



2023年 11月期 決算説明資料

株式会社FPパートナー

2024年1月15日

- 01** — 2023年11月期 業績ハイライト
- 02** — 2023年11月期 重点施策達成状況
2024年11月期 重点施策目標
- 03** — 2024年11月期 株主還元 及び 配当政策
- 04** — 事業計画
- 05** — 資料
- 06** — appendix

01

|

2023年11月期 業績ハイライト

- 過去最高の売上高、営業利益を達成。
- 新規ビジネス(広告・教育業)の開始、自社集客からの契約増加などの取り組みが利益率改善に寄与。

売上高

30,559 百万円

前期比 \rightarrow +19.3%

営業利益

5,554 百万円

前期比 \rightarrow +45.2%

経常利益

5,608 百万円

前期比 \rightarrow +47.1%

当期純利益

3,953 百万円

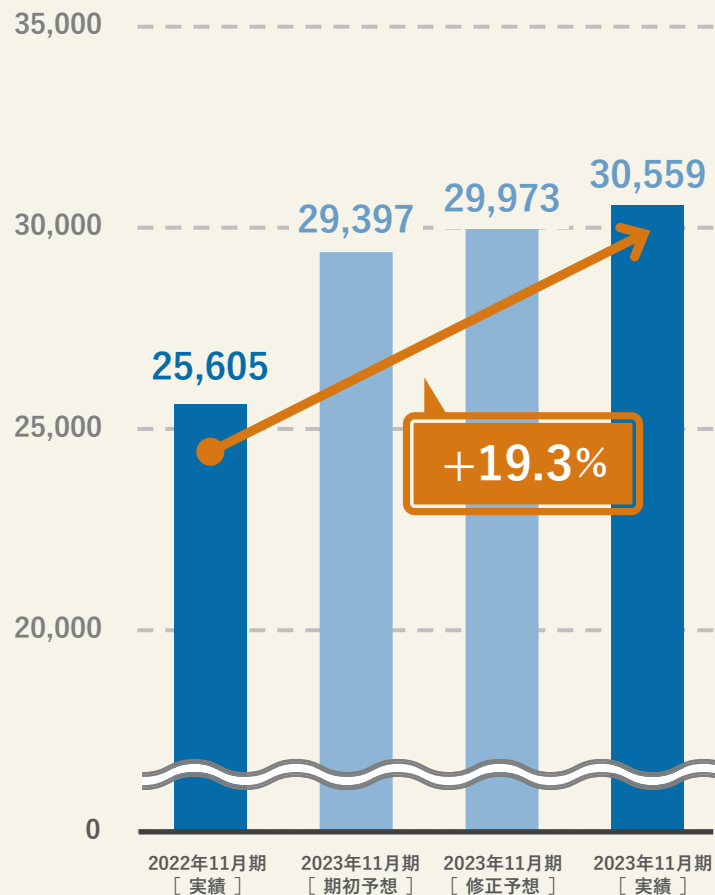
前期比 \rightarrow +67.0%

2023年11月期 業績ハイライト



売上高

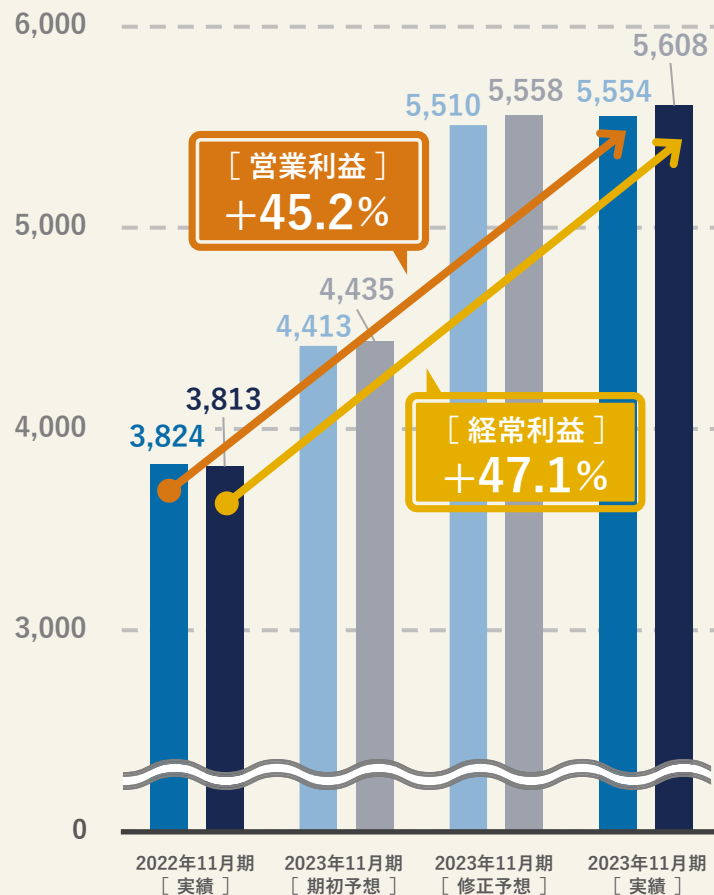
(単位:百万円)



