



2025年11月期 第1四半期  
決算説明資料

株式会社FPパートナー

2025年4月14日

- 01** — 2025年11月期 第1四半期 業績ハイライト
- 02** — 2025年11月期 成長戦略
- 03** — 今後に向けての取り組み
- 04** — 資料
- 05** — appendix

# 01



## 2025年11月期 第1四半期 業績ハイライト

# 2025年11月期 第1四半期業績ハイライト[前期比]



- 保険業界の環境変化への準備に注力したことにより、販売商品構成の改善に遅れが発生。収益性の高い保障系商品の販売が低調に推移し、売上高、利益の増加が抑制された。
- 業務委託費、システム関連費等の成長投資により、販管費は期初計画通りに増加。
- 売上高のうち、2024年7月で終了した広告業の減少分は48百万円。

売上高

8,332

百万円

前年  
同期比

-0.3 百万円

[-0.005%]

営業利益

797

百万円

前年  
同期比

-565 百万円

[-41.5%]

経常利益

805

百万円

前年  
同期比

-588 百万円

[-42.2%]

四半期純利益

529

百万円

前年  
同期比

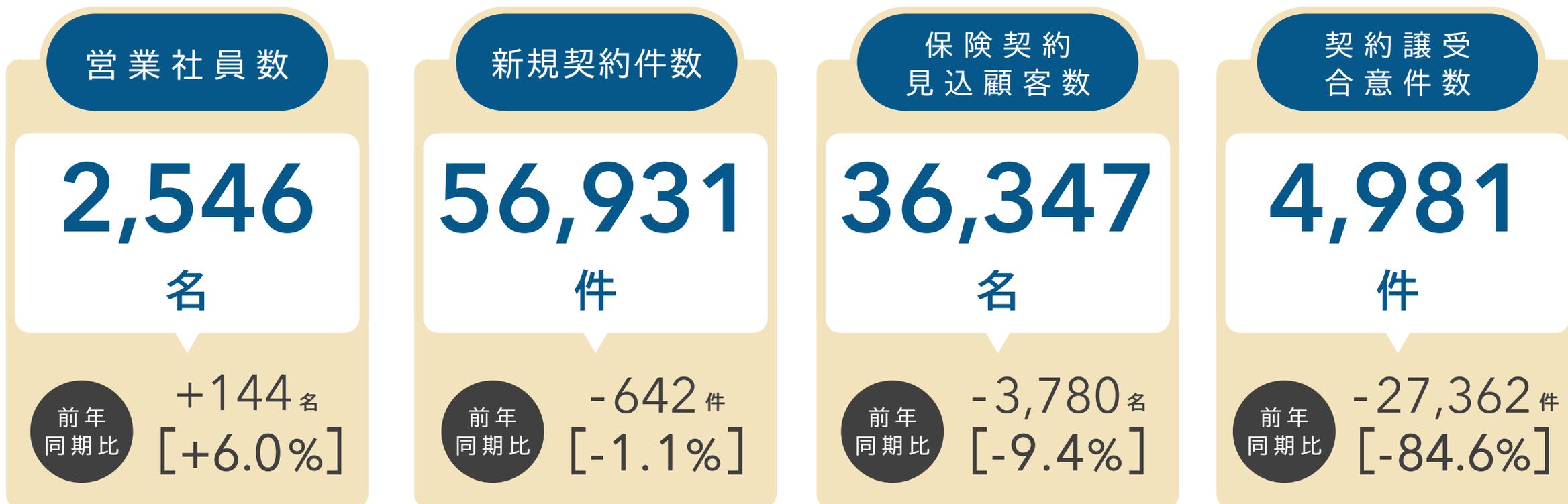
-408 百万円

[-43.6%]

# 2025年11月期 第1四半期業績ハイライト[重要KPI]



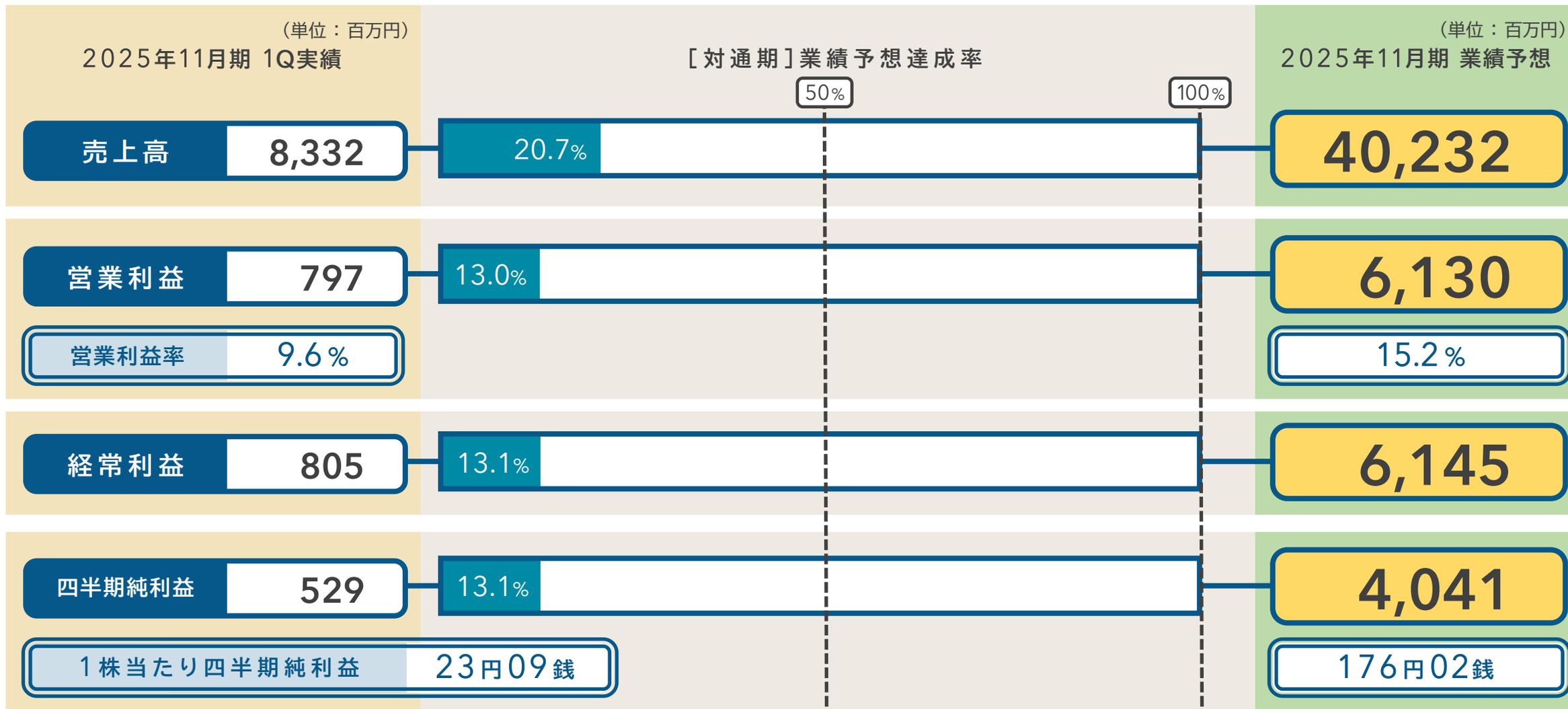
- 営業社員数は増加したものの、新規契約件数は横ばい。  
変額保険など貯蓄性商品の販売が中心となったことで高単価契約が増加。
- 保険契約見込顧客数は、業務効率化を見据えた提携企業集客数のコントロールにより減少。
- 契約譲受は計画に沿った進捗だが、前期は1社23,000件等の大型案件があったため前期比では減少。



# 2025年11月期 第1四半期業績ハイライト [ 通期業績予想達成率 ]



採用・育成への注力と、既契約者フォローによる新規契約獲得を推進し、通期業績予想の達成を目指す。



業績回復に向けた取り組み

## 採用

### 2Q以降の採用数増加

- 自社採用サイト・転職サイトからの応募者数は、前年同期比130%と順調に増加。
- 生産性の高い保険販売経験者のリファラル採用を推進し、新規入社者の質を向上。

### 入社内定者フォローによる 営業品質・業務品質の向上と早期戦力化

- 入社後の営業成績・帰属意識の向上によるリファラル採用(紹介)の増加。
- 平均稼働開始時期は前年同期の約55日から5日減の約50日まで早期化。

業績回復に向けた取り組み

## 追加契約の獲得

会社扱い契約・既契約フォローの強化

### データ整備

過去に退職した営業社員の既契約[会社扱い契約]

約10万件

- データ整備完了
- 担当者設定・フォロー開始(2025年4月～)

