



2025年11月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社FPパートナー

2025年7月15日

- 01 — 2025年11月期 第2四半期決算**
- 02 — 業績予想修正及び今後に向けての取り組み**
- 03 — 2025年11月期 成長戦略 進捗**
- 04 — 資料**
- 05 — appendix**

01



2025年11月期 第2四半期 業績ハイライト

2025年11月期 第2四半期 損益計算書



(単位：百万円)

	2024年11月期 2Q		2025年11月期 2Q			
		売上高比		売上高比	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	17,140	100.0%	16,433	100.0%	-706	95.9%
売上原価	11,089	64.7%	11,069	67.4%	-20	99.8%
販管費	3,363	19.6%	3,887	23.7%	524	115.6%
営業利益	2,687	15.7%	1,477	9.0%	-1,210	55.0%
経常利益	2,751	16.1%	1,487	9.1%	-1,263	54.1%
中間純利益	1,851	10.8%	973	5.9%	-878	52.6%

2025年11月期 第2四半期業績ハイライト[前期比]



- 販売商品構成の改善は進んできているが、実質稼働営業社員数の減少もあり、新規契約件数が低調に推移。
- 上記により、手数料率が一時的に低下し、売上高・利益が抑制された。

売上高

16,433

百万円

前年
同期比

-706 百万円
[-4.1%]

営業利益

1,477

百万円

前年
同期比

-1,210 百万円
[-45.0%]

経常利益

1,487

百万円

前年
同期比

-1,263 百万円
[-45.9%]

中間純利益

973

百万円

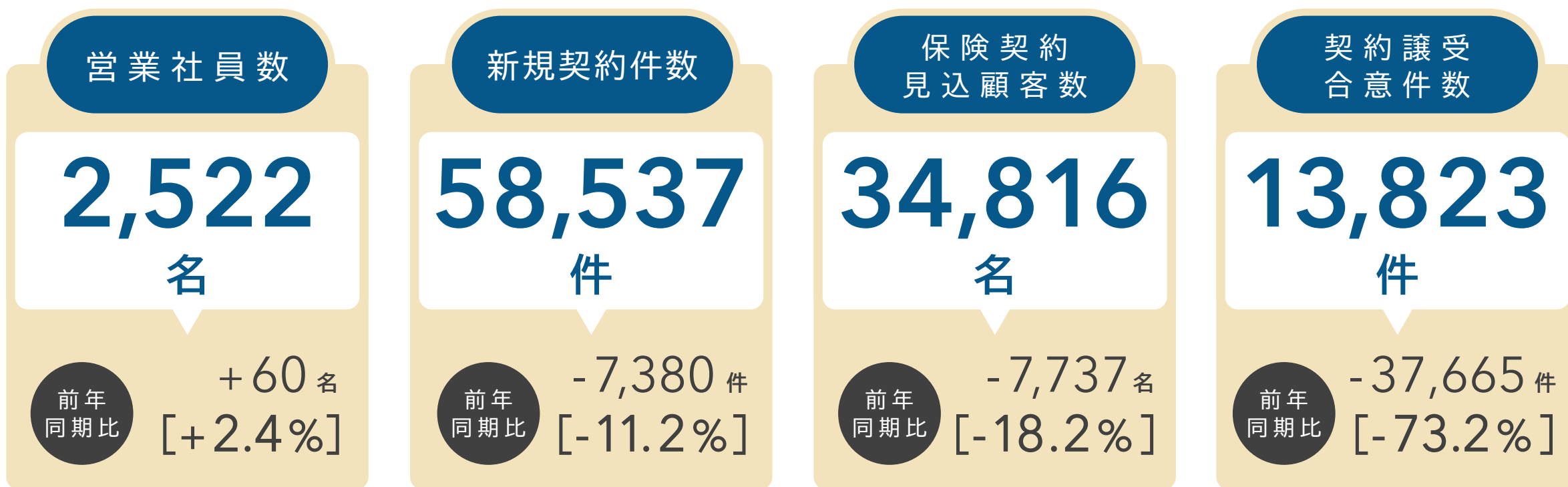
前年
同期比

-878 百万円
[-47.4%]

2025年11月期 第2四半期業績ハイライト[重要KPI]

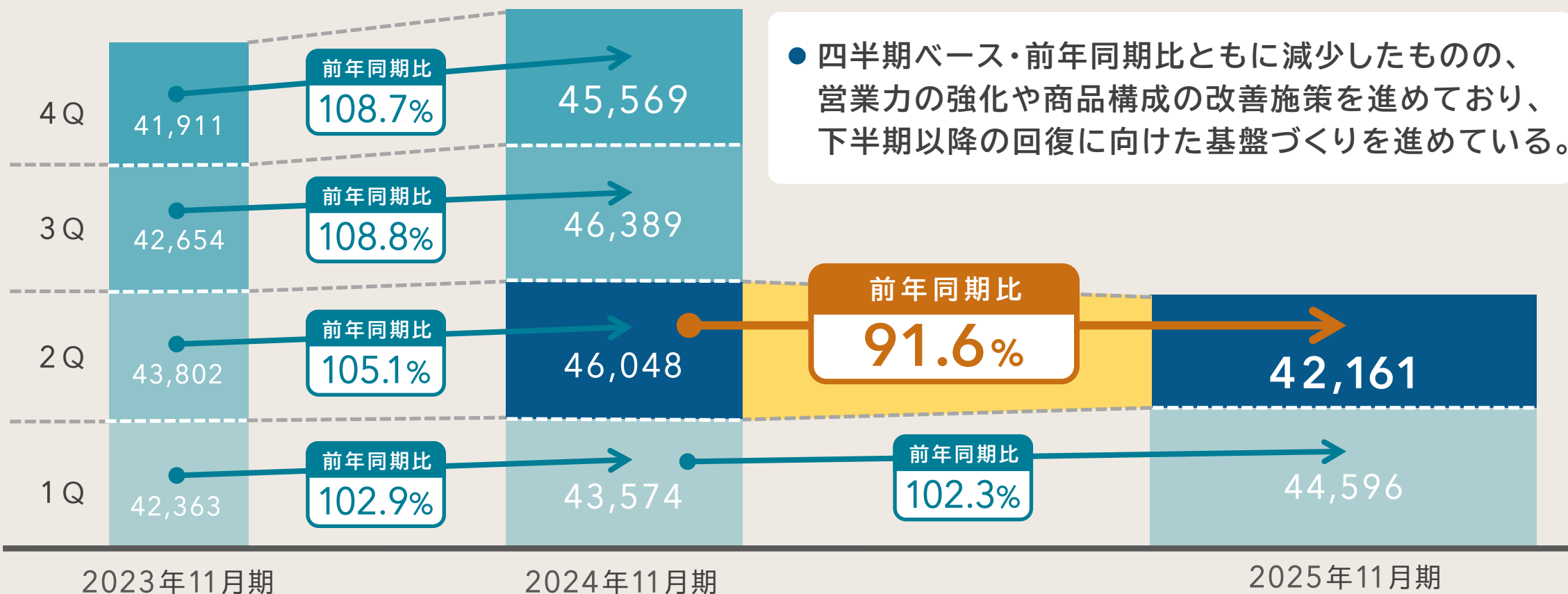


- 営業社員数は前年同期比で増加したものの、新規契約件数は減少。
- 保険契約見込顧客数は、提携企業経由は減少したが契約譲受アポイントは増加しており、収益拡大に向けたポジティブな動きが見られる。
- 契約譲受は大型案件があったため前期比は低いですが、計画通りに進捗しており案件数は引き続き順調に増加。



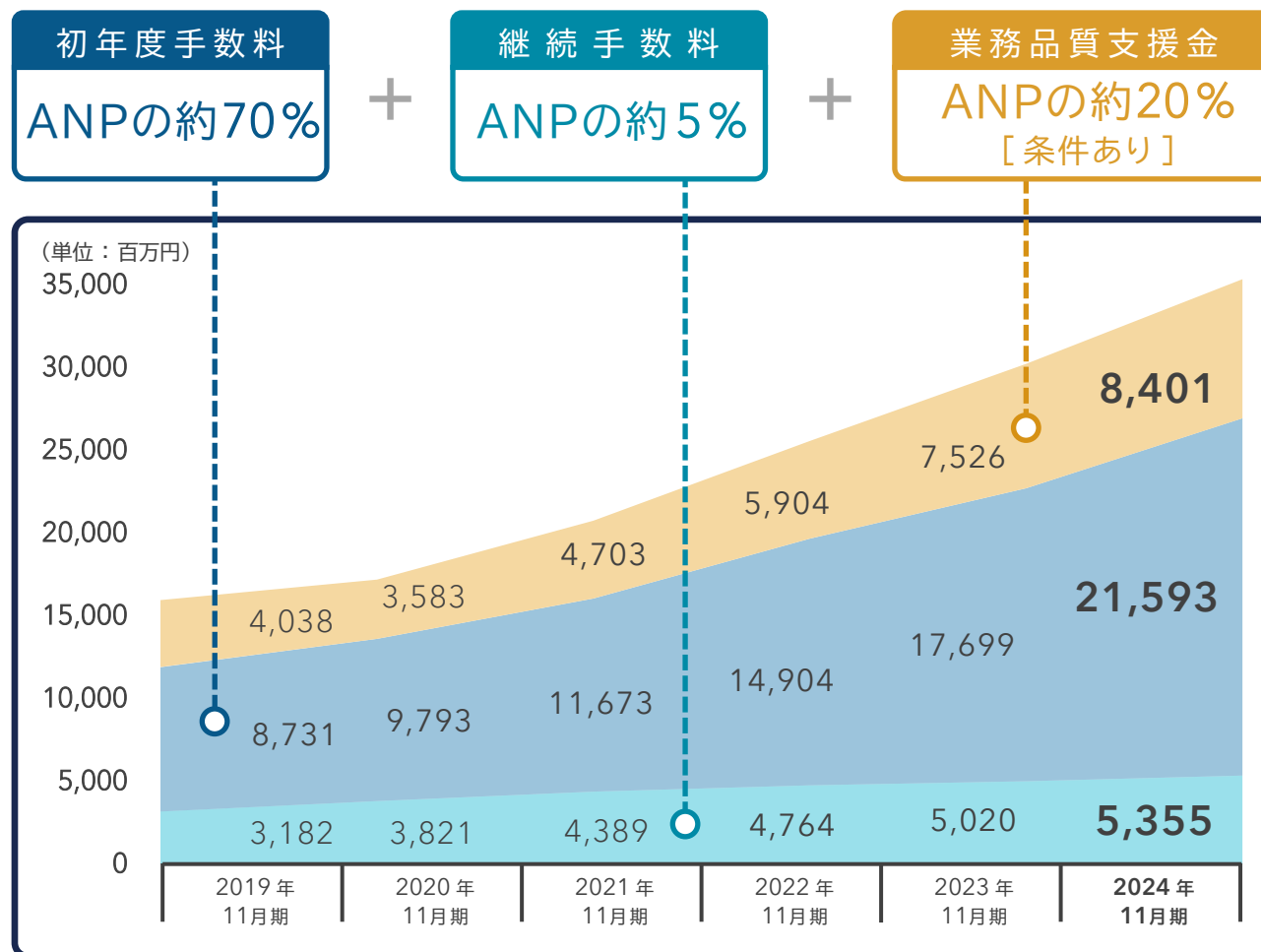
平準払い商品販売件数推移

(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

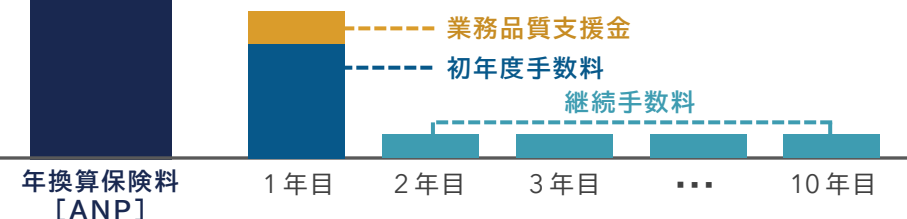


※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

※ 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。

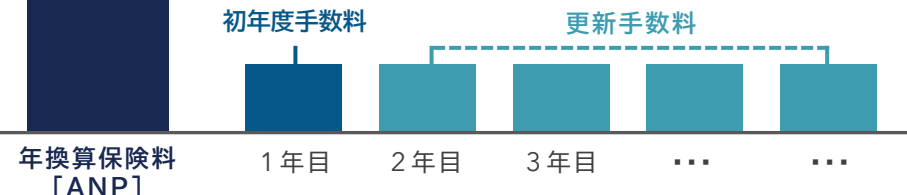
生命保険の場合

- 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

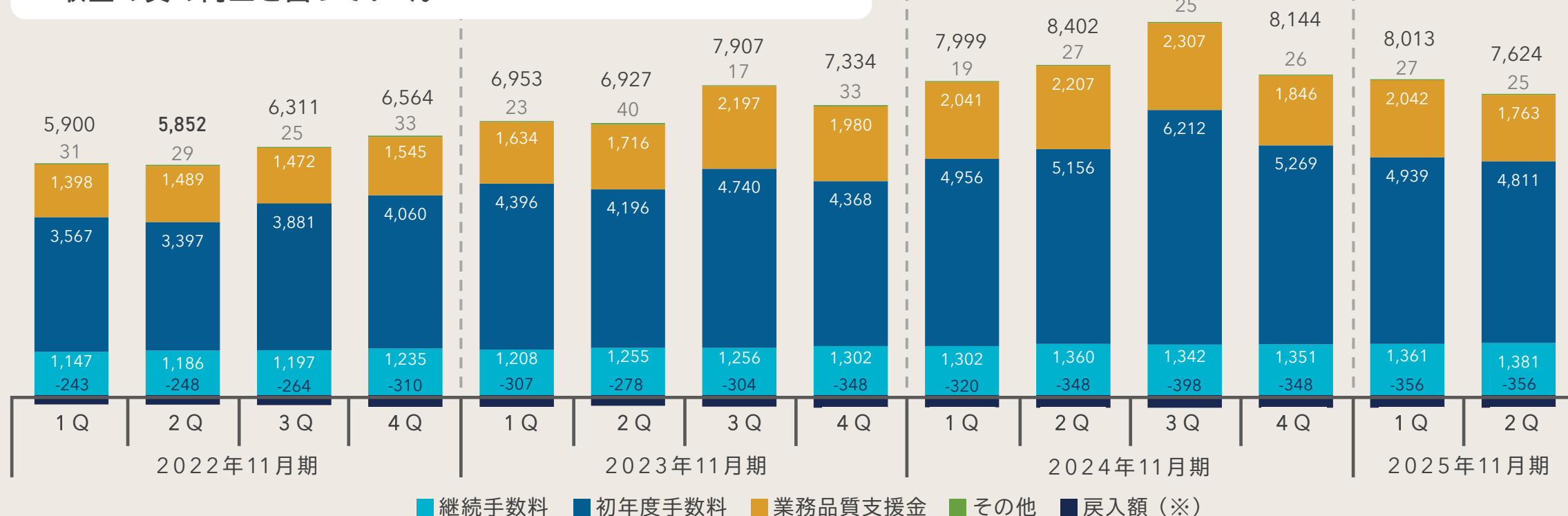
- 「顧客本位の業務運営」や「体制整備」への取り組みを通じ、顧客に提供するサービスの品質を向上させるために、保険会社から保険代理店に支払われる手数料。
- 主に「代理店業務品質評価運営」項目の達成度合いで評価される。
- 一時払い商品は対象外とする保険会社が多い。

