

F&Mを
よりよく知って
いただくために

Outsourcing
Business



F&M Club
Business

現行のサービスに 一層の専門性を付加した ワンストップサービスの 実現を目指します



代表取締役 森中 一郎

Q 当期の経営環境と業績について教えてください

A 景気低迷、金融不安が続く中であって、当社を取り巻く経営環境も、厳しい状況に変わりはありませんでした。しかし、当期下期より明るい材料が顕在化し始めたのも事実です。主力事業における顧客数減少の鈍化、新規事業での売上高の伸長など、過去の取り組みが少しずつ成果につながった事業年度であったとも言えます。主力事業の売上高が伸び悩む中、新規事業や連結子会社である程度カバーできつつあったことは、結果的に事業のバランスとしてはプラスとも考えます。

また、連結売上高は35億31百万円と前期より下回ったものの、経常利益は27百万円となり、前期の経常損失から黒字に転換できたことは、グループを挙げた経費削減などのローコストオペレーションの成果だと思えます。

Q アウトソーシング事業はどう推移しましたか

A 前期からの解約が断続的に発生し、期末会員数は2万5,638人(前期末比8,087人減)となりました。会員数は前期に引き続き減少しましたが、下期の獲得数は、上期の2倍以上の獲得数となりました。次期はこの獲得数をさらに増加させて年間を通じて会員数を純増させるように、営業体制の強化に努めてまいります。

また、当期の施策であった不動産所得者など生保営業職員以外の個人事業主向けの記帳代行サービスは、お客様の多様なニーズを余すところなく受け入れるためには、当社での記帳体制の再整備が必要と判断しました。結果、当期中には事業として収益への貢献はできずに終わりましたが、これは次期以降の課題として注力してまいります。



Q 期中に特に注力された事柄について ご説明ください

A 大きく分けて2つあります。1つ目は当期下期からテスト的に開始致しました教育事業です。当社では、今まで中小企業や個人事業主のバックオフィスサービスサポートという観点から、教育的なコンテンツを情報提供してまいりましたが、その枠をさらに広げていこうという試みです。最初の段階としまして、パソコンを活用した小中学生向けの学習ソフトの開発・販売に取り組んでおります。最終的にはこれを、生涯学習の枠にまで広げていきたいと考えております。

2つ目はアウトソーシング事業の部分でも触れたのですが、お客様の多様なニーズにお応えするために、当社のサービスにより専門性を持たせたワンストップサービスを実現することです。これは、個人事業主に限らず、すべての中小企業を対象にしたものです。もちろん、外部の各界の専門家とタイアップしていくこととなります。この2つは次期中には形にしたいと考えています。

Q 株主・投資家へのメッセージをお願いします

A 当期は結果的に経常黒字、復配を実現できることとなりましたが、株主の皆様の当社グループへのご期待には程遠いものであることは、深く認識しております。株主価値の極大化のために当社グループがなすべきことは、言うまでもなく業績の飛躍的な向上です。また、当期からスタートした自己株式の取得などの施策も継続していく方針です。

当社が上場してから約3年が経ちました。今まで株主の皆様の数多くのお声に励まされながら、事業展開してまいりました。当社グループがまさに社会的公器であることを、改めて認識する機会をいただくこととなりました。今後も、当社グループは役職員一丸となって社業に邁進してまいりますので、株主の皆様におかれましては、ご支援、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

～ 営業の現場から：記帳代行サービス編～

個人事業主の確定申告前の雑務を解消する「記帳代行サービス」。その特色とお客様の声をご紹介します。



東京コンサルティング事業部
上枝 康弘部長

最大の特長は“オールインワン”であること

確定申告における手間のすべてを解決する“オールインワン”であること、それが記帳代行サービスの特長です。領収書の計算やそれに基づく的確なアドバイス、提携税理士事務所による申告書の作成・提出をワンストップで提供。個人対応が難しい青色申告を万全にサポートすることで、白色申告に比べて大幅な節税を可能にします。

