

決算説明資料

2024年3月期 第1四半期

株式会社エフアンドエム

証券コード：4771

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。

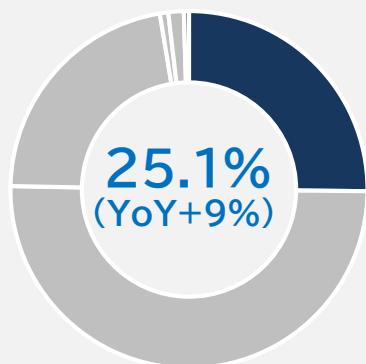
かつて松下幸之助氏が提唱された、水道の水のように低価格で良質なものを大量供給するという「水道哲学」をサービスの世界で実現することを目指しています。

セグメント構成

アカウントティング サービス事業

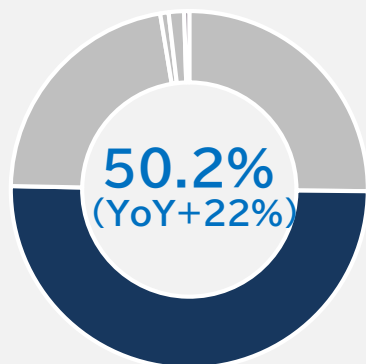
個人事業主及び
小規模企業向け
会計サービス

※主要顧客は
生命保険営業職員



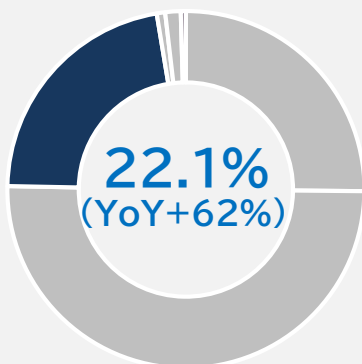
コンサルティング 事業

- ・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



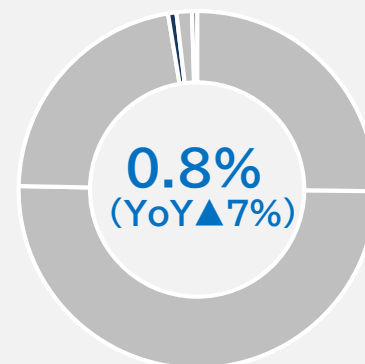
ビジネス ソリューション事業

- ・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



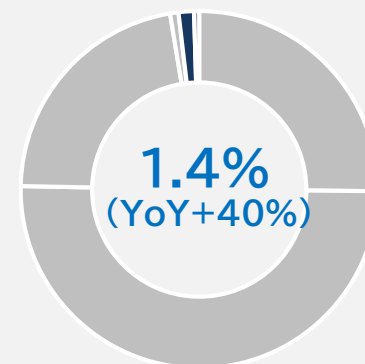
不動産賃貸事業

所有するビルの賃貸



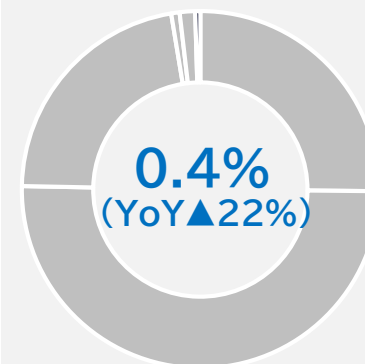
システム開発事業

・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1四半期の売上に占める割合。カッコ内は前期比。

2024年3月期
第1四半期 連結業績



ハイライト

連結業績

- 売上高、営業利益ともに計画数字を上回りました。
- コンサルティング事業において、事業再構築補助金の採択結果に伴う売上高が2回分計上されたこと、ビジネスソリューション事業において、土業向けの「オフィスステーション Pro」の契約数が計画を大きく上回ったことなどにより、前期実績を大きく上回りました。

アカウントिंगサービス事業

- 生保チャネルの会員数増により売上高が堅調でした。その一方、人件費増、書類移転作業による業務委託料の増加等により営業利益率が押し下げられました。

コンサルティング事業

- 事業再構築補助金(第8回)の採択結果発表が2023年4月になり、採択結果に伴う売上高は第9回と合わせて2回分が計上されました。その一方、人員増加に伴う人件費増により、営業利益率が押し下げられました。

ビジネスソリューション事業

- 土業向けの「オフィスステーション Pro」の契約数が計画を大きく上回ったこと、また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、売上拡大に貢献しました。

連結業績サマリー

		前期比
売上高	3,435 百万円	+24.8 %
営業利益	578 百万円	+19.3 %
経常利益	583 百万円	+18.7 %
EBITDA _{※1}	870 百万円	+24.6 %
当期純利益 _{※2}	373 百万円	+20.9 %
営業利益率	16.8 %	

