



2023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

2023年7月14日

2023年11月期 上期実績

- 貯蓄性・投資性商品の販売好調により大幅な増収増益
- 営業社員は過去最高の採用数・純増数を記録
- 新規契約・新規顧客も順調に増加

2023年11月期 通期見通し

- 上期の好調な業績を受け、通期業績予想を上方修正

株主還元 [配当方針の変更]

- 通期業績予想の上方修正を踏まえ、配当性向を45%目安に引き上げ
- 年間配当予想を75円に増配予定（前回発表から25円の増額）

- 01** — 2023年11月期第2四半期 業績ハイライト
- 02** — 2023年11月期 重点施策進捗状況・各種取組
- 03** — 2023年11月期 業績予想修正 及び 配当政策
- 04** — 資料
- 05** — appendix

01



2023年11月期第2四半期 業績ハイライト

2023年11月期第2四半期 業績ハイライト



- 1Qから引き続き、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。
- 全ての項目で前年同期から大きく伸展し順調な折り返しとなる。

売上高

14,576 百万円

[前年同期比] + **19.4%**

営業利益

2,694 百万円

[前年同期比] + **32.1%**

経常利益

2,777 百万円

[前年同期比] + **35.9%**

四半期純利益

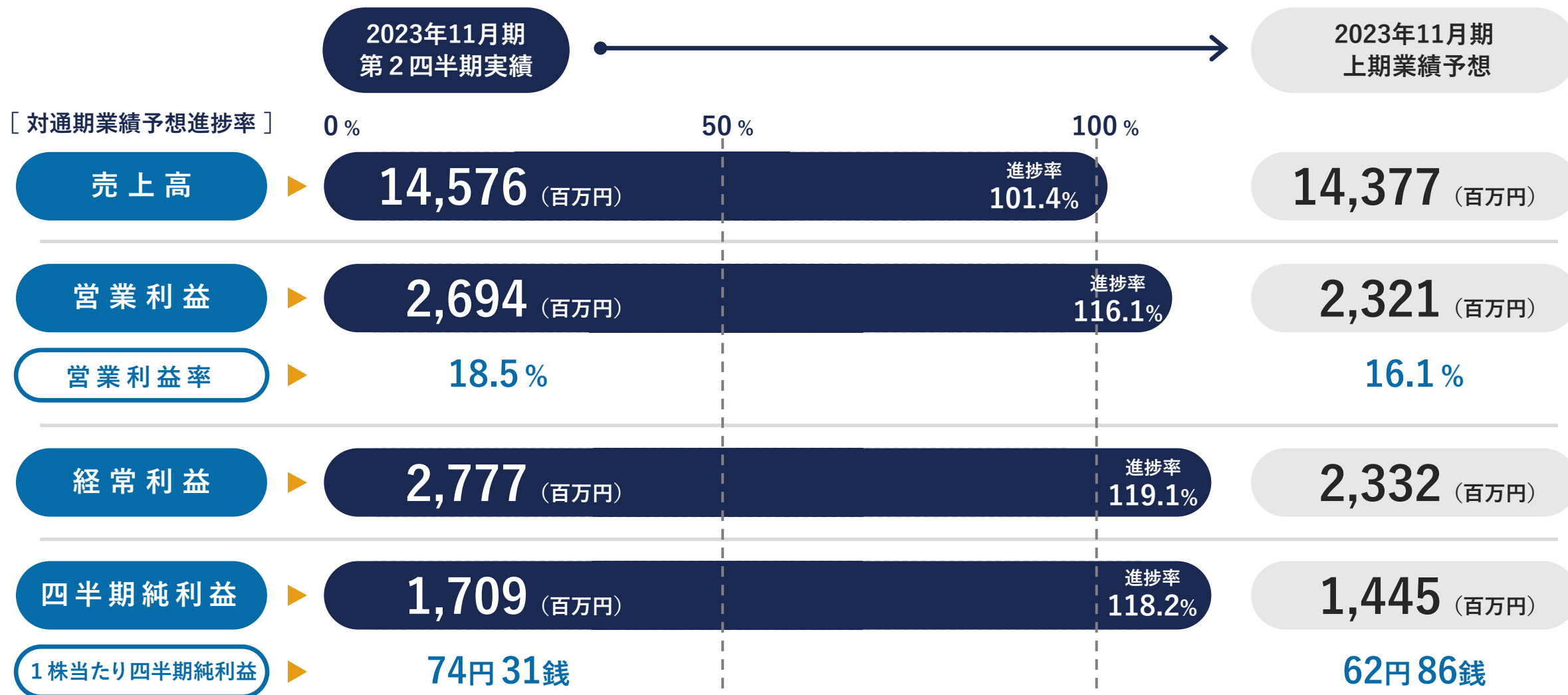
1,709 百万円

[前年同期比] + **45.1%**

2023年11月期第2四半期 業績ハイライト [対上期業績予想進捗率]



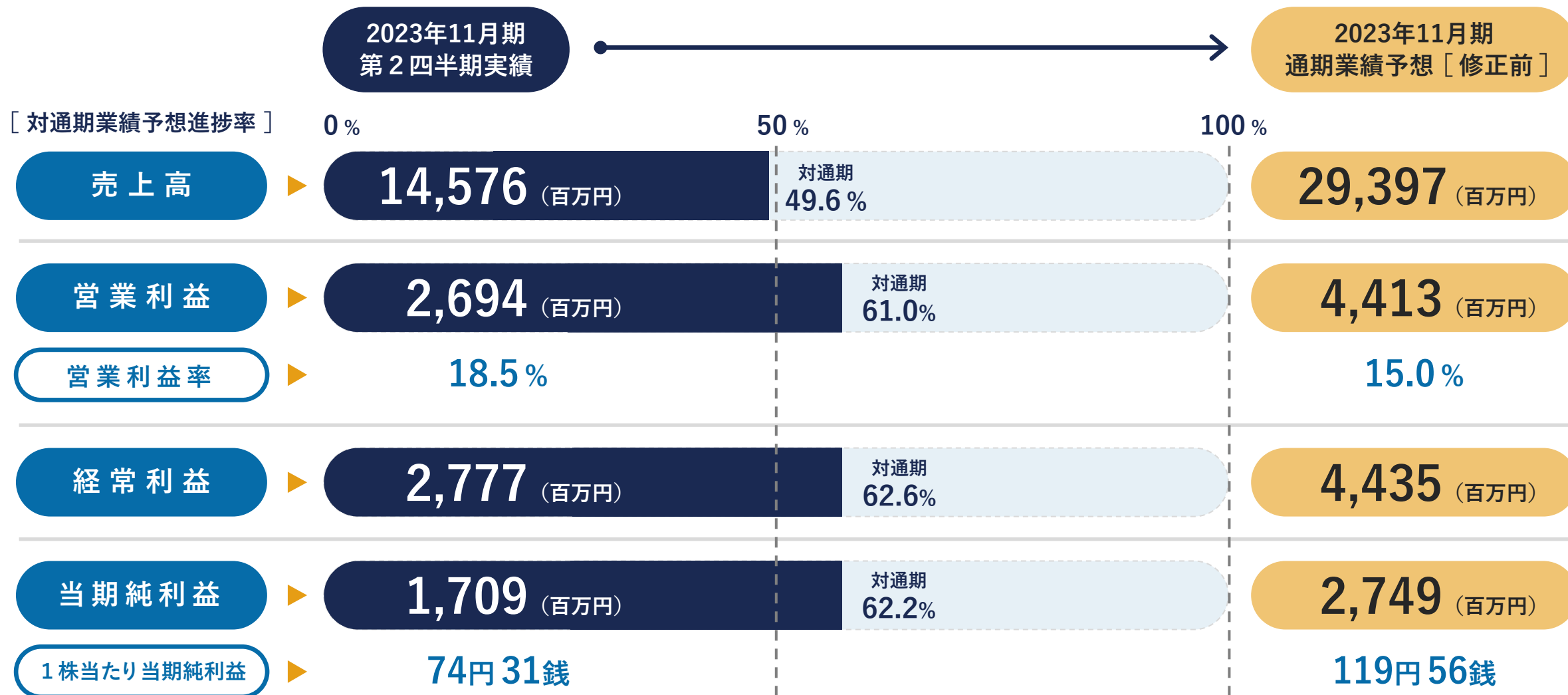
- 全ての項目で上期の業績予想を達成。



2023年11月期第2四半期 業績ハイライト [対通期業績予想進捗率]



- 通期の業績予想に対しても順調に推移したため、足元の実績を考慮し、業績予想を修正。



2Q業績

- 営業社員の採用は過去最高のペースとなり、第2四半期で **175** 名、上期で **301** 名の採用を達成。
- 保険契約見込顧客数は引き続き好調な送客により **36,466** 件（**2,692**件、**8.0%**増）と増加。
- 保有契約件数 **1,323,282** 件（**246,936**件、**22.9%**増）、
新規契約数 **57,628** 件（**4,695**件、**8.9%**増）、
新規顧客数 **34,462** 人（**3,068**人、**9.8%**増）と順調に増加。

（ ）内の数値・%は前年同期比増減を示す。

取り組み

- 利益率向上策として**金融リテラシー向上のための研修業務受託**を開始。
- 更なるブランド力・認知度向上のため「**マネードクター**」**新CM**の放映を開始。
- ダイレクトセンター室が非対面完結型の保険契約見込顧客への対応を開始し、2Q累計で **1,001** 件の火災保険案件を獲得。

2023年11月期第2四半期 損益計算書



- 売上高は営業社員の増加に伴う新規契約・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。

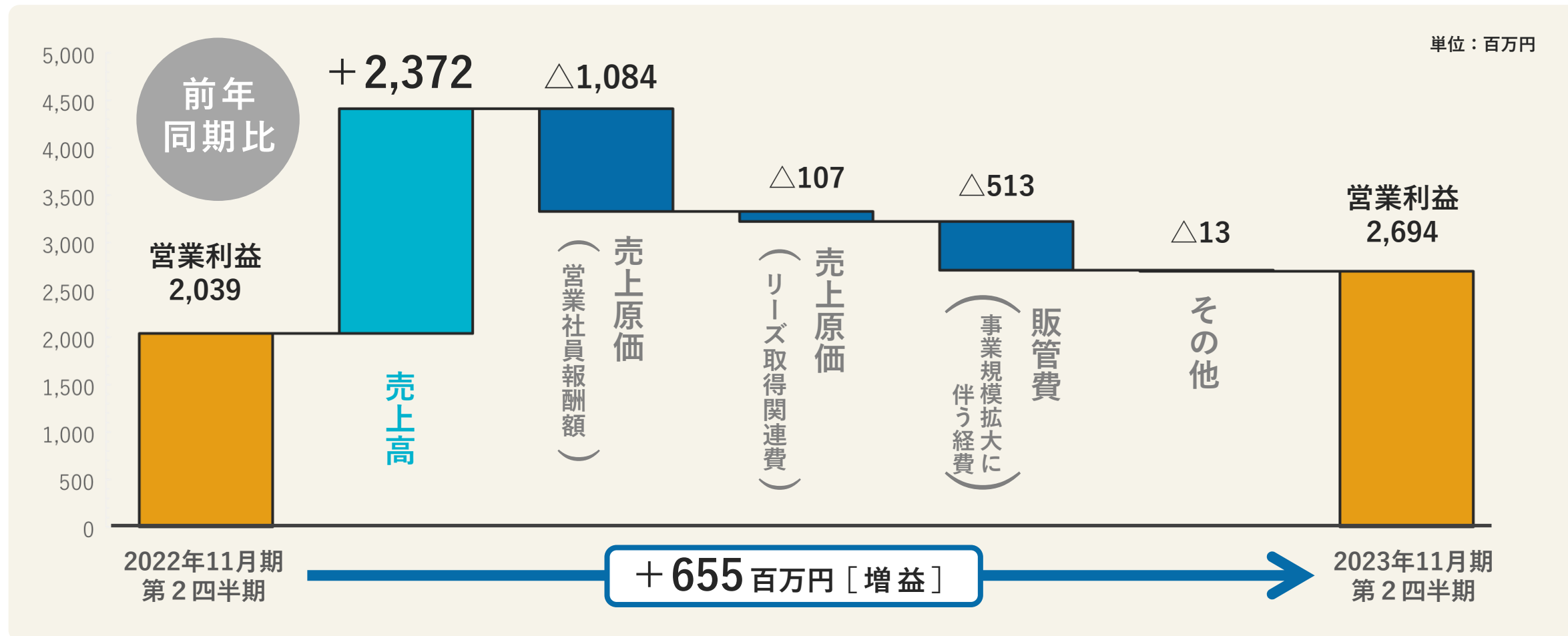
単位：百万円

	2022年11月期 第2四半期		2023年11月期第2四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	12,203	100.0%	14,576	100.0%	2,372	+19.4%
売上原価	7,819	64.1%	9,024	61.9%	1,204	+15.4%
販管費	2,344	19.2%	2,857	19.6%	513	+21.9%
営業利益	2,039	16.7%	2,694	18.5%	655	+32.1%
経常利益	2,042	16.7%	2,777	19.1%	734	+35.9%
四半期純利益	1,177	9.7%	1,709	11.7%	531	+45.1%

