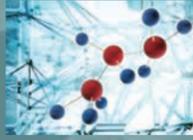


# 功能素材部门



Functional Materials Segment

作为母体部门(Mother Division), 我们的目的是对所有的顾客提供放心, 对价值链做出贡献, 并且为符合新时代的需求, 向创造新价值挑战。”



山口 俊郎  
代表董事 兼 常务执行董事

Functional Materials Segment

## 全球战略



### 中长期的事业环境认识

- 功能素材部门从具有①国内销售比率高, ②接近上游的原材料经营量多的特征来考虑国内市场成长之时, 外部环境非常严峻
- 国内石油化学产业的合并废除和工场向海外转移等, 采取预见环境变化的行动愈发重要
- 创设以海外当地法人为主体的海外完成型商务的机会将有所增加

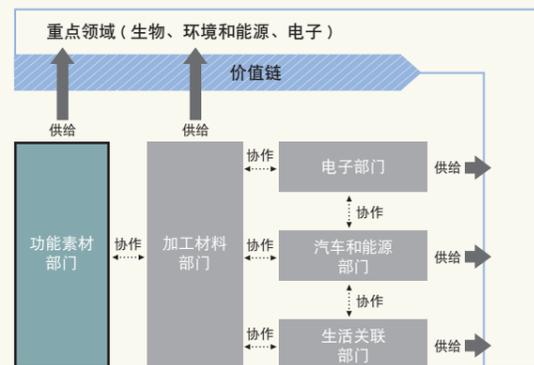
### 海外展开

- 在最终用途为与汽车和建筑相关联的行业中, 将视野放入以印度、土耳其、墨西哥、泰国等新兴国为中心展开新事业。
- 从化学品原料来源的观点来看, 过去虽然是以中国为中心, 但鉴于国内石油化学产业状况, 对上游原料要提高包括中东各国的广范围筹措力。

## 事业部门概要(功能)

在功能素材部门, 以“放心、安定、独特”为关键词, 将重点放在素材开发, 以石油化学事业为基础, 向与① 生物, ② 环境和能源, ③ 电子等三个重点领域有关联的行业以及其他部门提供高功能素材。

另外, 在与交易对方紧密营业之下, 提供确实的掌握顾客的需求的问题解决方案, 与顾客共同致力于扩大事业。发挥以种子为导向, 以需求为导向的具有平衡感的营业功能。



## 事业部门(事业)的强项

- 紧密客户型的销售体制, 较高的客户满足度, 强大的销售能力, 技术信息的收能力
- 和生产子公司的长濑 ChemteX 株式会社的协作
- 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 掌握战略顾客事业的需求信息
- 2 加强海外网络
- 3 与长濑 ChemteX 株式会社进一步协作
- 4 去除树脂中异物的聚酯薄膜事业的从开发到制造和售后服务
- 5 创设新的环境友好型事业
- 6 生物事业

## 功能化学品事业部

执行董事  
功能化学品事业部长 佐藤 幸平



### 主要的行业动向

2014年3月决算期，在国内需求有所回复当中，汽车和建筑关联行业有了坚实的发展。并且在海外，上年度大幅下降的中国市场也呈现回复征兆，东盟各国也持续保持了坚实发展。

另一方面，国内石油化学行业，相继发表了停止稼动过剩生产设备，朝向行业界重新整编的动向不断加速。2015年3月决算期，第一季度虽然不能避免消费税增税的影响，但在第二季度以后，预测景气将转为缓慢的回复状况。

### 主要的生产公司

•长濑Filter株式会社 •东洋佳嘉(宁波)海绵制品有限公司 •广州仑敷化工产品有限公司 •东洋佳嘉(广州)汽车零部件有限公司 •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

### 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CHEMICALS株式会社化成品部的担任顾客
- 调查方法
  - ▶问卷调查以及采访调查
- 问卷回收数:530件(回收率79.9%)
- 收集以及分析结果:
  - ▶约9成的顾客回答有关和现在的长濑进行交易感到
  - ▶长濑的强项为“诚实”“速度”内容的正确理解
  - ▶“预测了需求的提案”对顾客满意度很有可能带来巨大贡献
- 课题:
  - ▶提高对长濑集团的分析机能，制造机能的认知度
  - ▶进一步希望“预测了需求的提案”

### 2014年3月决算期的战略展开和成果

2014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展开了事业。在巩固顾客基础方面，努力达到“客户满意度的提升”的目标，事业部团结一致展开CS活动，为确实的应对客户需求，提供更好的服务作出了努力。在海外，聚氨酯事业方面进行着扩充墨西哥，泰国的制造据点。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构造变化，使集团内的现有技术与国内外的先进技术融和，致力于生物基化学品的开发事业。

在业绩方面，由于汽车和住宅关联顺利发展国内销售处于上升倾向，受到持续成长的亚洲市场的支持，合并结算销售额和销售利润都有所增加。

### 2015年3月决算期的战略展开

“Change-S2014”第3年的2015年3月决算期，以“客户满意度的提升”为基础，致力于进一步加强顾客基础。最大限度活用集团内的价值链，做到能够提出先行掌握客户需求的方案。在此基础上，继续加强开展海外事业、生物关联事业及过滤器事业。

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。通过推进此业务，在化学行业进一步提升长濑品牌，朝向能够在全世界创造新价值的事业部目标，不断努力。

## 特殊化学事业部

特殊化学事业部长 平尾 元



### 主要的市场动向

交易行业具有很多方面，但是主要行业之一的汽车关联行业中预测国内生产台数将减少，加工油剂和镀层药品等的顾客不断转移到海外生产，预测在国内的生产将会减少。并且纤维油剂由于日元贬值效果竞争力获得改善，预测出口量将增加。

