



# 2023年11月期第3四半期 決算説明資料

株式会社FPパートナー

2023年10月11日

- 01** — 2023年11月期第3四半期 業績ハイライト
- 02** — 2023年11月期 重点施策進捗状況・各種取組
- 03** — 2023年11月期 株主還元 及び 配当政策
- 04** — 資料
- 05** — appendix

# 01



## 2023年11月期第3四半期 業績ハイライト

# 2023年11月期第3四半期 業績ハイライト（年間累計）



- 営業社員の増加、一層のレベル向上（高位平準化）が3Qにおいても継続し新規契約・新規顧客が拡大。
- 自社集客案件などの利益率の高い契約獲得が利益の増加に寄与。

## 売上高

**22,914** 百万円

[ 前年同期比 ] + 22.3%

## 営業利益

**4,579** 百万円

[ 前年同期比 ] + 40.2%

## 経常利益

**4,689** 百万円

[ 前年同期比 ] + 43.4%

## 四半期純利益

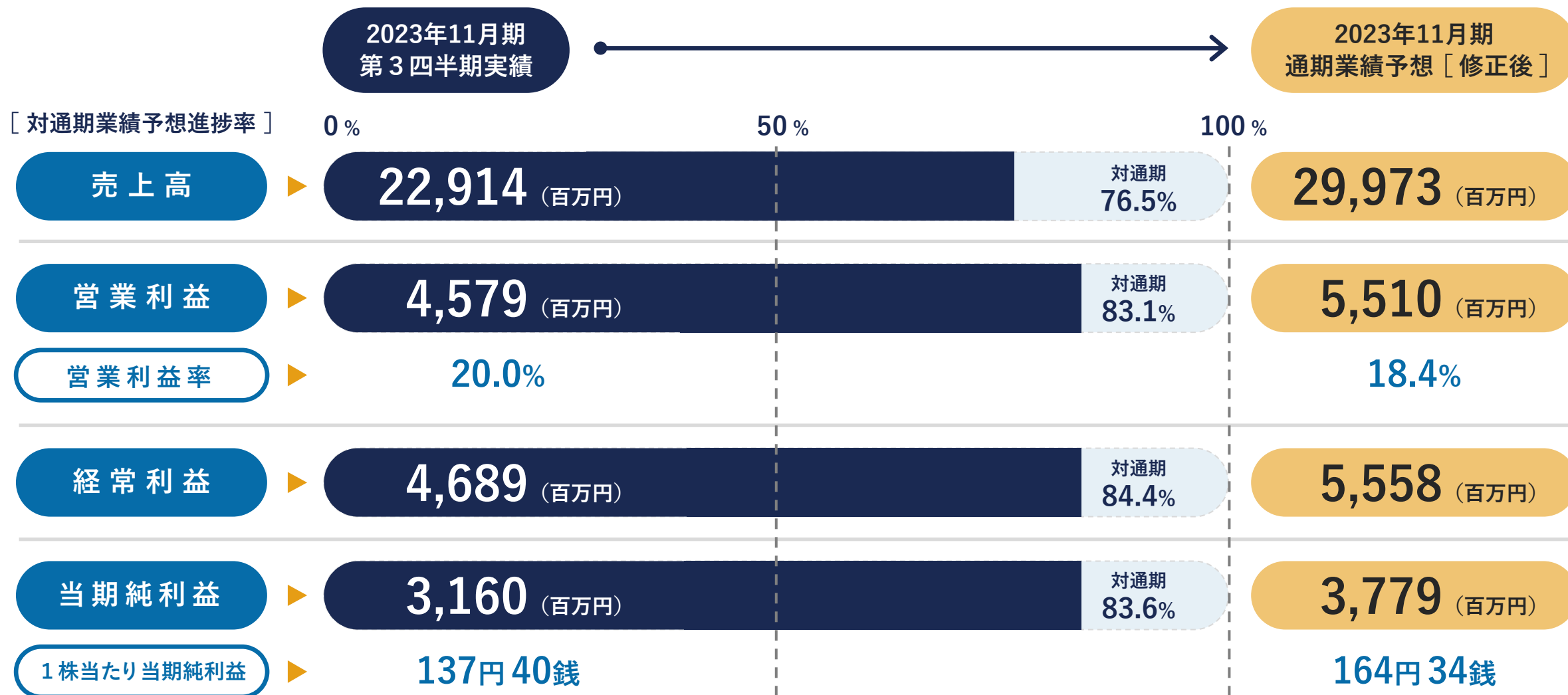
**3,160** 百万円

[ 前年同期比 ] + 61.0%

# 2023年11月期第3四半期 業績ハイライト [ 対通期業績予想進捗率 ]



- 上方修正後の業績予想に対しても順調に推移。



## 第3四半期 KPI実績 (2023年6月～8月)

- 営業社員の採用は順調に進み、  
第3四半期で **133** 名、累計で **434** 名の採用を達成。
- 保険契約見込顧客数は引き続き好調な送客により  
**37,732** 件（**1,798**件、**5.0%**増）と増加。
- 保有契約件数 **1,364,303** 件（**233,245**件、**20.6%**増）、  
新規契約数 **57,271** 件（**3,387**件、**6.3%**増）、  
新規顧客数 **34,808** 人（**3,135**人、**9.9%**増）と順調に増加。

（ ）内の数値・%は前年同期比増減を示す。

## 取り組み

- 従業員向けの「**金融教育プログラム**」の**トライアル**を開始。
- 顧客と当社営業社員とのコミュニケーションツール「**マネドクLINE**」をリリース。
- 人材開発室が本格稼働を開始。各地域で**採用セミナー**を開催。

# 2023年11月期第3四半期 損益計算書



- 好調な営業社員の増加により、新規契約・新規顧客が拡大。売上高も堅調に推移。
- 拠点（店舗・支社）の増加等、事業規模拡大に伴い販管費は増加したものの利益率は向上。

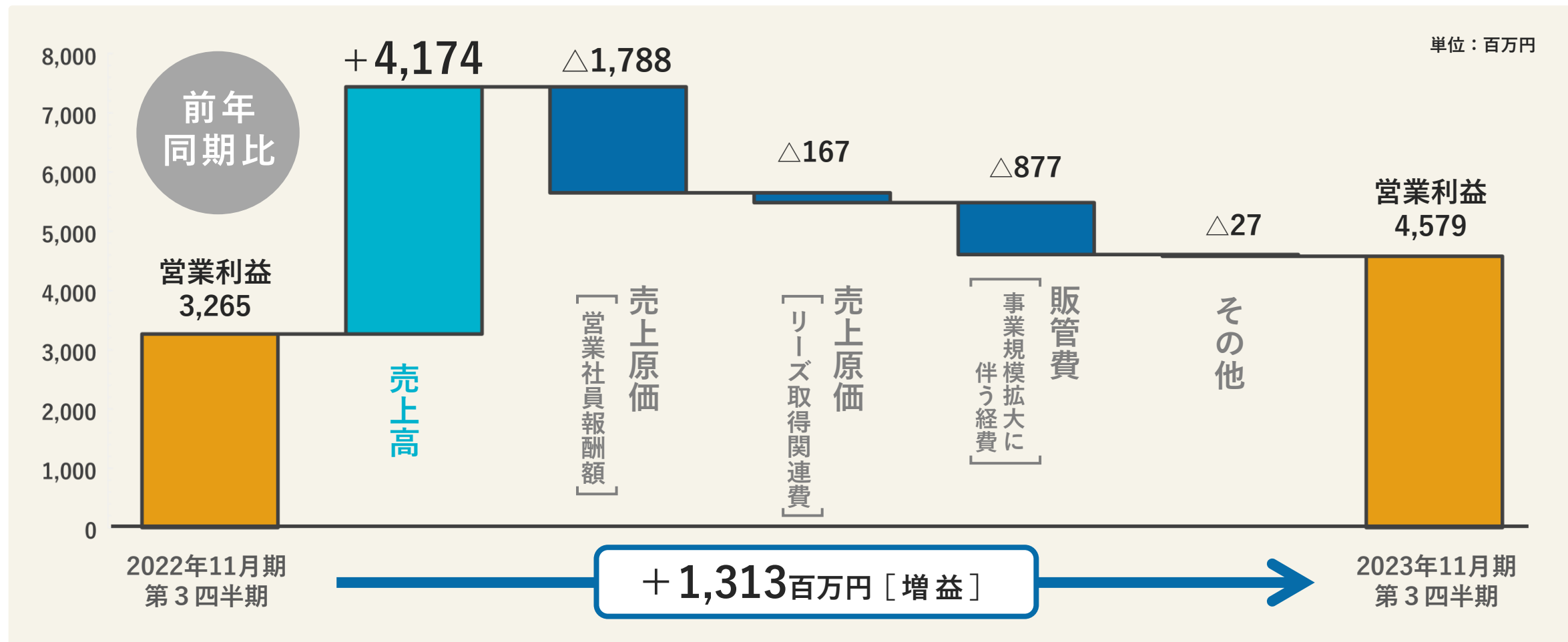
単位：百万円

	2022年11月期 第3四半期		2023年11月期 第3四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	18,739	100.0%	<b>22,914</b>	100.0%	4,174	<b>+22.3%</b>
売上原価	11,948	63.8%	<b>13,932</b>	60.8%	1,983	<b>+16.6%</b>
販管費	3,525	18.8%	<b>4,403</b>	19.2%	877	<b>+24.9%</b>
営業利益	3,265	17.4%	<b>4,579</b>	20.0%	1,313	<b>+40.2%</b>
経常利益	3,270	17.5%	<b>4,689</b>	20.5%	1,418	<b>+43.4%</b>
四半期純利益	1,962	10.5%	<b>3,160</b>	13.8%	1,197	<b>+61.0%</b>

# 2023年11月期第3四半期 営業利益変動要因分析

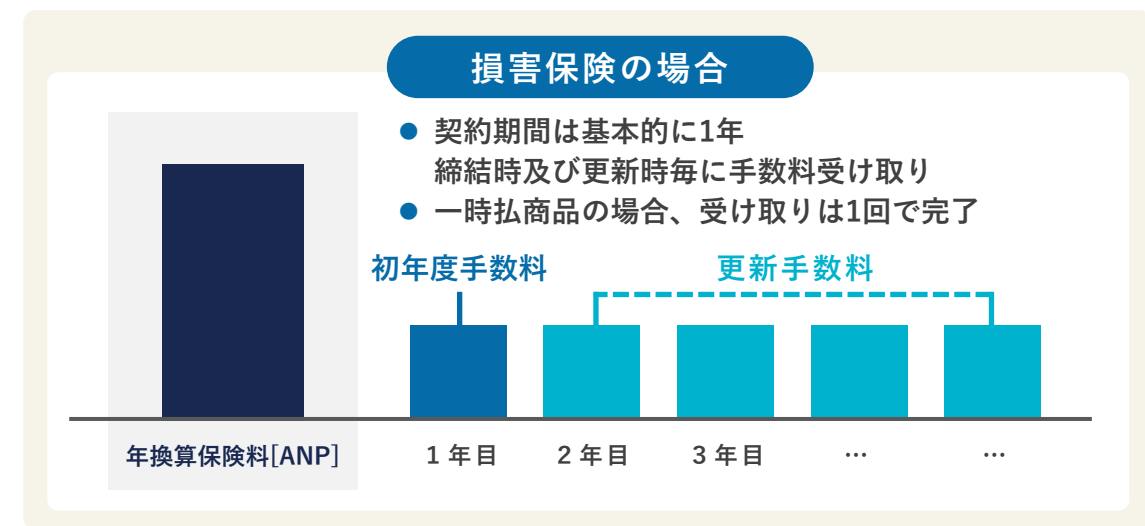
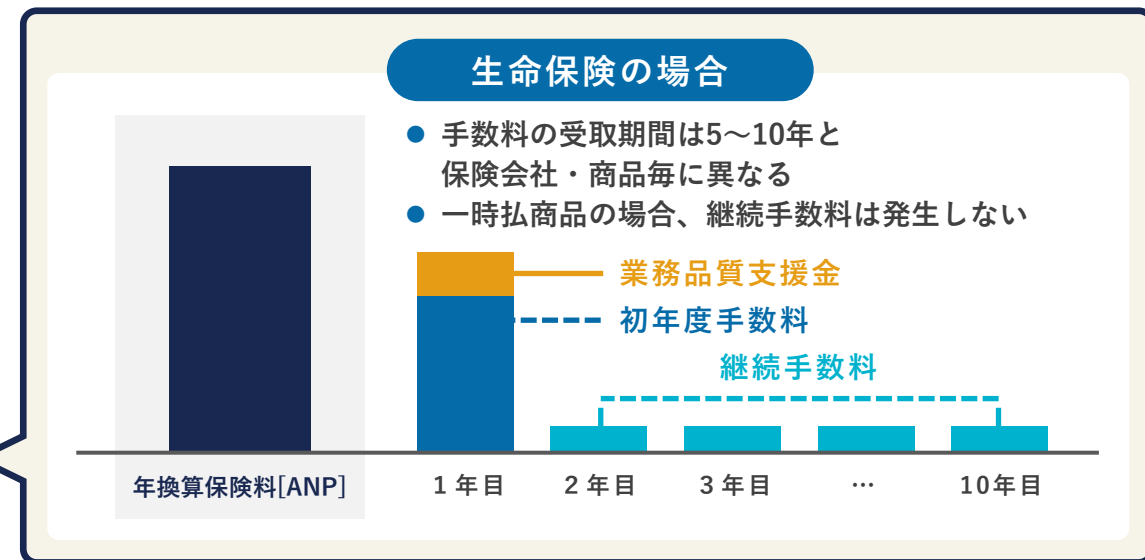
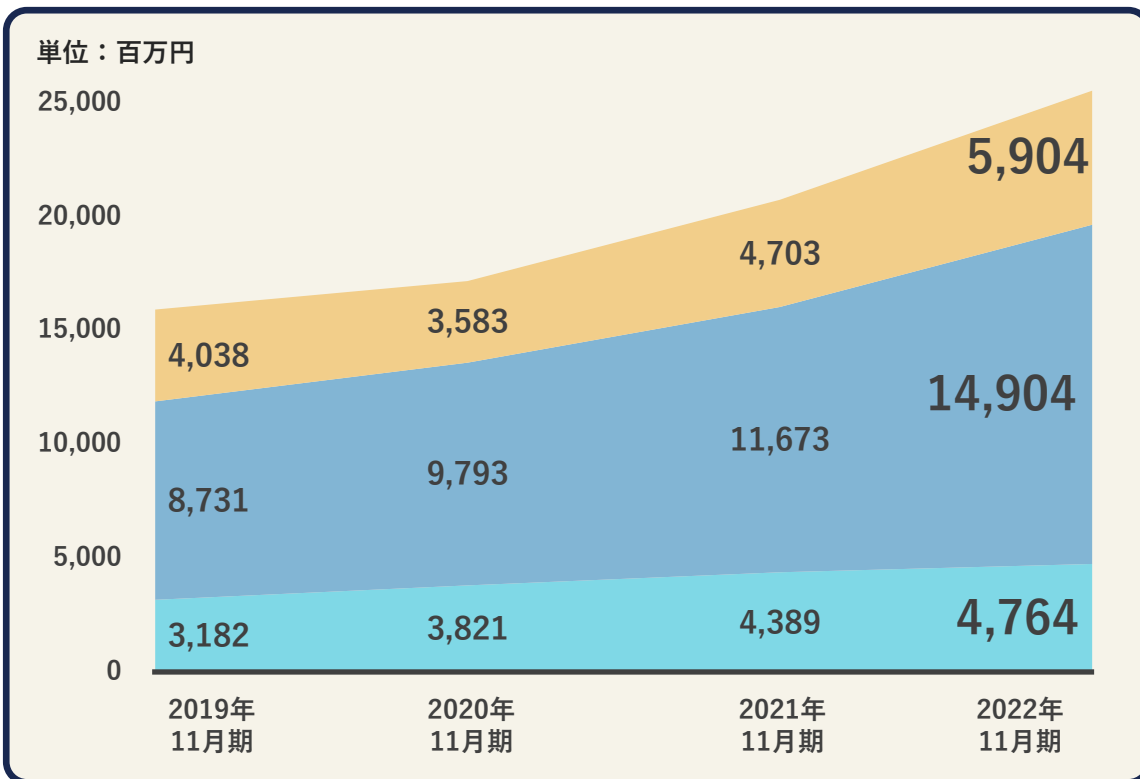


