



2024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

2024年10月15日

- 01 — 2024年11月期 第3四半期 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3四半期業績ハイライト

## 第3四半期 業績

- **貯蓄性・投資性商品の好調な販売**  
生命保険手数料収入は94.8億円(前年同期比15.8億円増、+20.0%)と過去最高。
- **ファイナンシャルプランニングを通じたニーズの顕在化**  
利益率の高い平準払い商品の販売件数が増加。
- **資産形成における顧客需要**  
NISA改正により顧客需要が変化。投資意欲の高まりと米国の高金利・為替の変動により、外貨建て一時払い商品の販売件数が好調に推移したことで、利益額の増加を抑制。
- **営業社員数・保険契約見込顧客数・契約譲受移管合意件数**  
上期から引き続き堅調に推移。

## Topics

- 3Qの業績は好調であり、KPI推移から4Qも好業績が継続すると判断し、**売上高の通期業績予想は据え置き。**
- 平準払い商品の販売件数増加が進んでいることで利益の増加を見込むものの、上期計画からの下振れ分を吸収しきれないことから、**営業利益の通期業績予想を60.1億円へ下方修正。**
- 当純利益の減少は外部要因によるものと認識し、**期末配当予想は47円[通期92円]で据え置き。**
- 顕在ニーズへの対応と、潜在ニーズの可視化により、一時払い商品と平準払い商品の併売が進み、来期以降の安定した収益基盤を構築。

# 2024年11月期 第3四半期業績ハイライト 前年同期比



売上高は前年比17.7%増。利益は前年を下回るものの、各KPIは好調に推移

## 売上高

26,982百万円

前年同期比 +17.7%

## 営業利益

4,438百万円

前年同期比 -3.1%

## 四半期純利益

3,126百万円

前年同期比 -1.1%

## 営業社員数

2,491名

前年  
同期比 +276名  
[+12.5%]

## 保険契約見込顧客数

39,980名

前年  
同期比 +2,248名  
[+6.0%]

## 新規契約数

64,037件

前年  
同期比 +6,766件  
[+11.8%]

## 契約譲受 移管合意件数

59,296件

前年  
同期比 +22,672件  
[+61.9%]

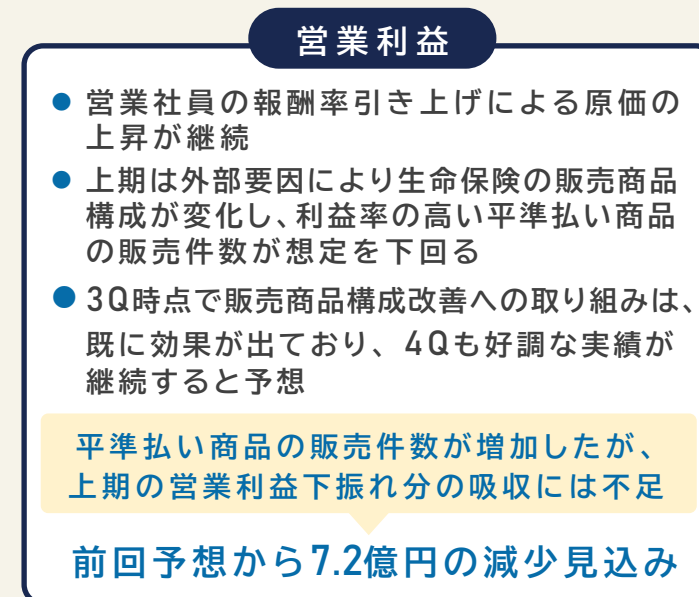
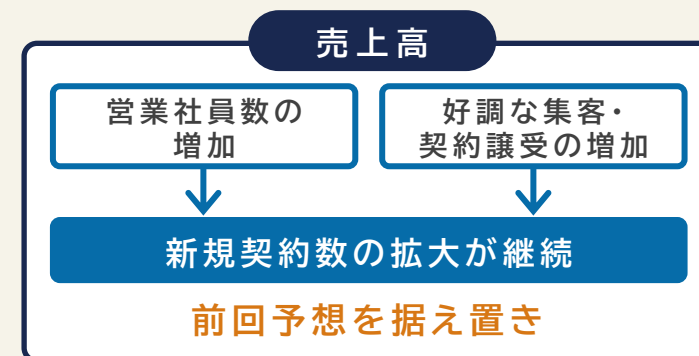
# 2024年11月期 通期業績予想の修正及び理由



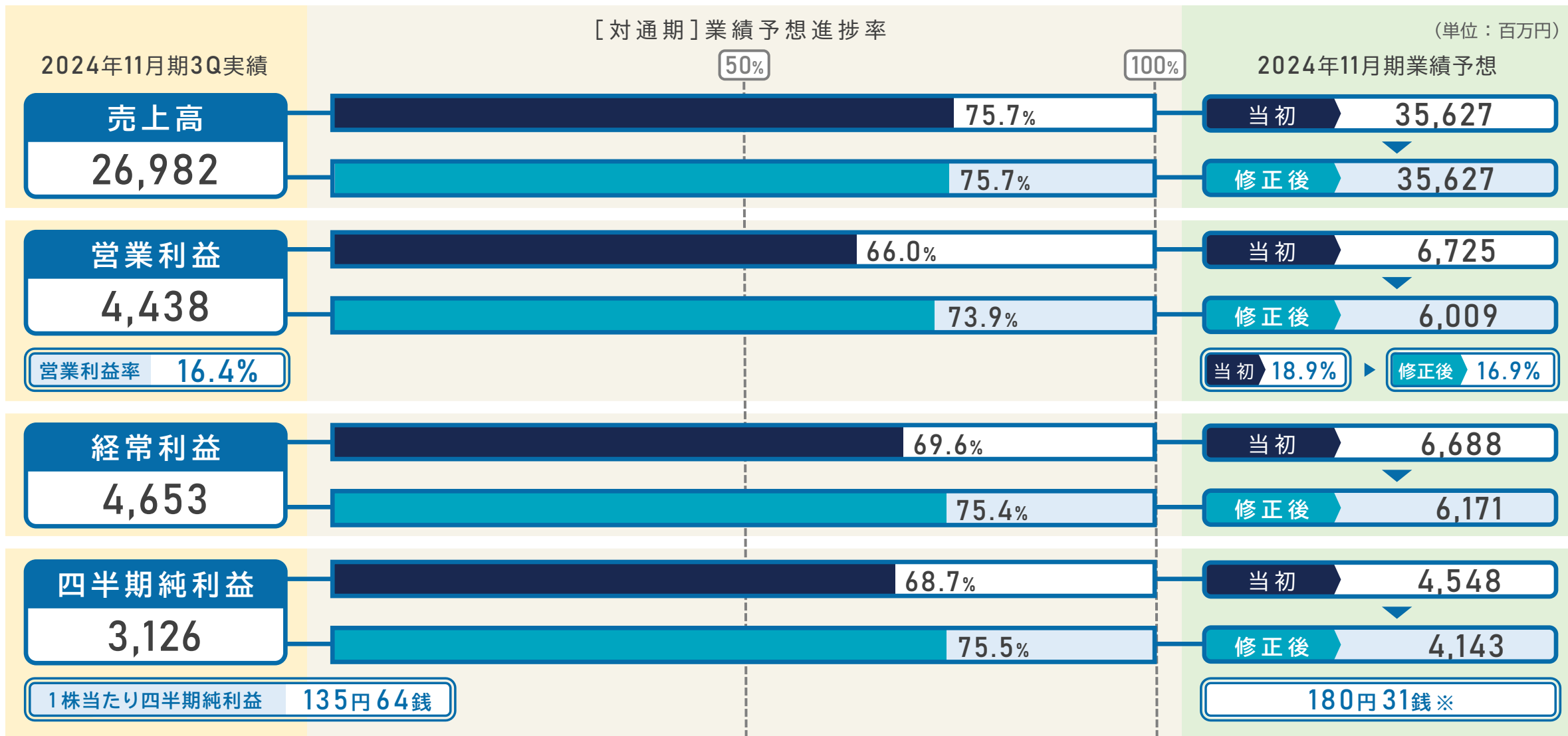
第3四半期業績と今後の見通しを踏まえ、通期業績予想を修正し、期末配当予想は据え置き

(単位：百万円)

2023年11月期	2024年11月期		2024年11月期		前回予想からの 増減 [ B - A ]	
	実績	前回予想 [A]	前期比	今回予想 [B]		前期比
売上高	30,559	35,627	+16.6%	35,627	+16.6%	—
営業利益	5,554	6,725	+21.1%	6,009	+8.2%	△ 716
営業利益率(%)	18.2	18.9	+0.7pt	16.9	△ 1.3pt	△ 2.0pt
経常利益	5,608	6,688	+19.3%	6,171	+10.0%	△ 517
当期純利益	3,953	4,548	+15.0%	4,143	+4.8%	△ 405
1株当たり配当金 (通期)(円)	75.00	92.00		92.00		± 0.00



# 2024年11月期 第3四半期業績ハイライト [ 通期業績予想達成率 ]



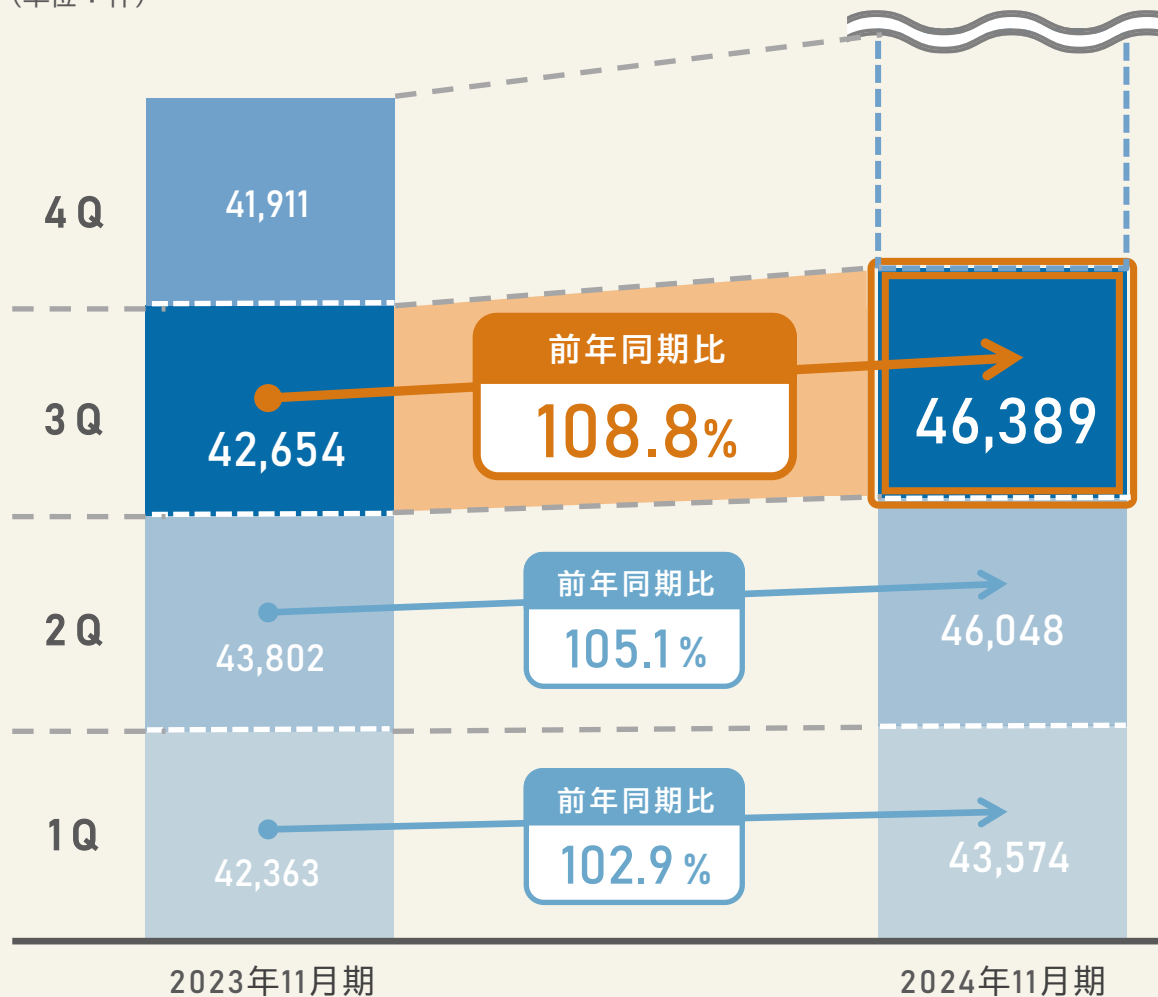
※ 2024年11月期における期中平均株式数22,978,546株で除して算出。

# 2024年11月期 第3四半期業績ハイライト [平準払い商品販売件数推移]



## 平準払い商品販売件数推移

(単位：件)



1

ファイナンシャルプランニングを通じた  
長期分散投資、及び保障販売提案

2

増加 平準払い商品の販売件数

3

増加 業務品質支援金額

4

改善 営業利益

5

4Q以降の更なる改善

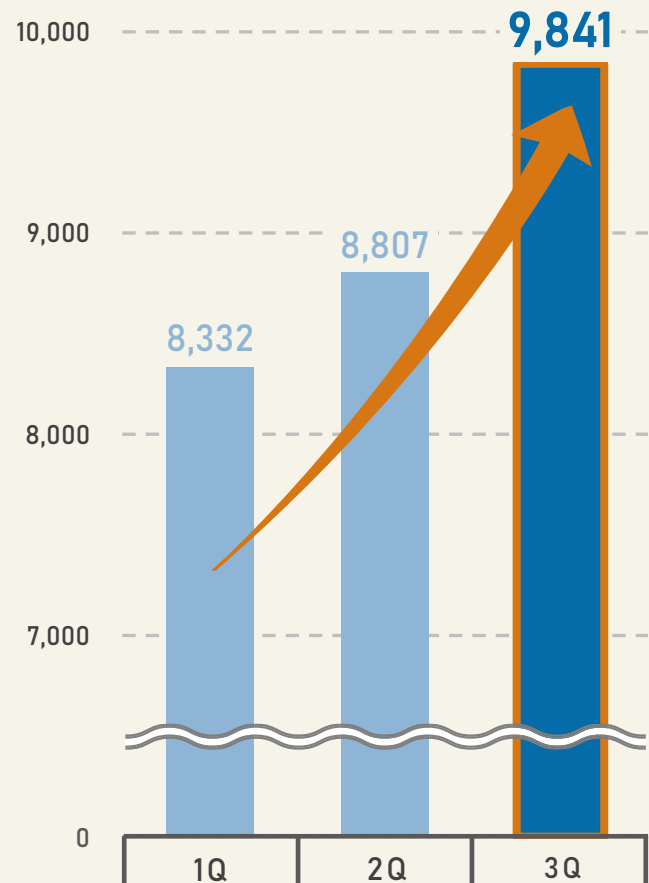


# 2024年11月期 第3四半期業績ハイライト[四半期推移]



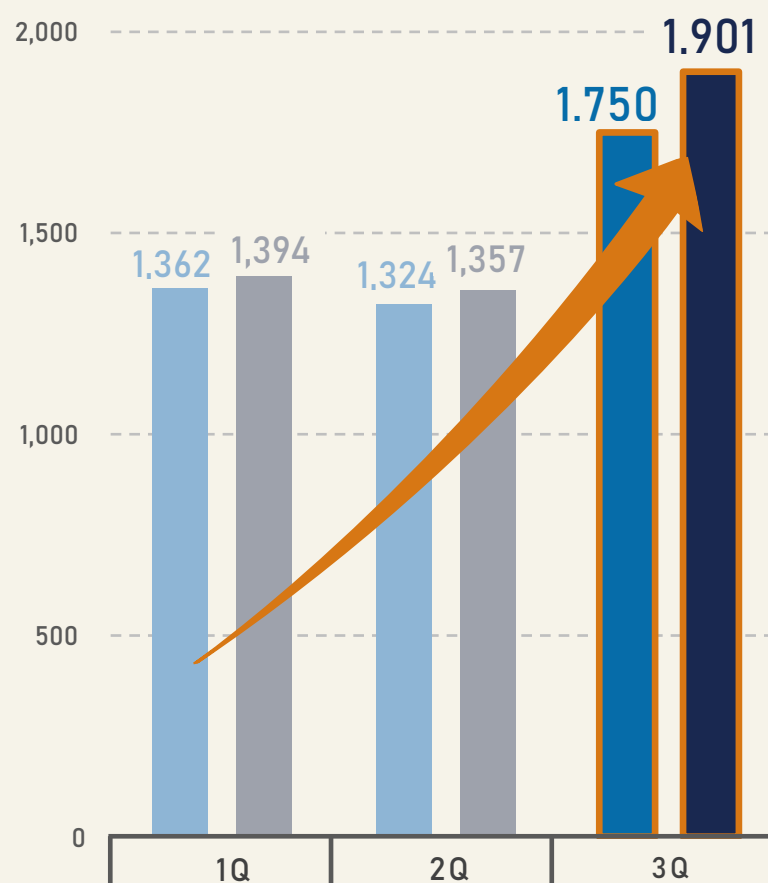
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益・経常利益

