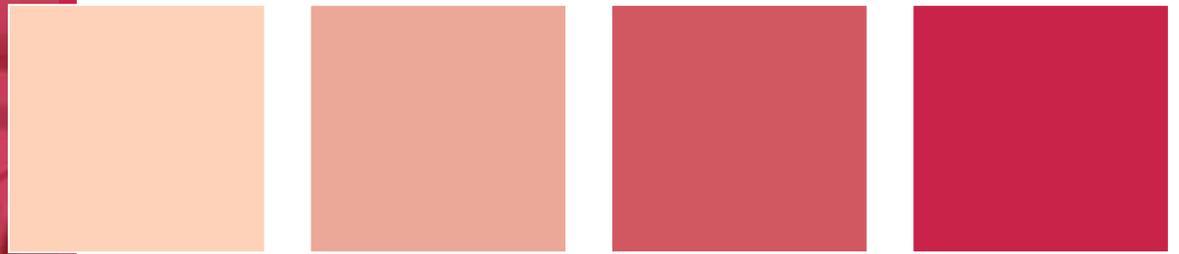


内
案
社
会
2
0
0
5



A TECHNOLOGY AND INTELLIGENCE
ORIENTED COMPANY THAT TURNS
WISDOM INTO BUSINESS

NAGASE
長瀬産業株式会社

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
株主・投資家の皆さまへ.....	2
長瀬 洋社長インタビュー	4
「WIT21」の進捗状況.....	10
ナガセのCSR(企業の社会的責任)	15
コーポレート・ガバナンス.....	17
取締役、監査役および執行役員.....	18
事業別概況.....	19
「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 ..	33
6年間の主要財務データ	37
財務概況	38
連結財務諸表	44
組織図	49
主なグループ会社・事務所	50
会社概要	54
株式情報	55

プロフィール

ナガセグループは、長年にわたって培ってきた化成品事業と合成樹脂事業を核として、エレクトロニクス、ライフサイエンス、自動車関連、海外事業の4つの戦略分野で、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しました。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るとともに、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。

本冊子は英文のAnnual Report 2005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円金額は、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第2位を四捨五入して表示しています。
- 米ドル金額は、円単位の金額を換算レートで換算し、千ドル未満を切り捨てて表示しています。
- 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。

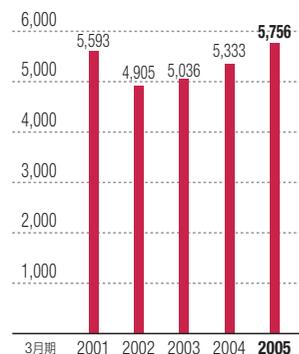
連結財務ハイライト

長瀬産業株式会社および連結子会社
(2003年3月期～2005年3月期)

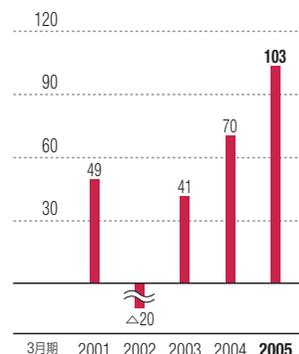
	(単位:百万円)			増減率	(単位:千米ドル)
	2005	2004	2003	2005/2004	2005
会計年度:					
売上高	¥575,636	¥ 533,301	¥ 503,688	7.9%	\$5,360,240
化粧品	251,725	231,360	223,656	8.8	2,344,034
合成樹脂	188,456	170,996	165,810	10.2	1,754,879
電子	122,632	118,978	99,759	3.1	1,141,932
ヘルスケア・他	12,821	11,966	14,461	7.2	119,394
売上総利益	61,960	53,494	51,899	15.8	576,971
営業利益	13,256	10,244	8,433	29.4	123,440
当期純利益	10,384	7,010	4,186	48.1	96,694
会計年度末:					
総資産	¥335,290	¥ 310,793	¥ 284,800	7.9%	\$3,122,175
株主資本	167,092	156,210	140,944	7.0	1,555,943
1株当たり情報:					
当期純利益	¥ 81.00	¥ 54.69	¥ 31.72	48.1%	\$ 0.75
株主資本	1,311.37	1,227.82	1,107.54	6.8	12.21
配当金	10.00	9.00	8.00	11.1	0.09
財務比率:					
株主資本比率	49.8	50.3	49.5	△0.5 ポイント	
売上高営業利益率	2.3	1.9	1.7	0.4	
株主資本当期純利益率(ROE)	6.4	4.7	2.9	1.7	
総資本当期純利益率(ROA)	3.2	2.4	1.4	0.8	

注:米ドル表示は2005年3月31日の換算レートである1米ドル=107.39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。

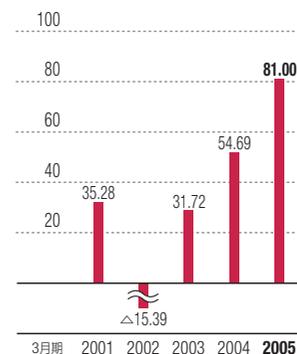
売上高
(億円)



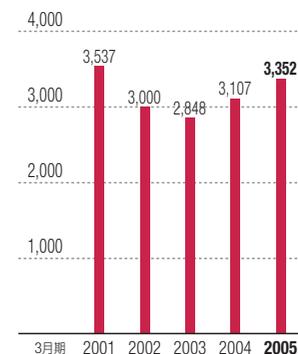
当期純利益又は損失(△)
(億円)



**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。

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。

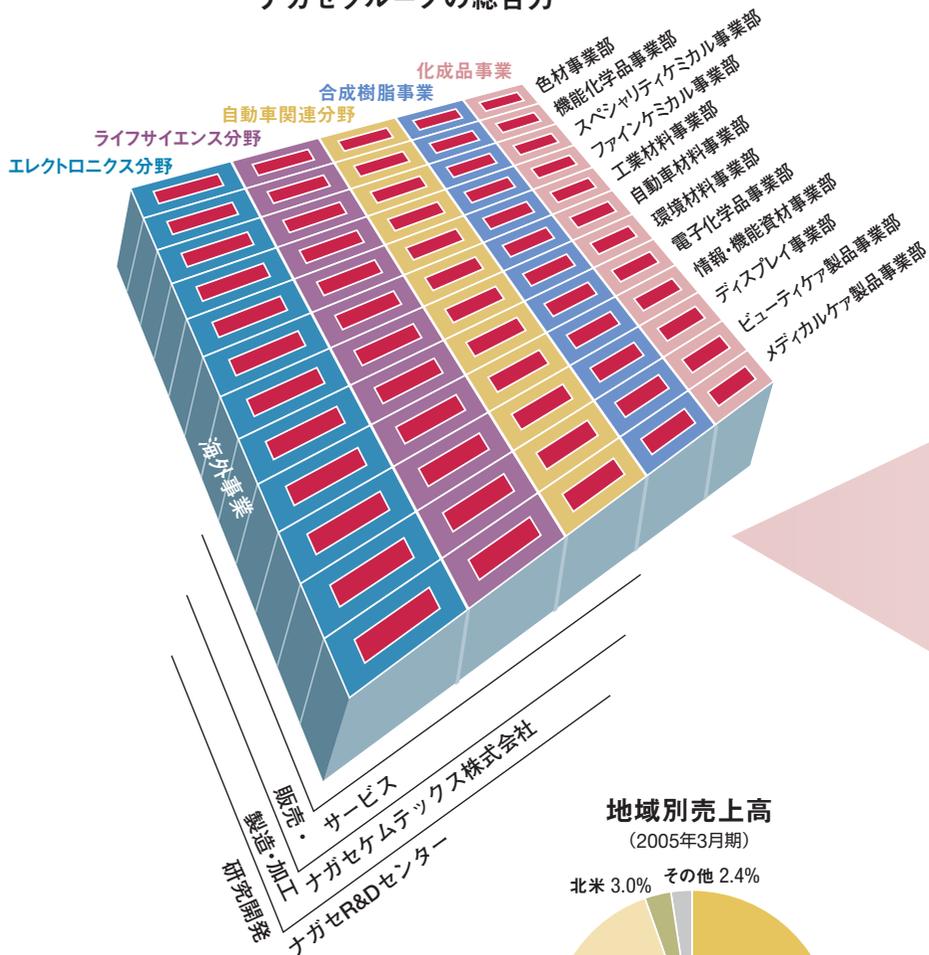
長期ビジョン

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。

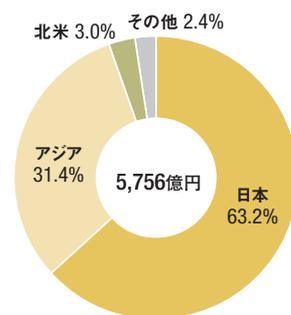
行動方針「ナガセウェイ」

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

ナガセグループの総合力



地域別売上高 (2005年3月期)



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、新たなビジネスの創造力と提案力
- 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

事業部	顧客セグメント	主な取扱製品・サービス
-----	---------	-------------

色材事業部

繊維加工業界(衣料、非衣料、車両内装)、樹脂着色業界、合繊着色業界、塗料・インキ業界、顔料分散体業界、印刷業界、インクジェット・トナー業界、感熱加工紙業界、光反応性ケミカル業界、フラットパネルディスプレイ業界、情報記録紙業界

染料、染色助剤、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、トナー用樹脂、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・インキ用添加剤

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、フィルム業界

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、ハウスホールド原料、化粧品、界面活性剤、フッ素ケミカル、シリコン原料、エレクトロニクスケミカル開発

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(原薬、治験原薬、中間体、基礎原料、製剤、添加剤)、診断薬(原料、中間体、キット)、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、トイレタリー(原料、製品)、機能性食品素材、健康食品材料、食品添加物、栄養補助剤、飼料、飼料添加物

工業材料事業部

電気業界、電子業界、OA業界、家電業界、包装資材業界

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

自動車材料事業部

自動車関連業界

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、設備機器

環境材料事業部

建設業界、建材業界、住設業界

建材、住設機器、樹脂原料、施工サービス

電子化学品事業部

半導体業界、液晶業界、電子部品業界

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、エポキシ樹脂関連製品、無電解メッキシステム

情報・機能資材事業部

半導体業界、液晶業界、通信業界、画像業界

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、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

ディスプレイ事業部

ディスプレイ業界、PCモニター業界、テレビアッセンブリー業界

液晶表示体、液晶ディスプレイ(LCD)および有機EL用材料・製造装置・光学フィルム、アルミ加工製品、ガラス加工製品

ビューティケア製品事業部

一般消費者

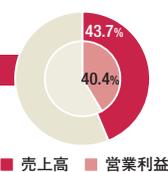
化粧品、健康食品、美容食品

メディカルケア製品事業部

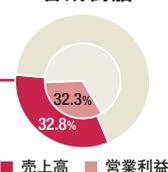
医療機関、臨床検査センター、大学、研究所

細菌検査装置および試薬、臨床検査システム、感染症コントロールシステム、患者認識リストバンド、放射線関連測定機器・システム、電子カルテシステム

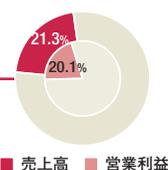
化成品



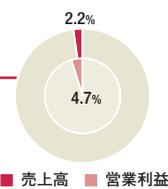
合成樹脂



電子



ヘルスケア



(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。

株主・投資家の皆さまへ



代表取締役社長 長瀬 洋

代表取締役会長 長瀬 英男

中期経営計画「WIT21」の2年目に当たる当期は、事業拡大に向けた積極果敢な取り組みと好調な市場環境に支えられ、3期連続の増収増益を果たすとともに、「WIT21」の数値目標も1年前倒しで達成することができました。ナガセグループは、ケミカルを基盤として研究開発、製造といった幅広い事業ポートフォリオを持つ「知恵をビジネスにする技術・情報企業」として、引き続き高付加価値ビジネスの創造に力を注ぎ、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。

2005年3月期の業績

当期の日本経済は、世界的な好況を背景とした輸出の拡大と堅調な内需に支えられ、後半に一部で減速の動きが見られたものの、全体としては好調に推移しました。素材市況は原油価格の高騰により上昇しましたが、液晶関連部材は供給過剰の懸念により価格が下落し調整局面となりました。

このような状況のもと、ナガセグループ一丸となって業績拡大に努めた結果、国内販売は前期比4.0%増、海外販売は同15.3%増となり、連結売上高は前期比7.9%増の5,756億3千万円となりました。

利益面につきましては、営業利益は売上高の増加などにより前期比29.4%増の132億5千万円となりました。当期純利益は、持分法投資利益の減少などがありましたが、固定資産および投資有価証券の売却益の計上により、前期比48.1%増の103億8千万円となりました。1株当たり当期純利益は前期の54.69円から81.00円と大きく増加しました。

なお、利益配当金につきましては、安定配当継続の基本方針を踏襲すると同時に、業績が順調に推移しましたので、株主の皆さまのご支援にお応えするため、前期の1株当たり9円（普通配当8円、記念配当1円）より増配し、普通配当10円とさせていただきます。

質、量が伴う「WIT21」の完遂に向けて

前述したとおり、「WIT21」の数値目標は2年目で達成したため、計画最終年度である今期は数値目標

を上方修正して推進しています。

一方、当社グループが目指す「真のビジネス提案型企業構造に転換し重点戦略分野を深耕・拡大する」という戦略目標に対してまだ満足するレベルには到達していません。このため、重点戦略分野を意識し、昨年4月に協業体制を強化した社内体制をさらに一歩進めた体制に移行し、これまで以上の努力を重ねていきます。これにより、数値目標だけでなく、定性目標の達成も含め、質、量が伴った「WIT21」の完遂を目指すとともに、来期からスタートするポスト「WIT21」の新しい目標づくりにも力を注いでまいります。

株主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、ナガセは社会的な存在として株主、顧客、取引先、社員そして社会といった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を第一と考えています。

株主の皆さまに対しては「WIT21」の達成と、その先の新たな高い目標を設定す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まいります。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。

2005年7月

代表取締役会長 長瀬 英男

代表取締役社長 長瀬 洋



長瀬 洋社長インタビュー

「WIT21」を前倒して達成したナガセグループの強み、次の新しい目標設定と今後の成長戦略について長瀬社長が説明します。

「WIT21」の2年目に当たる2004年度の業績は好調で、「WIT21」の数値目標も1年前倒して達成されました。この好業績の要因をどのように分析されますか。

長年にわたり当社事業の核となってきた商社としての総代理店ビジネスにおいては、昨年、ゼネラルエレクトリック社との契約を最後に、大きな商権がなくなりました。その上で、このような業績を上げられたことは、ここ数年間にわたって注力してきた社内各部門相互、さらにはグループ各社との協業を通じて新しいビジネスを創造するという意識が社内に浸透し、それが成果となって表れた結果であると喜ばしく思っています。

これに加え、事業環境も追い風となりました。「WIT21」の戦略事業分野であるエレクトロニクス分野、自動車関連分野、そして中国市場を中心とする海外市場における好環境によるところが大きかった。特に、当社グループがここ数年注力してきた中国市場の需要が大きく拡大し、それに伴い国内取引先の需要も連動して伸びました。「WIT21」の数値目標を前倒して達成できたのは、3年前に計画立案した時点で想定していた経済環境が予想を大きく超えて好転し、それぞれの市場の需要が伸長したことも大きな要因となりました。

中期経営計画「WIT21」(2004年3月期～2006年3月期)の数値目標と進捗

	2004年3月期(実績)	2005年3月期(実績)	2006年3月期(当初目標)	2006年3月期(見直し)
連結売上高	5,333 億円	5,756 億円	5,500 億円	6,000 億円
国内	3,495 億円	3,637 億円	3,300 億円	3,700 億円
海外	1,837 億円	2,119 億円	2,200 億円	2,300 億円
連結営業利益	102 億円	132 億円	110 億円	161 億円

「WIT21」における数値目標を
1年前倒して達成

最終年度の2006年3月期は、
当初の数値目標を上積みした数値計画を設定





「WIT21」の基本戦略である①顧客指向の徹底による差別化の推進、②マーケットリーダー事業の育成強化、③グループ機能と独自性を生かしたビジネスの創造——の進捗状況はいかがですか。

これまでの当社の組織体制や仕事の進め方は代理店ビジネスを基本とするものでした。幸運にも、チバガイギー社、ユニオンカーバイト社、ゼネラルエレクトリック社といった大企業の代理店権がベースとなって、これまで成長できたという事実があります。しかし、その代理店権がなくなってしまいましたから、それを顧客指向に変えて、顧客が求めているものをこちらから先に提案するという経営スタイルに転換することをこの数年やってきました。具体例として、ナガセはケミカルに強い企業ですから、社内協業についても化学業界に強い、技術に強いことをベースに、他の業界向けの仕事も創造しています。成長著しい自動車分野などは、これまでの合成樹脂部門だけでなく、ウレタンなどの化成品部門との協業で事業の広がりを見せています。顧客の立場から見ても、ナガセは材料の供給だけでなく、さまざまな機能を持っているのでいろいろな形で取引できる、一部門だけではなくトータルの力を発揮してもらえという評価が高まってきています。同様に、グループとしての協業も進んでおり、関連会社、特に当社グループ独自の機能である製造会社やナガセR&Dセンターの存在を核にしたビジネスが広がっています。ある事業は、50人で利益ベースにして15～16億円規模に育っているなど、着実に進展しているととらえています。ただし、ケミカルの顧客だと思ってつき合っていたら、実はエレクトロニクス事業が大半だったというようなことがまだまだあるので、それらの深耕とスピードアップは今後の課題です。

中期経営計画「WIT21」の戦略の進捗状況



重点戦略分野である「エレクトロニクス」、「ライフサイエンス」、「自動車」、「グローバル」の進捗状況はいかがですか。

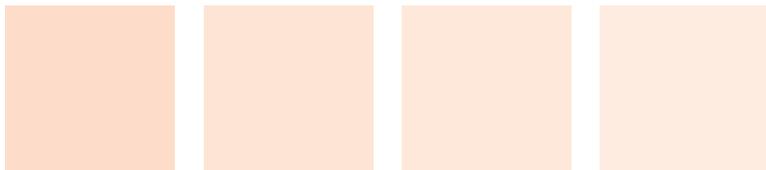
エレクトロニクスについては、半導体と液晶用光学フィルムや液晶モジュールなどの分野は順調に進展しています。特に半導体分野は、グループ最大の製造子会社であるナガセケムテックス(株)の製品を中心に拡大してきました。しかし、半導体や液晶の分野に集中しているため、他の分野でもまだまだ開拓の余地は大いにあると考えています。エレクトロニクス事業は自動車分野でもっといろいろな展開ができることを期待しています。地域的にも偏りがあり、理想的な姿からいえば、まだ十分な取り組みはできていないと判断しています。

課題のライフサイエンスは、昨年から主力のファインケミカル事業を連結経営の視点でより一体感を出す運営体制に変えました。ナガセケムテックス(株)と当社営業部隊との連携を強め、事業戦略・施策も協業して検討させてきました。製薬業界などの事業環境は厳しいものの、こうした活動を通して、独自技術を生かした付加価値の高い製品・事業に集中して展開していきます。ビューティケアとメディカルケアについては、事業の再構築も含め方向性が明確になりましたので、今後の展開に期待しています。

自動車については、これまでの自動車部品メーカーに対する合成樹脂原料と成形設備などの販売で培った優良な顧客との関係をベースに、部品のデザイン・設計と金型を融合したビジネスや顧客の海外拠点に対する原料および部品の購買・物流代行など、事業領域は拡大しています。引き続き自動車メーカーのグローバル展開に応えることのできる体制を構築すること、他社の追随を許さない独自の提案が行える存在になることを目指します。特に中国では、天津、上海、広州などの各現地法人における販売活動のみならず、昨年に設立し、本年本格稼働に入った長瀬塑料製品設計(天津)有限公司の金型製造機能の充実を図っていきます。また、今後の戦略地域として内陸部の武漢に広州長瀬貿易有限公司の駐在員事務所を開設し、ビジネスの可能性を検討していきます。

従来から行っている北米、ヨーロッパでの金型関連および原料・製品のビジネスに関してもさらに機能を強化していきます。また、東南アジアではタイでのビジネス拡大以外にも、インドネシアで部品を組立て、ヨーロッパなどへ供給するビジネスも開始しており、今後も引き続き力を入れていきます。

グレートチャイナ圏におけるナガセグループの拠点網



昨年に引き続き今期も組織の再編成を実施しました。この組織改編の意図と、昨年実施された組織改編の効果・評価と合わせてお聞かせください。

組織体制の変更によるこの1年の成果は、担当役員が完全にグループ連結という視点で経営判断するようになったことです。協業やシナジーについても、バランスシートのな見方で、いかに事業投資や事業運営をしていくかという発想で議論ができるようになりました。地域別戦略も、ナガセグループとしてどう攻め込んでいくか、全体最適という視点で議論できるようになったことが最大の成果です。

この4月の組織改編については、「WIT21」を前倒しで達成したことを踏まえ、「WIT21」から次期中期経営計画へのスムーズなステップアップを図る組織にしました。改編というより、前述した効果を踏まえ、より進化させたといったほうが正しいでしょう。

