

株主・投資家の皆様へ

第16期 事業報告書

2005年4月1日から2006年3月31日まで

株式会社 エフアンドエム



TOP MESSAGE

株主の皆様へ

新しい販売チャネル・マーケットの創造と コスト管理で株主価値の極大化に邁進。

株主の皆様には、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

ここに当グループ第16期（2005年4月1日から2006年3月31日まで）の決算ならびに事業の概況についてご報告するにあたり、謹んでご挨拶申し上げます。

代表取締役社長 **森中 一郎**

新たな収益構造の構築と 収益体質の改善

新規事業が堅調に推移し、
増収増益を達成しました。

当期は、個人消費が回復傾向にある一方、中小企業の景況感にばらつきがある中、主力事業であるアウトソーシング事業とエフアンドエムクラブ事業では、会員数、売上高ともに横ばいで推移したものの、ローコストオペレーションの徹底により利益率は改善しました。また新規事業の「TaxHouse」ブランドへの加盟では、当初目標の180件に対し当連結会計期間末331件と大幅に上回る事が出来ました。

この結果、当連結会計期間の売上高46億72百万円（前連結会計期間比22.2%増）、経常利益は7億74百万円（同193.9%増）、当期純利益は2億42百

万円（同297.3%増）となりました。

「TaxHouse」について

全国的なネットワークが
構築されつつあると共に、
銀行代理業の解禁で新たなワンストップ・
ファイナンシャル・ショップの実現へ

平成17年1月から加盟店募集を開始しました「TaxHouse」は「もっと身近に！もっと便利に！もっと安心を！」をコンセプトに、地域の皆様にご相談「家計のご相談」などお金まわりに関する全てを気軽に相談していただける「ワンストップ・ファイナンシャル・ショップ」という新しい会計事務所のボランティアチェーン・ブランドです。

前期に対して大きく業績を伸展させることが出来た要因として、まず第一に「TaxHouse」ブランドの加盟が順調に

進んだことが挙げられます。これは、税理士・会計士業界での競争の激化・マーケットの拡大という外部環境と、顧客のメリットを追求したワンストップ・ファイナンシャル・サービスの提供という、「TaxHouse」のコンセプトの双方がファクターとなっていると分析しています。いよいよこの4月から銀行代理業も解禁になり、今までは銀行でなければ取扱いが出来なかった、融資の具体的な相談などが出来るようになります。

また、平成17年10月にスタートしましたテレビCMも大変好評をいただき、現在では全国47都道府県にて放映出来るようになり、一段と強固なブランド確立が推進されたと考えています。

これから「TaxHouse」本部として全国の金融機関との提携を進め、複数の金融商品取り扱いを可能とし、今までのよ



Ichiro Morinaka Profile

- 1961年2月 大阪府に生まれる
- 1984年3月 立命館大学産業社会学部卒業
- 1984年4月 株式会社日本エル・シー・エー入社
- 1989年6月 株式会社ベンチャーリンクに転籍
営業推進第一部長として西日本の営業を統括
- 1990年7月 従来への夢であった20代での独立起業をする為、
同社退社
- 1990年7月 株式会社エフアンドエム設立
当社代表取締役社長に就任

うな「金融機関が顧客を選ぶ」環境ではなく、「全国の金融機関の中から選べる」環境を実現させます。

今後の見通し

今後の見通しといたしましては、主要事業での会員数増加に注力しつつ、ローコストオペレーションを推進し盤石な事業モデルの構築に向けて邁進してまいります。また、新規事業である「TaxHouse」におきましては、銀行代理業を柱とした継続的な収益モデルを構築し、顧客の利便性と当グループの今後の成長を加速させる為に注力してまいります。

今後は少子高齢化や女性の社会進出が進み、ライフスタイルもより多様化していきます。このような状況においても、消費者に対し蛇口から流れ出る水のように

に容易に利用できるサービスを提供する——それがエフアンドエムの目指す「サービスの水道哲学」です。当社は、顧客満足に裏打ちされたこの哲学の実現過程にこそ、当社の社会的責務と利益が存在すると思え、株主の皆様のご期待にお応えできるよう研鑽尽力していく所存です。

株主の皆様へ

当社の株主数は、当期末で4,567名となり、ここ1年で3,423名の増加となりました。これはひとえに株主・投資家の皆様からの、言い換えれば市場からの注目度が高まったこと、ひいては当社株式の流動性が求められていることの現われとして受け止めています。

