



# 2022年11月期 決算説明資料

株式会社 F P パートナー

2023年1月16日

**01** — 2022年11月期 業績ハイライト

**02** — 2023年11月期計画・成長戦略

**03** — 事業計画

**04** — appendix

# 01



## 2022年11月期 業績ハイライト

## 過去最高の売上高・ 営業利益を達成

- 売上高 **25,605** 百万円（前期比 **22.4%増**）、営業利益 **3,824** 百万円（同 **120.4%増**）、経常利益 **3,813** 百万円（同 **110.2%増**）、当期純利益 **2,366** 百万円（同 **93.2%増**）と過去最高の売上高、営業利益を達成
- 業績予想に対しても、全て上振れて着地

## 新規契約数・ 新規顧客数とも 過去最高

- 保有契約件数は **1,189,907** 件（前期比 **21.6%増**）と100万件を突破。うち新規契約数は **212,006** 件（同 **20.4%増**）、新規顧客数は **125,080** 件（同 **35.3%増**）と順調に増加。保険契約見込顧客数についても新規提携先からの好調な送客等が上乗せとなり **139,995** 件（同 **18.6%増**）となった。
- 営業社員の採用は予定通り進み、過去最高の **516** 名の採用となった。

## トピックス

- 前期より開始した契約譲受（廃業予定代理店等からの契約移管）の問い合わせが増加。2022年11月末時点で累計 **35,115** 件に到達。
- マネードクタープレミアム店舗を今期 **8** 店舗出店し、来店顧客数の増加及び出店地域での認知度の向上効果を発揮。
- 2022年9月22日、東証グロース市場に上場。約 **35** 億円の資金調達を実施。

# 2022年11月期 損益計算書



- ・売上高は営業社員の増加による新規契約・新規顧客の拡大に伴い堅調に推移
- ・第4四半期に上場関連費用、決算賞与等を計上したものの、販管費は計画通り横ばいで推移し利益は大幅に増益

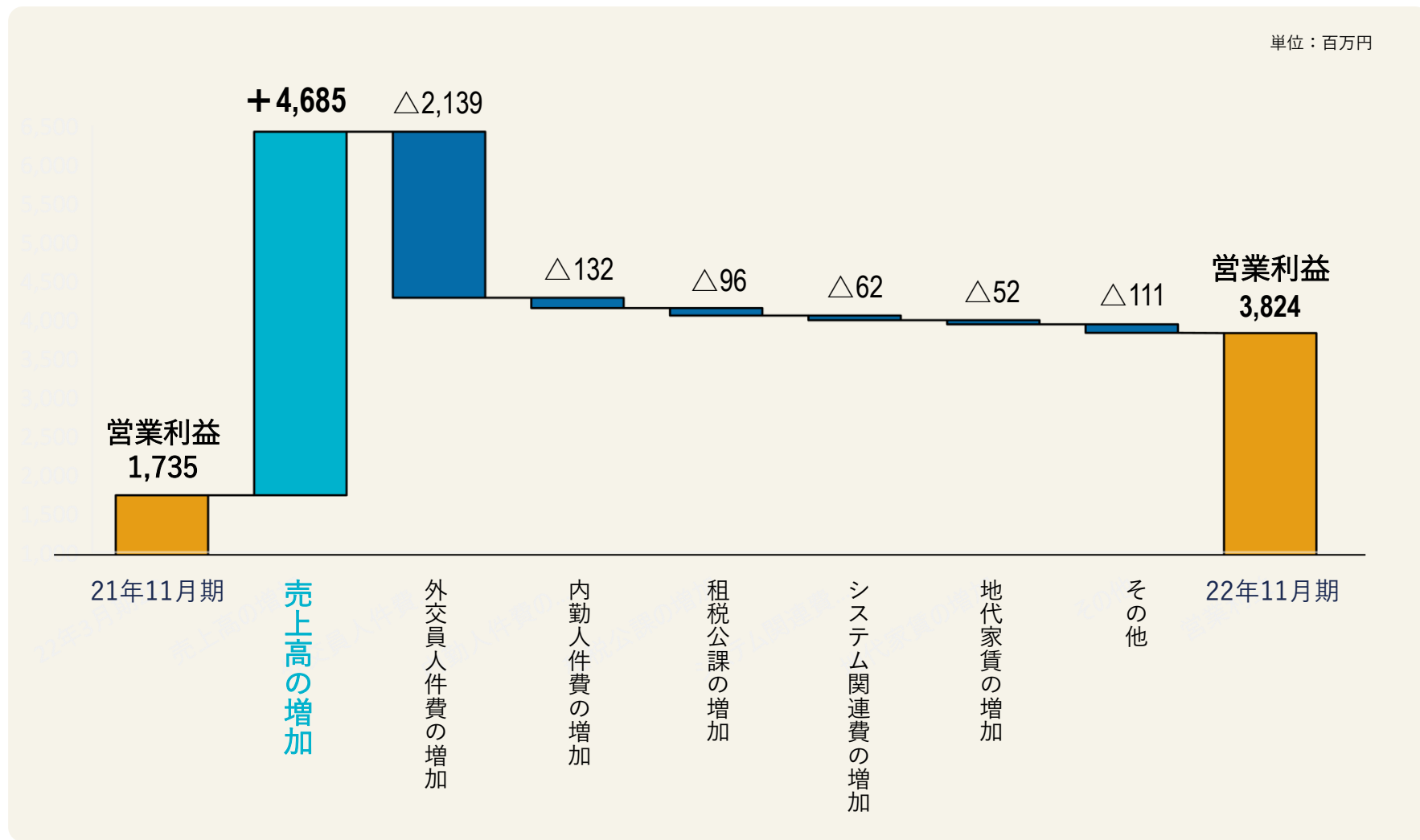
単位：百万円

	2021年11月期		2022年11月期			
		売上高比		売上高比	増減額	前期比
売上高	20,919	100.0%	<b>25,605</b>	100.0%	4,686	122.4%
売上原価	14,757	70.5%	<b>16,800</b>	65.6%	2,043	113.8%
販管費	4,427	21.2%	<b>4,980</b>	19.4%	553	112.5%
営業利益	1,735	8.3%	<b>3,824</b>	14.9%	2,089	220.4%
経常利益	1,814	8.7%	<b>3,813</b>	14.9%	1,999	210.2%
当期純利益	1,224	5.9%	<b>2,366</b>	9.2%	1,142	193.3%

# 2022年11月期 営業利益変動要因分析



単位：百万円



## 2022年11月期 貸借対照表



単位：百万円

	2021年11月期	2022年11月期	増減額	前期比 (%)
流動資産	4,058	10,150	6,092	250.1%
現金及び預金	3,086	8,848	5,762	286.7%
固定資産	3,820	4,114	294	107.7%
総資産	7,878	14,265	6,386	181.1%
流動負債	3,438	4,743	1,304	137.9%
固定負債	1,737	865	△ 872	49.8%
純資産	2,702	8,656	5,954	320.4%
負債・純資産	7,878	14,265	6,386	181.1%
(自己資本比率)	( 34.2% )	( 60.6% )		

### <主な変動要因>

- ・流動資産（現金及び預金）：東証グロース市場上場に伴う公募増資 + 3,588百万円、税引前当期純利益の計上 + 3,813百万円
- ・流動負債：買掛金の増加 + 545百万円、課税所得の増加による未払法人税等の増加 + 589百万円
- ・固定負債：返済による長期借入金の減少△998百万円

# 2022年11月期 キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

	2021年11月期	2022年11月期	増減額
I 営業活動による キャッシュ・フロー	1,940	3,537	1,597
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 257	△ 365	△ 107
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 617	2,589	3,207
V 現金及び現金同等物 の増減額 (△は減少)	1,065	5,762	4,697
VI 現金及び現金同等物 の期首残高	2,020	3,086	1,065
VII 現金及び現金同等物 の期末残高	3,086	8,848	5,762

## <主な変動要因>

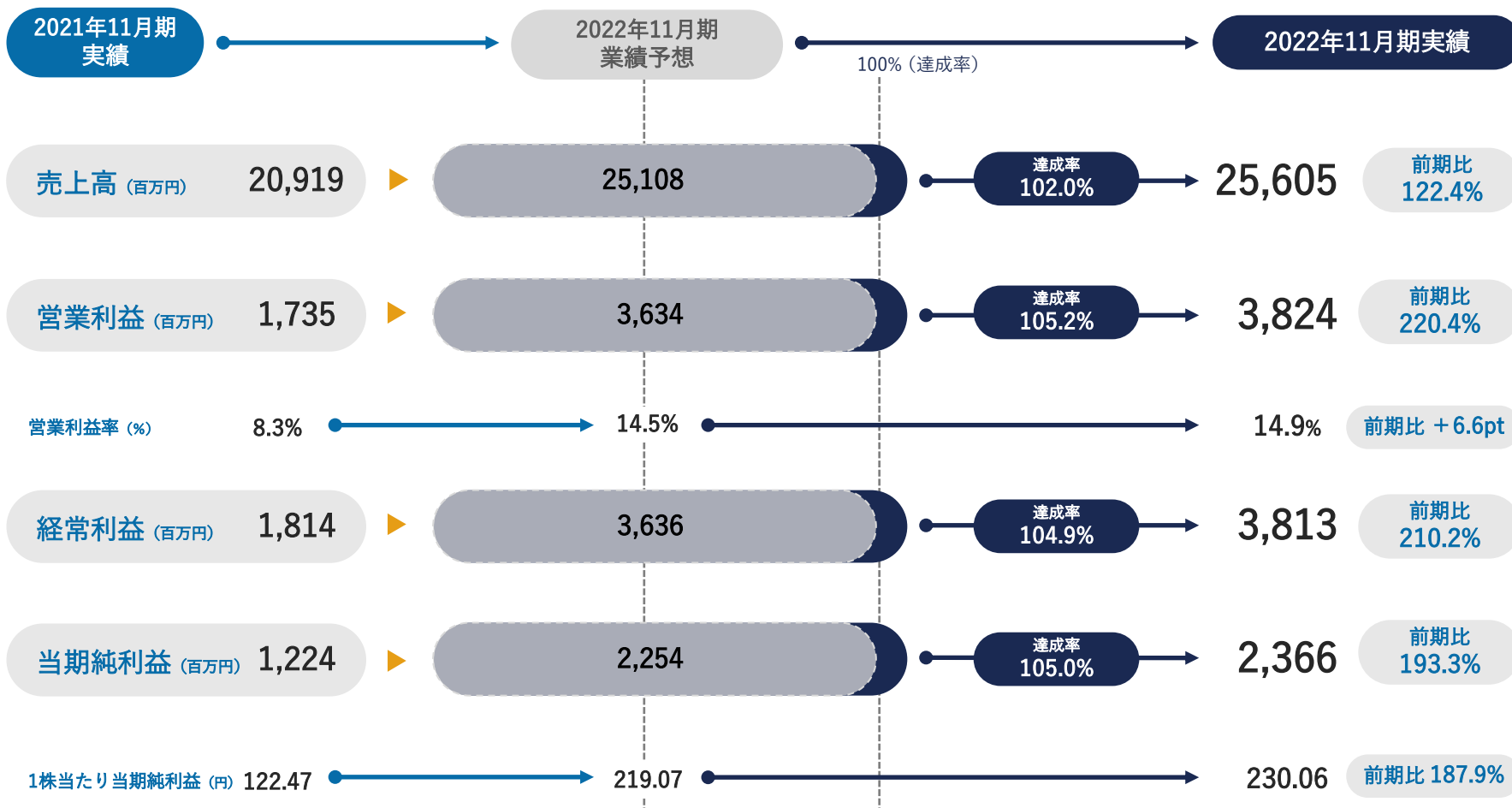
- ・ 税引前当期純利益の計上 + 3,813百万円、仕入債務の増加 + 545百万円、法人税等の支払額の増加△1,060百万円
- ・ 固定資産の取得による支出△257百万円、敷金及び保証金の差入による支出△127百万円
- ・ 株式の発行による収入 + 3,588百万円、長期借入金の返済による支出△998百万円