ポイントとしては取締役の役割、事業部長の責任・役割をより明確にし、事業単位での戦略性をより高め、機動的に事業運営ができるようにしました。具体的には、従来は取締役が事業本部、事業部の組織責任者でしたが、この組織改編により責任者からはずれ、重点分野の管掌を主任務とすることで、組織横断的に事業を推進します。取締役には業界戦略、特命事項といった全社的、戦略的な機能を担ってまいります。これは、全社の見地から事業戦略を考え、投資判断やリスクマネジメントなどの経営判断を迅速に行えるようにするのがその目的です。投資案件の検討はこれまで実質的に、私と担当部門責任者が検討し意思決定していましたが、現在は、全社担当役員4名が侃々諤々の議論をしながら意思決定するというスタイルに変わってきています。今後のM&Aの検討などが非常にやりやすい環境になったと喜んでおります。彼ら4名もこれまで長年担当してきた事業以外のことを理解しながら判断するというので、相乗効果が出てくると期待しています。

これからは、本来の取締役の機能が非常に重要になってきます。それが企業運営や事業戦略上も勝負どころとなるわけで、取締役と執行が分離していい形で運営していくことが重要であると考えています。

もう一つのポイントは、これまで各事業部に点在していたマーケティング機能をマー

ケティング企画室という形で全社的位置付けにしたことです。これにより一層の開発活動を促進させ、新たなビジネスの創造を目指します。事業部としては扱いにくいインキュベーションや新規テーマの発掘も今後はマーケティング企画室が担当します。営業部門については、合成樹脂事業、電子事業を改編し、全社で12事業部、2室、1支店のよりフラットな組織としました。これにより事業単位での戦略性をより高め、機動的に事業運営ができるものと期待しています。

2005年4月からの新体制(「商材」から「市場・顧客」へ)



「WIT21」最終年度となる今期の方針をお聞かせください。

事業展開に関しては前述したとおり、これまでの戦略をスピード感をもって進めていくことに変わりありません。ナガセの事業や業務の遂行の仕方、すなわち、単なる仲介から提案型による新しい事業の創造に意識を向けることを一層徹底させていきます。加えて、もっと基本的な、「商売とは」「営業とは」といったことについて、組織全体の総和として再強化の必要性があると感じており、こうした基礎的な教育、ナガセ流ビジネス展開・遂行教育というものを強化していきたいと考えています。また、技術のナガセとして、技術力を今一度強化していきたい。ケミカルを中心に、顧客の技術や営業担当と一緒に、その先の顧客の技術、製品を理解し、ビジネス提案をしていくべきところですが、現状は製品販売に偏りがちになっています。技術に対する意識、技術を使って何かを考えるというやり方とグループ全体の意識の底上げや、外部の優れた技術を発掘して獲得することも必要です。ナガセR&Dセンターのキラル技術の事業化は実ってきているものの、事業として拡大させていく必要性を強く感じています。技術力、技術者の拡充も課題であり、次の中期経営計画にはそれらを盛り込んでいくつもりです。

具体的な技術強化システム・制度としては、高い知識を持った研究者などの人材が保有している技術を社内に蓄積し、引き継いでいけるようなシステムや、研究者などの職種では、必ずしもマネジメントにならなくとも報われるフェローとかマイスターといった資格制度の導入も含め、画一的な人事から複合的人事制度を検討していきます。

コーポレート・ガバナンス強化も含めCSRに関する考え方を教えてください。

コーポレート・ガバナンスについては、昨年からの社外取締役制度の導入で、他社の取締役会との比較がなされるなど、経営陣に良い緊張感もたらされています。取締役会については、社外取締役の方にもナガセを理解していただき、意見や提案、議論が活発に行われる運営にしていこうと考えています。今期からもう1名の社外取締役を招聘しましたので取締役会のさらなる活性化と経営の透明性、客観性を高める効果が得られるものと期待しています。

CSRについては、昨年このレポートの中でお話したとおり、ナガセの経営理念である「誠実に正道を歩む」を実践し、株主、顧客はじめすべてのステークホルダーに対し、誠実で透明性のある経営を通して収益を拡大し、成長を続けることを通じて社会的責任を果たしていくという考えに変わりはありません。

こうした考えや活動については、社会に対してこれまで以上に意識してコミュニケーションをしていく必要があると考えています。

たとえば、コーポレートブランド価値を高めていくことも考えています。ナガセはケミカルを基盤とした信頼できる会社で、ケミカルを通じて社会に貢献していることは取引先、従業員、株主などのステークホルダーの方々にはかなり認知されていると認識

していますが、一般の方々も含めもう少し広く社会にナガセブランドを認知してもらいたいと考えています。そのため、広告なども効果的に活用するなど、コーポレートブランド向上のための投資も検討していきます。

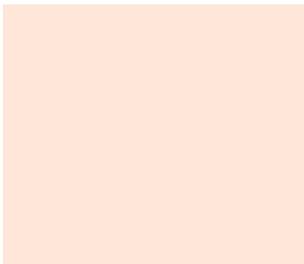
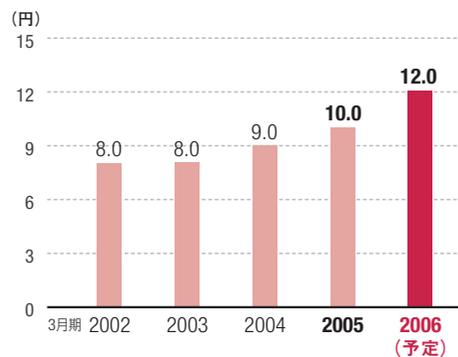
当期は「株主優待制度」を導入されるなど、株主還元についても充実を図っていますが、今後の株主価値向上についてはどのような方針をおもひですか。

株主価値向上で最優先すべきことは事業投資であると考えています。独自性のあるケミカルをベースにした企業グループのナガセとしては、事業に投資し、それが好業績を生み、会社が発展し企業価値が高まるという流れが、長期的には株主価値向上につながると思っています。また、このナガセの独自性をベースにした事業投資による企業の発展は、敵対的買収者からの企業防衛にもなると考えます。

この方針を基本に、業績に応じて株主への還元幅を増やすという考えです。事実、好業績を上げた2003年、2004年の2年は続けて増配しています。今後も、事業投資と株主還元をほどよいバランスをとりながら対応していきたいと考えています。また、最近ではより具体的な還元方針を求められていることから、配当性向といった具体的な目標についても取締役会で検討していきます。

ナガセのマネジメント力は着実に高まっています。これをベースに新しい事業を創造し続け、継続して企業価値の向上を図ってまいります。株主・投資家の皆さまには、引き続きご支援いただき、これからのナガセにご期待ください。

1株当たり配当金



「WIT21」の進捗状況

エレクトロニクス分野



永島 一夫
取締役兼執行役員
電子事業担当
電子化学品事業部担当
ディスプレイ事業部担当
メディカルケア製品事業部担当

戦略の進捗：順調に進展

「WIT21」における重点戦略分野のひとつとして、エレクトロニクス関連事業に注力してきました。その成果は、国内外での新たな事業の創造という形になって表れてきています。

当社におけるエレクトロニクス関連事業は、電子部品そのものではなく、ケミカルを基盤にした半導体や液晶製造用の薬液、電子部品業界向けの精密研磨剤などを中心に発展してきました。また事業形態も商社機能に加え、製造事業の創生と拡大というメーカー機能を融合した新規ビジネスの創造に注力しながら、従来からの取引先との関係を強化し、液晶用光学フィルムや液晶モジュールなどの分野に事業領域を拡大しています。加えて、材料の加工を行うビジネスの拡大など、付加価値を高めてきています。

特に注力している中国展開については、2004年に設立した長瀬国際電子有限公司の運営が軌道に乗っています。同社は、中国・華南地域における当社グループの部品加工事業の生産管理・雇用管理を行い、生産の効率化を担っています。また、最近では同社で生産された製品を日本を経由せず直接、中国、香港、台湾といったグレーターチャイナ圏の販売拠点で取り扱うケースが増加し、現地で完結できるビジネス構造が構築されつつあります。一方、変性エポキシ事業の中国展開も順調です。2003年に本格稼働を開始した長瀬精細化工（無錫）有限公司は、年々生産能力の増強を図り、中国における変性エポキシ事業のトップシェア獲得を目指しています。

今後の戦略展開

エレクトロニクス関連分野の中核をなすディスプレイ、半導体、ストレージデバイス、画像処理および通信技術といったIT分野は今後も成長が続くことが予想されます。特に、液晶ディスプレイモジュールは2010年には現在の2倍の10兆円規模に成長するといわれています。こうした状況のもと、ナガセのエレクトロニクス関連事業を担当する私のミッションは、浮き沈みが激しい業界の中にあって持続的成長ができる構造を構築していくことであると考えています。

「WIT21」の仕上げの年である今期は、行動計画に従って着実に実行していくことが一番重要であり、この3年間の成果を足がかりに次の新しい中期計画の方向性も検討していきます。

ナガセの顧客は高い技術力、開発力を持つ大手優良企業です。当社の製品を納入することで接点・人脈ができたお客さまから周辺テーマの課題をいただき、それらに対応して、独自のビジネスモデルを組み立てています。従来の商社機能をコアとして一層の拡大強化を図る一方、エポキシ事業、電子機器事業をはじめとするナガセのオリジナル事業では、メーカーとしての機能を活用し、製品の品質を保証してお届けするという商流をつくるなど、常に顧客のニーズを先取りした対応で当事業の競争優位性を高めています。

今後も連結経営思考をグローバルに徹底して、日本、世界の各地域での協業を一層強化していきます。そのために、自分の担当領域以外で利益貢献した社員の評価システムを整備するとともに、すべての回答は現場にあるという現場感覚を浸透・徹底させることにより、有用な情報を的確にキャッチし、グループ力を発揮した上でビジネスをインテグレートさせていくことが私の最大の役割であると認識しています。

ナガセの強み

- 顧客と同じ目線でコミュニケーションできる高い資質を持つ営業マン
- ビジネスの高付加価値化を実現する自社製造機能
- グローバルな商社としてのネットワーク

ライフサイエンス分野

LIFE SCIENCES



柴田 嘉三
取締役兼常務執行役員
合成樹脂事業担当
ライフサイエンス事業担当
ファインケミカル事業部担当
ビューティケア製品事業部担当
工業材料事業部担当
環境材料事業部担当
営業業務推進室担当
新規事業開発室長
マーケティング企画室長

ナガセの強み

- 顧客、仕入先、大学、研究機関との幅広い人的ネットワーク
- ニッチ分野での技術開発力を持つナガセR&Dセンター、グループ製造会社
- 国内外に展開している幅広い技術知識を持った社員

戦略の見直し：ナガセの優位性を検証し、新たな事業展開を推進

ナガセのライフサイエンス関連事業は、医薬・農薬の中間体、原薬、製剤ビジネスと酵素、醗酵生産物を柱に、医療機関向けの試薬、検査薬システムから化粧品、健康食品の販売まで多岐にわたる展開をしています。ライフサイエンス事業は、ナガセの重点戦略分野の中では最も製造業的色彩の強い事業です。

ライフサイエンスの関連事業の中核をなす医薬原薬、中間体の受託製造事業は40年以上にわたってR&Dにも製造設備にも投資を行ってきましたが、商社的発想から抜けきれず、コア技術の社内での事業化が遅れていました。この1年間は当事業におけるナガセの強みと弱みを確認し、それらを事業部全員で共有化したうえで、弱みの補強策とコア技術を核とした戦略の立案に集中して取り組んできました。すなわち、当社のコア技術であり、液晶分野にも利用できる応用分野の広い技術でもあるバイオテクノロジーと有機合成を融合した技術を中核に据え、ナガセケムテックス(株)と事業部との緊密な連携のもと、医薬会社との関係強化、既存設備の効率的な活用、新規案件に対する迅速な対応を徹底することです。

酵素、醗酵生産物事業は長らく技術開発の停滞が指摘されてきましたが、放線菌を利用した蛋白の大量製造新技術を導入して製品開発に着手しました。酵素の応用分野はますます広がり、長年培ってきた技術の利用機会がさらに広がることを期待しています。

医療検査の分野では不採算事業を整理し、複雑であった組織もスリム化し、再生に向け活動を開始しました。化粧品、健康食品の訪問販売事業は今年もユニークな自社開発商品を上市しました。訪問販売そのものに陰りが出て久しく、販売網の活性化に鋭意努力していますが、十分な成果をあげるにはいたっていません。

今後の戦略展開

今期は、ポスト「WIT21」に向けナガセらしいライフサイエンス事業とは何か、という命題に対する答えを見つけ、技術戦略、設備投資計画、人事育成計画およびマーケティング戦略を策定していきます。

医薬原薬の受託製造事業とは、製薬企業がリスクを分散させるために他社に製造を委託することです。これは言い換えれば、受託メーカーがそのリスクを負う構造で、受託した医薬品の副作用が大きい場合は製造中止になる可能性もあり、実際ここ数年、ナガセでも製造を中止した製品がいくつかあります。こうした状況を踏まえ、受託製造事業は当社のリスクをできるだけ小さくし、コア技術を利用できる設備、汎用性のある設備に特化して投資していきます。医薬原薬に代わって汎用性のある製剤の受託生産が重要な事業になってきています。注射薬、液剤に分野を絞っているため比較的競争相手が少なく、製薬会社から見ても外注したほうが良い分野であるといえます。

食品分野では、酵素醗酵生産物の自社製品が売上高の4分の1を占めています。自社の酵素生産技術の競争力、商品の将来性を分析しながら、今後も引き続き付加価値の高い、ニッチな分野に力を入れていきます。

訪問販売事業については、販売員数や一人当たりの売上が下降傾向にあるため、販売員を増やし、組織の活性化を図ります。同事業で最も重要な点は、トップから末端販売員までの意識の統一であるため、事業コンセプトや理念の徹底を図っていきます。

私としてはこれからも、独自技術を活用した付加価値の高い商品の開発にこだわり続けていきたいと思います。各種非天然アミノ酸製造技術、微生物製剤の生活環境美化への応用、ローズマリーエキスのブランド戦略の推進とそれを含有する化粧品・健康食品の処方拡大、健康志向の高まりに対応した醗酵生産物の健康食品への応用など、技術に立脚した収益拡大を目指していきます。

自動車関連分野

AUTOMOTIVE



長瀬 玲二
取締役兼常務執行役員
自動車関連事業担当
機能化学品事業部担当
自動車材料事業部担当
名古屋支店担当

戦略の進捗：順調に進展

「WIT21」の基本戦略である「知恵を出し、技術を活用し、新しいビジネスを創造する」という取り組みが着々と進展し、順調に事業が拡大しています。

ナガセの自動車関連事業は、自動車の各種内装・外装部品メーカーに対する合成樹脂原料と成形設備などの販売が中心でしたが、これまで培った優良な多くの顧客との関係をベースに、ここ数年は新しいビジネスモデルの創造に向けたさまざまな施策を展開しています。自動車は数十万点という部品から成る製品であり、取引先も広範囲に及びます。また、それぞれの部品の品質、安全性が大前提であるという、クリアすべきハードルが高い分野です。

自動車メーカーの海外展開が進展する中、中堅・中小の部品メーカーは単独で海外進出することが難しいため、ナガセグループに支援を求める声は多く、新しいビジネスモデルの仕組み、仕掛けが徐々に奏功しています。具体的には、部品のデザイン・設計と金型を融合したビジネス、顧客の海外拠点に対する原料および部品の購買・物流代行など、トータルサービスの提供を実現しています。

また、これまで合成樹脂部門と化成部品部門が別々のルートでアクセスしていた顧客に対しては協業意識の徹底により、効果的・効率的な展開が可能となりました。例えば、中国における自動車の内装部品関係事業では、日系メーカーへの合成樹脂原料、製品、ウレタン原料の販売のほか、今後は中国系あるいは台湾系企業のパートナー企業への出資も含めた協業により、天井、ドアの内側の内装部品用材料、ウレタンといった化成部品関連の材料を販売するなど、日系だけでなく非日系メーカーも含め幅広く提供する体制を整えつつあります。

自動車関連事業の海外拠点は、広州、天津、上海をはじめとする積極的な販売拠点の拡充により現在では27拠点となっています。今後は中国内陸部の武漢に広州長瀬貿易有限公司の駐在員事務所を開設し、ビジネスの可能性を検討していきます。

また、部品設計・金型製造事業も16年前に北米で開始して以降、アジア、中国およびタイへ進出し、事業を拡大しています。近年では、日本において高度な3Dソリッド設計から試作品製作・量産金型までの工程を一括受託する会社(株)デザインアンドダイを日本に、デザインアンドダイUSA社をデトロイトに設立、また2003年には中国の天津でも同様の機能を持った長瀬プラスチック設計(天津)有限公司を設立し、現在、本格稼働を始めています。今後も機能の充実によりさらなる事業拡大を目指していきます。

ナガセの強み

- ナガセグループの海外ネットワーク
- 化学を基盤とした技術力
- デザイン段階から関与できるユニークで複合的な機能

今後の戦略展開

海外における自動車生産台数は今後も一層の増加が見込まれます。当社は、顧客である自動車メーカーのグローバルな生産体制を支援できる体制を構築し、他社には真似のできない独自性ある提案ができるビジネスパートナーとなることを目指しています。ここ数年は引き続き中国を最重要市場として取り組むほか、ASEANではタイ、インドネシアを中心に、巨大市場であるインドも視野に入れた展開を図ります。また、今後も日本企業の米国展開が拡大することが見込まれ、米国市場の重要性は一段と高まる見通しにあることから、当社グループとしてこれに一層注力していく計画です。さらには、日系自動車メーカーのヨーロッパ市場、特に東欧への進出に伴い市場も拡大していることから、ナガセとして東欧市場にどのように取り組んでいくかをポスト「WIT21」の重要なテーマとしていきます。

また、自動車の電氣化、電子化の進展により自動車向けの電子材料・部品への需要が拡大しているほか、エンジンルーム周辺での耐熱性の高い樹脂への要求も高まっています。同時に、CO₂の削減、燃費の効率化に対応するための車両軽量化といった観点からも関連材料に対する要求が高まっています。このような電氣化、電子化、軽量化、さらには環境対応にどう取り組んで行くかが今後の大きなテーマです。

合成樹脂事業 PLASTICS



柴田 嘉三

取締役兼常務執行役員

合成樹脂事業担当

ライフサイエンス事業担当

ファインケミカル事業部担当

ビューティケア製品事業部担当

工業材料事業部担当

環境材料事業部担当

営業業務推進室担当

新規事業開発室長

マーケティング企画室長

ナガセの強み

- グローバルな販売ネットワーク
- 長年の末端用途開発を通じて培われた現場の顧客との人脈
- デザイン段階から顧客に付加価値を提供できる、他社にはない複合的な機能

戦略の進捗：海外での販売拡大が継続

ナガセの合成樹脂事業は化成品事業とともにナガセの中核をなす事業です。長年にわたる機能性樹脂（エンジニアリングプラスチック）の販売により培った国内外の販売チャンネル、関連製造会社、物流システムをベースに、「WIT21」の重点戦略分野である自動車関連をはじめOA・家電関連、環境・住設資材関連、包装資材・フィルム関連など幅広く事業領域を拡大してきました。当期は、海外事業の中核として注力しているグレーターチャイナ圏を中心にASEANでも販売が引き続き拡大し、売上高、営業利益ともに計画を大幅に上回りました。

機能性樹脂はグレーターチャイナ圏・ASEANで、自動車関連の樹脂原料・部品は国内、アジア圏のほか北米や欧州向けの売上が増大しました。OA機器の外装材などに使用される樹脂原料は国内売上が増加し、環境・住設関連での原料および製品ビジネスは、木質複合素材「プラスッド」を用いた自社製品の売上が着実に伸びました。

合成樹脂事業は事業セグメントの中で連結子会社を最も多く保有していますが、中でも合成樹脂着色・コンパウンドのセツナン化成(株)は売上が増加し、掃除機・洗濯機に使用される家電用や工業用の各種フレキシブルホース・パイプ製造の東拓工業(株)、食品包装用トレイ製造の寿化成工業(株)も堅調に推移しました。

今後の戦略展開

中国市場の急激な伸びに起因する石油化学の供給不足は、かなり長期化することが予想されます。合成樹脂事業においても顧客戦略と同様、仕入先戦略は今後とも重要な課題です。自動車業界、OA・家電業界ともに、今後も引き続き中国圏で活発な事業展開を行うことが予想されます。同時に政治情勢も目まぐるしく変化し、生産拠点の移転先の選択は、各企業ともリスク分散の観点からも重要課題であり、ASEANもまた重要な戦略拠点です。このような課題に対し、当社の迅速・柔軟な対応・提言に対する顧客の期待は大きくなっています。このような状況のもと、引き続き「WIT21」の基本戦略を推進し、国内外ともに迅速なユーザー対応を可能とする事業体制をさらに強化し、事業拡大を図っていきます。

工業材料関連や自動車材料関連とも、引き続きグレーターチャイナ圏・ASEANにおける事業強化を推進します。ここ数年に設立した関連会社の早期収益化を図るとともに、仲介事業をベースに加工・組み立てなど幅広い事業に投資し、機能を高め、台湾系など日系以外のユーザー開拓にも一層力を注ぎます。

社内外の協業もさらに推進していきます。国内市場における高機能・特殊製品へのニーズに対応し、マーケティングと技術開発とを同一組織に取り込み、新しい用途開発をスピーディーに実現することを目指して、旭化成ケミカルズ(株)と設立したサンデルタ(株)の事業を早期に軌道に乗せます。グループ内では、機能化学品事業との連携によるグレーターチャイナ圏でのウレタンの自動車部品製造事業を拡大するほか、ディスプレイ事業部や情報・機能資材事業部との連携による機能性フィルム開発などに力を注いでいきます。また自社開発品で、樹脂のリサイクル品の用途分野としても期待される「プラスッド」については、早期黒字化の実現と、環境問題に朗報を提供できることを目指した活動を進めていきます。

