



株主・投資家の皆さまへ

第22期株主通信

2011年4月1日から2012年3月31日まで

INDEX

■ 企業理念 …………… 1	■ アウトソーシング事業 …… 7	■ 財務諸表 …………… 15
■ 株主の皆さまへ …………… 2	■ エフアンドエムクラブ事業 … 9	■ 株式の状況 …………… 17
■ 決算ハイライト …………… 4	■ タックスハウス事業 …… 11	■ 会社概要／役員 …… 18
■ セグメント別業績の概況 … 6	■ その他事業 …………… 13	

価値あるものを、もっと身近に。

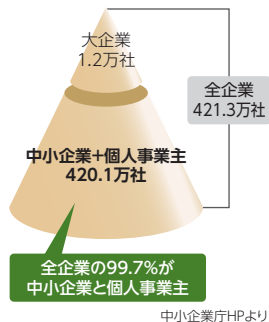
「サービスの水道哲学」の実現をめざし、
個人事業主と中堅中小企業の活性化にこだわりをもって
社会貢献してまいります。

企業哲学

「サービスの水道哲学」の実現をめざす。

現在、日本の事業者の99%以上を個人事業主と中堅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おり、個人事業主や中堅中小企業にはミスマッチで、しかもコスト高になっているためです。

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かのように、誰もがごく当たり前に享受できる生活をめざし、それを実現させました。このように、個人事業主と中堅中小企業に対して、水のごとく当たり前に、価値あるサービスを低コストで提供することができれば、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。



経営理念

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。

個人事業主・中堅中小企業のうち、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堅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堅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。中堅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、事業に専念でき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、経営理念を実現してまいります。

ごあいさつ

株主の皆さまには日頃より格別のご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。ここに当社グループ第22期(2011年4月1日から2012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。

■ 第22期の概況について

当連結会計年度におけるわが国経済は、一年を通じて東日本大震災による電力問題、放射能問題の影響を受け続けることとなりました。また、ギリシャ危機に端を発した欧州債務問題やタイでの洪水被害など、外的なマイナス要因も重なり経営環境は非常に厳しいものとなりました。

一方、2012年以降は、円高・株安の流れに改善の兆しが見え始めるなど、厳しい環境の中でも経済全体としては徐々に明るさを取り戻しつつあります。大企業の一部には積極的に海外企業を買収する動きがあり、また、小売業の一部などでも好調な決算を発表する企業も見られます。長らく低迷していたわが国経済に復調の期待が芽生えつつあります。

このような経済状況のもと、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、サービス内容の拡充と業務の効率化に取り組んでまいりました。

この結果、当連結会計年度の業績は、売上高38億34百万円(前期比3.0%増)、営業利益4億39百万円(同22.5%増)、経常利益4億40百万円(同28.5%増)、当期純利益2億37百万円(同45.4%増)となりました。



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
当社代表取締役に就任
- 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

■ 第22期の新たな取り組み

当連結会計年度（2012年3月期）は昨今の経済環境を受け需要が増している、企業の資金戦略をサポートする財務関連サービスの更なる拡充に努めると共に、人材育成の課題解消に向けた、リーダーシップ、ビジネスマナー、ヒューマンスキルなどの研修プログラム提供体制の構築及び販路拡大のための活動を行いました。厳しい景況感であるからこそ、社員教育へのニーズは非常に強く、積極的な事業規模の拡大を考える企業から大きな反響を得ております。「企業は人」であり、規模が小さくなればなるほど人が経営に大きな影響を与えることになります。中堅中小企業はいかに多くの「人財」を育てることができるかが重要なポイントとなります。今後はラインナップを充実させることでより広範囲な課題に対応してまいります。

また、これまでアウトソーシング事業で行っておりました、生命保険営業職員に限らない一般の記帳代行会員に対する記帳代行事業をタックスハウス事業に移管いたしました。アウトソーシング事業で培った記帳代行サービスのノウハウを、価格を統一しパッケージ化してサービス提供することで、タックスハウス加盟店の新規顧客獲得をバックアップする体制を整えました。税務関連業務は加盟店が行い、記帳代行業務は当社が受託することで、タックスハウス加盟店との協業体制が構築されることとなります。

■ 株主の皆さまへの還元策について

当連結会計年度末の有利子負債は5億2百万円、自己資本比率は77.3%となりました。当社グループでは株主の皆さまへの利益配分を経営上の最重要課題と位置付けております。株主還元については、株主の皆さまに今後も中長期的にご支援いただきたいという想いから、2013年3月期の期末配当金は、分割後換算の1株当たり5円から1円増配の6円を予定しています。今後も、財務体質の健全性は保ちつつ、持続的な成長に向けた投資及び株主の皆さまへの安定的かつ継続的な利益還元を両立させてまいります。

