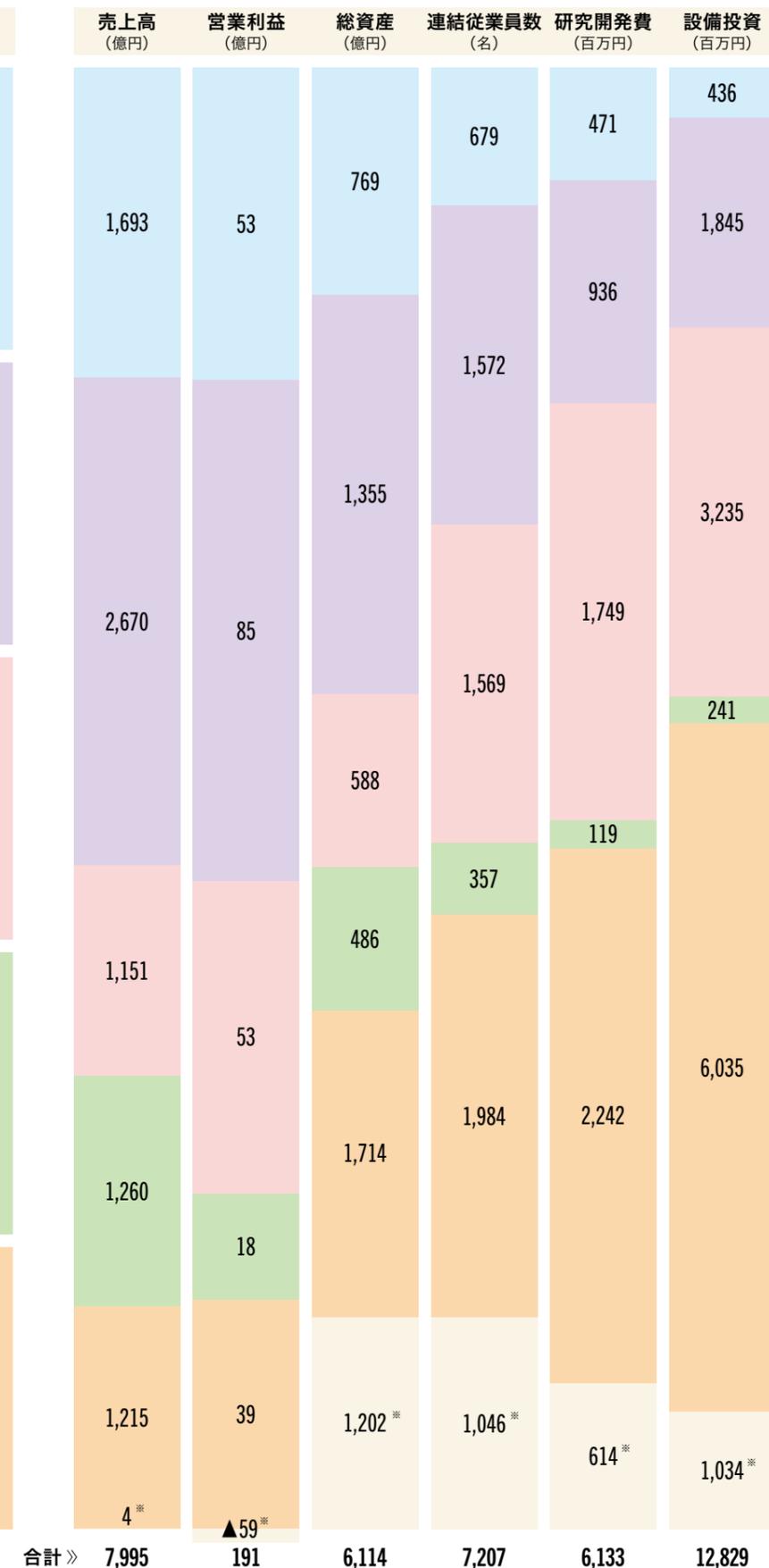


# 事業一覧

セグメント名	各セグメントの主な取り扱いアイテム	顧客業界
<b>機能素材セグメント</b> Functional Materials Segment » P60 塗料・インキ、樹脂、ウレタンフォーム、有機合成、界面活性剤、半導体業界等に対して、主な商品として塗料・インキ用原料、ウレタン原料・副資材、樹脂原料、樹脂添加剤、油剤原料、界面活性剤原料、フッ素ケミカル、封止材原料、シリコン原料等を販売しています。	<b>塗料原料</b>  自動車のボディ等に使用される塗料原料など、様々な塗料・インキ原料を取り扱っています。	<b>機能化学品</b> 塗料・インキ業界、ウレタン業界 <b>スペシャリティケミカル</b> 石油化学業界、樹脂業界、電子材料業界、半導体業界、油剤業界、界面活性剤業界、有機合成業界など
<b>加工材料セグメント</b> Advanced Materials & Processing Segment » P62 顔料・インキ、製紙・ラベル、繊維加工業界ならびに樹脂原材料・樹脂成型品、フィルム・シート、土木建築、化粧品、医療機器、半導体洗浄装置等の業界に対して、主な商品として染料、顔料、機能性色素、情報印刷関連製品、3Dプリンティング関連商材、熱可塑性樹脂、熱硬化性樹脂、自動車補修塗料、導電塗料、フッ素樹脂部品、無機材料、合成樹脂資材、樹脂成形機・金型等を販売しています。	<b>カラーフォーマー</b>  各種チケットやレシートに使用される感熱紙、感熱フィルム向けのカラーフォーマー（ロイコ染料）を生産し、世界市場へ展開しています。	<b>カラー&amp;プロセッシング</b> 製紙・感熱紙・印刷・印刷材料・OA電子機器・3Dプリンティング業界、包装・化粧品・衛生材料・メディカル・家電業界、シート・フィルム・液晶・半導体部品業界、色素・染料・顔料・インキ・塗料・樹脂・繊維加工業界 <b>ポリマーグローバルアカウント</b> OA業界、ゲーム業界、電機・電子業界、家電業界、住設・建材業界、包装材業界
<b>電子セグメント</b> Electronics Segment » P64 半導体、ディスプレイなどの電子部品・デバイス業界および電子機器業界に対し、高機能エポキシ樹脂、半導体用各種材料・装置、精密研磨剤および各種機能性部材を販売しています。	<b>高機能材料</b>  次世代交通サービスや次世代通信インフラに欠かせない電子部品、光学ディスプレイデバイスなどの分野で使用される、高機能材料を製造・販売しています。	<b>エレクトロニクス</b> 電子部品業界、半導体業界、重電業界、ディスプレイ業界、シリコンウェハー業界、LED照明業界、自動車・航空機業界、環境エネルギー業界
<b>モビリティ・エネルギーセグメント</b> Mobility & Energy Segment » P66 モビリティの内外装、電装、CASE関連およびエネルギー業界に対して、主な商品として合成樹脂、精密インサート成形部品、表皮材、加飾フィルム、光学フィルム、各種センサーデバイス、電池材料、太陽電池・二次電池関連部材等を販売しています。	<b>カーエレクトロニクス</b>  次世代環境対応車に関連する新素材・部品・新技術の提案を進めています。	<b>モビリティソリューションズ</b> 自動車、鉄道、航空機、小型モビリティ等のモビリティ業界、社会インフラ業界 <b>エネルギー</b> 電池業界、太陽光発電業界、自動車・電装業界、ビル建設業界、流通業界、照明業界、商業施設、公共施設など
