



# 2023年11月期第1四半期 決算説明資料

株式会社FPパートナー

2023年4月14日

- 01** — 2023年11月期第1四半期 業績ハイライト
- 02** — 2023年11月期 重点施策進捗状況
- 03** — 2023年11月期 事業計画
- 04** — 配当政策
- 05** — appendix

# 01



## 2023年11月期第1四半期 業績ハイライト

# 2023年11月期第1四半期 業績ハイライト



- 営業社員の増加、一層のレベル向上（高位平準化）により新規契約・新規顧客が拡大。
- 売上高は前年同期比20.3%増の7,355百万円で着地し、対通期業績予想進捗率は25.0%と順調なスタートとなった。

## 売上高

**7,355 百万円**

[前年同期比] [対通期業績予想進捗率]  
+20.3% 25.0%

## 営業利益

**1,448 百万円**

[前年同期比] [対通期業績予想進捗率]  
+55.8% 32.8%

## 経常利益

**1,486 百万円**

[前年同期比] [対通期業績予想進捗率]  
+59.6% 33.5%

## 四半期純利益

**914 百万円**

[前年同期比] [対通期業績予想進捗率]  
+69.8% 33.3%

## 新規契約・採用 ともに順調に増加

- 保有契約件数 **1,240,784** 件（前年同期比 **217,371**件、**21.2%**増）、  
うち新規契約数 **50,760** 件（同 **3,142**件、**6.6%**増）、  
新規顧客数は **30,244** 人（同 **2,257**人、**8.1%**増）と順調に増加。
- 保険契約見込顧客数については  
引き続き好調な送客により **36,422** 件（同 **4,369**件、**13.6%**増）となった。
- 営業社員の採用は予定通り進み、第1四半期は **126** 名の採用となった。

## トピックス

- 大型契約譲受案件が合意に至り、1代理店から **約18,000** 件の契約移管を実施。
- 利益率向上策として**広告関連新業務**を開始し、3社との契約を締結。  
マネードクタープレミアム店舗のデジタルサイネージ等を活用した新たなビジネスモデルとして積極展開。
- 2023年5月より**株主優待制度**導入。

# 2023年11月期第1四半期 損益計算書



- 売上高は営業社員の増加による新規契約・新規顧客の拡大に伴い堅調に推移。
- 拠点（店舗・支社）の増加等、事業規模拡大に伴い販管費は増加したものの利益率は向上。

単位：百万円

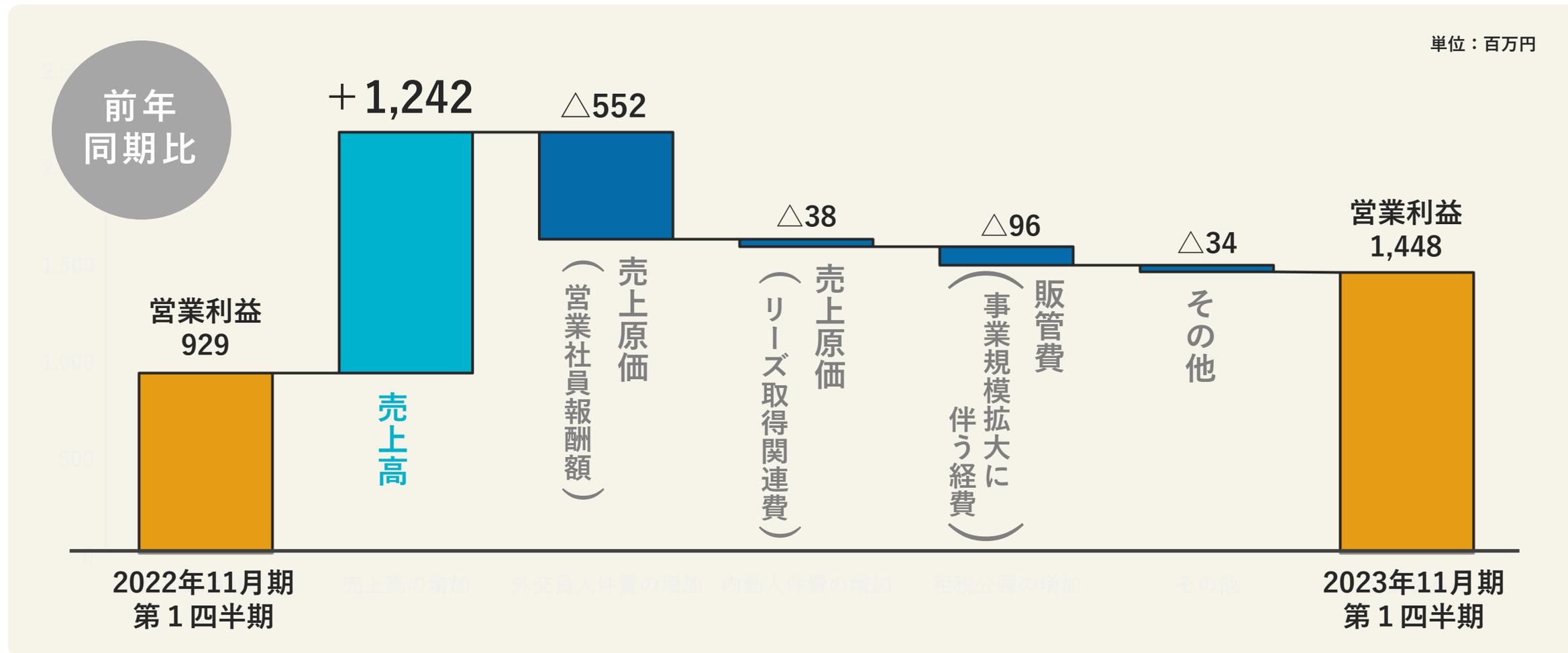
	2022年11月期 第1四半期		2023年11月期 第1四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	6,113	100.0%	<b>7,355</b>	100.0%	1,242	+ <b>20.3%</b>
売上原価	3,978	65.1%	<b>4,572</b>	62.2%	593	+ <b>14.9%</b>
販管費	1,205	19.7%	<b>1,334</b>	18.1%	129	+ <b>10.8%</b>
営業利益	929	15.2%	<b>1,448</b>	19.7%	518	+ <b>55.8%</b>
経常利益	931	15.2%	<b>1,486</b>	20.2%	554	+ <b>59.6%</b>
四半期純利益	538	8.8%	<b>914</b>	12.4%	376	+ <b>69.8%</b>

※ 2022年11月期 第1四半期は参考値

# 2023年11月期第1四半期 営業利益変動要因分析



- 売上高の増加により、変動費の外交員（営業社員）人件費も増加。
- 事業規模拡大に伴い経費が増加したものの、売上高増加で吸収し、営業利益が大幅に増加。



※ 2022年11月期 第1四半期は参考値

# 2023年11月期第1四半期 貸借対照表



単位：百万円

	2022年11月期	2023年11月期 第1四半期	増減額	前期末比 (%)
<b>流動資産</b>	10,150	9,932	△ 218	△ 2.1%
現金及び預金	8,848	8,565	△ 283	△ 3.2%
<b>固定資産</b>	4,114	4,117	2	+ 0.1%
<b>総資産</b>	14,265	14,049	△ 215	△ 1.5%
<b>流動負債</b>	4,743	3,623	△ 1,120	△ 23.6%
<b>固定負債</b>	865	855	△ 10	△ 1.2%
<b>純資産</b>	8,656	9,571	914	+ 10.6%
<b>負債・純資産</b>	14,265	14,049	△ 215	△ 1.5%
(自己資本比率)	( 60.6% )	( 68.1% )	( + 7.5pt )	

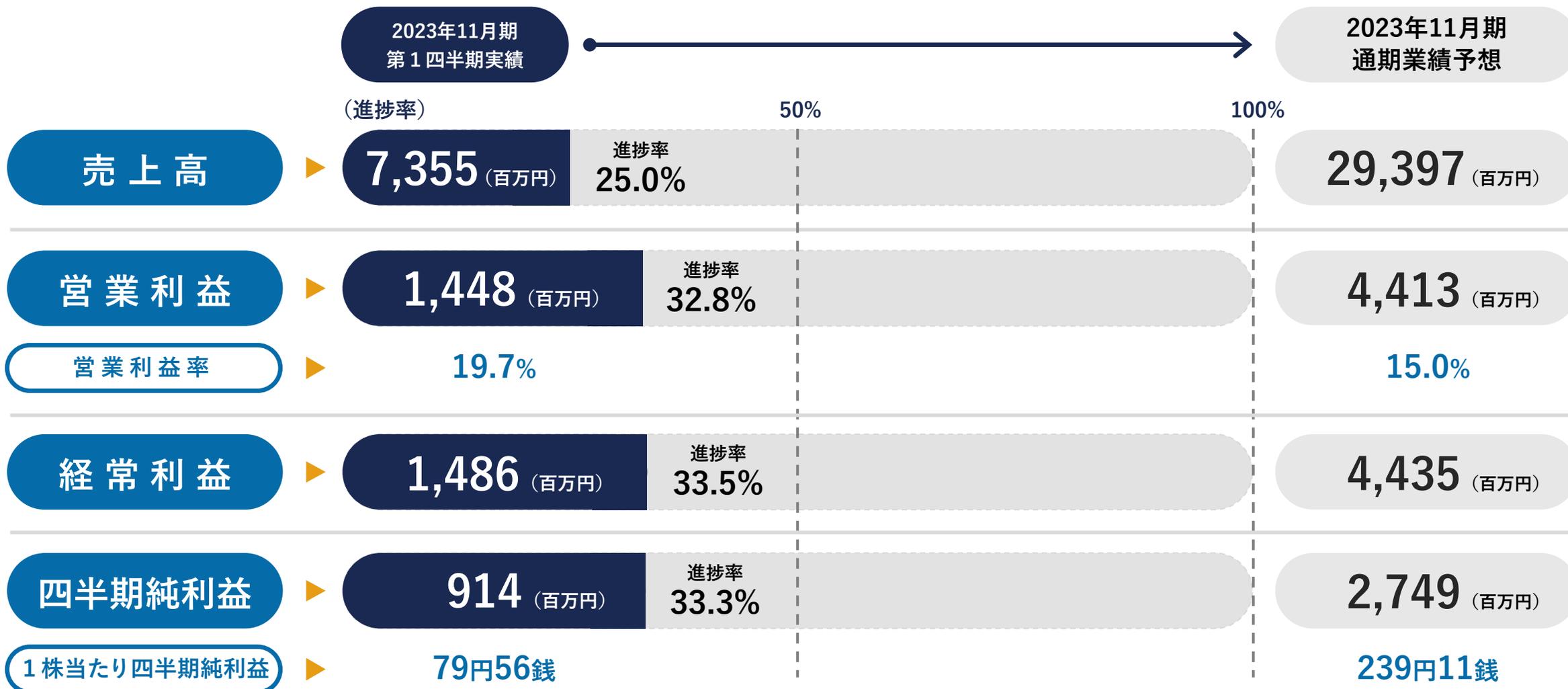
## <主な変動要因>

- ・流動資産（現金及び預金）：税引前当期純利益の計上 +1,486百万円、法人税等の支払 △1,254百万円、仕入債務の減少 △393百万円
- ・流動負債：法人税等の納付による未払法人税等の減少 △665百万円、仕入債務の減少 △393百万円

