



2024年11月期第2四半期  
決算説明資料

株式会社FPパートナー

2024年7月16日

## 株主・ステークホルダーの皆さま

この度は、一部報道で当社に関する記事が掲載され、お騒がせしましたこととお詫び申し上げます。

本件につきましては、2024年6月14日、17日、19日の適時開示でご報告のとおり、  
便宜供与のような事実はなく、当社は遵法精神に則り業務運営を行っております。

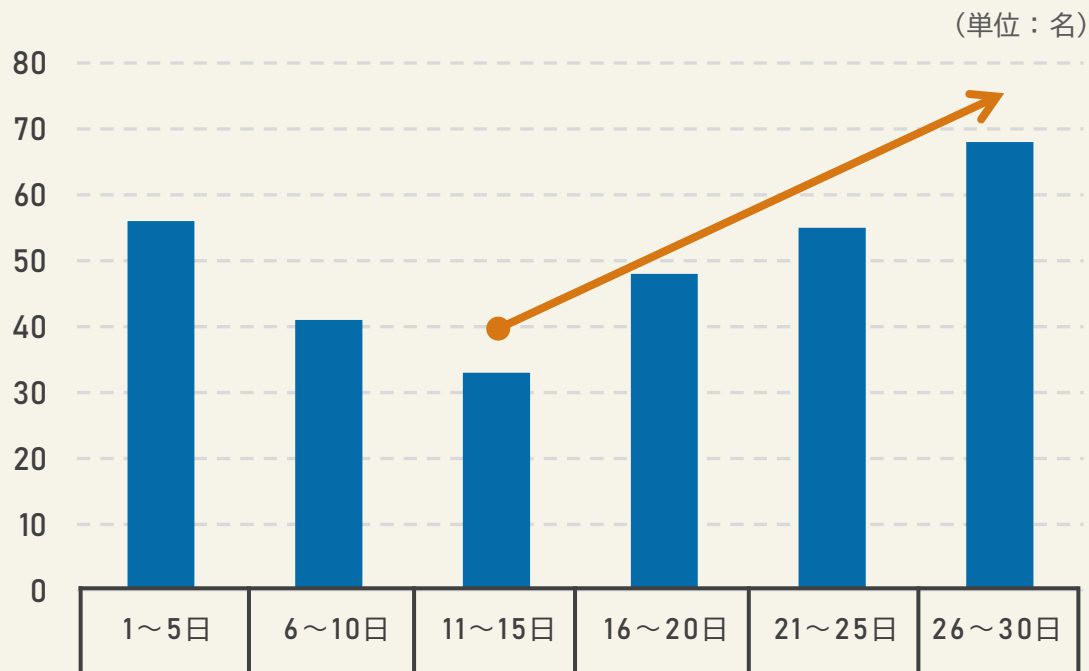
当社は、創業以来、ファイナンシャルプランニングを通じて  
全国のお客さまと、生活向上や将来への備え、万が一への保障を一緒に考えてまいりました。  
これからも、常にお客さまに安心を届け続けるために、  
経営理念にもある「本来の保険業を追求」し、お客さまに寄り添った対応を行ってまいります。

**今回の一部報道による2Q決算並びに各KPIへの影響は少なく、  
今後の業績についても、各KPIが堅調に推移していることから  
大きな影響はないと考えております。**

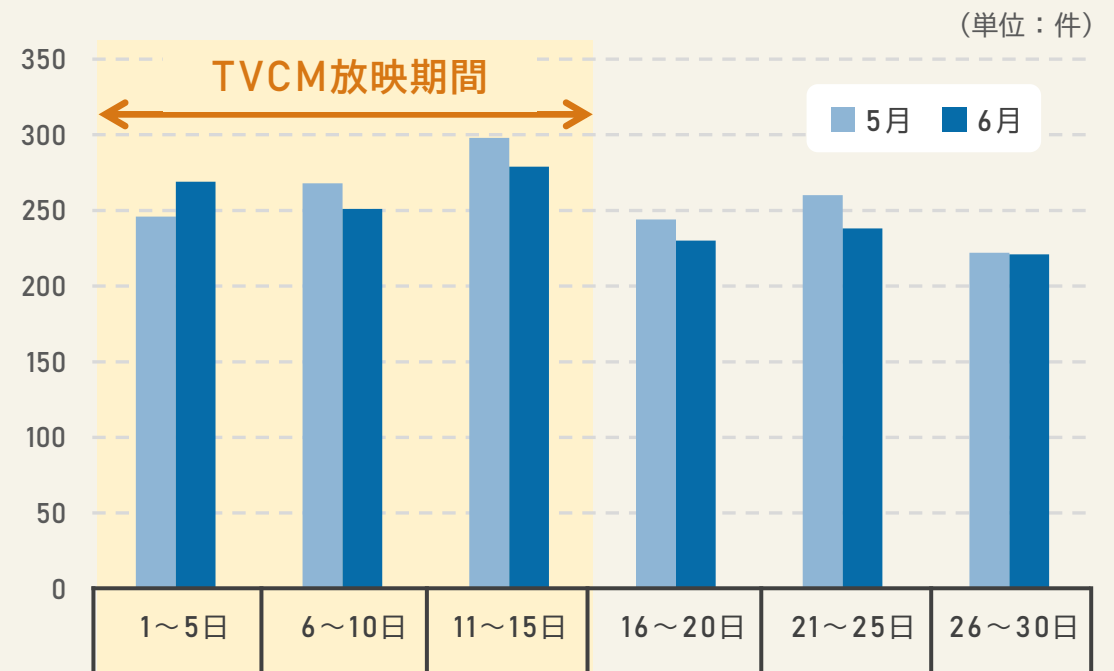
# 当社に関する一部報道について

- 営業社員採用の応募者数は報道直後に一時的に減少したものの既に回復
- 当社ブランディングと直結する自社集客(マネードクタープレミアム来店予約含む)は前月と同様の推移
- 2024年6月単月の生命保険新規契約(ANP※<sup>1</sup>ベース)は過去最高の28億73百万円(速報値)

2024年6月 Web応募者数推移※<sup>2</sup>



2024年5月・6月 自社集客件数推移



※ 1.ANP:年換算保険料 お客さまが1年間に支払う保険料(一時払い商品は一時払い保険料に1/10を乗じて算出)

※ 2.Web応募者:当社公式サイト、転職サイト経由での応募者。数値は各サイトの合計値。

- 01 — 2024年11月期 第2四半期 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2四半期業績ハイライト

# 2024年11月期 第2四半期業績ハイライト 前年同期比



売上高は前年比17.6%増。好調な採用・集客・契約譲受が下期達成の基盤に。

## 売上高

17,140 百万円

前年同期比 +17.6%

## 営業利益

2,687 百万円

前年同期比 -0.2%

## 四半期純利益

1,851 百万円

前年同期比 +8.3%

## 営業社員数

2,462 名

前年  
同期比 +296 名  
[+13.7%]

## 保険契約見込顧客数

42,553 名

前年  
同期比 +6,095 名  
[+16.7%]

## 新規契約数

65,917 件

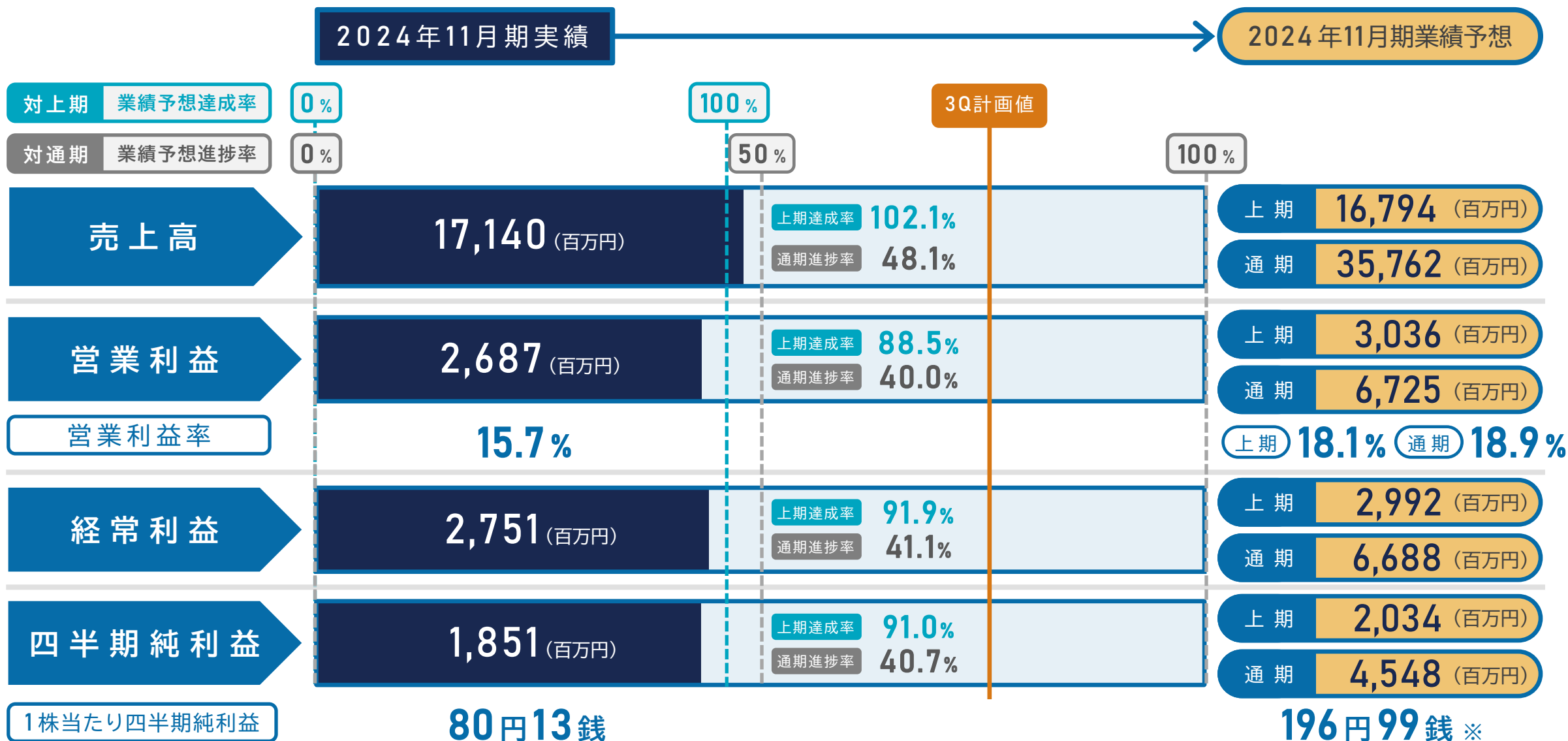
前年  
同期比 +8,289 件  
[+14.4%]

## 契約譲受 移管合意件数

51,488 件

前年  
同期比 +26,933 件  
[+209.7%]

# 2024年11月期 第2四半期業績ハイライト [対上期・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23,089,252株で除して算出。

## 営業社員の報酬率(売上原価)の引き上げ

- 同業他社との差別化から、営業社員採用への効果を発揮
- 上期採用数は370名と、前年同期比+69名(22.9%増)
- 営業社員の増加とモチベーションアップの効果から、新契約の獲得が好調
- 売上高は上期業績予想に対して102.1%で着地
- 売上原価が上昇したことで売上総利益の伸びが抑制され、営業利益は上期業績予想に対して88.5%と未達
- 初期補給などの入社後にかかる費用の増加

## 販売商品構成の変化: 外貨建一時払い商品

- 米国金利高、円安進行の効果により、外貨建一時払い商品の新規契約件数が堅調に推移
- 高単価商品のため、売上高の増加に寄与
- 一時払い商品の利益率は相対的に低いため、売上高の増加に対して利益額の増加は限定的



## 1 営業社員数の増加

KPI

営業社員採用数  
[2Q採用] 174名

好調な採用

- 営業社員が増加
- 入社3か月後から稼働

2,462名

前年同期比  
+296名  
[+13.7%]

## 2 新規契約件数の増加

KPI

会社集客件数  
[2Q集客] 42,553件  
契約譲受 移管合意件数  
[2Q譲受] 19,145件

営業社員の訪問先拡大

- FP相談を実施
- 新規契約を獲得

65,917件

前年同期比  
+8,289件  
[+14.4%]

## 3 売上高の増加

初年度手数料  
5,156百万円

業務品質支援金  
2,207百万円

前年同期比  
+960百万円  
[+22.9%]

前年同期比  
+491百万円  
[+28.6%]

① ② の先行指標が堅調に推移しており、3Q以降は更なる伸展を想定

## 第2四半期 KPI 実績

2024年3月

↳

2024年5月

- 年間の採用目標 700 名に対し、上期は **370** 名を採用。
- 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 **42,553** 名(2,426 名、6.0% 増)となった。
- 保有契約件数 **1,583,195** 件(259,913 件、19.6% 増)、  
新規契約数 **65,917** 件(8,289 件、14.4% 増)、  
新規顧客数 **40,460** 名(5,998 名、17.4% 増)と順調に増加。

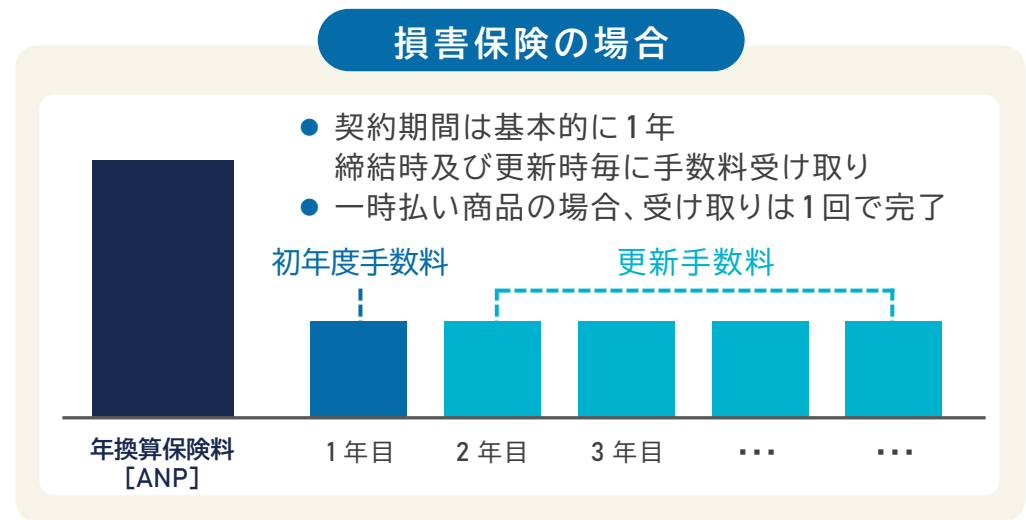
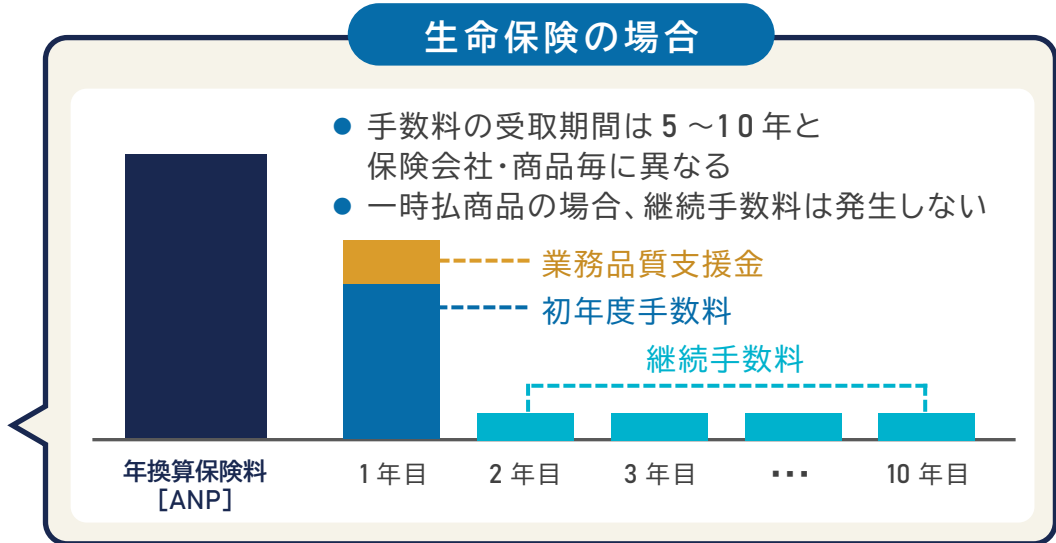
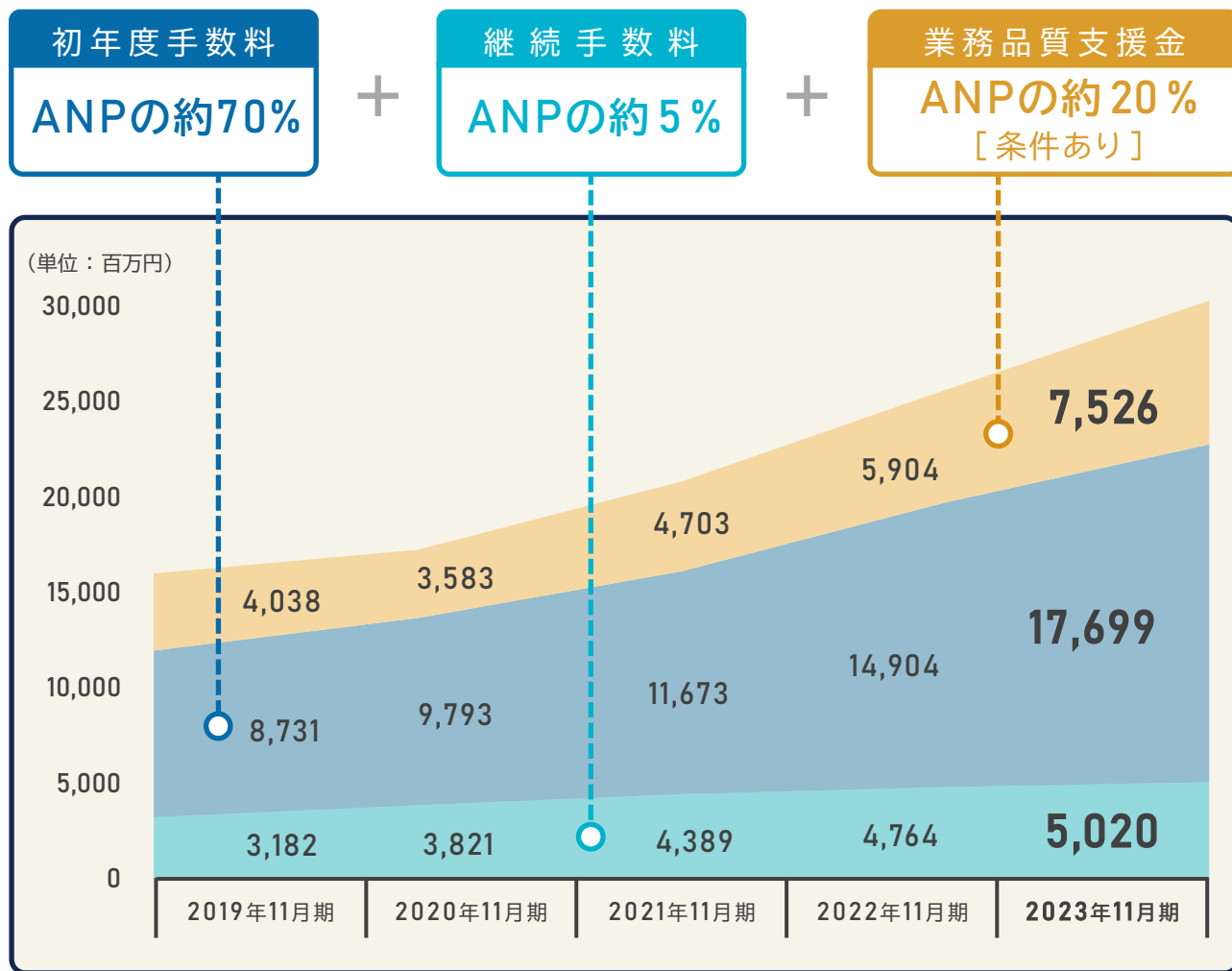
( )内の数値・%は前年同期比増減を示す。

