

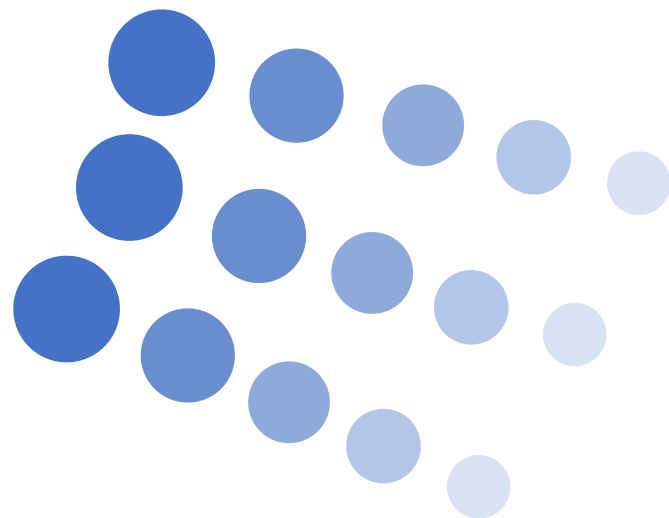
決算説明資料

2026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.



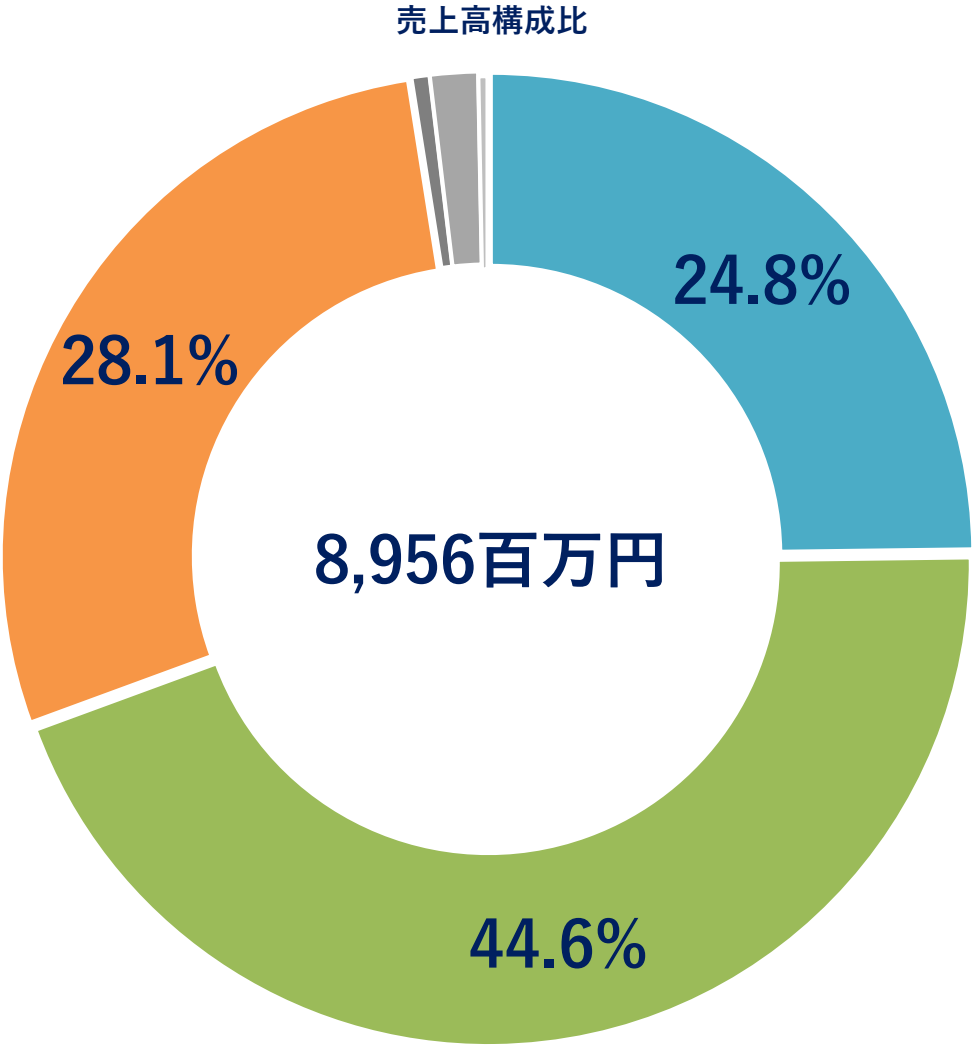
価値あるものを、もっと身近に。

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

2026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	2,223	584
コンサルティング事業	3,993	1,214
ビジネスソリューション事業	2,513	▲165
不動産賃貸事業	53	12
システム開発事業	142	▲171
その他事業	30	2
全社費用	—	▲601
連結消去	—	62
合計	8,956	937

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。
- 生命保険会社チャネルの会員数が100,000名を突破しました。

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（19次）と中小企業成長加速化補助金（1次）等の採択報酬として462百万円が計上されています。

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。
- 「オフィスステーション シリーズ」の会員数が50,000社を突破しました。

2025年9月1日

「オフィスステーション シリーズ」の利用社数が50,000社を突破

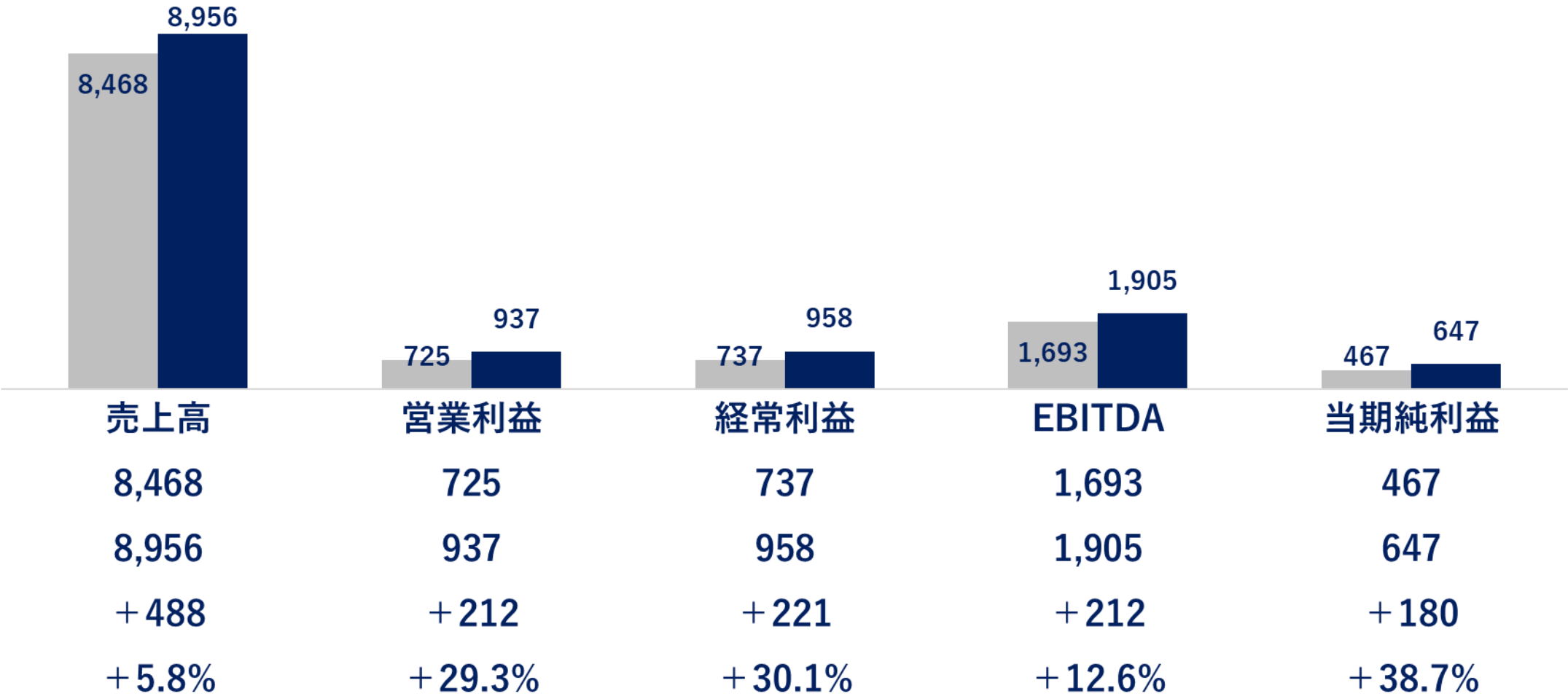
「オフィスステーション」は「伴走型支援」や「使いやすい設計」で企業・士業事務所向け展開を拡大。
人的資本開示や離職抑止ニーズに応え、タレントマネジメント機能が注目。
ペーパーレス化で効率向上を実現。