化成品事業 CHEMICALS



浅見 栄二
取締役兼執行役員
化成品事業担当
色材事業部担当
スペシャリティケミカル事業部担当
情報・機能資材事業部担当

戦略の進捗：「WIT21」の4つの重点戦略分野を支えつつ、各分野との協業が奏功

化成品事業はケミカルを基盤とするナガセのコア事業であり、「WIT21」の4つの重点戦略分野を支える事業でもあります。当期は売上高、営業利益ともに計画を大幅に上回る結果となりました。増収となった要因は、石油化学の高騰による影響と、自動車関連分野と液晶関連分野の好況により、液晶用顔料やプラスチック部分のマスターバッチの事業が非常に伸長したことによるものです。また、市場の伸び率以上にナガセの売上高が伸びた要因は、協業に注力した結果であるととらえています。

化成品事業のミッションは、全事業のシナジー効果を上げることであると認識しています。色材事業を例にとると、樹脂成形加工メーカーやシューズメーカーに対する複合的なビジネス提案は、カラーデザイン提案が核となるものの、色材事業部で完結するものではなく、合成樹脂をはじめ社内の各事業部と協業してできた新しいビジネスモデルです。協業を進めることによって各事業部との情報交換が非常に活発化し、情報を共有・活用する社風が根付いています。今後のナガセの事業拡大の鍵は、社内資産をいかに活用していくかであり、化成品事業部門にはその仕組み、新たな切り口の構築が求められています。

今後の戦略展開

「WIT21」の利益目標は前倒しで達成しましたが、引き続き戦略目標の実行に努めていきます。ポスト「WIT21」については以前から毎年10%の営業利益を上げることを目標としていますので、この達成に向けた目標設定をする計画です。

今期は、①コアビジネスの強化、②海外ビジネスの拡大、③社内協業によるビジネスの拡大、④新規ビジネスへの注力、という4つの方針に基づいて戦略を展開していきます。

コアビジネスの強化では顧客と市場の両面に対応していきます。顧客対策では、これまで本格的には手をつけてこなかった顧客の製品販売にも注力し、顧客との関係強化につなげていきます。具体的には、ナガセが原料を販売している顧客から製品を仕入れ、顧客の販売支援などを行います。仕入先メーカーに対しても、ナガセの一事業部だけでなく、全事業部にアクセスできるように窓口を広げることで関係強化を図ります。

新規ビジネステーマとしては、まず印刷事業が挙げられます。大手ゲーム・玩具メーカー向けに、パッケージやプレイングカードを印刷するビジネスモデルを拡大していきます。従来の旧式の印刷事業がデジタル印刷へと移行する中で、トナー材料、印刷用紙といった部分を強化した印刷事業体制を構築したいと考えています。

エレクトロニクスケミカルでは、フルオレン、イオン性液体、電解液など、電子事業部門が扱っていない商材を取り扱う計画です。また、ファインケミカルでは京都大学の丸岡啓二教授によって開発された、丸岡触媒を扱った新しいケミカルなども視野に入れていきます。

ナガセの機能や強みを活用し、戦略を着実に推進していくためには人材開発が最も重要となります。市場から求められる新しいニーズへの対応には、社員一人ひとりの能力の向上が欠かせないため、私のミッションは社内教育、人材開発であると認識しています。

ナガセの強み

- グローバルなネットワーク、物流機能をはじめ、メーカーやユーザーから必要とされる手足となる機能を持っていること
- 長年の化成品事業を通じて培われた、人脈や知識
- 汎用化学品から特殊化学品までを扱い、幅広い事業を展開

ナガセのCSR(企業の社会的責任)

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、事業展開はもとより、環境保全活動、地域との共生や科学技術発展に資する活動など、社会貢献活動を積極的に推進しています。

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」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。

有害物質に対する取り組み

グリーンケミストリーやクリーンプロダクツ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、水質汚染につながる有害物質の防止策となる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。

ISO14001

当社は2000年4月にISO14001の認証を取得していますが、2005年6月には認証範囲をさらに拡大しました。現在の適用範囲は、長瀬産業(株)(東京本社、大阪本社、名古屋支店、ナガセR&Dセンター)、長瀬カラーケミカル(株)(大阪本社、名古屋支店、浜松支店、北陸支店)、ナガセケミカル(株)(東京本社、大阪支店、静岡支店)となっています。

ゼロエミッション^{注1}

ゼロエミッションに対する取り組みとして、薬液再生システムと廃溶剤回収システムの開発があります。薬液再生システムは、半導体や液晶パネル製造工程における薬液の性状を管理することで、安定的な工程を確保し、かつ、薬液を再利用することにより、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では、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っています。

注1「ゼロエミッション」: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(Emissions)をゼロにするという考え方です。

環境保全に対応した製品・事業の開発

当社は、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。

2001年に設立したナガセファインケムシンガポール社は、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)の生産のほか、使用済み薬液のリサイクル事業を展開しています。自ら生産販売したケミカル(薬液)の使用済み薬液を回収再生、再利用し、限られた資源の有効利用を図ることで、廃棄物も減少し、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。今後は日本、韓国、台湾、シンガポール他の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のためのリサイクル事業を強化していきます。

このほか、エンジニアリング会社やゼネコン会社と共同で、土壌の有機塩素化合物を分解する事業も展開しています。

エコ製品では木粉と非塩ビ系プラスチックの融合原料を加工した環境配慮型製品「プラスッド」を展開しているほか、軽量化、再資源化、安全性の確保、分解・分離処理の容易化などの観点から樹脂、難燃剤、代替化学品、リペアラブル接着剤などさまざまなエコマテリアルを提供しています。

輸送エネルギーの削減

ナガセグループでは、1996年から染料関連製品の配送を同業者と共同で行う「共同物流」を実施しています。この共同物流によってきめ細かなユーザーサービス体制を築くことができ、製品倉庫を統合することで、ユーザーへの配車など効率的なサービスが提供できるようになりました。また2002年度から、コーティング材料関連分野でも複数のメーカーの貨物を一つのコンテナに取りまとめて海外輸送する物流支援サービス「ウィークリー・フルコンテナサービス」を開始しています。これらは、ユーザーの物流に関する負担の軽減を実現するとともに、輸送にかかるエネルギーの削減、すなわち化石資源の削減、地球環境への貢献にもつながるものです。

環境に関する研究活動

環境に関する共同研究開発については、ナガセR&Dセンターを中心に積極的に推進しています。具体的な例として、有機合成では、これまで多段階を経て製造されていた医薬品中間体(R)-3-キヌクリジノールへの変換を、微生物還元利用の生体触媒を用いて、1段階調製の短工程で行うなどのグリーンケミストリーの達成を目指す研究を進めています。なおこの企画は、新エネルギー・産業技術総合開発機構が主催する2004年度「課題設定型産業技術開発費助成事業」に採択されました。



環境配慮型新木質素材「プラスッド」



薬液再生システム「ケミカルマネジメントシステム」

環境保全関連外部組織への参画・協力協賛

ナガセでは環境方針のひとつとして「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や協力協賛などの支援を行っています。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参画しているほか、東京本社周辺の日本橋小舟町会のリサイクル活動に参加し、地域社会への貢献活動も積極的に展開しています。

科学技術の発展への貢献

ナガセは、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、広く日本の科学技術振興の一助となるべく、創立70周年を記念して、(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266件、

国際交流支援178件、金額にして約7億1,300万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しています。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、化学工業界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。



2005年 研究助成一覧表		
氏名	現職	研究テーマ
生化学		
木村 賢一	岩手大学農学部農業生命科学科 助教授	新規酵素阻害剤プロペプチンの新たな機能性と構造活性相関に関する研究
葛山 智久	東京大学生物生産工学研究センター 助教授	イソプレニユニット新規生成経路律速酵素の立体構造の解明
園元 謙二	九州大学大学院農学研究院 教授	ランチビオティックの生化学的研究に基づいた新機能ペプチドの創製
玉置 尚徳	京都大学大学院生命科学研究所 助手	酵母におけるグルコースシグナル伝達機構の解析とその応用
福崎 英一郎	大阪大学大学院工学研究科 助教授	高解像度メタボローム解析システムの開発
松井 徹	琉球大学遺伝子実験センター 環境生命情報分野 助教授	組換え放線菌によるアルケンモノオキシゲナーゼの発現とバイオプロセスへの応用
山田 隆	広島大学大学院先端物質科学研究科 教授	複合成分の自律会合によるナノスケール生命構造体の構築と利用
渡邊 彰	香川大学農学部生命機能科学科 助教授	RNA 干渉を用いた担子菌(キノコ)類の細胞分化機構に関する研究
有機化学		
石原 一彰	名古屋大学大学院工学研究科 教授	アシル化酵素を凌駕する非金属系高活性キラル塩基・求核触媒の開発
河合 壯	奈良先端科学技術大学院大学 物質科学教育研究センター 教授	ピナフチル・ペリレンダイマーにおける単一分子キラル蛍光計測と光制御の実現
杉野目 道紀	京都大学大学院工学研究科 教授	触媒的不斉シリルホウ素化カップリング反応による多官能性キラル合成素子の創製
長澤 和夫	東京農工大学大学院共生科学技術研究部 助教授	多官能基型有機分子触媒の開発と実用的不斉反応への展開
浜地 格	九州大学先端物質化学研究所 教授	リン酸化タンパク質の表面相互作用を阻害できる合成機能分子の探索と合成
樋口 恒彦	名古屋市立大学大学院薬学研究科 教授	シトクロムP450 の活性種構造及び反応特性探求のためのモデル研究
村井 利昭	岐阜大学工学部応用化学科 教授	新規なキラル識別化剤の開発と利用

コーポレート・ガバナンス

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2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おり、重要事項の決議、業績の進捗についても議論し対策などを検討しています。

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。監査役は取締役会など重要会議に出席するほか、監査役会で定めた監査の方針、業務分担に基づき、会社の業務や財産の状況に関する調査を行い必要に応じて子会社に対して営業の報告を求めることなどを通じて取締役・執行役員の業務執行を綿密に監視しています。

内部監査部門としては監査室があり、会社の業務活動の適正性および効率性を監査しています。監査室と監査役会は定期的に内部監査および国内・海外関係会社監査に関する情報交換を実施し、関係会社の監査役との連絡会を年2回開催しています。

会計監査人である新日本監査法人からも定期的に会計項目（関連する内部統制を含む）について報告を受けているほか、会計監査人による監査に、当社の監査室が同席するなどの連携を行っています。

また、2001年6月から執行役員制度を導入し、現在20名を執行役員（うち取締役兼務者7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。執行役員は営業関連については「事業部長会」、管理関連については「部長会」に参加し、各部からの現状報告をもとに議論の上、具体的対策などを決定しています。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、社外有識者のアドバイザリーボードを設置しています。公認会計士監査の新日本監査法人からは、公正不偏な立場から監査が実施されています。

昨年から社外取締役に就任している昭和シェル石油（株）の代表取締役会長の新美春之氏に加え、2005年6月28日開催の定時株主総会において花王（株）取締役会会長の後藤卓也氏を社外取締役として招聘いたしました。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・資本的關係および取引関係その他の利害関係はありません。花王（株）と当社には化成品の販売・仕入取引がありますが、これは当社と関係を有しない他の取引先と同様の取引条件によっています。

コンプライアンス体制の強化

コンプライアンス経営を強化するため、2001年よりコンプライアンス委員会を設置し、法令遵守の徹底と企業理念の実践に努めています。2003年11月には「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。2004年度より、コンプライアンス相談窓口規則を定め、コンプライアンス委員会事務局と社外の弁護士で構成する直接通報・相談窓口を設置しました。これにより、当社グループ社員が社内でコンプライアンス上問題がある行為を知った場合に、職制を越えて相談できる体制が整いました。

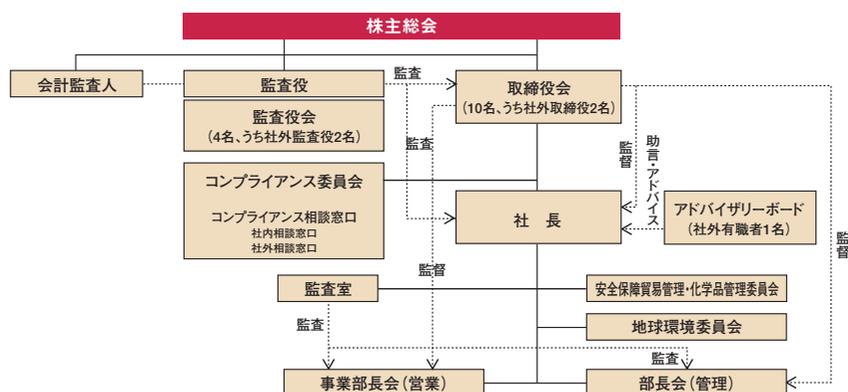
リスク管理体制の整備の状況

リスク管理体制としては、「安全保障貿易管理・化学品管理委員会」を設け、国際的な平和および安全の維持を一つの目的とした「外国為替及び外国貿易法」など、輸出関連法規に規制されている貨物および技術の取引や、化審法・薬事法等に係る法令遵守を徹底しています。

地球環境委員会では、(1)環境法規制の遵守、(2)環境に配慮した事業推進、(3)社会との共生、(4)環境マネジメントシステムの確立と継続的改善、(5)環境方針の周知徹底と公表を「環境方針」として掲げ活動を行っています。

2005年4月に個人情報保護法が施行されたのを受けて、当社グループでも情報管理体制の一層の強化が必要との認識から、2004年8月にコンプライアンス委員会内に個人情報保護対策のワーキングチームを発足させました。2005年2月には、「個人情報保護方針」をもとに「個人情報保護規程」を定め、役職員に対し勉強会を実施するなど周知徹底を図りました。今後も社会的責任を果たすべく情報管理体制を継続的に強化していきます。

コーポレート・ガバナンス体制



取締役、監査役および執行役員

(2005年6月28日現在)



前列(左から)長瀬玲二、長瀬英男、長瀬洋、柴田嘉三 後列(左から)新美春之、浅見栄二、囧子恭一、鶴岡誠、永島一夫、後藤卓也

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 (財務部本部長、経理部本部長、法務審査部本部長、大阪管理部本部長、情報企画室長)
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 (化成品事業担当、色材事業部担当、スペシャルティケミカル事業部担当、情報・機能資材事業部担当)
取締役兼常務執行役員	長瀬 玲二 (自動車関連事業担当、機能化学品事業部担当、自動車材料事業部担当、名古屋支店担当)	取締役兼執行役員	永島 一夫 (電子事業担当、電子化学品事業部担当、ディスプレイ事業部担当、メディカルケア製品事業部担当)
取締役兼常務執行役員	柴田 嘉三 (合成樹脂事業担当、ライフサイエンス事業担当、ファインケミカル事業部担当、ビューティケア製品事業部担当、工業材料事業部担当、環境材料事業部担当、営業業務推進室担当、新規事業開発室長、マーケティング企画室長)	社外取締役	新美 春之 (昭和シェル石油(株)代表取締役会長)
取締役兼執行役員	囧子 恭一 (ナガセケムテックス(株)担当)	社外取締役	後藤 卓也 (花王(株)取締役会会長)

監査役

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

執行役員

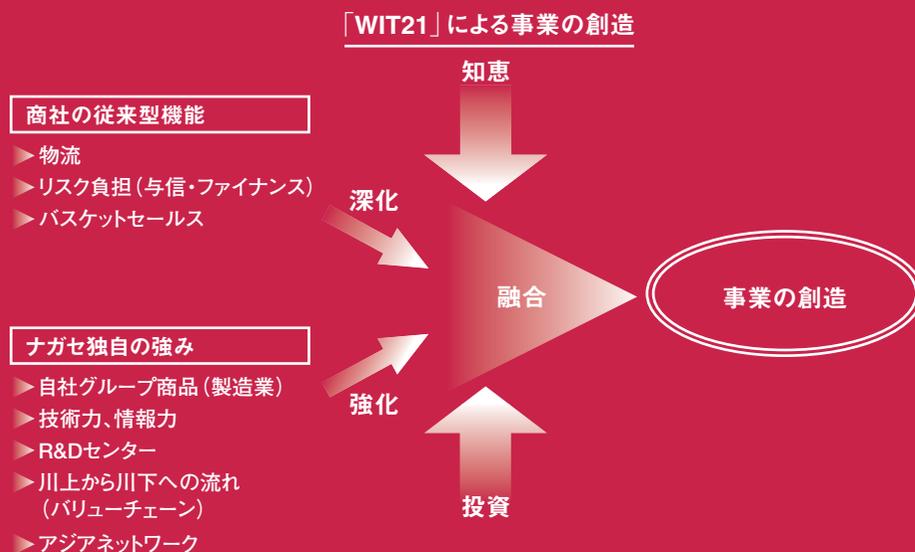
ビューティケア製品事業部長	小野 誠	ファインケミカル事業部長 研究開発センター担当	野尻 増浩
情報・機能資材事業部長	馬場 信吾	自動車材料事業部長	日高 政雄
経営管理室長 人事総務部本部長 監査室担当	倉光 幸司	機能化学品事業部長	山口 俊郎
中国地区担当	岡本 隆	名古屋支店長	竹内 政美
ASEAN地区担当	菅 正道	営業業務推進室長	森清 修
環境材料事業部長	北口 治	報映産業(株)担当	佐柳 一志
		工業材料事業部長	川尻 俊一

REVIEW OF OPERATIONS

事業別概況

- 色材事業部
- 機能化学品事業部
- スペシャリティケミカル事業部
- ファインケミカル事業部
- 工業材料事業部
- 自動車材料事業部
- 環境材料事業部
- 電子化学品事業部
- 情報・機能資材事業部
- ディスプレイ事業部
- ビューティケア製品事業部
- メディカルケア製品事業部
- 名古屋支店

「知恵」をビジネスにする技術・情報企業



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)といった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。エレクトロニクスやITといわれる事業は本来データ処理の技術ですが、それらが画像や信号として人の目に認識されてはじめて情報として機能します。当事業部の取り扱う製品の多くはエレクトロニクスと人間の目を結ぶ役割を担っています。



色材事業部長
花本 博志

戦略と成果

当期は、成長事業として注力してきたプリンターおよび複写機用のインク原料、トナー原料、液晶に使われるカラーフィルター用の原料など原料全般が好調に推移しました。プラズマディスプレイやDVDに使われる化学品も売上が増加し、感熱・感圧紙の原料であるカラーフォーマーやその他の製紙用薬品および繊維用染料関連は横ばいでしたが、売上高、営業利益とも前期を上回りました。

「WIT21」のもと、当事業部の計画は数値目標、戦略目標ともに順調に進展しています。

繊維加工業界では国内市場の縮小傾向が依然続いているものの、中国輸出や新規商材の開発に注力してきた成果として、特に日系企業の中国での生産に関連する事業が業績に大きく貢献しました。中国の展開では、日系企業の中国進出に際して原料調達から製品販売までを全面的にサポートするビジネスモデルが成果を生んでいます。当期は、上海にある技術サポートセンター(上海テクノセンター)に専従要員を派遣し、基盤を整備して今期から実稼働に入るほか、中国での製造販売パートナーと提携し、現地の販売力を強化しています。

機能性色材を使いユーザーと協業して色を創る「カラー工房」は、2001年の稼働以来順調に実績を伸ばしています。当期も、携帯電話機メーカーとの新色の共同開発、バスタブ回りの樹脂着色提案の採用など多くの実績を積み上げています。

特に米国スポーツシューズメーカー向けでは、光輝性の高い素材を人工皮革へ応用し、色提案からその主要材料まですべてを取り扱うビジネスが好評です。直接のユーザーと一緒にあって、その先にいる顧客に商品を提案できるシステムを持つナガセならではの強みが発揮されたプロジェクトです。

印刷関連では、日系印刷企業と提携し、当期も引き続き大手ゲーム・玩具メーカーへ印刷製品を供給するという印刷プロジェクトを展開しています。インキや印刷メディアといった印刷用原料の販売も拡大しつつあります。デザイン提案から素材提供まで、日本のみならず中国、韓国、米国市場向けの販売活動を開始し、日本由来、中国発の印刷関連事業をグローバルに展開していきます。

画像記録材料関連では、新興市場=IT産業といわれるフラットパネルディスプレイやDVD-R関連用色素およびその応用製品を中心に順調に推移しました。感熱紙分野では、販売単価の低下に対応し、中国でのOEM生産に関するフィージビリティ・スタディの結果を踏まえ、中国の化学メーカーと業務提携して、顕色剤や増感剤の受託製造を開始します。そのためのマーケティング活動を今期から始める予定です。

今後の展開

ナガセは、液晶用カラーフィルターの赤の顔料、液晶用バックライトの反射板用顔料、プラズマディスプレイパネル(PDP)のパネルに塗布する特定波長の吸収色素、および感熱紙用黒色色素で世界No.1の市場シェアを誇っています。今後もディスプレイ分野では液晶表示用関連商品として、カラーフィルター用顔料、反射板用色材、液晶保護フィルム、PDP関連商品として、特定波長吸収色素とその応用製品、電磁波シールド材、AR材、ハードコート材など、多岐にわたる商品の提供に力を注いでいきます。また、ナガセは自動車用塗料に使われる高級有機顔料、自動車用シート、ベルトに使われる染料でも日本No.1の市場シェアを持っており、自動車関連分野にも他事業部との協業により販売を強化していきます。

