



2025年11月期  
決算説明資料

株式会社FPパートナー

2026年1月14日

01 — 2025年11月期 業績ハイライト

02 — 事業計画

03 — 資本コストや株価を意識した  
経営の実現に向けた対応について

04 — 資料

05 — Appendix

# 01



## 2025年11月期 業績ハイライト

# 2025年11月期 業績ハイライト [通期業績予想達成率]



- 売上高、各段階利益とも、修正後業績予想に対して上振れで着地。

(単位：百万円)

	2025年11月期 業績予想 [修正後]	業績予想達成率	2025年11月期 通期実績
売上高	31,957	100.5%	32,104
営業利益	2,457	121.4%	2,984
営業利益率	7.7 %		9.3 %
経常利益	2,620	120.4%	3,153
当期純利益	1,670	122.3%	2,042
1株当たり当期純利益	72円74銭		88円79銭

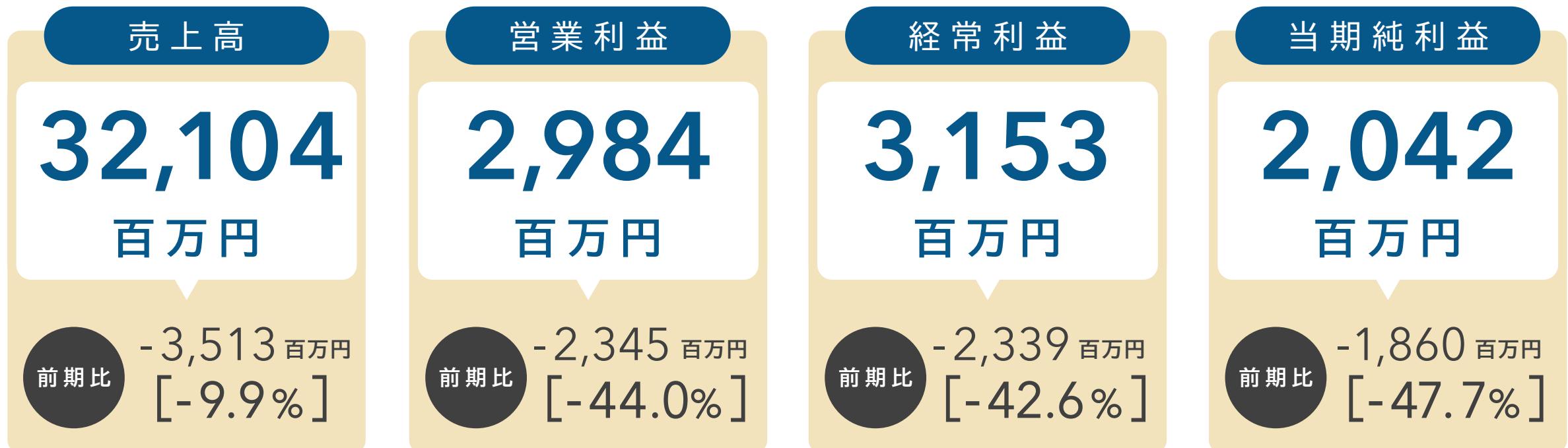
# 2025年11月期 損益計算書



(単位:百万円)

	2024年11月期		2025年11月期			
		売上高比		前年同期比		増減率
				増減額	増減率	
売上高	35,617	100.0%	32,104	100.0%	-3,513	-9.9%
売上原価	23,467	65.9%	21,430	66.8%	-2,037	-8.7%
販管費	6,819	19.1%	7,689	24.0%	869	12.8%
営業利益	5,330	15.0%	2,984	9.3%	-2,345	-44.0%
経常利益	5,493	15.4%	3,153	9.8%	-2,339	-42.6%
当期純利益	3,903	11.0%	2,042	6.4%	-1,860	-47.7%

- 営業社員数の純減・提携企業集客の減少等により、新規契約数が前期から減少し、売上高も減収。
- 4Qも、保障性商品の販売比率は堅調に推移。
- 販管費の縮減等を行った結果、営業利益・営業利益率は修正後の業績予想を上回り着地。



- 営業社員数は前年同期比で減少し、新規契約件数も減少。
- 保険契約見込顧客数は、提携企業経由をはじめ減少。
- 将来の利益率向上につながる**契約譲受合意件数**は、  
**プレステージ社(非連結:128,124件)分を含むと前期比51.0%増と大きく伸展。**

## 営業社員数

**2,333**  
名

前期比

- 185名  
[-7.3%]

## 新規契約件数

**228,111**  
件

前期比

- 22,285件  
[-8.9%]

## 保険契約 見込顧客数

**123,598**  
名

前期比

- 39,708名  
[-24.3%]

## 契約譲受 合意件数

**14,620**  
件

前期比

- 79,889件  
[-84.5%]

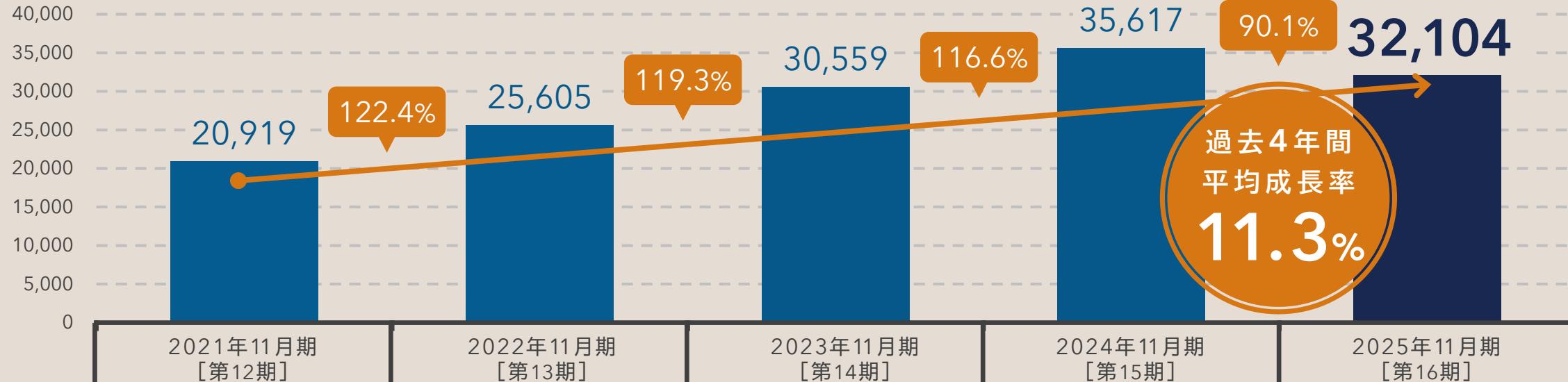
## 2025年11月期 決算概要

- 営業社員数の純減・提携企業集客の減少等により、新規契約件数は前期から減少し、売上高も減収。
- 売上高、営業利益、営業利益率は修正後の業績予想を上回り着地。
- 営業社員採用数は、期初計画を下回る。
- 大型の株式譲受成約を含め契約譲受は好調に推移。
- 2025年11月期配当は1株94円(上期:47円、下期47円)。

# 売上高・営業利益・当期純利益推移 [過去5期]

## 売上高推移

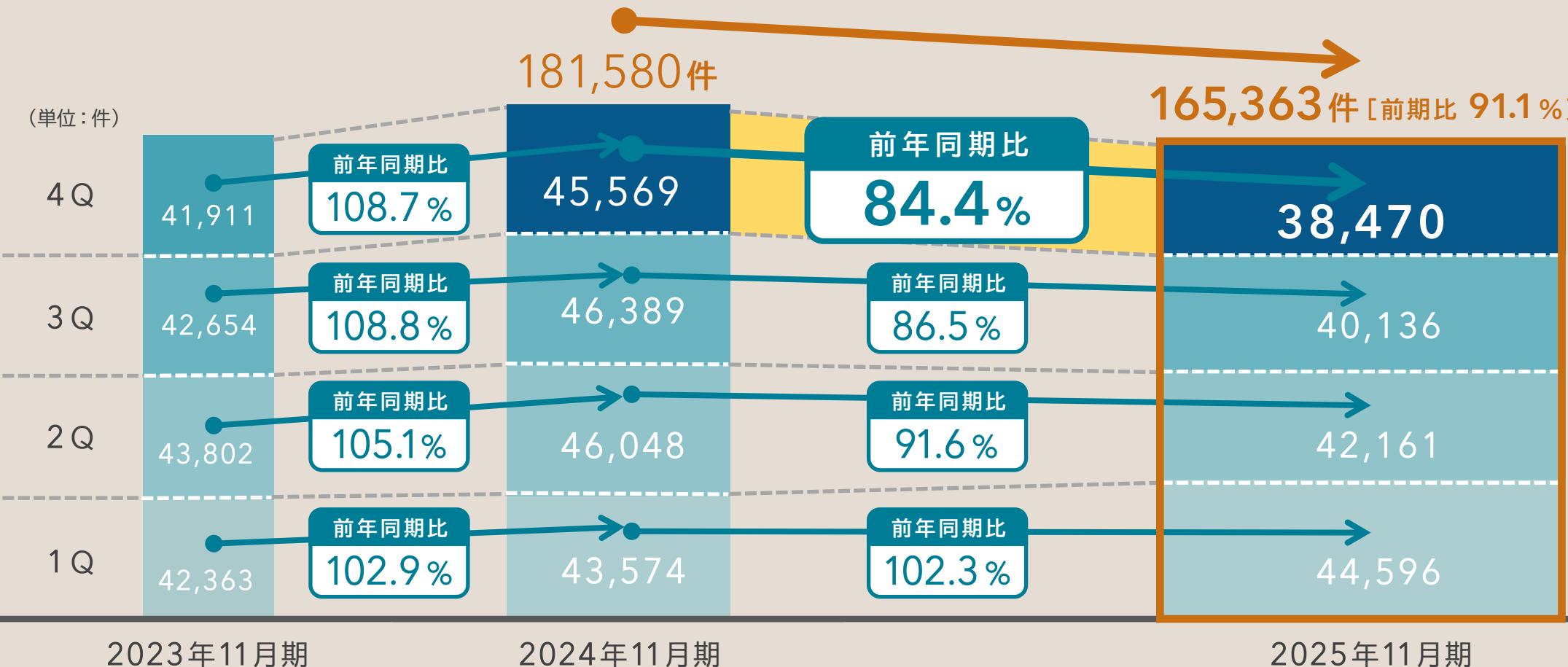
(単位：百万円)



	2021年11月期 [ 第12期 ]	2022年11月期 [ 第13期 ]	2023年11月期 [ 第14期 ]	2024年11月期 [ 第15期 ]	2025年11月期 [ 第16期 ]
売上高	20,919	25,605	30,559	35,617	32,104
営業利益 (営業利益率)	1,735(8.3%)	3,824(14.9%)	5,554(18.2%)	5,330(15.0%)	2,984(9.3%)
当期純利益 (純利益率)	1,224(5.9%)	2,366(9.2%)	3,953(12.9%)	3,903(11.0%)	2,042(6.4%)

