円(33.1%)の増益となりました。

合成樹脂添加剤は顧客指向に徹した活動を続けた結果、国内での販売は増加しましたが、前期において好調であった韓国向け輸出が顧客の生産量減少の影響で低下し、全体としては微増にとどまりました。

ウレタン事業は、重点分野である自動車関連と位置づけ、顧客と協同で中国を中心とする海外展開を積極的に進めた結果、売上が増加しました。また、自社製品のフィルター関連事業も順調に拡大しました。

顔料関連も新規印刷ビジネスが伸長したほか、大手顧客への売上も堅調に推移し、全体として微増となりました。

記録材料関連は、インクジェット用途およびプラズマディスプレイ、DVD関連などの成長市場における拡販に注力した結果、感熱・感圧紙用材料の国内販売の減少を補い、全体としては微増となりました。

重点分野であるライフサイエンス関連事業の医薬品および食品添加物関連は、輸入原薬の販売や国内での抗生物質中間体などの販売が拡大しました。また、ヘルスケア事業の試薬関連ビジネスを統合し、シナジー効果の創出を図ることとしました。一方、欧米向けの輸出代行ビジネスおよび食品添加物の輸出は減少しましたが、全体としては増加しました。

スペシャリティケミカル関連はナガセテムテックス(株)製の特殊エポキシ化合物は横ばいでしたが、油剤関連の特殊化学品の輸入品が増加したほか、中国向け輸出の販売も拡大し、全体としては増加しました。

染料関連は市場が海外へ移転する中で、中国を中心とした海外販売に注力しましたが、国内販売の減少が上回り、全体として微減となりました。

合成樹脂事業

合成樹脂事業は日本からの輸出は減少しましたが、中国と香港、台湾を含むいわゆるグレーターチャイナ圏での販売が現地調達品を中心に拡大し、売上高は1,709億9千万円と前期に比べ51億8千万円(3.1%)の増収となりました。営業利益は30億2千万円と前期に比べ1億円(3.7%)の増益となりました。

機能性樹脂の海外販売は、顧客のグレーターチャイナ圏への生産移転が継続する中で、販売拠点の拡充による営業力強化が

奏功し、拡大しました。しかしながら、光学ディスク用途向けの日本からの輸出品は、価格競争の激化により減少しました。また、東南アジアでの販売も顧客が中国へ生産拠点を移管する影響などから減少し、全体としては微増にとどまりました。

液晶関連部材および成形機の台湾を中心とする輸出も、成長分野として集中した営業活動を展開した結果、伸長しました。

重点分野である自動車関連事業は北米向けが大きく伸長したほか、国内で顧客指向を徹底し、購買代行機能を充実させた結果、拡大しました。

電気・電子機器用途関連は携帯電話用途への販売が拡大したほか、新規に産業用電子機器の部品ビジネスを開始した結果、好調に推移しました。

包装資材および住設・建材関連は、自社製品の販売と当社が主導権を發揮できるビジネス形態への転換を図っていますが、当期はまだ売上を大きく伸ばすには至らず、横ばいとなりました。

電子事業

電子事業は液晶関連ビジネスが極めて好調に推移した結果、売上高は大幅に伸び、1,189億7千万円と前期に比べ192億1千万円(19.3%)の増収となりました。営業利益も24億1千万円と前期に比べ7億円(41.2%)の大幅増益となりました。

液晶関連はディスプレイ用の材料販売が、国内およびグレートチャイナ圏を中心とする輸出とともに極めて好調に推移しました。また、モジュールなどの販売も同様に大きく拡大しました。さらに従来より戦略事業として注力している海外での部材の組立・加工も順調に推移しました。

半導体および液晶製造用の薬液関連ビジネスも、自社グループ製品であるナガセテムテックス(株)製品を中心に好調に推移し、関連装置の販売と併せて大きく伸長しました。

前期大きく伸びた通信部品関連は、中国での無線通信用基地局の需要一巡もあり、当期は減少しました。

精密研磨材料関連はアジアを中心とする輸出が好調に推移し増加しました。ハードディスクドライブ関連部材の販売も好調で、全体として前期を上回る結果となりました。

機能性材料関連は、自社グループ製品であるナガセテムテックス(株)製品の販売が順調に推移しました。変性エポキシ樹脂の重電、弱電業界向け販売、半導体封止材の販売はともに堅調でした。一方で電子部品包装材の販売は微減となりました。この結果、全体としてはほぼ横ばいとなりました。

エレクトロニクス事業の川下展開の一環として、近年注力しているDVD関連の機器および周辺記録用メディア製品の販売は大きく伸長しました。さらにDVD映画ソフトを加えたインターネット経由での末端消費者向け販売も大きく拡大しました。

ヘルスケア・他事業

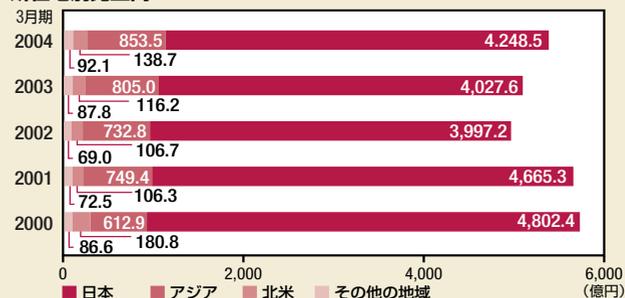
ヘルスケア・他事業は、化粧品・健康食品関連、医療情報・臨床検査関連がほぼ前期並みに推移しましたが、放射線測定関連が減少しました。この結果、売上高は119億6千万円と前期に比べ24億9千万円(17.3%)の減収となりました。営業利益は3億4千万円と前期に比べ6千万円(15.6%)の減益となりました。

化粧品・健康食品関連は従来からの訪問販売に関して、(株)ナガセビューティケアに販売機能を移管することにより、機動力を強化しました。また、販売チャネル多様化のための店舗販売拠点として、首都圏の百貨店を中心に「pour toi(ポウトワ)」を7店舗展開しています。しかしながら当期はこれらの効果が大きく表れるまでには至らず、ほぼ横ばいとなりました。

医療情報・臨床検査関連は前期並みでしたが、放射線測定関連で前期のスポット需要がなくなったため減少しました。また、試薬関連ビジネスをよりシナジー効果の見込める化成品事業の医薬関連分野に統合したため、全体としては減少しました。

所在地別セグメントの業績

所在地別売上高



セグメント間取引は売上高から除いています。地域別の業績の計算は前記国内および海外の売上高の数値とは異なります。これは、下記の日本の売上高には国内における輸入品および輸出品の取引と、日本に帰属する会社の海外における取引を含んでいることによるもので、後者は前述の海外売上高にも含まれています。

日本

電子事業における液晶関連が大きく伸長し、化成品事業における自動車用ウレタン関連やスペシャリティケミカル関連も伸長したため、合成樹脂事業における機能性樹脂販売は減少したものの、売上高は4,248億5千万円と前期に比べ220億8千万円(5.5%)の増収となりました。営業利益は68億3千万円と前期に比べ13億2千万円(24.0%)の増益となりました。

アジア

電子事業における液晶関連が大きく伸長し、合成樹脂事業におけるグレートチャイナ圏での販売も伸長したため、売上高は853億5千万円と前期に比べ48億5千万円(6.0%)の増収となりました。営業利益は27億円と前期に比べ1億7千万円(6.8%)の増益となりました。

北 米

合成樹脂事業における自動車関連が伸長したため、化成品事業における記録材料関連の減少を補い、売上高は138億7千万円と前期に比べ22億4千万円(19.3%)の増収となりました。営業利益は3億2千万円と前期に比べ1億4千万円(83.4%)の増益となりました。

その他の地域

化成品事業における欧州向けの食品添加物関連が伸長したため、売上高は92億1千万円と前期に比べ4億2千万円(4.8%)の増収となりましたが、営業利益は1億5千万円と前期に比べ1千万円(6.7%)の減益となりました。

利益配分の方針

配当方針

当社は企業体質の一層の充実強化と収益力の向上を図り、株主の皆さまへ安定的な配当を継続して行うことを基本方針としています。

当期の配当金につきましては、普通配当8円に、証券取引所上場40周年記念配当1円を加え、1株当たり年間9円とさせていただきます。この結果、配当性向は21.5%となりました。

