



2024年10月22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：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3四半期決算に関する質疑応答集

当社の2024年11月期 第3四半期決算に関して、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、以下のとお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・修正をおこなっております。

### Q. 来期以降の配当について教えてください。

A. 当社は創業以来、キャッシュフロー経営に取り組み、安定したフリーキャッシュの確保をしております。配当性向は45%としており、今後もこの配当性向を維持しつつ、安定した配当を目指していく方針です。

### Q. 金融庁から報告徴求を受けたという記事が出ていますが、事実でしょうか？事実であればどのようなスケジュールか教えてください。

A. 本件については回答を差し控えさせていただきますが、当局とは継続的に対話しております。

### Q. 最近の報道で、大型代理店への管理・指導が厳しくなるという話がありますが、御社のビジネスモデルにどのような影響を与えるのでしょうか。

A. 2016年に保険業法が改正された際、当社は人的資源や資金を投じ、時間をかけて、体制整備に重点を置いて取り組んでまいりました。顧客利益を確保するための取り組みでしたが、結果としてIPOやプライム市場への上場へとつながりました。今後の規制強化は、当社にとってはむしろ追い風となると考えています。当社は引き続き業界のリーディングカンパニーとして体制整備を進め、求められる水準を上回る取り組みを進めてまいります。

### Q. 今期、新規採用が減少傾向に見えますが、その背景についてお聞かせください。

A. 応募者数は上場前より倍増しております。また、プライム市場への上場後からコンプライアンス面や、当社への理解度などの視点で厳選採用をおこなった結果、新人の生産性は向上しております。現在の採用ペースは計画どおりであり、今後も生産性の向上を見込んだ厳選採用に取り組み、年間700名の採用目標達成をめざしてまいります。

### Q. 業務品質支援金について、料率の引き上げが想定どおり進んでいるかお聞かせください。

A. 第3Qは予想どおりの進捗です。ただし、業務品質支援金の料率向上など、さらなる改善の取り組みについては、現時点でまだ十分ではない部分がございます。今後はこの点を強化し、業務品質支援金の増加を目指してまいります。

### Q. 中期的な利益見通しについて、3か年のローリング方式による事業計画の下方修正について教えてください。

A. 中期経営計画については、現在検討を進めております。今期は計画に遅れが生じたものの、営業利益が約7億円という規模のため、できる限り前向きに吸収できるよう、計画を策定してまいります。次回の決算発表にて、詳細なローリングプランに基づく中期経営計画をご報告いたします。

**Q. 第3Qは第2Qと比べて、売上高や営業利益、初年度手数料が増加しています。一方で平準払い商品の販売件数や新規契約数には大きな変動がないようです。何か特別な要因があったのでしょうか。**

A. 第3Qに関しては、売上高が過去最高を記録し、利益も計画どおりに回復いたしました。特に、外貨建て一時払いの新規契約金額が過去最高を大きく上回り、売上高の大幅な伸びに貢献しました。平準払いについては第2Qと比べてやや減少しましたが、第3Qとしては過去最高の件数を達成しております。全体的に非常に順調に回復しており、前年同期比でも成長が見られます。この成長が、業務品質支援金の増加や利益拡大に寄与しています。第4Q以降に向けても、この利益率を維持できると見込んでおります。

**Q. 第4Qが第3Qより利益が下がる計画なのは売上高の予想を据え置いたからなのか、それとも何か第3Qに特殊要因があるのでしょうか。**

A. 第4Qは第3Qに比べて利益を1億5,000万円程度おさえています。これは第4Qに見込んでいた広告業の5,000万円強と、今期入社した方の収入が想定より高くなったことによる社会保険料1億円程度の増加分によるものです。

**Q. 契約譲受からの新規契約獲得までのスピード感を教えてください。**

A. 契約譲受の最大の課題は、移管手続きに数か月が必要であり、その後、新規契約をいただくまでにさらに時間がかかる点です。しかし、現在の新規契約は前期に合意した5万件を基盤として順調に成果が出始め、売上高というよりも、利益の確保が進んでいます。来期は、この基盤が今期合意予定の8万件も合わせた件数になると見込んでいます。

