

マーサクセスを稼働させることで、一社あたりのユーザー数を増大させることに注力しました。また、新規の商談案件についてはフィールドセールスとカスタマーサクセスが連携を密にすることで、リードタイムの短縮や成約率向上に努めました。「オフィスステーション 年末調整」については、地方自治体での成約が実現しました。これを皮切りに官公庁の開拓も進めてまいります。

不動産賃貸事業は当社が所有するビルの賃貸収入で、安定した収益を計上しております。

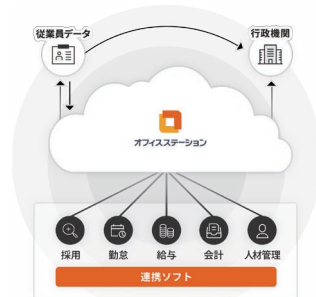
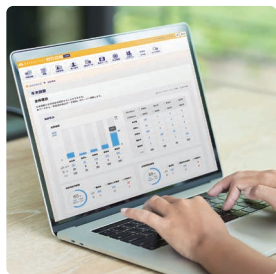
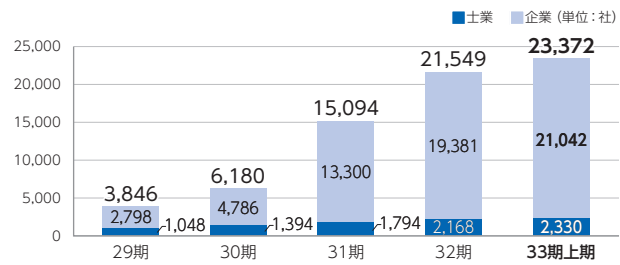
その他事業は、連結子会社エフアンドエムネットワーク株式会社のシステム開発事業等、パソコン教室の本部運営及びFC指導事業等になります。エフアンドエムネットワークでは、「オフィスステーション」シリーズを中心としたエフアンドエムが販売する商品などのグループ内向け開発が大部分を占めました。

## TOPICS

### 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

さまざまな業界の企業及び社会保険労務士事務所に導入いただき、利用社数は23,372社となりました。(2022年9月末時点) 必要な機能だけを選んで導入できるアラカルト型で、スムーズスタートで簡単に無理なく人事・労務分野の業務効率化を実現できるのが特長です。

#### 「オフィスステーション」シリーズユーザー数推移



## 株主メモ

事業年度 4月1日～翌年3月31日  
 期末配当受領株主確定日 3月31日  
 中間配当受領株主確定日 9月30日  
 定時株主総会 毎年6月  
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行業部  
 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号  
 TEL: 0120-094-7777 (通話料無料)

上場証券取引所 東京証券取引所 スタンダード市場  
 公告の方法 電子公告により行う  
 公告掲載URL <https://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。)

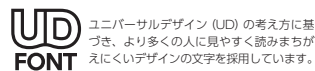
- 株主様の住所変更、その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。
- 単元未満株式(最低取引単位に満たない1~99株の株式)をご所有の場合、当社に対して①買取請求または②買増請求(ご所有の単元未満株式と併せて1単元(100株)に達するまでの株式を買い増すこと)をすることができます。

## 会社概要 (2022年9月30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	989,650,367円
代表者	代表取締役社長 森中 一郎
従業員数	669人(連結)
従業員平均年齢	38.4歳
事業内容	個人事業主および小規模企業向け会計サービス 中堅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) 中堅中小企業向け財務・補助金支援サービス 会計事務所向け支援サービス(経営革新等支援機関推進協議会/TaxHouse) ISO・Pマーク認証取得支援サービス パソコン教室 アラカルト型人事労務クラウドソフト(オフィスステーション) 経営革新等支援機関連業務

