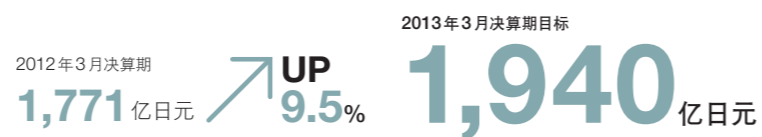




## 功能素材部门

“作为母亲部门(Mother Division), 我们的目的是对所有的顾客提供放心, 对价值链做出贡献, 并且为符合新时代的需求, 向创造新价值挑战。”

» 部门销售额



### 事业概要

在功能素材部门,以“放心、安定、独特”为关键词,将重点放在素材开发以及开拓,以石油化学事业为基础,向与① 生物,② 环境和能源,③ 电子等三个重点领域有关联的行业以及其他部门提供高功能素材。

### 事业的强项

- 紧密客户型的销售体制,较高的客户满足度,强大的销售能力,技术信息的收能力
- 生产公司长濑 ChemteX 株式会社
- 全球范围的采购力
- 在化学行业的基础以及存在度
- 化学品的规制管理·安全保障贸易管理体制的充实

### 加强力度的事业

- 1 战略客户事业
- 2 海外事业
- 3 长濑 ChemteX 事业
- 4 过滤器事业
- 5 环保型事业
- 6 无机材料事业

## » 功能化学品事业部



执行董事  
功能化学品事业部长  
佐藤 幸平

着生物基础化学的开发。

上述结果,2012年3月決算期的业绩虽然有了各种进展,但由于受到东日本大震灾、泰国的洪水、欧洲债务危机等影响,不管是销售额还是销售利润,都与前年度水准相同。

### Change-S2014 以及 2013年3月決算期的战略展开

“Change-S2014”初年度的2013年3月決算期,出于回归于基本的想法,努力致力于进一步加强客户基础。在这个基础之上在① 海外事业的强化,② 生物关联事业的培育,③ 过滤器事业的强化方面,以包含投资在内的大胆魄力的手法开展着事业。并且,还继续进行集团内的协作,为了构筑从原料到产品的一条龙式的价值链,进一步提高行业内的存在感。另外,通过充分掌握交易伙伴的需求并行适切对应,致力于创造有利于社会贡献的事业方面。

### 2012年3月決算期的战略展开和成果

2012年3月決算期也是以① 海外事业强化,② 生产功能强化,③ 开发机能强化为支柱而展开的。在涂料事业方面,以全球涂料组为中心致力于扩大海外事业,在中国设立了涂料用树脂的受托生产公司。在印度立足顾客本位以提供高附加价值服务为目的,设立了涂料分析室。聚氨酯事业瞄准新兴市场继中国、印度尼西亚之后,又在墨西哥设立了生产据点。过滤器事业也继韩国之后在台湾筹备设立洗净据点。另外,在环境技术方面,考虑到围绕着石油化学产业的构造变化,将集团内既有的技术与国内外的尖端技术相融和,推进

### TOPICS

#### 在墨西哥连续设立汽车用产品的生产据点

在预见汽车产业将获得迅速发展的墨西哥,设立了汽车内装用聚氨酯产品的生产据点。并且,还计划设立汽车坐垫用聚氨酯产品的生产据点(预定于2012年底开工)。



## » 特殊化学事业部



执行董事  
特殊化学事业部长  
名波 瑞郎

做出贡献的事业部”的蓝图。在本公司五个部门当中,作为最上游的功能素材部门之一员,以新素材和功能材料等为主,广泛收集和咀嚼有关有机、无机的技术和材料的原始信息,构筑附加价值高的业务项目。并且将这些再次在集团内传播,为创造出可以对应下游技术的新的商机,做出贡献。

最大限度的活用以往培育起来的和中坚交易伙伴以及研究机关之间的深厚信赖关系,在 Green Sustainable Chemistry、工业和环境领域的产业生物工程等环保型事业,再加上既有的在有机化学领域的知识,通过和纳米粒子等尖端技术相组合,致力于构筑无机材料事业。