- 売上高の増加により、変動費の外交員（営業社員）人件費も増加。
- 事業規模拡大に伴い経費が増加したものの、売上高増加で吸収し、営業利益が大幅に増加。





## 生命保険販売による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・商品によって異なる

- 利益率の高い新規契約の増加などから初年度手数料実績が過去最高額となる。
- 業務品質支援金については2Q決算時の上方修正通り、順調に増加。

## 生命保険手数料収入



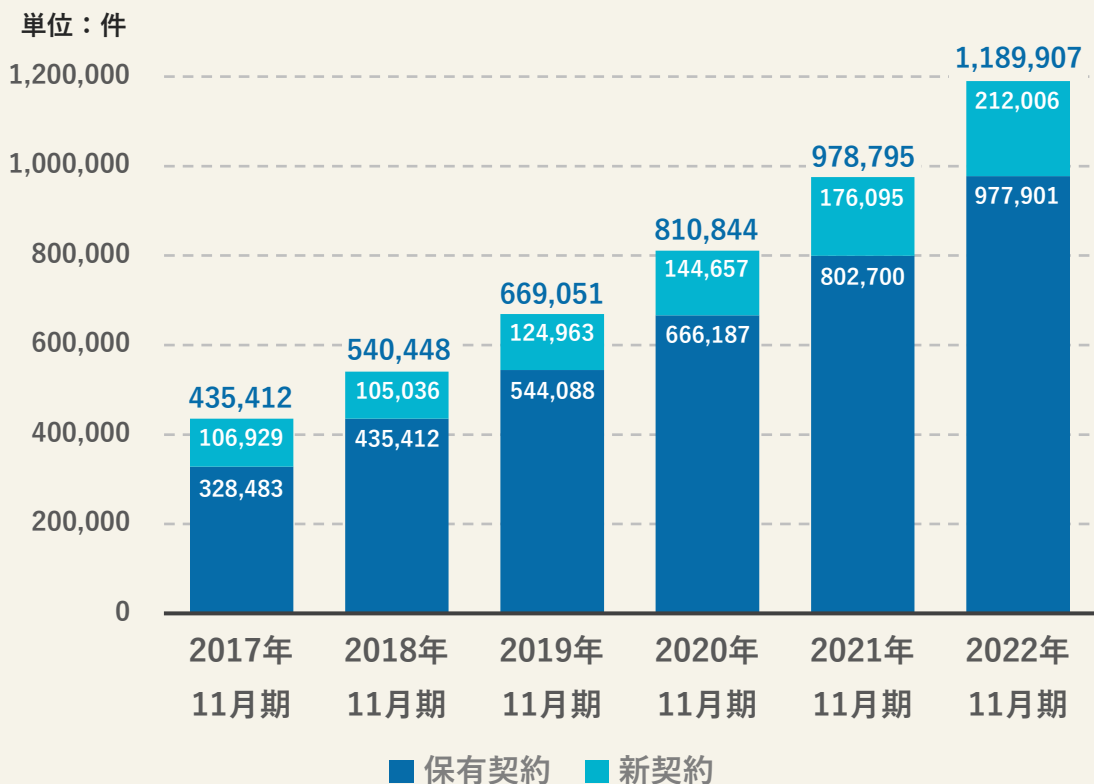
※ 戻入とは、保険会社からの手数料受領後、早期に解約・失効等で契約が消滅した際に、受領した手数料の一部ないしは全部を保険会社に返金すること

# 重要KPI推移 [ 件数・顧客数 ]



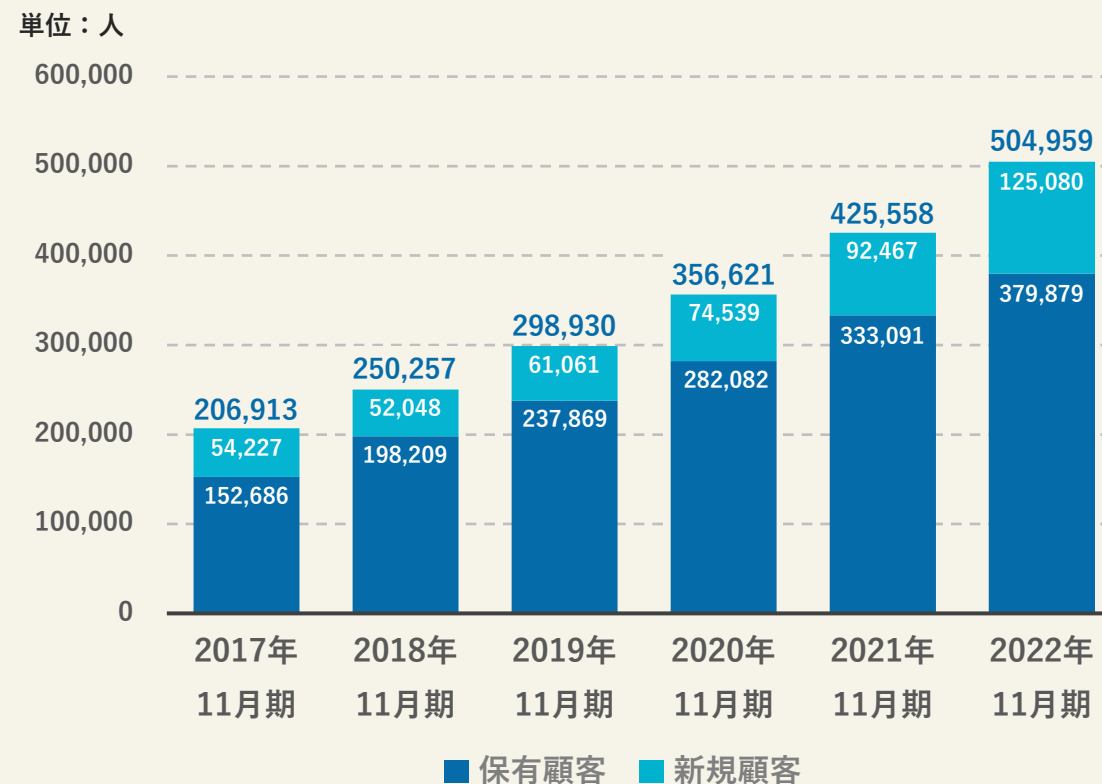
## 件数 [ 新契約・保有契約 ]

- 老後の生活資金準備などの資産形成ニーズへの対応から、貯蓄性・投資性商品を中心に販売量が増加
- 既契約者フォローによる新契約獲得も増加要因



## 顧客数 [ 新規・保有 ]

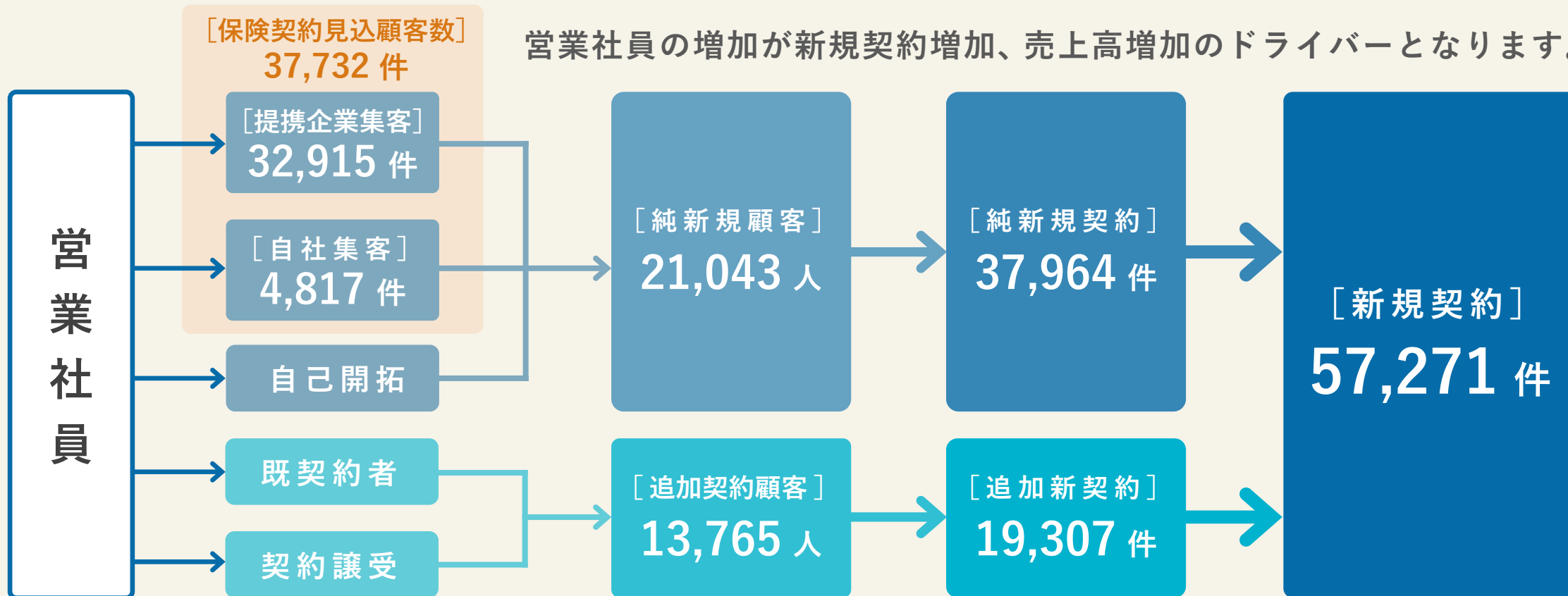
- 保険契約見込顧客数の増加に伴い、新規顧客が増加
- 契約譲受も保有顧客数の増加に寄与