2023年11月期第2四半期 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。



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

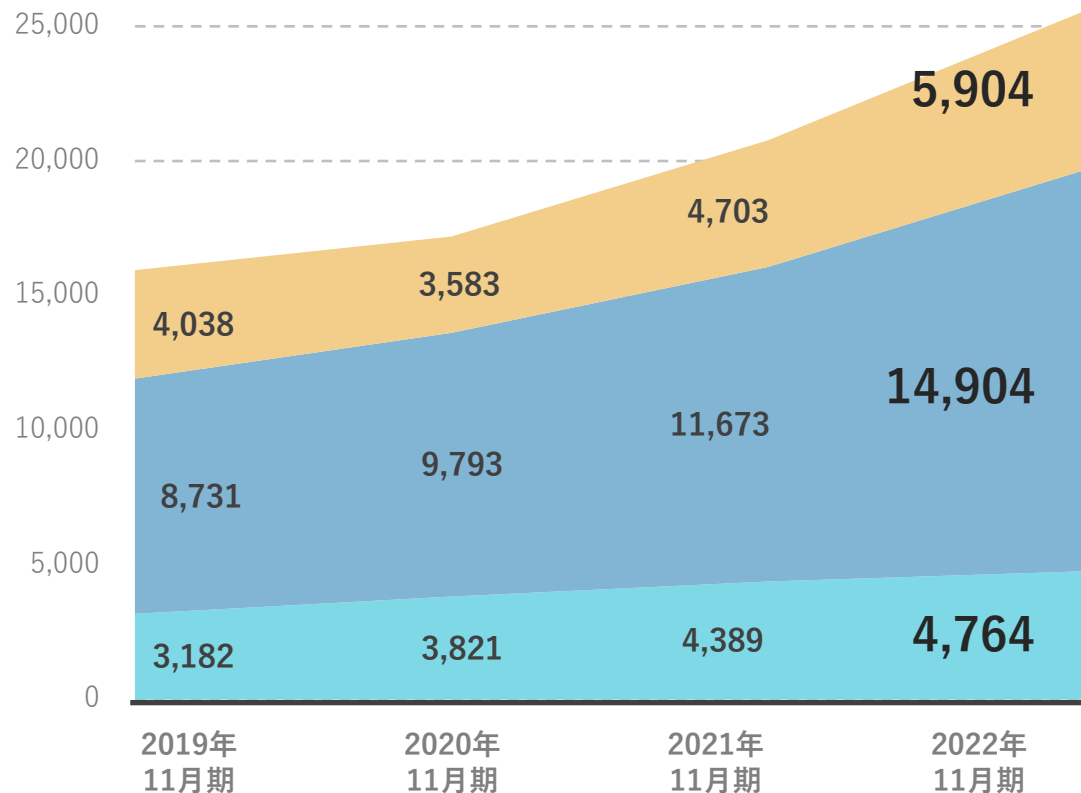
ANPの約5%

+

業務品質支援金

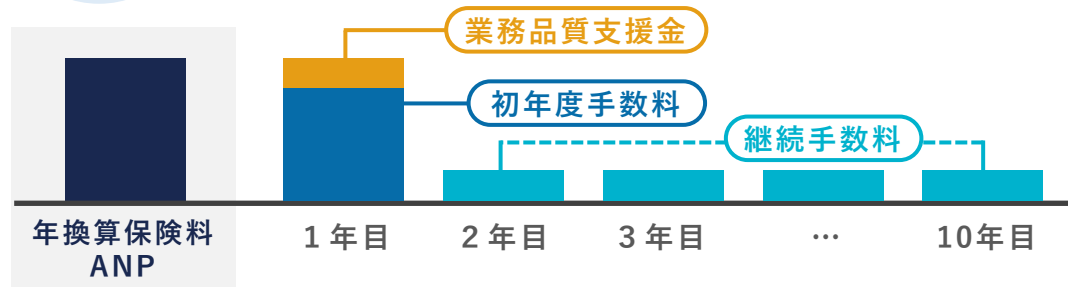
ANPの約20% (条件あり)

単位：百万円



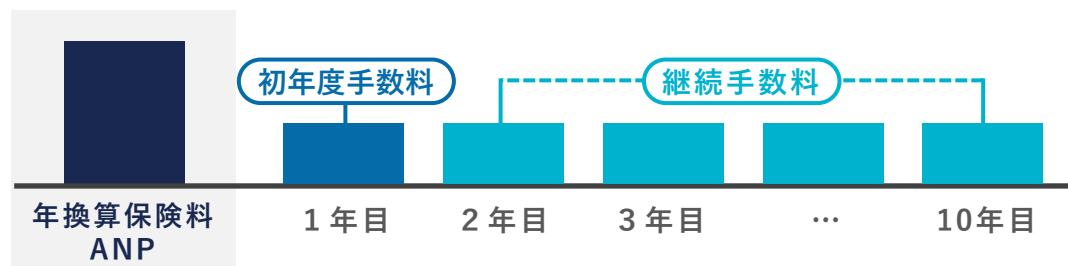
生命保険
の場合

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。

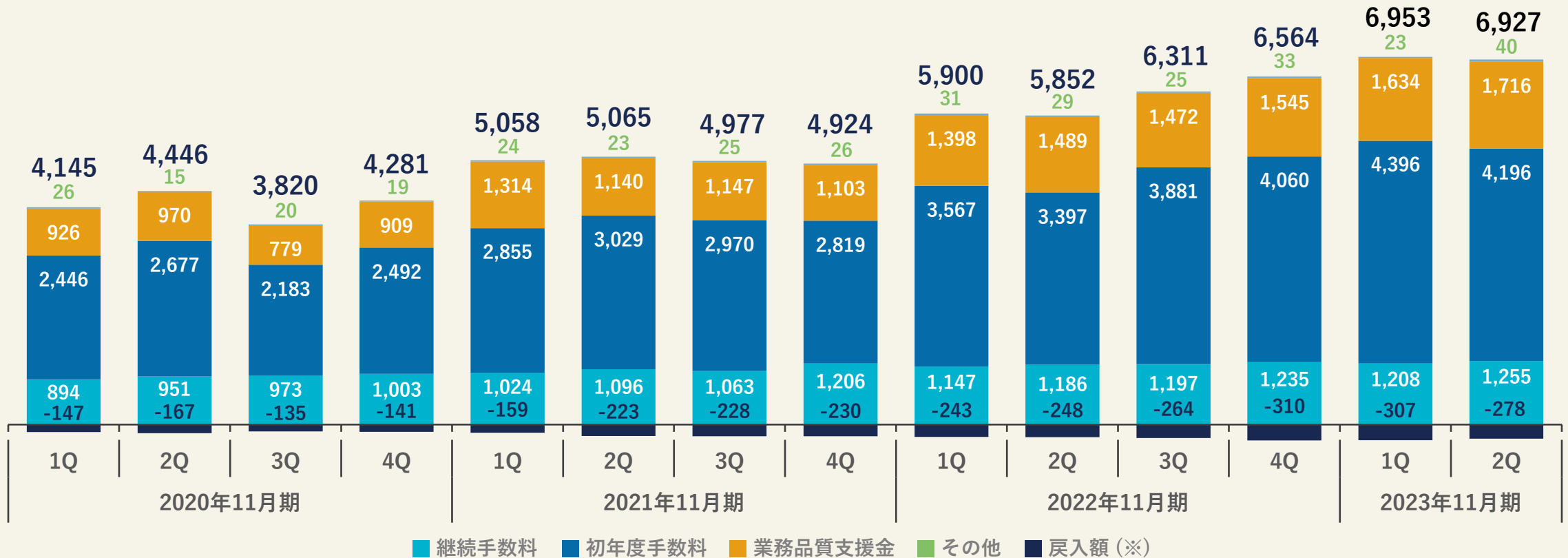


※ 手数料率・業務品質支援金の各率は保険会社・商品によって異なります。

- 営業社員数の増加により生命保険の販売件数が増加。初年度手数料、業務品質支援金も前年同期から伸展。
- 契約譲受による契約移管が進んだことで保有契約が増加し、継続手数料の増加にも寄与。

生命保険手数料

単位：百万円



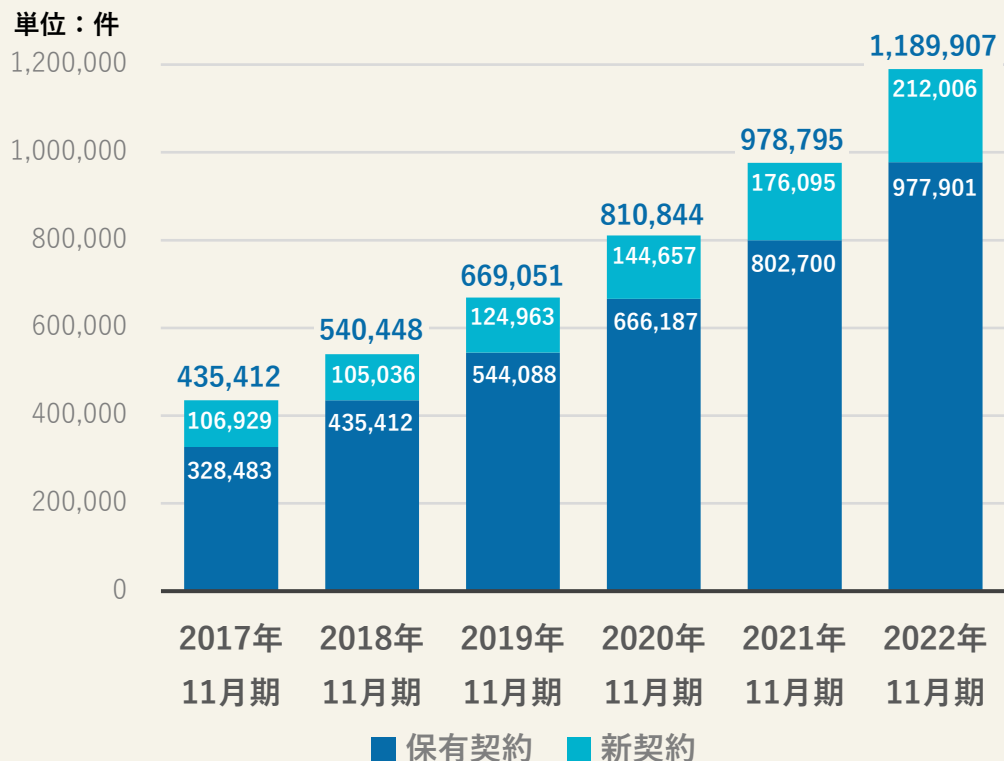
※ 戻入とは、保険会社からの手数料受領後、早期に解約・失効等で契約が消滅した際に、受領した手数料の一部ないしは全部を保険会社に返金することをいいます。

重要KPI推移 [件数・顧客数]



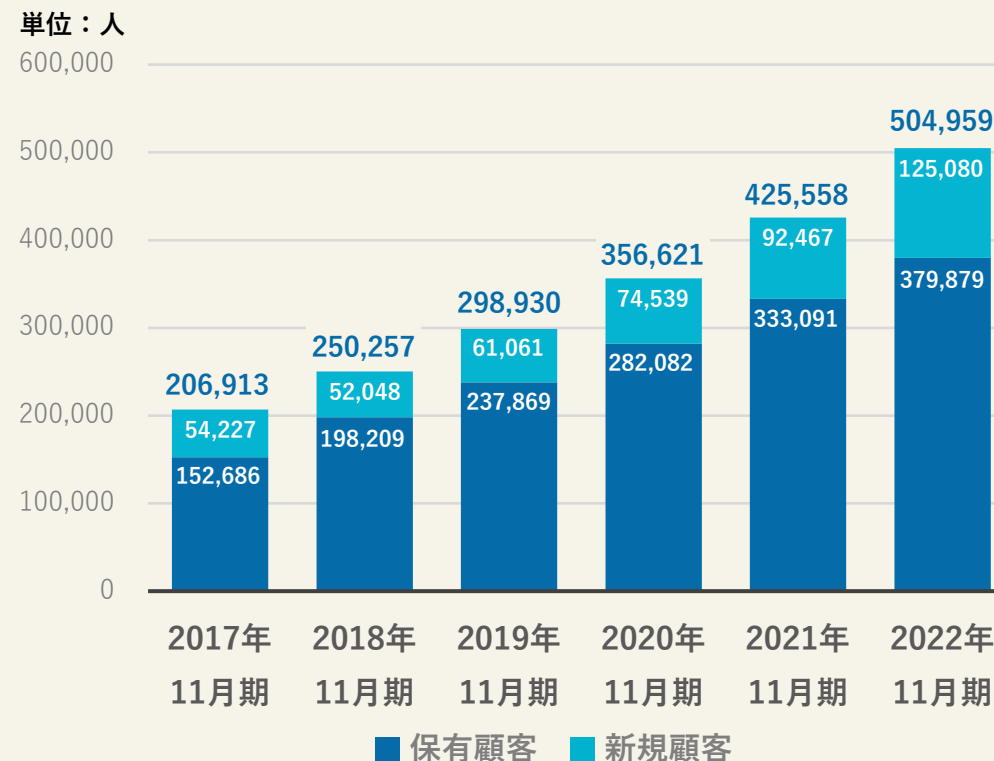
件数 [新契約・保有契約]