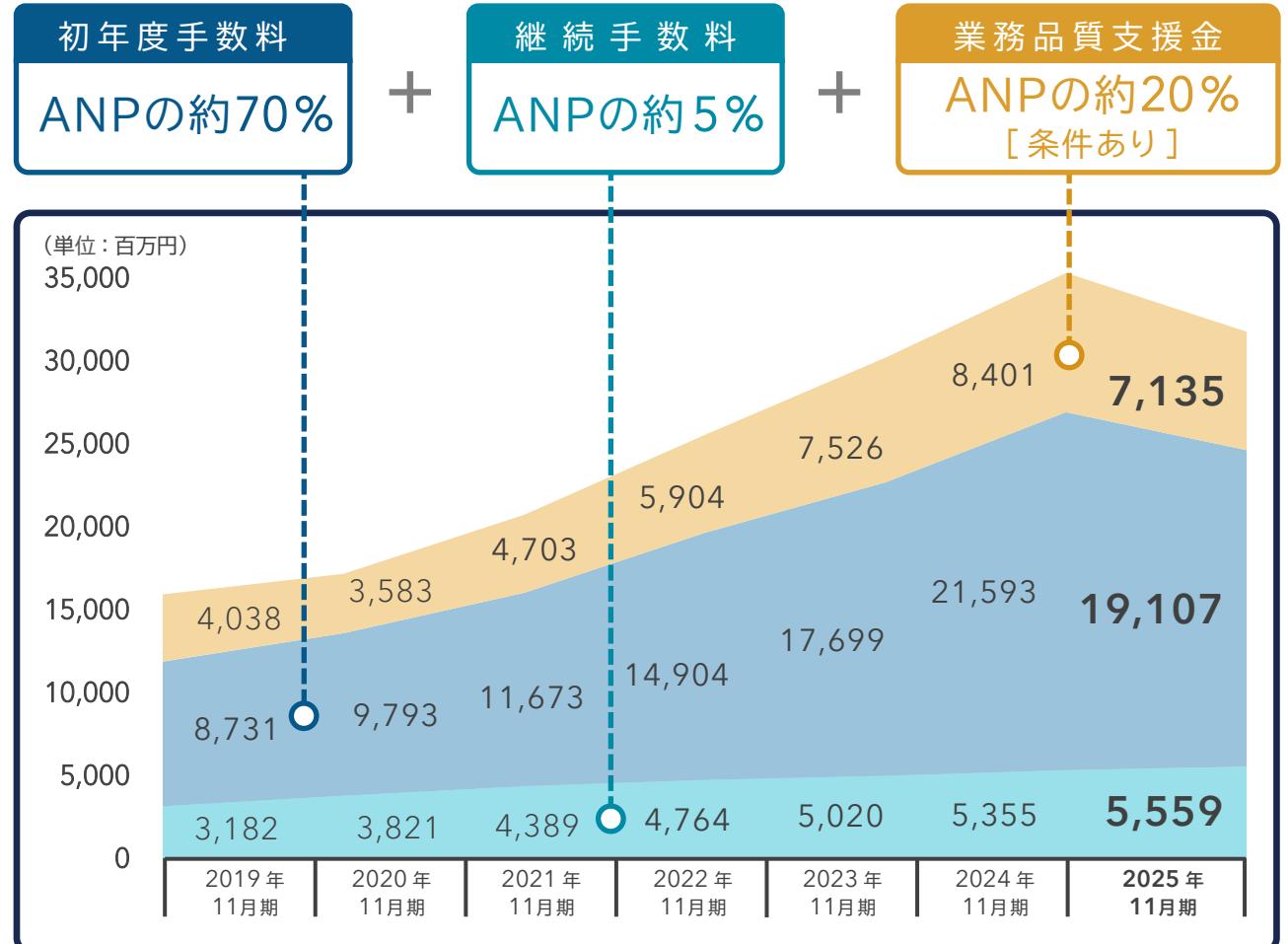
# 平準払い商品販売件数推移

- 四半期ベース・前年同期比ともに減少したものの、営業力の強化や商品構成の改善により、来期以降の回復に向けた基盤づくりを進めている。



# 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

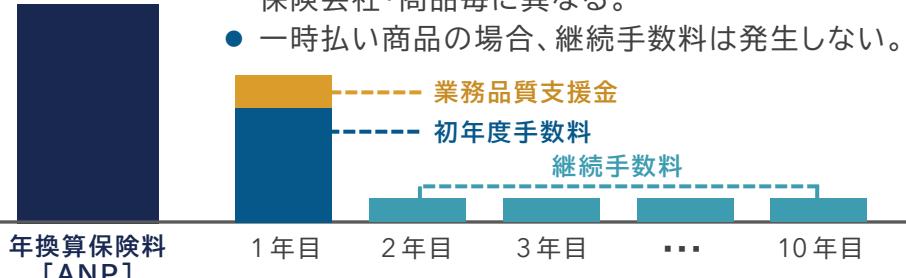


※ ANP:新規契約の保険料の年換算額を指す指標

※ 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。

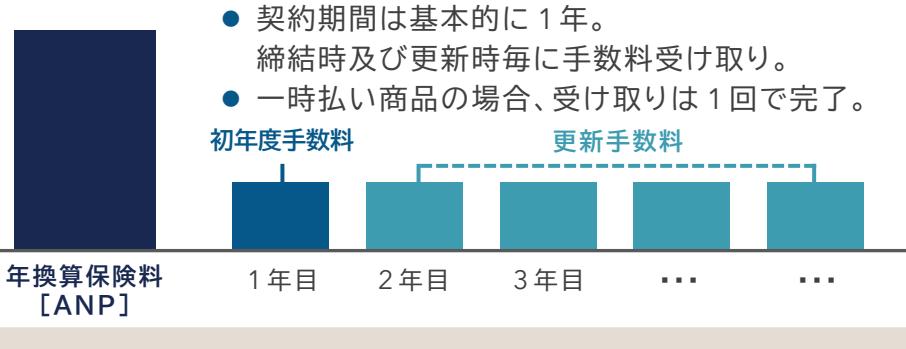
## 生命保険の場合

- 手数料の受取期間は5~10年と保険会社・商品毎に異なる。
- 一時払い商品の場合、継続手数料は発生しない。



## 損害保険の場合

- 契約期間は基本的に1年。
- 締結時及び更新時毎に手数料受け取り。
- 一時払い商品の場合、受け取りは1回で完了。



### 業務品質支援金とは

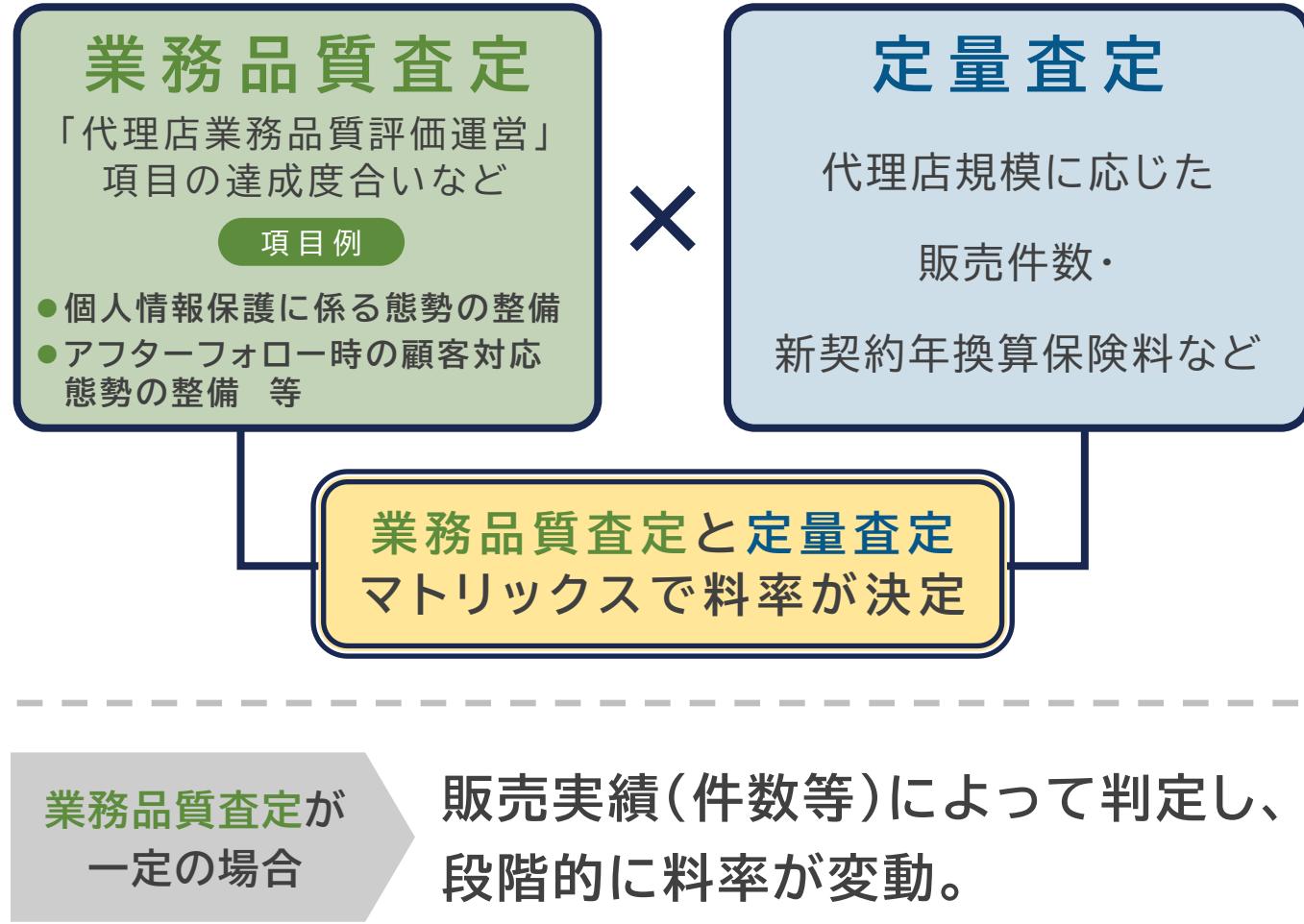
- 「顧客本位の業務運営」や「体制整備」への取り組みを通じ、顧客に提供するサービスの品質を向上させるために、保険会社から保険代理店に支払われる手数料。
- 主に「代理店業務品質評価運営」項目の達成度合いで評価される。
- 一時払い商品は対象外とする保険会社が多い。

# [参考] 業務品質支援金



# [参考] 業務品質支援金

## 業務品質支援金査定[例]



# 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)

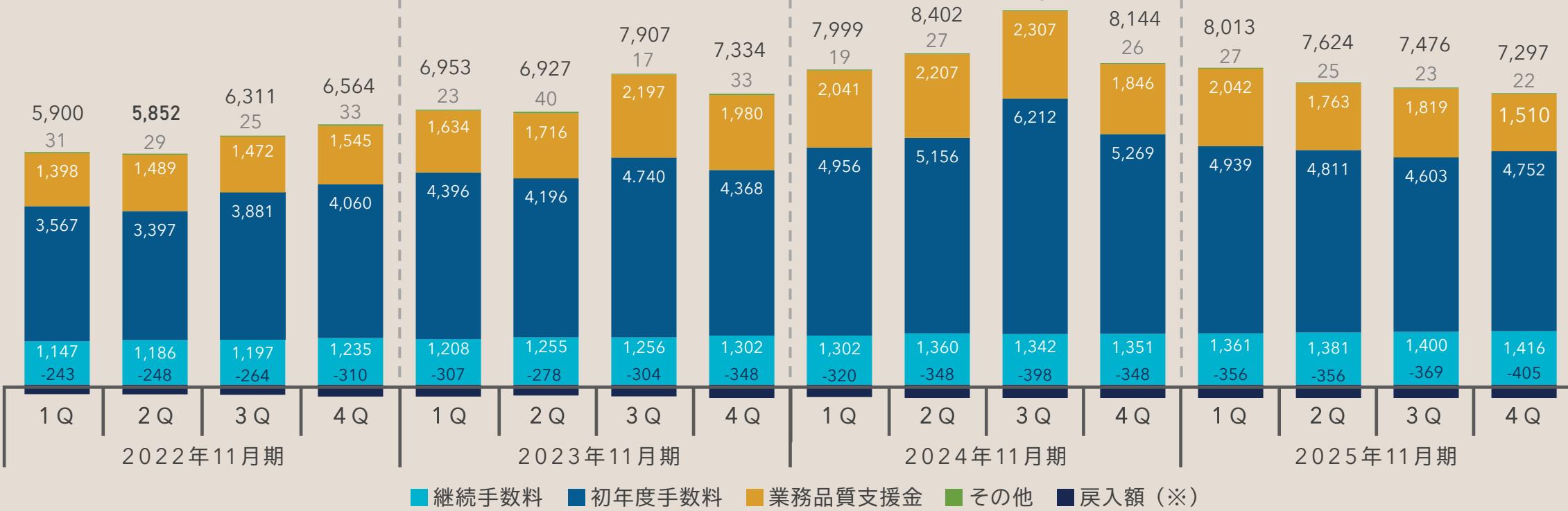
- 料率が低下し、業務品質支援金が減少。
- 4Qは一時払い商品の販売量の増加に伴い、初年度手数料は増加。

### 一時払い商品

為替効果により  
一時的に販売量増加

9,487

25



# 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)

- 10月6日の業務改善計画書の提出以降、主要提携企業の集客が再開し、  
提携企業集客件数は回復傾向にはある。
- 12月よりヤマダデンキとの提携が開始され、提携企業集客件数のさらなる増加を目指す。



※ 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。

## 2025年12月1日に株式会社ヤマダデンキと業務提携開始

全国に975店舗※を構えるヤマダデンキで、  
FPによる家計相談サービスを実施いたします。



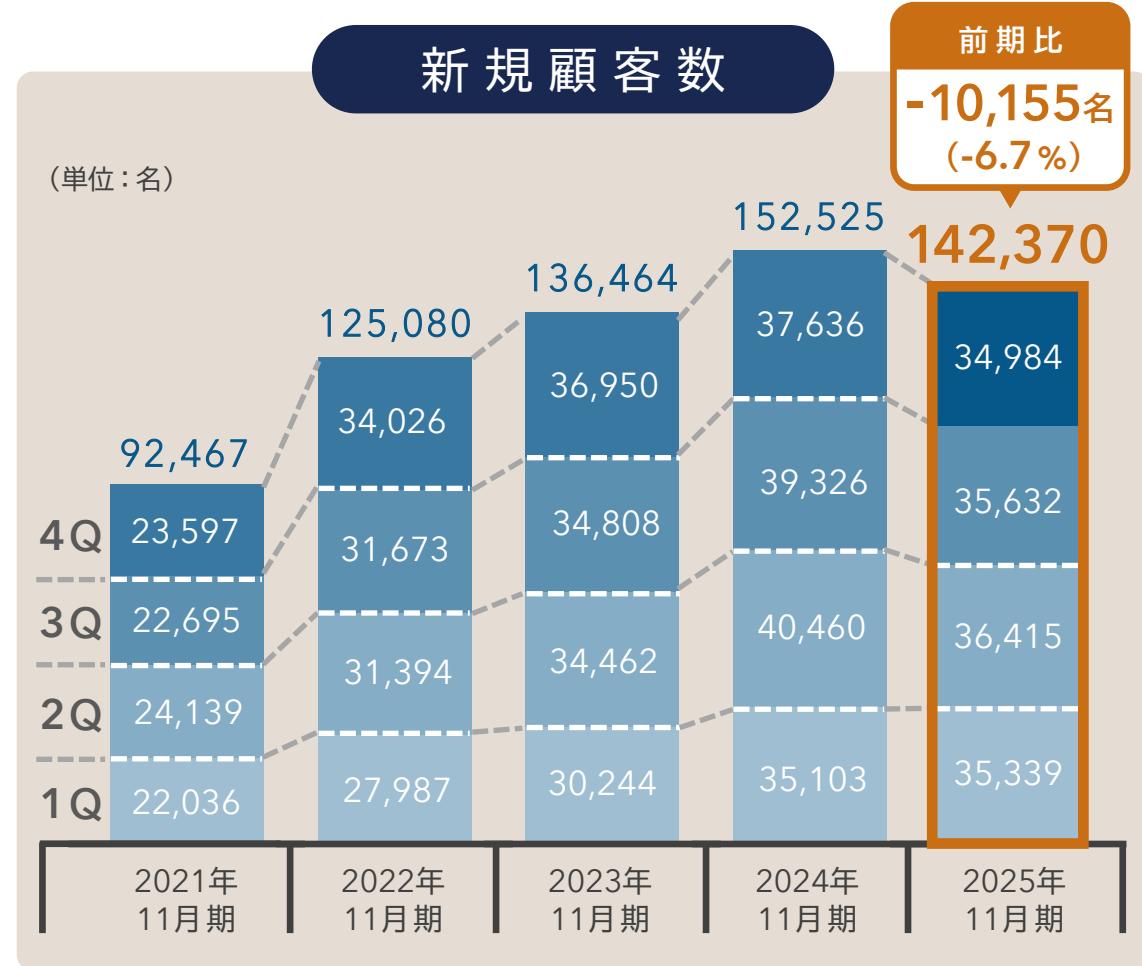
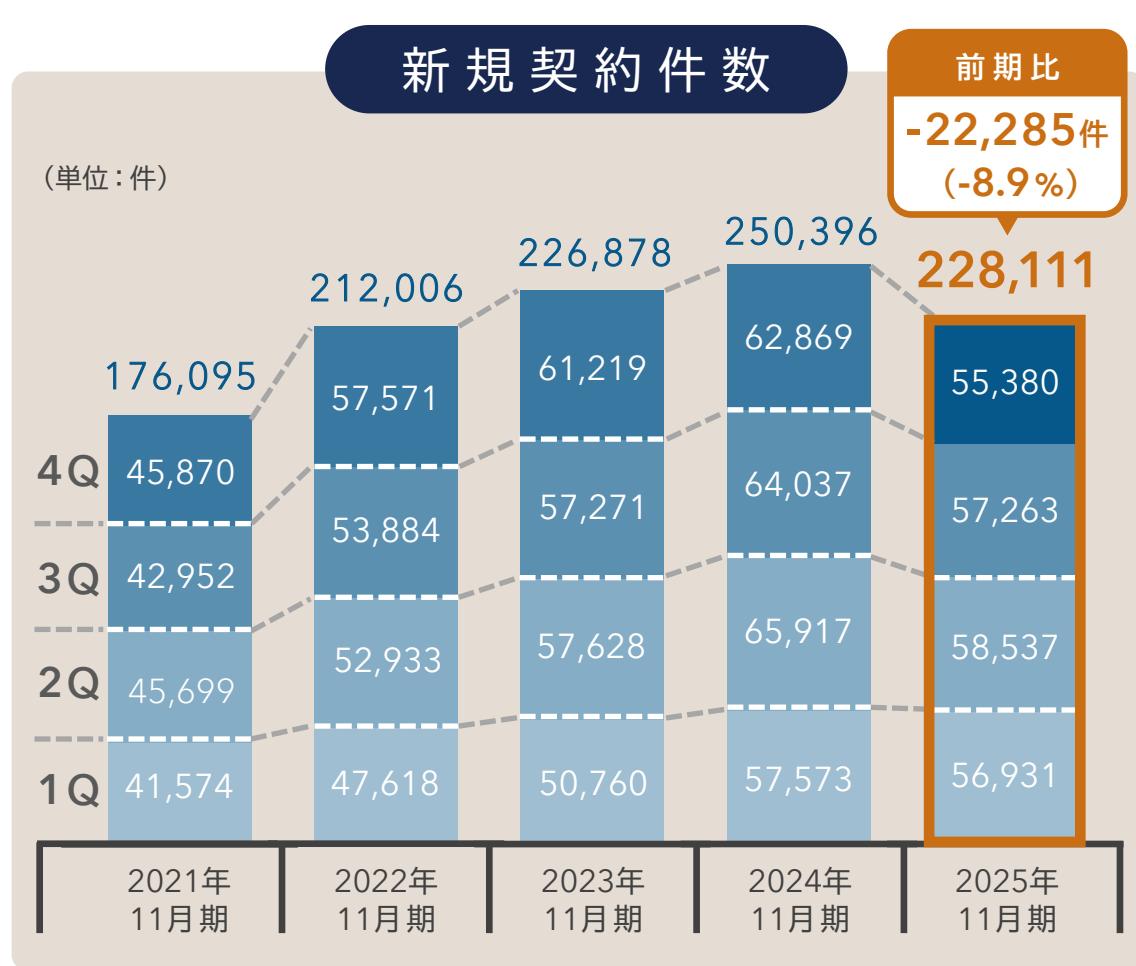
### 今後の展開

