

# 決算説明資料

2026年3月期 第4四半期

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.



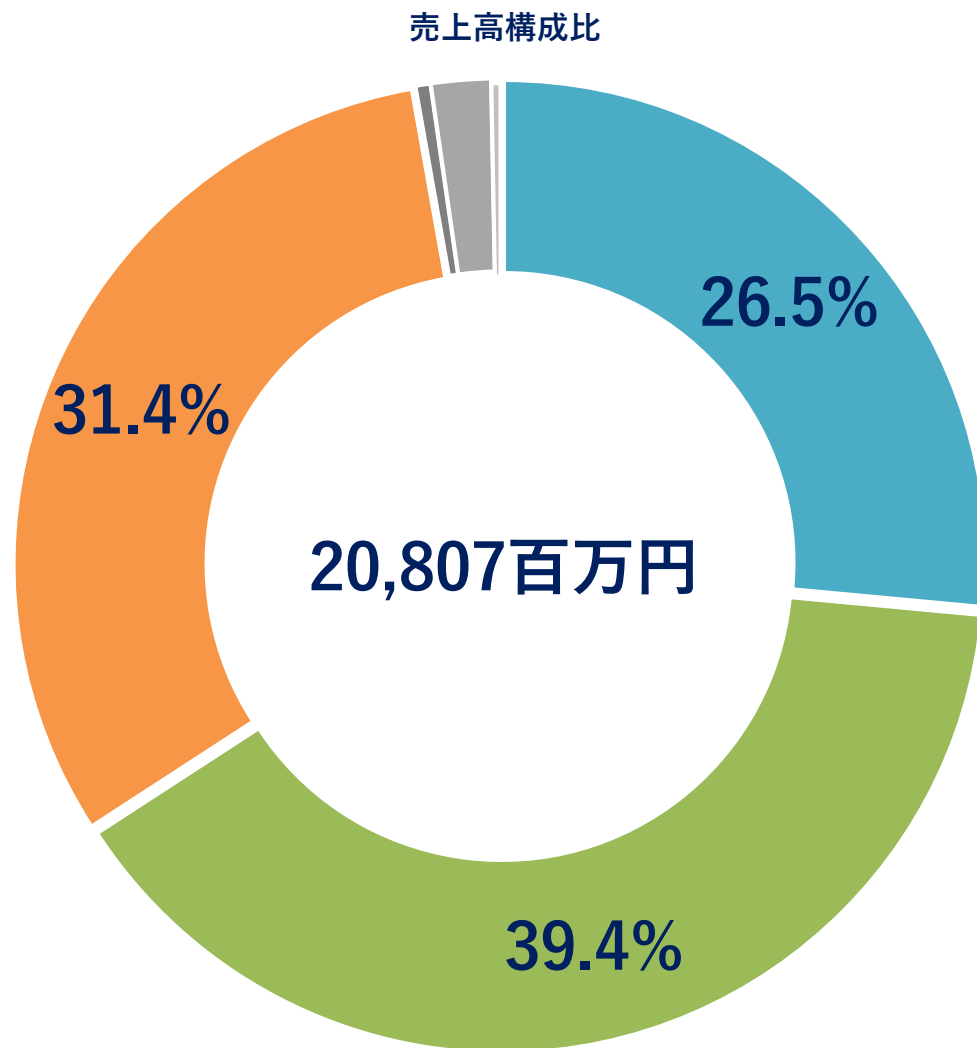
価値あるものを、もっと身近に。

## 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

## 2026年3月期 第4四半期 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 | 5,504         | 1,873        |
| コンサルティング事業      | 8,192         | 2,592        |
| ビジネスソリューション事業   | 6,524         | 848          |
| 不動産賃貸事業         | 108           | 27           |
| システム開発事業        | 418           | 0            |
| その他事業           | 58            | 6            |
| 全社費用            | —             | ▲1,251       |
| 連結消去            | —             | ▲237         |
| <b>合計</b>       | <b>20,807</b> | <b>3,858</b> |

## 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。

## アカウントिंगサービス事業

- 記帳代行サービスの会員数が堅調に推移しました。

## 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。
- ものづくり補助金（21次）、新事業進出補助金（第2回）および省力化投資補助金・一般型（第4回）の採択報酬として237百万円が計上されました。

## ビジネスソリューション事業

- 「オフィスステーション」シリーズの会員数が堅調に推移しました。
- 「HRTech クラウド市場の実態と展望 2025 年度版」において、労務管理クラウド出荷社数No.1の評価をいただき、6年連続で出荷社数がNo.1となりました。

|               | 予算            | 実績            | 予算差額        | 予算比           |
|---------------|---------------|---------------|-------------|---------------|
| <b>売上高</b>    | <b>20,867</b> | <b>20,807</b> | <b>▲59</b>  | <b>▲0.3%</b>  |
| 売上原価          | 6,793         | 6,733         | ▲59         | ▲0.9%         |
| 売上総利益         | 14,074        | 14,074        | +0          | +0.0%         |
| 売上高総利益率       | 67.4%         | 67.6%         | —           | —             |
| 販売費及び一般管理費    | 10,941        | 10,215        | ▲725        | ▲6.6%         |
| <b>営業利益</b>   | <b>3,132</b>  | <b>3,858</b>  | <b>+726</b> | <b>+23.2%</b> |
| 営業利益率         | 15.0%         | 18.5%         | —           | —             |
| <b>経常利益</b>   | <b>3,157</b>  | <b>3,900</b>  | <b>+743</b> | <b>+23.5%</b> |
| 経常利益率         | 15.1%         | 18.7%         | —           | —             |
| <b>EBITDA</b> | <b>5,236</b>  | <b>5,903</b>  | <b>+667</b> | <b>+12.7%</b> |
| EBITDAマージン    | 25.1%         | 28.4%         | —           | —             |
| <b>当期純利益</b>  | <b>2,088</b>  | <b>2,825</b>  | <b>+737</b> | <b>+35.3%</b> |

## 2026年3月期 第4四半期 連結業績 | サマリー (予算比)

- 売上高は会員数が堅調に推移したことにより、おおむね予算通りで着地しました。
- 売上原価・販売管理費の抑制により、営業利益が予算比+23.2% 経常利益が予算比+23.5%で着地しました。



## 2026年3月期 第4四半期 連結業績 | サマリー（前年同期比）

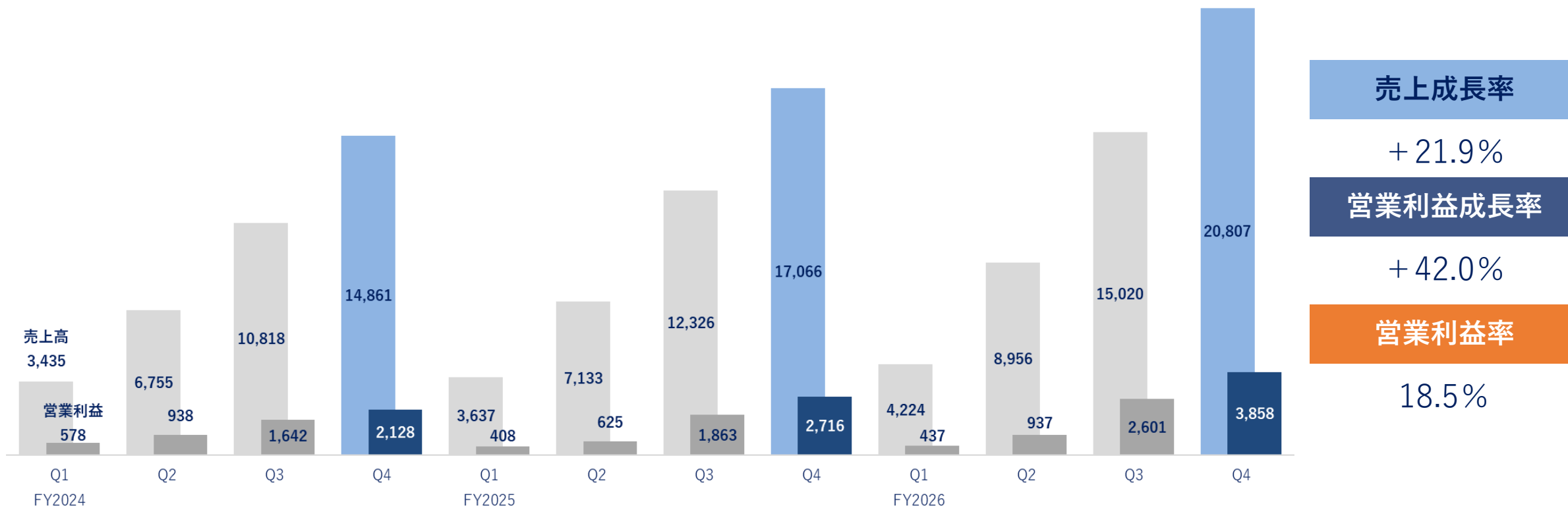
|               | 前年同期          | 当期            | 前期差額          | 前期比           |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>売上高</b>    | <b>17,066</b> | <b>20,807</b> | <b>+3,741</b> | <b>+21.9%</b> |
| 売上原価          | 5,474         | 6,733         | +1,259        | +23.0%        |
| 売上総利益         | 11,592        | 14,074        | +2,482        | +21.4%        |
| 売上高総利益率       | 67.9%         | 67.6%         | —             | —             |
| 販売費及び一般管理費    | 8,875         | 10,215        | +1,340        | +15.1%        |
| <b>営業利益</b>   | <b>2,716</b>  | <b>3,858</b>  | <b>+1,141</b> | <b>+42.0%</b> |
| 営業利益率         | 15.9%         | 18.5%         | —             | —             |
| <b>経常利益</b>   | <b>2,741</b>  | <b>3,900</b>  | <b>+1,158</b> | <b>+42.3%</b> |
| 経常利益率         | 16.1%         | 18.7%         | —             | —             |
| <b>EBITDA</b> | <b>4,348</b>  | <b>5,903</b>  | <b>+1,554</b> | <b>+35.8%</b> |
| EBITDAマージン    | 25.5%         | 28.4%         | —             | —             |
| <b>当期純利益</b>  | <b>1,814</b>  | <b>2,825</b>  | <b>+1,011</b> | <b>+55.7%</b> |