- 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



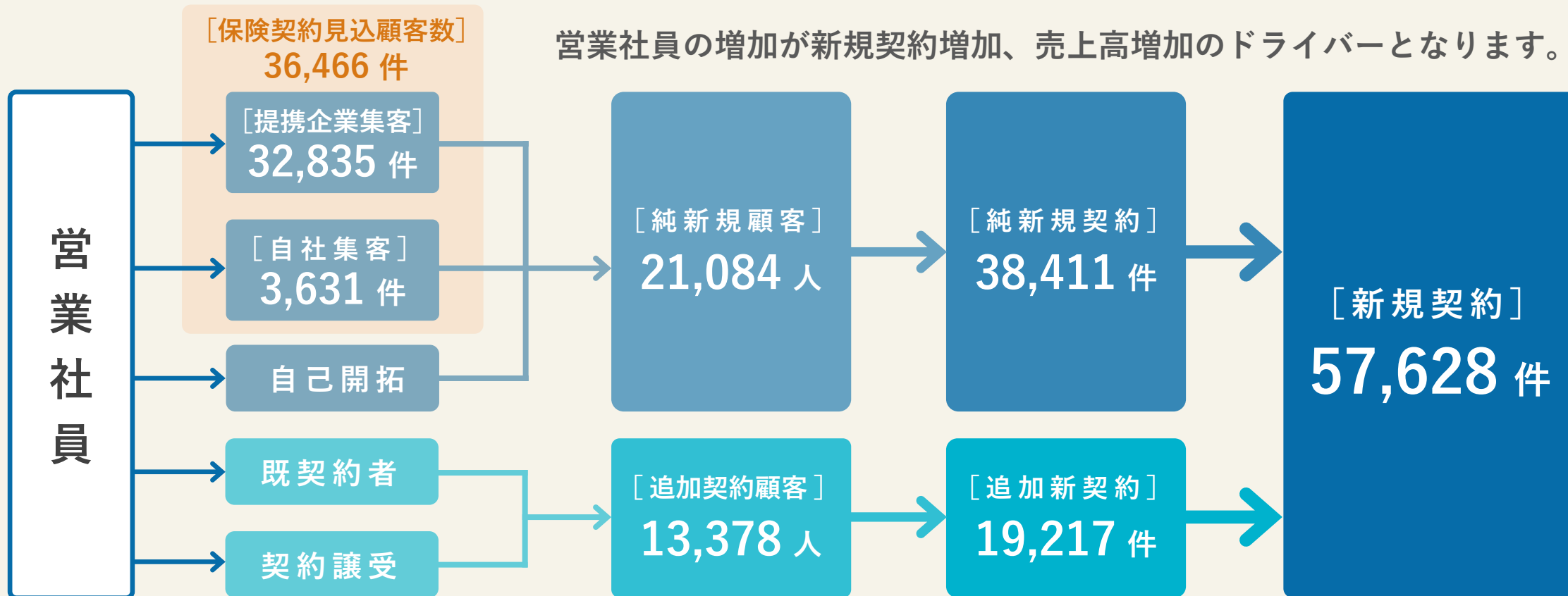
顧客数 [新規・保有]

- 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



2023年11月期 第2四半期実績

営業社員の増加が新規契約増加、売上高増加のドライバーとなります。



※ 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2023年11月期第2四半期実績を記載。詳細、過去実績等は4.資料に掲載しております。

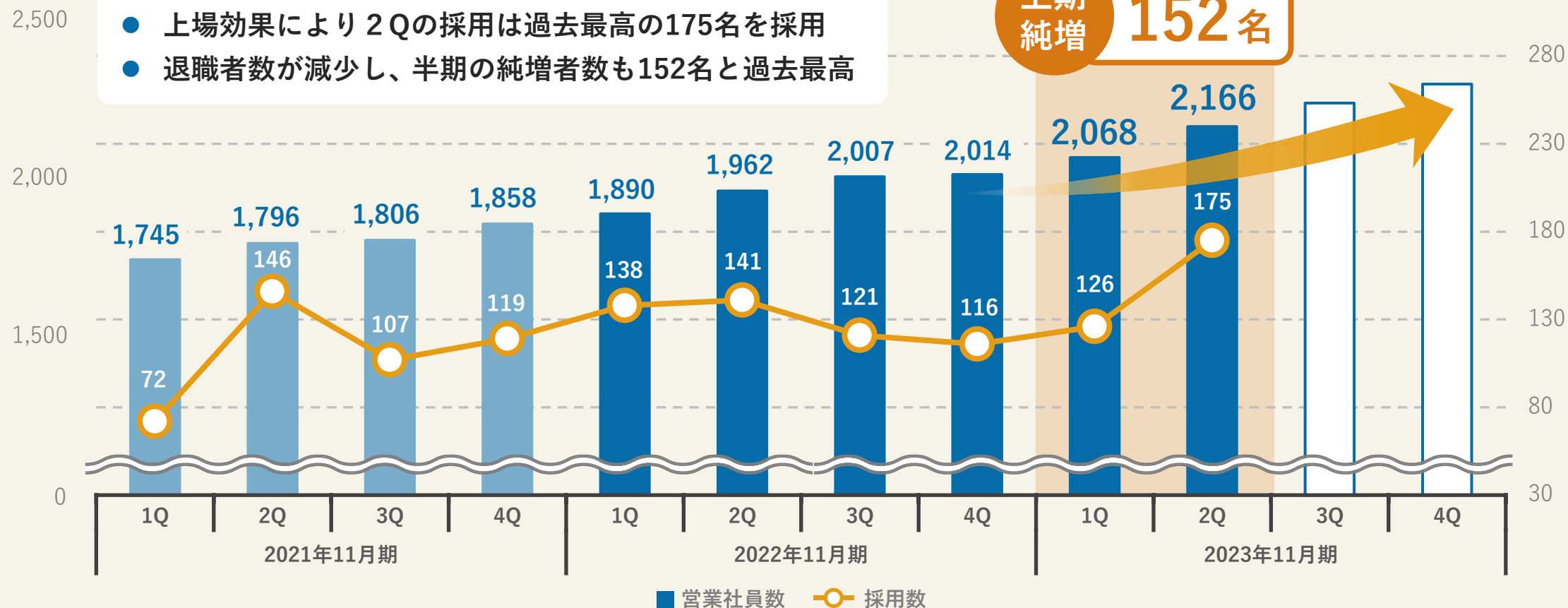
営業社員数・採用数

単位：人

単位：人

- 2023年3月に人材開発室を開設し採用体制を強化
- 上場効果により2Qの採用は過去最高の175名を採用
- 退職者数が減少し、半期の純増者数も152名と過去最高

上期純増 **152名**



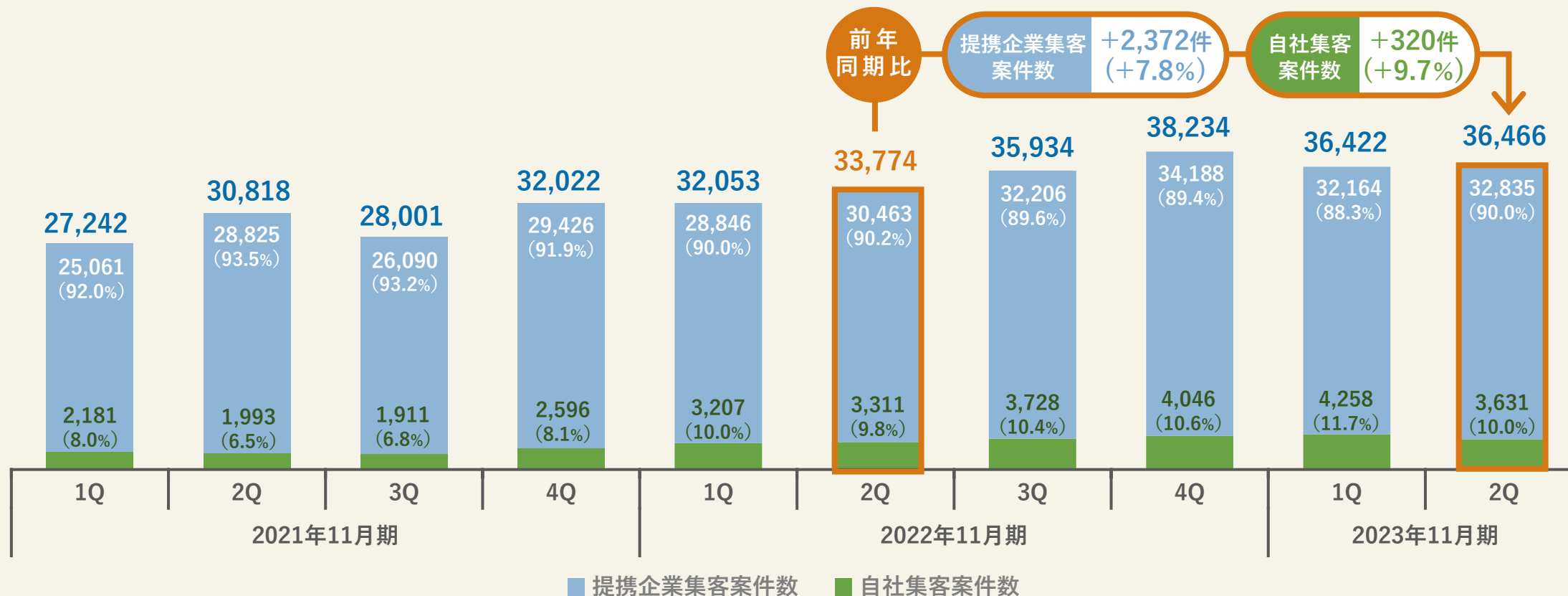
重要KPI推移 [会社集客案件数 (四半期)]



- 好調な営業社員数の増加を受けて、会社集客案件数も増加。ダイレクトセンター室での火災保険案件対応も開始。

提携企業集客案件数・自社集客案件数

単位：件



※ 会社集客：提携企業集客+自社集客

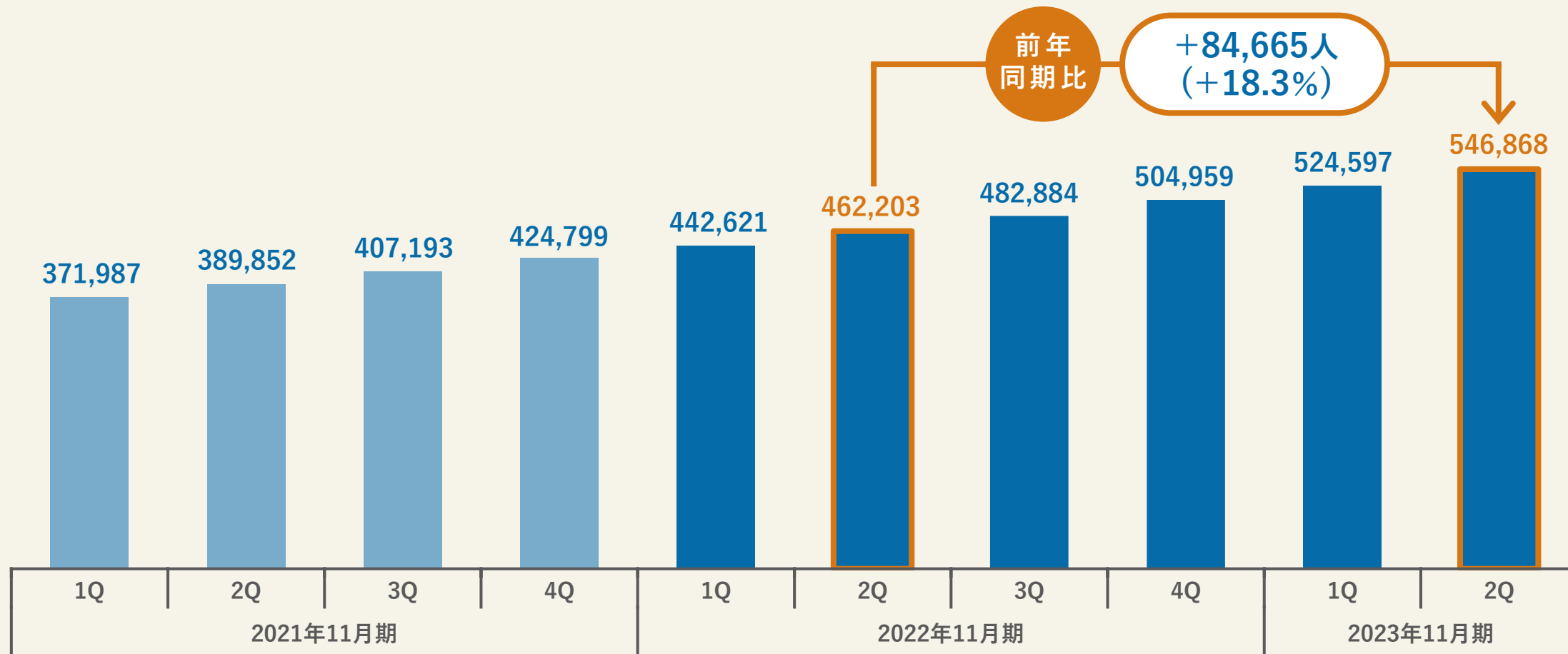
※ 提携企業集客：提携先企業を通じた集客、自社集客：TVCM・Web広告などによる集客 ※ 括弧内の数値は会社集客全体に対しての提携企業集客・自社集客の比率です。

重要KPI推移 [保有顧客数 (四半期)]