※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

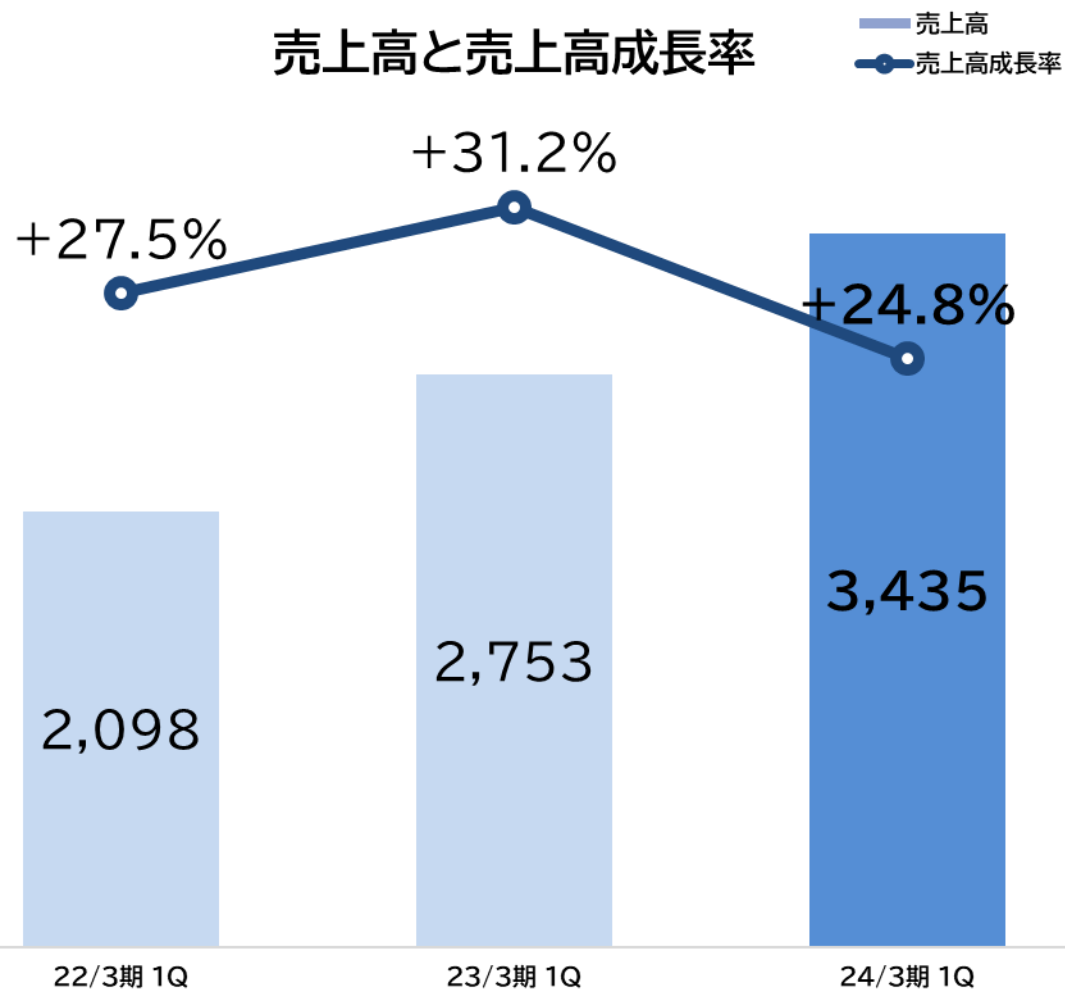
連結業績概要

※金額の単位は百万円

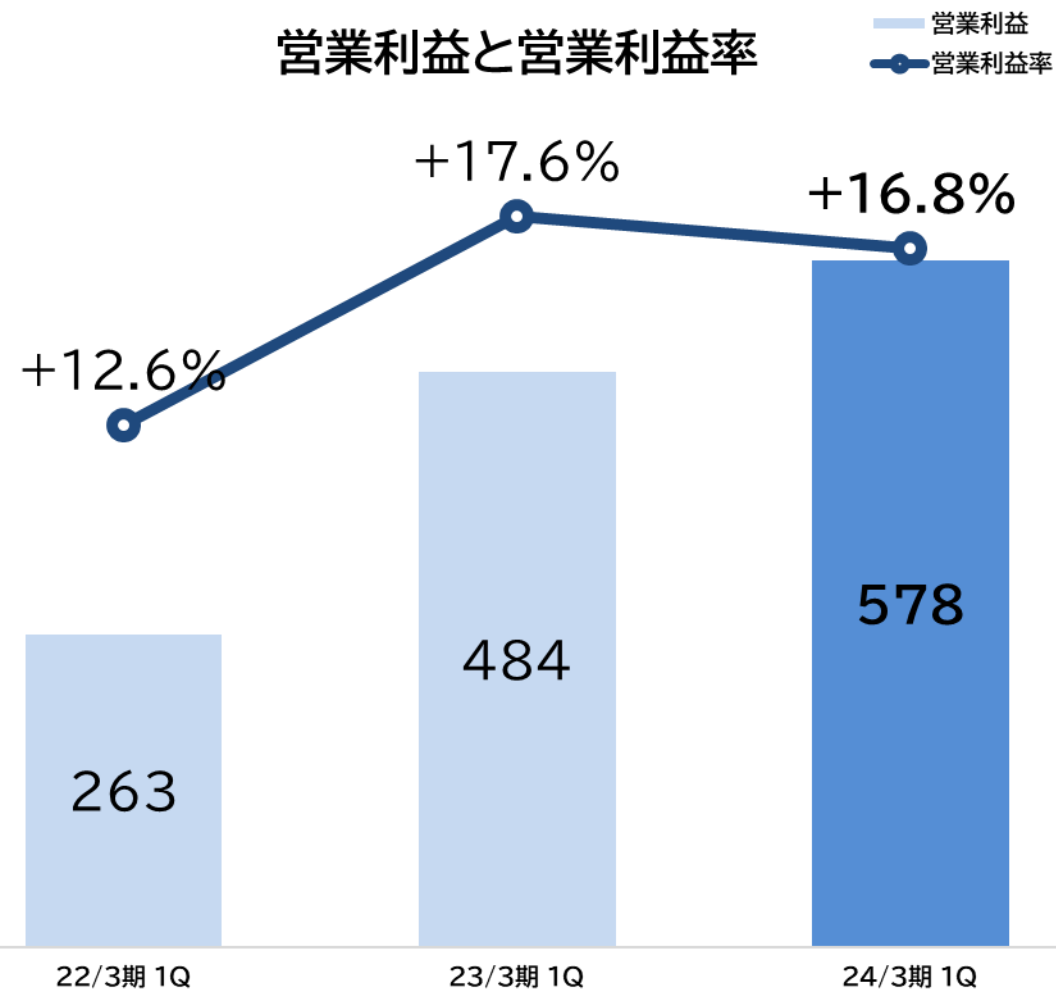
	23/3期 1Q	24/3期 1Q	前期比増減額	前期比
売上高	2,753	3,435	+681	+24.8%
売上原価	878	1,144	+265	+30.3%
売上総利益	1,874	2,290	+416	+22.2%
売上高総利益率	68.1%	66.7%	—	—
販売費及び一般管理費	1,389	1,712	+322	+23.2%
営業利益	484	578	+93	+19.3%
営業利益率	17.6%	16.8%	—	—
経常利益	491	583	+92	+18.7%
経常利益率	17.9%	17.0%	—	—
EBITDA	698	870	+171	+24.6%
EBITDAマージン	25.4%	25.3%	—	—
当期純利益	308	373	+64	+20.9%

連結業績推移

- 20%以上の成長率を維持しています。



- 人員増にともなう人件費の増加などのコスト増により営業利益率は微減となりました。



セグメント別業績（売上）

- 主要3セグメントにおいて、会員数が堅調に増加したことが売上を押し上げました。
- コンサルティング事業においては、事業再構築補助金(第8回)の採択結果発表が2023年4月となり、採択結果に伴う売上高は第9回と合わせて2回分が計上され、前期を上回りましたが、条件付き採択による一部計上の先送りにより、計画を下回りました。
- ビジネスソリューション事業においては、土業向けの「オフィスステーション Pro」の契約数が計画を大きく上回り、売上拡大に貢献しました。

※金額の単位は百万円

	23/3期 1Q	24/3期 1Q	前期比 増減額	前期比
アカウントティングサービス事業	790	863	+73	+9.3%
コンサルティング事業	1,411	1,723	+311	+22.1%
ビジネスソリューション事業	468	758	+289	+61.7%
不動産賃貸事業	27	26	▲1	▲6.6%
システム開発事業	34	48	+13	+40.0%
その他事業	20	15	▲4	▲21.9%
合計	2,753	3,435	+681	+24.8%

セグメント別業績（営業利益）

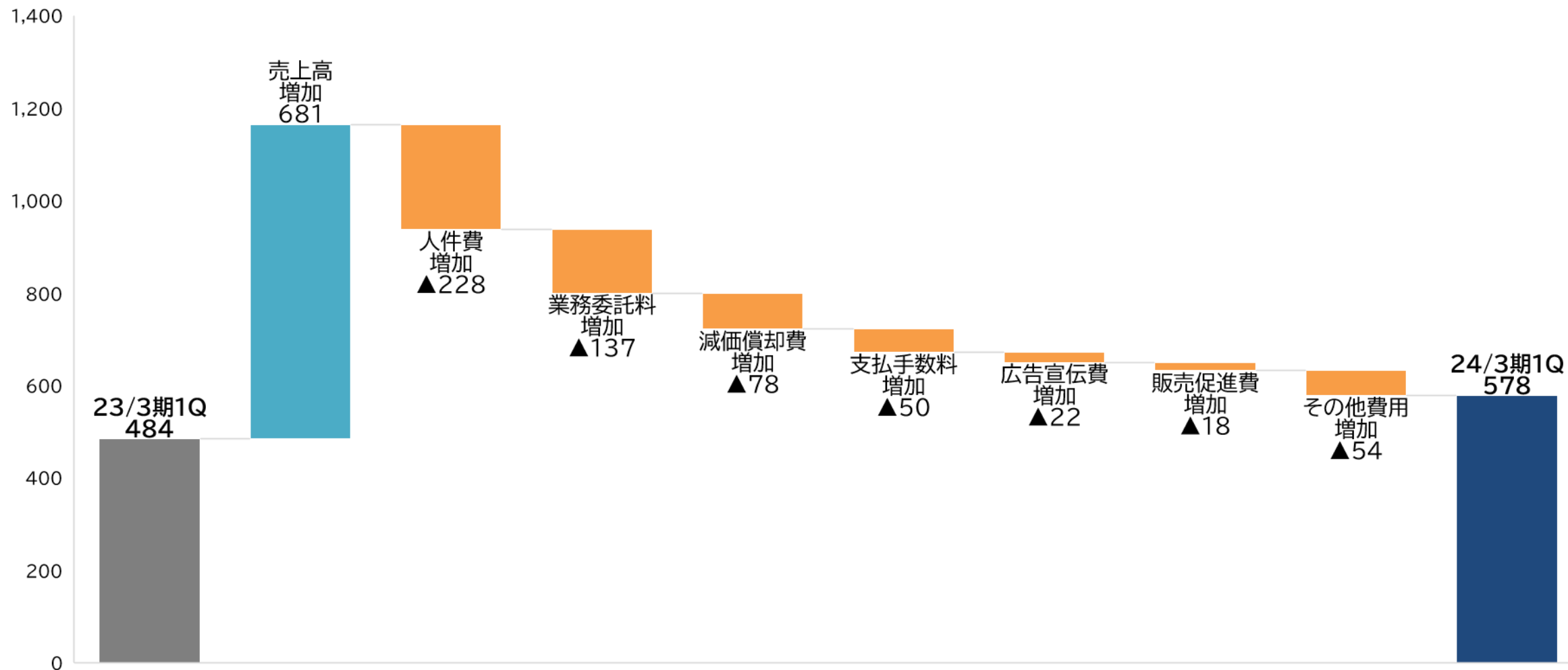
- 売上が堅調に推移したことで、営業利益も前期実績および当期計画を上回りました。
- アカウンティングサービス事業においては、人件費の増加、書類移転作業による業務委託料の増加等により、前期実績を下回ることとなりました。

※金額の単位は百万円

	23/3期 1Q	24/3期 1Q	前期比 増減額	前期比
アカウンティングサービス事業	227	176	▲50	▲22.2%
コンサルティング事業	573	653	+79	+13.9%
ビジネスソリューション事業	▲92	▲16	+75	－
不動産賃貸事業	7	6	▲1	▲13.0%
システム開発事業	▲6	▲1	+5	－
その他事業	3	1	▲1	▲45.7%
全社・消去	▲228	▲241	▲13	－
合計	484	578	+93	+19.3%

