



2025年4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)

2025年11月期 第1四半期決算に関する質疑応答集

当社の2025年11月期 第1四半期決算決算に関して、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. 当局による検査の現状について教えていただけますでしょうか。

A. 検査の件は報道されている通りです。現在、コミュニケーションを図りながら、真摯に対応しております。これ以上の回答は差し控えさせていただきます。

Q. 1Qの業績は全体的にあまり良くなかった印象ですが、その要因をどのようにお考えでしょうか。

A. 全体的に少し低迷している数字ではありますが。保険業界では新たなガイドラインの作成が予想されており、その影響もあって営業活動が慎重になっている状況です。

もっとも、どのようなガイドラインであっても、当社であれば、それ以上の基準で対応できる体制を備えている自信がございます。この状況をピンチではなくチャンスと捉え、しっかりと対応を進めてまいります。ガイドラインが明確に示されれば、より強固な対応体制を整備できると考えております。

Q. 営業社員数の採用人数が大きく減少しているように見受けられます。この減少傾向への対策、また、持ち直しを見込む時期について教えていただけますでしょうか。

A. 営業社員数の減少につきましては、特に2024年11月期の4Qから現在にかけて、一部報道の影響により内定者が入社を保留するケースが発生しております。内定者の方々とは継続的にコミュニケーションを取っており、ガイドライン等が整備され次第、当社にご入社いただけるという言葉もいただいております。当社の下期である6月以降には入社される方が増加する見込みです。資料にもある通り、現時点で応募者数は非常に良い数字が出ております。

Q. 業務品質支援金が想定に比べて4.5億円ほど低下しているとの説明がありました。これは主に商品の販売ミックスが要因であると理解してよろしいでしょうか。

A. 主な要因は、新規契約の内容の変化、特に保障系商品の販売減少です。業務品質支援金は多くの場合、「体制整備の取り組み状況」と「直近3か月の新規契約実績」に基づいて料率が決まります。平準払い商品の中でも、貯蓄性商品と比べ保障系商品は、業務品質支援金の料率が3倍から4倍高くなっています。

今回、保障系商品が大きく落ち込んだことにより、全体の料率が低下しました。保障系商品の新規契約数が減少したことが影響し、貯蓄性商品の業務品質支援金にまで影響を及ぼしました。この結果、保険料ベースでは平準払い商品全体の新規契約実績は堅調であったにもかかわらず、料率の低下により業務品質支援金は想定を4.5億円下回りました。

保障系商品は、貯蓄性商品とは異なり、為替の変動や、投資環境変化の影響はほとんど受けません。また、保障系商品は掛け捨てがほとんどであり、お客さまのニーズとしては貯蓄性が高い商品が求められています。しかし

ながら、保険に携わる者として、保障系商品の提案は、お客さまを万が一の際にお守りするという重要な使命と考えています。そのため、当社としても保障系商品の必要性に訴求し、提案をしています。

さらに、現在は大型代理店における比較推奨販売に関するガイドラインの整備を行っている状況のため、どの商品を提案すべきかが現場で判断しづらい状況です。そのため、営業活動においてマインドに影響が出やすくなっている点も、保障系商品の販売減少につながっていると認識しています。

Q. ミックスの悪化が急に改善するのは難しいと思われませんが、この点についても教えてください。

- A. さらに改善の余地はあると認識しています。今後の保険業界の変化にしっかりと対応していけば、利益率も回復することが期待されます。

現時点では、ガイドラインの発表が当社にとって最も重要であると考えています。ガイドラインが発表された際には、それに基づいてしっかりと対応し、期中でさらに良い結果を出せると考えています。

Q. 金融庁の調査について、保険業界全体への影響があるのではないかという報道もあります。今後、ガイドラインや経営方針にどのような影響があるとお考えでしょうか。

- A. これまでの代理店経営において、「率先して対応すること」を経営の指針として成長を続けてきました。特に体制整備については、自信を持って取り組んできました。保険業法の改正や今後の新たなガイドラインに適切かつ即時に対応することで、今後も安定した運営を目指します。当社にはこれからも基準以上の対応を行うための準備は整っています。

保険代理店の数は、2016年の保険業法改正以降、大きく減少しています。今回の改正も多くの代理店経営に影響を与える可能性があり、実際に当社には契約譲受やM&Aの問い合わせが入ってきています。今後発表されるであろうガイドラインについて、当社が求められる基準以上で速やかに対応するための投資も惜しまずにやってきました。この機会をチャンスと捉え、今後もリーディングカンパニーとして対応してまいります。

Q. 売上高は前年同期比でほぼ横ばいで、利益が大きく落ち込んでいる状況ですが、その理由について詳しく教えてください。

- A. 売上高が横ばいで利益が低下しているのは、新たなガイドラインを見据えた対応やシステムの改善、管理体制強化のための採用強化など、多くの投資を行っているためです。この投資は今後の成長に向けた基盤作りとなりますので、今期は経費削減ではなく、積極的に投資を行っています。

Q. 営業社員の離職者数が増加しているように思えますが、状況について教えてください。

- A. 昨年12月より、営業社員の報酬体系の変更を実施しています。社員の待遇を改善する制度変更となっている一方で、査定基準が厳しくなり、成績の振るわない営業社員の離職が進むことも想定しています。一時的に離職者数は増加しますが、全体で見れば利益率の向上につながる変更となっています。通期での利益率向上には時間がかかる可能性もありますが、下期以降着実に改善されると考えています。

Q. 通期計画について、施策が想定通り進まないリスクや、下限として想定している業績の低迷ラインについて教えてください。

- A. データ整備未了のために顧客フォローが手薄になっていた10万件の会社扱い契約（退職者の契約）を、既契約者フォローに長けた営業社員が担当することにより、通期計画達成を目指してまいります。お客さまのライフステージや環境が変化していることが想定され、改めてコンサルティングをすることで、現在のお客さまに適した商品提案ができると考えています。これは今まで行っていなかった取り組みであり、保障系商品の新契約を増加させる非常に効果的な施策だと考えております。この取り組みによって、遅れている数億円を取り戻せるのではないかと見込んでいます。想定通りに進めていくためにも、当社としては、しっかりとした採用活動や契約面での準備を進め、利益率の高いビジネス成果を上げていく必要があります。一方で、今期に関しては低迷局面が発生し、利益が業績予想を30%以上下回る可能性を想定しており、そのような状況に近づいた場合には速やかに業績予想の修正、開示をいたします。

Q. リスタートに向けた準備期間では、具体的にどのようなことに取り組まれていくのか教えてください。

- A. 現在、保険業界における新たなガイドラインが検討されていますが、発表された後に対応するのでは、時間的に余裕がなくなってしまうと思います。そのため、内部管理や業務品質の強化に加え、各部門で専門的な知見や経験のある社員の採用を進めてきました。すでに今期は約10名の社員が入社しています。これらの新しい社員は新しいガイドラインに基づく体制に迅速に対応できるような職務に従事しています。

また、当社はシステム面でもかなりのリソースを投入しており、顧客管理においては革新的なシステムの導入を進めています。このシステムの導入が進めば、業務における多くの問題が解決するのではないかと考えています。まもなく、システムのトライアルを開始しますので、今後の新たなガイドラインへの対応にも間に合う見込みです。

以 上