

NAGASE

アニュアルレポート 2014

A technology- and intelligence-oriented Company
that turns wisdom into business.

NAGASE

長瀬産業株式会社

<http://www.nagase.co.jp/>

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

目次

長瀬産業の 過去・現在・ 未来

- 2 ステークホルダーの皆様へ
- 4 Our History –ビジネスモデルの変遷
- 6 Our Strategy –ナガセグループの事業概略
- 8 Our Business Model –商社の枠を超えて
- 9 NAGASE's Strengths [1]
製造・加工機能/ 研究開発機能
- 10 NAGASE's Strengths [2]
グローバルネットワーク
- 11 トップメッセージ
- 16 13年間の主要財務データ
- 18 NAGASE's Strengths [3]
事業展開を支える財務基盤



製造・加工/ 研究開発

- 42 ナガセケムテックス(株)
- 44 (株)林原
- 46 ナガセR&Dセンター
- 47 ナガセアプリケーションワークショップ



事業別概況

- 19 事業報告
- 20 機能素材セグメント
- 24 加工材料セグメント
- 28 電子セグメント
- 32 自動車・エネルギーセグメント
- 36 生活関連セグメント



社会的責任

- 48 ナガセグループのサステナビリティ
- 48 組織統治
- 52 一社外取締役に関く4つの質問
- 54 人権・労働慣行
- 56 –グローバルビジネスリーダーの育成
- 59 環境
- 61 公正な事業慣行
- 64 消費者課題
- 65 コミュニティへの参画および発展



地域別概況

- 40 グレーターチャイナ地域
- 41 ASEAN&中東地域



会社情報

- 66 比較連結財務諸表
- 68 グループ会社・事務所一覧
- 72 会社情報
- 73 株式情報

見通しに関する注意事項

本アニュアルレポートに記載されている長瀬産業およびナガセグループの収益計画・戦略や確信などのうち、歴史的な事実でないものは将来に関する見通しであり、リスクや不確実な要素を含んでおります。実際の業績等は、これらの要素の変動により、当社の見込みとは大きく異なる可能性があります。従って、読者の皆様におかれましては、これらの将来予測に関する記述について全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。なお、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。



社外取締役 西口 泰夫 取締役 兼 執行役員 名波 瑞郎 取締役 兼 執行役員 花本 博志 代表取締役 兼 常務執行役員 松木 健一 代表取締役社長 兼 執行役員 長瀬 洋 代表取締役 兼 専務執行役員 長瀬 玲二 代表取締役 兼 常務執行役員 山口 俊郎 取締役 兼 執行役員 森下 治 取締役 兼 執行役員 朝倉 研二 社外取締役 西 秀訓

誠実に正道を歩む

2014年3月期の業績は満足いくものではありません。
ただ、事業の内容的には、特に重点分野を含め大きく変貌してきており、
また社員も経営理念にある一節「誠実に正道を歩む」を常に踏まえ、
ビジネスの創造に勤しんでおります。

さらには、セグメント間協業も進展を見せ、成果も現れてきました。
こうした体制を構築することこそが、如何なる経済状況にも左右されない
サステナブル(持続可能)な成長を約束するものと、我々は確信しております。
ぶれることなく正道を歩み、数字にこだわり業績に結び付けていきます。
皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますよう
心よりお願い申し上げます。

2014年7月

長瀬産業株式会社
取締役一同

Our History – ビジネスモデルの変遷

創業から182年。世界的に優良な製品を日本国内で独占的に輸入販売する総代理店権を錦の御旗とする化学品の専門商社から、そこで培った技術力・情報力・海外ネットワークを活かし、製造・加工、研究開発機能の強化を図りながら、事業構造の転換を果たしたナガセグループ。“知恵をビジネスにする技術・情報企業”として、これからもお客様に貢献していきます。

1832
 ● 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



1898
 ● 本店を大阪に移転

1900
 ● スイス・パーゼル化学工業社(チバ社)と取引開始

1901
 ● リヨン出張所開設



1832

1900

1910

1920

1930

1960

1970

1980

1990

2000

2005

2012

2014

1980
 ● ナガセ化成工業株式会社を設立
 ● Nagase (Europa) GmbH (デュッセルドルフ)を設立

1982
 ● Nagase (Malaysia) Sdn. Bhd.を設立

1985
 ● ソウル支店を開設

1988
 ● 台湾長瀬股份有限公司を設立

1989
 ● 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

1970
 ● 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
 ● 長瀬(香港)有限公司およびNagase America Corp. (ニューヨーク)を設立
 ● 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を設立

1972
 ● ナガセ医薬品を設立

1975
 ● Nagase Singapore (Pte) Ltd.を設立

1977
 ● ナガセ生化学株式会社を設立

1923
 ● アメリカ・イーストマン コダック社と取引開始



1911
 ● 東京支店の開設

1913
 ● ロンドン、ニューヨークに出張所開設

1917
 ● 株式会社長瀬商店の設立(個人商店から法人へ)



1964
 ● 株式を公開(大阪証券取引所市場第二部に上場)

1968
 ● アメリカ・ゼネラル エレクトリック社と代理店契約締結



1930
 ● アメリカ・ユニオン カーバイド社と販売代理店契約締結



1938
 ● 帝国化学産業株式会社を設立

1990
 ● カラーフォーマー生産の合併会社 Sofix Corp. (デネシー州)を設立
 ● 神戸市にナガセR&D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



ナガセR&Dセンター

1997
 ● Nagase Philippines Corp. を設立
 ● 上海長瀬貿易有限公司を設立
 ● Nagase Engineering Service Korea Co., Ltd. を設立

1998
 ● P.T.Nagase Impor-Ekspor Indonesiaを設立
 ● 上海華長貿易有限公司を設立



ナガセケムテックス(株) 播磨事業所

2000
 ● 長瀬チバをナガセケムテックス株式会社へ改称

2001
 ● ナガセケムテックス、ナガセ化成工業、帝国化学産業、ナガセ生化学を合併し、新生「ナガセケムテックス」が誕生
 ● ソウル支店を廃止し、Nagase Korea Corp. を設立
 ● Nagase FineChem Singapore (Pte) Ltd.を設立

2002
 ● 広州長瀬貿易有限公司を設立
 ● 長瀬精細化工(無錫)有限公司を設立

2004
 ● 長華国際貿易(深圳)有限公司を設立

2005
 ● 東拓工業(蘇州)有限公司を設立
 ● 長瀬電子科技股份有限公司を設立
 ● Nagase Philippines International Services Corp.を設立

2006
 ● 半導体製造装置メーカー Pac Tech-Packaging Technologies GmbHの株式取得
 ● Nagase India Private Ltd. を設立

2007
 ● ナガセアプリケーションワークショップを開設

2008
 ● 堺営業所を開設
 ● Nagase Vietnam Co., Ltd. を設立

2009
 ● ドバイ支店を開設



ナガセアプリケーションワークショップ



「堺ディスプレイプロダクト」内の薬液製造・リサイクルプラント

2014
 ● ナガセグローバル人材開発センター竣工



Engineered Materials Systems Inc.

2012
 ● アメリカの変性エポキシ樹脂メーカー Engineered Materials Systems Inc. (オハイオ州)の株式を取得
 ● 株式会社林原(本社:岡山市)の株式を取得
 ● ブラジル現地法人設立



(株)林原 機能糖質工場

ビジネスモデルの変遷

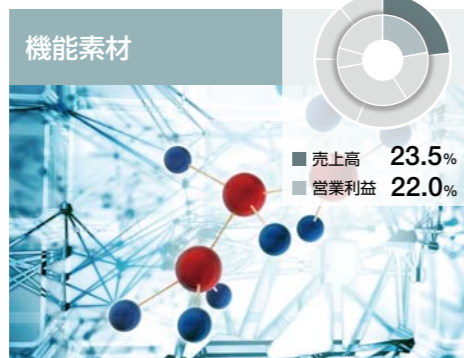
総代理店権ビジネス(収益源:仲介手数料)

商社業+製造加工・研究開発(収益源:仲介手数料+高付加価値ビジネスの創出)

海外展開(輸入商社からの脱皮)

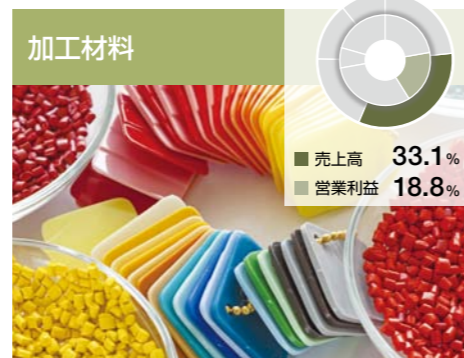
Our Strategy - ナガセグループの事業概略

事業部概要



機能化学品事業部
 当事業部は、当社のコア素材である石油化学製品の川上に位置するマザー部門で、汎用石油化学製品から高付加価値製品までの幅広い製品・サービスをグローバル市場に提供しています。現在、コーティング・インキ材料事業、樹脂原料事業、ウレタン事業、フィルター事業の4事業で構成し、各事業が業界をリードする存在として市場から認知されています。

スペシャリティケミカル事業部
 当事業部は、川上から川下に至るあらゆる情報をもとにしたトータルソリューション型ビジネスを構築し、加工油剤、メッキ薬、水処理薬剤、レジスト、フッ素ケミカル、シリコンなどの中間体・原料を提供しています。さらに、顧客の固有技術等の強みと当社のバリューチェーンを活かした新事業提案や顧客製品の展開にも注力しています。



色材事業部：世の中の様々な情報の多く（アナログ/デジタル）は、肉眼で認識され初め情報として機能します。当事業部では、「情報と人の目をつなぐ」機能性材料に不可欠なケミカルを取り扱い、幅広い分野で社会に貢献しています。ナガセアプリケーションワークショップ（NAW）を活用したナガセ独自の提案といった高付加価値を強みに、各事業領域でネットワークを構築しています。

ポリマーグローバルアカウント事業部：当事業部は、国内外においてOA、電機・電子、家電業界などへ、合成樹脂、関連副資材、機械・設備などを提供しています。最大の強みは、アジアネットワークと経験・知識が豊富なナショナルスタッフを多く持っていることです。グループ企業と戦略的な協業を推進し、新たな合成樹脂事業の創出と事業拡大に注力しています。

ポリマープロダクツ事業部：当事業部は、イーストマンケミカル社製コポリエステル樹脂、機能性シート・フィルム、樹脂成型品、光学系機能性フィルム用部材を主な商材としています。グループ各社との協業で用途開発を推進し、オリジナル製品の提供ができる体制づくりを目指しています。特に、イーストマンケミカル社製樹脂を使ったシートの開発に注力中です。



電子化学品事業部
 当事業部は、国内外に製造会社を8社有し、表示デバイス・半導体・電子部品・自動車・太陽電池業界向けに自社製変性エポキシ樹脂や高純度ケミカルおよびそれらの供給・管理装置の販売を中心としています。また、各業界のニーズに対応するべくグループ製造会社以外の製品も販売し、商社機能と製造機能を融合した高収益事業を目指す一方で、省資源・リサイクル提案などの環境問題にも積極的に取り組んでいます。

電子資材事業部
 当事業部は、国内外のネットワークを活用し、スマートフォン・タブレット端末事業のグローバル展開を図るブランドオーナーおよび資材サプライヤー向けに、表示デバイス周辺材料・筐体、内部部材を、さらには拡大しつつあるLED関連材料の販売を行っています。商社機能だけではなく、ガラス加工・LED実装など、製造加工事業も積極的に展開しています。



自動車材料事業部
 当事業部は、グローバル展開が加速する自動車業界において、強みである海外ネットワークを活かし各種原材料・製品・設備販売を推進するとともに、関連会社・合弁会社での部品製造機能を拡充し、ニーズに応じております。また、HEV・EV・燃料電池車などの次世代クルマ社会に必要なとされる新素材・部品・新技術の開発活動を通じて、環境対応型の事業拡大を目指しています。

エネルギー事業部
 環境・エネルギー推進室とエナジーデバイス室の統合によって発足したエネルギー事業部は今年で3年目となり、LiBシステムとPVモジュールおよびそれぞれを製造するための構成部材を主に取り扱っています。各市場において川下から川上までを網羅することで情報を循環させ、時代を先取るマーケット戦略を目指しています。またLiBシステムとPVモジュールを組み合わせたEMS（エネルギーマネジメントシステム）を開発し近々上市する予定です。



ライフ&ヘルスケア製品事業部
 当事業部は、生活関連セグメントの一員として食への貢献、美と健康への貢献を念頭に人が健康で豊かに生活するために、食品素材、医薬・医療素材、化粧品素材、ハウスホールド材料、農業・水産・畜産業関連分野で、グループの総合力（商社機能、研究開発機能、製造・加工機能）を活かした付加価値の高い商品の開発をグローバルに取り組んでいます。

ビューティケア製品事業部
 「総合美の創造」を事業理念に、国内外有数の研究成果を誇る「ローズマリー」を代表成分とした化粧品・健康食品の製造・販売を行っています。全国5万人の販売網を擁し最新のスキンカウンセリングやフェイシャルケアサービスを取り入れた販売を行っています。

主な製品サービス

機能化学品事業部
 樹脂原料、樹脂、顔料、溶剤、塗料・インキ用添加剤、ウレタン原料、樹脂添加剤、難燃剤、ポリマーフィルター

スペシャリティケミカル事業部
 石油化学製品、加工油剤原料、界面活性剤および原料、フッ素ケミカル、シリコン原料、メッキ薬原料、エレクトロニクスケミカル、微生物製剤、ナノ材料、無機材料

色材事業部
 顔料・添加剤、機能性着色分散体、機能性色素、デジタル印刷材料、有機透明導電材料、染料、繊維加工剤、自動車補修塗料

ポリマーグローバルアカウント事業部
 機能性樹脂、汎用樹脂、副資材、合成樹脂製品、合成樹脂関連機器・装置・金型

ポリマープロダクツ事業部
 コポリエステル樹脂、機能性色素、有機透明導電材料、機能性シート・フィルム、シート・フィルム表面欠陥検査機、樹脂成型品、ポリエステル樹脂系機能性マスターバッチ

電子化学品事業部
 変性エポキシ樹脂および関連製品、半導体・液晶製造用化学薬品、液晶製造前工程のケミカル管理装置

電子資材事業部
 スマートフォン・タブレット端末筐体用表面処理部材、液晶ディスプレイ（LCD）用光学フィルム、タッチパネル部材、ガラス加工事業、光学糊、バックライト用光学シート、研磨材、研磨パッド、電子ペーパー関連材料、フレキシブルディスプレイ用部材、有機EL材料、LEDチップ・関連部材およびその実装事業

自動車材料事業部
 機能性樹脂、汎用樹脂、自動車用内外装および機能部品、軽量化素材・部品、電子部品、副資材、合成樹脂関連機器・装置・金型

エネルギー事業部
 LiB（リチウムイオンバッテリー）用部材、PV（太陽光発電）モジュール、LiBシステム、PV用部材、PLC（電力線通信）対応見える化システム

ライフ&ヘルスケア製品事業部
 機能性食品素材（機能性糖質・酵素剤・健康食品素材・食品添加物）、化粧品材料（美白剤・保湿剤・紫外線吸収剤、活性剤・制菌剤・栄養剤）、医薬品（原薬、治験原薬、中間体、基礎原料、製剤品、添加剤）、検査薬、医療材料、農業・水産・畜産関連材料（農業原料および資材、肥料関連、飼料および飼料添加剤）

ビューティケア製品事業部
 化粧品（スキンカウンセリングやフェイシャルケアサービスを含む）、健康食品

顧客業界

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、フィルム業界

スペシャリティケミカル事業部
 油剤業界、界面活性剤業界、有機合成業界、電子材料業界、半導体業界

色材事業部
 顔料・着色剤業界、製紙・感熱紙業界、印刷・印刷材料業界、繊維加工業界、自動車補修業界

ポリマーグローバルアカウント事業部
 OA業界、電機・電子業界、家電業界

ポリマープロダクツ事業部
 コスメ・トイレットリー業界、電機・電子業界、シート・フィルム業界

電子化学品事業部
 表示デバイス業界（液晶・有機EL）、半導体業界、電子部品業界、重電業界、自動車業界、太陽電池業界

電子資材事業部
 スマートフォンおよびタブレット端末業界、ディスプレイ業界、タッチパネル業界、LED業界

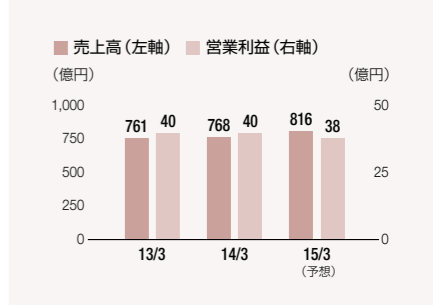
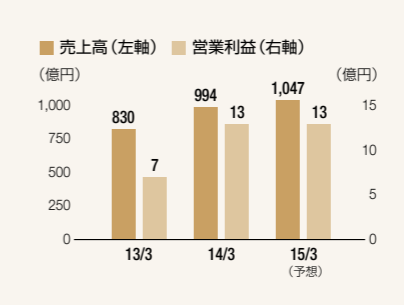
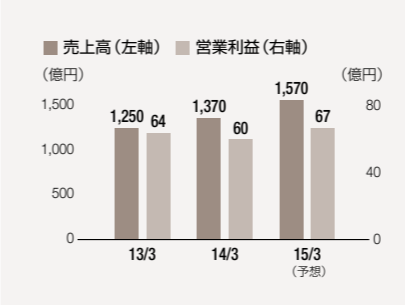
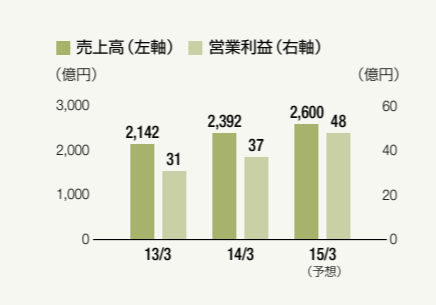
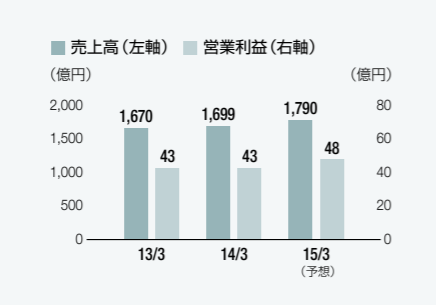
自動車材料事業部
 自動車業界、自動車部品業界

エネルギー事業部
 電池業界、太陽光発電業界、電装業界、自動車業界、建設業界

ライフ&ヘルスケア製品事業部
 食品業界、医薬・医療・検査薬業界、化粧品業界、ハウスホールド業界、農業・水産・畜産業界

ビューティケア製品事業部
 一般消費者

売上高・営業利益の推移



Our Business Model – 商社の枠を超えて

ナガセグループは、ケミカル・バリューチェーンにおいて、製造・加工機能および研究開発機能を有す「商社の枠を超えたユニークなビジネスモデル」で価値創造に取り組んでいます。



商社の代表的機能

1 商取引機能

商社のコア機能は、需給・情報格差を活かしたグローバルな商取引(モノ・サービスの売買)を推進することです。一般的にこの取引に伴う、①物流(輸送・通関・加工・在庫)、②金融(資金調達・運用・決済・為替)、③保険(海上・輸出入・火災)、④法務・審査などの関連サービスを提供しています。

2 情報・調査 / 市場開拓機能

グローバルに張り巡らされたネットワークを通じて、広範多岐にわたる世界市場の情報*を収集・分析しています。この分析情報をもとに、需給格差を把握。新たな市場の創造、新技術の紹介、導入先企業の発掘、取引先が開発した新規商品の販売支援など、様々なタイプの市場をグローバルに開拓しています。

*産業・企業情報、先端技術情報、市場・マーケティング情報、地域情報、法律・税務情報など

3 金融機能

銀行などの金融機関とは異なり、商社は独自の金融機能を提供しています。例えば、取引先に対する立替与信、債務保証など、商社の金融機能は経済環境の変化に合わせ急速に深化・拡大しています。

ナガセの独自機能

製造・加工機能

ナガセグループは、顧客の要望に応えるため「ニーズはあるが大手メーカーが製造できないもの」や、「商社活動で得た情報を基に、顧客に必要なが他にはない製品」など、ニッチな分野で高いシェアを持つユニークな製品群を多数製造しています。

研究開発機能

研究開発活動で得た情報を基に、事業部と連携し新規ビジネスの提案や、技術的側面から用途提案をするなど、問題解決・用途提案型営業の大切なツールとなっています。

NAGASE's Strengths 1

製造・加工機能 / 研究開発機能



ナガセグループは創業以来、海外の総代理店としての事業拡大を図ってきましたが、日本国内では業界構造の変化が進み、ナガセの優位性が次第に失われてきました。その中、ナガセグループは2000年より、「知恵をビジネスにする技術・情報企業」として、新たなビジネスモデルの構築に向け、「製造機能強化」を掲げ製造事業を強化し、付加価値を高めることにより、事業の質の向上を図ってまいりました。現在では47社の製造・加工会社を有し、各企業が医薬、機能性ポリマー、電子材料、プラスチック、化粧品、機能性食品素材といった製品の製造・加工を行っており、従来の仲介業に加え、付加価値のある製品・サービスを提供しております。また、ナガセグループはナガセR&Dセンターを拠点とし、各テーマに合わせ各製造会社と連携し、研究開発活動を行っております。このように、強みの商社機能に製造・加工、研究開発機能を

融合させることで、従来の「素材探索・紹介」型営業から「用途提案」「共同開発」型営業への転換を図り、お客様のニーズに応えるとともに他社との差別化を図っています。

2014年3月期は、(株)林原において、製造における効率性の向上、現行製品の安定供給、そして今後の増産さらには新製品の製造に対応すべく、岡山第一工場のスクラップ&ビルドを進めております。

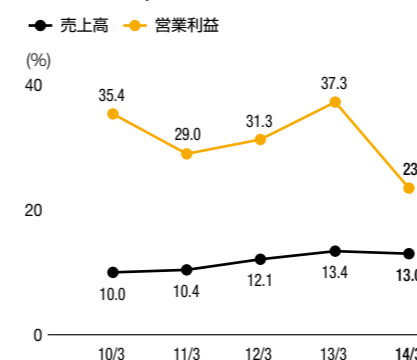
参照P42 「ナガセケムテックス(株)」

参照P44 「(株)林原」

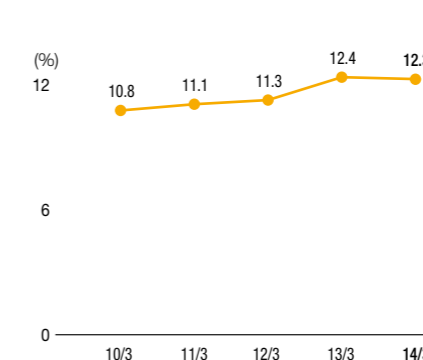
参照P46 「ナガセR&Dセンター」

参照P47 「ナガセアプリケーションワークショップ」

製造業比率(売上高および営業利益)



売上総利益率



世界に広がるナガセネットワーク

ナガセグループは、化学を基盤として「機能素材」「加工材料」「電子」「自動車・エネルギー」「生活関連」セグメントにおいて、顔料・着色剤、塗料・インキ、界面活性剤、OA、電機、家電、自動車、液晶、半導体、医薬・医療、化粧品、機能性食品素材等といった業界を対象に、グローバルに事業を推進しています。

創業以来培ってきた技術力・情報力のネットワーク化を図るべく20カ国100社と、全世界へ拠点を張り巡らし、従業員数は連結で5,960名となっております。

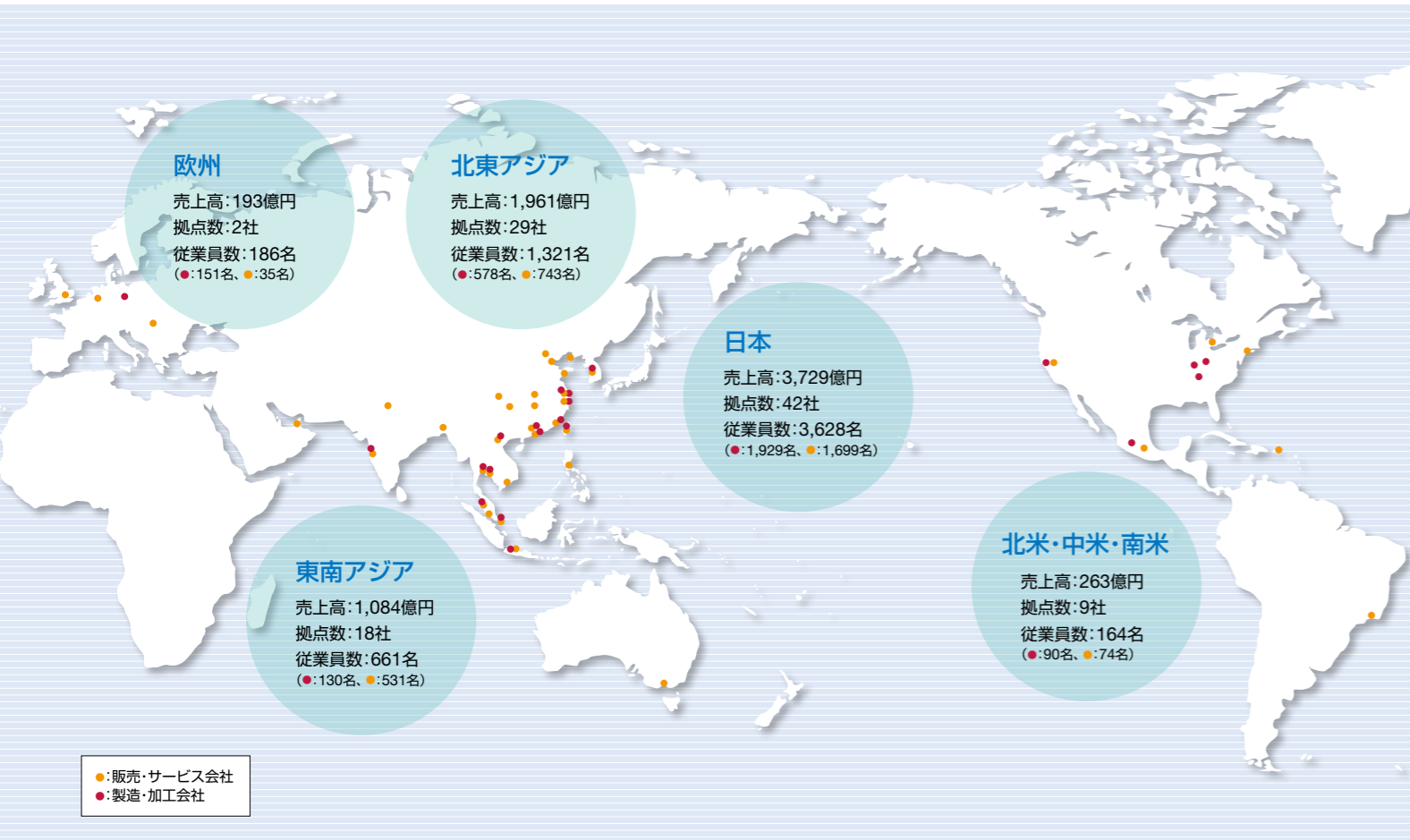
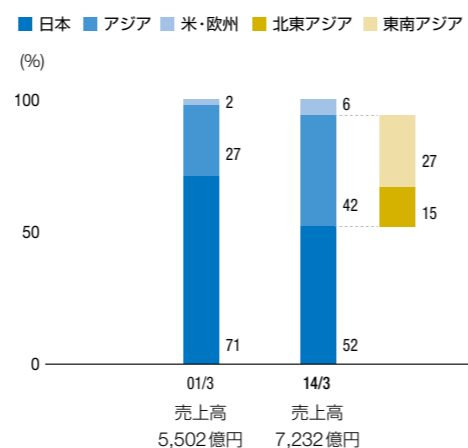
現在、連結売上高における海外の占める割合は48.4%となっております。今後も各地域においてマーケティングを強化するとともに、成長地域・分野への投資そして地域間の協業を通じて、海外ビジネスの創出を行ってまいります。

2014年3月期は、中国にある長瀬精細化工（無錫）有限公司でエポキシ樹脂変性品の研究開発棟が完成しました。

グローバルビジネスリーダーの育成 参照 P56

長瀬産業の全社員の約6割を理系出身者が占めるように、ナガセグループの強みの一つに、高度な技術情報を有す社員が挙げられます。「育つ」文化の醸成と「育てる」制度のもと、次代のグローバルビジネスリーダーの育成に力を入れています。

〈比較〉地域別売上高構成比



代表取締役社長
長瀬 洋

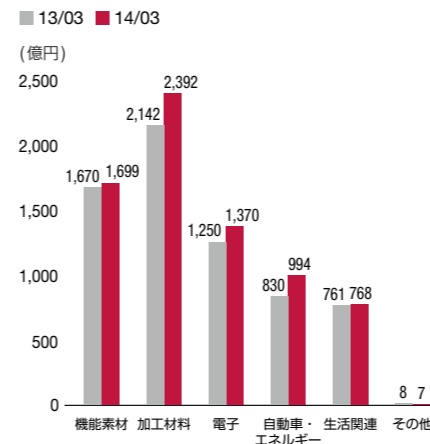
2014年3月期の業績振り返り

ナガセグループの2014年3月期の業績は、売上高723,212百万円（前期比8.5%増）、営業利益15,789百万円（前期比1.4%増）と増収増益は果たしたものの、期首予想を大きく下回る結果となりました。主要因としては、一部の製造子会社における赤字拡大やガラス薄型加工事業の下方修正などの製造・加工業の不振が挙げられます。

もう一方では、商社業の長瀬産業（株）単体においても、比較的好調だった自動車業界や建築業界、上半期好調だった電子業界ならびにスマートフォン・タブレット関連を除くと、商材の動きが鈍かったことが挙げられます。商社業は180年を超える長瀬産業（株）の歴史そのものであり、且つ基盤事業でもあります。この傾向が現れ始めた夏頃から、状況分析および次の一手への議論を日々重ねています。

