

功能化学品事业部

〈主要生产公司〉

- 东洋佳嘉(宁波)海绵制品有限公司
- 广州仓敷化工产品有限公司
- 东洋佳嘉(广州)汽车配件有限公司
- PT. Toyo Quality One Indonesia
- TQ-1 de MEXICO S.A. de C.V.
- 莱依特化工(常州)有限公司
- Cytech Products Inc.
- 大泰化工株式会社

特殊化学事业部

〈主要生产公司〉

- 长濑ChemteX株式会社
- 长濑Filter株式会社



功能化学品事业部部长
磯部 保

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|---------|--|---|
| 涂料和油墨行业 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 遍及国内外的涂料和油墨行业的专门组织和人财 ■ 国内外的销售渠道 ■ 拥有R&D及制造加工功能的NAGASE所特有的独特提案 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 海外市场对涂料和油墨需求的增加 ■ 与海外当地企业之间的商务扩大 |
| 聚氨酯行业 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 依赖紧密接触客户的营业方式而构建的与客户的强力联系 ■ 各种聚氨酯原料的配套销售服务 ■ 海外销售网络 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 新兴国家对聚氨酯需求的增加 ■ 客户(日系企业)的向海外发展的加速 ■ 节能、环保、生物技术意识的提高 |



执行董事
特殊化学事业部部长
三原 康弘

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| 强项 | 事业环境 |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 与客户之间稳固的信赖关系 ■ 伴随着EV、IoT、5G等技术发展的素材开发能力 ■ 活用价值链的信息而形成新颖的技术导向的营业能力与构想力 ■ 经销从通用产品到特殊产品等符合客户需求的多样化化学产品 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 化学行业中的AI技术探索 ■ 石油化学行业的重组(包括生物化学) ■ 对高性能高附加值商品的需求增加 ■ 中国环境法规下化学品的生产趋势 ■ 巴黎协定等全球性环境法规的强化 |

2018年3月决算期的战略展开和成果

2018年3月决算期，作为中期经营计划“ACE-2020”的第二年，我们以实施3项政策（①巩固国内事业的基础、②强化海外事业、③培养创建新事业）为中心，致力于扩大事业领域。

特别是在强化海外事业方面，以扩大北美事业为目的，我们收购了化学分销商Fitz Chem公司的股份，拥有了扩大涂层原料的立足之地。

此外，在面向培养创建新事业方面，我们收购了中坚骨干涂料公司大泰化工株式会社的股份，获得了为开展自家公司强项的新开发商业材料的生产基地。

在聚氨酯事业方面，以正在全球展开事业的JV各公司为中心，不停留于原料销售，继续发展与合作伙伴企业的合作关系，寻求协同效应。

由于先前收购的2家公司股份的利润贡献；中国环境法规所造成的向日本原料的回归；石脑油等的原料价格高涨，实现了增收增益。

2019年3月决算期的战略展开

作为中期经营计划“ACE-2020”的第三年，我们将以本事业部的三大措施为中心，灵活利用集团网络和价值链，

进一步扩大事业。

为了扩大海外事业，我们加大了对北美的力度，灵活发挥Fitz Chem公司的作用，在北美市场开展日本的功能性商材。同样我们亦谋求扩大销售北美的JV——Cytech公司的聚氨酯用分离剂以及开发新商材。

作为培养新事业，我们正在推进2017年获得NETIS（新技术信息提供系统）的新反应性能涂料“PatInaLock™”的市场渗透。并且力争确立“碳酸混合™涂装系统”。

此外，我们将继续加快与国内客户（合作伙伴）的业务合作。进一步加强本公司在涂层及聚氨酯行业的存在感。

TOPICS 新反应性能涂料“PatInaLock™”

根据新构想“以锈制锈”开发的反应性能涂料具有传统的防锈涂料所不具有的特性，实现了新次元的维护和管理。在涂了本涂料的钢材上生成具有抑制腐蚀功能的高防腐“Patina”，可抑制普通锈的进展。

※ 本项技术在2018年“第2届基础设施维护大奖赛”中获得了优秀奖。



2018年3月决算期的战略展开和成果

在实施中期经营计划“ACE-2020”的第二年，员工的价值观与思维方式确实产生了变化，针对收益结构的变革的愿景也具体地体现出来。其结果，在配合技术、有机合成技术、高分子技术等为核心的各事业中，均完成计划实现了收益增长。

