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12月15日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな）かぶしきがいしゃあんどえすてぃほーるでぃんぐす  一般事業主の氏名又は名称 株式会社アンドエスティＨＤ  （ふりがな）ふくだ　みちお  （法人の場合）代表者の氏名 福田　三千男  住所　〒310-0026  茨城県 水戸市 泉町３丁目１番２７号  法人番号　1050001002254  　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　中期計画2030  ②　2025年2月期 有価証券報告書 | | 公表日 | ①　2025年 4月 4日  ②　2025年 5月30日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/005/202504/3d011a7231e6fe743254b14bee85579c2b84c72f73f900d3ded5ffc22abcf26f.pdf  　P8　外部環境、P9　当社グループの強み  ②　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202505/db214bbf4e75d7692b9b4ab425e3b0ee838c74a31cb82b8df358ddae5dfb1faa.pdf  　P15　第一部　【企業情報】  　第2　【事業の状況】  　　1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】  　　　(2) 中期的な会社の経営戦略（経営環境、対処すべき課題と経営戦略）  　　　　① プラットフォーム事業（グループ価値革新のエンジン） | | 記載内容抜粋 | ①　■記載箇所：P8  外部環境  ■記載内容：  デジタル化に関する課題認識として、外部環境の変化を下記の通りに公表している。  ・ファッションEC は規模の経済を求めて統合や再編  ・IT人材不足  ・モノだけでないコト・トキ消費が拡大  ■記載箇所：P9  当社グループの強み  ■記載内容  デジタル化に関する課題認識として、当社グループの強みを下記の通りに公表している。  ・1,970万人を超える会員  ・OMOを支える70名超のDX人材  ・リアル店舗とECのオムニ利用率32%  ②　■記載箇所：15ページ  第一部　【企業情報】  　第2　【事業の状況】  　　1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】  　　　(2) 中期的な会社の経営戦略（経営環境、対処すべき課題と経営戦略）  　　　　① プラットフォーム事業（グループ価値革新のエンジン）  ■記載内容：  デジタル技術が生活に浸透したことにより、EC市場が大きく伸長しただけではなく、新たな顧客体験や従来の領域にとらわれないサービスが生まれています。デジタル技術が生活に浸透したことにより、EC市場が大きく伸長しただけではなく、新たな顧客体験や従来の領域にとらわれないサービスが生まれています。リアル店舗とWEB双方でシームレスなサービス・体験を提供するとともに、店舗運営や商品企画、PR、物流など、あらゆる面で価値創造を進めていくことが必要です。  当社は1,900万人以上の「and ST」顧客会員を有しており、この会員基盤のつながりを最大限に生かし、自社EC「and ST」をモール＆メディアに育てます。そして、外部企業による出店を加速し、取扱いカテゴリーの拡充や、スタッフとお客様の関係性強化などプラットフォーマーとしての成長戦略を推進し、ID（顧客基盤）とLTV（顧客生涯価値）の双方を拡大することで、流通総額1,000億円をめざします。  同時に、外部企業へのブランド提供などBtoB向けプロデュース事業や、ECサイト上でお客様にスタイリングを提案するSTAFF BOARDの外販によるソリューション事業、外部とのポイント連携によるユーザーサービスの拡充などにより、ファッションの可能性を広げながら、収益率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　2025年04月の決算取締役会にて承認されている。  ②　2025年05月の取締役会にて承認されている。 |   (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　中期計画2030  ②　2025年2月期 有価証券報告書  ③　持株会社体制移行に伴う役員・執行役員体制に関するお知らせ  ④　2025年2月期 通期決算説明会資料  ⑤　2024年2月期 通期決算説明会資料  ⑥　第74期 年次報告書 | | 公表日 | ①　2025年 4月 4日  ②　2025年 5月30日  ③　2025年 8月20日  ④　2025年 4月 4日  ⑤　2024年 4月 4日  ⑥　2024年 5月 1日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/005/202504/3d011a7231e6fe743254b14bee85579c2b84c72f73f900d3ded5ffc22abcf26f.pdf  　P29  ②　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202505/db214bbf4e75d7692b9b4ab425e3b0ee838c74a31cb82b8df358ddae5dfb1faa.pdf  　P29  ③　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/005/202508/ba34578ceb397084435ea8b51e49683b1c078608fd33c379a2ea82f752c45b65.pdf  ④　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202504/7962f8f349b3321ff97785b5ae4593678d91603b4e3b24d528aa4c3ea185fedf.pdf  ⑤　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202404/f2c74d3cead70d2c805f8beeb41881787b839fec3eaa30ca403b3557a36e93a3.pdf  ⑥　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202405/513fec2227b0acb778e72666462e8a5d675888f452f28fc9ea812f1382ce0928.pdf  　P4 | | 記載内容抜粋 | ①　DXは、プラットフォーマーへの変革の中心として、アンドエスティそのものの進化や、オープン化、ポイント相互利用の拡大をするための、システム開発に取り組んでいます。DX人材の確保やオフショア開発の活用、結果としてのシステム投資額の効率化をKPIとしています。  表中記載  ・andSTプラットフォームの進化、経済圏の拡大  ・AIとの協働による働き方改革  ・セキュリティや統制などの事業基盤構築  ・オフショア比率拡大やデータ分析・AI開発内製化  ・テクノロジー活用をリードするR&D機能の設置  ②　2018年、自社ECサイトの「and ST」上で、当社スタッフによるコーディネート提案するスタッフボードの運営を開始しました。スタッフボード上で当社スタッフを１人以上フォローされているお客様の年間購入金額は、１人もフォローされていないお客様の年間購入金額の約2.5倍で推移しており、スタッフボードの取り組みはEC売上の拡張に大きく貢献しています。  このスタッフボードの参加人数を一層増やすとともに、参加スタッフのスキル・コミットメントを高めることは更なる業績向上に繋がるとして、スタッフボードへ取り組むスタッフに対し、SNSのフォロワー数に応じたインセンティブ制度、SNSに特化した分析ツールの導入、教育制度の拡充を図るなどさまざまな取り組みを進めてきました。特に2024年２月期からは、教育制度の拡充に力を入れており、スタッフボード経由の売上とフォロワー数などが上位の殿堂入りスタッフが、自身のノウハウやスキルを他のスタッフに共有することで全体の成果の底上げを図り、結果、総フォロワー数・スタッフボードシェア率ともに、大きく伸張しました。  ⑥　■デジタル接点の拡大に向けたチャレンジ  自社ECのドットエスティで、店舗スタッフがコーディネートを提案する「スタッフボード」は、2018年のスタート以降、さらなるEC発展の伸長を推進しています。  図表記載「スタッフへのサポート」中の分析ツール  ■OMO（オンラインとオフラインの融合）戦略の推進  「ドットエスティストア」ではデジタルサイネージを活用した新しい接客体験を提供しています。購入履歴やお気に入りなどの情報を見ながら、よりパーソナルなスタイリング提案を実現しました。  デジタルを通じて店舗とECの融合を加速し、体験価値を広げていくことで、店舗をさらにワクワクして便利で魅力のある場に変革しています。2023年10月からは、顧客体験のさらなる充実と利便性の向上をはかるため、2種類の店頭受取りサービスを開始しました。  図表記載：QUICK PICK（クイックピック）、MULTI PICK（マルチピック） | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | ①　2025年04月の決算取締役会にて承認されている。  ②　2025年05月の取締役会にて承認されている。  ③　2025年8月の取締役会にて決議している。  ④　2025年04月の決算取締役会にて承認されている。  ⑤　2024年04月の決算取締役会にて承認されている。  ⑥　2024年04月の取締役会で承認されている。 |   　　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 | ②　2025年2月期 有価証券報告書  　P28  ③　持株会社体制移行に伴う役員・執行役員体制に関するお知らせ  　P2  ①　中期計画2030  　P29 | | 記載内容抜粋 | ②　第一部　【企業情報】  　第2　【事業の状況】  　　2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】  　　　(3) 人的資本に関する取組  　　　　③　指標及び目標  　　　［重点施策の指標及び目標］  ■記載内容：  当社グループの成長を支えるDX推進を加速すべく、DX部門を取締役の直下に専門部署として設置し、デジタル技術やデータ活用に精通した優秀な人材の採用・育成・定着に取り組んでいます。  また、国内及び海外のビジネスパートナーとの提携、スタートアップ企業との連携強化、副業人材の活用などにも積極的に取り組み、競争優位性のあるDX推進体制の構築を進めています。海外を含むEC拡大とビジネスのデジタル化を推進するため、2026年２月期において国内DX人材は70～90名体制を目指し、海外エンジニア（※）50～100名の確保を目標としています。  ③　執行役員体制\_グループ執行役員 ＤＸ本部長 櫻井 裕也  ①　戦略・・・オフショア比率拡大やデータ分析・AI開発内製化、テクノロジー活用をリードするR&D機能の設置  KPI・・・社内 SE およびエンジニアを拡充 |   　　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 | ④　2025年2月期 通期決算説明会資料  　P24  ⑤　2024年2月期 通期決算説明会資料  　P18 | | 記載内容抜粋 | ④　2. 2025年2月期 通期業績  　・投資計画  ■記載内容  投資計画についてご説明します。  2025年２月期の国内投資は、国内店舗とシステム投資については概ね計画通りに進捗し、経費削減などにより抑制しました。海外での投資は、台湾の出店延期により、未消化がありました。その他の中身は物流センターやオフィス関連の投資で、概ね計画通りとなりました。2026年２月期については、注力ブランドやアンドエスティストアなどの国内店舗開発に70億円、システムに36億円、海外に19億円、その他に21億円を投資する計画です。投資総額として、146億円を予定しています。  ⑤　2. 2024年2月期 通期業績  　・投資計画  ■記載内容  投資計画についてご説明します。  2024年2月期の国内投資は、国内店舗とシステム投資については概ね計画通りに進捗し、経費削減などにより抑制しました。 |   (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　2025年2月期 通期決算説明会資料  ②　2024年2月期 通期決算説明会資料 | | 公表日 | ①　2025年 4月 4日  ②　2024年 4月 4日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ①　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202504/7962f8f349b3321ff97785b5ae4593678d91603b4e3b24d528aa4c3ea185fedf.pdf  　P14、P15  ②　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202404/f2c74d3cead70d2c805f8beeb41881787b839fec3eaa30ca403b3557a36e93a3.pdf  　P12 | | 記載内容抜粋 | ①　2. 2025年2月期 通期業績  　・WEB事業  ■記載内容：  会員数 1,970万人、自社EC化率 14.6%（他社ECを含むと28.4%）  2025年2月期の国内EC売上高は728億円、前期比105.7%となりました。  EC売上比率は28.4%となっております。  自社ECと店舗の共通ポイント制度である「andST」の会員数は、  前期末比220万人増加し、1,970万人となり、まもなく会員数2,000万人を超えるところが見えてきました。  