



2023年4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 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)

## 2023年11月期 第1四半期 決算に関する質疑応答集

当社の2023年11月期 第1四半期 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. 第1四半期の対通期業績予想進捗率が売上高 25%に対し、営業利益 33%と高く進捗しておりますが、コストが下振れた要因について教えてください。**

A. 特に季節的な要因はなく、高収益の新事業を開始したこと、また、提携企業からの送客に比べ利益率の高い当社独自の集客が増えたことが要因です。高収益の新事業の利益貢献、自社集客の増加の傾向は今後も増えることを想定しており、利益率の上昇傾向を今後も見込んでおります。

**Q. 営業社員数がこの3か月で純増54名とのことですが、純増数に対する御社の評価を教えてください。**

A. 営業社員については2,000名を超え、順調に推移しているものと考えております。卓越した生命保険と金融サービスの専門家としての厳しい入会基準がある MDRT の登録者数も増加しておりますので、引き続き採用を進め、営業社員の高位平準化<sup>(※)</sup>を推進してまいります。

※ 当社における「高位平準化」とは全ての営業社員の知識・スキルレベルを引き上げることで、高いレベルを標準とすることを指します。

**Q. 今期より初配当を実施されるとのことですが、この時期に配当を決定された理由、今後、配当額を増やされる可能性について教えてください。**

A. 上場以前より今期の配当を目標としてまいりました。その中で、第1四半期の売上・利益共に順調に推移していることもあり、株主の皆様へ利益の還元が可能と判断し、今期より配当性向 40%を目安とする配当の実施を決定いたしました。また、通期計画に対して、業績が上振れることとなりました際には、配当予想の増額も検討したいと思っております。

**Q. 新規で採用された営業社員が、業績に寄与する時期はいつ頃を見込んでいるか教えてください。**

A. 当社に入社後、約 2 か月間の研修期間を設けており、研修期間含め入社 3 か月後には売上に寄与すると見込んでおります。研修終了後は継続的に教育を行いつつ、より早く現場での経験を積み、MDRT 登録者となるような人材に育ててまいります。

**Q. 4 月以降の営業社員の採用数について教えてください。**

A. 4 月は過去最高となる 82 名の営業社員を採用することができました。5 月についても過去最高に近い人数を採用予定となっており、順調に採用を行うことができております。

**Q. 広告事業と教育事業の新規事業を始動するにあたり、人件費の増加の見込みはありますか。**

A. 全て既存社員や設備で対応する予定ですので、人件費の増加は見込んでおらず新規事業はまさに、売上≒利益のビジネスと位置付けております。

**Q. 広告事業について、2023 年 2 月までで、すでに受注金額が年間 2 億円とのことですが、今期の見込みについて教えてください。**

A. 広告事業と教育事業の 2 つの新規事業関連の売上は、既に契約が済んでいるものだけで約 3 億円ございます。営業利益率には約 1%以上寄与となります。引き続き受注を増やし、売上・利益に寄与できるよう努めてまいります。

**Q. SMBC グループの「Olive」など他社プラットフォーム内のサービスに組み込まれることに対する御社事業への影響度を教えてください。**

A. 「Olive」との連携は、当社にとって非常に大きなメリットと考えております。現在月間約 2,000 件の送客を頂いており、当社の得意なファイナンシャルプランニングの提供を行っております。引き続きこのような取組の拡充を進めていきたいと考えております。

**Q. 変額保険などを中心とする保険商品の契約件数が順調に伸びておりますが、御社の強みを教えてください。**

A. 売上に順調に伸ばせている要因は、当社の独自システムであるマネーカルテを用いたファイナンシャルプランニングによる提案の徹底が出来ている事と考えております。それにより、営業社員個々の能力への依存や特定の商品に偏重した提案を行うことなく、お客様の老後不安などを解消することに重点を置いていることが大きな要因、強みとなっております。

**Q. 第 1 四半期は非常に好調業績で推移しておりますが、今回、通期予想を据え置いた理由を教えてください。第 2 四半期以降で特別な費用を見込まれていらっしゃいますでしょうか。**

A. 前期は経費面において業績賞与を支給いたしました。業績賞与による費用増など季節的な要因をはじめ、大きな費用が生じることは見込んでおりません。期初で開示しました業績予想から売上 10%、利益 30%以上の業績変化が見込まれる段階となりました際には、速やかに業績予想の上方修正を検討、開示させていただきます。

**Q. 売上・利益ともに非常に好調に推移しておりますが、中長期的に見て、現在の成長路線について懸念される障害等があれば、教えてください。**

A. 特に懸念点はございません。今後も人材の採用や営業利益率にこだわり事業拡大を進めてまいります。

**Q. 第1四半期の粗利率が非常に良くなっている理由を教えてください。また第2四半期以降の見込みについても教えてください。**

A. 売上高の増加と比べて、経費の増加は抑制できております。加えて新規事業による利益率の上昇が見込まれております。今後も利益率の上昇を推進し、前期以上の営業利益率を達成できるよう努めてまいります。

**Q. 今期の契約譲受案件数について、5万件を見込まれておりますが、達成確度について教えてください。**

A. 既に目標件数の40%以上の約23,000件の契約譲受が合意しておりますため、達成確度については高く見込んでおります。引き続き契約譲受を進めてまいります。

**Q. 御社のMDRT登録者率が高い理由を教えてください。**

A. 営業社員の育成力と他社からの転職者が増えていることの両方がその理由です。上場後のCM効果もあり、当社の業界内知名度が向上いたしました。そのため、他社からの当社への入社希望も増えてきております。また一方で当社の教育システムによる育成も成功しております。

**Q. マネードクタープレミアの店舗について、今期、来期のPLへの影響はありますか。**

A. マネードクタープレミアの店舗は、大型商業施設への出店でございます。プライベートバンクのような店舗づくりを行っており敷金等も含め、出店時は1店舗あたり約3,000万円の経費となります。減価償却になる部分もございますし、出店後の売上も非常に好調に推移しておりますので、影響は小さいものと考えております。

**Q. 新規事業によって、利益率が低下する懸念はありますか。**

A. 利益率の低下の見込みはございません。新規事業は主に高収益の事業となり、利益率の向上に寄与すると考えております。引き続き利益増に取り組み、全体の利益率も向上させてまいります。

以上