決算説明資料

2027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）

経営理念

サービスの水道哲学

質の高いサービスを、水道の水のように誰もが当たり前に利用できる社会を目指しています。

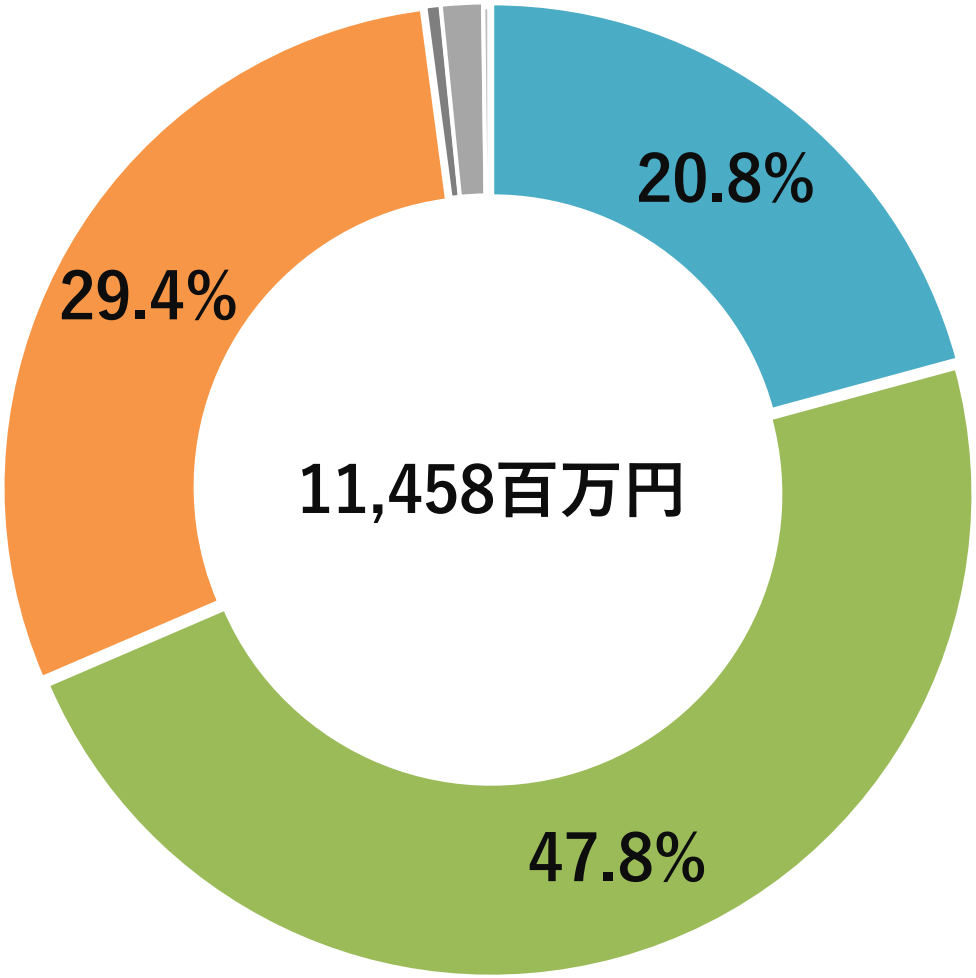
Mission

関わるすべての人、そして企業が、限りない成長と豊かさを実感できる社会をつくる。

01

業績予想の修正

売上高構成比



単位：百万円

	売上高	営業利益
アカウンティング サービス事業	2,387	695
コンサルティング事業	5,473	2,123
ビジネス ソリューション事業	3,365	▲98
不動産賃貸事業	54	13
システム開発事業	157	▲63
その他事業	20	▲4
全社費用	―	▲697
連結消去	―	28
合計	11,458	1,997

	予算	実績	予算差額	予算比	通期予算
売上高	**10,477**	**11,458**	**+981**	**+9.4%**	**24,694**
売上原価	3,882	3,951	+69	+1.8%	8,713
売上総利益	6,595	7,507	+912	+13.8%	15,981
売上高総利益率	62.9%	65.5%	–	–	64.7%
販売費及び一般管理費	5,435	5,509	+74	+1.4%	11,824
営業利益	**1,159**	**1,997**	**+838**	**+72.3%**	**4,156**
営業利益率	11.1%	17.4%	–	–	16.8%
経常利益	**1,180**	**2,029**	**+849**	**+72.0%**	**4,197**
経常利益率	11.3%	17.7%	–	–	17.0%
EBITDA	**2,316**	**3,189**	**+873**	**+37.7%**	**6,721**
EBITDAマージン	22.1%	27.8%	–	–	27.2%
当期純利益	**808**	**1,381**	**+573**	**+71.0%**	**2,875**

※ 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

	前期Q4	計画Q4	当初Q4	前期差額	前期比
売上高	**20,807**	**25,675**	**24,694**	**+4,867**	**+23.4%**
売上原価	6,733	8,781	8,713	+2,047	+30.4%
売上総利益	14,074	16,894	15,981	+2,819	+20.0%
売上高総利益率	67.6%	65.8%	64.7%	–	–
販売費及び一般管理費	10,215	11,899	11,824	+1,683	+16.5%
営業利益	**3,858**	**4,994**	**4,156**	**+1,135**	**+29.4%**
営業利益率	18.5%	19.5%	16.8%	–	–
経常利益	**3,900**	**5,046**	**4,197**	**+1,145**	**+29.4%**
経常利益率	18.7%	19.7%	17.0%	–	–
EBITDA	**5,903**	**7,560**	**6,721**	**+1,656**	**+28.1%**
EBITDAマージン	28.4%	29.4%	27.2%	–	–
当期純利益	**2,825**	**3,448**	**2,875**	**+622**	**+22.0%**

※ 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

主要３セグメント通期計画

	売上高				
	前期実績	当期予算	当初予算	増減	増減率
アカウンティングサービス事業	5,364	5,806	5,738	+442	+8.2%
コンサルティング事業	8,192	10,863	10,158	+2,670	+32.6%
ビジネスソリューション事業	6,665	8,492	8,341	+1,827	+27.4%

	営業利益				
	前期実績	当期予算	当初予算	増減	増減率
アカウンティングサービス事業	1,863	1,987	1,976	+123	+6.6%
コンサルティング事業	2,592	3,713	3,112	+1,121	+43.2%
ビジネスソリューション事業	858	948	785	+90	+10.5%

	会員数			
	前期実績	当初予算	増減	増減率
アカウンティングサービス事業（会計サービス）	113,502	117,288	+3,786	+3.3%
コンサルティング事業（エフアンドエムクラブ）	14,817	18,867	+4,050	+27.3%
ビジネスソリューション事業（オフィスステーション）	56,335	67,272	+10,937	+19.4%

	人員			
	前期実績	当初予算	増減	増減率
アカウンティングサービス事業（会計サービス）	144	128	▲16	▲11.1%
コンサルティング事業（エフアンドエムクラブ）	295	359	+64	+21.7%
ビジネスソリューション事業（オフィスステーション）	157	200	+43	+27.4%

※金額の単位は百万円

※当期よりセグメント区分を一部変更しており、前期実績を変更後のセグメント区分に組み替えて比較しております。

02

2027年3月期 第2四半期 連結業績

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。

アカウンティングサービス事業

●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（23次）、新事業進出補助金（第3回・第4回）、中小企業成長加速化補助金（2次）および省力化投資補助金・一般型（第6回）等の採択報酬として1,206百万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。

プレスリリース

2026年10月5日

「オフィスステーション シリーズ」の利用社数が60,000社を突破

人事・労務の業務と、それに関わる全従業員の社内業務を効率化する人事労務クラウドソフトです。必要な機能・使いたい機能だけを選び低価格で導入ができる特長を持ちます。

	前年同期	当期	前期差額	前期比
売上高	**8,956**	**11,458**	**+2,502**	**+27.9%**
売上原価	3,021	3,951	+929	+30.8%
売上総利益	5,934	7,507	+1,572	+26.5%
売上高総利益率	66.3%	65.5%	–	–
販売費及び一般管理費	4,997	5,509	+512	+10.3%
営業利益	**937**	**1,997**	**+1,060**	**+113.1%**
営業利益率	10.5%	17.4%	–	–
経常利益	**958**	**2,029**	**+1,070**	**+111.7%**
経常利益率	10.7%	17.7%	–	–
EBITDA	**1,905**	**3,189**	**+1,284**	**+67.4%**
EBITDAマージン	21.3%	27.8%	–	–
当期純利益	**647**	**1,381**	**+733**	**+113.3%**