経験・スキルに応じた  
営業社員の階層化

### 教育・研修

既存営業社員の活動量増加

営業本部所属の執行役員により、  
契約譲受・既契約者・会社扱い契約へのアプローチ話法研修

### 階層別研修の実施

各階層に適した研修を実施

### 採用

対応営業社員の拡大

既契約フォロー経験の豊富な保険会社出身者を中心に採用を拡大。

既存顧客の潜在ニーズ喚起による追加契約の獲得増加

## 業績回復に向けた取り組み

### 採用

- 700名採用
- 生産性の高い保険販売経験者のリファラル採用
- 既契約フォロー経験の豊富な保険会社出身者を中心に採用を拡大。

### データ整備

- 社員情報の整備
- 顧客情報の整備

### 育成

- 優績者による話法共有・付与
- 階層別研修による効率的な教育

DX&教育

目標

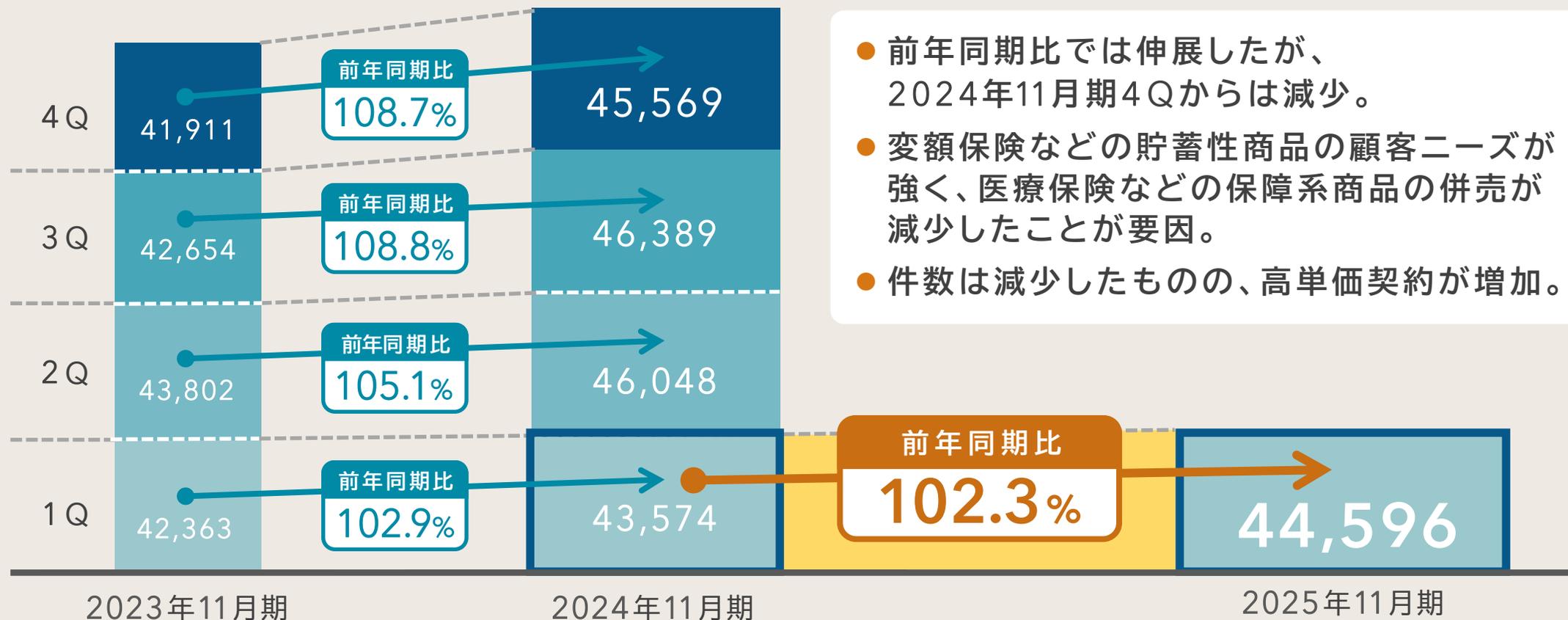
## 期末に向けて、業績のキャッチアップ

据え置き

業績予想[上期・通期] / 配当予想

# 平準払い商品販売件数推移

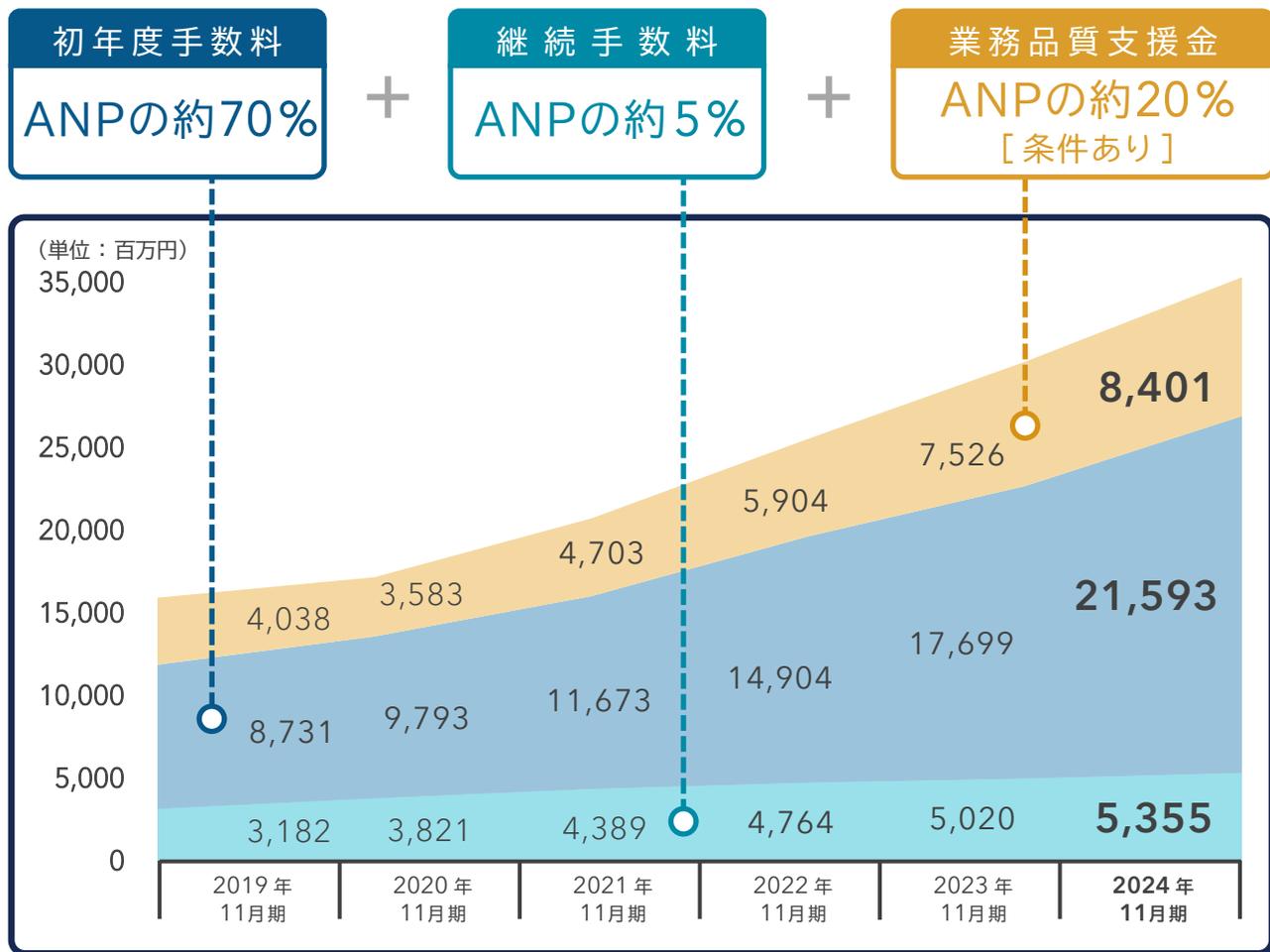
(単位：件)



- 前年同期比では伸展したが、2024年11月期4Qからは減少。
- 変額保険などの貯蓄性商品の顧客ニーズが強く、医療保険などの保障系商品の併売が減少したことが要因。
- 件数は減少したものの、高単価契約が増加。

# 収益モデル [ 生保・損保 ]

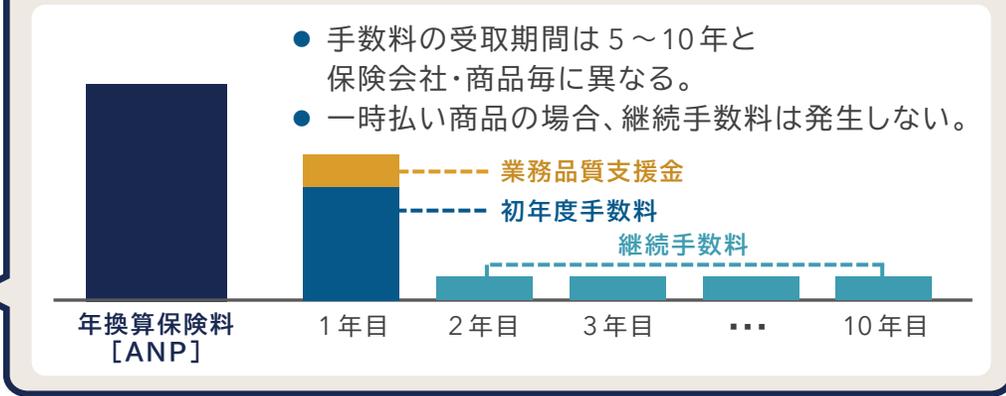
## 生命保険販売による手数料収入の内訳と推移



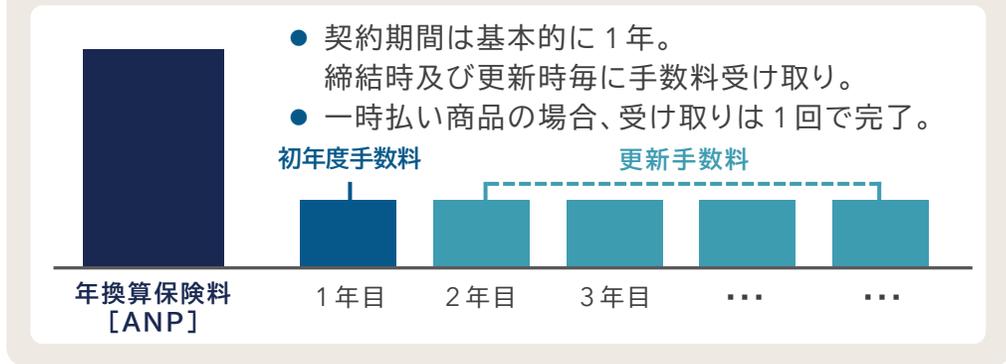
※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

※ 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



### 損害保険の場合



**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。

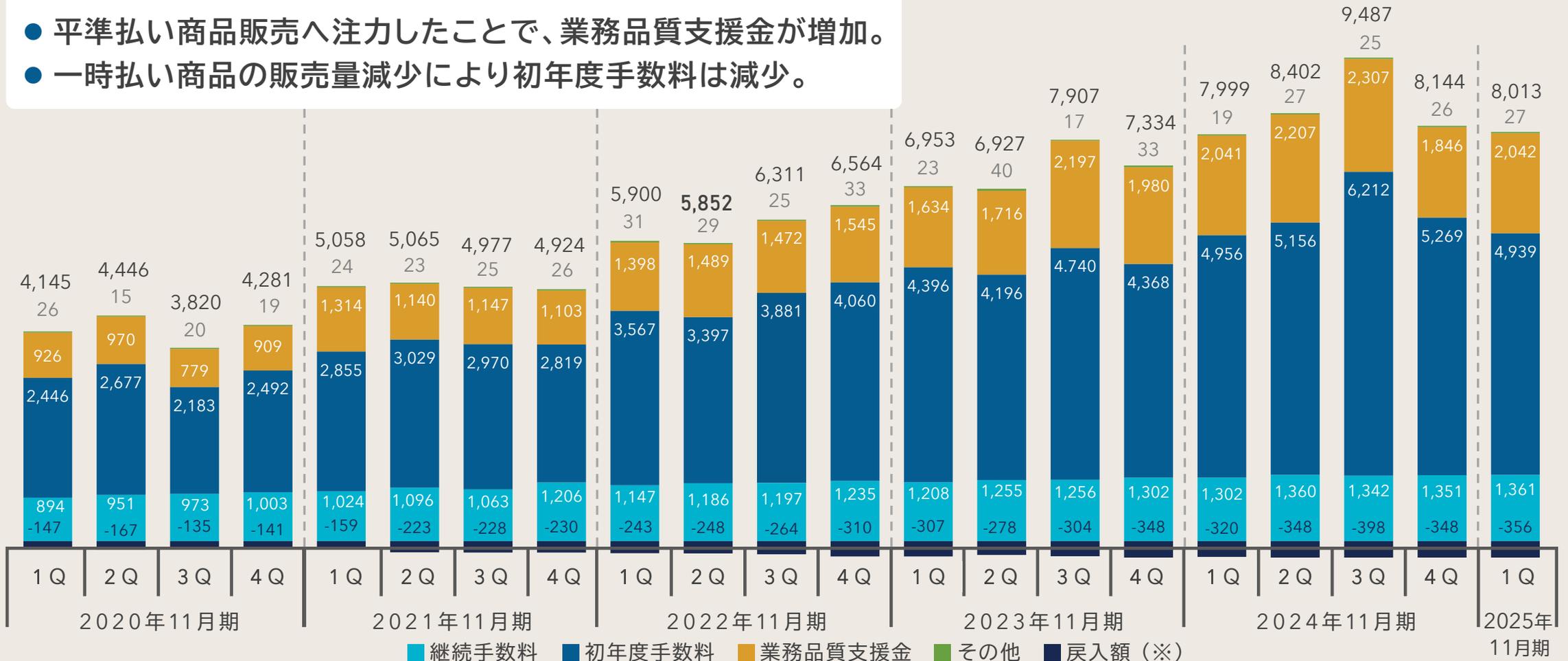
# 四半期実績推移 [ 生命保険手数料 ]



## 生命保険手数料収入

(単位：百万円)

- 平準払い商品販売へ注力したことで、業務品質支援金が増加。
- 一時払い商品の販売量減少により初年度手数料は減少。



※ 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。

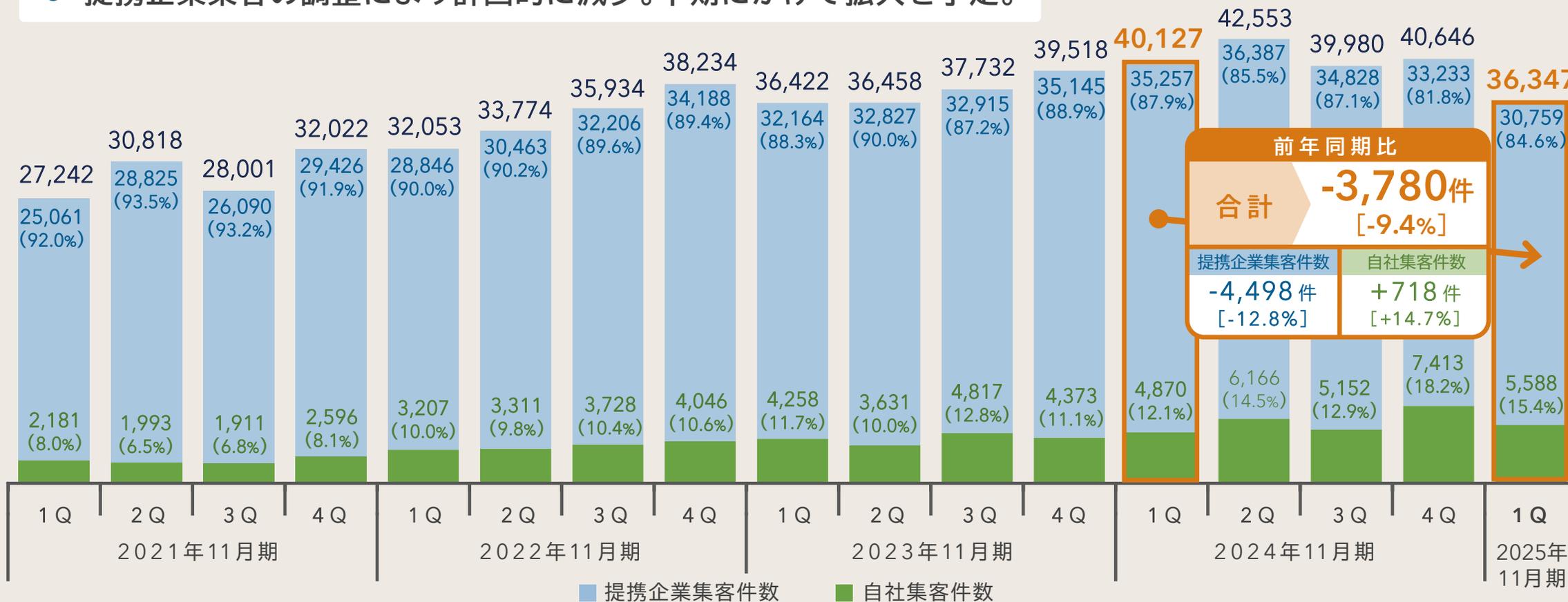
# 重要KPI推移 [ 会社集客件数 (四半期) ]



## 提携企業集客件数・自社集客件数

(単位：件)