	予算	実績	予算差額	予算比	通期予算
売上高	8,468	8,956	+488	+5.8%	20,867
売上原価	2,916	3,021	+105	+3.6%	6,793
売上総利益	5,552	5,934	+382	+6.9%	14,074
売上高総利益率	65.6%	66.3%	—	—	67.4%
販売費及び一般管理費	4,827	4,997	+170	+3.5%	10,941
営業利益	725	937	+212	+29.3%	3,132
営業利益率	8.6%	10.5%	—	—	15.0%
経常利益	737	958	+221	+30.1%	3,157
経常利益率	8.7%	10.7%	—	—	15.1%
EBITDA	1,693	1,905	+212	+12.6%	5,236
EBITDAマージン	20.0%	21.3%	—	—	25.1%
当期純利益	467	647	+180	+38.7%	2,088

※ 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

- 売上高は会員数が堅調に推移したことにより、予算比+5.8 %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+29.3% 経常利益が予算比+30.1%で着地しました。

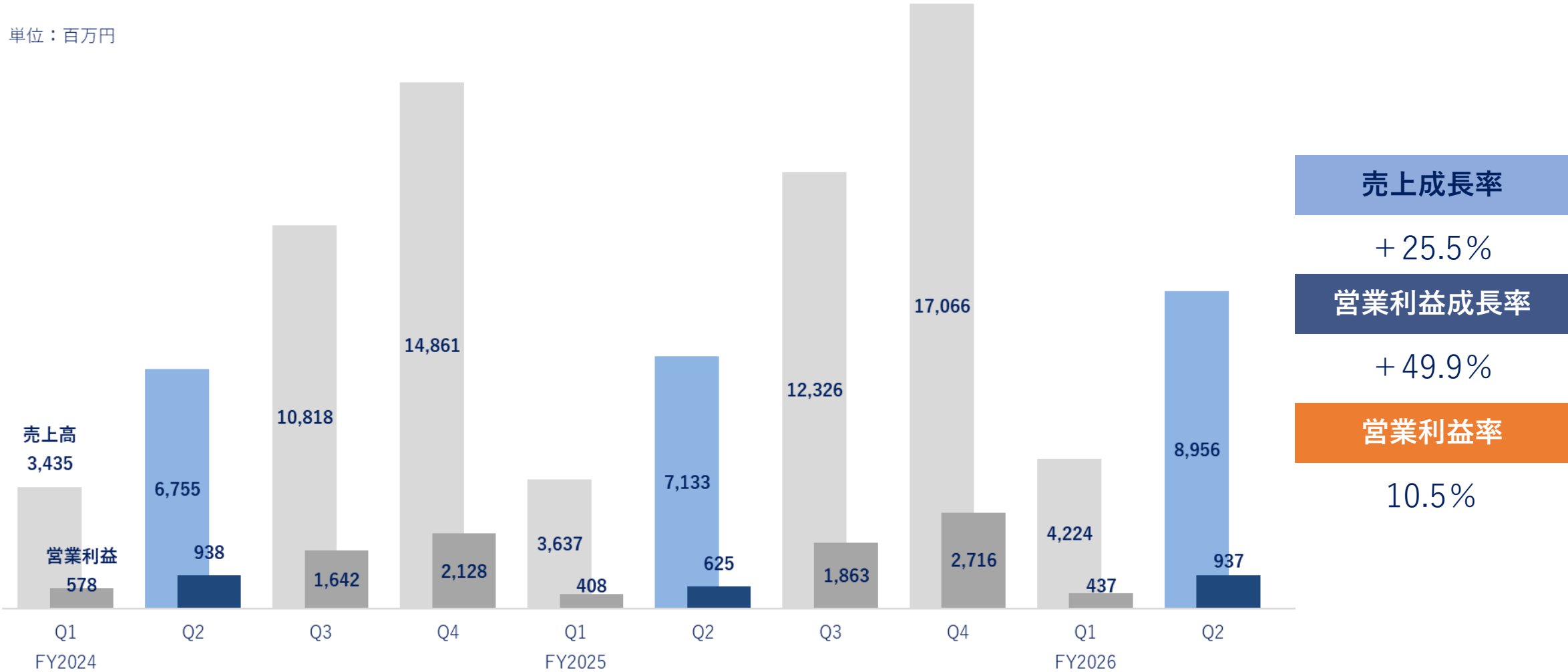


	前年同期	当期	前期差額	前期比
売上高	7,133	8,956	+1,822	+25.5%
売上原価	2,418	3,021	+603	+25.0%
売上総利益	4,715	5,934	+1,218	+25.8%
売上高総利益率	66.1%	66.3%	—	—
販売費及び一般管理費	4,090	4,997	+906	+22.2%
営業利益	625	937	+311	+49.9%
営業利益率	8.8%	10.5%	—	—
経常利益	638	958	+319	+50.1%
経常利益率	9.0%	10.7%	—	—
EBITDA	1,390	1,905	+514	+37.0%
EBITDAマージン	19.5%	21.3%	—	—
当期純利益	404	647	+242	+59.9%

※ 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

- 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25.5%増加しました。
- 前年同期比でグループ全体の人員が37名（うち営業人員が34名）増加しました。