参照 P4
Our History—ビジネスモデルの変遷

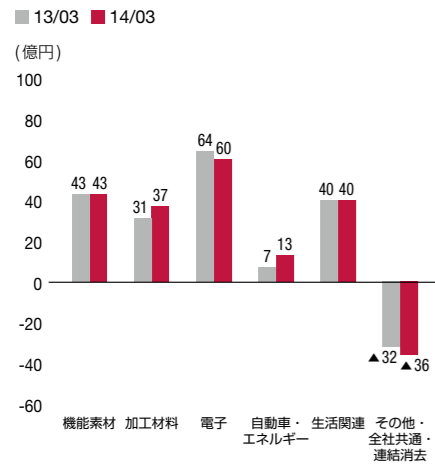
セグメント別売上高



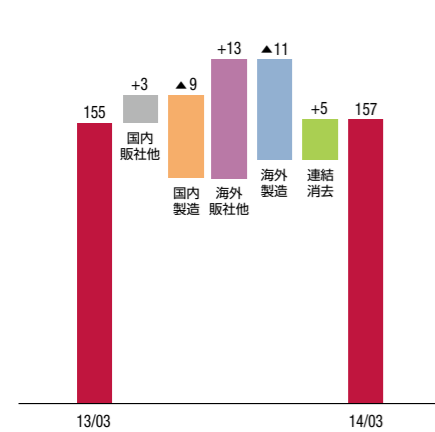
機能素材セグメント

機能素材は、長瀬産業の源流となるセグメントで、国内販売比率が高いという特徴を有しております。当期の業績も安定的に推移しました。しかしながら、海外成長を織り込んだ意欲的な計画には大きく及ばず、見直しは急務と言わざ

セグメント別営業利益



営業利益 増減要因 (億円)



るを得ません。日本独特の環境下で形成されたビジネスモデルを、そのまま海外に展開することは安易ではなく、他セグメントとの協業や海外現地企業とのアライアンスなどで、成長を図っていきます。

参照P20 機能素材セグメント

加工材料セグメント

加工材料は、赤字の製造子会社が計画していた成長戦略にブレーキをかけた形となりました。1社は、「カラーフォーマー*」のリーディングカンパニーである福井山田化学工業(株)です。同社は厳しい競争環境に晒されながらも、コスト削減や製造プロセスの合理化等々を強力に推進してきました。当期の業績は赤字となりましたが、赤字幅も縮小しており今後の見通しは暗くないと私は思っています。もう1社のセツナン化成(株)は、合成樹脂の着色加工会社です。受託件数の減少がそのまま当期の業績に大きな影響を及ぼしました。ただ、この1年間に品質ならびに原価等の管理体制を再強化しましたので、今後は改善します。

*コンビニエンス・ストアやタクシーなどのレシートなど、世界で最も多く使われ、熱を加えると発色する感熱紙用の染料。

参照P24 加工材料セグメント

電子セグメント

電子業界は、周知の通り好不調の波が激しい業界です。しかし、その内実かというと、技術開発テーマが非常に多く、且つ開発スピードも速いので、成長余力はまだあると私はみています。そのような業界の中でナガセは、若干の苦戦をエポキシ樹脂関連で強いられはしましたが、その対策として製造子会社ナガセケムテックス(株)の開発体制を再整備しましたので、今後は順調に伸びていくと思います。

冒頭のガラス薄型加工事業も、対策を講じており、順調に回復していくことを予定しております。さらに、ドイツの製造子会社Pac Tech-Packaging Technologies GmbH(半導体ウェハーバンピング加工等)においては、トップ人事交代も含め100%子会社としましたので、連結体制はさらに強化できたとと言えます。

参照P28 電子セグメント

自動車・エネルギーセグメント

自動車業界においては、ナガセの取り扱う商材に変化が現れてきました。従来は樹脂が大半を占める状況でしたが、世界的な自動車のエレクトロニクス化の進展を受け、中期経営計画「**Change-S2014**」において事業転換を図り、現在では樹脂同様、自動車用エレクトロニクスも一事業として大きく育ちつつある状況です。また、ナガセの「売る力」も自動車業界では浸透しておりますので、業界の好調を当社も享受させて頂きました。

参照P32 自動車・エネルギーセグメント



重点分野の進捗状況

バイオ

- ・(株)林原製品の海外事業展開を本格化。地域毎に代理店起用の見直しやアプリケーションラボの設置などにより、新規用途・新規顧客の開発活動を推進中。
- ・ナガセR&Dセンターは、バイオ関連技術を核とした基礎研究と基盤技術獲得に特化する体制へ再編。

環境・エネルギー

- ・再生可能エネルギーの固定価格買取制度により、太陽光発電システム用PVパネル販売が増加。
- ・競争が激化している蓄電池市場は、ニッチ分野にフォーカスした開発の加速へ向け注力。

エレクトロニクス

- ・スマートフォン・タブレット端末向けの電子部品・商材の横展開。
- ・カーエレクトロニクス関連の部材・素材の開発活動を推進。

生活関連セグメント

生活関連では、高いポテンシャルを有す「トレハロース」の海外販売体制を再構築する為、人員増強および海外現地パートナー(代理店)の拡充を図りました。今後は海外での認知度をさらに高める為のマーケティング活動に入ります。(株)林原においては、既存工場の後継となる新工場を新設(2015年3月竣工)することを決定し、建設工事が着工しております。

参照P36 生活関連セグメント

「Change-S2014」2年目の進捗状況

中期経営計画「**Change-S2014**」は、「バイオ」「環境・エネルギー」「エレクトロニクス」を重点分野と定めた成長戦略です。

「バイオ」においては、①「トレハロース」の海外販売体制の再構築、②ナガセR&Dセンターにおけるバイオ関連技術への特化及び体制強化などを主に実施し、既に成果も見え始めてきました。(株)林原においては、ナガセグループの将来を担う柱の一つとなるよう、今後は周辺体制の整備も含め強化していくつもりです。

「環境・エネルギー」は、①太陽電池パネル(Photovoltaic Panel)の販売増加、②環境対応車向けプロジェクトのペンディング、と一進一退の状況が続いています。ただその間にも、多くの事業シーズの蓄積が図れましたので、多少の時間を要す見込みとはなりますが、選択と集中を進め、一歩ずつ前進していきます。

「エレクトロニクス」は、スマートフォン・タブレット端末向けに、グローバルな提案調達活動により、部材販売が好調に推移しております。他、左表をご参照ください。

参照P44 (株)林原 参照P46 ナガセR&Dセンター

バリューチェーン戦略：セグメント間協業の進展

ナガセグループでは、グローバルなケミカル・バリューチェーン(川上から川下まで)に対し、「機能素材」「加工材料」「電子」「自動車・エネルギー」「生活関連」の5つのセグメントを配備する戦略を採っています。この5つのセグメントが、最新の市場動向や技術動向を常に収集・分析し、且つ、ナガセグループ内でのセグメント間協業を実施することによって、実際に新たな商材による製品が世界で誕生しています。

例えば、米最大手のスマートフォン・タブレットデバイスメーカーにおける商材受注においては、川上の機能素材セグメントの社員から川下の電子セグメントの社員へと、原料となる機能性塗料を提案。電子セグメントの社員が同メーカーへ提案し、商談成立となったケースがあります。これこそ、世界市場・技術情報を把握しているナガセだからこそ手掛けられた事例です。同様のケースが電子業界や自動車業界などにおいても、国内外、グループ間で急速に拡大しています。大変心強く、私は思っております。

参照P6 Our Strategy—ナガセグループの事業概略 参照P10 グローバルネットワーク

計画達成の根底「人財」の育成

現行の中期経営計画においては、セグメント間協業を核にバリューチェーン戦略を進めています。このセグメント間協業の促進が、計画達成の根底にもなります。そういう意味では、ナガセグループの全員が一所懸命、協業に取り組んでいると思っています。

また、塗料、プラスチック、自動車、フラットパネルディスプレイ、半導体、医薬などの業種テーマ毎の研修会もグローバルで開催されています。中には100名前後のメンバーが世界中から集まり、数日滞在して行うなど、グループ間交流が非常に盛んになりました。

人事、財務、ITといった管理部門においても同様に、グローバルでの交流を深め、方針や規程等のグループ統一化などを進めております。さらには、人材育成研修も、階層別や選抜式の形式で海外メンバーも含め実施しています。

こうしたセグメント間協業や研修会、人材育成等々が進展する度に、グループ内の風通しが明らかに良くなっていくことを感じます。私が海外現地法人へ行く度に、海外ナショナルスタッフから「日本人社員のレスポンスが遅い!？」と指摘を受けるほどですから。

参照P54
人権・労働慣行

2015年3月期の業績見通し

次期業績における売上高見通しについては、北米を中心とした海外景気の底堅さを背景に、OA・家電用途関連事業や液晶用フィルム関連事業が引き続き堅調に推移するものと見込んでおり、機能素材で1,790億円(前年比5.3%増)、加工材料で2,600億円(同8.7%増)、電子で1,570億円(同14.6%増)、自動車・エネルギーで1,047億円(同5.3%増)、生活関連で816億円(同6.2%増)と連結売上高7,830億円(前年比8.3%増)となる見通しです。売上総利益については、947億円(同6.5%増)、営業利益については、売上高および売上総利益の増加に加え、退職給付債務の数理計算上の差異の償却に伴う退職給付費用が減少することにより、190億円(同20.3%増)を見込んでおります。これらの結果、経常利益は215億円(同20.1%増)、当期純利益については142億円(同21.8%増)となる見通しです。

なお、業績見通しの基礎となる為替相場につきましては、1米ドル=103円を想定し作成しております。

コーポレート・ガバナンス及び配当・資本政策について

当社では、コーポレート・ガバナンス機能の強化を重要な経営課題として捉え、従来から石油化学業界や製造業に深い見識を持つ方、また、企業経営者としての豊富な経験を有す方などを基準として、社外取締役の選任に積極的に取り組んできました。

2015年3月期からは、京セラ(株)の経営に長きに亘り携わってこられた西口 泰夫氏に加え、カゴメ(株)の経営に携わっておられる西 秀訓氏を迎え、体制を整備しました。

昨今、取締役会のダイバーシティを耳にすることが多くなりましたが、ナガセグループにおいては当面2名の社外取締役による同質性の排除、異質な考え方のぶつけ合いが良いと考えております。既に当社の取締役会では、単なる報告・決議に終始するセレモニー的な様相ではなく、議案については事前の説明を行い、その上で可能な限り議論をするようにしています。そういう意味で、両氏とも経営者としての豊富な経験と幅広い知識に基づく、実践的な視点を伴う助言が十二分に頂ける方々です。特に、西口氏には製造業の経営に関し随所に助言を頂いており、西氏には食品業界におけるコーポレート・ブランディングやマーケティングに関する助言を頂ければと思っています。

参照P48 組織統治
参照P52 社外取締役に聞く4つの質問

配当・資本政策

配当は、「収益力の向上と企業体質の一層の充実強化を図り、株主の皆様への安定的な配当を継続して行うことを基本方針としており、連結配当性向および連結純資産配当率(以下、DOE)を勘案し、1株当たり配当額の向上を目指す」の配当方針のもと、当期の期末配当を14円(中間配当金を含め28円)とさせて頂きました。

今後も、上記方針を基本にDOEを中期的に向上させることを目指し、一株当たり配当の増加を業績の向上を通じて達成できるよう、中期経営計画「**Change-S2014**」のもと、グループ全体として事業と運営の質的な向上を達成できるよう努めていきます。

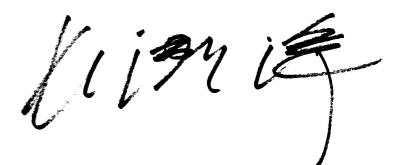
利益配分については、継続的な事業拡大のための投資と、配当や自己株式取得・消却等の直接的還元とのバランスを考慮しながら、総合的な株主還元の向上に努めてまいります。

株主の皆様には、中長期の視点でナガセグループを見て頂き、今後とも一層のご理解とご協力を賜りますよう、お願い申し上げます。

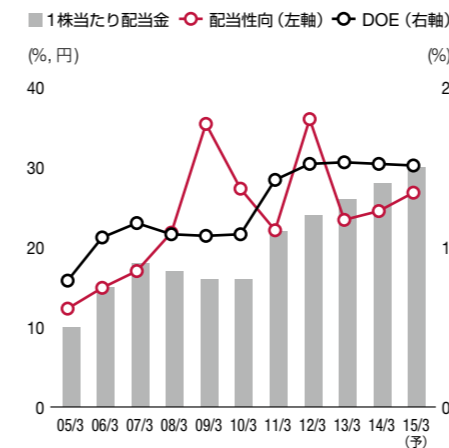
参照P18
事業展開を支える財務基盤

2014年7月

代表取締役社長 長瀬 洋



配当状況



13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(2002年3月期～2014年3月期)

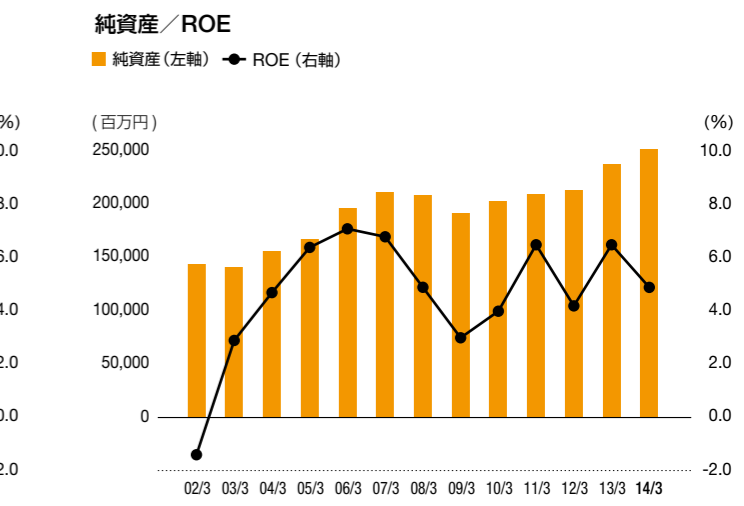
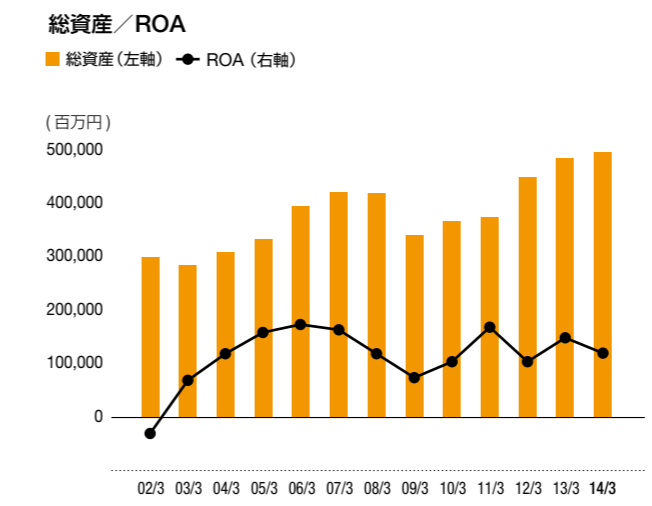
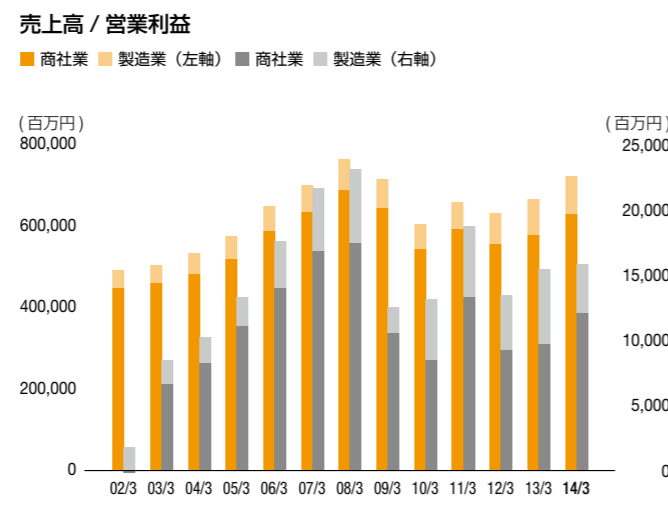
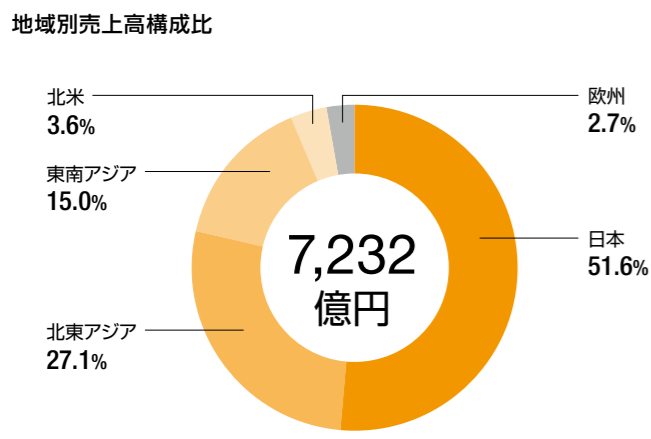
	(単位:百万円)						(単位:百万円)							
	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	
	WIT2000(変革)		WIT21(推進)				WIT2008(拡大・強化)			「CHANGE”U」(事業と運営の質の向上)			「Change-S2014」	
	投資額 202億円(3年間)			投資額 237億円			投資額 277億円			投資額 1,074億円			投資額 120億円	
業績(会計年度):														
売上高	¥ 490,583	¥ 503,688	¥ 533,301	¥ 575,636	¥ 648,023	¥ 701,321	¥ 764,755	¥ 715,238	¥ 603,949	¥ 660,213	¥ 631,854	¥ 666,272	¥ 723,212	
セグメント(事業)	機能素材(旧化成材)	218,524	223,656	231,360	251,725	222,282	247,094	267,836	248,461	237,124	253,290	177,126	167,017	169,973
	加工材料(旧合成樹脂)	175,252	165,810	170,996	188,456	229,278	244,681	274,660	253,029	192,569	222,100	217,929	214,214	239,224
	電子	83,660	99,759	118,978	122,632	132,086	150,796	163,833	153,255	117,591	133,640	110,495	125,014	137,026
	自動車・エネルギー	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	76,113	83,068	99,441
	生活関連(旧ライフサイエンス)	13,146	14,461	11,966	12,821	56,404	53,556	56,489	58,905	55,542	50,247	49,170	76,116	76,810
その他	—	—	—	—	7,972	5,191	1,934	1,585	1,121	934	1,018	841	737	
地域														
国内	341,102	337,531	349,557	363,708	388,470	410,789	432,813	394,874	360,382	389,379	366,369	361,971	372,939	
海外	149,481	166,157	183,744	211,928	259,553	290,532	331,942	320,364	243,567	270,833	265,484	304,301	350,272	
売上総利益	46,976	51,899	53,494	61,960	67,640	73,639	80,506	71,527	65,415	73,008	71,628	82,583	88,936	
営業利益	1,673	8,433	10,244	13,256	17,596	21,669	23,063	12,522	13,128	18,732	13,427	15,578	15,789	
当期純利益又は損失(△)	△ 2,097	4,186	7,010	10,384	12,892	13,567	10,005	5,808	7,537	12,823	8,570	14,182	11,663	
財政状態(会計年度末):														
総資産	¥ 300,073	¥ 284,800	¥ 310,793	¥ 335,290	¥ 396,773	¥ 422,859	¥ 419,869	¥ 340,968	¥ 368,088	¥ 375,336	¥ 450,842	¥ 486,747	¥ 498,141	
自己資本	144,176	140,944	156,210	167,092	196,620	205,083	200,554	184,599	195,344	201,516	204,706	228,505	246,723	
有利子負債	19,677	16,578	16,417	14,019	24,834	20,491	33,342	31,340	21,886	27,125	88,710	98,425	92,828	

	(単位:円)						(単位:円)							
1株当たり情報:														
当期純利益	¥ △ 15.39	¥ 31.72	¥ 54.69	¥ 81.00	¥ 100.32	¥ 105.84	¥ 77.86	¥ 45.17	¥ 58.64	¥ 99.76	¥ 66.69	¥ 111.31	¥ 91.86	
純資産	1,082.16	1,107.55	1,227.82	1,311.37	1,535.70	1,597.27	1,559.97	1,435.88	1,519.61	1,568.04	1,592.87	1,803.31	1,942.20	
配当金	8.0	8.0	9.0	10.0	15.0	18.0	17.0	16.0	16.0	22.0	24.0	26.0	28.0	
配当性向(%)	—	24.3	16.3	12.3	14.9	17.0	21.8	35.4	27.3	22.1	36.0	23.4	30.5	
株主資本配当率(%)	0.72	0.71	0.77	0.79	1.06	1.15	1.08	1.07	1.08	1.42	1.52	1.52	1.50	

	(単位:%)						(単位:%)							
財務指標:														
海外売上高比率	30.5	33.0	34.5	36.8	40.1	41.4	43.4	44.8	40.3	41.0	42.0	45.7	48.4	
製造業比率(営業利益)	△ 9.6	21.4	19.2	16.4	20.5	22.3	24.4	15.5	35.4	29.0	31.3	37.3	23.5	
売上高営業利益率	0.3	1.7	1.9	2.3	2.7	3.1	3.0	1.8	2.2	2.8	2.1	2.3	2.2	
自己資本当期純利益率(ROE)	△ 1.4	2.9	4.7	6.4	7.1	6.8	4.9	3.0	4.0	6.5	4.2	6.5	4.9	
自己資本比率	48.0	49.5	50.3	49.8	49.6	48.5	47.8	54.1	53.1	53.7	45.4	46.9	49.5	
デット・エクイティ・レシオ(倍)	0.14	0.12	0.11	0.08	0.13	0.10	0.17	0.17	0.11	0.13	0.43	0.43	0.38	

(注1) 2006年3月期より、「化成材」セグメントに属していたファインケミカル事業部と「ヘルスケア」セグメントを統合し、「ライフサイエンス」セグメントとしております。
 (注2) 2010年3月期より、従来「電子」セグメントに属していた情報・機能資材事業の内、絶縁材料、フッ素樹脂関連製品等を取り扱うビジネスを、「化成材」セグメントに、機能性フィルム・シートの表面検査装置等を取り扱うビジネスを「合成樹脂」セグメントに移管しております。

(注3) 2013年3月期より、従来の4つの製品群別セグメントからバリューチェーンに沿った5つの事業セグメント「機能素材」「加工材料」「電子」「自動車・エネルギー」「生活関連」に再編成しておりますが、前年比較できるように2012年3月期より新セグメントでの数値表記をしております。従来「化成材」セグメントに属していた色材事業部が「加工材料」セグメントに移管されております。「自動車・エネルギー」セグメントは、「合成樹脂」セグメントに属していた自動車材料事業部と「その他」に属していた環境・エネルギー事業推進室とエナジーデバイス室が統合して発足したエネルギー事業室により組織されております。
 (注4) 2014年3月期より、従来「機能素材」セグメントに含まれていた半導体・HDD向け研磨剤販売事業を「電子」セグメントへ、同じく「機能素材」セグメントに含まれていた化粧品業界向け原材料販売事業を「生活関連」セグメントへ移管しておりますが、前年比較できるように2013年3月期実績についても組織後の数値表記をしております。





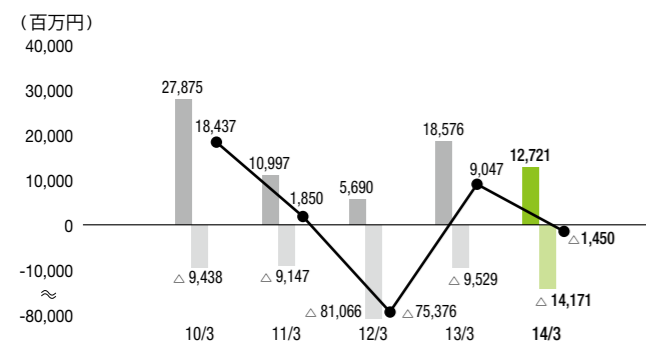
企業価値向上に向けた投融資について

当社グループは純投資を目的とする投融資は一切行わず、当社グループが位置するバリューチェーンの流れの中でグループの強み(参照P8「Our Business Model - 商社の枠を超えて」)である製造機能、研究開発機能、技術・情報力、グローバルネットワークを強化する投融資を通じて、事業の独自性・優位性を創出することにより、事業の質の向上と企業価値の向上を図ってまいりました。中期経営計画「**Change-S2014**」の3カ年(2013年3月期～2015年3月期)においても400億円の投融資を予定しておりますが、この方針の下にさらなる成長を続けてまいります。

投融資の実行に当たっては、事業のキャッシュ・フローの向上を常に意識しながら、投資の効率性・有効性を把握する体制を強化し、企業価値の向上に努めます。また、財務体質の安定性を保つ目的で、D/(D+E)=33%(D:E=1:2)を適正な負債・資本構成の上限と位置付けており、格付けの維持、強化に努めながら、企業価値の向上に努めます。

キャッシュ・フロー

■ 営業キャッシュ・フロー ■ 投資キャッシュ・フロー
● フリー・キャッシュ・フロー

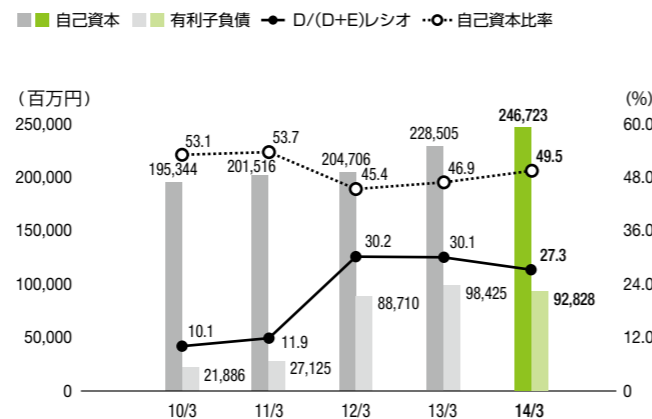


2012年3月期に有利子負債が大きく増加しておりますが、これは(株)林原の子会社化に伴い金融機関からの借入及び無担保社債の発行を行ったためであります。資金調達後も自己資本比率49.5%(2014年3月末現在)と健全な財務体質を保っております。

※D/(D+E)レシオ:有利子負債(D)/(有利子負債(D)+自己資本(E))
当社グループは、資金源泉のバランスをみる指標として、D/(D+E)レシオを採用しています。より効果的な投資をする上で、有利子負債の活用は必要ではありますが、健全な財務体質の維持が継続的な事業の発展には不可欠であり、D/(D+E)レシオ=33%(有利子負債:自己資本=1:2)を適正な負債・資本構成の上限と位置付けております。

格付け		
格付機関	種類	格付け
R&I (格付投資情報センター)	発行体格付け	A

自己資本 / 有利子負債 / D/(D+E)レシオ※ / 自己資本比率



事業報告

Business Report



機能素材セグメント



Functional Materials Segment

私たちは、ナガセのマザーディビジョンとして全ての顧客へ安心を提供することを目的に、バリューチェーンへの貢献を果たし、新時代のニーズに応えるべく新しい価値創造に挑戦します。



山口 俊郎
代表取締役 兼 常務執行役員

Functional Materials Segment

グローバル戦略



▶中長期の事業環境認識

機能素材セグメントは、①国内の販売比率が高い、②川上に近い原材料の取扱量が多い、という特徴から国内市場の成長を考慮した場合、外部環境は非常に厳しい

- 国内石化産業の統廃合や海外への工場移転など、環境変化を先取りした行動がますます重要
- 海外現地法人が主体となった海外完結型のビジネス創出の機会が増加していく

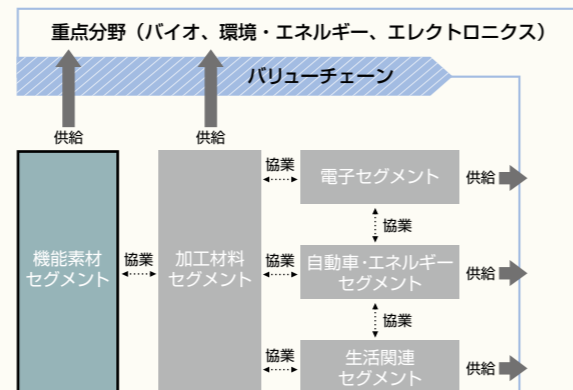
▶海外展開

- 最終用途が自動車・建築に関連する業界においては、インド、トルコ、メキシコ、タイなどの新興国を中心とした新たな事業展開を視野に入れています。
- ケミカルのソーシングの観点では、従来は中国が中心であったものの、国内の石化産業の状況を鑑みて、川上原料は中東を含めた幅広い範囲で調達力を高めていきます。

セグメント概要(機能)

機能素材セグメントは、「安心・安定・ユニーク」をキーワードとした素材の開発に重点を置き、①バイオ、②環境・エネルギー、③エレクトロニクスの重点三分野に関連する業界ならびに他セグメントへ高機能素材を提供します。

また、取引先との密着営業をもとに、顧客ニーズを的確に捉えたソリューションを提供し、顧客とともに事業の拡大を図ります。シーズ指向、ニーズ指向のバランスが取れた営業機能を発揮します。



セグメント(事業)の強み

- 顧客密着型の営業体制、高い顧客満足度、強力な販売力、技術情報の収集力
- 製造子会社のナガセケムテックス(株)との協業
- グローバルネットワーク
- ケミカル業界での基盤およびプレゼンス
- 化学品規制管理・安全保障貿易管理体制の充実

注力事業

- 1 戦略顧客事業のニーズ情報把握
- 2 海外ネットワークの強化
- 3 ナガセケムテックス(株)とのさらなる協業
- 4 樹脂中の異物を取り除くポリマーフィルター事業の開発から製造・アフターサービス
- 5 新規環境配慮型事業の創出
- 6 バイオ事業

機能化学品事業部

執行役員
機能化学品事業部長 佐藤 幸平



主要な業界の動向

2014年3月期は、国内需要が回復する中、自動車・建築関連業界が堅調に推移しました。また、海外においても前年大きく落ち込んだ中国市場の回復が見られ、ASEAN諸国も引き続き堅調に推移しました。

