様式第１７（第４２条関係）（第一面から第三面まで）

|  |
| --- |
| 認定更新申請書  申請年月日　 　2025年　3月　13日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな）とっぱんほーるでぃんぐす  一般事業主の氏名又は名称 TOPPANホールディングス株式会社  （ふりがな） まろ　ひではる  （法人の場合）代表者の氏名 　麿　秀晴  住所　〒110-8560　　東京都台東区台東一丁目5番1号  法人番号　7010501016231  　情報処理の促進に関する法律第３２条第１項に基づき、情報処理の促進に関する法律施行規則第４１条（①第１号、②第２号）に掲げる基準による認定の更新を受けたいので、下記のとおり申請します。 |
| 記  情報処理システムの運用及び管理に関する指針に関する取組の実施状況  　(1) 企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方向性の決定   |  |  | | --- | --- | | 公表媒体（文書等）の名称 | 統合レポート2023  統合レポート2024 | | 公表日 | 2023年　　10月　 13日  　　　　2024年　　9月　　30日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 当社のウェブサイト（IR資料室）上で公開  （統合レポート２０２３）  https://ssl4.eir-parts.net/doc/7911/ir\_material\_for\_fiscal\_ym21/142037/00.pdf  （統合レポート２０２４）  <https://ssl4.eir-parts.net/doc/7911/ir_material_for_fiscal_ym21/164325/00.pdf>  （環境認識、機会、リスク）  統合レポート2024\_P.43 環境認識、機会とリスク  （経営ビジョン）  統合レポート2023\_P.30 情報系の全体像とErhoeht-Xの位置づけ  統合レポート2024\_P.3 トップメッセージ  統合レポート2024\_P.26 2026年3月期に向けた利益成長について  （ビジネスモデル）  統合レポート2023\_P.31 Erhoeht-Xの事業・収益モデル | | 記載内容抜粋 | （環境認識）日本国内の人口減少と少子高齢化により労働力不足の加速は大きな社会問題になっています。加えて、グローバル化や技術革新の急速な進展、デジタルトランスフォーメーション（ＤＸ）の加速などにより世界規模で産業構造が変化しています。また、人々の価値観やライフスタイルも多様化し、「モノからコト」「パーソナライゼーション」など消費スタイルにも変化が見られます。このような環境変化を踏まえると、今後もデジタル技術を活用した業務効率化支援や顧客体験の設計などに関する需要は継続して拡大しいていくことが予想されます。  （機会）ＤＸを実現するデジタルサービス需要の増加、先端技術を活用したコミュニケーションサービス領域の拡大、ノンコア業務のアウトソーシングニーズの拡大、国内外のキャッシュレス決済の普及、セキュリティ強化の要請  （リスク）国内のＤＸ人材不足、ＡＩ・量子コンピューターなど先端技術への対応遅れ、サイバー攻撃によるデータ喪失やシステム破壊の対応リスク  （経営ビジョン）  情報コミュニケーション系は、2023年3月期実績で全社売上高の53%を占めるセグメントです。サブセグメントとしては、成長分野の「デジタルビジネス」と「BPO」、既存の印刷分野に属する「セキュアメディア」と「コミュニケーションメディア」から構成されます。「Erhoeht-X」は主として企業のデジタル革新を支援するコンセプトです。すなわち、特に競争優位性の高いデジタルビジネス（セキュアビジネス／マーケティングDX／デジタルコンテンツ／製造・流通DX）と、BPO（Hybrid-BPO）事業が、DXの重点カテゴリーとなります。これら5つの重点カテゴリーを基軸に顧客のデジタル変革を支援し、「価値共創パートナー」として高い成長を実現していくのが、今中計の基本戦略です。最終年度の2026年3月期には、情報系全体の売上高を当期8,875億円から9,650億円に、営業利益を同428億円から620億円に拡大していく計画です。このうちデジタルビジネスとBPOでは、重点カテゴリーの拡大および「サイクル型」ビジネスモデルの確立により、規模と収益性の抜本的向上を目指します。