



**Jeremy Smith**  
Nagase America Corporation  
(New York), Sales &  
Marketing Manager

**公司介绍**

在长濂美国，5个事业部为可以经常提供高附加价值服务而活动着。本公司从美国合众国到墨西哥，巴西等向南北大陆扩大着据点。并且，在将长濂集团拉进新技术和新市场之中，为达到进一步扩大长濂品牌的目标，积极的开展业务。

**研修后的感想**

我认为BMP是通过和全球集团的员工展开讨论，挖掘新商机和为实现此商机的非常重要的研修。另外，还是一个理解长濂的历史、文化、事业内容等的好机会。

**我的目标**

向顾客介绍长濂集团的产品，致力于看准和开拓产生不逊色于生产行业的高附加价值的商机，对达成本公司中期经营计划做出贡献，这就是我的目标。



**Attila Komlos**  
Nagase (Europa) GmbH  
Hungarian Representative  
Office, Marketing Manager

**公司介绍**

长濂欧洲匈牙利支店进行着贸易和库存销售。在库存销售方面，产业用树脂等汽车原料为主要商品。最近，不仅从事已往的单纯买卖，还致力于发掘新的商务。

**研修后的感想**

BMP研修不仅学习到了各个地区和所属部门的人们的工作和价值观，并得到了能够加深与世界中的长濂集团员工交流的宝贵经验。另外，通过研修，认识到最重要的资产是“人财”和其教育，还学到了活用集团网络的信息共有的重要性。

是“人财”和其教育，还学到了活用集团网络的信息共有的重要性。

**我的目标**

对于欧洲顾客来说，理解过去的商社行业的意义作用并不是一件容易的事。在欧洲市场，为了构筑牢固的基础，向关联产业进行战略性投资也是必不可缺的。另外我认为在维持现状的核心商务的同时，超越EU地区内的营业活动也很必要。我的目标是看准这些机会，确保长期且安定的收益，创造出可以贡献于长濂集团的商务。



**Yuki Ruan**  
广州长濂贸易有限公司  
Finance and Administration  
Division-HR & Administration  
Section/Manager

**公司介绍**

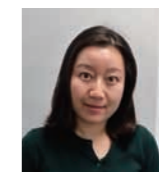
广州长濂将焦点集中于汽车材料商务，设立于2002年。为了参入今年中国中西部市场的高度成长，在武汉、重庆、成都、长沙地区也开设了支店，不断扩大着商务。

**研修后的感想**

在BMP研修中，对于长濂的历史和我现在在工作有关的人事制度学到了比过去更多的东西。为今后在广州长濂对员工教育起到很大作用。另外，通过在BMP的小组讨论，我认为学到了逻辑思维。进而，从世界中的长濂集团员工学到了异文化和价值观，对于我今后的职业成为非常有意义的经验。

**我的目标**

作为长濂集团的一员，我想进一步加强和集团之间成员的交流。我认为通过交流，可以互相学习共同成长，并对社会做出贡献。另外作为广州长濂的人事经理，要使员工们和公司共同继续成长，并创造使他们能愉快工作的环境。



**Libo.Cheng**  
上海长濂贸易有限公司  
Electronics Department/  
Manager

**公司介绍**

上海长濂设立于1997年，进行着贸易、国内销售以及市场营运活动。伴随着上海的急速发展，上海长濂也迅速成长，当地员工达到140人以上。我们与长濂集团的经营理念 and 长濂方式共同日益进步。

**研修后的感想**

通过1个月的研修，学到了管理方法和各种各样的交流技术。另外，通过和全球性的员工们的小组讨论，达到了寻找新商机的目的。在研修中学到的东西，也要运用到今后的工作中去。

**我的目标**

作为长濂集团的一员，参加定期的职业研修，在提高自己本身的能力同时对社会做出贡献。

# 全球性商务领导者的培育

**NMP**

**(Nagase Management Program)**

•对象者  
期待成为下一届经营干部的长濂集团总括者

•研修内容  
作为长濂集团下一届经营干部，为了学习必要的知识、思考、视点，在海外商学院学习市场营销和领导作用等。其后，通过小组讨论，对于经营层，在掌握长濂集团整体的经营课题之上实施战略性提案

•目的  
学习从全公司视点的事业战略立项能力，学会站在较高的视点俯瞰并掌握事物的能力来培养下一届经营干部。

**GMP**

**(General Management Program)**

•对象者  
海外法人General Manager (GM) 以及 GM 侯补者

•研修内容  
在学习金融、市场营销、经营理念、长濂方式的基础之上，提出研修生所属当地法人的课题，对有关今后方针和展望，商务目标等进行发表。  
对一部分程序，由本部以及国内集团公司的员工共同实施。