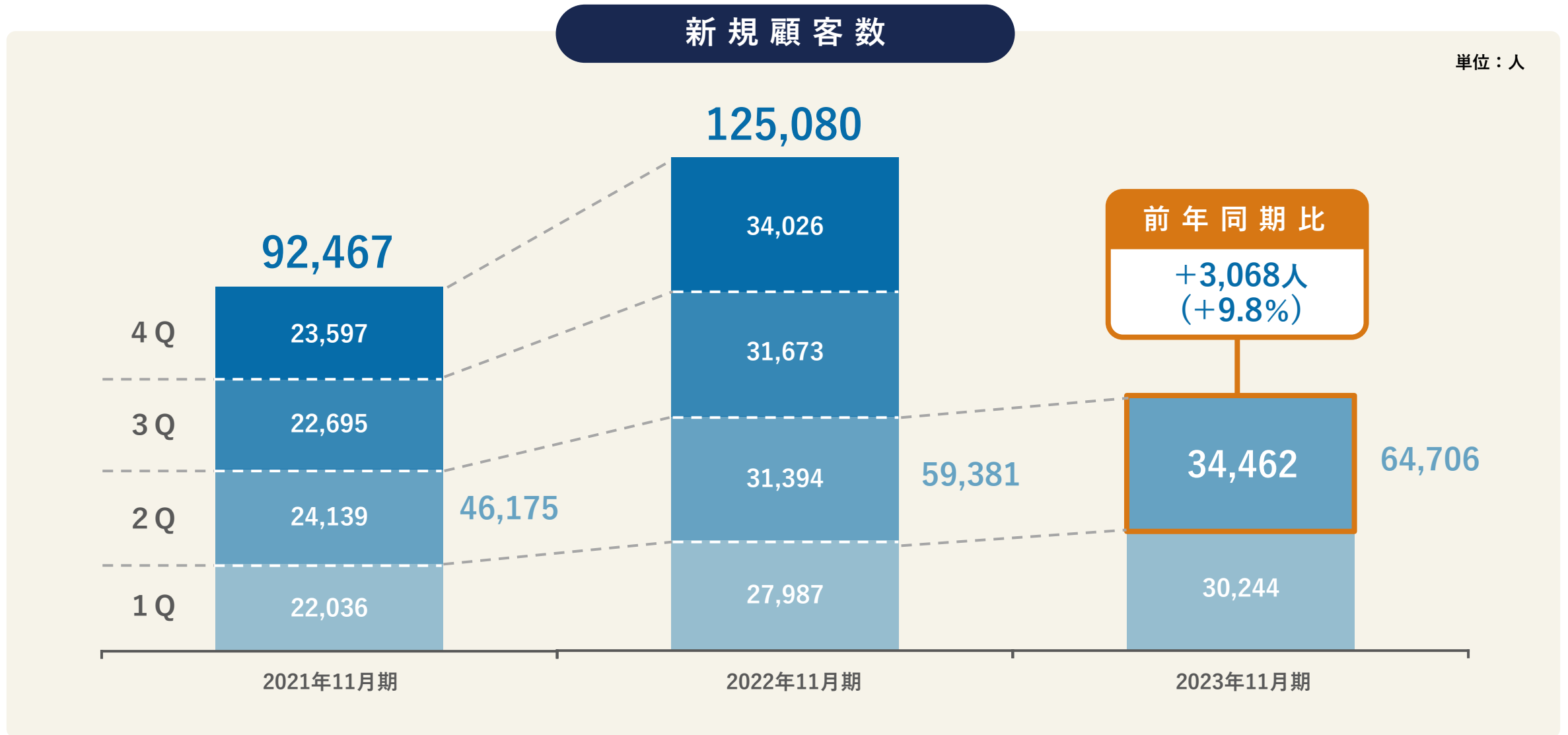


保有顧客数

単位：人



重要KPI推移 [新規顧客数 (四半期)]



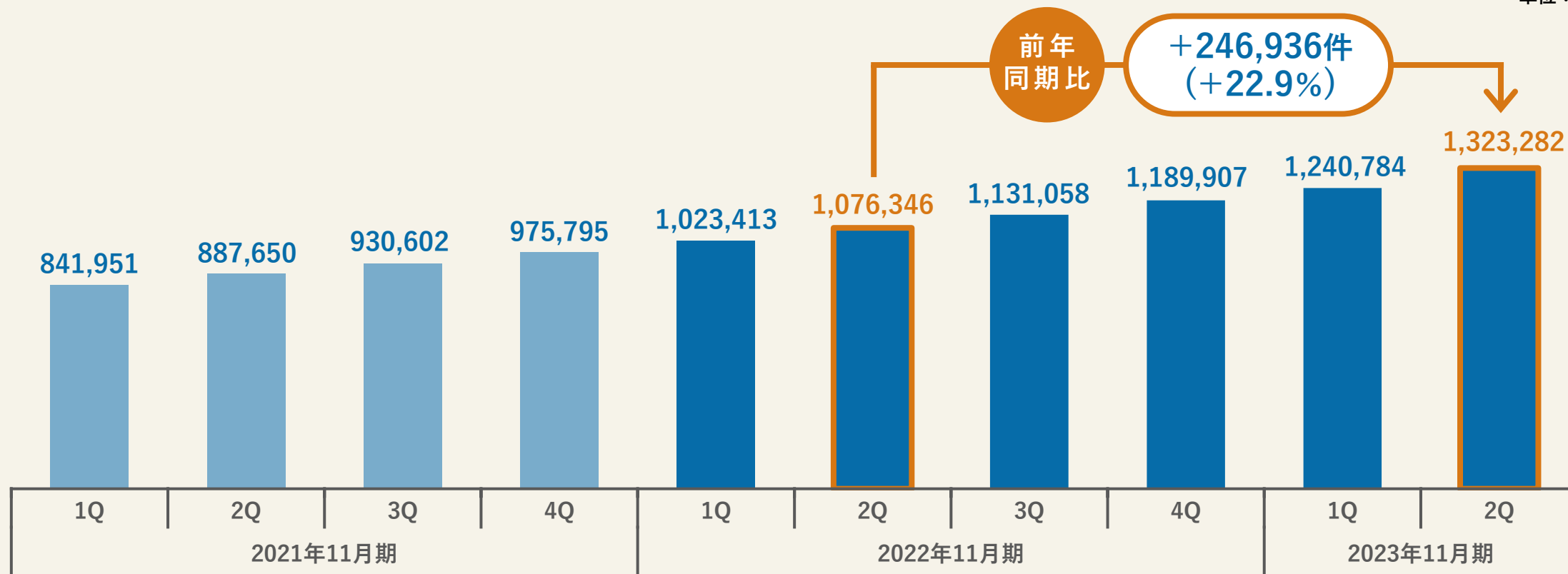
重要KPI推移 [保有契約件数 (四半期)]



- 営業社員の増加に伴う順調な新規契約の積み上げにより保有契約が増加。
- 1Qの大型契約譲受分など23,541件の移管が完了し、QonQで82,498件増と大幅に増加。

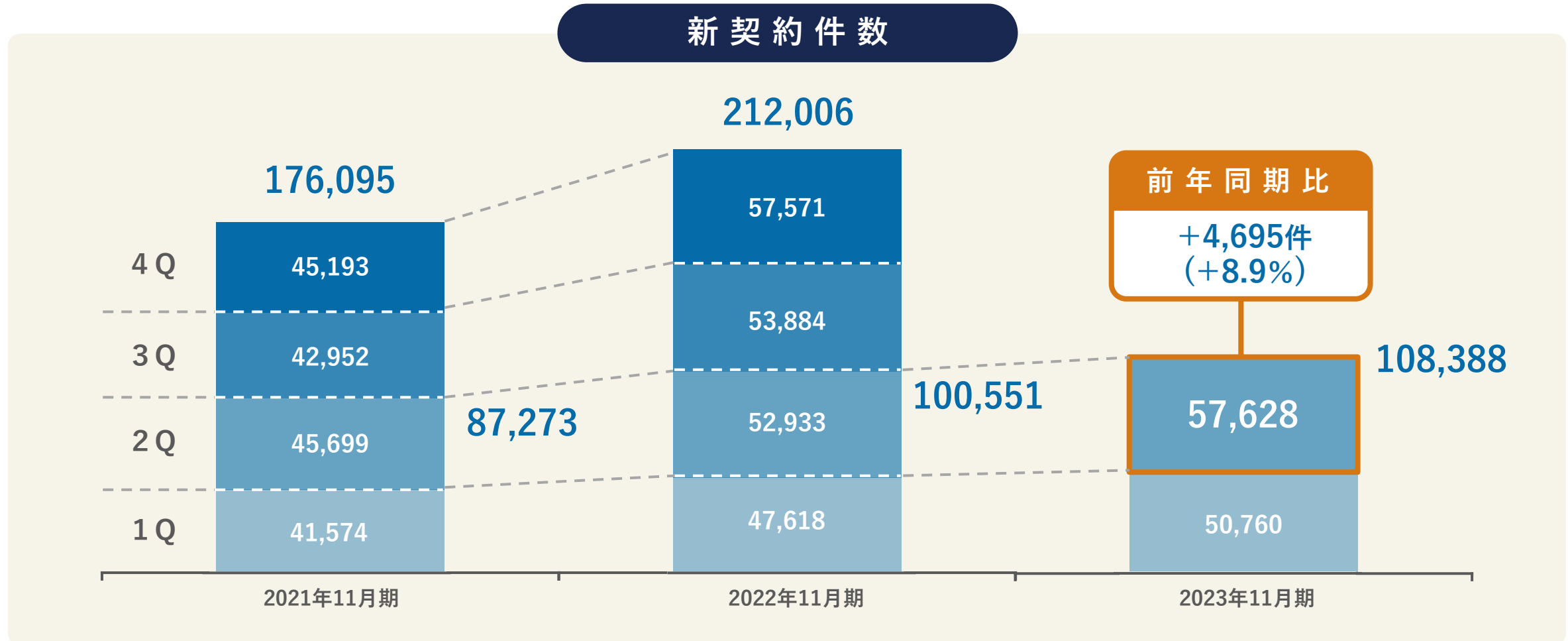
保有契約件数

単位：件



重要KPI推移 [新契約件数 (四半期)]

- 2Qにおいても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・投資性商品の販売が好調。
- 米国の高金利の影響を受けて外貨建一時払い商品の販売件数が増加。



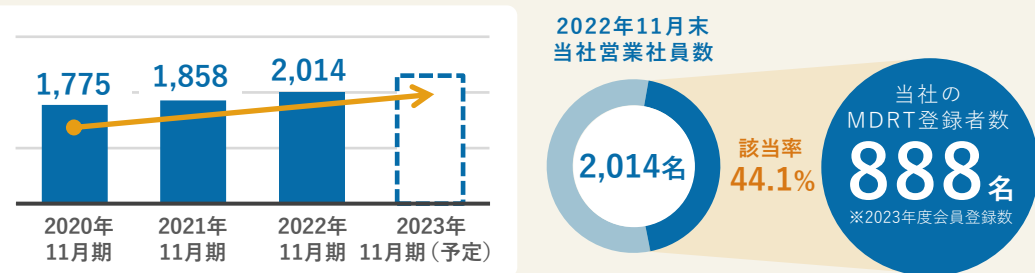
02



2023年11月期 重点施策進捗状況・各種取組

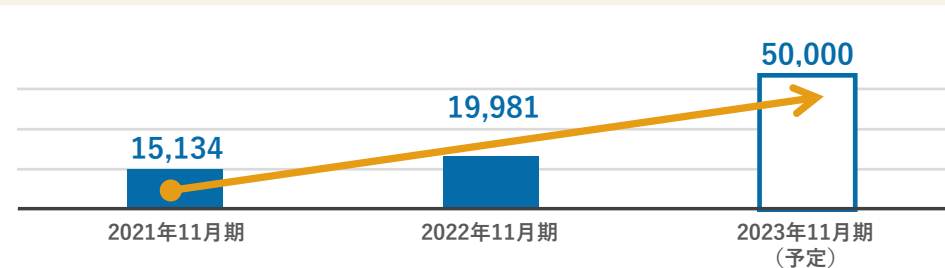
営業社員の増強

引き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新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。

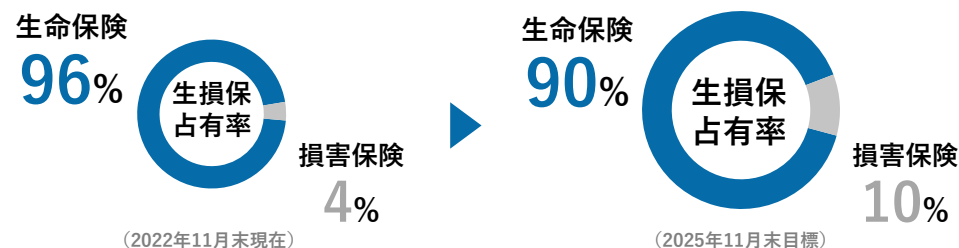
30店舗出店予定
(2024年11月迄)



