

# 決算説明資料

2023年3月期 第2四半期

株式会社エフアンドエム

証券コード：4771

## サービスの水道哲学

あらゆる事業者のバックオフィスの生産性向上に貢献することを使命とし、金融機関をはじめとしたさまざまなパートナーと共に事業を展開しています。

中でも情報入手する点において不利な状況にある、中小企業と個人事業主の支援に特に注力してきました。

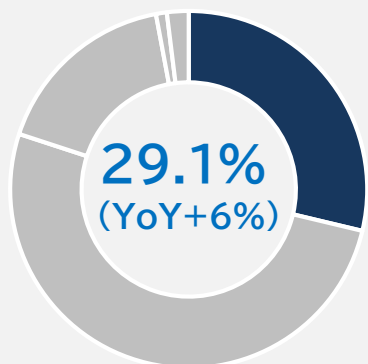
かつて松下幸之助氏が提唱された、水道の水のように低価格で良質なものを大量供給するという「水道哲学」をサービスの世界で実現することを目指しています。

# セグメント構成

## アカウントティング サービス事業

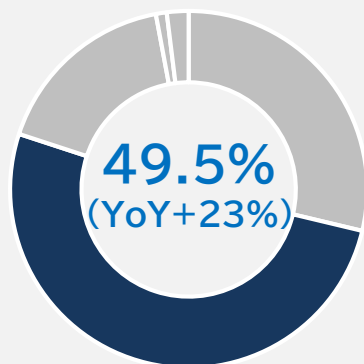
個人事業主※及び  
小規模企業向け  
会計サービス

※主要顧客は  
生命保険営業職員



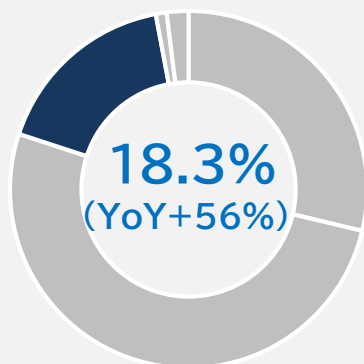
## コンサルティング 事業

- ・中小企業向け管理部門  
支援サービス  
(エフアンドエムクラブ)
- ・ISO及びPマーク認証  
取得支援
- ・ものづくり補助金  
事業再構築補助金 等  
補助金申請支援



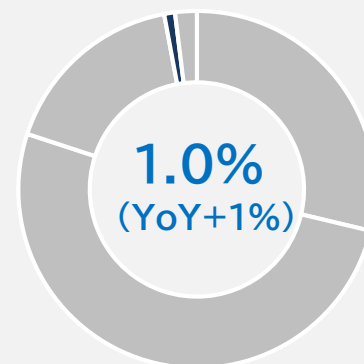
## ビジネス ソリューション事業

- ・税理士・会計士向け  
「経営革新等支援機関  
推進協議会」の運営
- ・人事労務クラウドソフト  
「オフィスステーション」  
シリーズの販売



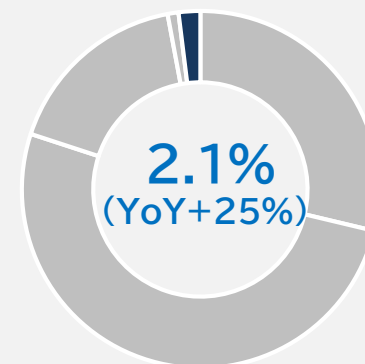
## 不動産賃貸事業

所有するビルの賃貸



## その他事業

- ・連結子会社エフアンド  
エムネット株式会社  
(システム開発事業等)
- ・パソコン教室の本部運営  
とFC指導



※グラフは2023年3月期第2四半期の売上に占める割合。カッコ内は前期比。

2023年3月期  
第2四半期 連結業績



# ハイライト

---

## 【2023年3月期第2四半期連結業績】

- 計画に対して売上高は100.7%、営業利益は120.0%で着地しました。
- 主要3セグメントにおいて会員及びユーザー獲得が好調に推移したことによって会費売上が伸長したこと、コンサルティング事業セグメントにおいて事業再構築補助金(6次)の採択結果が発表されたことが業績に貢献しました。

## 【アカウントティングサービス事業】

- 生保チャネルの深耕拡大が順調に進みました。また原価率の抑制を進めました。

## 【コンサルティング事業】

- エフアンドエムクラブの新規契約獲得が計画を上回って推移しました。

## 【ビジネスソリューション事業】

- 「オフィスステーション 労務」の拡販が商流で好調に推移しました。
- 「オフィスステーション 給与明細」の拡販が計画を上回って推移しました。
- 「オフィスステーション Pro」の給与計算機能のアップセルが計画を上回って推移しました。
- 社労士事務所の顧問先企業に向けた「オフィスステーション」シリーズの拡販が計画を上回って推移しました。

|                     |           | 前期比    |
|---------------------|-----------|--------|
| 売上高                 | 5,544 百万円 | +21.7% |
| 営業利益                | 899 百万円   | +20.7% |
| 経常利益                | 910 百万円   | +20.8% |
| EBITDA              | 1,339 百万円 | +22.9% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 599 百万円   | +21.4% |
| 営業利益率               | 16.2 %    |        |

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

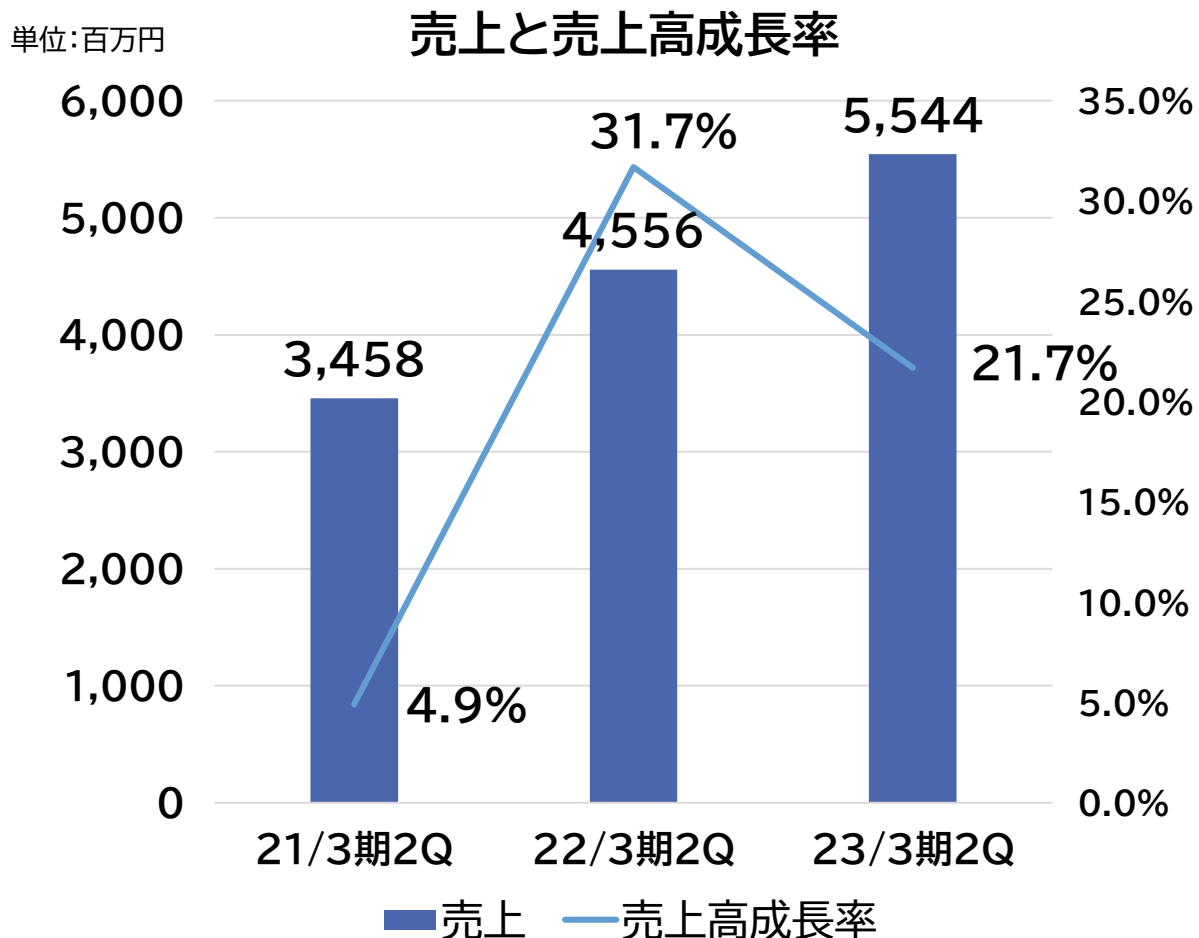
# 2023年3月期第2四半期 連結業績概要

| 単位:百万円              | 2022/3期<br>2Q | 2023/3期<br>2Q | 前期比<br>増減額 | 前期比    |
|---------------------|---------------|---------------|------------|--------|
| 売上高                 | 4,556         | 5,544         | 988        | +21.7% |
| 売上原価                | 1,474         | 1,760         | 286        | +19.4% |
| 売上総利益               | 3,081         | 3,783         | 702        | +22.8% |
| 売上高総利益率             | 67.6%         | 68.2%         |            |        |
| 販売費及び一般管理費          | 2,336         | 2,883         | 547        | +23.4% |
| 営業利益                | 745           | 899           | 154        | +20.7% |
| 営業利益率               | 16.4%         | 16.2%         |            |        |
| 経常利益                | 753           | 910           | 157        | +20.8% |
| 経常利益率               | 16.5%         | 16.4%         |            |        |
| EBITDA              | 819           | 973           | 154        | +18.8% |
| EBITDAマージン          | 18.0%         | 17.6%         |            |        |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 493           | 599           | 106        | +21.4% |

