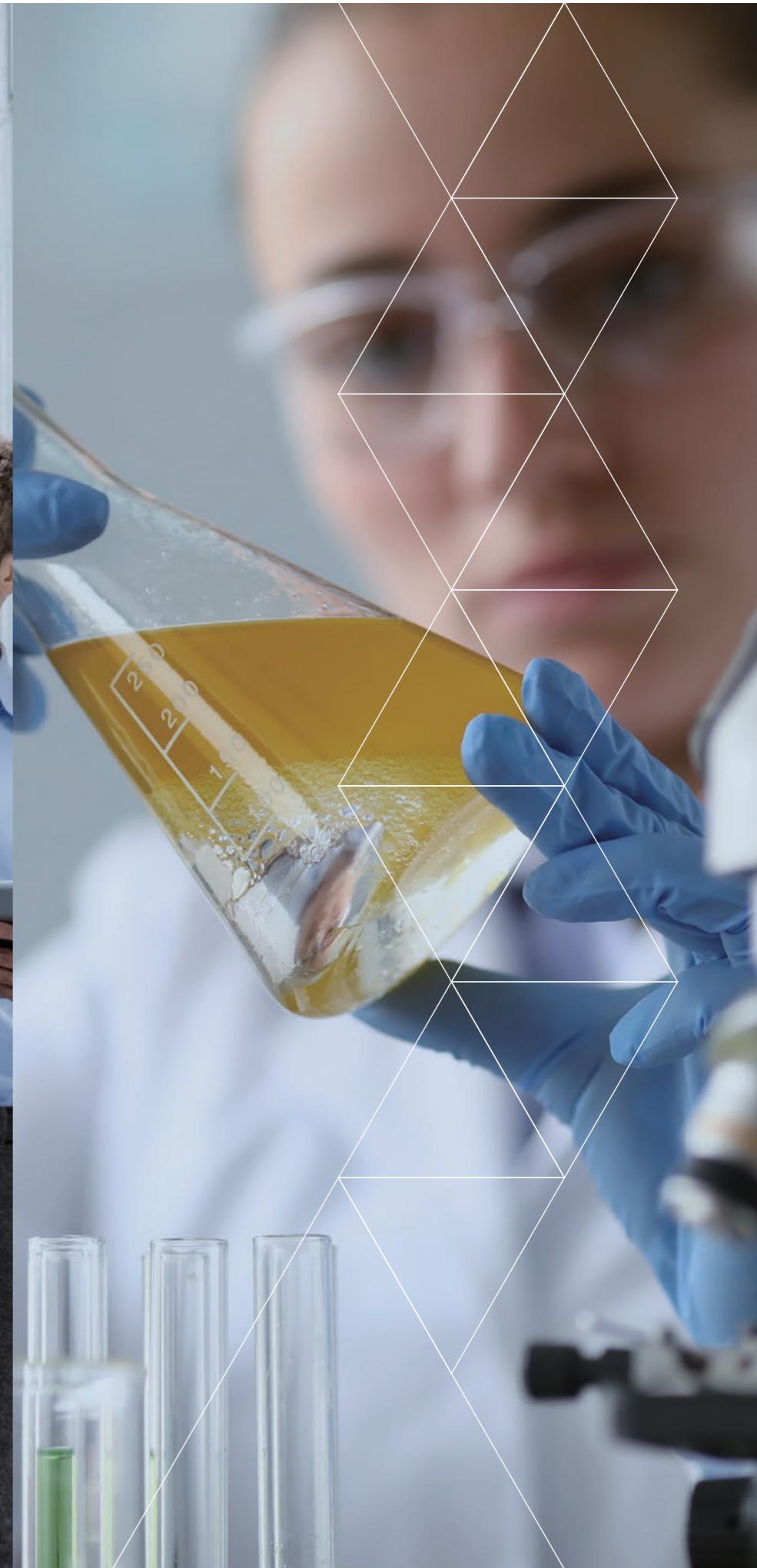




目录

- | | |
|---------------------------------|-----------------|
| 31 营业担当董事致辞 | 46 商社功能——事业部长致辞 |
| 33 “基础”“重点”“培养”“改善”
这四大领域的举措 | 53 制造功能 |
| 43 部门一览 | 55 研究开发功能 |
| 45 长濑独有的功能 | 57 来自功能组合的现场 |



通过混合运用现实与DX，进一步增强现场应对能力



董事
常务执行董事
镰田 昌利

聚焦价值，在现场深度思考—— 利润率改善是“发现”的契机

这几年来，我在现场最为强调的，就是“利润率”。“比率经营”所说的并不仅仅是数字。利润率低的事业，代表其商业模式没有实现差异化。仔细聆听客户的困扰，深入思考什么是正因为是长濑才得以实现的价值，这样才能触及事业本质，进而获得市场的真实评价。在与客户直接接触的现场，容易陷入维持现状的惯性思维，但是以改善利润率为目标，则可以成为打破这种思维的契机。不仅仅关注眼前的利益，而是深入思考究竟什么才是真正利益——我认为这也是现场领导者以及我们的职责之一。

作为营业负责人，如何通过沟通与客户构建起信赖关系，是一种难以诉诸言语的隐性知识，而要掌握这项技能，

最重要的是积累经验。我希望负责人能自己主动抓住这种学习机会，我也经常亲身示范在现场时应有的言行举止。这是一项十分有价值的工作，相比于IQ，更需要EQ。我坚信，即使生成式AI迅猛发展，也唯有这份只能在现场获得“信赖”的积累才是长濑的竞争力所在。

正因为是长濑，所以才能把变化转化为机遇 作为经营战略的合作伙伴

长濑拥有在化学品领域中培养起来的多样化产品和服务，以及通过商社事业构建起的广泛网络，因此，环境变化对于长濑而言恰恰是机遇。我们精通行业的上下游，因此能够顺应客户的变化，成为与其共同思考未来发展的经营战略的合作伙伴。其方法之一就是我一直重视的客户规划，通过解读客户的经营计划、建立假设，并凝聚集团全力提供解决方案。这种措施已发展为跨事业部的合作。

今后为此提供支撑的将是DX。我们正在运用云端MA工具和CRM工具，推进跨组织的信息合作。我希望通过跨越事业部的隔阂、横向串联意见和信息，提升市场营销的质量，并淬炼出长濑的独特性。为此，关于如何运用数字化技术，在下期中期经营计划中，DX将成为一大主题。

坚持诚守正道的步法， 致力于实现企业价值最大化

这几年中，董事会的讨论内容已经深化至进一步提高经营质量的方向。作为管辖营业现场的执行董事及负责公司经营治理的董事，我将不仅仅关注业绩，还会努力回应各方对提升中长期企业价值的期待。

诚守正道——长濑的经营理念深深植根于组织全体，也是我一以贯之的信条，希望通过践行这一原则，能够赢得全体利益相关者的信任。

作为营业负责人，如何通过沟通与客户构建起信赖关系，是一种难以诉诸言语的隐性知识，而要掌握这项技能，

强化“功能结合”， 稳步推进成长战略



董事
执行董事
矶部 保

通过“QUICK WIN”稳步前行

通过2023年6月起实施的“QUICK WIN”，我们在外部环境的剧烈变化中成功实现了调整，在定量层面取得了超预期成果。在定性层面也可评价为大致顺利推进。

在我负责的食品、生命科学及生物领域，2024年度的重大成果是成功从旭化成制药株式会社收购了诊断试剂事业等。在下期中期经营计划期间，我们将着力推动该成果切实转化为事业增长。

进一步强化功能协作 研究开发迈向新阶段

针对以往存在的研发功能与制造功能的协作这一课

题，目前已构建起了一体化推进体制。以上市为目标的源自生物材料的高吸水性聚合物(SAP)与稀有氨基酸“Ergothioneine”，正是融合这两大功能并活用“商社”网络开拓新市场的“长濑特色”措施。

缩短新产品和新技术的开发周期，是企业成长的关键。作为具体举措，我们正在探讨引进美国Interfacial Consultants的“计分卡”制度，该公司于2020年被收为子公司，主要从事树脂等领域的产品和技术开发以及制造工艺开发。该制度将客户需求、市场性和收益性以及“是否为长濑应当解决的课题”转化为分数，以此来判断研发主题的优先顺序。虽然在研发现场引入利润视角十分困难，但我们仍计划今后将该制度推广到生物领域，以期能够实行精准抓住客户痛点的措施。

此外，如何将目前基本集中在日本国内的研发功能布局至全球，这也是成长的要点。必要时，我们将对组织本身作出改变，寻求加快人才和技术的合作。我们不仅关注集团内，还希望将与外部的合作、投资也纳入考量，进一步升级“长濑特色”的研究开发。

立足于长期视角， 进一步提高人才和组织的能力

最近，不少外部人员都评价“长濑变了”。这种变化不仅源于高层推进变革的领导力，也有赖于员工并非被动“追随”高层，而是全员秉持求变意识主动作为。无论面对何等严峻的情况，长濑的人才总是能够通过改变克服困难——我坚信这正是我们的优势。

