



2023年6月1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
(コード番号：7388 東証グロース市場)
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)

2023年11月期 第1四半期 決算に関する質疑応答集2

当社の2023年11月期 第1四半期 決算に関して、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、感想、当社からの回答をまとめましたので、以下の通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・修正を行っております。

Q. 利益率が改善した理由を改めて教えてください。

A. 売上原価に固定費部分があるため、売上が増加するほど利益率が向上する構造となっております。また、第1Qにおいては自社集客数が好調に推移し、利益率向上に寄与しました。

Q. 自社集客とはどのような経路での集客を指すのか、また好調な理由を教えてください。

A. 主に当社HPからの相談申込とマネードクタープレミアム店舗への来店が自社集客となります。好調の要因は、これまでの継続した広告宣伝によりマネードクターブランドの認知度が向上していること、マネードクタープレミアム店舗の新規出店に伴う相談申込数の増加と考えております。

Q. 自社集客の利益率は、提携企業からの集客と比べてどのくらい利益率が高いのでしょうか。

A. 同じ保険契約をいただいた場合、自社集客の利益率は提携企業からの集客の利益率に対して約2倍となります。

Q. 四半期単位での売上、利益に季節性はありますか。

A. 主力ビジネスである保険契約においては、売上高・利益ともに季節性はありません。なお、営業機会（営業可能日数等）の観点で下半期に比べ、上半期が優位になる要素はありますが、年度内に入社する営業社員が下半期に向けて業績を押し上げるため、通年の業績は平準化されます。

Q. 今後どのような費用の増加が見込まれますか？ また利益面において、好調だった第1Qの状況は今後も続くのでしょうか？

A. 費用増については、営業社員、営業部門拡大による人件費、拠点等増設に伴う減価償却費や設備投資

等の増加が見込まれます。

当然ではありますが、今後も売上高に対して費用を適正に管理し、利益向上に努めてまいります。

Q. 重要 KPI の会社集客件数が 2022 年第 4 Q よりも減っているのは、何か原因があるのでしょうか？

A. 第 1 Q は年末年始休暇により減少した営業可能日数に比例したアポイント取得数としているため、集客が非常に多かった昨期第 4 Q と比較すると少ない件数となっています。

一方で、前年同期比は 4,369 件増（13.6%増）と好調に推移しております。

Q. 広告・金融リテラシー教育事業の業績に与える影響を教えてください。

A. 第 1 Q は営業外収益に広告業の収入約 3 千万円を計上しております。第 2 Q 以降は売上高に計上され、原価がかからないため同額が営業利益となります。金融リテラシー教育事業は第 2 Q 以降売上高に計上される予定であり、具体的な数値は今後の四半期決算で発表してまいります。

Q. 今期より始まった広告事業について、受注のキャパシティと規模感を教えてください。

A. マネードクタープレミアム店舗の増加に伴い受注余地は拡大いたします。

具体的な規模感・金額は、実績を元に来期以降の年間事業計画で示してまいります。

Q. 新 NISA が始まることで、御社にはどのような影響がありますか。

A. 新 NISA は当社の業績に対してプラスに働くと考えております。

資産形成を目的とした商品は生命保険と親和性があるため、従来から NISA・iDeCo などの投資商品も話題にした上で保険商品を提案しております。新 NISA スタートをきっかけに、資産形成への関心の高まりとともに資産形成、生命保険のご相談件数が増加しております。

Q. 売上原価に含まれている「リース取得関連費」とは何か教えてください。

A. 提携企業集客の契約内容により諸費用が発生いたします。

その費用が「リース取得関連費」です。

Q. 業務品質支援金がどのようなものを教えてください。

A. 代理店が自社の体制整備に使用するために保険会社から支払われる支援金であり、当社の体制整備と新契約高実績等の状況により金額が決定します。

体制整備状況の評価項目は保険会社によって異なりますが、以下のような項目について評価を行い、その品質を維持・向上するために支援金を支給しております。

（募集品質取組項目例）

- ・顧客本位の業務運営方針の公表の有無
- ・取扱い保険契約の継続水準が高いこと
- ・顧客の声の収集・活用
- ・法令遵守体制の運営状態 など

以上