- 早期に年間**50,000件**のサービス提供を目指す。
- 営業体制、及び顧客接点の一層の強化。



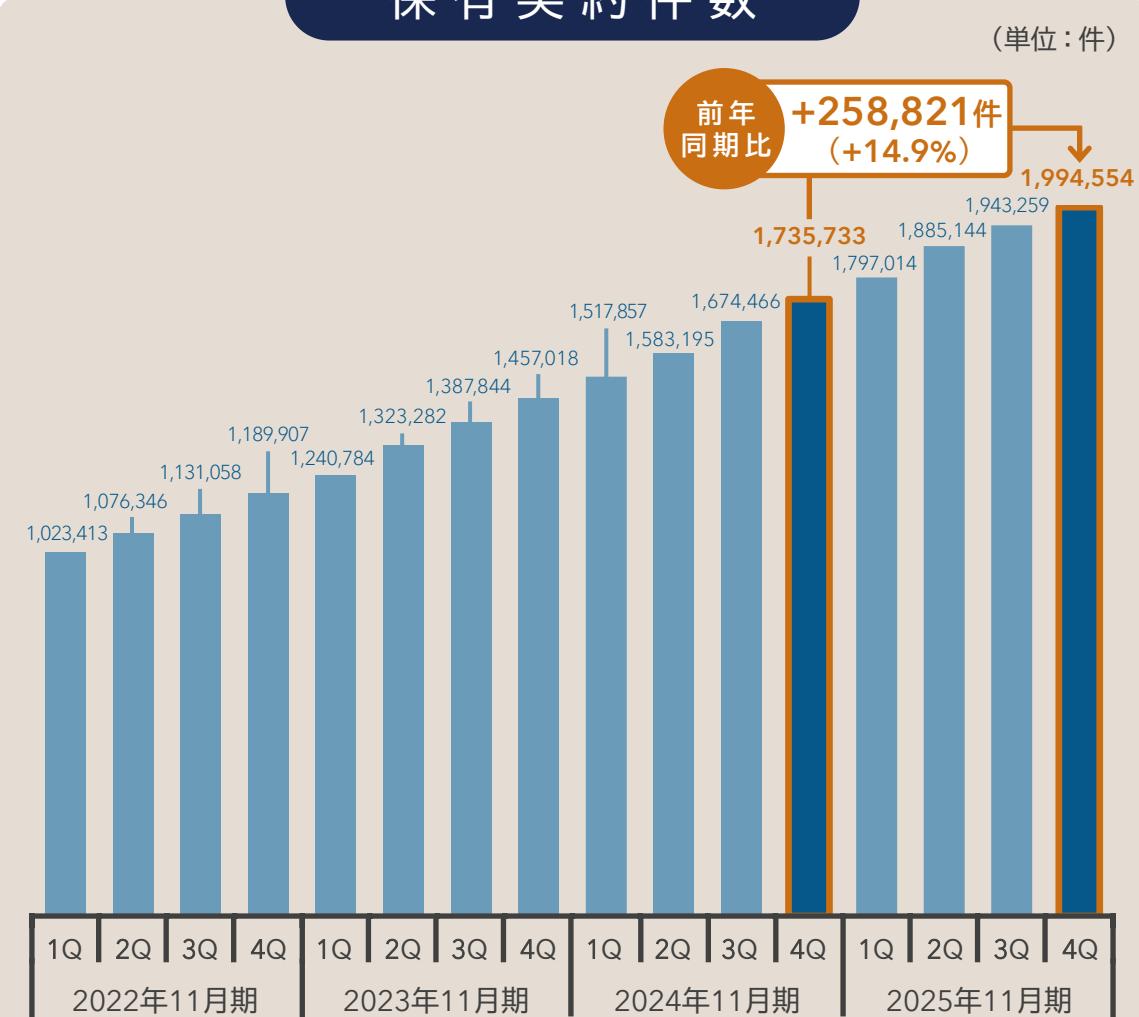
## 重要KPI推移 [新契約件数・顧客数(四半期)]

- 営業社員数の減少に伴い、新規契約件数も減少。

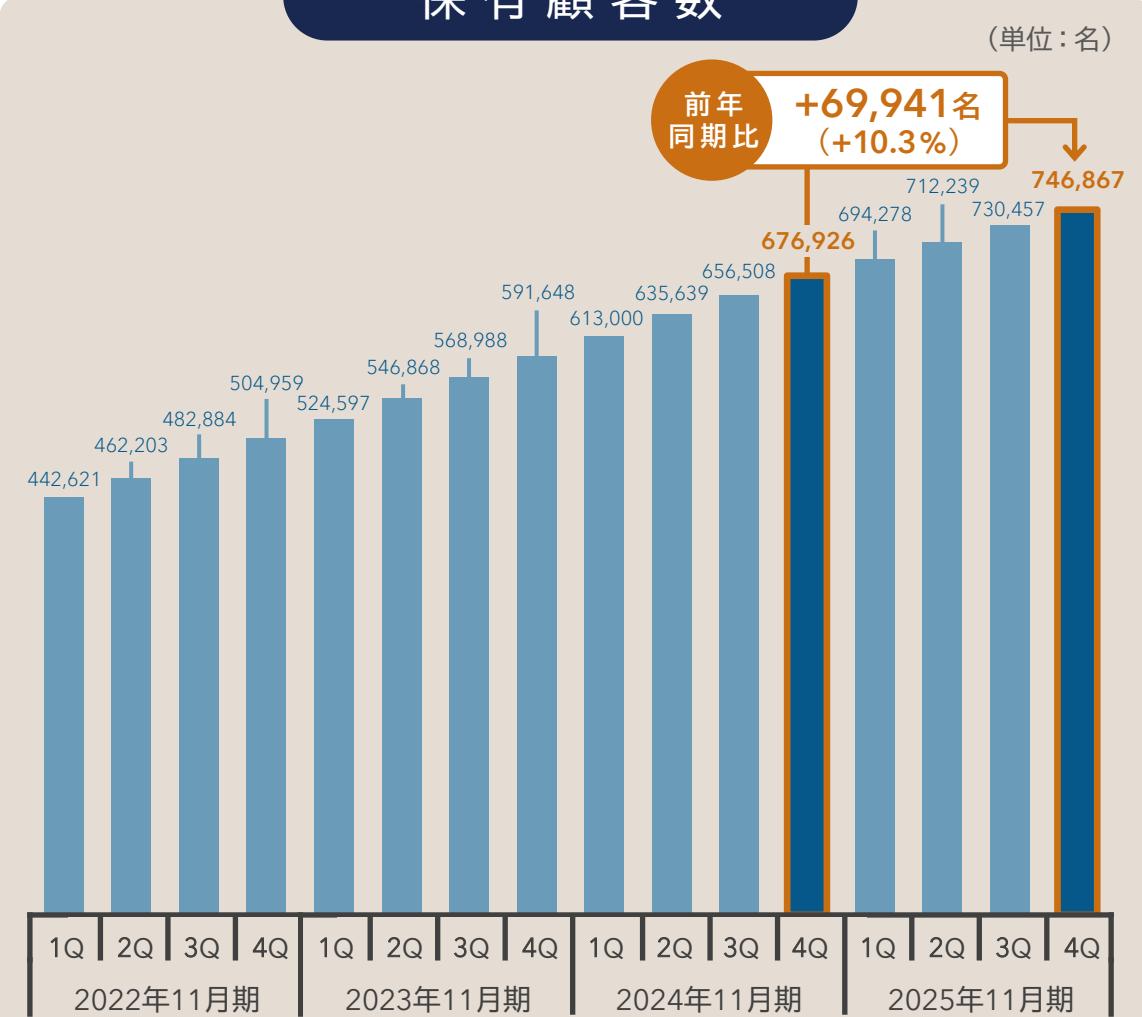


# 重要KPI推移 [保有契約件数(四半期)]

## 保有契約件数



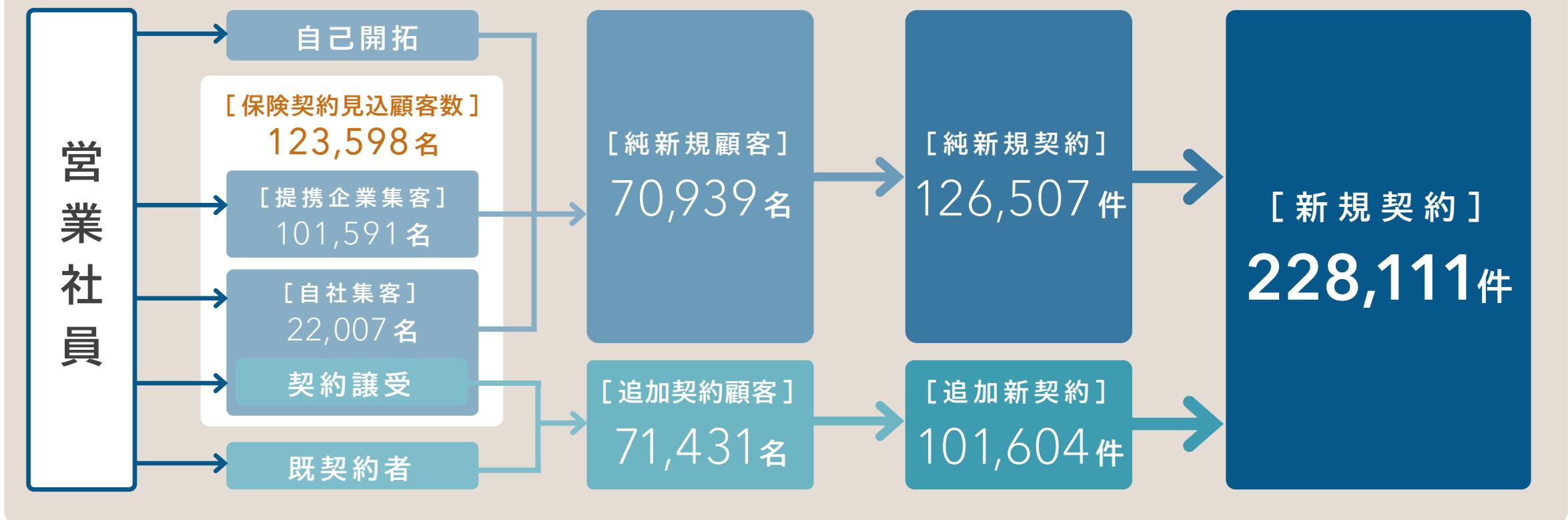
## 保有顧客数



# 新規契約獲得フロー

2025年11月期 通期実績

契約譲受からの追加契約が順調に増加



※ 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2025年11月期通期実績を記載。詳細、過去実績等は[04.資料]に掲載しております。

