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 20日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな）あくせるぱーとなーず  一般事業主の氏名又は名称 株式会社アクセルパートナーズ  （ふりがな）にのみや　けいご  （法人の場合）代表者の氏名 代表取締役　二宮　圭吾  住所　〒144-0022  東京都品川区東五反田４丁目９－２  法人番号　9180003016744  　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 | アクセルパートナーズのDXへの取り組み | | 公表日 | 2025年1月14日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 当社ホームページにて公表。  ホーム＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞1.企業のDXに対する社会的ニーズの高まり  URL:  <https://www.listing-partners.com/dx/#1>  ホーム＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞ 2.アクセルパートナーズの事業ドメインと強み  <https://www.listing-partners.com/dx/#2> | | 記載内容抜粋 | ■企業経営の方向性  アクセルパートナーズは創業よりインターネット広告のコンサルティングを主軸に顧客の評価を頂いてきました。  Google検索エンジンのテクノロジーとマーケティングに日々向き合うことで一般企業に比べてデジタルリテラシーを多く蓄積し、顧客に対して生産性の高いプロモーション支援を行ってきました。  このように、webマーケティング事業によって、ユーザ心理と経営数字に向き合い続けてきたことで、経営課題とユーザ心理を理解し、検索エンジンなどを活用して売上増加や求職者獲得を行っております。  2つ目の事業として、2018年からindeed広告の代理店事業を中心に求人支援を行ってきました。indeedはGoogleのようにあらゆる求人情報を一括で検索することができる求人検索エンジンになります。indeedを活用して、今まで以上に求職者と企業の最適なマッチングを支援しております。  3つ目の事業として、士業ネットワークを活用して補助金など、公的施策を企業が有効的に活用する支援を行っております。国が行う公的施策をweb上で紹介し、企業がwebでお問い合わせをできる仕組みを構築することで公的施策をより多くの企業に認知してもらうことに貢献しております。  このように当社は、webマーケティング会社と士業のフリーランスチームのハイブリッドで組織運営を行うことで、補助金などの資金調達や財務の適正化支援を行いながら、川上から川下まで1社で全方位的に対応可能とした取り組みを行っております。目下の売上や生産性向上と中期的な経営課題解決や貸借対照表に表われる財務面の改題改善までを支援することで、お客様の成長を促進していきます。    ■情報処理技術の活用の方向性  アクセルパートナーズは「ビジネスにワクワクを」と言う理念を掲げて企業運営を行っております。  近年ITの進展により私たちの生活は驚くほどのスピードで進化し、エンターテイメント・買い物・コミュニケーションなどの利便性が向上し新しい喜びが創出されてきました。それに対して、働く時間の幸福が同時に引き上がったのかというとそう思っている人は多くないのではと思います。働く人の幸せ・ワクワクとデジタル推進に相関関係がないからです。働く人の幸せ・ワクワクは心理的安全性とやりがい、未来への期待、健全な目標と向き合いそれを達成した時の喜び、またそれによる企業へのエンゲージメントなどによって引き起こるものであり、それらを達成するための取り組みを増やすことが大切だと考えます。  そのような働く人の幸せ・ワクワクを引き上げることで企業の成長に繋げていくことが大切であり、それを実現するためには社会ニーズに対応したDXが不可欠であると考えます。  DX化に繋がるITツールを積極活用し、事務工数削減や人である必要がない繰り返しの作業を自動化し、それによって時間的な余力を生み出すことによって、働く人の幸せ・ワクワクを引き上げてまいります。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | 2025年1月1日、取締役会にて全承認を得た内容を、公表媒体に記載している事項となります。 |   (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 | アクセルパートナーズのDXへの取り組み | | 公表日 | 2025年1月14日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 当社ホームページにて公表。  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞3.アクセルパートナーズの理念とDXの関係  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#3>  「  WEBマーケティング事業では、広告運用ノウハウを、ナレッジツールを使うことで蓄積している。  」  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞ 4.理念追求とDX推進を行うためのアクセルパートナーズの体制  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#4>  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞ 5.人事面の取り組み  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#5>  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞ 6.マーケティング面の取り組み  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#6>  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞7.