



F & M をよりよく知っていただくために

第11期事業報告書

(平成12年4月1日から平成13年3月31日まで)

株式会社 エフアンドエム

生保のセールスレディを支援するフラワーサービスから、個人、中小企業向けソリューションカンパニーへ。

生命保険会社の営業職員(セールスレディ)とのつながり。それが、エフアンドエムのビジネスの出発点であり、成長への基盤になっています。私達は営業職員の販売促進を支援するフラワーギフトの代行業務をきっかけに、個人事業主である営業職員が手をわずらわせていた、確定申告の前段階である帳簿の整理・作成をする記帳代行を受託し、このサービスを全国規模で事業化しました。さらに、生命保険の顧客である中小企業に対し、総務・管理部門に対して情報提供を行う会員制の「エフアンドエムクラブ」を設立。“総務部門が利益を生む”という画期的なビジネスを成功させました。現在、当社は個人事業主向けアウトソーシング事業とエフアンドエムクラブ事業を両輪に、インターネットも活用しながら、より有益なサービスを提供するための機能強化に全力で取り組んでいます。

F&Mのあゆみ

1990

ある米国企業の事業を参考に、フラワーギフト事業を開始。

1991

東京本社設立。

生保営業職員を中心に、フラワーギフト事業が爆発的な人気を博す。

1992

アウトソーシング事業を開始。

メインは生保営業職員のための記帳代行のアウトソーシング。全国で32万人ともいわれるマーケットを一手に引き受けるべく事業体制の強化を図る。

1993

名古屋支社設立、それを機に社名変更。

フラワーギフト事業から撤退。アウトソーシング事業の拡大にシフト。

1994

アウトソーシング事業、着実に成長。

1995

エフアンドエムクラブ事業を開始。

中小企業を対象に総務部門のコンサルティングを展開。

社名の由来

エフアンドエムが最初に手がけたビジネスー生保営業職員がお客様のメモリアル・デーに贈るフラワーギフトの代行業務ー創業当初はそのビジネスを表す「Flower Message」という社名でスタートしました。頭文字のエフ・エムを残した現在の社名は、その進化形である当社のビジネスドメイン「Finance Management」を表しています。

1996

アウトソーシング事業の会員数が2万人を超過。

売上高 347百万円

1997

エフアンドエムクラブ事業が生命保険会社とのタイアップにより順調に会員企業数を伸ばし、全国で2,400社を超過。

売上高 1,258百万円

アウトソーシング事業

個人事業主の確定申告前の雑務を解消する
記帳代行サービスや顧客向けセミナーサー
ビスの提供

*アウトプレースメント事業は2000年11月、「チャレンジャー・グレイ・クリスマス株式会社」に
資本参加するとともに、その機能を同社に統合いたしました。また、インターネット事業のWeb
サービス業務は、現在上記の各事業で担っています。

エフアンドエムクラブ事業

中堅・中小企業に向けた総務・管理部門の
情報提供サービスを行う会員組織の運営

1998

福岡支社設立。

九州進出への足がかりとして、エ
フアンドエムクラブ事業を皮切り
に事業展開。

売上高 1,542百万円

1999

仙台支社設立。

アウトプレースメント事業ス
タート。

売上高 1,939百万円

2000

会社設立10年目を迎える。

7月21日、ナスダック・ジャパン
市場に株式上場を果たす。

インターネット事業へ進出。イ
ンターネットの企画・開発業を
手がけるエフアンドエムネット
株式会社設立。

チャレンジャー・グレイ・クリスマ
ス株式会社とアウトプレースメン
ト事業における業務資本提携。

売上高 2,769百万円

2001

中小企業のM&A仲介業を行
う、株式会社中小企業M&Aゼ
ンター設立。

イーキャリア株式会社と業務
資本提携。同社の就職・転職情
報を当社会員企業へ提供。

大阪本社新社屋として、大阪府吹
田市江坂町に自社ビルを取得。

売上高 3,554百万円

中小企業と個人事業主の発展を 真にサポートする企業であり続けます

Q

初めに、F&Mのめざす企業像、そして経営哲学をお聞かせください。

A

当社の目標は、個人事業主や中小企業の皆様に本当に価値あるサービスをいつでも低コストでご利用いただけるようにすることです。私はこれを、松下幸之助氏が提唱された「水道哲学」にちなみ「サービスの水道哲学」と呼んでいます。かつて松下幸之助氏は、庶民にとって高価であった家電製品を誰もが蛇口をひねれば使える水のように享受できることをめざされました。当社がめざすのは水道哲学のサービス版です。と申しますのは、日本の事業主の99%以上を占める個人事業主と中小企業は、大企業と比べ、サービスの利用や人材確保など多くの面で不利な状況にあります。例えば、当社は主に生保の営業職員向けに確定申告の前段階である帳簿の記帳代行サービスを提供していますが、他の多くの個人事業主は高額なコストでこうしたサービスを受けざるを得ない状況です。また、企業向けのサービスやソリューションも、大半が大企業向けにつくられているため、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。