一方、国内石油化学業界では、過剰生産設備の停止が相次いで発表され、業界再編へ向けた動きが加速しました。

2015年3月期は、第1四半期は消費増税の影響が避けられないものの、第2四半期以降、景気は緩やかな回復基調へ転じるものと見ています。

主な製造会社

●長瀬フィルター(株) ●東洋佳嘉(寧波)海綿制品有限公司 ●広州倉敷化工制品有限公司 ●東洋佳嘉(広州)汽車零配件有限公司 ●P.T. Toyo Quality One Indonesia ●TIMLE S.A. DE C.V. ●TQ-1 de MEXICO S.A DE C.V ●萊依特化工(常州)有限公司

TOPICS

「お客様満足度の向上」を目指す「CS活動」

- 目的：
 - ▶注力事業「戦略顧客事業のニーズ情報把握」における「顧客基盤の強化・確立」のため
 - ▶①現在の取引に対する満足度②顧客の重視する手柄を把握し、「理想のありたい姿」とのギャップを把握するため
- 目指す姿：
 - ▶「クセになるパートナーNAGASE」
- 調査対象：
 - ▶機能化学品事業部ならびにナガセケミカル(株)化成品部の担当顧客
- 調査方法：
 - ▶アンケートおよびインタビュー調査
- アンケート回収数：530件(回収率79.9%)
- 集計ならびに分析結果：
 - ▶約9割の顧客が現在のナガセとの取引について満足と回答
 - ▶ナガセの強みは「誠実さ」「スピード」内容の正確な理解
 - ▶「ニーズを先取りした提案」が顧客満足に大きく寄与する可能性大
- 課題：
 - ▶ナガセグループの分析機能、製造機能に対する認知度向上
 - ▶「ニーズを先取りした提案」がさらに望まれる

2014年3月期の戦略展開と成果

2014年3月期は①顧客基盤の強化、②海外事業強化、③バイオ関連事業の育成、④フィルター事業の強化を柱に進めました。顧客基盤の強化においては、「お客様満足度の向上」を目指しCS活動を展開し、お客様のニーズに的確に応え、より良いサービスを提供すべく事業部一丸となって努力しました。海外においては、ウレタン事業でメキシコ、タイで製造拠点の拡充を行っています。フィルター事業は既存の光学用途に加え新規用途開発、それに必要な新製品開発に注力しました。また石油化学産業を取り巻く構造変化を捉え、グループ内の既存技術に国内外の先端技術を融合させ、バイオベースケミカルの開発に取り組んでいます。

業績については、自動車、住宅関連の好調により国内販売が堅調であったことと、成長の続くアジア市場の伸びに支えられ、連結ベースで増収増益となりました。

2015年3月期の戦略展開

「**Change-S2014**」の3年目となる2015年3月期も、「お客様満足度の向上」をベースに顧客基盤のさらなる強化に努めていきます。グループ内のバリューチェーンを最大限活用し、お客様のニーズを先取りした提案ができるよう邁進します。その上で引き続き、海外事業、バイオ関連事業、フィルター事業の強化を推進していきます。

他方、国内石化業界の再編に伴うサプライチェーンの大きな変化も適切に見極め、中長期にわたる新たなビジネスチャンスを探っていきます。これらを推進していくことによって、化学業界におけるナガセブランドをさらに高め、グローバルに新しい価値を創造できる事業部を目指していきます。

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長 平尾 元



主要な業界の動向

取引業界は多岐に亘りますが、主要業界の一つである自動車関連業界では国内生産台数の減少が見込まれ、加工油剤やメッキ薬等の顧客の海外生産シフトが進み、国内での生産の減少が見込まれています。また繊維油剤に関しては円安効果により競争力が改善され、輸出の増大が見込まれています。

電子業界では設備投資の回復傾向により、設備関連商材の増加が期待されています。また、機能材料に関しても価格への圧力は強まると考えていますが需要増を見込んでいます。

主な製造会社

●ナガセケムテックス(株)

TOPICS

WAGNER社製マイクロセラミックオイルの販売開始

ドイツの大手自動車メーカーでは純正のエンジンコーティング剤として20年間使用され、エンジン保護・燃費向上・トルクアップ等で効果を発揮しております。

このマイクロセラミックの特性を活かし、工業用潤滑油原料としても展開しており、当事業部の環境ビジネスの一つとしても注力しております。



2014年3月期の戦略展開と成果

当事業部では、電子業界、自動車業界、加工油剤業界、水処理業界等、各業界で求められる高機能な原材料開発に注力しています。

また、変革が進む石化業界への対応としては、国内外の優良メーカーへの委託生産、ジョイントベンチャー会社の設立、グローバル規模のバリューチェーン構築などに取り組んでいます。

さらには、地域密着ビジネスをより推進するべく、2013年10月より名古屋営業チームを設置しビジネスの推進を図りました。また、環境配慮型ビジネスを欧州、アメリカ、ブラジルで展開し、欧米における環境関連の新製品、新技術の積極的な取り込みを行いました。

2015年3月期の戦略展開

当事業部は、「**Change-S2014**」において「強固な取引基盤を拡大するとともに、新時代のニーズに応える新たな価値を創造し、グループのバリューチェーンに貢献する事業部」を将来像に掲げています。当社の5つの事業セグメントのうち、最も川上にある機能素材セグメントの一員として、新規素材・機能材料などをはじめ、有機・無機の技術や材料に関するシーズ情報を広く収集・咀嚼することで付加価値の高いビジネスを構築します。そして、これをさらにグループ内へ発信することで、川下の技術シーズに応える新たな商機を創り出すことに貢献していきます。

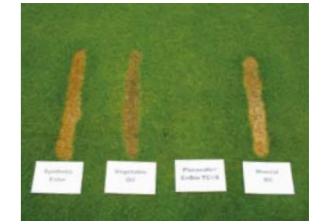
当社のマザーディビジョンとして新規事業の創設に力を入れています。

ECO ナガセのECO

- 天然由来原料を使用したグリーンデナコールの欧州でのマーケティング
- 工場などの排ガスから、環境問題の原因となるNOx(窒素化合物)を回収する装置の販売
- 芝生を枯らさない芝刈り機用の作動油の販売



NOx回収装置



生分解性作動油

加工材料セグメント



Advanced Materials & Processing Segment

樹脂・色・デザイン・加工技術の知識と経験を発展させ、素材と用途開発をつなぐビジネスモデルをグローバルに展開し、ナガセグループの成長を通じて社会に貢献します。



花本 博志
取締役 兼 執行役員

Advanced Materials & Processing Segment

グローバル戦略



●:販売・サービス会社
●:製造・加工会社

▶ 中長期の事業環境認識

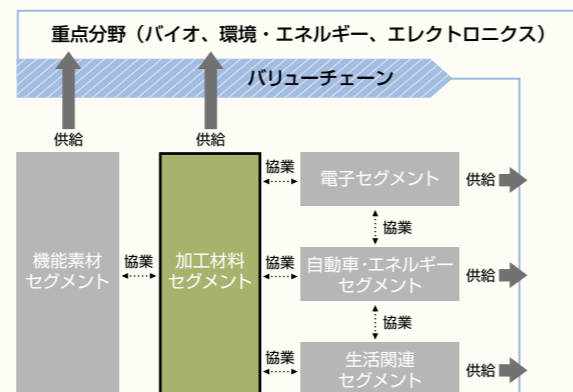
- 中国の環境規制・物価上昇に伴う供給環境の変化
- 中国と中国以外という経済圏の二極化の進行
- 日本国内における需要多様化の進行

▶ 海外展開

- ビジネス機器・テキスタイル関連の海外生産は一層加速され、中国と中国以外という市場分化に対応していきます。
- 中国市場は一層の強化、中国以外は東南アジア・南アジアでの機能向上が要求されます。
- ケミカル原料の中国依存から、中国以外の調達ヘシフト加速させます。

セグメント概要(機能)

加工材料セグメントは、バリューチェーン間を付加価値の創出でつなぐセグメントです。関連会社を含めたナガセグループ全体で、分散やフィルム化、成形加工など素材の加工技術による機能付加や意匠性および機能性付与の提案をできるセグメントを目指します。



セグメント(事業)の強み

- 原材料の知見から用途開発まで各生産会社と連携したナガセグループの総合力
- 海外の有力取引先：SABIC IP社、BASF社、Eastman Chemical社
- 用途開発機能：ナガセアプリケーションワークショップ(NAW)、上海テクノセンター、カラー工房

注力事業

- 1 ビジネス機器業界への素材提案と用途提案
- 2 コアサプライヤーとの戦略共有によるビジネスの拡大
- 3 海外事業の拡大
- 4 関連会社との一体経営活動の強化
- 5 包材・容器・パッケージ業界での活動強化

色材事業部

執行役員
色材事業部長 **菅野 満**



主要な業界の動向

当事業部が担当する業界の中で、塗料・インキ・樹脂着色分野は、国内景気との連動が強いことから、回復基調の恩恵を受けており、順調に推移すると見込んでおります。他方、感熱紙用ケミカル・デジタル印刷分野は、ワールドワイド市場との連動が強いことから、円安の影響はプラス・マイナスの両面で影響を及ぼしますが、2014年3月期は輸出採算が向上しました。2015年3月期においても、前期同様の傾向で推移すると思われま。

▶ 主な製造会社

●福井山田化学工業(株) ●Sofix Corp. ●ナガセケムテックス(株) ●(株)林原

ポリマーグローバルアカウント事業部

執行役員
ポリマーグローバルアカウント事業部長、
ASEAN・インド CEO **若林 市郎**



主要な業界の動向

当事業部は、連結売上高で海外比率が6割を超えており、海外を主な市場としています。中国・内陸部においては顧客の生産拠点の展開、ASEANにおいては日本からの新規投資や中国等からの生産拠点移管の動きが顕著になったことに伴い、市場の拡大や新興国での新たなビジネスチャンスが生まれている状況です。国内においては、スーパーエンブラの販売促進、グループネットワークを活用したビジネス展開を中心にビジネス伸長を目指します。

▶ 主な製造会社

●セツナン化成(株) ●Dainichi Color Vietnam Co., Ltd.
●Majend Makcs Co., Ltd.

2014年3月期の戦略展開と成果

中期経営企画の重要施策は、既存事業の維持・拡大とプロジェクト型開発テーマの推進という2つに集約されます。既存ビジネスにおいては、戦略的パートナーとの連携が順調に進んでいる中、カラーフォーマービジネスにおけるコスト改善が寄与したこともあり、2014年3月期は前期を上回る実績を上げており、2015年3月期においても引き続き堅調に推移すると見込んでいます。プロジェクト型開発テーマのうちデジタル捺染システムにおいては、数台の市場投入を行いながら多くの改良を加えることで、顧客からの評価が高まってきています。IM-MOLD転写印刷フィルム事業においては、予定通り事業移管を終え、本格的な開発活動を開始することができました。但し、両開発テーマとも当初の販売目標までには至っておらず、事業化に向けての取り組みは2015年3月期に行うこととなります。以上の結果、2014年3月期の業績はほぼ前期並みとなりました。

2014年3月期の戦略展開と成果

2014年3月期は、顧客戦略として「非日系企業への深耕」、地域戦略として「中国・内陸部でのビジネス拡大」「ASEAN新興国での経営資源投入」、新規ビジネスへのチャレンジとして「用途・要素技術開発」を主な営業施策に挙げていました。

「非日系企業への深耕」では、非日系成長企業への当社機能の提供および特徴ある機能材料の提案などを切り口に取り組みを拡大させました。「中国内陸部でのビジネス拡大」では、内陸部で物流・在庫機能を顧客に提供しビジネスが拡大しました。「ASEAN新興国での経営資源投入」では、販売体制の強化として人員の増強およびベトナムにおけるコンパウンド事業で能力の増強を図りました。「用途・要素技術開発」では、海外での包材ビジネスへの取り組み、日本におけるスーパーエンブラ関連ビジネスへの取り組みで成果が出ています。

以上の結果、2014年3月期の業績は、増収増益となりました。

2014年3月期の戦略展開と成果

当事業部は、「**Change-S2014**」において①オリジナル製品の開発、②コアビジネスの強化、③グループ各社とのシナジー構築、を目標に掲げています。

2014年3月期は、イーストマン社製樹脂販売において、注力用途であるコスメ・トイレタリー関連、飲料用容器関連向けを中心に伸長しました。同社のコポリエステルを使用したシート・フィルム「デナイトエース®」の開発においては、新たなニーズを発見でき、今後もさらに注力します。

サンデルタ(株)事業においては、TV業界での激しい競争のため売上が減少、表面欠陥検査装置「SCANTEC®」事業も不調に終わりました。

2014年3月期から合流した機能性フィルム材料部の主力商材「反射板用部材」の販売が、LCD/TV分野における市場成長率の減速とコストダウンに伴う設計変更により大きく落ち込みました。

以上の結果、2014年3月期業績は、減収減益となりました。なお、新たな海外展開として、フクビ化学工業(株)と合併で設立したベトナム工場(ドンナイ省)は2013年10月稼働を開始しました。

ポリマープロダクツ事業部

執行役員
ポリマープロダクツ事業部長 **長房 健次**



主要な業界の動向

最注力するコスメやトイレタリー、食品分野等の生活関連分野において、イーストマン樹脂の販売が伸長しました。更に、今後注力していくメディカル分野向けへのマーケティング活動も開始しました。また、色材事業部から合流した機能性フィルム材料部と共同で、LCD照明器具向け機能性色素の開発、難燃フィルムのマーケティング、アジアにおける包装材料、光学系プロダクトフィルムの取り組みを開始しました。

▶ 主な製造会社

●東拓工業(株) ●寿化成工業(株) ●サンデルタ(株) ●ナガセケムテックス(株)

ECO ナガセのECO

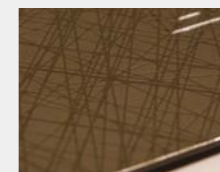
ゼロエミッションIJプリントシステム

本システムは、再生PES繊維や綿布に対しても、前処理(樹脂加工)を施すことなく滲ますプリントが可能であり、プリント後は熱乾燥するのみという優れモノです。



TOPICS

IMP開発チームでは、オリジナリティあるユニークなインモールド転写箔を製造メーカーとして販売開始しました。ナガセアプリケーションワークショップでのコーティング材の処方開発から、転写箔製造、印刷、成型、成形までの製造プロセス管理を行い、表面加飾成形品のトータルソリューションを提供します。



ECO ナガセのECO

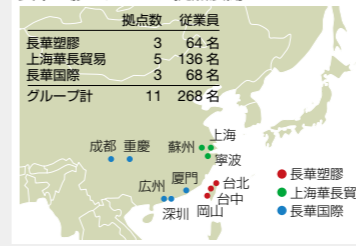
EPEAT(電子製品の環境に与える影響の総合評価システム)対応の一貫で、テレビ、パソコン、事務機などの用途における、市場回収材を使用したリサイクル材料(Post Consumer Recycle)のニーズが高まっています。

当事業部では、ナガセグループ内の開発・製造機能をフル活用し、顧客ニーズに積極的に対応し、リサイクル材料の開発・販売を推進しています。

TOPICS

中国において、顧客の生産拠点が内陸部に移管される動きに伴い、上海華長貿易有限公司の分公司を2011年に成都、2013年に重慶で開設しました。顧客・サプライヤーへの内陸部における物流・在庫機能の提供、営業的には新規マーケット開発活動により、内陸部でのビジネスが大きく伸長しました。

長華塑膠グループの拠点展開



2015年3月期の戦略展開

中期経営計画の最終年度となる2015年3月期は、①顧客との一体感を強化し既存事業の維持・拡大を目指すとともに、②開発テーマの選択と集中度を高めることで、進行中のプロジェクトテーマの事業化を加速させ、事業ポートフォリオをより明確なものとし、特に、事業強化に欠かすことのできない人材育成については、現場力を高めるための具体的な施策を実行します。円安、中国の環境課題等の外部環境を見た場合、新興国向けの輸出促進は成長戦略のドライバーとなります。当事業部と連結している製造部門は、ナガセグループ内でも特徴的な会社群であり、それらの製造機能を活かした海外展開を強化し、新興市場へのアクセスを強め、次期中期経営計画の基盤のひとつとしていきます。

2015年3月期の戦略展開

2015年3月期は、「樹脂販売事業の拡大」「新規事業の実績化」が大きな事業方針となります。

「樹脂販売事業の拡大」においては、顧客戦略として、①大手EMSメーカーとの取り組みを拡大、②台湾・中国・韓国系企業に代表される非日系顧客での更なるビジネス拡大、③国内外で顧客フォローが行える当社の強みを活かし、日系顧客・サプライヤーとの取り組みを強化します。また地域戦略として、①中国においては内陸部に代表される新興市場での新規開拓、②東南アジアにおいては新興国での新規需要の取り込み、③国内ではビジネス拡大に向け、ナガセプラスチックとの連携・協業の促進が主な活動となります。

「新規事業での実績化」においては、包材関連ビジネスにおける海外生産化などにより更なる実績化を見込んでいます。新規事業であるLED関連については、2014年3月期での実績化はできなかったものの、海外において顧客評価が進んでおり、材料、成型、機械、製品での実績化が期待できます。

TOPICS

イーストマンケミカル社 コポリエステル トライタン™

「ガラスライクで高耐薬」という従来のコポリエステルの特徴を維持しつつ、耐熱性を100℃以上にまで高めた世界で唯一の樹脂。「強靱さ」「高透明」「BPAフリー」をキーワードに、家庭用品、メディカル業界への拡販に注力します。



2015年3月期の戦略展開

オリジナル製品の開発においては、イーストマンケミカル社製コポリエステルを使用したシート・フィルム「デナイトエース®」の機能性付与およびその加工品の開発に注力します。コアビジネスの強化に関しては、イーストマンケミカル社の方針に基づき、コスメ・トイレタリー分野での一層の拡販および同社が新たに重点を置くメディカル分野での拡販にも注力します。サンデルタ(株)事業については、コア商品の拡販にとどまらず、各事業部との連携による新商品群のマーケティング・販売活動を推進します。「SCANTEC®」事業に関しては、前期に引き続き、より市場・市況に見合った合理的組織づくりを実施し採算性改善を目指します。フィルム用関連商材については、中国・台湾のフィルム製造企業およびフィルム加工企業への機能性材料の販売活動に注力し、現地法人との連携による拡販を目指していきます。

グループ各社とのシナジー構築に関しては、東拓工業(株)、寿化成工業(株)、セツナン化成(株)、ナガセプラスチック(株)とともに、製造・加工、販売において協業を進めていきます。

電子セグメント



Electronics Segment

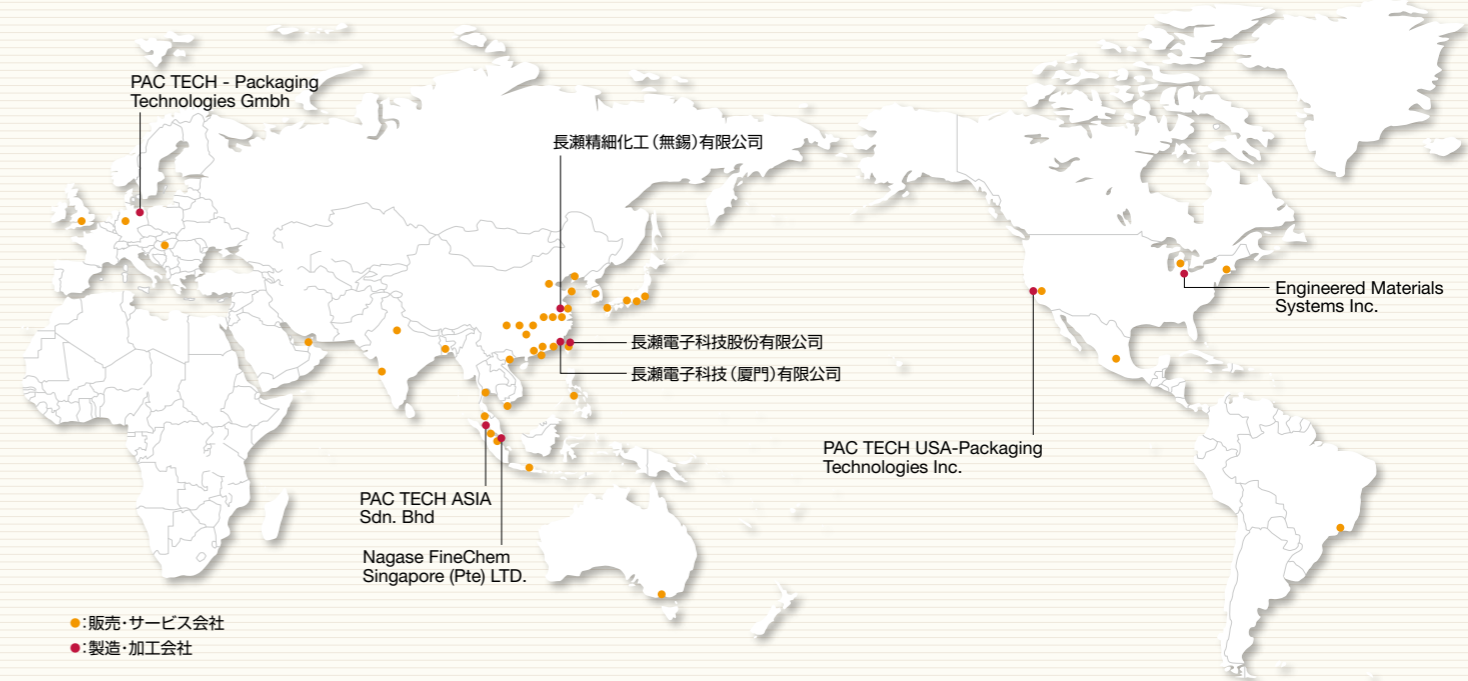
私たちは、電子業界において持続的な成長を達成するべく、市場における技術・サービスのニーズを的確に予測・把握し、グループおよびパートナーのリソースを活用した主導的ビジネスモデルの展開によって、グローバルにソリューションを提供します。



朝倉 研二
取締役 兼 執行役員

Electronics Segment

グローバル戦略



▶ 中長期の事業環境認識

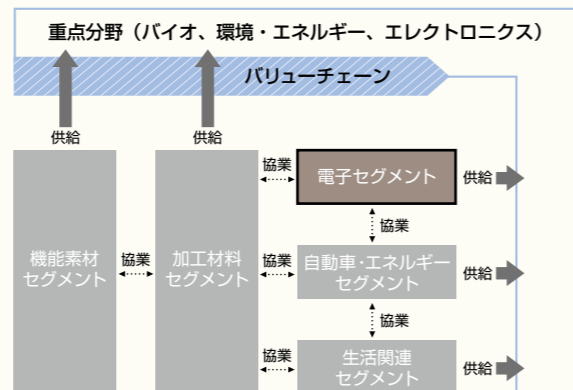
- スマートフォン、タブレット業界において、高品位タイプと低価格普及タイプの二極化が一層進み、部材に求められる特性も準じていく見込み
- 液晶ディスプレイの生産活動の伸展は中国中心
- カーマルメディア関連の部品、材料への期待が高まる見込み

▶ 海外展開

- ディスプレイ全般については、北米、アジア、日本の連携を深め、市場動向を素早く的確に掴むことで、無駄のない安定した事業推進を目指します。
- エポキシ事業では、日米中の生産拠点をフル活用し、それぞれの地域に密着した顧客サービスを行います。

セグメント概要(機能)

電子セグメントは、電子分野における潜在的なニーズを先取りし、且つ川下からの情報を他セグメントへ提供する機能も併せ持つ、オリジナリティ高い製品・サービスを提供するセグメントです。



セグメント(事業)の強み

- 電子業界における国内外の製造・加工機能
- ナガセケムテックス(株)製品を中心にした商品力、開発力
- チャンネルによる情報収集・マーケティング機能
- ソリューション提案(事業企画・創造)機能

注力事業

- 1 スマートフォン・タブレット端末事業
- 2 次世代ディスプレイ事業
- 3 エポキシ事業
- 4 半導体後工程事業
- 5 環境・エネルギー事業

電子化学品事業部

執行役員
電子化学品事業部長 **中村 信之**



主要な業界の動向

国内の半導体、液晶パネルおよび電子部品は、円高是正に伴い価格競争力が戻ってきており、回復傾向にあります。また、スマートフォンやタブレットの普及、さらには車の電子化の流れの中で、タッチパネルや通信デバイス、各種センサーが拡大中です。これら用途に当事業部の製品群が採用されるなど今後の成長が期待できます。しかしながら、国内半導体に代表されるように、生産拠点は中国やアジア諸国へ移り、且つ価格競争が激しいなど、変化の激しい業界である為、「如何に他社と差別化をしたグループ会社製品を顧客に供給し続けられるか」が、当事業部を取り巻く事業環境および課題となります。こうした状況の下、新興国のインフラ整備や国内でのリニア新線の実用化等を背景に、重電分野は比較的安定した成長が望めます。変化の激しい業界と安定した業界の2つを対象業界とする当事業部の事業構造は、内容の変化はあるものの、安定した収益構造となっているのが特徴です。

▶ 主な製造会社

●ナガセケムテックス(株) ●長瀬精細化工(無錫)有限公司
●Engineered Materials Systems Inc. ●ナガセテクノエンジニアリング(株) ●Pac Tech-Packaging Technologies GmbH ●Nagase Finechem Singapore (Pte) Ltd.

2014年3月期の戦略展開と成果

当事業部には大きく二つの事業があります。一つは変性エポキシ事業、もう一つは半導体や液晶パネル製造に使用する各種高純度ケミカル(薬液)および当該薬液の供給・リサイクル管理装置からなる薬液事業です。

2014年3月期は、変性エポキシ事業において、通信デバイス用シート材料および重電用材料が好調に推移したものの、半導体用材料が顧客の次世代パッケージの上市時期延長に伴い、当初予定していた程の伸びが無く、収益は対前期で伸長したものの計画達成には至りませんでした。一方、薬液事業は、国内液晶パネルが好調に推移、およびタッチパネル用薬液が伸長、且つそれらを背景とした薬液管理装置の販売が伸長したことで、収益は対前期および対計画とも大きく上回りました。

海外製造子会社Pac Tech Asiaにおいては、独自技術であるレーザーはんだ搭載装置がHDD向けに大きく伸長。対前期および対計画とも大きく上回りました。

一方、国内で行ってきた半導体向け無電解メッキバンピングサービスに関しては、国内市場状況を勘案し当該サービスの撤退を決め、他の成長可能性ある事業へ資源の再配分をすることとしています。

2015年3月期の戦略展開

当事業部は、環境変化の激しい表示デバイス(液晶パネル・有機EL)、半導体、太陽光パネル等の業界を対象にビジネスを展開しています。世界で勝ち抜くビジネスを展開するに当たって、事業部目標の「エポキシ事業が現地法人の収益の核となるべく、日米欧の主要拠点で開発・製造体制を整備し、現地主導で事業が展開できるよう、ナガセケムテックス(株)の要素技術(エポキシ、感光材および関連薬液、特殊メッキ)を活用し、ディスプレイ、電子デバイス、半導体製造工程、環境ビジネスで確固たる地盤を築く」が今後も継続できる目標か否かを見直します。その上で、2015年3月期の方針は、次期中期経営計画において「選択と集中」を図る事業を明確にすることです。米国および台湾への人的資源投入を増やし、今後の方向性をより明確にしていきます。

TOPICS

通信デバイス用 機能性エポキシシート

長年蓄積されたエポキシ樹脂組成技術、フィラー高充填技術、レオロジー制御技術、分散技術、シート化技術を駆使して開発された「シート状エポキシ封止材料」です。特に高度な流動性制御を実現し、スマートフォンやタブレット等に用いられる高周波デバイスの小型化・高機能化に大きく貢献しています。



ECO ナガセのECO

当事業部では、半導体や液晶パネル製造に使用する各種高純度ケミカル(薬液)および当該薬液の供給・リサイクル管理装置のビジネスを展開しています。

特にパネル製造では、そのベースとなる基板サイズが大きく(最大約3m角)、使用される高純度ケミカルは大量となります。当事業部においては基板サイズが小さい1990年代前半より、環境負荷低減の観点から、薬液販売と相反する省液化を命題として取り組んできました。現在では、CMS (Chemical Management System) 装置として、現像液・剥離液等の主要使用薬液を適切にプロセスコントロールし、尚且つ使用量を削減できることで好評を博しており、累計で数百台以上の実績を有しています。今後も様々な視点で、関連する装置・プロセス開発に取り組んでいきます。



現像液管理装置 現像液フィルターシステム

電子資材事業部

執行役員
電子資材事業部長 **鎌田 昌利**



主要な業界の動向

スマートフォン・タブレット端末業界は世界規模の成長が続いています。Ultra-bookが期待された程の伸びが無い一方、新興国の市場拡大に伴う廉価品の増加が進んでおり、ますますコスト競争が厳しくなる様相です。LED照明市場も引き続き成長が見込まれてはいるものの、製品のコモディティ化に伴うコスト競争が厳しくなる見込みです。

▶ 主な製造会社

●長瀬電子科技股份有限公司 ●長瀬電子科技(廈門)有限公司

TOPICS

スマートフォン・タブレット端末筐体用表面処理部材が貢献

米最大手スマートフォン・タブレット端末メーカー向けビジネスにおいて、人員体制、ロジスティック機能を強化、ならびに円安の影響もあり、収益貢献を果たしました。



2014年3月期の戦略展開と成果

2014年3月期は、スマートフォン・タブレット端末業界において、新興国が存在感を高めました。Apple Inc.およびSamsung Electronics Co., Ltd.が圧倒的シェアを誇る業界に対し、欧米、アジア、特に中国からの新規プレーヤーが参入し、シェアを増やしつつあります。また、業界全体の成長に伴い、タッチパネルの需要も堅調に推移しました。

こうした環境変化のもと、当事業部では3点の施策を実施しました。①世界中のスマートフォン・タブレット端末メーカーへのマーケティング・営業をさらに強化すべく、エンドユーザー攻略プログラムを立ち上げ、日本だけではなく海外現地法人の営業マンの育成・強化、②ニーズ、シーズに基づいた新規商材の発掘に掛けるマンパワーの強化、③タッチパネル業界において、営業強化とともに加工も絡めた事業を展開しました。

