



# 2024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

2024年4月15日

- 01 — 2024年11月期 第1四半期 業績ハイライト
- 02 — 2024年11月期 重点施策目標
- 03 — 2024年11月期 株主還元 及び 配当政策
- 04 — 事業計画
- 05 — 資料
- 06 — appendix

01

|

# 2024年11月期 第1四半期 業績ハイライト

売上高は過去最高の生命保険手数料収入により、前年同期比13.3%増収

売上高

8,332 百万円

前年同期比 +13.3%

営業利益

1,362 百万円

前年同期比 -5.9%

四半期純利益

938 百万円

前年同期比 +2.6%

- 昨期の好調な採用を背景に新規契約が増加し、過去最高の生命保険手数料収入
- 採用数の増加による、入社時初期費用の増加
- 今後の採用数拡大のために営業社員の報酬額を引き上げ ▶ **今期計画に織り込み済み**
- 1Qは期初計画通りの進捗率を達成  
2Q以降も期初計画通りの進捗を見込んでおり、  
自社集客・契約譲受からの新規契約の拡大により、通期業績予想を十分に達成可能

# 2Q以降の売上高増加に向けた先行投資

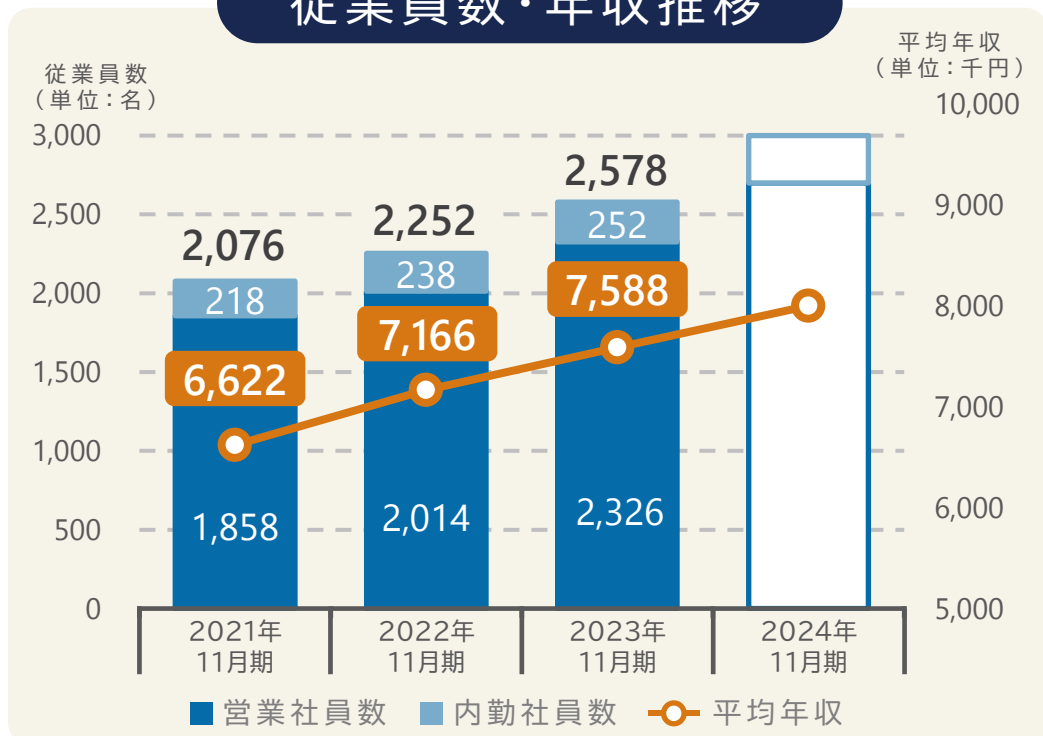
「物価高を上回る所得の実現」に向けて実施

施策

内勤社員 → ベースアップ・生活手当の支給

営業社員 → 報酬額の引き上げ

## 従業員数・年収推移



## 先行投資

プライム上場による効果を最大限に発揮するため、1Qで実施

営業社員数の採用強化

2023年 11月期  
4Q 採用数

227名

2024年 11月期  
1Q 採用数

196名

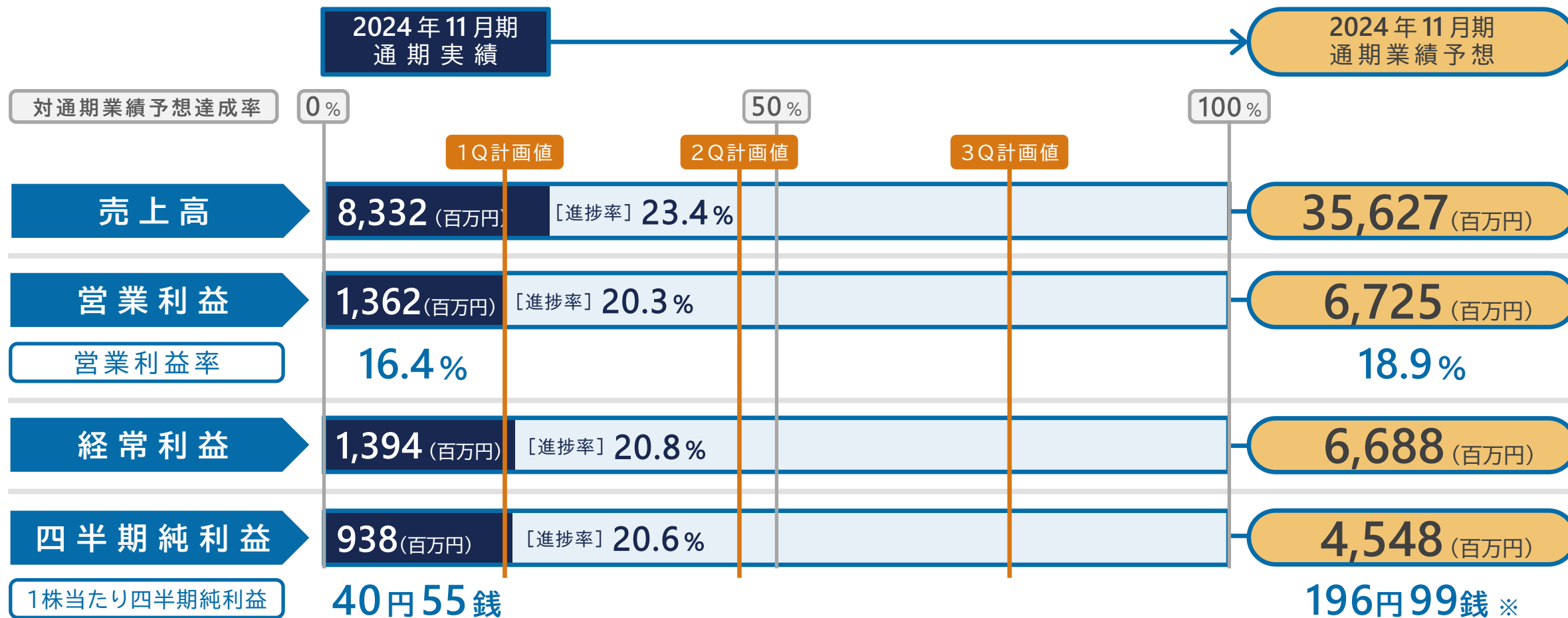
モチベーションアップ

2Q以降の売上高増加への効果

# 2024年11月期 第1四半期業績ハイライト [対通期業績予想達成率]



営業社員の報酬額増加が利益の伸びを抑制するも、モチベーションアップにより売上高は計画を大きく上回る。他の各項目も計画を上回る数値で着地。



※ 2024年11月期における2024年3月までの期中平均株式数23,089,252株で除して算出。前回公表値は196円16銭(=4,548百万円÷23,187,470株)

## 営業社員数

2,402 名

前年  
同期比

+334名 (+16.2%)

## 契約譲受 移管合意件数

32,343 件

前年  
同期比

+9,398件 (+41.0%)

## 保険契約見込顧客数

40,127 件

前年  
同期比

+3,705件 (+10.2%)

## 新規契約数

57,573 件

前年  
同期比

+6,813件 (+13.4%)

## 第1四半期 KPI実績

〔2023年12月  
〕  
〔2024年2月〕

- 年間の採用目標700名に対し、1Qは**196**名を採用。  
2024年1月単月の訪問型営業社員の採用は過去最高の**82**名。
- 保険契約見込顧客数も営業社員の増加にあわせ、四半期単位では過去最高の**40,127**名(3,705名、10.2%増)となった。
- 保有契約件数 **1,517,857**件(277,073件、22.3%増)、  
新規契約数 **57,573**件(6,813件、13.4%増)、  
新規顧客数 **35,103**名(4,859名、16.1%増)と順調に増加。

( )内の数値・%は  
前年同期比増減を示す。

## topics

- オリックス生命が100%出資する連結子会社代理店から約**23,000**件の契約を譲受。
- **当社初となるM&A**により、損害保険販売体制と生保クロスセルを強化。
- 株式会社MFSの提供する住宅ローン比較・検討サービス「**モゲチェック**」の全国展開を開始。



# 2024年11月期 第1四半期 損益計算書



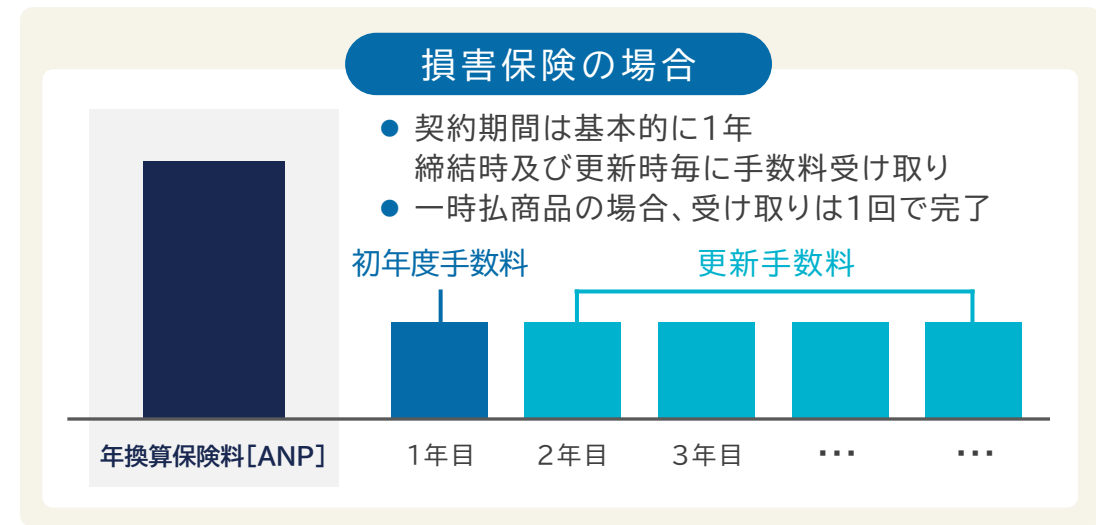
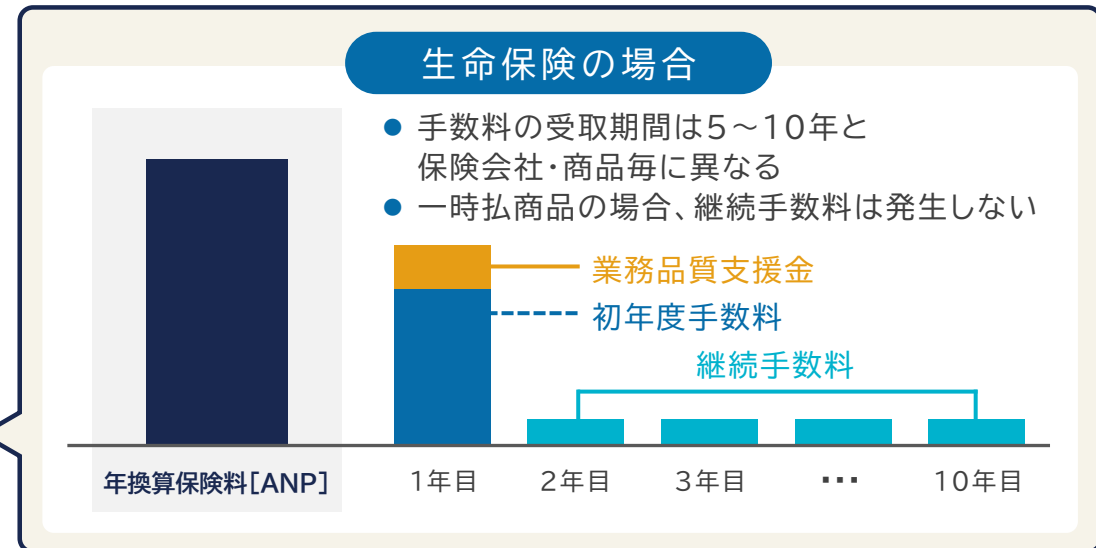
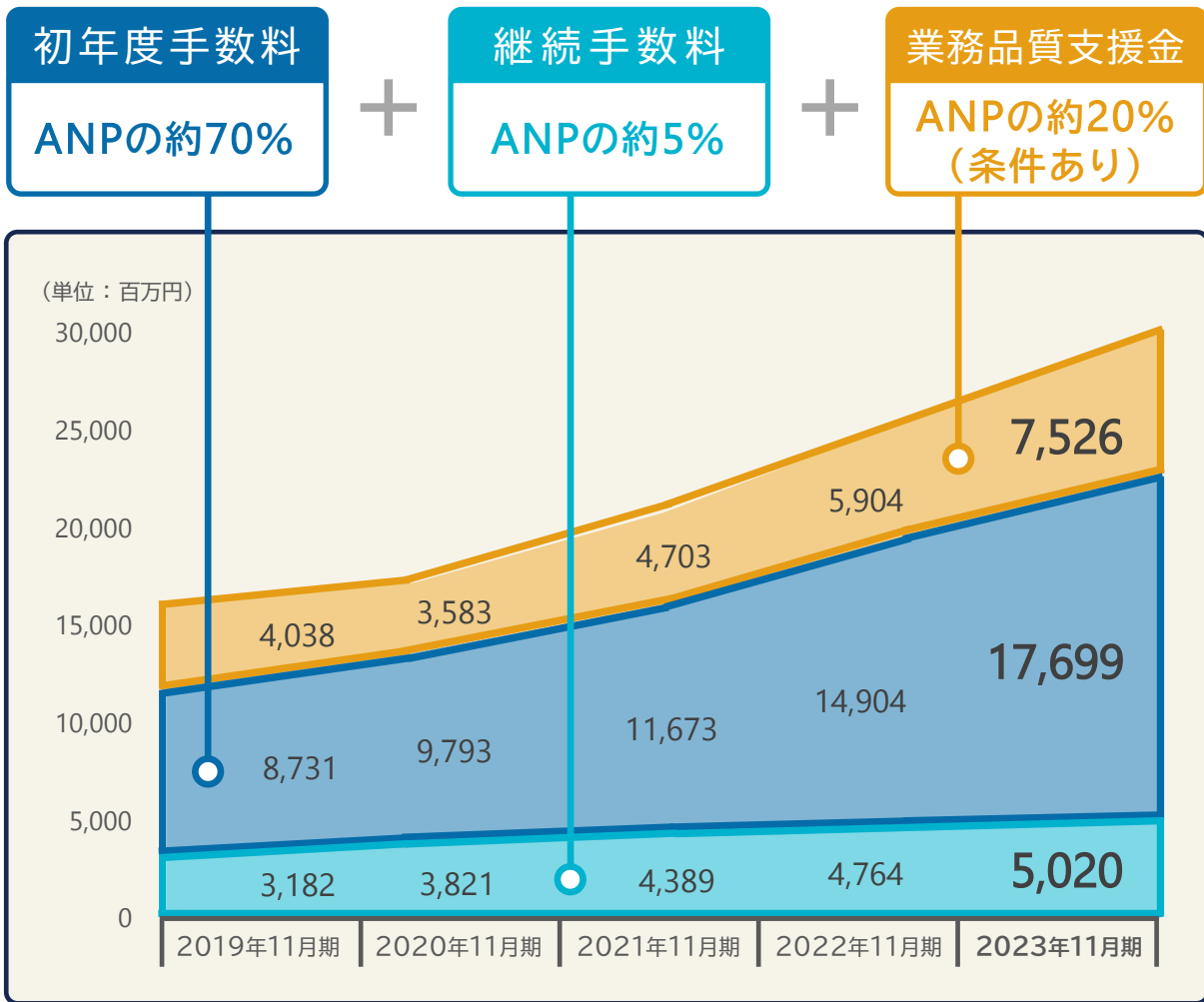
- 売上高は、昨期の営業社員の増加が新契約の獲得に寄与したことで順調に増加。
- 営業利益、経常利益は前年同期比でマイナスとなるが、計画値を上回り着地。