# 対通期業績予想進捗率



- 当第1四半期の業績は各項目とも業績予想を上回るペースの進捗率を達成。



## 手数料収入の内訳と推移

初年度手数料

ANPの約70%

+

継続手数料

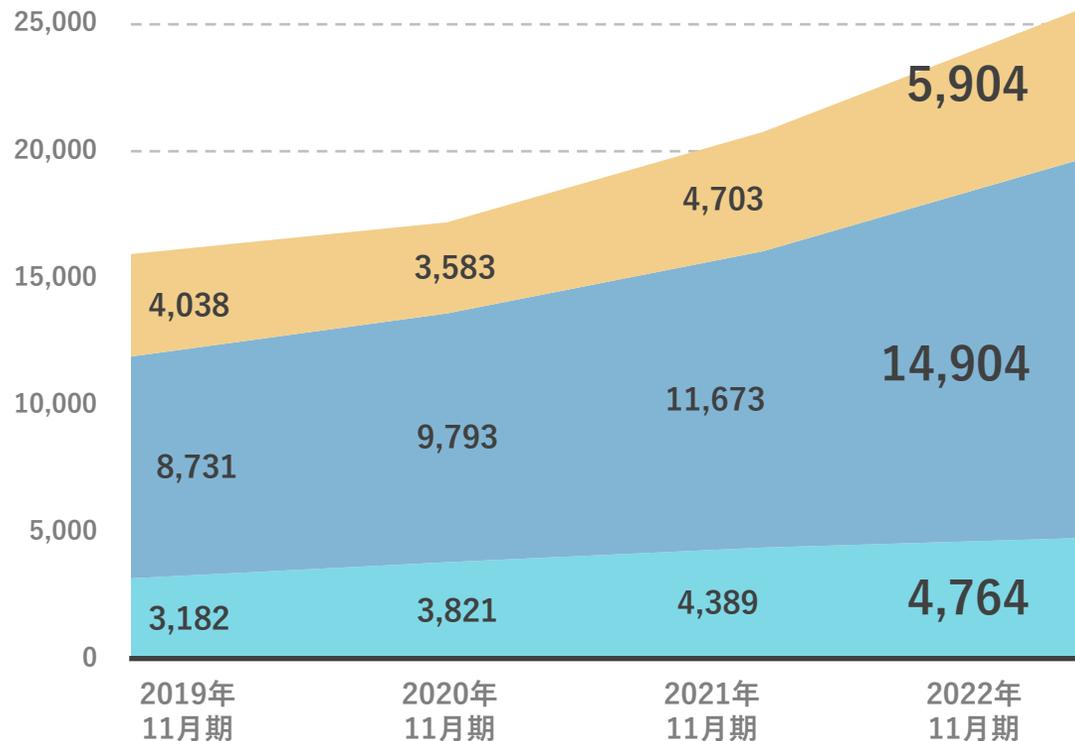
ANPの約5%

+

業務品質支援金

ANPの約20% (条件あり)

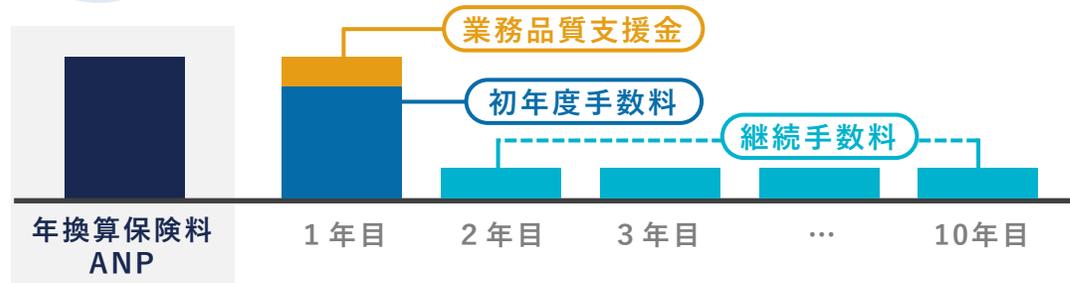
単位：百万円



※ 手数料率・業務品質支援金の各率は保険会社・商品によって異なります。

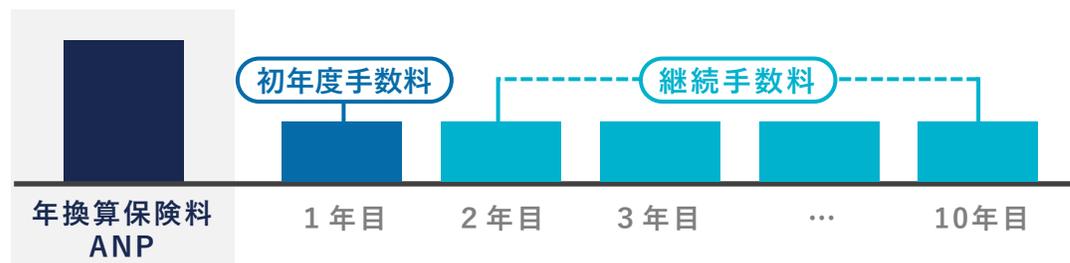
生命保険  
の場合

手数料の受取期間は5～10年と  
保険会社・商品毎に異なります。  
一時払商品の場合、継続手数料は発生しません。



損害保険  
の場合

契約期間は基本的に1年で  
締結時か更新時毎に手数料を受け取ります。  
一時払商品の場合、受け取りは1回で完了します。



- 初年度手数料、業務品質支援金は投資性商品（変額保険・外貨建保険）の販売件数増加に伴い伸展。
- 前期の販売実績に連動し、継続手数料も順調に増加。

## 生命保険手数料



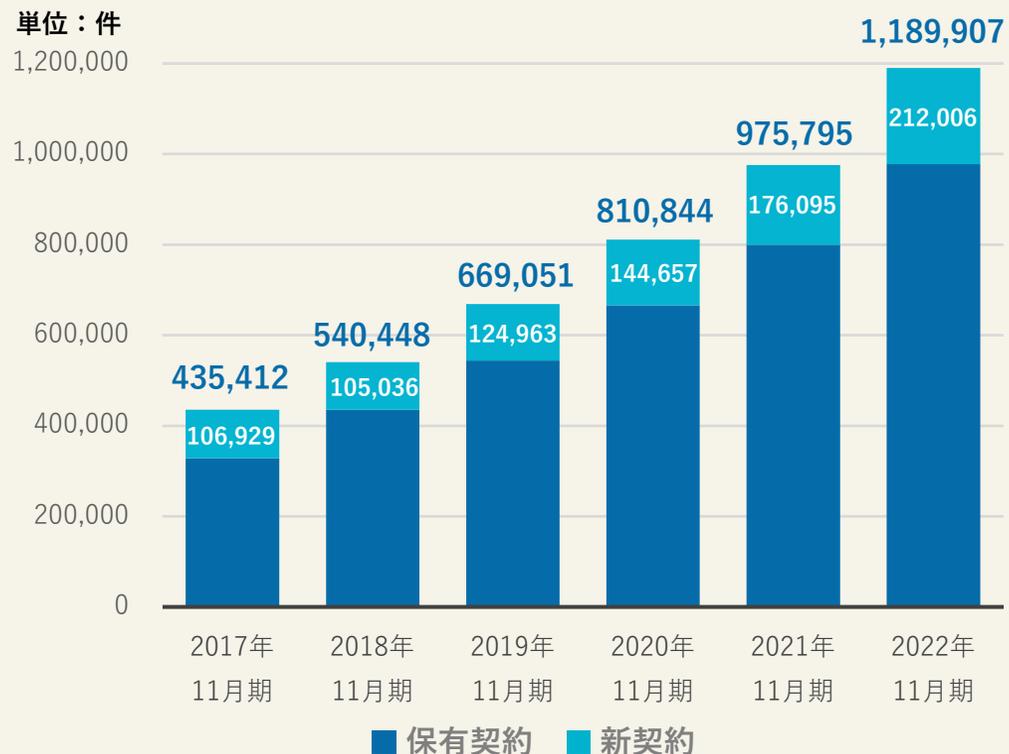
※ 戻入とは、保険会社からの手数料受領後、早期に解約・失効等で契約が消滅した際に、受領した手数料の一部ないしは全部を保険会社に返金することをいいます。

# 重要KPI推移 [ 件数・顧客数 ]



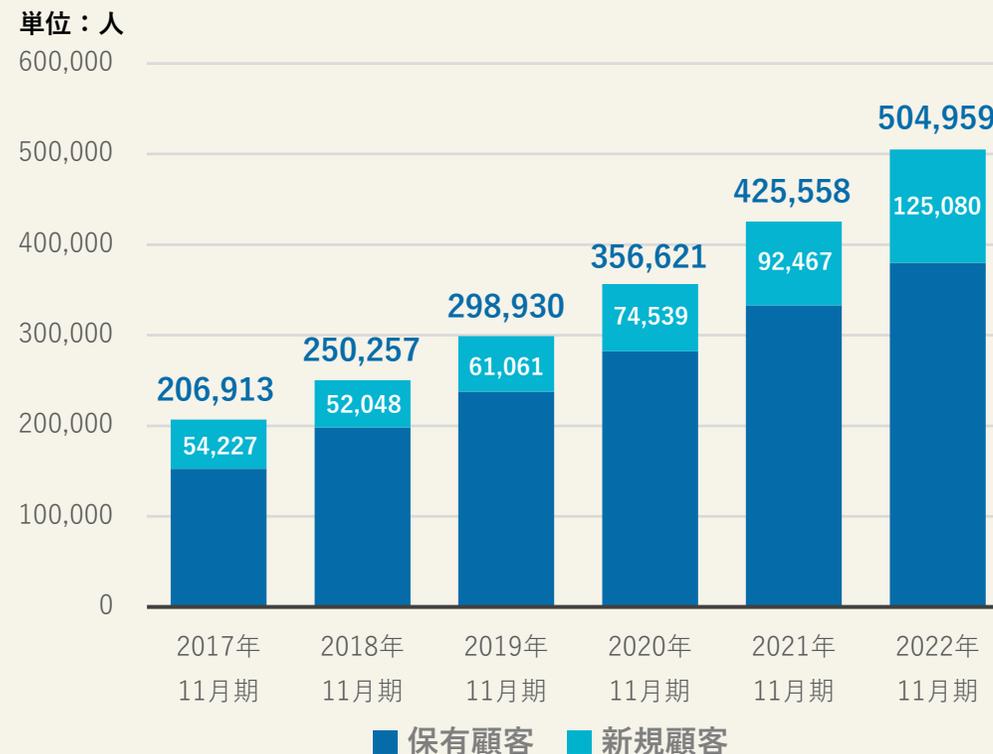
## 件数 [ 新契約・保有契約 ]

