

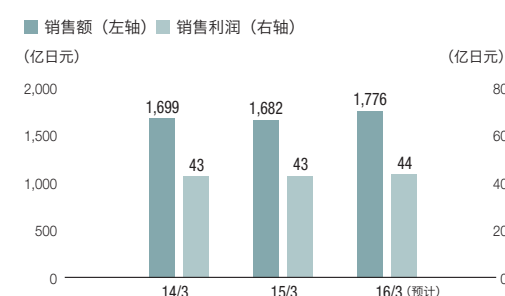
功能素材部门

Functional Materials Segment



通过成为对于客户不可或缺的合作伙伴，
维持在化学行业 No.1 商社的地位，
与客户共同凭借化学的力量为社会所面临的问题提供新的解决方案，
努力成为与社会共同发展的企业。

销售额和销售利润的推移



全球战略



中长期的事业环境认识

功能素材部门的海外销售额仅占总额的约25%。收益结构以国内需求为中心。而国内需求也在原地踏步甚至有缩小的倾向，因此从长远上来看不得不说不说外部环境较为严峻。此外，随着国内的石油化学产业的重组，可以预测会出现丧失商权的情况。预计亚洲、中北美市场的成长将保持坚挺，因此这些成长市场的事业扩大正成为当务之急。

海外展开

- 为谋求聚氨酯及其关联产品的商务扩大，我们将在新兴国家(墨西哥、土耳其、泰国、印度、缅甸等)增加生产据点。
- 推动战略供应商商品的全球化展开。
- 面向亚洲境内，扩大活用了市场营销、物流、评价等功能的贸易商务。

事业部门概要(功能)

在化学品的功能素材销售领域，功能素材部门正如客户满意度所显示的那样，受到了顾客的高度信赖。本部门位于价值链上游，在汽车、电子、健康管理、环境和能源等领域，与从关联部门获取的市场需求和顾客种子相结合，在努力进一步提高顾客满意度的同时，致力于集团内部的价值链构建。

事业部门(事业)的强项

- 较高的客户满意度，强大的销售能力，技术信息的收集能力
- 和生产子公司的长濑ChemteX株式会社的协作
- NAW的配方开发功能和评价功能
- 全球网络
- 在化学行业的基础以及存在度
- 化学品的规制管理·安全保障贸易管理体制的充实

重点事业

- 1 战略顾客事业的进一步强化和利用集团内价值链的顾客产品的市场展开
- 2 强化长濑ChemteX事业、扩大现有事业、推动新事业开发
- 3 推动白色生物技术事业、通过企业并购及技术导入致力于高附加值产品的开发
- 4 聚合物过滤器事业及通过新产品开发探索新用途、强化清洁事业
- 5 向下游市场展开及构筑以涂料和聚氨酯为中心的新型商务模式
- 6 推进环境关联(水、空气、土壤)商务

佐藤 幸平
董事 兼 执行董事
功能素材部长



菰渊 正毅

功能化学品事业部长

主要的生产公司

- 东洋佳嘉(宁波)海绵制品有限公司
- 广州仓敷化工产品有限公司
- 东洋佳嘉(广州)汽车配件有限公司
- P.T. Toyo Quality One Indonesia
- TIMLE S.A. DE C.V.
- TQ-1 de MEXICO S.A de C.V
- 莱依特化工(常州)有限公司

功能化学品事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

涂料和油墨行业

- 遍及国内外的涂料和油墨行业的专门组织和人才
- 国内外的销售渠道
- 拥有 R&D 及制造加工功能的商社所特有的独特提案

聚氨酯行业

- 由顾客紧密型营业所支撑的与客户之间的强力联系
- 各种聚氨酯原料的配套销售服务
- 长濑的海外网络

事业环境

涂料和油墨行业

- 海外市场对涂料和油墨需求的增大
- 与海外当地企业(非日资)之间的商务可能性

聚氨酯行业

- 新兴国家对聚氨酯需求的增大
- 客户(日系企业)的海外事业展开的加速
- 节能、环保、生物技术意识的提高

特殊化学事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

- 与顾客之间稳固的信赖关系
- 集团本身拥有生产公司
- 利用价值链获得下游的信息
- 销售从通用产品到特殊产品的多种多样的化学产品
- 拥有丰富的知识和经验的人才

事业环境

- 客户的全球化
- 石油化学行业的重组(包括生物化学)
- 对高性能高附加价值商品的需求增大
- 环保意识的提高



三原 康弘

执行董事
特殊化学事业部长

主要的生产公司

- 长濑 ChemteX 株式会社
- 长濑 Fliter 株式会社

2015年3月决算期的战略展开和成果

2015年3月决算期以①巩固顾客基础、②加强海外事业、③培育生物关联事业、④加强过滤器事业为主开展了事业。在巩固顾客基础方面，努力达到“客户满意度的提升”的目标，事业部团结一致开展CS活动，为确实地满足客户需求，提供更好的服务做出了努力。海外方面，在开展了涂料事业贸易的中国，委托制造据点的生产开始步入正轨，而聚氨酯事业方面，墨西哥和泰国的制造据点数量得到了扩充。过滤器事业方面除了既有的光学用途以外，还致力于开发新用途，并开发对此所需的新产品。另外，充分认识石油化学产业面临的结构变化，使集团内的现有技术与国内外的先进技术融合，致力于生物基化学品的实用化。

业绩方面，受到日元贬值和原油价格下跌的影响，进口商务的境况恶化，加之汽车及住宅关联行业的不振，国内销售趋向低迷。另外，以亚洲为中心的海外市场也没有前一阵那么顺利，最终合并结算销售额和销售利润均有所减少。

