

### 化学合成成品事业

董事兼常务执行董事

负责化学合成成品事业：主管色材事业部、  
功能化学品事业部、  
特殊化学事业部、信息与功能器材事业部  
Nagase Application Workshop

浅见 荣二

#### “WIT2008”基本战略

- ① 扩大核心业务
- ② 扩大出口业务
- ③ 通过公司内部的协作扩大业务
- ④ 扩大能充分发挥集团功能的新兴事业



#### 本年度的成就

本年度是“WIT2008”计划实施的第一年度，以汽车相关领域为主发展顺利，营销额、营业利润均大幅度超标完成了计划指标。在开展业务上基本按照四个“扩大”的基本战略不断迎接挑战。首先，在“扩大核心业务”方面，在经济总体上强劲发展的背景下，尤其以汽车和电子行业的材料为主，业务扎实稳定地发展壮大。另一方面，令人担忧的是日用品因供应商之间的协作同盟或直接交易，使现存的商务模式正在以不可阻挡之势遭到破坏。我们在重建功能，提高服务质量，以遏制这一趋势发展的同时，积极挑战确立新的商务模式。在“扩大出口业务”方面，同比增长了10%，但其中80%是向包括中国在内的亚洲的出口，今后的任务是扩大欧美地区的出口业务。关于第三点，“通过公司内部的协作扩大业务”，我们感到“内部协作”的思想已经渗透到现场。虽然还没有看得见的成果，但今年7月成立了“Nagase Application Workshop”（NAW），旨在强化体制以取得成效。NAW拥有树脂试验室、涂层实验室、纤维加工实验室和数据库。与R&D中心不同的是，它的定位是一个更接近基层业务层面上的技术评价中心，以此为驱动力开展具有长濑特色的业务。关于第四点，“扩大能充分发挥集团功能的新兴事业”，

Nagase Chemical Co., Ltd.和长濑欧洲进行业务合作，使向进入东欧圈的日资企业提供物流、采购以及服务功能成为可能。

#### 2007年度的战略部署

2007年度提出了以下四大方针。首先，进一步促进内部协作，推进意识改革，开创新业务。其次，切实采取措施应对EU今年6月起实施的新化学物质规定“REACH”，同时为日本客户提供信息，予以该方面的援助。已经召开了该法规的说明会，开始了针对客户的援助服务。第三，不问地区，实施包括M&A（并购）在内的投资，以最大限度地发挥本公司的功能。最后，是化学界的所谓“2008年问题”，即如何应对中东或中国大型工厂一齐建厂的事态。如果这一事态成为现实的话，日本化学厂家将不可避免地受到形形色色的巨大影响。今后日本的石油化工行业将发生什么样的变化，又对本公司业务产生什么样的影响？长濑集团如何应对，考虑对策将成为一件至关重要的事。

## 色材事业部



执行董事  
色材事业部部长  
花本 博志

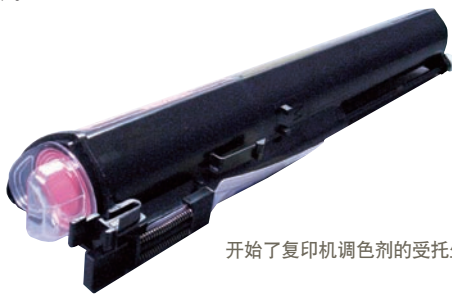
### 本年度的成就

本事业部经销以颜料、染料为首的与“色彩”有关的商品。本年度开始了复印机调色剂的受托生产业务。这是在“WIT2008”方针指导下制定的基本战略之一，是构筑发挥长濑集团优势的商务模式的极好事例。从采购原料到生产计划和交货管理，充分发挥本公司集团功能的一条龙服务。用于等离子显示器的各种功能性色素和彩色薄膜着色剂的红色原料依然在国际市场份额上名列榜首。为了适应发展迅猛的平板用各种材料需求的急剧变化，完善供应体制，采取深入涉及到从采购原料直至新的设备投资的手法。

### 2007年度战略部署

2007年度继续在以下三方面加大力度：①确立能发挥长濑集团优势的商务模式；②推进由添加剂决定主原料的商务模式；③实现向能够应对中国事业风险、环保问题、交易户并购（M&A）等任何外部环境变化的商务结构的转型。

尤其是今年7月启动的“Nagase Application Workshop”（NAW）进一步推进以往的“彩色作坊”业务，具体实现与交易户共同开发的课题，成为值得信任的伙伴。