FP無料相談サービス

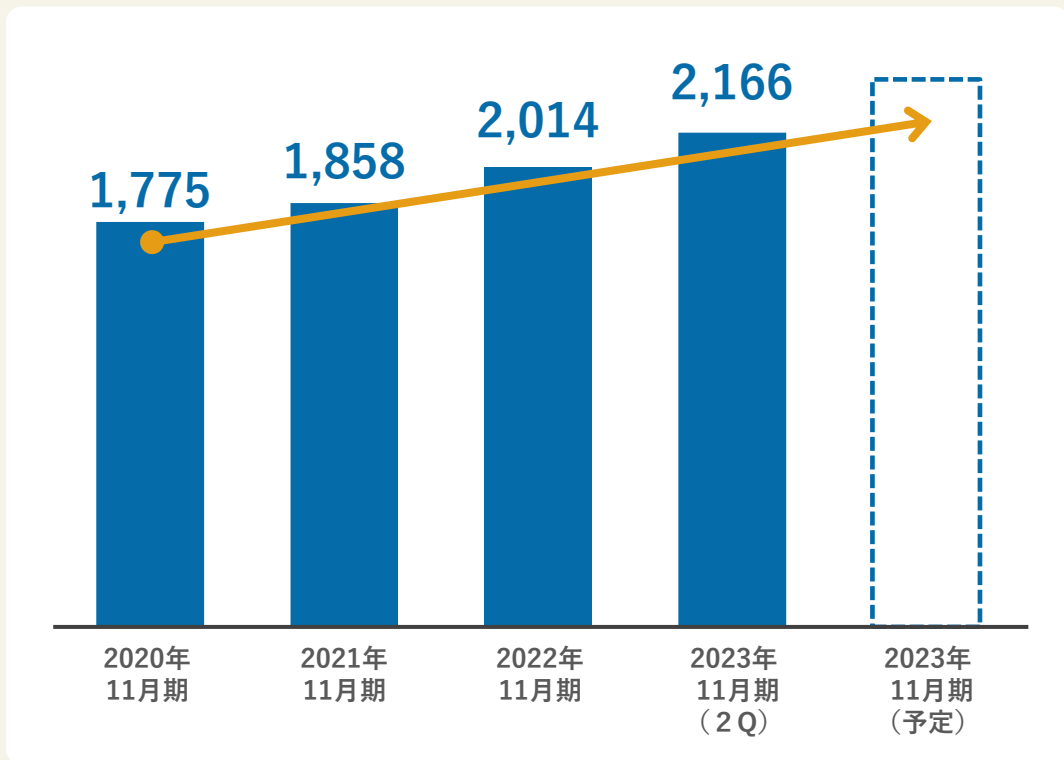
損害保険

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。



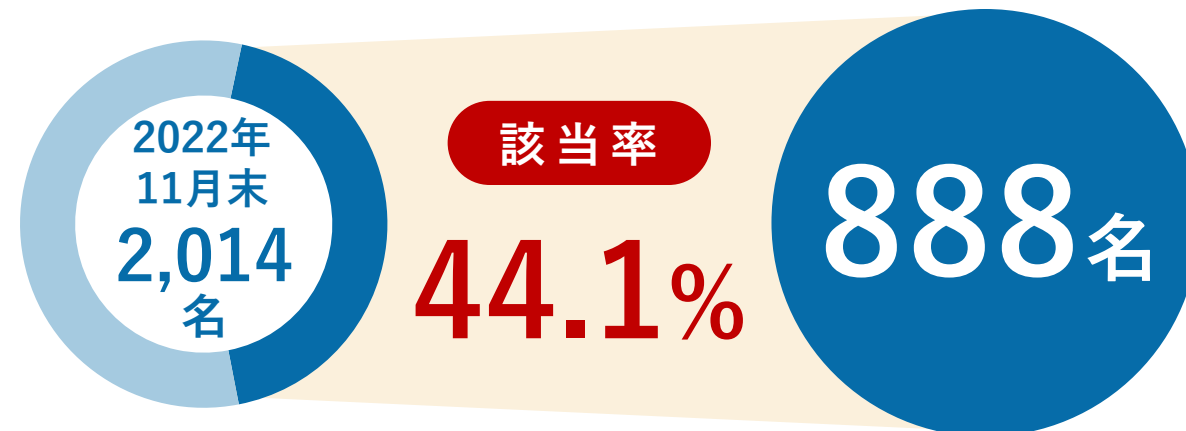
営業社員数の増加と高位平準化の推進により、当社のMDRT登録者数は生命保険業界の平均値を大きく上回り、専門性の高いサービス提供が可能です。

営業社員数推移



当社の
営業社員数

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]

= 0.7%

[生命保険募集人数]

1,280,000名

※ MDRT日本会 会員登録者数は2023年4月8日時点です。

拠点数

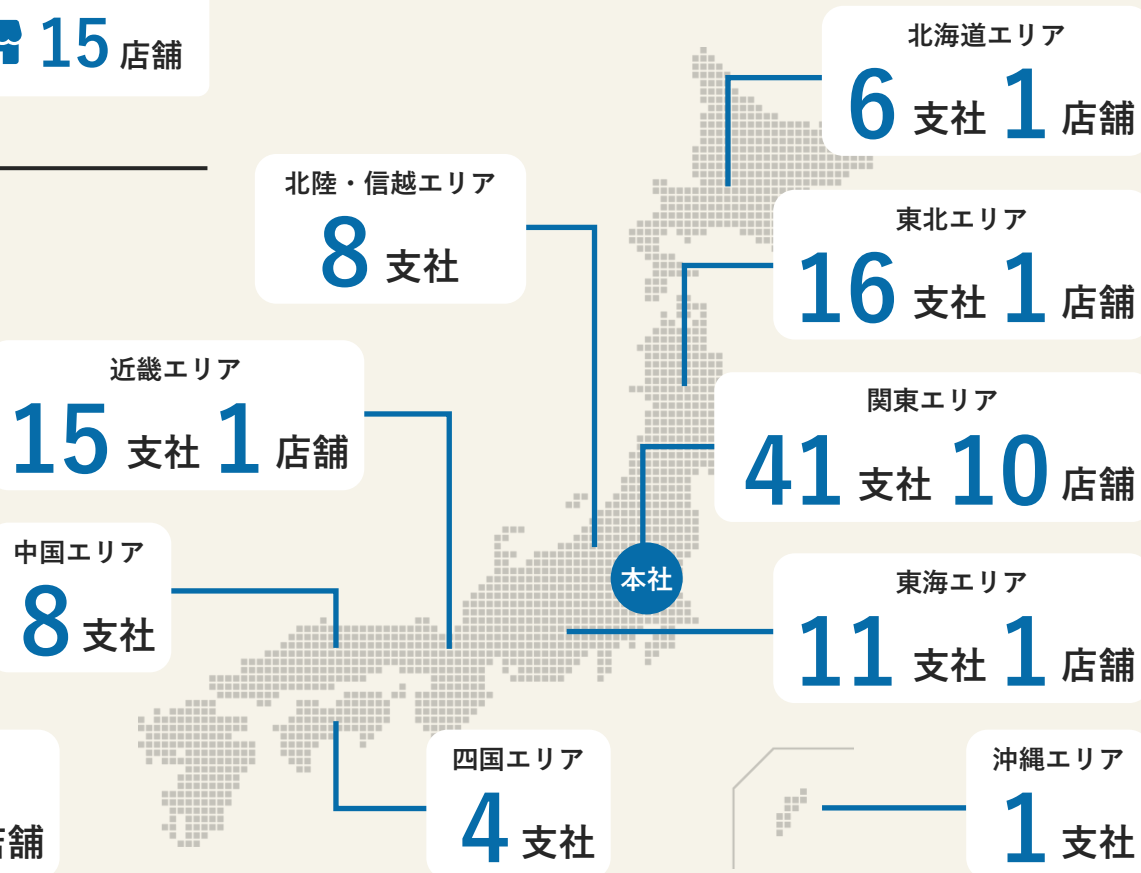
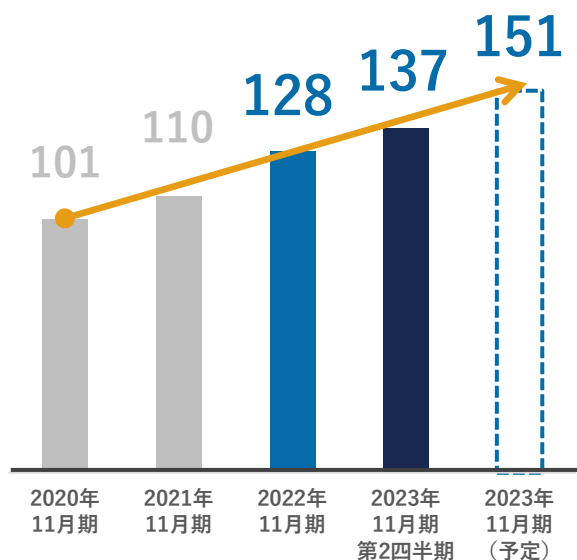
営業社員の増加に伴い、新拠点を開設。2Qは1Qから更に5拠点の増加。(※)

全国 **137** 拠点

122 支社 + **15** 店舗

※ 2023年5月末現在

拠点数の推移



※ 2023年11月期第2四半期より、拠点数の定義を下記の通り変更したため、表記を変更いたしました。

<変更前> 営業社員の所属する拠点(支社・店舗)をそれぞれ1拠点としてカウントする。

<変更後> 営業社員の所属する拠点(支社・店舗)をそれぞれ1拠点としてカウントする。但し支社・店舗内に併設したIFAオフィスについては重複してカウントをしない。



今後の成長を支える 「3つの柱」を育てます。

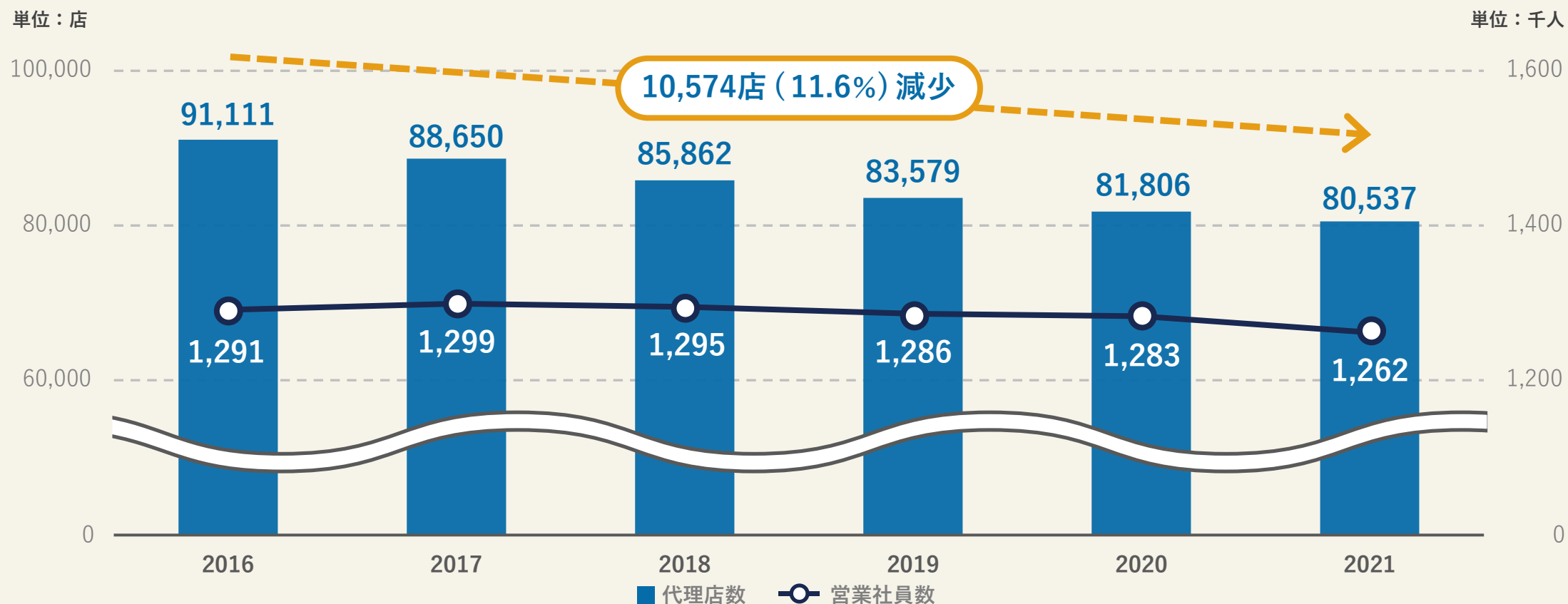
更なる成長の加速へ、2023年11月期からは
「3つの柱」が今後の業績をけん引します。