- 老後の生活資金準備などの資産形成
- ニーズへの対応から、貯蓄性・投資性商品を中心に販売量が増加
- 既契約者フォローによる新契約獲得も増加要因



## 顧客数 [ 新規・保有 ]

- 保険契約見込顧客数の増加に伴い新規顧客が増加
- 契約譲受も保有顧客数の増加に寄与



※ 数値は各期末の累計

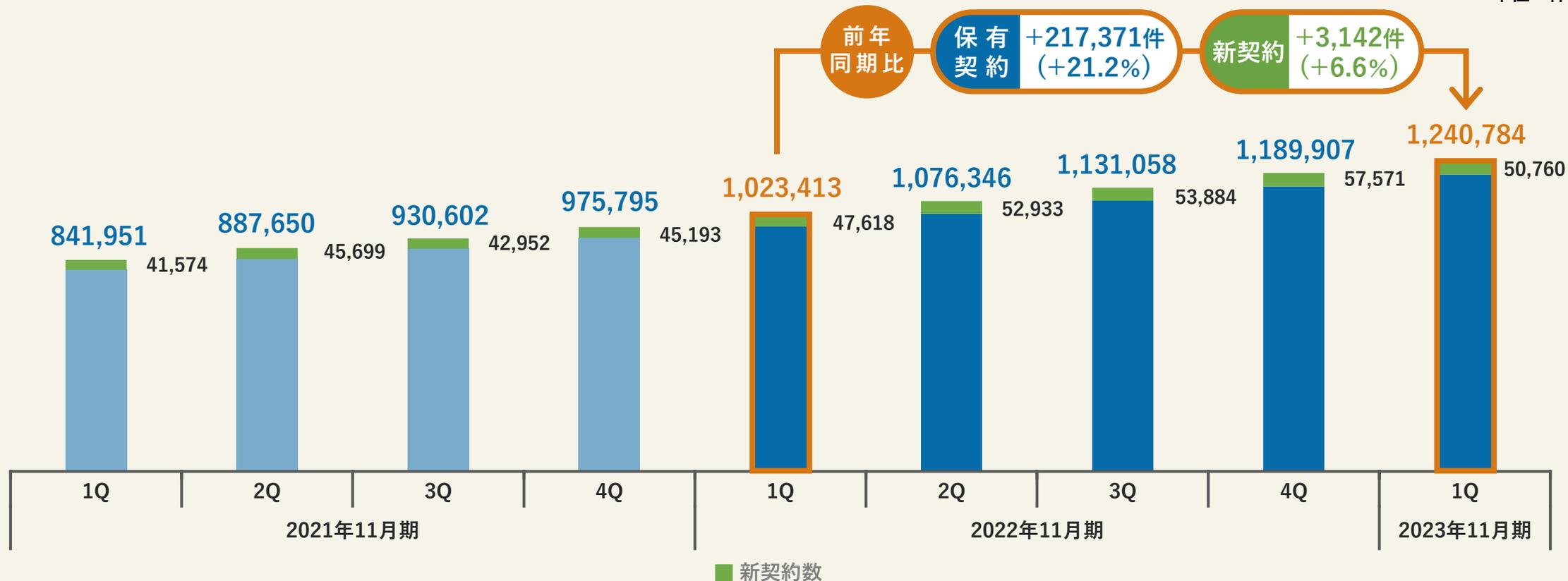
# 重要KPI推移 [ 保険契約件数 ( 四半期 ) ]



- 初年度手数料、業務品質支援金は投資性商品（変額保険・外貨建保険）の販売件数増加に伴い伸展。
- 前期の販売実績に連動し、継続手数料も順調に増加。

## 保険契約件数 [ 新契約・保有契約 ]

単位：件

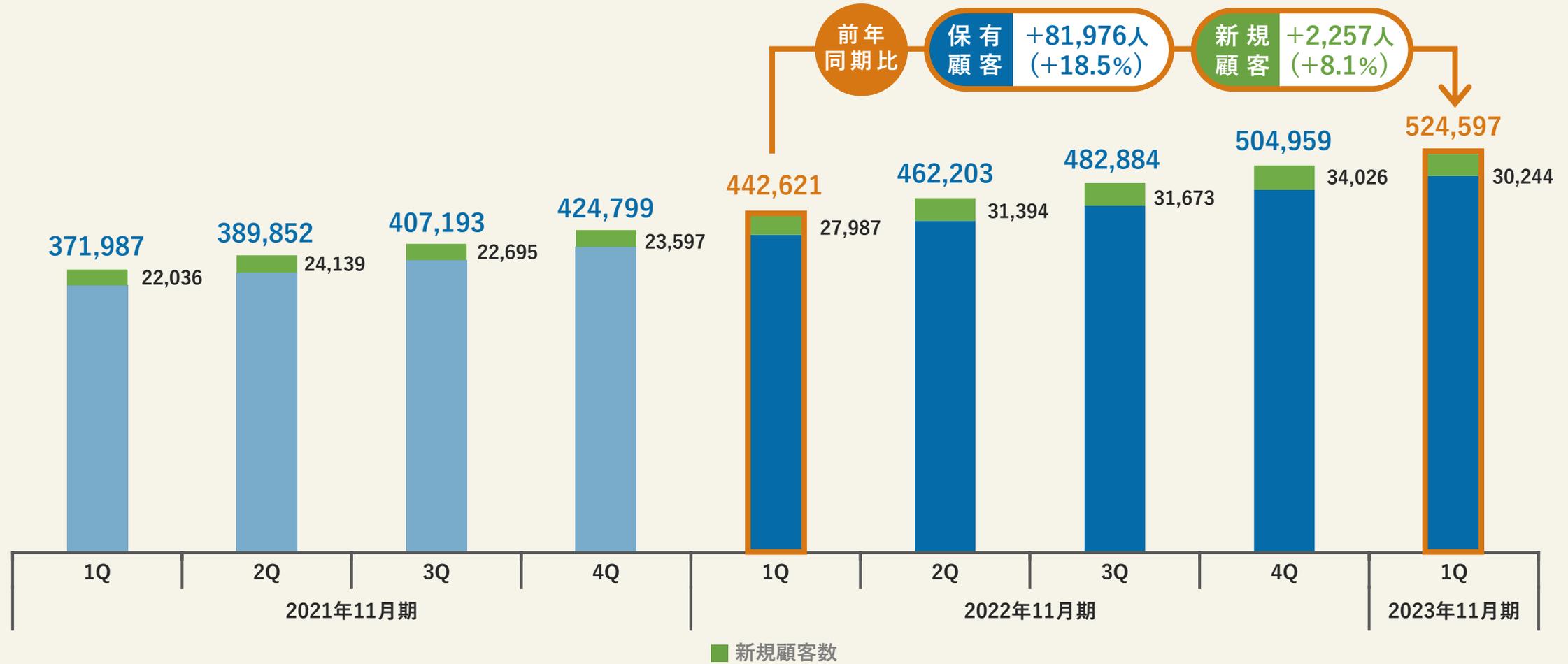


# 重要KPI推移 [ 顧客数 ( 四半期 ) ]



## 顧客数 [ 新規・保有 ]

単位：人



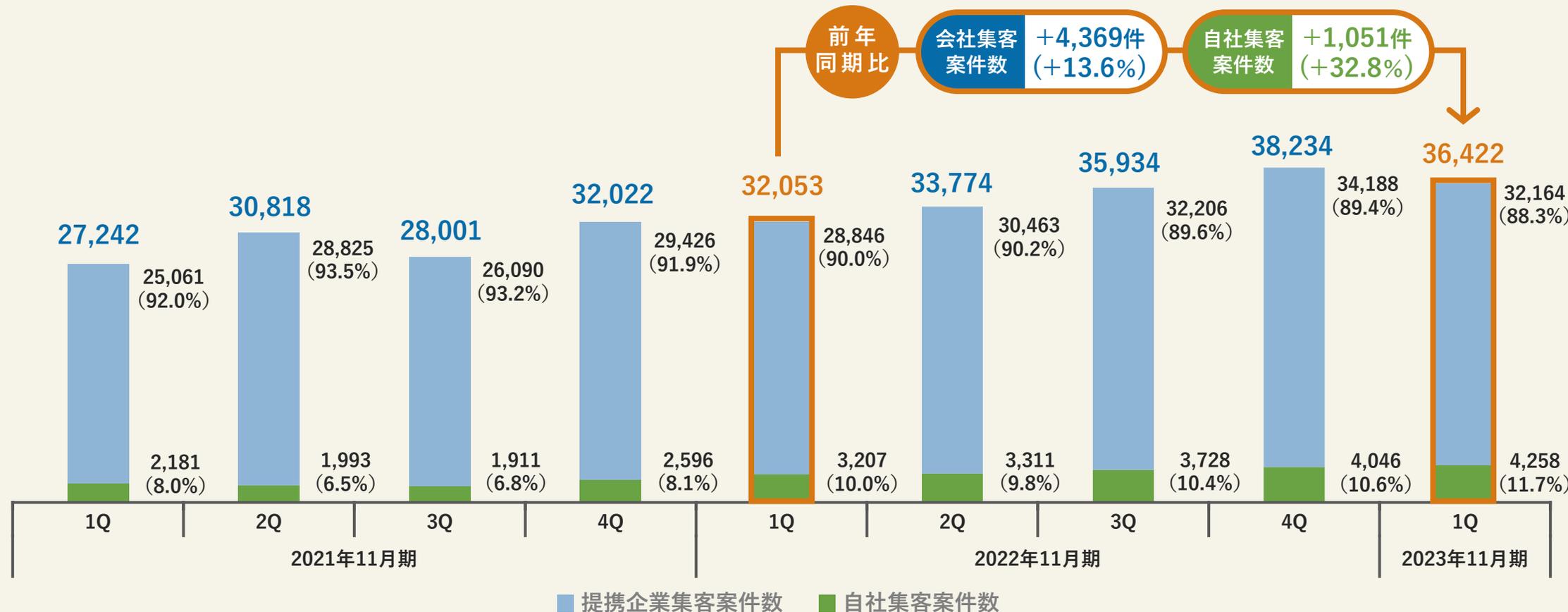
# 重要KPI推移 [ 会社集客案件数 ( 四半期 ) ]



営業社員の増加に伴い会社集客案件数が増加。自社集客案件数も前年同期比32.8%増と好調。

## 会社集客案件数・自社集客案件数

単位：件



※ 提携企業集客：提携先企業を通じた集客、自社集客：TVCM・WEB広告などによる集客

# 02



## 2023年11月期 重点施策進捗状況

## 営業社員の増強

引続き営業社員数の増加、高位平準化を推進します。  
業界随一のMDRT有資格者比率で顧客の高いニーズに応えます。



## 契約譲受

本業回帰・業種転換や廃業などにより、代理店数は減少しており、その譲渡先や従業員の転職先として当社が選ばれています。



## マネードクタープレミア

TVCMで認知度向上。  
さらに、マネードクタープレミアで  
ワンランク上の「お金の総合サービス」を展開します。

30店舗出店予定  
(2024年11月迄)