在电子行业由于设备投资有回复倾向，可望设备关联商材有所增加。还有，在功能材料方面考虑虽然价格压力加强但预测需求增加。

### 主要的生产公司

•长濑ChemteX株式会社

### TOPICS

#### WAGNER公司制微细陶瓷油开始销售

德国的大型汽车厂家作为纯正的发动机镀层剂使用了20年，在保护发动机、省燃料、转矩提升等方面发挥着效果。活用这种微细陶瓷的特性，作为工业用润滑油原料也在开展事业，本事业部的环境商务之一给予重视。



### 2014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，各行业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化行业，还开展着向国内外优良厂商的委托生产、设立合资企业、构筑全球规模的价值链等。

进而，为达到促进与地区紧密结合的商务，自2013年10月设置了名古屋营业组致力于促进商务。并且，在欧洲、美国和巴西展开了环境友好型商务，在欧美积极的开展了环保新产品和新技术。

### 2015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。在本公司五个部门当中，作为最上游的功能素材部门之一，以新素材和功能材料等为主，广泛收集和咀嚼有关有机、无机的技术和材料的原始信息，构筑附加价值高的业务项目。并且将这些再次在集团内传播，为创造出可以对应下游技术的新的商机，做出贡献。

本公司母体部门(Mother Division)致力于新参事业的创设。



### 长濑的ECO

- 在欧洲使用来自天然原料的绿色DENACOL市场情况
- 从工场等排气中回收成为环境问题的NOx(氮化合物)装置的销售
- 不使草坪枯黄的割草机用发动机的销售



NOx回收装置



生物分解性发动机油

# 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，在全球开展使材料和应用开发相连接的商务模式，通过长濑集团的成长向社会作出贡献。



花本 博志  
董事 兼 执行董事

Advanced Materials & Processing Segment

## 全球战略



### 中长期的事业环境认识

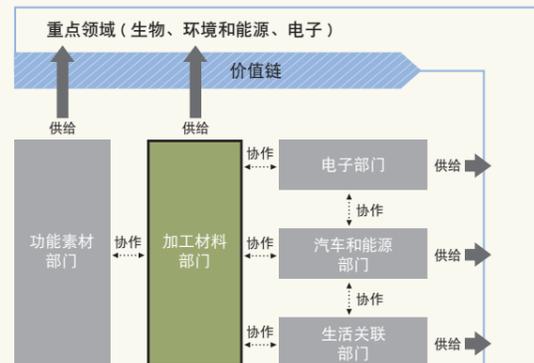
- 伴随着中国的环境规定和物价上升供给环境的变化
- 中国和中国以外的两经济圈的二极化发展
- 日本国内需求多样化的发展

### 海外展开

- 商务机器和纺织品原料关联的海外生产进一步加速发展，应对中国和中国以外的市场分化状况
- 中国市场的进一步加强，要求在中国以外的东南亚和南亚市场提高功能。
- 从化学原料依存中国的状态中，加速转移到在中国以外市场的筹措。

## 事业部门概要(功能)

加工材料部门是连接价值链之间附加价值的创出的部门。包含关联公司长濑集团全体，利用分散及薄膜化、成形加工等素材的加工技术，致力于做到具有附加功能、设计性以及赋予功能性的建议的部门。



## 事业部门(事业)的强项

- 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
- 海外的中坚交易伙伴：  
SABIC IP、BASF、Eastman Chemical
- 用途开发功能：  
NAW(长濑应用研究院)、上海技术中心、彩色工房活动

## 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 加强与关联公司的一体经营活动
- 5 加强在包装材料、容器、捆包行业界的活动

## 色材事业部

执行董事  
色材部部长 **菅野 满**



### 主要的行业动向

在本事业部担任的行业界当中，在涂料、油墨和树脂着色领域，鉴于和国内景气连动性较强，受到了回复形势的好影响，预测可望顺利发展。另一方面，感光纸用化学和数字印刷领域，鉴于和广泛的国际市场连动性较强，日元贬值的影响带来正负两面影响，2014年3月决算期出口结算有所提高。2015年3月决算期预测也将与上一年度以同样倾向展开。

### 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

### 2014年3月决算期的战略展开和成果

中期经营企划的重要措施集中于现存事业的维持、扩大和项目型开发主题的促进两个方面。在现存商务方面，与战略伙伴的协作顺利发展之中，曾对于Color Former商务成本改善作出了贡献，2014年3月决算期取得了高于前年度的实绩，2015年3月决算期预测也将继续顺利发展。在项目型开发主题中的数字纳染系统方面，一边向市场投入数台设备同时加以多方改良，受到顾客较高评价。IM-MOLD转写印刷薄膜事业按预定完成了事业转让，已可以开始正式的开发活动。但是，两个开发主题都没有达到当初的销售目标，于2015年3月决算期将进行朝向事业化的展开。上述结果，2014年3月决算期的业绩基本上与前年度相同。

### 长濑的ECO

#### 零排放IJ印刷系统

本系统对于再生PES纤维和棉布是也不须进行前处理(树脂加工)而可达到不发生润渗现象的印刷，印刷后只进行热干燥的优良系统。



#### TOPICS

IMP开发组作为制造有独自性且有特色的IM-MOLD转写印刷薄膜厂商开始了销售。在长濑应用车间对从镀膜材料配方开发，到转写印刷薄膜制造、印刷、模具以及成型的生产工艺进行管理，提供表面加工装饰成形品的总体解决方案。