- 提携企業集客の調整により計画的に減少。下期にかけて拡大を予定。



※ 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。

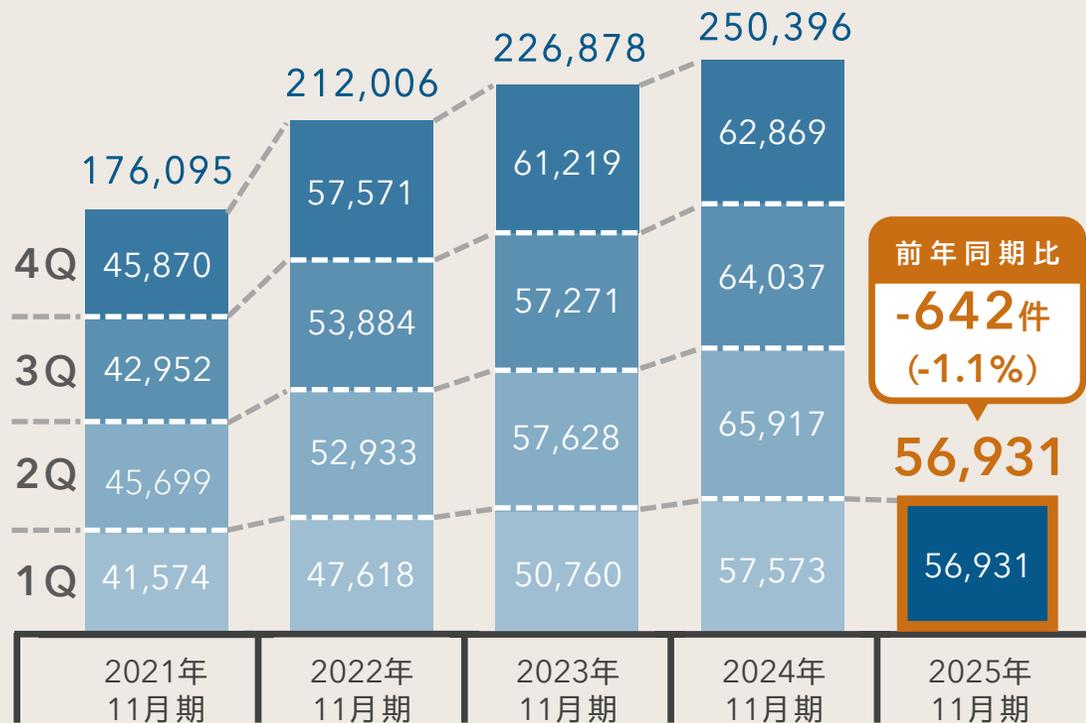
# 重要KPI推移 [新契約件数・顧客数(四半期)]



貯蓄性の平準払い商品は堅調に推移。一時払い商品の減少により前年同期比は横ばい。

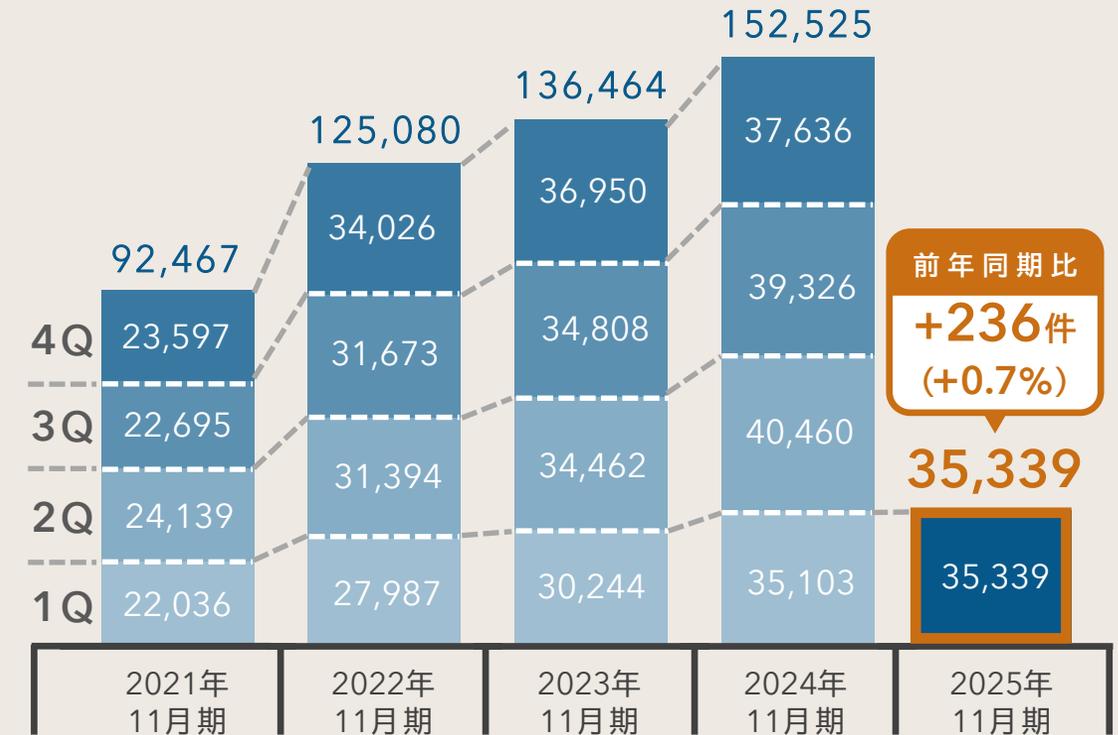
## 新規契約件数

(単位：件)



## 新規顧客数

(単位：名)



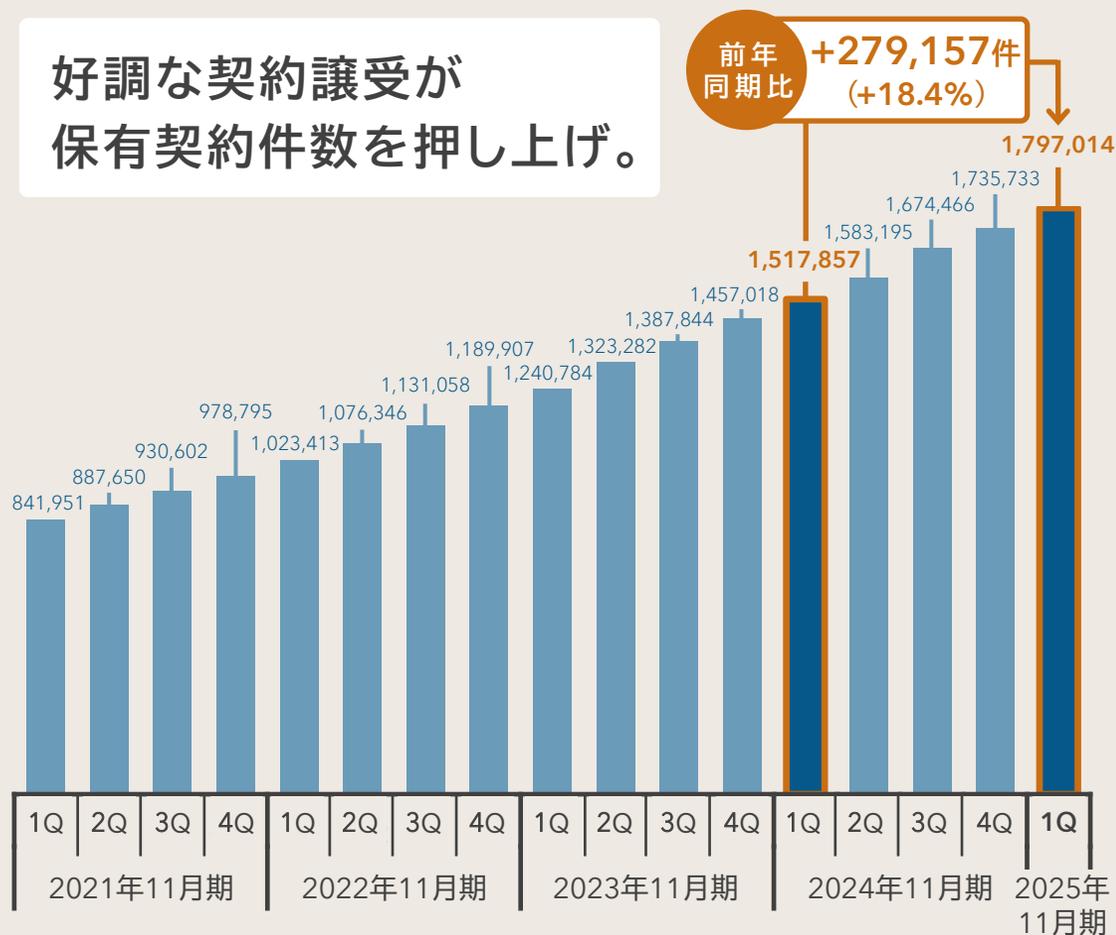
# 重要KPI推移 [保有契約件数(四半期)]



## 保有契約件数

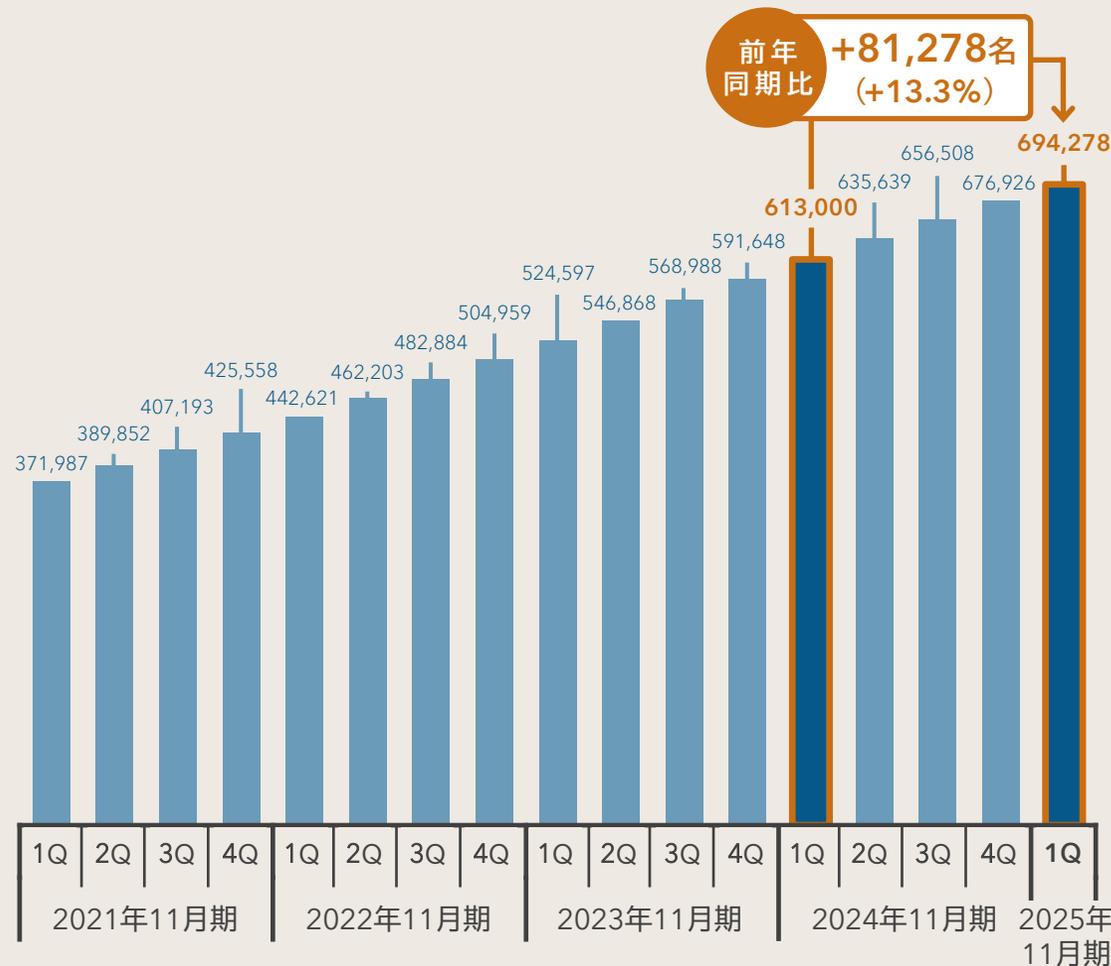
(単位：件)

好調な契約譲受が  
保有契約件数を押し上げ。



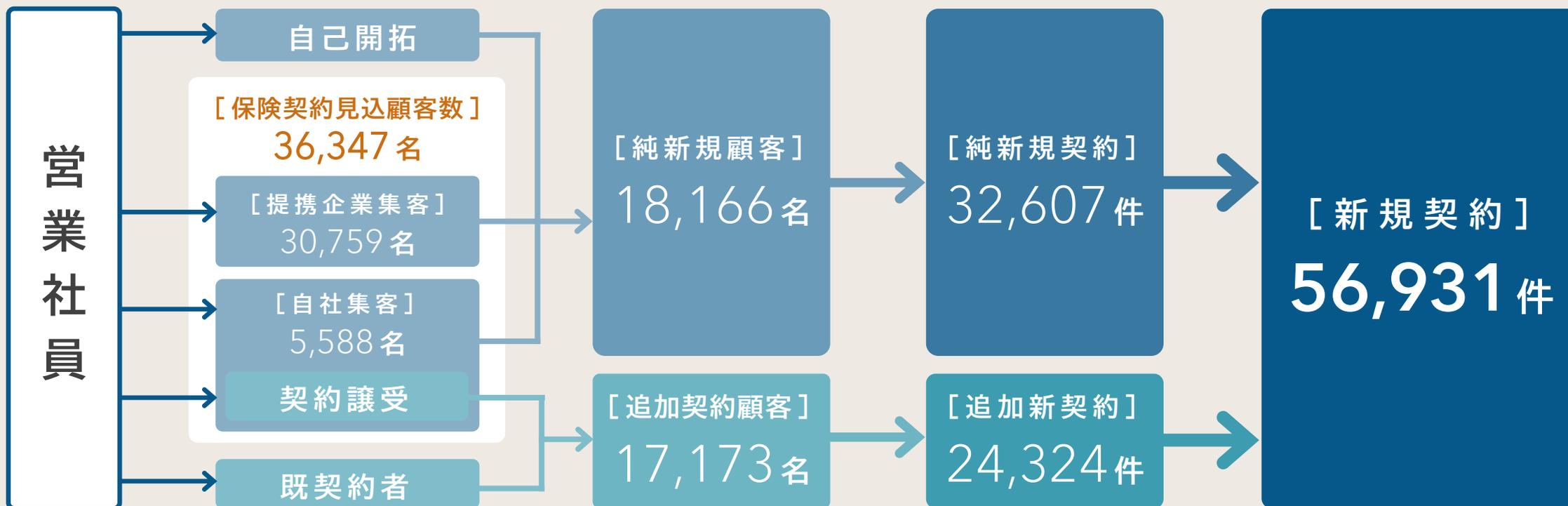
## 保有顧客数

(単位：名)



