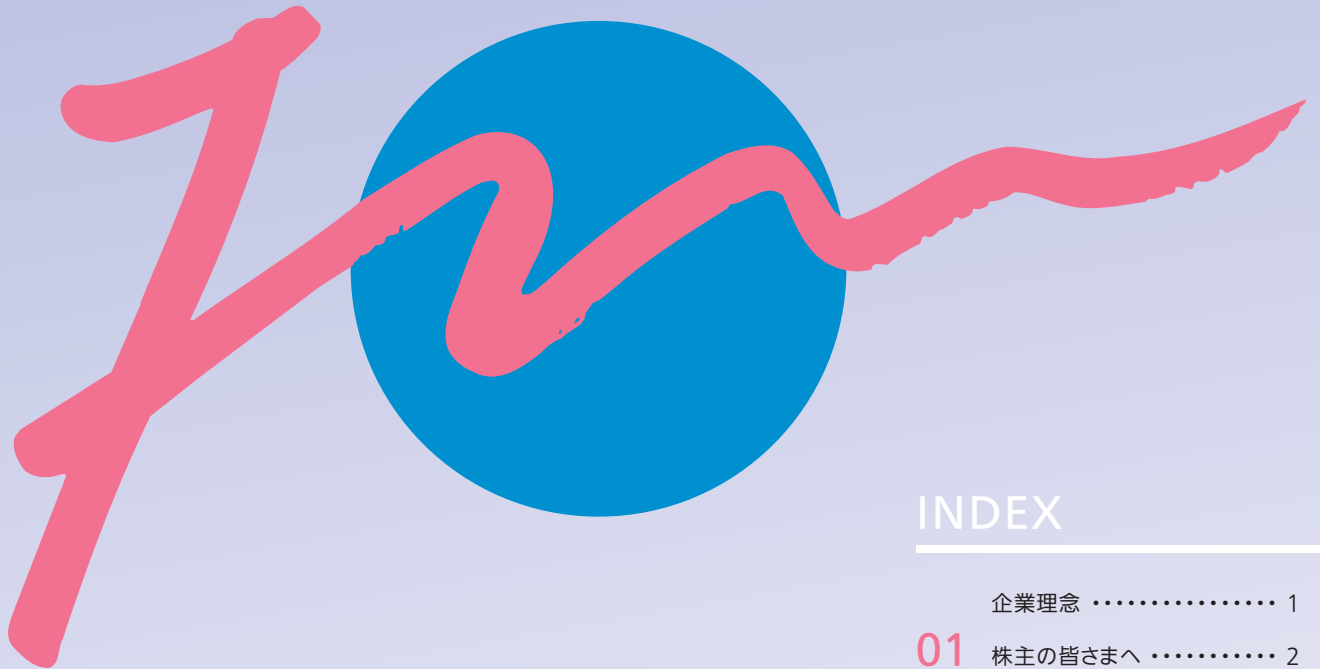


株式会社 エフアンドエム

証券コード：4771



株主・投資家の皆さまへ

第20期 事業報告書

2009年4月1日から2010年3月31日まで

INDEX

	企業理念	1
01	株主の皆さまへ	2
02	決算ハイライト	4
03	セグメント別業績の概況	6
04	アウトソーシング事業	7
05	エフアンドエムクラブ事業 ...	9
06	TaxHouse事業	11
07	パソコン教室FC本部事業 ..	13
08	連結財務諸表	15
09	個別財務諸表	16
10	株式の状況	17
11	会社概要／役員	18

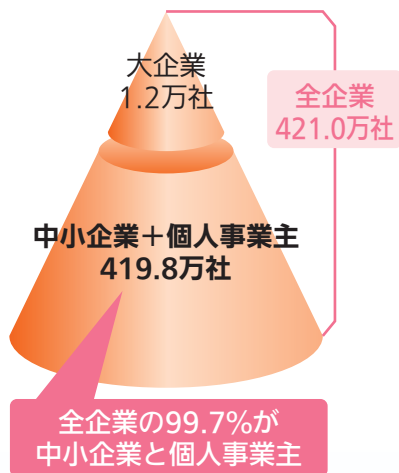
企業理念

「サービスの水道哲学」

現在、日本の事業者の99%以上を個人事業主と中小企業が占めています。ところがこれらの事業者は大企業と比べ、バックオフィスと呼ばれる総務・管理部門における業務を始め、多くの面で不利な状況にあります。現在の企業向けサービスは、大半が大企業向けにつくられているため、個人事業主や中小企業にはミスマッチで、しかもコスト高になっています。

かつて松下幸之助氏は「水道哲学」を提唱し、当時庶民にとっては高価だった家電製品を、蛇口をひねれば水が得られるように、誰もがごく当たり前前に享受できる生活を目指し、それを実現させました。

このように、個人事業主と中小企業に対して、水のごとく当たり前、価値あるサービスを低コストで提供することが出来れば、社会はもっと活性化するのではないか。この考えを当社グループでは「サービスの水道哲学」と呼び、すべての事業のコンセプトとしています。



存在意義

中小企業の活性化

個人事業主・中小企業のうち、約70%が赤字企業というのが現実です。日本の事業者の大多数を占め、社会を支える個人事業主と中小企業の躍進なくして、社会全体の活性化は望めません。

当社グループは個人事業主と中小企業の活性化に強いこだわりを持ち、「サービスの水道哲学」の理念に基づき事業を展開しております。中小企業は昨今の経済状況を受け、資金繰りに苦慮する企業が数多くあることから、現在は財務面のサポートに注力しております。また個人事業主の中でも生命保険営業職員様を対象とした記帳代行サービスは、少しでも日々の業務負担を軽減していただくことにより、より事業に専念していただける環境の提供を目的としております。

“関わる全ての人と企業を、物心両面で豊かになれるように援助をする。”このための活動を全ての事業プロセスで行うことにより、企業理念を実現していきます。



01 株主の皆さまへ



代表取締役社長 森中 一郎

PROFILE

1961/ 2 大阪府豊中市に生まれる
1984/ 3 立命館大学産業社会学部卒業
1984/ 4 株式会社日本エル・シー・エー入社
1987/ 4 株式会社ベンチャーリンク出向
1990/ 7 株式会社エフアンドエム設立
当社代表取締役就任
2000/ 9 エフアンドエムネット株式会社取締役就任
2005/12 株式会社ブループラネット代表取締役就任