大手商社はもちろん、他の商社やメーカーもできない、ナガセだからこそできる領域を伸長させることで、「色と光」のナガセの優位性を発揮し、ビジネス展開を図っていきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

自社開発品の有機導電性フィルム「デナトロン」が好調です。通常の導電フィルムは無機の黒いカーボンや界面活性剤を使用しているため、耐水性の低いものが多いのに比べ、「デナトロン」は透明性が高く、耐久性に優れた有機導電物です。主に液晶表示板の保護フィルムなどに使われていますが、電子部品関係での用途が広がっています。フィルム業界でもこの分野の成長性が最も高く、売上は急速に拡大しており、今期は当期の2倍ほどを見込んでいます。



機能化学品事業部

機能化学品事業部は、当社のコア事業を担うケミカル関連事業の母体部門です。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、事業基盤の強化を通してナガセの存在価値を高めています。顧客のグローバル化に伴い、輸出や海外生産のウエイトを高め、グループの総合力を最大限に生かしながら原料から製品まで質の高い提案と新しいビジネスモデルの創造に力を注いでいます。



執行役員
機能化学品事業部長
山口 俊郎

J. Yamaguchi

戦略と成果

当期の業績は、主力のコーティング材料やウレタンの国内市場の伸びはほぼ横ばいでしたが、重点戦略分野の一つとしてこれまで合併事業の設立などを行ってきた成果が表れてきました。具体的には、自動車のシートなどのクッション材に使われるウレタン原料の売上が海外での販売を中心に増加しました。また塗料原料や合成樹脂を難燃化するための添加剤なども、海外販売を中心に増加しました。この結果、売上高は前期から大幅に伸長しました。

当事業部はコーティング材料事業、ウレタン事業、樹脂添加剤事業、フィルター事業で構成されています。

コーティング材料事業では、特に、インキ関連ユーザーへの取り組みが進み、情報記録・表示関連分野への販売が拡大し、業績に大きく貢献しました。また、提案型ビジネスの一つとして行っている物流支援サービス「ウィークリー・フルコンテナサービス」も定着しつつあります。複数の顧客の貨物を当社が一つのコンテナに取りまとめることで物流の効率化を図るのがポイントで、ナガセの海外拠点とのCo-work（協働）によって顧客の製品を海外で開拓販売することで、売上が順調に拡大し、顧客との関係強化にも大きく役立っています。

ウレタン事業は、自動車業界向けを中心に中国事業が引き続き拡大しています。顧客と合併で中国に設立したウレタン製品製造会社の東洋佳嘉（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年の稼働以来フル操業が続いて売上拡大に寄与しており、旺盛な需要に対応するため、さらなる生産能力の増強を積極的に図っています。また昨年12月、広州に自動車のフォーム製造会社を設立し、2006年春からの稼働に入る予定です。このような自動車関連事業では川上のウレタン原料から川下の自動車部品にいたるバリューチェーンの構築のために他部門、関連会社との協業も含めた連携を行っています。

フィルター事業は、フィルム業界を中心に、当社特許製品「デナフィルター」の販売および洗浄ビジネスが順調に推移しています。今後はさらなる伸長が期待される光学分野や、海外市場への展開を図る予定です。

コモディティ事業においては、機能化学品部が化成品中間体メーカーに競争力のある原料を販売し、製造された樹脂をコーティング材料部が塗料メーカーに納入するといった構造の中で、部門相互の関係性を再確認し協業を強化しました。これにより、社内的にもナガセにおけるコモディティ事業の位置づけが明確となり、顧客指向と協業の重要性を徹底することで顧客サービスの充実につなげています。

今後の展開

当期に「WIT21」の数値目標を前倒しで達成しました。今後も、幅広い分野で活躍するナガセグループの基盤事業と位置づけ、安定性を保ちながらポスト「WIT21」での目標設定の基盤づくりの年として、新しいビジネスの可能性を広げていきます。

今期は体制基盤を整え、情報の一元化や他事業部との協業をさらに促進し、グローバル対応を強化していきます。グレーターチャイナ圏では、これまで以上に合成樹脂関連部と共同でウレタン原料の現地調達と製品加工のビジネスを展開する計画です。コモディティ事業については目先の変動に影響されることなく、中・長期的な視点から事業展開を図っていきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

従来型塗料は大気汚染の一因となっている溶剤を大量に使用していましたが、当事業部では環境問題ソリューションの一環として、塗料の「水系化」をはじめとする「低VOC（揮発性有機化合物：Volatile Organic Compounds）化」を図るための原材料の開発や、有害物質の除去を目的とした塗料用添加剤などの開発・販売に傾注しています。また、静脈ビジネスとして、主に顔料製造時の副産物を有効利用して、土壌の有機塩素化合物を分解するビジネスの立ち上げをエンジニアリング会社、ゼネコン会社と共同で行っています。



スペシャリティケミカル事業部

スペシャリティケミカル事業部は、界面活性剤業界と化学品中間体などの有機合成業界に対してハウスホールド、化粧品、界面活性剤、フッ素ケミカル、シリコンなどの原料を提供しています。顧客指向の徹底、販売組織の生産性向上と、エレクトロニクスケミカルの開発などにより事業の高付加価値化を図っています。



スペシャリティケミカル事業部長
三橋 一夫

戦略と成果

当期はニッチな分野において当社グループの情報力、展開力を活用して利益率の高い事業の拡大に注力し、「WIT21」の数値目標を前倒しで達成することを目指しました。この結果、ナガセケムテックス(株)製品を中心に堅調に推移し、売上高は目標にわずかながら届きませんでした。営業利益は前倒しで達成することができました。

当事業部では有機合成事業、界面活性剤事業、そしてナガセケムテックス(株)の機能化学品事業部と協力して進めるNCX事業という3つの事業を核に展開しています。いずれも原料納入を中心とするビジネスから、特殊なケミカル分野の素材開発やアプリケーションの提供へと事業拡大をし、高付加価値化を目指しています。特に、エレクトロニクスや自動車市場に対して顧客、既存の協力会社、ナガセケムテックス(株)や電子事業部門と協業した、製品開発を中心とするビジネスが前期比で10%以上伸長するなど、着実に拡大しています。具体的には、電子材料などに使用されるレジスト用の原料や、コンピューターやハイブリッド車に使用され、急速に成長している充電可能な二次電池などが好調でした。

中国展開では、技術者の派遣、独自の分析機能・生産機能を持つなど、ナガセとしてのトータルな機能を発揮できるビジネスモデルの拡大に努めています。現在、色材事業部と協業し、上海テクノセンターで化学品の品質試験を展開しており、中国メーカーが製造した製品の品質検査を出荷前に、品質面での安定性を確保しています。

今後の展開

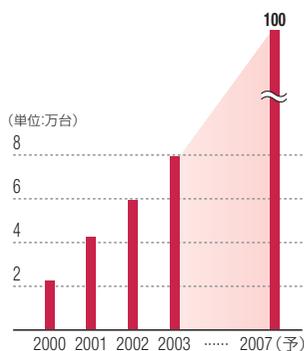
今期は「WIT21」の仕上げの年として、またポスト「WIT21」に向け、1年間をかけて策定した当事業部のトータル戦略に則って2つの戦略を柱として推進していきます。

すなわち、引き続きコスト構造の改善と、ヒト・情報・組織といった資産の利用率を高めて生産性を向上していく戦略と、もう一つは、顧客の利益率を向上させるナンバーワン、オンリーワンの製品・サービスの提供により売上を拡大する収益増大戦略です。

今期よりナガセケムテックス(株)の機能化学品事業部を当事業部に連結化し、これまで以上に同社の機能化学品事業のマーケティングを強力に推進していきます。

また、顧客の課題に積極的に取り組み、解決策を提示し、企業価値を増大させることでビジネスを発展させることのできる「専門家集団」を目指しています。取扱製品が特殊で高付加価値であるだけに、各営業担当者のパフォーマンスの発揮が鍵となります。営業担当者のハイレベルな専門能力育成については継続的、計画的に進めます。また、彼らをバックアップするITの活用やサポート部隊の強化も含めた組織力向上、分析、戦略策定機能の強化にも取り組んでいきます。

ハイブリッド車の世界市場



TURNING WISDOM INTO BUSINESS

当事業部での新規展開の一つに、有機合成による新素材開発があります。主に自動車、エレクトロニクスケミカル、次世代型エネルギーストレージデバイスの分野をターゲットに置いており、具体的には車載用二次電池、キャパシターなどに注力しています。将来のニーズの探索、掘り起しからシーズの最適化まで、開発ステージごとに異なる分野の企業と共同でビジネスを展開しています。今後も顧客と一体となって開発活動を行い、トライ&エラーを経ながら機能差別化が可能な素材の開発を進めていきます。



ファインケミカル事業部

ファインケミカル事業部では、「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、生活環境など、医、食、住に関連する機能的な商品・サービスを幅広く提供しています。独自の醗酵技術を生かした機能的食品、健康食品開発など新規事業の創造にも注力しています。



執行役員
ファインケミカル事業部長
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は、収益率改善のために事業の見直しを行った影響もあり農薬関連で売上が減少しましたが、上半期に不調であった医薬関連が下半期に回復して前期並みとなったほか、澱粉糖用酵素の国内販売と香料原料の海外販売が伸長したため、全体の売上高は前期比ほぼ横ばいとなりました。

「WIT21」における当事業部の基本戦略を、①医食住（環境）に係る市場性のある事業への展開、②グループの総合力が発揮できる事業の創造、③既存事業は仲介型から提案型ビジネスへの移行——の3つと定め、事業を推進しています。

医薬関連では、国内外でのM&Aや統合などによる製薬会社数の減少に伴う新薬数の減少や、本年4月施行の薬事法改正により製薬会社の製造委託は拡大していますが、受託競争も激化しています。こうした中で当期は、大型治験原薬・中間体の製法開発や分析方法の確立および製造の受託が活発化しました。また、新薬中間体事業に加え、グループ力を活用してジェネリック品や製剤まで製造できる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行いました。

具体的には、①原薬・中間体・原料事業の継続推進、②ジェネリック・製剤事業の強化、③薬事法改正で海外製造が可能になったことによる中国・インドビジネスの拡大、④先端技術への取り組み——を基本戦略として推進しています。

試薬関連事業では、2004年10月に大腸がん検診向け便潜血検査薬の米国における販売を栄研化学（株）、米ポリメドコ社との協業により開始しました。この製品は便中のヘモグロビンを免疫的に測定するため、食事内容によって検査結果が影響されないのが特長です。大腸がん検診の普及のため免疫法に対する保険給付が引き上げられたこともあり、今後200億円に成長するともいわれている市場の10%以上のシェア獲得を目標にしています。

食品関連では、国内外の食品・機能的食品業界および関連業界で、醗酵による研究開発と工業生産領域において、ナガセケムテックス（株）を中心とするグループの総合力を結集した独自のソリューションを提供することにより、問題解決・提案型の高収益事業をグローバルに展開しています。酵素関連事業は、自社開発酵素応用の高機能素材開発、有機合成技術、酵素・醗酵技術の融合による高付加価値な新規醗酵生産物の開発を中心に取り組んでいます。また約1兆円といわれる成長著しい健康食品分野では、将来有望な健康食品素材となるリン脂質に重点を置き開発を進めています。

農薬関連事業では、原料・半製品・製品をグローバルに供給し、提案型、ソリューション型のビジネスを展開しています。中国・インドからの中間体輸入ビジネスは引き続き拡大基調にあります。ハウスホールドでは、さらなる効率化と商品構成の見直しで利益率改善を図っています。

今後の展開

「WIT21」の最終年度となる今期は、連結事業運営・経営の強化、ナガセR&Dセンターの技術を生かしたビジネス開発、ナガセケムテックス（株）とナガセ医薬品（株）両社の製造機能を活用した独自のソリューションによる事業拡大という3つを当事業部の課題として取り組んでいきます。特に医薬事業については、基本戦略を引き続き推進するとともに、国内外の製薬業界および関連企業に対し、研究開発と生産領域においてグループの総合力を結集した独自のソリューションを提供することにより、提案型高収益ビジネスをグローバルに展開していきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

非天然型アミノ酸の量産化に向けた取り組みが順調に進展しています。非天然型アミノ酸とは、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。これまで α 、 α 二置換アミノ酸などは特に工業生産が困難とされてきましたが、京都大学の丸岡啓二教授によって開発された高機能キラル相間移動触媒を利用して、非天然型アミノ酸だけを工業的に製造することが可能になりました。ナガセではこの丸岡触媒を活用した医薬中間体、創薬用試薬の量産化技術開発を進めてきましたが、現在本格生産検討段階にあり、製薬企業からの問い合わせも増加しています。将来の原薬・中間体受託製造事業の大幅拡大に寄与するものと期待しています。



工業材料事業部

工業材料事業部は、合成樹脂関連事業の売上高の60%以上を占める主力事業部です。自動車および建設業界を除く国内外の多様な市場・業界を対象に、合成樹脂ならびに加工品、副資材、包装材料、機械・設備、ソフトウェアなどの製品を提供しています。グループ企業と戦略的な協業を推進し、新たな合成樹脂関連事業の創出と、海外事業の拡大に力を注いでいます。



執行役員
工業材料事業部長
川尻 俊一

S. Kawasaki

戦略と成果

「WIT21」における重点戦略であるグレーターチャイナ圏での事業は当期も大きく進展しました。機能性樹脂（エンジニアリングプラスチック）および汎用樹脂は、顧客のグレーターチャイナ圏への生産拠点の移転に対応し、これまでの販売拠点の拡充、人員の集中的投入を進めてきた成果が表れ、引き続き売上が拡大しました。また、当期から新たに当事業部の顧客セグメントに加わった、OA業界向けのコンピューター周辺機器の筐体などに使用される樹脂原料の販売は、重要顧客との戦略的協業が奏功し、国内海外ともに売上高は大幅に伸長しました。さらに、注力分野の一つである液晶ディスプレイ関連の部材、樹脂原料、設備パッケージの販売促進を進めていますが、手ごたえは大きく、今後の売上伸長が期待されます。

国内事業の拡大については、包装資材業界や家電業界向けの樹脂原料の販売が、重要ユーザーへの深耕や取扱製品の拡大により総じて堅調に推移しました。当期、特に売上に貢献したのは電子機器用の樹脂成型品などの部品組み立てビジネスです。売上規模はまだ小さいものの、売上高は大きく伸長しました。また、イーストマンケミカル社の特殊ポリエステル樹脂の売上高も伸長しました。同製品の溶融粘度特性を生かし、異型押出成型での新規商品の開発や、その透明性を生かして化粧品容器に用いられるなど、幅広く採用されました。

当事業部が管轄する関連会社の業績も好調でした。合成樹脂着色・コンパウンドを取り扱っているセツナン化成(株)は、重点取扱製品を汎用樹脂から機能性樹脂へ移したことが功を奏し、売上増が続いています。そのほか、掃除機・洗濯機に使用される家電用や工業用などの各種フレキシブルホース・パイプ製造の東拓工業(株)、食品包装用トレー製造の寿化成工業(株)はいずれも売上が拡大し、好調に推移しました。

今後の展開

グレーターチャイナ圏での事業拡大に引き続き力を注いでいきます。デジタル機器、OA関連での国内外の連携を強化し、重点ユーザーに注力する体制の構築など、販売力をさらに強化します。また特に、液晶ディスプレイ関連の販売に力を入れていきます。

グレーターチャイナ圏以外では、顧客の進出が増加傾向にあるベトナムで現地法人化に備えてベトナム事務所の機能強化を図ります。

事業部門の組織力強化を目指し、これまでのSBUから部課制へ移行することで効率的な人員配置を行い、コア開発への集中と選択を促進します。

社内外の協業もさらに推進していきます。本年3月に設立した旭化成ケミカルズ(株)との特殊樹脂の用途開発・製造販売の合併会社を通じて、特殊樹脂製品ビジネスの推進と機能性フィルムの市場開発を展開します。社内では、ディスプレイ事業部や情報・機能資材事業部との連携による液晶ディスプレイや記録メディア分野での機能性フィルムの開発、また機能化学品事業部との連携による樹脂フィルターを活用したビジネス構築を強化していきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

顧客の海外進出に伴い、ビジネスの場が海外市場に移行する中、国内市場では高機能製品や特殊製品へのニーズが高まっています。この市場の要請に応えるソリューション型のビジネスの展開を目指すサンデルタ(株)は、旭化成ケミカルズ(株)の素材開発を中心とした技術力とナガセの樹脂のマーケティング力を組み合わせることにより、川下分野で高加工度、高付加価値製品の開発を展開し、5年後には売上高50億円を目指します。



自動車材料事業部

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・設備関連の販売から部品設計・試作・金型製作、さらには顧客の海外拠点における購買代行にいたるまで一貫してサービスできる事業体制を構築しています。これからもグローバル展開が続く自動車産業各社との間で新たなビジネスを創造しながら、国内外での広範囲にわたる事業を展開していきます。



執行役員
自動車材料事業部長
日高 政雄

戦略と成果

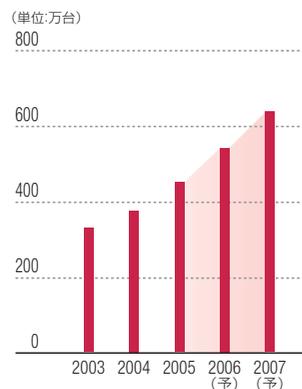
当期は、国内および拠点の拡充を図ってきた中国などアジア圏のみならず、北米および欧州向けの売上が拡大し、国内売上高は前期比20%以上、海外売上高は同50%以上と売上高は大幅に伸長しました。

「WIT21」の戦略事業分野である自動車関連の強化・深耕を目指し、集中と選択、ユーザー志向、ソリューション提供を基本に、3つの設計拠点、14の生産拠点（パートナー企業含む）、27の販売拠点というグローバル体制で事業展開しています。戦略としては、顧客、商材、地域、協業、アライアンスを時間軸でくり、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。当期はこれまで注力してきた、原料から製品、設備機器まで幅広い製品ラインアップを提供する「パッケージビジネス」の展開が着実に成果となって表れました。従来の汎用樹脂のみならず、機能性樹脂材料も売上に貢献しました。

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ビジネスモデルを展開している（株）デザインアンドダイでは、トヨタ自動車（株）とPSAプジョー・シトロエン社の共同開発車向けインストゥルメンタルパネル（インパネ）の設計から量産金型製造までを一括受注するなど、順調に推移しました。同じビジネスモデルを中国では長瀬塑料製品設計（天津）有限公司で、北米ではデザインアンドダイUSA社（デトロイト）で展開しています。

他事業部との連携も進展しています。当期は新規商材として、機能化学品事業部で原料を扱っている顧客のパウダー状のウレタンを高級車向けシート原料として販売し、色材事業部の顧客から不織布を購入し、当事業部の顧客に販売するという、新たな商流をつくることにも成功しました。

中国のLight Vehicle生産台数



今後の展開

引き続き「WIT21」の基本戦略を推進し、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、ソフトエンジニアリングビジネスの拡大を推し進めます。地域は、北米、タイ、中国にフォーカスして、特に中国における日系自動車メーカーとのビジネスに加え、中国系自動車メーカーとのビジネスにも注力していきます。中国メーカー側の自社デザインを強化したいというニーズが大きくなっており、当社グループがこれらをサポートできる余地は大きいと考えています。このビジネスを拡大させ、長瀬塑料製品設計（天津）有限公司のデザインスタッフを、将来的には大幅に増強する計画です。

中国での金型事業は、中国広州市で自動車用金型合併事業（広州広電林仕豪模具製造有限公司）に参画します。

機能化学品事業部が出資しているウレタン製造会社の東洋佳嘉（寧波）海綿制品有限公司、広州倉敷化工製品有限公司に自動車内装用クロス、表皮材を納入し、両者のウレタンフレームラミネート製品販売を開始します。

異業種との融合も進めており、自動車向け精密板ばね、プレス加工製品、精密プレス加工製品および組立加工製品を製造販売する合併会社（通威精密金属（佛山）有限公司）を共同出資で中国東省佛山市に設立します。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

トヨタ自動車（株）とPSAプジョー・シトロエン社が2005年2月から共同生産を開始した新型小型乗用車のインパネ一式の設計から量産までの開発業務を、当社グループが一括受注しました。製品設計から金型製作、検査治具、試作成型品製造、組立、金型の船積み、チェコでの量産立上げまでの工程をナガセが管理するというもので、ビジネスパートナーやインパネ納入先のTier1メーカーとの協業によりナガセグループの総合力を発揮できた好例です。両者の合併会社トヨタ・プジョー・シトロエン自動車のチェコ工場年間30万台が生産される予定です。



環境材料事業部

今期より「環境材料事業部」に改称した当事業部は、「環境に優しい材料・製品・システムの提供を通じた地球環境保護への貢献」を事業理念として、人の暮らしや住まいに関する住環境分野でユニークなビジネスを展開しています。自社商品の木粉とプラスチックを融合した環境共生木質新素材「プラスッド」を核に、その周辺に建材・住設機器などの他社製品や樹脂原材料をラインアップする独自のサービス形態で事業展開しています。将来的には、循環型リサイクルの推進やポリ乳酸などの自然系素材の活用による、より広範な環境ビジネスの展開を目指します。



