

# Delivering next.

# Business Portfolio

事业投资组合——加快向重点领域和培养领域的资源转移

### 事业投资组合的调整

截至2023年9月30日

自2023年10月1日起



## CONTENTS

- 63 营业担当董事致辞
- 65 部门一览
- 67 功能素材部门
- 69 加工材料部门
- 71 电子与能源部门
- 73 移动部门
- 75 生活关联部门
- 77 各地区战略





董事执行董事  
**镰田 昌利**  
Masatoshi Kamada

## 现实和数字的“组合技能” 提高市场营销质量 提供长濑特有的解决方案

### 从以销售和流通为中心的商社业务到 以市场营销为导向的思维模式

中期经营计划**ACE2.0**的核心是“质的追求”，可以理解为“通过只有长濑才能提供的价值，引领客户解决存在的课题”。为了不断实现这一点，我们必须重新加强市场营销导向以及与事业部门的横向联系协作。为了让每一位员工都能成为“商业模式设计师”，在销售活动中创造新的业务和多样化的价值，长濑集团目前不仅运营着负责产品销售和流通的传统型商社业务，还不断加强向市场营销导向转变的意识。客户面临的课题是经营层面的内容增多，难以仅凭单一的商品、服务或者一个专业领域来解决这些问题，这是一个现实的大背景。而这一趋势也潜藏着我们拓展业务的机遇。因为不仅需要化学领域专业商社的功能，还需要以更高的维度融合研究、制造、生物、DX等功能，因此我们就会拥有更多的机会能够提供其他公司所没有的、

更广泛的解决对策。我认为，随着项目规模的扩大，有望获得相应的收益，因此将能够遵循**ACE2.0**的基本方针开展业务。

但是，为了能按照预期发展，我们需要进一步加强开头所说的市场营销导向。具体而言，我们必须具备这样的能力：认真倾听客户的烦恼，自行提取课题并进行调查和分析，通过长濑集团整体的力量提供价值来解决客户课题。我们每个员工已经稳定形成了这样的思维模式，以长濑应当致力开展的“发现潜在课题”活动为起点的市场营销活动越来越引人注目。如果到各个事业部门走走，就会发现，员工希望在与客户的交流中发掘到新的商业种子(商机)，并在孕育这些“种子”的过程中成长为能够提供多重价值的“商业模式设计师”，这种意愿正逐年提高。

### 通过事业部门的横向联系、 加强集团内部的协作

为了直面客户所面临的经营层面的课题，长濑集团内部正在努力加强组织之间的协作。本公司采用的事业部制度，一直将有关各个业务领域的高度专业性作为优势，但这一独立性在今后的时代中也可能变成劣势。因为在解决经营层面的课题时，需要事先将公司内部所有事业部拥有的商品、服务和海外网络、解决方案事例全部记在脑中才能进行应对。因此，需要通过数字化市场营销以扩大客户基础。例如，对于因成本等限制，无法在现实中完全掌握情况的非洲和南美洲等具有经济增长潜力的国家和地区，计划采用数字和现实相结合的开拓方式。

而幕后推动这些举措的就是数字技术。以长濑集团为例，一个客户会与多个部门拥有交易实绩，现在也经常看到多项业务洽谈同时进行的情况。在这种情况下，组织之间的协作不足也成为了我们发展的瓶颈。因此，我们引入了云端MA\*工具和CRM\*工具，可以对各个市场营销活动中获得的客户信息和洽谈进展等进行集中管理，并在公司内部共享。通过统一掌握客户个别部门所面临的课题，能够进行更深入的分析，从而提高洽谈的质量，增加能够向经营层提出解决对策的机会。

此外，我们正通过各事业部门的横向联系，不断加强协作，助力加快集团内部的信息共享与业务探索。2023年10月，我们对组织机构进行了改革并重组了事业部，也是为了在提高业务效率和生产率的同时，降低组织之间的壁垒，创造新的商机。此外，以事业部长级别和经理级别的人员为对象，我们也开始采取措施，力求通过融合长濑多种功能的综合能力，有意识地提供能够针对客户开展业务规划\*实践的契机。

### 赋予成长的机会， 同时在事业活动中践行经营理念

**ACE2.0**的重点事业是半导体相关、食品相关。半导体相关事业自2021年成立横跨集团的组织以来，销售额增长约2倍。关于食品相关事业，在欧美市场有优势的Prinova集团成为了增长的引擎，今后在亚洲市场也会积极开展业务。而今后会成为集团轴心的生物技术，应该以我们拥有的独特素材确立起“生物的长濑”，持续投入经营资源。并且在巩固收益基础以发挥集团协同效应的同时，致力于解决地球环境的课题。

我们正向着创业200周年迈进，发展的关键还是在于人才。在销售活动过程中，项目的领导人会一边示范，一边有意识地

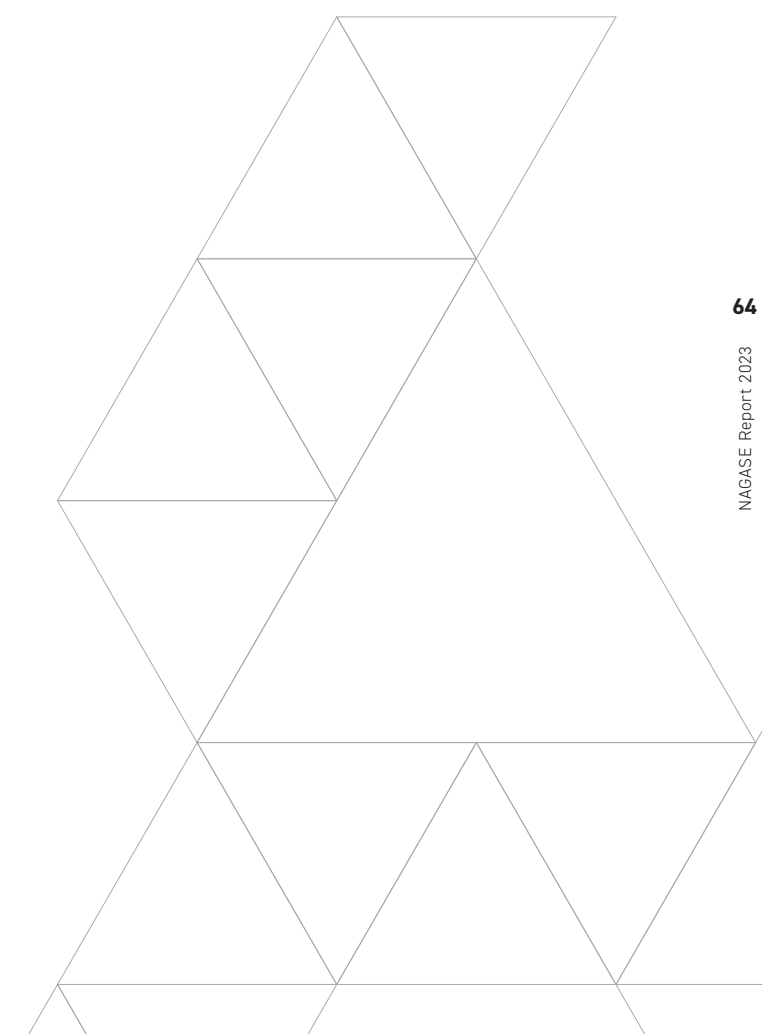
给予机会，让员工能够自主思考和行动。我曾在合成树脂和移动事业工作过，并曾经三次被派往海外工作。自己能够有今天的业绩，还是要归功于至今积累的多种经验。“同质”文化中难以诞生出新业务，“异质”文化才是新业务诞生的开始。为了培养人才，我希望今后能够不断提供具有多样性的环境。