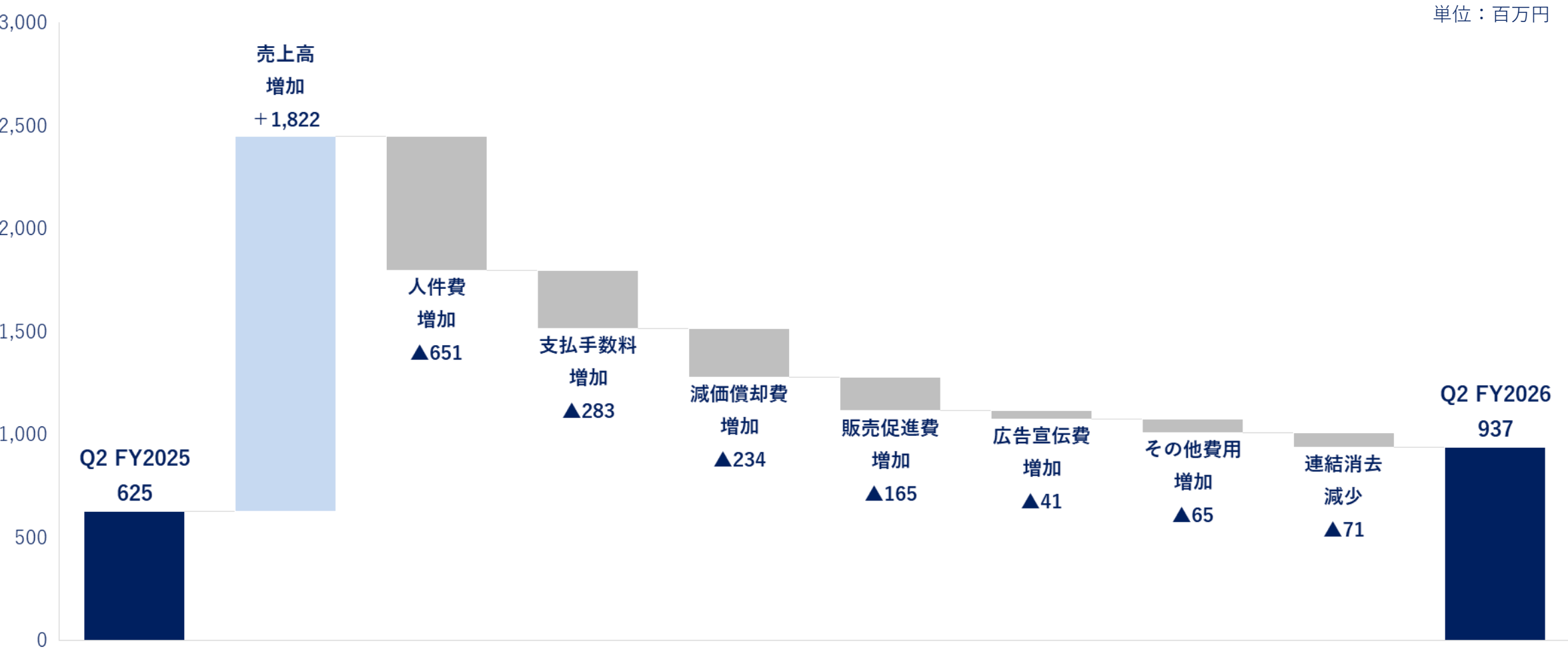
単位：百万円



※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	1,986	2,223	+236	+11.9%	541	584	+42	+7.9%
コンサルティング事業	3,049	3,993	+943	+31.0%	741	1,214	+473	+63.9%
ビジネス ソリューション事業	1,865	2,513	+647	+34.7%	▲118	▲165	▲47	—
不動産賃貸事業	53	53	+0	▲1.1%	14	12	▲1	▲12.5%
システム開発事業	148	142	▲6	▲4.1%	▲18	▲171	▲153	—
その他事業	29	30	+0	+2.6%	2	2	+0	+8.1%
全社費用	—	—	—	—	▲502	▲601	▲99	—
連結消去	—	—	—	—	▲35	62	+97	—
合計	7,133	8,956	+1,822	+25.5%	625	937	+311	+49.9%

- 売上高が1,822百万円増加した一方、人件費、支払手数料、減価償却費などの費用も増加しました。
- 営業利益は311百万円増加しました。



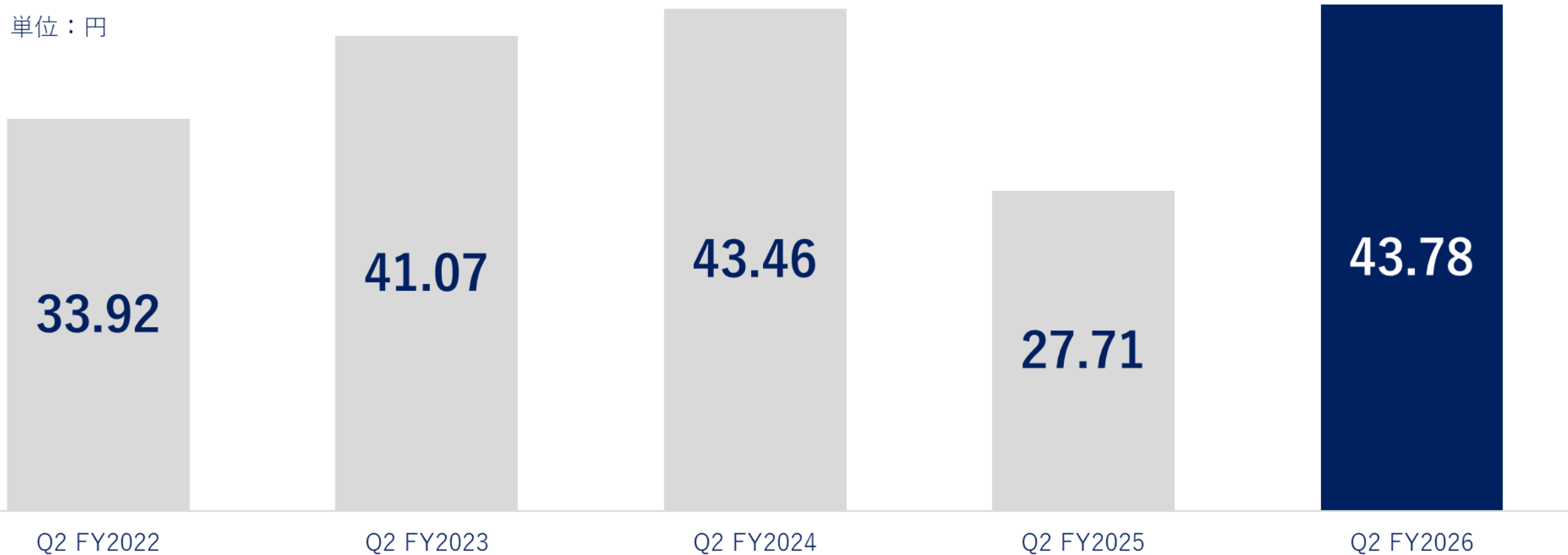
※金額の単位は百万円

	前年同期	当期	前期差額
流動資産	7,269	7,147	▲121
固定資産	10,036	10,917	+881
資産合計	17,305	18,065	+759
流動負債	3,932	4,329	+397
固定負債	159	170	+10
負債合計	4,092	4,499	+407
株主資本	13,171	13,523	+351
その他包括利益累計	41	42	+0
純資産合計	13,213	13,565	+352
負債純資産合計	17,305	18,065	+759
自己資本比率	78.9%	75.1%	—