<b>生活関連セグメント</b> Life & Healthcare Segment » P68 医薬、食品・飲料、化粧品等の業界に対し、医薬・農業原料、研究用試薬、検査薬、酵素、食品添加物、食品成分、スポーツニュートリション、プレミックス、化粧品添加物、飼料、界面活性剤等を販売。最終消費者向けに化粧品、健康食品、美容食品等を販売しています。また、原子力施設や医療機関、研究施設向けに放射線測定サービスを提供しています。	<b>化粧品原料</b>  化粧品原料と製品、健康食品を製造・販売しています。	<b>ライフ&amp;ヘルスケア製品</b> 医薬・医療・検査業界、化粧品業界、トイレットリー、ヘルスケア業界 <b>フードイングredients</b> 食品業界、健康食品業界、農産・水産・畜産業関連分野

## 主要指標のセグメント別内訳



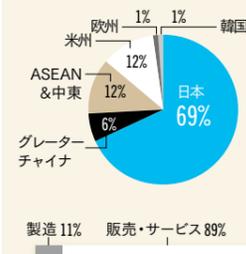
※その他・全社共通：報告セグメントに含まれない全社・事業セグメント、セグメント内取引消去等が含まれます。



# 機能素材セグメント

Functional Materials Segment

エリア・業態別売上総利益シェア



売上高・営業利益(億円)と営業利益率(%)の推移



主な製造拠点情報 ※持分法適用会社等も含む



## 機能化学品事業

### 事業の強み

- 塗料・インキ、ウレタン業界における高いプレゼンス(高シェア、国内外ネットワーク)
- 技術的な知見と提案力、グローバルな市場動向を熟知した上での組織的な対応力

### 中期的課題

- 国内中心の事業構造からの脱却(海外事業の積極展開)
- 「環境」「バイオ」「高機能」をキーワードとしたサステナブル商材の展開

### 「サステナブル商材」の提案・拡大を軸にする



機能化学品事業部長  
磯部 保

当事業部では、従来型の原材料販売ビジネスからの脱却とビジネスのグローバル化という二つの収益構造の変革に取り組んでいます。前者では新反応性塗料「PatInaLock®(パティナーロック)」のような、より川下に近い製品を投入しています。後者では単に海外売上を伸ばすだけでなく、より高い機能を持った商材の展開に注力します。こうした展開で大きなアドバンテージとなるのが、「ナガセR&Dセンター」「ナガセアプリケーションワークショップ(NAW)」「インドコーティングラボ」\*が発揮するNAGASEグループ独自の機能です。

企業風土の変革では、円滑なコミュニケーションを重視し、リスク管理の強化にもつなげています。当事業部の次の一手はサステナビリティ。今後は生分解性商材など「環境」「バイオ」「高機能」をキーワードに、サステナブル商材の提案と拡大を推進していきます。

ケミカル業界で進むDX(デジタルトランスフォーメーション)の流れは、塗料・インキ業界やウレタン業界ではまだまだ見られないものの、従来型の原材料販売ビジネスを脅かし始めています。今後は他社に先駆けてデジタルプラットフォームを構築し、マーケティングを効率化し、さらなるビジネスを獲得していきます。

※正式名はNagase Coating Laboratory Mumbaiです。

### Topics

#### 新反応性塗料「PatInaLock®」のインフラ老朽化対策

「PatInaLock®」は、鉄鋼や空気中の酸素などと反応し、鋼材表面に緻密で保護性のあるさび層を生成させることで腐食を防ぐ、新発想の反応性塗料です。経年劣化の原因となる悪質なさびから構造物を守る効果が期待できることから、将来的な作業員の人員確保を課題とする電力会社、通信会社、プラントエンジニアリング設備などで導入が広がっています。