最后，长濑集团有一个普遍性的经营理念，那就是“诚实守信”。“诚实守信”是指“所说”与“实际所做”要一致。我们将在集团内共享这种意识，通过事业活动，为实现更美好的社会贡献力量。

\* Marketing Automation  
针对从获取潜在客户信息-洽谈-接单与签约的进展情况，通过实现可视化与效率化，对有组织的市场营销活动提供支援的工具或平台。

\* Customer Relationship Management  
该系统的目的是，实现旨在建立和维护与客户之间良好关系的对策。

\* 业务规划  
充分了解客户的业务与外部环境，与客户之间建立长期、持续性的合作伙伴关系，以战略性深耕、拓展业务的基本构想。





事业部门

事业部

主要经营的产品与服务

### 功能素材



> 详情请阅览P67

#### 功能化学事业部

面向涂料与油墨、聚氨酯、印刷和薄膜、液晶行业等广泛事业领域提供高功能素材。

此外，还以“环境”、“生物”为关键词，着力开拓需求急剧增加的可持续性商材，充分发挥制造、研究、加工等集团功能，满足客户需求。

#### 特殊化学事业部

与各行业建立多年的业务关系，经营的产品也超过1万种。此外，还着眼于交易方的要素技术，并拓展到新领域。

#### 功能化学事业部

树脂原料(各种单体)、树脂、溶剂、颜料、染料、色素、分散加工材料、涂料与油墨添加剂、聚氨酯原料、阻燃剂、脱模剂、导电材料、功能性薄片、薄膜、粘合剂、内毒素去除服务、卫生材料

#### 特殊化学事业部

石油化学制品、金属加工油剂原料、表面活性剂及原料、环境设备与化学产品(排水、排气与节能)、树脂原料及添加剂、电子化学产品、UV固化剂材料、化学产品外包协调



### 加工材料



> 详情请阅览P69

#### 聚合物全球客户事业部

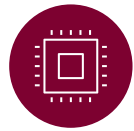
在亚洲完善的销售网络和经验丰富的当地工作人员体制下，与全球企业携手合作，向以OA设备和电力与电子行业为中心的广泛产业领域销售合成树脂产品。还专注于环保业务，例如提供再生材料和生物质塑料等环境友好型材料和服务。

#### 聚合物全球客户事业部

工程塑料、通用塑料、包装材料、其他塑料相关产品及服务



### 电子与能源



> 详情请阅览P71

#### 电子事业部

为硅片、半导体、电子元件及显示器行业提供各种功能性材料及其构成素材，还致力于开发符合合作公司和市场与客户需求的产品。

#### 先进功能材料事业部

专注发展强电与弱电、移动、环境与能源、半导体(光刻、密封材料)、3D打印、显示器等重点领域，针对长濑ChemteX株式会社基于配合设计技术、复合技术、精密清洗技术、表面处理技术、感光性树脂设计技术开发的改性环氧树脂产品、显像液、剥离液的回收再利用、3D打印专用的高功能材料等，在日本国内外开展业务。

#### 电子事业部

精密研磨材料、显示器光学材料、触控面板部材、功能性涂料、导电与绝缘材料、粘接与密封材料、高耐热薄膜、光学透镜、高频设备、低介电材料、传感模块、XR光学材料、半导体/电子设备相关装置

#### 先进功能材料事业部

改性环氧树脂及相关产品、平板显示器/半导体光刻材料、3D打印相关材料



### 移动



> 详情请阅览P73

#### 移动解决方案事业部

把握汽车、农业机械、工程机械、飞机等移动行业的需求，追求新技术的创新，通过提供多样化的解决方案，为实现安全、安心、舒适的移动社会作出贡献。

#### 移动解决方案事业部

移动内外装饰与功能部件：  
各种树脂、功能性涂料、粘接剂、轻量化部件、装饰部件、HMI 部件  
CASE 相关：  
xEV 相关部件、防热部件、电池材料、各种传感器、LiDAR 相关部件、自动驾驶相关技术



### 生活关联



> 详情请阅览P75

#### 生活和健康管理产品事业部

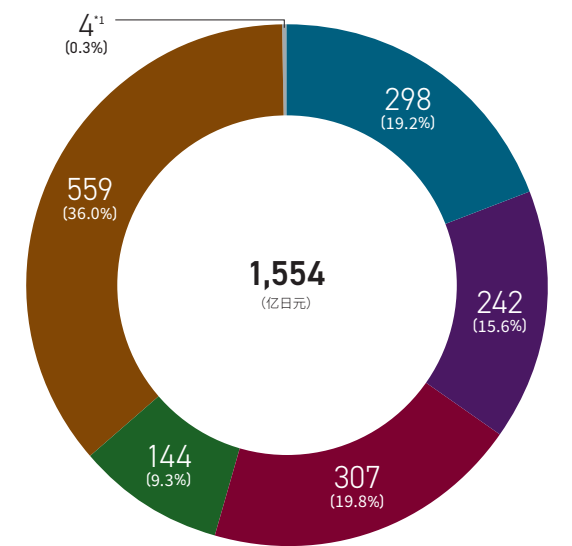
以医药、医疗、化妆品、家居用品、食品(加工食品、营养领域)为对象市场，通过集团的制造、加工、采购、物流、研究、应用研发以及监管功能，在全球范围内提供广泛的解决方案，旨在为健康、丰富多彩的生活作出贡献。