2023年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大



- 国内における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。

生命保険業界における推移

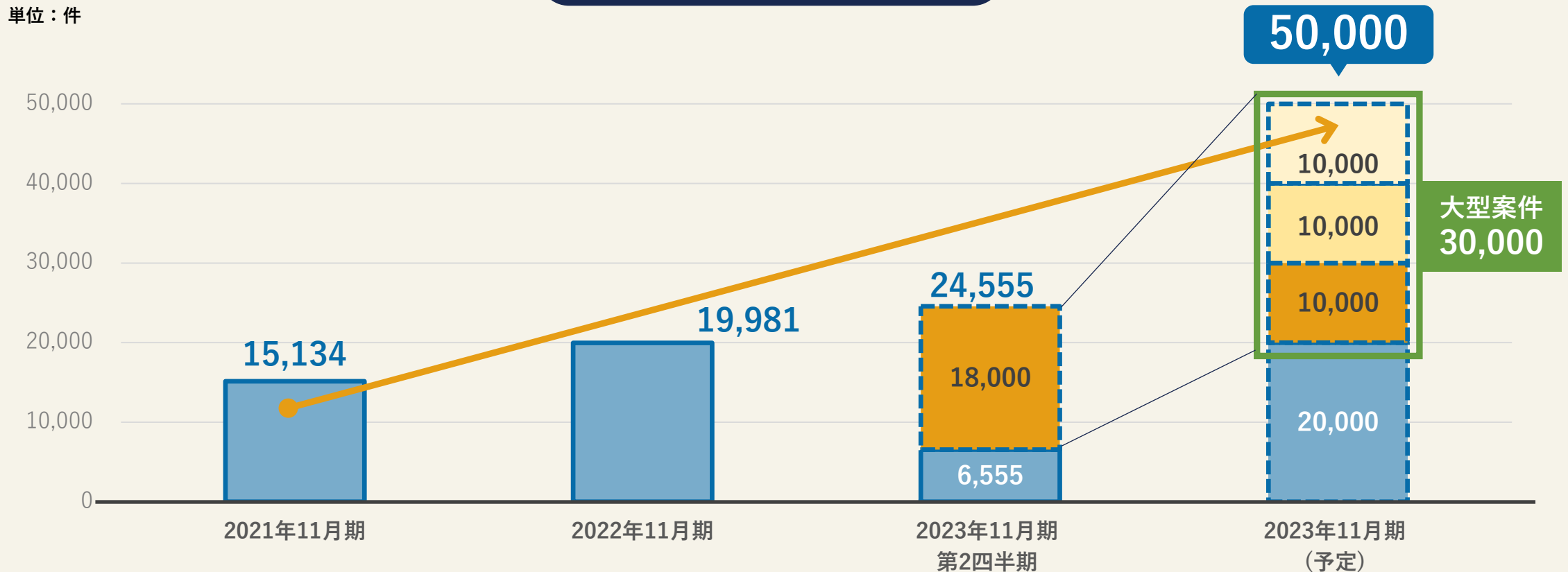


2023年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大

- 順調に移管合意件数が増加。2Qは8社（1Qは6社）と合意。
- 2Qの当社HPへの問い合わせや保険会社等からの紹介件数は23社となり、1Qからは6社増加。

契約譲受移管合意件数

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。

4月
OPEN

日比谷シャンテ店 札幌東急店

北海道初

5月
OPEN

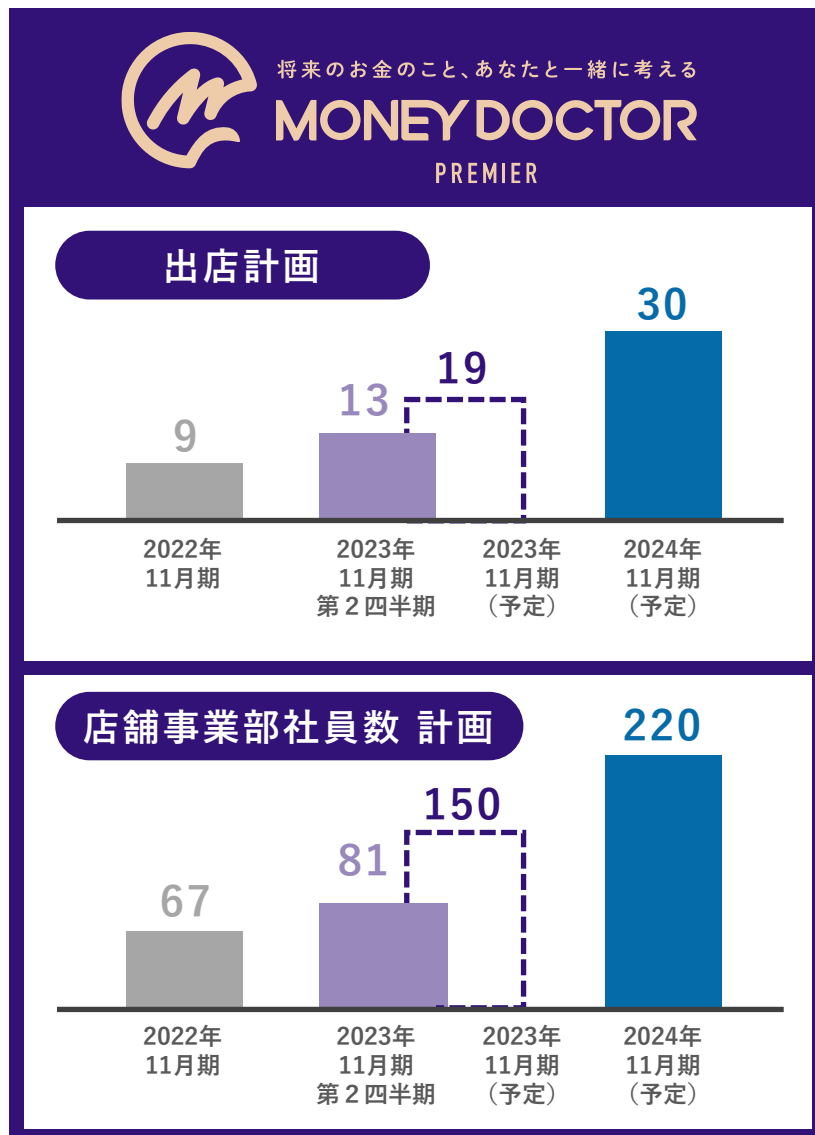
吉祥寺パルコ店

6月
OPEN

横浜ランドマーク プラザ店

神奈川県初

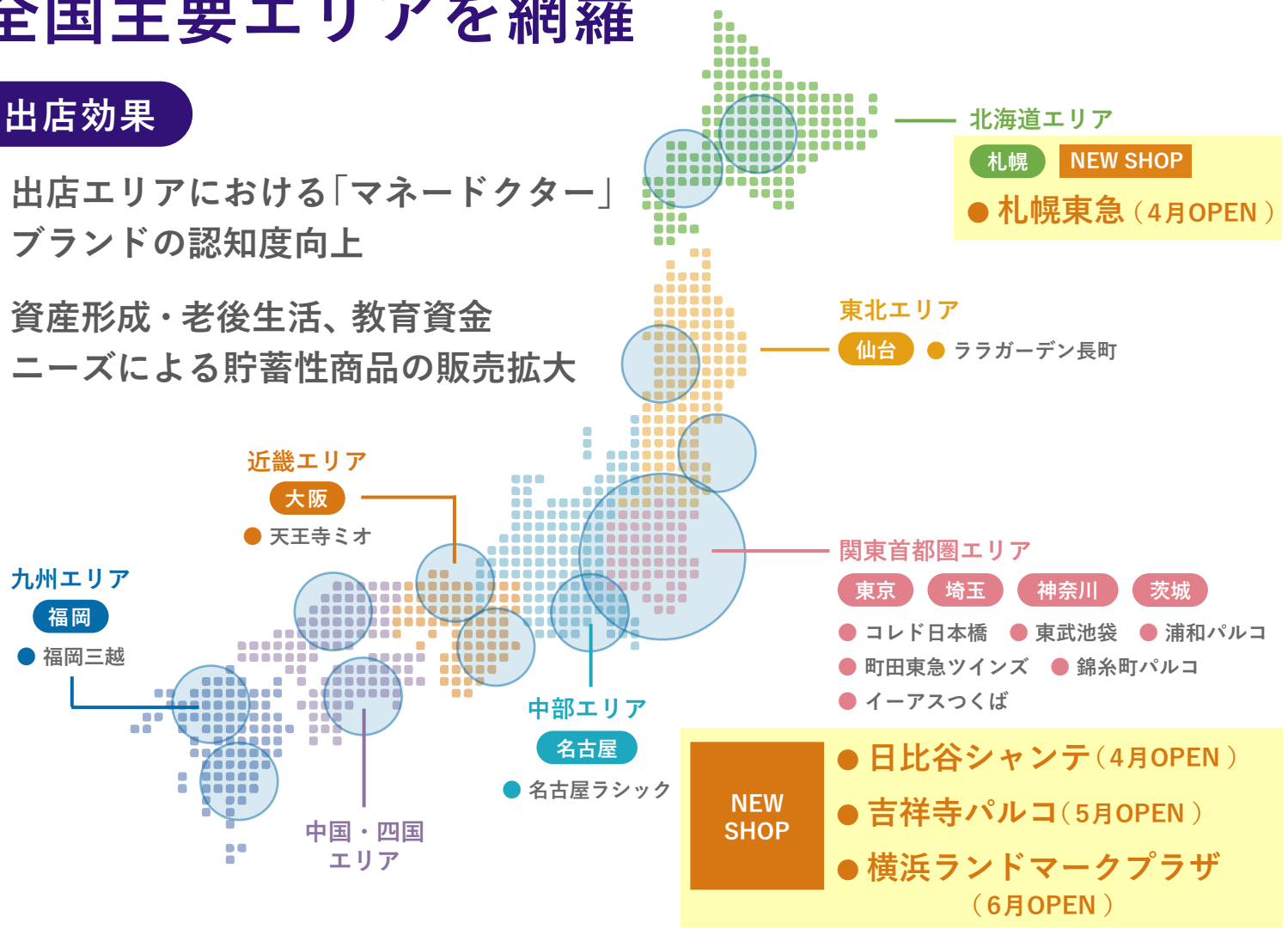




全国主要エリアを網羅

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

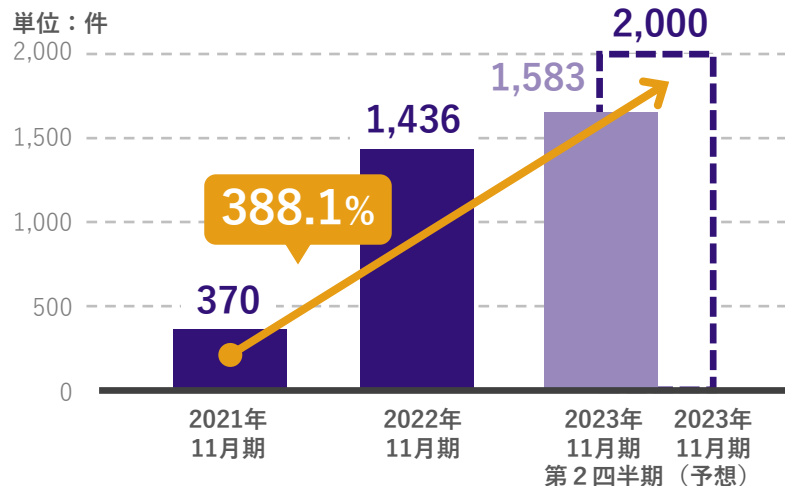


※ 出店計画、店舗事業部社員数計画の数値は各期末時点の累計です。

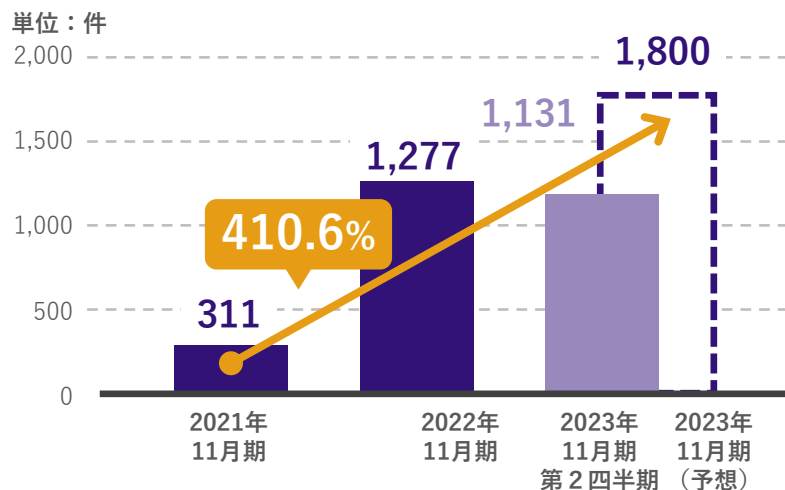
2023年11月期の重点取組② 「マネードクタープレミア」事業の拡大



来店予約数 推移

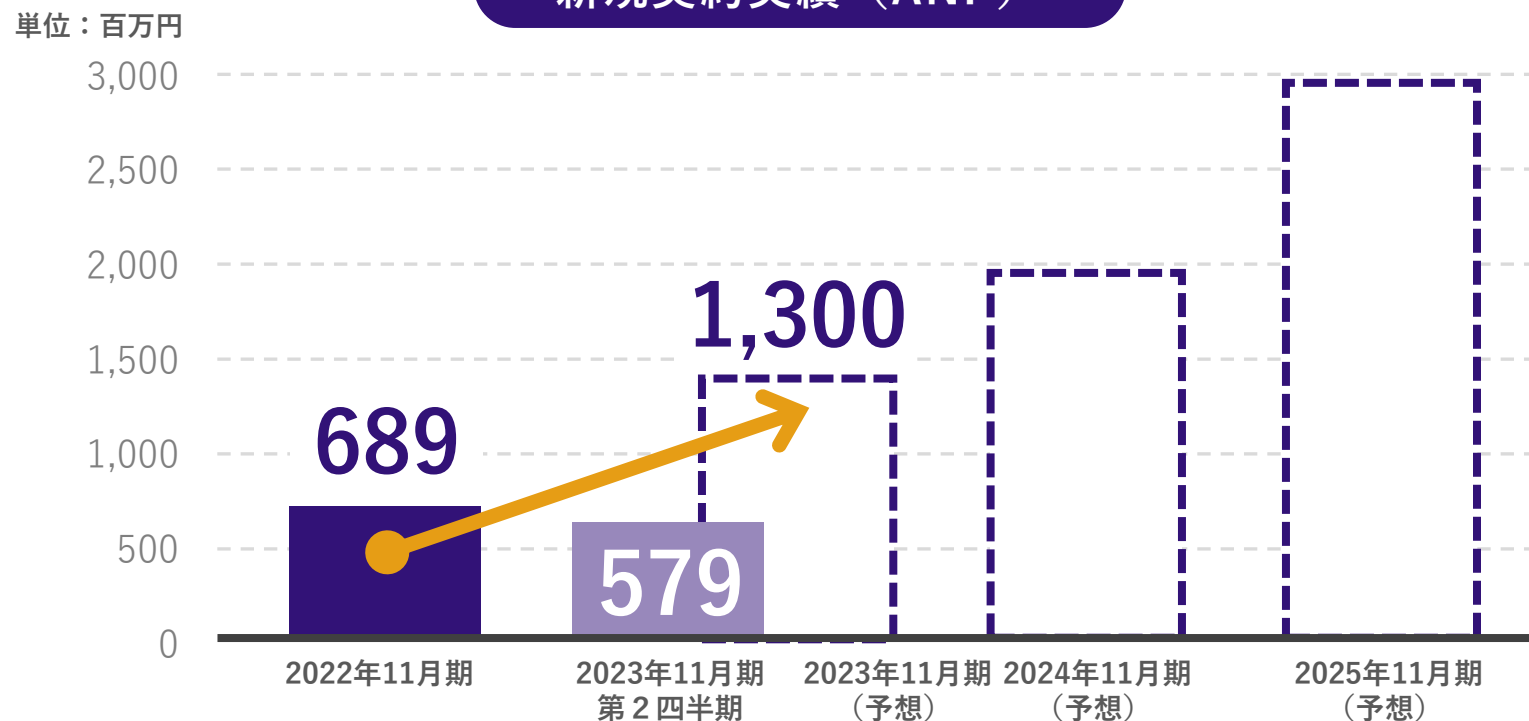


オンライン相談申込数 推移



- 店舗数の増加に伴い来店予約数は堅調に推移。上期末時点で前期実績を147件上回る。
- 上期の来店目的の50.8%が「資産形成・老後資金の相談」。それに伴い貯蓄性商品の販売が新規契約実績（ANP※）の増加に寄与。

