



2023年1月19日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 F P パ ー ト ナ ー
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 黒 木 勉
(コード番号：7388 東証グロース市場)
問 合 わ せ 先 専 務 取 締 役 兼 経 営 企 画 部 長 田 中 克 幸
TEL. 03-6801-8278 (部署直通)

2022年11月期決算に関する質疑応答集

当社の2022年11月期決算に関して、これまで株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、感想、当社からの回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

Q. 2023年11月期の業績予想の観点から、費用面での確認をさせていただきます。2022年11月期は、決算賞与を実施されていますが、実施金額と今期も実施の予定があるかについて教えてください。

A. 2022年11月期は、過去最高の業績であったため、社員への還元として決算賞与等を含め約7億円使用いたしました。一方今期は決算賞与に代えストックオプションを付与することも含めて検討しております。

Q. 今期の採用計画と純増数について教えてください。合わせて、人員増加に伴う固定費の影響について教えてください。

A. 500名以上の新規採用と200名以上の純増を予定しております。人員増加による固定費の増加は、収益増でしっかりとカバーできると考えております。人材確保、教育に注力し、今期も過去最高の収益となるように邁進してまいります。

Q. 人件費以外に費用面で気にされているポイントはありますか？

A. 現時点で費用面について大きな懸念点はございません。重点施策含めてできるだけ成長戦略にかかわる領域に資金投入し成長基盤を作っていきたいと考えます。

Q. 契約譲受、マネードクタープレミア、損害保険の3つの重点施策について、今後の貢献度について教えてください。

A. 契約譲受については、既存顧客からの継続的な収益に加えて、追加の契約獲得も期待できる可能性もあるため、当社の事業拡大、業績にとって非常に大きなポイントでございます。過去2年の取り組みで、生命保険については累計で1,600件、143百万円の追加契約を頂けております。今期の譲受契約移管総数は5万件を計画しており業績貢献度も大きいと考えます。

マネードクタープレミアについては、出店拡大を進め、今期は、新契約年換算保険料 14 億円、2024 年 11 月期は、28 億円を見込んでおります。

損害保険については、売上における占有率を現状の 4%から 2025 年 11 月期には 10%に引き上げ、40 億円の売上を目指す計画でございます。

Q. 契約譲受を拡大していくにあたり、他社と比べた御社の優位性などについて教えてください。

A. 契約譲受できるかのポイントは、保険会社様の承諾です。譲受後もしっかりと契約者をサポート、フォローできるように拠点網や体制が整っている会社でないと、移管を認めていただくことはできません。また、すでにご契約お預かりしているお客様にとっても、知名度が高く、また、近くに拠点がある安心感がないと契約譲受は進みづらいと考えております。47都道府県に拠点をもち、2,000名を超える社員がいる企業（保険代理店）は、当社しか見当たらず、参入障壁が非常に高いため、上場を契機として一層力を入れて参ります。

Q. 契約譲受について、継続手数料の売上への貢献度について教えてください。

A. すでに移管が決まっている契約のみで約 5,000 万円の継続手数料を予定しております。また、継続手数料は最長 10 年で終わるものが多い中、今回譲受したものは契約が続く限り継続手数料の受け取りも継続する内容となるため、売上への貢献度は非常に高いものと考えます。

Q. 配当方針に関して利益が着実に伸びる見通しの中、株主還元、特に配当に対する考え方を教えてください。

A. この 1 年間、できるだけ会社を大きく成長させるための成長戦略に資金投入を優先してまいりました。今後は上場メリットも享受しながら、成長分野については引き続き資金投入を行い、配当についても積極的に取り組んでいきたいと考えております。投資家の皆様にご評価いただけるよう注力してまいりますので引き続きご支援、応援のほど宜しくお願いいたします。

Q. 売れ筋の商品に何か変動はございますでしょうか。また、一定の商品に偏りなどは見られないでしょうか。

A. 政府が掲げる「貯蓄から投資へ」の政策の動きなどもあり、外貨建ての保険、変額保険等が非常に販売数を伸ばしております。また、掛け捨ての医療保険、がん保険も増加をしてきており、トレンドとしては将来を守る商品がかなり前期と比べて大きく伸びている考えます。
当社としてこの積立投資型の保険を新契約で 100 億円を目指してまいりたいと思います。

以上