

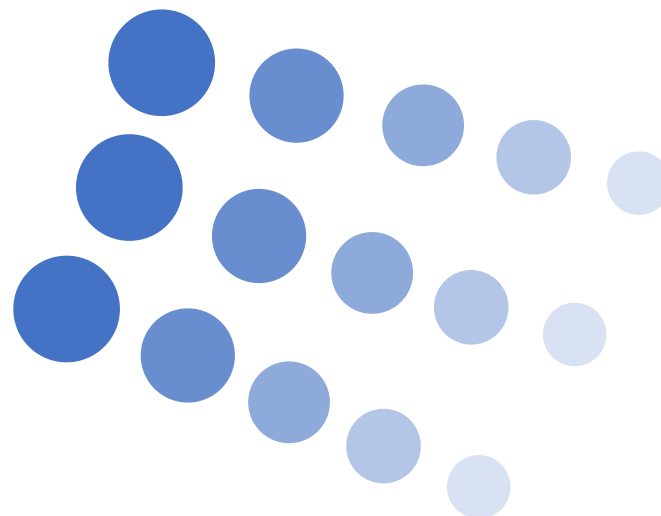
決算説明資料

2025年3月期 第2四半期

株式会社エフアンドエム

(東証スタンダード：証券コード 4771)

F&M CO.,LTD.



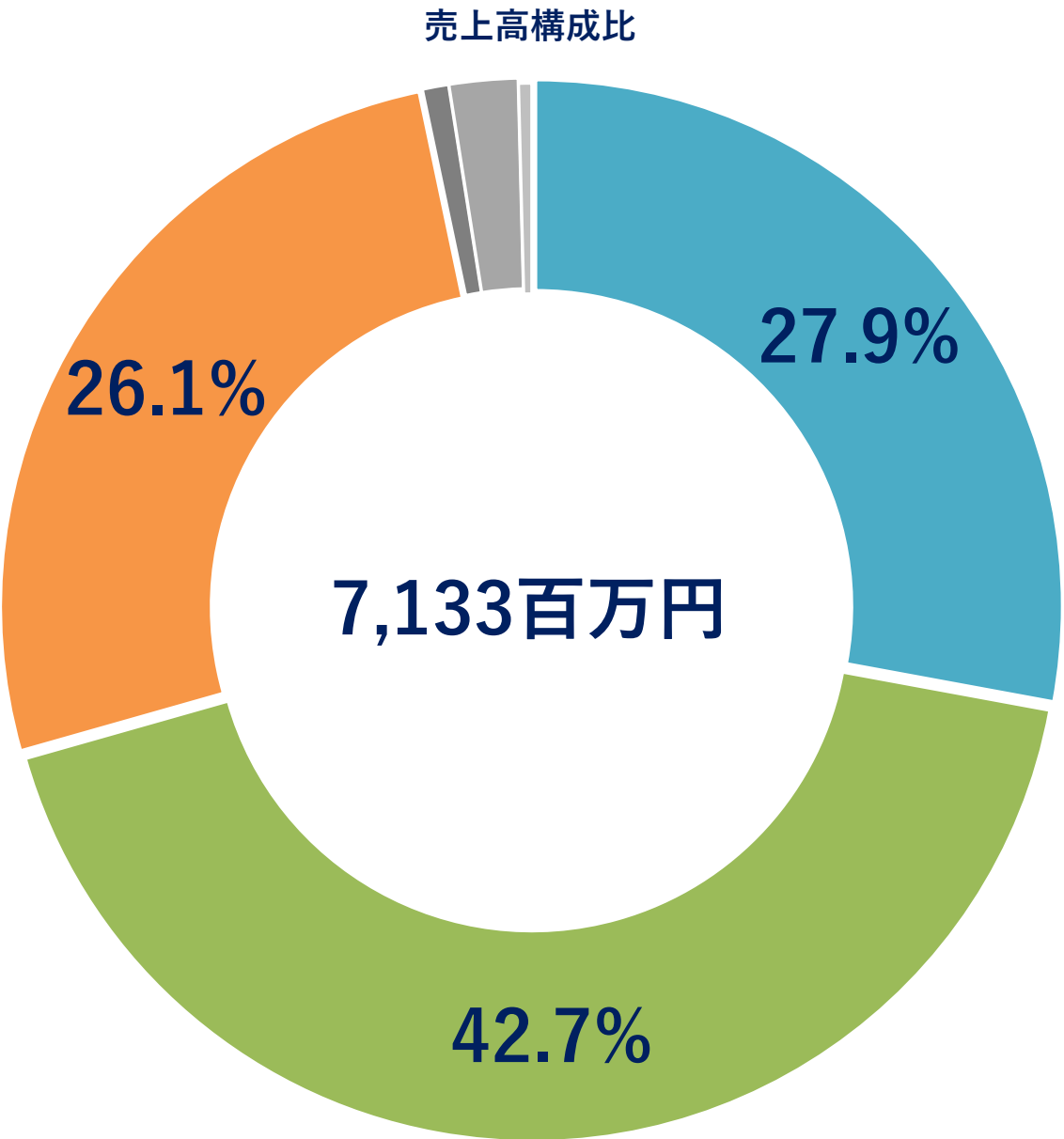
価値あるものを、もっと身近に。

サービスの水道哲学

を実践し、あらゆる事業者のバックオフィスを
支援することで、社会に貢献してまいります。

1

2025年3月期 第2四半期 連結業績



※単位：百万円

	売上高	営業利益
アカウントティングサービス事業	1,986	541
コンサルティング事業	3,049	741
ビジネスソリューション事業	1,865	▲118
不動産賃貸事業	53	14
システム開発事業	148	▲18
その他事業	29	2
全社費用	—	▲502
連結消去	—	▲35
合計	7,133	625

連結業績

- 各セグメントにおいて、売上・会員数が堅調に推移しました。
- 2024年7月22日に株式会社三菱UFJ銀行との協働ビジネス開始について発表しました。
- 2024年8月22日に弥生株式会社との資本業務提携契約について発表しました。

アカウントिंगサービス事業

- 会員数が堅調に推移しました。
- 各生命保険会社で実施される新人研修を担当することで、営業機会を創出し、会員数増加に貢献しました。

コンサルティング事業

- エフアンドエムクラブの会員数が堅調に推移しました。
- 事業再構築補助金（第12回）の申請支援を456件行いました。売上計上は第3四半期以降となります。

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の会員数が堅調に推移しました。
- 2024年10月4日にふるさと納税サイト「ふるさぽん」を新サービスとしてリリースしました。

●株式会社三菱UFJ銀行と中小企業の経営支援を 目的とした協働ビジネスを開始



Press Release 株式会社エフアンドエム

各位 2024年7月22日

株式会社三菱UFJ銀行との協働ビジネス開始のお知らせ

株式会社エフアンドエム（本社：大阪府吹田市、代表取締役社長：森中 一郎、以下「エフアンドエム」）は、株式会社三菱UFJ銀行（本店：東京都千代田区、取締役頭取執行役員：半沢 淳一、以下「三菱UFJ銀行」）と、中小企業の経営支援を目的とした協働ビジネスを開始いたします。

1. 協働ビジネス開始の背景と内容

エフアンドエムは、あらゆる事業者のバックオフィス業務の改善に貢献することを目指し、金融機関をはじめとしたさまざまなパートナーと連携し、多くの事業者の経営支援を行っております。なかでも、中小企業のバックオフィス業務に特化した経営支援に注力しております。

三菱UFJ銀行は、株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ（代表執行役社長 亀澤 宏規、以下「MFG」）の連結子会社であり、世界をリードする金融グループの一つです。社会・経済の構造が大きく変わり、金融機関に求められるサービスが従来以上に多様化・複雑化している中、自社での新サービス開発に加えて、各グループ企業や外部事業者との連携により、お客さまの経営課題解決や付加価値の高いサービスの提供に取り組んでいます。MFGは広範なネットワークや多様なソリューションが持つ「つなぐ」機能を最大限発揮し、社会課題解決への貢献ならびに、パーパスである「世界が進むチカラになる。」の実現を目指しています。

近年、原油、原材料料費が高騰する一方で価格転嫁が進まないことなどから、中小企業は厳しい経営環境に置かれています。これを受け、エフアンドエムが持つ中小企業バックオフィス業務に対する豊富な知見や有力ソリューションと、三菱UFJ銀行が持つ強固な金融インフラ・知見や顧客基盤、双方の強みを組み合わせることで、中小企業支援のさらなる強化を目指します。その第一歩として、連携を密にするためエフアンドエムから三菱UFJ銀行へ担当従業員を出向させ、中小企業の経営支援に取り組んでまいります。

【株式会社エフアンドエム】
代表取締役社長：森中 一郎 資本金：989 百万円 本社：大阪府吹田市 コード：4771（東証スタンダード）
（お問い合わせ先）経営企画部 佐々木 宗一郎 TEL：06-6339-7177