※ 金額の単位は百万円 ※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 ※ 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

# 2026年3月期 第4四半期 連結業績 | 推移 (累計)

- 各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21.9%増加しました。
- 前年同期比で営業部門の人員が35名増加しました。

単位：百万円

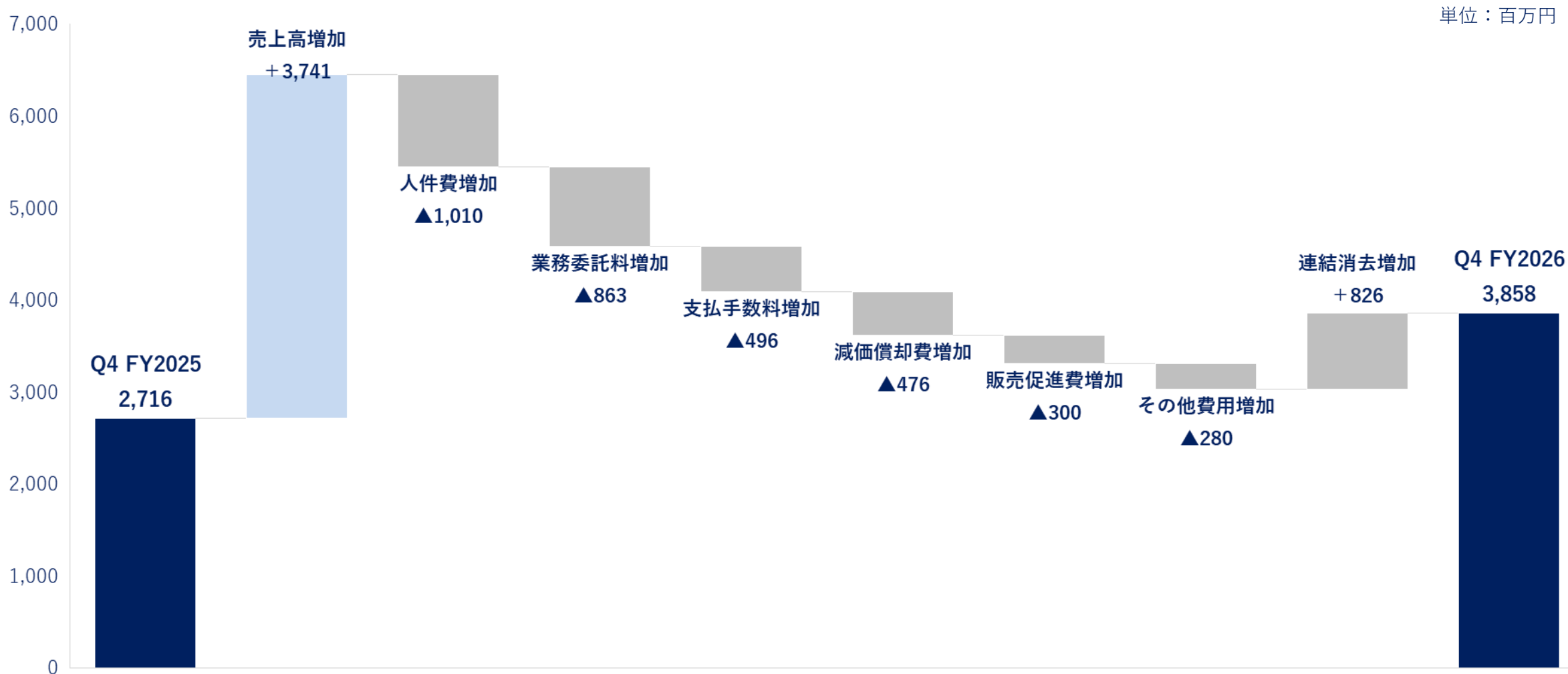


## 2026年3月期 第4四半期 連結業績 | セグメント別（前年同期比）

| ※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<br>サービス事業 | 4,921  | 5,504  | +583   | +11.8% | 1,610  | 1,873  | +263   | +16.3% |
| コンサルティング事業         | 6,618  | 8,192  | +1,573 | +23.8% | 1,663  | 2,592  | +929   | +55.9% |
| ビジネス<br>ソリューション事業  | 5,071  | 6,524  | +1,453 | +28.7% | 671    | 848    | +177   | +26.4% |
| 不動産賃貸事業            | 108    | 108    | +0     | ▲0.2%  | 29     | 27     | ▲1     | ▲5.3%  |
| システム開発事業           | 287    | 418    | +131   | +45.8% | 39     | 0      | ▲39    | —      |
| その他事業              | 58     | 58     | +0     | +0.3%  | 4      | 6      | +1     | +27.6% |
| 全社費用               | —      | —      | —      | —      | ▲1,085 | ▲1,251 | ▲166   | —      |
| 連結消去               | —      | —      | —      | —      | ▲215   | ▲237   | ▲22    | —      |
| 合計                 | 17,066 | 20,807 | +3,741 | +21.9% | 2,716  | 3,858  | +1,141 | +42.0% |

## 2026年3月期 第4四半期 連結業績 | 連結営業利益増減要因（前年同期比）

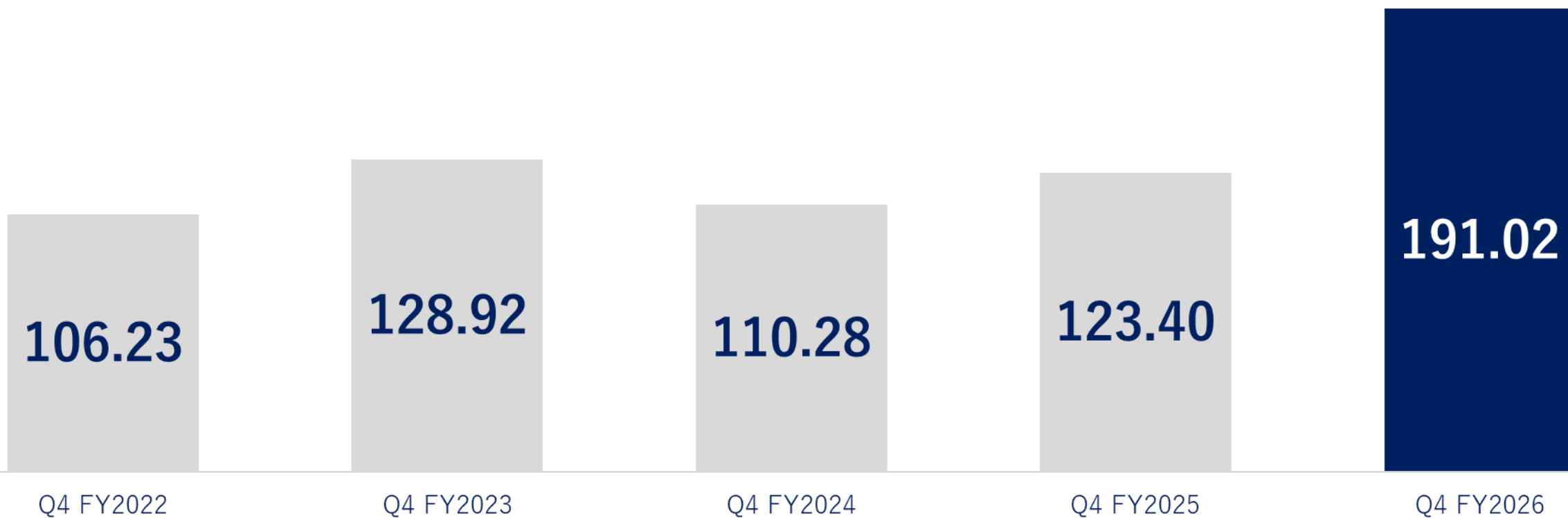
- 売上高が3,741百万円増加した一方、人件費、業務委託料、支払手数料などの費用も増加しました。
- 営業利益は1,141百万円増加しました。



|                | 前年同期          | 当期            | 前期差額          |
|----------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産           | 7,269         | 8,736         | +1,466        |
| 固定資産           | 10,036        | 11,906        | +1,869        |
| <b>資産合計</b>    | <b>17,305</b> | <b>20,642</b> | <b>+3,336</b> |
| 流動負債           | 3,932         | 5,037         | +1,105        |
| 固定負債           | 159           | 180           | +21           |
| <b>負債合計</b>    | <b>4,092</b>  | <b>5,218</b>  | <b>+1,126</b> |
| 株主資本           | 13,171        | 15,391        | +2,219        |
| その他包括利益累計      | 41            | 32            | ▲9            |
| <b>純資産合計</b>   | <b>13,213</b> | <b>15,423</b> | <b>+2,209</b> |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>17,305</b> | <b>20,642</b> | <b>+3,336</b> |
| 自己資本比率         | 76.4%         | 74.7%         | —             |

