

決算説明資料

2024年3月期 第3四半期

株式会社エフアンドエム

証券コード：4771

目次



1. 企業哲学
2. セグメント構成
3. セグメントごとの事業及びサービス内容
4. 2024年3月期 第3四半期 連結業績

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。

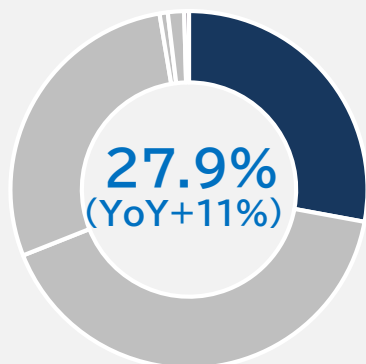
かつて松下幸之助氏が提唱された、水道の水のように低価格で良質なものを大量供給するという「水道哲学」をサービスの世界で実現することを目指しています。

セグメント構成

アカウントティング サービス事業

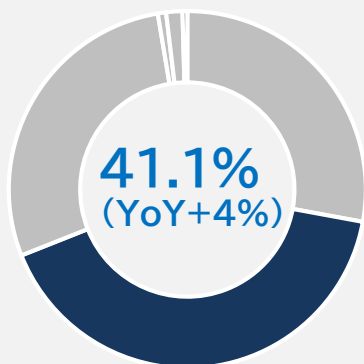
個人事業主及び
小規模企業向け
会計サービス

※主要顧客は
生命保険営業職員



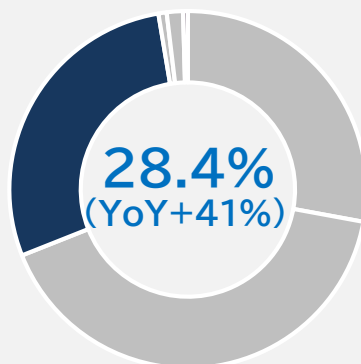
コンサルティング 事業

- ・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



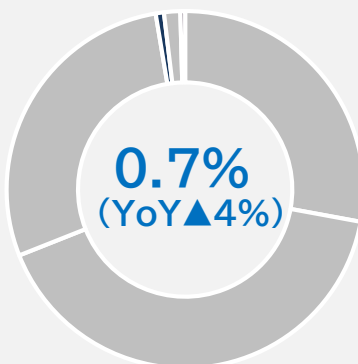
ビジネス ソリューション事業

- ・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



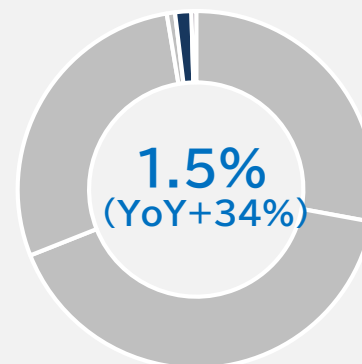
不動産賃貸事業

所有するビルの賃貸



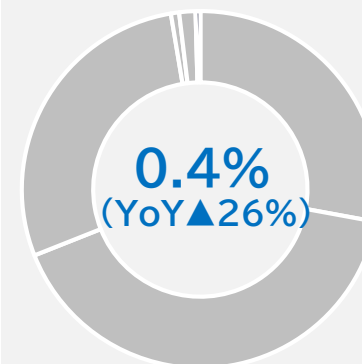
システム開発事業

・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)



その他事業

・パソコン教室の本部運営
とFC指導



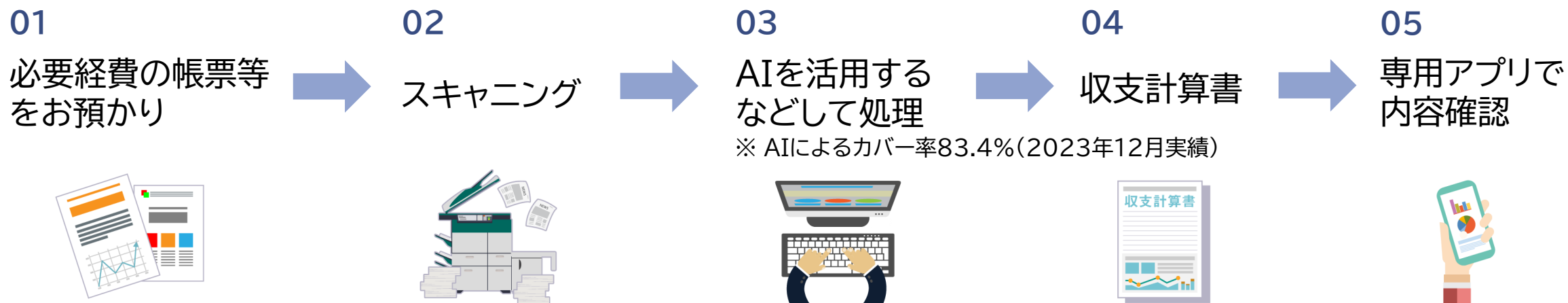
※グラフは2024年3月期第3四半期の売上に占める割合。カッコ内は前期比。

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

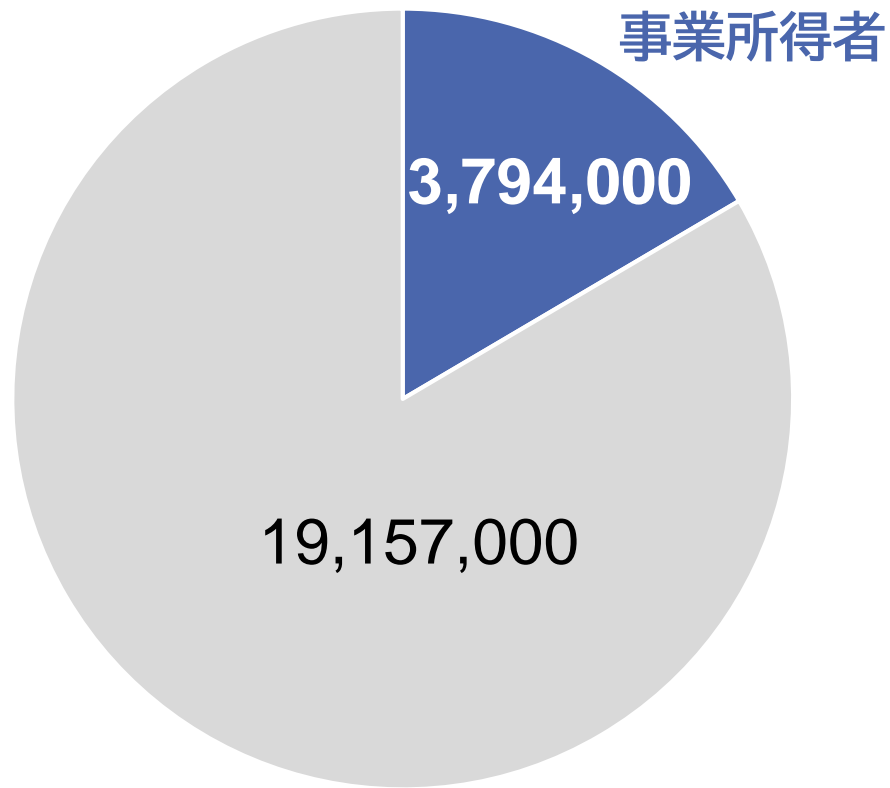
94,026人

↳ 生保チャネル : 85,266人
↳ その他チャネル: 8,760人

2023/12末時点

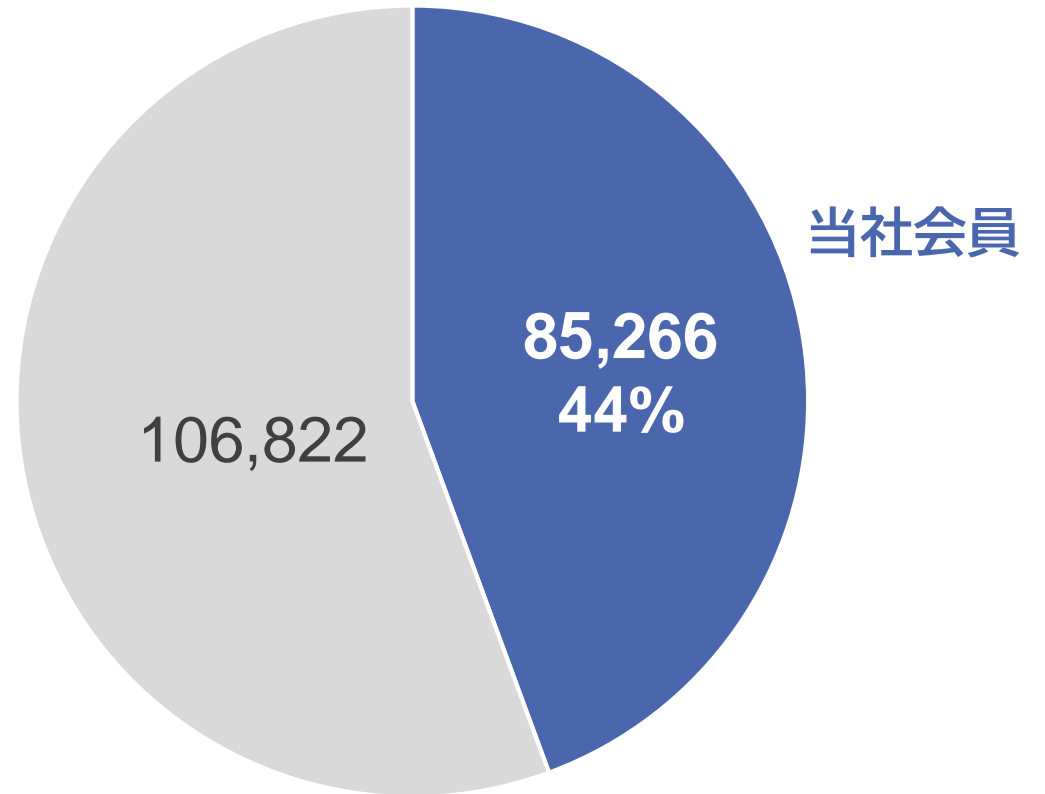
会計サービスの可能性

所得税の確定申告者数:22,951,000人



※国税庁「令和4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:192,088人



※令和4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」



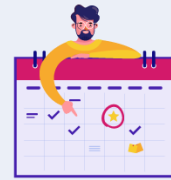
「サービスの共同購入」で「サービスの水道哲学」の実現を目指す

中小企業の労働生産性向上を継続的に支援する

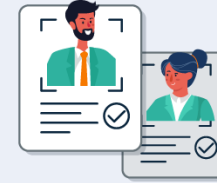
資金繰りの改善をしたい



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34 種のサービスが使い放題！

会員企業数

10,445社 (2023/12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

財務・労務・リスク管理

① 財務格付診断・財務状況分析

信用保証協会と同様の評価手法で決算書を分析し、財務状況を客観的に評価します。

② 就業規則の見直し、作成、諸規程の管理 ※

就業規則が現行法に適合しているか、労務トラブルを防ぐことができるかなどを診断。様々なケースを想定しながらアドバイスいたします。

③ 取引先の与信判断に必要な企業格付け情報

新規取引や既存取引の定期的な見直しにご活用いただけます。

公的制度活用

① ものづくり補助金・事業再構築補助金

日本トップクラスの補助金支援経験を持つ当社の補助金支援チームが補助金申請をサポートいたします。(別途お見積り)