● 増加率

営業利益・経常利益

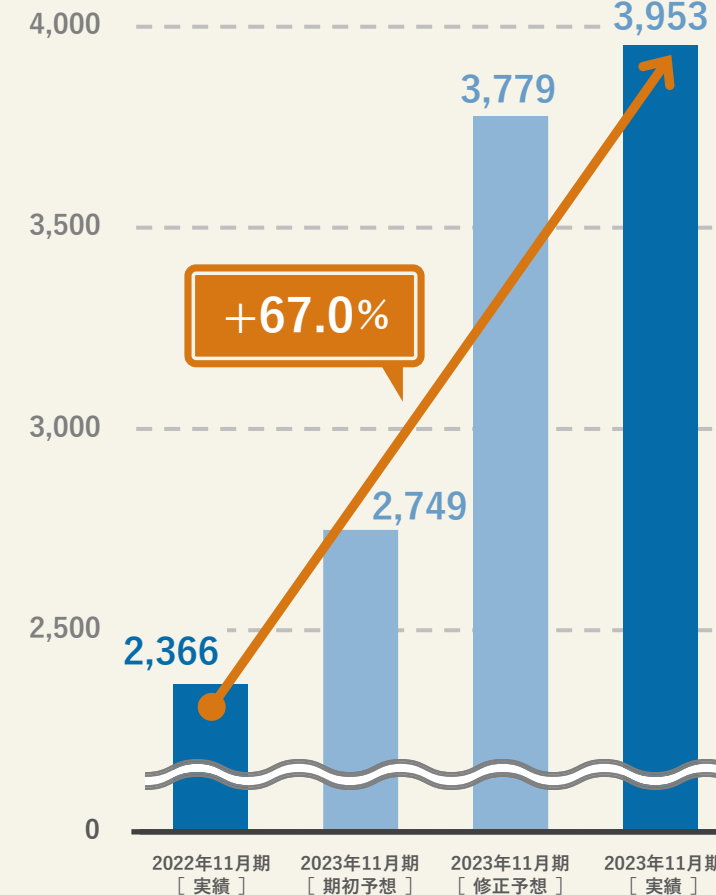
(単位:百万円)



■ 営業利益 ■ 経常利益
● 営業利益増加率 ● 経常利益増加率

当期純利益

(単位:百万円)

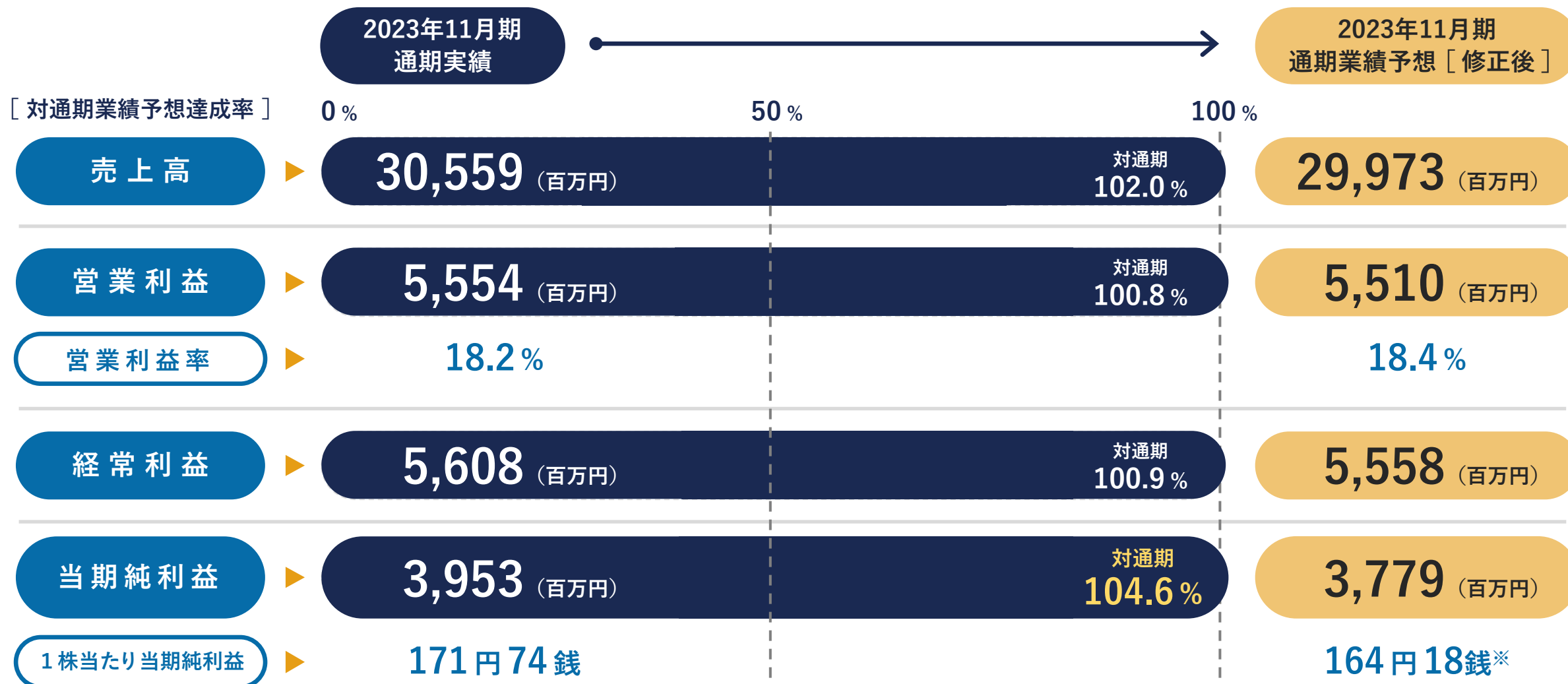


● 増加率

2023年11月期 業績ハイライト [対通期業績予想達成率]



- 上方修正後の通期業績予想に対して、全項目で100%を超えて着地



※ 2023年11月期の期中平均株式数23,022,257株で除して算出。前回公表値は164円34銭 (= 3,779百万円 ÷ 22,999,870株)

営業社員数

2,326 名



前期比

+312 名
[+15.5%]



期初
計画比

+112 名
[+5.1%]

契約譲受 合意件数

50,466 件



前期比

+30,485 件
[+152.6%]



期初
計画比

+466 件
[+1.0%]

保険契約見込顧客数

150,130 人



前期比

+10,135 人 [+7.2%]

新規契約数

226,878 件



前期比

+14,872 件 [+7.0%]