## スペシャリティケミカル事業

### 事業の強み

- 配合技術、有機合成技術、高分子技術などをコアにした事業展開
- ユニークな技術志向の営業力、発想力

### 中期的課題

- 事業投資や業務提携を通じた新規事業の展開
- デジタルの活用、環境配慮型の商品・サービスの充実

### 「アフターコロナ」の変化を見据えてビジネスチャンスを探る



執行役員  
スペシャリティケミカル  
事業部長  
荒島 憲明

当事業部は川上に近いところに事業領域を持ち、多彩な分野で汎用品から高機能・高付加価値商品(特殊品)までの原料を提供しています。事業環境としては、DXが進んで情報が汎用化し、商社としての仲介ビジネスが不要となり直取引に変わっていくなど、市場の仕組みが変わりつつあります。その中で、いかにお取引先に深い顧客体験を提供できるかが当社の存在価値に大きく関わってきます。

今後の課題として捉えているのは、企業風土改革としての危機感の醸成と新規事業創出による収益構造改革です。これに対しては数年前から、学術的な知見に根ざした知財型の製造業モデル、環境価値向上に寄与する事業を目指した取り組みを行っています。環境面では特に排水、排気のニーズが高まっており、お客様への提案に注力していきます。

「アフターコロナ」はサプライチェーンの見直しが進むと想定されます。中国に川上(製造業)が偏在中、工場の稼働停止や地政学的なリスクで混乱を招くケースもあることから、安定供給に向けたリスク分散をお客様にどう提案するかが重要なテーマです。一方、働き方改革が一気に進むと見られ、関連するICT関係\*の素材もビジネスチャンスだと捉えています。

\*5G・6G関連材料。

### Topics

#### 消泡材プラットフォームの立ち上げ

当社では、幅広い産業における「泡」の問題解決に役立つシリコーン消泡剤を数多く取り扱っており、様々なお客様とのお取引実績があります。そのような背景から、2020年3月にウェブサイト上の質問に答えていただくことで、お客様に最適なシリコーン消泡剤を提案する「シリコーン消泡剤セルフ診断」のウェブサイトをリリースしました。お客様の情報収集や比較検討などに貢献するプラットフォームを目指しています。

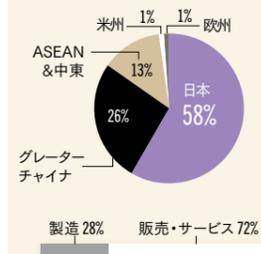




# 加工材料セグメント

Advanced Materials & Processing Segment

エリア・業態別売上総利益シェア



売上高・営業利益(億円)と営業利益率(%)の推移



主な製造拠点情報 ※持分法適用会社等も含む



## カラー&プロセッシング事業

### 事業の強み

- グループ各社とナガセR&Dセンター、ナガセアプリケーションワークショップ(NAW)を活用した技術・製品・分析・サービスの提案力
- 幅広い業界にわたる優良お取引先、優良顧客との長いビジネス実績とネットワーク

### 中期的課題

- トレーディングを核として、国内外での新たなビジネスチャンスの発掘
- 「トレーディング+α」機能による「お取引先の課題」解決力の向上

## NAGASE独自のユニークなビジネスをデザインする



執行役員  
カラー&プロセッシング  
事業部長

太田 九州夫

当事業部は「情報印刷」「機能色材」「機能性フィルム」「ポリマープロダクト」の4部と「企画推進室」で事業を展開しています。

米中の貿易摩擦に加え、全ての分野で新型コロナウイルス感染症の影響を受けており、今期はいずれも厳しい状況が続くと予想されます。

我々は「川上」のシーズと「川下」のニーズをつなげる「川中」に位置しており、ビジネスの種を「見つけ」るのに最適なポジションです。それらを「育み」「広げる」ことで、「トレーディング+α」のNAGASE独自のビジネスモデルにつなげていきたいと考えます。

「育む」段階でしっかりとアイデア・工夫を凝らして、NAGASEの強みにリンクさせていく。この手間の大切さをメンバーに伝え、それぞれ経験を積むことで「見つけ、育み、広げる」のサイクルを全員がしっかり回すことができれば、中期経営計画「ACE-2020」の目標である「収益構造」と「企業風土」が変わってくると期待しています。

ウィズコロナ、アフターコロナの世界は、「衛生」「抗菌」「デジタル」「環境」など当事業部を取り巻く業界における様々な変化によって、ビジネスチャンスが増えると予想されます。「ESG」「DX」あるいは「ROIC」というキーワードを意識したビジネスモデルを進め、お取引先とNAGASEグループの利益に貢献できるよう着実に尽力していきます。

### | Topics |

## 「低エンドトキシン」製品の開発

エンドトキシンは、体内に入ると発熱や多臓器不全などを引き起こす毒性物質です。これを除去するニーズは以前からありましたが、精製コストの高さが課題でした。ナガセケムテックス(株)では、熊本大学との共同開発により独自の除去技術を確認し、低エンドトキシンのゼラチンと多糖類プルラン(写真)を開発。今後、エンドトキシン除去技術を活用した様々な精製ビジネスを展開し、医療分野へ参画していきます。



