



2023年10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 東証プライム市場)
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3四半期 決算に関する質疑応答集

当社の2023年11月期 第3四半期 決算に関して、当社で想定しておりました質問及び、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3Qの業績について、どのような内容かご説明をお願いいたします。

A. 第3Q期間の3か月間においては、売上高は、83億3,800万円と過去最高、営業利益は18億8,500万円となり、営業利益率は22.6%へと上昇しております。純利益につきましては、前年同期比で約倍増の14億5,100万円と過去最高となりました。

Q. 利益率が非常に高い水準となっておりますが、その要因について教えてください。

A. 自社集客が非常に伸びたことが要因の一つです。当社の提携企業とのビジネスにおいて、代理店手数料は提携企業と当社に折半されて入るため、売上も利益も半分が当社に入ってくる仕組みとなっております。一方、自社集客におきましては、売上は全て当社に入り、利益は売上以上に入ります。そのため、自社集客が増えますと、利益率が大きく向上いたします。まだまだ自社集客もこれからでございますので、特に契約譲受での追加契約や見直しなどは自社集客と同じ効果が表れております。この5万件ができたのち、来年度は、大きく利益率が上昇するものと考えております。

Q. 今期、記念配当15円を実施することによって配当水準が大幅に上昇すると思います。来期に関して、表面上、減配になってしまうリスクが高まっているように思いますが、減配に対する抵抗感があるのでしょうか、また、来期の配当方針について教えてください。

A. 今期、記念配当を含めると1株当たり90円の配当金となりますが、来期以降もこの1株当たり90円を上回るように、利益の増加を図ってまいります。かなり堅い数字として90円を上回ることを想定しております。

Q. M&A 戦略に関して、投資余力がどのくらいの規模があり、どのような領域で M&A を望んでいるのか教えてください。

A. 当社は創業 14 年目ですが、これまで M&A を行ってまいりませんでした。特に上場を目指してから 4 年半におきましては、多くの M&A 案件をご提案いただいていたにもかかわらず、保留せざるを得なかった要件もございます。ただし今後は、代理店の廃業が相次いでおりますので、契約譲受の他、まず基盤を固めるために、8 万店も同業がございますので、本業に近い M&A を成功させたいと思っております。この業界内では、当社はリーディングカンパニーでございますので、大きな資金を使うというよりは、同業他社をお客さまも含めた形で M&A を行う戦略を考えております。

Q. 自社集客案件の増加の要因について教えてください。契約譲受がかなり影響している、あるいは他の要因も多く影響しているのでしょうか。

A. 自社集客のほとんどは、当社のブランディングや CM 戦略によるものです。ここ 2 年においては、約 3 万 5,000 件の契約譲受を行うことによって、新規契約もしくは追加契約に繋がりました。それだけではなく、「マネードクター」に変えたことでブランディングができてきております。お客さまから申し込んでいただける、例えばマネードクタープレミアへの案件などもかなり増えており、先ほどの 10 億円近い新規契約が上がっていることも自社集客のプラスになっております。

Q. 昨年度は第 4 Q に決算賞与が約 7 億円を出されたため利益が減少しておりましたが、第 3 Q までの利益の進捗率が非常に高い今年度も、決算賞与は計画されておりますでしょうか。別の費用が増える可能性もあるのでしょうか。

A. 昨年ほどではございませんが、決算賞与を実施して来年に備えたいという気持ちはあります。業績の上振れがございますので、利益が減ることは想定しておりません。また、当社決算の締めと、営業社員全員が目指している MDRT の締めが 11 月、12 月でございます。そこに向けて、さらに売上が追い込みに入る時期でございますので、大きな出費がないということと、売上が減少することは考えにくいと考えております。

Q. 自社集客案件の増加の仕組みについて教えてください。

A. 自社集客案件は契約譲受の中に潜在顧客がいるため、契約譲受が増えることにより自社集客案件も増加いたします。また、その影響は今期ではなく来期に自社集客が増える仕組みとなっております。特に契約譲受に関しては、移管までに少し時間がかかるのと、新しい契約をいただくまでにおおよそ半年ぐらいかかります。そのため、契約譲受の効果が出てくるのは来期と考えております。