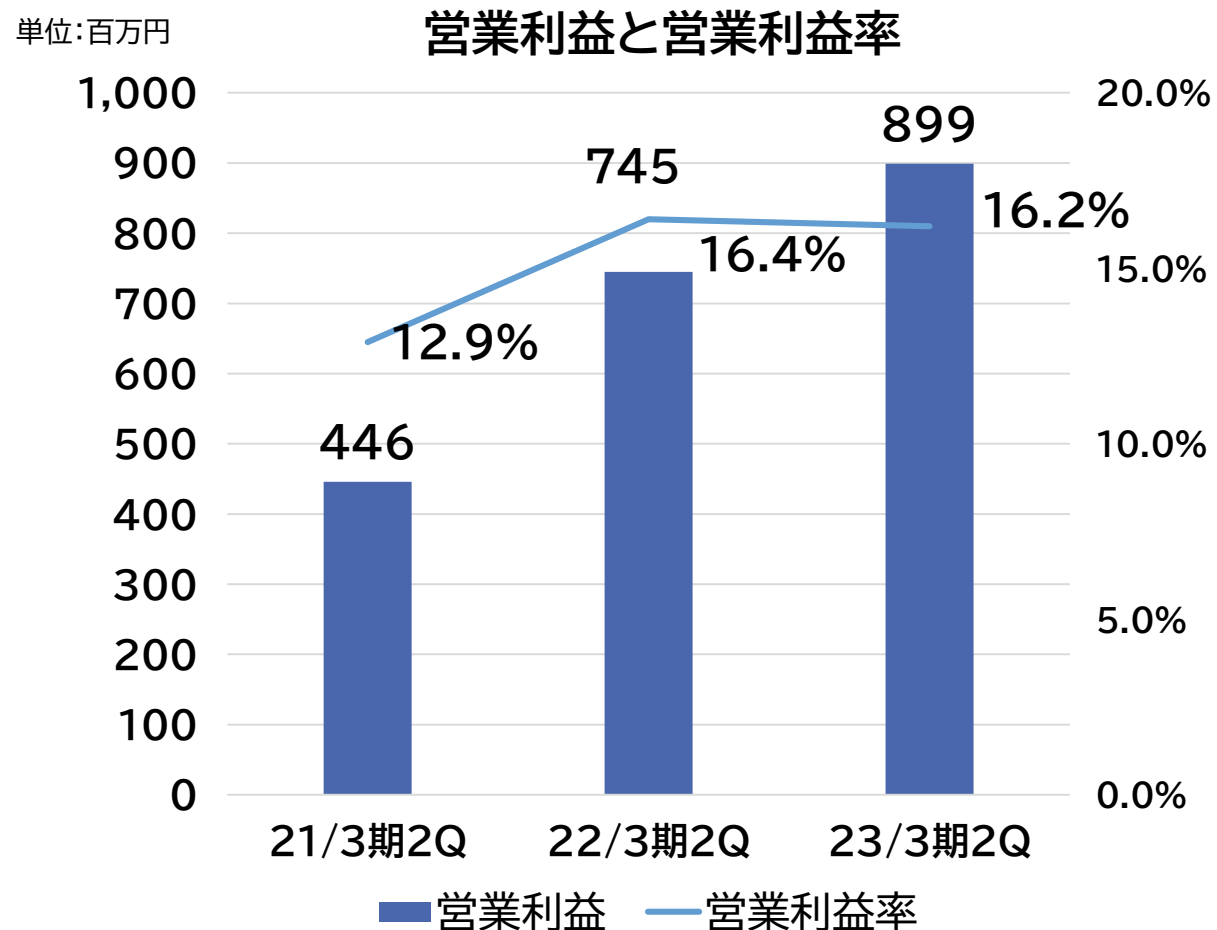
※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

# 第2四半期連結業績推移

- 事業再構築補助金(6次)の採択結果が発表になったことが貢献しています。



- 人員増にともなう人件費の増加などのコスト増により営業利益率はほぼ横ばいとなりました。





# 2023年3月期第2四半期セグメント別業績（売上）

- 主要3セグメントにおいて、会員数が堅調に増加したこと、事業再構築補助金(6次)の採択結果が発表されたことが売上を押し上げました。

単位:百万円

|                | 2022/3期<br>2Q | 2023/3期<br>2Q | 前期比<br>増減額 | 前期比    |
|----------------|---------------|---------------|------------|--------|
| アカウントिंगサービス事業 | 1,519         | 1,614         | +95        | +6.3%  |
| コンサルティング事業     | 2,242         | 2,746         | +504       | +22.5% |
| ビジネスソリューション事業  | 649           | 1,015         | +366       | +56.4% |
| 不動産賃貸事業        | 54            | 55            | +1         | +1.9%  |
| その他事業          | 90            | 112           | +22        | +24.4% |
| 合計             | 4,556         | 5,544         | +988       | +21.7% |

# 2023年3月期第2四半期セグメント別業績（営業利益）

- 売上は堅調に推移した一方、人員増に伴う人件費の増加、コロナ禍による制約がより緩やかとなった環境で営業ができたことによる営業活動費の増加、オフィスステーションシリーズの広告宣伝費の増加などのコスト負担が営業利益を押し下げました。

単位:百万円

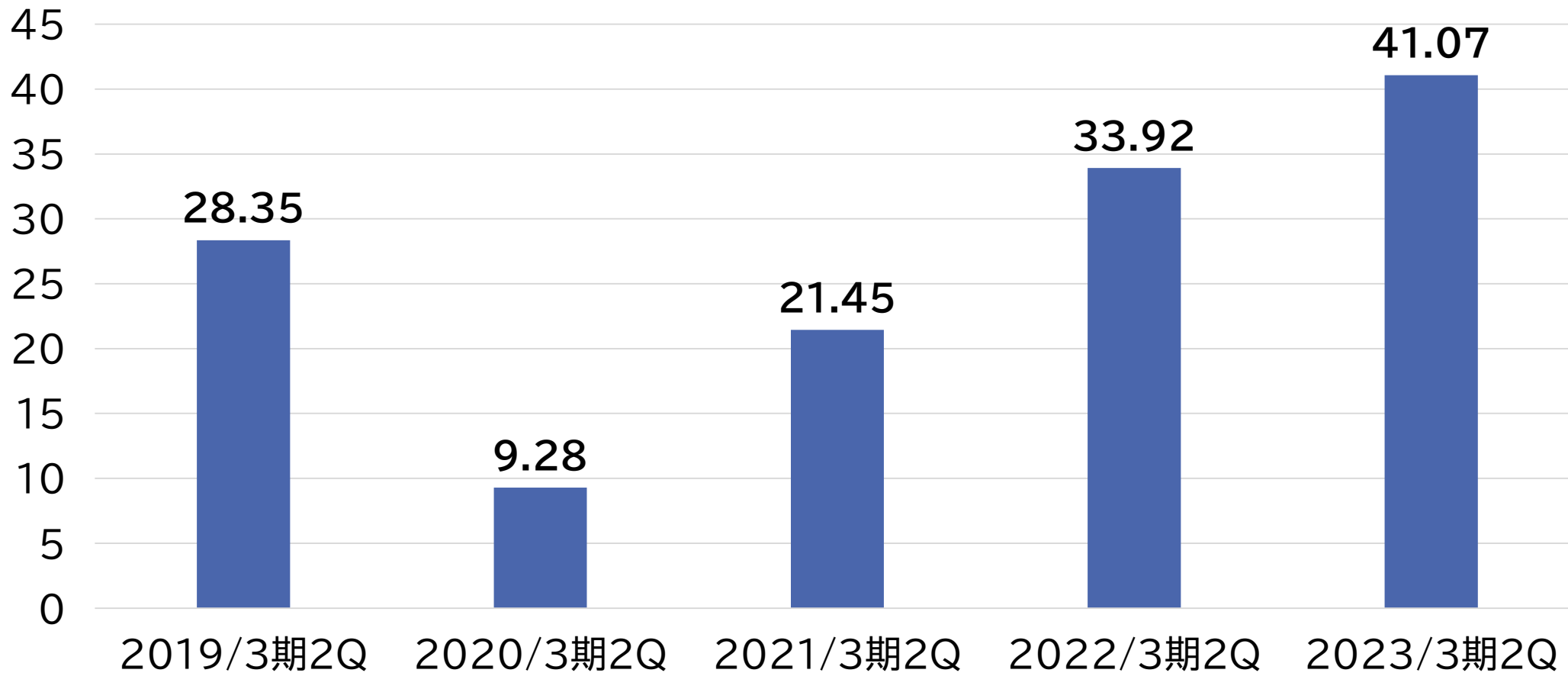
|                | 2022/3期<br>2Q | 2023/3期<br>2Q | 前期比<br>増減額 | 前期比    |
|----------------|---------------|---------------|------------|--------|
| アカウントिंगサービス事業 | 417           | 446           | 29         | +7.0%  |
| コンサルティング事業     | 995           | 1,076         | 81         | +8.1%  |
| ビジネスソリューション事業  | ▲ 270         | ▲ 170         | 100        | —      |
| 不動産賃貸事業        | 17            | 15            | ▲ 2        | ▲11.8% |
| その他事業          | 2             | ▲ 42          | ▲ 44       | —      |
| 全社・消去          | ▲ 416         | ▲ 424         | ▲ 8        | —      |
| 合計             | 745           | 899           | 154        | +20.7% |

# 連結貸借対照表

| 単位:百万円         | 2022/3期<br>4Q | 2023/3期<br>2Q | 増減額          |
|----------------|---------------|---------------|--------------|
| 流動資産           | 5,475         | 5,124         | ▲ 351        |
| 固定資産           | 6,577         | 6,960         | 383          |
| <b>資産合計</b>    | <b>12,052</b> | <b>12,084</b> | <b>32</b>    |
| 流動負債           | 2,781         | 2,418         | ▲ 363        |
| 固定負債           | 130           | 136           | 6            |
| <b>負債合計</b>    | <b>2,912</b>  | <b>2,555</b>  | <b>▲ 357</b> |
| 株主資本           | 9,084         | 9,465         | 381          |
| その他包括利益累計      | 55            | 64            | 9            |
| <b>純資産合計</b>   | <b>9,140</b>  | <b>9,529</b>  | <b>389</b>   |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>12,052</b> | <b>12,084</b> | <b>32</b>    |
| 自己資本比率         | 75.8%         | 78.9%         | —            |