公 職

関西ベンチャー学会 顧問
インキュベーション・エンジェルグループ (IAG) 運営委員

ごあいさつ

株主の皆さまには、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。おかげさまで、当社グループは今年創業20周年を迎えることができました。これもひとえに株主の皆さま、お客さまをはじめ全てのステークホルダーの皆さまの温かいご支援・ご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。

さて、ここに当社グループ第20期(2009年4月1日から2010年3月31日まで)の決算ならびに事業の概要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。

当期における我が国経済は、一部で企業収益の悪化に

底打ちの兆しが見られるものの、デフレの進行や深刻な雇用不安など、景気回復を妨げる要因は解消の目処が立たず、依然として経済の先行きに対する不透明感を払拭できない状況が続くこととなりました。とりわけ当社グループが主にサービスを提供する対象である個人事業主および中小企業においては、国内の景況感の冷え込みによる厳しい経営環境から未だ抜け出せない状況となっております。

このような状況の下、当社グループは主要事業の会員数の増加に努めるとともに、サービスの拡充と業務の効率化に取り組んでまいりました。

01 株主の皆さまへ

この結果、当連結会計年度の売上高は35億29百万円(前
期比4.7%減)、営業利益は2億72百万円(同43.2%減)、
経常利益は2億68百万円(同43.5%減)、当期純利益は1
億13百万円(同61.2%減)となりました。

当期は、昨今の景況感の影響を受け資金繰りが悪化し
ているクライアント企業のニーズに応えるべく、財務諸表
からキャッシュ・フロー診断を行い、資金戦略をサポートす
る『財務サポートサービス』に加え、格付診断書を作成し、
診断結果をベースに改善点を洗い出し、将来の財務体質
の強化、銀行からの格付を改善することを目指す『格付診
断サービス』の提供体制の拡充に注力いたしました。

今後の見通しといたしましては、引き続きあらゆる面
でのコスト適正化に努めるとともに、主要事業の会員数増加
に注力しつつ、各事業間のシナジーを高め、更なるワン
ストップ・サービスの構築に向けて日々邁進してまいります。

蛇口から流れ出る水のように、それを望む全ての人と企
業が手に入れることが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。顧
客満足に裏打ちされたこの企業理念の実現こそが当社グ
ループの社会的責任であり、その結果として利益が存在す
ると考え、株主の皆さまのご期待にお応えできるよう奮
励努力していく所存です。

当社の株主さまは、当期末で4,079名となりました。世
界同時不況の影響を当社グループが直接的に受けること
はありませんが、取引先の大部分を占める個人事業主お

よび中小企業に対しては大幅な受注減や資金繰りの悪化
など、与える影響は小さくなく、当期の業績は多くの株主
の皆さまのご期待に沿える水準には至っておりません。株主・
投資家の皆さまに報いる最良の手段が利益還元であるこ
とは言うまでもなく、そのために何よりも必要なのは業績
の向上です。20期を踏まえ、21期は更なる販路の開拓と
深耕に努めてまいりますので、引き続きご期待くださいま
すようお願い申し上げます。

当社グループでは、「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、真に価値あるサービスを、もっと身近に
使いやすく提供し、お客さまに喜んでいただく。利益はそ
の結果としてもたらされると考えております。お客さまの満
足なくして利益は発生しません。今後も顧客満足の追求に
努めることで、株主の皆さまへの責務を果たしてまいります。
また、内部統制システムの充実を図り、高いコンプライア
ンス意識を徹底することで、将来にわたりステークホルダ
ーの皆さまから支持され、社会から信頼される存在となる
べく、企業価値の向上に向けて努力を重ねてまいります。

株主の皆さまの日頃のご支援に心より感謝申し上げる
とともに、引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い
申し上げます。

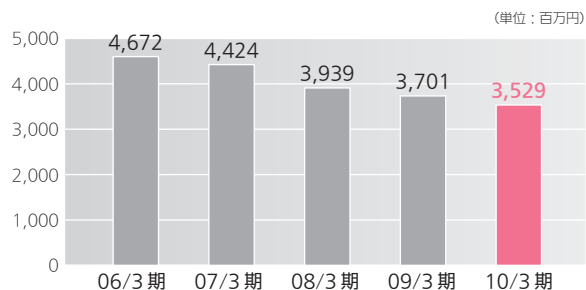
2010年6月
代表取締役社長
森中 一郎

決算ハイライト

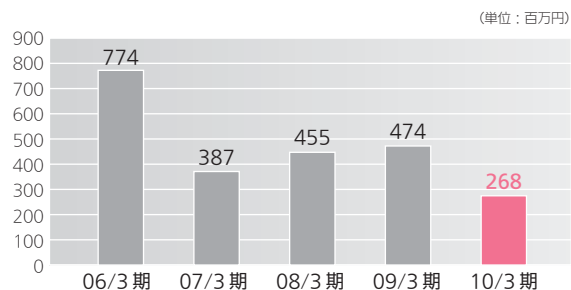
当連結会計年度の売上高は35億29百万円(前期比4.7%減)、当期純利益は1億13百万円(前期比61.2%減)となりました。これはアウトソーシング事業、エフアンドエムクラブ事業が堅調に推移した一方、不動産事業およびパソコン教室FC本部事業の売上減少を、費用の圧縮により補いきれなかったことなどが要因となりました。また、当期を優秀人材確保の時期とし、当初計画に比べ積極的な採用活動を行ったことにより、営業職を中心に人員が増加しました。これにより人件費を中心に販売費及び一般管理費が増加し、営業利益を押し下げる結果となりました。