※ 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

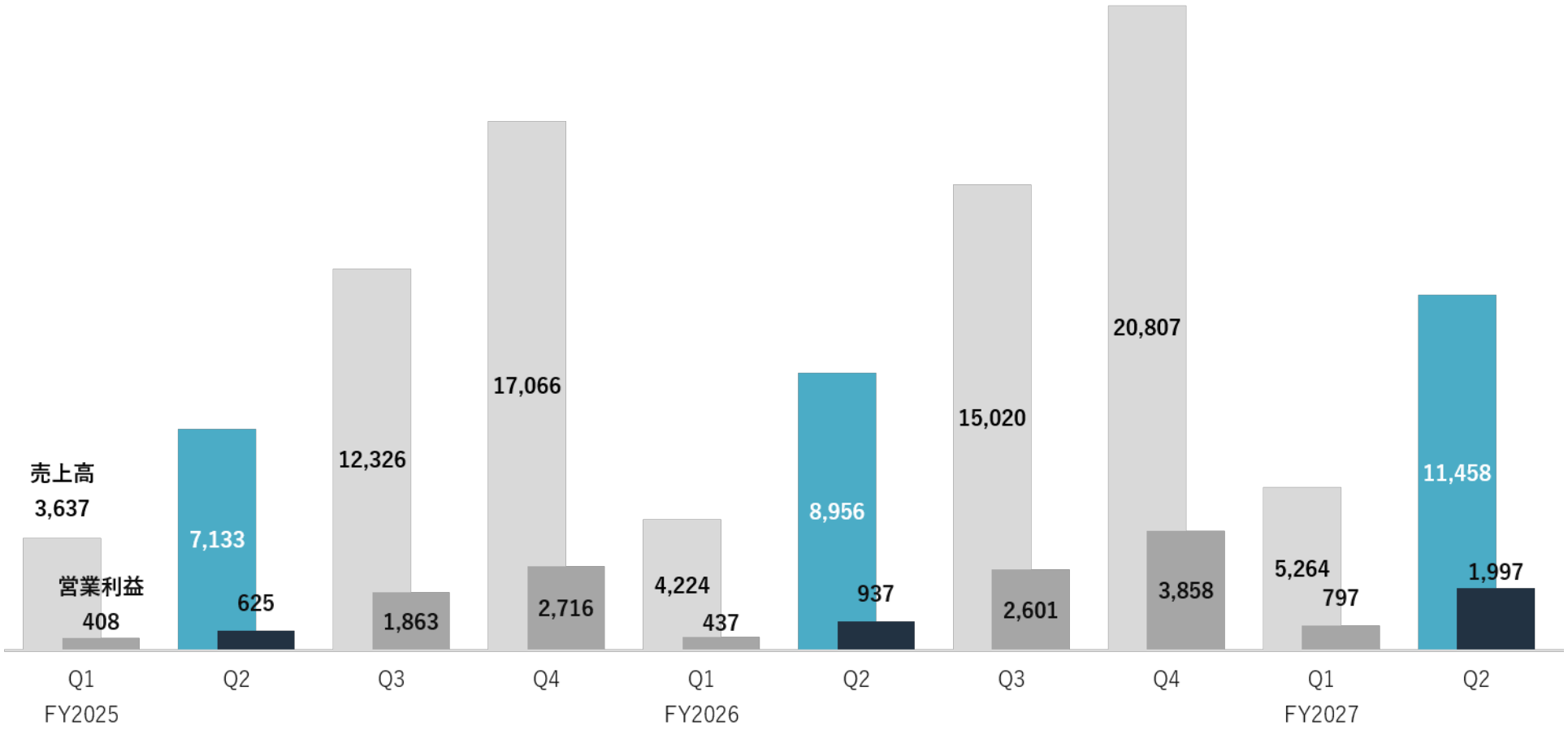
2027年3月期 第2四半期 連結業績｜セグメント別（前年同期比）

※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
アカウンティング サービス事業	2,161	2,387	+226	+10.5%	579	695	+115	+20.0%
コンサルティング事業	3,993	5,473	+1,480	+37.1%	1,214	2,123	+909	+74.9%
ビジネス ソリューション事業	2,575	3,365	+790	+30.7%	▲160	▲98	+62	—
不動産賃貸事業	53	54	+0	+1.6%	12	13	+0	+5.2%
システム開発事業	142	157	+14	+10.2%	▲171	▲63	+108	—
その他事業	30	20	▲9	▲32.5%	2	▲4	▲7	—
全社費用	—	—	—	—	▲601	▲697	▲96	—
連結消去	—	—	—	—	62	28	▲34	—
合計	8,956	11,458	+2,502	+27.9%	937	1,997	+1,060	+113.1%