2026年3月期には、Erhoeht-Xとして売上高を当期2,800億円から5,000億円、売上構成比率（対情報系全体）を同29%から52%、営業利益率を同約5%から約8%に高めていく方針です。一方、既存印刷の2分野は、構造改革による収益性の維持・改善がテーマです。市場の見通しに先行して製造拠点の統廃合を継続実施し、経営資源を順次DX領域にシフトしていきます。  TOPPANグループにおける事業ポートフォリオ変革は、要見直し事業である出版・商業印刷の首都圏生産拠点の集約が完了し、紙器事業の構造改革も計画通り進捗しています。成長事業においては、半導体関連が堅調に推移し、DX（Erhoeht-X）と国内SX・海外生活系も収益に貢献しました。  今中計で定めた目標の達成に向けて、事業ポートフォリオの変革を進め、2026年3月期には「Erhoeht-X（エルヘートクロス）」「国内SX・海外生活系」「新事業」「エレクトロニクス重点事業」からなる成長事業で全体の過半を稼ぐ事業構造にしていくことで、営業利益1,000億円の実現を目指します。  （ビジネスモデル）  「Erhoeht-X」がめざすのは、先進的なデジタル技術と、他領域で蓄積した高度なオペレーションノウハウを掛け合わせ、データを分析しコンサルティング等につなげていく「サイクル型」ビジネスモデルの実現です。今中計においては、主力サービスの市場導入を加速しつつ、各サービスで捕捉したデータを、顧客への付加価値提案・効率化実現に活用し、さらなる規模の拡大・収益化を図ります。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | 統合レポートは、取締役会で承認を受けた内容を中心に記載されており、取締役会で内容を報告しています。 |   (2) 企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（戦略）の決定   |  |  | | --- | --- | | 公表媒体（文書等）の名称 | 統合レポート2020  統合レポート2023  統合レポート2024  TOPPANホールディングス、生成AIを活用し、社内システムプログラム開発の業務効率が約70％向上  巡回点検作業を70%削減～TOPPAN熊本工場へのe-Platch導入事例～  凸版印刷、自社工場に環境データ自動収集システムを構築  デジタル変革とサステナブル変革の両輪で社会課題解決へ　印刷の枠を超えて成長を目指すTOPPAN　システム基盤のモダナイゼーションで変革を実現する  TOPPAN がなぜデータの統合を進めているのか？【イベントレポート】  Domoでグループ共通のデータ活用基盤を構築。工数削減のほか、全社的な管理水準が向上し、経営ＤＸを推進 | | 公表日 | 2020年　　9月　　30日  　　　　2023年　　10月　　13日  　　　　2024年　　9月　　30日  　　　　2023年　　11月　　9日  　　　　2025年　　3月　　 4日  　　　　2021年　　10月　　26日  　　　　2024年　　10月　　25日  　　　　2024年　　1月　　 5日  　　　　2023年　　11月　　15日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 当社のウェブサイト（IR資料室）上で公開  （統合レポート2020）  <https://ssl4.eir-parts.net/doc/7911/ir_material_for_fiscal_ym21/86440/00.pdf>  （統合レポート2023）  <https://ssl4.eir-parts.net/doc/7911/ir_material_for_fiscal_ym21/142037/00.pdf>  （統合レポート2024）  <https://ssl4.eir-parts.net/doc/7911/ir_material_for_fiscal_ym21/164325/00.pdf>  （概要）  統合レポート2024\_P.42 事業内容と中期経営計画  （詳細）  統合レポート2024\_P.45 中期経営計画達成に向けた戦略  （TOPPANホールディングス、生成AIを活用し、社内システムプログラム開発の業務効率が約70％向上）  <https://www.holdings.toppan.com/ja/news/2023/11/newsrelease231109_1.html>  （巡回点検作業を70%削減～TOPPAN熊本工場へのe-Platch導入事例～）  <https://solution.toppan.co.jp/smartdevices/contents/eplatch_column22.html>  （凸版印刷、自社工場に環境データ自動収集システムを構築）  ※e-Platchのサービス提供の基盤となる取り組み  <https://www.holdings.toppan.com/ja/news/2021/10/newsrelease211026_3.html>  （デジタル変革とサステナブル変革の両輪で社会課題解決へ　印刷の枠を超えて成長を目指すTOPPAN　システム基盤のモダナイゼーションで変革を実現する）  <https://special.nikkeibp.co.jp/atcl/NXT/23/sap1025/>  （TOPPAN がなぜデータの統合を進めているのか？【イベントレポート】）  <https://www.magicmoment.jp/blog/20231128-event-report/>  （Domoでグループ共通のデータ活用基盤を構築。工数削減のほか、全社的な管理水準が向上し、経営ＤＸを推進）  <https://www.domo.com/jp/customers/toppan> | | 記載内容抜粋 | （統合レポート2024）  （概要）  情報コミュニケーション事業は、成長事業に位置付けている「デジタルビジネス」と「BPO」、既存の印刷事業が中心の「セキュアメディア」、「コミュニケーションメディア」から構成されています。成長事業の2つのサブセグメントを「Erhoeht-X（エルヘートクロス）」と定義し、マーケティングＤＸ/セキュアビジネス/デジタルコンテンツ/製造・流通DX/Hybrid-BPOをErhoeht-Xの5つの重点カテゴリーと位置付けています。  （詳細）  これまで培ってきたIDデータの管理運用における信頼性と、得意先のマーケティングプロセスに対応したCXサービスをはじめとした対応力の広さと実績を背景に、得意先のマーケティングプロセス全体の変革を伴走するサービスを提供します。顧客のデータを基軸とすることで、どのプロセスから入り込んでも他のプロセスへの関与が拡大し、複数サービスの継続的な受注が可能になります。  （TOPPANホールディングス、生成AIを活用し、社内システムプログラム開発の業務効率が約70％向上）  （概要）  業務特化型LLMを活用した生成AIで、社内システム改修や研究サポート業務の効率化を推進。  （詳細）  社内システムのプログラム開発業務に特化したLLM（Large Language Model：大規模言語モデル）生成AIの導入を開始しました。このたび、導入済み業務に関しての検証を行った結果、導入前に比べ、業務時間が最大約70%短縮したことを確認しました。本実証は、プログラマーがLLMを活用した生成AIを利用し、社内システムのプログラミング要約とコード作成などを実施。プログラム開発に費やす時間を生成AI導入前と比較しました。TOPPANホールディングスは、プログラム開発に限らず、技術アーカイブや研究業務のサポートなど、専門性の高い業務に特化した生成AIをOSS(Open Source Software)-LLMを使って構築し、TOPPANグループ全体で運用していきます。また、複数のLLMを集約したLLM-HUBを入り口にした生成AIを活用し、業務効率アップとともに、技術のデジタル化を通じ、技術伝承にも活用していきます。  （巡回点検作業を70%削減～TOPPAN熊本工場へのe-Platch導入事例～）  （概要）  TOPPAN熊本工場では、2022年よりスマート点検支援サービス「e-Platch」の運用を開始しており、従来行っていた巡回点検作業の内、約70%の削減に成功しました。さらに取得したデータを活用した改善活動を継続的に実施することで、より効率的な工場運営を実現しています。  （詳細）  TOPPAN熊本工場において、業務改善の効果を最大化するために、各種機器を導入することで、コストダウン効果として5,040万円/年の効果を実現し、1年足らずで投資回収を実現。具体的なコストダウン効果は以下の通り。  コストダウン効果：  作業・及び外部委託費用の削減効果（3,500万円/年）  取得データを基に実現した無駄の改善活動効果（1,540万円/年）  （凸版印刷、自社工場に環境データ自動収集システムを構築）  （概要）  入り組んだ構造の工場内に「死角のない通信ネットワーク」を敷設。