

2024年8月2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)

2024年11月期 第2四半期決算に関する質疑応答集2

当社の2024年11月期 第2四半期決算に関して、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や感想、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. 一部報道に対して、提訴含め法的手段を検討するというコメントを出されました。その後の検討状況を教えてください。

A. 決算説明会でもお伝えした通り、顧問弁護士を交えて慎重に検討を進めております。

Q. 日経新聞などで、保険会社が広告掲載を取りやめたという記事が出ています。実際に取りやめたのか、また、完全にやめた場合の影響がどのくらい出るのかについて教えてください。

A. お申し出を受けた保険会社はございます。

広告業は昨期から営業利益率向上のために始めたビジネスで、昨期実績は売上高で約1億4千万円、今期は1億7千万円程度を見込んでおりました。

仮に、今後すべての広告取扱いを中止した場合の試算ですが、上期で1億円弱計上済みのため、計画値を7千万円ほど下回ることになります。しかしながら、売上高対比での業績に与える影響は少ないと考えております。

純利益で考えた場合、期初に想定していなかったauフィナンシャルパートナーからの配当金が営業外収益として1億円強計上されますので、計画値を下回った分は相殺されます。

Q. 前年比で販管費が増加しています。主な増加要因を教えてください。

A. 主に、店舗事業、損保事業拡大に伴う人件費の増加、及び拠点拡大に伴う地代家賃の増加です。

Q. 前年比で当期純利益がプラスに転じています。その要因を教えてください。

A. 法人税の実効税率が昨期の見積りより低くなったためです。

Q. 保険会社からのリース提供がなくなった場合の影響がどの程度あるか教えてください。

A. 保険会社からのリース提供件数は全体の8%程度です。件数比率として低くはありませんが、ほとんどが医療保険などの単価の小さい契約です。そのため、仮に提供を受けることをすべて停止したとしても、業績への影響は小さいと考えております。具体的な単価は開示しておりませんが、その他の会社集客案件と比べると世帯単価で3分の1程度です。

なお、提携企業集客については、現状提供件数を抑制していただいている企業もございます。保険会社からのリース提供がなくなったとしても、他の企業からの提供件数を増やしていただくことで減少分をカバーできると考えております。

Q. 4月に業務品質支援金の料率がアップしたとの説明がありました。そうすると上期は4月・5月の2か月分に反映されるのではないのでしょうか。

A. 業務品質支援金の料率が4月の契約から増加しており、5月以降順次、契約翌月の業績に寄与します。

Q. 損害保険の契約譲受が大きく増加しています。生命保険の契約譲受と比べるとどのような違いがありますか。

A. ストック収入の面と、クロスセルの面で大きな違いがあります。

ストック収入の面では、生命保険は継続手数料として毎年ANPの5%程度が売上となりますが、支払期間は最長でも10年です。損害保険は更新時に毎回更新手数料が計上されるため、1年契約であれば毎年、5年契約であれば5年ごとに支払保険料の20%程度が売上高として計上されます。

また、損害保険契約は損保専門代理店からの契約譲受がほとんどのため、生命保険に未加入の方や、当社の得意とするファイナンシャルプランニングを受けたことがない方が多くいらっしゃいます。そのため、生命保険の契約譲受よりもクロスセルの余地が大きいと考えています。

Q. 報道以降、保険会社との関係性に変化は生じていますか。

A. 特に変化はありません。業務に関するコミュニケーション・事務的なやり取りは継続的に実施しておりますが、特段何か変わったということはありません。

Q. 保険商品販売において、一時払い商品と平準払い商品の構成比率が変化したとの話がありました。いつからその変化を認識し、いつから対応を始めたのでしょうか。

A. 昨期3Qから為替の変動と米国金利高の影響で顧客ニーズが変化し、外貨建一時払い商品の販売が増加しました。当社は以前より、ファイナンシャルプランニングを基に顧客利益を重視したご提案を行っていましたが、これを機に、長期分散投資による将来への備えや、ご自身やご家族の万が一への備えといった、潜在ニーズの可視化と提案を改めて推進しております。足元の状況としては、徐々に元の水準に戻ってきており、期初に想定していた構成比率に近づいています。

Q. 一時払い商品は利益率がどのくらい低いのか教えてください。

A. ほとんどの一時払い商品は業務品質支援金が発生しないため、平準払いと比較すると、利益が少なくなります。

Q. 昨期3Qの粗利が高かった理由を教えてください。

A. 昨期は当社の販売実績の多い保険会社が業務品質支援金の支払時期を変更したため、計上時期にも変更が生じ、昨期3Qに1か月分重複することになりました。そのため、イレギュラーな要因で1億円ほど粗利が高くなっています。

Q. 3Q単体の計画値については達成可能でしょうか。

A. 一時払い商品と平準払い商品の構成比率改善が進むことで、計画通りの業績に近づきます。今期の累計ではまだ不足する可能性がありますが、3Q単体では達成可能と考えております。

以上