※ 数値は各期末の累計

## 2023年11月期 第3四半期実績

営業社員の増加が新規契約増加、売上高増加のドライバーとなります。



※ 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。

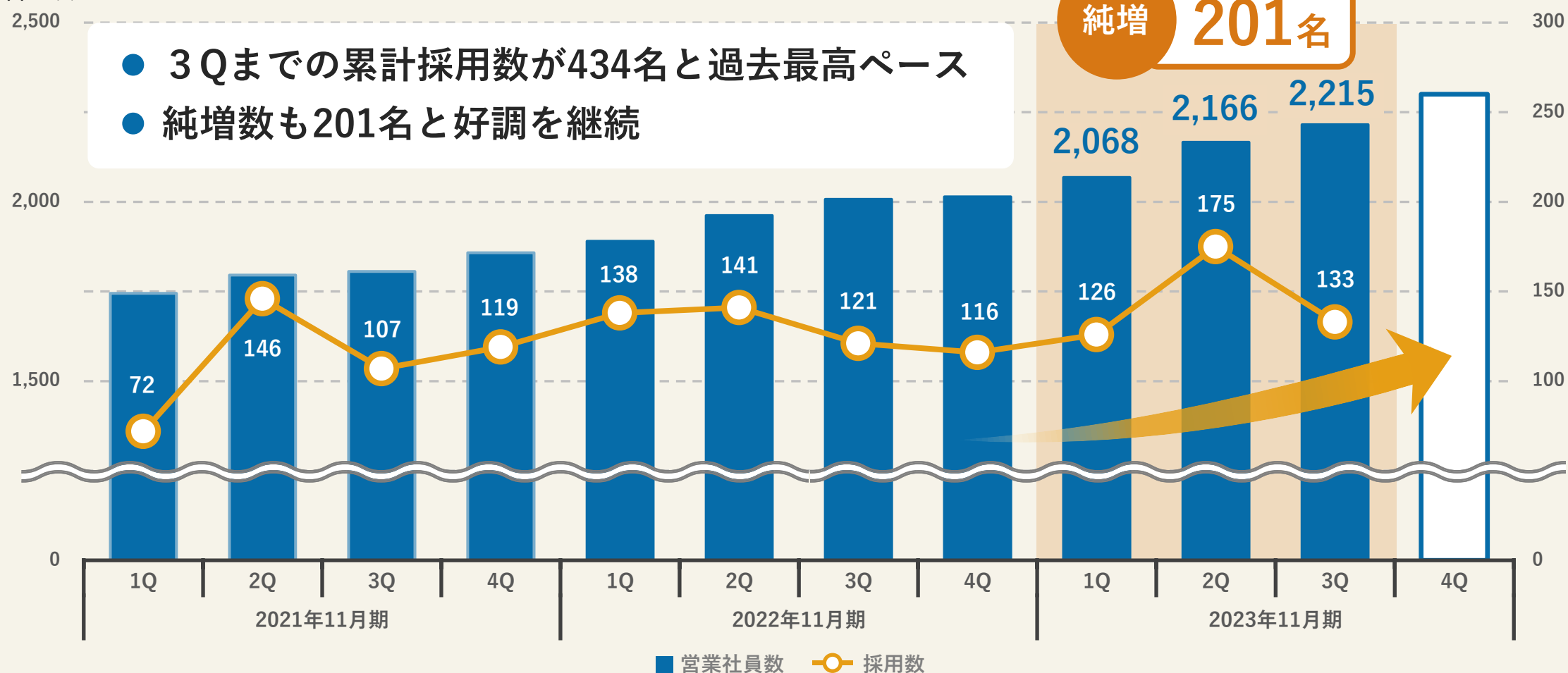
※ 純新規顧客数とは純新規契約を頂いた顧客数を指します。追加契約顧客数とは追加新契約を頂いた顧客数を指し、保有顧客数（既契約者）に含まれます。

※ 数値は2023年11月期第3四半期会計期間（2023年6月1日～8月31日）実績を記載。詳細、過去実績等は4.資料に掲載しております。

## 営業社員数・採用数

営業社員数  
単位：人

採用数  
単位：人

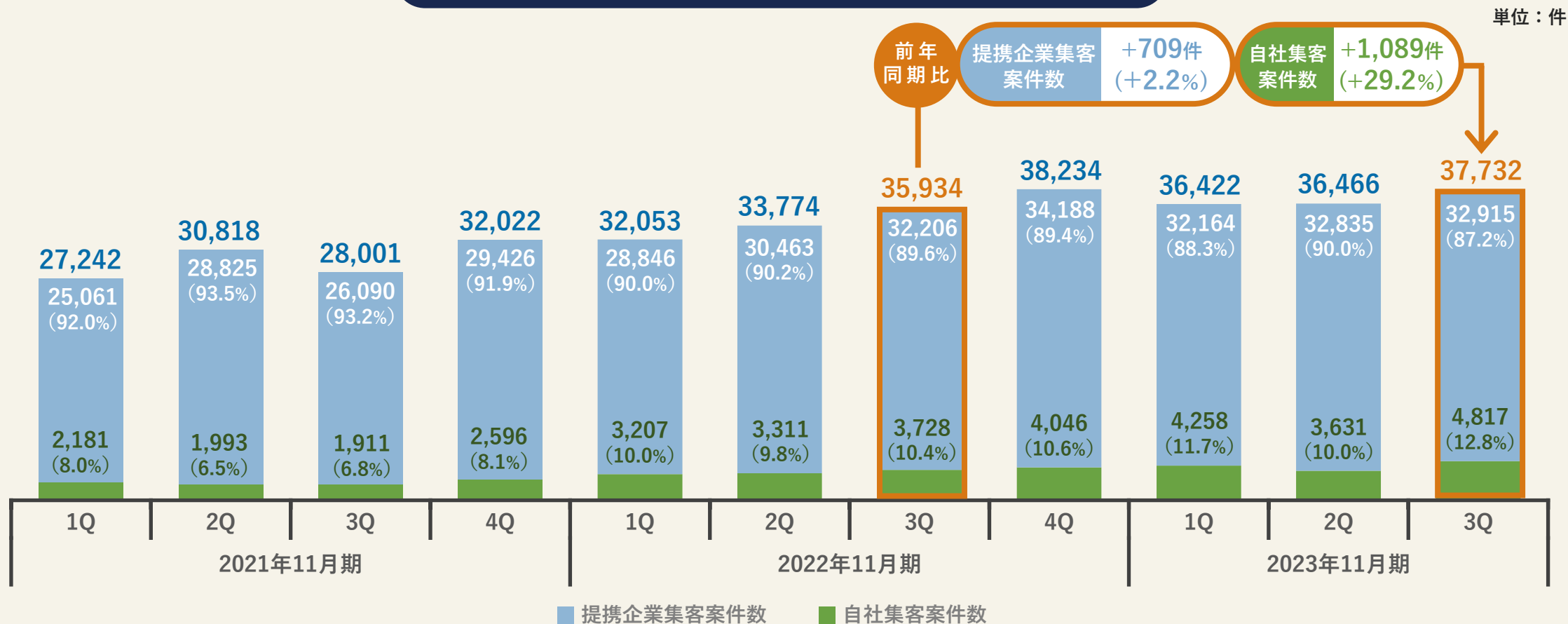


# 重要KPI推移 [ 会社集客案件数 ( 四半期 ) ]



- 契約譲受からのアポイントの増加が寄与し、自社集客案件数・比率が増加。提携企業集客も好調。

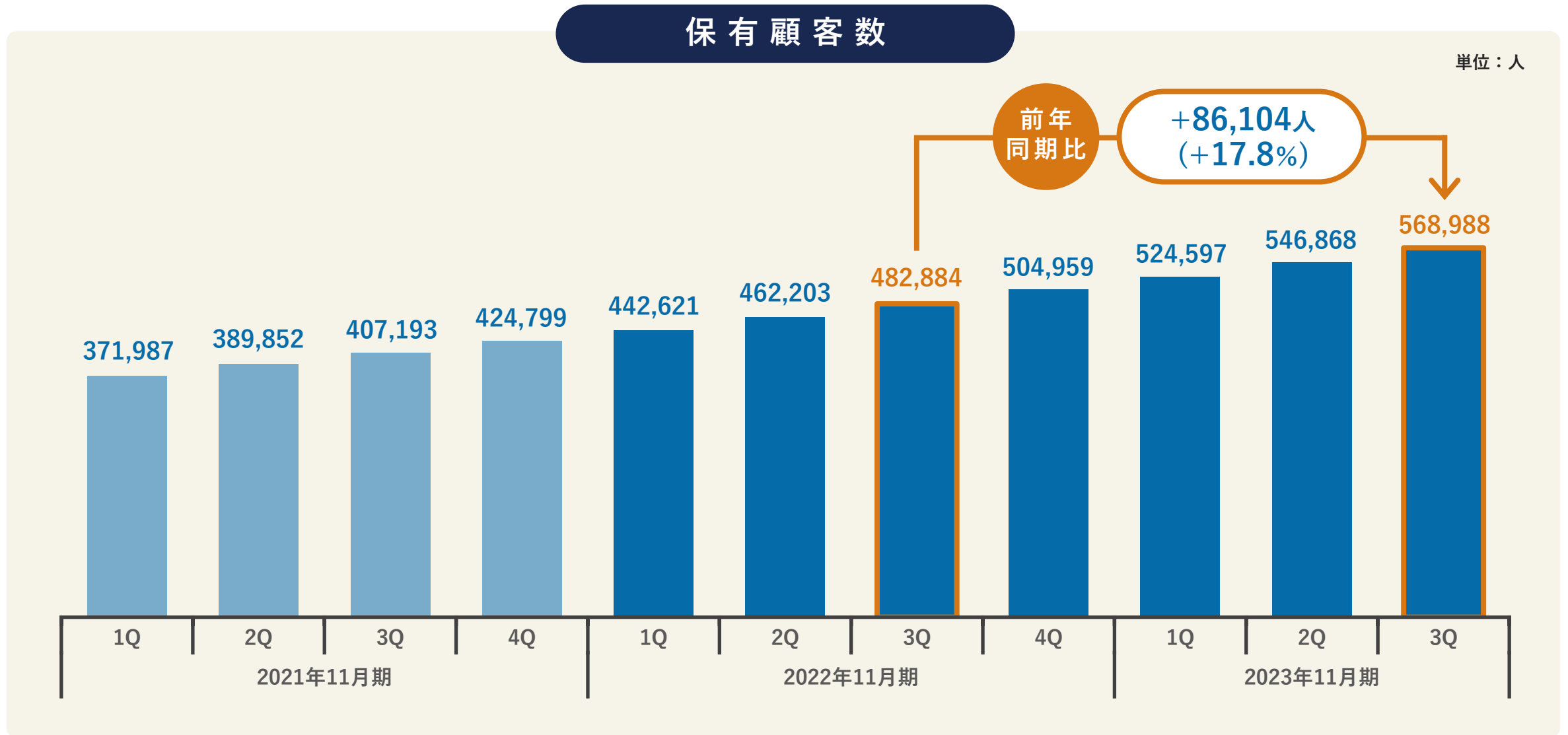
## 提携企業集客案件数・自社集客案件数



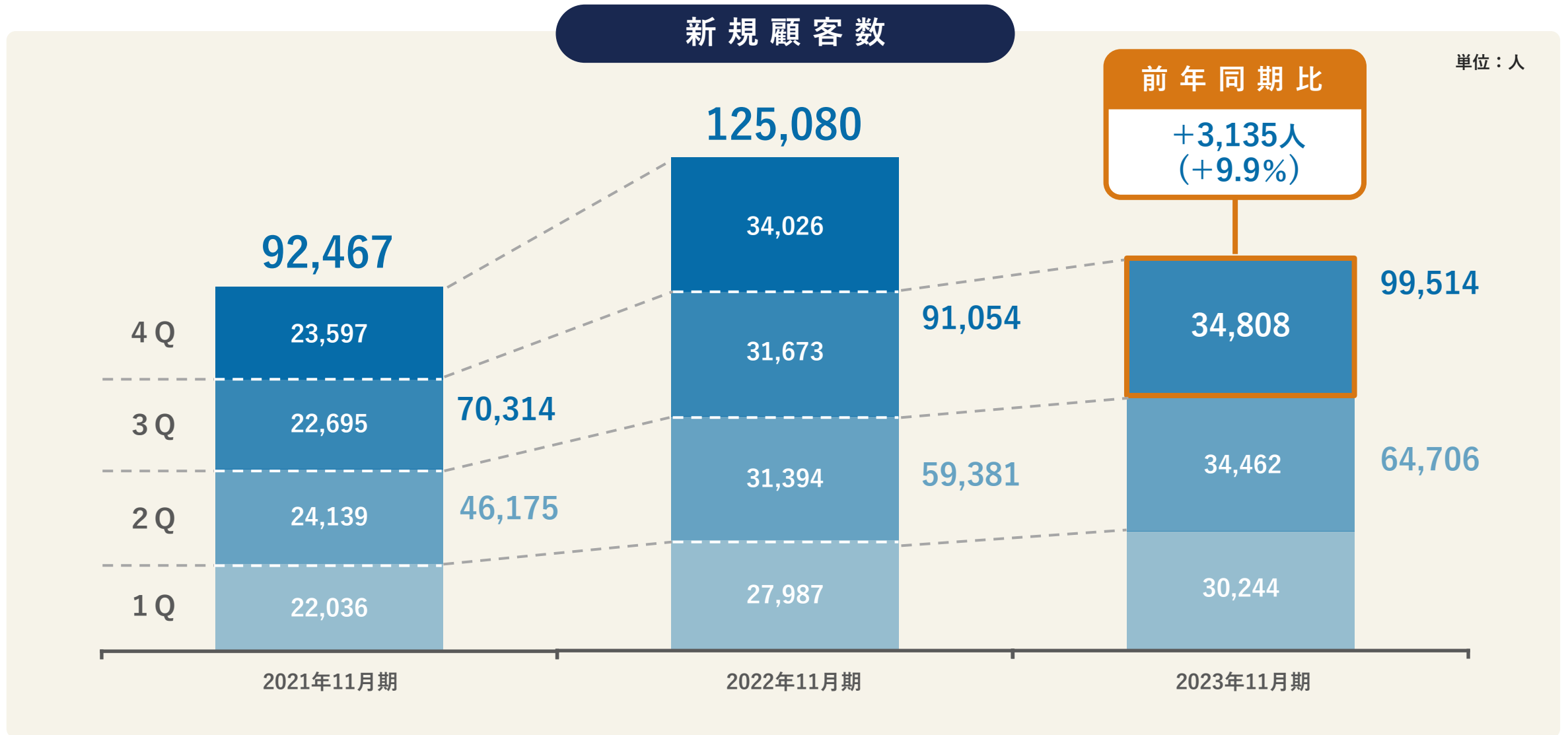
※ 会社集客：提携企業集客+自社集客 ※ 提携企業集客：提携先企業を通じた集客 ※ 自社集客：TVCM・Web広告などによる集客