② 各種助成金の受給診断・申請支援 ※

簡単なアンケートにお答えいただくだけで、条件に該当する助成金(厚生労働省が取り扱うもの)を診断いたします。

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 F&M Club交流会(オンラインあり) … 3ヶ月に1度開催
- ② テーマ別オンラインセミナー … 不定期開催
- ③ 最新情報メルマガ・動画 … 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。



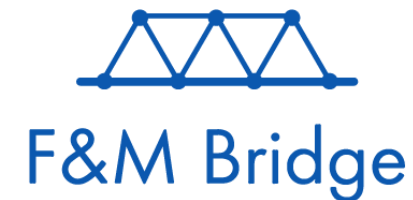
③ 本番を想定した審査体制

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：4,357件

※2014/3期～2024/3期3Q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

会員企業数:2,991件(2023/12末時点)

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のチャンスがあったこと、また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」
- ✓ 多様な働き方に合わせた勤怠管理ができる「オフィスステーション 勤怠」

「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



オフィスステーション
勤怠

月額:330円/人
(税込)

16

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

電子申請手続 (雇用継続給付申請書提出欄 (平成25年1月以降手続))

| | |
|-----------|----------------------------|
| 申請種別 | 申請書 |
| 申請書種別 | 雇用継続給付申請書 |
| 事業所番号 | 4444-12345678 |
| 会社情報 | 株式会社 ABC |
| 提出先情報 | 〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 |
| 従業員指名 | 田中 太郎 |
| 住所 | 〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 |
| 従業員被保険者番号 | 12345678901234 |

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



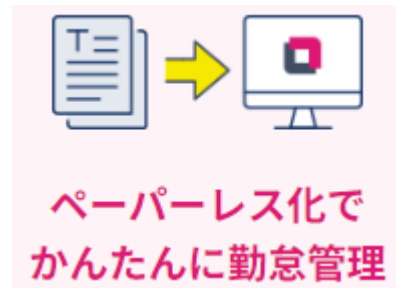
多様な働き方に合わせた勤怠管理を実現

オフィスステーション 勤怠

従業員の勤怠状況を
正確に把握できない



集計作業に手間が
かかる・ミスが多い



従業員はスマホやPCで打刻
働き方や働く場所に縛られず勤怠管理が可能

多様な働き方に
合っていない



あらゆる場所から打刻可能

従業員の端末から打刻する個人別タイムレコーダーです。在宅勤務や外回りなど多様な働き方に合わせてご利用になれます。

独自の運用や要望にも対応

勤怠管理に関わる便利な機能を豊富に取り揃えているため、自社の就業規則に合わせて勤怠管理することが可能です。

給与計算ソフトとの連携

給与データをAPI、CSVでシームレスに連携できます。これにより給与ソフトへの入力の手間やミスを防ぐことができ、給与計算までの流れを大幅に効率化できます。

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



- ※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 2022年度版」より
- ※2. 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
- ※3. 2023年12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)

| | | |
|---|---|---|
| <p>卸売/小売</p> <p>サンドラッグ ライフ 西松屋 EDUN</p> | <p>飲食</p> <p>CoCo壱番屋 田中 かつや Kurin-City ね Soup Stock</p> | <p>精密機器/化学/メーカー</p> <p>TOYOTA Kubota AISIN 三菱エスケー</p> |
| <p>IT/サービス</p> <p>ROUND1 kaonavi ジョルダン PCA</p> | <p>人材派遣</p> <p>株式会社学情 GROF 1774 YUMAP Technology</p> | <p>物流</p> <p>MITSUBISHI CHEMICAL LOGISTICS Honda Logistics</p> |
| <p>保険</p> <p>日本生命 住友生命</p> | <p>美容/ヘルスケア</p> <p>ネイル クォールビューー エステティック TBC MUSEE PLATINUM LAVA HOT YOGA STUDIO</p> | <p>旅行/交通</p> <p>JR 日本 NAA HANATA AIRPORT</p> |
| <p>教育</p> <p>東京農業大学 東京医科大学 LEIYUO UNIVERSITY 福岡大学</p> | <p>建設/不動産/住宅</p> <p>100年をつくる会社 鹿島 POLUS</p> | <p>医療/その他</p> <p>徳島赤十字病院 豊田通商 九州医療センター JAPAN MEDICAL ALLIANCE</p> |

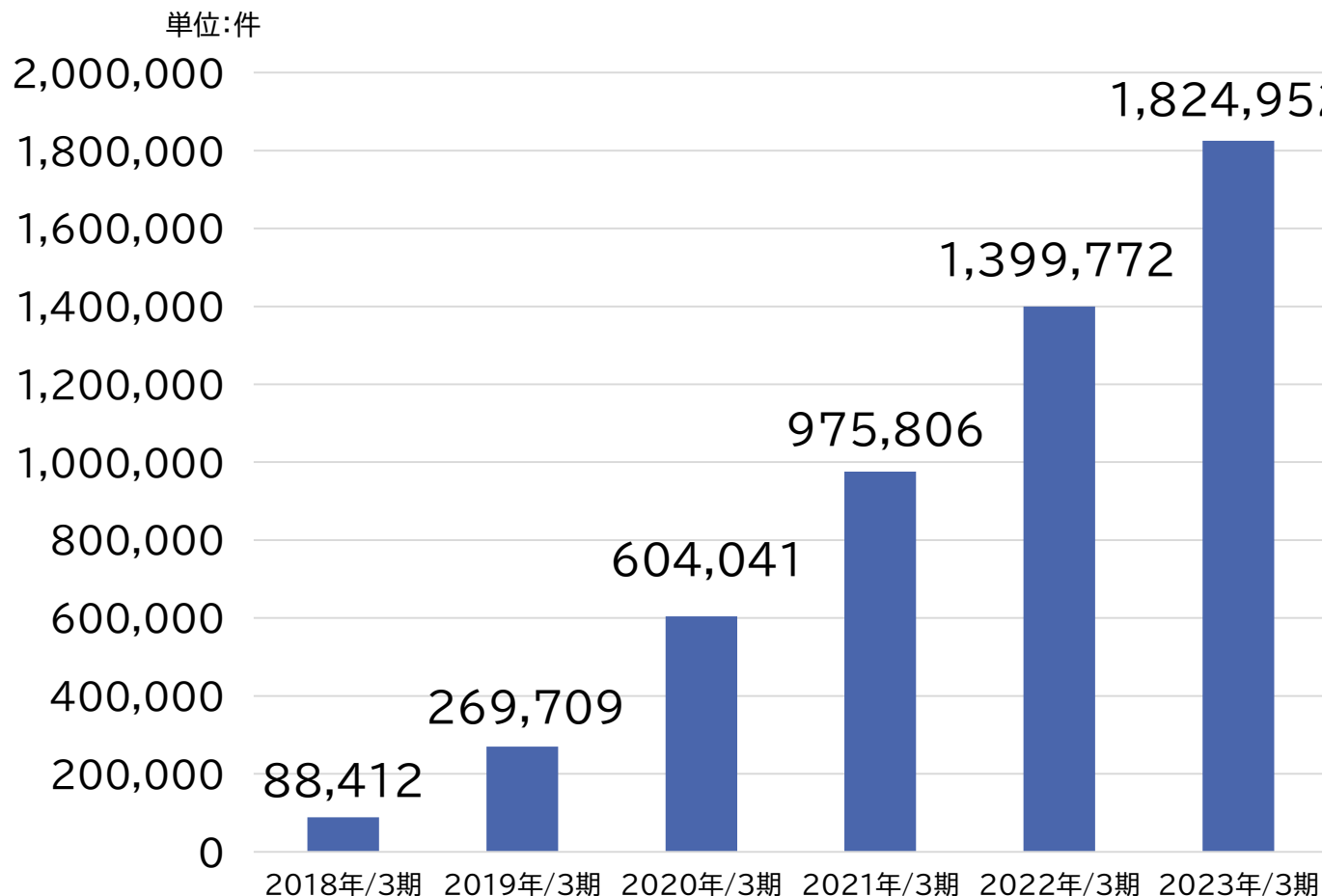
利用ユーザー数
38,300ユーザー※3

継続率
99.3% ※4

「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

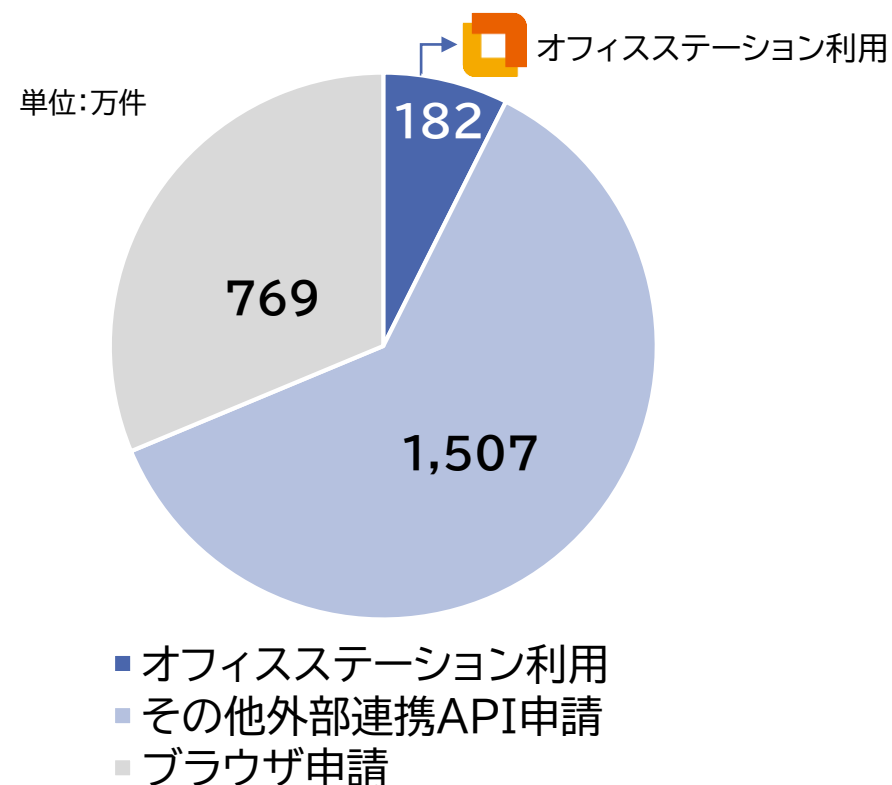
2023年3月期は前期比130%で申請数が増加。

外部API連携による申請総数のうち、11.0%がオフィスステーションによる申請。



- e-Gov申請総数 : 2,459万件
- 外部連携APIによる申請総数 : 1,689万件

※2023年1月時点



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

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!!**

会員事務所数:1,715事務所(2023/12末時点)