FP無料相談サービス

## 損害保険

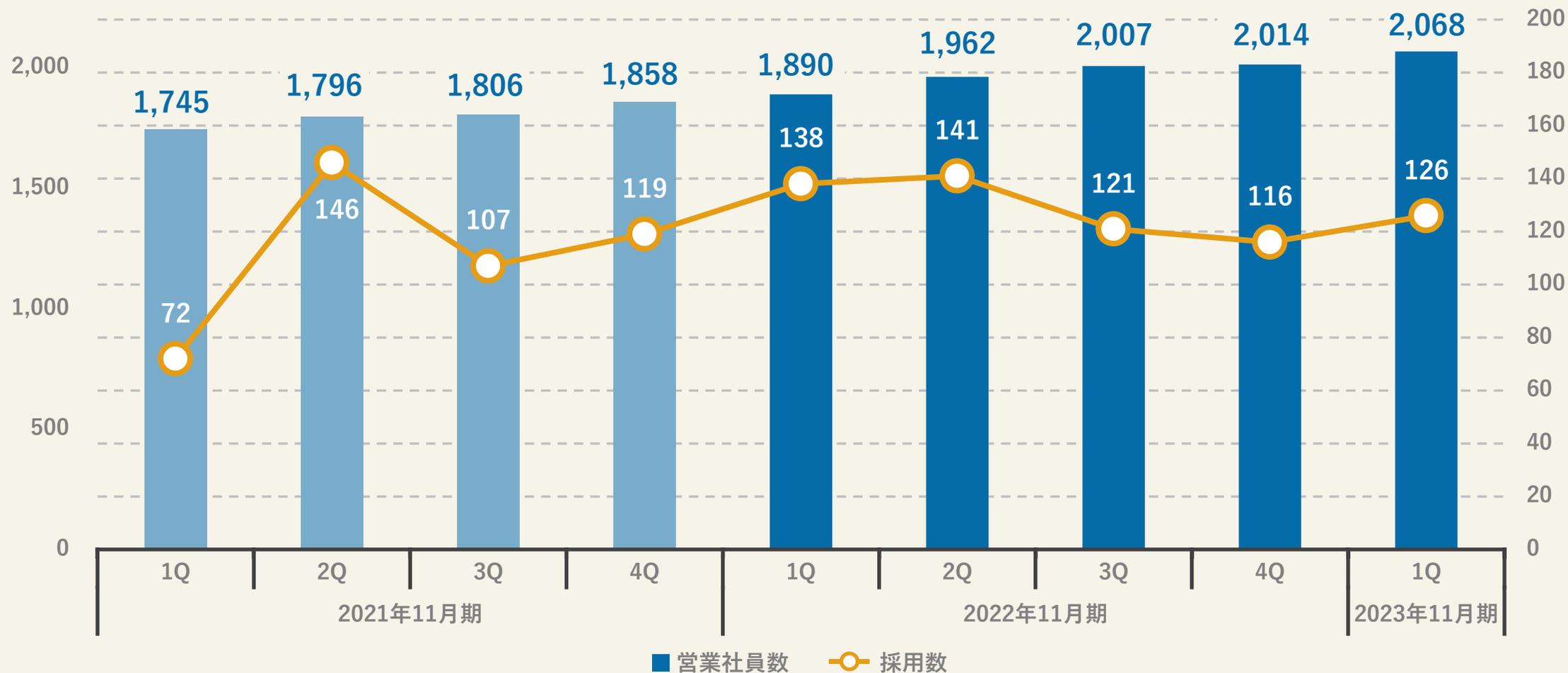
業績拡大に向けた新たな取り組みを実施。  
生命保険の拡大と同時に損害保険の売上高増加を図ります。



## 営業社員数・採用数

単位：人

単位：人



当社のMDRT登録者数は生命保険業界の平均値を大きく上回り、  
専門性の高いサービス提供が可能です。

**MDRTとは**

卓越した生命保険と金融サービスの専門家72,000名以上が所属する国際的組織で、会員は厳しい倫理基準を満たし、優れた顧客サービスが最高水準として認知されています。

**入会基準**

- ① 取扱い収入保険料 約3,600万円（月払保険料換算で約300万円）
- ② 販売手数料（初年度手数料） 約1,210万円（月収換算で約100万円）

当社の  
営業社員数



当社の  
MDRT登録者数



該当率

44.1%

当社の  
営業社員数



該当率  
30.5%

当社の  
MDRT登録者数



生保業界  
平均値  
(参考値)

[ MDRT日本会 会員登録者数 ]

9,089名(※)

[ 該当率 ]

[ 生命保険募集人数 ]

1,280,000名

= 0.7%

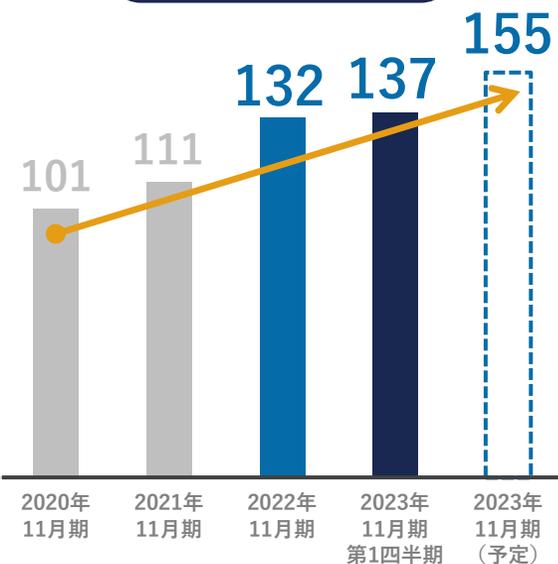
※ MDRT日本会 会員登録者数は2023年3月8日時点です。  
※ 2023年度のMDRT入会基準は緩和基準を適用しています。

