



2024年11月期  
決算説明資料

株式会社FPパートナー

2025年1月14日

- 01 — 2024年11月期 業績ハイライト
- 02 — 2024年11月期 重点施策達成状況／  
2025年11月期 重点施策目標
- 03 — 資本コストや株価を意識した経営の  
実現に向けた対応について
- 04 — 事業計画
- 05 — 資料
- 06 — appendix

# 01



## 2024年11月期 業績ハイライト

# 2024年11月期 業績ハイライト [前期比]



- 売上高は好調な新規契約獲得を背景に前期比16.6%増と大きく増加。
- 利益は3項目とも前期比を下回り着地。

売上高

35,617  
百万円

前期比 +5,057百万円  
[+16.6%]

営業利益

5,330  
百万円

前期比 -224百万円  
[-4.0%]

経常利益

5,493  
百万円

前期比 -115百万円  
[-2.1%]

当期純利益

3,903  
百万円

前期比 -50百万円  
[-1.3%]

# 2024年11月期 業績ハイライト [重要KPI]



- 重要KPIの各項目は前期から増加し、引き続き好調に推移。
- 将来の利益率向上につながる契約譲受合意件数は、前期比87.3%増と大きく伸展。

営業社員数

2,518  
名

前期比 +192名  
[+8.3%]

契約譲受  
合意件数

94,509  
件

前期比 +44,043件  
[+87.3%]

保険契約  
見込顧客数

163,306  
名

前期比 +13,176名  
[+8.8%]

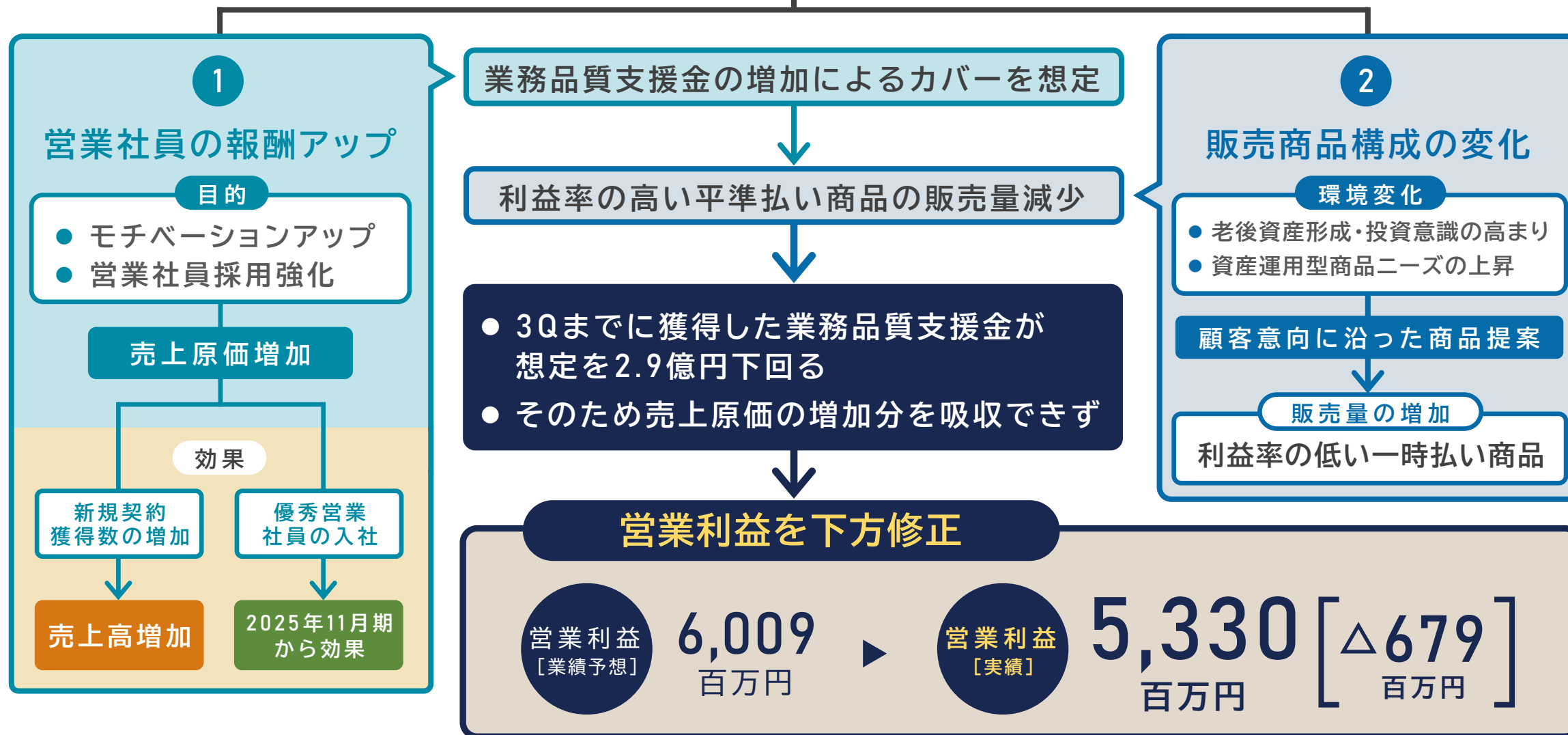
新規契約数

250,396  
件

前期比 +23,518件  
[+10.4%]

# 修正業績予想に対する営業利益未達要因

## 背景



## 2024年11月期 決算概要

- 営業社員の増加と資産形成ニーズの高まりへの対応により、新規契約数は前期から伸展し、売上高も期初の業績予想を達成。
- 営業利益、営業利益率は修正後の業績予想を下回り着地。  
⇒ 営業社員数の増加に対して、利益率の高い平準払い商品の新規契約数が伸び悩む。  
⇒ 4Qは業務品質支援金の支払率が想定を下回り、利益の伸びが抑制された。
- 営業社員採用数は、概ね期初計画通りに推移。  
契約譲受合意件数は計画値を大きく上回る。
- 2024年11月期配当は1株92円(上期:45円、下期47円)。

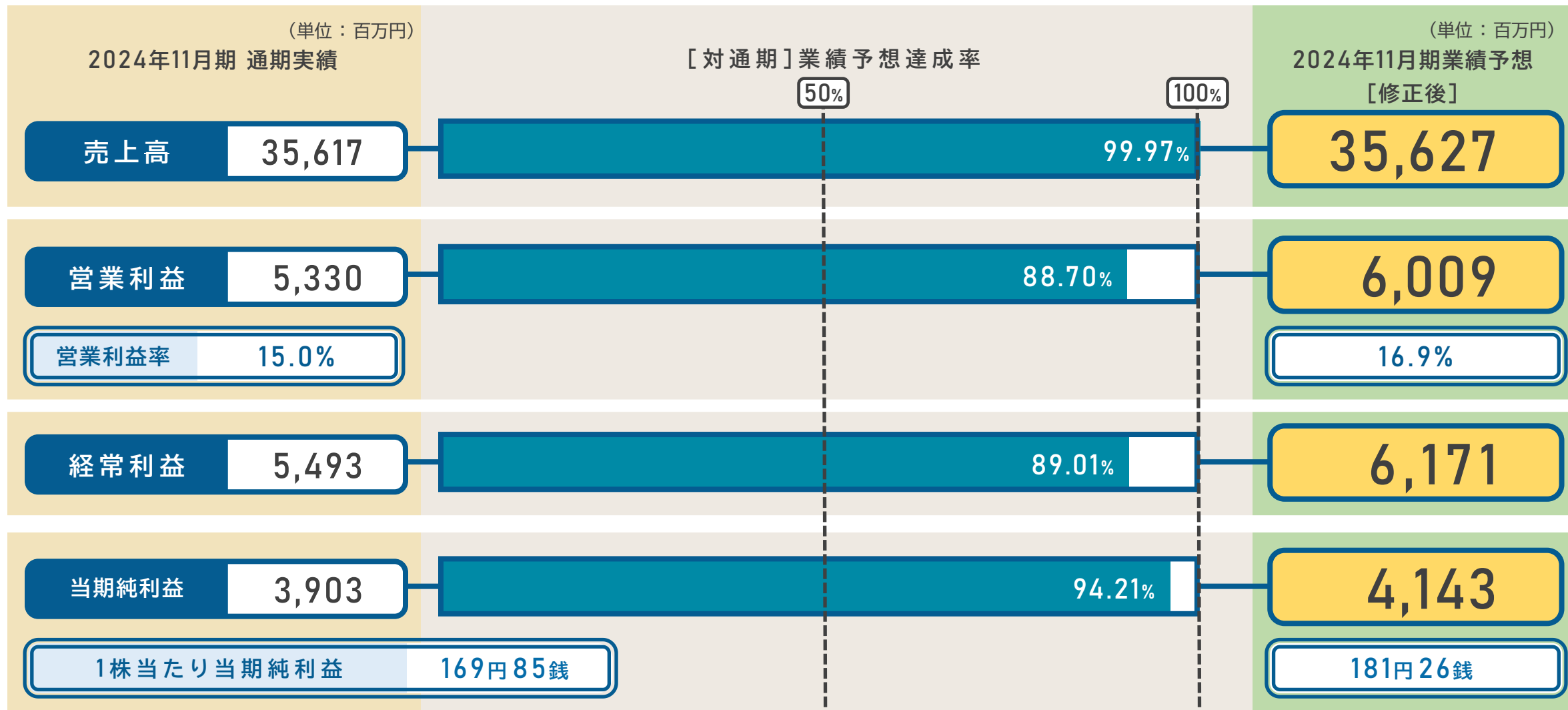
## 新事業計画 (FY2025～FY2027) 概要

- 2024年11月期実績をベースに計画値を見直し、ローリングにより新たな3か年計画を作成。
- 2025年11月期は成長投資として教育とDX推進に注力。同時に株主還元 of のさらなる充実を進め、累進配当を導入。
- 営業社員採用700名目標を継続し、社員の高位平準化を進めることで生産性の向上と離職者数の抑制を行う。
- 新事業計画(2025年11月期～2027年11月期)の最終利益は61.5億円を目指す。

# 2024年11月期 業績ハイライト [ 通期業績予想達成率 ]



- 売上高は期初の業績予想を0.03%下回り着地。利益は修正後予想に対しても大きく下振れ。



※ 2024年11月期における期中平均株式数22,980,159株で除して算出。



# 2024年11月期 損益計算書



(単位:百万円)

	2023年11月期		2024年11月期			
	売上高	売上高比	売上高	売上高比	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	30,559	100.0 %	35,617	100.0%	5,057	+ 16.6%
売上原価	18,905	61.9%	23,467	65.9%	4,562	+ 24.1%
販管費	6,099	20.0%	6,819	19.1%	719	+ 11.8%
営業利益	5,554	18.2%	5,330	15.0%	-224	- 4.0%
経常利益	5,608	18.4%	5,493	15.4%	-115	- 2.1%
当期純利益	3,953	12.9%	3,903	11.0%	-50	- 1.3%

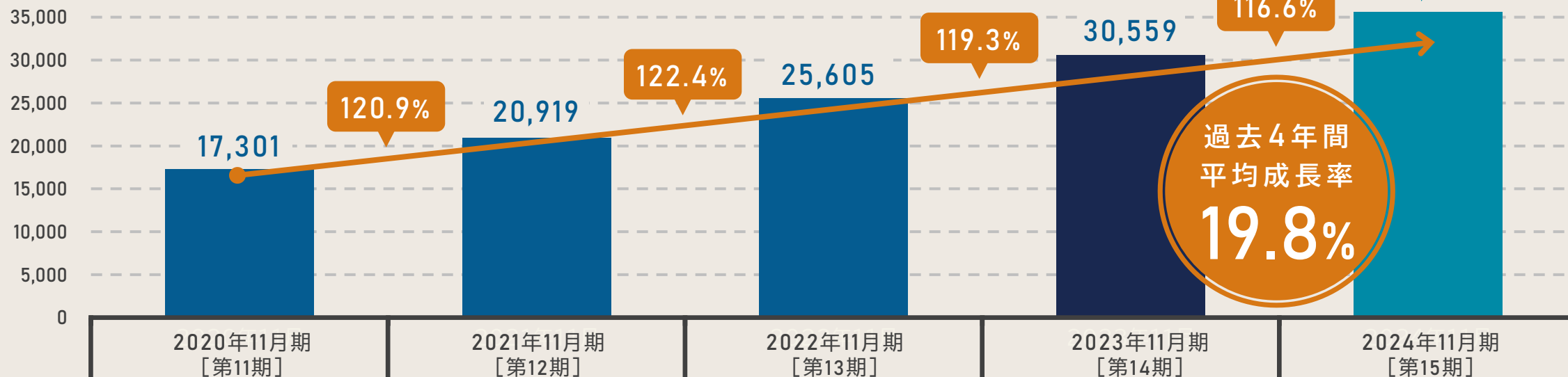
- 売上高が前期比16.6%増加したものの、営業利益は前期比4.0%の減少。
- 採用・集客・契約譲受が好調な推移を見せ、新規契約獲得が順調に進み、売上高は期初の計画通り前期から大きく増加。
- 営業社員の報酬増加により、売上原価が大きく上昇。

# 売上高・営業利益・当期純利益推移 [過去5期]



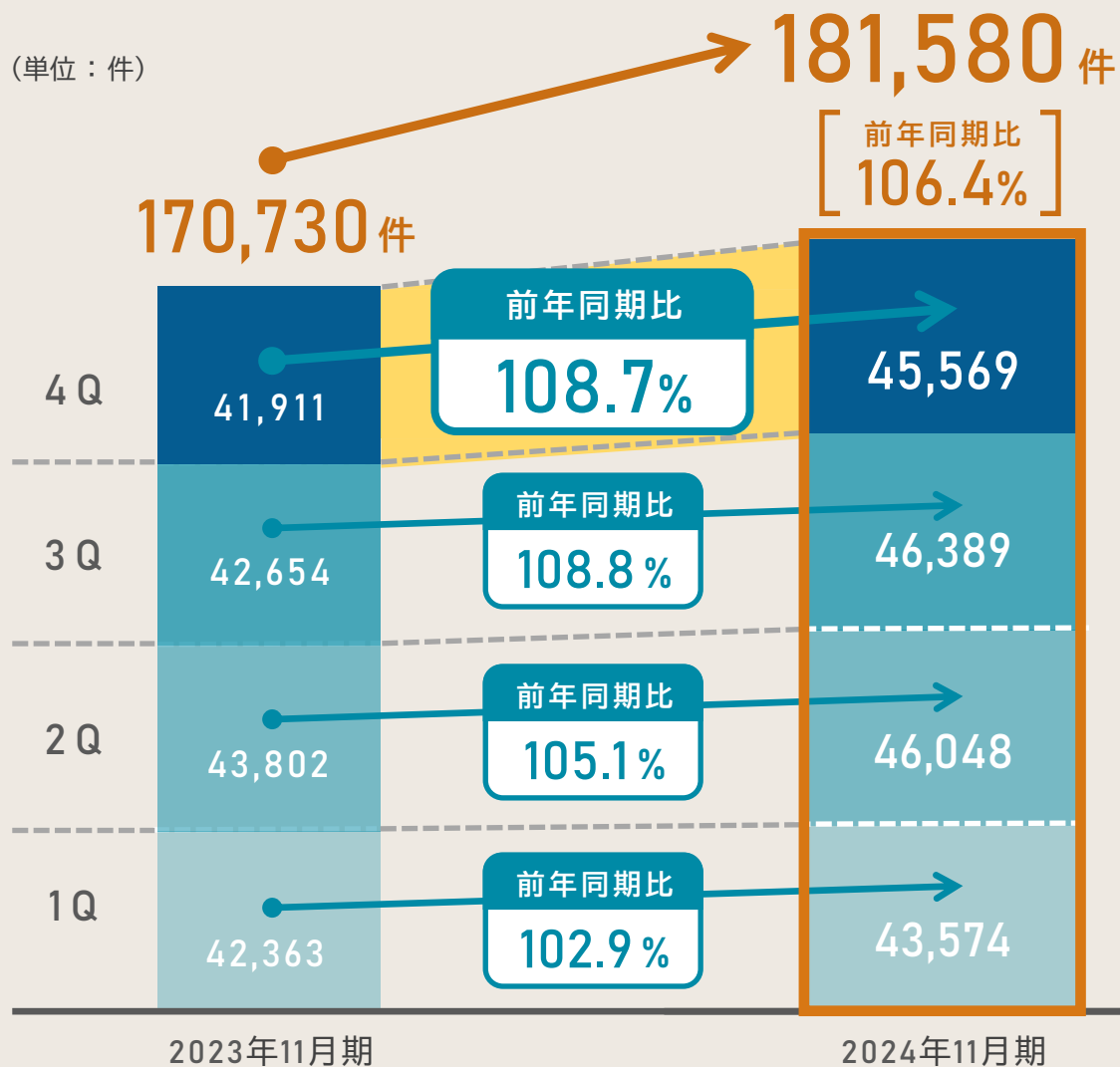
## 売上高推移

(単位：百万円)



	2020年11月期 [第11期]	2021年11月期 [第12期]	2022年11月期 [第13期]	2023年11月期 [第14期]	2024年11月期 [第15期]
売上高	17,301	20,919	25,605	30,559	35,617
営業利益 (営業利益率)	688 (4.0%)	1,735 (8.3%)	3,824 (14.9%)	5,554 (18.2%)	5,330 (15.0%)
当期純利益 (純利益率)	424 (2.5%)	1,224 (5.9%)	2,366 (9.2%)	3,953 (12.9%)	3,903 (11.0%)