### 2012年3月決算期的战略展开和成果

本事业部以来自客户的需求和市场信息为基础,进行新业务和新事业的开发。特别是开展着以“电子化学品”“环境和能源”相关的项目。此外,作为对国内石油化学行业变迁的对应,通过和中国厂商等设立合资企业,构筑全球规模的价值链等,积极进行着新型商务模式的创造。此外,力求充实上海技术中心的分析功能,获得了顾客的高度评价。以上结果,2012年3月決算期的业绩虽然氟素化学及锂离子电池原料等新业务有所扩大,但受到以液晶为主的电子材料的低迷、日元高腾、泰国洪水的影响,销售额和销售利润有所减少。

### Change-S2014 以及 2013年3月決算期的战略展开

本事业部在“Change-S2014”期间,提出了“在扩大牢固的交易基础的同时,创造适应于新时代需求的新价值,对集团的价值链

### TOPICS

预见到将来需求将不断增加,在中国设立了生产锂离子电池正极材料的合资企业。计划于下一会计年度的第一季度开始批量生产。



花本 博志  
董事 兼 执行董事

**事业概要** 加工材料部门是连接价值链之间附加价值的创出的部门。包含关联公司长濑集团全体，利用分散及薄膜化、成形加工等素材的加工技术，致力于做到具有附加功能、设计性以及赋予功能性的建议的部门。

## 加工材料部门

“我们创造了一种其他生产厂家和其他商社不能模仿的新商务模式，就是‘使长濑有特征的处方和用途开发的建议成为起爆剂，让中坚交易伙伴和品牌商牢固的结合’这对长濑集团全体的利润做出很大贡献。”

» 部门销售额



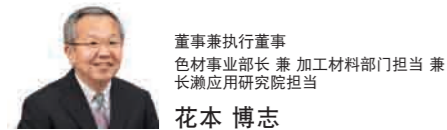
### 事业的强项

- 从对原材料的知识到用途开发，与各生产公司协作的长濑集团的综合力
- 海外的中坚交易伙伴：SABIC IP、BASF、Eastman Chemical
- 用途开发功能：NAW(长濑应用研究院)、上海技术中心、彩色工房

### 加强力度的事业

- 1 向商务机器行业提出素材建议和用途建议
- 2 通过和核心供应商的战略共有扩大事业
- 3 海外事业的扩大
- 4 加强与关联公司的共同用途开发活动
- 5 功能性薄膜和薄片事业

## » 色材事业部



董事兼执行董事  
色材事业部长 兼 加工材料部门担当 兼  
长濑应用研究院担当  
花本 博志

### 2012年3月決算期的战略和成果

在“**CHANGE' II**”中，我们所做的努力有：① 构筑立足于长濑集团优势的商务模式，② 推进“由添加剂来决定主要原料”的商务模式，③ 通过制造和品质管理的附加价值化进行向“因为长濑才可以”的转型。

2012年3月決算期由于多次受自然灾害影响，而供应链阻断，在诸多新开发项目中断的情况下，推进了质量管理的附加价值化，感热纸用特殊纸色素“Color Former”的生产参与，用长濑独自技术的纤维用数字涂染系统的上市准备，IM-MOLD转写印刷薄膜的事业转让等，使事业有了着实的进展

但是，2012年3月決算期的业绩，在国内受数字显示屏行业的

### TOPICS

#### 世界占据率为第1位的感热纸用特殊色素“Color Former”

本公司产品“Color Former”利用于便利店，及出租车的收据等，是在世界上使用最多的感热纸用的染料。



低迷和办公机械行业不顺的巨大影响，虽然对战略的推进有了进展，还是在销售额和销售利润方面有所减少，在海外则受日元高腾的影响和数字印刷材料低迷的影响，销售额和销售利润也有所减少。