内部留保した資金の使途については、今後の事業活動ならびに経営基盤の強化に有効活用していく考えです。

ストックオプション制度

2003年3月期からグループ社員の業績向上への意欲と士気を高め、株主の皆さまとの利害を共有化することにより、企業価値の一層の増大を図ることを目的にストックオプション制度を導入してきました。当期も、当社取締役、監査役、執行役員および幹部従業員ならびに当社子会社の取締役およびこれに準ずる者に対しストックオプションとしての新株予約権を発行し、その付与株数と付与対象者を拡大しました。

流動性と財政状態

当期末における現金及び現金同等物は前期末に比べ19億8千万円(10.4%)増加し、210億3千万円となりました。

売上の増加に伴う売上債権の増加が85億2千万円ありましたが、税金等調整前当期純利益が117億2千万円あったことなどにより、営業活動から得た資金は64億3千万円となりました。これを固定資産の取得、投資有価証券の売買、短期貸付などの投資活動に16億8千万円、借入金の削減や配当金の支払などの財務活動に18億3千万円使用しています。

なお、2004年11月末に70億円の社債の償還を控えており、今期は多少厚めに資金を保有しています。

営業活動によるキャッシュ・フロー

当期の営業活動によるキャッシュ・フローは前期に比べ20億3千万円(46.4%)増加し、64億3千万円となりました。これは売上高の増加に伴い売上債権が85億2千万円増加した半面で、たな卸資産が11億6千万円圧縮され、また仕入債務の増加31億円によって運転資金が42億6千万円増加したものの、税金等調整前当期純利益が前期比41億9千万円増の117億2千万円となったことによるものです。

前期に39億2千万円計上された有価証券の評価損は当期は2億1千万円となり、また減価償却費は前期比ほぼ横ばいの31億8千万円となっています。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは、前期の9億6千万円から△16億8千万円となり、26億5千万円の支出増となりました。これは有形固定資産の取得による支出が前期の31億3千万円から30億5千万円の横ばいとどまったものの、投資有価証券の売却と取得の純額が前期40億円から26億5千万円に減少し、また短期貸付金が17億9千万円増加したことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、前期の△76億4千万円から△18億3千万円となりました。これは主に、短期借入金の純減額が前期の32億円から11億2千万円となり、また前期に自己株式取得のために支出された32億6千万円が今期は1千万円となったことによるものです。配当金総額は前期比横ばいの10億1千万円となりました。

キャッシュ・フローサマリー

	(億円)		
	2004	2003	2002
営業活動によるキャッシュ・フロー	64.3	43.9	123.5
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16.8	9.6	△13.0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△18.3	△76.4	△86.1

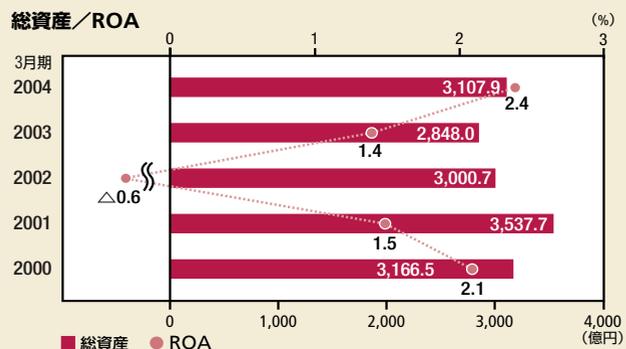
以上の結果により、当期末の現金及び現金同等物残高は前期と比べ19億8千万円(10.4%)増加し、210億3千万円となりました。

資 産

当期末の総資産は前期末に比べ259億9千万円(9.1%)増加し、3,107億9千万円となりました。

流動資産は前期末に比べ120億6千万円(6.0%)増加し、2,148億2千万円となりました。これは主に現金及び預金の増加19億7千万円と売上増に伴う受取手形及び売掛金の増加83億9千万円によるものです。一方、たな卸資産は8億1千万円圧縮されています。

固定資産は前期末に比べ139億2千万円(17.0%)増加し、959億6千万円となりました。これは主に株価上昇により投資有価証券が前期末比142億9千万円(29.1%)増加、また、新規連結子会社が製造会社であったことによる製造設備の増加および既存連結子会社の製造設備の増設などによるものです。



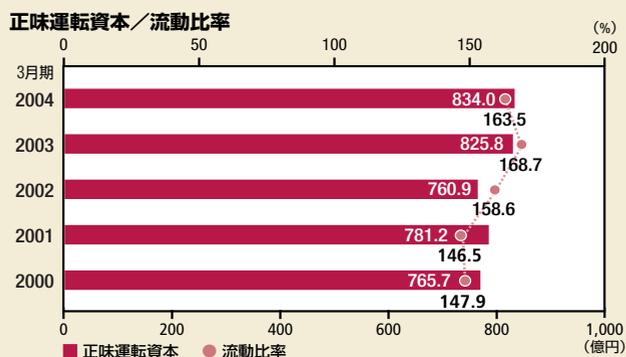
負債

当期末の総負債は前期末に比べ106億円(7.6%)増加し、1,503億8千万円となりました。

流動負債は前期末に比べ112億5千万円(9.4%)増加し1,314億2千万円となりました。これは主に仕入債務が前期末に比べ30億6千万円増加したこと、および固定負債であった社債70億円が1年内返済予定となり流動負債に振り替えられたことによるものです。

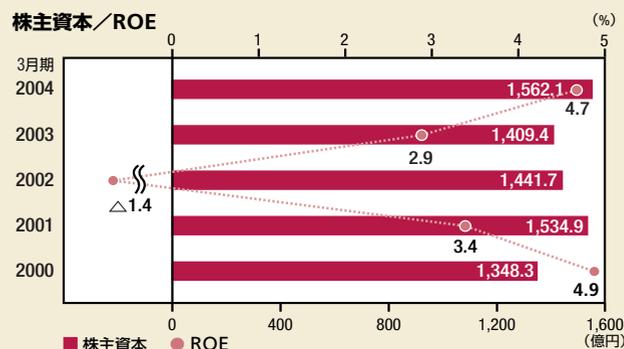
正味運転資本は、前期末の825億8千万円から834億円に増加し、流動比率169%から164%となりました。

固定負債は前期末に比べ6億4千万円(3.3%)減少し189億5千万円となりました。株価の上昇によるその他有価証券の含み益が増加したことにより繰延税金負債が前期末に比べ73億7千万円増加しましたが、社債70億円が流動負債に振り替えられたこと、また、確定拠出年金への移行による取崩などにより退職給付引当金が減少したことによるものです。



資本

株主資本は前期末に比べ152億6千万円(10.8%)増加し、1,562億1千万円となりました。これは当期純利益の増加により利益剰余金が前期末から59億7千万円増加し1,251億1千万円となったほか、国内における株価の上昇によりその他有価証券評価差額金が前期末から104億7千万円増加し、189億3千万円となったことによるものです。自己株式取得残高は前期末に比べほぼ横ばいの59億7千万円となっています。この結果、株主資本比率は前期末の49.5%から50.3%に上昇しました。



設備投資の状況

当期の設備投資については、化成品・電子の製造設備を中心に27億円の設備投資を実施しました。

化成品事業は、製造子会社における工業薬品、医薬品、酵素剤などの製造設備も含め9億3千万円の設備投資を実施しました。

合成樹脂事業は、当社および製造子会社における樹脂成形・製造設備なども含め6億3千万円の設備投資を実施しました。

電子事業は、当社および製造子会社における電子部品関連の製造設備なども含め9億8千万円の設備投資を実施しました。

ヘルスケア・他においては、1億4千万円の設備投資を実施しました。

なお、所要資金につきましては自己資金および借入金によってまかっています。

年金制度

当社では退職給付にかかる将来にわたる過大な費用負担を低減させることを目的とした新たな退職給付制度への移行を進めるとともに、退職給付会計の処理方法を変更し、過去の多額に累積した数理計算上の差異(損失)82億3千万円と過去勤務債務(利益)42億円を一括償却しました。併せて、厚生年金基金の代行部分について年金資産(過去分)の返上の認可を受け、代行部分返上益33億9千万円を計上しました。

