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　2026年 1月13日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな）いとうちゅうしょうじかぶしきかいしゃ  一般事業主の氏名又は名称 伊藤忠商事株式会社  （ふりがな）こばやし　ふみひこ  （法人の場合）代表者の氏名 小林　文彦  住所　〒530-8448  大阪府 大阪市北区 梅田３丁目１番３号  法人番号　7120001077358  　情報処理の促進に関する法律第２９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 | ①　2024年度 決算実績・2025年度 経営計画説明資料  ②　統合レポート2025  ③　投資家向け説明会「企業価値向上に向けたCXOの役割」 説明資料（スクリプト付） | | 公表日 | ①　2025年 5月 2日  ②　2025年 8月29日  ③　2025年10月17日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①-1　当社ホームページトップ ＞ IR（投資家情報） ＞ 基本情報・経営方針・経営計画 ＞ 経営方針・経営計画  　https://www.itochu.co.jp/ja/ir/financial\_statements/2025/\_\_icsFiles/afieldfile/2025/05/15/25\_ended\_02\_1.pdf  　「経営方針」（P18）、「2025年度 経営計画」（P13）  ②-1　当社ホームページトップ ＞ IR（投資家情報） ＞ IR関連レポート ＞ 統合レポート2025 ＞ 全ページ：統合レポート 2025 （閲覧用：11.19MB）  　https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2025J.pdf  　「伊藤忠商事のビジネスモデル」（P22-23）  ①-2　当社ホームページトップ ＞ IR（投資家情報） ＞ 基本情報・経営方針・経営計画 ＞ 経営方針・経営計画  　https://www.itochu.co.jp/ja/ir/financial\_statements/2025/\_\_icsFiles/afieldfile/2025/05/15/25\_ended\_02\_1.pdf  　「業績の向上：ハンズオン経営の進化①」（P20）  ②-2　当社ホームページトップ ＞ IR（投資家情報） ＞ IR関連レポート ＞ 統合レポート2025 ＞ 全ページ：統合レポート 2025 （閲覧用：11.19MB）  　https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2025J.pdf  　「持続的な企業価値向上のためのデジタル戦略」（P56-57）  ③　当社ホームページトップ ＞ IR（投資家情報） ＞ 説明会資料 ＞ Ⅱ　特定テーマ説明会：事業説明会：2025年10月17日 「企業価値向上に向けたCXOの役割」 「デジタル戦略 ～地に足のついたAIXへ～」​  　https://www.itochu.co.jp/ja/files/ITC251017\_1\_s.pdf  　「 CXOとは」（P2） | | 記載内容抜粋 | ①-1　＜経営方針＞  『The Brand-new Deal　-利は川下にあり-』  営業から管理部門に至る全社員が常にマーケティング力を磨き、創業以来160年超にわたって築き上げてきた川上・川中における資産・ノウハウを駆使し、より消費者に近い川下ビジネスを開拓・進化させ企業価値の持続的向上を目指す。  　- 業績の向上：投資なくして成長なし  　- 企業ブランド価値の向上：定性面の磨き  　- 株主還元：総還元性向40%以上。配当性向30%、または、1株当たり配当200円のいずれか高い方  ＜2025年度経営計画＞  経営方針に基づき、2年連続で「業績の向上」・「株主還元」を強力に推進。「ハンズオン経営」の進化、投資なくして成長なし、高効率経営の継続を戦略とする。  ・「ハンズオン経営」の進化：中規模事業会社の成長追求、着実なターンアラウンド、事業性を見極めた資産入替。  ・投資なくして成長なし：成長投資の継続、投資パイプラインの完遂。  ・高効率経営の継続：キャッシュ・フロー創出と成長分野への再投資による高ROEの堅持、経営方針を上回る総還元。  ②-1　＜伊藤忠商事のビジネスモデル＞  「商人としての経営哲学」に基づき、「事業投資」と「トレード」を両輪とし、川下起点のビジネス創出により持続的な価値創造を実現している点が特徴です。すなわち、「点」（事業投資）と「線」（トレード）を組み合わせ、バリューチェーン構築、顧客基盤や知見の共有といった「面」での事業展開を推進している点が、当社ならではの強み。  ・商いの発想「マーケットイン」利は川下にあり」で付加価値を創出  　川下起点のニーズ把握：現場主義の徹底、「マーケットイン」の発想  　知見を有する領域への進出：付加価値の創出、知見を活かしたリスク対応  ・商いの手段「稼ぐ、削る、防ぐ」「ハンズオン経営」で企業価値を向上  　企業価値の向上：「稼ぐ、削る、防ぐ」の徹底、ハンズオン経営、シナジーの創出  　領域拡大と資産入替：知見の蓄積、ネットワーク拡張、隣接領域への更なる拡大、資産入替による資金回収  ①-2　＜ハンズオン経営の深化＞  「M&Aやグループ内での横連携等を通じた 「稼ぐ」力の強化 、AI等を活用した効率化実現により、一段上の成長を追求」と「当社での成長実現が難しい事業は 資産入替 を早期に実行」することの組み合わせで、ハンズオン経営を進化させる。  ②-2　＜持続的な企業価値向上のためのデジタル戦略＞  ビジネスの成長にはデジタル技術の活用が不可欠と考え、戦略的かつ継続的なデジタル投資により企業活動を支えるデジタル経営基盤を強化。経営方針「The Brand-new Deal」の下、グループ内のリソースを最大限に活用し、「稼ぐ、削る、防ぐ」に資するデジタル化の取組みを通じて、持続的な企業価値向上に繋げていく。  ③　＜CXOが牽引するデジタル戦略＞  ・CXO（Chief Transformation Officer／最高変革責任者）を2024年度より新設、業容・業態変革を担う。  ・一番主要な役割は「戦略とデジタルの融合」。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | ①　・経営計画は取締役会で承認されている。  ・当社の権限規程に則り、社長及び所管担当役員の承認を経て発行・掲載している。  ②　・当社の権限規程に則り、社長及び所管担当役員の承認を経て発行・掲載している。  ③　・当社の権限規程に則り、社長及び所管担当役員の承認を経て発行・掲載している。 |   (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 | ①　投資家向け説明会「デジタル戦略 ～地に足のついたAIXへ～」 説明資料（スクリプト付）  ②　統合レポート2025  ③　伊藤忠商事のAIX | | 公表日 | ①　2025年10月17日  ②　2025年 8月29日  ③　2025年10月17日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①　当社ホームページトップ ＞ IR（投資家情報） ＞ 説明会資料 ＞ Ⅱ　特定テーマ説明会：事業説明会：2025年10月17日 「企業価値向上に向けたCXOの役割」 「デジタル戦略 ～地に足のついたAIXへ～」​  　https://www.itochu.co.jp/ja/files/ITC251017\_2\_s.pdf  　「持続的な企業価値向上のためのデジタル戦略」（P5）  ②　当社ホームページトップ ＞ IR（投資家情報） ＞ IR関連レポート ＞ 統合レポート2025 ＞ 全ページ：統合レポート 2025 （閲覧用：11.19MB）  　https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2025J.pdf  　「持続的な企業価値向上のためのデジタル戦略」（P56-57）  ③-1　当社ホームページトップ ＞ 伊藤忠商事のAIX  　https://www.itochu.co.jp/ja/about/dx/index.html  　「データ活用」  ③-2　当社ホームページトップ ＞ 伊藤忠商事のAIX  　https://www.itochu.co.jp/ja/about/dx/index.html  　「AI活用」 | | 記載内容抜粋 | ①　＜戦略的かつ継続的なデジタル投資による経営基盤強化＞  ・ビジネス成長にはデジタル技術の活用が不可欠と考えており、戦略的かつ継続的なデジタル投資により経営基盤を強化してきた。  ・これらの基盤を土台として、「地に足のついたDX」から「地に足のついたAIX（AIによるトランスフォーメーション）」という考え方のもと、三つの柱となる重点施策に取り組む。「成長投資の促進」、「ビジネス現場への定量（＝稼ぐ）貢献」、「グループ経営基盤の更なる強化」これら三つの重点施策を実行することで、「グループのデジタル力の底上げ」と「企業価値の持続的向上」を目指す。  ②　＜企業活動を支える堅牢かつ拡張性あるデジタル経営基盤＞  ・2018年に国内商社業界でいち早く連結経営を支える基幹システムである「SAP」の最新バージョンへの移行を完了。その後も定期的なバージョンアップを重ね、安定かつ将来の新たなビジネスニーズに即応できる拡張性を備えたデジタル経営基盤を構築。  ・サイバーセキュリティ対策についても早期から取組み、昨今のサイバー攻撃の脅威増大も踏まえ、伊藤忠サイバー&インテリジェンス㈱を設立。・日本有数の専門人材を擁し、グループ 横断の能動的なセキュリティ体制を一段と強化。これらの取組みにより、セキュリティ・インシデントの未然防止による「防ぐ」の貢献や企業ブランド価値向上に繋げている。  ＜当社ならではのデータ基盤とデータ活用をドライブさせる専門組織＞  ・当社グループの幅広い「リアル」なデータを一元的に整備・蓄積・活用し、課題解決・ビジネス創出を通じた利益貢献に繋げることは、当社デジタル戦略の根幹の一つ。2018年から全社統合データ基盤「HANABI」を構築し、スピーディーにビジネスへの活用ができる環境を整備。データ分析官を擁する専門組織「BICC」を設立し、器だけでなく真の普及と活用ができる体制を構築。  ・生活消費分野に強みを持つグループ各社が保有するサプライチェーン関連データ活用のためのグループデータ活用基盤「DMP」も併せて整備。  ・これらのデータ基盤は当社グループならではの独自の資産であり、持続的成長の強力な推進力。  ③-1　＜データ活用基盤＞  ・2018年に全社データ統合基盤「HANABI」を構築。決算に係るデータをはじめとする取引に係るデータや外部データなど、取扱うデータを拡充し、機能追加を継続しながら稼働中。データ活用・分析を支援するデータ分析のプロ集団（BICC）を内製化することで、全社員のデータ活用のリテラシー向上を実現。利用者は2,000人以上。  ・ロボット等も組み合わせ、エクセル・手入力業務の自動化による効率化の実現と情報可視化による業務高度化に貢献。  ・サプライチェーン全体の効率化等を実現すべく、グループ会社保有のデータを伊藤忠グループデータ活用基盤に蓄積し、発注数量・在庫の最適化などのビジネスDX案件を具現化。  ③-2　＜生成AI活用＞  ・長期安定かつ競争力のあるデジタル経営基盤を確立、伊藤忠商事の現在地はAIX-Readyな状態。2023年に生成AIが急速に台頭する中「生成AIラボ」を早期に立ち上げ、同時に専用の生成AI環境を導入。  ・汎用機能のみならず専門業務支援機能を次々とリリース、更に社内で保有する経営情報と知見を掛け合わせ、「稼ぐ」領域も含めた経営支援AIプラットフォームへと進化。今後は自律型AIエージェントの導入等、更に活用の幅を広げつつ、AI活用の透明性・安全性を一層高めるため、適切なガバナンスコントロールの構築・運用にも注力。  ＜生成AI活用における事例紹介＞  ・プラスチック物性検索・提案：エネルギー・化学品カンパニーの国内製造業のお客様向けに素材の輸入販売を行うビジネスでの活用  ・事業投資支援：「対象企業の発掘」「ターゲット企業の深堀調査」「社内申請」の各ステップに生成AIを活用、外部データに加え、社内データベースや「失敗の教訓」などの社内知見と組み合わせることで、豊富かつ質の高いパイプラインづくりを進め、選りすぐった案件への投資を通じて企業価値の確度を高める | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | ①　・当社の権限規程に則り、社長及び所管担当役員の承認を経て発行・掲載している。  ②　・当社の権限規程に則り、社長及び所管担当役員の承認を経て発行・掲載している。  ③　・当社の権限規程に則り、社長及び所管担当役員の承認を経て発行・掲載している。  ※補足：2025年10月に公表の後、12月に改訂 |   　　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 | ③　伊藤忠商事のAIX  　「組織・体制」、「人材・育成」  ①　投資家向け説明会「デジタル戦略 ～地に足のついたAIXへ～」 説明資料（スクリプト付）  　「デジタル経営基盤③データマネジメント・④人材・組織体制・ノウハウ」（P7）、「IT・デジタル戦略部からのデジタル人材の配置」（P8）、「 IT・デジタル戦略部が提供する7つのメニュー」（P9）、「デジタル戦略推進体制の現在地」（P10） | | 記載内容抜粋 | ③　＜組織・体制＞  全社横断でコーポレートDXを推進し、営業カンパニーでのビジネスDXを支援する「IT・デジタル戦略部」とDX事業を推進する「情報・金融カンパニー情報・通信部門」が中心となり伊藤忠グループのDXを支えている。  ＜人材・育成＞  デジタル技術を活用したビジネスモデル変革は、ビジネスとデジタル戦の両輪で初めて実現可能という基本的な考え方のもと、それぞれが担う役割を明確にしたうえで、必要な人材とスキルを定義し、人材育成を行っている。  ・ビジネス部門（DX/AIX推進人材）  　　-「深いビジネス知見」×「AI & Digital活用」による課題紐解きとビジネスモデル創出  　　- 取引先を含めたステークホルダーの巻き込み  ・IT・デジタル戦略部「バーサタイリスト」（プロジェクトドライバー人材）  　　- DX/AIXプロジェクトのドライブ  　　- 「深いデジタル/ビジネス知見」を起点にビジネス変革の提案  【社内制度】  IT・デジタル戦略部など、DX/AIX推進部署へのローテーションによる社内デジタル人材の裾野拡大  ①　＜デジタル経営基盤としての人材・組織体制・ノウハウ＞  デジタル化施策の実行には、スピードと機動力が重要なため、可能な限り内製を基本。情報・金融カンパニーが出資するCTCをはじめとするデジタル事業群という「デジタルバリューチェーン」と、IT・デジタル戦略部が機動的に連携し、「ハイブリッドな内製化体制」でデジタル化を推進できる点が大きな強み。  ＜IT・デジタル戦略部からのデジタル人材の配置＞  グループ各社のデジタル戦略はハンズオン経営実行における重要要素の一つ。IT・デジタル戦略部長自らがビジネス戦略および各社のデジタル化状況を把握し、適切なIT人材を主要グループ会社に出向してもらうかたちで配置し、各社のデジタル戦略を直接リード。  ＜ IT・デジタル戦略部が提供する7つのメニュー＞  ・IT・デジタル戦略部で蓄積した知見・ノウハウを標準的かつ機動的に提供できるよう、支援内容をメニュー化（全7項目）。日頃から現場に入り込みデジタル化を進めるなかでビジネスを理解している人材だからこそ実現できる。 |   　　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 | ①　投資家向け説明会「デジタル戦略 ～地に足のついたAIXへ～」 説明資料（スクリプト付）  　「デジタル経営基盤①基幹システム・②サイバーセキュリティ」（P6）、「デジタル経営基盤③データマネジメント・④人材・組織体制・ノウハウ」（P7） | | 記載内容抜粋 | ①　＜基幹システム＞  ・現場や経営がリアルタイムで経営状況を把握・活用することはもとより、投資家の皆さまをはじめ社外に正確な決算情報・経営状況をお知らせする重要な経営基盤。基幹システムの再構築やバージョンアップなどの継続的な投資を実行し、常に、経営にとって安定した環境を維持。  ・2018年には本社会計システム（SAP）を、他商社のみならず日本企業に先駆けてSAP S/4HANA にバージョンアップし、その後も、日本では先行的な取り組みとして2年毎のシステムアップデートを継続実行。同システムアップデートにより、常に最新機能を利用可能となり、技術革新の恩恵を受けやすくなる。