2016年3月决算期的战略展开

在2016年3月决算期，我们将在过去三年的CS活动结果的基础上，以“客户满意度的提升”为根本，致力于进一步加强顾客基础。此外，致力于下游战略，通过客户需求预估和最大

程度利用集团内部的价值链，为新型事业化而努力。此外，也将原有基础上通过企业并购等措施积极地推动海外事业发展。

另一方面，伴随着国内石油化学行业的重新整编，应恰当看准供应链将发生的大变化，并寻求中长期的新商机。通过这些事业推进，强化长濑品牌意识，在全球市场解决课题，致力于成为能够完成新型价值创造的事业部。

TOPICS

为达到“提升客户满意度”目的的“CS活动”

- **目的:**
 - ▶ 为了在重点事业“掌握战略顾客事业需求的信息”方面“加强和巩固顾客基础”
 - ▶ 为了掌握①对现在交易的满意度②顾客重视的事项，掌握和“理想的应有的姿态”之间的差距
- **目标姿态:**
 - ▶ “成为习惯的伙伴NAGASE”
- **调查对象:**
 - ▶ 功能化学品事业部以及长濑CHEMICAL株式会社化成品部部的担任顾客
- **调查方法:**
 - ▶ 问卷调查以及采访调查
- **问卷回收数: 609件(回收率92.4%)**
- **收集以及分析结果:**
 - ▶ 通过3年的努力，对长濑的营业活动的满意度从第一年度的86.5%上升到了90.9%
 - ▶ 对NAGASE集团的分析功能、制造功能的认知度得以提高，共同进行产品开发的意愿也在增强
 - ▶ 收到了长濑的强项为“诚实”、“速度”、“内容的正确理解”等回答。
- **课题:**
 - ▶ 今后“预测顾客需求的提案”将变得越加重要

2015年3月决算期的战略展开和成果

本事业部重点致力于对电子行业、汽车行业、加工油剂行业、水处理行业等所追求的高功能原材料的开发。此外，为了应对不断变革的石油化学行业，还开展着向国内外优良厂商的委托生产以及构筑全球规模的价值链等工作。

与地域保持密切联系的古屋营业组也顺利地提高了业绩，从2015年4月起，组织单位将变更为“课”，进一步致力于商务发展。并且，在欧洲、北美和南美展开了环境友好型商务，在欧美积极地开展了环保关联的新产品和新技术的相关工作。

TOPICS

致力于高品质薄膜的生产 “DENAFILTER™” —于2016年设立新工厂

长濑Fliter株式会社以过滤器销售、金属加工和清洁为主要事业内容。过滤器销售的主打商品“DENAFILTER™”是在生产液晶显示屏等的薄膜时除去(过滤)异物[※]的聚合物过滤器，在高品质薄膜的生产中有很大用途。

2016年，预计清洁树脂过滤器的新工厂将移至 Technoport 福井(从属于NAGASE集团的福井山田化学工业株式会社的用地内)。新工厂将致力于加强能符合客户需求的开发能力以及开拓过滤器以外的部件清洁等新型商务。

※ 树脂中含有的添加剂的结块及变质后的树脂等

2016年3月决算期的战略展开

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

2016年3月决算期，原从属于功能化学品事业部的树脂原料和添加剂等领域及过滤器事业将被编入事业范畴，由此，本事业部将能够为客户提供更广泛的高附加价值服务。此外，通过着眼于客户要素技术的技术协调，创造新的市场。

进一步与生产公司长濑ChemteX株式会社加深合作，提高与长濑Fliter株式会社的乘数效应。



LEAFDISCFILTER(DENAFILTER™)

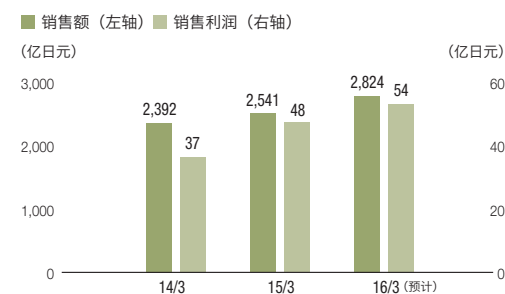
加工材料部门

Advanced Materials & Processing Segment



发展树脂、色彩、设计和加工技术的知识和经验水平，在全球展开使材料和应用开发相连接的商务模式，通过NAGASE集团的成长向社会做出贡献。

销售额和销售利润的推移



全球战略



中长期的事业环境认识

- 中国经济增长率放缓
- 伴随着中国的环境规定和物价上升供给环境发生变化
- 中国和中国以外的两经济圈的二极化发展
- 日本国内需求多样化的发展
- 顾客采购方针的全球化 and 商社所需的功能的明确化

海外展开

- 在商务机器和纺织品原料关联的海外生产加速发展的情况下，应对中国和中国以外的市场分化状况。
- 需要做到中国市场的进一步加强和中国以外的东南亚和南亚市场的功能提高。
- 从化学原料依存中国的状态中，加速转移到在中国以外的市场采购。
- 在东南亚新兴市场 (缅甸、柬埔寨、老挝、孟加拉国等) 进行开创商务的挑战。

事业部门概要 (功能)

加工材料部门是通过创造附加价值连接价值链的部门。加入素材销售事业，举包含关联公司的长濑集团全体之力，利用材料的组合与拆分、薄膜化、成形加工等加工技术，提出具有附加功能、设计性以及赋予功能性的提案，致力于成为与商务紧密相连的事业部门。

事业部门 (事业) 的强项

- 遍及亚洲的销售网络和经验丰富的人才
- 从对原材料的知识到用途开发，与各生产公司协作的长濑集团的综合力
- 开展合作的海外大公司：SABIC IP、BASF、Eastman Chemical
- 用途开发功能：NAW (长濑 Application Workshop)、上海技术中心、彩色工房