长濑Filter株式会社新建设的福井工厂的运转稳定，这家公司除了过滤器生产技术以外，还通过独特的清洁技术的开发，向客户提供新价值的提案成为了可能。

TOPICS 应对全球环境法规强化的商务扩大以确立“循环经济”为目标，为地球环境做贡献～支持顾客的ESG投资～

在实行碳税的新加坡，针对纳税对象企业引进株式会社森川制造的“REARTH™”，为削减二氧化碳排放量及降低成本做出贡献。

在排水关联方面，引进株式会社Aience的排水处理系统，帮助客户解决课题，为节省排水处理工程的电费、降低处理成本、提升处理能力做出贡献。



株式会社森川生产的“REARTH™”



株式会社Aience生产的“AQUABLASTER™”

2019年3月决算期的战略展开

在实施中期经营计划“ACE-2020”第三年的本年度，为了使收益结构的变革见到成效，我们将继续执行事业投资、业务合作等战略，力争早日收获新事业的实绩。

此外，我们将通过2017年在本事业部新设立的长濑ChemteX株式会社的市场开发小组，进一步加强开发活动，力求通过全球市场的营销力量进一步深耕产品市场。



加工材料

色彩和加工事业部

〈主要生产公司〉

- 福井山田化学工业株式会社
- Sofix LLC
- 长濑ChemteX株式会社
- 株式会社林原
- 东拓工业株式会社
- 寿化成工业株式会社
- 长濑欧积染化学(上海)有限公司



执行董事
色彩和加工事业部部长 兼
长濑Application Workshop担当
太田 九州夫

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|---------|--|--|
| 信息印刷行业 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 拥有生产基地 ■ 高专业度的全球网络 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 海外展开, 在先进国家的产业数据化=无纸张、网络销售增加等市场需求的变化 |
| 色材行业 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 与优秀的生产商和客户之间的良好关系 ■ 精通于颜料和分散加工 ■ 多品种、少量销售的分销功能 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 装饰材料和分散加工的需求以及市场的扩大 ■ 客户(日资企业)海外事业的扩展 |
| 聚合物产品行业 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 多年来在国内外积累的薄膜、树脂、成型、母料行业的专业知识和人脉 ■ 和产品优秀的供应商之间的关系 ■ 丰富且强大的合作公司群及信息源 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 需求的多样化和两极分化 ■ 对于安全性和环保产品的认知度提高 ■ 医疗、检查和护理市场的扩大 |

聚合物全球客户事业部

〈主要生产公司〉

- SETSUNAN化成株式会社
- Dainichi Color Vietnam Co., Ltd.



执行董事
聚合物全球客户事业部部长
狭川 浩一

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|--------|--|---|
| 树脂销售事业 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 在亚洲和太平洋地区广泛开展的销售网络(人财、事务所、物流据点) ■ 具有丰富经验和专业知识兼备的本国员工 ■ 对终端客户的加入功能 ■ 与日资及非日资客户的大规模交易数量 ■ 与国内外优良供应商的强大合作伙伴关系 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 在亚洲和太平洋地区的商务机会更加扩大 ■ 当地Spec-in商务增加 ■ 供应商的事业重组 |

2018年3月决算期的战略展开和成果

2018年3月决算期, 功能性薄膜材料、功能性色素关系产品以及土木用资材等处于低调, 但颜料、共聚多酯系树脂、感热关系等业务稳健进展。其结果, 事业整体获得了增收增益的成绩。

我们推进了营业部与集团开发队伍的横向业务合作。此外, 我们在树脂销售方面按领域重组营业机构, 加强了向投入力度领域的聚焦点。除此之外, 对于各类开发项目, 亦继续加强PDCA循环, 明确其形成事业的路径。