■ 株主の皆さまへ

当社の株主様は、当連結会計年度末で3,889名となりました。取引先の大部分を占める個人事業主及び中堅中小企業においては、東日本大震災が引き起こした生産活動や輸出の停滞から抜け出せない状況が続く中、欧州債務問題やタイでの大規模な洪水被害により、大幅な受注減や生産活動の停滞、資金繰りの悪化など、受けた影響は小さくありません。これらの結果、当連結会計年度の業績は上振れしたものの、多くの株主の皆さまのご期待に沿える基準には至っておりません。株主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、そのために必要なのは業績の向上です。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、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、販路の開拓と深耕に努めてまいりますので、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」を実現するべく、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、お客様に喜んでいただく。利益はその結果としてもたらされるものと考えております。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。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2012年6月
代表取締役社長
森中 一郎

決算ハイライト

■ 増収増益

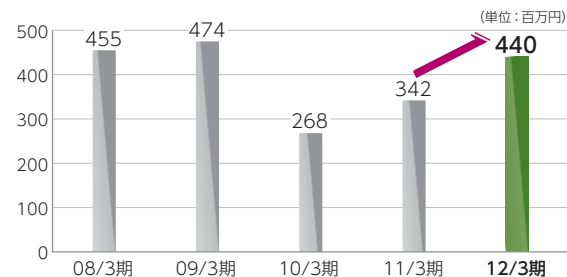
当連結会計年度の業績は、売上高38億34百万円(前年同期比3.0%増)、営業利益4億39百万円(同22.5%増)、経常利益4億40百万円(同28.5%増)、当期純利益2億37百万円(同45.4%増)となりました。

日本経済全体が厳しい状況にある中、各事業における会員数は底堅く推移し、併せてコスト競争力の強化を推し進めたことが奏功いたしました。

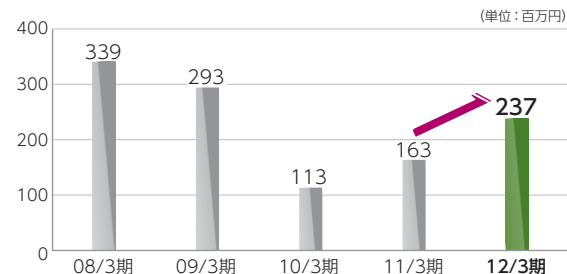
売上高



経常利益



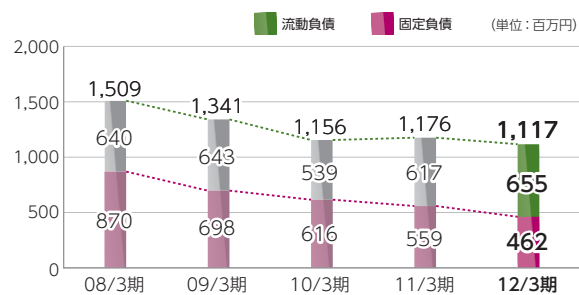
当期純利益



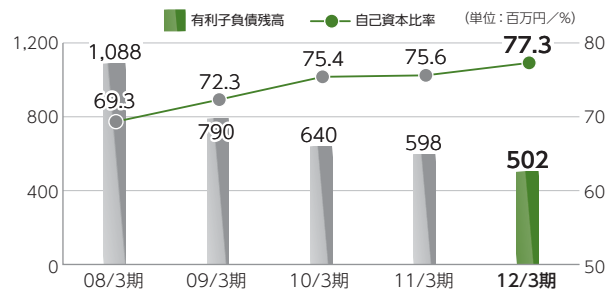
純資産の増加



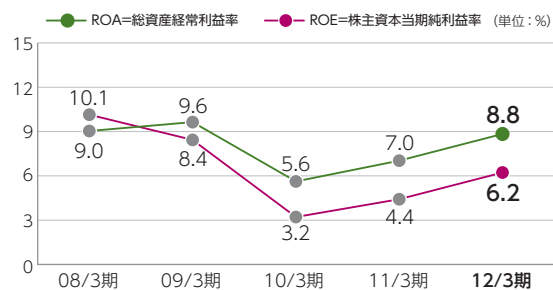
負債の減少



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が17億87百万円（前期比2.3%増）、エフアンドエムクラブ事業が12億34百万円（同5.7%増）と2つの主要事業がグループ全体を牽引いたしました。

アウトソーシング事業では会員数の安定的な増加に注力し、エフアンドエムクラブ事業では販路拡大とサービス拡充によって会員企業を増加させると共に新たに研修事業を開始し、従業員教育に課題を抱える企業からの反響を得ております。

タックスハウス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ならびに、アウトソーシング事業から移管した、生命保険営業職員に限らない一般事業者向けの記帳代行会員に対する記帳代行業の業務効率化を図り、売上高は4億

