

株式会社エフアンドエム

F&Mを
よりよく知っていただくために

Outsourcing Business



F&M Club Business

F&M

第12期事業報告書

(平成13年4月1日から平成14年3月31日まで)



代表取締役
森中 一郎

当期の経営環境と業績

当期を率直に振り返りますと、当社を取り巻く経営環境は大変厳しいものでした。生命保険業界及び中小企業という当社が対象とするマーケットが、予想以上に厳しい状況であったことが主因です。今後のためのさまざまな積極的な取り組みも、次期以降の先行投資という結果となったため、当期の連結売上高は3,733百万円、経常損失は82百万円となりました。

各事業の当期の状況と事業領域の拡大

アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、生保業界の環境変化により、生保職員の退職に伴う解約が急増し、期末会員数は3万3,725人（前期比1万4,919人減）となりました。こうした状況に対応するため、従来の記帳代行に加え、営業支援サービスとして「エフアンドエムメイトパック」（p.2参照）の開発に注力いたしました。1月からのテストマーケティングで好感触が得られたため、本年度より本格的な販売を開始しています。また、当期より開始した不動産所得者向けの記帳代行（p.9参照）は、予想以上に準備に時間を要しましたが、次期中には収益事業として確立させる方針です。こうした記帳代行サービスは、将来的に給与所得者のニーズに合致する可能性もあり、

大きなマーケットに成長するものと認識しています。当社は当事業のトップ企業として、ベストポジションを確保していきます。

エフアンドエムクラブ事業

エフアンドエムクラブ事業では、会員企業のバックオフィス業務支援を強化する付加サービスの開発に重点をおき、教育、人事、財務など数多くのサービスメニューを提供することができました。本年2月にはISO認証取得支援事業で、ISO 9001シリーズに続き、「ISO工房14001」(p.9参照)もスタートしました。また、エフアンドエムクラブの販売代理店制度を構築するなど、開発・販売の両面で大きく変革した事業年度でもありました。中小企業を取り巻く環境は、当面厳しい状況が続くと予想されますが、当社のめざす「サービスの水道哲学」に近づく方向性は堅持できたと考えています。今後は当期に築いた基盤のもと、より良いサービスを提供し、収益拡大に結びつけていきます。

グループ企業における新規事業の取り組みと期待されるシナジー効果

昨年2月に設立した中小企業M&Aセンターには、エフアンドエムクラブ会員企業から500件を超えるM&Aニーズが寄せられ、その他各方面からも多くのニーズが

集まってきており、現在多数の有力案件を進めています。当社事業とのシナジー効果も高く、今後連結での利益貢献を期待しています。

インターネットコンテンツ及びシステム開発を行うエフアンドエムネットは、独自商品の開発も進んでおり、将来的に当社グループのIT戦略の担い手として、重要な位置を占めています。

再就職を支援するチャレンジャー・グレイ・クリスマスは、同社の卓越したコンサルティングノウハウに加え、業界全体の追い風もあり、勝ち組に入ろうとしています。当社は現在、同社株式の29.7%を保有する筆頭株主ですが、連結子会社化も検討しており、利益貢献を期待できる段階となっています。グループ会社の詳細につきましては、当事業報告書に特集を掲載していますので(p.4~8)、ご参照ください。

株主の皆様へのメッセージ

当期は株主の皆様のご期待を裏切る結果となりましたことを、改めてお詫び申し上げます。しかし、この一年、構築してきた新規事業、グループ会社が、今期収益化できる見込みです。株主の皆様が当社の株を末永く保有していただくことで、喜んでいただける企業になるため、役員・従業員一同、精一杯努力していく所存です。今後ともご支援、ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