业权利扩大方面, 我们亦将追求走出国内扩展到海外的可能性。

同时, 为了能为其周边的各种课题提供必要的解决方案, 我们将努力提高“交易+阿尔法”功能。

另外, 将推进跨越广泛行业而贯穿事业部和关系企业的横向型主题, 不断加强合作活动。

通过推进跨事业部之间的人财交流, 促进不同的业务经验之间的活跃交流, 灵活利用事业合并的综合能力, 努力加强规划设计业务的能力, 不断加强人财培养。

2018年3月决算期的战略展开和成果

在2018年3月决算期, 无论是在国内、中国、东南亚都有着良好的发展态势, 出现了增收增益的结果。

树脂销售事业方面, 在发展状况良好的客户的新商品中, 多作为主要材料被采用, 虽然处在供需紧缩的严峻环境中, 但依然成功地扩大了业务。

特别在中国, 在以往的重点领域OA、游戏、电机、电子相关事业之外, 在技术革新上不断进展的人工智能(AI)、物联网(IoT)相关产品方面也扩大了新职员招聘。

东南亚方面获得了从中国转移而来的业务, 以及通过本地业务的深耕发展, 成功拓展了销售。

在国内, 因为销售公司物流功能的强化而扩大了树脂销售, 并拓展了高性能薄膜产品业务, 此外相关制造公司的收益改善也对业绩做出了很大的贡献。

在整体事业上, 和有利的供给方达成了新的合作, 并且也新开始了和大型客户的商业交易。这一年朝向最终年度目标达成的中期经营计划“ACE-2020”, 令人能够实感到事业基础的强化。

在基础事业即“树脂销售事业”方面, 我们将灵活利用NAGASE集团的网络, 继续获得商业权利。

在“复合事业”方面, 我们将进一步改善现有业务的收益, 谋求扩大高附加值的自主产品“Denapolymer™”的销售。

在“捆包材料关联事业”方面, 我们将以最终客户的导向为基础, 将海外生产关联公司的功能以及有特色且被细分化的产品阵营的提案能力作为本公司的强项, 力图深耕事业。

另外, 在事业整体上, 将挑战在亚洲以外拓展业务, 积极探讨投资项目, 实施面向收益结构改革的措施。

2019年3月决算期的战略展开

本事业部属于加工材料部门, 处于“中游”的位置, 可以将“市场”、“行业”、“交易方”的上游技术与下游的需求互相匹配。

2019年3月决算期, 我们将践行NAGASE愿景中的提供价值即“发现”、“孕育”, 致力于业务的匹配活动, 据此探索新的商业机会。

我们将商社的基础即交易活动置于中心地位, 谋求深耕信息印刷、功能色材、功能性薄膜、树脂加工等四大部门的核心业务。

在作为战略性商品的颜料、添加剂、树脂事业等的商

TOPICS 共聚多酯树脂(Tritan™)

在“脱环境荷尔蒙”的潮流之下, 全世界都在推进使用共聚多酯树脂, 我们将谋求扩大该产品的销售。为了提升日本市场的交易方、最终客户层的认知度, 将抓住各种机会做好宣传工作。



共聚多酯树脂(Tritan™)



TOPICS 特色树脂复合物“Denapolymer™”

使用本公司100%出资的子公司SETSUNAN化成株式会社的树脂过程加工技术, 创立了自主品牌“Denapolymer™”。以“高滑动特殊聚乙烯树脂HS80系列”产品为中心, 致力于实现面向具有崭新特色、有差别化的产品业绩。



高滑动特殊聚乙烯树脂HS80系列的各种模压产品



2019年3月决算期的战略展开

2019年3月决算期是中期经营计划“ACE-2020”的第三年, 可以认为是展望收官之年更加“飞跃”的一年。

电子

电子化学品事业部

〈主要生产公司〉

- 长濑ChemteX株式会社
- 长濑电子材料(无锡)有限公司
- Engineered Materials Systems, Inc.
- 无锡澄弘微电子材料有限公司
- 长濑Techno Engineering株式会社
- Pac Tech-Packaging Technologies GmbH
- Nagase Engineering Service Korea Co., Ltd.
- Inkron Oy



执行董事
电子化学品事业部长
奥村 孝弘

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|------------------|--|---|
| 电子部件行业 (通信机器) | ■ 以长濑ChemteX株式会社独自的高水平变性技术为基础的“环氧树脂薄片密封材料”在通信机器用途维持了高份额 | ■ 扩大在中国及新兴国家的通信机器市场 ■ 新一代高速通信网的扩大 |
| 半导体行业 | ■ 长濑ChemteX株式会社的高附加值材料、Pac Tech集团提供的转包服务以及制造设备组成的全方位整体解决方案 | ■ 5G、IoT(物联网)、AI(人工智能)、汽车、医疗器械等新业务领域的需求扩大 |
| 显示器行业 | ■ 高纯度药液和药液管理装置的高水平技术能力 ■ 以特殊硅氧烷为主的光学材料 | ■ 中国液晶显示器和有机EL市场的扩大 ■ 8K显示器需求扩大 |
| 重电行业 (电力和铁道) | ■ 在日本国内由50年的业绩带来的占有高市场份额的高性能、高信赖性材料 | ■ 以新兴国家为中心、全世界的基础设施需求扩大 |
| 环境、能源行业 | ■ 将汽车、飞机、铁路车辆、风力发电行业积累的业绩向海外扩大展开的集团网络 | ■ 根据轻量化要求,对合成材料的需求正在扩大 |