事業などのリスク

当社グループの事業その他に関するリスクについて、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項を記載しています。

本項においては、将来に関する事項が含まれていますが、当該事項は当期末において判断したものです。

(1) 為替変動による影響について

当社グループの事業は外貨による輸出・輸入取引があり、これら外貨建ての取引については為替の変動により円換算後の価値に影響を与えます。これらの取引に対し先物為替予約によるヘッジを行い、為替変動リスクを最小限に止める努力をしていますが、当社グループの経営成績および財政状態に影響を与える可能性があります。また、当社グループは海外に現地法人を有しており、外貨建ての財務諸表を作成しています。連結財務諸表の作成にあたっては、これらを日本円に換算する際の為替レート変動に伴う換算リスクがあります。

(2) 海外活動に潜在するリスク

当社グループの販売および生産は東南アジア諸国、欧米、中国を中心とした海外での活動の割合が高まっています。当社グループは現地動向を随時把握のうえ、適切に対応していく方針ですが、現地の法的規制や慣習などに起因する予測不能な事態が発生し、当社グループの経営成績および財政状態に影響を与える可能性があります。

(3) 株価変動による影響について

当社グループは取引先を中心に株式を保有しており、これらは株価の変動によるリスクを負っています。それらのリスクに対し、不要な株式を整理するなどリスクを軽減する施策を講じていますが、当社グループの経営成績および財政状態に影響を与える可能性があります。

(4) 新規の投資にかかるリスク

当社グループの事業展開としては、マージン率の低い仲介型ビジネスから、より付加価値の高いビジネスへの展開を図っています。そのため、R&Dセンターおよび製造子会社を持つことなどにより高い技術・情報の提供を武器に、新規ビジネスへの積極的な投資および戦略的な商権の買い取りなどの施策を講じています。しかし、それらの施策は従来の事業リスクの低い仲介ビジネスと異なり、潜在リスクの高まりとなることから、当社グループの経営成績および財政状態に影響を与える可能性があります。

(5) 製品の品質にかかるリスク

当社グループはより高い付加価値を顧客に提供するためにR&Dセンターおよび製造子会社を有しています。それらの提供する技術・製品の品質には細心の注意を払っています。しかしながら当該製品の不具合などにより、販売の停止および回収の必要性など、当社グループの経営成績および財政状態に影響を与える可能性があります。

(6) 商品の輸出規制にかかるリスク

当社グループは化学品を主体として広汎な用途で多種類の商品を輸出しています。これらは国際的な平和や安全を維持することをひとつの目的とした「外国為替および外国貿易法」や「輸出貿易管理令」などの法規制の適用を受けています。これに対し「商品関連法規委員会」を設置し、当該法規制の遵守活動に努めていますが、これらの法規制に抵触した場合、事業活動に制約を受け、当社グループの経営成績および財政状態に影響を与える可能性があります。

2005年3月期の見通し

2005年3月期の見通しにつきましては、景気回復のすそ野は広がりつつあり、急激な円高や雇用改善の遅れなどの懸念材料はあるものの、景気は好調さを持続できるものと思われま。 「WIT21」の2年目として重点戦略分野であるエレクトロニクス分野、ライフサイエンス分野、自動車関連分野、海外事業の強化をさらに加速させます。当社が事業展開する市場はこれらの4分野をはじめとしていずれの市場も需要の拡大が見込まれ、当社の強みを発揮することが可能であると考えています。

以上を踏まえ、2005年3月期の業績見通しは下表のとおりであり、これは3カ年計画「WIT21」最終年度の目標としている連結売上高5,500億円、連結営業利益110億円を1年前倒しで達成することとなります。

	(百万円)			
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2005年3月期見込み	568,000	12,000	14,200	9,500
2004年3月期	533,301	10,244	13,110	7,010
増加率	6.5%	17.1%	8.3%	35.5%

連結貸借対照表

資産の部

区 分	当連結会計年度 (2004年3月31日)		前連結会計年度 (2003年3月31日)	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)
I 流動資産:				
1. 現金及び預金	21,636		19,661	
2. 受取手形及び売掛金	159,200		150,802	
3. たな卸資産	27,369		28,183	
4. 繰延税金資産	2,719		3,171	
5. その他	6,099		2,588	
貸倒引当金	<u>△2,196</u>		<u>△1,644</u>	
流動資産合計	214,828	69.1	202,762	71.2
II 固定資産:				
1. 有形固定資産				
(1) 建物及び構築物	26,675		25,234	
減価償却累計額	<u>△16,155</u>	10,520	<u>△15,426</u>	9,807
(2) 機械装置及び運搬具	20,574		18,427	
減価償却累計額	<u>△15,386</u>	5,187	<u>△14,262</u>	4,164
(3) 土地	9,429		9,432	
(4) その他	10,263		10,954	
減価償却累計額	<u>△8,406</u>	1,856	<u>△8,287</u>	2,667
(有形固定資産合計)	26,994	(8.7)	26,072	(9.1)
2. 無形固定資産				
電話加入権等	818		1,353	
(無形固定資産合計)	818	(0.3)	1,353	(0.5)
3. 投資その他の資産				
(1) 投資有価証券	63,370		49,076	
(2) 長期貸付金	168		374	
(3) 繰延税金資産	712		1,402	
(4) その他	4,120		4,029	
貸倒引当金	<u>△218</u>		<u>△270</u>	
(投資その他の資産合計)	68,152	(21.9)	54,611	(19.2)
固定資産合計	95,965	30.9	82,037	28.8
資産合計	310,793	100.0	284,800	100.0

負債の部

区 分	当連結会計年度 (2004年3月31日)		前連結会計年度 (2003年3月31日)	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)
I 流動負債:				
1. 支払手形及び買掛金	99,036		95,969	
2. 短期借入金	7,657		8,061	
3. 一年内償還予定社債	7,000		—	
4. 未払法人税等	2,587		2,507	
5. 繰延税金負債	2		2	
6. その他	15,144		13,637	
流動負債合計	131,427	42.3	120,177	42.2
II 固定負債:				
1. 社 債	—		7,000	
2. 長期借入金	1,759		1,517	
3. 繰延税金負債	7,381		8	
4. 退職給付引当金	8,474		10,069	
5. 役員退職慰労引当金	926		981	
6. その他	416		28	
固定負債合計	18,959	6.1	19,605	6.9
負債合計	150,386	48.4	139,782	49.1

少数株主持分

少数株主持分	4,197	1.3	4,072	1.4
--------	-------	-----	-------	-----

資本の部

I 資本金	9,699	3.1	9,699	3.4
II 資本剰余金	9,635	3.1	9,634	3.4
III 利益剰余金	125,116	40.3	119,140	41.8
IV その他有価証券評価差額金	18,933	6.1	8,455	3.0
V 為替換算調整勘定	△1,195	△0.4	△22	△0.0
VI 自己株式	△5,979	△1.9	△5,963	△2.1
資本合計	156,210	50.3	140,944	49.5
負債、少数株主持分及び資本合計	310,793	100.0	284,800	100.0