優秀な外部専門家人材の確保  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#7> | | 記載内容抜粋 | ■企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策  【データ活用の取組】  当社では、広告運用ノウハウを、ナレッジツールを使うことで蓄積しています。  WEBマーケティング事業では、当社のようなリスティング広告事業は、業種ごとのキーワード選定が重要になるが、同じ業種の場合、同じキーワード広告を使うことが多い。また、顧客の地域や事業規模、ターゲット像（性別・年齢・趣味・価値観・家族構成）の違いにより、同じ業種でも配信エリアや、配信ターゲットが異なる。  このことから、業種キーワードとターゲット（ペルソナ）の組み合わせノウハウが、広告配信の効果に直結するが、当社はこれらのノウハウを、「Yoomナレッジ」というツールを使うことで蓄積している。Yoomナレッジは社内の様々なSaaSから情報を集約し、AIが自動的にナレッジを蓄積するナレッジオートメーションサービスであり、面倒なナレッジ管理を自動化する。これにより、属人的な経験値に依存せず広告効果を上げていく取り組みを進めてまいります。  ＜活用するデータ＞  業種ごとのキーワード、顧客情報（地域、事業規模、顧客ターゲットの属性情報）  ＜変革する業務＞  リスティング広告のキーワード設定業務  ＜それを実現する方策＞  Yoomナレッジの活用  士業ネットワーク事業では約200名の士業の特徴（スキルや経験、得意分野）と、顧客が解決したい課題とのマッチングが重要になるが、当社では、各士業の特徴を現在のEXCELから自社開発の人事管理システムの開発を始めており、マッチングスピード向上と、顧客の課題解決に最も相応しいアサイン（人員の任命）の取り組みを進めてまいります。  ＜活用するデータ＞  士業の特徴（スキルや経験、得意分野の情報）、顧客属性、顧客が持つ課題  ＜変革する業務＞  士業のマッチング業務  ＜それを実現する方策＞  自社開発の人事管理システムの活用  【組織面の取組】  デジタル技術を活用することで東京・名古屋二拠点での密な連携を可能にしています。  従来の組織は拠点単位で責任者を構え、例えば、東京は営業拠点、名古屋は製造と総務の拠点といったように機能別に組織を構え、地理的制約の中で組織を行ってきました。また、拠点を増やすことによって関係性が薄まり帰属意識の低下やコミュニケーションの断絶などの弊害が起こりました。  当社では常時オンラインとチャットで東京と名古屋を繋ぎ、常にフェイストゥフェイスのコミュニケーションを行っております。  【優秀な外部専門家人材の確保】  当社ではデジタル技術を有効活用することで優秀な外部専門家を多数確保することで良質なサービスを多く提供することができております。以下取り組みを簡単にご紹介します。   1. YouTubeを活用した中小企業診断士へのリーチ   SNSを活用して中小企業診断士の知名度向上を行っております。   1. 中小企業診断士向けの勉強会をオンライン開催   中小企業診断士は登録するために合格後に一定の実務研修が義務付けられています。その実務研修を当社でオンライン開催することで全国の中小企業診断士との接点を作っています。また、そこで仕事の品質を確認し、品質が高い専門家に発注することで品質担保しています。   1. 有料オンラインコミュニティの運営   実務研修後も関係が希薄にならないようにオンラインコミュニティで日々コミュニケーションを行っております。情報提供、マニュアルや情報の共有、オンライン勉強会など様々な勉強コンテンツを用意することで外部の業務委託パートナーの品質や生産性向上、理念の共有を行うことで最終成果物や顧客満足の向上を日々行っています。  【人事面の取組】  採用面では、web媒体を活用した求人広告の活用といった一般的な取り組みはもちろん、当社では代表が行うYouTube等を活用したSNS採用が増えております。  YouTube登録者数：約4,320人 (2024年12月現在)  中小企業診断士受験生や中小企業診断士、中小企業支援に関わる人たちなどのフォロワーを抱えていることで、良質な即戦力人材にリーチすることができます。それにより、数名の採用に成功しております。  【プロモーション面の取組】  webマーケティング力を強みにしているアクセルパートナーズでは、営業機能を持たずにwebでの顧客獲得を行っております。検索エンジンのアルゴリズム、検索ニーズ、ユーザのコンテンツニーズを熟知している当社では求められている情報を適切にアップし検索エンジンの上位に表示させることで多くの顧客に情報を届けております。今後はSNSでの顧客獲得もより強化していく予定です。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | 2025年1月1日、取締役会にて全承認を得た内容を、公表媒体に記載している事項となります。 |   　　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 | 当社ホームページにて公表。  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞ 4.理念追求とDX推進を行うためのアクセルパートナーズの体制  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#4>  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞ 5.人事面の取り組み  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#5> | | 記載内容抜粋 | 【体制】  社内のDX人材については、結成するDXプロジェクトチームのプロジェクトリーダーを、当社の主力事業であるwebマーケティング事業とindeed広告の代理店事業から部門長をそれぞれ１名ずつ選出し、全社横断のプロジェクトを組織する。  また、社内人材のみでは十分な推進が図れないことも考えられるため、外部講師や、外部コンサルティングを受け入れてまいります。  【デジタル技術を使った能力向上への取り組み】  デジタル技術を有効活用することで教育面にも大きく貢献しています。当社では1ヶ月で10時間ほどのオンライン勉強会と月に１度の1on1ミーティングを行っております。特にオンライン勉強会は拠点を跨いだ参加、録画していつでも見られるようにクラウド上にアーカイブしています。