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)

- 保障性商品の販売減で業務品質支援金料率は一時低下も、営業強化策を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も減少したが、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。

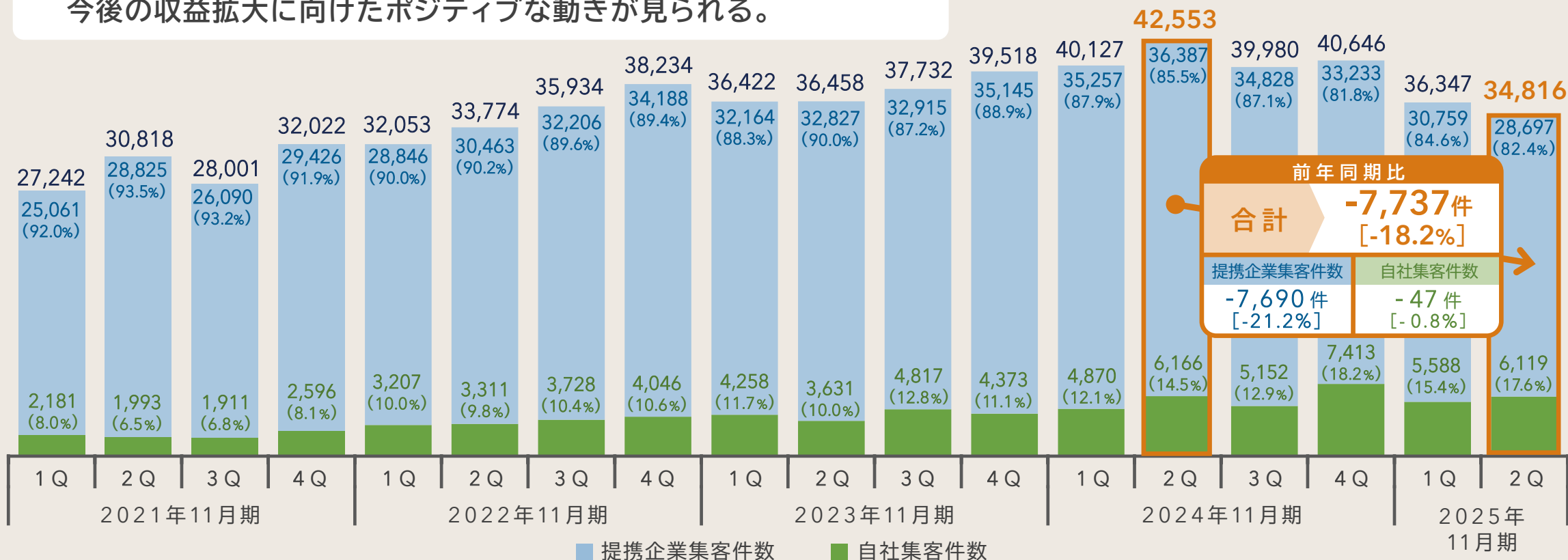


重要KPI推移 [会社集客件数(四半期)]

提携企業集客件数・自社集客件数

(単位：件)

- 1Q比で、提携企業経由での契約が約2,000件減少した一方で、自社集客による契約は契約譲受アポイントを中心に約500件増加。今後の収益拡大に向けたポジティブな動きが見られる。

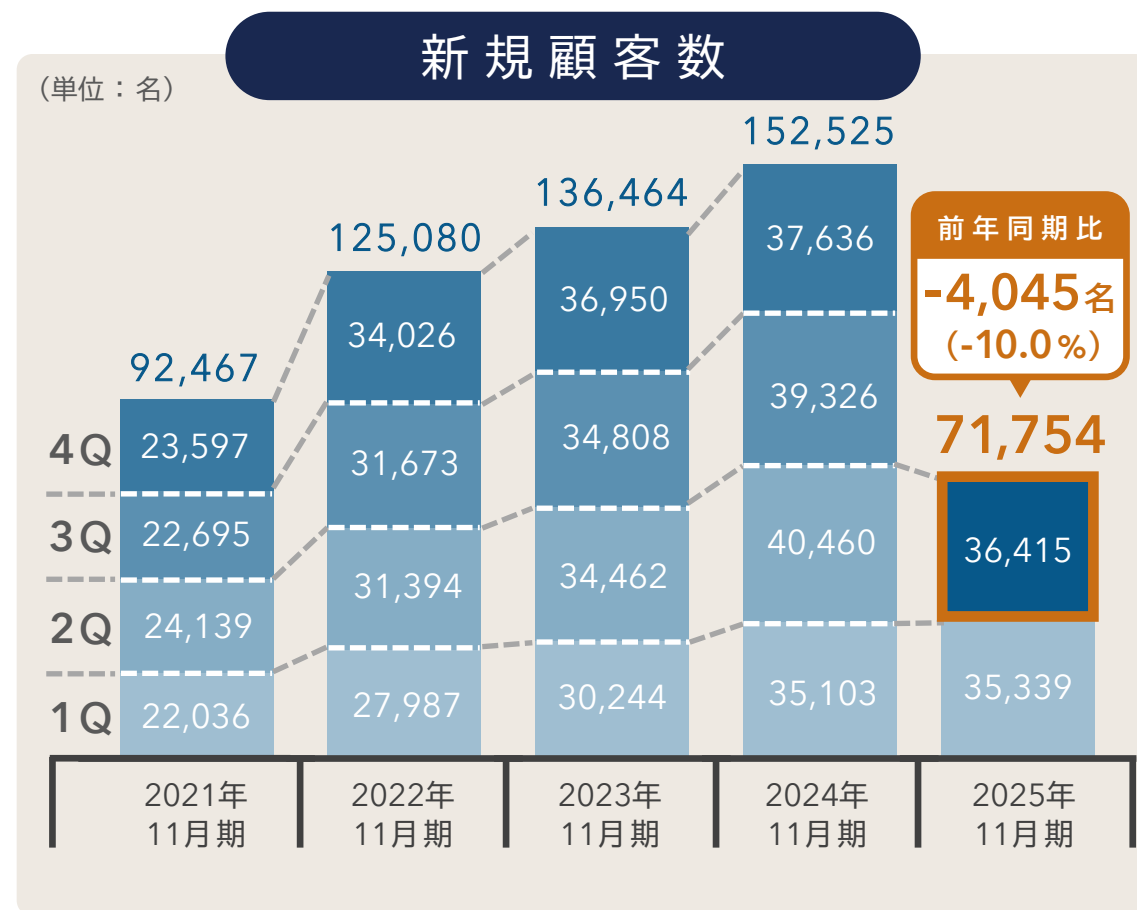
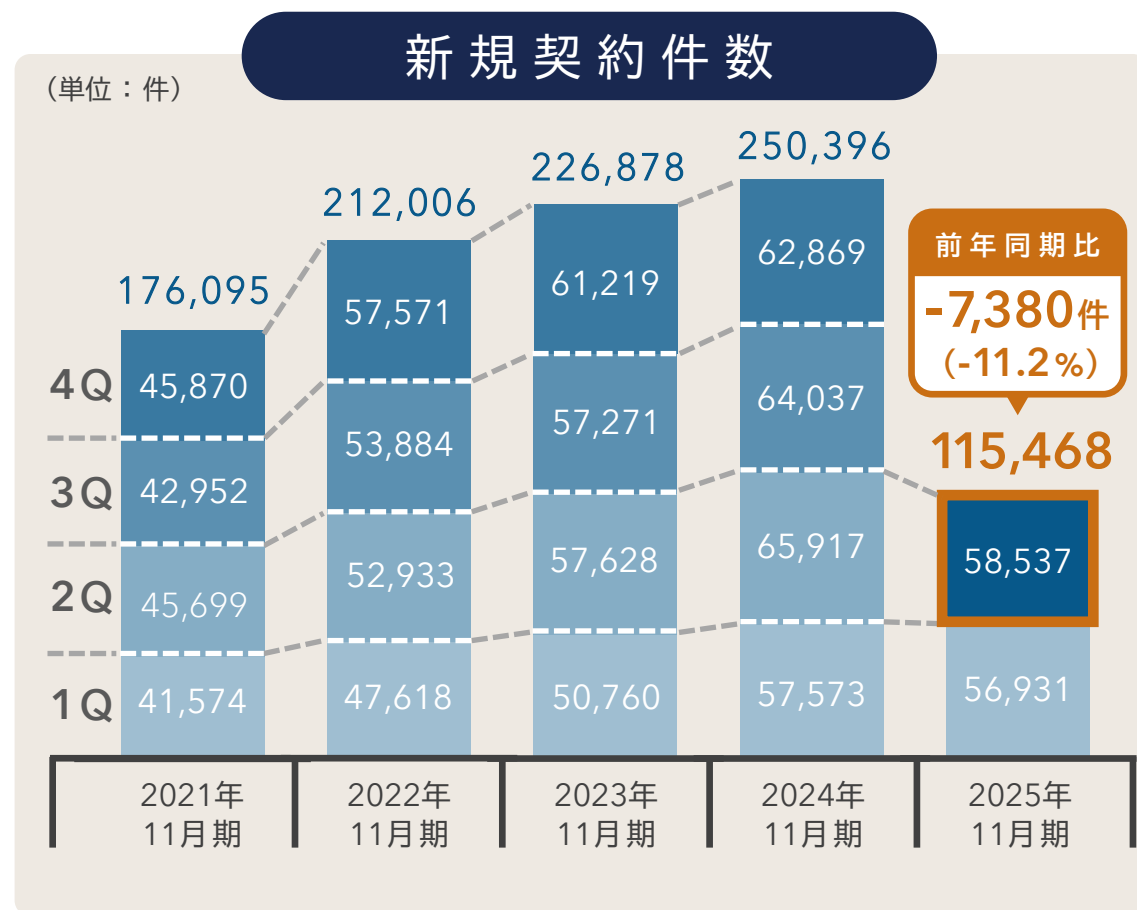


※ 会社集客：提携企業集客＋自社集客 ※ 提携企業集客：提携先企業を通じた集客 ※ 自社集客：TVCM・Web広告・マネードクタープレミア・契約譲受などによる集客

※ 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)]

- 新規契約件数は前年同期比で減少するも、1Q比では1,606件増加に転じており、回復基調が見られる。今後も営業施策の着実な実行により、さらなる改善を図っていく。

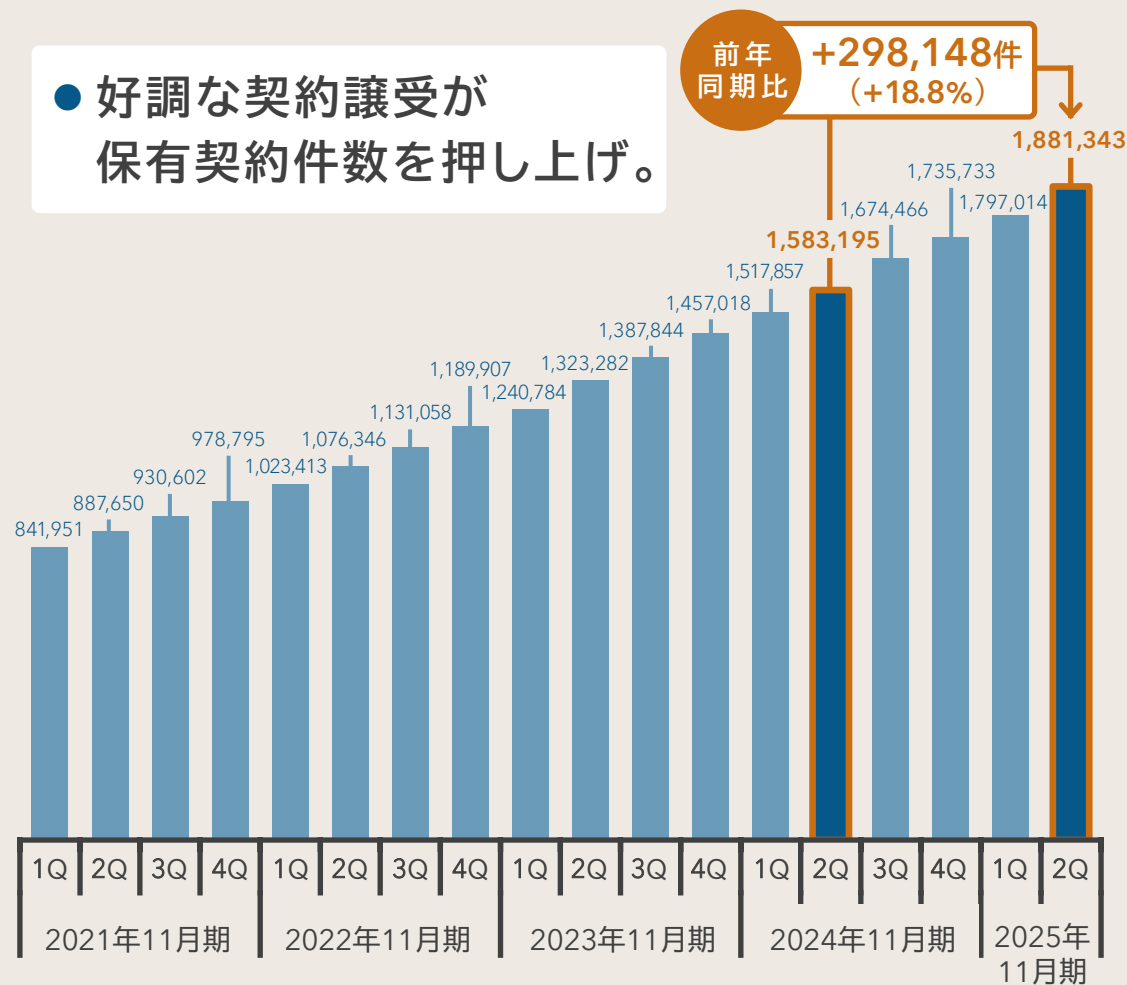


重要KPI推移 [保有契約件数(四半期)]