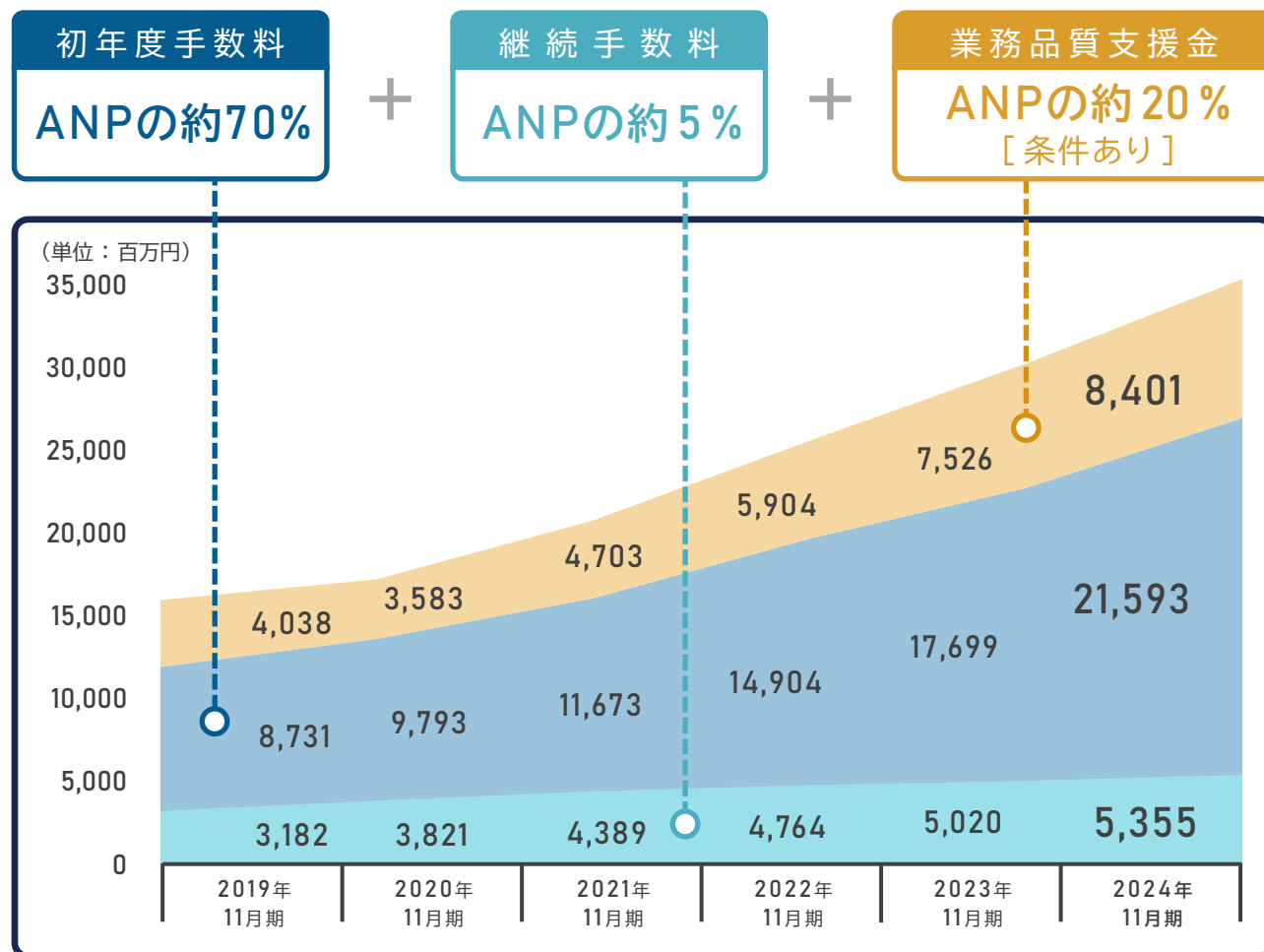
# 2024年11月期 業績ハイライト [平準払い商品販売件数推移]



- ファイナンシャルプランニングによるニーズの顕在化が浸透したことで、下期は平準払い商品の販売件数が伸展。
- 老後資金準備、資産形成ニーズへの対応により、変額保険などの積立型商品を中心に販売量が増加。
- 総合的なコンサルティングセールスにより、医療保険などの保障系商品の販売も好調に推移しており、2025年11月期は一層の改善が期待できる。

# 収益モデル [ 生保・損保 ]

## 生命保険販売による手数料収入の内訳と推移

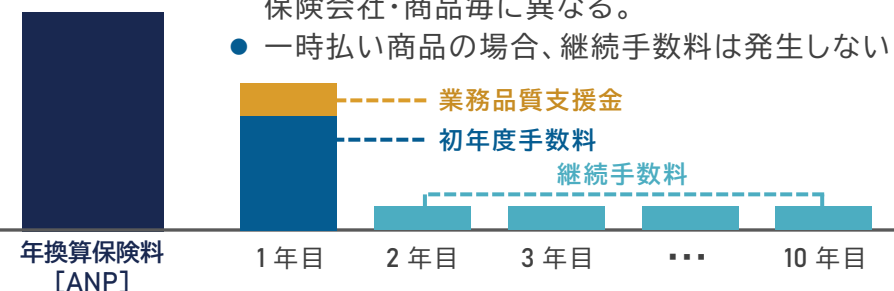


※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

※ 手数料率・業務品質支援金の支払率は保険会社・商品によって異なります。

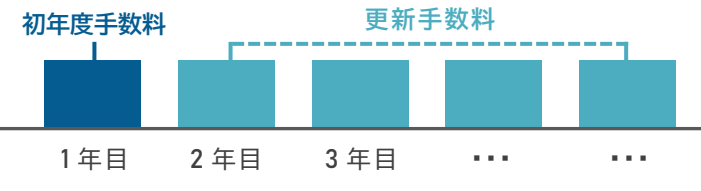
### 生命保険の場合

- 手数料の受取期間は5~10年と保険会社・商品毎に異なる。
- 一時払い商品の場合、継続手数料は発生しない。



### 損害保険の場合

- 契約期間は基本的に1年。締結時及び更新時毎に手数料受け取り。
- 一時払い商品の場合、受け取りは1回で完了。



業務品質支援金とは

- 「顧客本位の業務運営」や「体制整備」への取り組みを通じ、顧客に提供するサービスの品質を向上させるために、保険会社から保険代理店に支払われる手数料。
- 主に「代理店業務品質評価運営」項目の達成度合いで評価される。
- 一時払い商品は対象外とする保険会社が多い。

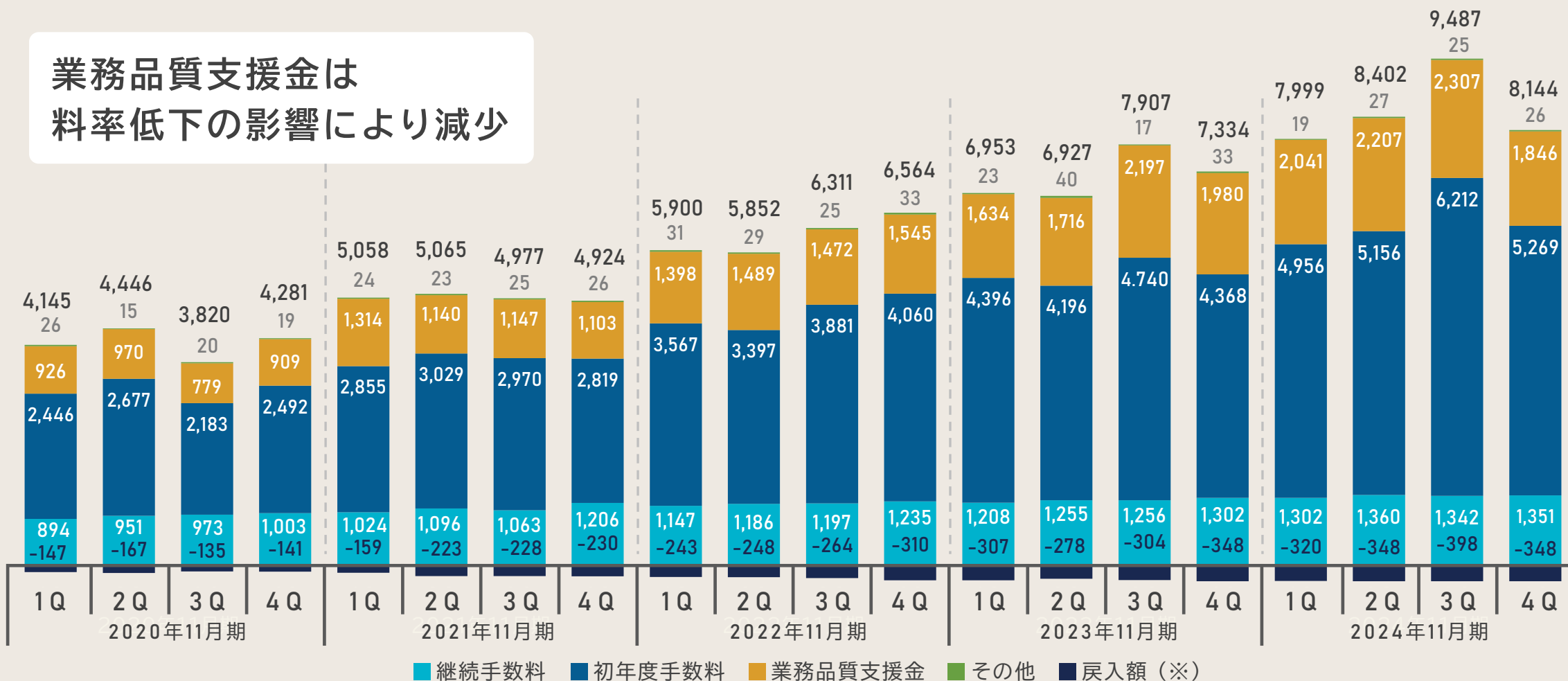
# 四半期実績推移 [ 生命保険手数料 ]



## 生命保険手数料収入

(単位：百万円)

業務品質支援金は  
料率低下の影響により減少



※ 戻入とは、保険会社からの手数料受領後、早期に解約・失効等で契約が消滅した際に、受領した手数料の一部ないしは全部を保険会社に返金することです。

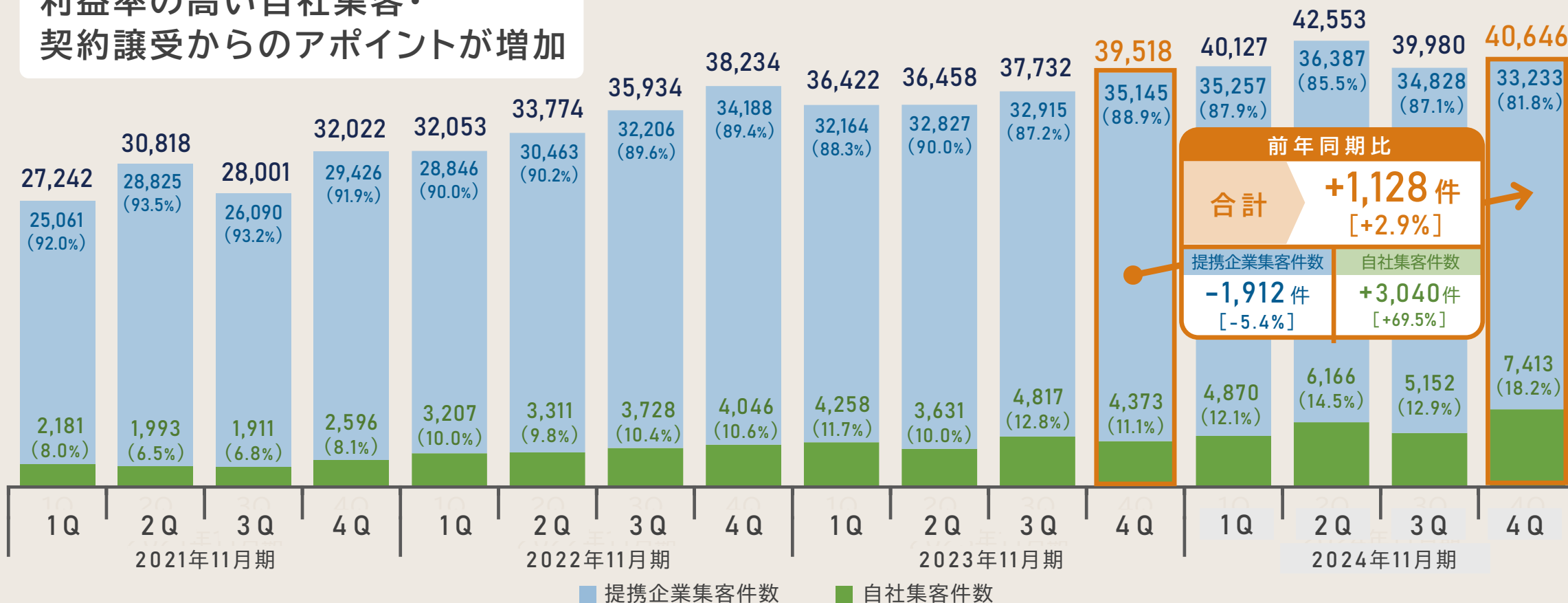
# 重要KPI推移 [会社集客件数(四半期)]



## 提携企業集客件数・自社集客件数

(単位：件)

利益率の高い自社集客・  
契約譲受からのアポイントが増加



前年同期比

合計 **+1,128件** [+2.9%]

提携企業集客件数	自社集客件数
<b>-1,912件</b> [-5.4%]	<b>+3,040件</b> [+69.5%]

※ 会社集客：提携企業集客 + 自社集客 ※ 提携企業集客：提携先企業を通じた集客  
 ※ 自社集客：TVCM・Web広告・マネードクタープレミア・契約譲受などによる集客  
 ※ 棒グラフ括弧内の数値は会社集客全体に対しての提携企業集客・自社集客の比率です。

# 重要KPI推移 [新契約件数・顧客数(四半期)]



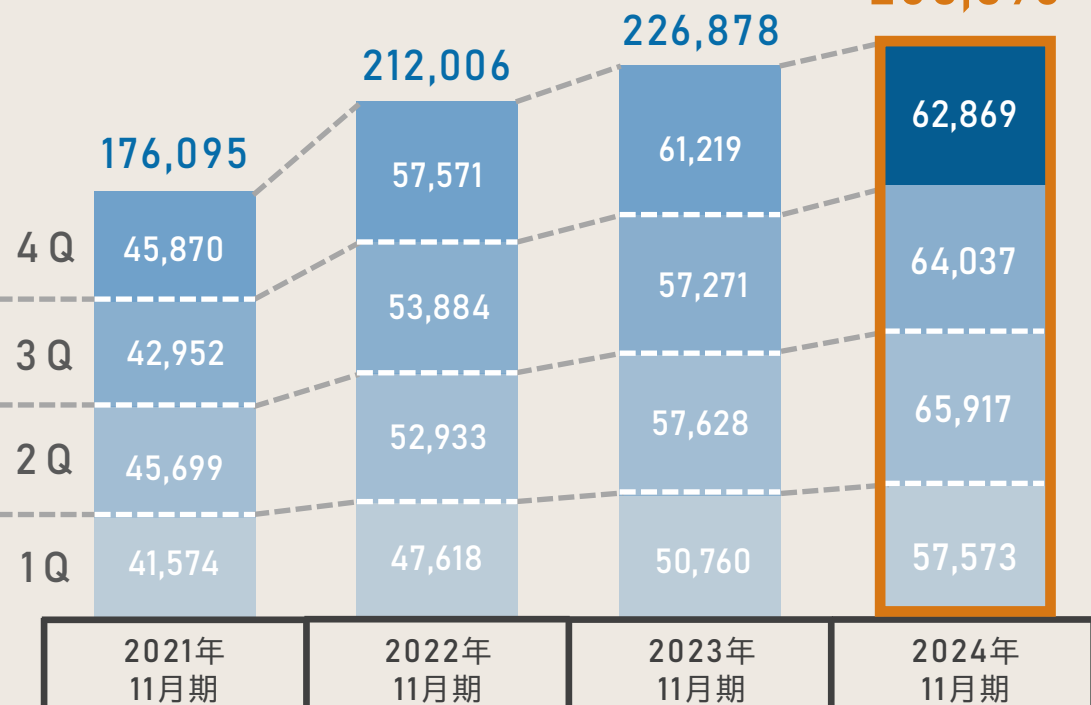
新規契約件数・顧客数ともに、全ての四半期で前年同期を上回る。

## 新規契約件数

(単位：件)

前年比 **+23,518件 (+10.4%)**

**250,396**

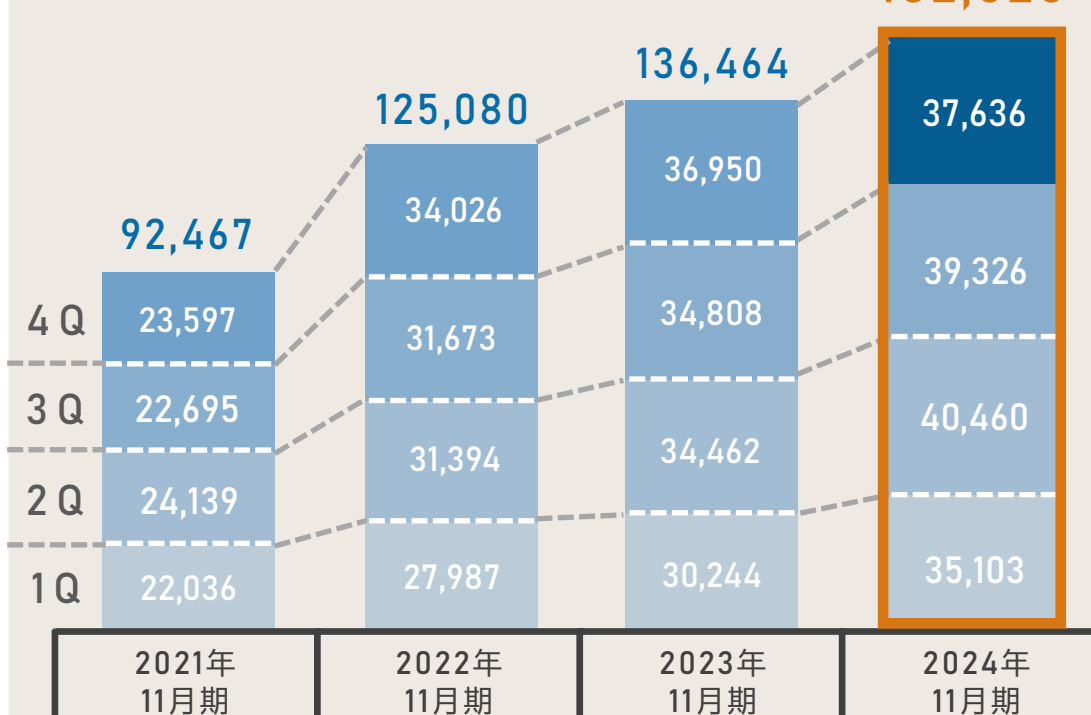


## 新規顧客数

(単位：名)