執行役員
環境材料事業部長
北口 治



戦略と成果

当期は「プラスッド」製品が引き続き好調で前期の約2倍の売上を記録しました。また、当社のIPS機能(海外拠点ネットワークを活用した国際調達代行サービス)を駆使したことにより、住設・建材メーカーへの樹脂・製品販売が大幅に伸長し、当事業部の売上は前期比約40%増となりました。

「プラスッド」製品は、木粉と非塩ビ系プラスチックの融合原料を加工し、木の質感とプラスチックの高機能を兼ね備えた、「腐らない・ささくれない・色あせない・丈夫・加工しやすい」という特長を持った環境配慮製品です。この特長を生かした自社商品(デッキ・ルーバー・パーゴラ・腰壁・手摺)の周辺に、他社の優れた製品(樹脂型枠・二重床・バスユニット・アルミフェンス・キッチン・洗面化粧台・建具・家具)をラインアップし、直接当社の営業マンがゼネコンや流通業者に対して商品説明や施工サービスを実施しています。この独自のビジネス形態は施主・設計事務所・ゼネコン各社から大好評を博しています。さらに、eビジネスのインフラを充実させ、「プラスッド」のネット販売を強化しました。現在、1万人を超える個人のお客さまを持ち、従来はデッキのみであった商品ラインアップもラティス(ガーデニング向けエクステリア)やベンチなどへと拡充しています。

また、当期は利益率の向上を目指し、生産パートナーと協働して製造原価・物流費・倉庫費などのコストダウンに取り組みました。

今後の展開

建材や住設メーカーに原料素材を供給する「川上」から、ゼネコン・流通業者を通じて、あるいは最終顧客に直接コンタクトをして製品・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ていきます。当事業部のビジョンは、「3つの芯」の形成にあります。すなわち、①自社商品「プラスッド」を芯に、他社製品を周辺にラインアップする、②製品ビジネスを芯に、シナジーやリターンを追求する原料ビジネスを展開する、③法人・個人顧客への直接販売形態を芯に、量産メーカーへの部材販売を並行して行う — の3つです。

今期は、このビジョン実現に向けて次のアクションプランを実行します。

まず、事業部内の組織変更に加え、関係会社である(株)デルタトウェンティワンを「プラスッド」事業に特化させるなど事業構造を再構築します。2つ目に、周辺製品や周辺ビジネスの拡大を推進するため、協業メーカーおよび取扱製品を拡充します。また、前述のIPS機能充実による製品・樹脂の売上拡大を図ります。さらにポリ乳酸など環境に優しい材料の市場開発にも注力をしていく予定です。3つ目は、最適なビジネス形態と営業スタイルの確立です。現在、営業マンが一人で企画から販売・回収までを行う「セル営業方式」を採用していますが、各営業スタッフがその任務を効率よく遂行し大きな成果が出せるよう、各プロセスにおいて営業担当を強力にサポート・フォローする体制を構築します。また、インターネット販売も引き続き拡大していきます。

さらには、他事業部との協業にも注力していきます。工業材料事業部や自動車材料事業部のユーザーのリサイクルニーズと、当事業部が持つオープンリサイクルのシーズを合わせて、自動車・OA分野でリサイクル事業の協業が図れるものと期待しています。また当事業部の顧客である建築・土木業界に対して、電子化学品事業部と協業しながらエポキシ樹脂の展開も検討していきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

「プラスッド」はこれまで有名ホテルや病院・介護施設などで数多くの採用実績があり、高い評価を獲得しています。当期は、スポット型の物件受注にとどまらず、全国展開の高齢者専用マンションのシリーズ物件に標準採用されるなど、商品採用のリポート化・標準化の動きが出てきました。これは「デザインフリー」、「メンテナンスフリー」の特性が専門家に認められ、「木を超えた、プラスチックを超えた」新しい素材として市場に浸透した結果です。2005年2月に京都議定書が発効し、二酸化炭素排出量削減に対する要求がますます高まる中、環境材料の需要はこれから本格化するものと思われ、新しい環境素材としての「プラスッド」の価値がますます広く認められるものと期待しています。



電子化学品事業部

電子化学品事業部は、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、薬液や装置を生産し、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。



電子化学品事業部長
伊藤 富隆

戦略と成果

当期は、期後半において特に、液晶業界の供給過剰による価格の下落や生産調整、デジタル家電の一般感による売上の急激な落ち込みがあったものの、期前半の半導体や液晶業界の好調がそれをカバーしました。

ナガセケムテックス(株)製の変性エポキシ樹脂を中心とするビジネスは、国内では微増にとどまりましたが、中国における重電業界向け新規ビジネスの獲得も売上増に寄与し、全体としては売上が増加しました。液晶および半導体製造の前工程で使用されるフォトリソグラフィ用の薬液およびその供給・管理装置のビジネスは、グループ内での製造品を中心に台湾など海外向けの装置販売が大きく拡大し売上が増加しました。

当事業部は商社機能に加え製造機能を持ち、連結子会社8社とともに事業を展開しています。「WIT21」が掲げる「顧客指向の徹底による差別化」を目指し、国内では技術を育成し、海外では顧客の生産拠点の海外シフトに合わせ、アジアにおける生産拠点を増強しています。

2003年に本格稼働した変性エポキシ樹脂製造会社である長瀬精細化工(無錫)有限公司は当期、単月黒字化を実現しました。生産能力を増強し、中国における変性エポキシ樹脂のリーディング企業となるべく事業拡大を図っています。また、2002年に本格稼働した半導体・液晶パネル製造用薬液製造会社であるナガセファインケムシンガポール社では早期収益化を目指し、シンガポール国内での薬液再利用のためのリサイクル事業にも力を入れています。半導体・液晶の製造用装置関連では、ナガセシエムエステクノロジー(株)に加え、韓国における装置の生産・販売会社であるナガセエンジニアリングサービスコーリア社が稼働し、現地において高い評価を得るなど好調な滑り出しを見せています。

国内では、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の展開にも力を注いでいます。本年4月には、誘導体材料メーカーである米国サイレックス社と国内における同社製品の製造販売契約を結びました。この提携により、国内半導体メーカーに対する当社グループの提案能力が高まるものと期待しています。

今後の展開

「WIT21」の最終年度である今期は、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を核に引き続き、収益拡大を目指します。

幅広い分野の商品を扱う当社グループが培ってきた優良な化学メーカーをはじめとする取引先企業との良好な関係をさらに密にして、化学品が品薄になった場合でも原材料の安定供給ができる構造をさらに強化していきます。また、こうした取引先企業や優良なベンチャー企業を発掘し、アライアンスを推進することにより、半導体、液晶関連分野で高付加価値なニッチ市場向けの商品開発にも引き続き力を入れていきます。これらに加え、川上から末端までの取引企業に対する情報のインターフェイス機能を強化し、ナガセらしい顧客満足の追求を進め、事業の拡大を図っていきます。

社内においては、本年4月の組織再編成により当事業部のメーカーポジションとしてのウエイトが明確になり、これまで以上に各事業部への市場動向、顧客の要望などの情報発信・共有を促進する役割が大きくなっています。また、協業体制を能動的に構築していく責任が増していると認識し、これを全うしていく考えです。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

液晶の製造装置、特に現像液を製造管理する装置の研究開発・設計・製造会社であるナガセシエムエステクノロジー(株)が好調に業績を伸ばしています。2004年には台湾、中国、日本をはじめとする全世界の液晶メーカーがこの装置を増設し、このうち現像液部分では同社のシェアが90%以上となりました。高付加価値、高収益性のある当事業の拡大のため韓国に設立した生産・販売会社のナガセエンジニアリングサービスコーリア社も好調に推移しており、この2社で旺盛な需要に対応し、高い評価を獲得しています。



情報・機能資材事業部

情報・機能資材事業部は、機能材料、通信・画像システム、電子メディアの3事業で構成されています。半導体の前工程、後工程で使用される材料、携帯基地局用部品メーカーであるギガテック(株)の通信部品、画像検査装置「スキャンテック」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提供しています。エレクトロニクス業界、通信業界の技術革新は極めて速いことから、徹底した顧客指向により収集した情報をもとに、ビジネスモデルを組み立て、事業展開を進めています。



執行役員
情報・機能資材事業部長
馬場 信吾

戦略と成果

当期は、半導体後工程関連では、注力しているナガセケムテックス(株)製の液状封止材などの高付加価値品を含めて、ほぼ前期並みの売上高にとどまりました。半導体関連のシリコンウエハー加工などに使われる精密研磨剤関連のビジネスは、国内向け、海外向けともに売上高が増加し、大きく伸長しました。

ギガテック(株)を中心に展開する携帯電話やPHSの通信基地局で使用されるパワーアンプなどの通信部品関連は、中国などでの需要一巡の後、次世代型に対応した製品を開発し、販売活動に努めたものの、当期は回復には至らず、売上高は前期に比べて大きく減少しました。一方、光学フィルムなどの製造過程で使用される画像処理検査装置「スキャンテック」のビジネスは、売上高としては小規模ながら順調に拡大しました。

今後の展開

当事業部は、これまでの電子第一事業部にあった機能材料部と、同第二事業部にあった通信・画像システム部、電子メディア部を統合して、本年4月に発足しました。従来、研磨材については研磨材担当が、絶縁材料については絶縁材料担当がといった縦割りで事業を展開してきましたが、これを機にナガセの総合力を結集し、それぞれの顧客にさまざまなソリューションを提供していくビジネスモデルの構築に力を入れていきます。

ケミカルや合成樹脂で培ったノウハウやネットワークといったナガセの強みは、大手商社にはないナガセ独自のものであり、当事業部の優良な顧客からも大きな期待が寄せられています。また顧客の海外進出も増加しており、海外展開でも物流面、情報面でナガセがサポートできる部分は大きいと考えています。

以上の展開を効果的に推進するためには、事業部内、事業部間での協業をいかに効果的に図っていくかが鍵となります。例えば、自動車業界では電気自動車、ハイブリッド車への移行が進んでおり、自動車に半導体が組み込まれるケースも増えています。半導体市場はさらに拡大するものと期待され、自動車材料事業部との協業を通じて新規顧客の開拓も強化していきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

通信・画像システム部ではLCDパネル用の視野角検査装置の販売に力を注いでおり、1995年よりフランスのELDIM社製の装置の輸入販売を行っています。この結果、ELDIM社製のLCDパネル測定業界でスタンダードの検査機器となり、業界で非常に高い評価を受けています。今後もLCDパネルの需要は大きく伸張すると期待されており、市場の要求に合致した製品開発を継続して行っています。



ディスプレイ事業部

ディスプレイ事業部は、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、LEDアッセンブリーおよびこれらの生産・加工に使用される材料・装置・光学フィルム、ガラス加工事業などを展開しています。



ディスプレイ事業部長
名波 瑞郎

戦略と成果

当事業部は、表示デバイス部と電子コンポーネント部の2つから構成されています。

当期の業績は、表示デバイス関連では、液晶表示体に使われる光学フィルムなどが期前半は堅調に推移したものの、期後半に液晶業界の減速に伴って海外向けを中心に減少し、全体としては横ばいとなりました。ガラス加工ビジネスは堅調に推移しました。

電子コンポーネント関連では、液晶モジュールなどの部品関連が価格下落の影響を受け、売上高は減少しました。一方、携帯用電子機器の外装材などに使用されるアルミ関連の売上高は大幅に伸長しましたが、部品関連での減少をカバーするまでには至りませんでした。

需要変動が激しいデバイス業界に対応し、市場動向を見越して先手を打つ必要があることから、2004年3月、顧客に密着した生産拠点として中国に長瀬国際電子有限公司を設立しました。中国・華南地区の生産加工拠点の要となっている同社の工場では、パートナーとの緊密な技術提携により、安定した品質で液晶パネルアッセンブル、光学フィルム加工、バックライトアッセンブルを行うなど順調に事業展開をしています。同社はまた、ASEANの販売ネットワークを活用し、一層の事業拡大に努めています。

今後の展開

「WIT21」の仕上げの年となる今期は、特に次の3つの分野に注力していきます。

1つ目は従来からの仲介ビジネスです。フラットパネルディスプレイ(FPD)業界向けに、光学フィルムや製造プロセス用機器などの液晶関連部材にフォーカスし、国内外のネットワークを活用して拡販していきます。

2つ目は液晶モジュールのビジネスです。2008年の北京オリンピックに向けて、中国では液晶テレビ用液晶表示体の需要がますます拡大していくものと予想され、それに先駆けてアッセンブリーメーカーに対する液晶表示体などを拡販するために販売ルートの確立も含め、営業活動を強化していきます。

3つ目は生産・加工ビジネスです。液晶関連の生産・加工拠点として、長瀬国際電子有限公司に加え、台湾、韓国、中国の他の地域にも開設していく計画です。

今後一層、台湾、中国、韓国、シンガポールなどの各地現地法人との連携、電子化学品事業部のファインプロセステクノロジー部との情報交換や協業などを推進していきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

当事業部が、光学フィルムを納入している東芝松下ディスプレイテクノロジー(株)より、「2004年ベストサプライヤー賞」を受賞しました。同社は(株)東芝と松下電器産業(株)の合併会社で、液晶ディスプレイの開発、製造、販売を行っていますが、当社の機能が高く評価されたことにより今回の受賞となりました。



ビューティケア製品事業部

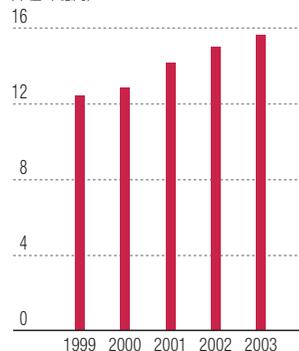
当事業部では、「総合美の創造を目指して、安全で高品質の商品とサービスを提供し、美と健康にあふれる豊かな社会づくりに貢献します」を事業理念に、一般消費者向け化粧品、健康食品、美容食品を製造・販売しています。全国4万人の販売員による訪問販売を中心に営業展開しています。加えて、訪問販売の拠点として全国各地でビューティサロンを展開し、最新の肌診断機器によるスキンカウンセリングも行っています。



執行役員
ビューティケア製品事業部長
小野 誠

健康食品市場規模の推移

(単位:千億円)



戦略と成果

当期のビューティケア製品事業は、訪問販売組織の活性化を目指し、(株)ナガセビューティケアを核として地域密着型の販売活動に力を注ぎました。売上高は、スキンケア関連の積極的な新商品投入による効果があったものの、既存商品の減少もあり、前年並みとなりました。

訪問販売は、お客さまとの接点をいかに広げ、顧客満足度を高めるかが鍵となります。お客さまのニーズが、実際に商品を試すことや販売員の説明に納得してから商品を購入する傾向が強まるにつれ、その接点の場は戸別訪問からビューティサロンへと移行しています。ナガセのビューティサロンは、全国25カ所にある(株)ナガセビューティケアのオフィスサロンと訪問販売員マネージャーの自宅サロンで展開しています。ここ数年、自宅サロンの拡大に向け、サロン開設に必要なエステ機器や看板などの設備面の支援や、スキンカウンセリング、フェイシャルケアをはじめとする技術トレーニングなどの支援に注力してきたことにより、その数は順調に増加し現在135カ所が稼働しています。

当事業の主力商品は、当社独自の技術により開発したローズマリーエキスを配合した化粧品です。当期は、外部の研究機関やナガセR&Dセンターと共同開発した新商品を積極的に投入しました。中でも売上を牽引している基礎化粧品ラインに「エコルフィーN」を投入したことで、ローズマリーの力でアンチエイジング(老化防止)を目指すプレステージ商品ラインアップが完成しました。同時に、「ローズマリーのナガセ」のイメージを確立するため、「ローズマリーの恵みを、お肌へ」をキャッチコピーとした広告を積極的に展開。さらに、「内側からのスキンケア」をコンセプトとする美容食品の新商品も投入し、両商品とも高い評価を獲得しました。こうした営業展開が売上の伸長に寄与するとともに、この分野の活性化につながりました。

今後の展開

「ローズマリーのナガセ」のイメージを確立するために、スキンケア化粧品に加え、メイクアップ化粧品の充実を図るとともに、美容食品・健康食品ラインアップを充実させるなど、引き続き独自性の高い商品開発に力を注ぎます。

これらの施策の展開を通して、当事業のアイデンティティの再構築を行い、成長路線に転じる基盤をつくっていきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

2004年9月から発売した「エコルフィーN」は、ローズマリーから生まれたアンチエイジングのための基礎化粧品シリーズです。私たちの細胞には、本来、老化要因を跳ね返す力が備わっていますが、「エコルフィーN」には加齢とともに弱まるこの「エイジング抵抗力」を活性化する作用があります。ナガセでは、これまで、ローズマリーの力に着目した美白美容液の「セラホワイトエッセンス V」(医薬部外品)や、リンクルケア効果の高い美容液「サナージュ AW エクセレント」(医薬部外品)を販売してきました。新たに基礎化粧品が加わることで、トータルでのご使用により、ローズマリーエキスの相乗効果が期待できます。



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・試薬販売をベースに、医療情報・臨床検査システムをはじめ各種システムを取り扱っています。ナガセが臨床検査分野において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やノウハウを生かし、成長性の高い商品に的を絞った営業を展開しています。



メディカルケア製品事業部長
西尾 敏明

戦略と成果

当期は医療費抑制のあおりを受け、医療機関の統廃合により顧客数が減少するなど事業環境の厳しさが続き、医療機関向けの臨床検査用試薬や医療情報・臨床検査システムや、放射線の安全管理に関連した放射線測定ビジネスはいずれもほぼ前期並みとなりました。

当期は、選択と集中という方針のもと、当事業部およびグループ会社の(株)ナガセメディックスの機能分担の明確化と効率的な活動を目指し、事業運営体制の再構築を実施しました。当事業部が開発および海外ビジネスを担当し、(株)ナガセメディックスは国内営業に集中し、地域に密着した国内販売ネットワークを構築しました。加えて、これまでは自社開発商品は卸経由で販売するというメーカー的ポジションで販売活動を行ってきましたが、投資効率の向上を目指し、他メーカーと組んで委託製造を行うなど、商社機能を付加していく方向に転換しました。

医療情報・臨床検査関連では、新規に血沈、アレルギーなどの各種分析機器を取り扱い、拡販に努めるとともに、コスト意識に徹した営業活動に注力しました。細菌検査においては新機種の96穴プレートカラー判定装置、192穴プレートなどの開発に着手し、2005年秋の販売開始を計画しています。

3年前より取り扱いを開始した患者認識リストバンドは、当事業部の主要商品である高額医療機器のスポット取引と異なり、消耗品であるため、取引が開始できればリピート取引となる確率が高く、事業の安定化に寄与しています。商品性に対する評価も高く、順調に伸長しています。

今後の展開

新しい事業体制のもと、国内営業をさらに強化するとともに、多くの医療機関がコスト削減の壁に直面する中、コストダウンにつながる商品を核とした事業戦略を再構築していきます。また、自社開発商品に加え、将来性の高い商品を発掘し販売代理店の権利獲得や、海外展開を進めている事業部と協力しながら海外市場の開拓にも努めていきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

高まる医療事故防止に対する医療機関の意識に対応した患者認識リストバンドは、これまで素材などの改良を重ね、機能と付け心地の両面で高い評価を得ています。リストバンド単独のほか、バンドにバーコードをつけて電子カルテと連動させるなど、システムとしてセット販売を行っていますが、通常の営業ルートに加え、カタログ販売など、新しい販売チャネル開発や海外展開も検討していきます。



名古屋支店

日本国内の自動車メーカーおよびその関連部品メーカーの多くは名古屋を中心とする中部地区に集中しています。その地区を拠点とするナガセの名古屋支店は、「WIT21」における重点戦略分野の一つである自動車関連分野において重要な役割を果たしています。他の商社がケミカルや合成樹脂から撤退する中、ナガセグループが保有する技術力、製造・研究機能と、名古屋地域特有の人脈を生かし、ケミカル・合成樹脂分野を中心にビジネスを展開しています。



執行役員
名古屋支店長
竹内 政美

M. Takeuchi

事業概要

名古屋支店の売上高の約60%が自動車関連です。トヨタ自動車(株)をはじめとする自動車メーカーとの直接取引のほか、それらのグループ会社や関連部品メーカーと取引をしています。非自動車関連では、ウレタンなどの機能化学品、コーティング材料、電子関連の製品を取り扱っています。また、これまで東京本社で担ってきた輸出業務を名古屋支店で行うなど、名古屋支店の業務範囲は広がっています。

名古屋支店は、ケミカル、合成樹脂、電子の3つの担当部門で構成されています。ケミカル担当、合成樹脂担当、電子担当の3者が情報交換を行い、同一のお客さまに対してアプローチをするなど、担当部門間の「横」の協業に努めています。2003年に名古屋営業部ができるまでは各担当者が本社の各事業部と縦割りの組織で業務を行っていましたが、名古屋営業部発足以来「横」の協業に注力してきた結果、戦略分野である自動車関連の売上高を約60%にまで伸長させることができました。一方で、本社の各事業部からのサポートなど、「縦」の協業も依然必要であり、「縦」と「横」のバランスを図りながら事業展開を行っています。

当期の取り組み

当支店ではここ数年、自動車関連部品メーカーの「調達代行業務」に注力しています。「調達代行業務」とは、直送形式で在庫をその都度発送するのではなく、当支店が在庫のストックポイントを持ち、かんぱん方式に対応して発送するなど、サプライチェーンマネジメント(SCM)の一翼を担っています。