●各セグメントの会員数が堅調に推移したこと、補助金採択報酬の増加により、売上が27.9%増加しました。
●前年同期比で営業部門の人員が67名増加しました。

単位：百万円



売上成長率

＋27.9%

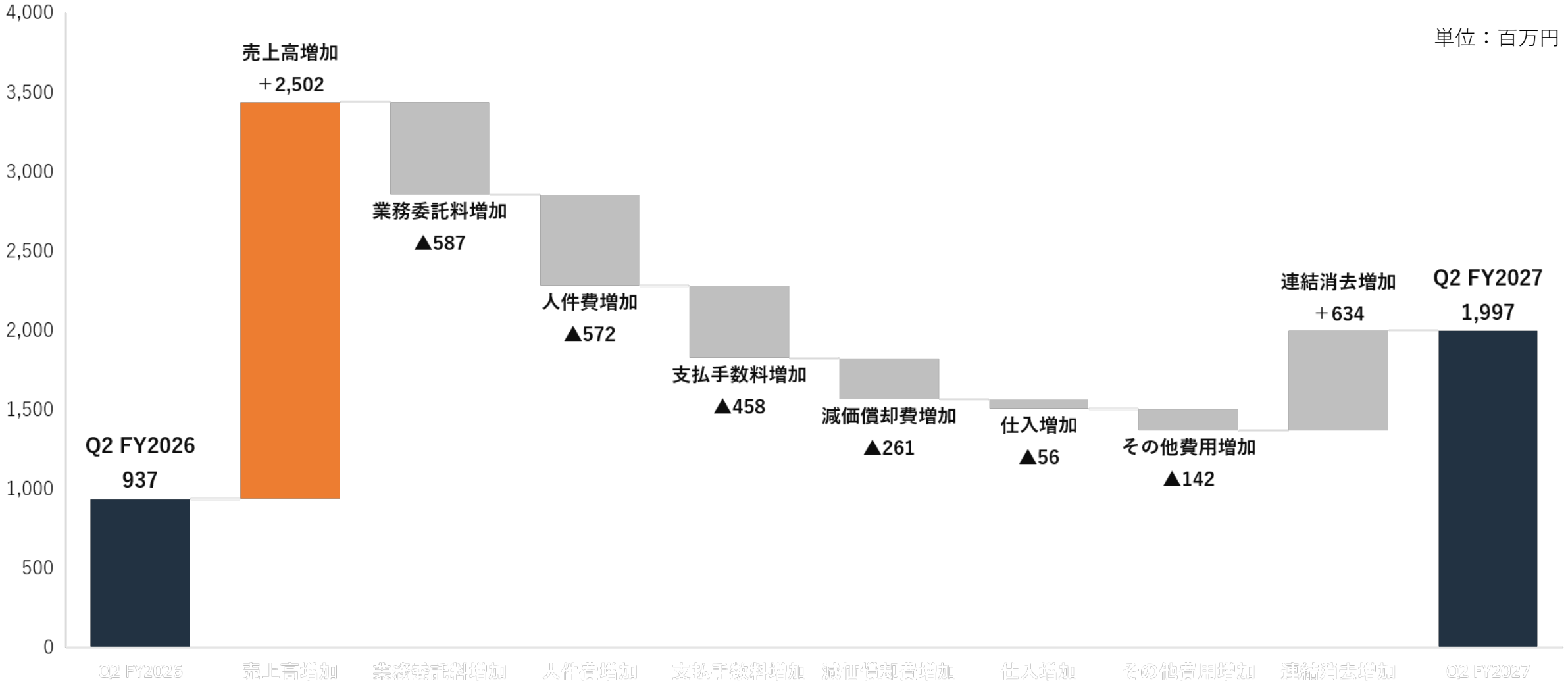
営業利益成長率

＋113.1%

営業利益率

17.4%

●売上高が2,502百万円増加した一方、業務委託料、人件費、支払手数料などの費用も増加しました。
●営業利益は1,060百万円増加しました。

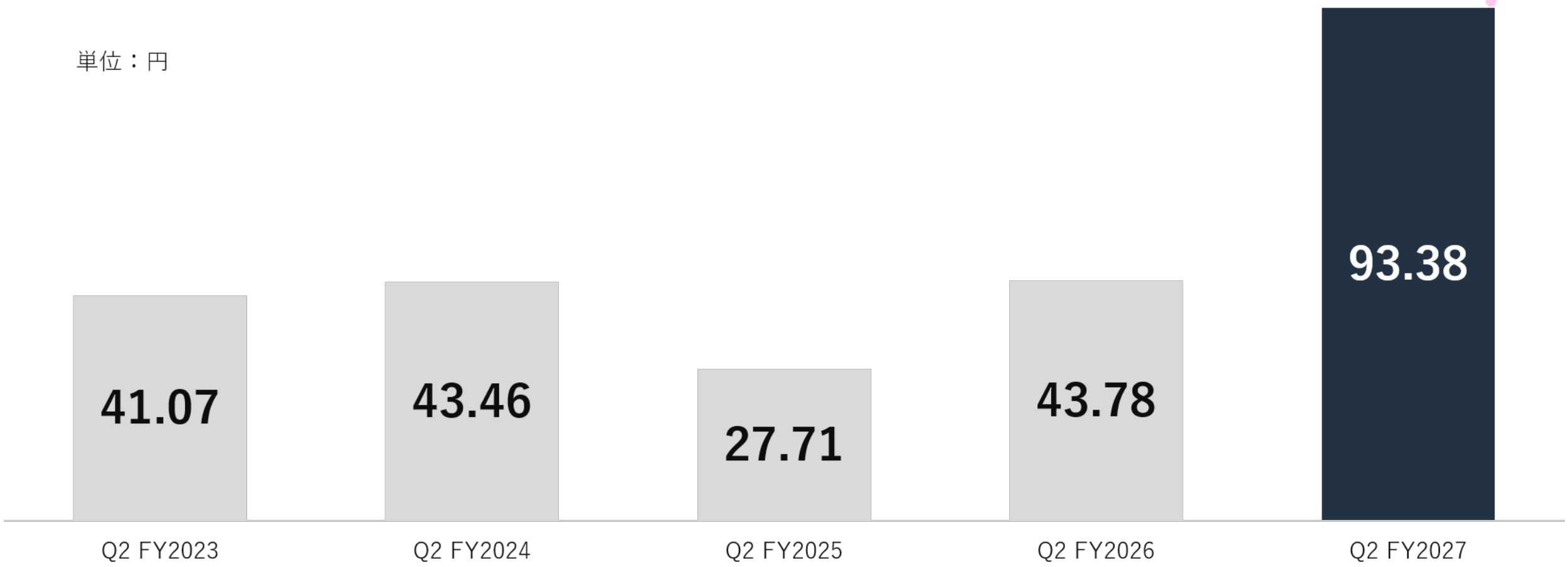


※金額の単位は百万円

	前期末	当期	前期末差額
流動資産	8,736	8,888	+152
固定資産	11,906	13,053	+1,147
資産合計	**20,642**	**21,941**	**+1,299**
流動負債	5,037	5,393	+356
固定負債	180	188	+7
負債合計	**5,218**	**5,581**	**+363**
株主資本	15,391	16,328	+937
その他包括利益累計	32	31	▲0
純資産合計	**15,423**	**16,359**	**+936**
負債純資産合計	**20,642**	**21,941**	**+1,299**
自己資本比率	**74.7%**	**74.6%**	**ー**