### 2015年3月决算期的战略展开

中期经营计划最终年度的2015年3月决算期，将做到①加强与顾客的一体感以现有事业的维持和扩大为目标，同时②通过提高开发主题的选择和集中，加速正开展中项目主题的事业化，将事业分配做得更加明确。特别是有关为加强事业而缺之不可的人才培养方面，实行了为了提高现场力的具体措施。在观看日元贬值和中国的环境课题等外部环境时，促进向新兴国家的出口成为成长战略的方向盘。与本事业部合并结算的制造部门，在长濑集团内部也是一个有特征的公司群体，活用其制造机能加强向海外展开，加强向新兴市场的接触，是次期中期经营计划的基础之一。

## 聚合物全球客户事业部

执行董事  
聚合物全球客户部部长  
东盟和印度 CEO **若林 市郎**



### 主要的行业动向

本事业部在合并结算销售额方面，海外比率占6成以上，并将海外作为主要市场。随着在中国和内陆地区客户生产据点的展开，以及在东盟地区，来自日本的新投资和来自中国等移管生产工场的动向日益显著，因此为市场不断扩大和新兴国不断产生新商机的状况。在国内，以耐热高功能树脂的促销和活用集团网络展开商务为中心，致力于商务的发展。

### 主要的生产公司

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

### 2014年3月决算期的战略展开和成果

2014年3月决算期，作为客户战略提出“对非日资企业的深耕”；作为地域战略提出以“扩充中国和内陆地区据点”、“向东盟新兴国投入经营资源”、“开发在成长领域的用途和要素技术”为主要的营业措施。在“深耕非日资企业”方面，利用向非日资成长企业提供本公司功能以及提案有特征的功能材料等突破口，扩大了业务展开。在“中国内陆地区扩大商务”方面，向顾客提供在内陆地区的物流和库存机能扩大了业务展开。在“向东盟新兴国家投入经营资源”方面，作为加强销售体制开展了增强人员以及加强了在越南的复合事业方面的能力。在“用途和要素技术开发”方面，在海外开展捆包材料商务，在日本开展耐热高功能树脂关联商务获得成果。

上述结果，2014年3月决算期的业绩，销售额和销售利润都有所增加。

### 长濑的ECO

#### 作为应对EPEAT

(对电子产品环境给予影响的综合评价系统)的一个重要部分，在电视和电脑以及办公机器等用途方面，使用市场回收材料的循环再利用材料(Post Consumer Recycle)的需求有所提高。

本事业部充分活用长濑集团内的开发和生产机能，积极应对顾客需求，推进着循环再生材料的开发和销售。

#### TOPICS

在中国，伴随着顾客的生产据点被转让到内陆地区，上海华长贸易有限公司于2011年在成都，2013年在重庆开设了分公司。通过向顾客和供货商在内陆地区提供物流和仓储机能，营业方面进行了新市场开发活动，内陆地区的业务有了很大发展。



### 2015年3月决算期的战略展开

2015年3月决算期“树脂销售事业的扩大”“新参事业的实绩化”成为较大的事业方针。在“树脂销售事业的扩大”方面，作为顾客战略，①扩大和大型EMS厂商的业务展开，②对台湾和中国以及韩国企业中有代表性的非日资顾客进一步扩大业务，③活用在国内外都可实现对顾客进行服务的本公司强项，加强与日资顾客和供货商的业务关系。另外作为地区战略，①在中国代表着内陆地区的新市场开拓新事业，②在东南亚从事在新兴国家的新需求事业，③在国内朝向扩大业务，促进和长濑Plastics'的联合与协作成为主要的活动。

“在新参事业的实绩化”方面，通过捆包材料商务的海外生产化等预测可获得进一步的实绩化。关于新参事业的LED事业，虽然在2014年3月决算期未能达到实绩化，但是在海外顾客评价有所提高，可望实现材料、模具、机械和产品方面的实绩化。

## 聚合物产品事业部

执行董事  
聚合物产品部部长 **长房 健次**



### 主要的行业动向

在最加以重视的化妆品和卫浴用品以及食品领域等生活关联领域，伊士曼树脂的销售有所增加。进而，朝向今后将作为重点的医疗领域的市场活动也已开始。另外，与从色材事业部合流的功能性薄膜材料部共同，开始了为LCD照明器具的功能性色素开发，难燃薄膜的市场调查，在亚洲的包装材料，光学系统保护薄膜事业。

### 主要的生产公司

- 东拓工业株式会社 ●寿化成工业株式会社 ●Sun Delta株式会社
- 长濑ChemteX株式会社

### 2014年3月决算期的战略展开和成果

本事业部在“Change-S2014”中，提出了以① 独自的产品开发，② 核心业务的强化，③ 与集团各公司相乘效果的构筑为目标。

2014年3月决算期在销售伊士曼公司生产的树脂方面，以重点用途的化妆品和卫浴用品关联和饮料用容器关联为中心，事业有所扩大。使用该公司的共聚多酯树脂的薄片和薄膜“迪纳Ace®”的开发事业，也发现了新的需求，今后将更进一步地努力。

Sun Delta Corporation事业方面，由于TV行业的激烈竞争销售额减少，表面缺陷检查装置“SCANTEC®”也以事业不顺告终。

关于从2014年3月决算期合流的功能性薄膜材料的主力商材“反射板用部材”，由于LCD/TV领域市场成长率的减速和伴随着成本降低进行的设计变更，销售大幅度下降。

上述结果，2014年3月决算期的业绩，销售额和销售利润都有所减少。另外，作为新的海外事业，与FUKUVI化学工业株式会社合资设立的越南工场(同奈省)已于2013年10月开始投产。