# 一株利益（EPS）推移

単位：円



2

## 2026年3月期 第4四半期 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

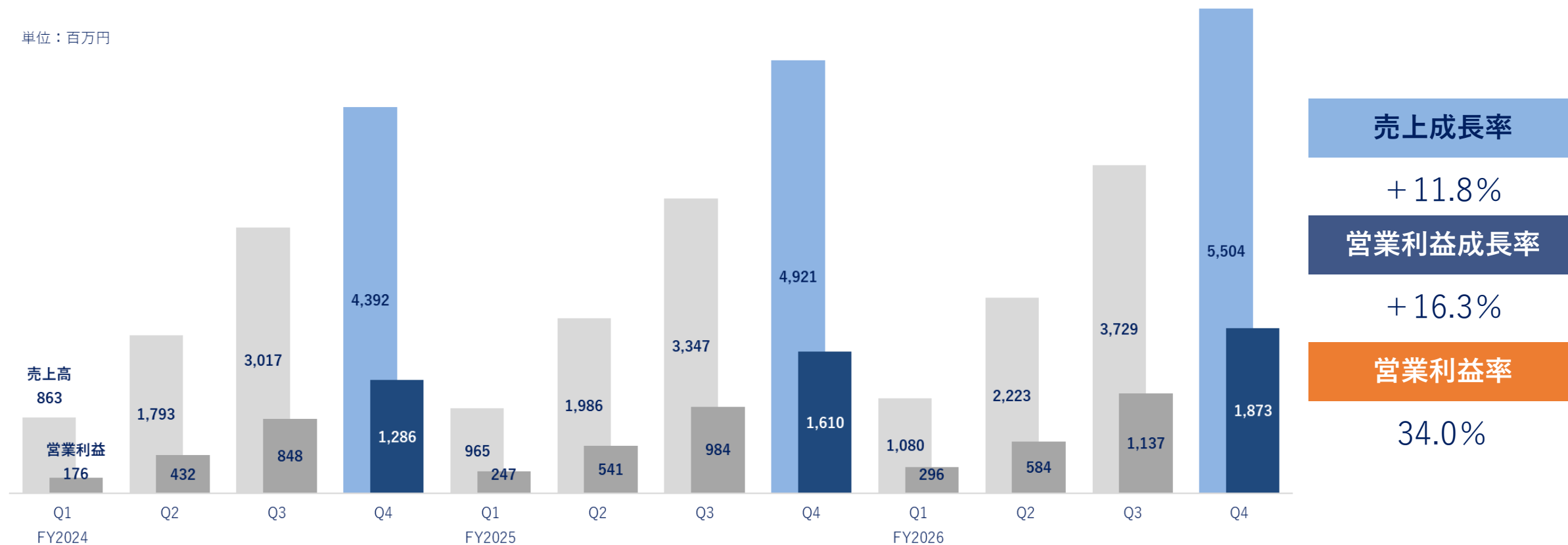
---



# アカウントティングサービス事業 | 業績推移 (累計)

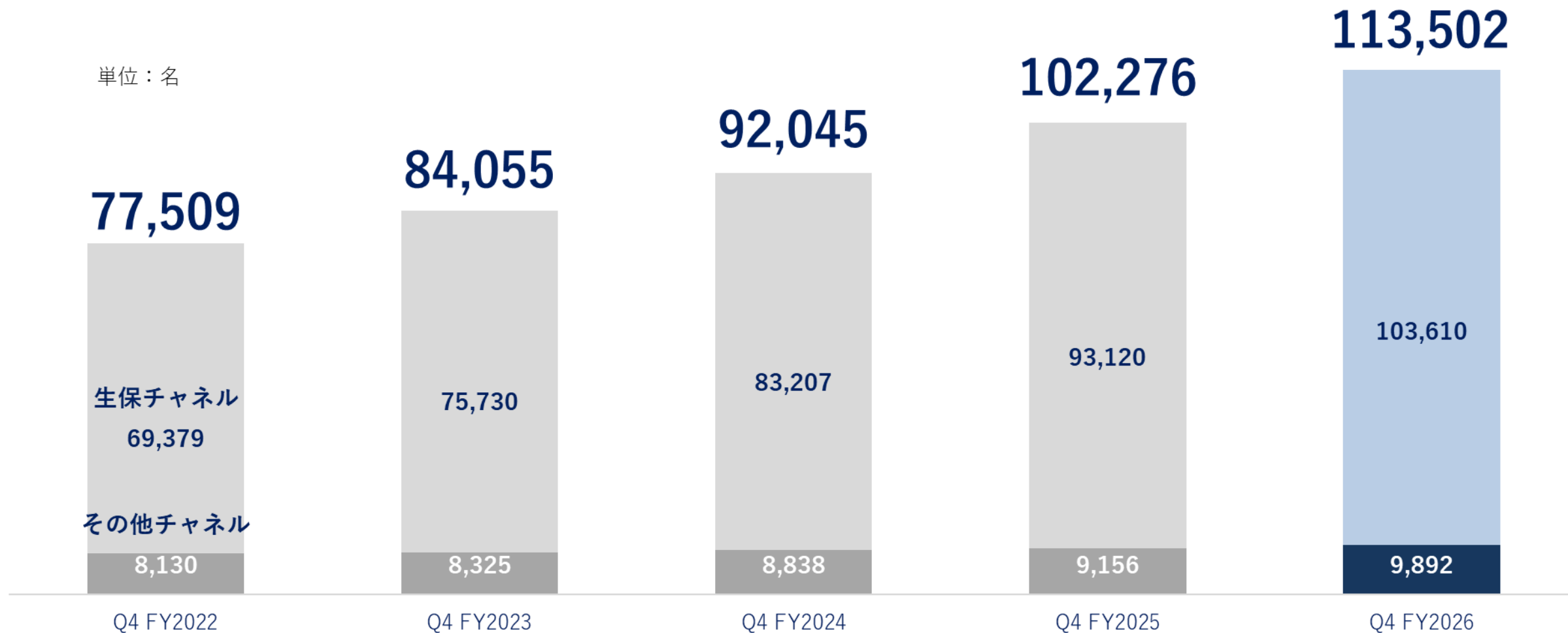
- 会員数が堅調に推移し、売上成長に貢献しました。
- 記帳処理のAIによるカバー率が93.4%となり原価抑制に繋がりました。

単位：百万円



- 会員数が堅調に推移しました。
- 新規ユーザー向けのアプリにチュートリアル機能を追加し、オンボーディングを促進しました。
- 既存ユーザー向けのアプリを改善し、テックタッチによるサービス提供を促進しました。