# 拠点数

積極的な拠点・人員の拡大により、営業体制を更に強化。

全国 **137** 拠点 124 支社 + 13 店舗

拠点数の推移



九州エリア  
**13** 支社 **1** 店舗

中国エリア  
**8** 支社

近畿エリア  
**17** 支社 **1** 店舗

北陸・信越エリア  
**6** 支社

関東エリア  
**40** 支社 **9** 店舗

東海エリア  
**12** 支社 **1** 店舗

四国エリア  
**4** 支社

本社

東北エリア  
**16** 支社 **1** 店舗

北海道エリア  
**7** 支社

沖縄エリア  
**1** 支社



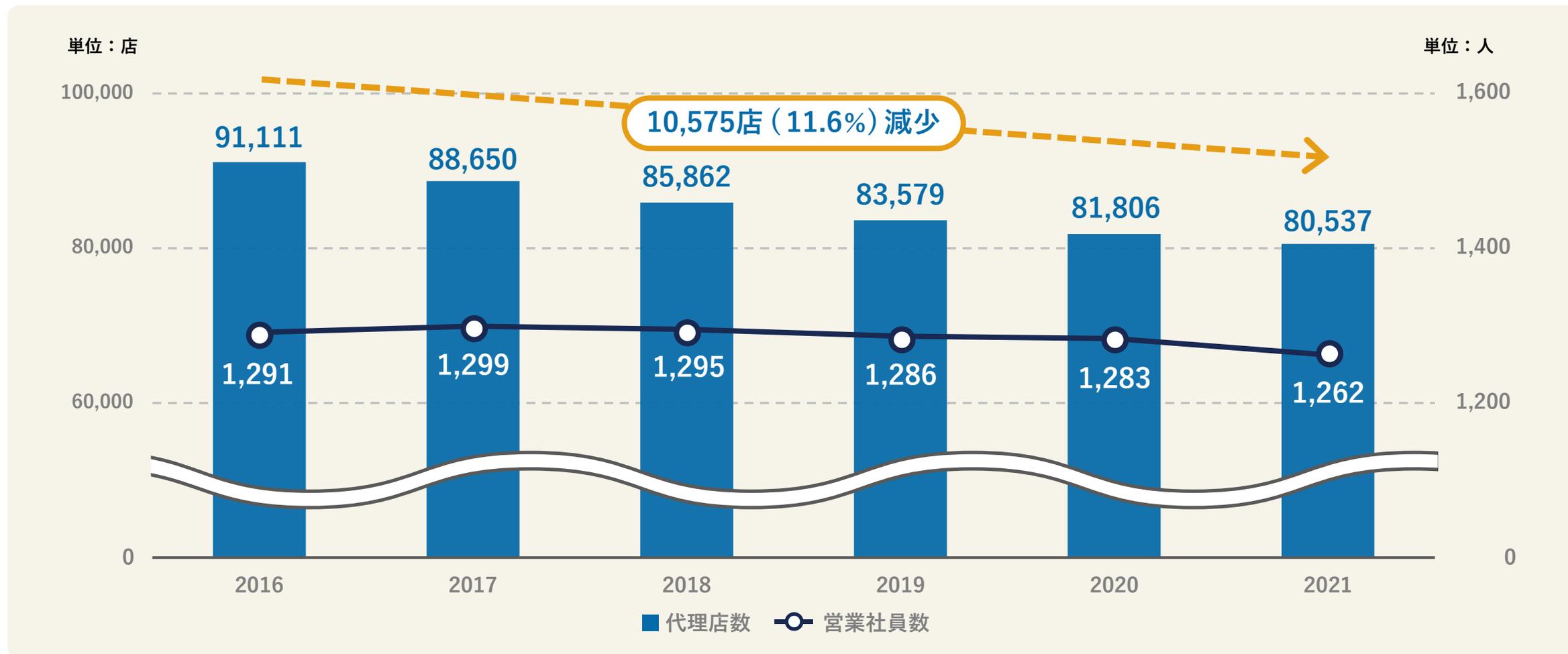
## 今後の成長を支える 「3つの柱」を育てます。

更なる成長の加速へ、2023年11月期からは  
「3つの柱」が今後の業績をけん引します。

# 2023年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大



- 登録代理店数の減少傾向は継続。5年間で10,575店（11.6%）の減少。
- 体制整備コストの増加、代理店後継者問題などが背景。

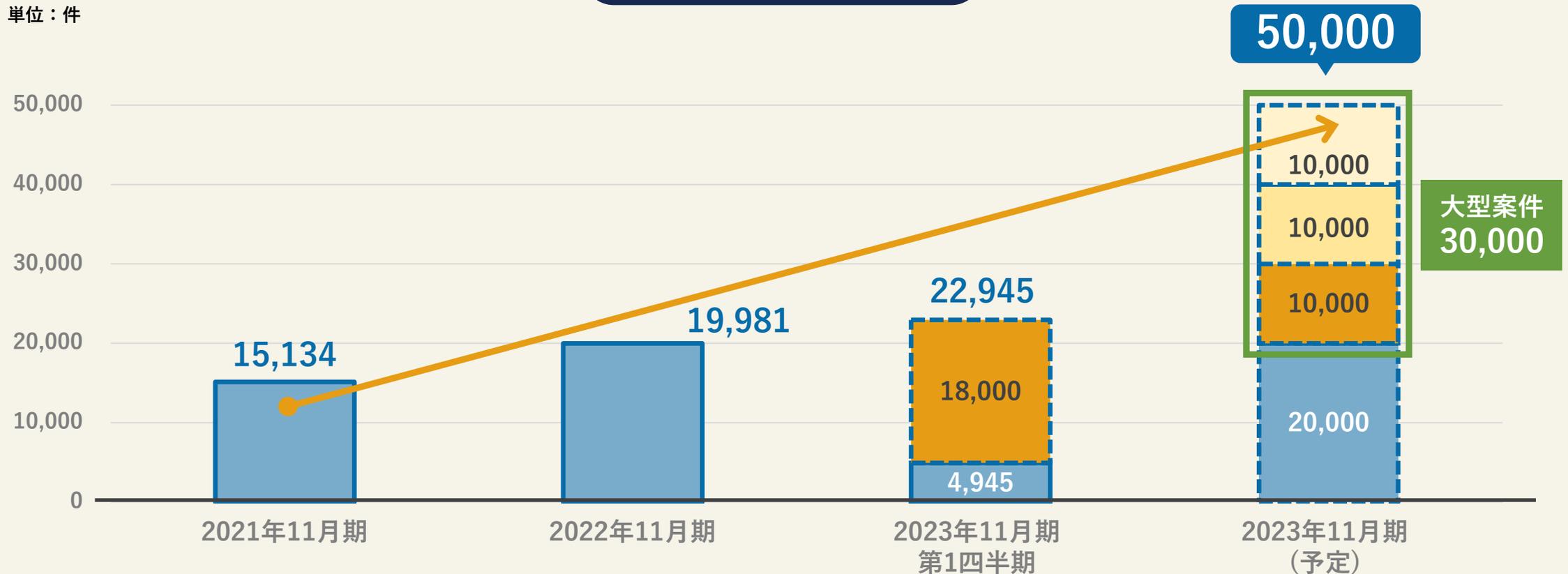


## 2023年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大

- 2023年1月に大型案件（18,000件）が合意、通常案件も順調に合意が進み、当第1四半期で前期実績を上回った。
- 当社HPからの問い合わせ件数や保険会社からの紹介件数も引き続き好調に推移。