今後も経営成績や株価を踏まえ、機動的な施策を実施してまいります。また、

今後はさらに情報開示や、IR活動に注力してまいります。当社のビジョンをより多くの方に知っていただき、株主の裾野を広げるために、個人投資家向けの会社説明会の開催も予定しています。

当グループでは、「顧客満足の後ろに利益がついてくる」という行動指針を大切にしております。「サービスの水道哲学」に基づき、より良い商品・サービスを提供し、お客様の満足を日々追求していく。利益はその結果としてついてくると考えております。決して、お客様の満足無しに利益は発生しません。

当グループでは、今後も顧客満足の追求に努めることで、株主の皆様への責務を果たしてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも何卒ご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

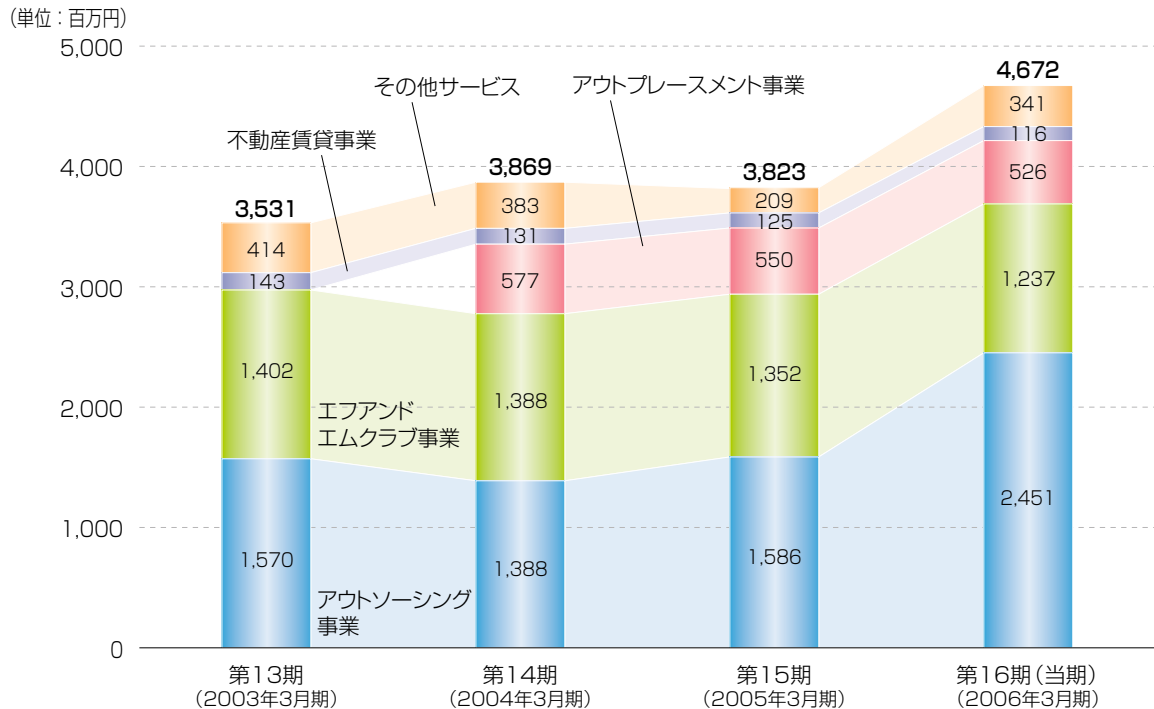
SEGMENT REPORT

セグメント別営業の概況

セグメント別におきましては、アウトソーシング事業が新規事業の「TaxHouse」を含み、当連結会計期間の売上高24億51百万円となり、グループ全体を牽引する形となりました。エフアンドエムクラブ事業に関しましては、対象となる中小企業の景況感のばらつきのある状況の中、当連結会計期間売上高12億37百

万円となりました。アウトプレースメント事業におきましては、市場縮小の影響を受け、当連結会計期間は売上高5億26百万円となりました。その他、不動産事業は当連結会計期間売上高1億16百万円、その他事業におきましては、当連結会計期間3億41百万円となりました。

セグメント別売上高の推移



OUTSOURCING

アウトソーシング事業

→ アウトソーシング事業ビジネスモデル

1992年7月 生命保険会社営業職員向けにアウトソーシング事業（記帳代行）を開始



メリット ①

- * 手間が省ける
- * 営業活動に専念できる

営業活動に従事しながら、平均100枚/月の領収書を、確実に記録することは困難。

メリット ②

- * 「青色申告」に対応
- * 記帳だけで節税効果

青色申告に対応する記録方式を採用。
→ 最低1.5万円の節税効果

当期の概況

当期は、主力の生命保険会社営業職員向け記帳代行の会員増加に努めるとともに、現在までに培った記帳処理などのノウハウを生かし、生保職員以外の個人事業主および小規模法人の記帳代行を請け負ってまいりました。結果、当連結会計期間末の会員数は31,429人（前連結会計期間比1,505人減）となりました。

