



2026 年 7 月 28 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 取 締 役 安 達 健 二
TEL. 03-6801-8278 (部署直通)

2026 年 11 月期 第 2 四半期決算に関する質疑応答集

当社の 2026 年 11 月期 第 2 四半期決算に関して、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及び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。皆さま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、修正を行っております。

Q. 2Qの業績について、特に売上高の回復が進んでいると感じています。要因はどこにあるとお考えでしょうか？ また、通期業績予想の修正についても詳しく教えてください。

A. 現状、売上につきましては回復基調にあります。提携企業からの集客は前期と比べると落ち込んでおりますが、大底からは着実に回復しております。特に、昨年12月に提携を開始したヤマダデンキとの取り組みにおいては、現在月間3,000世帯の集客を実現しており、今後は4,000世帯、5,000世帯規模への拡大を目指してまいります。

また、6月には一時停止していた主要提携企業からの案件配信が再開しており、今後は当該提携企業経由の集客についても回復を見込んでおります。

業績予想の下方修正に関してです。2Qは対1Q比で増収増益となり、3Q、4Qにつきましても、さらに伸ばしていけるよう取り組んでまいります。一方で、現時点では各施策の成果について保守的に見込んでおります。提携企業集客を過去最高水準まで回復させるためには、保険契約見込顧客の取得費用が先行して発生いたします。また、営業社員数の拡大に向けて、採用や入社後の教育・育成等への積極的な投資を行い、来期以降の成長に向けた基盤づくりを進めております。その結果、利益面では約10億円のマイナスとなっておりますが、これは将来の成長に向けた先行投資によるものです。

Q. 業務改善計画の進捗について、現在の状況を改めて教えてください。

A. 業務改善計画につきましては最も重要な対処すべき課題と考えております。業務改善計画会議、業務改善委員会及びワーキンググループを中心とした人員の配置は完了しており、現在は業務改善計画に基づきモニタリングなどを実施しております。4月末日の初回報告基準日に基づいて、5月15日に進捗報告を関東財務局に提出いたしました。引き続き、お知らせすべき事項がございましたら、随時IR情報として発信してまいります。

Q. 3Q以降、各施策が想定通りに進まないリスクとしてどのようなものが考えられるのでしょうか？

A. 提携企業からの集客につきましては、過去最高の水準まで回復できると考えております。一方で、計画通りに進まないリスクとしては、営業社員数の減少が挙げられます。採用は回復基調にあるものの、2Qについてはわずかながら純減で着地しました。

退職者数の増加は営業社員数の純減につながることから、特に退職率が高い層に対する教育カリキュラムの構築や育成態勢の強化など、社員の定着につながる施策を進めております。

明るい材料としては、4月及び5月において営業社員数が単月純増となっており、減少に下げ止まりの傾向が見られております。当社の業績回復に向けては、提携企業集客と営業社員数の増加の2点が重要な鍵となります。引き続き、これらの課題に着実に取り組み、持続的な成長の実現を目指してまいります。

Q. 生命保険・損害保険業界では、金融庁による指摘や業務改善に関する報道が相次いでいます。こうした業界環境の変化が、今後の事業や業績に与える影響やリスクについてお聞かせください。

A. 私は保険業界に約30年間おりますが、現在の業界の変化は、おそらくその中でも最も大きな変化のひとつであり、当社にとってはプラスの影響をもたらすものと考えております。お客さま対応は、しっかりとした体制整備と業務管理態勢のもとで行われる必要があると考えており、当社につきましては、現在まで構築してきた事業基盤を活用することにより、十分に対応できると認識しております。

一方リスクを挙げるとすれば、今後さらに高い基準への対応を目指すことで、新たな人員配置やシステムの大規模な変更などにより、相応の資金が必要になる可能性があります。

Q. 営業社員の採用については、リファラル採用が中心であると認識しています。他経路による入社と比べて、どの程度生産性が高いのか教えてください。

A. 当社では、営業社員からの紹介によるリファラル採用を基本としております。

提携企業からの集客が増加すると、リファラル採用も増加します。保険業界において、営業社員が収入を得られなくなる理由の一つは、お客さまと面談する機会を確保できないことにあります。当社の場合、お客さまと面談する機会を会社が用意しております。この仕組みは、当社の大きな特長となって、リファラル採用の増加につながっております。