开始了复印机调色剂的受托生产

## 功能化学品事业部



执行董事  
功能化学品事业部部长  
主管大阪地区  
山口 俊郎

### 本年度的成就

“WIT2008”计划的最大课题是“发展壮大海外合并核算单位的业务”。以涂层材料、聚氨酯、树脂添加剂、过滤器和日用化工品五大核心业务为中心，努力提高与海外的联营意识，重组国内组织机构，重新分配人才资源，强化事业结构。为适应日资汽车行业日趋加快的海外当地生产的步伐，增加了中国（广州）和泰国的派驻人员，从而确立了毫不逊色于日本国内的客户服务体系。此外，通过与其他事业部以及长濑集团内设计汽车零部件的Design & Die Co., Ltd. 和销售合成树脂的上海华长贸易有限公司的合作，除座垫以外，还经销以塑料涂料为首的汽车内装和外装零部件，推进价值链战略。同时，着手开发美国、加拿大、墨西哥等北美洲和印度、越南市场。受LCD光学薄膜市场盛况的影响，高分子化合物过滤器的市场需求迅猛增长，为此新成立了生产高分子化合物过滤器的“长濑过滤器株式会社”，强化本公司品牌的生产和销售，并对提高本部门的业绩作出了贡献。

### 2007年度战略部署

2007年度的关键词是“制造”和“缝隙产品”，在强化树脂原料业务和扩大经销下游产品的同时，通过NAW活动在树脂添加剂、涂层原料领域倡导“长濑特色业务”。同时，为了能够应对商务环境的急剧变化，积极进行包括海外在内的投资，取得许可证，开展合作，构筑拥有主导权的商务模式，推进典范转换。为了及时应对客户多样化的需求，从营销人员到后勤人员均努力提高业务效率，实现整个组织的质的提高。



通过增加制造功能向高附加值商务转型

## 特殊化学事业部



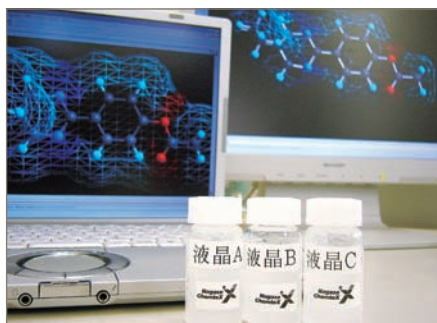
执行董事  
特殊化学事业部部长  
三桥 一夫

### 本年度的成就

“WIT2008”计划的基本战略是推进界面活性剂、有机合成和Nagase ChemteX Corp. (NCX) 这三大核心事业以及电子技术、中国、化妆品和工艺流程化学这四大项目开发。本年度是“WIT2008”计划实施的第一年，扎扎实实地扩大了三大核心事业，确保了稳定的利润收益。尤其是在NCX事业上，电子技术领域的开发活动和纳米材料等面向未来的开发获得进展。关于前景看好的四大项目，不仅在中国发展焦油化学和氟化学，同时奠定了化妆品领域OEM业务的基础。国内外集团内协作进一步深化，电子技术领域和消费资料领域在充分利用中国的分析功能方面取得了成就。

### 2007年度战略部署

2007年度，在原油价格不稳定、BRIC经济增长、电子技术领域的技术进步等日新月异的商务环境中，为完成“WIT2008”计划指标，继续扎扎实实地扩大三大核心事业，强有力地推进四大项目的开发。



本事业部经销的液晶类产品

## Topics

### 成立“长濑过滤器株式会社”，加大力度发展过滤器业务

长濑在精密高分子化合物过滤器业务方面，以往是委托木村制作所（总部：东大阪市）进行OEM生产。现在收买了过滤器生产业务，新成立了全额出资的“长濑过滤器株式会社”。精密高分子化合物过滤器（商标：“Dina过滤器”）是树脂溶解挤压时除去异物所必不可少的产品。以往委托高技术水平的木村制作所生产，本公司负责销售。此次成立了新公司，为了进一步发展该项事业，继承了木村制作所的设备 and 人才，实现了生产销售一体化。IT相关领域内，光学薄膜厂家发展迅猛，需求急速扩大，今后前景看好。计划在新体制下将包括洗涤业务在内的该事业发展成为20亿日元的规模。

#### 长濑过滤器株式会社概况

公司名称：长濑过滤器株式会社  
成立日期：2006年6月7日  
资本金：8,000万日元  
业务范围：金属过滤器的设计、制造、质量检验  
法人代表：代表董事 栗本贤一  
所在地：大阪府东大阪市高井田中4-9-6