点検業務の改善により、能動的な環境保全活動を強化。  （詳細）  自社の工場において、排水の水位や水素イオン濃度などを始めとする環境データを自動収集するシステムを構築しました。これは、凸版印刷が普及を推進する次世代LPWA（低消費電力広域ネットワーク）規格ZETA（ゼタ）の活用により実現したものです。本システムは、工場内をくまなくカバーするZETAネットワークと、それに接続する各種センサー機器、測定したデータを格納するクラウド型システムプラットフォーム「ZETADRIVE®」と、データ監視システムから構成されます。また、既に工場内で稼働している多数の測定器からの出力情報を、デジタルデータ化しZETA通信のフォーマットで送信するために、データ転送機器「ZETABOX™」を新開発しました。  （TOPPAN がなぜデータの統合を進めているのか？【イベントレポート】）  （概要）  流通企業にはチラシ、出版社には製本といったように、得意先の発注部門に張り付き、業務プロセスの一端を担っているがゆえに、それ以外のサービスをクロスセルしきれていないといった状況であり、このような課題に対処し、得意先の多様なニーズにマッチする機会を創出するために、ONE TOPPAN PLATFORMの構築に着手。  （詳細）  各種システムの連携、CDP の構築などを一気に着手して、現在はデータの見える化に重点を置いている。得意先別の潜在ニーズ見える化ダッシュボードやサービス別潜在ニーズ見える化ダッシュボードを作り、営業やサービス担当者に使いやすい情報を提供している。これにより、アカウント営業が得意先の動向を把握し、サービス別に得意先の興味を理解することが可能になる。その結果、新しいビジネスチャンスの発見やクロスセルの機会を最大限に引き出し、効果的な営業活動が促進される。  （Domoでグループ共通のデータ活用基盤を構築。工数削減のほか、全社的な管理水準が向上し、経営ＤＸを推進）  （概要）  経営管理のDXを推進する中、投資対効果を把握するため事業別のROIC管理をする必要があった。また、各事業部にデータがサイロ化している状況を変え、グループ共通の「信頼できる唯一の情報源」を提供できる環境を構築するため、Domoを活用し、経営DXを推進。  （詳細）  事業別ROICの集計のために、どのデータをどのタイミングで取り込むべきか議論をしながら、ダッシュボードを作成。事業別ROICだけでなく、事業部ごとの管理に必要なカードの作成を現在も続けており、現在は、売上データ、損益データ、経費データ、在庫データ、SAPデータ、Salesforceなど、さまざまなデータを連携して分析している。結果として、最新データを使って事業別のROIC管理ができるようになったことが最も大きな成果であり、ROICを比較し、投資効果もより明確になり、評価指標を作ることができている。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | 統合レポートは、取締役会で承認を受けた内容を中心に記載されており、取締役会で内容を報告しています。  また、その他公表媒体についても、取締役会で承認された方針に基づいて作成し、取締役会より権限委譲された広報本部の承認を得たうえで外部公開しております。 |   　　① 戦略を効果的に進めるための体制の提示   |  |  | | --- | --- | | 戦略における記載箇所・ページ | 統合レポート2020\_P.27 事業トップインタビュー  統合レポート2023\_P.18 トップインタビュー  統合レポート2024\_P.28 グループシナジー  統合レポート2024\_P.30 人財戦略  統合レポート2023\_P.20 トップインタビュー  統合レポート2023\_P.75 DX人財の育成  統合レポート2024\_P.31 DX人財の育成  （具体的な数値）  統合レポート2024\_P.5 トップメッセージ  デジタル変革とサステナブル変革の両輪で社会課題解決へ　印刷の枠を超えて成長を目指すTOPPAN　システム基盤のモダナイゼーションで変革を実現する | | 記載内容抜粋 | ホールディングス化の最大の目的は、グループシナジーの創出です。その実現のために、各事業部門が培ってきた優れた技術や人財、得意先や取引先とのリレーションのグループ全体での活用を進めています。これまでの縦割り型の組織構造に横串を通し、互いの得意先への商材拡販や、リソース融合による新商品開発によってシナジーを創出していきます。