#### 生活和健康管理产品事业部

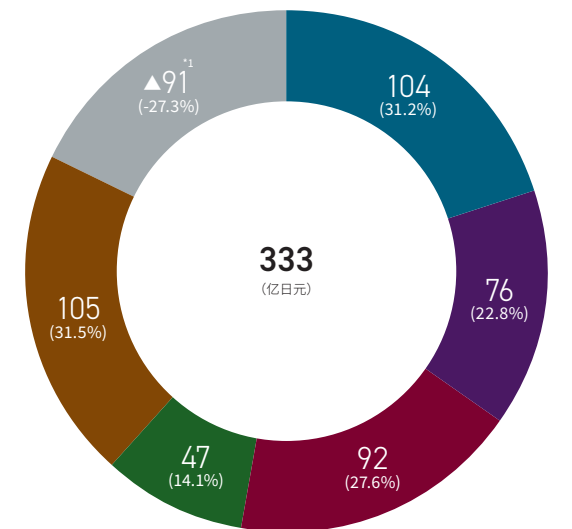
医药品(原料药、添加剂、中间体、其他原料)、体外诊断剂、化妆品和家居用品产品原料(有效成分、添加剂、乳化剂、香料)、食品素材(营养素材、TREHA®等功能性糖质、配糖体、酶等加工助剂)、预混料(OEM、ODM)、农业、水产与畜牧相关材料



销售总利润



营业利润

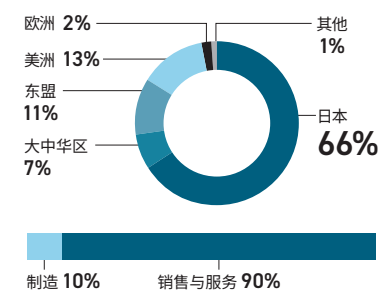


\*1 ■ 其他和全公司通用: 包括未收录在报告部门中的全公司事业部门、部门间交易抵消等。

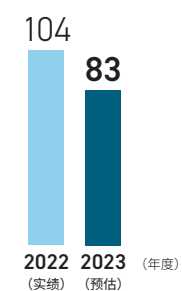


## 功能素材部门

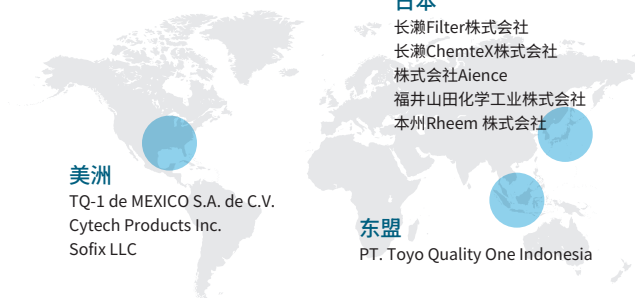
各地区及各领域的销售总利润率



营业利润(亿日元)



主要制造据点 \*也包含权益法适用公司等



### 功能化学品事业部

S  
Strength  
优势

- 在日本国内占据高市场份额
- 与交易方的信赖关系
- 以个人交涉能力、技术应对能力和课题解决能力为基础的全球网络
- 丰富的产品和跨事业部的解决方案

- 容易受到经济指标(原油价格、汇率、汽车产量)等外部环境的直接影响
- 经营普通化学品的商社存在意义降低,利润率下降
- 由于市场成熟、人材流动性低,造成新商业模式的创造力不足
- 电子商务和数字化市场营销准备不足

W  
Weakness  
劣势

O  
Opportunity  
机遇

- 推出能够提高整个行业和社会和经济价值的服务
- 向上游和下游企业提出建议
- 在整合日本国内化学产品的过程中扩大进口商品

- 在重视将可持续发展和把碳中和置于重要地位的经营环境下,之前那种稳定供应所有商品的常识被推翻
- DX渗透带来的竞争
- 地缘政治风险(台湾有事、中国商品供应稳定性、对其他地区的影响)

T  
Threat  
威胁

### 承诺凭借技术知识见解与机动能力来提升行业的社会价值与环境价值

从数字结果来看,ACE2.0第二年的进展情况良好,这当中也有外部环境的影响因素在。

我们目前仍在推进旨在降低环境负荷和提高行业价值的措施,虽然量化渗透还需要一些时间,但在这一年里,我们感受到正取得稳步发展。

2022年度,我们致力应对环境与碳中和问题,并采取了多项措施,例如开发可生物降解SAP(高吸水性聚合物)、促成大客户采用有助于推动无塑化的“TIMELESS”<sup>\*1</sup>技术、扩大GHG可视化解决方案、开展化学品共同物流等。今后将继续以超越供应链范畴的广阔网络向环境课题发起挑战。

为了推动提高效率,事业整体所面临的课题包括调整事业投资组合、向重点事业分配资源、开展投资、渗透ROIC经营意识等。今后我们也将继续追求包括事业重组在内的高效率事业推进。

\*1 TIMELESS: 由株式会社MIB与长瀬产业共同开发,可适用于薄膜和纸质包装材料的气体控制技术。



执行董事  
功能化学品事业部长  
矶部 保



#### Sustainability topic

#### 日本国内大型咖啡厂商采用无塑环境技术

本公司作为“TIMELESS”咖啡用途的总代理店,促成了日本国内多家大型咖啡厂商采用该技术。“TIMELESS”不仅有助于降低成本,而且还能推动减少塑料用量等,为环保做出贡献,是一项实实在在兼具经济价值和社会价值的“并立”技术。今后我们将以在日本国内外全面普及为目标,继续开展推广。