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

2024年3月期
第3四半期 連結業績



ハイライト

連結業績

- 各セグメントにおいて会員数が堅調に推移しました。
- 「ものづくり補助金」の16次締切の申請支援を行い71件が採択されておりますが、発表が2024年1月だったため、3Qでの採択報酬の売上計上はありませんでした。
- 「事業再構築補助金」は第11回締切の採択結果発表が2023年12月に2024年1月下旬～2月上旬頃へ延期する旨の政府発表がありました。3Qでは同補助金の採択結果発表が無かったため、採択報酬の売上計上はありませんでした。
- 「オフィスステーション 年末調整」に関する売上が計上されました。前期比では126%となりました。

アカウントティングサービス事業

- 会計サービスの会員数は94,026名、前年同期比で+6,772名となりました。

コンサルティング事業

- エフアンドエムクラブの会員数は10,445社、前年同期比で+1,839社となりました。
- 純増ペースは堅調に推移しており、会員数は前四半期比106%となりました。

ビジネスソリューション事業

- 「オフィスステーション」シリーズの新規導入ユーザーが順調に増加し、会員数は38,300件となりました。
- 「オフィスステーション 年末調整」はふるさと納税に関する機能を追加しております。

その他

- 当社が保有していた富士ソフトサービスビューロ株式会社の株式について、TOBに応じて売却したことにより特別利益が発生しております。

連結業績サマリー

前期比

| | | |
|----------------------|------------|---------|
| 売上高 | 10,818 百万円 | +14.9 % |
| 営業利益 | 1,642 百万円 | ▲13.5 % |
| 経常利益 | 1,654 百万円 | ▲13.5 % |
| EBITDA _{※1} | 2,580 百万円 | +0.0 % |
| 当期純利益 _{※2} | 1,160 百万円 | ▲8.4 % |
| 営業利益率 | 15.2 % | |

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

※2 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

連結業績概要

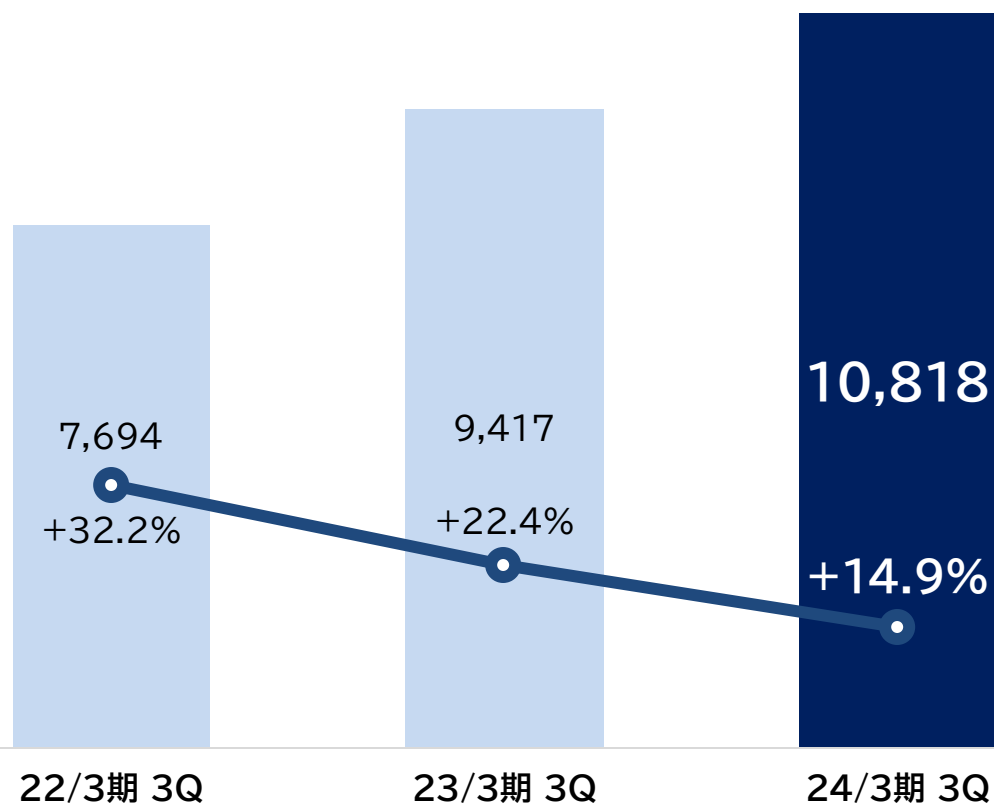
※金額の単位は百万円

| | 23/3期 3Q | 24/3期 3Q | 前期比増減額 | 前期比 |
|------------|----------|----------|--------|--------|
| 売上高 | 9,417 | 10,818 | +1,401 | +14.9% |
| 売上原価 | 2,933 | 3,617 | +683 | +23.3% |
| 売上総利益 | 6,483 | 7,201 | +717 | +11.1% |
| 売上高総利益率 | 68.9% | 66.6% | — | — |
| 販売費及び一般管理費 | 4,585 | 5,558 | +973 | +21.2% |
| 営業利益 | 1,898 | 1,642 | ▲255 | ▲13.5% |
| 営業利益率 | 20.2% | 15.2% | — | — |
| 経常利益 | 1,912 | 1,654 | ▲258 | ▲13.5% |
| 経常利益率 | 20.3% | 15.3% | — | — |
| EBITDA | 2,581 | 2,580 | +0 | ▲0.0% |
| EBITDAマージン | 27.4% | 23.9% | — | — |
| 当期純利益 | 1,266 | 1,160 | ▲105 | ▲8.4% |

連結業績推移

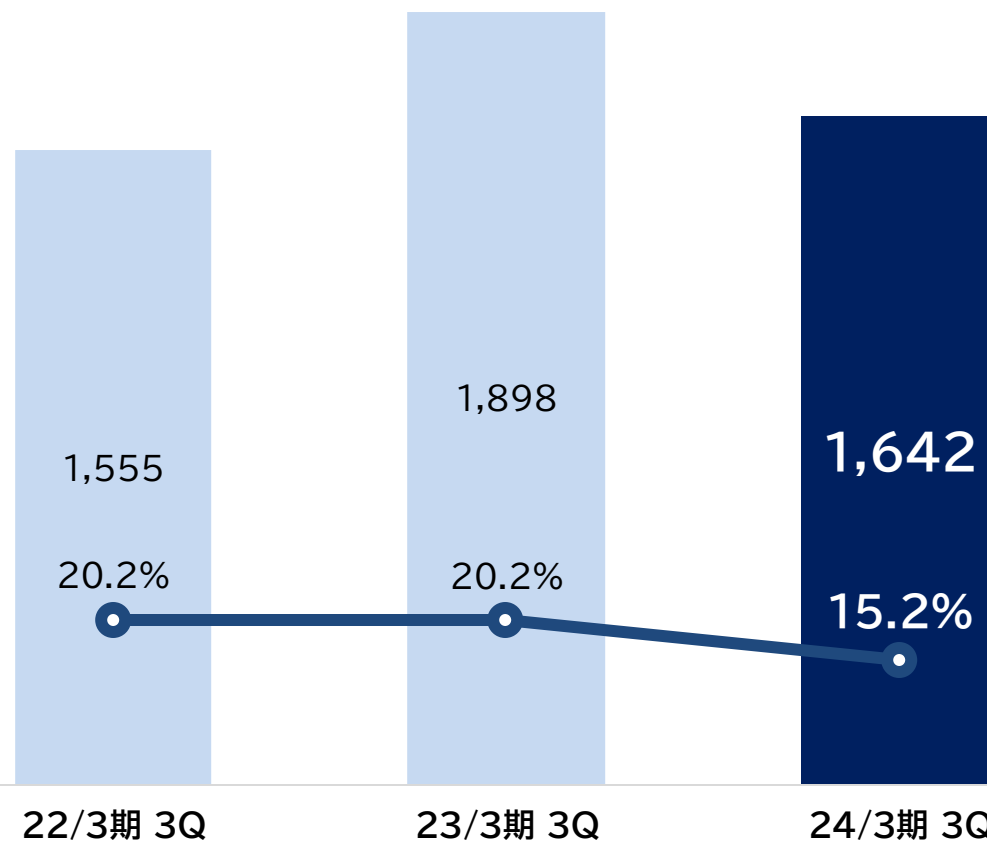
売上高と売上高成長率

売上高 売上高成長率



営業利益と営業利益率

営業利益 営業利益率



※売上高・営業利益の単位は百万円

セグメント別業績（売上）

- アカウンティングサービス事業
会計サービスの会員数の増加(94,026名、前年同期比+6,772名)が貢献いたしました。
- コンサルティング事業
エフアンドエムクラブの会員数の増加(10,445社、前年同期比+1,839社)が貢献いたしました。
- ビジネスソリューション事業
「オフィスステーション」シリーズの新規導入ユーザー数が順調に増加(38,300件、前年同期比+12,985社)したことが貢献いたしました。