# 前期比、業績予想比



・売上高、営業利益、経常利益、当期純利益全てにおいて前期比を大きく上回り、業績予想に対しても100%以上を達成

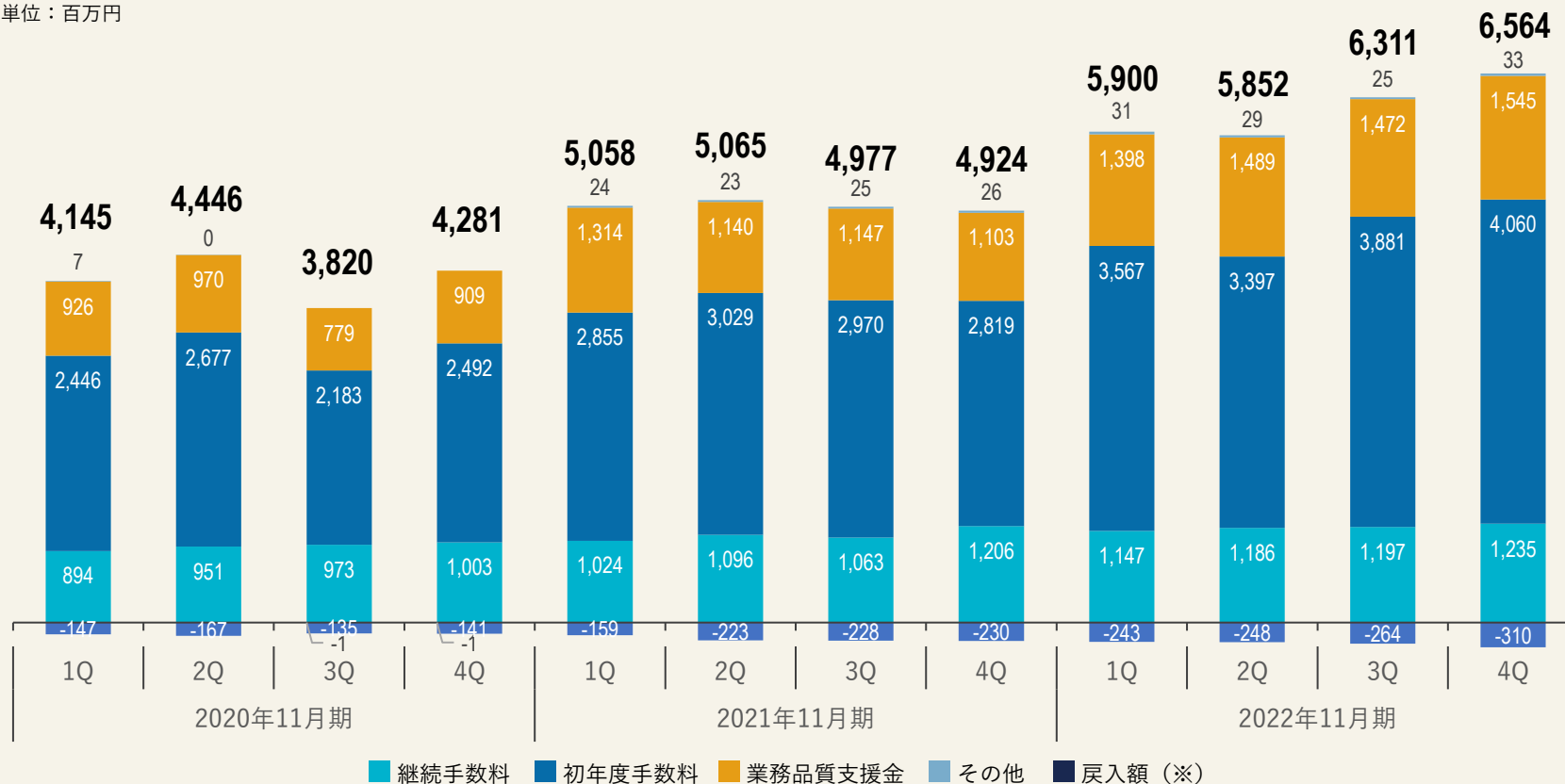


※ 2022年11月期実績の達成率は2022年11月期業績予想に対する数値です。

- ・初年度手数料、業務品質支援金は投資性商品（変額保険・外貨建保険）の販売件数増加に伴い伸展。
- ・前期の販売実績に連動し、継続手数料も順調に増加。

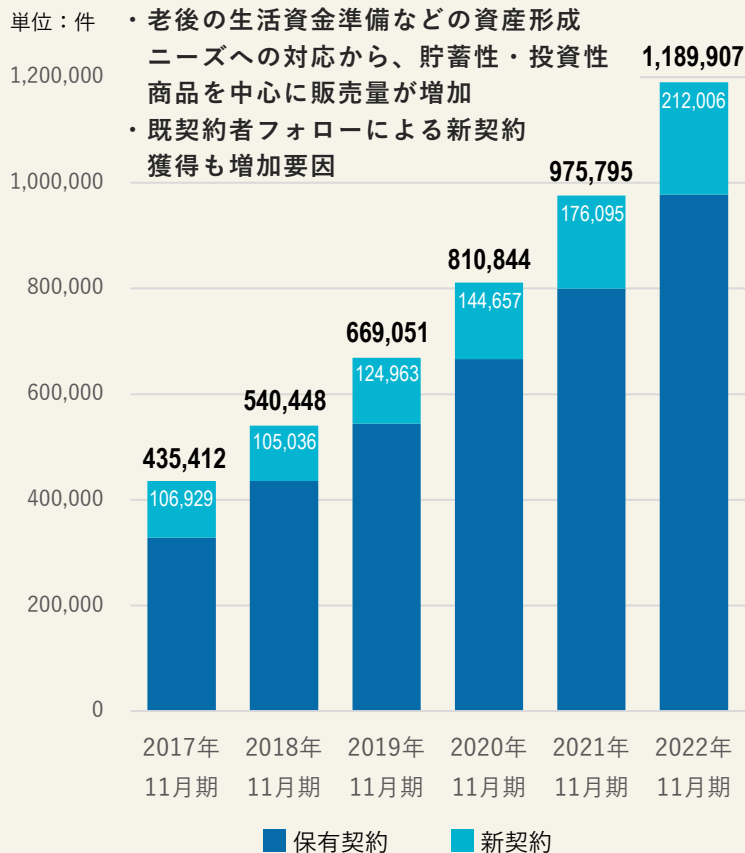
## 生命保険手数料

単位：百万円

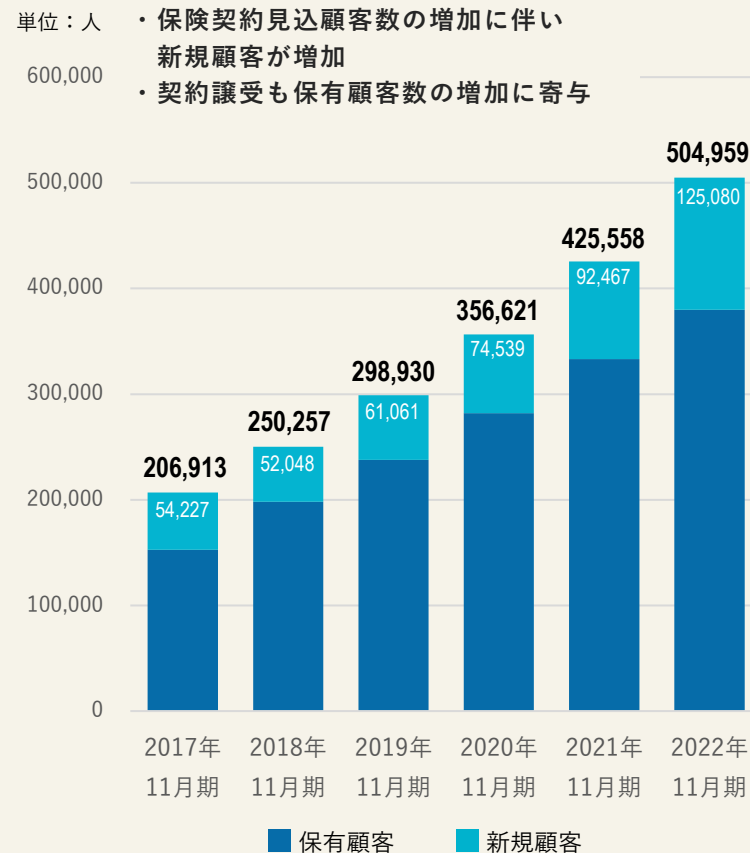


※ 戻入とは、保険会社からの手数料受領後、早期に解約・失効等で契約が消滅した際に、受領した手数料の一部ないしは全部を保険会社に返金することをいいます。

## 件数（新契約・保有契約）



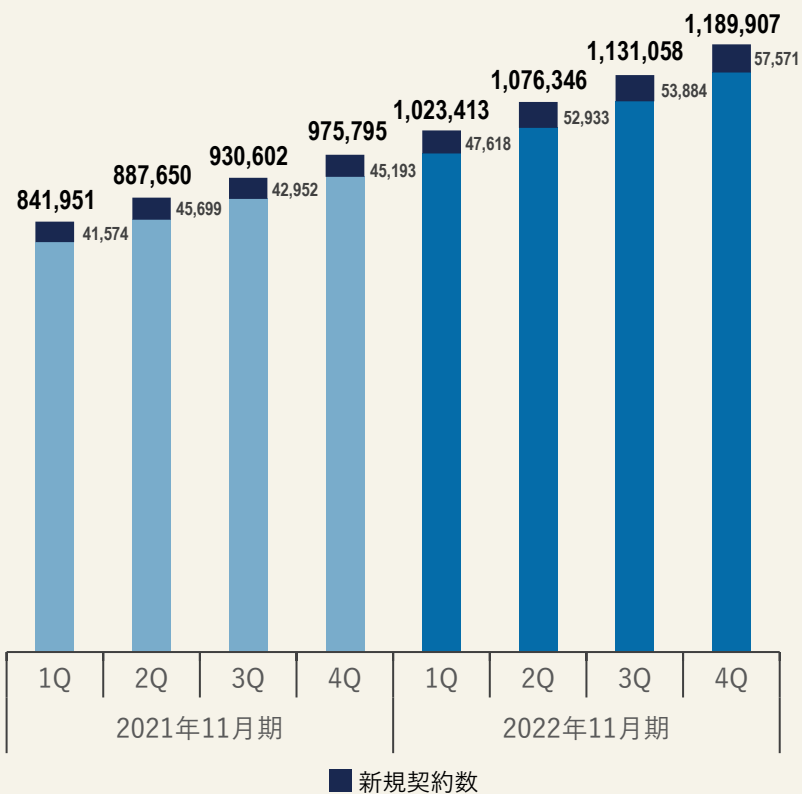
## 顧客数（新規・保有）



※ 数値は各期末の累計

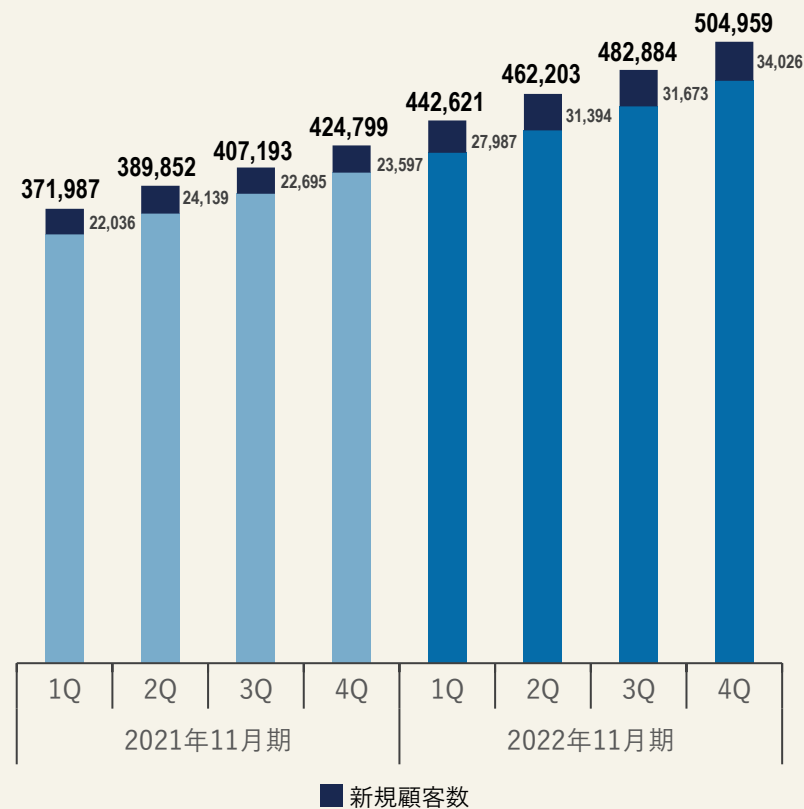
### 件数 (新契約・保有契約)

単位：件



### 顧客数 (新規・保有)

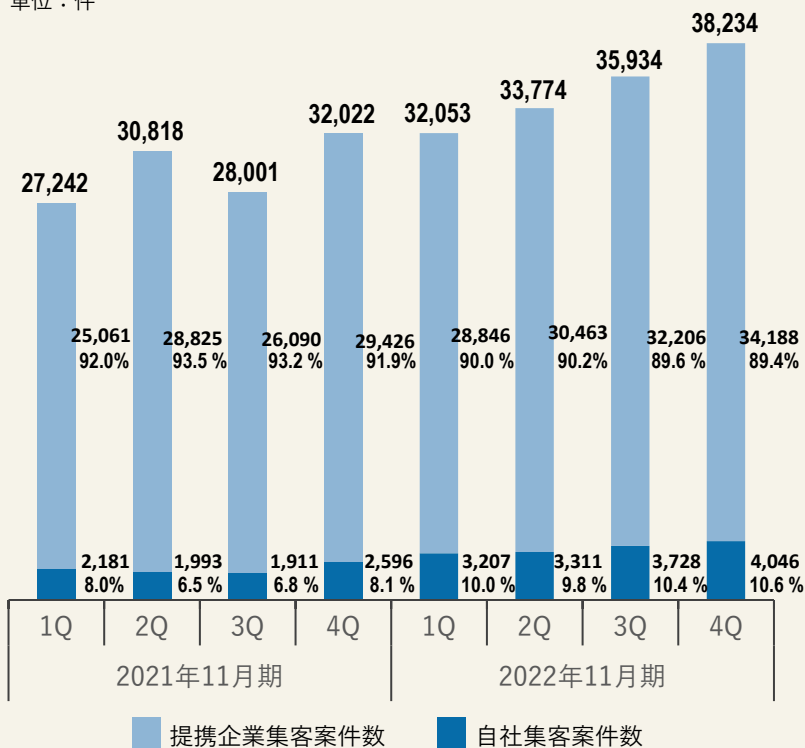
単位：人



