

Basic

2025年度 会社説明資料

長瀬産業株式会社（証券コード:8012）

 **NAGASE** | Delivering next.

NAGASEグループの経営理念

誠実正道

社会の構成員たることを自覚し、誠実に正道を歩む活動により、社会が求める製品とサービスを提供し、会社の発展を通じて、社員の福祉の向上と社会への貢献に努める

NAGASEのあゆみ

染料問屋として創業

海外への進出

製造・加工・研究開発機能の強化

パートナーとの共創

1832-

創業

1832年、初代長瀬伝兵衛が京都・西陣で紅花や布海苔、澱粉を扱う問屋「鱗形屋(うろこがたや)」を創業。これが現在まで続くNAGASEグループの歴史の始まりです。その後、天然染料だけでなく合成染料の取り扱いを開始したことで、化学業界での基盤を確立しました。



初代長瀬伝兵衛



ゼネラルエレクトロニクス社(GE)

1901-

有力な海外メーカーとの関係構築

1900年代に入ると、化学の可能性を追い求めて海外メーカーとの取引を開始。輸入事業を拡大させる中で、1901年にフランス・リヨンに出張所を開設しました。それを契機に、スイスのバーゼル化学工業社、米国のイーストマン・コダック社(現・コダック社)、デュポン社等の大手メーカーとのパートナーシップを拡大。海外の最先端製品の輸入や、当時の日本にはなかった技術を持ち込み、「化学品の専門商社」として飛躍をしながら新たな価値を提供していきました。

1970-

製造・加工などメーカー機能を拡充

創業当初から多様な事業展開を行ってきたNAGASEグループ。1970年には、チバ社のエポキシ樹脂を製造する合併会社として長瀬チバ(株)(現・ナガセケムテックス(株))を、翌年にGE社との折半出資でエンジニアリング・プラスチックス(株)を設立。当社工場も続々開設するなどして、製造・加工といったメーカーとしての機能の強化・拡充を推進しました。



1893年当時のチバ社全景



ナガセバイオイノベーションセンター

1990-

研究開発機能での優位性を発揮

1990年代以降は、研究開発機能の拡充を本格化。1990年にバイオ関連の研究開発拠点となるナガセR&Dセンター(現・ナガセバイオイノベーションセンター)を設立。2000年代には、ナガセケムテックス(株)のエポキシ樹脂の工場として中国・長源電子材料(無錫)有限公司を設立。また、ドイツ・PacTech社を子会社化しました。2007年には、オープンイノベーションラボであるナガセアプリケーションワークショップを開設し、研究開発機能においても優位性確保を推進しました。

2010-

食品素材ビジネスを本格化

バイオ技術の注目度も高まり始めた2010年代。NAGASEグループは、食品素材ビジネスを強化するため、バイオ技術に特化した(株)林原を2012年に子会社化。2019年には、米国の食品素材販売・加工会社でグローバルな販売網を有するPrinovaグループを子会社化しました。これらの新たなグループ企業間でのシナジー創出により、食品素材ビジネスを本格化し、グローバルに展開しています。



Prinovaグループ



2020-

サステナビリティの推進

2020年にサステナビリティ推進委員会を設立しサステナビリティ基本方針を策定、中期経営計画ACE 2.0で非財務目標を策定し、グループと社会の持続的な成長のため、企業活動を通じて社会・環境課題の解決に貢献することを目指しています。また、2023年4月に(株)林原とナガセケムテックス(株)生化学品事業部を統合し、グループのバイオ事業を一層強化。サステナブルな社会の実現に貢献していくためのグループ基盤を構築しています。

1967年3月期・単体

売上高 **650** 億円
総資産 275 億円
営業利益 18 億円

1987年3月期・単体

売上高 **4,305** 億円
総資産 1,936 億円
営業利益 64 億円

2007年3月期・連結

売上高 **7,013** 億円
総資産 4,228 億円
営業利益 216 億円

2025年3月期・連結

売上高 **9,449** 億円
総資産 8,081 億円
営業利益 390 億円

我々は何者か？

ものづくりの課題を素材(マテリアル)で解決する会社

NAGASE

バイオ素材

ケミカル

素材
(マテリアル)