●弥生株式会社と中小企業の経営支援を目的とした 資本業務提携契約を締結



Press Release 株式会社エフアンドエム

各位 2024年8月22日

弥生株式会社との資本業務提携契約のお知らせ

株式会社エフアンドエム（本社：大阪府吹田市、代表取締役社長：森中 一郎、以下「エフアンドエム」）は、弥生株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長執行役員：前山 貴弘、以下「弥生」）と、中小企業の経営支援を目的とした資本業務提携契約を締結いたします。

1. 背景

エフアンドエムは、あらゆる事業者のバックオフィス業務の改善に貢献することを目指し、金融機関をはじめとしたさまざまなパートナーと連携し、多くの事業者の経営支援を行っております。なかでも、中小企業のバックオフィス業務に特化した経営支援に注力しております。

弥生は、「事業コンシェルジュ」をビジョンとして掲げ、中小企業・個人事業主・起業家の会計・商取引・給与計算等のバックオフィス業務を支援するソフトウェア「弥生シリーズ」や起業から事業の継続と成長を支援する「事業支援サービス」を提供しております。デスクトップソフトでは25年連続で販売シェアNo.1、クラウドサービスでは2014年の提供開始後、9年連続で個人事業主向けクラウド会計ソフトシェアNo.1を獲得し、現在では、登録ユーザー数310万以上と、全国の中小企業を中心に多くの顧客の業務効率化を支援しております。

近年、原油、原材料料費が高騰する一方で価格転嫁が進まないことなどから、中小企業は厳しい経営環境に置かれています。そこで、エフアンドエムと弥生は業務提携を行い、エフアンドエムの持つ中小企業向けのバックオフィスに特化したコンサルティングノウハウや人事労務領域でのサービスと、弥生の持つ会計・給与・販売ソフトウェアとの相互連携により、中小企業が抱える生産性向上における課題の解決を目指します。

また、かかる業務提携の目的を達成するために、より安定的な関係を構築すべく、弥生がエフアンドエムの普通株式を保有する資本関係を築く必要があると判断したため、本資本業務提携を行うことといたしました。

エフアンドエムと弥生は本資本業務提携を通して、日本の中小企業の業務支援におけるNo.1パートナーを両社で目指し、日本の経済発展に貢献してまいります。

【株式会社エフアンドエム】
代表取締役社長：森中 一郎 資本金：989 百万円 本社：大阪府吹田市 コード：4771（東証スタンダード）
（お問い合わせ先）経営企画部 佐々木 宗一郎 TEL：06-6339-7177

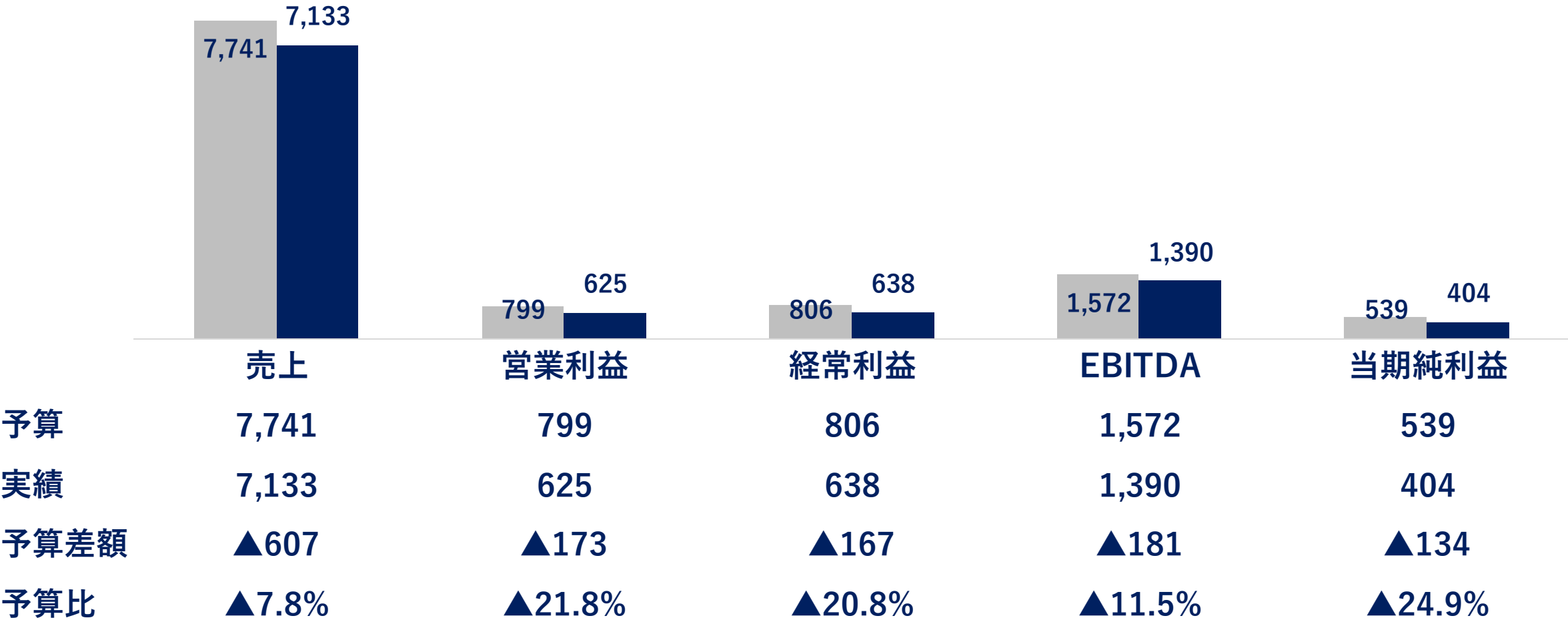
	予算	実績	予算差額	予算比	通期予算
売上高	7,741	7,133	▲607	▲7.8%	16,680
売上原価	2,709	2,418	▲290	▲10.7%	5,747
売上総利益	5,032	4,715	▲316	▲6.3%	10,933
売上高総利益率	65.0%	66.1%	—	—	65.5%
販売費及び一般管理費	4,233	4,090	▲142	▲3.4%	9,120
営業利益	799	625	▲173	▲21.8%	1,812
営業利益率	10.3%	8.8%	—	—	10.9%
経常利益	806	638	▲167	▲20.8%	1,828
経常利益率	10.4%	9.0%	—	—	11.0%
EBITDA	1,572	1,390	▲181	▲11.5%	3,487
EBITDAマージン	20.3%	19.5%	—	—	20.9%
当期純利益	539	404	▲134	▲24.9%	1,358

※1 金額の単位は百万円

※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

※3 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

●事業再構築補助金（第12回）の採択報酬を第2四半期で売上計上する予算でしたが、採択発表がされなかったため売上計上は第3四半期以降となります。



※金額の単位は百万円

	前年同期	当期	前期差額	前期比
売上高	6,755	7,133	+377	+5.6%
売上原価	2,261	2,418	+156	+6.9%
売上総利益	4,494	4,715	+221	+4.9%
売上高総利益率	66.5%	66.1%	—	—
販売費及び一般管理費	3,555	4,090	+534	+15.0%
営業利益	938	625	▲313	▲33.4%
営業利益率	13.9%	8.8%	—	—
経常利益	947	638	▲308	▲32.6%
経常利益率	14.0%	9.0%	—	—
EBITDA	1,543	1,390	▲152	▲9.9%
EBITDAマージン	22.8%	19.5%	—	—
当期純利益	634	404	▲229	▲36.1%