### 会社集客案件数・自社集客案件数

- ・提携先の拡大・取引深耕により、会社集客案件数が拡大
- ・「マネードクター」ブランドの認知度向上に伴い、自社集客案件数も拡大

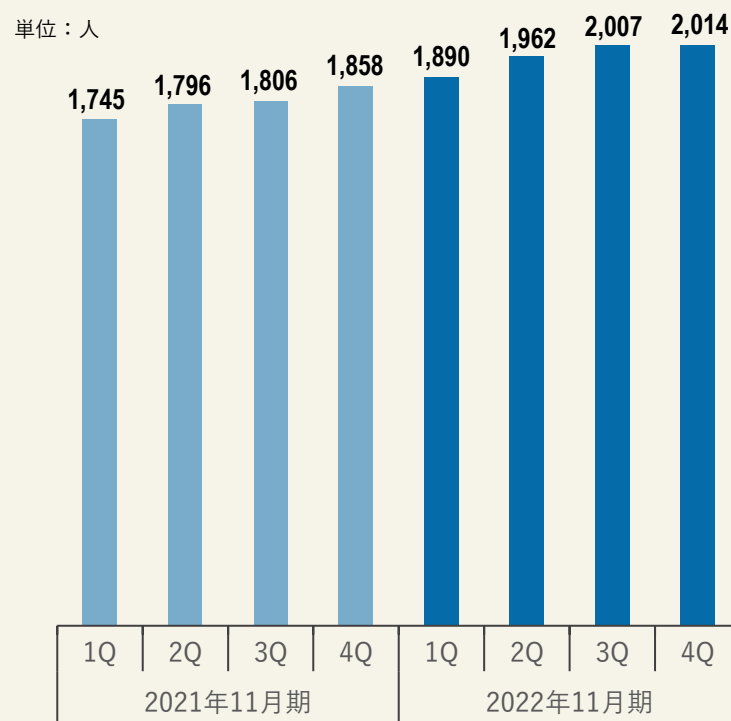
単位：件



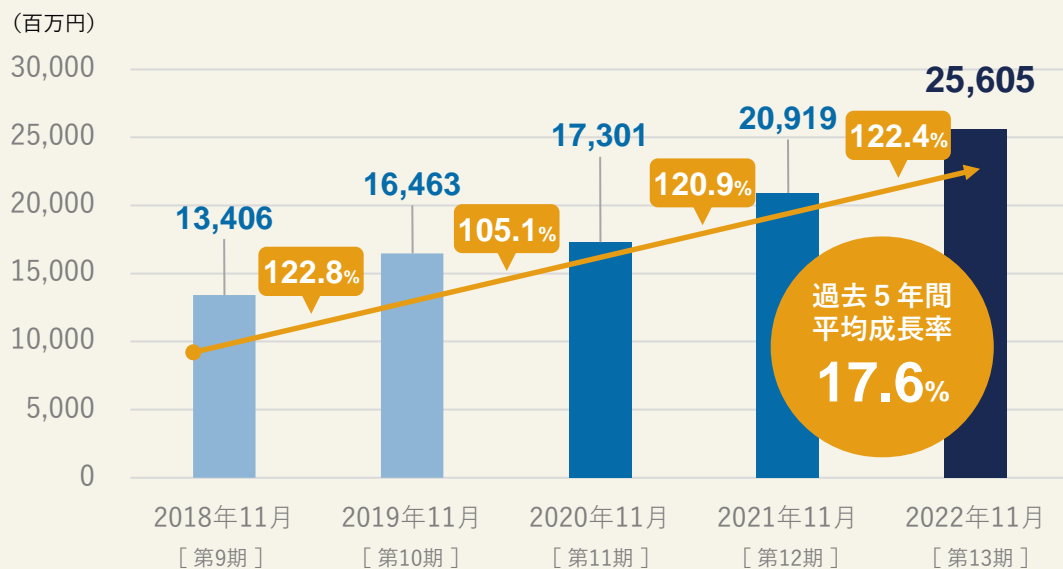
### 営業社員数

- ・今期516名の新規採用を達成
- ・営業社員の増加により、対応可能な集客案件数も増加

単位：人



## 売上高推移



- 2018年11月期までは利益確保よりも事業成長への投資を積極的におこなっておりました。  
主な投資先は保険相談案件獲得費用と支社新設・増床、営業社員増加による人件費に充当しておりました。
- 2019年11月期からは事業成長を保ちつつ、利益を確保しております。
- 2021年11月期以降は新型コロナウイルス感染症による影響を受けながらも、「オンラインFP相談」の速やかな導入と活用、既契約者様への「丁寧なフォロー」により、売上高は順調に伸展しております。

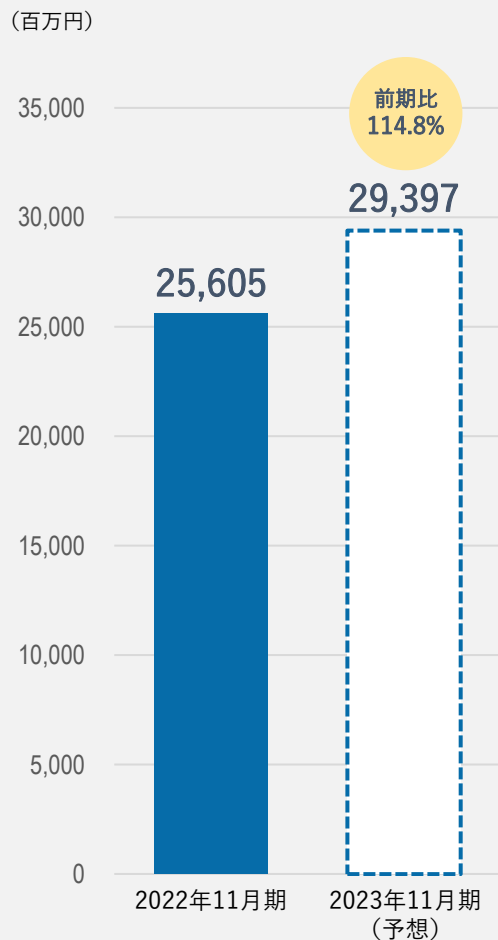
	2018年 11月期	2019年 11月期	2020年 11月期	2021年 11月期	2022年 11月期
売上高	13,406	16,463	17,301	20,919	25,605
経常利益	-8	1,187	718	1,814	3,813
当期純利益	238	658	424	1,224	2,366