高分子化合物过滤器

### 成立Nagase Application Workshop

今年7月Nagase Application Workshop正式启动。把以往分别根据不同领域向客户提供的合成树脂、涂层材料（涂料、油漆）和纤维加工的技术服务据点集中合并为一处，通过与终端客户共同开发材料、提供细致周到的技术支持，从而使原有的原材料销售方式得到更有效的发挥。并设的数据库考虑到厂家的设计人员和设计、开发部门的人员将来这里查询新材料和加工方法等，不仅推广新材料，同时还就原有材料和加工方法的搭配组合提供建议方案。



Nagase Application Workshop

## 合成树脂事业

董事 兼 常务执行董事

负责合成树脂事业和汽车相关事业：

主管工业材料事业部、汽车材料事业部、

环保及产品事业部和名古屋分公司

**长濑 玲二**

### 基本战略

推进客户、供应商、地区和技术四大战略，并贯彻落实风险管理，事业进一步发展壮大。



### 本年度的成就

本年度是“WIT2008”计划实施的第一个年度，我们不仅进一步扩大了中国业务，使至今启动起来的事业走上了正轨，还发展了在印度、越南和东欧市场的业务。在业绩上，以亚洲圈为中心的海外营销额上升，国内面向汽车相关行业的销售等也有所增加，整体上保持坚挺的发展势头。

环保及产品领域，自家开发的主力产品“Pluswood”，因大规模商业设施的外装、内装采用了该产品，使营销额比上年度翻了一番，超标完成计划。本年度设计事务所和开发商之间对“Pluswood”的认知度登上了一个新台阶。

与旭化成株式会社合资成立的Sun Delta Corporation已在上一个中期经营计划“WIT21”播下了种子，本年度高功能性薄膜新产品投放市场。在海外市场，越南成立了生产树脂的合资企业Dainichi Color (Vietnam) Co., Ltd.；印度也成立了当地法人，使印度国内面向汽车行业的业务出现了新商机的萌芽。但一方面，在产品开发和生产上力度不够，我们认识到这将成为今后最大的课题。

### 2007年度的战略部署

2007年度有三大重点课题：明确合成树脂上游下游双管齐下的经销体制；进一步加强与Nagase Application Workshop (NAW) 的合作开发；发展壮大汽车事业。力争提高集团的附加价值。工业材料领域，在Going Up stream战略指导下，与NAW、Setsunan Kasei Co., Ltd.、Dainichi Color (Vietnam) Co., Ltd.合作，加大力度开发新材料的潜力和充实包括OEM在内的制造功能。环保及产品领域，在Going Down stream战略指导下，使已经扩大了事业基盘的“Pluswood”事业实现盈利和进一步巩固。为此，实现对Nagase Eco Plus Co., Ltd.的事业集中，作为一个专家集团向建筑行业进军。电气电子元件领域，从化学的角度来看待游戏机领域的成型加工和零部件组装等树脂加工，从而扩大事业规模。

汽车领域，在内装外装、功能零部件、灯泡等主要领域不仅开发树脂业务，同时追求所有的商机，努力强化包括欧美在内的海外体制。



## 工业材料事业部



执行董事  
工业材料事业部部长  
川尻 俊一

### 本年度的成就

本年度强化了大中华圈、东盟地区各业务网点功能性树脂的销售体制，奠定了扩大事业规模的基础。此外，针对日资企业十分活跃的OA行业，国内外销售网点紧密配合，确立了在统一的战略方针指导下的用户服务体制。持续增长的显示器领域，进一步采取措施扩大了外装材料、内部零部件材料、薄膜等材料业务。目前，越南作为摆脱中国风险的市场而倍受瞩目，我们在河内与大日精化工业株式会社合资成立了生产树脂着色剂的合资企业。同时，增强河内办事处的人员配置，开发市场，奠定了今后发展的事业基础。

### 2007年度战略部署

2007年度继续扩大海外各网点和集团公司的合并核算业务事业规模。尤其是海外，力图通过强化功能性树脂的销售体制和OA行业的战略性协作进一步扩大事业规模。河内作为重点地区，与大日精化工业株式会社合资成立了生产树脂混合物的合资企业，与此同时强化河内办事处的运营体制，不仅获得日资用户，还争取获得其他国家的中转业务，以扩大事业规模。通过实施这一系列措施，充分利用在功能性树脂领域构筑起来的销售体系，将业务扩大到树脂产品和加工品。