前年比 **+16,061名 (+11.8%)**

**152,525**



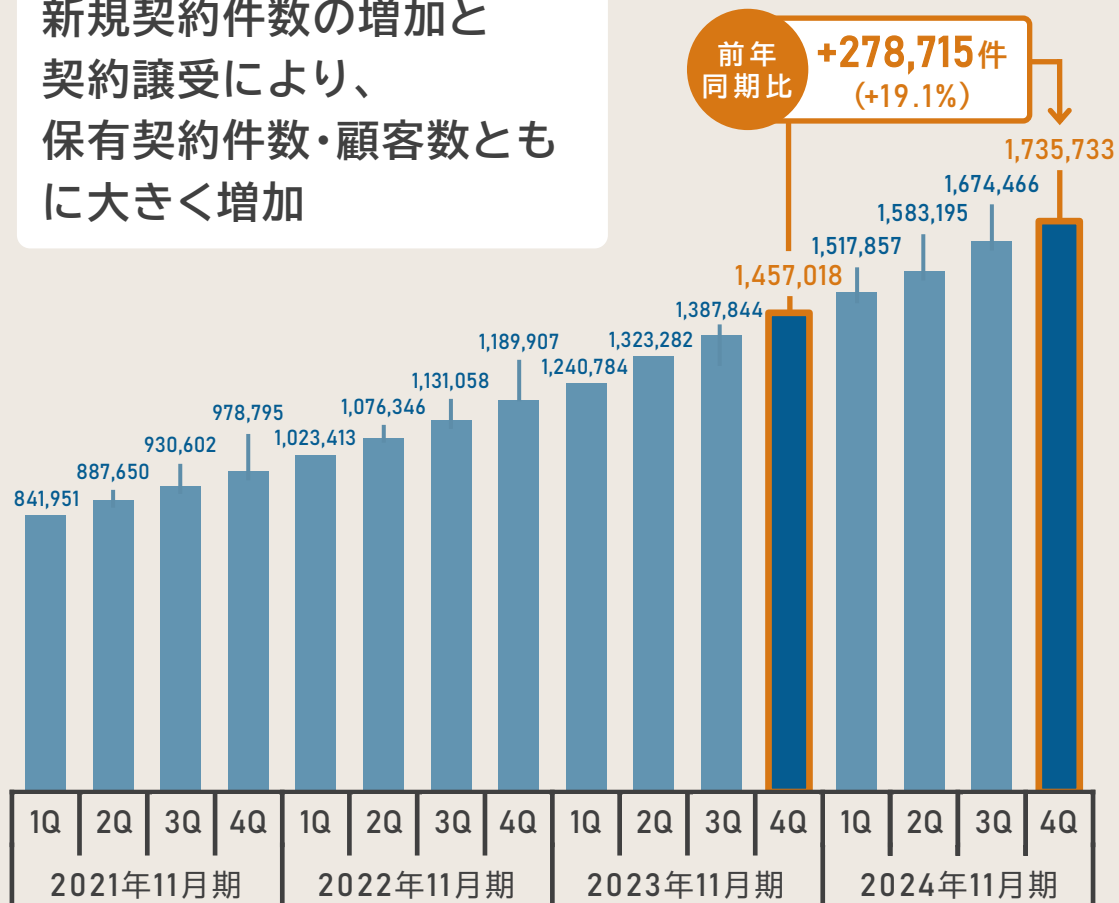
# 重要KPI推移 [保有契約件数(四半期)]



## 保有契約件数

(単位：件)

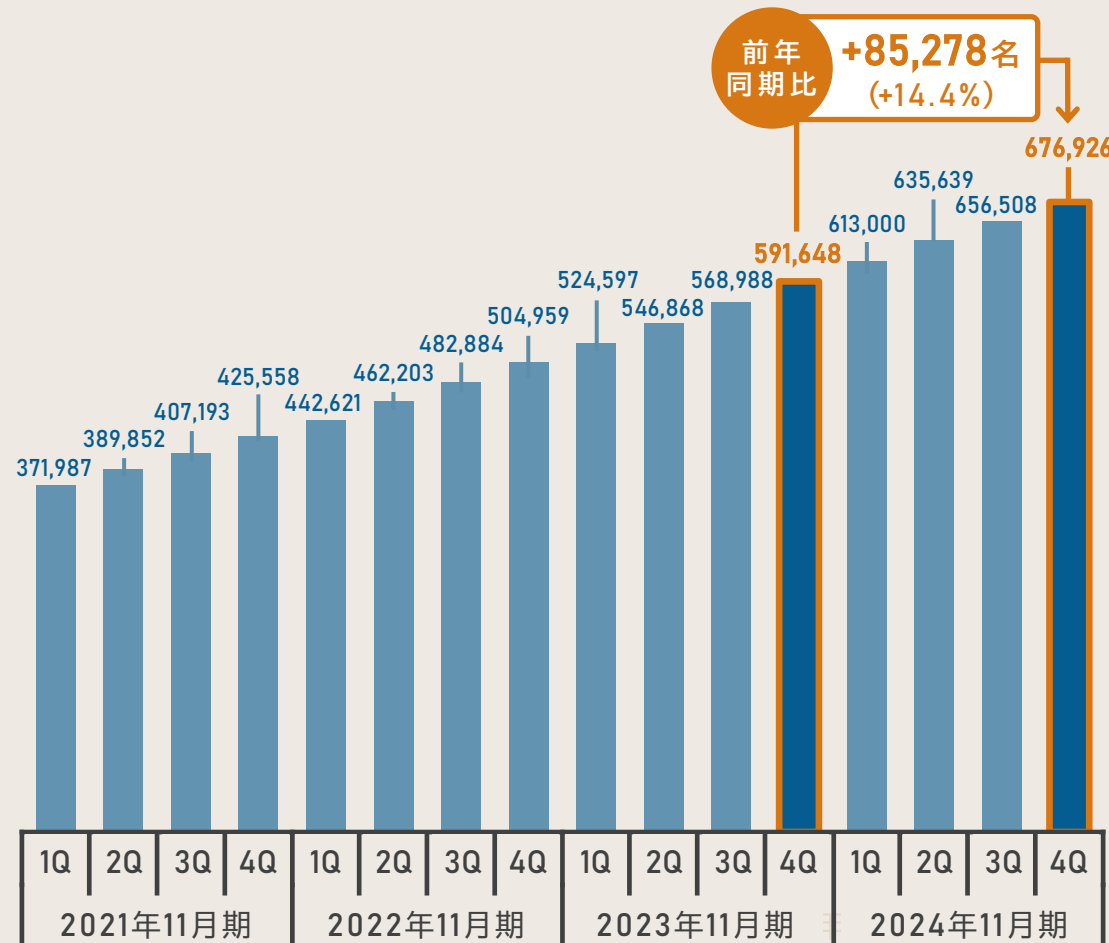
新規契約件数の増加と  
契約譲受により、  
保有契約件数・顧客数とも  
に大きく増加



## 保有顧客数

(単位：名)

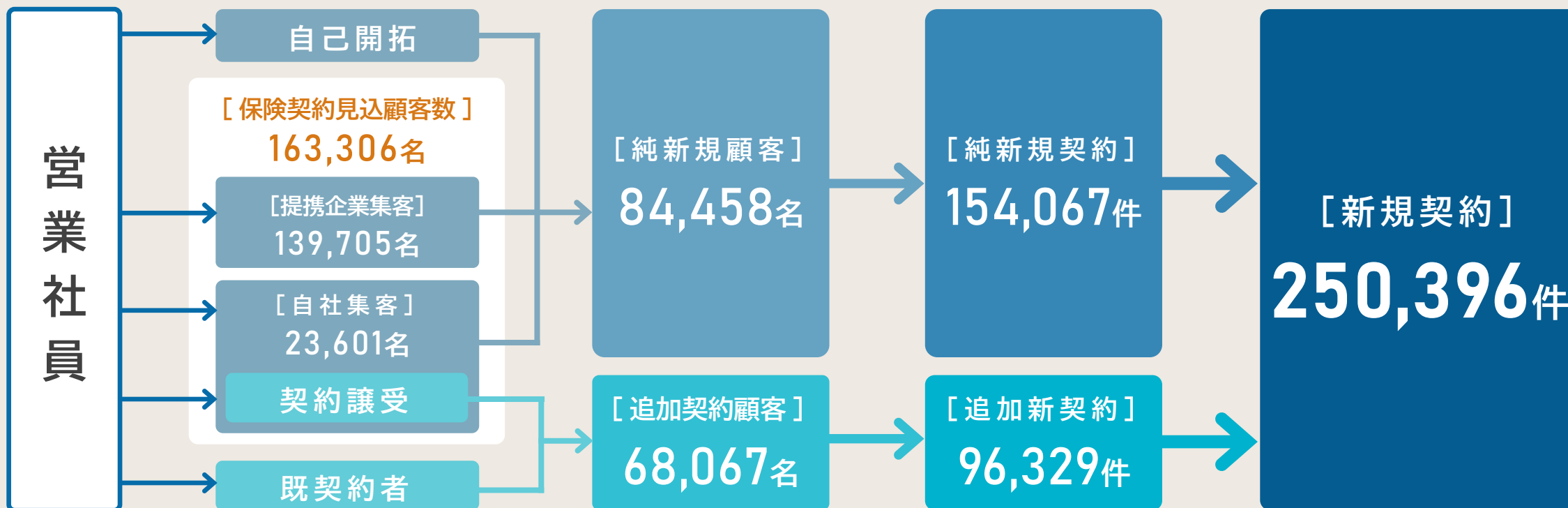
前年  
同期比 **+85,278名**  
(+14.4%)





2024年11月期 通期実績

契約譲受からの追加契約が順調に増加



※ 自己開拓とは既存顧客等からの紹介など、営業社員が自身で獲得した見込顧客のことです。

※ 純新規契約件数とは当社に既契約の無い顧客からの新規契約件数、追加新契約件数とは当社の既契約者からの追加契約件数を指します。

※ 純新規顧客数とは純新規契約を頂いた顧客数を指します。追加契約顧客数とは追加新契約を頂いた顧客数を指し、保有顧客数(既契約者)に含まれます。

※ 数値は2024年11月期通期実績を記載。詳細、過去実績等は[05.資料]に掲載しております。

# 営業社員数・採用数



## 営業社員数・採用数

純増 192名

営業社員数  
(単位:名)

- 採用数は過去最高の681名。報道の影響により計画値は下回るものの、順調に増加。
- 長期成績不振者の離職が重なり、純増はペースダウン。

2,500

2,000

1,500

0

1,745

1,796

1,806

1,858

1,890

1,962

2,007

2,014

2,068

2,166

2,215

2,326

72

146

107

119

138

141

121

116

126

175

133

227

採用

681名

採用数  
(単位:名)

300

250

200

150

100

50

0

2,402

2,462

2,491

2,518

196

174

157

154

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

2021年11月期

2022年11月期

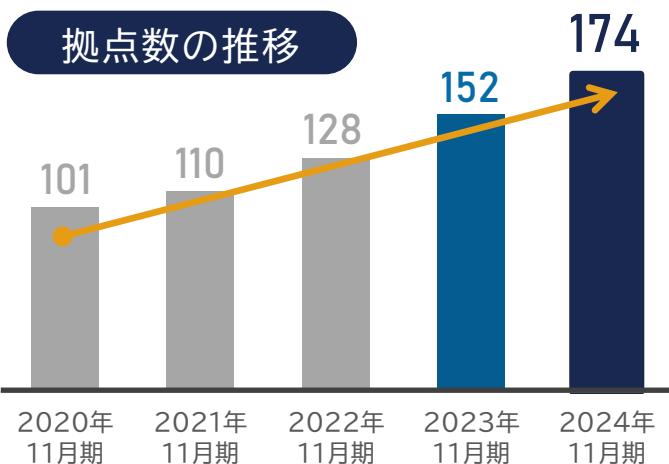
2023年11月期

2024年11月期

■ 営業社員数 ○ 採用数

# 拠点数

営業社員の増加に伴い、  
よりきめ細かい販売網拡大を目指す。



## 配当実績

### 配当方針

配当性向 **45%** を目安

[記念] [期末]  
15円/株 + 75円/株

合計 **90円/株**

記念配当 **15円/株**

期末配当 **75円/株**

2023年11月期 [実績]

[中間] [期末]  
**45円/株 + 47円/株**

合計 **92円/株**

中間配当 [実績] **45円/株**

期末配当 [予想] **47円/株**

2024年11月期 [予想]

## 株主優待制度

### 基準日

5月31日 / 11月30日

### 株主優待の内容

株式1单元[100株]以上を  
保有する株主様に  
QUOカード(3,000円分)贈呈

### 贈呈時期

下記の時期に発送予定  
毎年8月中/毎年翌年2月中

株主の皆さまへの日頃からの  
ご支援に感謝の気持ちとして、

**QUO** (3,000円分)を  
クオカード

中間・期末に贈呈  
いたします。



自己株式取得

[昨期実績] 2024年1月・7月にそれぞれ10億円の自社株買いを実施

# 株主還元 [2025年11月期 配当予想]

配当方針

維持

[配当性向]

45%

+

導入

累進配当

合計 90円/株

記念配当

15円/株

期末配当

75円/株

2023年11月期 [実績]

合計

92円/株

中間配当

[実績]

45円/株

期末配当

[予想]

47円/株

2024年11月期 [予想]

合計

94円/株

中間配当

47円/株

期末配当

47円/株

2025年11月期 [予想]

# 02

2024年11月期 重点施策達成状況／  
2025年11月期 重点施策目標

# 2025年11月期 業績予想



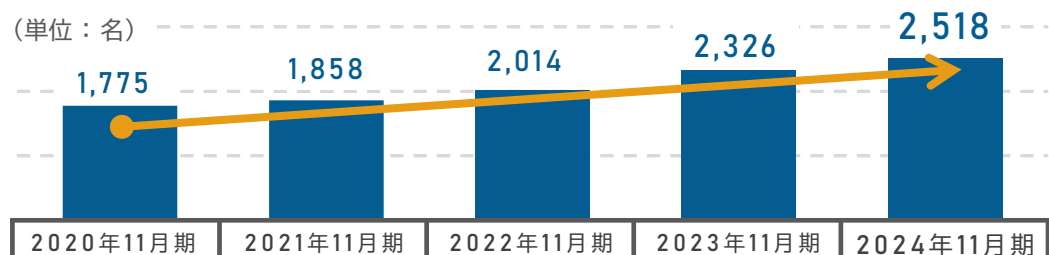
(単位：百万円)

	2024年11月期		2025年11月期	
	実績	予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	35,617	40,232	4,615	+13.0%
営業利益	5,330	6,130	800	+15.0%
営業利益率(%)	15.0	15.2	+0.2 pt	—
経常利益	5,493	6,145	652	+11.9%
当期純利益	3,903	4,041	138	+3.6%
1株当たり当期純利益	169円85銭	175円89銭	6円04銭	+3.6%

# 2024年11月期 重点施策(結果)

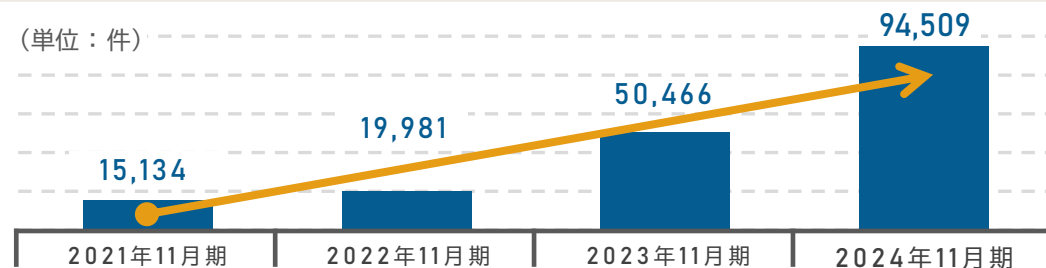
## 営業社員の増強

引き続き営業社員数の増加、高位平準化を推進します。  
業界随一のMDRT有資格者比率で顧客の高いニーズに応えます。



## 契約譲受

本業回帰・業種転換や廃業などにより、代理店数は減少しており、  
その譲渡先や従業員の転職先として当社が選ばれています。



## マネードクタープレミア

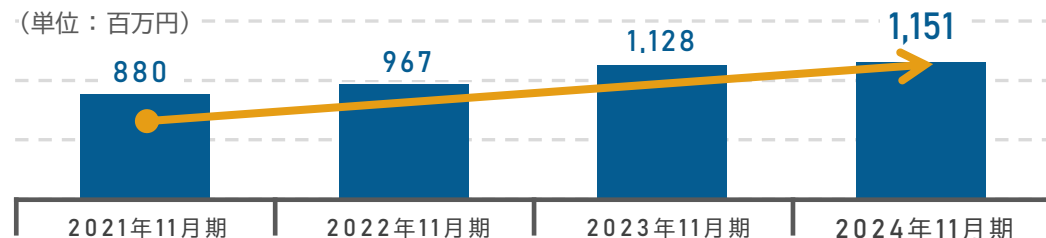
TVCMで認知度向上。  
全国で、ワンランク上の「お金の総合サービス」を展開します。