# 02

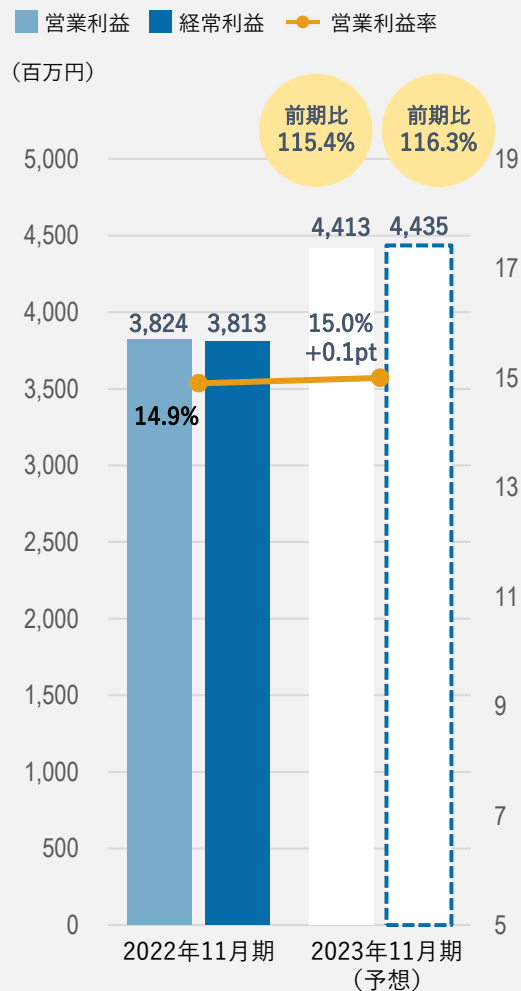


## 2023年11月期計画・成長戦略

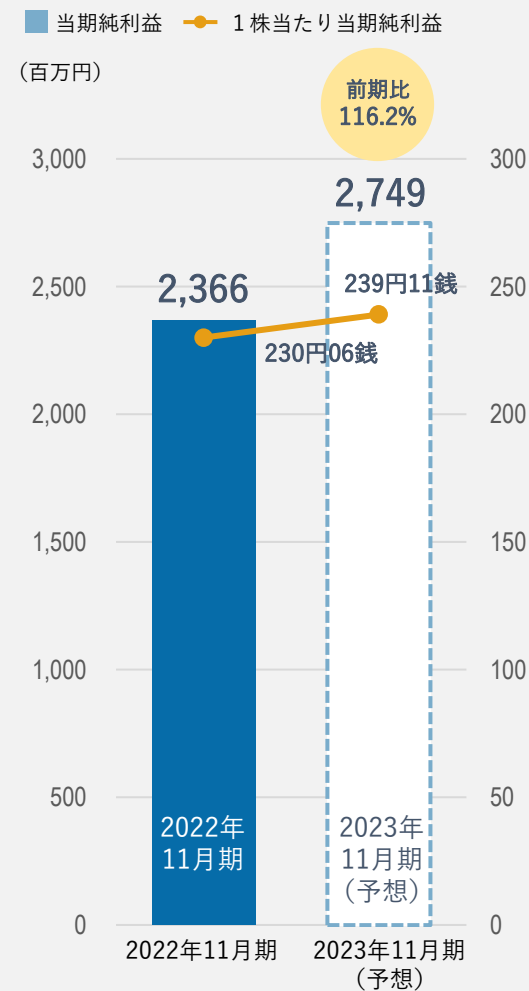
## 売上高



## 営業利益・経常利益・営業利益率



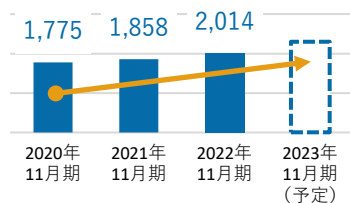
## 当期純利益・1株当たり当期純利益



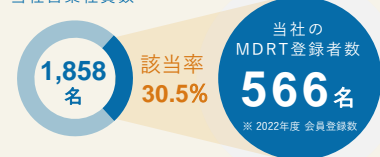


## 営業社員の増強

引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。

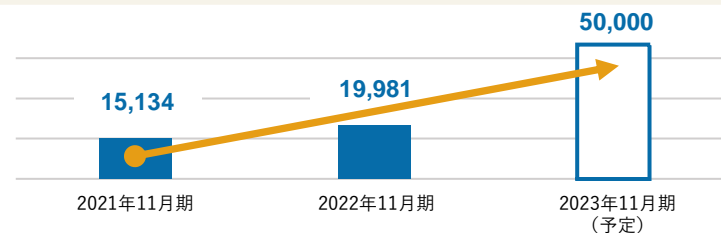


2021年11月末  
当社営業社員数



## 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

さらに、マネードクタープレミアで

ワンランク上の「お金の総合サービス」を展開



FP無料相談サービス

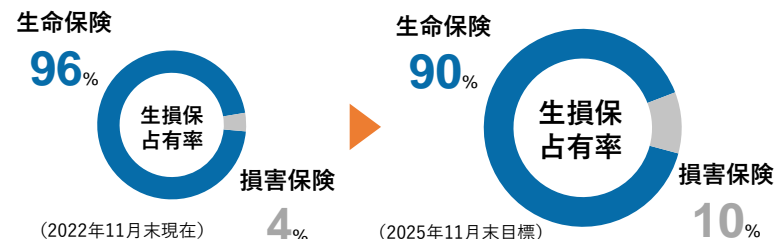


- ・コレド日本橋店
- ・コレド池袋店
- ・名古屋ラシック店
- ・天王寺ミオ店
- ・浦和パルコ店
- ・町田東急ツイズ店
- ・ララガーデン長町店
- ・東武池袋店
- ・福岡三越店
- ・錦糸町パルコ店

## 損害保険

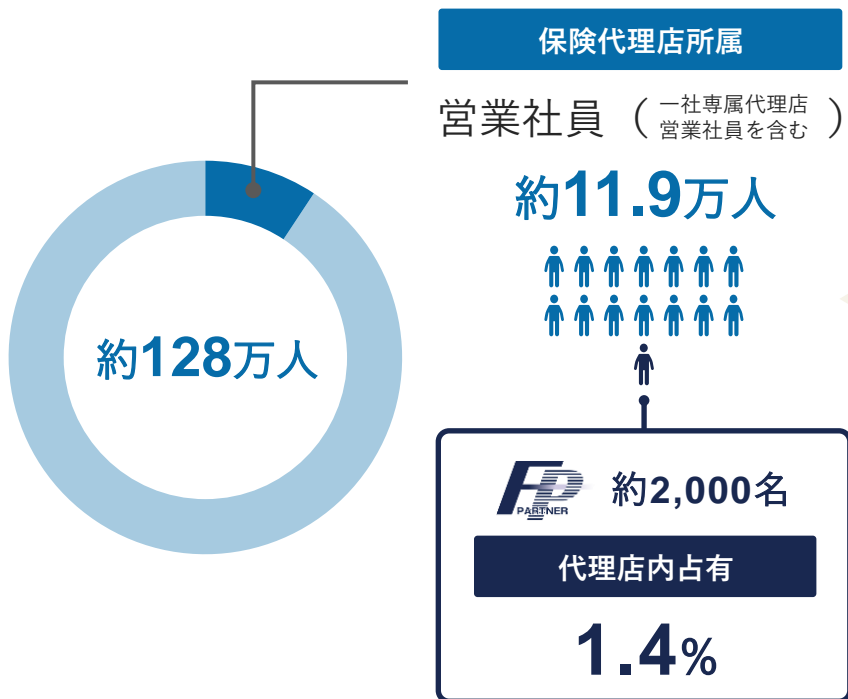
業績拡大に向けた新たな取り組みを実施

生命保険の拡大と同時に損害保険の売上高増加を図る

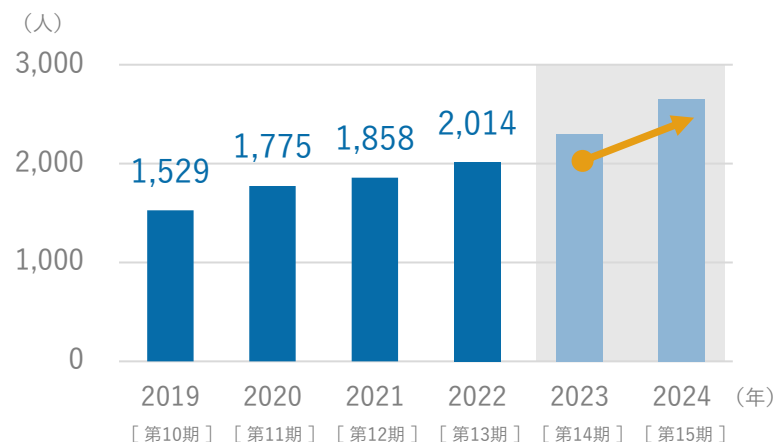


新入社員のリクルート状況は同業他社からの転職を主として、営業社員の入社が順調に推移しております。当社転職の動機は、規模の大きさ、事業の安定性、募集に関する体制整備によると考えています。募集代理店に所属する募集人は約128万人であり、当社営業社員増員の余地は十分にあると考えています。

## 生命保険募集人の構成（2022年3月末）



## 営業社員数



### 概要

営業社員の純増は2021年11月期から2022年11月期の間で156名と堅調に推移。2022年11月期の新規入社者数は516名です。

### 今後の取組み

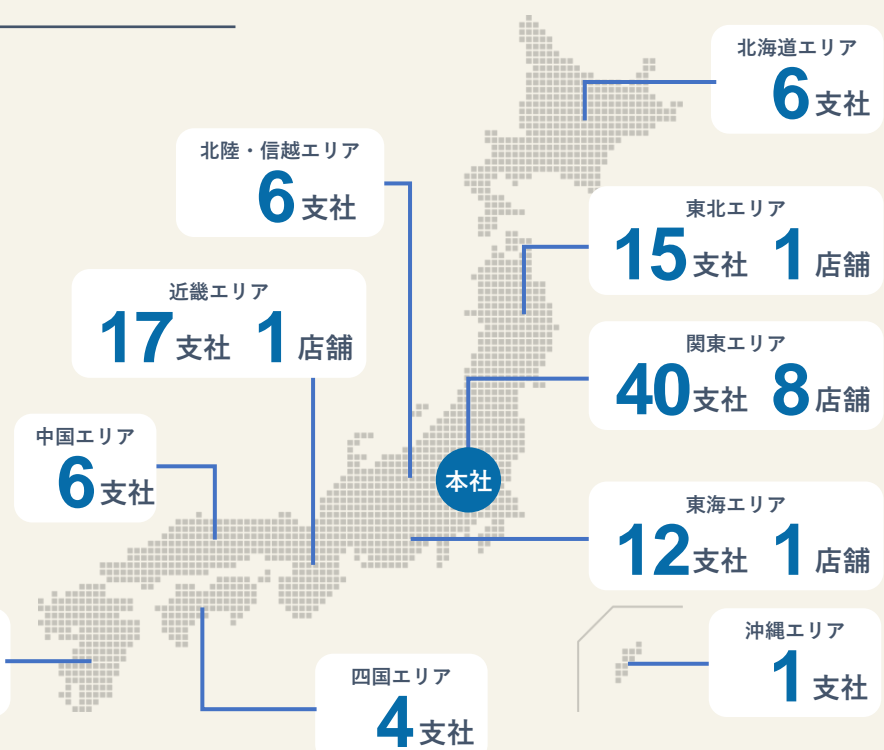
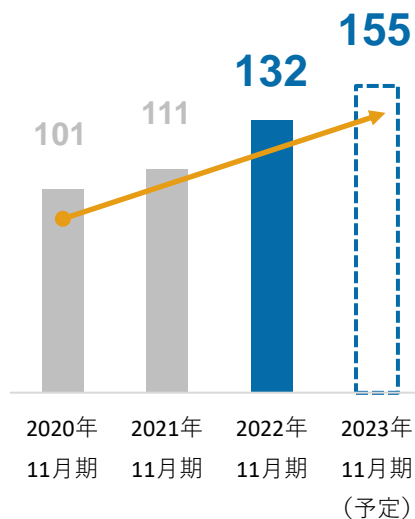
現体制を継続し、生産性の向上を図ります。