樹脂

無機素材

ソリューション

社会・環境課題

消費者ニーズ

サステナブルな
社会の実現

社会課題を解決 消費者ニーズを実現

市場

フード

電気機器

半導体

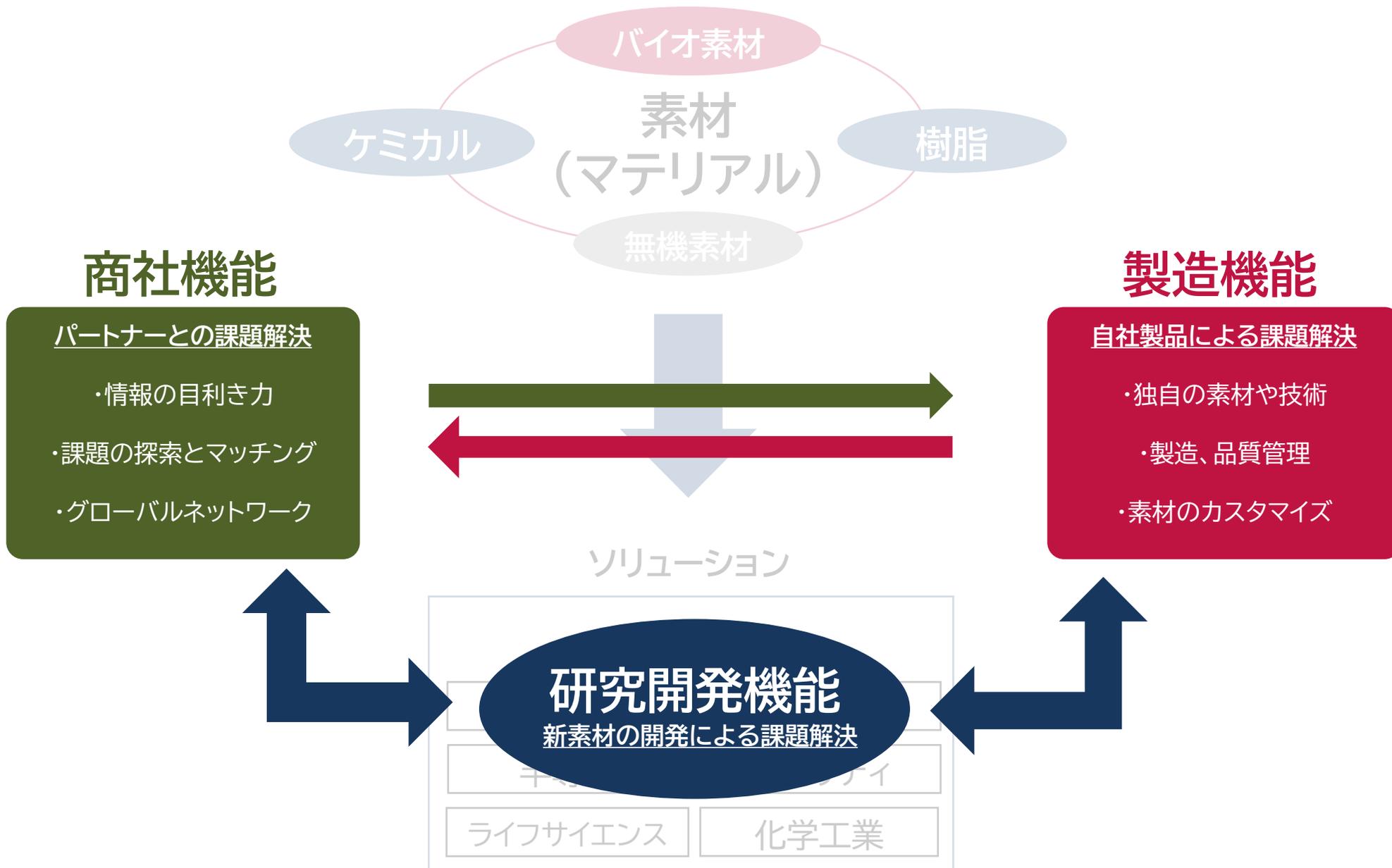
モビリティ

ライフサイエンス

化学工業

NAGASEグループの強み

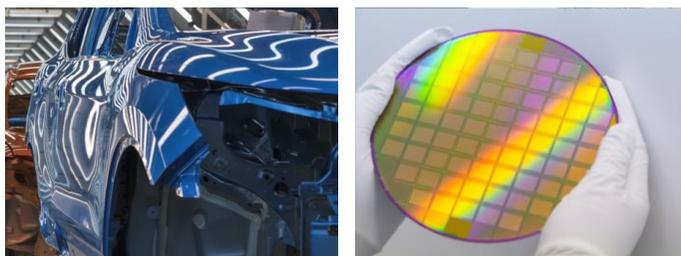
ものづくりの課題を素材(マテリアル)で解決する会社



事業領域

化学品・食品素材等を扱う5つのセグメントにおいて、
様々な業界の川上から川下まで幅広く7つの事業を展開

機能素材



機能化学品事業部

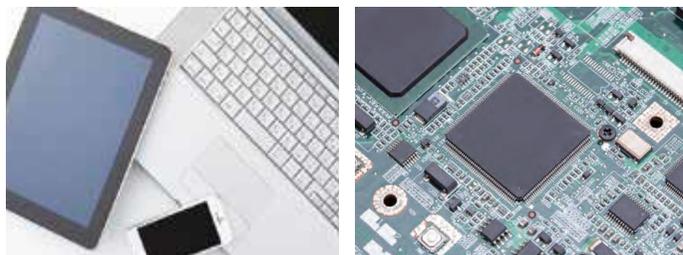
スペシャリティケミカル事業部

加工材料



ポリマーグローバルアカウント
事業部

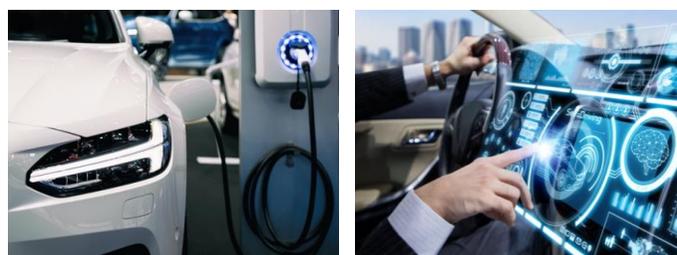
電子・エネルギー



エレクトロニクス事業部

先進機能材料事業部

モビリティ



モビリティソリューションズ
事業部

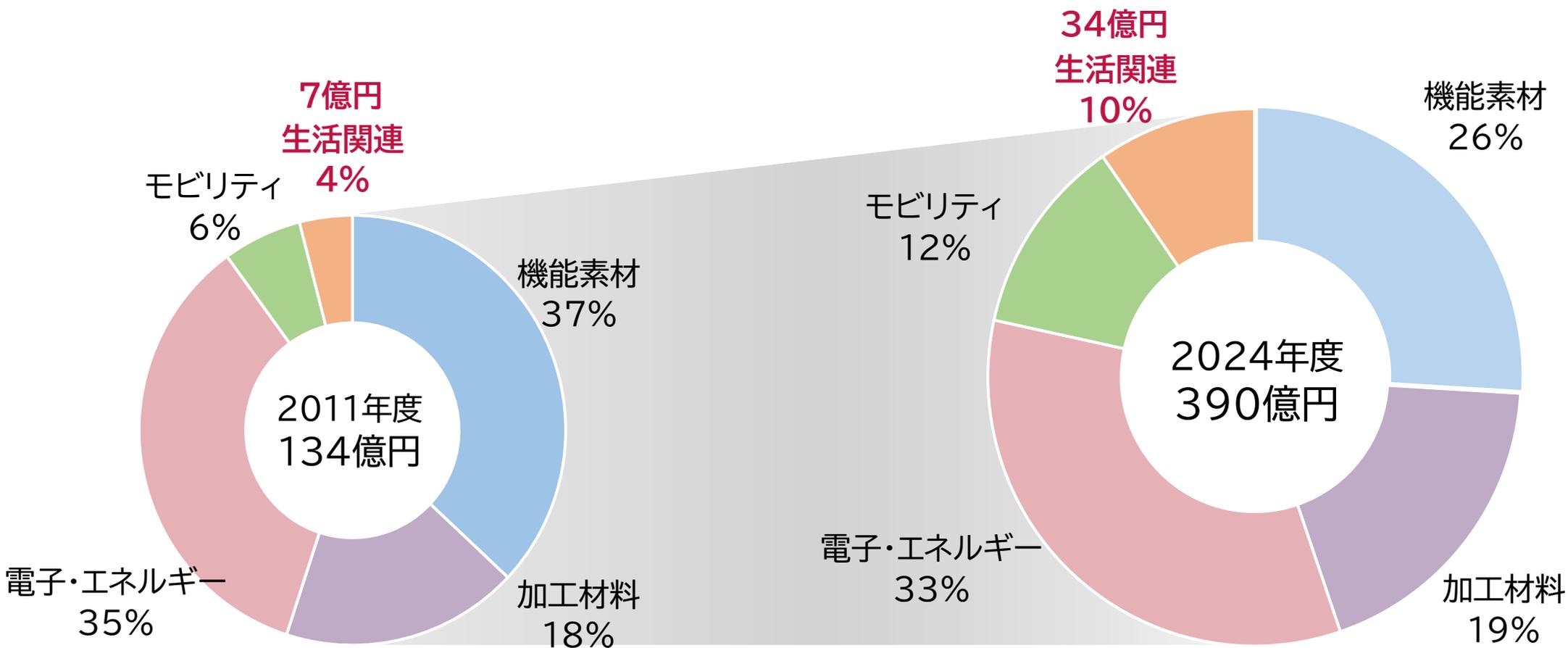
生活関連



ライフ&ヘルスケア製品
事業部

セグメント別営業利益の変化

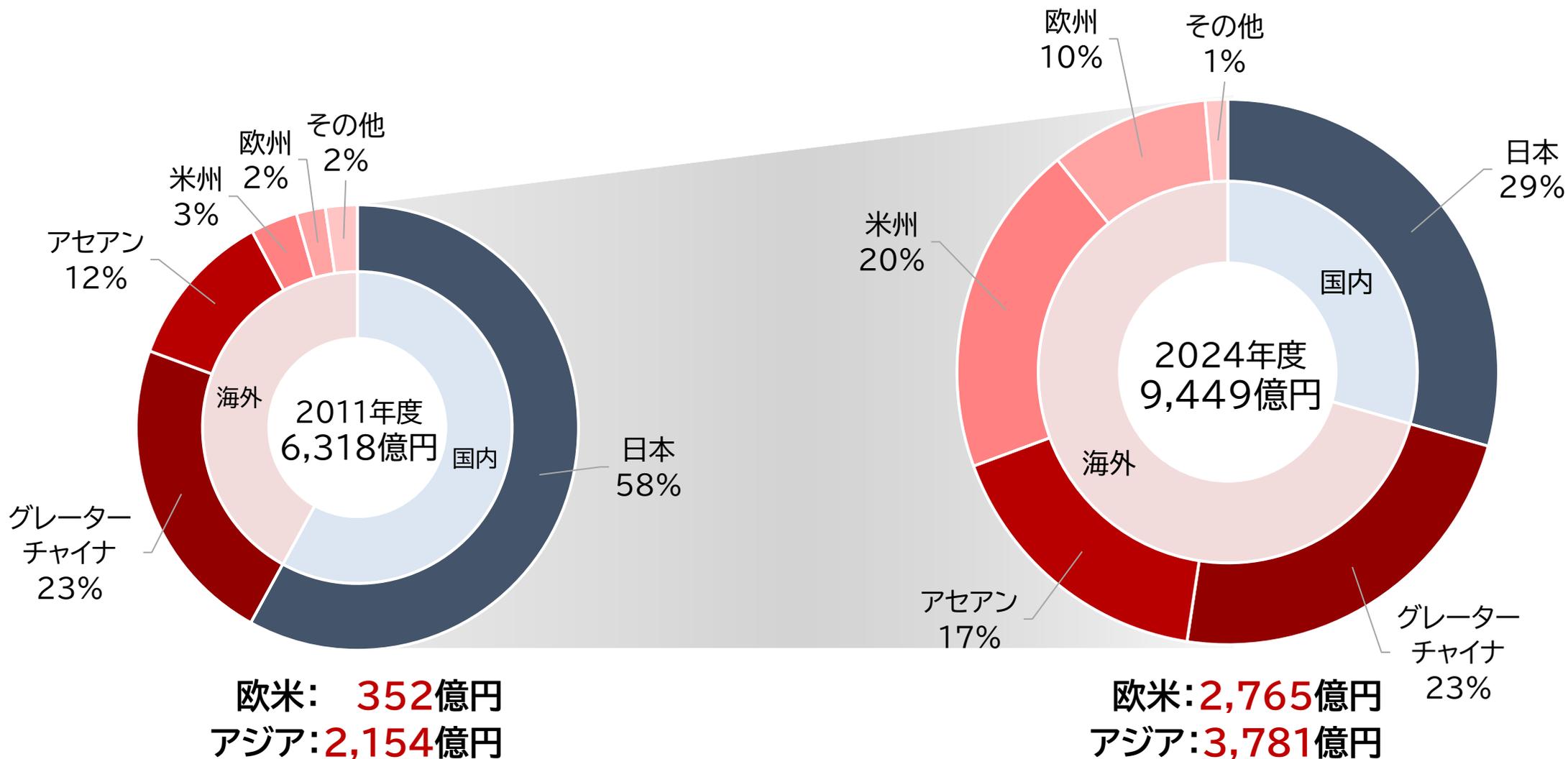
生活関連・モビリティセグメントのビジネス拡充により、収益基盤を強化



※営業利益の構成比の計算において、その他・全社セグメントは含めておりません。

地域別売上高の変化

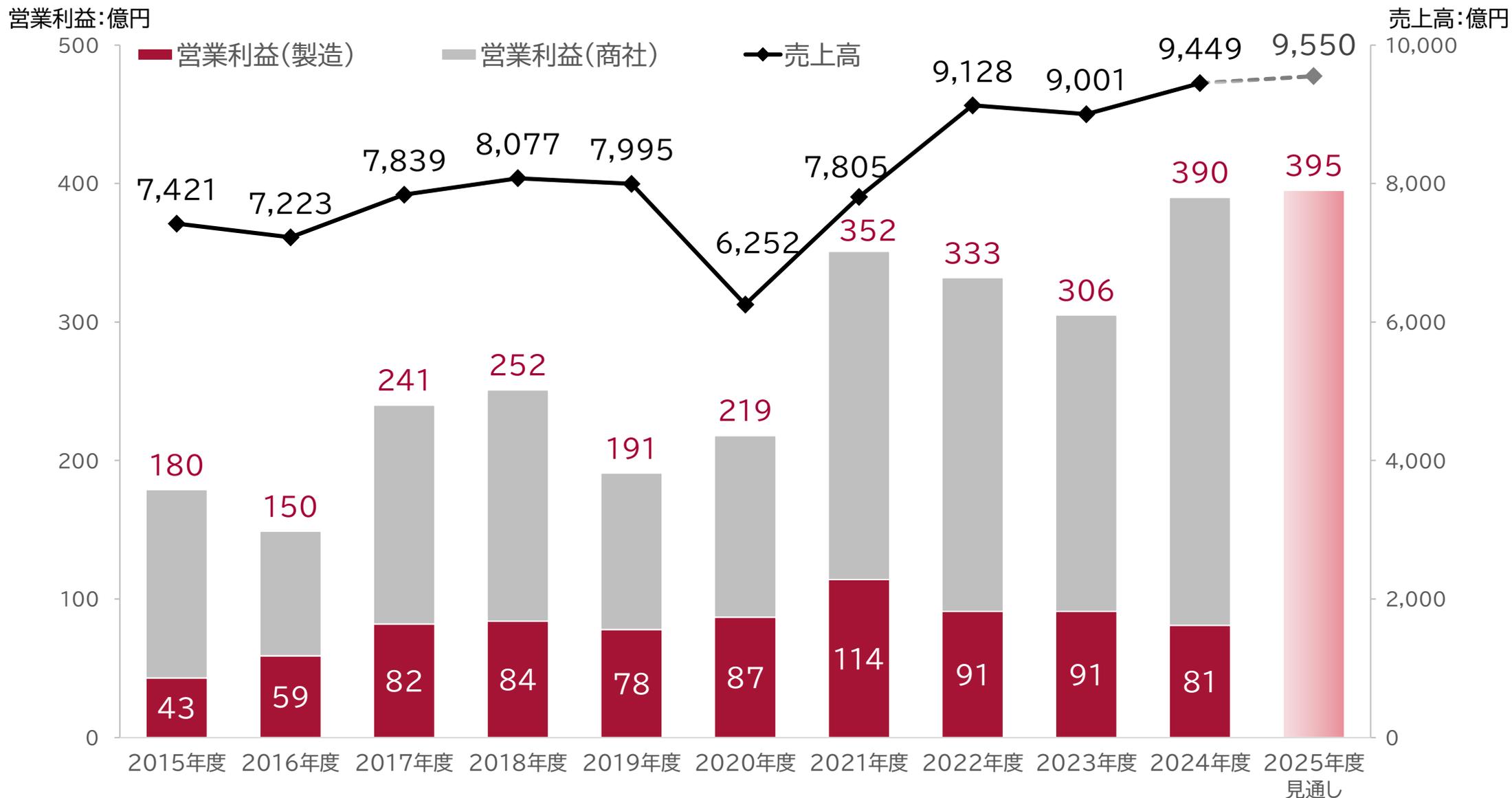
基盤であるアジアに加え、欧米での事業を大幅に拡大



※2011年度は仕向け地別での集計、2024年度は対象会社の所在地に基づく集計
 ※2024年度の売上高は収益認識に関する会計基準を適用した数値

業績の推移と見通し

2024年度は売上総利益、営業利益、経常利益において過去最高益を更新
 製造業営業利益は10年で約2倍に成長



※2021年度期初より収益認識に関する会計基準を適用しており、2020年度の売上高も遡及適用した後の数値となっております。

Copyright © 2025 NAGASE & CO., LTD.

中期経営計画 ACE 2.0基本方針

ビジネスをデザインするNAGASEへ

ACE 2.0“質の追求”

A（主体性） C（必達） E（効率性）のマインドを持ち、
NAGASEの持続的な成長を可能にするため、

すべてのステークホルダーが期待する“想い”を具体的な“形”（事業・仕組み・風土）として創出する
(質) (追求)

収益構造の変革

“ありたい姿”に向けた収益基盤の構築

- ① 収益性・効率性の追求
 - ・ 全社規模の事業入替と資源再配分の実施
- ② 既存事業の強化
 - ・ グローバリゼーションによる事業機会の拡大
 - ・ 製造業の生産性向上と技術革新による付加価値の拡大
- ③ “持続可能な事業”の創出

企業風土の変革

“ありたい姿”に向けたマインドセット

- ① 経済価値と社会価値の追求
 - ・ サステナビリティマインドの醸成と
財務／非財務情報のモニタリング徹底
- ② 効率性の追求
 - ・ 資本効率性への意識の深化
 - ・ コア業務の生産性の向上
- ③ 変革を推進する人財の強化

変革を支える機能

- ① DXの更なる加速
- ② サステナビリティの推進
- ③ コーポレート機能の強化

中期経営計画 ACE 2.0基本方針

ビジネスをデザインするNAGASEへ

ACE 2.0“質の追求”

ACE 2.0策定時と前提条件が大きく変化

すべてのステークホルダーが期待する“想い”を具体的な“形”（事業・仕組み・風土）として創出する
 (質) (追求)

施策（方針）の一部変更をQUICK WINで実施

“ありたい姿”に向けた収益基盤の構築

“ありたい姿”に向けたマインドセット

- ① 収益性・
・ 全社規模の
- ② 既存事業
・ グローバリ
・ 製造業の生
- ③ “持続可能

現場力の強化と資本効率性の向上を目的とした
事業・財務ポートフォリオの進化

経営の効率化と意思決定のスピードアップを目的とした
経営ガバナンスの強化

人的資本の最大化とエンゲージメント向上を目的とした
人財ポートフォリオの再構築

① DXの更なる加速

② サステナビリティの推進

③ コーポレート機能の強化

2024年度 QUICK WINの状況

～変革のための土台作り～

事業・財務ポートフォリオの進化



現場力の強化と資本効率性の向上



経営ガバナンスの強化



経営の効率化と意思決定のスピードアップ



人財ポートフォリオの再構築



人的資本の最大化とエンゲージメント向上



中期経営計画 ACE 2.0の定量目標

KGI達成見込み

今後も持続的な資本効率性の向上と
成長戦略の実行により
PBR1倍超の早期実現を目指す

中期経営計画 ACE 2.0 “質の追求” の目標指標(KGI:Key Goal Indicator)

施策	指標	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 見通し	2025年度 KGI
資本効率性の向上	ROE	5.9%	7.7%	6.6%	5.9%	6.4%	8.1%	8.0%以上
収益力の拡大	営業利益	219億円	352億円	333億円	306億円	390億円	395億円	350億円

将来に向けた成長戦略

注力領域である製造機能(フード・半導体・ライフサイエンスの3分野)に積極投資し、
中長期的な利益規模・利益率の向上を狙う

**注力・育成領域に対する潜在的投資額
約800億円 (M&Aや設備投資)**



基盤

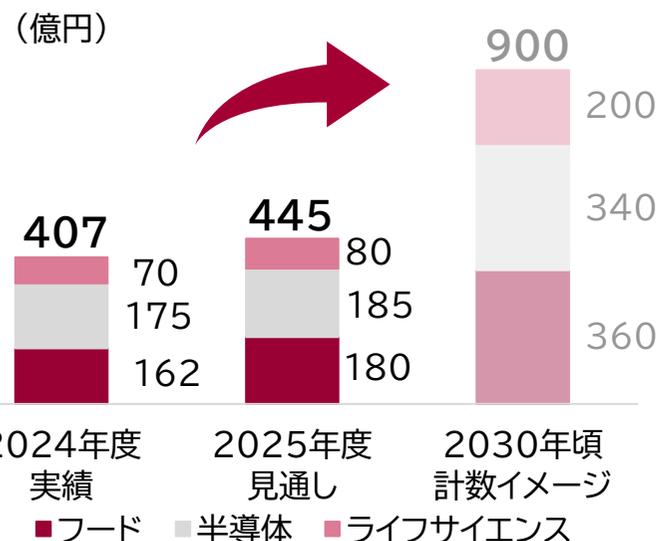
注力領域と育成領域の強化に繋がるキャッシュと付加価値の高い情報を獲得

育成

将来の収益源となる分野で、新たなチャレンジを進める

注力

注力領域の売上総利益を概ね倍々増やす



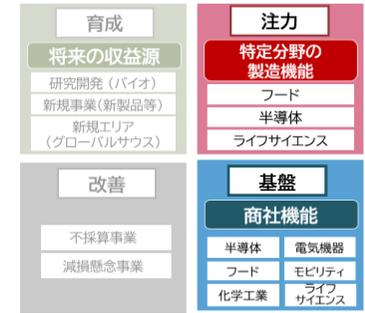
改善

損失を削減

※ 2025年度より、Prinovaグループにおいて製造原価と販売費及び一般管理費の区分を一部変更しております。2024年度本決算時点では2024年度実績について変更後の概算値を用いておりましたが、2025年度 第1四半期時点で確定値へ差替えております。

フード分野の取組み -Prinovaグループの状況-

スポーツニュートリション市場の拡大基調は変わらず
早期にユタ工場の利益貢献体制の整備を進める



製造業

- ・主要顧客がシェアを落としており利益貢献には時間を要するが、新たに広がる製品群で**新規顧客獲得**を進める
- ・健康志向の消費者など**新たなカテゴリー**の開拓も取り込む

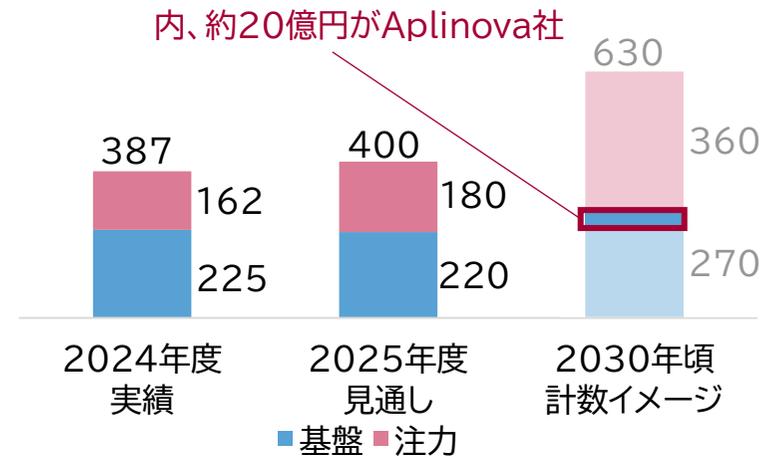
新たな取組みを進める製品群

 Pea Protein 大豆アレルギー対応品	 Beauty 健康維持美容と健康	 GREENS ビタミン等の栄養素
---	---	---

商社業

- ・食品素材における**独自の調達力**を活かし、北米、欧州に続き**南米、アジアへの事業拡大**を進める

NAGASE:フード分野の売上総利益 (億円)



※ 2025年度より、Prinovaグループにおいて製造原価と販売費及び一般管理費の区分を一部変更しております。2024年度本決算時点では2024年度実績について変更後の概算値を用いておりましたが、2025年度 第1四半期時点で確定値へ差替えております。

主要製造子会社3社(Prinovaグループの事業)

商社業

製造業

Aromas



Ingredients



Solutions



Nutrition



Flavors



価値

香料などを食品・ニュートリション市場へ安定供給

2000品目以上の食品素材を食品・ニュートリション市場へ安心の品質・価格にて安定供給

プレミックス等を担い、豊富な素材を組み合わせ、顧客ニーズに合わせソリューションを提供

企画提案から完成品製造までワンストップでソリューションを提供

専門の調香師が開発する確かなフレーバーを提供
(グループ内製造の付加価値)

主要な取扱品等

【主要取扱品】
香料、エッセンシャルオイル、アロマ素材

【主要取扱品】
ビタミン類、アミノ酸、有機酸、食物抽出物、甘味料、うま味調味料、増粘多糖類、栄養強化剤、リン酸塩類

【主な事業】
液状のカスタマイズプレミックス、アミノ酸プレミックス、ビタミン・ミネラルプレミックス

【主な事業】
スポーツニュートリションの企画・処方/フレーバー設計・品質保証・レギュレーション対応から最終製品製造まで担う

【アプリケーション例】
製菓(グミ、チョコ、キャンディ等)、飲料(清涼飲料等)、乳製品(アイスクリーム、ヨーグルト)、製パン(ミックス粉)