30店舗出店達成



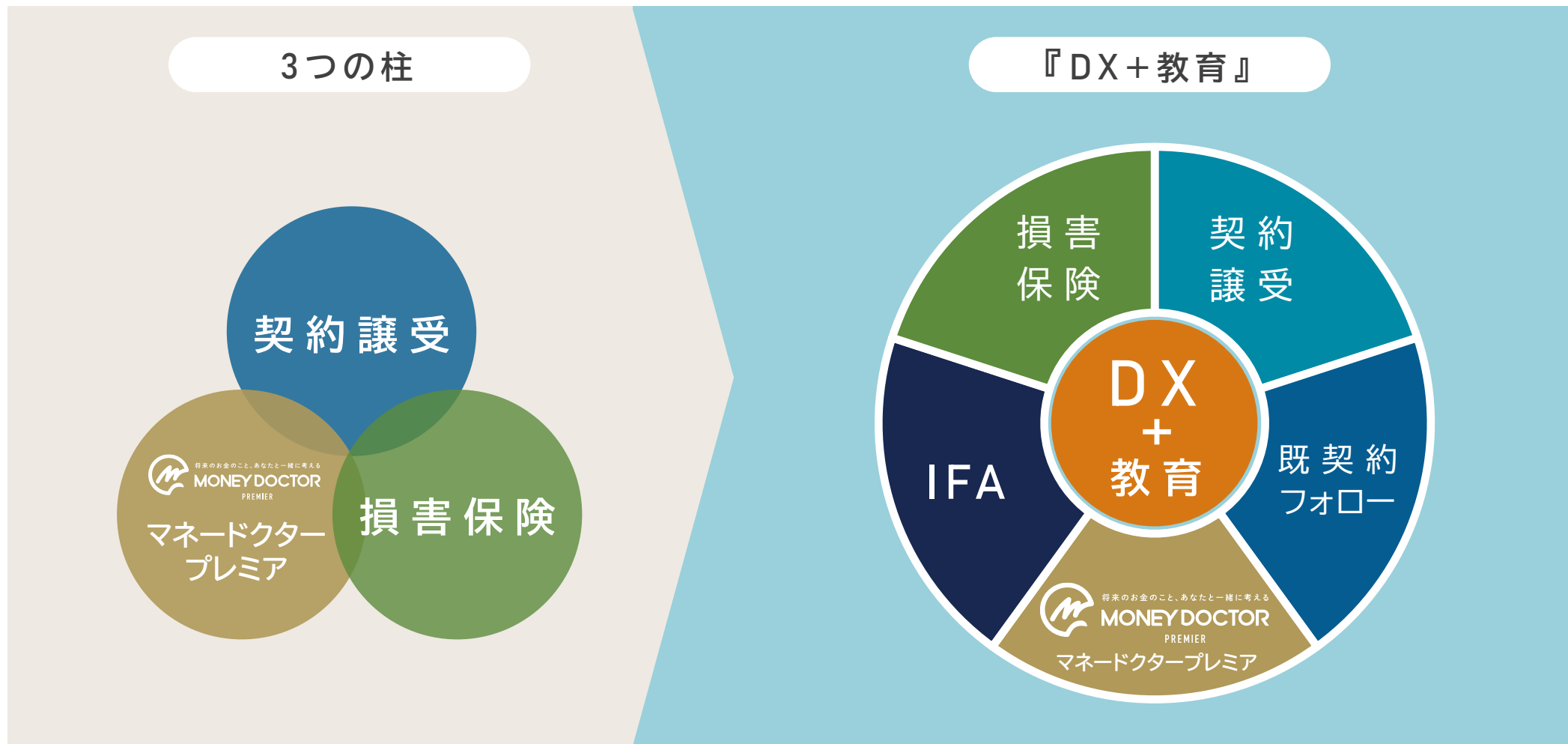
## 損害保険

業績拡大に向けた新たな取り組みを実施。  
生命保険の拡大と同時に損害保険の売上高増加を図ります。





## 『3つの柱』から『DX+教育』をベースとした事業成長へ。





## 事業成長イメージ

1

DX(システムの刷新)による  
成長基盤の強化・質の向上

システムによる業務の効率化

2

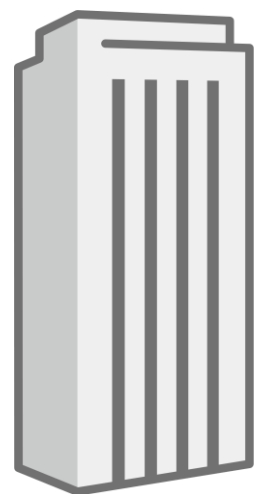
教育・研修による  
高位平準

教育を通じた  
社員全体のスキル向上



既存の取り組みについても、  
より高いレベルのサービス提供を実現

# 2025年11月期の成長戦略 ① 契約譲受ビジネスの拡大



契約譲受  
移管合意



2024年  
11月期

94,509件

## 新たな顧客の獲得

### 1 移管契約からの継続手数料

移管初年度から  
利益発生

継続手数料

移管直後 ... .. 10年目

### 2 移管契約からの追加契約

業務品質支援金

初年度手数料

継続手数料

1年目 2年目 3年目 ... 10年目

移管完了後

平均3か月で  
新規契約を  
獲得開始

FP相談の提供による  
新たな商品の提案

譲受  
契約

- 生保契約
- 損保契約

×

追加  
契約

クロス  
セル

- 生保契約
- 損保契約
- 投資信託

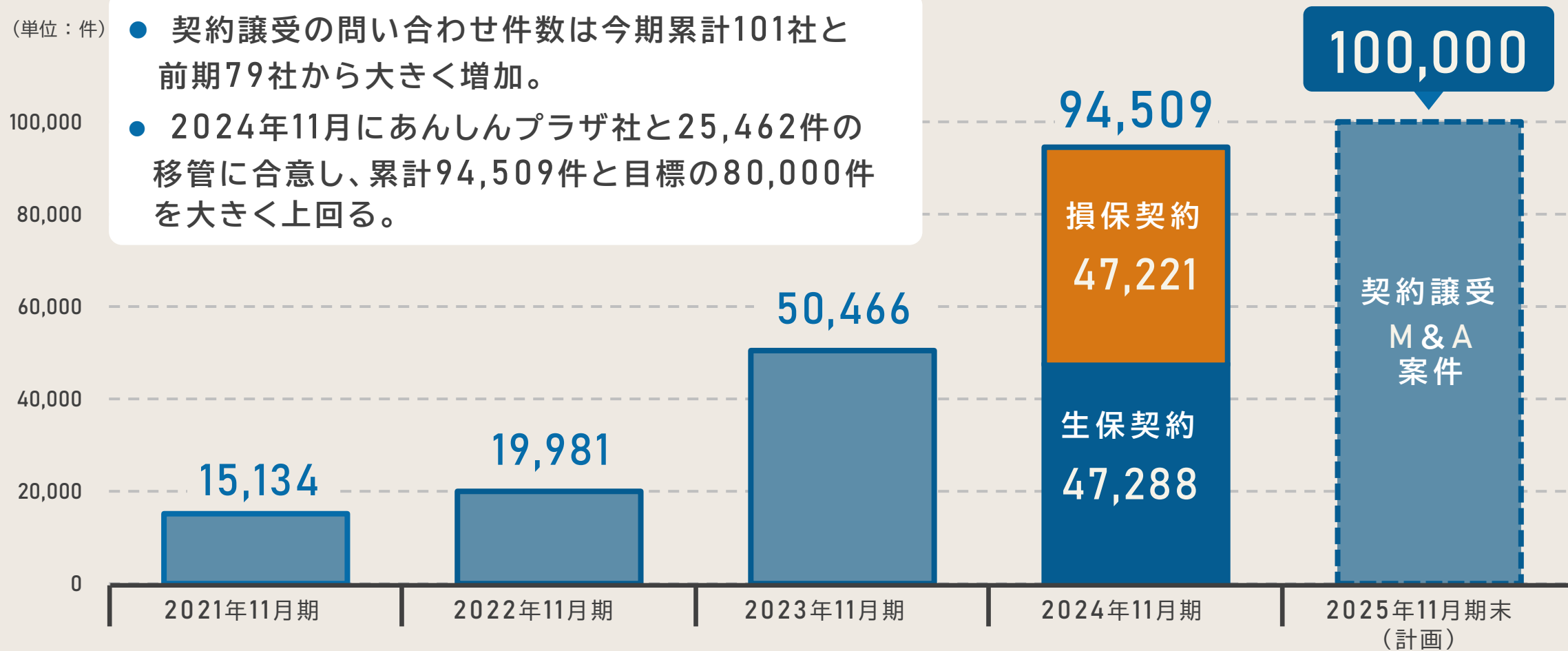
# 2025年11月期の成長戦略① 契約譲受ビジネスの拡大



## 契約譲受 移管合意件数

(単位：件)

- 契約譲受の問い合わせ件数は今期累計101社と前期79社から大きく増加。
- 2024年11月にあんしんプラザ社と25,462件の移管に合意し、累計94,509件と目標の80,000件を大きく上回る。

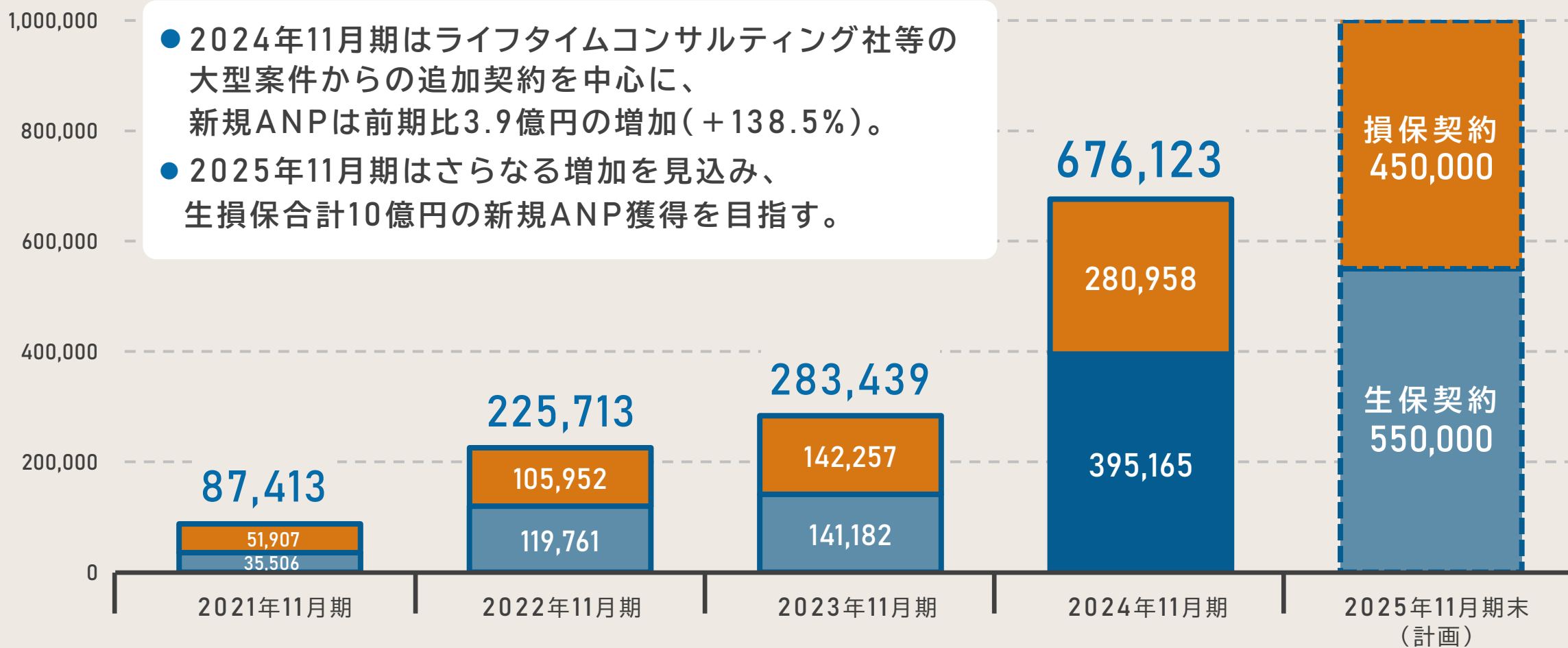


# 2025年11月期の成長戦略 ① 契約譲受ビジネスの拡大



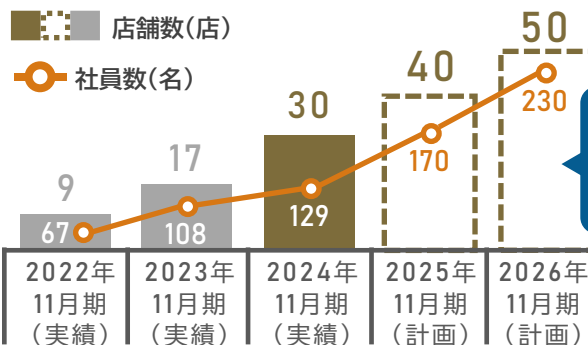
## 契約譲受 新規ANP推移

(単位：千円)





## 出店・店舗事業部社員数計画



2026年11月期末までに  
50店舗体制へ

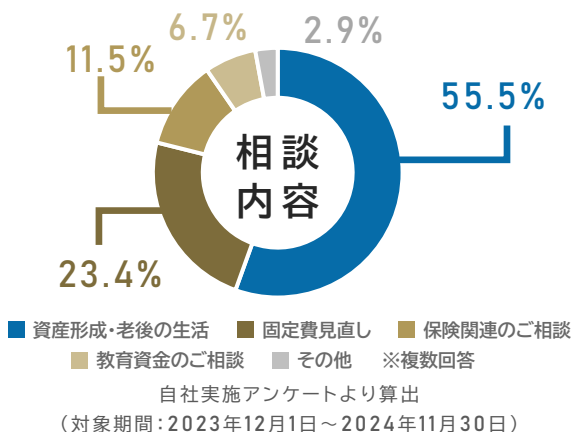
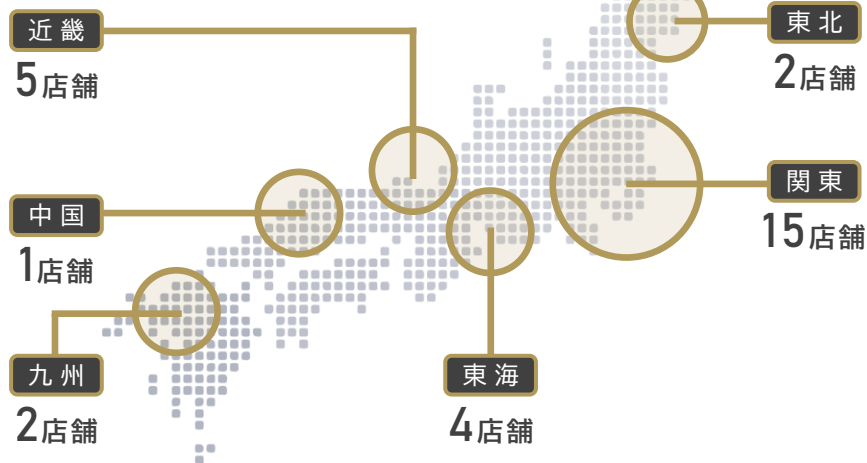
## 全国主要エリアを網羅

### 出店効果

- 出店エリアにおける「マネードクター」ブランドの認知度向上
- 資産形成・老後生活、教育資金ニーズによる貯蓄性商品の販売拡大

### 2024年11月期 オープン店舗

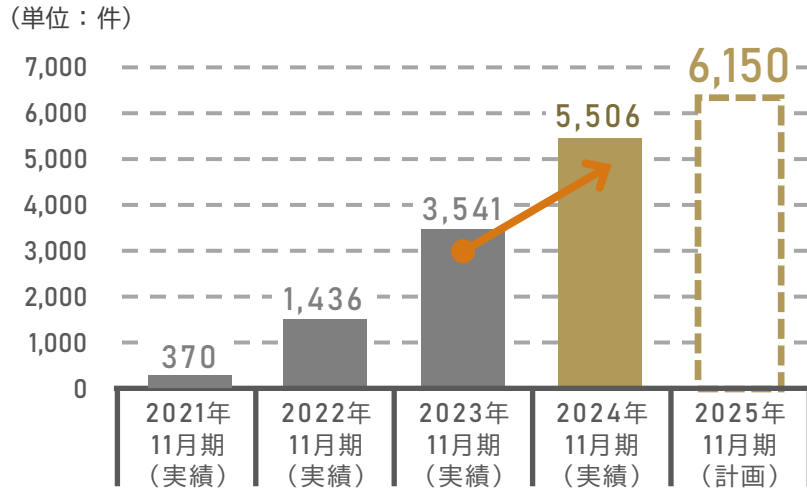
- 仙台パルコ
- ららテラス HARUMI FLAG
- 渋谷サクラステージ
- 北千住マルイ
- 東急百貨店 たまプラーザ
- アトレ川崎
- イオンモールナゴヤドーム前
- 大名古屋ビルヂング
- イオンモール大高
- イオンモール堺北花田
- アリオ八尾
- ならファミリー
- アリオ倉敷