連結損益計算書

区 分	当連結会計年度 (自 2003年4月1日 至 2004年3月31日)		前連結会計年度 (自 2002年4月1日 至 2003年3月31日)	
	金額(百万円)	百分比(%)	金額(百万円)	百分比(%)
I 売上高	533,301	100.0	503,688	100.0
II 売上原価	479,807	90.0	451,789	89.7
売上総利益	53,494	10.0	51,899	10.3
III 販売費及び一般管理費				
1. 発送及び配達費	5,476		5,263	
2. 従業員給与	14,807		14,575	
3. 役務委託費	3,111		4,071	
4. 減価償却費	1,252		1,209	
5. 退職給付費用	1,607		2,136	
6. 役員退職慰労引当金繰入額	71		93	
7. 貸倒引当金繰入額	356		735	
8. その他	16,566	43,250	15,381	43,466
営業利益	10,244	1.9	8,433	1.7
IV 営業外収益				
1. 受取利息	447		502	
2. 受取配当金	959		1,084	
3. 収入賃貸料	494		496	
4. 連結調整勘定償却額	497		437	
5. 持分法による投資利益	437		485	
6. その他	1,203	4,039	1,179	4,185
V 営業外費用				
1. 支払利息	452		438	
2. 収入賃貸料対応経費	52		66	
3. その他	667	1,172	828	1,333
経常利益	13,110	2.5	11,284	2.2
VI 特別利益				
1. 固定資産売却益	585		29	
2. 投資有価証券売却益	726		582	
3. 補償金	—		1,560	
4. 過年度過去勤務債務一括償却額	4,200		—	
5. 厚生年金基金代行部分返上益	3,396	8,909	—	2,172
VII 特別損失				
1. 固定資産売却損	65		255	
2. 固定資産廃棄損	102		97	
3. 投資有価証券・出資金売却損	—		507	
4. 投資有価証券売却損	384		—	
5. 出費金処分損	1		—	
6. 投資有価証券評価損	215		3,923	
7. 特別退職金	577		462	
8. 確定拠出年金制度への 移行等に伴う損失	—		340	
9. 製造設備リース解約損	—		321	
10. 関係会社整理損	344		19	
11. 過年度数理計算上の差異一括償却額	8,232		—	
12. 発注工事解約損	374	10,299	—	5,928
税金等調整前当期純利益	11,721	2.2	7,528	1.5
法人税、住民税及び事業税	2,961		3,700	
法人税等調整額	1,380	4,342	△989	2,711
少数株主利益	368	0.1	630	0.1
当期純利益	7,010	1.3	4,186	0.8

連結剰余金計算書

区 分	当連結会計年度 (自 2003年4月1日 至 2004年3月31日)	前連結会計年度 (自 2002年4月1日 至 2003年3月31日)
	金額(百万円)	金額(百万円)
(資本剰余金の部)		
I 資本剰余金期首残高	9,634	
資本準備金期首残高		9,634
II 資本剰余金増加高		
自己株式処分差益	0	—
III 資本剰余金期末残高	9,635	9,634
(利益剰余金の部)		
I 利益剰余金期首残高	119,140	
連結剰余金期首残高		114,870
II 利益剰余金増加高		
1. 当期純利益	7,010	4,186
2. 連結子会社増加に伴う増加高	—	670
3. 持分法適用会社増加に伴う増加高	265	490
	<u>7,276</u>	<u>5,348</u>
III 利益剰余金減少高		
1. 配当金	1,017	1,065
2. 役員賞与	59	12
3. 連結子会社増加に伴う減少高	222	—
	<u>1,300</u>	<u>1,078</u>
IV 利益剰余金期末残高	125,116	119,140

連結キャッシュ・フロー計算書

	当連結会計年度 (自 2003年4月1日 至 2004年3月31日)	前連結会計年度 (自 2002年4月1日 至 2003年3月31日)
区 分	金額(百万円)	金額(百万円)
I 営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	11,721	7,528
減価償却費	3,188	3,119
退職給付引当金の増減額(△は減少)	△1,669	—
受取利息及び受取配当金	△1,406	△1,587
支払利息	452	438
為替差損益	△15	△34
固定資産売却損益	△520	226
売上債権の増減額(△は増加)	△8,526	1,678
たな卸資産の増減額(△は増加)	1,164	△2,282
仕入債務の増減額(△は減少)	3,100	△10,516
投資有価証券売却損益	△342	△87
有価証券の評価替	215	3,923
その他	893	2,561
小 計	8,255	4,968
利息及び配当金の受取額	1,520	1,656
利息の支払額	△461	△435
法人税等の支払額	△2,882	△1,797
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,431	4,392
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△3,052	△3,133
有形固定資産の売却による収入	606	304
投資有価証券の取得による支出	△4,970	△1,019
投資有価証券の売却による収入	7,628	5,022
短期貸付金の純増減額(△は増加)	△1,790	—
その他	△110	△209
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,689	963
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△1,120	△3,200
長期借入による収入	500	119
長期借入金の返済による支出	—	△27
自己株式の取得による支出	△18	△3,269
配当金の支払額	△1,017	△1,065
少数株主への配当金の支払額	△178	△198
その他	2	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,832	△7,643
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	△1,004	△811
V 現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,904	△3,098
VI 現金及び現金同等物の期首残高	19,044	21,960
VII 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加高	85	181
VIII 現金及び現金同等物の期末残高	21,033	19,044

会社概要

(2004年3月31日現在)

COMPANY INFORMATION

■概 要

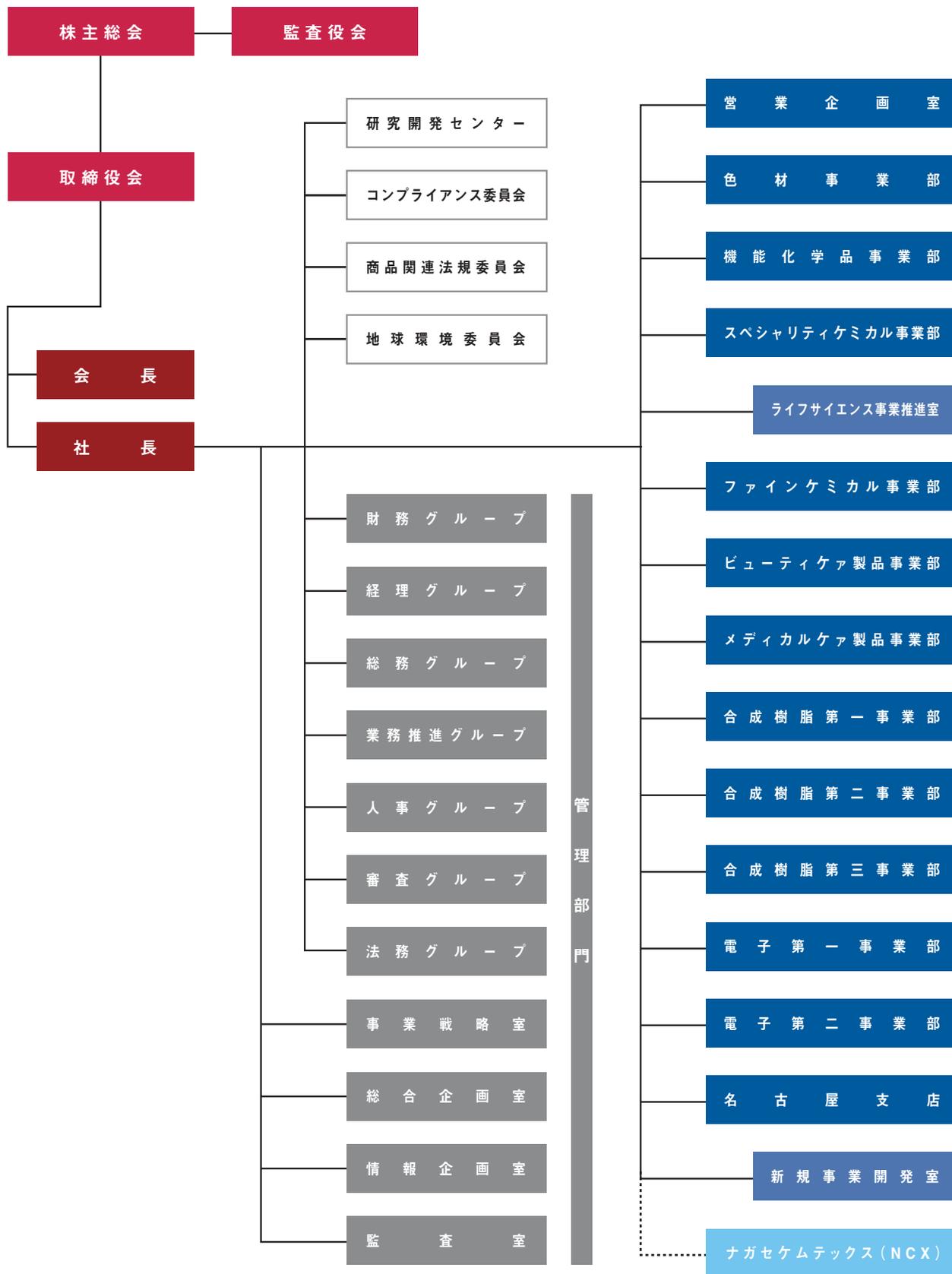
商 号	長瀬産業株式会社 NAGASE & CO., LTD.		
創 業	1832年(天保3年) 6月18日		
設 立	1917年(大正6年) 12月9日		
資 本 金	9,699,714,135円		
従 業 員 数	807名(連結2,884名)		
主 な 事 業 内 容	染料、化学品、合成樹脂、機械、電子材料、化粧品、健康食品、医療機器などの輸出・輸入および国内販売		
主要取引金融機関	(株)三井住友銀行 (株)UFJ銀行 (株)みずほコーポレート銀行 (株)東京三菱銀行 (株)りそな銀行 住友信託銀行(株) 農林中央金庫		
主 な 事 業 所	大阪本社：〒550-8668 大阪市西区新町1-1-17 Tel: 06-6535-2114 東京本社：〒103-8355 東京都中央区日本橋小舟町5-1 Tel: 03-3665-3021 名古屋支店：〒460-8560 名古屋市中区丸の内3-14-18 Tel: 052-963-5615 ナガセR&Dセンター：〒651-2241 神戸市西区室谷2-2-3 神戸ハイテクパーク内 Tel: 078-992-3162		