Outsourcing Business

アウトソーシング事業

事業内容

記帳代行サービス — 個人事業主の確定申告前の帳簿の整理・作成

営業支援サービス — 生命保険営業職員の業績アップを目的としたサービス

当期の概要

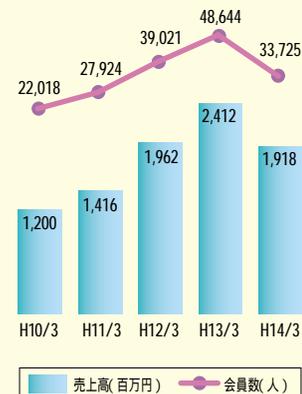
会員へのサポートツール提供と、
不動産所得者向け体制の構築で事業を拡大

生命保険会社の営業職員向け記帳代行体制を再構築するとともに、営業支援サービスの「エフアンドエムメイトパック」の開発に注力してまいりました。しかしながら、生命保険業界の再編などによる営業職員全体数の減少とともに、当社会員の保険会社退職に伴う解約が多く発生、加えて、新サービスの提案及び新マーケット向けの取り組みが当期の後半以降となり、収益へのプラス作用を及ぼすには至りませんでした。その他個人事業主マーケットへの取り組みにつきましては、不動産所得者向け記帳代行のシステム構築等の諸整備に従事いたしました。同サービスは段階的に開始することとなり、その他個人・法人に対する経理・記帳代行とともに、サービス提供の本格化は次期以降となりました。今後は、「エフアンドエムメイトパック」の本格化により会員減少傾向を反転させるべく努め、不動産所得者向け記帳代行の早期収益化の実現に注力してまいります。

エフアンドエムメイトパックを新たに発売

生命保険営業職員様の業績アップを目的とした営業支援サービスです。①お客様の携帯電話への「メールマガジン」配信、②営業支援講座CD・テキスト、③会員専用サイト「e-生保クラブ・ドットコム」のほか、クレジットカードを付加した「F&M mate MasterCard®」などをパッケージにし、ご提供しています。なかでも、メルマガは営業職員様の名前入りで、プロ野球速報などお客様が希望するコンテンツを毎日お届けするもの。配信リストはe-生保クラブの顧客管理システムと連動しており、見込み客開拓を強力にバックアップします。

売上高・会員数の推移



当期のアウトソーシング事業の売上高は、19億18百万円となりました。3月末現在の会員数は、生保営業職員全体数の減少などにより、3万3,725人で、前期に比べ1万4,919人減少しました。

F & M Club Business

エフアンドエムクラブ事業

事業内容

総務・管理部門のコンサルティング——人事・教育・財務・経理などの幅広い有益な情報の提供
研修・診断サービス——企業向け研修の開催、各種の適性診断を実施
ISO 認証取得支援サービス——中小企業向け認証取得教材と指導サービス
M&A アドバイザリー——中小企業向け業務提携や合併の斡旋と仲介
求人情報サイトの提供——インターネットを利用した就職・転職情報の提供

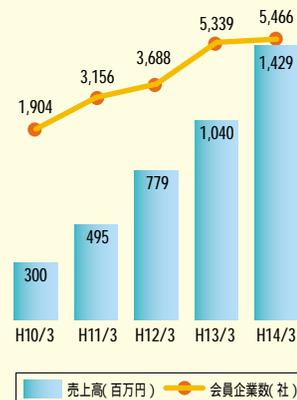
当期の概要

中小企業向け支援サービスを強化し、顧客ニーズに対応した新商品を発売

中小企業の総務、経理を中心とするバックオフィス業務の支援を明確化し、付加価値の高いサービスを提供するために、教育、人材、財務関連などの「総務サポートサービス」の開発に努めてまいりました。また、営業力の強化を図り、将来的な会員企業数の増大を加速させるために、エフアンドエムクラブ販売代理店制度を構築し、次期以降の本格的な販売体制の準備を進めてまいりました。ISO認証取得支援事業では、9001シリーズに加え、14001シリーズを開発し、会員企業を中心に全国の中小企業に向けて営業活動を行いました。求人サイト「イーキャリア」代理店事業では、会員企業のほか、全国の中堅・中小企業に向けて、その価格優位性を訴求した販売を行いました。

次期につきましては、販売体制をさらに強化し、基盤となる会員企業数の増員に注力するとともに、当期において開始した新規事業を一層伸ばすことで、収益の増加を図ってまいります。

売上高・会員企業数の推移



当期のエフアンドエムクラブ事業の売上高は、前期比37.3%増の14億29百万円と好調な結果となりました。3月末現在の会員企業数についても順調に推移し、前期比127社増の5,466社となりました。

F&Mグループは、F&Mが最も大切にしている中小企業や個人事業主の方々とのつながりを基盤に、グループシナジーを最大限に発揮しながら、成長性の高いビジネスを追求しています。各社のトップに、企業概況と今後の見通しなどを伺いました。

変革の時代の企業成長を支援する

(株) 中小企業M&Aセンター URL: <http://www.m-ma.co.jp>



代表取締役 辻 繁夫

会社概要

中小企業を対象とした、本格的なM&Aアドバイザリーサービスを提供しています。豊かな経験とノウハウ、蓄積された情報を駆使し、顧客のニーズ・戦略を実現するお手伝いをしています。