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。



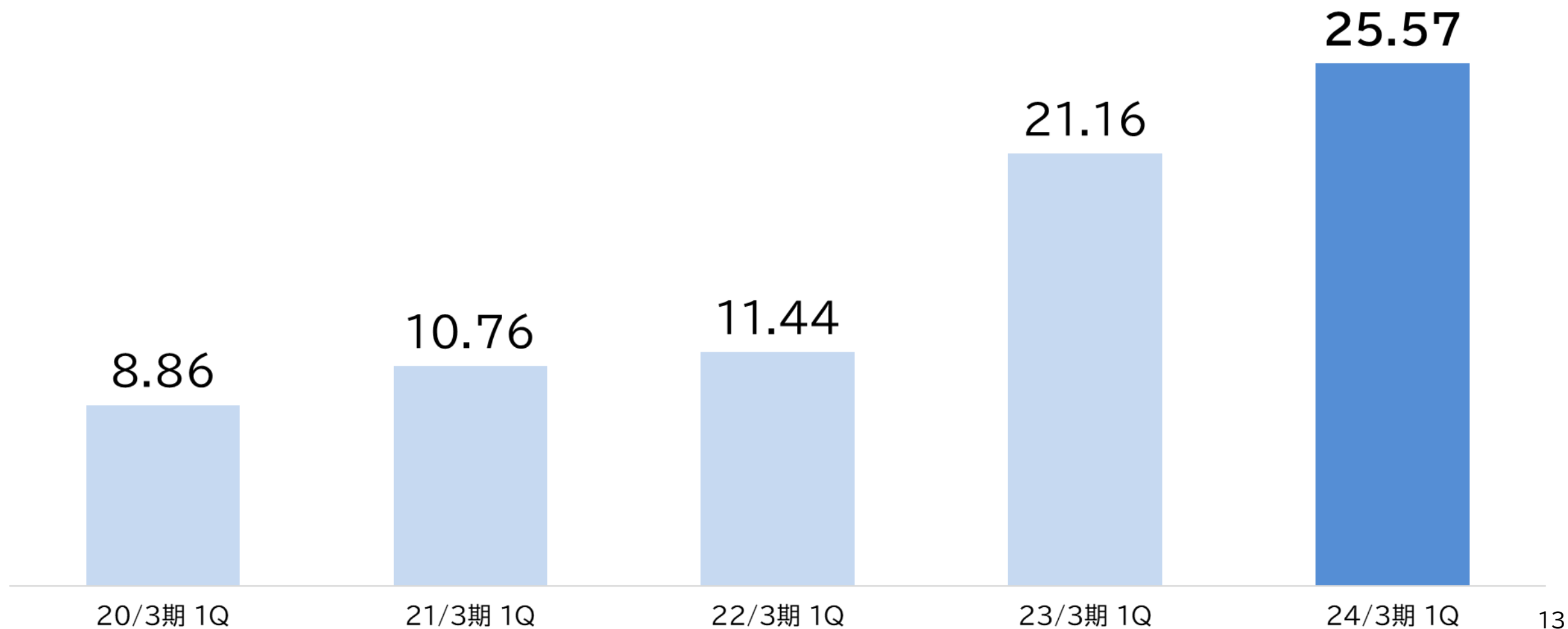
連結貸借対照表

※金額の単位は百万円

	23/3期 1Q	24/3期 1Q	増減額
流動資産	5,857	5,721	▲136
固定資産	7,675	7,783	+107
資産合計	13,533	13,504	▲28
流動負債	2,820	2,666	▲154
固定負債	144	136	▲7
負債合計	2,965	2,803	▲162
株主資本	10,499	10,624	+124
その他包括利益累計	69	77	+8
純資産合計	10,568	10,701	+133
負債純資産合計	13,533	13,504	▲28
自己資本比率	81.4%	79.2%	—

一株利益 (EPS) 推移

単位:円

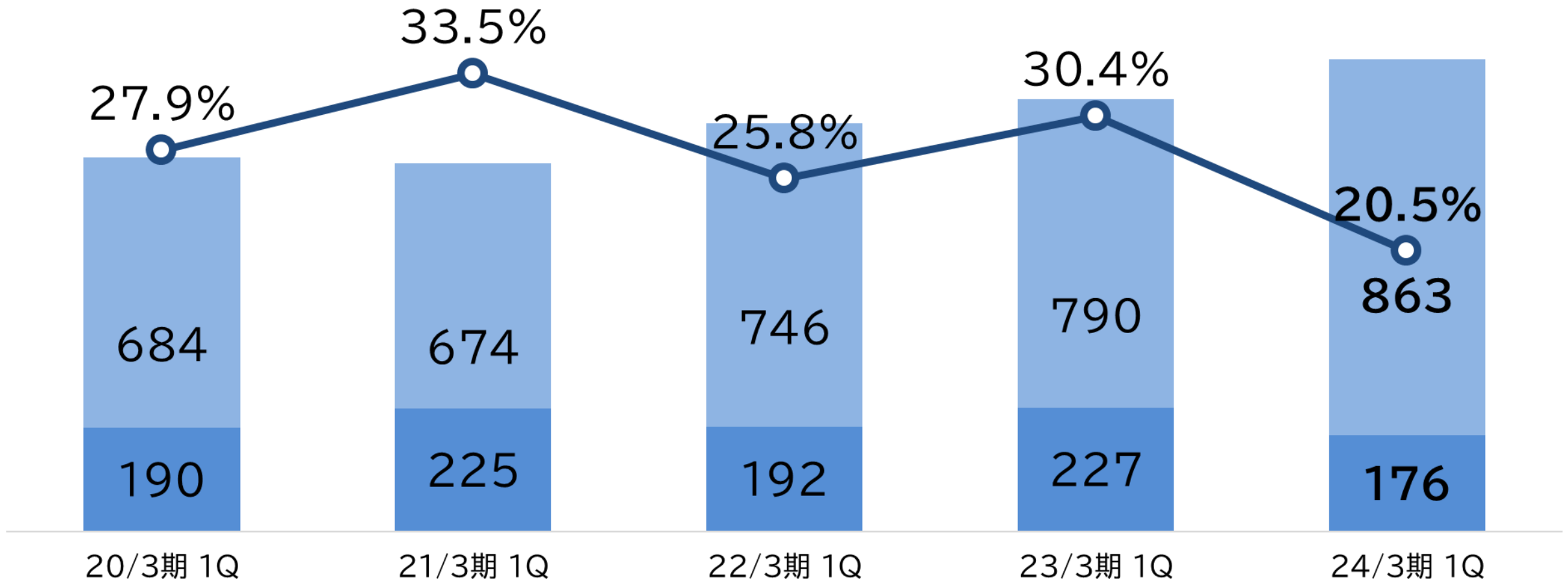


アカウントティングサービス事業



業績推移

- 会員数の増加に伴い売上高は堅調に推移しました。
- 処理工程においてはAI活用を進めることなどで原価抑制に努めましたが、人件費の増加、書類保管先の移転作業等によりコスト増となりました。