## Topics

- 契約譲受 移管合意件数が今期累計 **51,488** 件に到達。前期実績 **50,466** 件を上回る。
- 損害保険契約を約 **18,000** 件譲受。損保顧客基盤を拡大。

# 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。

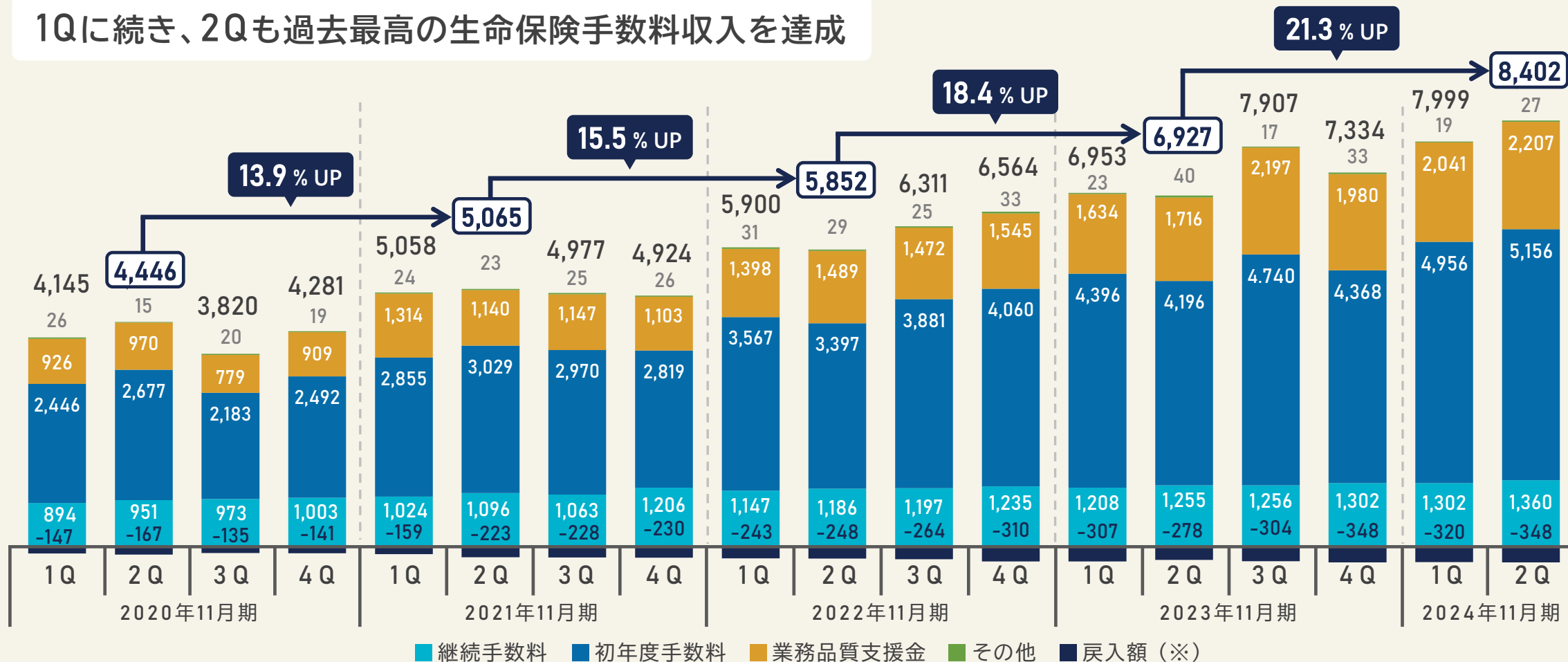
# 四半期実績推移 [ 生命保険手数料 ]



## 生命保険手数料収入

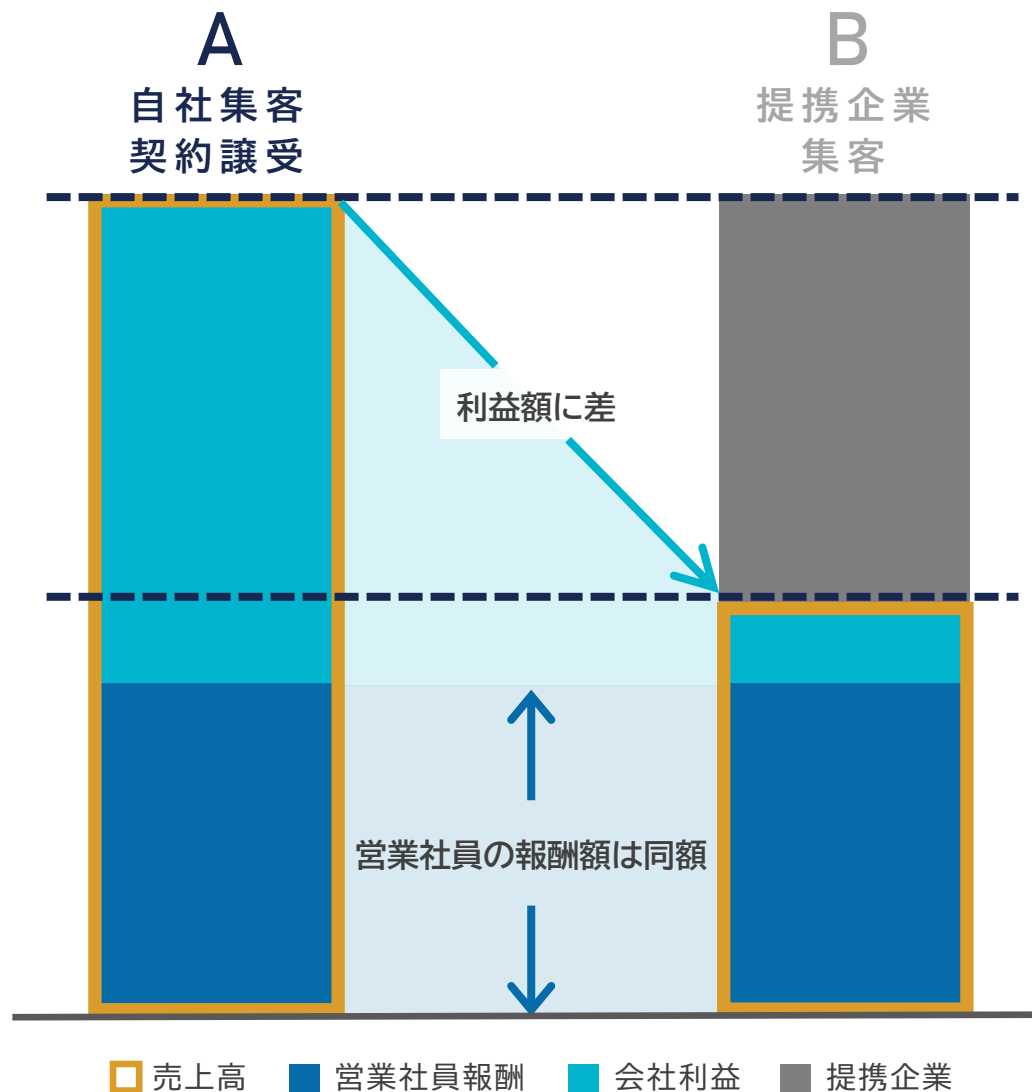
(単位：百万円)

1Qに続き、2Q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



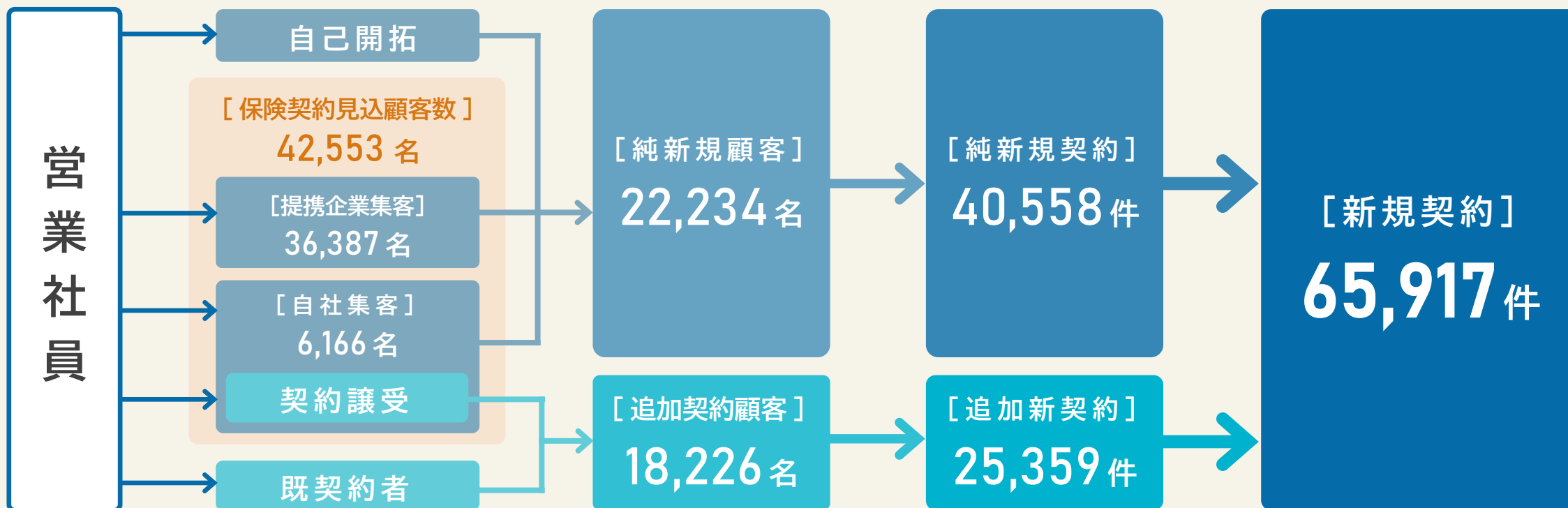
全く同じ条件で新規契約を獲得した場合

	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

## 2024年11月期 第2四半期 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。

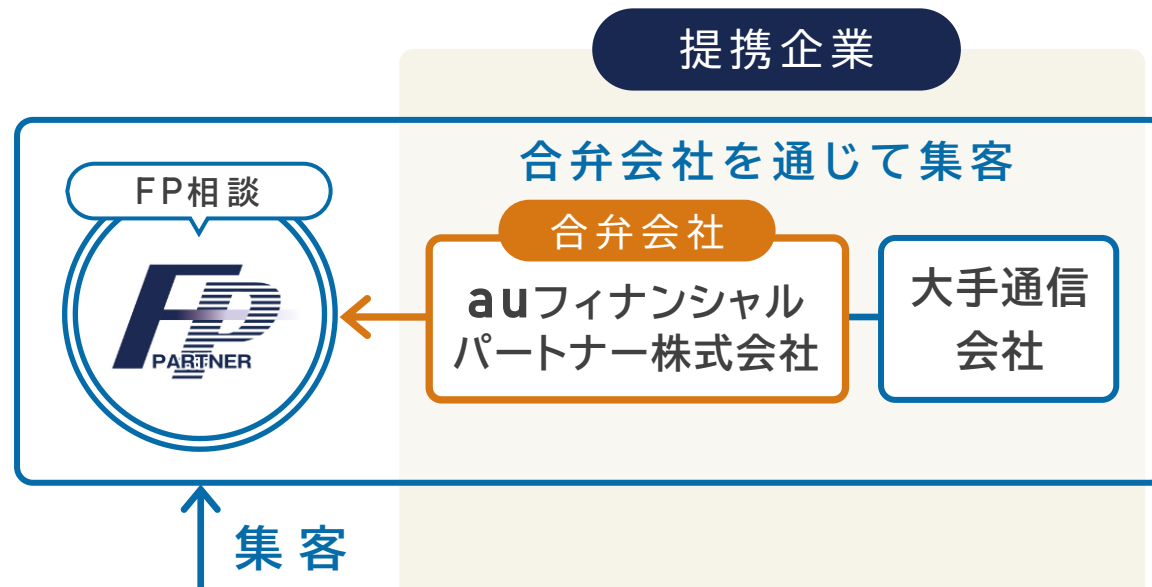
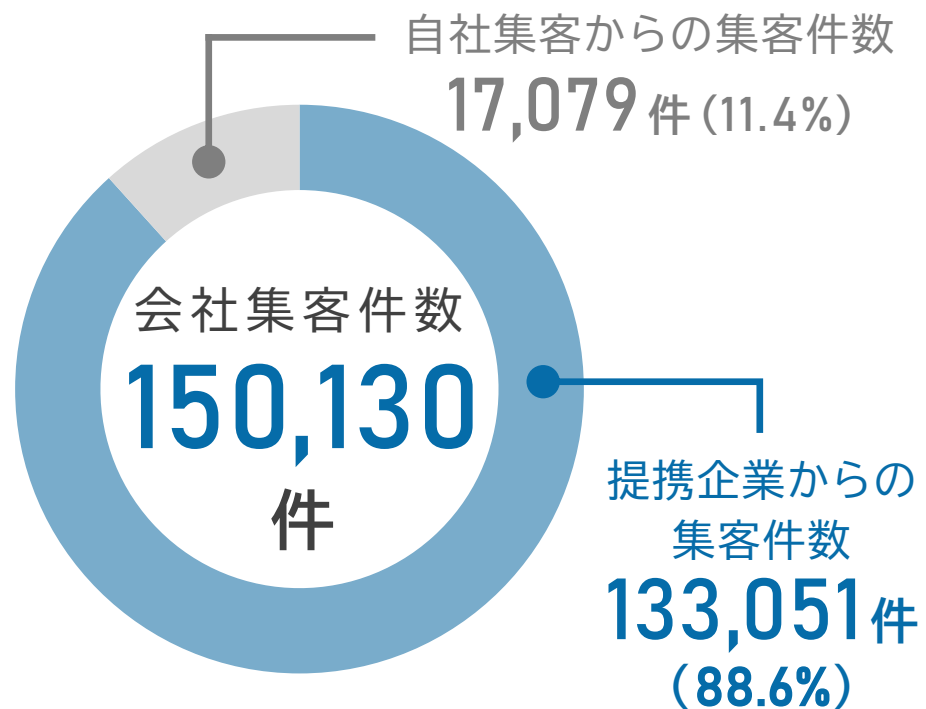
※ 純新規契約件数とは当社に既契約の無い顧客からの新規契約件数、追加新契約件数とは当社の既契約者からの追加契約件数を指します。