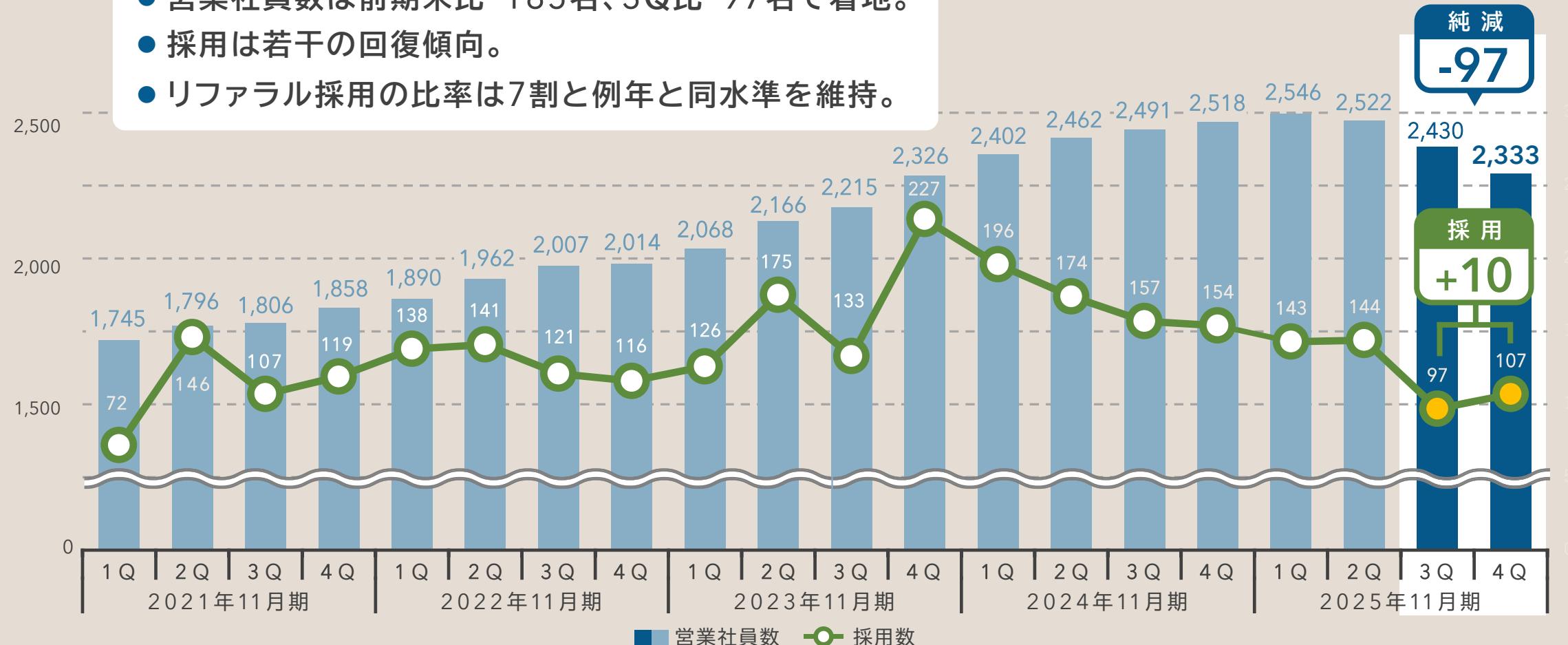
# 営業社員数・採用数

## 営業社員数・採用数

営業社員数  
(単位:名)

採用数(単位:名)

- 営業社員数は前期末比-185名、3Q比-97名で着地。
- 採用は若干の回復傾向。
- リファラル採用の比率は7割と例年と同水準を維持。



## 1 営業本部においてエリア毎にブロック長を配置。

- 「採用と退職抑制」を喫緊の課題とし、人材開発部のみならず営業本部ブロック長も深く関与していく。
- 同僚誘致、採用セミナーの開催の強化を計画。

## 2 優績支社の成功モデル拡大。

- ブロック長が定期的に支社訪問を実施し、支社運営での諸問題を早期に把握・対応。
- 営業本部全体で解決に向かうことで退職抑制、健全な支社運営を実現する。

## 3 新たなリーダー職の採用、未開拓エリアでの採用にも注力していく。

## 4 採用時の報酬説明、チェックシートを用いた厳選採用は当然に、保険業界への覚悟、心構えを理解いただくことを採用条件に加えて、早期離職を抑制。

営業社員の増加とともに、  
よりきめ細かい販売網拡大を目指す。



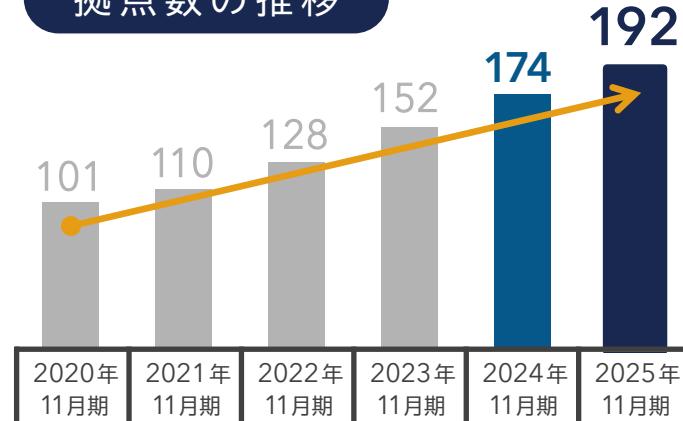
**154** 支社



**38** 店舗

※ 2025年11月末現在

拠点数の推移



# 株主還元 [ 株主優待・配当 ]

## 累進配当及び株主優待制度は継続いたします。

配当方針 維持 [配当性向] 45% + 繼続 累進配当

[中間] 45円/株 + [期末] 47円/株

合計 92円/株

中間配当 [実績] 45円/株

期末配当 [実績] 47円/株

合計 94円/株

中間配当 [実績] 47円/株

期末配当 [予想] 47円/株

2024年11月期[実績]

2025年11月期[予想]

### 継続 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単元[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、

QUO (3,000円分)を

中間・期末に贈呈  
いたします。



# 02



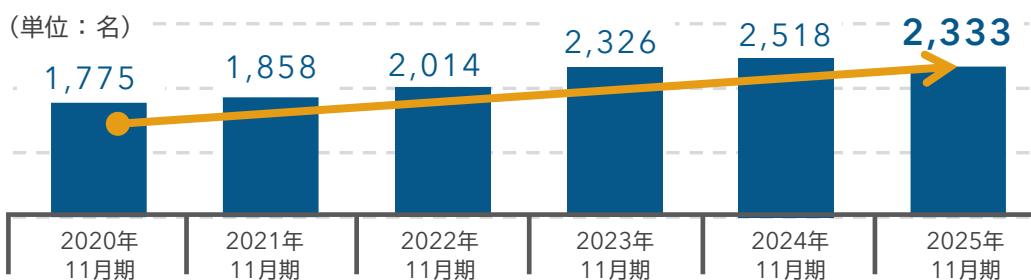
## 事業計画

# 2025年11月期 重点施策[結果]



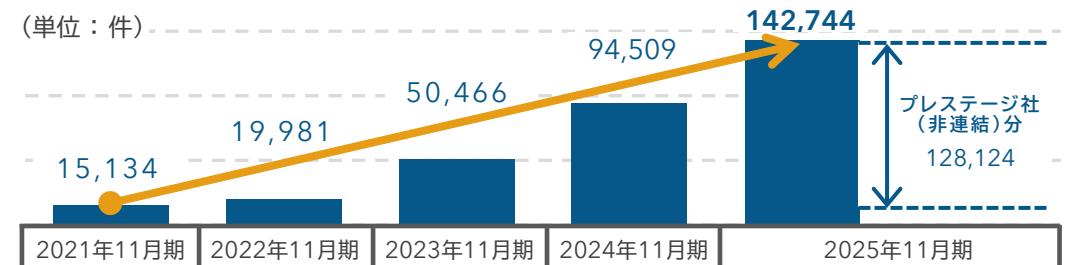
## 営業社員の増強

報道影響と報酬制度改定で採用・定着鈍化も、適切な情報開示と制度改善で営業社員数の増加を目指します。



## 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。

36店舗出店達成



## 損害保険

契約譲受の拡大と共に、損害保険の売上高増加が図られています。



2025年10月6日 ➤ 業務改善命令を受け、業務改善計画書を関東財務局に提出

## 社外

- 改善計画の進捗発信により当社の姿勢を示し、透明性の向上へ。
- コンプライアンス面・ガバナンス面の強化。
- 社会的な責任を果たすことで、長期的なブランド価値向上と信頼性向上を目指す。

業務改善計画  
公表による  
プラス効果

## 社内

- すべきことが明確になることで、現場の判断軸が定まり、業務効率が向上。
- 当社状況を社内外に適宜発信することによる従業員の心理的安全性の確保。
- 「新しい会社を共に創り上げる」という社内へのメッセージにより、社員の主体性が向上。

- 単なる課題の改善、義務的な開示にとどまらず、さらに一歩先へ(NEXT)。
- より良いサービスと顧客の安心を実現するため、品質向上をかなえていくという前向きな姿勢。
- 顧客の最善の利益を追求し、「信頼され、必要とされる企業」へと進化をし続けることで、顧客体験のさらなる向上を目指していく。

## 新事業計画 概要 [ FY2026 ]

- 2025年11月期実績をベースに計画値を見直し。
- 2026年11月期は整備(保険業法改正対応含む)・成長投資として、教育とDX推進に注力。  
同時に株主還元の充実のため、累進配当を継続。
- 契約譲受を収益拡大の柱とする。
- 営業社員採用は500名を目標とし、社員の高位平準化を進めることで生産性の向上と退職者数の抑制を行う。
- 新事業計画(2026年11月期)の当期純利益は22.2億円を目指す。

# 2026年11月期 業績予想



(単位:百万円)

	2025年11月期	2026年11月期		
	実 績	予 想	前 期 比	
			増 減 額	増 減 率
売上高	32,104	36,261	4,157	+ 13.0%
営業利益	2,984	3,326	342	+ 11.5%
営業利益率(%)	9.3	9.2	- 0.1pt	—
経常利益	3,153	3,467	314	+ 9.9%
当期純利益	2,042	2,222	180	+ 8.8%
1株当たり当期純利益	88円79銭	96円61銭	7円82銭	+ 8.8%

## 企業基盤面



『DX + 教育』をベースとした  
態勢整備と企業成長へ。

## 事業面

収益:高



収益

契約譲受



未来

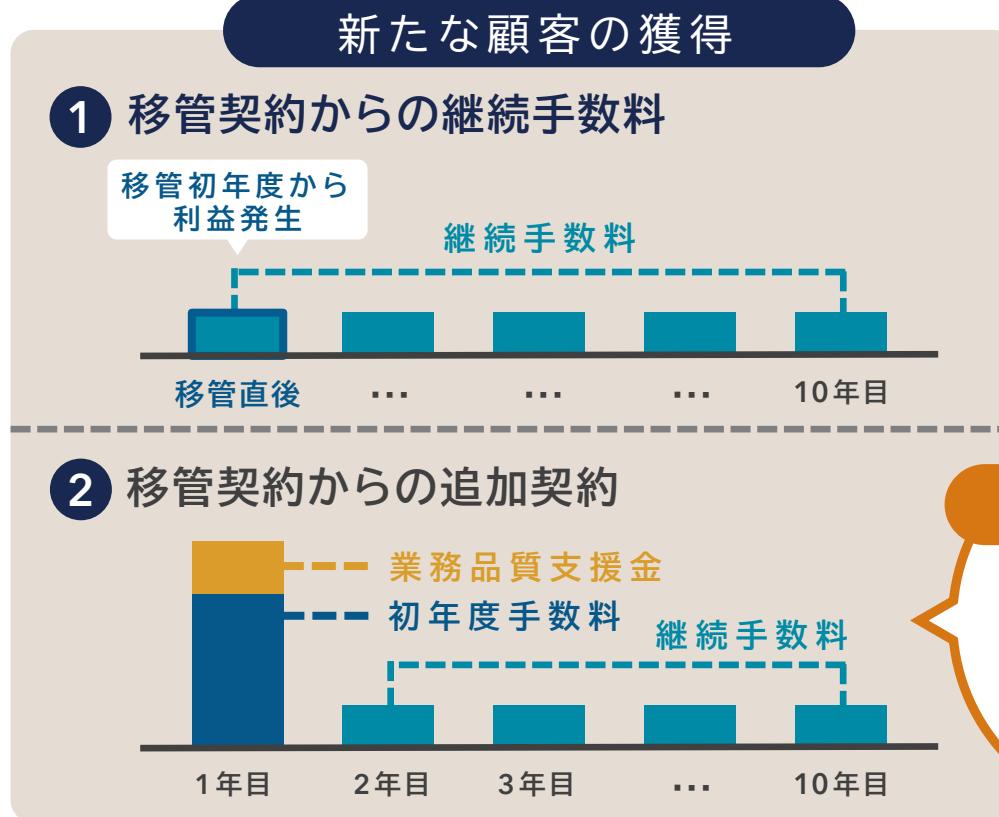
『契約譲受』を収益拡大の柱に。



2025年  
11月期

14,620 件

[プレステージ社(非連結)分:128,124 件]