Q 親会社のF&Mとの連携を含め、具体的な事業内容をお聞かせください。

A ご存じのように、日本経済の構造改革が進む中で、業界再編やM&Aの動きが加速しています。当社は、M&Aの仲介業務を行う専業会社ですが、買収、合併にとどまらず、業務提携等も含む広義のM&Aをお手伝いしています。F&Mとの関係では、現在、中堅中小企業の4割以上が後継者難などの問題を抱えているといわれています。エフアンドエムクラブの顧客企業約5,400社も同様の状況にあり、それらのお客さまニーズに積極的に応えていくことを新しい成長戦略としています。

Q 御社のM&Aビジネスの特徴、強みはどんな点にありますか。

A 一つは、すでにF&Mの会員企業という日本の中小・中堅企業の縮図を潜在マーケットとして持っていることです。もう一つは、私自身、前職からM&Aを手がけてきたことから、上場企業のニーズや過去のお客さまからのレポート案件など外部の企業情報を活かせることです。これをベストミックスして、相互の企業にメリットをもたらすM&Aを実現したいと考えています。例えば、昨年、外部情報をもとに、F&Mのお客さまに呼びかけたところ、希望されるお取引先があり、上場企業への売却が決定しました。こうしたケースを増やしていきたいですね。

Q スタート後の状況はいかがですか。また、仲介者としての役割、M&Aの大きなメリットは何でしょうか。

A 昨年5月頃から、F&Mの顧客データをもとにシステムを構築し、この1年余りで案件情報は500件を超えています。売却依頼だけでなく、株式公開をめざしM&Aや提携を求めるニーズも少なくありません。また、子会社を売却したいという上場企業も数多く存在します。この仕事は、お客さまとの信頼関係がすべてといってよく、案件をまとめるだけでなく、異なる企業文化の融合といったアフターケアも大切にしています。

相互のお客様に満足していただくことを使命として取り組むことで、リピート案件にもつながります。

M&Aのメリットは、お客様の経営戦略をスピーディに実現するための有力な手段となることです。また、当社が第三者として仲介することで、お客様同士が安心して情報を共有できる場を提供しています。



収益化の見通しと、今後の戦略をお聞かせください。



初年度は、売上高は約1億円となり、利益は先行投資で若干のマイナスとなりましたが、ビジネスの源泉となる顧客情報を大量に確保できる仕組みをつくったことが大きいと思います。多くの顧客企業をもつ有力金融機関と信頼感のある提携関係を構築することができました。これら無形の財産を活かし、3年後は売上高10億円をめざしています。情報のストックは着実に増加しており、十分に達成できる手応えを感じています。

今後は、顧客企業の信頼感を高めるため、早期に株式公開をめざします。最終契約成立までに時間を要する仕事であることから、4半期ごとに黒字化するのには容易ではありませんが、数を走らせ、マンパワーを増強することで実現し、顧客企業の目線に立った国内No.1のM&A仲介会社となる夢に向かって、社員一丸となって日々業務に当たっております。

M & Aセンターが提供する Services

Service1 アドバイザリーサービス

お客様の経営戦略実現のお手伝いとして、下記のさまざまな形態の取引に対応したアドバイスを提供しています。

- ▶ 株式・資産の買収・売却及び合併
- ▶ 業務提携
- ▶ TOB(株式の公開買付け)
- ▶ 合併会社の設立
- ▶ リストラクチャリング
- ▶ 海外進出・撤退
- ▶ フェアネスオピニオンの作成

Service2 ファイナンシャルアドバイザーの役割

M&Aを成功させるためには、専門家によるアドバイスが不可欠です。M&Aセンターでは、お客様のニーズに応じた下記のサービスを提供しています。

- ▶ 経営戦略実現のためのご提案
- ▶ 対象候補の選定
- ▶ 対象企業の調査・分析・評価
- ▶ 投資効果の分析
- ▶ M&A取引のストラクチャー、交渉戦術の立案
- ▶ 対象企業との交渉全般についての助言
- ▶ 法律・会計・税務についての助言 など