(単位：百万円)

	2023年11月期 第1四半期		2024年11月期 第1四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	7,355	100.0%	8,332	100.0%	977	+13.3%
売上原価	4,572	62.2%	5,354	64.3%	781	+17.1%
販管費	1,334	18.1%	1,615	19.4%	281	+21.1%
営業利益	1,448	19.7%	1,362	16.4%	-85	-5.9%
経常利益	1,486	20.2%	1,394	16.7%	-91	-6.2%
四半期純利益	914	12.4%	938	11.3%	23	+2.6%

# 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



※ 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。

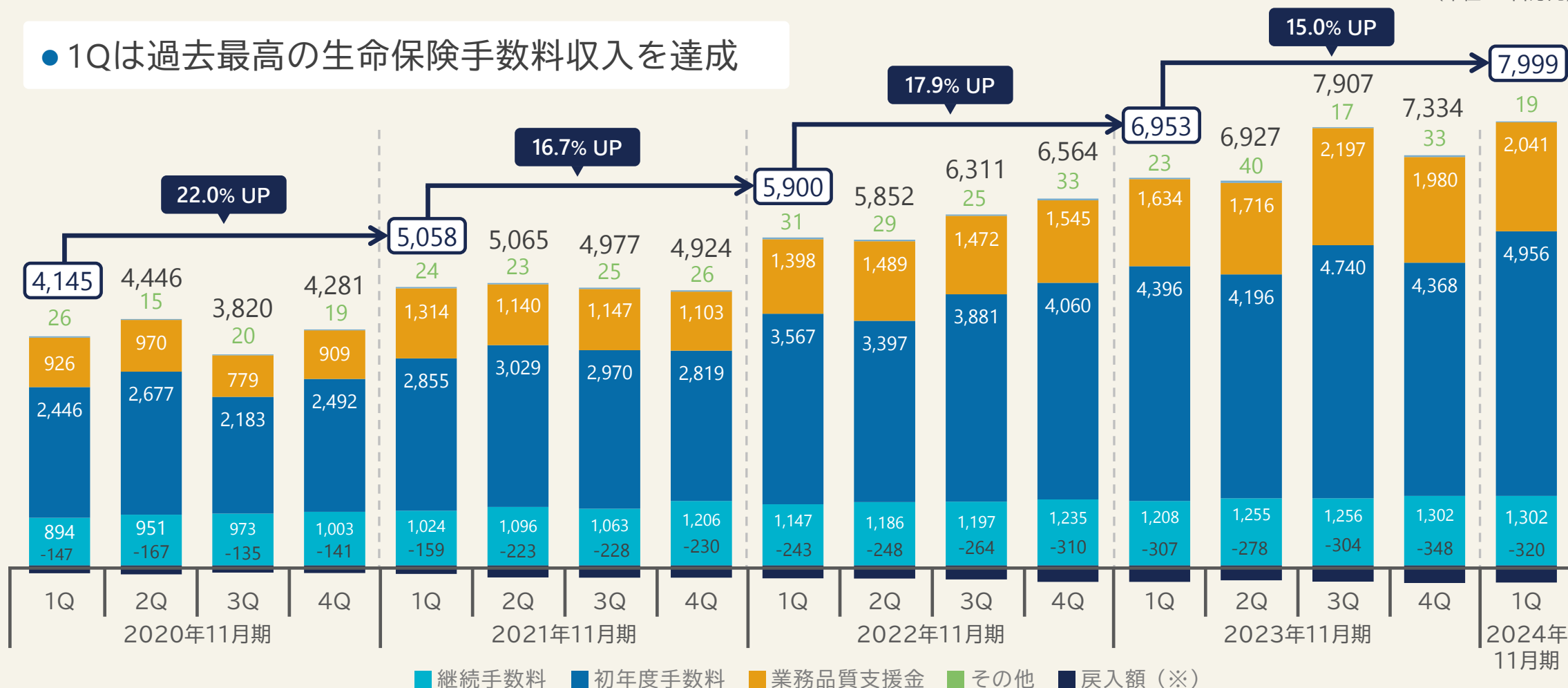
# 四半期実績推移 [ 生命保険手数料 ]



## 生命保険手数料収入

(単位：百万円)

● 1Qは過去最高の生命保険手数料収入を達成

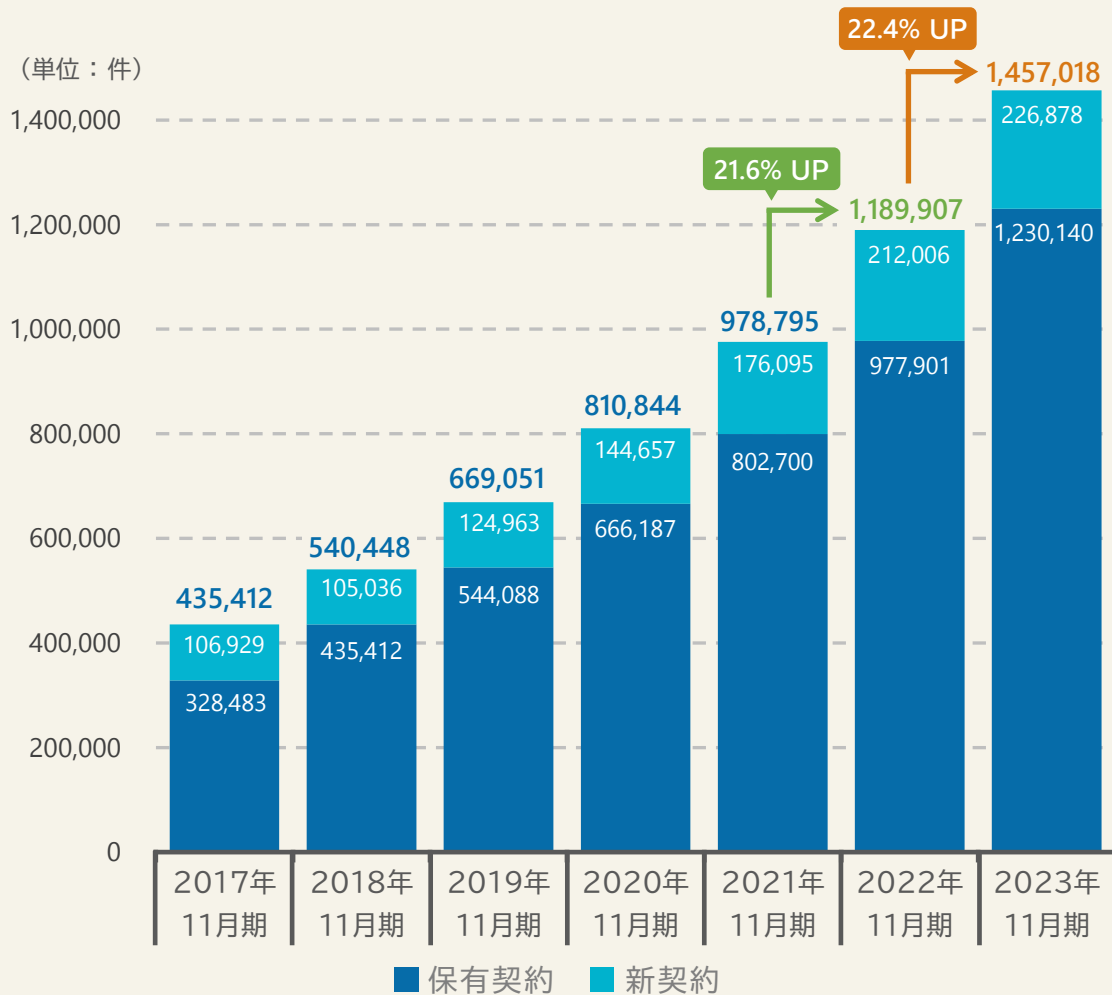


※ 戻入とは、保険会社からの手数料受領後、早期に解約・失効等で契約が消滅した際に、受領した手数料の一部ないしは全部を保険会社に返金することです。

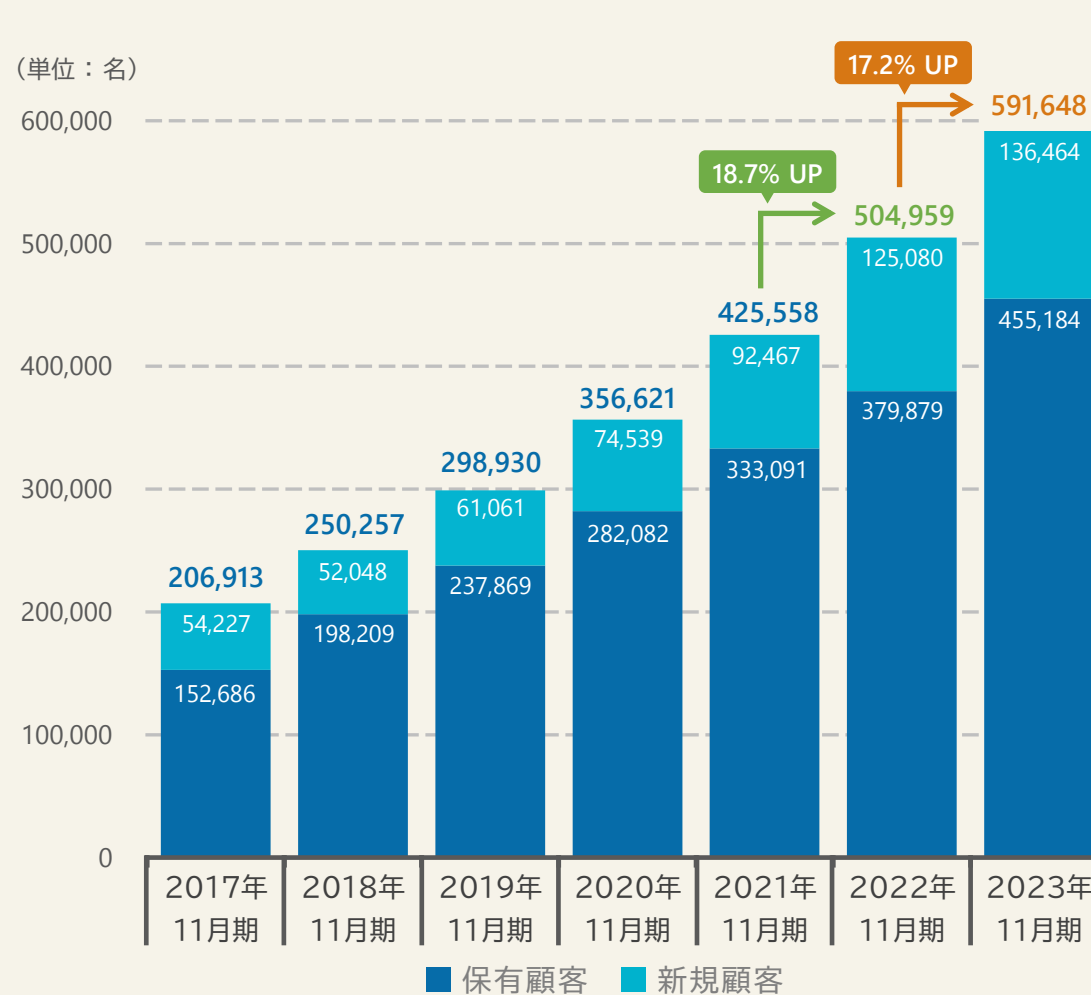
# 重要KPI推移 [ 件数・顧客数 ]



## 件数 [ 新契約・保有契約 ]



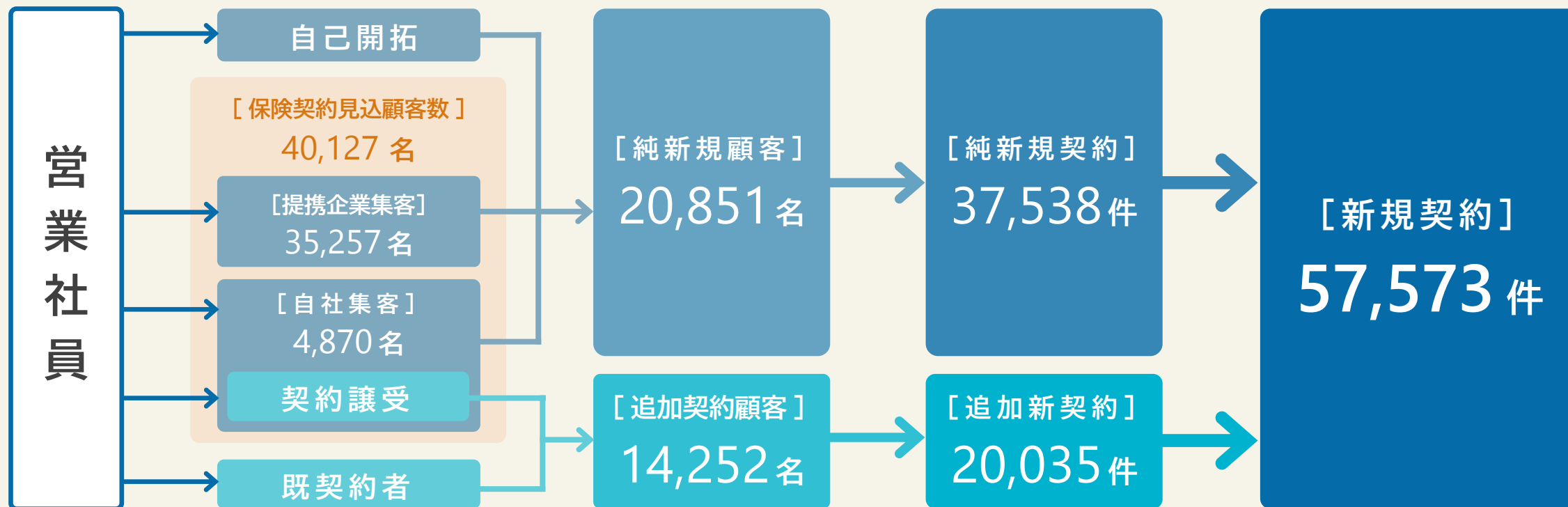
## 顧客数 [ 新規・保有 ]