#### TOPICS

#### 伊士曼化学公司 共聚多酯树脂 Traitant™

保持着“类似于玻璃而高耐刮”的已往的共聚多酯树脂的特征，耐热性高达100℃以上世界上唯一的树脂。以“坚韧结实”“高透明”“不含BPA”为关键词，致力于向家庭用品和医疗行业扩大销售。



### 2015年3月决算期的战略展开

在独自产品的开发方面，重点加强使用伊士曼化工公司共聚多酯树脂的薄片和薄膜，赋予“迪纳Ace®”功能性以及开发其加工品。关于加强核心商务方面，根据伊士曼化工公司的方针，在化妆品和卫浴用品领域致力于进一步扩销及加强该公司作为新重点的医药领域的扩销。有关Sun Delta Corporation事业，不仅限于核心商品的扩销，还通过和各事业部的协作，推进新商品群的市场经营和销售活动。关于“SCANTEC®”事业，则努力构筑更符合市场和市况的合理的组织，以改善合算性为目标。关于薄膜用关联商材，加强致力于向中国和台湾的薄膜制造企业以及薄膜加工企业的功能性材料的销售活动，通过和当地法人的携手达到扩大销售的目标。

有关与集团各公司的协同构筑方面，与东拓工业株式会社、寿化成工业株式会社、SETSUNAN化成株式会社、长濑塑料株式会社共同推进生产、加工和销售的协作。

# 电子部门



Electronics Segment

我们为了在电子行业获得持续的成长,确切地预测和把握在市场的技术和需求,通过活用集团以及合作伙伴资源的主导性事业模式的展开,向全球提供解决方案。



朝仓 研二  
董事 兼 执行董事

Electronics Segment

## 全球战略



### 中长期的事业环境认识

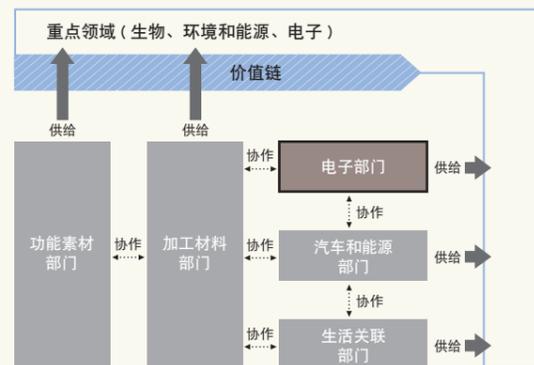
- 在智能手机和平板电脑行业,高质量形式和低价格普及形式的两极分化更加显著,要求部材的特性将也与之相似
- 液晶显示器生产活动的发展以中国为中心
- 对汽车组合媒体关联部件和材料的期待预见有所增高

### 海外展开

- 关于显示器整体情况,应加深与北美、亚洲、日本之间的携手关系,迅速确实掌握市场动向,以达到无浪费而安定开展事业的目标。
- 环氧树脂事业方面,充分活用日美中的生产据点,在各个地区开展紧密的顾客服务活动。

## 事业部门概要(功能)

电子部门,不仅具有领先感知电子领域的潜在需求功能,还具有可将下游的信息提供给其他部门的功能,是可以提供独立性高的产品和服务的部门。



## 事业部门(事业)的强项

- 在电子行业界的国内外生产和加工功能
- 以长濑ChemteX株式会社产品为中心的商品力、开发力
- 通过渠道收集信息和市场经营功能
- 解决方案建议(事业策划和事业创造)功能

## 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 环境和能源事业

## 电子化学品事业部

执行董事  
电子化学品事业部长 中村 信之



### 主要的行业动向

国内的半导体和液晶显示屏以及电子部件，伴随着日元涨价的调整，恢复了价格竞争力并处于回复倾向。另外，在智能手机和平板电脑的普及，进而汽车电子化的潮流中，触摸屏和通信装置，各种感知器不断扩大。在这些用途当中，本事业部的产品群受到采用等，可期望今后不断成长。虽如此，如国内半导体的代表例，生产据点不断转向中国或亚洲各国，并且价格竞争越发激烈等，由于这是一个变化急剧的行业，所以，“如何继续向顾客提供与其他公司具有差异的本集团公司产品”成为围绕本事业部的事业环境以及课题。在这种状况下，在新兴国家完善基础设施和国内的单轨新线实用化等背景中，在重电领域可望得到比较安定的成长。以变化急剧的行业和安定的行业这两个行业为对象的本事业部的事业构造，虽然在内容上有变化，但特征是具有安定的收益构造。

### 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. •Nagase Techno-Engineering Co.,Ltd. •Pac Tech-Packaging Technologies GmbH •Nagase Finechem Singapore( Pte) Ltd.

