



2025年11月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社FPパートナー

2025年10月15日

- 01 — 2025年11月期 第3四半期
業績ハイライト
- 02 — 業績予想修正
- 03 — 当社を取り巻く環境と経営状況
- 04 — 2025年11月期 成長戦略 進捗
- 05 — 資料
- 06 — Appendix

01



2025年11月期 第3四半期 業績ハイライト

2025年11月期 第3四半期累計 損益計算書



(単位：百万円)

	2024年11月期 3 Q 累計		2025年11月期 3 Q 累計			
		売上高比		売上高比	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	26,982	100%	24,358	100.0%	-2,624	-9.7%
売上原価	17,450	64.7%	16,266	66.8%	-1,183	-6.8%
販管費	5,093	18.9%	5,862	24.1%	769	15.1%
営業利益	4,438	16.4%	2,228	9.2%	-2,209	-49.8%
経常利益	4,653	17.2%	2,389	9.8%	-2,263	-48.6%
四半期純利益	3,126	11.6%	1,528	6.3%	-1,598	-51.1%

2025年11月期 第3四半期業績ハイライト[前期比]



- 販売商品構成の改善が進み、収益性の高い商品比率が上昇。
- その結果、業務品質支援金料率が向上し、収益基盤の強化につながった。
- 上記効果により、営業利益率は第2四半期と比較して改善。

売上高

24,358

百万円

前年
同期比

-2,624 百万円
[-9.7%]

営業利益

2,228

百万円

前年
同期比

-2,209 百万円
[-49.8%]

経常利益

2,389

百万円

前年
同期比

-2,263 百万円
[-48.6%]

四半期純利益

1,528

百万円

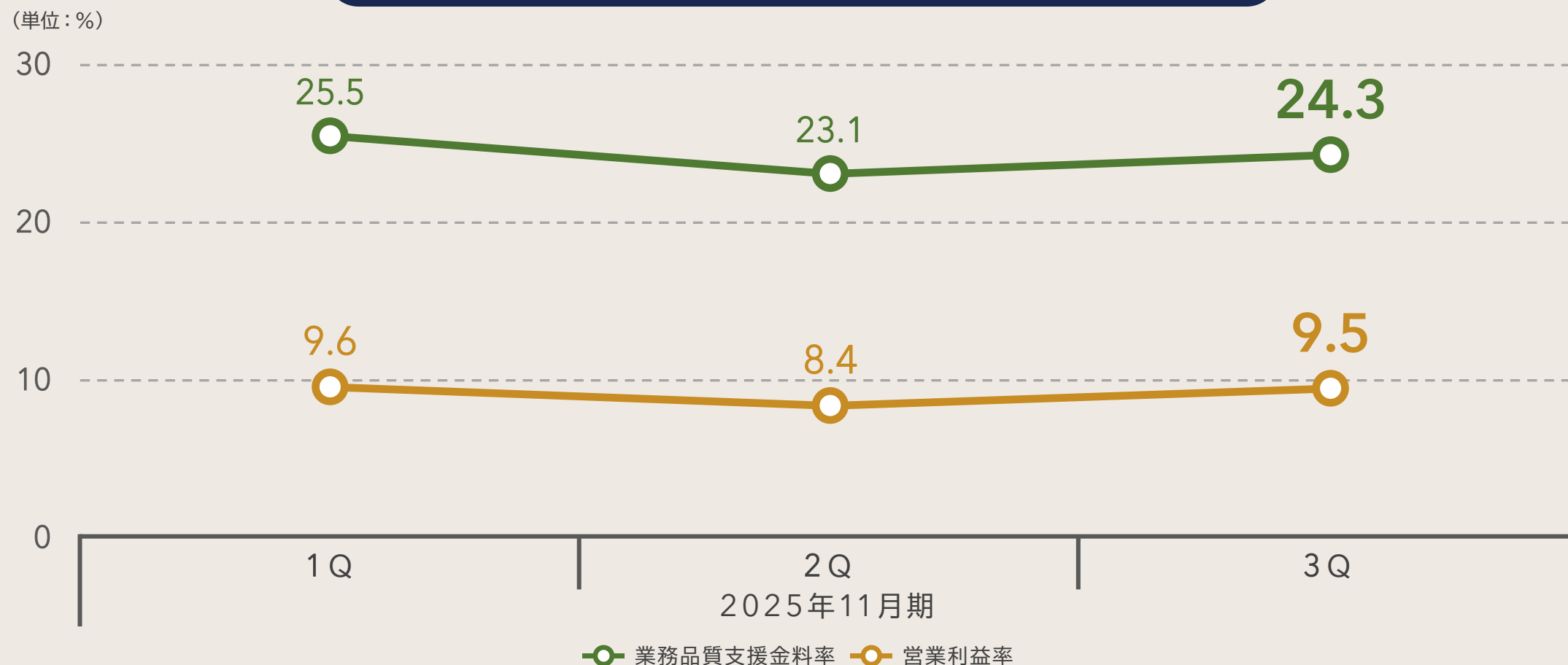
前年
同期比

-1,598 百万円
[-51.1%]

2025年11月期 第3四半期業績ハイライト[四半期別推移]

- 業務品質支援金料率が向上し、営業利益率は第2四半期と比較して改善。

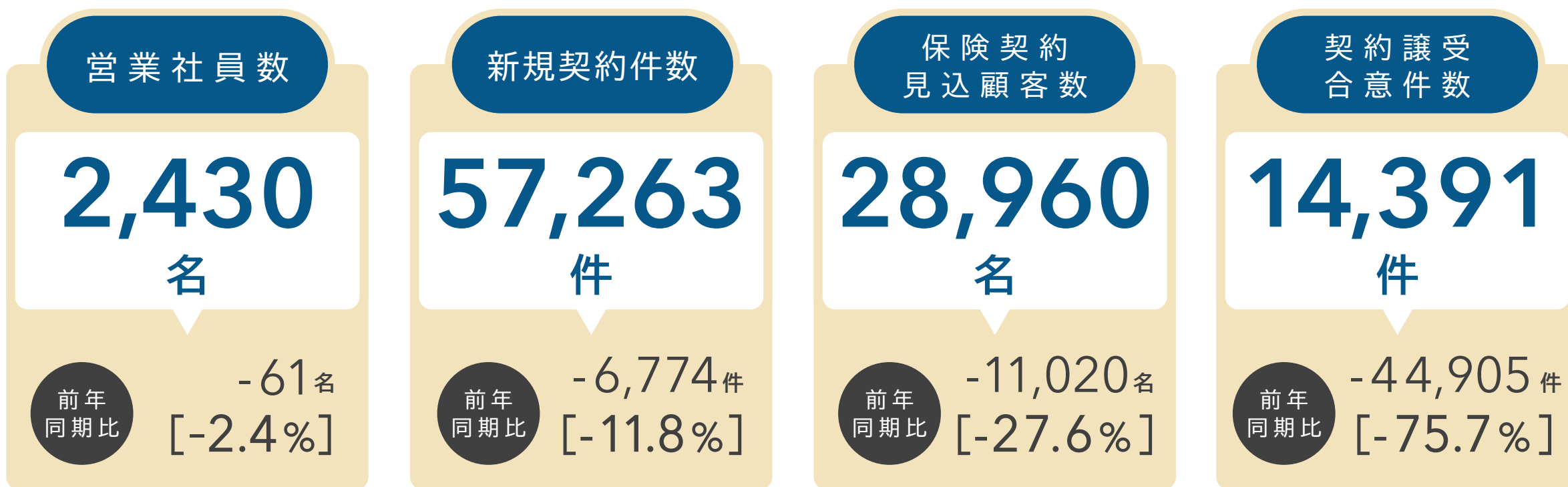
[四半期別] 業務品質支援金料率と営業利益率



2025年11月期 第3四半期業績ハイライト[重要KPI]

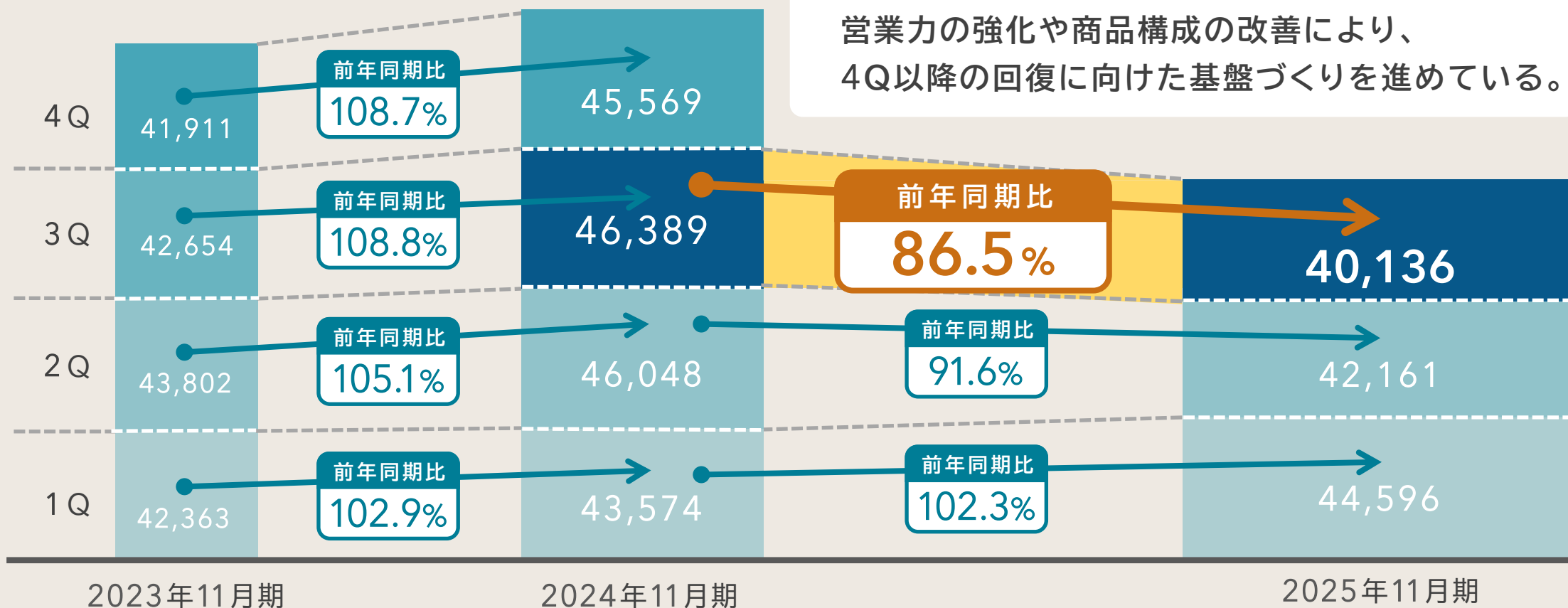


- 営業社員数は前年同期比で減少し、新規契約件数も減少。
- 保険契約見込顧客数は、提携企業経由をはじめ減少。
- 契約譲受は大型案件があったため前期比は低いですが、計画通りに進捗しており案件数は引き続き順調に増加。



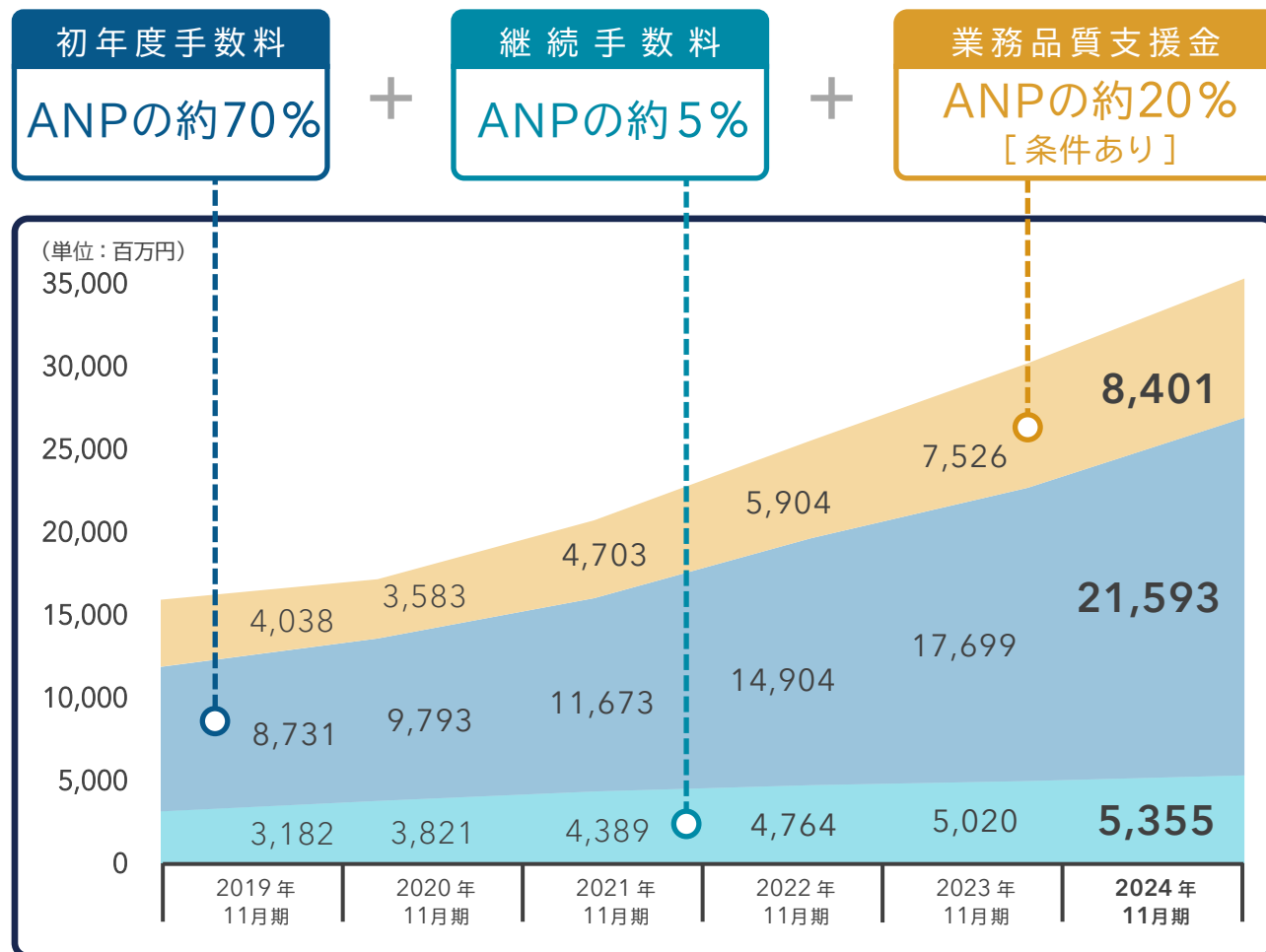
平準払い商品販売件数推移

(単位：件)



収益モデル [生保・損保]