# 一株利益 (EPS)推移

単位:円



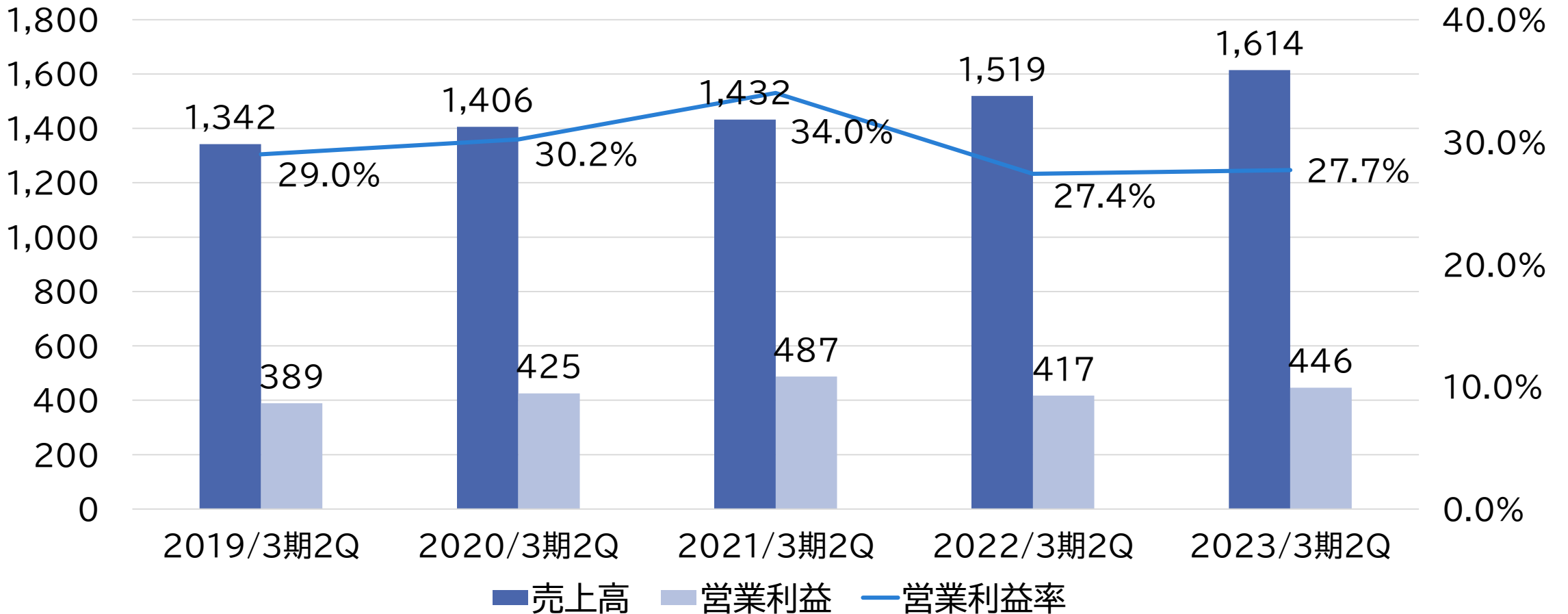
# アカウントティングサービス事業



# 業績推移

- 会員数の増加に伴い売上高は堅調に推移しています。
- 処理工程においては分業化を進めることなどで原価抑制に努めました。

単位:百万円



# 会計サービス会員数推移

単位:人

100,000

80,000

60,000

40,000

20,000

0

2019/3期2Q

2020/3期2Q

2021/3期2Q

2022/3期2Q

2023/3期2Q

66,568

70,362

72,552

77,871

84,250

11,005

11,095

9,918

8,170

8,347

55,563

59,267

62,634

69,701

75,903

■ 生保チャンネル

■ その他チャンネル

# コンサルティング事業

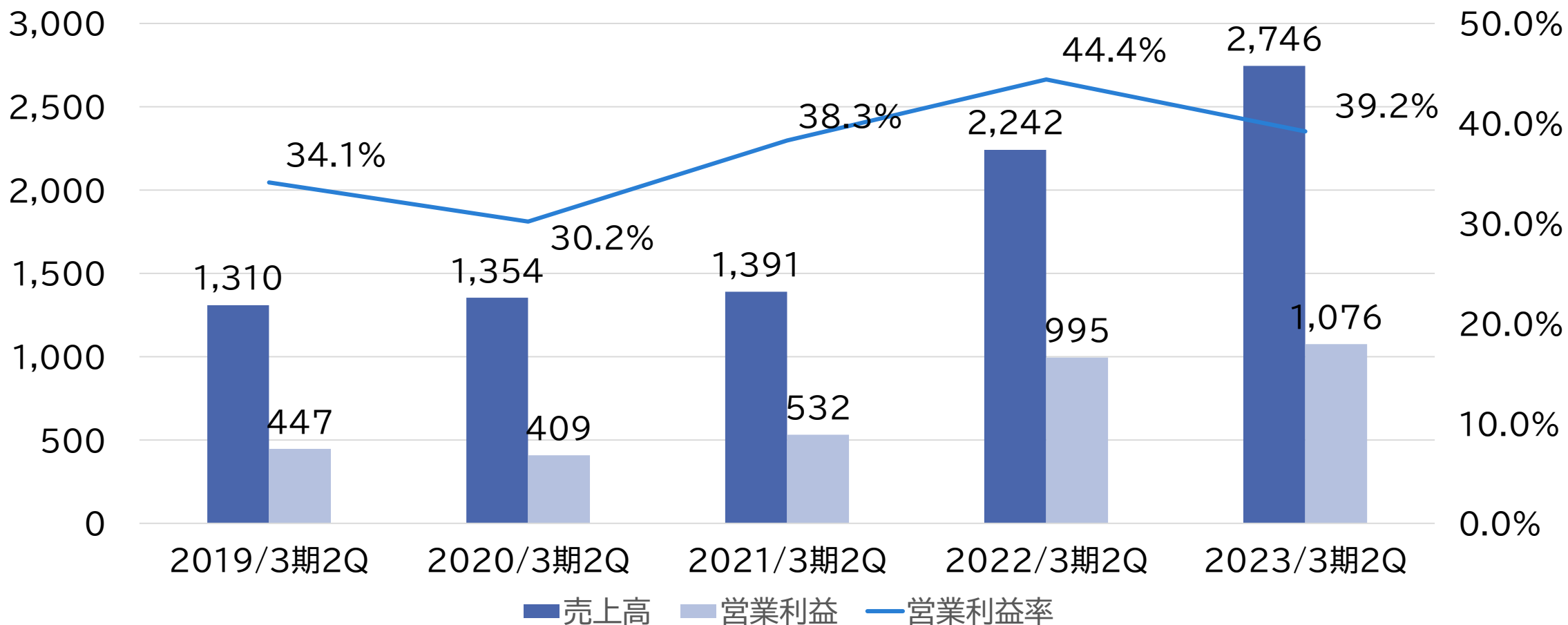




# 業績推移

エフアンドエムクラブの新規獲得が前期好調に推移したことに伴い、会費収入の積み上げが大きくなったことに加え、「事業再構築補助金」6次締切分の採択結果が発表されたことが業績に貢献しました。