新規契約実績（ANP）



※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

2023年11月期の重点取組③ 損害保険の業績拡大



3月始動 **ダイレクトセンター（DC）室の新設による非対面完結型営業の展開**

- 2023年3月にダイレクトセンター室を新設し、同月より稼働開始。
- 火災保険を中心にDC室扱いの新規案件が増加。

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**

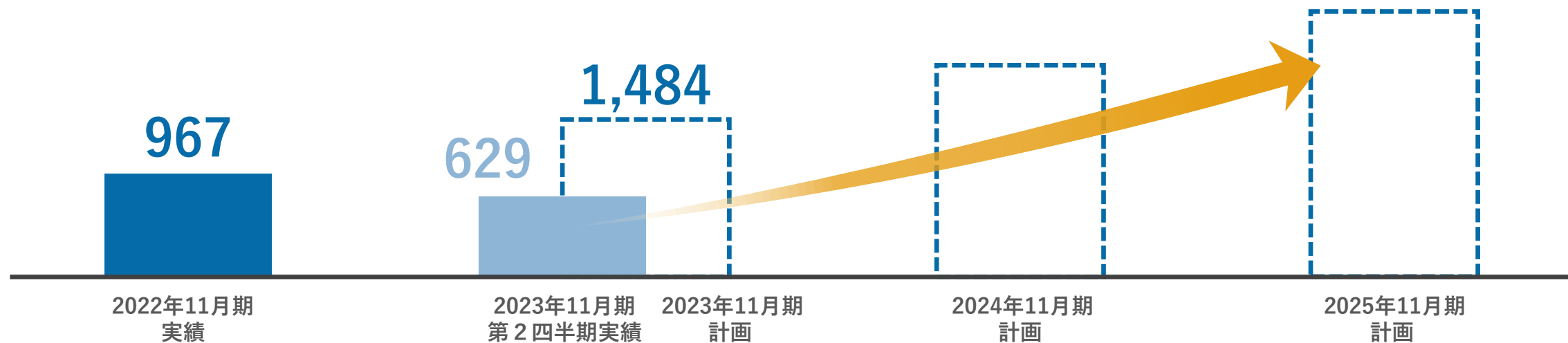
- 2023年4月に損保営業開発室、損保営業サポート課を新設
- 2023年6月より始動

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



※ CDP…Customer Data Platform

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

営業利益率向上に貢献する（保険販売以外の）高収益新事業の拡大

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ム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。

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

2025年大阪・関西万博「TEAM EXPO 2025」プログラム／共創チャレンジに『社会体験版おみせやさんごっこ』が登録

2023年5月までの両事業を合わせた受注金額は、6社合計で年間約3億1,000万円に到達。

【topics】取扱商品の拡充

お客様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41社へ拡充しました。

生命
保険会社
[30社]



一生のパートナー

朝日生命

第一生命
Dai-ichi Life Group

大樹生命
日本生命グループ

新たに生命保険会社3社と
代理店委託契約締結

損害
保険会社
[11社]



普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を実施 株主優待を実質的に拡充

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、

 **QUO**（3,000円分）を

贈呈いたします。



03




2023年11月期 業績予想修正 及び 配当政策

上期の好業績を踏まえ、業績予想の上方修正を発表

- 売上高は上期業績予想の着地（101.4%）を考慮し、通期においても概ね当初予想通りに推移すると予想
- マネードクタープレミアム店舗や契約譲受などの利益率の高い新規契約が増加傾向
- 新たなビジネスとして高収益事業である広告業・教育業を開始し、利益率が改善

営業利益

4,413
百万円




5,510
百万円

前回
予想比

+ 1,097百万円 [+ 24.9%]

当期純利益

2,749
百万円



3,779
百万円

前回
予想比

+ 1,030百万円 [+ 37.5%]

2023年11月期 業績予想修正



単位：百万円

2022年11月期	2023年11月期		2023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	25,605	29,397	+14.8%	29,973	+17.1%	+576
営業利益	3,824	4,413	+15.4%	5,510	+44.1%	+1,097
営業利益率(%)	14.9	15.0	+0.1pt	18.4	+3.5pt	+3.4pt
経常利益	3,813	4,435	+16.3%	5,558	+45.8%	+1,123
当期純利益	2,366	2,749	+16.2%	3,779	+59.7%	+1,030
1株当たり当期純利益	115 円 03 銭	119 円 56 銭	+3.9%	164 円 34 銭	+42.9%	+44円 78 銭

業績予想の上方修正を踏まえ、更なる利益の還元が可能と判断。

配当方針変更の背景

前回
発表時

- 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
- 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



変更
理由

- 順調な採用活動により、上期の営業社員採用数は301名、純増数は152名と過去最高の水準で推移。下期並びに来期以降の業績に好影響を与える。
- 株主の皆様への利益還元姿勢を明確にし、より積極的な利益還元を実施

事業の成長が継続。更なる利益還元へ。

配当性向を引き上げ、予想配当額を上方修正

株主還元策

配当の基本方針

配当
性向

45%

を目安に変更

2023年11月期 予想配当額

年間
配当金

50円/株



75円/株

（中間：0円/株、期末：75円/株）

長期継続的な株主様還元を目指します。

04



資料

2023年11月期第2四半期 貸借対照表



単位：百万円

	2022年11月期	2023年11月期 第2四半期	増減額	前期末比 (%)
流動資産	10,150	11,727	+1,576	+15.5%
現金及び預金	8,848	9,732	+ 883	+10.0%
固定資産	4,114	4,391	+ 276	+ 6.7%
総資産	14,265	16,118	+1,853	+13.0%
流動負債	4,743	4,898	+ 155	+ 3.3%
固定負債	865	854	△ 10	△ 1.3%
純資産	8,656	10,365	+1,709	+19.7%
負債・純資産	14,265	16,118	+1,853	+13.0%
(自己資本比率)	(60.6%)	(64.3%)	(+3.7pt)	

2023年11月期第2四半期 キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

	2022年11月期 第2四半期	2023年11月期 第2四半期	増減額
I 営業活動による キャッシュ・フロー	1,323	1,260	△ 62
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 109	△ 377	△ 267
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 58	—	58
V 現金及び現金同等物の 増減額 (△は減少)	1,154	883	△ 271
VI 現金及び現金同等物の 期首残高	3,086	8,848	5,762
VII 現金及び現金同等物 の期末残高	4,241	9,732	5,490

2023年11月期 主要KPI推移



項目	2022年11月期					2023年11月期		QonQ	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	期末累計	第1四半期	第2四半期	増減数	増減率
保有契約数(件)	1,023,413	1,076,346	1,131,058	1,189,907	1,189,907	1,240,784	1,323,282	+82,498	+6.6%
内、新規契約数(件)	47,618	100,551	154,435	212,006	212,006	50,760	108,388	+57,628	+13.5%
保有顧客数(人)	442,621	462,203	482,884	504,959	504,959	524,597	546,868	+22,271	+4.2%
内、新規顧客数(人)	27,987	59,381	91,054	125,080	125,080	30,244	64,706	+34,462	+13.9%
保険契約見込顧客数(件)	32,053	65,827	101,761	139,995	139,995	36,422	72,888	+36,466	+0.1%
提携企業数(社)	93	100	105	100	100	100	100	±0	0.0%

項目	2022年11月期					2023年11月期		QonQ	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	期末累計	第1四半期	第2四半期	増減数	増減率
生命保険 新規契約数(件)	41,727	87,277	134,823	185,911	185,911	45,185	94,806	+49,621	+9.8%
損害保険 新規契約数(件)	5,891	13,274	19,612	26,095	26,095	5,575	13,582	+8,007	+43.6%

2023年11月期 主要KPI推移



項目	2022年11月期					2023年11月期		QonQ	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	期末累計	第1四半期	第2四半期	増減数	増減率
営業社員数（人）	1,890	1,962	2,007	2,014	2,014	2,068	2,166	+98	+4.7%
拠点数（拠点）※	111	119	124	128	128	132	137	+5	+3.8%
内、マネードクター プレミアム店舗（店）	1	3	5	9	9	10	13	+3	+30.0%
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス（拠点）	1	4	4	4	4	5	17	+12	+240.0%

※ 2023年11月期第2四半期より、拠点数の定義を下記の通り変更したため、表記を変更いたしました。

<拠点数算出定義> 変更前：営業社員の所属する拠点（支社・店舗）をそれぞれ1拠点としてカウントする。

変更後：営業社員の所属する拠点（支社・店舗）をそれぞれ1拠点としてカウントする。

但し支社・店舗内に併設したIFAオフィスについては、重複してカウントをしない。

2023年11月期 新規契約・新規顧客実績（四半期毎）



項目	2022年11月期					2023年11月期		QonQ	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	期末合計	第1四半期	第2四半期	増減数	増減率
新規契約数（件）	47,618	52,933	53,884	57,571	212,006	50,760	57,628	6,868	+13.5%
純新規契約件数	33,694	37,557	39,845	41,665	152,761	34,579	38,411	3,832	+11.1%
追加新契約件数	13,924	15,376	14,039	15,906	59,245	16,181	19,217	3,036	+18.8%
新規顧客数（人）	27,987	31,394	31,673	34,026	125,080	30,244	34,462	4,218	+13.9%
純新規顧客数	17,546	19,826	20,882	21,856	80,110	18,891	21,084	2,193	+11.6%
追加契約顧客数	10,441	11,568	10,791	12,170	44,970	11,353	13,378	2,025	+17.8%

※ 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

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	2,425名（2023年5月末・パートタイマー社員は除く）
拠点数	137拠点（2023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 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 緒方 延泰

社外取締役 鈴木 正規

社外取締役 中川 真紀子

監査役 太田 賢孝

社外監査役 黒須 篤夫

社外監査役 桑原 麻美



※ 役員情報は2023年7月1日時点です。

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規模で展開します。

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

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 ——— 50万人

生命保険
96%



損害保険
4%

(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。

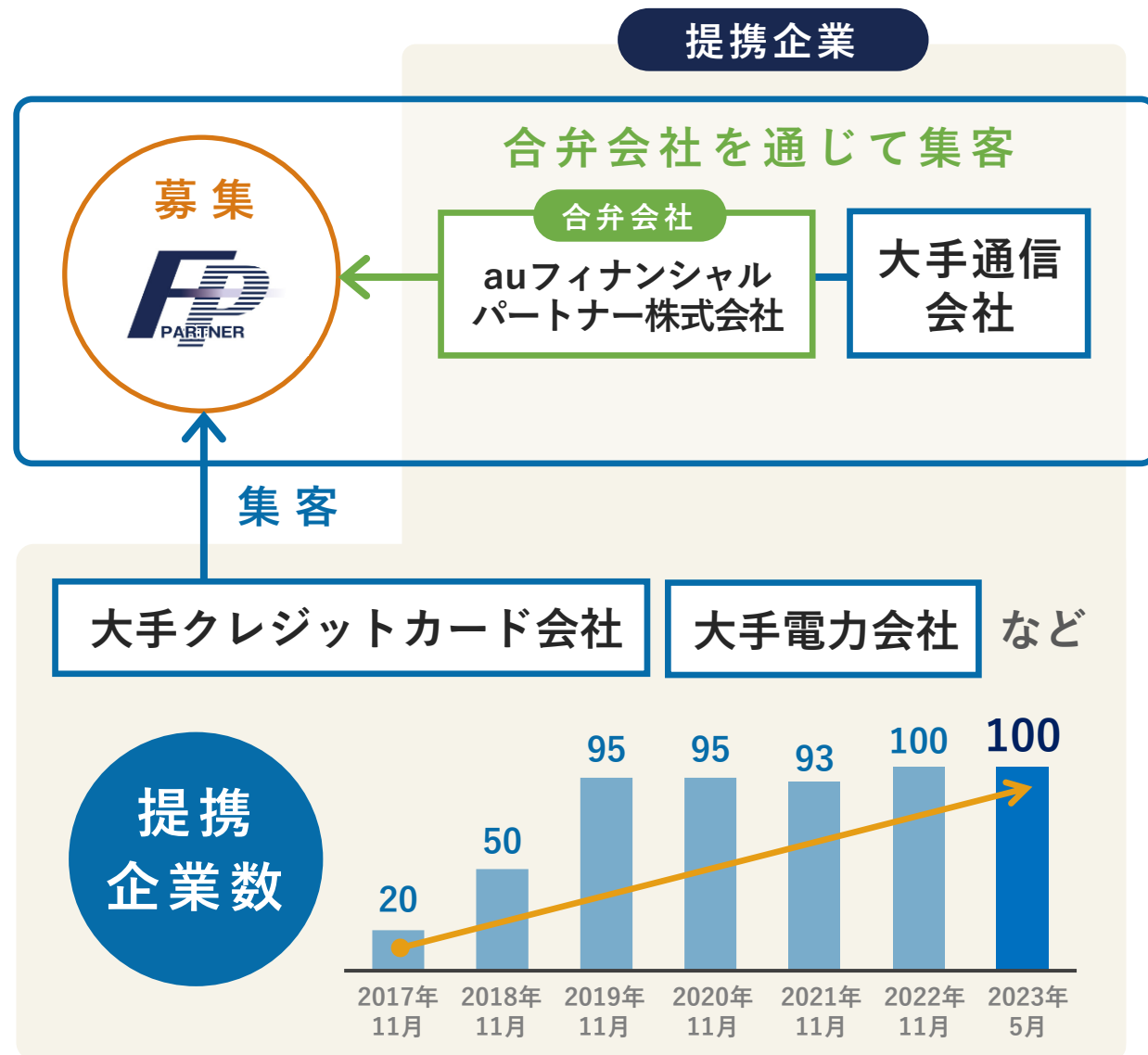
自社集客からの集客件数
7,889件 (10.8%)