通期 KPI実績

- 上場効果、プライム市場移行の効果から営業社員の採用は順調に進み、通期で **661** 名を採用。4 Qは四半期として過去最多の **227** 名を採用。
- 保険契約見込顧客数は提携企業集客の効率化と自社集客の強化により好調に推移し、
150,130 人（**10,135**人、**7.2%**増）と増加。
- 保有契約件数 **1,457,018** 件（**267,111**件、**22.4%**増）、
新規契約数 **226,878** 件（**14,872**件、**7.0%**増）、
新規顧客数 **136,464** 人（**11,384**人、**9.1%**増）と順調に増加。

（ ）内の数値・%は前期比増減を示す。

トピックス

- 利益率改善に向けた新規ビジネスとして「**広告業**」「**教育業**」を開始。
- 2023年9月11日、**東証プライム市場**へ市場区分変更。
- **IFAビジネス**を本格稼働。全国展開に向けて対応エリアを順次拡大。
- 契約譲受は前期の19,981件を大きく上回る **50,466** 件の契約譲受に合意。

2023年11月期 損益計算書

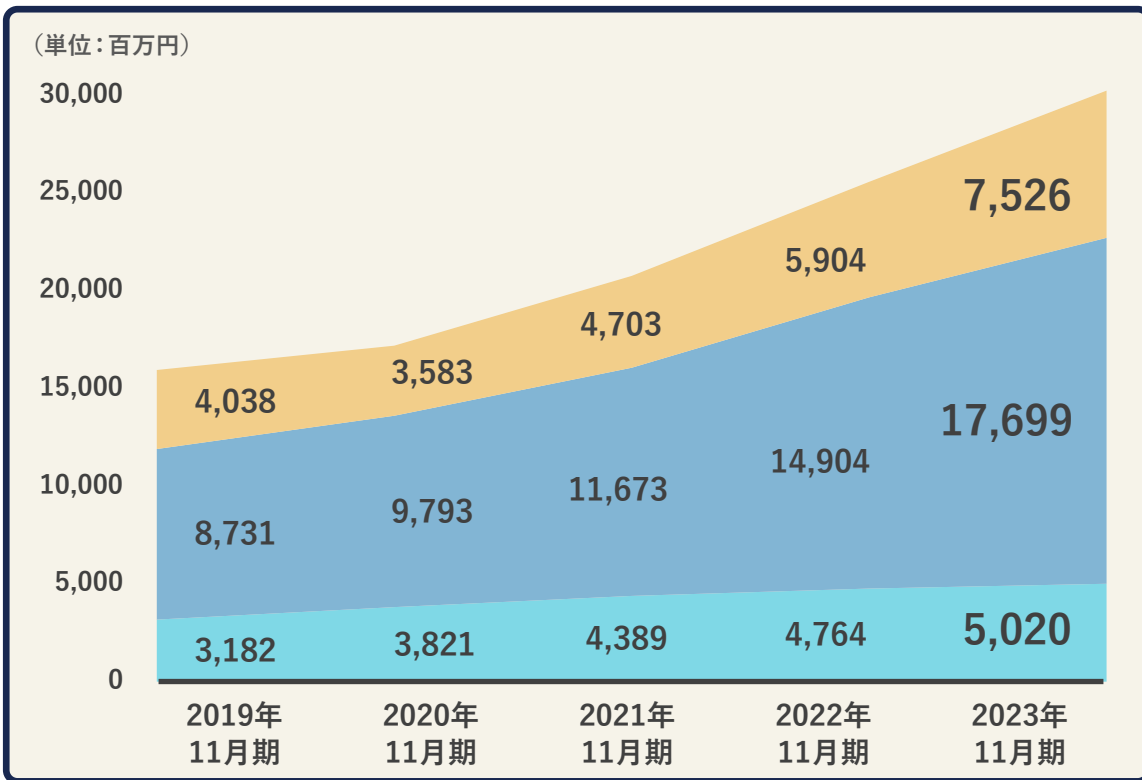


- 売上高19.3%増加に対し、45.2%の営業利益増加。
- 営業社員の増加、新規ビジネスによる利益の増加などにより、営業利益率が18.2%へ上昇。

(単位：百万円)

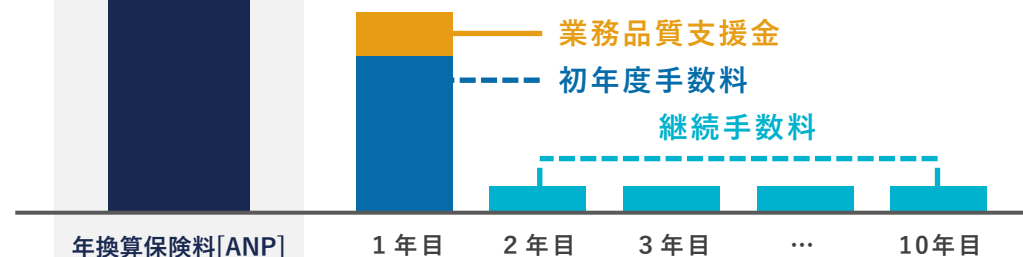
	2022年11月期		2023年11月期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	25,605	100.0%	30,559	100.0%	4,953	+19.3%
売上原価	16,800	65.6%	18,905	61.9%	2,104	+12.5%
販管費	4,980	19.5%	6,099	20.0%	1,119	+22.5%
営業利益	3,824	14.9%	5,554	Point 18.2% 3.3pt UP	1,729	+45.2%
経常利益	3,813	14.9%	5,608	18.4%	1,794	+47.1%
当期純利益	2,366	9.2%	3,953	Point 12.9% 3.7pt UP	1,586	+67.0%

