



2024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)

2023年11月期決算に関する質疑応答集

当社の2023年11月期決算に関して、当社で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・修正を行っております。

Q. 契約譲受とM&Aについて、これまでの手ごたえと今後の方向性について改めて教えてください。

A. 契約譲受ビジネス開始からちょうど3年が経過しようとしています。移管合意件数も昨期だけで50,000件という大台に乗り、継続手数料や新規のお客さまの獲得だけでなく、保険商品の切り替えや新しい契約を上乗せするスキームもできてまいりました。これによって大きく利益率が改善していくと考えています。提携企業からのアポイントは年間130,000件ですので、これを指標として増やしていけば当社のメインマーケットになると予想しています。また上場申請期にはできなかったM&Aについては、多くのお話をいただいております。今後も双方の意向が合致し、大きなシナジー効果が見込まれる場合には積極的にM&Aを行っていきたいと思っています。

Q. 営業利益率、当期純利益率ともに伸びが大きかった背景や理由についてご説明ください。

A. 当社は昨期、大幅に利益率を上げることができました。しかし、まだ改善の途中であり、これからも大きく伸びる要素があると考えています。自社集客と契約譲受における契約の上乗せや切り替えは、提携企業集客とは利益率が異なります。売上に対する寄与は少ないですが、利益に対する寄与は大きく、自社集客や契約譲受による契約が進めば進むほど、利益率の改善に繋がると考えています。昨期に目指していた営業利益率18%台を達成できたことも大きな自信になりましたので、今後は20%台後半を目標にしていきたいと思います。

Q. 説明資料の47ページにある事業計画値の見直しに関して、売上高の見通しが大きく変わらない一方で、売上総利益の目線が上がっています。その背景にどのようなものがあるのか、そして売上高のうち広告ビジネスの実績と今後の成長見通しについて教えてください。

A. 事業計画値については、売上高に対して利益率が向上したことを示しています。自社集客と契約譲受の上乗せ、広告業などにおける売上イコール利益の部分が増え、利益率を大きく改善できたと考

えています。また、上場効果もあり売上の上乗せができたことも大きな要因です。広告業については通期で2億円弱となり、売上に対する利益率は0.6%程度ですが、2024年11月期は倍となる4億円以上を目指していますので、利益率に対するインパクトは1%以上になると考えています。

Q. 株主還元に関して自社株買いの実施を決定されましたが、その背景と今後も自社株買いを検討するのか教えてください。

A. 当社は成長をさまたげることなく、積極的な利益還元を行っていきたいと考えております。増配となった期末配当は45%を目安とする配当性向と、予算における利益をかけあわせて、1株あたり90円としました。この1年間で積み上げたキャッシュフローもかなりあるため、自社株買いについて今回は上限を10億円（当社の発行済株式総数の0.86%）と設定しております。今後も規模とタイミングを兼ね備えた上で、実施していききたい意志はございます。

Q. 四半期ごとの売上高で、第4Qの前年同期比が約11%増でした。これまで約20%で伸びてきていましたので、減速しているように見えます。解説をお願いします。

A. 保険商品は平準払いと一時払いの契約があります。貯蓄から投資への流れから、当社でも変額保険や外貨建て保険の一時払いが大きく伸びてきています。第3Qでは、アメリカの金利が頂点に達したことと、円安があいまってお客さまの一時払いの商品への切り替えが積極的に行われた結果、生命保険手数料が過去最高の数字から10億円以上上回りました。第4Qにおいては一時払いの増加は落ち着き、平準払いが増えてきています。一時払いは手数料率が低いのに対し、平準払いはストック収入も含まれた金額であり、来期へ向けて着実かつ効果的に寄与していくと考えています。そのため当社としては減速とは考えておりません。

Q. 第4Qの営業利益が10億円を切っていますが、2022年11月期の第4Qと同じく業績賞与やそのほかのコストが圧迫しているからなのか、金額も含めて利益率の低下について教えてください。

A. 2022年11月期に続き、2023年11月期も決算賞与を支給しました。約3億円弱ですが、このために営業利益が減っています。第4Qは2022年11月期よりもかなり利益を出していますが、これは決算賞与の金額の違いです。大きな要因はなく、第3Qで数字を大きく上げたことから年末へ向けた安心感もあり、第4Qは通常運転になったと考えています。