保有契約件数

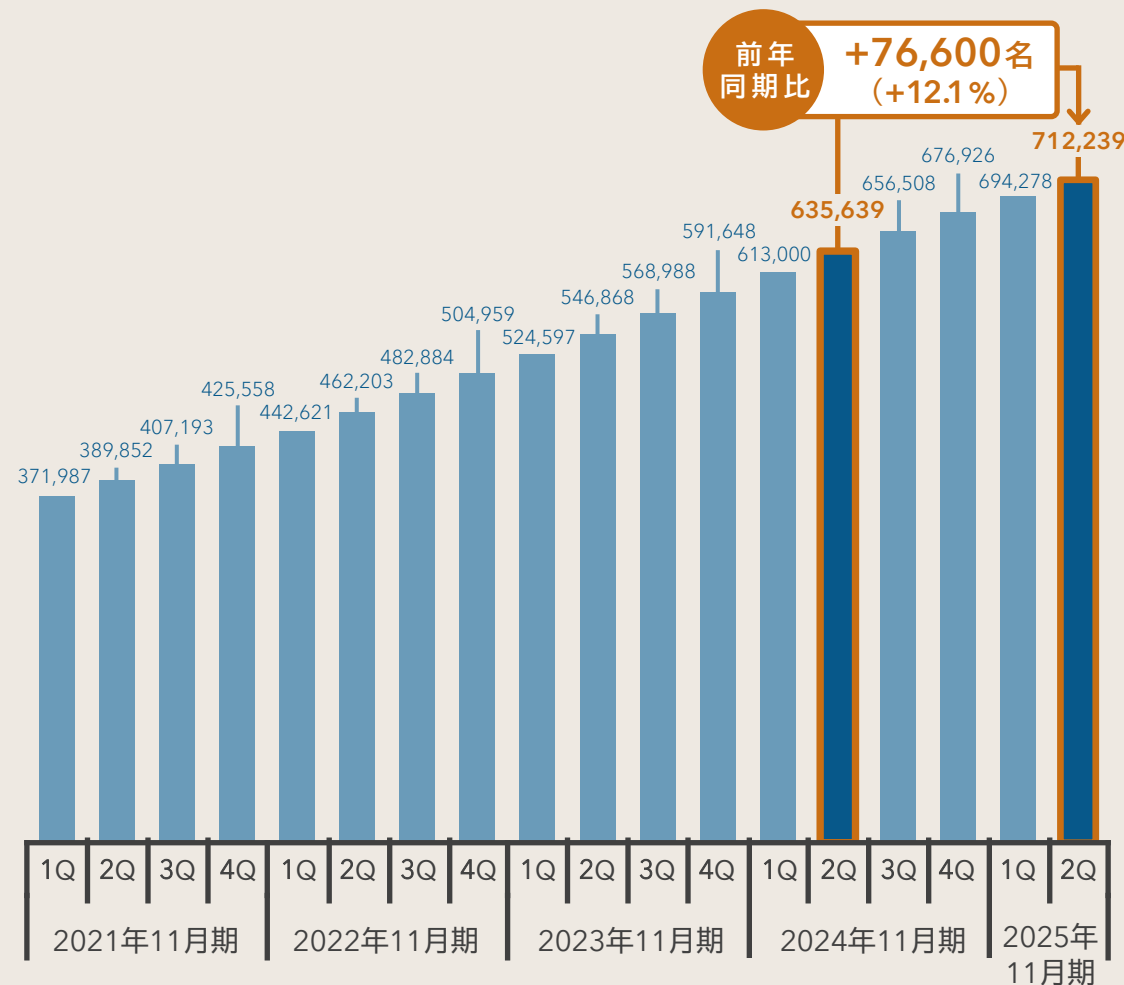
(単位：件)

- 好調な契約譲受が保有契約件数を押し上げ。

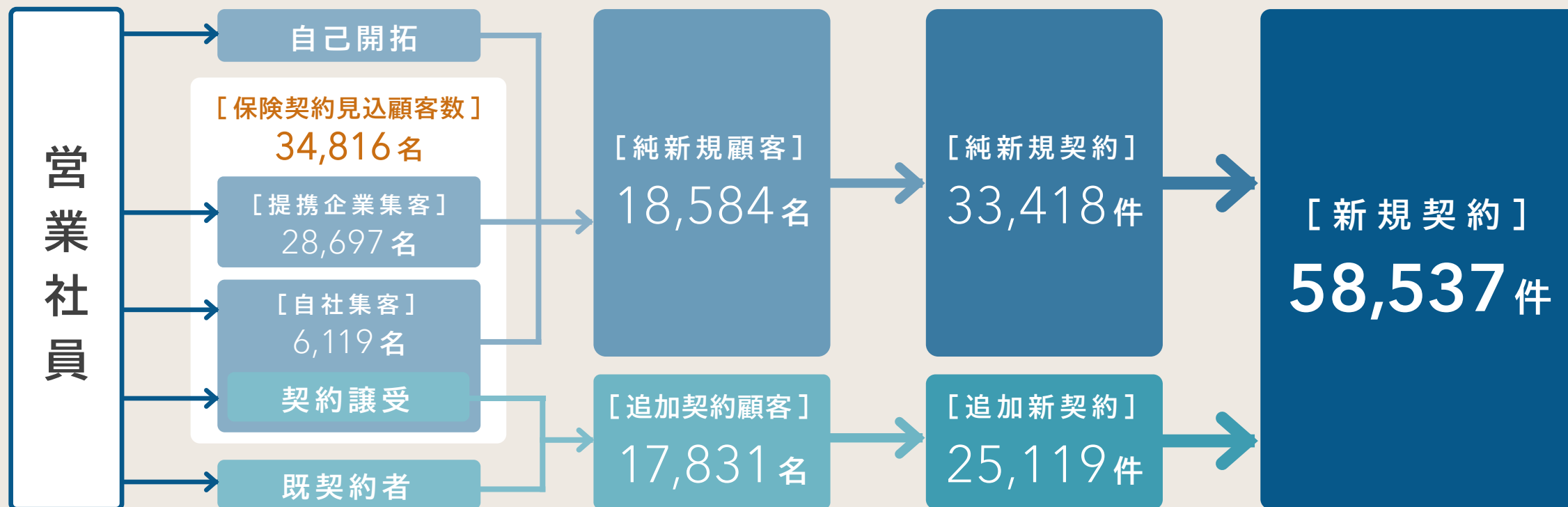


保有顧客数

(単位：名)



契約譲受からの追加契約が順調に増加



※ 数値は2025年11月期2Q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。

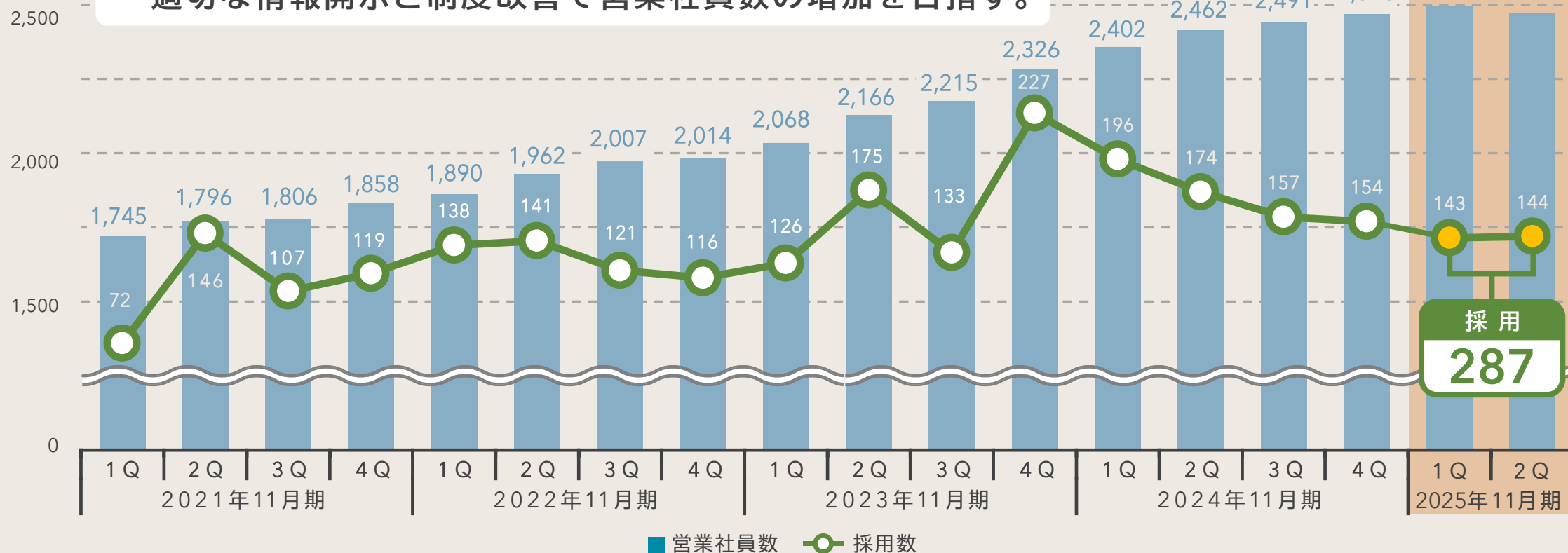
営業社員数・採用数

営業社員数・採用数

営業社員数
(単位:名)

採用数(単位:名)

- 営業社員数は前年同期比+60名、1Q比-24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。



純増

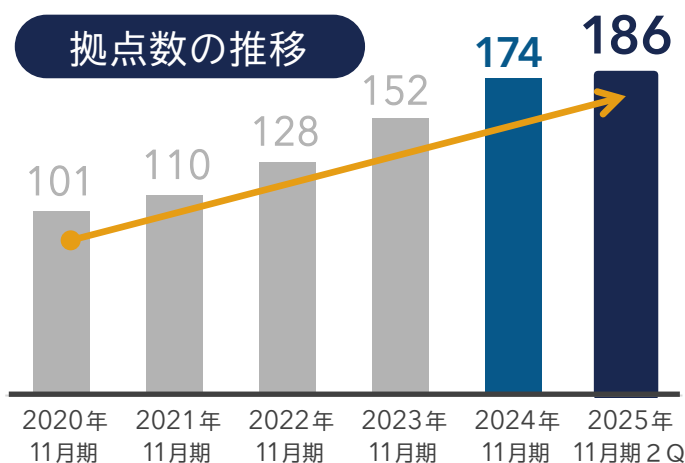
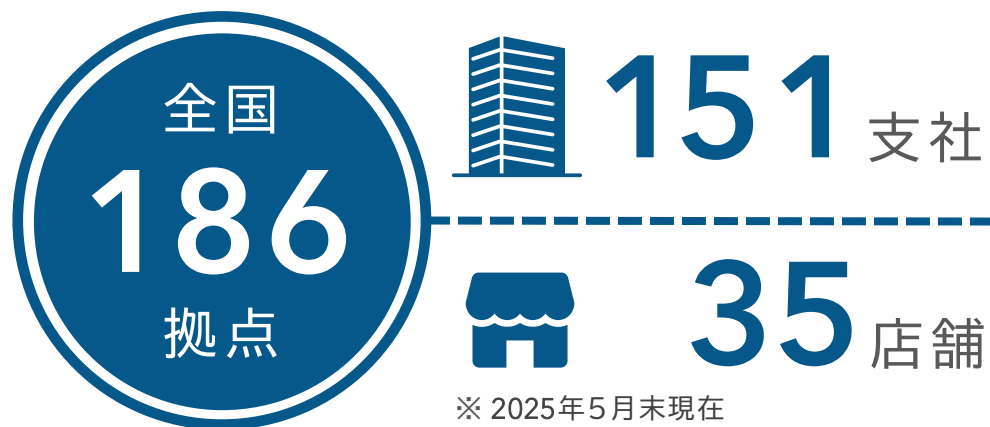
4

採用

287

拠点数

営業社員の増加に伴い、
よりきめ細かい販売網拡大を目指す。



02



業績予想修正及び 今後に向けての取り組み

2025年11月期 通期業績予想の修正及び理由

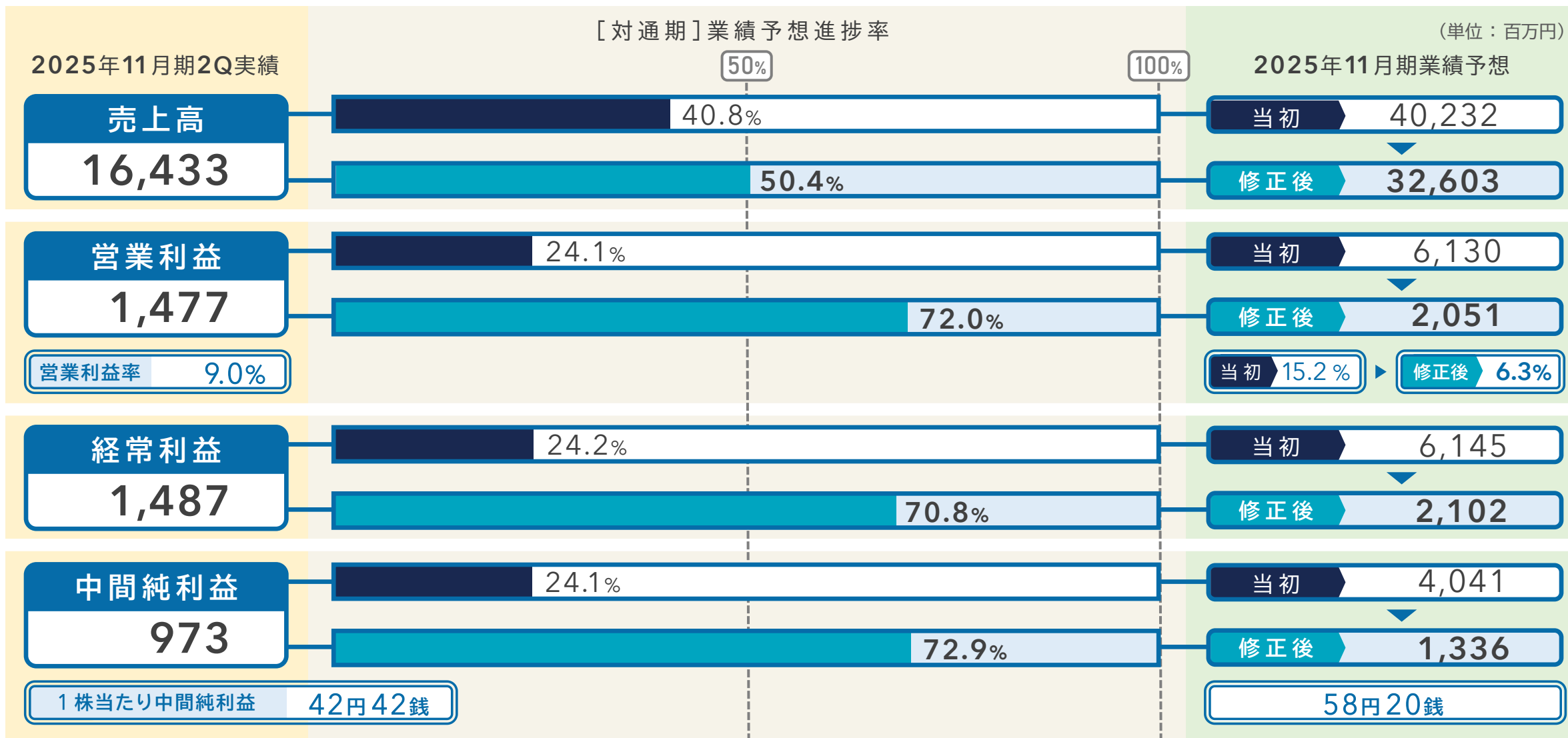


- 上半期業績と今後の見通しを踏まえ、通期業績予想を修正し、期末配当予想は据え置き。

(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	40,232	+13.0%	32,603	△ 8.5%	△ 7,629
営業利益	5,330	6,130	+15.0%	2,051	△ 61.5%	△ 4,079
営業利益率 (%)	15.0	15.2	+0.2pt	6.3	△ 8.7pt	△ 8.9pt
経常利益	5,493	6,145	+11.9%	2,102	△ 61.7%	△ 4,043
当期純利益	3,903	4,041	+3.6%	1,336	△ 65.8%	△ 2,705
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2四半期業績ハイライト[通期業績予想達成率]



