



2026年1月26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 わせ 先 取 締 役 兼 経 営 企 画 部 長 安 達 健 二
TEL. 03-6801-8278 (部署直通)

2025年11月期通期決算に関する質疑応答集

当社の2025年11月期通期決算に関して、想定しております質問及び、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に内容・表現の加筆、修正をおこなっております。

Q. 4Qの業績について、2025年10月発表の修正予想との比較では特に営業利益が堅調と感じました。

その要因はどこにあるのでしょうか？

A. 4Qは保障性商品の販売が好調に推移したため、売上高は修正後の予想を上回っています。また、コスト削減も進めており、10月に発表した業績予想と比べて、売上原価や販売管理費などが抑えられた結果、営業利益も予想を上回りました。

Q. 2025年9月にM&Aを行い、現時点では非連結のプレステージ社ですが、今後の連結子会社化や合併などの予定はありますか？

A. プレステージ社は、前期決算においては事業規模の観点から非連結子会社といたしました。しかし、10万件を超える顧客を持つなど、当社にとって今までにない事業規模です。そのため、具体的な時期は申し上げられませんが当社と合併する予定です。なお、状況に応じて、合併前に連結子会社化することも想定しております。

Q. 業務改善計画について、現在の進捗状況を教えてください。

A. 業務改善計画の遂行は、今期における最も重要な課題と考えております。社内外関係者と連携しながら進めているため、当初予定に比べ若干の遅れはありますが、全社一丸となって取り組んでおります。昨年12月には、改善策を具体的に実現することを目的として、業務改善会議、業務改善委員会、ワーキンググループを設置しております。進捗状況については初回報告基準日の4月末日を起點とし、6ヶ月ごとに関東財務局に報告してまいります。また、お知らせすべき内容がございましたら、隨時IR情報として開示してまいります。

Q. ヤマダデンキとの業務提携について、内容を詳しく教えてください。

A. ヤマダデンキとの提携により、2025年12月1日から店舗での集客が開始しました。この提携により、全国のヤマダデンキ店舗で当社のファイナンシャルプランナー（FP）による家計相談サービスを展開できるようになりました。今後もお客様に寄り添いながら、さらなる満足度の向上に取り組んでまいります。また、順調なスタートを切ることができましたので、年間5万件の集客の早期達成、そして過去最高の提携企業集客数の実現を目指してまいります。

Q. 今期以降の業績推移について、どのようにお考えでしょうか？

A. 2025年11月期実績をもとに計画値を見直し、今期の事業計画を作成いたしました。売上高のうち、初年度手数料と業務品質支援金については、保守的な計画としております。また、保険業法改正への対応や業務改善計画の着実な遂行など、今期は基盤づくりに力を入れてまいります。今期は来期以降の飛躍に向けた準備期間と考えておりますが、ここで確実に基盤を整えることで、来期以降は再び従来の成長軌道に戻してまいります。

Q. 営業社員数の減少要因の説明をお願いします。また営業社員数について、今後の持ち直しの方策についても教えてください。

A. 営業社員数について、前期は当社として初めて減少となりました。主な要因は、報道の影響や報酬制度の改定だと考えております。また、第4Qには行政処分の影響を受け、会社集客が一時停止したことで営業社員が不安を感じたことも影響していると考えています。今後は、真因把握のため、全社員を対象としたアンケートを行う予定です。一方で、提携企業集客の再開や、ヤマダデンキとの提携によって、今期からはアポイントの取得が安定すると見込んでおり、回復に取り組んでまいります。また、「採用」と「退職抑制」を喫緊の課題と位置づけ、内部態勢の強化にも力を入れていく方針です。

Q. 御社の成長策の一つである契約譲受について、非常に好調との説明がありました。業務改善命令による影響の有無や、現状について教えてください。

A. 契約譲受に対する業務改善命令の影響はほとんど見られませんでした。業法への対応や業務改善計画の推進により、態勢整備や管理・監督が強化された結果、大型の代理店からのアプローチも増えています。契約譲受は5年目の事業ですが、ノウハウの蓄積や、現在の業界動向も追い風となっています。そのため、今期は契約譲受を主力事業とする最初の年にしたいと考えています。

Q. 今期は約40億円の増収予想となっています。保障性商品の増減で収益性は大きく変わると見込まれますが、商品ミックスの考え方について教えてください。また、業務品質支援金が四半期毎に減少していますが、どのタイミングで反転が予想されるのか、根拠と合わせて教えてください。