## ポリマーグローバルアカウント事業

### 事業の強み

- アジア・パシフィックに広範囲に広がる拠点基盤
- グローバル企業との強固なパートナーシップ

### 中期的課題

- 業界再編
- 技術革新・デジタル化への対応

## グローバルネットワークを活かして最適提案を行っていく



執行役員  
ポリマーグローバルアカウント  
事業部長

狭川 浩一

主に樹脂販売事業を担う当事業部の主戦場は、グレートチャイナおよびASEANを中心としたアジア・パシフィックのエリアです。2018年から始まった米中問題に加え、新型コロナウイルス感染症の影響で顧客のサプライチェーンの見直しに拍車がかかることになりました。この変化をチャンスと捉え、経験・専門知識を持った現地に根ざす優秀なナショナルスタッフとともに、我々の強みであるグローバルネットワークの連携を強化し、顧客の動きに迅速に対応していきたいと考えています。さらには、急速に進行する技術革新やデジタル化の動きに伴い、従来のやり方にとられない形で積極的に提案を行っていきます。その上で重要なことは、しっかりと顧客ニーズを把握し、魅力あるソリューションの提供へつなげることができるかと認識しています。

一方で、事業機会と捉えているのは環境負荷低減への対応です。グローバルでの環境問題への意識の高まりにより、環境対応素材やそれを活用したビジネスに商機が訪れています。生分解性プラスチックやバイオマスプラスチック、モノマテリアル化など、積極的に取り組みを進めていきます。このような動きも重なり、今後、化学業界では「コモディティ」と「高機能」の二極化が進み、それに伴う再編が進行していく見通しから、動向を見ながらポートフォリオの入れ替えも必要になってくると考えています。

収益構造の変革では、グループ製造会社の技術力を活かし展開を図る、ユニークでニッチなオリジナル製品「Denapolymer™(デナポリマー)」の拡大に引き続き注力し、収益向上を図ります。

### | Topics |

## 顧客の細かな要望に応える「デナポリマー™」

商社ならではの情報力と、グループ製造会社であるセツナン化成(株)の樹脂加工技術を活かし、大手樹脂メーカーでは対応しにくいニッチな顧客の要望から、開発・製造した自社ブランド「Denapolymer™」を展開しています。機能性マスターバッチや環境配慮型樹脂、シートやフィルムなどの摺動性、耐衝撃性向上を狙った高摺動特殊ポリエチレン樹脂「HS80シリーズ」等、独自製品の業績化に取り組んでいます。

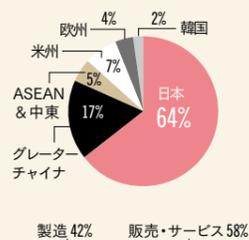




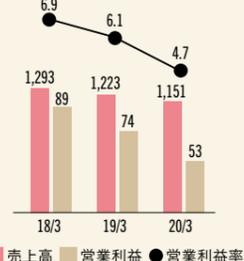
# 電子セグメント

Electronics Segment

## エリア・業態別売上総利益シェア



## 売上高・営業利益(億円)と営業利益率(%)の推移



## 主な製造拠点情報 ※持分法適用会社等も含む



## エレクトロニクス事業

### 事業の強み

- 顧客ニーズに対するトータルソリューション提案
- 特殊な技術を保有する開発・製造拠点をグローバルに展開

### 中期的課題

- 顧客ニーズの変化に対する対応
- 持続可能な事業の創出

### 最先端領域で得意分野を活かして勝負していく



執行役員  
エレクトロニクス事業部長  
高田 武司

当事業部は、商社機能と製造・開発機能を併せ持つ利点を最大限に活用し、高性能・高機能を求めるお取引先に対してトータルソリューションを提供しています。

商社機能では、次世代アプリケーションへの機能性素材の提供にとどまらず、IoT技術を活用した新たなビジネスモデルの構築による持続可能な事業の創造を推進しています。また製造・開発機能では、NAGASEグループの中核的な製造会社であるナガセケムテックス(株)のエポキシ封止材を用いた高度な半導体パッケージング技術や、高純度ケミカルを用いた精密加工技術をグローバルに展開しています。

エレクトロニクス業界は外部環境リスクの影響を受けやすく、足元では厳しい事業環境が続きますが、変化をチャンスと捉え、商社機能が有する「実現力」と、製造・開発機能が有する「発想力」とを掛け合わせ、新たな価値・サービスを提供することによって、強い事業構造を目指します。

業界内でのコネクションを活かしながら、お取引先との対話を通じて、一つの商材の販売にとどまらないプロセスや、技術の深耕に努めています。また、前後プロセスの課題解決や、当社の既存ビジネスとの連続性のある分野にも注目し、ビジネスチャンスを探求しています。

### エレクトロニクス事業を取り巻く環境の展望

エレクトロニクス関連の事業環境は厳しく、2020年3月期は、フォトリソ材料や電子部品、半導体向けに用いられるエポキシ樹脂関連は順調に推移したものの、ディスプレイ関連部材は低調に推移しました。2021年3月期は、モバイル機器・重電用変性エポキシ樹脂は前期並みに推移するものの、市場の先行が不透明な状況を受け、総じて厳しい状況が続くと見られます。一方、次世代情報通信(5G)市場は成長が見込まれており、今後も注力していきます。



