様式第１６（第４０条関係）（第一面から第三面まで）

|  |
| --- |
| 認定申請書  申請年月日　 2025 年　2 月　10 日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな）とくらすかぶしきかいしゃ  一般事業主の氏名又は名称 トクラス株式会社  （ふりがな）こいずみ　かずひろ  （法人の場合）代表者の氏名 小泉　和弘  住所　〒432-8001  静岡県浜松市中央区西山町１３７０番地  法人番号　2011001095571  　情報処理の促進に関する法律第３１条に基づき、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 | 当社ホームページ・コーポレートサイト内  「トクラスのDXに対する考え方」 | | 公表日 | 2024年　12月　27日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 公表方法：当社ホームページ・コーポレートサイトに掲載  公開場所：ホーム＞会社案内＞コーポレート・コミュニケーション  ページ下段「トクラスのDXに対する考え方」  (<https://www.toclas.co.jp/corporation/dx/pdf/202412_1.pdf>)  記載ページ：P.1 | | 記載内容抜粋 | 10年先の未来を見据えてTOCLAS VISION 2031を策定し、3年余りが経ちました。ビジョンを社内に満遍なく浸透させ会社を変えるには、まだまだ時間とエネルギーが必要だと実感しています。外部環境に目を向けると、市場ではリーズナブルな住宅や取り替えリフォームと、付加価値を追求した高級住宅やフルリノベーションの二極化が進んでいます。中期経営計画において、アッパーミドル層向け付加価値型ビジネスモデルへシフトする施策を明確化しました。新築中心のスタイルから、リフォームを軸に価値ある商品を適正価格で販売し収益改善を図ります。中期経営計画で明確化した施策の実現にむけて、SNSによるマーケティング、顧客情報システムの導入、Web会議やスマートフォン活用の浸透など、デジタル化の取り組みを進めてきました。これらデジタル技術を活用し、皆様に当社製品の良さやサービス品質の高さをご理解いただく取り組みを通じて、「収益構造の改革」に向けた施策を推進します。マーケティングについてはWeb戦略を強化しSNSを積極的に活用したことで、双方向のコミュニケーションが活発化しています。SNSを含むWebからの情報をきっかけに、ショールームにご来場されるお客様が増加する等、成果を上げています。また、顧客情報システムを活用し、アフターサービスを含め使用期間中のコミュニケーションを密にして、お客様が数十年後にリフォームを検討される際、再び当社を選んでいただけるような関係性を築きます。今回のDX戦略を通じて、少しでも当社の考え方を理解・共感していただけることを、そして共感の輪が広がっていくことを期待しています。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | 取締役会にて承認された方針に基づき作成された内容であり、公表媒体に記載されている事項です。 |   (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 | 当社ホームページ・コーポレートサイト内  「トクラスのDXに対する考え方」 | | 公表日 | 2024年　12月　27日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 公表方法：当社ホームページ・コーポレートサイトに掲載  公開場所：ホーム＞会社案内＞コーポレート・コミュニケーション  ページ下段「トクラスのDXに対する考え方」  (<https://www.toclas.co.jp/corporation/dx/pdf/202412_1.pdf>)  記載ページ：P.2 | | 記載内容抜粋 | １）業務プロセスの変革業務の標準化と政策対応力向上を目的とし、2025年10月本番化に向け基幹システム刷新PJを進めております。加えて、Microsoft365導入とアプリ開発基盤の整備・公開を通じて、全社員のITリテラシー向上と業務プロセス変革を進めます。さらに、生成AIを活用した社内向けヘルプデスク立上げを準備しており、レガシー基幹システム刷新を引き金に全社でDXを推進します。  ２）マーケティングの強化と顧客エンゲージメントの獲得住設商品はご利用期間が長く、数十年後にリフォームをする際、再び当社を選んでいただけるよう、2023年にCRMシステムを刷新しました。蓄積した情報を能動型マーケティングに活用し、簡易営繕スキーム「ポイントリフォーム」を後払い決済システムと組み合わせて拡充して参ります。  ３）ブランド認知拡大の推進当社は2013年にヤマハリビングテック株式会社からトクラス株式会社に社名変更を致しました。社名変更から11年が経過しております。しかしながら、お客様へのブランド認知には課題があると捉えており、強化策として個人ブロガーやSNSを活用した周知活動に取り組んでおります。そのため、Webサイト「TOCLAS Museum」を公開し、商品情報だけでなく暮らしに関するヒントや、当社の技術がどのように生活を豊かにするかを具体的に紹介しています。  ４）営業戦略の推進マーケティング活動で顕在化したお客様に向け、リフォームプランナー型の営業活動を推進します。その為SFAシステムを導入し、案件情報を共有し効果的な働きかけが出来るチームを作ります。また、ハウスメーカー様と協業し、リフォーム工事をワンストップで請け負う事業をさらに拡大、その為人員体制強化と施工管理システムの導入を進めて参ります。さらに、新規事業として行ってきた「部材販売」では、ホテルや商業施設等への採用が進み、成果が出ています。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | 取締役会にて承認された方針に基づき作成された内容であり、公表媒体に記載されている事項です。 |   　　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 | 公表方法：当社ホームページ・コーポレートサイトに掲載  公開場所：ホーム＞会社案内＞コーポレート・コミュニケーション  ページ下段「トクラスのDXに対する考え方」  (<https://www.toclas.co.jp/corporation/dx/pdf/202412_1.pdf>)  記載ページ：P.3 | | 記載内容抜粋 | DX推進体制  社長直轄の組織「IT戦略推進委員会」がDX戦略の立案と推進を行います。