※ 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2四半期実績を記載。詳細、過去実績等は05.資料に掲載しております。

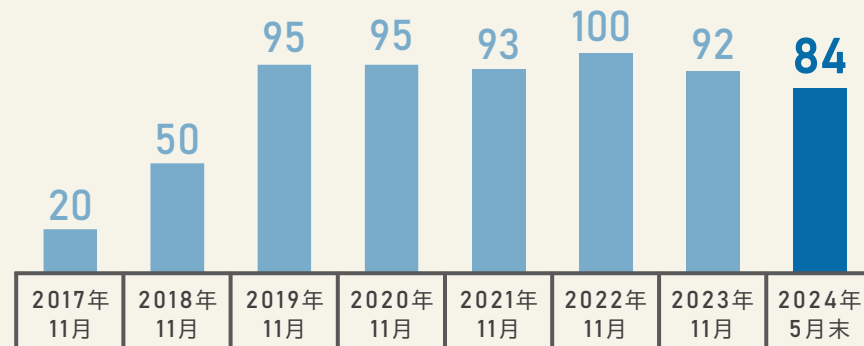
集客件数は順調に増加しており、  
提携企業数は今後、効率化のため、  
40社程度にする計画

2023年11月期 実績



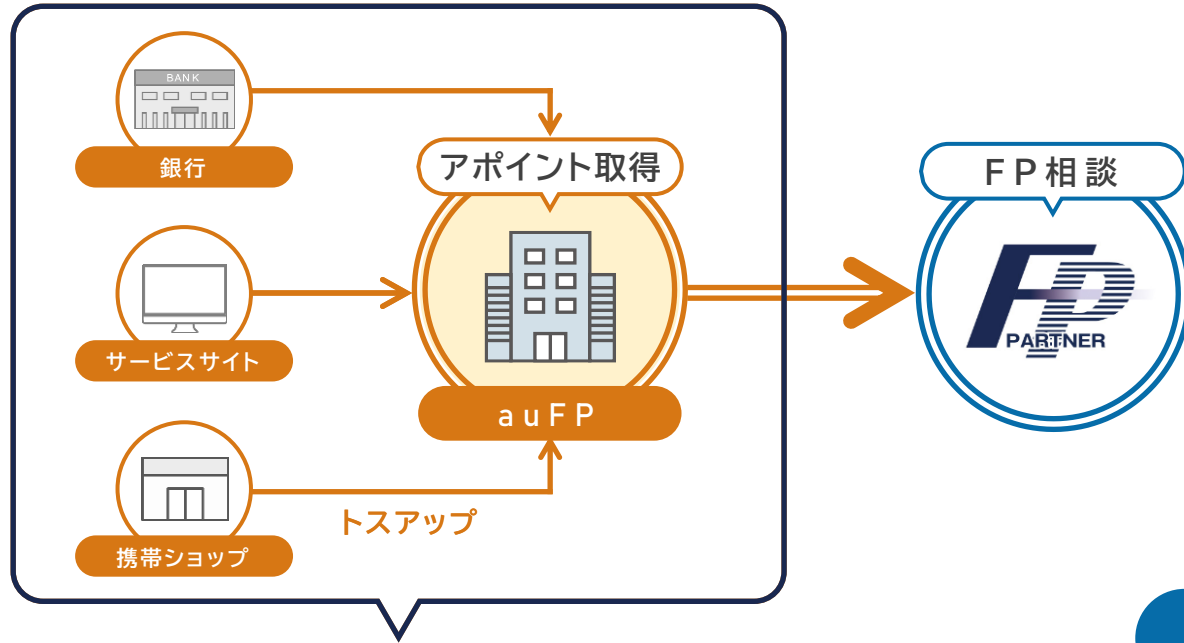
大手クレジットカード会社 大手電力会社 など

提携  
企業数\*



※ 提携企業数は各月末時点の数値です。

## auフィナンシャルパートナー、業績好調により初配



### 企業概要

名称	auフィナンシャルパートナー株式会社
事業内容	生命保険代理店・損害保険代理店 銀行代理業
株主構成	● auフィナンシャルホールディングス株式会社 50% ● 株式会社FPパートナー 50%

### 3期連続の増収増益を達成

2024年3月期は過去最高の業績となり、初配を実施

6月28日に株主配当として1億393万円を受領

### au経済圏の顧客にFP相談を提供

2020年1月開業、  
auマネープラン相談を  
多くのお客さまにご利用いただき、  
2024年7月には累計120,000件を達成



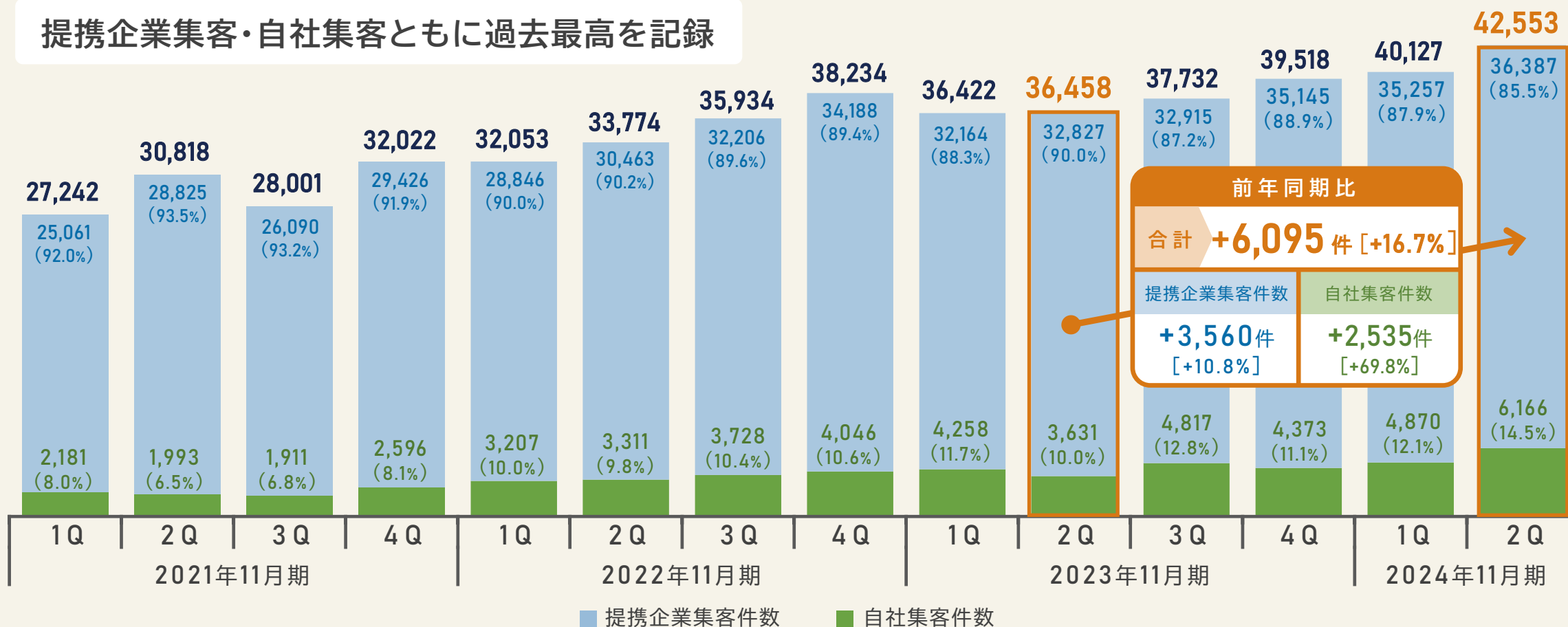
# 重要KPI推移 [ 会社集客件数(四半期) ]



## 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。

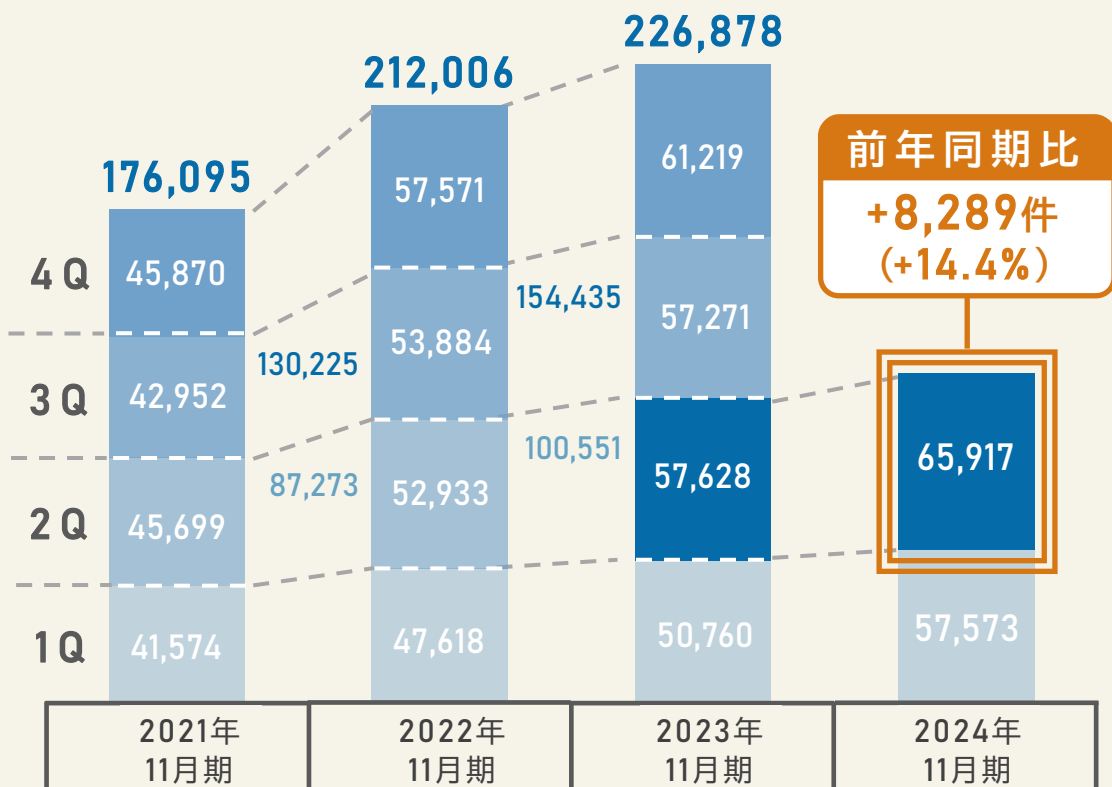
# 重要KPI推移 [新契約件数・顧客数(四半期)]



営業社員の増加と営業社員報酬引き上げの効果により、新規契約・顧客数が過去最高となる

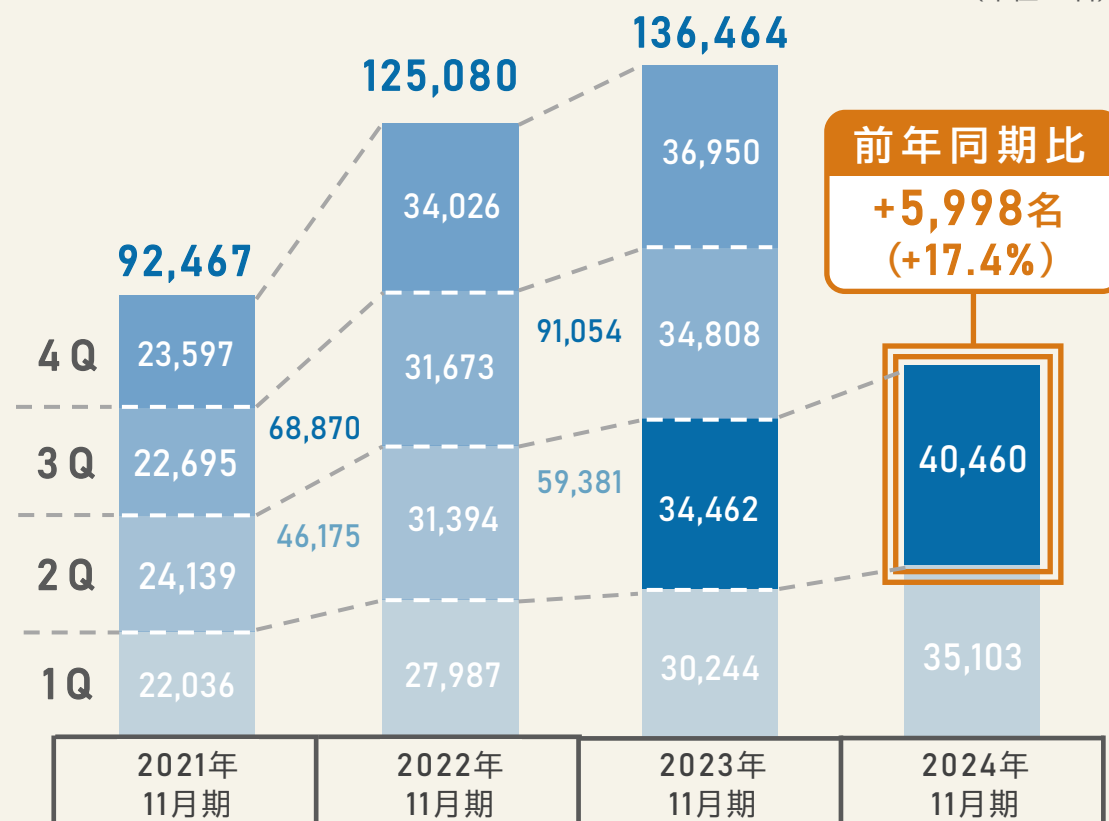
## 新規契約件数

(単位：件)



## 新規顧客数

(単位：名)



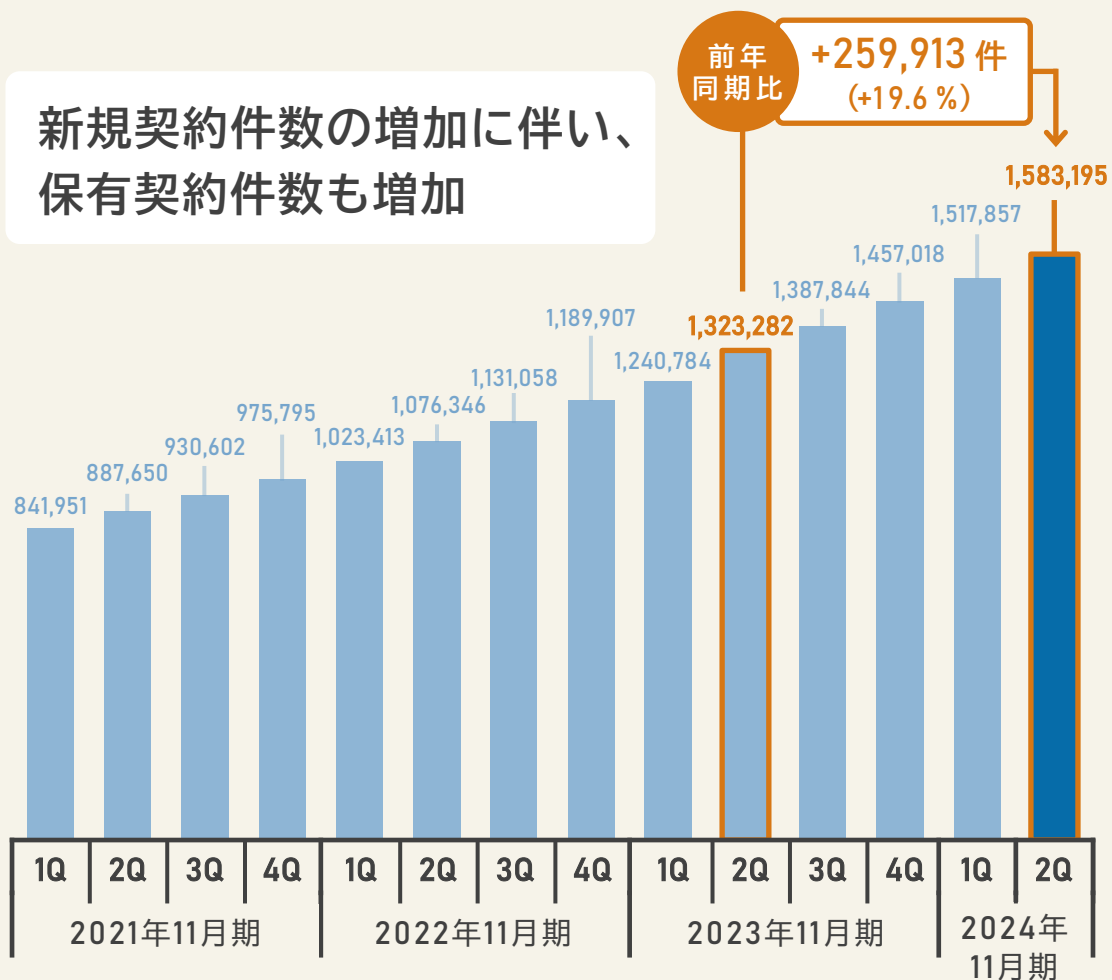
# 重要KPI推移 [保有契約件数(四半期)]