私は、こうした問題を解消できるサービスの開発を推し進めることが、結果的に当社の発展につながり、株主価値の向上に結びついていくものと信じています。当社は今後も「サービスの水道哲学」を掲げ、グループの総力を挙げてビジョンの実現に邁進してまいります。



代表取締役
森中一郎

Q

当期を振り返り、どのような1年でしたか。業績を含めて所感をお聞かせください。

A

平成13年3月期は、当社の設立10周年に当たり、その節目の年にナスダック・ジャパン市場に株式上場を果たすことができました。まさに、第二の創業の年であったとも言えます。上場効果で顧客数も順調に拡大し、売上・利益ともにほぼ予想通りの数値を達成することができました。

さらに、主力のアウトソーシング事業、エフアンドエムクラブ事業で、これまで培ったノウハウを生かし、ネット経由でビジネスに役立つ各種業務ソフトを提供するASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー)事業を立ち上げました。なかでも、昨年7月にリリースした総務関連の無料ポータルサイト「e-somu」は、利用者が1万8,000人を超え、実務的なコンテンツとともにASPの成功事例として高い評価を得ています。

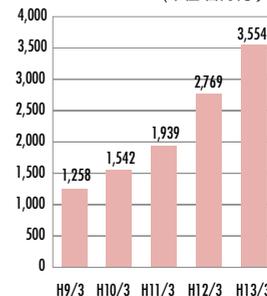
大手シンクタンクの調査によりますと、日本のASP市場は2005年には3,000億円を超えると予測されています。ASPのユーザーは自前でサーバーを設置する必要がなく、初期投資コストが低減できるため、当社の顧客層である中堅・中小企業にとって有益なサービスとなります。

しかしその成否はコンテンツにかかっていますので、当社は「e-somu」を中心とするインターネット事業を強化するため、研究開発に重点投資を行い、昨年9月にはコンテンツ開発を担う新会社「エフアンドエムネット(株)」を設立しました。今後も、コンテンツの改善を進め、低コストでご利用いただけるサービスを拡充していきたいと考えています。



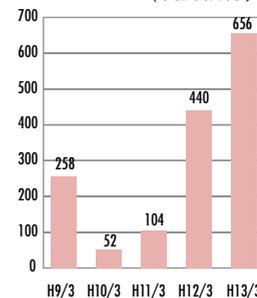
売上高

(単位:百万円)



経常利益

(単位:百万円)



Q

本年2月に「中小企業M&Aセンター」を設立されましたが、その狙いはどこにありますか。

A

ここ数年、産業界では業界再編が急速に進み、国内・国外を問わずM&Aが活発に行われています。M&A市場も5年前と比べ約3倍にもなってきました。しかし、この大部分が大企業にかかわるもので、M&Aアドバイザーを手がける会社のサービスもほとんどが大企業向けです。

当社は今まで、エフアンドエムクラブ事業を通して5,300社を超える中小企業と接してきましたが、近年、M&Aに関するお問い合わせが急増しています。現在、中小企業の60%以上が後継者難ともいわれ、事業の解散は経営者と従業員、その家族にとって大きな痛手となります。また、商圈拡大や事業提携などでM&Aを考えている中小企業の多くにも、これまで手だてがなかったのが実情でした。当社がM&Aビジネスに進出したのは、M&Aビジネスがこういった企業経営のさまざまな悩みを解決するお手伝いができる社会貢献度の高いビジネスであると判断したためであります。



Q

最後に、株主の皆様へメッセージをお願いします。

A

米国に当社同様、個人向け税務サービスやコンサルティングサービスなどを提供している企業があり、昨年23億ドル強の売上を計上しています。欧米との環境の違いはありますが、海外では当社のビジネスモデルはすでに確立されています。国内でこうした業務を全国的に行っているのは当社のみであり、200万人以上といわれるマーケットにおいて、当社は非常に良いポジションにいると思っています。私は中長期的にも大きな成長を達成できるものと考えています。