今後20年スパンで、⾧期安定かつ競争力のある経営基盤として維持できると考える。  ＜データマネジメント（データ蓄積と利活用）＞  ・従前より「情報」すなわちデータの重要性を理解し、インターネット普及前から取引先と受発注等のデータ交換を行うなど、データ活用の文化が根付いている。2018年のSAP S/4HANA化のタイミングで、全社員が利活用できる全社統合データ基盤を構築。同基盤に、会計データのみならず、取引関連データや外部データなど多様なデータを蓄積し、活用。加えて、当社には生活消費分野に強みを持つグループ会社が多く、グループ会社が保有するデータも蓄積し、利活用。グループ会社が保有する豊富なデータは極めて貴重な財産であり、当社グループの更なる成⾧ポテンシャルにつながると考えている。  ・加えて、現場でのデータ活用をドライブする専門組織を内製化。その結果、現在は2,000人を超える社員が日々積極的にデータを活用。  ・既に整備された豊富な自社データを有しており、進化するAI技術とこれらのデータを掛け合わせることで、企業競争力が一層高まると考えている。 |   (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 | ①　伊藤忠商事のAIX | | 公表日 | ①　2025年10月17日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①　当社ホームページトップ ＞ 伊藤忠商事のAIX  　https://www.itochu.co.jp/ja/about/dx/index.html  　TOP「重要指標」 | | 記載内容抜粋 | ①　＜重要指標＞  IT・デジタル関連プロジェクトに係る標準指標（以下11指標）からプロジェクト毎の性質に応じて目標設定を行い、達成度をモニタリング。  ・収益貢献  　- ビジネス成果 - ROI  　- コスト - 業務削減時間、プロジェクト遅延率、運用費削減  ・非財務領域 - CO2削減、アワード取得、サイバーセキュリティ防御件数、不審メール防御件数  ・拡張性（テクノロジー利用） - クラウド利用率、内製化比率、投資TGR率  ＜達成度＞  各指標に対する達成度については、競争上の理由で非開示。 |   (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 | ①　2025年 8月29日  ②　2025年10月17日 | | 発信方法 | ①　統合レポート2025  　当社ホームページトップ ＞ IR（投資家情報） ＞ IR関連レポート ＞ 統合レポート2025 ＞ 全ページ：統合レポート 2025 （閲覧用：11.19MB）  　https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2025J.pdf  　「CXO INTERVIEW」（P54-55）  ②　伊藤忠商事のAIX  　当社ホームページトップ ＞ 伊藤忠商事のAIX  　https://www.itochu.co.jp/ja/about/dx/index.html  　「Message」 | | 発信内容 | ①　＜デジタルを起点とした横連携の拡大を通じ、当社の成長を加速＞  近年、「デジタル活用」を成長ドライバーとして市場での評価が切り上がった企業は多くありますが、当社も情報通信分野の幅広いビジネス基盤と、生活消費分野のビジネスから得られる膨大なデータという2つの強みを有しており、他社と比較してもデジタルを成長に繋げるための土台は非常に高いレベルで構築されていると自負しています。AI活用やDXが劇的なコスト削減や効率化に寄与しているのは勿論のこと、2024年度にはサプライチェーンマネジメントやマーケティング支援において、現場の知見や蓄積されたデータを活用したプラットフォームの構築・活用が本格的に開始されており、「稼ぐ」力を進化させ、成長の加速に繋がる事例が創出されつつあります。総合商社の多岐にわたるビジネスは、各業界に応じた業態や商習慣も多様で、連携は必ずしも容易ではありません。但し、デジタルの力を使ってフックをかけることで、今まで関連のなかった事業を繋げることができ、その繋がりにこそ総合商社として無限の可能性が広がっています。