一株利益（EPS）推移

単位：円



03

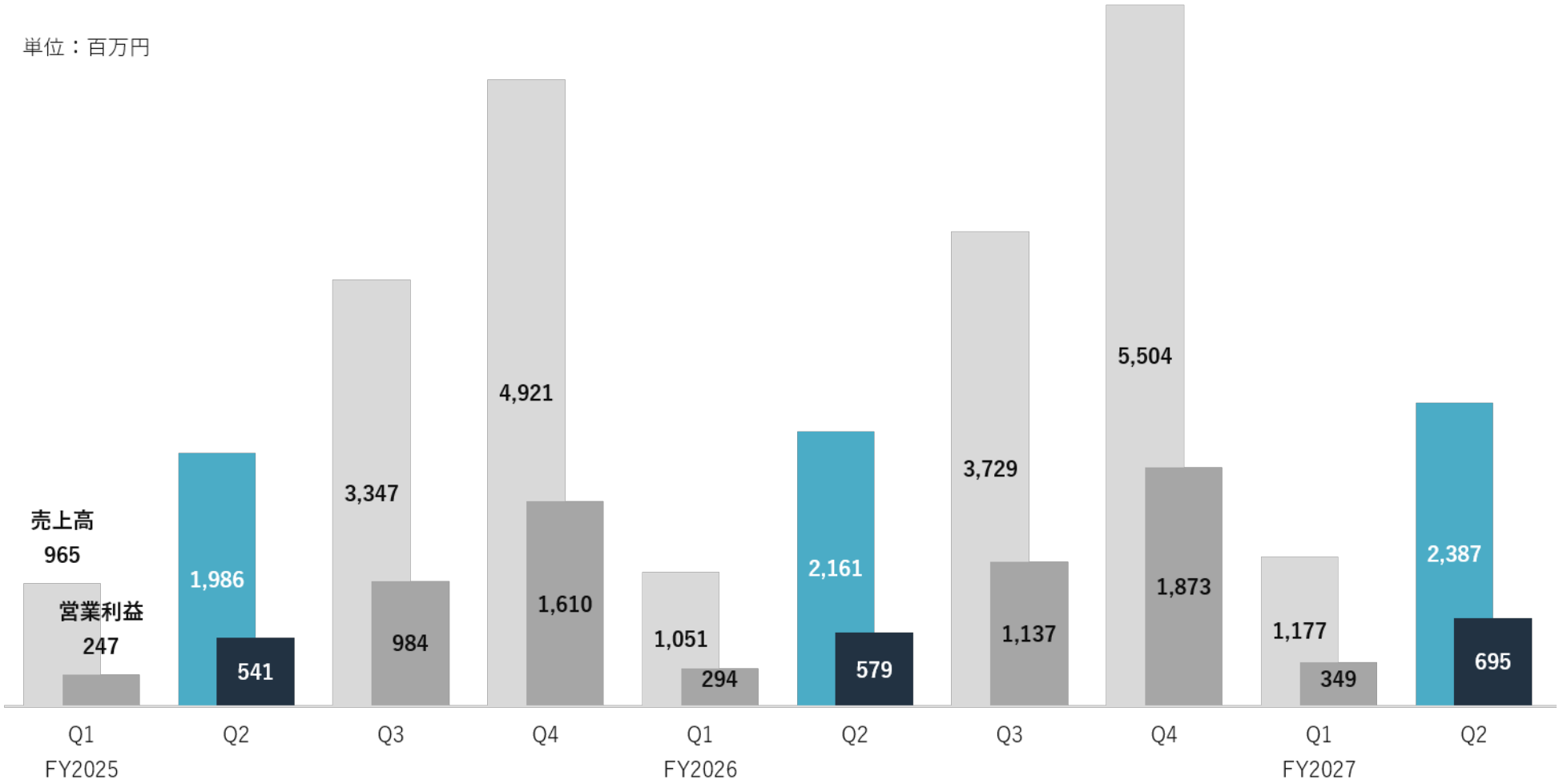
2027年3月期 第2四半期セグメント別業績

01

アカウンティングサービス事業

アカウン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93.1%となりました。



売上成長率

＋10.5%

営業利益成長率

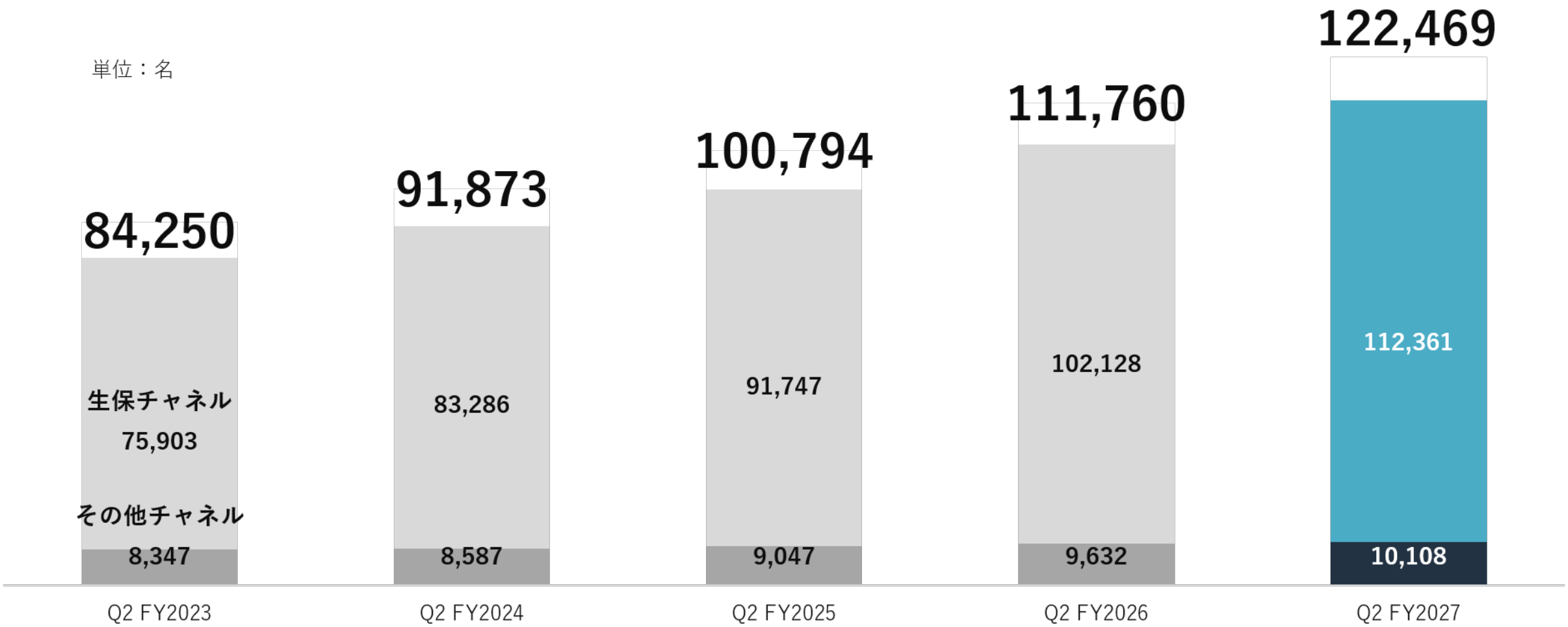
＋20.0%

営業利益率

29.1%

※当期よりセグメント区分を一部変更しており、前期実績を変更後のセグメント区分に組み替えて比較しております。

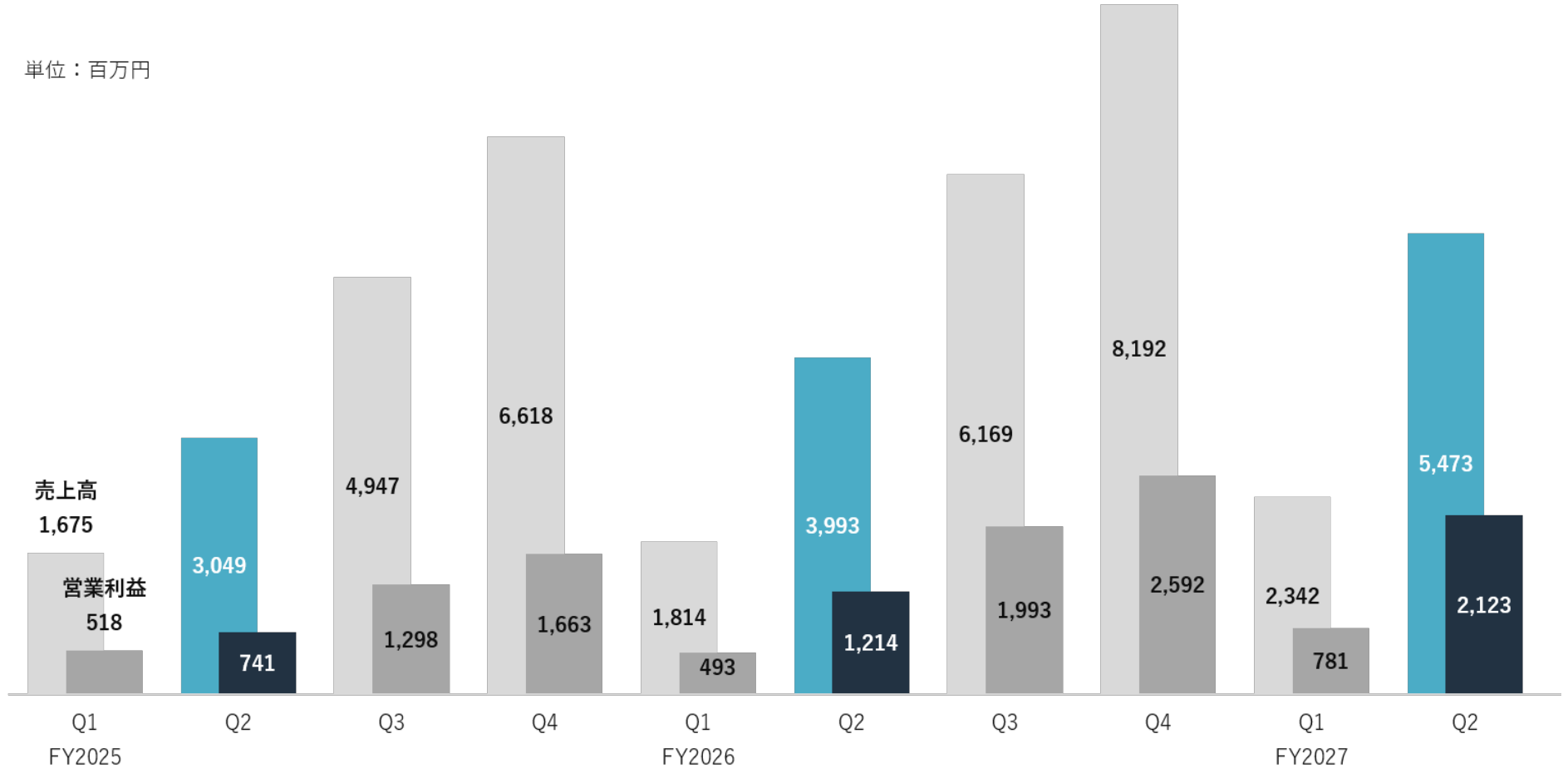
●中堅生保への新人研修の開催が堅調に推移しています。
●各生保での新人研修のオンライン化とインサイドセールスの導入により、フィールドセールスが地域営業に専念できる環境を構築。結果として商談機会が増加し、会員数の拡大に繋がりました。