### 譲受契約移管件数

単位：件





将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

## MONEY DOCTOR

PREMIER

ライフプラン作成、資産形成のアドバイス、老後資金や相続といった「お金の終活」など、お金に関するあらゆるお悩みの相談を無料で承ります。

2月  
OPEN

イーアスつくば店 茨城県初

4月  
OPEN

日比谷シャンテ店  
札幌東急店 北海道初

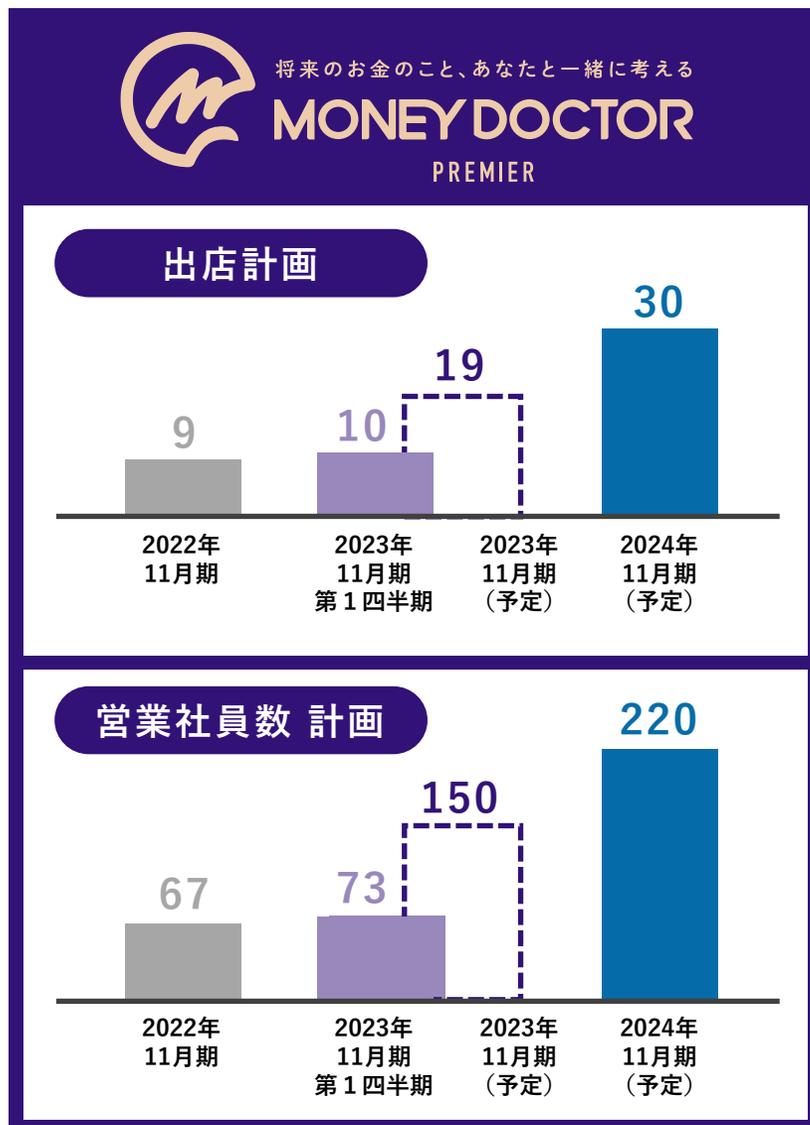
5月  
OPEN

吉祥寺パルコ店

6月  
OPEN

横浜ランドマーク  
プラザ店 神奈川県初

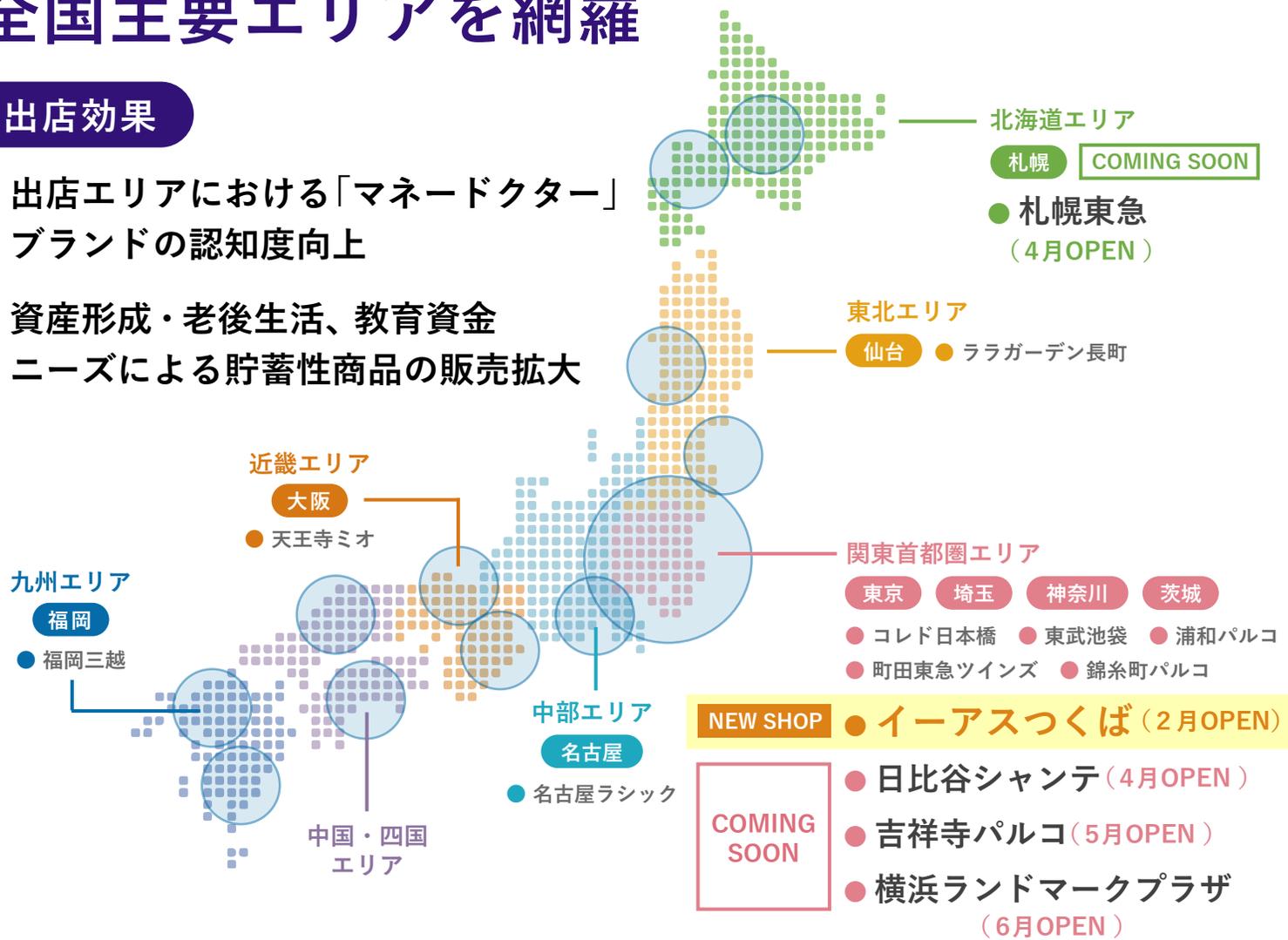




## 全国主要エリアを網羅

### 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



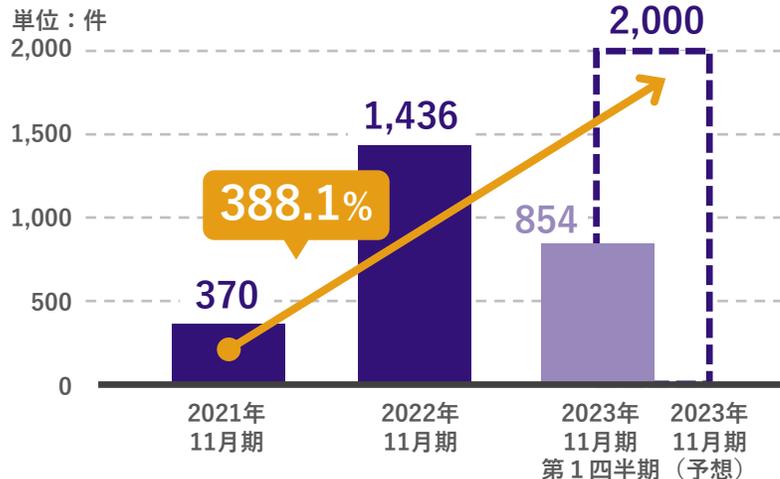
※ 出店計画、営業社員数計画の数値は各期末時点の累計です。

## 2023年11月期の重点取組②

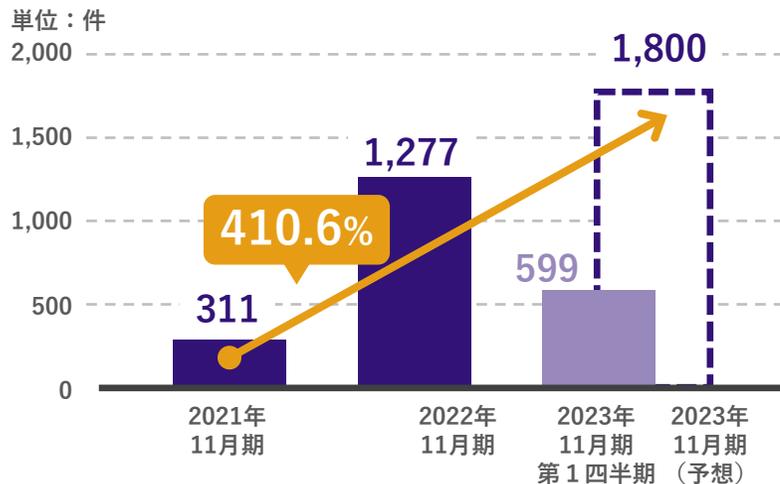
## 「マネードクタープレミア」事業の拡大



### 来店予約数 推移

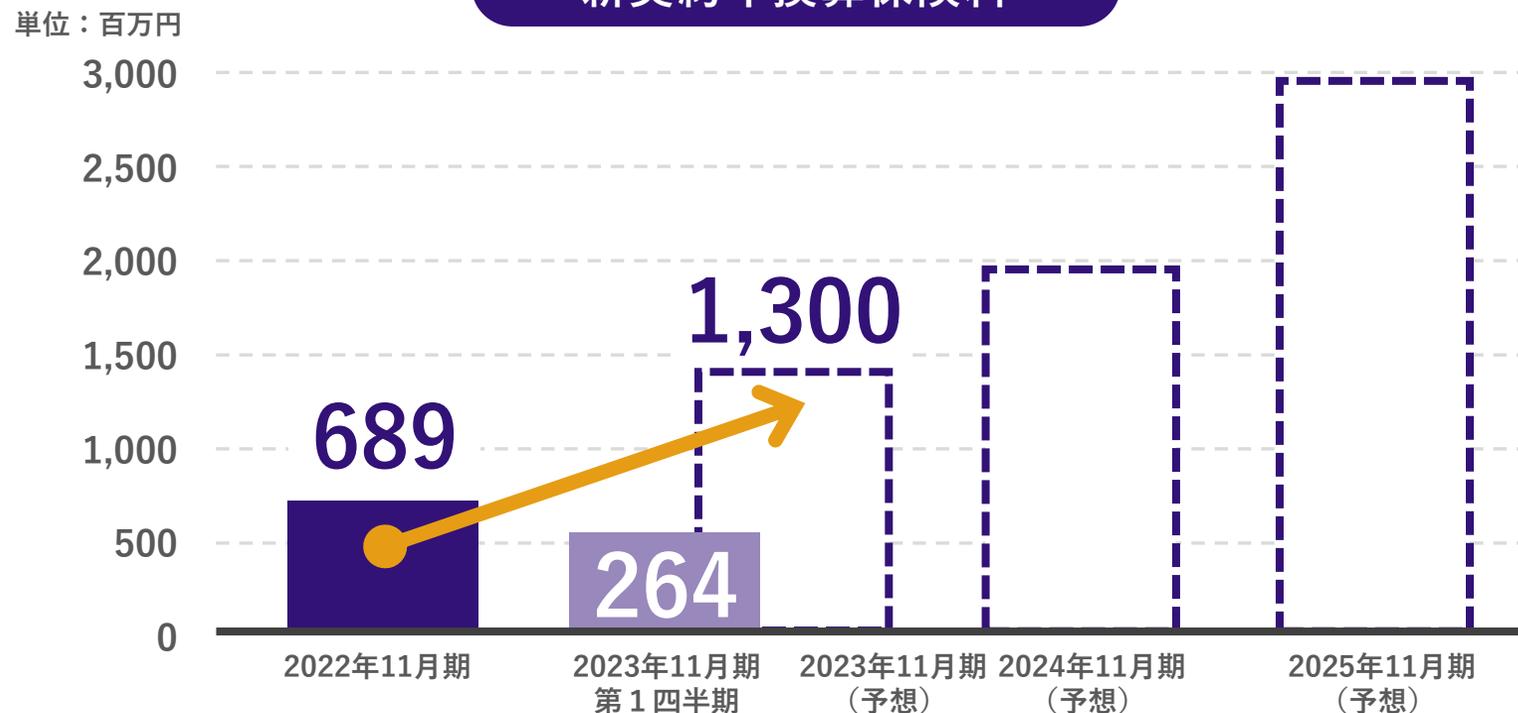


### オンライン相談申込数 推移



- 2022年11月期までに開設した9店舗がフルに稼働、来店予約数は計画を上回るペースで伸展。
- プレミアオンラインの相談申込数も前年実績の2倍近くに達するペースで順調に増加。

### 新契約年換算保険料



# 2023年11月期の重点取組③ 損害保険の業績拡大

3月  
始動

損保ダイレクトセンター  
(DC)の新設による  
非対面完結型営業の展開

- 2023年3月に損保ダイレクトセンター室を新設し、同月より稼働開始。

6月  
始動

損保専任営業職の  
新設による損保契約  
譲受の展開

- 2023年4月に損保営業開発室、損保営業サポート課を新設
- 2023年6月始動予定

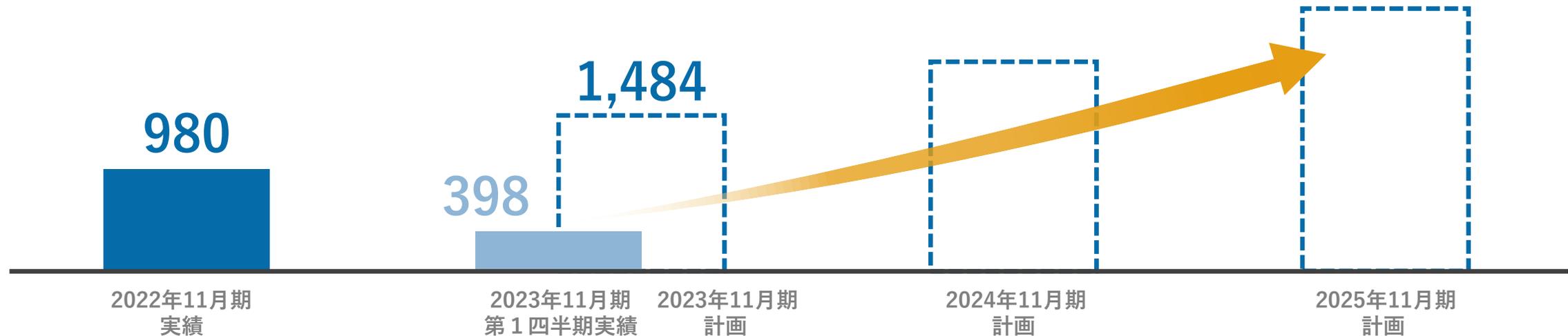
下期  
予定

既契約者世帯向け  
ダイレクト施策による  
クロスセル支援

- CDP ※構築後に本格稼働予定
- 営業社員の知識習得により効果的なクロスセルと顧客満足度の向上を目指す。

単位：百万円

## 損害保険手数料売上高



これまでの成長戦略を継続し、更なる業績の向上を目指します。

1

営業社員の強化・  
高位平準化(※)

- 優績者・MDRT会員のロープレやデータなどをポータルサイトに掲載
- 自社ファイナンシャルプランニングツール「マネーカルテ」によるキャッシュフロー表作成

2

CDP  
(Customer Data Platform)  
の構築

- 顧客の購買パターン、嗜好を推定し、各年齢において必要とされるサービスの提供を通じて顧客満足を高める
- 顧客のアフターフォローから再販機会を創出して、既存顧客へアプローチ

3

顧客用  
コミュニケーション  
アプリの開発

- アプリからFP相談ヘントリー
- 顧客が自分の加入している保険契約の内容を照会
- 簡易ファイナンシャルプランニングツールを搭載し、顧客自身でシミュレーションが可能