当社は、今後も顧客満足を追求したサービスを通して業績を拡大することで株主価値を高め、株主の皆様のご期待にお応えしていきます。また、IR活動の強化により、株式市場における当社の認知度と存在感を高めてまいります。

チャレンジャー・グレイ・クリスマス(株)と アウトプレースメント事業で提携

当社は昨年11月、米国アウトプレースメント(再就職支援)業界大手チャレンジャー・グレイ・クリスマス社の日本代表人と業務・資本提携を行い、当社のアウトプレースメント事業を同社に統合しました。なお、統合後の当社事業部では、教育訓練給付金認定講座である「総務実務講座」をオープン化し、一般向けスクールビジネスを展開していくほか、中堅・中小企業向けに総合人材サービスを提供してまいります。

中小企業のM&Aの仲介を行う、 (株)中小企業M&Aセンターを設立

当社の顧客である中堅・中小企業から寄せられるM&Aのニーズにお応えするため、本年2月、M&Aに関する多様なサービスを提供する新会社を設立しました。エフアンドエムクラブ事業で蓄積した情報やノウハウを最大限に活用するとともに、他のM&A企業との業務提携などによって幅広いネットワークを構築し、当ビジネスを当社における新しい事業の柱とするべく推進していく方針です。

イーキャリア(株)と 業務・資本提携し、 就職・転職情報を会員企業へ提供

本年3月、インターネットを利用した就職・転職情報サイトを開発・運営するイーキャリア(株)に資本参加し、業務提携を行いました。今後、当社はエフアンドエムクラブ会員企業に対し、イーキャリアが運営する新卒者向け就職情報サイト及び中途採用向け転職情報サイトのサービスを同社の代理店となって提供し、顧客サービスの向上を図ります。同時に、当社が展開するエフアンドエムクラブやASP「e-somu」など、さまざまなサービスを、イーキャリアが保有する代理店や顧客にも提供してまいります。今回の提携は、相互の経営資源を有効活用することで事業の相乗効果を高め、両社の成長をスピードアップすることを目的としています。

アウトソーシング事業 Outsourcing Business

積極的なPR活動やWebサイトの開設で会員数は約1万人増加しました。

アウトソーシング事業におきましては、生命保険会社の各営業拠点におけるサービス説明会を積極的に設定するとともに、各種の入会キャンペーンを行うことで、約32万人存在する生命保険会社営業職員マーケットに向けた、新規会員の増員営業を推進してまいりました。

また従来の記帳代行に加え、生命保険会社営業職員の日々の営業活動をトータルでサポートする目的で、ビジネスサポートサイト「e-seiho」を開発するなど、当事業での将来を見据えた付加サービスの創造に努めました。

新規会員をさらに増やすための施策としまして、当期試験的にスタートした「e-seiho」の本格化による非会員者への入会促進を進めるとともに、同サイトを活用したギフト市場などへの参入、また、現在マーケティング段階である、他の個人事業主向け記帳代行システムの確立を図ってまいります。

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、24億12百万円になりました。会員数は前期に引き続き順調に推移しており、3月末現在の会員総数は4万8,644人で、前期に比べ9,623人の純増となりました。



本業支援のためのサポートサイト「e-生保クラブ」稼働

「e-生保クラブ」は、生命保険の営業活動をバックアップするコンテンツや機能を満載した画期的なインターネットシステムです。顧客管理や訪問履歴などのスケジュール管理はもちろん、中小企業の顧客開拓に役立つ助成金の受給診断やビジネスレポート、生命保険各社の商品情報、さらにホームページ作成機能や簡単メール機能なども付いています。パソコンだけでなくiモードにも対応した充実したサービスが好評です。

主なサービス内容

顧客管理	生命保険大辞典
スケジュール管理	生命保険ニュース
顧客記念日通知	新規顧客開拓ツール
中小企業開拓ツール	営業経費の確認・閲覧

売れる営業職員2,000名の声から誕生



パソコン用 <http://www.e-seihoclub.com>
iモード用 <http://www.e-seihoclub.com/i>

エフアンドエムクラブ事業 F&M Club Business

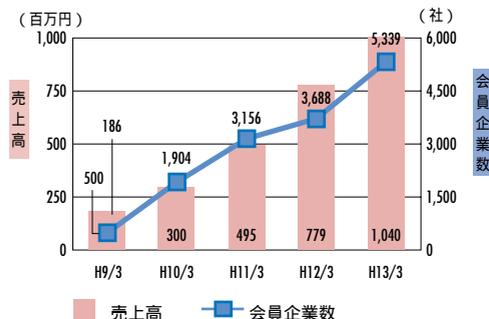
エフアンドエムクラブの会員企業数が1,651社増加し、5,339社になりました。