■沿 革

1832年(天保3年)	●京都西陣において創業(屋号鱗形屋) ●染料・澱粉・ふのり類を販売	1980年(昭和55年)	●Nagase (Europa) GmbH(デュッセルドルフ) および合併会社 Chang Fong Overseas Enterprises (Pte) Ltd.(シンガポール)を設立
1893年(明治26年)	●大阪市西区に大阪支店開設	1982年(昭和57年)	●Nagase (Malaysia) Sdn. Bhd.を設立
1898年(明治31年)	●本店を大阪に移し、京都を支店に	1985年(昭和60年)	●ソウル支店を開設
1900年(明治33年)	●スイス・パーゼル化学工業会社と取引開始	1988年(昭和63年)	●Nagase California Corp.および台湾長瀬股份有限公司を設立
1911年(明治44年)	●東京支店を開設	1989年(平成元年)	●プラスチック成形用金型製造の合併会社 Canada Mold Technology Inc.を設立 ●Nagase (Thailand) Co., Ltd.を設立 ●財団法人長瀬科学技術振興財団を設立 ●東京支店を東京本社とし、大阪・東京二本社制を採用
1917年(大正6年)	●株式会社長瀬商店として発足。資本金300万円	1990年(平成2年)	●カラーフォーマー生産の合併会社 Sofix Corp.(テネ シー州)を設立 ●神戸市に研究開発センターを開設 ●合併会社 長華塑膠股份有限公司(台湾)を設立
1923年(大正12年)	●アメリカ・イーストマン コダック社と取引開始	1992年(平成4年)	●ロンドン支店を開設
1930年(昭和5年)	●アメリカ・ユニオン カーバイド社と販売代理店契約締結	1997年(平成9年)	●Nagase Philippines Corp. および上海長瀬貿易 有限公司を設立
1940年(昭和15年)	●名古屋支店を開設	1998年(平成10年)	●P.T. Nagase Impor-Ekspor Indonesiaを設立
1943年(昭和18年)	●商号を長瀬産業株式会社に変更	2001年(平成13年)	●ソウル支店を廃止し、Nagase Korea Corp.を設立 ●製造子会社4社を統合し、ナガセケムテックス株式会社 を設立 ●Nagase Finechem Singapore (Pte) Ltd.を設立
1964年(昭和39年)	●株式を公開(大阪証券取引所市場第二部に上場)	2002年(平成14年)	●Nagase America Corp.およびNagase Plastics America Corp.を設立 ●ハンガリーに駐在員事務所を開設
1968年(昭和43年)	●アメリカ・ゼネラル エレクトリック社と代理店契約締結		
1970年(昭和45年)	●スイス・チバガイギー社と合併会社 長瀬チバ株式会社 (現・ナガセケムテックス株式会社)を設立 ●東京・大阪両証券取引所市場第一部銘柄に指定		
1971年(昭和46年)	●長瀬(香港)有限公司およびNagase America Corp.(ニューヨーク)を設立(現・Nagase America Holdings Inc.) ●アメリカ・ゼネラル エレクトリック社と合併会社 エンジ ニアリング プラスチックス株式会社(現・日本ジーブ プラスチック株式会社)を設立		
1974年(昭和49年)	●アメリカ・テクニカル オペレイションズ社と合併会社 長瀬ランダウア株式会社を設立		
1975年(昭和50年)	●Nagase Singapore (Pte)Ltd.を設立		

組織図 ORGANIZATION

(2004年4月15日現在)



主なグループ会社・事務所

(2004年6月30日現在)

MAJOR COMPANIES, SUBSIDIARIES, AFFILIATES AND OFFICES

会社名

①事業内容 ②資本金 ③設立年 ④持株比率(*間接出資)

住所 TEL&FAX

● 連結対象会社 ● 持分法適用会社 ● 関連会社

JAPAN

■ 生産

● ナガセケムテックス(株)

①エポキシ樹脂、酵素製剤、化学工業製品の製造
②2,420百万円 ③1970年 ④100.0%
大阪府大阪市西区新町1-1-17
Tel:06-6535-2582 Fax:06-6535-2174

● グレラン製薬(株)

①医薬品の製造、販売 ②220百万円
③1950年 ④34.0%
東京都中央区日本橋小舟町6-6 小倉ビル6F
Tel:03-5651-8050 Fax:03-5651-8059

● ナガセ医薬品(株)

①医薬品の製造 ②498百万円 ③1972年
④100.0%
兵庫県伊丹市千僧5-41
Tel:072-778-7501 Fax:072-778-7506

● 本州リーム(株)

①ファイバードラムの製造販売および食品加工
機械ならびに材料の輸入販売 ②100百万円
③1968年 ④40.0%
神奈川県相模原市南橋本4-8-11
Tel:042-773-3111 Fax:042-774-4369

● 東拓工業(株)

①合成樹脂製品の製造、販売
②270百万円 ③1952年 ④76.3%
大阪府大阪市淀川区三津屋南1-1-33
Tel:06-6308-8300 Fax:06-6308-7020

● 九州トータク(株)

①合成樹脂製品の製造、販売 ②30百万円
③1997年 ④0.0%*
佐賀県武雄市若木町大字川古9857-11
Tel:0954-26-3637 Fax:0954-20-5006

● サーマ(株)

①合成樹脂製品の製造、販売 ②200百万円
③1956年 ④40.2%
東京都大田区大森北5-15-15
Tel:03-3762-4531 Fax:03-3762-4530

● ギガテック(株)

①高周波パワーアンプの設計、製造および販売
②97百万円 ③1989年 ④41.2%
群馬県高崎市下大島町625
Tel:027-343-1590 Fax:027-343-3365

● ナガセアルファメディックス(株)

①化粧品および医薬部外品の製造
②10百万円 ③1993年 ④40.0%
東京都中央区日本橋小舟町4-12
Tel:03-3665-3610 Fax:03-3665-3859

● ナガセコスメティックス(株)

①化粧品、健康食品等の製造 ②30百万円
③1983年 ④50.0%
東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel:03-3665-3610 Fax:03-3665-3859

■ 加工

● 寿化成工業(株)

①合成樹脂製品の成形、加工および販売
②20百万円 ③1972年 ④57.5%
栃木県鹿沼市さつき町7-9
Tel:0289-72-0112 Fax:0289-72-0114

● セツナン化成(株)

①合成樹脂の着色加工、販売 ②105百万円
③1966年 ④100.0%
大阪府東大阪市高井田西5-2-22
Tel:06-6783-5231 Fax:06-6783-5228

● キョーラク(株)

①合成樹脂製品の製造、加工および販売
②200百万円 ③1917年 ④29.3%
大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10 瓦町中央ビル
Tel:06-6203-1301 Fax:06-6203-1309

● アルファパンピングテクノロジー(株)

①Ni/Au無電解メッキ法によるウエハーパンピング
受託加工 ②300百万円 ③2000年 ④75.5%
東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel:03-3665-3880 Fax:03-3665-3950

■ サービス

● (株)デルタトウェンティワン

①各種マーケティングおよび合成樹脂加工の
企画、管理 ②50百万円 ③1994年
④100.0%
東京都中央区日本橋小舟町3-2 リブラビル5F
Tel:03-3665-3700 Fax:03-3665-3714