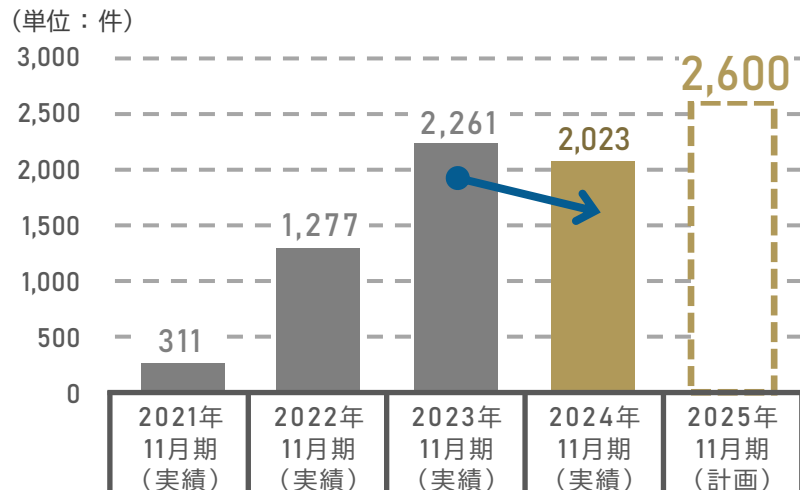
# 2025年11月期の成長戦略②「マネードクタープレミア」事業の拡大



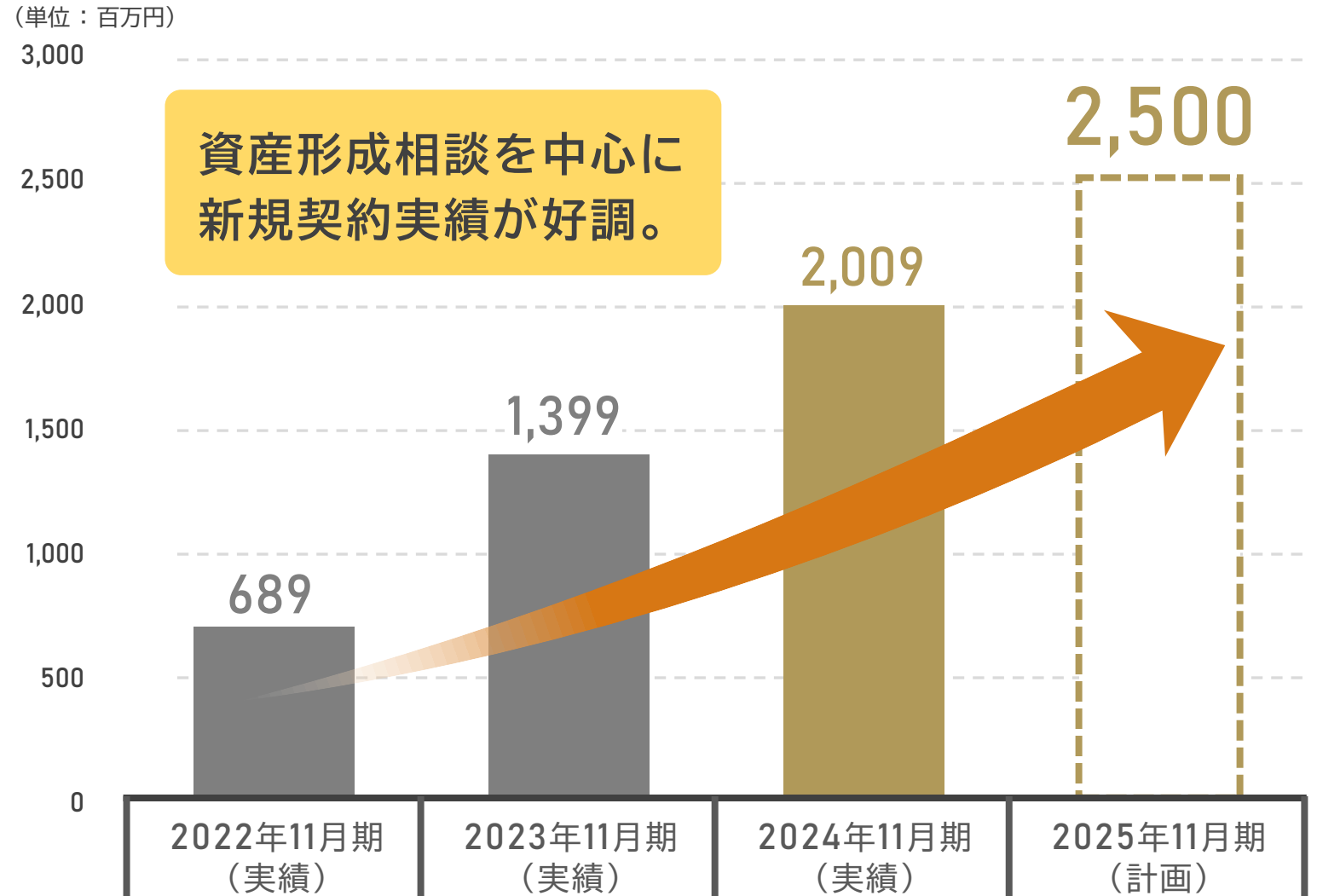
## 来店予約数 推移



## オンライン相談申込数 推移



## 新規契約実績 [ANPベース]



※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

# 2025年11月期の成長戦略 ③ 損害保険の業績拡大

## 損保契約譲受 合意件数

[2024年11月期末] **47,221** 件



非対面完結型の  
保険契約見込顧客獲得

提供  
サービスの  
拡大



ダイレクト型自動車保険  
ビジネスの展開

- ① 顧客基盤の拡大
- ② 将来の更新手数料[ストック収入]
- ③ 損保追加契約・生保クロスセルの推進

損保契約譲受・提供サービス拡大

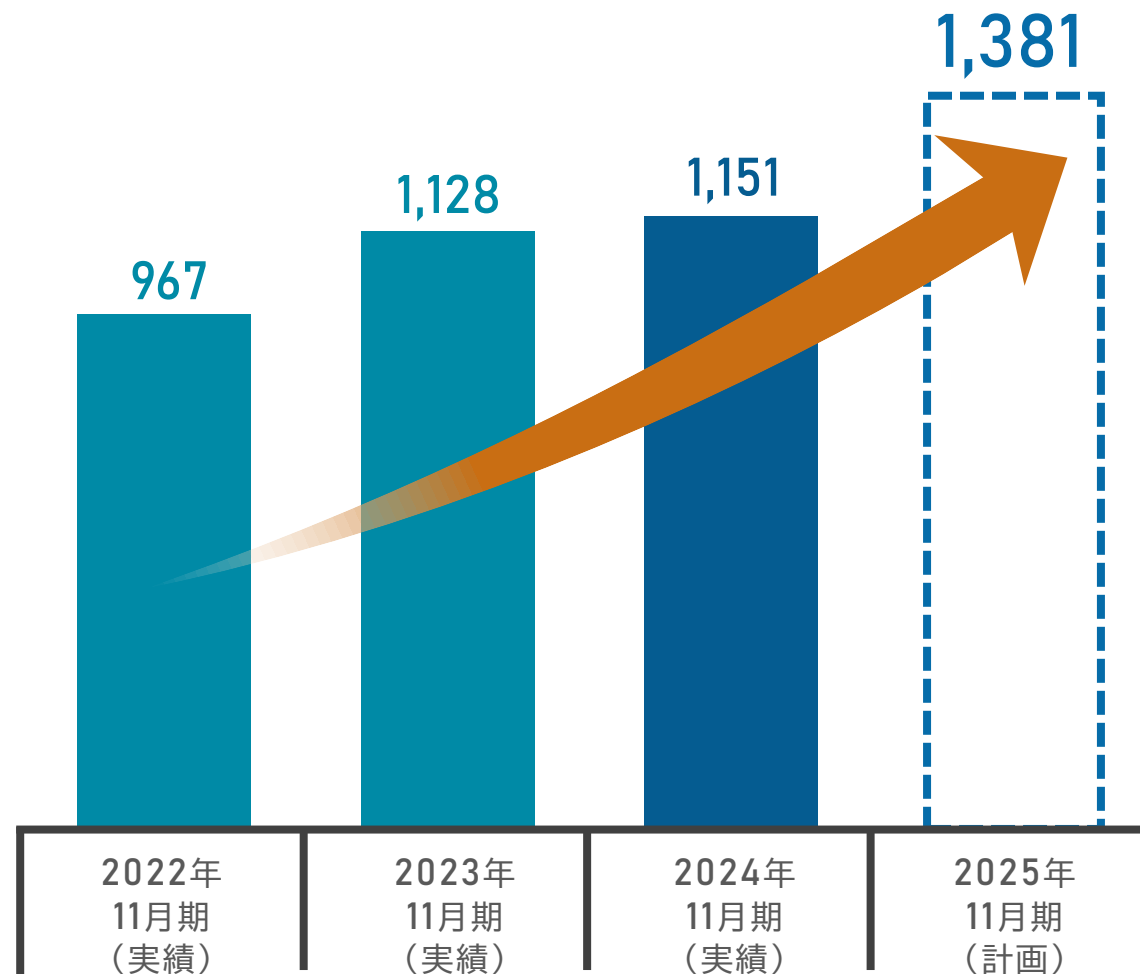
## 損保専任FPの増員

顧客対応力  
強化

[2023年11月末時点] **5**名 ▶ [2024年11月末時点] **17**名

## 損害保険手数料

(単位：百万円)

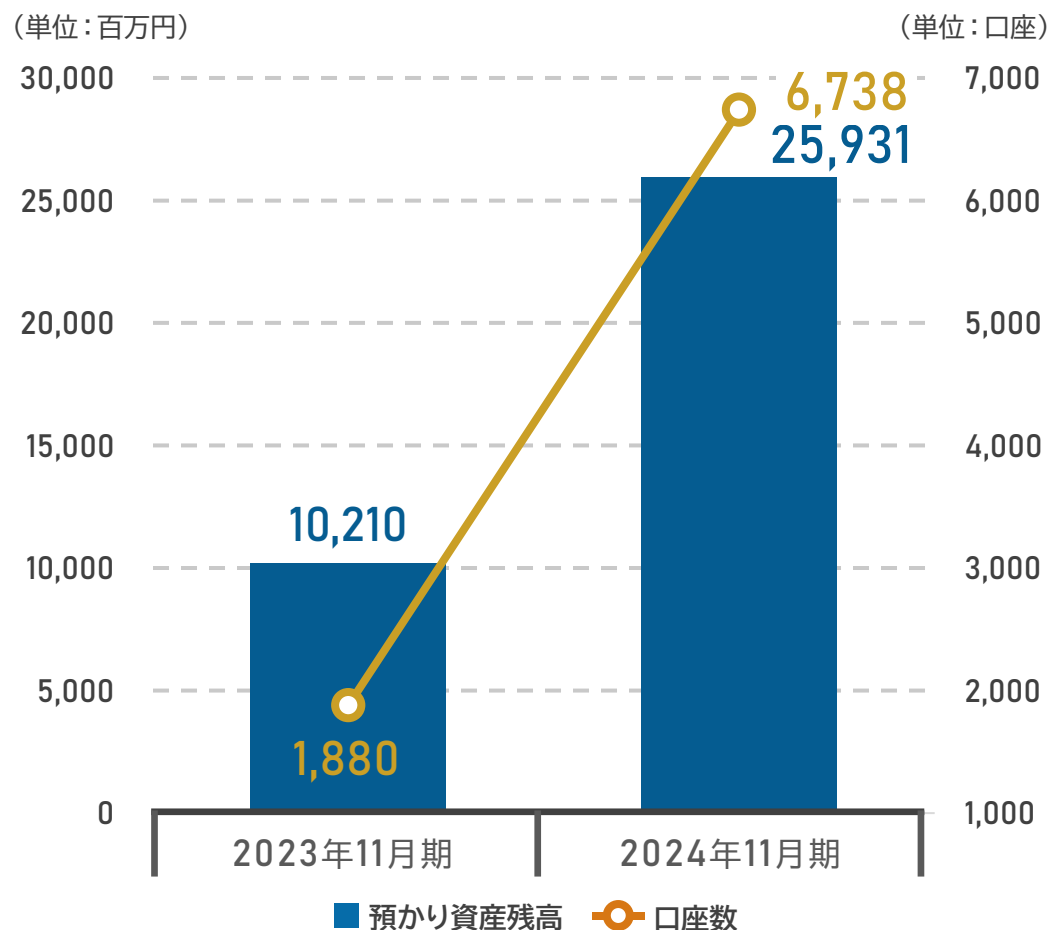




# 2025年11月期の成長戦略 ④ IFAビジネスの拡大



NISA等の投信積立を中心に口座数、預かり資産が順調に増加。  
今後のストック収入の拡大に向けた基盤拡大へ。



[ IFAオフィス ]



76  
拠点

[ 証券外務員登録者 ]

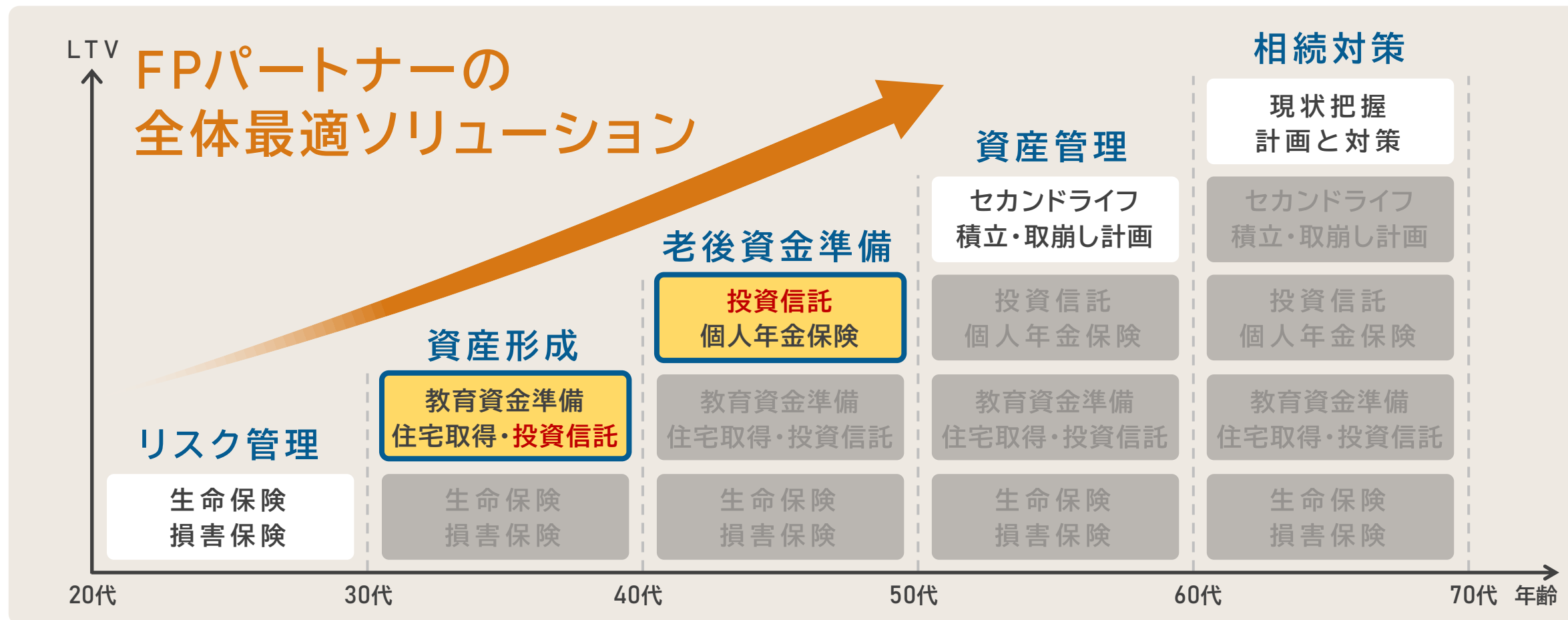


783  
名

※支社・店舗併設を含む

[ 2024年11月末時点 ]

## 保険以外の金融商品の取り扱いにより、お客さまのLTVを最大化



※ LTV(ライフタイムバリュー)とは「顧客生涯価値」のことで、企業と顧客との取引の初めから終わりまでの期間(顧客ライフサイクル)内に取引からどれだけの利益がもたらせるのかを算出したものです。

※ IFA:Independent Financial Advisor「独立系ファイナンシャルアドバイザー」とも呼ばれる、金融アドバイザーの業態の一種です。

## 金融リテラシー教育

将来設計や理想とするライフスタイルを自身で考え、  
それに応じた金融商品選択を行えるよう  
プログラムや研修を通じて、  
一人ひとりの学びに寄り添います。



2024年11月期は計6法人に導入

受講者数 累計778名

※「マネスク」はMONEY SCHOOLの略称であり、当社の登録商標です(登録商標 第6802129号)。受講者数には、受講予定者を含みます(2024年11月末時点)。

## 広告業

# 2024年7月末までに全ての広告掲出を終了

広告掲出終了による当事業年度における売上高への影響は軽微であり、業績への重要な影響はない。

# 03

資本コストや株価を意識した経営の  
実現に向けた対応について

## 現状分析

- 2024年11月期の  
**ROEは31.9%** **株主資本コストは12.49%** と認識
- ROEは株主資本コストを上回る高い水準の継続を目指す

## キャピタル アロケーション方針

- **契約譲受**・システム(DX)・人的資本(採用・教育)などの成長投資
- 配当を重視した安定的な株主還元の実施

## 株主還元のさらなる強化

- 株主の皆様への積極的な利益還元を行うため**累進配当**を導入
- 配当性向45%目途も継続

## 役員・従業員の 企業価値向上意識を高める インセンティブ構造

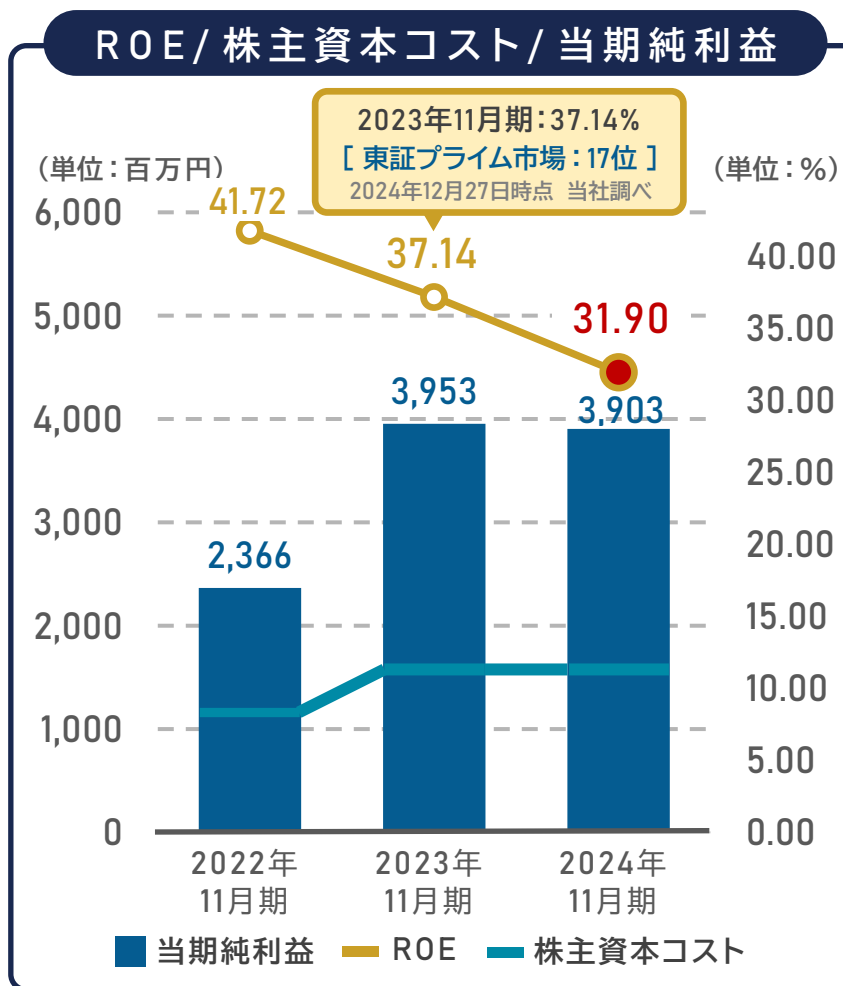
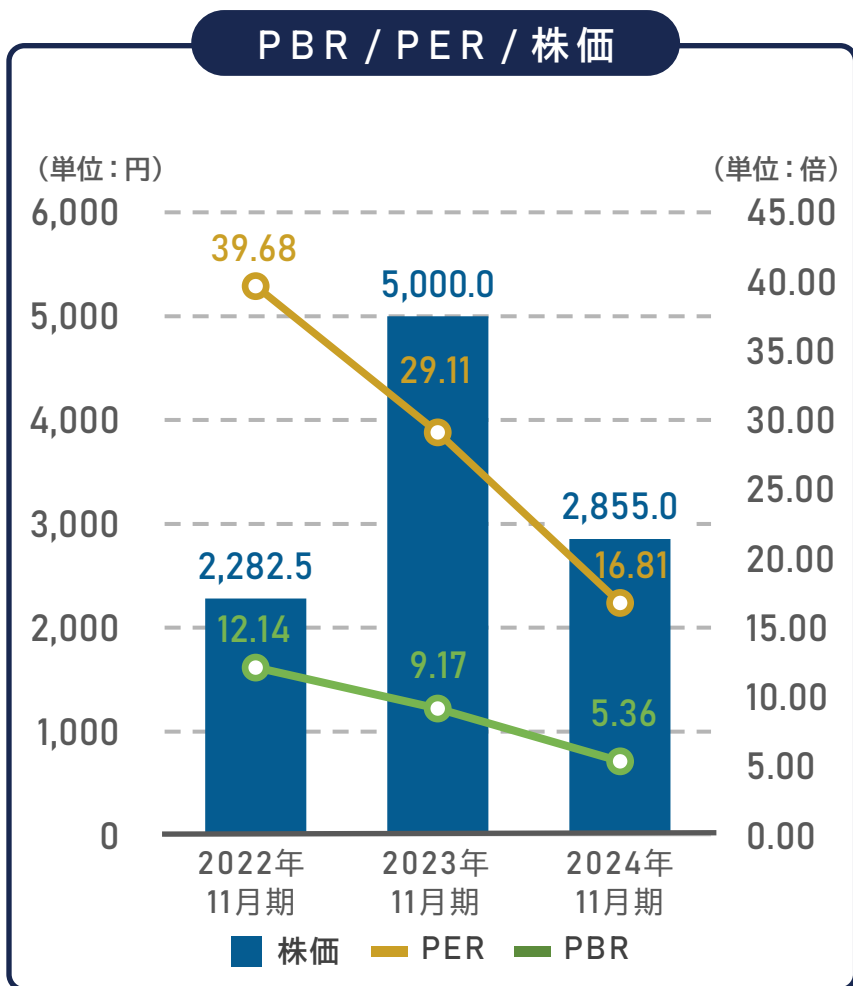
- 役員・従業員ともに株式報酬制度と持株会を導入
- 役員・従業員のコミットメント意識と株主との価値共有意識を促進