- 後述の施策を通じて新規契約件数の拡大を目指すものの、現時点では慎重に見込む。

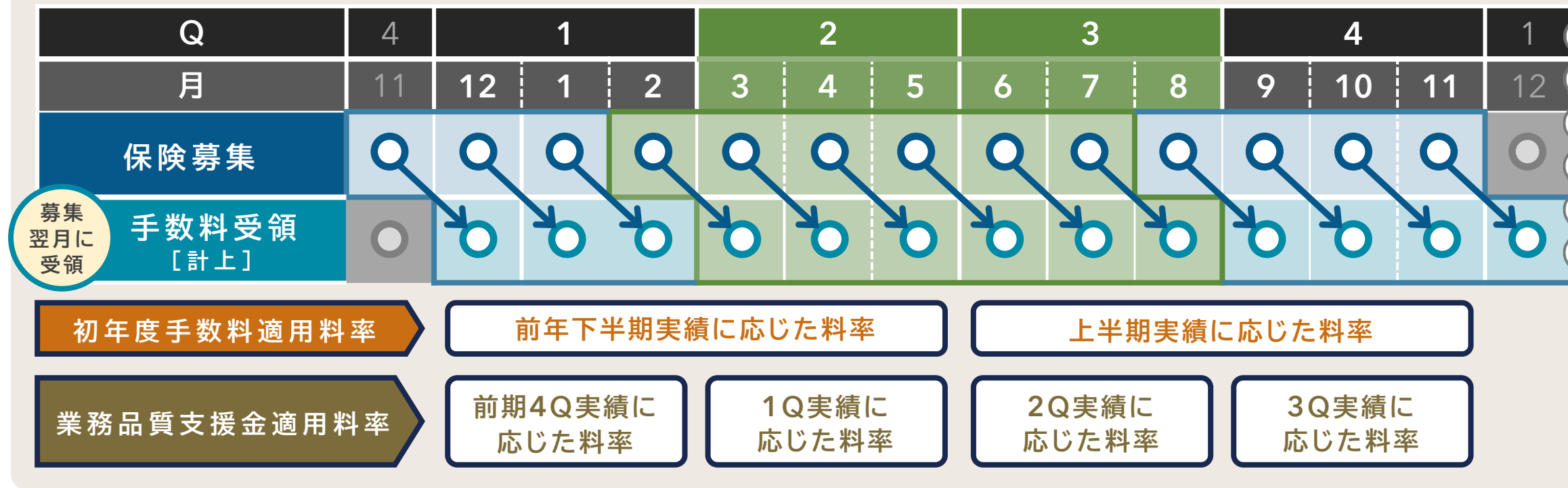
- 2Q及び3Qの新規契約獲得が振るわなかったことから、販売量の多い保険会社の手数料率が大幅に低下。
下半期に大きく影響が生じ、売上高・利益が減少することから通期業績予想は下方修正とした。

----- 次スライド以降にて説明

- 未来に向けた投資性費用もあり、販管費は大幅な削減は抑える方針。
- 採用活動の強化、生産性向上や営業力の質的強化を進め、
来期以降にもつながる持続的な成長を実現する営業体制の充実を目指す。

2025年11月期 通期業績予想のサマリー

手数料受け取りイメージ



下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。

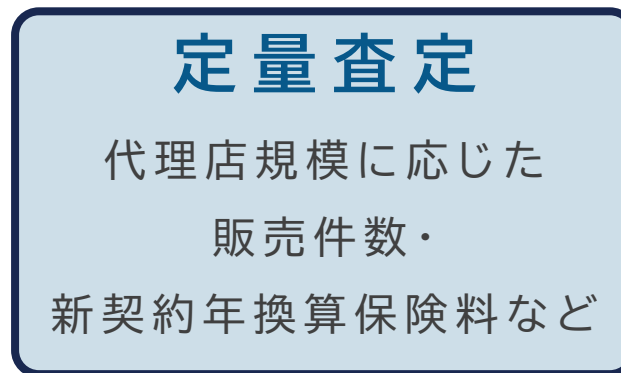
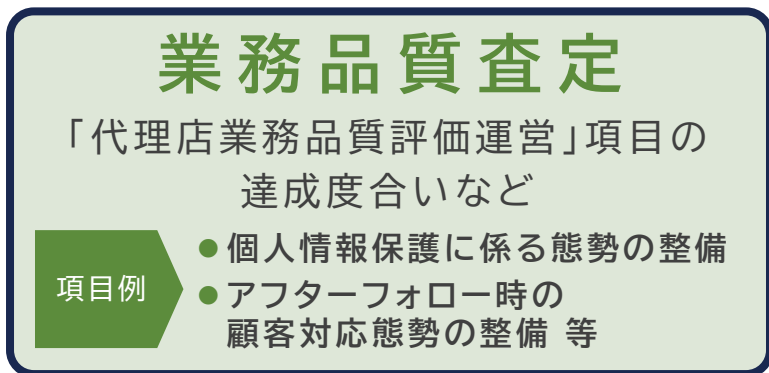
業務品質支援金

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。

2025年11月期 通期業績予想のサマリー

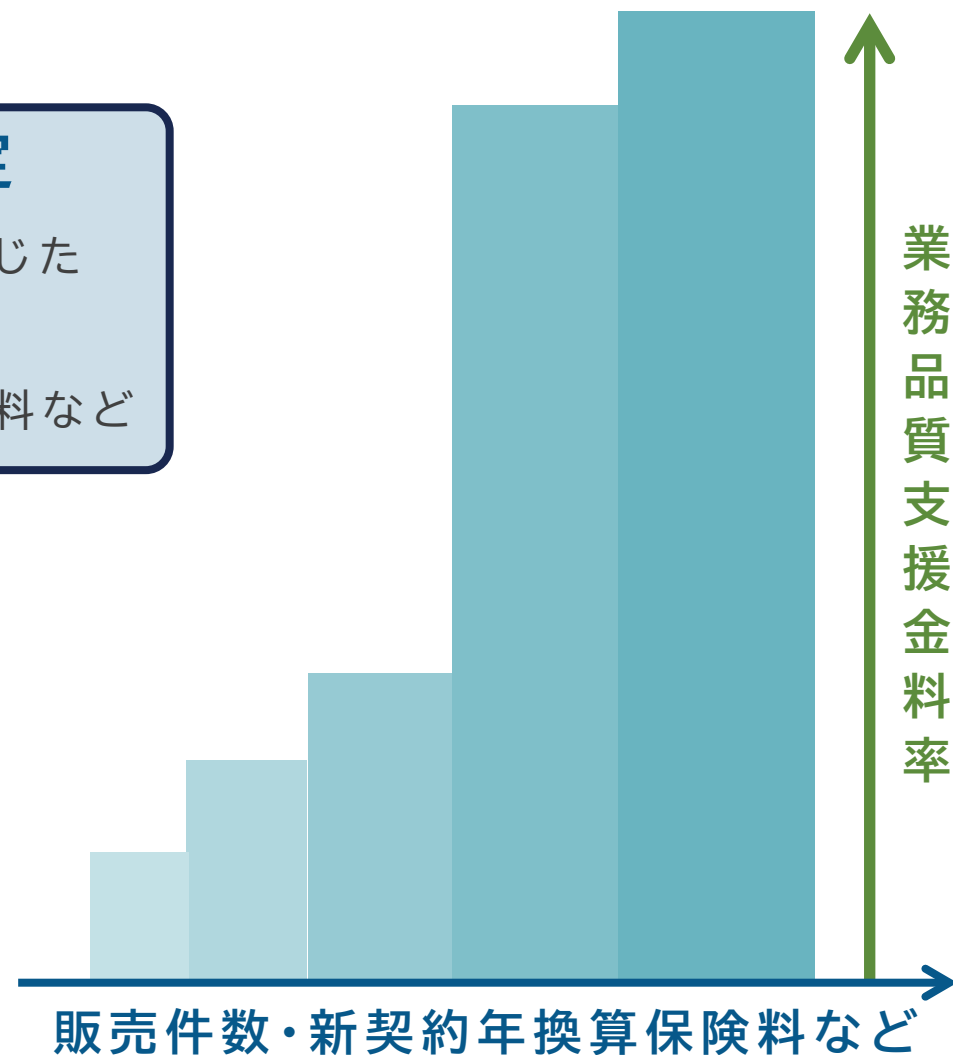
業務品質支援金査定〔例〕



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、段階的に料率が変動。
- 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

長期化による不安の払拭と、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。

〔2024年11月期〕当社に関する一部報道等

結果が出るまで長期化したことにより、営業社員のマインドが低下。
不安が広がり、採用・離職・顧客提案にも影響が生じる。

報道による影響

営業社員数

- 今後の動向に対する不安から退職者が増加。優績者数名を含む、成績不振者以外の退職も発生。
- 他社優績者の入社見送りが発生。
- 営業社員数は小幅増加したものの、新規入社者は戦力化まで時間を要するため、稼働可能営業社員数は減少。

新規契約 獲得件数

- 稼働可能営業社員数と一人あたり獲得件数の減少により、新規契約件数は減少。

業務品質 支援金料率

- 保障系商品の新規契約件数が減少。
- 業務品質支援金料率の適用レートも低下。低下した料率が下半期も適用される見込み。

売上高・ 利率

- 新規契約件数減少と適用レートの低下により、下半期の売上高・利益の上昇は抑制。
- 下半期、特に4Qの新規契約が好調に推移すれば、
来期1Qからは適用レートは上昇となる。

つながるマネードクターとは？

”保険等にご加入いただいた後も
お客さまに安心してお過ごしいただくための仕組みづくり”の一環です。

ご自身のご契約に対してさらに理解を深めていただくために、定期的にお客さまとお会いし、
契約内容の確認や保障内容、万が一の際の手続き方法などを改めてご説明します。

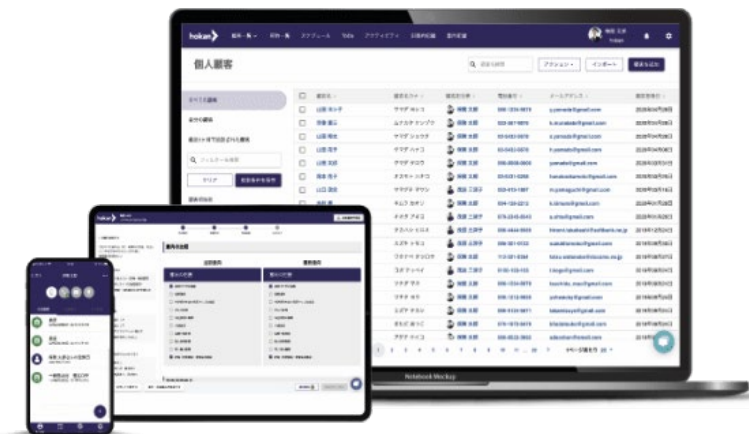
また、ライフスタイルの変化やご不安な点をいち早く把握し、お客さまの大切な人生を
より安心できるものにするために一緒に考え、必要に応じてご相談やサポートをさせていただきます。



顧客と営業現場の双方に寄り添う、次世代システムへの移行

近年の事業規模拡大や業法改正に向けて、
迅速な機能改修やデータ管理の利便性・安全性向上が求められ、
より進化したシステム環境の構築が重要課題となっていました。

このような背景のもと、より迅速で営業現場に即した対応が可能な体制づくりを
目指すべく新たな基幹システムの選定を進め、このたび「hokan®」の導入を決定いたしました。