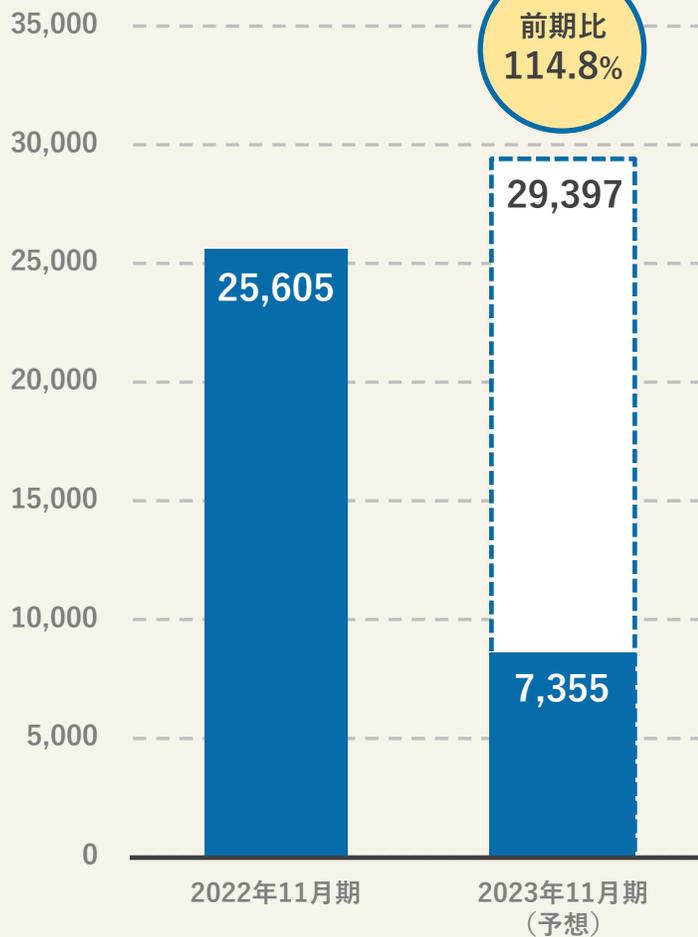
# 03



## 2023年11月期 事業計画

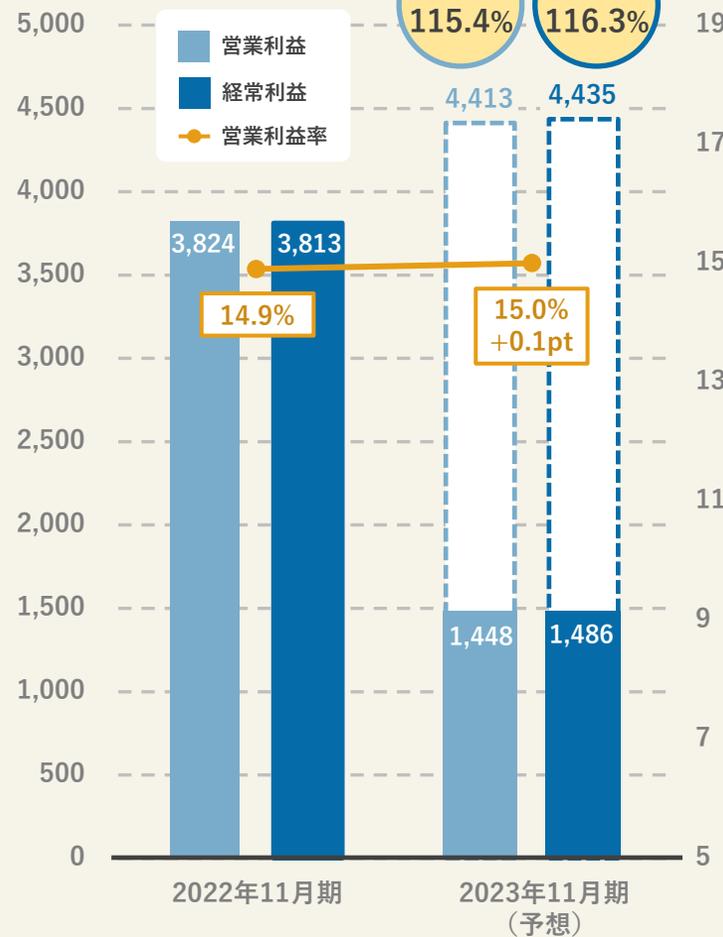
## 売上高

単位：百万円



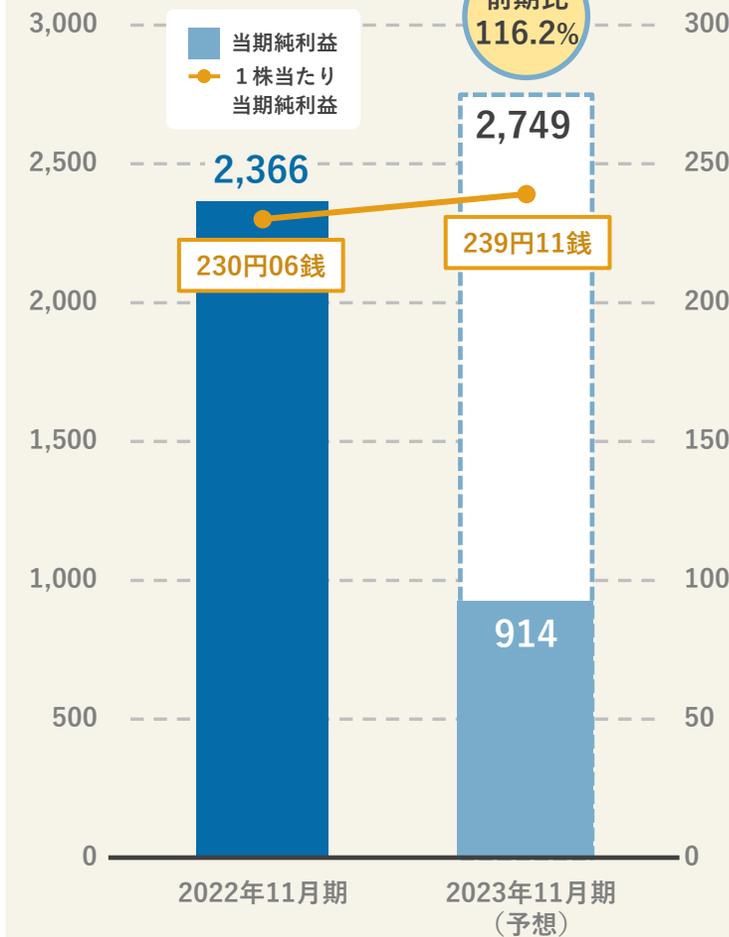
## 営業利益・経常利益・営業利益率

単位：百万円



## 当期純利益・1株当たり当期純利益

単位：百万円



## 営業利益率向上に貢献する（保険販売以外の）高収益新事業を始動

### 広告関連

受注した広告をMONEY DOCTORサイトで24時間、マネードクタープレミア店舗では店頭で設置したサイネージボードにて来店者、及び商業施設利用者の皆さまに向けて幅広く掲出。

2023年2月までの受注金額は、3社合計で年間約2億円となりました。

### サイネージ ボード 活用例



### 金融リテラシー教育

当社が有するファイナンシャルプランニングサービスに関するノウハウや知見の習得を目的とした金融機関所属の従業員様向け研修カリキュラム提供について、複数の金融機関からの業務受託に合意。

### 直近の 取り組み例

- 『日経お金の教室 春の金融経済教育セミナー with マネーのまなび』に当社社員が登壇
- 幼児向け金融教育プログラム『社会体験版おみせやさんごっこ』をリリース

# 【topics】取扱商品の拡充

お客さまの保障に対するニーズの多様化を受けて  
より多彩な商品を提案できるよう、取扱保険会社を生損保合計38社へ拡充しました。



生命  
保険会社  
[27社]

新たに生命保険会社5社と代理店委託契約締結

損害  
保険会社  
[11社]



## 2023年5月より株主優待制度を導入

### 株主優待制度の内容

#### ① 対象となる株主様

毎年5月31日現在の株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上の当社株式を保有されている株主様を対象といたします。

#### ② 株主優待の内容

株式1単元（100株）以上を保有する株主様にQUOカード（3,000円分）を贈呈いたします。

#### ③ 贈呈する内容

毎年8月中に発送する予定です。

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、

 (3,000円分) を

贈呈いたします。



# 04



## 配当政策

事業の順調な成長を踏まえ、利益の還元が開始可能と判断。

## 配当方針変更の背景

事業拡大の基盤となる  
保有顧客数と保有契約数の  
順調な拡大

保有顧客数

52万人<sup>※</sup>

保有契約数

124万件<sup>※</sup>

- 業績が堅調に推移
- 2023年11月期第1四半期は売上高と利益がともに過去最高金額を更新

売上高

売上総利益

営業利益

経常利益

当期純利益

事業の成長が継続

# 2023年11月期は初配当を実施

## 株主還元策

年間  
配当金

2023年11月期 予想配当額

**100円 / 株**

(中間：0円 / 株、期末：100円 / 株)

配当  
性向

配当の基本方針

**40%**

を目安

長期継続的な株主様還元を目指します。

**05**

|

**appendix**

私たちは常にお客さまサイドに立ち、  
お客さまに寄り添いながら、  
一生涯のマネープランを一緒に創ります。

未来に描く理想は、

「この国のすべての人の  
ファイナンシャルリテラシーを向上すること」。

経済的豊かさと安心を叶える役割を担い、快適な金融商品選びを実現します。



株式会社FPパートナー

将来への長期間の視点で相談する

生命保険・損害保険の他に、

お金に関するファイナンシャルプラン全般を  
相談できる。



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR

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	2,305名（2023年2月末・パートタイマー社員は除く）
拠点数	137拠点（2023年2月末）

役員	代表取締役社長	黒木 勉	取締役 兼 新規事業開発部長	桑原 隆
	専務取締役 兼 経営企画部長	田中 克幸	取締役	齋藤 巧
	取締役	安達 健二	取締役 兼 営業本部長	藤井 喜博



社外取締役	井阪 喜浩	監査役	太田 賢孝
社外取締役	緒方 延泰	社外監査役	黒須 篤夫
社外取締役	中川 真紀子	社外監査役	桑原 麻美

提携企業を主とした集客により主に30代から40代の顧客に生命保険およ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規模で展開します。

## 保険相談見込み客開拓



### 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

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

● 保険契約件数 ——— 119万件

● 顧客数 ——— 50万件

損害保険  
4%



生命保険  
96%

(2022年11月末現在)

## 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
- 信頼関係とは顧客サイドに立ち、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

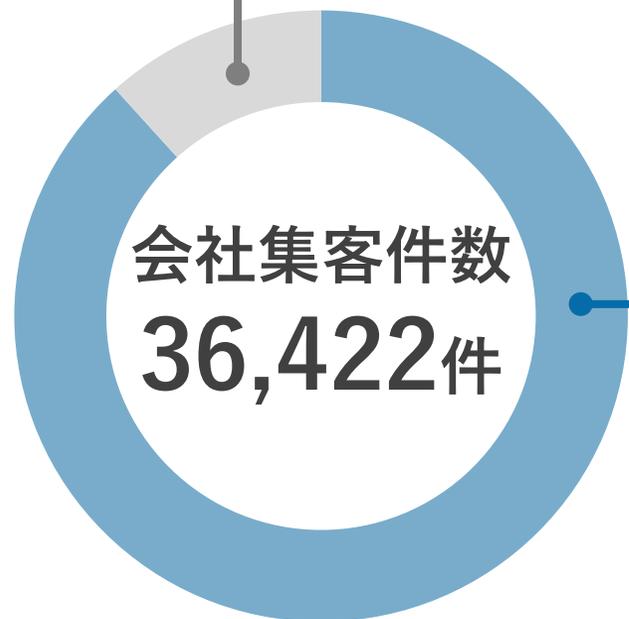
● 体制 お客さまの生活の変化をとらえて適時に対応

● 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）※一部地域

※ 当社HP直接申込みや、Web広告経由の保険相談案件をいいます。

提携企業からの集客により、  
安定的に見込顧客を創出しています。

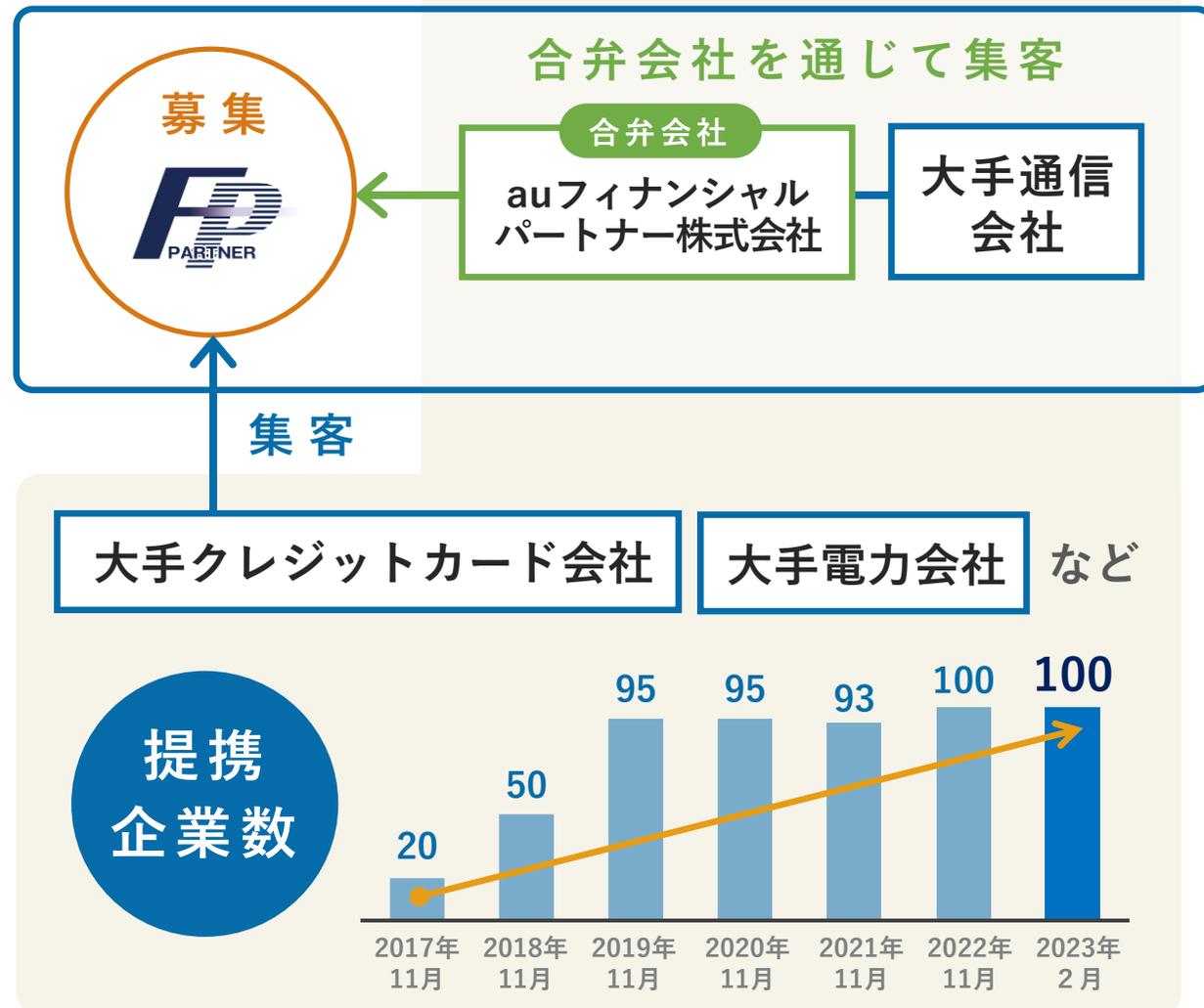
自社集客からの集客件数  
4,258件 (11.7%)