※金額の単位は百万円

| | 23/3期 3Q | 24/3期 3Q | 前期比 増減額 | 前期比 |
|----------------|-------------|-------------|------------|--------|
| アカウンティングサービス事業 | 2,723 | 3,017 | +294 | +10.8% |
| コンサルティング事業 | 4,256 | 4,445 | +188 | +4.4% |
| ビジネスソリューション事業 | 2,171 | 3,069 | +897 | +41.3% |
| 不動産賃貸事業 | 83 | 80 | ▲3 | ▲3.6% |
| システム開発事業 | 118 | 158 | +40 | +33.7% |
| その他事業 | 62 | 46 | ▲16 | ▲25.7% |
| 合計 | 9,417 | 10,818 | +1,401 | +14.9% |

セグメント別業績（営業利益）

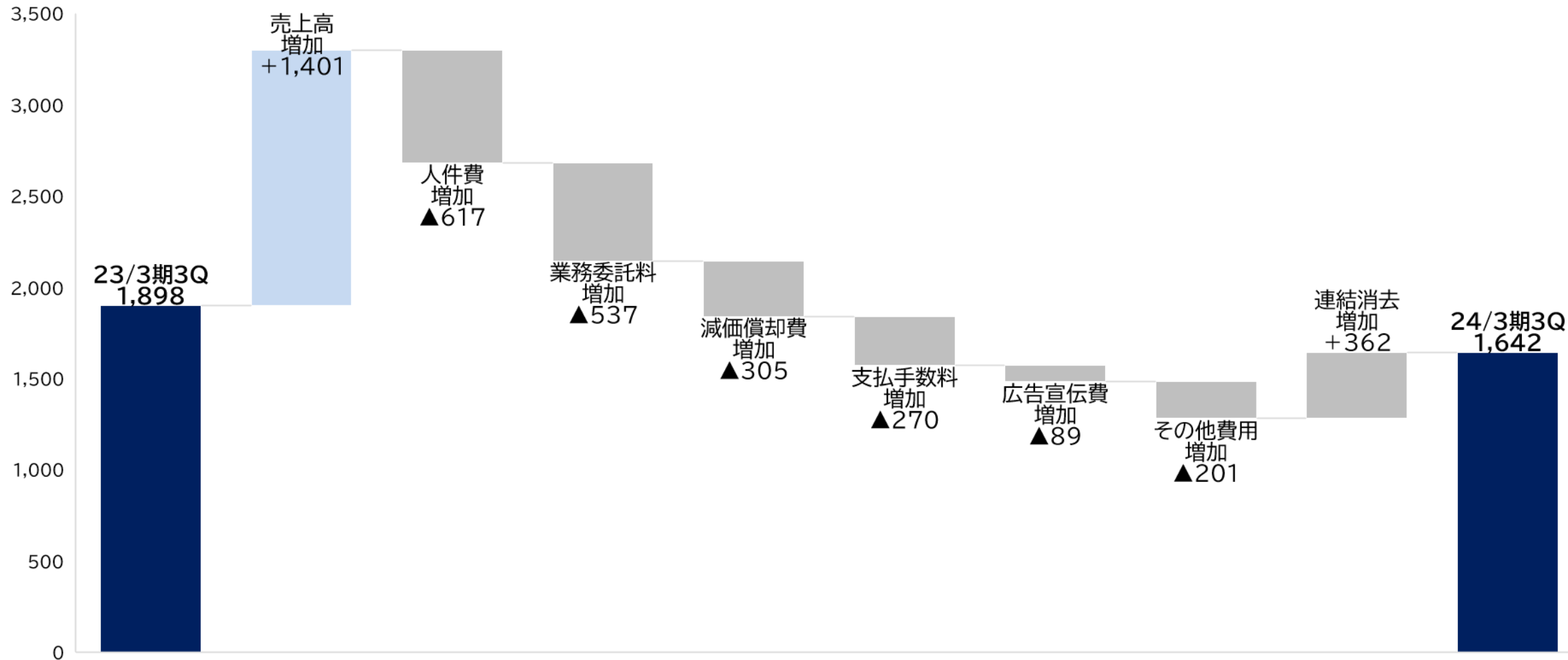
- アカウンティングサービス事業
1Qで実施した倉庫移転に伴い費用(36百万円)が発生したことが利益を押し下げておりますが、一過性のものとなります。
- コンサルティング事業
人員の増加(前期比+59人)に伴い人件費が前期比+238百万円となり、営業利益を押し下げました。
- ビジネスソリューション事業
売上が堅調に推移したことにより利益を押し上げました。

※金額の単位は百万円

| | 23/3期 3Q | 24/3期 3Q | 前期比 増減額 | 前期比 |
|----------------|-------------|-------------|------------|--------|
| アカウンティングサービス事業 | 808 | 848 | +40 | +5.0% |
| コンサルティング事業 | 1,609 | 1,072 | ▲536 | ▲33.3% |
| ビジネスソリューション事業 | 224 | 428 | +204 | +91.1% |
| 不動産賃貸事業 | 22 | 22 | +0 | +3.4% |
| システム開発事業 | ▲65 | 34 | +99 | — |
| その他事業 | 7 | 4 | ▲2 | ▲39.7% |
| 全社・消去 | ▲707 | ▲766 | ▲59 | — |
| 合計 | 1,898 | 1,642 | ▲255 | ▲13.5% |

連結営業利益増減要因（前年同期比）

- 売上高が増加した一方、人件費、業務委託料、減価償却費等が増加しました。
- 連結取引で支払手数料、業務委託料等が増加したため、連結消去額も増加しました。



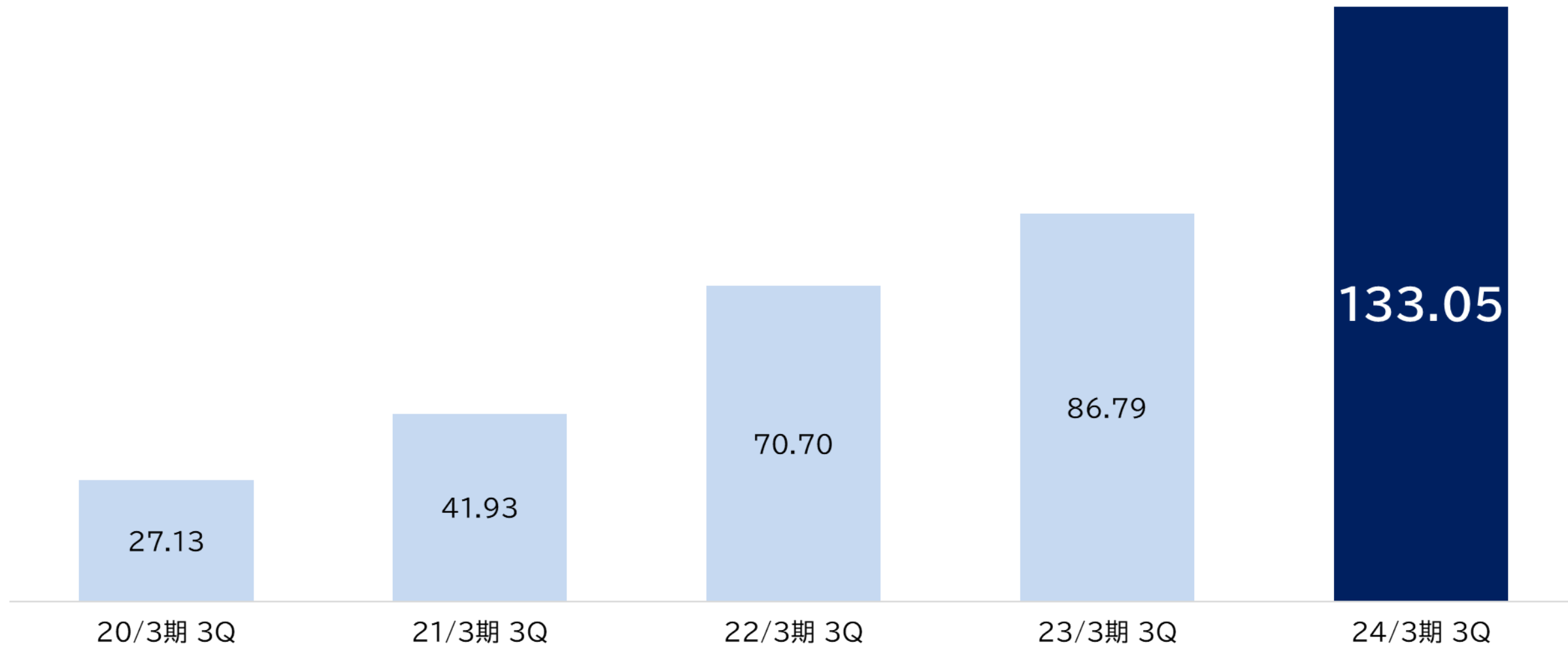
連結貸借対照表

※金額の単位は百万円

| | 23/3期 3Q | 24/3期 3Q | 増減額 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 5,857 | 6,617 | +759 |
| 固定資産 | 7,675 | 8,276 | +600 |
| 資産合計 | 13,533 | 14,893 | +1,359 |
| 流動負債 | 2,820 | 3,578 | +757 |
| 固定負債 | 144 | 141 | ▲2 |
| 負債合計 | 2,965 | 3,720 | +754 |
| 株主資本 | 10,499 | 11,134 | +635 |
| その他包括利益累計 | 69 | 38 | ▲30 |
| 純資産合計 | 10,568 | 11,173 | +604 |
| 負債純資産合計 | 13,533 | 14,893 | +1,359 |
| 自己資本比率 | 75.5% | 75.0% | — |