ECO

### 长濑的ECO

本事业部开展为制造半导体和液晶显示屏使用的各种高纯度化学(药液)以及该药液供给和循环管理装置的业务。

特别在显示屏制造方面，作为其基础的基板尺寸较大(最大约3m角)，高纯度化学药品也是大量使用。本事业部比起尺寸较小的1990年代上半期，从降低环境负荷的观点出发，与销售药液相反将省液化作为课题开展事业。

现在，作为CMS (Chemical Management System) 装置，将现象液和剥离液等主要的使用药液做到以适当的工艺加以控制，并且实现了削减使用量而博得好评，累积已达到数百台以上的实绩。今后也将立于各种视点，继续开展开发关联装置和工艺。



现象液管理装置 现象液过滤器系统

### 2014年3月决算期的战略展开和成果

本事业部有两大项事业。一个是变性环氧树脂事业，另一个是半导体和制造液晶显示屏使用的各种高纯度化学(药液)以及从对该药液供给和循环管理装置中得到的药液事业。

2014年3月决算期，在变性环氧树脂事业方面，虽然通信装置用薄片材料以及重电用材料顺利开展，但是半导体用材料伴随顾客下一代组件的市场推出时期延长，没有实现当初预定的发展程度，销售利益和营业利润比上期有所增加但是没有达成计划。另一方面，在药液事业方面，国内液晶显示屏顺利发展，以及触摸屏用药液有所增加，并且以此为背景的药液管理装置的销售量增加，为此销售额和营业利润与上期和计划相比都大幅增加。

在海外制造子公司Pac Tech Asia，独自技术的激光焊接搭载装置朝向HDD获得大幅度发展。无论是与上期还是与计划相比都有大幅度上升。

另一方面，有关在国内开展的对半导体的无电解电镀电力装置服务，考虑到国内市场状况，决定撤消此服务，并将资源对其他有可能成长的事业进行再分配。

### 2015年3月决算期的战略展开

本事业部以环境变化激烈的显示装置(液晶显示屏、有机EL)、半导体、太阳能发电等行业为对象展开事业。为了实现在世界上取胜的商务，活用事业部目标的“将环氧树脂事业作为当地法人的收益核心，在日美欧亚主要据点完善开发和制造体制，可以实现以当地为主导而开展事业，活用长濑ChemteX株式会社的核心技术(环氧树脂、感光材料以及关联药液、特殊镀层，在显示屏、电子装置、半导体制造工程、环境商务中，构筑巩固的基础”是否仍继续成为今后目标一事进行重新研讨。在此之上，2015年3月决算期的方针，在下一个中期经营计划中要对力图“选择和集中”事业加以明确。对美国 and 台湾的增加投入人才资源，并进一步明确今后的方向性。

### TOPICS

#### 通信装置用 功能性环氧树脂薄片

驱使了长年来积蓄的环氧树脂组成技术、高度充填技术、流体学控制技术、分散技术、薄片化技术开发的“薄片状环氧树脂密封材料”。特别是实现了高度的流动性控制，对智能手机和平板电脑等使用的高周波装置的小型化和高功能化作出巨大贡献。



## 电子资材事业部

执行董事  
电子资材事业部长 鎌田 昌利



### 主要的行业动向

智能手机和平板电脑终端行业持续保持世界规模成长。Ultra-book并不像所期待的那样迅速扩大，另一方面伴随着新兴国市场的扩大，廉价品不断增加，成本竞争愈演愈烈。LED照明市场也将持续成长，但是伴随着产品的商品化预测成本竞争将会很激烈。

### 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

### TOPICS

#### 智能手机和平板电脑终端筐体用表面处理部材作出贡献

在面向美国最大的智能手机和平板电脑终端厂商业务方面，也受到加强了人员体制和物流机能以及日元贬值的影响，达到了销售利润。



### 2014年3月决算期的战略展开和成果

2014年3月决算期，在智能手机和平板电脑终端行业中，新兴国家提高了存在感。针对被Apple Inc. 以及Samsung Electronics Co., Ltd. 占了压倒市场占有率的行业，从欧美和亚洲，特别是中国参入了新的竞争者并持续增加着市场占有率。另外，伴随行业整体的成长，触摸显示屏的需求也有了急速的扩大。

在这种环境变化之下，本事业部实施了3点措施。①为了向全世界的智能手机和平板电脑厂商进一步加强市场营销和销售，着手了获取终端用户的程序，并培训和加强日本以及海外当地法人的营业员，②根据需求和种子播种，强化为挖掘新商材所需的人力，③在触摸显示屏行业加强营业的同时，还展开了与加工有关的事业。

但是，随着中小型LCD需求从台湾向中国和日本转移玻璃基板薄型事业低迷，而且受既有终端用户浮沉的影响，业绩与上期相比，销售额和销售利润都有所减少。

### 2015年3月决算期的战略展开

本事业部作为“Change-S2014”目标，提出了“从智能手机和平板电脑的品牌所有者直接获取真正的需求，确立可以共同开发的立场。结果可致持续创造高附加价值业务。”

在此目标之下继续加强与日本以及欧美、以中国为中心的亚洲、韩国、东盟的销售当地法人以及生产当地法人之间的全球化的协作体制，并且加强培育人材。另外，作为接近于下游产品的事业部，认识到与其他部门的协作也是重要事项之一。

LED照明事业方面，完善和加强国内整体的营业体制，促进新顾客的开拓和照明事业的安定化。

在玻璃基板薄型事业方面，促进现存工场的合理化和多方面化，并促进新工场的提前开工。

另外，尽快的掌握下期以后的动向，在开发穿戴式智能设备、汽车组合媒体、健康关联产品方面也专心致力于准备工作。

# 汽车和能源部门



Automotive & Energy Segment

我们乘着新兴国成长的东风，通过于以树脂为中心的基础业务的扩大，对新的汽车社会作出贡献，并且以应用了本公司技术的蓄电关联业务为核心，努力达到能源管理关联领域成长的目标。