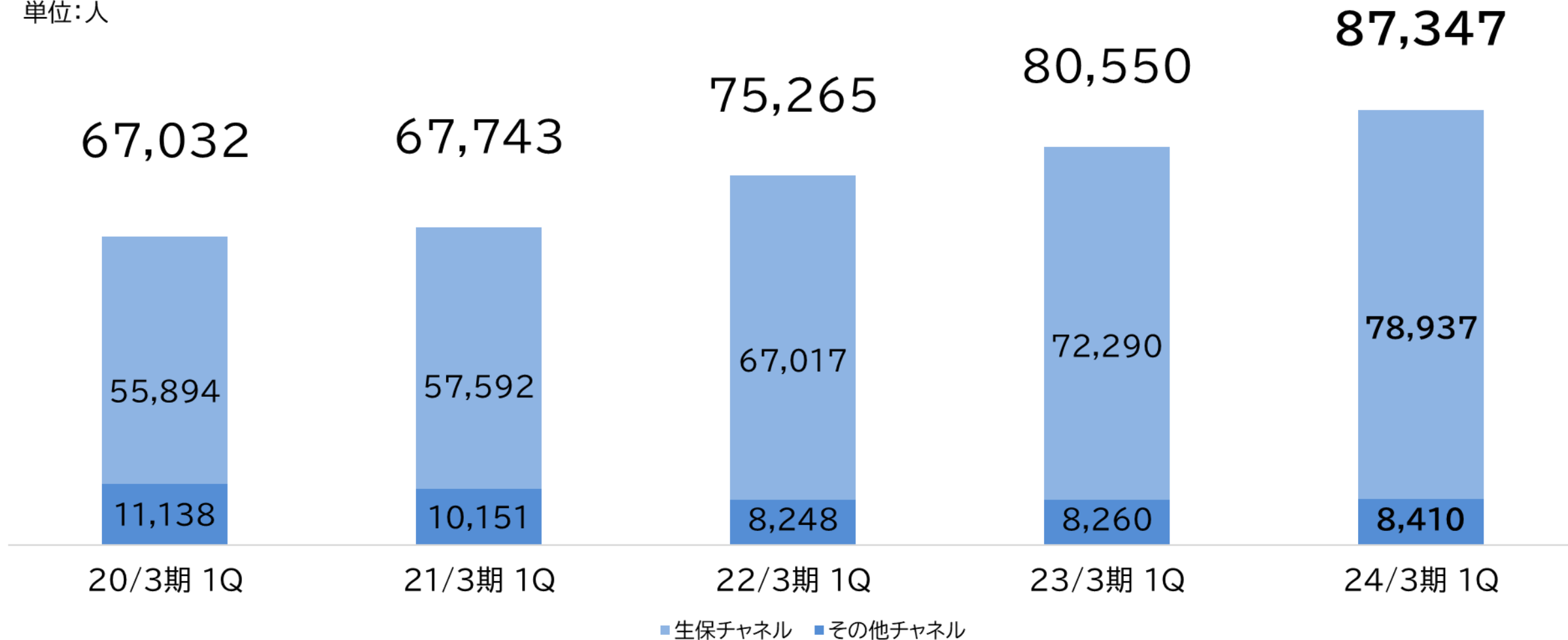


※売上・営業利益の単位は百万円

■ 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

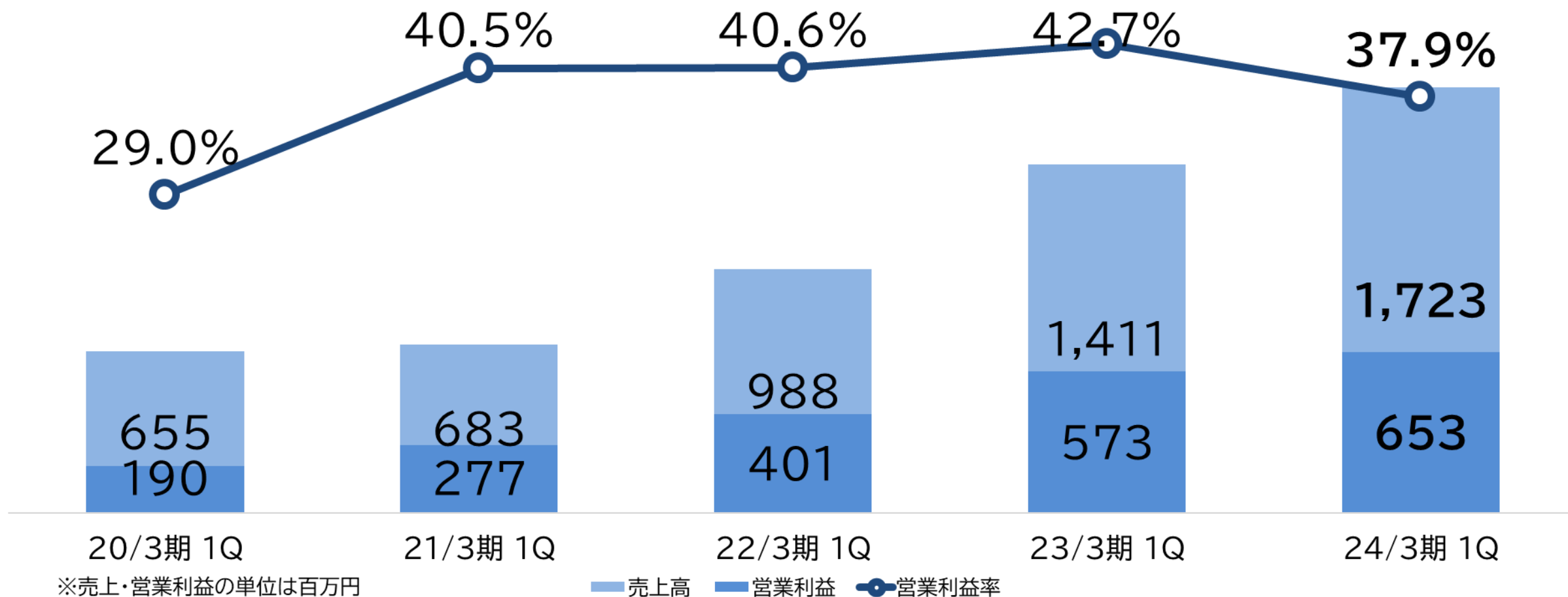


コンサルティング事業



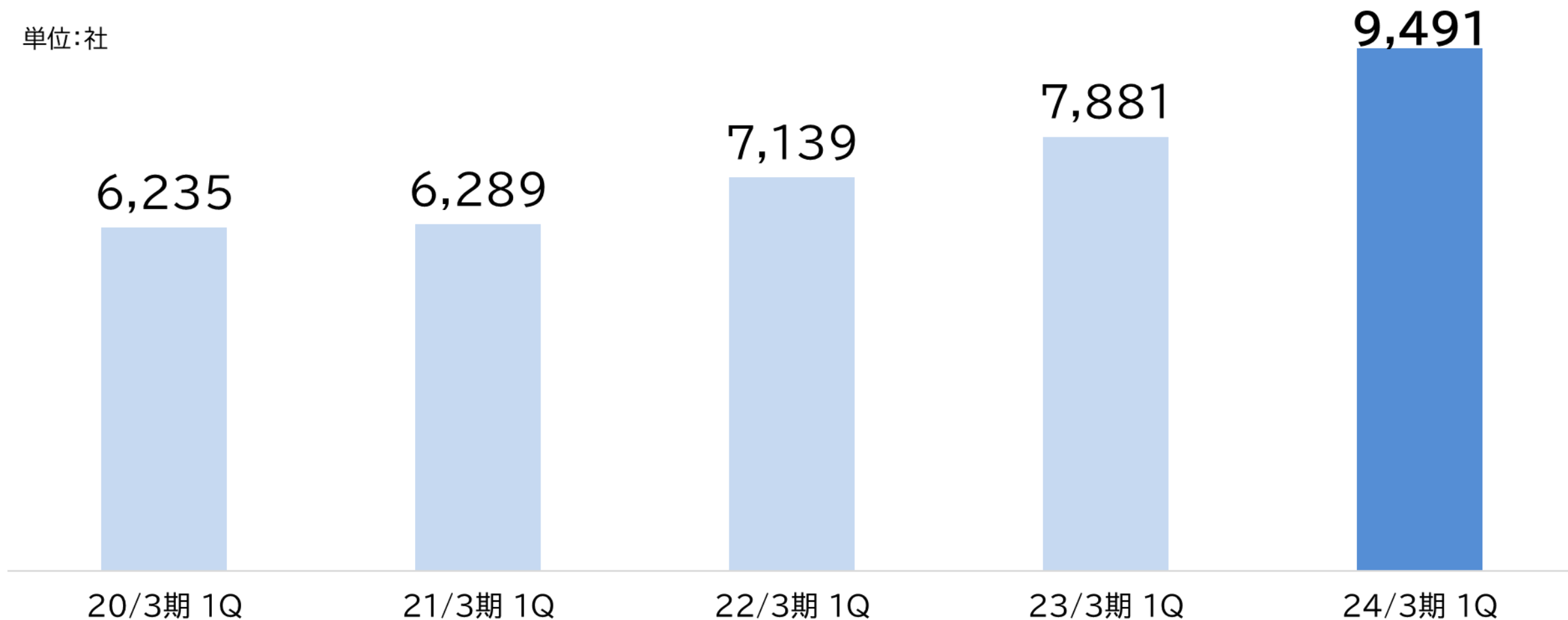
業績推移

- 事業再構築補助金(第8回)の採択結果発表が2023年4月となり、採択結果に伴う売上は第9回と合わせて2回分が計上され、前期を上回る売上高となりました。
- 人員増加に伴う人件費増により、営業利益率は押し下げられました。



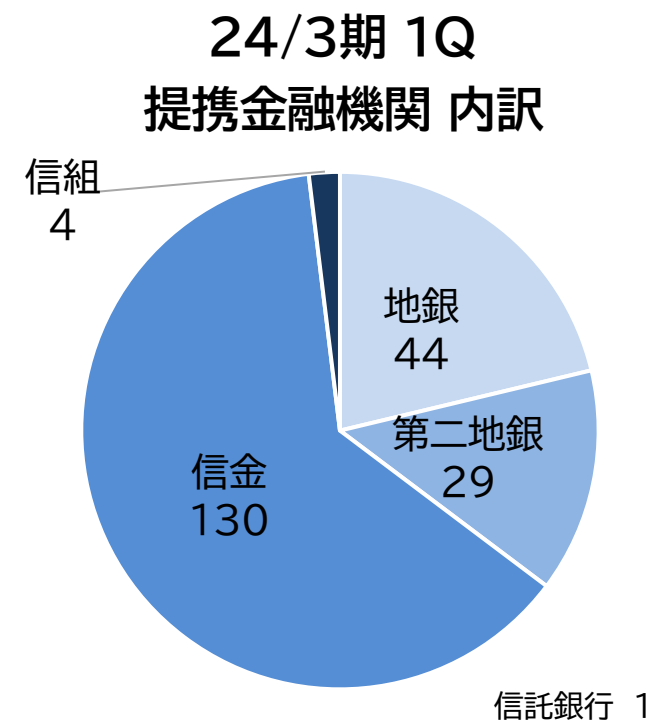
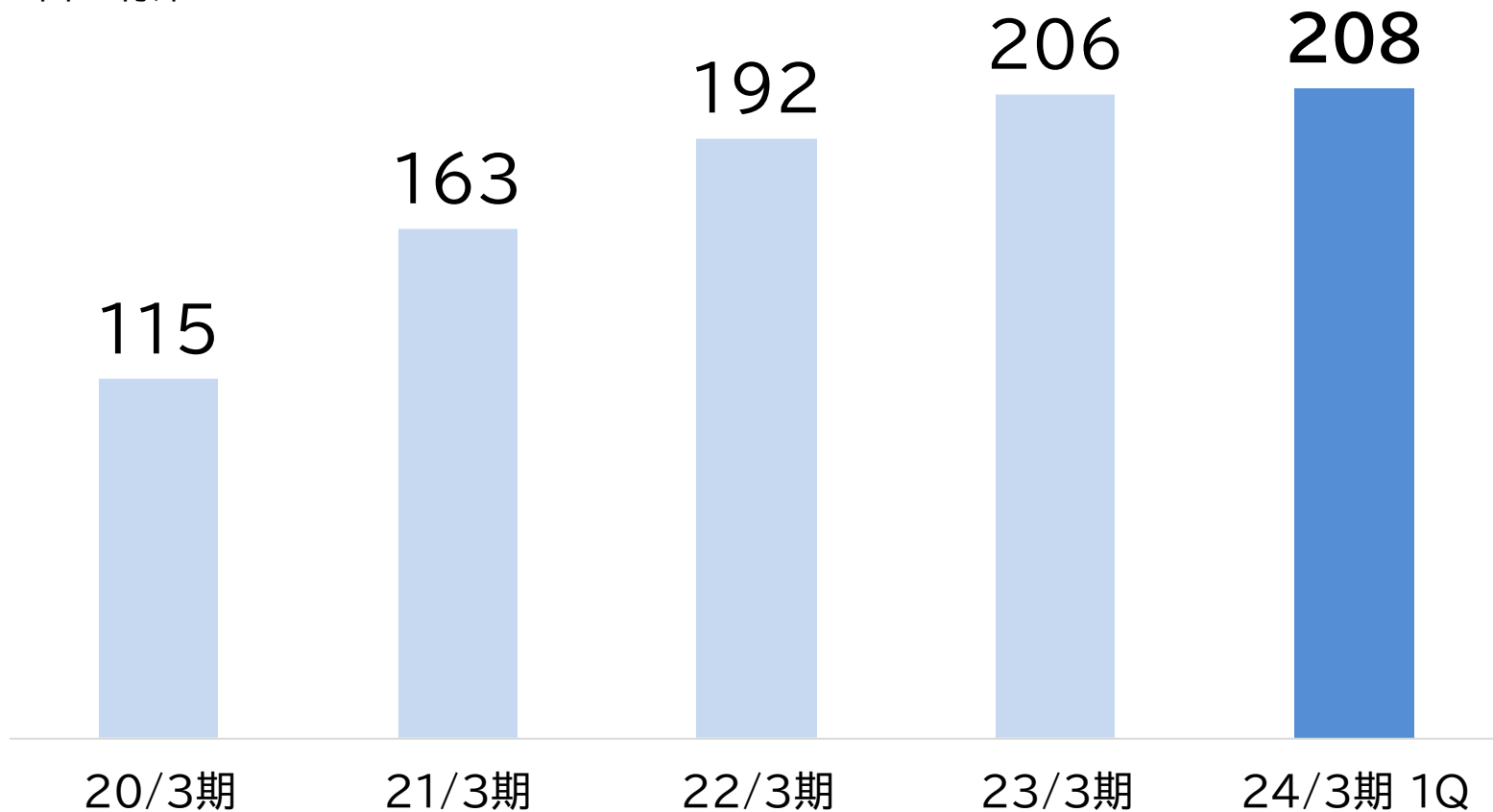
エフアンドエムクラブ会員企業数推移