生命保険販売による手数料収入の内訳と推移



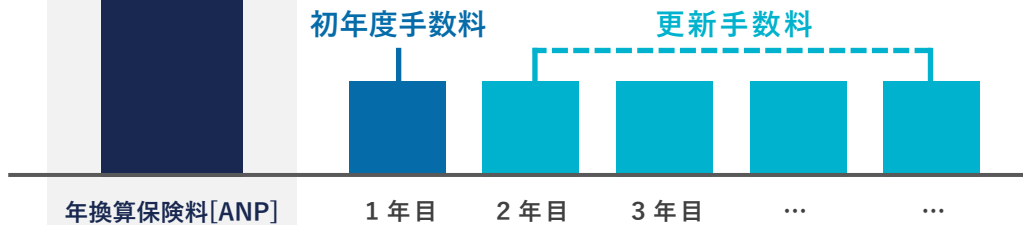
生命保険の場合

- 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
- 一時払商品の場合、受け取りは1回で完了



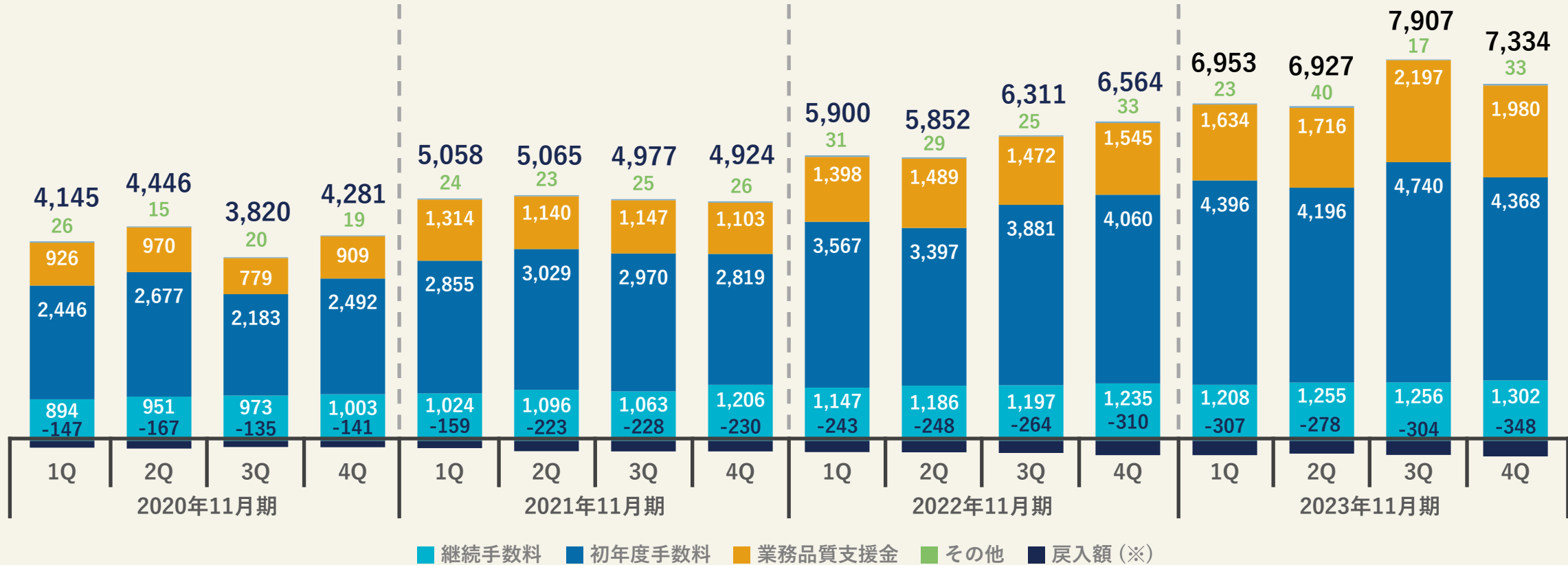
※ 手数料率・業務品質支援金の各率は保険会社・商品によって異なる

四半期実績推移 [生命保険手数料]

- 好調な新規契約獲得を背景に、通期では過去最高の生命保険手数料収入を達成。
- 保有契約の増加に伴い、継続手数料が伸展。

生命保険手数料収入

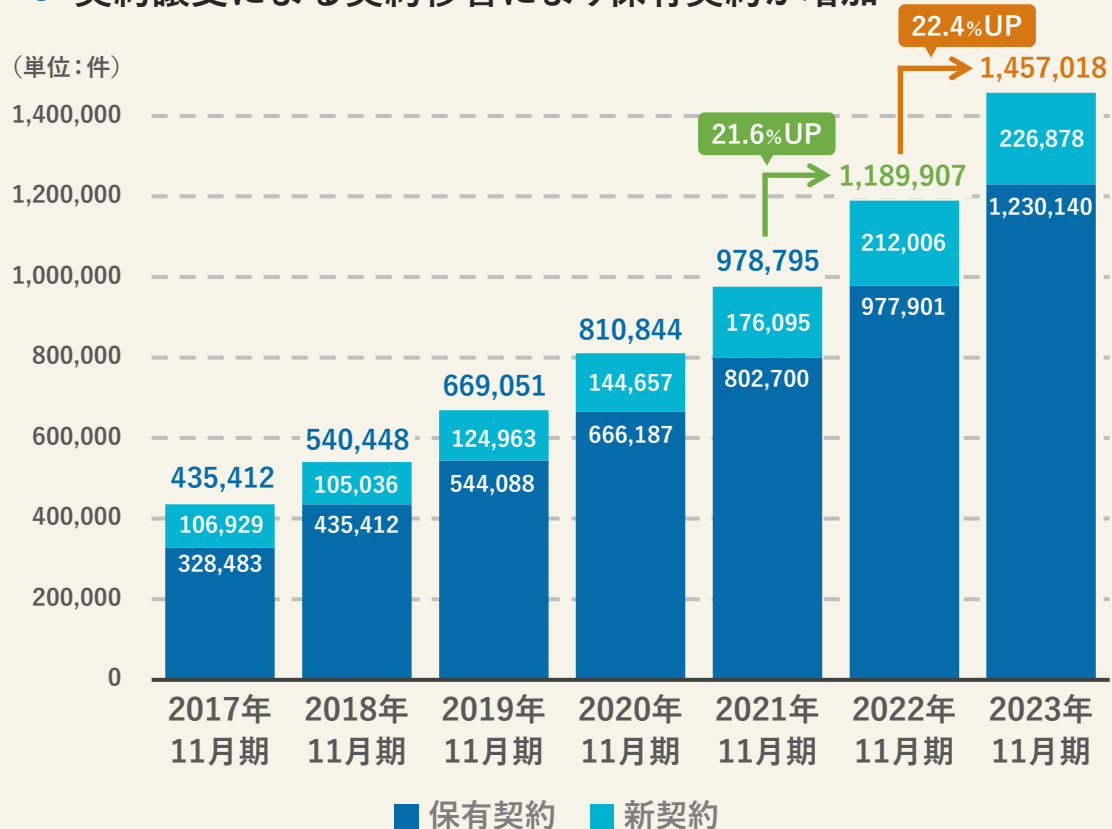
(単位：百万円)