※ 数値は各期末の累計

## 2024年11月期第1四半期実績

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に。



※ 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2024年11月期第1四半期実績を記載。詳細、過去実績等は5.資料に掲載しております。

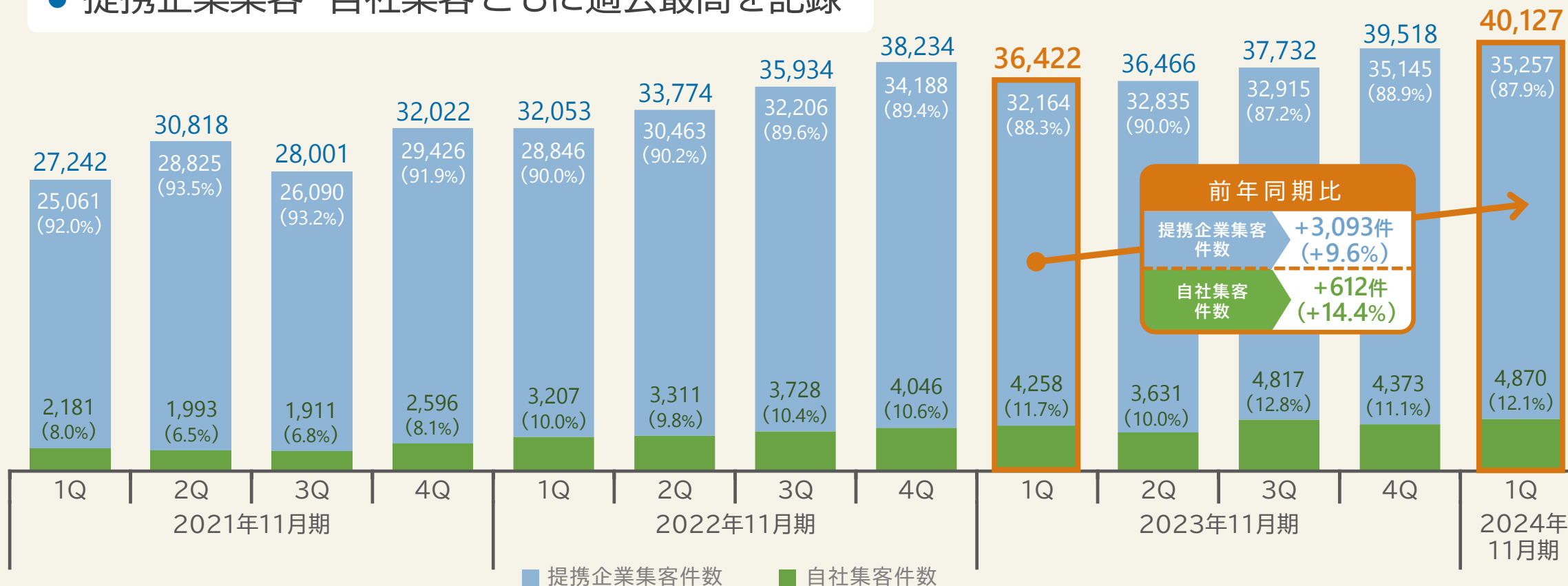
# 重要KPI推移 [ 会社集客件数 (四半期) ]



## 提携企業集客件数・自社集客件数

(単位：件)

- 提携企業集客・自社集客ともに過去最高を記録



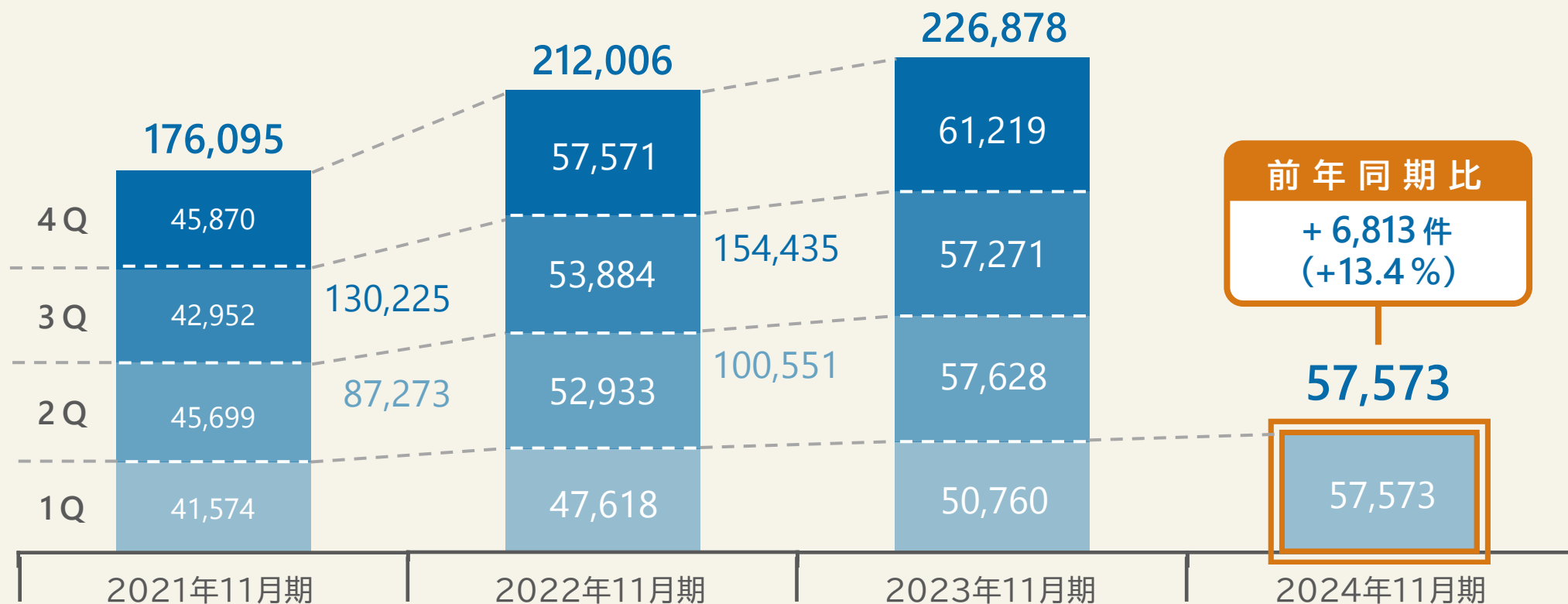
※ 会社集客：提携企業集客 + 自社集客 ※ 提携企業集客：提携先企業を通じた集客 ※ 自社集客：TVCM・Web広告・マネードクタープレミア・契約譲受などによる集客

※ 棒グラフ括弧内の数値は会社集客全体に対する提携企業集客・自社集客の比率です。

## 新契約件数

(単位：件)

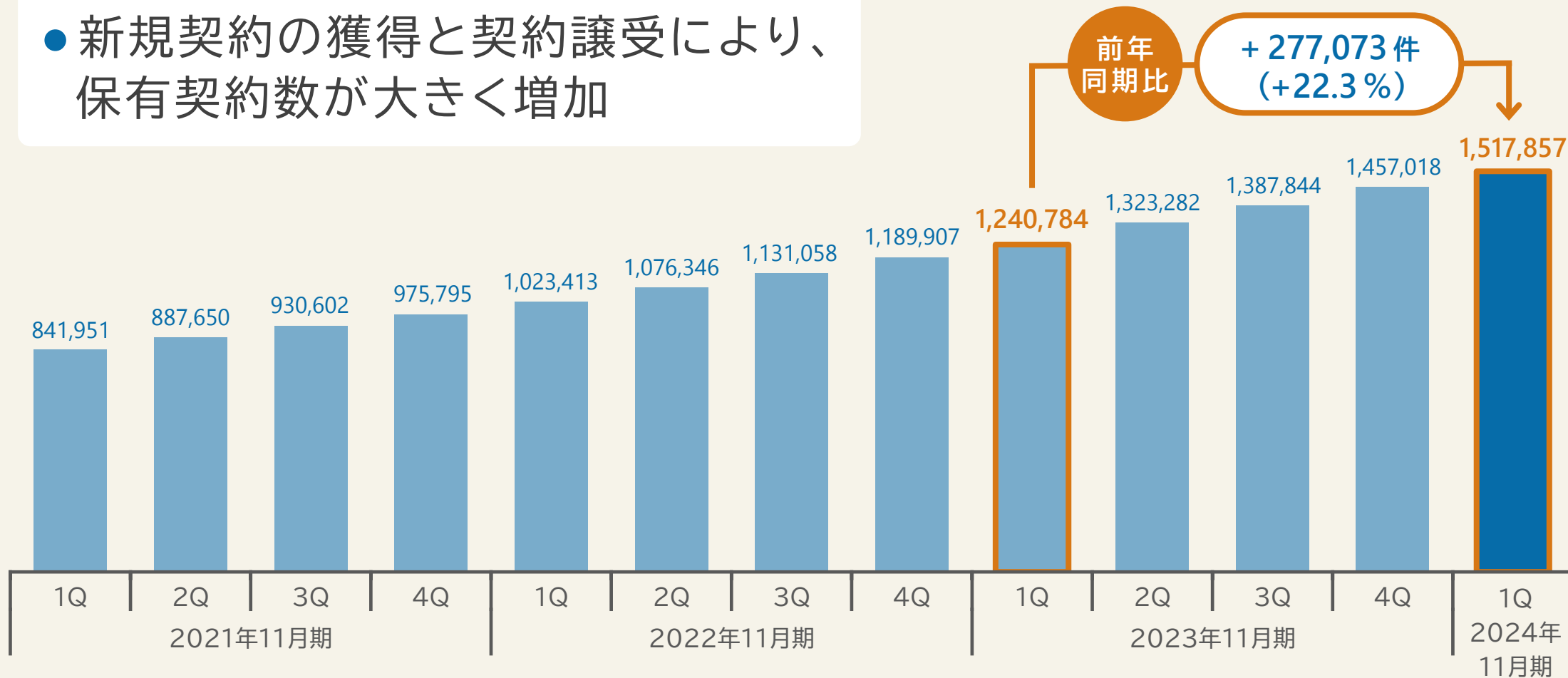
- 営業社員の増加に伴い、新規契約数も好調に推移



## 保有契約件数

(単位：件)

- 新規契約の獲得と契約譲受により、保有契約数が大きく増加

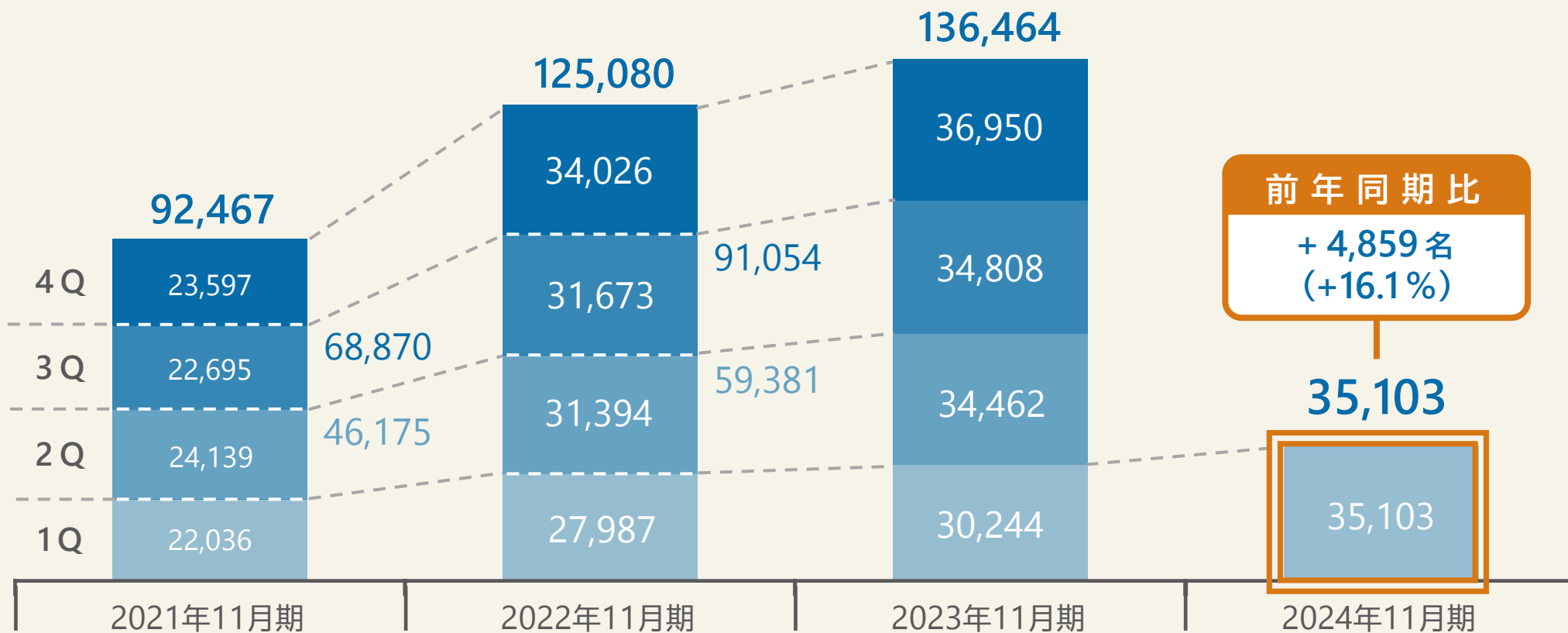




## 新規顧客数

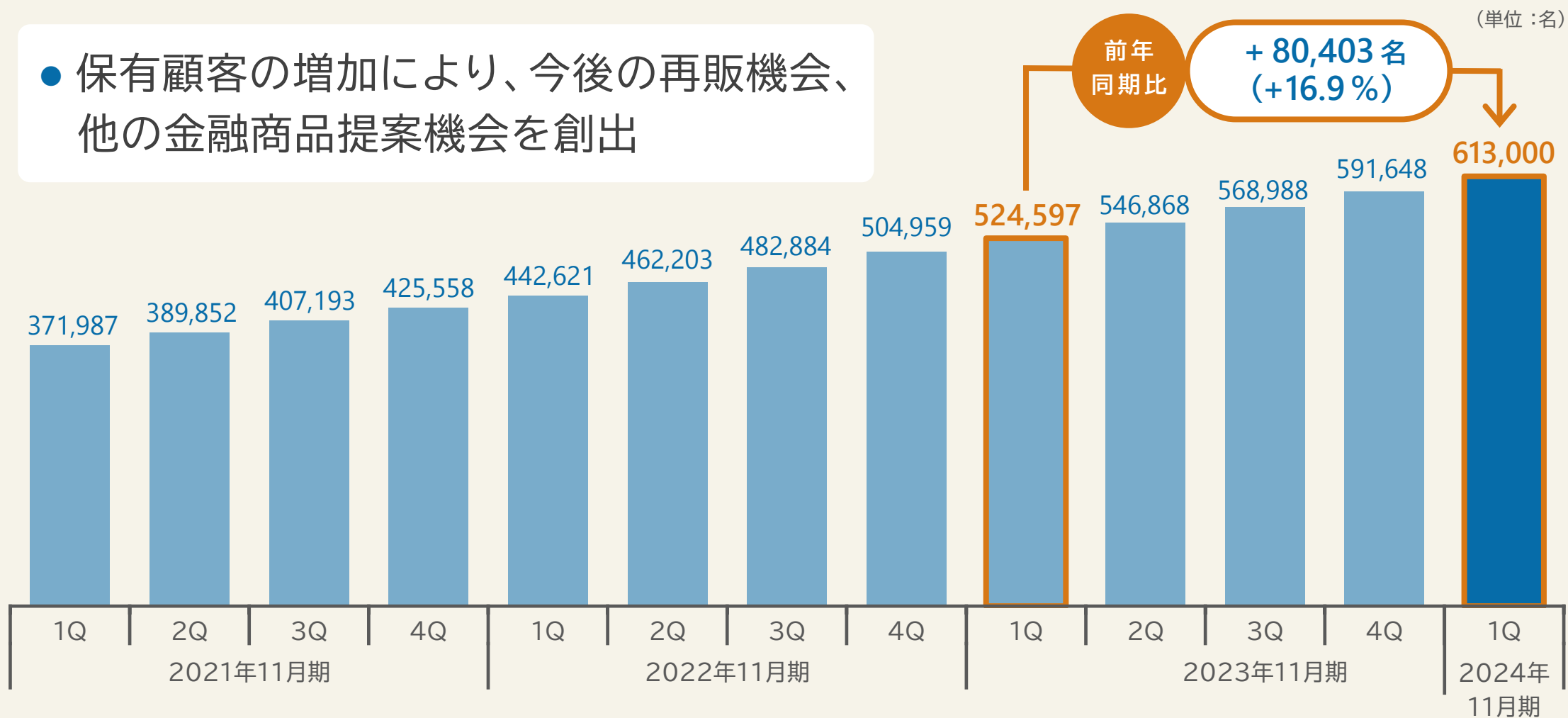
(単位 : 名)