「TaxHouse」事業に関しましては、2005年1月より加盟者募集活動を開始し、説明セミナーの開催および加盟希望者への説明を実施してまいりました。加盟者数に関しましては、当連結会計期間末の目標180件を大幅に上回る331件となりました。

また、同時に「TaxHouse」店舗に提供する商品・サービス等の充実に注力し、各種金融機関との提携を進めてまいりました。

今後の見通し

アウトソーシング事業につきましては、引続き記帳会員の増加に努めてまいります。また、事業再構築として、記帳会員に対し「TaxHouse」と連携した様々なポイント制度を導入する事により、新たな顧客の掘り起こしと「TaxHouse」とのシナジー効果を創出してまいります。

当期の概況

エフアンドエムクラブ事業に関しましては、引き続きサービスコンテンツの充実および顧客フォロー体制の強化に努めてまいりました。また下半期にかけては、同サービスを「TaxHouse」加盟店の顧客に対するサービスとし、販路の拡大につなげる活動を開始いたしました。対象となる中小企業の景況感にばらつきのある状況の中、当連結会計期間末会員数は4,040社（前連結会計期間比297社減）となりました。

今後の見通し

エフアンドエムクラブ事業は、会員数増加が第一の課題であります。来期にあたりましては、現況を維持しつつも、顧客ニーズを洗い直し、事業再構築として新たな商品開発に挑みます。また、「TaxHouse」との連携による法人向けセミナーなど、新規販路開拓にも力を注いでまいります。

F&M CLUB

エフアンドエムクラブ事業

ビジネスモデル

他社提供サービス

教育ビデオ 適正診断
与信情報 リーダー育成プログラム
基礎能力診断 福利厚生

自社開発サービス

財務診断 報酬シミュレーション
就業規則 リスクヘッジ
専門家相談 定期刊行物



サービス提供

月会費
2万円

会員企業 4,040社

共同購入により、安価で良質なサービスを会員企業様にご提供。

OUTPLACEMENT

アウトプレースメント事業

米国のアウトプレースメント企業最大手の日本代表法人「チャレンジャー・グレイ・クリスマス株式会社」は、企業のリストラクチャリングに伴う社員の再就職サポートを核としながら、あらゆる年代層を対象としたキャリア&ライフデザイン研修やセミナーの実施、人事制度・組織改革コンサルティングなど、総合的視点から人材コンサルティングを実施しています。

TAXHOUSE

TaxHouse事業

全国600名の税理士・会計士の先生方と「TaxHouse」という店舗を通じ、全国の金融機関の金融商品取扱いを可能にし、消費者のお金に関するお悩みをワンストップで解決出来る「ワンストップ・ファイナンシャル・ショップ」を展開します。

1号店として「TaxHouse」 を立ち上げた理由

江坂店 税理士 大野輝人



エフアンドエムのコンサルティングを受け、このたび大阪府吹田市江坂に第1号店を開設しました。従来からある「税理士事務所」という敷居の高いイメージを払拭し、お客様の身近に、便利に、安心をお届けできる体制を整えることが出来ました。従来、税理士は先生業という側面が強く、職人気質で「マーケティング」ということを意識しなくても顧問先は増え、事業も安定していました。しかし、昨今の経済情勢から税理士業もサービス業であることを認識し、企業としての戦略を打たなければ生き残れなくなってきました。

その折に出会ったのが「TaxHouse」構想です。これは地域に密着した営業活動を行い、税務面からの問題解決は勿論のこと、弁護士や社会保険労務士などの専門家と提携することにより、顧客の全ての問題を解決する、いわゆる「ワンストップ・サービス」が実現しました。これによりお客様の満足度は大きく増してきました。そしてそれが信頼につながってきています。税理士が事務所を拡大していく為には必然的に税務業務から会社経営に自身の仕事のウエイトを変えていかなくてはなりません。しかしそこには無理があります。われわれ税理士は税務の専門家であり、事業家ではないのです。

営業ノウハウから提携専門家の紹介まで、すべてをエフアンドエムから提供していただき、私たちは業務に専念だけです。正にこの「TaxHouse」構想は税理士が必要としているコンサルティングなのです。(1号店オーナー・税理士 大野輝人)