積極的な拠点・人員の拡大により、営業体制を更に強化。

全国 **132** 拠点

120支社 + 12店舗

拠点数の推移



※2022年11月末現在



契約譲受

 将来のお金のこと、あなたと一緒に考える  
MONEY DOCTOR  
PREMIER

マネードクター  
プレミア店舗

損害保険

## 今後の成長を支える 「3つの柱」を育てます。

更なる成長の加速へ、2023年11月期からは  
「3つの柱」が今後の業績をけん引します。

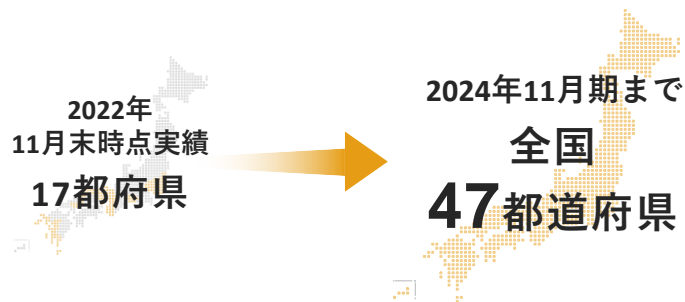
# 2023年11月期の重点取組① 契約譲受の拡大



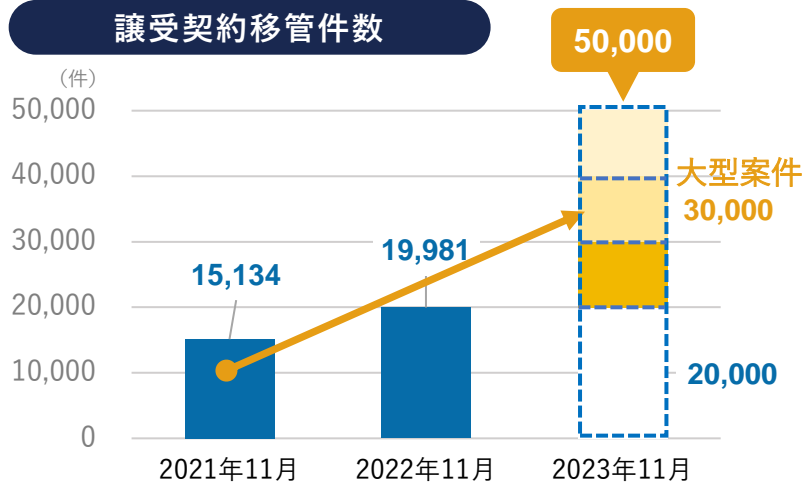
## 譲渡希望先の拡大

- 自社HPでの専用サイト立ち上げ
- DM、TELアポを通じた未取引先開拓
- M & A 仲介会社等の活用による大型案件の獲得

## 契約譲受実績エリアの拡大



## 譲受契約移管件数

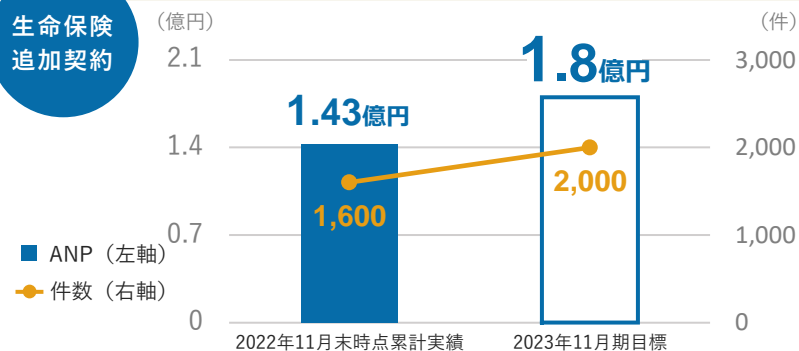


## 譲受後の追加契約拡大

- 譲受後の顧客接点強化
- 譲受元代理店とのキックオフミーティング開催
- 本社からの引継顧客へのダイレクトコンタクト

## 契約譲受マーケットからの追加契約

### 生命保険追加契約



### 損害保険更新 + 追加契約





将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

## MONEY DOCTOR

PREMIER

### ワンランク上の「お金の総合サービス」

『マネードクタープレミア』

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。

「安心してお話しただけの上質な空間」をコンセプトに、シックなインテリアと柔らかい照明でリラックスできる空間を演出。全店完全個室のため、安心してご利用いただけます。



#### 全国主要都市に9店舗店 (2022年11月末時点)

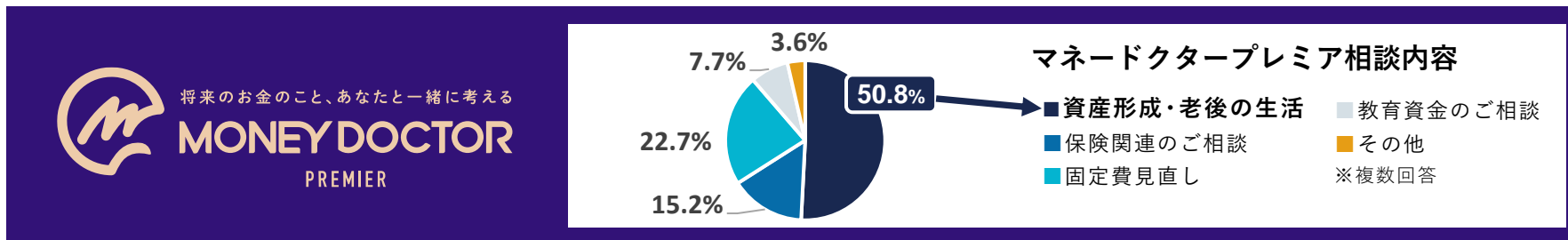
- ・ コレド日本橋店
- ・ ララガーデン長町店
- ・ 東武池袋店
- ・ 名古屋ラシック店
- ・ 天王寺ミオ店
- ・ 福岡三越店
- ・ 浦和パルコ店
- ・ 町田東急ツインズ店
- ・ 錦糸町パルコ店