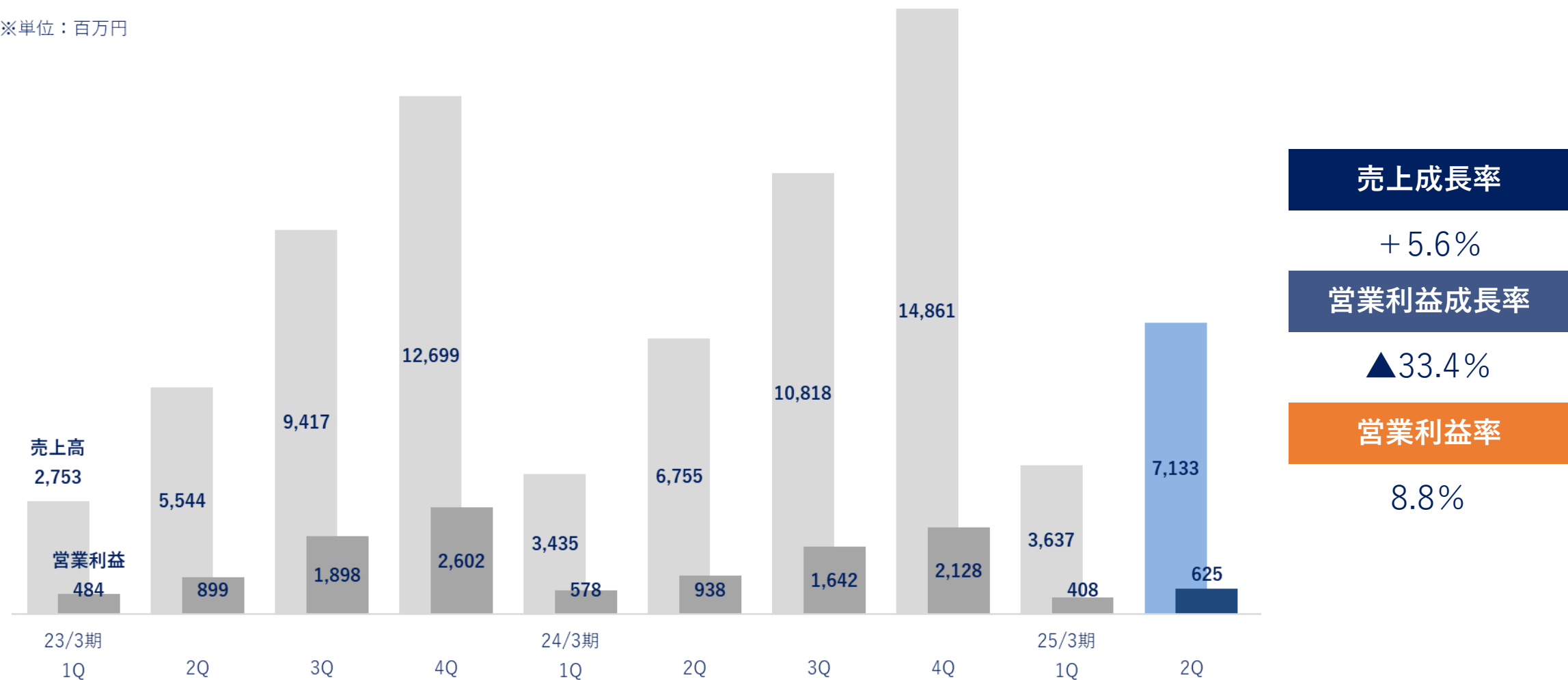
※1 金額の単位は百万円

※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

※3 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

- 各事業セグメントの会員数が堅調に推移したことにより、売上は前年同期比で5.6%増加しました。
- 営業人員が前年同期比で98人（うち当期増員が61人）増加しました。

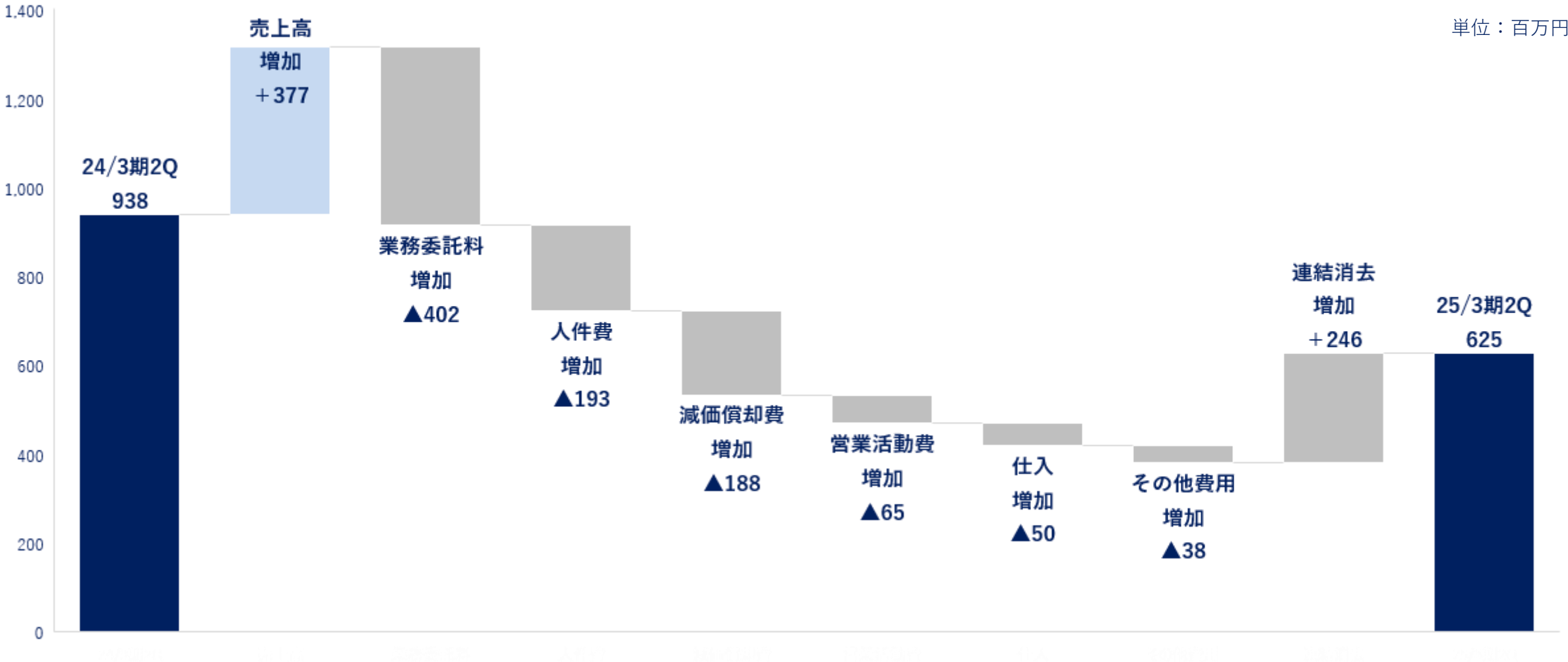
※単位：百万円



※金額の単位は百万円

	売上高				営業利益			
	前年同期	当期	前期差額	前期比	前年同期	当期	前期差額	前期比
アカウントینگ サービス事業	1,793	1,986	+193	+10.8%	432	541	+108	+25.1%
コンサルティング事業	3,207	3,049	▲158	▲4.9%	1,037	741	▲296	▲28.6%
ビジネス ソリューション事業	1,563	1,865	+302	+19.3%	▲71	▲118	▲47	—
不動産賃貸事業	53	53	+0	+1.6%	14	14	+0	▲2.5%
システム開発事業	107	148	+41	+38.3%	10	▲18	▲29	—
その他事業	31	29	▲2	▲6.5%	3	2	+0	▲25.0%
全社費用	—	—	—	—	▲471	▲502	▲31	—
連結消去	—	—	—	—	▲16	▲35	▲19	—
合計	6,755	7,133	+377	+5.6%	938	625	▲313	▲33.4%

●売上高が増加した一方、業務委託料、人件費、減価償却費などの増加により、利益を押し下げることとなりました。



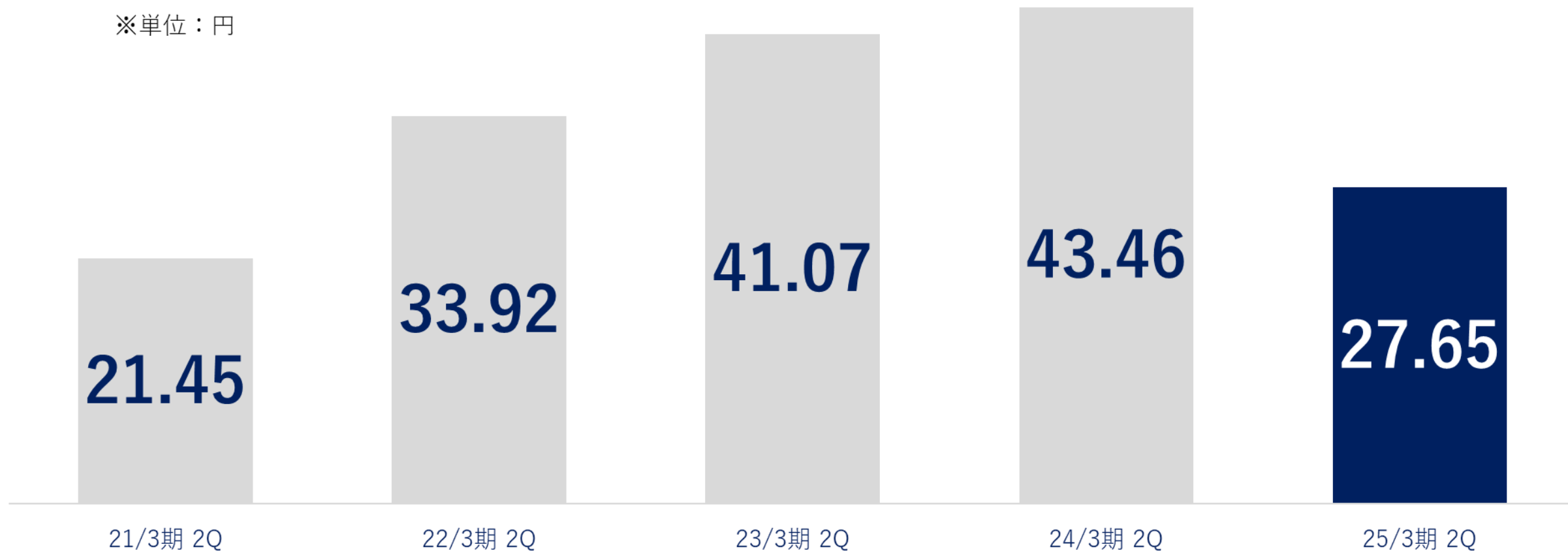
※金額の単位は百万円

	前年同期	当期	前期差額
流動資産	6,496	6,096	▲399
固定資産	8,706	9,249	+543
資産合計	15,202	15,346	+143
流動負債	3,439	3,085	▲353
固定負債	145	151	+6
負債合計	3,584	3,236	▲347
株主資本	11,582	12,058	+475
その他包括利益累計	35	51	+16
純資産合計	11,618	12,109	+491
負債純資産合計	15,202	15,346	+143
自己資本比率	76.0%	78.9%	—