2025年11月期 1Q 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2025年11月期1Q実績を記載。詳細、過去実績等は[04.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

営業社員数  
(単位:名)

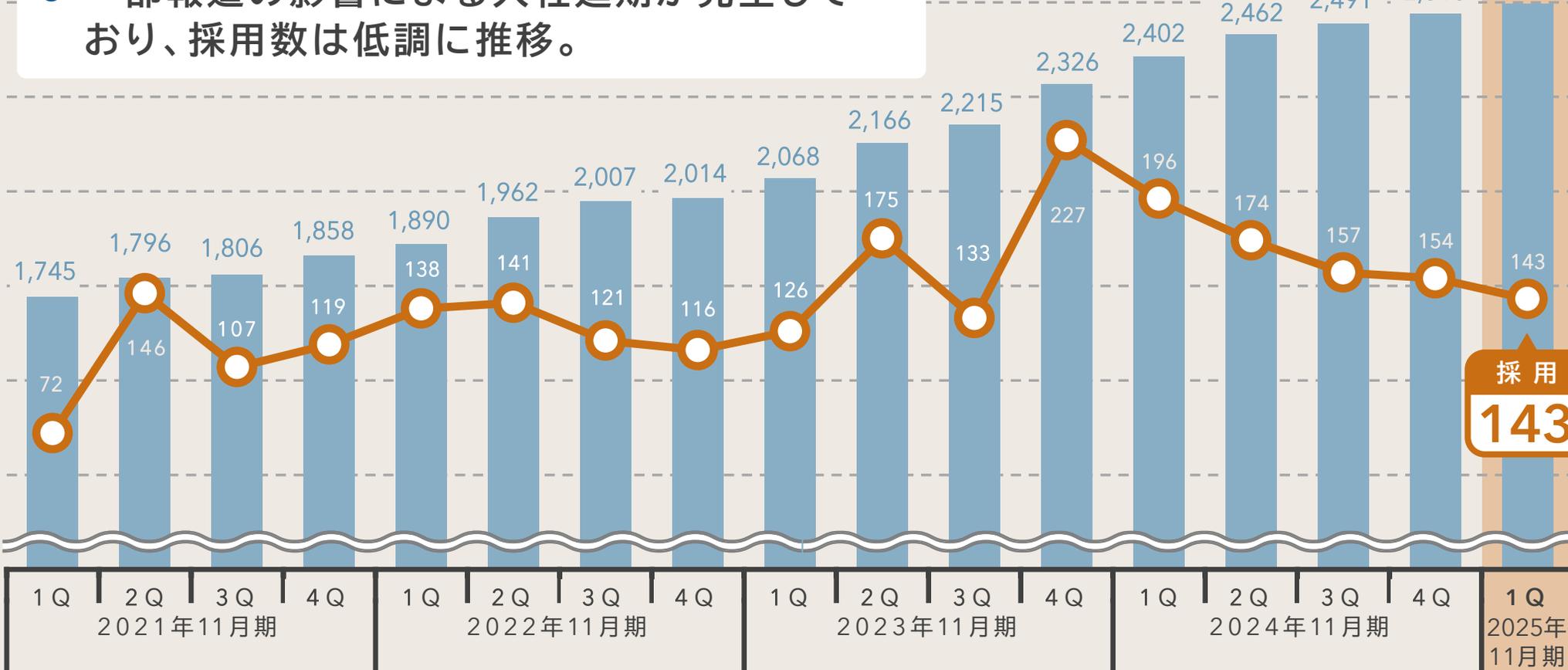
● 一部報道の影響による入社延期が発生しており、採用数は低調に推移。

2,500

2,000

1,500

0



純増

28

採用

143

採用数  
(単位:名)

■ 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。



# 株主還元 [株主優待・配当]

配当  
方針

維持 [配当性向] 45% + 導入 累進配当

[中間] [期末]  
45円/株 + 47円/株  
合計 92円/株

合計 94円/株

中間配当 [実績] 45円/株  
期末配当 [実績] 47円/株

中間配当 [予想] 47円/株  
期末配当 [予想] 47円/株

## 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単位[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  
中間・期末に贈呈  
いたします。