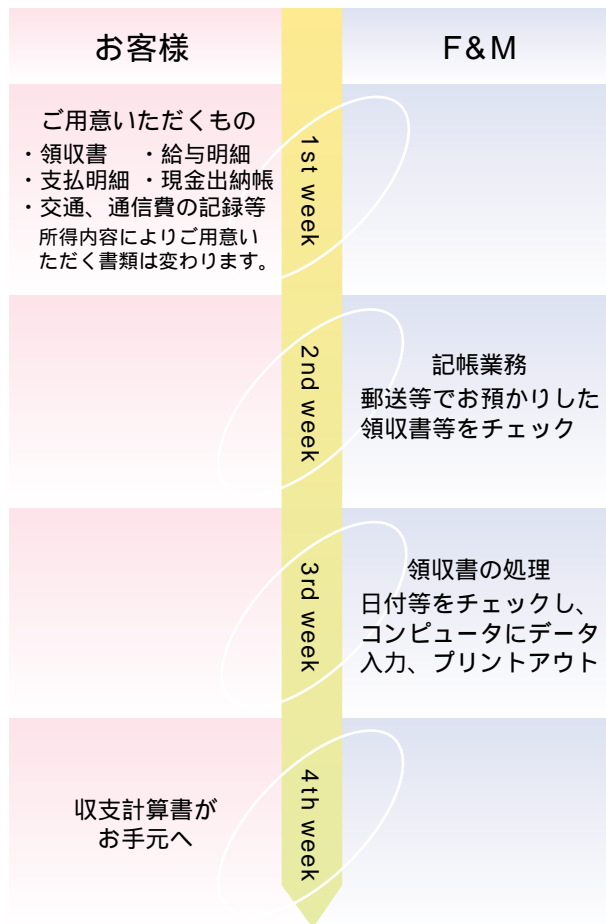
“ワンモアサービス”で信頼関係を築きます

記帳代行だけでなく、税法改正情報の提供や本業支援などをトータルに行っていることが、エフアンドエムと他社サービスの大きな違いです。また、定期訪問を中心に、お客様からご要望をいただく前にこちらから一声おかけする“ワンモアサービス”を励行し、より深い信頼関係を築いていければと思っています。

記帳代行サービス

確定申告の前段階である領収書の整理・集計をお引き受けいたします。

記帳代行サービスの流れ（約3～4週間）



お客様の声

住友生命保険相互会社

<http://www.sumitomolife.co.jp/>



東京北支社都北リプレ支部
川島 利枝子さん

記帳代行サービスを利用して2年になります。知人に薦められたのがきっかけですが、本当に助かっています。生命保険業界は“2月戦”という言葉があるくらい、2月は他の月の何倍

もの忙しさです。そのため、確定申告の期限を過ぎることもしばしばでした。エフアンドエムに任せれば領収書を預けるだけで済みますし、税理士にチェックしてもらえるので安心です。同僚にも利用者が多いです。

記帳代行のほかには、メールサービスを利用しています。保険のご契約者に私の名前で最新ニュースなどを送れるのが良いですね。今後は、ご契約者への誕生日プレゼントの発送代行などもエフアンドエムにお願いしたいです。

担当者
から
一言

東京コンサルティング事業部 石田 芳土

都北リプレ支部は活気にあふれた職場です。おかげさまでご好評をいただき、うれしく思います。今後も「手間がなくなる」「無駄のない納税ができる」「安心できる」の3点から、省力化をお手伝いしていきます。



日本生命保険相互会社

<http://www.nissay.co.jp/>



京葉ベイエリア支社浦安営業部
近藤 尚美さん

ただ便利という一語に尽きます。領収書も月ごとに分類せず、そのまま渡しても大丈夫。きれいに明細化されるので、交際費や接待費の使いすぎの部分も一目瞭然。自分の仕事のやり方を見直す目安にもなっています。

保険の仕事を始めたばかりで税金のことがよく分からない後輩も、安心して任せられると大助かりです。夫が税理士の人でさえ、エフアンドエムを利用しています。もっとも、これは給与明細がばれないようにですけれど（笑）。担当者が定期的に来社して、的確なアドバイスをしてくれるのもうれしいです。（近藤さん、吉田百合さん、平沼禎子さん、石和田香織さんの4人にお話を伺った内容を再構成しました）

担当者
から
一言

東京コンサルティング事業部 松橋 良介

定期訪問だけでなく電話やメールなどを通じて、お客様へのきめ細かなケアを心掛けています。エフアンドエムのサービスは便利ですが、それにどれだけ自分で価値をプラスできるかを常に意識しています。

