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　2024年　11月　25日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな）　はくほうどうぷろだくつ  一般事業主の氏名又は名称　株式会社博報堂プロダクツ  （ふりがな）　きし　なおひこ  （法人の場合）代表者の氏名　　　岸　直彦  住所　〒135-8619  東京都江東区豊洲5-6-15 NBF豊洲ガーデンフロント  法人番号　4010601035588  　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 | DXの取り組みについて | | 公表日 | 2024年　7月　31日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | https://www.h-products.co.jp/dx\_policy.html  DXの取り組み（「社長メッセージ」、「顧客化力について」） | | 記載内容抜粋 | 社長メッセージ：博報堂プロダクツは、創業以来「こしらえる」をフィロソフィーとし、プロモーションにおける専門性と実施力で勝負してまいりました。  そして今、AIに代表されるテクノロジーの進化によりビジネスを取り巻く環境が劇的に変化していく中で、広告・プロモーションの常識そのものが変わりつつあります。  広告ビジネスという既存の概念を超えて、新たなビジネス価値を創造する必要があります。そのためには、これまでの常識や前例を打ち破り、従来の枠組みや仕組みをつくりかえていかなければなりません。  こしらえる力で、つくりかえる。   顧客化力について：専門技術と、売り場における生活者心理や流通動向などの知見を掛け合わせ、 さらに、次世代のテクノロジーとデータベースマーケティングを取り入れた、これからの時代のプロモーションを創っていく。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | ウェブサイトでの公表にあたり、取締役会の承認を得ている |   (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. 『集客から店頭販促、優良顧客化まで。最適化されたアプローチで買物体験を向上』 2. 『事業戦略から物流まで。博報堂プロダクツだから実現できるダイレクトマーケティング＆EC事業最大化』 3. 『コマース領域を3軸の立体的な面で捉え、 26のコマースカテゴリーにてあらゆる商取引ビジネス対応をサポートする 「全方位コマース事業支援ソリューション」の提供を開始』 4. 『DXの取り組み』 5. 『IT&DX＿PROMOTION X』 6. 『BUSINESS FIELD 事業領域（COMMERCE）』 7. 『カメラ映像とAIでイベントを分析するソリューション「イベスコ」が本格稼働をスタート』 8. 『ワンチームでEC事業者をフルサポート　多様化するニーズに対応する「EC Cart＋」の可能性』 | | 公表日 | 1. 2022年　12月　14日 2. 2022年　4月　5日 3. 2024年　10月　3日 4. 2024年　7月　31日 5. 2024年　8月　8日 6. 2024年　6月　28日 7. 2023年　2月　20日 8. 2024年　1月　30日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 1. https://www.h-products.co.jp/topics/entry/2022/12/14/100000   集客から店頭販促、優良顧客化まで。最適化されたアプローチで買物体験を向上   1. https://www.h-products.co.jp/topics/entry/2022/04/05/093000   事業戦略から物流まで。博報堂プロダクツだから実現できるダイレクトマーケティング＆EC事業最大   1. https://www.h-products.co.jp/topics/entry/n/2024/10/03/140000   コマース領域を3軸の立体的な面で捉え、 26のコマースカテゴリーにてあらゆる商取引ビジネス対応をサポートする 「全方位コマース事業支援ソリューション」の提供を開始   1. https://www.h-products.co.jp/dx\_policy.html   DXの取り組み   1. https://www.h-products.co.jp/corporate/business/div\_promotion\_x/   IT&DX＿PROMOTION X   1. https://www.h-products.co.jp/corporate/business.html   BUSINESS FIELD 事業領域（COMMERCE）   1. https://www.h-products.co.jp/topics/entry/2023/02/20/A005   カメラ映像とAIでイベントを分析するソリューション「イベスコ」が本格稼働をスタート   1. https://www.h-products.co.jp/topics/entry/t/2024/01/30/150000   ワンチームでEC事業者をフルサポート　多様化するニーズに対応する「EC Cart＋」の可能性 | | 記載内容抜粋 | 1. 同社が提供する買い物体験 / 小売業ならではの課題に目を向け、売り場づくり、CRM、販売促進まで、様々なリテールにまつわる施策をデータドリブンなアプローチによって、買い物体験を提供。 2. 今後の展望 / 基幹システムなどの社内システムだけでなく、CRMシステムなど外部ツールとも有機的に連携させる業務設計力も我々の強み。UI／UX改善によるLTV向上関連業務も強化。OMO対応やソーシャル対応など、購買行動のインサイトを捉え、クライアント様のEC事業拡大に貢献していく。 3. 顧客サービスの拡充 / ECの普及により生活者の購買チャネルも多様化していく中、企業側でもオンライン・オフラインという概念にこだわらず、取得した顧客データに基づき、一人ひとりに最適な買物体験を提供するユニファイドコマースへの注目が高まっている。一方で、コマース領域におけるこれまでのマーケティングは、オンライン／オフライン／EC／リテール等の領域毎に分化されており、また、企業側の縦割り組織や異なるビジネスモデル、データ統合の困難さから生活者を断片的にしか捉えることができなかった。「全方位コマース事業支援ソリューション」は、購買行動を「線」で捉えた1軸のマーケティングではなく、購買チャネルやマーケティングレイヤーを加えた３軸をクロスさせ立体的に捉えることができるので、統合的な視点で生活者の購買行動を捉えることができる。