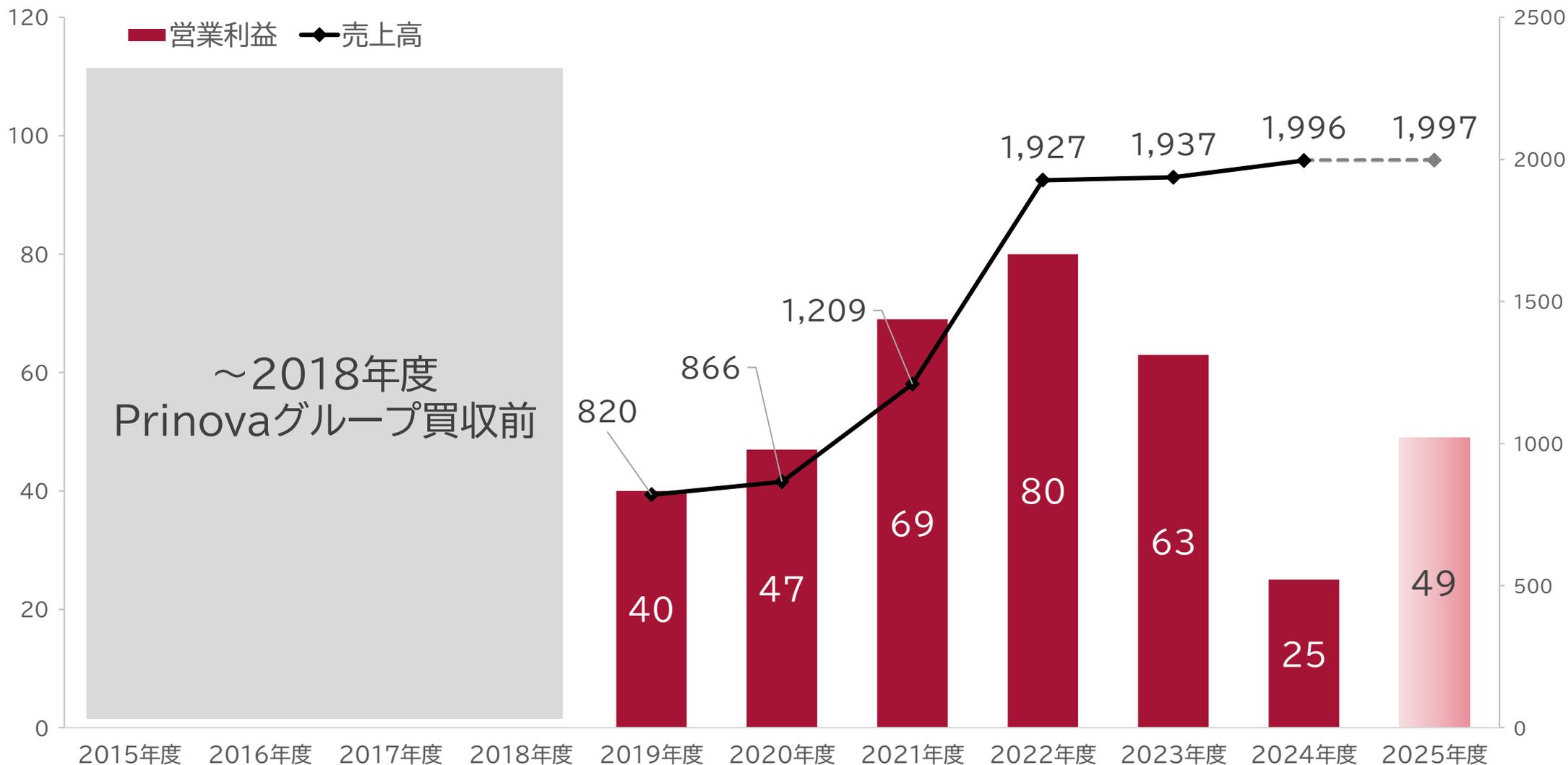
Prinovaグループの業績推移と見通し

2019年度の買収以降、売上高は倍以上へ成長

営業利益はNutrition事業が足元苦戦しており減益傾向も、2025年度は回復見通し

営業利益:億円

売上高:億円

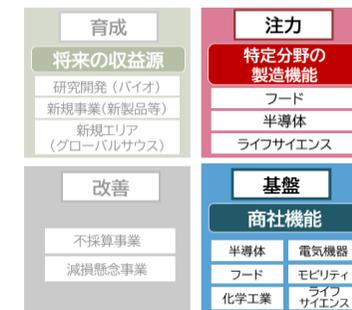


※買収した2019年度の連結期間は5ヶ月間ですが、本グラフの2019年度数値は年間実績を示しております

見通し

半導体分野の取組み

注力領域は最先端半導体向け封止材でデファクトスタンダードを確立し、
基盤領域は商権を拡大



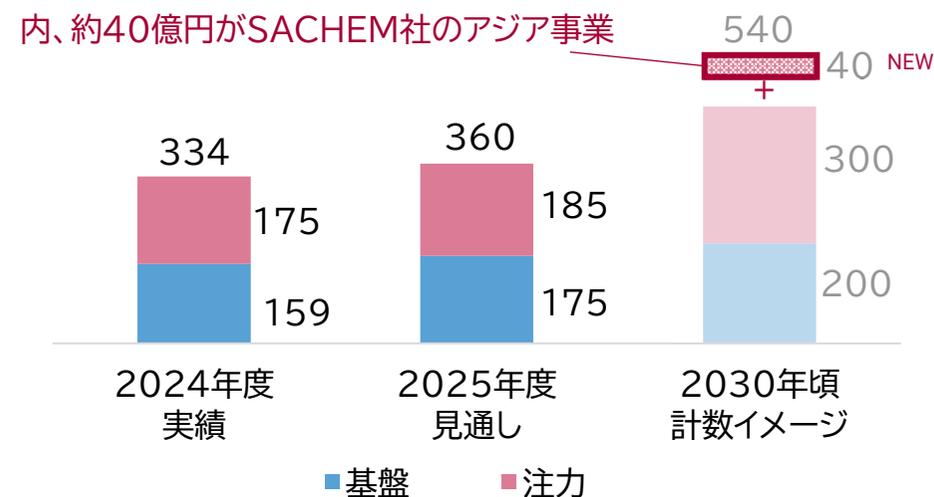
注力領域

- 最先端半導体用の封止材(LMC/a-SMC)で、デファクトスタンダードのポジションを確立
- 現像液を回収・再生するシステムで環境に配慮した提案を推進、拡大

基盤領域

- Rapidus株式会社の取りまとめ業者などで商権をさらに拡充、海外展開にも活用
- 化学品取扱(運送・保管、輸出入)のノウハウ、サプライチェーンマネジメントの強化

NAGASE:半導体分野の売上総利益（億円）



主要製造子会社3社(ナガセケムテックスの事業)

 Nagase ChemteX

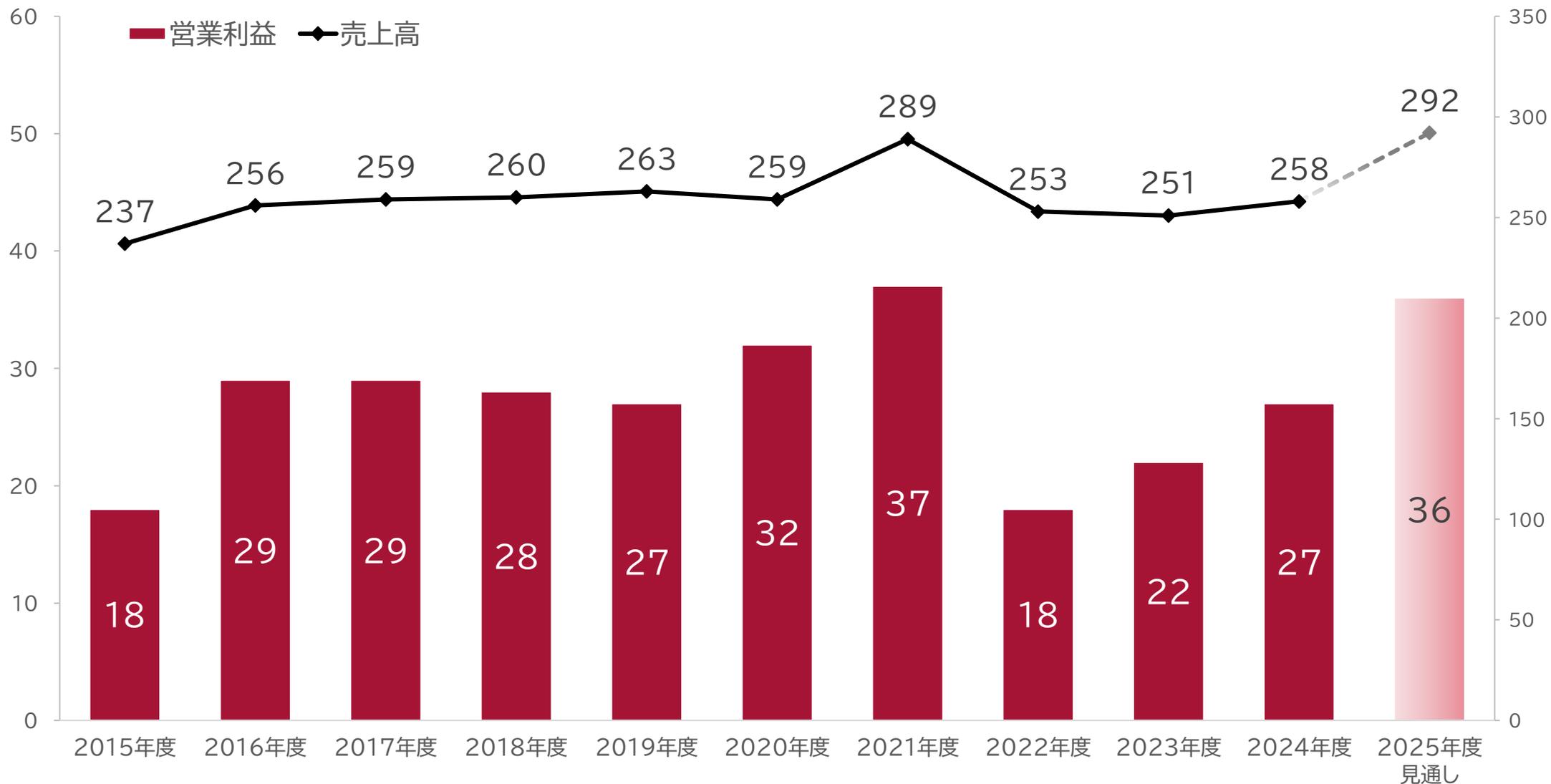


ナガセケムテックスの業績推移と見通し

売上高は過去10年間、安定的に推移
営業利益は一時落ち込んだが、その後回復傾向にあり、2025年度も増益見通し

営業利益:億円

売上高:億円



ナガセケムテックスにおける半導体封止材

a-SMC: advanced Sheet Molding Compound

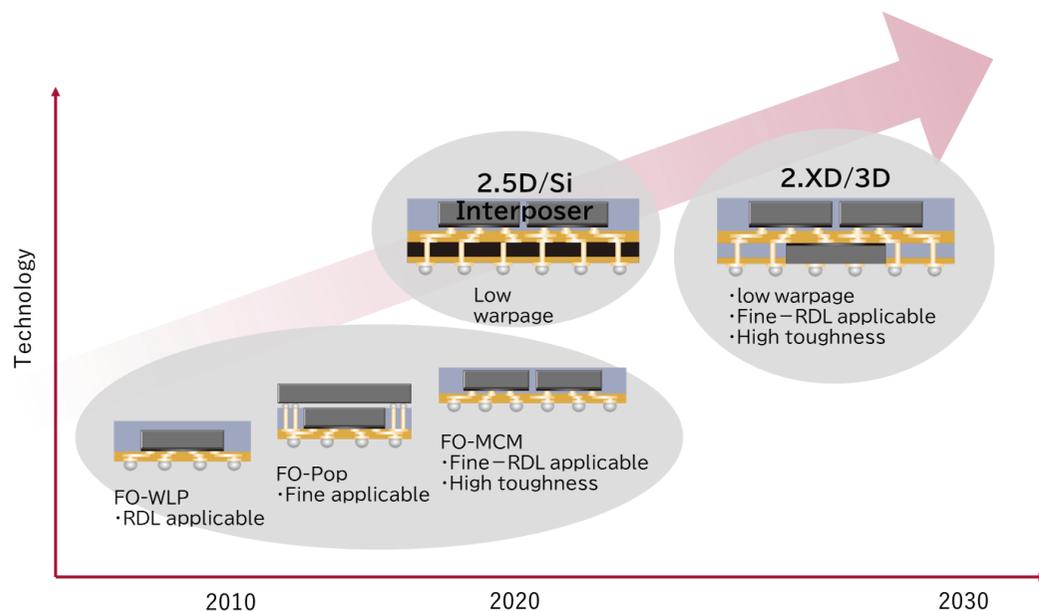
先端半導体パッケージングへの新コンセプト材料提案

- ・ますます多様化・複雑化する2.XD/3Dを始め、WLP^{※1}、PLP^{※2}などの先端半導体パッケージングに対し、現在高い市場占有率を占める液状封止材(LMC)に加え、新コンセプトのシート封止材(a-SMC)をラインナップ
- ・次世代パッケージングへのソリューションを多角的なアプローチで提供し、業界標準を目指す

※1 WLP:Wafer Level Package

※2 PLP:Panel Level Package

パッケージング技術のロードマップ



特徴

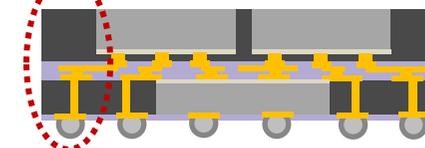
- ✓ 樹脂の塗布・流動によるばらつきを伴わない均一成型性
- ✓ PLPなど大面積封止性
- ✓ 低反り性
- ✓ 液状封止材並みの高い流動性