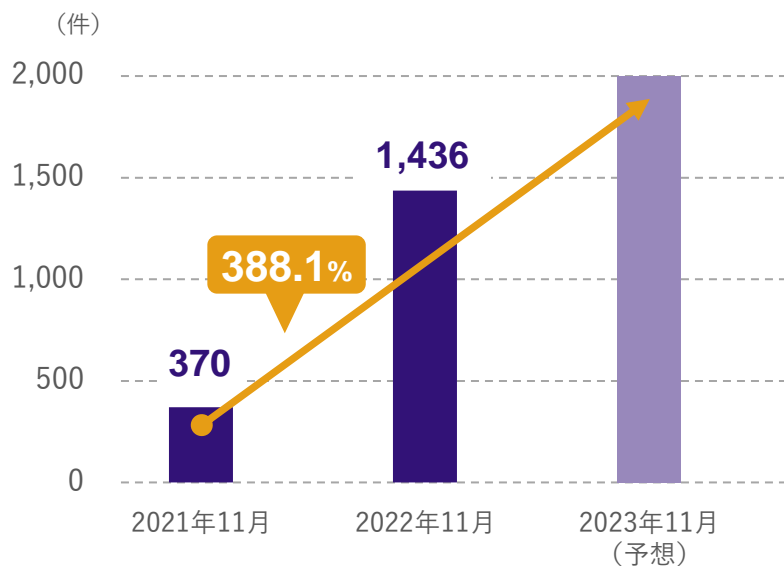
## 2023年11月期の重点取組② 「マネードクタープレミア」 拡大



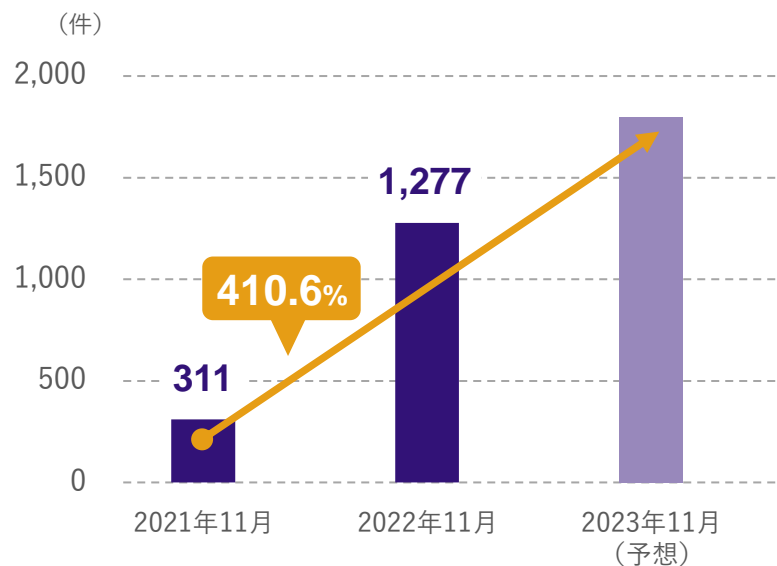
『お金の総合サービス』を展開する「マネードクタープレミア」店舗の拡大効果

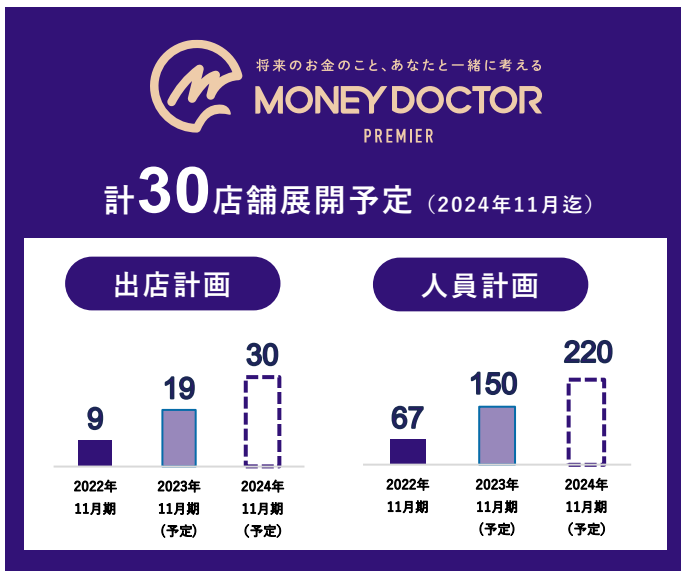


### 来店予約数 推移



### オンライン相談申込数 推移





## 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

#### 近畿エリア

大阪 ● 天王寺ミオ

#### 九州エリア

福岡三越

#### 中部エリア

名古屋 ● 名古屋ラシック

#### 中国・四国エリア

#### 北海道エリア

#### 東北エリア

仙台 ● ララガーデン長町

#### 関東首都圏エリア

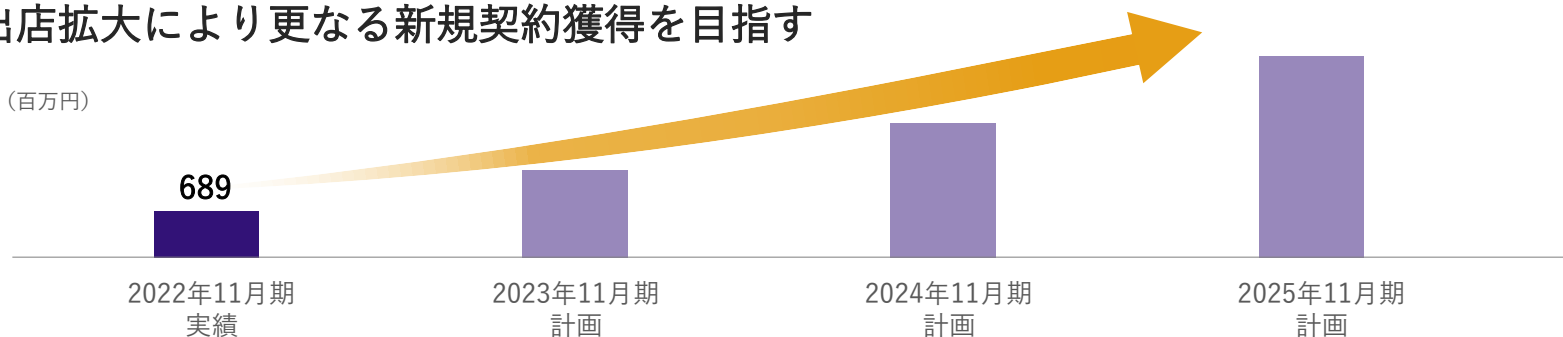
東京 埼玉

- コレド日本橋
- 東武池袋
- 浦和パルコ
- 町田東急ツインズ
- 錦糸町パルコ

### 新契約年換算保険料

出店拡大により更なる新規契約獲得を目指す

(百万円)





## 業績拡大に向けた新たな取り組み

### 既契約者世帯向けダイレクト施策によるクロスセル支援

- 既契約世帯に対する損保クロスセル率改善
- WEBプロモーションを活用したダイレクトアプローチ
- 自動車保険を主体としたプロモーション展開
- 毎年更新＝毎年新規扱の手数料で所得安定化

### 損保ダイレクトセンター（DC）の新設による非対面完結型営業の展開

- 業務提携先からの損保相談案件の拡大
- DC専門メンバーによる電話完結による保険募集
- 資料請求日から同日内資料提供を目指すスピード対応

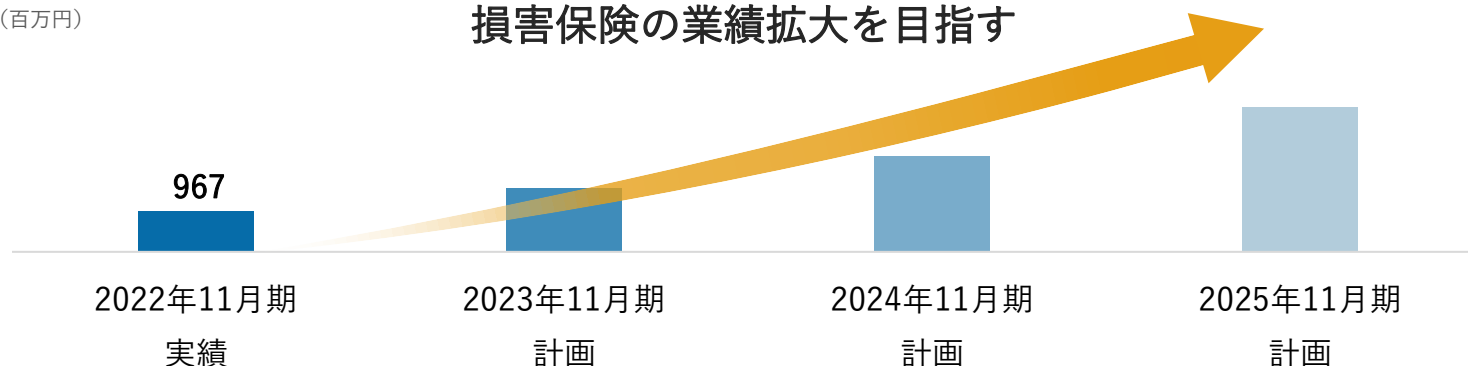
### 損保専任営業職の新設による損保契約譲受の展開

- 既契約更改を専門とする人材採用と教育
- 契約譲受での損保既契約の受け皿組織
- 損害保険分野クロスセルの推進機能

### 損害保険手数料売上高

(百万円)

### 損害保険の業績拡大を目指す



これまでの成長戦略を継続し、更なる業績の向上を目指します。

1

営業社員の強化  
・高位平準化<sup>(※)</sup>

- 優績者・MDRT会員のロープレやデータなどをポータルサイトに掲載
- 自社ファイナンシャルプランニングツール「マネーカルテ」によるキャッシュフロー表作成

2

CDP  
(Customer Data Platform)  
の構築

- 顧客の購買パターン、嗜好を推定し、各年齢において必要とされるサービスの提供を通じて顧客満足を高める
- 顧客のアフターフォローから再販機会を創出して、既存顧客へアプローチ

3

顧客用  
コミュニケーション  
アプリの開発

- アプリからFP相談へエントリー
- 顧客が自分の加入している保険契約の内容を照会
- 簡易ファイナンシャルプランニングツールを搭載し、顧客自身でシミュレーションが可能

※ 当社における「高位平準化」とは全ての営業社員の知識・スキルレベルを引き上げることで、高いレベルである事を標準とすることです。

# 03

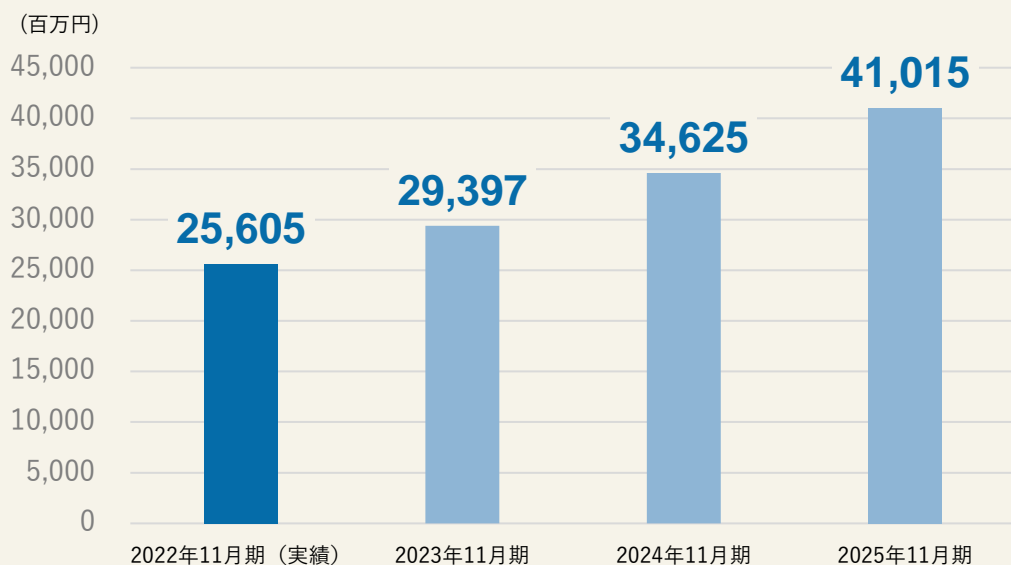


## 事業計画

# 事業計画値 [ 2023年11月期 (第14期)～ 2025年11月期 (第16期) ]



## 売上高計画値



(百万円)

	2022年11月期 [第13期] (実績)	2023年11月期 [第14期]	2024年11月期 [第15期]	2025年11月期 [第16期]
売上高	25,605	29,397	34,625	41,015
売上総利益	8,805	10,299	12,129	14,469
営業利益	3,813	4,413	5,302	6,384
当期純利益	2,366	2,749	3,301	3,971

## 見直し内容

2022年11月期に策定した拡大施策を継続しつつ、提携先からの集客と契約譲受を強化することで事業計画を上方修正。

同時に2023年11月期の新たな成長戦略「3つの柱」を育てることで更なる成長の基盤を作る。

## 前年伸展率

対前年比	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期
売上高	114.8%	117.8%	118.5%
売上総利益	117.0%	117.8%	119.3%
営業利益	115.7%	120.1%	120.4%
当期純利益	116.2%	120.1%	120.3%

# 事業計画値 [ 2023年11月期 (第14期)～ 2025年11月期 (第16期) ]



人員拡大、顧客獲得数増大、契約譲受の拡大により、売上高の拡大を図ります。

## 事業拡大施策

**1** 営業社員の採用数「年間500名」の達成  
同時に社員の質の向上による更なる顧客満足の上を目指す

強化



**2** 新規提携先の開拓・既存提携先の深耕による見込み顧客の安定供給  
営業社員の増加に応じた見込顧客数の確保と集客の質の向上を目指す

強化



**3** 契約譲受による見込み顧客市場と継続手数料収入の拡大  
保険相談の行き先作りと同時に継続手数料増加を実現

継続

強化



**4** CDP顧客フォロー体制確立による顧客コンタクト強化、新規相談案件の獲得  
顧客利便性・営業生産性の向上

継続



**5** コンプライアンス体制の強化  
営業部門とのコミュニケーション強化し、苦情・不祥事故の撲滅、業務品質の向上による健全な成長を支援

継続



単位：百万円

	実績	事業計画値 (ローリング・2023年11月期)			
	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期	
売上高	25,605	29,397	34,625	41,015	
売上総利益	3,824	10,299	12,129	14,469	
営業利益	3,813	4,413	5,302	6,384	
当期純利益	2,366	2,749	3,301	3,971	



	事業計画値 (2022年11月期)		
	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期
売上高	24,048	27,062	31,394
売上総利益	8,153	9,018	10,535
営業利益	3,328	3,557	4,041
当期純利益	2,008	2,121	2,354

## 「金融」を中心とした総合企業へ。

### ビッグデータの活用

- 創業以来積み上げてきたデータを活用。
  - 50万顧客
  - 保険契約119万件
  - 保有ANP1,409億円

※ 保有ANP：年換算保険料（分担後）  
※ 数値は2022年11月時点のものです。
- 顧客の購買行動・嗜好等を分析し、最適なタイミングでソリューションを提示することで、生産性向上と顧客満足を同時に達成可能。