•目的  
通过对经营理念、长濂方式等的理解，以及各当地法人今后的战略立项，培养GM或者争取更高地位的下一代业务领导人。

**BMP**

**(Basic Management Program)**

•对象者  
海外法人Manager (MGR) 以及 MGR 侯补者

•研修内容  
对集团经营理念、长濂方式、国内生产集团公司、长濂R&D中心、NAW、包括本部管理部门的集团组织和各事业部展开的事业进行理解。学习经营战略和市场营销知识，进行本身在商务方面的战略立项。与本部以及国内集团公司员工共同实施异文化理解研修，学习与持有不同价值观和商习惯以及交流方式的人们共同工作得出成果的能力。

•目的  
通过对经营理念、方式、组织、事业等的理解，以及通过自己本身在商务方面的战略立项，在长濂集团海外法人培育可以托付MGR的业务领导人。



**Chutapat Mongkolchaitawon**  
Nagase (Thailand) Co., Ltd.  
Advanced Materials  
Division Manager

**公司介绍**

长濂泰国在东盟各国中处于核心的存在。本公司在汽车、OA机器、家电和食品市场获得了很大的成长机会。并且，具有曼谷和拉差的两个事务所以及生产和加工的关联公司等，在广泛的网络中展开商务活动。

**研修后的感想**

BMP以及GMP研修，不仅使我温习了知识，并做到了将此经验还原给部下和小组。长濂集团在全球展开着各种各样的商务活动，活用集团经营的商材和网络，如何将这要素互相联系，在创造商机之时非常重要。

**我的目标**

我的目标是使小组成员能够发挥最高的小组力量，并做到可以伴随着公司的成长而管理组织，实行长濂方式。我祝愿长濂集团成为全世界的顶级企业。



**田村 美沙**  
长濂产业株式会社  
财务部商事法务·宣传课

**Q1. 什么样的研修内容**

①半年之间，在东盟各国的长濂产业集团会计方针的普及活动  
为了提高经营的透明性和信赖性，进行了会计方针的统一与普及活动。用集团会计方针的一个尺度，掌握各国以及各公司的会计方针现状以及当地的监查法人进行商谈，努力使各当地法人在2014年3月决算期末可以适用此方针。

**②管理部门的主管业务的理解**

与当地的主管同行，学习了当地法人的管理业务，并且也参加东盟各国当地法人管理部门主管会议，学习了各国的现状和按什么样的考虑方法进行判断。

**Q2. 请说明一下如何将研修内容反应到业务之中，并且活用到业务之中。**

学习不外出就无法意识到的现场观点，今后也要不断活用此观点。并且做到了和当地员工进行交流，这件事成为了我的财产。

# 环境

## 人财开发体系图

	阶层分类、职级分类和选拔型	以事务职为对象	其他	以海外当地员工为对象
事业部长	向海外商学院的派遣 VOICE			
部统括	部统括培训程序(向国内外商学院的派遣) VOICE			
	部统括培训程序(指导)			
科统括	NMP (Nagase Management Program)			NMP (Nagase Management Program)
	统括者培训			
科员	组织管理实务讲座	MBA基础知识学习课程	赴任前培训	GMP (General Management Program) VOICE
	MBA基础知识学习课程			
	战略制定培训			
	MBA基础知识学习课程	海外商务实务培训 VOICE	指导者培训	BMP (Basic Management Program) VOICE
	战略制定基础培训(第6年)			
	核心能力研修(第2年)	事务职种A商务能力研修(第2年)		
新员工	继续培训	继续培训		
	当地培训	导入培训		
	基础实务培训	实务系统研修		
	导入培训			

### VOICE 事业部长 派遣到海外商学院



山内 孝典  
执行董事  
人事总务部部长

Q1. 请谈一下商学院的校名和课程名。

哈佛商学院

AMP(Advanced Management Program)

Q2. 课程内容是什么，主要学习什么。

来自世界40多个国家，160多人的业务指导者们集中起来，通过展开对个案研究讨论和最高经营干部的讲义(讲演)等，对作为指导者应有的姿态和商务的机构组织开展了讨论。

吸收全球性的考虑方式和各角度的考虑方式，通过对自己的经验和知识的整理，学习了业务领导应怎样做。另外，作为一个人，也是一个重新认识自己职业的机会。

(我平常使用英语的机会很少，但是每天晚上要通读20~30页的英语连续8个星期听英语为母国语言的人的讲义以及每日进行会议。小组成员来自英国、美国、澳洲、瑞士、巴拿马、UAE都很有个性。在召集了参加者半数以上的“Japan Night”的活动中，演示了日本式“招待”的真髓时，正好与申办东京奥运会成功的消息同时期。)

Q3. 研修内容如何运用于业务，或者是如何活用研修内容的。

比起技术的分析手法等，结果在商务世界中也是最要求的是“人间力”，我想成为这样的指导者。

### VOICE 部统括培养程序 (向国内外商学院派遣)



狭川 浩一  
上海华长贸易有限公司  
董事长 兼 总经理

Q1. 请谈一下商学院的校名和课程名。

Columbia Business School  
Columbia Senior Executive Program (CSEP)

