



2025年1月22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：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月期決算に関する質疑応答集

当社の2024年11月期決算に関して、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や感想、当社からの回答をまとめましたので、以下のとお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. 金融庁の検査が入っているとの報道がありますが、可能な範囲で検査の現状について教えてください。

A. 金融庁の検査について報道がなされていますが、申し訳ございませんが回答を差し控させていただきます。

Q. 前期は最終的に減益決算となりましたが、報道の影響をどのように考えているか教えてください。

A. 4Qの業績に報道の影響が生じたのは、一部週刊誌の報道が続いた直後の8～10月の営業活動です。報道に対し、お客さまからのクレームや、提携先から提携ビジネスに対するネガティブな反応はほとんどありませんでした。一方で、8～10月は営業社員に心理的な影響があり、潜在ニーズの喚起が必要な保障系商品のプランニングを回避する傾向が見られました。その結果、保障系商品の販売が減少しました。保障に関する説明が不十分だった可能性のあるお客さまに対して、今期1Qから改めてアプローチを開始しております。報道は前期業績に非常に大きな影響を与えましたが、対策を講じたことで、現在は回復に向かっております。

Q. IR資料には業務品質支援金が減少した理由について、利益率が高い商品の販売量が減少した、との記載があります。利益率が高い商品とはどのような商品でしょうか？また利益率が高い商品の販売が減少した理由を教えてください。

A. 一般的に、生命保険や医療保険など保障系の商品は業務品質支援金の率が高く、一時払いの商品は業務品質支援金の率が低くなります。前期は一時払い商品が大きく伸展した結果、業務品質支援金が減少しました。お客さまのためには、一時払いの商品だけではなく万が一に備えて保障系商品もセットでのプランニングが必要です。しかし上述の通り、報道の影響により8～10月は利益率の高い保障系の商品の販売が減少しました。既に今期に入り再提案が進んでおりますので、利益率の高い商品の販売減少は、一時的かつ短期的な要因と考えています。

Q. 今後の業績推移についてどのようにお考えでしょうか。

A. 約20年の会社経営において、前期は踊り場と言ってよい厳しい1年でした。今期以降は、前々期並みの回復を目指すのではなく、それを上回る形でしっかりと利益を上げる計画を作成しました。今期は改革の途中であり、若干保守的な計画です。本計画を上回る数字を目指して、投資家の皆さまの信頼回復に努めてまいります。

Q. 配当方針を変更し、累進配当の導入を発表されました。配当に対するお考えをお聞かせください。

A. 当社はフリーキャッシュフローやストック収入が多いため、株主還元と成長投資の両立ができる企業と考えています。これまで配当性向45%という目安を設けていましたが、配当性向は前々期が52%、前期が54%でした。累進配当を確実に何十年も続けたいと考えており、この考えをしっかりと外部に示すために、目安とする配当性向によらない累進配当の継続を発表しました。

Q. 決算資料にキャピタルアロケーションについての解説がありますが、キャピタルアロケーションについてのお考えをお聞かせください。

A. 決算と同時に発表した中期経営計画では、3年間のフリーキャッシュフロー（FCF）を120億円としました。また手元資金90億円に加えて借入の枠もあるため、減価償却費の生じる投資があれば、借入も行いキャッシュを増やすことができると見込んでいます。今回の中期経営計画の作成を契機に、株主還元と成長投資の両者をしっかりやっていくという方針を示させていただきました。

Q. 今期は前期比で13%の増収計画ですが、営業員数は700名の採用で8%の増員計画に留まります。本採用計画で13%の増収は達成できるのでしょうか。

A. 前期に保険業界で優績とされる人材の入社が相次いだため、今期は生産性向上が見込まれます。2022年9月の上場を契機に、上場前には採用できなかった質の高い人材の採用ができるようになりました。採用者の退職率は1桁台に留まり、また成績不振者の退職が進み生産性の高い人員の比率が高まっているため、本採用計画で予想の売上は充分達成出来ると考えています。また近年は安定的に年間50億円以上の増収が続いており、今期は増収に向けての阻害要因がないため、50億円以上の増収ができると見込んでいます。

Q. 前期の営業利益率は15%でしたが、今期は前期比で若干上昇の計画となっています。契約譲受や平準払いが増えることで利益率はアップするとお考えでしょうか？

A. 前期は販売商品構成が変化した影響で、営業利益率が15%まで低下しました。今期は改革を進めており、営業利益率の回復を見込んでいます。しかし、利益率の本格的な向上には1年程必要です。そのため、今期の利益率は保守的な見通しを立てました。今後契約譲受が進むことで、将来的には大幅な利益率向上が期待できると考えています。

Q. 契約譲受に更に力を入れるとのことですが、今後の見通しを教えてください。

A. 契約譲受は今期で5年目に入ります。前期は、目標を大きく上回る9万4,000件の契約譲受に合意いただきました。その契約からの追加契約も発生すると考えています。廃業する保険代理店に加えて、上場企業の保険部門だけ買い取って欲しいという問い合わせも増えています。

保険代理店の体制整備について、様々な報道がございますが、求められる体制の基準が上がれば上がるほど廃業が増えていくと考えられるため、外部的要因ながら当社に追い風が吹いている状態です。また当社では、契約譲受後に必ず後任として担当のファイナンシャルプランナーを付けております。そのため、新契約がかなりの精度で始まっており、利益率の上昇につながると見込んでいます。提携企業からの集客が約14万件あり、契約譲受の集客も将来的に15~20万件となれば、当社の利益率も上がります。そのため、契約譲受は当社の柱となると考えております。

以 上