※ 戻入とは、保険会社からの手数料受領後、早期に解約・失効等で契約が消滅した際に、受領した手数料の一部ないしは全部を保険会社に返金すること

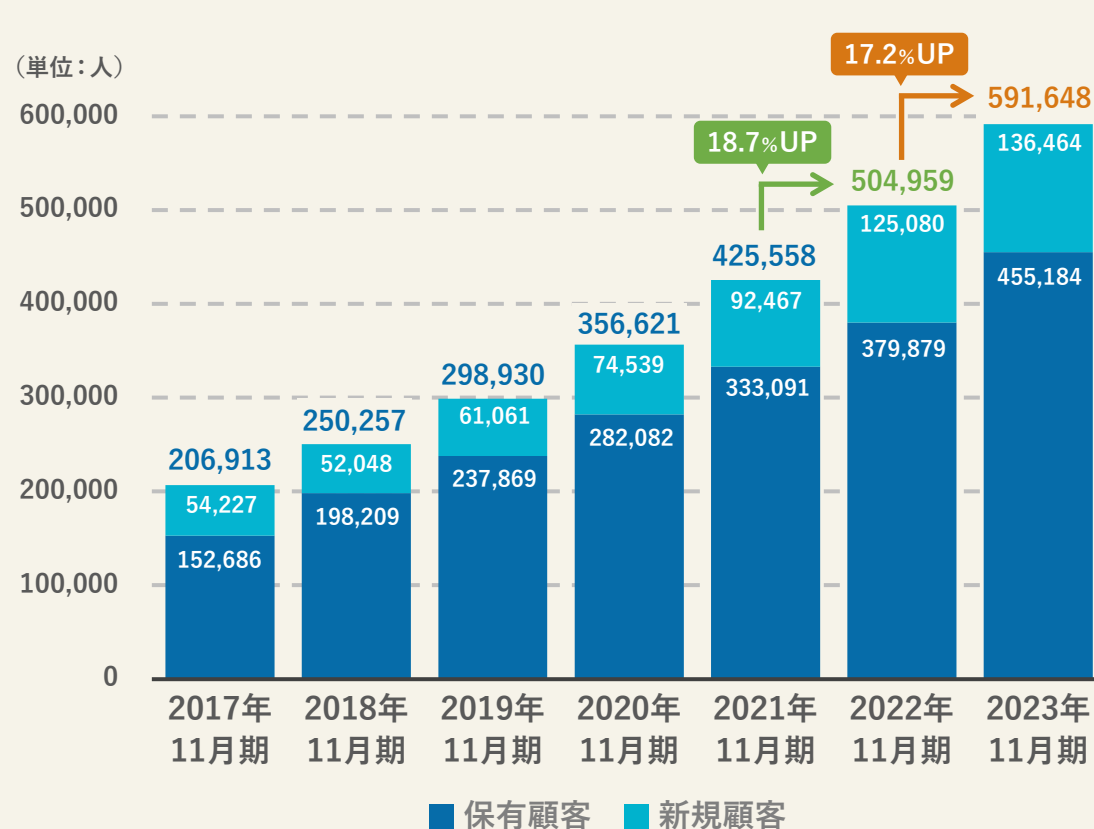
件数 [新契約・保有契約]