生命保険販売による手数料収入の内訳と推移

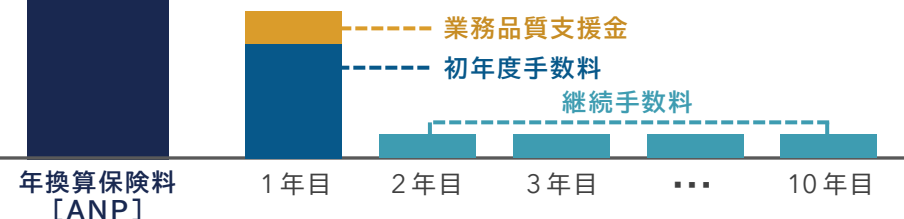


※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

※ 手数料率・業務品質支援金の支払率は保険会社・商品によって異なります。

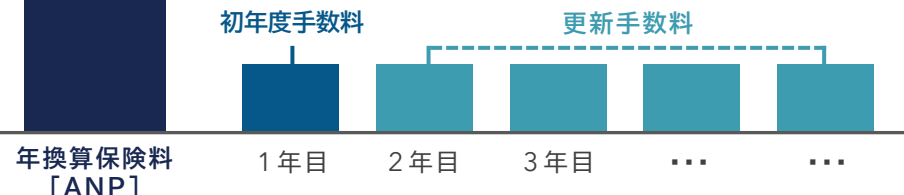
生命保険の場合

- 手数料の受取期間は5～10年と保険会社・商品毎に異なる。
- 一時払い商品の場合、継続手数料は発生しない。



損害保険の場合

- 契約期間は基本的に1年。締結時及び更新時毎に手数料受け取り。
- 一時払い商品の場合、受け取りは1回で完了。



業務品質支援金とは

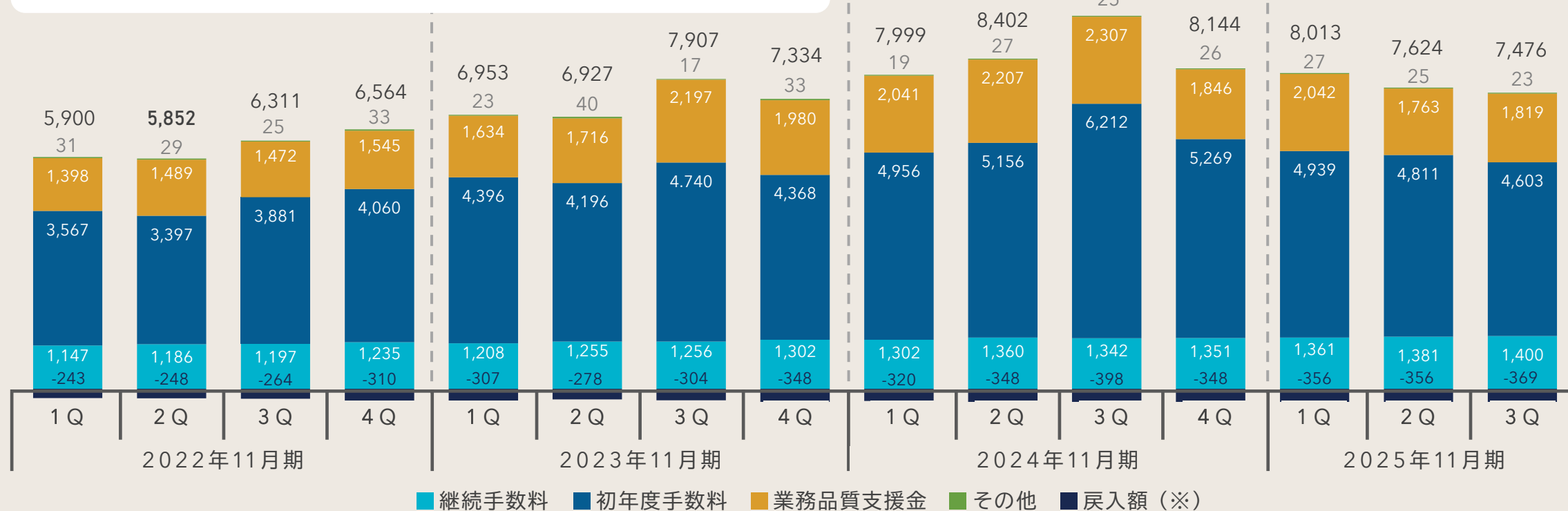
- 「顧客本位の業務運営」や「体制整備」への取り組みを通じ、顧客に提供するサービスの品質を向上させるために、保険会社から保険代理店に支払われる手数料。
- 主に「代理店業務品質評価運営」項目の達成度合いで評価される。
- 一時払い商品は対象外とする保険会社が多い。

四半期実績推移 [生命保険手数料]

生命保険手数料収入

(単位：百万円)

- 保障性商品販売比率の上昇により業務品質支援金料率も上昇。営業強化策を継続して迅速に展開し回復を見込む。
- 一時払い商品の販売量の減少に伴い初年度手数料は減少も、持続可能な収益構造を意識した営業へのシフトを進め、収益の質の向上を図っていく。



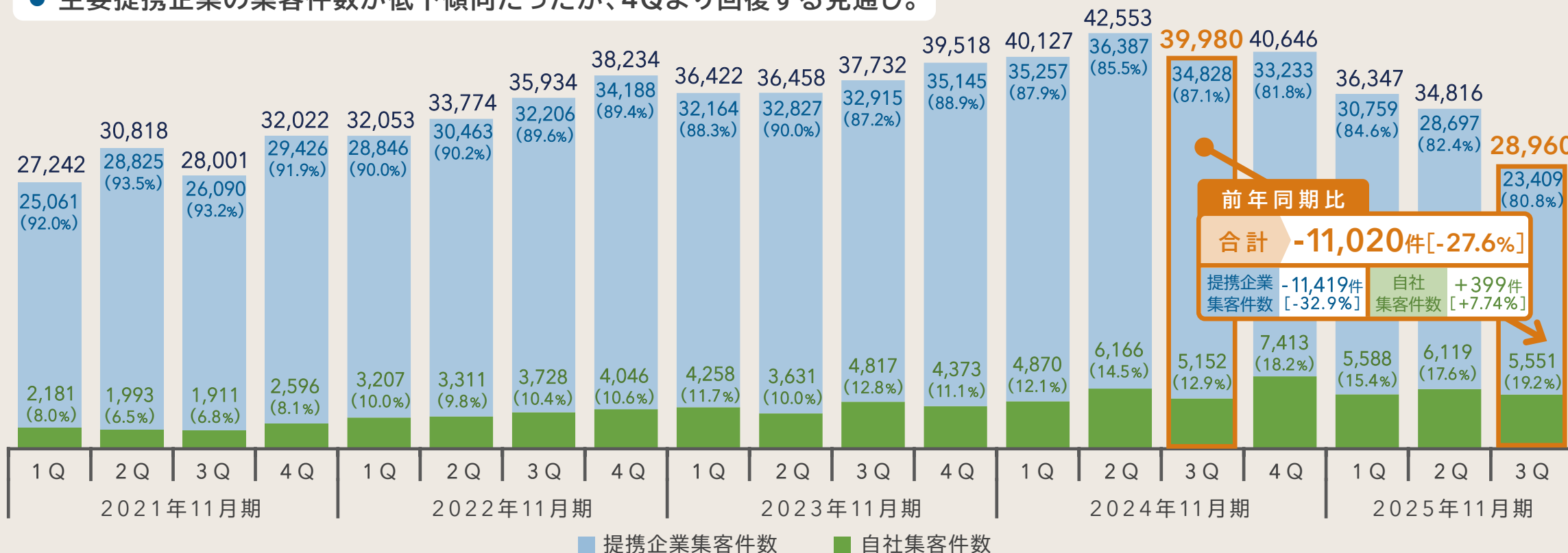
重要KPI推移 [会社集客件数 (四半期)]



提携企業集客件数・自社集客件数

(単位: 件)

- 2Q比で、提携企業経由での契約は5,000件減少。
大きな契約譲受成約がなかったため、契約譲受アポイントも減少。
- 主要提携企業の集客件数が低下傾向だったが、4Qより回復する見通し。



※ 会社集客: 提携企業集客 + 自社集客 ※ 提携企業集客: 提携先企業を通じた集客 ※ 自社集客: TVCM・Web広告・マネードクタープレミア・契約譲受などによる集客

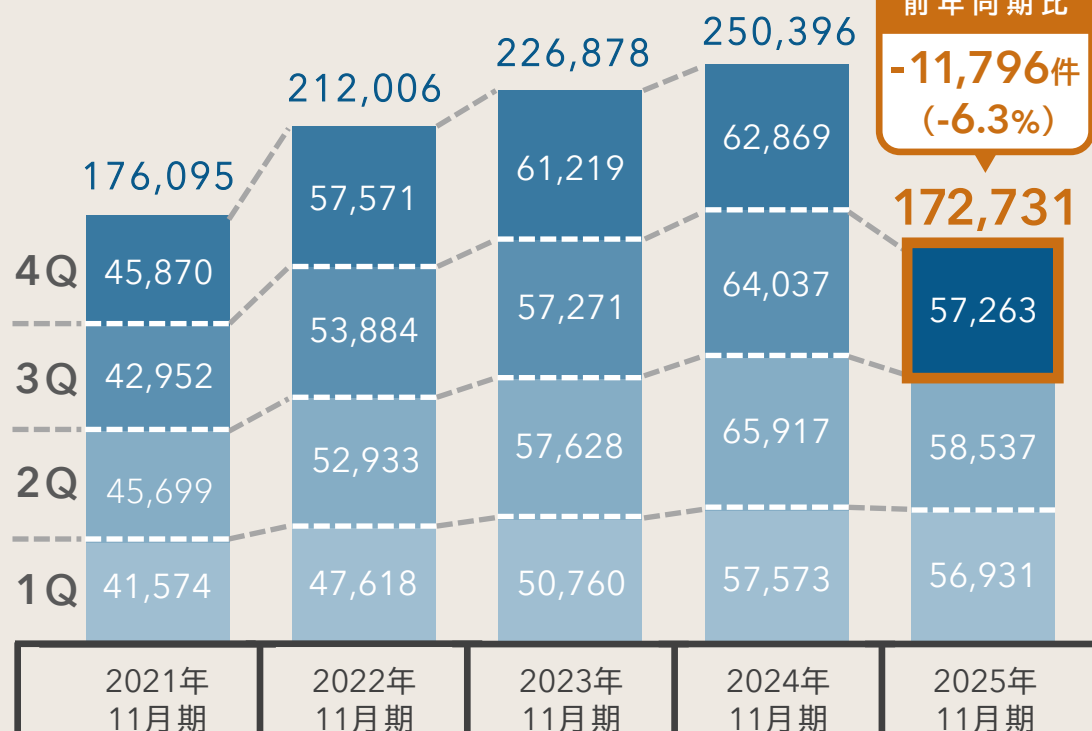
※ 棒グラフ括弧内の数値は会社集客全体に対しての提携企業集客・自社集客の比率です。

重要KPI推移 [新契約件数・顧客数(四半期)]

- 新規契約件数は2Q比で減少するも、商品構成は改善。

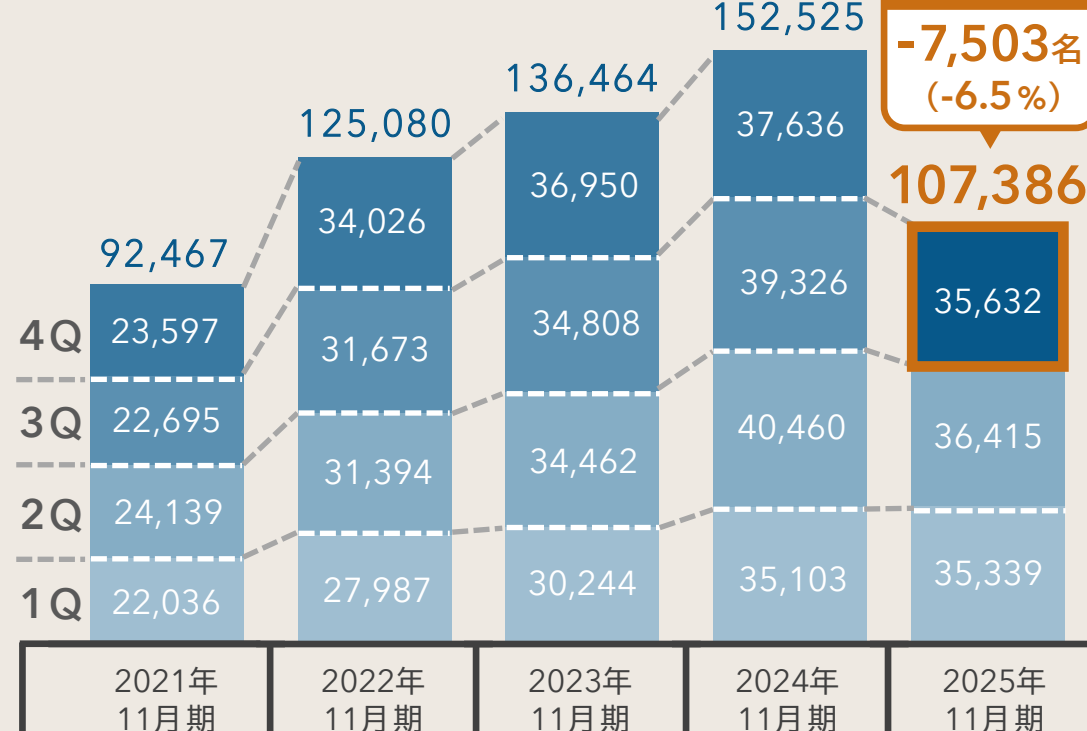
新規契約件数

(単位：件)



新規顧客数

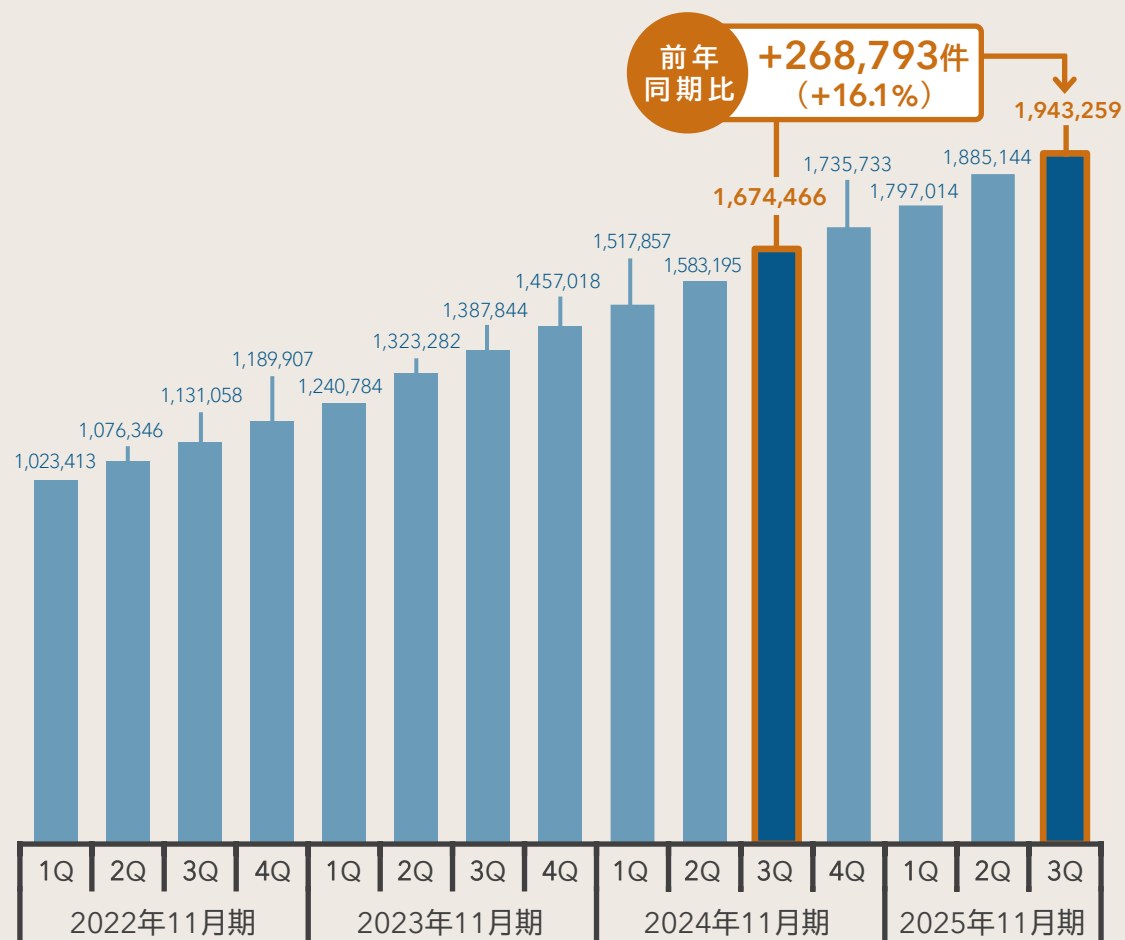
(単位：名)



重要KPI推移 [保有契約件数(四半期)]