～ 上場後3年を経て～

おかげさまで、2000年7月の上場から3年がたちました。この間、エフアンドエムは多くの戦略的「布石」を打ってまいりました。そこで、これまでの歩みを振り返ります。

株主の皆様へ向けて

2002年6月

第12期定時株主総会で、上限を2億円、800株とする自己株式の取得を決議

2001年4月

ソフトバンク・イーコマース株式会社・株式会社あおぞら銀行グループと共同で株式会社ブループラネットを設立

2001年3月

イーキャリア株式会社の第三者割当増資引受

2001年2月

中小企業へのM&Aアドバイザーサービスを目的として、株式会社中小企業M&Aセンターを設立

2000年12月

流動性の向上を目的として、1株を2株とする株式分割を実施

2000年11月

チャレンジャー・グレイ・クリスマス株式会社の第三者割当増資引受

2000年9月

システム開発・インターネット事業を強化するために、エフアンドエムネット株式会社設立

2000年7月

ナスダック・ジャパン(現大証ヘラクレス)上場

20

2000

「サービスの水道哲学」の 実践を目指して

2002

01

2002年10月

イー・ラーニング事業を開始

2002年5月

F&Mクラブ会員企業に向けて「リーダー
育成プログラム」サービス開始

2001年11月

本業支援ツール、F&Mメイトパック サービス開始。
会員向けに「F&M mate Master Card」を発行

2001年5月

ISO認証取得支援事業を開始

2001年3月

中小企業に向けて、転職求人サイト「イーキャリア」
のサービスを開始

2001年2月

F&Mクラブ会員企業に向けて、M&A情報提供サー
ビス開始

2000年11月

当社アウトプレースメント事業をチャレンジャー
社に統合。同事業を強化

2000年7月

総務のポータルサイト「e-somu」リリース

お客様へ向けて

Outsourcing Business

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

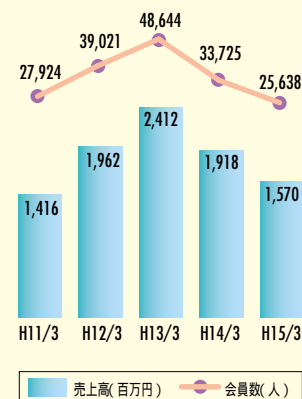
次期以降の会員数純増に向けて、複数の施策を実施
営業人員の活動量向上で、生保営業拠点の寡占化を

生命保険会社営業職員向けの記帳代行サービスを強化するとともに、主に上期において、営業支援サービス「エフアンドエムメイトパック」の獲得提案に注力しました。下期においては、主に記帳代行会員獲得に注力するとともに、迅速な記帳処理による顧客満足の上昇に努めました。生保退職に伴う解約はピークを過ぎたものの、生保営業職員の絶対数低下により、会員数は前期に引き続き減少しましたが、下期の獲得数は上期の約2倍以上の獲得数となるなど次期以降の会員数純増に向けて注力しました。

その他個人事業主マーケットへの取り組みでは、複数の販売系事業会社などへの提案を進め、事業所得者である販売員(販売店)への記帳代行導入を促進しました。しかしながら、顧客層の絞り込みなど次期以降の課題が多く、営業成果を得るには至りませんでした。

次期については、生命保険会社営業職員向けサービスでは、当期において強化した記帳体制をベースとして、営業体制のさらなる強化に注力します。営業人員の活動量を向上することで、全国の生保営業拠点の占有率を向上するなど、当社寡占化をより一層進めていきます。

売上高・会員数の推移



当期のアウトソーシング事業における売上高は1,570百万円(前期比18.1%減)となりました。当期末における会員数は、25,638人(前期末比8,087人減)となりました。

F&M Club Business

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

会員獲得の増加を目的に、各地支社体制を強化
 求人サイト「イーキャリア」代理店事業は順調

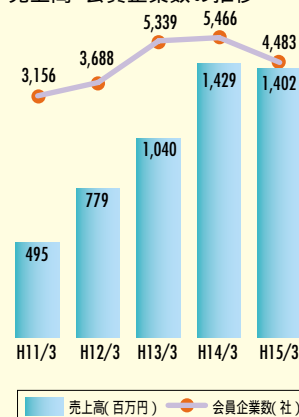
エフアンドエムクラブ事業では、アウトソーシング事業との相乗効果を図り、生保紹介ルート強化により会員獲得の増加を目的として、各地支社体制の強化に努めました。また、厳しい経営環境下にある中小企業のニーズをより広くカバーするために、社員教育用ビデオの提供や各種の会員企業向け診断プログラムを強化し、「サービスの共同購買機関」の実現に注力しました。