単位:百万円



# エフアンドエムクラブ会員企業数推移

単位:社

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

2019/3期2Q

2020/3期2Q

2021/3期2Q

2022/3期2Q

2023/3期2Q

6,037

6,318

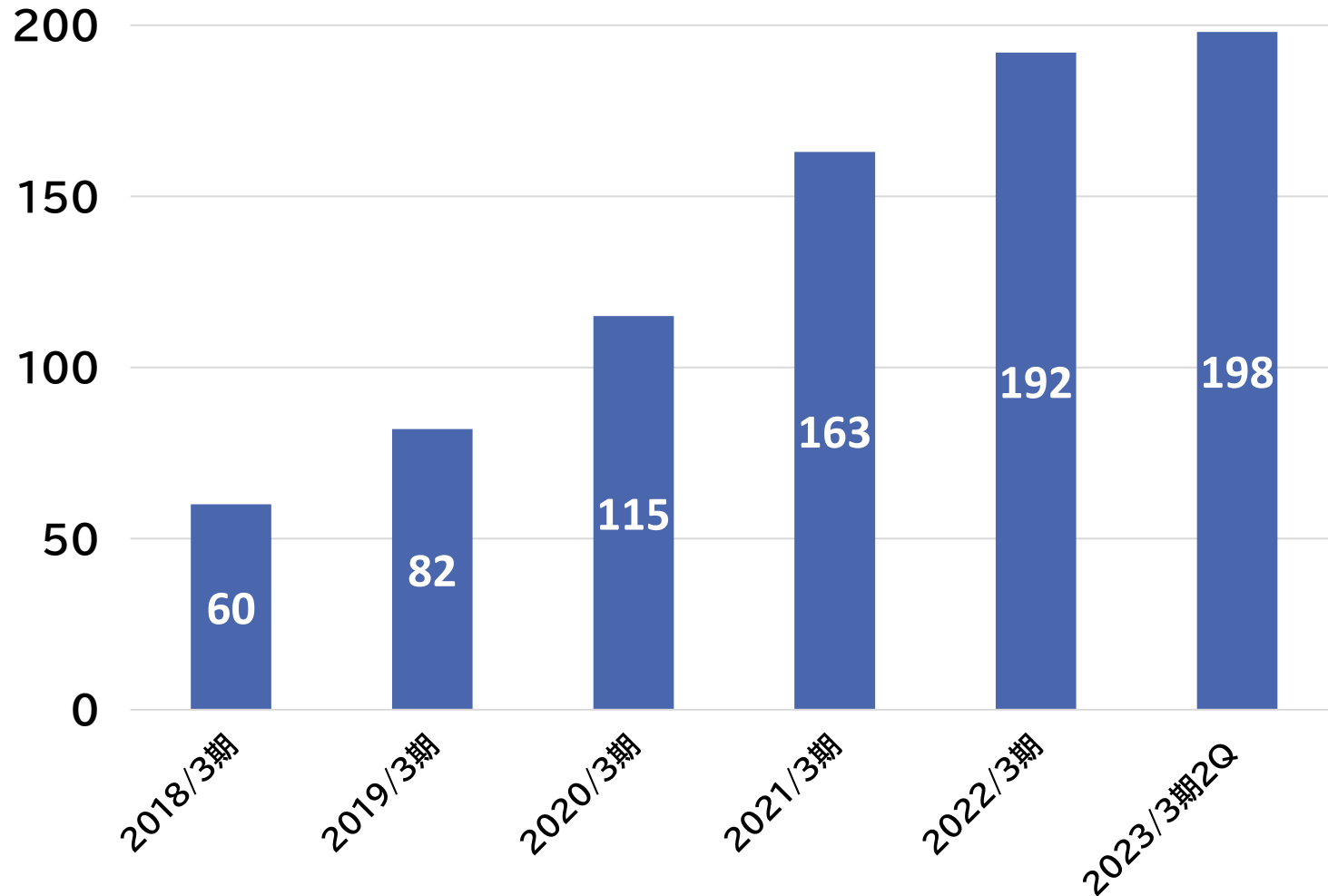
6,264

7,311

8,259

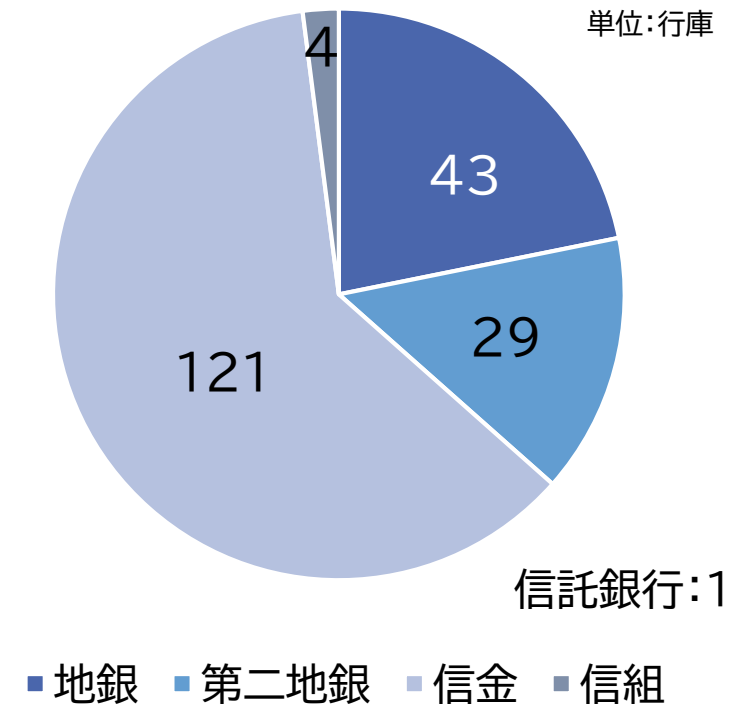
# 提携金融機関数推移

単位:行庫



## 2022/3期2Q 提携金融機関の内訳

単位:行庫



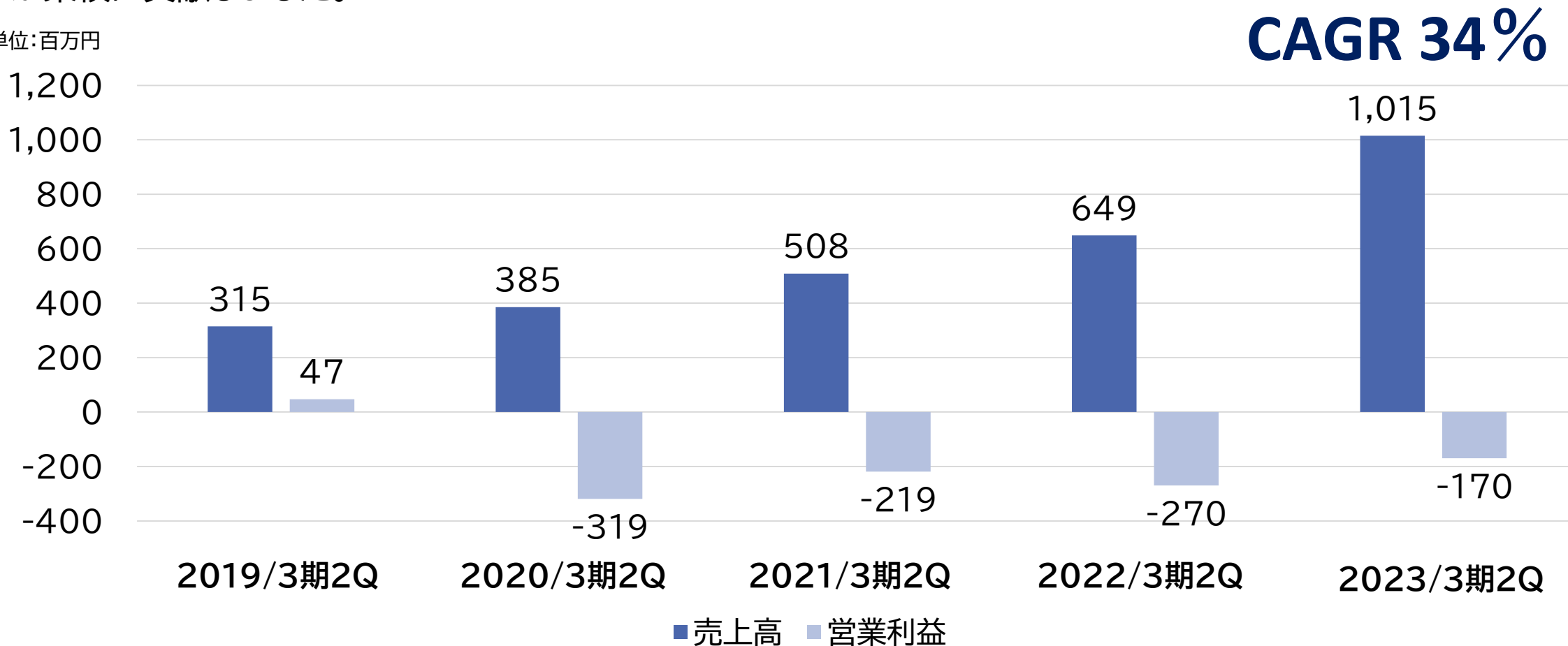
# ビジネスソリューション事業



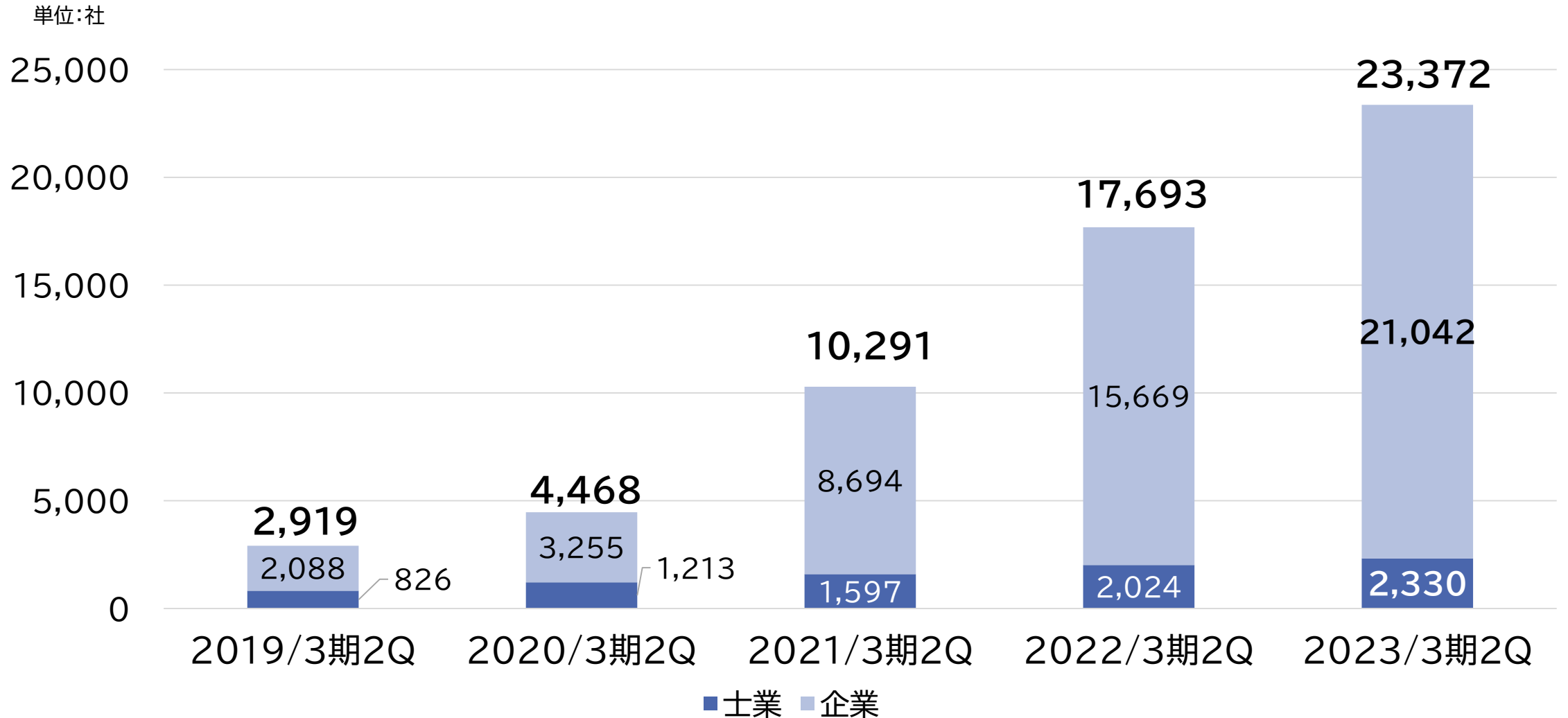
# 業績推移

- 「オフィスステーション」シリーズの拡販が順調に進みました。社労士向けプロダクトのProに追加開発した給与計算機能は一定の評価を得ており、販売は計画を上回りました。
- 企業向けのプロダクトは、労務は特に商流での販売が好調だったこと、給与明細が計画を上回って推移したことが業績に貢献しました。