※ 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 [ 保有顧客数 ( 四半期 ) ]



# 重要KPI推移 [ 新規顧客数 ( 四半期 ) ]



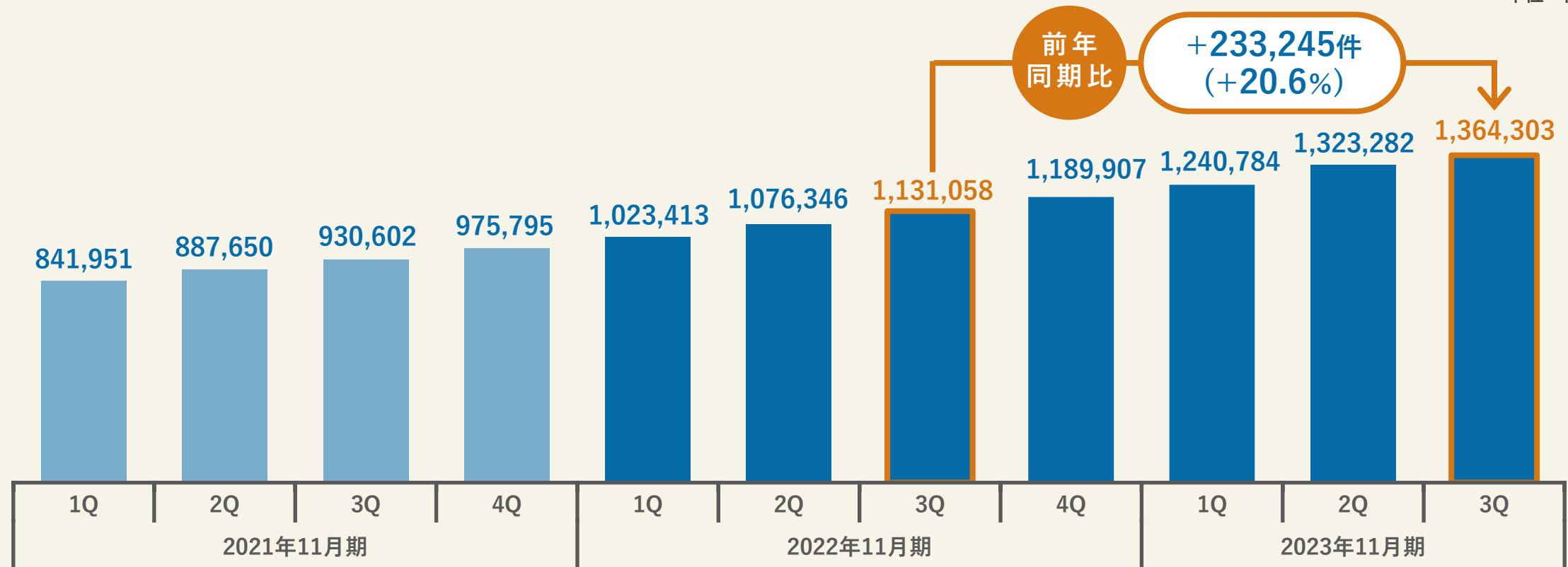


## 重要KPI推移 [ 保有契約件数 ( 四半期 ) ]

- 営業社員の増加に伴う順調な新規契約の積み上げにより保有契約が増加。
- 3 Qにおいても契約譲受分6,477件の移管が完了し、QonQで41,021件の増加。

### 保有契約件数

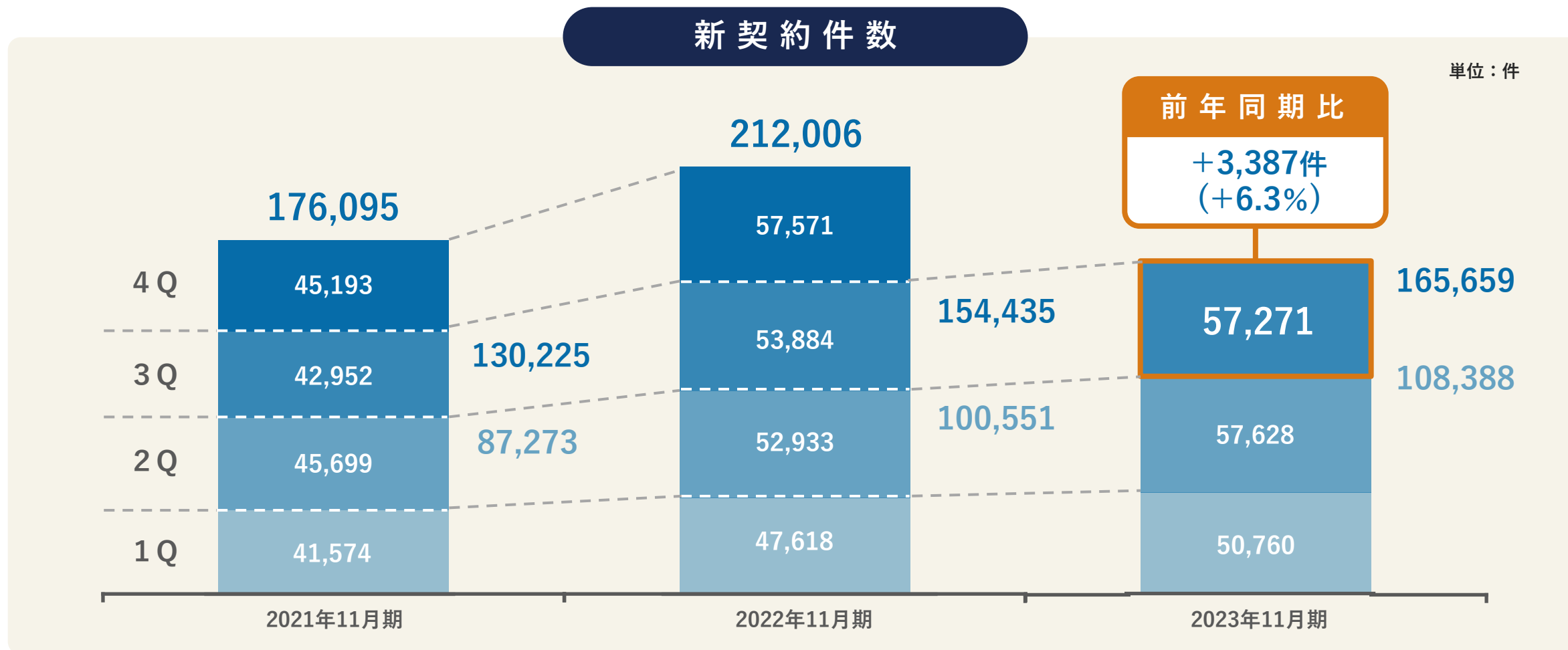
単位：件



# 重要KPI推移 [ 新契約件数 ( 四半期 ) ]



- 3Qも引き続き、老後の生活資金準備などの資産形成ニーズへの対応から貯蓄性・投資性商品の販売が好調。



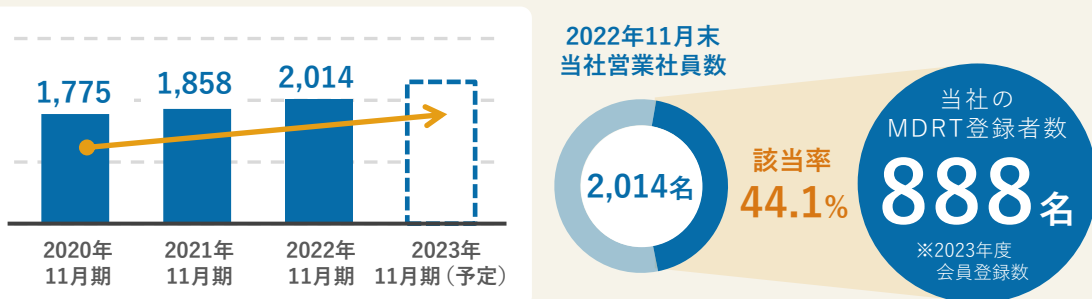
# 02



## 2023年11月期 重点施策進捗状況・各種取組

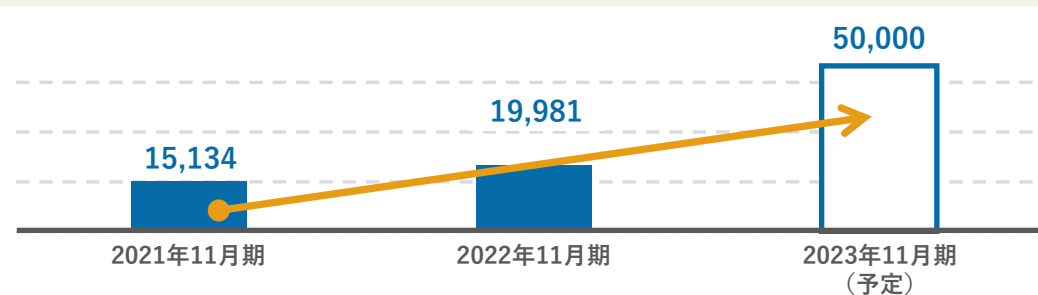
## 営業社員の増強

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が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

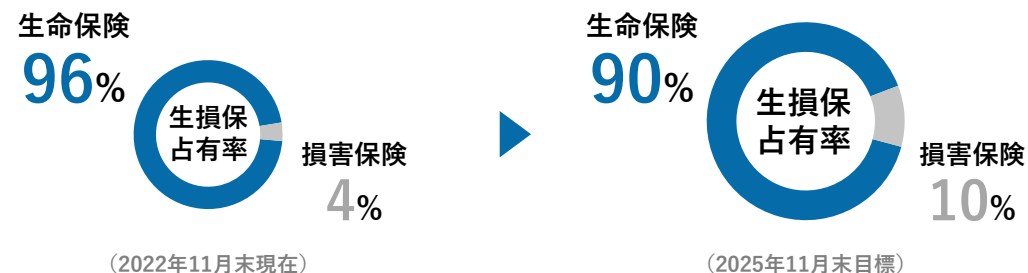
TVCMで認知度向上。  
さらに、マネードクタープレミアで  
ワンランク上の「お金の総合サービス」を展開します。

**30店舗出店予定**  
(2024年11月迄)



## 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。



# 拠点数



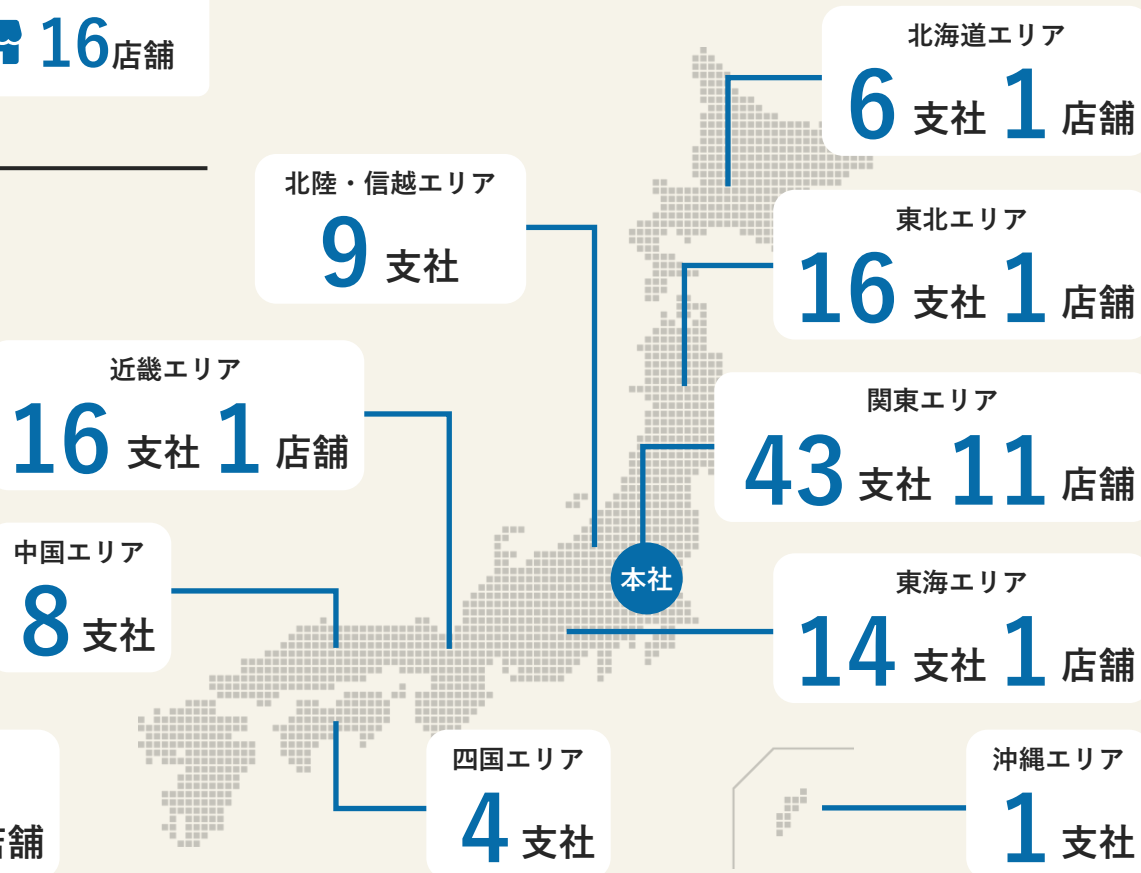
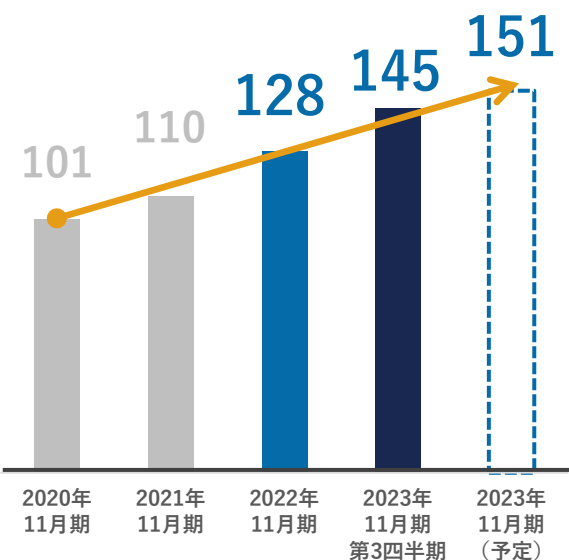
営業社員の増加に伴い、新拠点を開設。3Qは2Qから更に8拠点の増加。(※)