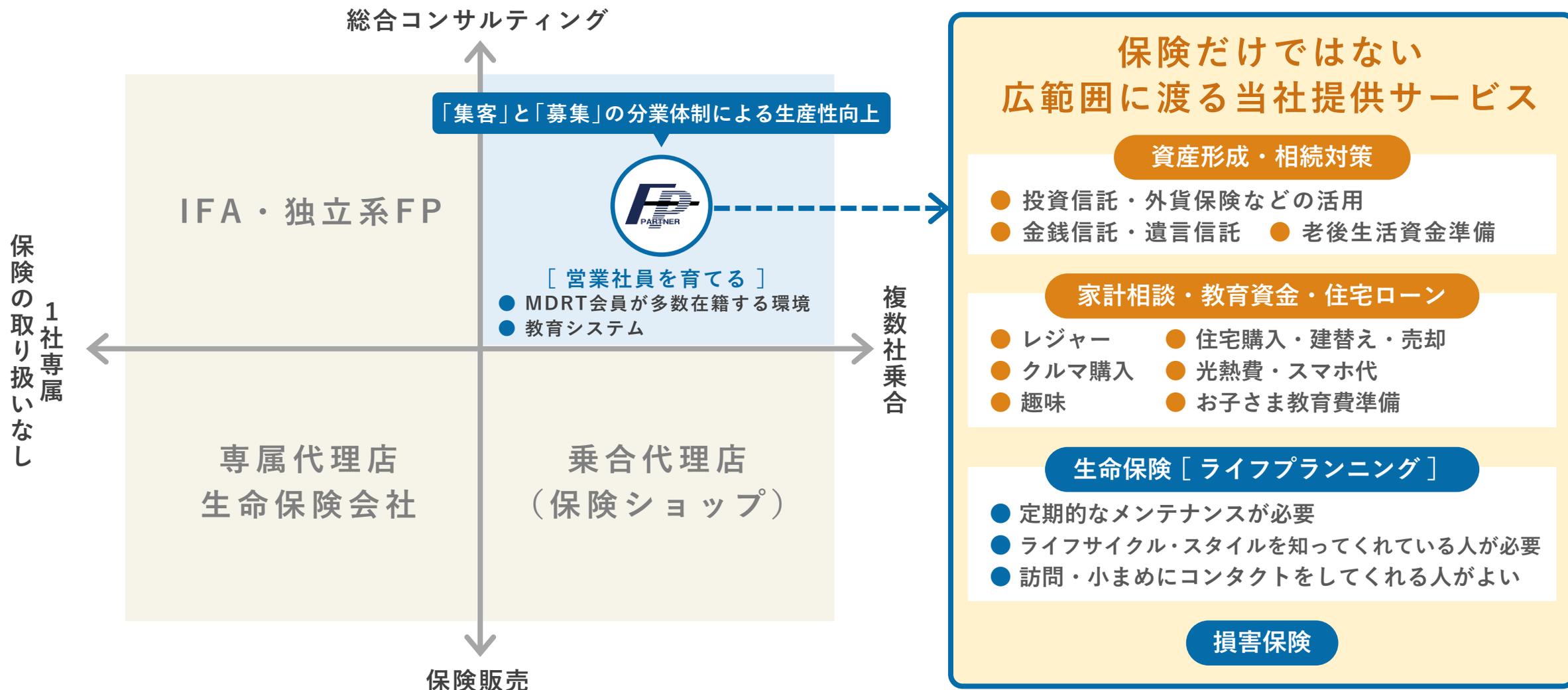
提携企業からの  
集客件数  
32,164件  
(88.3%)

※ 提携企業数は各月末時点の数値。 ※ 集客件数は2022年12月から2023年2月までの累計値。

## 提携企業



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

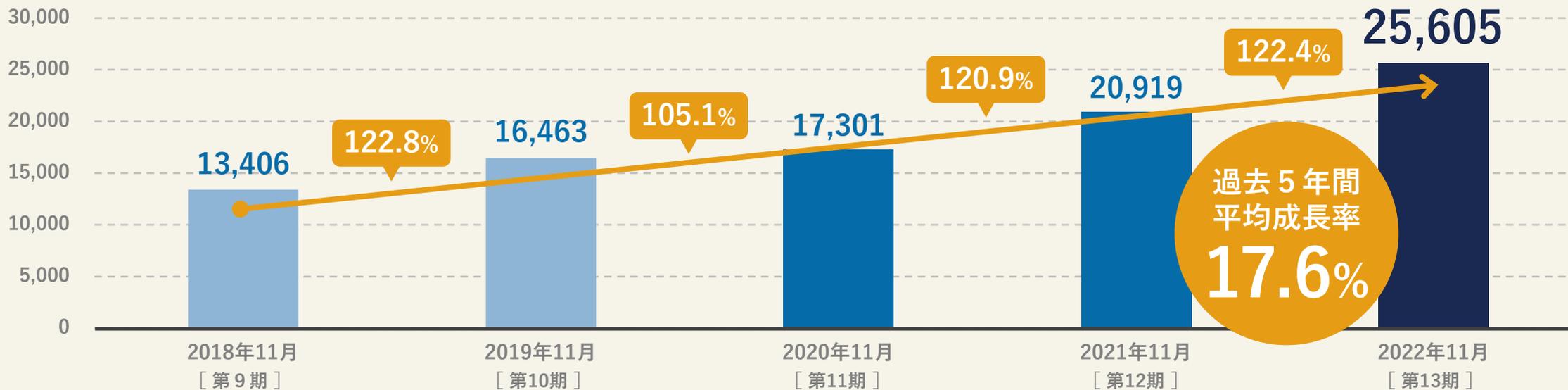


# 売上高・經常利益・当期純利益 推移 [ 過去5期 ]



## 売上高推移

単位：百万円



	2018年11月期 [第9期]	2019年11月期 [第10期]	2020年11月期 [第11期]	2021年11月期 [第12期]	2022年11月期 [第13期]
売上高	13,406	16,463	17,301	20,919	25,605
經常利益	-8	1,187	718	1,814	3,813
当期純利益	238	658	424	1,224	2,366

# 事業計画値 [ 2023年11月期 (第14期) ~ 2025年11月期 (第16期) ]



## 売上高計画値

単位：百万円



## 見直し内容

- 2022年11月期に策定した拡大施策を継続しつつ、提携先からの集客と契約譲受を強化することで事業計画を上方修正。
- 同時に2023年11月期の新たな成長戦略として「3つの柱」を育てることで更なる成長の基盤を作る。

## 前年伸展率

対前年比	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期
売上高	114.8%	117.8%	118.5%
売上総利益	117.0%	117.8%	119.3%
営業利益	115.4%	120.1%	120.4%
当期純利益	116.2%	120.1%	120.3%

単位：百万円

	2022年11月期 [ 第13期 ] (実績)	2023年11月期 [ 第14期 ]	2024年11月期 [ 第15期 ]	2025年11月期 [ 第16期 ]
売上高	25,605	29,397	34,625	41,015
売上総利益	8,805	10,299	12,129	14,469
営業利益	3,824	4,413	5,302	6,384
当期純利益	2,366	2,749	3,301	3,971

人員拡大・顧客獲得数増大・契約譲受の拡大により、売上高の拡大を図ります。

## 事業拡大施策

単位：百万円

- 1** 営業社員の採用数「年間500名」の達成  
同時に社員の質の向上による更なる顧客満足  
の向上を目指す
- 2** 新規提携先の開拓・既存提携先の深耕による  
見込み顧客の安定供給  
営業社員の増加に応じた見込顧客数の確保と集客の  
質の向上を目指す
- 3** 契約譲受による見込み顧客市場と継続手数料  
収入の拡大  
保険相談の行き先作りと同時に継続手数料増加を実現
- 4** CDP顧客フォロー体制確立による  
顧客コンタクト強化、新規相談案件の獲得  
顧客利便性・営業生産性の向上
- 5** コンプライアンス体制の強化  
営業部門とのコミュニケーション強化し、苦情・不祥  
事故の撲滅、業務品質の向上による健全な成長を支援

継続	
強化	

	実績	事業計画値 [ ローリング・2023年11月期 ]		
	2022年 11月期	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期
売上高	25,605	29,397	34,625	41,015
売上総利益	8,805	10,299	12,129	14,469
営業利益	3,824	4,413	5,302	6,384
当期純利益	2,366	2,749	3,301	3,971



	事業計画値 [ 2022年11月期 ]		
	2022年 11月期	2023年 11月期	2024年 11月期
売上高	24,048	27,062	31,394
売上総利益	8,153	9,018	10,535
営業利益	3,328	3,557	4,041
当期純利益	2,008	2,121	2,354

株主・投資家の皆さまへ、より充実したIR情報提供のためにIRサイトをコンテンツ拡充

リニューアル  
ポイント

投資家の皆さまに、当社への理解を  
より深めていただける3つのコンテンツを追加

Web  
株主通信

代表取締役社長の黒木からのメッセージ「TopInterview」や、当社を数字で理解いただくための「決算サマリー」、「数字で見るFPパートナー」を掲載。

[https://fpp.jp/ir/fpptimes\\_202303/](https://fpp.jp/ir/fpptimes_202303/)



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://fpp.jp/ir/>

※ ご登録される際は、IRサイトTOPから登録ページにお進みください。

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/>



- 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、「営業社員入社数」「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表示します。