## Topics

### ゼノマックスジャパン(株)が高耐熱有色ポリイミドフィルムを供給開始



東洋紡(株)との合併で設立したゼノマックスジャパン(株)の本社工場が完成し、2019年に製品の出荷を開始しました。東洋紡が持つ高耐熱ポリマーの合成技術や、フィルム製膜技術などを駆使した「ゼノマックス®」は、室温から500°Cまで熱膨張係数が一定で、ポリマーフィルムとして世界最高レベルの寸法安定性を持つ高耐熱性ポリイミドフィルムです。お客様の生産ラインに合わせて最大G6(1500×1850mm)までガラスと貼り合わせての供給が可能で、電子ペーパー、ミニLED、マイクロLEDといった次世代ディスプレイや各種センサー用基材、半導体向けに展開しています。

### INKRON社の新たな取り組み



画像提供：EVG社

#### ●半導体製造装置メーカーのEV Group社との協業

グループ会社であるフィンランドのINKRON社は、拡張現実(AR)／複合現実(MR)向け光学デバイス等の開発・生産において、半導体製造装置メーカーであるオーストリアのEV Group社(以下、EVG社)との協業を開始しました。EVG社は半導体やナノテクノロジーの市場へ向けた製品を提供しており、半導体チップの回路パターンを転写するナノインプリントリソグラフィ(NIL)において、世界最先端の技術を有しています。INKRON社が開発する高屈折率材料とEVG社の優れたNILシステムを組み合わせることで、新たな光学材料の開発を進め、光学機器メーカーの生産規模拡張や次世代型光学デバイスの開発に役立つソリューションの提供を目指します。



画像提供：SCHOTT社

#### ●4社の協業で次世代ウェアラブルディスプレイ向け部品を開発

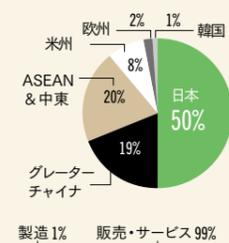
INKRON社は、産業用ガラスメーカーのSCHOTT社(ドイツ)、光学部品メーカーのWaveOptics社(イギリス)とも協業し、EVG社を含む4社での製品開発を開始しました。対象となるのは、AR/MRウェアラブルディスプレイを構成する部品の一つで、光導波路の大量生産を可能にする300mmガラスウェハプロセスの開発です。INKRON社の高屈折率ナノインプリントコーティング材、SCHOTT社の高屈折ガラス、WaveOptics社の光導波路構造、EVG社のNIL技術という4社の技術力を結集して生産されます。この製品は生産コストを抑え、超高精度の規格を満たすことが可能で、次世代のAR/MRデバイスの基盤としての利用が見込まれています。



# モビリティ・エネルギーセグメント

Mobility & Energy Segment

エリア・業態別売上総利益シェア



売上高・営業利益(億円)と営業利益率(%)の推移



主な製造拠点情報 ※持分法適用会社等も含む



## モビリティソリューションズ事業

### 事業の強み

- 汎用材料からお取引先のニーズにマッチしたオーダーメイド製品までの幅広い商品群
- 国内外のネットワークを活用した高機能素材、製品、技術の発掘力とそれを安定的に供給するサプライチェーン構築力
- お取引先の技術開発部門との強固な信頼関係

### 中期的課題

- 環境対応型事業の拡大(次世代モビリティを見据えた新素材・新技術・新サービスの開発)
- 「モビリティ」にかかわる全てのソリューションの提供

## 全てのモビリティに多様なソリューションを展開



執行役員  
モビリティソリューションズ  
事業部長  
上島 宏之

2019年度は下期からの世界的な自動車生産台数減少に加え、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、厳しい収益環境となりました。

今後自動車の生産台数は世界全体でも大きな拡大は見込めないなか、当事業部は「面積の拡大(=新規エリア・非日系新規顧客・新規モビリティ市場への販売の強化)」と「密度の向上(=自動車1台当たりへの提供製品のポートフォリオ拡充、今後成長が期待されるCASE<sup>※</sup>に関連した製品の商権拡大)」を掲げ、引き続き収益性の向上に向け取り組んでいきます。

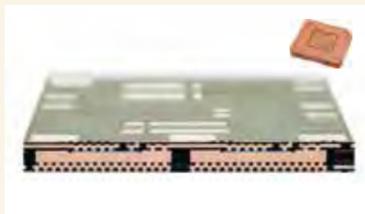
さらに当事業部では、低炭素社会の実現を目指し、低環境負荷、電動化、軽量化に係る材料の推進、安全性向上に向けた自動運転用ソフト、センサーデバイス、サービスの開発、快適な空間を提供する内外装素材、ディスプレイ関連部材の提供を柱に設定。自動車に限定せず、航空機、ドローン、ファクトリー・オートメーション、船舶など、ヒト・モノ・データが行き交うモビリティの全分野にソリューションをグローバル展開し、豊かなモビリティ社会づくりに貢献していきます。

※CASE:「Connected(コネクテッド)」「Autonomous(自動運転)」「Shared & Services(シェアリングとサービス)」「Electric(電動化)」の頭文字をつなげたもの。

### Topics

## ドイツのプリント基板メーカーと代理店契約を締結

高品質なプリント基板を製造する、ドイツのSchweizer Electronic AG(シュバイツァー社)と、日本国内での代理店契約を締結しました。シュバイツァー社の製品は、パフォーマンス向上や小型化・軽量化につながることから、自動車業界ではEV/HEVの動力制御部品や、自動運転用のセンサーなどへの導入が検討されており、当社では国内の自動車部品・産業用電気機器メーカー向けに提案・販売していきます。