重点事业

- 1 向商务机器行业提出素材建议和用途建议
- 2 通过和核心供应商的战略共有扩大事业
- 3 海外事业的扩大
- 4 与关联公司的一体化经营活动
- 5 加强在包装材料、容器、捆包行业界的活动



若林 市廊
董事 兼 执行董事
加工材料部长



菅野 满
执行董事
色彩和加工事业部部长

色彩和加工事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

信息印刷行业

- 拥有生产据点
- 高专业度的全球网络

色材行业

- 与优秀的生产商和客户之间的良好关系
- 精通于颜料和分散加工
- 种类多、数量少的销售模式的分销功能

聚合物产品行业

- 多年来在国内外积累的薄膜、树脂、成型、母料行业的专业知识和人脉
- 和产品优秀的供应商之间的关系
- 丰富且强大的合作公司群及信息源

事业环境

信息印刷行业

- 与海外展开同步进行能够应对新兴产业数字化的材料和系统开发

色材行业

- 海外对于分散加工和装饰的需求和市场增大
- 与优秀的生产商和客户之间加深关系

聚合物产品行业

- 需求的多样化和两极分化
- 对于安全性和环保产品的认知度提高
- 医疗、检查和护理市场的扩大

主要的生产公司

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

2015年3月决算期的战略展开和成果

在2015年3月决算期中，现有商务顺利成长，提高了合并结算营业利润，但是另一方面由于以国内为中心开展的色材关联开发课题的进程缓慢，与计划相比利润有所减少。而在“Change-S2014”计划中原本有将多个开发课题事业化的目标，因此最终未能完成营业利润目标。在色材和添加剂领域，海外出口和化妆品原料的销售保持坚挺，但在信息印刷领域，生产部门虽然收益有所改善，但是由于海外商务较为不景气，整体事业发展停滞不前。在树脂、薄膜领域，随着新课题进展顺利，收支核算得到了改善。

2016年3月决算期的战略展开

在2015年3月决算期中，色材事业部和聚合物产品事业部从2015年度开始合并为色彩和加工事业部，重新开始开展事业。两个事业部将共同以维持和扩大现有事业为目标，直指未来的事业化，推进项目型课题开发。

新事业部的第一年度，也就是2015年，需要做到在分析前一年的中期经营计划的基础上，再次确认基础事业，集中选择开发课题等，作为一个新事业部再次设定未来的发展方向。在国内

需求难有增加的情况下，海外商务的扩大理所当然将成为今后成长的引擎，通过整合事业部，探讨能产生怎样的新的协同效应，实施为提高在市场上的功能的价值链强化对策。本事业部的特点，即集团生产公司，将在在安全作业的前提下，继续采用更有效的核算改善策略，构筑能为集团做出贡献的体制。事业成功的关键是人才培育。在这一方面，通过集团内部的人才交流和激活现场沟通等，提高与客户之间的来往频度，提高质量，致力于商务扩大。

TOPICS

光学防反射薄膜

采用了特殊涂层剂与涂层技术的光学防反射薄膜的销售为销售额和利润做出了贡献。

在被投入NAGASE集团的海外销售网络之后，在智能手机市场、以及提高产品加工度之后在国内汽车导航市场有广泛的用途。

借由长濑独自的表面加工技术，我们将努力进一步提高产品的附加价值。



聚合物全球客户事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

树脂销售事业

- 以亚洲为中心张开的销售网络(人才、事务所、物流据点)
- 兼具经验和专业知识的当地员工人才济济
- 与终端用户之间的直接联系(规格导入(Spec-in)功能)
- 与日系及非日系客户的大规模交易数量

事业环境

树脂销售事业

- 在中国内陆地区及东南亚新兴国家商务机遇增加
- 当地 Spec-in 商务增加
- 顾客的购买方针变化(全球采购)



狭川 浩一
聚合物全球客户事业部部长

主要的生产公司

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

2015年3月决算期的战略展开和成果

在“Change-S2014”中，本事业部以“扩大树脂销售事业规模”“面向OA行业做出树脂销售之外的努力”“开展环保型商务”“加大非日资客户深耕”“事业一体化运营”为行动目标开展了事业活动。在“扩大树脂销售事业规模”方面，主要在海外以供应商产品为中心，商务得到了发展；“面向OA行业做出树脂销售之外的努力”方面，辅助资材的销售商务得到了扩大；“开展环保型商务”方面，二次原料产品即将上市；“加大与非日系客户的联系”方面，在中国内陆地区设立的新据点获得了新的商务合作；“事业一体化运营”方面，完善了国内外事业的一体化运营体制。取得了以上的成果。

在“Change-S2014”的三年之中，虽然每一年利润都得到了增加，但是由于海外商务扩大未能达到目标水平和生产关联公司的收益改善进程迟缓等原因，未能完成中期经营计划中所提出的数字目标。

2016年3月决算期的战略展开

2016年3月决算期中，本事业部将继续致力于扩大树脂销售事业的规模。主要的活动方针是：在日本国内，利用本公司集团网络获得商权，扩大商务；在海外，进一步在中国内陆地区开展事业；在东南亚方面，在孟加拉国、柬埔寨、缅甸、老挝等新兴国家进行商务挑战。

被定为为培育事业的生产关联事业方面，本事业部通过在复合事业方面努力开展高收益型商务和生产销售一体型商务谋求收益性改善，同时，捆包材料关联事业方面，预计亚洲市场将大幅度扩大，在这一领域将与合作伙伴企业一同继续努力开展生产和销售，致力于商务的扩大。

TOPICS

亚洲的成长态势显著

在中国，树脂销售事业的市场规模正在扩大，事业也得到了成长。在华南地区，长华国际贸易(深圳)有限公司、深圳长濑贸易有限公司、广州长濑贸易有限公司的内需型商务得到了成长，在华东地区，上海华长贸易有限公司在内陆地区的商务扩大也对业绩做出了很大贡献。