※ 画像はイメージです。

「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正(案)の公表について

2025年5月12日「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正案公表。

改正項目	背景・内容	代理店への影響	当社の対応[◎:対応済/○:対応中]
代理店手数料の算出方法の適正化	● 代理店の手数料の算出方法が規模・増収面に偏り、コンプライアンスの観点から十分に考慮していないため、不適切な保険募集のインセンティブになっているおそれ。 ▶ 代理店手数料の算出に当たって、顧客にとってのサービス向上等の「業務品質」を重視することや、コンプライアンス上疑義のある事案の発生状況等を考慮することを求める。	● 収益構造の見直し ● 品質向上への投資 ※ 現時点では、主に損害保険代理店を対象	◎ 顧客満足度向上施策の実施 ◎ 継続率向上のための取り組み強化 ◎ 業務品質支援金の募集人への不分配
保険会社から代理店への出向見直し	● 保険会社から代理店への出向により、顧客の適切な商品選択が阻害されているおそれ。 ● 出向者による出向元への顧客情報の不適切な共有等が発生。 ▶ 保険募集に直接関与させないことを含めた出向方針の策定や出向者管理等の体制整備を求める。	● 人材確保戦略の見直し ● 独立性の確保 ● 専門性の自社内での蓄積	◎ 人材採用、育成計画の再構築 ◎ 社内教育体制の強化 ※ 出向受け入れは既に廃止。受け入れ当ても出向者は保険募集に関与しておりません。
代理店への過度な便宜供与の防止	● 保険会社から代理店への便宜供与により、顧客の適切な商品選択が阻害されているおそれ。 ▶ 過度な便宜供与の防止に向けて、社内規則の策定や内部監査実等の態勢整備を求める。	● 保険会社との取引プロセス見直し ● 透明性の確保	◎ 比較推奨販売に関する社内規程の策定 ◎ 教育研修の実施 ◎ 取引記録の適切な管理 ○ 便宜供与に関する社内ガイドラインの策定 ○ 保険会社との取引における透明性の確保
顧客等情報の適切な管理	● 情報漏えい事案(代理店事案・出向者事案)の発生。 ▶ 保険会社に対して、コンプライアンス部門の関与の下での適時・適切な検証も含め、顧客等の情報を適切に管理するための態勢整備を求める。 これに当たっては、顧客等に関する情報の利用は業務遂行上の必要性のある役職員に限定されるべき、という原則も踏まえる。	● DX投資の増加 ● 情報管理体制の抜本的見直し ● 社員教育の強化	◎ アクセス権限管理の厳格化 ◎ 情報セキュリティ研修の実施 ○ 顧客管理システムの強化[hokan®導入]

当社においては全ての項目が既に対応済・対応中であり、より高い水準で改正内容に準じた運用が可能。
そのため、本改正による業績への影響は生じない見込み。

私たちの原点

地方でも、遠方でも、お客様に
想いを届ける営業社員がいる。



地域に密着し、地道に実直に
努力する人たちが集まる会社。



「お客さまの安心を第一に」
という志で繋がる仲間たち。



未来への歩み

日本全国に行き届く
保障を提供し続ける存在へ。



地道な活動の積み重ねが、
ブランド力と信頼につながる。



営業社員とともに成長し、
会社全体で未来を創る。

当社は2009年の創業以来、「お客さま優先」を経営理念に掲げ、適切な保険募集活動と顧客本位の業務運営の充実に努めてまいりました。

お客さまとご家族の一生涯を保障で支え、安心して満ちた豊かな人生をお送りいただくことが、当社の使命であり、「本来あるべき保険営業の姿」だと考えております。

当社のサービスを通じて、お客さまお一人おひとりがご自身のライフプランに安心を感じていただけるよう、日々取り組んでおります。

今後も変わらず「お客さま優先」の姿勢を大切にし、豊かな社会づくりに貢献してまいります。

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 (3,000円分)を
クオ・カード

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

2024年11月30日時点

流通比率

東京証券取引所プライム市場上場維持基準の35.0%を充たしていないことが判明

上場維持基準への
適合に向けた計画を作成

2024年11月末時点

2024年12月～2025年2月

2025年2月末時点

2025年5月末時点

現 状

流通
株式比率

34.88%
[不適合]

ストック
オプション

62,000株の
行使を確認

流通
株式比率

35.06%

流通
株式比率

35.36%

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tock・オプション(2025年9月交付)／従業員向け譲渡制限付株式報酬の付与を実施。
- 当社役員を含む、大株主による段階的な売却を検討。

03



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



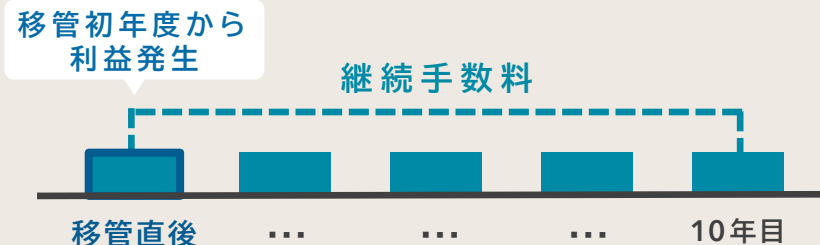
既存の取り組みについても、
より高いレベルのサービス提供を実現

2025年11月期の成長戦略① 契約譲受ビジネスの拡大

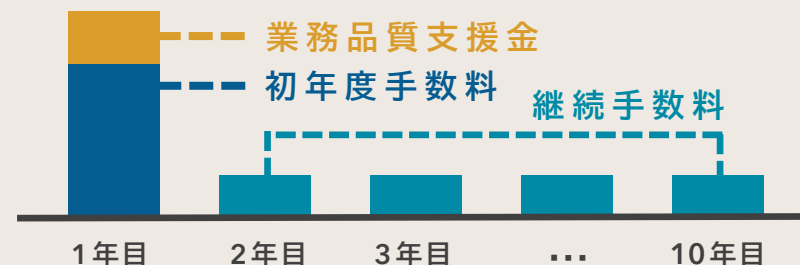


新たな顧客の獲得

① 移管契約からの継続手数料



② 移管契約からの追加契約



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



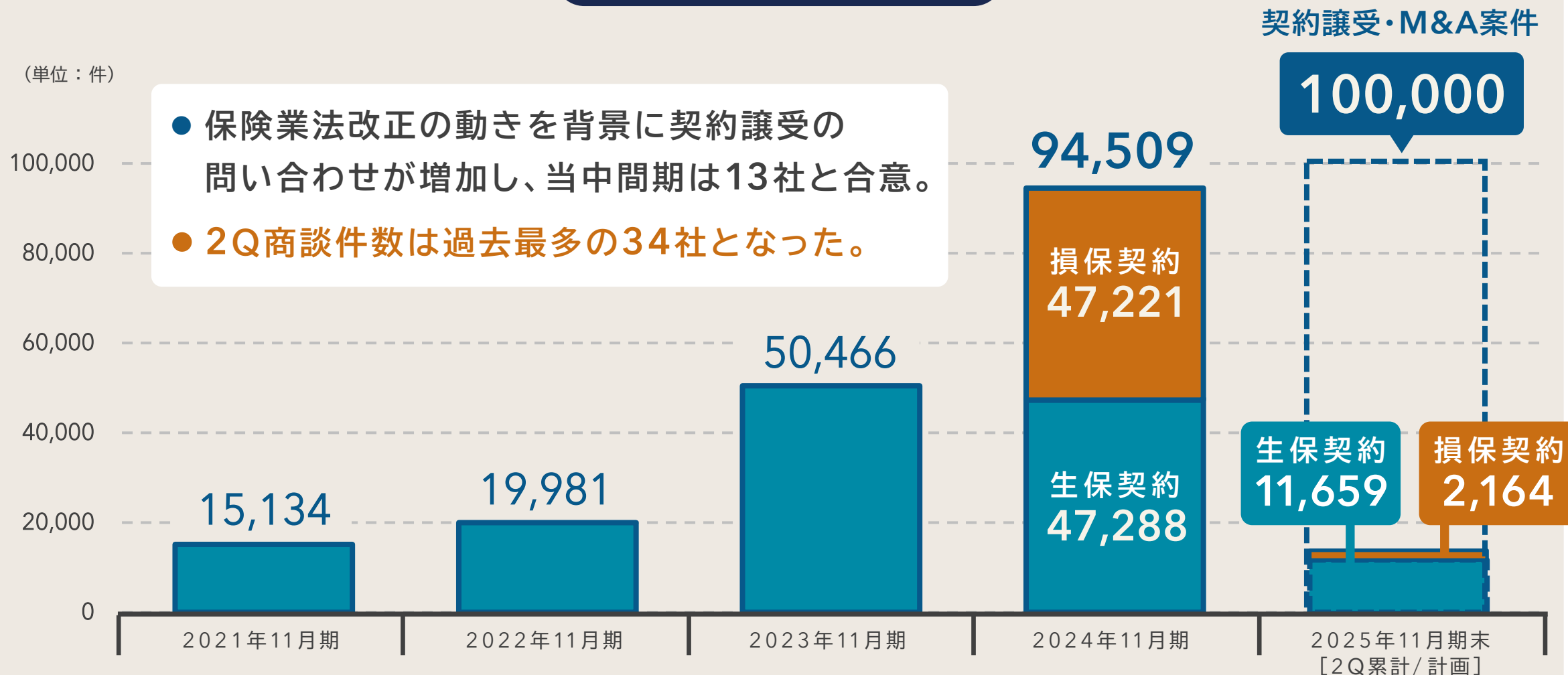
追加
契約

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

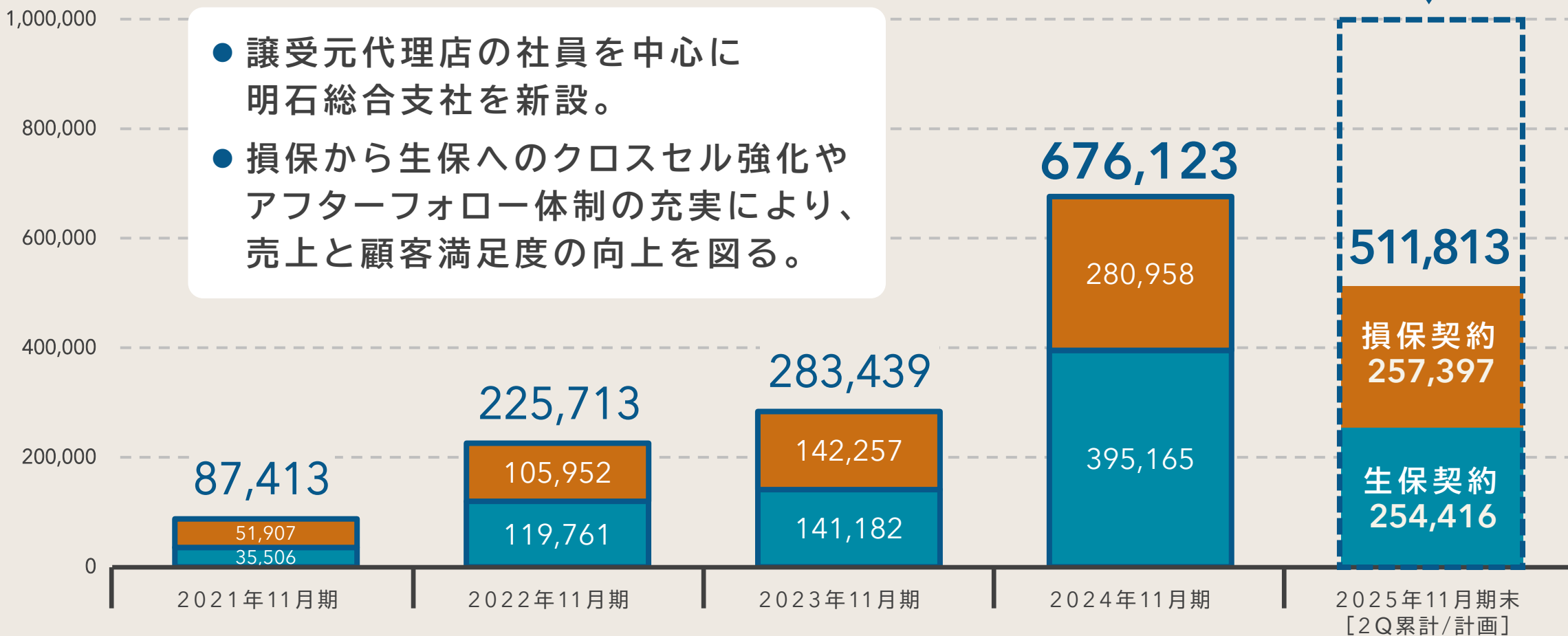
契約譲受 移管合意件数



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

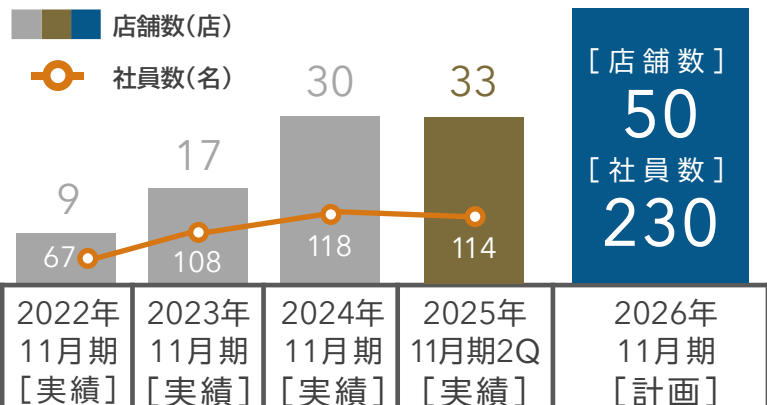
PREMIER

新規オープン店舗

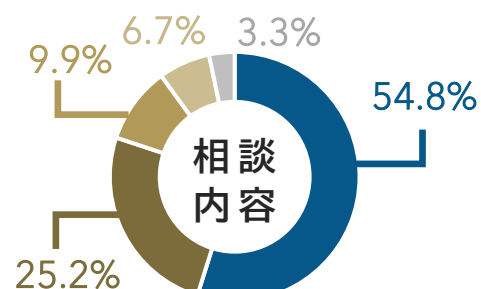
2025年
11月期

- 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)

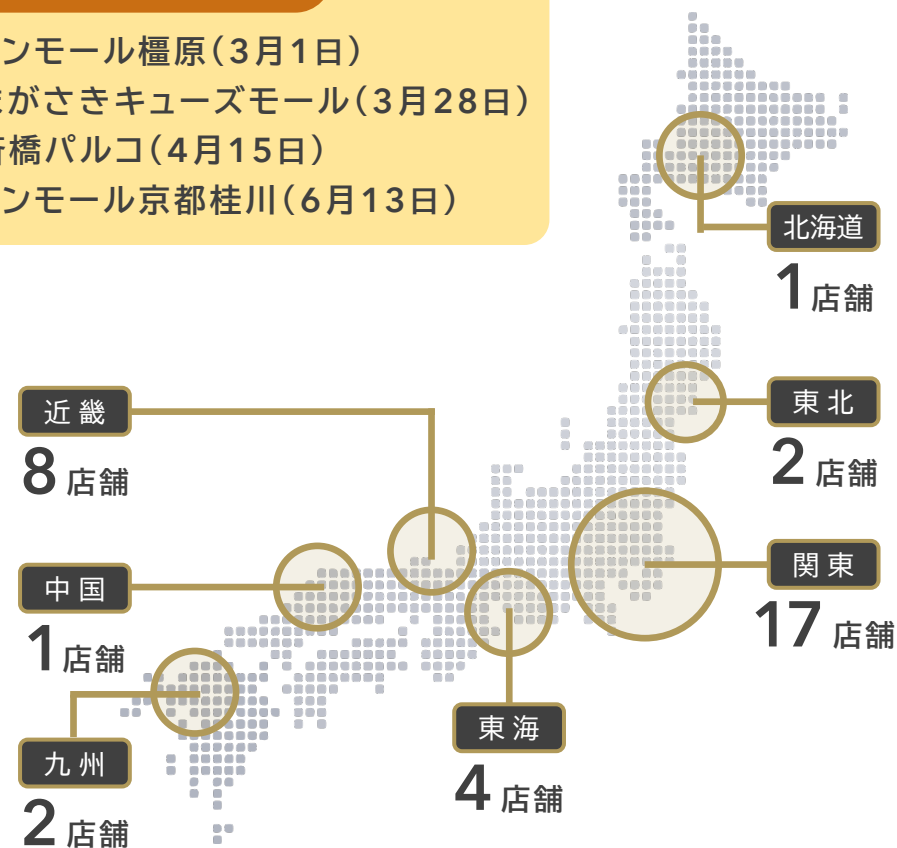
出店・店舗事業部社員数計画



相談内容の内訳



■ 資産形成・老後の生活 ■ 固定費見直し ■ 保険関連
■ 教育資金 ■ その他 ※複数回答
自社実施アンケートより算出
(対象期間: 2024年12月1日～2025年5月31日)