- 好調な集客と営業社員数の拡大により、新規顧客数も順調に増加



## 保有顧客数

- 保有顧客の増加により、今後の再販機会、他の金融商品提案機会を創出



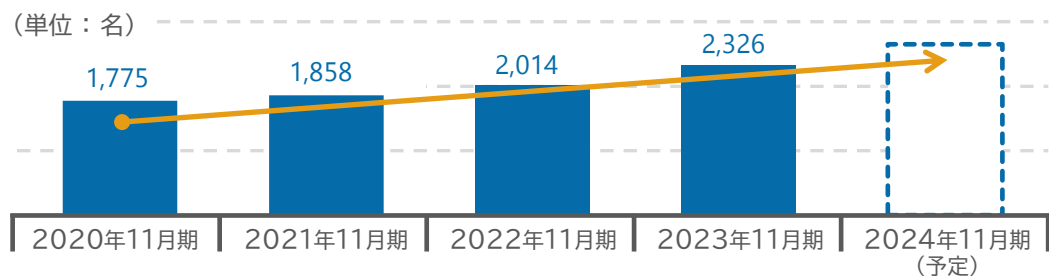
# 02



## 2024年11月期 重点施策目標

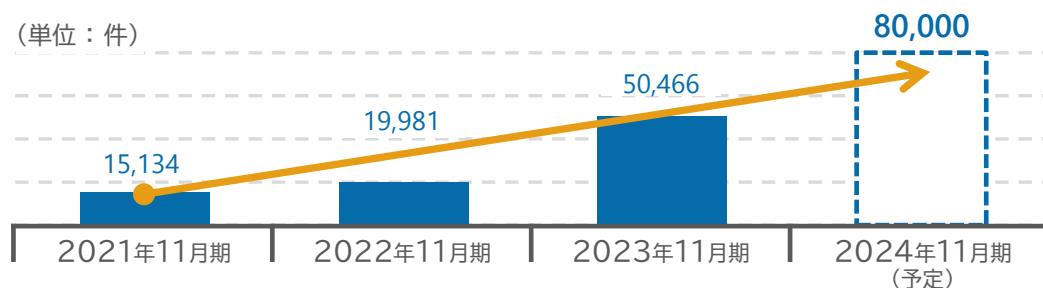
## 営業社員の増強

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。  
全国で、ワンランク上の  
「お金の総合サービス」を展開します。

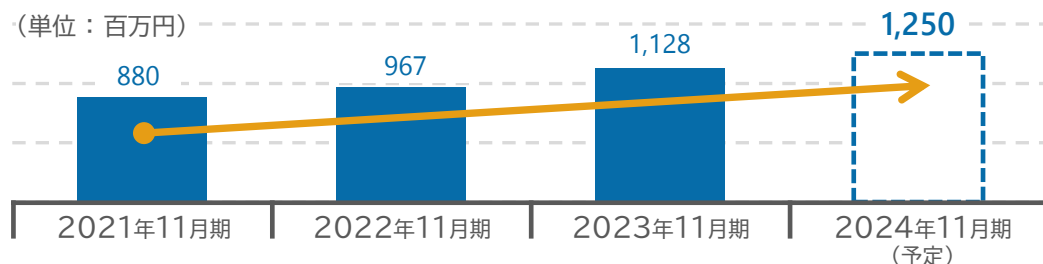
30店舗出店予定  
(2024年11月迄)



FP無料相談サービス

## 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。

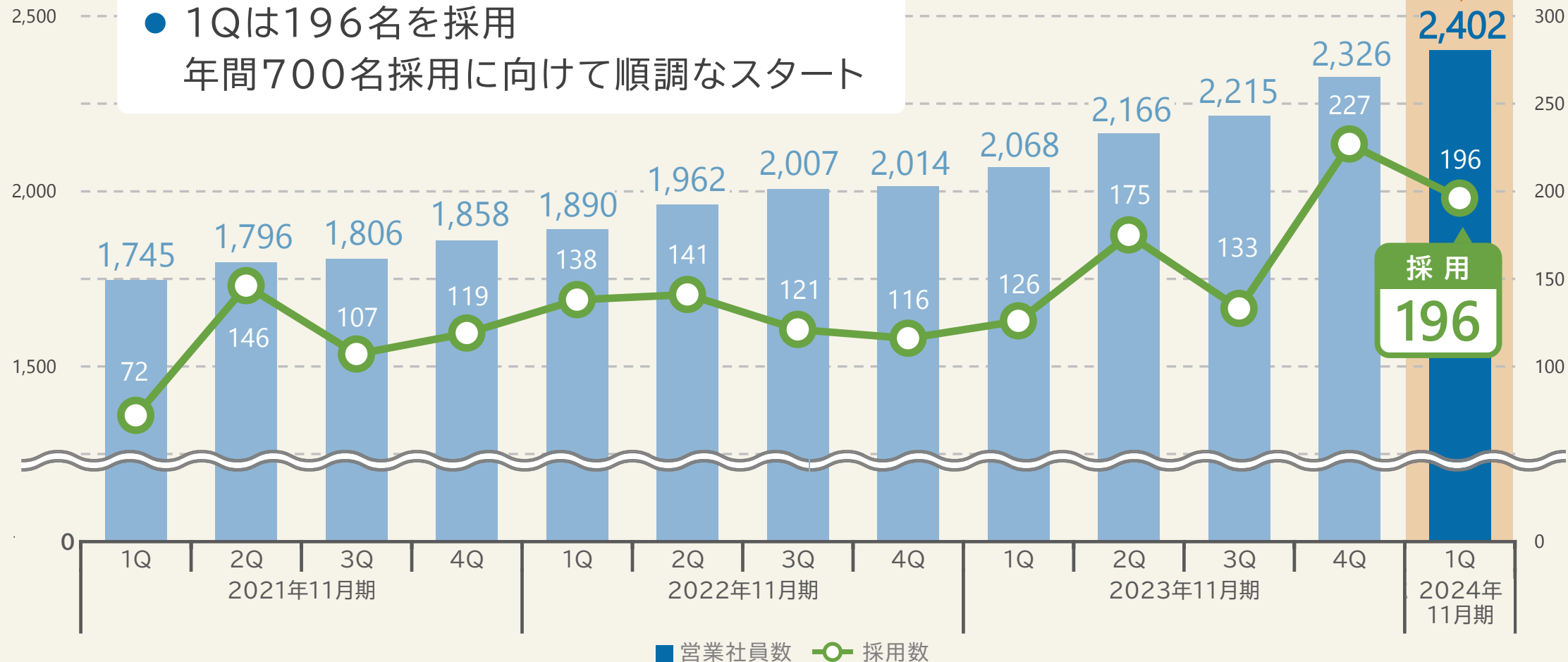


## 営業社員数・採用数

営業社員数  
(単位:名)

採用数  
(単位:名)

● 1Qは196名を採用  
年間700名採用に向けて順調なスタート

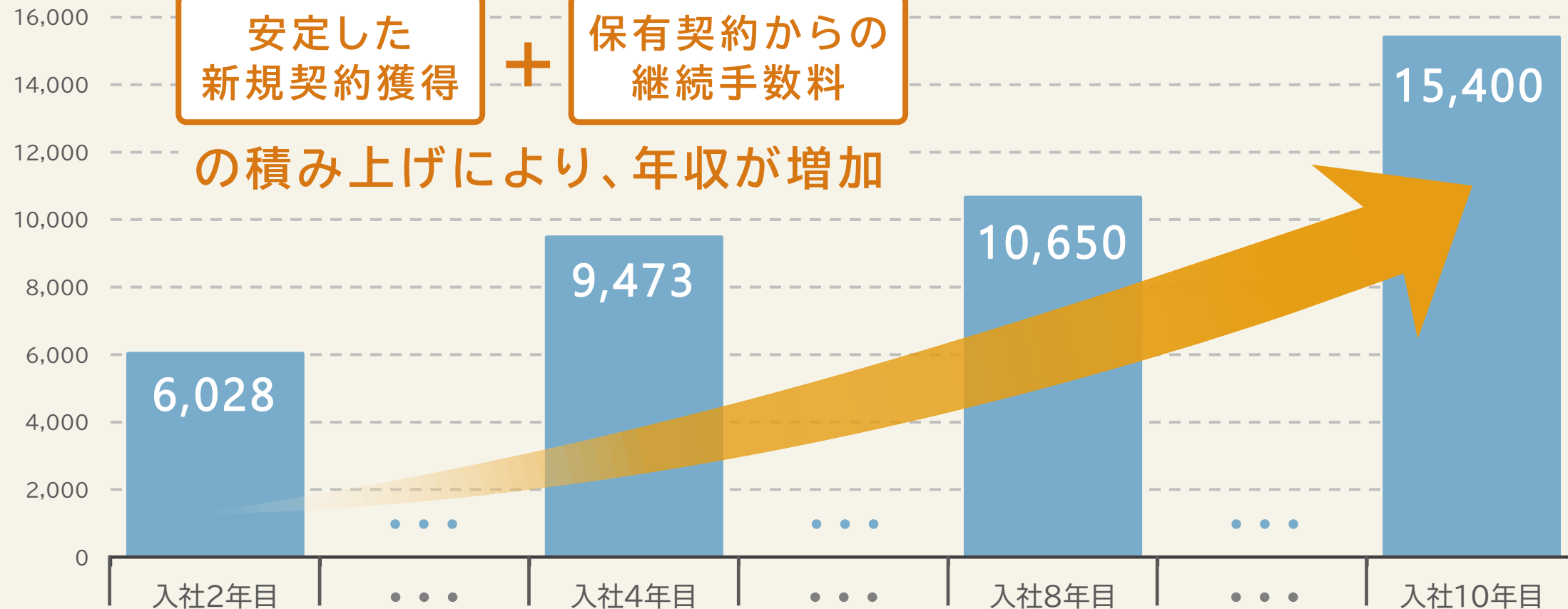


純増  
**76**

採用  
**196**

## 営業社員の年収推移

(単位：千円)




※ 営業社員の年収推移は支払調書から算出した当社実績です。(2024年1月1日時点)

※ 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、高水準を標準とすることです。

# 拠点数

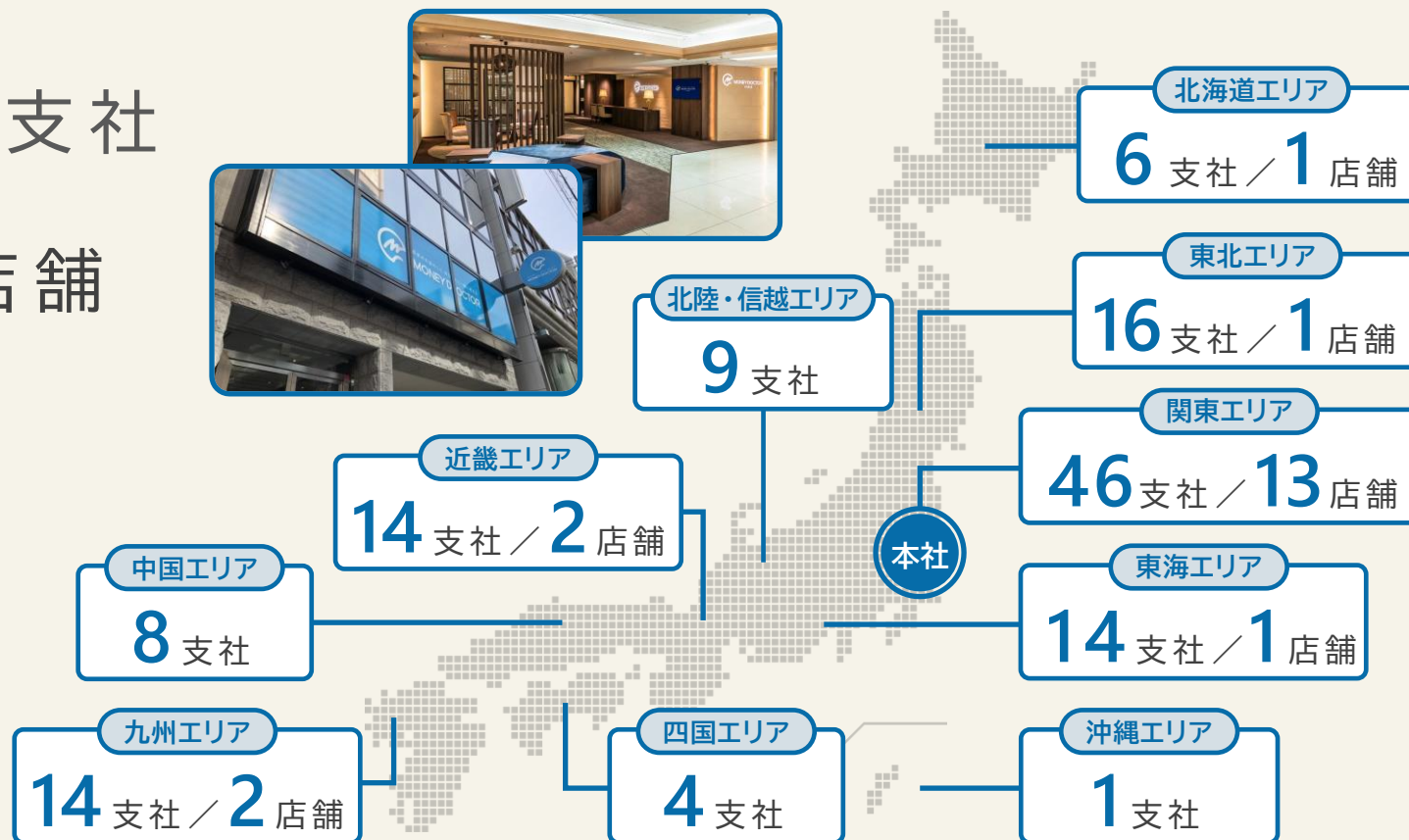
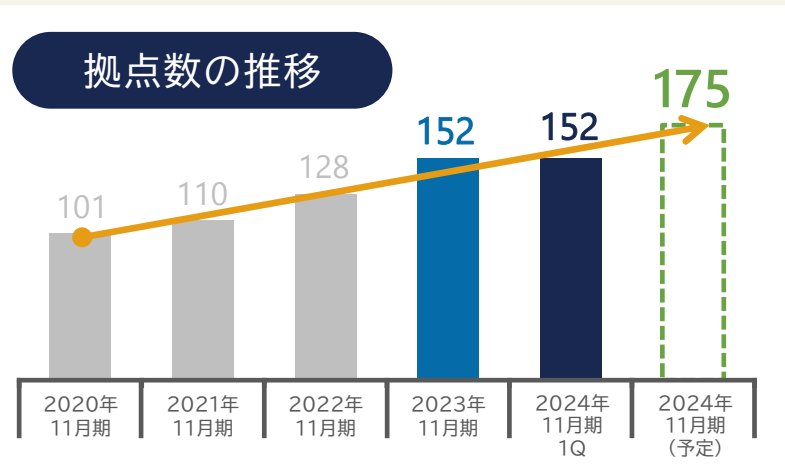
営業社員の増加に伴い、よりきめ細かい顧客フォロー体制の充実と販売網拡大を目指す。