そのうち、アクティブ会員数は750万人となっており、  このアクティブ会員数も今期のKPIとして設定しています。  また、2025年2月期のandSTの流通総額は、403億円となりました。  パートナー企業に参画いただくオープン化は大きく進んでおり、  第4四半期では27ブランドにご参加頂き3ヶ月で約5億円まで急成長しました。  ②　2. 2024年2月期 通期業績  　・WEB事業  ■記載内容：  会員数 1,750万人、自社EC化率 15.2%（他社ECを含むと28.3%）  国内EC売上高は689億円、前期比110.1%と、成長を継続しました。  新たにグループに加わったオープンアンドナチュラル社の参加により自社ECサイト「ドットエスティ」が伸びたほか、他者ECも好調でした。  「ドットエスティ」の会員数は、前期末比200万人増の1,750万人となりました。  自社のリアルとEC店舗におけるドットエスティ会員様の売上比率は約7割で安定的に推移しており、  リピート顧客に支えられていることが、業績の安定性に繋がっています。 |   (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 4月 4日  ②　2024年 4月 4日  ③　2024年 9月30日  ④　2025年 5月 1日 | | 発信方法 | ①　中期計画2030  　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/005/202504/3d011a7231e6fe743254b14bee85579c2b84c72f73f900d3ded5ffc22abcf26f.pdf  　P16～P18  ②　2024年2月期 通期決算説明会資料  　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202404/f2c74d3cead70d2c805f8beeb41881787b839fec3eaa30ca403b3557a36e93a3.pdf  　P28、P29  ③　2025年2月期上期　決算説明会資料  　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202411/61cc6903ecee135922856ebbb170b8f868893534ae3e37e52586abb03f35ed0e.pdf  　P24、P25  ④　第75期 年次報告書  　当社コーポレートサイト  　https://www.andst-hd.co.jp/archives/001/202505/170d76d46a52f9ce2da80bd85071c15a18dd59269ec077d4541f59c27b31674f.pdf  　P4 | | 発信内容 | ①　3.事業戦略 プラットフォーム事業  ■記載内容  ・自社ECからプラットフォームへの変革  分社化して独立企業となったアンドエスティは、自社ECのサービス名称であるとともに、当社グループの1,600以上のリアル店舗共通の会員制度でもあります。オンラインだけでなく、アンドエスティストアとしてリアル店舗も出店し、オフラインのコンテンツも拡充しています。  プレイファッションプラットフォームのコアは、このアンドエスティと会員基盤です。  これに以上に重要な役割を果たしているのが、リアル店舗のスタッフたちです。スタッフとお客さまは、リアル店舗で実際に会ってつながることはもちろん、アンドエスティのコンテンツであるスタッフボードを通して、オンラインでも関係を築いています。  アパレルをきっかけに、スタッフがおすすめするモノ、コト、サービスへの共感がひろがり、お客様との関係がより強まるという良いサイクルが回っています。  ・ID×LTVの成長戦略と収益モデル  プラットフォーム事業の成長戦略と収益モデルです。  IDの拡大とLTVの最大化がアンドエスティの成長戦略の核となります。従来の指標でいえば、アクティブ会員を増やすことと、購買頻度を高めることです。アンドエスティはECの枠を超えて、リアルも含めた豊かな顧客体験を提供するプラットフォームを目指し、当社グループ全体として、将来にわたって高付加価値な収益構造を実現したいと考えています。  プラットフォーム事業には、４つの収益モデルが含まれています。  1つ目のモール&メディアは、今まさに拡大しつつあるオープン化が主軸で、出店いただいている企業からの販売手数料が主な収益です。  中期的に、メディアとしてのコンテンツを増やして、広告収入も頂けるモデルに進化させます。  2つ目のプロデュース事業は、卸やユニフォーム、ブランドプロデュースなど、企業のニーズに応じた商品やブランドの提供で、今実績が積み上がりつつあります。  3つ目、4つ目はまだ小さな種ですが、中期計画の公判で形にしていくことを目指しています。  