	销售额增长率 (2012年3月决算期比)	销售额结构比例 2015年3月决算期
日本	+1%	30%
东北亚(台湾、中国等)	+13%	51%
东南亚(新加坡、泰国等)	+27%	19%

电子部门

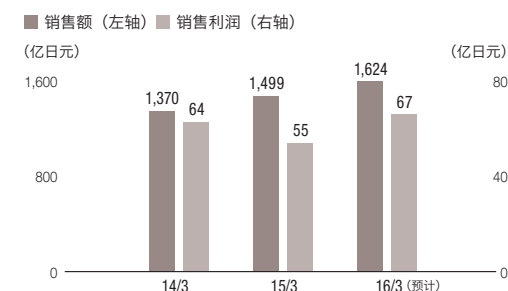


Electronics Segment



我们在日新月异的电子材料行业，集结全集团的能力，通过持续不断的材料开发、用途开发、进程解决方案、物流提案等，以与交易伙伴的关系为基础，致力于持续性的成长。

销售额和销售利润的推移



全球战略



中长期的事业环境认识

世界正向着无国界社会发展。在这种情况下，本公司的电子事业将坚守从亚洲发出信号的地位。本集团将满足亚洲和欧美两个市场的需求，提高作为从亚洲发出信号的核心价值，支持高性能化和低价格化这两大市场动向。

海外展开

为实现能够连接亚洲与欧美的新用途开发，我们将提供无国界的开发合作体制，努力与合作伙伴实现共同繁荣。

事业部门概要(功能)

电子部门在追求直连生活的快捷，发展电子产业的同时，通过提供独有的生产技术和材料、服务，为电子产业给世界带来新生活方式的变化做出贡献。

事业部门(事业)的强项

- 以长濑ChemteX株式会社和长濑Application Workhop (NAW)等独自技术的研究开发和生产功能为基础，能够按照顾客的要求做出产品化的提案
- 利用全球化的销售网络和海外生产据点为顾客提供服务
- 基于与交易方之间的伙伴关系的新用途提案
- 对事业孵化器进行积极投资

重点事业

- 1 智能手机和平板电脑终端事业
- 2 下一代显示器事业
- 3 环氧树脂事业
- 4 半导体后程序事业
- 5 光学系素材和光学系设备事业



花本 博志

董事 兼 常务执行董事
电子部长



奥村 孝弘
电子化学品事业部长

电子化学品事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

电子部件行业(通讯机器)

- 以长濑 ChemteX 株式会社独自的高水平变性技术为基础的“环氧树脂薄片密封材料”在通讯机器用途占据了高份额

显示器行业

- 高纯度药液和供给管理装置的知名度以及高水平的技术能力

重电行业(电力和铁道)

- 有着40年以上实绩的高性能、高信赖性的材料，在日本占据高份额

事业环境

电子部件行业(通讯机器)

- 通讯机器市场的扩大

显示器行业

- 显示器的用途扩大

重电行业(电力和铁道)

- 全世界范围内基础设施建设需求的扩大

主要的生产公司

- 长濑 ChemteX 株式会社
- 长濑精细化工(无锡)有限公司
- Engineered Materials Systems Inc.
- 长濑 Techno Engineering 株式会社
- Pac Tech-Packaging Technologies GmbH
- Nagase FineChem Singapore(Pte)Ltd. · Nagase Engineering Service Korea Co.,Ltd.

2015年3月决算期的战略展开和成果

环氧事业方面，在通讯机器部件及搭载有机EL的面向智能手机的产品领域成功收获了新成绩。此外，通过充分利用海外生产据点(长濑精细化工(无锡)有限公司、Engineered Materials Systems Inc.)，开始了面向重电(亚洲市场)和车载(北美市场)的新商务。另一方面，半导体后程序用的材料虽然获得了认定，但是市场的形成还在过程中，实绩化因此出现了延迟。三次元安装用药液并未被采用为新项目。

“Change-S2014” (3年期间) 的完成情况为，每期都实现了销售额和营业利润的增加，其中的环氧事业和药液事业都为销售额和销售利润做出了贡献。另一方面，受到面向国内半导体的材料的低迷以及与海外顾客研发新型技术还未完成的影响，计划的完成率仅略超过80%。

2016年3月决算期的战略展开

本事业部的核心事业，即长濑 ChemteX 株式会社的环氧事业，将“重电”“弱电”“汽车电子”“微电子学”“环境能源”等五个行业定位为重点目标行业，制定了中长期成长战略。为了实现事业的进一步扩大，努力与国内外集团企业开展合作，提供使用了本公司独自的材料以及生产技术的高性能、高附加价值的产品。

2016年3月决算期中，我们将在全世界范围内扩大展开面向“半导体”“车载”“环境能源”“重电”的商务。

药液事业方面，充分利用长濑 ChemteX 株式会社拥有的药液技术，在大力推动有着惊人增长的中国液晶显示屏市场的同时，在可以期待今后将出现增长的半导体市场也扩大事业。此外，在中国设置生产据点，展开与当地密切联系的商务活动。

通过这些事业，为电子产业带来的新生活方式的变化做出贡献。

TOPICS



Engineered Materials Systems Inc. 新建筑

随着美国 Engineered Materials Systems Inc. 新建筑将于2015年9月竣工，面向车载、电子部件、环境能源、医疗领域的产品展开将得到强化。

借此，我们将通过长濑 ChemteX 株式会社、长濑精细化工(无锡)有限公司、Engineered Materials Systems Inc. 这三个据点的共同开发扩大新产品事业，同时强化全球供给体制。