Merits M&Aのメリット

経営手段としてのM&Aには主に以下のようなメリットが挙げられ、企業戦略の中で重要な役割を果たします。

- ▶ 新規事業分野への速やかな進出
- ▶ 投資リスクの軽減
- ▶ 既存事業の強化・拡大
- ▶ シナジー効果の実現

よりよい再就職を支援する

チャレンジャー・グレイ・クリスマス(株)..... URL: <http://www.challengerkk.co.jp/>



代表取締役社長 西野 裕

会社概要

米国チャレンジャー社の卓越したカウンセリングノウハウと約5,400社のF&Mクラブ会員企業を中心とする求人案件を活かし、再就職希望者と企業の双方に満足いただく再就職支援コンサルタントを展開しています。

Q 事業の沿革とポリシーをお聞かせください。

A 1962年に世界で初めて再就職支援ビジネスを開始したのがチャレンジャー・グレイ・クリスマス社で、日本法人の立ち上げは3年前です。チャレンジャー社が標榜する“タフプラカウンセリング”は、直訳すれば「厳しい愛」ということですが、求職活動をしている方々に今まで過ごしてきた時間をきちんと振り返っていただき、再就職にどう生かすか、やる気と自信を与えることを重視しています。40年にわたり培ってきた独自のノウハウをもとに専任カウンセラーが密度の濃いカウンセリングを行い、再就職された方の満足感でも非常に高い評価をいただいています。

Q 具体的に提供しているサービスと同業他社に比べた市場優位性はどこにありますか。

A インターネットに公開された100万件以上の求人情報を瞬時に検索できるだけでなく、当社が独自に中堅・中小企業にアプローチした求人情報も提供しています。これは大きな強みの一つです。また、一人のカウンセラーが20人以上のクライアント（再就職志望者）を担当せず、マンツーマンで徹底指導し、質の高いサービスを提供しています。管理部門実務講座、ITコーディネーター養成講座をはじめ、企業ニーズにマッチした多彩なスキルアッププログラムを用意しているのも当社だけです。

Q 再就職の実績については、いかがでしょうか。

A 実績の高さは、当社のセールスポイントになっています。昨年は、求職活動をスタートして1ヶ月以内で決定の方が7%、これを含め3ヶ月以内の決定が60%、6ヶ月以内が85%と、業界でもかなり高い水準にあると自負しています。しかも、当社の場合、お客様はほぼ100%、40歳以上の中高年層です。現在でも需要は大変多いのですが、大手半導体メーカー、電気メーカーなどのリストラ拡大で人材が本格的に流動化するのはこれからですので、期待は大きいと考えています。

Q 今後の業績拡大について数値目標をお聞かせください。

A マーケットは急拡大しており、2003年3月期は売上高10億円、翌期は倍増の20億円を計画しています。今後、市場の成長に合わせ、シェア確保に注力していきます。すでに前年水準の売上は4~9月で確保できる見通しですし、下期と合わせ目標達成は十分に可能だと判断しています。グループ企業としての収益貢献はもちろん、株式上場も視野に入れています。

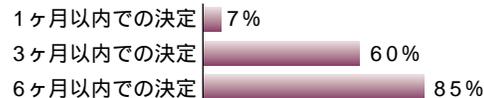
Q どのような将来ビジョンを描いていますか。

A 再就職支援のビジネスモデルをIT化する、より効率的な事業展開を目標にしています。こうした発想は業界にはありませんが、今後の主流になっていくと見ています。求職者と企業のニーズを最適化させるデータベースの仕組みと、上場企業を中心とする求職者の問題解決能力と中小企業の方々の経営課題とのベストマッチングを仕掛けていきたいと考えています。チャレンジャー社のノウハウとITモデルを組み合わせることで、さらに大きな成長をめざします。

チャレンジャー社の実績と特長

圧倒的な“早期再就職率”を誇っています。

再就職活動開始後（平成13年12月31日現在）



少人数主義に徹しています。

一人のカウンセラーが担当するクライアント（再就職志望者）は15~20名。担当を少人数とし、親身で丁寧なカウンセリングを行うことで早期の再就職を実現しています。

日本の風土にマッチさせています。

米国チャレンジャー社が開発した、40年の実績をもつノウハウを、日本の風土に合わせてアレンジし、独自のチャレンジャー・メソッドとしてコーチングしています。

再就職のための効果的なトレーニングを提供しています。

カウンセラーが、効果的な履歴書・職務経歴書の書き方をはじめとした、実技方式による面接指導を行います。外資系希望の方には英語によるトレーニングも行います。

多彩なスキルアップ講座を用意しています。

- ▶社内ネットワーク管理者実務講座 ▶管理部門実務講座
- ▶ITコーディネーター養成講座 ▶介護ビジネス実務講座
- ▶ISO認証取得のための実務講座

ブロードバンド時代をリードする

エフアンドエムネット(株).....URL: <http://www.fandmnet.com/>



代表取締役社長 三池みのり

会社概要
総務部門向けポータルサイト「e-総務」を中心としたインターネット事業を展開しています。専門化したサイトのコンテンツ開発はもちろん、利益をもたらすネットワークの構築をプロデュースします。