朝仓 研二  
董事兼 执行董事

Automotive & Energy Segment

## 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

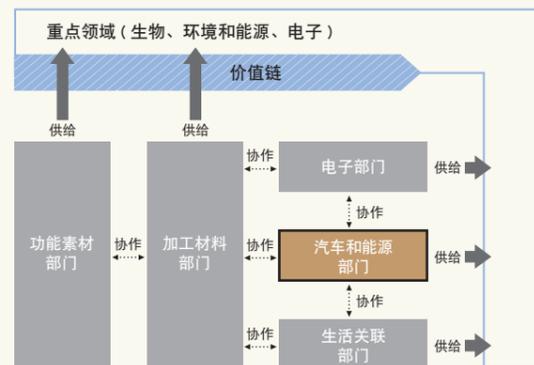
- 朝向2020年环保型车(混合车、EV、FCV等)预测将不断增加
- 汽车的生产台数在世界规模上处于年年增加倾向。国内预测将逐渐减少
- 伴随着2016年的电力事业自由化,人们将瞩目于能源的地产地消

### 海外展开

- 在汽车关联方面已经在海外展开着事业,今后要在中南美和中东等地区摸索开展事业。
- 预定要与在技术上占优势的欧洲汽车厂商增加接点。
- 主要是在中国和韩国扩大国产LIB材料的市场。

## 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,追求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

- 对汽车行业需求的探取力和对新参商材的市场营运力
- 海外网络和集团内的协作
- 以精通行业,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
- 2 汽车电子事业
- 3 能源储藏事业
- 4 创能源·省能源事业

## 汽车材料事业部



汽车材料部部长 池本 真也

### 主要的行业动向

2014年3月决算期，在东盟中心市场的泰国市场由于环保车减税政策终结的反动，至使市场处于低迷。2015年3月决算期，预测泰国市场将处于回复倾向但也将比上一年度减少，日本市场也处于停滞状态之中，中国和北美依然在旺盛的需求背景下预测将顺利发展。

### 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

## TOPICS

### 国内外全球范围成长

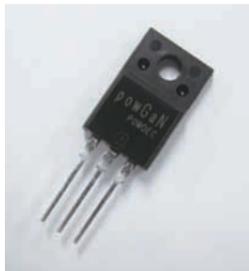
汽车电子设备的用途开发不断进展，电气部件关联部材的贸易，在国内外全球范围都呈现了成长。



## ECO

### 长濑的ECO

向株式会社POWDEC投资，推进低耗电的Gan(氮化镓)电力装置的开发，达到贡献于开发下一代环保车的目标。



## 2014年3月决算期的战略展开和成果

2014年3月决算期迎来“Change-S2014”的第二年，推进了汽车电子设备事业和树脂关联事业以及加强运营基础。

在汽车电子设备事业方面，加深与合资企业及关联公司的携手，并且对西日本地区的重点客户进行集中开发，推进了面向环保型车产品的采用。另外，在树脂关联方面以中国和北美为中心扩大了工程塑料的采用大幅度的提高了销售额。在日本和北美以及中国开始了设立和预定的面向全球车系统部件的定货批量生产。在加强运营基础方面，特别致力于加强全球关联制造公司的运营。

2014年3月决算期，在业绩方面，由于日元贬值效果带来单体销售利润改善和中国汽车市场的快速回复以及北美地区发展顺利，结果销售额和销售利润都有所增加。

## 2015年3月决算期的战略展开

本事业部在“Change-S2014”的最后年度，继续提供环保型的新汽车社会所必要的技术和商品，对国际社会作出贡献，作为汽车和能源部门的核心事业，致力于朝向下一代的事业构筑。

在已往强项的树脂关联事业方面，通过金属部件的树脂化以及轻量化素材和技术的自主开发，进一步提高附加价值。并且，今后将继续获得很大成长的印度和墨西哥以及土耳其等新兴国家中加强开展活动的方针。

在汽车电子设备领域，在日本可发挥强项的电池、马达、电力模块部件和素材关联方面致力于构筑全球水平的筹措和供应体制，与集团的各据点展开协作。另外进一步推进加强和本公司集团和共同开发企业的协作以及通过合资伙伴和生产合资企业，开发符合市场需求的功能产品。

在业绩方面，由于在日本和北美以及中国创设全球车系统的效果等，预测销售额和销售利润都将持续增加。

## 能源事业室



能源事业室长 佐藤 洁

### 主要的行业动向

由于日元贬值石油化学能源的涨价和零售电力的自由化以及决定召开东京奥运会等，对于能源管理以及BCP对策用蓄电池的瞩目度有所提高。由于公共事业的增加和补助金制度的扩大，耕种规章制度的缓和等LiB(锂离子蓄电池)系统和PV(太阳能发电)系统，以及将各自组合起来的系统的需求不断增加，市场需求预测将扩大。

### 主要的生产公司

•株式会社CAPTEX



## 2014年3月决算期的战略展开和成果

2014年3月决算期，在PV关联方面产业用PV全量购入制度将持续，本公司经营的PV模块与上年度相比实现了150%的销售实绩。但是，和廉价的中国厂家商品以及大幅提高了生产能力的国产厂商的竞争非常激烈，以远未达成原计划而告终。但是，HEV(混合车)和一部分EV(电气汽车)的销售顺利，这些车辆使用的LiB(锂离子蓄电池)用电池材料也保持顺利发展。创造了与上年度比为134%，与计划比为112%的实绩。

在蓄电池系统方面，在东日本大地震时由于停电，发生在硬币付款停车场停放的汽车不能出场的情况，为解决此情况，本事业室批量生产了在紧急情况下也可使用的小型蓄电池，并推出市场。但是，由于开发花费了时间，远未达成销售计划。另一方面与各机械厂商进行将此小型蓄电池和PV模块相组合的独立的电源形式的太阳能路灯和出入库通路开发，达到了可期待今后发展的销售实绩。小型电源是本公司100%出资的子公司株式会社CAPTEX生产制造。