LMC



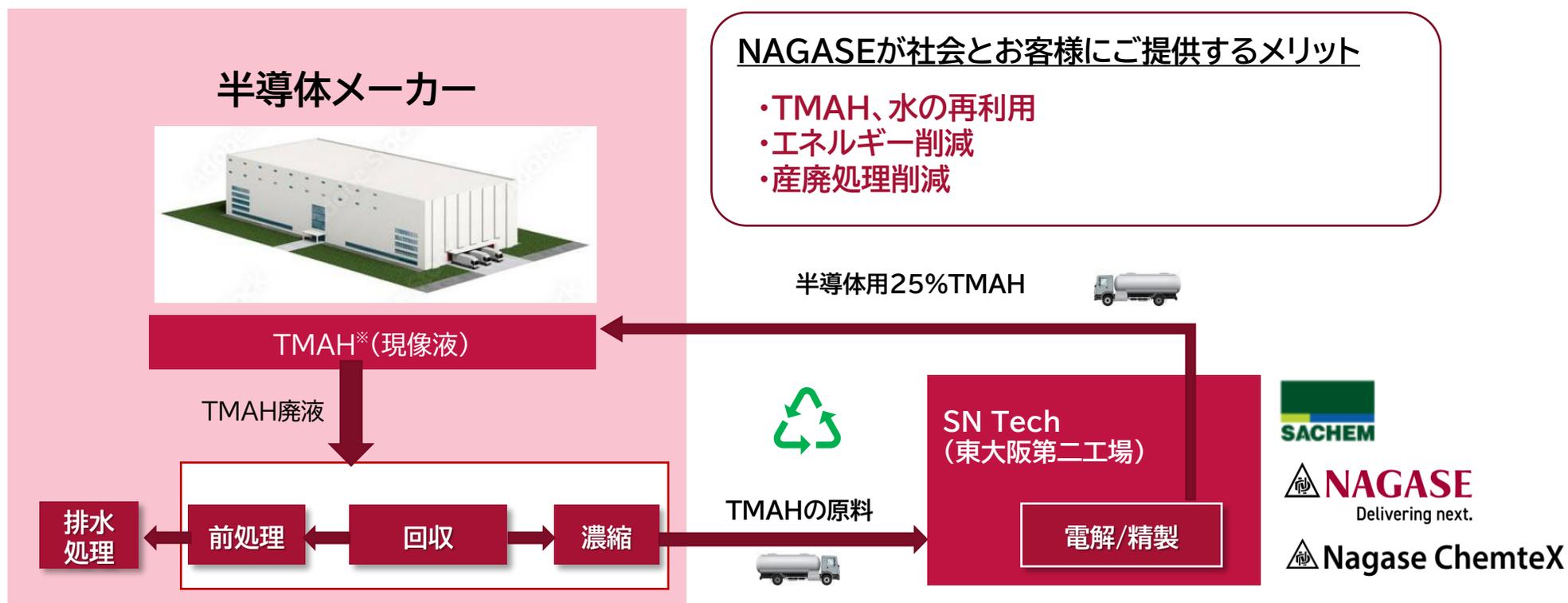
a-SMC



半導体製造プロセスにおける現像液の回収・再生事業

国内初 半導体製造に使用される現像液の回収・再生を事業化

今後生産量が増加していく半導体業界に対して、製造プロセスによる環境負荷低減へのソリューションを提供



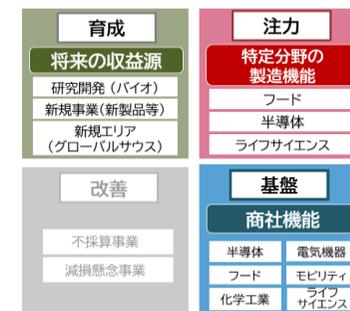
NAGASEが社会とお客様にご提供するメリット

- ・TMAH、水の再利用
- ・エネルギー削減
- ・産廃処理削減

※ TMAH: Tetramethyl Ammonium Hydroxide

ライフサイエンス分野の取組み

M&Aで診断薬事業が加わることで決定
育成領域で新しい素材を開発し事業拡大を目指す



注力領域

・ナガセヴィータ及びナガセケムテックスの**素材・技術**で医薬品、化粧品領域での事業を拡大
 (AA2G[®]、プルラン、トレハロースSG、ヘスペリジンなど)

基盤領域

・各国の**法規制**に対応する体制を整え、グローバルでのネットワークを拡充

育成領域

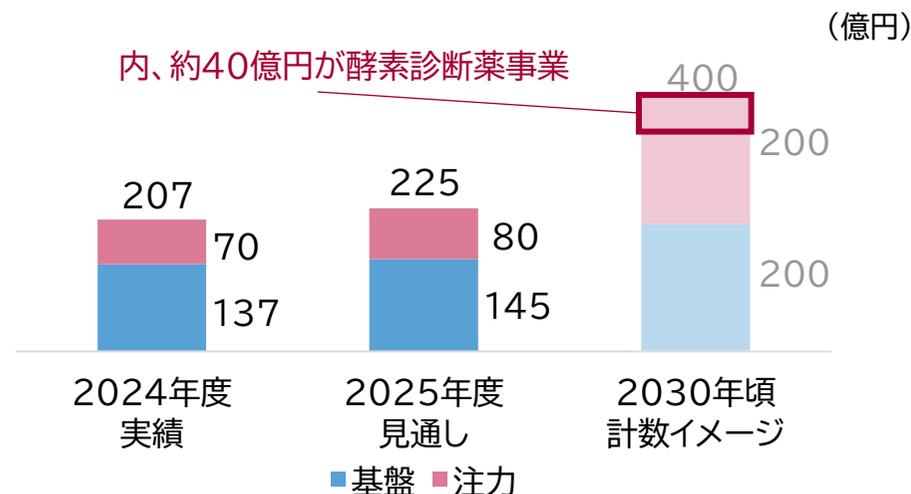
・発酵技術を用いた**エルゴチオネイン**の量産を開始

旭化成ファーマより診断薬事業などを買収

注力	大仁医薬工場での酵素の製造事業を獲得
基盤	商材の拡充、ブラジル・ASEAN・インドで同社品を展開、海外販売で事業成長を狙う
+	
育成	NAGASEグループの医薬関連事業を集約

2030年頃に売上総利益40億円規模を目指す

NAGASE: ライフサイエンス分野の売上総利益



主要製造子会社3社(ナガセヴィータの事業)

 Nagase Viita

食品素材



トレハ®



サンマルト®



プルラン

酵素



デナビイク® RICH



デナビイク® EXTRA



デナチーム® LEP 10P

健康食品素材



ファイバリクサ®



テトラリング®



シトラピーク®

パーソナルケア 素材



AA2G®



リセナーレ®



グリコシルナリンギン

医薬品素材

SOLBIOTE®
(ソルビオート)



トレハロースSG



マルトースPH



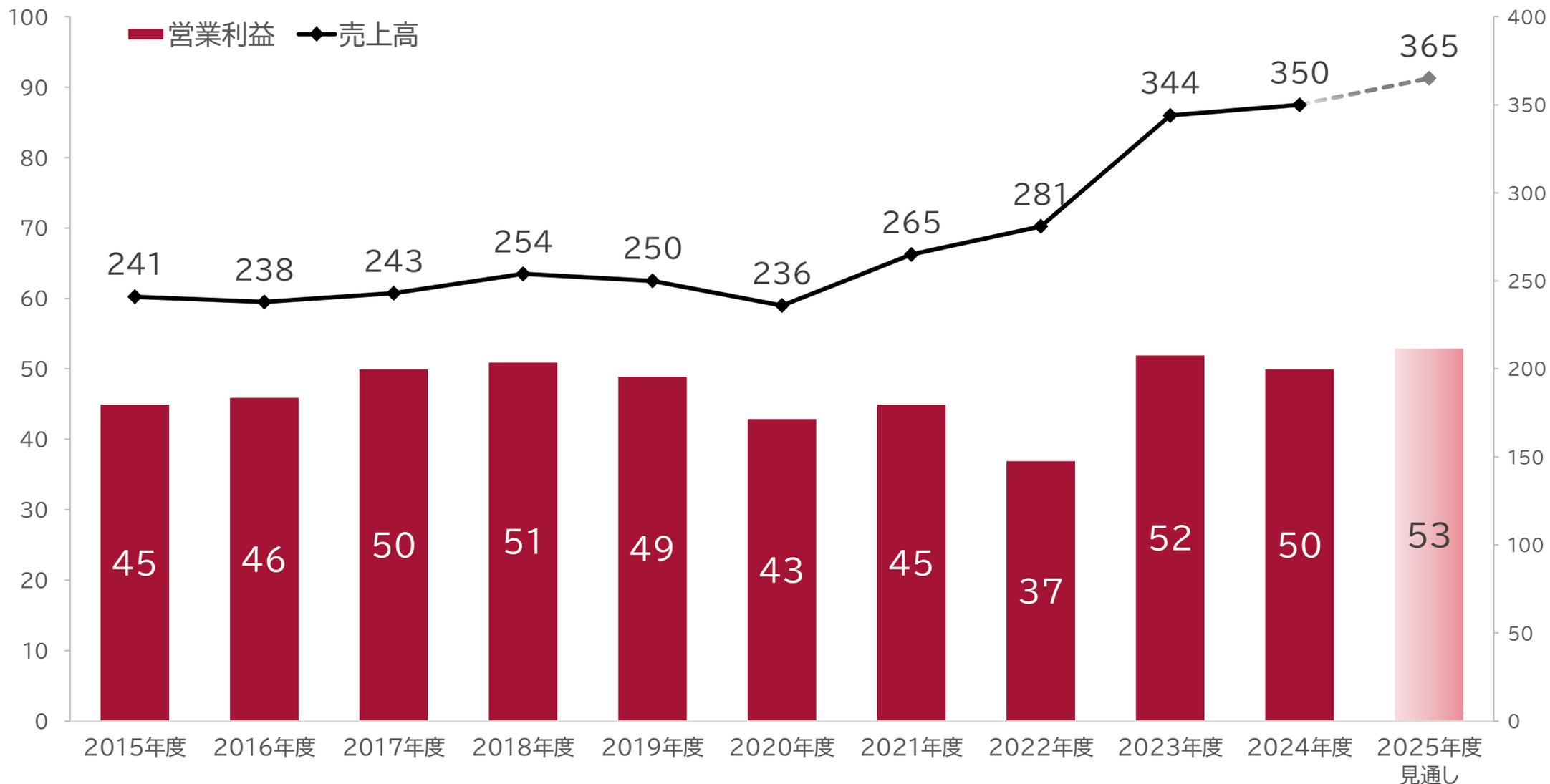
スクロースSG

ナガセヴィータの業績推移と見通し

過去10年間で売上高・営業利益ともに、堅調に推移

営業利益:億円

売上高:億円



改善領域 2024年度の進捗

2024年度の利益率改善に寄与、2025年度以降も損失ゼロを目指して運営



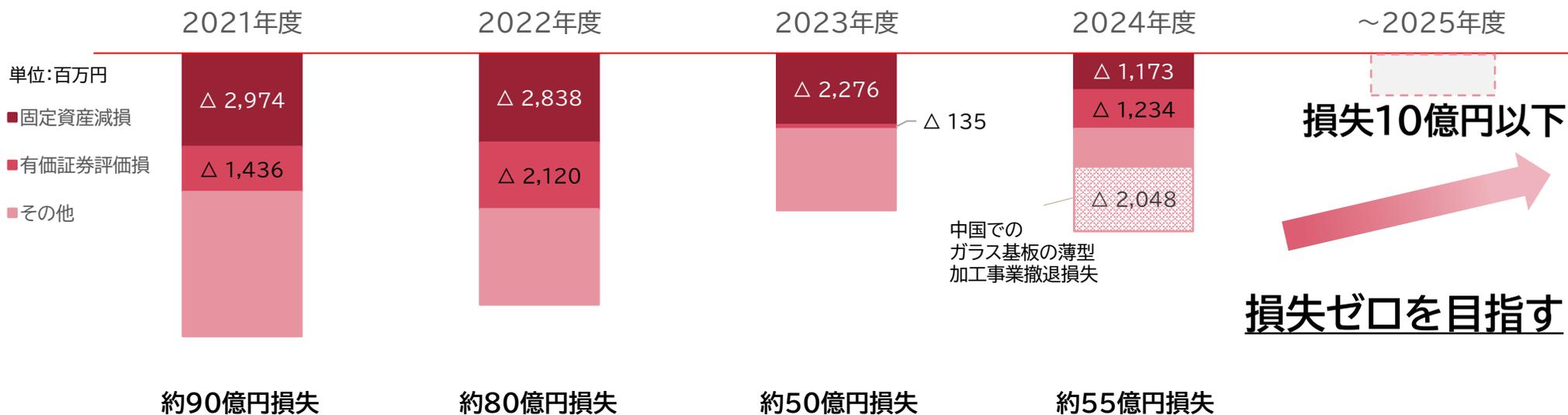
改善対象・取組み

1. 事業子会社の営業損失および関連会社の持分法損失
2. 減損損失懸念資産
3. 不採算取引

▶ 早期に改善プランを策定し、実行。改善が見込めないものは撤退検討

▶ 全件リストアップしモニタリング。改善が見込めないものは商権返上

【事業子会社の営業損失、持分法損失、減損損失、不採算取引の金額規模】



効率性の追求 – 株主還元 –

- ▶ 資本の増加を抑制し、ACE 2.0 最終年度におけるROE8.0%以上の達成を確実なものとし、今後も持続的にROE水準を向上させるべく、2025年度まで総還元性向100%の方針のもと株主還元を実施
- ▶ 自己株式5百万株の消却を決議

株主還元方針

～2025年度

2026年度～

総還元性向

100%

配当

原則継続増配

次期中期経営計画
にむけて検討中

自己株式取得

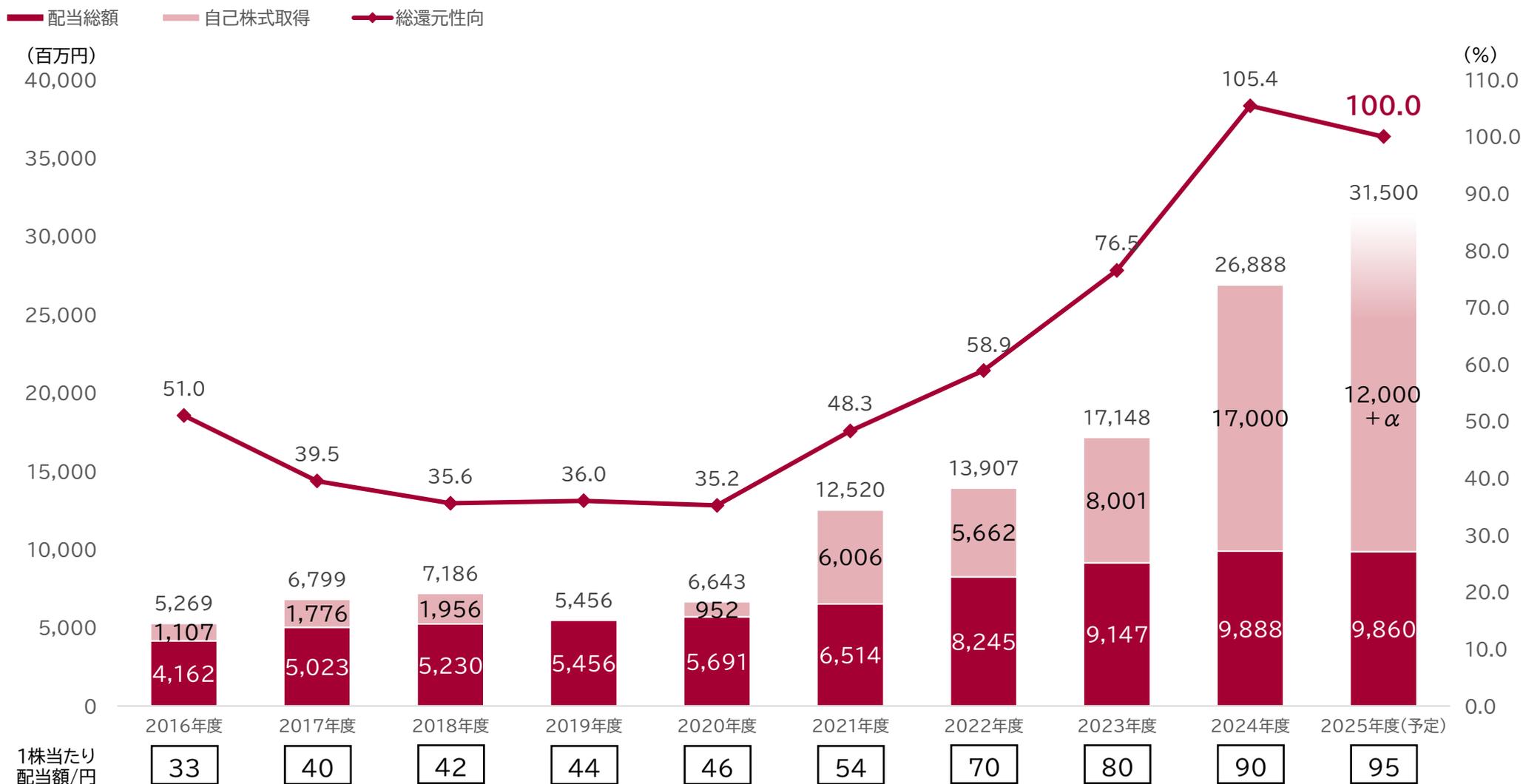
機動的に実施

株主還元の実績及び見通し

	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 見通し
1株当たり配当金(円) (中間+期末)	54 (24+30)	70 (30+40)	80 (40+40)	90 (45+45)	95 (45+50)
自己株式取得(億円)	60	56	80	170	120+ α
総還元性向(%)	48.3	58.9	76.5	105.4	100.0