単位:百万円

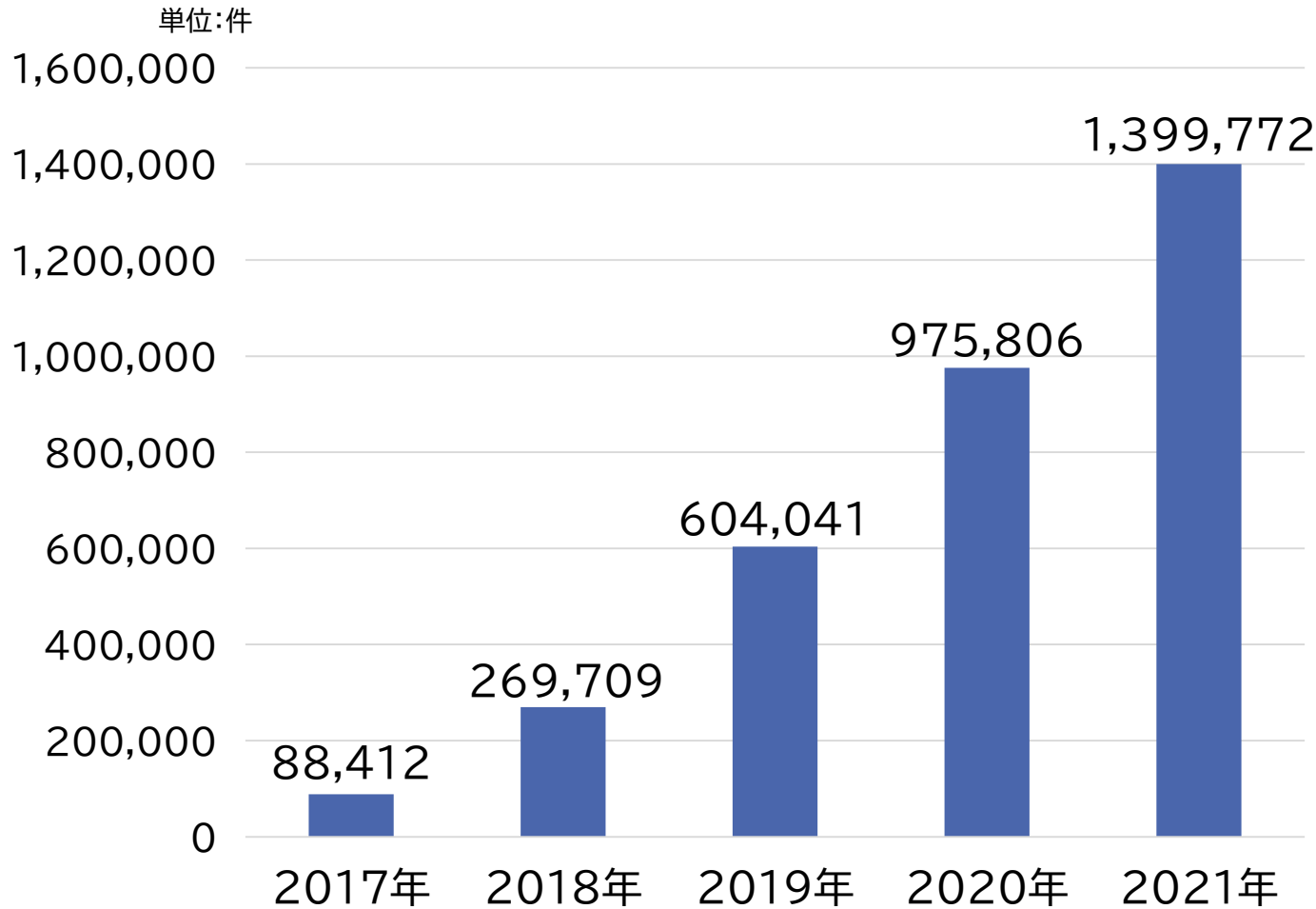


# 「オフィスステーション」シリーズユーザー数推移

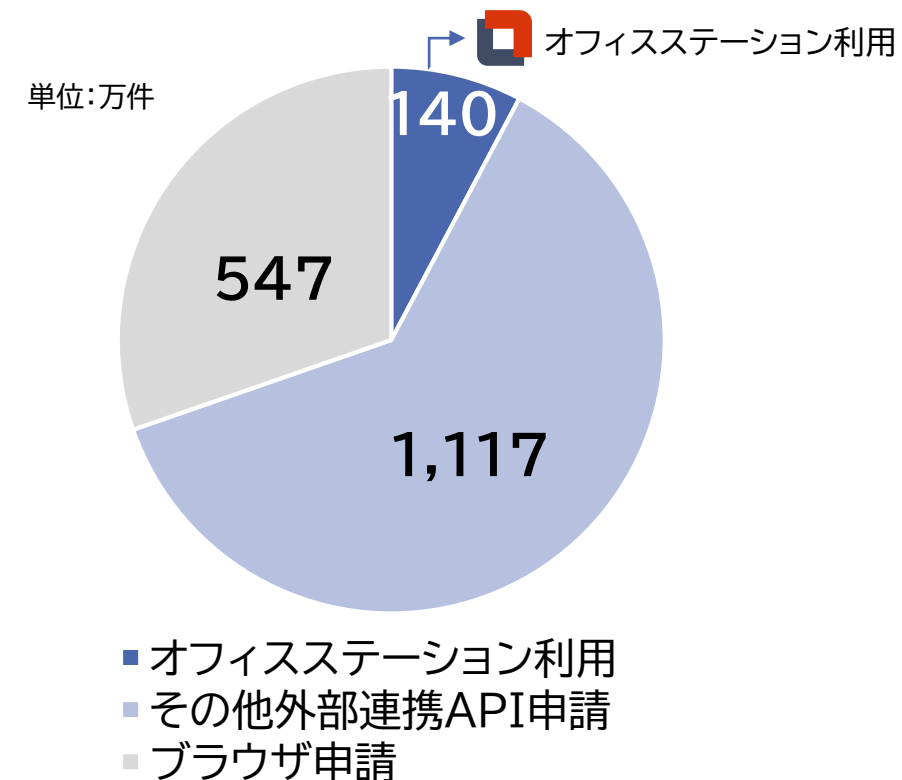


# 「オフィスステーション」シリーズによる電子申請件数の推移

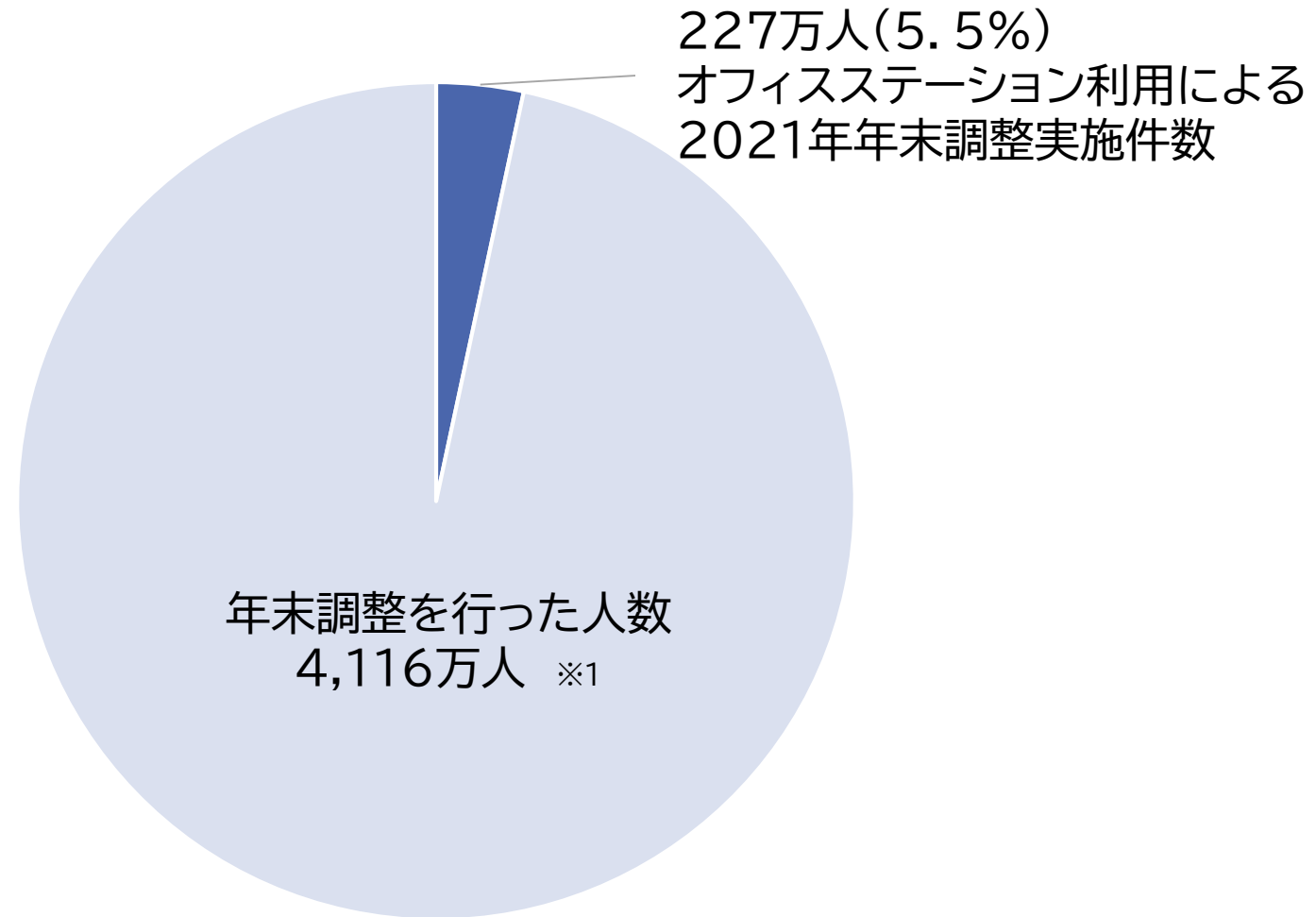
2022年3月期は前期比130%で申請数が増加。  
外部API連携による申請総数のうち、11.1%がオフィスステーションによる申請。



- e-Gov申請総数 :1,804万件
  - 外部連携APIによる申請総数 :1,257万件
- ※2022年1月時点



# 「オフィスステーション 年末調整」による年末調整実施件数

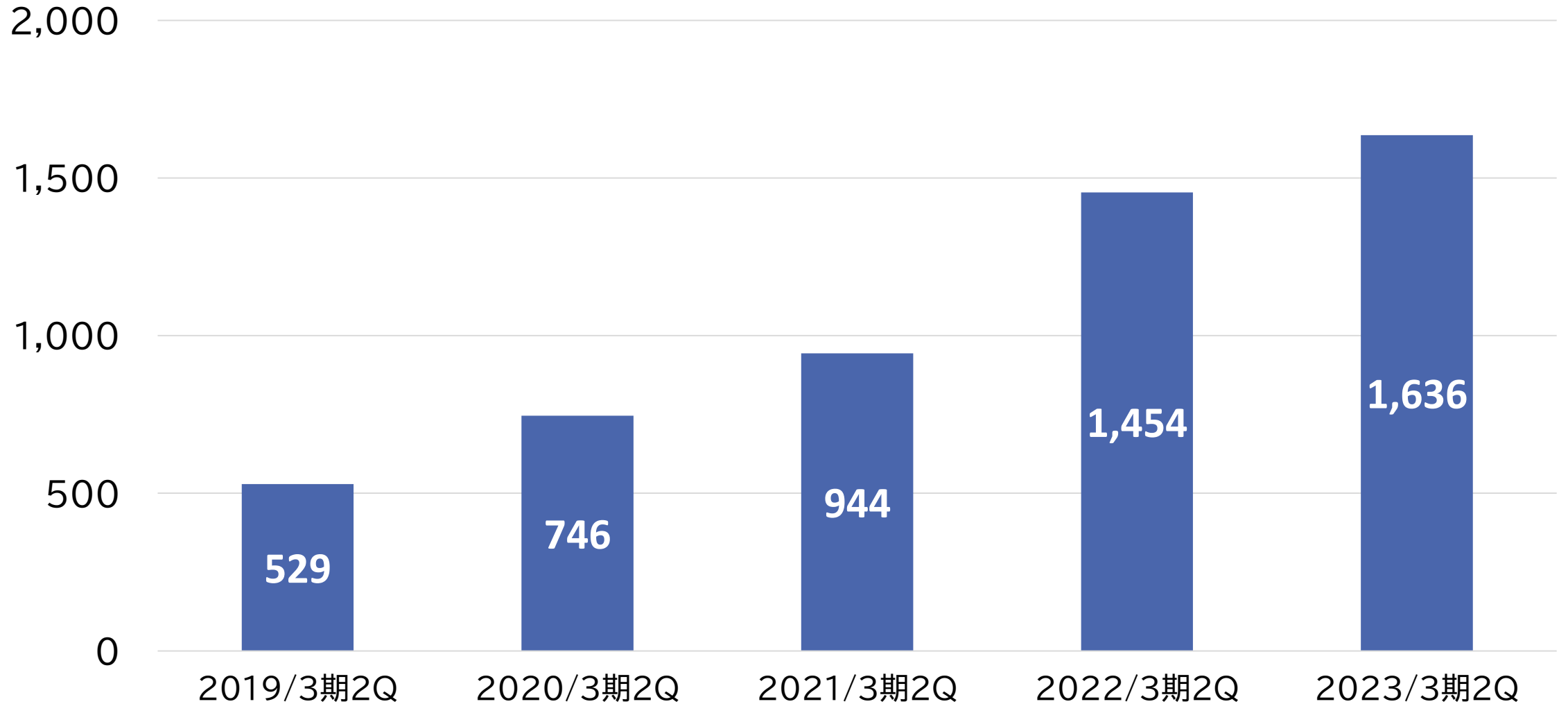


※1 国税庁「民間給与統計調査」(令和3年分)