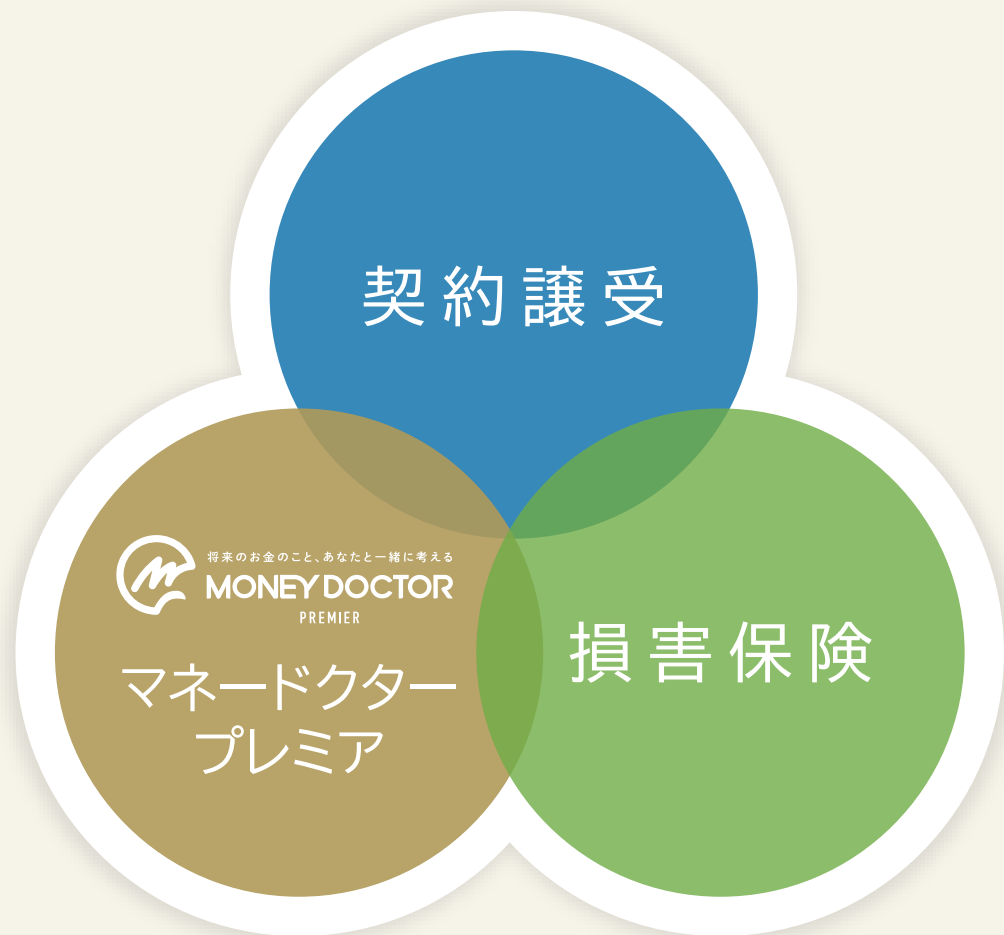
全国  
**152**  
拠点

 **132** 支社

 **20** 店舗

※ 2024年2月末現在





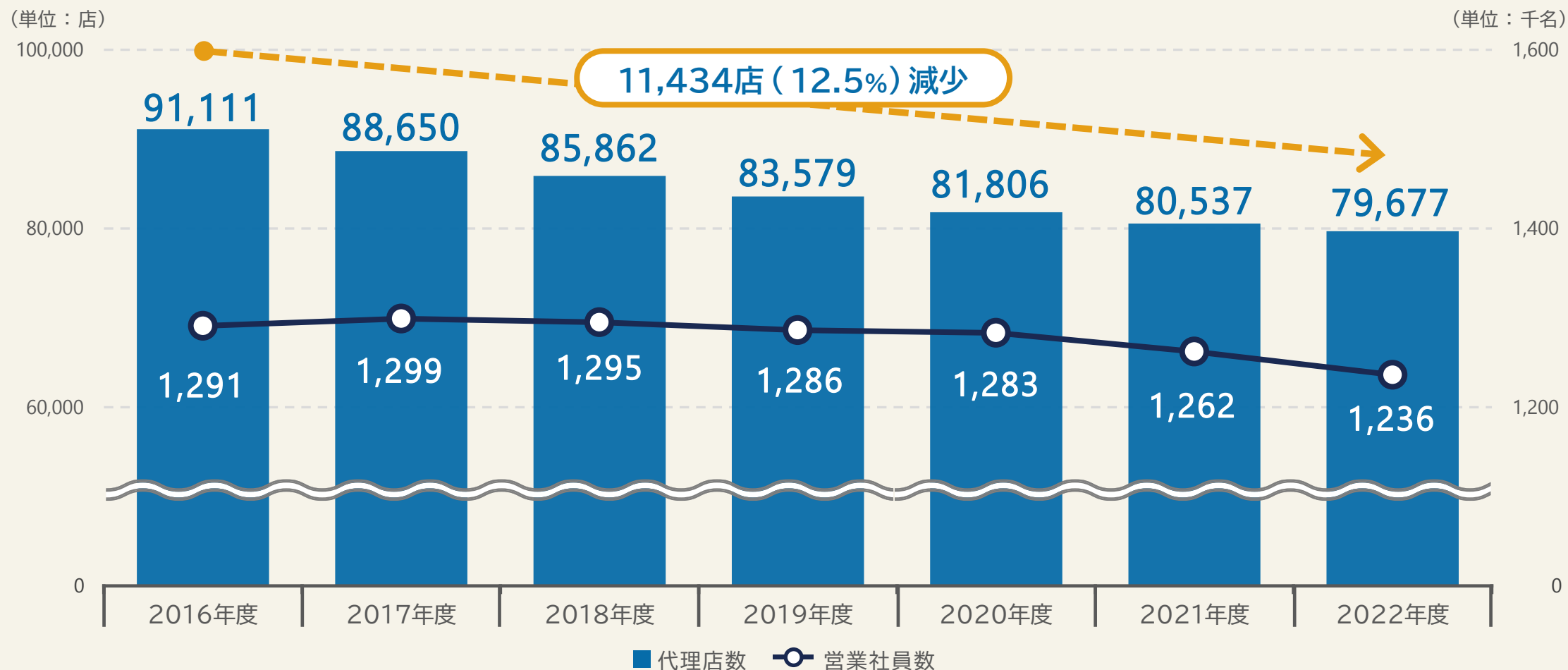
今後の成長を支える  
「3つの柱」を  
さらに大きく育てます。



# 2024年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大



## 生命保険業界における代理店数と営業社員数の推移



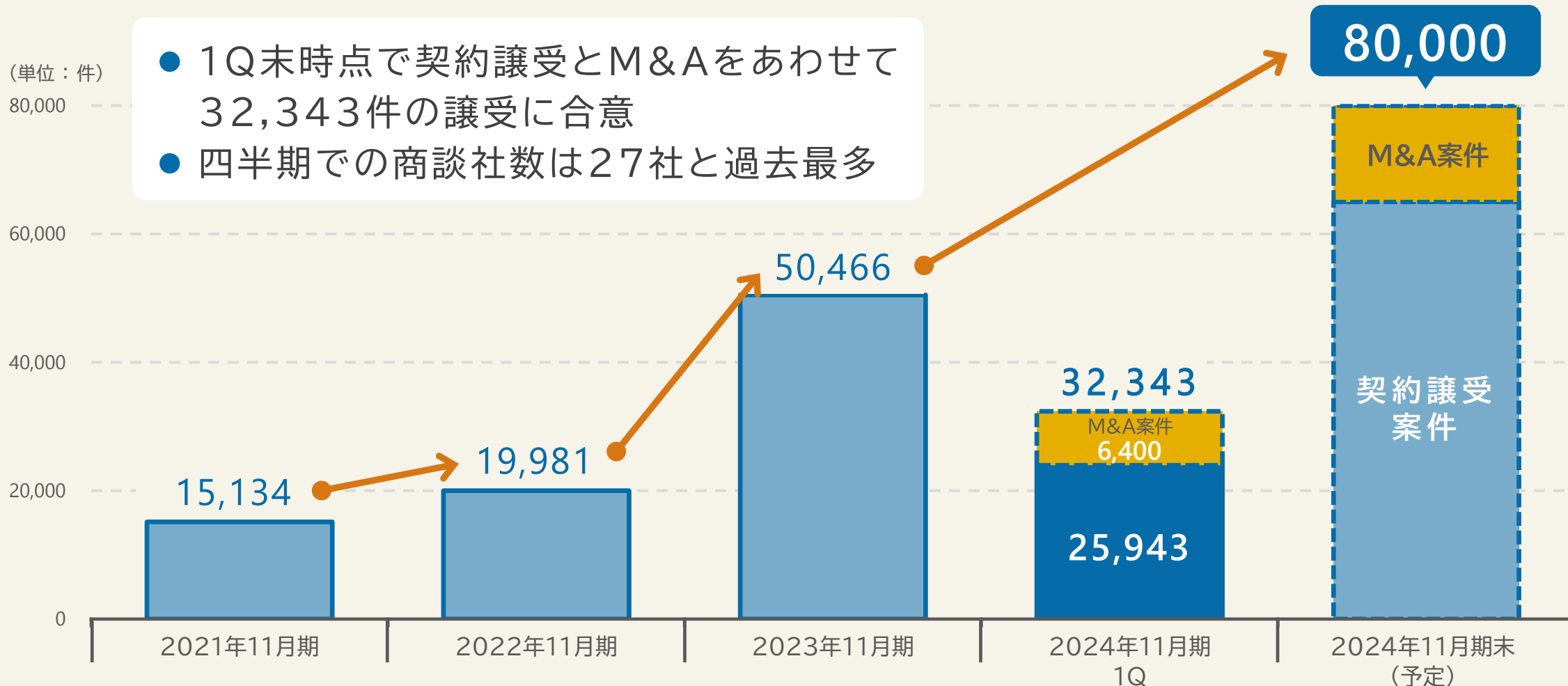
※ データ引用元：一般社団法人 生命保険協会「生命保険の動向」2016年、2019年、2022年（年度は一般社団法人 生命保険協会の年度であり、4月～翌年3月となります。）  
※ 営業社員数：生命保険会社営業職員数、個人代理店数、代理店使用人数の合計となります。

# 2024年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大

## 契約譲受 移管合意件数

(単位：件)

- 1Q末時点で契約譲受とM&Aをあわせて32,343件の譲受到合意
- 四半期での商談社数は27社と過去最多



## 契約譲受の効果



契約譲受  
移管合意  
件数



2023年  
11月期

50,466件

1 新たな顧客の獲得

2 移管契約からの継続手数料獲得

3 移管顧客からの追加契約獲得

自社集客と同じ利益率

移管完了後、平均3か月で  
新規契約の獲得を開始

# 2024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。

## 2024年11月期 新規オープン店舗

2月22日 OPEN



北千住マルイ店  
[東京]

3月1日 OPEN



ららテラス HARUMI FLAG店  
[東京]

3月8日 OPEN



大名古屋ビルヂング店  
[愛知]

3月21日 OPEN



渋谷サクラステージ店  
[東京]

3月29日 OPEN



アリオ倉敷店  
[岡山]

4月5日 OPEN



アトレ川崎店  
[神奈川]

4月12日 OPEN



東急百貨店 たまプラザ店  
[神奈川]

4月26日 OPEN予定



イオンモール堺北花田店  
[大阪]

4月26日 OPEN予定



イオンモール大高店  
[愛知]

4月26日 OPEN予定



イオンモールナゴヤドーム前店  
[愛知]

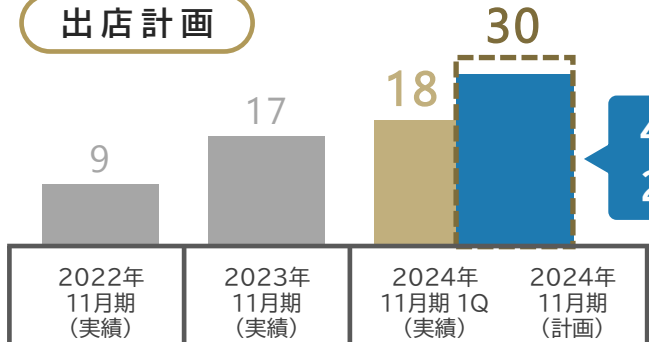
# 2024年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