Q これまで「e-総務」や「e-生保クラブ」などのサイトを運営されてきましたが、新しい動きを教えてください。

A 最近ではPDA(携帯情報端末)向けのコンテンツ配信に力を入れています。モバイル端末は、通信キャリアが集金代行するシステムになっており、パソコンユーザーよりも大きな需要が期待できます。すでに営業支援システム「エイッ!営業」が、NTTドコモの公式サイトに採用され、企業向けサービスの代表的なコンテンツとして紹介されるなど好調な滑り出しを見せています。

また、生命保険の営業職員向けに顧客囲い込み

ツールとして開発したメールマガジン(p.2 参照)を、他の業種にも応用展開する動きも出ています。お客様への付加価値サービスとなり、顧客管理も容易にできることから、こちらにも有望なビジネスに成長しそうです。

Q 今後の業績予想と事業展開の方針をお聞かせください。

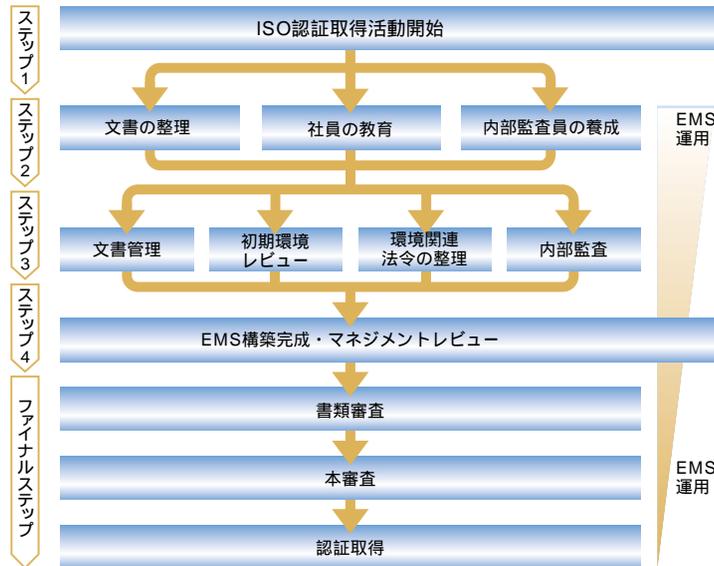
A 設立3年目の昨年度に念願の黒字化を達成し、今後も順調に業績を拡大できる見込みです。事業展開では、業種に特化したコンテンツづくりを推進し、リアルの世界とインターネット上のサービスとの相乗効果による顧客支援を実現していく考えです。

インターネットビジネスは、ほとんどすべての企業がインターネットを使える人を前提にしています。しかし、当社の場合、インターネットが苦手な人にも、FAXなどの紙ベースで見込み客やお客様先のアドレスを登録していただくだけで、コンテンツを配信します。これは、当社が開拓したビジネスモデルで、先行者メリットを享受できるポジションにいます。高速・大容量で常時接続可能なブロードバンド時代を迎え、今後、さらに動画配信を含めた魅力あるコンテンツ開発に注力し、業績向上を確かなものにします。

ISO 9001シリーズに続き、
「ISO工場14001」スタート

多くの企業が取得を積極的に進めている環境マネジメントシステムの国際規格「ISO 14001」の認証取得を支援する、まったく新しいコンサルティング・プログラムです。マネジメントシステムの本場、米国から直輸入したノウハウを満載。徹底的に合理化した教材、電話・FAX・Eメールなどによる指導サービスからなり、低コスト・短期間での認証取得を可能にしました。昨年スタートした「ISO工場」ですが、すでにお取り扱いいただいている47社の約半数の企業様がISO認証を取得され、平均取得期間は約5ヶ月となっております。