河内办事处 加强体制建设

## 汽车材料事业部



汽车材料事业部部长  
朝仓 研二

### 本年度的成就

“WIT2008”制定了三大战略：①把重点放在客户、原材料、协作和联盟，通过扩充日本、北美洲、欧洲、泰国和中国的网点发展业务。②全球性开展模具软工程技术业务。③充分发挥专业商社的功能，扩大从原料到产品和机器设备涵盖范围广泛的供货“配套业务”(Package Business)。本年度，加大力度扩充海外网点，中国和东南亚业绩显著上升。模具软工程技术业务方面，在日本和中国之间确立了新的商务模式，以模具软工程技术事业为基础，一体化开展从模具开发到树脂原料的销售。

### 2007年度战略部署

2007年度将活动领域特定在①内装、外装品②引擎罩内③照明这三大领域，力争扩大国内外业务规模。内装、外装品领域是本事业部的核心，以在树脂原料和产品领域积累起来的信息和知识为本，继续支持用户开展海外业务。同时，为了实现零部件的轻量化，应对环保要求，构筑能够为客户提供各种方案的体制。引擎罩内领域，预计功能性树脂用量将进一步增加，与树脂供应商合作，增加经销品种。针对主要用户的海外网点积极开展营销活动，寻求充分发挥长濑功能的商机。在照明零部件领域，除树脂原料外，为了在镀漆和电子零部件等方面也能为客户提供服务，与其他事业部协作，争取把经销范围扩大到新的产品群。为了打好未来发展的基础，计划进一步挖掘新技术潜力，对生产活动进行积极的投资。



汽车零部件制造商 也从事镀漆业务

环保及产品事业部



环保及产品事业部部长  
出口 雄二

本年度的成就

本年度为确立“Pluswood”品牌而做了一系列努力。针对有实力的业主、设计事务所和建筑公司提供细致周到的方案，结果使日本具有代表性的设施、建筑物均相继采用该产品。同时基于供货业绩的广告宣传也颇有成效，互联网上的产品问讯是上年度的十倍多。周边商品的销量也大幅度增加。树脂业务方面，IPS功能（有效利用海外据点网络的国际采购代理服务）赢得客户的高度好评，实施了为将来扩大业务的投资。在再生利用和以植物为原料的塑料方面提出了具体的课题。

2007年度战略部署

2007年度，事业部名称从“环保材料事业部”改名为“环保及产品事业部”，力争扩大事业规模。从本年度起，营销范围扩大到薄膜行业、电线行业和娱乐行业，在这些领域里除了销售原有的树脂原料，还争取扩大零部件和产品业务。在“Pluswood”事业上，为了建立针对建筑行业强有力的营销体制，把销售功能和市场功能转移到100%出资的Nagase Eco Plus Co., Ltd.，成为独立核算的公司。在推进重点课题的高功能薄膜事业方面，一方面集中资源争取早日实现商品化，另一方面加大力度销售客户的战略产品，力争扩大交易规模。在娱乐行业，除了原有的零部件供应、二次加工、组装业务外，积极挑战零部件、组装品的海外采购和电子元件的供应。



融合木粉和非氯乙烯类塑料的“Pluswood”

Topics

在前景看好的印度成立当地法人

2006年11月，在印度成立了当地法人。印度是发展前景看好的BRICs国家之一，而最近更是倍受世界瞩目，商务项目急速增加。长濑早在四十多年前就在孟买设置了代表处，考虑到今后的旺盛需求把它作为正式的据点开展业务。此外，还在新德里开设了办事机构，面向日趋活跃的汽车市场积极开展营销活动。“WIT2008”计划期间，本公司把发展海外事业放在重点地位，我们希望印度当地法人的成立能使亚洲的营销额进一步得到提高。



印度当地法人的新德里办事处

Nagase India Private Limited 概况

公司名称：Nagase India Private Ltd.  
C E O：日高 政雄  
资 本 金：100百万印度卢比  
成立日期：2006年11月24日  
正式开业：2007年2月1日  
地 址：404, Vaibhav Chambers, BKC, Bandra East, Mumbai 400 051, INDIA

Dainichi Color ( Vietnam ) Co., Ltd. 建设新工厂

Dainichi Color ( Vietnam ) Co., Ltd.是与生产颜料的大公司大日精化工株式会社合资成立的合资企业，继2006年7月树脂混合产品工厂投产之后，又着手建设新工厂。新工厂投资8亿日元，生产能力为年产量着色剂600吨和树脂混合物10,800吨。计划2008年1月投入生产。因汽车和信息机械厂家相继进入越南市场，扩大生产量，越南树脂混合物的市场需求从目前的年30,000吨左右，估计一年后将增至3倍。新工厂的投产将使符合客户需求的特性树脂混合物的及时供应成为可能。今后的方针是密切注视需求动向，适时增产。



