



2025年7月24日

各位

会社名株式会社FP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)
問合わ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)

2025年11月期第2四半期決算に関する質疑応答集

当社の2025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や感想、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にご理解を一層深めていただくために、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に内容・表現の加筆、修正をおこなっております。

Q. 上半期の業績が全体的に振るわなかった要因について、改めて社長のお考えをお聞かせください

A. 昨年6月のメディア報道に続き、金融庁の立入検査がありました。社員に不安が広がり営業マインドに影響を及ぼし、新規契約の伸びが鈍化しました。

あわせて、採用活動の停滞や退職者の増加が重なり人員も微増にとどまりました。ただし、当社のビジネスモデルは健在であり利益率の改善は見込めます。この経験を今後を活かし、同様の事態を繰り返さぬよう取り組んでまいります。

Q. 下半期は上半期よりもさらに業績が悪化する可能性があるのでしょうか？

A. 下方修正の主な要因は、上半期よりも下半期のほうが利益への影響が大きいと見込まれるためです。販売の新規契約と業務品質支援金料率のずれによって、影響が2Q・3Qに顕在化し、従来確保できていた業務品質支援金料率が低下しました。この結果、3Q・4Qも業務品質支援金料率の回復が難しく、ボリュームでの補完も困難と判断し、慎重な見通しとせざるを得ませんでした。大きな下方修正につながり深くお詫び申し上げます。4Qに向けては新規契約が回復傾向にあり、業務品質支援金料率をこれまでの水準に戻すべく複数の対策を講じています。下半期後半にかけてしっかりと回復を図ってまいります。

Q. 当局の検査について、現在の状況を教えてください。

A. 検査については報道にもある通りです。検査内容の詳細については差し控えさせていただきますが、ご指摘やご助言に関して真摯に取り組み、これまで通りお客さま目線に立った対応をしていくことで、今後の当社成長につながるよう努めてまいります。

今後発表される保険業法の改正や監督指針に関しても引き続き、的確に対応してまいります。

Q. 現在、業界全体が大きく変化している時期だと思います。そうした変化の影響がどの程度あるのか？また、そのような状況を今後どのように乗り越えていくのか、お聞かせください。

A. ご指摘の通り、業界全体が今、大きな転換期を迎えています。全国には約8万社の保険代理店が存在していますが、今般の保険業法改正や新たなガイドラインへの対応は、業界全体にとって非常にハードルの高いものと認識しています。

こうした変化に対応できた企業が今後も市場で存在感を示せると考えており、先陣を切って一步踏み込んだ対応を進めております。当社にとってはこの変化が「追い風」になると考えております。なお、プライム市場に上場してから2年弱という短い期間ではありますが、必要な対応は概ね実施済みです。今後、新たな規制やルールが導入された場合でも、大きな追加投資をせずに対応できる体制を整えております。引き続き、柔軟かつ誠実な対応を継続してまいります。

Q. 業務品質支援金料率の低下は販売量減少による区分下落が要因でしょうか？

A. 当社の業務品質支援金収入は、四半期ごとの定量査定に基づく階段式の仕組みとなっており、前四半期の実績が翌四半期の業務品質支援金料率に反映される仕組みです。業務品質支援金については最上位区分の評価をいただいております。今回の業務品質支援金料率の低下は、定量査定の評価で一定の基準を下回ったことによるものです。これにより、2Q・3Qにおける収益への影響が大きくなりました。

Q. 事業計画値が今回据え置かれた件について、単にローリング（見直し）のタイミングが来年1月だからという理由なのか、それとも今後2年間での挽回が可能と見込んでいるのでしょうか。

A. 今期の業績下方修正については、下半期を下限とし、可能な限り挽回できるよう全力で取り組んでまいります。その結果を踏まえ、2026年1月にローリングによる事業計画の見直しを行い、改めて具体的な業務計画値を公表する予定です。来期にかけて大きく業績を回復させることを目指しており、その状況を見た上で、ローリングによって目標年次を1年延長するのか、それとも当初計画のまま達成を目指せるのかを判断していきたいと考えております。

Q. 5月12日に監督指針が示され、対応の方向性も見えてきたかと思えます。現場のモチベーションも上がってきているのでしょうか？ そのような変化があれば、具体的な兆しなどを教えてください。

A. 5月12日に発表された監督指針に加え、監督当局においては監督指針の更なる改正について検討されていると承知しておりますが、これらを受けて当社の方針や判断を明確に示していくことで、社員の安心感につながると考えております。これにより、営業現場にも前向きな変化が生まれると期待しています。

Q. 営業社員のモチベーション低下により新規契約件数が減っているとのことですが、それがお客さま側の否定的な評価につながり、ブランド価値が毀損している可能性はないでしょうか？

A. 今回の件により、解約が急増したといった事象は発生しておらず、ブランド毀損につながるような動きは確認されておられません。新規契約の減少については、これまで安定的に成果を上げていた社

員の活動量そのものが低下したことが主因です。歩合制であることから、モチベーションに左右される部分もありますが、営業社員からは前向きな意見が聞かれています。

Q. 4Q以降からは、各種施策の効果によって改善してくるというのが会社としての見通しであると理解してよいでしょうか？

A. はい、そのように考えています。6月に全国各エリアで社内研修会を実施しており、私も全ての研修会に参加して多くの社員と直接対話を行いました。一部の社員には誤解や不安が生じており、それらを払拭する目的で、会社の正確な状況や対応方針、加えて今後のシステム改善などについて丁寧に説明いたしました。そうした働きかけにより、社員の不安感は徐々に和らぎつつあり、今月からは新たな施策も順次開始しています。4Q以降は、モチベーションの回復とともに、営業活動も改善傾向が見られるものと期待しています。

Q. 歩合制のため成果次第で収入が得られますので、優秀な社員も含め、モチベーション低下で急に営業を控えるのは疑問です。報道や検査以外に、構造的な課題がある可能性についてご見解をお願いします。

A. ご指摘のとおり、報道そのものによる影響は限定的だったと認識しています。実際に大きな要因となったのは、当局の検査です。検査中は営業社員の心理的負荷が大きく、私自身、会社全体が一時的に停滞してしまったことを強く反省しております。先月には全国各エリアの社内研修会で全営業社員に直接説明を行い、安心感の醸成に努めたところです。なお、営業社員の中には「今は無理せず、状況が明確になってから再始動しよう」と判断した営業社員もおり、必ずしも構造的な問題が根底にあるとは考えておりません。下半期以降は、検査の収束やガイドラインの明確化を背景に、営業現場の回復が進むと見込んでおります。復活の兆しを確かな数字として表せるよう、全社一丸で取り組んでまいります。

Q. 検査はまだ終了していないとのことですが、その状況下で営業社員が本格的な営業活動を行うことは難しいのではないのでしょうか？

A. 確かに、現在は本格的な営業活動が難しい状況ではございます。ただし、一つの要因として、検査が継続していることで、外部から「何か不正があったのではないか」といった誤解や誹謗中傷が広がり、それが営業社員のマインド低下を招いた側面は否定できません。この点については、先月、私自身が全国の社員に直接説明を行い、一定程度、不安の払拭にはつながってきていると感じていますが、完全に解消されたわけではなく、引き続き丁寧に対応してまいります。

Q. MDRTの人数の記載が以前は決算説明資料にあったが、現在はなくなっています。現状何名なのか？減ってきているので記載をやめているのか？

A. MDRTは個人としての資格であり、必要な会費も個人で負担していることから、資料における記載は控えることといたしました。なお、人数は2025年5月時点で1,087名と、引き続き高い水準を保っております。

以上