株主還元状況

- ▶ 2025年度の1株当たり配当金は中間45円、期末50円の年間95円を予定(16期連続増配見通し)
- ▶ 2024年度に引き続き、2025年度においても総還元性向100%の方針に変更なし
- ▶ 上記方針に基づき2025年5月に決議した120億円の自己株式取得は予定通り進捗し、6月末時点での取得累計額は46億円(期間:2025年5月~10月を予定) ※11月以降の追加還元は別途決議



※ 2025年度の期末配当金は、2026年6月開催予定の第111回定時株主総会に附議予定です。

2025年度のキャッシュアロケーション

有利子負債およびグループ内資産の活用により、成長投資と株主還元の双方を推進

キャッシュイン

資産入替

- ▶ 政策保有株の縮減等
- ▶ グループ内キャッシュマネジメントによる現預金の活用

有利子負債の調達拡大

- ▶ 格付け維持が可能な範囲で調達

営業CF
265～
300億円

資産入替
140億円

借入
560億円

企業価値
最大化

成長投資
410億円

その他投資
240億円

株主還元
315～
350億円

キャッシュアウト

成長投資

- ▶ 公表済みのM&Aの実行
- ▶ 数百億円規模のM&Aは逐次検討
- ▶ 注力領域3分野の特定機能の強化、ミッシングパーツを獲得
- ▶ 育成領域でCVCやグローバルサウスへ投資等

株主還元

- ▶ 継続増配・総還元性向100%
- ▶ 純資産は4,000億円前後でコントロール

* 成長投資に運転資本、DX・研究開発費等の投資(費用等)は含めておりません。

サステナビリティ関連の取組み

従業員エンゲージメント向上

<2024年度の主な取組み>

- ・経営層と各組織とのモニタリング頻度を高め、エンゲージメント施策の進捗確認を強化
- ・国内外の拠点においてタウンホールミーティング等を実施し、経営層と従業員の対話機会を創出
- ・組織毎の課題に応じた現場起点の施策を推進
 - － 成長機会・教育機会の拡充(事業部間の交換留学、部門内対話会など)
 - － 多層的な対話の促進(部長・事業部長と担当者の対話など)
- ・(株)リンクアンドモチベーション主催「ベストモチベーションカンパニーアワード2025」大企業部門(従業員5,000人未満)で第9位入賞

非財務目標(KPI)と実績	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度目標
長瀬産業(単体): エンゲージメントサーベイ トータルスコア	52.4	56.5	56.0	58.3	60以上※
長瀬産業(単体): エンゲージメントサーベイ 回答率	98%	96%	96%	98%	—
グループ全社: 定期的にエンゲージメント サーベイを実施している割合	41%	81%	86%	100%	100%

※ エンゲージメントサーベイトータルスコア「60」は、(株)リンクアンドモチベーションによって算出された偏差値(データ総数1万社以上)であり、その組織状態は「信頼し合っている」と定義されております

カーボンニュートラル

<2024年度の主な取組み>

- ・SBT※1認証の取得に向けコミットメントレターを提出
- ・脱炭素目標と連動したサステナビリティ・リンク・ローン※2による資金調達を実施
- ・バーチャルPPAサービスを活用した太陽光発電が各拠点で稼働開始
- ・NAGASEグループのGHG削減製品・サービスを提案し、複数案件を実績化

※1 パリ協定に整合した温室効果ガス排出削減目標、国際的な第三者機関により妥当性が認証される

※2 企業の環境・社会目標の達成度に応じて金利などの条件が変動する融資

非財務目標(KPI)と実績	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度目標
Scope1,2削減率 (2013年度比)	30%	34%	36%	43%	37%以上
連結 再生可能エネルギー 発電・購入による 削減量(累計)	10t	523t	7,478t	13,272t	35,000t以上
長瀬 産業 (単体) Scope2	2,514t	2,014t	1,803t	1,893t	ゼロエミッション

※ 連結データの対象は、長瀬産業・ナガセケムテックス・ナガセヴィータ

※ 2024年度データは第三者保証前の暫定値

NAGASE | **Delivering next.**

■お問合せはこちらから

<https://www.nagase.co.jp/contact/>

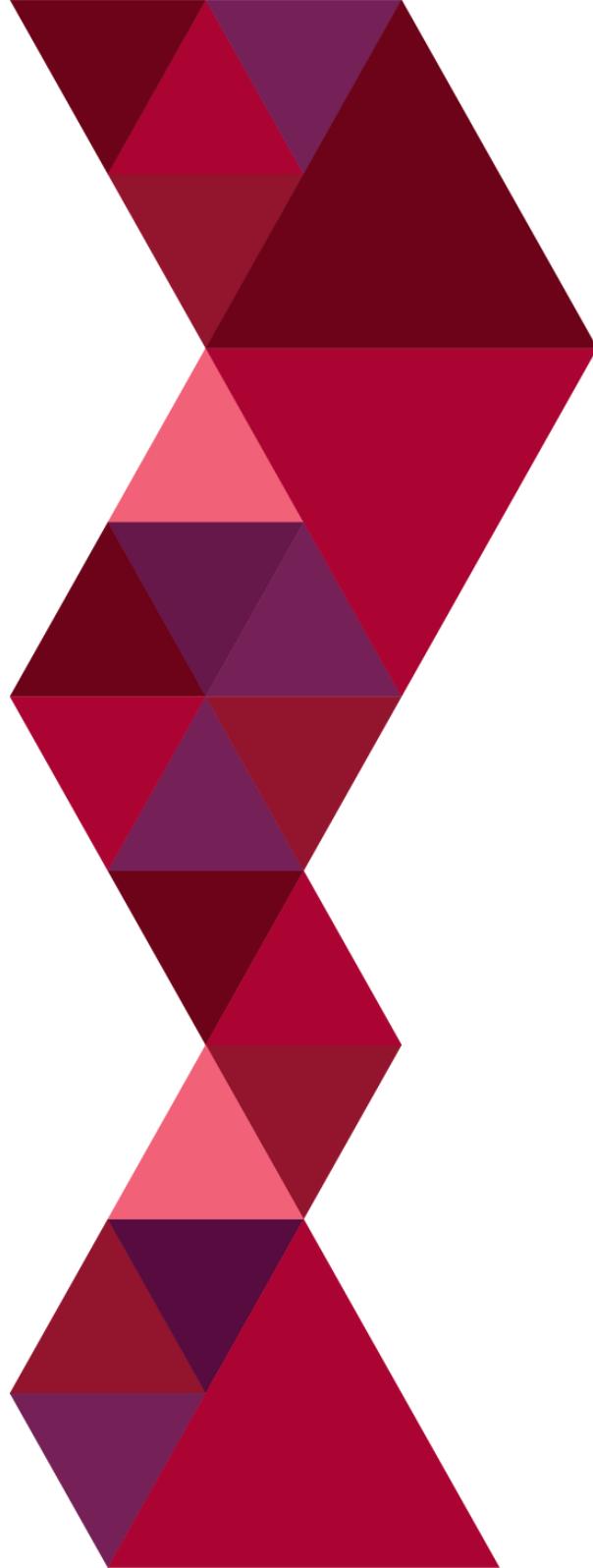
■当社ウェブサイト 投資家情報ページ

<https://www.nagase.co.jp/ir/>

当プレゼンテーション資料には、2025年8月5日時点の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競合状況・為替変動等に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と異なる可能性があります。

Appendix

- セグメント注力施策(機能素材～生活関連)
- 2024年度 連結損益計算書
- 2024年度 所在地別売上総利益
- 2024年度 業態別・セグメント別 売上総利益
- 2024年度 業態別・セグメント別 営業利益
- Prinovaグループのビジネスモデル
- スポーツニュートリション市場とは
- スポーツニュートリションの市場規模
- スポーツニュートリション製品の製造受託事業
- Prinovaグループ Nutrition事業の収益性回復
- PrinovaグループにおけるM&A



APPENDIX

セグメント注力施策 機能素材

機能化学品事業部

● 取扱い製品・商品・サービスの例

- ▶ 塗料原料、インク、顔料、ウレタン、カラーフォーマー等
- ▶ 化学品共同物流マッチング、ミキシングコンシェルジュ、生分解性バイオSAP、等

● 注力施策

- ▶ グローバルな調達力を活かした石化産業や市場の変化を捉えたビジネス機会の獲得
- ▶ サステナブルな素材やソリューションの提案

スペシャリティケミカル事業部

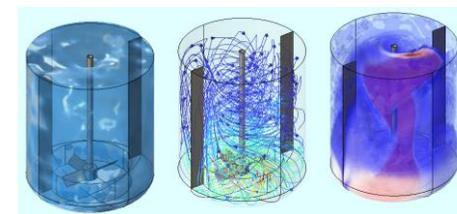
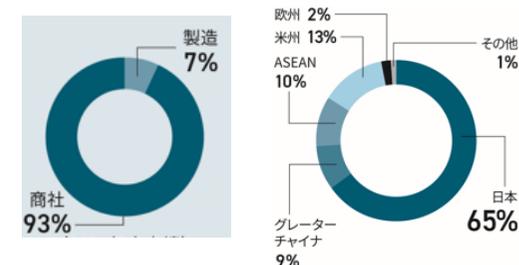
● 取扱い製品・商品・サービスの例

- ▶ 半導体用材料や製造プロセスに使用されるケミカル製品とその受託製造等
- ▶ 油剤・界面活性剤・樹脂等に使用されるケミカル製品とその受託製造等
- ▶ 自社製品：水溶性エポキシ、ポリマーフィルター等

● 注力施策

- ▶ 半導体業界における川上分野でのサプライチェーンへの貢献を通じたビジネス拡大
- ▶ フロー合成、MOF等、ユニークな技術を活用した事業創出

売上総利益の業態・エリア別シェア
(2024年度実績)



ミキシングコンシェルジュ

流体を解析・可視化するソフトを
NAGASEが開発提供

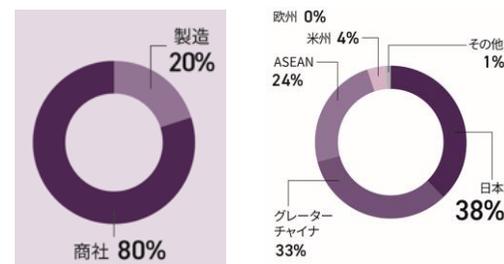


フロー合成

配管内で連続的に化学合成。長年の取組実績と知見を有すMiChS社へ出資



MOF
Metal Organic Frameworks
(金属有機構造体)



APPENDIX セグメント注力施策 加工材料

ポリマーグローバルアカウント事業部

● 取扱い製品・商品・サービスの例

- ▶ 各種樹脂(スーパーエンプラ、エンプラ、汎用プラ、バイオプラ)、高機能包材(フィルム)等
- ▶ Denapolymer™、Ultibatch™
- ▶ plaplat®(‘プラスチック×サステナビリティ’ 関連、情報発信サイト)

● 注力施策

- ▶ グローバルブランドオーナーの生産拠点の変遷に伴い、メキシコ・インド等の注力エリアにリソースシフト
- ▶ 環境素材(自社品・他社品)の取扱い拡大
- ▶ グローバルでの事業運営の効率化、組織体制の最適化



製造子会社:東拓工業は11月1日付で社名変更します



ナガセルータック株式会社

Root(根) + TAC

東拓工業の技術とものづくりのDNAを象徴する言葉



東拓工業の角型TACレックス(角型多条敷設管) 無電柱化の推進(電線の地中化)に貢献



ASEANにおける物流拠点(比)



粉体を超高濃度ペレット化する自社技術

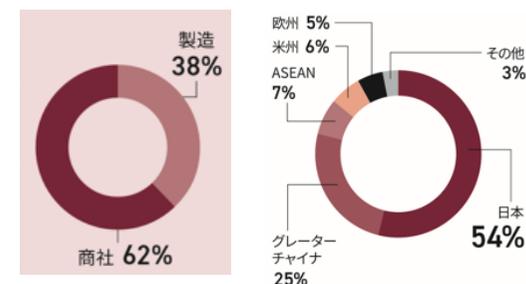


東拓工業の土木用パイプ

APPENDIX

セグメント注力施策 電子・エネルギー

売上総利益の業態・エリア別シェア
(2024年度実績)



エレクトロニクス事業部

● 取扱い製品・商品・サービスの例

- ▶ 半導体材料(ウェハ用材料、CMP用材料等)
- ▶ スマホ・タブレット向け材料(ディスプレイ・筐体用表面機能コート剤・フィルム等)
- ▶ ウェハバンピング装置・サービス

● 注力施策

- ▶ 半導体市場における商材の拡充
 - ・国内生産の拡大を踏まえた事業拡大
 - ・欧米やインド等での事業拡大
- ▶ 最先端の電子機器向けビジネス開発



PacTech Asiaの半導体ウェハバンピング新ライン

先進機能材料事業部

● 取扱い製品・商品・サービスの例

- ▶ ナガセケムテックス品のうち、変性エポキシ樹脂製品(LMC、a-SMC、SAWフィルター向けシート材等)、剥離剤、現像液(販売及び回収・再生)

● 注力施策

- ▶ ナガセケムテックスの製品を最先端半導体向けに販売拡大(LMCが最先端半導体向け封止材として圧倒的なシェアを誇る)
- ▶ a-SMCで次世代半導体向け封止材のデファクトスタンダードを目指す
- ▶ 半導体向け現像液の拡販と回収・再生事業の拡大



LMC: Liquid Molding Compound



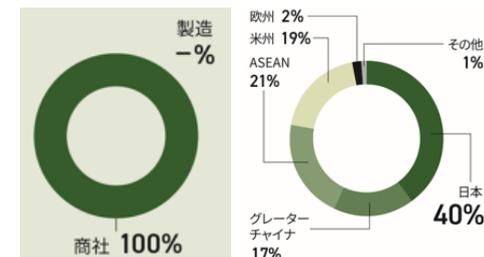
a-SMC: Advanced Sheet Molding Compound



現像液の回収・再生タンク

APPENDIX セグメント注力施策 モビリティ

売上総利益の業態・エリア別シェア
(2024年度実績)