Q. 生命保険手数料収入のうち、業務品質支援金がかなり増加しておりますが、今後も伸びていくのでしょうか。

A. 契約が伸びてくると利益率も上がってくる仕組みがございます。各社、新規契約が毎年大きく伸びておりますので、この業務品質支援金の水準は、維持もしくは伸びていくと考えております。

Q. 営業社員の増加状況の要因について教えてください。また今後も同様に社員数が増えていくのでしょうか。

A. 要因は2つあり、1つ目は上場効果でございます。上場したことでお客さまに認知されたことにより営業社員の採用がしやすくなりました。また、プライム上場企業になったことにより、営業職員の帰属意識がかなり強まり、「この会社に残りたい」という気持ちが強まっています。2つ目は「貯蓄から投資へ」という流れで、当社が得意としているファイナンシャルプランニングを行うことによって単価の高い商品が獲得でき、収入に繋がっていることです。

第4Qは10月に82名の入社が決まっており、歩留まりもかなり多くできております。人材開発室の設置や新たな資金投下をすることによって、今後このトレンドは変わらず、さらに大きく伸ばしていきたいと考えております。

Q. 御社では信託型ストックオプションを導入されておりますが、昨今、税務上の取り扱いに関連し、業績への影響が出ている会社もあります。このことについて御社ではどのように対応されるのかと、業績に与える影響を教えてください。

A. グロース市場に上場した1年後の9月22日に第1回の信託型ストックオプションの付与を行いました。当社においては、権利行使した際は、給与所得の源泉徴収は役職員が負担することになっており、そちらで全て行っているため、会社からの持ち出しは一切ございません。

Q. 第3Qの広告宣伝費について、第4Qの広告費の見通しとあわせて教えてください。

A. 広告宣伝費は例年と同様、第3Qにおきましては実績で2.6億円です。第4Qは2.7億円を予定しておりますので、およそ4分割といった形の推移を行う予定でございます。

Q. 契約譲受について、来期の予定を教えてください。契約譲受をしてもすぐに影響しないという認識をしていますが、例えば第1Qの大口の1万8,000件はそろそろ寄与してきているのでしょうか。

A. 第1Qの1万8,000件については、すでに営業社員がお客さま対応をしているため、新規契約も出てきております。来年度の契約譲受の見込みでございますが、今期以上の数字は見込めると想定しております。そしてこの契約譲受を当社の柱の一つにしていきたいと考えておりますので、将来的には10万件、20万件を狙っていきたいと考えております。

Q. 新たに今期から損害保険に本格参入とのことですが、現在、損害保険業界は様々なニュースが絶えない環境にある中、見通しについて教えてください。

A. 損害保険の代理店につきましては、生命保険の代理店と比べてかなり代表者の高齢化が進んでおります。昨今の損害保険の問題などもございましたが、当社が保険の専門であること、そして東証プライム市場へ上場していることは、かなりのアドバンテージになると考えております。プロに説明を受けてご加入したいというお客さまは非常に増えております。そしてダイレクトセンターにも、当社のブランディングの効果により、お客さまもどんどん集まってきておりますので、拡大の機会が十分にあると考えております。

Q. 社員の平均年収が上場時は全社平均 660 万円でしたが、それが現在 770 万円になり、トップの営業職員は 1 億円になるなど、魅力的な職場になっていると思います。しかし、辞めていく方は業界全体で多く、御社も 15%程だったと思います。どのような層が辞めていくのか、どういった理由で辞めていくのかを教えてください。

A. 保険業界は、当社だけでなく多くの生命保険会社が歩合であるがために、査定というものがございません。当社の退職者のほとんどが、査定での退職でございます。歩合でございますので、成果が出せなくて給与がなかなか上がらないといったケースもございます。退職理由のほとんどが査定によるものですが、収入が伸びない方々も含めて平均年収は上がってきております。特に入社 4 年、5 年経った 1,000 人以上の営業社員の平均年収が 1,000 万円以上でございます。そのため、当社に 4、5 年以上在籍すると、どのような方でも年収 1,000 万円以上を目指せると考えております。魅力的な職場にするため、さらにこの水準を上げたいと考えております。

以上