しかしながら、中小型LCD需要が台湾から中国、日本へシフトしたことに伴うガラス基板薄型事業の減退、ならびに既存エンドユーザーの浮沈の影響で、業績は前期と比べ、減収減益となりました。

2015年3月期の戦略展開

当事業部は、「**Change-S2014**」の目標として「スマートフォン・タブレットのブランドオーナーから直接、本当のニーズをキャッチし、共同開発できるポジションを確立する。結果として高付加価値ビジネスを創造し続けている。」を掲げてきました。

その目標のもと引き続き、日本に加えて欧米、中国を中心とするアジア、韓国、ASEANの販売現地法人および製造現地法人とのグローバルな協業体制、ならびに人材育成を強化していきます。また、川下製品に近い事業部として、他のセグメントとの協業推進も重要事項の一つとして捉えています。

LED照明事業においては、国内全体の営業体制を整備・強化し、新規顧客の開拓と照明事業の安定化を進めていきます。

ガラス基板薄型事業においては、既存工場の合理化と多角化を進め、新工場の早期立ち上げを進めます。

また、次期以降の動向を早期に掴み、ウェアラブル、カーマルチメディア、ヘルス関連の開発にも余念の無い準備を進めていきます。

自動車・エネルギーセグメント



Automotive & Energy Segment

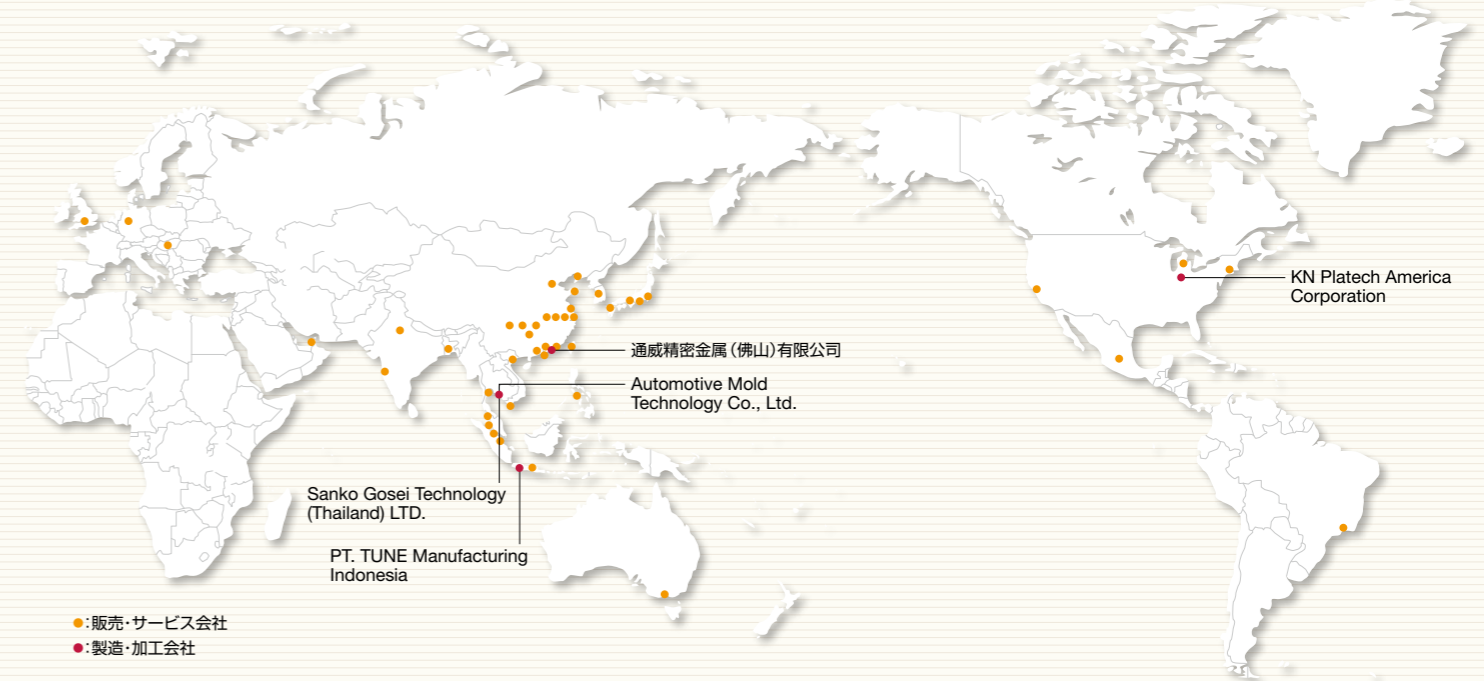
私たちは、新興国の成長を取り込み、樹脂を中心とした基盤ビジネスの拡大により新しい車社会に貢献すること、また、自社技術を応用した蓄電関連ビジネスを核に、エネルギーマネジメント関連分野で成長することを目指します。



朝倉 研二
取締役 兼 執行役員

Automotive & Energy Segment

グローバル戦略



▶ 中長期の事業環境認識

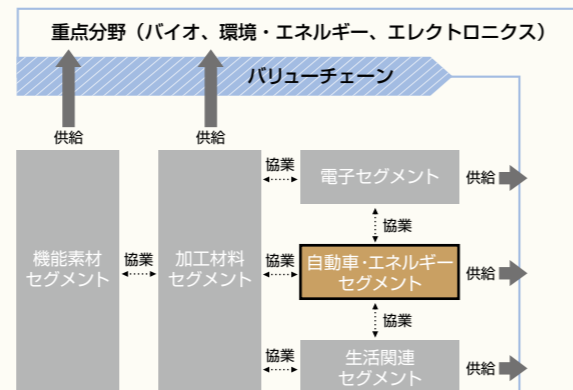
- 2020年に向け環境対応型車(ハイブリッド、EV、FCVなど)がますます増える見込み
- 車の生産台数は世界規模で年々増加傾向。国内は漸減となる見込み
- 2016年の電力事業自由化に伴い、エネルギーの地産地消に注目が集まる見込み

▶ 海外展開

- 自動車関連では既に海外での事業展開を進めているが、中南米、中東などの地域での事業展開を模索していきます。
- 技術的に優位性を持つ欧州自動車メーカーとの接点を増やす予定です。
- 主として中国、韓国にて国産LIB材料のマーケティングを推進します。

セグメント概要(機能)

自動車・エネルギーセグメントは、自動車をはじめとする環境配慮型エネルギー関連分野において、樹脂部品や蓄電システム等、独自性のある技術革新を追求し、新たなビジネスモデルを提供します。



セグメント(事業)の強み

- 自動車業界におけるニーズの吸い上げ力と新規商材のマーケティング力
- 海外ネットワークとグループ内連携
- 業界に精通し専門的知見を保有することで得られた顧客との信頼関係
- (株)キャプテックスの蓄電池技術、その他パートナー企業の専門性と製造開発機能

注力事業

- 1 樹脂関連事業
- 2 カーエレクトロニクス事業
- 3 エネルギーストレージ事業
- 4 創エネ・省エネ事業

自動車材料事業部

自動車材料事業部長 池本 眞也



主要な業界の動向

2014年3月期は、ASEANにおいては中心であるタイ市場がエコカー減税終了の反動により低迷しました。2015年3月期は、タイ市場は回復傾向も前年比割れの見通し、日本市場も停滞するとみられている中、中国・北米は依然旺盛な需要を背景に好調に推移する見込みです。

主な製造会社

●Sanko Gosei Technology (Thailand) Ltd. ●Automotive Mold Technology Co.,Ltd. ●KN Plotech America Corporation ●PT. TUNE Manufacturing Indonesia ●通威精密金属(佛山)有限公司

TOPICS

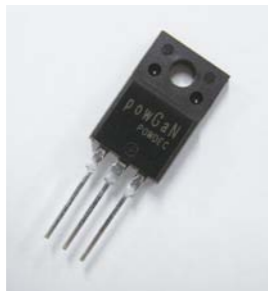
国内外グローバルで伸長

カーエレクトロニクスの用途開発が進み、電装部品関連部材の取引が、国内外グローバルで伸長しました。



ECO ナガセのECO

株式会社パワテックに出資し、低消費電力のGan(窒化ガリウム)パワートライオンの開発を推進しており、次世代環境対応車開発への貢献を目指しております。



2014年3月期の戦略展開と成果

2014年3月期は「**Change-S2014**」2年目を迎え、カーエレクトロニクス事業、樹脂関連事業、および運営基盤強化に取り組みました。

カーエレクトロニクス事業においては、合併会社・関係会社との連携を深め、また西日本地区における重点客先への集中開発を進め、環境対応車向け製品の採用活動が進捗しました。また、樹脂関連においては、エンジニアリングプラスチックの採用が中国、北米を中心に拡大し大幅に売上が伸長。日本、北米、中国で立ち上り予定のグローバル車系向け部品の受注量産が開始。運営基盤の強化に当たっては、グローバル関連製造会社の運営強化に注力しました。

業績面では、円安効果による単体の収益改善と、中国自動車市場の急速な回復、北米地区の好調により増収・増益となりました。

2015年3月期の戦略展開

当事業部は中期経営計画「**Change-S2014**」の最終年度として、引き続き環境配慮型の新しい車社会に必要とされる技術と商品をグローバルで供給し、自動車・エネルギーセグメントの中核事業部として次世代に向けた事業構築に取り組んでいきます。

従来からの強みである樹脂関連事業は、金属部品の樹脂化、軽量化素材・技術の自主開発により、さらに付加価値を高めていきます。また、今後も引き続き大きな成長が予想されるインド、メキシコ、トルコなど新興国での活動も強化していく方針です。

カーエレクトロニクス分野においては、日本が強みを発揮する電池・モーター・パワーモジュール部品や素材にかかわるグローバルレベルの調達・供給体制構築を目指し、グループ内各拠点と連携していきます。また自社グループや共同開発企業との協業強化や資本提携先・製造合併事業を通じて、市場ニーズに合致した機能製品開発をさらに推進していきます。

業績面では、日本・北米・中国・でのグローバル車系立ち上り効果などにより引き続き増収増益の見通しです。

エネルギー事業室

エネルギー事業室長 佐藤 潔

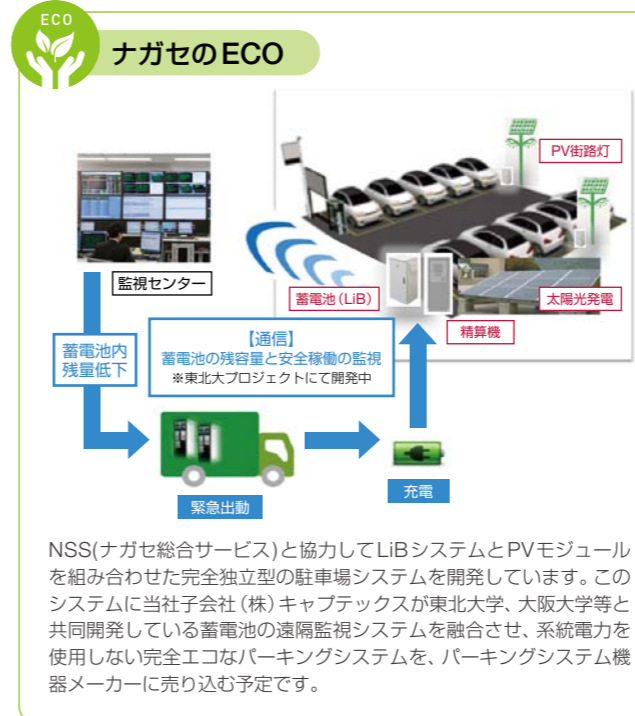


主要な業界の動向

円安による石化エネルギーの高騰や小売り電力の自由化、東京オリンピックの開催決定などを受け、エネルギーマネジメントおよびBCP対策用蓄電池に対する関心が高まっています。公共事業の増加や補助金制度の拡大、各種規制緩和などによってLiB(リチウムイオンバッテリー)システムやPV(太陽光発電)システム、およびそれらを組み合わせたシステムの需要はますます増大し、マーケットは拡大することが見込まれています。

主な製造会社

●(株)キャプテックス



2014年3月期の戦略展開と成果

2014年3月期は、PV関連で産業用PVの全量買取制度が継続され、当社取り扱いのPVモジュールも前期比150%の販売実績を残しました。しかし、安価な中国メーカー品や生産能力を大幅に増やした国産メーカーとの競争が激しく、計画は大きく未達に終わりました。但し、HEV(ハイブリット車)や一部のEV(電気自動車)の販売好調に伴い、それらに使われるLiB(リチウムイオンバッテリー)向けの電池材料も好調を維持。前期比134%、計画比112%の実績を残しました。

蓄電池システムでは、東日本大震災時にコインパーキング場の駐車場機器が停電によるシステムダウンの影響で駐車車両が出庫不能となる事例があり、その解決に向け当事業室では、非常時でも使用可能な小型蓄電池を量産、上市しました。しかし、開発に時間を要した為、販売計画に対し大きく未達となりました。一方この小型蓄電池をPVモジュールと組み合わせた独立電源タイプのソーラー街路灯や入出庫ゲートの開発を各機器メーカーと行い、今後の販売に期待が持てる販売実績を残せました。小型電源は当社100%出資の子会社(株)キャプテックスで製造しています。

2015年3月期の戦略展開

2015年3月期は、苦戦を強いられている蓄電池システム事業の立ち上げに特に注力します。1.5kWh中型蓄電池の公的認証を取得し量産を開始し、ナガセグローバル人材開発センターに導入した10kWh大型蓄電池も7月に公的認証を取得し、8月より量産を開始、上市する予定です。この大型蓄電池はEMS用途等に既に数十システムの引き合いを受けており、(株)キャプテックスはこれまでにない活気に包まれています。

LiB用部材販売とPV用部材販売をマザービジネスとして位置付け、安定した事業基盤を築くとともに、LiBシステム販売、PVシステム販売を注力事業とし、トータルエネルギーマネジメントおよびBCP対応などの分野で、当社がイニシアチブを持つ形での提案型ビジネスを創出していきます。

TOPICS

ナガセグローバル人材開発センターにEMS(エネルギー・マネジメント・システム)を導入

“ナガセグローバル人材開発センター”に当事業室が取り扱うLiBシステムとPVモジュールを組み合わせたEMSが導入されています。今後この施設を使った実証実験が予定されており、またBCP(事業継続計画)対応の一翼を担う予定でもあります。



生活関連セグメント



Life & Healthcare Segment

私たちは“人が健康で豊かに生活することに貢献する”ことを理念とし、「食品・飲料」「化粧品・トイレタリー」「医薬品・医療材料」を重点市場と定め、グループ資源である糖質・酵素・製剤・合成等の技術を活用しながらグローバルに市場開拓を行います。

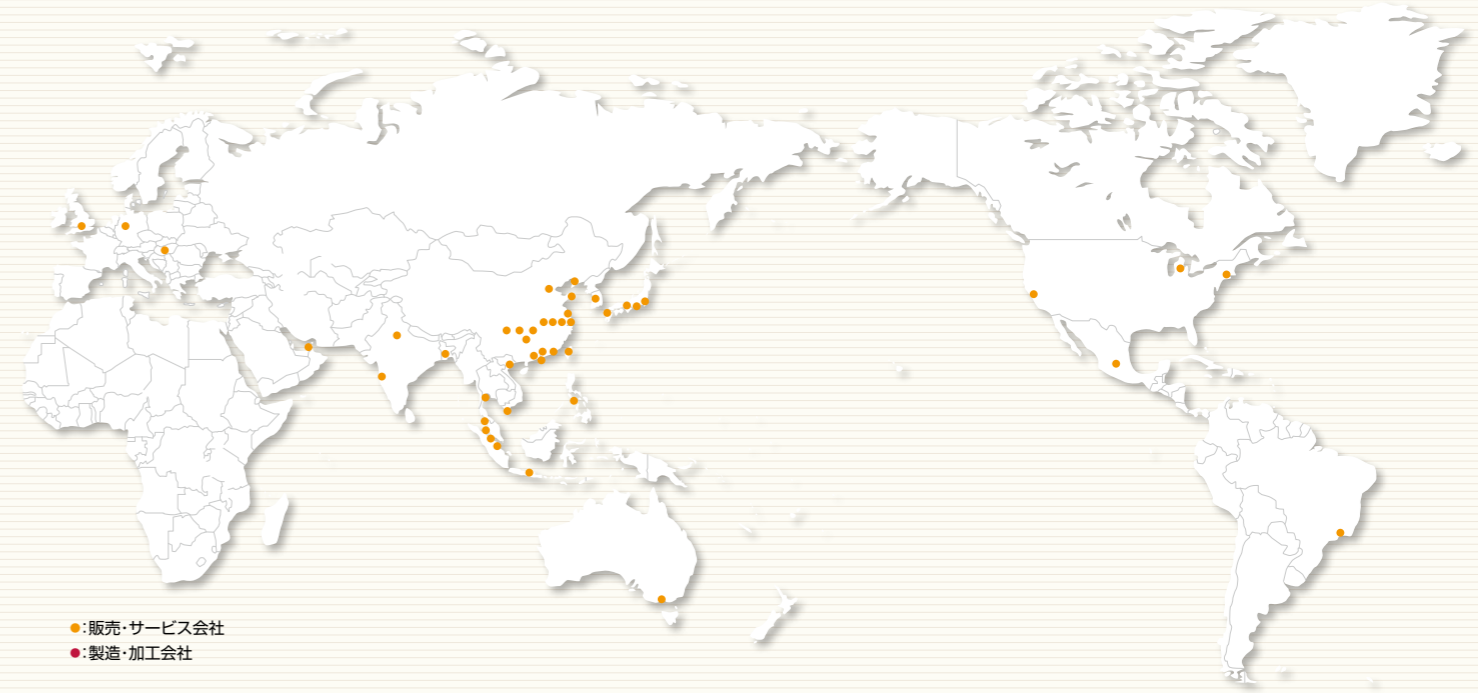
人が安全・安心に食生活し、また美しく健康に生活することに貢献することを通じて、その事業価値の最大化を図っていきます。



森下 治
取締役 兼 執行役員

Life & Healthcare Segment

グローバル戦略



●:販売・サービス会社
●:製造・加工会社

▶ 中長期の事業環境認識

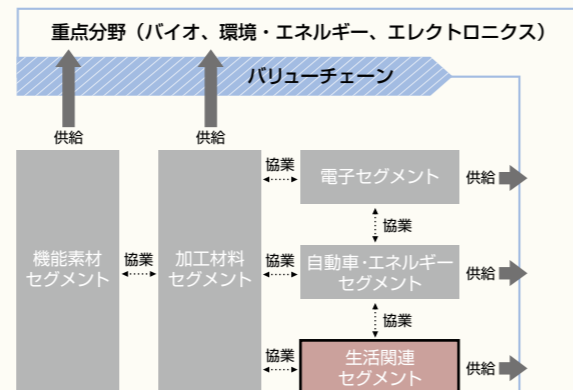
- 世界的な生活水準の向上に伴い生活習慣病が常態化傾向にある中、ますます健康志向が強まる見込み
- 安心・安全な食への期待から始まり、美と健康志向や革新的な医療技術に対する関心が年々高まっていく見込み

▶ 海外展開

- 日本の高い技術水準を有効活用し、糖質・酵素誘導品を中心にグローバルに事業展開を図ります。
- 地域有力市場の獲得を目標に、地域文化に根付く固有市場に適應できる技術サービスを提供し、事業領域を拡大します。

セグメント概要(機能)

生活関連セグメントは、豊かで健康な生活に貢献する情報の収集・技術研鑽・モノづくりに真摯に挑み、新たな付加価値を生み出すことによって顧客やグループ会社と共に社会に貢献し、プレゼンスの高い事業集団を目指しています。また、バイオ分野を深耕することで社会に対し新しい付加価値を生み出し、人の生活に貢献できる新機能素材の開発を進めてまいります。



セグメント(事業)の強み

- 糖質事業および酵素・製剤・合成等の特徴ある研究開発・製造機能
- ナガセグループとしてのグローバルネットワーク (アジア、ASEAN、中東、欧米)
- 長年の医薬事業展開で培われた事業基盤となるグローバルな法規対応力と薬事管理体制
- 日本国内に所有する販売代理店網(糖質事業・化粧品事業)

注力事業

- 糖質および酵素事業の「食品・飲料」への展開
- 「化粧品・トイレタリー」関連事業展開
- グローバルな「医薬品・医療材料」展開
- 糖質・酵素を中心とした農業・水産・畜産関連事業への展開
- ビューティケア製品事業の基盤充実・新規市場開拓

ライフ&ヘルスケア製品 事業部



ライフ&ヘルスケア製品事業部長 安場 直樹

主要な業界の動向

事業環境としては、新興国の更なる発展に伴い生活意識の向上に拍車がかかる中、ニーズに適合する付加価値の高い食品素材、より安全で高機能な化粧品・医薬・医療素材の需要が高まっています。グローバルな視点に立ちながらも地域のニーズを的確に掴み、海外現地法人および関連会社を含めたワンチームとして事業育成を図っていきます。

▶ 主な製造会社

- ・(株)林原 ・ナガセケムテックス(株) ・ナガセ医薬品(株) ・川合肥料(株) ・日本バイオ肥料(株) ・(株)うま野菜ファーム

TOPICS

グローバルミーティングを開催

当事業部では、ライフ&ヘルスケア事業の関連会社および海外現地法人を含めたグループ一体運営に向け、グローバルミーティングを開催。下記の事項を中心に、議論に議論を重ねました。

- ①事業部、関連会社、海外現地法人を含めたワンチームとしての一体感ある事業運営
- ②グローバルで双方向の情報共有を行い迅速な課題解決へとつなげる
- ③多様な発想でサムシングニューの創造を模索



2014年3月期の戦略展開と成果

2014年3月期は、(株)林原のナガセグループ入りを受け、事業領域を「食品、飲料」「化粧品・トイレットリー」「医薬品、医療材料」の3分野にフォーカスし、グローバルでのマーケティング活動を行ってきました。食品素材分野では(株)林原が持っている機能糖質素材「トレハロース」の海外市場における販売網の再整備とマーケティング活動によって、アジア地区を中心に売上が増加しました。またグローバルでの酵素販売を加速させるため、コーシャハラル対応および各国での規制対応の拡充を図りました。化粧品分野では、(株)林原の持っている美白剤(AA2G)を中心にグローバル顧客との関係を構築、また国内外での化粧品マーケットでのポジション強化に努めました。医薬品事業では、ナガセ医薬品の抗がん剤、後発薬分野を含め、持続的成長を図る為の開発パイプラインを明確化させ、着実に成果をあげました。林原事業においては、長瀬産業との販売協業体制の加速、特にグローバル展開の体制構築に努めました。

事業領域の明確化および販売体制の強化、またナガセグループ内での協業体制を強化した結果、売上が増加しました。

2015年3月期の戦略展開

2015年3月期は「**Change-S2014**」の最終年度。当事業部では「食品・飲料・化粧品・トイレットリーおよび医薬・医療材料市場」をターゲットに商社機能と製造機能の融合という新しいビジネスモデルの基盤構築を行い、グローバルでの事業拡大の加速を図ります。そのために、市場および顧客の動向を鋭みつつ、関連会社との組織連動、また人材育成のための積極的な企画・投資を行います。食品分野では、トレハロース等の機能性糖質の海外での更なる拡販とアプリケーション開発、また新規酵素の拡販およびシナジー効果を見据え、食品業界でのプレゼンス強化を目指します。化粧品分野では、日系ブランドメーカーの海外展開をサポートし、グローバルディストリビューターとしての基盤づくりを実施します。医薬事業では、強化分野での開発パイプラインの実績化を加速させます。

また、農業水産畜産の分野においても、関連会社との連携を図りグループシナジーが出せるよう活動を進めます。

グループ企業の保有する技術・知財・人材・組織基盤の更なる強化、およびその最大化を図り、関連会社、海外現地法人とワンチームとなってグローバル市場で持続的成長を図ります。また、商品展開を含めたマーケティング活動の強化、およびビジネスユニットでの戦略を明確化し、「人が豊かに健康で生活することに貢献」できる事業体を目指します。

ビューティケア製品 事業部



執行役員
ビューティケア製品事業部長 平井 孝明

主要な業界の動向

化粧品市場は年率1%強程度の低成長ですが、健康食品市場は高齢化に伴うニーズの高まりを受け、年率3~5%の成長を続けています。化粧品訪問販売業界においては、新たな顧客接点を意識した地域密着型のサロンビジネスが伸びている一方、従来型の訪販事業は苦戦を強いられています。

▶ 主な製造会社

- ・ナガセ医薬品(株) ・(株)東洋ビューティサプライ

TOPICS

大人の肌の色素沈着メカニズムを新解明。 シミサインに着目した新製品 「ナガセ ホワイトプログラム エッセンスV」

メラニン生成を減少させる「メラニンスイッチOFF」、肌の代謝に着目した「クリアUP」という考えに、メラニンの取込みを抑える「シミサインBLOCK」という新たなアプローチを加えることで、大人の美白ケアを深化させました。ブルーミントエキス新配合。



ナガセ ホワイトプログラム エッセンスV (医薬部外品)

- 1剤 パウダー0.5g×4本
- 2剤 ソリューション7mL×4本
- 20,572円(8%税込)

2014年3月期の戦略展開と成果

当事業部は、「**Change-S2014**」のもと訪問販売事業の持続的成長を図るため、①広告展開や事業紹介ビデオ制作などによるナガセブランドの市場認知度のさらなる向上、②販売制度の改訂による代理店育成のスピードアップ、③新しい技術習得・人材育成プログラム「ナガセブラッシュアップシステム」の導入による仲間づくりの拡大、④「ハーブサイエンス&テクノロジー」理論による研究および商品開発方向性の明確化、⑤本部主導の開拓チームによる新しい地域へのチャレンジ、などの施策を行ってきました。また、本部直営店「ナルファス」については、一般顧客の獲得に向けて営業活動に力を入れております。

以上の結果、2014年3月期は、ナガセ ホワイトプログラム エッセンス Vなどの新製品や各種モニターキャンペーンが効を奏しただけでなく、消費税引き上げ前の駆け込み需要もあり、増収増益となりました。

2015年3月期の戦略展開

訪問販売事業の持続的成長に向け、2015年3月期も継続して①広告・広報展開などによるナガセブランドのさらなる市場認知度の向上、②全国オフィスの見直しを含めた既存地域のさらなる開拓と活性化、③新販売制度の浸透による代理店育成のスピードアップ、④新教育プログラム「ナガセブラッシュアップシステム」の浸透と活用による仲間づくりの拡大、⑤「ハーブサイエンス&テクノロジー」に基づく研究および商品開発の推進、⑥本部主導のプロジェクトによる新しい地域へのチャレンジ、などの施策を実施していきます。

ECO ナガセのECO

ドリンク瓶の回収

瓶のリサイクルを目的に、ドリンク商品の販売時に案内文と返送用着払い伝票を同梱し、回収のご協力を促しています。(2012年度は約15万本回収)

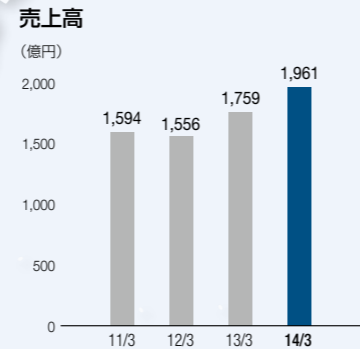


グレーターチャイナ地域



執行役員
Greater China CEO
山口 勝久

グレーターチャイナ地域(中国大陸・香港・台湾)においては、販売会社、製造会社、支店・事務所を含め40を超える拠点数を有し、2015年3月期の目標売上高は約2,260億円としています。各拠点において顧客および市場に密着した事業活動を行うと同時に、拠点間の協業やグローバル展開を図るナガセグループの総合力を最大限駆使したビジネスの創出に取り組んでいます。



主要市場の動向

中国のGDP成長率は、2013年通期で7.7%と依然高い水準で推移しています。自動車業界は、日中問題を背景とした落ち込みから順調な回復を見せており、来期以降も安定的な成長が見込まれています。スマートフォン・タブレット等の電子業界においては、市場全体が大きく成長しているものの、売れ筋製品や部材の需給バランス・価格等が短期間で劇的に変化する厳しい業界となっています。OA機器・ホームアプライアンス等は比較的安定的に推移していますが、電子関連を含め一部のサプライチェーンをASEANにシフトする「チャイナ・プラスワン」も進展しています。太陽電池業界においては、2014年3月期は厳しい状況が続きましたが、2015年3月期以降は徐々に回復するとみています。食品等の生活関連業界は、所得水準の上昇および文化度の成熟、志向の多様化などにより、今後も中国内需の力強い成長を見込んでいます。

TOPICS

エポキシ樹脂の研究開発棟が完成

2013年末、エポキシ樹脂の研究開発棟が無錫に完成しました。中国市場において顧客との技術対話を深化させ、顧客の用途に合わせたカスタマイズ製品をいち早く提案できる機能を構築していきます。



ECO

ナガセのECO

中国・台湾が世界的な生産拠点である太陽電池やリチウムイオンバッテリー向け用途に、シリコンウェハー、セルモジュール、外装用樹脂、銀ペースト、正極材等、様々な部材を展開しています。



2014年3月期の業績

2014年3月期の売上高は、自動車業界の回復、電子関連部材の伸長等により、売上1,961億円(前期比11.5%増)となりました。営業施策としては、スマートフォン・タブレット・ノートPC等で大きな市場シェアを占める中国・台湾ブランドに対し、ユニークな特徴を有す日本の部材を展開する「チャイナ・エンドユーザープロジェクト」、国際競争力ある中国化学品メーカーと戦略パートナーシップを結び、当社のグローバルネットワークを活用した海外展開「中国ソーシングプロジェクト」、林原事業開発チームなど、グレーターチャイナ全体として複数の地域横断的取り組みを推進しています。

2015年3月期の戦略展開

グレーターチャイナにおいては、顧客対応力の強化と付加サービスの拡充により、注力分野の事業拡大と事業ポートフォリオの最適化を推進します。

林原事業においては、上海にLプラザを設置し林原の技術者が常駐する体制を整えました。半導体・電子部品関連装置のデモルーム、スマートフォン・タブレット向けのアプリケーションラボの設立も計画しています。常州の樹脂・ファイン受託製造工場に続き、廈門のディスプレイ向けガラス薄型加工工場が本格稼働を開始し、製造機能も拡充しました。