# 02



## 2025年11月期 成長戦略

## 『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

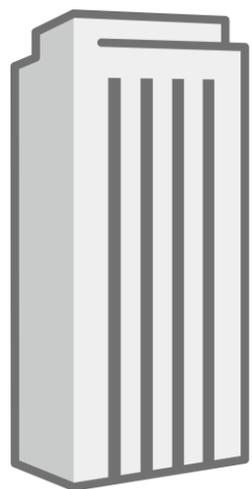
教育・研修による  
高位平準

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

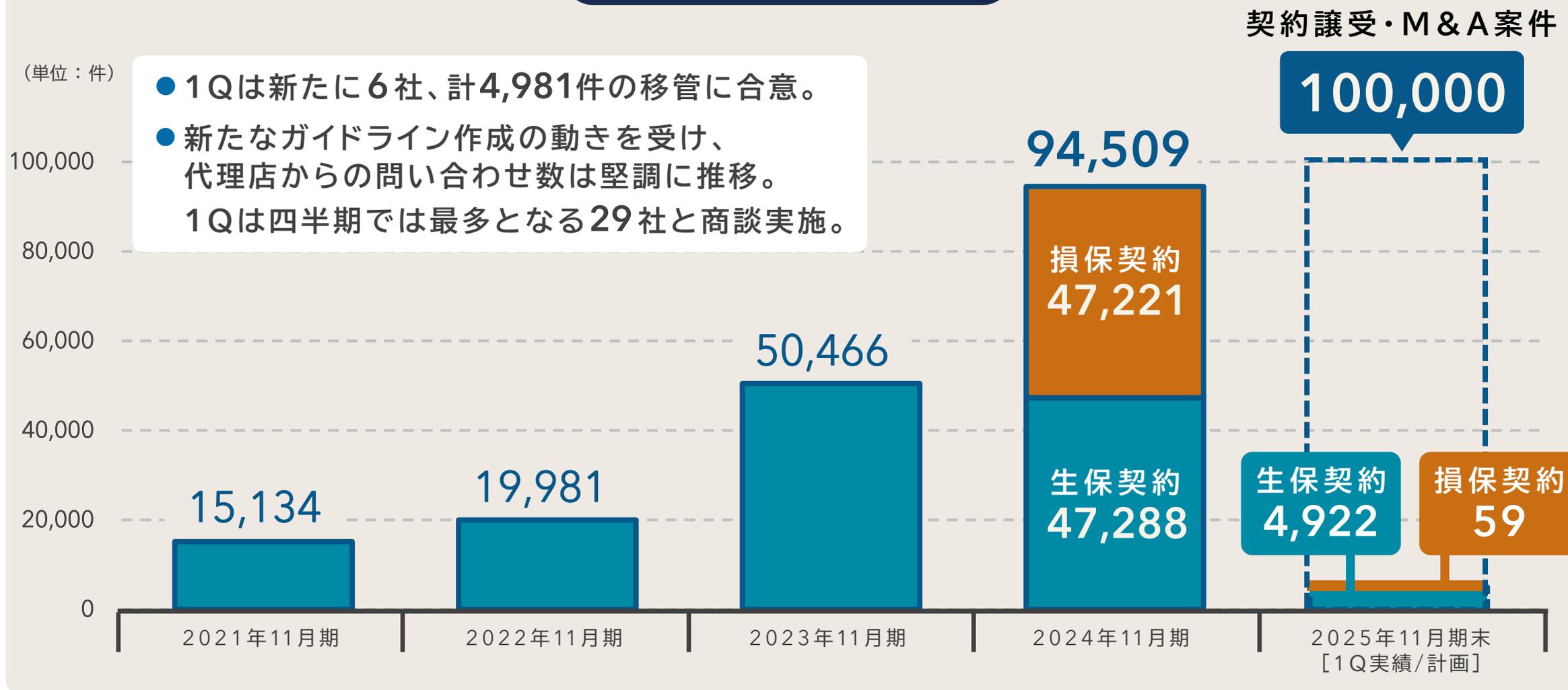
クロス  
セル

- 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



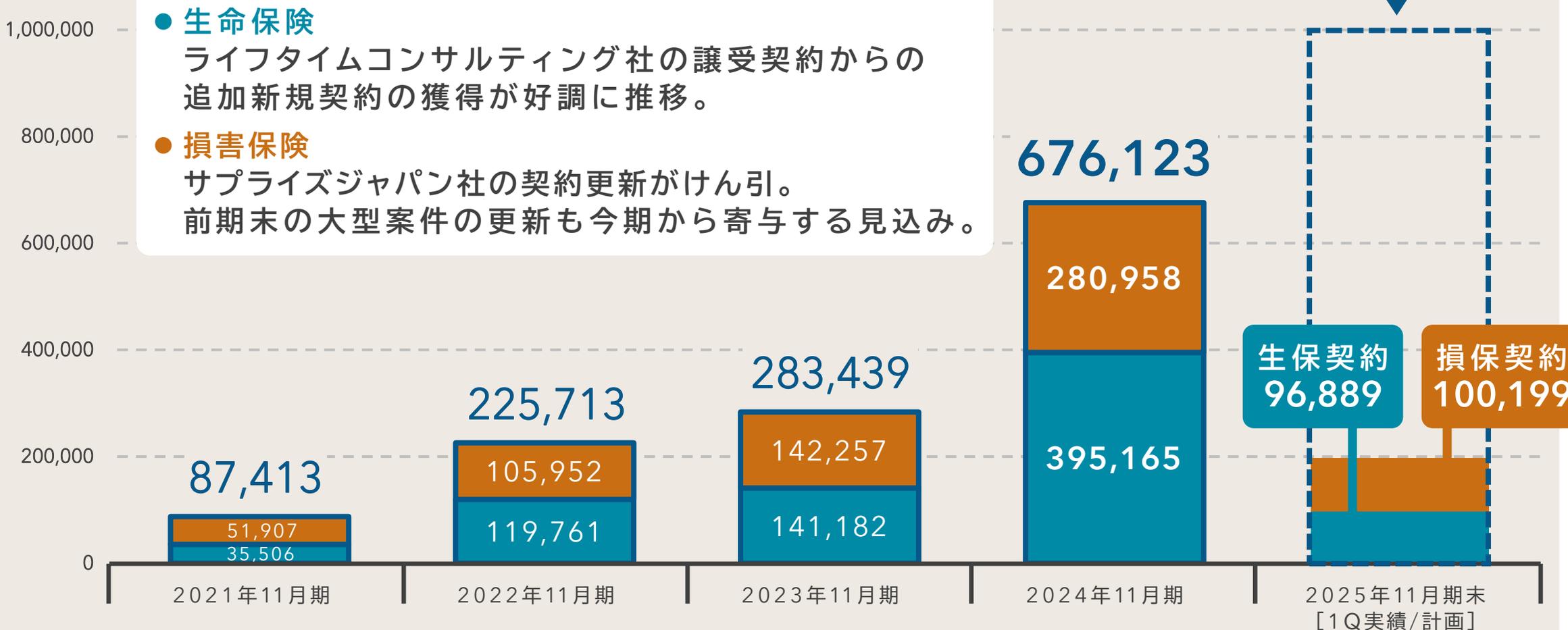
## 契約譲受 移管合意件数



# 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)



# 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



全国主要  
エリアを網羅



- 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



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

## MONEY DOCTOR

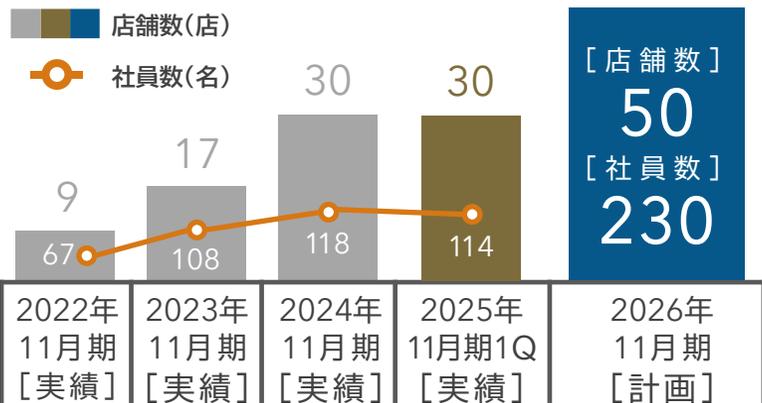
PREMIER

### 新規オープン店舗

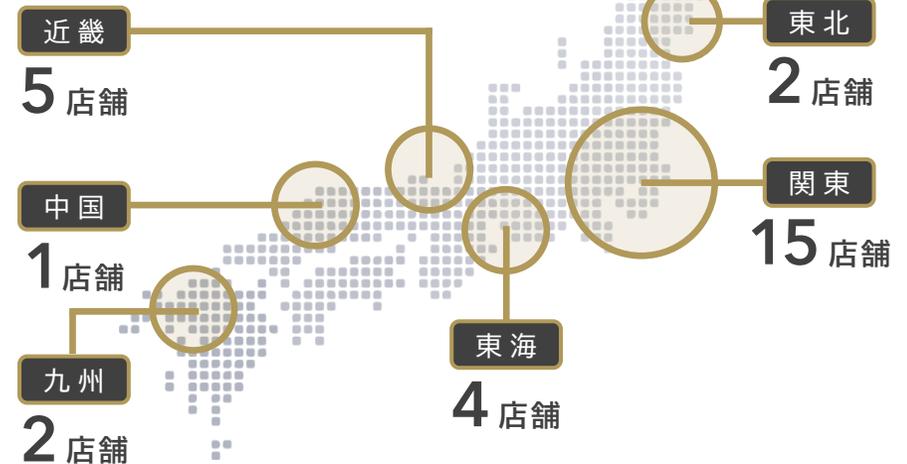
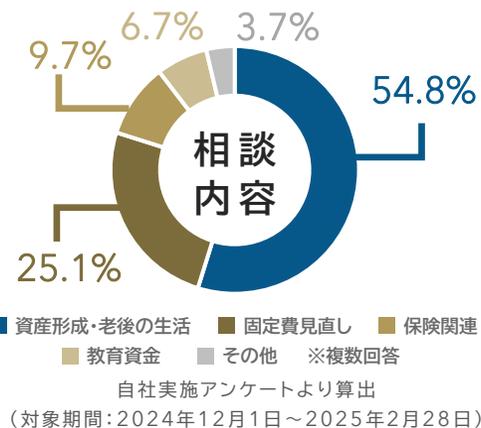
2025年  
11月期

- イオンモール榎原(3月1日)
- あまがさきキューズモール(3月28日)
- 心斎橋パルコ(4月15日)

### 出店・店舗事業部社員数計画



### 相談内容の内訳



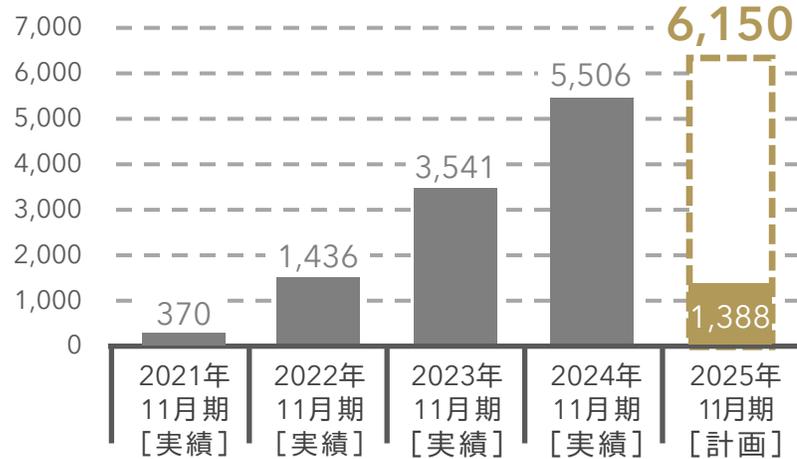
※ 出店計画、店舗事業部社員数計画の数値は各期末時点の累計です。2024年11月期の店舗事業部社員数には内勤社員11名を含みます。

# 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



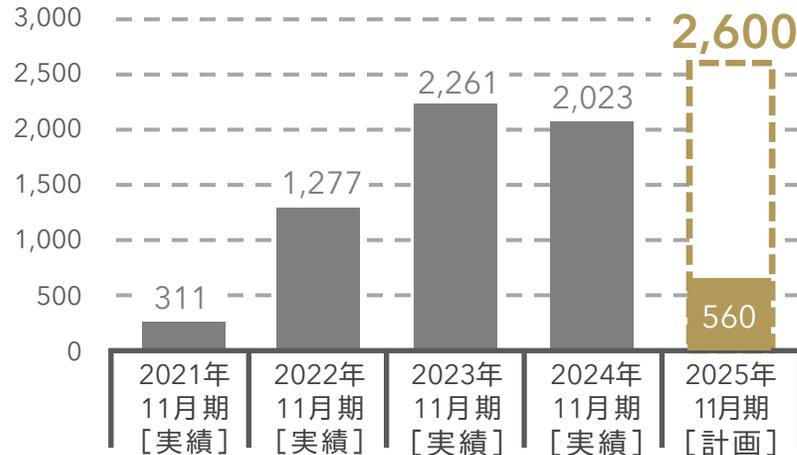
## 来店予約数 推移

(単位：件)



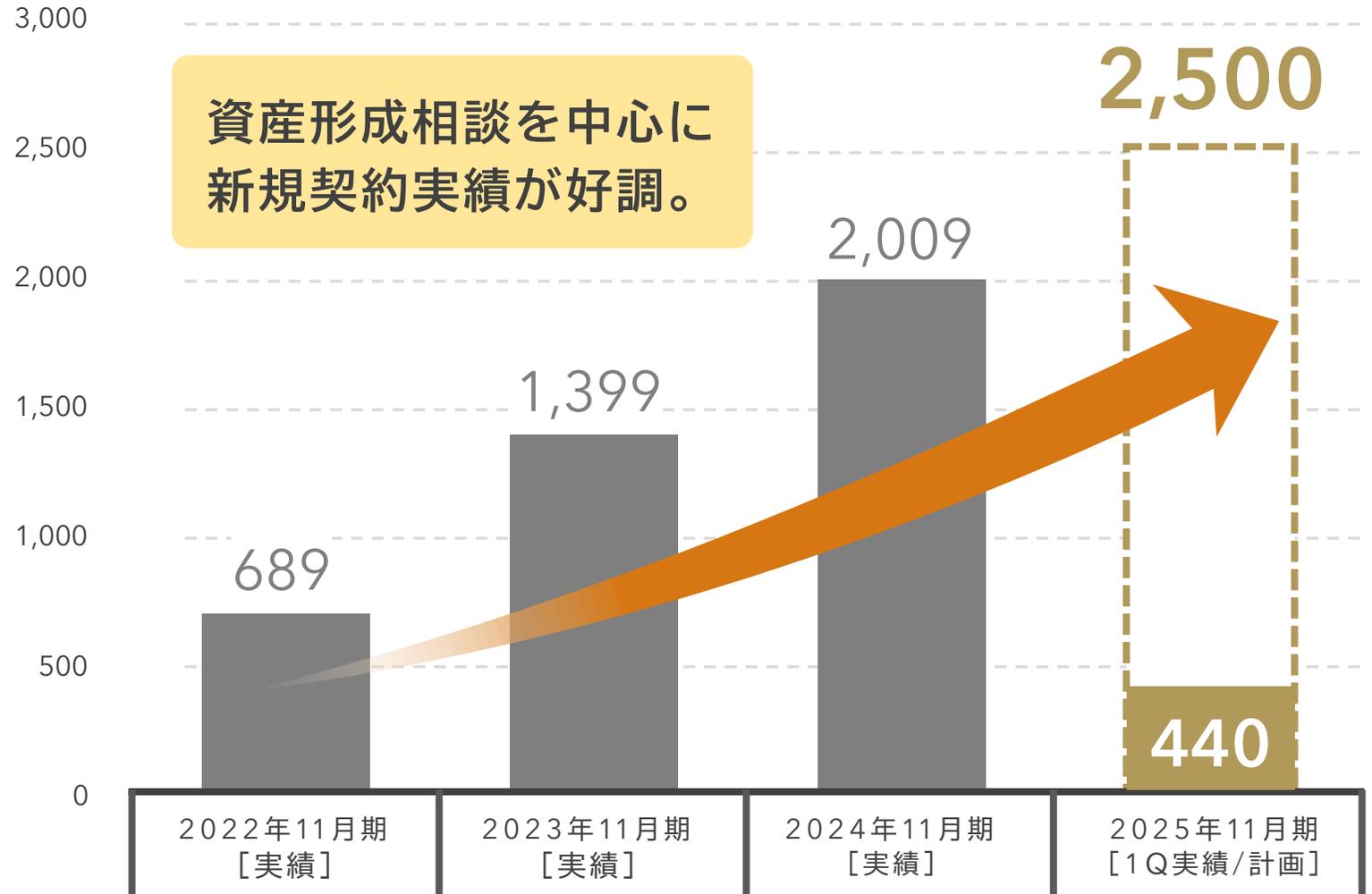
## オンライン相談申込数 推移

(単位：件)



## 新規契約実績 [ANPベース]

(単位：百万円)



※ 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

## 1 契約譲受 対応体制の整備

損保契約譲受合意件数

2024年11月期[実績] **47,221件**

2025年11月期 **さらに拡大の見込み**

## 2 火災保険 「2025年問題」対応の強化

2015年10月 契約期間が最長10年に変更

- 2025年10月～
- 10年満期契約の更改が発生
  - 満期更改件数の大幅増加

## 3 非対面完結型保険契約の オンライン面談トライアル開始

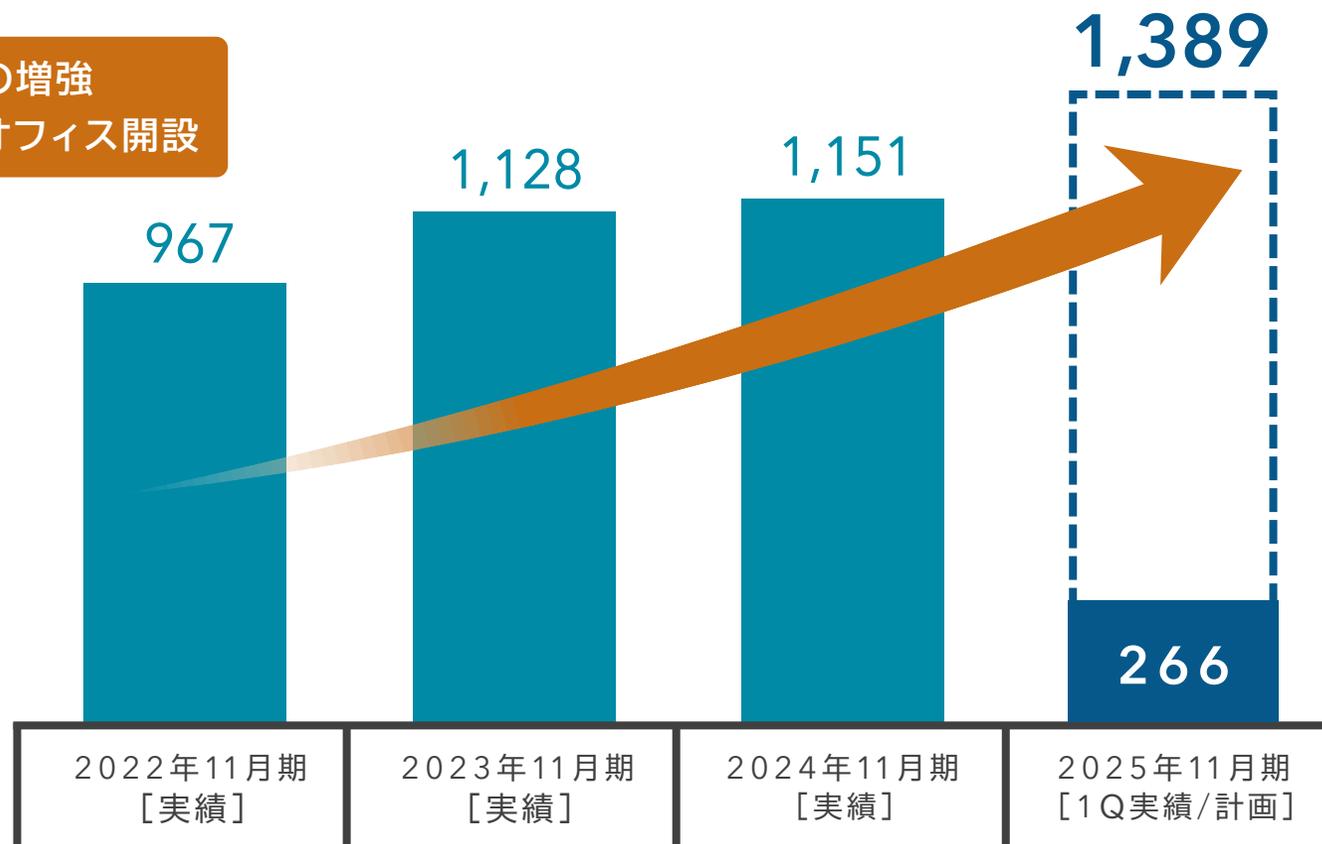
目標

- 顧客の利便性向上
- 理解促進による申込率向上

- 人員の増強
- 損保オフィス開設

## 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。

[証券口座]



7,794

口座

[預かり資産残高]



29,420

百万円

[IFAオフィス]