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

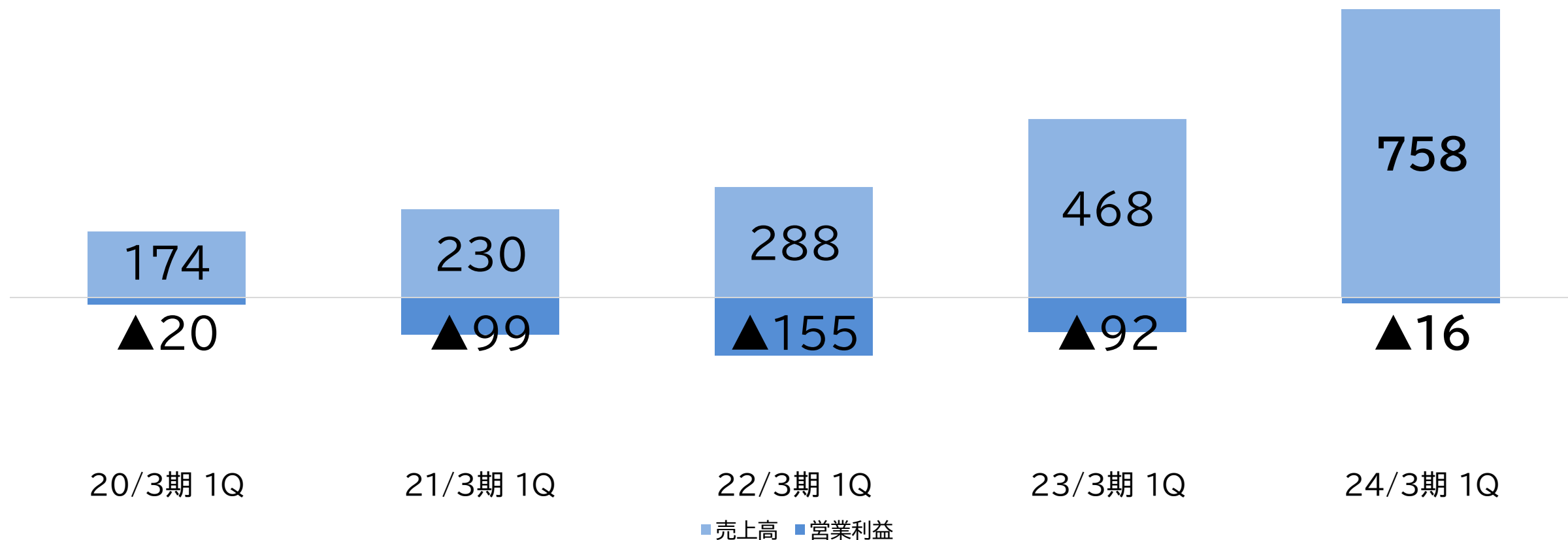


業績推移

- 士業向けの「オフィスステーション Pro」の契約数が計画を大きく上回り、売上拡大に貢献しました。
- 企業向けには、既存ユーザーへのアップセルが奏功しました。