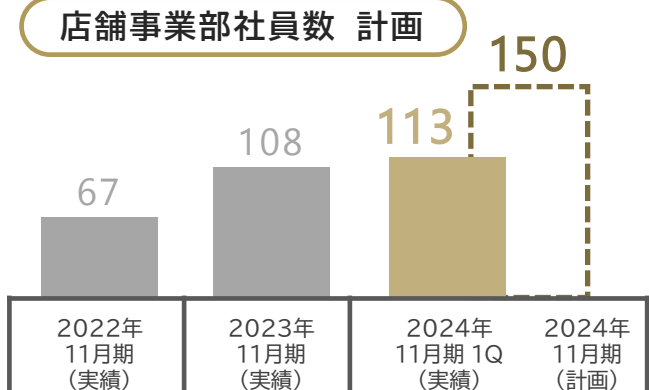
**MONEY DOCTOR**  
PREMIER

## 出店計画



4月26日までに  
27店舗を出店

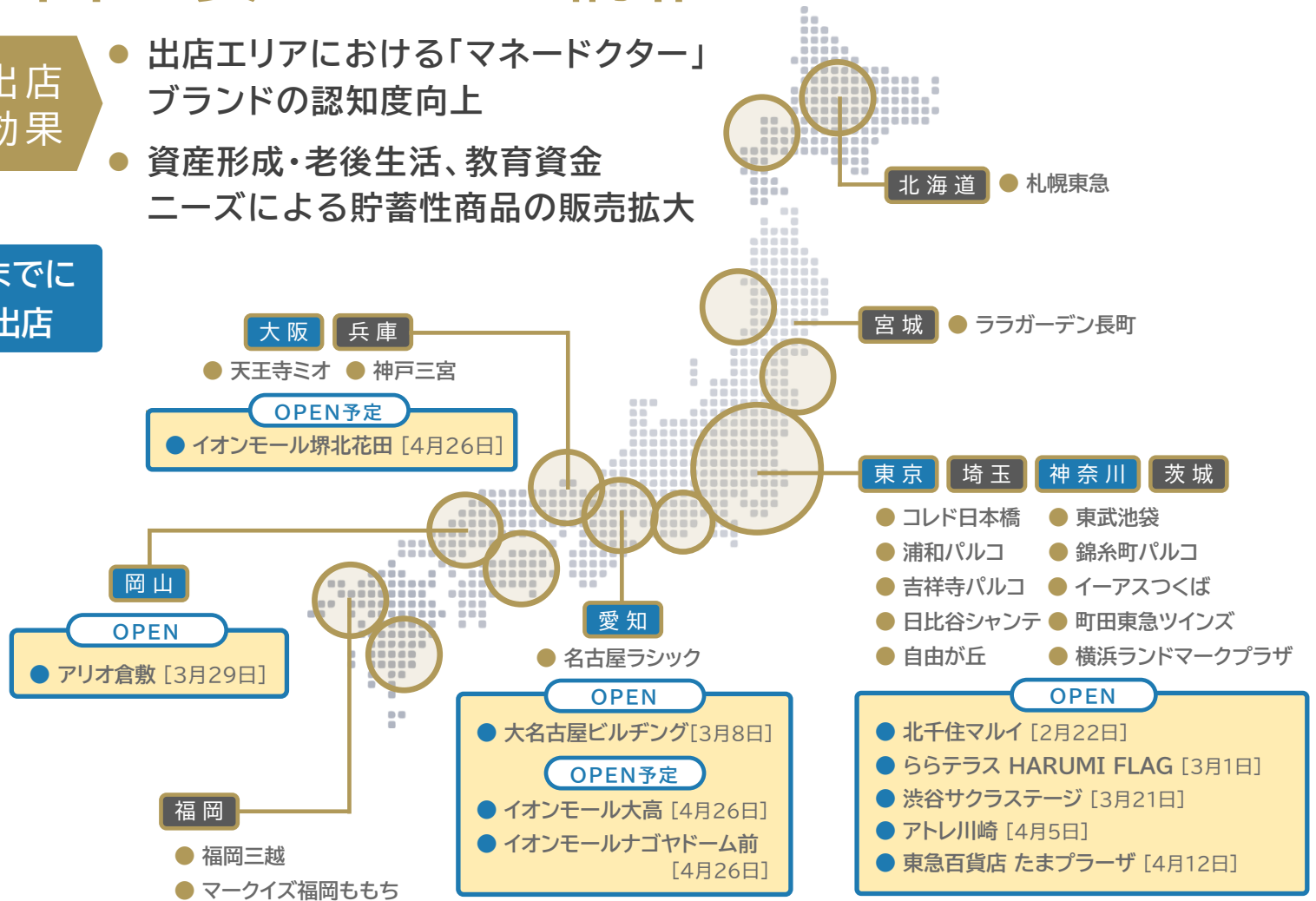
## 店舗事業部社員数 計画



## 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

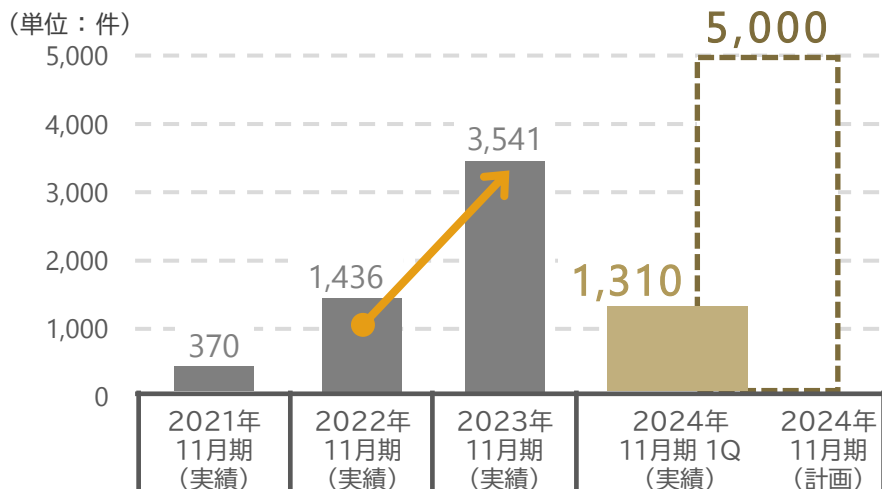


※ 出店計画、店舗事業部社員数計画の数値は各期末時点の累計です。

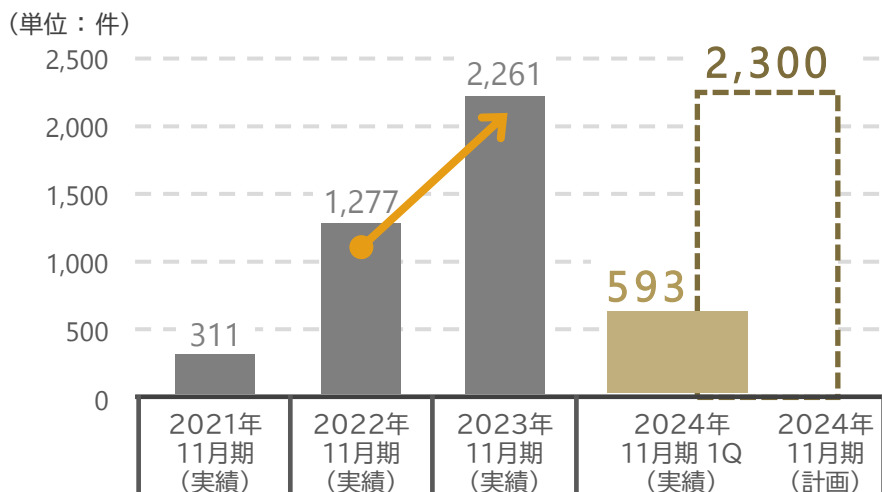
# 2024年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大



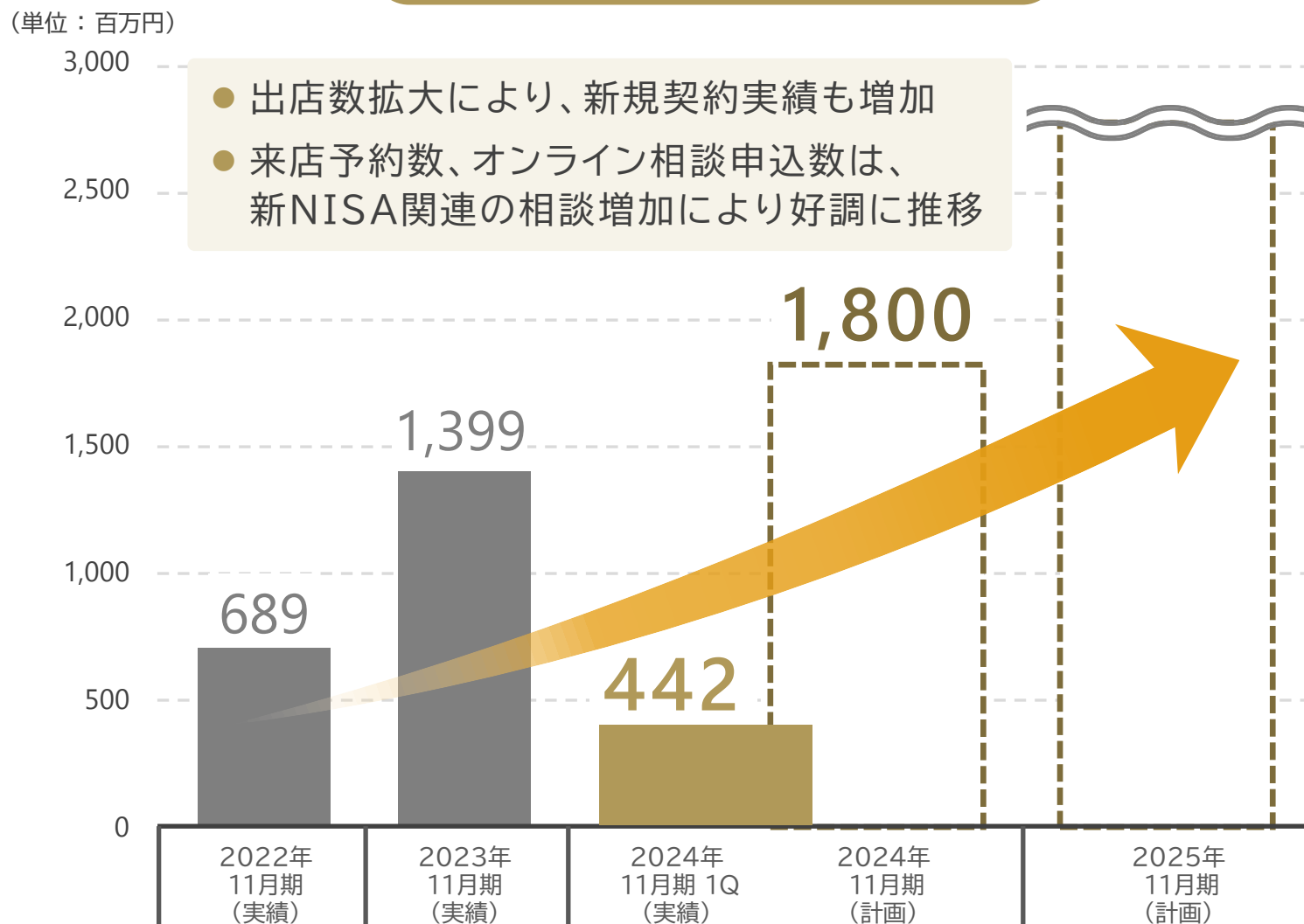
## 来店予約数 推移



## オンライン相談申込数 推移



## 新規契約実績 [ANPベース]



※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

# 2024年11月期の重点取組③ 損害保険の業績拡大



強化

## 損保専任FPの本格稼働

損保専任  
FPの増員

[2023年11月末時点]

5名

[2024年2月末時点]

14名

契約譲受の拡大に向け、日新火災の取り扱いを開始。

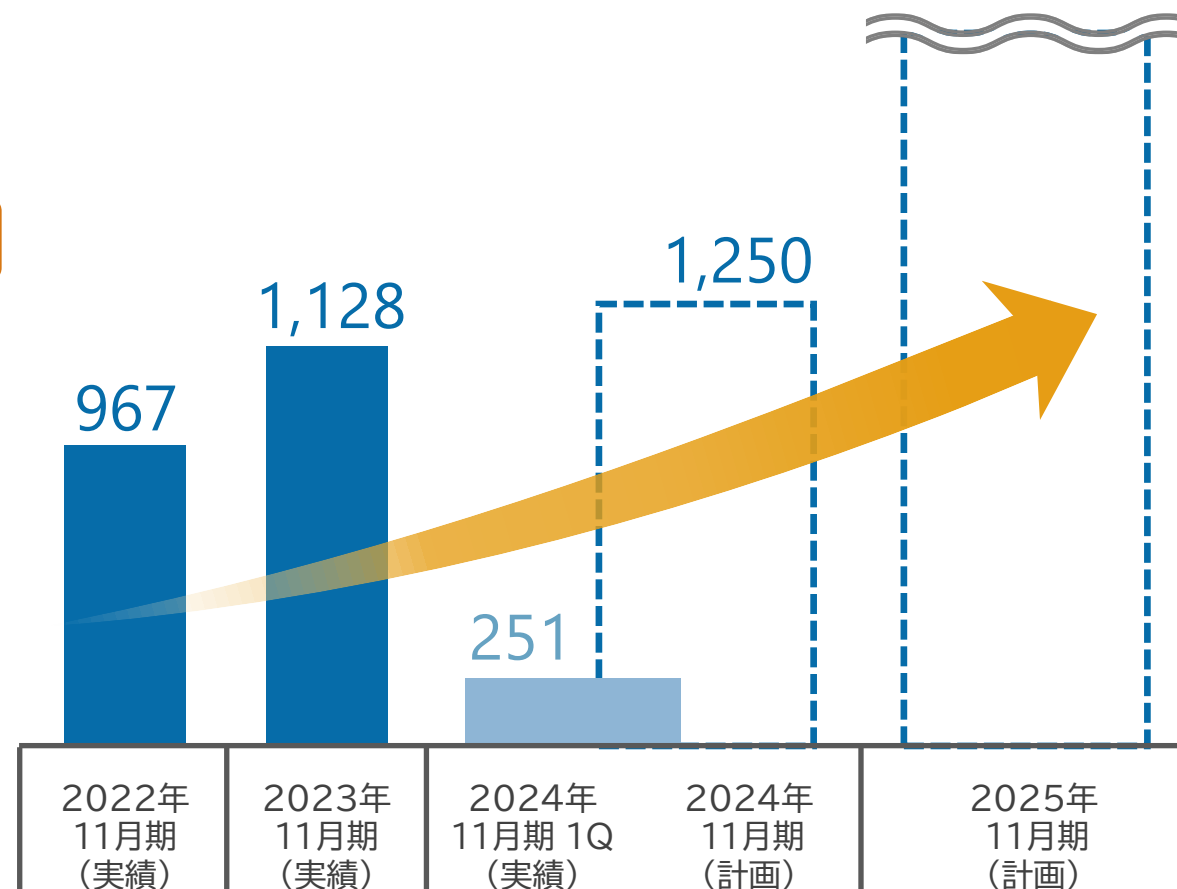
推進

## 法人案件・ダイレクト型保険など 各種施策の推進

- 2023年11月、北九州の損害保険代理店から保有契約と団体マーケットを譲受
- 2024年1月、法人マーケットを保有するサプライズジャパン社をM&A
- ダイレクト型自動車保険販売拡大のため、新たに損害保険会社3社の取り扱いを開始

## 損害保険手数料

(単位：百万円)



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。



- 優績者・MDRT会員のロールプレイング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



- 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度を高める
- 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