越南的树脂着色剂合资企业

## 电子事业

董事兼 执行董事

负责电子事业；主管电子化学品事业部、  
显示器事业部和新型事业开发室

**永岛 一夫**

### 基本战略

集中长濑的信息和智慧，为客户筹划、提供独具特色的商务计划和方案，让客户满意，从而扩大交易。

为了强化有发展前景领域的制造功能，积极投入经营资源，扩大事业规模。

从地球环保的角度出发，倾注力量发展药液再生循环利用事业。



### 本年度的成就

本年度是“WIT2008”计划实施的第一年，得益于半导体和液晶相关业务的扩大，营销额和利润均大幅度超额完成了计划指标。去年收购的德国半导体生产设备厂家Pac Tech公司的业绩发展顺利；同时，用于半导体生产工艺流程的精密研磨相关元件和材料销路顺畅，对营销额和利润作出了巨大贡献。2006年11月，为了扩大半导体后工艺流程业务，在北九州学园都市成立了半导体组装开发中心，开发下一代封装要素技术。在显示器相关业务方面，以东亚为中心开展加工业务，如：平板显示器玻璃加工、电子器械等框体加工、光学薄膜加工、娱乐行业机器LED组装等。本年度这些业务均获得了长足进展。在通信领域，2011年将实现向数字电视播放的全面转换，目前正在完善基础设施，我们的相关企业Gigatec Inc.在地上波数字中转局放大器的销售上发展顺利。环氧树脂方面，与Nagase ChemteX Corp.共同推进生产销售一体化战略，在日本、美国、欧洲和亚洲开展业务。尤其是在中国的生产已走上正轨，并顺利发展。同时，为了在欧美市场销售上加大力度，投入了人力资源。药液相关事业方面，半导体和液晶制造领域需求增大。如上所述，本年

注：2007年6月1日，由图子恭一取代永岛一夫接管半导体封装事业推进室。

度在基本战略中提出的对有发展前景领域的投资正逐步取得实效。

### 2007年度的战略部署

2007年度将着重推行以下三项举措：第一，为了在亚洲制造半导体生产设备和强化晶片焊凸业务，在马来西亚槟城建设工厂，作为Pac Tech公司新的生产据点，本年度晶片加工镀膜生产线投入运行，并计划始半导体生产设备的制造。进入马来西亚市场，真正建立起日美欧亚的四极生产体制，与日本国内的半导体组装开发中心的开发援助功能一起成为并驾齐驱的两个车轮，在变化剧烈的半导体行业奔驰向前。第二，在药液方面，加大力度销售用于半导体和液晶领域的显像液、剥离液，同时从地球环保的角度出发，积极推广药液再生循环系统。第三，认真对待客户的需求，推进与业务伙伴和集团公司成员的进一步协作，构筑只有长濑才有的商务模式。

## 电子化学品事业部



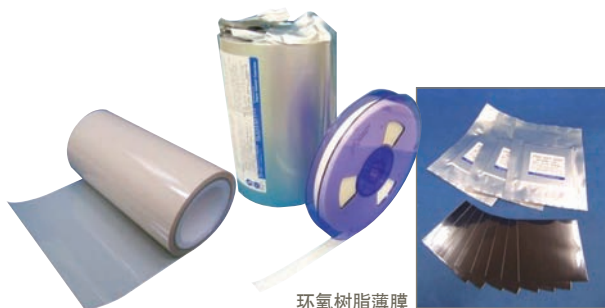
执行董事  
电子化学品事业部部长  
伊藤 富隆

### 本年度的成就

本年度，以Nagase ChemteX Corp.为核心，以开展自家集团产品的业务为主，扩大了事业规模。在环氧树脂方面，Nagase ChemteX Corp.增设了环氧垫生产设备，进展顺利，作为手机元件的绝缘密封材料，长濑产品已成为行业标准。同时，在中国变性环氧树脂制造商长濑精细化工（无锡）有限公司业绩增长显著，扭转了成立以来累计亏损的局面；还成立了长濑微电子科技（上海）有限公司，成为用于半导体和液晶制造前工艺流程的自家销售设备的维护据点。光刻技术相关的药液事业，在加快开发新产品步伐的同时，作为构筑药液再生循环利用业务的一环，开始了剥离剂、显像液的再生循环利用。