単位：名



---

# コンサルティング事業

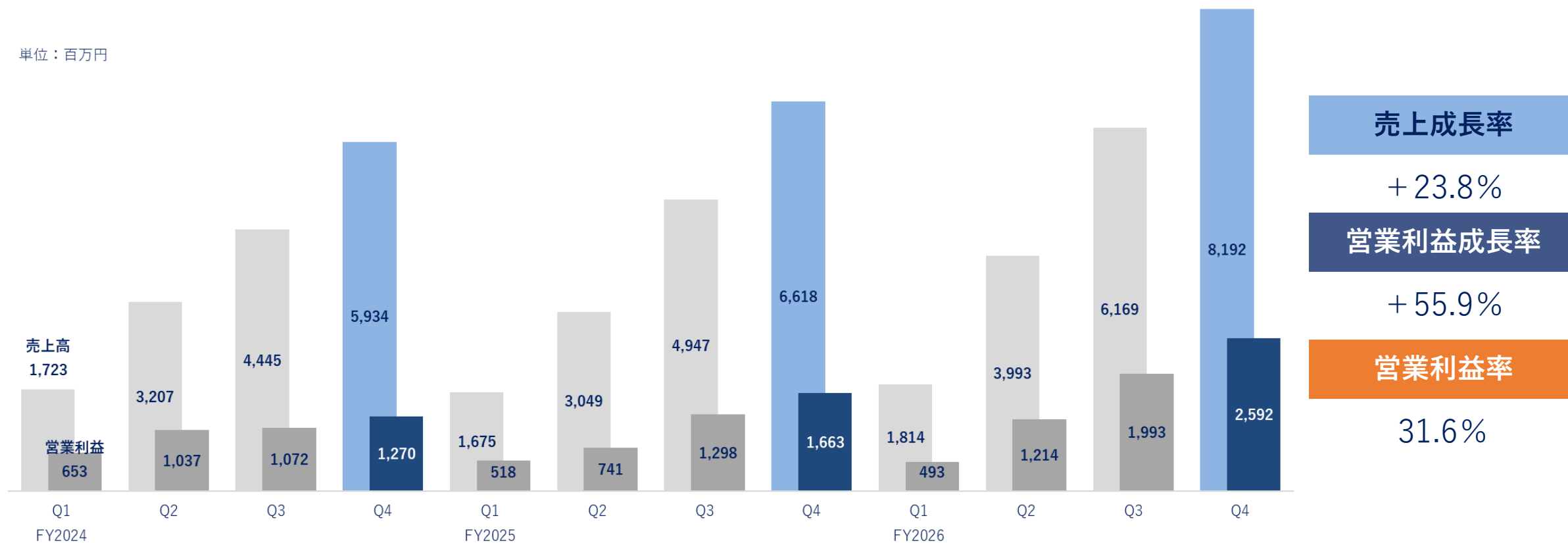
---

F&M  
Club

  
F&M Bridge

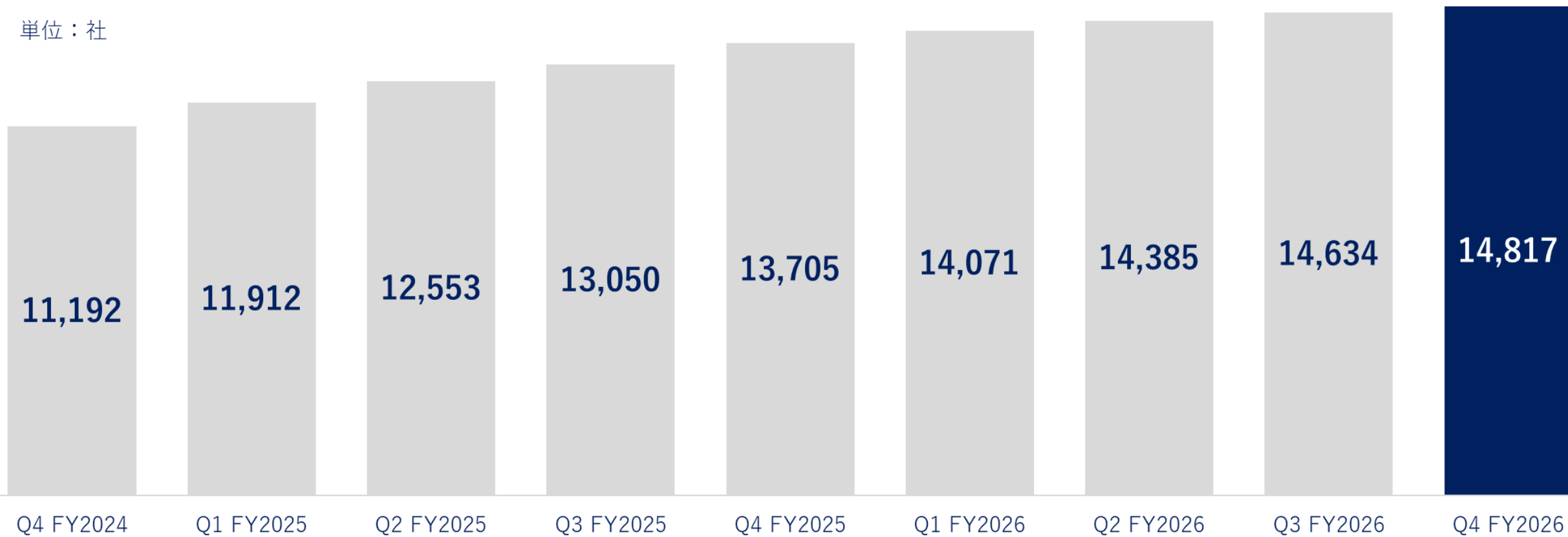
- エフアンドエムクラブの会員数が堅調に推移したことが会費売上に貢献しています。
- ものづくり補助金（21次）、新事業進出補助金（第2回）および省力化投資補助金・一般型（第4回）の採択報酬として237百万円が計上されました。

単位：百万円



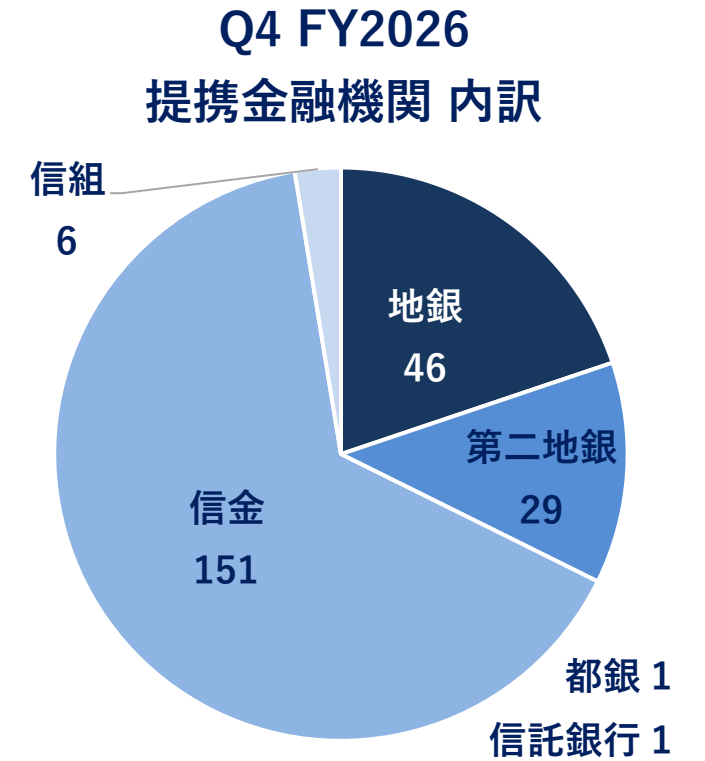
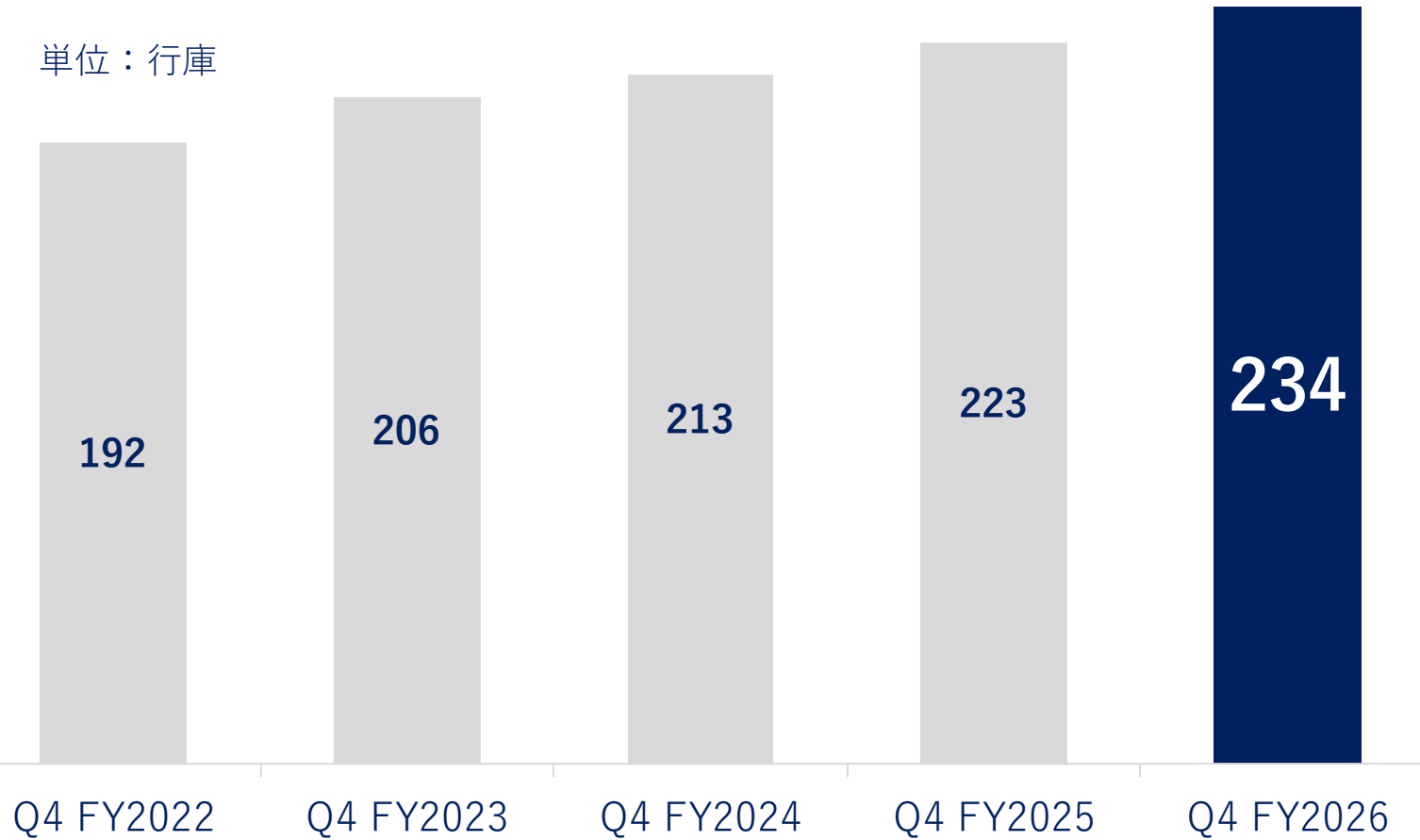
- 会員数が堅調に推移しました。
- 営業とフォロー部門を統合した一気通貫体制で顧客接点を集約し、経営課題の解像度を高めて継続支援します。