9百万（同2.6%減）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本部指導事業、WEBマーケティング事業等となります。パソコン教室から改変した資格学校アテナの運営においては、受講生の教室に対するロイヤリティを高め、継続率の向上に努めました。併せて授業時間の見直しなどで効率的な授業展開を行うなどの対策を講じました。その他事業の当連結会計年度の売上高は、5億5百万円（同1.4%増）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とおりです。

セグメント別売上高

（単位：百万円）

	11/3期	12/3期(当期)	前期比	13/3期(計画)
アウトソーシング事業	1,747	1,787	40	1,917
エフアンドエムクラブ事業	1,167	1,234	67	1,249
タックスハウス事業	420	409	△ 11	568
不動産賃貸事業	73	76	3	77
その他事業	498	505	7	567
連結消去	△ 183	△ 179	4	△ 179
合計	3,723	3,834	111	4,199

セグメント別営業利益

（単位：百万円）

	11/3期	12/3期(当期)	前期比	13/3期(計画)
アウトソーシング事業	790	816	26	737
エフアンドエムクラブ事業	174	186	12	261
タックスハウス事業	△ 40	△ 1	39	11
不動産賃貸事業	6	25	19	32
その他事業	△ 5	△ 2	3	10
全社	△ 518	△ 563	△ 45	△ 582
連結消去	△ 48	△ 21	27	△ 22
合計	358	439	81	447

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（当事業の主要顧客は生命保険営業職員様）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ていただき、事業主の皆さまが本業に専念していただく環境作りのサポートを目的としております。

■ 当期の概況

前期から引き続き会員数の安定的な増加に注力すると共に、処理工程の見直しや細分化による原価抑制を推し進め、安定的な成長及び利益貢献を進めてまいりました。

その結果、当連結会計年度末（2012年3月31日）の記帳代行会員数は36,768名（前期末比98名増）となりました。なお、これまでアウトソーシング事業といたしておりました、生命保険営業職員様に限らない一般の記帳代行会員に対する記帳代行業は、当連結会計年度よりタックスハウス事業に移管しております。

■ 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様の数は2010年12月現在で約24万人（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。当社グループの現在の生命保険営業職員様の会員数は約3.7万人であるため、拡大の余地は充分にあると考えております。

引き続き記帳代行サービスの更なる拡充を進めると共に、生命保険営業職員様の本業の支援につながるサービスを付加することにより会員数を増大させ、安定的な成長及び利益貢献を進めてまいります。

料金(税込)

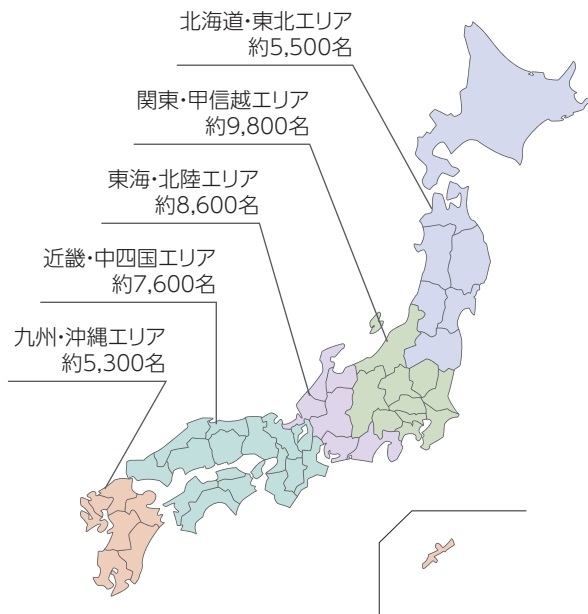
初年度入会登録料 10,500円

年 収	白色記帳	青色記帳
1,000万円未満	年間31,500円 (月々2,625円)	年間44,100円 (月々3,675円)
3,000万円未満	年間44,100円 (月々3,675円)	年間63,000円 (月々5,250円)

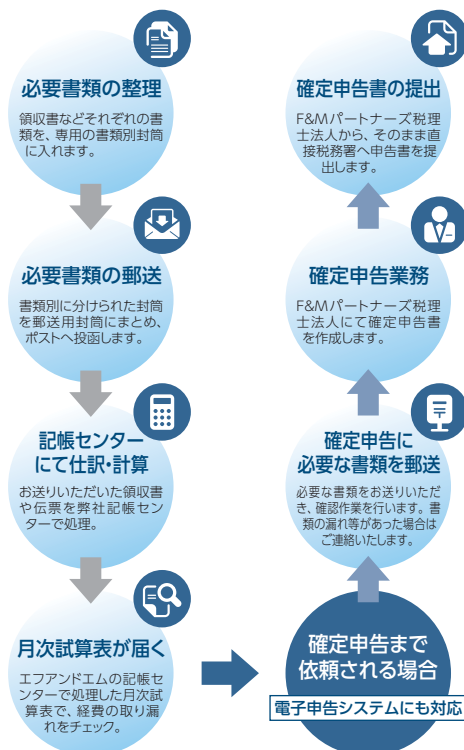
シェア

全国約36,800名の生命保険営業職員様にご利用いただいております。

(2012年3月末現在)