### 2007年度战略部署

2007年度要确立环氧树脂全球供应的日、美、欧、亚四极体制。把日本作为开发据点和拥有稳定收入来源的市场，同时扩充中国的生产据点，把它培养成第二个收入来源。此外，把环保作为关键，向客户提供应对节能、节省资源和再生循环的材料、设备，同时2007年7月，为适应增大的需求，Nagase ChemteX Corp.将引进再生循环设备和剥离剂设备，努力节省资源。



## 信息与功能器材事业部



常务执行董事  
信息与功能器材事业部部长  
薄膜事业推进室室长  
马场 信吾

### 本年度的成就

“WIT2008”计划的第一个年度，在对七项核心业务集中投入经营资源的同时，以“携手、协作”为口号，推进事业部内外的携手、协作，发挥长濑集团的综合实力，针对日趋复杂化的客户努力提高服务质量，提供独自的信息。影像检查设备“Scantech”新投入了标识系统和高速对应机种。在光学薄膜等功能性薄膜的涂料工程上，成功地开发了能够检验出薄膜上轻微的道痕的道痕检查设备。并启动了有望培育成下一代核心项目的课题开发。

### 2007年度战略部署

2007年是“WIT2008”计划实施的第二年，是在继续推进基本战略的同时，为了进一步的发展而挑战的一年。在七项核心业务上力争提供更为专业化的服务，继续贯彻落实客户至上原则。同时为培养下一代核心业务，以LED、电池、半导体基板领域的新课题为中心，以各自差异化的商务模式为基础，广泛而有力地采取各种举措。在检查设备方面，将独自开发的检查设备投入市场，确立适应市场需求的服务体制。



影像检查设备  
“Scantech”系列



## 显示器事业部



显示器事业部部长  
名波 瑞郎

### 本年度的成就

“本年度利用国内外网络，在提供光学薄膜和制造工艺流程机器等相关零部件的传统商社功能的基础上充实了生产加工功能。在台湾成立的玻璃薄型加工公司长濑电子科技股份有限公司于8月正式投产，为适应客户的需求，又补充进行了提高加工能力的投资。中国长濑国际电子有限公司在以往的光学薄膜加工业务、液晶后工艺流程业务的基础上，新启动了金属加工和商品检验业务，有助于为客户解决问题。此外还积极发展有机EL、LED和触摸式面板的零部件及产品等液晶以外的显示器业务。我们向东芝松下显示器株式会社提供光学薄膜，本公司的功能受到了高度好评，2007年连续三年荣获“最佳供应商奖”。

### 2007年度战略部署

2007年继续充实以光学薄膜、制造工艺流程机器为主的零部件销售和生产加工功能。具体地说就是增强已正式投产的长濑电子科技股份有限公司的加工能力，提高技术水平，应对客户的需求。此外，为了应对日趋高涨的薄型化市场需求，考虑增设新的网点，为客户解决问题作出贡献。

中国的长濑国际电子有限公司计划设立新的据点，不仅扩充2006年启动的金属加工和商品检验业务，还计



LED及组装产品

划发展新兴事业。此外，积极发展有机EL、LED和触摸式面板的零部件及产品等液晶以外的显示器业务，力求巩固和扩大事业基础。

## Topics

### 在马来西亚成立半导体新公司

2006年12月，在子公司Pac Tech公司的配合下，在马来西亚槟城成立了Pac Tech亚洲公司，生产半导体后工艺流程生产设备以及实施晶片焊凸技术服务。第一阶段开始激光式焊锡熔融连接设备的销售和维护服务，使以往通过从德国进口设备来应对亚洲客户的需求，最终实现在该工厂对进口零部件进行组装，供货到亚洲各地。2007年度将引进晶片焊凸电镀生产线，新配置的设备拥有以8英寸计算每年60万张的处理能力。马来西亚的新据点的成立确立了德日美亚的世界四极体制，晶片焊凸业务能力增加到原来的1.5倍，有望事业的进一步发展。



Pac Tech亚洲公司

### 独自开发的高功能薄膜自动检查设备

2007年3月，高功能薄膜自动检查设备“NRW系列”投放市场。

面向迅猛发展的FPD、电池和汽车市场的高功能薄膜，市场对其质量的稳定和削减成本的要求日趋高涨。此次推出市场的“NRW系列”是薄膜卷入机一体型的自动检查设备，能够把客户的技术风险、精力和时间的浪费控制在最小限度，装有多头标识设备MRK50以及拥有行业内最高级别缺陷检查能力的表面外观检查设备Scantec7000。与高速、高解像度的CCD照相机组合，可以检查出划痕、轻微的斑点、微小异常物等高功能薄膜产生的各种缺陷。