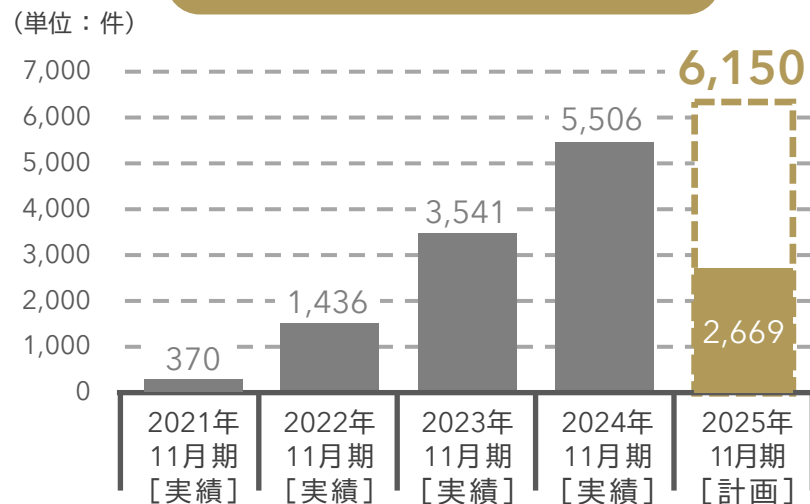


※ 出店計画、店舗事業部社員数計画の数値は各期末時点の累計です。2024年11月期の店舗事業部社員数には内勤社員11名を含みます。

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



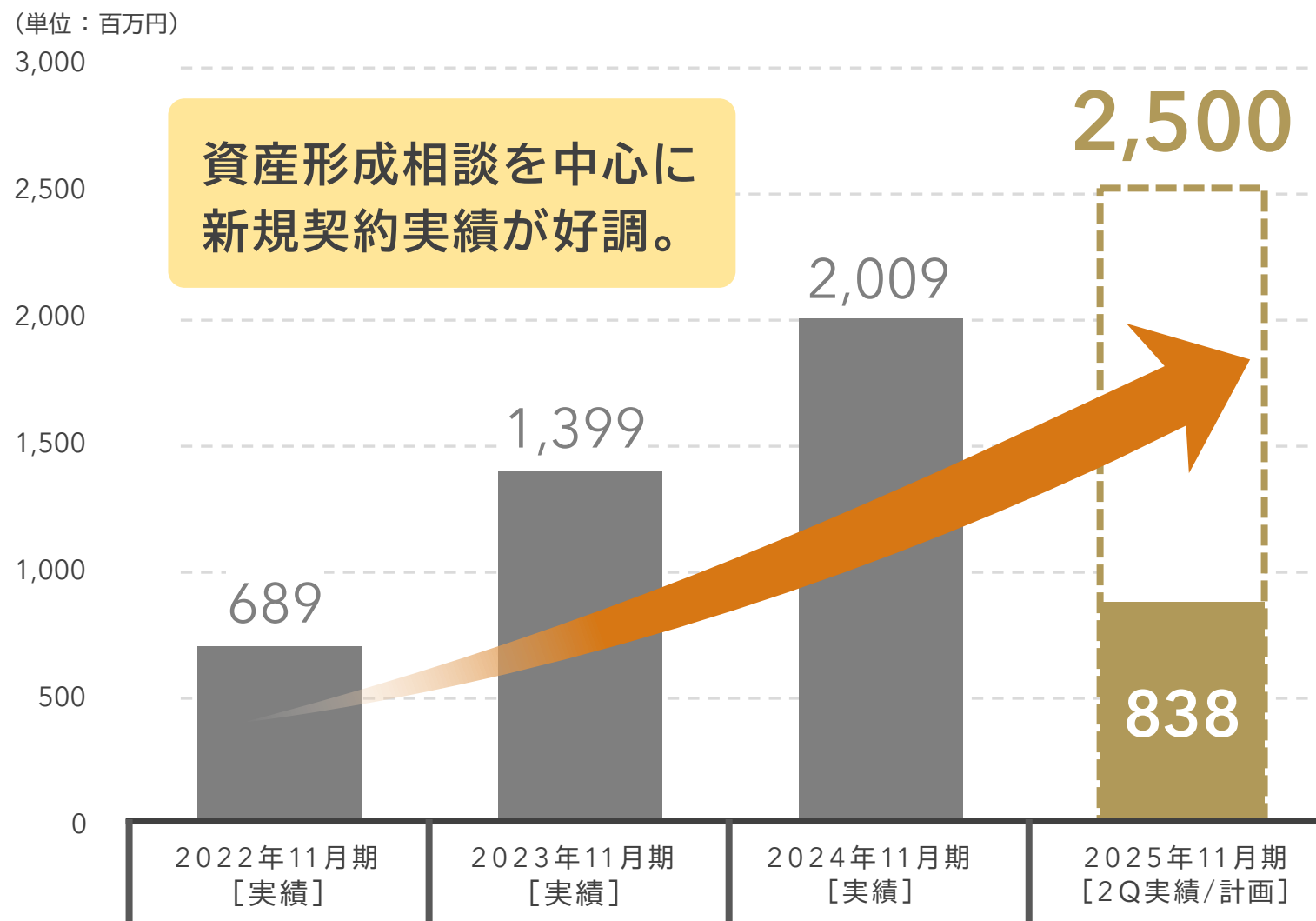
来店予約数 推移



オンライン相談申込数 推移



新規契約実績 [ANPベース]



※ 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 対応体制の整備

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

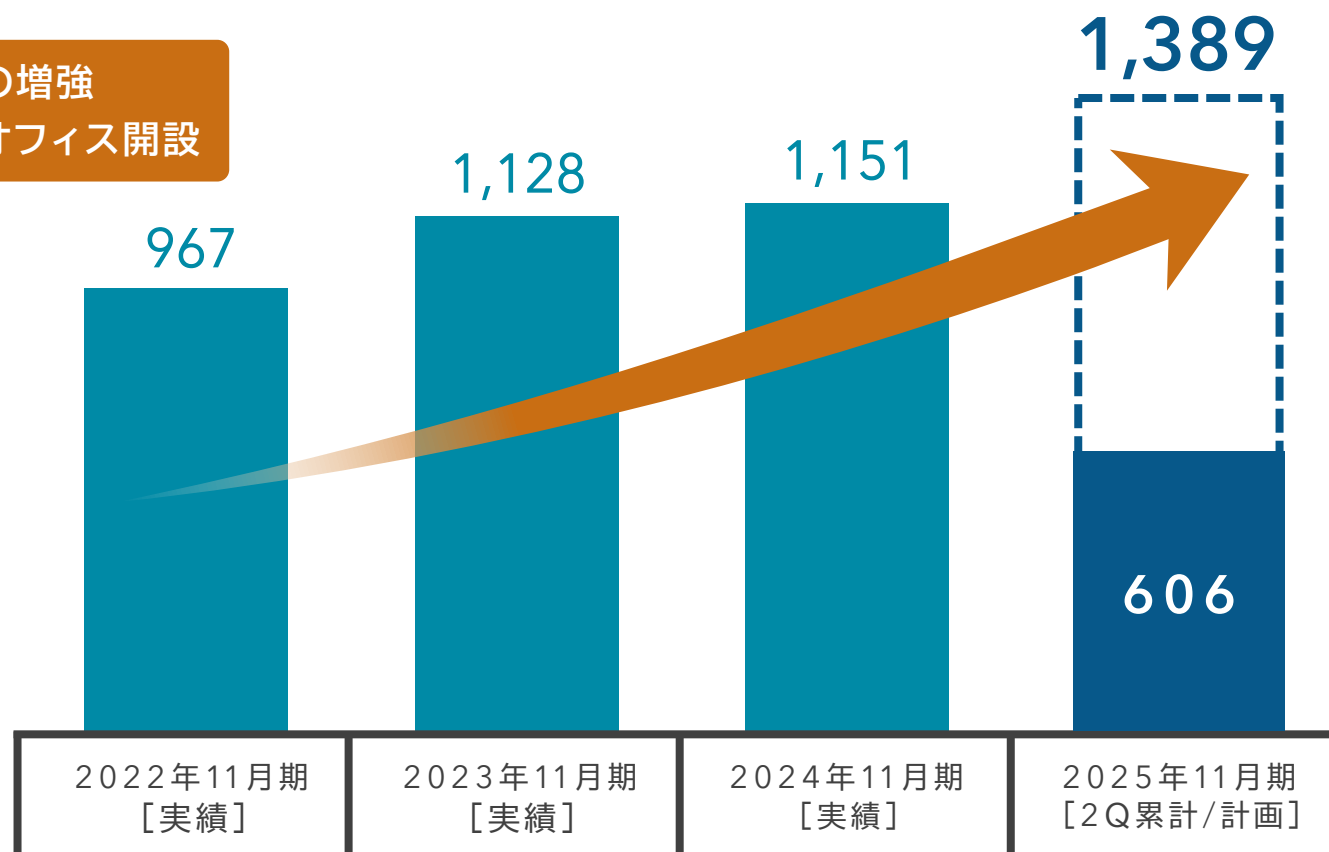
目標

- 顧客の利便性向上
- 理解促進による申込率向上

- 人員の増強
- 損保オフィス開設

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〕



8,363

口座

〔預かり資産残高〕



30,846

百万円

〔IFAオフィス〕



80

拠点

〔証券外務員登録者〕



766

名

※支社・店舗併設を含む

〔2025年5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。



新たに2法人が導入合意

累計導入
法人数

[サービス開始以降]

計10法人へ



2024年11月期からの一部報道の影響は既に極小化。

一方、長期的に不透明な状況が継続したことで、
採用、離職、新規契約の獲得にも影響が生じる結果となりましたが、
このような、報道を起因とした影響も現在は収束に向かっております。

保険業法改正や監督指針改正の影響も、
現時点ではより高い水準で改正内容に準じた運用が可能と認識しており、
業績への影響は一時的なものと考えております。

これまでの業績抑制要因が段階的にクリアになることで、
新規契約件数増加と、それに伴う手数料率の改善を見込んでおり、
下期の営業成績が来期業績の押し上げになると予想しております。

04

資料

2025年11月期 第2四半期 貸借対照表



(単位：百万円)

FY24/11		FY25/11 2Q	増減額	前期末比(%)
流動資産	11,369	10,514	-854	-7.5%
現金及び預金	8,755	7,862	-893	-10.2%
固定資産	7,156	7,731	574	+8.0%
総資産	18,525	18,245	-280	-1.5%
流動負債	5,892	5,679	-212	-3.6%
固定負債	801	787	-13	-1.7%
純資産	11,832	11,779	-53	-0.5%
負債・純資産	18,525	18,245	-280	-1.5%
(自己資本比率)	[63.8%]	[64.5%]	[+ 0.7 pt]	

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	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	+298,148
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	- 64,953
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	+76,600
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	- 39,148
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	- 47,864
提携企業数(社)	100	100	96	92	86	84	82	73	71	67	- 17

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	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	- 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	- 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
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	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	+ 60
拠点数(拠点)	132	137	145	152	152	159	165	174	176	186	+ 27
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	+ 6
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	+ 26

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	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	-7,380	-11.2%
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	-7,140	-17.6%
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	-240	-1.0%
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	-4,045	-10.0%
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	-3,650	-16.4%
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	-395	-2.2%

※ 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。

05

|

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	2,791名(2025年5月末・パートタイマー社員は除く)
拠点数	186拠点(2025年5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5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

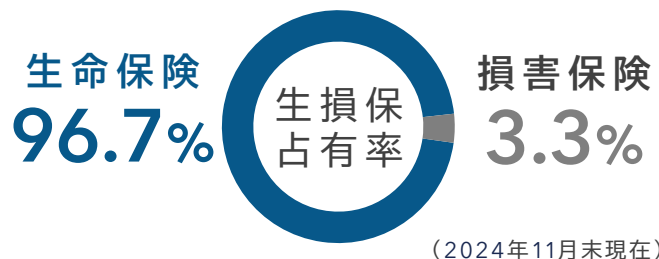
- ① 企業提携
 - 保険代理店
 - 事業会社
- ② 自社集客
 - TVCM
 - Web広告
 - マネードクタープレミア
 - 契約譲受
- ③ 営業社員による自己開拓
既存顧客及び①、②の顧客からの紹介等