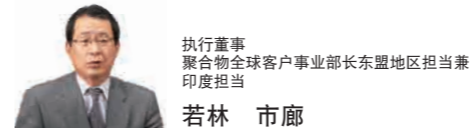
### Change-S2014 以及 2013年3月決算期的战略展开

本事业部自以向国内·成熟产业提供功能性材料为中心开展以来，更加发展了前中期经营计划“**CHANGE' II**”的项目，以① 新规事业的创造，② 提高和现有的交易伙伴的密切关系为目标，致力于销售技术的强化。

在创造新事业方面，除了扩大商品范围之外，还把生产出在世界上得到承认的新商品、设立新公司放入视野并致力于事业化。关于销售技术的强化，推进活用长濑应用研究院，通过① 商品技术力，② 信息收集力，③ 加强人际关系，力图做到进一步提高交易伙伴给予的信赖度。

另一方面，在有望扩大的海外市场，以今后将正式的参与到化学产品市场来的中国为轴心，为了使人们认识到本公司是世界化学产业的主要战力角色，不断致力于包含M&A在内的质量管理功能以及生产能力的强化。

## » 聚合物全球客户事业部



执行董事  
聚合物全球客户事业部长 东盟地区担当兼  
印度担当  
若林 市廊

### 2012年3月決算期的战略展开和成果

2012年3月決算期以“全球化的推进”和“销售功能与开发、生产功能的最佳融和”为课题开展了活动。

在“全球化的推进”方面，将事业部功能的一部分移管至海外，构筑日本、大中华、东盟的三极一体经营体制的基础，在中国开设了长华国际贸易(深圳)有限公司的厦门分公司，加强了客户支援体制。

在“销售功能与开发、生产功能的最佳融和”方面，加上全球销售的支援功能，提供活用本公司独特的商材·技术的项目解决方案，加强新参业务的创出活动。并且，移管了国内销售功能的长濑塑料株式会社，与担当生产功能的SETSUNAN化成株式会社加强协作，推进集生产、销售为一体的事业展开。

但是，2012年3月決算期的业绩，由于受东日本大地震、泰国洪水、中国经济成长放缓等影响，销售额和利润有所减少。

## » 聚合物产品事业部



执行董事  
聚合物产品事业部长  
长房 健次

### 2012年3月決算期的战略展开和成果

2012年3月決算期，在销售伊士曼化工公司(Eastman Chemical Company)(以下简称EC公司)的共聚多酯树脂方面，也作为该公司的方针，着手向化妆品和卫浴用品领域进行集中扩销。另外，有关使用该公司共聚多酯树脂的薄片和薄膜，作为本公司的品牌“迪纳Ace®”，部分已经上市。

Sun Delta Corporation的绝缘薄片“Sun Morfee V”，在电源用途方面，确立了行业标准品的牢固地位，但是，由于TV行业市场的低迷，竞争对手的抬头导致价格下降以及收益性恶化，被迫处于行业转换的状态。另一方面，在OA领域成功获得实绩化，并且大型照明厂商各公司将“Sun Morfee T”认定为LED照明的防热对策产品。

本公司产品的薄片、薄膜表面缺陷检查装置“SCANTEC®”，在极为严峻的市场环境之下，利润大幅度减少，今后努力致力于组织的强化以及新机种的扩销。

### TOPICS

#### 伊士曼化工公司(Eastman Chemical Company)的共聚多酯树脂 CN-015

PCTA树脂的CN-015是伊士曼化工公司(Eastman Chemical Company)有史以来最高的高透明聚合物，在宣传口号“Look like glass, feel like glass”之下开始扩大销售。本事业部也承袭了在本原料以外还网罗了化妆品原料的该公司“世界第一 Glass Polymer 厂商”的战略，继续促进国内品牌商予以采用。



### Change-S2014 以及 2013年3月決算期的战略展开

在**Change-S2014**当中，提出了要进一步加强下述功能和活动，也即活用生产、R&D的解决方案提供功能，在全球展开中对非日资企业的对应，市场战略的集中。