● (株)デザインアンドダイ

①自動車部品・合成樹脂製品の設計、製造および
販売 ②50百万円 ③2002年
④51.0%
愛知県稲沢市奥田大沢町27番地 立松モール工業内
Tel:0587-32-6281 Fax:0587-32-5392

● ナガセ電子機器サービス(株)

①低温真空機器等の製造、販売および保守
②45百万円 ③1989年 ④100.0%
大阪府大阪市東淀川区東中島3-5-10
Tel:06-6324-7626 Fax:06-6324-7680

● ナガセシエムエステクノロジー(株)

①CMS装置の開発、設計、製造、販売および保守
②150百万円 ③2001年 ④65.0%
神奈川県横浜市港北区新横浜1-19-20 サンハマビル1F
Tel:045-475-1072 Fax:045-475-2441

● 長瀬ランダウア(株)

①放射線計測サービス ②88百万円
③1974年 ④50.0%
東京都中央区日本橋久松町11-6
Tel:03-3666-4300 Fax:03-3662-9518

● エヌシーシーエンジニアリング(株)

①医療機器等の保守、製造 ②20百万円
③1981年 ④61.0%
神奈川県横浜市緑区長津田町3427-1
Tel:045-986-0781 Fax:045-986-0787

● (株)MEDICANET

①臨床試験・市販後臨床試験・調査の運営および
管理にかかわる各種業務の受託 ②20百万円
③2003年 ④50.0%
東京都中央区日本橋小舟町6-6 小倉ビル
Tel:03-5651-8071 Fax:03-5651-8073

● ナガセ物流(株)

①倉庫業および運送業 ②401百万円
③1982年 ④100.0%
兵庫県尼崎市東塚口町2-4-45
Tel:06-6427-8651 Fax:06-6427-8722

● ナガセ総合サービス(株)

①各種物品の販売、リースおよび不動産管理
②20百万円 ③1983年 ④100.0%
大阪府大阪市西区新町1-1-17
Tel:06-6535-2131 Fax:06-6535-2124

● ナガセ情報開発(株)

①ソフトウェアの開発および保守 ②30百万円
③1987年 ④100.0%
東京都中央区日本橋本町1-2-8 長瀬産業本町ビル
Tel:03-3231-3581 Fax:03-3231-3584

● 日本ヴォパック(株)

①倉庫業・貨物自動車運送事業および貨物運送取
扱事業 ②404百万円 ③1966年 ④19.9%
東京都千代田区鍛冶町1-5-7
Tel:03-3254-9571 Fax:03-3254-9566

● (株)ナガセビジネスサポート

①コンサルティング業務 ②30百万円
③2000年 ④100.0%
大阪府大阪市西区新町1-1-17
Tel:06-6535-2081 Fax:06-6535-2581

● ナガセトレードマネジメント(株)

①輸出入手続の事務代行業 ②20百万円
③1996年 ④100.0%
東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel:03-3665-3125 Fax:03-3665-3286

● 長興(株)

①各種保険代理業 ②15百万円 ③1971年
④30.0%
大阪府大阪市中央区西心斎橋1-1-13 東邦ビル11F
Tel:06-6244-0125 Fax:06-6258-3385

■ 販売

● 長瀬カラケミカル(株)

①染料、化学工業薬品などの仕入販売および情報
提供サービス ②100百万円 ③1957年
④100.0%
大阪府大阪市西区新町1-1-17
Tel:06-6535-2058 Fax:06-6535-2054

● ナガセケミカル(株)

①染料、工業薬品、製剤用化学品、合成樹脂および
各種機械の販売 ②60百万円 ③1995年
④100.0%
東京都中央区日本橋小舟町3-2 リブラビル
Tel:03-5640-7431 Fax:03-5640-0791

● 西日本長瀬(株)

①染料・助剤、工業薬品、合成樹脂等の販売
②60百万円 ③1969年 ④100.0%
福岡県福岡市博多区下川端町1-3
日動福岡第2ビル7F
Tel:092-272-3661 Fax:092-272-3667

● ナガセ生化学品販売(株)

①酵素製剤、食品添加物および飼料添加物の販売
②30百万円 ③1987年 ④87.0%
大阪府大阪市西区新町1-1-17
Tel:06-6535-2318 Fax:06-6535-2531

● ナガセケムスペック(株)

①化学品等の販売および技術サービス
②30百万円 ③1976年 ④100.0%
東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel:03-3665-3726 Fax:03-3665-3729

● ナガセアグリテック(株)

①農業、農業資材等農業関連商品の販売
②30百万円 ③2000年 ④100.0%
東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel:03-3665-3361 Fax:03-3665-3969

● ナガセグリフィン(株)

①化学工業薬品、農薬等の販売 ②20百万円
③1997年 ④50.0%
東京都中央区日本橋堀留町1-1-3 バインクレストビル6F
Tel:03-5643-2381 Fax:03-5643-2383

● ナガセプラスチック(株)

①合成樹脂原料および製品の販売 ②96百万円
③1975年 ④100.0%
大阪府大阪市西区新町1-1-17
Tel:06-6533-1181 Fax:06-6533-1189

● ナガセエレクトラス(株)

①合成樹脂原料および製品の販売 ②20百万円
③1979年 ④100.0%
東京都中央区東日本橋3-6-11 日本橋橋ビル4F
Tel:03-3661-0821 Fax:03-3661-1560

● 報映産業(株)

①映画材料、磁気製品および情報映像機材等の
販売 ②250百万円 ③1974年 ④71.2%
東京都中央区日本橋本町1-2-8 長瀬産業本町ビル
Tel:03-3274-7880 Fax:03-3274-7882

● ナガセ研産機材(株)

①研磨剤および研磨機械の販売 ②50百万円
③1955年 ④100.0%
大阪府大阪市西区立売堀1-14-20 大阪アニクスビル3F
Tel:06-6543-7721 Fax:06-6543-7710

● 信州ナガセ電材(株)

①電子部品、合成樹脂原料および製品の販売
②10百万円 ③1984年 ④70.0%
長野県岡谷市神明町4-1-21
Tel:0266-24-2772 Fax:0266-24-3311

● オンファイン(株)

①電子工業製品および材料用フルオレン・ポリシ
ランの変性品の製造および販売 ②10百万円
③2002年 ④25.0%
大阪府大阪市西区新町1-1-17
Tel:06-6535-2585 Fax:06-6585-2174

● (株)ナガセビューティケア

①化粧品、健康食品等の販売
②100百万円 ③1991年 ④100.0%
東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel:03-3665-3617 Fax:03-3665-3724

● (株)ハーバルケア

①化粧品、健康食品のネット・通信・店舗販売
②70百万円 ③2000年 ④100.0%
東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel:03-3665-3314 Fax:03-3665-3629

● (株)ナガセメディックス

①医薬品、動物用医薬品の製造、販売および医療
用ソフトウェアの開発 ②50百万円 ③1998年
④100.0%
東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel:03-3665-3285 Fax:03-3665-3723

会社名

①事業内容 ②資本金(千通貨) ③設立年 ④持株比率(*間接出資)

住所 TEL&FAX

● 連結対象会社 ● 持分法適用会社 ● 関連会社 ● 長瀬産業 海外事務所 ● 連結対象会社 事務所

EUROPE

● **Nagase & Co., Ltd., London Branch**
4F Crown House, 143 Regent Street,
London W1R 7LB, U.K.
Tel: 44-(20)72873368 Fax: 44-(20)72873588

● **Nagase & Co., Ltd., Hungary Representative Office**
MADACH TRADE CENTER BT, H-1075
Budapest, Madach I. ut 13-14, Hungary
Tel: 36-(1)2681705 Fax: 36-(1)2681706

● **Nagase (Europa) GmbH**
①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②€700 ③1980年 ④100.0%
Immermannstrasse 65c 40210 Dusseldorf, Germany
Tel: 49-(211)866200 Fax: 49-(211)3237068

ASIA

● **Shanghai Nagase Trading Co., Ltd.**
①国際貿易および貿易コンサルティング
②RMB1,656 ③1997年 ④100.0%
18F, Raffles City, No.268 Xizang Road Central,
Shanghai, P.R.China 200001
Tel: 86-(21)63403300 Fax: 86-(21)63403883