ソリューション事業では、スタッフボードなど当社グループの強みがあるシステムを、外部の企業にソリューションとして提供しています。ユーザーサービス事業は、ポイントやIDの他社連携を進め、アンドエスティをご利輸頂くことの価値を高める関連サービスです。  ■説明者：代表取締役社長　木村 治  ②　成長戦略Ⅱ. デジタルの顧客接点、サービス  ■記載内容  ・スタッフのインフルエンサー化が進展  次に、成長戦略２のデジタルの顧客接点です。  今期は、スタッフのインフルエンサー化を強化し、SNSフォロワー数の増加に取り組みました。  期初にインセンティブの拡充、教育研修、分析ツールの３つの施策を導入し、スタッフをサポートした結果、個人SNSフォロワー数は1年で倍増し、1,000万人に到達しました。  フォロワー数は、ただ増やせばよいものではありませんが、集中的に取り組んだ施策について、しっかりと結果が出せたことで、次の世代のスタッフのモチベーションも高まり、いろいろな新しい取り組みへとつながっています。  ・自社ECのオープン化（外部商材の取扱いによるモール型事業）の進捗  外部企業にドットエスティに参画いただくモール型の事業である、自社ECのオープン化も進捗しました。  美容家電、コスメ、シューズ、インナーなど、各カテゴリーごとの有力企業にご参加頂いており、運営ノウハウが蓄積されてきたことで、これからさらに拡大していきます。当初から実施していた当社スタッフによる商品紹介に加えてドットエスティに広告を出稿頂くなどの取り組みも進んでいます。  ■説明者：代表取締役社長　木村 治  ③　成長戦略Ⅱ. デジタルの顧客接点、サービス  ・「スタッフボード」参加スタッフのインフルエンサー化が進展  次に、成長戦略Ⅱのデジタルの顧客接点、サービスについてです。  ショップスタッフが自社ECへ写真や動画などのスタイルを投稿する「スタッフボード」の参加者数は、2024年2月期で4,089人となっています。  教育制度の拡充や、SNS運用に特化した分析ツールの導入など、  スタッフへのサポートを強化したことにより、スタッフ個人のSNSの総フォロワー数は1,035人まで伸びました。  スタッフボードでスタッフをフォローしているお客様は、  フォローしていないお客様と比較し、年間購入金額は約2.5倍多いことが分かっており、  スタッフボードはお客様とのつながりを強固にする上で、非常に重要だと考えています。  各ブランドの人気スタッフが商品を企画した、プロデュースアイテムも公表をいただいています。  ■説明者：代表取締役社長　木村 治  ④　中期計画2030  　①プラットフォーム事業  ■記載内容  ・andST会員基盤のつながりを最大限に生かし、自社EC「andST」をモール＆メディアに進化させ、外部企業の出店やカテゴリー拡大を通じて、流通総額1,000億円を目指します。  ”IDの拡大”と”LTVの最大化”こそがandSTの成長戦略の核。アクティブ会員数の増加と購買頻度の向上を通じ、「andST」は従来のECを超えた、リアルも含めた豊かな顧客体験と持続可能な収益構造を実現するプラットフォームへと進化させていきます。  ファッションの重要性は拡大し、ライフスタイル市場へと発展する中、当社グループは業界の枠を超えた新たな成長領域を開拓しています。1,900万人超の会員基盤を持つ「andST」は自社ECからモール＆メディアへ進化中。外部企業の出店促進やカテゴリー拡充を図り、”IDの拡大”と”LTVの最大化”を軸に、流通総額1,000億円を目指します。同時に、BtoB事業、STAFFBORDの外販、ポイント連携などを通じ、ファッションの可能性を広げるとともに、多様な収益モデルで持続的な成長を実現します。  ■説明者：代表取締役会長　福田　三千男、代表取締役社長　木村　治 |   　(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 10月頃　～　2025年 10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 | 2012年 10月頃　～　継続実施中 | | 実施内容 | 1. 有価証券報告書又はコーポレート・ガバナンスに関する報告書にて、情報セキュリティに関するリスク、体制、取組方針を公表している。  2. 情報セキュリティ委員会を設置し、情報セキュリティ管理規定にて当委員会の職務を規定している。  3. 情報セキュリティに関するポリシー、規定、ガイドラインを策定している。  4. 定期的に外部専門家によるIT監査、セキュリティアセスメントを実施している。  5．情報処理安全確保支援士 1名在籍 |   （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。