全国 **145** 拠点

**129** 支社 + **16** 店舗

※ 2023年8月末現在

拠点数の推移



※ 2023年11月期第2四半期より、拠点数の定義を下記の通り変更しております。

<変更前> 営業社員の所属する拠点(支社・店舗)をそれぞれ1拠点としてカウントする。

<変更後> 営業社員の所属する拠点(支社・店舗)をそれぞれ1拠点としてカウントする。但し支社・店舗内に併設したIFAオフィスについては重複してカウントをしない。



## 今後の成長を支える 「3つの柱」を育てます。

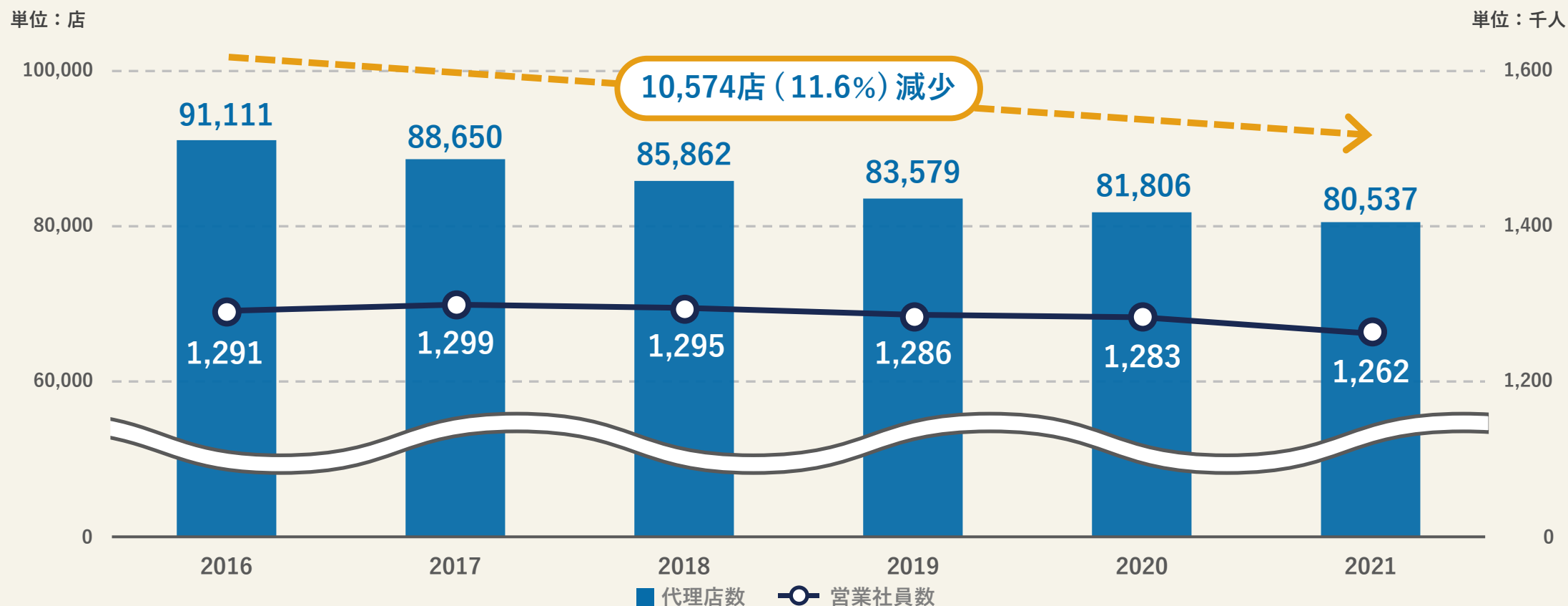
更なる成長の加速へ、2023年11月期からは  
「3つの柱」が今後の業績をけん引します。

# 2023年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大



- 国内における登録代理店数の減少傾向は継続。5年間で10,575店（11.6%）の減少。
- 体制整備コストの増加、代理店後継者問題などが背景。

## 生命保険業界における推移

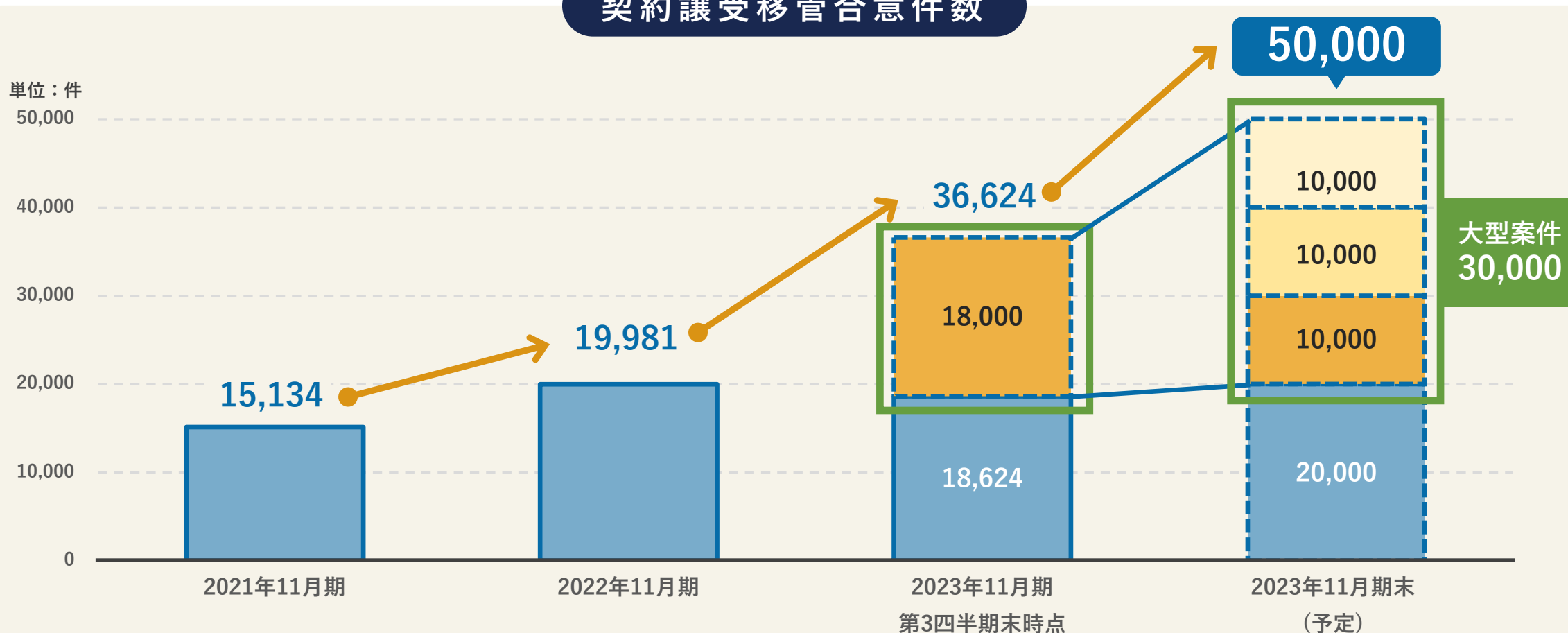


# 2023年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大



- 移管合意件数が順調に増加。3Qは過去最多の11社と合意（1Q：6社、2Q：8社）。
- 3Qの当社HPからの問い合わせや保険会社等からの紹介数は20社（今期累計60社）と堅調に推移。

