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12月23日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな）しこくけんぱんかぶしきがいしゃ  一般事業主の氏名又は名称 四国建販株式会社  （ふりがな）ながの　よしひろ  （法人の場合）代表者の氏名 永野　能弘  住所　〒791-0244  愛媛県 松山市 水泥町４５５番地１  法人番号　4500001001901  　情報処理の促進に関する法律第２８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 | ①　DX戦略の推進 | | 公表日 | ①　2025年12月22日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①　当社ホームページに掲載  　https://shikoku-kenpan.co.jp/dx/  　DX推進の目的＞経営ビジョン | | 記載内容抜粋 | ①　◇経営ビジョン  四国建販は、｢お客さまのお役に立つ｣ことを｢経営ビジョン｣の基盤とし､米キャタピラー社と連携し、デジタルソリューションでお客さまの成功を支援します。  ｢経営ビジョン｣の焦点  ・お客さまの事業成長  ・四国建販の業務効率化  ・米キャタピラー社の持続的な価値創造  ■DXビジネスモデル  四国建販の経営ビジョン実現に向けたビジネスモデルの方向性は、「単にデジタルを使うこと」ではなく、「デジタルによって『お客さま・四国建販・米キャタピラー社』が共に成果を生み出す仕組を創ること」を目的としています。  そのために「体制・人材・指標」を明確化にし、継続的な改善と価値創出の循環を確立します。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | ①　取締役会において承認のうえ公表しています。 |   (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 | ①　DX戦略の推進 | | 公表日 | ①　2025年12月22日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①　当社ホームページに掲載  　https://shikoku-kenpan.co.jp/dx/  　DX戦略、カスタマー・オンボーディング | | 記載内容抜粋 | ①　【DX戦略】  四国建販は､DX戦略として、IoTセンサーを主要機械に搭載、稼働データを収集し、AI解析により故障予兆の検知や保守提案のモデルを構築します。  さらにお客さまポータルの高度化やサブスクリプション型サービスを段階的に推進します。  ◇デジタル戦略の4本柱  01.デジタルエコシステムの構築と統合  ・「購入→運用→サポート」の各段階で、デジタル体験をシームレスに連携  ・接続性を高度化し、データ活用の最適化により、お客さまと四国建販の結びつきを強化  02.データドリブンな価値創造  ・ビジョンリンクデータ、テレマティクスデータ、機械データ、顧客データ、サードパーティデータの統合  ・各種機械情報と解析技術により、潜在リスクや潜在ニーズを推計し、的確なソリューションを構築  03.お客さまの体験の最適化とロイヤルティの向上  ・オンライン監視、メンテナンス自動通知、パーツ購買支援などのデジタルサービス展開  ・これらの体験を通じて、「キャタピラー／四国建販」ブランドへの信頼とロイヤルティを強化  04.米キャタピラー社との協働による持続的な成長サイクル  ・米キャタピラー社との共創体制を強化し、機械のカバー率・維持率・収益性を向上  ・データ共有による営業・サービス両面での継続的改善を推進  四国建販は､この４本柱を支えるため､自社での業務効率化をSide By Side開発(ノーコードツールの採用)をベースに展開します。  01.CRM機能の拡充（Customer Relationship Management：「訪問管理」や「商談管理」などを対象にプラットフォームの刷新）  02.SCM機能の拡充（Supply Chain Management ：小型部品物流の刷新(｢AutoStore｣の導入)）  03.社内管理の効率化（社内管理機能の刷新(｢Asset AI｣の導入､簡易業務のDX化)）  【カスタマー・オンボーディング】  四国建販では､DX戦略の具体的な取り組みとして､DXコンテンツをお客さまに適切に提供しているかを確認する｢カスタマー･オンボ－ディング（CUSTOMER ONBOARDING）｣という､キャタピラーグループに共通したプラットホームを準備しています。  四国建販の｢カスタマー・オンボーディング｣は、様々なデータに基づき､お客さまを理解することから始まり、パーソナライズされたデジタルの提供という、2段階のプロセスから構成されています。  ◇1 オンボーディングの重要プロセス  オンボーディングは、以下の2つの必須ステップで構成されています。  ステップ I　 データ収集と維持  お客さまの情報(会社所在地､アドレスなど)や機械に関するデータの収集とメンテナンス  ▶パーソナライズされた提案を可能にする基盤の構築  ステップ II　デジタルツールの提供  お客さまのリスクやニーズ分析などのプロファイリングに基づき、デジタルソリューションをタイムリーに提供  ▶お客さまの体験を最適化し、デジタルツールへの信頼を構築  ◇2 オンボーディングの主目的  このプロセスを実行することで、以下の主要な目標を達成します。  ・お客さまのデータを活用したパーソナライズされた体験の提供  ・機械メンテナンスのアドバイス、パーツ購買支援などデジタルソリューションに基づくサービスオプションの提供  ・長期的なエンゲージメントとお客さまのロイヤルティの促進  ・デジタルツールへの信頼の構築  ◇3 オンボーディングの具体的な成果と役割  適切なオンボーディングプロセスによって、お客さまの需要を創出し、商談に声をかけていただく機会を増やし、お客さまからの満足度の向上と実績の向上を目指します。 | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | ①　取締役会において承認のうえ公表しています。 |  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 | ①　DX戦略の推進  　DX戦略＞推進体制・DX戦略パートナー、DX人材育成 | | 記載内容抜粋 | ①　◇推進体制  四国建販は､DX戦略の推進に向け､経営トップである永野能弘をオーナーに､｢DX推進室｣を設置し､マーケティング部門やカスタマーサポート部門・テクニカルサポート部門､ビジネスサポート部門と連携する組織体制を整えます。  また､米キャタピラー社やIoTベンダーとの外部協業により､データプラットフォームや解析技術を補完します。  ◇DX戦略パートナー  四国建販は､DX戦略を構築する際のIoTベンダーとして､｢株式会社アグサス｣､｢合同会社ジョルノ社｣､｢株式会社クレヴァシステムズ｣の3社と協業します（2025年12月現在）  【DX人材育成】  四国建販は､DX戦略の推進に向けた人材のデジタル育成プログラムを展開するスキームを整えます。  ◇人材育成のポイント  この人材育成のポイントは以下になります  ①データ活用のスキル向上  ②デジタルツールの理解向上  ③デジタルマーケティングの展開推進  ④お客さまへの提案力と導入支援力の向上  ◇社内版「デジタル認定制度」  これらの展開を｢カスタマー･オンボーディング｣のプロセスに取り込み、社内版｢デジタル認定制度｣の設置を推進します。  ・グレードⅠ：ツールの理解  ・グレードⅡ：お客さまへの営業提案が可能  ・グレードⅢ：お客さまの現場や機械を分析し、コンサルティングが可能 |  1. 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　DX戦略の推進  　DX推進の目的＞経営ビジョン | | 記載内容抜粋 | ①　■DX戦略実現のための環境整備  四国建販は、ITシステム環境について、クラウド基盤を中心に、データ集約や分析環境を整備し、レガシーシステムには刷新またはAPI(アプリケーション プログラミング インターフェース)連携により対応します。  最新技術を取り入れたIoT/AI/クラウド連携の環境を構築し、データ活用を加速させます。 |   (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 | ①　DX戦略の推進 | | 公表日 | ①　2025年12月22日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①　当社ホームページに掲載  　https://shikoku-kenpan.co.jp/dx/  　DX成果指標の設定 | | 記載内容抜粋 | ①　四国建販では､DX戦略の達成指標として､次の項目を掲げ、日常的に進捗状況を確認しています。  ◇DX環境整備指標  ・ CRM機能の活用（Customer Relationship Management：「訪問管理」や「商談管理」の実行数）  ・ SCM機能の活用（Supply Chain Management：「AutoStore」の稼働率や売上高)  ・ 社内管理の効率化（「Asset AI」の費用削減効果）  ◇DX効果評価指標  ・各種アプリケーション（ビジョンリンク、テレマティクスなど）のお客さまとの接続数  ・提案資料（修理パターン分析やアクションリストなど）の作成数  ・デジタルマーケティング（Parts.Cat.Coｍなど）を通じた売上高    ◇企業価値創造指標  ・新規契約売上高  ・デジタルマーケティング売上高  ・売上高/営業利益率 |   (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12月22日 | | 発信方法 | ①　DX戦略の推進  　当社ホームページに掲載  　https://shikoku-kenpan.co.jp/dx/  　DX推進の目的 | | 発信内容 | ①　デジタル技術やデータ活用のノウハウの大きな進展を背景に､お客さまがお持ちの建設機械を､より効率的に使っていただくための環境が整い始めています。  そこで､私たち四国建販は､次の３点を目的にDXを推進します。  ・四国建販は、デジタルと機械やお客さまのデータを融合し、『お客さま・四国建販・米キャタピラー社』が共に成長できるエコシステムを構築します。  ・デジタルエコシステムは、単なる技術基盤ではなく、｢『お客さま・四国建販・米キャタピラー社』が一体となって成果を創出する価値共創の仕組み」として機能します。  ・キャタピラーグループの一員である四国建販は、デジタル技術を通じてお客さまの体験・効率・生産性を極大化し、お客さまの持続可能な成長とロイヤルティの向上を実現することを目指します。  代表取締役社長　永野 能弘  制定日：2025年12月吉日 |   　(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 8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ている。本申請の際に「DX推進指標」の自己診断フォーマットを添付する。 |   　(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 | 2024年 6月頃　～　継続実施中 | | 実施内容 | 四国建販では､サイバー攻撃等を含む情報セキュリティリスクを認識し、事業活動で用いる情報資産の適切な取り扱いを重要な経営課題ととらえ、これを実践するための情報セキュリティ対策を DX戦略の前提として位置づけています。  ＜推進体制＞  社内には情報システム課の担当者を配置し、株式会社アグサスとの包括保守契約と連携しながら、ネットワーク・PC・その他システムに関するセキュリティ対策を継続  的に実施しています。  ＜具体的な対策＞  ・外部攻撃対策：アンチウイルス、IPS/IDS、Web フィルタリング  ・内部感染対策：マルウェア・ランサムウェア対策  ・ネットワーク安全性：社内 LAN のセグメント化  ・接続安全性：VPN 接続の暗号化  ・認証強化：パスワードポリシー  ・監視体制強化：PoE スイッチ・AP 機器の状態異常監視  ・資産管理強化：PC、複合機、ネットワーク接続機器、スマートフォンを対象 |   （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。