なお、第3Qの自社集客に契約譲受はほとんど含まれておりません。当社コールセンターを活用した契約譲受のポイントは自社集客件数に含まれていますが、全件に営業担当を付けているため、担当者からの連絡による訪問などは自社集客には含めておりません。契約譲受は自社集客の何倍もの規模があり、今後は提携企業集客と自社集客の合計件数と契約譲受の件数を同水準にすることを目指しております。これにより、利益率は現在を大きく上回る水準となることを見込んでいます。

**Q. 今年度の利益予想の下方修正についてもう少し詳しく教えてください。**

A. 第2Q決算時の予想では、業務品質支援金の料率アップによって、営業職員の報酬率アップは吸収できると考えておりました。営業社員の報酬率アップは元々予算に組み込んでおり、上期は低め、下期は高めに設定しています。業務品質支援金の料率はアップしましたが、ほとんどの一時払い商品には業務品質支援金はありません。業務品質支援金が発生する平準払い商品の新規契約件数は回復してきています。現在の営業社員の人数や営業力から考えると、第3Qでもう少し力強い成果が出ると期待していましたが、実際には下方修正となりました。現在、一人ひとりの生産性向上や新人教育などの新たな取り組みを開始しています。来期においては、これらの取り組みを確実に反映させ、必ず達成していきたいと考えています。

**Q. 利益の下振れは一過性の要因ということですが、思うように平準払い商品の販売が伸びてきていないなかで、一過性の要因だけでは整理できないと思います。お考えを教えてください。**

A. 一過性とお伝えしたのは、第3Qに入って外貨建て一時払い商品が大きく伸びた要因が、ターゲット型の外貨建て一時払い商品の爆発的な販売によるものだからです。利益確定したターゲット型一時払い商品の資金で、また新たなターゲット型一時払い商品へ加入するといったお客さまの需要があり、第3Qは想定を超える一時払い商品の契約をいただきました。現在は一時払い商品だけでなく、あわせて平準払いの変額保険や外貨建て保険への加入も希望されるお客さまが増えてきています。一時払いから平準払いへとお客さまのニーズが変わっていくことはよくあることです。当社もしっかり長期分散投資をお客さまに伝えていくことを強化しております。今期の下方修正を踏まえて、来期の計画はこのような変化を捉えた上で予想を行い、慎重に検討いたします。

**Q. 雑誌社とのやりとりで一時は訴訟も辞さずということでしたが、その後、雑誌社とのコミュニケーションや変化について教えてください。**

A. 以前にもお伝えしましたとおり、法令違反はございません。しかしながら、保険業界における商慣習について疑問が持たれていることは事実です。さまざまな方に誤解を招く表現があったかと思いますが、当社の運営体制は

正当であることを証明していきたいと考えています。従って、雑誌社とは少し距離を置いている状況です。

**Q. 金融庁とのやりとりは時間がかかりそうですか。**

A. 損保業界ではモニタリングなど、すでに発表されたものがあります。一部では生保業界にもモニタリングが導入されるという話も聞こえてきますので、それほど時間がかからずに解決するものと考えています。

**Q. 外貨建て一時払い商品の手数料支払い変更について、御社の事業計画や配当へ与える影響があれば教えてください。**

A. 外貨建ての一時払い商品については、ターゲット型一時払い商品の是非も含めて、現在話し合いが進行中と聞いています。当社の事業計画にとっては影響が少ないと見込んでいます。業務品質支援金がない分、特に利益に対する影響はほぼありませんので、外貨建て一時払い商品の売上高が現在より減少しても、配当や株主還元には影響しません。

**Q. 第3Qの売上高が98億4,100万円、第4Qの売上高が86億4,500万円の計画ですが、この背景を教えてください。**

A. 第3Qには、想定を大きく上回る一時払い商品の新規契約がありました。第4Qもすでに半分以上が経過していますが、ターゲット型一時払い商品の目標到達が極端に少なくなり、新規契約増加が大幅に抑制されると予想しています。そのため、外貨建て一時払い商品の手数料が減少する見込みです。しかし、平準払い商品の手数料は増加すると予測しているため、第4Qには販売商品の構成が大きく変わることを期待しています。

以 上