02

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（23次）、新事業進出補助金（第3回・第4回）、中小企業成長加速化補助金（2次）
　および省力化投資補助金・一般型（第6回）等の採択報酬として1,206百万円が計上されました。
●講師派遣型研修サービスにおいては、会員企業を中心に第2四半期累計で1,854社への研修を実施しました。



売上成長率

＋37.1%

営業利益成長率

＋74.9%

営業利益率

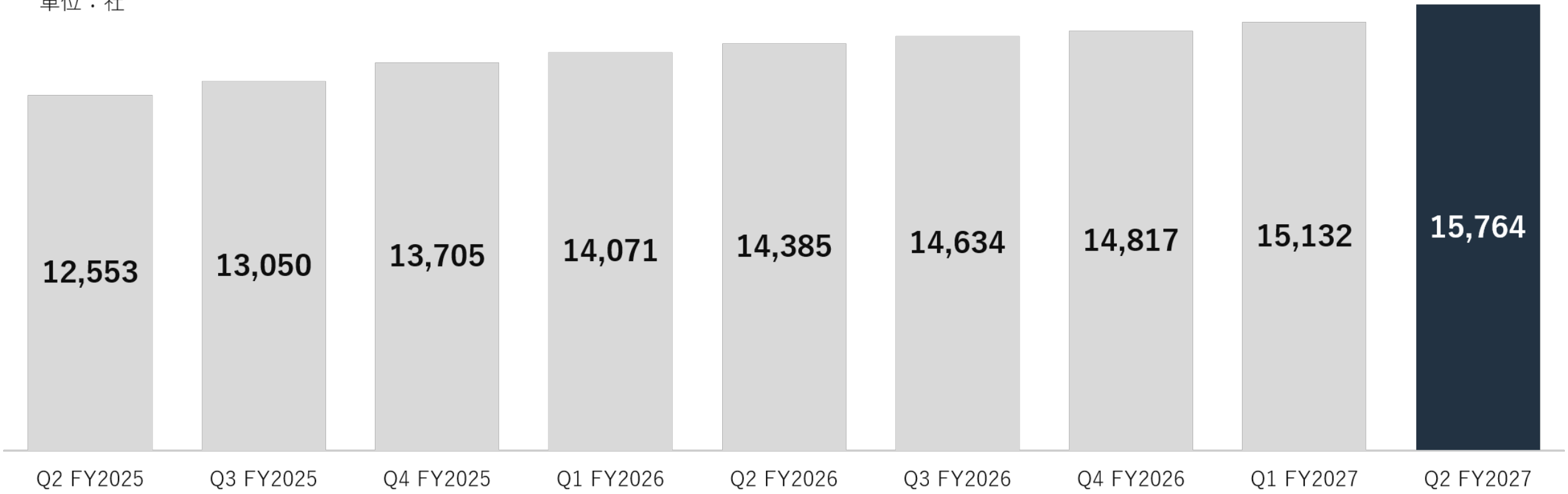
38.8%

コンサルティング事業｜会員数推移

●「新規営業」「顧客フォロー」と役割ごとに分かれていた部門を、地域ごとに統合した
一気通貫体制のサポート体制が、契約継続率向上に貢献しました。
●提携金融機関240行庫との連携を一層強化し、中小企業に対する包括的な支援を目指します。

利用社数No.1
中小企業向け
バックオフィストータル支援サービス
利用社数15,000社
エフアンドエムクラブ"会員企業数（直近1年間で）No.1"
※「中小企業向けバックオフィス総合支援」に関する市場調査
《"No.1"検証調査》
（株）未来トレンド研究機構調べ 2026年9月7日

単位：社

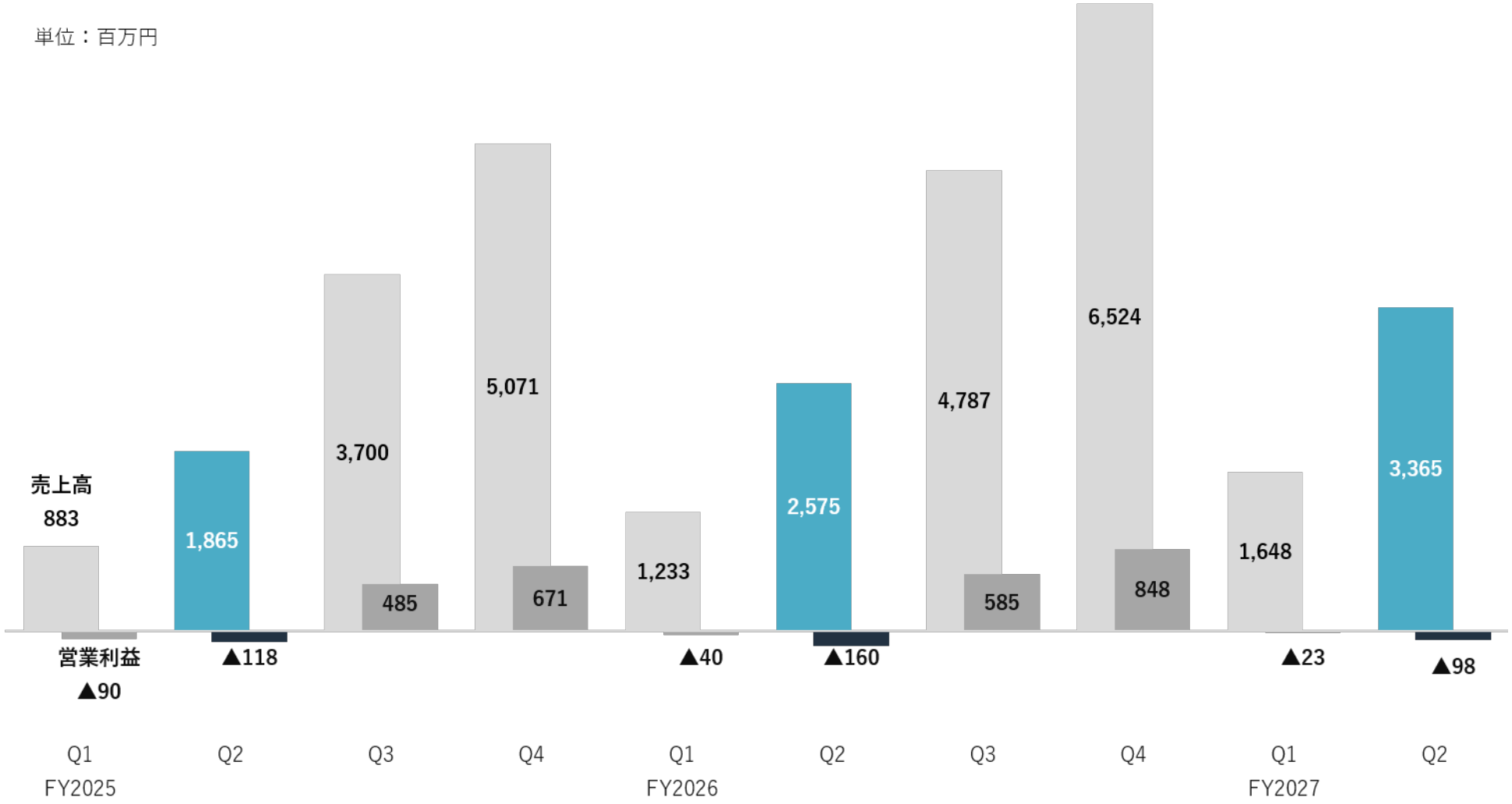


03

ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業｜業績推移（累計）

●「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。
●「オフィスステーション」シリーズの既存ユーザーへのアップセル・クロスセルに注力しています。