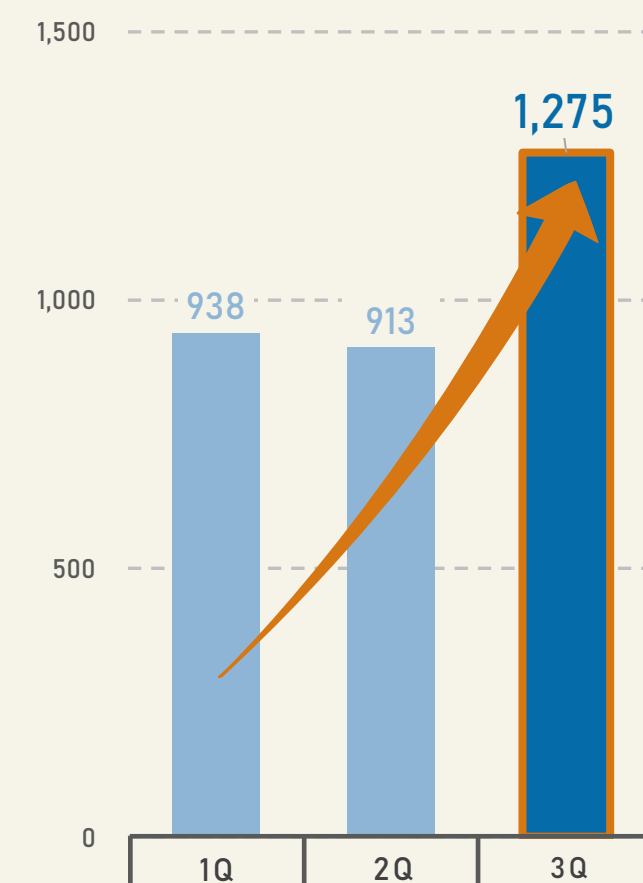
(単位：百万円)



■ 営業利益 ■ 経常利益

## 当期純利益

(単位：百万円)



## 第3四半期 KPI 実績

2024年6月  
┆  
2024年8月

- 年間の採用目標 700 名に対し、3Q累計 **527** 名を採用。
- 保険契約見込顧客数は営業社員の増加に伴い、  
**39,980** 名( 2,248 名、6.0%増)となった。
- 保有契約件数 **1,674,466** 件( 286,622 件、20.7%増)、  
新規契約数 **64,037** 件( 6,766 件、11.8%増)、  
新規顧客数 **39,326** 名( 4,518 名、13.0%増)と順調に増加。

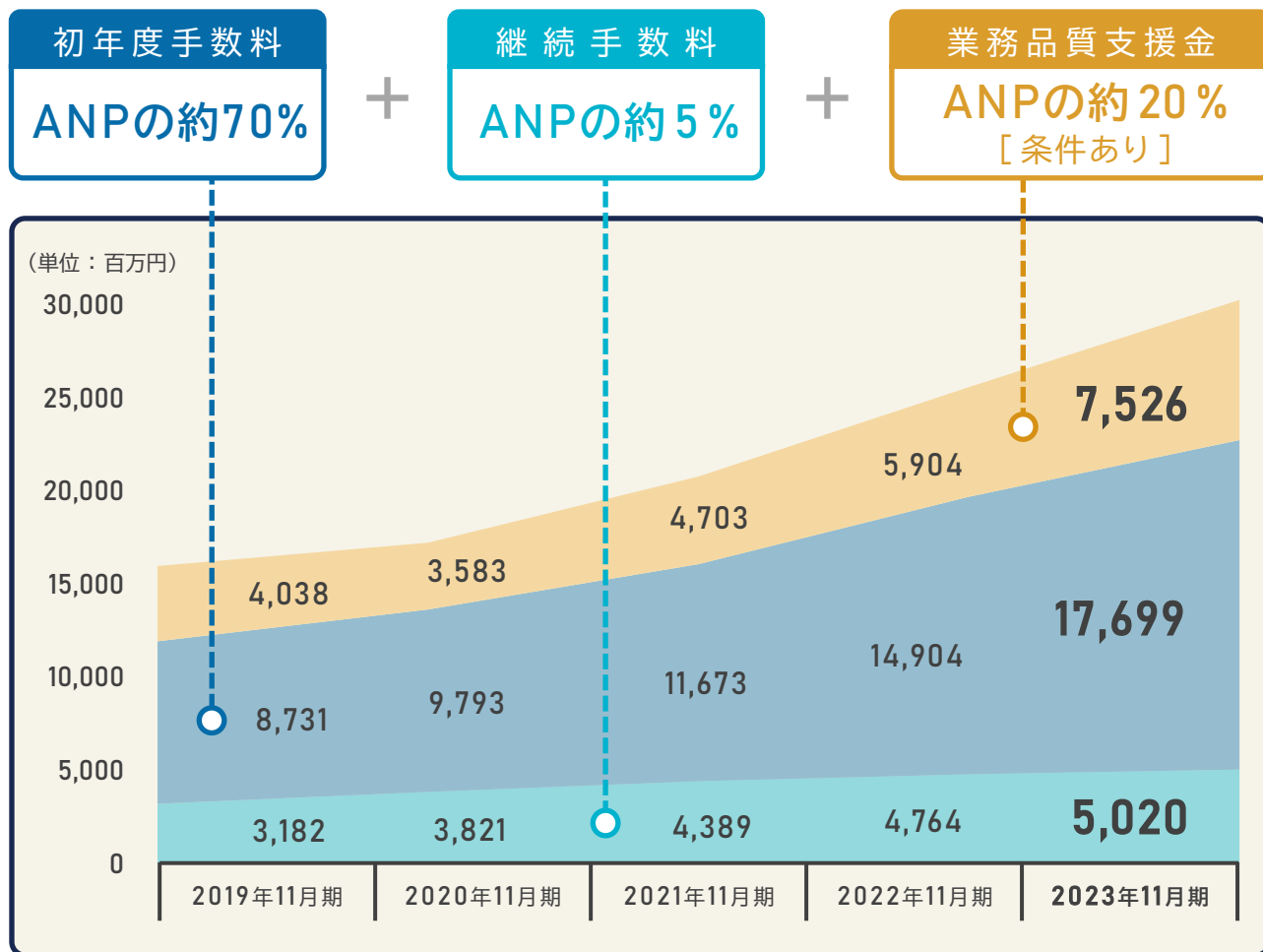
( )内の数値・%は前年同期比増減を示す。

## Topics

- ライフタイムコンサルティング社から譲受した契約 **27,599** 件全件の移管手続きが完了。
- 広告業は7月末までに全ての広告掲出を終了

# 収益モデル [ 生保・損保 ]

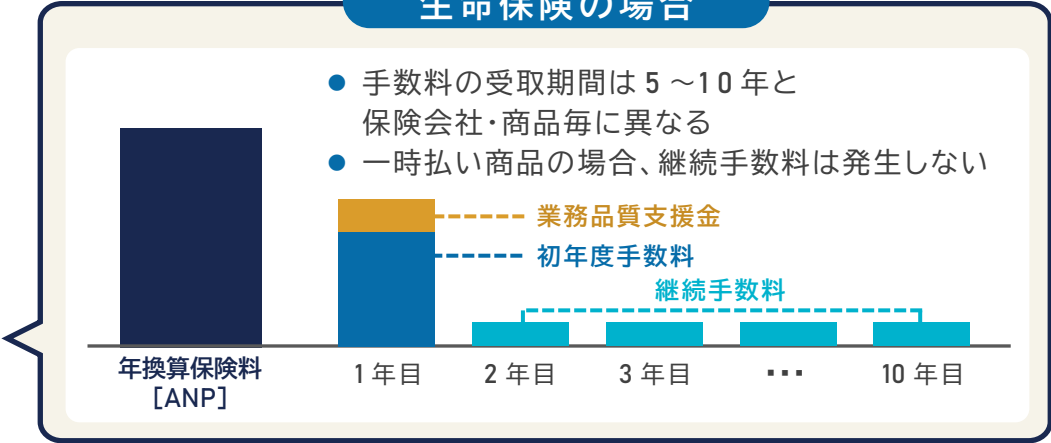
## 生命保険販売による手数料収入の内訳と推移



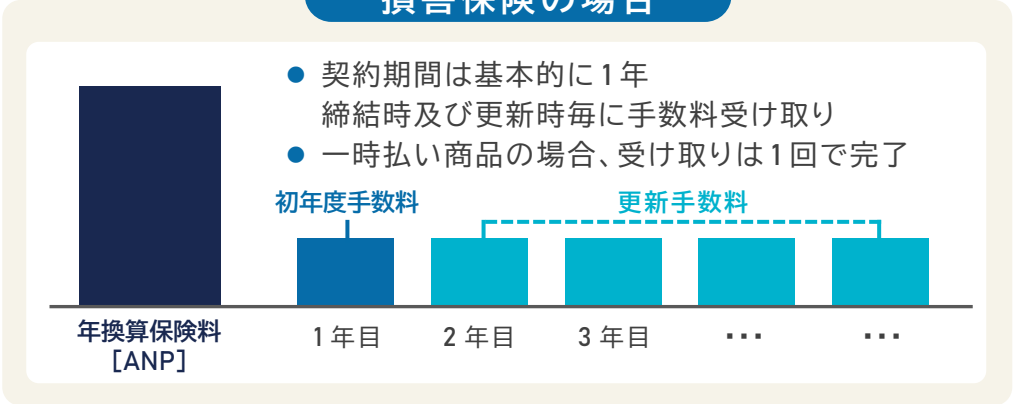
※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

※ 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。

### 生命保険の場合



### 損害保険の場合



業務品質支援金とは

- 「顧客本位の業務運営」や「体制整備」への取り組みを通じ、顧客に提供するサービスの品質を向上させるために、保険会社から保険代理店に支払われる手数料。
- 主に「代理店業務品質評価運営」項目の達成度合いで評価される。
- 一時払い商品は対象外とする保険会社が多い。

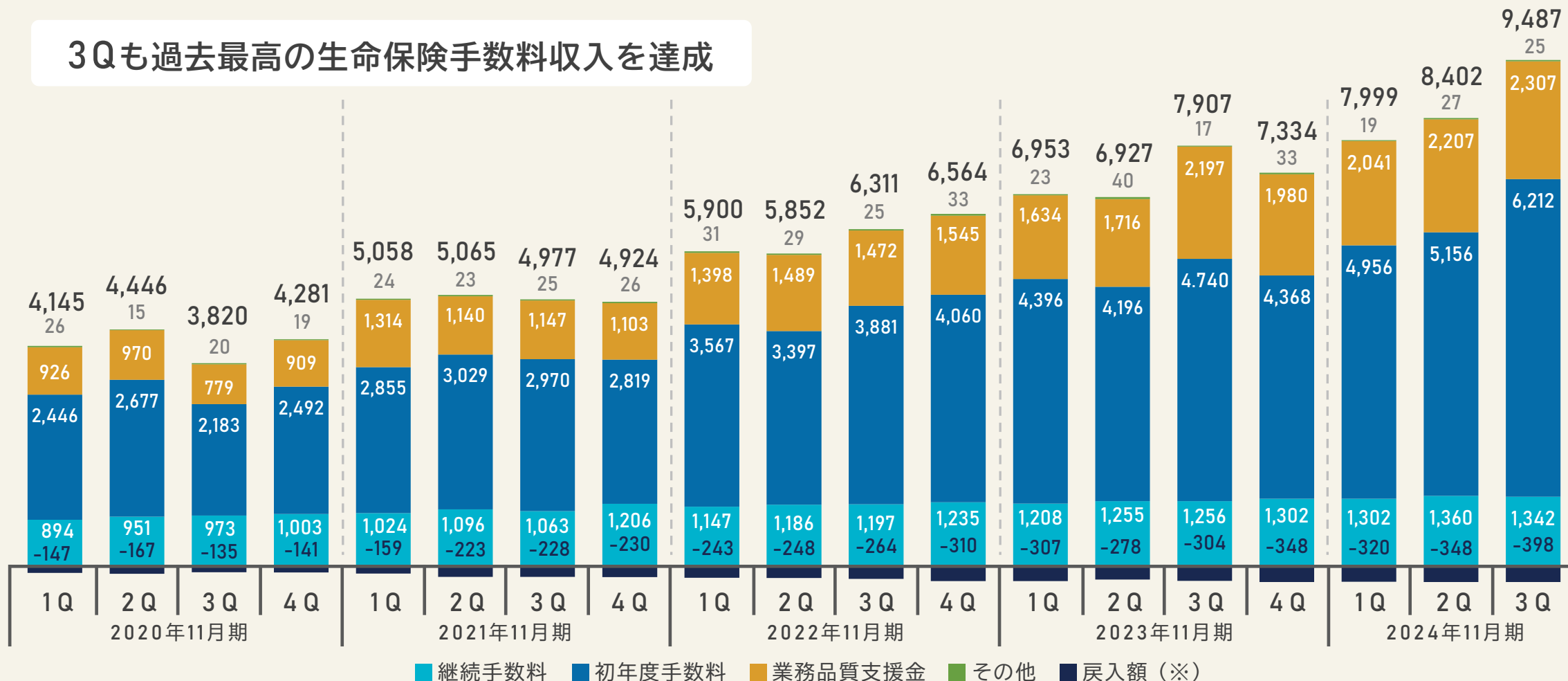
# 四半期実績推移 [ 生命保険手数料 ]