80

拠点

[証券外務員登録者]



772

名

※支社・店舗併設を含む

[2025年2月末時点]

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。



## 新たに2法人が導入合意

累計導入  
法人数

[サービス開始以降]  
計8法人へ



## 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

- 株主の皆さま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

# 03



## 今後に向けての取り組み

# 上場維持基準への適合に向けた計画について

2024年11月30日時点

流通比率

東京証券取引所プライム市場上場維持基準の35.0%を充たしていないことが判明

上場維持基準への  
適合に向けた計画を作成

2024年11月末時点

2024年12月～2025年2月

2025年2月末時点

現状

流通  
株式比率

34.88%  
[不適合]

ストック  
オプション

62,000株の  
行使を確認

流通  
株式比率

35.06%

今後の  
取り組み

流通  
株式比率

35.0%超の水準(プライム市場上場維持基準)での安定的な維持を目指す。  
[2025年11月末まで]

- ストック・オプション(2025年9月交付)／従業員向け譲渡制限付株式報酬の付与を実施。
- 当社役員を含む、大株主による段階的な売却を検討。

## 報道について

- 当社に関する報道がなされたことは真摯に受け止め、より透明性の高い情報公開に努めていく。
- 顧客に提案する商品選定プロセスの透明化を図り、これまで以上に、顧客が自身のニーズに合った商品を選択できる環境を整備する。
- 顧客情報においても、全ての営業社員がより高い水準で活用できるようにシステムを導入・刷新する。

## 保険業界を取り巻く環境の変化について

- 経済環境、市場環境など、複合的な要因で顧客ニーズが変化。保険業界を取り巻く環境変化に左右されない運営体制を構築。
- 「DX + 教育」により、内部体制と営業社員のスキルアップを行う。
  - ▶ 人事システムの刷新
  - ▶ 次世代研修の実施
  - ▶ 高度専門職の採用・育成

# 今後に向けての取り組み

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



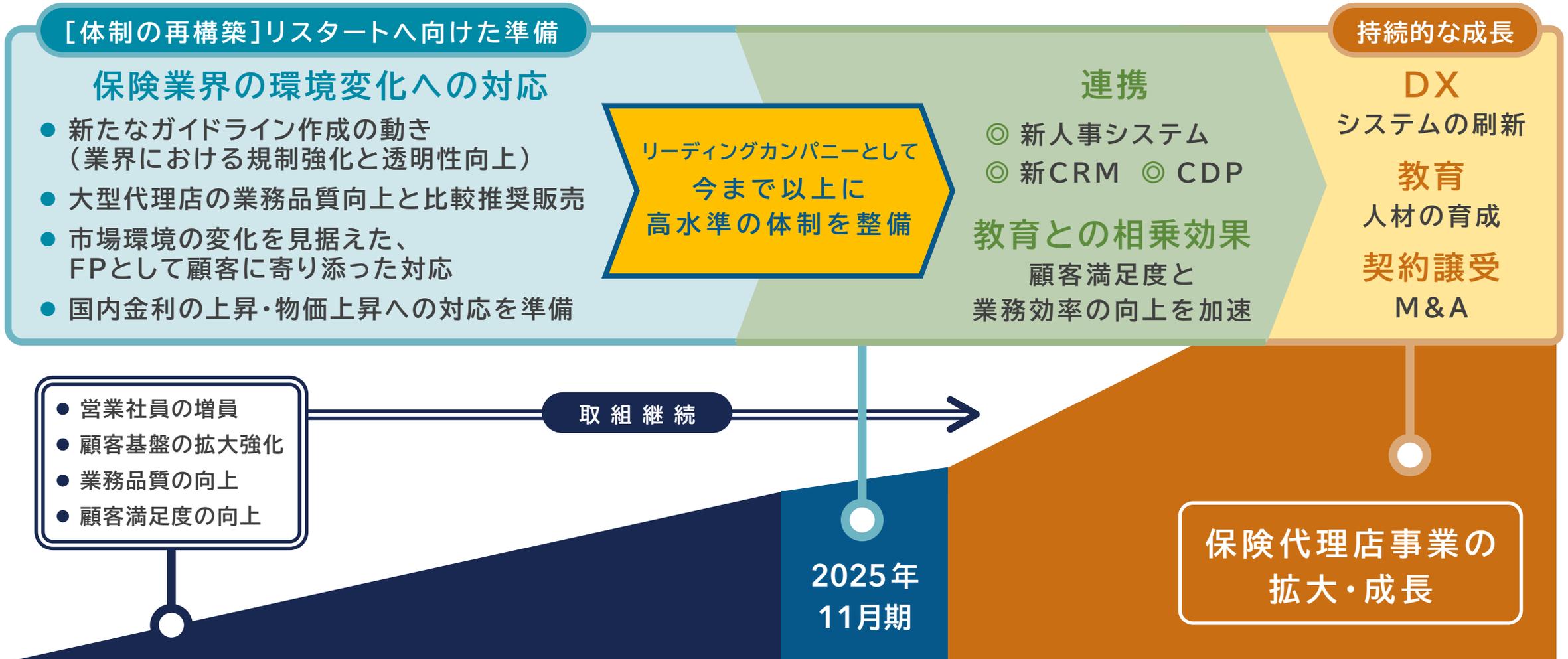
顧客ニーズに沿った総合的な比較推奨販売の実現

- 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

# 今後に向けての取り組み

取り組み内容を順次発信 ▶ お客さまが、より安心して相談していただける企業へ。



## 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**



# 04



## 資料

# 2025年11月期 第1四半期 損益計算書



(単位:百万円)

|        | 2024年11月期 1Q |        | 2025年11月期 1Q |        |       |        |
|--------|--------------|--------|--------------|--------|-------|--------|
|        |              | 売上高比   |              | 売上高比   | 前年同期比 |        |
|        |              |        |              |        | 増減額   | 増減率    |
| 売上高    | 8,332        | 100.0% | <b>8,332</b> | 100.0% | -0    | -0.0%  |
| 売上原価   | 5,354        | 64.3%  | <b>5,563</b> | 66.8%  | 209   | +3.9%  |
| 販管費    | 1,615        | 19.4%  | <b>1,970</b> | 23.7%  | 355   | +22.0% |
| 営業利益   | 1,362        | 16.4%  | <b>797</b>   | 9.6%   | -565  | -41.5% |
| 経常利益   | 1,394        | 16.7%  | <b>805</b>   | 9.7%   | -588  | -42.2% |
| 四半期純利益 | 938          | 11.3%  | <b>529</b>   | 6.4%   | -408  | -43.6% |

# 2025年11月期 第1四半期 貸借対照表



(単位：百万円)

| FY24/11  |         | FY25/11        | 増減額             | 前期末比(%) |
|----------|---------|----------------|-----------------|---------|
| 流動資産     | 11,369  | <b>10,096</b>  | <b>-1,272</b>   | -11.2%  |
| 現金及び預金   | 8,755   | <b>7,296</b>   | <b>-1,458</b>   | -16.7%  |
| 固定資産     | 7,156   | <b>7,209</b>   | <b>52</b>       | +0.7%   |
| 総資産      | 18,525  | <b>17,306</b>  | <b>-1,219</b>   | -6.6%   |
| 流動負債     | 5,892   | <b>5,208</b>   | <b>-683</b>     | -11.6%  |
| 固定負債     | 801     | <b>792</b>     | <b>-8</b>       | -1.0%   |
| 純資産      | 11,832  | <b>11,304</b>  | <b>-527</b>     | -4.5%   |
| 負債・純資産   | 18,525  | <b>17,306</b>  | <b>-1,219</b>   | -6.6%   |
| (自己資本比率) | [63.8%] | <b>[65.3%]</b> | <b>[+1.5pt]</b> |         |

# 主要KPI推移 [ 四半期累計期間 ]



| 項目               | FY23/11   |           |           |           | FY24/11   |           |           |           | FY25/11   | Q on Q |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|
|                  | 1Q        | 2Q        | 3Q        | 4Q        | 1Q        | 2Q        | 3Q        | 4Q        | 1Q        | 増減数    |
| 保有契約数(件)         | 1,240,784 | 1,323,282 | 1,387,844 | 1,457,018 | 1,517,857 | 1,583,195 | 1,674,466 | 1,735,733 | 1,797,014 | 61,267 |
| 内、新規契約数(件)       | 50,760    | 108,388   | 165,659   | 226,878   | 57,573    | 123,490   | 187,527   | 250,396   | 56,931    | -※     |
| 保有顧客数(名)         | 524,597   | 546,868   | 568,988   | 591,648   | 613,000   | 635,639   | 656,508   | 676,926   | 694,278   | 20,418 |
| 内、新規顧客数(名)       | 30,244    | 64,706    | 99,514    | 136,464   | 35,103    | 75,563    | 114,889   | 152,525   | 35,339    | -※     |
| 保険契約<br>見込顧客数(名) | 36,422    | 72,880    | 110,612   | 150,130   | 40,127    | 82,680    | 122,660   | 163,306   | 36,347    | -※     |
| 提携企業数(社)         | 100       | 100       | 96        | 92        | 86        | 84        | 82        | 73        | 71        | △2     |

| 項目               | FY23/11 |        |         |         | FY24/11 |         |         |         | FY25/11 | Q on Q |
|------------------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
|                  | 1Q      | 2Q     | 3Q      | 4Q      | 1Q      | 2Q      | 3Q      | 4Q      | 1Q      | 増減数    |
| 生命保険<br>新規契約数(件) | 45,185  | 94,806 | 144,226 | 197,263 | 49,787  | 106,191 | 161,535 | 215,726 | 48,698  | -※     |
| 損害保険<br>新規契約数(件) | 5,575   | 13,582 | 21,433  | 29,615  | 7,786   | 17,299  | 25,992  | 34,670  | 8,233   | -※     |

※ FY24/11の4Qと比較できないため記載しておりません。

# 主要KPI推移 [ 四半期累計期間 ]



| 項目                         | FY23/11 |       |       |       | FY24/11 |       |       |       | FY25/11 | Q on Q |
|----------------------------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|--------|
|                            | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q      | 増減数    |
| 営業社員数(名)                   | 2,068   | 2,166 | 2,215 | 2,326 | 2,402   | 2,462 | 2,491 | 2,518 | 2,546   | +28    |
| 拠点数(拠点)                    | 132     | 137   | 145   | 152   | 152     | 159   | 165   | 174   | 176     | +2     |
| 内、マネードクター<br>プレミアム店舗(店)    | 10      | 13    | 14    | 17    | 18      | 27    | 28    | 30    | 30      | ±0     |
| 内、支社・店舗内併設型<br>IFAオフィス(拠点) | 5       | 17    | 23    | 47    | 54      | 54    | 75    | 75    | 80      | +5     |

# 主要KPI推移（新規契約・新規顧客実績）〔四半期会計期間〕



| 項目       | FY23/11 |        |        |        | FY24/11 |        |        |        | FY25/11 | Q on Q |        |
|----------|---------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|
|          | 1Q      | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q      | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q      | 増減数    | 増減率    |
| 新規契約数(件) | 50,760  | 57,628 | 57,271 | 61,219 | 57,573  | 65,917 | 64,037 | 62,869 | 56,931  | -5,938 | -9.4%  |
| 純新規契約件数  | 34,579  | 38,411 | 37,964 | 39,966 | 37,538  | 40,558 | 37,979 | 37,992 | 32,607  | -5,385 | -14.2% |
| 追加新契約件数  | 16,181  | 19,217 | 19,307 | 21,253 | 20,035  | 25,359 | 26,058 | 24,877 | 24,324  | -553   | -2.2%  |
| 新規顧客数(名) | 30,244  | 34,462 | 34,808 | 36,950 | 35,103  | 40,460 | 39,326 | 37,636 | 35,339  | -2,297 | -6.1%  |
| 純新規顧客数   | 18,891  | 21,084 | 21,043 | 22,013 | 20,851  | 22,234 | 20,867 | 20,506 | 18,166  | -2,340 | -11.4% |
| 追加契約顧客数  | 11,353  | 13,378 | 13,765 | 14,937 | 14,252  | 18,226 | 18,459 | 17,130 | 17,173  | +43    | +0.3%  |

※ 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。

# 05

|

## 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 | 2,915名(2025年2月末・パートタイマー社員は除く) |
| 拠点数  | 176拠点(2025年2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 **鈴木 正規**

社外取締役 **田中 尚幸**

社外取締役 **中川 真紀子**

監査役 **渡邊 哲也**

社外監査役 **木野 綾子**

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

- 保有契約件数 ——— 174 万件
- 保有顧客数 ——— 68 万名



(2024年11月末現在)