一株利益（EPS）推移

14

単位：円



2

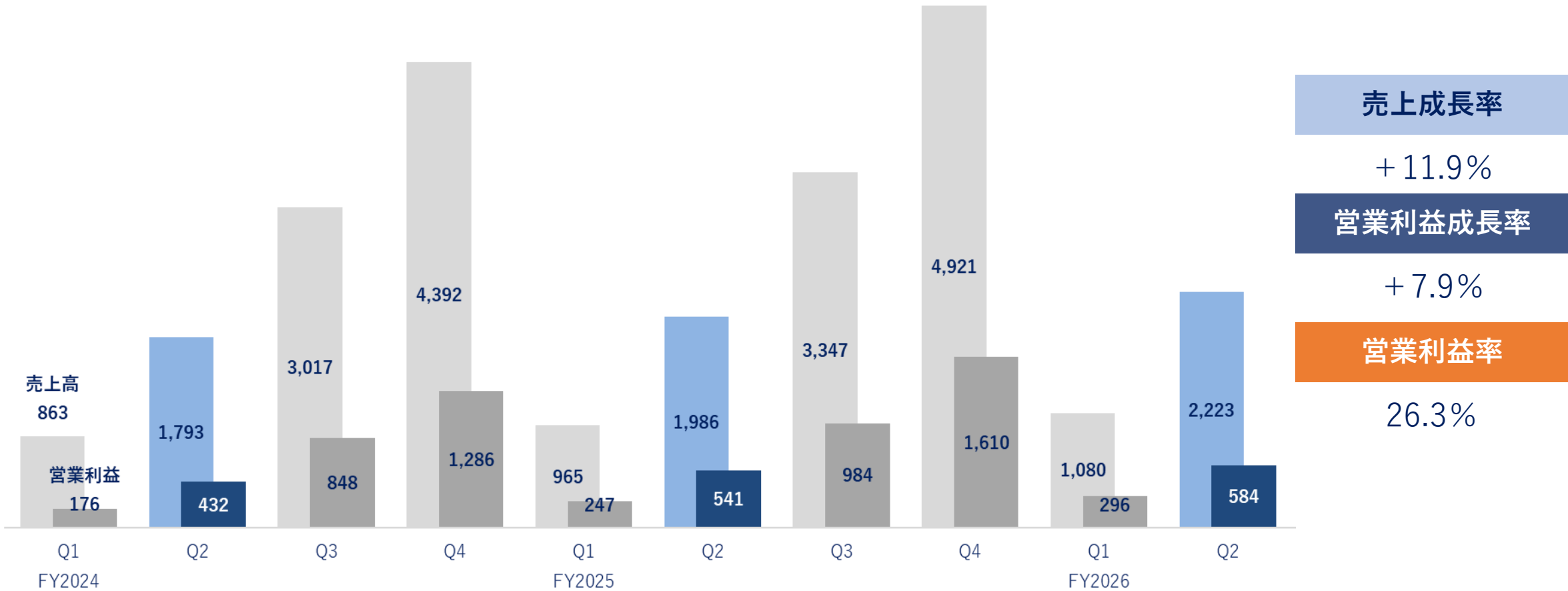
2026年3月期 第2四半期 事業セグメント別業績

アカウントティングサービス事業



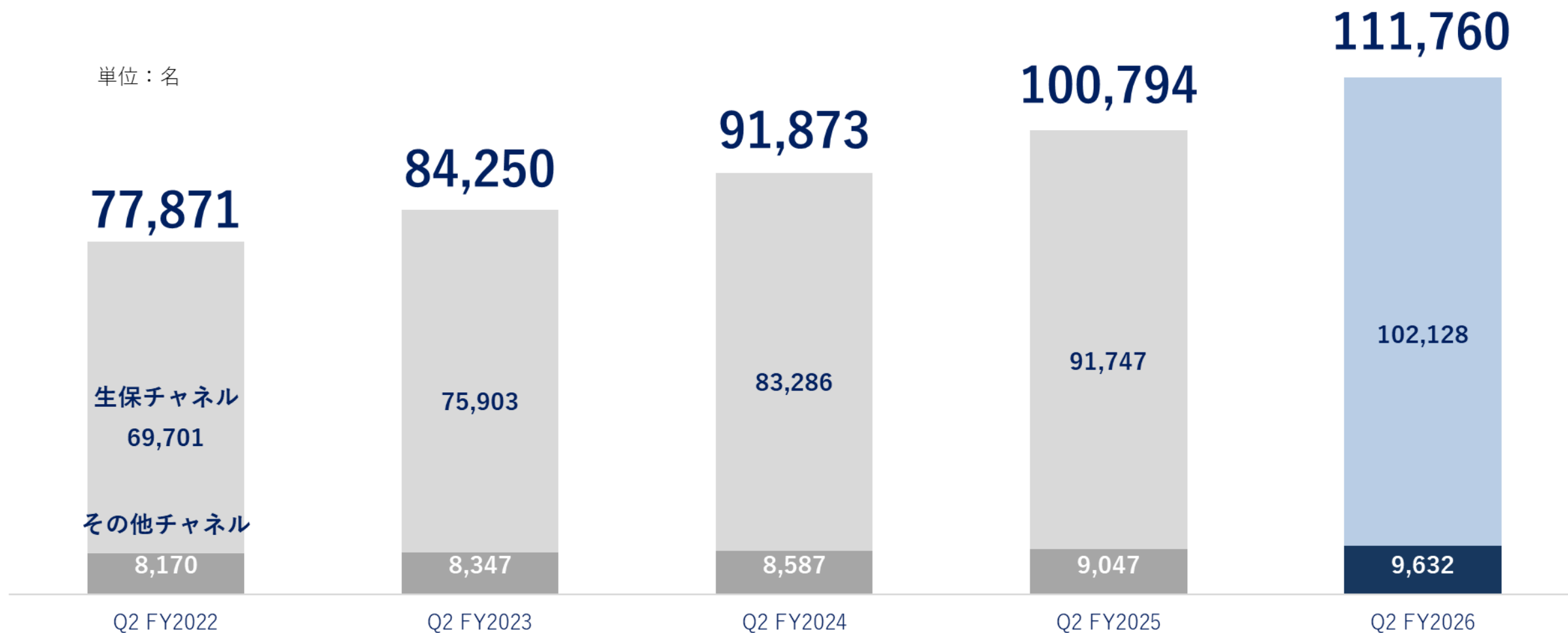
- 会員数が堅調に推移し、売上成長に貢献しました。
- 記帳処理のAIによるカバー率が93.2%となり原価抑制に繋がりました。

単位：百万円



- 会員数が堅調に推移しました。
- 各生保での新入社員勉強会を実施し、新規営業機会の創出に繋がっています。
- 既存ユーザー向けのアプリの機能を改修し、サービスの利便性向上を進めています。