## 生命保険手数料収入

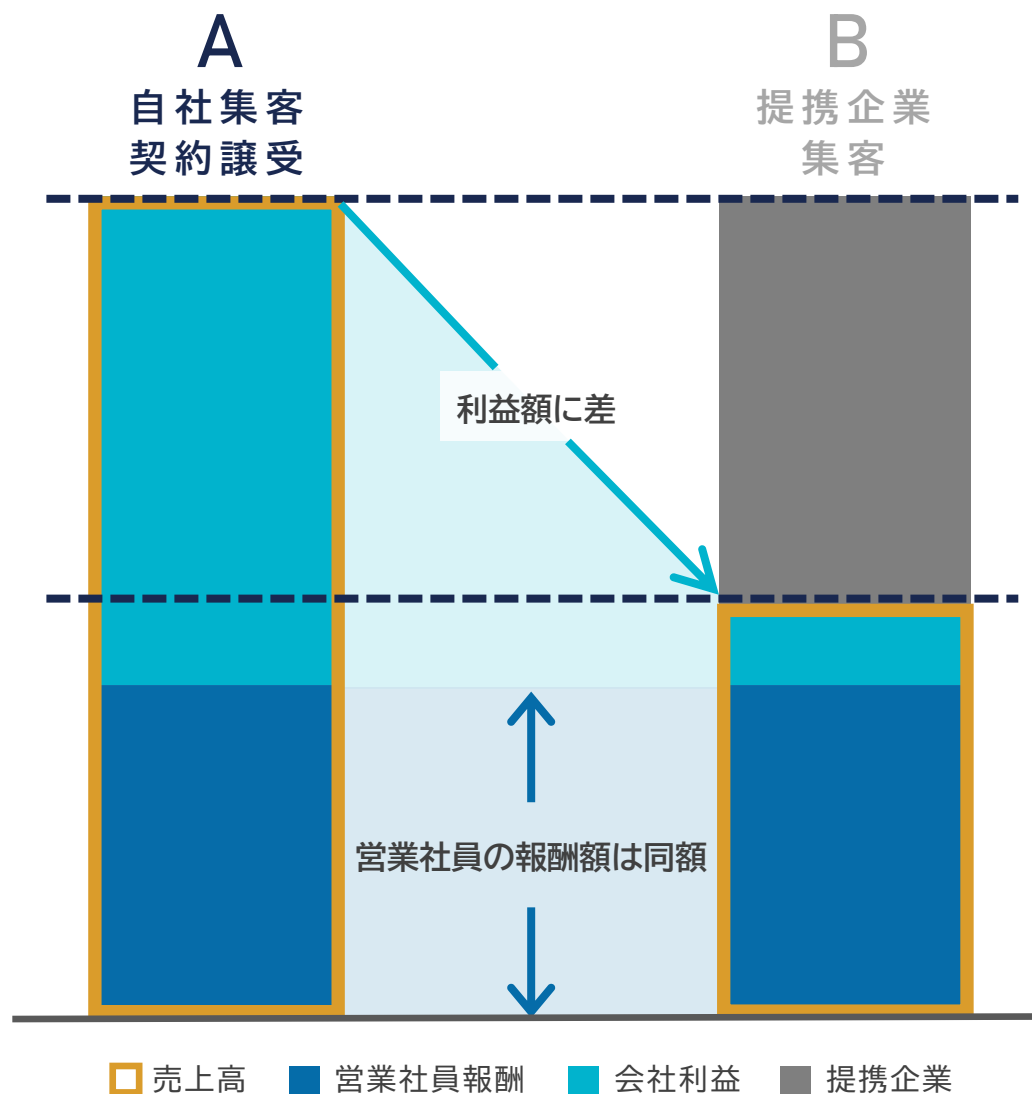
(単位：百万円)

3Qも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。

# 収益構造イメージ



全く同じ条件で新規契約を獲得した場合

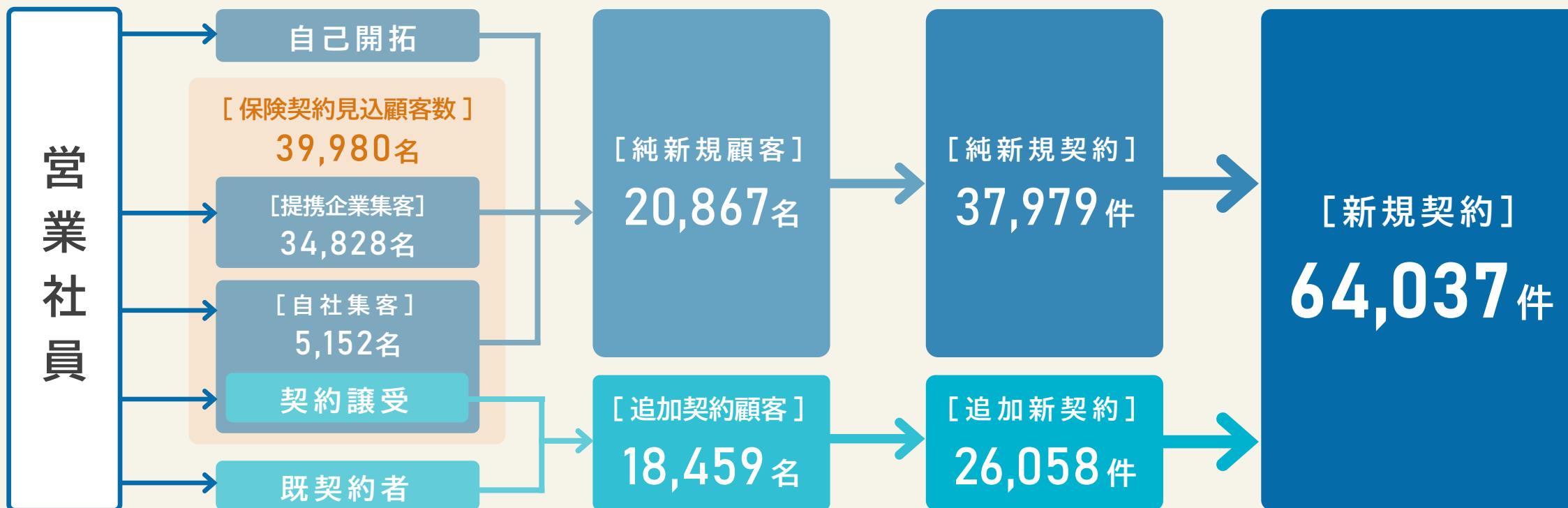
	A 自社集客 契約譲受	B 提携企業 集客
① 売上高 (初年度・継続手数料)	当社に <b>100.0%</b>	提携企業と折半 当社に50.0%
② 営業社員報酬	同	額
③ 会社利益(①-②)	大	小

自社集客件数・契約譲受件数の増加により、  
利益率が大きく改善

※ 上記イメージ図は代理店手数料に占める会社利益・営業社員報酬・提携企業受領分のみを図示したものであり、実際の割合とは異なります。

2024年11月期 第3四半期実績

保有顧客数の増加に伴い、追加新契約の獲得も好調



※ 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3四半期実績を記載。詳細、過去実績等は[05.資料]に掲載しております。

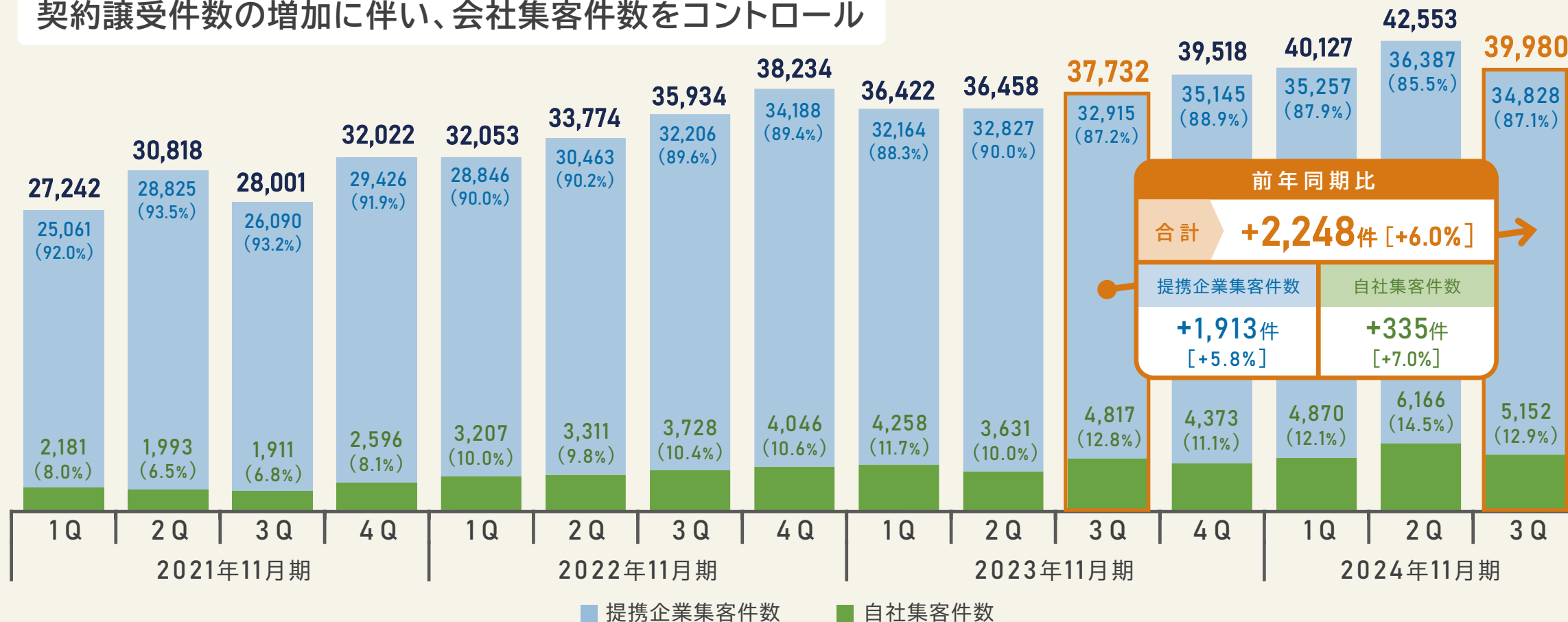
# 重要KPI推移 [ 会社集客件数(四半期) ]



## 提携企業集客件数・自社集客件数

(単位：件)

契約譲受件数の増加に伴い、会社集客件数をコントロール



※ 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しての提携企業集客・自社集客の比率です。

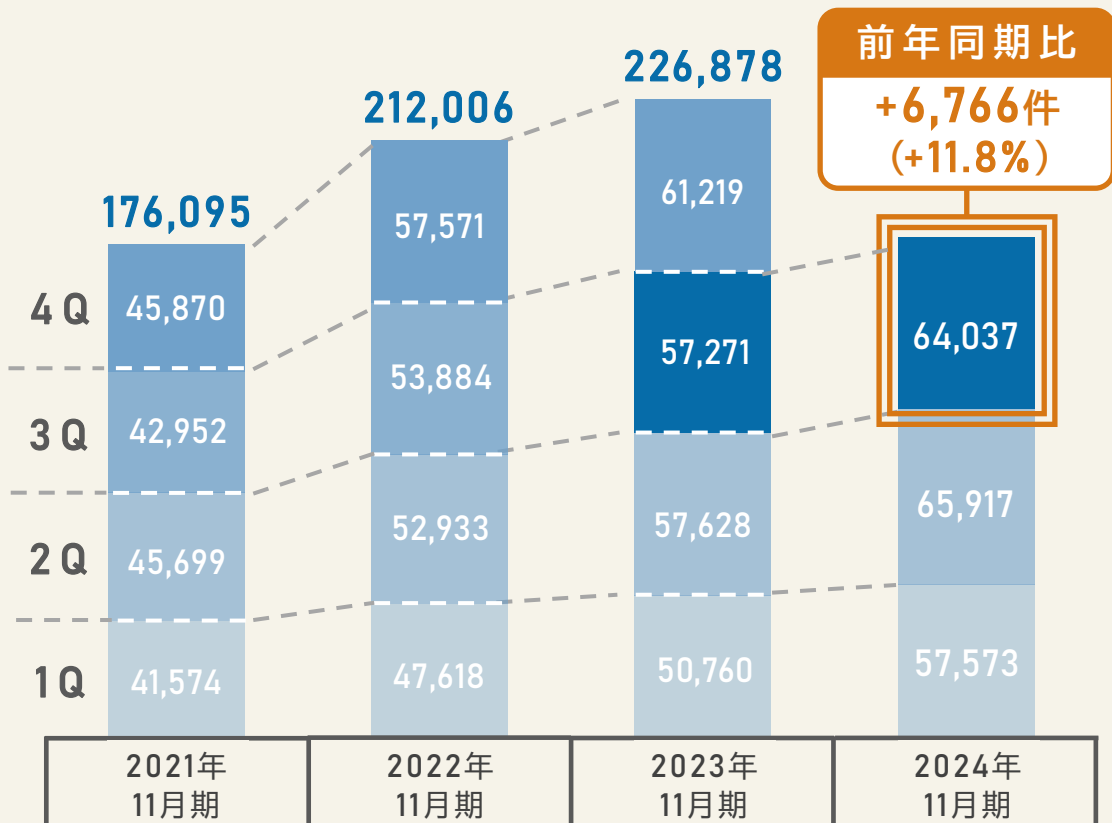
# 重要KPI推移 [ 新契約件数・顧客数(四半期) ]



好調な会社集客・契約譲受により、新規契約数も増加

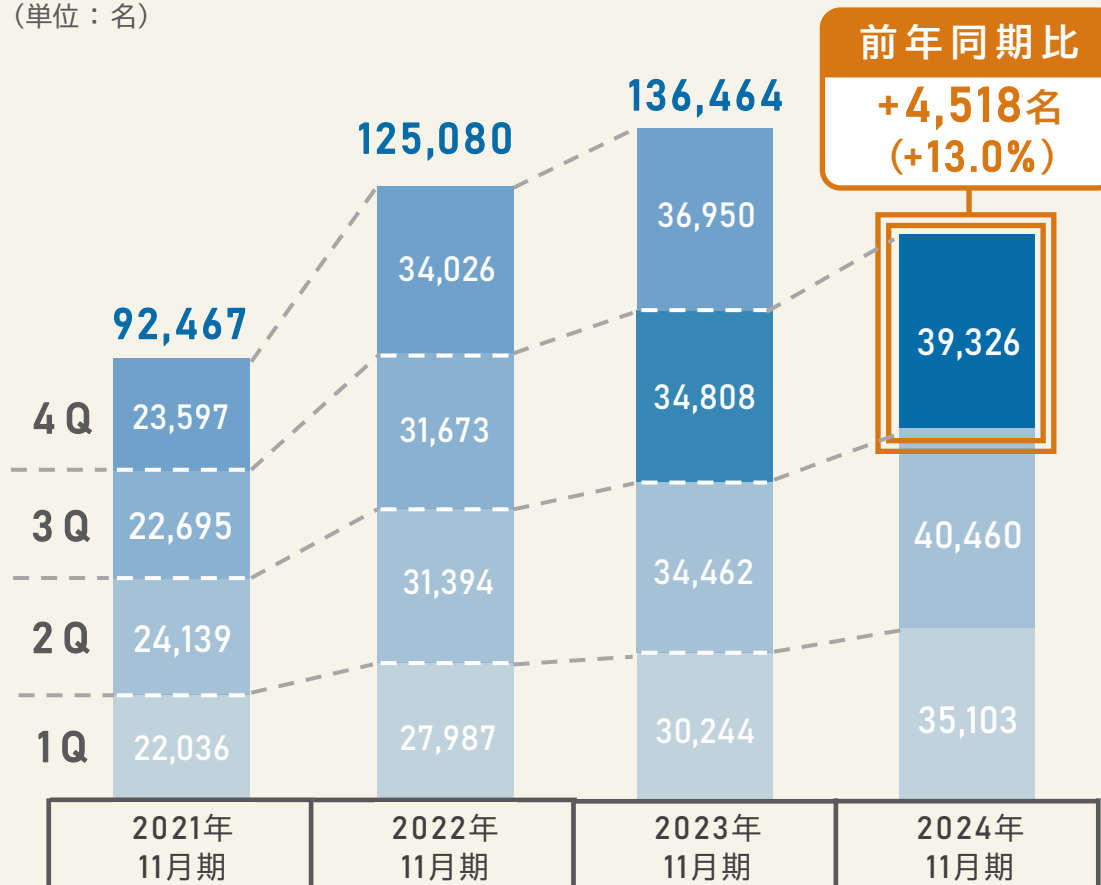
## 新規契約件数

(単位：件)