ISO支援事業では、事業会社や地方金融機関との提携などにより営業力の強化を進めるとともに、次期のISO支援事業のために商品力強化に努めました。

前期より開始した求人サイト「イーキャリア」販売代理店事業では、新規顧客開拓に加え、リピート受注が比較的順調に推移しました。

次期については、エフアンドエムクラブ会員事業では、生命保険会社などの企業紹介ルートの関係強化を進めるとともに、事業本部による営業強化に努めます。ISO認証取得支援事業では、商品力向上と当期より進行中の事業会社や地方金融機関との提携を一層強化していきます。

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、1,402百万円（前期比1.8%減）と微減の結果となりました。当期末における会員企業数は、4,483社（前期末比983社減）となりました。

貸借対照表

（単位:百万円）

【資産の部】	当期	前期
	平成15年3月31日	平成14年3月31日
流動資産	1,084	1,619
現金及び預金	189	507
受取手形及び売掛金	457	684
たな卸資産	88	134
繰延税金資産	2	15
その他	350	282
貸倒引当金	4	5
固定資産	3,634	3,831
有形固定資産	2,024	2,031
建物及び構築物	1,124	1,144
土地	729	729
その他	170	157
無形固定資産	212	224
投資その他の資産	1,397	1,575
投資有価証券	328	709
その他	1,221	905
貸倒引当金	152	40
繰延資産	6	—
社債発行費	6	—
資産合計	4,725	5,451

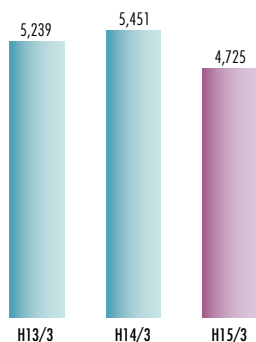
Point 1

（単位:百万円）

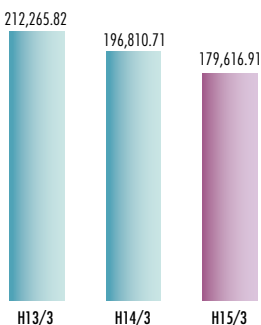
【負債・少数株主持分及び資本の部】	当期	前期
	平成15年3月31日	平成14年3月31日
流動負債	1,127	1,153
支払手形及び買掛金	21	81
短期借入金	768	598
未払法人税等	16	20
賞与引当金	90	80
その他	230	373
固定負債	1,570	1,943
社債	160	—
長期借入金	1,307	1,841
その他	103	102
負債合計	2,698	3,096
少数株主持分	12	4
資本	2,015	2,349
資本金	826	826
資本剰余金	1,044	—
資本準備金	—	1,044
利益剰余金	287	—
連結剰余金	—	533
其他有価証券評価差額金	71	54
自己株式	71	—
負債・少数株主持分及び資本合計	4,725	5,451

Point 2

総資産額(単位:百万円)



1株当たり株主資本(単位:円)



Point 1

当期上期に前倒しで売却したことから、投資有価証券売却損は比較的少額に圧縮することができました。

Point 2

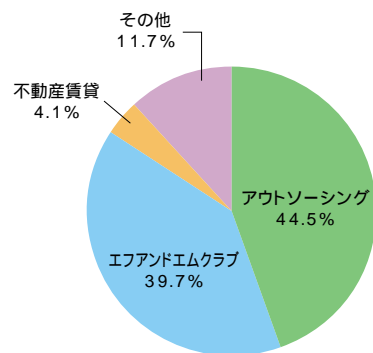
自己株式の取得やその他有価証券の評価損を計上したため、株主資本は前期比で微減となりました。

損益計算書

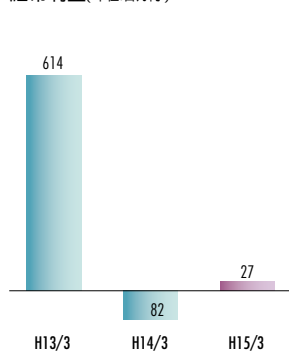
(単位:百万円)

	当 期 平成14年4月1日から 平成15年3月31日まで	前 期 平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで
売上高	3,531	3,733
Point 3 売上原価	1,147	2,236
売上総利益	2,383	1,497
販売費及び一般管理費	2,303	1,594
営業利益又は営業損失()	80	97
営業外収益	16	59
営業外費用	69	45
Point 4 経常利益又は経常損失()	27	82
特別損失	170	61
税金等調整前当期純損失()	142	144
法人税・住民税及び事業税等	17	29
法人税等調整額	87	107
少数株主利益又は少数株主損失()	3	3
当期純損失()	245	70