2013年度3月決算期，将对下述成长领域内的活动加大力度。即作为用户战略对非日资客户的深耕、作为地域战略对中国内陆地区据点的扩充、向以越南、印度尼西亚、菲律宾为代表的东盟新兴国的经营投资的投入、作为生产和销售的融和的SETSUNAN化成株式会社、活用长濑应用研究院的功能以及其他事业部的知识和诀窍，独自技术和商品的开发以及销售、在用途和要素技术开发方面，OA、HHD(Hand Held Device)、LED等成长领域。

在经营方面，除了以上日本、大中华·东盟的三极体制以外，还要紧密加强与在努力事业方面的长濑塑料株式会社、SETSUNAN化成株式会社的合作关系，力求做到事业的一体运营。

上述结果，2012年3月決算期业绩虽然在战略推进方面有所进展，但是销售额和销售利润有所减少。

### Change-S2014 以及 2013年3月決算期的战略展开

本事业部在“**Change-S2014**”中，提出了以① 独自的产品的开发，② 核心业务的强化，③ 与集团各公司相乘效果的构筑为目标。在独自的产品的开发方面，企画和开发功能性薄片、薄膜和树脂成形品，力图做到新商品上市。特别是使用EC公司原料的薄片、薄膜的“迪纳Ace®”的实绩化方面，配属了专门的负责人加强力量。

在核心业务的强化方面，在化妆品和卫浴用品领域内集中对EC公司的共聚多酯树脂进行扩销，在检查装置“SCANTEC®”方面，除了全面加强销售力量以外，同时努力加强技术力和生产力，力图做到和生产委托厂商的进一步协作。

在与集团各公司相乘效果的构筑方面，实施着个别具体的独自企画产品的开发。已经和寿化成工业株式会社、长濑精密塑料(上海)有限公司在课题的具体化方面有所眉目，另外，在至今为止所积蓄的诀窍和经验之外，加上生产集团各公司的技术，在上海导入开发功能，在加工部门将到树脂加工的中心作用。

由于已往的加大力度市场“电机和电子领域”处于严峻的市场环境，将环境、生物和生活科学设定为新的加大力度领域，推进着新产品企画。



永岛 一夫  
董事 兼 常务执行董事

# 电子部门

“我们为了在电子行业获得持续的成长，确切地预测和把握在电子领域的技术和服务需求，通过活用集团以及合作伙伴资源的主导性事业模式的展开，向全球提供解决方案。”

» 部门销售额



## 事业概要

电子部门,不仅具有领先感知电子领域的潜在需求功能还具有可将下游的信息提供给其他部门的功能,是可以提供独自性高的产品和服务的部门。

## 事业的强项

- 在国内外生产和加工的功能
- 通过强大的商品力和渠道进行信息收集和市场营销的功能
- 解决方案建议(事业企画和创造)的功能

## 加强力度的事业

- 1 智能手机和平板电脑终端事业
- 2 下一代显示器事业
- 3 半导体后程序事业
- 4 环境和能源事业

## » 电子化学品事业部



执行董事  
电子化学品事业部长  
堀江 健一

所减少。

### Change-S2014 以及 2013年3月决算期的战略展开

**Change-S2014** 的目标是“为使环氧树脂事业成为当地法人收益的核心,完善日本、美国、欧洲、亚洲的主要据点的开发和生产体制,以当地主导开展事业,活用长濑ChemteX株式会社的要素技术(环氧树脂、感光材以及关联药液、特殊镀膜),在显示器、电子设备、半导体生产工程、环境事业方面构筑牢固的基础”。

2013年3月决算期,在半导体、大型液晶显示屏的需求低迷等担心世界事业环境有所恶化当中,致力于扩大为成长显著的智能手机用移动终端和电力模块用的环氧树脂产品的批量生产。另外,在日中欧美各国,确立环氧树脂的开发、生产、销售体制,努力强化于事业基础。在TCM(整体化学管理)事业中,研讨在海外展开的同时,力图做到电子用溶剂的再利用回收等新用途的实绩化。半导体“三次元实装”方面,力图做到基于开发产品流程图的长濑ChemteX株式会社、Pac Tech(德国)、Alchimer S.A.(法国)的技术集约。