# 経営革新等支援機関推進協議会会員事務所数推移

単位:事務所



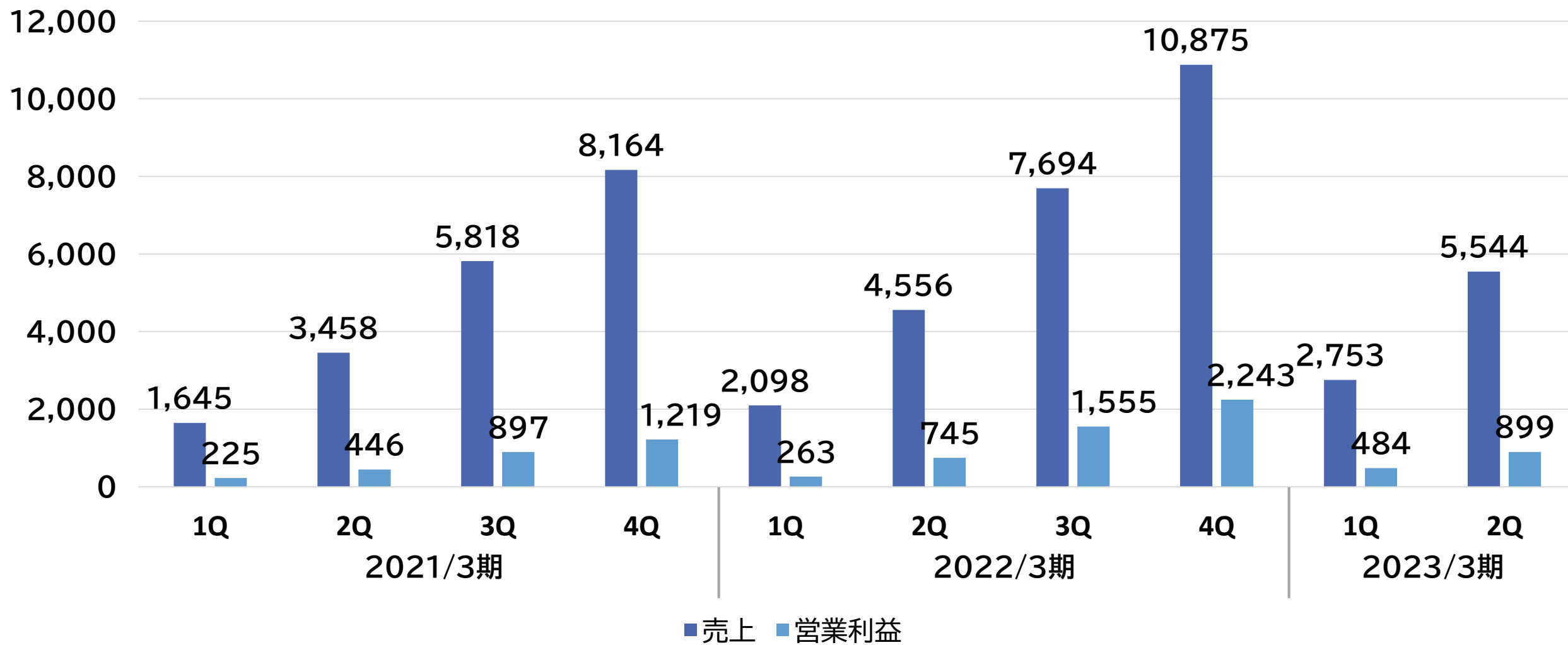
# 2023年3月期 通期連結業績計画



# 2023年3月期 第2四半期及び通期計画

|                     | 2022/3期<br>2Q | 2023/3期<br>2Q | 増減額 | 前期比   | 2022/3期<br>4Q | 2023/3期<br>4Q | 増減額   | 前期比   |
|---------------------|---------------|---------------|-----|-------|---------------|---------------|-------|-------|
| 売上高                 | 4,556         | 5,506         | 950 | 20.9% | 10,875        | 12,911        | 2,036 | 18.7% |
| 売上原価                | 1,474         | 1,734         | 260 | 17.6% | 3,526         | 3,886         | 360   | 10.2% |
| 売上総利益               | 3,081         | 3,771         | 690 | 22.4% | 7,348         | 9,025         | 1,677 | 22.8% |
| 売上高総利益率             | 67.6%         | 68.5%         | —   | —     | 67.6%         | 69.9%         | —     | —     |
| 販売費及び一般管理費          | 2,336         | 3,021         | 685 | 29.3% | 5,105         | 6,347         | 1,242 | 24.3% |
| 営業利益                | 745           | 750           | 5   | 0.7%  | 2,243         | 2,677         | 434   | 19.3% |
| 営業利益率               | 16.4%         | 13.6%         | —   | —     | 20.6%         | 20.7%         | —     | —     |
| 経常利益                | 753           | 756           | 3   | 0.4%  | 2,256         | 2,691         | 435   | 19.3% |
| 経常利益率               | 16.5%         | 13.7%         | —   | —     | 20.7%         | 20.8%         | —     | —     |
| EBITDA              | 1,089         | 1,177         | 88  | 8.1%  | 2,996         | 3,562         | 566   | 18.9% |
| EBITDAマージン          | 23.9%         | 21.4%         | —   | —     | 27.5%         | 27.6%         | —     | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 493           | 525           | 32  | 6.5%  | 1,548         | 1,867         | 319   | 20.6% |

# 四半期連結業績推移



# セグメント別業績推移

## アカウントティングサービス事業

| 四半期   | 2021/3期 |       |       |       | 2022/3期 |       |       |       | 2023/3期 |       |
|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|
|       | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    |
| 売上    | 674     | 758   | 970   | 1,044 | 746     | 773   | 1,025 | 1,119 | 790     | 824   |
| 営業利益  | 225     | 262   | 352   | 393   | 192     | 225   | 356   | 340   | 227     | 219   |
| 営業利益率 | 33.4%   | 34.6% | 36.3% | 37.6% | 25.7%   | 29.1% | 34.7% | 30.4% | 28.7%   | 26.6% |

| 累計    | 2021/3期 |       |       |       | 2022/3期 |       |       |       | 2023/3期 |       |
|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|
|       | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    |
| 売上    | 674     | 1,432 | 2,402 | 3,446 | 746     | 1,519 | 2,544 | 3,663 | 790     | 1,614 |
| 営業利益  | 225     | 487   | 839   | 1,232 | 192     | 417   | 773   | 1,113 | 227     | 446   |
| 営業利益率 | 33.4%   | 34.0% | 34.9% | 35.8% | 25.7%   | 27.5% | 30.4% | 30.4% | 28.7%   | 27.6% |

## コンサルティング事業

| 四半期   | 2021/3期 |       |       |       | 2022/3期 |       |       |       | 2023/3期 |       |
|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|
|       | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    |
| 売上    | 683     | 708   | 752   | 829   | 988     | 1,254 | 1,170 | 1,411 | 1411    | 1,335 |
| 営業利益  | 277     | 255   | 222   | 300   | 401     | 594   | 453   | 610   | 573     | 503   |
| 営業利益率 | 40.6%   | 36.0% | 29.5% | 36.2% | 40.6%   | 47.4% | 38.7% | 43.2% | 40.6%   | 37.7% |

| 累計    | 2021/3期 |       |       |       | 2022/3期 |       |       |       | 2023/3期 |       |
|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|
|       | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    |
| 売上    | 683     | 1,391 | 2,143 | 2,972 | 988     | 2,242 | 3,412 | 4,823 | 1411    | 2,746 |
| 営業利益  | 277     | 532   | 754   | 1,054 | 401     | 995   | 1,448 | 2,058 | 573     | 1,076 |
| 営業利益率 | 40.6%   | 38.2% | 35.2% | 35.5% | 40.6%   | 44.4% | 42.4% | 42.7% | 40.6%   | 39.2% |

## ビジネスソリューション事業

| 四半期   | 2021/3期 |        |       |        | 2022/3期 |        |       |       | 2023/3期 |        |
|-------|---------|--------|-------|--------|---------|--------|-------|-------|---------|--------|
|       | 1Q      | 2Q     | 3Q    | 4Q     | 1Q      | 2Q     | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q     |
| 売上    | 230     | 278    | 559   | 384    | 288     | 361    | 850   | 533   | 468     | 547    |
| 営業利益  | ▲99     | ▲120   | 80    | ▲199   | ▲155    | ▲115   | 279   | ▲21   | -92     | ▲78    |
| 営業利益率 | -43.0%  | -43.2% | 14.3% | -51.8% | -53.8%  | -31.9% | 32.8% | -3.9% | -19.7%  | -14.3% |

| 累計    | 2021/3期 |        |        |        | 2022/3期 |        |       |       | 2023/3期 |        |
|-------|---------|--------|--------|--------|---------|--------|-------|-------|---------|--------|
|       | 1Q      | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q      | 2Q     | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q     |
| 売上    | 230     | 508    | 1,067  | 1,451  | 288     | 649    | 1,499 | 2,032 | 468     | 1,015  |
| 営業利益  | ▲99     | ▲219   | ▲139   | ▲338   | ▲155    | ▲270   | 9     | ▲12   | ▲92     | ▲170   |
| 営業利益率 | -43.0%  | -43.1% | -13.0% | -23.3% | -53.8%  | -41.6% | 0.6%  | -0.6% | -19.7%  | -16.7% |

# セグメント概要

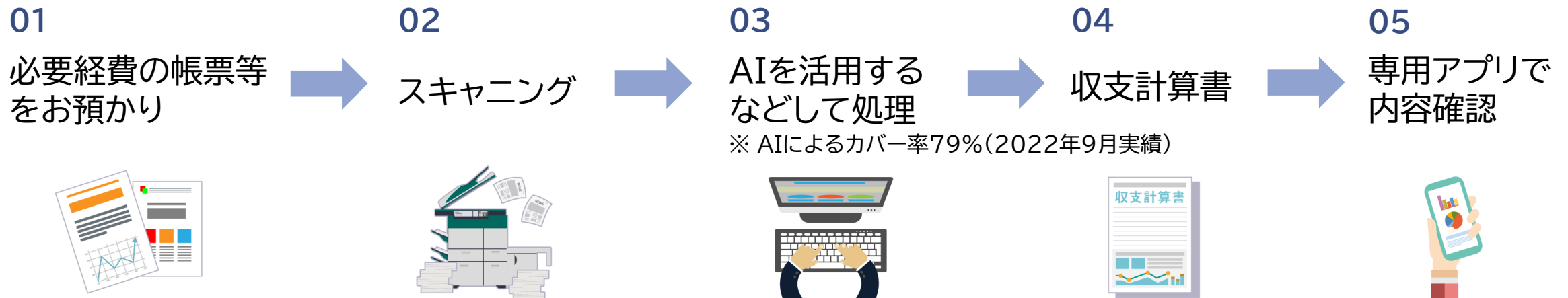


# アカウントティングサービス事業

## ITを活用して、個人事業主を毎日の経理業務から解放する

- 個人事業主(主要顧客は生保営業職員)向けの記帳代行。
- お客様は必要経費の領収書、レシートや売り上げに関する書類を預けるだけで経理業務が完結。
- 必要経費の帳票等は、届いた現物をスキャンしてデータ化し、その後AIを活用するなどして処理を実施。
- 専用アプリでは、計算結果、書類の提出状況、必要な対応事項の確認や、情報の登録・変更などの機能を提供。

### サービスの流れ





# 会計サービス「カルク」



## スマホアプリだからスキマ時間で資料送付から収支確認まで



[ サービス価格 ]

登録料 **11,000円**

| 年収        | 白色記帳                 | 青色記帳                 |
|-----------|----------------------|----------------------|
| 1,000万円未満 | 年間33,000円 (月額2,750円) | 年間46,200円 (月額3,850円) |
| 3,000万円未満 | 年間46,200円 (月額3,850円) | 年間66,000円 (月額5,500円) |

(税込)