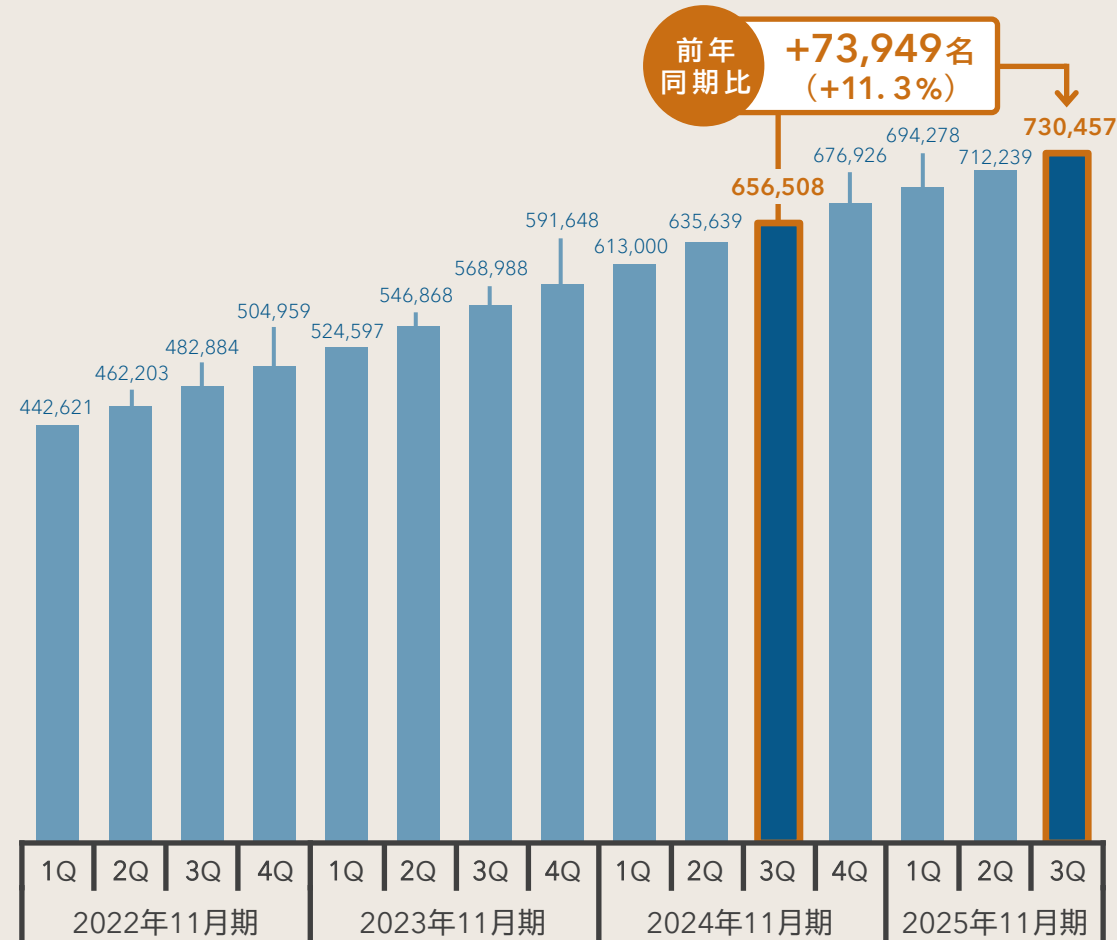
保有契約件数

(単位: 件)



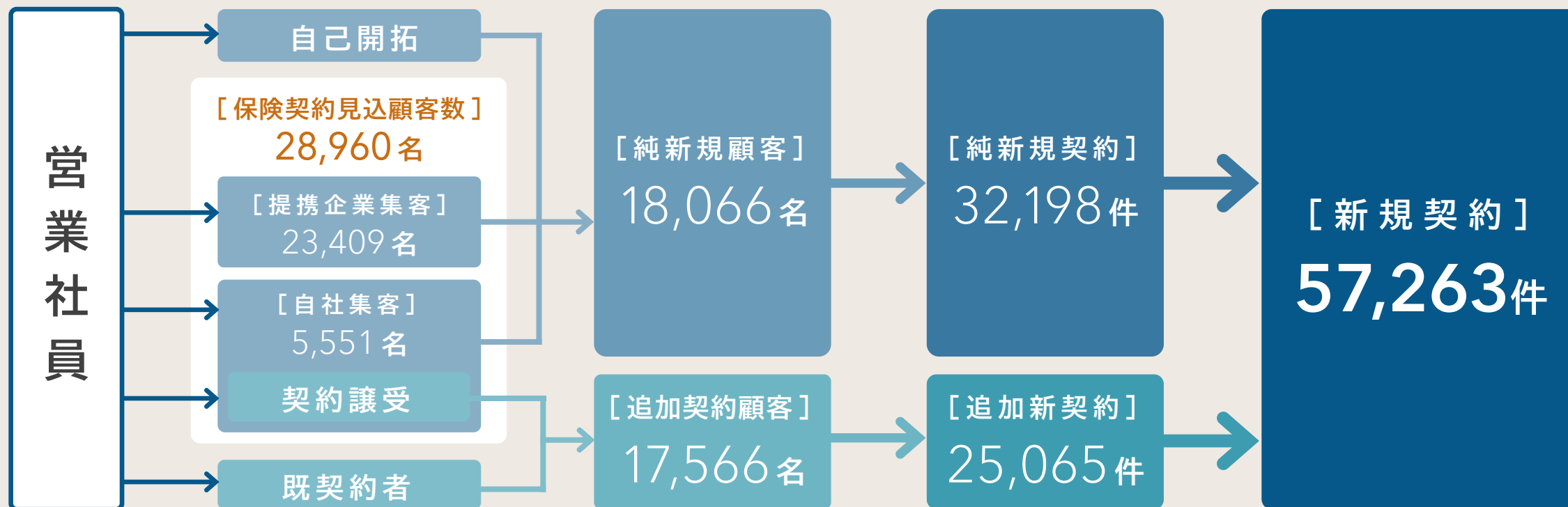
保有顧客数

(単位: 名)



2025年11月期3Q実績

契約譲受からの追加契約が順調に増加



※ 自己開拓とは既存顧客等からの紹介など、営業社員が自身で獲得した見込顧客のことです。

※ 純新規契約件数とは当社に既契約の無い顧客からの新規契約件数、追加新契約件数とは当社の既契約者からの追加契約件数を指します。

※ 純新規顧客数とは純新規契約を頂いた顧客数を指します。追加契約顧客数とは追加新契約を頂いた顧客数を指し、保有顧客数(既契約者)に含まれます。

※ 数値は2025年11月期3Q実績を記載。詳細、過去実績等は[04.資料]に掲載しております。

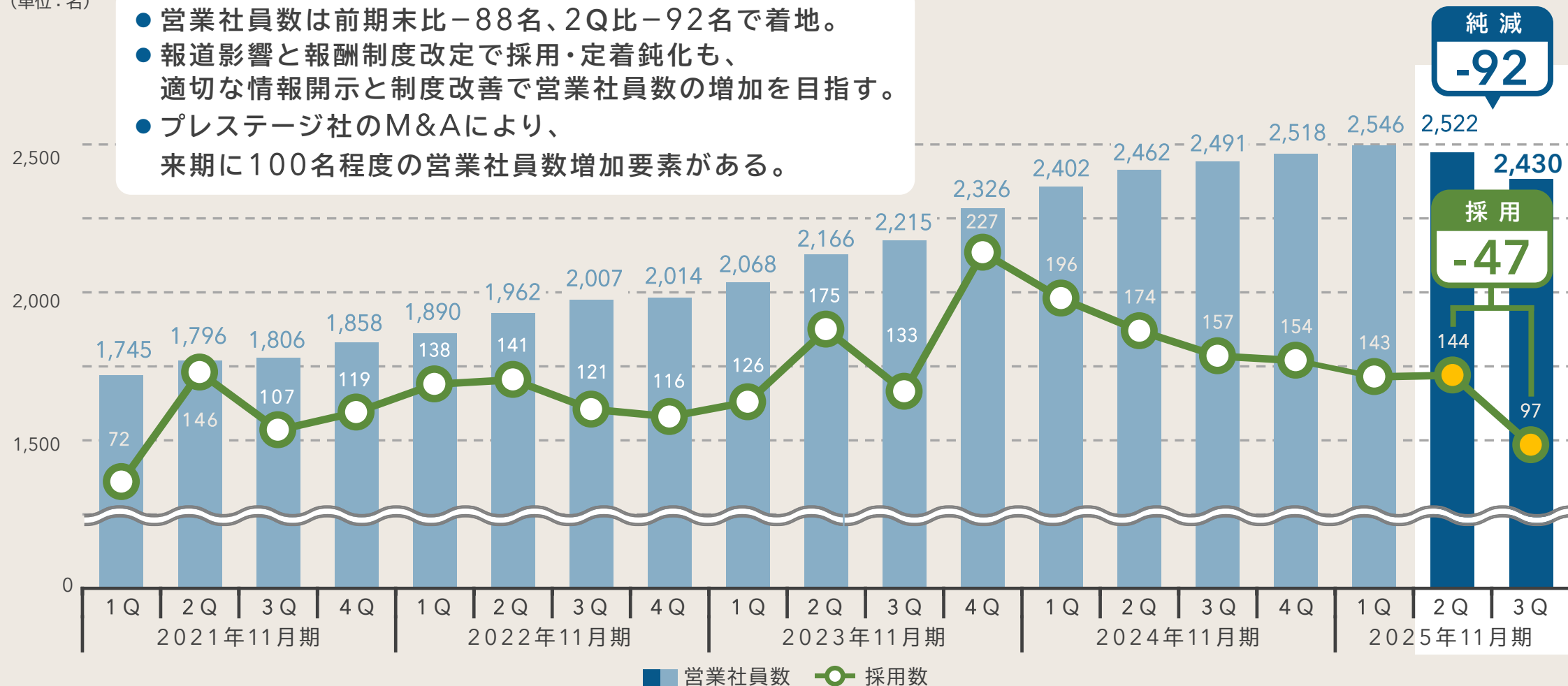
営業社員数・採用数

営業社員数・採用数

営業社員数
(単位：名)

採用数(単位：名)

- 営業社員数は前期末比－88名、2Q比－92名で着地。
- 報道影響と報酬制度改定で採用・定着鈍化も、適切な情報開示と制度改善で営業社員数の増加を目指す。
- プレステージ社のM&Aにより、来期に100名程度の営業社員数増加要素がある。

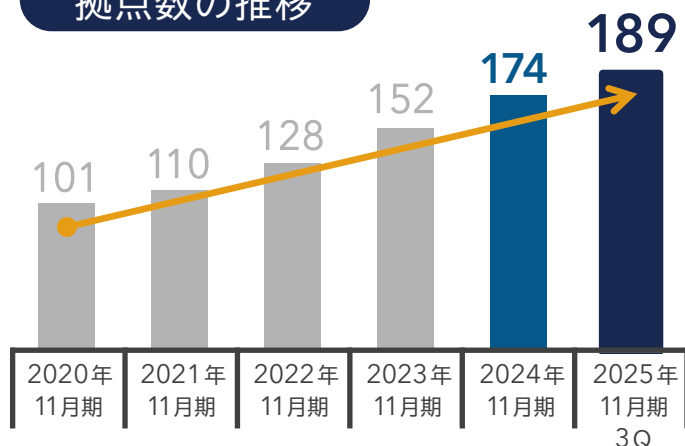


拠点数

営業社員の増加とともに、
よりきめ細かい販売網拡大を目指す。



拠点数の推移



02



業績予想修正

2025年11月期 通期業績予想の修正及び理由

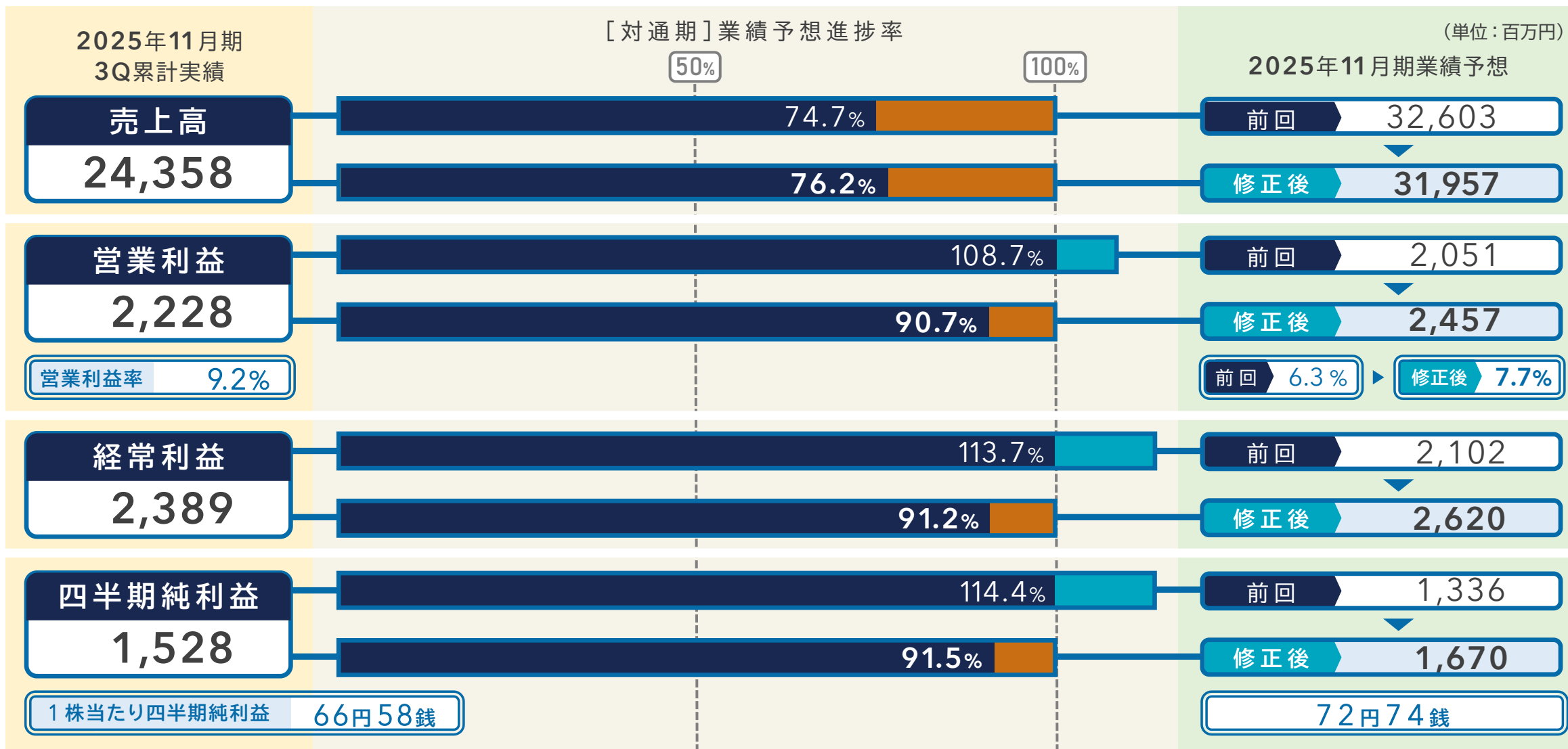


- 3Q業績と今後の見通しを踏まえ、通期業績予想を修正し、期末配当予想は据え置き。

(単位：百万円)

2024年11月期		2025年11月期		2025年11月期		前回予想からの増減 [B - A]
	実績	前回予想 [A]	前期比	今回予想 [B]	前期比	
売上高	35,617	32,603	△8.5%	31,957	△10.3%	△646
営業利益	5,330	2,051	△61.5%	2,457	△53.9%	+405
営業利益率(%)	15.0	6.3	△8.7pt	7.7	△7.3pt	+1.4pt
経常利益	5,493	2,102	△61.7%	2,620	△52.3%	+518
当期純利益	3,903	1,336	△65.8%	1,670	△57.2%	+333
1株当たり配当金(通期)(円)	92.00	94.00	—	94.00	—	±0.00