また、リファラル採用では、早期に成果を上げる社員が多い傾向があります。紹介者との関係性が入社時点で既に構築できていることからそのノウハウを伝えやすいという特性があります。このため、リファラル採用は、定着率の向上や退職率の低下につながると考えております。引き続き、リファラル採用に注力し、以前の採用数の水準への回復を目指してまいります。

Q. フルコミッション型の報酬制度について見解を教えてください。

A. フルコミッション型報酬については、成果に応じた報酬設計である点で合理性が高く、社員の意欲を引き出しやすい仕組みだと認識しています。一方で、短期的な成果志向に偏りやすい面もありますので、組織としての安定性や長期的な顧客価値とのバランス設計が重要だと考えています。

当社においてもフルコミッション制度を採用しているからこそ、ご契約後にお客さまへ第二線部門から保険募集状況の確認コールや、全拠点を対象とした内部監査を毎年実施しております。また、業務改善

計画の一環として、営業社員の活動状況を網羅的にモニタリングするための顧客管理システムの新機能追加やモニタリング専門部門の設置を進めており、今後も適切な業務運営を行ってまいります。

Q. 金利上昇に伴い、予定利率の高い保険商品が増えているとの見方があります。現在の商品動向と、今期の会社計画の達成可能性についてお聞かせください。

A. 現在、当社が取り扱っている商品は約700商品ございます。

これまで20年、30年にわたり低金利の環境が続いてきました。今後、本格的に金利が上昇し、それに伴って保険の予定利率が上昇すれば、長期の固定金利で計算されている保険料が大きく変わる可能性があります。お客さまにとってよりメリットの大きい商品をご提案し、金利上昇に対応した商品をご検討いただくことは、顧客満足度の向上につながると考えております。

当社は保有契約件数を着実に増加させており、現在は200万件以上の契約を保有しております。また、保障性商品や平準払いの商品も多く取り扱っております。今後、予定利率が上昇した際には、お客さまにとってより良い商品をご案内し、資産形成や保障の充実にお役立ていただけるよう努めてまいります。

Q. 前期に続き、今期も業績予想の下方修正をされています。今期の新たな計画は過度に保守的ではないと考えてよいでしょうか。

A. 前期に続いて今期も下方修正を行うことは、非常に心苦しく感じております。当社を取り巻く事業環境は、提携企業集客の一時停止などにより業績予想が難しい状況が続いておりました。一方で、6月にはすべての提携企業との取り組みが再開しており、主要提携先からの集客も順調に推移しております。

今回の計画は過度に保守的なものではなく、来期以降の成長も見据えながら、今期中に確実に達成すべき水準として策定しております。今後も業績予想の精度向上に努めてまいります。

Q. 下半期の新規契約件数の見通しと、利益計画を見直した背景について教えてください。

A. 新規契約件数については、前期の四半期平均が約5万7,000件でした。足元では5万件を超える水準まで回復しており、下半期は各四半期でピーク時同水準の約6万件、合計12万件を目指しております。来期は全四半期において6万件を超える水準を目標としており、そのための基盤構築を今期中に進めてまいります。

一方で、提携企業集客及び営業社員数の回復は当初想定より緩やかに推移しております。下半期は提携企業集客拡大に向けた体制強化のため、保険契約見込顧客の取得費用や営業社員の採用強化、新入社員育成のための初期費用などを先行して計上する見込みです。これらの費用は短期的に利益を押し下げますが、来期以降の売上・利益拡大に向けた先行投資であると考えております。

【お問い合わせ窓口】

本件に関するお問い合わせは、皆さまへの公平性を確保する観点から、文書（メールまたはお問い合わせフォーム）にて承っております。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

メールでのお問い合わせ先：ir_report@fpp.jp

お問い合わせフォーム：https://ir.fpp.jp/ir_inquiry/

以上