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

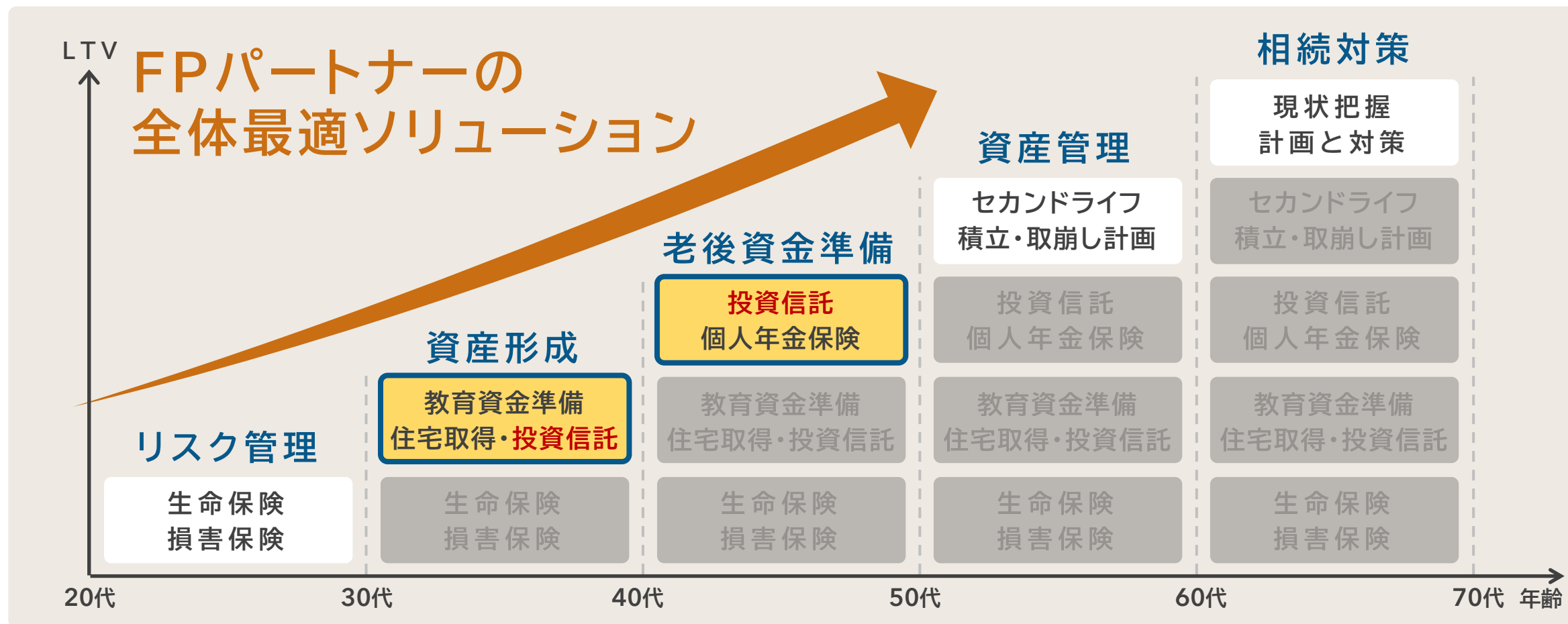
- 私たちが扱う商品とは、
お客さまと保険担当者との信頼関係
- 信頼関係とはお客さまサイドに立ち、
常に寄り添う相談相手であること

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)

事業領域の拡大－LTVの最大化

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。

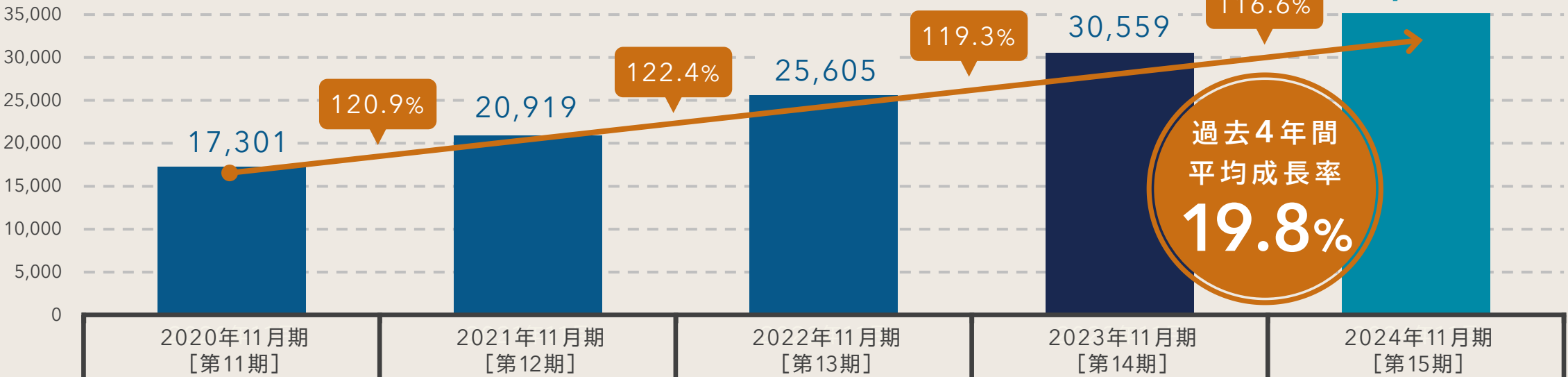
※ IFA:Independent Financial Advisor「独立系ファイナンシャルアドバイザー」とも呼ばれる、金融アドバイザーの業態の一種です。

売上高・営業利益・当期純利益推移 [過去5期]



売上高推移

(単位：百万円)

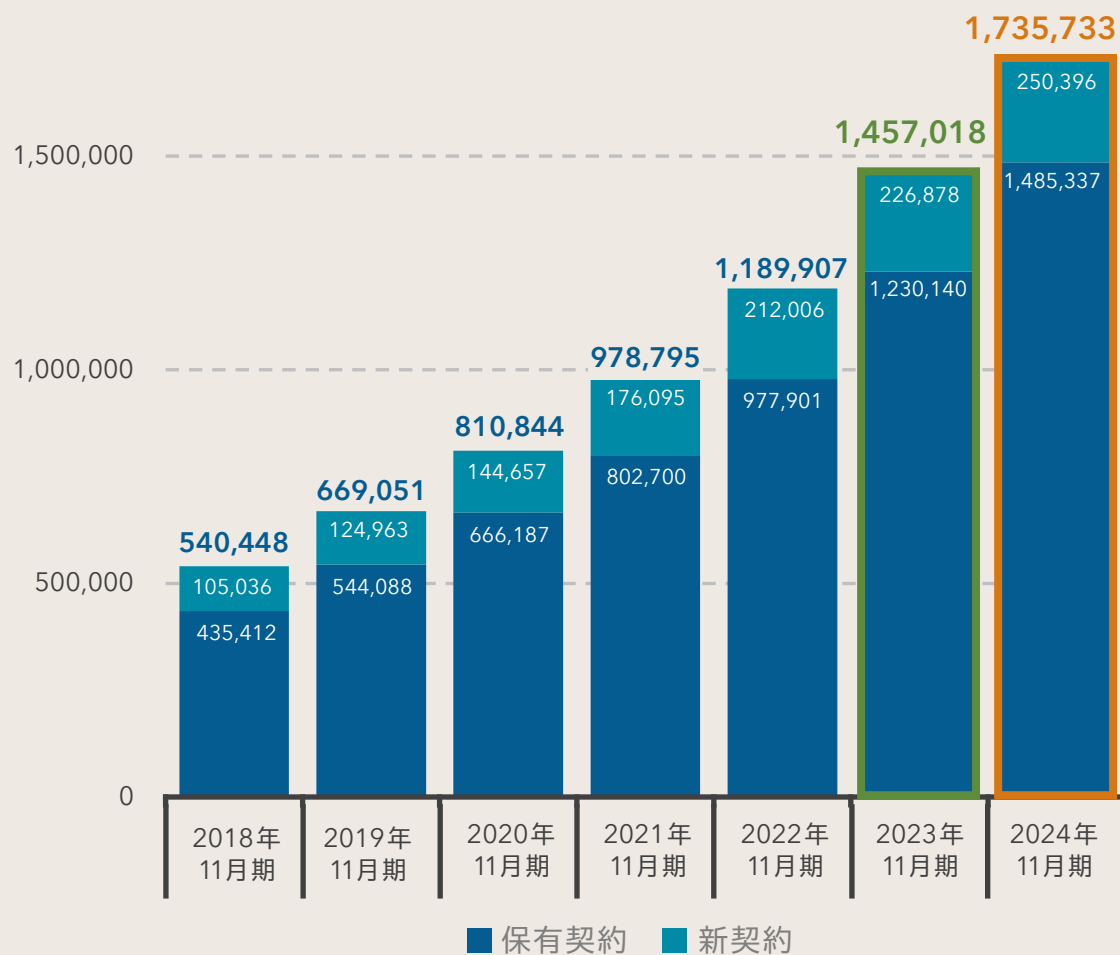


	2020年11月期 [第11期]	2021年11月期 [第12期]	2022年11月期 [第13期]	2023年11月期 [第14期]	2024年11月期 [第15期]
売上高	17,301	20,919	25,605	30,559	35,617
営業利益 (営業利益率)	688 (4.0%)	1,735 (8.3%)	3,824 (14.9%)	5,554 (18.2%)	5,330 (15.0%)
当期純利益 (純利益率)	424 (2.5%)	1,224 (5.9%)	2,366 (9.2%)	3,953 (12.9%)	3,903 (11.0%)

保険契約件数・顧客数推移

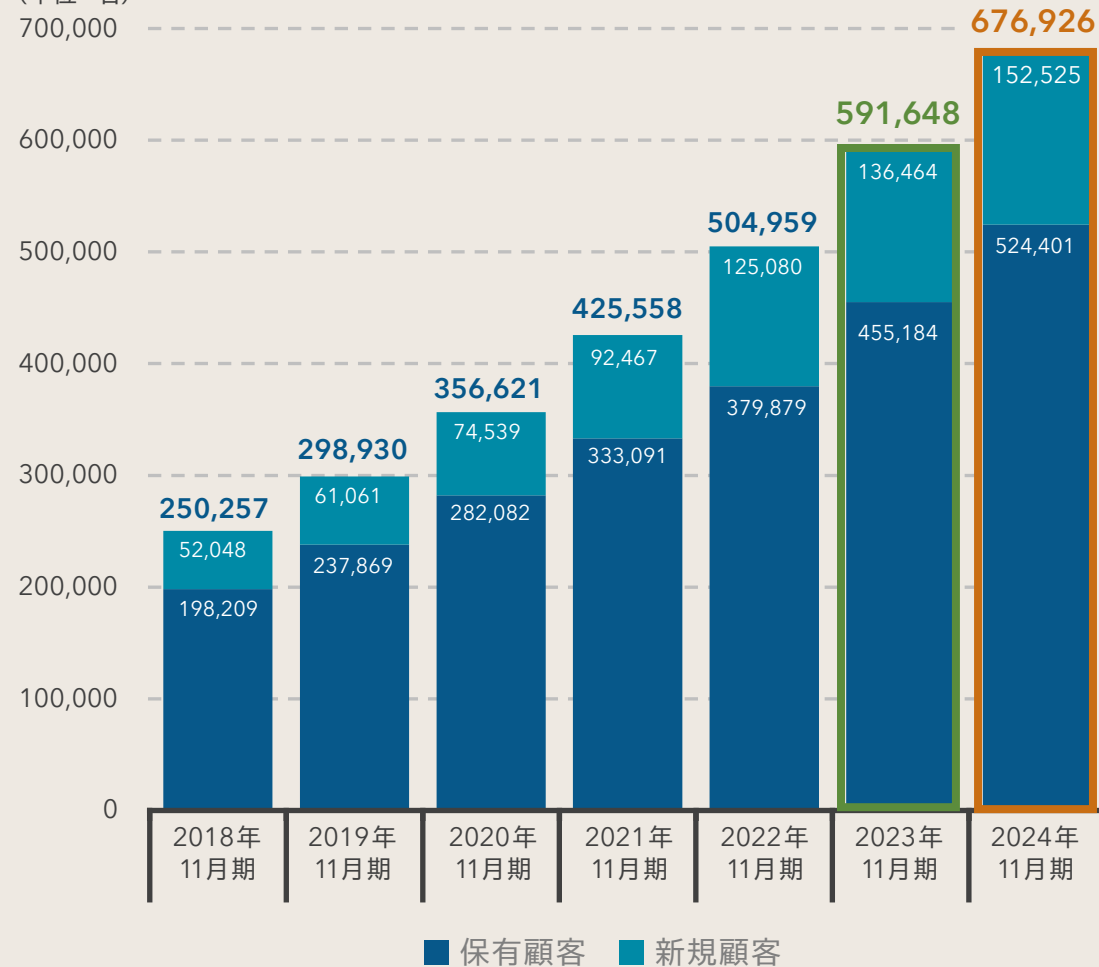
件数[新契約・保有契約]

(単位: 件)

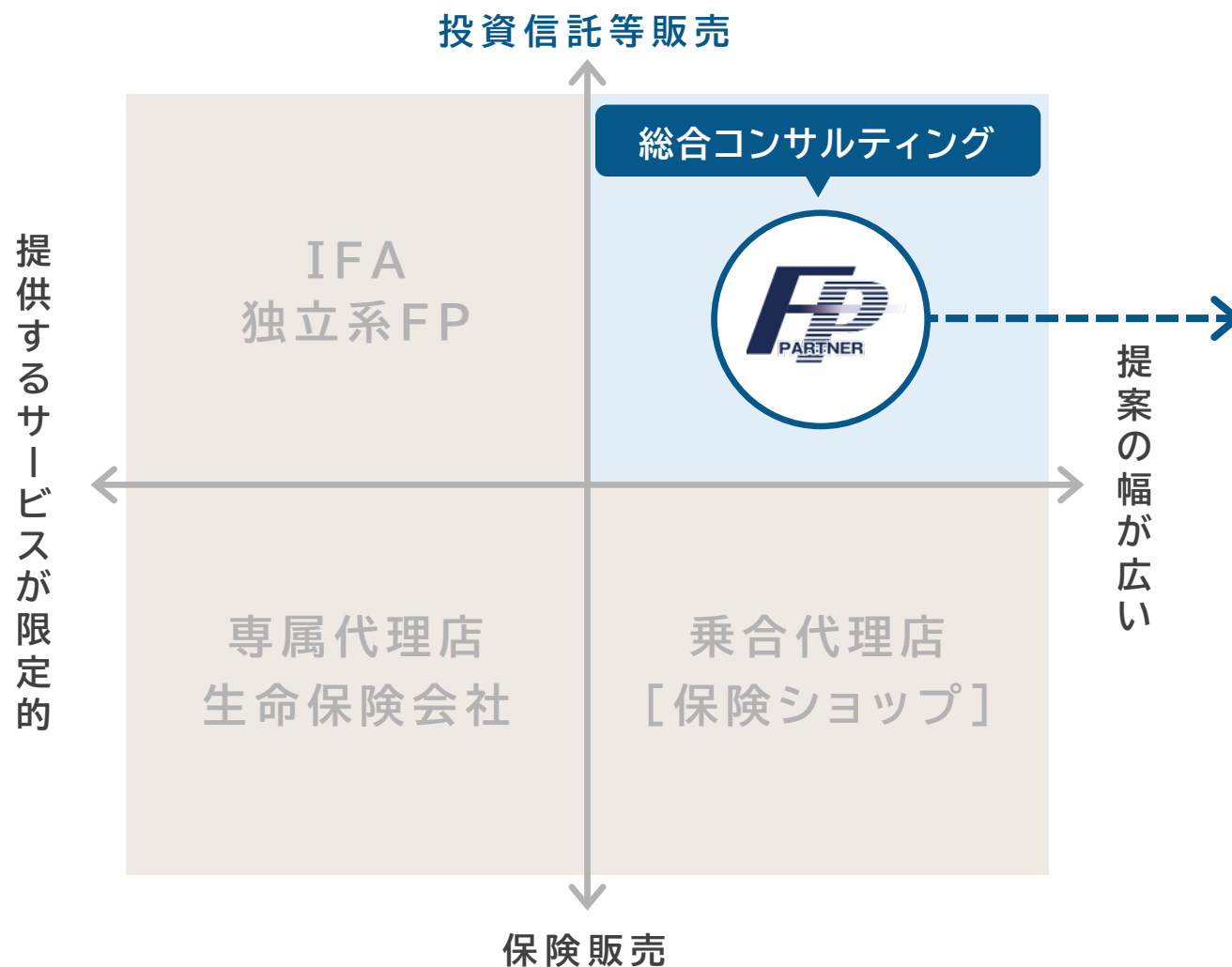


顧客数[新規・保有]