### 特殊化学事业部

S  
Strength  
优势

- 与交易方牢固的信赖关系
- 对行业、化学品拥有渊博的知识见解,活用集团力量的信息能力

W  
Weakness  
劣势

- 投资组合的优化和全球发展的加速

O  
Opportunity  
机遇

- 在追求可持续发展的事业环境下,能够在环境、碳中和各方面作出贡献
- 进一步加强人才培养并活用人才

T  
Threat  
威胁

- 以化学品为主轴的业务对环境负荷的影响

### 正因为是环境负荷较高的业务,才能作出重大的贡献

从数字结果来看,ACE2.0第二年进展顺利,这当中也有外部环境良好的影响因素发挥了作用。另一方面,由于在制品库存过多导致电子市场商品流动放缓,再加上中国市场在后疫情时代恢复缓慢,使得2023年度处于不稳定状态。

作为2022年的工作重点,我们从商社的角度对半导体供应链开始了调查和分析工作,以便从保障经济安全的观点出发,保持日本交易方的竞争优势。今后我们还会将拓展全球业务纳入考虑范围,不断加强与交易方的合作伙伴关系。此外,我们还在事业部内推进数字化市场营销,在获取潜在客户和项目方面取得了稳步进展。

另一方面,优化投资组合、资源向重点领域的转移以及功能划分,均需进一步改善。为了在重点领域和开发领域尽早取得实绩,事业部内新成立了企划与市场营销室,将不断寻求与营业团队持续合作。

从企业成长的中长期角度来看,建立可持续发展事业的基础是无可避免的。作为事业部成员的共同目标,我们的方针不会受到短期景气波动的影响,将继续采取各种措施推进工作。

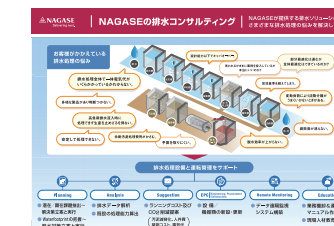


执行董事  
特殊化学事业部长  
荒岛 宪明

#### Sustainability topic

#### 支持顾客生产的环境解决方案事业 排水咨询

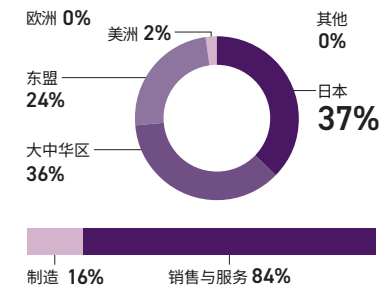
针对客户提出的因生产项目多样化而导致的排水负荷波动、设备更新、工厂现场人才不足、排水处理相关知识交接等问题,我们充分利用商社特有的多样化产品网络、对课题的理解和建议能力,为客户提供排水咨询服务。我们根据各位客户的需求和情况,从提取课题到改善运营,提供丰富的解决方案。





# 加工材料部门

各地区及各领域的销售总利润率



营业利润 (亿日元)



主要制造据点 \*也包含权益法适用公司等



## 聚合物全球客户事业部

### S Strength 优势

- 亚太地区充实的供应商及客户基础、技术知识见解和信息及经验诀窍、供应链网络
- 公司治理有效且公开透明的全球事业运营

- 对旨在实现事业收益最大化的投入资本进行再分配
- 加强非日系商业领域的体制

### W Weakness 劣势

### O Opportunity 机遇

- 在全球供应商进行业务重组的过程中,为实现高效经营提供支持
- 随着客户生产据点多样化和国际分工的不断发展,扩大和加强覆盖范围以确立优势地位

### T Threat 威胁

- 确保基于可持续发展视角的化学品信息等网络,也就是确保可追溯性

### 活用供应链的网络能力,确立优势

虽然未能达到创纪录的利润,但我们超额完成了 ACE 2.0 最后一年的目标,投资组合的调整也进展顺利。特别是从非重点且亏损的事业中撤出的工作已在2022年度基本完成,这使得我们能够将投入的资源重新分配到新的重点领域。

此外,作为活用数字化工具加强客户触点的一种手段,我们还运营着“plaplat®”线上平台,在平台上面向从事塑料业务和制造业的客户,发布旨在应对可持续发展等课题的解决方案,以及发布为采取解决措施提供支援的信息。

在日本国内外的关键领域,需要建立高效的运营体制。我们正在完善及加强销售/市场营销体制,以提高在中国的业务效率,并满足将生产转移至中国、东盟、印度、北美的客户业务需求。

近年来,全球化学行业重组加速,而且客户生产据点的多样化也在不断发展。为了应对这一变化,我们在考虑M&A的同时,致力加强风险管理,通过数字化融合推进效率追求型的经营,追求实现真正的全球化事业运营。



聚合物全球客户事业部长  
吉田 公司

### Sustainability topic

#### 绿色材料 x 解决方案建议

我们开始提供高浓度填充母粒“Ultibatch™”,以促进向环保素材“绿色材料”的转换,同时实现劳动安全卫生(EHS)以及生产率的提高。

该材料削减了石油衍生树脂的使用量、耗电量和GHG的排放量,而且是一种能够改善劳动环境的环境解决方案材料。我们将符合用户需求的填充成分以前所未有的高浓度制作成颗粒形状提供给客户,并不断推进加工技术的授权。

长濑塑料株式会社的环境解决方案开发中心,目前正在进一步推进该材料的技术开发,并致力推动提供适合日本市场的服务。



### Sustainability topic

#### 携手社会,朝着“下一步”迈进 ~零海洋垃圾周企划~

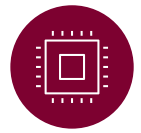
本事业部年处理塑料约50万吨。虽然塑料是一种丰富人们生活的材料,但也对环境造成了严重影响。我们不能忘记,我们销售的塑料是造成海洋污染的部分原因。我们一直在思考今后如何继续开展塑料业务这个问题,并决定首先从自己身边出发为改善环境作出贡献,同时也出于团队建设的目的,我们组织了员工及其家人一起开展了捡拾海洋垃圾的活动。作为可持续发展社会的一员,我们将继续思考力所能及的事情。