売上成長率

＋30.7%

営業利益成長率

―

営業利益率

▲2.9%

※当期よりセグメント区分を一部変更しており、前期実績を変更後のセグメント区分に組み替えて比較しております。

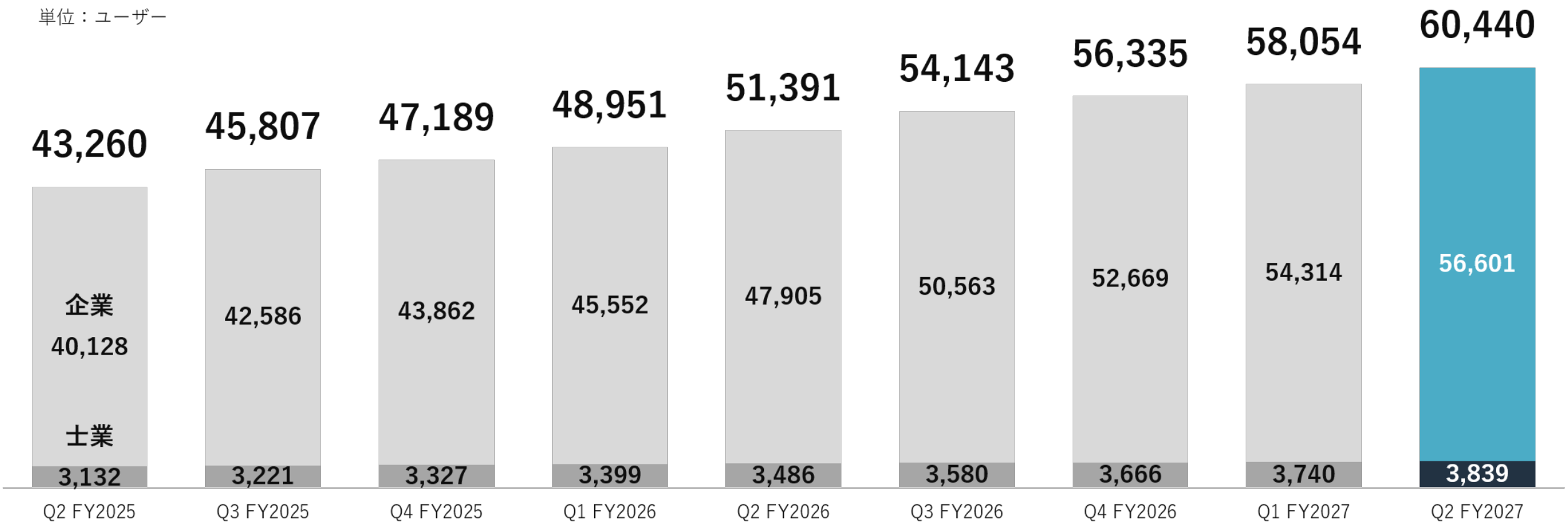
●「オフィスステーション」シリーズの会員数が60,000ユーザーを突破しました。
●社会保険労務士業務に特化した生成AIツール「SRAISE」を提供しています。

オフィスステーション

※2

※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 2025年度版」より

単位：ユーザー



MRR

512M

ARR

6,147M

churn rate

労務	0.99%
給与明細	1.20%
勤怠	1.77%
年末調整	1.01%
Pro	0.36%

CAGR

34.9%

●会計事務所に特化した生成AI活用コミュニティ「AI研究会」の会員数が堅調に推移しました。
●「AI研究会」では会計事務所がセキュアな環境で生成AIの利用ができる「F&M OneGeNNect」を提供しています。

F&M One GeNNect Basic

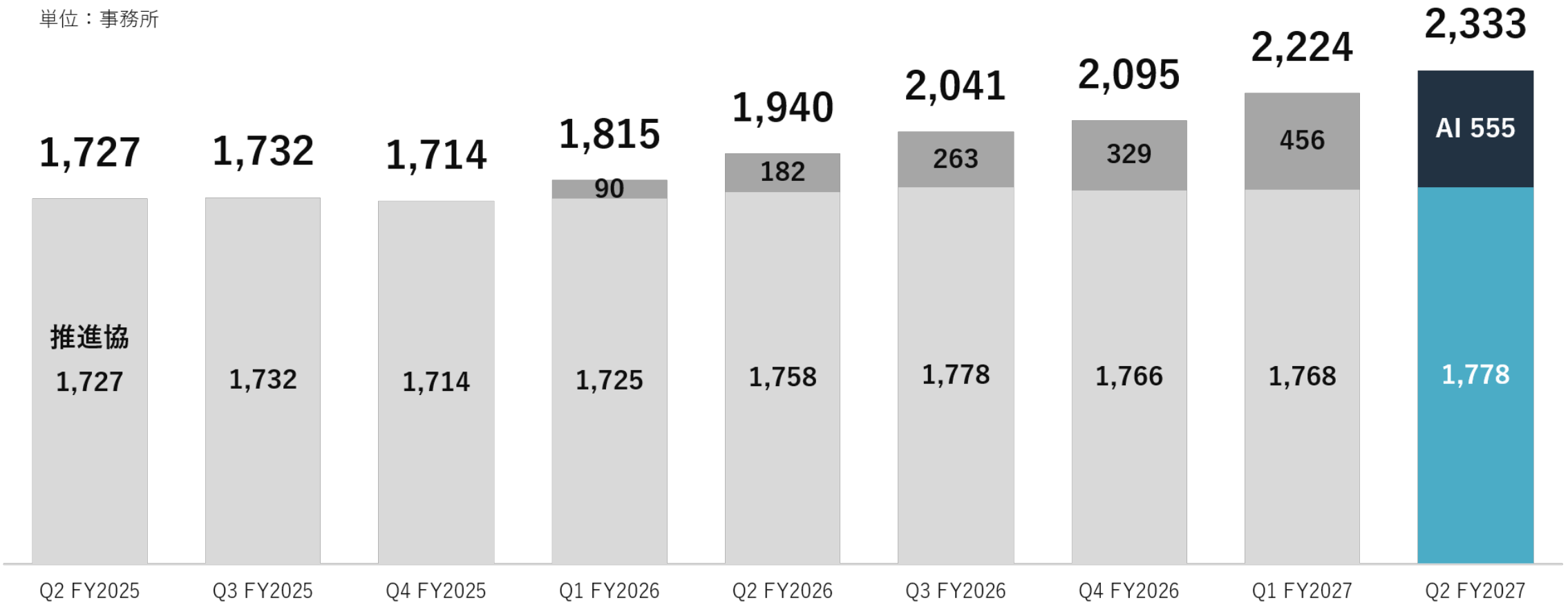
※3

AI研究会

※4

※3「会計業界特化AIサービス」に関する市場調査《No.1検証調査》(株)未来トレンド研究機構 調べ(2026年3月17日時点)
※4「会計業界向け生成 AI システム」に関する市場調査《No.1検証調査》(株)未来トレンド研究機構 調べ) (2026年9月8日時点)