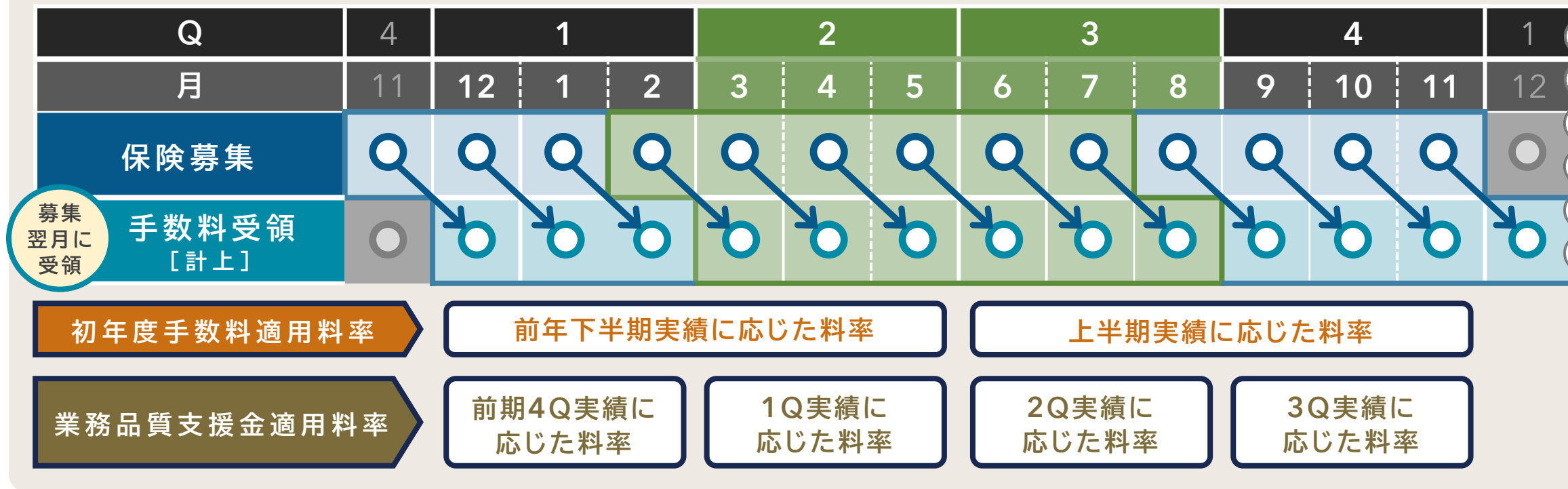
2025年11月期 第3四半期累計業績ハイライト[通期業績予想達成率]



- 3Qでは販売商品構成が改善したことで営業利益率も改善。
- 一方、業務品質査定の項目で4Qは業務品質支援金の低下が見込まれる見通し。
- これらの結果、売上高及び各段階利益において、
7月15日に公表した業績予想から変動する見通しとなったため、
2025年11月期の通期業績予想を修正いたしました。

【参考】業務品質支援金

手数料受け取りイメージ



下半期に適用される手数料率

初年度手数料

上半期実績で判定。

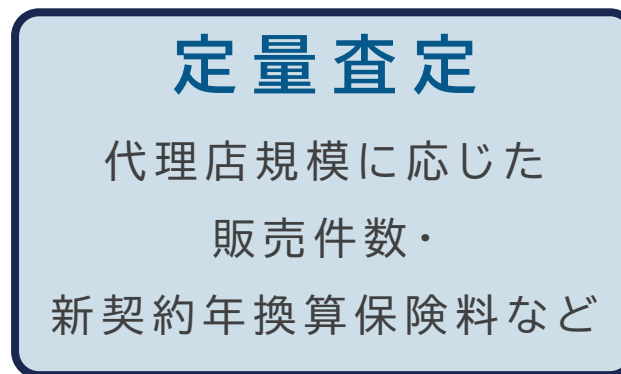
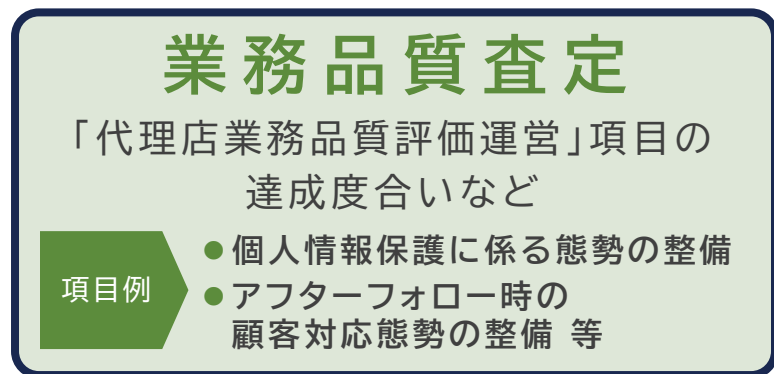
業務品質支援金

2Q・3Qの実績で判定。

▶ 下半期の新規契約獲得数増加による業績へのプラス効果は来期に発生。

【参考】業務品質支援金

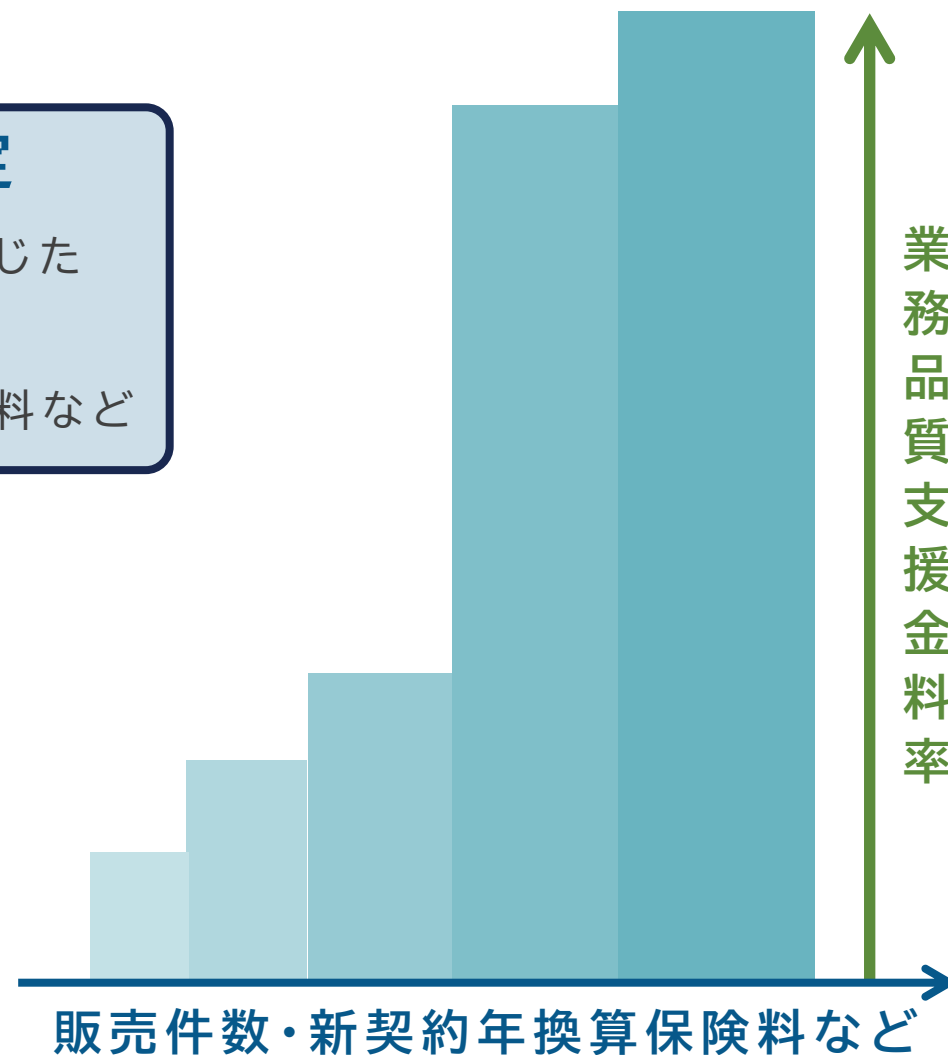
業務品質支援金査定[例]



業務品質査定と定量査定
マトリックスで料率が決定

業務品質
査定が
一定の場合

- 販売実績(件数等)によって判定し、段階的に料率変動。
- 2Q料率は1Q実績で判定されたため、低い料率が適用。
- 3Q料率は2Q実績で判定されるため、同水準の料率が適用されることを想定。



1 経営方針に沿った保障提供

改めて経営方針に則り、お客さまへ必要な保障提供を徹底。

2 社内エンゲージメント向上施策の拡大

成果を上げた営業社員を表彰制度で公正に評価・顕彰することで、モチベーションや定着率、エンゲージメントの向上を促進。

3 既契約者フォロー強化

既契約者へのフォローアップを継続的に強化し、顧客基盤の維持・拡大を図る。

4 採用強化と退職抑制

報酬制度を明確・公正に見直し制度の浸透と情報発信を強化することで、採用活動と退職抑制を推進。

来年1月に事業計画値
(ローリング)公表

- 取り組み状況を精査した上で、事業計画・販管費等の見直しを行う。
- 2026年1月にローリング計画として具体的な事業計画値を公表予定。

03



当社を取り巻く環境と経営状況

● 業務改善命令について（8月6日）

- ▼ 関東財務局より当社の保険代理店としての経営管理態勢、ビジネスモデルの特性に応じた保険募集管理態勢等の確立を含む実効的な態勢整備が不十分であったとのご指摘を受けました。
- ▼ 本業務改善命令を厳粛に受け止め、全社をあげて改善・再発防止に努めます。
あわせて、これまで以上に強固な法令遵守態勢を築き、誠実かつ公正な情報開示を推進することで、信頼回復に取り組んでまいります。
- ▼ 本業務改善命令に基づき、業務改善計画を10月6日に関東財務局に提出しました。
6か月毎における進捗及び改善状況を報告してまいります。

● 生命保険協会業務品質評価終了について（9月5日）

- ▼ 生命保険協会より業務品質評価結果の終了等の処分を受けました。
- ▼ 今後は、法令遵守態勢の再構築と早期の認定再取得を目指して、全社一丸となって取り組んでまいります。

今般の業務改善命令の受領を
極めて重く受け止め、
指摘事項と真摯に向き合う決意

すべての業務態勢を隅々まで見直し、
組織体質を見つめ直して
コンプライアンスを徹底

全社員・お客さま・株主・取引先企業からの
幅広い意見を収集し、
風通しの良い組織へ再構築

課題の真因分析と
PDCAサイクルの着実な実行により、
「お客さま優先」の経営理念に立ち返り、
業界のリーディングカンパニーとして
信頼回復に不退転の決意



当社は、お客さまとの信頼を礎に、さらなる品質向上と誠実な対応を目指して前進し続けます。

現状にとどまることなく、「一歩先」を見据えた取り組みを積み重ねることで

お客さまの明るい未来を共に創ってまいります。

変化する社会環境の中で、一人ひとりの人生に寄り添うパートナーとして

次のステージへ共に歩み続けます。

当社は「NEXT」に「信頼を一から築き直し進化する」決意を込めています。

保険という重要な商品を扱うため、
顧客が納得し安心できるサービスを提供することが重要な責務であると認識しています。

保険業界の環境変化や多様なニーズに柔軟かつ的確に応え、
組織態勢や人材、業務のあり方まで幅広く見直し、
構造的課題とも真摯に向き合い変革を進めます。

今後も社員一人ひとりが「お客さまに寄り添う姿勢」を徹底し、
「NEXT」の取り組みを基軸にさらなる進化を目指します。

以下の重点項目において、これまでの取り組みを基盤に、
今後も継続的かつ実効性のある態勢強化を推進してまいります。

また、こうした取り組みに対しては、代表取締役社長をはじめとする経営陣が主体的に関与することで、
組織全体としての実効性を高めてまいります。

重点項目

- ① 当社のビジネスモデルの特性に応じた保険募集管理態勢の確立
- ② 顧客本位の業務運営
[情報提供義務・意向把握・確認義務を着実に実施するための実効的な態勢の確立]
- ③ 適切な保険募集を行うための法令等遵守態勢の確立
- ④ 経営管理(ガバナンス)態勢の抜本的な強化
- ⑤ 情報管理・開示における信頼性と誠実性の追求

M&A

- ◎ 損害保険事業の拡大と生命保険販売を強化
- ◎ 過去最大規模の契約保有会社を子会社化

企業概要

名称	プレステージ株式会社
事業内容	損害保険代理店業・生命保険代理店業
資本金	400万円
設立	1990年3月
従業員数	122名
保有契約	損害保険：約115,000件 生命保険：約 13,000件



特徴 ・ ポイント

- 東京海上日動・損保ジャパンの代理店認定制度において、いずれも最高ランクに認定
- 創業以来35期連続増収

当社との高い
シナジー効果を期待

株主還元〔株主優待・配当〕

累進配当及び株主優待制度は継続いたします。

配当
方針

維持

〔配当性向〕

45%

継続

累進配当

〔中間〕 〔期末〕
45円/株 + 47円/株

合計

92円/株

合計

94円/株

中間配当
〔実績〕

45円/株

期末配当
〔実績〕

47円/株

中間配当
〔実績〕

47円/株

期末配当
〔予想〕

47円/株

継続

株主優待制度

基準日

5月31日 / 11月30日

株主優待の内容

株式1単位[100株]以上を
保有する株主様に
QUOカード(3,000円分)贈呈

贈呈時期

下記の時期に発送予定
毎年8月中/毎年翌年2月中

株主の皆さまへの日頃からの
ご支援に感謝の気持ちとして、

QUO
クオ・カード

(3,000円分)を

中間・期末に贈呈
いたします。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

現状分析

- 2024年11月期の
ROEは31.9% **株主資本コストは12.49%** と認識
- ROEは株主資本コストを上回る高い水準の継続を目指す

キャピタル アロケーション方針

- **契約譲受**・システム(DX)・人的資本(採用・教育)などの成長投資
- 配当を重視した安定的な株主還元の実施

株主還元のさらなる強化

- 株主の皆さまへの積極的な利益還元を行うため**累進配当**を導入
- 配当性向45%目途も継続

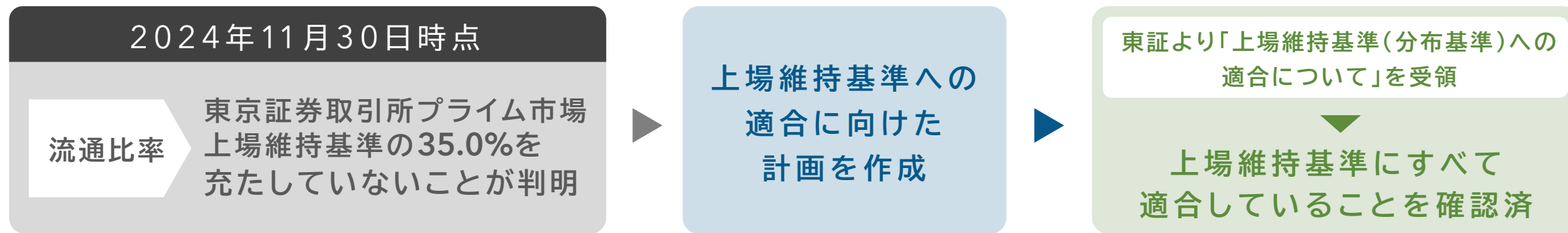
役員・従業員の 企業価値向上意識を高める インセンティブ構造

- 役員・従業員ともに株式報酬制度と持株会を導入
- 役員・従業員のコミットメント意識と株主との価値共有意識を促進

投資家との対話状況と IR活動の強化

- 機関投資家との対話機会を増加
- 意見・要望を取締役会へフィードバック

上場維持基準への適合に向けた計画について



- 今後の
取り組み
- 流通
株式比率
- 35.0%超の水準(プライム市場上場維持基準)での安定的な維持を目指す。
[2025年11月末まで]
- ストック・オプション(2025年9月交付)の付与を実施。

04



2025年11月期 成長戦略 進捗

『DX+教育』をベースとした事業成長へ。

事業成長イメージ



1

DX(システムの刷新)による
成長基盤の強化・質の向上

システムによる業務の効率化

2

教育・研修による
高位平準

教育を通じた
社員全体のスキル向上



既存の取り組みについても、
より高いレベルのサービス提供を実現

2025年11月期の成長戦略① 契約譲受ビジネスの拡大



契約譲受
移管合意



2024年
11月期

94,509件

新たな顧客の獲得

① 移管契約からの継続手数料

移管初年度から
利益発生

継続手数料

移管直後

...