## 保有契約件数

(単位：件)

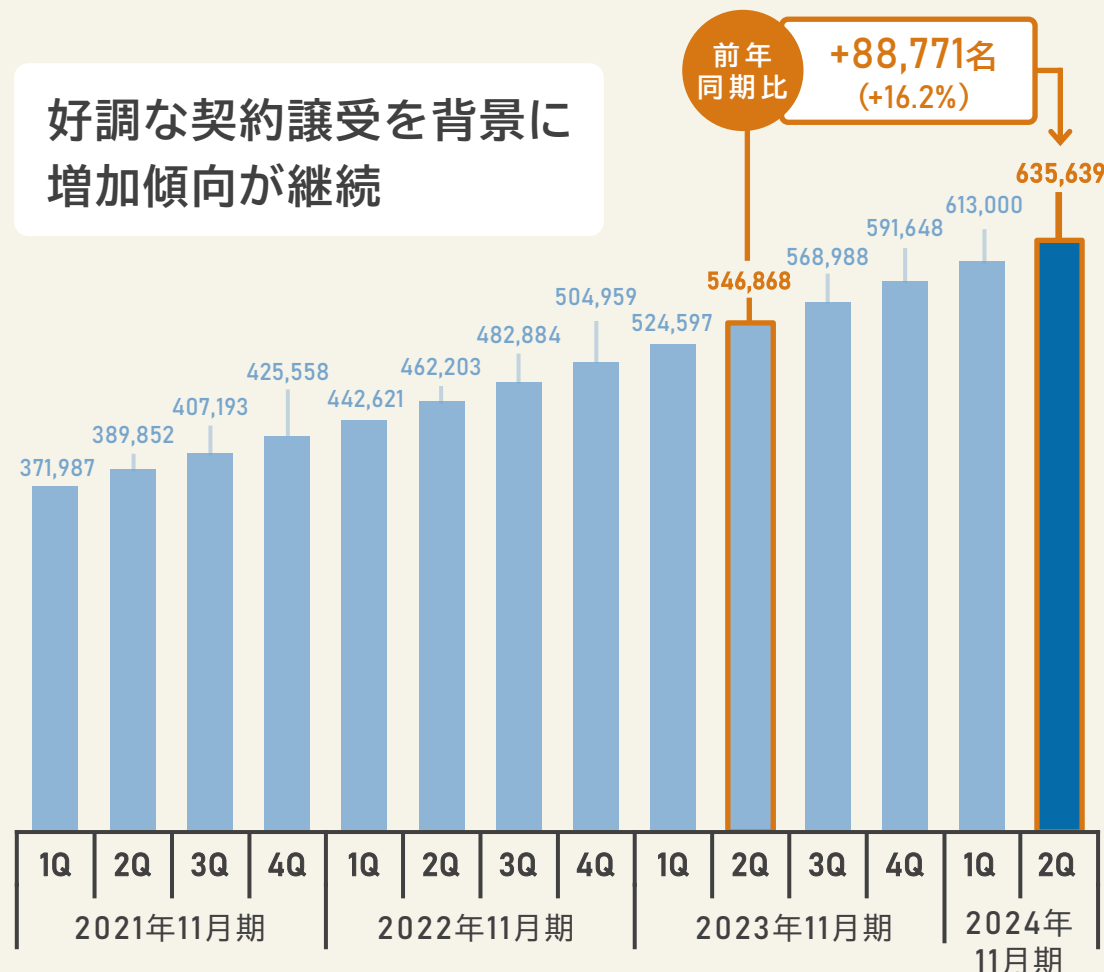
新規契約件数の増加に伴い、保有契約件数も増加



## 保有顧客数

(単位：名)

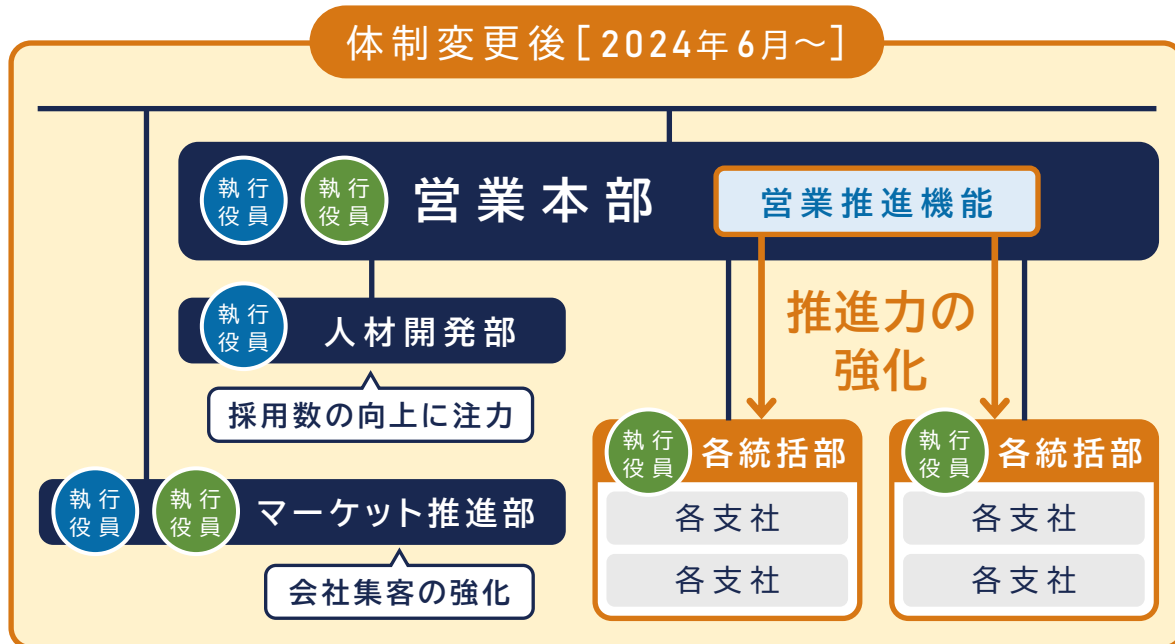
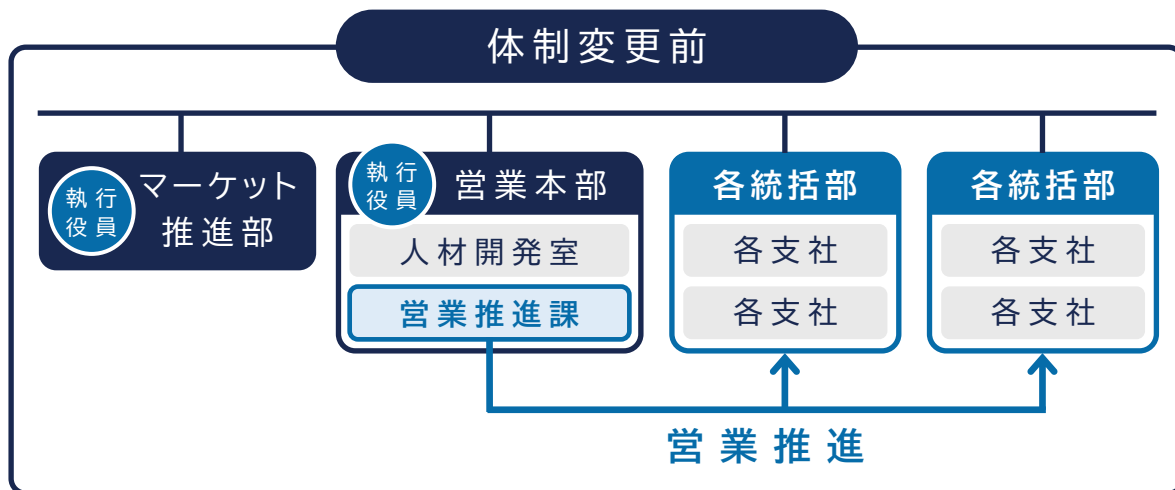
好調な契約譲受を背景に増加傾向が継続



# 02

## 2024年11月期 重点施策目標

# 2024年11月期 下期に向けての体制強化



- 1 ● 営業本部体制の新設  
● 支社長8名を執行役員に登用、強化部門に配置し、営業現場との接点・交流を強化  
● 顧客ニーズをよりの確に捉えるため、本社機能と営業現場の情報連携を強化し、FP相談の質を向上
- 2 ● 組織的な教育による営業社員全体のスキルアップ
- 3 ● 顧客満足度の向上  
● 社員の収入増加 (= 離職者抑制)

## 顧客ニーズに応えるため、FP相談の質を向上

### 1 ファイナンシャルプランニングを通じて顧客の潜在ニーズを可視化

顕在  
ニーズ

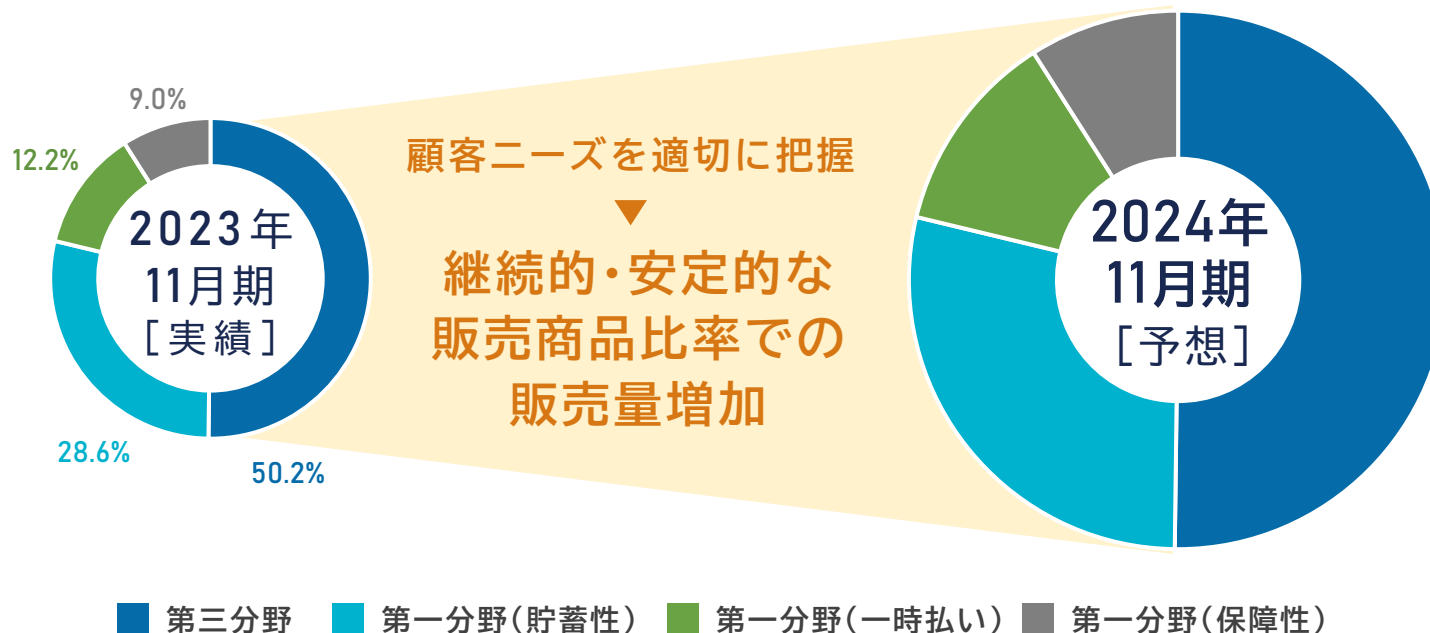
- 金利高・円安による一時払  
外貨商品による短期的な運用

潜在  
ニーズ

- ドルコスト平均法を活用した  
長期分散投資による将来への備え
- 自身や家族の万が一への備え

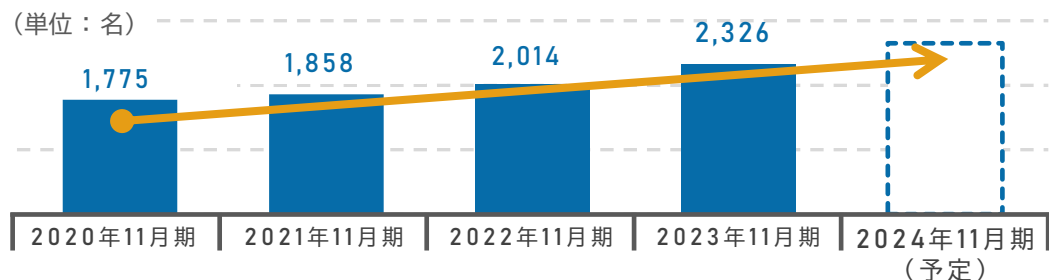
### 2 特定の商品群に偏らない、顧客利益を優先した提案を実現

[商品分野別] 新規契約件数比率



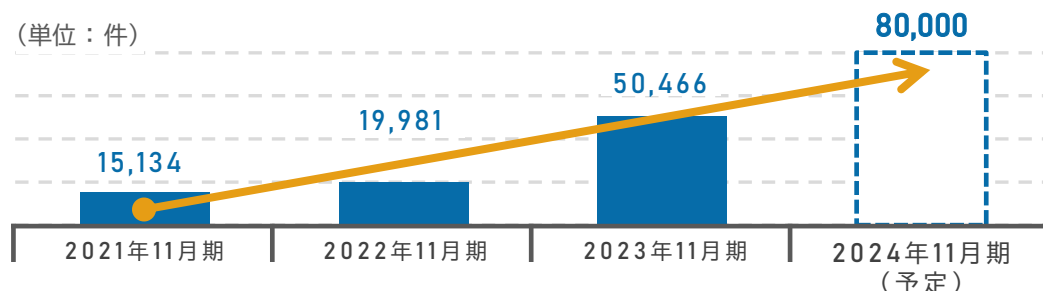
## 営業社員の増強

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

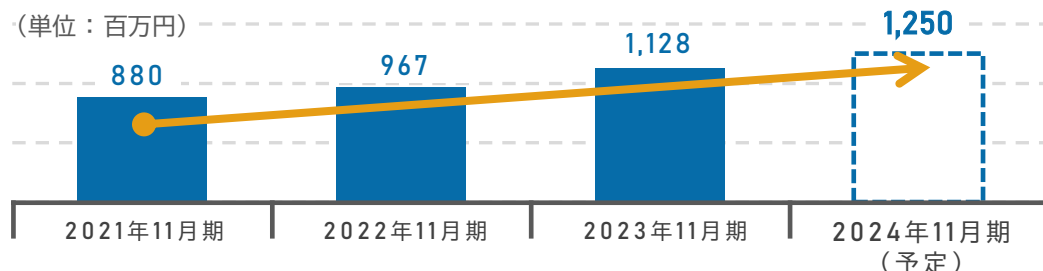
TVCMで認知度向上。  
全国で、ワンランク上の「お金の総合サービス」を展開します。