电子资材事业部

〈主要生产公司〉

- 长濑电子科技(厦门)有限公司
- SunDelta株式会社
- XENOMAX JAPAN株式会社



电子资材事业部长
高田 武司

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|---------------|--|--|
| 智能手机 显示器行业 | ■ 凭借全球据点展开的与客户进行交流的能力 ■ 与品牌商、EMS、零部件、素材的各生产商之间的交易关系 ■ 具有高度专业水平的全球性人财 | ■ 市场有所增长,但发展中心从发达国家转移到了发展中国家 ■ 不仅仅是智能手机,智能手表、智能扬声器、MR*1/AR*2/VR*3等产品亦在区分和整合并不断进化 ■ 在产业界物联网(IoT)技术已成为现实,装载有末端传感器信息处理(AI)的智能手机的重要性日益高涨 |
| 硅晶片行业 | ■ NAGASE的全球网络 ■ 日资工艺材料的竞争力 | ■ 由物联网(IoT)带来的整个行业的发展 ■ 中国半导体企业的投资加速,今后将发挥重大的作用 |
| 显示器行业 | ■ 经销商品的商品实力强,市场壁垒高 ■ 具有高度专业水平的全球性人财 | ■ LCD(液晶)面板以中国、韩国、台湾为世界中心 ■ 正式开始对有机EL、微型LED等、软性显示器进行开发和投资 |

※1 复合现实 ※2 增强现实 ※3 虚拟现实

2018年3月决算期的战略展开和成果

在环氧事业方面,半导体封装业界标准的液状成型树脂、车载电子零部件用材料、显示器用密封材料实现了增长。

在光刻事业方面,在中国药剂制造公司的生产基地扩大,药剂管理装置方面亦在中国、韩国市场顺利发展。

在Pac Tech事业方面,面向智能手机新机型的电子部件生产用设备对业绩做出了很大的贡献。

导体市场开展业务。

在Pac Tech事业方面,以半导体实装中的新技术开发推进为目的,加强了美国功能。另外,在中国市场推进晶片焊凸服务与半导体制造设备业务。

本事业部将通过集团独有技术形成的全方位整体解决方案在全球展开布局,加快创造为客户提供特别价值的事业。

2019年3月决算期的战略展开

本事业部将“在全球市场拥有集团的生产基地,通过各基地之间的技术融合和最佳分配,使用NAGASE独创技术提供高附加值的产品,为区域社会及客户做贡献”作为中期经营计划“ACE-2020”收官之年的目标,推进事业的开展。

在作为核心的长濑ChemteX株式会社的环氧事业方面,决定每一个行业的优先目标,全部领域都在顺利地实现业绩。面向进一步的全球布局,我们将继中国和北美之后,积极推进欧洲的生产基地建设。

在光刻事业方面,在中国市场推进长濑ChemteX株式会社的高附加值产品的扩大,向显示器市场及可望增长的半

TOPICS 通过参与3DGS公司的资本加强5G通信标准应对高频率产品

3D Glass Solutions, Inc.是一家在美国新墨西哥州阿尔伯克基建有开发与生产基地、专门从事特殊玻璃加工制品的设计与生产的公司。该公司通过5G通信标准应对高频率产品的全球开展,在扩大下一代半导体业务的同时,力图与NAGASE集团各公司拥有的半导体关联技术相结合,创造新的商务机会。



2018年3月决算期的战略展开和成果

2018年3月决算期,将液晶玻璃加工事业集中于中国地区,由此大幅度地增加了利润。硅片工艺材料顺利增长,面向显示器、智能手机的材料减少,整体而言取得了减收增益的结果。