一株利益（EPS）推移

14

※単位：円



2

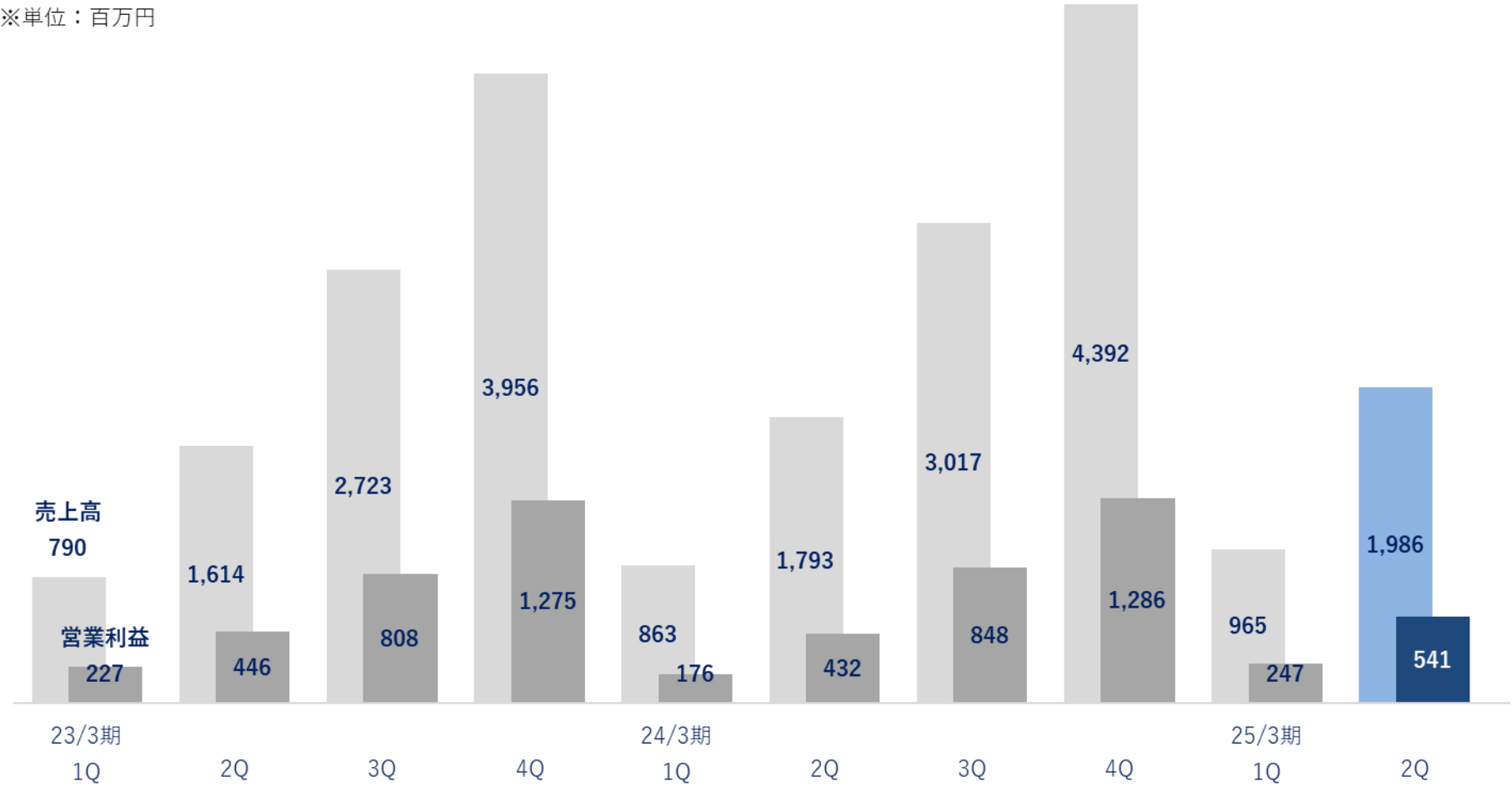
2025年3月期 第2四半期 事業セグメント別業績

アカウントティングサービス事業



- 会員数が堅調に推移し、売上に貢献しました。
- 記帳処理のAIによるカバー率が91.1%となり原価抑制に繋がりました。

※単位：百万円



売上成長率

+ 10.8%

営業利益成長率

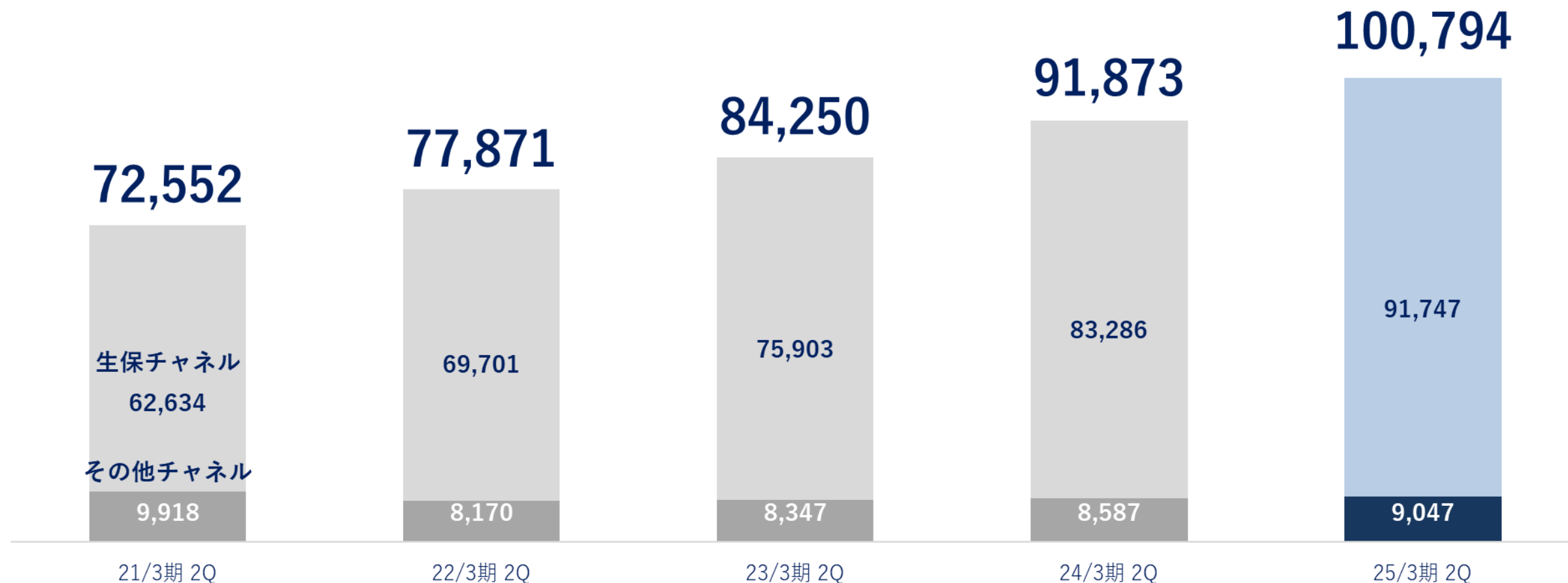
+ 25.2%

営業利益率

27.2%

- 四大生保での新入社員勉強会は97.1%の支社で実施し、新規営業機会の創出に繋がっています。
- 今期は中堅生保での新入社員勉強会開催に向けたアプローチをしています。