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

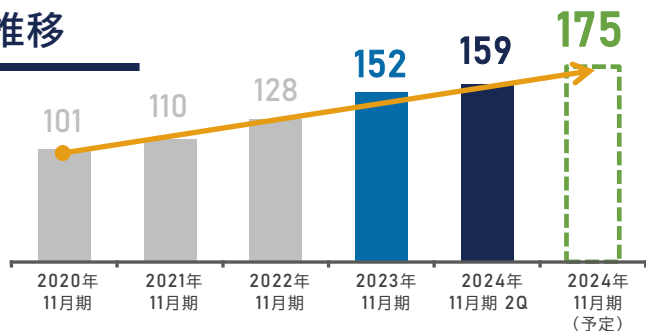


## 営業社員数・採用数

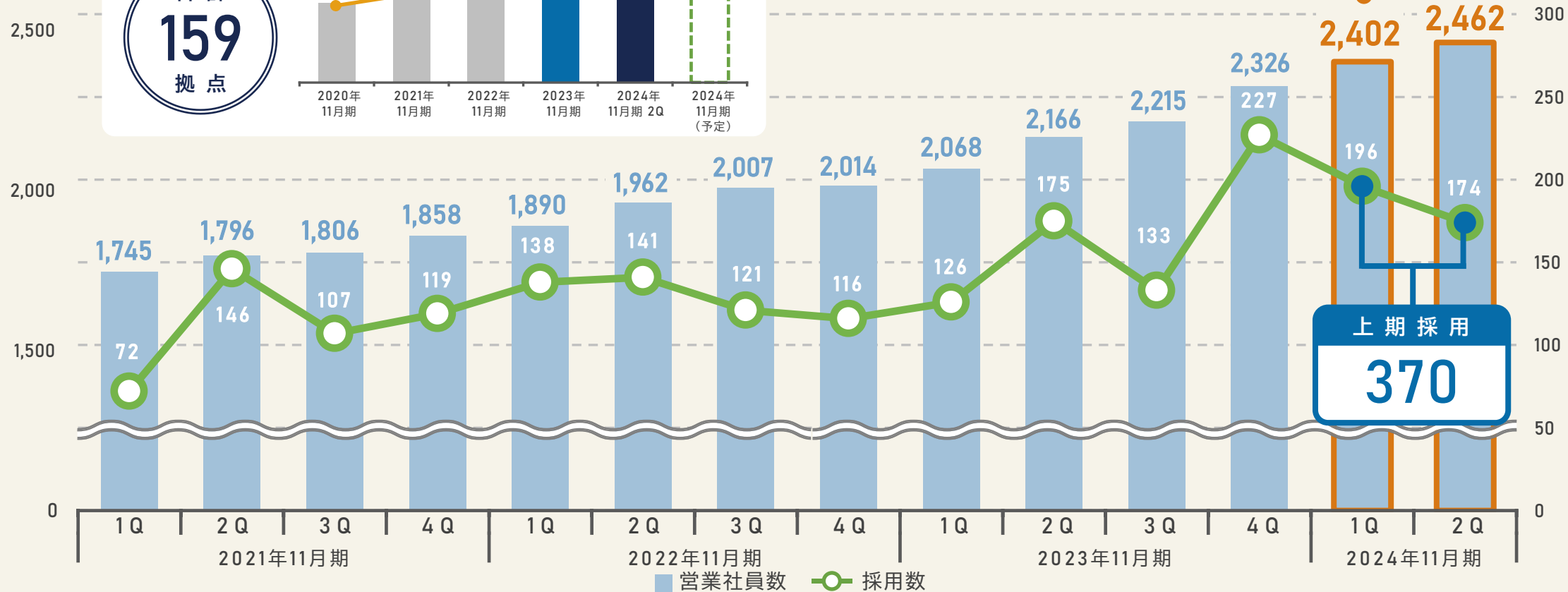
営業社員数  
(単位：名)

### 拠点数※の推移

合計  
**159**  
拠点



採用数  
(単位：名)



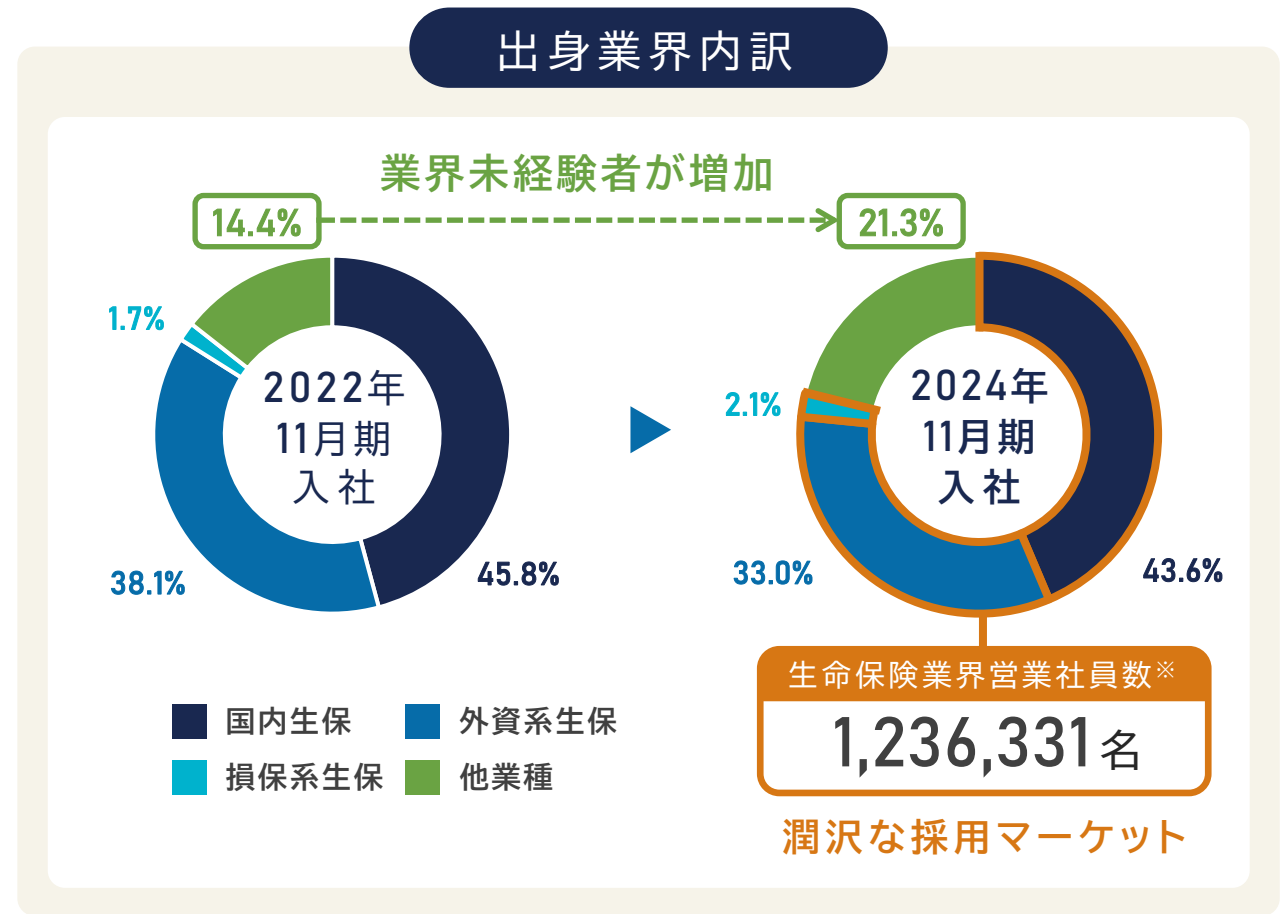
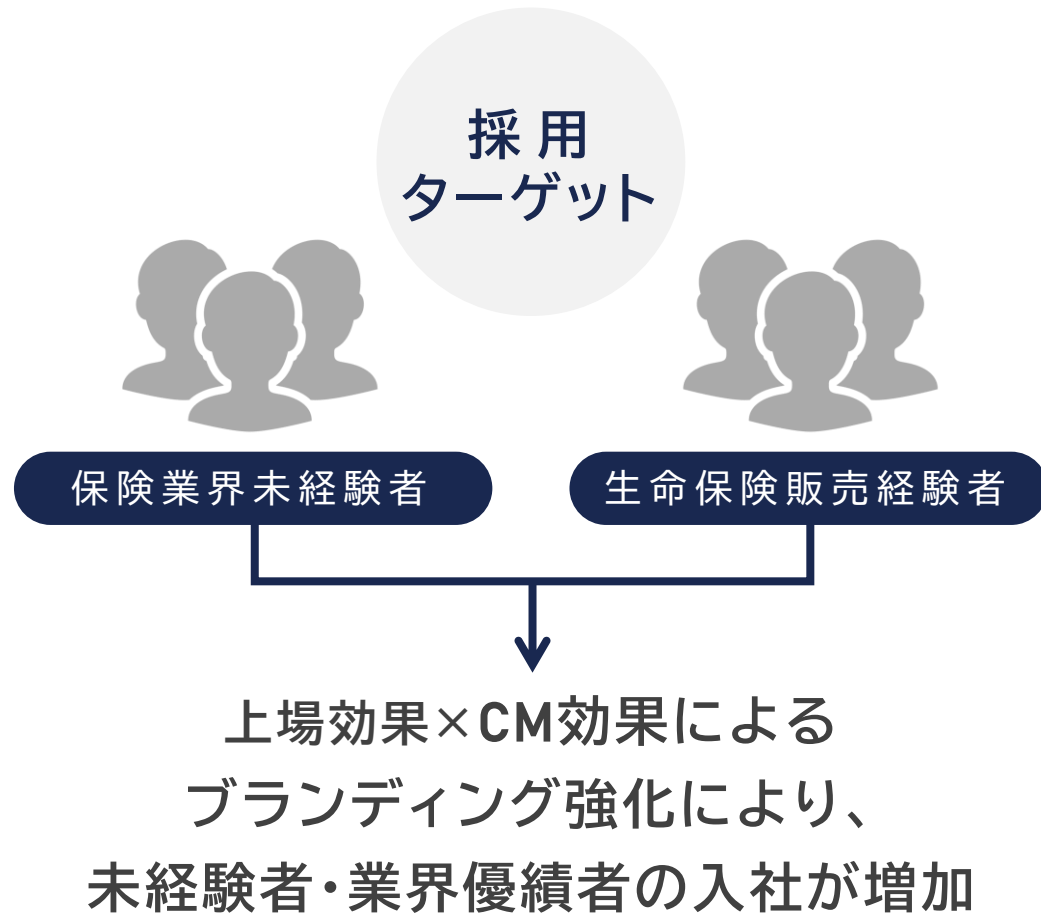
上期純増  
**136**