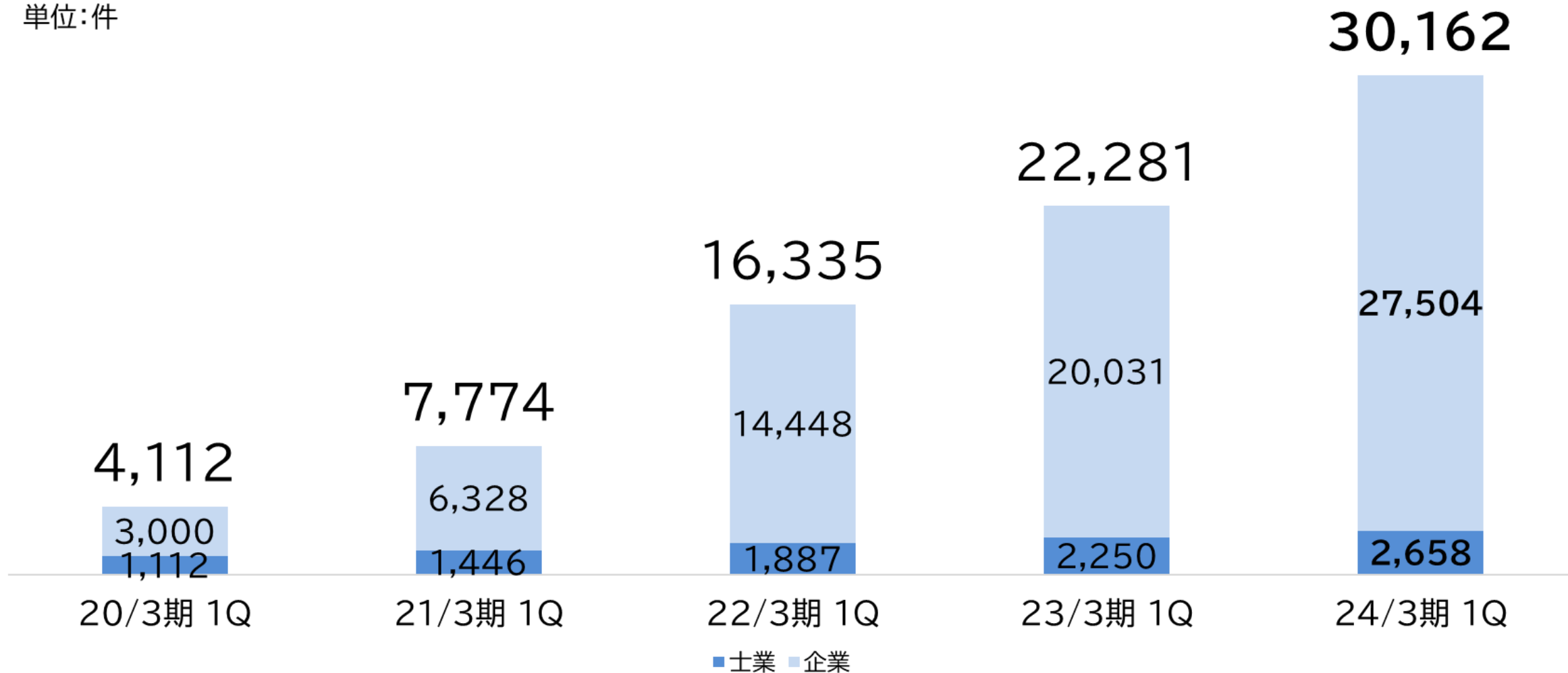
単位:百万円

CAGR 34%



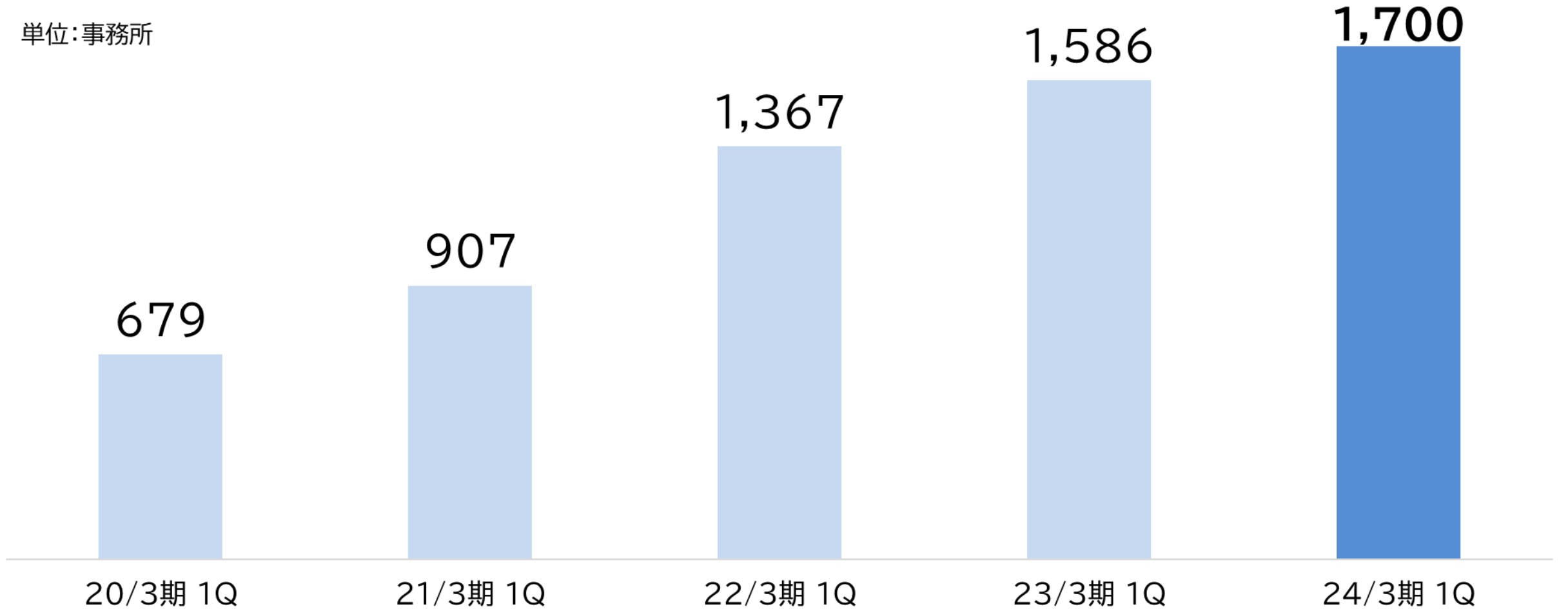
「オフィスステーション」シリーズユーザー数推移

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



第2四半期及び通期計画

※金額の単位は百万円

	23/3期 2Q 実績	24/3期 2Q 計画	増減額	前期比	23/3期 4Q 実績	24/3期 4Q 計画	増減額	前期比
売上高	5,544	6,900	+1,356	+24.5%	12,699	16,414	+3,715	+29.3%
売上原価	1,760	2,244	+484	+27.5%	4,005	5,063	+1,058	+26.4%
売上総利益	3,783	4,656	+873	+23.1%	8,694	11,351	+2,657	+30.6%
売上高総利益率	68.2%	67.5%	—	—	68.5%	69.2%	—	—
販売費及び一般管理費	2,883	3,751	+868	+30.1%	6,091	8,591	+2,500	+41.0%
営業利益	899	904	+5	+0.6%	2,602	2,760	+158	+6.1%
営業利益率	16.2%	13.1%	—	—	20.5%	16.8%	—	—
経常利益	910	913	+3	+0.3%	2,621	2,778	+157	+6.0%
経常利益率	16.4%	13.2%	—	—	20.6%	16.9%	—	—
EBITDA	1,339	1,501	+162	+12.1%	3,566	4,021	+455	+12.8%
EBITDAマージン	24.2%	21.8%	—	—	28.1%	24.5%	—	—
当期純利益	599	602	+3	+0.5%	1,881	1,941	+60	+3.2%

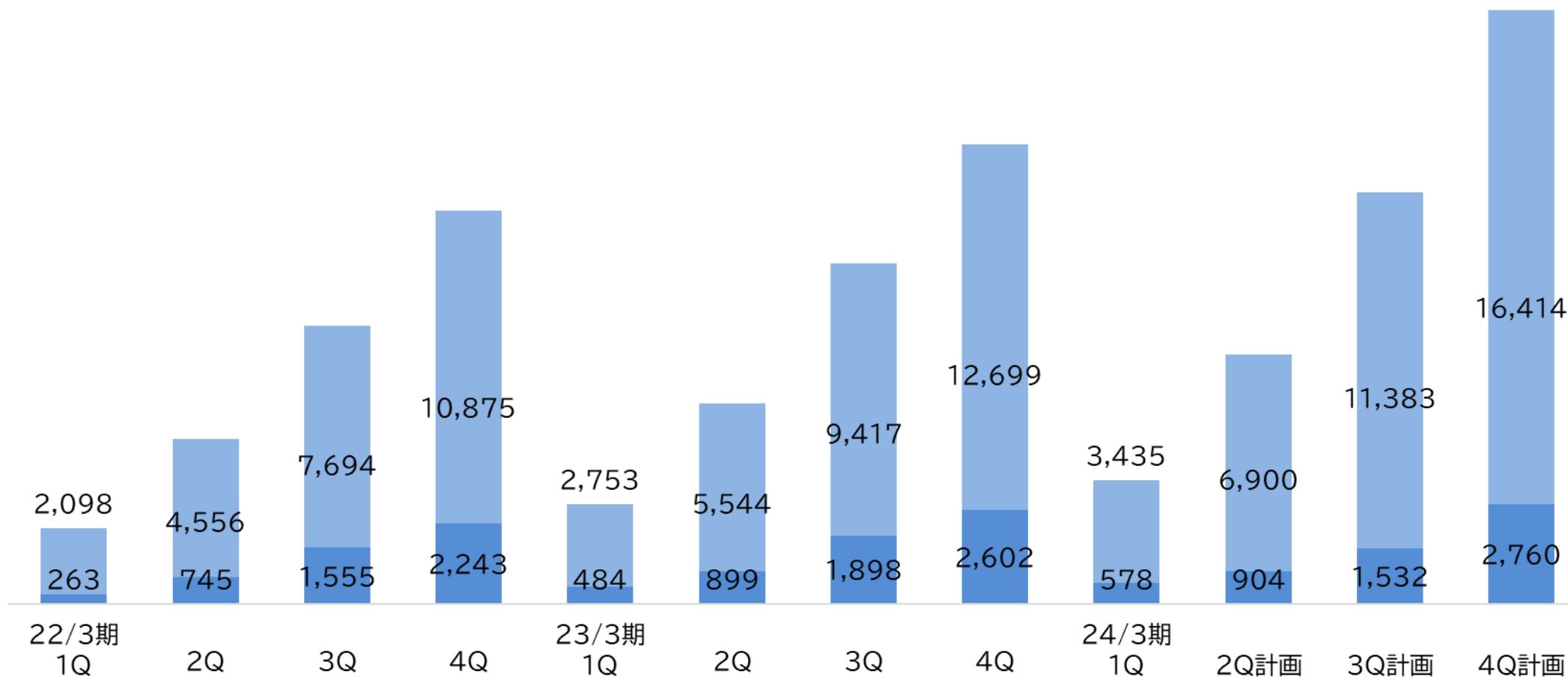
主要3セグメント四半期ごとと計画

※単位:百万円

売上高	1Q	2Q		3Q		4Q		上半期	下半期
	四半期	四半期	累計	四半期	累計	四半期	累計		
アカウンティングサービス事業	851	898	1,749	1,234	2,983	1,460	4,443	1,749	2,694
コンサルティング事業	1,853	1,799	3,652	1,775	5,427	2,278	7,705	3,652	4,053
ビジネスソリューション事業	606	658	1,264	1,345	2,609	1,093	3,702	1,264	2,438
連結合計	3,428	3,472	6,900	4,483	11,383	5,031	16,414	6,900	9,514

営業利益	1Q	2Q		3Q		4Q		上半期	下半期
	四半期	四半期	累計	四半期	累計	四半期	累計		
アカウンティングサービス事業	178	256	434	402	836	544	1,380	434	946
コンサルティング事業	712	647	1,359	402	1,761	743	2,504	1,359	1,145
ビジネスソリューション事業	▲ 132	▲ 147	▲ 279	201	▲ 78	265	187	▲ 279	466
連結合計	445	459	904	628	1,532	1,228	2,760	904	1,856

四半期連結業績推移



※単位:百万円

■売上高 ■営業利益

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
売上高	746	1,519	2,544	3,663	790	1,614	2,723	3,956	863
営業利益	192	417	773	1,113	227	446	808	1,275	176
営業利益率	25.8%	27.4%	30.4%	30.4%	30.4%	27.7%	29.7%	32.2%	20.5%

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
売上高	988	2,242	3,412	4,823	1,411	2,746	4,256	5,419	1,723
営業利益	401	995	1,448	2,058	573	1,076	1,609	1,928	653
営業利益率	40.6%	44.4%	42.4%	42.7%	42.7%	39.2%	37.8%	35.6%	37.9%

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
売上高	288	649	1,499	2,032	468	1,015	2,171	2,939	758
営業利益	▲ 155	▲ 270	9	▲ 12	▲ 92	▲ 170	224	323	▲ 16
営業利益率	—	—	—	—	—	—	—	11.0%	—

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
売上高	746	773	1,025	1,119	790	824	1,109	1,233	863
営業利益	192	225	356	340	227	219	362	467	176
営業利益率	25.8%	29.1%	34.7%	30.4%	30.4%	26.6%	32.6%	37.9%	20.5%

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
売上高	988	1,254	1,170	1,411	1,411	1,335	1,510	1,163	1,723
営業利益	401	594	453	610	573	503	533	319	653
営業利益率	40.6%	47.4%	38.7%	43.2%	42.7%	37.7%	35.3%	27.4%	37.9%

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
売上高	288	361	850	533	468	547	1,156	768	758
営業利益	▲ 155	▲ 115	279	▲ 21	▲ 92	▲ 78	394	99	▲ 16
営業利益率	—	—	32.8%	—	—	—	34.1%	12.9%	—