一株利益 (EPS) 推移

単位:円

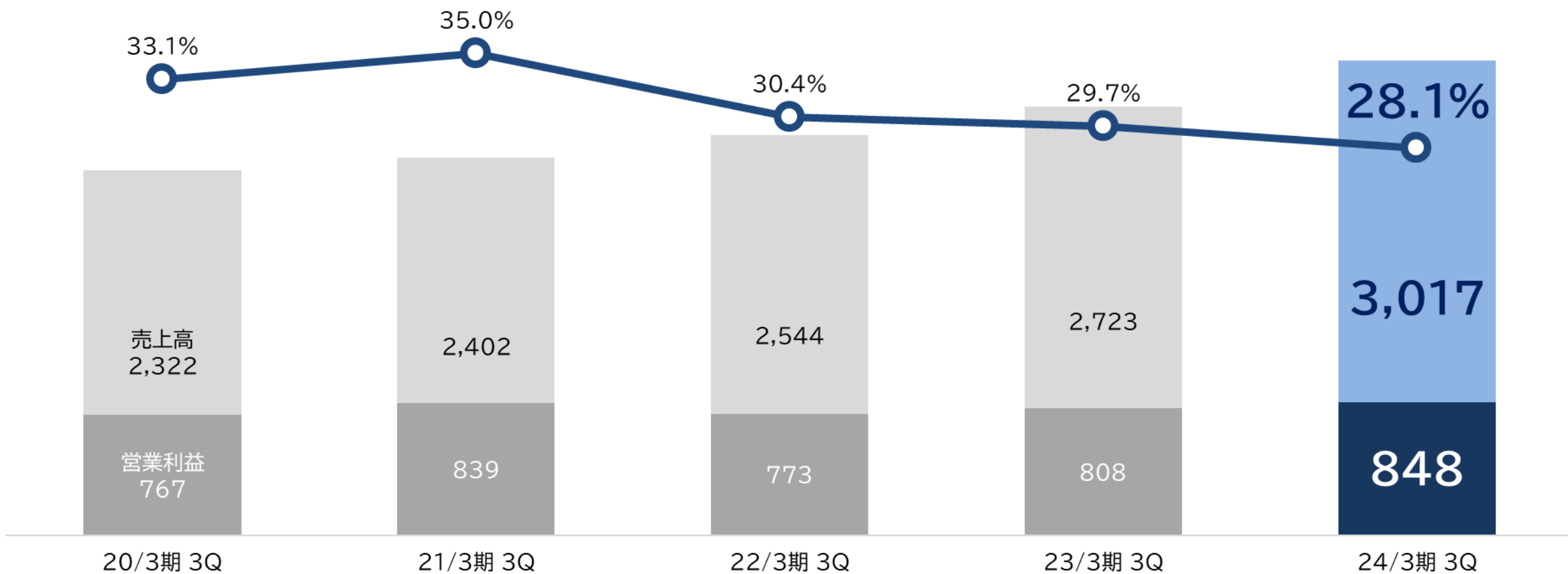


アカウントティングサービス事業



業績推移

- 1Qで実施した倉庫移転に伴い費用(36百万円)が発生いたしましたが、一過性のものとなります。生保チャネル会員数は計画を上回って推移しております。

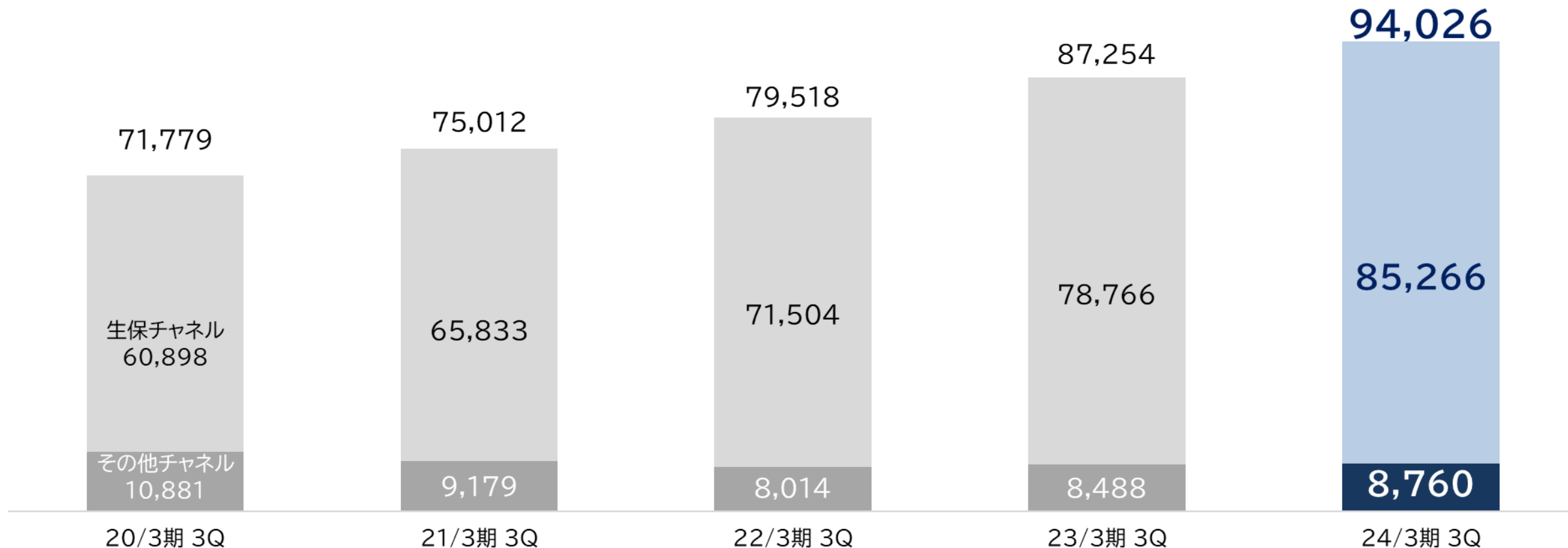


※売上・営業利益の単位は百万円

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

会計サービス会員数推移

単位:人

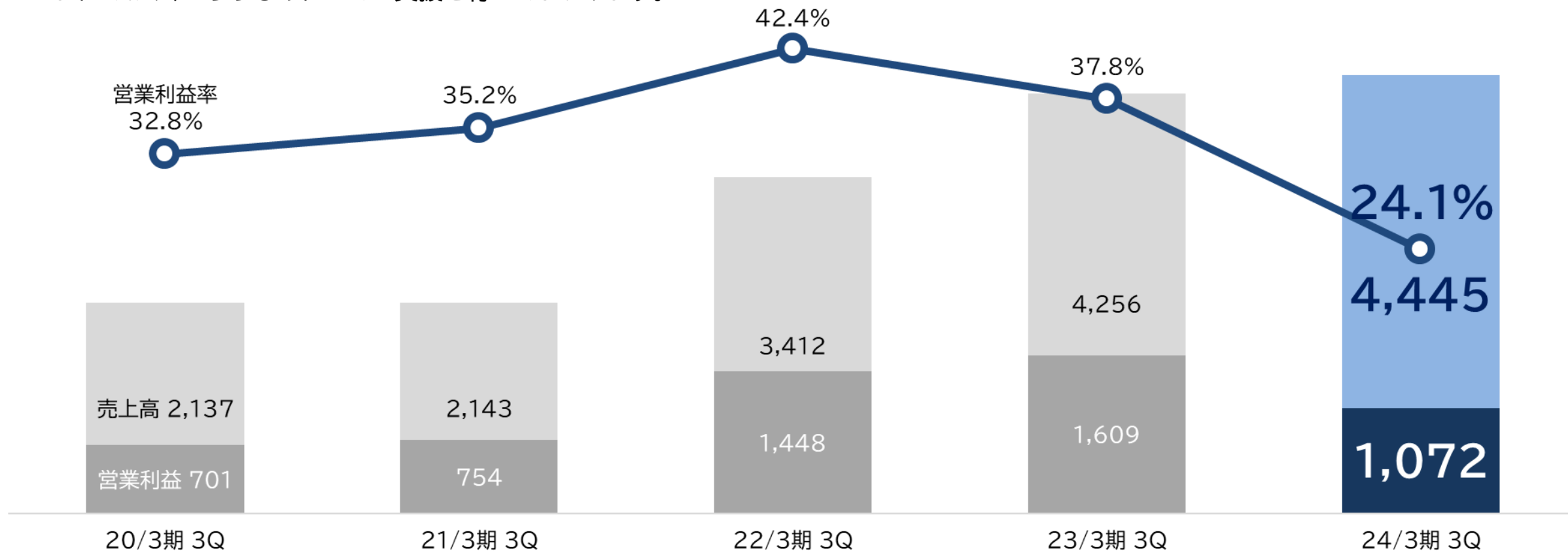


コンサルティング事業



業績推移

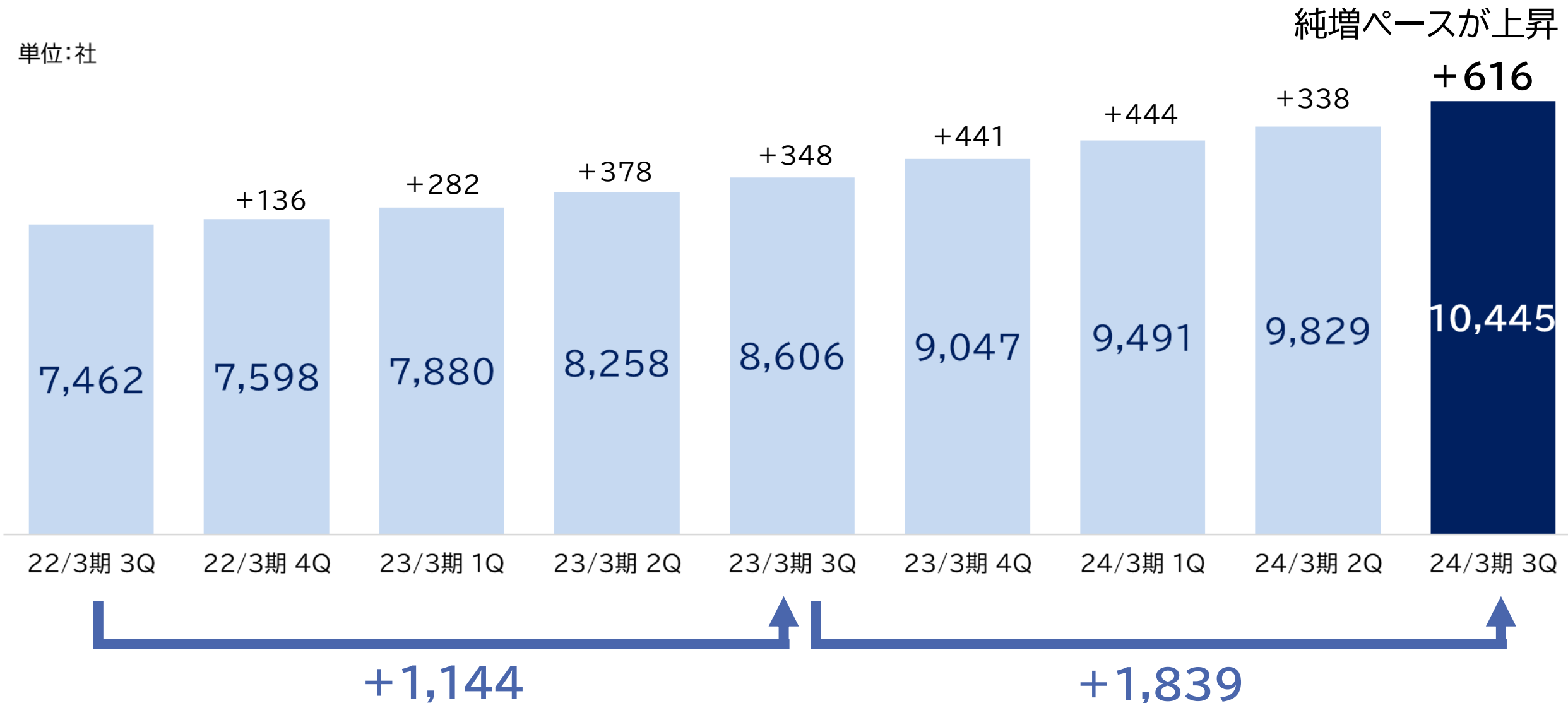
- エフアンドエムクラブの会員は前年同期比で1.6倍の増加ペースとなり、10,445社となりました。会費売上に貢献しています。
- 契約間もない企業については、オンボーディングを専門に行う部門を稼働させ、自走できる状態で継続的にサービスをご利用いただけるよう支援を行っております。
- 「事業再構築補助金」については、枠組みや審査基準等の見直しを行った上で継続することが決定しております。また持続的な賃上げを目的に、工場の新設や大型設備導入などの投資をすることで省力化を図ろうとする中小企業を対象とした、補助上限の大きな新たな補助金の予算が組まれており、こちらもあわせてご支援を行ってまいります。