単位：社



●金融機関が顧客に補助金情報を提供するための金融機関向け補助金検索サイト「ホジョサーチ」の提供をしています。

単位：行庫



---

# ビジネスソリューション事業

---

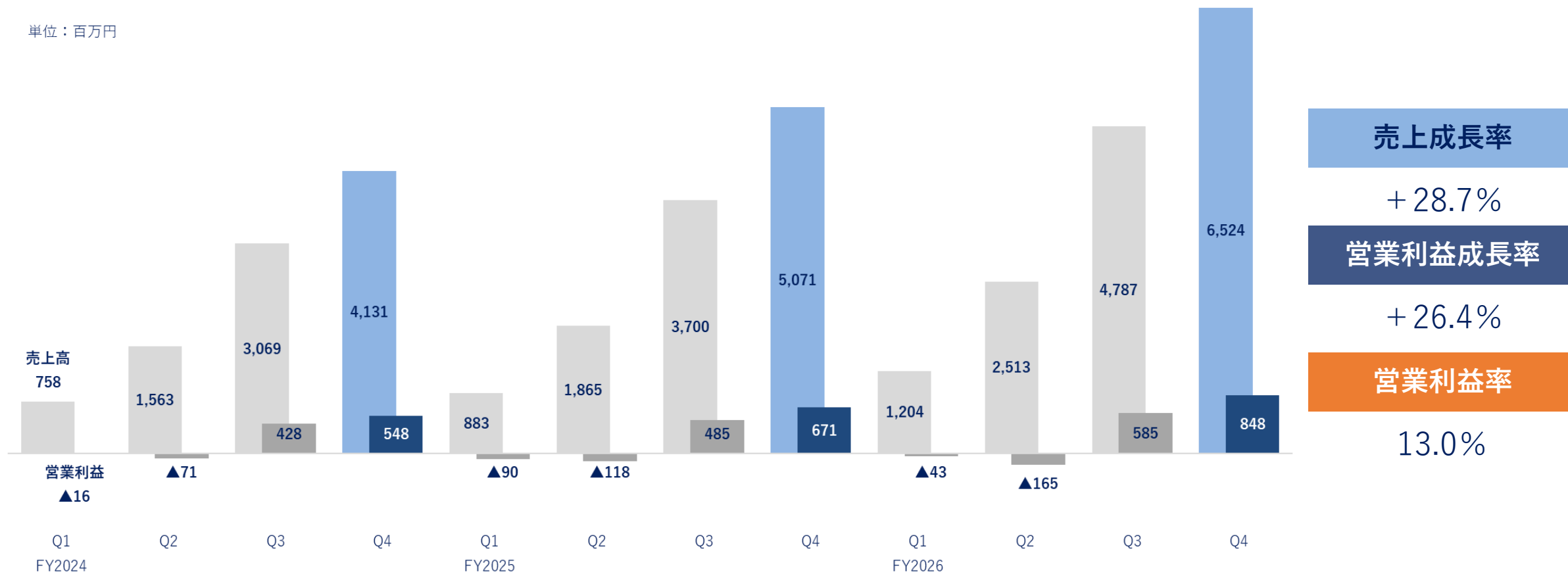


オフィスステーション



- 「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ました。
- 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。
- 「オフィスステーション 年末調整」の売上が計上されています。

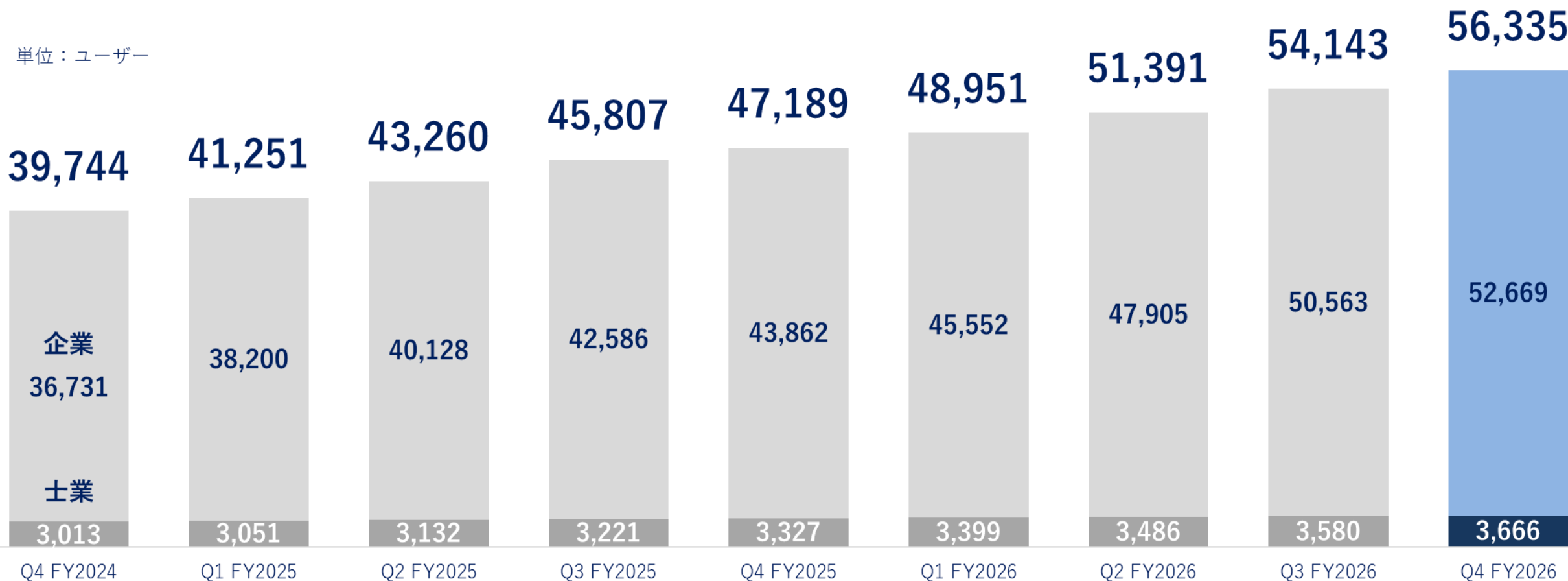
単位：百万円



## 「オフィスステーション」シリーズ | 会員数推移

- 「オフィスステーション」シリーズの会員数が56,000ユーザーを突破しました。
- 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：ユーザー