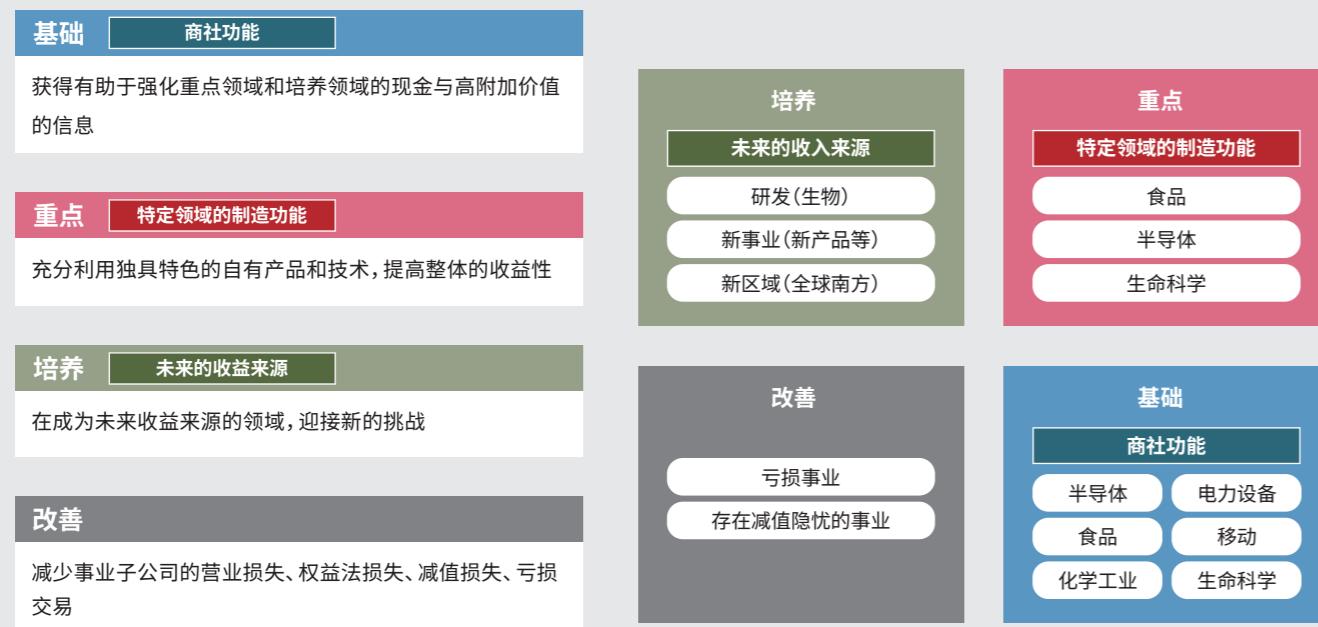
为成为在下一个100年仍被社会需要的公司，我们将构建能够最大限度地引导出个人的能力，并将其转化为组织的成长机制，持续挑战创造新的价值。通过这些措施，全体员工将同心协力实现持续成长。

收益结构的变革

“收益结构的变革”关键在于确保和重新投入经营资源，以实现经营资源效率最大化。

具体而言，从效率性及成长性的观点，将事业分为“改善”“基础”“培养”“重点”四大领域，根据各领域的需求实施各自的事业战略。

按照“商社”“制造”“研发”功能轴对各领域进行重新整理



“综合报告书2025”中介绍的专题一览表

领域	专题示例	页
基础	●催生客户触点与高附加价值信息的源泉	P.34
重点	●通过半导体×环境×技术为行业做贡献	P.35-36
培养	●Prinova集团(Nutrition事业的收益性恢复、成长战略)	P.37-38
改善	●长濑Diagnostics的诊断试剂事业	P.39
基础	●在印度、印度尼西亚、墨西哥、巴西采取的举措 ●在印度成立合资公司并扩大树脂销售业务	P.40
重点	●发掘新业务(企业风险投资)的举措	P.41
培养	●为延长健康寿命做贡献的Ergothioneine	P.41
改善		页
近年的成果		P.42
面向改善事业的举措		

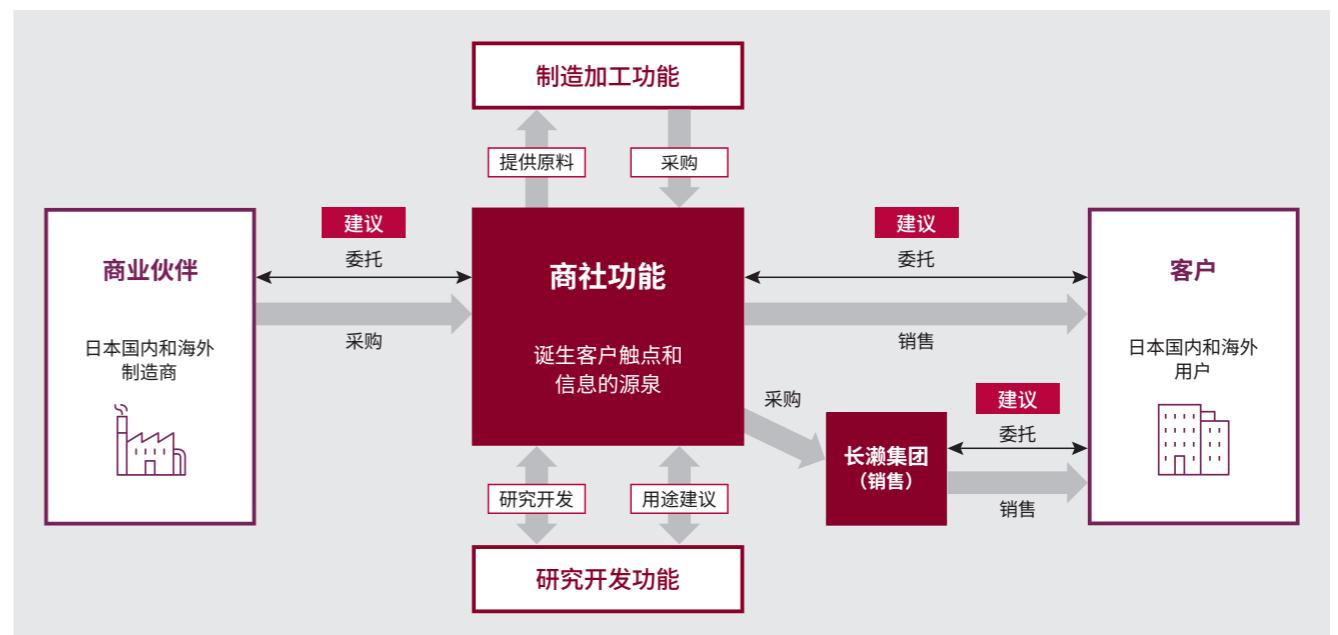
创造客户触点与高附加价值信息的源泉

长濑商社的作用与优势

在长濑集团所拥有的各项功能中，商社功能被定位为“基础”，它既是产生现金的来源，也是诞生客户触点和信息的源泉。长濑在功能材料、加工材料、电子与能源、移动以及生活相关这五大部门提供素材和服务，也在收集客户的反馈和需求的同时，不断挖掘新的事业机会。这些积累

构成了长濑的现场应对能力。我们通过商社功能获取与社会以及客户的触点，并基于高附加值的信息，最大限度地发挥各功能的优势，创造出新的价值。

并且，除信贷和库存管理以外，我们还通过化学品的管控功能，在商业伙伴的生产体制多样化的情况下依然稳定地提供材料，一直为确保供应链安全做出贡献。



充分利用了商社优势的举措

长濑产业株式会社作为一家科学专业商社，正利用其培育的网络、化学专业知识和安全运输危险品的解决方案，为解决行业课题做出贡献。致力于实现最先进半导体的日本国产化的Rapidus株式会社已将本公司选为其半导体工厂(北海道千岁市)的半导体材料运输总承包商之一，负责将各供应商交付的材料集中到终端据点，并支持从本州到北海道的集中运输。

此外，“化学品AI共同物流匹配服务”向化学品行业提供用于匹配危险化学品运输的应用程序。针对因物流人手不足导致制造现场的课题解决，我们通过提升效率和抑制二氧化碳排放等切入口贡献力量。

基础事业的课题

- 通过合理的库存管理，优化运营资金
- 假定因关税问题等地缘政治风险而导致供应链中断时的BCP应对
- 日本国内石化行业重组情况下保障供应链
- 充分利用Prinova在食品行业的网络，扩大Nagase Viita的产品销售
- 充分利用数字化，渗透市场营销以及提高业务效率
- 超越行业和事业界限，进一步深化协作

制造功能 半导体特辑

通过“半导体×环境×技术”为行业做贡献

日本国内与半导体共同的成长历程

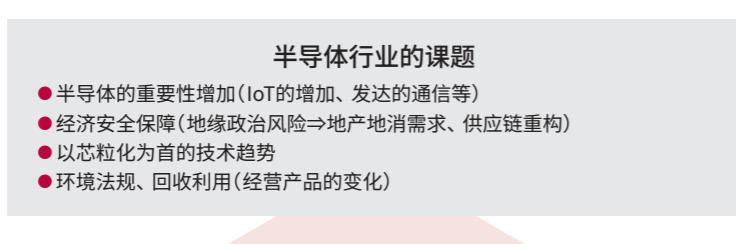
长濑集团作为设立了合资公司的美国 Eastman Kodak 公司(现 Kodak 公司)的总代理,开始进口后来应用于半导体光刻技术的影像专用胶片,日本国内的半导体产业由此开始。自 1974 年开始,面向日本国内的半导体关联企业,我们持续召开了旨在提高半导体技术的跨产业学习交流会“长濑微电子研讨会”。

参与到整条价值链中

长濑通过制造、销售素材和装置,参与到半导体产业的整条价值链当中,并向全球开展业务,构建起独特的地位。正由于集团内部具备制造功能,因此能够在多个关键工序中发挥解决课题的能力,并迅速应对不断变化的客户需求和技术趋势。我们针对客户的“下一步”提出建议,改善前后工艺,并且让相关人员也参与进来。

与半导体相关的
商业伙伴数量
约 300 家

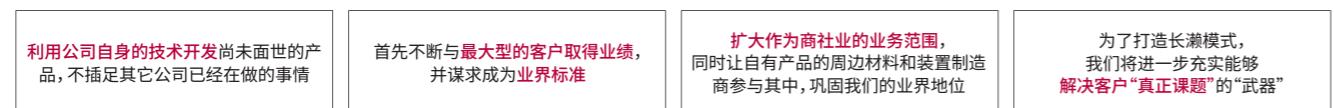
作为化学商社的
商业伙伴数量
约 18,000 家



长濑集团提供的价值



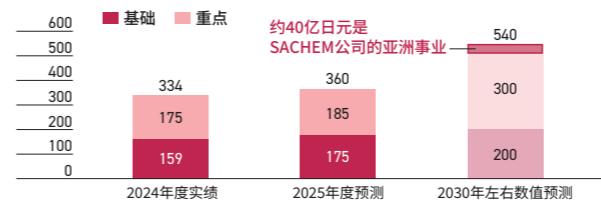
支撑长濑集团所提供价值的 优势(资产)和战略



宣布收购 SACHEM 的亚洲事业

随着对半导体制造过程中不可或缺的药液“高纯度显像液(TMAH)”回收再利用事业正式投入运行,长濑于 2025 年 6 月收购了美国 SACHEM, Inc. (以下称 SACHEM 公司) 在亚洲地区的半导体用高纯度化学品事业。自 2008 年起,长濑产业便与拥有高纯度化学品高端技术和知识见解的 SACHEM 公司,以及长濑 ChemteX 株式会社三方成立了合资公司,即 SN Tech 株式会社(以下称 SNTech 公司),并通过该公司共同致力于液晶面板用显像液的回收再利用事业。我们基于所积累的经验诀窍,启动了面向先进半导体的回收和再生事业,推动半导体制造事业的扩大。