Q. 2024年11月期の営業利益率の予想を18.9%としていて、前期の18.2%に比べて控えめのように見えます。コストアップ要因やマイナス要因があるのか解説をお願いします。

A. 上場して1年3か月が過ぎて、上場効果を実感しているものの、この効果をさらなる飛躍に繋げていく基盤をつくりたいと考えています。今期を3か年に向けての基盤の年とし、今後も含めて利益率の改善に取り組んでまいります。まずはここからスタートして、昨期に続き2024年11月期も改善ができるようであれば上方修正という形で実施したいと思っています。また、できれば採用やM&Aに投資していきたいと考えていますが、そこまで大きな支出になるとはとらえていません。現状から大きな投資よりは、オーガニックな成長に効果の見込める投資を行っていくことを重点的に実施していきたいと考えております。

Q. オリックス生命保険の100%子会社であるライフタイムコンサルティングから保険契約の一部譲受が実現しましたが、今後のリスクについてご説明ください。

A. 生命保険会社の子会社から代理店への保険契約の一部譲受が初めて実現しました。契約譲受は、費用があれば誰でもできるというものではありません。当社が一番力を入れてきた体制整備に加え、知名度の向上によりオプトアウトがされにくいことが大きく影響したと思います。名前を知らない代理店に保険契約を移管するとなった場合、お客さまから断られる可能性が高くなると考えております。当社はこれまでの50,000件以上の契約譲受において、契約移管を拒否されることがほとんどありませんでした。ライフタイムコンサルティングから譲受された保険契約は全国47都道府県に及んでいますが、担当がいなければ契約譲受は成り立ちません。当社は全国47都道府県に在籍する約2,300人の営業社員の中から必ず担当者をお客さまに配置していますので、会社の知名度を含めて優位性があります。ようやく3年目で花開いたという印象です。

Q. 説明資料の50ページにある事業計画値の「営業社員の採用と教育」で採用数を700人としています。2023年の実績は約660人でした。今後、契約譲受案件も増えていくなかで十分達成可能な計画なのか教えてください。

A. 2024年11月期の目標を700人としています。来期以降はさらに大幅に伸ばしていく予定です。また、この目標にはM&Aによる採用を含めておりませんので、今後M&Aが決まっていけば大きく700人を超えていくと考えています。

Q. 説明資料の46ページにある事業計画値を参照すると、2024年11月期、2025年11月期に比べて3年目の2026年11月期の売上高の伸び率が大きい背景を教えてください。

A. 保守的ではありますが、東証プライム市場上場して1年目となりますので、2024年11月期は、しっかり成長の基盤をつくり、保険だけでなくIFAビジネスやほかの事業でも積極的に道筋をつけていきたいと考えています。その成果として2025年11月期、2026年11月期には本業である保険代理業以外の成長も見込んでおります。さらに精度を高く前倒しをして目標達成ができるよう努力をしてみたいです。決して大きな目標とは考えていません。

Q. 外貨建て一時払いの商品の販売に関して、為替相場の変動、日経平均など株式市場の動向は売上に影響があるのでしょうか。

A. 外貨建ての一時払いについては為替相場が円高になった場合、販売量は減っていくと想定しています。一方で平準払いの外貨建ての保険商品の販売量は増加することが想定され、売上はストック収入、継続手数料に寄与していくので期待は大きいと考えています。変額保険の一時払い商品などの中には運用先が日経平均など株式市場に連動するものもありますが、多くのお客さまには全世界株式型のような投資を選んでいただいています。運用先が日本株式や債券のみというお客さまはほとんどいません。日本株式や債券を組入れつつ、全世界的な債券や株式などに投資を行うのが一時払い商品の特徴ですので、日経平均など株式市場の動向について、あまり心配はないと考えています。

以上