しかしながら足元の営業活動は既存事業を中心に勢いを取り戻しており、会員数の確実な増加傾向が確認できております。

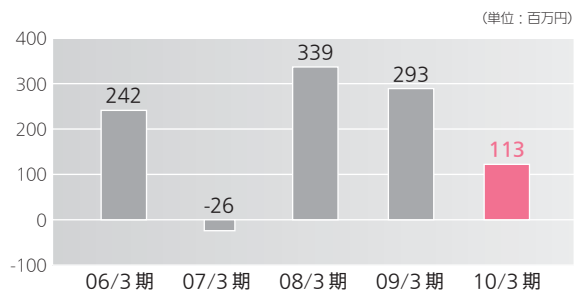
■売上高



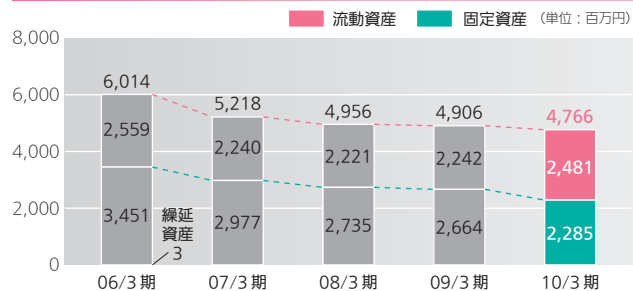
■経常利益



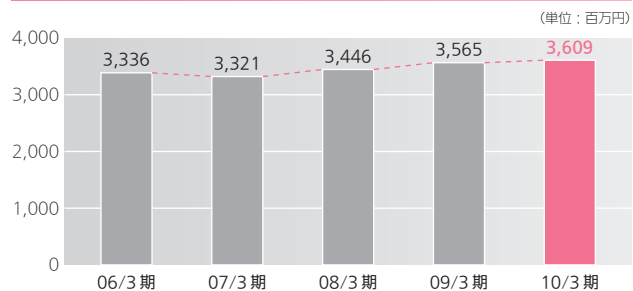
■当期純利益



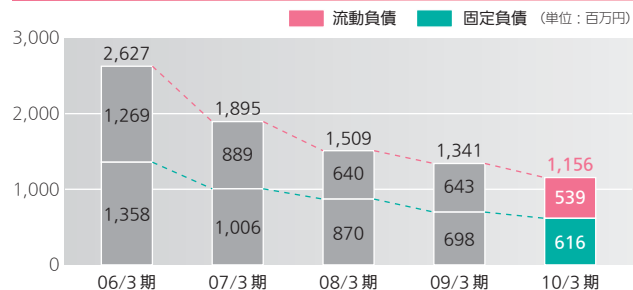
総資産の圧縮



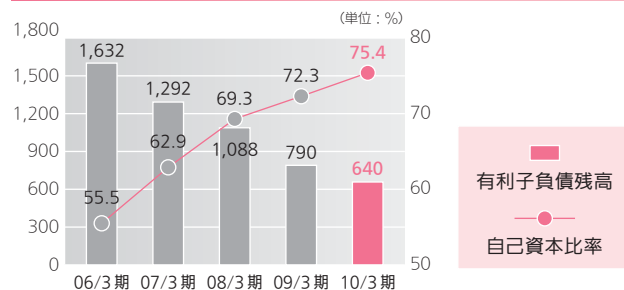
純資産の増加



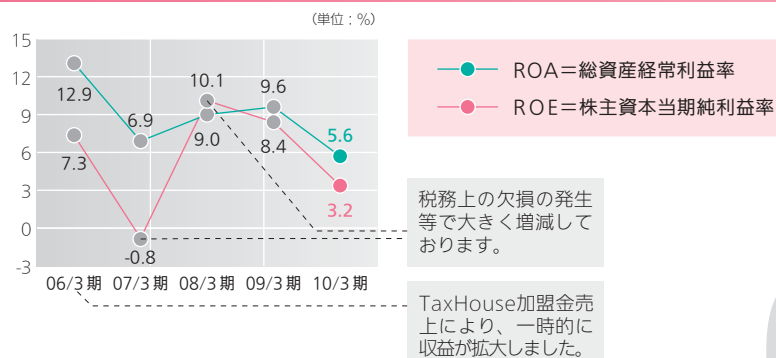
負債の減少



有利子負債残高・自己資本比率の推移



ROA・ROE



セグメント別業績の概況

当連結会計年度の売上高は、アウトソーシング事業17億86百万円(前期比11.8%増)、エフアンドエムクラブ事業11億2百万円(同2.7%増)と2つの主要事業がグループ全体を牽引する形となりました。

TaxHouse事業に関しましては、既存加盟店に対するサービスの拡充に努め、当連結会計年度の売上高は2億33百万円となりました。

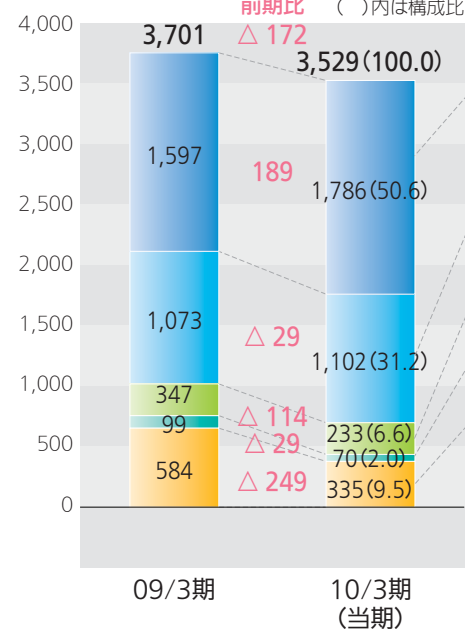
その他事業は、連結子会社であるエフアンドエムネット株式会社のシステム開発事業ならびにパソコン教室FC本部事業となります。エフアンドエムネット株式会社が販売

しているASPサービス事業においては、長引く不況の影響で企業における社員教育への投資が、コストダウンを目的に抑えられたことにより、当初計画と大きく乖離しました。また、パソコン教室FC本部事業において、昨今の不況の影響による個人消費の低迷からくる授業料収入等の減少を費用の圧縮で補いきれなかったことなどが影響し、その他事業の当連結会計年度の売上高は3億35百万円となりました。

当連結会計年度における各セグメントの売上高ならびに営業利益は次の通りです。

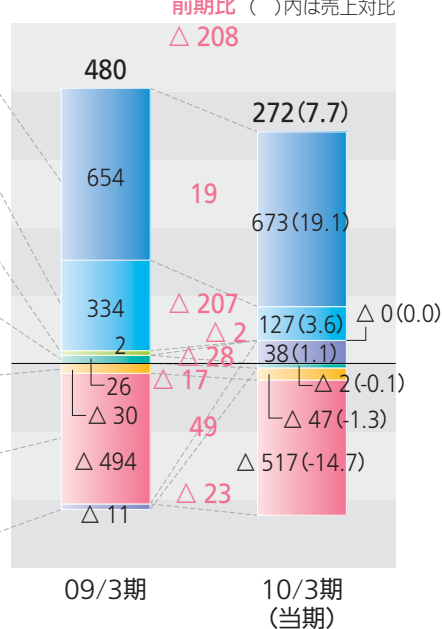
セグメント別売上高の推移

(単位: 百万円)