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）

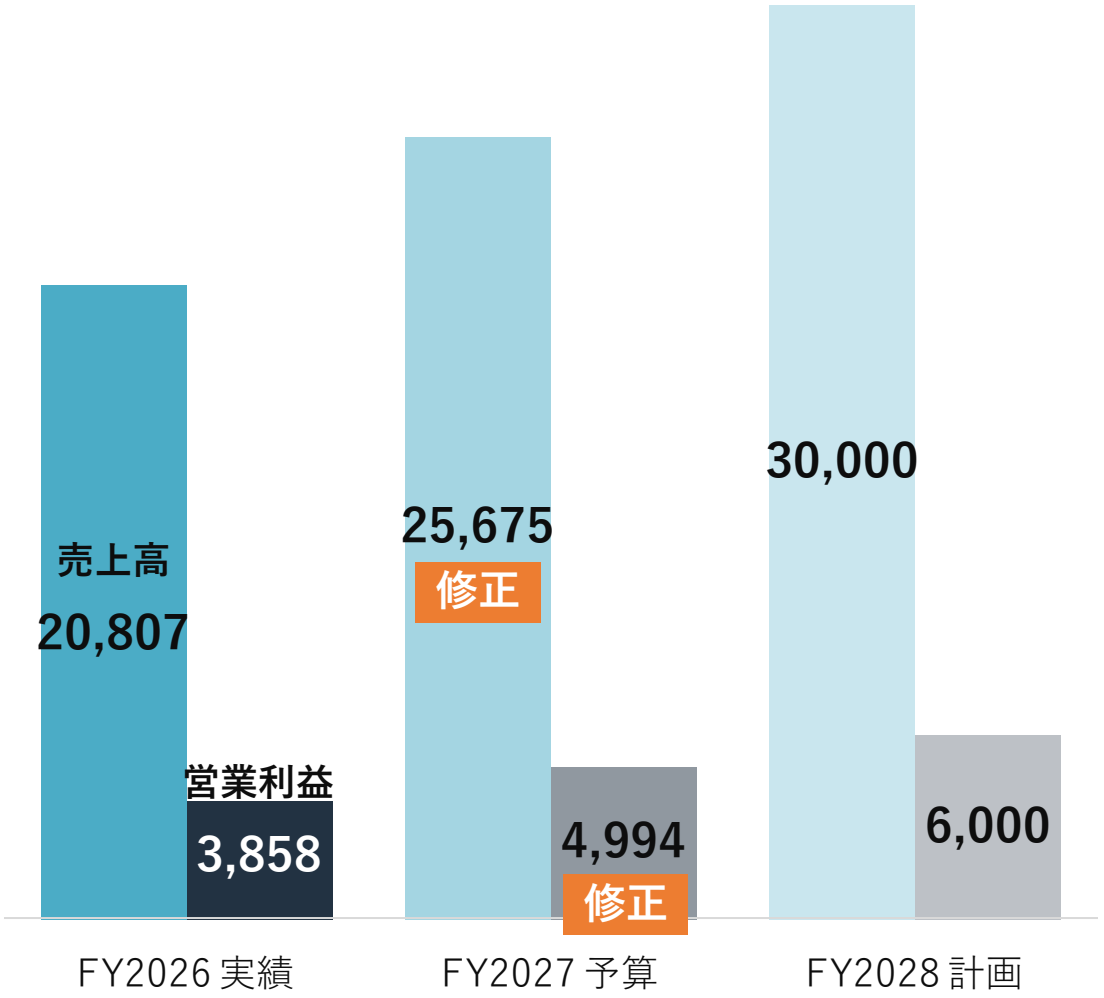
04

3カ年計画　2026年3月期～2028年3月期

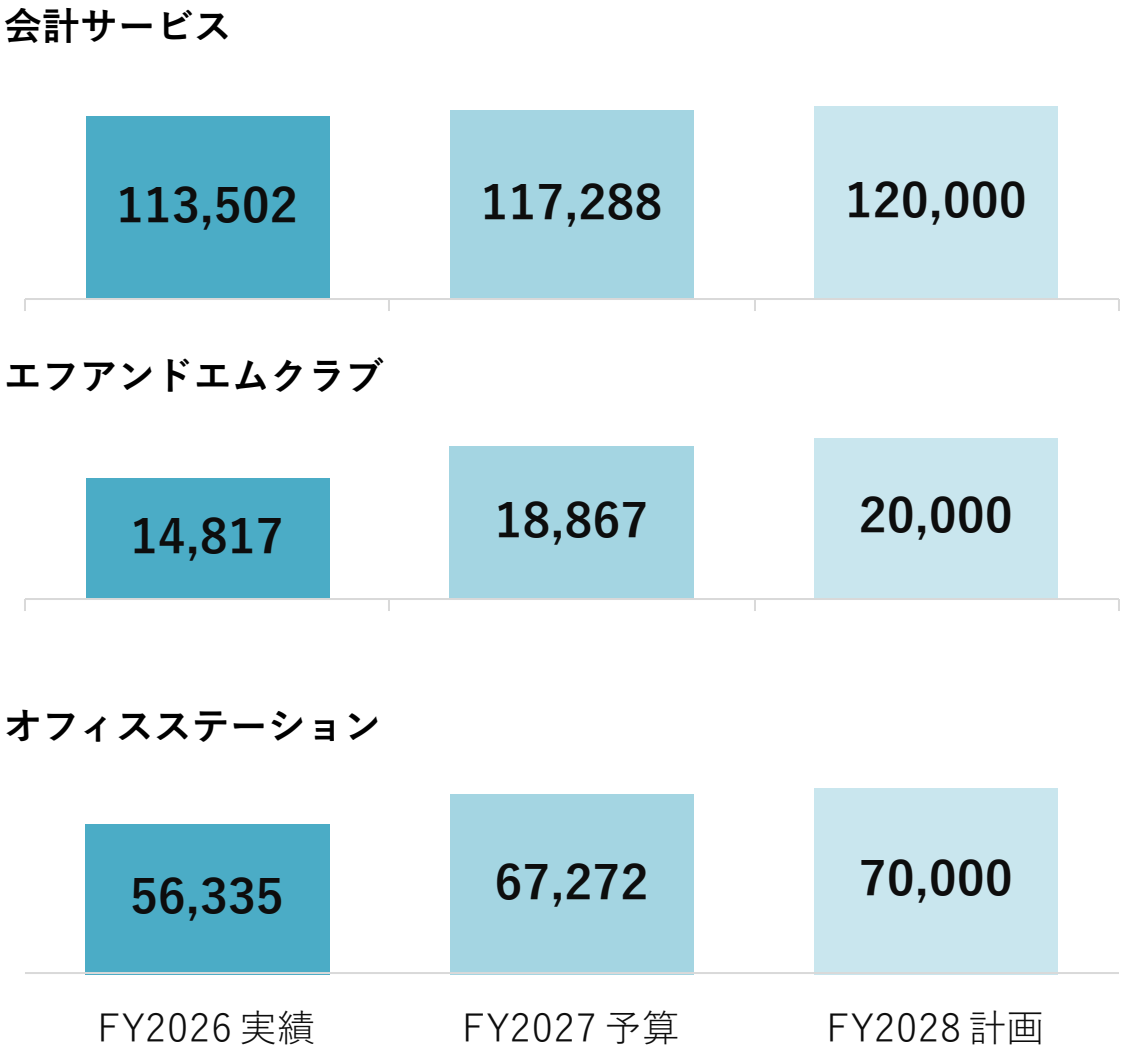
中期経営計画の進捗状況

売上高・営業利益

単位：百万円



会員数



05

事業概要

連携パートナーと全国の中小企業・個人事業主へバックオフィスに特化したサービスを提供しています

アカウンティングサービス事業

個人事業主・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

CalQ
エフアンドエム会計サービス「カルク」

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」「新事業進出補助金」等補助金申請支援

F&M Club

F&M Bridge

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

オフィスステーション

経営革新等支援機関
推進協議会
Management Innovation Consultation

エフアンドエム
連携パートナー

地域
金融機関

商社
販売代理店

エフアンドエム
連携パートナー

税理士・
公認会計士

社会保険
労務士

日本の中小企業と
個人事業主の割合

99.7%

336.5万社

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、当社のみでは接点が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

01

アカウン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. スキャニング
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