电子资材事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

智能手机和平板电脑行业

- 凭借全球据点展开的与顾客进行交流的能力
- 与品牌商~EMS~部件~素材的各生产商之间的贸易关系
- 具有高度专业水平的人才

触摸面板行业

- 以东亚地区为中心的长濑的网络实力
- 主要素材的综合性销售

显示器行业

- 销售商品的商品实力强，市场壁垒高
- 具有高度专业水平的人才

事业环境

智能手机和平板电脑行业

- 市场朝向全球扩大
- 新技术受到积极采用的现状
- 可穿戴设备、传感器、IoT(Internet of Things)等新领域的建立

触摸面板行业

- 车载、柔性显示屏的新领域的成长

显示器行业

- 全球范围内中小型LCD市场扩大
- 可穿戴设备的新用途受到期待



镰田 昌利
执行董事
电子资材事业部长

主要的生产公司

- 长濑电子科技股份有限公司
- 长濑电子科技(厦门)有限公司

2015年3月决算期的战略展开和成果

2015年3月决算期中，智能手机和平板电脑关联部件和硅片生产关联材料、LED照明部件保持坚挺，但由于触摸面板行业的不振出现了坏账损失，业绩与前期相比销售额增加，销售利润减少。

“Change-S2014” 的3年间，有赖于面向智能手机和平板电脑的品牌商及EMS的营业展开，全球销售体制得到了强化。玻璃加工事业方面，随着加工工程的合理化产品品质获得了竞争力；偏光板事业则随着商权扩充和中小型LCD市场的增长销售额得到了增加；LED照明事业也步入了正轨。然而，触摸面板部件事业的规模虽然在稳步扩大，但是事业环境也在急速变化。对此，我们将致力于新型商务模式的构筑。

2016年3月决算期的战略展开

在2016年3月决算期中，智能手机和平板电脑筐体用部件方面，我们将继续进行面向品牌商的营业展开，致力于获得新的商材。玻璃加工事业方面，推动设备强化和多元化，整備稳定的接受订单的环境。LED照明部件商务方面，将对

电子设备相关的商务比例进行扩充。LCD光学薄膜方面，有效利用与智能手机和平板电脑的品牌商之间的渠道，力求提高中小型产品的市场份额，同时推动可穿戴设备领域的开发。

面向下一个中期经营计划，我们制定了开创新事业的目标。随着今后信息技术的进一步发展，可以期待“汽车多媒体”、“健康管理”、“智能住宅”等市场将出现大幅成长。在这些市场通过与拥有独特技术的中小企业及创业企业进行合作或对其投资，将在这些新领域的商务构建设立为长期的目标。

TOPICS

长濑电子科技(厦门)有限公司开始生产

2013年在中国国内新设立的、仅次于台湾的玻璃基板薄型加工工厂在2015年3月决算期获得了稳定的订单，顺利地投入了生产。今后将提高表面处理技术，进一步致力于产品的差异化。



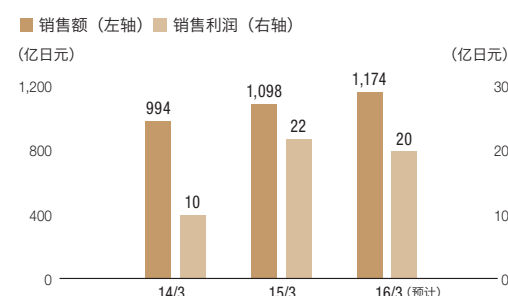
汽车和能源部门

Automotive & Energy Segment



我们将以至今为止积累的国内外的顾客网络为基础，
进一步提高对于顾客的存在感，
全球化地提供作为新型汽车社会及能源管理关联领域的核心的商材和服务，
并对其进行全球化的提案，通过这些活动做出贡献，实现成长。

销售额和销售利润的推移



全球战略



中长期的事业环境认识

- 面向2020年，环保型汽车（混合动力汽车、电动汽车、燃料电池汽车等）将在全球范围内增加，加之老龄化的发展，环保限制的强化和安全、安心、快捷的需求将不断增大。
- 汽车的生产台数以新兴国家为中心，在世界规模上处于年年增加倾向。一方面，国内的生产台数预测将逐渐减少。
- 伴随着2016年的电力零售自由化，人们将瞩目于能源的地产地消。

海外展开

- 与在中国的非日资汽车生产商（欧美、中国产）间的树脂商务基础的扩大
- 在新兴国家（墨西哥、印度等）的事业基础扩大
- 与欧美汽车生产商推动下一时代的环保型汽车的关联开发活动
- 做出整合了PV（太阳能电池）与LiB（锂离子蓄电池）的独立电源型应用产品的提案，特别致力于能为海外的无电化地域及新型街道建设做出贡献的事业展开。

事业部门概要(功能)

汽车和能源部门，在以汽车为主的环保型能源关联领域内，通过追求加入了新素材和先进技术的树脂部件和蓄电系统等有独自性的技术革新，提供新的商务模式。

事业部门(事业)的强项

- 新型汽车社会所需求的对于新技术和素材的具有压倒性优势的市场营销能力
- 长年来建设而成的全球网络和集团内的生产功能
- 以精通行业界，保有专门知识而获得的与客户的信赖关系
- 株式会社CAPTEX的蓄电池技术，其他合作伙伴企业的专业性和生产开发功能

重点事业

- 1 树脂关联事业**
以新兴国家和金属替代品enpla(工程塑料)为中心，稳定地扩大事业。
- 2 汽车电子事业**
准确把握环境·安全/安心·快捷的相关需求，将活动领域扩展到模块部件。
- 3 能源关联事业**
从环保以及BCP(事业持续计划)的角度出发，提出能源管理的建议，努力构建瞄准了售后市场的现场工程事业。