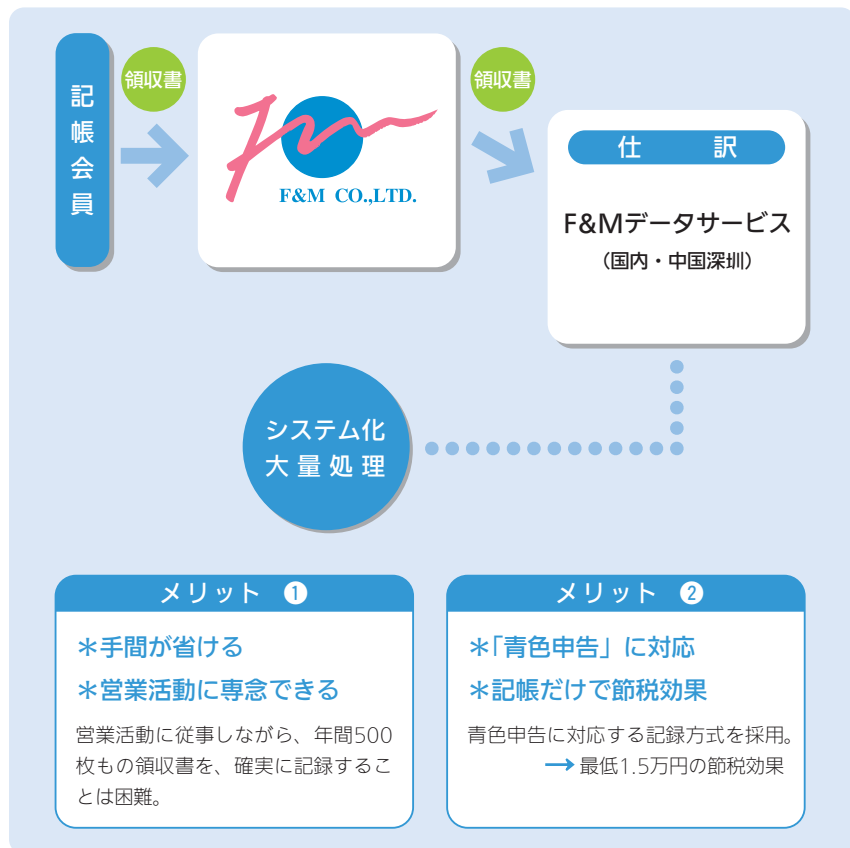
セグメント別営業利益の推移

(単位: 百万円)



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



記帳代行とは

記帳代行とは、個人事業主および小規模法人（当社顧客は、生命保険営業職員、鍼灸整骨院、理美容室、化粧品販売業など）が日々事業で使用する事業経費の領収

書を整理し、経理帳簿を作成する業務です。

面倒な帳簿作成をアウトソーシングし、事業主の皆さまが本業に専念いただくことを目的としております。

当期の概況

前期から引き続き主力の生命保険営業職員さま向け記帳代行会員数の安定的な増加に注力する一方で、生命保険営業職員さまに限らない一般の記帳代行会員数の増加に向けて、サービスの拡充と新規チャネルの開拓に取り組んでまいりました。その結果、当期末（平成22年3月31日）の記帳代行会員数は37,188名（前期末比3,899名増）となりました。そのうち、生命保険営業職員に限らない一般の記帳代行会員数は1,604名（同690名増）となりました。

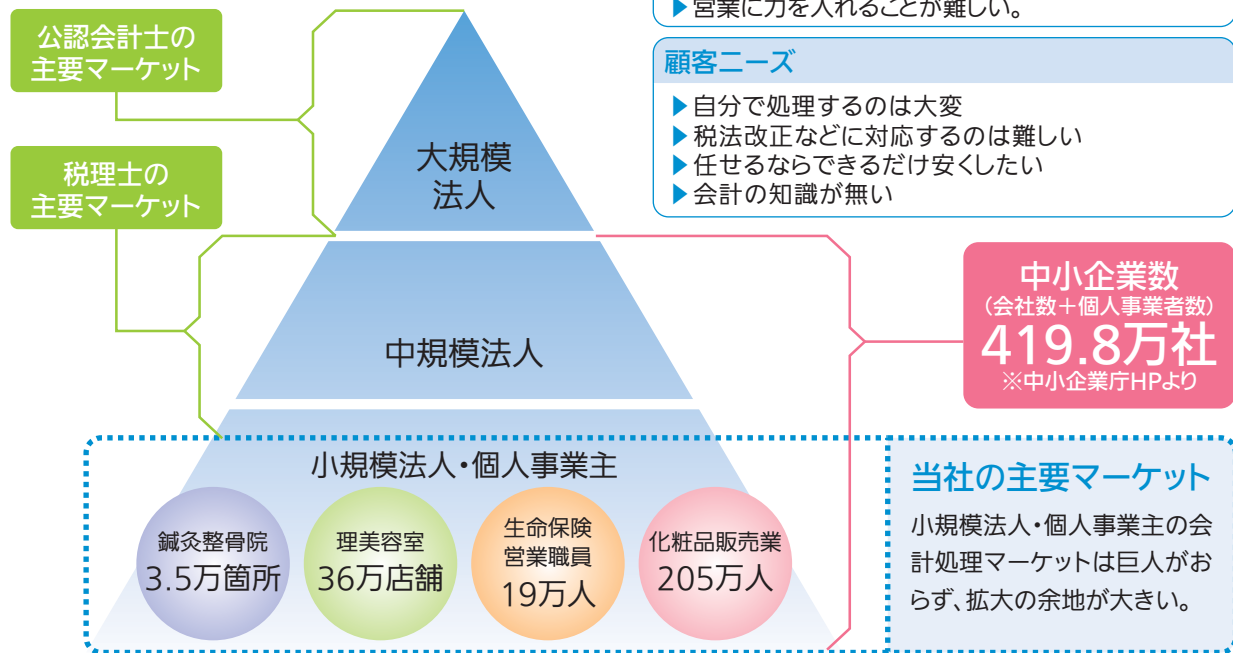
今後の見通し

主なマーケットとしている生命保険営業職員さまの数は年々減少傾向にはあるものの、平成20年12月末現在で約19万人（株式会社保険研究所「インシュアランス統計号」より）となっております。一方、当社グループの現在の生命保険営業職員の会員数は約3.5万人であるため、拡大の余地は充分にあると考えております。