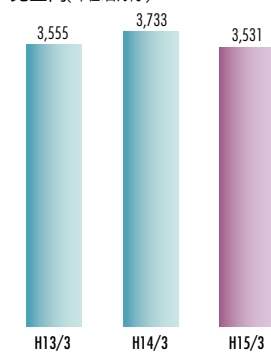
セグメント別売上高



経常利益(単位:百万円)



売上高(単位:百万円)



Point 3

売上原価に含まれていた既存顧客フォロー業務を販管費に計上される新規顧客獲得業務に切り替えたためです。

Point 4

売上原価から販管費に及ぶ支出面でコスト削減に努めた結果、前期の経常損失から経常利益に好転しました。

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当 期 平成14年4月1日から 平成15年3月31日まで	前 期 平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで
Point 5 営業活動によるキャッシュ・フロー	111	531
投資活動によるキャッシュ・フロー	25	533
Point 6 財務活動によるキャッシュ・フロー	231	371
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減少額()	318	693
現金及び現金同等物の期首残高	507	1,201
現金及び現金同等物の期末残高	189	507

Point 5

営業負債の減少などにより、111百万円の純資金支出となりました。

Point 6

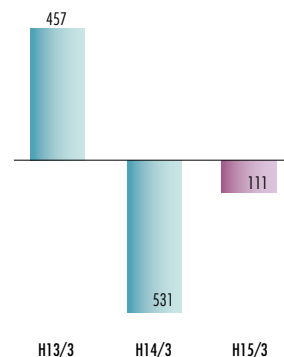
財務体質の強化を図るため長短借入金を返済し、また株主価値向上を狙った自己株式の取得を行いました。

剰余金計算書

(単位:百万円)

	当 期 平成15年3月31日	前 期 平成14年3月31日
連結剰余金期首残高	—	662
連結剰余金減少高 配当金	—	59
当期純損失()	—	70
連結剰余金期末残高 (資本剰余金の部)	—	533
資本剰余金期首残高 資本準備金期首残高	1,044	—
資本剰余金期末残高	1,044	—
(利益剰余金の部)		
利益剰余金期首残高 連結剰余金期首残高	533	—
利益剰余金増加高	—	—
利益剰余金減少高 当期純損失()	245	—
利益剰余金期末残高	287	—

営業活動によるキャッシュ・フロー(単位:百万円)



財務諸表（単体）

貸借対照表

（単位：百万円）

	当 期 平成15年3月31日	前 期 平成14年3月31日
【資産の部】		
流動資産	1,062	1,635
現金及び預金	173	465
売掛金	375	634
その他	518	543
貸倒引当金	4	7
固定資産	3,640	3,789
有形固定資産	2,014	2,018
建物	1,121	1,141
土地	729	729
その他	163	147
無形固定資産	203	209
投資その他の資産	1,422	1,561
投資有価証券	190	485
関係会社株式	187	182
関係会社社債	—	50
その他	1,198	883
貸倒引当金	152	40
繰延資産	6	—
社債発行費	6	—
資産合計	4,709	5,424

（単位：百万円）

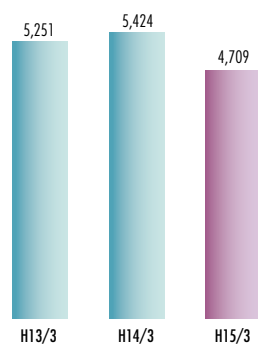
	当 期 平成15年3月31日	前 期 平成14年3月31日
【負債及び資本の部】		
流動負債	1,098	1,136
買掛金	21	79
短期借入金	220	52
1年以内返済予定長期借入金	545	546
未払金	81	198
未払税金等	41	25
賞与引当金	84	73
その他	103	161
固定負債	1,594	1,979
社債	160	—
長期借入金	1,295	1,841
その他	138	138
負債合計	2,692	3,116
資本	2,016	2,308
資本金	826	826
資本準備金	—	1,044
利益準備金	—	13
その他の剰余金	—	478
資本剰余金	1,044	—
利益剰余金	288	—
その他有価証券評価差額金	71	54
自己株式	71	—
負債及び資本合計	4,709	5,424

