



2023年7月20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2四半期 決算に関する質疑応答集

当社の2023年11月期 第2四半期 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. 新規ビジネス（広告関連業務・金融リテラシー教育業務）について、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3.1億円とのことですが、この受注金額は上期の営業利益、または上方修正後の営業利益にどれほど織り込んでおりますでしょうか。

A. 上期までに関しては約1億円の利益となっております。下期についても3億円程度を見込んでおりますが、下期に新たに受注する可能性もございます。

Q. 営業利益率の改善要因について、教えてください。

A. 当社では2年ほど前から利益率の向上のため、業態変更などに力を入れてまいりました。自社集客は非常に利益率が高く、増加傾向にございます。また、契約譲受は大きく利益が上乘せされるビジネスモデルのため、追加契約の増加により利益率が徐々に改善されます。加えて広告業、教育業にも力を入れ、引き続き利益率の改善を図ってまいります。

Q. 事業計画値に関して順調に進捗しておりますが、元々の計画が保守的だったのか、それとも想定以上の進捗だったのか、御社の考えを教えてください。

A. 元々数年前倒しで成長できればと考えており、また上場の目的であった営業社員の採用が順調であること、昨期以降、売上が四半期決算毎に過去最高を更新していることから、企業としての成長期に入ったと考えております。

Q. 前期1年間の純増数を既に上期で達成しており、営業社員の採用が非常に好調のようですが、下期も引き続きこのペースでの採用を見込んでいるのでしょうか。

A. 上場効果により、退職者数が減ったこともあり、152名の純増となりました。当社としては、予想以上の純増となり、大変良い結果であったと考えております。また3月に新たに人材開発室を設置い

たしました。当部署が機能し始めてまいりましたので、下期は今まで以上の結果を求めていきたいと考えております。

Q. 下期より採用人員が増えていく予定とのことですが、採用が達成できれば、来期以降も引き続き成長できると考えておりますでしょうか。

A. 当社の業態は営業社員が増えるほど、売上、利益が増加する仕組みとなっておりますので、下期、来期以降の売上、利益への貢献は非常に期待できると考えております。

Q. 今回の上方修正について、売上高に比べ、利益の修正幅が大きいと思いますが、期初の計画に対し、良くなった点について教えてください。

A. 期初にはなかった広告業や教育業が良い影響をもたらしていること、また期初の想定以上に契約譲受への追加契約が非常に活性化していることなど、利益率改善の取り組みに結果が出始めたと考えております。

Q. 人材開発室について、具体的な活動内容と採用を増やす仕組みについて教えてください。

A. 人材開発室は採用を専門に行う部署で、3月に開設し、4月から実稼働しております。当部署の開設にあたり11名を採用し、主要都市各地に配置を行い、各エリアの採用を行っております。当社の採用経路はHPからのお申し込みや当社の社員からの紹介、保険会社等からの紹介が全国でございますので、採用担当者も主要都市各地に配置することで柔軟な対応が出来るようになりました。この効果は下期に出ると見込んでおりましたが、上期から効果が出始めております。

Q. 今回、配当性向を40%から45%に引き上げた理由を教えてください。また長期的にみて、利益水準の上昇に伴い、更なる配当性向の引き上げもごございますか。

A. 第1Qに初めて、配当性向を公開いたしました。今回の上方修正で純利益が10億円以上の増加となりましたので、できる限りの株主還元を行い、長期継続的な配当性向にしていきたいと考え、配当性向の引き上げを行いました。今後も利益が大きく伸長した際には、できる限り積極的な株主還元を行いたいと考えております。

Q. 商品戦略について、金融庁の外貨建て一時払い保険の監督強化を受け、戦略に変化はございますか。また業績への影響はございますか。

A. 当社はファイナンシャルプランニングを行いつつ、子育て世代に将来への貯蓄・投資を行いながら、なおかつ保障も準備していただくというような戦略です。そのため、30~40代のお客様が非常に多く、毎月一定金額を積み立てて運用する保険商品を提案するケースが多くなっております。当社は高齢者への一時払い商品の提案が非常に少ないと認識しておりますので、今後もこのような将来への貯蓄商品の提案を主としていきたいと考えております。

Q. 会社集客案件数のうち、自社集客案件数が10%となっておりますが、現在、自社集客からの新規契約の比率が上がってきております。下期も同様に上がっていくということでしょうか。

A. 自社集客案件数は前期から比べると件数が増えております。自社集客が増えると利益への貢献は非常に大きくなりますので、ブランド力を上げ、自社集客を増やしていきたいと考えております。

Q. 国内の登録代理店数は年々減少しており、今期の契約譲受件数の予想を5万件としておりますが、この水準は今後も維持できるのでしょうか。

A. 契約譲受については、現在3年目のビジネスとなり、知見等も蓄えられてきております。今後も注力し、当社の主力に成長するビジネスとなるよう努めてまいります。

Q. 「マネードクタープレミア」の来店予約数が上期は1,583件、通期は2,000件の計画となっておりますが、こちらは保守的な計画、もしくは期初の計画なのでしょうか。

A. こちらは期初の計画でございます。「マネードクタープレミア」については、想定以上に好調でございますので、通期についても当初計画を大きく上回る見込みとなっております。

Q. 第1Qと比べて、第2Qは微減収・微減益かと思いますが、御社のビジネスに季節性はございますか。

A. 特に大きな季節性はございませんが、11月が年間の締め月であり、また社内表彰やMDRT入会基準の判定も11月が締めとなっております。そのため、当社の営業社員が社内表彰やMDRT入会に向け、注力していることも起因しているかと思っております。

以上