## 投資家との対話状況と IR活動の強化

- 機関投資家との対話機会を増加
- 意見・要望を取締役会へフィードバック

# 現状分析

- 2024年11月期の **ROEは31.9%** であり、認識している株主資本コストの12.49%を大きく上回る。
- 引き続き株主資本コストを上回る高い水準の継続を目指す。



### 株主資本コストをCAPMから算出

2024年11月期 CAPM

$$\text{リスクフリーレート } 1.06\% + \beta \text{ 値 } 2.18 \times \text{リスクプレミアム } 5.24\%$$

株主資本コスト

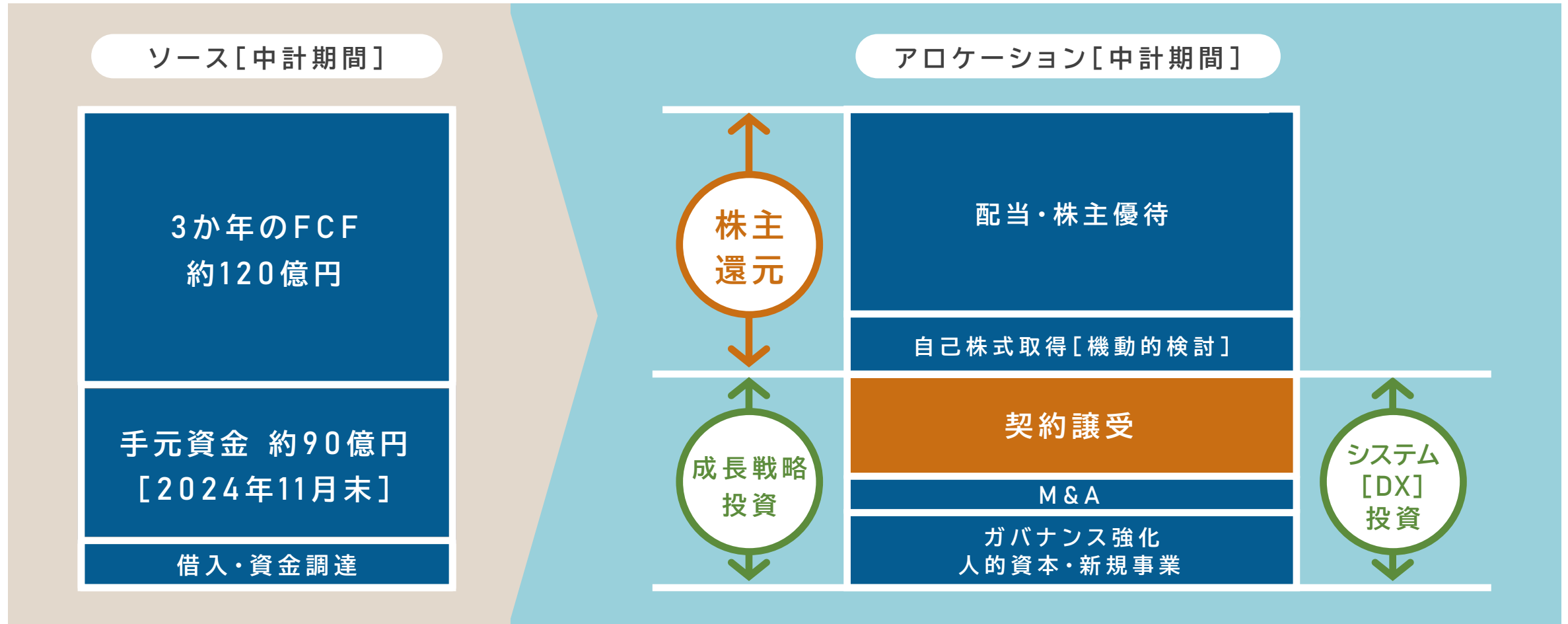
## 12.49%

リスクフリーレート: 10年国債利回りを使用  
β値: 自社算定値を使用

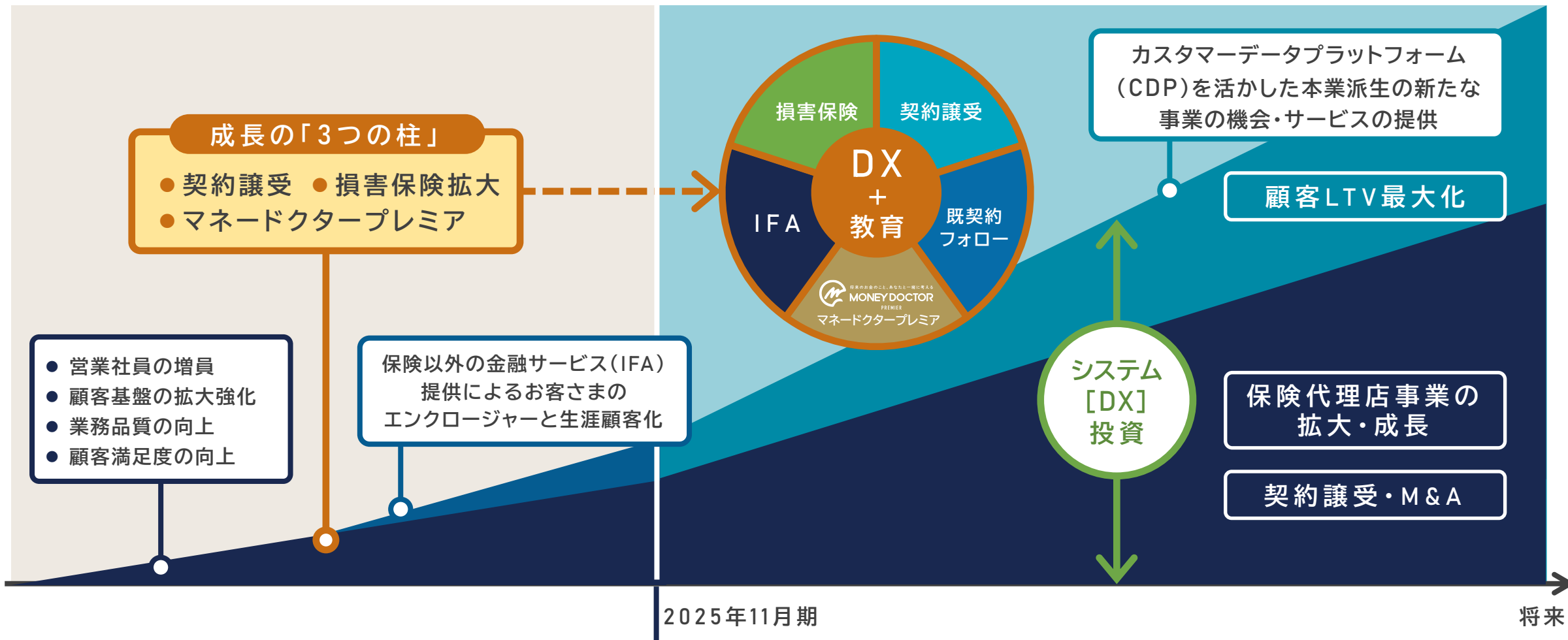
参考 株式益利回りに基づく算定値  
**2024年11月期 … 5.95%**

# キャピタルアロケーション

- 運転資金と流動性を確保した上で、契約譲受・システム(DX)・人的資本(採用・教育)などの成長投資を実施。
- FCFを活用し、配当を重視した安定的な株主還元を実施。
- 手元資金に加えて、戦略的な大型投資案件に備えた借入余力も確保し、十分な財務柔軟性を維持する。



## 『3つの柱』から『DX+教育』をベースとした事業成長へ。



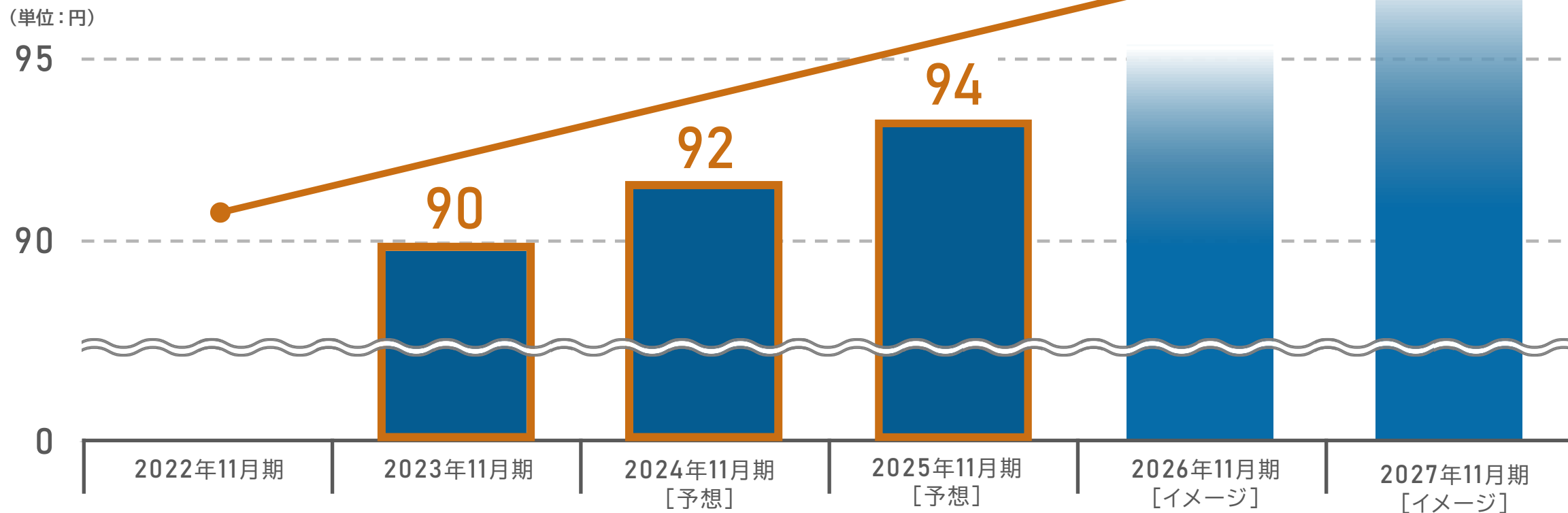


# 株主還元のさらなる強化

## 株主還元方針の変更

- 2023年11月期末より配当を開始し、増配を継続。2025年11月期は94円に増配予定。
- 今後も継続して株主の皆様への積極的な利益還元を明確にするため、配当性向45%目途を継続しつつ、累進配当を導入。

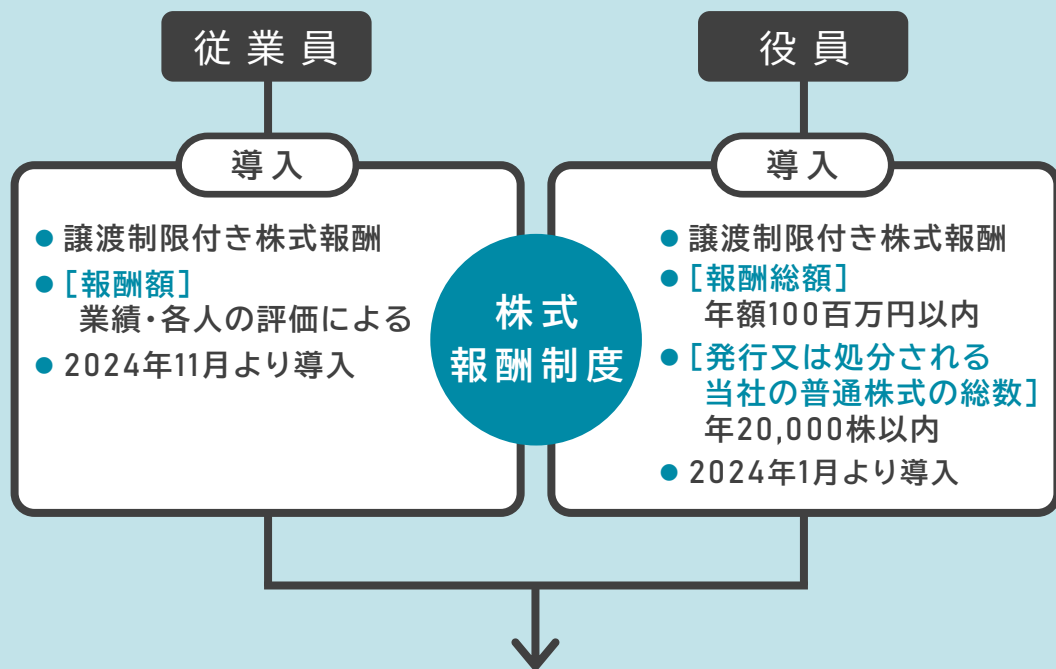
配当推移イメージ



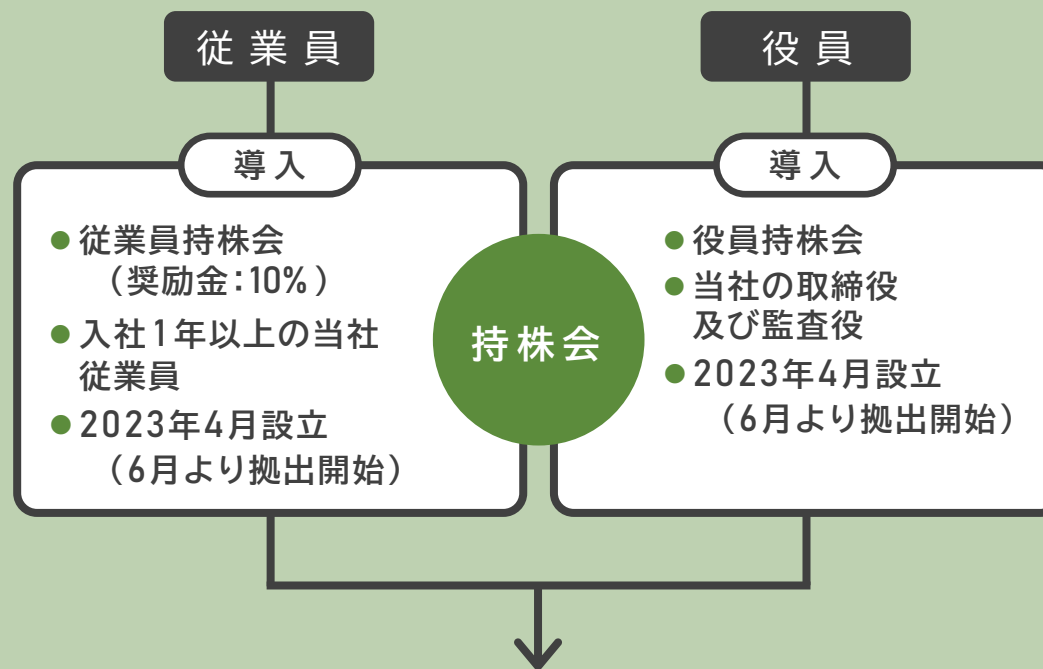
# 役員・従業員の企業価値向上意識を高めるインセンティブ構造/持株会



## 株式報酬制度[退任・退職までの譲渡制限付き]



## 持株会



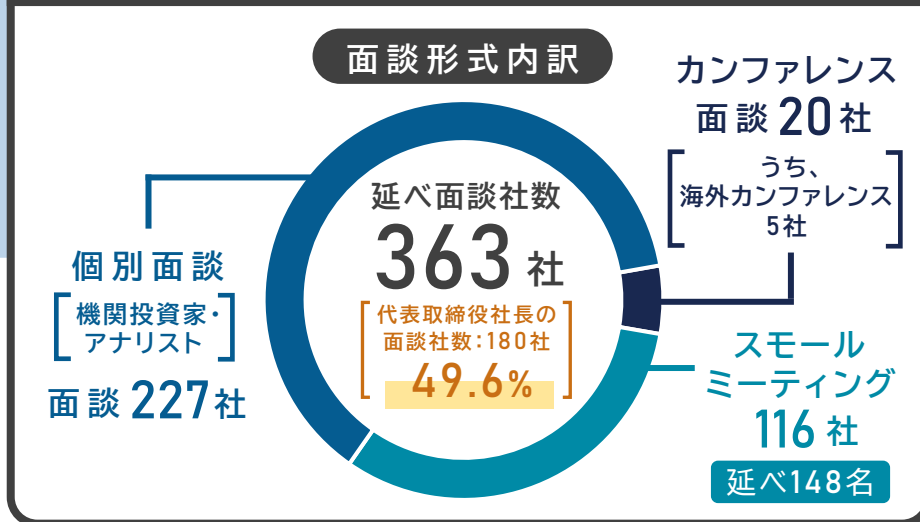
- 役員・従業員のコミットメント意識、企業価値向上の意識を高める
- 役員・従業員と株主との一層の価値共有を進める

## 機関投資家との対話実績

[2024年11月期]

2025年11月期  
IR活動の強化

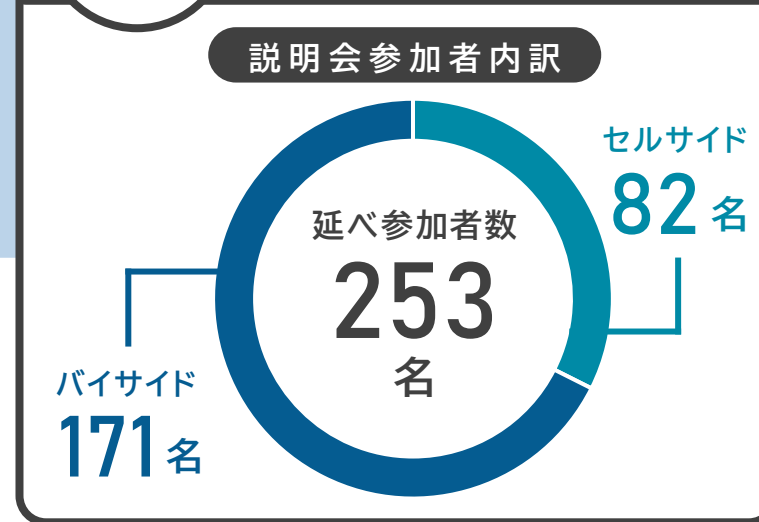
### 個別面談・ミーティング等



開催回数  
**4**回

[機関投資家・アナリスト向け]

### 決算説明会



#### ① 海外投資家に向けたIR活動強化

- 英語版資料のさらなる充実
- 英語版リリースの発信
- 海外IRの実施(カンファレンス・訪問)

#### ② 開示情報・資料の充実化

- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応(本資料)
- 統合報告書の開示(2025年6月開示予定)
- ビジネスモデル説明資料の充実