MRR

456<sub>M</sub>

ARR

5,466<sub>M</sub>

churn rate

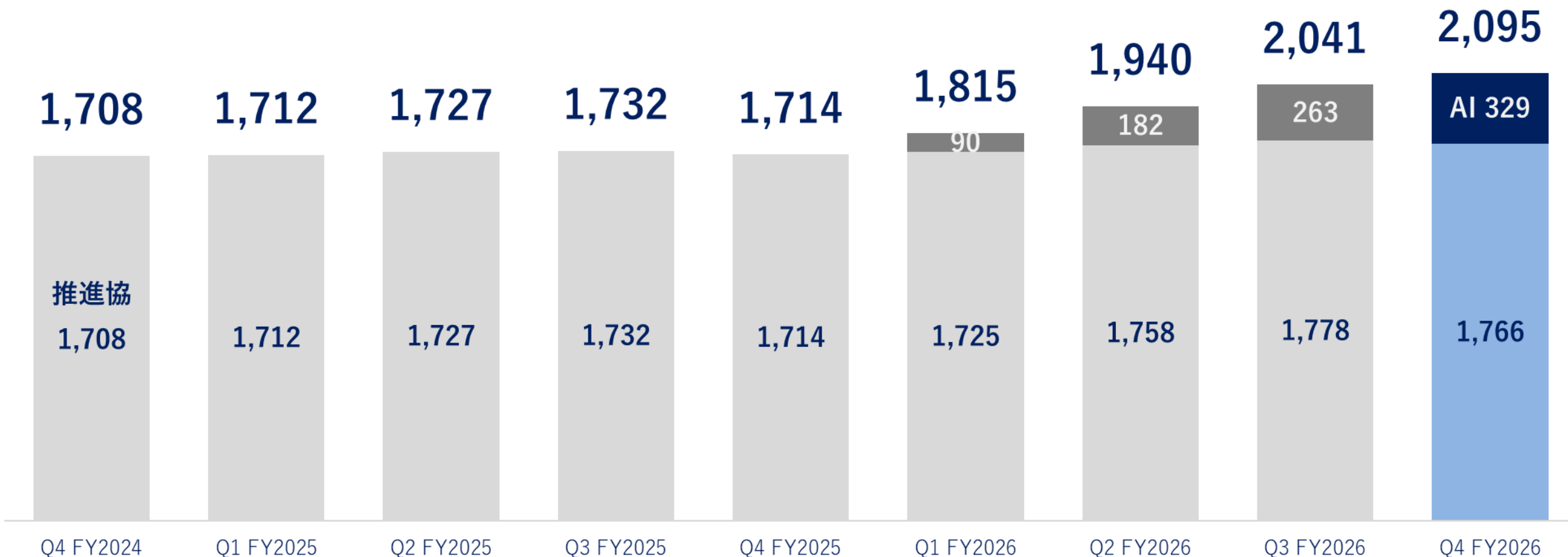
|      |       |
|------|-------|
| 労務   | 1.08% |
| 給与明細 | 1.29% |
| 勤怠   | 1.97% |
| 年末調整 | 1.01% |
| Pro  | 0.37% |

CAGR

33.9%

●税理士・公認会計士業界では、生成AIを活用した「事務所運営」や「顧問先対応」の生産性向上を図っており、「プロンプトの提供」「事務所に応じた個別相談」ができるAI研究会への加入が堅調に推移しました。

単位：事務所



※推進協：経営革新等支援機関推進協議会

※AI：AI研究会（推進協の会員でもある場合は、推進協でカウントしています）

3

## 2027年3月期 連結業績計画

|               | 前期Q2         | 計画Q2          | 前期差額          | 前期比           | 前期Q4          | 計画Q4          | 前期差額          | 前期比           |
|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>売上高</b>    | <b>8,956</b> | <b>10,477</b> | <b>+1,520</b> | <b>+17.0%</b> | <b>20,807</b> | <b>24,694</b> | <b>+3,886</b> | <b>+18.7%</b> |
| 売上原価          | 3,021        | 3,882         | +860          | +28.5%        | 6,733         | 8,713         | +1,979        | +29.4%        |
| 売上総利益         | 5,934        | 6,595         | +660          | +11.1%        | 14,074        | 15,981        | +1,906        | +13.5%        |
| 売上高総利益率       | 66.3%        | 62.9%         | —             | —             | 67.6%         | 64.7%         | —             | —             |
| 販売費及び一般管理費    | 4,997        | 5,435         | +437          | +8.8%         | 10,215        | 11,824        | +1,608        | +15.7%        |
| <b>営業利益</b>   | <b>937</b>   | <b>1,159</b>  | <b>+221</b>   | <b>+23.7%</b> | <b>3,858</b>  | <b>4,156</b>  | <b>+297</b>   | <b>+7.7%</b>  |
| 営業利益率         | 10.5%        | 11.1%         | —             | —             | 18.5%         | 16.8%         | —             | —             |
| <b>経常利益</b>   | <b>958</b>   | <b>1,180</b>  | <b>+221</b>   | <b>+23.1%</b> | <b>3,900</b>  | <b>4,197</b>  | <b>+296</b>   | <b>+7.6%</b>  |
| 経常利益率         | 10.7%        | 11.3%         | —             | —             | 18.7%         | 17.0%         | —             | —             |
| <b>EBITDA</b> | <b>1,905</b> | <b>2,316</b>  | <b>+410</b>   | <b>+21.5%</b> | <b>5,903</b>  | <b>6,721</b>  | <b>+817</b>   | <b>+13.9%</b> |
| EBITDAマージン    | 21.3%        | 22.1%         | —             | —             | 28.4%         | 27.2%         | —             | —             |
| <b>当期純利益</b>  | <b>647</b>   | <b>808</b>    | <b>+160</b>   | <b>+24.8%</b> | <b>2,825</b>  | <b>2,875</b>  | <b>+49</b>    | <b>+1.7%</b>  |

※ 金額の単位は百万円 ※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 ※ 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

| 補助金種別                 |   | 想定予算    | 補助上限    | 補助率     |
|-----------------------|---|---------|---------|---------|
| 成長加速化補助金              | 賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す<br>中小企業の大胆な投資を支援する    | 1,400億円 | 5億円     | 1/2     |
| 躍進的な事業推進のための設備投資支援事業  | 「製品・サービスの質的向上」による競争力強化や「生産能力の拡大」のための生産性向上を進める際に必要となる機械設備等の導入経費の一部を助成        | 173億円   | 2億円     | 1/2~4/5 |
| 中小企業省力化投資補助金<br>(一般型) | IoT・ロボット等の人手不足解消に効果があるデジタル技術等を活用した設備を導入するための事業費等の経費の一部を補助することにより、省力化投資を促進する | 1,800億円 | 1億円     | 1/2~2/3 |
| 中堅・中小成長投資補助金          | 人手不足等の課題に対応し、成長していくことを目指して行う大規模投資を促進することで、地方における持続的な賃上げを実現することを目的とした補助金     | 2,000億円 | 50億円    | 1/3     |
| 新事業進出・ものづくり補助金        | 中小企業の賃上げと生産性向上を目指し、新事業進出や製品開発、海外展開の設備投資を支援する補助金                             | 1,200億円 | 9,000万円 | 1/2~2/3 |

## 主要3セグメント通期計画

|                 | 売上高   |        |        |        | 営業利益  |       |      |        |
|-----------------|-------|--------|--------|--------|-------|-------|------|--------|
|                 | 当期実績  | 翌期予算   | 増減     | 増減率    | 当期実績  | 翌期予算  | 増減   | 増減率    |
| アカウントティングサービス事業 | 5,504 | 5,738  | +234   | +4.3%  | 1,873 | 1,976 | +103 | +5.5%  |
| コンサルティング事業      | 8,192 | 10,158 | +1,966 | +24.0% | 2,592 | 3,112 | +520 | +20.1% |
| ビジネスソリューション事業   | 6,524 | 8,341  | +1,817 | +27.9% | 848   | 785   | ▲63  | ▲7.4%  |

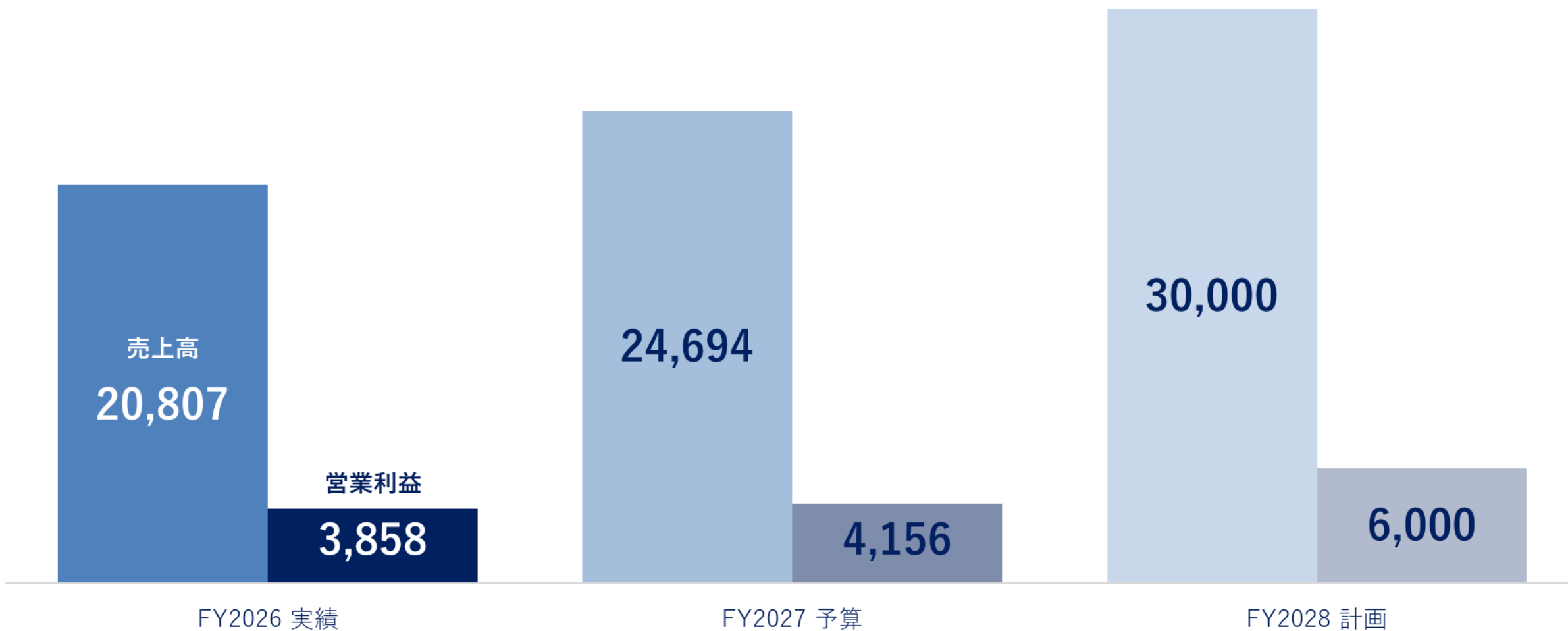
|                               | 会員数     |         |         |        | 人員   |      |     |        |
|-------------------------------|---------|---------|---------|--------|------|------|-----|--------|
|                               | 当期実績    | 翌期予算    | 増減      | 増減率    | 当期実績 | 翌期予算 | 増減  | 増減率    |
| アカウントティングサービス事業<br>(会計サービス)   | 113,502 | 117,288 | +3,786  | +3.3%  | 144  | 128  | ▲16 | ▲11.1% |
| コンサルティング事業<br>(エフアンドエムクラブ)    | 14,817  | 18,867  | +4,050  | +27.3% | 295  | 359  | +64 | +21.7% |
| ビジネスソリューション事業<br>(オフィスステーション) | 56,335  | 67,272  | +10,937 | +19.4% | 157  | 200  | +43 | +27.4% |