在通过投资创造事业方面,除了成立高耐热性聚酰亚胺薄膜的生产销售合资公司以外,还向开发与销售可提高有机EL发光效率的材料风险公司出资。

2019年3月决算期的战略展开

中期经营计划“ACE-2020”提出了“将业务移到成长领域”、“通过投资创造事业”、“真正的全球经营”三个目标。

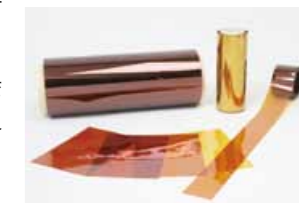
在“将业务移到成长领域”方面,我们将更进一步强化有机EL、软性显示器材料的市场营销,并且,在硅片制造相关材料方面推进扩大向中国的销售以及新商业材料的开发。

在“通过投资创造事业”方面,我们将继续探讨对功能性材料、有特点的加工技术、物联网(IoT)关联等以及创造事业等领域进行投资。

TOPICS 与东洋纺株式会社共同成立生产与销售高耐热性聚酰亚胺薄膜的合资公司 XENOMAX JAPAN株式会社

“XENOMAX™”是具有世界最高水品的耐热性、尺寸稳定性的聚酰亚胺薄膜。作为有机EL、电子纸、微型LED等的柔软性显示器与传感器基板用材料,可替代玻璃,灵活利用其“薄性”、“轻量”、“不会破裂”、“易于弯曲”等特性,力争早日投入业务运转。

※“XENOMAX™”是东洋纺株式会社的注册商标



“XENOMAX™”

TOPICS 向有机EL风险企业株式会社Kyulux出资

株式会社Kyulux是一家风险企业,世界上首次开发成功面向有机EL发光材料(TADF)的九州大学就是这家公司的发祥地。通过使用没有利用稀有金属(铱等)的TADF,期待可实现有机EL的蓝色荧光、高色彩纯度、低成本、改善电能耗。通过合作灵活利用NAGASE集团网络,力争开展全球事业。



TADF(热激活延迟荧光)

汽车和能源

汽车材料事业部

〈主要生产公司〉

- Sanko Gosei Technology (Thailand) Ltd.
- Automotive Mold Technology Co., Ltd.
- KN Plotech America Corporation
- 通威精密金属(佛山)有限公司
- MINDA KYORAKU LTD.
- 惠州三力协成精密部件有限公司



执行董事
汽车材料事业部长 兼 名古屋分公司总经理
上岛 宏之

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|--------|---|---------------------------------------|
| 内部装修行业 | ■ 拥有从材料到产品的一条龙供应链 | ■ 向美国BIG3、中国民族企业等非日资OEM的商业机会增加 |
| 部件行业 | ■ 向客户提供满足电机和电子行业的多样需求以及多年积累的符合汽车行业需求的整体解决方案 | ■ 在HMI※1、ADAS※2、xEV相关领域,新的商业机会增加 |
| 树脂全球行业 | ■ 包括了海外特派员与当地员工的全球网络。多年培养而成的与日资、非日资主要供应商的关系及强大稳固的客户基础 | ■ 通过限制尾气排放、金属的树脂化、追求设计性,扩大了工程用塑料的商业机会 |

※1 HMI (Human Machine Interface: 人机接口)
※2 ADAS (Advanced Driver-Assistance Systems: 先进的驾驶支援系统)

能源事业室

〈主要生产公司〉
• 株式会社CAPTEX



能源事业室长
佐藤 洁

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|----------|--|---|
| 电池行业 | ■ 从事“电池与太阳能发电(PV)”、“系统与材料”两方面业务 ■ NAGASE的网络 ■ 工程支持功能 | ■ 可再生能源的振兴政策、电力自由化、海外新兴国家、今后的补助金政策 |
| PV行业 | ■ 从事“电池与PV”、“系统与材料”两方面的工作 ■ 无工厂但能迅速应对市场变化的无厂经营 | ■ 可再生能源的振兴政策、电力自由化、海外新兴国家 ■ 政府的ZEH (Zero Energy House: 零消费能源住宅) 政策 |
| 汽车和电装行业 | ■ NAGASE集团的销售渠道 | ■ CO ₂ 排放削减法规、美国ZEV (无公害汽车) 法规 ■ EV的增加 |
| 商业设施物流行业 | ■ 从同物流行业进行销售照明器械时代起建立的牢固关系 | ■ My Number制度引入个人信息保护法 |