また、それぞれ「点」であったコマース領域の課題を立体で俯瞰して見ることで、クライアントが抱えている潜在ニーズの把握が可能となる。そのニーズや課題解決策を26のカテゴリーに分け、それらを企画から実施までワンストップで対応することで、クライアントの事業支援を中長期的にサポートする。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | （すべての記事で共通）ウェブサイトでの公表にあたり、取締役会の承認を得ている。 |   　　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 | 1. https://www.h-products.co.jp/dx\_policy.html   「DXの取り組み」：DXを推進するための体制   1. https://www.h-products.co.jp/corporate/business/div\_promotion\_x/   IT&DX＿PROMOTION X   1. https://www.h-products.co.jp/corporate/business.html   BUSINESS FIELD 事業領域（COMMERCE） | | 記載内容抜粋 | 1. 本社部門横断でDXワーキンググループを組成。また、全従業員を対象とした研修とe-ラーニングシステム活用によるデジタル人材育成や、複数の事業本部が連携した人材採用、事業連携など、推進体制を拡充。 2. システム開発や運用における高度な専門知識と実装力を有する専門集団。データビジネス領域とのシナジーを生み出し、AIやデジタル技術を活用したビジネスプロセス改革（BPR）を推進。組織の生産性向上と、提供するサービスのトランスフォーメーションを支援する。 3. ECと店頭を問わないコマースマーケティング領域において、プロデュース、テクノロジー、クリエイティブ、３つのプロ集団が融合し、クライアントの商取引ビジネスを伴走しながら支援する。 |   　　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. https://www.h-products.co.jp/dx\_policy.html   「DXの取り組み」：DXを推進するための環境整備   1. https://www.h-products.co.jp/topics/entry/2023/02/20/A005   カメラ映像とAIでイベントを分析するソリューション「イベスコ」が本格稼働をスタート   1. https://www.h-products.co.jp/topics/entry/t/2024/01/30/150000   ワンチームでEC事業者をフルサポート　多様化するニーズに対応する「EC Cart＋」の可能性 | | 記載内容抜粋 | 1. デジタル・ソリューションの開発や戦略的なデジタル人材確保の予算配分 2. これまでリアルイベントはミスなく終わらせることが重要な目的の1つとされてきたが、ここにオンラインイベントと同じく数値/指標で評価するという共通の基盤が入ることで、博報堂プロダクツの強みである各事業本部による連携がイベントの領域でも深まると思っており、データをどのように活用してクライアント様に価値を提供していくかという考え方が加速すると考えている。 3. 一般的なECカートシステムの機能はもちろんのこと、EC進出・売上拡大を目指す事業者の要望に応える新カート「EC Cart＋」。あらゆるクライアントの要望を耳にしてきた博報堂プロダクツならではの視点で、複数社による商品出品型のモールEC運営を実現可能にするほか、集客に貢献するライブコマース、SNSプラットフォームなどのショッピング機能活用、広告出稿の最適化まで、幅広い機能・コンサルティングサービスを提供する。 |   (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 | DXの取り組み | | 公表日 | 2024年　7月　31日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | https://www.h-products.co.jp/dx\_policy.html  「DX推進の指標管理について」 | | 記載内容抜粋 | デジタル制作領域における売上高を推進指標に設定。その達成のためのデジタルテクノロジーやデータを活用した提供サービスの高度化の達成状況を定期的に全部門で共有。 |   (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 | 2024年　7月　31日 | | 発信方法 | 当社のウェブサイト（DXの取り組み）上で、代表取締役社長　岸直彦が公表  https://www.h-products.co.jp/dx\_policy.html  「社長メッセージ」 | | 発信内容 | 博報堂プロダクツは、創業以来「こしらえる」をフィロソフィーとし、 プロモーションにおける専門性と実施力で勝負してまいりました。  そして今、AIに代表されるテクノロジーの進化によりビジネスを取り巻く環境が 劇的に変化していく中で、広告・プロモーションの常識そのものが変わりつつあります。  広告ビジネスという既存の概念を超えて、新たなビジネス価値を創造する必要があります。 そのためには、これまでの常識や前例を打ち破り、 従来の枠組みや仕組みをつくりかえていかなければなりません。 |   　(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 | 2019年　8月頃　～　継続実施中 | | 実施内容 | IPAの自己診断結果入力サイトに入力しています。DX  推進指標をベンチマークに、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。その結果は、役員まで共有し、DX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 | 2004年12月頃～継続実施中 | | 実施内容 | https://www.h-products.co.jp/dx\_policy.html  「サイバーセキュリティに関する取組みについて」  ・情報セキュリティリスクマネジメント体制  ・情報セキュリティ認証取得とポリシー策定  ・サイバーセキュリティ対策  ・従業員向け教育/施策/監査/報告  ・緊急時対応 |   （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。