### 2012年3月决算期的战略展开和成果

2012年3月决算期,由于接二连三的自然灾害的发生,对电子、家电厂商各公司和本公司都带来了巨大的影响。主力事业的变性环氧树脂事业,虽然本年度采用的薄片材料以及液状封装材料支持了业绩,但是半导体以及液晶用途的需求处于低迷状态。

另一方面,将在美国生产据点的变性环氧树脂关联厂家 Engineered Materials Systems Inc. 并为子公司,推进着今后日本以及中国的生产据点之间的协作。进而,在汽车厂商各公司,下一代EV(电动汽车)、HEV(混动车)的绝缘体材料以及粘着剂方面,长濑 ChemteX 株式会社的环氧树脂取得认定,可望今后不断成长。

上述结果,2012年3月决算期的业绩,销售额和销售利润都有

## TOPICS

### 电力模块的放热薄片

开发了既具有高绝缘性又具有放热性的无机垫片,在环氧树脂中,高度充填了的高热传导性且低热阻的薄片材料。搭载于电铁·产业机器·家电等的晶体功率管为满足各行业的需要,推出了丰富多彩的产品。



## » 电子资材事业部



电子资材事业部长  
鎌田 昌利

市场扩大,收益有了大幅度增加。

上述结果,2012年3月决算期的业绩,实现了销售额和利润的增长。

### 2012年3月决算期的战略和成果

2012年3月决算期的显示器行业方面,由于TV市场需求减少而价格下跌以致陷入了严峻状态的大型显示器,另一方面,由于智能手机、平板电脑而大幅增产的中小型显示器,根据大小不同而明暗分化。

在这样的环境之下,本事业部从中小型市场倾注力量,进行了① 不仅限于已往的直接客户,面向终端用户的智能手机、平板电脑的厂商强化市场营销和销售,② 中小型关联的生产事业的扩大,③ 大型关联的生产事业的撤退。在显示器关联事业LCD、触摸显示屏、筐体、电子书等所有方面,都比前年度同期在销售额和销售利润方面实现了增长。

另外,从数年前开始加强力度的LED照明事业,伴随着急速的

## TOPICS

### 显示器关联事业长足发展

除了推进已往的LCD关联部件、触摸显示屏关联部件、LCD屏幕的薄型加工,还开展了手机终端的筐体关联部件(防污、自己修复、研磨等)事业。

### Change-S2014 以及 2013年3月决算期的战略展开

本事业部作为**Change-S2014**的目标,提出“从智能手机、平板电脑的品牌商直接获取真正的需求,确立可以共同开发的体制,由此达到持续创造高附加价值事业的目标”。

在这个目标之下,加强在日本,还有欧美、以中国为中心的亚洲、韩国、东盟的销售当地法人以及生产当地法人之间的全球协作体制以及人才培养。并且,作为与下游产品接近的事业部,与其他部门的协作推进也应作为重要事项之一。

在LED照明事业方面,以东日本大地震为契机随着迅速普及的节约用电和环保意识的高涨,预想将获得与手机终端行业相同或更高的成长。为了对应这种情况,努力致力于完善国内整体的销售体制和新客户的开拓。

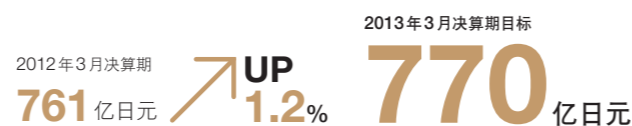


永岛 一夫  
董事 兼 常务执行董事

## 汽车和能源部门

“我们乘着新兴国成长的东风,致力于以树脂为中心的基于业务的扩大,并且以应用本公司技术的EV用部件事业为核心,努力达到能源管理关联事业成长的目标。”