## エネルギー事業

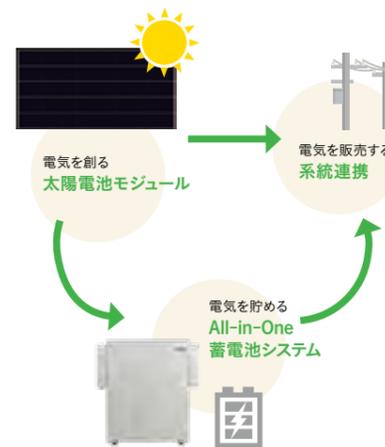
### 事業の強み

- 「リチウムイオン蓄電池」「太陽光発電パネル(PV)」を中心としたエネルギー管理システムの提供
- 一気通貫(企画～開発～設計～生産～フィールドエンジニアリング～アフターメンテナンス)の提案力
- グループの持つ販売チャネルの活用

### 中期的課題

- 独自の販売網・アフターマーケット網を活用した新たなエネルギービジネスの創出・展開

## ソリューション型ビジネスを創出



エネルギー事業室は、リチウムイオン電池、太陽光発電モジュール、EMS(エネルギー管理システム)、光無線通信機器などを取り扱う部門です。当事業室では「スマート社会のインフラづくりに貢献する」というビジョンに基づき、住宅・産業・交通・IT/通信インフラにおけるイノベーションの実現を目指しています。

今後、電気を中心にエネルギー供給は、集中型から分散型へと変わっていきます。そのなかで、当事業室の商材の需要が高まるとともに、需給バランスを調整する役割も重要になり、そのビジネスにも携わっていきます。

また、蓄電システムを川上から川下まで一貫して担えるエンジニアリング子会社の(株)キャプテックスによるビジネスにも注力しています。エネルギーの需給調整に不可欠なリチウムイオン電池は、海外製の安価な製品が増えており、当社がそれらを扱う際の安全性担保にもキャプテックスは重要な存在です。さらに、今後社会問題化すると目される使用済み太陽光発電モジュール、リチウムイオン電池のリユースへの取り組みにも着手。セキュリティに富む新しい通信方法となるLED光無線通信の技術開発なども含め、単なるBuy-Sell型ではなく、ソリューション型のビジネスを創出していきます。

### Topics

## 次世代リチウムイオン電池の開発に投資

2020年4月、「全樹脂電池」を開発・製造するAPB(株)に資本参加しました。全樹脂電池は次世代のリチウムイオン電池の一つで、従来のリチウムイオン電池と比較して高い異常時信頼性とエネルギー密度を実現。セルの大型化が可能で形状自由度も高いことから、様々な分野・用途での採用が期待されます。また、特徴ある材料技術・製造技術により、将来のリサイクル性にも配慮しています。



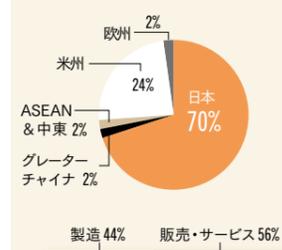
シート状の全樹脂電池 ©APB Corporation



# 生活関連セグメント

Life & Healthcare Segment

エリア・業態別売上総利益シェア



売上高・営業利益(億円)と営業利益率(%)の推移



主な製造拠点情報 ※持分法適用会社等も含む



## ライフ&ヘルスケア製品事業

### 事業の強み

- 医療・医薬分野における開発提案機能
- グローバル法規および薬事管理(薬機法等)への対応、提案力

### 中期的課題

- 医療分野の拡大、メディカルビジネス・アクセラレーション・チーム(MBAT)の活用強化など
- 医療・医薬領域での特徴ある技術に立脚した企業への投資とその育成、拡大

### 医療・医薬分野への投資を起点に攻めの製品開発を



ライフ&ヘルスケア製品事業部長

清水 義弘

化粧品・香粧品ビジネスは、中期経営計画「ACE-2020」のスタート以降、中国・アジアの旺盛なインバウンド需要もあり順調に推移してきました。しかし、中国関連需要が一巡し、新型コロナウイルス感染症の影響も出ています。こうした変化には、複数の化粧品・香粧品に使われる新たな化粧品原料の取り扱いを進めることで対応していきます。そのなかで期待を寄せているのは、(株)林原が製造するエイジングケア化粧品素材「グルコシルナリンギン」です。2020年3月にマーケティングを開始し、今後は全世界に展開していきます。

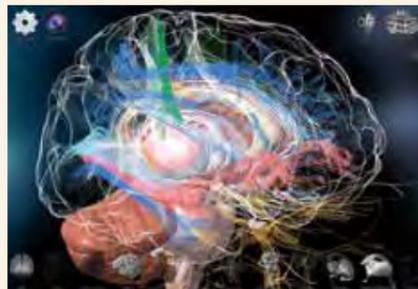
収益構造の変革に貢献し始めているのが、後発医薬品ビジネスです。現在は低分子薬中心ですが、今後は製薬業界が注目する中・高分子薬の開発にも軸足を移していけるかが課題です。また、Karydo TherapeutiX社との提携を通じて、人工知能(AI)を用いて医薬品の効果や副作用を予測するサービスの提供を開始しました。医療分野は次の一手としても期待しており、医療機器(特に画像関連領域)の開発部隊である「MBAT」を事業部内に設置しました。

企業風土の変革では、既に若手・中堅社員を中心に「チャレンジしていく風土」の醸成が進んでいます。

### | Topics |

### 医療機器開発ベンチャー(株)Kompathと提携

2020年5月、当社は東京大学附属病院と共同開発体制を敷くITスタートアップ、(株)Kompathと資本業務提携契約を締結しました。東京大学発の特許技術を応用した医用画像処理や、人工知能(AI)の開発に取り組んできた同社との提携により、医療現場の声を反映した製品・サービスを提供することが目的です。先端技術を活用し、医療業界でのイノベーション創出、および患者のQOL向上を目指します。