### 成長エンジンの更なる高出力化

- 人員の拡大
- 拠点数の拡大



- 教育環境の充実
- 提携マーケットの拡大
- FPコンサルティングツールの機能向上

より顧客に寄り添ったサービス提供を行うことのできる  
総合企業を目指します。

# 04



## appendix

ビジネスコンセプト

私たちは常にお客さまサイドに立ち、  
お客さまに寄り添いながら、  
一生涯のマネープランを一緒に創ります。

未来に描く理想は、

「この国のすべての人の  
ファイナンシャルリテラシーを向上すること」。

経済的豊かさと安心を叶える役割を担い、快適な金融商品選びを実現します。



株式会社FPパートナー

将来への長期間の視点で  
相談する

生命保険・損害保険の他に、  
お金に関するファイナンシャルプラン  
全般を相談できる。



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

**MONEY DOCTOR**



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	2,252名 (2022年11月末・パートタイマー社員を含む)
拠点数	132拠点 (2022年11月末)



## 役員

代表取締役社長	黒木 勉	取締役 兼 損保事業部長	安達 健二	社外取締役	菅野 良三	監査役	太田 賢孝
専務取締役 兼 経営企画部長	田中 克幸	取締役	齋藤 巧	社外取締役	緒方 延泰	社外監査役	黒須 篤夫
常務取締役 兼 営業本部長	伊東 伸一	取締役 兼 新規事業開発部長	桑原 隆	社外取締役	井阪 喜浩	社外監査役	中川 真紀子

提携企業を主とした集客により主に30代から40代の顧客に生命保険およ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規模で展開します。