» 部门销售额



### » 汽车材料事业部



执行董事  
汽车材料事业部长 兼 能源事业室长、名古屋支店长  
朝仓 研二

#### 2012年3月决算期的战略展开和成果

2012年3月决算期,由于东日本大震灾和泰国洪水影响,价值链发生了巨大障碍,但是依靠本公司超越国境及地域的全球支援体制,打破和克服了这个困难局面。另外,由于汽车厂商迅速且令人惊异地实现了复旧和复工,业绩顺利地得到恢复。作为中期经营计划“**‘CHANGE’ II**”的最后年度,努力进一步提高收益性,构筑环保型车关联业务以及努力致力于独自开发的新技术、新工法、新商品的开发,进一步以这些事业领域的中核技术、产品开发为目的,致力于向电力半导体开发风险企业的投资以及省配线技术的合资公司设立。

另一方面在海外,吹塑成形部件的合资生产公司在北美开始投产,同时,在印度也对生产相同部件的当地企业进行投资,从而进一步充实了全球网络。在中国在内陆地区的重庆、成都开设了事务所,

#### TOPICS

##### 在中国本土系厂商举行订制型展览会

针对在中国获得急速成长的奇瑞汽车、BYD、长城汽车等3家公司,举行了介绍与长濑产业有关的汽车关联商品和技术的展览会。代替已往的部件,长濑产业提出了崭新的设计、功能、提高生产性的方案,另一方面,日本领先的电动汽车、混动车关联诸多技术和产品在各公司之间获得巨大反响。



进一步扩充了对日资汽车关联客户的服务体制。

上述结果,2012年3月决算期的合并业绩虽然受到震灾等影响,但仍然确保了销售额和销售利润的增长。

#### Change-S2014 以及 2013年3月决算期的战略展开

**Change-S2014**当中,本事业部与社会共有在环境对应型社会中,对汽车赋予的新的定位,作为“汽车和能源部门”的核心事业部,致力于朝向下一代的事业构筑。肩负着锂离子电池关联事业,设立了株式会社CAPTEX并将其移管至能源事业室,以求得汽车事业和环境、能源事业的融和,另一方面,在已往强项的树脂关联事业方面,进行了由原料素材向脱原油素材的转移,通过金属部件的树脂化以及轻量化素材和技术的自主开发,进一步提高附加价值。

在汽车电子领域,致力于构筑日本发挥强项的对电池、马达、电力模块部件和素材进行全球水平的采购、供应体制,与集团内各据点展开协作。并且通过加强本公司集团和共同开发企业的协作以及合资伙伴、生产合资事业,计划推进符合于市场需求的功能产品的开发。除了在今后有望继续更大成长的中国,我们还将强化在印度尼西亚、印度、墨西哥等新兴国家的活动。

#### 事业概要

汽车和能源部门,在以汽车为主的环保型能源关联领域内,是以技术革新为核心构筑新的事业模式以达到全球化为目标的部门。

#### 事业的强项

- 对汽车行业界需求的探取力和对新参商材的市场营运力
- 海外网络和集团内的协作
- 以精通行业界,保有专门知识而获得的与客户的信赖关系
- 株式会社CAPTEX(电池),其他合作伙伴企业的专业性和生产开发功能

#### 加强力度的事业

- 1 树脂关联事业
- 2 汽车电子事业
- 3 能源储藏事业
- 4 创能源·省能源事业

### » 能源事业室



执行董事  
能源事业室长 兼 汽车材料事业部长、名古屋支店长  
朝仓 研二

#### 2012年3月决算期的战略和成果

2012年3月决算期,由于东日本大震灾的影响,特别是再生能源关联受到瞩目。在PV<sup>※1</sup>关联方面,实施了可以经受强风、豪雪的强度设计的PV系统的开发和销售。在一般的PV系统由于滥销滥售而引起的价格崩溃当中,本公司经销的有特长的PV系统以独自的销售路线创造了安定的销售实绩。

在蓄电池方面,推进了为复兴东北的携带式蓄电池的开发以及与PV相组合的独立电源系统的开发等。并且,在北九州以及丰田市的实证试验中,实现了开发和进军使用蓄电池的HEMS<sup>※2</sup>。