※単位：人



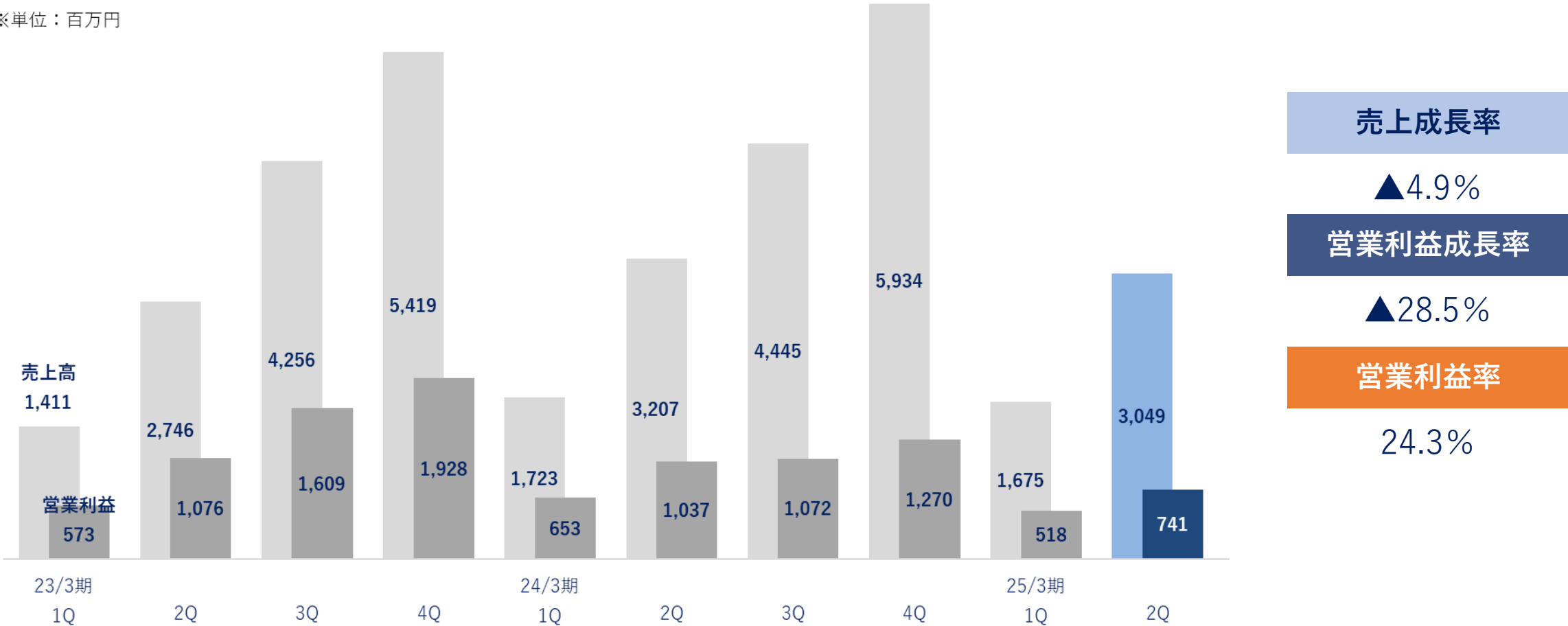
コンサルティング事業

F&M
Club


F&M Bridge

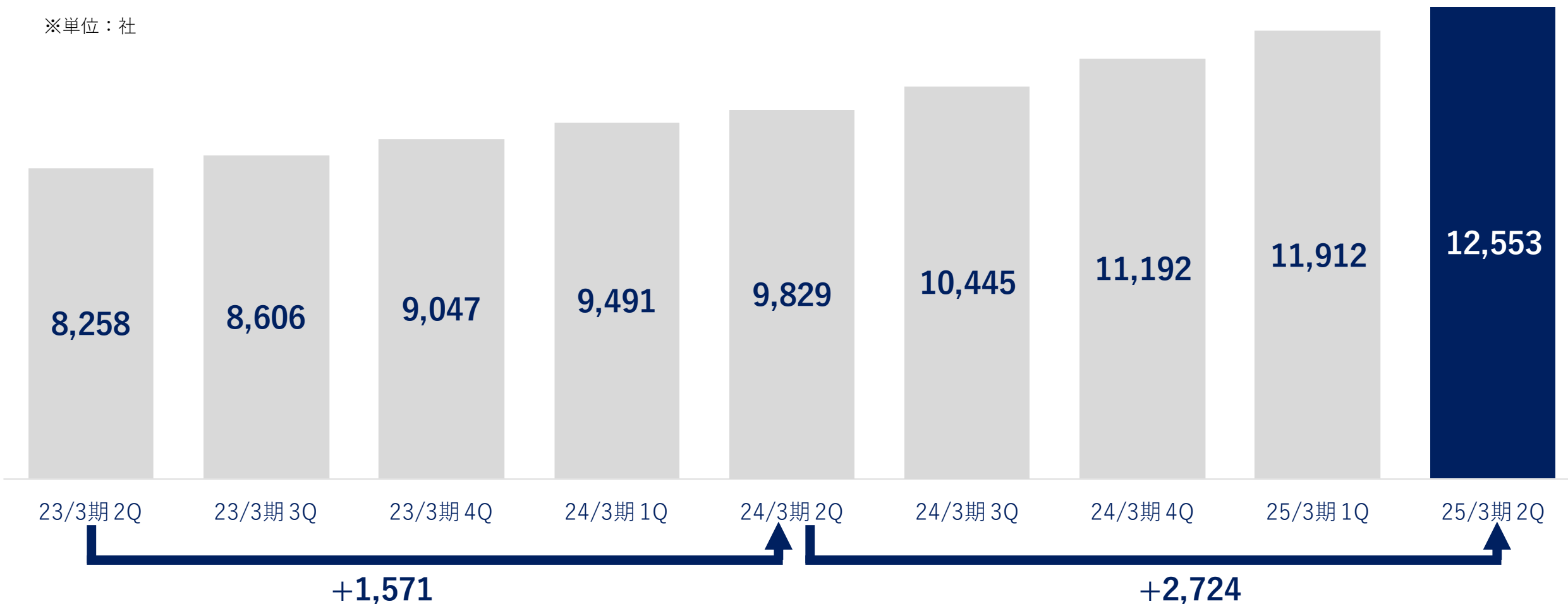
- エフアンドエムクラブの会員数が堅調に推移したことで会費売上に貢献しています。
- 各種補助金支援に伴う売上が前年上半期（4～9月）は1,265百万円ありましたが、当年上半期（4～9月）は522百万円となり、売上が743百万円少なかったことが営業利益に影響しました。

※単位：百万円



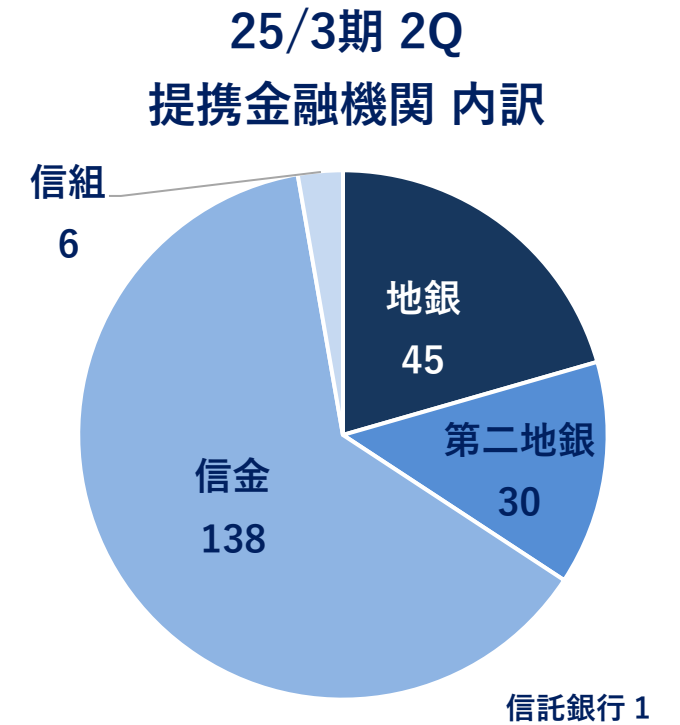
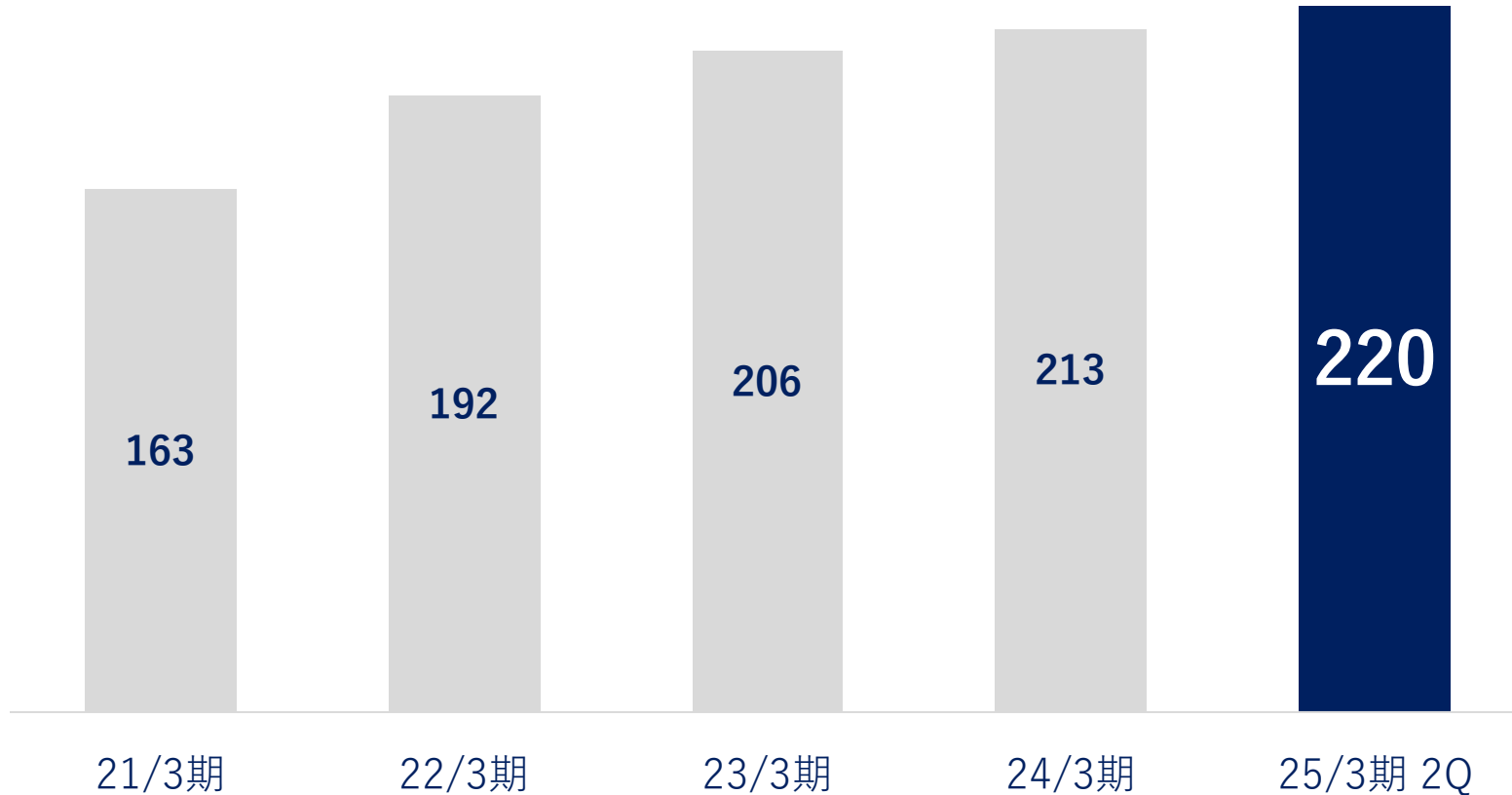
- 営業職を増員したことで、連携金融機関の稼働が促進され、契約数が増加しました。
- 契約更新率が前年同期比で2.3ポイント改善しました。