Q2. 课程内容是什么，主要学习什么。

来自世界各国的代表着各不同规模企业的成员共28人，互相尊重不同的文化和生活习惯在约4个星期当中，以作为指导者的潜在能力的发掘，培养能够应对变化的创造力，学会引起变革的实行为中心进行了培训。

Q3. 如何将研修内容运用于业务的，或者是如何活用研修内容的。

通过研修编制的Leadership Credo(领导的信条)，现在，在上海成为和当地员工共同工作的基础。

## 环境管理

### 长濑集团的环境管理体制

本公司集团的环境管理体制，以1999年5月设置于本公司的地球环境委员会(现风险和合规委员会)为开端。作为商社，从早期阶段便开始探索社会的需求，以2000年4月获取环境管理系统国际标准ISO14001认证为切入口，本委员会提供获取ISO认证的帮助并每年扩大着对象范围。现在长濑CHEMICALS株式会社、长濑塑料株式会社、长濑研磨机材株式会社、西日本长濑株式会社、长濑elex株式会社、长濑-OG COLORS & CHEMICALS 株式会社的销售6公司共同在环境ISO运营组织下，开展着活动。

另外，在日本国内的生产和加工、服务、销售的其他集团公司，独自取得认证开展环境活动的企业有：长濑ChemteX株式会社、长濑医药品株式会社、SETSUNAN化成株式会社、东拓工业株式会社、Nagase Techno-Engineering Co.,Ltd.、长濑物流株式会社、报映技术服务株式会社。

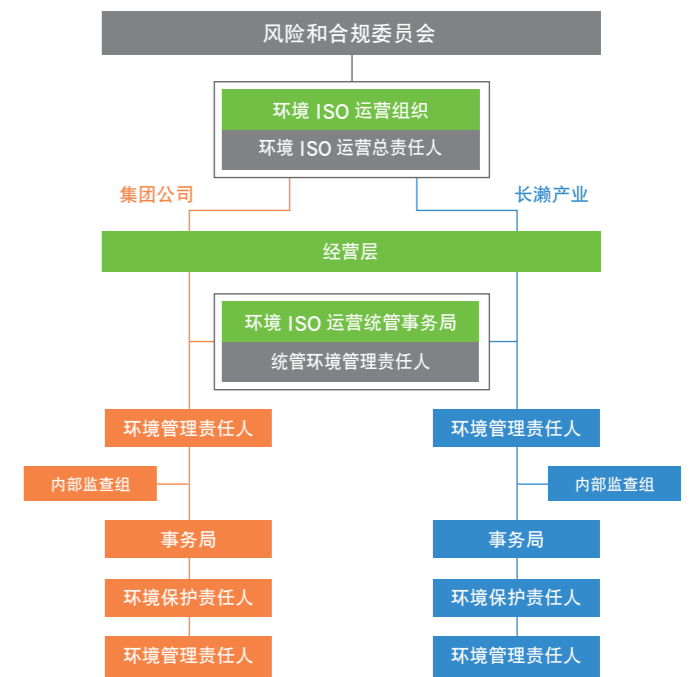
今后，将仍以认证获取集团公司，继续推进环境管理系统方面的持续改善活动。

### 环境管理活动的展开

本公司在环境友好型商务展开、(参照“长濑的ECO”)省能源活动的展开、业务效率的提升等日常的事业活动中致力于展开环境管理活动。在环境友好型商务方面，以可再生能源、能源储藏、省能源·省资源、规定代替物质、循环·再利用、地球温暖化对策等为关键词致力于开展。另外，在中期经营计划“Change-S2014”中，作为全公司的重点领域之一，致力于挖掘和扩大能够活用“环境和能源”技术的事业，通过本公司事业部之间及各集团企业之间促进信息共有化，和功能互补，为实现可持续的“循环型经济社会”，“低炭型社会”，力求加强可迅速提供商品和服务的体制。

另外，在减低环境负荷活动方面，本公司认为推进物流效率可以减低环境负荷。为此，利用销售管理系统的物流票据数据，

### 环境管理体制



开发了能够自动计算国内货物运输量的“NECO系统(Nagase Energy Calculation Online System)”，并于2008年8月开始运用。

本公司不仅能计算出每年货物运输量和二氧化碳排放量，削减二氧化碳的排放量，做到可以分析最优化运输路线，为了对应防止地球温暖化的愿望，我们正努力致力于实施削减运输量。

2013年3月决算期起，以本公司大楼内为对象定期实施“安全巡回”、“省能源和再生资源巡回”，努力致力于推进确保工作环境的安全和省能源、省资源活动。