### 塑料 x 可持续性“plaplat®”

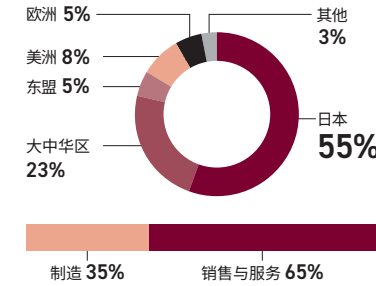
plaplat将通过长濑集团的专业知识、营业能力、全球网络收集到的信息,划分为材料、加工、设备、物流、法律法规、行业动向6个类别,作为有助于解决客户课题的“可持续解决方案”,在每个工作日发布新信息。

此外,能够让大家轻松详尽地了解塑料相关知识的“塑料图鉴”,还被塑料行业以外的人员广泛使用。

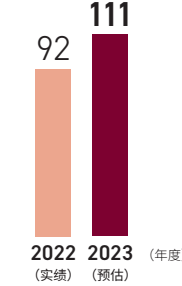


# 电子与能源部门

各地区及各领域的销售总利润率



营业利润 (亿日元)



主要制造据点 \*也包含权益法适用公司等



## 电子事业部

**S**  
Strength  
优势

- 全球网络
- 面向电子行业的多样化合作伙伴
- 在营业活动中针对整条供应链的信息收集能力、与业务伙伴协同的开发能力
- 为实现智能社会作出贡献的知识见解、技术、战略

- 制定并实施考虑到向东亚倾斜的前瞻性地区战略
- 开发可提供给新市场的技术和商材
- 针对新市场和技术及时做出投资和人才配置的判断

**W**  
Weakness  
劣势

**O**  
Opportunity  
机遇

- 随着IoT社会的发展和推进活用AI技术,市场不断扩大
- 随着信息处理量的增加,各种设备日益复杂和多样化
- 对可再生能源和环境价值的需求增加
- 5G、6G、EV、AI、半导体、AR市场的成长

- 环境法规、SDGs对于现有商材和技术的影响
- 中美对立升级对大中华区业务产生的负面影响
- 投资回收期延长,难以预测的市场增长速度放缓

**T**  
Threat  
威胁

### 通过加强网络和发挥鉴别能力,打造更为强大的事业部

事业部全体努力挖掘与客户需求相匹配的新技术和商材。

在半导体业务方面,我们将重点放在扩充供应商并加强海外销售体制上,近年来以中国大陆、台湾地区、韩国为中心获得了增长,并且考虑到地缘政治的影响,开展了对美国、印度、和印度的业务,以期获得进一步的增长。此外,预计今后半导体将依照政府方针加快回归日本国内,我们将着眼于重新构建日本国内外的供应链,不断寻求调整区域战略和体制。

另一方面,在显示器行业,我们正推进引入新商材以及与合作公司的合作,但由于智能手机需求低迷和价格竞争激烈,转换现有商材需要时间。虽说如此,在部材的选定方面,SDGs观点也得到了进一步的重视,当中,我们认为发展有助于省电等可持续发展的新技术和商材的前景可期,因此将继续扩充新的供应商。

即使外部环境变化剧烈,我们仍然要推进着眼于后ACE2.0的开发活动,变革成为更强大的组织,从而作为新的电子事业部为实现脱碳社会作出贡献。



电子事业部部长  
佐藤 一征

#### Sustainability topic

### 在 TFT 和半导体光刻工艺中 CMS 的应用

对质量管理要求较高的光刻工艺需要大量药液并会产生大量废液,因此需要对药液进行质量管理、有效利用以及减少废液产生。为实现这一需求,我们目前有提供药液管理系统(Chemical Management System: CMS)。我们从液晶面板量产初期的90年代初开始就取得了业绩,除了对降低环境负荷的贡献之外,还为降低制造成本作出了贡献。



## 先进功能材料事业部

**S**  
Strength  
优势

- 通过商社和制造功能的融合,提供以技术能力与开发能力为后盾的解决方案
- 以电子设备领域为首的加工技术和专业知识见解
- 在原材料回收和再利用方面具有丰富的事业实绩
- 丰富的事业经验和对社会产生贡献的技术能力

- 依赖于特定领域的收益基础
- 传统优势技术的普及化
- 与装置和周边材料合作共创的举措

**W**  
Weakness  
劣势

**O**  
Opportunity  
机遇

- 进入活用了自有技术的新型事业领域
- 安心、安全、稳定的网络基础需求
- 应对气候变化和对环境友好型产品的需求
- 日本国内半导体产业的复兴
- 化合物半导体市场的发展
- 地缘政治变化与价值链的重新构建

- 日本国内LCD产业的萎缩和中国企业的国产化
- 原油价格和汇率变动对收益的影响
- 新冠疫情后消费者的行为变化

**T**  
Threat  
威胁

### 为进一步发展业务并取大身手,当务之急是加强人才和技术能力

公司正着眼于事业投资组合的转换,为进入新市场而采取诸多举措。包括在半导体市场方面,向最大的客户供应中段工艺材料和最先进的包装密封材料等,还开始进入新的医疗相关市场,并且在电子元件和金属加工业方面的开发品评估也进展顺利。

我们在推动各种举措的同时,在获得和培养具备必要专业技能的人才方面并不满足,因此计划进一步加快推进措施。此外,我们还面临着需要持续追赶不断发展且日益复杂的技术,并加强与其他公司进行技术协作的课题。

以成为长濑集团的事业核心为目标,为构建新的业界标准,针对横跨集团内部各领域的活动方针和职责积极进行推动渗透,不断着力创造新的业务。在进一步加速海外业务拓展的同时,为实现脱碳社会作出贡献。



先进功能材料事业部部长  
田岛 龙平

#### Sustainability topic

### 扩大循环经济事业

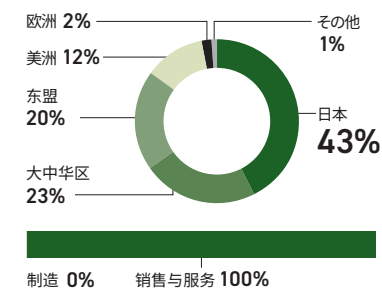
对于循环经济的需求,预计未来在各种用途上均会不断增长。我们将利用在显示器产业所培育的对废弃药液中有效成分进行回收、再利用的丰富事业经验和实绩,扩大为半导体产业所提供解决方案的应用范围。今后,我们也将更在更广泛的领域不断推动循环经济的发展。