モビリティソリューションズ事業部

● 取扱い製品・商品・サービスの例

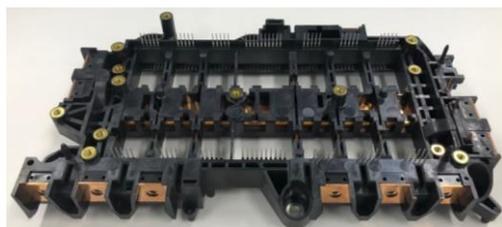
- ▶ 各種樹脂、環境対応材料、機能性塗料、接着剤、軽量化部品、加飾部品、
- ▶ 熱対策部品、電池材料、各種センサー、自動運転関連技術等

● 注力施策

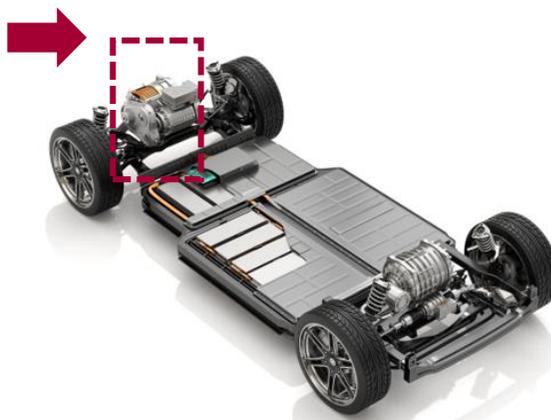
- ▶ 電動化関連素材・部品の取扱いを一層拡充
- ▶ 北米・インド等の成長市場へのリソース投下促進



日本航空電子工業株式会社と二輪/四輪車両向けUSB・コネクタの販売を目的にインドのグルグラム(グルガオン)で合弁会社を設立



車載インバーター用金属インサート成型部品



株式会社アテックスとメキシコで電動化部品等の製造会社を合併で設立

APPENDIX セグメント注力施策 生活関連

ライフ&ヘルスケア製品事業部

● 取扱い製品・商品・サービスの例

- ▶ 医薬品(原薬、添加剤、中間体、その他原料等)、体外診断薬・酵素製品
- ▶ 化粧品・ハウスホールド製品用原料(有効成分、添加剤、乳化剤、香料等)
- ▶ 食品素材(ニュートリション素材、トレハ®等)、プレミックス(OEM、ODM)
- ▶ 農業・水産・畜産関連材料、エンドトキシン除去サービス

● 注力施策

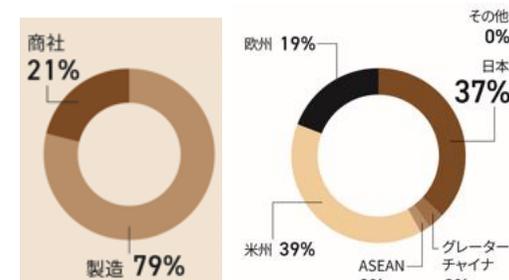
- ▶ 自社製品の拡販に国内外で注力
- ▶ 海外グループ基盤・拠点間の連携強化によるクロスセルの拡充
- ▶ バイオ素材の拡充
(NVI※1、NBIC※2のバイオ由来素材の創出
例:発酵技術で量産化を目指すエルゴチオネイン)
- ▶ Prinovaグループの製造の拡大

※1 ナガセヴィータ
※2 ナガセバイオイノベーションセンター



ナガセダイアグノスティックス株式会社の大仁工場

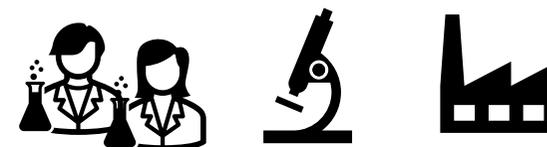
売上総利益の業態・エリア別シェア
(2024年度実績)



エルゴチオネインに期待される効果

診断薬事業など
25年7月1日グループ入り

Nagase Diagnostics
ナガセダイアグノスティックス株式会社



2030年頃に売上総利益40億円規模を目指す

APPENDIX 連結損益計算書

- ▶ 売上総利益は過去最高となり、全事業セグメントにおいて売上総利益率が向上
- ▶ 物流コスト上昇を受けた販売費や人件費等の一般管理費が増加したが、営業利益は過去最高となり、営業利益率も向上
- ▶ 当期純利益は2020年度に撤退を決定した中国でのガラス基板の薄型加工事業に係る事業撤退損(約△20億円)を第3四半期に計上したこと等により、通期見通しを下回ったものの、前期比増益

	(億円)					
	2023年度	2024年度	増減額	前期比	通期見通し	見通し比
売上高	9,001	9,449	448	105%	9,400	101%
売上総利益	1,647	1,812	165	110%	1,800	101%
<利益率>	18.3%	19.2%	0.9ppt	—	19.1%	—
販売費及び 一般管理費	1,341	1,422	81	106%	1,435	—
営業利益	306	390	84	128%	365	107%
<利益率>	3.4%	4.1%	0.7ppt	—	3.9%	—
(数理差異の償却による 退職給付費用影響除く)	315	355	39	113%	329	108%
経常利益	305	383	77	125%	352	109%
親会社株主に帰属 する当期純利益	224	255	31	114%	280	91%
US\$レート (期中平均)	@ 144.6	@ 152.6	@ 8.0 円安		@ 148.0	
RMBレート (期中平均)	@ 20.1	@ 21.1	@ 1.0 円安		@ 20.0	

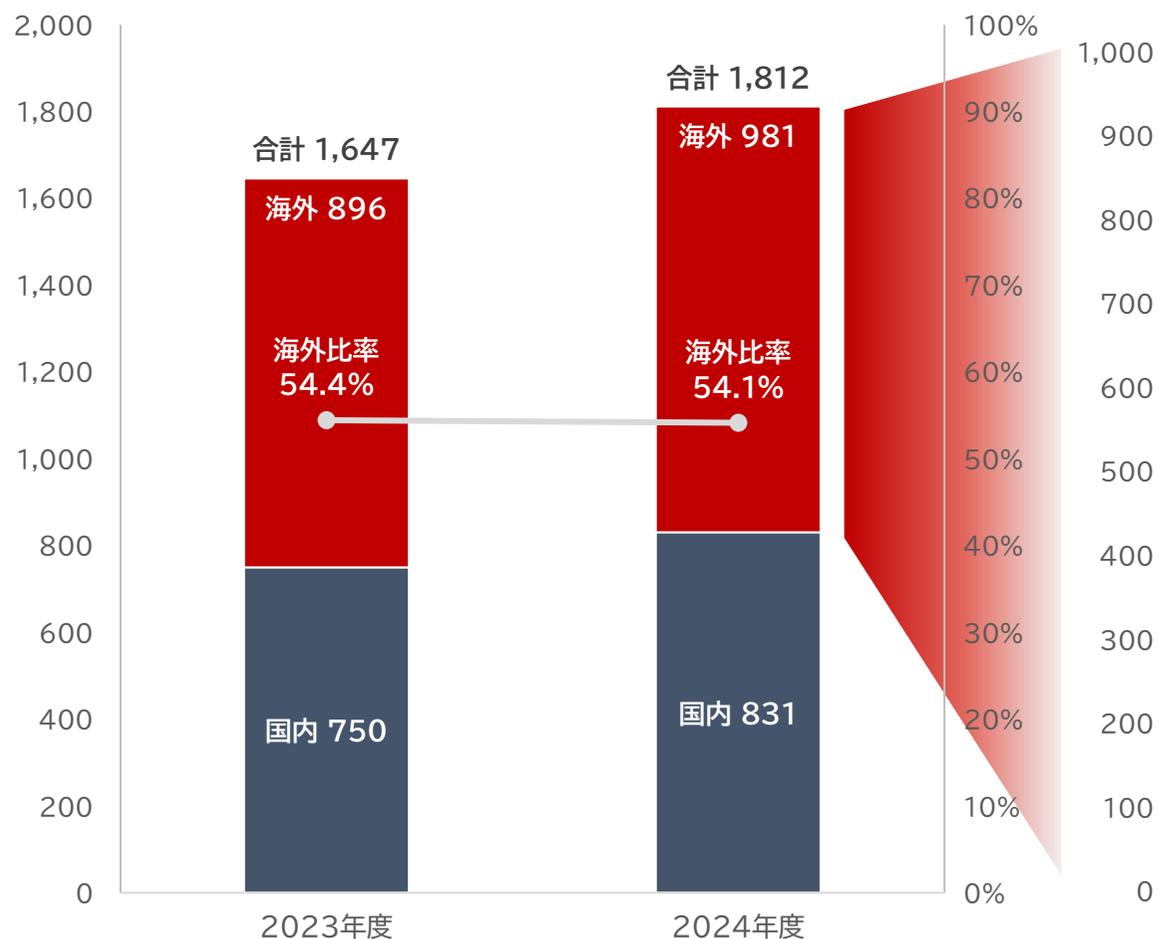
※ 収益認識基準 代理人取引による売上高および売上原価の相殺額 2023年度 第4Q △2,723億円 2024年度 第4Q △2,790億円

※ 為替の影響 【売上総利益】+55億円 【営業利益】+9億円

APPENDIX 所在地別 売上総利益

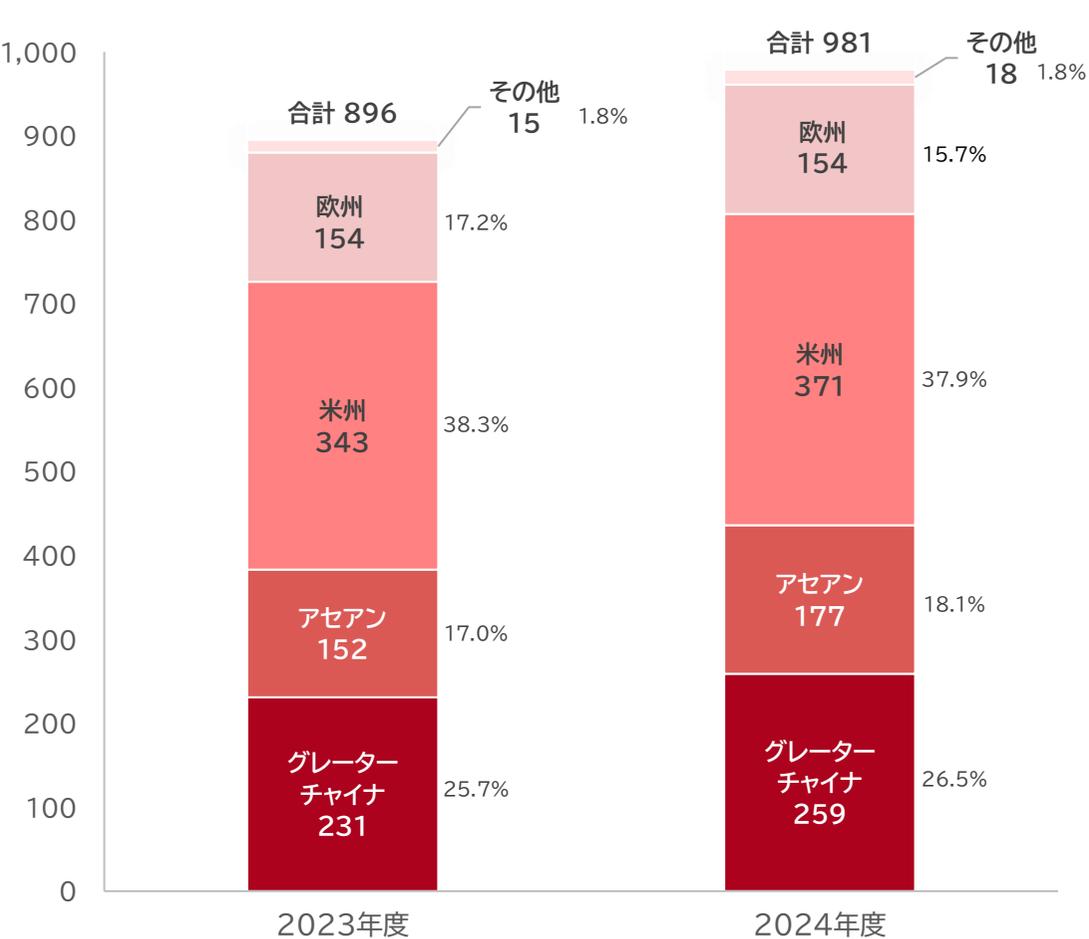
- ▶ 国内外ともに増益
- ▶ 国内は主に半導体業界向けの原材料や変性エポキシ樹脂の販売増加(輸出含む)により、増益
- ▶ 海外は円安による影響に加えて、主に米州での食品素材販売やグレーターチャイナでの半導体関連ビジネス、アセアンでの樹脂販売の好調により、増益

国内・海外売上総利益(億円)



※ 国内・海外売上総利益における国内の数値は地域間調整を含む

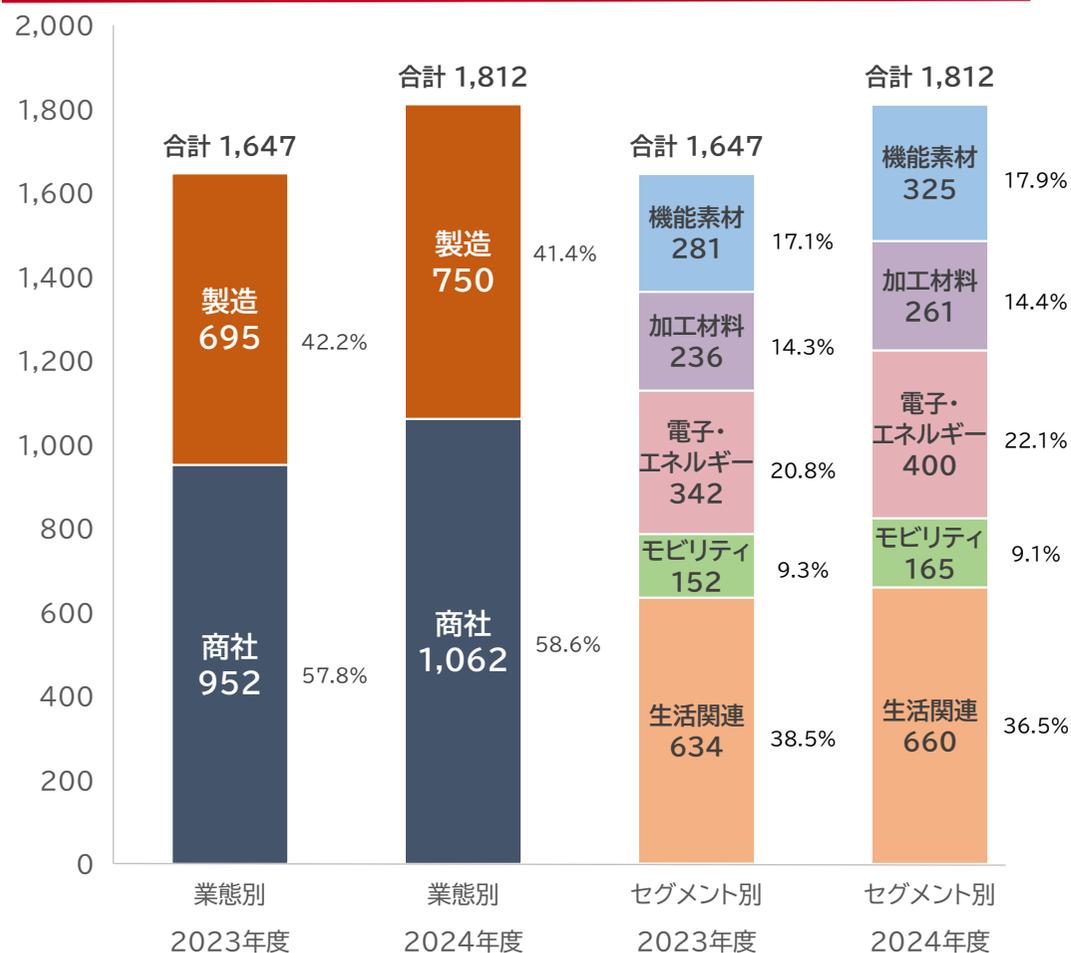
海外売上総利益の地域別内訳(億円)