佐藤 幸平
董事 兼 执行董事
汽车和能源部长



池本 真也
执行董事
汽车材料事业部长

汽车材料事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

内部装修行业

- 通过与中坚生产商的全球化合作把握设计需求

部件行业

- 长年培养而成的与顾客的亲密关系

树脂全球行业

- 包括了海外特派员与当地员工的全球网络。长年培养而成的与日资非日资主要供应商的关系及强大稳固的顾客基础

事业环境

内部装修行业

- 在北美和墨西哥的事业扩大机遇
- 新技术的展开

部件行业

- 以安全、安心、快捷、环保为主题的面向新时代汽车社会的新努力

树脂全球行业

- 新兴市场(墨西哥、中国内陆地区、印度)、全球展开、Out-Out商务的扩大基础

主要的生产公司

- 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

能源事业室

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

电池行业

- 从事“电池与PV”“系统与材料”双方面的工作
- 长濑的网络

PV行业

- 从事“电池与PV”“系统与材料”双方面的工作
- 无厂半导体公司

汽车和电装行业

- NAGASE集团的销售渠道

事业环境

电池行业

- 可再生能源的振兴政策、电力自由化、海外新兴国家、今后的补助金政策

PV行业

- 可再生能源的振兴政策、电力自由化、海外新兴国家

汽车和电装行业

- CO₂排放削减限制、美国ZEV(无公害汽车)限制



佐藤 洁
能源事业室长

主要的生产公司

- 株式会社CAPTEX

2015年3月决算期的战略展开和成果

“Change-S2014”的最后一年即2015年3月决算期中，继上一年度之后，进一步推进了作为中期经营计划支柱的树脂事业关联以及汽车电子事业活动，努力强化了事业运营基础。

在汽车电子事业方面，以出资方株式会社ATECS的精密嵌入成型部件为核心，推动与日欧美资汽车生产商之间的HEV/EV关联部件开发合作，其中一部分获得了订单。此外，各种传感器以及平视显示器关联的活动也都收获了进展。

树脂关联事业方面，受到全球车型的出现及销售顺利带来的增产的影响，尤其在北美及韩国销售额得到了增长，随着北美合资生产公司的黑字化，业绩方面销售额和销售利润都得到了增加。

上述结果，业绩方面，销售额和销售利润都有大幅增加。

※HEV：混合动力汽车
※EV：电动汽车

2016年3月决算期的战略展开

2016年3月决算期中，我们将在事业部的长期愿景的基础上，以新时代汽车社会所需求的安全、安心、快捷、环保为关键词，推动树脂关联以及汽车电子事业的发展。

树脂关联领域中，充分利用本集团的强项全球网络，加强合作，以应对日资顾客的全球展开。此外，在加大金属替代品及轻量化素材方面的努力的同时，扩大高附加价值用途的工程塑料的销售。

树脂部件事业方面，努力强化包括了合资生产公司的事业基础。

汽车电子领域，推动车载动力模块部件和传感器模块部件的开发活动，进一步挖掘与欧美资OEM的合作可能性。

TOPICS

国内外全球范围成长

汽车电子设备的用途开发不断进展，国内外正在进行开发或生产的电气部件关联部材的贸易，在全球范围都呈现了成长。



株式会社ATECS的新工厂及电装部件

2015年3月决算期的战略展开和成果

2015年3月决算期中，面临着与低价的中国厂商产品以及大幅增强了生产能力的国产厂商的竞争，合作伙伴GRID公司的面向发电站的PV模块业绩仍旧得到了大幅增长，销售业绩达到了前期的155%，保持着前期的顺利进展。电池材料方面，HEV及一部分的EV用的面向LiB的产品的业绩得到了增长，但是由于下半年面向韩国市场的产品无力，最终业绩与前期基本相同。

蓄电池系统方面，大型蓄电池的量产导入及实证导入获得进展，另外，组合了小型蓄电池与PV模块的独立电源型太阳能路灯和车库进出口闸门的开发取得了实际成绩。此外，接到大型电机生产商的订单，电池的委托生产事业预计也将从2016年3月决算期起开始启动。大型及小型电源，电池的委托生产作业都将由合并结算子公司株式会社CAPTEX进行。

※PV：太阳能电池
※HEV：混合动力汽车
※EV：电动汽车
※LiB：锂离子蓄电池

2016年3月决算期的战略展开

2016年3月决算期中，为了有力地展现事业性，我们将过去的按地域区分的组织结构改为了按事业区分的形式。这一改变让我们能够在日新月异的市场中准确地把握住方向，一步一个脚印地构建事业基础。

关于今后的电力自由化将带来的新市场，我们将高效地组合LiB系统事业和PV系统事业，做出应对。可以预计这两项系统事业以及LiB用部件、PV用部件销售会出现增长。为了做到售后市场的新型能源商务的开创及提案，使这两大事业得到确立。