2018年3月决算期的战略展开和成果

中期经营计划“ACE-2020”第二年的2018年3月决算期,国内方面,受到通用树脂厂纠纷问题及无资格检查问题的影响,市场环境处于非常严峻的状况下,但由于工程塑料(Enpla)以及EV关联材料的旺盛需求,获得了增收增益的结果。海外方面,由于韩国和北美的内装事业不顺利造成了减收的结果。在中国,面向日资汽车生产商事业受生产台数增加的影响得到了扩大。在东南亚也由于泰国汽车市场的恢复,事业部整体获得了增收增益的结果。

TOPICS 在中国设立合资公司(惠州三力协成精密部件)

在中国旨在生产与销售预计快速增长的电动汽车(EV)、插电式混合动力电动汽车(PHEV)、燃料电池汽车(FCV)等、面向新能源汽车的电力驱动零部件,预定于2019年3月决算期开始启动。



*示意图(红框部分)

2019年3月决算期的战略展开

2019年3月决算期,我们将在日本、中国、欧美进一步加快汽车电子相关新主题的开发,旨在扩大Human Machine Interface关联产品(传感器、汽车多媒体)和xEV关联产品(变频器、电池)的商业机遇。

作为海外地区战略的方针是,积极开发今后可望显著增长的印度市场;积极推进对中国的非日资客户的开发。

海外事业的方针是,强化以欧美和中国为中心非日资客户的活动,推进内部装修部件、汽车多媒体关联商业材料、高功能素材扩大销售,同时推进探讨与部件制造合作伙伴的海外合资事业。

TOPICS 以超级工程塑料替代金属部件的提案

通过与特定的合作伙伴的合作,应对下一代汽车的需求。灵活利用工程塑料中也特别具有优良性能的超级工程塑料,以树脂替代金属部件,我们正在推动有关超级工程塑料的提案活动。



2018年3月决算期的战略展开和成果

在电池材料事业方面,正极材料剂、负极材料、负极铜箔等都发展了新客户,经销的实际业绩品种范围扩大,销售额比上一年度增长了256%,实现了很大程度上的飞跃。

智能系统事业方面,虽然在家用能源管理设备销售上倾尽全力,但是由于销售开始和销售渠道开拓有所延迟等原因,未能实现当初的理想。不过,通过决定由有力的太阳能发电(PV)厂商接管经销和以其他公司品牌来销售,并且还可以接续到其他的能源管理设备上一同销售,其结果,大幅度扩展了销售渠道。

光无线通信事业方面,我们在多处购物中心设计了通过和监控摄像头组合的实证实验,在这一年实现了向实用化发展的重大飞跃。可以期待到2019年3月决算期时,长距离、大容量模型将被投入使用,从而实现更进一步的飞跃。

2019年3月决算期的战略展开

在能源事业室,住宅、产业、交通、IT、通信基础设施都实现了技术创新,为智能社会的基础设施建设做出了贡献。

2019年3月决算期将致力于住宅用能源管理设备“enaEase™”的销售。日本政府发表了在2020年将新建住

宅的50% ZEH (零消费能源住宅)化,并在2030年将这一比例提高至80%的方针。为体现国土交通省、环境省、经济产业省一致推行的ZEH化推进政策等,本公司也致力于构建独自的销售网和售后市场网,朝向新能源业务的创造和提案不断展开事业。

TOPICS SDGs (Sustainable Development Goals) 活动开始

针对聚集全世界关注可持续开发的目标“SDGs”,开始实施相关措施。开展将“绿色能源”、“建设易于居住的街区”放在主要位置上的事业。



*本综合报告书在各事业部与海外基地的TOPICS中,登载了相关目标的标志。

生活和健康管理产品事业部

〈主要生产公司〉
 • 株式会社林原
 • 长瀬ChemteX株式会社
 • 长瀬医药品株式会社



生活和健康管理产品事业部长
清水 义弘

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|--------|------------------------|-------------------------|
| 香料和化妆品 | ■ 广泛的活动领域(香料和化妆品~家居用品) | ■ 日本主要化妆品公司的海外展开的加强 |
| 医药和医疗 | ■ 高活性注射药品生产和制剂处方开发功能 | ■ 仿制药(后发医药品)使用促进政策 |
| 食品 | ■ NAGASE集团的全球网络 | ■ 源自“Made in Japan”的信赖性 |
| 法规 | ■ 全球法规及药事应对组织 | ■ 日本的食物素材及医疗材料产业支援政策 |