## 2015年3月决算期的战略展开

2015年3月决算期，特别致力于陷于苦战之中的蓄电池系统事业的创设。取得了1.5kWh中型蓄电池的公认安全认证开始批量生产，向长濑全球人财开发中心导入的10kWh大型蓄电池也于7月取得公认安全认证，自8月开始批量生产，并推入市场。此大型蓄电池用于EMS等已经收到了数十系统的定单，株式会社CAPTEX包围在过去未曾有过的热烈气氛之中。

将LiB用部材销售和PV用部材销售作为母体业务在构筑安定的事业基础的同时，将LiB系统销售和PV系统销售作为重点事业，在整体能源管理以及BCP(事业持续计划)应对等领域，本公司以带头企业的立场创出提案型的商务。

## TOPICS

### 在长濑全球人财开发中心导入EMS(能源管理系统)

在长濑全球人财开发中心导入了本事业室经营的LiB系统和PV模块相组合的EMS。预定今后将进行使用此设施的实证实验，并且还预定担负应对BCP(事业持续计划)的一环。



# 生活关联部门



Life & Healthcare Segment

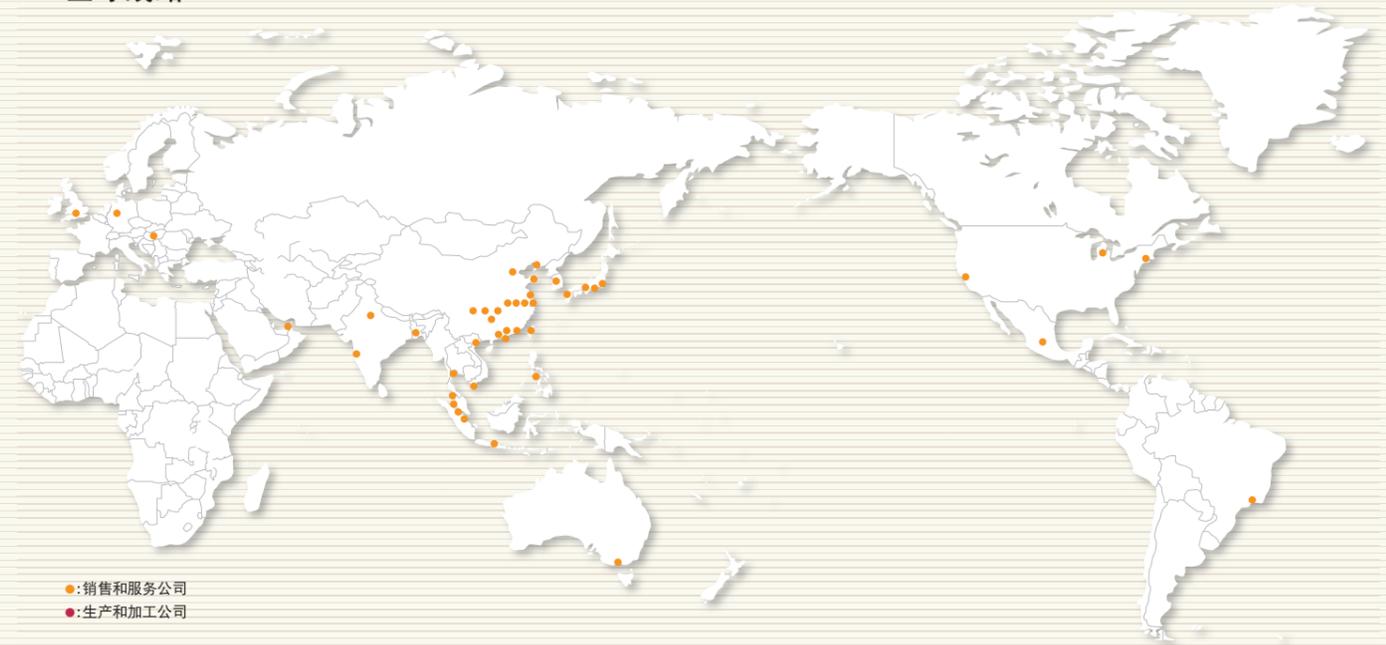
我们以“为人类健康舒适的生活作贡献”为理念，将“食品和饮料”、“化妆品和卫浴用品”、“医药品和医疗材料”作为重点市场，有效活用集团资源的糖质、酵素、制剂和合成等技术，开拓全球市场。通过为人们安全和安心的食生活，并且美丽健康的生活作贡献，以最大化提升此事业价值为目标。



森下 治  
董事 兼 执行董事

Life & Healthcare Segment

## 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

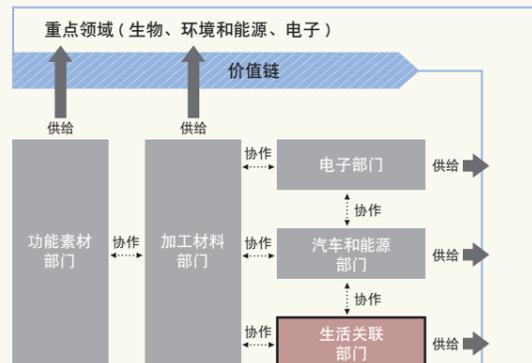
- 伴随世界的生活水平提高在生活习惯病处于常态化倾向中，健康愿望将愈发强烈
- 从期待安心和安全的食品开始，对于美和健康愿望以及有革新性的医疗技术的瞩目度年年增高倾向

### 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
- 以获得地区有希望的市场为目标，提供能够适应于扎根地区文化的固有市场技术服务，扩大事业领域。

## 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作出贡献，致力于成为存在度较高的事业集团。另外，通过深耕生物领域，对于社会创造出新的附加价值，推进能对人们生活作出贡献的新功能素材等的开发。