2024年3月期に、TOPPANエッジ株式会社とグループ会社とのシナジープロジェクトを立ち上げましたが、今後も事業会社横断のプロジェクトを増強していく予定です。エッジシナジーについては、2024年3月期に売上高で40億円のシナジーが出ており、2026年3月期までに150億円以上の効果を出すことを目指して、活動を継続強化していきます。また、2025年3月期は新たに、ヘルスケアプロジェクトとグローバルセキュアプロジェクトを立ち上げます。各領域において、新商材開発やクロスセル、共同調達によるコスト削減を推進していきます。  持株会社であるTOPPANホールディングス株式会社（当社）の傘下に、凸版印刷の主要部門を継承するTOPPAN株式会社、同セキュア事業部とトッパンフォームズが統合されるTOPPANエッジ株式会社、グループ全体のDXを担うTOPPANデジタル株式会社という3つの事業会社を配置し、シナジーを創出しつつ、一体的なグループ経営を推進していきます。  なお、TOPPANデジタルの前身は、旧凸版印刷のDXデザイン事業部であり、以下にDXデザイン事業部の位置づけについて、抜粋内容を記載します。  「DXデザイン事業部」は、このT-DXを全社的に推進し、取り組みを加速するべく誕生した全社横断型の新組織です。各事業本部に点在していたデジタル関連部門を集約し、1,000人規模の部隊となりました。社会ニーズを踏まえた新技術の開発やノウハウの提供を中心に、各事業本部との連携強化を図りながら、全社的なT-DX戦略の推進を担います。人材確保の面では、長野県に開設した「ICT KOBO」を皮切りに、開発拠点を拡充し、ICTを活用した地域産業活性化への貢献とともに、地方の優秀な人財確保をめざす方針です。  TOPPANグループは「企業は人なり」の信念のもの、持続的成長と社会への貢献を目指し、社員と企業がともに成長できる環境・風土を整備し、社会的価値創造を実現する「組織・人財」づくりを目指しています。社員を会社の貴重な財産、すなわち「人財」と捉え、その価値を最大限に引き出すことで生まれる「人によるイノベーション」を事業成長の源泉と捉え、価値創造の担い手である人財を大切にし、活かす経営＝「人間尊重の経営」を貫いています。  事業ポートフォリオ変革との関連では、DX／SXといった成長事業を担う人財、特にデータサイエンティストの育成を重視し、外部認定試験も活用しています。また、DX専任の採用担当を設置し、さまざまなルートで人財獲得を進める一方、「リスキリングセンター」などを軸に社内の人財流動化に努めています。  DX推進を加速させるため、部門や業務内容を問わず全ての従業員のリスキリングを目指して学び続ける組織文化の醸成を図っています。具体的には、DX人財をレベル定義し、担当業務で必要な知識・スキルに応じた学習、資格取得プログラムを充実させ、デジタル変革を推進する人財育成を進めています。  ①全ての従業員のリスキリングを目指して「リテラシーレベル」人財の拡充、②リテラシーレベルまで到達した社員にさらに学習の機会を提供し、将来のDX中核人財となる「ベーシックレベル」層の強化、③サイエンティスト、エンジニア、ビジネスデザイナーなど各領域における「プロフェッショナルレベル」の人財を外部リソース確保も含めて増強、以上3レベルで育成方針を立て取り組みを進めている。  （具体的な数値）  特にDX人財については、採用チャネルのマルチ化や、人財開発プログラムの運用、既存事業からのリスキリングなどにより、約5,000名を育成・獲得しました。さらに6,000名体制を目指して、グループ内公募など、新たな取り組みを推進しています。  （デジタル変革とサステナブル変革の両輪で社会課題解決へ　印刷の枠を超えて成長を目指すTOPPAN　システム基盤のモダナイゼーションで変革を実現する）  レガシーのシステムには当社の成長を支えてきたノウハウと伝統が詰まっているとも言えますが、手組みで開発してきましたので時代のスピードに追従するのが難しくなっていました。経営とシステムの一体化や経営情報の一元化を図るためにも、システム基盤のモダナイゼーションが必要との判断に至りました。  なお、記事の中で引用している当社の中期経営計画の抜粋スライド（図1 2021年5月に公表された凸版印刷の中期経営計画で示された3つの事業分野と、それらを支える経営基盤の強化項目出典：凸版印刷「中期経営計画 資料」（2021年5月14日））において、当社は記載の3つの事業分野において、重点取り組みを進めるとともに、複数の事業分野に跨る「システム基盤のモダナイゼーション」、「スマートファクトリーの推進」、「研究開発機能の強化」、「人財戦略」の4つのテーマについては、それぞれの主管組織が主導して事業部門横断的な体制でプロジェクトを進めることを示しており、「システム基盤のモダナイゼーション」については、DI本部が主導して進めています。 |   　　② 最新の情報処理技術を活用するための環境整備の具体的方策の提示   |  |  | | --- | --- | | 戦略における記載箇所・ページ | 統合レポート2023\_P.27 ②経営基盤の強化\_システム基盤  統合レポート2023\_P.27 成長を支える経営基盤の強化\_システム基盤 | | 記載内容抜粋 | Erhoeht-Xの成長を支えるデータ活用基盤の構築、新基幹システムによる経営管理基盤の刷新など、3ヵ年で200億円超の投資を行い、攻めと守りの両面から基盤強化を進めていきます。  ｢攻め｣と｢守り｣の両面でのIT基盤強化  ・Erhoeht-X拡大を支えるデータ活用基盤の構築  ・新ERP運用開始による経営管理基盤刷新、グループ共通  ・IT基盤を構築（中計3ヶ年:投資金額200億円超） |   (3) 戦略の達成状況に係る指標の決定   |  |  | | --- | --- | | 公表媒体（文書等）の名称 | 統合レポート2024 | | 公表日 | 2024年　　9月　　30日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 当社のウェブサイト（IR資料室）上で公開  （統合レポート２０２４）  <https://ssl4.eir-parts.net/doc/7911/ir_material_for_fiscal_ym21/164325/00.pdf>  統合レポート2024\_P.43 Erhoeht-X 重点カテゴリー別戦略 | | 記載内容抜粋 | 重点事業の大きな柱であるDXに関しては、「Erhoeht-X™（エルヘートクロス）」事業において、各重点カテゴリー別に計画の達成度を測るための指標として、計画値（売上、利益率）を以下設定しております。  ・マーケティングDX  23年度実績：売上250億円(利益率：約8%)、24年度計画：売上400億円(利益率：約9%)、25年度計画：売上700億円(利益率：約10%)  ・セキュアビジネス  23年度実績：売上700億円(利益率：約2%)、24年度計画：売上850億円(利益率：約6%)、25年度計画：売上1,050億円(利益率：約8%)  ・Hybrid-BPO  23年度実績：売上1,300億円(利益率：約10%)、24年度計画：売上1,350億円(利益率：約10%)、25年度計画：売上1,500億円(利益率：約10%)  ・デジタルコンテンツ  23年度実績：売上420億円(利益率：約7%)、24年度計画：売上500億円(利益率：約9%)、25年度計画：売上550億円(利益率：約12%)  ・製造・流通DX  23年度実績：売上130億円(利益率：約3%)、24年度計画：売上150億円(利益率：約6%)、25年度計画：売上200億円(利益率：約10%)  ・Erhoeht-X合計  23年度実績：売上2,800億円(利益率：約7%)、24年度計画：売上3,250億円(利益率：約8%)、25年度計画：売上4,000億円(利益率：約10%) |   (4) 実務執行総括責任者による効果的な戦略の推進等を図るために必要な情報発信   |  |  | | --- | --- | | 発信日 | 2023年　　10月　　13日  　　　　2024年　　9月　　 30日 | | 発信方法 | 当社のウェブサイト（IR資料室）上で公開  （統合レポート2023）  <https://ssl4.eir-parts.net/doc/7911/ir_material_for_fiscal_ym21/142037/00.pdf>  統合レポート2023\_P.19,20トップメッセージ  （統合レポート2024）  <https://ssl4.eir-parts.net/doc/7911/ir_material_for_fiscal_ym21/164325/00.pdf>  統合レポート2024\_P.3～7 トップメッセージ | | 発信内容 | （統合レポート2023）  DX（Erhoeht-X）においては、社内経営基盤の強化（自社DX）と並行して、顧客課題や社会課題を先取りする「創注型」の事業展開を強化します。受注してから動き出すのではない、つまり、当社がサービス提供のイニシアティブを握るところがポイントです。