上期採用  
**370**

※ 拠点数は2024年5月末の数値です。



# 上場による採用環境の変化 ① 保険業界未経験者の増加



未経験入社から優績者へ

- ① 銀行員
- ② 大手企業社員
- ③ 地方公務員
- ④ 証券会社営業職員

# 上場による採用環境の変化② 応募者の増加と変化

上期採用者数

370名

Web応募

上期

1,792名

過去最高

採用セミナー

上期

102回開催

438名動員

リファラル採用

上期

198名

採用数の53.5%

営業社員の増加に伴い、  
リファラル採用数も増加

採用における  
質の向上



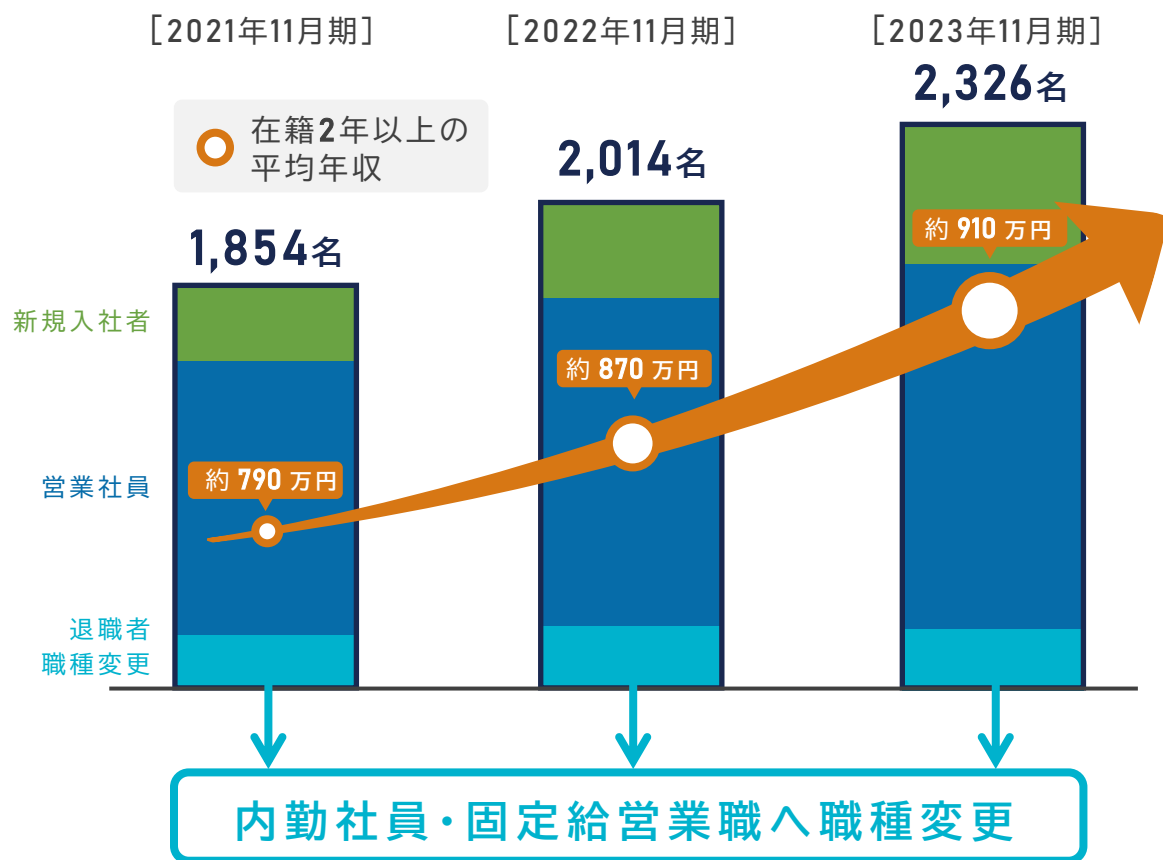
MDRT終身会員



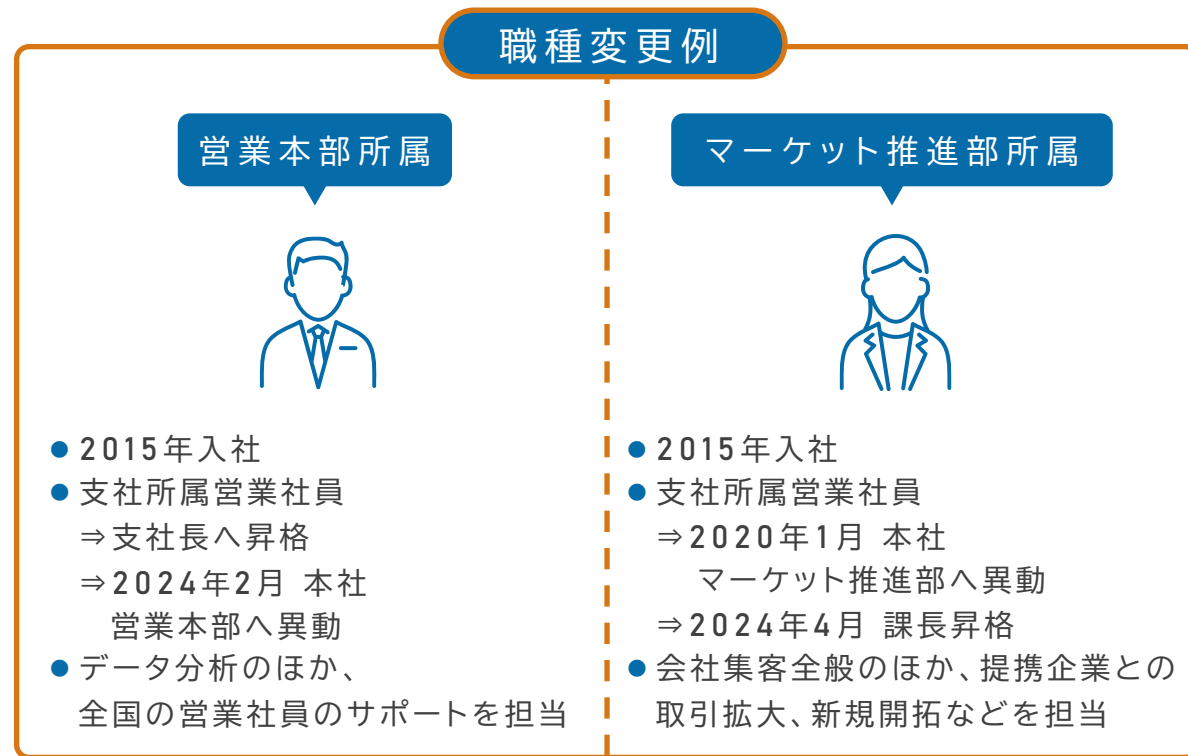
業界のトップ営業社員

# 組織的な営業基盤の強化

自社FPシステムと組織的な教育により、  
営業社員の早期戦力化と高位平準化※、  
離職者の抑制を実現

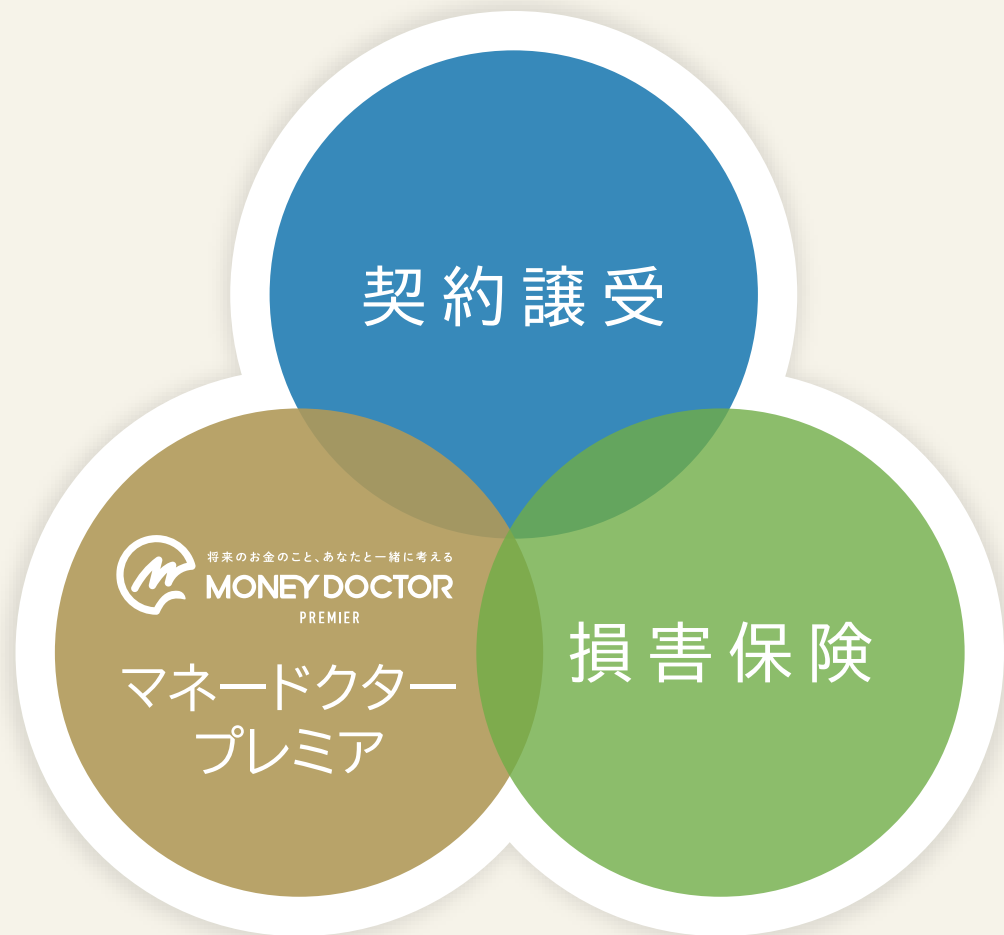


営業社員の希望に応じて適材適所への  
再配置を行い、会社全体の活性化につなげる



ジョブチェンジ・キャリアパス制度

※ 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。



今後の成長を支える  
「3つの柱」を  
さらに大きく育てます。

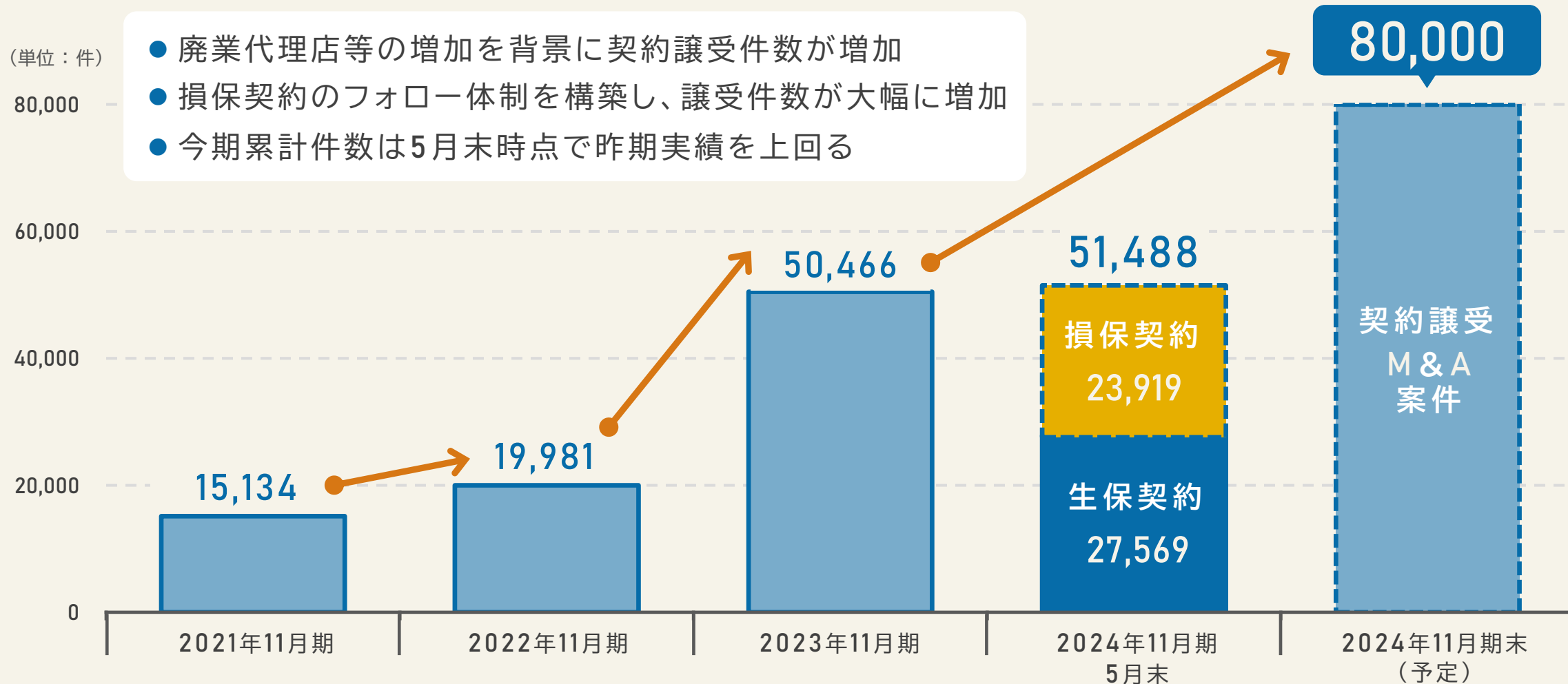
# 2024年11月期の重点取組 ① 契約譲受ビジネスの拡大



## 契約譲受 移管合意件数

(単位：件)

- 廃業代理店等の増加を背景に契約譲受件数が増加
- 損保契約のフォロー体制を構築し、譲受件数が大幅に増加
- 今期累計件数は5月末時点で昨期実績を上回る



# 2024年11月期の重点取組 ① 契約譲受ビジネスの拡大

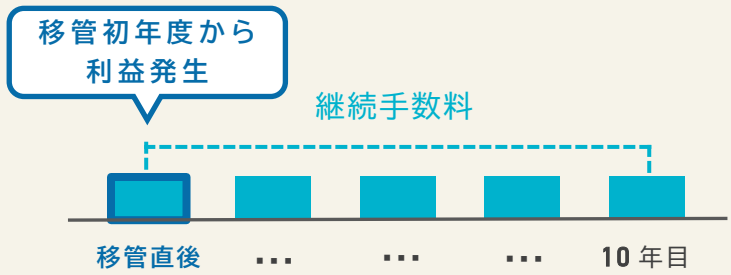


2023年  
11月期

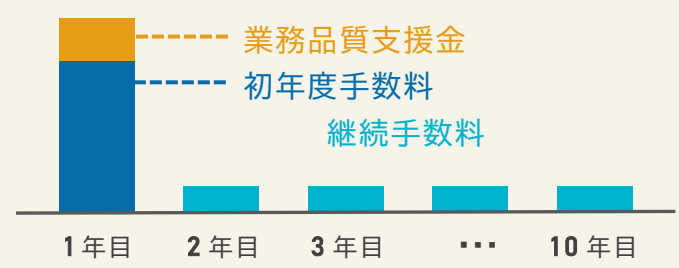
50,466件

## 新たな顧客の獲得

### 1 移管契約からの継続手数料獲得



### 2 移管顧客からの追加契約獲得



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

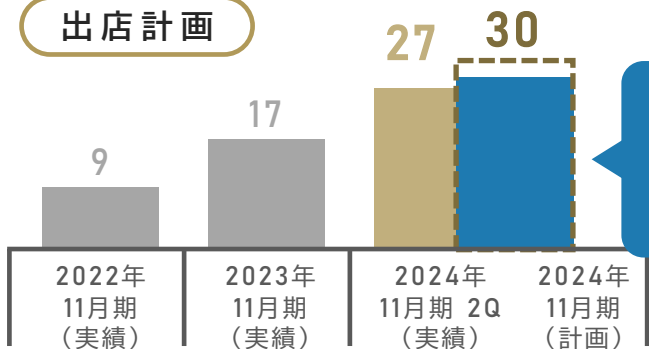
# 2024年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

**MONEY DOCTOR**  
PREMIER

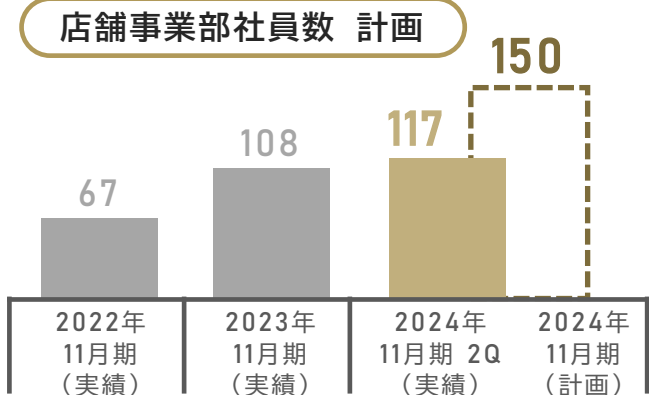
## 出店計画



今期  
出店確定  
**28**  
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

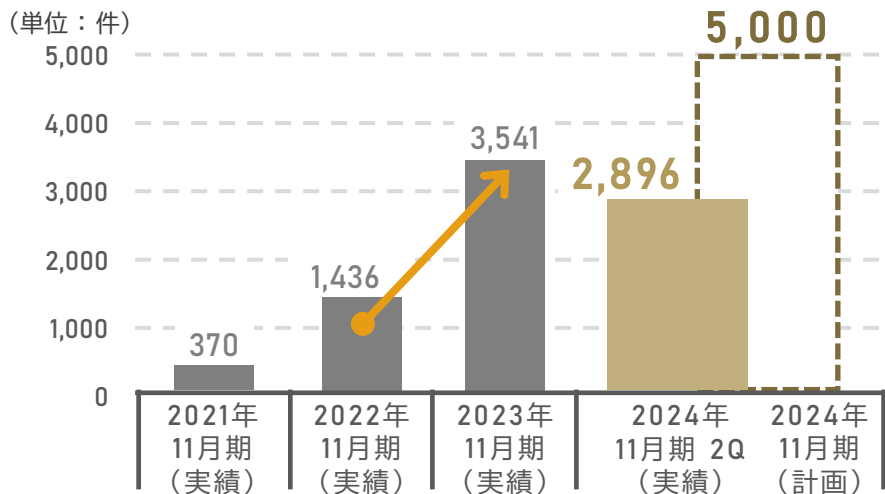


※ 出店計画、店舗事業部社員数計画の数値は各期末時点の累計です。

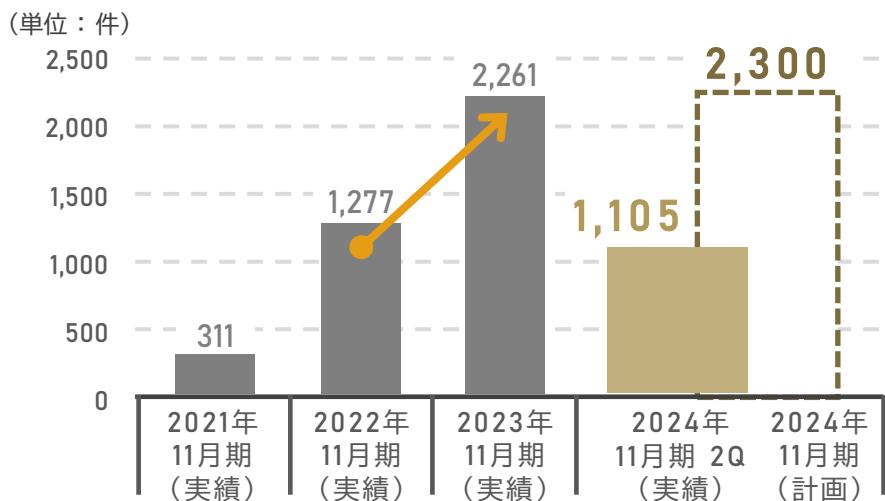
# 2024年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大