## 事业部门(事业)的强项

- 糖质事业以及酵素、制剂、合成等有特征的研究开发和制造机能
- 作为长濑集团的全球网络(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全球的法规应对力和药事管理体制
- 日本国内所具有的销售代理店网络(糖质事业和化妆品事业)

## 重点事业

- 1 糖质和酵素为中心的农业、水产、畜产关联事业的展开
- 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 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

## 生活和健康管理产品事业部

生活和健康管理产品事业部部长 安场 直树



### 主要的行业动向

作为事业环境，随着新兴国的进一步发展加速生活意识提升之中，对符合需求的高附加价值的食品材料，比较安全且高功能的化妆品、医药、医疗素材的需求不断提高。立足于全球视点确实掌握地区的需求，作为一个包括海外当地法人以及关联公司在内的小组致力于培育事业。

### 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

### TOPICS

#### 召开全球会议

本事业部面向包括生活&健康护理事业的关联公司以及海外当地法人在内的集团总体运营，召开全球会议。以下事项为中心，反复展开了议论。

- ①包括事业部、关联公司、海外当地法人的作为一个小组的有一体感的事业运营
- ②全球范围实行双向信息共有以谋求迅速的解决课题
- ③以多彩的设计摸索新的创造



### 2014年3月决算期的战略展开和成果

2014年3月决算期由于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活动。在食品素材领域通过对再次完善了株式会社林原具有的功能糖质素材“海藻糖”的海外市场销售网和市场经营活动，以亚洲地区为中心销售额有所增加。另外为了在全球加速酵素销售活动，进行了取得清真食品资格认证以及扩充了应对各国的规制。在化妆品领域，以株式会社林原具有的美白剂(AA2G)为中心构筑与全球顾客的关系，努力加强在国内外的香料和化妆品市场的地位。医药品事业方面，明确化了包括长濑医药品的抗癌剂、通用名药领域在内的，为了力图持续成长的开发渠道，扎实的获得了成果。在林原事业方面，努力致力加速于与长濑产业的销售协作体制，特别是重点进行了全球展开的体制构筑。

事业领域的明确化以及销售体制的强化，另外加强了长濑集团内协作体制的结果，销售额有所增加。

### 2015年3月决算期的战略展开

2015年3月决算期是“Change-S2014”的最后年度。本事业部以“食品、饮料、化妆品、卫浴用品以及医药、医疗材料市场”为目标，构筑商社机能和制造机能相融合的新商务模式，致力于在全球加速事业扩大。为此，密切注视市场以及顾客动向，与关联公司在组织上连动，并且进行了为了培育人才的积极的企划和投资。在食品领域，看准在海外进一步扩大销售海藻糖等功能性糖质和应用软件的开发，另外新酵素的扩大销售以及协同效果，达到在食品行业加强存在感的目的。在香水化妆品领域，支援日资品牌在海外的开展，实施构筑在全球分配的基础。在医药事业方面，将加速在重点领域的开发渠道的实绩化。

另外，在农林水产畜产领域，致力于与关联公司的协作，开展发挥集团协同效果的活动。

进一步加强集团企业具有的技术、知识产权、人才、组织基础，以及致力于其达到最大化，与关联公司和海外当地法人成为一个小组努力达到在全球市场的持续成长。另外，包括商品展开加强市场经营活动，以及使商务组合的战略明确化，为成为能够“为人类舒适健康的生活作贡献”事业体而努力。

## 美容护理产品事业部

执行董事 美容护理产品事业部部长 平井 孝明



### 主要的行业动向

化妆品市场以每年1%以上比率程度的低水平成长，但是健康食品市场伴随着高龄化需求不断增高，每年持续以3~5%比率成长。在化妆品访问销售行业界，着眼于与新顾客接点的地区密切相关型的沙龙业务有所发展，另一方面，传统型的访问销售事业处于苦战之中。

### 主要的生产公司

- 长濑医药品株式会社
- 株式会社东洋Beauty Supply

### TOPICS

#### 对成人皮肤色素深沉机理的新分析。着眼于雀斑迹象的新产品“长濑美白程序 提取物V”

减少产生黑色素的“黑素开关OFF”，着眼于皮肤代谢的“清浄UP”的考虑方式，加上抑制黑色素增加的“雀斑迹象 BLOK”的新手法，使成人的美白护理得到深化。兰薄荷提取物新配合。



长濑美白程序 提取物V(标准准药物)

1剂 粉末0.5g×4只  
2剂 溶液7mL×4只  
20,572日元(8%含税)

### 2014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，施行了①通过广告投放和制作介绍事业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由总部主导的开拓小组进行向新地区挑战等措施。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。

上述结果，在2014年3月决算期，长濑美白程序 提取物V等新产品和展开了各种试用者活动等得到好得结果，加上赶在消费税提升之前的提前需求，销售额和销售利润都有所增加。

### 2015年3月决算期的战略展开

朝向访问销售事业的持续成长，2015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搞活现存地域，③通过渗透新销售制度提高培育代理店，④通过渗透和活用“长濑brush up系统”的新教育程序，扩大同行伙伴，⑤基于“香草科学&技术”的研究以及商品开发的推进，⑥由总部主导的项目向新地区挑战，等措施。



### 长濑的ECO

#### 饮料瓶的回收

以瓶子的再利用为目的，在销售饮料商品时同时包装有介绍文和回信收件人付款的单据，促进协助回收。(2012年度约回收了15万只)