## 新規顧客数

(単位：名)





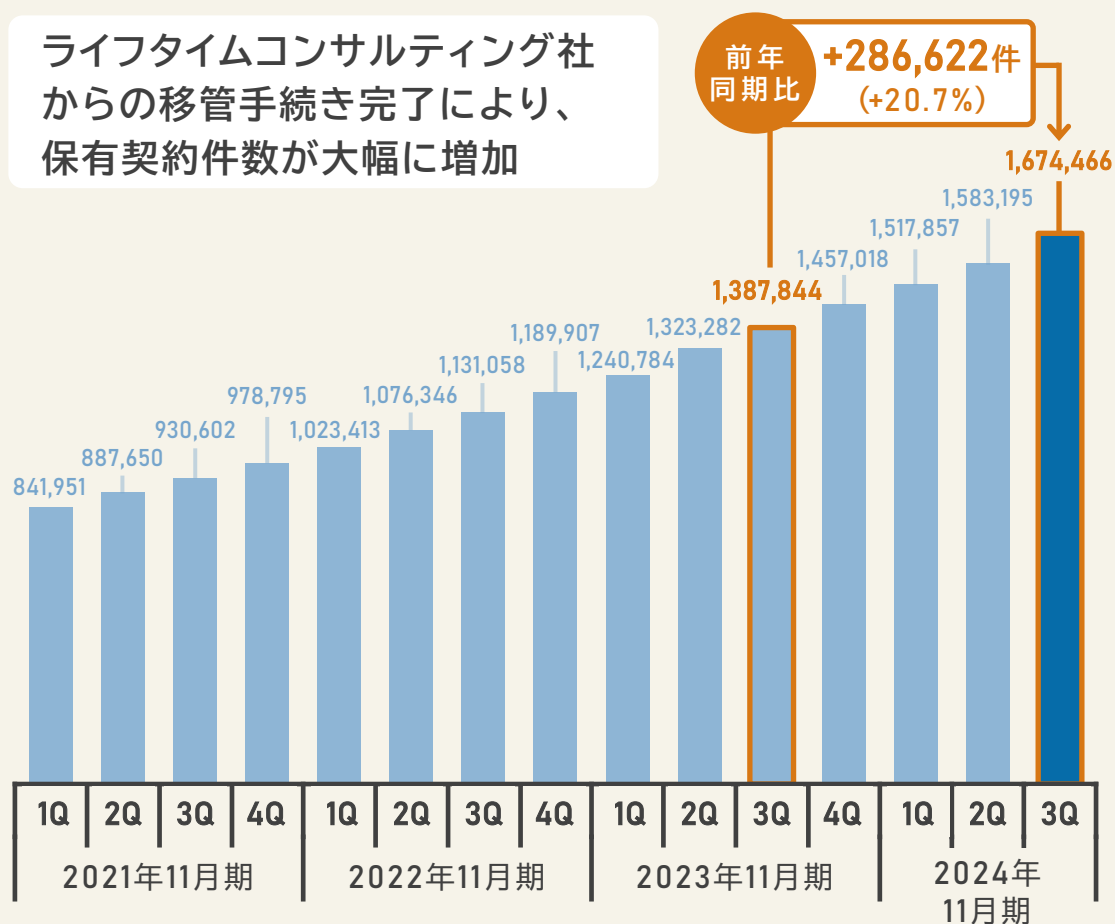
# 重要KPI推移 [保有契約件数(四半期)]



## 保有契約件数

(単位：件)

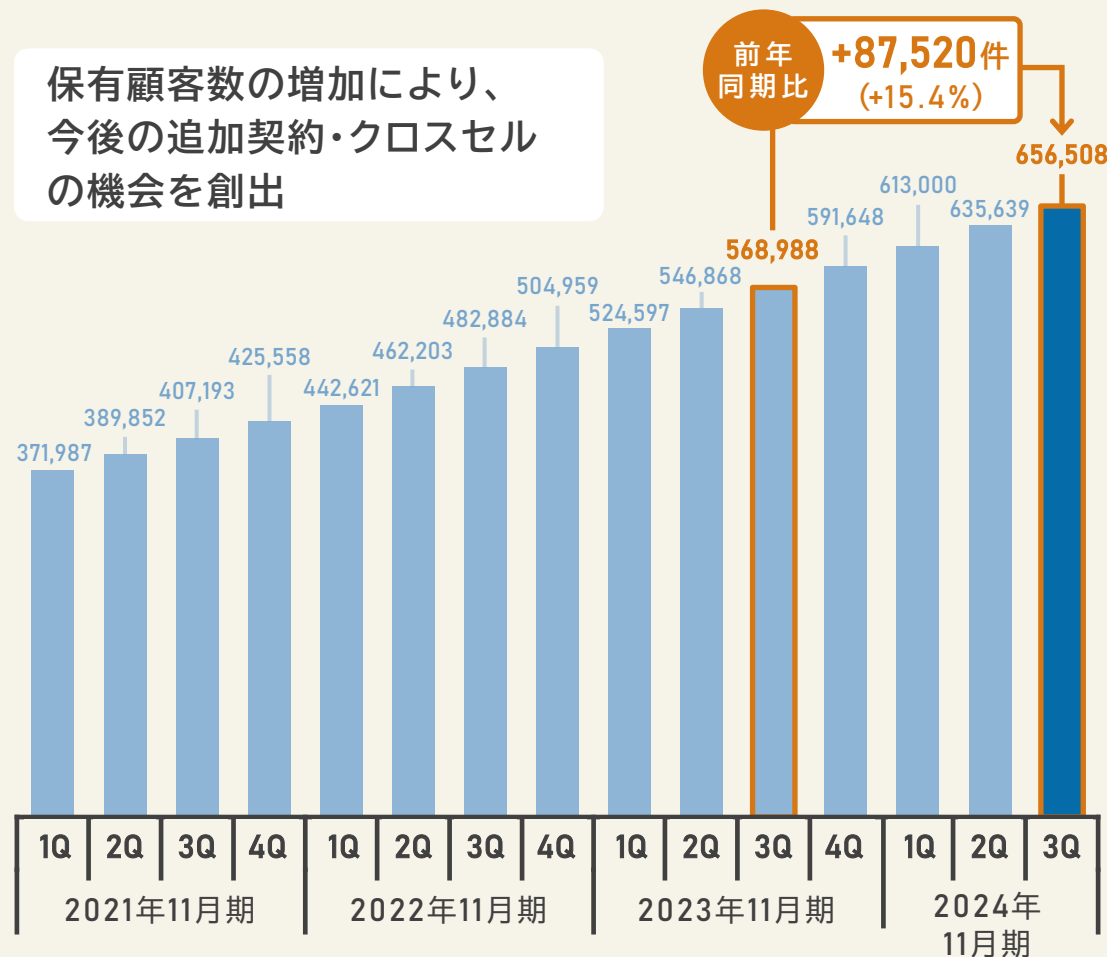
ライフタイムコンサルティング社からの移管手続き完了により、保有契約件数が大幅に増加



## 保有顧客数

(単位：名)

保有顧客数の増加により、今後の追加契約・クロスセルの機会を創出

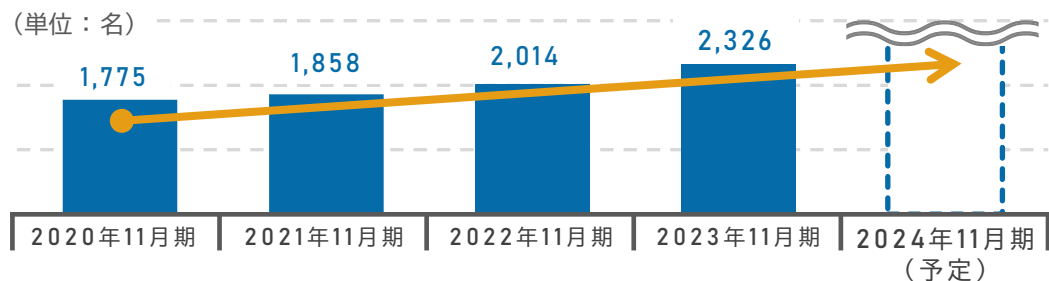


# 02

## 2024年11月期 重点施策目標

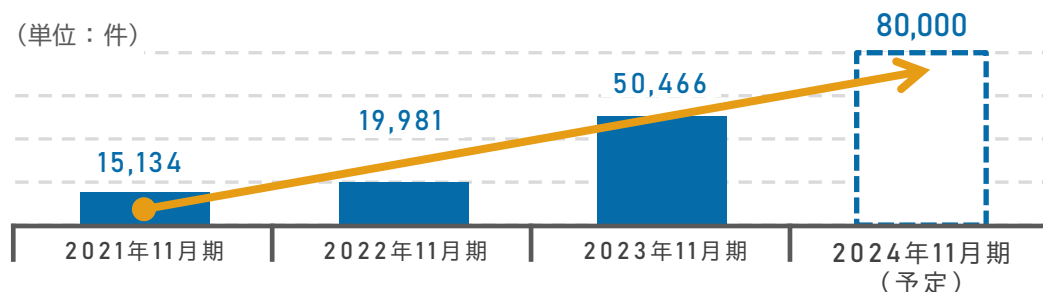
## 営業社員の増強

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

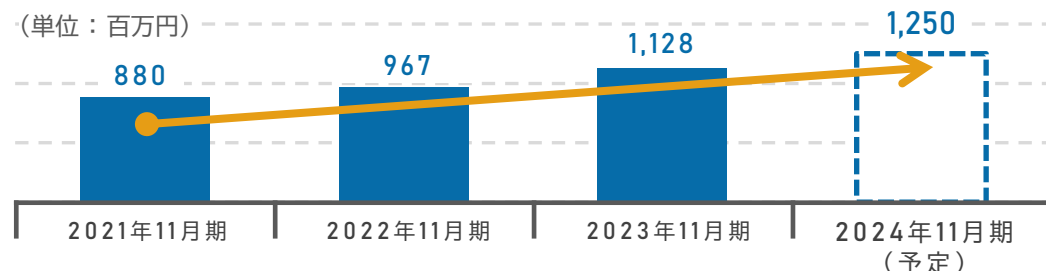
TVCMで認知度向上。  
全国で、ワンランク上の「お金の総合サービス」を展開します。

30店舗出店予定  
(2024年11月迄)



## 損害保険

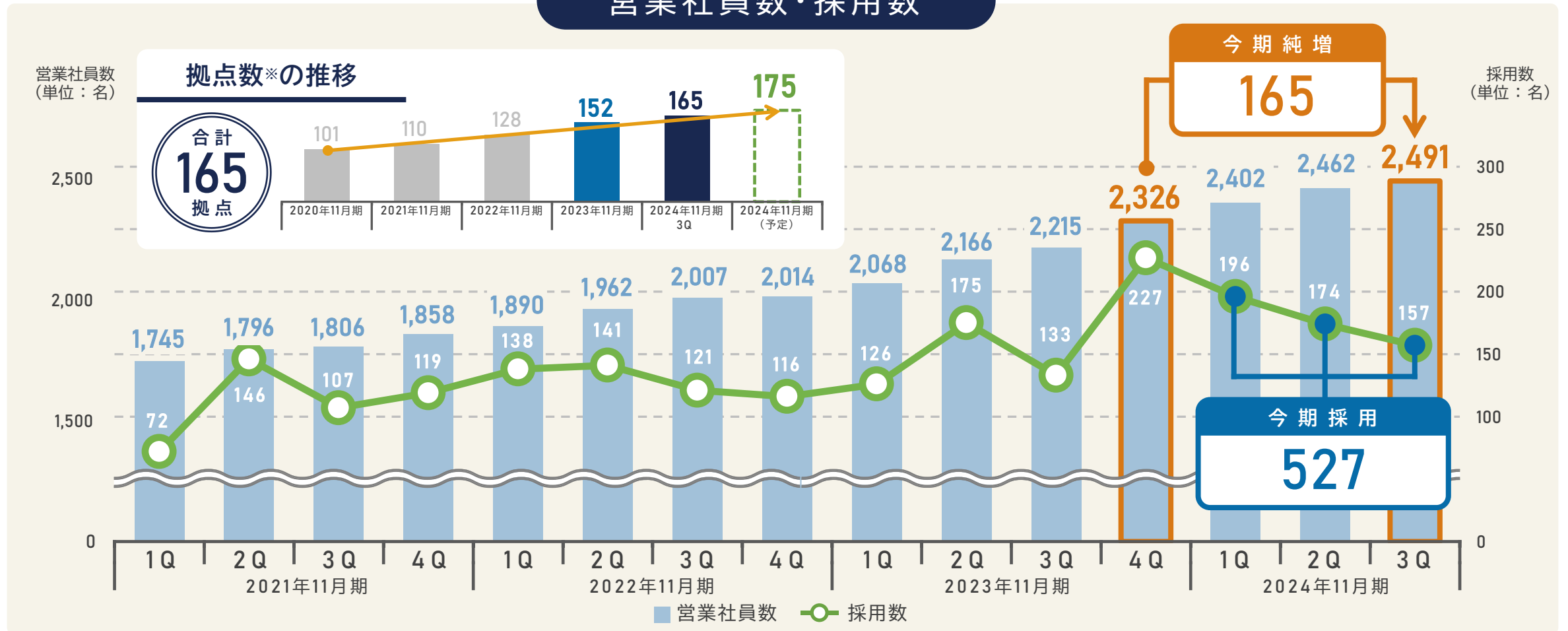
業績拡大に向けた新たな取り組みを実施。  
生命保険の拡大と同時に損害保険の売上高増加を図ります。



# 営業社員数・採用数・拠点数

- 応募者数は好調に推移。当社に関する報道の影響で一時的に入社延期等が発生したものの、現在は回復。
- 上期採用は計画を上回ったため、事業理解・コンプライアンス意識等、様々な観点で採用の絞り込みを実施。