セグメント概要

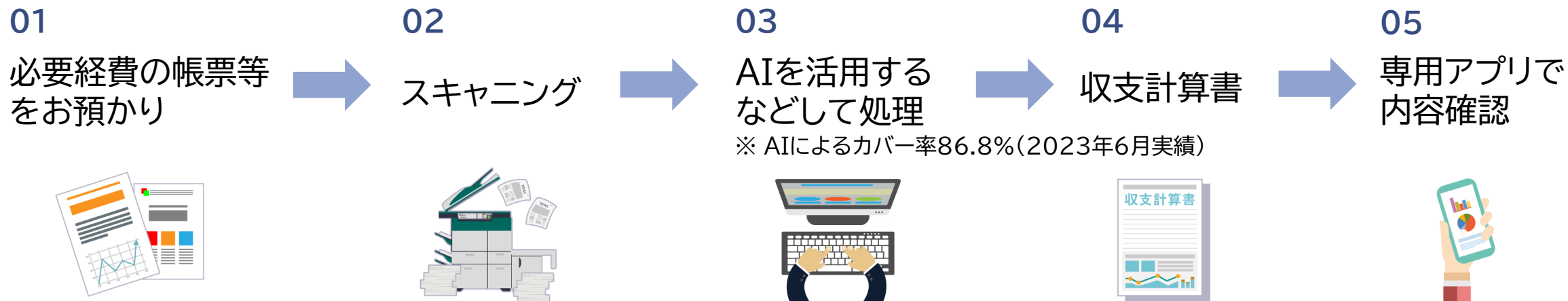


アカウントティングサービス事業

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

87,347人

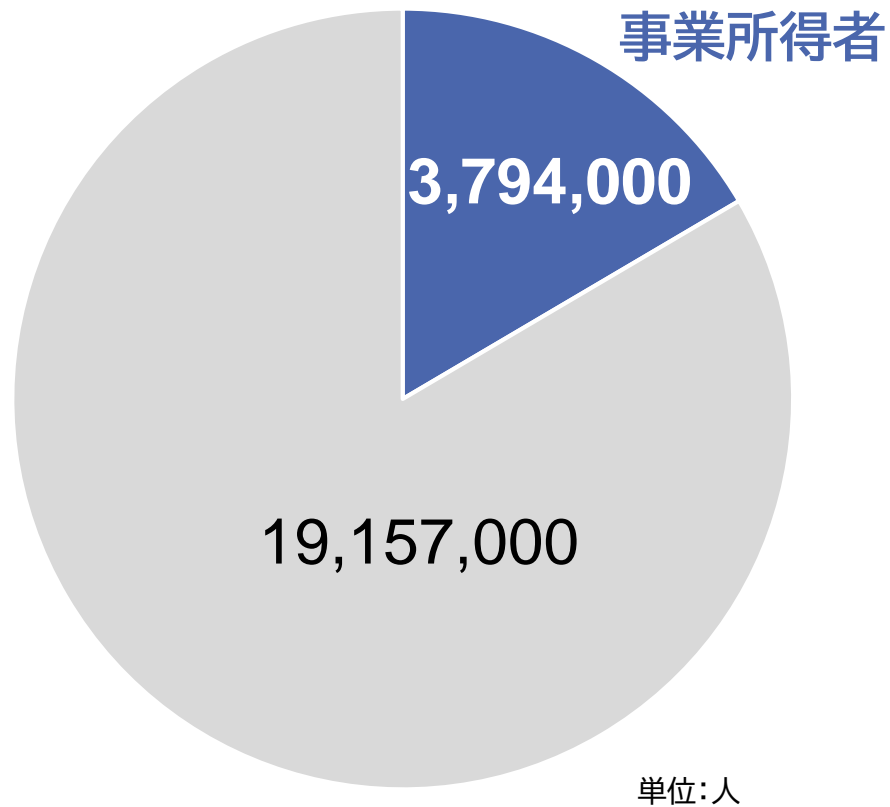
↳ 生保チャネル : 78,937人

↳ その他チャネル: 8,410人

2023/6末時点

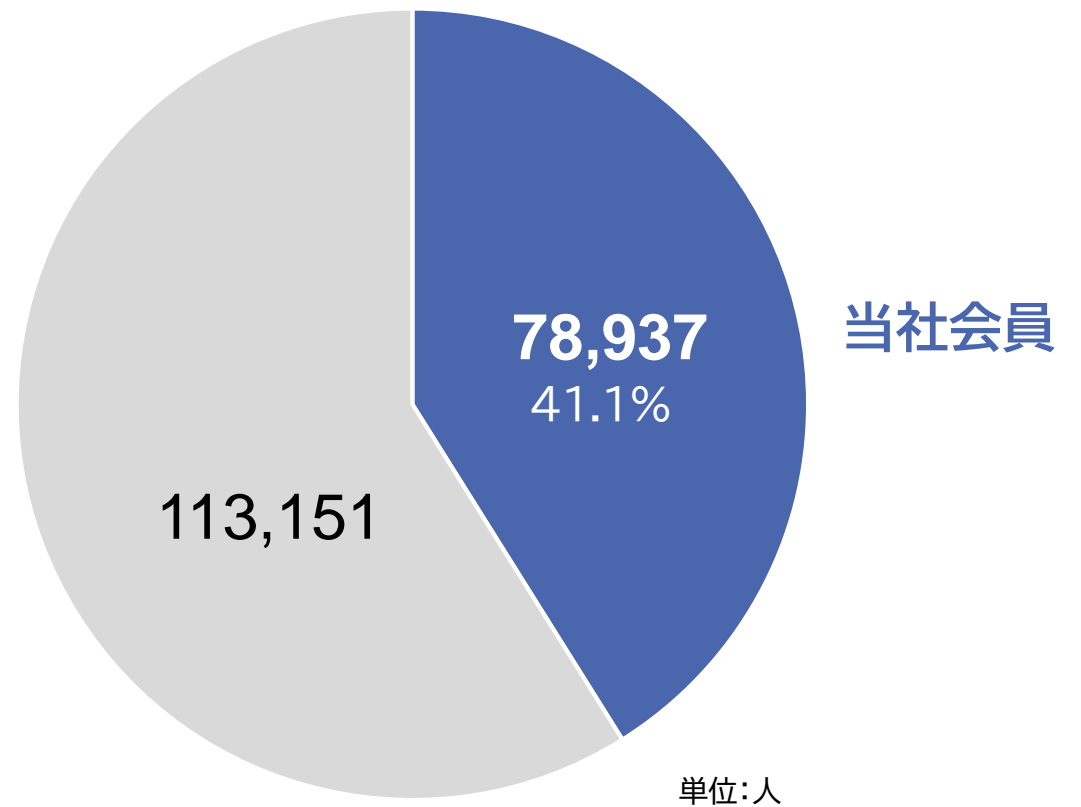
会計サービスの可能性

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」



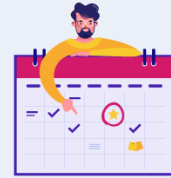
「サービスの共同購入」で「サービスの水道哲学」の実現を目指す

中小企業の労働生産性向上を継続的に支援する

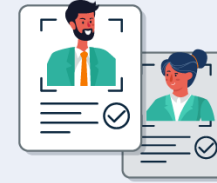
資金繰りの改善をしたい



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

9,491社 (2023/6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、貴社の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 ※

貴社の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貴社の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。



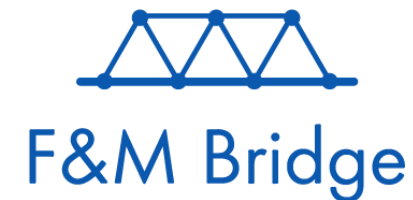
③ 本番を想定した審査体制

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:4,151件

※2014/3期～2024/3期1Q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: 3,074件 (2024/6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)

43

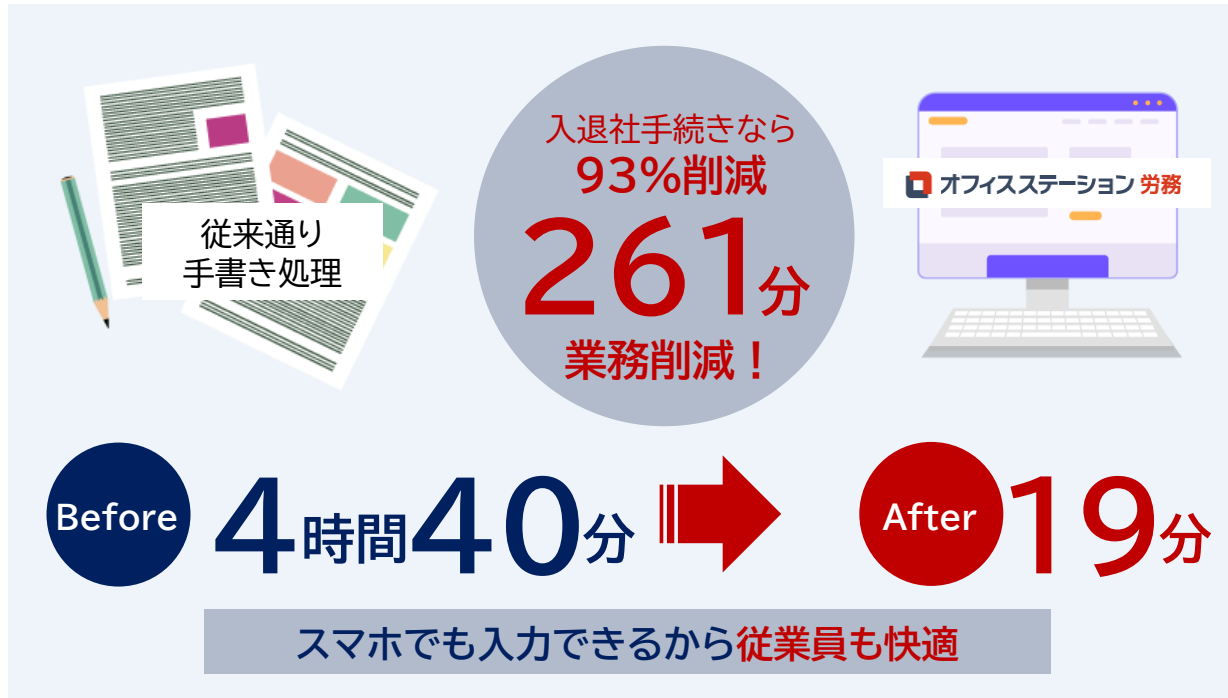
人事労務クラウドソフト「オフィスステーション」シリーズ



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！



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



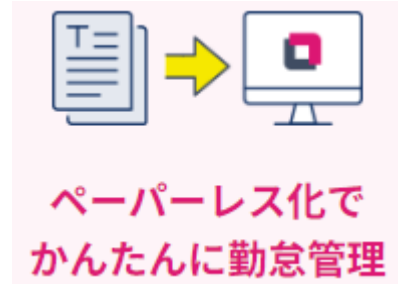
多様な働き方に合わせた勤怠管理を実現

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6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)