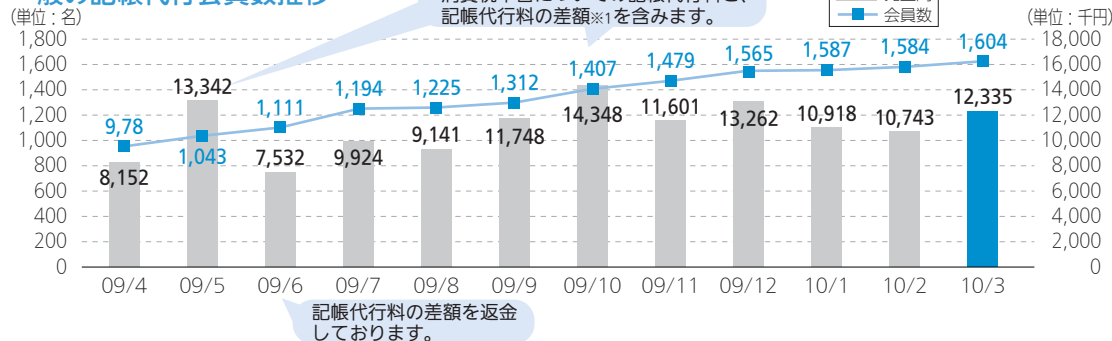
引き続き会員数増加に注力するとともに、一般の個人事業主および小規模法人の会員数の増大に向けて、新たなチャネルの開拓ならびに深耕、提携各社との連携を推し進めると同時に、サービス提供体制の構築に取り組むことにより、安定的な成長および利益貢献を進めてまいります。

04 アウトソーシング事業

一般の記帳代行におけるビジネスマーケット



一般の記帳代行会員数推移



※1 記帳代行料の差額
記帳代行料は年収によってランク分けされており、1年間の記帳の結果、料金ランクが変わることがあるため、毎年5月から6月にかけて精算を行っております。

エフアンドエムクラブ事業

エフアンドエムクラブ事業ビジネスモデル



当期の概況

従来の総務周辺の情報提供サービスに加え、財務面での情報提供サービスの販路拡大とサービス拡充に努めました。具体的には、クライアント企業の財務諸表からキャッシュ・フロー診断を行い資金戦略をサポートする『財務サポートサービス』、格付診断書を作成し、診断結果をベースに改善すべき点を洗い出し、将来の財務体質の強化、銀行からの格付を改善することを目指す『格付診断サービス』があります。また、会員企業の増加に向けては、生命保険会社と協賛したセミナーや既存の会員企業が所属する団体や各種組合等とタイアップしたセミナーを数多く開催することにより、営業機会の増強に努めました。同事業の主要顧客である中小企業においては、景気の悪化に一部底打ちの兆しがみられるものの依然として経営環境は厳しく、会員の継続および新規獲得においては当初計画を下回り、当期末(平成22年3月31日)のエフアンドエムクラブ会員数は3,392社(前期末比148社減)となりました。

今後の見通し

今後会員企業の増大に向けては、引き続き生命保険会社を始めとした各提携企業や、団体、組合等と連携したセミナーの積極的な実施ならびに、金融機関からの紹介案件の掘り起こしに注力すると共に、サービス提供体制ならびにフォロー基盤の一層の強化を図ることにより、既存会員企業の契約更新率向上に努めてまいります。

エフアンドエムクラブとは

中小企業に対し、「総務部門で利益を」をコンセプトに、総務を始め、会社経営において悩みが多い財務・人事・情報に重点を置き、これまで注目されてこなかったバックオフィスからの利益貢献を支援するサービスを展開しています。

会員組織によるコンサルティングサービスで、共同購入の仕組みを取り入れることにより、リーズナブルな価格での供給を実現しました。1社単位では高額になってしまいう各種の専門的なサービスを月定額の使い放題でご利用いただいています。

格付診断サービス

格付診断サービスとは

格付診断書を作成し、診断結果をベースに改善すべき点を洗い出し、将来の財務体質の強化、銀行からの格付を改善することを目指すサービス。

格付診断サービス提供開始の背景

1999年7月 金融検査マニュアル制定

格付とは金融機関が原則的に年1回、企業の財務状況を基に、会社の信用格付を評点化したもの。

その基準は金融庁からの通達等に準拠し、各金融機関により取り決めをしている。

金融機関は格付を基に融資方針、貸出金利を決定している。

格付はどのように決められるのか？

①財務情報分析

●財務比率分析

(安全性、成長性、収益性、生産性、規模など)

●個人資産・不良資産を評価

②定性情報分析

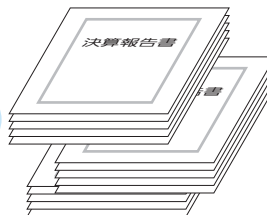
●ファンダメンタルズ(業界地位や社歴)

●トップマネジメント(トップダウンや年齢など)

●経営基盤(社内環境整備やモラルなど)

●マーケティング(商品や市場や販売管理など)

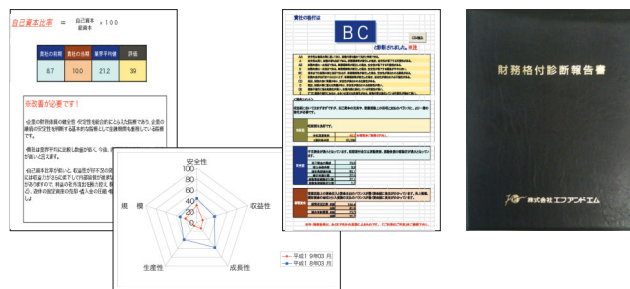
3期分の決算書から格付診断を実施



全国の金融機関約560行庫のうち、200行庫以上が導入している格付診断システムを利用。

金融機関が絶対に目を離さない10項目の財務指標が分かるなど、金融機関目線の格付診断が可能。

財務格付診断報告書をフィードバック



格付診断書をベースに、ヒト・モノ・カネの効率(回転率)を徹底的に高めるコンサルティングを行う。

TaxHouse事業

TaxHouseとは

税理士・公認会計士が「TaxHouse」という統一ブランドを掲げ、店舗展開していくものです。エフアンドエムが金融商品の供給・共同広告によるブランディングを行うことで、ボランティア方式の「ワンストップ・ファイナンシャル・ショップ」を目指しています。