過去案件のデータをもとに、あらかじめ標準化（型化）されたサービスモデルを用意し、顧客のニーズに合わせて提供していくことで、より付加価値・生産性の高いビジネスが可能になります。今中計では、特にHybrid-BPO、セキュアビジネス、マーケティングDXの3事業に注力し、人財面では現状の4,000名から6,000名体制への拡充を図ります。これにより、2026年3月期の売上高5,000億円、営業利益率8%達成をめざします。  （統合レポート2024）  （ホールディングス化が目指すもの）  TOPPANグループは2023年10月、持株会社であるTOPPANホールディングス株式会社の傘下にTOPPAN株式会社（旧凸版印刷の主要部門）、TOPPANエッジ株式会社（旧トッパンフォームズ）、TOPPANデジタル株式会社の3事業会社を配するホールディングス体制へ移行しました。具体的なグループシナジーとして、2024年3月期は、TOPPAN株式会社、TOPPANエッジ株式会社共同での顧客深耕や、TOPPANエッジ株式会社のデータ・プリント・サービス(DPS)顧客に対するTOPPAN株式会社のデジタルマーケティング商材拡販、製造・BPO運用拠点の統廃合、グループ横断的な人員適正配置によるコスト効率化などにより、売上40億円、営業利益12億円相当のシナジーを創出しました。中期経営計画（以下、中計）最終年度の2026年3月期には、売上高150億円、営業利益50億円相当を見込んでいます。  （中期経営計画のアップデート）  DX事業については、マーケティングDXの大型案件におけるリードタイム延長、ハイブリッドBPOにおける自治体のガバメントクラウド導入の遅れ、また生活産業系については、欧州の環境規制の遅れと国内外の建装材市況の悪化など、様々なリスク要因を反映させました。  （事業ポートフォリオ変革の加速）  歴史を紐解けば、TOPPANグループの祖業であるペーパーメディアの印刷業は、典型的な装置産業でした。利益率が低いながらも安定的ビジネスを見込めるこの業態は、分厚い自己資本が物を言い、財務健全性こそ優良企業の証でした。しかしながら、今や世の中の物差しは大きく変化しています。企業に問われるのは、株主から預かった資本をいかに効率よく回転させ、利益を生み出すかであり、その代表的指標がROEです。また一方では、紙からデジタルへの流れが加速しており、2024年3月期のグループ連結売上高に占める出版・商業印刷のペーパーメディアの割合は、約14%まで低下しています。こうした中、TOPPANグループが今後も継続的に社会に貢献できる企業であり続けるためには、自分たちの何を変え、何を変えないのか、明確にする必要があります。  （人的資本・多様性への取り組み）  DX人財については、採用チャネルのマルチ化や、人財開発プログラムの運用、既存事業からのリスキリングなどにより、約5,000名を育成・獲得しました。さらに、6,000名体制を目指して、グループ内公募など、新たな取り組みを推進しています。  （持続的な価値創造により、誇りを持てる企業へ）  株主・投資家の皆様の期待には、企業価値の向上および適正な株主還元の安定的実施によりお応えしていきます。成長領域のスケール化と構造改革を推進し、収益力を抜本的に高めるとともに、適正な自己資本水準により、ROEの持続的向上を実現してまいります。TOPPANグループのさらなる成長と発展に、今後ともどうかご期待ください。 |   　(5) 実務執行総括責任者が主導的な役割を果たすことによる、事業者が利用する情報処理システムにおける課題の把握   |  |  | | --- | --- | | 実施時期 | 2024年　10月頃　～　　2024年　11月頃 | | 実施内容 | 「DX推進指標」による自己分析を2020年より5年連続で行い、IPAの自己診断入力サイトより入力しています。IPAのフィードバック結果（ベンチマーク）に、自社の現状値、目標値を入力し、当社の客観的な立ち位置を多面的に分析しています。分析した結果は、当社の経営企画部門、IT部門、広報部門とDX部門の担当者及びそのトップの役員まで共有し、DXの更なる推進に向けた意見交換を行っています。 |   　(6) サイバーセキュリティに関する対策の的確な策定及び実施   |  |  | | --- | --- | | 実施時期 | 2001年　4月頃　～　　現在 | | 実施内容 | 「トッパングループ情報セキュリティ基本方針」の下、「TOPPANホールディングス株式会社 情報セキュリティ規程」を定めるとともに、その下位文章として、「情報セキュリティ管理監査に関する細則」を定めています。  