単位：名

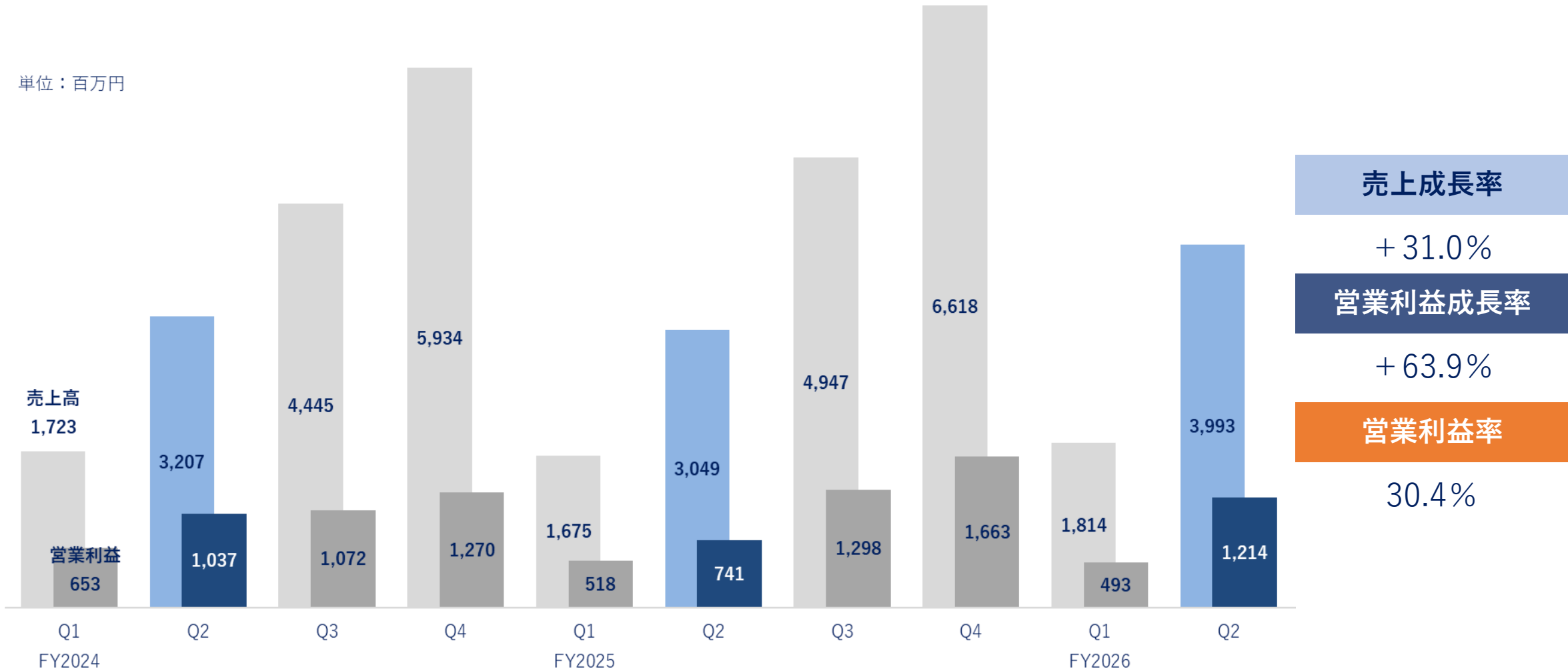


コンサルティング事業

F&M
Club

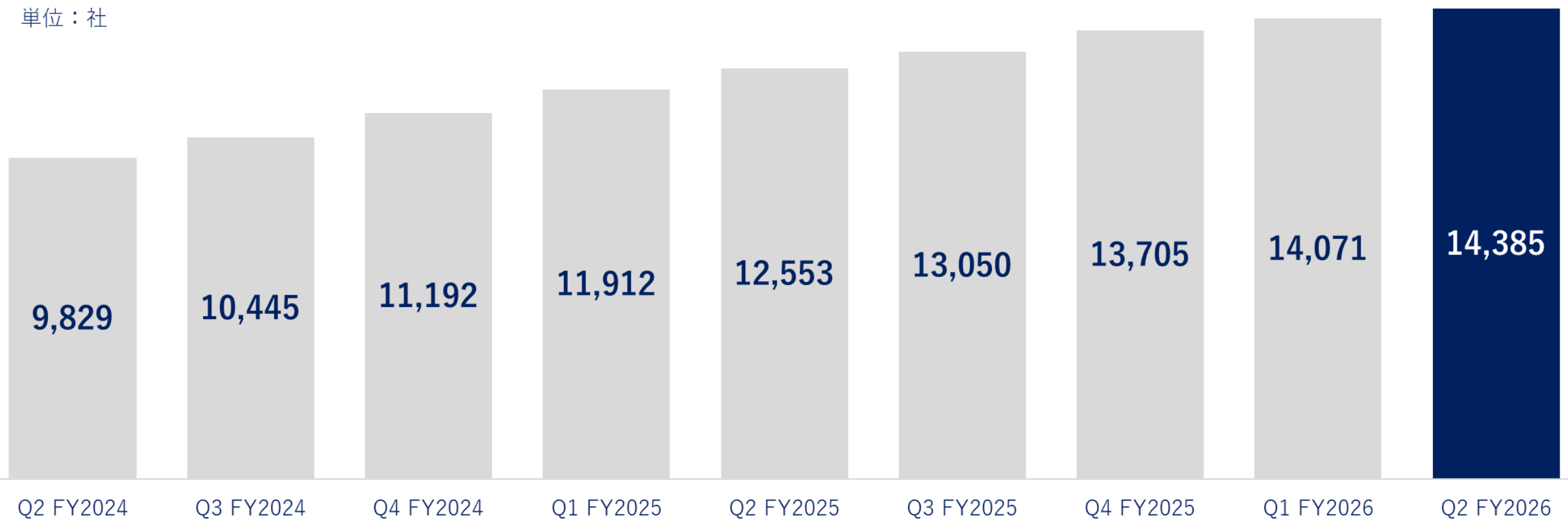

F&M Bridge

- 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（19次）と中小企業成長加速化補助金（1次）等の採択報酬として462百万円が計上されました。



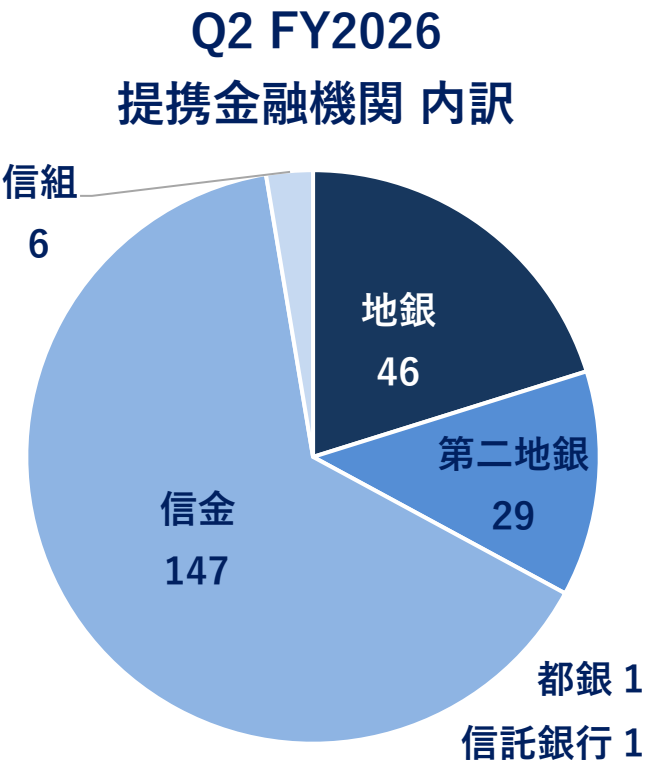
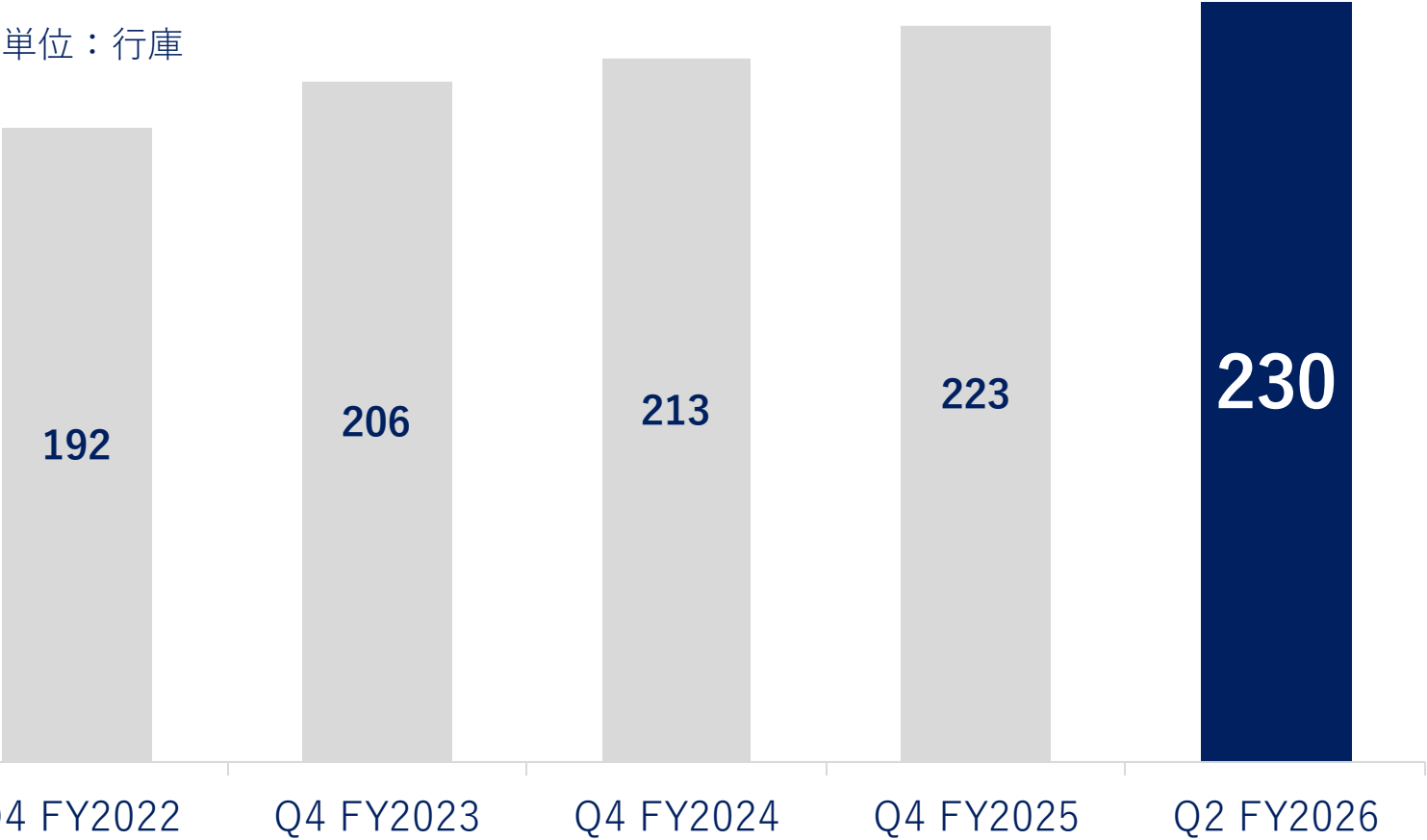
- 会員数は堅調に推移しました。
- ユーザーセグメントを明確化し、継続的な価値提供とパーソナライズ対応で契約継続率の向上を図ります。
- 国の大型補助金から地域限定の小規模助成金まで、幅広い支援制度を網羅的に検索できる補助金検索サイト「ホジョサーチ」の提供を開始しました。