※売上・営業利益の単位は百万円

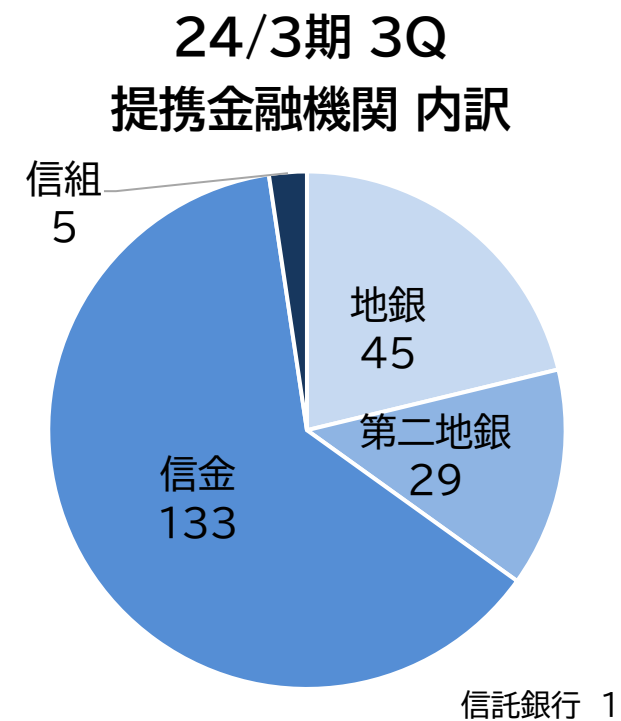
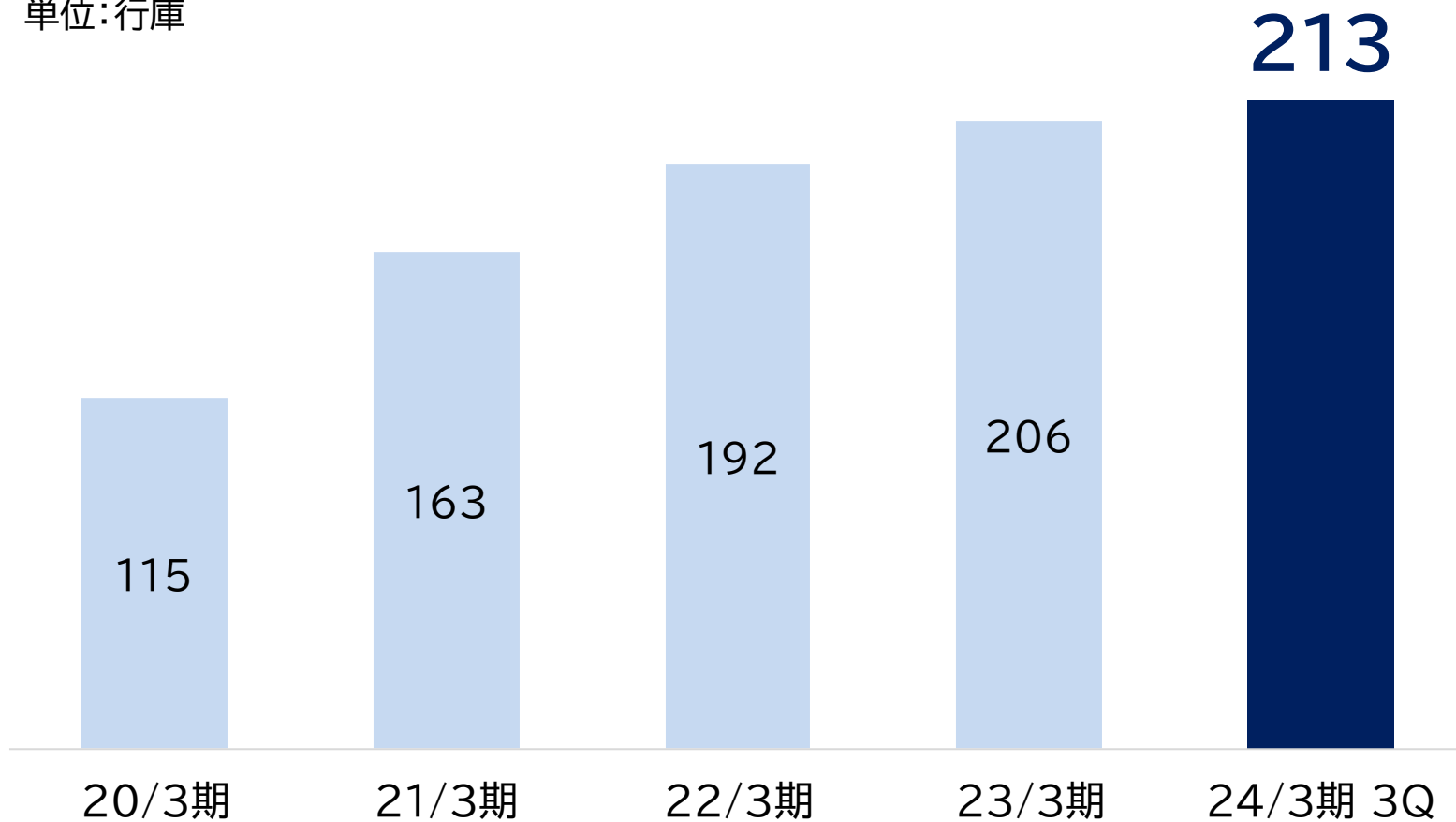
エフアンドエムクラブ会員企業数推移