※単位：社



- 信用金庫のセントラルバンクである信金中央金庫と連携することで、全国の信用金庫との提携及び企業支援を強化していきます。

※単位：行庫



ビジネスソリューション事業

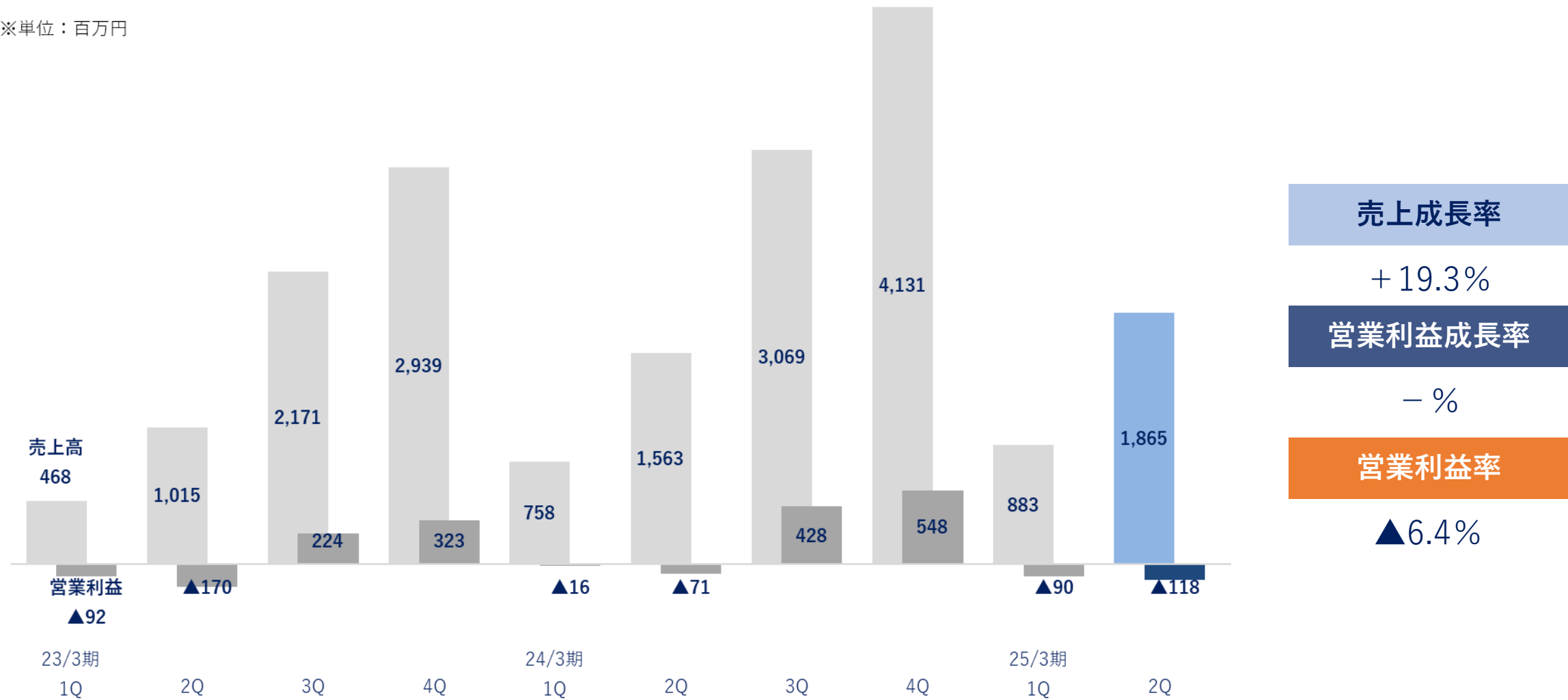


オフィスステーション



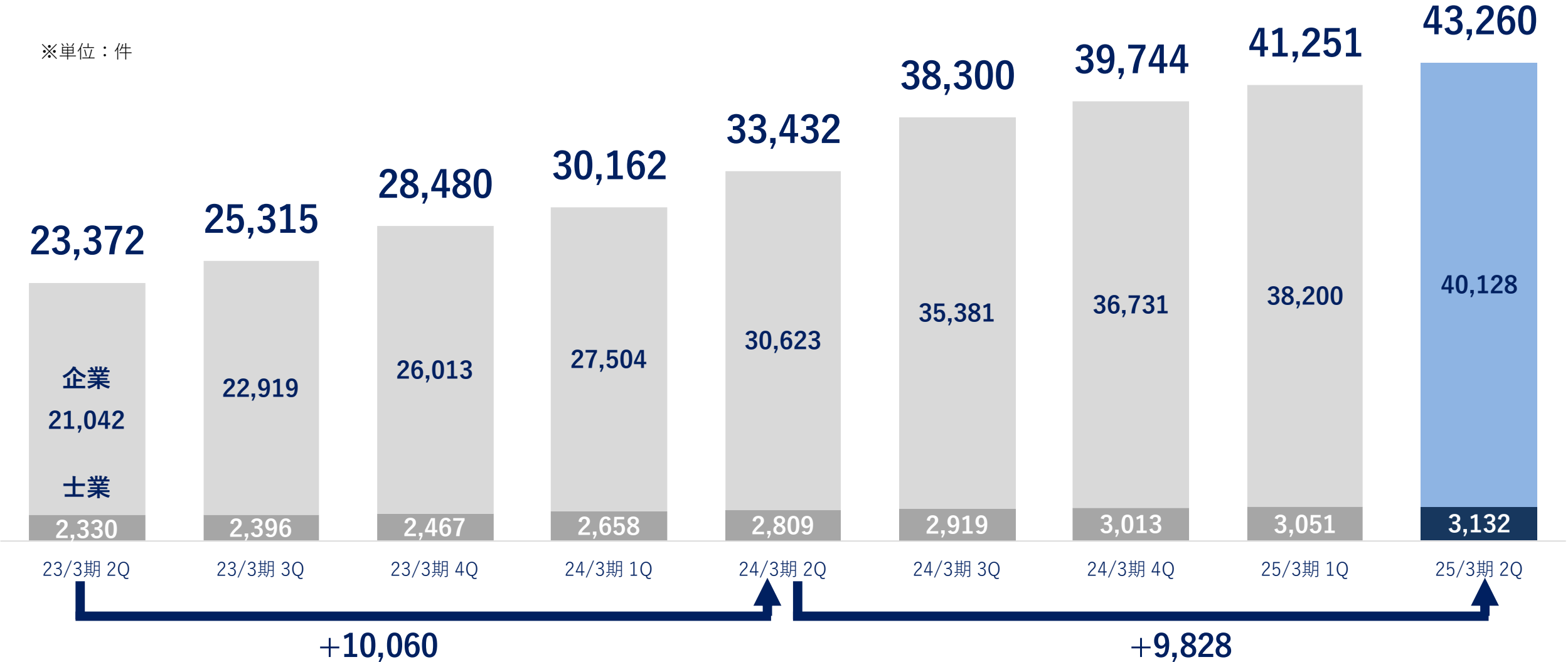
- オフィスステーションシリーズの会員数が堅調に推移したことで会費売上に貢献しています。
- エクспанション・クロスセルへの取り組み体制を強化し、ストック売上の成長率向上を図っています。

