

様式第五十の二（第48条第6項関係）

認定事業適応計画の（中間）実施状況の概要の公表 （令和6年度）

1. 認定の日付

2022年3月31日

2. 認定事業適応事業者の名称

長瀬産業株式会社

3. 認定事業適応計画の実施期間

2022年4月1日～2027年3月31日

4. 認定事業適応計画の実施状況

（1）事業適応計画に係る事業の目標の達成状況

長瀬グループの保有する顧客・購買行動などの情報資源を社会・顧客の課題解決により一層役立てるため、グループとしてのシステム・データ連携を踏まえたデジタルマーケティングプラットフォームを構築し、卸売業として従来のモノ売り・仲介ビジネスから、リアルとデジタルを組み合わせた課題解決ビジネスへの転換を推し進める。

具体的には、グループの業務システム及びCRMなどを刷新し、またサプライヤーなど外部とのデータ連携を行いながら、新たに構築するデータ分析基盤上で顧客属性・購買行動・商品情報などのデータを分析することで、顧客ニーズを迅速に把握・検討する仕組みを実現する。

この仕組みをベースに先端的なデジタルマーケティングチャネルを運用することで、世界中に点在する潜在顧客を効率的に把握し早期にアプローチすることを可能とし、新規顧客獲得と既存顧客管理のデュアルファネルのマーケティングを実施する。

令和6年度は接続されたWebサイト・マーケティングオートメーションシステム-CRMの活用が開始され、デジタルチャネルからの問い合わせの履歴や依頼元またオートメーションシステムを用いた顧客行動履歴の可視化など、様々な顧客行動の見える化が進みCRM上でトラッキング可能となってきた。利活用方法を含めた教育浸透も進めた。引き合いから営業活動を経て受注(売上)に繋がるまでのトラッキングを行う事がまだできていない。令和6年度のデジタルプラットフォームによる可視化できた収益は利用料として約700万円(海外455万円程度、国内240万円)であった。

（2）生産性を相当程度向上させること又はその生産し、若しくは販売する商品若しくは提供する役務に係る新たな需要を相当程度開拓することを示す目標の達成状況

令和8年度（2026年度）において、デジタルマーケティングチャネルを通じた売上高伸び率（令和4年度（2022年度）から令和8年度（2026年度）までの期間における伸び率）が、平成28年度（2016年度）から令和2年度（2020年度）までの5年間における各種商品卸売業にかかる業種売上高伸び率を5%ポイント以上向上していることを目標としている。

令和7年度はパイプライン管理を定着させることにより補足可能な状態を目指すと共に、デジタルプラットフォームを用いた成功事例を国内の先行する事業部と確立し、横展開を目指す。

(3) 財務内容の健全性の向上を示す目標の達成状況

財務内容の健全性の向上としては、令和8年度(2026年度)において、財務内容の健全性の判定における有利子負債は生じない見込みであり、また、経常収支比率は103%となる予定である。

令和6年度において、当年度における経常収支比率は104.4%を予定している。

(4) 実施した事業適応計画の内容

令和4年度において、デジタルマーケティングプラットフォームの運用を開始し、同年度においてDX投資促進税制の適用を受けた。