半导体领域的销售总利润(亿日元)

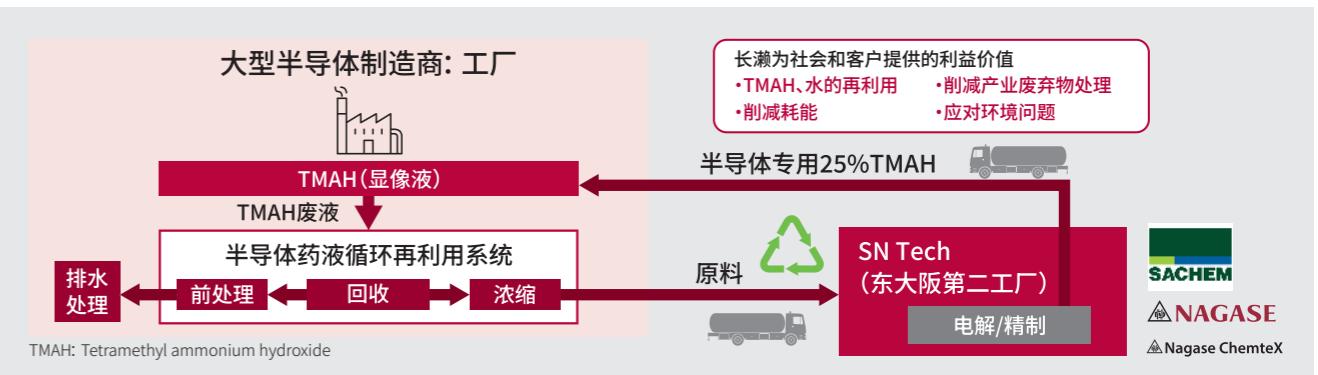


通过显像液循环再利用为行业的环境保护 作出贡献

迄今为止,使用后的显像液一直作为化学品进行产业废弃物处理,在半导体制造事业中一直被视为环境负荷和收益方面的课题。本事业中,我们将通过高度电解和精制技术对其进行回收和再生,并再次交付给半导体制造业。这在日本国内尚属首次,放在全球来说也是最先进的案例。新工厂拥有进行 TMAH 的制造和高纯度化的电解设备及精制设备。在降低环境负荷的同时,还有助于实现显像液的稳定供给、削减产业废弃物处理的所需成本,改善收益性。



2025 年 3 月新设立的高纯度显像液(TMAH)回收再生工厂
(东大阪市)



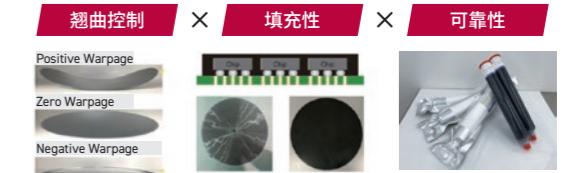
解决先进半导体封装课题的 “环氧树脂封装材料”

20 世纪 70 年代开始制造环氧树脂,20 世纪 80 年代将环氧树脂加工成液状封装材料的技术引进至日本。自此以来,我们不断发展技术,根据不同的用途,将该材料广泛应用于各种形状。如今,长濑 ChemteX 的液状封装材料在生成式 AI 等不可或缺的先进半导体用途上已成为业界标准。我们以高超的“改性技术”和“可靠性”应对封装工序中日益增材化、复

杂化的需求。2000 年以后,我们还成功开发出薄膜状封装材料,在改善工艺、削减成本方面减轻了客户的负担。

半导体封装结构的复杂化

半导体封装材料要求具备的功能



制造功能 Prinova 特辑

重点领域及食品领域的引领支柱 实现跨越式和可持续的增长

美国 Prinova 集团于 2019 年加入长濑集团，致力于食品与营养领域开展价值链的纵向一体化事业，从素材供应到产品开发、直至最终产品制造，贯穿各个环节。该集团



经营的产品

的事业以欧美为中心，在食品用维生素、氨基酸、矿物质、甜味剂、咖啡因等素材经营的规模位居世界前列，尤其是在运动营养市场拥有丰富的经验

和广泛的网络。

此外，集团持续进行积极投资以扩大事业，致力于强化制造功能和拓展新的商业领域。

通过投资强化并扩大事业		
目的	投资案例和价值创造	
获得高附加值服务	收购甜味剂经销商 TIH 公司(2021年)	进军甜味剂市场
增强能力并提高效率	收购从事制粉和微粉委托加工的 Lakeshore 公司(2021年)	扩充粉末加工功能
推进地区战略	收购精油精馏加工公司 Flavor Tec 公司(2023年)	扩充精油制造功能
	在美国犹他州设立新工厂(2022年)	扩大代工
	收购食品营养素材商社 Aplinova 公司(2025年)	进军南美市场

* TIH : The Ingredient House, LLC * Lakeshore : Lakeshore Technologies, LLC
* Flavor Tec : Flavor Tec - Aromas De Frutas Ltda

Prinova Group LLC 高层致辞

作为在全球市场发展并持续提供价值的合作伙伴

Prinova 作为一家全球商社，凭借其全球顶级的食品和营养素材销售网络优势，积极扩大预混料和调味料等代工事业，现已进化为兼具商社和制造功能的混合型商业模式。Prinova 以美国、欧洲为中心设立 23 家集团开展业务，2019 年加入长濑集团以后，其销售规模进一步扩大，在强化制造功能及扩充市场渠道方面也取得了切实进展。

本公司的成长并不仅限于规模的扩大，还在于通过融合商社功能的规模和制造技术的创新，为整个供应链创造出新的价值。今后，我们还将进一步发展混合型模式，致力于成为全球营养行业中值得信赖的合作伙伴。



董事长兼总经理 & CEO
池本 真也

面向 Nutrition 事业的收益性和回复

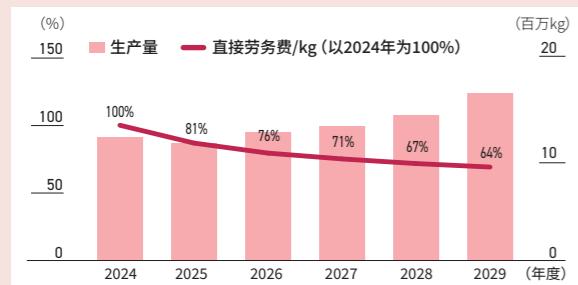
Nutrition 事业现状

美国犹他州工厂的运行未能按计划推进，事业整体未达成计划。我们以早日实现盈利为最重要课题进行资源投入，目前正致力于通过提高效率降低成本和改善销售额。

通过提高效率降低成本

通过 2024 年度引入自动化设备的正式运行及工

效率化的预测



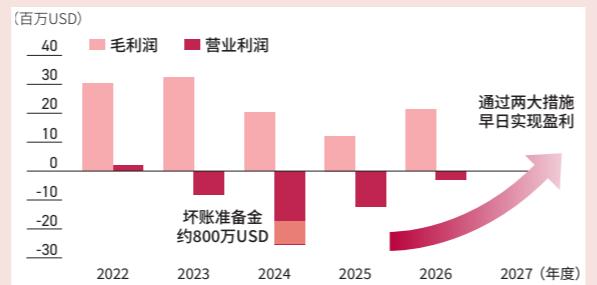
*1 自2025年度起，Prinova集团对制造成本、销售费用及一般管理费用的分类进行了部分变更。该数据包含往年实绩，是反映该变更后重新汇总的估算值。

序控制的提高，推动生产效率提升和各工序的效率提高。由此，在抑制固定费用和变动费用并消除浪费的同时，致力于改善收益性，确保未来顺利实现扭亏为盈。

改善销售额

我们致力于贯彻案件管理和激活营业组织。针对不同客户部门判断优先级和资源分配，并将对象扩大至生活与健康市场，寻求捕捉市场成长机遇。并且支持条形包装等便利性高的包装方式。

Nutrition 事业的收益回复



坏账准备金 约800万USD

面向成长的具体措施

强化供应链措施 (通过收购 Aplinova 公司进军南美市场)

在全球大型客户积极推进南美市场业务的情况下，通过利用巴西 Aplinova 公司作为当地窗口，扩大 Prinova 经销产品的采用，推动了在巴西的事业开展。



APLINOVAX Prinova
NAGASE Group

拥有1,000家以上的
客户网络

产品线

目标在2030年左右实现毛利润
约1,500万USD的规模

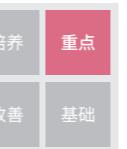
Prinova 集团于 2025 年 4 月收购了巴西食品素材商社 Aplinova，正式开始向全球南方市场进军。今后，我们将利用现有的 1,000 多家客户基础，力争在 2030 年实现约 20 亿日元规模的销售总利润目标。

产品投资组合的扩充

我们还致力于利用制造技术研发独家产品，产品线的扩充也带动了商社的数量增长与市场的扩大。通过加强各据点的合作，加速创造独特而具有创新性的产品。

长濑集团内的合作

我们通过集团内合作——例如藉由 Prinova 在全球推广长濑微态生物科技的酶制品，产生了包括扩大销售渠道在内的协同效应。今后，我们将通过进一步加强合作，加快食品领域的全球拓展。



制造功能 生命科学

长濑 Diagnostics 株式会社成立

长濑产业以强化生命科学领域的制造和功能为目标,于2025年7月,将继承了旭化成制药株式会社诊断试剂事业等的长濑 Diagnostics (NDX) 整合入集团。长濑 Diagnostics 将从事诊断试剂、诊断试剂用酶以及其他生命科学原料的开发、制造和销售。

诊断试剂事业

诊断试剂是一种用于分析体液(血液、尿液等)的测量试剂,应用于日常健康检查和疾病诊断、治疗效果监测等领域,广泛用于医疗机构等场所。诊断试剂用酶作为诊断试剂的原料,其作用是通过与血液等中含有的特定物质(化学成分、蛋白质、代谢产物)发生反应,并转换和放大为光学信号,从而精确测量目标物质的浓度。

通过人与技术的交流打造协同效应的基础

长濑集团认为,如果想发挥出整合的真正目标,即协同效应,了解新公司的事业、了解人才是不可或缺的。整合首日,在位于静冈县伊豆之国市大仁地区的制造开发据点举行了启动仪式,约有200名员工参加。并且,在7月于长濑产业东京总部举办的集团员工交流活动上,NDX的牧瀬弘直总经理介绍了该公司的事业和员工,进一步加深了交流。