国内外の投資家との対話機会を増加

経営強化のため、取締役会へフィードバックを実施

# 04

## 事業計画

# 事業計画値 [2025年11月期(第16期)～2027年11月期(第18期)]



新たな事業計画  
作成の背景

- ① 2024年11月期下期の販売商品構成・手数料率をベースに計画値を見直し。
- ② 2027年11月期に向けて、成長基盤の強化に取り組む。

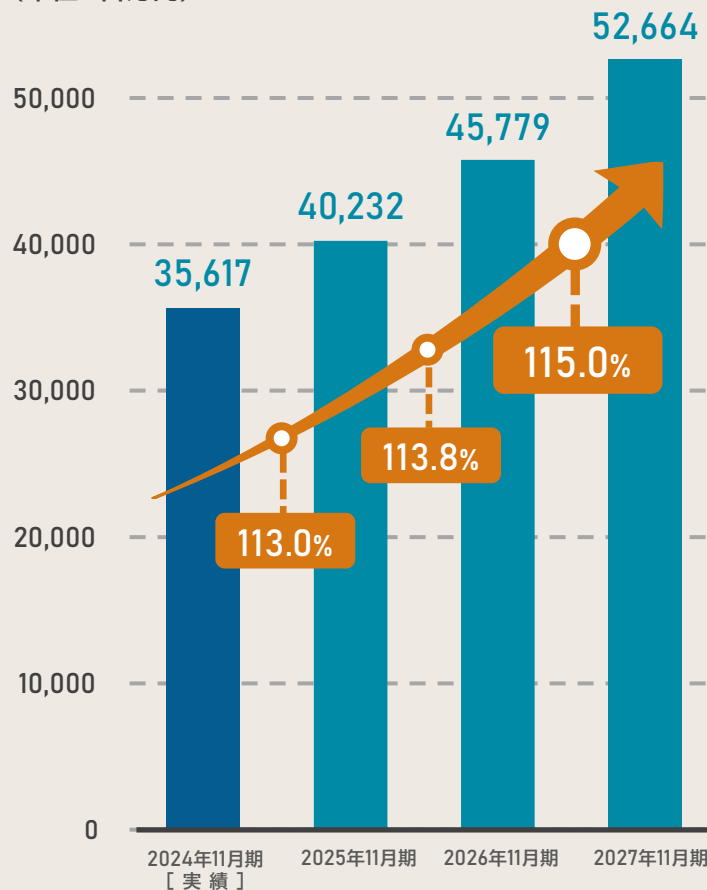
(単位：百万円)

	実績	事業計画値 [ローリング・2025年11月期]		
	2024年11月期 [15期]	2025年11月期 [16期]	2026年11月期 [17期]	2027年11月期 [18期]
売上高	35,617	40,232	45,779	52,664
売上総利益	12,149	14,713	17,214	20,501
営業利益	5,330	6,130	7,359	9,196
当期純利益	3,903	4,041	4,926	6,150

# 事業計画値 [ 2025年11月期(第16期)～2027年11月期(第18期) ]

## 売上高

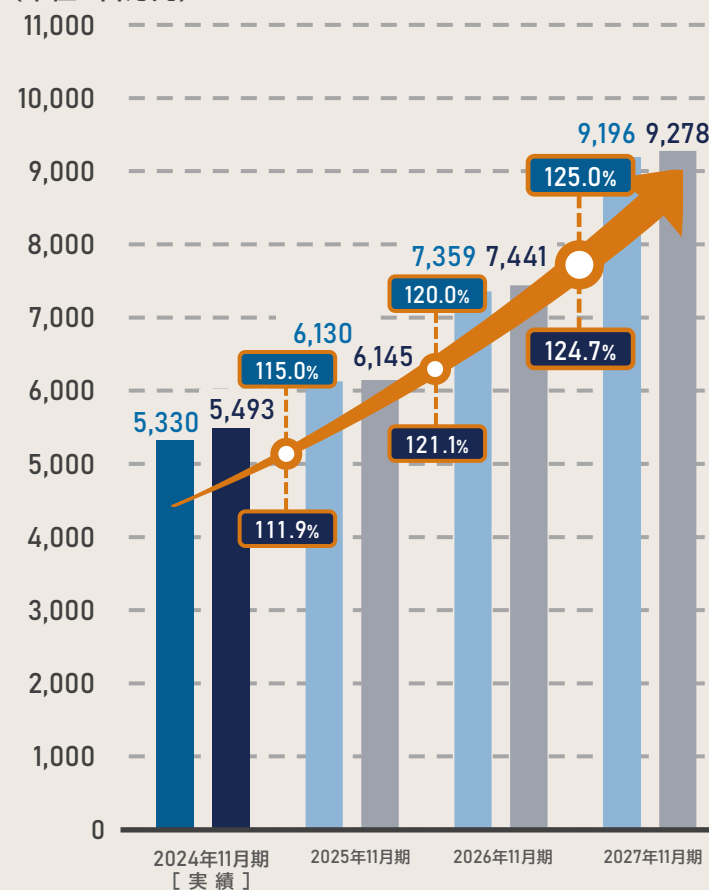
(単位:百万円)



○ 増加率

## 営業利益・経常利益

(単位:百万円)



■ 営業利益

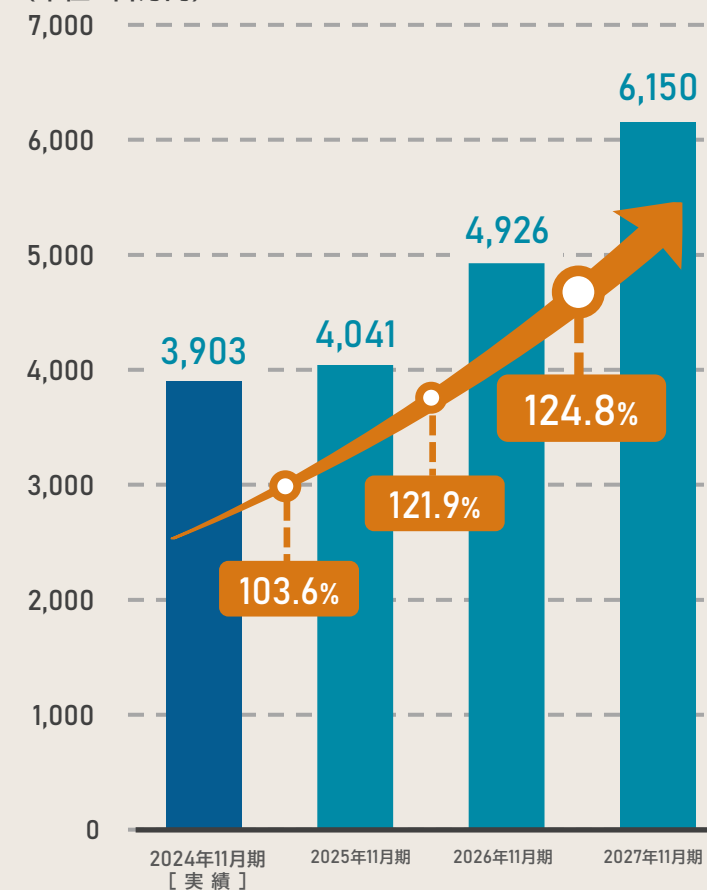
■ 経常利益

○ 営業利益増加率

○ 経常利益増加率

## 当期純利益

(単位:百万円)



○ 増加率

拡大する顧客ニーズに対応するため、営業体制及びバックオフィス体制を強化

## DX+教育を基盤に、これまでの取り組みの効果を向上

- 1 営業基盤強化**
  - [営業社員数の拡大と質の向上] 700名採用の継続・高位平準化
  - [ 契約譲受の拡大 ] 新規契約獲得増加
  - [ マネードクタープレミア ] 顧客接点拡大・認知度向上
- 2 事業領域の拡大**
  - IFAビジネスの拡大
  - 保険に捉われない、総合金融企業としての提案強化
- 3 人的資本投資**
  - 営業社員教育体制の整備
  - 新卒採用と育成
  - 多様性の確保と採用・配置の効率化

システムによる業務の効率化と、教育を通じた社員全体のスキル向上に取り組み、  
より高いレベルのサービス提供を実現

より顧客に寄り添った提案をするために、DXと教育を推進



顧客ニーズに沿った総合的な比較推奨販売の実現

生命保険

損害保険

投資信託

その他金融商品

顧客満足度の向上





対象 全世帯



お客さまに寄り添いながら、  
一生涯のマネープランを作成



対象 未就学児～児童



- お子さまがお金と  
しっかり向き合う「きっかけ」を作る
- お子さま主体で  
お金を学ぶ体験をサポート  
(社会体験版[おみせやさんごっこ])



対象 社会人



自身で考え、  
それに応じた金融商品選択を  
行えるようになるための  
教育機会の提供

当社は今後も、様々な事業や活動を通して、  
日本の金融教育の支援と金融リテラシー向上に取り組んでまいります。

## FPパートナーの社会的意義

全都道府県に拠点を展開

だれもがファイナンシャルプランナーに  
相談できる環境を構築



国民の金融リテラシー向上と  
資産形成支援の役割を担う



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

**MONEY DOCTOR**



# 05



## 資料

# 2024年11月期 貸借対照表



(単位：百万円)

FY23/11		FY24/11	増減額	前期末比(%)
流動資産	14,311	11,369	-2,941	-20.6%
現金及び預金	11,960	8,755	-3,205	-26.8%
固定資産	4,839	7,156	2,317	+47.9%
総資産	19,150	18,525	-624	-3.3%
流動負債	5,666	5,892	225	+4.0%
固定負債	836	801	-35	-4.3%
純資産	12,647	11,832	-814	-6.4%
負債・純資産	19,150	18,525	-624	-3.3%
(自己資本比率)	[66.0%]	[63.8%]	[-2.2pt]	

# 主要KPI推移 [ 四半期累計期間 ]



項目	FY22 / 11				FY23 / 11				FY24 / 11				QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減数
保有契約数(件)	1,023,413	1,076,346	1,131,058	1,189,907	1,240,784	1,323,282	1,387,844	1,457,018	1,517,857	1,583,195	1,674,466	1,735,733	61,267
内、新規契約数(件)	47,618	100,551	154,435	212,006	50,760	108,388	165,659	226,878	57,573	123,490	187,527	250,396	62,869
保有顧客数(名)	442,621	462,203	482,884	504,959	524,597	546,868	568,988	591,648	613,000	635,639	656,508	676,926	20,418
内、新規顧客数(名)	27,987	59,381	91,054	125,080	30,244	64,706	99,514	136,464	35,103	75,563	114,889	152,525	37,636
保険契約 見込顧客数(名)	32,053	65,827	101,761	139,995	36,422	72,880	110,612	150,130	40,127	82,680	122,660	163,306	40,646
提携企業数(社)	93	100	105	100	100	100	96	92	86	84	82	73	△9

項目	FY22 / 11				FY23 / 11				FY24 / 11				QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減数
生命保険 新規契約数(件)	41,727	87,277	134,823	185,911	45,185	94,806	144,226	197,263	49,787	106,191	161,535	215,726	54,191
損害保険 新規契約数(件)	5,891	13,274	19,612	26,095	5,575	13,582	21,433	29,615	7,786	17,299	25,992	34,670	8,678

# 主要KPI推移 [ 四半期累計期間 ]



項目	FY22 / 11				FY23 / 11				FY24 / 11				QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減数
営業社員数(名)	1,890	1,962	2,007	2,014	2,068	2,166	2,215	2,326	2,402	2,462	2,491	2,518	+27
拠点数(拠点)	111	119	124	128	132	137	145	152	152	159	165	174	+9
内、マネードクター プレミアム店舗(店)	1	3	5	9	10	13	14	17	18	27	28	30	+2
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス(拠点)	1	4	4	4	5	17	23	47	54	54	75	75	+21

# 主要KPI推移（新規契約・新規顧客実績）〔四半期会計期間〕



項目	FY22 / 11				FY23 / 11				FY24 / 11				Q on Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減数	増減率
新規契約数 (件)	47,618	52,933	53,884	57,571	50,760	57,628	57,271	61,219	57,573	65,917	64,037	62,869	-1,168	-1.8%
純 新規契約件数	33,694	37,557	39,845	41,665	34,579	38,411	37,964	39,966	37,538	40,558	37,979	37,992	13	0.0%
追加 新契約件数	13,924	15,376	14,039	15,906	16,181	19,217	19,307	21,253	20,035	25,359	26,058	24,877	-1,181	-4.5%
新規顧客数 (名)	27,987	31,394	31,673	34,026	30,244	34,462	34,808	36,950	35,103	40,460	39,326	37,636	-1,690	-4.3%
純 新規顧客数	17,546	19,826	20,882	21,856	18,891	21,084	21,043	22,013	20,851	22,234	20,867	20,506	-361	-1.7%
追加契約 顧客数	10,441	11,568	10,791	12,170	11,353	13,378	13,765	14,937	14,252	18,226	18,459	17,130	-1,329	-7.2%

※ 純新規契約件数とは当社に既契約の無い顧客からの新規契約件数、追加新契約件数とは当社の既契約者からの追加契約件数を指します。

※ 純新規顧客数とは純新規契約を頂いた顧客数を指します。追加契約顧客数とは追加新契約を頂いた顧客数を指し、保有顧客数(既契約者)に含まれます。

# 06



## appendix



# 会社概要



会社名	株式会社FPパートナー
設立	2009年12月
代表者	代表取締役社長 黒木 勉
事業内容	保険代理業
所在地	〒112-0004 東京都文京区後楽1丁目5番3号
従業員数	2,781名(2024年11月末・パートタイマー社員は除く)
拠点数	174拠点(2024年11月末)

## 役員

代表取締役社長 **黒木 勉**

専務取締役  
兼 経営企画部長 **田中 克幸**

取締役 **安達 健二**

取締役  
兼 新規事業開発部長 **桑原 隆**

取締役  
兼 リスクマネジメント部長 **齋藤 巧**

取締役  
兼 営業本部長 **藤井 喜博**

社外取締役 **井阪 喜浩**

社外取締役 **緒方 延泰**

社外取締役 **鈴木 正規**

社外取締役 **中川 真紀子**

監査役 **太田 賢孝**

社外監査役 **黒須 篤夫**

社外監査役 **桑原 麻美**



提携企業をメインとした集客により主に30代から40代の顧客に生命保険及び損害保険を販売し、ライフプランニングに応じた投資信託の販売、ファイナンシャルプランニング無料相談サービスを全国で展開します。

## 保険相談見込客開拓



### 顧客開拓ルート

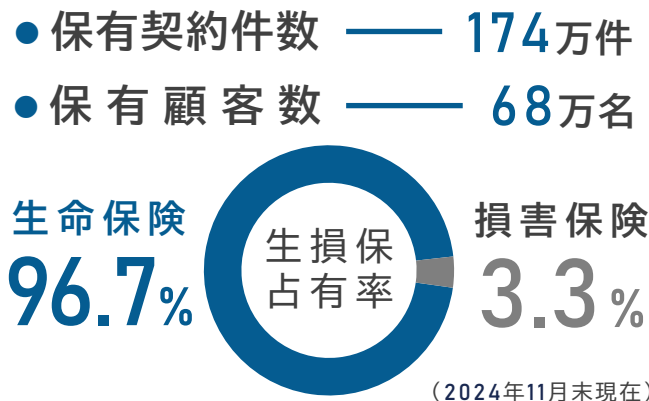
- 1 企業提携**
  - 保険代理店
  - 事業会社
- 2 自社集客**
  - TVCM
  - Web広告
  - マネードクタープレミア
  - 契約譲受
- 3 営業社員による自己開拓**

既存顧客及び①、②の顧客からの紹介等

## 訪問販売型FP相談〔保険募集〕



### 保険販売の現状



## サービス体制は全国

- 私たちが扱う商品とは、お客さまと保険担当者との信頼関係
- 信頼関係とはお客さまサイドに立ち、常に寄り添う相談相手であること

### 本来の顧客サービスに必要なこと

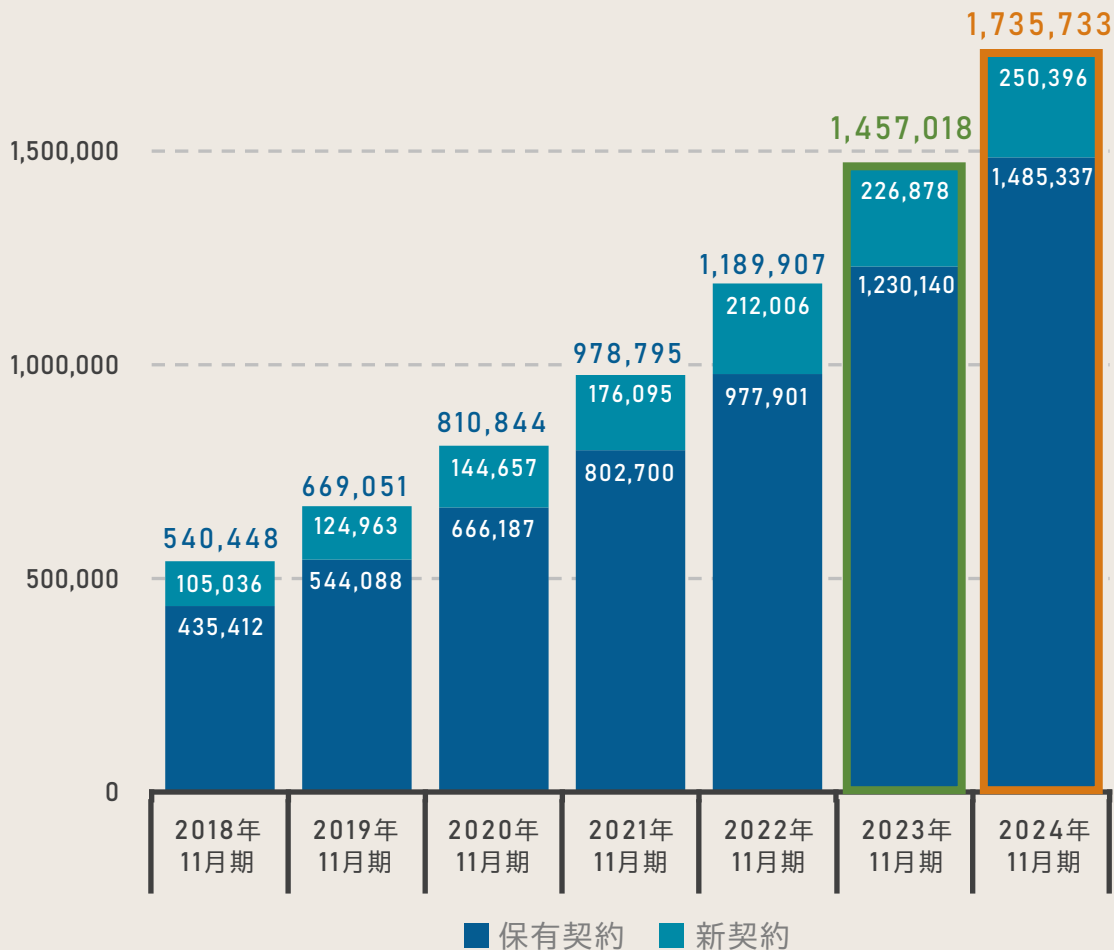
- 仕組み 全国地元採用・転勤なし
- 体制 お客さまの生活の変化をとらえて適時に対応
- サービスバリエーション  
生損保販売、住宅ローン相談、相続対策、家計相談、資産形成(投資信託)