将辊轮面长1,650mm的NRW-1650陈列在展示厅，确立能够应对宽度大的薄膜检查评价体制。



自家公司开发的自动薄膜检查设备“NRW系列”

## 生命科学事业

董事 兼 常务执行董事

负责生命科学事业：主管精细化学事业部、长濑R&D中心、Nagase ChemteX Corp.、半导体封装技术事业推进室

**图子 恭一**

### 基本战略

实现以Nagase ChemteX Corp.、长濑R&D中心和长濑医药品株式会社为中心，包括海外网络在内的基础设施的一体化，通过有机运营，把生命科学事业培养成为下一个阶段发展的火车头。



### 本年度的成就

从本年度起，由精细化学事业和美容保健产品事业构成的生命科学事业强有力的推进了“WIT2008”的基本战略。精细化学领域，通过充分利用以Nagase ChemteX Corp.、长濑R&D中心和长濑医药品株式会社为首的集团网络，提高相辅相成的综合效应，正萌发出新的商机的萌芽。例如，在磷脂质方面，长濑应用独自の转基因技术开发出“磷脂质变换酵素”，为了实现各种磷脂质的批量生产，Nagase ChemteX Corp.投资6亿日元建设生产设备。从以往单一销售酵素的商务模式转变为酵素产品的商务模式，预计市场潜力将增加数百倍，前景美好。长濑医药品株式会社投资约8亿日元，着手建设注射剂、液剂的无菌制剂设备。

美容保健事业，继续在培养推销员优秀管理人才和开发新产品上倾注力量。新上市的高级迷迭香化妆品赢得了客户的高度好评，对提高业绩作出了贡献。

### 2007年度的战略部署

2007年度将把重点放在使目前为止的投资切实取得成效上。磷脂质生产设备于9月投产，将在2007的下半个年度逐步成果。长濑医药品株式会社的制剂工厂也将于今年年内竣工，开始生产已经获得订单的项目。此外，我们还将继续积极进行以Nagase ChemteX Corp.福知山事业所的重组为首的投资。

长濑的精细化学营销部队也与其他公司相比实力雄厚，对于营销部队赢得的课题，我们将从全球化的角度，并选择最适当的地区开展业务。例如：通用产品在中国、印度、意大利、西班牙生产；独自开发的产品以世界性制药厂家为市场对象，充分发挥欧美地区的集团功能，直接进行销售，而另一方面在亚洲进行生产。力图最大限度地发挥集团相辅相成的综合效应。

## 精细化学事业部



执行董事  
精细化学事业部部长  
**野尻 增浩**

### 本年度的成就

本年度是“WIT2008”计划实施的第一年，在以下三方面发展顺利，战略取得了成效：①加强对医药、食品、化成品为中心的核心事业的营销活动；②针对功能性食品原材料等有发展前途的领域的举措；③检查类药剂。营业利润超标完成，有了一个良好的开端。为了加快扩大受托合成事业和农业、生活环保事业的步伐，事业部进行了机构重组，从而奠定了本事业部在长濑集团生命科学领域核心地位的基础。

### 2007年度战略部署

2007年度将推进以下四方面的工作：①扩大核心事业；②开创新兴事业（高利润新商品）；③从亏损事业中撤退出来，重新分配经营资源；④积极进行人力投资、研究开发投资和设备投资。在开创新兴事业方面，以非专利医药、生物医药、创药支援、受托合成为课题，开展业务。在生物医药上着重开发功能性食品、农业资材和生活环保资材。长濑R&D中心和Nagase ChemteX Corp.合作，使独自开发的产品实现商品化。通过Nagase ChemteX Corp.、长濑医药品株式会社、长濑生化品销售株式会社以及Nagase America Corp.和Nagase (Europa) GmbH等集团公司的合并经营，集团

成员团结一致推动事业的发展。



大便潜血检查设备，向美国和东南亚的医疗机构推广普及

## 美容保健产品事业部



执行董事  
美容保健产品事业部部长  
**三濑 隆司**

### 本年度的成就

去年1月投放市场的可谓迷迭香的集大成产品高级护肤霜“Rosemarist N”（定价5万日元）深受消费者好评，获得了出乎意料的优秀业绩，对提高化妆品营销额作出了贡献。长濑R&D中心近年来开发的保健食品新原材料有望实现实用化，计划在下一年度后实现商品化。