长濑 Diagnostics 的独特性

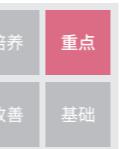
无法判断的“糖耐量异常”。

诊断试剂事业的优势与对集团成长的贡献

NDX开发、制造和销售用于血糖、血脂、肾功能、肝功能等可在多个领域使用的诊断试剂用酶,在使用独有的微生物培养技术等制造多种酶方面具有优势。并且长濑集团迄今为止一直以生物相关事业的核心制造公司——长濑微态生物科技为中心,从事工业用酶及酶反应物的研究、开发、制造和销售,向众多行业提供产品。今后,将NDX的诊断试剂用酶制造技术和应用经验诀窍,与长濑集团的现有业务相结合,产生技术协同效应,还将充分利用长濑的全球网络,进一步加快进军印度和东南亚地区等成长潜力巨大的医疗与健康管理市场。

采用独家酶法的体外诊断用医药品

NDX运用其独家酶法,开发出用于测量血糖管理指标——糖化白蛋白(GA)的测量试剂“Lucica™ GA-L”,并自2004年起进行制造销售。并且,于2022年发售了“Lucica™ GA-L2”,这是一款在医疗现场等场所中具有高度可靠性、对应GA常用参考标准物质的试剂。此外,还制造销售使用尿液作为检体的肌醇测定试剂“Lucica™ MI”,其可用作检查试剂,筛查仅凭空腹血糖



新区域 全球南方

将印度、印尼、墨西哥、巴西定位为预计今后会成长的新区域(全球南方),加快人力资源投入,并致力于加强下列基础。

全球南方的最新举措

印度		扩大移动、生活与健康管理产品、半导体、智能手机等市场	
印尼		随着人口增长,开拓食品(食品素材)领域的市场	
墨西哥		加强移动领域在当地的制造功能 通过在中国→墨西哥等海外据点之间的人才交流创造新事业	
巴西		在农业领域拓展本公司的商品	

在成长显著的印度市场,成为能够抓住机遇的可靠合作伙伴



Nagase India Pvt. Ltd.
CEO 大岐 英禄

近年来,印度受人口增长和国际形势的影响,市场迅速成长,以汽车、食品为首的各行各业的日系企业纷纷进驻。未来,半导体领域的活跃也值得期待。今年迎来60周年的Nagase India,希望能进一步发挥其在当地积累的经验诀窍、网络以及长期任职的优秀本地员工等优势,通过构建后台管理等支持,成为在不同文化和商业文化中勇于挑战且值得客户们信赖的合作伙伴。我们也将利用竞争力高的印度素材开展业务。

设立合资公司开展连接器事业

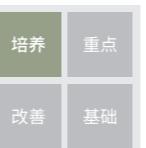
2025年3月,长濑产业与日本航空电子工业株式会社(JAE)设立了合资公司,致力于扩大印度市场二轮和四轮车用USB充电器及连接器的销售。印度作为世界顶级市场,将加速推进EV化作为国家政策,预计市场将进一步成长。

长濑将在当地积累的经验诀窍和网络为基础,与为全球提供汽车连接器/线束的JAE一起,共同开展业务,致力于强化客户支持、通过与当地合作伙伴的协作构建生产体制、加强供应链。

扩大高附加价值的树脂销售业务

2025年6月,在大中华区塑料制品的主要销售公司——台湾长华塑胶股份有限公司(NWP)与Nagase India(NIN),共同设立了合资公司“NAGASE WAHLEE INDIA PRIVATE LIMITED”,致力于将在ASEAN和中国一直处于领先地位的树脂事业正式拓展至印度市场。

通过将精通中国和台湾类企业客户需求与商业习惯的NWP,与拥有应对印度法律法规知识见解的NIN的优势相结合,细致捕捉印度当地的新商业需求,将商业机遇最大化。



开发新一代事业 企业风险投资

充分利用CVC投资, 获取新商业领域与技术

长濑于2023年度开始了CVC举措, 旨在针对具有新事业构想的初创企业提升投资活动, 广泛获取最先进的技术、商业模式等知识。本措施由2025年4月设立的Nagase Future Investments主导, 作为商业智能功能, 正在为推进新一代事业孵化奠定基础。截至2024年度末, 已在与长濑



研究开发 生物

使被誉为“长寿维生素”的Ergothioneine事业化

蘑菇等中所含有的微量“Ergothioneine(EGT)”, 其作为新一代功能性材料, 有望对神经退行性疾病(阿尔茨海默病和帕金森病)、抑郁症、紫外线引起的皮肤老化(皱纹和斑点)、白内障以及糖化压力等症状发挥抑制等多种功效。EGT无法在人体内产生, 且会随着年龄的增长或精神压力而减少。在EGT事业化的过程中, 天然提炼的高纯度

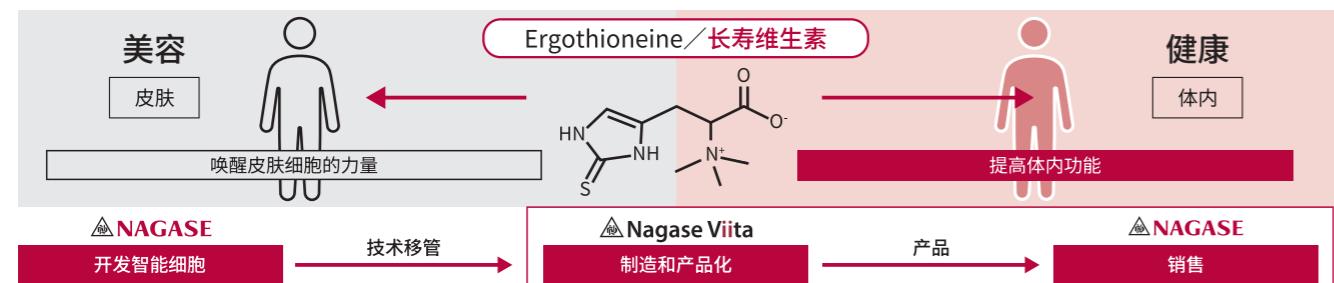
现有事业不同的领域中完成了对10家初创企业的投资。

例如, 我们对运营GPU云服务的株式会社HIGHRESO、推广环境友好型农业的株式会社坂之途中、提供基于可穿戴设备的生物数据事业的株式会社enstem等承担新一代事业的企业进行了投资。长濑目前仍在通过CVC持续进行投资与合作活动, 加快对新事业孵化的探索。

化非常困难; 如果进行化学合成, 环境负荷高也会成为一个课题。

2020年, “长濑生物创新中心”运用智能细胞技术(通过人工将细胞所具有的物质生产能力最大限度地发挥出来的生物合成技术)成功将EGT的生产效率提高到以往的约1,000倍。

目前, 我们正致力于实现其在化妆品领域的上市, 未来还计划拓展至食品领域, 为延长全球人类的健康寿命作出贡献。



面向改善事业的举措

为了未来的事业成长, 尽早确定撤出损失

致力于使未来的损失额尽可能接近零。关于亏损的事业子公司及存在减值隐忧的资产, 在不排除可能会撤出或出售的前提下, 正在制定和实施旨在减少损失的具体行动计划。

并且, 我们充分利用会议组织, 由公司部门和事业部的相互合作, 以实现加强监控的目的。关于存在减值隐忧的固定资产及投资有价证券, 通过设定罗列的标准, 将监控对象明确化。在此基础上, 由主管组织制定有关其对象的应对对策和计划, 并提交至公司部门。通过设置和运行这种监控流程, 努力于防范减值的发生。

迄今为止的撤出项目

2024年度, 我们决定对下表所示的3项事业进行整理撤出, 并予以了执行。在此基础上, 我们还计算了部分有价证券的评估损失及在美国的商誉等的减值, 共计约55亿日元的减值。

2025年度我们将继续推进改善, 目标是损失10亿日元以下。

2025年内, 作为经营资源优化配置的措施之一, 我们预计将从事光学设备用功能性材料开发和制造的Inkron Oy的全部股份转让给了一家台湾电子部件制造公司。

改善对象和措施

1. 事业子公司的营业损失及关联公司的权益法损失

尽快制定和实施改善计划。考虑撤出预计无法改善的项目

2. 存在减值损失隐忧的资产

加强有减值风险的资产监控, 让减值最小化

3. 亏损交易

全部罗列出来并监控。无法改善的项目退回商业权利

2024年度的撤出项目

堺显示器产品株式会社现场工厂

液晶显示器市场衰退
供给客户堺显示器产品关闭

2024年撤出决定

关闭

成色剂的美国事业

市场供应过剩导致价格竞争加剧
热敏纸市场衰退

2023年撤出决定

清算和撤出

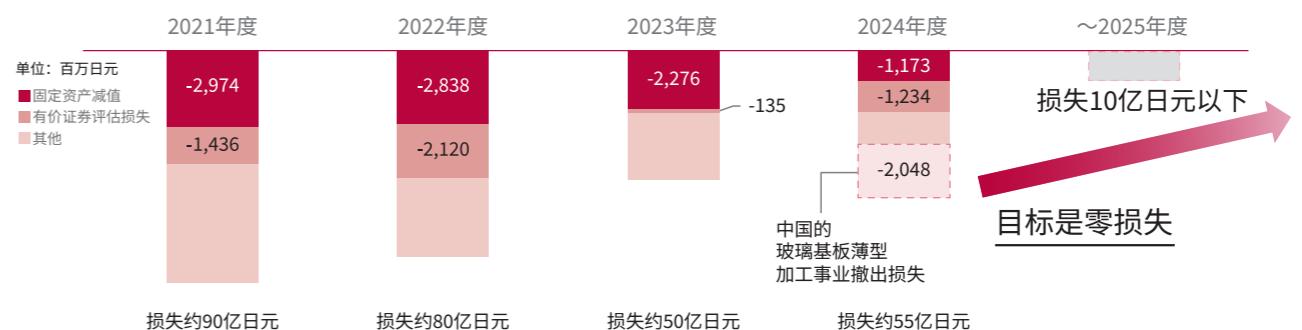
中国的玻璃基板薄型加工事业

在台湾地区启动加工业务, 而后转移至中国内地, 但内部生产化推进、价格竞争加剧

2020年撤出决定

撤出后处理决定

事业子公司的营业损失、权益法损失、减值损失、亏损交易的金额规模



部门一览

(截至 2025 年 3 月末)