...

...

10年目

② 移管契約からの追加契約

業務品質支援金

初年度手数料

継続手数料

1年目

2年目

3年目

...

10年目

移管完了後

平均3か月で
新規契約を
獲得開始

FP相談の提供による
新たな商品の提案

譲受
契約

- 生保契約
- 損保契約



追加
契約

クロス
セル

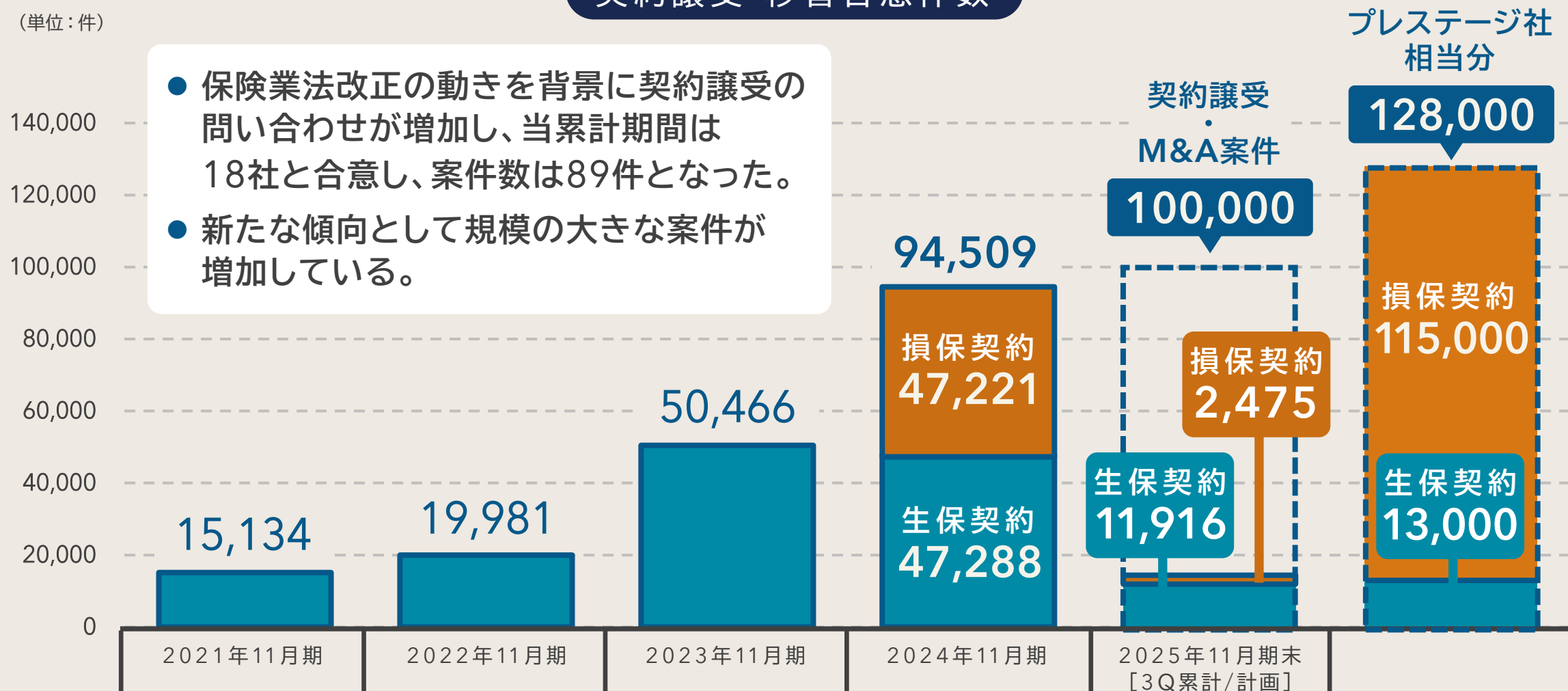
- 生保契約
- 損保契約
- 投資信託

2025年11月期の成長戦略① 契約譲受ビジネスの拡大

契約譲受 移管合意件数

(単位: 件)

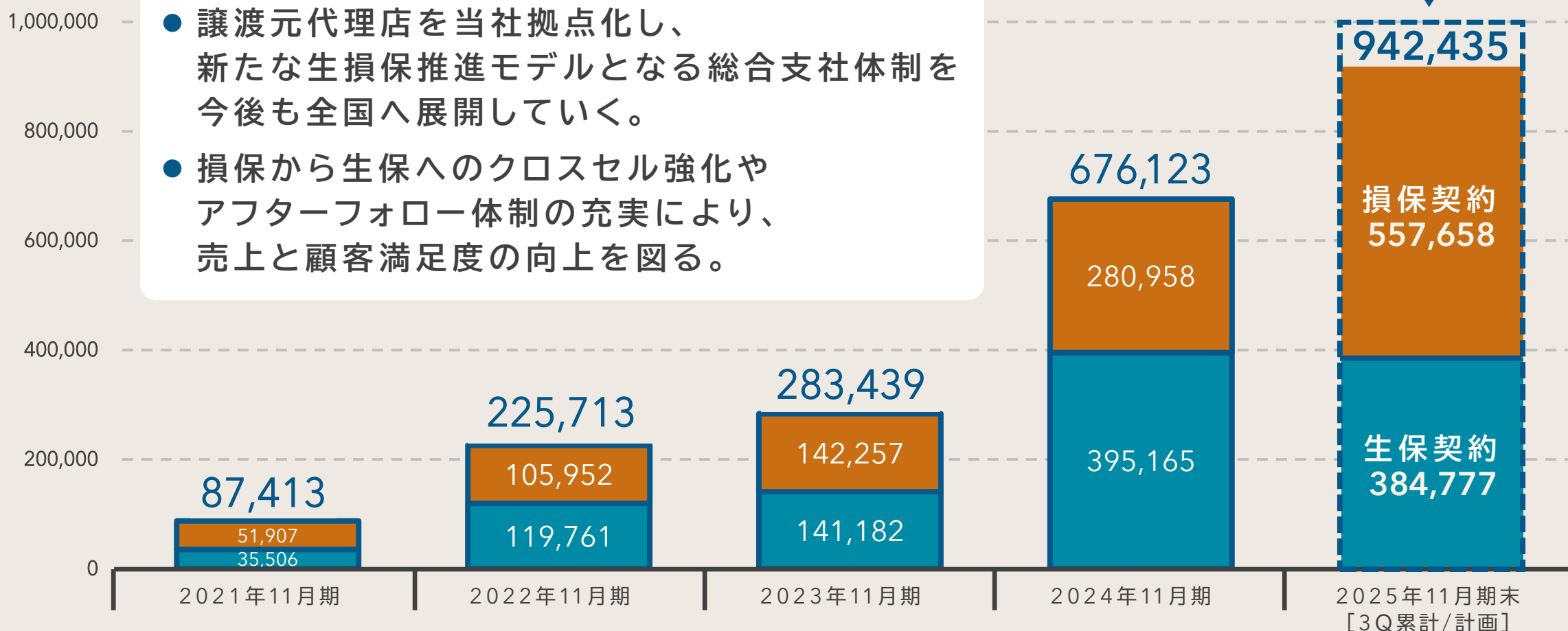
- 保険業法改正の動きを背景に契約譲受の問い合わせが増加し、当累計期間は18社と合意し、案件数は89件となった。
- 新たな傾向として規模の大きな案件が増加している。



2025年11月期の成長戦略① 契約譲受ビジネスの拡大

契約譲受 新規ANP推移

(単位：千円)



2025年11月期の成長戦略②「マネードクタープレミア」事業の拡大



全国主要
エリアを網羅

出店
効果

- 出店エリアにおける「マネードクター」ブランドの認知度向上
- 資産形成・老後生活・教育資金ニーズによる貯蓄性商品の販売拡大



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR

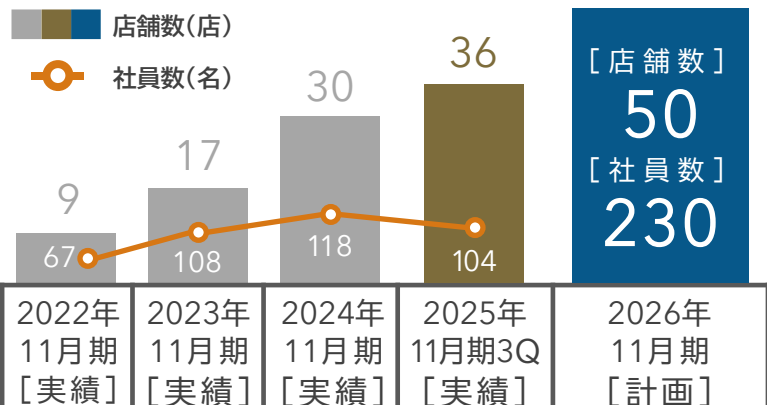
PREMIER

新規オープン店舗

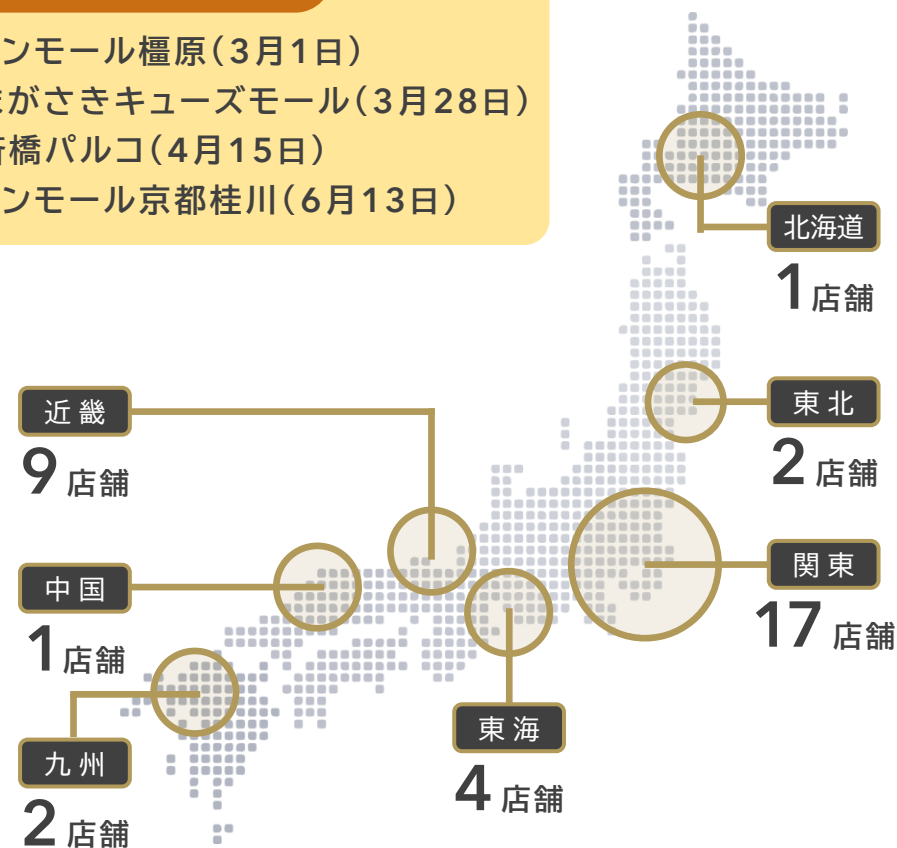
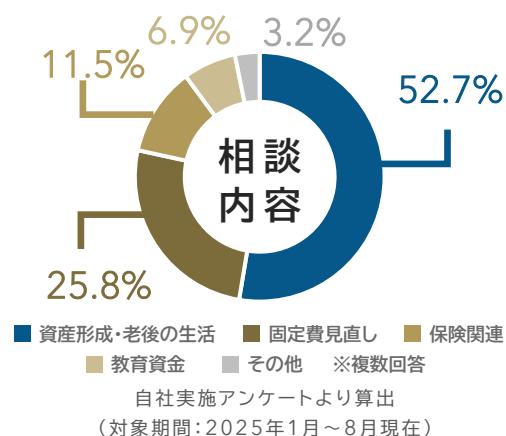
2025年
11月期

- イオンモール橿原(3月1日)
- あまがさきキューズモール(3月28日)
- 心斎橋パルコ(4月15日)
- イオンモール京都桂川(6月13日)

出店・店舗事業部社員数計画



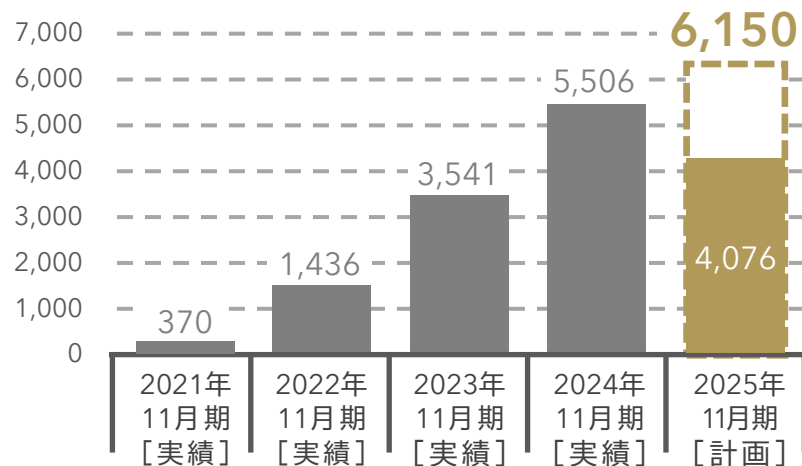
相談内容の内訳



2025年11月期の成長戦略②「マネードクタープレミア」事業の拡大

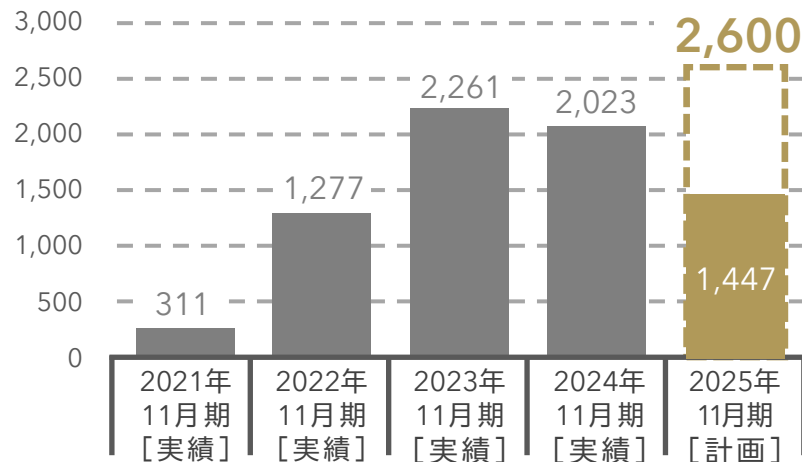
来店予約数 推移

(単位: 件)