更に、当社グループ内のデジタル活用で得られた知見が、当社のデジタル事業群における実績の積み上げに繋がるという好循環も生み出されています。また、成長投資においてもファミリーマート、㈱WECARSに続き、複数のカンパニーがその知見を結集することで一段上の成長を目指していけるようなプラットフォーム構築に繋がる案件を検討しています。いかなる外部環境下においても、自らの変革を通じて競争力を向上させ、着実な成長を継続していきます。  ②　＜社長COOメッセージ＞  AIやデジタル技術の活用により、これまで分かれていた事業や産業の枠を越え、新たなつながりと可能性が生まれています。当社はデジタル化を将来のための先行投資と捉え、総合商社としての強みを生かして変化に的確に対応しながら企業価値の向上と社会への貢献に努めてまいります。  ＜CXOメッセージ＞  生成AIの台頭により世界がかつてない速度で変化する中、経営戦略とデジタルの融合による業容・業態変革を推進しています。戦略的、継続的なデジタル投資により堅牢なデジタル基盤を確立、「AIX（AIによるトランスフォーメーション）-Ready」、AI時代に対応した万全の状態にあります。成長ドライバーとしてデジタル・AIを活用し「稼ぐ、削る、防ぐ」に資するデジタル戦略の推進により、持続的な企業価値向上に努めてまいります。 |   　(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 | 2025年 11月頃　～　2025年 11月頃 | | 実施内容 | 「DX推進指標」を用いて課題把握を実施し、IPAの入力サイトより提出済み。 |   　(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 | 2024年 1月頃　～　継続実施中 | | 実施内容 | ＜体制＞  当社は、サイバーセキュリティ対策を、企業価値・事業継続・レピュテーションを守る経営課題と位置づけ、2012年よりCERT（Computer Emergency Response Team:コンピュータ緊急対応チーム）組織を立ち上げ、対策を継続強化してきた。2023年には同CERTを拡大する形で、国内有数の分析官を擁する伊藤忠サイバー＆インテリジェンス社を設立し、伊藤忠グループ（孫会社を含む約400社）をサイバー攻撃から能動的に守る体制を構築。サイバーセキュリティ対策の内製組織を保有し、能動的にグループを守る体制は日本で数少なく、当社にとっての強み。  ＜運用＞  ・サイバーセキュリティ対策チーム（ITCCERT：ITOCHU Computer Emergency Readiness, Response & Recovery Team）により、常時ログの分析やマルウェアの解析により最新の脅威情報を収集して事前予防を行い、また、事故（インシデント）発生時には即座にインシデント・レスポンス（原因調査、対応策検討、サービス復旧）を実施。  ・国内外の伊藤忠グループ全体のサイバーセキュリティガバナンスの枠組みとして、「伊藤忠グループサイバーセキュリティフレームワーク」を2022年から展開し、規定・体制・プロセスを定めることにより更なる強化を図っており、伊藤忠サイバー＆インテリジェンス社による「サイバーセキュリティ対策プログラム」をグループ各社に提供することで、フレームワークの持続的かつ実用的な運営を実現。  ＜教育＞  以下の定期的な取組みを実施。  ・サイバー攻撃の一つである「標的型メール攻撃」に対する全社員向け対策訓練を年に2回実施  ・eラーニングによる「情報セキュリティ講座」を3年ごとに国内外の全社員及びグループ会社で一斉開講を実施  ・ITCCERTを講師とした伊藤忠グループ会社向け情報セキュリティのワークショップ開催及び講演会を年に数回実施  ・情報セキュリティ及び個人情報保護に関する方針について、入社時の研修において周知徹底する他、更新がある場合は、通達及び定期的なeラーニングにより国内外全社員に通知・教育を実施  ・業務継続計画に関わる訓練を年1回実施。加えて、第三者によるサイバー攻撃演習を年1回以上実施。 |   （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。