- 老後の生活資金準備などの資産形成ニーズへの対応から、貯蓄性・投資性商品を中心に販売量が増加
- 契約譲受による契約移管により保有契約が増加



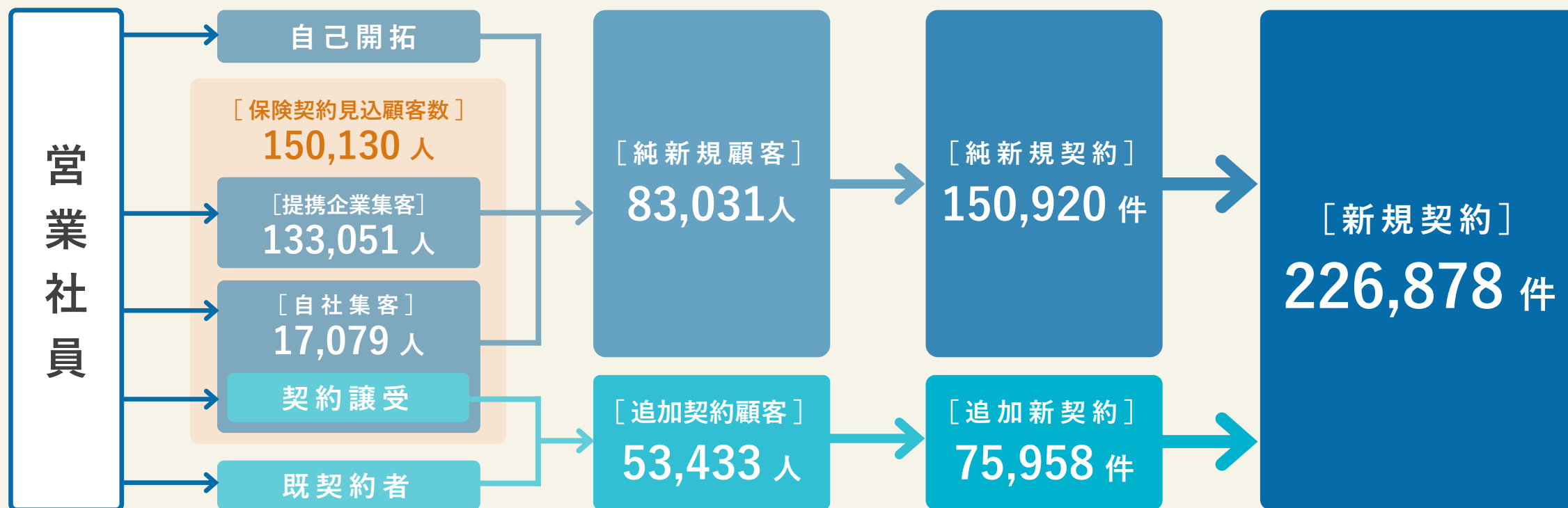
顧客数 [新規・保有]

- 保険契約見込顧客数の増加に伴い、新規顧客が増加
- 契約譲受も保有顧客数の増加に寄与



2023年11月期実績

営業社員の増加が新規契約増加、売上高増加のドライバーに。



※ 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。

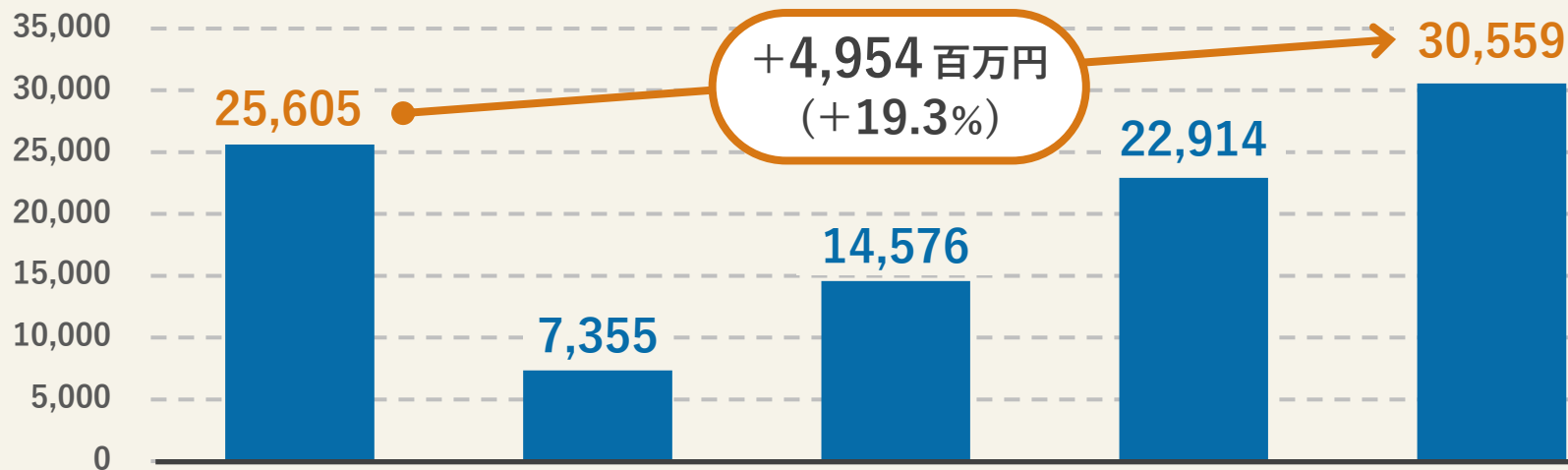
※ 数値は2023年11月期実績を記載。詳細、過去実績等は5.資料に掲載しております。

2023年11月期 四半期売上高推移



売上高推移

(単位:百万円)



	2022年11月期末	2023年11月期 第1四半期	2023年11月期 第2四半期	2023年11月期 第3四半期	2023年11月期 第4四半期
営業社員数 (人)	2,014	2,068	2,166	2,215	2,326
会社集客数 (人)	139,995	36,422	72,880	110,612	150,130
新規契約数 (件)	212,006	50,760	108,388	165,659	226,878
保有契約数 (件)	1,189,907	1,240,784	1,323,282	1,387,844	1,457,018

前期末比

+ 312
(+ 15.5%)

+ 10,135
(+ 7.2%)

+ 14,872
(+ 7.0%)

+ 267,111
(+ 22.4%)