F&Mパートナーズ税理士法人
有限会社タックスハウス
近畿税理士会登録579号【広告】

エフアンドエムがこれまでの事業で培ったノウハウを活かし、地域で高品位なサービスを提供している税理士・会計士の先生方との共同事業で運営しているのが「TaxHouse」です。

そのスタイルコンセプトは税務相談からファイナンスまでコンビニエンスストア感覚で気軽に利用できる「ワンストップ・ファイナンシャル・ショップ」。

本格的に加盟店募集を開始してからわずか一年強で、その加盟店は全国350店を超えるまでになっており、元来あった敷居の高さや堅苦しいイメージを払拭

するとともに、親しみやすく便利なサービス提供を目指しています。

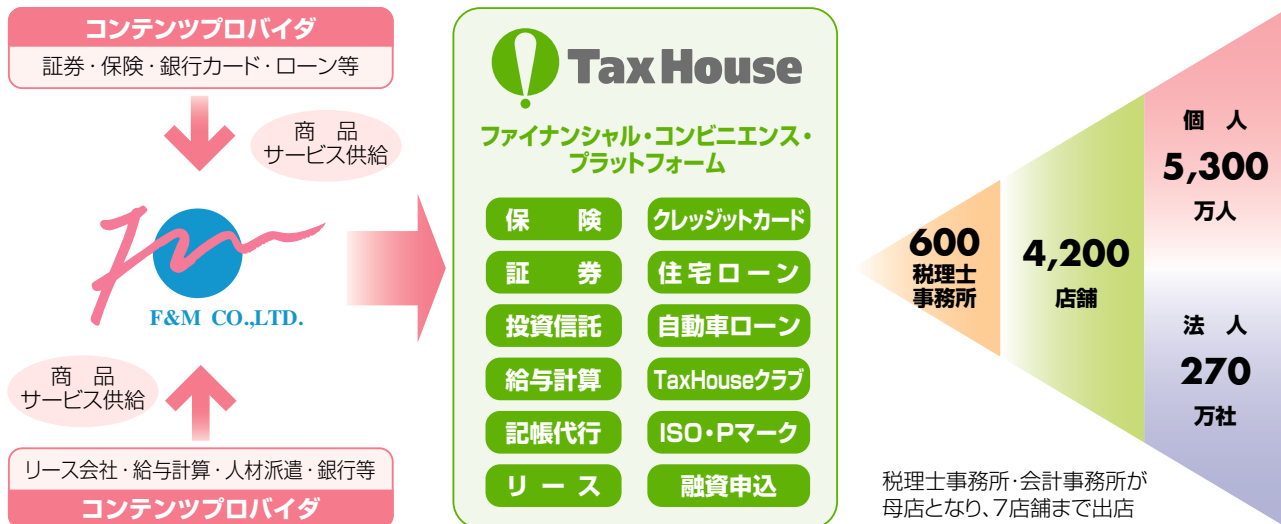
また今までの会計業界の概念にはなかった、【ブランド化】というものを積極的に推し進め、新聞、雑誌等の広告、パブリシティはもちろんのこと、昨年10月よりTVコマーシャルの放映開始や業界初となるイメージガールコンテストの開催などを通じ、幅広く一般消費者に「TaxHouse」ブランドを広めています。

「TaxHouse」の特徴のひとつとして挙げられるのが、リアルマーケティング【現場力】です。エフアンドエムの基幹事

業である記帳代行で関わりのある、生命保険営業職員3万2,000名にビジネスパートナーとして活動していただいております。当社（タックスハウス本部）が作成しておりますお金に関する無料情報誌（フリーペーパー）を一斉に配布していただいております（月間20万部）。地域のブランド化を図ると共に、そこからの相談案件を地域の「TaxHouse」の先生にご紹介させていただいております。それ以外にも、地域金融機関とのセミナーの集客などを通じた、地域での法人顧客拡大のための営業支援、エフアンドエムの総務コンサルティングのノウハウを提供する「タックスハウスクラブ」のご提供など、サービス範囲は多岐にわたります。（過去10年間で1万社を超える企業と個別に顧問契約。）

もっと知りたい! TaxHouse

Tax House とは…?