記帳代行サービスの流れ



充実したサービス

青色申告も手間いらず

白色申告にはない特別控除が受けられる青色申告。
複雑で大変面倒な記帳作業も、すべておまかせください。

きめ細かなフォローで取り漏れ防止

エフアンドエムの担当者がお客様の元へお伺いし、個別にアドバイス。
経費の取り漏れを防ぎ、さらにその他さまざまな質問も承ります。

税務調査にも対応

近年、非常に厳しさを増している税務調査も、提携先の税理士法人にて無料で対応します。

エフアンドエムクラブ事業

■ エフアンドエムクラブとは

中堅中小企業に対し「総務部門で利益を」をコンセプトに、大企業に比べて脆弱になりがちな総務、経理、財務、人事といった管理部門に重点を置き、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サービス提供を実現させました。1社単位では高額になってしまう各種の専門的なサービスを定額の使い放題でご利用いただいています。

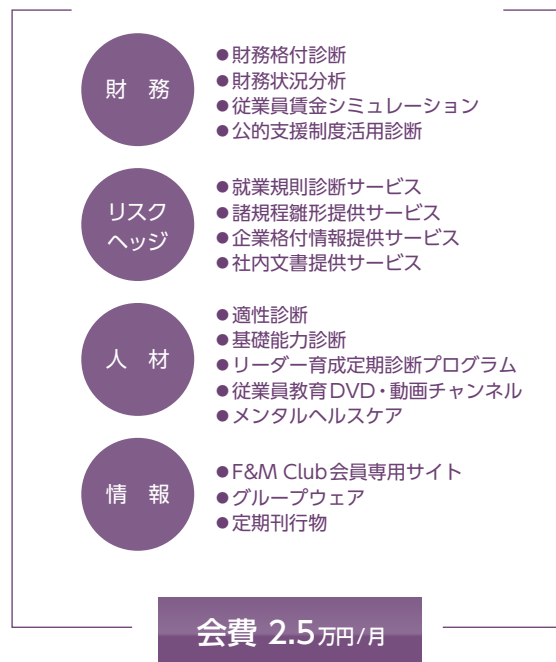
■ 当期の概況

中堅中小企業の総務経理部門に対する各種情報提供サービスを核とするエフアンドエムクラブ事業は、総務業務関連の情報提供サービス、経営・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。会員企業の財務諸表からキャッシュ・フロー診断を行い、資金戦略を支援する『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』に加え、短期の経営計画立案を支援し、これをキャッシュ・フローに置き換えて可視化する『CF決算予測』が、余裕を持った資金繰りを実現したいと考える中小企業からの反響を得ております。

また、人材育成の課題解消のために、リーダーシップ、ビジネスマナー、ヒューマンスキルなどの研修プログラム提供体制の構築及び販路拡大のための活動を行いました。厳しい経済環境であるからこそ、社員教育へのニーズは非常に強く、今後は研修ラインナップの充実に努めてまいります。

会員企業の増大に向けては、生命保険会社・損害保険会社・各種組合等と連携したセミナーを全国各地で数多く開催することにより、営業機会の確保に努めました。会員企業向けにはサポート体制の拡充のために、コールセンター部門からのサービス利用促進のための提案、課題解決のために会員企業において実施が必要な取り組みのご案内や実施に当たってのフォローなどを行うことで、契約更新率の向上に注力いたしました。特に契約後1、2年目の会員企業の契約更新率向上に寄与いたしました。

エフアンドエムクラブ事業ビジネスモデル



会員企業 3,736社

1社では高額なサービスを会員企業で共同購入することにより、安価で良質なサービスを提供します。

■ 今後の見通し

会員企業の増大に向けては、引き続き生命保険会社及び損害保険会社を始めとした各提携企業、団体、組合等と連携したセミナーを積極的に実施することによる営業機会の確保に努め、販路網の伸長を図ってまいります。併せて研修プログラムを始めとした「ヒト」に関するサービス提供体制の強化を図ることにより、会員企業の契約更新率向上に努めてまいります。