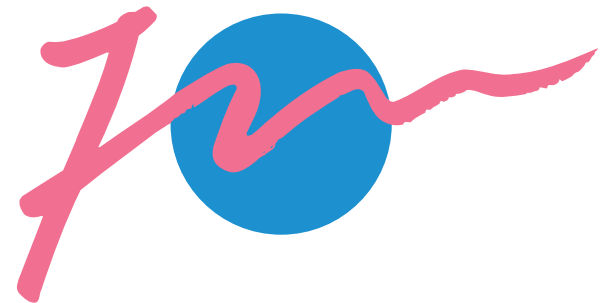
### 株式会社エフアンドエム

〒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: <https://www.fmltd.co.jp/>

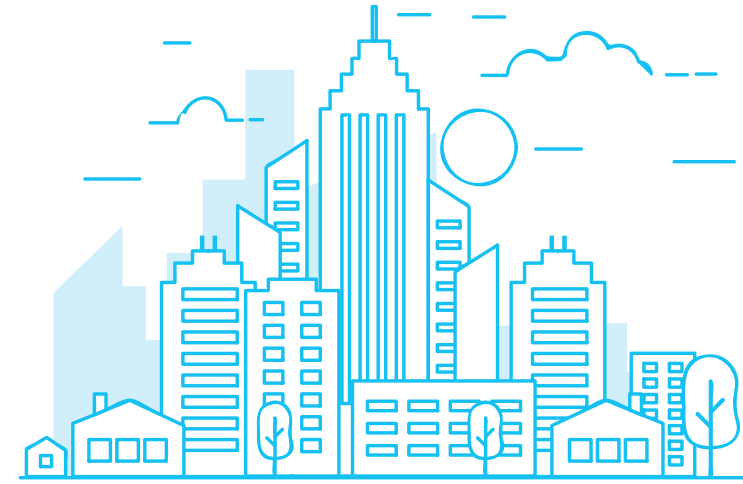


## 株主・投資家の皆さまへ 第33期 第2四半期株主通信

2022年4月1日から2022年9月30日まで



## 株式会社エフアンドエム



## 株主の皆さまへ

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33期第2四半期（2022年4月1日から2022年9月30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。

代表取締役社長 森中 一郎



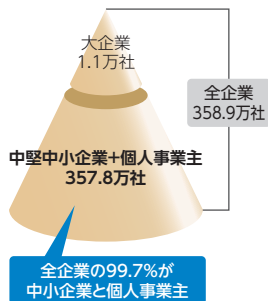
価値あるものを、もっと身近に。  
**「サービスの水道哲学」**の実現を目指し、  
 個人事業主と中堅中小企業の活性化にこだわりを  
 もって社会貢献してまいります。

## 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はじめ、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、誰もがぐんぐん当たり前に享受できる生活を目指し、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と。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。



中小企業庁HPより

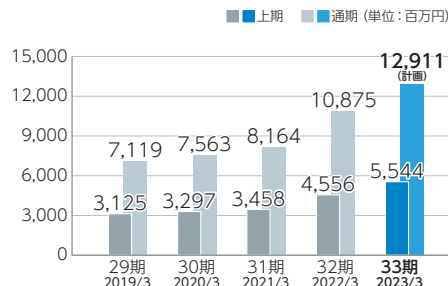
## 決算ハイライト

当第2四半期連結累計期間の業績は、売上高55億44百万円（前年同期比21.7%増）、営業利益8億99百万円（同20.7%増）、経常利益9億10百万円（同20.8%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益5億99百万円（同21.4%増）となりました。