中国から海外市場への輸出版売については、上海の分析ラボでの品質検査に加え、中国メーカーの工場監査や現場指導を含めた品質保証機能の強化にも取り組んでいます。

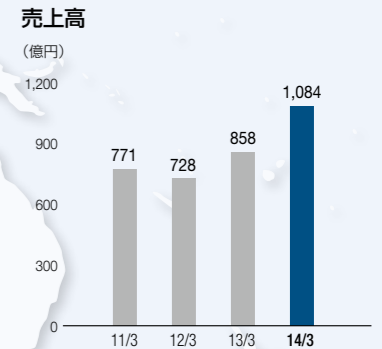
コア事業の自動車やOA・ホームアプライアンス向け樹脂販売についても、地域密着型のきめ細かな顧客対応と物流機能の強化を図りつつ、新規用途や非日系顧客の開発、グローバルでの協業を推進していきます。

ASEAN&中東地域



執行役員
ASEAN・インド CEO、
ポリマーグローバルアカウント事業部長
若林 市郎

世界の多くの国・地域で成長が鈍化する中で、ASEAN地域の経済は堅調に推移しており、中間層・富裕層の拡大により、消費市場としての存在感を急速に高めています。また、新たな投資先としてカンボジア、ラオス、ミャンマーなどのメコン地域への関心もますます高まっています。当社は、従来のASEANに加えインド・中東・オセアニアの10カ国(販売会社9社、支店・事務所9カ所、製造会社9社)に拠点をもち、これらのグループネットワークを基盤に、幅広い地域において事業を展開しています。



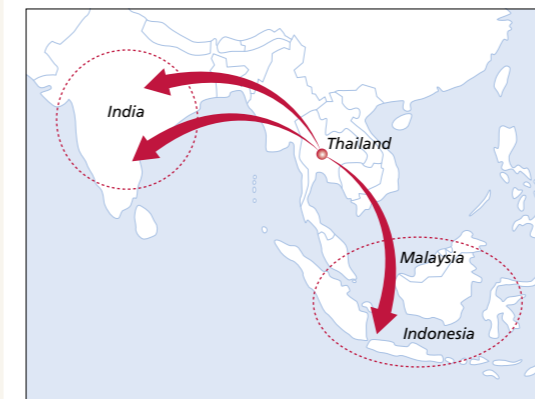
主要市場の動向

日系事務機器メーカーのベトナム、フィリピン等への進出が加速する中、自動車産業においてはインドの2013年新車販売台数が前年比9%減の324万台となるものの、ASEANの新車販売台数は前年比2%増の355万台となり、新車生産台数も前年比5%増の444万台と堅調な伸びを示しています。先進国の景気回復が不透明な中、外資企業の旺盛な進出意欲と中間層の拡大により、今後もASEAN地域の景気は堅調に推移すると予想され、2015年3月期は増収を見込んでおります。

TOPICS

Thailand Spec Businessの地域展開

タイに各自動車メーカー、部品メーカーの統括機能、R&D機能が集積することにより、各地自動車モデルのスペック(仕様)をタイで決定するケースが増加しています。当社ではタイでの実績を確実に地域に展開すべくROC(Regional Operating Centre)を中心に地域内の連携強化を図っています。



2014年3月期の業績

2014年3月期は、主要拠点であるタイの自動車産業の減速、シンガポール、マレーシアを中心とした電子ビジネスの低調等があったものの、成長エリアと位置付けるVIP(ベトナム、インドネシア、フィリピン)で大幅な伸びを示しました。

一方、地域統括機能であるROC(Regional Operating Centre)を通じて、林原ビジネスの地域横断マーケティング、パッケージングビジネスの域内展開、樹脂集中購買の強化を推し進めました。また、運営面においては、共通基幹システムの導入や人事システムの強化を図るなど、引き続き安定した企業運営に努めました。業績面では、OA・家電、自動車関連部材の販売が増加したこと等により、売上高1,084億(前期比26%増)となりました。

2015年3月期の戦略展開

「Change-S2014」では、樹脂関連ビジネスを維持・拡大するとともに、他分野(電子、ケミカル、ライフサイエンス)を加速度的に伸長させ、事業分野、地域ともにバランスのとれた事業体を目指しています。

2015年3月期は、機能素材・加工材料分野において、日本・中国地域との連携を高めるとともに主要サプライヤーとの関係維持を図り、中東でのビジネス開発を目指します。また、OA・樹脂関連分野においては、地域内への進出企業を確実に取り込むとともにソーシングの拡充を引き続き強化します。

一方、育成事業として①包装材料ビジネスでは域内展開強化、中国地域への拡大、②自動車・エネルギービジネスではタイ・スペック・ビジネスのインドネシア、インドへの継続展開、③電子ビジネスではマレーシア・シンガポールを軸とした自社グループ製品の拡販、④林原ビジネスでは地域ラボ機能による拡販等を行います。更に、成長地域であるVIP(ベトナム、インドネシア、フィリピン)の強化と開拓地域であるバングラデシュ、メコン地域(カンボジア、ラオス、ミャンマー)への展開を加速します。

ナガセケムテックス(株)



ナガセケムテックス株式会社
代表取締役社長
三橋 一夫

ナガセグループの製造機能の中心的役割を担う当社は、長年にわたり蓄積してきた独自の合成技術、配合技術、バイオ技術、評価技術を駆使して、様々な製品開発を行い、ニッチな分野で高いシェアを持つユニークな製品群を有する化学メーカーです。これらのコア技術を深化・融合させることにより、ユーザーニーズに対応した新規開発力および多品種少量生産に対応する高い技術力を有しています。これからは多彩な基盤技術に磨きをかけ、ニッチな市場の中で高機能化・差別化を図っていきながら、ユーザーとの信頼関係を基盤に、バイオ、環境・エネルギー、エレクトロニクス分野において、高機能で高付加価値な製品を開発し、ユーザーの皆様に提供してまいります。また、安全衛生、環境対応、品質管理、法規管理などの面においても、グループ内の製造を担う企業として主導的役割を果たしています。

研究開発体制

各事業本部内にある製品開発部門と、新規事業の創出及び事業本部への技術支援を目的とした研究開発本部の総勢140名で構成されています。事業本部の製品開発部門においては、顧客に密着した新製品の開発・改良をスピーディーに行っています。研究開発本部では、既存事業分野での技術的優位性を維持するための新たな要素技術開発を進めることで、事業本部の支援を行いながら、さらに新規事業分野への参入を目指した研究・開発活動も推進しています。グループ全体を通じて市場ニーズを把握しながらテーマを設定し、大学や研究機関等との共同開発にも積極的に取り組んでいます。2013年度においては、医療材料などの新規分野で研究成果に大きな進展がありました。



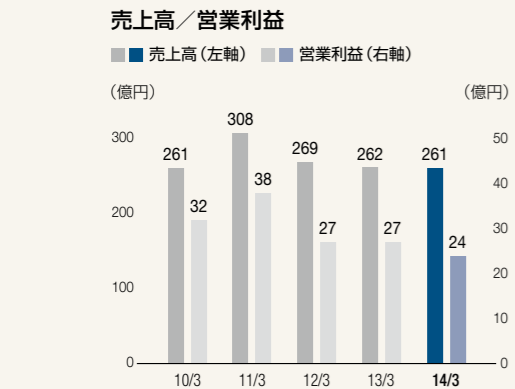
2014年3月期の事業概況

エレクトロニクス事業

エレクトロニクス事業では、高度なエポキシ変性技術および薬液配合技術をベースにした製品開発と生産を行っています。変性エポキシ事業では、車載用および重電用エポキシ樹脂が好調でしたが、半導体およびスマートフォン用エポキシ樹脂は、前年を割り込みました。フォトリン用薬液事業では、タッチパネル用が伸び、液晶ディスプレイ用工程薬液も好調でした。



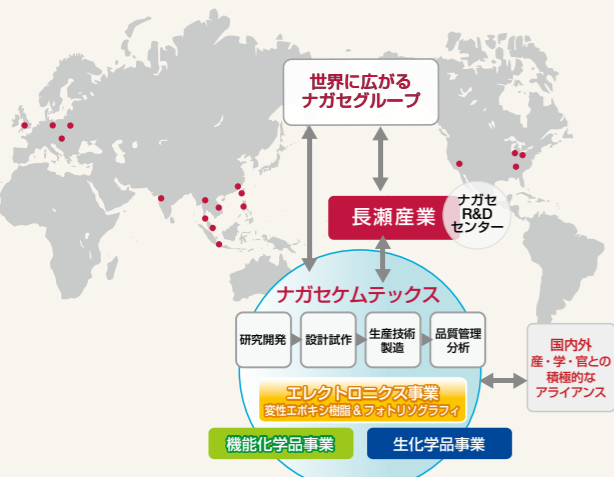
長瀬精細化工(無錫)有限公司では、R&Dセンターが完成し、アプリケーションラボを基軸とする中長期の成長戦略を策定しました。



主要市場の動向

エレクトロニクス分野では、ディスプレイ産業はスマホやタブレット向け中小型ディスプレイは伸びましたが、PC用途やTV用途向け大型ディスプレイは前年比10%減と大きく低迷いたしました。半導体向け材料も、売上高同3%減と厳しい状況が続いております。

2014年は、緩やかに回復に向かうものと思われませんが、世界情勢が不安定なため予断を許さない状況となっております。



2014年3月期の業績

2014年3月期の売上高は、261億3千万円(前期比5.4%減)、営業利益は24億円(前期比12.3%減)となりました。重電・車載用の変性エポキシ樹脂は好調に推移したものの、半導体・ディスプレイ用材料等の価格下落や開発品の上市遅れにより、減収減益となりました。

生産体制

酵素や発酵生産物などのバイオ関連製品を生産する福知山事業所では、海外輸出拡大を目指したコーシャ/ハラル対応の新酵素棟で本格生産を開始しました。



播磨事業所：マイクロエレクトロニクス新生産棟(外観)



播磨事業所：マイクロエレクトロニクス新生産棟(内部の装置)



福知山事業所：新酵素棟



中国：長瀬精細化工(無錫)有限公司 研究開発棟

エレクトロニクス関連製品と機能化学品を生産する播磨事業所では、マイクロエレクトロニクス関連製品を生産する新生産棟が稼働し、増産体制が整いました。また、顧客満足度を高めるため、さらなる品質とコスト競争力の向上を目指し、新たに生産性向上活動を開始しました。2013年度よりOHSAS18001の本格活動を開始し、安全で安心して働ける職場づくりに努めていますが、2014年度は体験型の安全研修施設を開設し、従業員の安全意識の向上を目指します。

海外においては、長瀬精細化工(無錫)有限公司でエポキシ樹脂変性品の製造設備に加え、研究開発機能を拡充すべくR&Dセンターが完成しました。

機能化学品事業

機能化学品事業では、特徴ある有機合成技術、ポリマー合成技術および各種配合技術をベースとした機能材料を展開しています。エピクロルヒドリン誘導体においては、既存ビジネスの拡大および新規用途の開発を目的に、透明性、耐光性、耐熱性、低誘電正接等の特徴を有する新規グレードを開発し、展開を始めました。また、ナノ材料では、高透明、高屈折率にパターンニング特性を加えた製品を開発し、高い評価を得ています。特殊アクリルゴムは、新規用途向けに高機能製品を開発し、販売を開始しました。透明導電性高分子デナトロンは高導電タイプの開発を積極的に展開し、ディスプレイ関連のみならず、その特徴を活かした新規用途の開発を進めています。

生化学品事業

食品業界向けに自社独自酵素製品の応用開発に注力し、顧客にとって価値のある提案を積極的に行い、海外を中心に、実績を確実に上げました。また、新酵素棟も稼働し、コーシャ/ハラル対応の酵素製剤のラインアップを拡充しました。

自社独自の変換酵素を利用したリン脂質については、先発の会社より、フォスファチジルセリンの事業を継承し、国内外で販販を行う体制を整えました。

「Change-S2014」および2015年3月期の戦略展開

2013年3月期からスタートした中期経営計画「Change-S2014」の最終年度となる2015年3月期も、その基本方針に則って、さらなる経営基盤の強化を行います。

研究開発では、多彩な要素技術を駆使した独自の開発力で新事業・新製品を創出し、多様なニーズに対応していくとともに、将来の成長分野を志向するテーマをナガセグループ国内外のネットワークと豊富な情報を活かして選定し、中長期の中核事業・要素技術・コア材料の確立を目指します。さらに、安全操業・生産技術・品質保証などメーカーとしての生産基盤のさらなる強化および生産性向上を推進し、ナガセグループの研究開発・製造機能の中心的役割を果たし、技術経営に関する質の向上を図ります。

ECO ナガセのECO

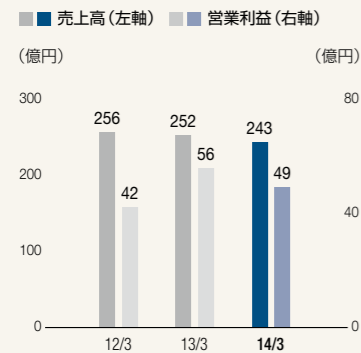
機能化学品本部では、エポキシ化合物として、バイオ由来の原料を用いた機能性タイプ、電子材料用の環境配慮型低塩素タイプ、低VOC(揮発性有機化合物)を目的としたエポキシエマルジョン等の各種製品の他、有機EL照明用透明材料の開発を進めています。酵素事業では、様々な産業で排出される過酸化水素を環境に優しく分解するための酵素、カタラーゼを供給し、従来使用されたケミカルの使用量の低減に役立っています。



株式会社林原
代表取締役社長
長瀬 玲二

当社の事業はバイオ技術を活かし、食品素材「トレハ®」や「林原ヘスペリジン®S」、化粧品素材「AA2G®」(安定型ビタミンC)、医薬品素材「マルトース」等の製造・販売を行う機能性糖質事業と、有機合成技術を活かし、写真やディスプレイ等の工業分野、および医薬品「ルミン®A」や検査薬等のライフサイエンス分野への製品提供を行う機能性色素事業とに分けられます。ナガセグループの一員として事業のグローバル化を加速するとともに、研究開発に経営資源をより集中し、新製品開発のスピードアップを図るのは無論、生産機能の更なる強化により、製品の安定供給体制の確立だけでなくグローバル基準の食品安全と品質管理を推進してまいります。

売上高／営業利益



主要市場の動向

当社の製品は物性面のみならず、機能性において高く評価されており、食品、化粧品分野をはじめとして、医薬や工業用途にも展開しています。特に、昨今の健康志向の高まりと高齢化の進行により、健康、栄養、美容を切り口とした機能性素材の需要は今後も拡大が予想され、当社の優れた製品がこれらニーズに応えてまいります。



機能糖質工場 トレハロース(粉末) トレハロース(結晶)

2014年3月期の業績

2014年3月期の売上高は243億円(前期比4%減)となり、前期の実績を下回りましたが、これは不採算製品の見直しなどを行ったことが主因です。売上高の7割を占める国内外の食品素材事業において主力製品「トレハ®」が前年比9%増と好調に推移しました。一方、機能性色素事業、製剤事業は低調となりました。

生産体制

「トレハ®」を製造している機能糖質工場において2013年3月期に食品安全に関わるFSSC22000認証を取得し、更なる品質の向上、顧客満足度の向上を目指し、2014年3月期には機能性色素事業を含めた全社的な取り組みとしてISO9001認証も取得しました。また海外での拡販のためのコーシャ／ハラール認証の取得も順調に進んでいます。

岡山第1工場の後継となる新工場の竣工を2015年3月に予定しております。新工場は、既存製品の安定供給のみならず、新製品開発のためのパイロットプラント機能、先進の省エネ機能、様々な製品の製造に対応できるフレキシブル性を兼ね備えるものになります。



今保工場(仮称・イメージ図) 藤崎工場(仮称・イメージ図)

研究開発体制

長年のノウハウを活かした微生物スクリーニングおよび新規技術導入により、糖質に関連した新規酵素の探索と当該酵素を用いた新規糖質の開発に取り組んでいます。技術や素材の独自性と市場ニーズの双方を深く追求することで、食品、化粧品、医薬、工業用途など多彩な分野での利用を目指し、顧客と連携しスピーディーかつ効率的な製品上市に努めると同時に、研究成果は知的財産として戦略的な活用を進めています。



微生物のスクリーニング

最新の研究成果としてトレハロースの持つメタボリックシンドローム予防効果を確認し、2013年10月開催の日本肥満学会にて発表しました。

2014年3月期の事業概況

機能性糖質事業

機能性糖質事業では、当社糖質製品の機能性を活かしたレシピ開発を行っているL'ブラザの機能を活用して、従来からの基盤分野である菓子類以外に、米飯、パン、麺類等の主食分野、惣菜、飲料等の加工食品分野への展開を図っています。さらに今年度はトレハを配合した肥料、飼料など新規分野での機能性を活かした展開を加速しています。これら新規注力分野には専任担当リーダーを設置し、新規事例の拡大、水平展開を進めています。また、当社の「林原ヘスペリジン®S」が持つ血中の中性脂肪を低減させる効果を利用した特定保健用食品の用途拡大を図っています。昨年日本農芸化学会にて発表いたしました多岐岐グルカン(イソマルトデキストリン)に付きましても上市に向けて用途開発を進めています。



トレハ®



林原ヘスペリジン®S

2013年度より国内食品営業を除く営業機能を長瀬産業に移管し事業のグローバル化を促進すると同時に、長瀬産業ライフ&ヘルスケア事業部および現地法人との国内外戦略の共有、L'ブラザによる展示会出展、パンフレット作成等販促のサポート、研究開発本部との連携による既存糖質の新機能開拓を進め、ナガセグループとして総合力を発揮するための活動を進めています。



パンフレット(多言語仕様)

機能性色素事業

機能性色素事業では、当社が製造した色素を、写真・印刷刷版といった工業分野だけでなく、検査薬等のライフサイエンス分野へも展開しています。また今後成長が期待される偏光板をはじめとするディスプレイ分野への展開を進めていきます。さらにナガセグループ内の色素事業を展開している関連会社とも協業しつつ、顧客ニーズに合致した新規素材開発および提案を進めてまいります。色素製剤「ルミン®A」については、長年ご愛飲いただける医薬品として従来からの固定客の確保のみならず、販促物の刷新、販社との新たな協業により、新規顧客を確実に増やしていきます。



有機ELディスプレイ



ルミン®A

「Change-S2014」および2015年3月期の戦略展開

2014年3月期よりナガセグループとしての総合力を発揮するために、糖質事業のうち、食品分野における海外営業機能、および化粧品・医薬分野、製剤事業を除く機能性色素事業の国内外営業機能を長瀬産業に移管しました。移管2年目に当たる今年度、当社は食品分野における国内営業機能とグローバルな製品ブランディング機能、品質保証を含めた生産機能、および研究開発機能を一層強化していきます。

生産体制については、安定的な供給体制の構築と安全、品質、技術の不断の向上を図るため生産設備の見直しを行うとともに、現在計画の中の新工場も含めて需要を見極めながら積極的な設備投資を行ってまいります。さらに、研究開発体制についても、先を見据えた新規技術導入を含め必要な投資を行ってまいります。

ECO ナガセのECO

フルランはデンプンを原料とし、黒酵母の一種を培養して得られた、マルトトリオースが規則正しく結合した接着力・付着力・皮膜性・潤滑性・固結性に優れた天然の多糖類です。これらの特徴のうち、接着性、固結性に着目し、生分解性プラスチックとして木質系粉末を固形化する際のバインダーとしての応用が試みられています。またトレハロースの持つ鮮度保持機能は食品の賞味期限延長効果をもたらし、食糧事情の改善に貢献できるものと考えています。



フルラン・生分解性プラスチック(上:ヒノキ混合、下:フルランのみ)



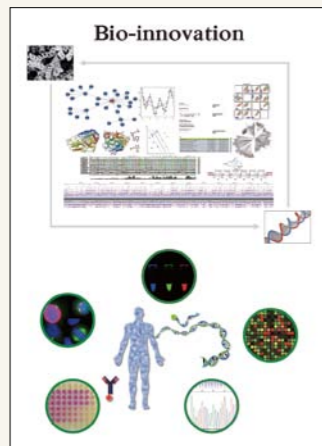
ナガセR&Dセンターは、製造・加工、研究開発機能とマーケティング・トレーディング機能を持ち合わせた技術・情報企業としての当社の独自性を更に発展させるため、高付加価値ビジネス創出の中核的役割を担う組織です。**ユニーク・自主・開拓**をキーワードに「グループの将来事業を先導するバイオ技術の基盤技術開発とバイオ技術の活用による製品・サービス開発」をミッションにしています。事業部や営業の現場と密切に連携し、市場（顧客）のニーズを的確に把握し、技術的側面から、顧客・市場に対しソリューションの提案・提供を続けています。また、化粧品・健康食品及び医療材料・臨床検査ツールの製品開発を目指して生活関連セグメント事業の発展のための研究開発に邁進しています。

バイオ(微生物)関連技術とテーマ

- 放線菌微生物を利用した物質生産技術開発
- バイオインフォマティクスを利用した物質高生産株の遺伝情報解析
- 代謝工学に基づく有用化学物質の生産技術開発
- 非石油依存・バイオケミカルの生産技術の実用化検討
- 天然生理活性成分の機能性素材への開発・応用
- 臨床検査ツール物質の探索・開発
- 再生医療/バイオ医薬の進展に貢献できるケミカルディファインド材料の探索・開発
- 医療用DDS（ドラッグデリバリーシステム）開発
- 環境配慮・資源対策関連バイオテーマの探索

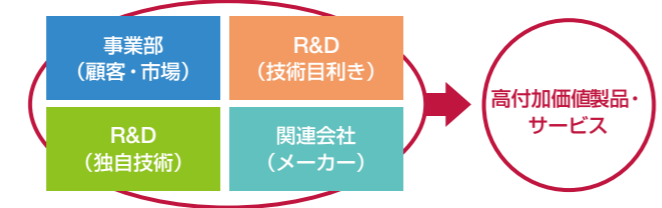
2014年3月期の主要な活動

- バイオ技術を基盤とした化粧品素材開発
- 非天然型アミノ酸の新規物質開発
- 乳酸菌の活用によるバイオ素材開発
- 発酵技術から製造される物質の生理活性・作用機序の研究
- 物質高生産微生物の遺伝情報解析（学会発表）
- 微生物を利用した希少金属回収プロセスの開発（学会発表）
- ナガセグループの知財保全活動（特許検索・特許出願等）



2015年3月期の戦略展開

2014年3月期からR&Dセンターの技術領域をバイオ関連技術に絞り込み、独自看板技術の深耕と技術の応用開発を進めています。具体的には、従来から手掛けている放線菌を利用した物質生産の独自技術が非石油依存の有用な化合物生産の早期工業化につながるように、得意とする遺伝子工学やバイオインフォマティクス技術をさらに発展させています。特に代謝工学に関しては大学等外部研究機関と強力に連携し、当該機関が所有する研究リソースを最大限に活用すると同時に、最先端技術の導入を図りながら強化しています。一方、バイオ技術に関する目利き能力をこれまで以上に発揮して、技術の産業化のために新規テーマの創生やテーマのFS (Feasibility Study) から製品化、さらに事業化への各ステージにおいて、事業部や関連製造会社と連携して、積極的に推進していきます。



知的財産の管理・運用

2015年3月期からは、R&Dセンター内に知財の専任者を設け、技術的側面から、研究開発・技術開発の成果を知的財産として積極的に特許出願できるよう、事業サポートのツールを充実させていきます。また、知的財産の管理・活用は、知財・技術室と連携した特許の権利化や事業部および関連会社の事業化へと戦略的に取り組んでいきます。

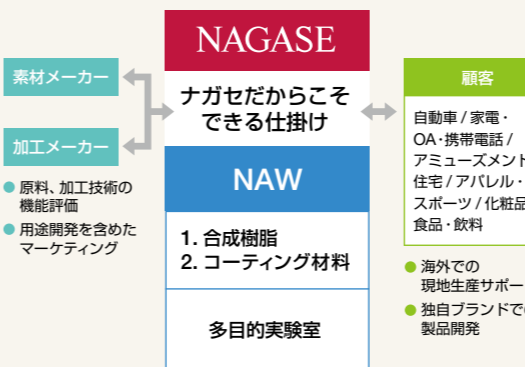
	2014年3月期		累積（～2014年3月期）	
	国内	海外 ^{※2}	国内	海外 ^{※2}
特許出願 ^{※1}	12件	12件	861件	418件
特許権 ^{※1}	9件	3件	199件	207件

※1 当社名義とする件数です。ライセンス・その他知的財産権の件数は含まれません。
 ※2 国際特許出願の件数も含まれます。



ナガセアプリケーションワークショップ (NAW) は、取引先とともにプラスチック、コーティング材料の分野で原材料の機能、用途開発から、それらの原料を使った最終製品の処方開発までを行うことができる施設です。ナガセは、従来の商社機能に研究開発、製造・加工などの機能を付加して独自のビジネスを展開しており、NAWは、従来の「素材探索・紹介」型営業から「用途提案」「共同開発」型営業への転換のための大事なツールであり、他に類を見ない、ナガセ独自の機能です。

また、NAWのインキュベーション機能の核となる“多目的実験室”では、事業部や関係会社の次代を担う事業開発を支援する為、NAWの設備や技術スタッフの知見・ノウハウを活用したナガセらしいユニークな新規事業開発を推進しています。



主要機能

1.合成樹脂

専門技術スタッフによる配合処方設計機能、2軸押出機を主体としたコンパウンド試作機能、各種評価機器による物性評価機能

【設備】・2軸押出機 (18mm L/D = 44 および 26mm L/D = 64) ・ヘンシェルミキサー・射出成型機 (80t および 110t) ・各種分析装置 (熱分析装置、FT-IR など) ・各種物性測定機 (引張、曲げ、衝撃試験機、HDT テスター など) ・CCM (コンピューター・カラー・マッチングシステム)

2.コーティング材料

専門技術スタッフによる塗料、インキ配合設計機能、各種加工設備による塗料、インキ試作機能、各種評価機器による物性評価機能

【設備】・乾式塗装ブース・分散機 (ペイントコンディショナー、横型、縦型ビーズミル) ・UV照射機乾燥オープン・各種老化試験機 (キセノンWOM、SUV耐候試験機、恒温恒湿オープンなど)

3.多目的実験室

ナガセグループ内で開発されている様々なテーマの中で、プラスチック・塗料・インキ等の配合技術、顔料・添加剤・フィラー等の材料技術や色彩・表面加飾・印刷技術等に関連するテーマについて、事業部や関係会社の専門技術スタッフをNAW多目的実験室へ派遣することで、NAW設備とNAWスタッフによる技術サポートが有効活用され、開発のスピードアップにつながっています。

【現在の主なテーマ】・デジタル捺染技術の開発・感熱紙用コーティング剤の処方開発・インモールド転写造形技術の開発・LED UVランプ対応UV硬化インキ・塗料用材料の開発・LED照明明モジュールの部材開発

2014年3月期も顧客、素材メーカー、加工メーカーからの様々な相談および依頼を実行してきました。年間の来訪者は120社を超え、試験開発依頼件数は150件を超えました。

プラスチック分野

- 自動車業界での部品メーカー (Tier1, Tier2) との成形用樹脂材料の開発。軽量化、高級加飾検討、耐スリ傷性改良など
- 部品メーカーの海外での樹脂材料調達自由度を広げる機能性添加剤マスターバッチの開発
- OAメーカーとのリサイクル材料を積極的に活用したオリジナル樹脂グレード開発
- ポリウレタン製品の通気性改良
- 化粧品、医療品関連でも利用可能な透明・高剛性樹脂の開発

コーティング分野

- 海外市場での塗料原料販売、特に機能性素材の提案に有効な技術サポートによる開発のスピードアップと拡販に貢献
- 外部パートナー企業と共同で、熱線遮蔽塗料、銀ナノ粒子を利用した特殊塗料など、機能性コーティング材料を開発
- 原料メーカーと共同で新規光輝材、顔料分散剤などを開発
- 海外原料メーカーの日本市場での用途開発をサポート

2015年3月期の方針

NAWでは、プラスチックおよびコーティング分野での応用技術開発センターとして開発パートナーに選考されるべく、引き続き技術開発機能と顧客・ユーザーへの技術サポート機能をフルに発揮し、ナガセ独自のユニークな機能の認知を深めます。

2015年3月期は、事業部や国内外関係会社と共同で進めている新たな用途開発、新規事業開発の実績化をスピードアップし、特に自動車業界や電子機器業界の表面加飾技術に注力したプラスチック、コーティング、印刷といった複合技術を核にしたビジネス化を目指します。

国内外の新しい要素技術・機能性材料を誰よりも早く見出し、的確な処方とともに顧客に提案できるNAWを目指し、日々努力していきます。

ECO ナガセのECO

熱線遮蔽塗料の開発

夏は熱線を遮蔽して室内温度の上昇を抑制し、冬は窓ガラスからの逃熱熱をカットして節電・省エネ効果を高めることができる塗料です。近赤外線を遮蔽する金属酸化物超微粒子であるアンチモンドープ酸化スズ (ATO) をガラスとの密着の良い樹脂中に微分散することで、透明性を保ちつつ近赤外線を遮蔽できる塗料を開発しています。機能化学品事業部コーティング材料部とNAWが共同で開発を継続しており、ビジネス化を目指しています。写真は、開発中の塗料を塗装したサンプルの光透過率の分析写真です。上から、紫外線 (UV) 透過率 = 9.8%、赤外線 (IR) 透過率 = 0.2%、可視光 (VL) 透過率 = 42% を示しています。



組織統治

取締役、監査役および執行役員 (2014年7月1日現在)