APPENDIX 業態・セグメント別 売上総利益 2期比較

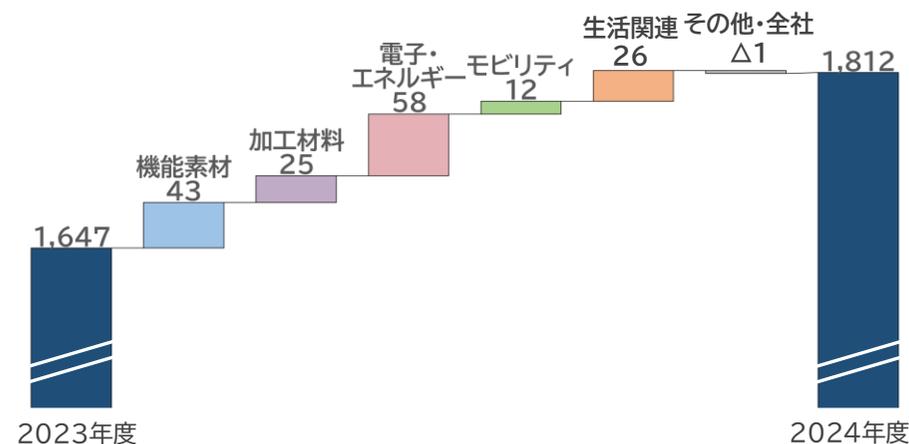
- ▶ 商社業は半導体業界や電機・電子業界等の緩やかな回復により、電子・エネルギーや機能素材、加工材料が好調に推移し、約110億円の増益
- ▶ 製造業は、電子・エネルギーにおけるナガセムテックスの変性エポキシ樹脂の販売増加、機能素材におけるカラーフォーマー事業の黒字化等により約55億円の増益
- ▶ セグメント別では電子・エネルギー、機能素材が大きく伸長（詳細はセグメント概況にて説明）

業態・セグメント別 売上総利益(億円)

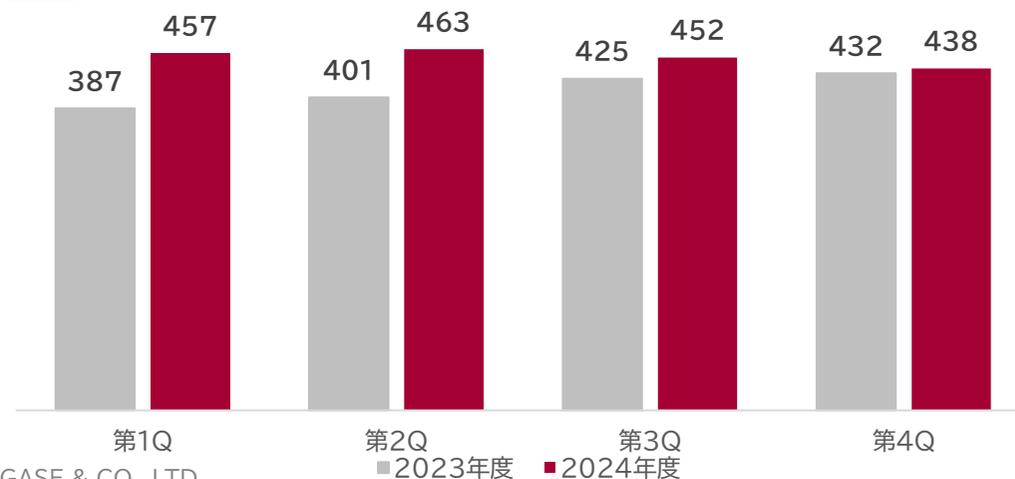


※ セグメント別構成比の計算には、その他・全社、連結調整を含まず

セグメント別 売上総利益 増減(億円)



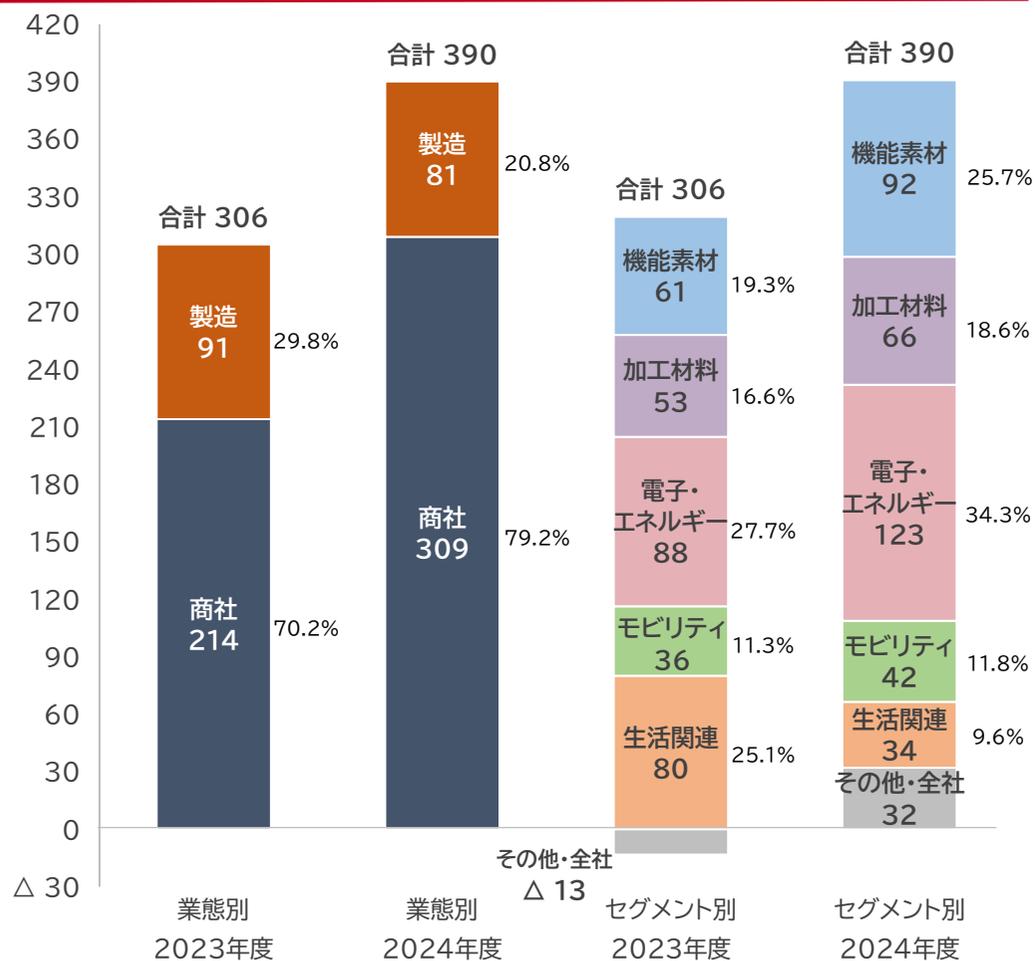
売上総利益 四半期推移(億円)



APPENDIX 業態・セグメント別 営業利益 2期比較

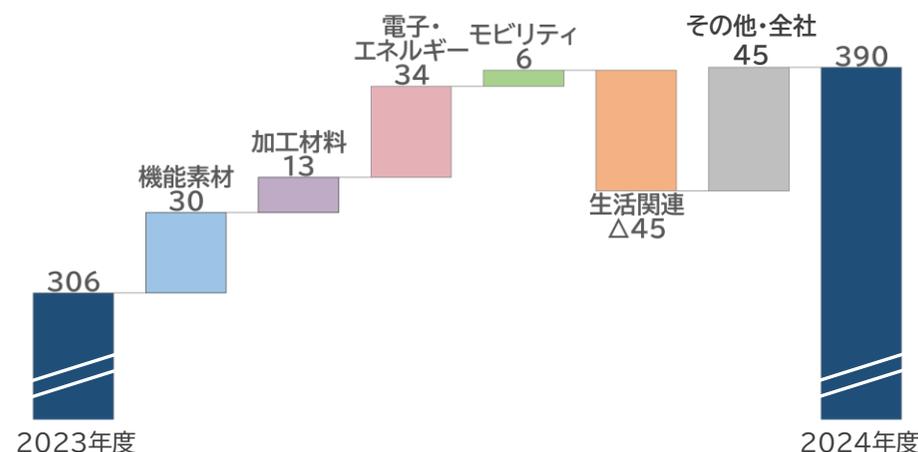
- ▶ 商社業は売上総利益の増加に加え、数理差異の償却による退職給付費用減少の影響により約95億円の増益
- ▶ 製造業はナガセケムテックスの変性エポキシ樹脂の販売好調やカラーフォーマー事業の黒字化等があったものの、Prinovaグループの減益により、全体として約10億円の減益
- ▶ その他・全社は主に数理差異の償却による退職給付費用減少の影響により増益
(数理差異の償却による退職給付費用:2023年度通期 約9億円(損)、2024年度通期 約35億円(益) 四半期毎に均等按分し計上)

業態・セグメント別 営業利益(億円)

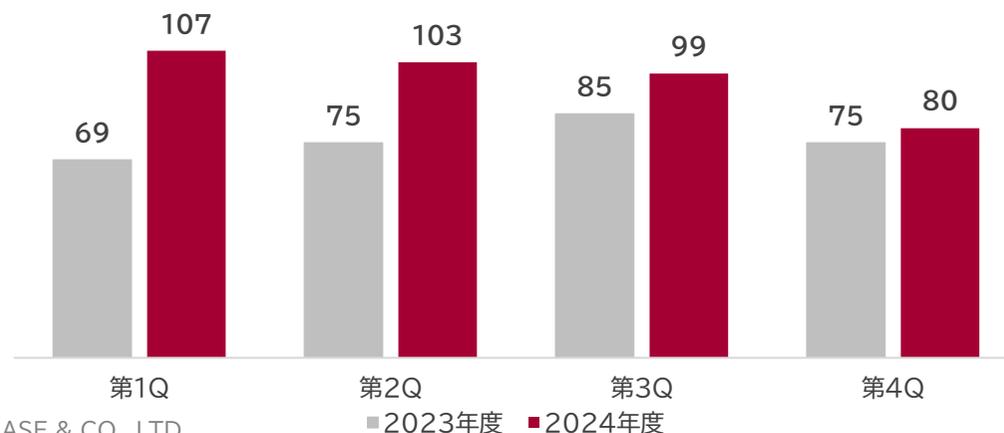


※ セグメント別構成比の計算には、その他・全社、連結調整を含まず

セグメント別 営業利益 増減(億円)

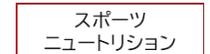
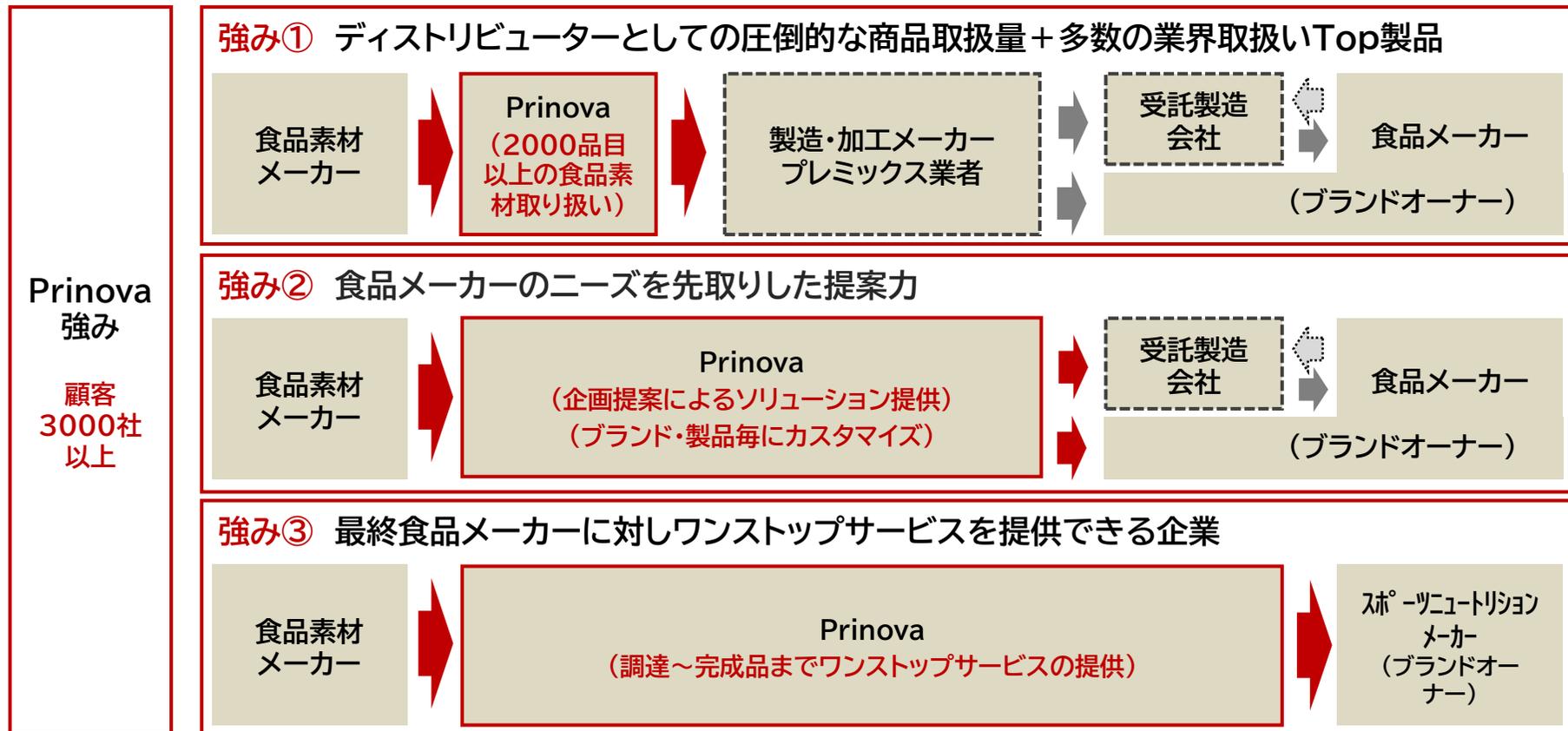
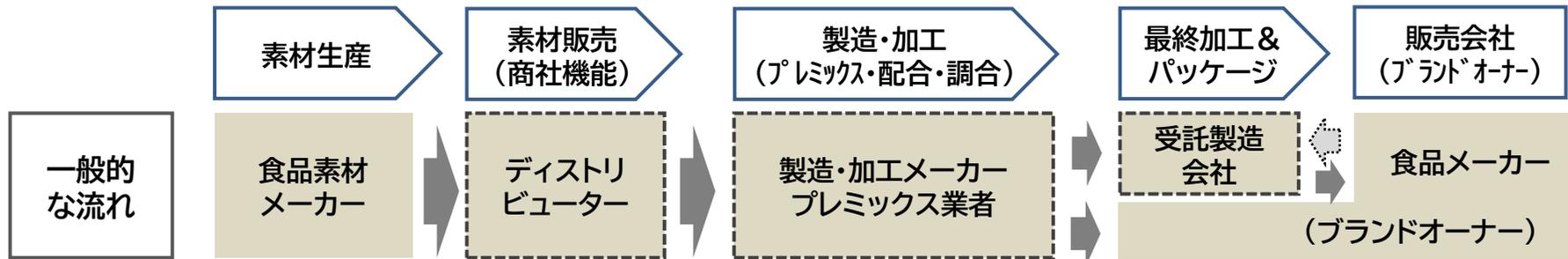