株式会社长瀬Beauty Care



株式会社长瀬Beauty Care代表董事总经理
吉野 公启

NAGASE在主要行业的强项和事业环境

| | 强项 | 事业环境 |
|--------|--|--|
| 访问销售行业 | ■ 访问销售事业约50年的历史和持续性、NAGASE粉丝约500名管理者(代理店)组织、支援女性商务(女性组织) | ■ 少子老龄化、电子商务(电子商交易)的普及、健康意向及健康产业的增长、安心、安全意向的扩大 |

2018年3月决算期的战略展开和成果

本事业部继续在“食品和饮料”、“香料和化妆品、卫浴用品”、“医药品和医疗材料”三大领域加强了投入力度，其结果，在2018年3月决算期，我们获得了向实现中期经营计划“ACE-2020”目标的顺利进展。

在食品素材领域，我们在东北亚的竞品差异化对策取得了成效，顺利地完成了计划。在香料和化妆品领域，由于主要客户的日本生产商受益于跨境电子商务，原料销售顺利进展并完成了计划目标。在医药品和医疗材料领域，虽然在一部分医疗领域陷入苦战，但由于我们切实致力于持续扩大增长的仿制药市场的业务，总体上大幅超额实现了计划目标。另外，在全球各地法规以及药事应对组织方面，我们亦进一步加强了体制建设。

在香料和化妆品领域，在开展与新设立的法国里昂分公司及新加入NAGASE集团的美国Fitz Chem公司的业务合作的同时，亦力争进一步扩大海外事业比例。

在医药领域，继续在不断增长的日本国内仿制药（后发医药品）市场投入力量，同时重新构建医疗事业，开展NAGASE集团医疗事业的基础建设。

TOPICS 向PeptiStar Inc. 出资

通过向PeptiStar Inc. 出资以及实施与株式会社四国核酸化学的举措，尽早推动从传统的低分子药向将来有望的生物制药关联的强力转化。



2019年3月决算期的战略展开

旨在确立NAGASE在生物领域的品牌，本事业部继续以①GLOBAL SHIFT、②INNOVATION、③SUSTAINABILITY战略为根基，为实现中期经营计划而不断迈进。

在食品素材领域，将海外糖质事业转让给株式会社林原管理，进行与国内营业的一体化经营。同时亦积极进行资源投资，开展海外酶事业、讨论M&A等，旨在扩大事业领域。

2018年3月决算期的战略展开和成果

2018年3月决算期的访问销售事业方面，将长瀬产业株式会社的功能全部移交株式会社长瀬Beauty Care (NBC)，在NBC实施从生产到销售的一站式体制。作为起始于2018年3月决算期的行动方针开始实施了“三支箭”政策。首先作为第一支箭，就是向旨在回归原点的“重视销售”的大幅度转舵。作为第二支箭，就是培养“下一代管理者”。并且作为第三支箭，提出了推进由本部直接管辖的事业。在商品方面，除了翻新改进健康食品“Belmash”以外，还新推出了新化妆品系列产品“WIZ D”以及面向年轻人群的皮肤护理产品“QACT”。此外，我们还实施了对主力美容液“Autolifter”产品的全面改进。然而，由于会员的老龄化所造成的需求减少依然持续，造成了减收的结果。

动和促销活动。通过这些活动追求“综合美”并切实实现“活美若健（活力、美容、年轻、健康）”。通过旨在延长以老年人为主的美容健康寿命，力争进一步赢得年轻人群及下一代客户的诉求。



“WIZ D”基础化妆品

2019年3月决算期的战略展开

自2018年3月决算期开始实施的“三支箭”政策将继续执行。其中，在“重视销售”方面，我们将从2019年3月决算期开始改变销售制度；修改教育系统“长瀬刷新系统”；渗透“销售方程式”等，加强提升销售人员的销售技巧。此外，从2019年3月决算期起重新开始采取“运动、营养、休养”这一举措，除了商品的销售之外，还将开展各种服务活

TOPICS 在发酵高丽参-CD的研究成果发表方面，我们荣获了优秀发表奖

有关NBC独家开发的食品素材“发酵高丽参-CD”方面，我们与福冈大学共同推进的阿尔茨海默型痴呆症的研究，在“第34届日本中药医学会”上荣获了优秀发表奖。