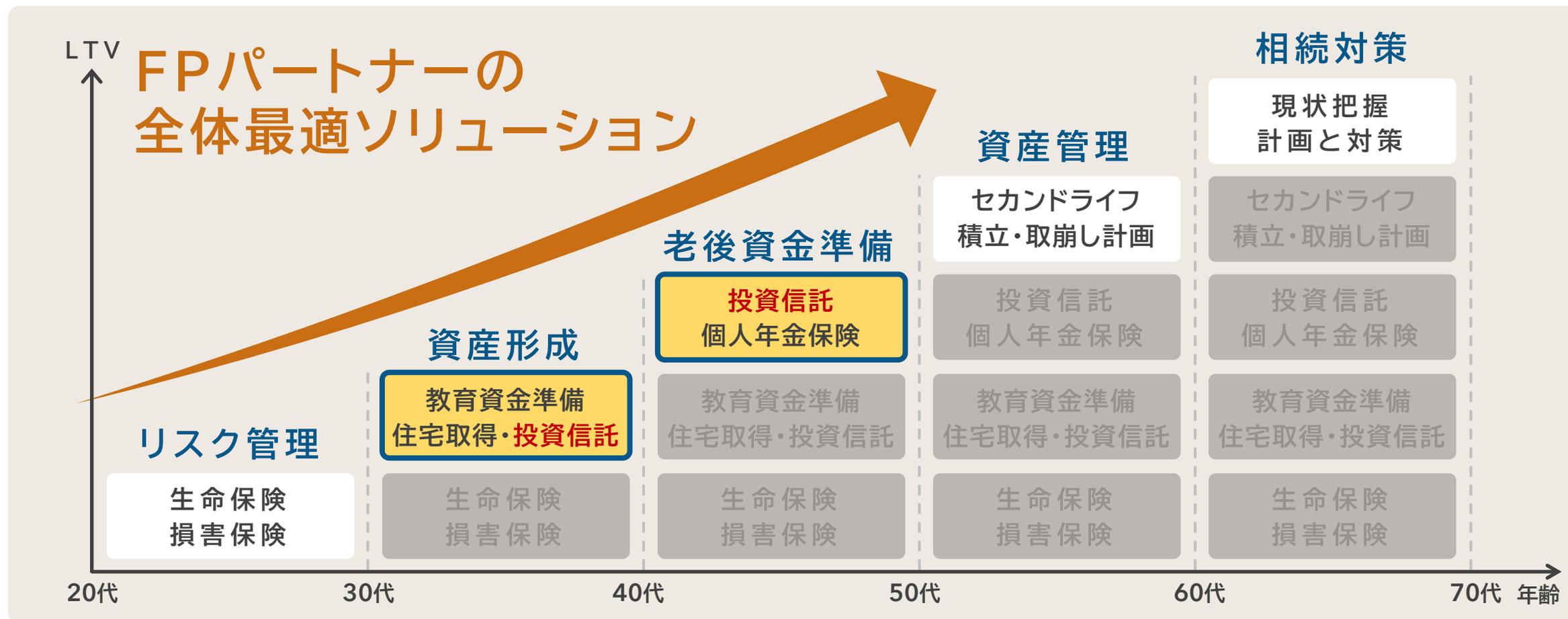
## サービス体制は全国

- 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をもたらせるのかを算出したものです。

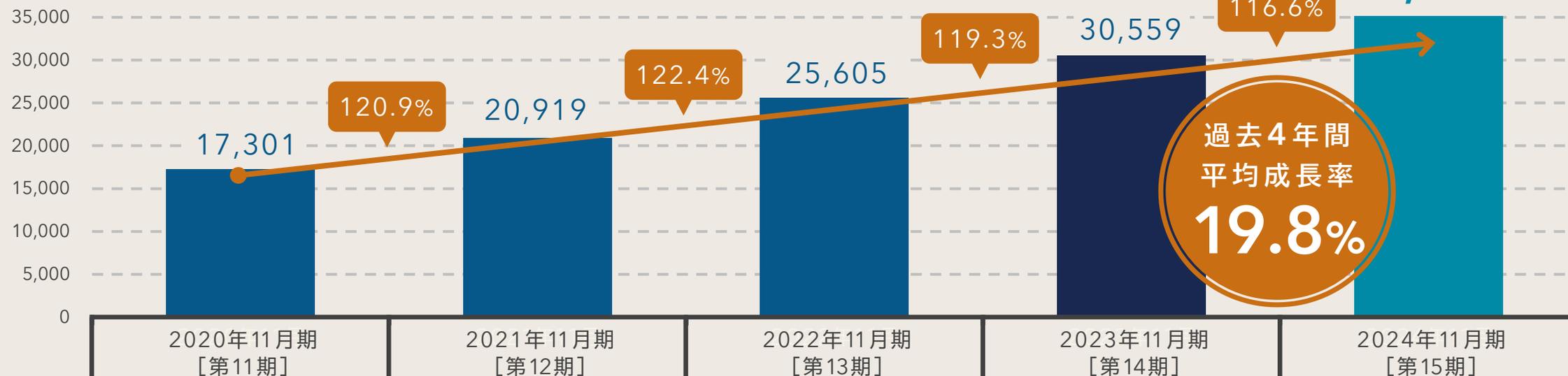
※ IFA:Independent Financial Advisor「独立系ファイナンシャルアドバイザー」とも呼ばれる、金融アドバイザーの業態の一種です。

# 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)



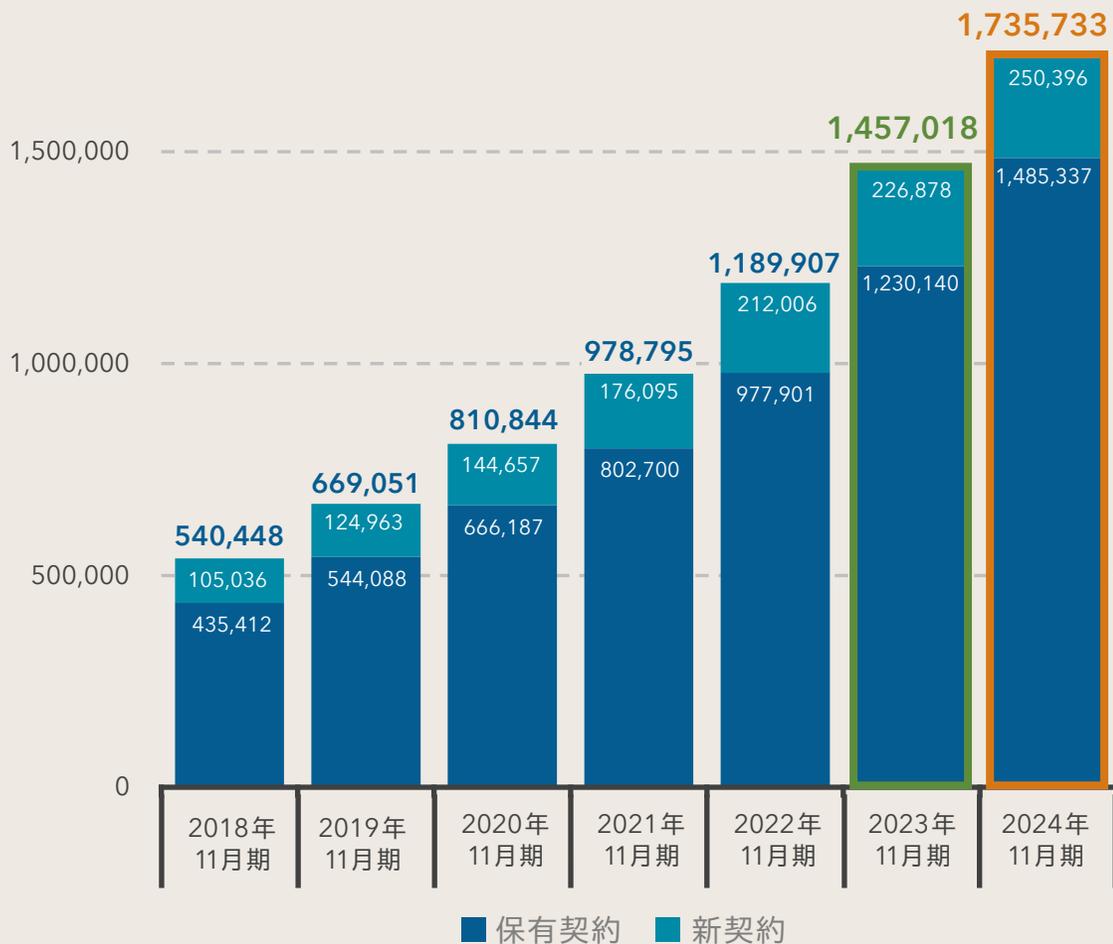
|                        | 2020年11月期<br>[第11期] | 2021年11月期<br>[第12期] | 2022年11月期<br>[第13期] | 2023年11月期<br>[第14期] | 2024年11月期<br>[第15期]  |
|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| <b>売上高</b>            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

# 保険契約件数・顧客数推移



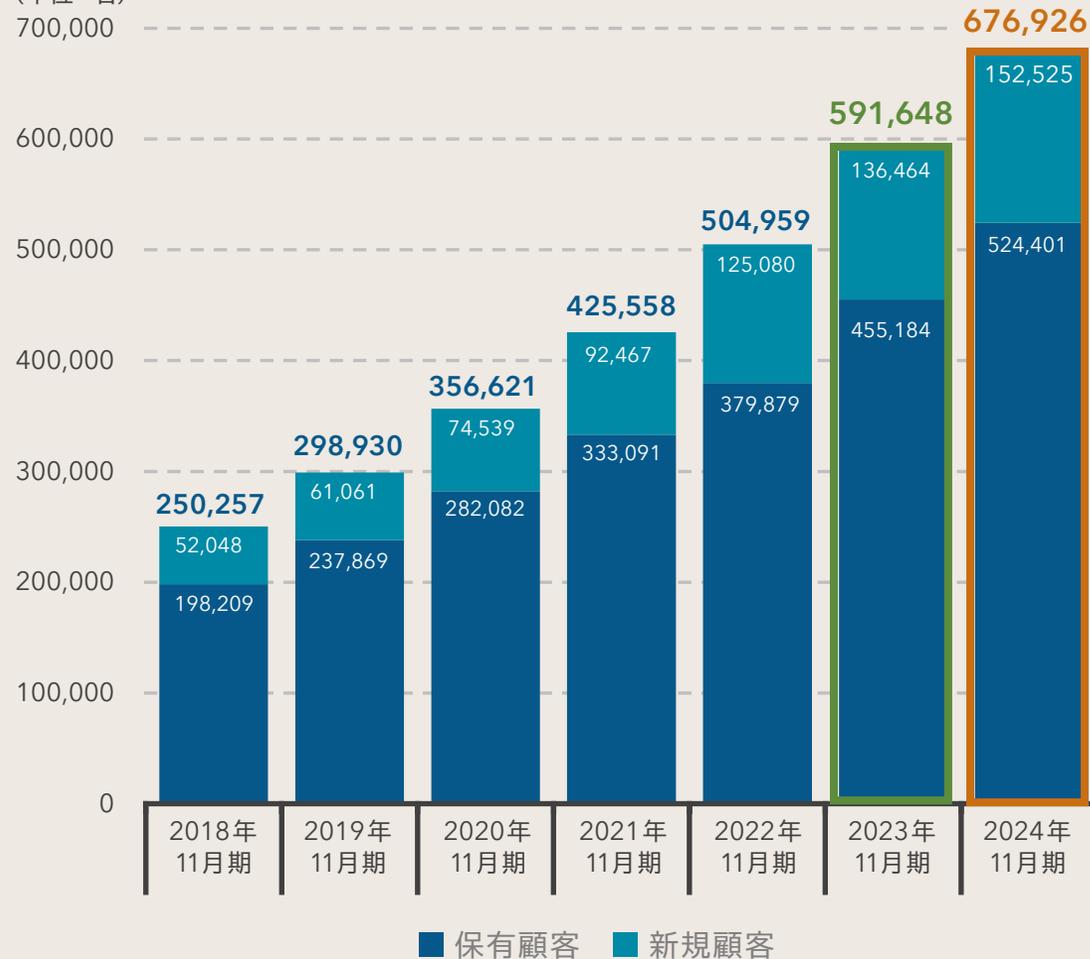
## 件数 [新契約・保有契約]

(単位：件)



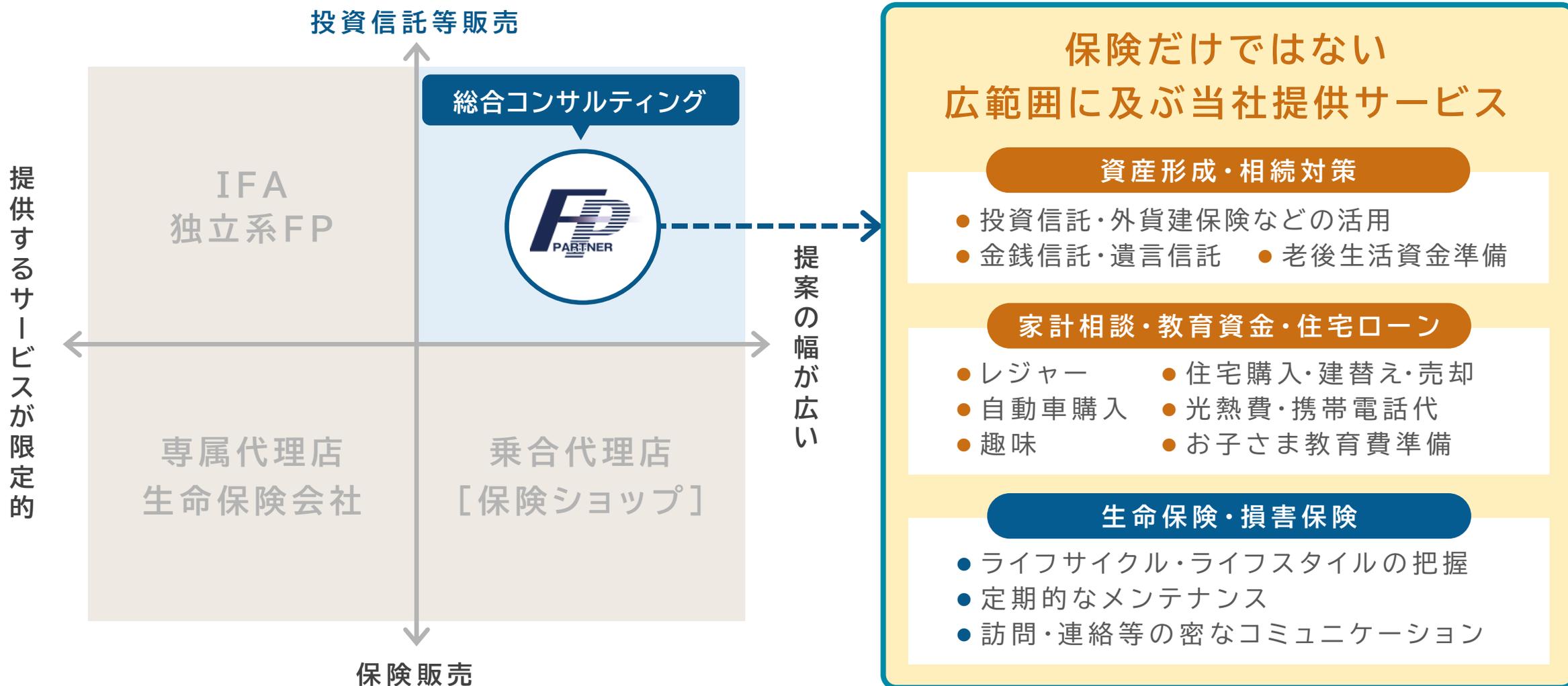
## 顧客数 [新規・保有]