営業利益 四半期推移(億円)



APPENDIX Prinovaグループのビジネスモデル

調達から企画・提案・製造までの機能を垂直統合し競争力を発揮



APPENDIX スポーツニュートリション市場とは

米国ではマーケットが細分化され、利用ユーザー層も幅広い

製品イメージ



商品形態による分類

- ・パウダー
- ・カプセル、タブレット
- ・ドリンク

含有成分による分類

- ・タンパク質
- ・Non-タンパク質 等

使用シーン

プレ・ワークアウト

- ・トレーニング前に身体を運動に適した状態にするために摂取
(一般的な成分:アミノ酸等)

イントラ・ワークアウト

- ・トレーニング中にエネルギー不足にならないように摂取
(一般的な成分:糖質、水分等)

ポスト・ワークアウト

- ・トレーニング後にトレーニング効果、回復効果を高めるために摂取
(一般的な成分:タンパク質、アミノ酸、糖質等)

ユーザー層

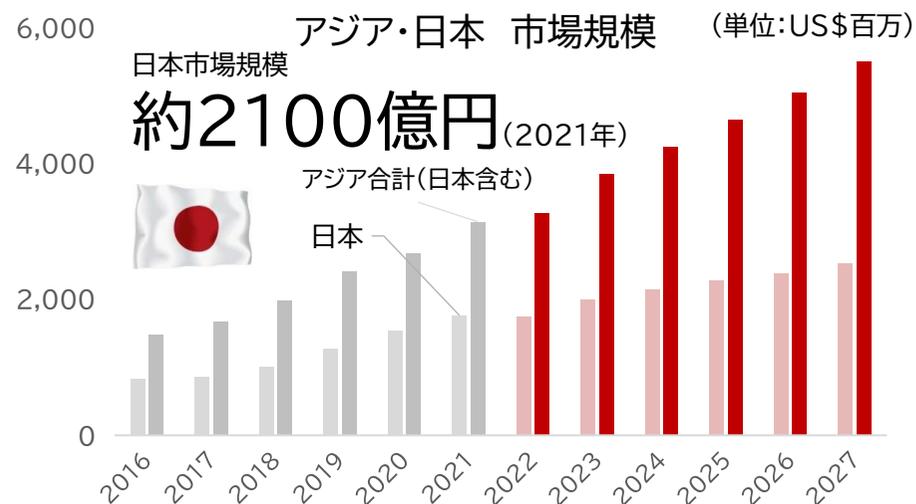
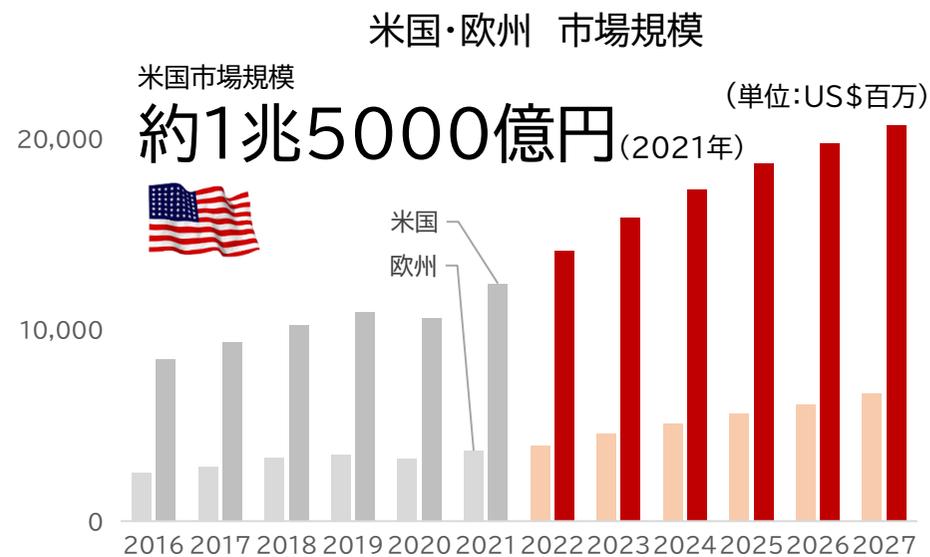
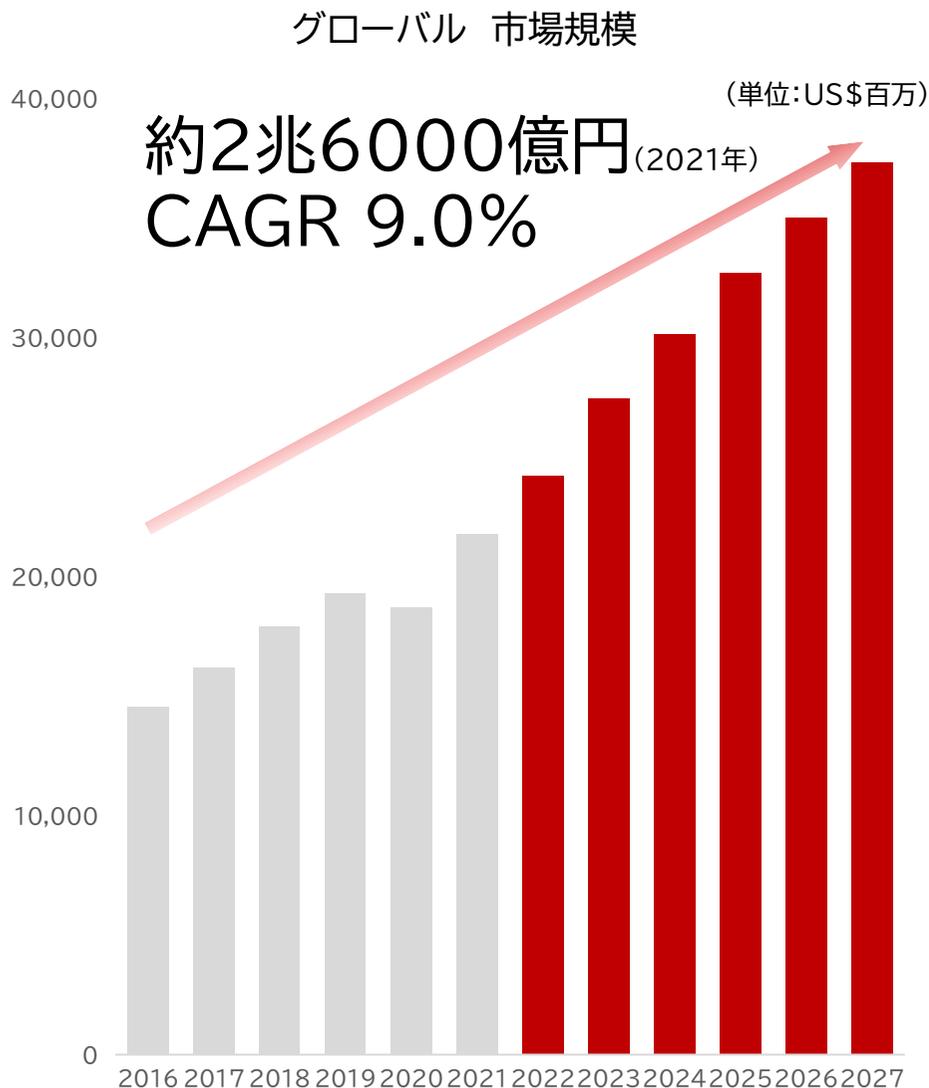


一般生活者/スポーツ愛好家・ウィークエンドアスリート
(競技人口:中~大 × 摂取頻度・量:中~大)

プロフェッショナル/ボディビルダー・スポーツ選手等
(競技人口:少 × 摂取頻度・量:大)

APPENDIX スポーツニュートリションの市場規模

スポーツニュートリション市場はグローバルで伸長していく見通し

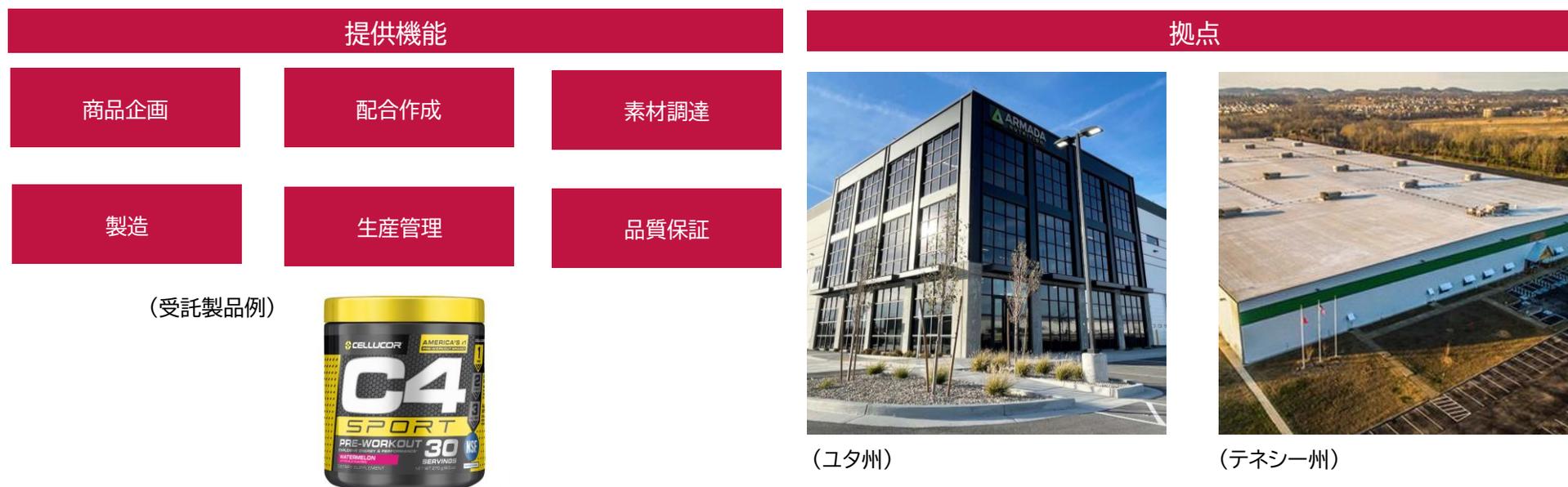


※出展:Euromonitor
 ※グローバル、欧州およびアジア市場規模については、一部地域を除く
 ※1US\$=120円で換算

APPENDIX スポーツニュートリション製品の製造受託事業

スポーツニュートリション製品の受託ビジネス市場の特徴

米国: ブランドオーナーは製造機能を持たずOEMに委託するケースが大半
日本・欧州: ブランドオーナーで自社完結するケースが多い

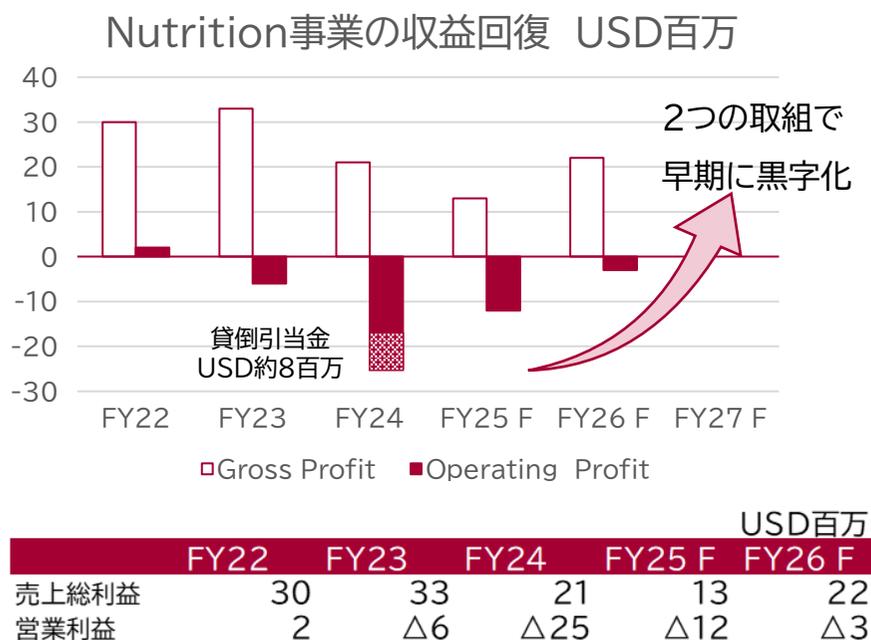


製造だけでなく、製品企画、原材料の調達含めてスピーディにワンストップソリューションを提供

ユタ州の工場稼働により北米においては**最大規模のキャパシティ**

APPENDIX Prinovaグループ Nutrition事業の収益性回復

- ▶ Nutrition事業(ユタ工場・テネシー工場)で効率化による原価低減、トップラインの改善に取り組み、早期に黒字化させる
- ▶ Prinovaグループ全体の営業利益を成長軌道へ戻し、利益貢献を再加速させる



トップラインの改善

- ・厳格な案件管理とともに営業組織を活性化
- ・顧客セグメント毎に、優先度やリソース、潜在顧客の見極めを実施
- ・スポーツニュートリション市場を含めライフ&ウェルネス市場のシェアを拡大し市場成長を取り込む
- ・携帯利便性のニーズに応えるためスティックパックなどの包装技術を導入



効率化による原価低減

- ・24年度に導入した自動化設備の本格稼働と工程制御の高度化等により生産効率を向上
- ・効率化推進により、固定費・変動費を抑制



※ 2025年度より、Prinovaグループにおいて製造原価と販売費及び一般管理費の区分を一部変更しております。過年度実績も含め当該変更による組替え反映後の概算値となります。

APPENDIX PrinovaグループにおけるM&A



アロマ事業における垂直統合型ビジネスの実現とブラジルへの事業領域の拡大

- ・2023年度Pブラジルのエッセンシャルオイル精留加工会社Flavor Tec社を買収
- ・柑橘系エッセンシャルオイル分野で高品質な精留加工を手掛ける同社を買収することで、原料加工から販売までを行う**垂直統合型ビジネスを実現**
- ・エッセンシャルオイル加工技術の強化、調達原料の品質向上を通して、**販売・顧客提案力を強化**



世界最大の柑橘類産出国である南米で精留加工を手掛けることによる、原料輸送における物流コスト・環境負荷を大幅に低減し、**サステナブルなソリューションを提供**

Thank you

 **NAGASE** | Delivering next.