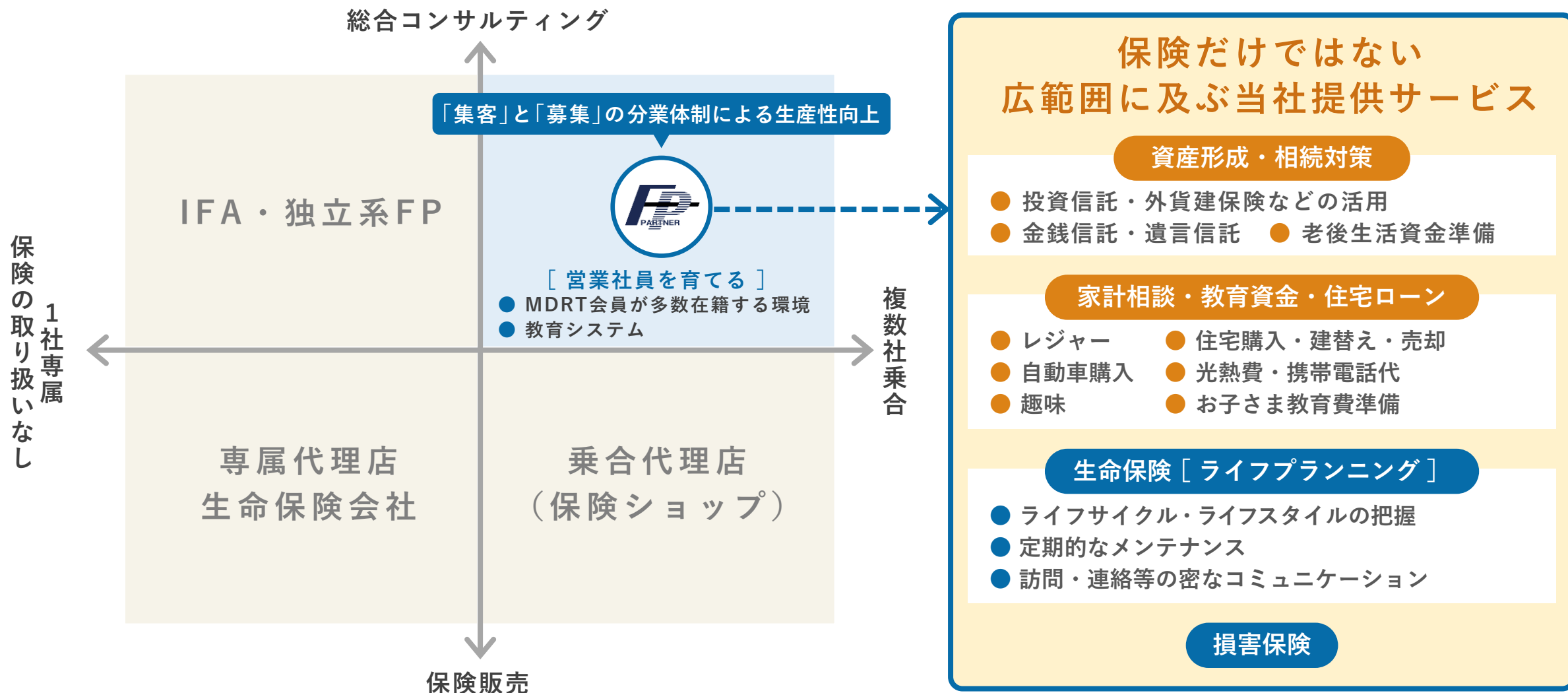
提携企業からの
集客件数
64,999件
(89.2%)

※ 集客件数は2022年12月から2023年5月までの累計値。 ※ 提携企業数は各月末時点の数値。

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。

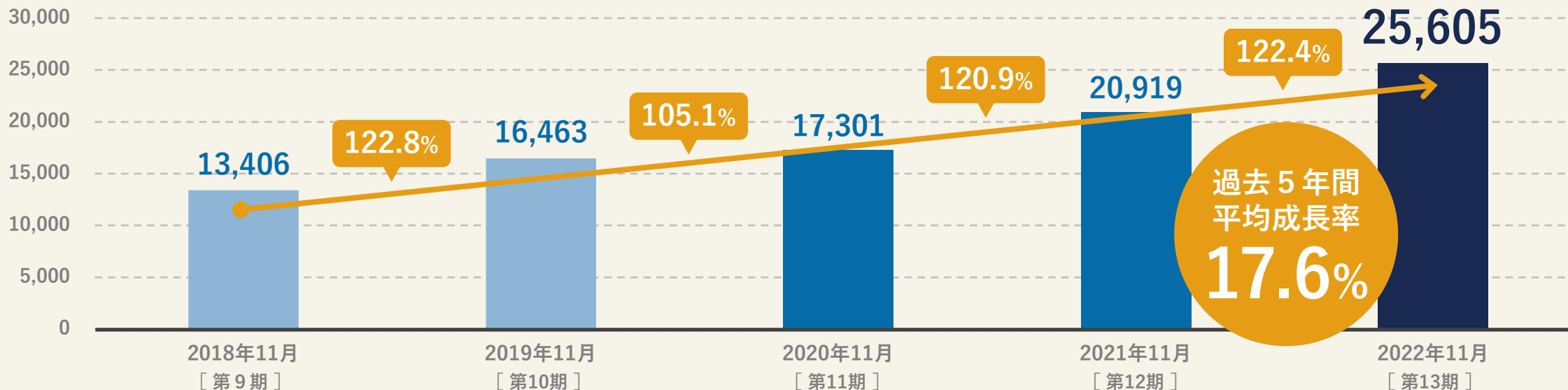


売上高・經常利益・当期純利益 推移 [過去5期]



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

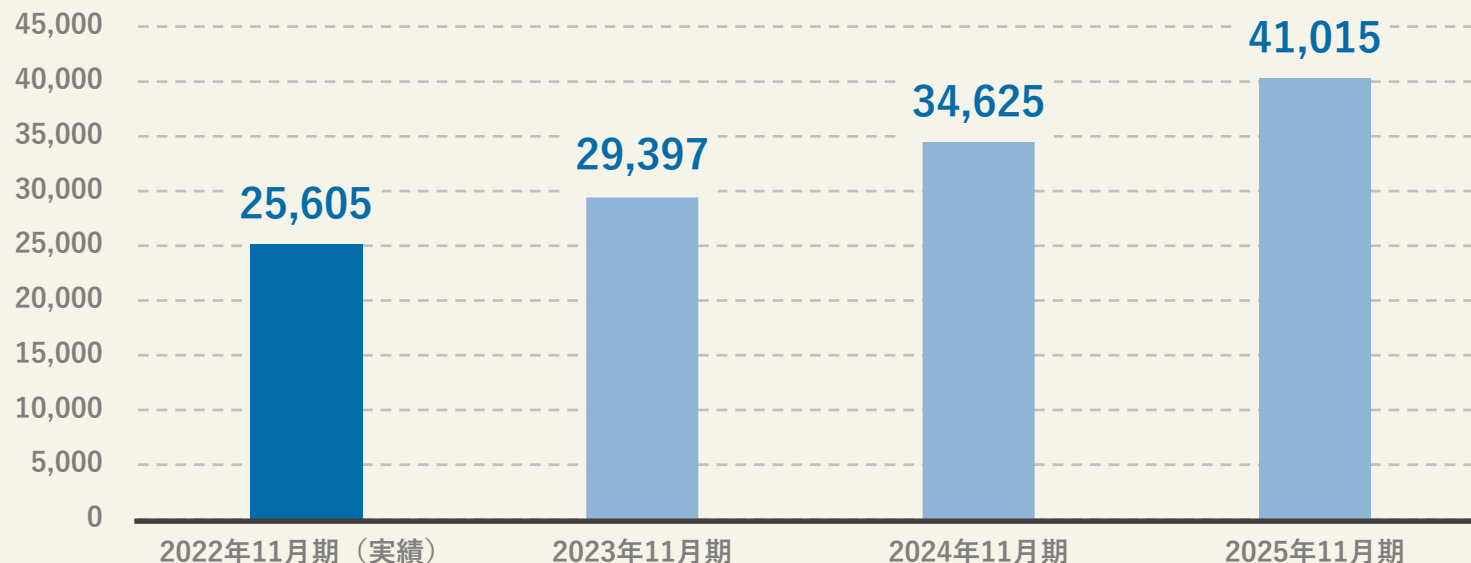
事業計画値 [2023年11月期 (第14期) ~ 2025年11月期 (第16期)]



※ 本ページは2023年1月の公表内容を継続して掲載しております。事業計画値は毎年1月の決算発表時に更新し、公表します。

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

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



※ 本ページは2023年1月の公表内容を継続して掲載しております。事業計画値は毎年1月の決算発表時に更新し、公表します。

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。

単位：百万円


事業拡大施策

- 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

継続

強化




- 2

新規提携先の開拓・既存提携先の深耕による見込顧客の安定供給
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

継続

強化




- 3

契約譲受による見込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

継続

強化




- 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

継続

強化




- 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を強化し、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



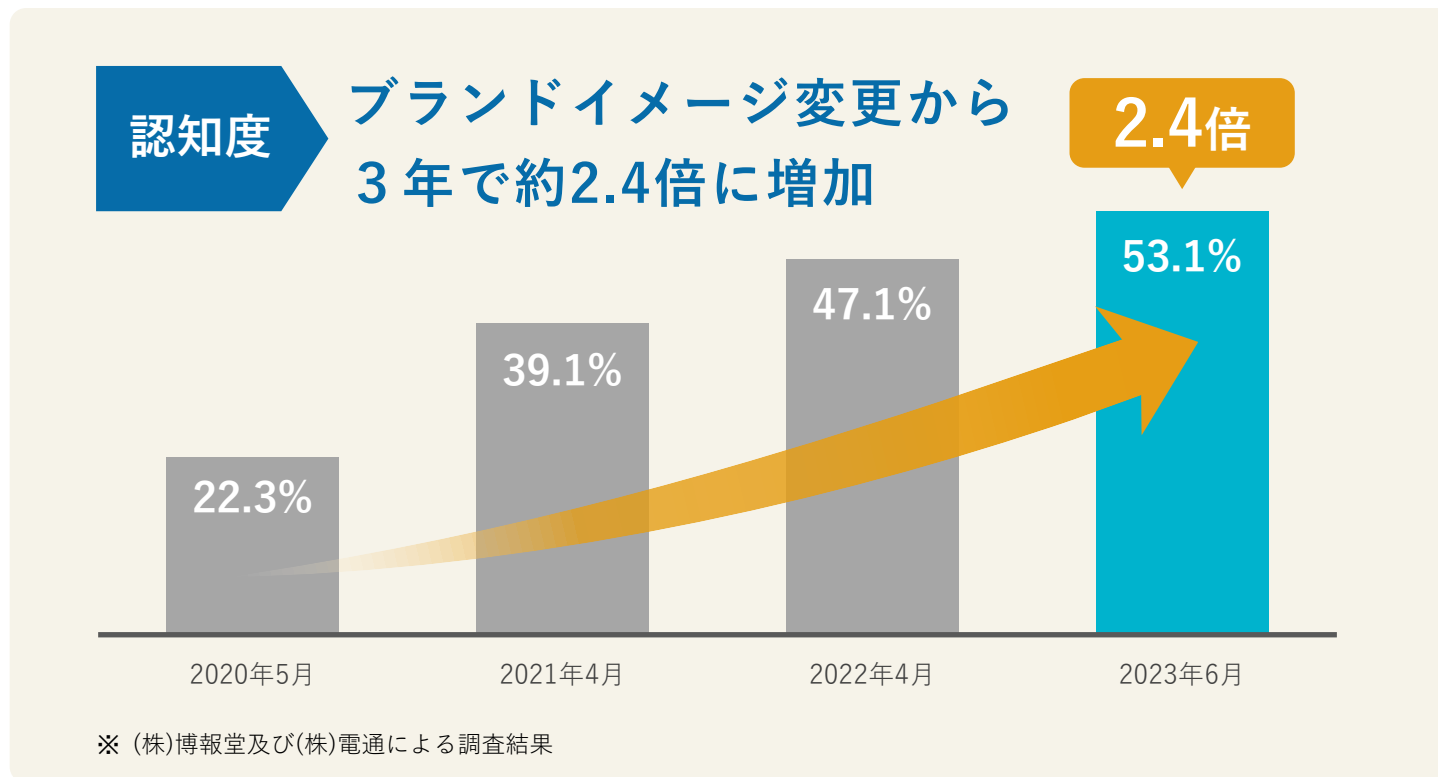
	事業計画値 [2022年11月期]		
	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期
売上高	24,048	27,062	31,394
売上総利益	8,153	9,018	10,535
営業利益	3,328	3,557	4,041
当期純利益	2,008	2,121	2,354



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR

更なるブランド力・認知度向上のため、
2023年4月16日より「マネードクター」の
新CMを放映開始いたしました。



株主・投資家の皆さまへ、充実したIR情報を提供いたします。

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つのコンテンツを用意

Web 株主通信

代表取締役社長の黒木からのメッセージ「Top Interview」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/



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。