FOCUS 人材育成&支援サービス

経営者が抱える 人材育成上の課題

幹部をどう育成したらいいのかわからない。

採用してもすぐ辞めてしまう。

何度言っても社員が変わらない。

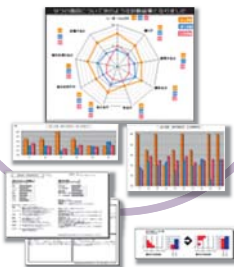
どこから教育したらいいのかわからない。

全体の底上げをしたい。

社員のモチベーションを上げたい。



自己評価に加え、上司評価、
部下評価の3者評価により、
各人及び会社の課題と問題点を顕在化。



リーダーシップ診断
リーダー育成定期診断
適性診断などを実施



研修実施



復習問題を毎日配信
することにより
定着を促進



レビュープログラム

情熱
マネジメント
研修

ファシリテーション
研修

リーダーシップ
強化研修

報・連・相
研修

ヒューマン
スキル
向上講座

ビジネス
マナー
徹底講座

経営者が重要な課題であると認識しつつも、実際には手が回りにくい「人材育成」のサポート。

タックスハウス事業

■ TaxHouseとは

「敷居が高い」「どこにあるのか分からない」と思われがちな税理士・公認会計士事務所。そのイメージを一新して、気軽に安心していただけることをコンセプトに、ファイナンス全般の相談にワンストップで対応できる、税理士・公認会計士のボランティアチェーン。

■ 当期の概況

ワンストップ・ファイナンシャルショップをめざす税理士・公認会計士のボランティアチェーン「TaxHouse」の本部を運営するタックスハウス事業は、加盟店が関与先企業に対して、資金繰りのコンサルティングや金融機関対策など高付加価値サービスを提供するための継続的な研修の実施、ブランディング及び営業活動の一助とするためのホームページの開設・運用に関するサービス提供体制の整備を進めるなど、各店舗の収益力の向上に注力いたしました。また、当連結会計年度よりこれまでアウトソーシング事業としておりました、生命保険営業職員に限らない一般の記帳代行会員に対する記帳代行業務をタックスハウス事業に移管いたしました。アウトソーシング事業で培った記帳代行サービスのノウハウを、価格を統一しパッケージ化してサービス提供することで、加盟店の新規顧客獲得をバックアップいたします。税務関連業務は加盟店が行い、記帳代行業務は当社が受託することで、タックスハウス加盟店との協業体制が構築されることとなります。

その結果、当連結会計年度末（平成24年3月31日）の「TaxHouse」加盟事務所数は413件（前期末比23件減）となり、ランチを含めた加盟店舗数は444店舗（同92店舗減）となりました。

また、当連結会計年度よりタックスハウス事業で行っている、生命保険営業職員に限らない一般の記帳代行会員に対する記帳代行業務については、引き続き会員数の増加に注力するとともにQCDのコントロールによる業務効率化を図りました。その結果、当連結会計年度末（平成24年3月31日）の生命保険営業職員に限らない一般の記帳代行会員数は2,225名（前期末比175名増）となりました。