(単位: 名)



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

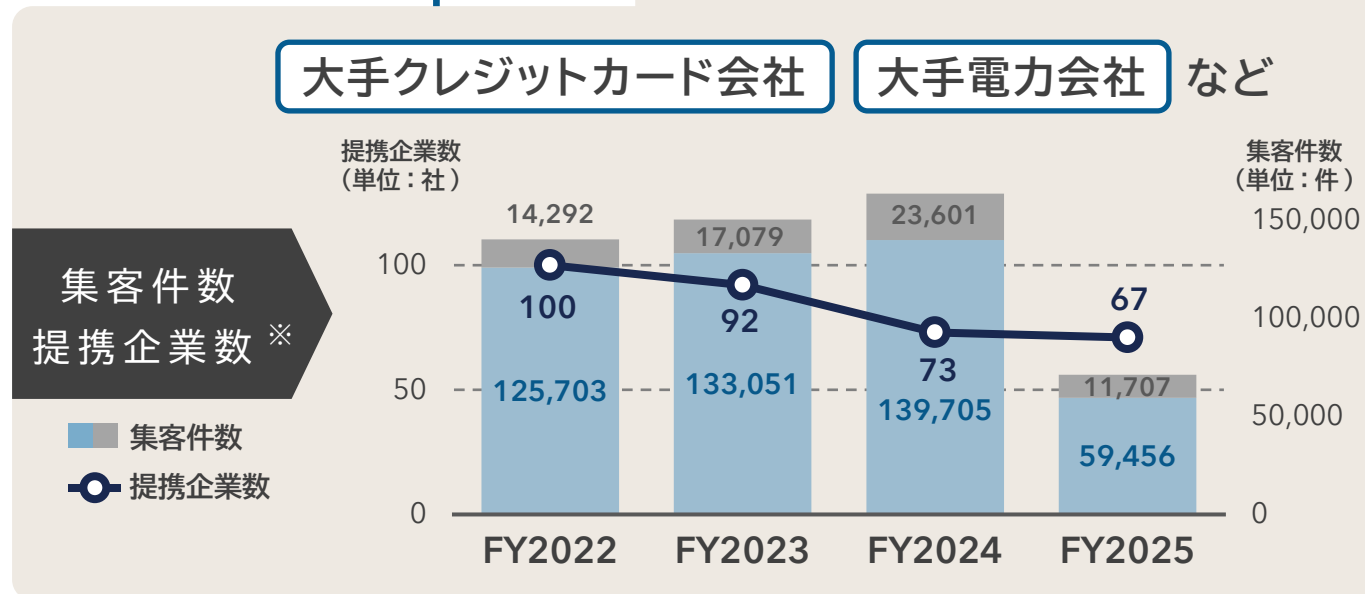
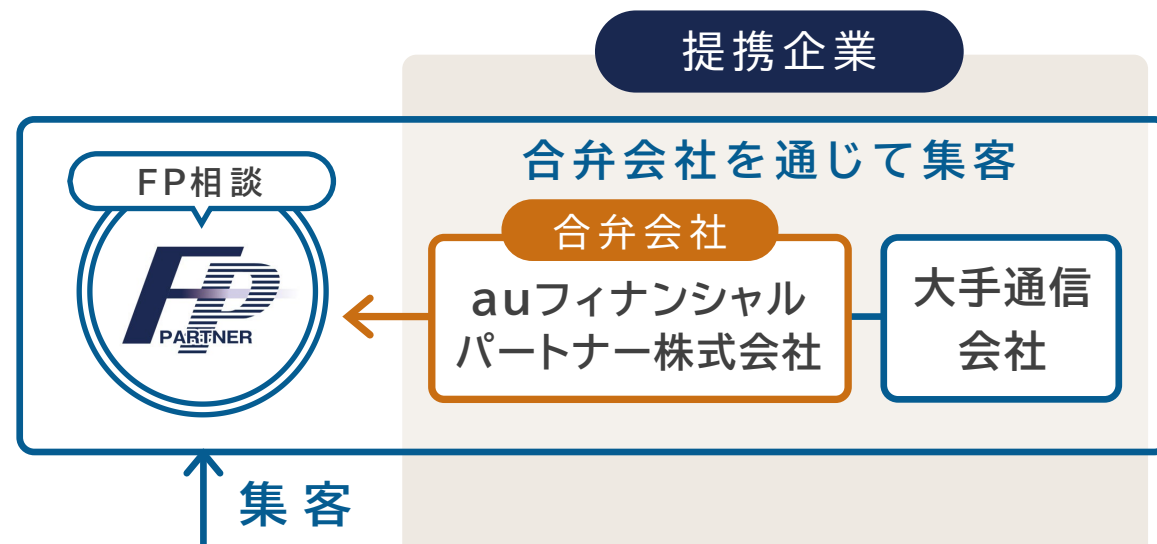
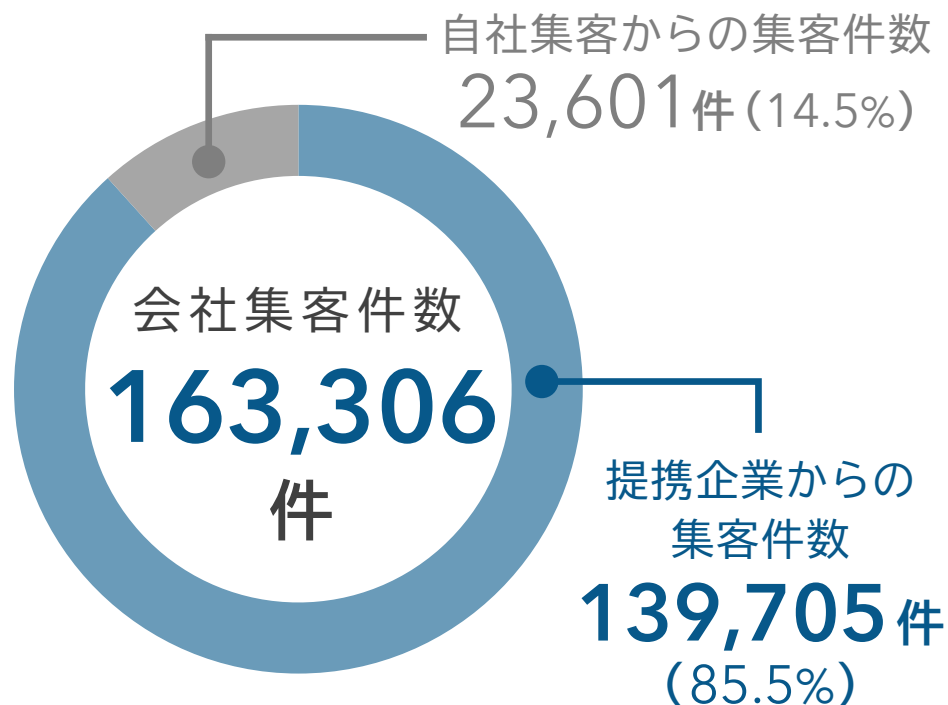
- ライフサイクル・ライフスタイルの把握
- 定期的なメンテナンス
- 訪問・連絡等の密なコミュニケーション

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)

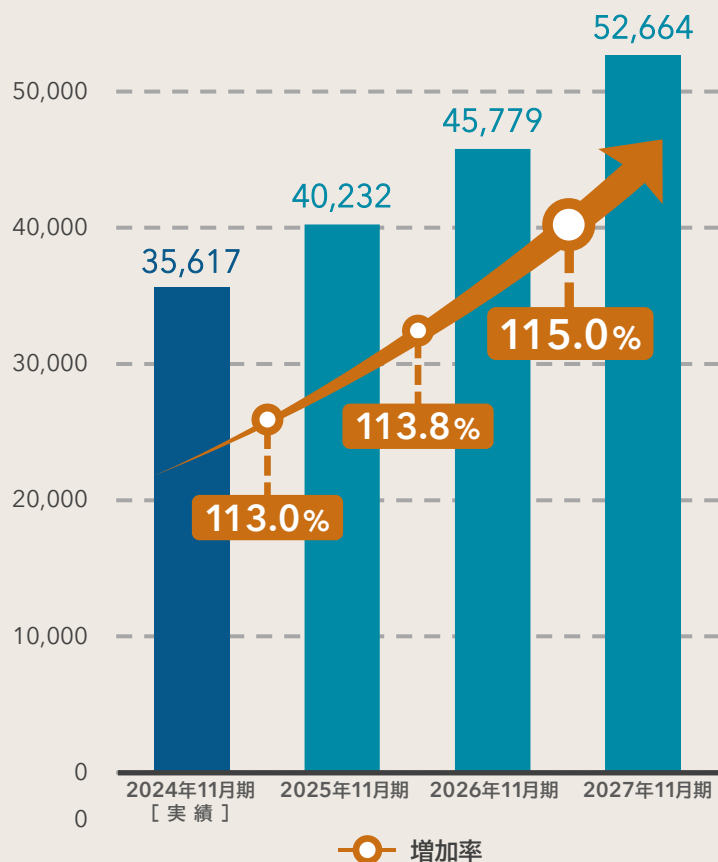
	実績	事業計画値[ローリング・2025年11月期]		
	2024年11月期 [15期]	2025年11月期 [16期]	2026年11月期 [17期]	2027年11月期 [18期]
売上高	35,617	40,232	45,779	52,664
売上総利益	12,149	14,713	17,214	20,501
営業利益	5,330	6,130	7,359	9,196
当期純利益	3,903	4,041	4,926	6,150

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

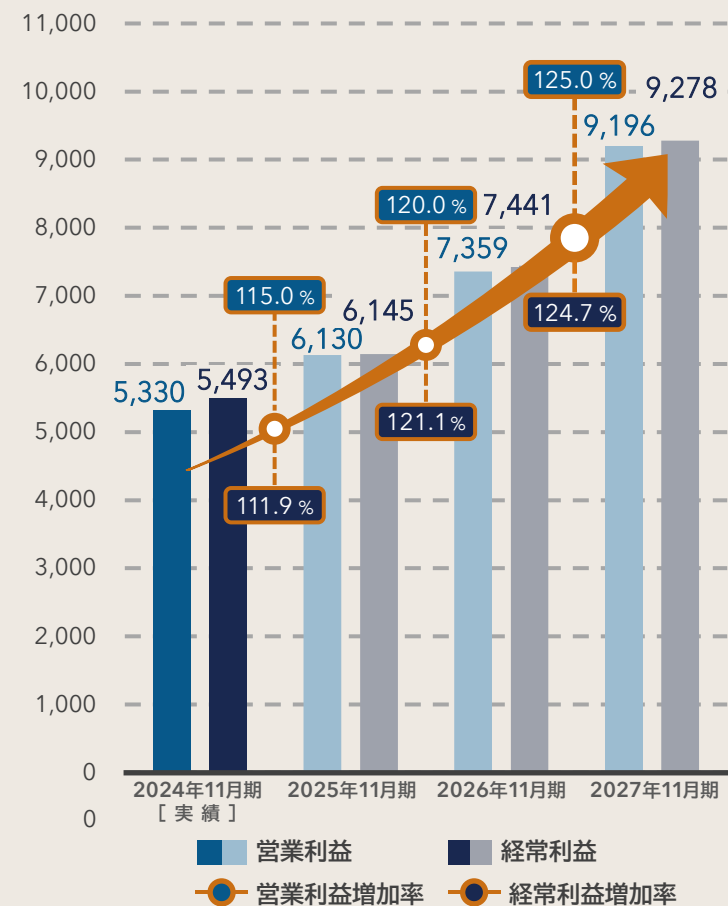
売上高

(単位: 百万円)



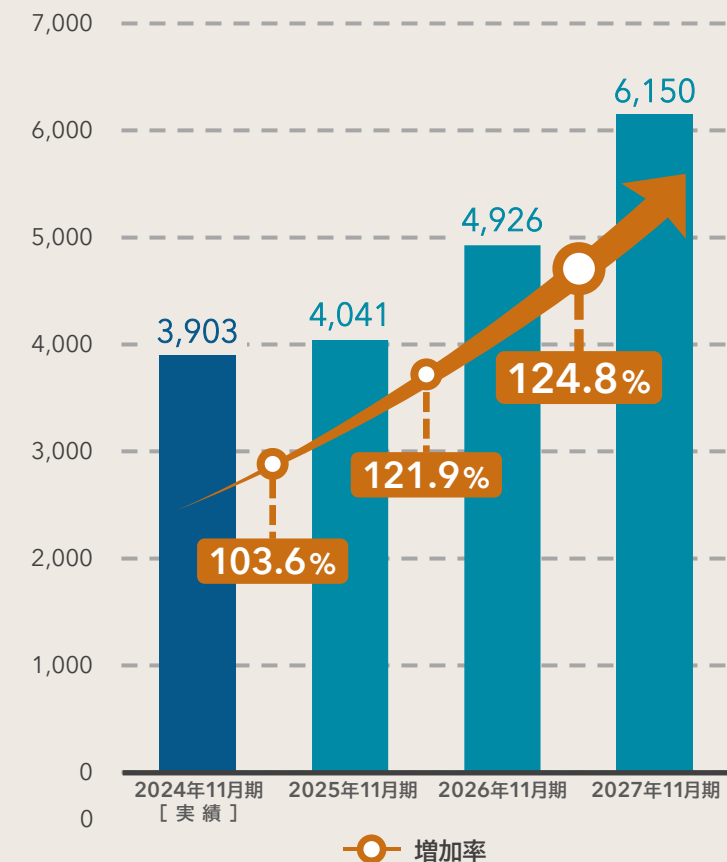
営業利益・経常利益

(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。