以降低在设施园艺用温室等的温室暖气的重油使用量为目的开发的温风暖气机“Natural eco 371”成功削减了30%的重油使用量。高知县的农业试验所也承认了此试验数据的可信性,在2013年3月决

#### TOPICS

##### 株式会社CAPTEX开发使用蓄电池的快速充电器

本产品在设计快速充电器之际,代替需要巨大费用的受电设备,具有使用蓄电池的特长。业已在客户中开始了实证试验,在2013年3月决算期,株式会社CAPTEX的新工厂在所在地爱知县冈崎市市立图书馆也计划设置。



算期可望扩大销售。

#### Change-S2014 以及 2013年3月决算期的战略展开

在**Change-S2014**中,力图通过巩固统合后的各事业基础以及协作创造出有相乘效果的事业。

在绿色能源事业方面,以太阳能发电和温室用温风暖气为支柱,使用今年新推进的OPV(有机薄膜太阳能发电薄片)进行零能源绿色温室的实证试验。

在销售蓄电池材料事业方面,尝试了对于新经销的材料不仅只是向电池厂商推销,而是作为电池以组装形式向终端用户(汽车厂商等)介绍并获其承认的新模式。并且,活用株式会社CAPTEX的知识,开发具有新功能的模块用部件。

在蓄电池系统事业方面,在株式会社CAPTEX的冈崎工厂内建造HEMS温室,独自进行产品的实证试验。

如上所述,在**Change-S2014**当中,不仅是将商品从右边销售至左边,而是以附加独自的钻研、独自的试验数据等形式,致力于推进符合客户需求的建议型事业。另外,同时还在PV系统与蓄电池系统兼而并存的产品开发方面努力推进,创造长濑独自的事业模式。

※1 Photovoltaic power generation的略称。即太阳能发电的意思。  
※2 Home Energy Management System  
将住宅内能源消费机器网络化,自动控制管理系统的意义。

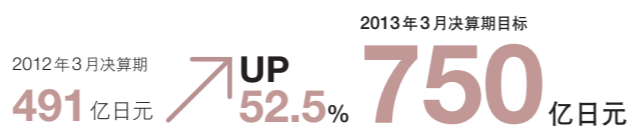


森下 治  
董事 兼 执行董事

## 生活关联部门

“我们在与生活有密切关联‘贡献于人类和环境’的业务方面，致力于成为创造附加价值的事业体。并且，积极进行在科学领域的研究开发、投资、事业展开。并努力致力于新事业领域的扩大，特别是生物技术的开发以及生物产品的应用展开。”

部门销售额



### 事业概要

生活关联部门以创造放心舒适的生活环境为理念，为了创出贡献于“医、食、健、美”的新的附加价值，与客户及集团公司共同推进开发和协作，致力于成为存在度较高的事业集团。通过与新伙伴林原的协作，深耕生物领域，推进新功能素材等的开发，贡献于生活环境。

### 的强项

- 作为集团多种多样的研究开发·生产功能
- 在欧美以及亚洲各国的全球网络
- 多年来的事业展开而构筑的事业基础上的药事管理体制
- 成为美容护理产品事业基础的国内访问销售网络

### 加强力度的事业

- 1 株式会社林原事业
- 2 酵素 / 生物产品事业
- 3 以集团企业为中心的医药和化妆品关联事业
- 4 检查和诊断药事业
- 5 美容护理产品访问销售事业

## 精细化学事业部



执行董事  
精细化学事业部长  
菅野 满

### 2012年3月决算期的战略和成果

2012年3月决算期，在医药品领域，为了推进集团的医药事业，和关联公司协作设立了NPG(Nagase Pharmaceutical Group)小组，作为集团战略的支柱，在抗癌剂通用有名药领域的市场营运方面努力，长濑医药品株式会社为使本公司产品的上市，决定建设新的制剂楼。今后，将与销售合作伙伴协作，致力于在2014年度实现销售。并且，在酵素领域长濑ChemteX株式会社着手建设新的酵素楼，致力于包括海外市场在内的新酵素的营销，推进了新应用技术的用途展开。另外，本会计年度株式会社林原并入了集团成为集团企业一员。