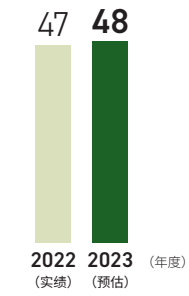


# 移动部门

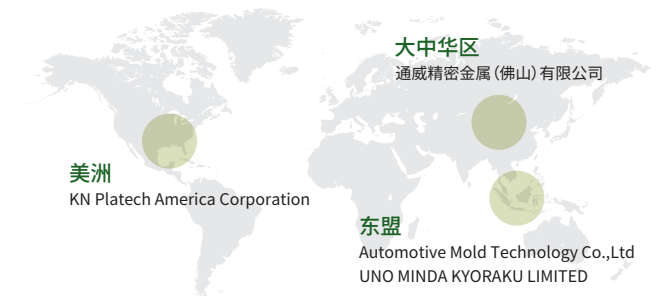
各地区及各领域的销售总利润率



营业利润 (亿日元)



主要制造据点 \*也包含权益法适用公司等



## 移动解决方案事业部

### S Strength 优势

- 广泛的商品群、高性能材料、产品、技术的挖掘能力
- 在全球实现稳定供应的供应链构建能力
- 与交易方的牢固信赖关系

- 面向海外汽车厂商扩大业务
- 伴随EV化的加速发展,扩大适用于材料、产品、技术创新的事业投资组合

### W Weakness 劣势

### O Opportunity 机遇

- 全球碳中和的潮流与CASE的渗透带来的EV扩大
- 新移动出行及MaaS登场
- 新兴国家的崛起

### T Threat 威胁

- 随着事业环境急剧变化而进行的行业重组

### 即使在变革时期,也要向全球提供长濑的提供价值

面向日系汽车厂商的树脂销售业务等核心业务方面,因受到市场行情的影响推动,目前正按计划增长。另一方面,随着与海外汽车厂商的业务扩大和EV化的加速发展,虽然我们正在推进扩大事业投资组合,但我们意识到还需进一步加快进程。

去年,以中美关系为背景的全球供应链调整和新兴国家崛起均有所加快,在此环境中,我们着力发展扩大印度业务这项重要措施。针对今后也将寻求扩大的市场,我们通过积极推介各种商品扩展了业务。还致力加强了与当地有实力的合作公司之间的关系。并与印度新兴企业合作,开始在全球范围内拓展EV中使用的一种重要材料。

我们今后的措施是寻求进一步增加拥有日本特有技术的合作伙伴,以加速扩大EV相关业务。此外,还将根据客户需求,在销售和本地制造两方面与日本合作公司共同推进海外拓展。为了扩大与海外汽车厂商之间的业务,我们还将不断加强应用了DX的市场营销。

汽车行业正处于可谓百年一遇的变革时期,我们作为一家在汽车行业开拓事业的企业,将在全球范围积极应对快速变化的技术、市场参与者和供应链。今后,长濑仍会继续提供自身独有的价值。



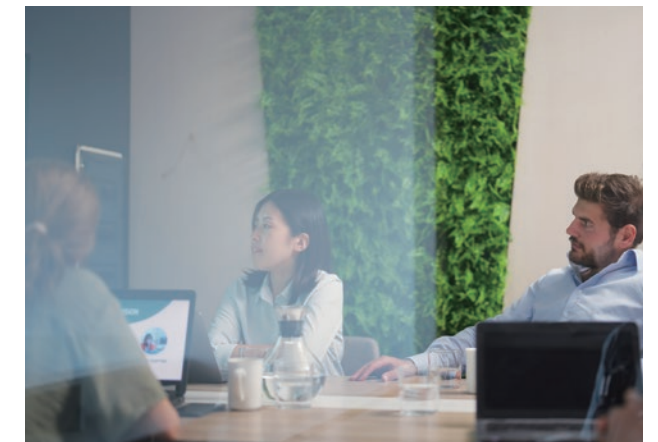
移动解决方案事业部长  
松冈 大治

### Sustainability topic

#### 建立机制,充分利用环境负荷低的材料和技术

在全球移动行业中,欧洲率先掀起碳中和的潮流,而日本国内对减轻环境负荷的要求也日益高涨。

为此,长濑产业凭借自身与全球供应链以及众多交易方之间的关系而获得的回收技术知识,牵头集结了经营低环境负荷材料的供应商,与客户举行技术交流会,并就具体的材料以及客户的中间零部件回收技术提出建议。



### Sustainability topic

#### 自动驾驶车辆解决劳动力不足的问题

物流行业/部门面临着以2024年问题为首的众多课题,当中迫在眉睫的课题是驾驶员不足。对于那些因该问题而面临企业活动陷入迟滞的行业,我们有提供省人化自动驾驶车辆助力解决这一课题。

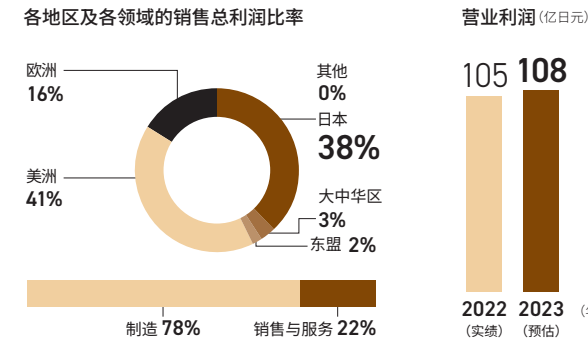
我们以商社特有的商业模式为武器,将各自独立的服务组合构建成一个平台,通过提供适用于各种用途、尺寸各异的自动驾驶汽车,以及提供用于在室内进行自动驾驶的地图构建技术和辅助自动驾驶的远程操作技术,不仅能够减轻企业负担,也为企业顺利开展事业活动提供支持。



### 加快推进DX

为了创造更多商机,我们将加快推进DX。我们正在重建事业部网站,开展有效的数字化市场营销,全面渗透CRM,扩大由RPA执行的业务等,这些工作将于2023年度完成。此外,为了让各行各业的人们了解到本事业部的想法与活动,我们将通过事业部的电子杂志《PLUS 长濑》发送的方式,适时发布长濑的各项举措。