# 保険契約件数・顧客数推移



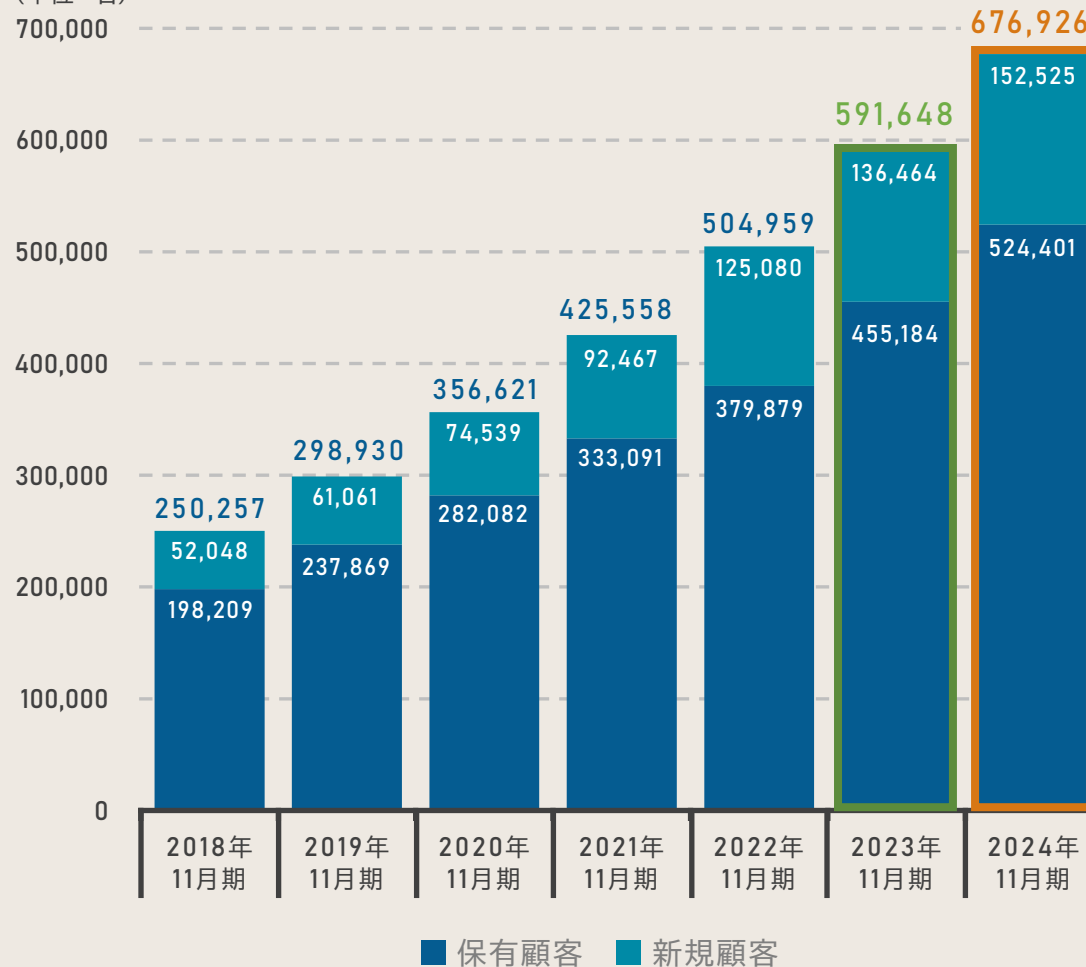
## 件数 [新契約・保有契約]

(単位：件)



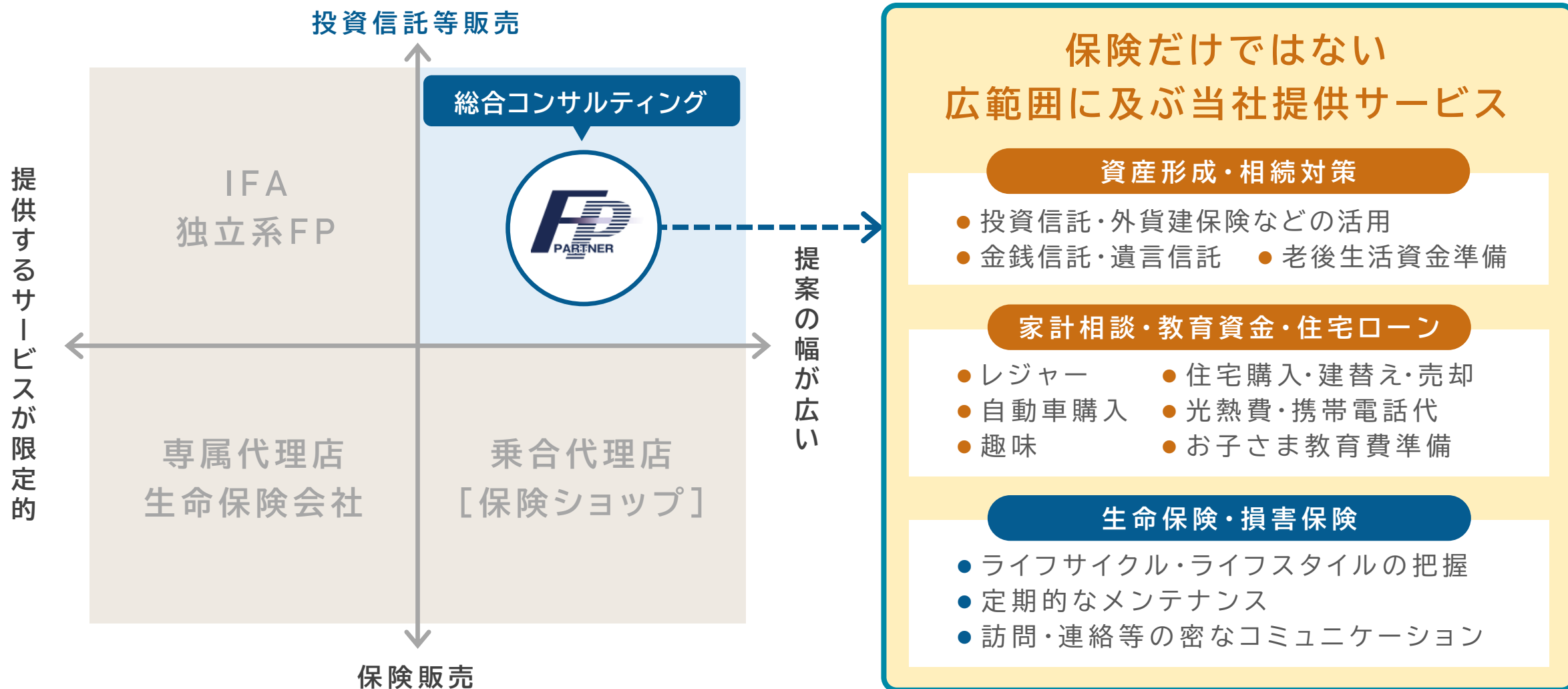
## 顧客数 [新規・保有]

(単位：名)



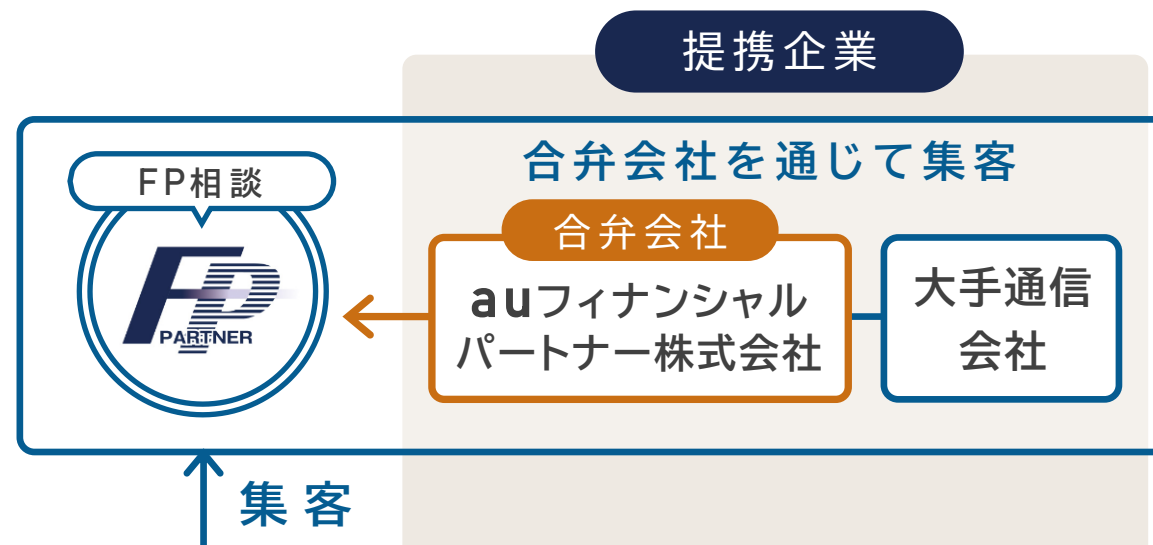
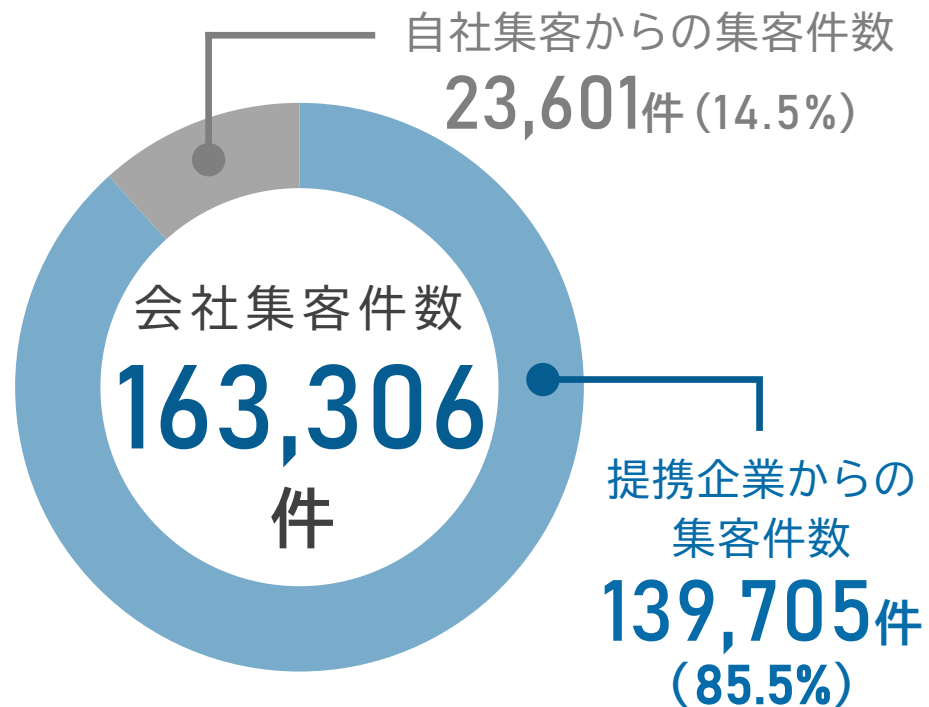
※ 数値は各期末の累計

保険の販売だけでなく、お客さまのニーズに対応した総合的なサービスを提供しています。

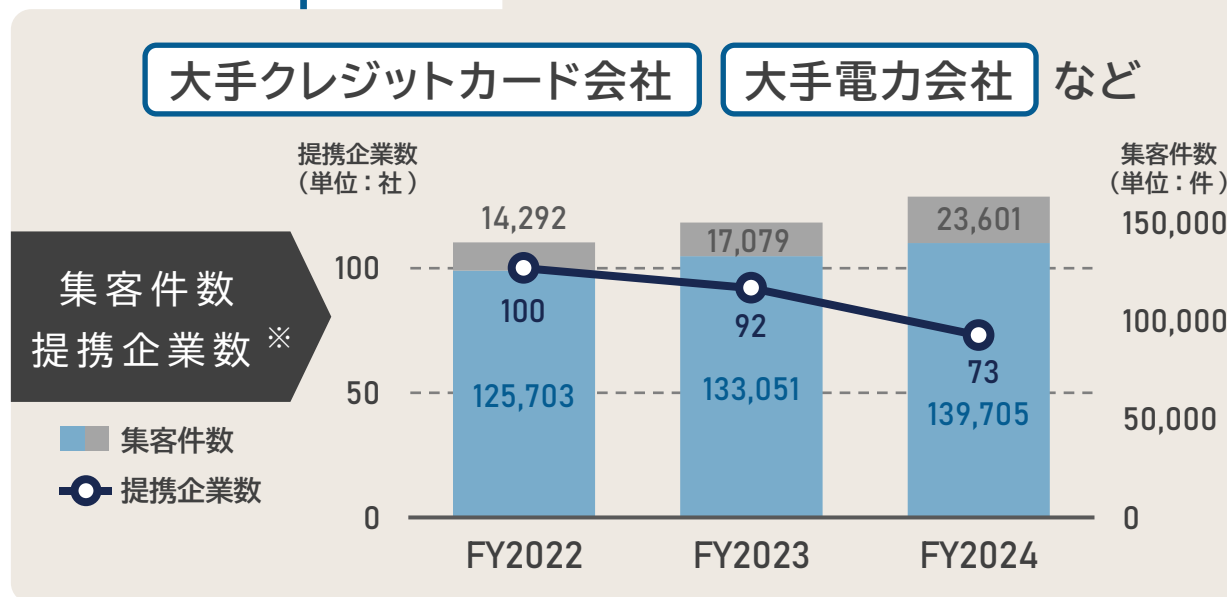


提携企業集客件数の拡大と同時に  
契約譲受・自社集客の増加を図る

2024年11月期 実績



大手クレジットカード会社 大手電力会社 など



※ 提携企業数は各期末時点の数値です。

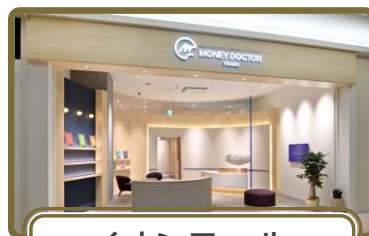
# 「マネードクタープレミア」2024年11月期 新規オープン実績



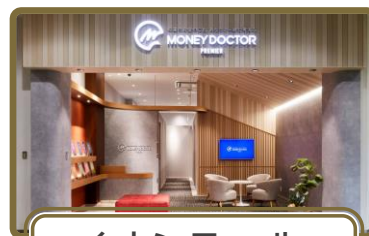
ららテラス  
HARUMI FLAG店



名古屋  
ビルディング店



イオンモール  
ナゴヤドーム前店



イオンモール  
堺北花田店



渋谷  
サクラステージ店



イオンモール大高店

2024年11月期  
新規オープン実績



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

## MONEY DOCTOR

### PREMIER

ライフプラン作成、資産形成のアドバイス、老後資金や相続といった「お金の終活」など、お金に関するあらゆるお悩みの相談を無料で承ります。



ならファミリー店



北千住マルイ店



東急百貨店  
たまプラーザ店



アリオ倉敷店



アトレ川崎店



アリオ八尾店



仙台パルコ店

## ゴールボール

### 日本ゴールボール選手権大会に冠スポンサーとして特別協賛

2019年7月より、「ともに成長していきたい」という当社代表である黒木の想いから一般社団法人 日本ゴールボール協会とオフィシャルパートナー契約を締結し、同年より冠スポンサーとして日本ゴールボール選手権大会に特別協賛しています。同大会では、社員が運営スタッフとしてボランティア参加するなど、様々な形でゴールボールの普及に取り組んでいます。



ゴールボールとは

視覚に障がいのある人を対象に考えられた球技で、パラリンピック競技種目の一つ。

## セーブ・ザ・チルドレン

### 「子どもの食 応援ボックス」プロジェクトのボランティア活動に参加

2022年7月より、年2回実施される公益社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンが行う「子どもの食 応援ボックス」プロジェクトのボランティア活動に、黒木と社員が参加しています。



「いろいろな仕事をのぞいちゃおう！職業フェア」に参加

2024年11月に公益社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンが行った「いろいろな仕事をのぞいちゃおう！職業フェア」に当社社員がボランティア講師として参加しました。



# 上場時調達資金の経過について



(単位:千円)

No.	用途名称	期待効果	調達金額 [ 充当金額 ]	2025年11月期 予定
1	Customer Data Platform [CDP] の構築	① 顧客アプローチの効率化 ② 既存顧客へのニーズ掘り起し	199,800 [115,788]	84,012
2	顧客用 コミュニケーションアプリの開発	① 顧客フォローによる顧客サービス充実 ② ニーズ喚起による商談機会の創出	45,250 [45,250]	—
3	システムインフラの強化	当社システムセキュリティの強化	23,000 [23,000]	—
4	借入金返済	財務基盤の強化	700,000 [700,000]	—
5	マネードクタープレミア店舗の 出店	① 広告宣伝効果 ② 新規顧客の獲得 ③ 既契約者アフターフォロー対応	720,000 [563,166]	156,834
6	自社ビルの建替え	保有資産の有効活用	1,640,000 [880,169]	759,831
合計			3,328,050 [2,327,373]	1,000,677



## IR サイト

「FP Partner TIMES(Web株主通信)」に  
当社代表黒木からのメッセージ「Top Interview」を掲載。  
充実したIR情報を提供いたします。

<https://fpp.jp/ir/>



## Quick Answer

株主・投資家の皆さまから日頃よくいただく質問と回答を順次公開。  
クイックにお答えすることで皆さまの疑問を解消します。

<https://fpp.jp/ir/quickanswer/>



## IR メール配信

メールアドレスご登録の方に  
適時開示資料・PR情報などをリアルタイムで自動配信。  
当社からの情報を速やかに入手いただけます。

<https://www.magicalir.net/7388/mail/>



# 本資料の取り扱いについて

- 本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。
- これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何ら検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 重要な情報と考えられる経営指標として、「営業社員入社数」「新規契約件数」「新規顧客数」「保険契約見込顧客状況」は、当社の決算短信・四半期決算短信において、または各短信の補足説明資料等の形式で定期的の開示します。