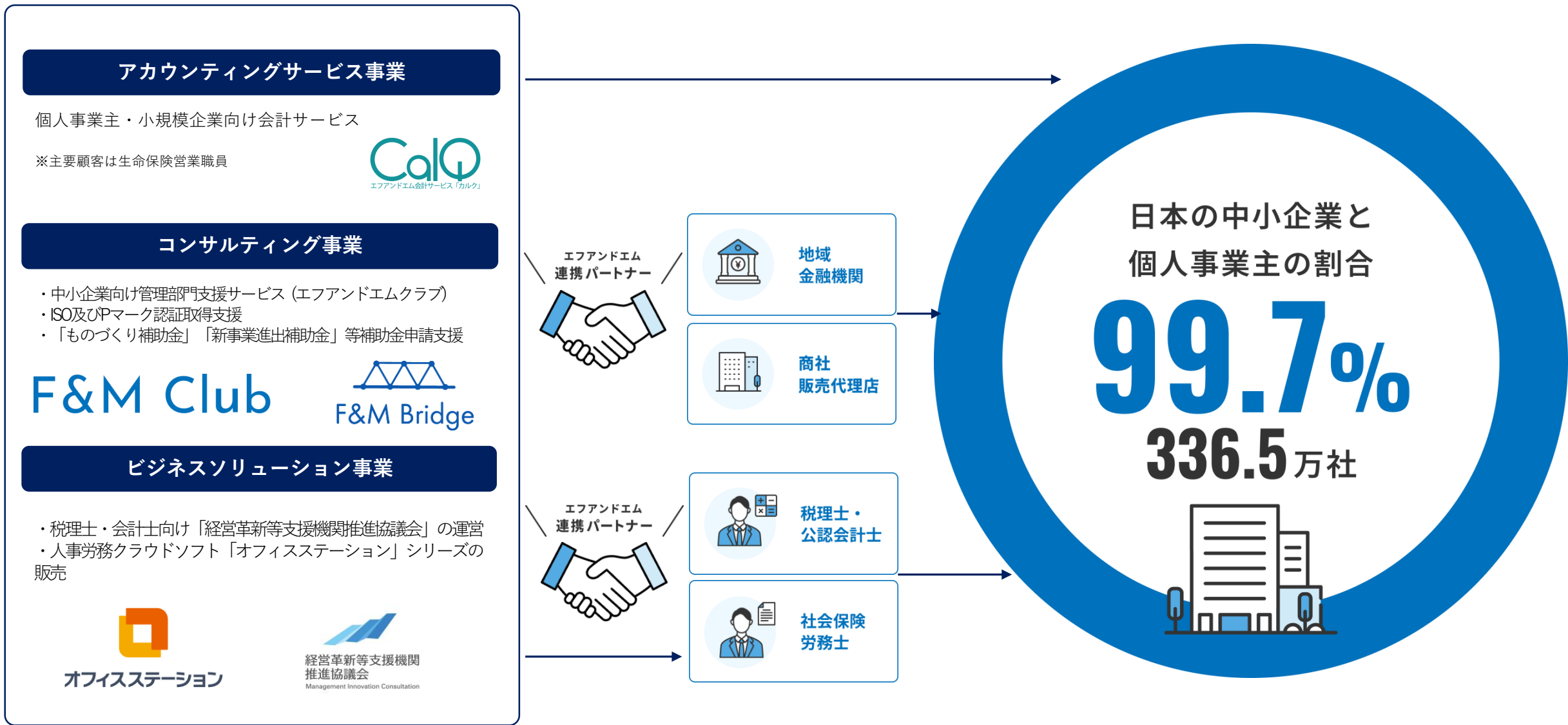
※金額の単位は百万円

4

**3カ年計画 2026年3月期～2028年3月期**

単位：百万円





企業哲学

価値あるものを、もっと身近に

# サービスの水道哲学

あらゆる事業者のバックオフィスを  
支援することで、社会に貢献していきます

持続的成長を実現するための  
3つの戦略

## 1) ストック型ビジネス

継続的な収益を確保し、顧客との長期的な関係を重視します

## 2) パートナーセールス

提携先（パートナー企業）を通じて、当社のみでは接点をもてない広範囲な市場へアクセスします

## 3) 時流をとらえる

市場の変化、社会的なトレンドを敏感に感じ取り、それらを自社の戦略や商品・サービスに適切に反映させます

売上

300億円

営業利益

60億円

営業利益率

20%

会計サービス会員

120,000会員

エフアンドエムクラブ会員

20,000社

オフィスステーションユーザー

70,000ユーザー

- 税理士事務所向けBPOサービス/小規模法人向け記帳代行サービスを推進し、さらなる成長を目指します
- AIを活用し原価の抑制と品質の向上を目指します

## 税理士事務所向けBPOサービス

# おくるダケ記帳

おくるダケ記帳は、請求書や領収書  
クレジットカード利用明細などの証憑を

## 封筒に入れて送るだけで仕訳データを納品する

会計事務所向けの記帳アウトソーシングサービスです

- 記帳代行に関わる**人の採用や育成が不要になる**
- 担当者一人あたりの**担当顧問先数が増える**
- 面倒な記帳業務から**解放される**

## 個人事業主・小規模法人向け記帳代行サービス



「封筒に入れるだけ」のカンタン会計サービス

「カルク」は特定のお客さまのみならず、建設業・飲食業・理美容業・運送業・小売業・サービス業など、あらゆる個人事業主、フリーランス、小規模法人のお客さまにご利用いただいています

- 封筒に入れて送るだけ
- 専用アプリで計算結果などの確認
- 税理士による確定申告

※確定申告をはじめとする税務業務は、F&Mパートナーズ税理士法人（税理士法人番号 第579号）をはじめ、エフアンドエムが紹介する税理士法人が対応します。<広告>

| 2020年度 | 合計        | 1月      | 2月      |
|--------|-----------|---------|---------|
| 収入金額   | 2,805,000 | 200,000 | 300,000 |
| 費用金額   | 0         | 0       | 0       |
| 収入合計   | 2,805,000 | 200,000 | 300,000 |
| 経費合計   | 24,000    | 3,000   | 3,000   |
| 営業利益   | 20,000    | 4,000   | 1,000   |
| 雑損     | 2,200     | 200     | 200     |
| 雑益     | 7,200     | 200     | 200     |

- 金融機関提携行と共に、エフアンドエムクラブの提供を強化してまいります
- 時流をとらえたサービスを会員に提供することで、会員数・売上の拡大を目指します



### 講師派遣型研修サービス

課題に合わせた研修で従業員の成長を促進し、組織力を強化

人材育成と課題解決を通じて競争力ある持続可能な基盤を構築し、企業のさらなる飛躍を支援します



### 補助金 申請支援

ものづくり補助金など各種補助金申請支援から採択後、事業化報告までトータルでサポートします

### F&M Club

中小企業の労働生産性向上のための資金繰り対策、人材採用や育成支援などのサービスを提供。  
月額定額料金でこれらのサービスが使い放題！

- オフィスステーションは「労務領域」から「人事領域」にプロダクトを拡大することで、バックオフィス全般のDXを支援し、会員数の増加を目指します
- 既存会員への「クロスセル」を推進することで、売上拡大を目指します