※ 2023年11月期の数値は、各四半期末の累計数値となります。

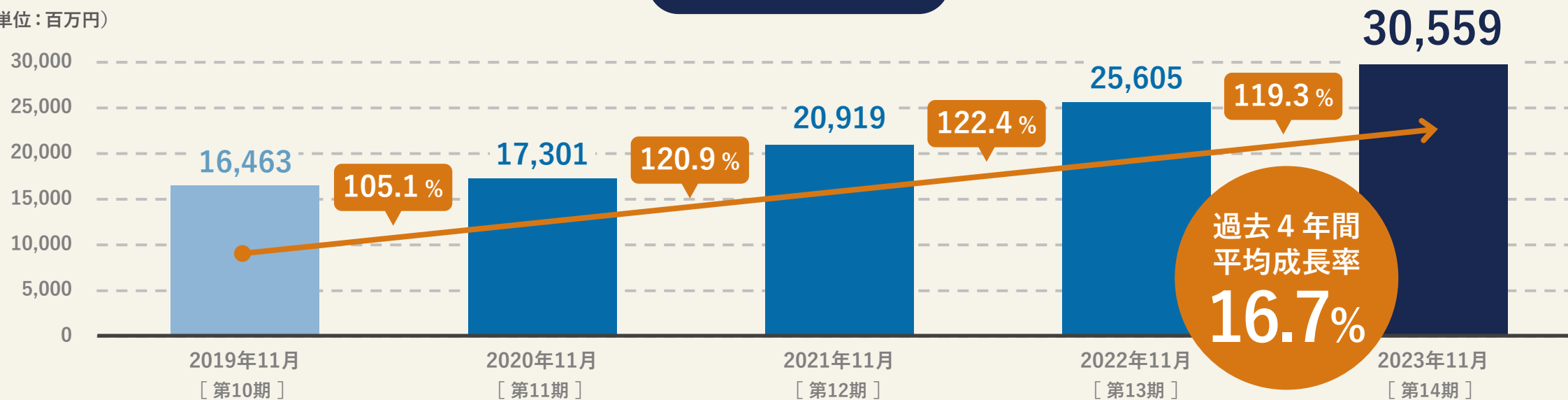
※ 保有契約数は新規契約数を含みます。

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)



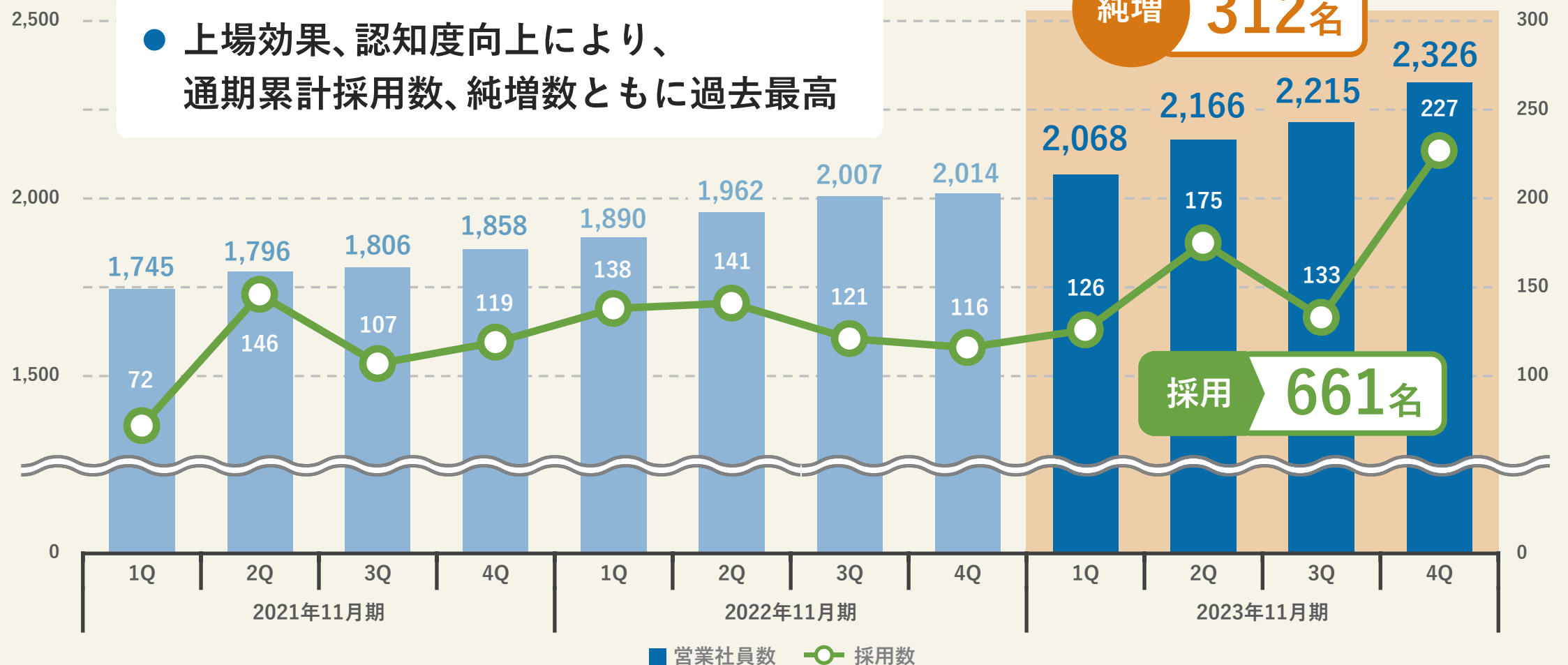
	2019年11月期 [第10期]	2020年11月期 [第11期]	2021年11月期 [第12期]	2022年11月期 [第13期]	2023年11月期 [第14期]
売上高	16,463	17,301	20,919	25,605	30,559
営業利益 (営業利益率)	1,202 (7.3%)	688 (4.0%)	1,735 (8.3%)	3,824 (14.9%)	5,608 (18.4%)
当期純利益 (純利益率)	658 (4.0%)	424 (2.5%)	1,224 (5.9%)	2,366 (9.2%)	3,953 (12.9%)

営業社員数・採用数

営業社員数
(単位:人)

採用数
(単位:人)