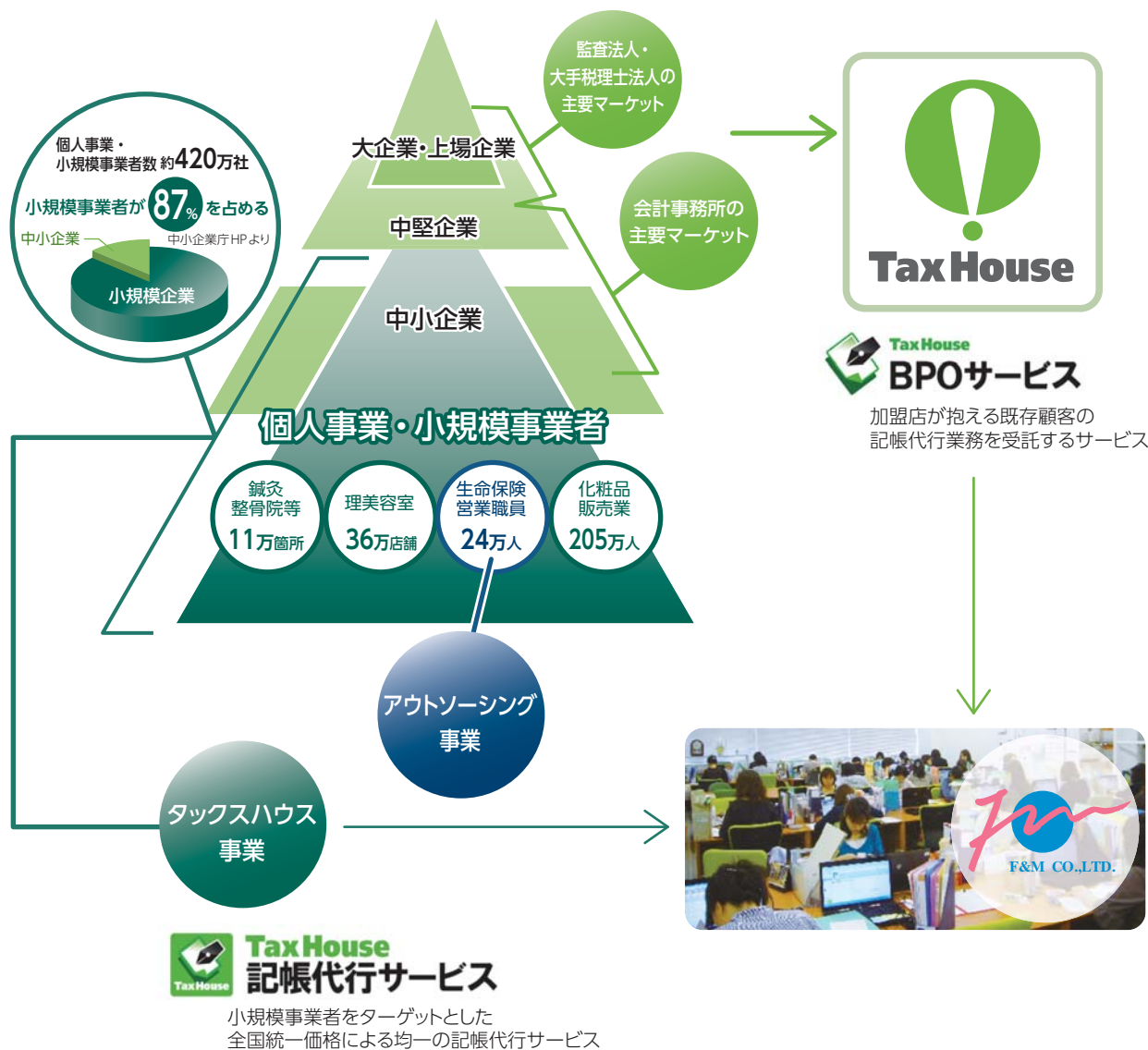
全国の税理士・公認会計士が加盟
444店（2012年3月）



■ 今後の見通し

タックスハウス事業においては、現在『タックスハウス記帳代行サービス』及び『タックスハウスBPOサービス』のサービス内容の拡充と提供体制の構築に努めております。『タックスハウス記帳代行サービス』は小規模事業者をターゲットとした全国統一価格による均一の記帳代行サービス、『タックスハウスBPOサービス』は加盟店が抱える既存顧客の記帳代行業務を受託するサービスです。また、『タックスハウス記帳代行サービス』による記帳代行サービスを軸に、個人事業主及び小規模法人が経営する上で抱える財務、労務、法務といった各専門分野の課題解決やWEBマーケティングのサポートなど、ニーズに合わせた様々なサービスをリーズナブルな価格で提供するワンストップ・サービスを実現することで、加盟店の付加価値向上に貢献してまいります。

タックスハウス記帳代行／BPOサービス



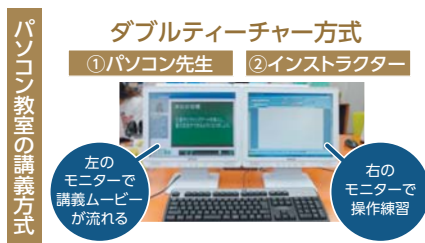
その他事業



店舗外観



授業風景



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



■ その他事業

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、パソコン教室運営及びFC指導事業、WEBマーケティング事業等となります。

エフアンドエムネット株式会社は、「どんなに良いシステムでも使っていただいて初めて効果が出る」という理念に基づき、運用開始後も長くお付き合いいただけるよう努めており、ASPサービスの提供、ホームページ制作、業務用システムの企画・開発・運用代行を行っております。

パソコン教室運営及びFC指導事業は地域に密着した、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。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スキルを習得できる場を提供するほか、現在は景況感に左右されず根強い人気のある医療事務講座や、認知度が高く幅広い世代に人気のある簿記講座も開講しております。

WEBマーケティング事業では全国の中堅中小企業400万社を支援するコミュニティポータルサイト『ビジプラ (Business Planet)』の運営を行っております。『ビジプラ』では中堅中小企業経営者が日々培ってきた固有のノウハウ、情報、ネットワーク、課題などさまざまなものを相互で共有し発信していくことで、経営に新たな可能性を生み出していくためのハブとして機能することをめざしております。

■ 当期の概況

エフアンドエムネット株式会社ではグループ内でのシステム開発ならびに保守に加えて、ホームページ制作で安定的な売上を確保できる体制を構築すると共に、iPadを端末にした業務システムの開発を行いました。iPadアプリを開発することで、オフラインでの処理や、オンラインでの処理速度向上を実現させることができます。業績への寄与は下半期以降となる見込みです。

パソコン教室から改変した資格学校アテナの運営において

は、パソコン講座の受講生に対する積極的なカウンセリング、時期に合った特別講座の開講、受講生同士のつながりを作ることと目的とした交流の場を設けることで教室に対する受講生のロイヤリティを高め、継続率の向上に努めました。合わせて、インストラクションスキル、営業スキル向上のための定期的な研修を行うことで、対応力の強化を図りました。