単位:社



提携金融機関数推移

単位:行庫



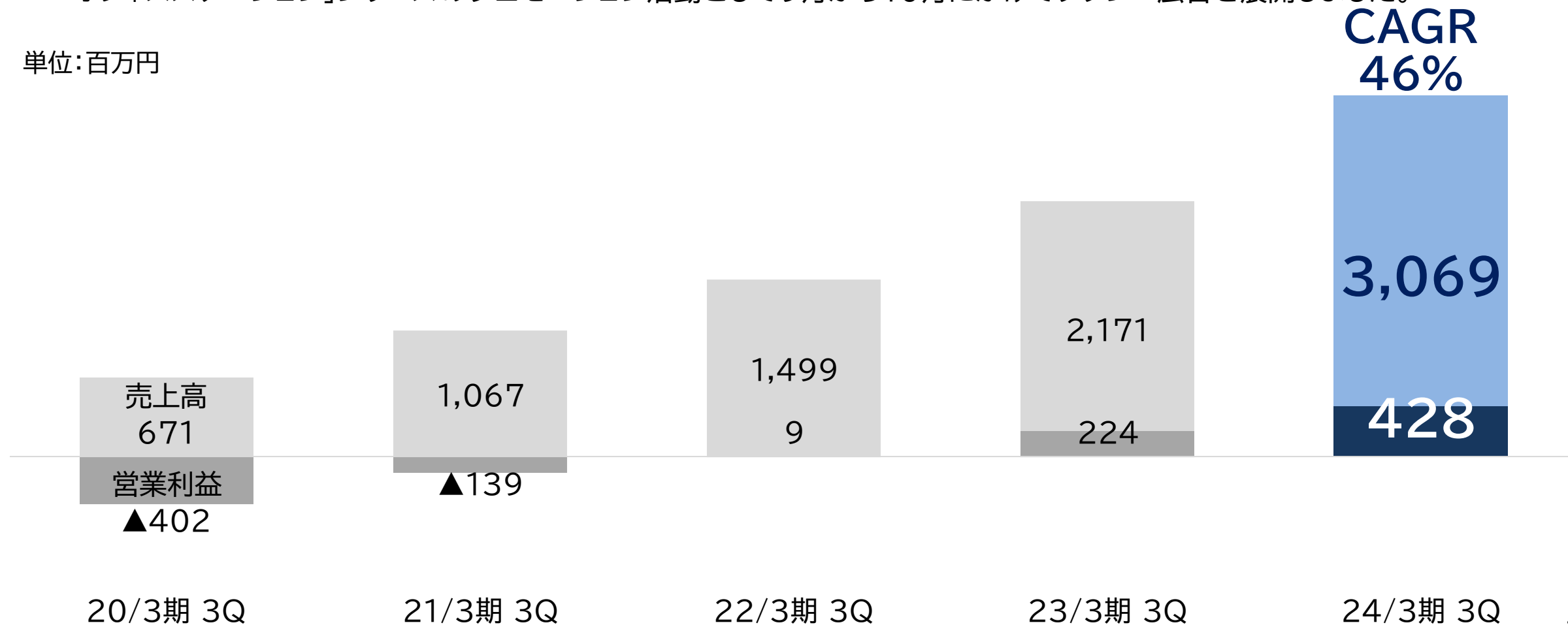
ビジネスソリューション事業



業績推移

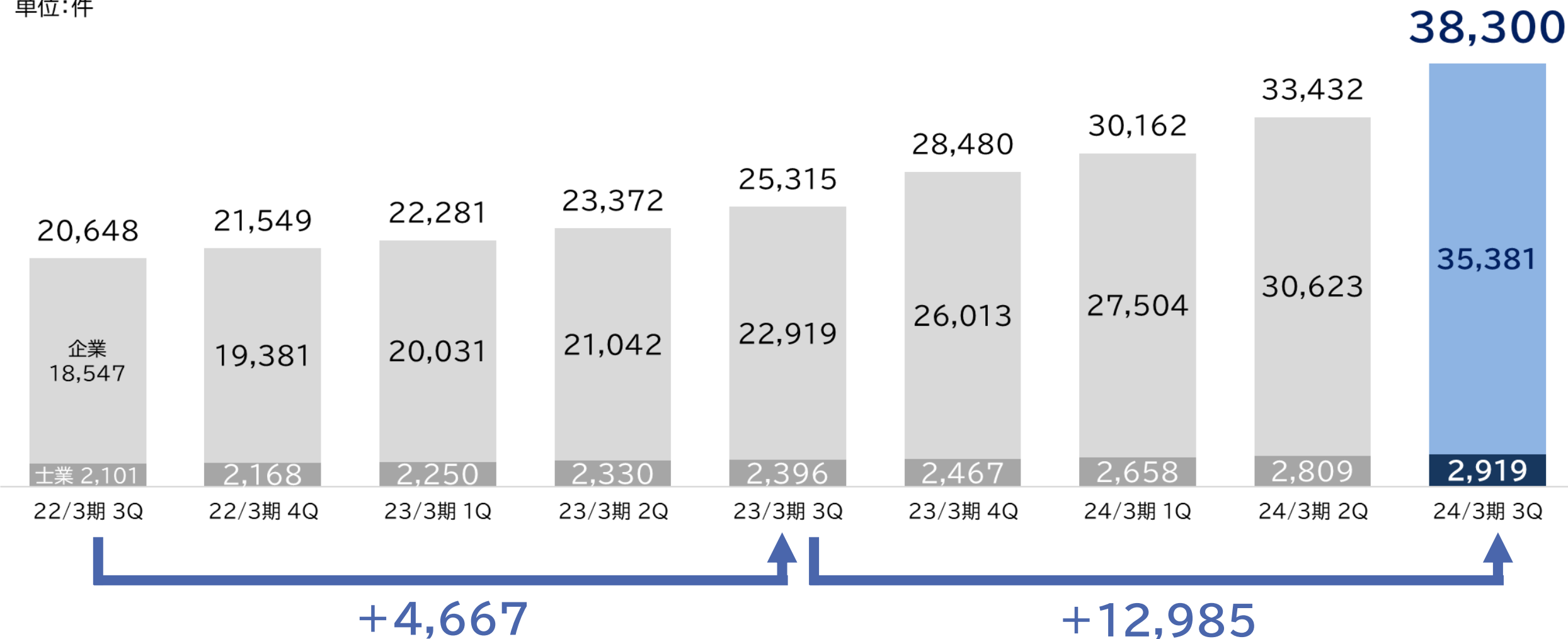
- 「オフィスステーション」シリーズの契約が計画を上回ったこと、企業向けには既存ユーザーへのアップセルが奏功したことが貢献しました。ユーザー数は前年同期比で2.7倍の増加ペースとなり、38,300件となりました。
- 「オフィスステーション 年末調整」関連の3Q売上は前期比126%と堅調な伸びとなりました。
- 「オフィスステーション」シリーズのプロモーション活動として9月から10月にかけてタクシー広告を展開しました。

単位:百万円



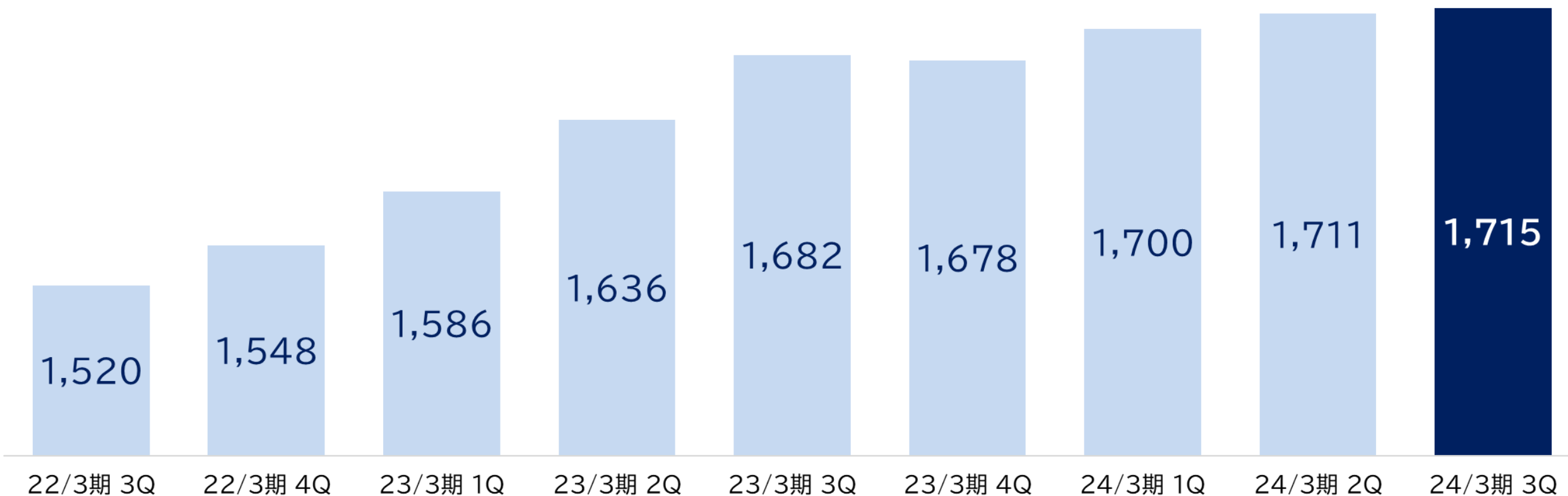
「オフィスステーション」シリーズユーザー数推移

単位:件



「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



2024年3月期 通期連結業績計画



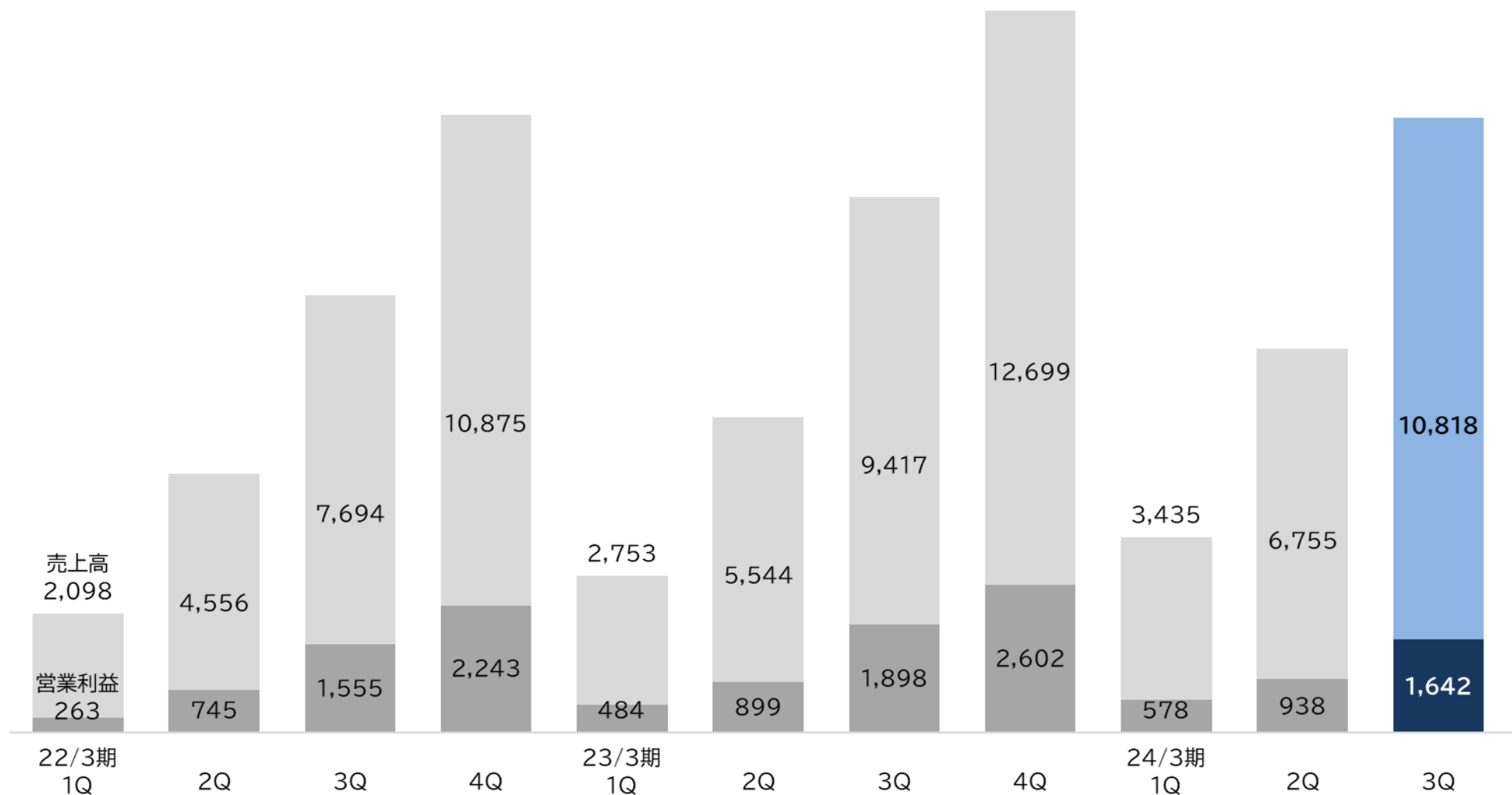
通期計画

※金額の単位は百万円

| | 23/3期 4Q 実績 | 24/3期 4Q 計画 | 増減額 | 前期比 |
|------------|----------------|----------------|--------|--------|
| 売上高 | 12,699 | 16,414 | +3,715 | +29.3% |
| 売上原価 | 4,005 | 5,063 | +1,058 | +26.4% |
| 売上総利益 | 8,694 | 11,351 | +2,657 | +30.6% |
| 売上高総利益率 | 68.5% | 69.2% | — | — |
| 販売費及び一般管理費 | 6,091 | 8,591 | +2,500 | +41.0% |
| 営業利益 | 2,602 | 2,760 | +158 | +6.1% |
| 営業利益率 | 20.5% | 16.8% | — | — |
| 経常利益 | 2,621 | 2,778 | +157 | +6.0% |
| 経常利益率 | 20.6% | 16.9% | — | — |
| EBITDA | 3,566 | 4,021 | +455 | +12.8% |
| EBITDAマージン | 28.1% | 24.5% | — | — |
| 当期純利益 | 1,881 | 1,941 | +60 | +3.2% |