当組織は、社長が委員長を務め、取締役・執行役員、IT部門や営業部門の代表者によって構成されています。全社視点で投資優先順とリソース配分を行い、部門を跨いだITプロジェクトの推進と投資対効果の向上を図ります。  DX人材育成  部門横断のPJチームを結成し、全社リテラシーの底上げと人材の育成を進めています。各部門からプロジェクトに参画し、DX戦略プロジェクトリーダとしてPJを推進します。PJ完了後は各部門で実務や現場に即したDX施策を推進します。 |   　　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 | 公表方法：当社ホームページ・コーポレートサイトに掲載  公開場所：ホーム＞会社案内＞コーポレート・コミュニケーション  ページ下段「トクラスのDXに対する考え方」  (<https://www.toclas.co.jp/corporation/dx/pdf/202412_1.pdf>)  記載ページ：P.4 | | 記載内容抜粋 | ・レガシーシステムとなっている基幹システムを再構築します。業務プロセスを標準に合わせて、維持管理の負荷軽減を図り、顧客・市場の変化に柔軟に対応できる仕組みにします。  ・購入後も継続的にお客様とつながり、きめ細かなアフターサービスやリニューアルサービスの提案等、お客様への最好の提案を目指してCRMシステムを強化します。  ・問合せ業務の負荷軽減とサービス向上のためチャットボットを導入しました。  ・請求書類のペーパーレス化、承認までの時間短縮を図るため、経費精算システムを導入しました。  ・社内外とのコミュニケーションの円滑化と業務の効率化、生産性を強化するために全社グループウェアを刷新しています。  ・営業活動の効率化・可視化を目指してSFAシステムを導入します。  ・さらなるペーパーレス化と業務効率化を図る為、全部門に電子文書管理システムを導入しています。 |   (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 | 当社ホームページ・コーポレートサイト内  「トクラスのDXに対する考え方」 | | 公表日 | 2024年　12月　27日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 公表方法：当社ホームページ・コーポレートサイトに掲載  公開場所：ホーム＞会社案内＞コーポレート・コミュニケーション  ページ下段「トクラスのDXに対する考え方」  (<https://www.toclas.co.jp/corporation/dx/pdf/202412_1.pdf>)  記載ページ：P.4 | | 記載内容抜粋 | 弊社ではDX戦略を推進するために、以下の指標・目標を定め、取り組んでいます。  ・レガシーシステムの刷新（販売、見積、生産、アフター）（指標）刷新システム数  （目標）2025年度中に販売管理システムの刷新を完了  ・アプリ市民開発の推進  （指標）業務部門でのMicrosoft 365アプリ開発環境整備  （目標）アプリ開発基盤と開発者教育の体系化（習熟度別教育、開発・運用ルール整備）  ・CRMシステムの活用（ダッシュボード活用、新決済方式導入）  （指標）リニューアルサービスの件数  （目標）前年比10％増加  ・ペーパーレス化  （指標）全部門での複合機を用いた印刷枚数  （目標）前年比10％削減 |   (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 | 2025年　2月　10日 | | 発信方法 | 当社ホームページ・コーポレートサイト内  ページ下段「トクラスのDXの取り組みについて」  (<https://www.toclas.co.jp/corporation/dx/pdf/202412_2.pdf>) | | 発信内容 | 2024年11月末時点のDX戦略推進指標の進捗状況について以下の通りお知らせ致します。  ・レガシーシステムの刷新（販売、見積、生産、アフター）  （指標）刷新システム数  （目標）2025年度中に販売管理システムの刷新を完了  （進捗）詳細設計フェーズを終え、実装に着手。2025年10月本番化に向け進捗中。  ・アプリ市民開発の推進（指標）業務部門でのMicrosoft 365アプリ開発環境整備  （目標）アプリ開発基盤と開発者教育の体系化（習熟度別教育、開発・運用ルール整備）  （進捗）開発者向け個別相談会実施、アプリ開発申請など運用ルールの一部を整備  ・CRMシステムの活用（ダッシュボード活用、新決済方式導入）  （指標）リニューアルサービスの件数  （目標）前年比10％増加  （進捗）サービス開始に向けて準備中  ・ペーパーレス化  （指標）全部門での複合機を用いた印刷枚数  （目標）前年比10％削減  （進捗）2023年度実績で前年比20%削減 |   　(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　7月頃　～　2024年　8月頃 | | 実施内容 | 「DX推進指標自己診断フォーマット」を用いて自己分析を行い、IPAに提出済み |   　(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 | 2023年　4月頃　～　継続中 | | 実施内容 | 当社は、サイバーセキュリティ経営ガイドラインに基づき、情報セキュリティの強化に向けたて以下のことを実施しています。  ①第三者によるセキュリティ診断の実施  第三者機関によるセキュリティ診断を定期的に実施し、脆弱性やリスクを特定・評価しています。診断結果に基づき、優先順位をつけた対策スケジュールを設定し、継続的に改善を進めています。  ②セキュリティ教育の推進  社内規程の改定や従業員に対するセキュリティ教育を推進しています。新入社員研修や定期的なセキュリティ意識向上のためのEラーニングを実施し、全従業員のセキュリティ意識を高めています。 |   （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１６（第４０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号に掲げる基準による認定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１６（第４０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。