¹ 销售总利润的商社中,包括有其他/全公司、合并调整所导致的影响。² 自2025年3月决算期起,为了更妥当地管理报告部门的业绩,对全公司共通费用的分摊方法进行了部分修改,将以往“其他”中包含的部分全公司共通经费分摊至各报告部门。2022年度的数值基于分摊前;2023年度、2024年度的数值基于分摊后。³ 伴随2023年10月实施的事业部整合,变更了事业划分后的数值(研究开发费及设备投资额的2022年度实绩除外)。⁴ ■ 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、部门间交易抵消等。⁵ 自2026年3月决算期第一季度起,Prinova 集团对制造成本与销售费用及一般管理费用的分类进行了部分变更,但2025年3月决算期的数值是对该会计方针变更进行追溯修改前的数值。

(注) 销售总利润与营业利润的各部门构成比例的计算,不包含其他及全公司共通部分。

长濑独有的功能

通过结合长濑的“商社”“制造”“研究开发”这些功能，提供其他公司没有的独特性。



功能素材部门

功能化学品事业部

功能化学品事业部长 横口 增生



经营产品示例

- 汽车和建筑专用的涂料原料
- 服装染料
- 调色剂原料
- 电视、智能手机、OA等显示器用材料等

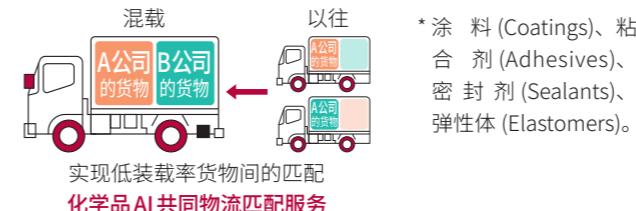
助力解决社会及客户的课题的“产品与服务”示例

- 共同开发源自生物材料、高吸水性聚合物 × 成人纸尿裤
- 化学品AI共同物流匹配服务
- 实现搅拌工序可视化的 Mixing Concierge™ (P.59)

成果 活用数字化

将独特技术与客户和行业需求相结合的服务模式

随着制造产品的需求复杂化, 我们不仅仅停留于向客户提供原料建议, 还致力推动活用DX的服务模式走向产业化。例如, 化学品AI共同物流匹配服务优化多家企业间的物流, 为物流问题和削减温室气体(GHG)排放做出贡献。此外, “Mixing Concierge™”服务将制造过程中不可或缺的液体搅拌工序可视化, 为提升生产效率与技术传承提供支持。并且, 还开始提供了专注于CASE领域(*)的原材料搜索服务“Chemical Search”。今后, 我们将继续融合独特的素材、技术及数字化知识见解, 支持化学行业的持续成长。



化学品AI共同物流匹配服务



成为寻求通过VR沉浸式教育内容实现零工伤目标的合作伙伴

本公司针对化学品行业面临的工伤对策课题, 引进了长濑产业销售的工伤体验VR眼镜。在以往实施的讲座培训案例介绍的基础上, 新增利用VR开展的沉浸式教育, 针对包括转行人员及新员工在内的学员, 通过“体验”与“细致讲解”有效促进了理解度的提升以及安全意识的巩固。由日本涂料工业会监修的行业专用型内容, 以及能够支持集体培训的高功能性, 我们切实感受到它是实用且高质量的教育内容。零工伤是直接关系到生产活动的持续性、客户安心以及员工安全的重要课题, 正是应了“遇到困难就问长濑”这句话, 我们也期待今后会有更多独特的解决方案。



NATOCO株式会社
生产部 群马工厂 工厂长
木暮友昭先生
长濑产业株式会社
功能化学品事业部
综合解决方案部
山田纯平



功能素材部门

特殊化学事业部

执行董事
特殊化学事业部长 栗本 贤一

经营产品示例

- 用于生成式AI专用服务器的半导体原材料
- 用于3D打印机的油墨原材料
- 用于服装纤维及汽车专用金属部件制造 加工的油剂原材料
- 用于电动汽车电池组件的聚合物过滤器

! 成果 ROIC经营

构建旨在提升ROIC的监控体系

我们致力于ROIC经营的渗透，并专注于取得成果。新设立了企划室，并在整个组织范围内针对①追求与功能相匹配的利润、②整理亏损业务、③削减长期库存这三大主题进行了监控，最终在所有项目上都取得了大幅改善。2025年度，在继续实施监控的基础上，还将寻求与合并企业保持密切沟通，整个集团团结一致推进改善活动。此外，作为ROIC经营的延伸，我们正在推进旨在提升每位员工生产效率的举措。具体而言，我们重新审视事业部内部的教育体系，并着手利用生成式AI和RPA提升业务效率。作为对去年课题“事业模式升级进化”的具体应对措施，我们制定了各事业的5年后发展规划。商社事业方面，我们制定了半导体相关事业的全球发展方向，并推进资源投入的扩大。制造事业方面，我们正与集团公司共同制定成长战略，并执行PDCA循环。

助力解决社会及客户的课题的“产品与服务”示例

- 环境解决方案: 工厂排水处理的运行管理与削减成本
- 流动合成: 降低采用间歇法进行有机合成反应时的危险、改善作业环境并提高生产效率
- 半导体事业提案: 应对地缘政治风险的化学品原材料采购(多源化、代工生产)

? 课题 培养人才

建设认识个人和组织的课题并付诸行动的组织

本事业部正在推进机制建设，使员工认识到个人和组织的课题，并促进自发性、持续性的成长。自2024年起持续实施新的举措，通过与事业部长的谈话会等方式，设立讨论课题的场所。作为解决课题的具体方案，我们正在试行针对年轻员工的伙伴制度，以及旨在提升积极性和培养组织间健康竞争意识的奖励制度等。此外，还将体系化地安排商务人士参加以学习基础知识为目的的外部培训等活动，将能力开发机制化。

加工材料部门

聚合物全球客户事业部

聚合物全球客户事业部长 吉田 公司



身边的最终产品示例

- OA设备
- 智能设备
- 化妆品容器
- 笔记本电脑
- 游戏机
- 食品包装

助力解决社会及客户的课题的“产品与服务”示例

- 有助于实现资源循环型社会的消费后回收材料
 - 有助于实现碳中和和社会的生物质来源塑料
 - 有助于确保人类与环境安全的PFAS(*)替代素材
- * 主要由碳和氟构成的人造化学物质总称，具有防水防油的特性

! 成果 活用数字化×经营提速

利用数字化基础优化决策流程

在全球制造方式日益多样化的背景下，出于在这个时代仅依靠营业负责人的经验和直觉已无法生存的危机感，我们一直致力于构建运用数字化技术的经营决策机制。我们基于销售实绩数据、客户动向、经济预测等分析，将其活用于决策和成长战略的重新评估。具体而言，我们开始运用新系统，更精准地掌握跨越国家和地区、分类复杂的各业务属性的收益结构。这使得我们能够根据市场趋势变化来制定经营战略和进行人才配置。多维度、多方面的分析为收益性的稳步提升做出了贡献。今后我们也将充分利用数字化基础，致力于实现ROIC最大化和事业价值的持续提升。

? 课题 培养接班人、培养人才

加强应对全球重组的人才战略与地区合作

在加速以大型供应商为中心的行业重组及供应链多样化、多极化的背景下，我们感到以日本为主导的传统经营体制，以及日本创建的管理模式存在局限性。为预见并准确应对全球范围内行业重组的潮流，我们必须培养具备事业合并视角的人才以及构建人才网络。例如，在有望实现巨大成长的印度市场，我们认为获取从中国转移过来的台湾系及中华系业务尤为重要，因此于2025年6月成立了NAGASE WAHLEE INDIA。今后，本事业部的印度业务将以

台湾当地员工为核心，与台湾、中国大陆、ASEAN协同合作，开展成长战略。



遇到困难就问长濑 商业伙伴的心声 三幸制果株式会社

期待成为共同关注并协力解决经营课题的合作伙伴

本公司于2024年宣布，作为一家立足于“食品与健康”的企业，将实践针对实现可持续社会的措施。其中，针对希望在有效减少温室气体和废弃物的同时削减排水处理设备相关成本的课题，我们接受了来自长濑产业关于引入涡轮鼓风机和污泥脱水机以及优化运行管理方法的提案。引入试验的结果显示，我们成功实现了耗电量降低30%以上、污泥饼含水率的降低和稳定化，同时也实现了排水处理成本的削减。在此期间，各位负责人员迅速响应、积极参与讨论的态度以及丰富的功能与创意，都让我们感到非常可靠。我们期待能作为长期的合作伙伴，在事业扩大与业务效率提升以及共同应对环境课题的道路上一起成长。

在本工厂制造的产品
“雪之宿”生产部生产课 课长
三幸制果株式会社
永冈 侑真 先生

遇到困难就问长濑 商业伙伴的心声 石川树脂工业株式会社

利用长濑一以贯之的树脂解决方案开发新产品

本公司凭借自有餐具品牌“ARAS”，在追求“坚固、美观、造型”理念的基础上，更进一步追求“能让人长期使用”的价值，持续寻求能在物性和成型方面满足高要求的新材料。在此过程中，长濑丰富的素材提案能力、长濑Application Workshop技术人员快速的配方设计能力以及利用试制设备灵活开发材料的能力，给予了我们巨大支持。在材料研讨阶段，我们接受了来自长濑复合物的提案，并获得了从树脂配方的设计到试制、物性评估直至量产化与稳定供应一以贯之的支持。这使我们在短时间内实现了从开发到产品化。我们推出了兼具设计性与功能性的产品，例如“深型弧形盘”产品实现了树脂制品少有的重量感和高级感，“咖喱勺”产品则实现了0.5mm的极薄边缘等。今后我们也希望与长濑共同推进新产品的开发。



“ARAS”深型弧形盘餐具

专务董事
石川树脂工业株式会社
石川 勤 先生

电子与能源部门

电子事业部

电子事业部 佐藤 一征



身边的最终产品示例

- 半导体
- 智能手机
- 显示器

助力解决社会及客户的课题的“产品与服务”示例

- 低功耗: 提供面向功率半导体、新型显示器的材料
- 隔热措施: 散热、绝热材料

! 成果 成长战略

加速符合地区需求的设备投资与人才配置

去年,马来西亚的凸点加工生产线已开始运行,为销售额做出了贡献。在半导体增材技术备受瞩目的背景下,对凸点加工服务的需求持续高涨。今后,我们也将通过加强设备扩充与开发,致力于事业的扩大。此外,在区域战略方面,我们将推进基于各地区市场动向的人才配置。通过强化美国的市场营销体制、向印度派遣人才以及派遣海外子公司员工等方式,运用全球应对能力来满足各地区的需求,致力于解决客户课题并加速事业成长。