顧客数

**84,250人**

↳ 生保チャネル : 75,903人

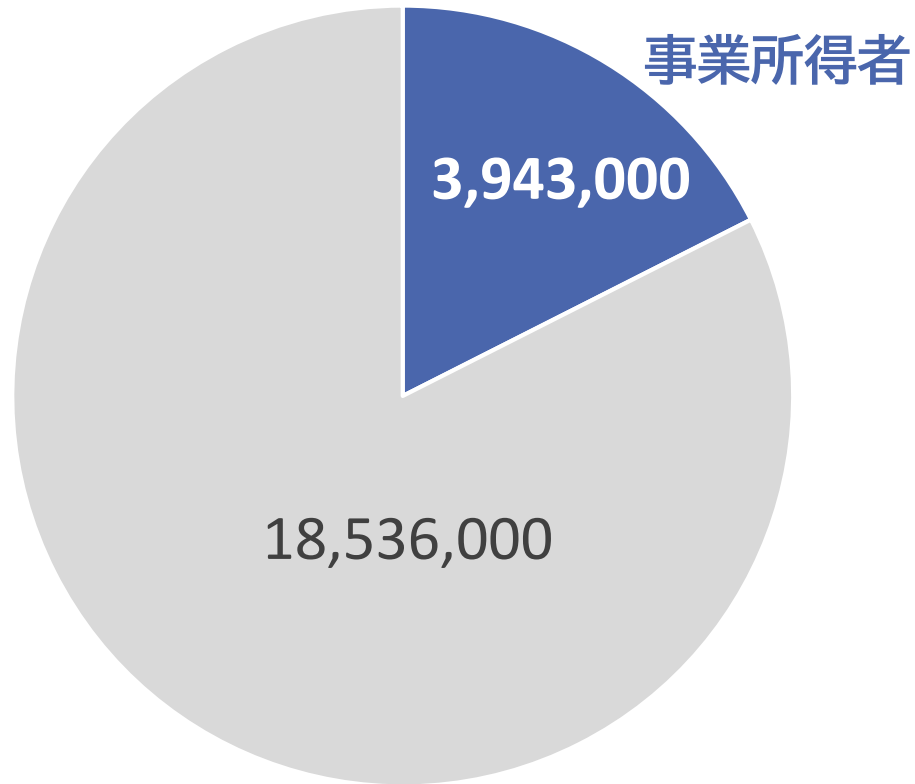
↳ その他チャネル: 8,347人

2022/9末時点

# 会計サービスの可能性

確定申告者数:22,479,000人

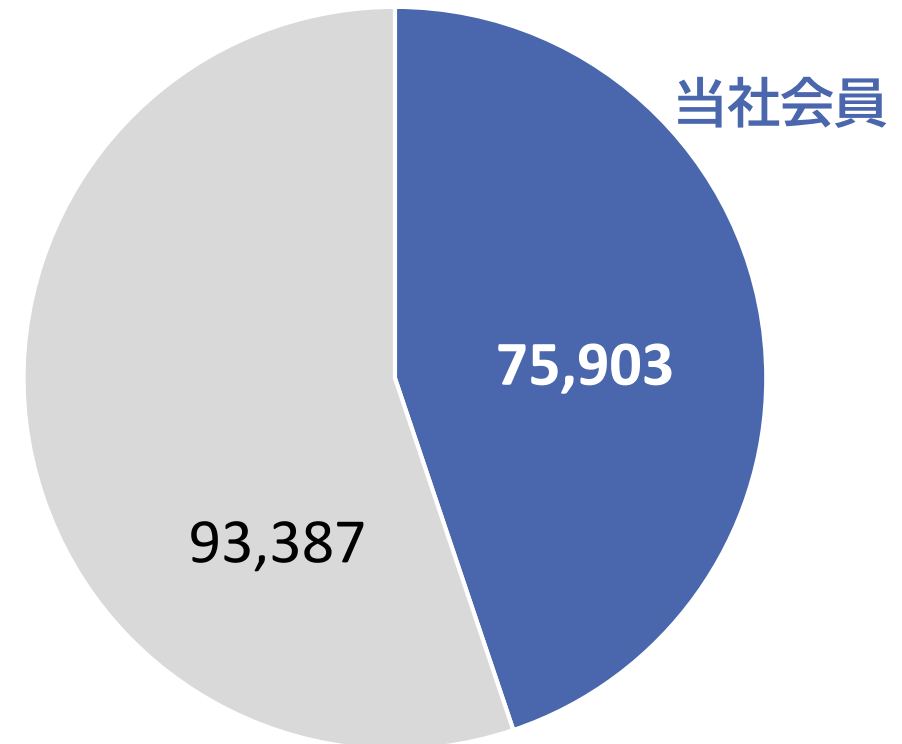
単位:人



※第146回国税庁統計年報書令和2年度版より

生保営業職員:165,677人

単位:人



※令和3年度版インシュアランス統計号より

# コンサルティング事業

# 中小企業向け管理部門支援サービス「エフアンドエムクラブ」



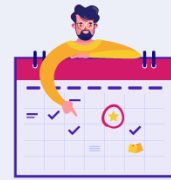
「サービスの共同購入」で「サービスの水道哲学」の実現を目指す

中小企業の労働生産性向上を継続的に支援する

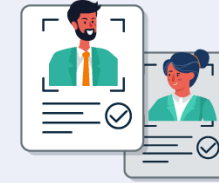
資金繰りの改善をしたい



適切な労働管理をしたい



採用をすすめたい



社員教育を充実させたい



助成金を使いたい



補助金を活用したい



優遇税制など最新情報を知りたい



ペーパーレスやISOなどの対応



入会金 **無料** 月額会費 **33,000** 円 (税込)

中小企業の生産性を向上させるための **全38** 種のサービスが使い放題！

会員企業数

**8,259社** (2022/9末時点)



## 必要だけど多くのコストは投下できない中小企業の悩みを解決する

### 経営力向上支援

#### ① 経営力向上計画申請支援

ご入会後まず初めに経営力向上計画の作成支援をおこないます。

#### ② 経営力向上MAP

経営計画で明確になった目標・課題に基づいて実施すべきカリキュラムを記載した「経営力向上MAP」をご提供します。「経営力向上MAP」の順番でカリキュラム受講、サービス活用をすすめることで目標をクリアしていきます。

#### ③ 経営力総括レポート

1年間の経営状況を総括するレポートをご提供します。

### リスクヘッジ

#### ① はじめて人事考課

これまで人事考課を作ったことがなくても、ガイダンスに従って自社で作成することができます。

#### ② 就業規則診断

就業規則が現行法に適合しているか、トラブルを防ぐことができるか、アドバイスいたします。

### 毎月の経営アドバイス

#### マンスリーチェック

毎月の経営状況の変化から必要なアドバイスをMyページにてフィードバック

### 最新情報提供

- ① 最新情報オンライン見学会 … 3ヶ月に1度開催
- ② テーマ別オンラインセミナー … 毎月複数開催
- ③ 最新情報動画・メルマガ … 毎月複数提供

### 社内環境の向上

#### F&Mアカデミー

各カテゴリー別に社員教育動画をラインナップ  
(階層別 / 職種別 / ニーズ別)



# 補助金受給のための申請支援



## 「ものづくり補助金」「事業再構築補助金」を中心に支援



### ① 豊富なノウハウ

当社はこれまでに数千社の補助金申請のご支援をさせていただいております。その蓄積された膨大なデータをもとに業種・地域ごとの採択ポイントを導き出しています。



### ② 綿密なヒアリング

当社は申請支援を行う際に、必ず企業様と面談し綿密な事前ヒアリングを行います。採択ポイントをもとに、無駄のないヒアリングを行うことで、企業様が申請書に想いを反映できるようにサポートいたします。



### ③ 本番を想定した審査体制

当社は支援企業1社の申請書につき、4名が審査を行います。実際の審査員と同じ人数で審査することで、偏りなく質の高い申請書内容になるようサポートいたします。

## 累計支援実績：3,347件

※2014/3期～2023/3期2Qの累計採択数

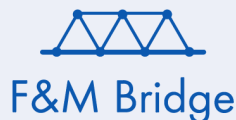
# 中小企業の未来への懸け橋「F&M Bridge」



月々5,500円(税込)で自社に必要な情報をキャッチする

補助金検査 / 情報提供

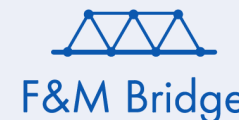
企業



国・制度

経営力向上計画・先端設備等導入計画 策定支援

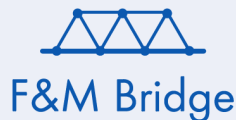
現状



成長

ホームページ作成

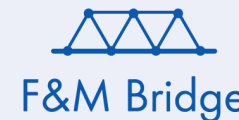
近エリア



日本・海外

各種簡易計画作成

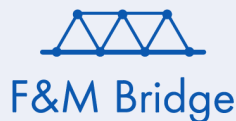
独自経営



次世代経営

グループウェア

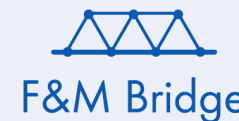
個力



連携力

高度人材副業マッチング

地方



都会

# クラウド型財務・資金繰り改善サービス「未来予測図」



## 本格化するゼロゼロ融資の返済に対応する

中小企業経営者にとって、**資金繰り管理の指針**となれるように、中小企業経営者が自社の経営状況を、**分析・把握し**、**1年間の収益予測**をおこなったうえで、今後の資金繰りを**簡易に把握・管理・更新**できる「**財務管理**」システムをオンラインで提供いたします。

Service 01

ビジネス俯瞰図



ビジネス俯瞰図で  
自社の取り巻く環境を  
整理

Service 02

収益予測表



収益予測表で  
将来の業績を予測

Service 03

資金繰り表



業績予測を踏まえて  
将来の資金繰りを予測

Service 04

CRD格付け



保証協会と同様のシス  
テムで自社の財務状況  
を分析

Service 05

システム入力代行



資金繰りシステムへの  
入力代行で煩わしい作  
業がない

Service 06

オンラインサポート



累計35,000社の支  
援をした専門家が3回  
までオンラインで適切な  
資金繰り対策を  
アドバイス

### 簡単

決算書、月次試算表、借入返済明細書をクラウドサービスに登録するだけでエプアンドエムが入力代行をします。資産繰り表を確認したらシミュレーションするだけです。  
※スタンダードプランの入力代行は、初回のみ入力代行をいたします。

### 安心

過去の決算ではなく、将来予測できることがポイントです。最悪のケース、業績がよくなったケースなど、様々なパターンを想定して、適切な戦略を立案できます。

### 納得

自社の資金繰りが正確に把握できるのはもちろんです。CRD格付けにより、保証協会が貴社をどのように判断しているのか？貴社の財務状況は業界の中でどのような位置にいるのかまで把握できます。今後の貴社の戦略にも役立つ資料が満載です。

(税込)

未来予測図 (プレミアム)

月額 16,500 円

未来予測図 (スタンダード)

月額 5,500 円



# ビジネスソリューション事業

# 「オフィスステーション」シリーズについて

- 2016年マイナンバー制度導入。
- 社労手続きにおいてe-GovがWeb API申請を開始。

労務手続きシステムの再編や、業界でソフトに対する課題感が大きかったことをチャンスと捉え、システム開発に着手。

- 社労士業界で拡大。UIUXにこだわることで他社との差別化を図るシステムに。

社労士が、顧問先企業から紙やメールなどで受付していた業務依頼をWeb化。二度手間をなくす顧問先システム発行、わかりやすいUI、手厚いユーザーサポートが好評を得る。