## 契約譲受移管合意件数





# 2023年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大



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。

6月3日  
OPEN

横浜ランドマーク  
プラザ店 **神奈川県初**



10月20日  
OPEN

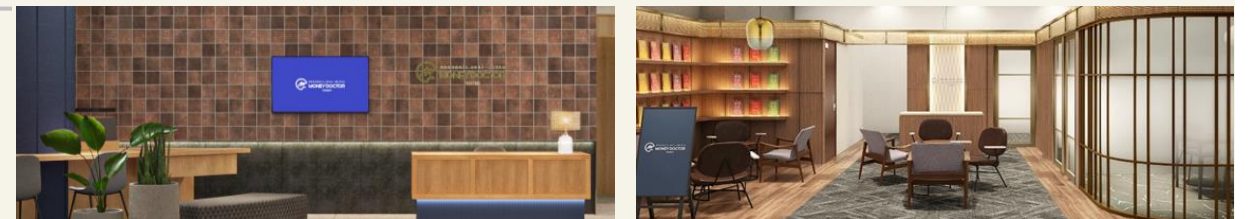
自由が丘店

11月2日  
OPEN

マークイズ  
福岡ももち店

来春  
OPEN

ららテラス  
HARUMI FLAG店



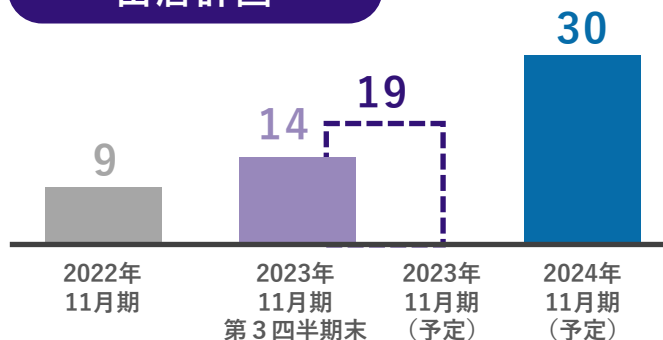


将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

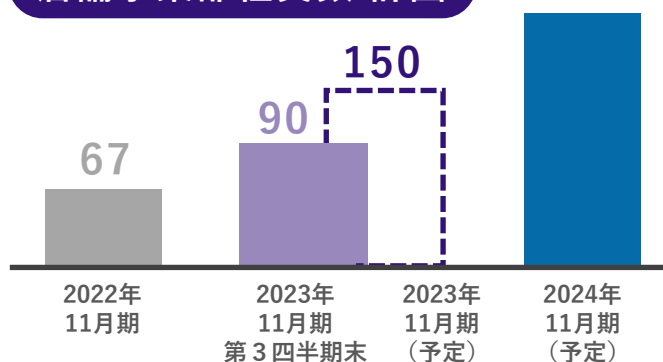
**MONEY DOCTOR**

PREMIER

## 出店計画



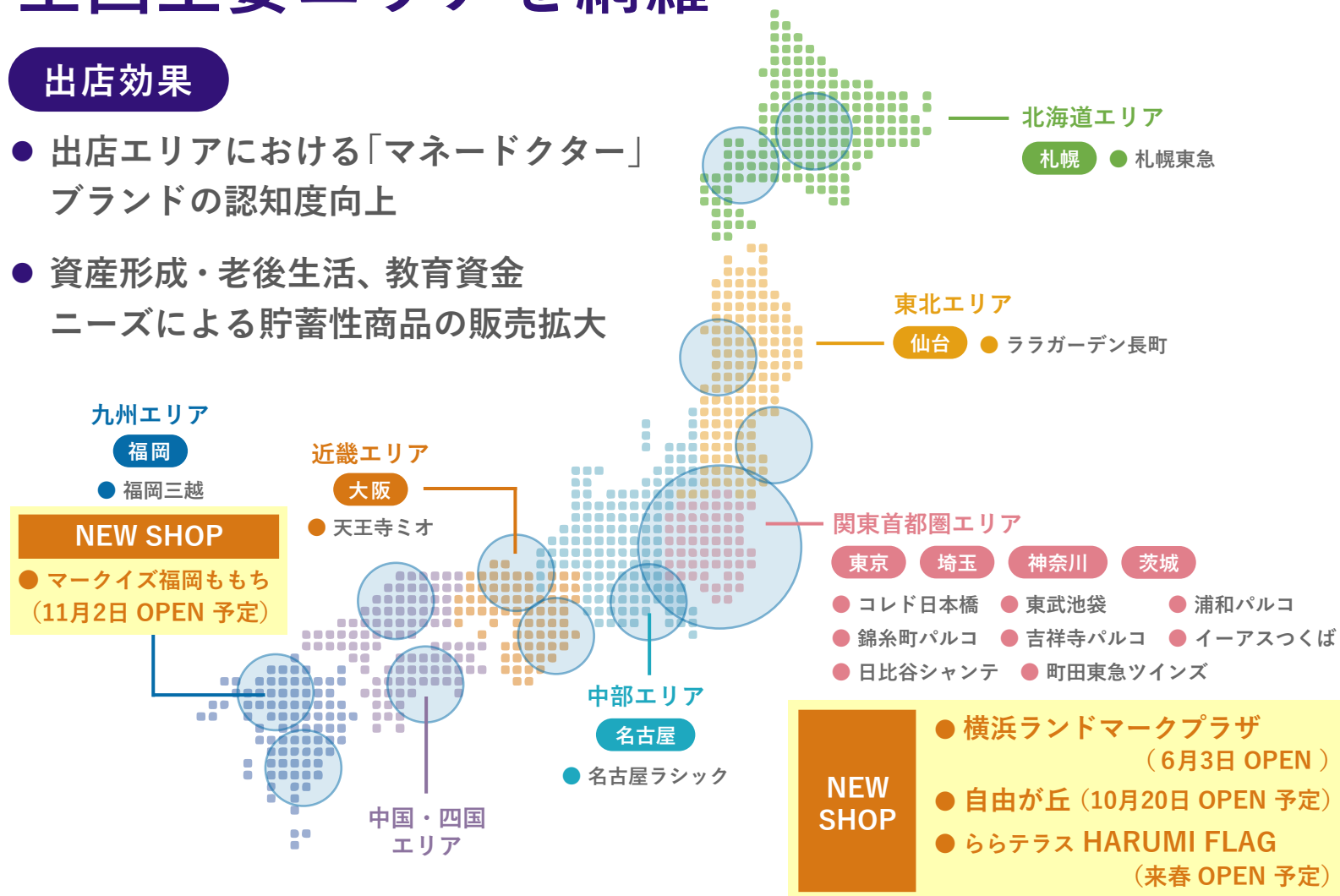
## 店舗事業部社員数計画



## 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

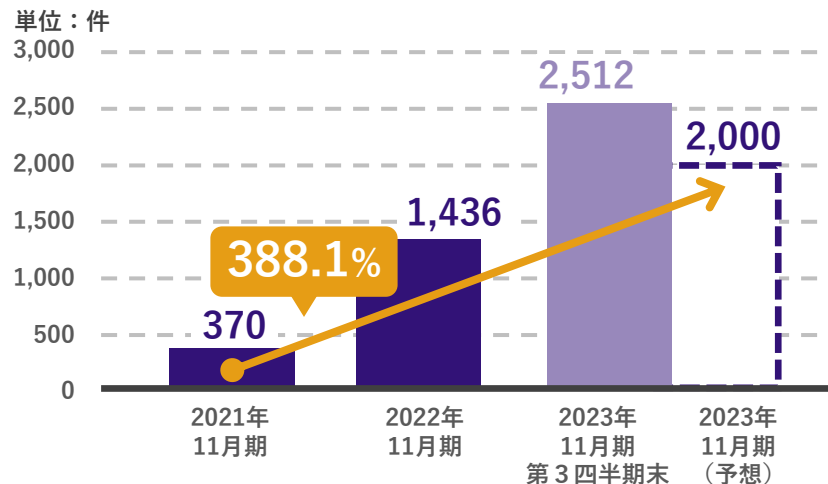


※ 出店計画、店舗事業部社員数計画の数値は各期末時点の累計です。

# 2023年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大

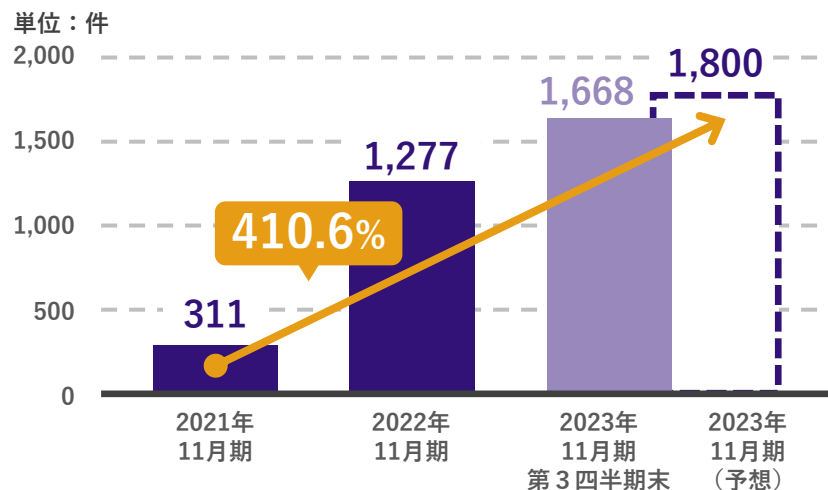


## 来店予約数 推移

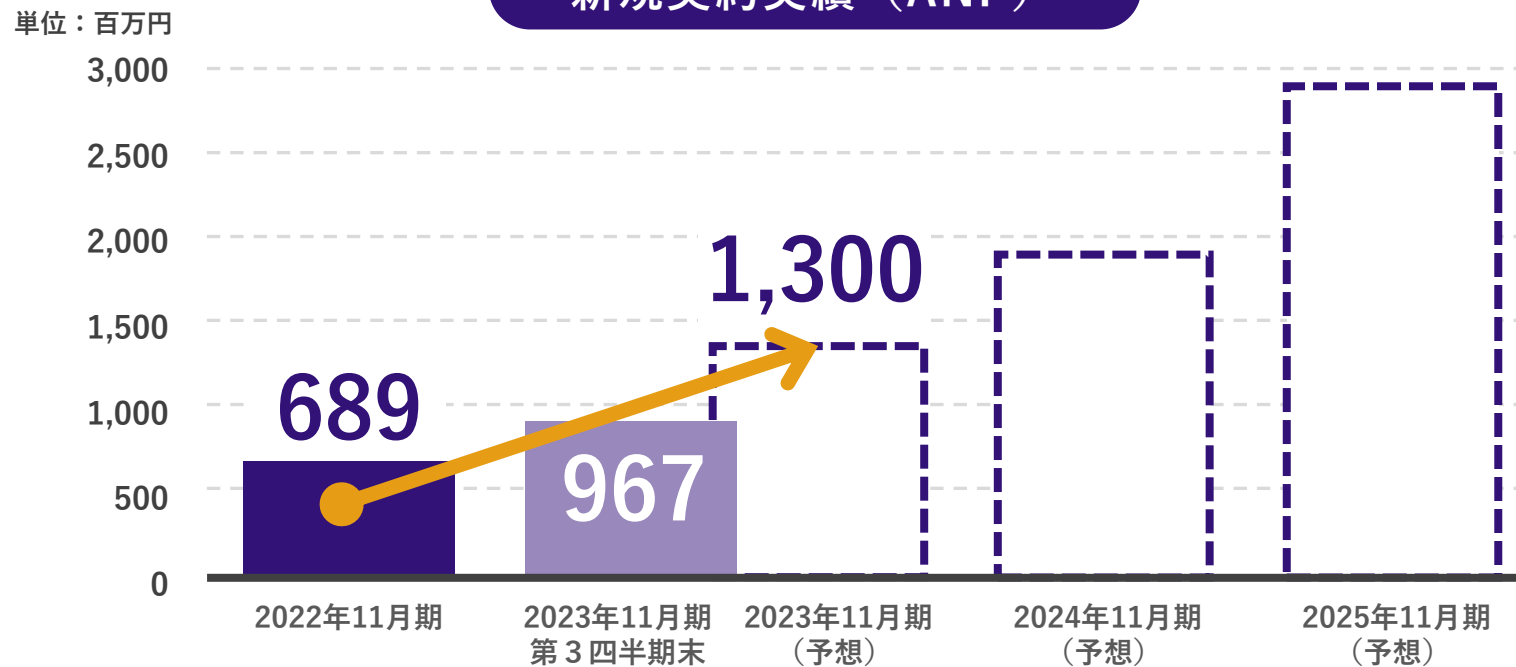


- 店舗数の増加に伴い来店予約数は堅調に推移。3Qのみで909件と過去最多、今期の目標を達成。
- 「資産形成・老後資金の相談」からの貯蓄性商品の販売が好調を継続。新規契約実績 (ANP※) も堅調に推移。

## オンライン相談申込数 推移



## 新規契約実績 (ANP)



※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

# 2023年11月期の重点取組③ 損害保険の業績拡大



3月  
始動

ダイレクトセンター  
(DC)室の新設による  
非対面完結型営業の展開

- DC室の本格稼働により、3Qは火災保険を中心に3,115件の新規案件を獲得（2Q実績：1,001件）

6月  
始動

損保専任営業職の  
新設による損保契約  
譲受の展開

- 2023年9月から本格稼働社内体制の整備と契約譲受への対応準備を開始
- 法人契約の自動車保険獲得のためのアプローチを実施

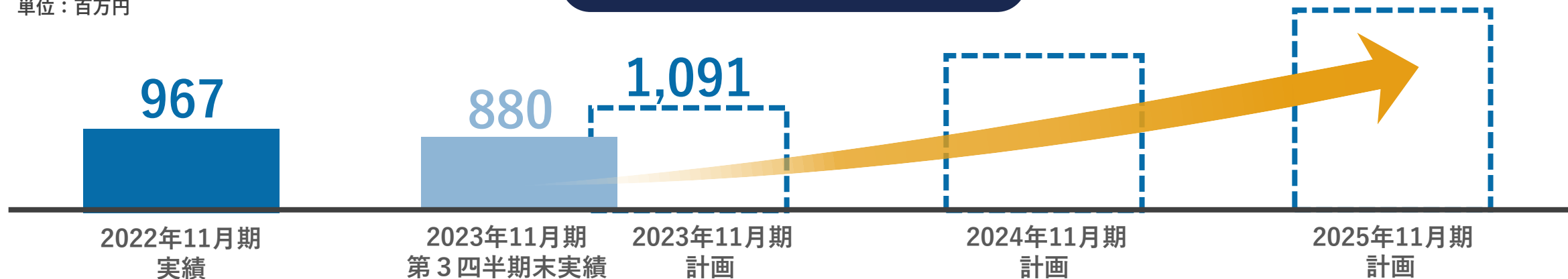
下期  
予定

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

- 自動車保険を中心とした営業社員の知識習得による効果的なクロスセルの実施
- CDP※構築後に向けて準備を開始

## 損害保険手数料

単位：百万円



※ CDP…Customer Data Platform



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  
(※)

- 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

2023年  
8月  
リリース

3

「マネドクLINE」  
をリリース

- ワンタップで担当者へFP相談を依頼
- 加入している保険の契約更新など、顧客の状況に合わせた情報を提供
- 契約内容の確認や給付金請求の相談なども、簡単に依頼可能

## 営業利益率向上に貢献する（保険販売以外の）高収益新事業の拡大

### 広告関連

受注した広告をMONEY DOCTORサイトで24時間、マネードクタープレミアム店舗では店頭で設置したサイネージボードにて来店者、及び商業施設利用者の皆さまに向けて幅広く掲出。

#### サイネージ ボード 活用例



### 金融リテラシー教育

当社が有するファイナンシャルプランニングサービスに関するノウハウや知見の習得を目的とした金融機関所属の従業員様向け研修カリキュラム提供について、複数の金融機関からの業務受託に合意。