启动马来西亚凸点加工生产线的集团公司 PacTech

构建通过运用数字化与强化现场应对能力构筑成长体制

本事业部将继续把充分运用数字化工具作为重要课题。除了促进2024年度推进的CRM使用之外,2025年度还将以跨组织的信息合作为目的,推进数据的运用和分析。面向公司外部,也计划充分运用MA工具和Web展览会。目标是扩大线上的客户触点,创造可持续的事业开发机会。强化现场应对能力方面,以“日本↔海外”为主轴,同时还致力于强化“海外↔海外”的合作。通过构建迅速共享各地区所积累的知识经验的体制,以及强化以现场应对能力为核心的应对能力,旨在寻求进一步的成长。

电子与能源部门

先进功能材料事业部

执行董事
先进功能材料事业部 田岛 龙平

经营产品示例

- 生成式AI和智能手机中使用的最先进半导体专用封装材料
- 功率半导体专用液状封装材料
- 包括智能手机在内的通信设备专用液状封装材料

助力解决社会及客户的课题的“产品与服务”示例

- AI服务器的高速化/低功耗化: 最先进半导体专用液状封装材料
- 降低环境负荷: 药液回收利用事业(显像液、剥离液)

! 成果 成长战略

通过对话与事业投资为解决客户课题做出更多贡献

2024年度,用于生成式AI专用的最先进半导体封装液状封装材料(LMC)的销售实现了大幅增长。并且,我们与集团制造公司的长濑ChemteX一同,持续针对日本国内外客户的课题,特别是对芯片化伴随的半导体封装复杂化带来的各种技术课题提供解决方案,最终成功实现了面向下一代2XD封装的液状封装材料的量产化。



显像液 (TMAH) 储罐

并且,我们收购了美国SACHEM,Inc.的亚洲事业,其早已通过成立合资公司SN Tech来推进显像液循环再利用业务。由此,我们将在性能、质量、环境等多个方面做出贡献,并进一步强化为半导体行业成长做出贡献的举措。

! 课题 经营提速、人才培养

成长为适应环境变化的组织与人才

在生成式AI领域使用长濑ChemteX的半导体专用液状封装材料,不仅数据中心市场在成长,受美国特朗普政府影响,半导体市场所处的环境也在不断变化。与此相伴,本公司事业也比以往更需要迅速的经营判断。2024年度,我们推进了本事业领域人才的进一步强化,通过全员参与发现客户在市场中的潜在课题,并致力于为前期工序/中间工序/后续工序各个阶段及时提供与之相匹配的产品/解决方案。

本年度也将继续凭借制造功能极高的“技术能力”、作为商社功能拥有高附加值信息的“营业能力”,力争持续成为对半导体产业全价值链做出重大贡献的存在。

遇到困难就问长濑 员工心声

由台湾当地子公司×日本派驻人员共同承担,支持半导体领域的全球采购

为构建面向日本国内半导体相关客户的交易体制,从台湾当地子公司派驻至熊本。台湾系供应商在进军日本市场时,常常在进出口、化学品的处理及商业习惯等方面遇到困难。因此,我们充分利用长濑所拥有的行业和材料处理知识见解、危险品和高压气体相关的许可证、应对法规的经验诀窍等,将供应商进军日本市场的尝试引向成功。我们经常收到客户的直接咨询,我切身感受到,“遇到困难就问长濑”这一口碑的根基,正是作为化学商社,在漫长历史中培育出的综合能力与广泛的网络,以及最重要的是为客户解决课题的强烈意愿。

台湾长濑股份有限公司
Jack Lee

遇到困难就问长濑 商业伙伴的心声 SACHEM,Inc.

长濑是值得信赖、可托付未来的合作伙伴

为寻求半导体化学事业的进一步成长,我们将包括位于中国的最先进工厂在内的亚洲全部事业出售给了长濑。做出这一决定前,我们经历了漫长的讨论,但长濑是我们唯一与之建立合资公司,也是能够相互理解彼此DNA的长期合作伙伴。期待通过彼此的DNA和技术融合,我们所托付的亚洲事业能够进一步进化,进而在半导体行业发挥更大的领导力。我们将与拥有员工技术能力、知识和经验以及利用遍布全球的网络迅速响应能力的长濑,继续保持包括其他地区在内的良好合作关系。

SACHEM, Inc.
CEO
John Mooney 先生

移动部门

移动解决方案事业部

执行董事
移动解决方案事业部部长 松冈 大治

身边的最终产品示例

- 汽车
- 二轮车
- 铁道车辆
- 建筑机械
- 农业机械

助力解决社会及客户的课题的“产品与服务”示例

- 电动化转变: 车辆xEV化相关的电池、逆变器、电机专用部件
- 环境保护: 包含再生素材及生物基原料的低环境负荷材料
- 提高燃油效率: 车载部件的轻量化技术

! 成果 活用数字化

通过解决方案品牌“NAGASE Mobility”强化沟通

本事业部虽然经营电动化部件、可持续性素材等多样化的产品,但在海外市场中有时会被视为只经营“限定的商品”的商社。因此,我们推出了解决方案品牌“NAGASE Mobility”。其目的是扩大客户对我们的认知,将我们视为能够提供融合多样化技术、产品和网络的先进解决方案的合作伙伴,并努力成为客户心目中“有困难首先就找长濑商量”的存在。此外,2024年的充分利用数字化课题方面,我们已开始通过发行电子杂志、提供多语言支持网站、运营SNS等方式来加强信息发布。我们将通过多语言、多渠道的方式,为众多客户传递价值。



NAGASE Mobility的标志

? 课题 ROIC经营

通过库存优化实现ROIC经营

为实现可持续的收益性与资本效率提升,我们正推进多方面的举措,包括重新审视低利润率业务、构建接单/下单系统、开展针对充分利用生成式AI的教育等。作为其中的一环,自2024年度起,我们着力开展了旨在改善ROIC对策的库存削减活动,成立了由事业部部长直接管辖的“库存优化项目(PIO)”,并着手构建全球范围内的库存管理与下单管理机制。我们设定了到2025年度末实现“滞销商品清零”、“长期库存最小化”以及“优化库存水平”的目标。我们致力于通过监控长期库存以实现及早削减、明文规定各单元的下单规则,实现健康且高效的库存优化。



官方网站



微信公众号

生活关联部门

生活和健康管理产品事业部

执行董事
生活和健康管理产品事业部部长 冲野 研二

身边的最终产品示例

- 食品
- 医药品
- 诊断试剂
- 化妆品等与生活和健康相关的消费品

助力解决社会及客户的课题的“产品与服务”示例

- 原料的稳定采购及供应,质量风险管理、库存、制造商管理(审计等)
- 基于生物技术提出替代原料的方案

! 成果 组织重组

以强化全球拓展为目标的体制建设与重点举措

为推进事业的高度化与专业化,我们在功能型组织内部新设立了Nagase Viita等专注于集团业务的专门组织。在生物领域,我们正加强研发和制造功能,推进Ergothioneine及低内毒素产品的上市准备工作。针对2024年“扩大海外业务”的课题,由日本主导进行了供应商调查,并获得了新的商权。当地子公司与代理商协作,已转向能够组合多种解决方案进行提案的组合式营业。2025年计划将东南亚作为重点区域进行扩展。此外,还通过确认当地子公司的体制及公司内部启发,强化了监管应对措



施。今后,除医药品和食品外,我们还将推进体外诊断用医药品的验证。

? 课题 横向协作

向功能型组织过渡与强化跨部门协作

以往纵向分割的组织,在事业成长和全球协作方面存在局限性。基于这些课题,目前我们正转向超越事业部和据点的跨部门体制。我们通过矩阵型组织设计,推进建设防止功能间割裂、促进协同合作的体制。尤其在海外,由于人才有限,我们期待功能型组织的引入能发挥效果。此外,我们还在推进意识改革和业务进行方式的重新评估,寻求实现阶段性渗透。今后,我们在推进制度的完善与共享、标准化的同时,还将并行开展能够应对全球M&A及新产品开发的实践型人才的培养及组织建设。



遇到困难就问长濑

商业伙伴的心声

JAE Electronics India Pvt. Ltd.

着眼于在印度市场的成长,JAE与长濑挑战的新阶段

本公司作为日本航空电子工业(JAE)与长濑产业在2025年成立的合资公司,开始了在印度国内面向二轮车、汽车的连接器销售。我们高度认可长濑产业所拥有的扎根当地市场的知识见解、广泛的网络以及包括仓库功能在内的事业基础设施,并决定携手共进。目前,通过由JAE负责设计、质量保证和生产管理,由长濑产业负责销售、采购和物流的方式,构建起融合了两家公司优势的体制。今后,我们还将扩充当地生产体制和强化供应链,致力于寻求实现进一步的成长。在快速发展的印度市场中,长濑产业的速度感与运营可靠性对本公司而言是不可替代的支持。今后,我们也将基于这一强大的合作伙伴关系,持续挑战在印度创造新的价值。

JAE Electronics India
Pvt. Ltd.总经理
室贺 裕二先生

遇到困难就问长濑

员工心声

支撑医药品原料稳定供应的全球采购体制

受COVID-19影响,对医药品原料稳定供应的需求日益高涨,希望在原有采购来源之外确保多源化的呼声日益增多。此外,在受到药价制度影响的日本国内市场,也要求采购更具成本竞争力的原料。针对这些课题,本公司将印度作为仅次于中国的采购地进行重点开拓。印度产品在价格和制造能力方面表现出色,但另一方面,由于文化和商业习惯的差异,在质量和交货时间方面也常出现问题。为减轻此类风险,我们与当地子公司协作,构建了稳定的沟通与采购体制。并且,我们充分利用长濑集团的全球网络,迅速汇总从各国展览会及客户处获得的供应信息,并与了解日本市场的当地成员合作,进行灵活且快速的采购提案,以此帮助客户在稳定采购与成本优化两方面实现兼顾。

生活和健康管理产品事业部
田中 修平

制造功能

长濑ChemteX株式会社 (NCX)