ISO工場14001の標準的スケジュール（期間：約6ヶ月間）



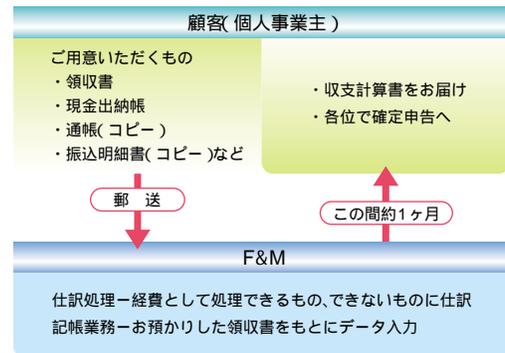
EMS = Environmental Management System (環境マネジメント・システム)

個人事業主向け
記帳代行サービス開始

主に生命保険会社の営業職員を顧客に展開してきた確定申告のための「記帳代行システム」を、不動産所得者を中心に、他の個人事業主の皆様にも幅広く積極的に提供するため、経営サポートシステム「ACCOUNT CONSULTING」として新たにサービスを開始しました。

充実したサポート内容で、正確な記帳がしたい、記帳に関するアドバイスが欲しい、わからないことを誰かに聞きたい、といった個人事業主の方々が抱える悩みを、解決していきます。

記帳代行システムの流れ



貸借対照表

（単位：百万円）

【資産の部】	当 期 平成14年3月31日	前 期 平成13年3月31日
流動資産	1,619	2,221
現金及び預金	507	1,233
受取手形及び売掛金	684	427
有価証券	—	335
その他	432	233
貸倒引当金	5	7
固定資産	3,831	3,017
有形固定資産	2,031	2,032
建物及び構築物	1,144	1,157
土地	729	729
その他	157	144
無形固定資産	224	110
投資その他の資産	1,575	875
投資有価証券	709	380
その他	905	527
貸倒引当金	40	32
資産合計	5,451	5,239

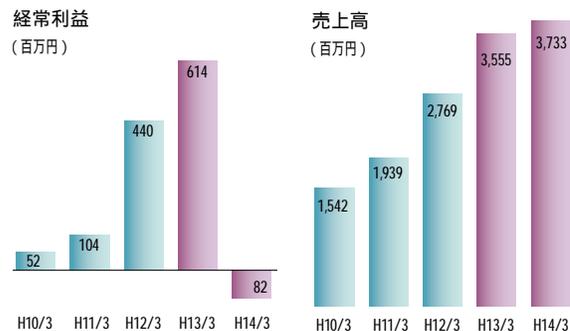
（単位：百万円）

【負債・少数株主持分及び資本の部】	当 期 平成14年3月31日	前 期 平成13年3月31日
流動負債	1,153	872
買掛金	81	—
短期借入金	598	316
未払法人税等	20	191
賞与引当金	80	122
その他	373	241
固定負債	1,943	1,830
長期借入金	1,841	1,693
退職給付引当金	—	4
その他	102	132
少数株主持分	4	3
資本	2,349	2,533
資本金	826	826
資本準備金	1,044	1,044
連結剰余金	533	662
其他有価証券評価差額金	54	—
負債・少数株主持分及び資本合計	5,451	5,239

損益計算書

（単位：百万円）

	当 期 平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで	前 期 平成12年4月1日から 平成13年3月31日まで
売上高	3,733	3,555
売上原価	2,236	1,351
売上総利益	1,497	2,203
販売費及び一般管理費	1,594	1,574
営業利益又は営業損失()	97	628
営業外収益	59	40
営業外費用	45	54
経常利益又は経常損失()	82	614
特別損失	61	74
税金等調整前当期純利益 又は当期純損失()	144	540
法人税・住民税及び事業税等	29	301
法人税等調整額	107	43
少数株主損失	—	11
少数株主利益	3	—
当期純利益又は当期純損失()	70	294



■ 単体ベース ■ 連結ベース

（注）平成13年3月期より連結財務諸表を作成しているため、平成10年3月期から平成12年3月期の売上高・経常利益は単体ベースの数値を記載しております。

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当期	前期
	平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで	平成12年4月1日から 平成13年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	531	457
投資活動によるキャッシュ・フロー	533	2,742
財務活動によるキャッシュ・フロー	371	2,790
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加額 (又は減少額())	693	505
現金及び現金同等物の期首残高	1,201	696
現金及び現金同等物の期末残高	507	1,201

(注) 当期は、現金及び現金同等物の期末残高は連結貸借対照表に掲記されている現金及び預金勘定と一致しております。なお、前期に関しましては預入期間が3ヶ月を超える定期預金が32百万円あるため、現金及び現金同等物の期末残高は1,201百万円となっております。

