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10月25日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな）  一般事業主の氏名又は名称  （ふりがな）  （法人の場合）代表者の氏名  住所　〒  法人番号　1160001013406  　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　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」 | | 公表日 | ①　2025年 9月27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 ＞ 会社情報 ＞ 滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略  　https://www.shiga-daihatsu.co.jp/aboutus/dx/  　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」内「DX推進の基本方針」 | | 記載内容抜粋 | ①　【 DX推進の基本方針】  ①お客様体験（CX）向上を核とした事業モデルの変革  ― 『モビリティサービス・パートナー』への転換と3レベル（経営・事業、業務プロセス、組織・文化）での取り組み ―  ②業務改革による店舗と本部の生産性向上と効率化の促進  ― 省力化と省人化の取り組み ―  ③新たな価値創造のためのデータ活用の推進  ― データの収集、保存、処理、分析、有効活用  滋賀ダイハツ販売株式会社は、めまぐるしく進化するデジタル技術と、変化し続けるお客様のニーズへ迅速に対応し、お客様の満足度を一層向上させるため、経営戦略の重要な柱としてデジタルトランスフォーメーション（DX）を強力に推進してまいります。  当社が目指すDXの核心は、事業モデルそのものを、単に『クルマを売る会社』から、お客様の生涯にわたるカーライフを支える『モビリティサービス・パートナー』へと変革することにあります。このビジョンを実現するためには、「経営・事業」「業務プロセス」「組織・文化」という3つのレベルで体系的なゴールを設定し、全社一丸となって取り組むことが不可欠です。  この変革を推進するにあたり、お客様とのあらゆる接点における体験価値の向上をDXの中核と位置づけ、ビジネスプロセスの最適化と組織全体の変革、そして意識改革に注力いたします。具体的には、データの収集・分析やお客様管理システムの高度化、お客様体験の最適化といった最新のデジタルツールと手法を積極的に活用し、業務の効率化と成果の最大化を図ります。また、社内のプロセスとシステムを根本から見直し、デジタル時代に即した、より効果的な事業活動を展開することで、お客様とのつながりを一層強化し、新たなビジネスチャンスを創出してまいります。さらに、全社員のデジタルに関する知識やスキルの向上を促し、チーム間の連携と情報共有を密にすることで、変化に柔軟に対応できる組織文化を醸成し、デジタル化に対応した経営体制を構築します。  当社は、このデジタルトランスフォーメーションを通じて、お客様一人ひとりに最適な価値を提供し、競争力を高めていく所存です。変化の激しい市場環境においても持続的な成長を実現し、先進的なビジネス企業としての地位を確立してまいります。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | ①　取締役会の審議・決議を経て公表 |   (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　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」 | | 公表日 | ①　2025年 9月27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 ＞ 会社情報 ＞ 滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略  　https://www.shiga-daihatsu.co.jp/aboutus/dx/  　当社コーポレートサイトにおける上記URL「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」内「滋賀ダイハツの活動モデル」「取組みの一例」「DX推進シナリオ」「DX推進プロジェクト」 | | 記載内容抜粋 | ①　＜滋賀ダイハツの活動モデル＞  クルマ社会の新たなる喜びをお客様に提供するために、店舗、本部、お客様、地域がデジタル技術を活用し、繋がりを深める。  ＜取組みの一例＞  【お客様体験（CX）向上を核とした事業モデルの変革】  ・SFAの顧客データ活用で個別提案を強化  ・来店お客様管理システム（ナンバーキャッチ）  ・電話業務の効率化、お客様対応の品質改善（カイクラ）  ・お客様管理、ポイントシステム（ピーカチ）  ・デジタルプロモーション（LINE、SNS）  ・キャッシュレス決済の導入  【業務改革による店舗と本部の生産性向上と効率化の促進】  ・全社員へのDXインフラとしてのiPadの配布  ・業務マニュアルの集約による、取り出しやすい環境の構築（NotePM）  ・全ての社内連絡のデジタル化（Chatwork）  ・ソフトウェア・サーバーのクラウド化（Google Workspace）  ・全ての社内申請のデジタル化（カオナビワークフロー）  ・業務プロセスの自動化・短縮（RPA・Gemini）  【新たな価値創造のためのデータ活用の推進】  ・Tableau、Google Looker Studioを活用した情報の見える化、データドリブン経営の推進  ・デジタルデータを活用した接客モデルの構築  ・デジタルデータを活用した営業モデルの構築（Salesforce）  ・ナレッジを集約し活用（Gemini）  ・人材データの活用によるタレントマネジメント（カオナビ）  ＜DX推進シナリオ＞  DX推進を実現するためバックオフィス、組織改革・人材育成、環境整備を3つのフェーズに分けて取り組んで参ります。  ＜DX推進プロジェクト＞  戦略的な計画立案、適切な技術の導入、組織の変革、チームの協力などにより以下を実現します。  ・DX認定取得後のコンサルティング事業  ・DXによるCS向上  ・BIによる需要予測  ・働き方改革を実現する資格の取得  ・業務改善による業務時間、残業時間の削減、問合せ数の減少  ・社員向けDX教育 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | ①　取締役会の審議・決議を経て公表 |   　　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　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」  　当社コーポレートサイトにおける上記URL「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」内「DX推進組織体制」及び「人材育成」 | | 記載内容抜粋 | ①　当社は2023年6月1日付で、DXの推進を強化するため、社長直轄のDX推進プロジェクトチームを発足し、  2025年5月1日付でDX推進室を新設し、チームを拡大しました。  DX推進プロジェクトチーム  ・DX推進室（デジタルマーケティング・ナレッジマネジメント・BPR・情報システム）  ・戦略企画室（販売促進・販売店支援・教育・SCC）  プロジェクトメンバーには部門を横断して各本部、店舗からメンバーを選任します。  DX推進プロジェクトによりデータドリブン、デジタルツール、デジタルデバイス、情報セキュリティのスキルを高める教育を行い、ITパスポート、G検定、DS検定の取得を目指す。 |   　　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 | ①　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」  　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」内「取り組みの一例」、「環境整備」 | | 記載内容抜粋 | ①　DX推進のために継続して以下の環境及び教育に取り組んでいます。  ・全従業員へのDXインフラとしてのiPadの配布及び活用推進  ・Tableau、Google Looker Studioを活用した情報の見える化、データドリブン経営の推進  ・従業員向けDX教育  ・バックオフィス業務をデジタイゼーションで効率化を図る |   (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　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」 | | 公表日 | ①　2025年 9月27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 ＞ 会社情報 ＞ 滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略  　https://www.shiga-daihatsu.co.jp/aboutus/dx/  　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」内「DX推進プロジェクト達成状況を計る指標」 | | 記載内容抜粋 | ①　・残業時間削減　4,600時間(2023.5)→3,000時間  ・業務削減時間（商談）25%減  ・業務削減時間（事務作業）10%減  ・資格取得（ITパスポート）全社員の60%  ・コスト削減（ペーパーレスの更なる推進）前年同月比10%減  ・問い合わせ件数の減少　50%減  ・CSの向上（新車・中古車購入時）　全国1位 |   (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 9月27日 | | 発信方法 | ①　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」  　当社ホームページ トップ ＞ 会社情報 ＞ 滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略  　https://www.shiga-daihatsu.co.jp/aboutus/dx/  　当社コーポレートサイトにおける「滋賀ダイハツ販売株式会社　DX戦略」内「DX推進の基本方針」 | | 発信内容 | ①　DX推進の基本方針や戦略について代表取締役社長が発信しています。  滋賀ダイハツ販売株式会社は、めまぐるしく進化するデジタル技術と、変化し続けるお客様のニーズへ迅速に対応し、お客様の満足度を一層向上させるため、経営戦略の重要な柱としてデジタルトランスフォーメーション（DX）を強力に推進してまいります。  当社が目指すDXの核心は、事業モデルそのものを、単に『クルマを売る会社』から、お客様の生涯にわたるカーライフを支える『モビリティサービス・パートナー』へと変革することにあります。このビジョンを実現するためには、「経営・事業」「業務プロセス」「組織・文化」という3つのレベルで体系的なゴールを設定し、全社一丸となって取り組むことが不可欠です。  この変革を推進するにあたり、お客様とのあらゆる接点における体験価値の向上をDXの中核と位置づけ、ビジネスプロセスの最適化と組織全体の変革、そして意識改革に注力いたします。具体的には、データの収集・分析やお客様管理システムの高度化、お客様体験の最適化といった最新のデジタルツールと手法を積極的に活用し、業務の効率化と成果の最大化を図ります。また、社内のプロセスとシステムを根本から見直し、デジタル時代に即した、より効果的な事業活動を展開することで、お客様とのつながりを一層強化し、新たなビジネスチャンスを創出してまいります。さらに、全社員のデジタルに関する知識やスキルの向上を促し、チーム間の連携と情報共有を密にすることで、変化に柔軟に対応できる組織文化を醸成し、デジタル化に対応した経営体制を構築します。  当社は、このデジタルトランスフォーメーションを通じて、お客様一人ひとりに最適な価値を提供し、競争力を高めていく所存です。変化の激しい市場環境においても持続的な成長を実現し、先進的なビジネス企業としての地位を確立してまいります。 |   　(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 9月頃　～　2025年 9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 | 2025年 9月頃　～　2025年 9月頃 | | 実施内容 | SECURITY ACTION制度に基づき自己宣言（二つ星）を行っている。 |   （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。