→ TaxHouseが生まれた背景

● 税理士の法人化解禁 (2004年4月スタート)

- ・ 複数事務所開設が可能に
- ・ 広告規制の緩和

● 有資格者の増加

- ・ 公認会計士 1.5万人から5万人に (要件の緩和・アカウントスクール)
- ・ 登録税理士 6.8万人 開業税理士 3万人

● 電子申告の推進 (2004年4月スタート)

- ・ 国税庁が電子申告利用率を2010年までに50%にする目標を掲示

● 消費税の免税基準引き下げ (2005年度スタート)

- ・ 免税基準 3,000万円以下 → 1,000万円以下
- ・ 新たに 136万社が納税対象に
246万社 → 382万社

● 金融商品の取り扱い自由化

- ・ 年金、相続、住宅ローン等の相談ニーズが増大
- ・ 銀行窓口での投信販売が堅調

● 銀行代理業務解禁 (2006年4月スタート)

- ・ 住宅ローン・融資案件などの金融商品が、会計事務所でも取り扱い可能に

競争の激化・二極化

マーケットの拡大

当然、ただブランドを浸透させ、顧客を囲い込むだけではなく、加盟店への研修制度やシステム提供なども充実しております。我々はブランドを構築する上で一番重要なものは、それを取扱う【人】の部分だと考えています。加盟店となる会計事務所の職員や幹部の方々にも随時研修を実施しております。

このように、お客様獲得の営業支援から、会計事務所内部の組織化を手助けする研修制度まで幅広くバックアップをさ

せていただき、他の会計事務所とは違うブランド力の高い事務所作りを支援しております。前述したとおり、このような事務所が続々増えておりますので、いたるところに「TaxHouse」の看板が掲げられ、それにより認知度も相乗的に向上しつつあります。これが更なるブランド化へと繋がっているのです。



350
店舗

全国加盟店マップ

(平成18年5月11日時点)

CM/PUBLICITY etc.

CM/パブリシティなど

TVCM放映中

「TaxHouse」では、今までの会計業界の概念にはなかった「ブランディング」というものを積極的に推し進め、既存メディアである新聞、雑誌等の広告はもちろん、昨年10月よりTVコマーシャルの全国47都道府県での放映も開始いたしました。また、Web戦略として「TaxHouse Web Village」という弊社オリジナルBtoBサイトを一気に複数立ち上げる事で顧客を囲い込みます。

(「仕事の修行」<http://www.syugyo.jp/> など7サイト)

●広告 (アドバタイジング)

週刊ダイヤモンド・日経ベンチャー・ANA 翼の王国 WEDGE (新幹線グリーン車)

●PR (記者クラブを通じてのパブリシティ)

地方新聞・日経新聞・スポーツ新聞・各地のTV局番組



全国47
都道府県にて
TVCM放映中



TaxHouseマネーコンサルジュ

「マネーコンサルジュ」は、資産の運用方法などを考えている30代から50代の読者をターゲットに、金融サービスや投資などについて分かりやすく説明するお金のフリーペーパーです。

現在、「TaxHouse」加盟店の店頭、当社の記帳顧客でもある生命保険会社の営業職員さんなどによる手配りをはじめ、エフアンドエムクラブの会員企業へ無料配布しています。