エフアンドエムクラブ事業におきましては、会員企業へのサービスを充実させることを第一の目標とし、顧客満足度の向上に努めてまいりました。従来のエフアンドエムクラブサービスに加え、現在まで当事業で培ってきたさまざまなノウハウをWeb上に凝縮した総務のポータルサイト「e-somu」を立ち上げるなど、サービスの充実を適時図ってまいりました。また、当期においてグループ戦略として、会員企業へ人材獲得支援として、イーキャリア(株)との業務提携による求人サイトの提供や、より深く企業経営のご相談に対応するために(株)中小企業M&Aセンターを設立し、M&Aビジネスをスタートするなど、会員企業へ向けてのサービス強化に邁進してまいりました。

今後の施策として、生命保険会社や銀行などの事業パートナーとより強固な関係を構築し、また、中堅・中小企業向けに優良なサービスを提供する企業とアライアンス展開を行うことで、顧客満足度の向上及び収益機会の拡大を推進していきます。

売上高・会員企業数の推移

エフアンドエムクラブ事業の当期の売上高は、10億40百万円でした。3月末現在の会員企業総数は5,339社で、前期比1,651社の純増となり、過去5年間で最高の年間純増数を達成しました。



「e-somu」の豊富なコンテンツが支持され、登録者数が伸長

スケジューラー、給与計算ASP、助成金の受給無料診断など、中小企業の総務・管理部門を強力にサポートする便利な機能と豊富なコンテンツを揃え、お客様から強く支持されています。

総務部門を強力にサポート



<http://www.e-somu.com>

「e-somu」登録者数年間推移 (H12/7月開始)



財務諸表（連結）

* 当連結会計年度(平成13年3月期)より連結財務諸表を作成しております。

貸借対照表

(単位:百万円)

【資産の部】	当期 平成13年3月31日	【負債、少数株主持分及び資本の部】	当期 平成13年3月31日
流動資産		[負債の部]	
現金及び預金	1,233	流動負債	
受取手形及び売掛金	427	短期借入金	316
有価証券	335	未払法人税等	191
たな卸資産	42	賞与引当金	122
その他	190	その他	241
貸倒引当金	7	流動負債合計	872
流動資産合計	2,221	固定負債	
固定資産		長期借入金	1,693
有形固定資産		退職給付引当金	4
建物及び構築物	1,157	その他	132
土地	729	固定負債合計	1,830
その他	144	負債合計	2,702
有形固定資産合計	2,032	[少数株主持分]	
無形固定資産	110	少数株主持分	3
投資その他の資産		[資本の部]	
投資有価証券	380	資本金	826
保険積立金	292	資本準備金	1,044
その他	235	連結剰余金	662
貸倒引当金	32	資本合計	2,533
投資その他の資産合計	875	負債、少数株主持分及び資本合計	5,239
固定資産合計	3,017		
資産合計	5,239		

有形固定資産

平成13年3月に大阪本社新社屋の用地、建物を購入しました。

長期借入金

主に大阪本社新社屋取得のために借入したものです。

資本金・資本準備金

上場に伴う新株発行により、資本金は826百万円、資本準備金は1,044百万円となりました。

損益計算書

(単位:百万円)

	当期 平成12年4月1日から 平成13年3月31日まで
売上高	3,555
売上原価	1,351
売上総利益	2,203
販売費及び一般管理費	1,574
営業利益	628
営業外収益	40
営業外費用	54
経常利益	614
特別損失	74
税金等調整前当期純利益	540
法人税・住民税及び事業税	301
法人税等調整額	43
少数株主損失	11
当期純利益	294

剰余金計算書

(単位:百万円)

	当期 平成12年4月1日から 平成13年3月31日まで
連結剰余金期首残高	394
連結剰余金減少高	
配当金	26
当期純利益	294
連結剰余金期末残高	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 丸の内八重洲ビル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
代表者	代表取締役社長 荻部彰夫
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