損益計算書

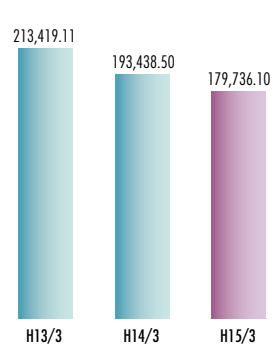
（単位：百万円）

	当 期 平成14年4月1日から 平成15年3月31日まで	前 期 平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで
売上高	3,229	3,562
売上原価	1,051	2,225
売上総利益	2,177	1,337
販売費及び一般管理費	2,114	1,476
営業利益又は営業損失()	62	138
営業外収益	34	28
営業外費用	48	45
経常利益又は経常損失()	49	155
特別損失	153	61
税引前当期純損失()	104	216
法人税・住民税及び事業税	11	8
法人税等調整額	88	101
当期純損失()	203	124
前期繰越利益	370	493
当期未処分利益	166	368

総資産額(単位：百万円)



1株当たり株主資本(単位：円)



会社の概要（平成15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 221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 30.4歳

F&Mグループ企業情報

連結子会社 3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
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
資本金	3,375万円
資本関係	株式会社エフアンドエム80%出資

社 名	エフアンドエムネット株式会社
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
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

社 名	株式会社ジャパン・インシュランス
設 立	平成14年7月1日
主な事業内容	生命保険募集業務
資本金	1,000万円
資本関係	株式会社エフアンドエム50%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
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
資本金	3億8,115万円
資本関係	株式会社エフアンドエム24.2%出資

株式の状況（平成15年3月31日現在）

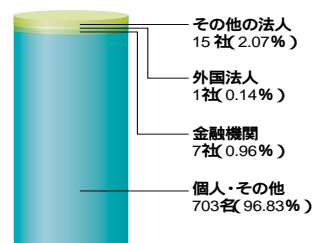
会社が発行する株式の総数	42,000株
発行済株式総数	11,936株
株主数	726名

大株主

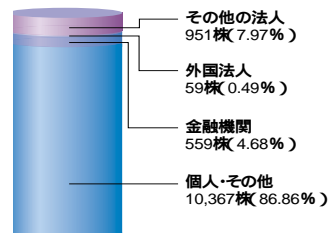
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
森中一郎	6,778	56.79
野村信託銀行株式会社（信託口）	276	2.31
中山隆弘	273	2.29
工藤美樹江	270	2.26
エフアンドエム従業員持株会	182	1.52
寺岡里味	146	1.22
株式会社イースター	143	1.20
UFJ信託銀行株式会社（信託勘定A口）	140	1.17
泉三紀夫	90	0.75
小林裕明	67	0.56

株式分布状況

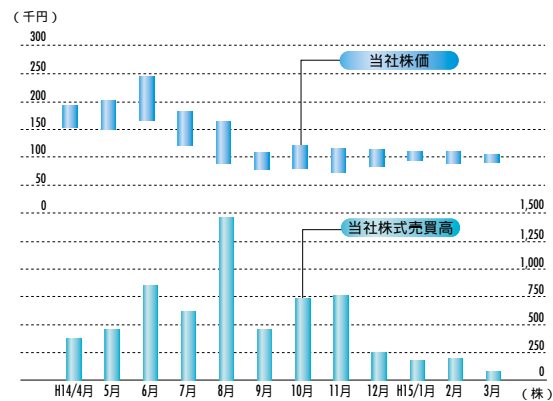
（所有者別状況）



（所有株数別状況）



株価(高値・安値)及び株式売買高の推移



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		ニッポン・ニュー・マーケット
利益配当金支払株主確定日	毎年3月31日		「ヘラクレス」
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 およ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	福岡支社
〒564-0063 大阪府吹田市江坂町一丁目23番38号	〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南一丁目3番6号
TEL(06)6339-7177 FAX(06)6339-7184	TEL(092)432-4790 FAX(092)413-3139
東京本社	仙台支社
〒141-0022 東京都品川区東五反田五丁目10番25号	〒981-0912 宮城県仙台市青葉区提町一丁目1番2号
TEL(03)3446-8211 FAX(03)3446-8219	TEL(022)728-7844 FAX(022)728-7855
名古屋支社	札幌支社
〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄二丁目8番13号	〒060-0061 北海道札幌市中央区南1条西八丁目9番1号
TEL(052)223-1611 FAX(052)223-1651	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>