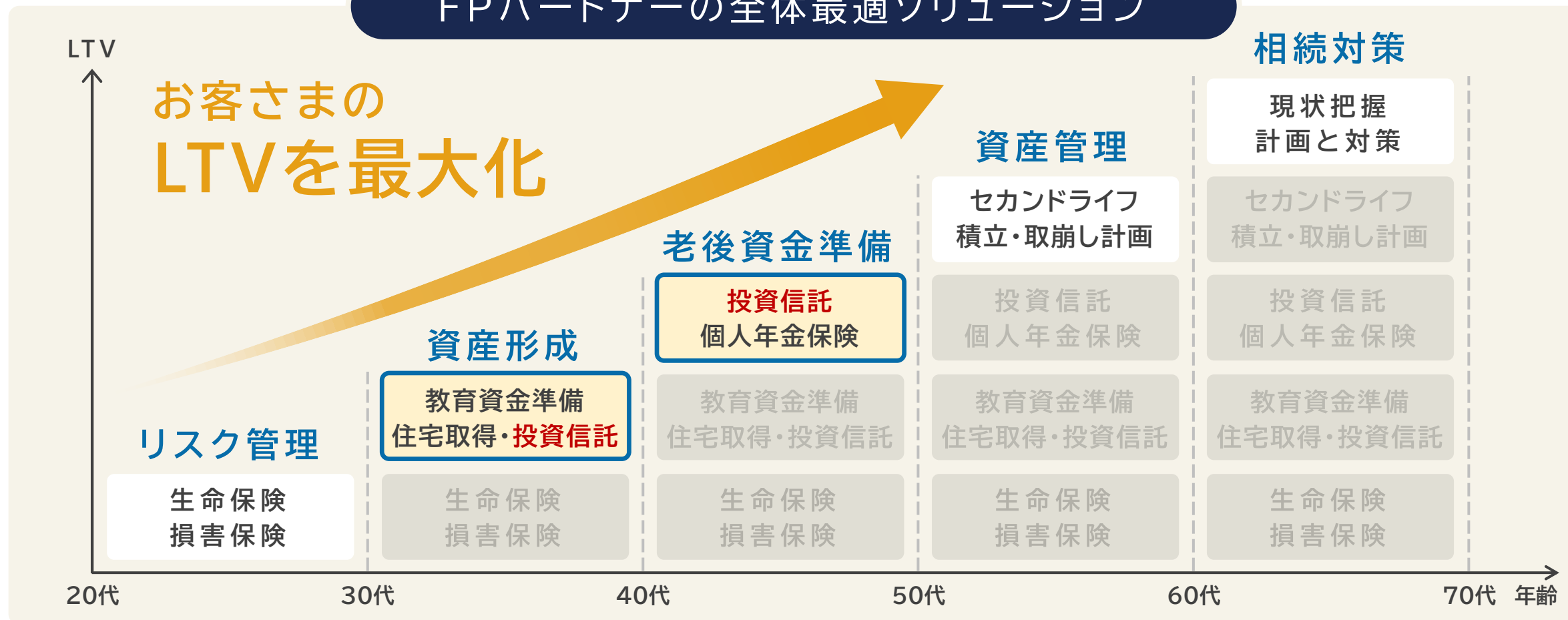


- ワンタップで担当者へFP相談や契約内容の確認相談を依頼
- 加入している保険の契約更新など、顧客の状況に合わせた情報を提供
- 顧客がスマートフォンで撮影した資料を担当者の顧客管理画面で閲覧（※90日後に自動削除）



## 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)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が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。

## IFAビジネス概要 [ 2024年2月末時点 ]

IFA販売網をさらに充実し、  
全国でのサービス提供を目指します。

[ 証券口座 ]



3,155  
口座

[ 預かり資産残高 ]



12,697  
百万円

[ IFAオフィス ]



55  
拠点

[ 証券外務員登録者 ]



716  
名

※支社・店舗併設を含む

## 営業利益率向上に貢献する、保険販売以外の高収益事業の拡大

### 広告関連

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

サイネージ  
ボード  
活用例



新規・更新各1社、合計約1.5億円を受注  
前期末から1社増の計6社と契約

### 金融リテラシー教育

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。



※「マネスク」はMONEY SCHOOLの略称です。(商標登録申請中)

2024年4月より教育機関、  
医療機関にてサービス提供を開始

# [ topics ] 「マネードクタープレミア」による出張相談会を開始



ポップアップイベントを各地で開催。より多くのお客さまにFP相談を提供。



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

## MONEY DOCTOR

PREMIER

- 新NISAに関するお悩み解決をサポート
- 「興味はあるけど、何から始めたら良いのかわからない」などの声に対応



既存店舗から  
出張相談



「ルクア イーレ」(大阪)での開催の様子

### 開催実績

[ 2023年11月 ]	3～5日:ルクア イーレ(大阪)
[ 2024年 1月 ]	17～23日:ラシック福岡天神(福岡)
[ 2024年 2月 ]	2～3日:阪急西宮ガーデンズ(兵庫)
	12～14日:天王寺ミオ(大阪)
	13～14日:ルクア イーレ(大阪)

契約譲受対応

契約譲受対応が可能な  
損害保険会社を追加



ダイレクト型損保ビジネス

ダイレクト型自動車保険  
取扱損害保険会社を拡大



アクサダイレクト



SBI損保



セゾン自動車火災

# 03



## 2024年11月期 株主還元 及び 配当政策

# 積極的な株主還元 [株主優待]



## 株主優待

中間・期末の年2回実施。  
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

期末

11月30日

基準日

株式1单元(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单元(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  
クオカード

中間・期末に贈呈  
いたします。



# 積極的な株主還元 [ 中間配当開始・2024年11月期 配当予想修正 ]



## 株主還元策

- 今期より、毎年5月31日を基準日とした中間配当を開始
- 1Q時点で通期業績予想達成の見通しがついたため、2024年11月期配当は**合計92円/株**の増配予想に修正

### 配当の基本方針

### 配当性向

**45%** を目安

[ 記念 ] 15円/株 + [ 期末 ] 75円/株

合計 **90** 円/株

記念配当  
15 円/株

期末配当  
75 円/株

**17円増**  
(+22.7%)

[ 中間 ] 45 円/株 + [ 期末 ] 47 円/株

合計 **92** 円/株

中間配当  
45 円/株

期末配当  
47 円/株

2023年11月期 (実績)

2024年11月期 (予想・修正後)



# 04



## 事業計画

# 事業計画値 [ 2024年11月期(第15期)～2026年11月期(第17期) ] 【変更なし】



ローリング方式により、新たな3か年の事業計画を作成。  
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)

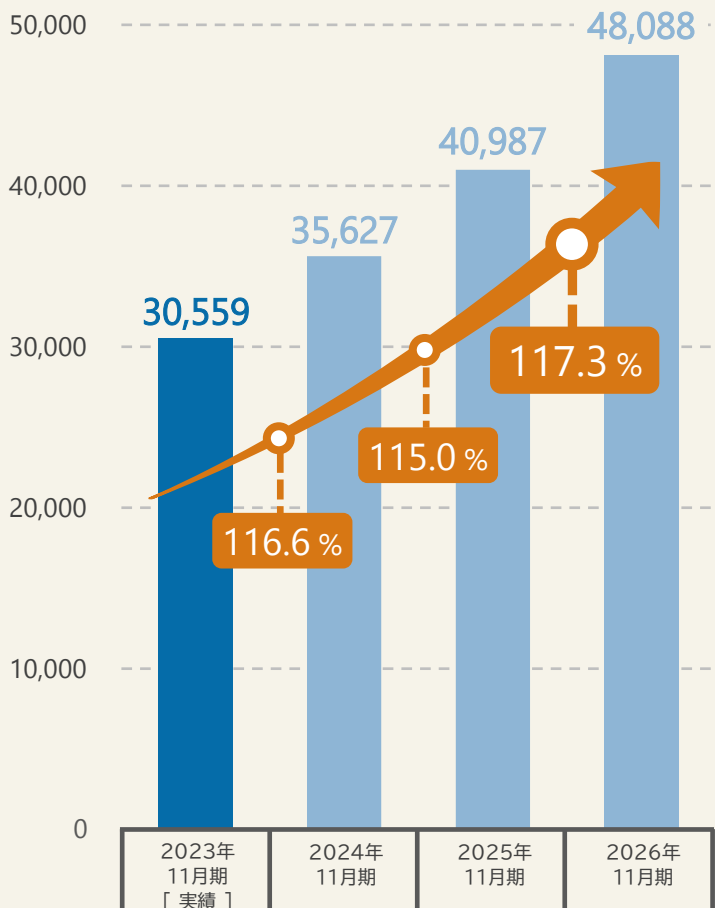
	実績	事業計画値 [ ローリング・2024年11月期 ]		
	2023年11月期 [ 14期 ]	2024年11月期 [ 15期 ]	2025年11月期 [ 16期 ]	2026年11月期 [ 17期 ]
売上高	30,559	35,627	40,987	48,088
売上総利益	11,654	13,636	15,959	19,219
営業利益	5,554	6,725	8,273	10,496
当期純利益	3,953	4,548	5,655	7,166

# 事業計画値 [ 2024年11月期(第15期)～2026年11月期(第17期) ] 【変更なし】



## 売上高

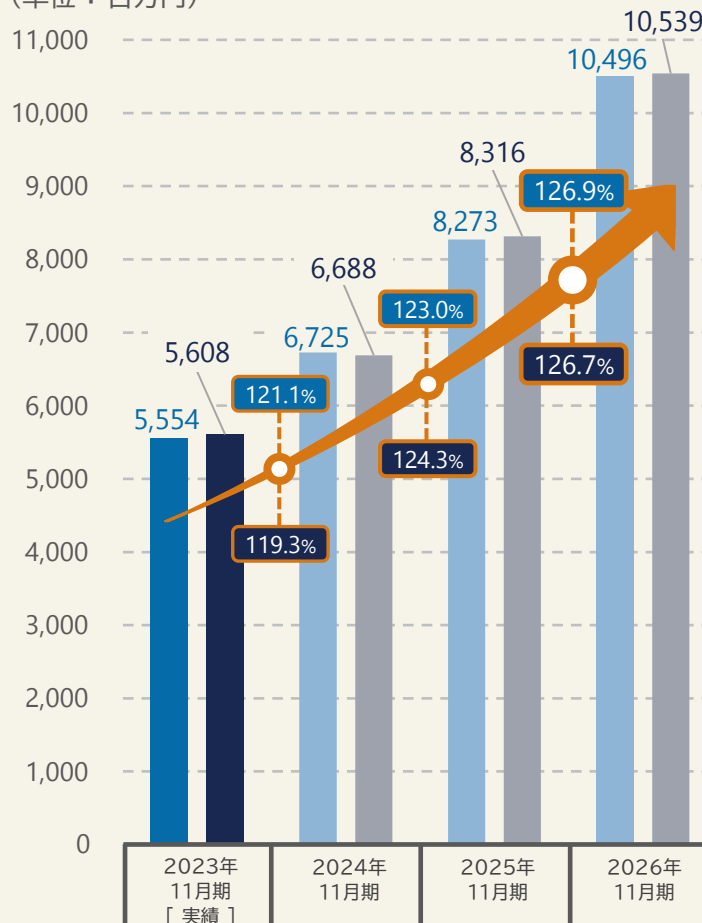
(単位：百万円)



○ 増加率

## 営業利益・経常利益

(単位：百万円)



■ 営業利益

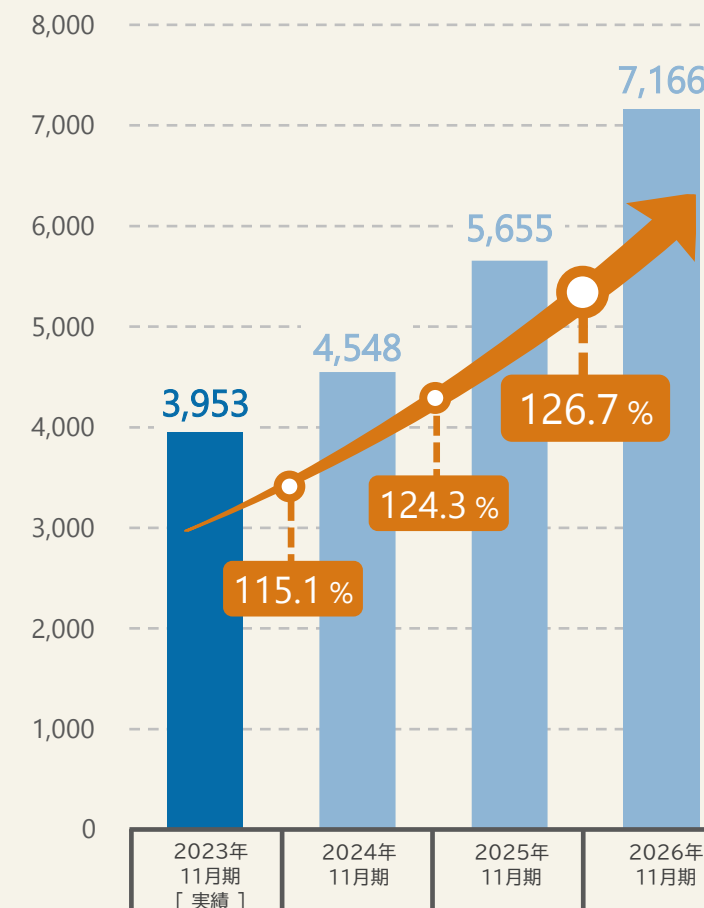
■ 経常利益

○ 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%は前期比です。

営業社員  
採用数目標

**700名** (2024年11月期)

## 事業拡大施策

①

### 営業社員の採用と教育

- 採用力の強化
- 高位平準化の推進

オーガニック成長

+

事業領域の拡大

による成長の上乗せ

②

### 契約譲受・M&A

- 保有顧客・新規提案先の増加
- M&Aによる事業領域の拡大

③

### 保険相談見込顧客の拡大

- 自社集客の拡大による利益率改善
- 提携企業集客の効率化

④

### 顧客フォロー体制

- CDP顧客フォロー体制の確立
- マネドクLINEの機能強化

⑤

### CGコードへの対応

- コーポレートガバナンスの強化
- 株主還元・投資家との建設的対話

## 期初計画通りの業績推移

- 新規契約の獲得好調
- 過去最高の  
生命保険手数料収入

+

- [営業社員の順調な採用] 196名
- [契約譲受・M&A合意数] 32,343件
- [過去最高の会社集客人数] 40,127名

通期業績予想通りの着地見込みを確信。  
配当予想を上方修正し、期末配当に上乘せ。

05

|

資料

# 2024年11月期 貸借対照表



(単位：百万円)

	FY23 / 11	FY24 / 11 1Q	増減額	前期末比(%)
流動資産	14,311	10,402	- 3,908	- 27.3%
現金及び預金	11,960	7,913	- 4,046	- 33.8%
固定資産	4,839	5,643	+ 803	+ 16.6%
総資産	19,150	16,045	- 3,104	- 16.2%
流動負債	5,666	4,700	- 966	- 17.1%
固定負債	836	836	0	- 0.1%
純資産	12,647	10,509	- 2,138	- 16.9%
負債・純資産	19,150	16,045	- 3,104	- 16.2%
(自己資本比率)	[ 66.0 % ]	[ 65.5 % ]	[ - 0.5pt ]	