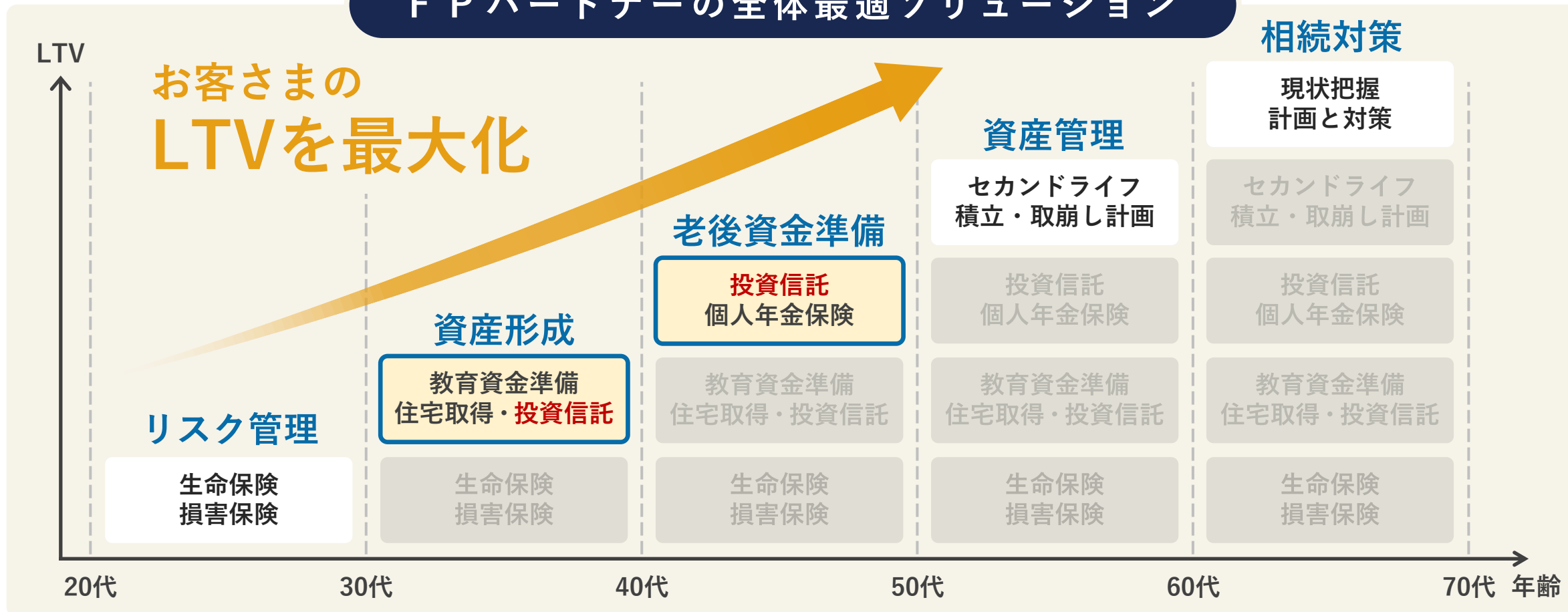
#### 直近の 取り組み例

金融リテラシー向上を目的とした従業員向け「金融教育プログラム」のトライアルを開始

- 広告関連事業は3Qに追加で約2,000万円の新規受注。
- 「金融教育プログラム」はトライアル・検証後に本格稼働へ。

## IFAを通じた保険以外の金融商品の取り扱いを開始

### FPパートナーの全体最適ソリューション



※ LTV (ライフタイムバリュー) : 「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。

## 2024年からの新NISAに向けて準備を開始

### IFAビジネス概要 [2023年8月末時点]



証券口座数  
**1,325** 口座



預かり資産残高  
**9,146** 百万円



IFAオフィス  
支社・店舗  
併設を含む **23** 拠点

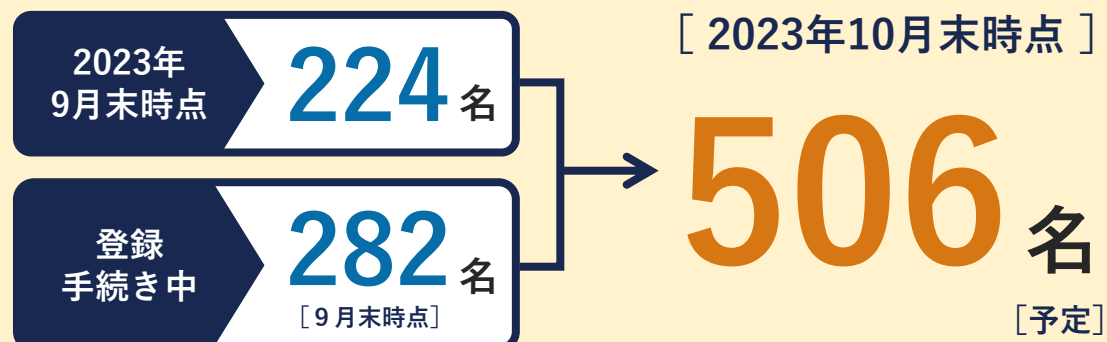


### 所属金融商品取引業者

- PWM日本証券株式会社
- 楽天証券株式会社
- 株式会社SBI証券



### 証券外務員登録者数





## マネドク LINE

顧客と担当営業社員との  
快適なコミュニケーションをサポートします。



## マネドクLINEの主な特長

- 顧客と担当営業社員をLINEでつなぐことで、より気軽に相談が可能
- 契約内容の確認や給付金請求の相談などを、ワンタップで依頼
- 担当営業社員が提示するQRコードから、「マネドクター公式LINE」を友達追加するだけでご利用可能

顧客との関係性を強化することで、顧客のニーズに素早く対応いたします。

## IRサイト

# 東証プライム市場への上場区分変更を機に、 利便性の向上を目的としてリニューアル

### 新規コンテンツの追加

- 最新決算情報一括ダウンロード
- 四半期決算Q&A
- Quick Answer (2023年04月25日更新)
- 中期経営計画
- 株主還元(配当金・株主優待)
- IRメール配信登録

初めてでも見やすく、  
ワンクリックで  
目的の情報にアクセス可能

### 英語サイトの新設

Financial Results

Back Number

Aug. 08 2023  
(テスト) 2023 4Q Financial Results (17KB)

Aug. 08 2023  
(テスト) 2023 3Q Financial Results (17KB)

Operating Results

Operating Results | Financial Position | Cash Flow Status

Operating Results

Net sales (Millions of yen)

Year	Net sales
2019/11	18,000
2020/11	18,000
2021/11	20,000
2022/11	25,000
2023/11	18,000

Operating income (Millions of yen)

Year	Operating income
2019/11	1,000
2020/11	1,000
2021/11	1,500
2022/11	4,000
2023/11	2,500

英語版IRサイトの開設により、  
海外の株主・投資家の皆さまに対して  
広く情報提供を実施

# 03



## 2023年11月期 株主還元 及び 配当政策

## 株主優待

中間・期末の年2回に拡充。  
それぞれ3,000円分のQUOカードを贈呈いたします。

### 株主優待制度

中間

5月31日

基準日

追加

期末

11月30日

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


株主優待の  
内容

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

毎年8月中に  
発送予定

贈呈時期

毎年翌年2月中に  
発送予定

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、  
 (3,000円分)を  
中間・期末に贈呈いたします。



## 2023年9月11日、東証プライム市場への上場区分変更

株主  
還元策

長期継続的な  
株主様還元を  
目指します。

[ 配当の基本方針 ]

配当性向

45% を目安

[ 2023年11月期 予想配当額 ]

期末  
配当金

75円/株

[ 中間: 0円/株  
期末: 75円/株 ]

+

市場変更  
承認記念  
配当金

15円/株

=

合計

90円/株

## プライム市場での戦略

### 経営 理念

私たちは『本来あるべき保険業』を追求し、  
本気で取り組み、お客さまの大切な人生を保険で守り続けます。



これまでの取り組みをさらに発展

① 営業社員の採用と  
質の強化

② IFAを含めた  
新事業の展開

③ 契約譲受の  
拡大

④ M&Aによる事業の拡大

# 04



## 資料

# 2023年11月期第3四半期 貸借対照表



単位：百万円

	2022年11月期	2023年11月期 第3四半期	増減額	前期末比 (%)
流動資産	10,150	<b>13,429</b>	+3,278	+ 32.3%
現金及び預金	8,848	<b>10,850</b>	+2,001	+ 22.6%
固定資産	4,114	<b>4,377</b>	+ 262	+ 6.4%
総資産	14,265	<b>17,806</b>	+3,541	+ 24.8%
流動負債	4,743	<b>5,144</b>	+ 401	+ 8.5%
固定負債	865	<b>845</b>	△ 20	△ 2.3%
純資産	8,656	<b>11,817</b>	+3,160	+ 36.5%
負債・純資産	14,265	<b>17,806</b>	+3,541	+ 24.8%
(自己資本比率)	( 60.6% )	( <b>66.3%</b> )	(+5.7pt)	



# 2023年11月期 主要KPI推移 [ 累計 ]



項目	2022年11月期					2023年11月期			QonQ
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	期末累計	第1四半期	第2四半期	第3四半期	増減数
保有契約数(件)	1,023,413	1,076,346	1,131,058	1,189,907	1,189,907	1,240,784	1,323,282	1,364,303	+41,021
内、新規契約数(件)	47,618	100,551	154,435	212,006	212,006	50,760	108,388	165,659	+57,271
保有顧客数(人)	442,621	462,203	482,884	504,959	504,959	524,597	546,868	568,988	+22,120
内、新規顧客数(人)	27,987	59,381	91,054	125,080	125,080	30,244	64,706	99,514	+34,808
保険契約見込顧客数(件)	32,053	65,827	101,761	139,995	139,995	36,422	72,888	110,612	+37,724
提携企業数(社)	93	100	105	100	100	100	100	96	△4

項目	2022年11月期					2023年11月期			QonQ
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	期末累計	第1四半期	第2四半期	第3四半期	増減数
生命保険 新規契約数(件)	41,727	87,277	134,823	185,911	185,911	45,185	94,806	144,226	+49,420
損害保険 新規契約数(件)	5,891	13,274	19,612	26,095	26,095	5,575	13,582	21,433	+7,851

# 2023年11月期 主要KPI推移 [ 累計 ]



項目	2022年11月期					2023年11月期			QonQ	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	期末累計	第1四半期	第2四半期	第3四半期	増減数	増減率
営業社員数(人)	1,890	1,962	2,007	2,014	2,014	<b>2,068</b>	<b>2,166</b>	<b>2,215</b>	+49	+2.3%
拠点数(拠点) ※	111	119	124	128	128	<b>132</b>	<b>137</b>	<b>145</b>	+8	+5.8%
内、マネードクター プレミア店舗(店)	1	3	5	9	9	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	+1	+7.7%
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス(拠点)	1	4	4	4	4	<b>5</b>	<b>17</b>	<b>23</b>	+6	+35.3%

※ 2023年11月期第2四半期より、拠点数の定義を下記の通り変更したため、表記を変更いたしました。  
 < 拠点数算出定義 > 変更前：営業社員の所属する拠点（支社・店舗）をそれぞれ1拠点としてカウントする。  
 変更後：営業社員の所属する拠点（支社・店舗）をそれぞれ1拠点としてカウントする。  
 但し支社・店舗内に併設したIFAオフィスについては、重複してカウントをしない。

# 2023年11月期 新規契約・新規顧客実績 [ 四半期毎 ]



項目	2022年11月期					2023年11月期			QonQ	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	期末合計	第1四半期	第2四半期	第3四半期	増減数	増減率
新規契約数 (件)	47,618	52,933	53,884	57,571	<b>212,006</b>	<b>50,760</b>	<b>57,628</b>	<b>57,271</b>	△357	△0.6%
純新規契約件数	33,694	37,557	39,845	41,665	<b>152,761</b>	<b>34,579</b>	<b>38,411</b>	<b>37,964</b>	△447	△1.2%
追加新契約件数	13,924	15,376	14,039	15,906	<b>59,245</b>	<b>16,181</b>	<b>19,217</b>	<b>19,307</b>	90	+0.5%
新規顧客数 (人)	27,987	31,394	31,673	34,026	<b>125,080</b>	<b>30,244</b>	<b>34,462</b>	<b>34,808</b>	346	+1.0%
純新規顧客数	17,546	19,826	20,882	21,856	<b>80,110</b>	<b>18,891</b>	<b>21,084</b>	<b>21,043</b>	△41	△0.2%
追加契約顧客数	10,441	11,568	10,791	12,170	<b>44,970</b>	<b>11,353</b>	<b>13,378</b>	<b>13,765</b>	387	+2.9%

※ 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

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	2,483名（2023年8月末・パートタイマー社員は除く）
拠点数	145拠点（2023年8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 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規模で展開します。