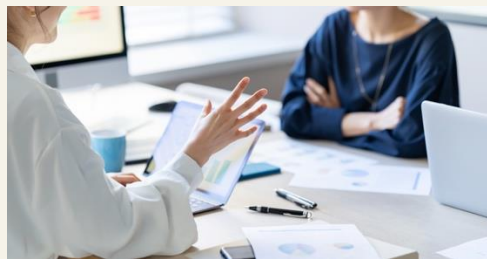
## 保険相談見込み客開拓



### 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
- 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

- 保険契約件数 **119** 万件
- 顧客数 **50** 万件



(2022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

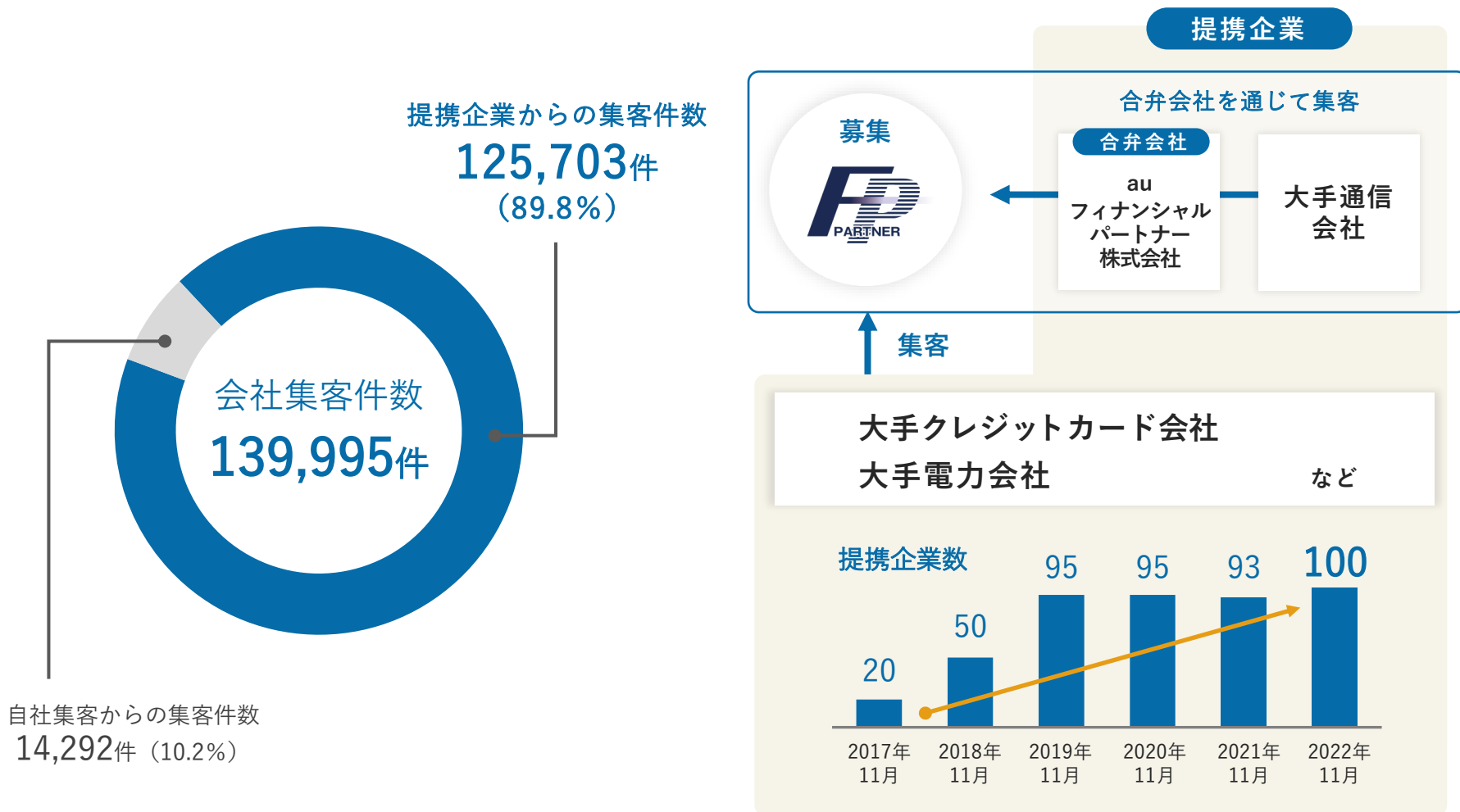
信頼関係とは顧客サイドに立ち、  
常に寄り添う相談相手であること

### 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) ※一部地域

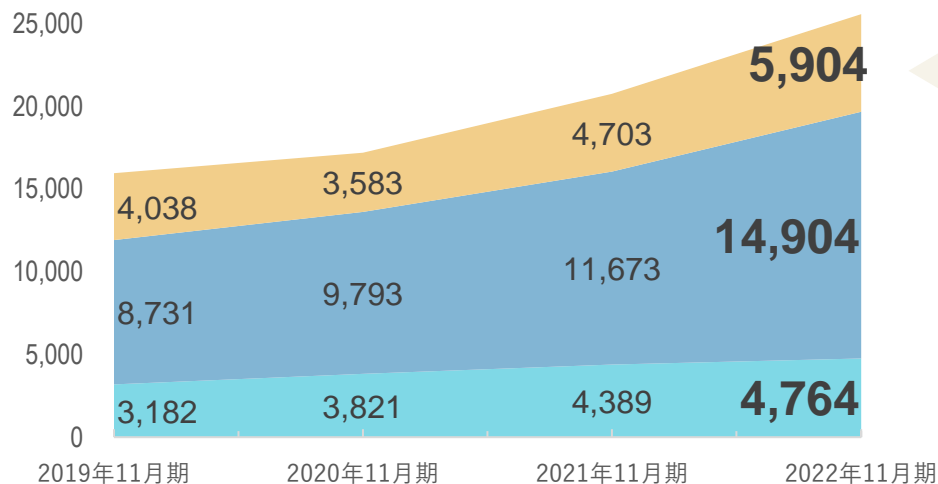
※当社HP直接申込みや、Web広告経由の保険相談案件をいいます。

提携企業からの集客により、安定的に見込顧客を創出しています。



※ 提携企業数は2022年11月末現在の数値。 ※ 集客件数は2021年12月から2022年11月までの累計値。

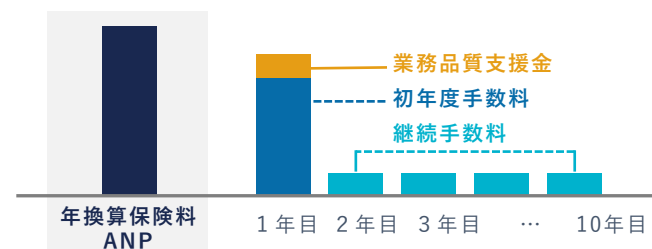
## 手数料収入の内訳と推移



※ 手数料率・業務品質支援金の各率は保険会社・商品によって異なります。

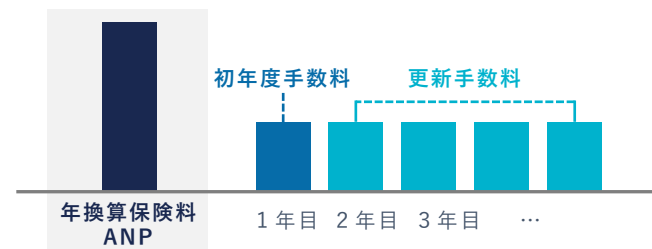
### 生命保険の場合

手数料の受取期間は5～10年と保険会社・商品毎に異なります。  
一時払商品の場合、継続手数料は発生しません。

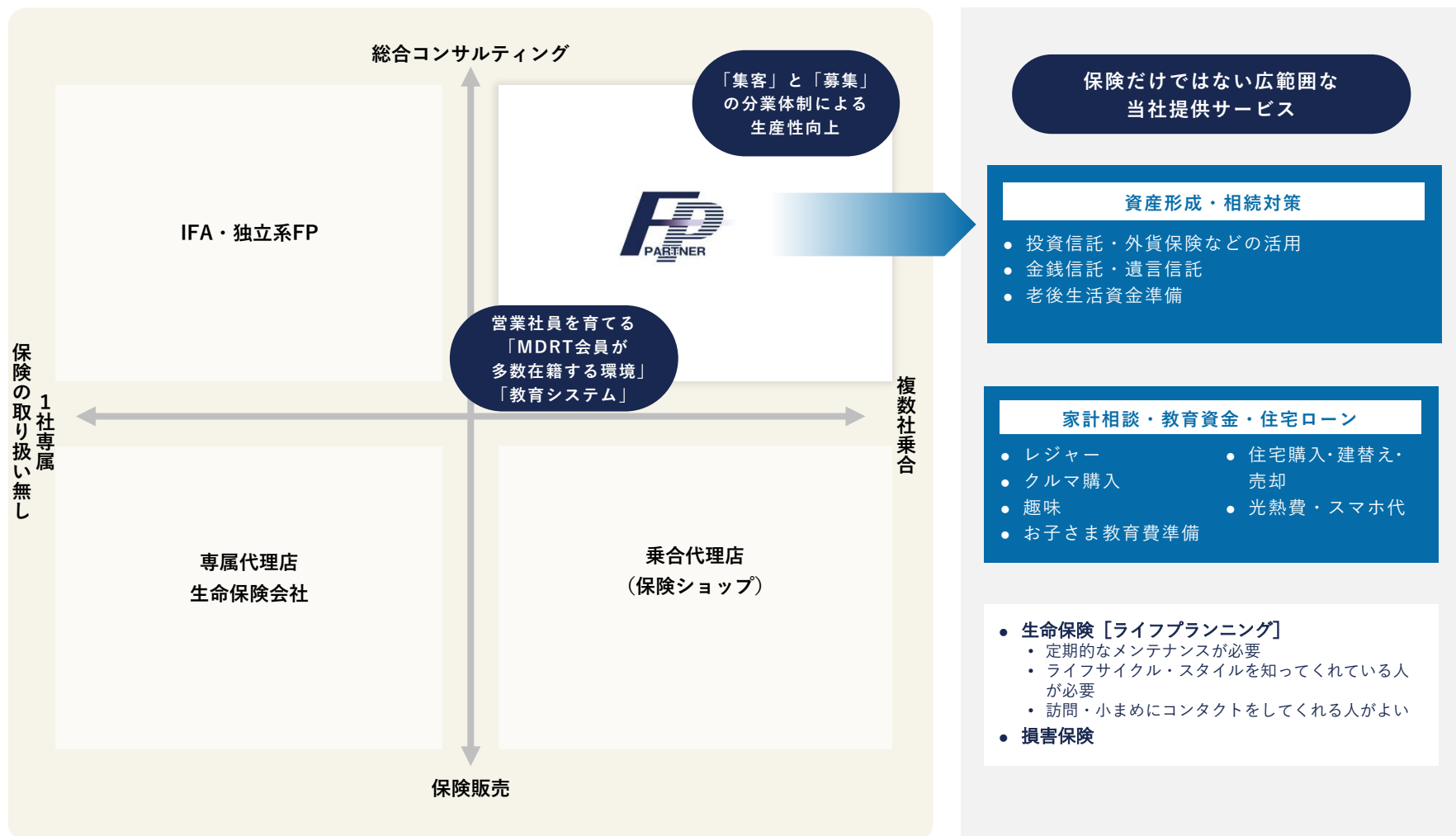


### 損害保険の場合

契約期間は基本的に1年で締結時か更新時毎に手数料を受け取ります。  
一時払商品の場合、受け取りは1回で完了します。



保険の販売だけでなくお客様のニーズ対応した総合的なサービスを提供しています。



マネードクターの顧客獲得および認知度の向上を目的に、TVCMやデジタルマーケティングを積極的に実施してまいりました。



※ 新規顧客とは当社での保険相談履歴がなく、TVCMに関連するWeb広告等経由および当社HP直接検索による保険相談お申込みのお客さまを言います。

※ 新規面談申込数とは、デジタルマーケティング（TVCM、Web広告等経由の相談申込数の合計）であり、会社獲得顧客数に含みます。 Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 38

株式会社FPパートナーは、「子どもたちの未来を守りたい」という願いから、保険と親和性の高い活動内容の団体を通じて様々な支援を行って参りました。今後も会社として支援を拡大していきたいと考えております。

## ジャパンハート

### 医療支援活動として 医療機器の購入費用を寄付

特定非営利活動法人ジャパンハートの活動に賛同し、東南アジア、特にカンボジアの小児がんを患う子どものための医療支援活動として、会社並びに黒木個人が医療機器の購入費用の寄付を行っています。



## 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月に「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。

体験会や健常者もエントリーできる「チャレンジゴールボール大会」への参加など、社員参加型として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。

## ゴールドリボン

### 小児がんと闘う子どもたちへの 支援活動への寄付

特定非営利活動法人ゴールドリボン・ネットワークの「ゴールドリボン運動\*」に賛同し、2022年10月には小児がんと闘う子どもたちへの支援活動への寄付を会社として行いました。本年は、賛同した社員と当社がそれぞれ寄付を行う取り組みを実施し、1,881名が参加しました。「国内外の小児がんを患う子どもたちを救いたい」という想いから、当活動を通して国内の子どもたち向けの支援も行っています。



※ゴールドリボン運動 小児がんの子どもたちとその家族を支援する活動。

## セーブ・ザ・チルドレン

### 2022年7月にボランティア活動に参加

公益社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンが子どもたちの食の状況の改善を目的として経済的に困難な状況にある家庭を対象に実施した「夏休み 子どもの食 応援ボックス」（2022年7月）



のボランティア活動に会社として参加し、代表の黒木と社員9名が千葉県船橋市の倉庫にて梱包作業を行いました。

# 上場時調達資金の経過について



(単位：千円)

NO	使途名称	期待効果	調達金額 (充当金額)	2023年11月期 使用予定額	2024年11月期 使用予定額
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 (-)	106,400	93,400
2	顧客用コミュニケーションアプリの開発	①顧客サービスの充実 ②ニーズ喚起による商談機会の創出	45,250 (-)	45,250	0
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 (-)	21,500	1,500
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 (-)	330,000	390,000
6	自社ビルの建替え	保有資産の有効活用	1,640,000 (-)	1,640,000	0
合計			3,328,050 (700,000)	2,143,150	484,900



競争ではなく全員で成功する方針が根付いています。

### デジタル化した教育制度



### 営業支援部ポータルサイト



- マニュアル・データベースの充実
- 優績者ロープレ・データなどの見える化



### マナーマイスター表彰



お客さま対応や姿勢など  
好評価の多い社員を表彰

### ロープレオリンピック



実践形式のロープレ大会で  
競い、精度をより高める

深山 清輝 (熊本支社)

池田 美里 (埼玉西支社)

奥瀬 雄 (新橋支社)



# 新FPツール『マネーカルテ』によるサービス提供を開始

2022年11月

機能

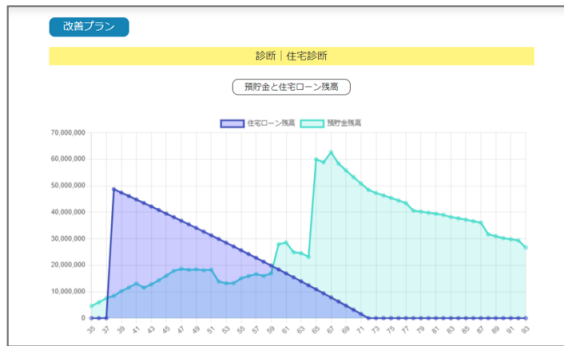
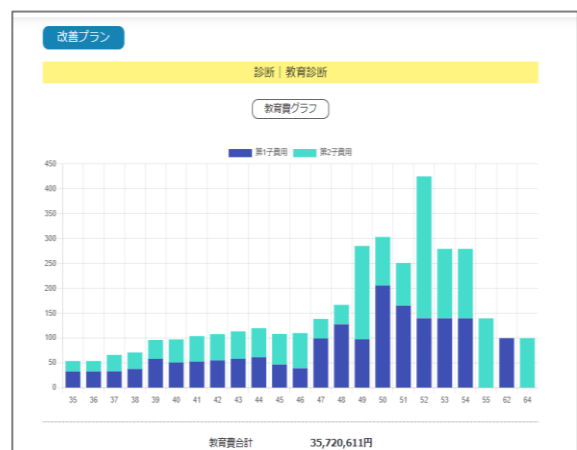
- 収支シミュレーション
- 教育・住宅・老後診断
- 必要貯蓄額計算
- 数字の見える化

保有データ

- 各金融機関の住宅ローン金利データ 毎月更新
- クレジットカードデータ (国際ブランド・還元率・年会費・金利など)
- 各大学・高校の学費 ■ 各企業のモデル給与
- 地域別の地価・平均支出等 ■ 学歴・勤続年数等による給与・退職金データ など

キャッシュフロー表

西暦	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年	2036年
収入	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000
支出	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000
貯蓄	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000



法改正、各種データのアップデートをタイムリーに対応！

- 膨大な保有データにより、お客さまと対話しながらリアルタイムにライフプランシミュレーションを作成
- 一度作成したキャッシュフロー表も後から自由に修正でき、よりお客さまのご要望に対応できるファイナンシャルプランニングを実現
- 貯蓄計画機能を搭載し、短期、中期、長期の貯蓄診断が可能

第1子教育費		第2子教育費	
幼稚園・保育園	892,190円	幼稚園・保育園	1,444,903円
小学	1,934,173円	小学	2,060,686円
中学	1,254,701円	中学	2,061,539円
高校	3,109,805円	高校	3,487,070円
大学以降	5,844,400円	大学以降	4,191,144円
結婚	1,000,000円	結婚	1,000,000円
その他教育費	3,720,000円	その他教育費	3,720,000円

お客様の購買パターン、嗜好を推定し、  
ベストタイミングのサービス提供を実現いたします。

「顧客」から「個客」へ。

2024年11月末  
までに順次機能実装

## マーケティング成長戦略

### 1 CDP（Customer Data Platform）の確立

### 2 コミュニケーション改革

簡単で迅速に！お客様のアクセス利便性

### 3 お客様と営業社員のベストマッチ

ご意向に合う専門分野の営業社員が担当

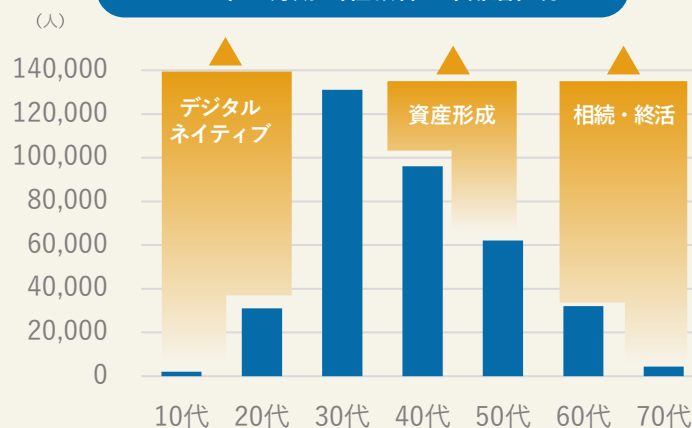
### 4 ビッグデータの蓄積・分析

サービス向上のため、より精緻な分析

## 成長戦略 方針

全年齢にわたるサービスの提供によって顧客基盤を拡大し、2025年11月期（第16期）での全年齢層の顧客化完成を目指します。

2022年11月期 当社顧客の年齢層区分



保険販売だけでは顧客層に限りがある。

各年齢において必要とされるサービスの提供、  
顧客満足度を高める体制への進歩が不可欠。

顧客のアフターフォローから再販機会を創出して、既存顧客へアプローチします。



「保険に入ったけど、アフターフォローがない」を  
「便利で満足するアフターフォロー」へ。

## FPパートナーアプリ (仮称)

2023年8月末  
ローンチ予定

### 開発の目的

既顧客の囲い込みと接点充足による顧客満足度の向上と新規相談の獲得

ファイナンシャルプランをいつでも手軽に手の中に！

### お客様の利便性向上のためのシステム開発案

- 1 アプリからFP相談へエントリーいただけます。
- 2 ご加入されている保険契約の内容をご確認いただけます。
- 3 ファイナンシャルプランニングをご自身でシミュレーションいただけます。
- 4 FPセミナーページへのご案内、当社の公式LINE登録もご利用いただけます。



- 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に関示します。