# 主要KPI推移 [ 四半期累計期間 ]



項目	FY22/11				FY23/11				FY24/11	QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	増減数
保有契約数(件)	1,023,413	1,076,346	1,131,058	1,189,907	1,240,784	1,323,282	1,387,844	1,457,018	1,517,857	+60,839
内、新規契約数(件)	47,618	100,551	154,435	212,006	50,760	108,388	165,659	226,878	57,573	—※
保有顧客数(名)	442,621	462,203	482,884	504,959	524,597	546,868	568,988	591,648	613,000	+21,352
内、新規顧客数(名)	27,987	59,381	91,054	125,080	30,244	64,706	99,514	136,464	35,103	—※
保険契約見込顧客数(件)	32,053	65,827	101,761	139,995	36,422	72,880	110,612	150,130	40,127	—※
提携企業数(社)	93	100	105	100	100	100	96	92	86	△6

項目	FY22/11				FY23/11				FY24/11	QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	増減数
生命保険新規契約数(件)	41,727	87,277	134,823	185,911	45,185	94,806	144,226	197,263	49,787	—※
損害保険新規契約数(件)	5,891	13,274	19,612	26,095	5,575	13,582	21,433	29,615	7,786	—※

※ FY23/11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	FY22/11				FY23/11				FY24/11	Q on Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	増減数
営業社員数(名)	1,890	1,962	2,007	2,014	2,068	2,166	2,215	2,326	2,402	+76
拠点数(拠点)	111	119	124	128	132	137	145	152	152	±0
内、マネードクター プレミア店舗(店)	1	3	5	9	10	13	14	17	18	+1
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス(拠点)	1	4	4	4	5	17	23	47	54	+7

# 主要KPI推移（新規契約・新規顧客実績）〔四半期会計期間〕



項目	FY22/11				FY23/11				FY24/11	Q on Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	増減数	増減率
新規契約数(件)	47,618	52,933	53,884	57,571	50,760	57,628	57,271	61,219	57,573	-3,646	-6.0%
純新規契約件数	33,694	37,557	39,845	41,665	34,579	38,411	37,964	39,966	37,538	-2,428	-6.1%
追加新契約件数	13,924	15,376	14,039	15,906	16,181	19,217	19,307	21,253	20,035	-1,218	-5.7%
新規顧客数(名)	27,987	31,394	31,673	34,026	30,244	34,462	34,808	36,950	35,103	-1,847	-5.0%
純新規顧客数	17,546	19,826	20,882	21,856	18,891	21,084	21,043	22,013	20,851	-1,162	-5.3%
追加契約顧客数	10,441	11,568	10,791	12,170	11,353	13,378	13,765	14,937	14,252	-685	-4.6%

※ 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。

06

|

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	2,657名(2024年2月末・パートタイマー社員は除く)
拠点数	152拠点(2024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 **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 — 146 万件
  - 保有顧客数 — 59 万名
- 生命保険 **96%**      損害保険 **4%**
- 生損保占有率
- (2023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

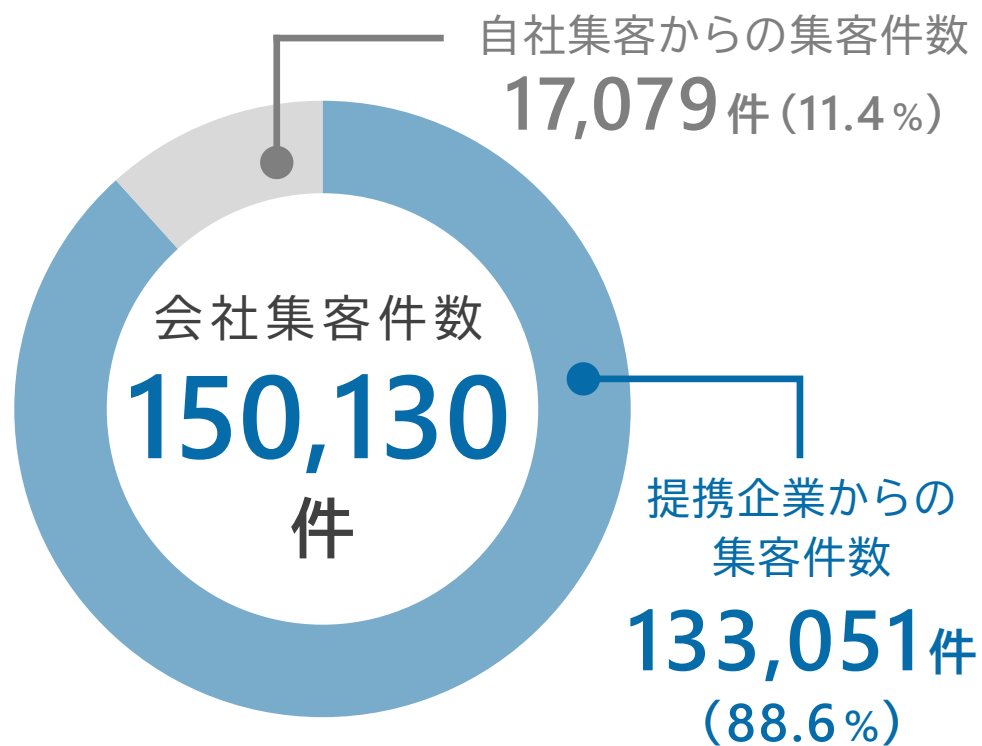
- 仕組み 全国地元採用・転勤なし
- 体制 お客さまの生活の変化をとらえて適時に対応
- サービスバリエーション 生損保販売、住宅ローン相談、相続対策、家計相談、資産形成(投資信託)

# 提携企業

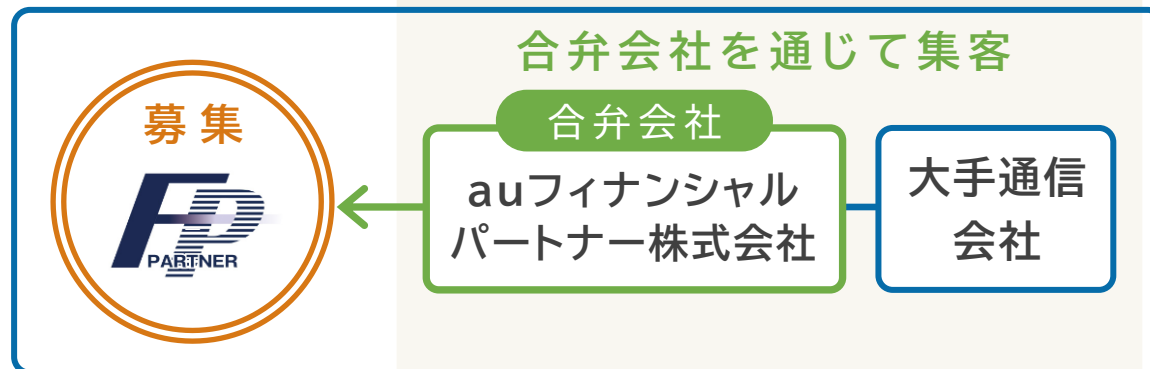


自社集客比率の増加と提携企業集客の効率化により、  
安定的に見込み顧客の創出をいたします。

2023年11月期 実績



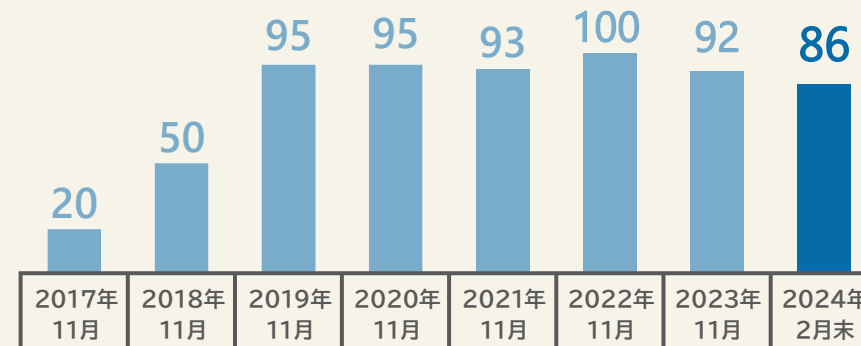
提携企業



集客

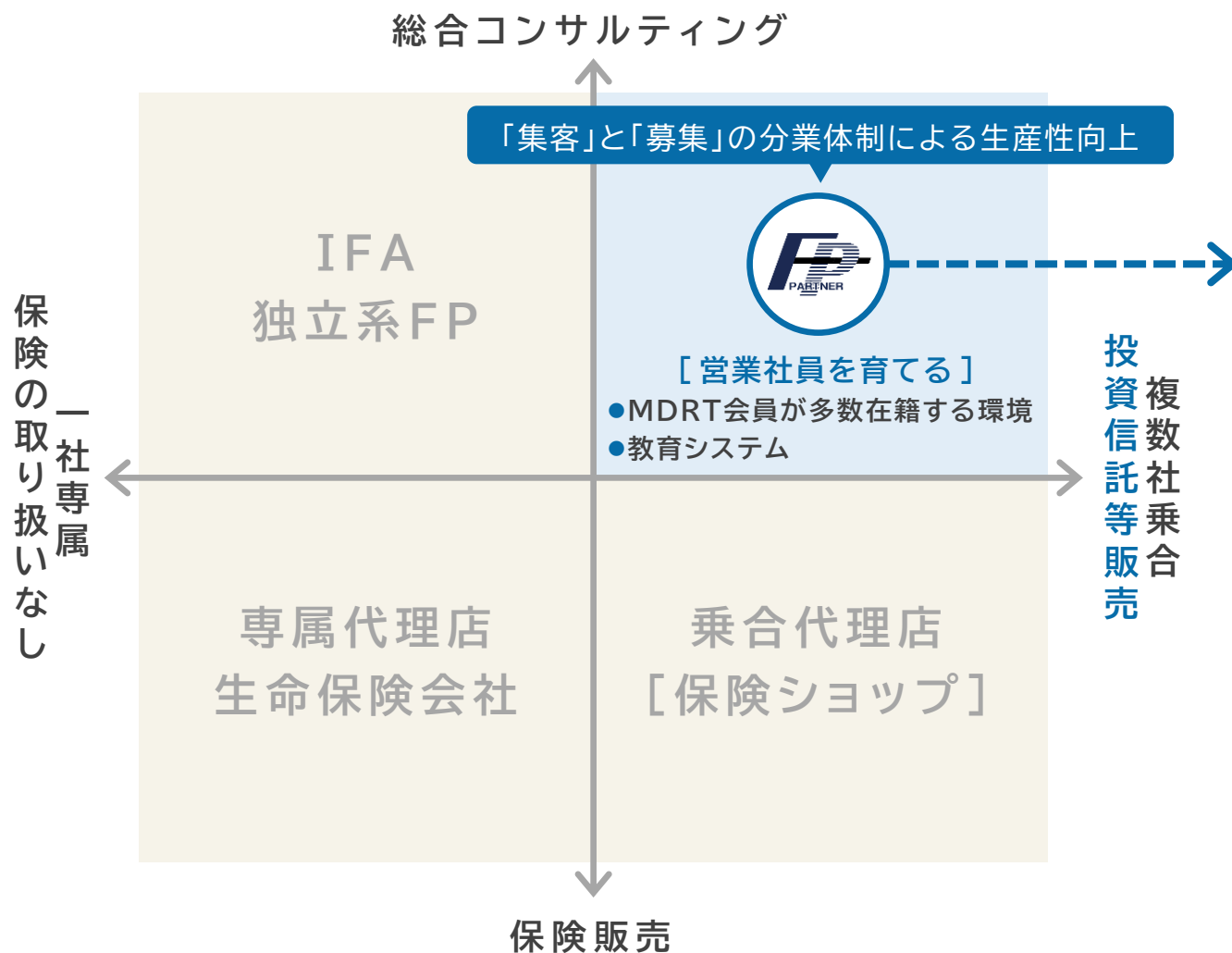
大手クレジットカード会社 大手電力会社 など

提携  
企業数



※ 提携企業数は各月末時点の数値です。

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。



## 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

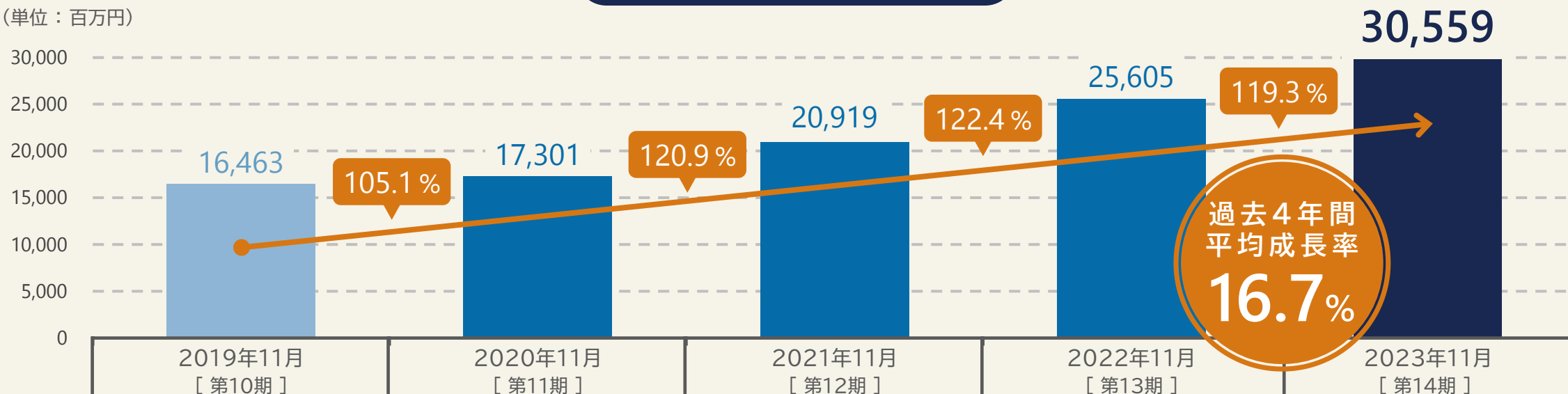


# 売上高・営業利益・当期純利益推移 [過去5期]



## 売上高推移

(単位：百万円)



	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]	2023年11月期 [第14期]
<b>売上高</b>	16,463	17,301	20,919	25,605	<b>30,559</b>
<b>営業利益</b> (営業利益率)	1,202(7.3%)	688(4.0%)	1,735(8.3%)	3,824(14.9%)	<b>5,554(18.2%)</b>
<b>当期純利益</b> (純利益率)	658(4.0%)	424(2.5%)	1,224(5.9%)	2,366(9.2%)	<b>3,953(12.9%)</b>

# 事業計画値 [ 2024年11月期(第15期)～2026年11月期(第17期) ] 【変更なし】



## 新たな事業計画 作成の背景

- 1 営業社員の採用、契約譲受、自社集客などが好調なことから計画値を見直し
- 2 営業利益、純利益は利益構造の改善により上方修正

(単位：百万円)

	事業計画値 [ 2023年11月期 ]		
	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期
売上高	29,397	34,625	41,015
売上総利益	10,299	12,129	14,469
営業利益	4,413	5,302	6,384
当期純利益	2,749	3,301	3,971

	実績	事業計画値 [ ローリング・2024年11月期 ]			
		2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期	2026年 11月期
	30,559	35,627	40,987	48,088	
	11,654	13,636	15,959	19,219	
	前倒しで 達成	5,554	6,725	8,273	10,496
	前倒しで 達成	3,953	4,548	5,655	7,166

## 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、決算短信・四半期決算短信の補足説明資料等の形式で定期的の開示します。