(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。

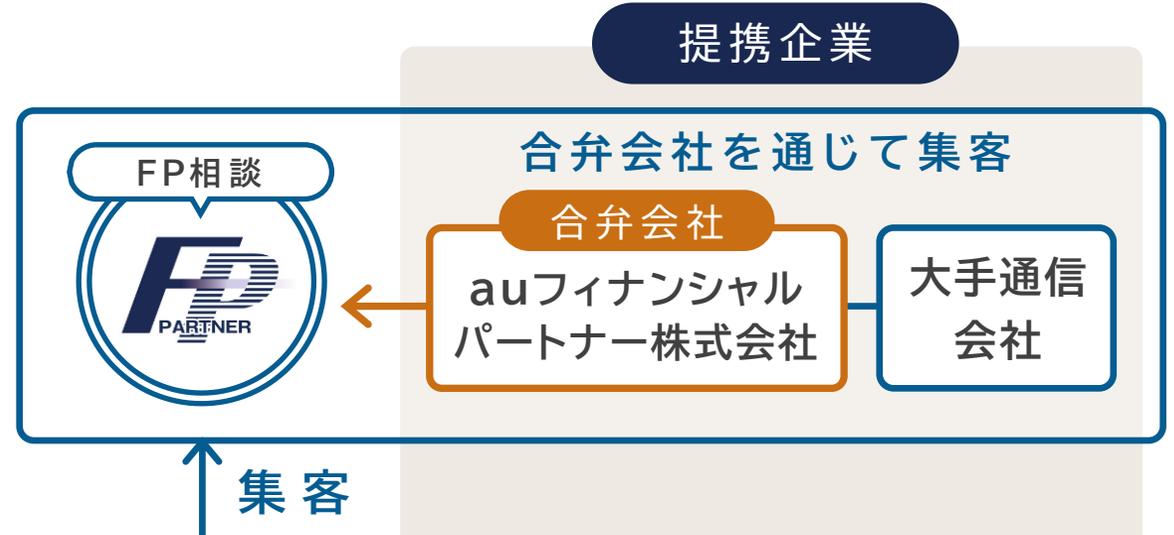
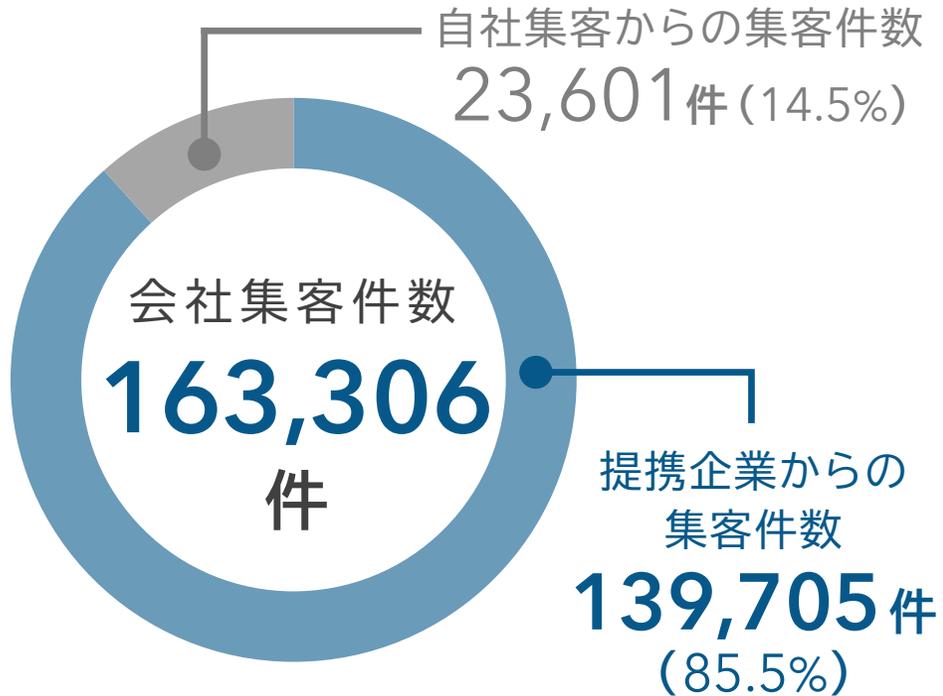


# 提携企業

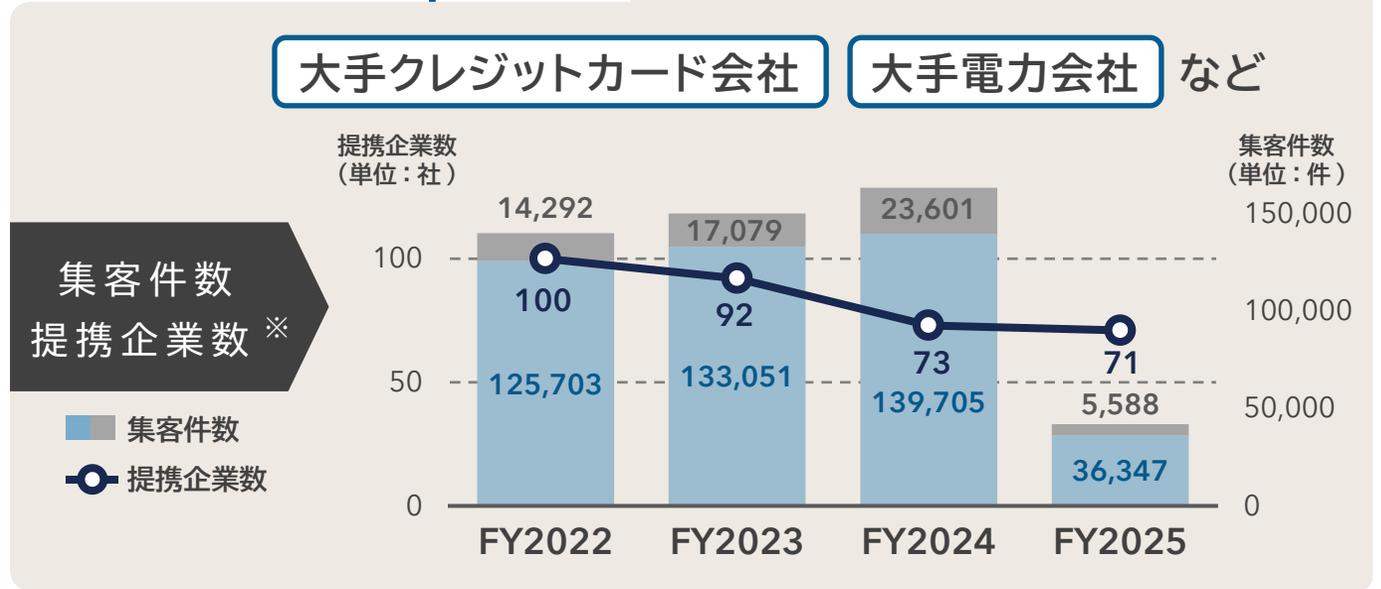


提携企業集客件数の拡大と同時に  
契約譲受・自社集客の増加を図る。

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。

# 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)

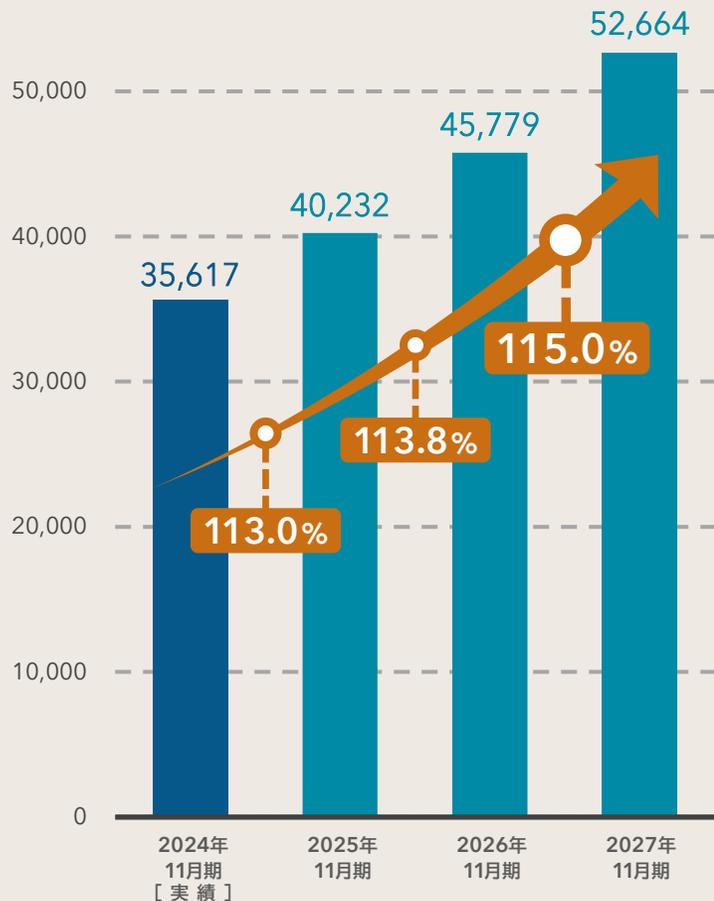
|       | 実績                 | 事業計画値 [ローリング・2025年11月期] |                    |                    |
|-------|--------------------|-------------------------|--------------------|--------------------|
|       | 2024年11月期<br>[15期] | 2025年11月期<br>[16期]      | 2026年11月期<br>[17期] | 2027年11月期<br>[18期] |
| 売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

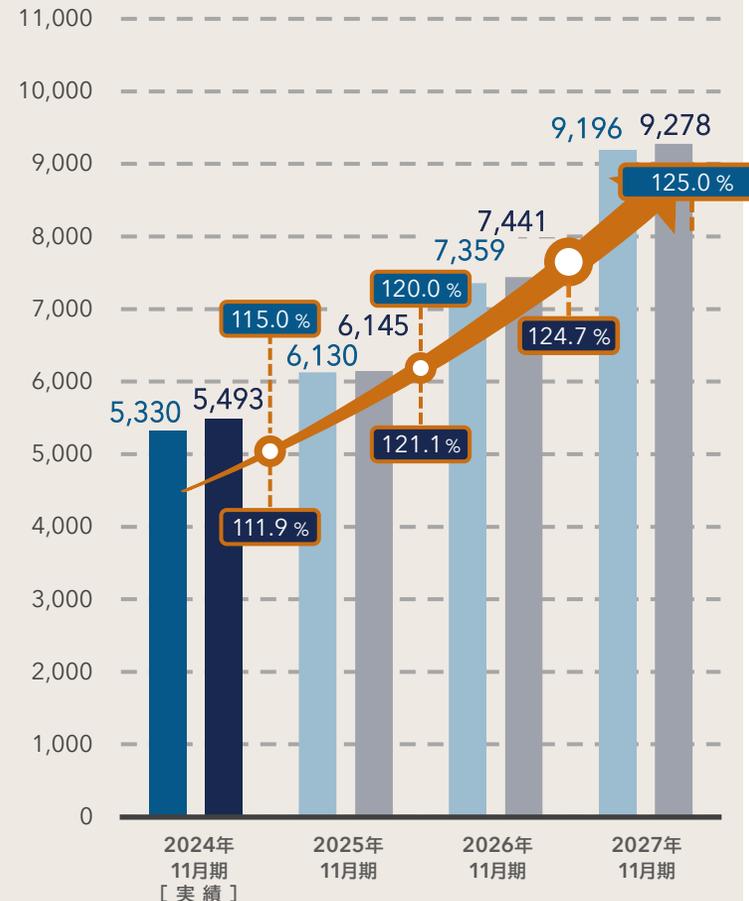
(単位:百万円)



○ 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

※ グラフ中の%は前期比

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

## 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、「営業社員採用数」「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に表示します。