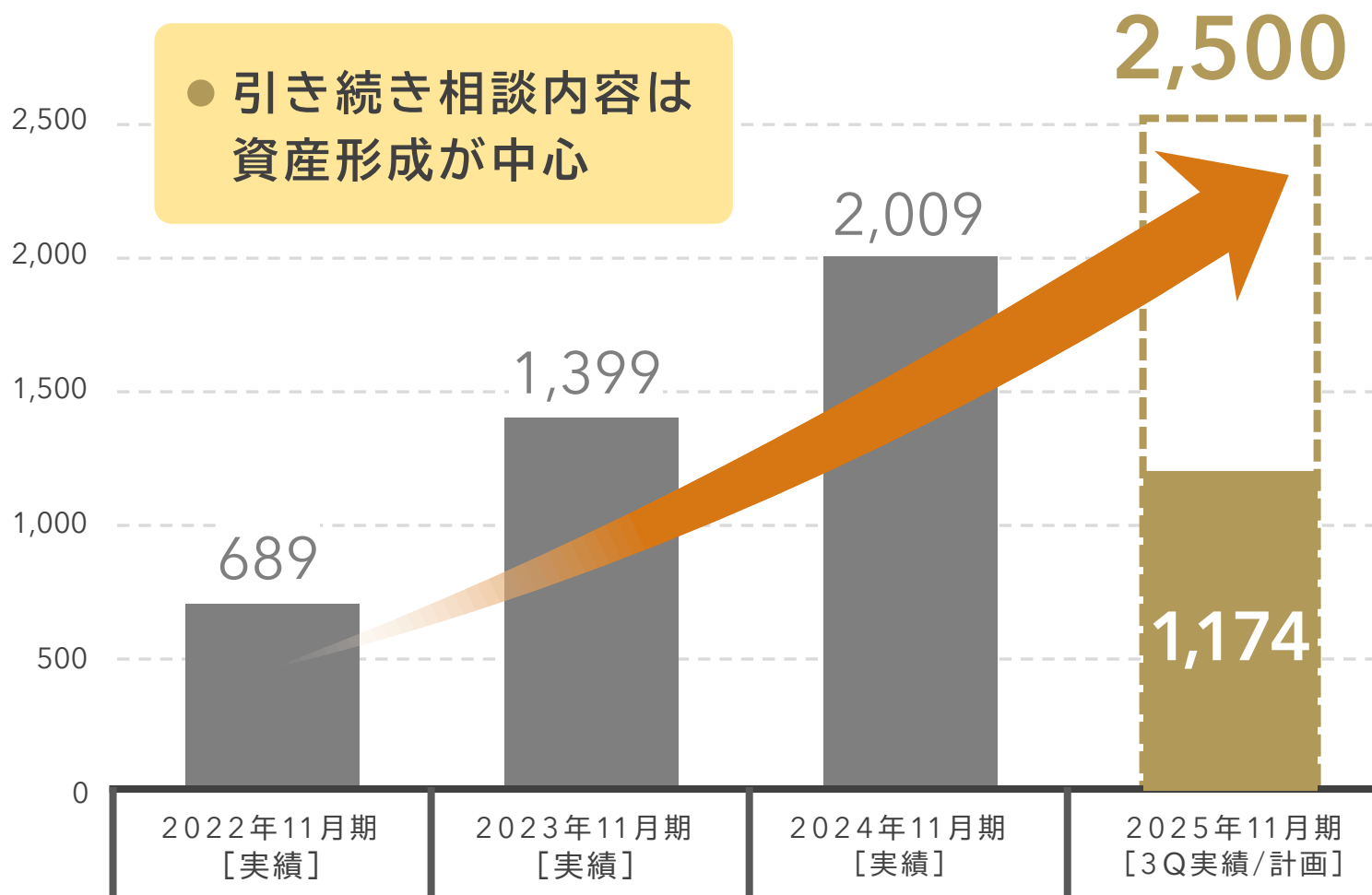
オンライン相談申込数 推移

(単位: 件)



新規契約実績 [ANPベース]

(単位: 百万円)



※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

2025年11月期の成長戦略③ 損害保険の業績拡大

1 契約譲受 対応体制の強化

損保契約譲受合意件数

2024年11月期[実績] **47,221件**

2025年11月期 **さらに拡大の見込み**

2 火災保険 「2025年問題」対応の強化

2015年10月 契約期間が最長10年に変更

- 2025年10月～
- 10年満期契約の更改が発生
 - 満期更改件数の大幅増加

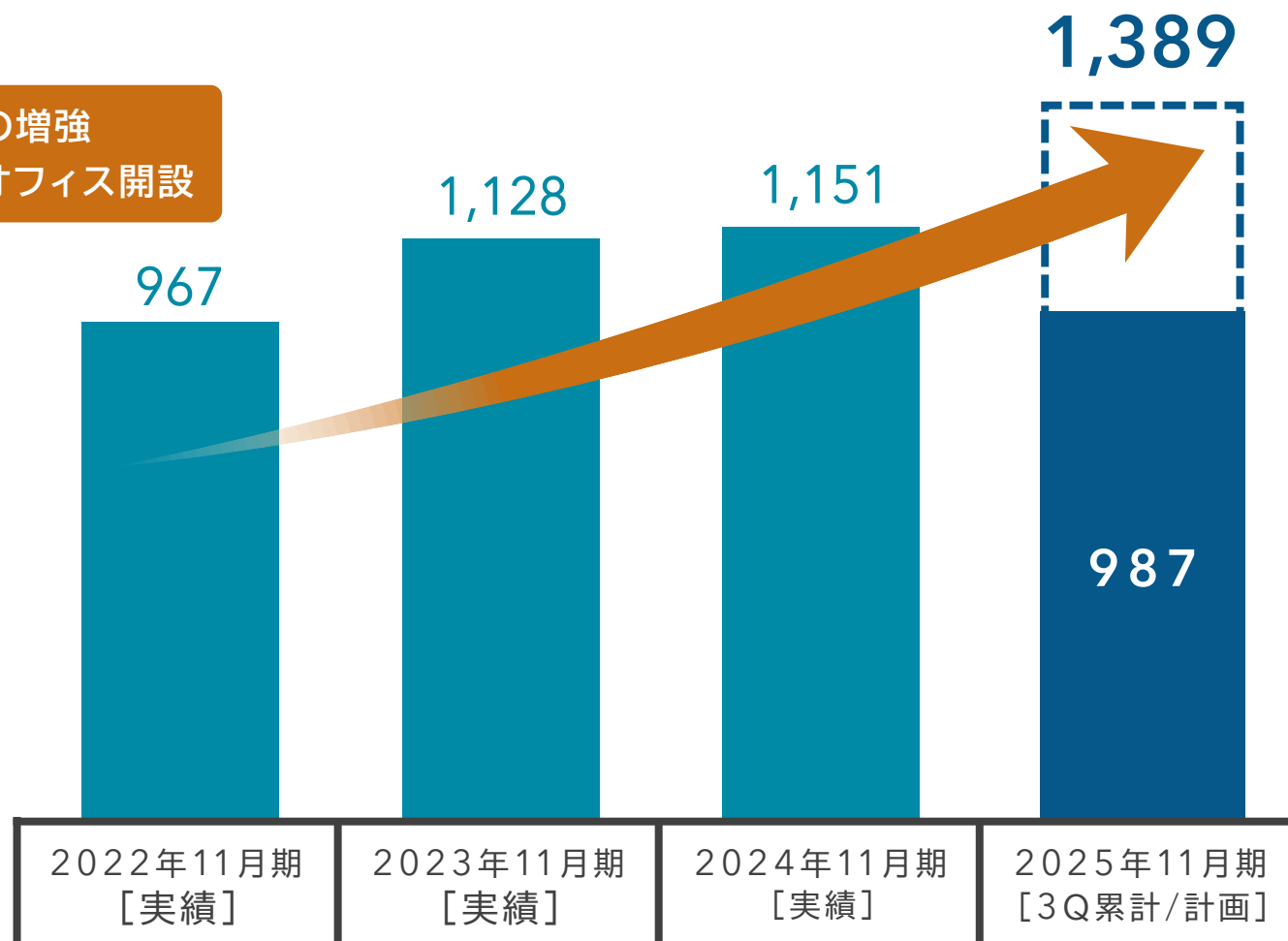
3 非対面完結型保険契約の オンライン面談トライアル開始

目標

- 顧客の利便性向上
- 理解促進による申込率向上

損害保険手数料

(単位: 百万円)



2025年11月期の成長戦略④ IFAビジネスの拡大

NISA等の投信積立を中心に口座数、預かり資産が順調に増加。
今後のストック収入の拡大に向けた基盤拡大へ。

[証券口座]



9,042

口座

[預かり資産残高]



33,738

百万円

[IFAオフィス]



82

拠点

[証券外務員登録者]



737

名

※支社・店舗併設を含む

[2025年8月末時点]

将来設計や理想とするライフスタイルを自身で考え、それに応じた金融商品選択を行えるよう
プログラムや研修を通じて、一人ひとりの学びに寄り添います。



今期、2 法人が導入

累計導入
法人数

[サービス開始以降]
計 8 法人へ



FPパートナーの社会的意義

全都道府県に拠点を展開
だれもがファイナンシャルプランナーに
相談できる環境を構築



国民の金融リテラシー向上と
資産形成支援の役割を担う



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR



05



資料

2025年11月期 第3四半期 貸借対照表



(単位：百万円)

FY24/11		FY25/11 3Q	増減額	前期末比(%)
流動資産	11,369	9,468	-1,900	-16.7%
現金及び預金	8,755	6,757	-1,997	-22.8%
固定資産	7,156	7,783	626	+8.8%
総資産	18,525	17,251	-1,274	-6.9%
流動負債	5,892	5,223	-668	-11.4%
固定負債	801	773	-27	-3.4%
純資産	11,832	11,254	-578	-4.9%
負債・純資産	18,525	17,251	-1,274	-6.9%
(自己資本比率)	[63.8%]	[65.2%]	[+1.4pt]	—

主要KPI推移 [四半期累計期間]

項目	FY23 / 11				FY24 / 11				FY25 / 11			Q on Q
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	増減数
保有契約数(件)	1,240,784	1,323,282	1,387,844	1,457,018	1,517,857	1,583,195	1,674,466	1,735,733	1,797,014	1,881,343	1,943,259	+61,916
内、新規契約数(件)	50,760	108,388	165,659	226,878	57,573	123,490	187,527	250,396	56,931	58,537	57,263	- 1,274
保有顧客数(名)	524,597	546,868	568,988	591,648	613,000	635,639	656,508	676,926	694,278	712,239	730,457	+18,218
内、新規顧客数(名)	30,244	64,706	99,514	136,464	35,103	75,563	114,889	152,525	35,339	36,415	35,632	- 783
保険契約 見込顧客数(名)	36,422	72,880	110,612	150,130	40,127	82,680	122,660	163,306	36,347	34,816	28,960	- 5,856
提携企業数(社)	100	100	96	92	86	84	82	73	71	67	65	- 2

項目	FY23 / 11				FY24 / 11				FY25 / 11			Q on Q
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	増減数
生命保険 新規契約数(件)	45,185	94,806	144,226	197,263	49,787	106,191	161,535	215,726	48,698	48,523	47,289	- 57,668
損害保険 新規契約数(件)	5,575	13,582	21,433	29,615	7,786	17,299	25,992	34,670	8,233	10,014	9,974	- 7,285

主要KPI推移 [四半期累計期間]

項目	FY23/11				FY24/11				FY25/11			Q on Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	増減数
営業社員数(名)	2,068	2,166	2,215	2,326	2,402	2,462	2,491	2,518	2,546	2,522	2,430	-92
拠点数(拠点)	132	137	145	152	152	159	165	174	176	186	189	+3
内、マネードクター プレミアム店舗(店)	10	13	14	17	18	27	28	30	30	33	34	+1
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス(拠点)	5	17	23	47	54	54	75	75	80	80	82	+2

主要KPI推移(新規契約・新規顧客実績)[四半期会計期間]



項目	FY23/11				FY24/11				FY25/11			Q on Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	増減数	増減率
新規契約数 (件)	50,760	57,628	57,271	61,219	57,573	65,917	64,037	62,869	56,931	58,537	57,263	-1,274	-2.18%
純 新規契約件数	34,579	38,411	37,964	39,966	37,538	40,558	37,979	37,992	32,607	33,418	32,198	-1,220	-3.65%
追加 新契約件数	16,181	19,217	19,307	21,253	20,035	25,359	26,058	24,877	24,324	25,119	25,065	-54	-0.21%
新規顧客数 (名)	30,244	34,462	34,808	36,950	35,103	40,460	39,326	37,636	35,339	36,415	35,632	-783	-2.15%
純 新規顧客数	18,891	21,084	21,043	22,013	20,851	22,234	20,867	20,506	18,166	18,584	18,066	-518	-2.79%
追加契約 顧客数	11,353	13,378	13,765	14,937	14,252	18,226	18,459	17,130	17,173	17,831	17,566	-265	-1.49%

※ 純新規契約件数とは当社に既契約の無い顧客からの新規契約件数、追加新契約件数とは当社の既契約者からの追加契約件数を指します。

※ 純新規顧客数とは純新規契約を頂いた顧客数を指します。追加契約顧客数とは追加新契約を頂いた顧客数を指し、保有顧客数(既契約者)に含まれます。

06



Appendix

会社概要



会社名	株式会社FPパートナー
設立	2009年12月
代表者	代表取締役社長 黒木 勉
事業内容	保険代理業
所在地	〒112-0004 東京都文京区後楽1丁目5番3号
従業員数	2,701名(2025年8月末・パートタイマー社員は除く)
拠点数	189拠点(2025年8月末)

役員

代表取締役社長 黒木 勉

専務取締役
兼 経営企画部長 田中 克幸

取締役 安達 健二

取締役
兼 新規事業開発部長 桑原 隆

取締役
兼 管理部長
兼 リスクマネジメント部長 齋藤 巧

取締役
兼 営業本部長 藤井 喜博

社外取締役 井阪 喜浩

社外取締役 鈴木 正規

社外取締役 田中 尚幸

社外取締役 中川 真紀子

監査役 渡邊 哲也

社外監査役 木野 綾子

社外監査役 桑原 麻美



※ 役員情報は2025年8月31日時点です。

提携企業をメインとした集客により主に30代から40代の顧客に生命保険及び損害保険を販売し、
ライフプランニングに応じた投資信託の販売、
ファイナンシャルプランニング無料相談サービスを全国で展開します。

保険相談見込客開拓



顧客開拓ルート

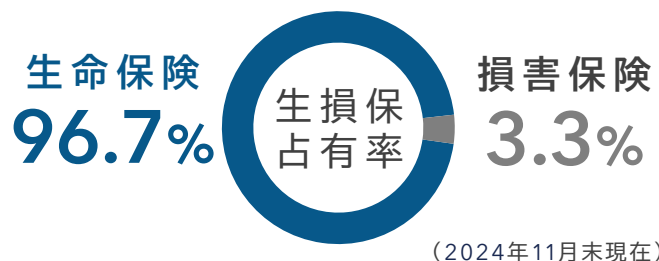
- ① 企業提携
 - 保険代理店
 - 事業会社
- ② 自社集客
 - TVCM
 - Web広告
 - マネードクタープレミア
 - 契約譲受
- ③ 営業社員による自己開拓
既存顧客及び①、②の顧客からの紹介等

訪問販売型FP相談〔保険募集〕



保険販売の現状

- 保有契約件数 ——— 174 万件
- 保有顧客数 ——— 68 万名



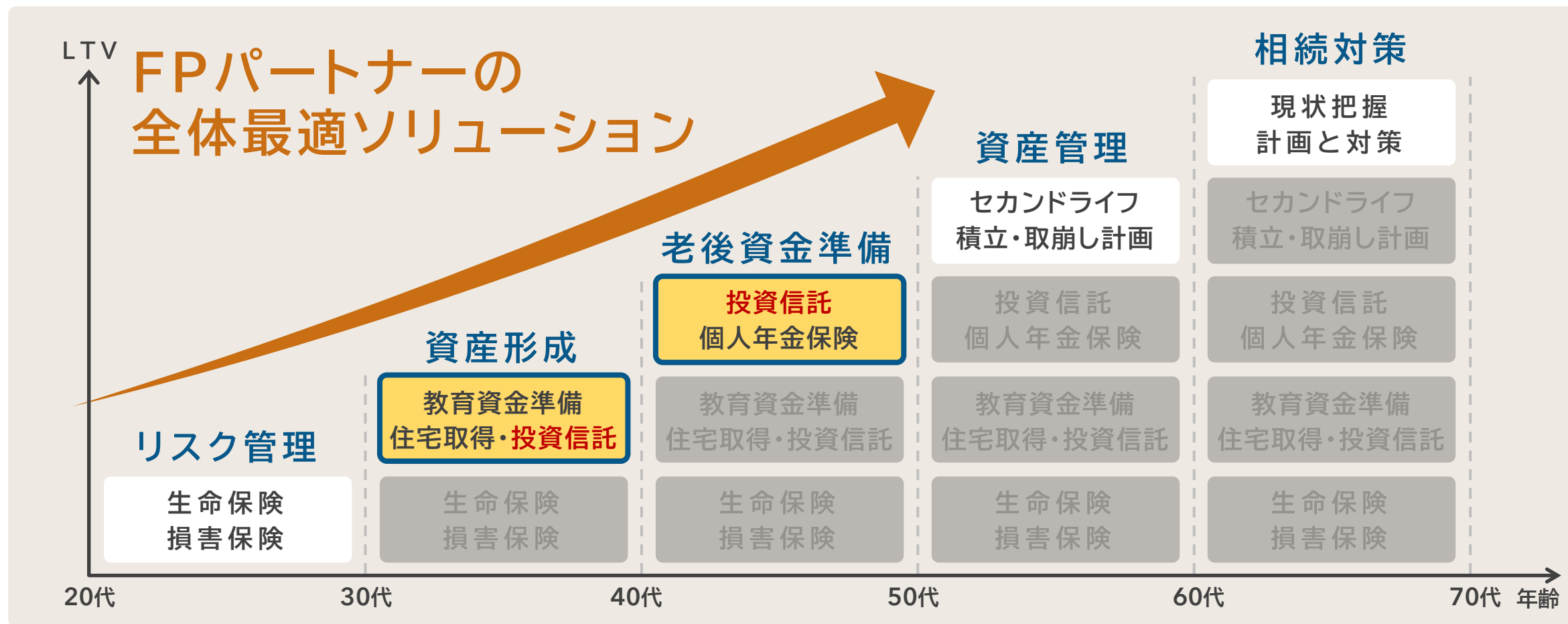
サービス体制は全国

- 私たちが扱う商品とは、
お客さまと保険担当者との信頼関係
- 信頼関係とはお客さまサイドに立ち、
常に寄り添う相談相手であること

本来の顧客サービスに必要なこと

- 仕組み 全国地元採用・転勤なし
- 体制 お客さまの生活の変化を
とらえて適時に対応
- サービスバリエーション
生損保販売、住宅ローン相談、相続対策、
家計相談、資産形成(投資信託)