代表董事总经理 森田 贵之



公司概要

- 设立 1970年
- 所在地 大阪府大阪市
- 销售额 约258亿日元
- 员工 约520名

事业概要

作为长濑集团的核心制造功能,从先进半导体等电子领域到生命科学等广泛领域,我们提供高性能的化学产品。基于化学合成、配合设计、加工、技术评估的核心和技术,以独特的“想象力”深化与融合技术,创造出符合市场需求的创新产品。

寻求最大限度利用经营资源并灵活应对变化的经营

我们以化学品事业为基础,着力推进对先进半导体领域的投入以及以生命科学领域和农业为代表的研发,致力于培育新的事业支柱。我们通过开发可生物降解高吸水性聚合物(SAP)和易分解性粘合剂、改善制造工艺等,为降低



先进半导体

封装材料(液状、薄膜状)、光刻材料



生命科学与应用

可生物降解SAP、低内毒素材料、土壤改良资材



化学品

特殊环氧树脂化合物、导电涂料

高效运营,从而推进具备将变化转化为机遇的灵活应对能力的“强大而灵活”经营。



Prinova Group LLC

董事长兼总经理 & CEO 池本 真也



公司概要

- 设立 1978年
- 所在地 美国伊利诺伊州
- 销售额 约1,996亿日元
- 员工 约1,370名

事业概要

Prinova集团以欧美为中心,除了从事维生素等食品素材的销售、配合品的制造外,还致力于面向运动营养市场与生活和健康管理市场最终产品的代工制造。依靠世界顶尖规模的食品素材处理能力、强大的研发能力和客户网络等优势,寻求实现进一步的成长。

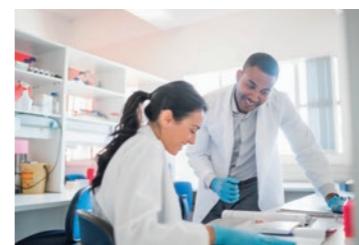
我们将凭借丰富的产品知识和研发能力等优势,追求可持续的成长

Prinova凭借丰富的产品知识、纵向一体化的业务模式以及能够共同开发符合客户需求的解决方案的能力,应对快速的市场变化。2025年度将更加重视ROIC,致力于提升收益性和事业的韧性。我们将以维持稳定供应、提供超

越消费者需求的创新型解决方案为目标,通过与长濑集团的合作、对人才与技术的投资以及与供应商的合作伙伴关系,追求可持续的成长。



美国犹他州的工厂



解决方案开发



面向运动营养市场的最终产品的代工制造

©iStock

Nagase Viita 株式会社 (NVI)

代表董事总经理 万代 隆彦

公司概要

- 设立 1932年
- 所在地 冈山县冈山市
- 销售额 约350亿日元
- 员工 约800名

事业概要

我们是长濑集团生物事业的核心企业。2024年4月公司名称更改为Nagase Viita(原:林原)。凭借自1883年创业以来培养的酶和发酵技术优势,利用天然原料开发和制造多功能素材,向食品、医药品、个人护理、农业领域等各种市场提供产品与解决方案。

充分运用微生物和酶的技术能力,实现可持续的社会

本公司利用微生物和酶的力量,依靠从研发到制造、销售的一体化体制提供功能性素材。通过贯彻对质量、安全性和环境的关注,我们获得了社会的高度信任。2024年,在EcoVadis公司的可持续性评价中,本公司连续两年获得了最高等级的“铂金”评价。2025年度,除了推进迎来上市30周年的海藻糖和AA2GTM等现有产品提升的进一步价值外,我们还将专注于以个人护理为中心的新型素材开发。为实现这一目标,我们将通过加强生产、研究和事业部的协作来进行组织构建,并进行迅速的事业拓展。我们致力

于践行企业宗旨——“贴近生命,守护人类与地球的幸福”,以技术能力为核心、以“制造产品”与“创造价值”双轮驱动,加速事业成长。



食品素材
TREHATM、普鲁兰多糖、DENABAKETM EXTR



个人护理素材
AA2GTM、LissenareTM、A-葡萄糖基柚皮苷



医药品素材
SOLBIOTETM(海藻糖SG、麦芽糖PH、蔗糖SG)

Nagase RooTAC株式会社

代表董事总经理 中西 俊博

公司概要

- 设立 1952年
- 所在地 大阪府大阪市
- 销售额 约125亿日元
- 员工 约400名

事业概要

制造与销售工业用和产业用软管、以及电线、电力、通信电缆用保护管、土木工程用集水排水管、桥梁相关材料等塑料制柔性软管和管道等。用于半导体制造设备内置的软管、无电线杆化事业的地下埋设配管、应对大雨和洪水的大口径管道等支撑基础设施的产品,为国土强韧化计划做出贡献。

凭借独具特色的新技术,我们将继续作为支持人类、社会与城市建设的制造商而存在

本公司是一家经营产业用软管和塑料管道、拥有超过70年历史的专业制造商。我们始终坚持先驱者的立场,以“通过贯彻质量第一的产品制造,赢得客户的满意与信任”为基本方针,开展涵盖从素材研究到制造设备设计始终如一的体制。我们认为自己的使命是通过高质量的产品,支持人类、社会与城市建设。2025年11月,我们已将公司名称更改为“Nagase RooTAC株式会社”,并作为集团的制造部门迈向了成长的新阶段,将以深受客户信赖的“东拓(TOTAKU)”品牌为基础,通过长濑的全球网络,继续支持

人类与社会的“连接、守护、开拓”。我们还将致力于打造安全、易于工作且充满工作价值的职场,以世界标准的技术,保持管道和软管领域的领先企业地位。



电气管道



土木工程管道



工业用软管

研究开发功能

长濑Application Workshop (NAW)

所长 谷口 明广



据点概要 • 设立 2007年
• 所在地 兵库县尼崎市

功能 在树脂、涂层以及3D打印机领域支持创新, 进行独特的技术和新素材的评价与分析、配方开发以及新用途开发。

在塑料、涂层以及3D打印机领域共同创新

我们是一个具备商社运营研究所特有的自由构想的开放创新实验室。我们的优势是在树脂、涂层领域拥有丰富开发经验的技术人员, 凭借自由的创意提供课题解决方案, 近年来, 尤其专注于解决环境课题的主题。为了能够

满足树脂素材和生物等不同领域技术融合的需求, 我们正计划扩充可应对的领域。充分利用长濑的网络, 作为最贴近用户的实验室以及客户的开发伙伴, 我们将以凝聚集团技术能力的One NAGASE之姿提供解决方案。

NAW×IFC所追求的协作体制

我们以“Open”、“Collaborative”、“Speed”为关键词, 在积极吸纳集团公司IFC(详见下文)独特的开发方法和创意的同时, 着力提升面向客户的解决方案提案能力。并且, 我们还集结集团所拥有的技术, 致力于扩大提案领域。我们将依靠NAW的技术开发能力和营业事业部的市场营销技能, 提供从新素材开发到市场营销的、长濑独有的综合性支持。



创造新价值



Interfacial Consultants LL (IFC)

CEO Jeffrey Cernohous



公司概要 • 设立 2016年
• 所在地 美国犹他州

功能 先进材料及工艺开发、新技术及事业孵化

以NAGASE ONLY战略开拓未来

长濑集团的优势之一在于, 能够将全球合作伙伴的技术和产品与客户的需求相结合, 从而创造价值。另一方面, 随着人工智能(AI)等新技术的出现, 复杂信息和关联性得以简化, 任何人都可以轻松获取, 在此背景下, 我们面临着对于合作伙伴而言失去存在意义的风险。通过具有高度独

特性的NAGASE ONLY解决方案, 为客户提供明确的价值。如果我们将努力方向转向加快开发速度, 并通过全球销售渠道实现商业化, 必将能够加速组织自身的成长、收益性以及可持续性。IFC期待能在此挑战中与各位携手共进!

长濑生物创新中心(NBIC)

执行董事
中心长 刘晓丽

据点概要 • 设立 1990年
• 所在地 兵库县神户市

功能 独特的技术开发、新素材的规划和开发、外部技术的评价和引入

以生物技术开拓未来, 成为可持续素材的创新据点

NBIC运用生物技术, 持续创造新一代素材的种子, 为延长健康寿命、实现低碳与循环经济作贡献。我们通过与市场对话挖掘潜在需求, 并充分运用独特的技术平台创造出能够满足这些需求的素材, 实现“从零到一”的突破。

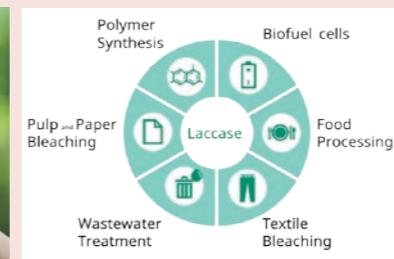
“Unavailable Made Available & Sustainable (化不可能为

可能, 并持之以恒)”是我们的理念。我们通过加强集团内外的协作寻求研发效率的提升, 同时以独特且具备竞争优势的技术支持现有事业。此外, 我们通过创造新事业的萌芽, 持续为整个集团生物事业的成长做贡献。

NBIC的开发事例

绿色催化剂(Green Catalysts)

我们以向资源循环型社会做贡献为目标, 致力于开发被称为“绿色催化剂(Green Catalyst)”的环保型酶——漆酶。这种酶可以催化纸张漂白和生物燃料电池等的氧化还原反应, 有望应用于多样且广泛的领域。NBIC正在推进开发多种多样的漆酶变体, 其具备在广泛的温度和pH条件下发挥功能的独特特性。我们将与生活和健康管理产品事业部以及欧洲当地子公司Nagase (Europe)协作, 加速产品化进程。



长濑生物科技(NBT)室的举措

集结集团的生物技术, 致力于创造新价值

NBT室的使命是集结集团内部的生物技术, 推动创造“可持续的事业”。作为集结Biotech的措施之一, 我们正在推进整合NBIC与Nagase Viita的基础研究项目。通过整合, 我们将以酶、酶反应、发酵为核心, 致力于创造能带来新事业的素材, 并拓展其应用领域。为了创造新事业, 我们也在推进与外部合作伙伴的开放创新。2025年7月长濑Diagnostics加入集团, 我们与其在人员与技术上的交流, 将会转化为集团技术基础的扩充。