WEBマーケティング事業においては、『ビジプラ (Business Planet)』のリニューアルを重ね、引き続きコンテンツの拡充を進めております。

■ 今後の見通し

エフアンドエムネット株式会社では、システム開発ならびに保守業務、ホームページ制作に加え、iPad及びiPhoneアプリの開発を進めると共に、iPad活用ノウハウをセミナー等で公開することにより、iPad利用システムの受注につなげます。続々と発表される新技術や新商品に対応することで、営業機会の確保に努めてまいります。

パソコン教室から改変した資格学校アテナの運営においては、引き続きシニアを中心としたパソコン初心者ターゲットとした授業展開を行うと共に、利用者が急増しているタブレット端末を初めとしたモバイル機器に関する講座を新規で開講することにより、販路を拡大させてまいります。

当社グループは中堅中小企業と個人事業主をサポートすることにこだわりをもって事業を展開しております。中堅中小企業の継続的な成長を支援することを事業理念としてエフアンドエムクラブ事業を行っておりますが、中堅中小企業が抱える経営課題に多い労務リスク管理や人材育成などは、多くは社会保険労務士が専門とする分野です。そこで、より多くの企業に関わりを持ち、中堅中小企業のさらなる躍進に貢献するため、社会保険労務士を支援するSR STATION事業を立ち上げることといたしました。今後は当社グループでこれまでに培ったノウハウやネットワークを活用し、社会保険労務士のサポートを行ってまいります。

Business Planet (ビジプラ)

日本全国の中小企業 400 万社のためのコミュニティポータルサイト



http://busipla.net

ビジプラ

検索



自社で所有し運営するスタイルから、
ビジプラというひとつの集合体として、
サイト運営を共有していくという発想。
無料ホームページ作成システム

FreeVillageに登録した会社に所属している
個人が別の会社の人と知り合いになれる。
ビジプラ独自のビジネス専用 SNS 機能。

名刺交換機能



BtoB 企業に限定して、商品・サービスの
購入、販売、ダウンロードが可能なシステム。
「FreeVillage」で自社のホームページを無料で
立ち上げることで、商品・サービスの登録ができ、
「マーケットプレイス」に出品することができます。

WEB 上での集客・販売

ビジプラ
オープニング特別講演会

「日本の歩むべき道」



2011年
6月23日

元内閣総理大臣
小泉純一郎 氏

大阪ビジプラセミナー

「日本復活の条件」～今こそひとつに



2011年
10月25日

作家・経済評論家
堺屋太一 氏

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	11/3期 (2011年3月31日現在)	12/3期 (2012年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	2,599,768	2,682,292
固定資産	2,276,346	2,299,880
有形固定資産	1,752,330	1,736,332
無形固定資産	126,810	159,625
投資その他の資産	397,205	403,922
資産合計	4,876,114	4,982,172
負債の部		
流動負債	617,100	655,411
固定負債	559,738	462,534
負債合計	1,176,838	1,117,946
純資産の部		
株主資本	3,684,903	3,850,931
その他の包括利益累計額	124	232
新株予約権	3,522	3,303
少数株主持分	10,726	9,758
純資産合計	3,699,275	3,864,226
負債純資産合計	4,876,114	4,982,172

連結損益計算書より抜粋

(単位：千円)

科 目	11/3期 (2010年4月1日から 2011年3月31日まで)	12/3期 (2011年4月1日から 2012年3月31日まで)
売上高	3,723,929	3,834,131
売上原価	1,357,286	1,282,385
売上総利益	2,366,642	2,551,746
販売費及び一般管理費	2,007,671	2,112,021
営業利益	358,971	439,724
営業外収益	13,435	14,089
営業外費用	29,713	13,453
経常利益	342,694	440,360
特別損失	5,595	1,110
税金等調整前当期純利益	337,098	439,730
法人税、住民税及び事業税	192,281	191,492
法人税等調整額	△ 18,617	11,375
少数株主損益調整前当期純利益	163,435	236,862
少数株主利益	△ 96	△ 967
当期純利益	163,531	237,829

連結キャッシュ・フロー計算書より抜粋 (単位：千円)

科 目	11/3期 (2010年4月1日から 2011年3月31日まで)	12/3期 (2011年4月1日から 2012年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	375,689	420,344
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 68,579	△ 159,023
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 113,510	△ 169,033
現金及び現金同等物の増減額	193,599	92,287
現金及び現金同等物の期首残高	2,153,752	2,347,351
現金及び現金同等物の期末残高	2,347,351	2,439,638

連結株主資本等変動計算書 (2011年4月1日から2012年3月31日まで)

(単位: 千円)