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の提供を開始しました。

単位：行庫



ビジネスソリューション事業

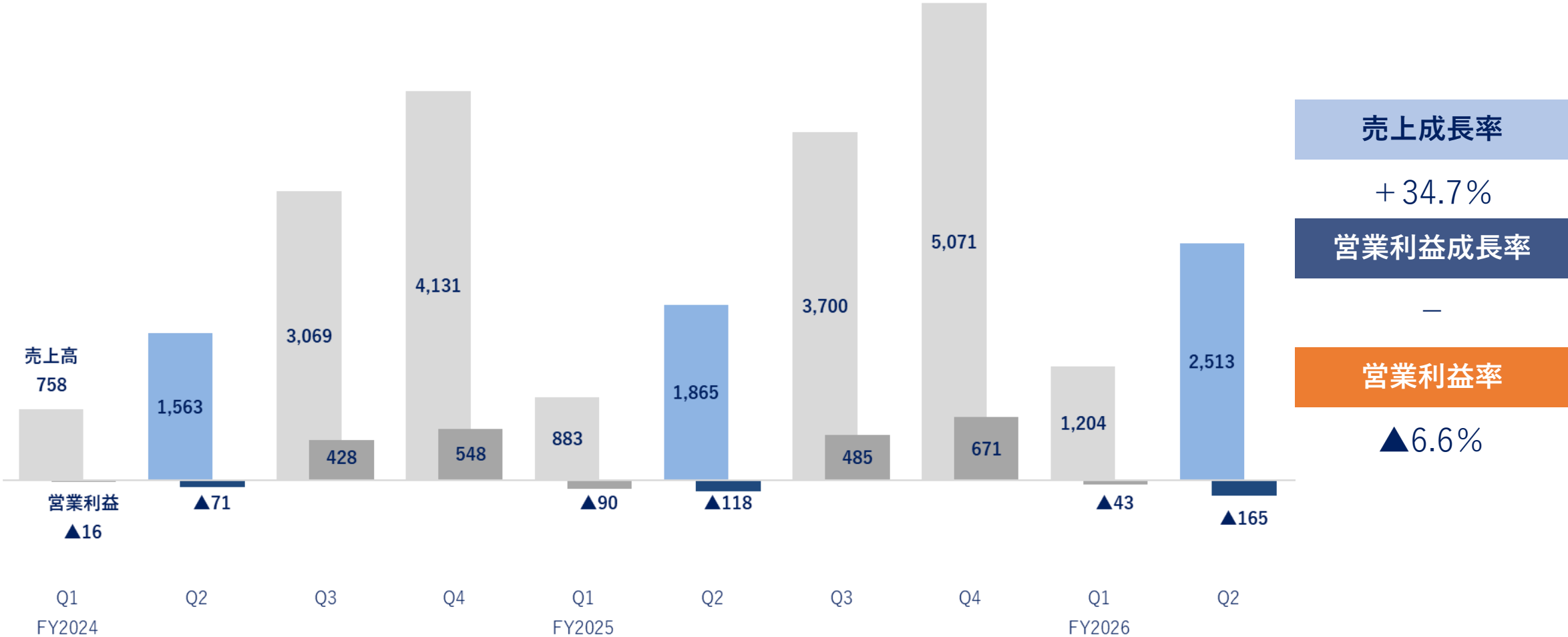


オフィスステーション



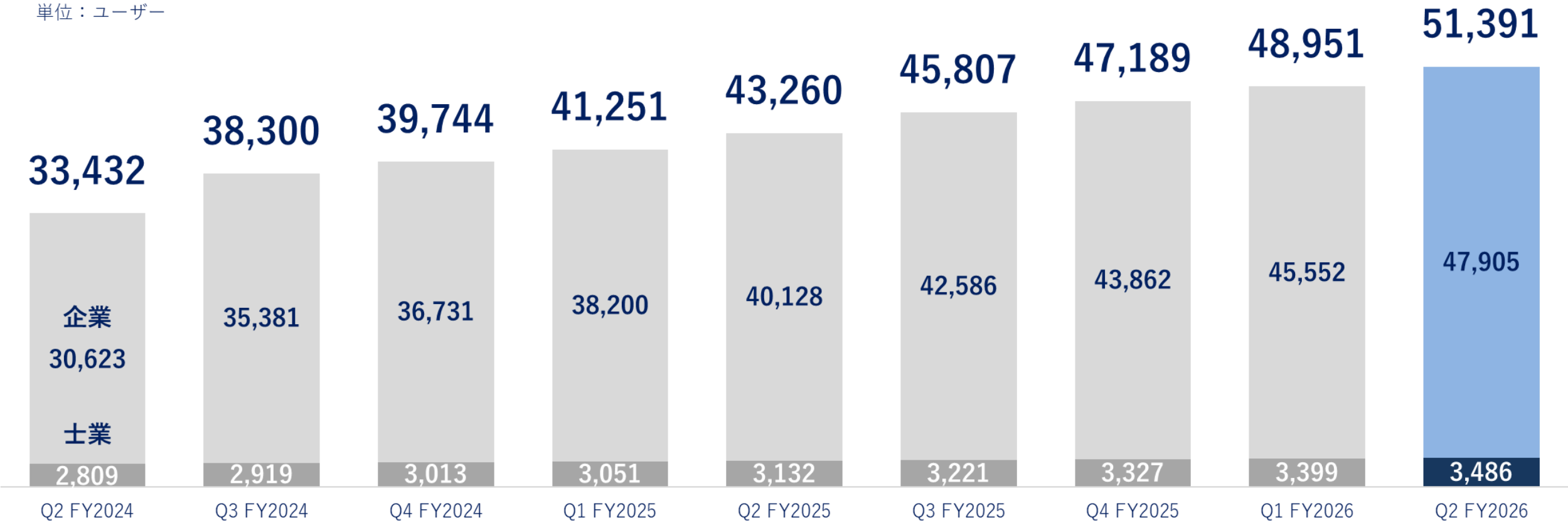
- オフィスステーションシリーズの会員数が堅調に推移したことで会費売上に貢献しました。
- エクスパンション・クロスセルへの取り組み体制を強化し、ストック売上の成長率向上を図っています。