保険以外の金融商品の取り扱いにより、お客さまのLTVを最大化



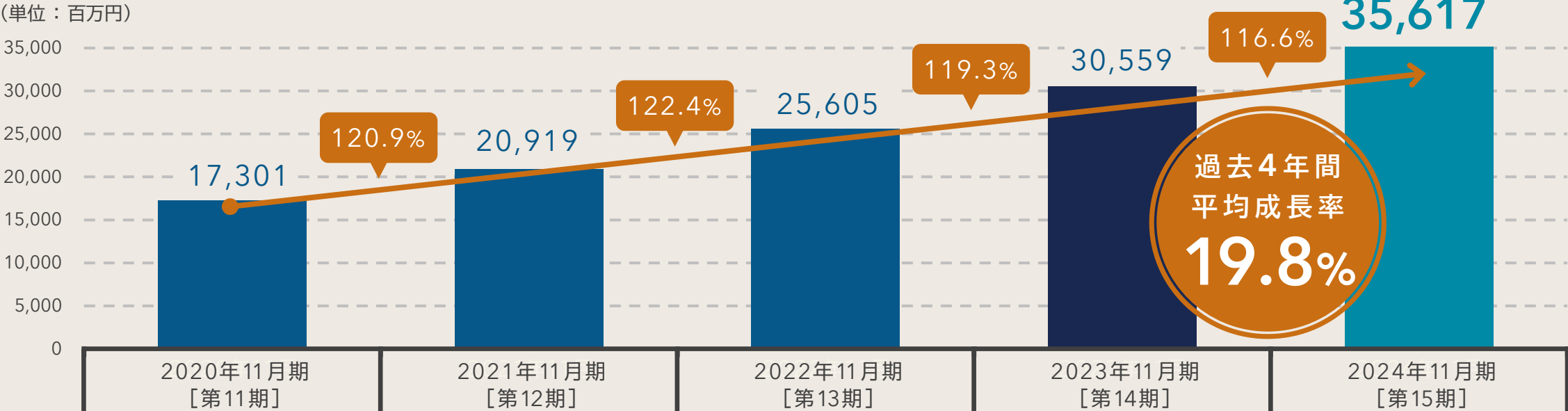
※ LTV(ライフタイムバリュー)とは「顧客生涯価値」のことで、企業と顧客との取引の初めから終わりまでの期間(顧客ライフサイクル)内に取引からどれだけの利益がもたらせるのかを算出したものです。

※ IFA:Independent Financial Advisor「独立系ファイナンシャルアドバイザー」とも呼ばれる、金融アドバイザーの業態の一種です。

売上高・営業利益・当期純利益推移 [過去5期]



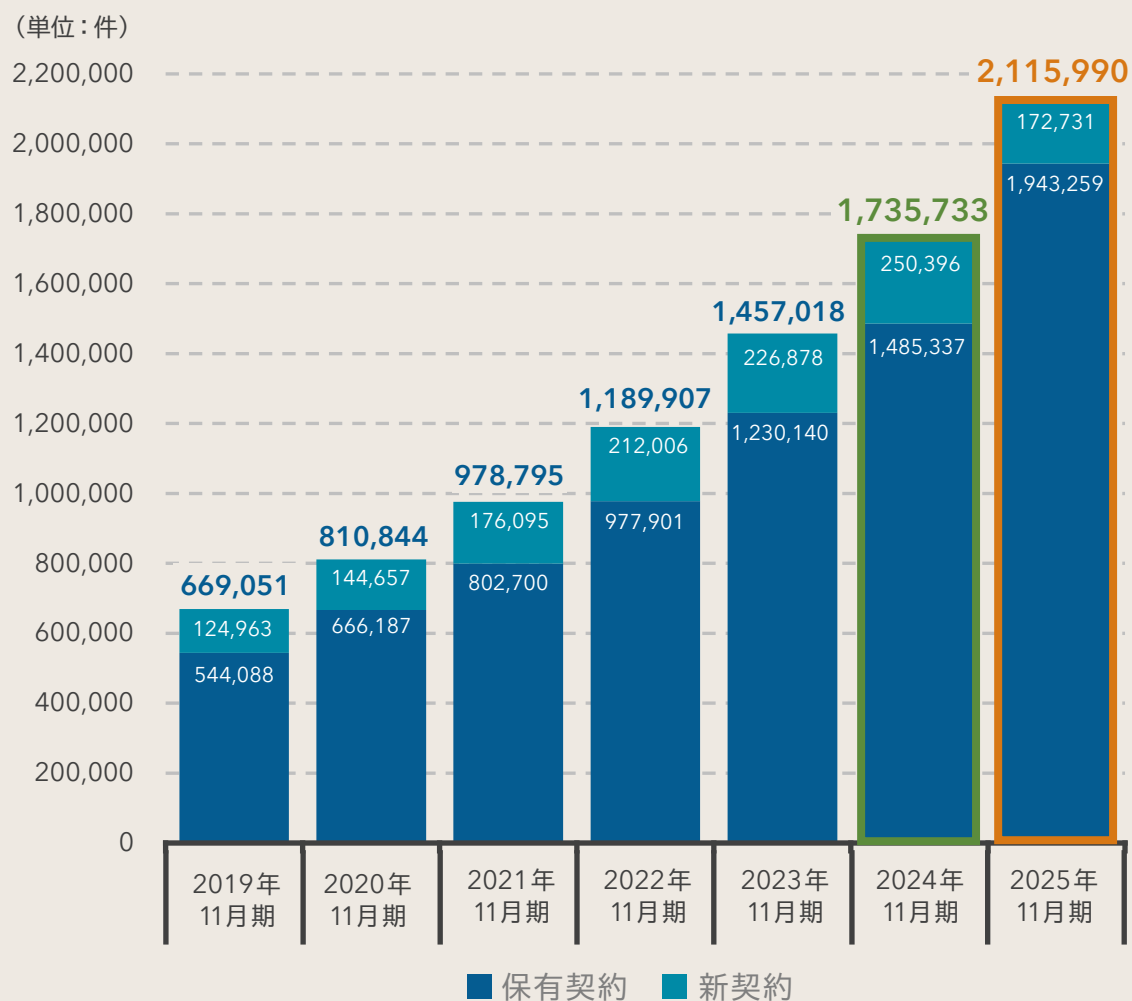
売上高推移



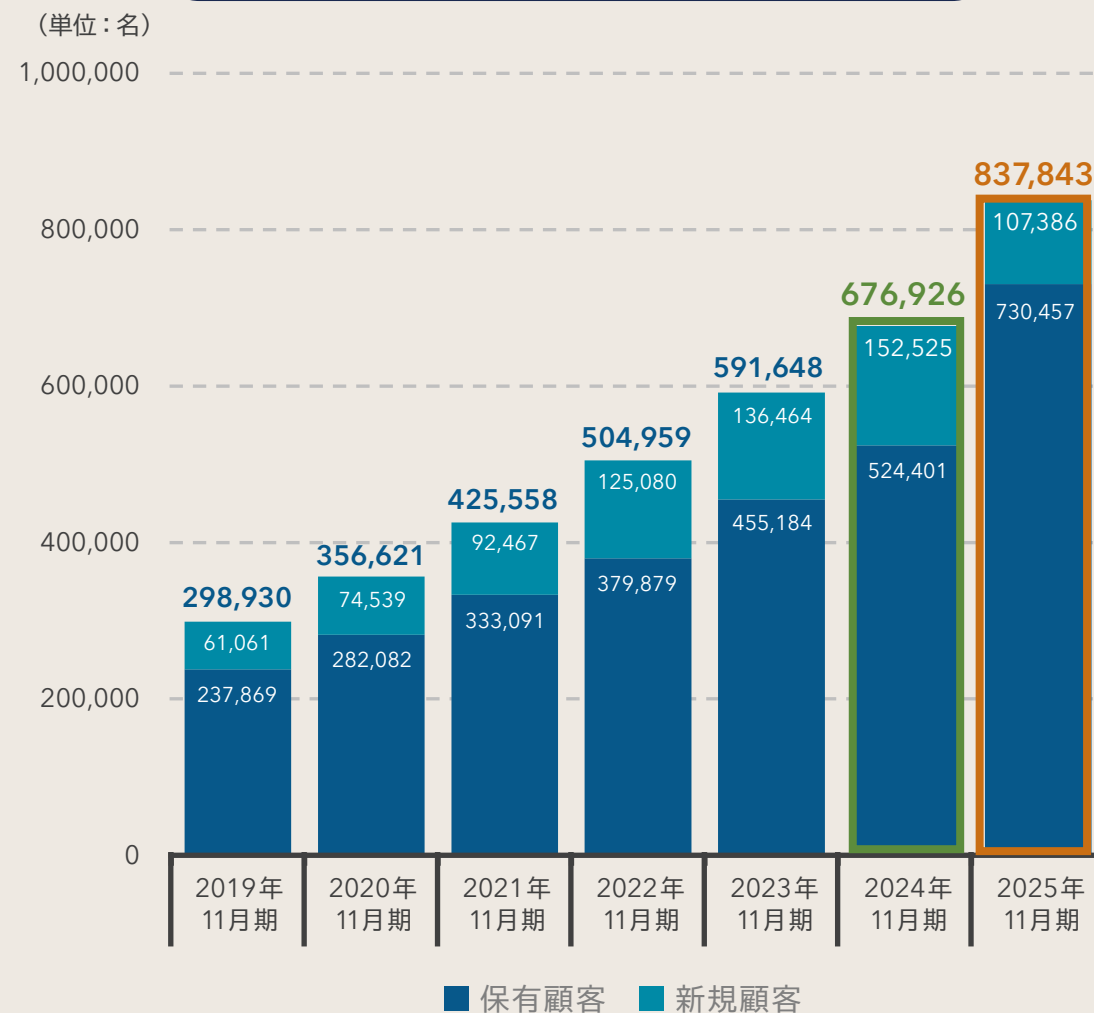
	2020年11月期 [第11期]	2021年11月期 [第12期]	2022年11月期 [第13期]	2023年11月期 [第14期]	2024年11月期 [第15期]
売上高	17,301	20,919	25,605	30,559	35,617
営業利益 (営業利益率)	688 (4.0%)	1,735 (8.3%)	3,824 (14.9%)	5,554 (18.2%)	5,330 (15.0%)
当期純利益 (純利益率)	424 (2.5%)	1,224 (5.9%)	2,366 (9.2%)	3,953 (12.9%)	3,903 (11.0%)

保険契約件数・顧客数推移

件数[新契約・保有契約]



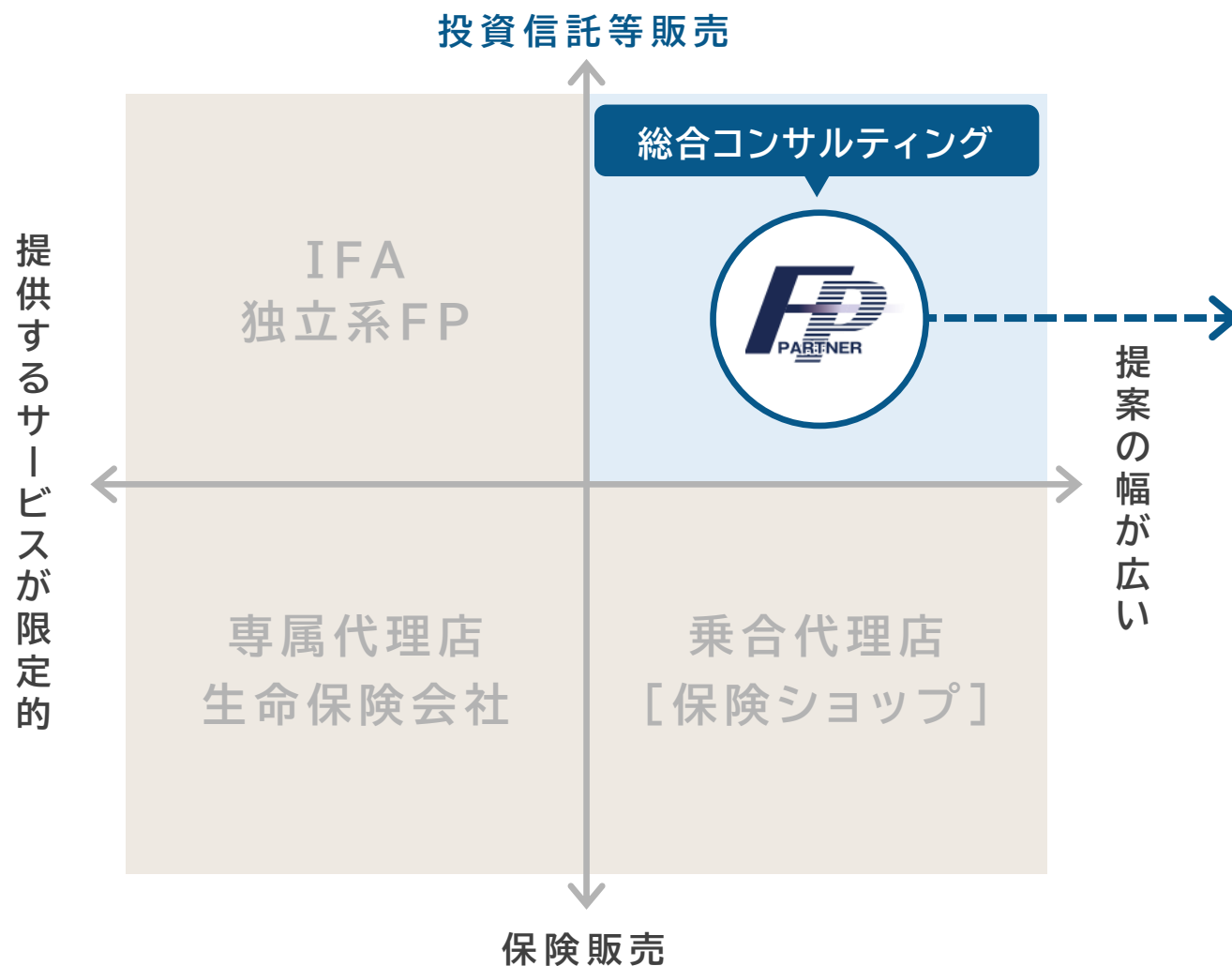
顧客数[新規・保有]