取締役



長瀬 洋
代表取締役社長 兼 執行役員



長瀬 玲二
代表取締役 兼 専務執行役員
株式会社林原担当



松木 健一
代表取締役 兼 常務執行役員
人事総務部・知財・技術室・監査室担当、法務審査部・ロジスティクスマネジメント部本部長



山口 俊郎
代表取締役 兼 常務執行役員
機能素材セグメント・Greater China・ASEAN・インド担当



花本 博志
取締役 兼 執行役員
加工材料セグメント・ナガセアプリケーションワークショップ担当



森下 治
取締役 兼 執行役員
生活関連セグメント・研究開発センター・大阪地区担当



名波 瑞郎
取締役 兼 執行役員
営業業務推進部・財務部・経理部・経営企画室・情報システム部担当



朝倉 研二
取締役 兼 執行役員
電子セグメント・自動車・エネルギーセグメント・アメリカ地区・ヨーロッパ地区・韓国担当、名古屋支店長

社外取締役



西口 泰夫
社外取締役
1975年 京都セラミツク(株)入社(現京セラ(株))
1987年 同社取締役
1992年 同社代表取締役専務
1997年 同社代表取締役副社長
1999年 同社代表取締役社長
2003年 同社代表取締役兼執行役員社長
2005年 同社代表取締役会長兼最高経営責任者(CEO)
2006年 同社取締役相談役
2007年 同社相談役
2009年 同社退任
2012年 現職



西 秀訓
社外取締役
1975年 カゴメ株式会社入社
2000年 同社取締役
2003年 同社取締役執行役員
2005年 同社取締役常務執行役員
2008年 同社取締役専務執行役員
2009年 同社代表取締役社長
2014年 同社代表取締役会長
2014年 現職

監査役



山下 秀男



日高 政雄



濱口 雅彦



高野 利雄

常勤監査役(社外監査役)
1972年(株)住友銀行(現三井住友銀行)入行
2000年 同行本店支配人・神田法人営業部長
2004年 同行退職
2004年 現職

常勤監査役
1973年 長瀬産業(株)入社
2011年 現職

常勤監査役
1982年 長瀬産業(株)入社
2013年 現職

監査役(社外監査役)
1987年 東京地検特別捜査部副部長
2001年 仙台高検検事長
2004年 名古屋高検検事長
2006年 高野法律事務所
2008年 現職

執行役員

三橋 一夫
常務執行役員
ナガセケムテックス株式会社担当

若林 市廊
執行役員
ポリマーグローバルアカウント事業部長、ASEAN・インド CEO

平井 孝明
執行役員
ビューティケア製品事業部長

佐藤 幸平
執行役員
機能化学品事業部長

長房 健次
執行役員
ポリマープロダクツ事業部長

山口 勝久
執行役員
Greater China CEO

菅野 満
執行役員
色材事業部長

中村 信之
執行役員
電子化学品事業部長

堀江 健一
執行役員
事業戦略室長

鎌田 昌利
執行役員
電子資材事業部長

古川 方理
執行役員
株式会社 林原担当

山内 孝典
執行役員
人事総務部本部長

森田 悟
執行役員
ナガセケムテックス株式会社担当

コーポレート・ガバナンス

会社統治の体制

当社では、監査役会制度を採用する中で、執行役員制度を2001年6月から導入しており、現行経営体制は、取締役10名(うち社外取締役2名)、執行役員21名(うち取締役兼務者8名)、監査役4名(うち社外監査役2名)であります。取締役会は「経営方針・戦略の意思決定機関及び業務執行を監督する機関」として明確に位置付け、毎月の定例取締役会を開催し、重要事項の決議、業績の進捗についても議論し対策等を検討しております。

監査役は監査役会で定めた監査の方針、業務分担に従い、取締役会その他重要な会議に出席し、また必要に応じて子会社に対し報告を求めるなど、取締役の職務執行の監査を行っています。

執行役員は、それぞれ営業関連については「事業部長会」、管理関連については「統括者会」に参加し、各部からの現状報告をもとに議論の上、具体的対策等を決定しております。

また、当社では、コーポレート・ガバナンス機能を強化するため、以下の委員会を任意に設置しております。

「役員報酬委員会」:

半数以上が社外取締役で構成されており、報酬水準・制度の妥当性を検討し、取締役会に報告・提言することで、当社取締役・執行役員の役員報酬の決定プロセスにおける客観性と透明性を高める役割を果たしております。

コーポレート・ガバナンス体制一覧表

機関設計の形態	取締役会・監査役(監査役会)設置会社
取締役の人数	10名
うち、社外取締役の人数	2名
監査役の人数	4名
うち、社外監査役の人数	2名
独立役員の人数	4名(社外役員全員)
取締役の任期	1年(社外取締役も同様)
執行役員制度採用	有
会計監査人	新日本有限責任監査法人
役員報酬委員会	有
取締役会の開催回数	14回
社外取締役の出席率	西口泰夫氏100%、西秀訓氏は2014年6月25日新たに就任
社外監査役の出席率	山下秀男氏100%、高野利雄氏93%
監査役会の開催回数	12回
監査役会の出席率	山下秀男氏100%、高野利雄氏100%

「リスク・コンプライアンス委員会」:

取締役会の諮問機関として、法令遵守のみならず、企業倫理にまで踏み込んだリスクマネジメント体制およびコンプライアンス体制の確立、強化ならびに環境ISO運営、省エネルギー推進を図っております。

「内部統制委員会」:

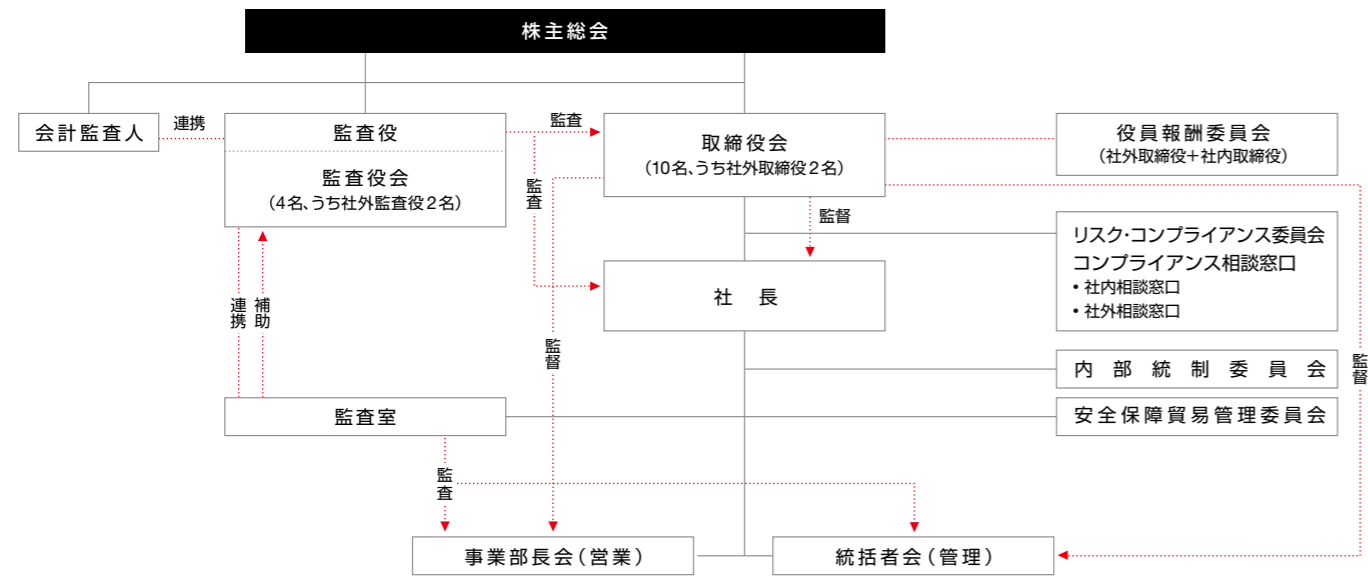
財務報告の信頼性を一層高めるために、全社的な内部統制の状況や、財務諸表作成のプロセスについて文書化し、評価・改善を行う体制を維持、強化しております。

「安全保障貿易管理委員会」:

外国為替及び外国貿易法等の輸出関連法規に規制されている貨物及び技術の取引に係る法令遵守を徹底しております。

以上のように、執行役員制度導入のもと、社外取締役の選任と監査役会及びコーポレート・ガバナンス機能の強化を目的とした各種委員会との連携による現状のコーポレート・ガバナンス体制は、社外を含む多角的な視点からの監督・監査機能が働いており、現時点では、最も合理的であると判断しております。今後もステークホルダーの皆様からの信託を確保するべく、コーポレート・ガバナンス機能の強化を図ってまいります。

当社のコーポレート・ガバナンス体制図



役員報酬等の額の決定に関する方針

社外取締役及び監査役を除く役員の報酬は、役職に応じた基本報酬と業績連動報酬(賞与)から構成されており、役員報酬規程に基づき算出し、取締役会の決議を経て決定しております。業績連動報酬(賞与)に関しては、期間業績に応じて基本支給額を決定し、目標管理制度に基づく個別評価を反映させています。

また、半数以上が社外取締役で構成される「役員報酬委員会」が、報酬水準・制度の妥当性を検討し、取締役会に報告・提言することで、役員報酬の決定プロセスにおける客観性と透明性を高める役割を果たしております。

(役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数)

(単位:百万円)

役員区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額		対象となる役員数(名)
		基本報酬	賞与	
取締役 (社外取締役を除く)	284	181	103	10
監査役 (社外監査役を除く)	43	43	—	3
社外役員	46	46	—	4

(使用人兼務役員の使用人給与のうち、重要なもの)

(単位:百万円)

総額	対象となる役員の員数(名)	内容
49	6	使用人給与相当分として支給しております。

監査の体制

当社の内部監査部門としては監査室があり、公認会計士、公認内部監査人(CIA)および内部監査士(QIA)の資格を有する者など、内部監査に関する専門的な知見を有する者を含む12名の従事者によって、関係会社を含む会社の業務活動の適正性及び効率性を監査しています。監査役会は、財務・会計に関する相当程度の知見を有する監査役及び企業経営全般に関する相当程度の知見を有する監査役並びにコンプライアンス及びガバナンスに関する相当程度の知見を有する監査役を含む4名の監査役(うち社外監査役2名)で構成されております。

監査役監査の実効性を確保するため、監査役の求めに応じて、監査役職務を補助する使用人を監査室に設置しております。監査室と監査役会は、定期的に内部監査及び国内・海外関係会社監査に関する情報交換を行っているほか、年2回、関係会社監査役連絡会を実施しております。また、会計監査人である新日本有限責任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同席し、必要に応じて海外を含めた関係会社の監査を協力して行うなど幅広い連携を行っております。監査役と会計監査人は、日常的に個々の案件ごとに打ち合わせを行うとともに、年2回、監査役会と会計監査人の連絡会を実施しております。

当社の内部統制部門としては内部統制委員会及び委員会事務局を設置しており、当社の内部統制制度においては、監査室が独立した内部監査人として内部統制の運用評価を行っております。

監査室による内部統制の運用評価結果は、適宜、内部統制委員会へ報告され、内部統制委員会は、定期的に監査役会及び監査法人へ内部統制の実施状況に関する報告を行っております。

公認会計士監査については、下記の指定有限責任社員の他、公認会計士、その他合計40名の監査従事者によって、公正不偏な立場で実施されております。

業務を執行した公認会計士の氏名	所属する監査法人名
岡本 高郎	新日本有限責任監査法人
林 由佳	
山本 秀男	

区分	氏名	選任の理由	2014年3月期の主な活動状況
社外取締役	西口 泰夫	京セラ(株)の経営に長年に亘り携わり、企業経営についての高い見識と豊富な経験を有しており、これらを活かし技術経営に精通した観点から当社の経営全般に対して提言いただくことにより、当社のコーポレート・ガバナンス強化が期待できるため選任しております。	取締役会14回全てに出席(同100%)、適宜、意見や助言等の発言を行っております。
	西 秀訓	カゴメ(株)の経営に長年に亘り携わり、企業経営についての高い見識と豊富な経験を有しており、これらを活かし産業界に精通した観点から当社の経営全般に対して提言いただくことにより、当社のコーポレート・ガバナンス強化が期待できるため選任しております。	—
社外監査役	山下 秀男	金融機関における豊富な経験や幅広い見識、また長年に亘る海外勤務経験を有しており、これらを活かし社外監査役としての職務を適正に遂行いただけるものと判断し、選任しております。	取締役会14回全てに出席(同100%)、また監査役会12回に全て出席(同100%)し、金融機関での長年の海外経験を活かした幅広い見識に基づき、適宜、意見を述べています。
	高野 利雄	法曹会での長年の経験と知見を有しており、専門的な見地から社外監査役としての職務を適正に遂行いただけるものと判断し、選任しております。	取締役会13回出席し(同93%)、また監査役会12回に全て出席し(同100%)、弁護士としての専門的見地から、適宜、意見を述べています。

(注)上記の取締役会の開催回数には、書面決議を含んでおりません。

当社の情報開示に関する方針

当社は、「ナガセグループコンプライアンス行動基準」を制定しており、ステークホルダーへの情報開示として、社会が真に必要なとしている情報を適時に適切な方法で開示することで、常に社会とのコミュニケーションを行い、企業活動を社会の常識から決して逸脱

社外役員の独立性の基準または方針について

現時点において社外役員の独立性に関する基準又は方針は制定しておりませんが、その選任にあたっては、金融商品取引所が定める独立性基準および開示加重要件等を参考にしております。

また、社外取締役である西口泰夫氏、西秀訓氏ならびに社外監査役である山下秀男氏、高野利雄氏、計4名の社外役員全員を「独立役員」として届け出ております。

させず、公正で透明性のあるものに保つことに努めております。

この基本的な考え方にに基づき、経営の透明性や経営者のアカウンタビリティを向上させるため、株主や投資家の皆様に向けたIR活動や広報活動、ホームページ等を通じた情報の適時・適切・公平な開示を行っております。

当社の「適時開示体制」については、当社HPをご覧ください。

事業継続計画(BCP)

2014年3月期の実績

2014年3月期の防災訓練は、9月に東京本社、大阪本社、名古屋支店において、「防災対策本部」「自衛消防隊」「設備確認班」「情報システム班」「物流確認班」を対象に、震災発生時のシナリオを提供し、初動対応を行う訓練を実施しました。また2月には、全ての事業部にて作成したBCP(復旧計画書)の検証訓練をワークショップ形式で行い、課題を抽出しました。

2015年3月期の取り組み

2014年3月期同様に各店にて実務行動を伴う、防災訓練を実施し、震災時の初動対応力の向上に努めます。また、防災対策本部事務局を対象に休日に震災が発生した想定での訓練を実施する予定です。更にグループのパリチェーンの維持を目標に、グループ販売およびグループ製造会社のBCP策定を促進していく予定です。

Q1 社外取締役就任の背景をお聞かせください。

私がまだ駆け出しの研究者だった頃、コダック社のフォトレジスト関連の薬品を長瀬産業から仕入れていた関係で、長瀬産業の名前は知っておりました。社外取締役のお話を頂いた際には、「あの長瀬さんか！」と回想したほどです。

京セラ(株)の職責を全うした後、私は大学院で技術経営の博士号を取得。学問的、論理的観点で経営を捉える術を身に付けました。現在、日本で成長している企業は、「売る」力を身に付けた後、「つくる」へ参入する流れを辿っています。良いモノだから売れる時代ではなく、「売れるモノこそ売れる」という時代です。そういう意味で長瀬産業は、長い間「売る(商社業)」領域で、成長してきた会社です。そして今、「つくる(製造業)」へ軸足を拡大してきている。もっと成長する可能性を有している、と私は思います。

長瀬社長とお話しをして、そういう点に興味を持ち、社外取締役の就任要請を快諾しました。

Q2 社外取締役の意義について、どうお考えですか。

経営者と社外取締役で何が違うか。経営者は、自分の実施案に対し全責任を自分で負える立場です。一方、社外取締役は執行者ではないので、自分の申し上げたことに対し、責任を負えない立場と言えます。このような立場で、どう役に立つか。社外取締役は会社組織の上下関係が無い訳ですから、ニュートラルな立場で自分の見識に基づき、プラス・マイナスの両面で助言していくことが肝要と、私は考えております。

Q1 社外取締役就任の背景をお聞かせください。

長瀬社長とお話しをした際、非常に興味深く長瀬産業とカゴメの共通点・相違点について思いを馳せました。両社とも長い歴史を有し、浮き沈みを経験しながらもイノベーションを起こしてきたという経緯。正直な経営を全うしないと100年以上も歩めません。それが共通点。相違点は、カゴメが食品製造業、長瀬産業が商社業と業界の違いです。ただ、その違いも長瀬産業が商社でありながら、近年はR&Dや製造業へ力点を置かれている点に、私がお役に立てる所もあると思い、快く引き受けました。

Q2 社外取締役の意義について、どうお考えですか。

カゴメも今期から社外取締役を招聘します。それ故、実体験に基づいたお話しはできませんが、一般的に社外取締役の役割は、「一般株主の立場に立って、企業価値の毀損を防ぐ」というモニタ

リング機能とされています。ただ、見識が有るとは言え2、3名の社外取締役が、どれだけその機能を果たせるかは、正直未知数ではないでしょうか。カゴメは現在、株主様の人数が約20万人です。モニタリング機能という意味では、我々カゴメ経営陣を含め社員も、常に生活のどこかで、20万人の株主様に見られている可能性が高く、自己規律は働きやすい環境と言えます。つまり最大のガバナンスだと私は思っています。そういう意味も含め、私の考える社外取締役は、一般的な役割を果たしつつ、アドバイザー的な要素で役に立つことが重要と思っております。

昨今では取締役会のダイバーシティが喧伝されていますが、女性や外国人の方々だけではなく、そこには我々のような社外の者も含まれる訳ですから、そういう者達の知恵を集めて、企業価値を高めていけば良いと思います。

社外取締役に

聞く4つの質問

“ 製造業の利益率を改善した後、
真の持続的成長性あるカンパニーが誕生する ”

元京セラ(株)代表取締役会長
兼最高経営責任者(CEO)
西口 泰夫

“ 事業価値の源泉を
極限まで突き詰めることが重要 ”

カゴメ(株)代表取締役会長
西 秀訓

Q3 長瀬産業(株)をどう捉えていますか。

長瀬産業は「売る」領域からスタートした会社。「つくる」領域の経験が浅い分、やはり改善の余地は多いと思います。製造業は、事業に関して検討する要素が商社業よりも多いのです。例えば、市場動向を踏まえて、何を開発するか、どういう基礎技術のもと、どういう技術を開発するか、どういう商品を開発するか、どういう製造体制を整え、どのように製造するか、どのような販売チャンネルで売るか、等々全てを検討しなければなりません。これらは、数年で身に付くものでもありません。しかし長瀬産業は、「何が売れるか、どのように売れるか」という他の製造会社が持っていない能力を長年蓄積しています。この能力をフル活用し、基盤整備の徹底化を図り、市場ニーズに合致したモノを、こ

だわりを持って開発・製造していく。次はこれを極めていけば良いと思います。

Q4 2015年3月期の抱負をお聞かせください。

製造関連の業績(2014年3月期)は、決して良くありませんでした。良くないということは、課題が解決されていないこと。課題を解決することは、数字を良くすることです。当期は、製造業の営業利益率を改善させることが大きな課題と思います。これを乗り越えれば、来期以降は目指している商社業と製造業のコンビネーションによる、真の意味での持続的成長性ある会社になると思います。

Q3 長瀬産業(株)をどう捉えていますか。

一言で申すと“ユニーク”な会社です。専門領域に特化した商社は通常、川上から川下のどこかの領域に絞って、ジョイントベンチャーやマイノリティ(少数株主)で参入する傾向が多いのですが、長瀬産業は川上から川下までのバリューチェーンを事業領域とし、マジョリティで参入します。加えて、R&Dや製造機能を強化する点などは、他に類を見ないことです。

現在の競争は、食品製造業も同様ですが、商品の差別化戦略から「事業価値の源泉に、資源を投入し価値を創造する」という戦略ポイントがシフトしています。長瀬産業のアプローチも、これに近いのだと思います。事業価値の源泉を極限まで突き詰めることが重要です。

Q4 2015年3月期の抱負をお聞かせください。

私も初めて社外取締役を経験させて頂きますので、抱負は言い難いのですが。経営者の立場ですと、当然の如くリスク・リターンを天秤にかけ意思決定へと臨みますが、推進の為の熱意というのも重要です。対して社外取締役は、熱意を持ってはいけな存在なのだと思います。それは執行者の役割ですから。そういう意味で、もっとクールに客観的で、公平・公正に行うことが必要と思います。もちろん、カゴメでとても大事にしてきたコーポレート・ブランドの確立においても、お役に立てればと思っております。

人権・労働慣行

人権の尊重

人権の尊重

ナガセグループでは、『コンプライアンス行動基準』を制定し、「人権の尊重」と「あらゆる差別的取扱いを禁止」しています。グローバルに事業を展開する当社グループは、各国地域の歴史・文化・慣習を尊重し、人種、信条、性別、宗教、国籍、言語、身体的特

徴、財産、出身等の理由で嫌がらせや差別をしません。この『コンプライアンス行動基準』は、日・英・中・ドイツ語訳され、冊子にて配布および社内イントラネット上に公開し、国内外含めた全グループ社員の遵守事項として定めております。また、差別的取扱いに係わる問題発生時には、迅速に調査し、被害者の救済と懲戒など再発防止に向けた断固たる措置をとっていきます。

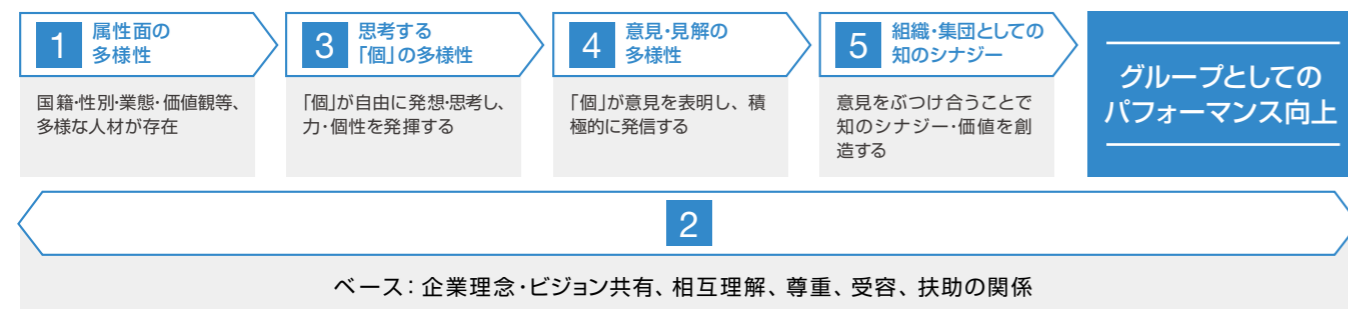
ダイバーシティ

1 ダイバーシティに対する考え方

現在、ナガセグループでは、性別、国籍、年齢、価値観やライフスタイルの異なる多様な社員が働いています。このような多様な人材が、ビジョンを共有し、お互いを受け入れ理解し助け合いな

がら、生き活きと活躍し、価値観をぶつけ合って新しいシナジーを生み出していくことを可能とする企業風土・文化を育むことが、グループとしての新しい事業創造やパフォーマンスの向上に繋がると考え、ダイバーシティをナガセグループの重要な企業戦略の一つとして位置付けています。

ダイバーシティの目指すもの



ダイバーシティ推進テーマ

- ① 会社の理念・ビジョンの共有化
- ② 透明性の向上
- ③ お互いに刺激し合う関係性の強化
- ④ 現状打破の推奨
- ⑤ 性別役割意識の解消
- ⑥ 制度を利用しやすい職場環境

1. 社内啓蒙の観点

- ① 定期的な経営層からのメッセージ・関連情報の発信
- ② 経営理念・ナガセウェイ・方向性・現状の隅々までの浸透

2. 組織・個人の多様化の観点

- ③ グローバルコミュニケーションの向上
- ④ キャリア形成支援
- ⑤ 外国人・女性総合職の継続採用及び環境整備

3. 働きやすい職場づくりの観点

- ⑥ 業務継続性・生産性向上に対する意識・取り組みの活発化
- ⑦ 介護等制約のある社員への支援

2 ダイバーシティへの取り組み

当社におけるダイバーシティへの取り組みは、2009年3月期に「ダイバーシティ推進委員会」を立ち上げたことにより実質的にスタートし、2012年3月期に第2回目のサーベイを実施、3年間の成果と課題を確認し、2013年3月期より新たに活動を行っております。

2014年3月期は、多様化の観点から、「中途社員の活躍支援」にテーマを絞り、中途採用社員が理念やビジョンを共有し即戦力として自身の能力を最大限発揮できるよう分科会にて施策を検討し、「中途社員サポーター制度」等を策定しました。

その他、2013年3月期より開始した「キャリアサポートプログラム」のトライアル実施が終了し、参加者の声を踏まえ、本稼働に向けた見直しを検討しました。

ワークライフバランス

1 ワークライフバランスに対する考え方

「ワークライフバランス」はダイバーシティの推進に必要な不可欠な手段と考えています。多様な人材が働きやすい職場環境を整え、ワークとライフのバランスが取れた働き方を可能にすることが、ワーク・ライフ双方の充実につながり、ひいては会社・社員双方の利益になると捉えて、意識改革・制度の整備などを行っています。

人財開発

1 ナガセグループ人財開発ポリシー

ナガセグループにおける人財開発の考え方

ナガセグループの人財開発は、現場での業務遂行や配置転換などにより、より深く幅広い知見や能力を体得する“OJT”と、研修や自己学習などにより、知識やスキルを習得する“Off-JT”を有機的に組み合わせることを基本としています。

一般に人財の成長にはOJTの重要性が非常に高いと言われていますが、新たな知識やスキルの習得や、それらの体系的な理解が無ければOJTは有効に機能しません。当社では現場でのOJTを促進する各種施策の実施と同時に、階層別研修、役職別研修や選択型研修など、成長に応じて必要な知識・スキル習得の施策を実施しています。

グループ総合機能の発揮を促進するためのグループ体的な人財開発

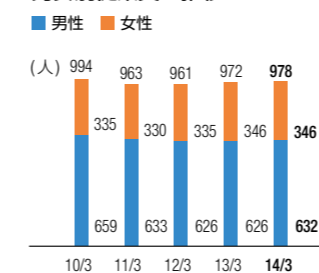
中期経営計画「**Change-S2014**」では重点分野のバリューチェーンにおけるナガセグループの総合機能の発揮が基本戦略として掲げられています。人財開発においても、階層別研修の合同実施や海外ナショナルスタッフ向け本社主催研修の充実化などを通じてグループ一体となった育成を目指しています。

経営理念、ナガセウェイのさらなる浸透

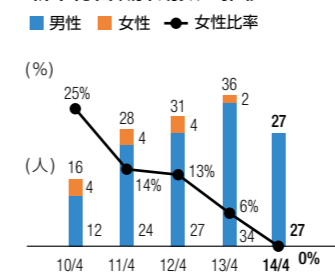
“ナガセウェイ”は私達ナガセグループの社員が、経営理念、ビジョン、戦略を実現するためのナガセグループ共通の行動指針です。

本社各階層別研修におけるナガセウェイ研修や、国内グループ関係会社、海外現地法人にてナガセウェイワークショップを継続的に実施し、ナガセウェイのさらなる浸透を図っています。

男女別従業員数の推移



新卒総合職採用数の推移



2 ワークライフバランスへの取り組み

2014年3月期は、昨年に引き続き、介護支援のNPO法人による介護説明会を実施し、労使共同で福利厚生制度の周知を図っています。又、長時間労働対策にも、労使共同で取り組み、社員がより働きやすい職場環境構築を目指しています。



2 長瀬産業(株)における「Change-S2014」重点施策

マネジメント力及び経営リテラシーの強化とグローバル人財の育成

様々な育成施策の中でも以下2点が大きなポイントとなっています。

① グローバル化の推進	部統括の海外ビジネススクール派遣、中堅社員の海外ビジネス実務研修、異文化理解プログラムの実施
② マネジメント育成	部統括、課統括対象研修、中堅社員向けのMBA基礎知識習得プログラムの実施

今後も外部環境の変化やナガセグループの戦略に合わせ、必要な見直しを図っていきます。

主な研修参加者

研修名	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
階層別研修	486人	527人	801人
選抜型研修	15人	14人	10人
海外研修	5人	15人	19人
海外ナショナルスタッフ ビジネスリーダー 育成プログラム	29人	46人	33人

ナガセグローバル人財開発センター竣工



2014年3月、「ナガセグローバル人財開発センター」が東京都渋谷区千駄ヶ谷に竣工いたしました。当センターは、ナガセグループが持続的に成長するための人財育成拠点として、新人研修から階層別研修、海外からの現地スタッフ研修、グローバル会議、採用セミナー等で使用されます。研修・宿泊施設と社宅が併設された建物には、当社が取り扱う蓄電池や太陽光パネルが屋上に設置されています。また、BCPの観点から東京本社を補完する機能を有し、災害時には自立でエネルギー確保ができるほか、150人分の食料3日分が備蓄されています。



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

会社紹介

ナガセアメリカは、5つの事業部が常に高付加価値サービスを提供できるよう活動しています。当社は、アメリカ合衆国からメキシコ、ブラジルなど南北大陸へと拠点を拡大しています。また、新技術や新たな市場へナガセグループを引き込みながら、ナガセブランドの更なる拡大を目指し、積極的に取り組んでいます。

研修後の感想

BMPは、グローバルグループ社員とディスカッションすることで、新たなビジネスチャンスの発掘と、それを実現させるための大変重要な研修だと思っています。また、長瀬産業の歴史、文化、事業内容等を理解する良い機会にもなりました。

私の目標

顧客に対しナガセグループ製品の紹介や、製造業に負けない高付加価値を生み出すビジネスチャンスの見極め・開拓に注力することで、当社の中期経営計画の達成への貢献が、私の目標です。



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

会社紹介

ナガセヨーロッパ・ハンガリー支店は貿易や在庫販売を行っています。在庫販売においては、産業用樹脂等の自動車原料が主なものです。最近では、従来の単純売買ではない新たなビジネスの発掘に努めています。

研修後の感想

BMP研修は、様々な地域・所属部署の方の仕事や価値観に関して学べただけでなく、世界中のナガセグループの社員と交流を深めることができる貴重な経験でした。また、研修を通して、最も重要な資産は“人材”とその教育であり、加えてグループネットワークを活用した情報共有の重要性を学ぶことができました。