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当期 平成12年4月1日から 平成13年3月31日まで
I 営業活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前当期純利益	540
減価償却費	82
長期前払費用の償却	1
新株発行費の償却	31
貸倒引当金の増加額	22
賞与引当金の増加額	21
退職給付引当金の増加額	4
受取利息及び受取配当金	14
支払利息	8
持分法投資損益	2
有価証券償還損等	69
有形・無形固定資産除却損	19
有形・無形固定資産売却損	0
売上債権の増加額	142
たな卸資産の増加額	16
その他営業資産の増加額	39
その他営業負債の増加額	81
未払消費税等の減少額	34
その他固定負債の増加額	109
小計	749
利息及び配当金の受取額	14
利息の支払額	10
法人税等の支払額	296
営業活動によるキャッシュ・フロー	457
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	
定期預金の預入による支出	604
定期預金の払戻による収入	765

(単位:百万円)

	当期 平成12年4月1日から 平成13年3月31日まで
有価証券の取得による支出	848
有価証券の売却による収入	568
有形固定資産の取得による支出	1,957
有形固定資産の売却による収入	0
無形固定資産の取得による支出	68
投資有価証券の売却による収入	0
投資有価証券の取得による支出	328
貸付けによる支出	200
貸付金の回収による収入	204
長期前払費用にかかる支出	5
差入保証金にかかる支出	67
差入保証金の回収による収入	32
その他の投資にかかる支出	235
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,742
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	
短期借入れによる収入	500
短期借入金の返済による支出	960
長期借入れによる収入	2,000
長期借入金の返済による支出	25
株式の発行による収入	1,286
配当金の支払額	26
少数株主による株式払込収入	15
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,790
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	—
V 現金及び現金同等物の増加額	505
VI 現金及び現金同等物の期首残高	696
VII 現金及び現金同等物の期末残高	1,201

財務諸表（単体）

貸借対照表

（単位:百万円）

【資産の部】	当期 平成13年3月31日	前期 平成12年3月31日
流動資産		
現金及び預金	1,167	889
売掛金	426	301
有価証券	335	—
たな卸資産	20	26
その他	245	66
貸倒引当金	8	1
流動資産合計	2,186	1,281
固定資産		
有形固定資産		
建物	1,157	38
土地	729	—
その他	140	108
有形固定資産合計	2,027	146
無形固定資産	134	62
投資その他の資産		
投資有価証券	254	154
関係会社株式	173	10
差入保証金	151	121
保険積立金	292	124
その他	64	35
貸倒引当金	32	15
投資その他の資産合計	903	431
固定資産合計	3,065	640
資産合計	5,251	1,921

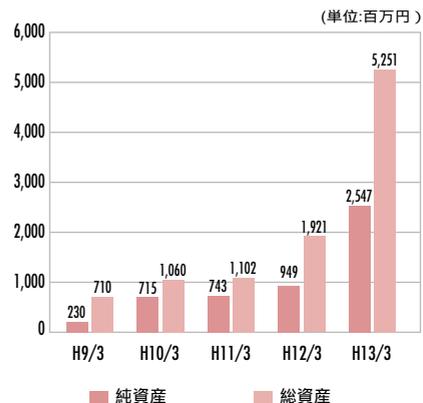
【負債及び資本の部】	当期 平成13年3月31日	前期 平成12年3月31日
[負債の部]		
流動負債		
短期借入金	35	495
一年以内返済予定の長期借入金	281	—
未払金	182	104
未払法人税等	191	186
未払消費税等	—	36
賞与引当金	118	101
その他	64	48
流動負債合計	874	972
固定負債		
長期借入金	1,693	—
退職給付引当金	4	—
預り保証金	132	—
固定負債合計	1,830	—
負債合計	2,704	972
[資本の部]		
資本金	826	350
資本準備金	1,044	204
利益準備金	7	5
その他の剰余金		
特別償却準備金	2	—
別途積立金	100	100
当期末処分利益	566	289
その他の剰余金合計	668	389
資本合計	2,547	949
負債・資本合計	5,251	1,921

損益計算書

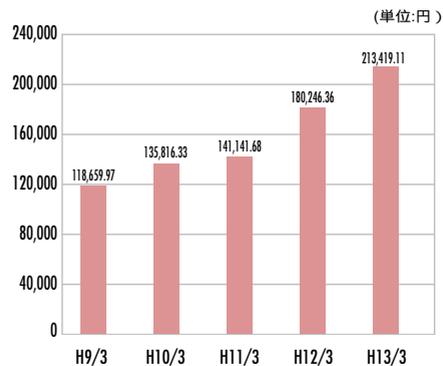
(単位:百万円)