※単位：百万円



- 展示会で獲得したリードが新規契約に繋がっています。
- 新規ユーザーへのオンボーディング活動、既存ユーザーのサポート体制を強化することで解約抑制に向けて取り組んでいます。

※単位：件



MRR

316_M

ARR

3,793_M

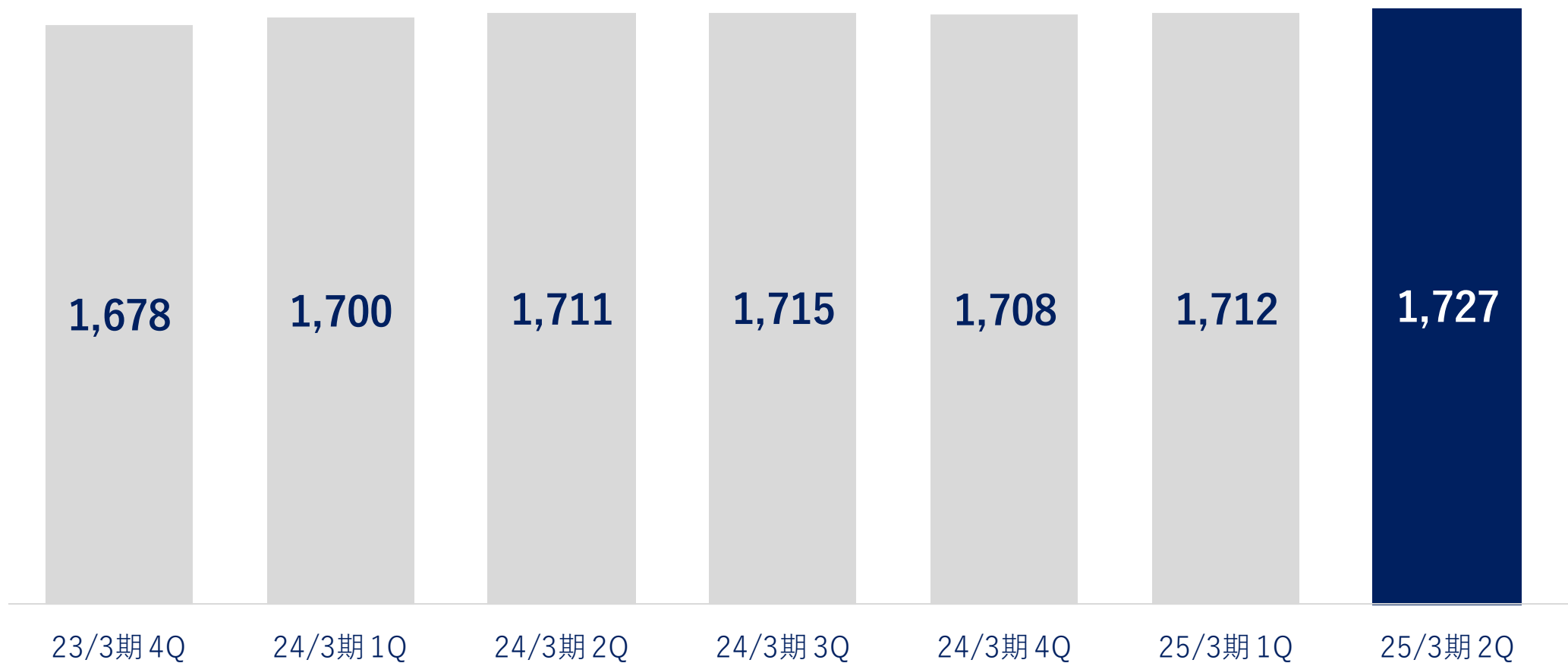
churn rate

労務	1.1%
給与明細	0.9%
年調	0.6%
Pro	0.5%

CAGR

38.4%

※単位：件



3

セグメント別 | 事業概要

アカウントティングサービス事業

事業概要

●AIの活用による原価抑制とアプリの普及による効率化とユーザー利便性向上を追求しています。

記帳代行サービスの流れ

- 1 必要経費の帳票等をお預かり
- 2 スキャンング
- 3 記帳処理 (AIの活用)
- 4 収支計算書
- 5 専用アプリで内容確認



登録料 11,000円 (税込)

【年収】 1,000万円未満 | 【白色記帳】 33,000円/年 (2,750円/月) | 【青色記帳】 46,200円/年 (3,850円/月)
【年収】 3,000万円未満 | 【白色記帳】 46,200円/年 (3,850円/月) | 【青色記帳】 66,000円/年 (5,500円/月)

記帳処理AIカバー率

91.1%

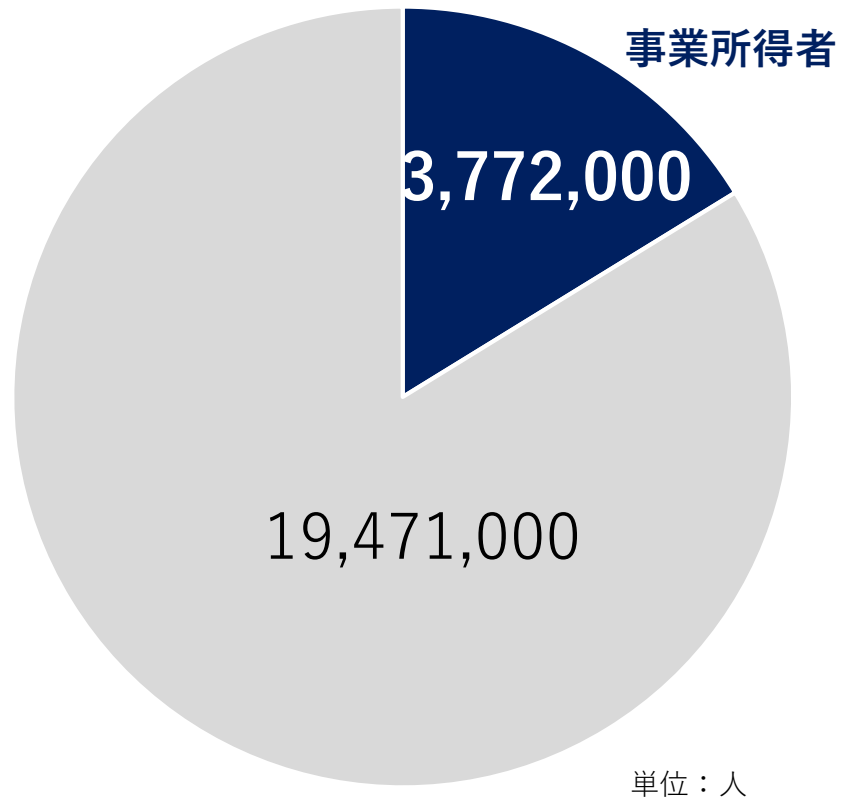
※2024年9月末実績

会計サービス会員への アプリ普及率

93.7%

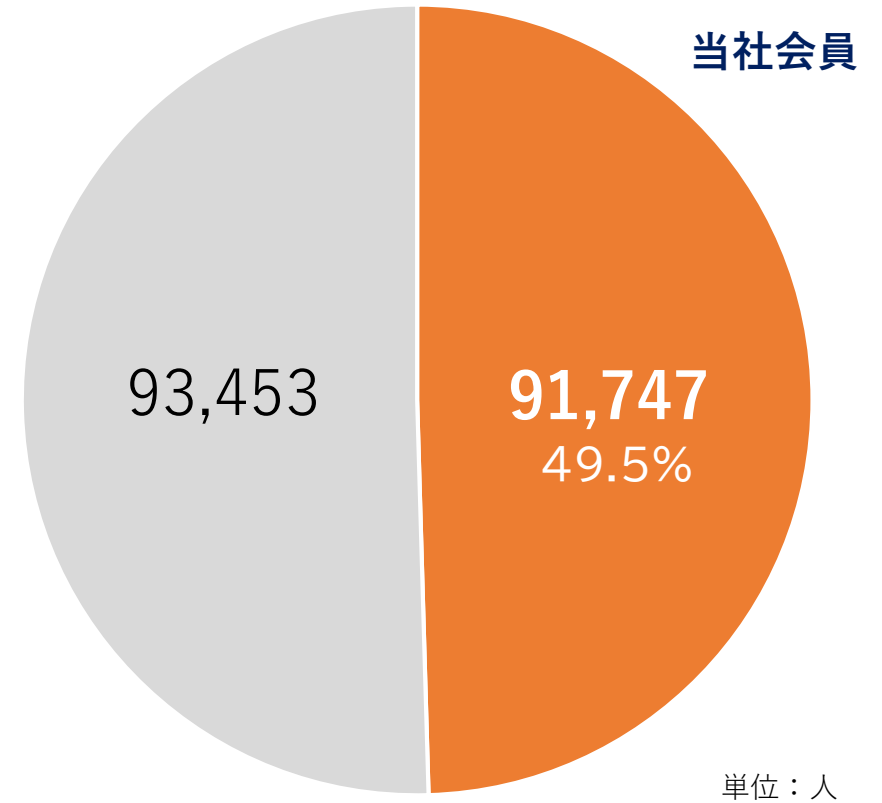
※2024年9月末実績

■ 所得税の確定申告者数 | 23,243,000人



※国税庁『令和5年分の所得税等、消費税及び贈与税の確定申告状況等について』より

■ 生保営業職員 | 185,200人



※株式会社保険研究所『令和4年版インシュアランス生命保険統計号』より

コンサルティング事業

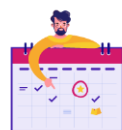
- 中堅中小企業の課題に対応する34のサービスがラインアップ。
- 解決に向けてやるべきタスクを会員専用サイトで共有し、個社担当者がサービス利用をフォロー。