上述结果，2012年3月决算期业绩，株式会社林原的业绩(1个

### TOPICS

#### 利用放线菌技术，加速仅此一家的酵素的开发

活用长濑独自の放线菌酵素生产技术，进行在世界上独一无二，仅此一家的酵素开发。为了对应世界上所要求的各种各样的规则，正在长濑ChemteX株式会社福知山第一事业所内建设着放线菌酵母的新的生产设备，计划于今年夏季开始投产。



月)虽做出了贡献，但，由于开发品销售的延期，并又受日元高腾的影响，销售额和销售利润有所减少。

### Change-S2014 以及 2013年3月决算期的战略展开

在Change-S2014当中，与美容护理产品事业部共同构成“生活关联部门”的本事业部，宣布将来的目标是“以‘医、食、健、美’为关键词，集结集团的力量，以客户、消费者视点出发创造高附加价值的事业联合”。

在定位于重点事业的“生物事业领域”，除了已往一直推进的以长濑ChemteX株式会社福知山事业所为中心的酵素事业以外，还与新合并到集团内的株式会社林原展开着协作。为了提高长濑集团的相乘效果，首先努力在海外市场促销林原产品，并且在使用酵素、微生物的研究领域中也推进着协作。

在不断老龄化的日本，医药和医疗领域今后会成为越来越重要的事业领域。在药价下降的大潮流当中，瞄准通用有名药市场的扩大，不仅限于已往的疗效原药事业，还要在捕捉通用有名药、制剂事业市场需求的领域加大力度。

## 美容护理产品事业部



执行董事  
美容护理产品事业部长  
平井 孝明

### 2012年3月决算期的战略展开和成果

2012年3月决算期的化妆品和健康食品市场，受到东日本大地震的影响，消费低迷并不见恢复迹象，持续处于严峻状态。在此期间本事业部展开了① 通过将销售制度做部分改订来加速代理店的培育，② 通过品牌形象更新提高认知度，③ 通过主要护肤商品的上市提高销售额，④ 美容顾问的特别招募宣传活动，⑤ 作为地区开发的一环长濑卫星店和Narufas神户店的开设，等事业战略。

以上结果，2012年3月决算期业绩，尽管有了新产品效果，但现

### TOPICS

#### 推出为达到自身可放出润泽光辉的“高贵肌肤”的护肤系列新产品“Ecolfie”。

非常讲究的成分是将“马约卡红(Majorca Pink)提取物NAL(迷迭香提取物)”，配合从丁香提取的“浓缩丁香精”、“清流红花提取物”，凝聚了长濑研究成果的最高级的护肤系列产品。



- “Ecolfie” (护肤系列产品)
- Ecolfie 1 Wash(洁肤液) 120mL 5,500日元
- Ecolfie 2 Milky lotion / Velvet lotion (化妆水) 150mL 各7,500日元
- Ecolfie 3 Milk (护肤乳液) 80mL 8,000日元

有商品的苦战仍在持续，所以销售额和销售利润有所下降。

### Change-S2014 以及 2013年3月决算期的战略展开

本事业部在Change-S2014当中，为了达到访问销售事业的持续成长，将施行① 通过广告投放和制作介绍事业录像等进一步提高长濑品牌在市场上的认知度，② 通过改订销售制度以加快培育代理店的速度，③ 通过导入掌握新技术和培养人才的“长濑brush up系统”程序，扩大同行伙伴，④ 基于“香草科学&技术”理论，使研究以及商品开发的方向性明确化，⑤ 由总部主导的开拓小组进行向新地区的挑战等措施。此外，在成长迅速的中国，将继续进行开拓市场的活动。

2013年3月决算期，预测消费恢复的步伐仍将缓慢，但是在国内将在① 新制定为加强代理店培育的支援措施，② 为地域开发对全国各店加以重新研讨，③ 为了提升服务对教育系统的再构筑等方面，以访问销售事业的扩大措施为中心施行展开。并且，在中国进行为继续开拓市场的试验性市场运营。