株式会社CAPTEX将以该公司产品为主轴，另外同时开展其他生产商的委托生产，以求经营的稳定化。

TOPICS

努力开展智能社区事业

通过与建筑公司的合作，致力于环保型的街道建设事业。同时也参与企划大学的智能校园事业，导入了合并核算子公司株式会社CAPTEX生产的蓄电池。



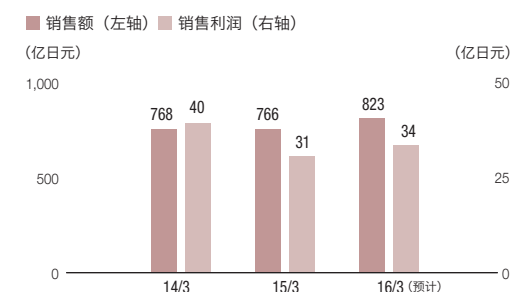
生活关联部门

Life & Healthcare Segment

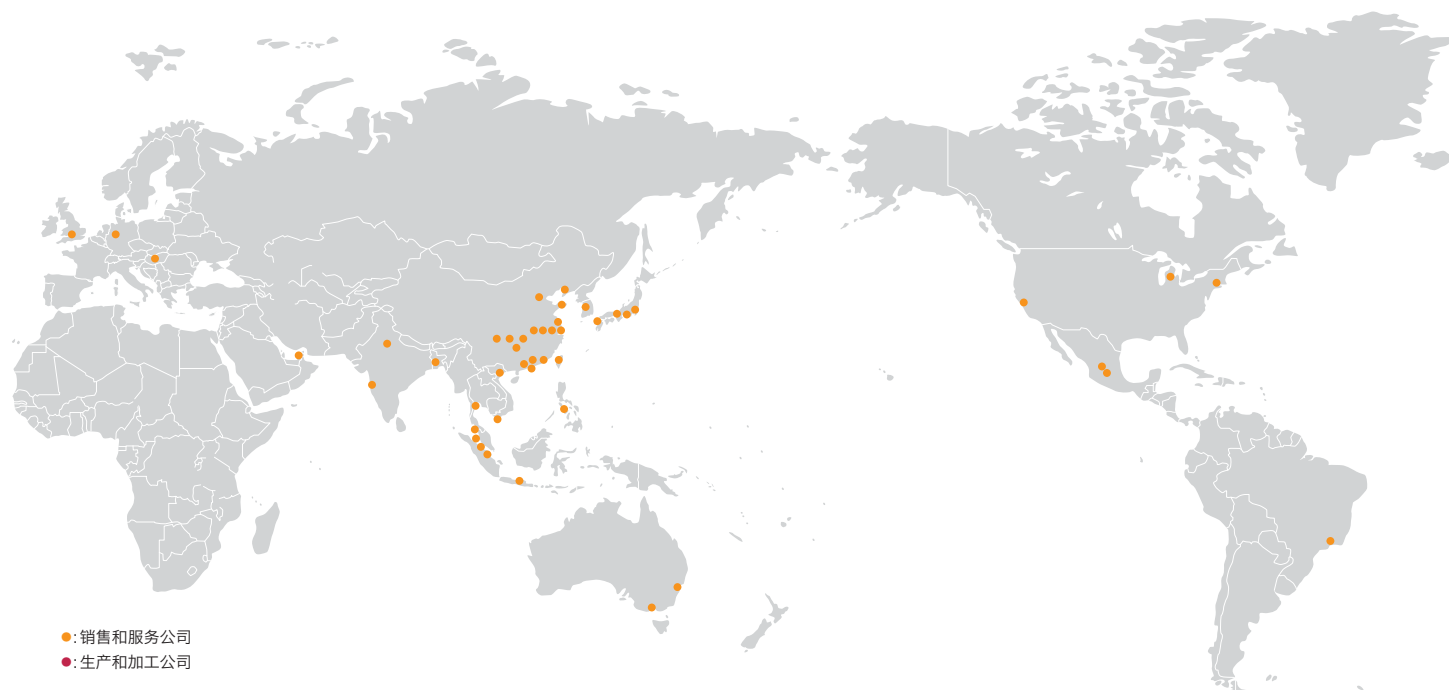


我们以“为人类健康舒适的生活作贡献”为理念，将“食品和饮料”、“化妆品和卫浴用品”、“医药品和医疗材料”作为重点市场，有效活用集团资源的糖质、酵素、制剂和合成等技术，开拓全球市场。通过为人们安全和安心的食生活，并且美丽健康的生活作贡献，以最大化提升我们的事业价值为目标。

销售额和销售利润的推移



全球战略



●: 销售和服务公司
●: 生产和加工公司

中长期的事业环境认识

- 伴随世界的生活水平提高在生活习惯处于常态化倾向中，健康愿望将愈发强烈
- 从期待安心和安全的食品开始，对于美和健康愿望以及有革新性的医疗技术的瞩目度年年增高倾向
- 全世界的人员往来不断活性化，文化和生活习惯发生融合

海外展开

- 有效活用日本的高技术水平，以糖质和酵素诱导品为中心致力于全球性展开事业。
- 以获得地域有希望的市场为目标，构建能够适应于扎根地域文化的固有市场的生产体系，提供技术服务，致力于生活关联事业的扩大。

事业部门概要(功能)

生活关联部门为贡献于舒适健康的生活，认真地挑战于信息收集，技术钻研、制造产品，通过创出新的附加价值与顾客和集团公司共同对社会做出贡献，致力于成为存在度高的事业集团。此外，在生物领域致力于制造的基础即新素材的开发，创造新的附加价值，为人们的生活做出贡献。

事业部门(事业)的强项

- 酵素、糖质事业以及制剂、合成(有机和高分子)等有特征的研究开发和制造功能
- 作为NAGASE集团的全球网络(亚洲、东盟、中东、欧美)
- 成为长年来展开医药事业积累的事业基础的全球法规应对力和药事管理体制
- 日本国内所具有的各种形式的销售代理店网络(糖质事业和化妆品事业)

重点事业

- 1 糖质和酵素为中心的“食品和饮料”的展开
- 2 “化妆品和卫浴用品”关联事业的展开
- 3 全球的“医药品和医疗材料”的展开
- 4 糖质和酵素为中心的农业、水产和畜产关联事业的展开
- 5 美容护理产品的基础充实和新市场的开拓

森下 治
董事 兼 常务执行董事
生活关联部长



安场 直树
执行董事
生活和健康管理产品事业部长

主要的生产公司

- 株式会社林原
- 长濑 ChemteX 株式会社
- 长濑医药品株式会社
- 川合肥料株式会社
- 日本生物肥料株式会社
- 株式会社美味蔬菜农场

生活和健康管理产品事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

香料化妆品

- 广泛的活动领域
(化妆品~家居用品)