# 生活关联部门



## 生活和健康管理产品事业

**S Strength 优势**

- 行业顶级的客户基础
- 林原、Prinova等具有较高市场优势的集团企业

- 经营资源的最优化和高效化
- 人才的持续培养与确保

**W Weakness 劣势**

**O Opportunity 机遇**

- 充分利用日本国内事业中积累的知识见解和经验诀窍拓展海外事业
- 扩充灵活运用了集团的制造和R&D能力的生物技术相关业务
- 可持续发展领域的市场开拓

**T Threat 威胁**

- 随着海外业务扩大,需要应对《关于确保医药品、医疗器械等产品的品质、效果以及安全性的相关法律》,以及应对各国的法律法规与条例规则
- 从中国采购的产品比例高

### 进一步巩固包括海外事业在内的集团合作

作为ACE 2.0第二年的成果,于2019年收购的Prinova事业在食品领域顺利发展扩大,成为了集团的重要支柱之一。除了核心事业——流通事业的增长以外,我们还在美国犹他州新建了一家工厂,以扩大美国西海岸地区的预混料和运动营养领域的订单事业,该工厂已于2022年度投入运营。

由于日元贬值、价格调整、现有产品需求增加以及新产品采用增加等综合因素,医药和化妆品领域在2022年度刷新了最高收益。同时,由于库存正常化以及通过出售交叉持股的股份,推动投入资本的合理化,ROIC也得到了改善。在夯实事业基础的同时,我们还向新的事业领域发起了挑战,例如与睡眠相关的健康科技服务领域以及面向美发师的网站制作平台事业等。

加强集团在海外事业方面的合作是我们的课题之一。在重新制定包括林原、Prinova、海外子公司在内的综合事业战略的基础上,推进组织设计的最优化。我们将加强事业基础建设,例如实现监管功能的全球化应对等,致力创建一个能在集团公司之间更积极地开展业务的环境。



生活和健康管理产品事业部长  
冲野 研二

### 发挥集团的力量,应对全球增长的健康管理需求。

随着老龄化的加剧以及经历了新冠疫情,人们对健康、预防性自我护理的意识也进一步提高。近年来,不仅是治疗领域,针对日常生活中的预防、诊断、治疗到预后的连续管理等,与健康相关的服务也在扩大;另一方面,伴随着以数字化为首的技术革新,新的参与者也在不断涌现。本事业部以与提高QOL直接相关的药品、食品和化妆品作为主要事业领域,我们正灵活运用集团拥有的材料、销售网络、生物技术等集团力量,为人们健康丰富的生活作出贡献。



### Sustainability topic (健康管理领域)

#### 开发有助于降低生物医药制造成本的技术

昂贵且无法大规模生产的原材料、精密复杂的制造工艺、要应对严格的质量管理和管制等,这些高成本因素都是生物医药行业面对的课题。为了协助解决这些课题,我们灵活运用长濑集团至今培育的技术与供应链,为生物医药行业提供新的服务。

根据长濑集团广泛的客户信息和技术信息,选定能够与现行体制、服务和功能产生协同效应的合作伙伴。通过提供关键技术和制造功能,为大幅降低客户企业价值链中花费的制造成本作出了贡献。



### Sustainability topic (食品素材领域)

#### 减蛋解决方案的提案

长濑集团的酶产品,为西式糕点行业提供了解决方案,以应对近期鸡蛋价格上涨问题以及基于SDGs观点而减少鸡蛋使用量的问题。

糕点、面包制作时使用的酶——DENABAKE RICH®是一种通过作用于卵磷脂来改善乳化效果的酶,可以防止减蛋时的体积下降,在不改变外观的情况下实现蓬松的口感。

开发满足客户需求的最佳配方并提出应用建议,为客户的可持续产品开发作出贡献。





# 各地区战略

员工人数只含合并子公司人数(截至2023年3月末)

长濑集团以化学为基础,在广泛的行业里开展全球化事业。利用全球网络及经验中积累的丰富技术诀窍,精心细致地满足各国及各地区客户的需求。

## 大中华区 据点成立: 1971年 / 员工人数: 846名

### 以ONE China为事业轴心,拓展“地区信息传播型业务”

我们的地区战略从以各地区内的据点为地区轴心,转移到将China业务统一起来的事业轴心上,不断推动了各领域的深耕。今后计划进一步推进“半导体”“电子”“功能树脂”“移动”“生活和健康管理”“化学品”“加工材料”等七大事业与“长濑电子材料(无锡)”“普惠瑞欣(常州)”等制造据点以及“台湾”据点之间的合作,在迅速应对各领域变化的同时,不仅致力于展开日本、欧美的技术与产品,也将在大中华区内拓展地区信息传播型业务。

#### 重点事业

- 半导体事业 —— 从前工序到后工序,我们目前正在整条供应链上开展事业,并在中国大陆和台湾建立了强大的网络。今后也将一边探索拓展各种商品的可能性,一边努力扩大事业。
- 移动事业 —— 在全球领先的中国EV市场,我们从最尖端的各种技术和产品中发掘与安全节能相关的优质主题,不仅面向中国,还希望面向欧洲和亚洲实现扩大销售。
- 电子事业 —— 正致力于拓展新旧应用的事业,包括PC、智能手机等电子设备相关应用、OLED和Micro-LED等新一代显示器相关应用,以及运用了5G/6G技术的“AR/VR”和“传感器”等领域。

#### Topics

在2022年度,尽管受到了上海封城以及新冠清零限制放宽后感染迅速扩大等影响,但整体业务实现了稳步上升。尤其是作为重点事业的半导体事业持续实现了大幅增长。

在2023年度,由于后疫情时代的经济复苏迟缓以及中美贸易摩擦等原因,我们置身的大环境愈趋严峻。今后,我们的目标是致力发展不易受到外部环境影响的“生活和健康管理”这一生活相关领域,以及生物衍生绿色商品的经营等,追求实现平衡稳定的持续增长。

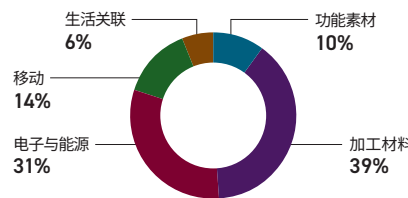
我们将继续加大发展七大事业的力度,同时也将努力创造新事业并改善收益性。



太田 九州夫  
常任执行董事 兼  
Greater China CEO

销售总利润 / 225 亿日元 (2023年3月决算期)