輸出関連では、自動車関連部品メーカーが海外生産にシフトする中、特に中小のメーカーに対しては、海外展開に伴って必要となるモノとサービスのすべてを請負うといったビジネスにも注力しています。顧客の海外展開においては、国内事業と比べて既存の商流が確立されていない場合が多く、ビジネス拡大のチャンスも広がっています。

非自動車関連では、ケミカル部門が担当する業界の異なる複数の企業をコーディネートして新製品を開発し、その生産をナガセグループの製造会社が担当するといった新規ビジネスを創ることができました。そのほか、顧客に材料としてケミカル製品を納入するだけでなく、その顧客の合成樹脂製品を販売するなど協業によるビジネスも拡大しています。

今後の展開

自動車関連のビジネス拡大には新規商材の提案が欠かせません。そのためにもここ名古屋で長年培ってきた人的ネットワークを活用して、顧客のニーズや市場動向をいち早くキャッチし、それをいかに速やかに各事業部との協業で対応していくかが鍵となります。自動車業界ではハイブリッド車や燃料電池車への移行が始まっており、これに対応するため、ケミカル、電子、合成樹脂各部門が協力し合い、ナガセR&Dセンターとも協業を進めています。

海外関係では事業部とも連携し、調達代行だけでなく、海外における物流拠点も整備・充実し、海外でのサービス事業の基盤を構築することにより事業拡大を図っていきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

環境への関心が高まる中、VOC(揮発性有機化合物: Volatile Organic Compounds)規制への対応は自動車の内装にも求められています。いち早くその対応を進めているハイブリッド車の床材に、当社グループ会社のキョーラク(株)の Patent 技術で開発した床材が採用されています。車の床に敷くカーペットと合成樹脂が一体成形されたもので、VOC対応と意匠性の高さが評価されたものです。このハイブリッド車は世界的に販売され、売れ行きも好調なところから、この床材の今後の販売増が期待されます。



「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

ナガセグループの製造機能の中心を担い、グループ唯一の化学メーカーであるナガセケムテックス(株)は、独自性あるエポキシ変性品メーカーとしての基盤と、30年以上にわたって蓄積してきた工業用材料、電子材料の製造技術を強みとしています。エレクトロニクス、ライフサイエンス、機能化学品の3つの分野で特色ある製品を核に付加価値の高いビジネスを展開しています。

ナガセケムテックス(株)



長瀬産業(株)取締役 兼 執行役員
ナガセケムテックス(株)社長
関子 恭一

当社は、有機合成技術や変性技術を駆使した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基盤に、ナガセ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。当期は、特にエレクトロニクス事業の好調により増益となりました。

生産体制

国内の生産拠点は播磨事業所と福知山事業所の2カ所に集約されています。播磨事業所では、有機合成技術やエポキシなどの配合技術を駆使して、エレクトロニクスと機能化学品を中心に製造しています。福知山事業所では、酵素を中心とするバイオテクノロジーと有機合成技術を生かした医薬品中間体と酵素に特化しています。今期中には両工場に分散している事業をさらに集約し、効率的な生産体制を構築していく計画です。

海外の生産拠点はシンガポール、中国、台湾の3カ国で事業を展開しています。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では、収益の改善が図られ、今期黒字化する見通しです。同社ではシンガポール国内におけるリサイクル事業のウエイトを高めるなど、稼働率の向上に努めています。中国では、当期に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)有限公司が実質的に稼働を開始し、現在ではフル稼働が続いています。生産設備を増強し、中国におけるシェア向上に努めることにより、2期目となる今期に累積赤字を一掃し、中期的な事業展開を計画する見通しです。台湾ではナガセケムテックス台湾がフル稼働しており、収益性の向上に取り組んでいます。ヨーロッパでは現地のパートナー企業への生産委託により現地生産を行っています。

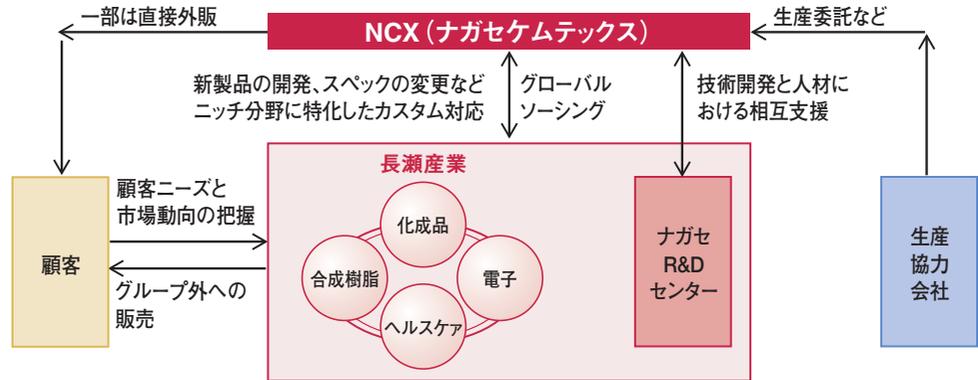
研究開発体制

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。当期には、「2004年度化学技術賞」を受賞するなど、協働による研究開発活動は着実に成果となって表れています。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行っています。

開発テーマの選定においては、ナガセ営業部門を通じて顧客のニーズを把握していることから、それらに対応するテーマも多く、研究開発と商社機能のシナジーが発揮されています。

エレクトロニクス事業

エレクトロニクス関連では、マイクロエレクトロニクス、有機デバイス、半導体、電子部品分野に照準を合わせ、半導体液状封止材(LSE)、イメージセンサー関係などの有機デバイス用接着剤や有機EL用材料とされている独自性ある製品を中心に事業展開しています。今後は、高機能製品の開発にも注力し、早期事業化に向け取り組んでいきます。



ライフサイエンス事業

ライフサイエンス関連では、医薬中間体と酵素の2分野に特化して事業を展開しています。医薬中間体分野は、受託製造を中心に展開しており、中でも当社とナガセR&Dセンターの技術が生かせる分野に特化しています。福知山事業所ではc-GMPに適合した治験薬、少量医薬品、医薬品中間体などの製造設備の稼働率を向上させています。

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バランスが崩れ、受託製造においても競争は激化しています。ナガセの競争優位性を強化するためにも、当社の強みである有機合成とバイオの分野の技術を結び付けて、より付加価値の高い製品に集中していきます。

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製造・販売を展開しています。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の市場投入に注力していく計画です。また、福知山事業所では医薬中間体と酵素に特化し、両者のシナジーの向上を目指していきます。

機能化学品事業

ここ数年特に注力している独自製品にはフルオレン、ポリシラン、デナトロンがあります。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高付加価値の化学物質です。中でもフルオレンは主な用途が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により当期も引き続き好調に推移しました。今後は、特に高付加価値、高機能製品の生産シェアを高めていくため、機能化学品の生産については播磨事業所に集約し、設備投資も行う計画です。

構造材料事業

構造材料関連では、エポキシ変性樹脂技術の実績と経験をもとに、ウレタン樹脂、紫外線硬化(アクリル)樹脂や、自動車業界向けにマスターモデル材や試作型作成材(治工用具用樹脂)を提供しています。また、電気、自動車、機械などのあらゆる業界向けに各種強力接着剤を提供しています。いずれの製品も非常に付加価値の高い製品であり、今期はこの分野にも一層力を入れていきます。

TURNING WISDOM INTO BUSINESS

2005年3月、当社の有機ELディスプレイ用紫外線硬化型接着剤の開発が近畿化学協会の「第57回化学技術賞」を受賞しました。同賞は化学に関連する研究・技術によって工業化したもの、工業化するもの、工業化への寄与が著しいものを対象としており、今回の受賞は当社のこれまでの取り組みや実績が評価されたものです。今後も引き続き液晶業界向けの高付加価値な分野を目指していきます。また、今期は液晶中間原料の製造に向けて増設も行う予定です。



ナガセR&Dセンター

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市場のニーズの呼び込み、③顧客の課題へのソリューション提供——という3つの基本機能を発揮しています。ライフサイエンス分野における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)技術の強化を支援し、これらの固有技術や製品をベースに、ビジネステーマの創生に注力しています。

当センターの3つの基本機能

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、さらには他企業の研究機関などとの協働で行うこともあります。最近の成果には京都大学と共同で開発した「実用的な分子不斉触媒」が挙げられます。この特許化された触媒技術は、これまで入手困難だった非天然型アミノ酸をスピーディーに製造・供給することを可能にするもので、すでに事業化されています。

②市場のニーズの呼び込み

ナガセの研究開発活動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。具体的には、研究成果の Patent 化、学会発表、講演、論文投稿などにより、高い技術開発力をナガセブランドとして市場に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

ユーザーに対して、ものづくりにおけるプロセス開発を提案する、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をもとに分析・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優位性を発揮し、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トータル・ソリューションを提供します。

研究開発の成果

研究開発の成果として、有機合成関連では前述の「実用的な分子不斉触媒」のほか、ナガセケムテックス(株)との協業で「10工程を超える化学変換プロセスを必要とする複雑な構造の医薬中間体の製法」を確立し、福知山工場の小規模医薬生産設備を利用してその工業化に成功しました。

微生物バイオ関連では、キラル3級アルコールの立体選択的製造に有効な加水分解酵素「エポキシドハイドrolラーゼ」の開発に成功しました。遺伝子操作を駆使し、枯草菌の酵素を大量生産することに成功したほか、菌体を固定化して使用する方法も開発しました。

また、キラル2級アルコールの立体選択的製造を可能にする微生物還元プロセスの技術プラットフォームを構築しました。これにより、製薬メーカーへの提案力の強化、受託研究、受託製造のスピードアップが実現します。

微生物バイオ関連のナガセケムテックス(株)との協業では、ナガセの生化学製品の中核であるリン脂質関連製品のラインアップを拡充しました。引き続きグループ協業の重要テーマとして共同研究開発体制を強化していきます。

ビューティケア製品関連では、アンチエイジング(老化防止)に焦点を当てた健康食品素材、スキンケア製品の開発を展開しています。ことに「ローズマリー」ブランドの強化を図るため、ローズマリーのアンチエイジング効果に関する研究開発に力を入れています。



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(微生物・酵素)を活用したキラル技術**:主に医薬、医薬中間体、液晶中間体などファインケミカル製品の実用的製造プロセスの開発
- ② **天然物素材の探索・評価技術**:健康食品、化粧品の新素材開発
- ③ **ナガセケムテックス(株)との協業**:キラル製造技術、遺伝子工学、微生物スクリーニング、微生物代謝工学、有用天然成分の探索など、グループのライフサイエンス基盤技術の深耕
- ④ **その他**:各種分析評価技術(医薬品の局法分析、樹脂添加剤評価)、各種レギュレーションへの対応

知的財産の管理・活用

当社の研究開発から生まれた知的財産は、法務審査部が管理を担当しています。当センターは、テーマ選定の段階から法務審査部と情報を共有することで、戦略的に特許取得に対応しています。2005年3月末時点の特許取得件数は累計で23件(国内10件、海外13件)、また出願件数は累計で213件(国内161件、海外52件)となっています。

「WIT21」における進捗

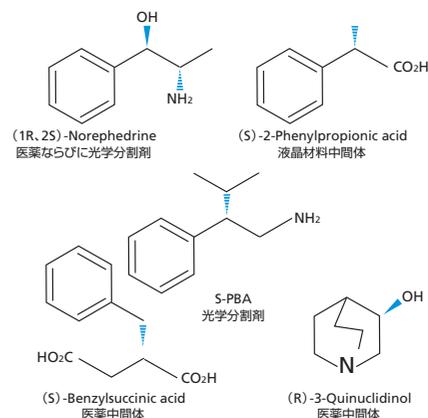
当センターは「WIT21」における戦略として以下の5項目を掲げています。

- 技術深耕分野をライフサイエンス事業に選択・集中
- 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
- 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
- 研究委託契約の獲得を目指したブランド戦略
- 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

特に重点目標としていた、「ライフサイエンス事業の研究開発を担う中核的存在としての自立」については、さまざまな取り組みを通じて目標を達成しました。すなわち、ナガセグループの協業の場として、ライフサイエンス事業の技術プラットフォームの機能を果たすとともに、研究開発力が第三者からも評価され、技術賞の受賞や公的助成金の獲得につながりました。また、論文や学会発表を精力的に行った結果、ナガセの技術を必要とする企業とのビジネス案件が増加するなど、具体的に成果として実っています。

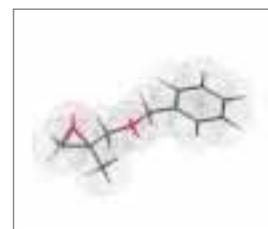
「WIT21」の最終年度となる今期は引き続き基盤技術の深耕を図り、研究テーマ創生機能をさらに高め、市場やユーザーに対して研究サイドからアプローチする姿勢を強化し、「自立」した存在から、「頼られる」存在になるよう努めていきます。また、事業部やグループ各社との協業により、技術開発コンセプトの創造・共有を推し進めていきます。

ナガセR&Dセンターでの開発例



TURNING WISDOM INTO BUSINESS

当センターの研究開発・企画力が高く評価され、当期は2件の公的研究助成を獲得しました。独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)からは「医薬中間体(R)-3-キヌクリジノールの製造を具体例とした汎用微生物還元プロセスの開発」の研究に対し、2004年から2006年にかけて助成を受けています。兵庫県COEプログラム推進事業からは、「エポキシドヒドロラーゼを実用化するための技術プラットフォームの構築」の研究に対して、当期1年間の助成を獲得しました。また近畿化学協会からは、「生体触媒と化学触媒を組み合わせた(R)-3-キヌクリジノールの製法開発」に対し、「第57回化学技術賞」を授与されました。



6年間の主要財務データ

長瀬産業株式会社および連結子会社
(2000年3月期～2005年3月期)

	(単位:百万円)						(単位:千米ドル)(注)
	2005	2004	2003	2002	2001	2000	2005
会計年度:							
売上高.....	¥ 575,636	¥ 533,301	¥ 503,688	¥ 490,583	¥ 559,372	¥ 568,293	\$5,360,240
売上総利益.....	61,960	53,494	51,899	46,976	55,140	55,287	576,971
営業利益.....	13,256	10,244	8,433	1,673	7,752	8,147	123,440
当期純利益又は損失(△).....	10,384	7,010	4,186	△2,097	4,945	6,371	96,694
会計年度末:							
総資産.....	¥ 335,290	¥ 310,793	¥ 284,800	¥ 300,073	¥ 353,776	¥ 316,657	\$3,122,175
株主資本.....	167,092	156,210	140,944	144,176	153,498	134,838	1,555,943
有利子負債.....	14,019	16,417	16,578	16,677	23,878	26,681	130,552
1株当たり情報:							
(単位:円)							
当期純利益又は損失(△).....	¥ 81.00	¥ 54.69	¥ 31.72	¥ △15.39	¥ 35.28	¥ 44.24	\$ 0.75
株主資本.....	1,311.37	1,227.82	1,107.54	1,082.15	1,104.80	952.67	12.21
配当金.....	10.00	9.00	8.00	8.00	8.00	8.00	0.09
(%)							
財務比率:							
売上高総利益率.....	10.8	10.0	10.3	9.6	9.9	9.7	
総資本回転率(回).....	1.8	1.8	1.7	1.5	1.7	1.8	
総資本当期純利益率(ROA).....	3.2	2.4	1.4	△0.6	1.5	2.1	
株主資本当期純利益率(ROE).....	6.4	4.7	2.9	△1.4	3.4	4.9	
株主資本比率.....	49.8	50.3	49.5	48.0	43.4	42.6	
インタレストカバレッジレシオ(倍).....	31.0	25.7	22.9	5.8	11.9	13.5	
D/Eレシオ(倍).....	0.08	0.11	0.12	0.14	0.16	0.22	
従業員数(人).....	3,203	2,884	2,790	2,718	2,952	2,954	

注: 米ドル表示は2005年3月31日の換算レートである1米ドル=107.39円により換算しています。

円表示は有価証券報告書と同様、百万円未満を切り捨てて表示しています。

財務概況

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103社(子会社71社、関連会社32社)にのぼっています。

このうち連結子会社は38社、持分法適用会社は9社です。重要性が増したことから、当期から新たに上海華長貿易有限公司、ナガセエンジニアリングサービスコーリア社、ナガセシエムエステクノロジー(株)、ナガセトレードマネジメント(株)、ナガセフィリピンコーポレーション、上海長瀬貿易有限公司、ピーティーナガセインポーエクスポートインドネシア、韓国長瀬(株)の8社を連結子会社にしました。

なお、2004年4月にナガセケミカル(株)が静岡長瀬(株)を吸収合併しています。

営業の概況

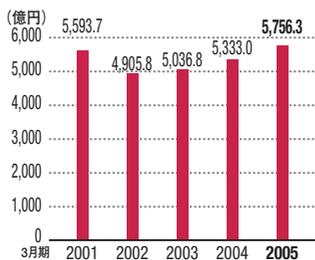
売上高

当期におけるわが国経済は、世界的な好況を背景とした輸出の拡大と堅調な内需に支えられ、期後半に一部で減速の動きが見られたものの、全体として好調に推移しました。素材市況は原油価格の高騰により上昇しましたが、液晶関連部材は供給過剰の懸念から価格が下落し調整局面となりました。

このような状況のもと、業績拡大に努めた結果、連結売上高は国内販売、海外販売ともに増収となり、前期に比べ423億3千万円(7.9%)増加の5,756億3千万円となりました。

国内販売は、安定的な化成事業をベースに、素材市況上昇の影響から合成樹脂事業も好調であったことから、前期に比べ141億5千万円(4.0%)増加の3,637億円となりました。海外販売は、化成事業において塗料関連が好調であったことに加え、合成樹脂事業における機能性樹脂関連および自動車関連ビジネスが中国などアジア圏のみならず北米でも拡大したため、前期に比べ281億8千万円(15.3%)増加の2,119億2千万円となりました。この結果、海外売上高比率は前期の34.5%から当期は36.8%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338億6千万円(7.1%)増加し、5,136億7千万円となりました。売上高の伸長率に比べ、売上原価の伸びが低かったのは、サービス会社の原価見直しによるものです。売上総利益は増収に伴い、前期に比べ84億6千万円(15.8%)増加し、619億6千万円となりました。その結果、売上総利益率は0.8ポイント上昇し10.8%となりました。

販売費及び一般管理費は前期に比べ54億5千万円(12.6%)増加し487億円となり、売上高販売費及び一般管理費比率は前期に比べ0.4ポイント上昇し8.5%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製品開発、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24億3千万円から23億4千万円となりました。

研究開発費



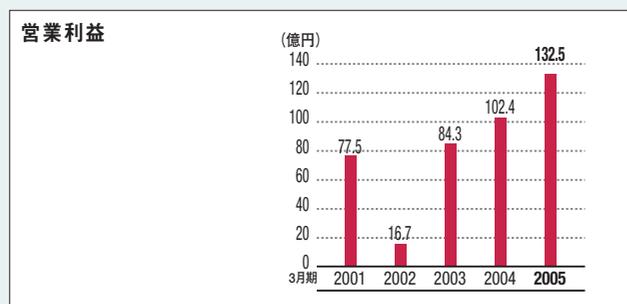
営業利益および営業外収益(費用)

上述した売上総利益の増加により、営業利益は前期に比べ30億1千万円(29.4%)増加し132億5千万円となり、売上高営業利益率は0.4ポイント向上し、2.3%となりました。

営業外収益の純額は、前期から9億6千万円(33.7%)減少したものの当期は19億円の収益を計上しました。これは関連ビジネスにおける取引先への投資などからの経常的な受取配当金の計上などによるものです。

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25.7倍から31.0倍に改善しています。

以上の結果、経常利益は前期の131億1千万円から20億4千万円(15.6%)増加し、151億5千万円となりました。売上高経常利益率は前期に比べ0.1ポイント向上し、2.6%となりました。



特別利益(損失)、当期純利益

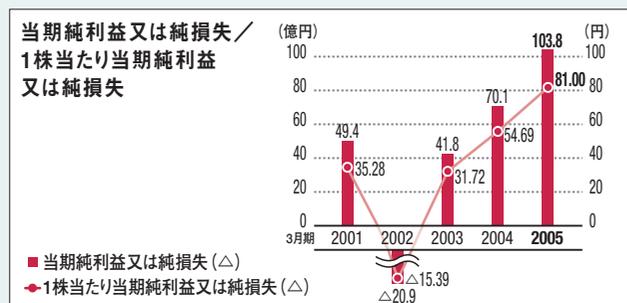
特別損失は前期の13億8千万円の損失から24億円の利益となりました。

特別利益は前期の89億円から36億2千万円に減少しました。これは、固定資産売却益が前期の5億8千万円から20億8千万円に、投資有価証券売却益が前期の7億2千万円から15億4千万円に、それぞれ増加した一方、前期に計上した過年度過去勤務債務一括償却額42億円、厚生年金基金代行部分返上益33億9千万円を当期は計上しなかったことによるものです。