## 営業社員数・採用数



※ 拠点数は2024年8月末時点。

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

損害保険

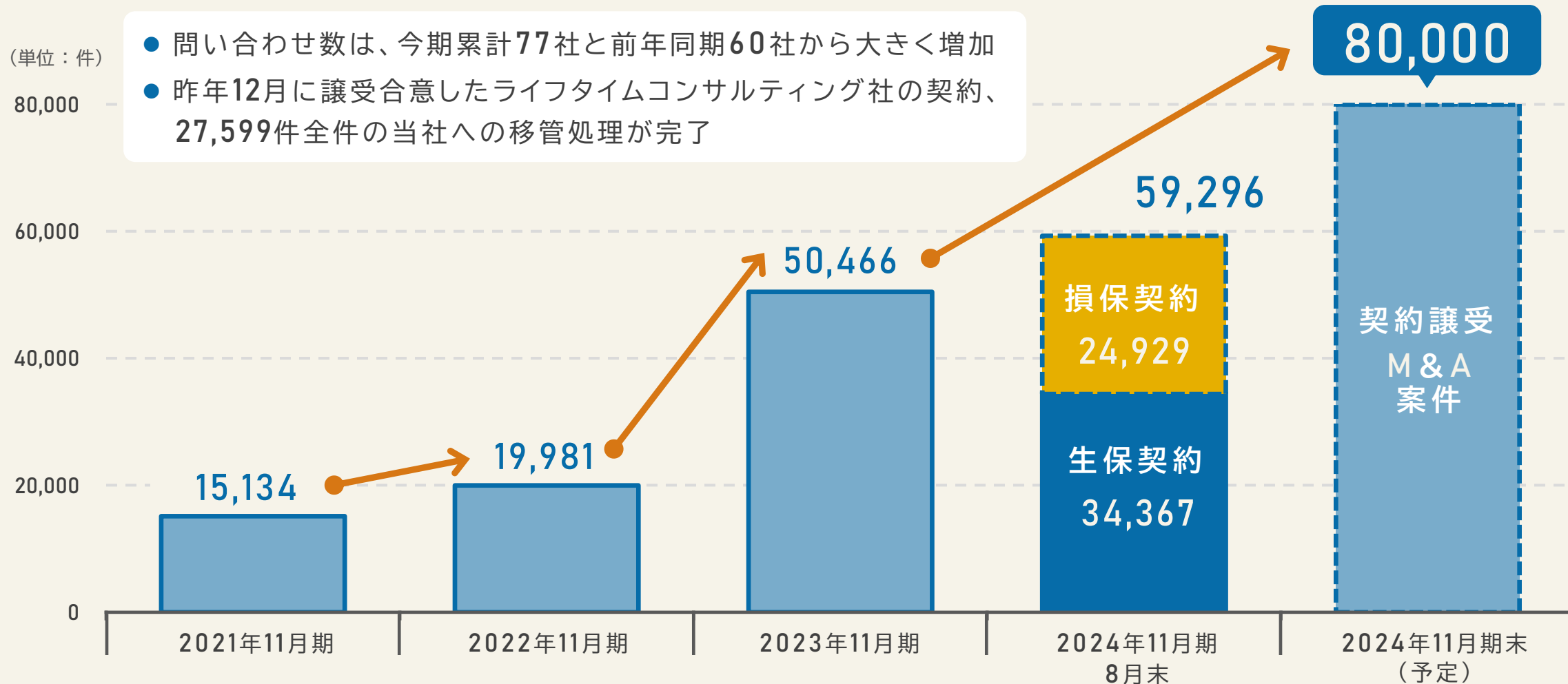
今後の成長を支える  
「3つの柱」を  
さらに大きく育てます。

# 2024年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大

## 契約譲受 移管合意件数

(単位：件)

- 問い合わせ数は、今期累計77社と前年同期60社から大きく増加
- 昨年12月に譲受合意したライフタイムコンサルティング社の契約、27,599件全件の当社への移管処理が完了



# 2024年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大



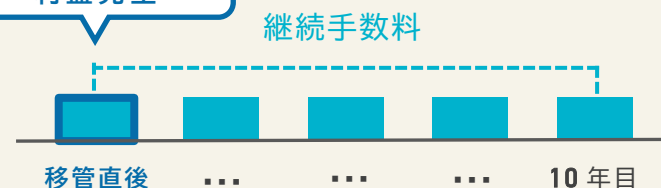
2023年  
11月期

50,466件

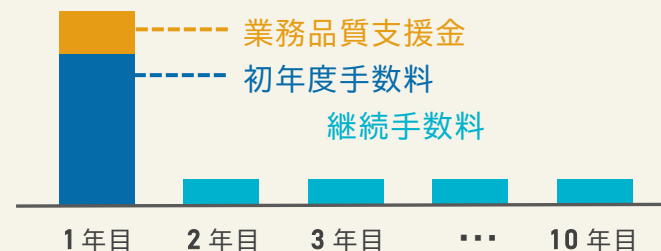
## 新たな顧客の獲得

### 1 移管契約からの継続手数料

移管初年度から  
利益発生



### 2 移管顧客からの追加契約



移管完了後、平均3か月で  
新規契約の獲得を開始

契約譲受した契約(顧客)の  
約10%から1年以内に新規契約を獲得

譲受件数の増加、成約率の引き上げによりさらなる利益拡大へ

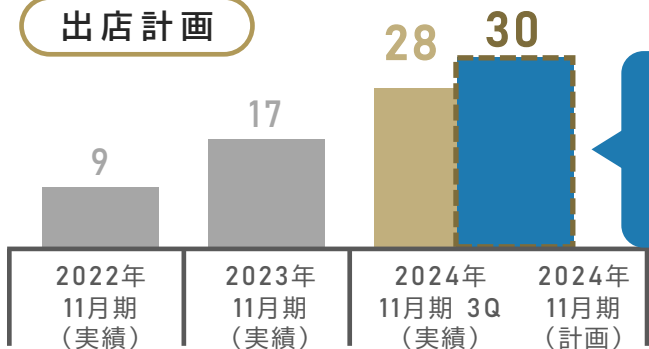
# 2024年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

**MONEY DOCTOR**  
PREMIER

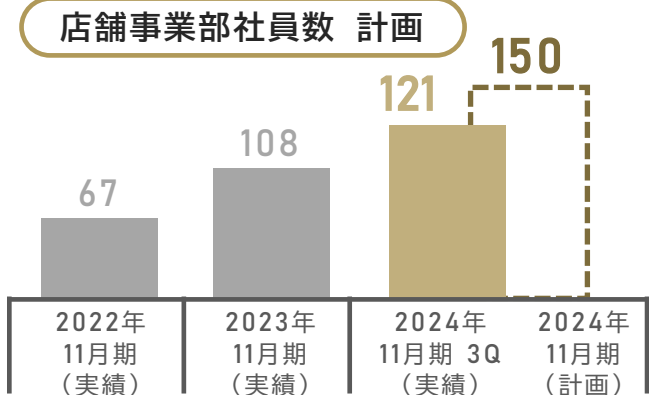
## 出店計画



今期  
出店確定  
**30**  
店舗

- 順調な出店ペース
- 今期中の計画達成が確実に

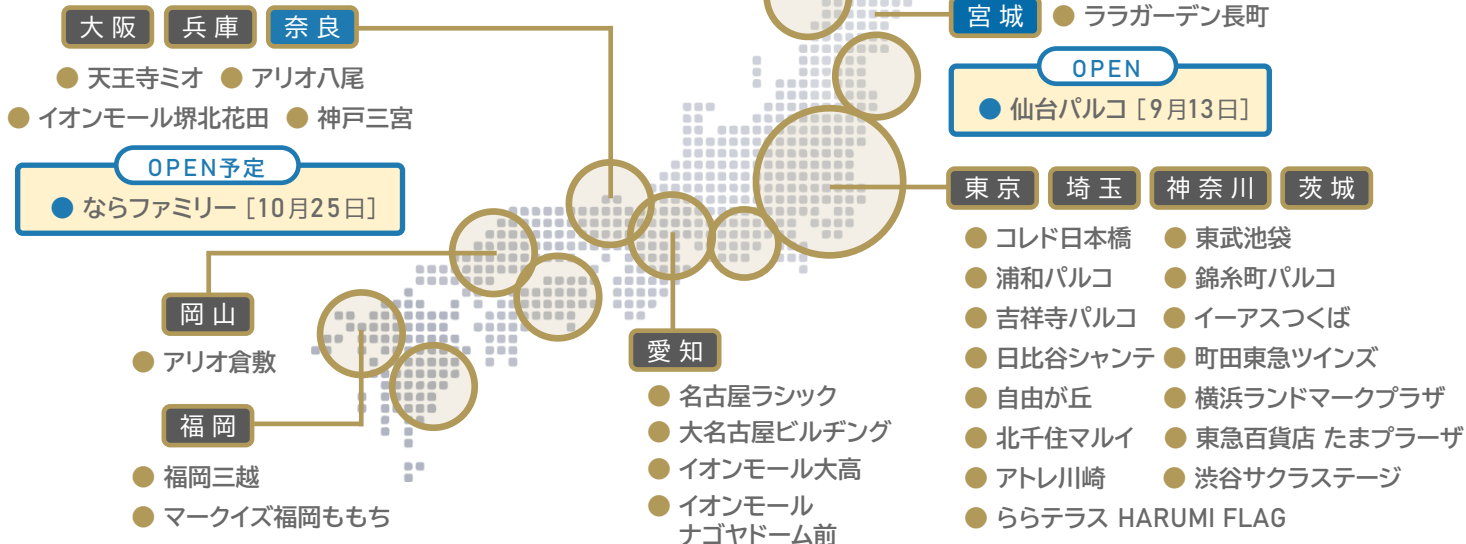
## 店舗事業部社員数 計画



## 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



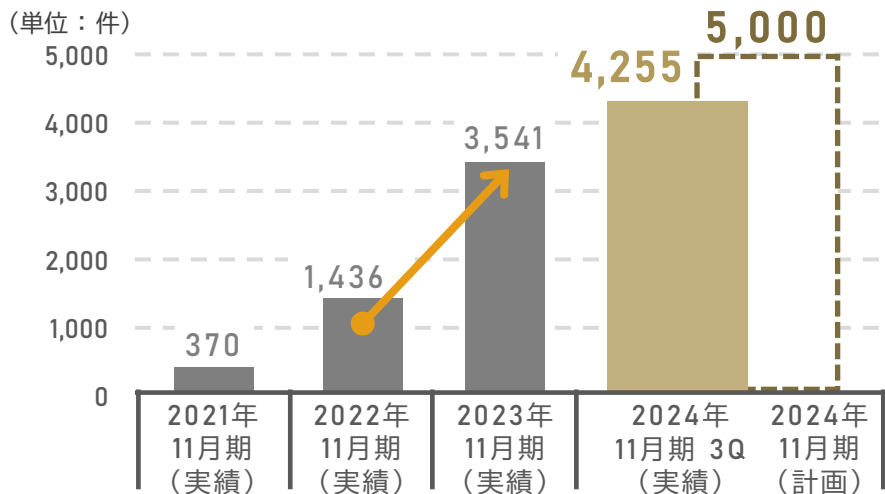
※ 出店計画、店舗事業部社員数計画の数値は各期末時点の累計です。



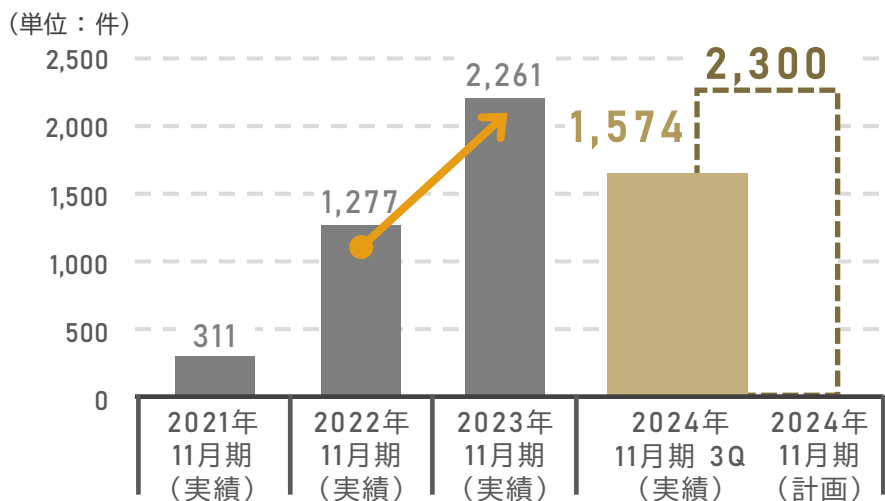
# 2024年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大