限定600人の会計士・税理士が加盟
(2010.3 451人)



1人の先生が地元で
既存事務所+6店舗経営



会計事務所の二極化

TaxHouse店舗での
サービスメニュー

融資仲介

住宅ローン相談
事業融資相談
その他ローン

金融商品仲介

証券口座開設
投資信託販売
資産運用相談



保険相談

生命保険
損害保険
年金運用
FP業務

税務

個人事業主
相続対策
株式譲渡申告
住宅ローン控除

各種コンテンツは
エフアンドエムが提供

当期の概況

「TaxHouse」の本部を運営するTaxHouse事業は、既存加盟店に対するサービスの拡充に努めることにより、各店舗の収益力を向上させると共に、安定的な売上確保に努めました。また、金融商品の販売と、既存加盟店ごとにカスタマイズしたホームページの販売等、広告宣伝に関するサービス提供に注力しました。その結果、当期末(平成22年3月31日)の「TaxHouse」加盟事務所数は451件(前期末比33件減)となり、ランチを含めた加盟店舗数は551店舗(同33店舗減)となりました。また、マルチバンク構想に向けた進捗につきましては、ソニー銀行株式会社と業務委託契約を締結し、平成21年12月7日より銀行代理業による金融サービスの提供を開始しました。

今後の見通し

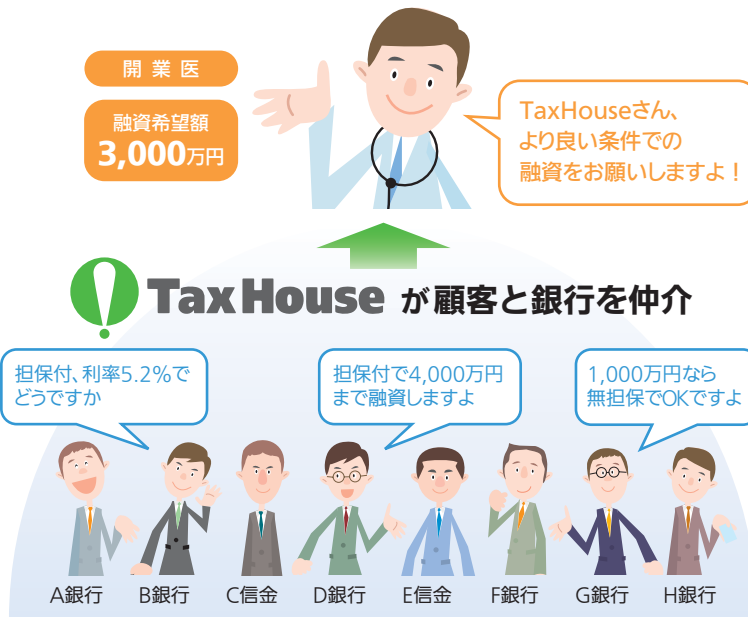
当事業は全国の中小企業経営者および一般事業者に対し、各種金融商品の比較検討の機会に加え、税務・会計を核としたより中立・公平な意見を提供することに伸展の目的を据えております。今後も本部として加盟店舗で提供する商品・サービスメニューの拡充を進めてまいります。また一般顧客の利便性の向上に向けて、まずは関与先の顧客満足の向上を図るため、活発に稼働している加盟店へのグリップ強化と対応力の向上に努めるとともに、加盟店の安定的な収益の確保を最重要課題として取り組んでまいります。

マルチバンク構想

2006年4月の銀行代理業の大幅規制緩和を受け、同年9月には金融機関以外の一般事業者として全国初の信用金庫（銀行）代理業許可を取得いたしました。

これまでの日本の会計事務所は、法規制により融資の相談までしか受けることができませんでした。つまり、会計事務所は経営者

から受けた融資相談について、金融機関を一つ一つ経営者に同行して回り、説明を繰り返していた訳です。会計事務所の収入は顧問料のみですが、仮に融資が決定したとしてもその顧問料が上がることは考えにくく、事務所としても積極的に取り組みにくい状態でした。



一方、アメリカの会計事務所（CPA）の収入源は、顧問料と融資の仲介手数料です。CPA事務所が銀行代理として受託し、持ち込まれた融資案件は複数の金融機関に一括して照会を行います。この仕組みにより金融機関としては営業コストの変動費化が可能になります。またCPA事務所は融資が決定すれば金融機関から融資仲介手数料を受け取ることができるのです。

大幅な規制緩和が行われ、信用金庫（銀行）代理業許可を取得したことにより、TaxHouseでは個人融資から事業融資まで幅広い融資案件を銀行へ紹介し、手数料を受け取ることができるようになりました。

一般消費者の利便性は、業務提携先金融機関の増加に比例して高まります。近隣のTaxHouseに足を運ぶだけで、持ち込んだ案件については代理業提携先である全国の金融機関へ相談したことと同じになるのです。このマルチバンク構想が現実のものとなるところにより、多くの中小企業がつまずくファイナンスをフォローし、日本経済の活性化に貢献することが可能となります。

今後も引き続き、ワンストップ・ファイナンシャル・サービスの強化を図るべく、金融機関を中心に各社との連携を推し進め、様々な顧客ニーズに対応できる環境を整えてまいります。

パソコン教室FC本部事業



店舗外観

エフアンドエムパソコン教室

地域に密着した、地元住民のコミュニティとなる場の提供を目的にスタートしました。国民全体のITリテラシーは年々向上しているものの、シニア世代の活用度合いはまだ高くないのが現状です。今後ますますIT化が進んでいく現代社会において必要な、パソコンのスキルを習得できる学びの場を提供すると共に、TaxHouse店舗のランチとして、税務相談やお金に関する勉強会も開催してまいりました。当期は、パソコンに限らない資格取得に向けて、幅広い世代へ学ぶ機会と場所を提供する資格学校として体制を整えました。

当期の概況

パソコン教室の運営においては、雇用環境の悪化に対応するため、これまでのシニアを対象とした初心者向けパソコン教室から、パソコンに限らない資格取得のための講座を展開する『資格学校アテナ』へと改変いたしました。個人の市場価値を向上させるための手段の一つとして、資格取得に対する注目が高まりを見せるのを受け、『資格学校アテナ』はリーズナブルな価格で、通学時間を自分の都合に