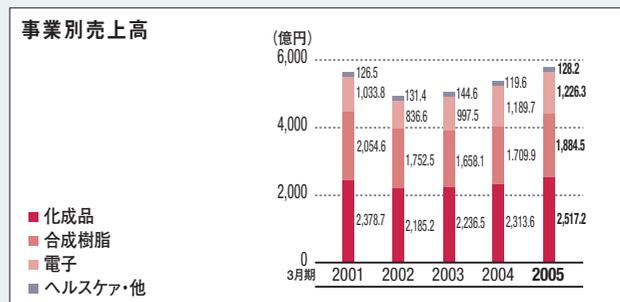
特別損失は前期の102億9千万円から12億2千万円に減少しました。これは前期に退職給付会計処理の変更に伴う過年度数理計算上の差異一括償却額82億3千万円を特別損失に計上したためです。

税金等調整前当期純利益は前期から58億3千万円(49.8%)増加し、175億5千万円となりました。

以上の結果、当期純利益は前期の70億1千万円から33億7千万円(48.1%)増加し、103億8千万円となりました。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ことによるものです。1株当たり当期純利益は前期の54.69円から、当期は81.00円となりました。



事業別セグメントの業績



化粧品事業

化粧品事業は、最終用途がコンピューター周辺機器や自動車業界に関連した分野での売上が増加したほか、素材市況の上昇による影響などにより汎用化学品の分野も増加するなど、好調に推移しました。売上高は、前期に比べ203億6千万円(8.8%)増加し、2,517億2千万円となりました。営業利益は前期に比べ11億4千万円(27.2%)増加し53億6千万円となりました。

「色」に関連したビジネスを行う色材関連は、成長産業として注力してきたプリンターや複写機用のインク原料およびトナー原料、さらには液晶に使われるカラーフィルター用の原料を含む顔料全般が好調に推移しました。プラズマディスプレイやDVDに使われる化学品も売上が増加し、感熱・感圧紙の原料であるカラーフォーマーやその他の製紙用薬品および染料関連は横ばいとなったものの、全体として売上が増加しました。

自動車のシートなどをはじめとするクッション材に使われるウレタン原料は、重点分野の一つとして中国に合併企業の設定などを行ってきた成果が表れ、海外での販売を中心に売上が増加しました。また塗料原料や合成樹脂を難燃化するための添加剤なども、注力してきた海外販売を中心に伸ばしました。さらに素材市況上昇の影響を受けた汎用化学品の売上増加も寄与したため、全体として大きく売上が拡大しました。

洗剤などを含む家庭用トイレタリー商品の原料となる界面活性剤や工業用油剤など、特殊化学品の原料などを取り扱うスペシャリティケミカル関連は、製造機能を担うグループ企業の中核的存在であるナガセムテックス(株)製の製品を中心として堅調に推移しました。

医薬、農薬の原料・中間体や酵素などを取り扱うファインケミカル関連は、収益率改善のために事業の見直しを行った影響もあり、農薬関連で売上が減少しましたが、期前半に不調であった医薬関連が期後半では回復したほか、飲料用の酵素や香料原料の海外販売が伸ばしたため、全体としてはほぼ横ばいとなりました。

合成樹脂事業

合成樹脂事業は、海外での販売拡大が継続するとともに素材市況の上昇による影響もあり、売上高は前期と比べ174億6千万円(10.2%)増加し、1,884億5千万円となりました。営業利益は前期と比べ12億6千万円(41.6%)増加の42億8千万円となりました。

機能性樹脂(エンジニアリングプラスチック)および汎用樹脂における海外販売は、海外事業の中核として注力しているグレーターチャイナ圏を中心に好調が持続し、大きく売上が増加しました。

自動車業界向けの樹脂原料・部品および樹脂成形設備などの関連では、国内販売に加え、拠点の拡充を図ってきた中国などのアジア圏、さらには北米および欧州向けの売上も拡大し、大きく伸長しました。一方、北米における金型製造会社のカナダモールドテクノロジーインコーポレーテッドは売上が減少しました。

コンピューター周辺機器の外装材などに使用される樹脂原料の販売は、国内外ともに売上が増加しました。建材・住宅関連設備用途での原料および製品ビジネスは、木質複合素材を用いた自社製品の販売も拡大したため、売上が増加しました。

国内での包装資材業界や家電業界向けの樹脂原料の販売は素材市況の上昇がありましたが、本格的な売上増加には至りませんでした。一方で合成樹脂着色・コンパウンドを展開するセツナン化成(株)は売上が増加し、掃除機・洗濯機にも使用される家電用や工業用など各種フレキシブルホース・パイプ製造の東拓工業(株)、食品包装用トレイ製造の寿化成工業(株)も堅調に推移しました。

電子事業

電子事業は、液晶・半導体業界向けの薬液、装置関連、精密研磨剤などが好調に推移しましたが、液晶業界での価格下落の影響や通信機器関連の売上減少により、全体としては微増にとどまりました。この結果、売上高は前期と比べ36億5千万円(3.1%)増加の1,226億3千万円となりました。営業利益は前期と比べ2億5千万円(10.7%)増加し、26億6千万円となりました。

ナガセケムテックス(株)製の製品を中心とする変性エポキシ樹脂関連では、国内販売が微増にとどまりましたが、中国における重電業界向け新規ビジネスの獲得も寄与し、全体としては売上が増加しました。

液晶および半導体製造の前工程で使用されるフォトリソグラフィ用の薬液およびその供給・管理装置のビジネスは、グループ内での製造品を中心に台湾など海外向けの装置販売が大きく拡大し、売上が増加しました。

半導体製造の後工程関連ビジネスでは、注力しているナガセケムテックス(株)製の液状封止材などの高付加価値製品を含め、全体としてほぼ前期並みの売上にとどまりました。

半導体関連のシリコンウエハー加工などに使われる精密研磨

剤関連のビジネスは、国内向け、海外向けともに売上が増加し、大きく伸長しました。

液晶に使われる光学フィルムなどのビジネスは、前半期までは堅調に推移しましたが、後半に液晶業界の減速に伴い海外向け販売を中心に減少し、全体としては横ばいとなりました。

液晶モジュールなどの部品関連ビジネスは、価格下落の影響を受け、売上が減少しました。一方、携帯用電子機器の外装材などに使用されるアルミ関連のビジネスと、液晶関連から派生した川下展開の一環として注力しているDVDプレーヤーや映画ソフトなどの最終消費財のビジネスは売上が拡大しましたが、部品関連での減少をカバーするまでには至りませんでした。

携帯電話やPHSの通信基地局で使用されるパワーアンプなどの部品関連は、中国などでの需要一巡の後、次世代型に対応した製品を開発し販売活動に努めていますが、当期は回復には至らず、前期に比べ大きく減少しました。光学フィルムなどの製造過程で使用される画像処理検査装置のビジネスは、売上自体は小さいものの順調に拡大しました。

ヘルスケア・他事業

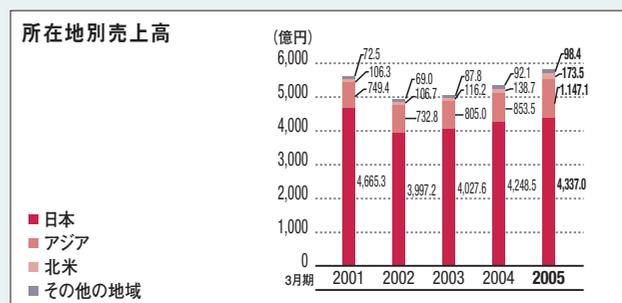
ヘルスケア・他事業は、化粧品・健康食品で増加した一方、メディカルケアおよび放射線測定関連がほぼ前期並みに推移した結果、売上高は前期から8億5千万円(7.2%)増加の128億2千万円となりました。営業利益は前期と比べ2億7千万円(80.8%)増加し6億2千万円となりました。

化粧品・健康食品関連は、従来からの訪問販売に関しては、前期から(株)ナガセビューティケアに販売機能を移管し、地域密着型の活動に注力した結果、売上が増加しました。

医療機関向けの臨床検査用の試薬や医療情報・臨床検査システムなどを取り扱うメディカルケア関連および放射線の安全管理に関連した放射線測定ビジネスは、いずれもほぼ前期並みとなりました。

所在地別セグメントの業績

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述した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

素材市況が改善した影響もあり、化成品事業および合成樹脂事業が伸長したため、売上高は前期に比べ88億5千万円(2.1%)増加の4,337億円となりました。営業利益は前期に比べ19億7千万円(29.0%)増加の88億1千万円となりました。

アジア

合成樹脂事業におけるグレーターチャイナ圏での販売が伸長し、化成品事業および電子事業も堅調に推移したため、売上高は前期に比べ293億6千万円(34.4%)増加の1,147億1千万円となりました。営業利益は前期に比べ16億7千万円(61.8%)増加の43億8千万円となりました。

北米

合成樹脂事業における自動車関連の売上が伸長したため、売上高は前期に比べ34億7千万円(25.1%)増加の173億5千万円となりましたが、金型関連の子会社が営業損失を計上したため、全体として営業損失は4千万円と前期に比べ3億6千万円の減益となりました。

その他の地域

化成品事業における欧州での色材関連が伸長したため、売上高は前期に比べ6億3千万円(6.9%)増加の98億4千万円となりましたが、販売費及び一般管理費の増加があり、営業利益は前期に比べ4千万円(28.2%)減少の1億1千万円となりました。

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。

当期の利益配当金につきましては、安定的な配当を行うと同時に業績が順調に推移したため、株主の皆さまのご支援にお応えするため、前期の1株当たり9円(普通配当8円、記念配当1円)より増配し、普通配当10円とさせていただきます。この結果、配当性向は21.4%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

当社は、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から38億1千万円(18.2%)減少し172億1千万円となりました。

税金等調整前当期純利益が175億5千万円ありましたが、売上高の増加に伴う売上債権の増加およびたな卸資産の増加が合計で208億4千万円あり、営業活動から得た資金は17億1千万円となりました。ここから固定資産の取得、投資有価証券の売買、短期貸付などの投資活動で14億1千万円、社債の償還や配当の支払などの財務活動で51億1千万円使用しています。

営業活動によるキャッシュ・フロー

当期の営業活動から得た資金は、前期に比べ47億1千万円(73.3%)減少し17億1千万円となりました。これは、税金等調整前当期純利益が58億3千万円増加し175億5千万円となったものの、売上高の増加に伴い、売上債権が138億1千万円、たな卸資産が70億2千万円増加したことなどによるものです。一方、仕入債務は107億3千万円に増加しています。前期に5億2千万円計上していた固定資産の売却益は19億5千万円となり、また減価償却費は前期とほぼ横ばいの30億7千万円となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動に使用した資金は、前期から2億7千万円(16.4%)減の14億1千万円となりました。成長局面における積極的な投資により、有形固定資産の取得による支出が前期の約2倍の65億3千万円となりましたが、投資有価証券の取得・売却の純額が19億7千万円の収入となりました。また、短期貸付金の減少により11億円の収入となったことなどが主な要因です。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動に使用した資金は、前期の18億3千万円から当期は51億1千万円となりました。これは長期借入による収入が23億2千万円になったものの、社債の償還による支出が70億円となったことなどによるものです。配当金の支払額は前期から1億2千万円増加し11億4千万円となりました。

キャッシュ・フローサマリー

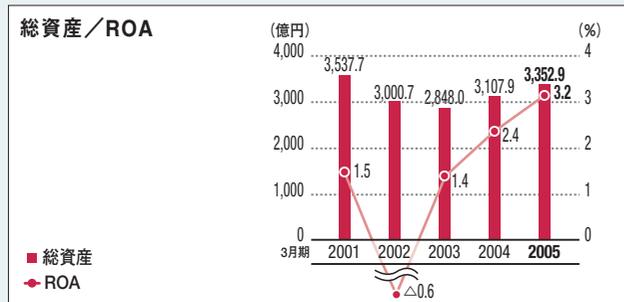
	(億円)		
	2005	2004	2003
営業活動によるキャッシュ・フロー	17.1	64.3	43.9
投資活動によるキャッシュ・フロー	△14.1	△16.8	9.6
財務活動によるキャッシュ・フロー	△51.1	△18.3	△76.4

資産

当期末の総資産は前期末に比べ244億9千万円(7.9%)増加し、3,352億9千万円となりました。

流動資産は前期末に比べ198億3千万円(9.2%)増加し、2,346億6千万円となりました。これは主に、売上高の増加に伴う受取手形及び売掛金の増加141億1千万円とたな卸資産の増加89億4千万円によるものです。

固定資産は前期末に比べ46億6千万円(4.9%)増加し、1,006億2千万円となりました。これは主に製造子会社での工場新設や株価の上昇による投資有価証券の増加などによるものです。



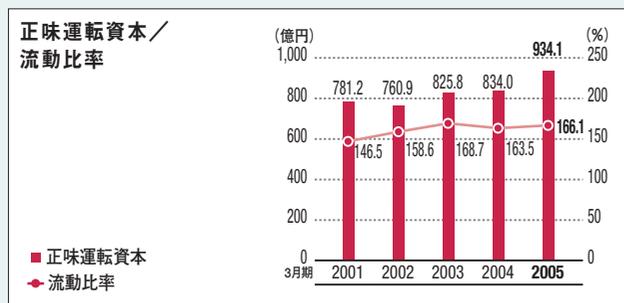
負債

当期末の総負債は、前期末に比べ129億6千万円(8.6%)増加し、1,633億5千万円となりました。

流動負債は、前期末に比べ98億1千万(7.5%)増加し、1,412億4千万円となりました。これは、社債の償還70億円があったものの、売上高の増加に伴う支払手形及び買掛金が前期に比べ116億1千万円増加したこと、さらには短期借入金も前期に比べ28億7千万円増加したことによるものです。

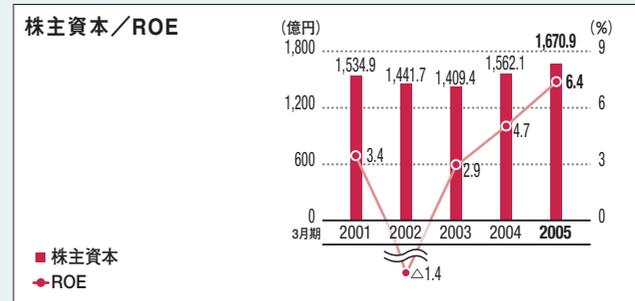
正味運転資本は、前期末の834億円から934億1千万円に増加し、流動比率は163.5%から166.1%となりました。

固定負債は、前期末に比べ31億4千万円(16.6%)増加し、221億円となりました。これは主に、長期借入金も前期に比べ17億2千万円増加したことに加え、株価上昇によりその他有価証券の含み益が増加し、繰延税金負債が前期に比べ24億2千万円増加したことによるものです。



資本

株主資本は、前期末に比べ108億8千万円(7.0%)増加し、1,670億9千万円となりました。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96億6千万円増加の1,347億7千万円となったほか、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14億9千万円増加し、204億3千万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59億円となっています。この結果、株主資本比率は前期末の50.3%から49.8%となりました。



設備投資の状況

当期の設備投資については、合成樹脂製品の製造設備を中心に65億2千万円の設備投資を実施しました。

化成事業においては、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14億円の設備投資を実施しました。

合成樹脂事業では、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37億円の設備投資を実施しました。

電子事業においては、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9億2千万円の設備投資を実施しました。

ヘルスケア・他事業においては、4億8千万円の設備投資を実施しました。

なお、所要資金については自己資金および借入金によってまかなっています。

2006年3月期の見通し

2006年3月期につきましては、「WIT21」の最終年度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、2006年3月期の業績見通しは下表のとおりです。

	(億円)			
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2006年3月期見込み	6,000	161	174	108
2005年3月期実績	5,756	132	151	103
増加率	4.2%	21.5%	14.8%	4.0%

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おりますが、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範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の維持を一つの目的とした「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「安全保障貿易管理・化学品管理委員会」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、事業活動が制約を受け、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。

連結貸借対照表

資産の部

区 分	当連結会計年度 (2005年3月31日)		前連結会計年度 (2004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	17,853		21,636	
2. 受取手形及び売掛金	173,318		159,200	
3. たな卸資産	36,316		27,369	
4. 繰延税金資産	2,947		2,719	
5. その他	6,083		6,099	
貸倒引当金	<u>△1,859</u>		<u>△2,196</u>	
流動資産合計	234,660	70.0	214,828	69.1
II 固定資産:				
1. 有形固定資産				
(1) 建物及び構築物	29,273		26,675	
減価償却累計額	<u>△16,113</u>	13,160	<u>△16,155</u>	10,520
(2) 機械装置及び運搬具	21,253		20,574	
減価償却累計額	<u>△16,187</u>	5,065	<u>△15,386</u>	5,187
(3) 土地	9,252		9,429	
(4) その他	10,894		10,263	
減価償却累計額	<u>△8,699</u>	2,195	<u>△8,406</u>	1,856
(有形固定資産合計)	29,674	(8.8)	26,994	(8.7)
2. 無形固定資産				
電話加入権等	520		818	
(無形固定資産合計)	520	(0.2)	818	(0.3)
3. 投資その他の資産				
(1) 投資有価証券	65,897		63,370	
(2) 長期貸付金	183		168	
(3) 繰延税金資産	827		712	
(4) その他	3,843		4,120	
貸倒引当金	<u>△317</u>		<u>△218</u>	
(投資その他の資産合計)	70,435	(21.0)	68,152	(21.9)
固定資産合計	100,629	30.0	95,965	30.9
資産合計	335,290	100.0	310,793	100.0

負債の部

区 分	当連結会計年度 (2005年3月31日)		前連結会計年度 (2004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	110,648		99,036	
2. 短期借入金	10,532		7,657	
3. 一年内償還予定社債	—		7,000	
4. 未払法人税等	3,677		2,587	
5. 繰延税金負債	4		2	
6. その他	16,384		15,144	
流動負債合計	141,247	42.1	131,427	42.3
II 固定負債:				
1. 長期借入金	3,487		1,759	
2. 繰延税金負債	9,803		7,381	
3. 退職給付引当金	7,406		8,474	
4. 役員退職慰労引当金	941		926	
5. その他	467		416	
固定負債合計	22,105	6.6	18,959	6.1
負債合計	163,352	48.7	150,386	48.4

少数株主持分

少数株主持分	4,844	1.5	4,197	1.3
--------	-------	-----	-------	-----

資本の部

I 資本金	9,699	2.9	9,699	3.1
II 資本剰余金	9,648	2.9	9,635	3.1
III 利益剰余金	134,778	40.2	125,116	40.3
IV その他有価証券評価差額金	20,431	6.1	18,933	6.1
V 為替換算調整勘定	△1,558	△0.5	△1,195	△0.4
VI 自己株式	△5,908	△1.8	△5,979	△1.9
資本合計	167,092	49.8	156,210	50.3
負債、少数株主持分及び資本合計	335,290	100.0	310,793	100.0

連結損益計算書

区 分	当連結会計年度 (自 2004年4月1日 至 2005年3月31日)		前連結会計年度 (自 2003年4月1日 至 2004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	575,636	100.0	533,301	100.0
II 売上原価	513,675	89.2	479,807	90.0
売上総利益	61,960	10.8	53,494	10.0
III 販売費及び一般管理費				
1. 発送及び配達費	8,329		5,476	
2. 従業員給与	16,451		14,807	
3. 役務委託費	2,654		3,111	
4. 減価償却費	1,264		1,252	
5. 退職給付費用	993		1,607	
6. 役員退職慰労引当金繰入額	97		71	
7. 貸倒引当金繰入額	306		356	
8. その他	18,606	48,704	16,566	43,250
営業利益	13,256	2.3	10,244	1.9
IV 営業外収益				
1. 受取利息	418		447	
2. 受取配当金	944		959	
3. 収入賃貸料	379		494	
4. 連結調整勘定償却額	381		497	
5. 持分法による投資利益	312		437	
6. 為替差益	472		—	
7. その他	972	3,881	1,203	4,039
V 営業外費用				
1. 支払利息	471		452	
2. 収入賃貸料対応経費	123		52	
3. その他	1,384	1,979	667	1,172
経常利益	15,158	2.6	13,110	2.5
VI 特別利益				
1. 固定資産売却益	2,083		585	
2. 投資有価証券売却益	1,542		726	
3. 過年度過去勤務債務一括償却額	—		4,200	
4. 厚生年金基金代行部分返上益	—	3,625	3,396	8,909
VII 特別損失				
1. 固定資産売却損	123		65	
2. 固定資産廃棄損	239		102	
3. 減損損失	314		—	
4. 投資有価証券売却損	0		384	
5. 出資金処分損	0		1	
6. 投資有価証券評価損	202		215	
7. 出資金評価損	219		—	
8. 特別退職金	124		577	
9. 関係会社整理損	—		344	
10. 過年度数理計算上の差異一括償却額	—		8,232	
11. 発注工事解約損	—	1,225	374	10,299
税金等調整前当期純利益	17,558	3.1	11,721	2.2
法人税、住民税及び事業税	5,389		2,961	
法人税等調整額	1,046	6,435	1,380	4,342
少数株主利益	738	0.1	368	0.1
当期純利益	10,384	1.8	7,010	1.3