剰余金計算書

(単位:百万円)

	当期	前期
	平成14年3月31日	平成13年3月31日
連結剰余金期首残高	662	394
連結剰余金減少高 配当金	59	26
当期純利益又は当期純損失()	70	294
連結剰余金期末残高	533	662

F&Mグループ企業情報

連結子会社 2社

持分法適用関連会社 1社

グループ企業の概要

連結子会社

社名	株式会社中小企業M&Aセンター
代表者	代表取締役 辻 繁夫
所在地	東京都千代田区丸の内二丁目6番2号 丸ノ内八重洲ビル5F
設立	平成13年2月1日
主な事業内容	主に未公開企業を対象とした営業譲渡、資産 売買、資本参加、業務提携及び合併に関する 斡旋と仲介
決算期	1月31日(年1回)
資本金	3,000万円
資本関係	株式会社エフアンドエム100%出資

連結子会社

社名	エフアンドエムネット株式会社
代表者	代表取締役社長 三池みのり
所在地	東京都品川区東五反田二丁目9番5号
設立	平成12年9月1日
主な事業内容	コンピュータ、インターネットの企画・開発業
決算期	3月31日(年1回)
資本金	3,000万円
資本関係	株式会社エフアンドエム80%出資

持分法適用関連会社

社名	チャレンジャー・グレイ・クリスマス株式会社
代表者	代表取締役会長 苅部彰夫 代表取締役社長 西野 裕
所在地	東京都中央区銀座一丁目15番6号
設立	平成11年2月22日
主な事業内容	再就職支援・職業選択のコンサルタント業務/ 職業適性能力開発のための研修の実施
決算期	3月31日(年1回)
資本金	2億8,115万円
資本関係	株式会社エフアンドエム29.7%出資

貸借対照表

（単位：百万円）

【資産の部】	当期	前期
	平成14年3月31日	平成13年3月31日
流動資産	1,635	2,186
現金及び預金	465	1,167
売掛金	634	426
有価証券	—	335
その他	543	265
貸倒引当金	7	8
固定資産	3,789	3,065
有形固定資産	2,018	2,027
建物	1,141	1,157
土地	729	729
その他	147	140
無形固定資産	209	134
投資その他の資産	1,561	903
投資有価証券	485	254
関係会社株式	182	173
関係会社債	50	—
その他	883	508
貸倒引当金	40	32
資産合計	5,424	5,251

（単位：百万円）

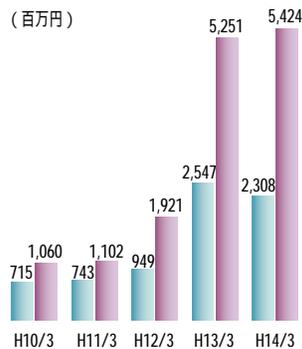
【負債及び資本の部】	当期	前期
	平成14年3月31日	平成13年3月31日
流動負債	1,136	874
買掛金	79	—
短期借入金	52	35
1年以内返済予定長期借入金	546	281
未払金	198	182
未払税金等	25	191
賞与引当金	73	118
その他	161	64
固定負債	1,979	1,830
長期借入金	1,841	1,693
退職給付引当金	—	4
その他	138	132
負債合計	3,116	2,704
資本	2,308	2,547
資本金	826	826
資本準備金	1,044	1,044
利益準備金	13	7
その他の剰余金	478	668
別途積立金	100	100
特別償却準備金	9	2
当期末処分利益	368	566
その他有価証券評価差額金	54	—
負債及び資本合計	5,424	5,251

損益計算書

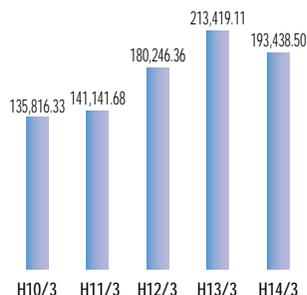
（単位：百万円）

	当期	前期
	平成13年4月1日から平成14年3月31日まで	平成12年4月1日から平成13年3月31日まで
売上高	3,562	3,554
売上原価	2,225	1,392
売上総利益	1,337	2,161
販売費及び一般管理費	1,476	1,499
営業利益又は営業損失()	138	662
営業外収益	28	46
営業外費用	45	52
経常利益又は経常損失()	155	656
特別損失	61	74
税引前当期純利益又は当期純損失()	216	582
法人税・住民税及び事業税	8	301
法人税等調整額	101	27
当期純利益又は当期純損失()	124	308
前期繰越利益	493	258
当期末処分利益	368	566