また、顧客とのミーティングも録画して新人教育に活用しています。 |   　　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 | 当社ホームページにて公表。  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞5.人事面の取り組み  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#5> | | 記載内容抜粋 | 【デジタル技術を使った労働環境整備】  安心して働ける環境を維持するための取り組みにもデジタル技術を活用しております。女性社員が多い当社では女性の社会保険労務士と契約し、いつでも顧問社労士にチャットで相談できるホットラインを提供しています。女性ならではの心身の悩みも安心してチャットで相談できる体制を構築しています。  また、グループチャットを有効活用することで全ての案件を一人で遂行しない、「複数人体制でのプロジェクト進行」を徹底しています。一人で業務を行うことでプレッシャーを抱えすぎたり、有給を取得できないことがないよう、全ての案件を2名以上の体制で臨んでいます。これも近年のオンラインミーティングやチャットツールの浸透によって可能になりました。  デジタル技術を働く人間の心理的安全性に繋げることを重視して人事面の整備を行っております。  【完全テレワークスタッフの雇用】  現在3名のテレワーク雇用を行っております。大学生・ママスタッフ2名を雇用しzoomとチャットツールを活用することで完全テレワークで活躍してもらっています。特に子育てに忙しいママスタッフ2名は安心して子育てとの両立を図ることができ、当社としても優秀な人材確保に繋げています。  【テレワーク業務委託スタッフの活用】  デジタル技術を有効活用することで業務委託スタッフとも密なコミュニケーションを可能にしています。業務委託であっても希薄な関係になることなく、zoomとチャットツールで常時繋がることで高い生産性に貢献しています。  【組織面の取り組み】  前述の通り、東京～名古屋をオンラインで繋げたことにより、地理的制約を受けずに、別拠点で同じ部署・同じプロジェクトを遂行できるようになり、より小回りのきく組織運営を可能にしております。また、常時声が届くので、２拠点のコミュニケーションが断絶されることもく、当社の共通目的、顧客満足に向けて日々業務に励むことができております。特に、近年の人手不足により東京本社の採用が苦戦している中で、東京に比べて採用難易度が低い名古屋市で人材確保することができました。東京で顧客を獲得し、地方都市の人間を採用することで、地方都市の雇用と賃上げと言う社会課題に対しても一定貢献できると考えております。 |   (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 | アクセルパートナーズのDXへの取り組み | | 公表日 | 2025年1月14日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | 当社ホームページにて公表。  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞8.戦略の達成状況に係る指標の決定  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#8> | | 記載内容抜粋 | ・完全テレワークスタッフの雇用  ・有料オンラインコミュニティの登録者数 |   (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1月14日 | | 発信方法 | 当社ホームページにて公表。  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞9.DXに対する課題と今後の展望  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#9>  Youtube  https://www.youtube.com/@accel-partners  X  <https://x.com/accelpartners_>  コラム  <https://listing-partners.com/marketing_column/>  <https://listing-partners.com/hr_column/>  <https://listing-partners.com/gbiz_column/> | | 発信内容 | 既存事業であるWEBマーケティング、人材確保支援、補助金支援の３本柱に対してのWEBをフル活用した支援を展開してまいります。  前述しましたYouTubeによって、当社の実務執行総括責任者である代表取締役二宮圭吾による発信を継続し、中小企業経営者や中小企業診断士へのリーチを続けてまいります。  ・WEBマーケティング事業は、デジタルツールを活用している。  ・indeed広告の代理店事業は、採用後の人事全般の企業が抱える課題に着目し、SRM(スタッフリレーションマネジメント)を開発している。  ・採用だけでなく、採用後の支援（スタッフの情報管理や人事評価システム）にも力を入れている。  ・eラーニングコンテンツを開発したり、btoc向けのオンライン塾運営など、新商品開発・新市場開拓に向けて意欲的に挑戦している。  この進捗に関する発信は、  Home＞アクセルパートナーズのDXへの取り組み＞9.DXに対する課題と今後の展望  URL: <https://www.listing-partners.com/dx/#9>  の末尾に記載の通り、  当社の実務執行総括責任者である代表取締役　二宮圭吾による発信です。 |   　(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 | 2022年11月頃～継続実施中 | | 実施内容 | 「ＤＸ推進指標自己診断フォーマット」による自己診断を行い、自己診断結果について入力サイトからの提出を行っている。 |   　(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8月頃～継続実施中 | | 実施内容 | セキュリティアクション（SECURITY ACTION）二つ星を取得し、情報セキュリティ自社診断、情報セキュリティポリシーを策定し、実施している。 |   （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。