



2023年11月9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 2

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. 前年同期比で見た場合、新規契約件数の伸び(6.3%増)より、売上高の伸び(22.3%増)が非常に良い理由を教えてください。

A. 新規契約件数の伸び以上に売上高に寄与できる契約内容の伸びが大きかったことが要因です。その内容として、貯蓄性・投資性商品の販売が好調なこと、自社集客案件など利益率の高い契約の獲得が増えていることが挙げられます。

Q. IFAへの本格参入について需要が見込めるとのことですが、業績寄与の見通しや取り組み方について教えてください。

A. IFAは、お客さまへの質の高いサービス提供を広げるための取り組みとなります。

当社はNISAやiDeCoなどの資産運用に関する相談を多くいただいておりますが、これまでは証券外務員資格を保有しておらず、具体的なお説明をすることができませんでした。

そのため、金融商品仲介の資格となるIFAは、当社にとって非常に大きなポイントと考えております。

この取り組みによる売上、利益の貢献がすぐにあることは見込んでおりませんが、当社には50万人の既存顧客がおりますので、順次IFAによる新たなサービス提供の開始をお伝えし、預かり資産の増加を目指してまいります。

Q. 第3Qまでの累計採用数が434名と順調です。採用ルートと、御社が選ばれる理由を教えてください。

A. 営業社員は全員中途入社で、約9割が保険販売の経験者です。既存の営業社員からの紹介が非常に多くなっています。

通常、営業社員は新規顧客開拓に苦慮することが多いため、当社では会社集客があることに魅力を感じていただいております。また、複数の商品を取り扱えることで幅広い提案が可能になることも理由の一つです。収入面においては、販売手数料の高さが収入への期待に繋がり、興味をもつていただいております。

Q. 提携企業について、今後どのような取り組みをされるかについて教えてください。

A. 提携企業については、当社からアプローチするケース、先方からお声掛けいただくケースの両方があります。

当社ビジネスとの親和性が高い企業については、どの企業とも提携の可能性を探っております。

提携企業数よりもトータルの会社集客数に重きをおいて検討を行っており、現在も每期 20~30 社程度の入れ替わりが発生しております。今後も、より効率的・効果的な集客を目指し、既存提携先との関係性強化と新規開拓に取り組んでまいります。

以上