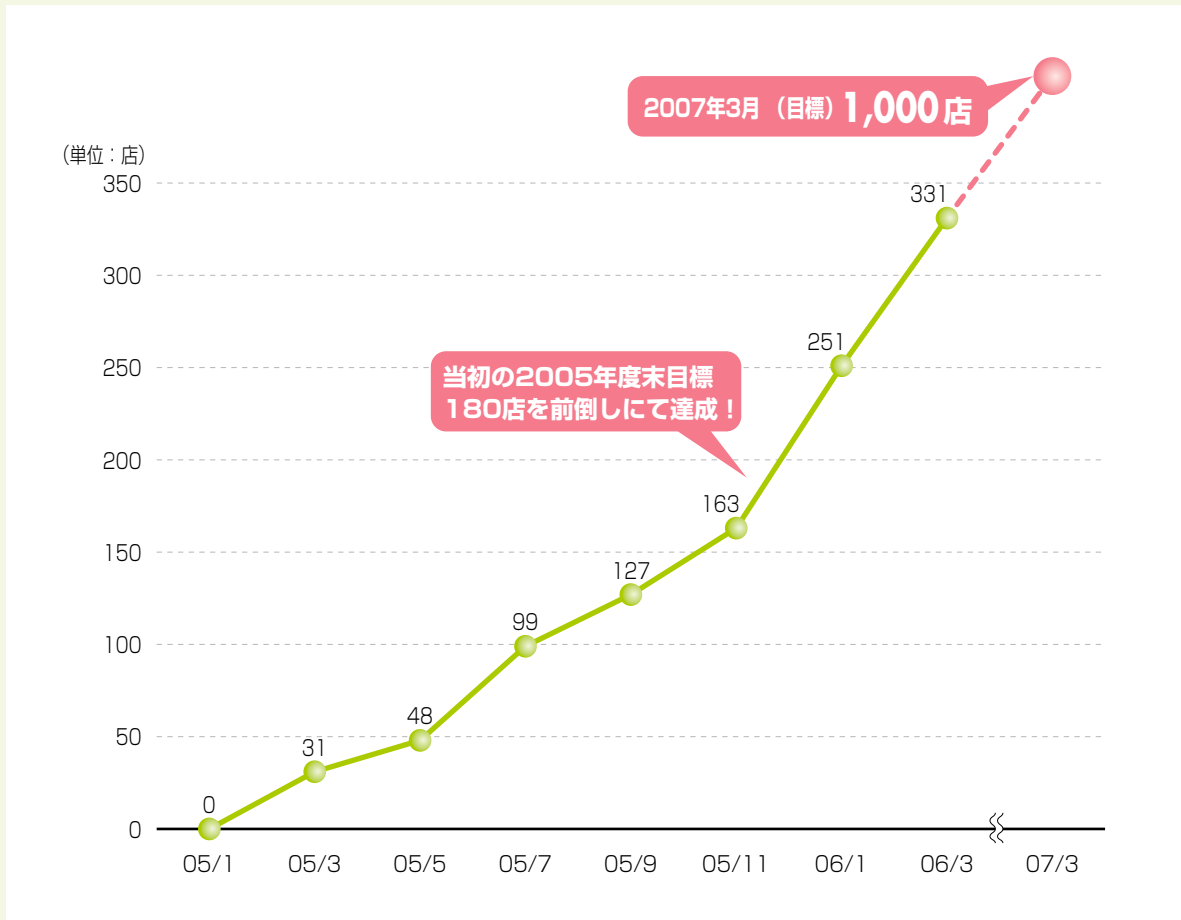
現在発行部数は20万部で、1年後には100万部に拡大していく計画です。

OUTLOOK FOR THE FUTURE

今後の見通し（「TaxHouse」の見通し）

「TaxHouse」に関しましては、当面は加盟数の確保、および駅前など好立地を前提とした2店舗目以降の複数出店に注力し、本部として「TaxHouse」の一般的な認知度向上を図り、ブランドの確立に努めてまいります。また、同時に「TaxHouse」店舗に提供する商品・サービス等の充実に注力し、各種金融機関との提携を進めていくことで、加盟店舗にて提供する商品・サービスメニューの拡充を進め、一般顧客の便宜性の向上および加盟店の収益確保に向け注力してまいります。

➡ 「TaxHouse」 加盟店の推移



FINANCIAL DATA

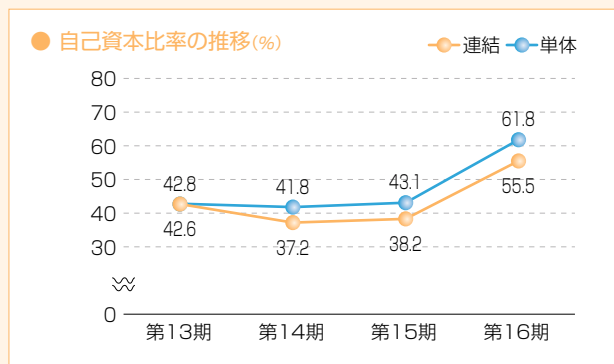
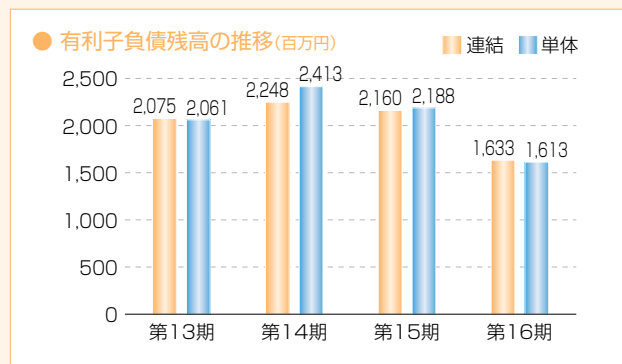
連結財務諸表(要約)

連結貸借対照表より抜粋

(単位：千円)

科 目	第15期 (2005年3月31日現在)	第16期 (2006年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	1,570,109	2,559,686
固定資産	3,686,886	3,451,193
有形固定資産	1,937,404	1,919,415
無形固定資産	235,429	208,775
投資その他の資産	1,514,052	1,323,001
繰延資産	40,071	3,830
社債発行費	40,071	3,830
資産合計	5,297,068	6,014,709

