



2026 年 10 月 29 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 3 四半期決算に関する質疑応答集

当社の 2026 年 11 月期 第 3 四半期決算に関して、決算説明会でいただいたご質問と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. 3Q単体の売上高及び営業利益は前四半期から減少しています。その要因について教えてください。

A. 3Q単体の売上高及び営業利益が2Qを下回った主な要因は、季節要因と一時払い商品の手数料支払い方法の変更です。2Qには、保険会社の多くが3月に決算期を迎え、それに伴う需要がありました。また、主要な一時払い商品について、従来は手数料が翌月に一括で支払われていましたが、翌月に約50%、残額をその後7年間で受け取る方式に変更されました。この変更は当期の売上高・利益に影響を及ぼしておりますが、手数料の受取総額が失われるものではなく、将来的にはストック収入の増加につながると考えております。こうした影響を踏まえ、他の商品の販売にも注力してまいります。

Q. 通期業績予想の達成可能性について、現時点での見解を教えてください。

A. 修正後の通期業績予想に対する3Q累計の進捗率は、売上高73.7%、営業利益67.1%、経常利益69.1%、四半期純利益67.7%となっております。期間の経過率75%に対して利益面では遅れが見られますが、概ね想定どおりに推移しております。また、提携企業からの集客回復が進み、営業社員数も純増に転じております。これらの施策の成果が期末にかけて業績に寄与すると見込んでおりますので、引き続き達成を目指して取り組んでまいります。

Q. 提携企業集客と自社集客について、それぞれ現在の状況を教えてください。

A. 昨年8月の業務改善命令を受け、一部の提携企業からの集客が停止したことが、当期の業績に大きく影響しております。このため、当社では集客規模の大きい提携企業との取り組み再開や新規提携を優先し、人員や資金を重点的に配分してまいりました。停止していたすべての提携企業との取り組みが再開し、集客は回復基調にあります。

一方、自社集客は利益率の向上に資する施策ですが、先行して費用が必要となるため、一部の経営資

源を提携企業集客へ配分しております。その結果、足元の自社集客は減少しておりますが、提携企業集客の回復にあわせて自社集客も再び拡大し、来期以降の成長につなげたいと考えております。

Q. 営業社員数の減少は底打ちしたと考えてよいでしょうか。また、今後の採用戦略を教えてください。

A. 営業社員数は前年同期比で188名減少しているものの、3Qには15名の純増となり、四半期単位で続いていた純減から純増に転じました。7月から9月まで3か月連続で純増しており、特に査定月である9月に15名の純増となったことは、下げ止まりを示す重要な動きと捉えております。今後は、採用活動の強化に加え、当社の採用力の回復と退職者数の抑制に取り組んでまいります。4Q及び来期に向けて営業社員数の増加幅を拡大し、継続的な純増を目指してまいります。

Q. 契約譲受ビジネスの足元の状況と、今後の取り組みについて教えてください。

A. 契約譲受ビジネスは、当社の主力事業の一つとして育成を進めております。前期は大型案件が成立し、今期も大型案件に関する問い合わせや相談が継続しております。一方、保険業法改正に関するパブリックコメントの結果を見極めてから契約を進めたいとする代理店が多く、契約締結には時間を要しておりました。

足元では制度面の見通しが立ちつつあることを受け、商談の具体化に取り組んでおります。また、前期のプレステージ社との案件を上回る規模の案件も検討されているため、引き続き受け入れ体制の整備を進め、先行投資を行うことで、将来の成長につなげてまいります。

Q. 3Qの売上高は78.3億円と前年同期比でおおむね横ばいである一方、売上総利益率は30.7%に低下しています。その要因と、一時払い商品の手数料支払い方法の変更による影響について教えてください。

A. 売上総利益率が低下した主な要因は、当社で一時払い商品の取扱比率が高い主要2社の生命保険会社において、手数料の支払い方法が変更されたことです。従来の一括受取から、一部を複数年にわたり受け取る方式となったことで、当期の利益率に影響しております。売上高については、他の商品の販売を強化することで影響を一定程度補っております。また、将来受け取る手数料はストック収入の増加につながることから、中長期的な収益基盤の安定化に寄与するものと考えております。

当社では、引き続き一時払い商品の需要に応えながら、お客さまの保障ニーズに対応する平準払いの保障性商品についても適切に提案できるよう、営業体制や提案方法の整備を進めてまいります。

Q. 一時払い商品の販売増加は今後も続くとお考えでしょうか。

A. 一時払い商品は、資産形成に対する関心の高まりなどを背景に需要が拡大してきたと認識しております。特に、一定の目標水準に到達した際に運用成果が確定するターゲット型商品は、お客さまの需要を集め、満期後に再度加入されるケースも見られました。

今後も引き続き一定の需要は見込まれるものの、販売件数が大幅に増加する、あるいは減少するというよりは、おおむね安定的に推移するのではないかと考えております。ただし、これは現時点での見解であり、今後の商品動向等によって変わる可能性があります。

当社としては、お客さまやそのご家族の万が一の際に重要となる保障性商品の販売も引き続き重視してまいります。

Q. 資本コストを意識した経営について、現在の考え方と具体的な取り組みを教えてください。

A. 当社は、将来の成長に向けた投資と株主還元の両立を重視しております。成長投資では、契約譲受ビジネス、DX、営業社員の採用、提携企業集客の拡大などを重点分野と考えております。これらの施策によって売上高と利益を拡大し、収益力の回復を目指してまいります。

株主還元については配当を中心に組み立てており、今後は配当性向45%の水準への回復を目指しております。成長投資と配当への資金配分を適切に行い、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

Q. 保険業界においてさまざまな事案が報じられていますが、ガバナンス・コンプライアンス強化について、どのように考えていますか。

A. 当社では、コンプライアンスを重視した業務運営を基本とし、内部管理態勢の整備や内部監査、営業活動のモニタリング、社員への教育・指導などを継続して実施しております。

こうした取り組みに終わりはないと認識しており、事業環境や社会的な要請の変化も踏まえながら、ガバナンスの強化と管理態勢の実効性向上に継続して取り組んでまいります。

【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_contact@fpp.jp

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

以上