四半期連結業績推移

※単位:百万円



主要3セグメント業績推移（累計）

アカウントティングサービス事業

※金額の単位は百万円

| | 22/3期 | | | | 23/3期 | | | | 24/3期 | | |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 746 | 1,519 | 2,544 | 3,663 | 790 | 1,614 | 2,723 | 3,956 | 863 | 1,793 | 3,017 |
| 営業利益 | 192 | 417 | 773 | 1,113 | 227 | 446 | 808 | 1,275 | 176 | 432 | 848 |
| 営業利益率 | 25.8% | 27.4% | 30.4% | 30.4% | 30.4% | 27.7% | 29.7% | 32.2% | 20.5% | 24.1% | 28.1% |

コンサルティング事業

| | 22/3期 | | | | 23/3期 | | | | 24/3期 | | |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 988 | 2,242 | 3,412 | 4,823 | 1,411 | 2,746 | 4,256 | 5,419 | 1,723 | 3,207 | 4,445 |
| 営業利益 | 401 | 995 | 1,448 | 2,058 | 573 | 1,076 | 1,609 | 1,928 | 653 | 1,037 | 1,072 |
| 営業利益率 | 40.6% | 44.4% | 42.4% | 42.7% | 42.7% | 39.2% | 37.8% | 35.6% | 37.9% | 32.3% | 24.1% |

ビジネスソリューション事業

| | 22/3期 | | | | 23/3期 | | | | 24/3期 | | |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 288 | 649 | 1,499 | 2,032 | 468 | 1,015 | 2,171 | 2,939 | 758 | 1,563 | 3,069 |
| 営業利益 | ▲ 155 | ▲ 270 | 9 | ▲ 12 | ▲ 92 | ▲ 170 | 224 | 323 | ▲ 16 | ▲ 71 | 428 |
| 営業利益率 | - | - | - | - | - | - | - | 11.0% | - | - | 14.0% |

主要3セグメント業績推移（四半期）

アカウントティングサービス事業

※金額の単位は百万円

| | 22/3期 | | | | 23/3期 | | | | 24/3期 | | |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 746 | 773 | 1,025 | 1,119 | 790 | 824 | 1,109 | 1,233 | 863 | 930 | 1,224 |
| 営業利益 | 192 | 225 | 356 | 340 | 227 | 219 | 362 | 467 | 176 | 256 | 416 |
| 営業利益率 | 25.8% | 29.1% | 34.7% | 30.4% | 30.4% | 26.6% | 32.6% | 37.9% | 20.5% | 27.5% | 34.0% |

コンサルティング事業

| | 22/3期 | | | | 23/3期 | | | | 24/3期 | | |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 988 | 1,254 | 1,170 | 1,411 | 1,411 | 1,335 | 1,510 | 1,163 | 1,723 | 1,484 | 1,238 |
| 営業利益 | 401 | 594 | 453 | 610 | 573 | 503 | 533 | 319 | 653 | 384 | 35 |
| 営業利益率 | 40.6% | 47.4% | 38.7% | 43.2% | 42.7% | 37.7% | 35.3% | 27.4% | 37.9% | 25.9% | 2.8% |

ビジネスソリューション事業

| | 22/3期 | | | | 23/3期 | | | | 24/3期 | | |
|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|-------|-------|------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 288 | 361 | 850 | 533 | 468 | 547 | 1,156 | 768 | 758 | 805 | 1,506 |
| 営業利益 | ▲ 155 | ▲ 115 | 279 | ▲ 21 | ▲ 92 | ▲ 78 | 394 | 99 | ▲ 16 | ▲ 55 | 499 |
| 営業利益率 | — | — | 32.8% | — | — | — | 34.1% | 12.9% | — | — | 33.1% |

サステナビリティ



事業コンセプト

時流を捉え多様なニーズに応えうる有益で価値あるサービスを、
リーズナブルな価格で提供する「サービスの水道哲学」を企業哲学として、
いただいた報酬以上の価値を顧客に提供すること

当社グループは、これまで個人事業主と中堅中小企業の支援に注力してまいりました。

当社グループの唯一最大の財産は「人」であります。

持続的な成長を支える重要資本である人材に対する中長期的な投資を継続し、

全社員が愛される人物となることを目指します。

そして、「関わる全ての人と企業を物心両面で豊かにする」ことで、

わが国経済の活性化に貢献し、当社グループにとどまらないサステナビリティを実践してまいります。

具体的な取り組み

営業活動のオンライン化で
CO₂削減



テレワークの積極的活用



本社ビルの全館LED照明切替で
CO₂削減



エコキャップ・古切手回収活動



オフィスステーションで
ユーザーのDX推進



寄付金機能付自動販売機の導入



心身コンディションのセルフチェック
+ 人事フォロー



大阪本社近隣小学校への新聞ラック寄付



人的資本

他社で3年かけて学ぶことを1年でマスターする

全社員が「成長し続ける環境」

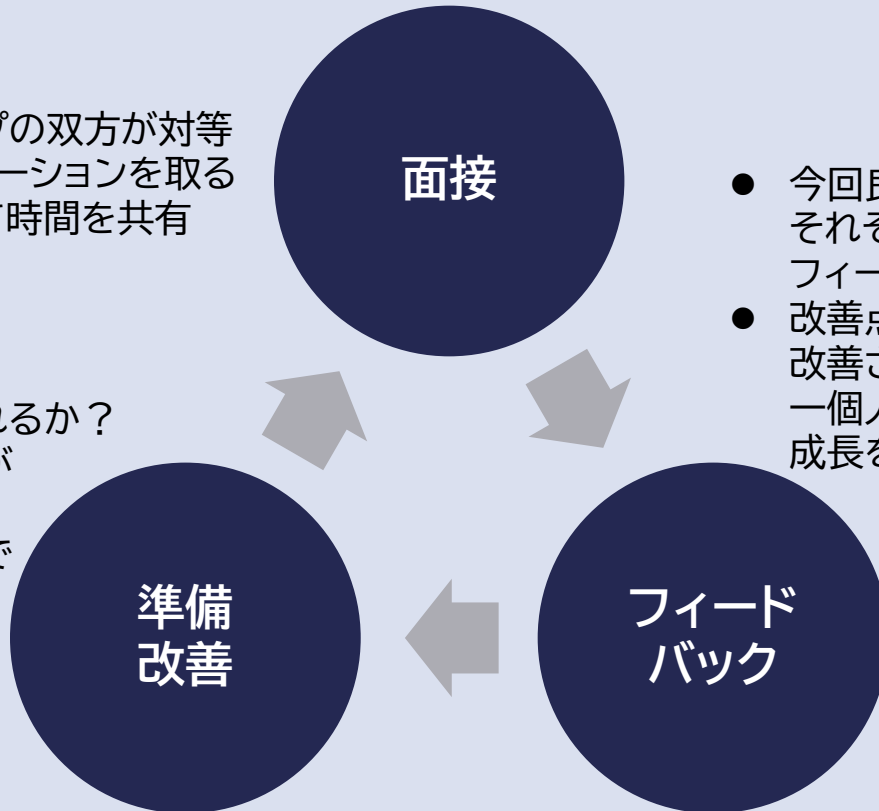
新入社員であっても、早い段階で多くの顧客を担当するなど大きな裁量を与え、圧倒的な場数を踏みます。これにより、仕事に当事者意識が生まれ、強い責任感を持って仕事に取り組めるようになります。それぞれが圧倒的に成長し、自分の価値を高めることで関わるすべての人と企業を豊かにすることが可能になります。全社員が社会から必要とされ続ける人、そして愛される人となり、創意工夫を重ねることで、グループとして大きな社会貢献を実現していきます。

人材の採用

新卒採用では本人のパフォーマンスを最大化させるフィードバック選考

- 学生と当社グループの双方が対等な立場でコミュニケーションを取る
- 相互理解の場として時間を共有

- 他人からの指摘を素直に受け止められるか？
- 改善のための努力ができるか？
- 練習の成果を本番で発揮できるか？



- 今回良かった点と改善点をそれぞれ2つ以上フィードバック
- 改善点はどのようにしたら改善されるかを解説し、一個人としての成長を支援

キャリア採用では未経験者も積極採用

- 当社グループの事業で活躍が期待できる力があるか



- どのような考えでお客様に向き合っているか
- 当社グループの経営理念への共感があるか



研修制度

| | | 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 |
|---------|---|--------------------------------------|--|--|--|---|----------------|
| F&M WAY | | 新卒 | キャリア | 全部門 | 全部門 | スタッフ部門 | |
| 1年目 | | 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 | | | | | |
| リーダー | MEET THE CEO 親切・明るく・上品に | | | 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 | | 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 | |
| マネジャー | 情熱マネジメント研修 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 経管理論 法務 | | |
| 副本部長 | | | | | | | |
| 本部長 | | | | | | | 相互課題解決 事例研究 |

従業員の安全および健康



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



里家族制度

当社グループ社員の発案から生まれたメンター制度
仕事もプライベートも、何でも相談できる先輩社員が入社後2年間フォロー
食事、野球観戦、観劇、バーベキューなど、「家族」によって取り組みはさまざま
会社から運営費用を支給しています

会社の風土



優績者旅行

優秀な成績を収めた社員を海外旅行に招待する制度

評価対象期間は半期ごとで、年2回実施

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
コロナ禍でここ数年は実施を控えておりましたが、今期から再開しました



MVP表彰

毎年、各事業本部から活躍した社員を選出し、全社員の前で表彰する制度

受賞は、MVPゴールドとシルバーに分かれ、それぞれに報奨金を贈呈します



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2023年12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、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではなく、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

E-Mail info@fmltd.co.jp

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