	株主資本					その他の 包括利益累計額 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				
2011年4月1日 残高	907,401	2,085,810	963,007	△ 271,316	3,684,903	124	3,522	10,726	3,699,275
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			237,829		237,829				237,829
ストック・オプションの付与							△ 218		△ 218
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)						107		△ 967	△ 859
連結会計年度中の変動額合計	—	—	166,028	—	166,028	107	△ 218	△ 967	164,950
2012年3月31日 残高	907,401	2,085,810	1,129,036	△ 271,316	3,850,931	232	3,303	9,758	3,864,226

個別財務諸表(要約)

貸借対照表より抜粋

(単位: 千円)

科 目	11/3期 (2011年3月31日現在)	12/3期 (2012年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	2,409,762	2,522,679
固定資産	2,423,525	2,466,655
有形固定資産	1,747,729	1,731,949
無形固定資産	190,797	237,505
投資その他の資産	484,998	497,200
資産合計	4,833,287	4,989,335
負債の部		
流動負債	633,724	709,529
固定負債	557,428	460,472
負債合計	1,191,153	1,170,002
純資産の部		
株主資本	3,638,487	3,815,797
評価・換算差額等	124	232
新株予約権	3,522	3,303
純資産合計	3,642,134	3,819,333
負債純資産合計	4,833,287	4,989,335

損益計算書より抜粋

(単位: 千円)

科 目	11/3期 (2010年4月1日から 2011年3月31日まで)	12/3期 (2011年4月1日から 2012年3月31日まで)
売上高	3,627,263	3,745,327
売上原価	1,320,190	1,242,263
売上総利益	2,307,073	2,503,064
販売費及び一般管理費	1,949,585	2,061,471
営業利益	357,488	441,592
営業外収益	12,611	13,270
営業外費用	29,713	12,403
経常利益	340,387	442,458
特別利益	—	479
特別損失	5,595	1,110
税引前当期純利益	334,791	441,828
法人税、住民税及び事業税	170,249	189,715
法人税等調整額	3,684	3,003
当期純利益	160,858	249,110

株式の状況 (2012年4月1現在)

発行可能株式総数 50,400,000株

発行済株式総数 15,481,400株

平成24年4月1日を効力発生日として株式分割(1株:100株)が行われ、これに伴い単元株制度(100株)が導入されました。

株 主 数 3,889名

大株主

株 主 名	持株数(株)	持株比率(%)
合同会社モリナカホールディングス	6,400,000	44.57
自 社 従 業 員 持 株 会	755,500	5.26
森 中 一 郎	503,600	3.51
奥 村 美 樹 江	315,600	2.20
株式会社シークエッジ・インベストメント	292,800	2.04
安 藤 孝 子	200,000	1.39
野 口 博 史	170,000	1.18
小 林 裕 明	104,400	0.73
佐 藤 克 治	91,200	0.64
藍 沢 不 動 産 株 式 会 社	78,000	0.54

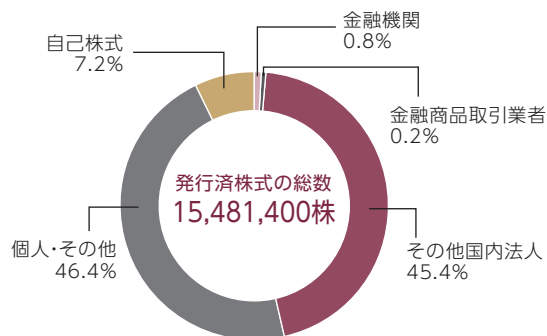
※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

ホームページ <http://www.fmltd.co.jp/>

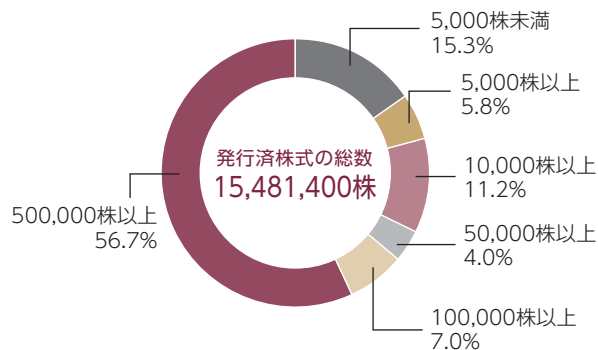


当社ホームページでは、決算公告などの財務情報をはじめ、事業展開、サービス案内など、最新の情報がご覧いただけます。どうぞご利用ください。

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 (2012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	332名
従業員平均年齢	36.5歳
事 業 内 容	個人事業主及び小規模法人向け記帳代行業 中小企業向け情報提供サービス業 税理士・公認会計士ボランタリーチェーン運営 パソコン教室FC本部事業及び加盟店の指導業務 WEBマーケティング
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 (2012年6月27日現在)

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

グループ会社 (2012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
同 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 JASDAQ (スタンダード)
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お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お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/>



この冊子はユニバーサルデザイン(UD)書体を使用し、弱視・老眼等視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。