## フード イングリディエント事業

### 事業の強み

- 素材提案、製造加工、アプリケーション提案、レギュラトリー機能などを駆使した総合的な提案力
- Prinovaが有するグローバルな製造・販売網

### 中期的課題

- バイオ分野の深耕による、人の生活に貢献できる新機能素材開発
- Prinovaの事業と林原などNAGASEフード事業でのシナジー創出

### グループ各社の材を活かし、シナジーをもって訴求



フード イングリディエント事業部長

小嶋 宏一郎

2020年4月1日設立のフード イングリディエント事業部では、これまでライフ&ヘルスケア製品事業部のフードマテリアル部が担ってきた食品添加物・食品素材を、食品業界に提供するビジネスを展開します。

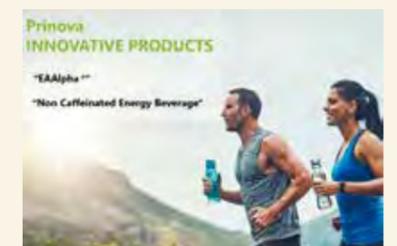
NAGASEグループの食品素材事業はナガセケムテックス(株)の酵素販売からスタートしました。その後、(株)林原の機能性糖質を加え、2019年にはビタミン、アミノ酸の取り扱い・配合ノウハウに強みを持つPrinovaを買収。こうした流れからグローバル展開を強化するために、当事業部を立ち上げました。ビジネスチャンスとしては単なる素材の販売ではなく、加工まで含めたマーケットが増えています。添加物は敬遠されることもありますが、有効性のエビデンスを踏まえ、付加価値につながるものを展開させていきます。また、Prinovaによるスポーツニュートリションにも期待しています。

今後もNAGASEグループ各社が持つ独自の材を活用し、シナジーをもって市場に訴求していきます。また、林原のトレハ®が持つ、美味しさを保つ優れた機能を活用したフードロス対策の展開や、動物性食品から植物性食品へのシフトなどを通じて、SDGsの達成にも貢献したいと考えています。

### | Topics |

### スポーツニュートリション関連ウェビナーを開催

2020年5月、「スポーツニュートリションの開発トレンドと次世代製品へのご提案」をテーマに、ウェビナー(ウェブセミナー)を開催しました。新たにNAGASEグループに加わったスポーツニュートリションのリーディングカンパニーであるPrinovaの紹介のほか、米国の最先端トレンドや、グループ独自の素材・サービスを紹介。食品加工メーカーの開発担当者など、総勢117名にご参加いただきました。



# 地域別戦略

※従業員数は連結子会社のみ(2020年3月末現在)

NAGASEグループは、化学を基盤に幅広い業界でグローバルに事業を展開しています。そのネットワークと経験から蓄積された多彩なノウハウを活用し、各国・地域のニーズに細やかに対応しています。

## グレーターチャイナ

拠点開設:1971年/従業員数:1,095名

### “One China”のもとグループの重要資源をまとめる

中国の産業構造や技術レベルが急速に変化・高度化していくなか、中国国内の各地域に分散していたNAGASEグループの重要資源(人財・情報)を“One China”の掛け声のもと、事業軸に基づき整理・統合しました。また、注力事業を「半導体」「モビリティ」「エレクトロニクス」「ライフ&ヘルスケア」の4つに定め、積極的な投資によりダイナミックに事業を拡大していきます。

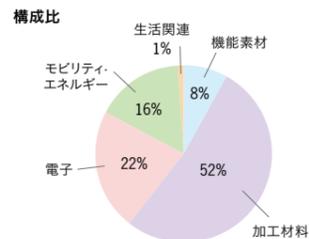
- 主要事業**
- **半導体事業**…… サプライチェーンの「情報力」と現地の「人脈資源」を活用し、海外メーカーの“Business Consultant”として、中国事業の展開をWin-Winの関係でリードします。
  - **モビリティ事業**…… 業界の技術革新に素早く対応し、付加価値のある商材・サービスの提供を通じて、中国におけるモビリティ社会の発展に貢献します。
  - **エレクトロニクス事業**…… 「次世代ディスプレイ」「5G」「カーエレクトロニクス」などの分野において、専門性を活かしたニーズの発掘、ソリューションの提案を通じて、付加価値の高い現地発信事業を創出します。

**Topics** 林原をはじめとするNAGASEグループの食品素材を用いたレシピ開発や顧客とのプレゼンテーション・講習会等のコミュニケーションを行う施設として、福建省廈門に「長瀬食品素材 食品開発中心(廈門)」を設立しました。福建省を中心とした中国食品業界におけるNAGASEグループのプレゼンス向上を目指します。



代表者  
**鎌田 昌利**  
執行役員  
Greater China CEO  
兼 長瀬(中国)有限公司 CEO

売上高/1,875億円(2020年3月期)



## ASEAN & 中東

拠点開設:1975年/従業員数:742名

### 多様な国籍のスタッフの力で事業を推進

東はオーストラリアから西はトルコまでをカバーし、樹脂や自動車関連事業を軸に展開しています。歴史的に他地域に比べ主要産業をリードする現地企業が少なく一方、産業横断的な大手現地企業が各国に出現してきています。多様なナショナルスタッフたちの継続的な育成とそのリーダーシップを通じ、既存事業領域での高付加価値化と、現地企業への浸透による地域発信型ビジネスの構築推進を図ります。