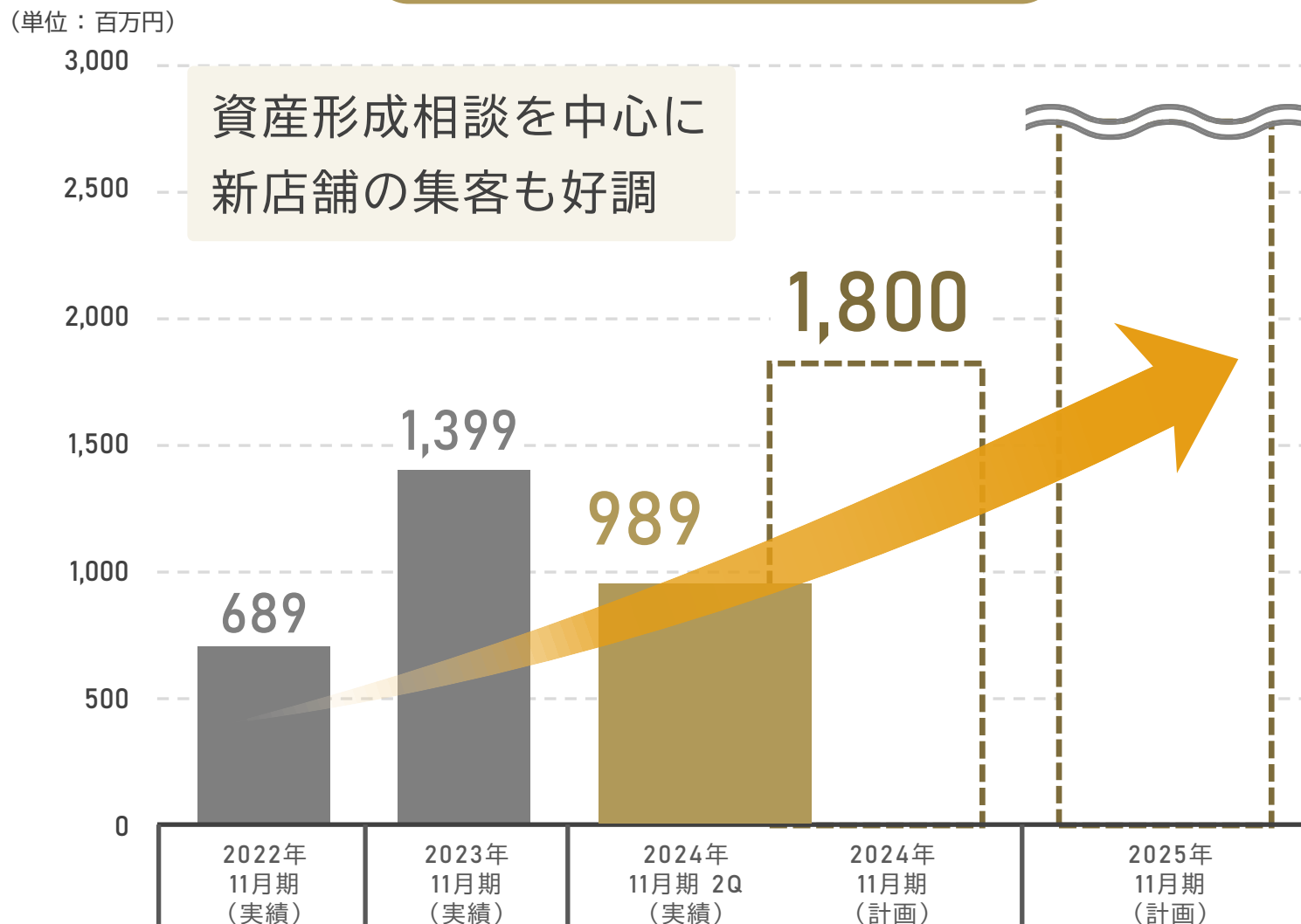
### 来店予約数 推移



### オンライン相談申込数 推移



### 新規契約実績 [ANPベース]

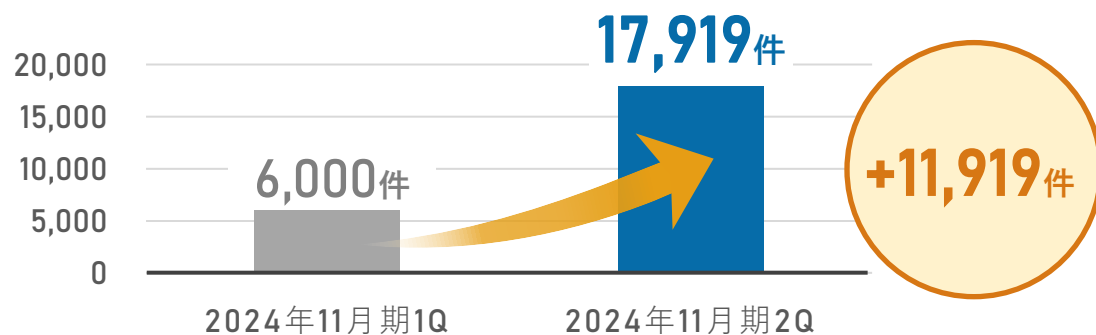


※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標



## 拡大 損害保険契約の譲受件数が大幅に増加

### 損保契約 譲受合意件数

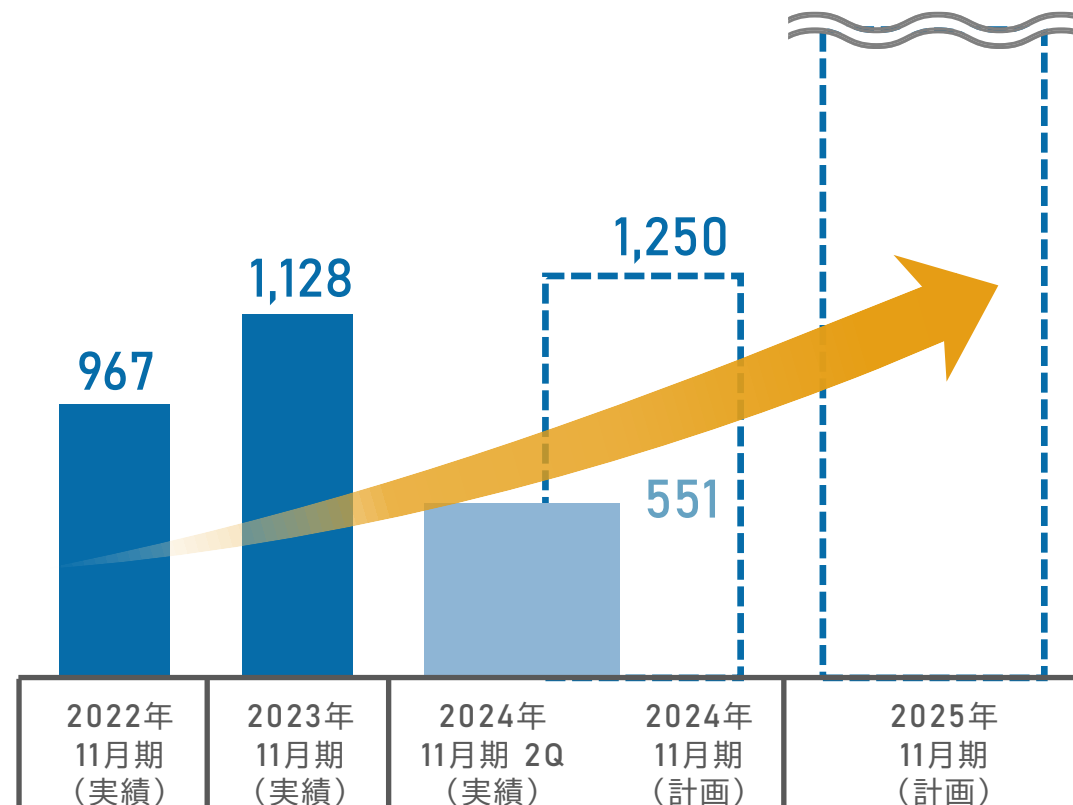


顧客フォローを当社に依頼

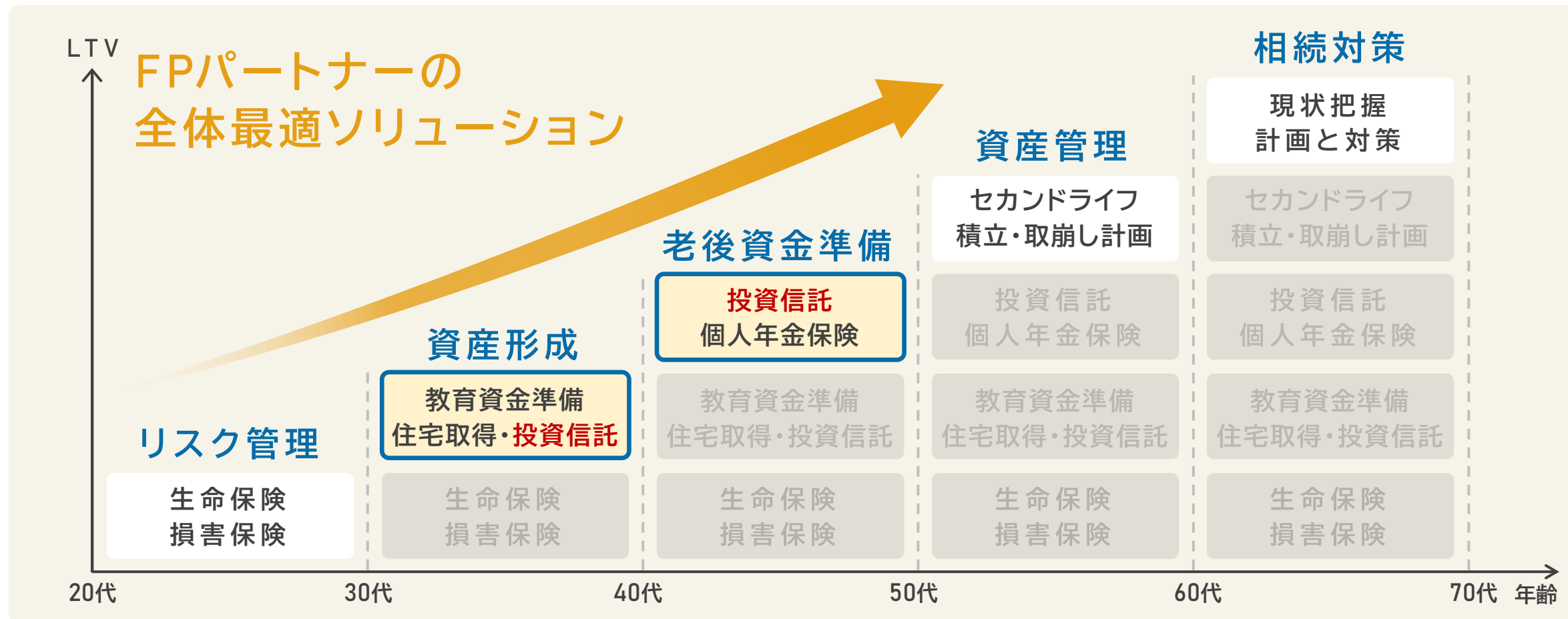
- 1 顧客基盤の拡大
- 2 将来の更新手数料(ストック収入)
- 3 損保追加契約・生保クロスセルの推進

### 損害保険手数料

(単位：百万円)



## 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等の投信積み立てを中心に口座数、預かり資産が順調に増加。  
将来のストック収入の基盤へ

[ 証券口座 ]



4,520

口座

[ 預かり資産残高 ]



22,785

百万円

[ IFAオフィス ]



55

拠点

[ 証券外務員登録者 ]



787

名

※支社・店舗併設を含む

[ 2024年5月末時点 ]

## 金融リテラシー向上のため保険販売以外の事業を展開

### 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。



新たに信用金庫、社会福祉法人で導入に合意  
様々な業種の企業・団体からの、  
金融リテラシー向上のニーズへ対応

# [topics] サステナビリティへの取り組み

当社は、経営理念に「本来あるべき保険業を追求し、お客さまの人生を保険で守り続ける」ことを掲げ、  
安心な社会の実現を目指しています。

さらに、環境問題や社会課題の解決に取り組み、企業価値と信頼性の向上を目指してまいります。

## ESG

2024年4月

世界的なESG評価機関のひとつである  
MSCI ESG レーティングによる  
カバレッジが開始され、「A」評価を獲得

**MSCI**  
ESG RATINGS



CCC B BB BBB **A** AA AAA

ESGデータブック 2024

項目	スコア	業界	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
環境	84.7	82.3	82.3	82.3	82.3	82.3	82.3
社会	84.9	82.3	82.3	82.3	82.3	82.3	82.3
ESG総合	84.8	82.3	82.3	82.3	82.3	82.3	82.3

▲ 2024年6月ESGデータブック2024を公開

## CSR

2024年5月

セクシュアルマイノリティに関する理解促進を目的と  
して與真司郎氏を招き、LGBTQ+に関する講演を開催

2024年7月

『MONEY DOCTOR  
パラスポーツスペシャル 第31回  
日本ゴールボール選手権大会』



# 03



## 2024年11月期 株主還元 及び 配当政策

## 株主還元

- 株主優待・配当を中間・期末の年2回実施。
- 期末配当は47円/株を予定。

### 株主優待制度

#### 基準日

5月31日 / 11月30日

#### 株主優待の内容

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

#### 贈呈時期

下記の時期に発送予定  
毎年8月中 / 毎年翌年2月中

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。



### 配当

#### [基本方針]

配当性向 **45%** を目安

合計 **92** 円/株

中間配当 **45** 円/株

期末配当 **47** 円/株

## 自己株式取得

- さらなる株主還元の充実と資本効率向上を図るため、上限10億円の自己株式取得を実施。
- 取得した株式は全て消却。

### 自己株式取得理由

- 1 当社株主様へのさらなる利益還元
- 2 経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の実行

### 取得内容

- [1]取得する株式の種類：当社普通株式
- [2]取得する株式の総数：333,000株[上限]  
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 1.44%)
- [3]株式取得価額の総額：10億円[上限]
- [4]取得期間：2024年7月17日から2024年8月16日まで
- [5]取得方法：東京証券取引所における市場買付

### 消却内容

- [1]消却する株式の種類：当社普通株式
- [2]消却する株式の総数：左記「取得内容」により取得した自己株式全数
- [3]消却予定日：2024年8月30日



# 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。

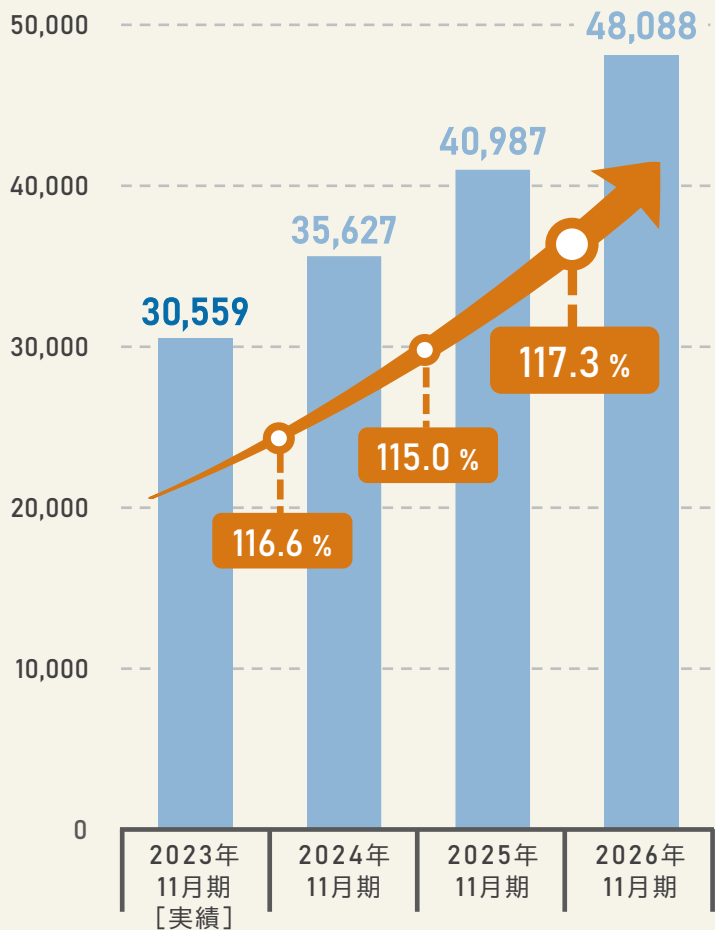
(単位：百万円)

	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

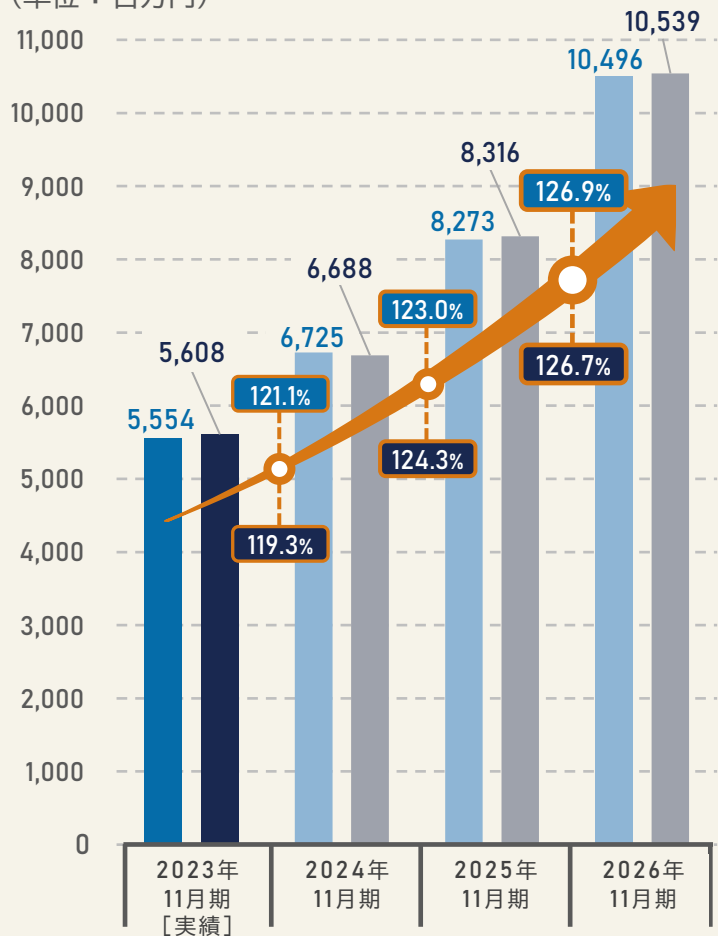
(単位：百万円)



○ 増加率

## 営業利益・経常利益

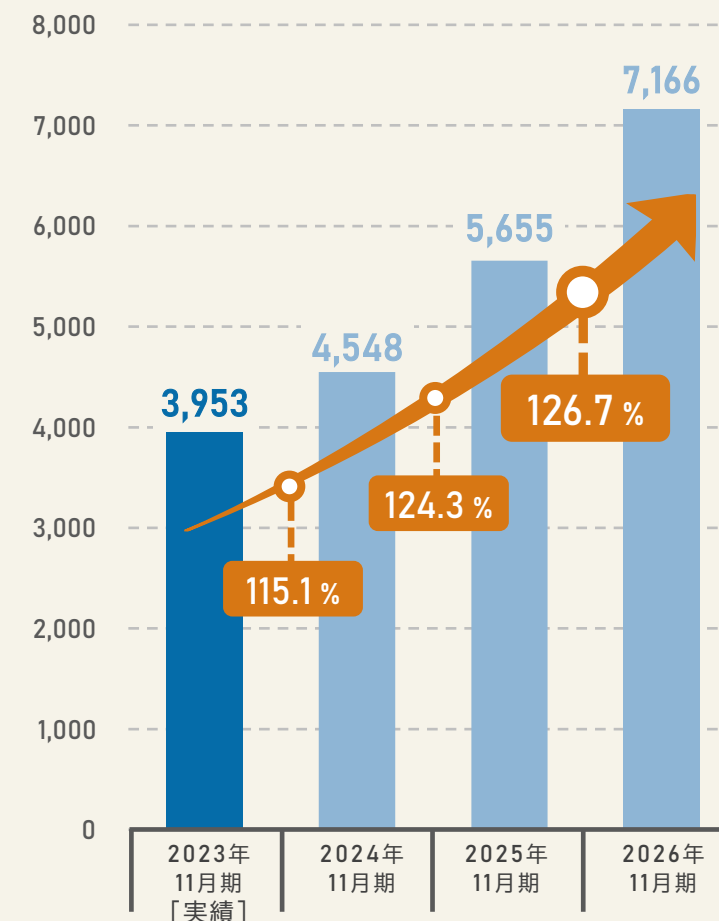
(単位：百万円)



■ 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)

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

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

## 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

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

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

## 売上高拡大施策

人件費への先行投資を実施

- 採用増・新規契約増を見込み、人件費へ先行投資

## 上期実績

営業社員採用	370名 [22.9%]
新規契約件数	123,490件 [13.9%]