A. 約40億円の増収に関しては、大規模な提携企業集客の再開が見込まれます。またヤマダデンキとの提携が新たに開始されており、この分が増収に上乗せされると考えています。この2つが増収の主な要因です。保障性商品の早期回復は難しいものの、四半期毎に徐々に回復が進んでおり、今後は高い利益貢献が期待できます。さらに、一時払い商品についても、現在の経済状況から満期件数

が大幅に増える見込みで、約40億円の増収に対して若干のプラス要因となります。保障性商品の販売比率の向上のほか、契約譲受の顧客に対する保障性商品の販売も着実にできるようになってきました。そのため、今期は利益確保を進めたいと考えています。

業務品質支援金の料率は、前期の第4Qから今期第1Qにかけて回復する見通しです。本格的な増加は第2Q以降を見込んでおり、この上昇が利益の増加につながります。

Q. 約40億円の増収であれば、計画以上に利益が出てもよいのではないでしょうか。コスト部分に利益の抑制要因があると思うのですが、本社の移転やコンプライアンス面など、コストの対応について説明をお願いします。

A. 売上高を40億円伸ばせば、以前の利益水準に戻ると予想しています。本社移転費用については、すでに支払いを完了しており、今後は主に減価償却費を計上することとなります。また、これらのコストは高額ではないため、全体のコスト要因としては大きく見込んでいません。一方、コンプライアンス面に関しては、まだ確定していない費用も予算に含めています。例えば、業務管理責任者を各拠点に配置するなど、すべての法改正に対応できるよう、人材確保コストや新たな経費も含め、全体のコストを算出しています。

Q. 直近まで人員の純減が続いているが、説明があった施策により、いつから純増に転じると見込んでいるのでしょうか。その根拠も含めて教えてください。

A. 様々な対応策を実施しており、人員が純増に転じるのは第2Q以降と見込んでいます。今後、100名の営業社員が所属するプレステージ社との合併も予定しているが、その基盤となるのは「採用」と「退職抑制」です。今後は、採用の強化と退職の抑制が実現できる態勢をしっかりと築いていきたいと考えています。

Q. 営業社員に適切に見込み客の配分ができれば収益を上げやすくなる、とのイメージを持っています。このため、集客が今後のキーポイントになるという理解でよろしいでしょうか？

A. 毎月8~10件程度の見込み顧客と接点を持てる環境を魅力と感じ、当社への転職を選ばれる方が多くなっています。前期は四半期毎に集客数が減少していましたが、現在進めている集客態勢の立て直しにより、業績拡大が期待できるだけでなく、これまで転職を控えていた方の入社も進むと考えられます。

Q. 契約譲受後の追加新規契約について、具体的な数字が出ていないため分からない部分があります。約3ヶ月で新規契約が取れる、との記載もありますが、厳しい状況の中でも、契約譲受は比較的順調という理解でよいでしょうか？

A. 契約譲受は、新規契約やクロスセルがなくても、会計上は1年目から黒字になります。さらに、新規契約やクロスセルができると、より大きな利益となります。前期は、契約譲受に関するANPが約14.5億円でした。今期はやや保守的に見積もり、15億円を目指しています。また、契約譲後に顧客に面会し、丁寧なコミュニケーションをとることで、新規契約を獲得できる可能性が高まります。今後は契約譲受の件数を伸ばし、新規契約件数を上乗せすることで、利益率の改善を目指します。

してまいります。

Q. 保障性商品の販売については、営業社員のマインドが重要という理解でよろしいでしょうか？金利情勢などの外部環境よりも、営業社員のマインドや御社の取り組みにより、保障性保険の売れ行きは変わるのでしょうか？

A. 保障性商品は、一般的に掛け捨てと呼ばれる保険です。本来、働き手の方が亡くなった際に家族を守るという重要な役割を持っています。そのため、顧客の潜在的なニーズを掘り起こし、適切に商品を提案することが保険営業には求められています。現在、当社では保障性商品の販売状況は本来の水準に回復していませんが、これは一時的なものと見込んでいます。

新しく導入する新システムによって、顧客ニーズを的確に把握し、本来の保険業の役割をしっかりと果たすことで、回復を図ってまいります。