財務・労務・リスク管理

資金繰りの
改善をしたい



適切な労務
管理をしたい



- ① 財務格付診断・財務状況分析
- ② 社内規則や労務管理体制構築の支援
- ③ 取引先の与信判断に必要な企業格付け情報

人材育成

採用を
すすめたい



社員教育を
充実させたい



- ① 求人票添削
- ② F&Mアカデミー
- ③ カテゴリー別に社員教育動画をラインアップ（階層別/職種別/ニーズ）

情報提供

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



- ① F&M Club交流会
- ② テーマ別オンラインセミナー
- ③ 最新情報メルマガ・動画
- ④ ものづくり補助金・事業再構築補助金

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34種のサービスが使い放題！

事業概要 | 補助金受給にむけた申請支援

●「ものづくり補助金」「事業再構築補助金」「中堅・中小成長投資補助金」を中心に申請を支援しています。

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をご支援してまいりました。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

当社は申請支援の際に、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します。

累計採択実績
4,642件

※2014/3期～2025/3期2Qの累計採択数

ビジネスソリューション事業

- 2024年6月1日に「オフィスステーション ウェルビーイング」をリリースしました。
- 今後、人事領域のプロダクトも順次リリースし、バックオフィスのDXに貢献してまいります。

オフィスステーション 労務

従業員情報の回収をペーパーレス化
そのまま社会保険等の電子申請へ

オフィスステーション 年末調整

年末調整をペーパーレス化
最短約3分で書類提出が完了

オフィスステーション 給与明細

給与・賞与明細をWeb配信
毎月の明細印刷・封入作業が不要に

オフィスステーション 有休管理

有給休暇5日取得義務に対応
有休管理に特化したシステム

オフィスステーション 勤怠

多様な働き方に合わせた勤怠管理
従業員はスマホやPCで打刻が可能

2024年
6月1日
リリース

オフィスステーション ウェルビーイング

エンゲージメントを高め組織改善
やりがいが見える化

オフィスステーション Pro

社会保険労務士・税理士 向け
労働時間約40%減を実現させ、生産性を最大化する総合労務管理システム

導入企業

卸売／小売



飲食



精密機器／化学／メーカー



IT／サービス



人材派遣



物流



保険



美容／ヘルスケア



旅行／交通



教育



建設／不動産／住宅



医療／その他



労務管理クラウド 4年連続シェアNo.1

※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」（2020～2023年度版）より

利用ユーザー数 43,260

※2024年9月末日時点

4

サステナビリティ

すべての人が社会的、経済的に取り残されない世界を

当社は、「**サービスの水道哲学**」のミッションのもと、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で、社会の活性化に貢献したいと考えています。

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、バックオフィスにおける業務を始め、多くの面で不利な状況にあります。

当社は、中堅中小企業や個人事業主のバックオフィス業務を支援することで、**すべての企業の持続的成長を支援し、すべての人が社会的、経済的に取り残されない世界**の実現に寄与していきたいと考えています。

E nvironment -環境-

01 | DX推進による環境に
やさしい事業経営の実現

02 | 気候変動などの地球環境
問題への配慮



S ocial -社会-

01 | すべての企業の持続的成長を
実現しそこに働く従業員の
働きがいや所得拡大に貢献

02 | 地域社会とのかかわり

03 | エコキャップ活動・寄付型
自動販売機の設置



G overnance -ガバナンス-

01 | 実効的なコーポレート
ガバナンス

02 | コンプライアンス推進と
リスクマネジメント



他社で3年かけて学ぶことを1年でマスターする

新入社員であっても、早い段階で多くの顧客を担当するなど大きな裁量を与え、**圧倒的な場数**を踏みます。

これにより、仕事に当事者意識が生まれ、強い責任感を持って仕事に取り組めるようになります。

それぞれが圧倒的に成長し、自分の価値を高めることで、

関わるすべての人と企業を豊かにする

ことが可能になります。

当社事業において、唯一最大の財産は「**人**」であり、この人的資本が様々な資本の価値創造の源泉です。多様な人材が活躍できる能力開発や環境整備等、

この重要資本である「**人**」に対する中長期的な投資を通じて、当社のミッションを実現してまいります。

エフアンドエムの研修制度

勤続年数や職務に応じた研修制度を設けています。
各事業本部では、OJTを基礎に、各部門の専門教育をOFF-JTとして行っています。

	F&M WAY		フェロー研修		リーダー研修	マネジメント研修	スタッフ研修	幹部研修		
			新卒	キャリア	全部門	全部門	スタッフ部門			
1年目	MEET THE CEO 親切・明るく・上品に		仕事を楽しむ ポジティブ思考	会社への理解を深める 横のつながりを作る 異文化の融合を促進する						
2年目			いい先輩ってなんだ？ 仕事に夢中になる 他部署業務の理解							
3年目			SL理論 キャリアプランニング リーダーシップとマネジメント							
4年目			情熱マネジメント研修							
5年目			情熱マネジメント研修 トリプルシンキング 課題設定力向上							
6年目			情熱マネジメント研修 トリプルシンキング 課題設定力研修							
リーダー	情熱マネジメント研修				文章術 目標管理 トリプルシンキング ビジネスフレームワーク コーチング デザイン思考 1on1 リーダーシップ	事例共有 相互課題解決 運営管理 システム戦略 情報セキュリティ プログラミング		1on1 リーダーシップ 相互課題解決 事例研究		
マネジャー	聴くスキル 質問するスキル 褒めるスキル 叱るスキル 伝えるスキル 指示を出すスキル 報告を受けるスキル 会議するスキル				社内規程 プロジェクトマネジメント リスクマネジメント ハラスメント 財務・会計 経営理論 法務					
副本部長										
本部長										

仕事と生活の調和がとれた働きやすい職場づくり

43

仕事だけでなく社員自身の生活も充実させてほしいことから、当社グループでは、様々な休暇制度を設け、社員の取得促進を図っています。また、エンゲージメント向上のためにメンター制度をはじめとしたコミュニケーション施策を導入しています。



セルフ大型連休制度

年間2回、有給休暇を5日連続で取得することができる制度
前後の土曜・日曜日と連続するため、最低でも9日間連続の大型連休
ルールとして、一定の強制力を持って全社員の有給休暇取得を進めています



リフレッシュ休暇

5年に一度、最大10日間の連続した休暇を取得できる制度
心身ともにリフレッシュし、休暇明けから集中して業務に取り組めます



語る & 知る

当社グループ社員の発案から生まれたメンター制度をはじめ、
「話そう、つよく繋がろう」をテーマに、社員がお互いのことを理解し合い、
より強固な協力体制を築くためのコミュニケーション施策です

多様な人材が活躍できるカルチャーの醸成

44

属性に関わらず多様な人材が活躍できる働き方を推進。また、多様性を尊重しながら仕事を進める文化を醸成していきます。



優績者旅行

半期ごとの評価対象期間に活躍した社員を海外旅行に招待する制度
これまでの渡航先はハワイ、グアム、カナダ、オーストラリア、バリ、香港など
営業職だけでなく一般職や企画部門からも選出



ワーママ＆パパ育休・復職支援プログラム

安心して育児休業を取得・復職できる環境を整えるとともに
育児と仕事を両立し活躍し続けられるようサポートします



MEET THE CEO

「人生の先輩として話したい」という社長の想いで開催するイベント
話を聞くだけではなく、社員が自分の考えを伝えたり、アイデアを披露したり、
仕事やプライベートの悩みを相談してアドバイスをもらう機会
当社グループでは、社員と社長とが直接対話できる機会を大切にしています

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2024年9月末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・佐々木・岸本・神村

E-Mail : info@fmltd.co.jp

URL : <https://www.fmltd.co.jp/>