トッパングループの情報セキュリティについては、サスティナビリティレポート2024の情報セキュリティ（152ページから157ページ）で基本的な考え、推進体制、社内教育、その他具体的な取り組みを公開しています。 |   （注）(1)～(3)の取組において公表先のURLを提出しない場合は次の①の書類を、(4)の取組において情報発信内容を確認できるウェブサイトのURLを提出しない場合は、次の②の書類を添付すること。また、必要に応じて③、④の書類を添付できる。  ①　(1)～(3)の取組における、公表を行っていることを明らかにする書類（公表先のウェブサイトの画面を印刷した書類等）  ②　(4)の取組における、情報発信を行っていることを明らかにする書類（情報発信内容を確認できるウェブサイトの画面を印刷した書類等）  ③　(1)の取組における企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方向性、(2) の取組における戦略を補足説明するための書類（最新の情報処理技術の変化による影響を踏まえた観点から決定していることを説明する書類等）  ④　(5)～(6)の取組における、実施内容を補足説明するための書類 |

備考．用紙の大きさは、日本産業規格Ａ４とすること。

様式第１７（第４２条関係）（第四面及び第五面）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 情報処理の促進に関する法律施行規則第４１条第２号の基準による認定の更新を受けようとする場合は、以下についても記載すること。  　(1) データ連携システムの運用及び管理に関する説明   |  |  | | --- | --- | | データ連携システムの目的、概要に関する説明 |  | | データ連携システムの運用及び管理を開始した日 | 年　　月　　日 | | ガイドラインその他の機構が定める文書等の名称 |  | | 開発、運用及び管理を共同で行うことが合理的であることの説明 |  | | データ連携システムにおいてデータ流通機能及び連携サービス機能を有することの説明 |  |   (2) 利用者に対するデータの管理に関する事項の開示   |  |  | | --- | --- | | 文書等の名称 |  | | 記載箇所・ページ |  | | 実施内容 |  |   　(3) データ連携システムの安全性及び信頼性の確保のために必要な措置の継続的な実施   |  |  | | --- | --- | | 文書等の名称 |  | | 記載箇所・ページ |  | | 実施内容 |  |   　(4) データ連携システムに接続する情報処理システムの安全性及び信頼性を確保されていることを確認するために必要な措置の継続的な実施   |  |  | | --- | --- | | 文書等の名称 |  | | 記載箇所・ページ |  | | 実施内容 |  |   　(5) 他のデータ連携システムとの相互の連携を確保するためにデータ連携システムが準拠する基準の公表   |  |  | | --- | --- | | 公表媒体（文書等）の名称 |  | | 準拠する基準に対してデータ連携システムで機能を整備していることの説明 |  |   　(6) データ連携システムに係る事業の実施に必要な経営の安定性及び経営資源の確保   |  |  | | --- | --- | | 経営の安定性の確保に関する説明 |  | | 経営資源の確保に関する説明 |  |   （注）(1)～(6)の取組においては、必要に応じて実施内容を補足説明するための書類を添付するものとする。 |

備考．用紙の大きさは、日本産業規格Ａ４とすること。

様式第１７（第４２条関係）（第六面）

（記載要領）

１．「申請年月日」欄は、経済産業大臣に認定更新申請書を提出する年月日を記載すること。

２．「住所」欄は、一般事業主が法人の場合にあっては、主たる事務所の所在地を記載すること。

３．一般事業主が法人の場合であって法人番号が記入されている場合は、一般事業主の氏名又は名称、代表者の氏名、住所の記載を省略することができる。

４．申請を行う類型について、該当するものの番号を○で囲むこと。

５．申請内容は正しく記載すること。認定更新後、虚偽または不正の申請を行ったことが判明した場合には、認定の取消し等所要の措置を講ずることがある。