	当期 平成12年4月1日から 平成13年3月31日まで	前期 平成11年4月1日から 平成12年3月31日まで
売上高	3,554	2,769
売上原価	1,392	1,264
売上総利益	2,161	1,504
販売費及び一般管理費	1,499	1,072
営業利益	662	431
営業外収益	46	14
営業外費用	52	5
経常利益	656	440
特別利益	—	4
特別損失	74	5
税引前当期純利益	582	439
法人税・住民税及び事業税	301	219
法人税等調整額	27	11
当期純利益	308	232
前期繰越利益	258	57
当期末処分利益	566	289

純資産 / 総資産



1株当たり純資産



株式の状況

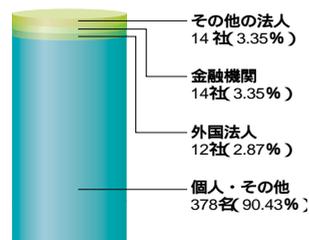
(平成13年3月31日現在)

会社が発行する株式の総数	21,000株
発行済株式総数	11,936株
株主数	418名
大株主	

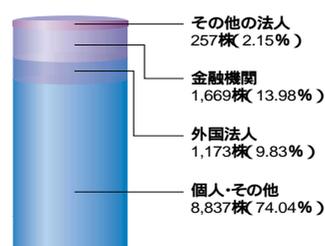
株主名	持株数(株)	持株比(%)
森中一郎	6,778	56.78
ビービーエイチフォーフィデリティー ジャパンスモールカンパニーファンド	433	3.62
東洋信託銀行株式会社(信託勘定A口)	392	3.28
野村信託銀行株式会社(信託口)	233	1.95
三菱信託銀行株式会社(信託口)	228	1.91
株式会社大和銀行(信託口B)	225	1.88
工藤美樹江	220	1.84
バンクオブバミューダガンジーリミテッド アトランティスジャパングロースファンド	196	1.64
投資信託受託者中央三井信託銀行株式会社	158	1.32
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	151	1.26

株式分布状況

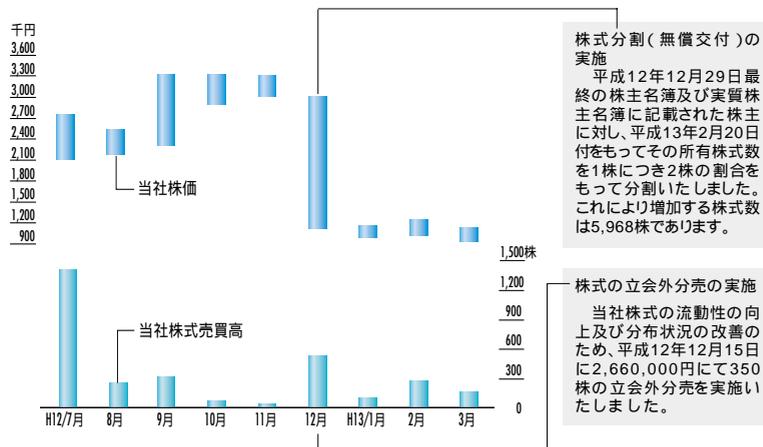
(所有者別状況)



(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13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	225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
従業員平均年齢	29歳

株主メモ

決算期日	毎年3月31日	同取次所	東洋信託銀行株式会社
定時株主総会	毎年6月		全国本支店
利益配当金支払株主確定日	毎年3月31日	上場証券取引所	大阪証券取引所
中間配当金支払株主確定日	毎年9月30日		ナスダック・ジャパン市場
名義書換代理人	東京都千代田区丸の内 一丁目4番3号 東洋信託銀行株式会社	公告掲載新聞	スタンダード 日本経済新聞
同事務取扱場所 (お問い合わせ先)	〒541-8502 大阪府大阪市中央区伏見町 三丁目6番3号 東洋信託銀行株式会社 大阪支店証券代行部 TEL(06)6229-3011	*株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の東洋信託銀行の電話 及びインターネットでも24時間承っております。 TEL(03)5683-5111 URL: http://www.toyotrustbank.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 TEL(06)6339-7177	〒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
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 TEL(03)3446-8211	〒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
名古屋支社	
〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦三丁目2番32号 TEL(052)972-6928	

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>