単位：百万円



- オフィスステーションシリーズの会員数が50,000社を突破しました。
- プロダクトごとのマニュアルの充実、電話・チャットによるサポートを強化しています。

単位：ユーザー



MRR

403_M

ARR

4,837_M

churn rate

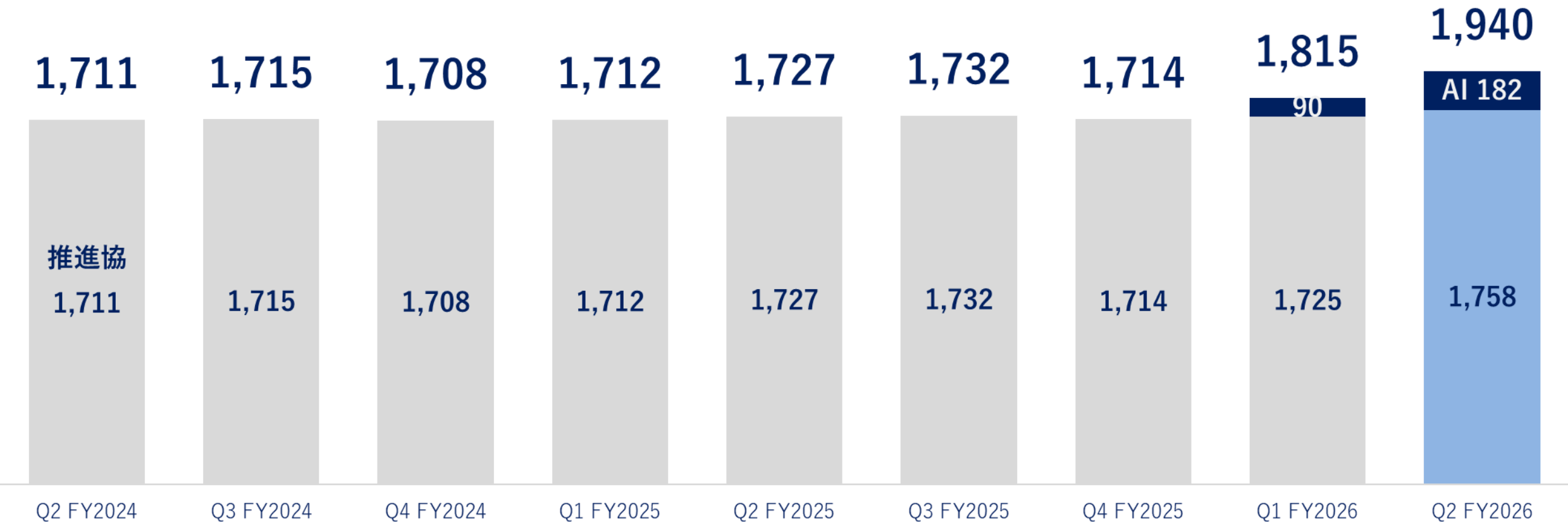
労務	1.16%
給与明細	1.22%
勤怠	2.15%
年末調整	1.05%
Pro	0.35%

CAGR

40.3%

●税理士・公認会計士業界では、AIを活用することでの事務所運営や顧問先対応の生産性向上を図っており、AI研究会への加入ニーズが高まっています。

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）

2026年3月期 連結業績計画

	前期Q4	計画Q4	前期差	前期比
売上高	17,066	20,867	+3,800	+22.3%
売上原価	5,474	6,793	+1,318	+24.1%
売上総利益	11,592	14,073	+2,480	+21.4%
売上高総利益率	67.9%	67.4%	—	—
販売費及び一般管理費	8,875	10,941	+2,065	+23.3%
営業利益	2,716	3,132	+415	+15.3%
営業利益率	15.9%	15.0%	—	—
経常利益	2,741	3,157	+415	+15.1%
経常利益率	16.1%	15.1%	—	—
EBITDA	4,348	5,236	+887	+20.4%
EBITDAマージン	25.5%	25.1%	—	—
当期純利益	1,814	2,088	+273	+15.1%

※ 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

主要3セグメント通期計画

30

	売上高				営業利益			
	前期	当期	前期差額	前期比	前期	当期	前期差額	前期比
アカウンティングサービス事業	4,921	5,406	+484	+9.8%	1,610	1,613	+2	+0.2%
コンサルティング事業	6,618	8,283	+1,664	+25.1%	1,663	2,025	+361	+21.8%
ビジネスソリューション事業	5,071	6,571	+1,499	+29.6%	671	991	+319	+47.6%

	会員数				人員			
	前期	当期	前期差分	前期比	前期	当期	前期差分	前期比
アカウンティングサービス事業 (会計サービス)	102,276	108,839	+6,563	+6.4%	145	148	+3	+2.1%
コンサルティング事業 (エフアンドエムクラブ)	13,705	16,507	+2,802	+20.4%	287	326	+39	+13.6%
ビジネスソリューション事業 (オフィスステーション)	47,189	56,446	+9,257	+19.6%	129	157	+28	+21.7%