医药

- 高活性注射药品生产和制剂处方开发

食品和医疗

- NAGASE 集团的全球网络

法规

- 全球法规及药事相关组织

事业环境

香料化妆品

- 日本主要化妆品公司的海外展开加强

医药

- 通用名药品使用促进政策

食品

- 日本食品的海外渗透

医疗

- 日本的医疗材料产业支援政策

美容护理产品事业部

NAGASE 在主要行业的强项和事业环境

强项

访问销售行业

- 访问销售行业约有50年的历史和持续性,长濑爱好者的500多名经理(代理店)支持组织和女性开展商务(女性的组织)

事业环境

访问销售行业

- 少子老龄化、网络社会、健康愿望和健康产业的成长、安心和安全愿望



平井 孝明
执行董事
美容护理产品事业部长

主要的生产公司

- 长濑医药品株式会社
- 株式会社东洋 Beauty Supply

2015年3月决算期的战略展开和成果

株式会社林原加入长濑集团,将事业领域集中于“食品、饮料”、“化妆品、卫浴用品”、“医药品、医疗材料”3个领域,展开了全球性的市场营销活动。“Change-S2014”中,本事业部按计划开展了事业活动。

在食品领域,面向林原产品的国际化展开,努力完善了代理店网络及物流体制,特别是在以中国为中心的亚洲地区销售额得到了增加。酵素事业方面,提出了符合洁食和清真要求及欧洲食用酵素准许清单(1332/2008 EC)的申请,迈出了全球化的一步。香料化妆品领域,虽然美白化妆品出现了白斑问题,但林原产品AA2G™(美白剂)的安全性得到了认可,在国内外都呈现出销售增长的态势。此外,在国内市场确立了香料化妆品领域中“长濑”的地位,迈出了作为全球分销商的第一步。医药和医疗事业方面,为了在能期待持续成长的领域进行深耕,修正了事业分配,为成长路线打好了基础。另外,集团内部的合作体制得到了强化,这使得集团能够创造出新的商务事业。上述结果,销售额和销售利润都有所增加。

2016年3月决算期的战略展开

2016年3月决算期是生活和健康管理产品事业部创立第三年的节点。

食品领域中,以主要为海藻糖(Trehalose)的功能性糖类,以及以独自技术的酵素为中心进行市场营销活动,开展扎根于当地的应用开发活动。香料化妆品领域,加速市场营销活动,不仅对日资品牌厂家的海外展开提供帮助,还要为香料化妆品的“长濑”品牌的树立打下基础。医药和医疗领域中,将医疗材料领域分离出来,通过与其他部门之间的合作,夯实医疗材料的“长濑”品牌的基础。在医药领域,进一步完善开发渠道,致力于商务的扩大。此外,强化法规和药事部门,从“防守法规”向“进攻法规”变革,利用仅长濑一家的独自功能为创造利润提供支援。

另外,集团企业齐心协力,开展One Team活动,为成为能够“为人类舒适健康的生活作贡献”的事业体而努力。

TOPICS

海藻糖(Trehalose)在海外的推广活动

加速了在海外的海藻糖(Trehalose)的推广活动。从外部招聘了各专业领域的大厨,在展示会上实施了推广活动。成功将海藻糖的魅力传达给了顾客。此外,为加强今后的市场营销活动,实施研修会和公司内部培训,让各代理店和员工再次认识到海藻糖的魅力。



2015年3月决算期的战略展开和成果

本事业部在“Change-S2014”当中,为达到访问销售事业的持续成长,与销售公司株式会社长濑 Beauty Care一同施行了①通过广告投放和制作事业说明录像等进一步提高长濑品牌的市场认知度,②通过改订销售制度以加快培育代理店的速度,③通过导入掌握新技术和培养人材的“长濑 brush up系统”程序,扩大同行伙伴,④基于“香草科学&技术”理论,使研究以及商品开发的方向性明确化,⑤通过新开设沙龙工作室和翻新现存店铺推动地域活性化,⑥由总部主导的开拓小组进行向新地域挑战等6个措施。另外,总部直接经营的店铺“NALPHAS”,为了获得一般顾客致力于营业活动。

2015年3月决算期中,加入了新素材“发酵人参M1-CD”的健康食品“长濑 BM ROYAL”自2014年12月起发售,通过在全国范围举行发布会,面向顾客大力开展了销售活动。然而,由于在前一决算期中,消费税增税前需求急剧上涨,业绩较好,其带来的反弹效果使消费者的观望阶段比预计更长,最终导致销售额和利润都有所减少。

2016年3月决算期的战略展开

朝向将于2016年迎来创立50周年的访问销售事业的持

续成长,2016年3月期也继续①通过广告和宣传展开等进一步提高长濑品牌的市场认知度,②包括重整全国办公据点进一步开拓和激活现存地域,③通过渗透新销售制度加速培育代理店,④通过渗透和活用“长濑 brush up系统”的教育程序,扩大同行伙伴,⑤推进基于“香草科学&技术”的研究以及商品开发,⑥由总部主导的项目向新地域挑战,通过导入及活用平板电脑终端等IT化的推进以构建下一代的访问销售形态等措施。

TOPICS

“长濑 BM ROYAL”

以“Royal Jelly”为基础,与能够通过发酵技术及环糊精等络合技术提高吸收度的新素材“发酵人参M1-CD”、浓缩了最新研究成果的“A221乳酸菌”相配合。此外,还加入了凝聚着和汉药的组合思想的“枣”“姜”“栀子花”的精华。从每一个角度支持乐观积极的每一天。



长濑 BM ROYAL
54g (1.8g×30包)
8,743日元(含8%消费税)