● **Shanghai Hua Chang Trading Co., Ltd.**
①樹脂販売およびその関連製品販売
②RMB4,966 ③1998年 ④5.0%
Room 605, Aviation Center, 1600 Nanjing Road
West, Shanghai, P.R.China 200040
Tel: 86-(21) 62481133 Fax: 86-(21) 62486533

● **Nagase ChemteX (Wuxi) Corp.**
①接着剤・電子用ハイテク化学品の製造販売、
技術サービス ②RMB28,970 ③2002年
④50.0%
B-B, Machinery & Electronics Industry Park,
Wuxi National Hi-tech Industrial Development
Zone, Jiangsu Province, P.R. China 21400
Tel: 86-(510)5200052 Fax: 86-(510)5200209

● **Tianjin Nagase International Trading Co., Ltd.**
①輸出入およびマーケティング
②RMB2,482 ③2003年 ④0.0%*
Room 1005, 10/F., The Exchange Office Tower,
189 Nanjing Road, Heping District, Tianjin,
P.R.China 300050
Tel: 86-(22)83191231 Fax: 86-(22)8319122

● **Nagase Precision Plastics Shanghai Co., Ltd.**
①プラスチックトレイの成形
②RMB16,512 ③2001年 ④94.0%
B-Block, 1F, 173 Meisheng Road, Wai Gao Qiao
Free Trade Zone, Pudong, Shanghai, P.R. China 200131
Tel: 86-(21) 58681661 Fax: 86-(21) 58681667

● **Nagase Plastics Design and Die (Tianjin) Co., Ltd.**
①自動車部品の合成樹脂製品の設計
②RMB2,483 ③2003年 ④50.0%
Rm 1005, 10F, The Exchange Office
Tower, 189 Nanjing Road, Heping District,
Tianjin, P.R.China 300050
Tel: 86-(22)83191234 Fax: 86-(22)8319122

● **Guangzhou Nagase Trading Ltd.**
①輸出入およびマーケティング ②RMB1,655
③2002年 ④0.0%*
Room 2317, CITIC Plaza Office Tower, 233 Tian
He Bei Road, Guangzhou, P.R. China 510613
Tel: 86-(20)38911101 Fax: 86-(20)38911103

● **NCC Shanghai Techno Center Co., Ltd.**
①染色および仕上げ加工の試験業務 ②RMB2,445
③2002年 ④0.0%*
6F, No.75 Bldg. No.1066 Qinzhou North
Road Caohejing Hi-Tech Park, Shanghai,
P.R.China 200233
Tel: 86-(21)54261812 Fax: 86-(21)54261811

● **Nagase (Hong Kong) Ltd.**
①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②HK\$3,120 ③1971年 ④100.0%
Suite 2001-6, Tower 1, China Hong Kong City,
33 Canton Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon,
Hong Kong, S.A.R., P.R. China
Tel: 852-23750000 Fax: 852-23772728

● **Nagase (Hong Kong) Ltd., Dalian Representative Office**
21F, Senmao Bldg., No. 147 Zhongshan Road,
Xigang District, Dalian, P.R. China 116011
Tel: 86-(411)83704270 Fax: 86-(411)83704272

● **Nagase (Hong Kong) Ltd., Guangzhou Representative Office**
Room 2317, CITIC Plaza Office Tower, 233 Tian
He Bei Road, Guangzhou, P.R. China 510613
Tel: 86-(20)38911101 Fax: 86-(20)38911103

● **Nagase (Hong Kong) Ltd., Tianjin Representative Office**
Room 1005, 10/F., The Exchange Office Tower,
189 Nanjing Road, Heping District, Tianjin,
P.R.China 300050
Tel: 86-(22)83191231 Fax: 86-(22)8319122

● **Nagase (Hong Kong) Ltd., Shenzhen Representative Office**
Suite 1223 & 24, Kerry Centre,
Renminnan Road, Shenzhen, P.R. China 518001
Tel: 86-(755)25180683 Fax: 86-(755)82317089

● **Nagase International Electronics Ltd.**
①日本国外における電子関連生産事業の管理・運営
②HK\$10,000 ③2004年 ④80.0%
Suite 1104, Tower 6, China Hong Kong City,
33 Canton Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon,
Hong Kong, S.A.R., P.R. China
Tel: 852-23762088 Fax: 852-23761666

● **Nagase (Taiwan) Co., Ltd.**
①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②NT\$45,000 ③1988年 ④100.0%
4F-1, 248, Sec.3, Nanking E. Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.
Tel: 886-(2)27733668 Fax: 886-(2)27737288

● **Nagase Wahlee Plastics Corp.**
①貿易業 ②NT\$52,000 ③1990 ④55.0%
9F Chuan Ta Bldg., No. 37, Sec. 3, Min
Chuan East Road, Taipei, Taiwan, R.O.C
Tel: 886-(2)25062400 Fax: 886-(2)25062401

● **Nagase Engineering Service Korea Co., Ltd.**
①機械装置のメンテナンスサービスおよびエ
ンジニアリング ②WON150,000 ③1997年
④100.0%
3F, Seowon Bldg., Togok-Dong 544-3,
Kangnam-ku, Seoul, Korea
Tel: 82-(2)5720881 Fax: 82-(2)5720884

● **Nagase Korea Corp.**
①卸売販売業 ②WON700,000
③2001年 ④100.0%
The Seoul Shinmun Daily & Press Center Bldg. 10F #25,
1-Ga, Taepyeong-ro, Chung-ku, Seoul, Korea
Tel: 82-(2)7348745 Fax: 82-(2)7348747

● **Nagase (Thailand) Co., Ltd.**
①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②BAHT87,000 ③1989年 ④97.8%
14F, Ramaland Bldg., 952 Rama IV Road, Khwaeng
Suriyawongse, Khet Bangrak, Bangkok 10500, Thailand
Tel: 66-(2)6327000 Fax: 66-(2)6327111

● **Advanced Mold Technology Co., Ltd.**
①CADによる金型設計のデータ処理
②BAHT15,000 ③1998年 ④50.0%
22F, SSP Bldg., Tower 3, 88 Silom Rd.,
Suriyawongse, Bangkok, Bangkok 10500, Thailand
Tel: 66-(2)6366401 Fax: 66-(2)6366402

● **Sanko Gosei Technology (Thailand) Ltd.**
①自動車部品製造 ②BAHT 200,000
③1997年 ④40.0%
376 Moo 4 Suksawat Rd., Soi 36, Bangpakok,
Rasburana, Bangkok 10140, Thailand
Tel: 66-(2)4277008 Fax: 66-(2)4274923

● **Nagase (Malaysia) Sdn. Bhd.**
①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②RM1,500 ③1981年 ④51.0%
Suite 16.01, Level 16, Menara IGB Mid Valley City,
Lingkaran Syed Putra 59200 Kuala Lumpur, Malaysia
Tel: 60-(3)22832366 Fax: 60-(3)22822933

● **Nagase (Malaysia) Sdn.Bhd., Penang Office**
1-5-14&15, 5F, Krystal Point Corporate Park, Jalan Tun
Dr. Awang, 11900 Sungai Nibong, Penang, Malaysia
Tel: 60-(4)6430628 Fax: 60-(4)6432490

● **Nagase (Malaysia) Sdn.Bhd., Johor Bahru Office**
Suite 6.5A Level 6, Menara Pelangi, Taman Pelangi,
Jalan Kuning, 80400, Johor Bahru, Malaysia
Tel: 60-(7)3336088 Fax: 60-(7)3339088

● **Nagase Singapore (Pte) Ltd.**
①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②S\$2,700 ③1975年 ④100.0%
300 Beach Road, #39-00 The Concourse,
Singapore 199555
Tel: 65-63980088 Fax: 65-63980227

● **Nagase Singapore (Pte) Ltd., Dubai Office**
Lob#15-320, Jebel Ali Free Zone, P.O.Box 17865
Dubai-United Arab Emirates
Tel: 971-(4)8871366 Fax: 971-(4)8871377