授業風景

合わせて自由に調整できる柔軟なスタイルを取っております。また教室は全て住宅街に立地しており、通いやすく続けやすい環境を提供しております。現在は医療事務講座を開講しております。医療事務資格は根強い人気を持つ資格として知られており、また業界の状況としては不況に強いビジネスとなっております。高齢化社会が加速することを背景に、医療業界は今後ますます需要が高まる分野であり、それに比例して事務作業も発生するため、医療事務職は将来的にも需要が見込める業種となります。医療事務は資格が必要となるため、一過性のものではなく景気回復後も引き続き注目は衰えないものと考えております。講座の提供については、通信講座を開設することで、教室の立地やその他の事情により通学が困難な受講希望者に対しての機会提供を行う体制を整えることにより、ターゲットの拡大を推し進めてまいります。

今後の見通し

医療事務講座の受講生増大に向けては、WEBによる集客に注力することにより営業機会の増強に努めてまいります。また、主にシニアを対象とした初心者向けパソ

エフアンドエムパソコン教室の講義方式

ダブルティーチャー方式

- ① パソコン先生
- ② インストラクター



左のモニターで講義ムービーが流れる

右のモニターで操作練習

パソコン教室から広がるファイナンス

TaxHouseのランチとして展開しているTaxHouseパソコン教室では、個人の資産運用や相続、法人の事業承継などの相談も受け付けており、勉強会も開催されております。

運営母体はTaxHouse本店となりますので、パソコンの学習のかたわら、身近な地域の税理士に直接相談ができとあって、ご好評をいただいております。

コン講座による収益拡大に向けては、新規受講生の増大はもとより、既存の受講生に対して日常生活での活用場面を上げていただくために、別講座をご案内するなどの提案力を高めることで、継続率の向上を図ってまいります。

資格学校アテナの特徴

シニアを主な対象としたパソコン教室から、資格取得を目指す人を応援する資格学校に。
現在は医療事務講座をスタートしています。

自由度の高い学習システム

決まった曜日・時間に講義が行われる集合学習では無いため、自分の都合に合わせて通学することが可能です。仕事が忙しくて予定が立てにくい方でも、無理なく学習することができます。

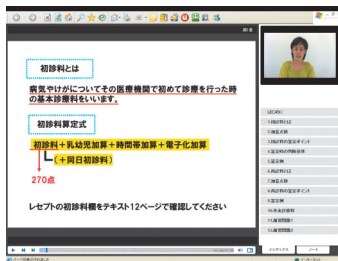
- 授業中、みんなの前で手を挙げて質問するのは勇気がいる。
- 「どんどん質問してください」と言われても、何となくできないでいる。
- 「こんなこと聞いて大丈夫かな」と身構えてしまう。

一般的に通学での学習のメリットは、講師がいて質問できることだと考えがちですが、実際はこういった受講生のストレスがあることも否めません。資格学校アテナではこれらの問題を解消するという観点から、ムービー学習のスタイルを採用しています。質問は専用WEBフォームで受け付けており、回答は医療機関の現役スタッフが早ければ数十分、遅くとも翌営業日に行っています。他の人の目を気にせず、どんな内容でも気軽に質問できるため、たった2ヶ月で106回質問された方もいらっしゃいます。質問のしやすさと回答の丁寧さは業界一の自信を持っています。

ムービー学習により、分からないところをその時にすぐ、もう一度確認することができます。

充実のサポート体制

教室はもちろん、ご自宅からでも質問フォームを使っていつでも質問・回答チェックが可能です。
資格試験合格まで最長1年間はいつでも無料で受講することができます。



講座ムービー



質問専用WEBフォーム

「分からなくなる。だからつまらなくなる。だから授業についていけない。」という勉強が嫌いになるスパイラルを作らないため、資格学校アテナでは授業をムービーで進めています。

教室には同じように医療事務の資格取



資格学校アテナ

リーズナブルな価格

資格取得を目指す方々の負担を少しでも軽減したいという思いから、通学コースは、大手スクールの約半額となる48,000円で提供しています。

得を目指す仲間が通っているため、茶話会、オフ会などを開きます。

勉強を進めていく上での悩みを相談したり、コツを教え合ったりすることができます。普段、学校に通う時間はバラバラでも、お互いが繋がり、励まし合う環境を提供しています。

講師が教室にいない分、人件費を抑えることができます。その分を、本当に医療事務の資格を取りたいと思っている全ての人に還元したい。私たちはそう考えています。

好きな時に来て、自分の好きなペースで、復習したければ何度でも。
質問はどんなことでも気兼ねなく、励まし合える仲間も持てる！



教材一式

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	09/3期 (2009年3月31日現在)	10/3期 (2010年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	2,242,684	2,481,004
固定資産	2,664,144	2,285,622
有形固定資産	1,838,300	1,807,522
無形固定資産	94,910	96,531
投資その他の資産	730,933	381,568
資産合計	4,906,829	4,766,627
負債の部		
流動負債	643,332	539,999
固定負債	698,077	616,636
負債合計	1,341,409	1,156,635
純資産の部		
株主資本	3,551,050	3,593,172
評価・換算差額等	△ 1,431	△ 246
新株予約権	2,233	3,264
少数株主持分	13,567	13,800
純資産合計	3,565,419	3,609,991
負債純資産合計	4,906,829	4,766,627

連結損益計算書より抜粋

(単位：千円)

科 目	09/3期 (2008年4月 1 日から 2009年3月31日まで)	10/3期 (2009年4月 1 日から 2010年3月31日まで)
売上高	3,701,981	3,529,242
売上原価	1,274,949	1,216,325
売上総利益	2,427,032	2,312,916
販売費及び一般管理費	1,946,326	2,040,112
営業利益	480,705	272,803
営業外収益	20,306	15,784
営業外費用	26,279	20,148
経常利益	474,733	268,440
特別利益	35,644	—
特別損失	35,888	2,054
税金等調整前当期純利益	474,489	266,385
法人税、住民税及び事業税	178,585	146,295
法人税等調整額	992	5,933
少数株主利益	1,001	233
当期純利益	293,909	113,922

連結キャッシュ・フロー計算書より抜粋

(単位：千円)

科 目	09/3期 (2008年4月 1 日から 2009年3月31日まで)	10/3期 (2009年4月 1 日から 2010年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	807,473	185,116
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,000,670	269,555
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 481,548	△ 221,782
現金及び現金同等物の増加額	1,326,595	232,889
現金及び現金同等物の期首残高	594,267	1,920,862
現金及び現金同等物の期末残高	1,920,862	2,153,752