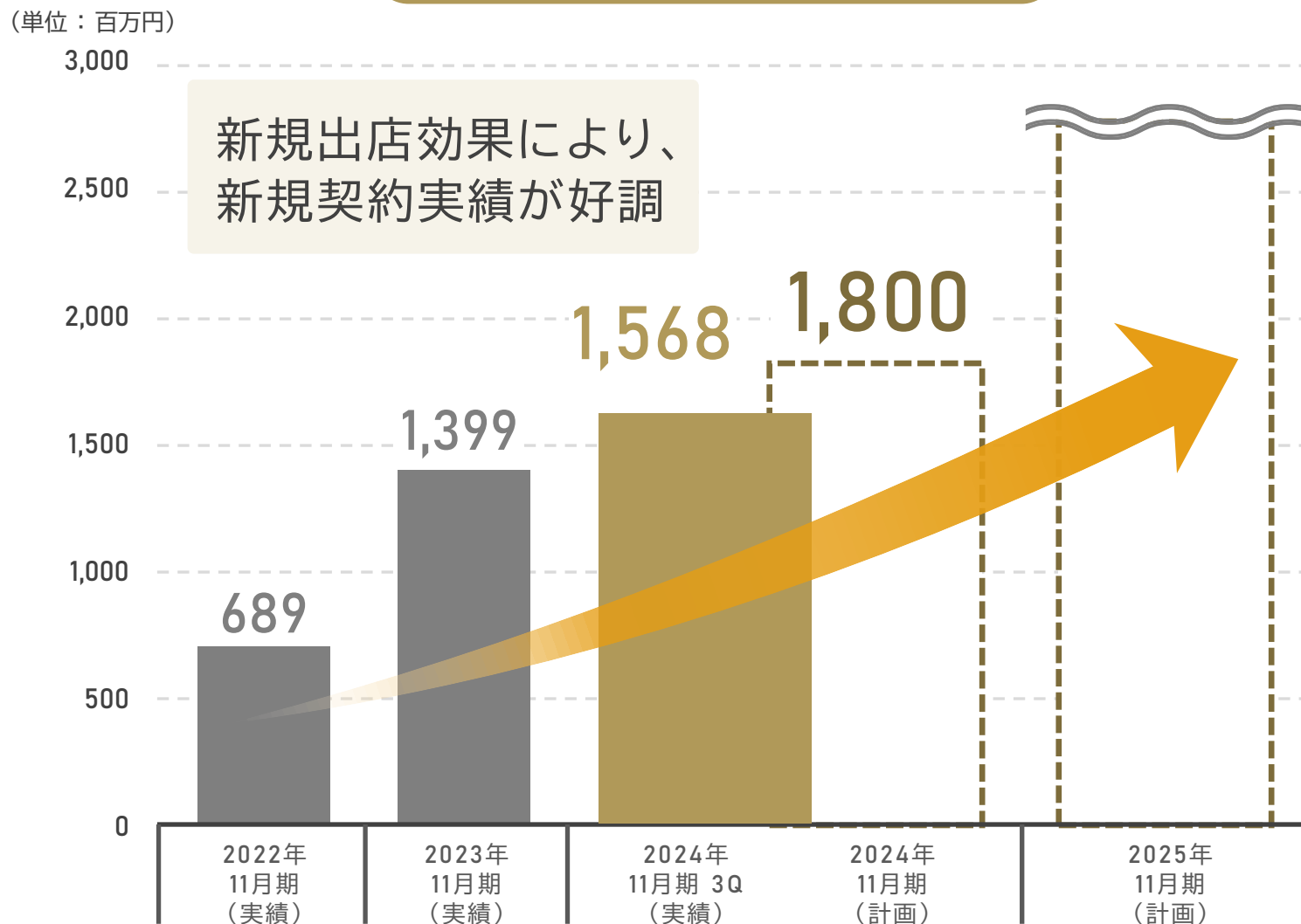
来店予約数 推移



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

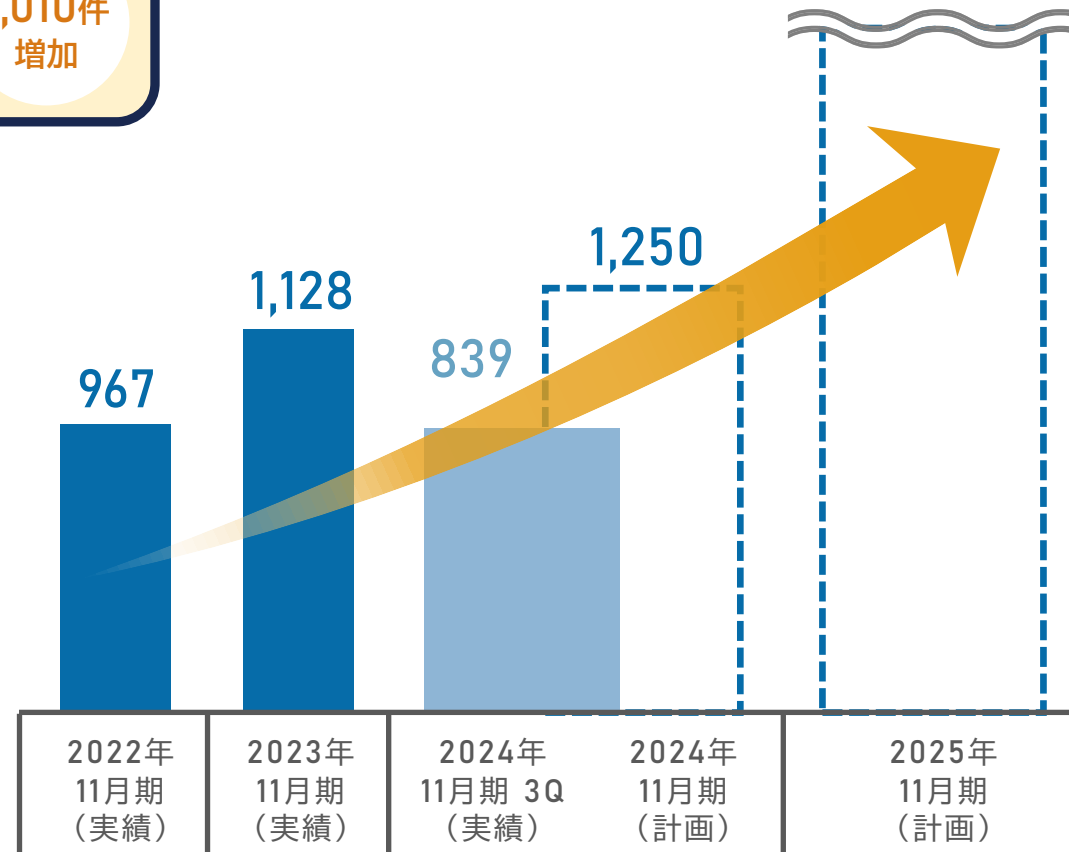
# 2024年11月期の重点取組③ 損害保険の業績拡大

損害保険の契約譲受件数が増加。サービス拡大により、新たな顧客層を獲得。



## 損害保険手数料

(単位：百万円)

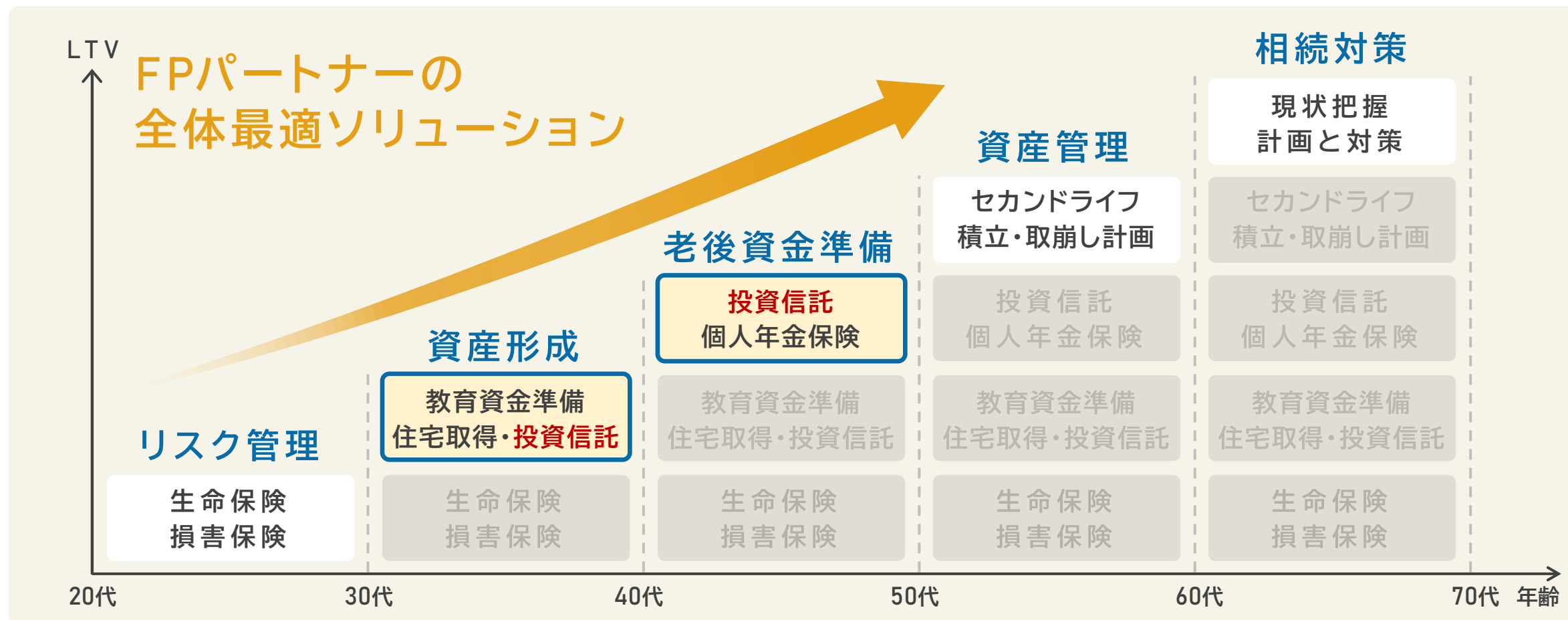


提供サービスの拡大

- 非対面完結型の保険契約見込顧客獲得
- ダイレクト型自動車保険ビジネスの展開

- 1 顧客基盤の拡大
- 2 将来の更新手数料[ストック収入]
- 3 損保追加契約・生保クロスセルの推進

## 保険以外の金融商品の取り扱いにより、お客さまのLTVを最大化



※ 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。

NISA等の投信積立を中心に口座数、預かり資産が順調に増加。  
IFAオフィスを2Qから21拠点増加し、販売網をさらに拡大

[ 証券口座 ]



5,839

口座

[ 預かり資産残高 ]



23,204

百万円

[ IFAオフィス ]



76

拠点

[ 証券外務員登録者 ]



761

名

※支社・店舗併設を含む

[ 2024年8月末時点 ]

## 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。



- 新たに2法人が導入に合意
- 今期導入は計6法人に拡大

※「マネスク」はMONEY SCHOOLの略称であり、当社の登録商標です(登録商標 第6802129号)。

## 広告業

### 7月末までに全ての広告掲出を終了

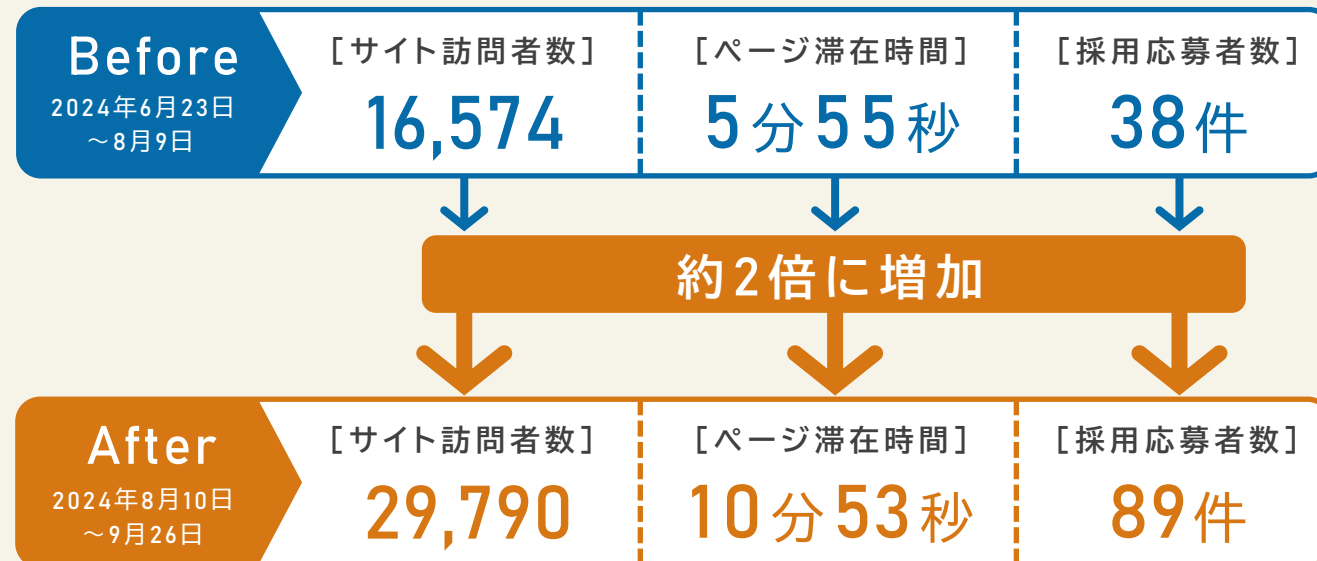
- 広告掲出の終了により、今期の売上高・利益は期初計画比約5,300万円減の見込み。
- 他事業の収益増加が広告業の減少分を上回るため、今期の業績に大きな影響はない。



## 採用応募者の利便性を向上

- 知りたい情報を端的にかつ分かりやすく表現
- モバイル表示を重視したデザインに一新
- 先輩社員からのメッセージなど、幅広い働き方に合わせたコンテンツの充実
- ストレスなく応募できる申込みフォーム

### リニューアルの効果※



※ 当社調べ(2024年9月17日現在)

※ 画像は一部加工してあります。

# 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QUOカード(3,000円分)を贈呈。

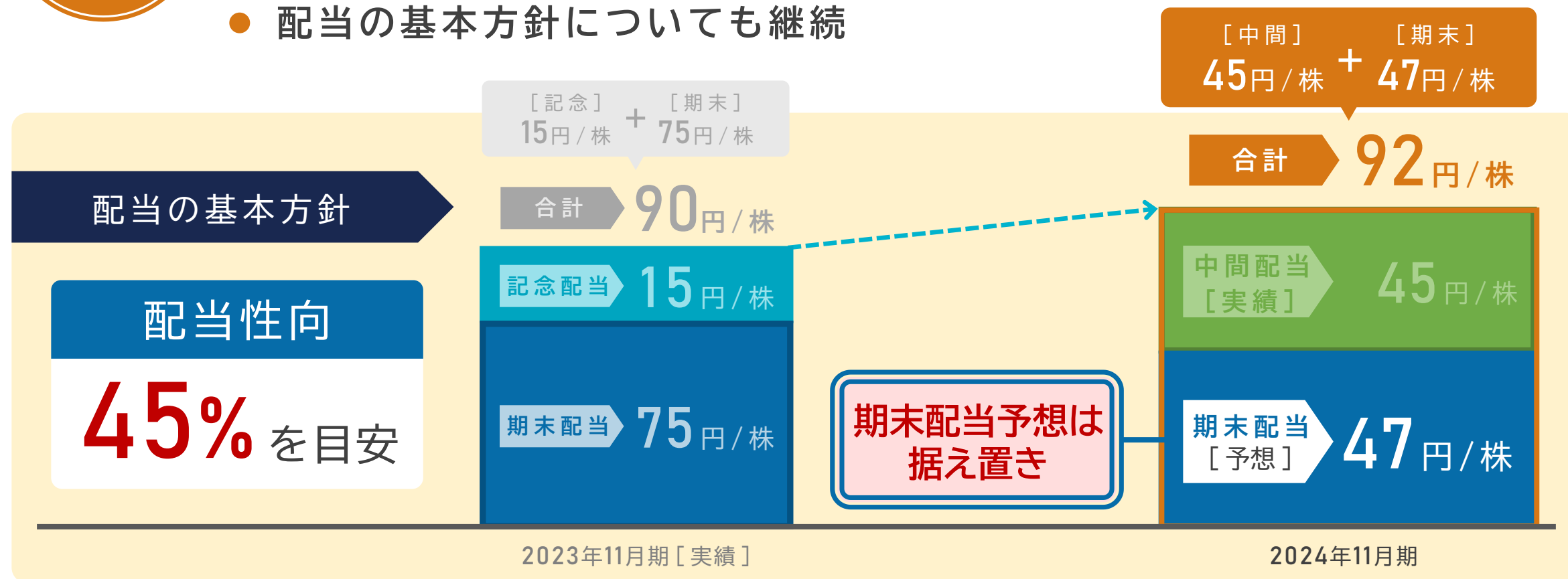




# 積極的な株主還元 [ 配当 ]

## 株主 還元策

- 8月に中間配当 **45円/株** の支払を実施。
- 当期純利益の下方修正は外部要因によるもので、ビジネスモデルに変化はないため、期末配当予想は **47円/株** のまま据え置き。
- 配当の基本方針についても継続



# 04

## 事業計画

## 今期の変動要因

### 営業社員の報酬引き上げ

- モチベーションアップによる新規件数の増加
- 採用数の増加

- 原価が増加し、粗利率が減少

### 外国金利・為替動向の変化による、投資・資産運用ニーズの上昇

- 外貨建て一時払い商品の販売件数増加による売上高の増加

- 平準払い商品の販売件数が想定を下回り、利益の増加を抑制

#### [参考]報道の影響

- 集客・業績：影響なし
- 採用：一時的に入社延期などが発生したものの、現在は影響なし

## 対策

ファイナンシャルプランニングを通じた顧客ニーズの顕在化

老後資金準備

顧客に適した保障

## 4Q以降の見通し

### 2024年11月期末

- 平準払い商品の販売件数増加
- 高利益率の自社集客・契約譲受からの新規契約の増加

- 1 外部要因の継続性を検証し、実態に合った販売商品構成を確認
- 2 3Qから業績が大きく改善しており、4Qも高い水準で業績が推移することを想定
- 3 上期の利益が下振れた分を考慮し、利益のみ下方修正