## 労務領域

### 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

### オフィスステーション 給与

ミスをなくして業務負担を削減  
改正された税率や社会保険料率も自動で反映

## 人事領域

### オフィスステーション タレントマネジメント

一元管理したデータを活かし  
人材の力を最大限に

従業員一人ひとりの課題を可視化  
価値観に寄り添った適切な  
アプローチを提案



5

## 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



記帳処理AIカバー率

93.4%

※2026年3月末実績

会計サービス会員への  
アプリ普及率

97.7%

※2026年3月末実績

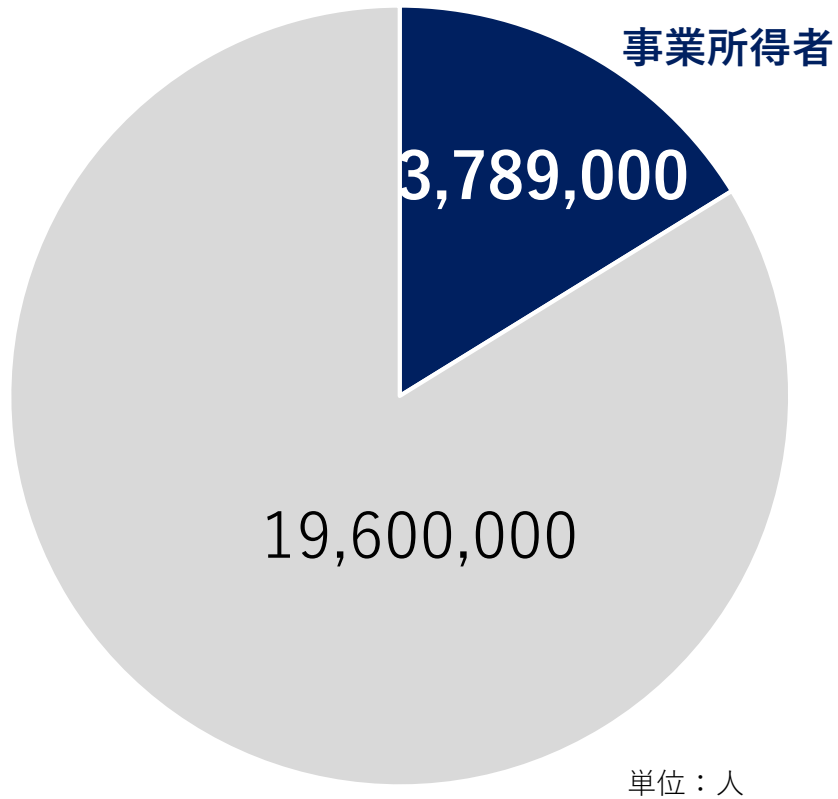
登録料 11,000円

(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)

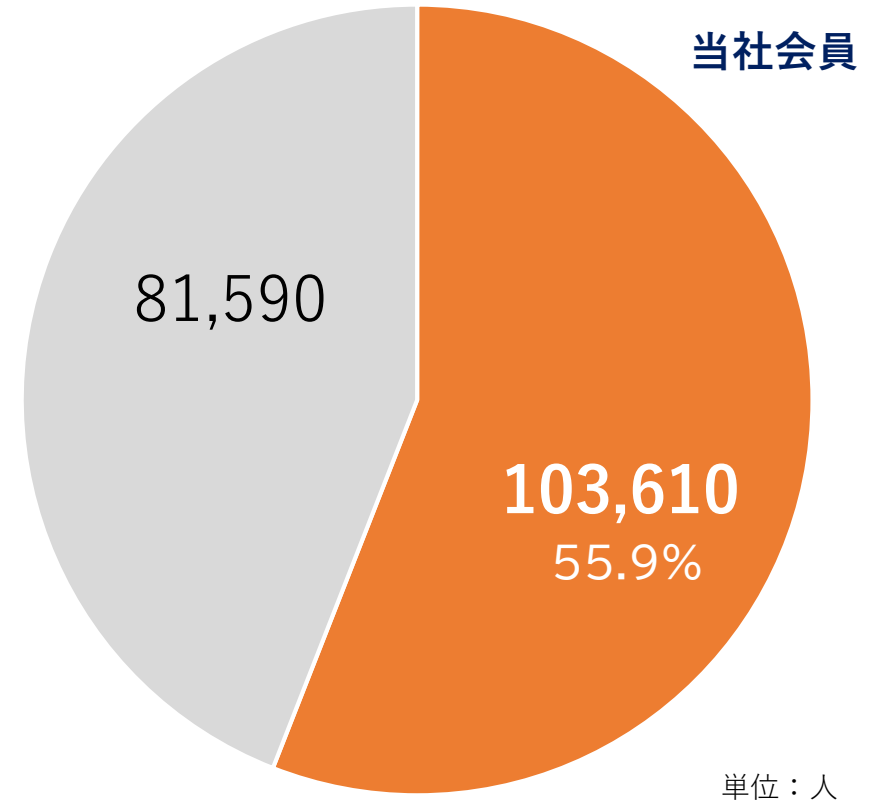
【年収】 3,000万円未満 | 【白色記帳】 46,200円/年 (3,850円/月) | 【青色記帳】 66,000円/年 (5,500円/月)

■ 所得税の確定申告者数 | 23,389,000人



※国税庁『令和6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5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

---

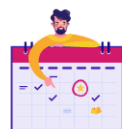
- 中堅中小企業の課題に対応するサービスがラインアップ。
- 解決に向けてやるべきタスクを会員専用サイトで共有し、個社担当者がサービス利用をフォロー。

## 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 ハローワーク求人票添削
- 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 公的支援制度情報

入会金 **無料** 月額会費 **30,800円** (税込)

中堅中小企業の生産性を向上させるための  
サービスが使い放題！

## 事業概要 | 補助金の申請支援

- 「ものづくり補助金」「省力化投資補助金（一般型）」「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  
**5,347件**

※2014年3月期～2026年3月期（第4四半期）の累計採択数

累計支援実績  
**8,830件**

※2014年3月期～2026年3月期（第4四半期）の累計支援数

---

ビジネスソリューション事業

---

●今後、これまでの労務領域に加え、タレントマネジメントや人事評価をはじめとする人材管理・育成領域でのサービスを提供していきます。

## 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

## オフィスステーション 給与

ミスをなくして業務負担を削減  
改正された税率や社会保険料率も自動で反映

## オフィスステーション タレントマネジメント

一元管理したデータを活かし  
人材の力を最大限に

## オフィスステーション サイン

オンラインでかんたんに契約書締結

## オフィスステーション マイナンバー

マイナンバーの収集・  
運用・廃棄を一元管理

## 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

### オプション

マイページ翻訳

社内ポータル

台帳編集履歴&世代管理

住民税通知書

運賃自動計算

データ分析

事務組合

協定届

# 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 6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」（2020～2025年度版）より

# 利用ユーザー数 56,335

※2026年3月末日時点

6

## 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、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はじめ、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。

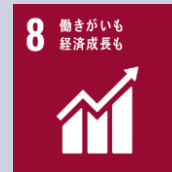
## E nvironment -環境-

- 01 | ペーパーレス化と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 | 在宅ワーカーの活躍の場の提供
- 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。

当社における唯一最大の財産は「**人**」です。

この人的資本が価値創造の源泉となります。多様な人材が活躍できるよう、能力開発や環境整備等を進めるとともに、「**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。

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<br>親切・明るく・上品に  |  | カルチャーを学ぶ                   | 会社への理解を深める<br>横のつながりを作る<br>異文化の融合を促進する |   |  |   |                 |
| 2年目   |   |  | 現状の把握<br>理想像とのギャップを埋める     |  |   |  |   |                 |
| 3年目   |   |  | 自身のキャリアを考える                |  |   |  |   |                 |
| 4年目   |   |  | 自部門への貢献方法<br>アクションプランを設計する |  |   |  |   |                 |
| 5年目   |   |  | ビジネスモデル<br>収益構造を理解する       |  |   |  |   |                 |
| 6年目   |   |  | 事業を数字で捉える<br>事業施策を立案する     |  |   |  |   |                 |
| リーダー  | 情熱マネジメント研修  |  |                            |  | 文章術<br>目標管理<br>トリプルシンキング<br>ビジネスフレームワーク<br>コーチング<br>デザイン思考<br>1on1<br>リーダーシップ |  | 事例共有<br>相互課題解決<br>運営管理<br>システム戦略<br>情報セキュリティ<br>プログラミング |                 |
| マネジャー | 聴くスキル<br>質問するスキル<br>褒めるスキル<br>叱るスキル<br>伝えるスキル<br>指示を出すスキル<br>報告を受けるスキル<br>会議するスキル |  |                            |  |   | 社内規程<br>プロジェクトマネジメント<br>リスクマネジメント<br>ハラスメント<br>財務・会計<br>経営理論<br>法務 |   |                 |
| 副本部長  |   |  |                            |  |   |  |   |                 |
| 本部長   |   |  |                            |  |   |  |   | リーダーシップ<br>事例研究 |

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みます



### 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

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・国内旅行に招待する制度  
これまでの海外渡航先はハワイ、グアム、カナダ、オーストラリア、バリ、香港  
国内は石垣島、京都など  
営業職だけでなく一般職やスタッフ部門からも選出



### 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2026年3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](mailto:info@fmltd.co.jp)

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