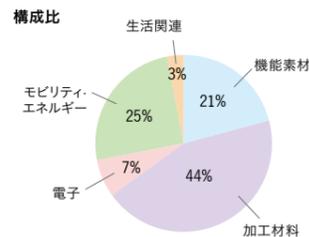
- 主要事業**
- **合成樹脂事業**…… グレーターチャイナとの連携による基盤拡大と、ESG対応等持続可能な事業の構築を模索します。
  - **モビリティ事業**…… EVやCASE関連の高付加価値商材やサービスへのシフトを推進します。
  - **食品素材事業**…… M&A等の地域戦略と、アプリケーションラボ機能および多様な商材による顧客課題解決力を強化します。

**Topics** 地域食品事業における顧客へのソリューション提供の要として、2020年7月に“Regional Innovation Center”をシンガポールのサイエンスパークにオープンしました。グループ企業の商材を中心としたレシピ提案や新たなアプリケーション開発、顧客の問題解決、スタッフの教育や顧客へのセミナー実施と、様々な機能展開が期待されます。



代表者  
**大岐 英祿**  
ASEAN・インド CEO  
兼 Regional Operating Centre Leader

売上高/1,106億円(2020年3月期)



## 欧州

拠点開設:1980年/従業員数:258名

### 「REACH」を契機に新たなビジネスの種を探す

欧州では、新たな化学品規制「REACH」が施行されました。これに基づく厳格な化学品輸入の規制は、新たなビジネスチャンスをもたらしています。今後はグループ製造会社をはじめとする日本のサプライヤーの高い技術力を活かして、取扱商品のポートフォリオを高機能・環境負荷の低いものに置き換えていきます。

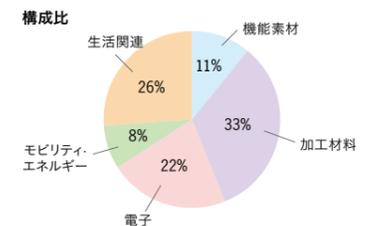
- 主要事業**
- **医薬品事業**…… 欧州発の医薬原料の日本への輸出に注力します。
  - **化学品事業**…… 環境負荷の高い製品の、バイオケミカルへの置き換えを進めています。
  - **モビリティ事業**…… EV向けの、バッテリーおよび光学部品の拡販を進めています。

**Topics** 欧州でのビジネスにおいては、全ての業界においてエコフレンドリー・生分解性・二酸化炭素の排出抑制など、環境への負荷軽減が必須要件となっておりつつあります。要求を満たせない商品は、安価であっても受け入れられないため、市場の変化に即した商品の開発・拡充を進めています。



代表者  
**奥村 孝弘**  
執行役員  
エネルギー事業室担当  
兼 NVC室担当  
兼 欧州 CEO

売上高/246億円(2020年3月期)



## 米州

拠点開設:1971年/従業員数:1,151名

### シナジーの創出によりグループ全体への貢献を目指す

2019年にNagase Holdings America Corporationを設立し、ガバナンスの強化・収益構造の変革を加速させています。事業ポートフォリオの見直しを行い、オーガニック事業の拡大・効率化を図るだけでなく、地域主導で中長期的な成長につながる新たな事業の創出にも取り組んでいます。2019年に子会社化したPrinovaのネットワークや、IFC社の研究開発力を活用してシナジーを創造することで、事業拡大に取り組んでいます。

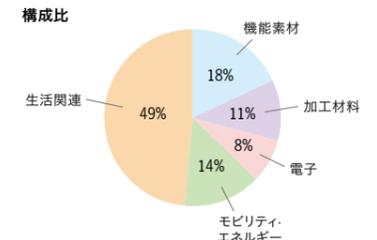
- 主要事業**
- **医薬品事業**…… NAGASEグループのネットワークを活用し、「安心・安全で温もりある社会」の実現に貢献します。
  - **モビリティ事業**…… 市場環境の変化に対応し、高付加価値サービスを提供していきます。

**Topics** Nagase Holdings America Corporation内にGlobal Marketing Groupを組織し、日本のグローバルマーケティング室と協働で、デジタルトランスフォーメーション(DX)を推進しています。デジタルマーケティング等を活用し事業の拡大を図るほか、顧客体験価値を最大化する包括的なサービスの提供を目指します。



代表者  
**増田 隆行**  
執行役員  
米州 CEO  
Nagase Holdings America Corporation CEO

売上高/554億円(2020年3月期)



## 韓国

拠点開設:1985年/従業員数:38名

### サステナブルな成長分野を見極めて投資を

韓国を代表する産業への素材と部品販売を基盤に、そのバリューチェーンを支える特徴ある韓国企業の製品をグループのネットワークを活用して、海外展開してきました。今後はグローバル競争の中で、持続的な成長が期待できる分野を見極めてリソースを投入していきます。

- 主要事業**
- **エレクトロニクス事業**…… 半導体を中心に韓国が世界で競争力を持つ分野に注力します。
  - **韓国製品関連事業**…… 韓国でのスベックイン活動からグローバル展開を進めます。

**Topics** 韓国で半導体、ディスプレイ業界向けに薬液管理装置を製造・販売するNagase Engineering Service Koreaでは、国内半導体メーカーや海外ディスプレイメーカー向けの装置販売が好調となり、会社創立以来の好業績となりました。



代表者  
**坂井 健児**  
Nagase Korea Corporation CEO  
兼 COO

売上高/189億円(2020年3月期)