### 2025年11月期以降

- 2024年11月期下期の業績がベース
- KPIは計画通り推移しているため、売上高はさらに増加の見込み
- 顧客ニーズを顕在化し、長期分散投資と保障性商品の複合提案により利益率が改善

## 業界の変化と当社の取り組み

業界信用度の  
さらなる向上

### 保険業界全体の大きな変化

- 業務運営に関する体制整備の強化
- 業務品質の向上
- 代理店の自立促進

当社としての  
取り組み

### 変化への主体的な対応

- 従来の取り組みをさらに改善  
お客さまの安心できる体制を構築
- 今後の変化に対して、求められる  
以上の水準で体制を強化

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**

# 05



## 資料

# 2024年11月期 第3四半期損益計算書



(単位：百万円)

	FY23 / 11 3Q		FY24 / 11 3Q			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	22,914	100.0%	26,982	100.0%	4,067	+17.7%
売上原価	13,932	60.8%	17,450	64.7%	3,518	+25.3%
販管費	4,403	19.2%	5,093	18.9%	690	+15.7%
営業利益	4,579	20.0%	4,438	16.4%	-141	-3.1%
経常利益	4,689	20.5%	4,653	17.2%	-36	-0.8%
四半期純利益	3,160	13.8%	3,126	11.6%	-33	-1.1%

# 2024年11月期 貸借対照表



(単位：百万円)

FY23 / 11		FY24 / 11 3Q	増減額	前期末比(%)
流動資産	14,311	11,327	-2,983	-20.8%
現金及び預金	11,960	8,493	-3,466	-29.0%
固定資産	4,839	6,611	1,772	+36.6%
総資産	19,150	17,938	-1,211	-6.3%
流動負債	5,666	6,417	751	+13.3%
固定負債	836	828	-8	-1.0%
純資産	12,647	10,693	-1,954	-15.5%
負債・純資産	19,150	17,938	-1,211	-6.3%
(自己資本比率)	[ 66.0% ]	[ 59.6% ]	[ -6.4pt ]	



# 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	2Q	3Q	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	1,583,195	1,674,466	91,271
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	123,490	187,527	64,037
保有顧客数(名)	442,621	462,203	482,884	504,959	524,597	546,868	568,988	591,648	613,000	635,639	656,508	20,869
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	75,563	114,889	39,326
保険契約 見込顧客数(名)	32,053	65,827	101,761	139,995	36,422	72,880	110,612	150,130	40,127	82,680	122,660	39,980
提携企業数(社)	93	100	105	100	100	100	96	92	86	84	82	△2

項目	FY22 / 11				FY23 / 11				FY24 / 11			QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	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	106,191	161,535	55,344
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	17,299	25,992	8,693

# 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	2Q	3Q	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	2,462	2,491	+29
拠点数(拠点)	111	119	124	128	132	137	145	152	152	159	165	+6
内、マネードクター プレミアム店舗(店)	1	3	5	9	10	13	14	17	18	27	28	+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	54	75	+21

# 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	2Q	3Q	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	65,917	64,037	-1,880	-2.9%
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	40,558	37,979	-2,579	-6.4%
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	25,359	26,058	699	+2.8%
新規顧客数(名)	27,987	31,394	31,673	34,026	30,244	34,462	34,808	36,950	35,103	40,460	39,326	-1,134	-2.8%
純新規顧客数	17,546	19,826	20,882	21,856	18,891	21,084	21,043	22,013	20,851	22,234	20,867	-1,367	-6.1%
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	18,226	18,459	233	+1.3%

※ 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

# 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	2,755名(2024年8月末・パートタイマー社員は除く)
拠点数	165拠点(2024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  
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

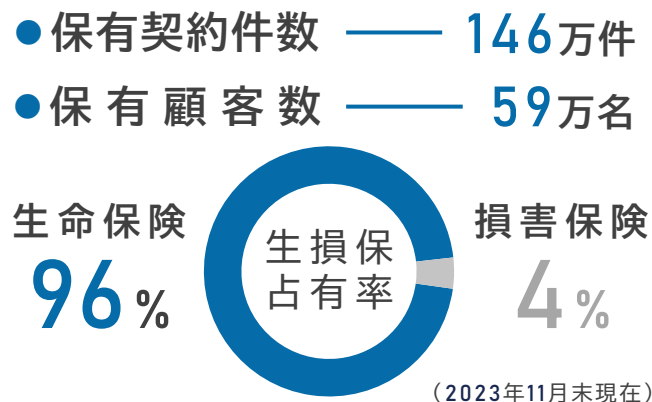
- 1 企業提携**
  - 保険代理店
  - 事業会社
- 2 自社集客**
  - TVCM
  - Web広告
  - マネードクタープレミア
  - 契約譲受
- 3 営業社員による自己開拓**

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



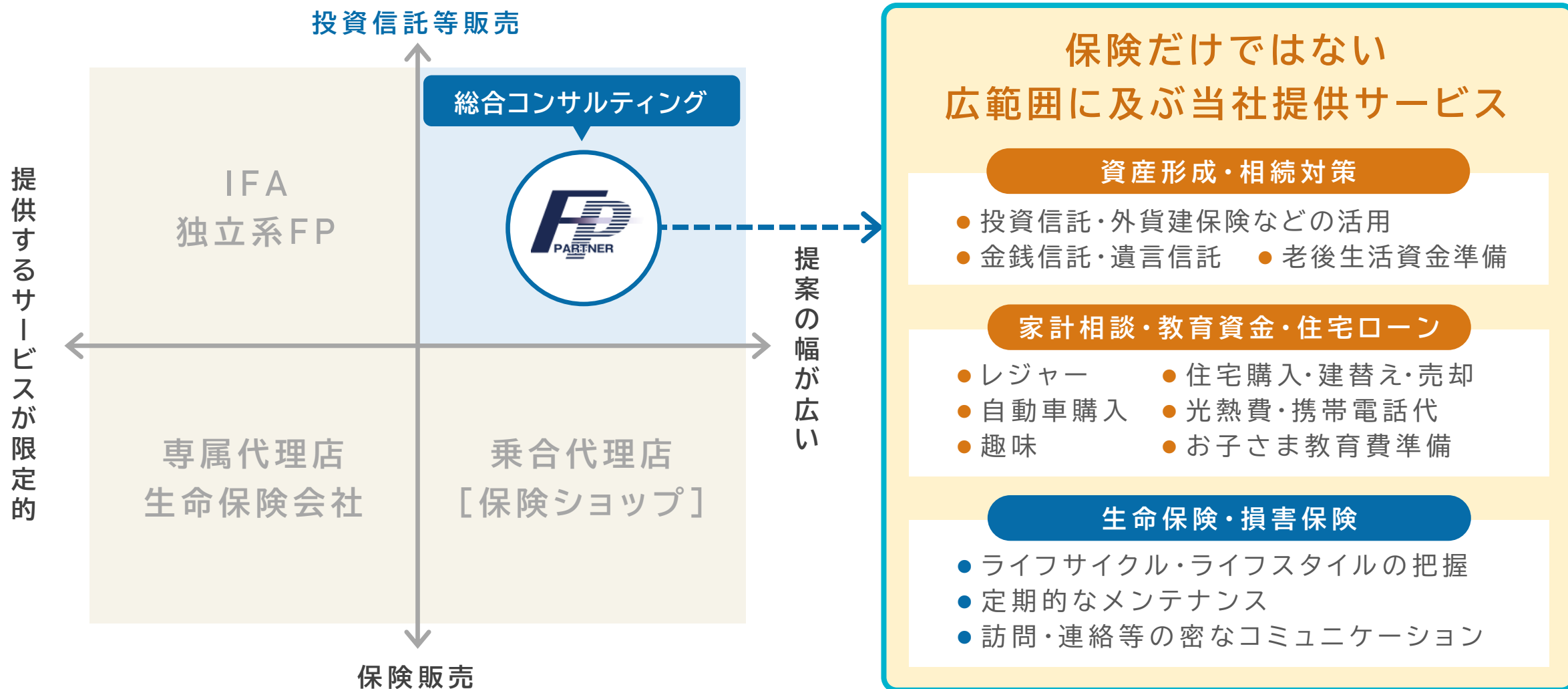
## サービス体制は全国

- 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

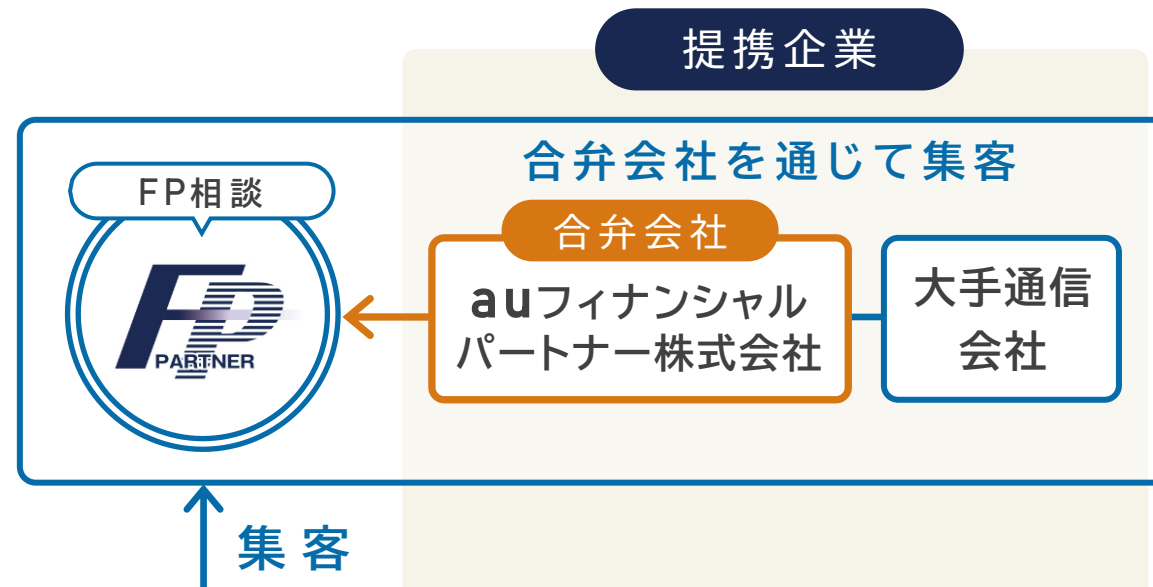
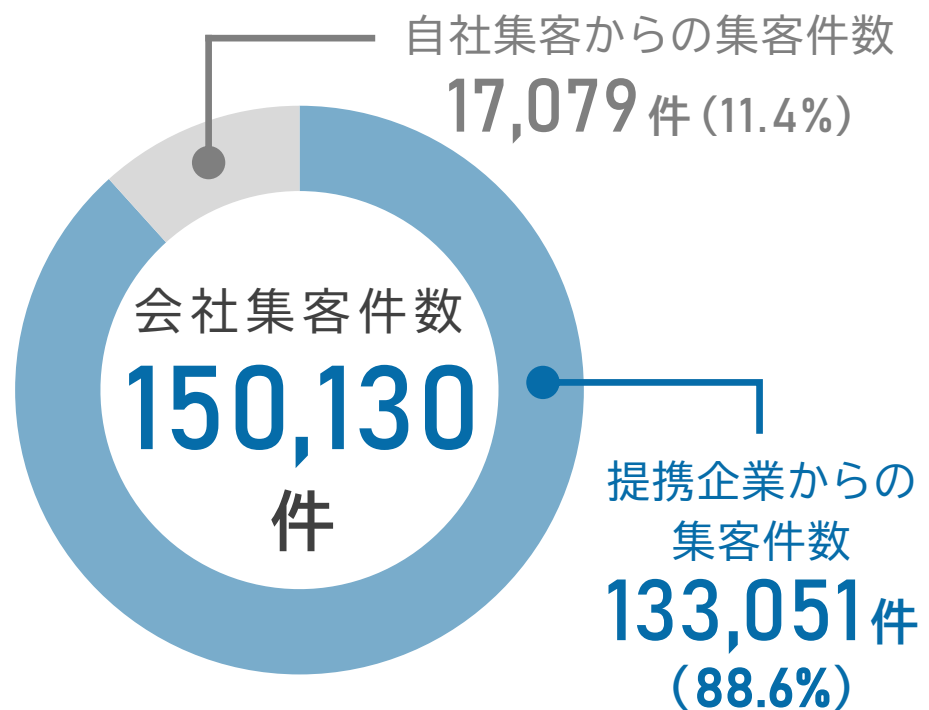
- 仕組み 全国地元採用・転勤なし
- 体制 お客さまの生活の変化をとらえて適時に対応
- サービスバリエーション 生損保販売、住宅ローン相談、相続対策、家計相談、資産形成(投資信託)