連結株主資本等変動計算書 (2009年4月1日から2010年3月31日まで)

(単位：千円)

	株主資本					評価・換算差額等 その他有価証券 評価差額金	新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計				
2009年3月31日 残高	907,401	2,085,810	829,155	△ 271,316	3,551,050	△ 1,431	2,233	13,567	3,565,419
連結会計年度中の変動額									
剰余金の配当			△ 71,801		△ 71,801				△ 71,801
当期純利益			113,922		113,922				113,922
ストック・オプションの付与							1,030		1,030
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)						1,185		233	1,419
連結会計年度中の変動額合計	—	—	42,121	—	42,121	1,185	1,030	233	44,571
2010年3月31日 残高	907,401	2,085,810	871,276	△ 271,316	3,593,172	△ 246	3,264	13,800	3,609,991

個別財務諸表(要約)

貸借対照表より抜粋

(単位：千円)

科 目	09/3期 (2009年3月31日現在)	10/3期 (2010年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	2,079,981	2,136,824
固定資産	2,769,293	2,397,693
有形固定資産	1,831,908	1,802,818
無形固定資産	100,431	107,103
投資その他の資産	836,954	487,772
資産合計	4,849,275	4,714,517
負債の部		
流動負債	649,776	546,627
固定負債	696,700	615,440
負債合計	1,346,477	1,162,068
純資産の部		
株主資本	3,501,995	3,549,430
評価・換算差額等	△ 1,431	△ 246
新株予約権	2,233	3,264
純資産合計	3,502,797	3,552,448
負債純資産合計	4,849,275	4,714,517

損益計算書より抜粋

(単位：千円)

科 目	09/3期 (2008年4月1日から 2009年3月31日まで)	10/3期 (2009年4月1日から 2010年3月31日まで)
売上高	3,595,352	3,467,547
売上原価	1,237,858	1,199,947
売上総利益	2,357,494	2,267,600
販売費及び一般管理費	1,910,665	1,991,114
営業利益	446,829	276,486
営業外収益	19,749	14,940
営業外費用	26,279	20,148
経常利益	440,299	271,278
特別利益	35,447	—
特別損失	35,888	2,054
税引前当期純利益	439,858	269,223
法人税、住民税及び事業税	165,335	145,101
法人税等調整額	1,920	4,886
当期純利益	272,602	119,235

09 個別財務諸表

株式の状況 (2010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	154,814 株 (自己株式 11,212 株を含む)
株 主 数	4,079 名

大株主

株 主 名	持 株 数	持株比率
森 中 一 郎	45,036株	31.4%
合同会社モリナカホールディングス	24,000株	16.7%
自 社 従 業 員 持 株 会	4,599株	3.2%
株 式 会 社 シ ー ク エ ッ ジ	4,341株	3.0%
工 藤 美 樹 江	3,156株	2.2%
安 藤 孝 子	2,000株	1.4%
野村信託銀行株式会社投信口	1,623株	1.1%
野 口 博 史	1,416株	1.0%
小 林 裕 明	920株	0.6%
佐 藤 克 治	912株	0.6%

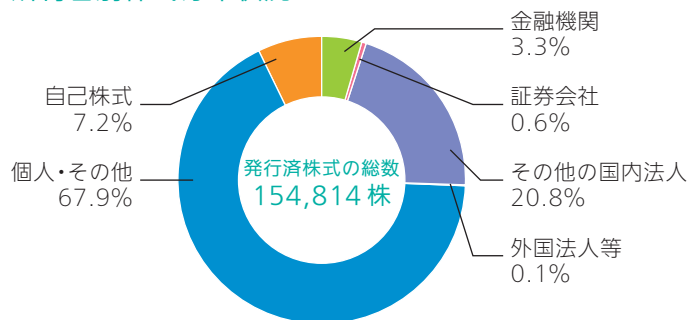
※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

ホームページ <http://www.fmltd.co.jp/>

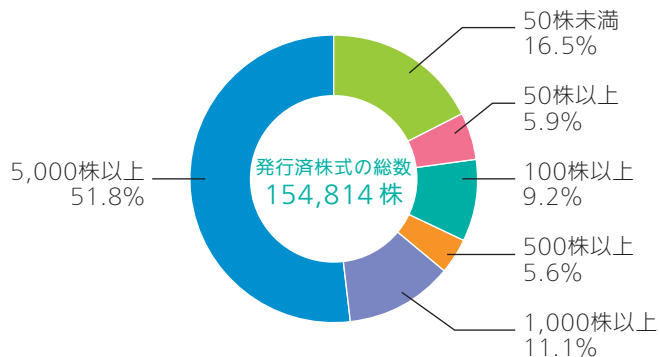


当社ホームページでは、決算公告などの財務情報をはじめ、事業展開、製品情報など、最新の情報がご覧いただけます。どうぞご利用ください。

所有者別株式分布状況



所有株数別株式分布状況



会社概要／役員

会社概要 (2010年3月31日現在)

社 名	株式会社エフアンドエム
設 立	1990年(平成2年)
資 本 金	907,401,367円
代 表 者	代表取締役社長 森中一郎
従 業 員 数	281名
従業員平均年齢	35.2歳
事 業 内 容	個人事業主向け記帳代行業、 中小企業向け情報提供サービス業、 税理士・会計士向けボランタリーチェーン運営事業、 パソコン教室FC本部事業、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、札幌支社

役員 (2010年6月25日現在)

代表取締役社長	森 中 一 郎
常 務 取 締 役	小 林 裕 明
常 務 取 締 役	西 川 洋一郎
取 締 役	田 辺 利 夫
取 締 役	原 田 博 実
取 締 役	山 本 武 司
常 勤 監 査 役	工 藤 美樹江
監 査 役	菅 生 新
監 査 役	大 野 長 八

グループ会社 (2010年3月31日現在)

エフアンドエムネット株式会社

事業内容 業務用システムの企画・開発・運営代行業

株式会社ブループラネット

事業内容 地域金融機関のビジネスポータルサイトの構築・運営支援

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 TEL 0120-094-777 (通話料無料)
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	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.fmltd.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



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>



この書子はユニバーサルデザイン(U)の書体
を使用し、視覚・聴覚等能力の低下にお悩みの
方にも読みやすいよう配慮をしています。



環境に配慮して
大豆由来インキで
印刷しています。