私の目標

ヨーロッパ顧客にとって、従来の商社業の意義役割を理解してもらうことは容易ではありません。ヨーロッパ市場において、強固な足場をつくるために、関連産業へ戦略的に投資することが必要不可欠です。また、現状の中核ビジネスを維持するとともに、EU域内を超えた営業活動が必要と考えています。私の目標は、これらのチャンスを見極めながら、長期的かつ安定的な収益を確保し、ナガセグループへ貢献するビジネスを創出していくことです。



Yuki Ruan
広州長瀬貿易有限公司
Finance and Administration
Division-HR & Administration
Section/Manager

会社紹介

広州長瀬は自動車材料ビジネスに焦点をあて2002年に設立されました。近年の中国中西部市場の高成長を取り込むため、武漢、重慶、成都、長沙地域にも支店を開設し、ビジネスを拡大しています。

研修後の感想

BMP研修では、ナガセの歴史や私の今の仕事に関係のある人事制度を今まで以上に学ぶことができました。今後の広州長瀬での社員教育に役立てていきます。また、BMPでのグループディスカッションを通じ、ロジカルシンキングを習得できたと思います。さらに、世界中のナガセグループ社員から異なる文化・価値観を学ぶことができたことは、今後の私のキャリアにとっても大変有意義な経験となりました。

私の目標

ナガセグループの一員として、私はグループ間のスタッフの交流をさらに活発に行いたいと考えています。交流により、お互いに学びながら成長し合い、そして会社に貢献できると考えています。また、広州長瀬の人事マネージャーとして、会社とともに社員たちが成長し続け、彼らが楽しく働ける環境をつくっていきけるようにします。



Libo.Cheng
上海長瀬貿易有限公司
Electronics Department/
Manager

会社紹介

上海長瀬は1997年に設立され、貿易、国内販売およびマーケティング活動を行っています。急速な上海の発展とともに、上海長瀬も急成長し、現地社員は140人以上にもなりました。我々はナガセグループの経営理念とナガセウェイとともに日々精進しています。

研修後の感想

1カ月の研修を通じて、マネジメント手法や様々なコミュニケーションスキルを学べました。また、グローバルな社員とのディスカッションを通じて、新たなビジネスチャンスを探し出すこともできました。研修で学んだことを、今後の仕事にも活かしていきます。

私の目標

ナガセグループの一員として、定期的な職種研修に参加し、自分自身の能力を向上させると共に、会社に貢献したいと考えています。

グローバルビジネスリーダーの育成

NMP
(Nagase Management Program)

●対象者
次期経営幹部となることを期待されるナガセグループ統括者

●研修内容
ナガセグループの次期経営幹部として必要な知識・思考・視点の習得を行うため、海外ビジネススクールにおいてマーケティング・リーダーシップ等を学ぶ。その後、グループディスカッション等を通じて、経営層に対し、ナガセグループ全体の経営課題を把握した上での戦略の提言を実施する。

●目的
全社視点での事業戦略立案能力、より高い視座で物事を俯瞰的に捉える能力を身につけることにより次期経営幹部を育成すること。

GMP
(General Management Program)

●対象者
海外法人General Manager (GM)およびGM候補者

●研修内容
ファイナンス・マーケティング・経営理念・ナガセウェイの学習を行った上で、受講生の所属する現地法人の課題の抽出を行い、今後の方針や展望、ビジネスにおける目標などの発表を実施する。一部のプログラムについては、本社および国内グループ会社社員と合同で実施する。

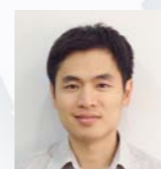
●目的
経営理念・ナガセウェイ等の理解、および各現地法人における今後の戦略立案を通じて、GMあるいはそれ以上の地位を担う次世代のBusiness Leaderを育成すること。

BMP
(Basic Management Program)

●対象者
海外法人Manager (MGR)およびMGR候補者

●研修内容
グループ経営理念・ナガセウェイ・国内製造グループ会社、ナガセR&Dセンター、NAW、本社管理部門を含めたグループ組織・各事業部で展開している事業の理解を図る。経営戦略・マーケティング知識の学習を行い、自らのビジネスにおける戦略立案を行う。本社および国内グループ会社社員と合同で異文化理解研修を実施し、異なった価値観・商習慣・コミュニケーションスタイルを持つ人々と一緒に働き成果を出すスキルの習得を行う。

●目的
経営理念・ウェイ・組織・事業等の理解、および自らのビジネスにおける戦略立案を通じて、ナガセグループ海外現地法人においてMGRを任せられるBusiness Leaderを育成すること。



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

会社紹介

ナガセタイランドは、ASEANにおける中核的な存在です。当社は自動車、OA機器、家電そして食品市場において大きな成長の機会に恵まれています。また、バンコクとシラチャの2つの事務所、および製造・加工の関連会社を有するなど、幅広いネットワークで活動しています。

研修後の感想

BMPおよびGMP研修では、私の知識をブラッシュアップできただけでなく、その経験を部下やチームに還元することができました。ナガセグループは様々なビジネスをグローバルに展開しており、グループが扱う商材、ネットワークを活用し、それらをどう繋げるかが、ビジネスを創っていく上で重要だと考えます。

私の目標

私の目標は、チームメンバーが最高のチームワークを発揮できるように、そして会社とともに成長できるように組織を管理し、ナガセウェイを実行していくことです。私はナガセグループが全世界においてトップ企業になることを願っています。



田村 美沙
長瀬産業(株)
財務部商事法務・広報課

Q1. どのような研修内容でしたか。

①半年間、ASEANにて長瀬産業グループ会計方針の普及活動
経営の透明性・信頼性向上に向け、会計方針の統一・普及活動を行いました。グループ会計方針というひとつのモノサシを持ち、各国および各社の会計方針の現状把握や現地の監査法人との打合せに同席し、各現地法人が2014年3月期末に当方針を適用できるように努めました。

②管理部門のマネージャー業務理解

現地のマネージャーに同行し、現地法人の管理業務を学びました。またASEAN現地法人の管理部門のマネージャーミーティングにも参加し、各国の現状やどういった考えで判断しているかを学びました。

Q2. 研修内容を業務にどのように活かされているか、または活かしたいか教えてください。

外へ出なければ見えてこなかった現場目線の考え方を学び、今後も活かしていこうと考えています。また、現地スタッフとコミュニケーションができたことは、私の財産となりました。

環境

人材開発体系図

	階層別・役職別・選抜型	事務職対象	その他	ナショナルスタッフ対象
事業部長	海外ビジネススクール派遣 VOICE			
部統括	部統括育成プログラム(国内外ビジネススクール派遣) VOICE			
	部統括育成プログラム(コーチング)			
課統括	NMP (Nagase Management Program)			NMP (Nagase Management Program)
	統括者研修			
課員	マネジメント実務講座	昇格SA研修	赴任前研修 選択型研修 指導員研修	GMP (General Management Program) VOICE
	MBA基礎知識習得プログラム			BMP (Basic Management Program) VOICE
	戦略立案研修			
	MBA基礎知識習得プログラム	海外ビジネス実務研修 VOICE		
	戦略立案基礎研修(6年目)			
	コア・スキル研修(2年目)	事務職Aビジネススキル研修(2年目)		
	フォローアップ研修	フォローアップ研修		
新入社員	基礎実務研修	実務システム研修		
	実地研修	導入研修		
	導入研修			

環境マネジメント

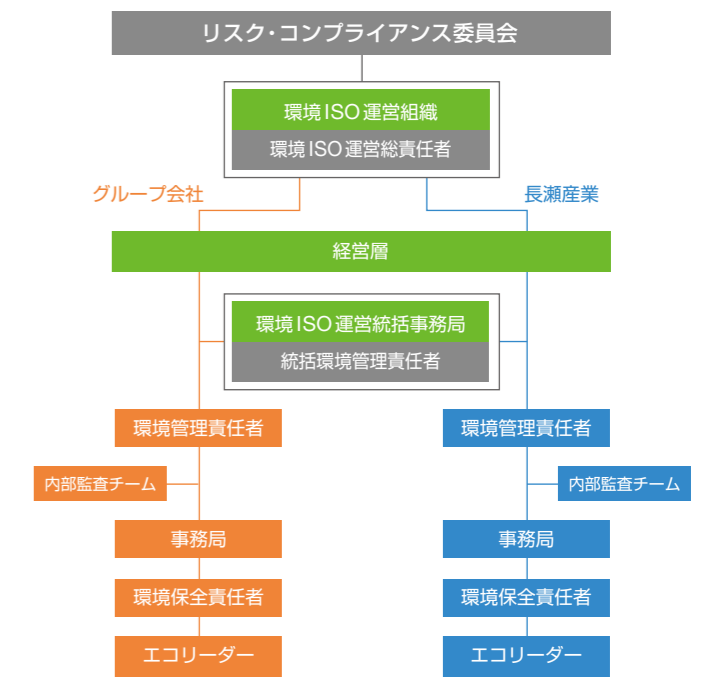
ナガセグループ環境マネジメント体制

当社グループにおける環境マネジメント体制は、1999年5月に当社において地球環境委員会(現・リスク・コンプライアンス委員会)を設置したことに端を発します。商社としては早い段階から、社会の求めるニーズを勘案し、当社が2000年4月に環境マネジメントシステム国際規格ISO14001の認証を取得したのを皮切りに、同委員会でISO認証取得の助言・支援を行いながら年々対象範囲を拡大してきました。現在、ナガセケミカル(株)、ナガセプラスチック(株)、ナガセ研磨機材(株)、西日本長瀬(株)、ナガセエレクトクス(株)、オー・ジー長瀬カラーケミカル(株)の販社6社とともに環境ISO運営組織下のもと活動を行っております。

また、国内の製造・加工、サービス、販売のその他グループ会社においても、独自で認証を取得し環境活動を行っている企業は、ナガセケムテックス(株)、ナガセ医薬品(株)、セツナン化成(株)、東拓工業(株)、ナガセテクノエンジニアリング(株)、ナガセ物流(株)、報映テクノサービス(株)です。

今後も認証取得グループ会社で、環境マネジメントシステムの継続的改善活動を推進していきます。

環境マネジメント体制



また、環境負荷低減活動としましては、当社は物流効率の推進を図ることで環境負荷低減に寄与することができると考えています。このようなことから、販売管理システムの物流伝票データを利用し、国内貨物輸送量を自動計算する「NECOシステム(Nagase Energy Calculation Online System)」を開発し、2008年8月から運用を開始しました。

当社の年間貨物輸送量とCO₂排出量の算出のほかに、CO₂排出量削減のための輸送ルート最適化への分析を可能とし、地球温暖化防止の要請に応えるため、輸送エネルギー削減に向けて取り組みを実施しています。

2013年3月期から当社ビル内を対象に「安全パトロール」、「省エネ・再資源化パトロール」を定期的実施し、職場環境の安全確保や省エネ・省資源活動推進に努めています。

環境マネジメント活動の展開

当社においては、環境配慮型ビジネスの推進、(参照「ナガセのECO」)省エネ活動の推進、業務効率の向上など、日々の事業活動の中から環境マネジメント活動の展開を図っています。環境配慮型ビジネスについては、再生可能エネルギー、エネルギー貯蔵、省エネ・省資源、規制物質代替、リサイクル・再利用、地球温暖化対策などをキーワードとして推進しております。また、中期経営計画「**Change-S2014**」では全社重点分野の一つとして「環境・エネルギー」技術を活用した事業の創出・拡大を目指すこととなり、当社の事業部門・グループ間の情報共有化や機能の補完を進めていくことで、持続可能な「循環型経済社会」、「低炭素社会」の実現に向けた商品・サービスを迅速に提供できる体制の強化を図っています。

VOICE 事業部長 海外ビジネススクール派遣



山内 孝典
執行役員
人事総務部本部長

Q1. ビジネススクール名およびコース名を教えてください。

ハーバード・ビジネススクール
AMP(Advanced Management Program)

Q2. どのような授業内容で、主に何を学びましたでしょうか。

世界40カ国以上から、総勢160人以上のビジネスリーダーたちが集まり、ケーススタディーのディスカッションやトップエグゼクティブの講義(講演)などを通して、リーダーの在り方やビジネスのフレームワークについて討議しました。

グローバルな考え方や様々な角度からの見方を吸収し、自らの経験や知識の整理を通じて、ビジネスリーダーとはどうあるべきかを学びました。また、一人の人間として、自分のキャリアを見つめなおす機会にもなりました。

(普段英語を使う機会が少ない私でありましたが、毎晩20~30ページの英文読破と8週間のネイティブスピーカーの講義およびディスカッションを毎日行いました。チームメンバーは、英国、米国、豪州、スイス、パナマ、UAEと皆個性的。参加者の半数以上を集めた「Japan Night」の催しで、「おもてなし」の真髄を披露できたのが、ちょうど、発表になった東京オリンピック誘致成功の報と同時期でありました。)

Q3. 研修内容を業務にどのように活かされているか、または活かしたいか教えてください。

テクニカルな分析手法などよりも、結局は「人間力」がビジネスの世界でも最も求められることであり、そういったリーダーになりたいと考えています。

VOICE 部統括育成プログラム (国内外ビジネススクール派遣)



狭川 浩一
上海華長貿易有限公司
董事長 兼 総経理

Q1. ビジネススクール名およびコース名を教えてください。

Columbia Business School
Columbia Senior Executive Program (CSEP)

Q2. どのような授業内容で、主に何を学びましたでしょうか。

規模の違いはあれ各企業を代表するメンバーが世界中から28名集まり、互いの文化や生活習慣の違いを尊重し合いながら約4週間にわたり、リーダーとしての潜在能力の発掘、変化に対応できる創造力を養うことや、変革を起こす実行力を身に付けることを中心に学びました。

Q3. 研修内容を業務にどのように活かされているか、または活かしたいか教えてください。

研修を通じて作成したLeadership Credo(信条)は、現在、上海でナショナルスタッフと仕事をしていく上での礎にしています。

公正な事業慣行

リスクマネジメントおよびコンプライアンス

リスクの総合的な認識・把握・抑制

当社における総合リスクマネジメント体制の確立と、「取締役会の諮問機関」としてリスクマネジメントおよびコンプライアンスを監視するため、「リスク・コンプライアンス委員会」を設置し、委員会の機能・権限を定め、役割と責任を明確にした体制の整備を行っています。また、当社の企業活動に関連する個々のリスクに対しては、それぞれの担当部署にて、規則などの策定や研修を実施するとともに、新たに生じたリスクについては、リスク・コンプライアンス委員会において対応責任部や体制を定め、当社の事業リスクの低減に努めています。

加えて、リスク・コンプライアンス委員会では、コンプライア

ンス体制の整備および維持を図るため、「コンプライアンス基本方針」を定め、グループ会社を含む全社員に対して、「ナガセグループコンプライアンス行動基準」に沿った企業活動を定期的な研修会などを通じて徹底させています。また、当社ならびにグループ会社において、法令違反などの問題があると認識した場合、リスク・コンプライアンス委員会に報告するものとし、委員会は直ちに取締役会及び監査役(会)へ報告するものと定めています。さらに、社内通報制度を導入し、グループ企業を含む役員、社員などから直接通報・相談できる窓口を設定しています。なお、「ナガセグループコンプライアンス行動基準」は2012年11月に改定を行い、本社、国内外グループ会社の全従業員に配布を行いました。

コンプライアンス基本方針

当社の経営理念「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。」に則り、以下のコンプライアンス基本方針を制定し、実施する。

この基本方針は、当社が様々な企業活動を行っていく上で、

1. 法令・規則および社内規定・ルールの遵守

- 法令やルートを遵守し、社会的規範に逸脱することのない、誠実かつ公正な企業活動を行う。
- 国際社会のルールに適応した事業運営を行い、グローバル企業としてさらなる発展を目指す。

2. 反社会的勢力の排除

- 社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対しては、毅然とした態度で臨み、これを断固として排除する。

3. 社会に有用な製品・サービスの提供

- 社会に有用な製品・サービスを提供することにより、社会に貢献する。

会社および役員・社員が遵守すべき行動規範を定めるものである。役員および社員は、この行動規範に則って行動すると同時に、関係先をはじめ社内組織への周知徹底に注力する。また、この行動規範に抵触するおそれのある事態が発生した場合には、早急に問題解決を図り、原因究明と再発防止に向けた業務改善を行う。

4. 社員の人格・個性の尊重

- 社員一人ひとりの主体性と創造力を尊重し、それが企業活動に活かされる企業風土を醸成する。
- また、社員の健康を守るとともに、人権を尊重し、差別のない公正な処遇を行い、安全でゆとりのある職場環境を確保・実現する。

5. ステークホルダーズ(利害関係人)への情報公開

- 顧客、取引先、社員、株主等に対して、企業情報を積極的に公正に開示し、透明性の確保に努める。

6. 地球環境の保全

- 地球環境をより良き状態に保全していくことが自らの責務であることを自覚し、行動する。

ナガセグループ環境方針

1. 環境法規制等の順守

事業活動の推進に当たっては、環境関連の法律、条例及びその他法規制等を順守する。

4. 環境マネジメントシステムの確立と継続的改善

環境方針達成のために、環境目的及び目標を定め、環境マネジメントシステムの構築・実施と、継続的改善に努める。

2. 環境に配慮した事業推進

事業活動の推進に当たっては、技術的、経済的に可能な範囲で、自然生態系、地域環境及び地球環境の保全に配慮した活動を推進する。

5. 環境方針の周知徹底と公表

この環境方針はナガセグループで働く全ての人に周知徹底するとともに、社外に対して公表する。

3. 社会との共生

良き企業市民として、公的機関、産業界、地域社会等と協力して、ナガセグループにふさわしい地球環境保全活動を推進する。

環境低減活動

ナガセグループの中核企業である長瀬産業においては環境負荷低減活動と併せて「環境に配慮した事業推進」を重要な環境方針の一つとして掲げ、社会の要求する環境配慮型建材の発掘やグループ製造会社での開発を通じて、環境負荷の低減に寄与しております。

改正省エネ法により、当社は一定以上のエネルギー消費事業者として経済産業局より「特定事業者」の指定を受けています。これにより、2012年3月期以降、全店のエネルギー消費量のデータ取りと集計を行い、中長期計画書、定期報告書を経済産業局へ提出しております。

また、長瀬産業東京本社ビルでは、中央監視装置の更新に伴い、BEMS(建物エネルギー管理システム)を導入し、2013年度より稼働しております。特に夏場の使用電力のピーク管理において、設備の自動制御と省エネ運転を行い、設定した目標値内での管理ができました。またBEMSにより「見える化」が可能となり、リアルタイムで使用電力の状況を社内公表し、社員の節電への理解にも役立っています。

環境パフォーマンスデータ

電力使用量

	2011年度	2012年度	2013年度
電力使用量(kWh)	27,024,091	28,029,476	27,710,904

廃棄物排出量、リサイクル率

	2011年度	2012年度	2013年度
廃棄物排出量(t)	6,471	6,394	7,034
廃棄物リサイクル量(t)	3,675	3,613	4,030
リサイクル率	36%	36%	36%

対象範囲:長瀬産業(株)、ナガセケムテックス(株)、ナガセアプリケーションワークショップ
対象期間:2011年4月~2014年3月
※「紙の使用量」および「物流起因のCO₂排出量」に関しては、長瀬産業(株)のみ対象範囲

ナガセケムテックスにおける活動

ナガセグループの中核的な製造子会社であるナガセケムテックス(株)では、全事業所に省エネ組織を構築して省エネ活動を推進しています。主な省エネ活動は全社員参加での削減活動として、各部署の省エネ目標設定管理・省エネ改善提案制度・省エネ委員会スタッフによる設備投資・改善を行い、温室効果ガス削減に努めました。

また、昨年度に引き続き、2013年度も夏の電力不足による節電協力要請を関西電力株式会社から受け、7月、8月、9月に電力使用ピークを契約電力の10%カット以下とする「特別高圧ピーク時間調整特約」を結び、3カ月とも目標を達成し、電気料金の割引を受けました。

さらに、福知山第1工場が、補助金を活用して省エネに取り組んだ工場として、近畿経済産業局の省エネ関連補助金活用事例集に掲載されました。(高効率ボイラ、インバータ化冷却水設備、高効率コンプレッサ導入による省エネルギー事業)



CO₂排出量

	2011年度	2012年度	2013年度
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)	14,720	19,079	20,822

紙の使用量

	2011年度	2012年度	2013年度
紙の使用量(枚数:千枚)	7,877	7,951	7,720
紙の使用量(t)	33.6	34.0	33.0

物流起因のCO₂排出量

	2011年度	2012年度	2013年度
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)	1,565	1,746	1,831

1 公正な取引に関する取組み

1. 基本的な考え方

独占禁止法に関しては、特に課徴金のインパクトが大きいカルテル規制が大きなリスクとなります。カルテル規制については特に製造会社にて問題となるため、ナガセグループの主要製造会社に対しては、啓蒙活動を積極的に実施する方針を取っております。

他方、当社を含む販売会社については、主に独占禁止法中の代理店規制、下請法違反リスクに留意する必要があります。定期的に、手法を変えつつ啓蒙活動を行い、社員の遵法意識を高める取り組みをしております。

今後も公正取引関係の法律について、必要性の高い規制を中心にナガセグループ社員への啓蒙活動を進めていく方針です。2015年3月期は、贈収賄防止規制の啓蒙活動を中心に活動する予定です。

2. 周知徹底活動(2012年～)

2012年9月 談合・カルテル・下請法についての社内説明会(長瀬産業(株))

独占禁止法(主に不当な取引制限)及び下請法について、実務上留意すべき点、法的制裁の説明を中心に、社内説明会を実施しました。必須受講対象者を営業部(統括者及び営業担当者)とし、東京本社で5回、大阪本社・名古屋支店で各2回行いました。

2012年10月 独禁法説明会(東拓工業(株))

独占禁止法における実務上留意すべき点について、東拓工業の役員及び営業統括者(20名ほど)を対象に説明会を実施しました。

2013年1月 下請法説明会((株)林原)

下請法における実務上留意すべき点について、購買及び営業を主な対象に、説明会を岡山にて計2回実施しました。

2013年2月 当社役員に対する独禁法説明会(長瀬産業(株))

独占禁止法の概要及び法的制裁について、当社の役員等(出席者31名)を対象に、当社顧問弁護士の長内弁護士による社内説明会を実施しました。

2013年7月 独禁法・下請法説明会(ナガセケムテックス(株))

独占禁止法・下請法における実務上留意すべき点について、播磨・福知山にて説明会を各1回実施し、合計71名が参加しました。

2013年10月15日～29日、11月6日～20日 下請法E-ラーニングの実施(当社、一部関係会社)

下請法における社員の遵法意識を高めるため、当社全社員及び関係会社社員(受講希望者のみ)を対象に、E-ラーニングによる研修を実施しました。受講の修了要件は、最終テストを8問正解した者のみとし、結果、受講者数は、再受講期間を含め、当社社員987人中957人(受講率97%)、関係会社465人中459人(受講率98.7%)となりました。

2013年11月 独禁法説明会((株)林原)

独占禁止法における実務上留意すべき点について、社内説明会を岡山・東京にて各1回実施しました。2013年1月実施の説明会での説明事項のリマインド及び代理店規制(再販価格拘束等)について説明を加えました。

2 個々のリスクに対する当社の具体的な施策

「製品安全・品質管理」

グローバル化の進展により、海外間取引や中国等の成長の著しい国々との輸出入ビジネスが伸長しています。従来の欧米大手ケミカルメーカーからの輸入ビジネスに比べ、新興国における海外サプライヤーとの取引においては、品質管理上の問題や国内と海外各国との法規制の差異に基づくトラブルを未然に防止する施策が必要となっています。このような背景から、海外サプライヤーへの品質管理に関する働きかけは商社である当社にとって非常に重要な活動と考えています。

また、グループ全体での研究・開発・製造機能の一層の強化、拡大が試され、グループ全体での品質管理の継続的改善が重要と考えています。

このような背景のもと、2008年10月に策定した「ナガセグループ製品安全自主行動指針」に基づき、グループ全体での品質管理や製品の安全性確認に関するルールの策定や啓蒙活動を通じ、ナガセグループが扱う製品の安全性を確保していきます。

またメーカーポジションビジネスの増加に伴い、当社が品質保証責任を負うケースが増加していることに対応し、その支援を行うべく知財・技術室に「品質保証支援チーム」を2010年12月に設立し、仕入先・製造委託先の管理、グループ製造会社の支援、社内教育を中心に営業部をサポートしています。

「安全保障貿易管理」

当社は、化学品や精密機器部品などを中心に多様な商品の輸出を行う技術・情報商社として、安全保障貿易管理を中心とする輸出管理を適切に実施するため安全保障貿易管理委員会を設置し「安全保障貿易管理規程」を定め、これに基づいて運営しています。さらに、輸出管理担当部署としてロジスティクスマネジメント部内に安全保障貿易管理室を設置し、安全保障貿易管理委員会の事務局として活動しています。

また、安全保障貿易管理委員会を四半期に一度、および輸出管理責任者会議を毎月、各々開催しています。安全保障貿易管理委員会では、輸出管理情勢および外為法等の改正動向や、グループ全体の輸出管理に関する内容を把握し、方針を決定しています。

輸出管理責任者会議では、安全保障貿易管理委員会で決定した事項と関係法令の改正内容等を各事業部やグループ会社に指導、周知徹底するための協議などを行い、当社グループ全体における輸出管理に関する法令違反を未然に防止するようにしています。

具体的な管理の仕組み

当社では、輸出する全ての商品および技術について、「商品コンプライアンス総合管理システム(CP-PASシステム)」により、輸出商品、技術および海外顧客情報などが全てデータ化されています。さらに、外為法およびEAR(米国輸出管理規則)で規制され、輸出許可が必要なものか否かを営業部、輸出管理責任者で確認し、安全保障貿易管理室が承認した商品のみが輸出できるようシステム化されています。

また、法令遵守から一歩進んで、軍用途や軍関連との取引を禁止するなど、安全保障貿易管理に関する当社グループ全体の方針を定め、当社グループを含めて安全保障貿易管理のリスクに巻き込まれないよう当社グループの方針を周知徹底しています。

人財育成への取り組み

年々変化する安全保障貿易管理に対応するため、当社グループでは、輸出業務に携わる従業員を中心に、安全保障貿易情報センター(CISTEC)が実施する安全保障貿易管理認定試験(STC)の受験を推奨しています。2014年3月末現在、グループ20社で666名が「STC Associate」に合格しています。引き続き、輸出管理の高い知識とノウハウを持った人財育成に努めていきます。

安全保障貿易管理に対する意識向上を目指して

当社では、全従業員を対象にした社内輸出管理講習会や、人事総務部による新入社員導入研修、階層別人事研修などの機会を活用し、教育・啓蒙活動を実施しています。また、国内子会社・関連会社、海外現地法人を対象にした講習会も開催し、グループ全体で取り組んでいます。2014年3月期は全体講習会に、計1,010名が参加しました。

「商品関連法令への対応」

国際社会における「環境・安全」に対する意識の高まる中、当社では化学品管理を含む商品関連法令管理の強化、情報の集中管理を進め、ナガセグループが取り扱う全商品について、関連する法令・規制に適切に対応する為、ロジスティクスマネジメント部内の化学品・製品管理室を中心とした管理体制を整えています。

商品関連法令・規制に対応するための仕組み

当社では、新たな商品を取り扱うに当たり、その化学成分や規格性能に基づいて該当法令をチェックし、前述のCP-PASシステムでデータ管理を行っています。このような管理を行うことで、国内外の法令・規制の改正時に迅速に管理対象となる商品を特定し、適確に法令対応を行うと同時に需要家への情報の提供を可能としています。また、最近の需要家からのグリーン調達強化の要望に対応するため、「グリーン調達管理規定」を制定し、適切に商品を確認の上で調達・提供しています。

また、日本化学工業協会、日本化学品輸出入協会等に加え、化学品規制に関する情報入手を行い、さらに製品に含まれる化学物質のサプライチェーンでの情報伝達を行うため、アーティクルマネジメント推進協議会(JAMP)へ参加し、提供される製品含有化学物質の情報伝達ツール「MSDS Plus」、「AIS」などを活用し、的確な情報伝達に努めています。

国際的な化学物質管理のための戦略的アプローチ(SAICM)へ向けて

2002年のヨハネスブルグサミット(WSSD)で定められた実施計画では、2020年までに化学物質の製造と使用による人の健康と環境への悪影響の最小化を目指すこととされています。この理念に基づき、世界全体で化学物質管理規制が厳格化・共通化が進捗しており、現在各国において法令・規制が大きく変わりつつあります。

欧州では2007年にREACHが施行し、2009年以降、中国・韓国・台湾・マレーシアといった国々での化学品管理法令の改正強化がなされており、グローバルにビジネスを展開する当社を中核として、海外現地法人における法令・規制対応もグループとしてサポートしています。

当然、これらの法令は最終製品メーカーの製品にも影響が出てくることとなります。従って、ナガセグループから需要家への情報提供も重要な機能であるため、化学品管理規制に関連した世界情勢の動きを先取りし、取扱商品に関する化学物質情報のグローバル管理を実現させるために海外現地法人における商品管理についてシステム化・教育・指導を推進しています。

消費者課題

食品素材

品質管理体制(食の安全)に関する基本的な考え方

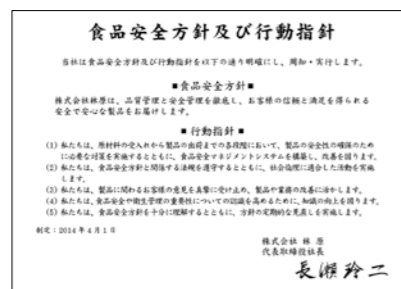
(株)林原では、「食品」「医薬品」「化粧品」といったヒトの体に関連する製品を提供する企業として重要な製品品質の面において、「FSSC22000」「ISO9001」という国際認証を取得し、品質レベルの向上に着手しています。我々の品質向上に対する取り組み姿勢は、「規制があるから対応する」という「受動的」なものではなく、「世界標準の保証プロセスを確実に実行することはもちろんのこと、常に改善を繰り返すことでユーザーや社会からの信認を得るという「能動的」なものです。これは、マーケットで生き残っていくための基本と考えています。