科 目	第15期 (2005年3月31日現在)	第16期 (2006年3月31日現在)
負債の部		
流動負債	1,445,952	1,269,573
固定負債	1,729,616	1,358,016
負債合計	3,175,569	2,627,590
少数株主持分		
少数株主持分	95,126	50,307
資本の部		
資本金	865,473	891,399
資本剰余金	1,084,173	2,069,808
利益剰余金	200,082	419,284
株式等評価差額金	△ 52,025	△ 43,680
資本合計	2,026,372	3,336,812
負債・少数株主持分・資本合計	5,297,068	6,014,709



連結損益計算書より抜粋

(単位：千円)

科 目	第15期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)	第16期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)
売上高	3,823,529	4,672,451
売上原価	1,335,093	1,253,480
売上総利益	2,488,435	3,418,971
販売費及び一般管理費	2,154,879	2,571,063
営業利益	333,556	847,907
営業外収益	10,611	8,197
営業外費用	80,699	81,846
経常利益	263,468	774,257
特別利益	2,435	19,166
特別損失	148,381	256,378
税金等調整前当期純利益	117,523	537,046
法人税、住民税及び事業税	214,776	260,505
法人税等調整額	7,774	78,396
少数株主損失	166,079	4,430
当期純利益	61,051	242,574

連結キャッシュ・フロー計算書より抜粋 (単位：千円)

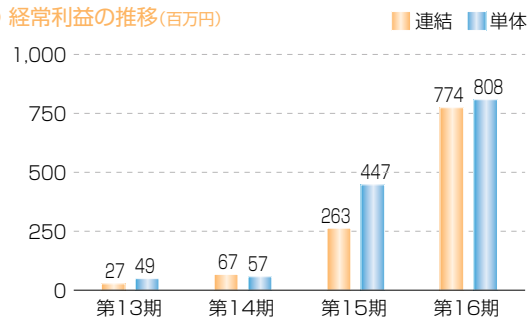
科 目	第15期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)	第16期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	596,369	685,682
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 291,097	△ 129,258
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 17,077	526,698
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増減額	288,195	1,083,123
現金及び現金同等物の期首残高	169,399	457,595
現金及び現金同等物の期末残高	457,595	1,540,718

連結剰余金計算書より抜粋

(単位：千円)

科 目	第15期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)	第16期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	1,044,700	1,084,173
資本剰余金増加額	39,473	985,634
資本剰余金期末残高	1,084,173	2,069,808
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	150,250	200,082
利益剰余金増加高	61,051	242,574
利益剰余金減少高	11,220	23,372
利益剰余金期末残高	200,082	419,284

● 経常利益の推移(百万円)



FINANCIAL DATA

単体財務諸表(要約)

貸借対照表より抜粋

(単位：千円)

科 目	第15期 (2005年3月31日現在)	第16期 (2006年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	1,193,424	1,949,563
固定資産	3,722,012	3,711,479
有形固定資産	1,884,036	1,884,378
無形固定資産	101,015	55,752
投資その他の資産	1,736,960	1,771,348
繰延資産	40,071	3,830
資産合計	4,955,507	5,664,872
負債の部		
流動負債	11,103,050	806,778
固定負債	1,715,295	1,358,763
負債合計	2,818,345	2,165,541
資本の部		
資本金	865,473	891,399
資本剰余金	1,084,173	2,069,808
資本準備金	—	271,898
その他資本剰余金	—	1,797,909
利益剰余金	310,871	581,804
任意積立金	—	104,166
当期末処分利益	—	477,637
その他有価証券評価差額金	△ 52,025	△ 43,680
自己株式	△ 71,330	—
資本合計	2,137,162	3,499,331
負債・資本合計	4,955,507	5,664,872

損益計算書より抜粋

(単位：千円)

科 目	第15期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)	第16期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)
売上高	3,190,081	4,044,577
売上原価	867,768	928,416
売上総利益	2,322,313	3,116,161
販売費及び一般管理費	1,804,013	2,235,065
営業利益	518,299	881,095
営業外収益	9,608	7,969
営業外費用	80,611	80,241
経常利益	447,297	808,823
特別利益	2,435	39,116
特別損失	374,679	226,266
税引前当期純利益	75,053	621,674
法人税、住民税及び事業税	208,460	258,118
法人税等調整額	△ 227,225	69,251
当期純利益	93,818	294,304
前期繰越利益	111,363	183,333
当期末処分利益	205,181	477,637