#### 构成比



## 东盟 据点成立: 1975年 / 员工人数: 800名

### 活用成功模式,促进加强地区运营体制,开拓盈利区域

在主营的树脂销售业务方面,我们成立了跨越国界、横贯地区的事业推进组织,并为每个产业类别任命市场营销担当,加强与主要供应商的紧密合作,从而实现跨越国界、全面覆盖地区的事业拓展。此外,还针对电子、生活和健康管理事业这两个次要投资组合成立了横贯地区的市场营销组织。我们将结合各国的优势和劣势,进行地区市场分析、促进人才在地区内的有效利用,并将进一步基于与总公司事业部的合作关系,构建最佳的事业推进体系。

#### 重点事业

- 电子事业 —— 以已经取得成果的马来西亚事业开展模式为基础,正在推进分析在周边国家扩大事业的潜力。
- 生活和健康管理 —— 正通过跨地区团队和总公司事业部的支持,推动构建考虑到未来监管服务在内的体系。

#### Topics

2022年度,借着新冠疫情后资源价格上涨的东风,面向OA设备的树脂销售发展良好,达成了销售额和营业利润的目标。今后,在中美贸易摩擦的影响之下,业务预计会从中国转移出来,另一方面,随着环保意识的增强,如何应对再生树脂的经营问题等也是我们要面对的一个课题。

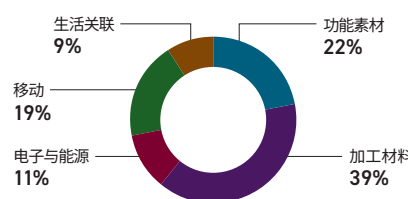
汽车相关事业受半导体不足等影响,业绩低于计划。由于树脂销售比例仍然很高,我们将推动产品向电动化和先进移动领域转换,拓宽商品范围。



大岐 英禄  
东盟与印度 CEO 兼  
Regional Operating  
Centre Leader

销售总利润 / 149 亿日元 (2023年3月决算期)

#### 构成比



## 美洲

据点成立: 1971年 / 员工人数: 1,537名

### 为了应对广泛的事业领域,重点推进加强组织能力

美洲地区的事业领域和产业多种多样,不仅是食品材料、营养品事业等重点领域,移动和化学品领域也支撑着美洲地区的增长。为了应对未来的事业扩大,我们将围绕事业轴,跨越地区法人组织的框架来强化管理体制,力求最大限度地发挥经营人才的作用。

在事业领域方面,近年来在3D打印领域积极进行开发投资。今年,我们引入了EMPOWER3D(TM)推动增材制造\*发展,从而能够提供从3D打印的设计、材料选择、打印机选择、验证到零件制造的端到端解决方案。在与客户紧密合作的同时,推动终端客户引入,进而不断为该领域的扩大利用作出贡献。

\*使用3D打印技术等增材制造技术的制造方法

#### 重点事业

- 食品素材和营养事业 —— 充分利用长濑集团高度专业化且分布广泛的供应链,开发、拓展高附加价值的功能与服务,致力推动成长。
- 移动事业 —— 在瞬息万变的汽车行业,为了实现更清洁且具备可持续性的移动工具转型,我们以加快电动化发展为使命,与制造商携手合作,共同为实现环保、高效的运输新时代作出贡献。

#### Topics

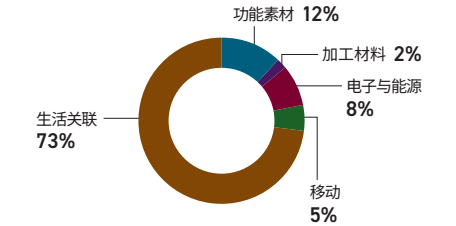
2023年度,我们将横贯整个美洲地区,把“优化业务流程”“通过明确高风险事业与高收益性事业从而强化决策”“通过公司内部合作及外部联动达成愿景”三大战略作为推动力,力争实现工艺无浪费、集中性成长、提高对市场的



Bradley Hilborn  
美洲CEO 兼  
Nagase Holdings America  
Corporation CEO

销售总利润 / 331 亿日元 (2023年3月决算期)

#### 构成比



## 欧洲

据点成立: 1980年 / 员工人数: 284名

### 在环保要求不断提高的趋势中,寻找投资等各种商机

由于俄乌冲突导致资源和能源采购市场混乱以及价格上涨,欧洲的商业环境情况严峻。此外,欧洲引领着全球环保潮流,以化妆品为首的化学行业也开始要求必须获得“Ecovaldis”等各种认证资格。欧洲要求转换为风能等清洁能源和生物衍生材料,尤其是在EV相关方面,欧洲已经制定了在2035年之前淘汰内燃机汽车的方针,该变化中也潜藏着巨大的商机。针对各EV公司追求的电池的高性能和安全性,我们正提出各种解决方案。在食品领域,我们将林原产品向欧洲Prinova公司进行业务转移等,通过集团整体优化来提高竞争力,从而不断推进筛选和集中业务。我们将加强与长濑集团在日本、亚洲和美洲公司的合作,同时,为了在欧洲开展当地信息传播型业务,我们将着眼于投资等机会,积极发起挑战。

#### 重点事业

- 医药品事业 —— 以林原产品为中心,不断推进向生物医药品领域的拓展。
- 移动事业 —— 对于EV的核心,也即电池用途方面,我们配合客户需求提出了有针对性的解决方案,例如用于提高性能的化学品和添加剂,以及用于提高安全性的防火材料等。
- 化学品事业 —— 活用集团网络,向欧洲的全球化企业提出全球采购功能的方案建议。此外,还针对“环保型”食品包装材料提出各种方案建议。

#### Topics

2022年度,公司与在病毒载体和重组蛋白等生物医药、原液领域实力雄厚的荷兰HALIX公司合作,开始在日本提供代开发与生产服务。这样,我们就可以提供从“工艺开发”到“GMP生产”和“最终制剂”的一条龙服务。并且,我们还重点向EV电池相关行业、化学品和医药行业提供有关“环保型”产品的方案,并将在2023年度继续提供,此外还会向化妆品行业推广注重可持续发展的产品。



太田 九州夫  
常任执行董事 兼  
欧洲CEO

销售总利润 / 112 亿日元 (2023年3月决算期)

#### 构成比