长濑生物科技室统括
近藤 俊夫

来自功能组合的现场

~迈向可持续社会的实现~

下面将向您介绍长濑集团举措案例，其结合商社、制造、研发功能，挑战解决客户课题与社会课题。

高龄化社会 循环经济

通过源自生物材料的高吸水性聚合物(SAP)，寻求实现纸尿裤的循环型回收利用

焚烧已使用的纸尿裤会导致二氧化碳排放、源自石油材料的环境负荷问题，在此背景下，长濑产业、长濑微生态生物科技、长濑ChemteX携手合作，利用淀粉开发出了源自生物材料的高吸水性聚合物(SAP)。

在充分利用该材料开展的纸尿裤等卫生材料回收再利用事业中，长濑ChemteX负责验证分离与再资源化工序，长濑产业则负责与政府、自治组织、工业废物处理器、护理机构协作，构建回收再利用体系。该SAP具有可生物降解性，不仅具备高吸水性能，还拥有易分解性，使得以往难以将吸水后SAP与纸尿裤的分离变得更加容易。由此，更易于进行再资源化，因此有望为资源循环作贡献、并通过减少废弃纸尿裤等垃圾来抑制二氧化碳排放。

商社

我们致力于构建使用可生物降解SAP纸尿裤的回收再利用体系。我们连接政府、自治组织、工业废物处理器、护理机构，并反复进行协商。由于各自治组织的条例和标准不同，并且对回收再利用的欢迎程度也存在差异，因此我们亲赴当地，与各位利益相关者反复磋商。要实现资源循环社会，依然存在诸多课题，能够实现盈利的案例也有限。今后，我们希望构建一个所有相关方都能获益的回收再利用体系，为循环型社会作出贡献。



长濑ChemteX株式会社
功能材料事业部
综合解决方案部
北越 开阳



长濑ChemteX株式会社
功能材料事业部
产品开发部
绿色材料课
上中 康史

制造

我们从事可生物降解SAP的开发与用途探索。目前，我们正着眼于回收再利用，探讨含有可生物降解SAP的纸尿裤及护垫的清洗方法。我们以兼顾洁净的清洗技术与对环境友好的清洗废水为目标，脚踏实地反复进行试验与改进。我们希望改变人们对回收再利用产品“昂贵”的印象，使其作为更贴近生活且可持续的选择渗透到社会之中。



食品浪费

开始向美国大型便利店提供预混料产品

Prinova已开始向全美范围经营的大型连锁便利店提供烘焙专用的预混料产品。本产品是Prinova提案的独有配料，使用了Nagase Viita的功能性材料，旨在实现烘焙产品口感的提升并延长其保质期。

优异的耐冷冻和耐解冻性能，有助于减少食品浪费并降低运营成本。



制造

在纸张及纸浆模塑这一未知领域，我们一边从头开始构建测试方法与评估标准，一边推进配方设计。尤其是在通过纸浆模塑内添加来赋予性能的过程中，在试剂组合和配比优化上付出了艰辛努力，但NAW拥有广泛试验经验的技术人员的建议，以及测量和分析设备的活用，给予了我们巨大支持。今后，我们将把此次挑战中获得的技术，推广到更多用途中去，为可持续的社会作出贡献。

制造

我们尽最大努力推进材料特性和生产体制的整合。尤其困难的是对速度的要求。针对因出货量增加而需稳定工厂运营的情况，我们与各部门协作，团结一致，成功推出了新的产品等级。今后，我们将寻求通过深化集团协作来扩大销售并确保稳定供应，同时推进利用其他素材创造新价值的开发。



Nagase Viita株式会社
生物化学品事业部 营业开发部
盐尻 正俊

制造、研究开发

作为新事业开发负责部门的负责人，我们充分利用Nagase Viita的材料，开发出了用于烘焙的混合配料“SOFT TEX”。我们正在推进在烘焙领域等拓展事业的基础建设。



Prinova Group LLC
新事业开发、原料
Mark Susz

PFAS法规 无塑

开发应对PFAS法规的环境友好型纸浆模塑

受到有机氟化合物(PFAS)法规日益严格的影响，备受关注的纸制材料“纸浆模塑”存在容易受到水和油影响，并且不耐摩擦等课题。为此，长濑与纸浆模塑制造商以及销售子公司长濑化学携手合作，在长濑Application Workshop (NAW)对超过1,000种配方进行了研讨。最终成功实现了不使用PFAS且具有出色耐水、耐油、耐磨损性产品的实用化。



长濑产业株式会社
长濑Application Workshop (NAW)
涂层技术开发课
八田 雅士

商社

充分利用商社的广泛网络，在试制遇到困难时，也能迅速进行咨询和安排额外的样品，这为本项目提供了巨大的支持。此外，借助长濑化学专用于纸张领域的设备与知识见解，以及NAW丰富的检测和分析设备进行的分析，我们得以快速推进开发。通过与NAW、长濑化学的协作，我们再次切身感受到了长濑集团的优势。



长濑产业株式会社
功能化学品事业部 涂层材料部
产品管理课兼功能色材部
市场开发团队
吉田 泰章

日本的劳动人口减少 人才流动化

自主研发分析软件,将制造现场不可或缺的混合及搅拌工艺可视化

我们自主研发了专注于混合及搅拌工序的流体分析软件“Mixing Concierge™”。在许多制造现场,制造和研发不可或缺的“混合及搅拌”工序中,都面临着因设备或原料变更而耗费大量时间与成本构建新工艺的课题。传统的分析软件操作复杂,需要时间学习掌握,但本服务致力于让不具备分析专业知识的工程师也能在引入后立即轻松操作。通过短时间内获得分析结果,大幅减少了研讨所需工时,为解决制造现场的技术传承和生产率提升等课题做出了贡献。通过长濑产业与众多客户的广泛触点这一优势,精准把握现场需求,并将本公司拥有的高端工艺知识见解与分析技术相结合,力求提出更贴近现场视角的实用方案。

商社

我们将走访各种制造现场,细致发现每个现场所面临的潜在课题,并将其可视化。

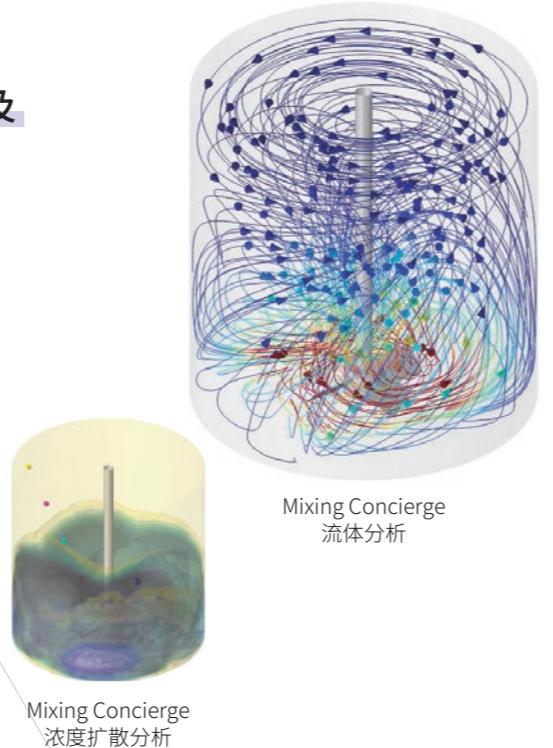
通过运用评估分析技术,将人、时间、原料等宝贵资源的消耗控制在最低限度,同时营造一个可以反复试错的环境,支持客户对“更优制造”的热情与挑战。进而将日本的制造业导向一个傲视全球的强大未来。



长濑产业株式会社
功能化学品事业部
功能性材料部 营业三课
金塚 义明



长濑产业株式会社
风险管理部
集团制造业经营创新课
加藤 诚太郎



化学肥料导致的二氧化碳排放
化学农药对人体的不良影响

支撑巴西农业未来的生物肥料技术

巴西虽然是农业大国,却面临着使用肥料和农药带来的二氧化碳排放问题。长濑产业与 Nagase Viita 携手合作,通过在生物肥料中添加海藻糖,稳定保持菌体有效成分,从而延长肥效。验证试验已取得良好结果,有助于我们获得农户与肥料制造商的信赖。正因为长濑兼具商社与研发功能,才能够迅速应对当地问题与客户需求。



施用生物肥料的大豆根系。球状部分为协助养分吸收的根瘤菌

制造的升级 材料功能的可视化

以纳米级“可视化”点亮材料价值的评估技术

“NanoTerasu”是最先进的高亮度辐射光设施,可在纳米级尺度将材料特性可视化。长濑集团与日本国立大学法人东北大学共同开设共创研究所,以设在东北大学校园内的NanoTerasu为据点,对集团经营的材料及产品进行评估。通过让原本看不见的事物变得可见,开始能够为材料创造新价值。并且,我们还借助多角度数据分析,推动生物、食品素材、半导体材料等广泛领域的产品与技术开发。



3GeV 高亮度辐射光设施
“NanoTerasu”



研究开发

在充分利用微生物的生物领域制造技术中,我们通过融入“NanoTerasu”的优势高亮度辐射光微结构分析及精密性能评估技术,挖掘源自生物材料的新价值。



长濑产业株式会社
长濑生物创新中心(NBIC)
基础研究开发课
 笹野 有未



长濑产业株式会社
风险管理部
集团制造业经营创新课
 佐藤 贵紘



长濑产业株式会社
长濑 Application Workshop (NAW)
涂层技术开发课
 光本 政敬

研究开发

我们使用“NanoTerasu”对超轻隔热薄膜进行了观察。由微小孔洞聚集形成的隔热层多层重叠,并牢牢粘附在薄膜上的状态“一览无遗”,可多角度确认其结构。利用这一“可视化”数据,可明确打造更轻、更薄、更高性能隔热薄膜的路径,从智能手机到建筑,能够为多个领域的节能作出贡献。

研究开发

“NanoTerasu”的最大优势在于无需经验即可轻松上手,以及产学研合作提供的完善支持。为使集团员工和客户能够更便捷地使用并取得成果,我们正不断钻研各种测试方法,致力于经验诀窍的学习掌握与磨炼。



Nagase do Brasil Comércio de
Produtos Químicos Ltda.
Armando Tomomitsu



Nagase Viita株式会社
技术研究与价值创造部门
生物农业科学单元
 东山 隆信

研究开发

我们正在进行研发,旨在将海藻糖的农业领域推广到全球。此外,我们还致力于确立内部评估体系,旨在构建一个能够引领集团内部“生物×农业”的体系。具体而言,我们计划向 Nagase Viita 引入农作物栽培系统,并通过 Nagase do Brasil 构建一个能够获取巴西用户所需数据的评估体系。