移管完了後  
平均3か月で  
新規契約を  
獲得開始

FP相談の提供による  
新たな商品の提案

譲受  
契約

- 生保契約
- 損保契約

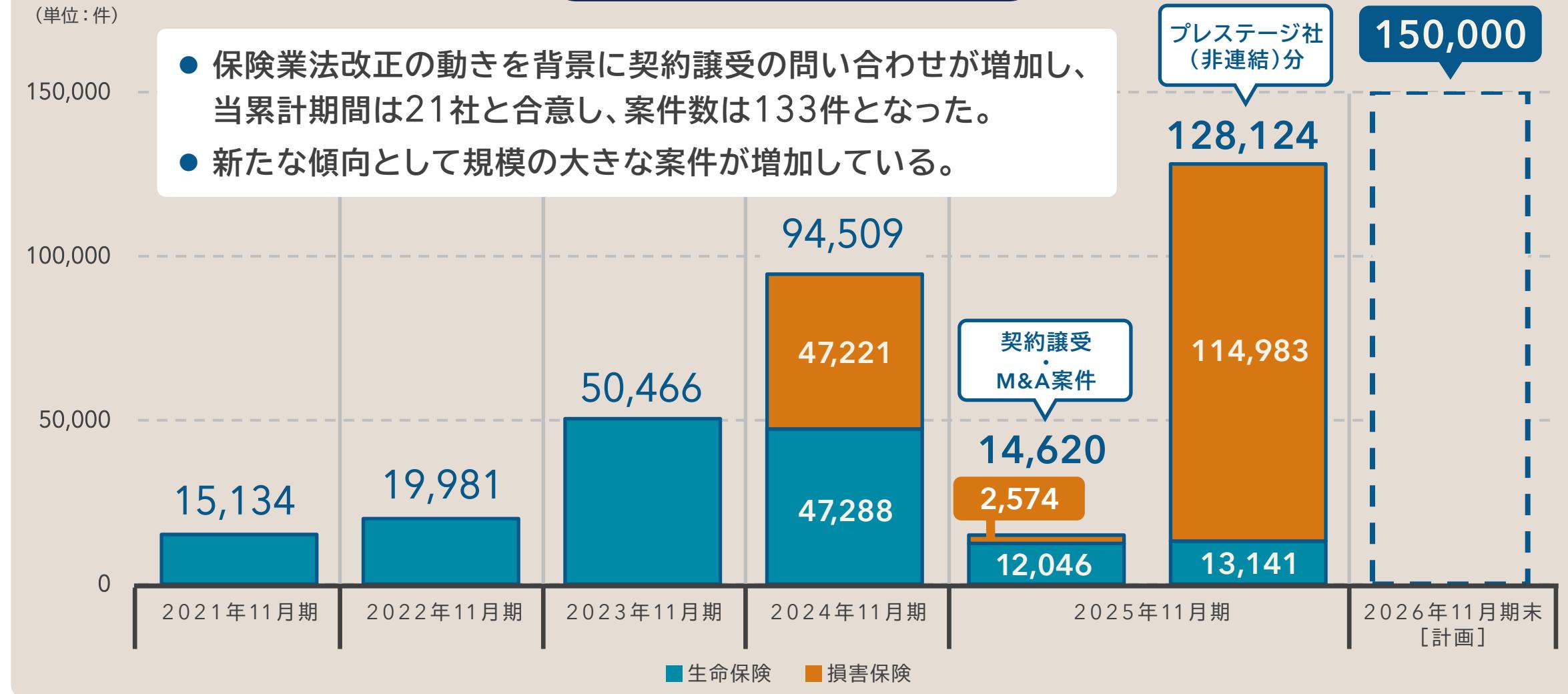


追加  
契約

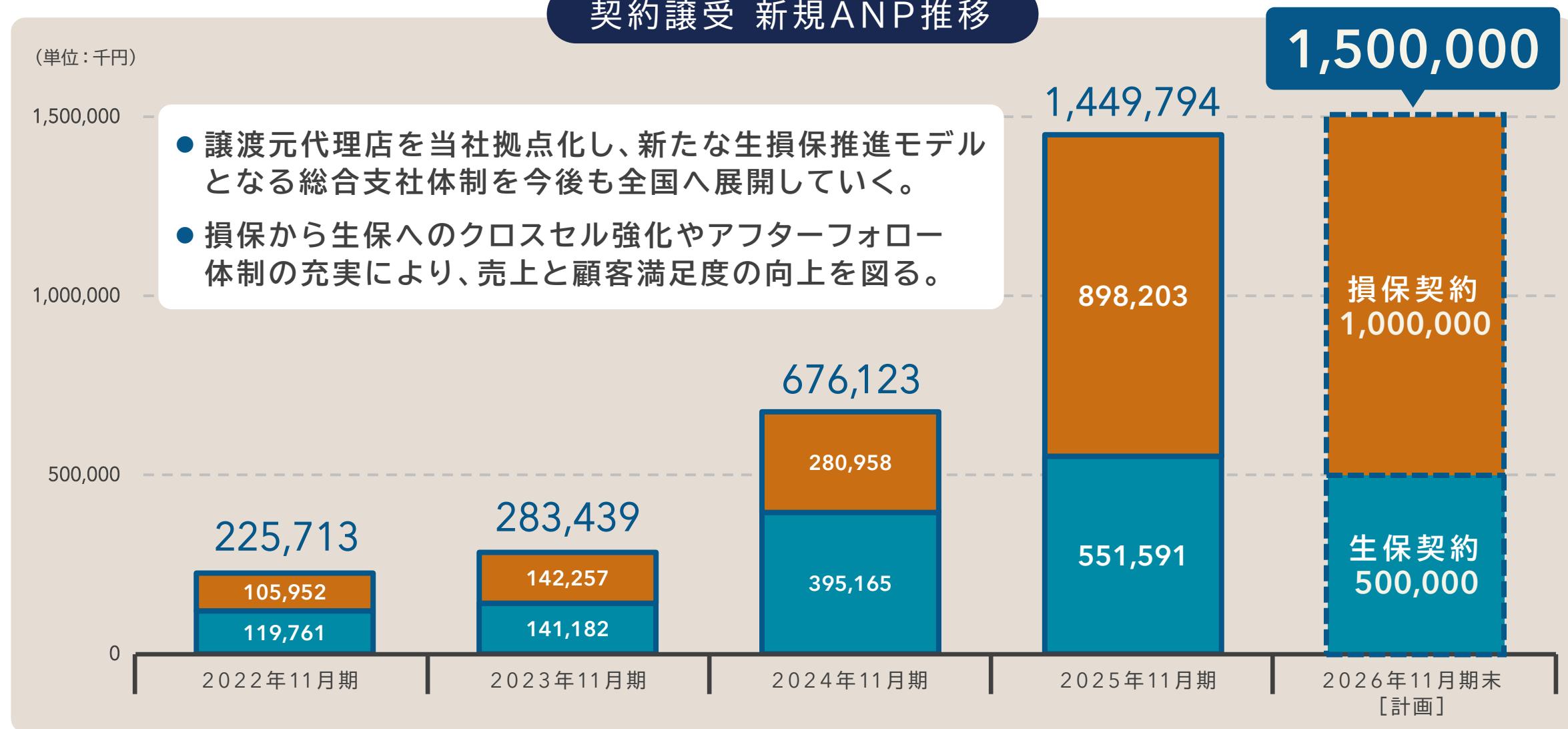
クロス  
セル

- 生保契約
- 損保契約
- 投資信託

## 契約譲受 移管合意件数



## 契約譲受 新規ANP推移



## 総合支社モデルの拡大

- 全国主要エリアを中心に損保大型代理店の事業譲受を行い、総合支社を新設・展開する。
- 既設総合支社(明石・千葉・北九州)における生損保シナジーモデル(損保顧客のトスアップ・FPによる生保クロスセル)を確立し、推進する。
- 総合支社における内部管理態勢を構築し、業務品質の向上を目指す。



## 事業計画値[2026年11月期(第17期)]

新たな事業計画  
作成の背景

- ① 2025年11月期の販売商品構成・手数料率をベースに計画値を見直し。
- ② 2026年11月期は、成長基盤の強化に取り組む。
- ③ 業法改正対応を優先として基盤づくりに取り組む。

(単位：百万円)

	実績	事業計画値[ローリング・2026年11月期]		
	2025年11月期 [16期]	2026年11月期 [17期]	2027年11月期 [18期]	2028年11月期 [19期]
売上高	<b>32,104</b>	36,261		
売上総利益	<b>10,673</b>	12,226		
営業利益	<b>2,984</b>	3,326		
当期純利益	<b>2,042</b>	2,222		

2026年11月期  
通期決算発表時に  
公表いたします。

以下の重点項目において、これまでの取り組みを基盤に、  
今後も継続的かつ実効性のある態勢強化を推進してまいります。

また、こうした取り組みに対しては、代表取締役社長をはじめとする経営陣が主体的に関与することで、  
組織全体としての実効性を高めてまいります。

## 重 点 項 目

- 1 当社のビジネスモデルの特性に応じた保険募集管理態勢の確立
- 2 顧客本位の業務運営  
[情報提供義務・意向把握・確認義務を着実に実施するための実効的な態勢の確立]
- 3 適切な保険募集を行うための法令等遵守態勢の確立
- 4 経営管理(ガバナンス)態勢の抜本的な強化
- 5 情報管理・開示における信頼性と誠実性の追求

# 03

|

資本コストや株価を意識した  
経営の実現に向けた対応について

## 現状分析

- 2025年11月期の  
**ROEは17.27%** 株主資本コストは11.33% と認識
- ROEは株主資本コストを上回る高い水準の継続を目指す

## キャピタル アロケーション方針

- 契約譲受・システム(DX)・人的資本(採用・教育)などの成長投資
- 配当を重視した安定的な株主還元の実施

## 株主還元のさらなる強化

- 株主の皆さまへの積極的な利益還元を行うため累進配当を継続
- 配当性向45%目途も維持

## 役員・従業員の 企業価値向上意識を高める インセンティブ構造

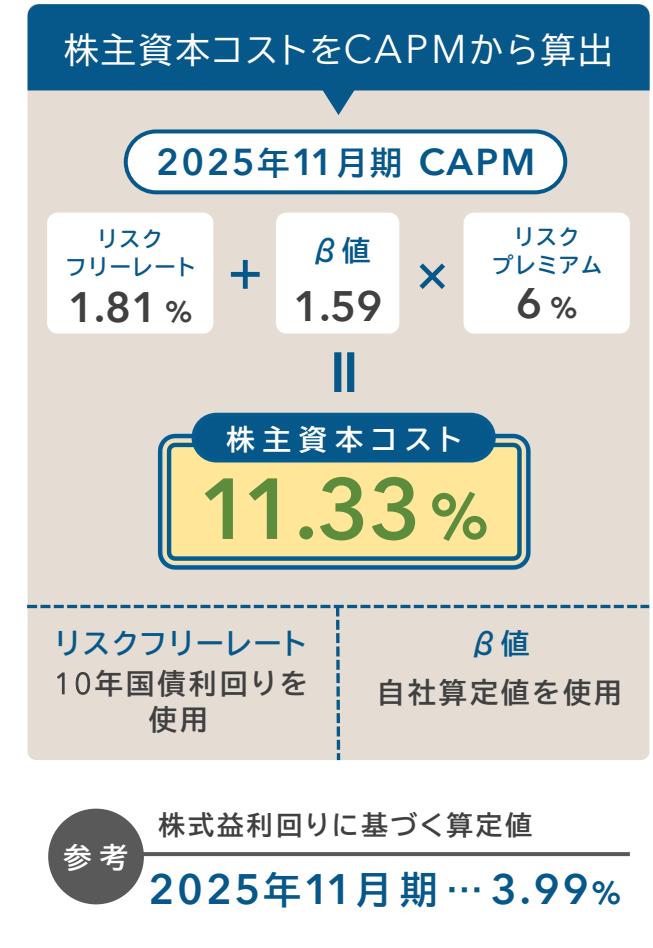
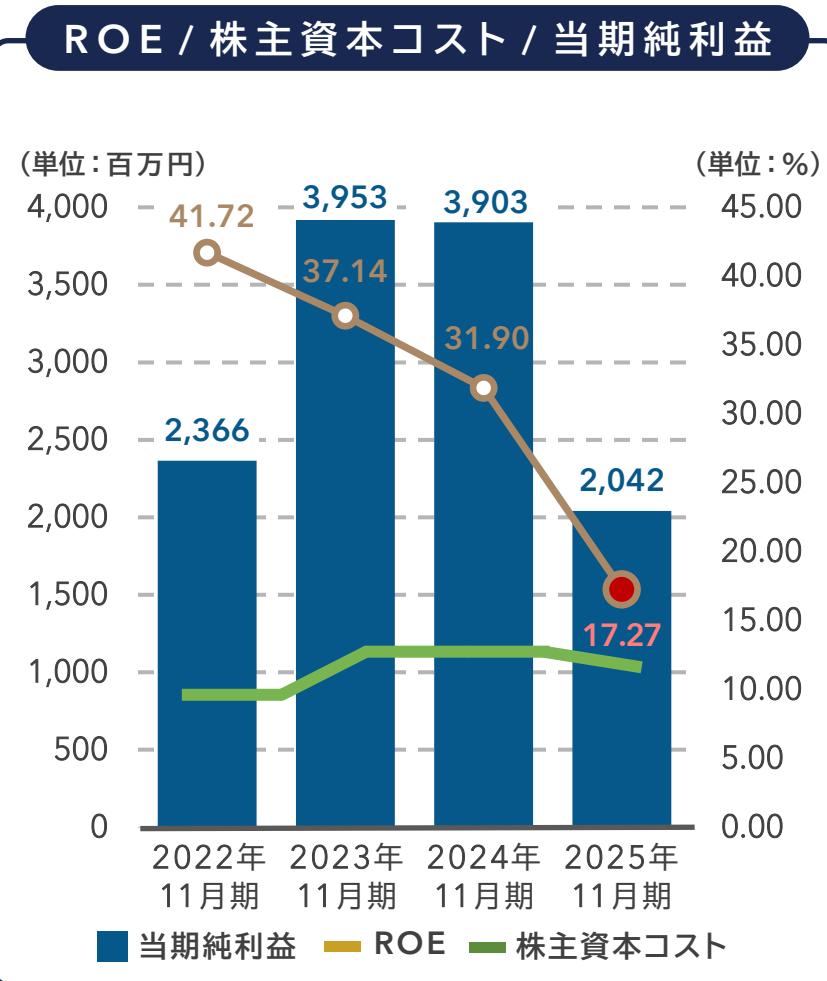
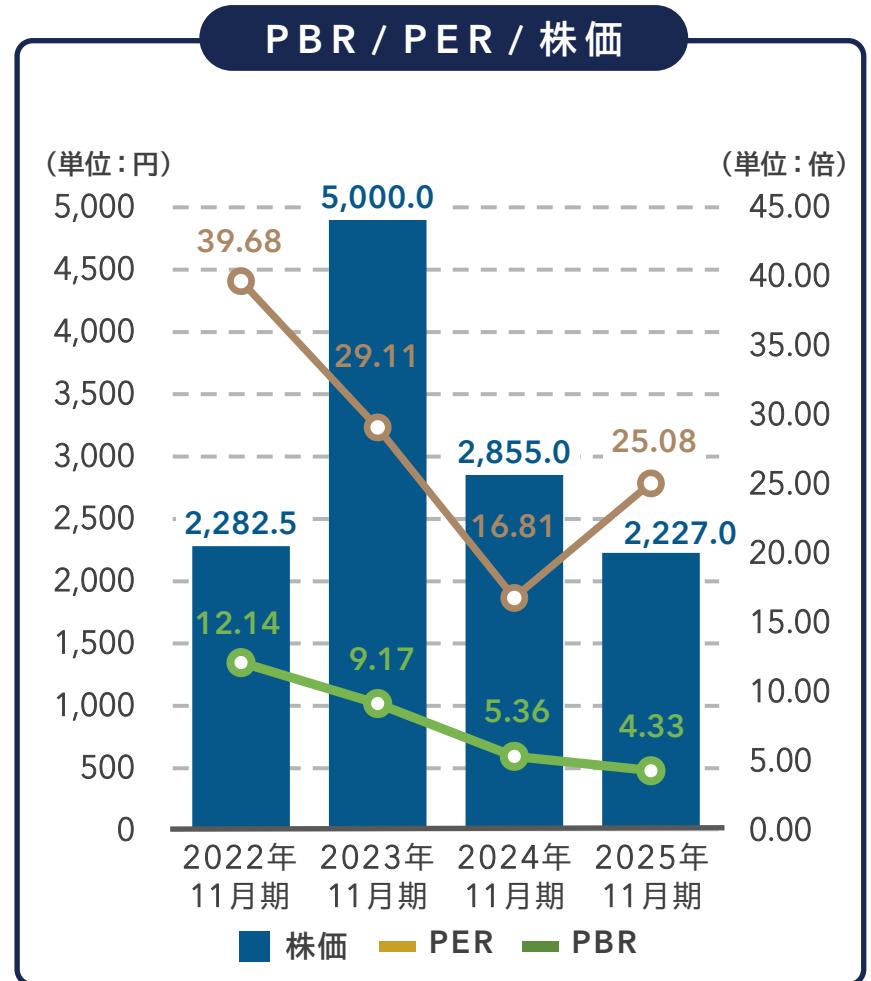
- 役員・従業員ともに株式報酬制度と持株会を導入
- 役員・従業員のコミットメント意識と株主との価値共有意識を促進