利用ユーザー数
30,162ユーザー※3

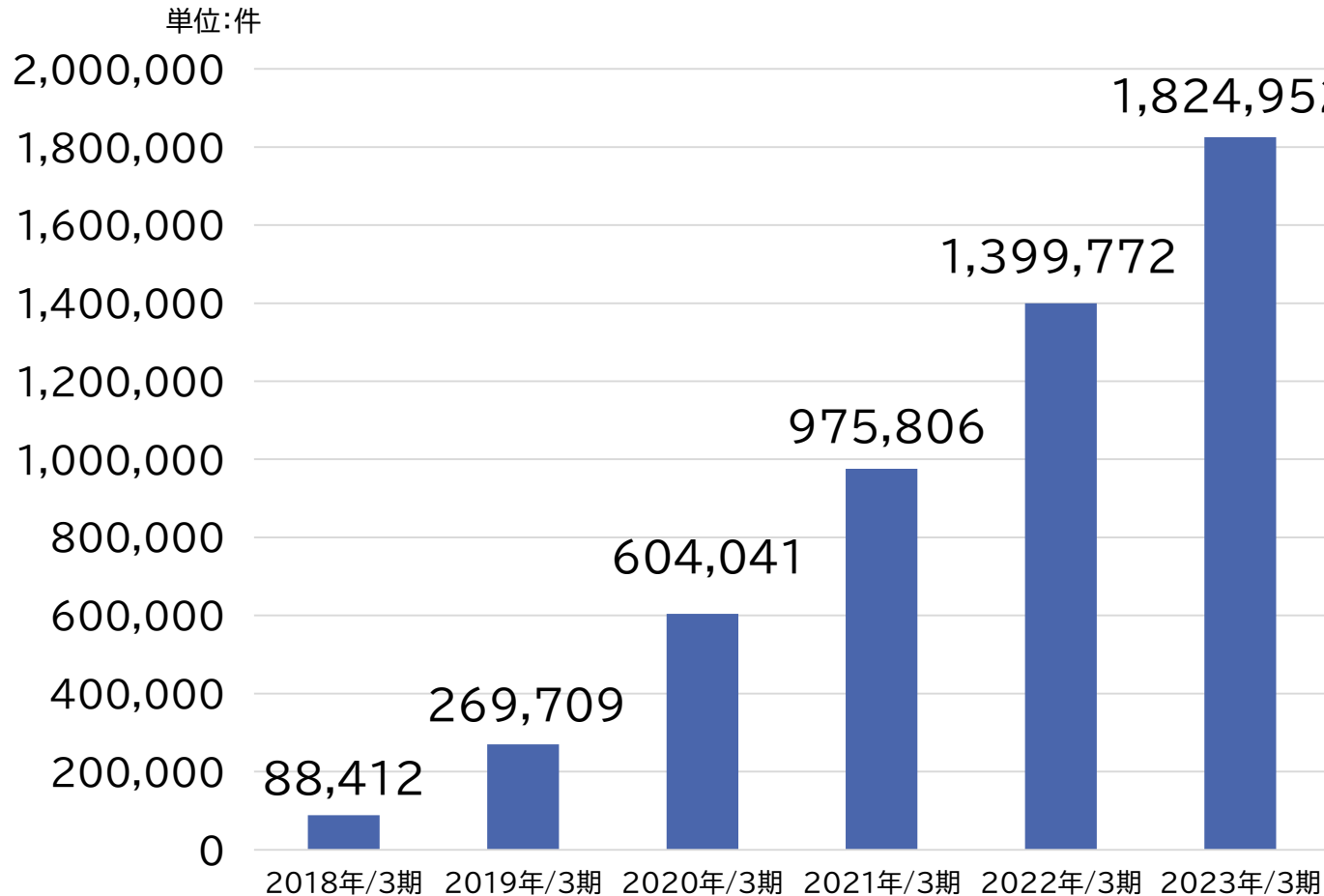
継続率
99.3% ※4

<p>〈精密機器 / 化学 / メーカー〉</p>	<p>〈卸売 / 小売〉</p>	<p>〈飲食〉</p>
<p>〈物流〉</p>	<p>〈IT / サービス〉</p>	<p>〈人材 / 派遣〉</p>
<p>〈金融 / 保険〉</p>	<p>〈美容 / ヘルスケア〉</p>	<p>〈ホテル / 旅行 / 交通〉</p>
<p>〈教育〉</p>	<p>〈建設 / 不動産 / 住宅〉</p>	<p>〈医療 / その他〉</p>

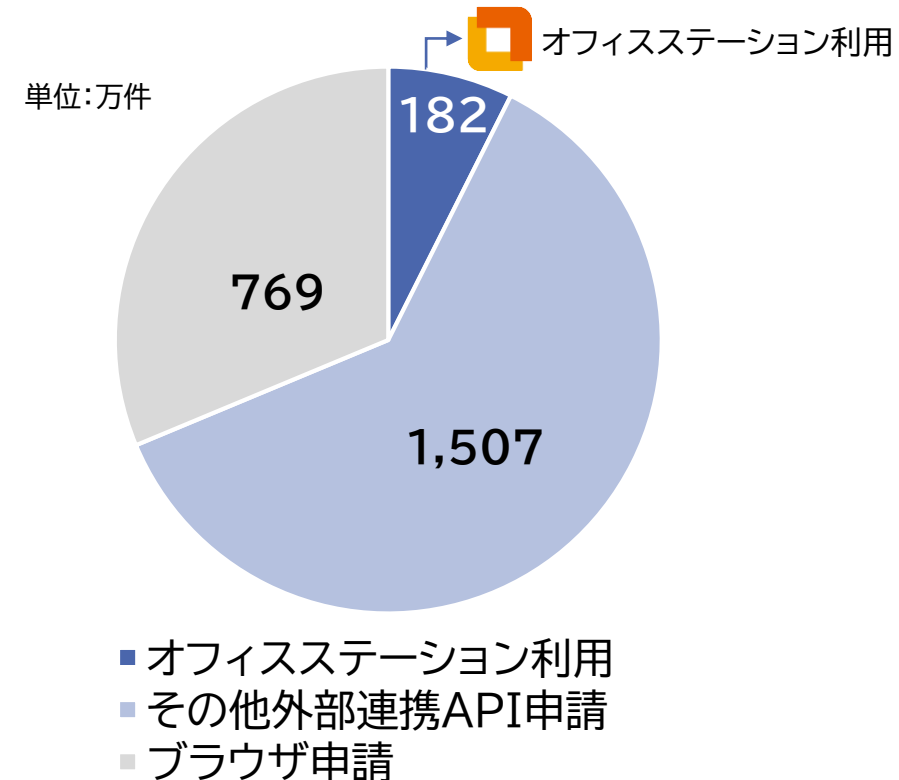
「オフィスステーション」シリーズによる電子申請件数の推移

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:1,700事務所(2023/6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

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」

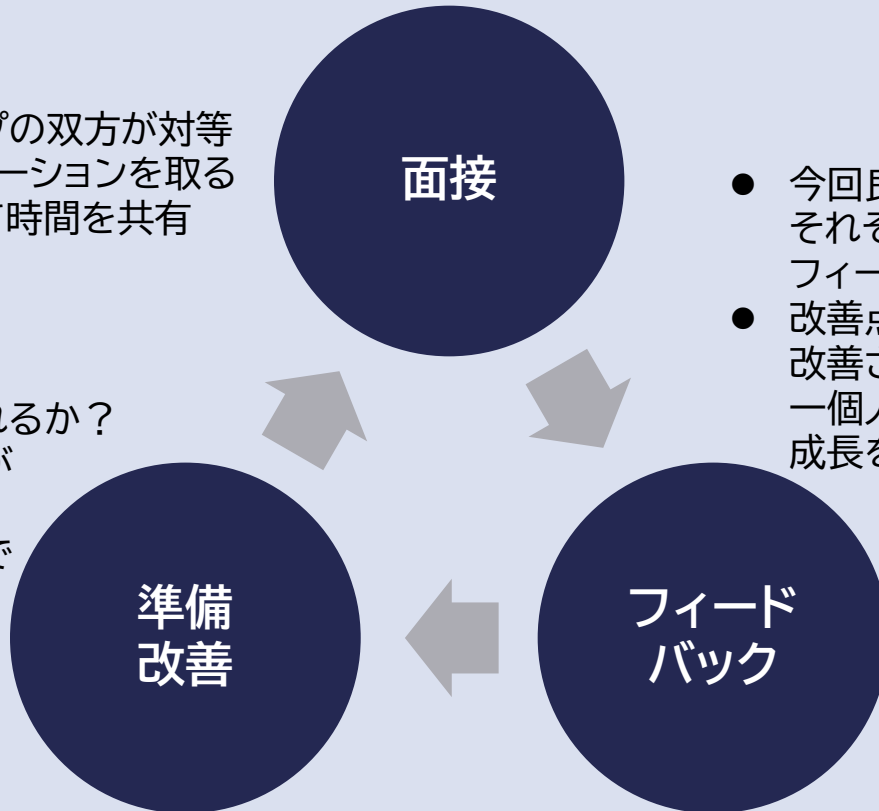
新入社員であっても、早い段階で多くの顧客を担当するなど大きな裁量を与え、圧倒的な場数を踏みます。これにより、仕事に当事者意識が生まれ、強い責任感を持って仕事に取り組めるようになります。それぞれが圧倒的に成長し、自分の価値を高めることで関わるすべての人と企業を豊かにすることが可能になります。全社員が社会から必要とされ続ける人、そして愛される人となり、創意工夫を重ねることで、グループとして大きな社会貢献を実現していきます。

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

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		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	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		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					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6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・岸本・本間

E-Mail : info@fmltd.co.jp

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