純資産 / 総資産
（百万円）



1株当たり純資産
（円）



■ 純資産 ■ 総資産

株式の状況

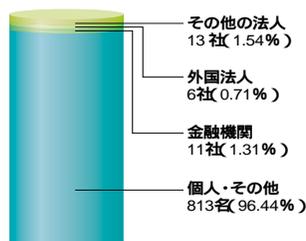
(平成14年3月31日現在)

会社が発行する株式の総数	42,000株	
発行済株式総数	11,936株	
株主数	843名	
大株主		
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
森中一郎	6,778	56.79
UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	529	4.43
ピーピーエイチフォーフィデリティー ジャパンスモールカンパニーファンド	370	3.10
野村信託銀行株式会社(信託口)	288	2.41
工藤美樹江	220	1.84
ザチェースマンハッタンバンクエヌエイロンドン	218	1.83
三菱信託銀行株式会社(信託口)	198	1.66
大阪証券金融株式会社	127	1.06
投資信託受託者三井アセット信託銀行株式会社	119	1.00
エフアンドエム従業員持株会	95	0.80

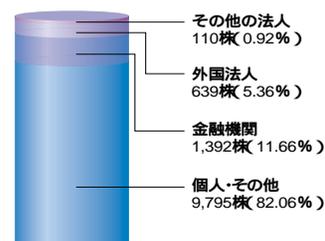
*平成14年1月15日をもって、東洋信託銀行株式会社は、商号変更によりUFJ信託銀行株式会社となりました。

株式分布状況

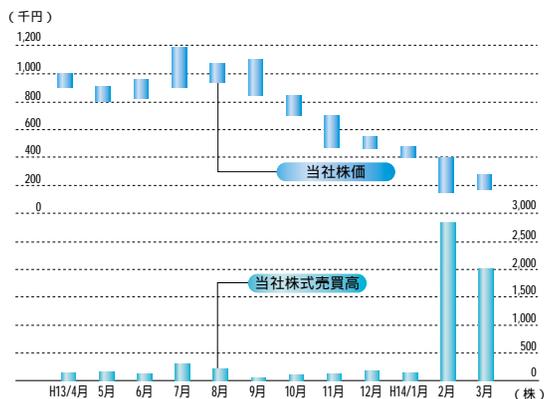
(所有者別状況)



(所有株数別状況)



株価(高値・安値)及び株式売買高の推移



会社の概要

(平成14年3月31日現在)

設立	1990年(平成2年)
資本金	8億2,600万円
代表者	代表取締役 森中一郎
従業員数	258名
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、 ASP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
従業員平均年齢	28.9歳

株主メモ

決算期日	毎年3月31日	上場証券取引所	大阪証券取引所
定時株主総会	毎年6月		ナスダック・ジャパン市場
利益配当金支払株主確定日	毎年3月31日		スタンダード
中間配当金支払株主確定日	毎年9月30日	公告掲載新聞	日本経済新聞
名義書換代理人	東京都千代田区丸の内 一丁目4番3号 UFJ信託銀行株式会社	*株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の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。	
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 UFJ信託銀行株式会社 大阪支店証券代行部 TEL(06)6229-3011(代表)	TEL(通話料無料) 0120-24-4479(本店証券代行部) 0120-68-4479(大阪支店証券代行部)	
同取次所	UFJ信託銀行株式会社 全国本支店	URL http://www.ufjtrustbank.co.jp/	

連絡先

大阪本社 〒564-0063 大阪府吹田市江坂町一丁目23番38号 TEL(06)6339-7177 FAX(06)6339-7184	福岡支社 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南一丁目3番6号 TEL(092)432-4790 FAX(092)413-3139
東京本社 〒141-0022 東京都品川区東五反田五丁目10番25号 TEL(03)3446-8211 FAX(03)3446-8219	仙台支社 〒983-0852 宮城県仙台市宮城野区榴岡四丁目2番3号 TEL(022)292-4011 FAX(022)292-4015
名古屋支社 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄二丁目8番13号 TEL(052)223-1611 FAX(052)223-1651	札幌支社 〒060-0061 北海道札幌市中央区南1条西八丁目9番1号 TEL(011)223-0311 FAX(011)223-0322

株式会社エフアンドエム

大阪本社

〒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>