## 投資家との対話状況と IR活動の強化

- 機関投資家との対話機会を増加
- 意見・要望を取り締役会へフィードバック

# 現状分析

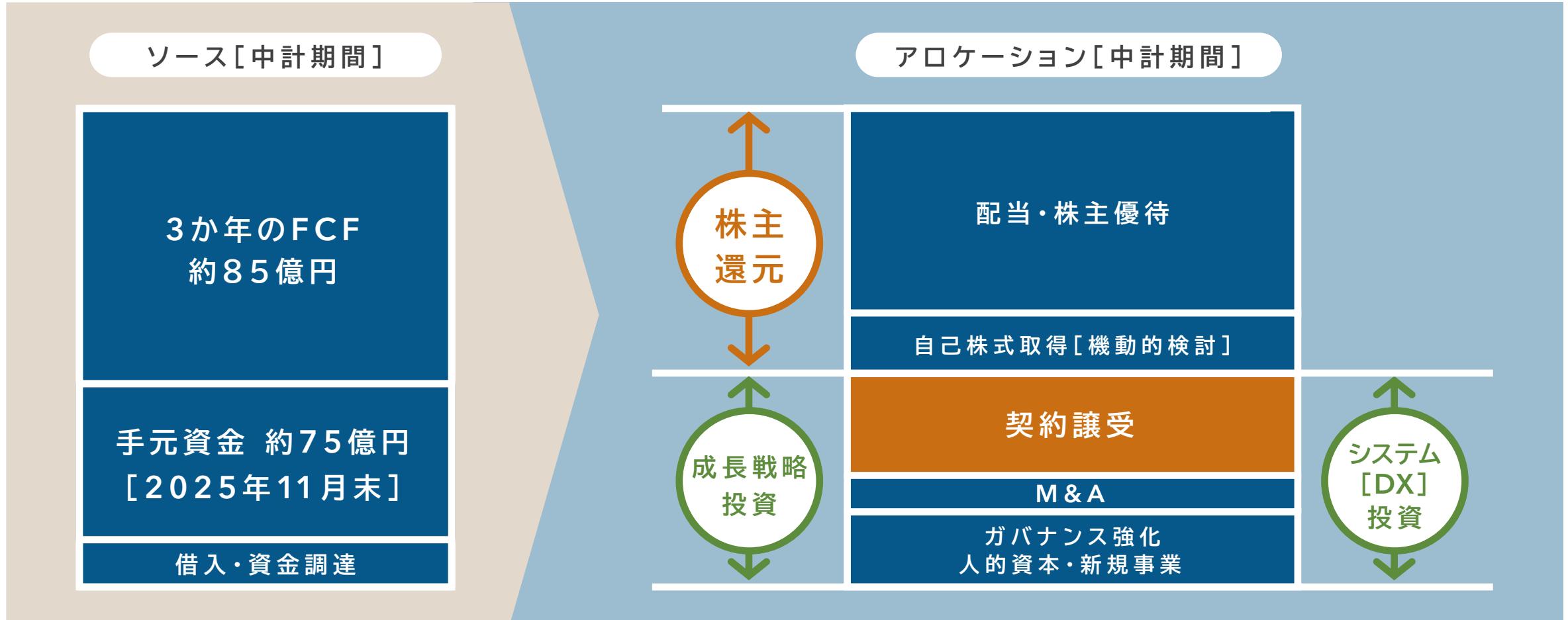
- 2025年11月期の ROEは17.27% であり、認識している株主資本コストの11.33%を大きく上回る。
- 引き続き株主資本コストを上回る高い水準の継続を目指す。



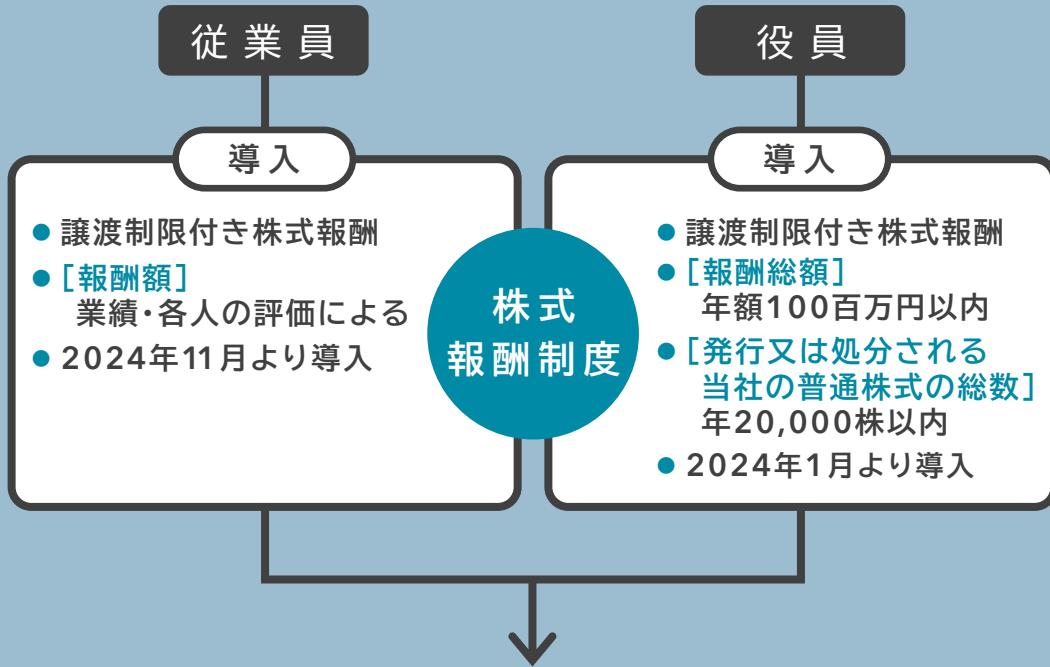
# キャピタルアロケーション



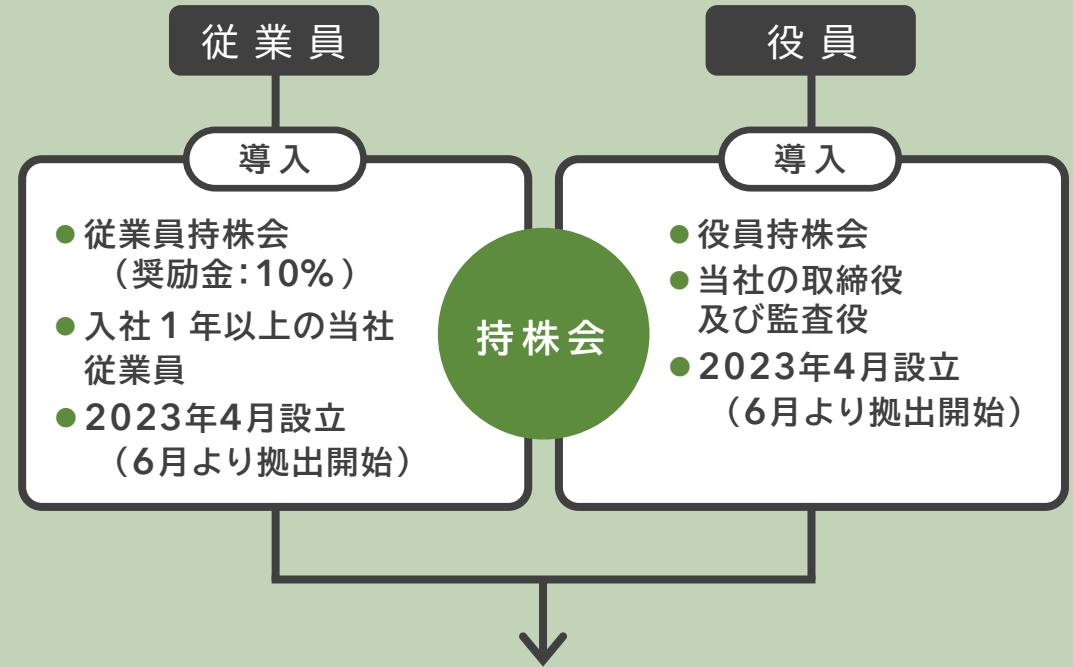
- 運転資金と流動性を確保した上で、契約譲受・システム(DX)・人的資本(採用・教育)などの成長投資を実施。
- FCFを活用し、配当を重視した安定的な株主還元を実施。
- 手元資金に加えて、戦略的な大型投資案件に備えた借入余力も確保し、十分な財務柔軟性を維持する。



## 株式報酬制度[退任・退職までの譲渡制限付き]



## 持株会



- 役員・従業員のコミットメント意識、企業価値向上の意識を高める
- 役員・従業員と株主との一層の価値共有を進める

# 投資家との対話状況とIR活動の強化

当社は代表取締役社長、及び経営企画部を中心に、積極的なIR活動を行っております。

## 公正な価値評価のために

- 国内外における株主・投資家の皆さまへの適時・適切な情報開示
- 双方向のコミュニケーションの積み重ね

## 経営の改善のために

- 国内外における多様な投資スタイルの機関投資家の皆さまとの対話
- 皆さまのご意見・ご提言を取締役会に適宜報告

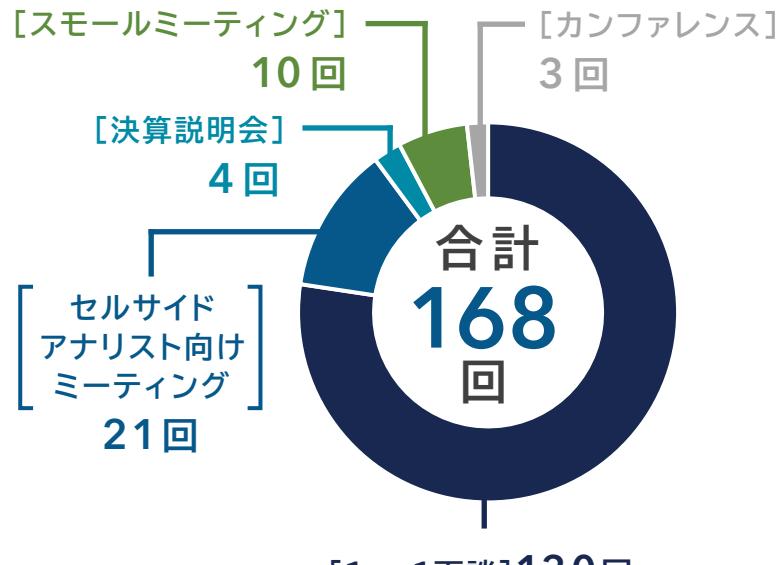
## 国内外の投資家との対話機会を増加



## 経営強化のため、取締役会へ フィードバックを実施

2025年11月期

### 【活動実績】



### 【面談社数】



FY2025  
トピックス

- 統合報告書の発行
- 短信・適時開示等のすべての日英同時開示

- 株主還元と既存社員・役員のインセンティブ向上を図るため、上限7億円の自己株式取得を1月に実施。
- 取得した株式は、譲渡制限付株式報酬として付与。

## 自己株式取得

### 理由

### 株主還元と既存社員・役員のインセンティブ向上

### 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 | —— 350,000株[上限]<br><small>(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.50%)</small> |
| ③ 株式取得価額の総額 | —— 700,000,000円[上限]   |
| ④ 取得期間      | —— 2026年1月15日から2026年2月27日まで                                     |
| ⑤ 取得方法      | —— 東京証券取引所における市場買付  |

## 株主 優待

個人投資家様の利便性をさらに向上

2026年5月より  
デジタル化

デジタル化による利便性向上

- Amazonギフトカード、QUOカードPay、PayPayマネーライト等の電子決済が利用可能。
- デジタル化により、スマホ等で簡単に利用可能。
- 紛失や破損のリスクがなく、残高確認もオンラインで可能。

受取用QRコードを  
株主様にご送付



# 上場時調達資金の経過について



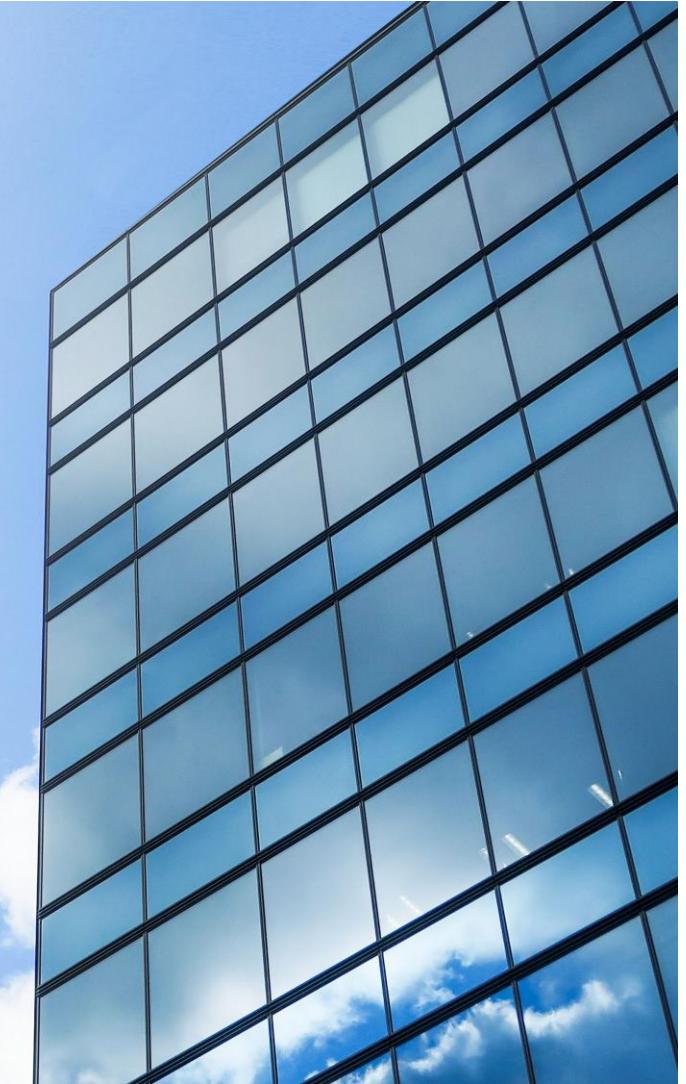
(単位:千円)