- 企業からも多数の問い合わせを受けたことから企業版をリリース。

企業の二度手間をなくすため、従業員マイページをリリース。  
年末調整電子化解禁をきっかけに年末調整機能をリリース。  
企業と従業員のやり取りをマイページで集約するため、給与明細、法改正に対応した有休管理をリリース。  
雇用契約書、入社手続き、ワークフロー等の機能を追加開発。

- 制度変更により新たな市場が生まれるところ、企業と従業員の人事労務をマイページに一元化することを新サービス検討の基準としている。

# 人事労務クラウドソフト「オフィスステーション」シリーズ



## 欲しい機能だけ選べるアラカルト型

- ✓ 社会保険労務士や税理士向けの「オフィスステーション Pro」
- ✓ マイナンバー管理を行う「オフィスステーション マイナンバー」
- ✓ 各種労務関連手続きを電子申請できるシステム「オフィスステーション 労務」
- ✓ ペーパーレスで年末調整が完了する「オフィスステーション 年末調整」
- ✓ 各種情報端末でいつでも給与明細を閲覧できる「オフィスステーション 給与明細」
- ✓ 有休の付与・取得・残日数管理を行える「オフィスステーション 有休管理」

「アラカルト型」サービス  
使いたい機能を選んで購入できる。  
業務の課題を抽出し、段階的に改善したい優先順位の  
高い業務分野から改善していけるので、  
システム導入時の無駄を最小限にとどめられる。

「パッケージ型」サービス  
さまざまな機能がパッケージングされている。  
使わない機能や必要ない機能も購入することになり、  
無駄を省くためのサービスで無駄を創ることもある。



オフィスステーション  
Pro

ライト:月額11,000円  
スタンダード:月額16,500円



オフィスステーション  
マイナンバー

従量課金制



オフィスステーション  
労務

月額:440円/人



オフィスステーション  
年末調整

年額:550円/人



オフィスステーション  
給与明細

累進課金制



オフィスステーション  
有休管理

月額:110円/人 (税込)

# 人事労務クラウドソフト「オフィスステーション」シリーズ



労務手続きをあいさつくらい簡単に！

## オフィスステーション 労務

入社手続き・身上変更・契約更新等で発生する労務手続きの時間を大幅短縮！  
社会保険・労務保険の行政手続きもペーパーレスでラクラク！  
業務効率化により、管理部門の生産性も向上！



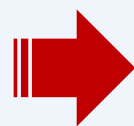
従来通り  
手書き処理

入退社手続きなら  
93%削減  
**261分**  
業務削減！



Before

4時間40分



After

19分

スマホでも入力できるから従業員も快適

### 削減分(261分)の内訳

従業員情報の収集 -25分

帳票の作成 -27分

マイナンバーの付記 -10分

行政機関へ提出 -180分

公文書の取得・保管 -19分

※雇用保険資格喪失届 / 離職証明書を  
手書きで作成した場合と「オフィスス  
テーション 労務」を利用した場合の  
比較(当社調べ)

# 人事労務クラウドソフト「オフィスステーション」シリーズ



従業員が簡単に申請できるから選ばれてNo.1

## オフィスステーション 年末調整

従業員はPC・スマホから最短3分で申請完了！これまで多くの時間がかかっていた書類の回収やチェックもカンタン&ペーパーレスに！担当者の作業も大幅な効率化を実現！



従来通り  
手書き処理

100時間  
業務削減！

※2018年分年末調整の当社実績  
(対象従業員数：460人)



オフィスステーション 年末調整

Before

152時間



After

52時間

### 「オフィスステーション 年末調整」ならカンタン 4 Step!

Step 1 担当者

従業員ごとに  
マイページのURLを発行

Step 2 従業員

マイページから  
質問に回答し提出

Step 3 担当者

不備確認&未提出者へは  
一斉メールで督促

Step 4 担当者

ご利用中の給与ソフトへ連携し  
行政機関への提出資料を作成&提出

# 人事労務クラウドソフト「オフィスステーション」シリーズ



面倒な印刷・手渡し不要 コスト削減&業務軽減

## オフィスステーション 給与明細

紙で対応していた給与明細・賞与明細をWeb配信することで、業務効率を大幅UP！紙からWebへカンタン「3ステップ」！毎月の給与明細の印刷・封入作業がなくなり、社内業務の効率化とペーパーレス化を実現します！

紙からWebへ カンタン 3 Step!





## カンタン操作で有休管理がラクラク

### オフィスステーション 有休管理

「働き方改革関連法案」により、すべての企業において年次有給休暇の取得が義務化されました。「オフィスステーション 有休管理」でシステム化、ペーパーレス化することで、義務化に伴う「管理工数」を大幅に削減することが可能です。

システム化しないと

義務化に伴い  
膨大になる管理工数  
罰金が課せられるケースも

最大  
30万円の  
罰金※

面倒な  
管理・  
運用

業務ミス

- × 付与日数、付与時間の管理・運用が面倒
- × 有給休暇の所得期間が管理しきれない
- × 有休日数の管理が面倒

「オフィスステーション 有休管理」では

管理作業を劇的に改善  
カンタン操作でラクラク管理



- ✓ 適切なタイミングで有給休暇を自動付与
- ✓ アラート機能で取得状況の管理が軽減
- ✓ 従業員自身もマイページから有休管理できるので問い合わせも激減

※「働き方改革関連法」では、パート・アルバイトを含む、年10日以上の有給休暇の権利がある従業員の有休管理が、すべての会社で必須となりました。年5日の有給休暇を取得していない従業員がいる場合、従業員1名あたり最大30万円の罰金が課されます。

# 人事労務クラウドソフト「オフィスステーション」シリーズ



事務所の経営を支援し生産性を向上

## オフィスステーション Pro カンタンに社会保険等の電子申請が可能

### 電子申請の操作手順

Step 1 帳票を選択

Step 2 対象従業員を選択

Step 3 上から順番に項目入力 ※ 登録済みのデータは自動反映するため入力不要

【例】 ① 事業所番号 ② 会社情報 ③ 提出先情報（管轄のハローワーク等）  
④ 従業員指名・住所 ⑤ 従業員被保険者番号 など

**Point !** 雇用継続給付申請アラート機能も便利  
※ 前回申請から2ヶ月経過後に対象をお知らせ

電子申請や電子申告をするためには  
電子証明書が必要です



# 人事労務クラウドソフト「オフィスステーション」シリーズ



No.1<sup>※2</sup>  
顧客満足度
No.1<sup>※2</sup>  
セキュリティ  
充実度
No.1<sup>※1</sup>  
労務管理クラウド  
シェア

※1. アンケートモニター提供元:ゼネラルリサーチ 調査期間:2020年7月22日~28日 調査方法:インターネット調査  
調査概要:労務・人事管理システム10社を対象にしたサイト比較イメージ調査  
調査対象:全国の20代~50代の男女(社員数200人以上の人事労務担当者の方)1011名

※2. デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「HRTechクラウド市場の実態と展望 2021年度版」より

※3. 2022年9月末日時点

※4. 2020年4月~10月までの全製品合計のご利用継続率(キャンペーン除外)

利用ユーザー数  
23,372ユーザー  
※3

継続率  
99.3% ※4

# 会計事務所の能力向上を支援 「経営革新等支援機関推進協議会」



## 当社のコンサルティングノウハウを全国の会計事務所へ



認定支援機関の能力向上を支援

経営革新等支援機関推進協議会

料金について

33,000円 / 月(税込)

※契約期間は年間契約の  
自動更新制となります  
※入会金はありません

### 01 知識習得

#### オンライン定例研修会

会員様限定！

毎月開催のオンライン研修



- 財務・補助金・優遇税制支援の最新情報のアップデート
- 各制度の事例研究、実務支援事例をご案内
- ライブ配信を見逃した方もいつでも録画動画を視聴可能
- 研修内容はレポート化してご提供

### 02 マーケティング支援

#### 各制度の案内チラシ・契約書サンプル・コンサルティングメニュー表

事業所名などの自事務所の情報を変更するだけですぐにご活用いただけます。チラシや契約書をPowerPointでご提供しているので事務所独自にアレンジしていただくことが可能です。会員事務所はこのチラシを活用してスムーズに案件獲得をしています。また、起こりうるリスクを抑えるため、契約書サンプルもご用意しております。



Point !

報酬の入力ができる

「いくらで」支援を依頼できるのかを明確にすることで企業も依頼しやすくなる。

### 03 実務支援

#### 各種申請書サンプルの提供

- 記載例付きの申請書サンプル
- 各種補助金、経営力向上計画、先端設備等導入計画など
- 各種公的制度の契約書
- その他契約書サンプル
- 審査項目をおさえたサンプルになっており初めてでも効率的な申請書策定が可能に
- 制度やテーマごとにツールの種類は異なります

案件受注時の  
ヒアリングシート



申請書作成のお手本  
となる申請書サンプル



#### 個別相談窓口

- 各種補助金公的の制度
- 財務・資金繰り支援
- 事業承継支援



個別相談窓口で  
専門家からアドバイス

何度でも  
利用可能!!



## 中小企業が会計事務所に求めているのは税務・会計だけじゃない

### 補助金支援

事業に必要な設備資金・運転資金・展示会費・広告費などに対して一部を補助する制度です

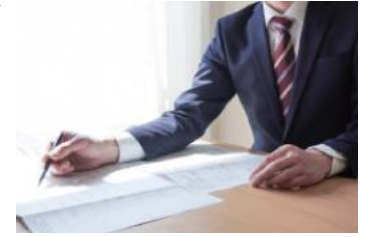
- 事業再構築補助金
- ものづくり補助金
- 小規模事業者持続化補助金
- 事業承継・引継ぎ補助金



### 優遇税制支援

設備投資や賃上げなど一定の要件を満たす場合に優遇税制などの特別措置が活用できます

- 中小企業経営強化税制(即時償却又は税額控除10%)
- 所得拡大促進税制
- 中小企業経営資源集約化税制
- 事業承継税制(特例承継計画)
- 先端設備等導入計画
- 中小企業投資促進税制



### 財務・賃金調達支援

財務分析を行い課題を把握し財務体質を強化することで安定した経営が可能となります

- 経営改善計画策定
- 早期経営改善計画策定
- 保証協会卒業
- 経営者保証解除
- 借り換え



### 事業承継・M&A支援

大廃業時代の到来を受け企業支援の担い手として会計事務所への期待が高まっています

- 相続対策
- リタイアメントプランニング
- 事業承継税制
- 財務改善
- M&Aの実務



経営革新等支援機関推進協議会では、現代の会計事務所に求められるこれらの能力向上をサポートしています

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は2022年9月30日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

#### IRに関するお問合せ先

管理本部 経営企画部 松尾・本間  
E-Mail : [info@fmltd.co.jp](mailto:info@fmltd.co.jp)  
URL : <https://www.fmltd.co.jp/>