● **Nagase Finechem Singapore (Pte) Ltd.**
①液晶用化学薬品の製造および回収再生
②S\$8,000 ③2001年 ④60.0%
9 Tuas View Lane 637569, Singapore
Tel: 65-68989289 Fax: 65-68985313

● **Chang Fong Overseas Enterprises (Pte) Ltd.**
①化学製品の販売 ②S\$1,000
③1980年 ④85.0%
31 Gul Circle, Jurong Industrial Estate,
Singapore 629569
Tel: 65-68623801 Fax: 65-68622655

● **Nagase & Co., Ltd., Hanoi Representative Office**
Unit 807, Hanoi Tung Shing Square 2 Ngo Quyen
Hoan Kiem Dist., Hanoi, Vietnam
Tel: 84-(4)9350110 Fax: 84-(4)9350108

● **Nagase Singapore (Pte) Ltd., Vietnam Representative Office**
Room 1809, Sun Wah Tower, 115 Nguyen Hue
Boulevard, Dist. 1, HCMC, Vietnam
Tel: 84-(8)8219166 Fax: 84-(8)8219139

● **P.T.Nagase Impor-Ekspor Indonesia**
①輸出入販売および輸出コンサルティング
②US\$500 ③1998年 ④90.0%
14F, Lippo Plaza Jalan Jend, Sudirman Kav. 25,
Jakarta 12920, Indonesia
Tel: 62-(21) 5203506 Fax: 62-(21)5203505

● **Nagase Philippines Corp.**
①輸出入および卸売業
②PHP45,839 ③1997年 ④77.0%
18-B Trafalgar Plaza H.V. Dela Costa Street,
Salcedo Village, 1227 Makati City, Philippines
Tel: 63-(2)7502935 Fax: 63-(2)8118296

● **Nagase & Co., Ltd., Mumbai Liaison Office**
34, 3F, Maker Chamber III, Nariman Point,
Mumbai 400021, India
Tel: 91-(22) 22844415 Fax: 91-(22) 22045419

NORTH AMERICA

● **Nagase America Holdings Inc.**
①アメリカ国内での持株会社
②US\$1,000 ③2002年 ④100.0%
546 5th Avenue 16F, New York, NY 10036, U.S.A.
Tel: 1-(212)7031340 Fax: 1-(212)3980687

● **Nagase California Corp.**
①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②US\$2,200 ③1988年 ④100.0%
710 Lakeway, Suite 135, Sunnyvale, CA 94085, U.S.A.
Tel: 1-(408)3281520 Fax: 1-(408)7739567

● **Nagase America Corp.**
①化成品、電子材料の輸出・輸入および販売
②US\$1,000 ③1971年 ④0.0%*
546 5th Avenue 16F, New York, NY 10036, U.S.A.
Tel: 1-(212)7031340 Fax: 1-(212)3980687

● **Nagase Plastics America Corp.**
①合成樹脂を中心とする販売会社
②US\$1,000 ③2002年 ④0.0%*
39555 Orchard Hill Place, Crystal Glen Office
Center Suite 356, Novi, MI 48375, U.S.A.
Tel: 1-(248)3740490 Fax: 1-(248)3740497

● **Sofix Corp.**
①カラーフォーマー製造販売 ②US\$20,000
③1990年 ④49.0%
2800 Riverport Road, Chattanooga,
TN 37406-1721, U.S.A.
Tel: 1-(423)6243500 Fax: 1-(423)6243587

● **Design and Die USA Inc.**
①自動車部品の合成樹脂製品の設計および金型販売
②US\$200 ③2002年 ④25.0%
Crystal Glen Office Centre, Suite 356, 39555
Orchard Hills Place, Novi, MI 48375, U.S.A.
Tel: 1-(248)3740490 Fax: 1-(248)3740497

● **Canada Mold Technology Inc.**
①金型製造、販売およびメンテナンス
②C\$5,000 ③1989年 ④53.0%
1075 Ridgeway Road, Woodstock, Ontario,
Canada N4V 1E3
Tel: 1-(519)4210711 Fax: 1-(519)4210706

株式情報

(2004年3月31日現在)

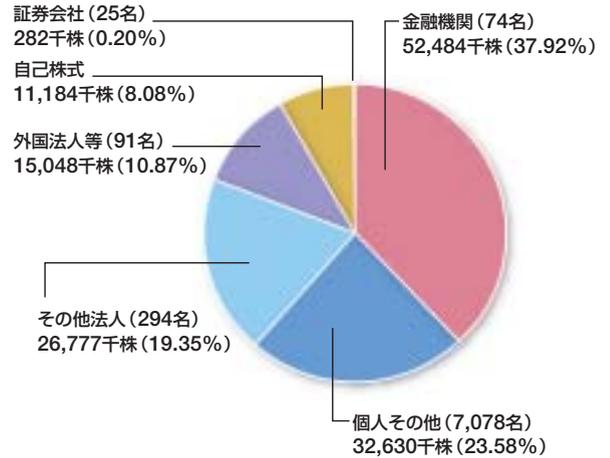
INVESTOR INFORMATION

- 株式の上場 東京証券取引所・大阪証券取引所 第一部
- 証券コード 8012
- 株式の状況 会社が発行する株式の総数 346,980,000株
発行済株式の総数 138,408,285株
- 株主数 7,563名
- 大株主

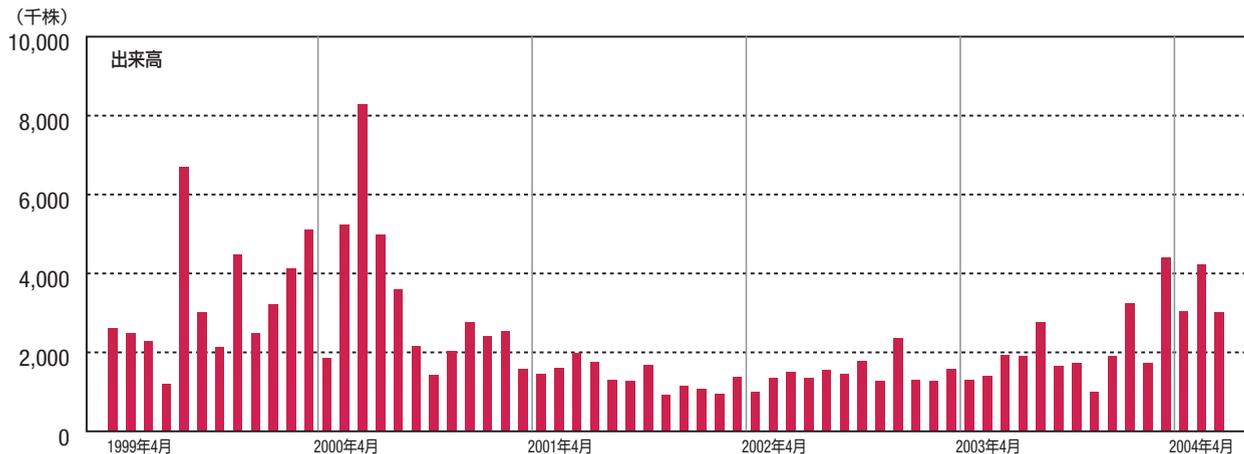
株主名	所有株式数(千株)	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合(%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)	9,865	7.13
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	7,413	5.36
住友信託銀行(株)	6,173	4.46
(株)三井住友銀行	4,668	3.37
長瀬 洋	4,141	2.99
日本生命保険相互会社	4,068	2.94
長瀬 令子	3,522	2.54
三井住友海上火災保険(株)	2,951	2.13
(株)東京三菱銀行	2,825	2.04
(株)長瀬舜造	2,749	1.99

(注)議決権を有しない当社の自己株式11,184千株は上記の表には含めておりません。

●所有者別株式分布状況



●長瀬産業株価推移



長瀬産業株式会社

大阪本社: 〒550-8668 大阪市西区新町1-1-17
Tel: 06-6535-2114

東京本社: 〒103-8355 東京都中央区日本橋小舟町5-1
Tel: 03-3665-3021

名古屋支店: 〒460-8560 名古屋市中区丸の内3-14-18
Tel: 052-963-5615

<http://www.nagase.co.jp>



古紙配合率100%再生紙を使用しています



この冊子は100%再生紙とアメリカ大豆協会認定の大豆油インキを使用しております。