連結剰余金計算書

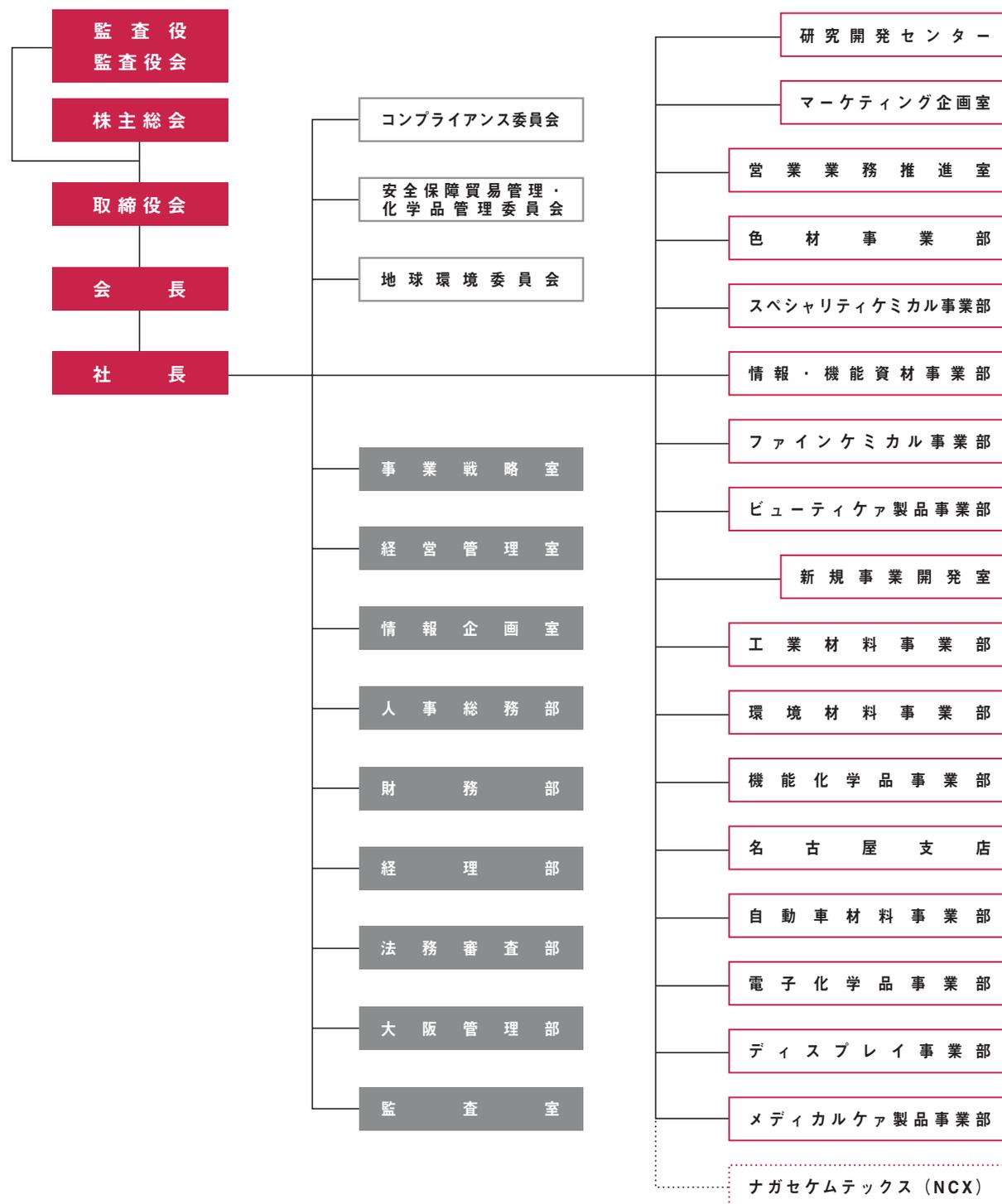
区 分	当連結会計年度 (自 2004年4月1日 至 2005年3月31日)		前連結会計年度 (自 2003年4月1日 至 2004年3月31日)	
	金額(百万円)		金額(百万円)	
(資本剰余金の部)				
I 資本剰余金期首残高		9,635		9,634
II 資本剰余金増加高				
自己株式処分差益	13	13	0	0
III 資本剰余金期末残高		9,648		9,635
(利益剰余金の部)				
I 利益剰余金期首残高		125,116		119,140
II 利益剰余金増加高				
1. 当期純利益	10,384		7,010	
2. 連結子会社増加に伴う増加高	489		—	
3. 持分法適用会社増加に伴う増加高	—	10,873	265	7,276
III 利益剰余金減少高				
1. 配当金	1,145		1,017	
2. 役員賞与	53		59	
3. 連結子会社増加に伴う減少高	12	1,211	222	1,300
IV 利益剰余金期末残高		134,778		125,116

連結キャッシュ・フロー計算書

区 分	当連結会計年度 (自 2004年4月1日 至 2005年3月31日)	前連結会計年度 (自 2003年4月1日 至 2004年3月31日)
	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	17,558	11,721
減価償却費	3,074	3,188
減損損失	314	—
退職給付引当金の増減額(△は減少)	△1,112	△1,669
受取利息及び受取配当金	△1,363	△1,406
支払利息	471	452
為替差損益	△8	△15
固定資産売却損益	△1,959	△520
売上債権の増減額(△は増加)	△13,819	△8,526
たな卸資産の増減額(△は増加)	△7,028	1,164
仕入債務の増減額(△は減少)	10,737	3,100
投資有価証券売却損益	△1,541	△342
有価証券等の評価替	422	215
その他	△675	893
小 計	5,069	8,255
利息及び配当金の受取額	1,483	1,520
利息の支払額	△512	△461
法人税等の支払額	△4,324	△2,882
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,716	6,431
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	△6,530	△3,052
有形固定資産の売却による収入	2,371	606
投資有価証券の取得による支出	△1,700	△4,970
投資有価証券の売却による収入	3,678	7,628
短期貸付金の純増減額(△は増加)	1,109	△1,790
その他	△341	△110
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,412	△1,689
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)	708	△1,120
長期借入による収入	2,320	500
社債の償還による支出	△7,000	—
自己株式の取得による支出	—	△18
配当金の支払額	△1,145	△1,017
少数株主への配当金の支払額	△145	△178
その他	143	2
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,119	△1,832
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	△296	△1,004
V 現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△5,111	1,904
VI 現金及び現金同等物の期首残高	21,033	19,044
VII 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加高	1,293	85
VIII 現金及び現金同等物の期末残高	17,215	21,033

組織図

(2005年4月1日現在)



主なグループ会社・事務所

(2005年3月31日現在)

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4-323
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

● サーモ(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

● ナガセアルファメティックス(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

● エクス・グレード(株)

①電子機器部品の開発・製造・販売 ②23百万円
③2003年 ④30.4%
大阪府大阪市阿倍野区昭和町5-1-30
大同昭和町第2ビル5F
Tel:06-6623-7633 Fax:06-6623-7638

● (株)東洋ビューティサブライ

①化粧品の受託製造 ②40百万円
③1964年 ④40.0%
東京都中央区日本橋本石町3-3-10
Tel:03-3241-1410 Fax:03-3270-6338

■ 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

● アルファバ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バンピング
受託加工 ②300百万 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 立松モールド工業内
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長津田みなみ台1-6-5
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%
神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎南3-4-9
Tel:045-948-1072 Fax:045-948-1070

● 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 ②20百万円
③1981年 ④61.0%
神奈川県横浜市緑区長津田みなみ台1-6-5
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

● 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

● 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:06-6427-8772

● 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

● サンデルタ(株)

①樹脂製品の用途開発ならびに加工製品の製造販売
②490百万円 ③2005年 ④50.0%
東京都千代田区有楽町1-1-2 日比谷三井ビル9F
Tel:03-3507-2830 Fax:03-3507-2835

● 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

● ナガセトレードマネジメント(株)

①輸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

■ 販 売

● 長瀬カラーケミカル(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

● ナガセエレックス(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

● 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

● (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:03-3665-3288 Fax:03-3665-3752

● ナガセケミカル(株)

①染料、工業薬品、製紙用化学品、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

● ナガセケムスベック(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:03-3665-3746

● 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 ④80.5%
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

● 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:06-6535-2174

● 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

● ナガセ研磨機材(株)

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

● (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

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

ASIA

● 上海長瀬貿易有限公司

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

● 天津長瀬国際貿易有限公司

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)83191122

● 広州長瀬貿易有限公司

①輸出入およびマーケティング ②RMB1,655
③2002年 ④0.0%*
Rm3303-05, CITIC Plaza Office Tower, 233 Tian
He Bei Road, Guangzhou, P.R. China 510613
Tel: 86-(20)38911101 Fax: 86-(21)38911103

● 東洋佳嘉(寧波)海綿制品有限公司

①ポリウレタンフォームの製造・販売
②US\$3,350 ③1993年 ④24.2%
No.302 Chengnan East Rd., Cicheng Town,
Jiangbei Dist., Ningbo City, Zhejiang, China
Tel: 86-(574)8757-0057 Fax: 86-(574)8757-0885

● 長瀬(香港)有限公司

①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②HK\$3,120 ③1971年 ④100.0%
Suite 3901 & 3912-14, Tower 6, The Gateway
Harbour City, 9 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon, Hong Kong, S.A.R., P.R. China
Tel: 852-23750000 Fax: 852-23772728

● 長瀬(香港)有限公司 天津駐在員事務所

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)83191122

● 台湾長瀬股份有限公司

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

● 韓国長瀬株式会社

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

● 上海華長貿易有限公司

①樹脂販売およびその関連製品販売
②RMB19,864 ③1998年 ④16.3%
Room 605, Aviation Center, 1600 Nanjing Road
West, Shanghai, P.R.China 200040
Tel: 86-(21) 62481133 Fax: 86-(21) 62486533

● 長瀬精密塑料(上海)有限公司

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

● 長瀬有色化学技術(上海)有限公司

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

● 広州倉敷化工製品有限公司

①自動車用ウレタンモールド製品の製造
②US\$7,000 ③2001年 ④20.0%
Jingquan 1st Rd., Yonghe Economic Zone,
Guangzhou Economic & Technological
Development Dist., Guangzhou City, Guangdong, China
Tel: 86-(20)8297-0557 Fax: 86-(20)8297-0551

● 長瀬(香港)有限公司 大連駐在員事務所

21F, Senmao Bldg., No. 147 Zhongshan Road,
Xigang District, Dalian, P.R. China 116011
Tel: 86-(411)83704270 Fax: 86-(411)83704272

● 長瀬(香港)有限公司 深圳駐在員事務所

Suite 1223 & 24, Kerry Centre,
Renminnan Road, Shenzhen, P.R. China 518001
Tel: 86-(755)25180683 Fax: 86-(755)82317089

● 長華望膠股份有限公司

①樹脂販売およびその関連製品販売
②NT\$52,000 ③1990年 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 (Thailand) Co., Ltd.

①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②BAHT87,000 ③1989年 ④100.0%
14F, Ramaland Bldg., 952 Rama IV Road, Khwaeng
Suriyawongse, Khet Bangrak, Bangkok 10500, Thailand
Tel: 66-(2)6327000 Fax: 66-(2)6327111

● 長瀬精細化工(無錫)有限公司

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

● 長瀬塑料製品設計(天津)有限公司

①自動車部品の合成樹脂製品の設計
②RMB2,483 ③2003年 ④50.0%
Rm 1005, 10/F., The Exchange Office
Tower, 189 Nanjing Road, Heping District,
Tianjin, P.R.China 300050
Tel: 86-(22)83191234 Fax: 86-(22)83191122

● 長華国際貿易(深圳)有限公司

①華南地区における合成樹脂製品の販売
②US\$1,200 ③2004年 ④0.0%*
No.201, Building 6C, International Commercial
Center, 1001 Hong Hua Road, Futian Free Trade
Zone, Shenzhen, Guangdong, China
Tel: 86-(755)83599372 Fax: 86-(755)83580547

● 東拓工業(蘇州)有限公司

①合成樹脂製品等の製造販売
②US\$1,700 ③2005年 ④0.0%*
9 Datong Road Export Processing Zone,
Suzhou New & Hi-tech District, Suzhou, China
Tel: 86-(512)6269-6006 Fax: 86-(512)6269-6008

● 長瀬(香港)有限公司 広州駐在員事務所

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

● 長瀬国際電子有限公司

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 3901 & 3912-14, Tower 6, The Gateway
Harbour City, 9 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon, Hong Kong, S.A.R., P.R. China
Tel: 852-23762088 Fax: 852-23761666

● 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%
Anyang Trade Center No.925 1107,
Bisan-dong, Dongan-ku, Anyang City,
Kyongki-do, Korea 431-050
Tel: 82-(31)3890881 Fax: 82-(31)3890884

● Sanko Gosei Technology (Thailand) Ltd.

①自動車部品製造 ②BAHT270,000
③1997年 ④40.0%
376 Moo 4 Suksawat Rd., Soi 36, Bangpakok,
Rasburana, Bangkok 10140, Thailand
Tel: 66-(2)4277008 Fax: 66-(2)4274923

● **Automotive Mold Technology Co., Ltd.**

①自動車向け成型金型の製造
②BAHT280,000 ③2000年 ④0.0%*
Amata City Industrial Estate 7/117 Moo 4, Mabyangporm
Pluakdaeng, Rayong 21140, Thailand
Tel: 66-(038)956151 Fax: 66-(038)956155

● **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 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

● **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

● **Nagase & Co., Ltd., Mumbai Liaison Office**

404, Vaibhav Chambers, Bandra-Kurla Complex
(BKC), Bandra East, Mumbai 400 051, INDIA
Tel: 91-(22) 26591337 Fax: 91-(22) 26591408

● **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,
Lingkar Syed Putra 59200 Kuala Lumpur, Malaysia
Tel: 60-(3)22832366 Fax: 60-(3)22822933

● **Nagase Singapore (Pte) Ltd.**

①輸出入、仲介貿易、市場開発、情報収集
②US\$1,738 ③1975年 ④100.0%
300 Beach Road, #39-00 The Concourse,
Singapore 199555
Tel: 65-63980088 Fax: 65-63980227

● **長芳企業有限公司**

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

● **P.T.Nagase Impor-Ekspor Indonesia**

①輸出入販売および輸出入コンサルティング
②US\$500 ③1998年 ④90.0%
Wisma Kyoei Prince, 21F Jl. Jend.Sudirman
Kav.3 Jakarta 10220, Indonesia
Tel: 62-(21) 57900391 Fax: 62-(21)57900392

● **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 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 & 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 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

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 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%*
Crystal Glen Office Center, 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

● **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

● **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

● **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

● **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 Center, Suite 356, 39555
Orchard Hills Place, Novi, MI 48375, U.S.A.
Tel: 1-(248)3740490 Fax: 1-(248)3740497

EUROPE

● **Nagase & Co., Ltd., London Branch**

Room No. 202 12 St. James's Square, London
SW1Y 4RB, U.K
Tel: 44-(870)3517200 Fax: 44-(20)78496226

● **Nagase (Europe) 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

● **Nagase (Europe) GmbH Hungary Representative Office**

MADACH TRADE CENTER BT, H-1075
Budapest, Madach I. ut 13-14, Hungary
Tel: 36-(1)2681705 Fax: 36-(1)2681706

会社概要

(2005年3月31日現在)

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	811名(連結3,203名)
主な事業内容	化学品、合成樹脂、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 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	1982年(昭和57年)	●Nagase (Malaysia) Sdn. Bhd.を設立
1893年(明治26年)	●大阪市西区に大阪支店開設	1985年(昭和60年)	●ソウル支店を開設
1898年(明治31年)	●本店を大阪に移し、京都を支店に	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
1900年(明治33年)	●スイス・パーゼル化学工業会社と取引開始	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
1911年(明治44年)	●東京支店を開設	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
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	1992年(平成4年)	●ロンドン支店を開設
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	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
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	1998年(平成10年)	●P.T. Nagase Impor-Ekspor Indonesiaを設立
1940年(昭和15年)	●名古屋支店を開設	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
1943年(昭和18年)	●商号を長瀬産業株式会社に変更	2002年(平成14年)	●Nagase America Corp.およびNagase Plastics America Corp.を設立 ●長瀬精細化工(無錫)有限公司を設立 ●ハンガリーに駐在員事務所を開設
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)	2004年(平成16年)	●長瀬国際電子有限公司を設立
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・日本ジーイー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 オペレー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		
1980年(昭和55年)	●Nagase (Europe) 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		

株式情報

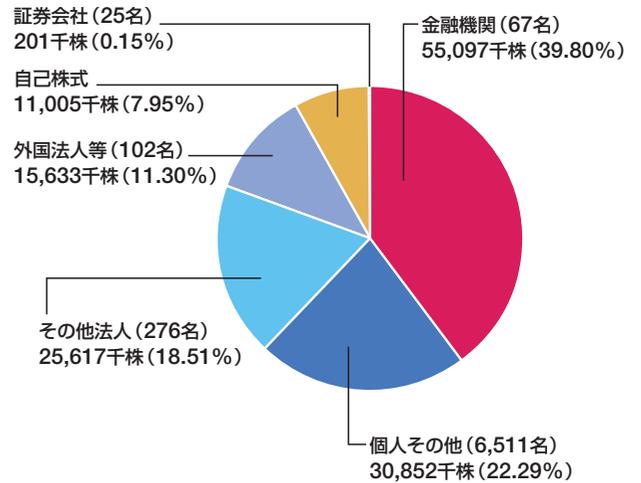
(2005年3月31日現在)

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 6,982名
 大株主

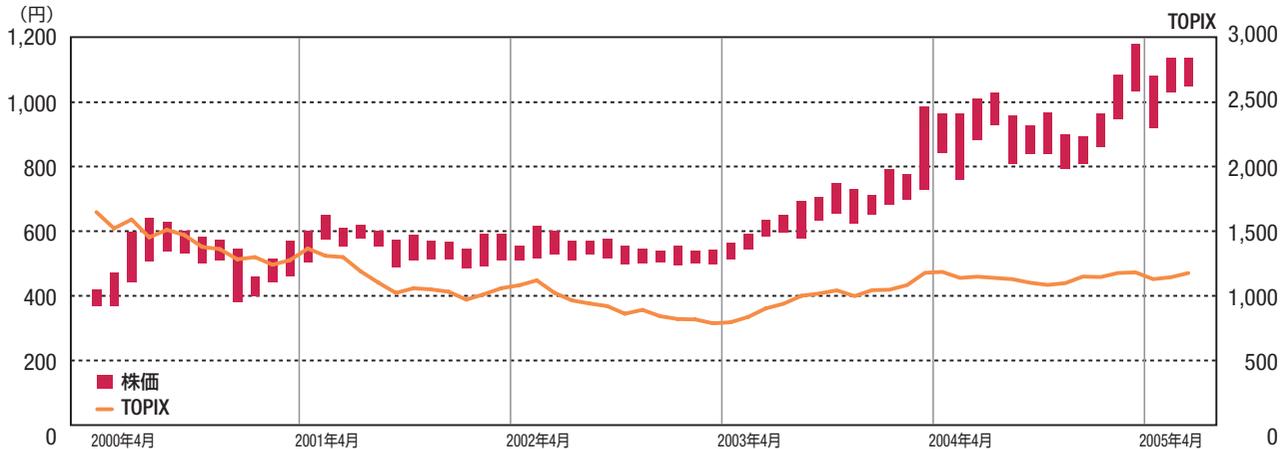
株主名	所有株式数(千株)	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合(%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)	10,205	7.37
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	9,346	6.75
住友信託銀行(株)	6,171	4.46
(株)三井住友銀行	4,377	3.16
長瀬 洋	4,153	3.00
日本生命保険相互会社	3,984	2.88
長瀬 令子	3,522	2.54
三井住友海上火災保険(株)	2,951	2.13
(株)東京三菱銀行	2,825	2.04
(株)長瀬舜造	2,749	1.99

(注)議決権を有しない当社の自己株式11,005千株は上記の表には含めておりません。

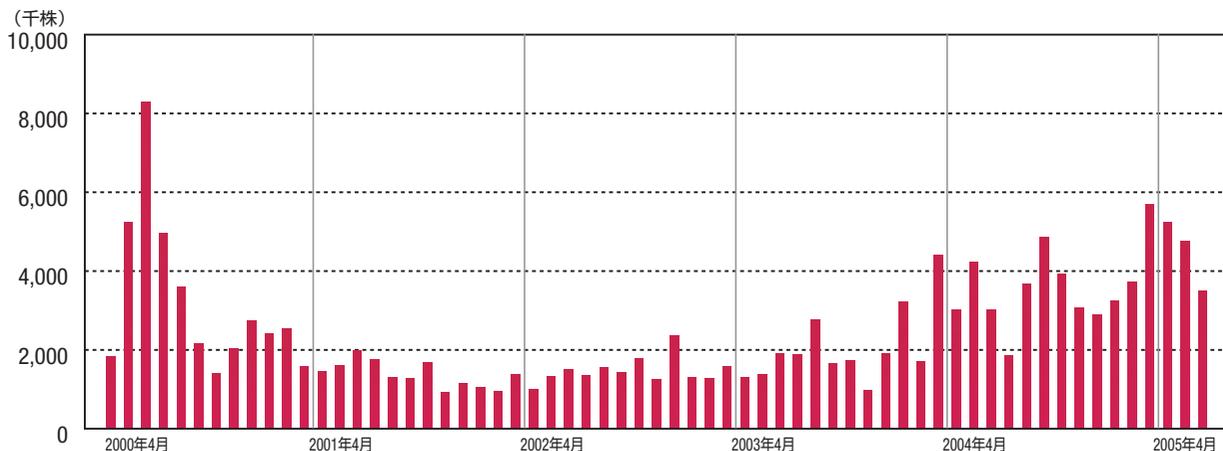
所有者別株式分布状況



株価推移



出来高



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>



この冊子は100%再生紙と環境にやさしい大豆油インキを使用しております。