## 3Q以降

売上高が拡大

## 利益拡大施策

- 会社集客・契約譲受合意件数増加により、見込顧客数が増加
- 高利益率の自社集客・契約譲受も拡大

## 2Q KPI 実績

会社集客人数	42,553名	過去最高
[内、自社集客人数]	6,166名	
契約譲受・M & A合意件数	19,145件	今期累計件数 [51,488件]
上期末で前期末実績を超過		

## 3Q以降

利益の伸びが加速

より良質なFP相談

- ファイナンシャルプランニングを通じて顧客ニーズを顕在化
- お客さまに安心をお届けするための提案

- 将来に備えた長期分散投資
- 保障と貯蓄のバランス

下期以降、  
更なる利益拡大により  
通期業績予想通りに着地予定

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2四半期損益計算書



(単位：百万円)

	FY23 / 11 2Q		FY24 / 11 2Q			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	14,576	100%	<b>17,140</b>	100%	2,564	<b>+17.6%</b>
売上原価	9,024	61.9%	<b>11,089</b>	64.7%	2,065	<b>+22.9%</b>
販管費	2,857	19.6%	<b>3,363</b>	19.6%	505	<b>+17.7%</b>
営業利益	2,694	18.5%	<b>2,687</b>	15.7%	-6	<b>-0.2%</b>
経常利益	2,777	19.1%	<b>2,751</b>	16.1%	-26	<b>-0.9%</b>
四半期純利益	1,709	11.7%	<b>1,851</b>	10.8%	142	<b>+8.3%</b>



# 2024年11月期 貸借対照表



(単位：百万円)

FY23/11		FY24/11 2Q	増減額	前期末比(%)
流動資産	14,311	<b>11,797</b>	-2,514	-17.6%
現金及び預金	11,960	<b>9,162</b>	-2,798	-23.4%
固定資産	4,839	<b>6,631</b>	+1,792	+37.0%
総資産	19,150	<b>18,429</b>	-721	-3.8%
流動負債	5,666	<b>6,130</b>	464	8.2%
固定負債	836	<b>844</b>	8	0.9%
純資産	12,647	<b>11,454</b>	-1,193	-9.4%
負債・純資産	19,150	<b>18,429</b>	-721	-3.8%
(自己資本比率)	[66.0%]	<b>[62.1%]</b>	[-3.9pt]	

# 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	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	+65,338
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	+65,917
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	+22,639
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	+40,460
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	+42,553
提携企業数(社)	93	100	105	100	100	100	96	92	86	84	△ 2

項目	FY22 / 11				FY23 / 11				FY24 / 11		QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	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	+56,404
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	+9,513

# 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	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	+60
拠点数(拠点)	111	119	124	128	132	137	145	152	152	159	+7
内、マネードクター プレミア店舗(店)	1	3	5	9	10	13	14	17	18	27	+9
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	±0

# 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		QonQ	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	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	8,344	+14.5%
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	3,020	+8.0%
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	5,324	+26.6%
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	5,357	+15.3%
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	1,383	+6.6%
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	3,974	+27.9%

※ 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。

# 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	2,720名(2024年5月末・パートタイマー社員は除く)
拠点数	159拠点(2024年5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

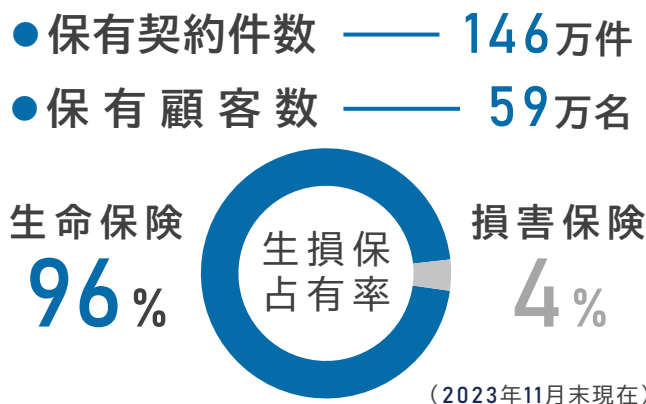
- 1 企業提携**
  - 保険代理店
  - 事業会社
- 2 自社集客**
  - TVCM
  - Web広告
  - マネードクタープレミア
  - 契約譲受
- 3 営業社員による自己開拓**

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



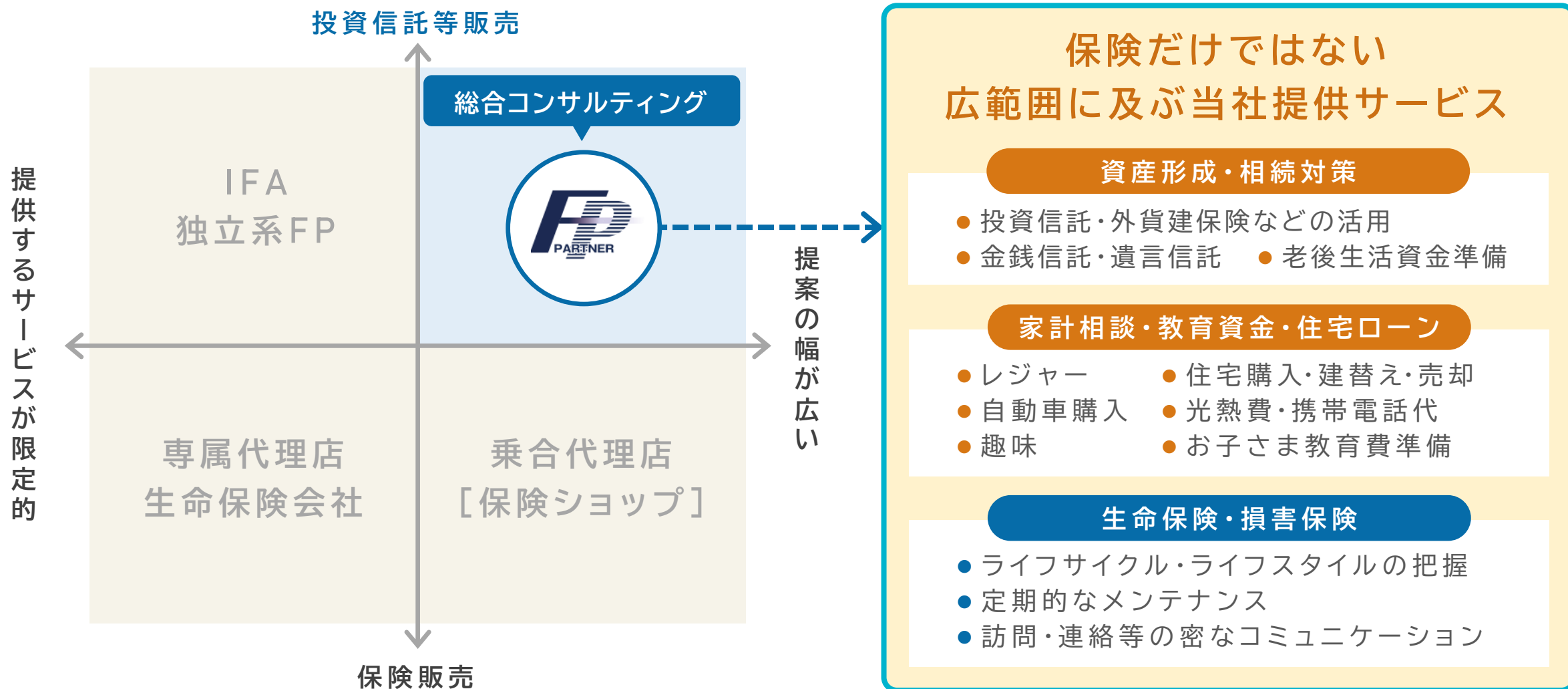
## サービス体制は全国

- 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。

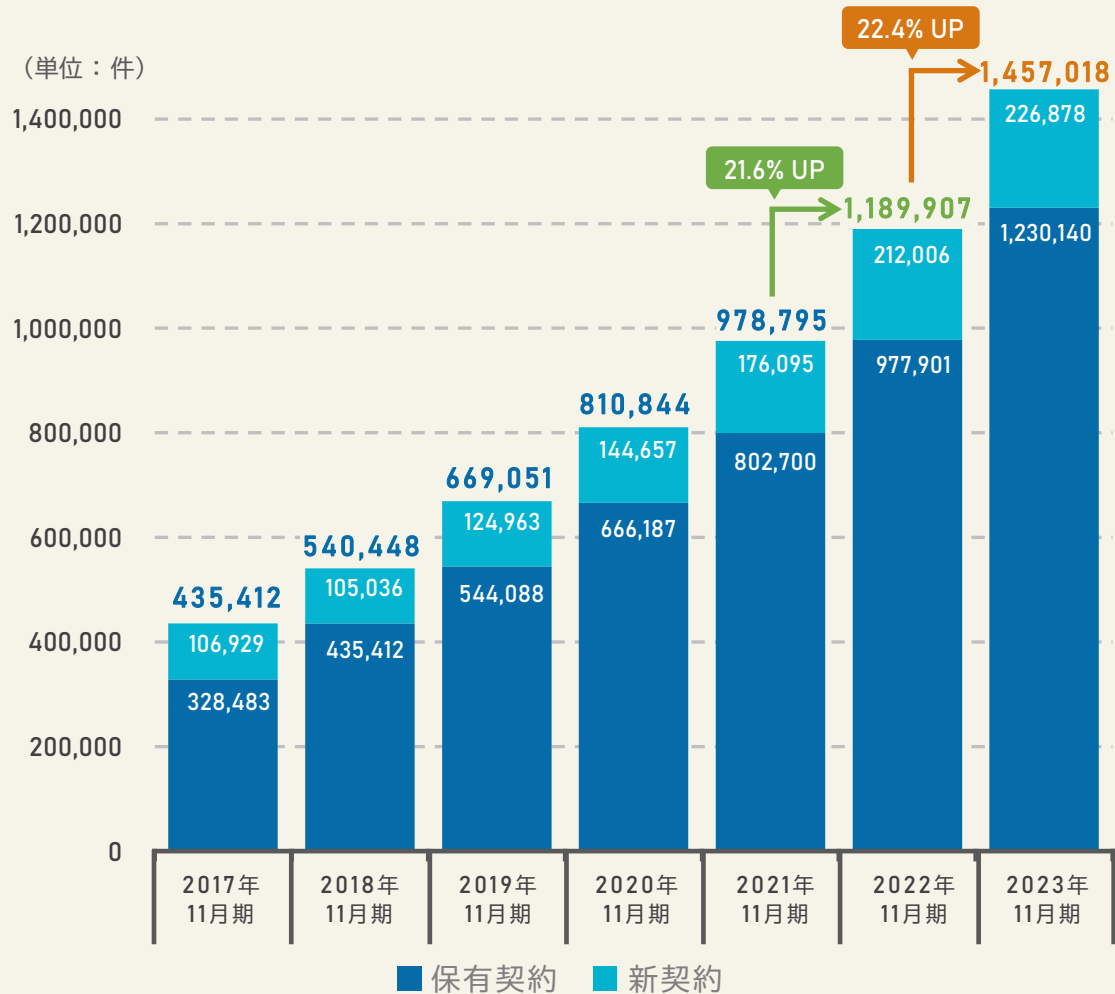




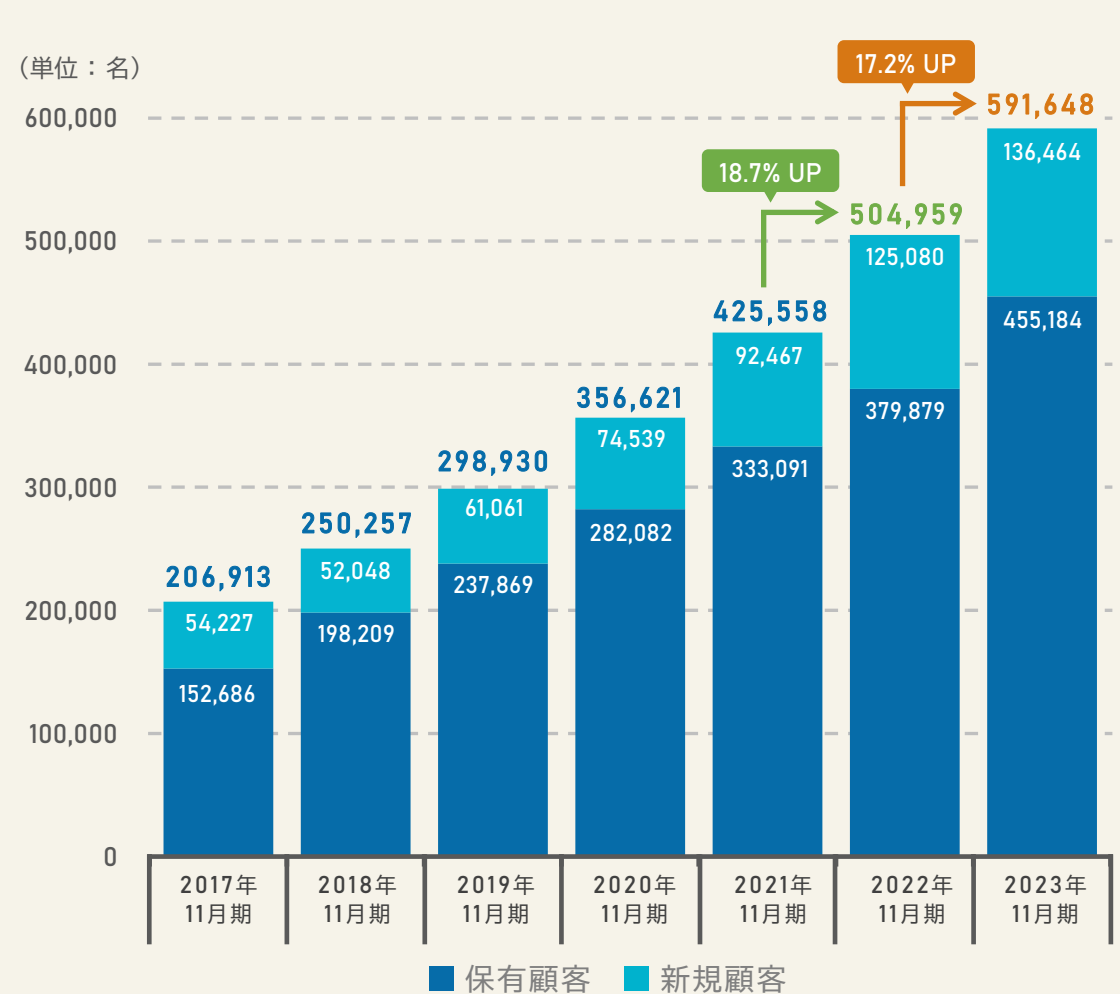
# 重要KPI推移 [ 件数・顧客数 ]



## 件数 [ 新契約・保有契約 ]



## 顧客数 [ 新規・保有 ]

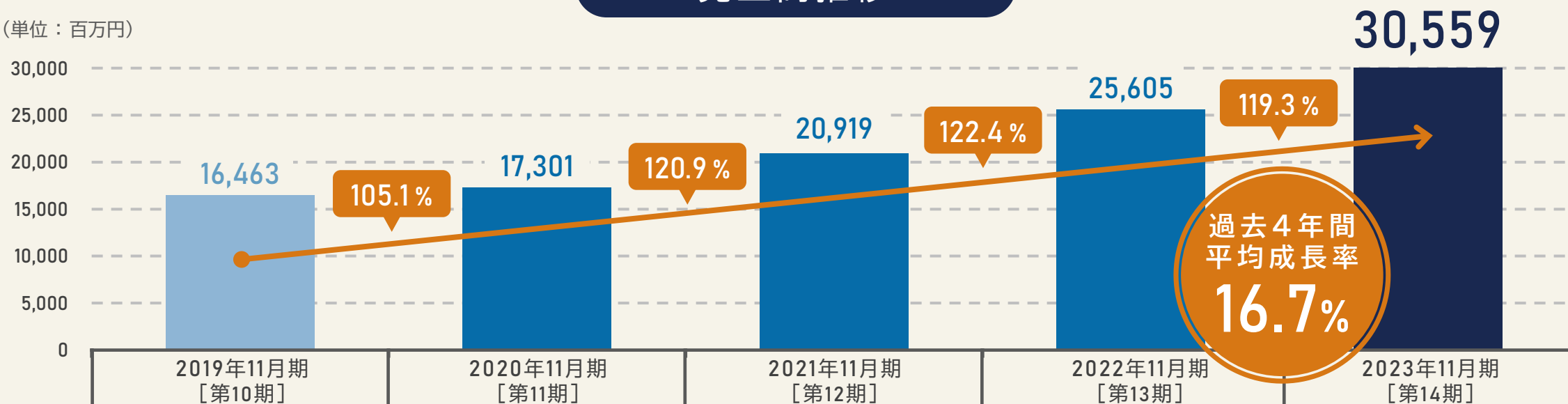


# 売上高・営業利益・当期純利益推移 [過去5期]



## 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]
<b>売上高</b>	16,463	17,301	20,919	25,605	30,559
<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%)	5,554 (18.2%)
<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%)	3,953 (12.9%)

## 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。