品質マネジメントの具体的な取り組み

当社では、生産本部及び機能性色素事業部が個別に取り組んできた「品質保証業務」「品質管理業務」を製販から独立させ、全社的取り組み事項と位置付け、且つ「FSSC22000」「ISO9001」といった品質マネジメントシステムを軸に継続的な改善を図るため、社長直轄の組織「品質統括室」を2014年4月1日付で発足させました。「ISO9001」に関しては全社的な活動とし、生産部門だけではなく非生産部門も品質に関する責任の一端を担う自覚を醸成できる活動を推進していきます。



ISO9001



化粧品素材

基本的な考え方

ビューティケア製品事業部が製造販売する商品は、主に(株)ナガセビューティケアの訪問販売組織を通じて直接、消費者に販売されています。肌につける化粧品や身体に取り入れる健康食品が主体ですので、それらの製造工程には厳しい品質管理が求められています。長年ご愛用頂いている方々から新たに出会った方々まで、何よりもお客さまを大切に、安心と安全をお届けすることを最重要に考え、日々商品とサービスを提供しています。

具体的な取り組み

研究開発は「ハーブサイエンス&テクノロジー」をキーワードに、多彩な植物の中から安全性と機能性を兼ね備えた素材を厳選し、行っています。研究成果であるそれら植物素材は最終製品の原料として配合され、高い品質管理体制のもとで製品化されています。一方、近年は訪問販売組織の高齢化が進んでいるため“使いやすさ”“読みやすさ”“分かりやすさ”等ユニバーサルデザイン対応にも注力しています。また、製品販売後は(株)ナガセビューティケアとの連携で設置したお客さま相談室が対応しています。消費者対応の熟練者、美容インストラクター経験者などが担当し、お客さまからの直接の声を伺っています。それらは、商品やサービスの品質向上に大変役立っています。



ナガセビューティケアお客さま相談室

コミュニティへの参画および発展

科学技術の発展への貢献

当社は、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。事業活動を通じて、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、これらの分野における研究開発や国際交流に対し助成等を行うことにより、科学技術

の振興を図り、社会経済の発展に寄与することを目的として、1989年に(財)長瀬科学技術振興財団を設立しました。

現在の活動内容は、研究者に対する研究助成などで、これまで研究助成412件、国際交流支援178件(国際交流支援は、2005年3月以降中止)、金額にして約10億7千万円の活動を行っています。

2011年度より、公益財団法人となり、研究助成金と共に長瀬科学技術振興賞の授与を行っております。

2014年3月期助成金受賞者一覧表

(敬称略:五十音順)

氏名	所属	役職	研究テーマ
生化学			
青井 謙輝	広島大学サステナブル・ディベロップメント実践研究センター	テニュアトラック講師	眠っている微生物を起こす異種間相互作用の解明 - 難培養性微生物の培養化 -
阿部 洋	北海道大学大学院薬学研究院	准教授	環状RNAを用いたタンパク質翻訳現象の理解と利用
今泉 和則	広島大学大学院医歯薬保健学研究院	教授	小胞体ストレス応答機構の制御による新規癌治療法の開発
岩崎 俊雄	日本医科大学医学部	講師	グルコース感受性に関わる細菌型mitoNEETの生体内レドックス制御システム解析
上田 宏	東京工業大学資源化学研究所	教授	天然抗体を用いた蛍光免疫測定素子構築法の開発
岡部 聡	北海道大学大学院工学研究院	教授	嫌気性アンモニア酸化細菌の菌体密度依存的活性制御機構およびニッチ分化機構の解明
栗原 達夫	京都大学化学研究所	教授	膜タンパク質の高次構造形成と翻訳後修飾における高度不飽和脂肪酸の機能解析
後藤 由季子	東京大学大学院薬学系研究科	教授	ウイルス感染に対する防御機構の選択
齊藤 博英	京都大学iPS細胞研究所	特定准教授	人工RNAナノシステムを活用した細胞運命制御
光武 進	佐賀大学農学部	准教授	細胞膜脂質ダイナミズムによる細胞膜機能制御機構と疾患発症メカニズムの解明
三原 久和	東京工業大学大学院生命理工学研究科	教授	癌細胞や幹細胞の迅速解析用バイオチップの開発
吉田 信行	静岡大学大学院工学研究科	准教授	超低栄養性細菌の低エネルギー型CO ₂ 固定系に関する研究
渡辺 大輔	奈良先端科学技術大学院大学バイオサイエンス研究科	助教	酵母におけるユビキチンシステムを介した有機酸ストレス応答機構の解明とその応用
有機化学			
井上 将行	東京大学大学院薬学系研究科	教授	巨大複雑天然物の革新的収束的合成法の開発
上垣外 正己	名古屋大学大学院工学研究科	教授	α-ピネンより誘導されるピノカルボンの精密重合に基づく新規バイオベースポリマーの開発
神川 憲	大阪府立大学理学系研究科	准教授	遷移金属触媒による不斉炭素-炭素結合生成反応を基軸とするキララな三次元ネットワークの自在構築
草間 博之	学習院大学理学部	教授	光化学的カルベン生成を活用した新規複素環形成手法の開発
深瀬 浩一	大阪大学大学院理学研究科	教授	フコシルトランスフェラーゼ8の選択的阻害剤の開発とがん免疫療法への応用
細谷 孝充	東京医科歯科大学生体材料工学研究所	教授	多機能性分子プローブ創製技術の革新を目指した異種アジド選択的反応の開発
侯野 善博	新潟大学理学部	教授	新規π 拡張ジアザポルフィリン誘導体の創成と色素増感太陽電池への展開

TABLE FOR TWOへの取り組み

当社東京本社では2008年10月より、社員参加型の社会貢献活動として、NPO法人「TABLE FOR TWO International」が運営する「TABLE FOR TWOプログラム」(TFT)に参加しています。



また、大阪本社でも2009年1月よりTFTを開始しました。TFTは、日本を含む先進国が悩む過食や肥満や生活習慣病の問題を解決すると同時に、食糧不足に苦しむ開発途上国へ食料を援助するプログラムです。

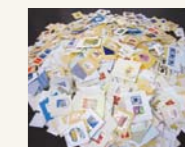
当社の社員食堂で、野菜を多く含む「ヘルシーな食事」が一食販売されるごとに、購入した社員と会社が10円ずつTFTの事務局に寄付する仕組みとなっており、TFTのメニューが販売されると、開発途上国の子ども達の「栄養化の高い」給食、一食分が寄付されます。2014年2月までの総食数は

76,491食となっています。

また名古屋支店では社員食堂がない為、自動販売機によるTFT活動に参加しています。専用自販機で飲料を購入すると、一定額が寄付される仕組みです。大阪本社にもTFT自販機が新たに設置され、社員食堂以外でも気軽に社会貢献ができる場が広がっています。

使用済み切手、プリペイドカード収集活動

長瀬産業全店で、使用済み切手、プリペイドカードの収集を行い、定期的にJOCC(日本キリスト教海外医療協会)等に寄贈し、海外医療活動の支援に役立っています。



比較連結財務諸表

本財務諸表の詳細は、当社有価証券報告書及び決算短信をご参照ください。

有価証券報告書：http://www.nagase.co.jp/ir/library/securities/ 決算短信：http://www.nagase.co.jp/ir/library/results-report/

連結貸借対照表

	(単位：百万円)		
	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
資産の部			
流動資産	¥282,280	¥305,751	¥306,362
現金及び預金	29,184	46,693	34,980
受取手形及び売掛金	197,702	196,001	202,996
商品及び製品	41,087	47,104	53,075
仕掛品	1,292	1,554	1,344
原材料及び貯蔵品	2,879	3,204	3,039
繰延税金資産	4,067	4,282	4,537
その他	7,299	7,967	7,324
貸倒引当金	△ 1,235	△ 1,057	△ 936
固定資産	168,561	180,996	191,778
有形固定資産	56,727	60,967	63,914
建物及び建築物(純額)	20,952	23,900	24,352
機械装置及び運搬具(純額)	9,136	11,358	11,590
土地	18,523	19,441	19,171
その他(純額)	8,114	6,266	8,800
無形固定資産	57,454	55,295	53,030
のれん	32,079	30,726	29,780
技術資産	21,669	20,093	18,517
その他	3,705	4,475	4,731
投資その他の資産	54,379	64,734	74,832
資産合計	¥450,842	¥486,747	¥498,141

負債の部			
流動負債	¥181,689	¥165,812	¥163,646
支払手形及び買掛金	109,163	107,941	105,014
短期借入金	38,633	25,061	28,818
1年内返済予定の長期借入金	11,551	10,408	6,596
未払法人税等	3,170	2,947	3,720
繰延税金負債	50	21	24
賞与引当金	3,632	3,968	4,045
役員賞与引当金	198	219	232
その他	15,290	15,244	15,195
固定負債	56,407	83,129	82,603
社債	—	30,000	30,000
長期借入金	38,200	32,614	27,140
繰延税金負債	7,251	9,251	12,506
退職給付引当金	10,032	10,283	—
退職給付に係る負債	—	—	11,875
その他	922	980	1,080
負債合計	¥238,097	¥248,941	¥246,249
純資産	212,744	237,806	251,892
株主資本	201,188	211,792	219,377
資本金	9,699	9,699	9,699
資本剰余金	10,041	10,041	10,242
利益剰余金	186,907	199,160	206,351
自己株式	△ 5,460	△ 7,109	△ 6,916
その他の包括利益累計額	3,518	16,712	27,346
その他有価証券評価差額金	12,731	17,943	24,725
繰延ヘッジ損益	△ 21	△ 6	0
為替換算調整勘定	△ 9,191	△ 1,223	2,239
退職給付に係る調整累計額	—	—	380
新株予約権	110	50	—
少数株主持分	7,927	9,250	5,168
負債純資産合計	¥450,842	¥486,747	¥498,141

連結損益計算書

	(単位：百万円)		
	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
売上高	¥631,854	¥666,272	¥723,212
売上原価	560,226	583,689	634,276
売上総利益	71,628	82,583	88,936
販売費及び一般管理費	58,200	67,004	73,146
営業利益	13,427	15,578	15,789
営業外収益	3,485	3,822	3,691
受取利息	268	203	188
受取配当金	1,018	1,212	1,115
受取賃貸料	260	292	277
持分法による投資利益	368	933	654
為替差益	694	548	786
その他	874	630	668
営業外費用	1,221	1,472	1,576
支払利息	692	1,099	1,082
その他	529	373	493
経常利益	15,690	17,927	17,905
特別利益	1,905	4,464	2,045
特別損失	1,058	2,934	1,596
税金等調整前当期純利益	16,536	19,458	18,353
法人税等	7,098	4,413	6,222
少数株主損益調整前当期純利益	9,438	15,044	12,131
少数株主利益	867	862	468
当期純利益	¥ 8,570	¥ 14,182	¥ 11,663

連結包括利益計算書

	(単位：百万円)		
	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
少数株主損益調整前当期純利益	¥9,438	¥15,044	¥12,131
その他の包括利益	△ 2,155	12,178	11,903
その他有価証券評価差額金	△ 456	5,212	6,780
繰延ヘッジ損益	△ 13	15	6
為替換算調整勘定	△ 1,626	6,181	3,549
退職給付に係る調整額	—	—	1,368
持分法適用会社に対する持分相当額	△ 58	768	198
包括利益	7,282	27,222	24,035
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	6,518	25,674	23,163
少数株主に係る包括利益	¥ 764	¥ 1,548	¥ 871

連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位：百万円)		
	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 5,690	¥18,576	¥12,721
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 81,066	△ 9,529	△ 14,171
財務活動によるキャッシュ・フロー	56,961	1,164	△ 11,833
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 434	2,451	1,179
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 18,849	12,662	△ 12,103
現金及び現金同等物の期首残高	47,202	28,517	45,816
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	165	915	113
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	—	—	△ 1
連結子会社の決算期変更に伴う現金及び現金同等物の増加額(△は減少)	—	3,721	—
現金及び現金同等物の期末残高	¥28,517	¥45,816	¥33,825

グループ会社・事務所 一覧

● 連結子会社 ● 持分法適用会社

区分	会社名	事業内容	所在地	設立(年)	議決権所有割合(%) (※間接出資)
日本					
製造・加工					
●	ナガセケムテックス(株)	酵素、醗酵生産物、医薬中間体、殺菌剤、機能性ポリマー、エピクロヒドリン誘導体、電子材料、等の研究、製造・販売	大阪府	1970	100.0
●	(株)林原	食品原料、医薬品原料、化粧品原料、健康食品原料、機能性色素の開発・製造・販売	岡山県	1932	100.0
●	ナガセ医薬品(株)	医療用薬品・動物用医薬品・健康食品・化粧品の製造・販売	兵庫県	1972	100.0
●	セツナン化成(株)	合成樹脂の着色加工、販売	大阪府	1966	100.0
●	東拓工業(株)	合成樹脂製品の製造、販売	大阪府	1952	99.9
●	寿化成工業(株)	合成樹脂製品の成形、加工および販売	栃木県	1972	100.0 (42.5)
●	ナガセテクノエンジニアリング(株)	低温真空機器・薬液供給管理システム・再生処理システム・検査装置およびこれらに付帯する設備の製造、販売および保守	東京都	1989	100.0
●	福井山田化学工業(株)	カラーフォーマーの製造	福井県	1985	90.0
●	長瀬フィルター(株)	金属製フィルターおよび関連部材の設計、製造、加工、品質検査および販売	大阪府	2006	100.0
●	(株)キャプテックス	電池電源制御の製造、開発および電池電源並びに電源周辺機器の製造、開発	愛知県	2004	100.0
●	川合肥料(株)	肥料・農薬・農業用資材の製造・販売	静岡県	1981	100.0 (33.3)
●	サンデルタ(株)	合成樹脂製品の用途開発ならびに加工製品の製造販売	東京都	2005	50.0
●	本州リーム(株)	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	神奈川県	1968	40.0
●	(株)東洋ビューティサプライ	化粧品・健康食品の受託製造	東京都	1964	40.0
●	エクス・グレード(株)	電子機器部品の開発・製造・販売	大阪府	2003	30.4
●	SN Tech(株)	現像液の製造・リサイクル事業	大阪府	2008	40.0 (5.0)
●	日本バイオ肥料(株)	有機肥料の製造・販売	静岡県	1986	100.0 (100.0)
●	(株)うま野菜ファーム	農業・農畜産物の加工・販売	静岡県	2008	100.0 (100.0)
サービス					
●	ナガセ物流(株)	倉庫業および運送業	兵庫県	1982	100.0
●	報映テクノサービス(株)	BPOサービス、カタログ&Web通販、記録メディア、RFIDの販売、ロジスティックサービス	千葉県	1991	100.0
●	ナガセ総合サービス(株)	各種物品の販売、リースおよび不動産管理	東京都	1983	100.0
●	ナガセ情報開発(株)	ソフトウェアの開発および保守	東京都	1987	100.0
●	ナガセトレードマネジメント(株)	輸入手続の事務代行業	東京都	1996	100.0
●	日本ヴォバック(株)	倉庫業・貨物自動車運送事業および貨物運送取扱事業	東京都	1966	20.0
●	長瀬ランダウア(株)	放射線計測サービス	茨城県	1974	50.0
●	タグシクス・バイオ(株)	人工塩基対技術を用いた高機能マテリアル、試薬キット、診断薬・医薬品事業	神奈川県	2007	36.5
●	ナガセ物流サポート(株)	ナガセ物流(株)の専属荷役会社	兵庫県	1954	100.0 (100.0)
●	長興(株)	各種保険代理業	大阪府	1971	44.6

区分	会社名	事業内容	所在地	設立(年)	議決権所有割合(%) (※間接出資)
販売					
●	ナガセケミカル(株)	工業薬品、製紙用化学品、合成樹脂および各種機械の販売	東京都	1995	100.0
●	ナガセプラスチック(株)	合成樹脂原料および製品の販売	大阪府	1975	100.0
●	報映産業(株)	映画材料、磁気製品および情報映像機材等の販売	東京都	1974	100.0
●	(株)ナガセビューティケア	化粧品、健康食品等の販売	東京都	1991	100.0
●	西日本長瀬(株)	染料・助剤、工業薬品、合成樹脂等の販売	福岡県	1969	100.0
●	ナガセエレックス(株)	合成樹脂原料および製品の販売	東京都	1979	100.0
●	ナガセ研磨機材(株)	研磨材および研磨機械の販売	大阪府	1955	100.0
●	ナガセサンバイオ(株)	農業用薬剤、肥料・飼料添加物および食品添加物の販売	東京都	1987	100.0 (13.0)
●	ナガセケムスベック(株)	化学品等の販売および技術サービス	東京都	1976	100.0
●	ナガセツールマテックス(株)	自動車モデル、試作用材料および炭素繊維コンポジット材料の販売	東京都	1965	100.0
●	オー・ジー長瀬カラーケミカル(株)	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	大阪府	1957	50.0
●	オンファイン(株)	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	大阪府	2002	50.0 (25.0)
●	日本ユーエヌエフ(株)	医薬品・医薬部外品の製造販売及び輸出入、経営コンサルティング、投資業	静岡県	2001	20.0
グレートチャイナ&韓国					
製造・加工					
●	長瀬精細化工(無錫)有限公司	接着剤・電子用ハイテク化学品の製造販売、技術サービス	中国	2002	100.0 (50.0)
●	東拓工業(蘇州)有限公司	合成樹脂製品等の製造販売	中国	2005	100.0 (100.0)
●	長瀬電子科技股份有限公司	液晶ガラスパネルユニットのケミカルエッチングによる薄型化加工	台湾	2005	71.0 (11.0)
●	Nagase Engineering Service Korea Co., Ltd.	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	韓国	1997	100.0 (100.0)
●	長瀬電子科技(廈門)有限公司	液晶ガラスパネルユニットのケミカルエッチングによる薄型化加工	中国	2010	100.0 (100.0)
●	広州倉敷化工製品有限公司	自動車用ウレタンモールド製品の製造	中国	2001	20.0
●	東洋佳嘉(広州)汽車零配件有限公司	自動車重要部品の研究開発・生産・加工・販売・技術コンサルティング・アフターサービス	中国	2004	20.0
●	東洋佳嘉(寧波)海綿制品有限公司	ポリウレタンフォームの製造・販売	中国	1993	24.2
●	通威精密金属(佛山)有限公司	精密プレス部品、パネ、金型標準品の開発、生産及び販売	中国	2005	27.3
●	萊依特化工(常州)有限公司	高性能合成樹脂および中間体の研究・開発・生産ならびにアフターサービス、自社製品の販売	中国	2011	33.4
●	長瀬歐積織染化学(上海)有限公司	繊維関連、染色加工薬剤の製造販売、輸出入	中国	2003	50.0 (50.0)
サービス					
●	深圳長瀬貿易有限公司	カスタマーサービス業務	中国	2006	100.0 (100.0)
●	長瀬微電子科技(上海)有限公司	薬液供給管理装置等の工事・保守	中国	2006	100.0 (60.0)
●	長瀬和多田情報諮詢服務(深圳)有限公司	印刷品質管理コンサルタント	中国	2008	60.0 (30.0)
●	長瀬企業管理(上海)有限公司	Greater Chinaにおけるナガセグループの運営管理と事業戦略の推進	中国	2011	100.0

区分	会社名	事業内容	所在地	設立(年)	議決権所有割合(%) (※間接出資)
販売					
●	長瀬(香港)有限公司	輸出入、国内販売、マーケティング	中国	1971	100.0
●	上海華長貿易有限公司	樹脂販売およびその関連製品販売	中国	1998	70.0 (53.8)
	蘇州分公司 / 寧波分公司		中国		
	成都分公司 / 重慶分公司		中国		
●	上海長瀬貿易有限公司	輸出入、国内販売、マーケティング	中国	1997	100.0
●	長華塑膠股份有限公司	樹脂販売およびその関連製品販売	台湾	1990	60.0 (5.0)
	台中事務所		台湾		
	岡山事務所		台湾		
●	NWP (B.V.I.) Corporation	台湾から中国への投資ピークル	英領ヴァージン諸島	2007	100.0 (100.0)
●	広州長瀬貿易有限公司	輸出入、国内販売、マーケティング	中国	2002	100.0 (100.0)
	武漢分公司 / 重慶分公司		中国		
	成都分公司 / 長沙分公司		中国		
●	台湾長瀬股份有限公司	輸出入、国内販売、マーケティング	台湾	1988	100.0
	廈門駐在員事務所		中国		
●	天津長瀬国際貿易有限公司	輸出入、国内販売、マーケティング	中国	2003	100.0
	大連分公司 / 青島分公司		中国		
	長春分公司		中国		
●	長華国際貿易(深圳)有限公司	華南地区における合成樹脂製品の販売	中国	2004	100.0 (100.0)
	東莞分公司		中国		
	広州分公司		中国		
●	Nagase Korea Corp.	一般輸出入貿易業、小売業及び卸売業、貿易代理業	韓国	2001	100.0
●	廈門長瀬貿易有限公司	輸出入、国内販売、マーケティング	中国	2011	100.0 (100.0)
	長瀬欧積有色化学(上海)有限公司	繊維関連、染色加工薬剤、関連機器の販売、輸出入及び技術コンサルティング、染色加工技術開発等	中国	2002	50.0 (50.0)
ASEAN & 中東					
製造・加工					
●	Nagase Finechem Singapore (Pte) Ltd.	液晶用化学薬品の製造及び回収再生	シンガポール	2001	100.0 (40.0)
●	Pac Tech Asia Sdn. Bhd.	半導体製造用装置の製造・販売および半導体ウェハーバンピングの受託加工	マレーシア	2006	100.0 (100.0)
●	Sanko Gosei Technology (Thailand) Ltd.	自動車部品製造	タイ	1994	40.0
	バンコク設計事務所		タイ		
●	Automotive Mold Technology Co., Ltd.	自動車向け成型金型の製造	タイ	2000	32.1
●	Nafuko Co., Ltd.	包装資材・関連機器類の製造・輸出入及び販売	タイ	1996	28.0 (28.0)
●	Dainichi Color Vietnam Co., Ltd.	プラスチック用カラーマスターバッチ・ブレンド等の製造及び販売	ベトナム	2005	40.0
●	P.T. Toyo Quality One Indonesia	フレームラミネーション製品製造	インドネシア	2008	25.0
●	Majend Makcs Co., Ltd.	プラスチックフィルム加工	タイ	2002	30.0 (30.0)
●	PT. TUNE Manufacturing Indonesia	自動車用外装部品の塗装及び販売	インドネシア	2013	35.0 (25.0)

区分	会社名	事業内容	所在地	設立(年)	議決権所有割合(%) (※間接出資)
販売					
●	Nagase (Thailand) Co., Ltd.	輸出入、国内販売、マーケティング	タイ	1989	100.0
	Eastern Office		タイ		
●	Nagase Singapore (Pte) Ltd.	輸出入、国内販売、マーケティング	シンガポール	1975	100.0
	Australia Branch		オーストラリア		
	Bangladesh Liaison Office		バングラデシュ		
●	Nagase (Malaysia) Sdn. Bhd.	輸出入、国内販売、マーケティング	マレーシア	1981	100.0
	Johor Bahru Office		マレーシア		
	Penang Office		マレーシア		
●	P.T. Nagase Impor-Ekspor Indonesia	輸出入、国内販売、マーケティング	インドネシア	1998	99.8
●	Nagase Philippines Corp.	輸出入、国内販売、マーケティング	フィリピン	1997	100.0
●	Nagase Philippines International Services Corp.	国内販売、輸出入	フィリピン	2005	100.0
●	Nagase Vietnam Co., Ltd.	輸出入、国内販売、マーケティング	ベトナム	2008	100.0
	Ho Chi Minh City Branch		ベトナム		
●	Nagase India Private Ltd.	輸出入、国内販売、マーケティング	インド	2006	100.0 (0.1)
	North India Branch (Gurgaon)		インド		
	Nagase (Siam) Co., Ltd.	グループ会社の役員受託事業	タイ	2000	49.0 (49.0)
—	Nagase & Co., Ltd. Dubai Branch	支店	アラブ首長国連邦		
北米 & 中米 & 南米					
製造・加工					
●	Engineered Materials Systems Inc.	工業製品に使用する接着剤、導電性のある接着剤カプセルの材料等の研究開発・製造・販売	アメリカ	1993	100.0 (50.0)
●	Pac Tech USA-Packaging Technologies Inc.	半導体ウェハーバンピング加工及び半導体製造装置の製造・販売	アメリカ	2001	100.0 (100.0)
●	Sofix Corp.	カラーフォーマー製造販売	アメリカ	1990	100.0
●	KN Plotech America Corporation	ブロー形成樹脂部品・製品の製造及び販売	アメリカ	2010	50.0
●	TIMLE S.A. DE C.V.	自動車用フレームラミネートの製造販売及び自動車用ウレタンフォームの販売	メキシコ	2010	15.0
●	TQ-1 de MEXICO S.A. DE C.V.	自動車用シートパッドウレタン製造販売	メキシコ	2012	25.0
販売					
●	Nagase America Corp.	輸出入、国内販売、マーケティング	アメリカ	1971	100.0
	Michigan Branch		アメリカ		
	California Branch		アメリカ		
●	Nagase Enterprise Mexico S.A. de C.V.	輸出入販売、仲介貿易、市場開発、情報収集	メキシコ	2010	100.0 (100.0)
	NAGASE DO BRASIL REPRESENTAÇÃO COMERCIAL LTDA.	ブラジル及び南米におけるバイオペジネスの調査、その他開発ビジネスの調査	ブラジル	2012	100.0 (0.1)
欧州					
製造・加工					
●	Pac Tech-Packaging Technologies GmbH	半導体ウェハーバンピング加工及び半導体製造装置の製造・販売	ドイツ	1995	97.2
販売					
●	Nagase (Europa) GmbH	輸出入、国内販売、マーケティング	ドイツ	1980	100.0
	Hungary Representative Office		ハンガリー		
	London Branch		イギリス		

概要

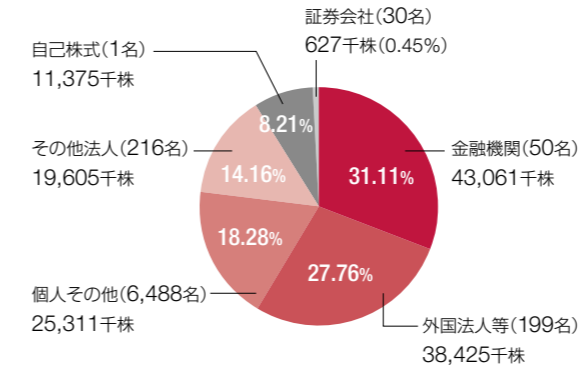
商号	長瀬産業株式会社 NAGASE & CO., LTD.
創業	1832年(天保3年) 6月18日
設立	1917年(大正6年) 12月 9日
資本金	9,699百万円
従業員数	978名(連結5,960名)
主な事業内容	化学品、合成樹脂、電子材料、化粧品、健康食品等の輸出・輸入及び国内販売
主要取引金融機関	(株)三井住友銀行 (株)三菱東京UFJ銀行 (株)みずほ銀行 三井住友信託銀行(株)
主な事業所	大阪本社：〒550-8668 大阪市西区新町1-1-17 Tel: 06-6535-2114 東京本社：〒103-8355 東京都中央区日本橋小舟町5-1 Tel: 03-3665-3021 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 ナガセアプリケーションワークショップ：〒661-0011 尼崎市東塚口町2-4-45 Tel: 06-4961-6730

株式の情報 東京証券取引所 第一部
証券コード 8012
株式の状況 発行可能株式総数 346,980,000株
発行済株式の総数 138,408,285株
株主数 6,984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(%)
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST	6,028	4.36
三井住友信託銀行株式会社	5,776	4.17
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,549	4.01
株式会社三井住友銀行	4,377	3.16
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,303	3.11
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C NON TREATY	4,296	3.10
長瀬 洋	4,142	2.99
日本生命保険相互会社	4,037	2.92
長瀬 令子	3,573	2.58
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS	3,539	2.56

所有者別株式分布状況

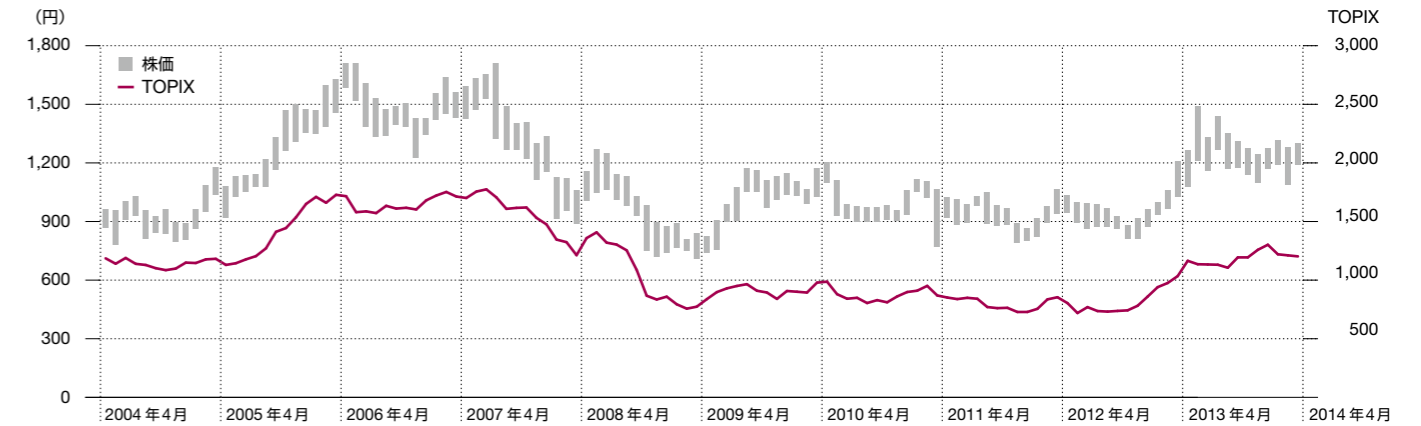


(注) 1. 当社の自己株式11,375千株(8.21%)は上記表には含めておりません。
2. 長瀬洋の所有株式数には、長瀬産業役員持株会名義の株式数が含まれております。

組織図 (2014年4月1日現在)



株価推移



出来高

