

2024年7月18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)

## 2024年11月期 第2四半期決算に関する質疑応答集

当社の2024年11月期 第2四半期決算に関して、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、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・修正をおこなっております。

**Q. 週刊誌の報道に関して、金融庁からはこの件について、何かしらのコンタクトがあったのでしょうか。あったのであれば、どのようなヒアリングを受けたのか教えてください。**

A. 当局とは普段からコミュニケーションをとっており、そのなかで記事の内容に関する事実確認についてヒアリングがおこなわれました。6月最終週です。ヒアリングの内容は、主に比較推奨販売についてです。当社は6月19日に適時開示をした販売ポートフォリオのとおり、特定の保険会社に偏った販売事実はありません。また顧客利益を優先した商品選定と販売するための比較推奨販売のプロセスについて説明いたしました。

**Q. 「違法性はない」との開示がありましたが、そのような指摘は受けていないということでしょうか。**

A. 現時点でヒアリングにおいてそのような指摘は受けておりません。当社は違法性はないと認識しております。今後も法令を順守し、当局の指導に沿った運営を留意してまいります。

**Q. 記事内の「金融庁関係者のコメント」については、何かしらやり取りはありましたか。**

A. 当社は金融庁にそのようなコメントをする方はいないと認識しております。そのため、やり取りはございません。

先日、金融庁から損害保険の有識者会議や、保険モニタリングレポートが出ており、今後の業界動向に関わることにも言及されてきました。

これは顧客本位の業務運営を実践していく中で、非常に重要な方向性を教えていただいたと捉えております。

当社としては、これまでもルールどおり正しい運営をしてきたと認識しており、今後においても当局の指導に沿った運営をすることで、よりお客さまに信頼される企業となりますので、業績へ

の影響はプラスに働くものと考えています。

**Q. 第1Qの説明で、施策により外交員報酬を引き上げたとありましたが、第2Qではどのくらい影響がありましたか。また、この影響は今後も続くのでしょうか。**

A. 第2Qまでの累計で約5億円の影響がありました。報酬の支払率を引き下げることには考えていないため、今後も続きます。

**Q. 外交員報酬の影響と利益のバランスが崩れたとの説明がありました。今後はどうなるとお考えでしょうか。**

A. 下期は業務品質支援金額の増加を見込んでおり、利益率の高い自社集客や契約譲受からの新規契約の獲得も順調なため、利益とのバランスは良くなってまいります。

昨今の円安や米国金利高の影響で外貨建て一時払い商品のニーズが高かったのですが、現在はファイナンシャルプランニングを通じて、潜在ニーズとしてある長期分散投資をしっかりと提案し、より質の高いFP相談をおこなっております。6月は過去最高の新契約実績とお伝えしていますが、利益率の高い長期分散投資の商品も過去最高の実績のため、今後も利益率の改善と売上の増加が見込めると考えております。

**Q. 業績の進捗、通期計画の達成見込みについて教えてください。**

A. 売上高は通期に対しても順調に来ているので、それに伴い営業利益率の改善も出来れば通期計画の達成は可能です。

**Q. 下期は営業の体制強化によりキャッチアップしていくとのことでしたが、効果はどれくらいを見込んでいますか。**

A. 営業本部体制を強化し、この度、支社長から執行役員に8名登用しました。新任執行役員を中心に各営業拠点でファイナンシャルプランニングの質向上に取り組んだことにより、6月には過去最高という結果につながりました。自信を持って通期は計画を達成出来るという非常に明るい期待を持っております。

FP相談の質の向上や教育の強化、それによる顧客満足度の向上など、短期的だけでなく中長期的な効果を期待しています。

**Q. 上期の業績について、売上は達成して利益は達成していないということですが、社員の報酬率の引き上げが原因なのか、ミックスのダウンが原因なのか、どちらが大きかったのでしょうか。**

A. 原因として大きかったのは、外貨建ての一時払い商品の取り扱いが増加し、販売ポートフォリオの変化を招いたことで、業務品質支援金が減り、粗利益率が低下いたしました。第2Qだけでは業務品質支援金のアップでは埋めきれませんでした。

**Q. 業務品質支援金が第1Qが1か月分で、第2Qが6か月分ということでしたが、どれくらいのプラスで見込めると考えていますか。**

A. 業務品質支援金自体のアップと営業施策の効果は、昨期の実績と比較して試算すると、下期は5億円程度になります。足元の新規契約実績が伸びてきていますので、5億円以上のインパクトになると考えています。

**Q. 週刊誌報道があった際、法的手段も辞さないというコメントがありましたが、KPIの毀損はなく金融庁も問題ないということで今後の考え方を教えてください。**

A. ヒアリング内容について、現在のところ法令違反などはないとのことなので、お客さまへの影響、マーケット・集客への影響、KPIへの影響などまったく感じない状態です。法的手段については株価への影響もふまえて弁護士と協議中です。

**Q. 通期業績予想を万が一達成出来なかった場合、配当性向に合わせて減配をすることもお考えでしょうか。**

A. 通期計画は達成出来るものと考えております。

なお配当については、期初計画額は、業績に関わらず、キャッシュフロー上問題ありませんので、業績結果に関わらず配当予定額以上の配当を実施する心づもりでおります。

また今後も増配をし、株主還元を継続的にこなしていきたいと考えております。

出来れば、利益を上乗せして、増配したいと考えております。

**Q. auフィナンシャルパートナーからの配当を受け取っていますが、こちらは一時的なものなのか、今後も継続して見込めるものなのかを教えてください。**

A. 2020年に合弁会社としてauフィナンシャルパートナーを設立し、3期連続で増収増益となっております。今後マーケットを2倍にするとの話もありますので、配当も増加していくと考えています。更なる業績拡大に向けて、今後もauフィナンシャルパートナーの事業に協力をしてまいります。

**Q. 自社集客の効果について、上期実績と今後の予想について教えてください。**

A. 前期の上半期は10.8%でしたが、今期上半期では13.3%まで伸びています。

今期第2Qだけで言えば14.5%になっています。

契約譲受や自社集客は売上が倍になるだけでなく、利益率は3倍から4倍になるため、今後の当社の利益率改善に向けて非常に大きな効果があります。そのため、これからも力を入れて取り組んでいきたいと考えております。

**Q. 円安が、一時160円台になりましたが、一時払いの外貨商品販売は業績への影響はありますか。**

A. 為替の円安進行は、大きな影響にはなりません。一時払いの外貨商品はこの3Qも顧客ニーズがあるため販売していますが、営業本部体制強化の効果から長期分散投資の販売も増えていますので両立が出来ている状態です。そのため、この円安は当社の業績に直接は影響いたしません。

以上