当社の強みと特長



保険の販売だけでなく、お客さまのニーズに対応した総合的なサービスを提供しています。



保険だけではない 広範囲に及ぶ当社提供サービス

資産形成・相続対策

- 投資信託・外貨建保険などの活用
- 老後生活資金準備

家計相談・教育資金・住宅ローン

- レジャー
- 住宅購入・建替え・売却
- 自動車購入
- 光熱費・携帯電話代
- 趣味
- お子さま教育費準備

生命保険・損害保険

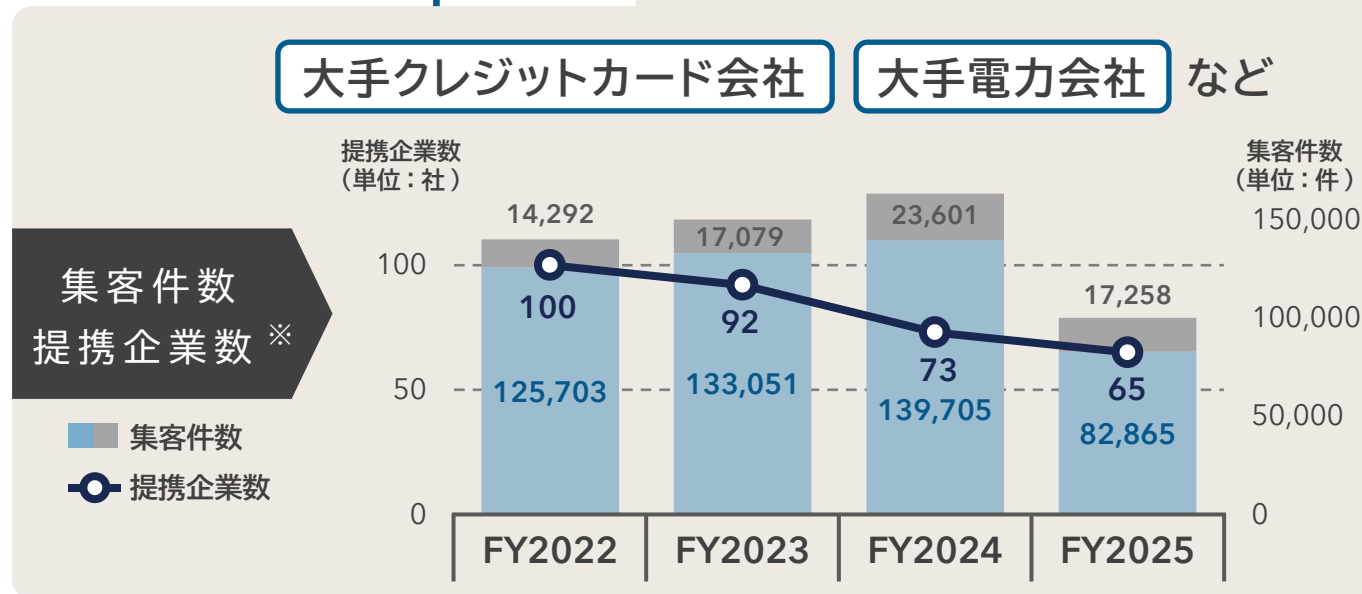
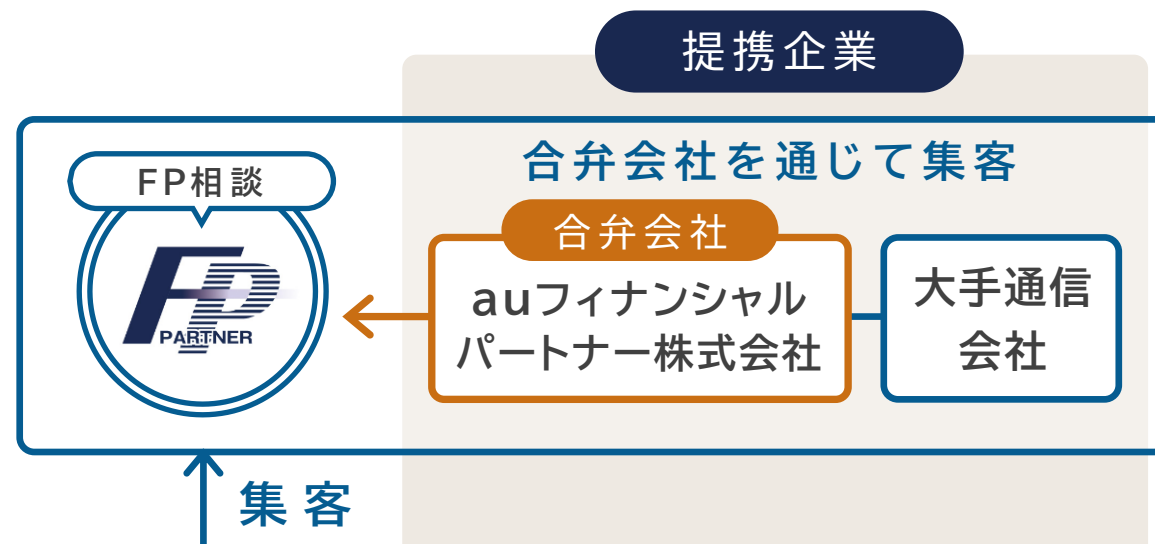
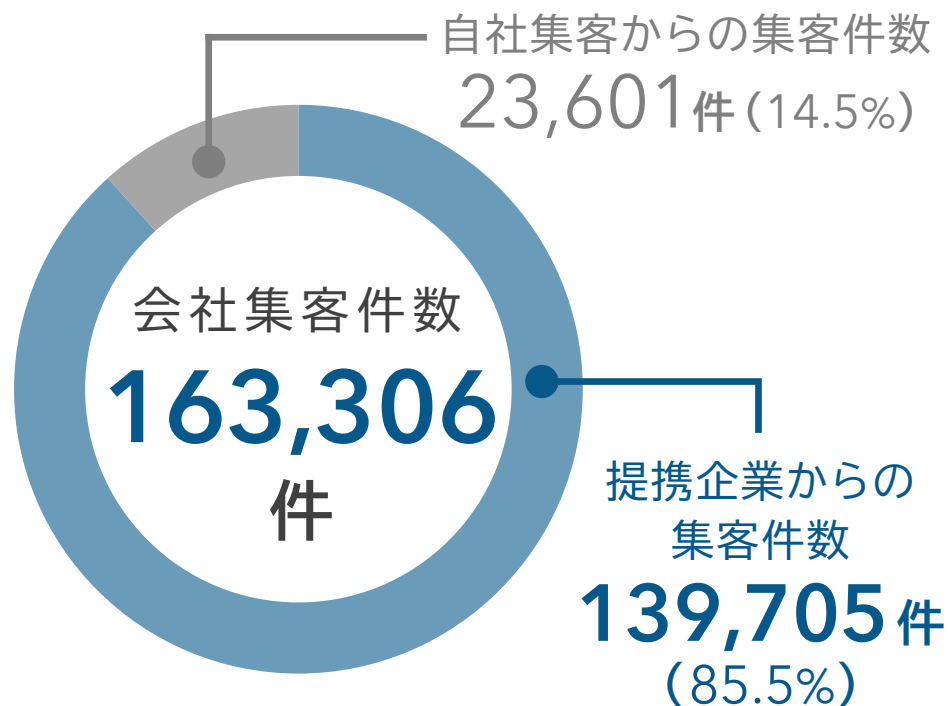
- ライフサイクル・ライフスタイルの把握
- 定期的なメンテナンス
- 訪問・連絡等の密なコミュニケーション

提携企業



提携企業集客件数の拡大と同時に
契約譲受・自社集客の増加を図る。

2024年11月期 実績



※ 提携企業数は各期末時点の数値です。

事業計画値[2025年11月期(第16期)～2027年11月期(第18期)]



2025年1月14日開示内容・2026年1月にローリング予定

新たな事業計画 作成の背景

- 2024年11月期下半期の販売商品構成・手数料率をベースに計画値を見直し。
- 2027年11月期に向けて、成長基盤の強化に取り組む。

(単位：百万円)

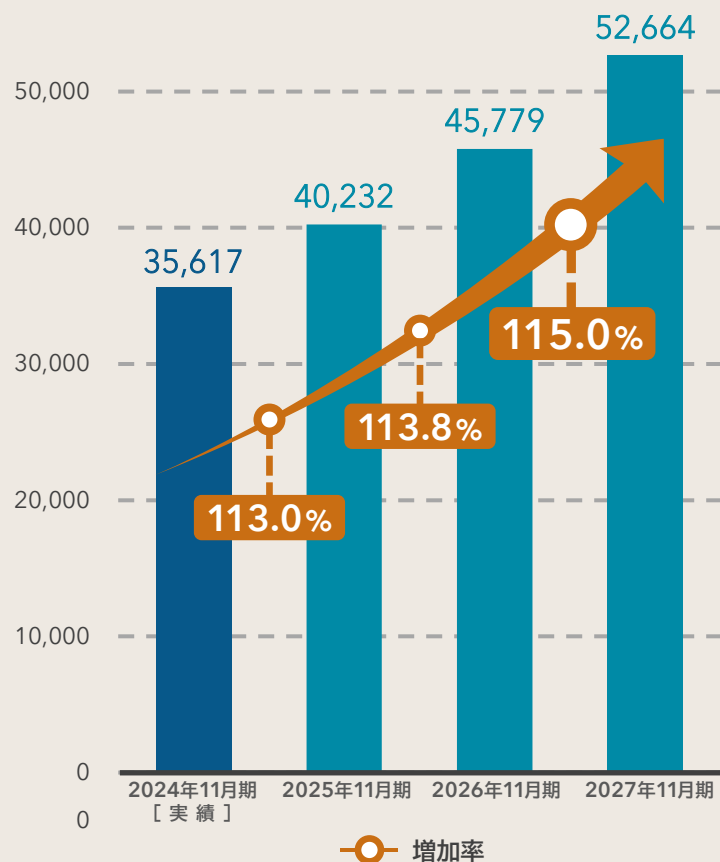
	実績	事業計画値[ローリング・2025年11月期]		
	2024年11月期 [15期]	2025年11月期 [16期]	2026年11月期 [17期]	2027年11月期 [18期]
売上高	35,617	40,232	45,779	52,664
売上総利益	12,149	14,713	17,214	20,501
営業利益	5,330	6,130	7,359	9,196
当期純利益	3,903	4,041	4,926	6,150

事業計画値[2025年11月期(第16期)～2027年11月期(第18期)]

2025年1月14日開示内容・2026年1月にローリング予定

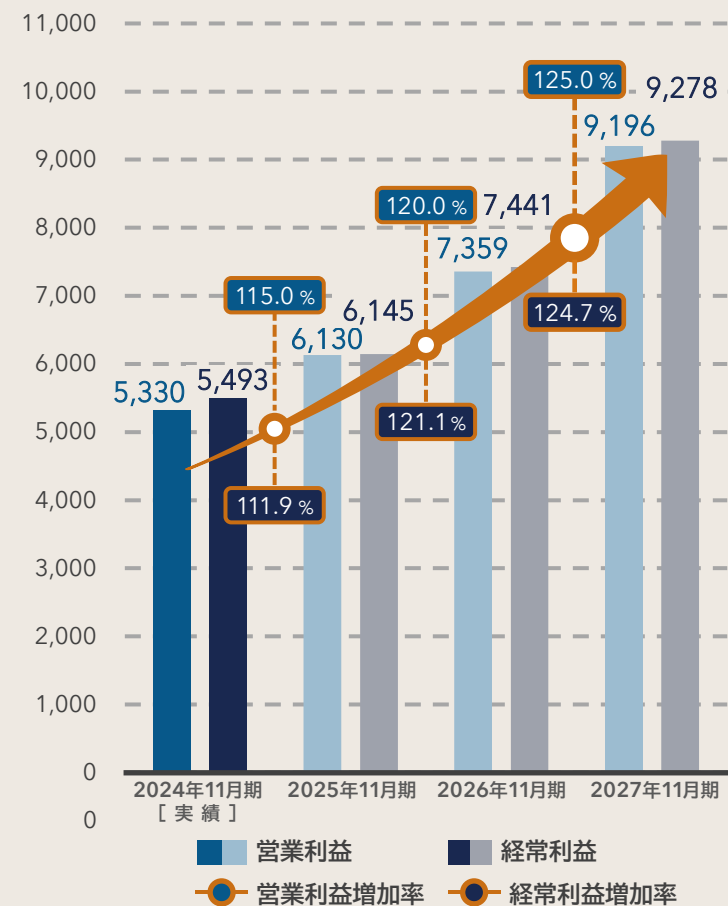
売上高

(単位: 百万円)



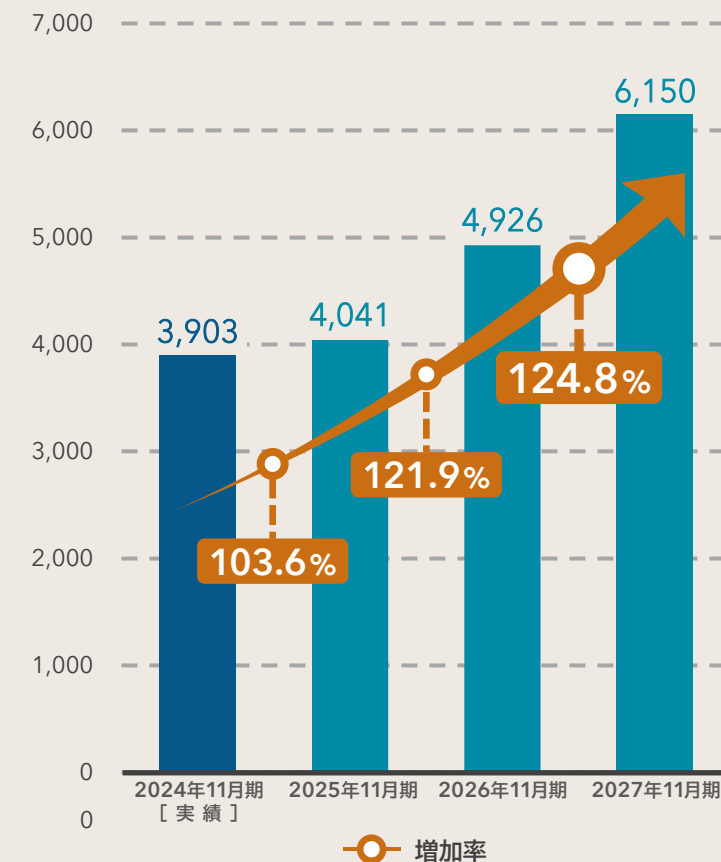
営業利益・経常利益

(単位: 百万円)



当期純利益

(単位: 百万円)



拡大する顧客ニーズに対応するため、営業体制及びバックオフィス体制を強化

DX+教育を基盤に、これまでの取り組みの効果を向上

- ① 営業基盤強化
 - [営業社員数の拡大と質の向上] 700名採用の継続・高位平準化
 - [契 約 譲 受 の 拡 大] 新規契約獲得増加
 - [マネードクタープレミア] 顧客接点拡大・認知度向上
- ② 事業領域の拡大
 - IFAビジネスの拡大
 - 保険に捉われない、総合金融企業としての提案強化
- ③ 人的資本投資
 - 営業社員教育体制の整備
 - 新卒採用と育成
 - 多様性の確保と採用・配置の効率化

システムによる業務の効率化と、教育を通じた社員全体のスキル向上に取り組み、より高いレベルのサービス提供を実現。

IR サイト

「FP Partner TIMES(Web株主通信)」に
当社代表黒木からのメッセージ「**Top Interview**」を掲載。
充実したIR情報を提供いたします。
<https://fpp.jp/ir/>



Quick Answer

株主・投資家の皆さまから日頃よくいただく質問と回答を順次公開。
クイックにお答えすることで皆さまの疑問を解消します。
<https://fpp.jp/ir/quickanswer/>



IR メール配信

メールアドレスご登録の方に
適時開示資料・PR情報などをリアルタイムで自動配信。
当社からの情報を速やかに入手いただけます。
<https://www.magicalir.net/7388/mail/>



- 本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。
- これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何ら検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 重要な情報と考えられる経営指標として、「営業社員採用数」「新規契約件数」「新規顧客数」「保険契約見込顧客状況」は、当社の決算短信・四半期決算短信において、または各短信の補足説明資料等の形式で定期的に開示します。