※金額の単位は百万円

4

3力年計画

2026年3月期～2028年3月期

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



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

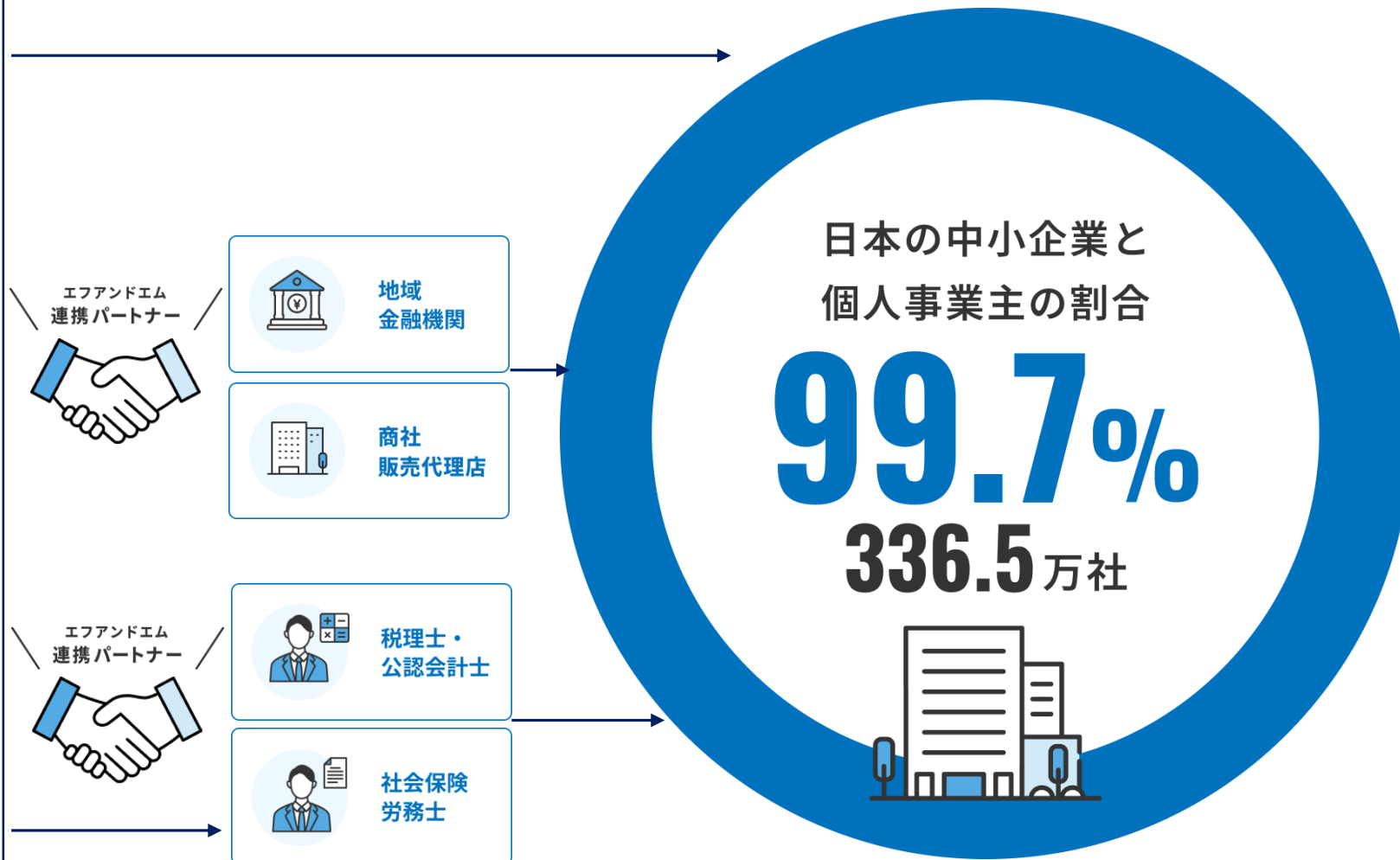


ビジネスソリューション事業

- ・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



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tock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

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
費用金額	0	0	
収入合計	2,805,000	200,000	300
税引金額	24,000	3,000	3
消費税	20,000	4,000	1
経費	7,200	200	
利益	7,200	200	

コンサルティング事業

36

- 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



記帳処理AIカバー率

93.2%

※2025年9月末実績

会計サービス会員への
アプリ普及率

95.6%

※2025年9月末実績

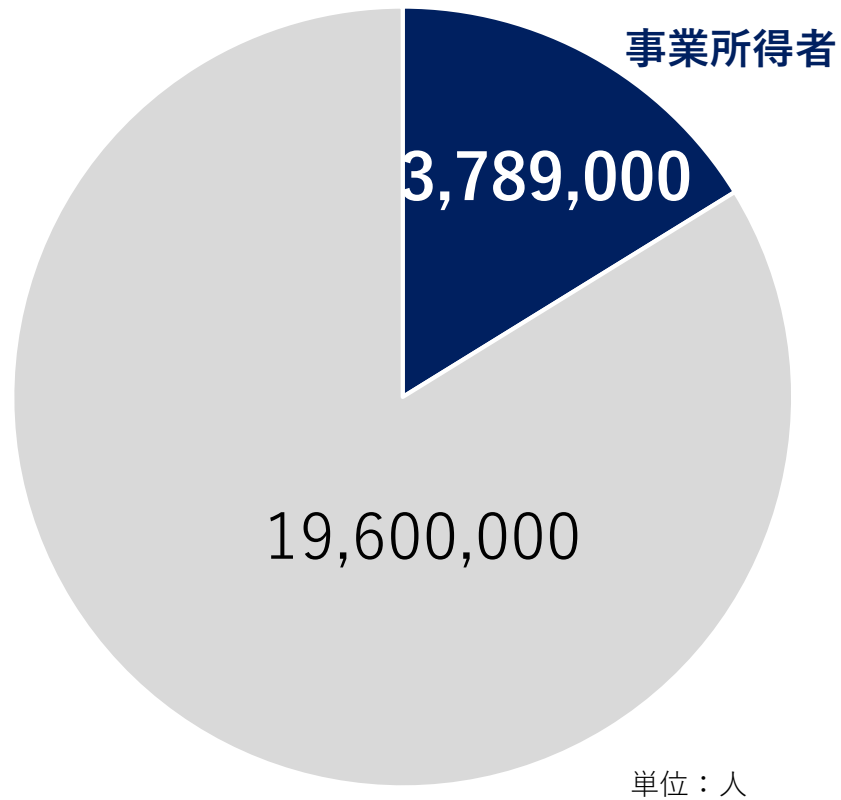
登録料 11,000円

(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)

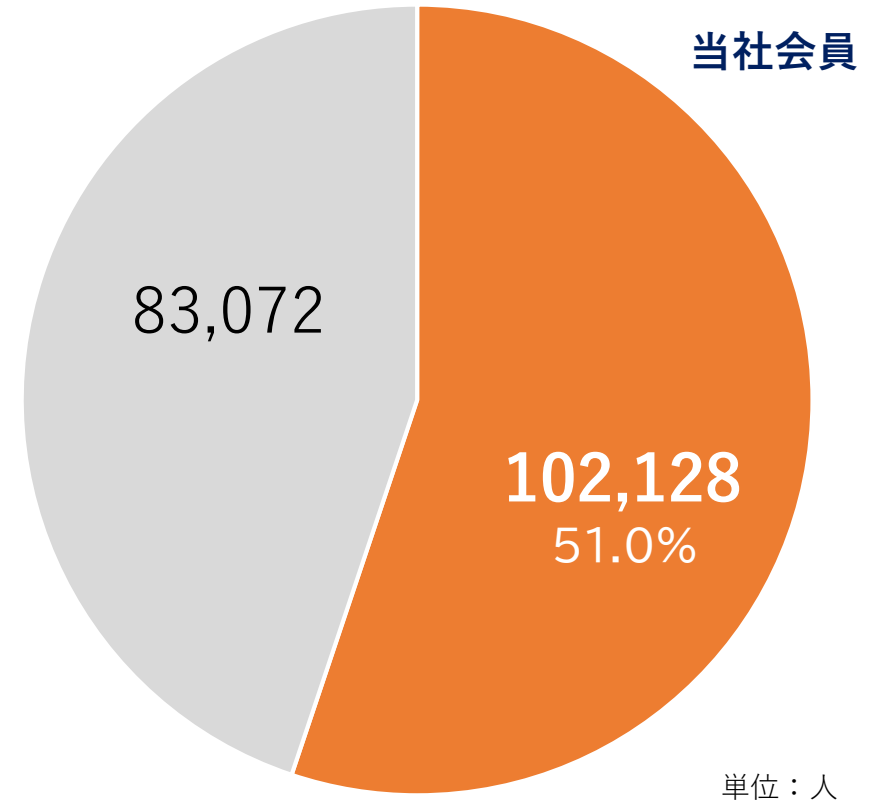
【年収】 3,000万円未満 | 【白色記帳】 46,200円/年 (3,850円/月) | 【青色記帳】 66,000円/年 (5,500円/月)

■ 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

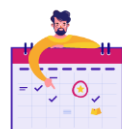
- 中堅中小企業の課題に対応するサービスがラインアップ。
- 解決に向けてやるべきタスクを会員専用サイトで共有し、個社担当者がサービス利用をフォロー。

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」「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
5,059件

※2014年3月期～2026年3月期（第2四半期）の累計採択数

累計支援実績
8,509件

※2014年3月期～2026年3月期（第2四半期）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

2025年
4月25日
リリース

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 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 5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」(2020~2024年度版)より

利用ユーザー数 51,391

※2025年9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

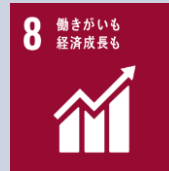


S ocial -社会-

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定



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 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 横のつながりを作る 異文化の融合を促進する				
2年目		現状の把握 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 アクションプランを設計する					
5年目		ビジネスモデル 収益構造を理解する					
6年目		事業を数字で捉える 事業施策を立案する					
リーダー	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		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			
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 経営理論 法務	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	
副本部長							
本部長							リーダーシップ 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

54

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2025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/>