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。



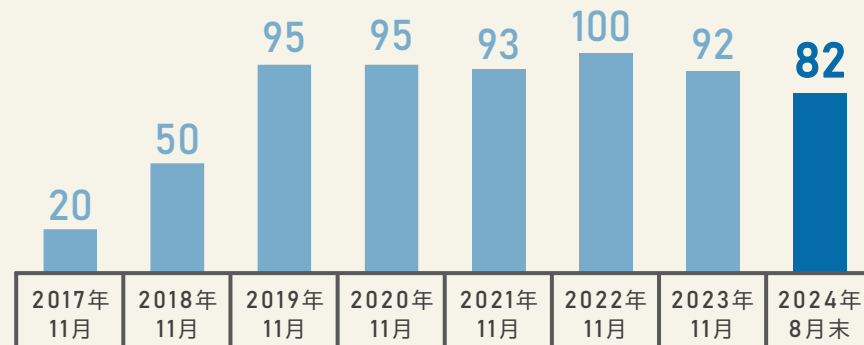
## 提携企業集客件数の拡大と同時に 契約譲受・自社集客の増加を図る

2023年11月期 実績



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\*



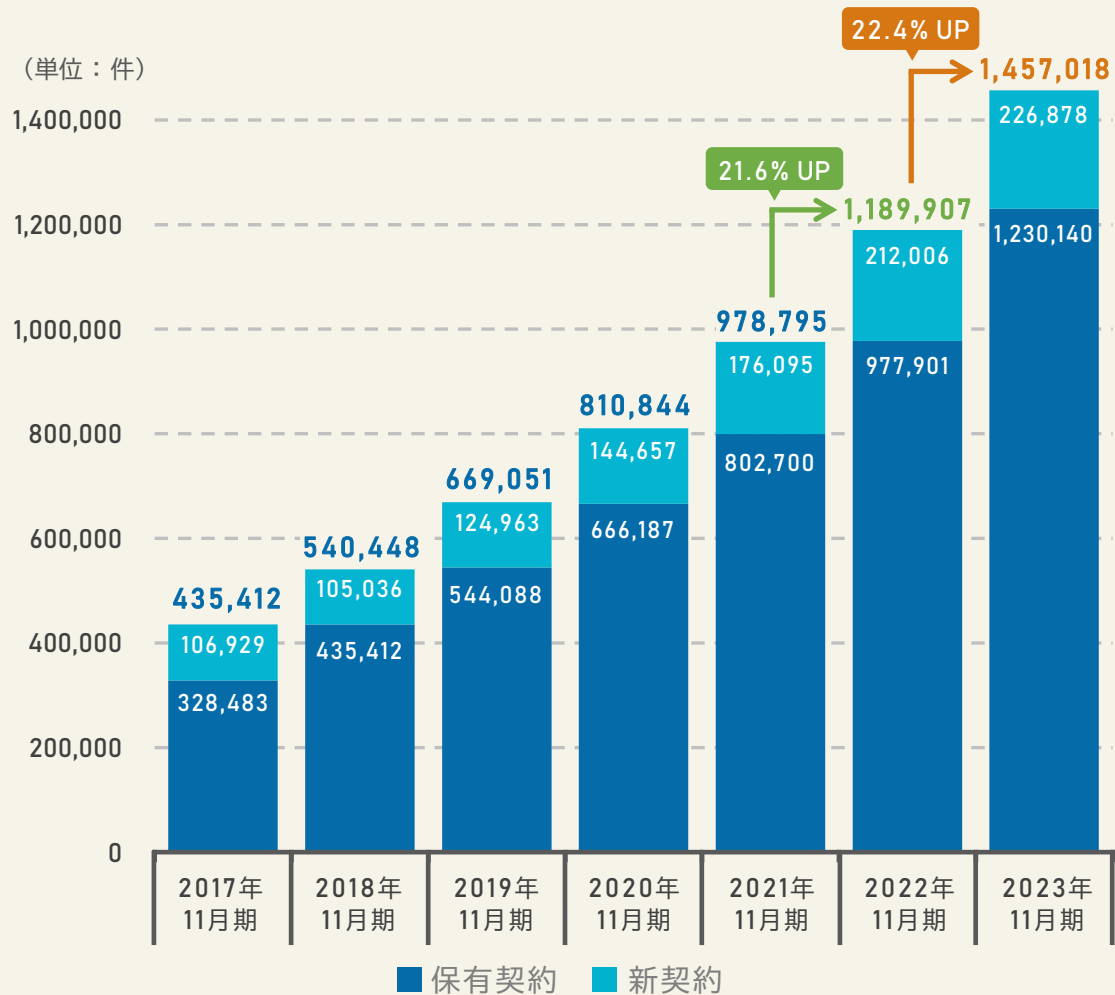
※ 提携企業数は各月末時点の数値です。



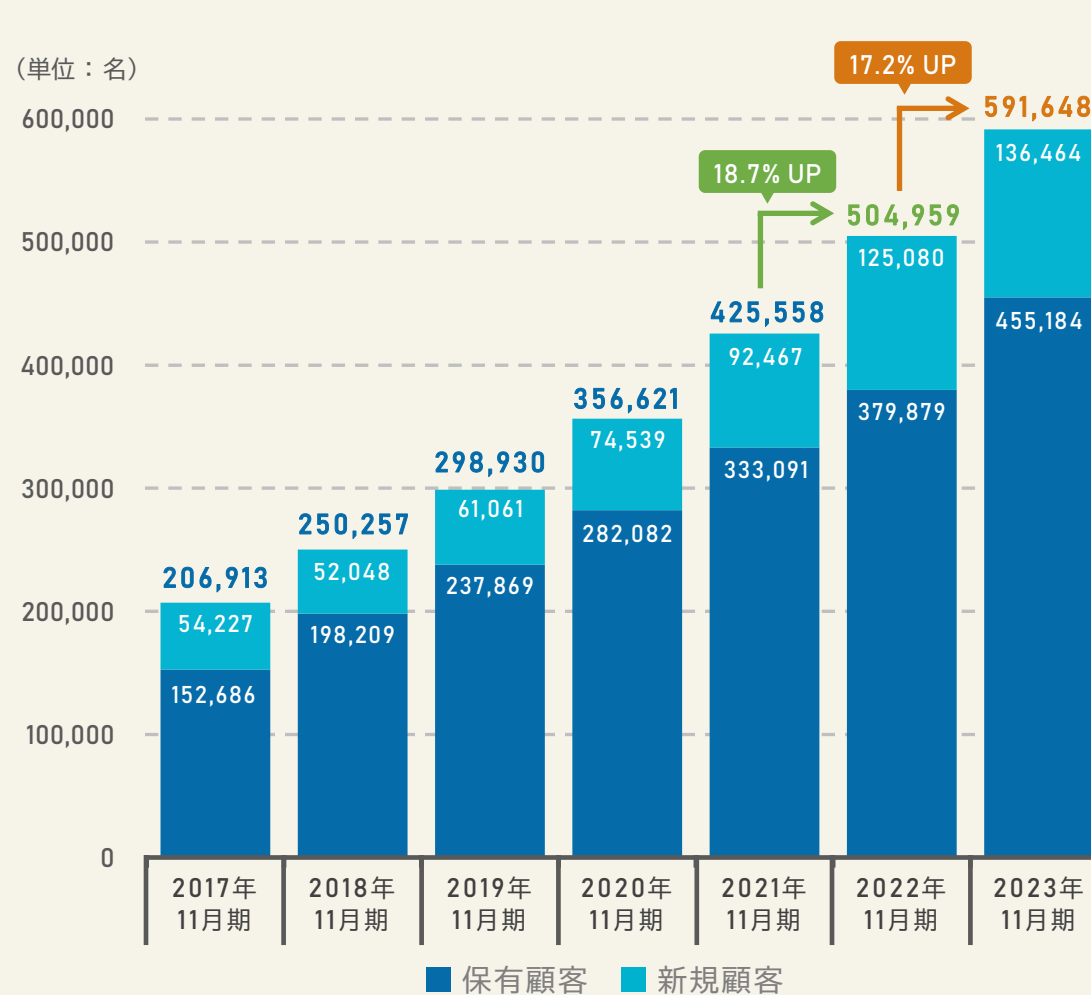
# 重要KPI推移 [ 件数・顧客数 ]



## 件数 [ 新契約・保有契約 ]



## 顧客数 [ 新規・保有 ]

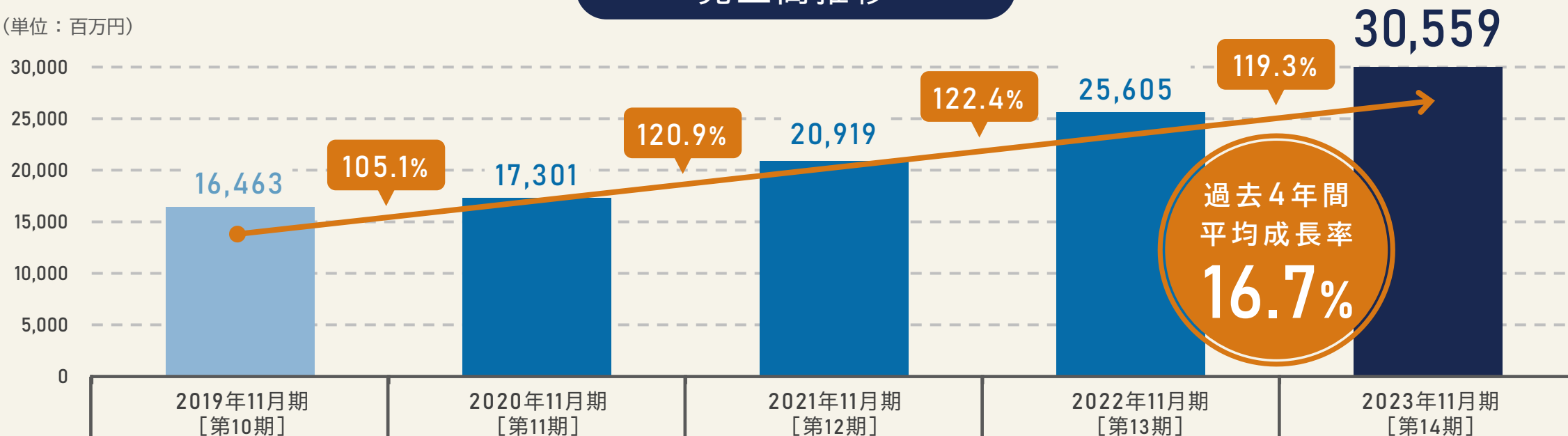


# 売上高・営業利益・当期純利益推移 [過去5期]



## 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]
売上高	16,463	17,301	20,919	25,605	30,559
営業利益 (営業利益率)	1,202 (7.3%)	688 (4.0%)	1,735 (8.3%)	3,824 (14.9%)	5,554 (18.2%)
当期純利益 (純利益率)	658 (4.0%)	424 (2.5%)	1,224 (5.9%)	2,366 (9.2%)	3,953 (12.9%)

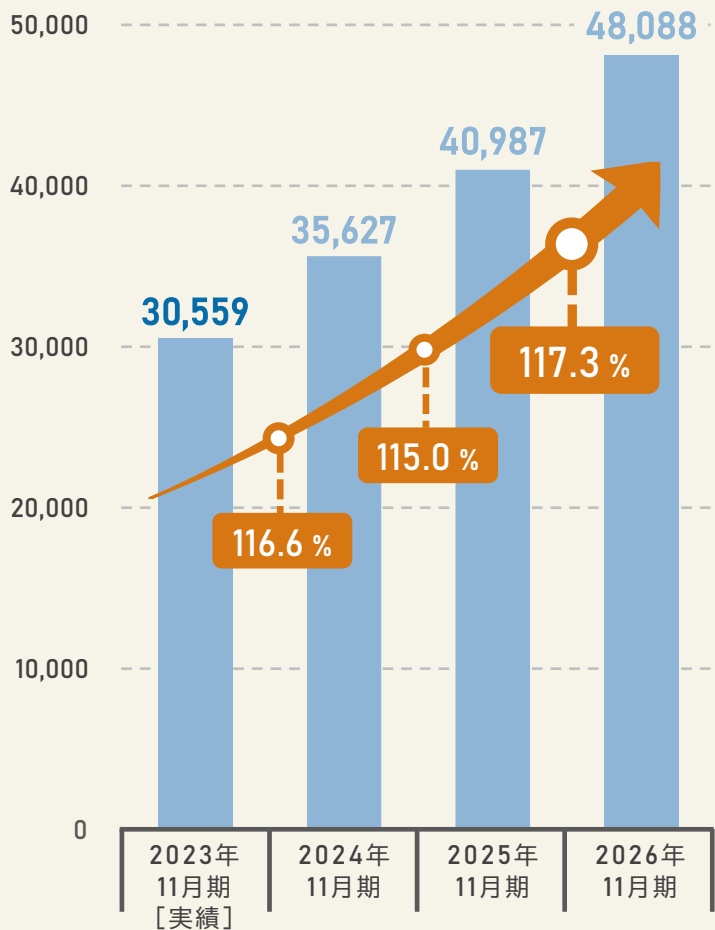
ローリング方式により、新たな3か年の事業計画を作成。  
 人員拡大・顧客獲得数増大・契約譲受の拡大により、売上高の拡大を図ります。

(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

## 売上高

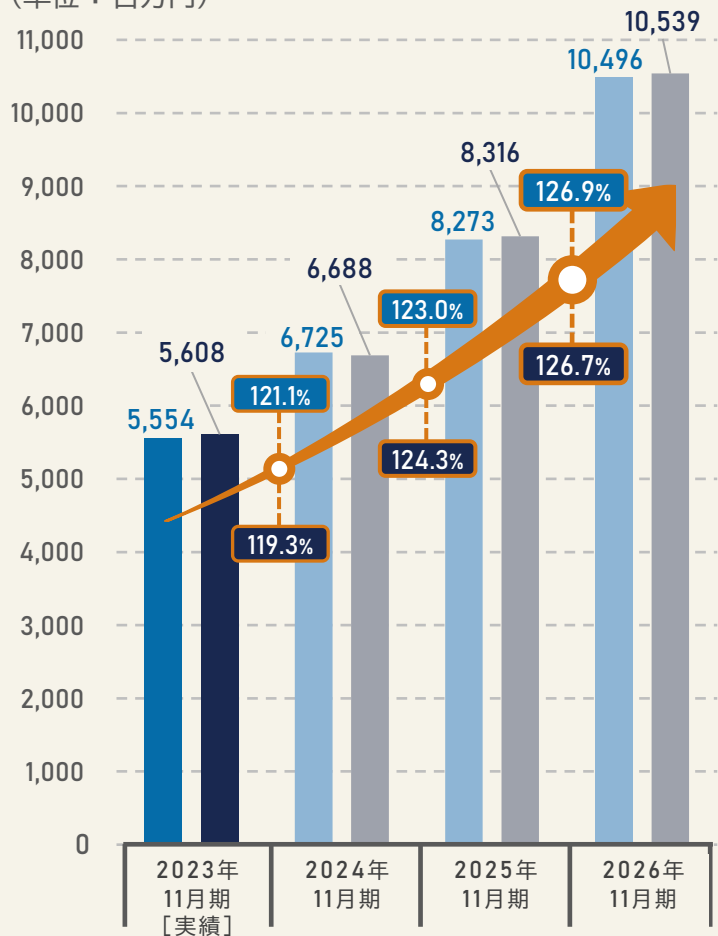
(単位：百万円)



○ 増加率

## 営業利益・経常利益

(単位：百万円)



■ 営業利益

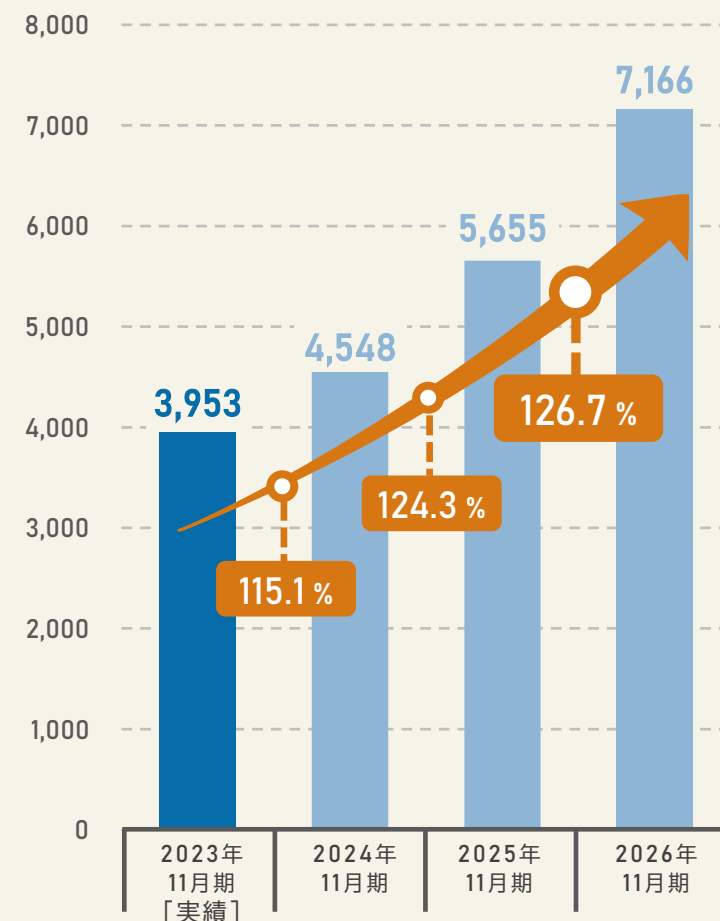
■ 経常利益

○ 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

オーガニック成長

+

事業領域の拡大

による成長の上乗せ

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

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

## 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、「営業社員数」「新規契約件数」「新規顧客数」「保険契約見込顧客数」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。