### 売上高

5,544百万円

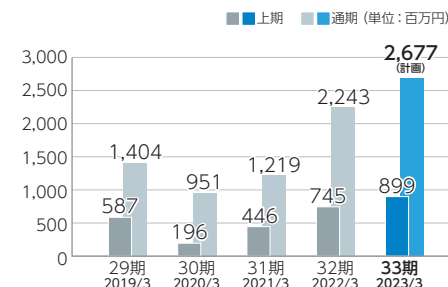
前年同期比 21.7%増



### 営業利益

899百万円

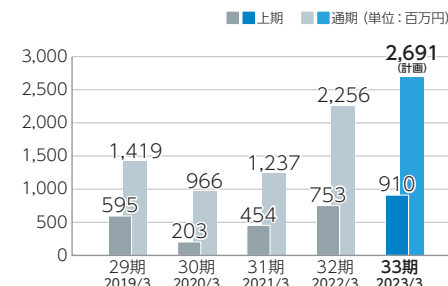
前年同期比 20.7%増



### 経常利益

910百万円

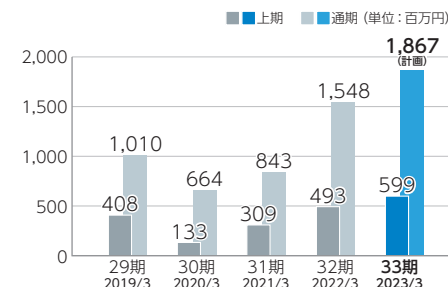
前年同期比 20.8%増



### 親会社株主に帰属する四半期純利益

599百万円

前年同期比 21.4%増



## セグメント別業績の概況

アカウンティングサービス事業は、生命保険営業職員を中心とする個人事業主及び小規模企業に対する記帳代行等の会計サービスになります。各生命保険会社が新入社員向けに随時行っている研修への参加による営業機会の確保に注力すると共に、顧客フォロー体制の整備を進め、営業担当がより営業活動に集中できる環境を整えました。

コンサルティング事業は、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の「エフアンドエムクラブ」、ISO及びプライバシーマークの認証取得支援、「ものづくり補助金」や「事業再構築補助金」をはじめとした補助金申請支援等になります。

「エフアンドエムクラブ」については、2022年9月末時点で198行庫の地域金融機関と連携契約しております。連携及び提携済みの金融機関には、好連携事例を共有することなどにより稼働促進を図ると共に、引き続き中小企業経営者から非常に高い注目を集めている「事業再構築補助金」等の補助金活用を切り口とした提案を行うことで、営業機会の増強に努めました。

ISO及び第三者認証取得支援については、自動車関連製造企業を中心としたISO9001、情報セキュリティを強化したいIT企業を主な対象としたISO27001、HACCPニーズの顕在化による食品衛生関連の認証取得に対する需要が堅調に増加し、それらへの対応に注力しました。

「ものづくり補助金」や「事業再構築補助金」をはじめとした補助金受給申請支援については、令和元年度補正予算・令和2年度補正予算「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」として、当第2四半期連結会計期間では11次締切の申請支援を行いました。また、10次締切の採択結果が発表となり、65件が採択されました。「事業再構築補助金」については7次締切の申請支援を行いました。また、6次締切の採択結果が発表となり、168件が採択されました。なお、7次締切の採択結果は発表を待っている状態です。

ビジネスソリューション事業は、土業向けコンサルティング、及び企業・土業向けITソリューションの提供等になります。

土業向けコンサルティングは、認定支援機関である税理士・公認会計士事務所への対応力向上を支援する「経営革新等支援機関推進協議会」等となります。

「経営革新等支援機関推進協議会」では、中小企業からの優遇税制支援や財務支援要請に対応するためのノウハウを必要とする税理士・公認会計士の継続的なニーズが、営業機会の確保につながりました。

企業・土業向けITソリューションの提供としては、人事労務クラウドソフト「オフィスステーション」シリーズの販売となります。

社会保険労務士事務所マーケットの深耕については、主に大規模事務所を対象としたハイタッチフォロワーを継続して行い、事務所での稼働促進に加え、顧問先企業に向けた「オフィスステーション」シリーズの販売活動の支援に注力しつつ、新たに設定した大規模事務所向けのパッケージプランの提案を進めました。同プランはIT導入補助金の対象ツールとして認定を受けており、それがリードタイムの短縮に貢献するものと見込んでおります。企業向けにはカスタ