No.	使途名称	期待効果	調達金額 [充当金額]	2026年11月期 予定
1	Customer Data Platform [CDP]の構築	①顧客アプローチの効率化 ②既存顧客へのニーズ掘り起し	132,474 [132,474]	—
2	顧客用コミュニケーションアプリの開発	①顧客フォローによる顧客サービス充実 ②ニーズ喚起による商談機会の創出	45,250 [45,250]	—
3	システムインフラの強化	当社システムセキュリティの強化	23,000 [23,000]	—
4	借入金返済	財務基盤の強化	700,000 [700,000]	—
5	マネードクタープレミア店舗の出店	①広告宣伝効果 ②新規顧客の獲得 ③既契約者アフターフォロー対応	720,000 [716,598]	3,402
6	自社ビルの取得・建替え	保有資産の有効活用	1,640,000 [1,307,970]	332,030
7	契約譲受	①保有契約数の増加 ②クロスセル契約の獲得	67,326 [0]	67,326
合計			3,328,050 [2,925,292]	402,758

2026年3月

# 株式会社FPパートナー 本社移転

心機一転、  
役職員一同一丸となって  
業務に邁進してまいります。



## FPパートナーの社会的意義

全都道府県に拠点を展開  
だれもがファイナンシャルプランナーに  
相談できる環境を構築



国民の金融リテラシー向上と  
資産形成支援の役割を担う



# 04



## 資料

# 2025年11月期 貸借対照表



(単位:百万円)

	FY24/11	FY25/11	増減額	前期末比(%)
流動資産	11,369	<b>9,904</b>	-1,464	-12.9%
現金 及び 預金	8,755	<b>7,519</b>	-1,235	-14.1%
固定資産	7,156	<b>8,497</b>	1,340	+18.7%
総資産	18,525	<b>18,401</b>	-124	-0.7%
流動負債	5,892	<b>5,359</b>	-532	-9.0%
固定負債	801	<b>1,221</b>	420	+52.4%
純資産	11,832	<b>11,821</b>	-11	-0.1%
負債・純資産	18,525	<b>18,401</b>	-124	-0.7%
(自己資本比率)	[ 63.8 % ]	[ <b>64.2%</b> ]	[ + 0.4pt ]	—

# 主要KPI推移 [四半期累計期間]



項目	FY23/11				FY24/11				FY25/11				QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
保有契約数 (件)	1,240,784	1,323,282	1,387,844	1,457,018	1,517,857	1,583,195	1,674,466	1,735,733	1,797,014	1,885,144	1,943,259	1,994,554	+51,295
内、新規契約数 (件)	50,760	108,388	165,659	226,878	57,573	123,490	187,527	250,396	56,931	58,537	57,263	55,380	- 1,883
保有顧客数 (名)	524,597	546,868	568,988	591,648	613,000	635,639	656,508	676,926	694,278	712,239	730,457	746,867	+16,410
内、新規顧客数 (名)	30,244	64,706	99,514	136,464	35,103	75,563	114,889	152,525	35,339	36,415	35,632	34,984	- 648
保険契約 見込顧客数 (名)	36,422	72,880	110,612	150,130	40,127	82,680	122,660	163,306	36,347	34,816	28,960	23,475	- 5,485
提携企業数 (社)	100	100	96	92	86	84	82	73	71	67	65	65	± 0

項目	FY23/11				FY24/11				FY25/11				QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
生命保険 新規契約数 (件)	45,185	94,806	144,226	197,263	49,787	106,191	161,535	215,726	48,698	48,523	47,289	45,652	- 1,637
損害保険 新規契約数 (件)	5,575	13,582	21,433	29,615	7,786	17,299	25,992	34,670	8,233	10,014	9,974	9,728	- 246

# 主要KPI推移 [四半期累計期間]



項目	FY23/11				FY24/11				FY25/11				Q on Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
営業社員数(名)	2,068	2,166	2,215	2,326	2,402	2,462	2,491	2,518	2,546	2,522	2,430	2,333	-97
拠点数(拠点)	132	137	145	152	152	159	165	174	176	186	189	192	+3
内、マネードクター プレミア店舗(店)	10	13	14	17	18	27	28	30	30	33	34	36	+2
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス(拠点)	5	17	23	47	54	54	75	75	80	80	82	82	±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	FY23/11				FY24/11				FY25/11				Q on Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減数	増減率
新規契約数 (件)	50,760	57,628	57,271	61,219	57,573	65,917	64,037	62,869	56,931	58,537	57,263	55,380	-1,883	-3.29%
純 新規契約件数	34,579	38,411	37,964	39,966	37,538	40,558	37,979	37,992	32,607	33,418	32,198	28,284	-3,914	-12.16%
追加 新契約件数	16,181	19,217	19,307	21,253	20,035	25,359	26,058	24,877	24,324	25,119	25,065	27,096	2,031	8.10%
新規顧客数 (名)	30,244	34,462	34,808	36,950	35,103	40,460	39,326	37,636	35,339	36,415	35,632	34,984	-648	-1.82%
純 新規顧客数	18,891	21,084	21,043	22,013	20,851	22,234	20,867	20,506	18,166	18,584	18,066	16,123	-1,943	-10.76%
追加 契約顧客数	11,353	13,378	13,765	14,937	14,252	18,226	18,459	17,130	17,173	17,831	17,566	18,861	1,295	7.37%

※ 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。

# 05

|

# 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 2,601名(2025年11月末・パートタイマー社員は除く)

拠点数 192拠点(2025年11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

取締役  
兼 管理部長  
兼 リスクマネジメント部長

取締役  
兼 営業本部長

**桑原 隆**

**斎藤 巧**

**藤井 喜博**

社外取締役 **井阪 喜浩**

社外取締役 **鈴木 正規**

社外取締役 **田中 尚幸**

社外取締役 **中川 真紀子**

監査役 **渡邊 哲也**

社外監査役 **木野 綾子**

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

- 保有契約件数 —— 199万件
  - 保有顧客数 —— 74万名
- 生命保険 **95.7%** 損害保険 **4.3%**

(2025年11月末現在)

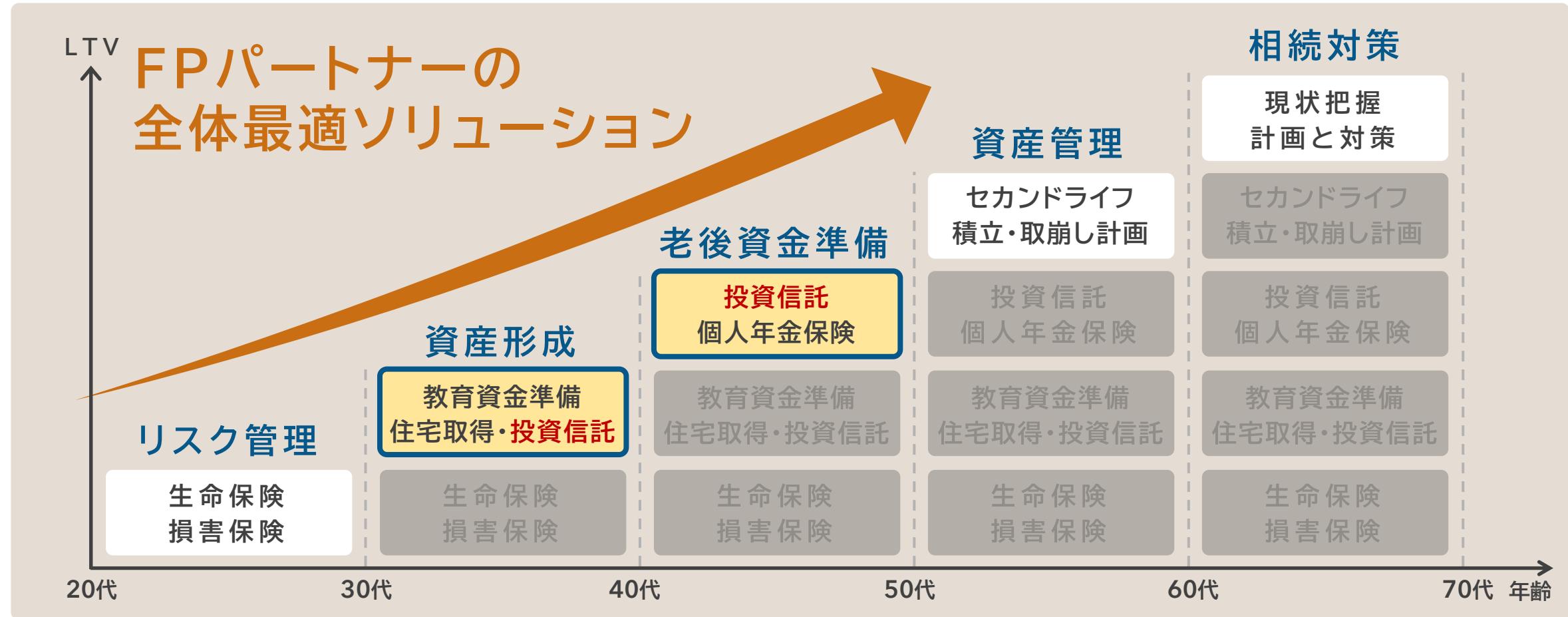
## サービス体制は全国

- 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。

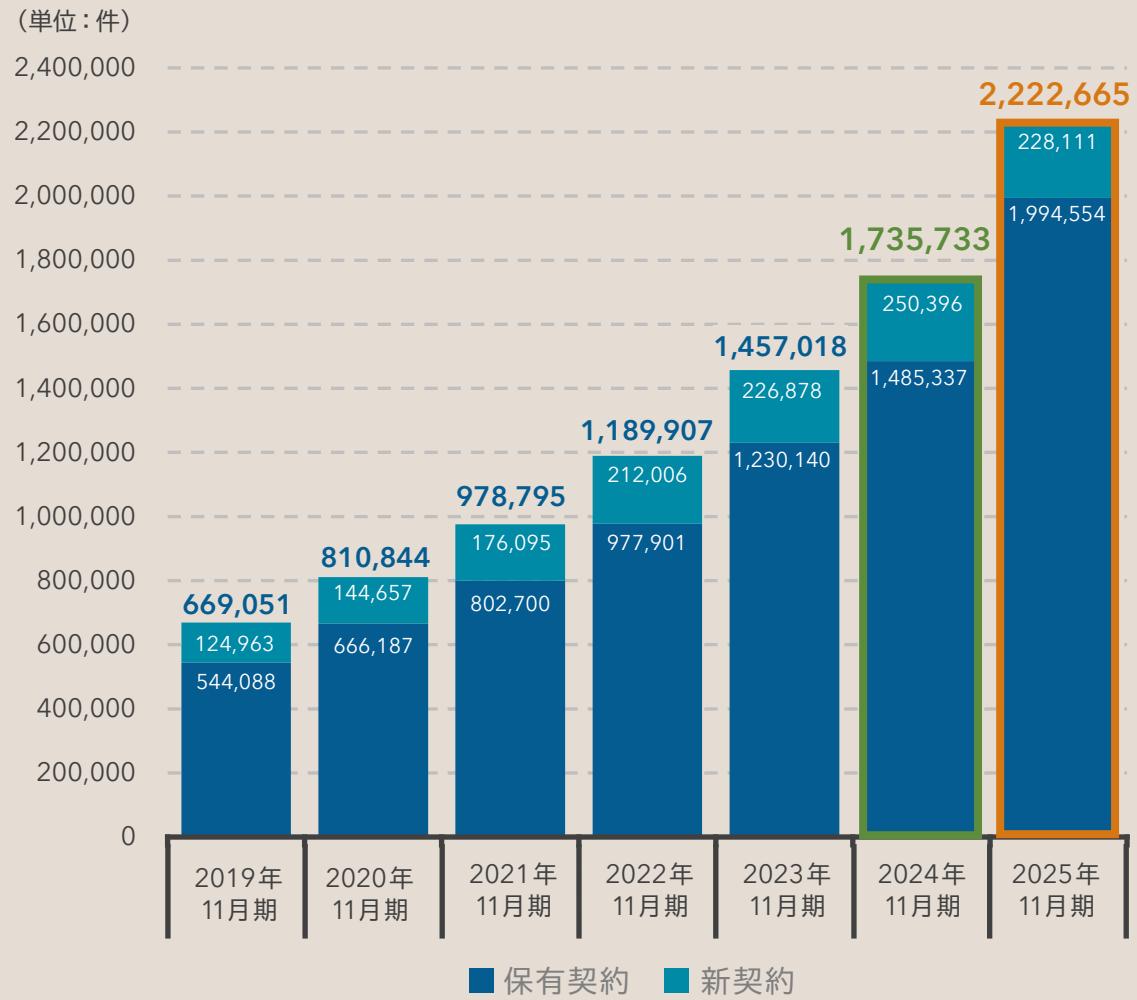
※ IFA:Independent Financial Advisor「独立系ファイナンシャルアドバイザー」とも呼ばれる、金融アドバイザーの業態の一種です。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 55