### 2007年度战略部署

2007年度继续以“2008年度推销经理700名体制”为基本方针。本部门的机制是由推销经理培养推销员，进而使其成长为推销经理。为了使推销经理和普通员工协调一致共同推进人才的培养，与外部教育机关取得合作，在人才教育培训上倾注力量。

在商品方面，化妆品追求富含海藻成份的海洋植物精华的美白效果，计划将新产品系列推出市场。在保健食品方面，在主力产品BM蜂王浆内配合独自开发的新原料，实现产品换代。我们提出“神气、娇美、年轻、健康”的口号以来，今年已迎来了40周年纪念，我们将把这项活动发展为百年不衰的事业。



从迷迭香中提炼出来的  
抗衰老护肤系列化妆品  
“Rosemarist N”

## 名古屋分公司



执行董事  
名古屋分公司总经理  
菅 正道

## 事业概述

日本国内众多的汽车厂家和相关零部件厂家都集中在以名古屋为中心的中部地区。以该地区为据点的名古屋分公司在本公司战略重点之一的汽车相关领域起着重要的作用。

除了与汽车厂家直接交易外，还与它们的集团公司和相关零部件公司进行交易。汽车相关业务占营

销额的60%以上。

在非汽车相关业务方面，以当地实力雄厚的企业为对象，经销医药、化妆品原材料、涂料原料和合成树脂等。海外业务也以汽车产品为主不断扩大。

## 本年度的成就和2007年度的战略部署

本年度继续得益于汽车生产的强劲势头，不仅汽车相关业务发展顺利，而且在非汽车行业也开拓了与地区实力雄厚的企业之间的新交易。为此名古屋分公司整体实现了同比10%以上的增收。

汽车领域，电装和结构零部件的塑料制品销路扩大，并开发了内装零部件和材料业务，使国内营销额大幅度上升。在海外，加大力度争取获得交易方转移到海外生产的订单，扩大了出口量。同时，从应对“环保、安全、能源”的观点出发，在新材料和电池技术的应用上以名古屋分公司为中心开展业务。在非汽车相关领域，因销售价格的下落以及部分市场处于低谷状态，一部分领域的业绩同比有所下降。但集中主力应对的客户，销售额大幅度增长。医药制剂和功能性食品领域的受托业务因公司内部的协作取得实效，正扎扎实实地向目标挺进。

2007年度是“WIT2008”计划实施的第二年，我们将在为实现计划指标，推进基本战略的同时，开展面向“WIT2008”后的活动。具体地说就是在汽车领域进一步加快步伐，开发轻量化、环保对应、车载电池等各领域的新兴业务。在非汽车领域，进一步发展受托生产等自家开发产品，不停留于材料的采购和销售这一单纯的商务流程，实现向高附加值业务的转型。



从事车载二次电池的市场开发

## 半导体封装技术事业推进室



半导体封装技术事业  
推进室室长  
大裕 一宏

## 事业概述

半导体封装技术事业推进室作为一支推进和扩大半导体后工艺流程业务的部队，起步于2006年4月成立的晶片焊凸事业推进室。本推进室的使命是充分发挥2006年1月收购的德国半导体厂家Pac Tech公司的技术，提高半导体后工艺流程业务中器材、原料等方面的优势，焊点组装、封装批量生产的试制、针

对客户提出综合解决方案以推进销售。我们向客户大力宣传这一使命，为此，于今年4月改名为“半导体封装技术事业推进室”。

## 2007年度的战略部署

本年度开设了“半导体组装开发中心”，针对下一代半导体组装、封装结构的各种课题，以进行结构分析、

材料评价、制定策略、设置过程、提供最优解决方案为目的。已着手开发焊点封装微观连接的要素技术。在该中心内设置的Pac Tech公司的焊锡球装配设备的展示机，尤其因其拥有100 $\mu$ 以下焊锡球装配功能，很多客户要求我们做试制实验。

长濑集团在日、美、欧发展晶片焊凸的加工据点，今年秋季作为第四个据点在马来西亚槟城成立的Pac Tech公司的工厂将投入生产。半导体后工艺流程加工从日、美、欧逐步转移到亚洲，在这一背景下，Pac Tech公司以及其他海外集团公司为了把这一据点培养成旗舰工厂，集团上下齐心协力共同进行全面的支援。在日本国内，以半导体组装开发中心的开发活动为背景，正在进行成立组装车间的可行性研究，以便实施焊点组装、封装批量生产的试制。



半导体组装开发中心所在的事业化援助中心