93.1%

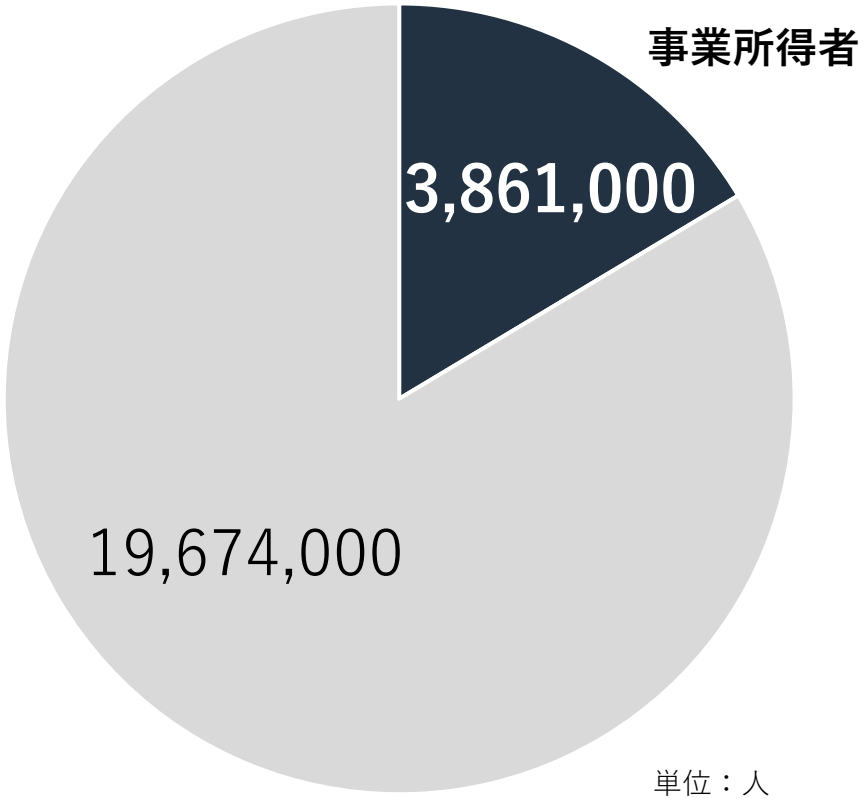
※2026年9月末実績

会計サービス会員へのアプリ普及率

96.6%

※2026年9月末実績

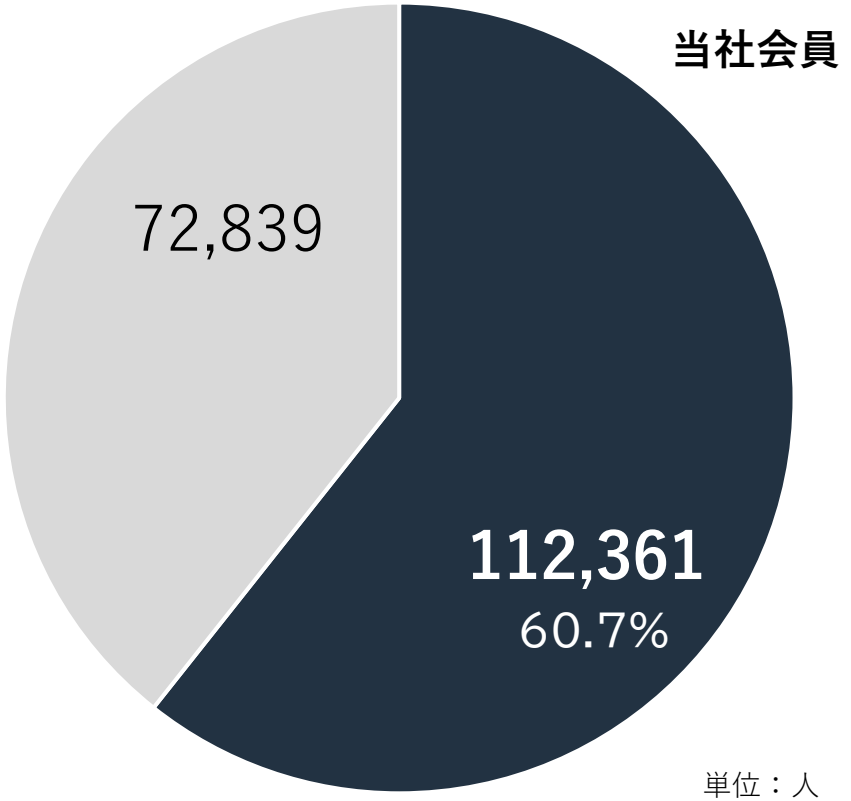
所得税の確定申告者数｜23,535,000人



単位：人

※国税庁『令和７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



単位：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

02

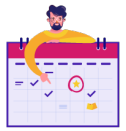
コンサルティング事業

●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



❶ 財務格付診断・財務状況分析
❷ 社内規則や労務管理体制構築の支援
❸ 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

❶ ハローワーク求人票添削
❷ F&Mアカデミー
❸ 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

❶ テーマ別オンラインセミナー
❷ 最新情報メルマガ・動画
❸ 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）」
「大規模成長投資補助金」を中心に申請を支援しています。

❶ 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。

❷ 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。

❸ 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

5,563件

※2014年3月期～2027年3月期（第2四半期）の累計採択数

累計支援実績

9,044件

※2014年3月期～2027年3月期（第2四半期）の累計支援数

03

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

オプション
- 協定届
- 住民税通知書
- マイページ翻訳
- データ分析
- 台帳編集履歴＆世代管理
- 社内ポータル
- 事務組合
- 運賃自動計算

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 ストレスチェック
大切な従業員のメンタル不調を
データで早期発見。

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

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 60,440

※2026年9月末日時点

06

サステナビリティ

就活生によるクチコミ評価

「増える、満ちる」未来を、すべての人へ。

当社のサステナビリティ方針は、**すべての人が社会的、経済的に取り残されない世界を実現すること**です。

そのために私たちは、日本経済の基盤を支える中堅・中小企業や個人事業主が、環境の不利なく持続的に成長できる社会インフラを創り出します。企業が本来持つ力を存分に発揮し、活性化していくことは、そこで働く人々や関わるすべての人、ひいては地域社会全体の豊かさに直結するからです。

質の高いサービスを、誰もが当たり前に利用できる環境を整えること。 私たちは事業活動を通じて、人と企業の可能性を広げ、喜びやしあわせが社会のあらゆる場所へと広がっていく持続可能な未来に貢献します。

E
Environment

無駄を省き新しい価値へ

記帳代行とDX推進により、社会全体の「紙の無駄」を削減。記帳代行業務等で発生する大量の紙資料は、パートナーとの連携により、「100%溶解してノートなどの再生紙へ還元する」完全循環を確立しています。

S
Social

誰もが輝ける場所を創る

ライフステージの変化などにより、従来の働き方が難しくなった方に在宅フリーランスとして活躍の場を提供。「誰も社会的、経済的に取り残さない世界」を実践します。

全ての企業の持続的成長を支援

私たちの各事業は、日本を支える企業の持続可能な成長と、そこで働く人々の豊かさに直結しています。環境の格差をなくし、等しく本来の底力を発揮できるインフラを整えることで、日本を支える地域経済と雇用を力強く育てていきます。

G
Governance

安心の基盤

ESG委員会を設置。セキュリティ管理や情報保護の教育を徹底し、ビジネスをスケールさせるための仕組として、盤石なガバナンス体制を構築しています。

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、そして企業が、限りない成長と豊かさを実感できる社会をつくる**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。

研修制度

**従業員の勤続年数や職務に応じた体系的な研修制度を構築しています。
各事業本部にて、現場でのOJTと専門性を高めるOFF-JTを組み合わせるほか、全社員向けに生成AIの業務活用プログラムを実施するなど、最新スキルの習得と生産性向上に注力しております。**

	F&M WAY		フェロー研修 新卒・キャリア	マネジメント研修 全部門	職務別研修 全部門	AI研修 全部門
1年目	MEET THE CEO 親切・明るく・上品に	カルチャーデックの浸透 F&Mの歴史	カルチャーを体現する			
2年目			勝ちパターンの言語化をする			
3年目			自部門への貢献意識			
4～6年目			自分の市場価値・社内価値を把握 価値向上の計画			
キャリア1年目	MEET THE CEO 親切・明るく・上品に		横のつながりを作る 経歴を生かす			
アルバイト	MEET THE CEO 親切・明るく・上品に					
新任管理職				人材マネジメント リスクマネジメント ハラスメント 1on1		
マーケティング カスタマーサクセス プロダクト開発/商品開発 業務部					ナレッジシェアを通じた 行動変容 ビジネスフレームワーク リーダーシップ	
全社員						AI活用術の共有

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

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。

優績者研修旅行

優秀な成績を収めた社員を海外研修旅行へ招待します
普段とは違う環境で、トップクラスの社員同士がノウハウを共有し合い、さらなる成長を図ります
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2026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/ir/