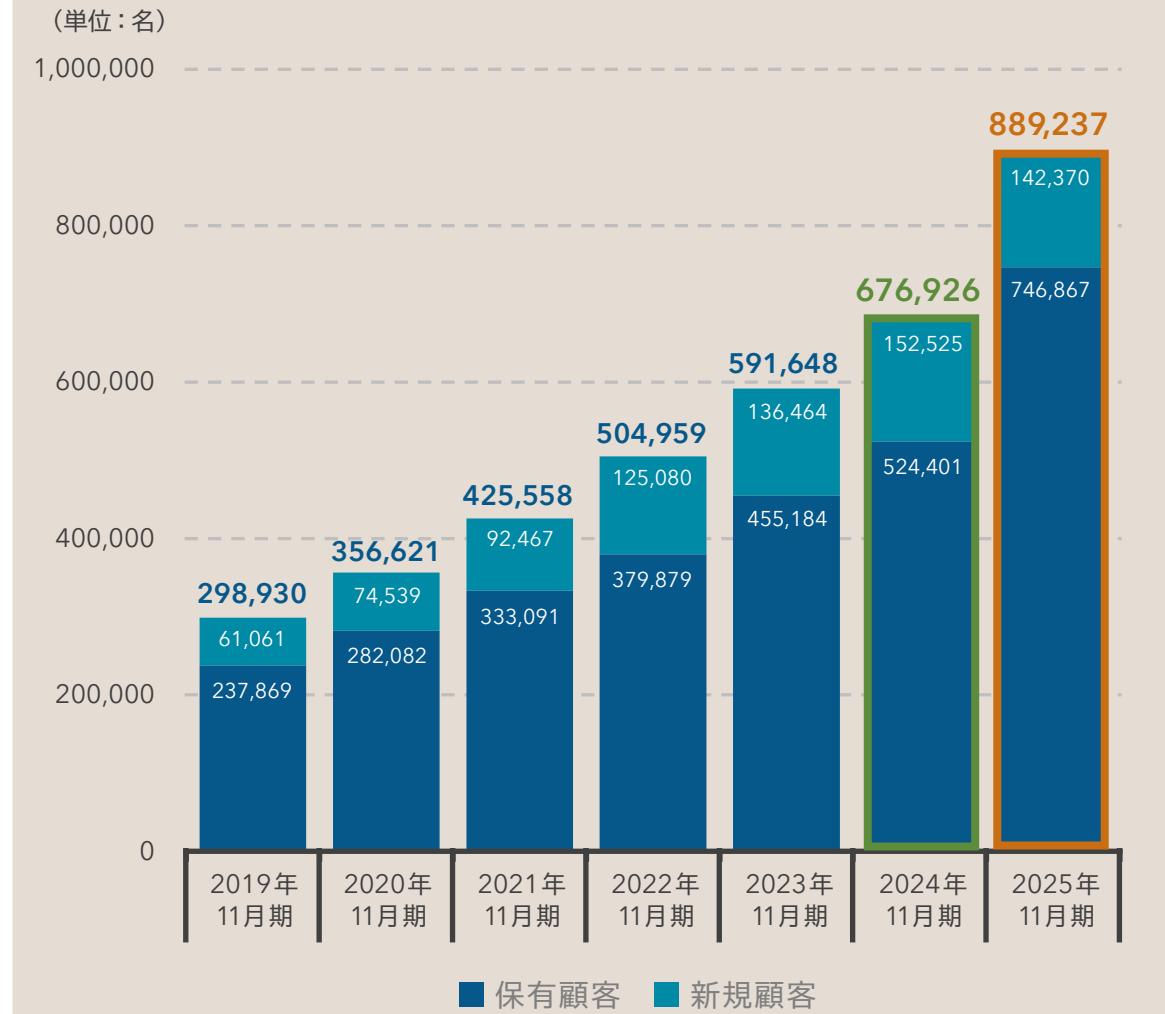
# 保険契約件数・顧客数推移



## 件数 [新契約・保有契約]

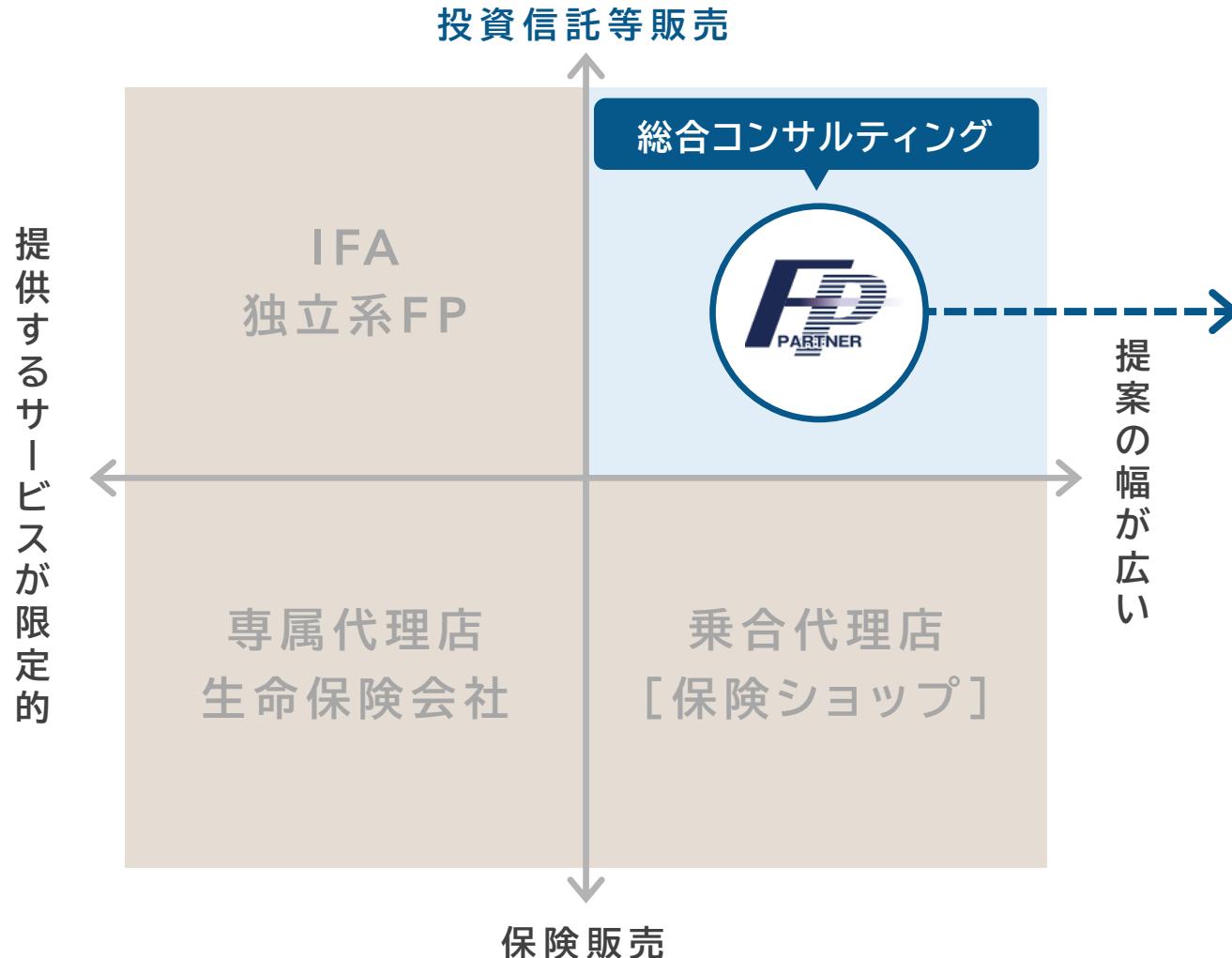


## 顧客数 [新規・保有]



※ 数値は各期末の累計

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。



## 保険だけではない 広範囲に及ぶ当社提供サービス

### 資産形成・相続対策

- 投資信託・外貨建保険などの活用
- 老後生活資金準備

### 家計相談・教育資金・住宅ローン

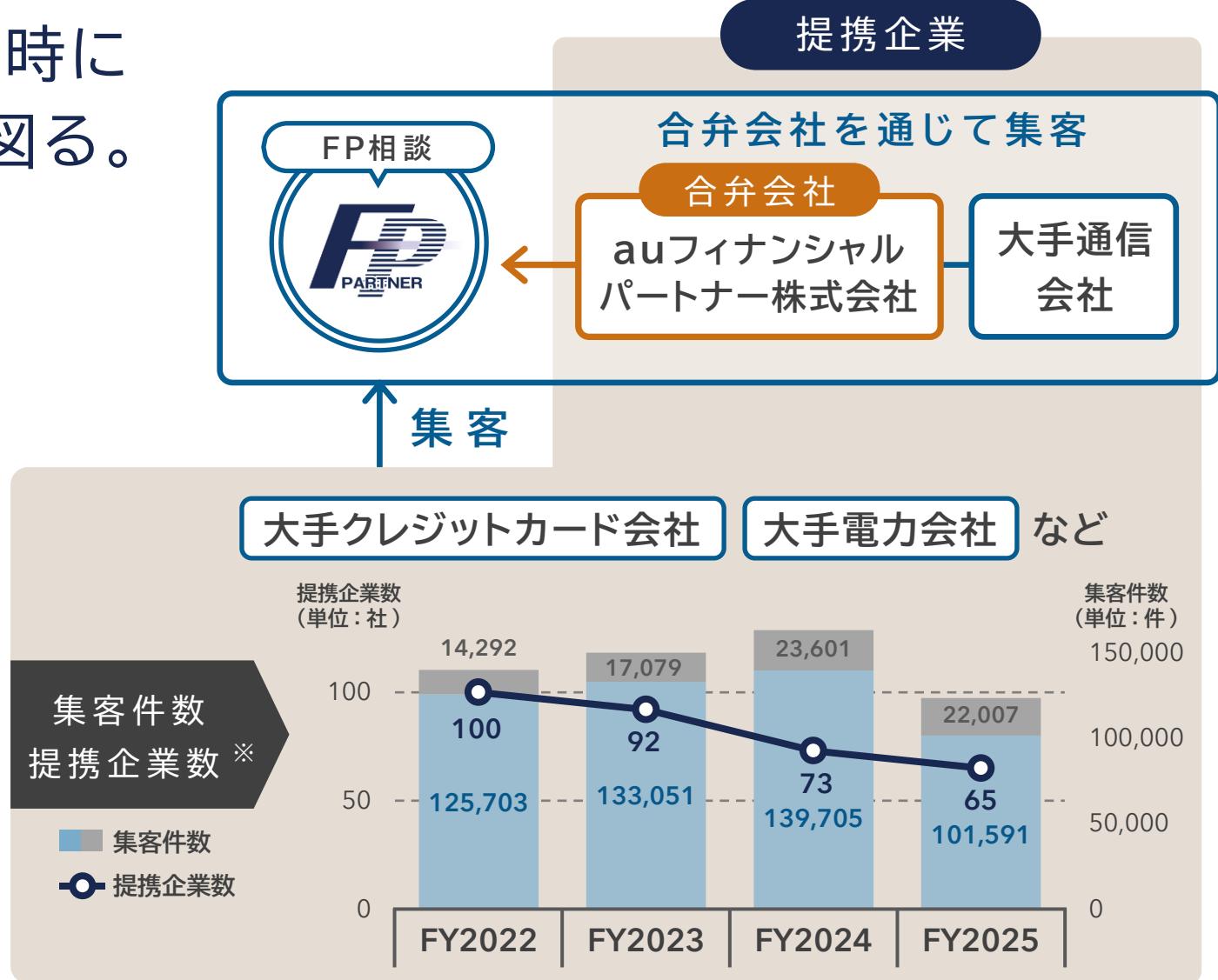
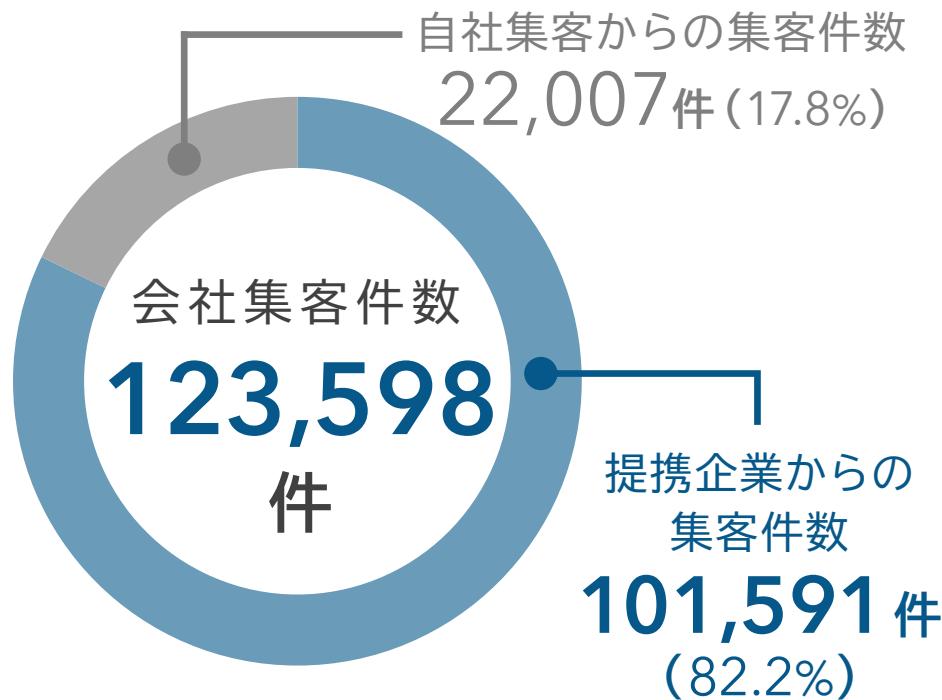
- |         |               |
|---------|---------------|
| ● レジャー  | ● 住宅購入・建替え・売却 |
| ● 自動車購入 | ● 光熱費・携帯電話代   |
| ● 趣味    | ● 教育費準備       |

### 生命保険・損害保険

- ライフサイクル・ライフスタイルの把握
- 定期的なメンテナンス
- 訪問・連絡等の密なコミュニケーション

提携企業集客件数の拡大と同時に  
契約譲受・自社集客の増加を図る。

## 2025年11月期 実績



## 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・投資家の皆さんから日頃よくいただく質問と回答を順次公開。  
クリ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、「営業社員採用数」「新規契約件数」「新規顧客数」「保険契約見込顧客状況」は、当社の決算短信・四半期決算短信において、または各短信の補足説明資料等の形式で定期的に開示します。