## 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

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 ——— 50万人

生命保険  
96%



損害保険  
4%

(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。

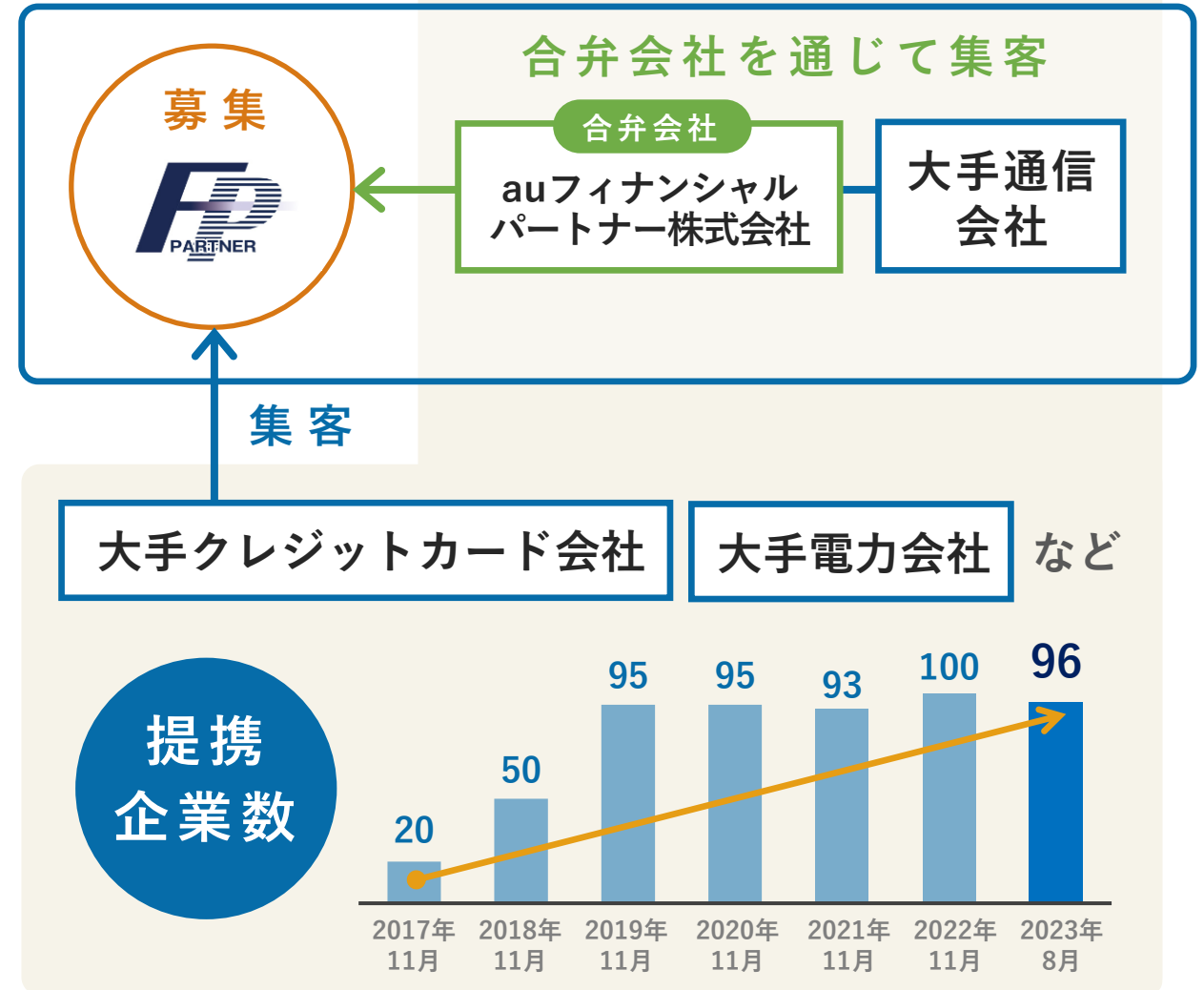
自社集客からの集客件数  
12,706件 (11.5%)



提携企業からの  
集客件数  
**97,906件**  
(88.5%)

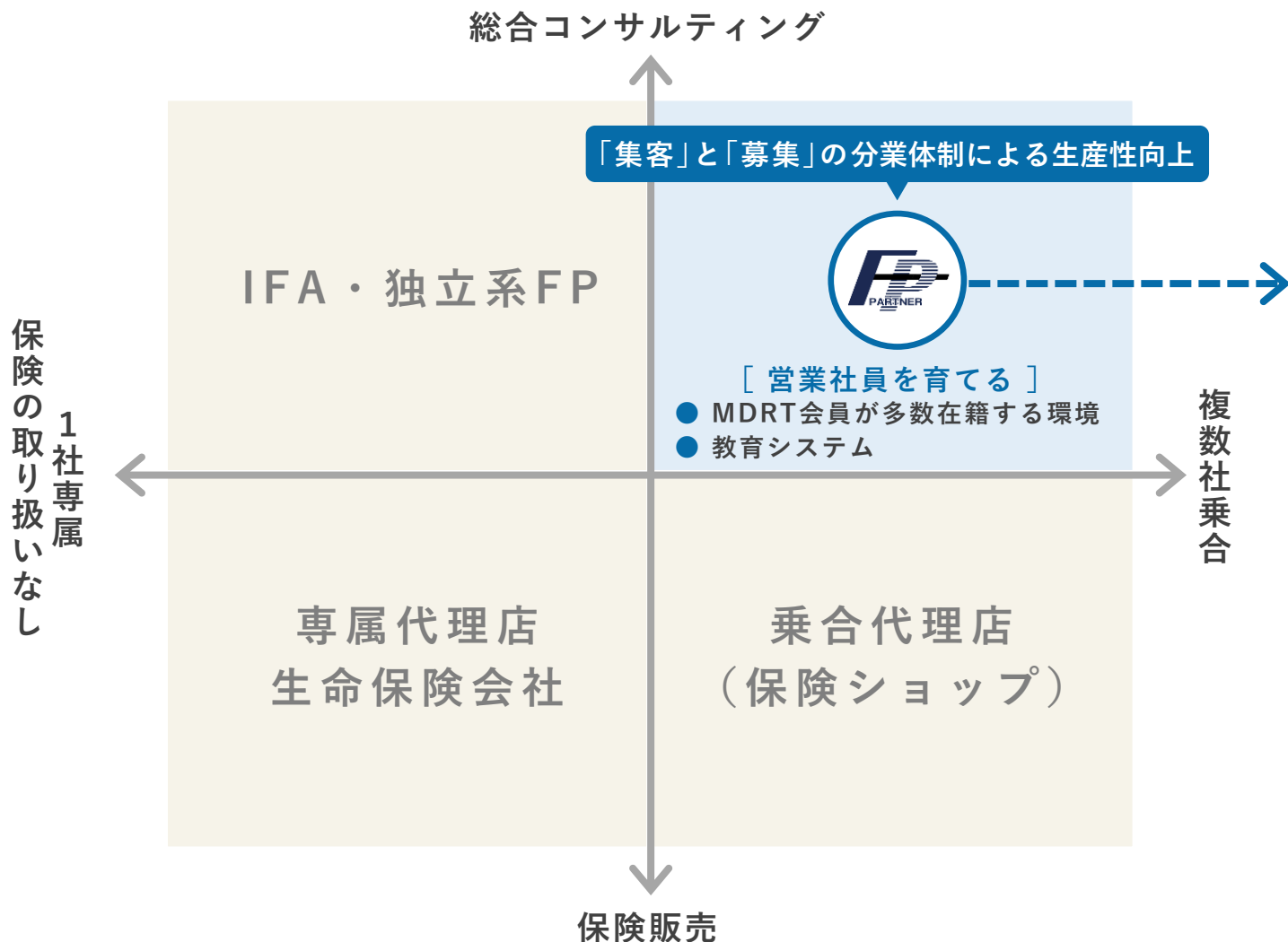
※ 集客件数は2022年12月から2023年8月までの累計値。 ※ 提携企業数は各月末時点の数値。

## 提携企業





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



## 保険だけではない 広範囲に及ぶ当社提供サービス

### 資産形成・相続対策

- 投資信託・外貨建保険などの活用
- 金銭信託・遺言信託
- 老後生活資金準備

### 家計相談・教育資金・住宅ローン

- レジャー
- 住宅購入・建替え・売却
- 自動車購入
- 光熱費・携帯電話代
- 趣味
- お子さま教育費準備

### 生命保険・損害保険

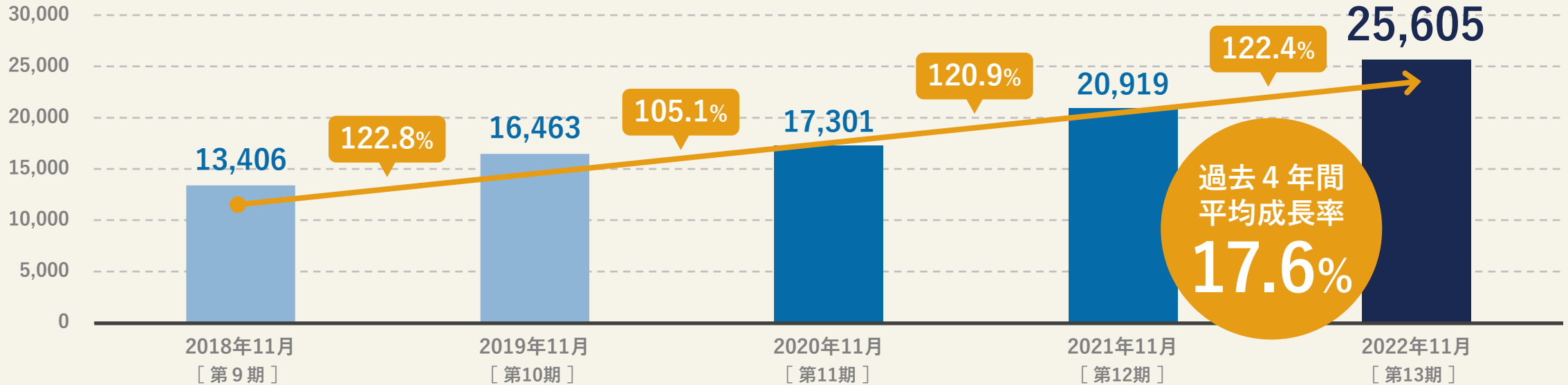
- ライフサイクル・ライフスタイルの把握
- 定期的なメンテナンス
- 訪問・連絡等の密なコミュニケーション

# 売上高・經常利益・当期純利益 推移 [ 過去 5 期 ]



## 売上高推移

単位：百万円



	2018年11月期 [第9期]	2019年11月期 [第10期]	2020年11月期 [第11期]	2021年11月期 [第12期]	2022年11月期 [第13期]
売上高	13,406	16,463	17,301	20,919	25,605
經常利益	-8	1,187	718	1,814	3,813
当期純利益	238	658	424	1,224	2,366

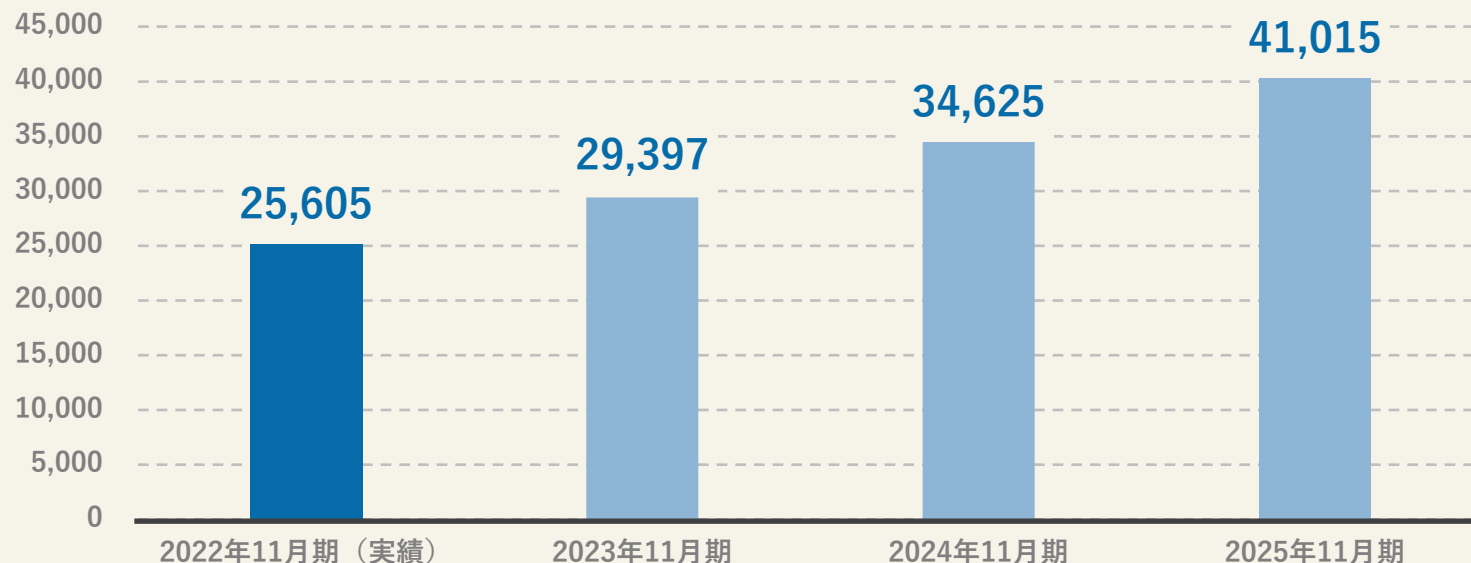
# 事業計画値 [ 2023年11月期 (第14期) ~ 2025年11月期 (第16期) ]



※ 本ページは2023年1月の公表内容を継続して掲載しております。事業計画値は毎年1月の決算発表時に更新し、公表します。

## 売上高計画値

単位：百万円



## 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として「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	115.4%	120.1%	120.4%
当期純利益	116.2%	120.1%	120.3%

単位：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	3,824	4,413	5,302	6,384
当期純利益	2,366	2,749	3,301	3,971

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



※ 本ページは2023年1月の公表内容を継続して掲載しております。事業計画値は毎年1月の決算発表時に更新し、公表します。

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。

単位：百万円

## 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  
の向上を目指す

継続

強化



---


- 2

**新規提携先の開拓・既存提携先の深耕による  
見込顧客の安定供給**  
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

継続

強化



---


- 3

**契約譲受による見込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

強化



---


- 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を強化し、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

強化



	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	8,805	10,299	12,129	14,469
営業利益	3,824	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

株主・投資家の皆さまへ、充実したIR情報を提供いたします。

## ポイント

投資家の皆さまに、当社への理解を  
より深めていただける3つのコンテンツを用意

### Web 株主通信

代表取締役社長の黒木からのメッセージ「Top Interview」や、当社を数字で理解いただくための「決算サマリー」、「数字で見るFPパートナー」を掲載。

[https://fpp.jp/ir/fpptimes\\_202303/](https://fpp.jp/ir/fpptimes_202303/)



### 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://fpp.jp/ir/>

※ ご登録される際は、IRサイトTOPから登録ページにお進みください。

### 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/>



- 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開示します。