利益処分

(単位：千円)

科 目	第15期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)	第16期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)
当期末処分利益	205,181	477,637
特別償却準備金取崩高	1,523	1,499
合 計	206,705	479,137
利益配当金	23,372	60,997
次期繰越利益	183,333	418,140

STOCK INFORMATION

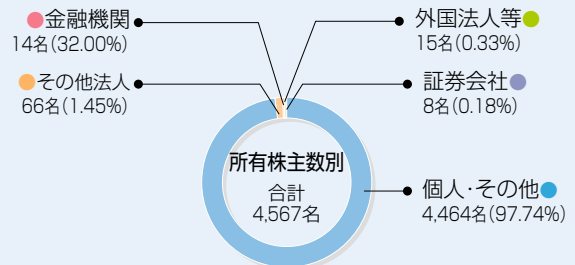
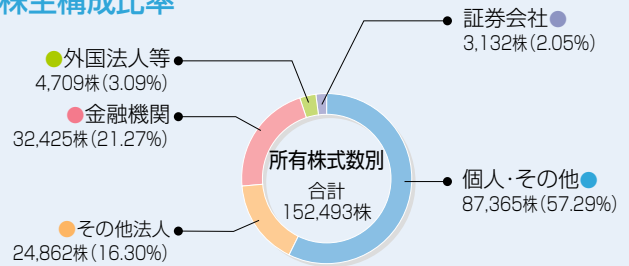
株式の状況 (2006年3月31日現在)

発行可能株式総数	504,000株
発行済株式総数	152,493株
株主数	4,567名

大株主

株主名	持株数	議決権比率
森 中 一 郎	45,036株	29.53%
合 資 会 社 フ ラ ワ ー	12,000株	7.87%
合 資 会 社 メ ッ セ ー ジ	12,000株	7.87%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	10,078株	6.61%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,281株	5.43%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	4,956株	3.25%
大 阪 証 券 金 融 株 式 会 社	4,320株	2.83%
工 藤 美 樹 江	3,048株	1.99%
カリヨンパリオータナリーアカウント 常任代理人 株式会社三菱東京UFJ銀行	2,394株	1.57%
岡 三 証 券 株 式 会 社	2,347株	1.53%

株主構成比率



COMPANY PROFILE

会社概要／役員

会社概要 (2006年3月31日現在)

設 立	1990年(平成2年)
資 本 金	8億9,139万円
代 表 者	代表取締役社長 森中一郎
従 業 員 数	253名(常用パート含む)
従業員平均年齢	33.1歳
事 業 内 容	個人事業主向け経理代行業、中小企業向け情報提供サービス業、 税理士・会計士向けボランティアチェーン運営事業、その他事業
事 業 所	大阪本社、東京本社、名古屋支社、福岡支社、仙台支社

役 員 (2006年6月28日現在)

代表取締役社長	森 中 一 郎	常勤監査役	小 林 裕 明
常務取締役	工 藤 美 樹 江	監 査 役	小 松 健 男
常務取締役	西 川 洋 一 郎	監 査 役	菅 生 新
取 締 役	田 辺 利 夫		
取 締 役	杉 浦 友 泰		
取 締 役	原 田 博 実		
取 締 役	山 本 武 司		

INFORMATION

株主メモ

- 事業年度** 毎年4月1日～3月31日
- 基準日定時株主総会** 毎年6月
- 基準日期末配当** 毎年3月31日
- 基準日中間配当** 毎年9月30日
- 株主名簿管理人** 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同事務取扱場所
(お問い合わせ先)** 〒541-8502
大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
三菱UFJ信託銀行株式会社
大阪証券代行部
TEL 0120-684-479 (通話料無料)
- 同 取 次 所** 三菱UFJ信託銀行株式会社全国本支店
株式関係のお手続き用紙のご請求は、
次の三菱UFJ信託銀行の電話及び
インターネットでも24時間承っております。
☎ 0120-244-479 (本店証券代行部)
☎ 0120-684-479 (大阪証券代行部)
- インターネットホームページ** <http://www.tr.mufg.jp/>
- 上場証券取引所** 大阪証券取引所
ヘラクレス市場
- 公 告 の 方 法** 電子公告 (ただしやむを得ない場合は日本経済新聞にて行う)



株式会社エフアンドエム

〒564-0063 大阪府吹田市江坂町一丁目23番38号 F&Mビル
TEL : 06-6339-7177 FAX : 06-6339-7184 URL : <http://www.fmltd.co.jp>