- 上場効果、認知度向上により、
通期累計採用数、純増数ともに過去最高



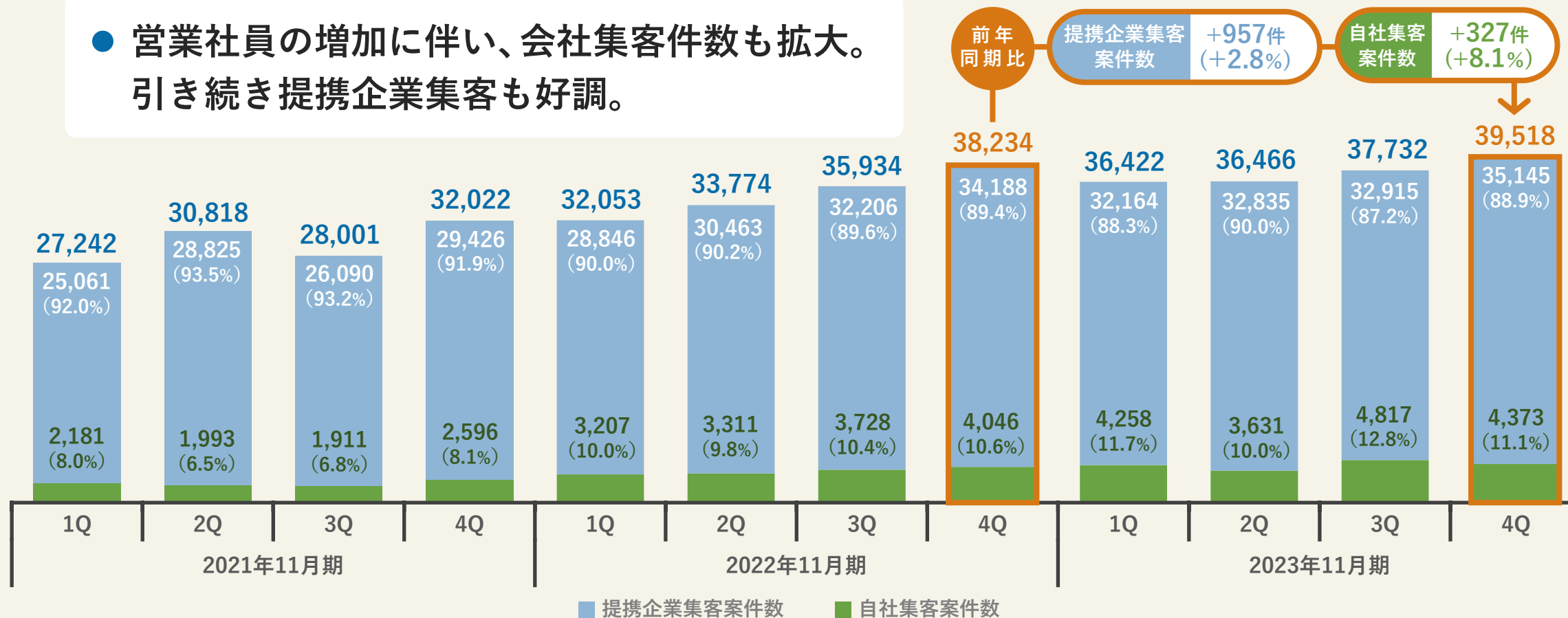
重要KPI推移 [会社集客案件数 (四半期)]



提携企業集客案件数・自社集客案件数

(単位：件)

- 営業社員の増加に伴い、会社集客案件数も拡大。引き続き提携企業集客も好調。



※ 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。

新契約件数

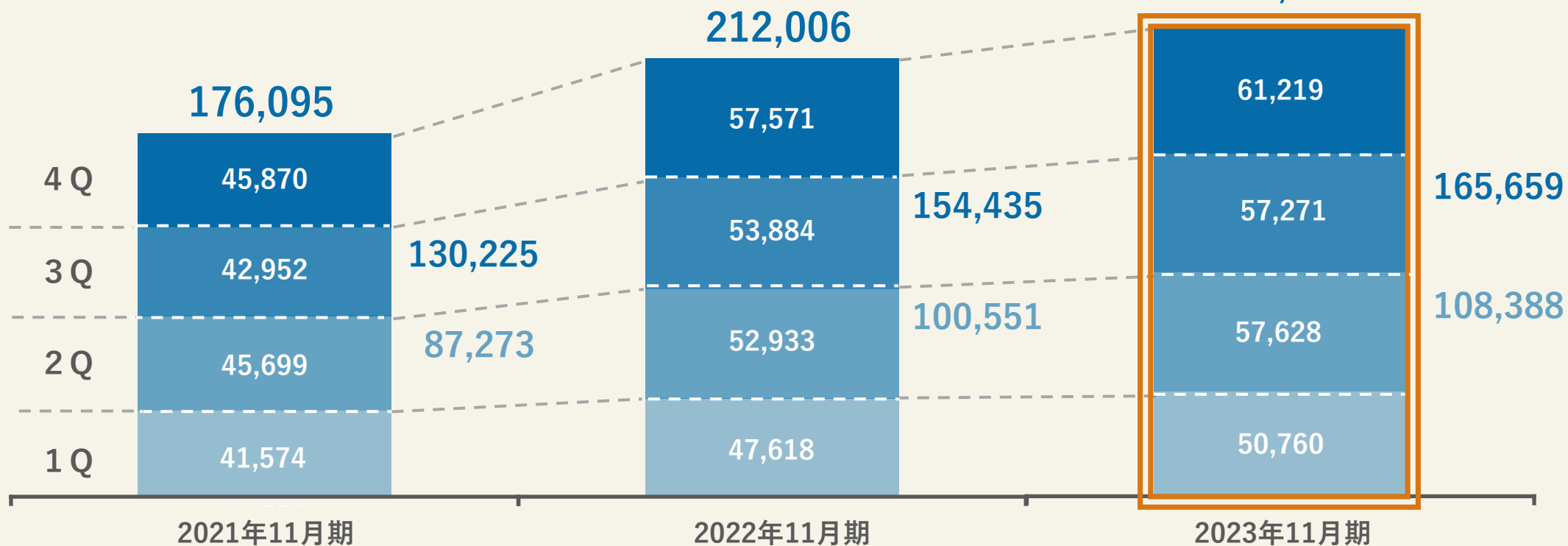
- 老後の生活資金準備などの資産形成ニーズへの対応から貯蓄性・投資性商品の販売が好調。

前期比

+14,872件
(+7.0%)

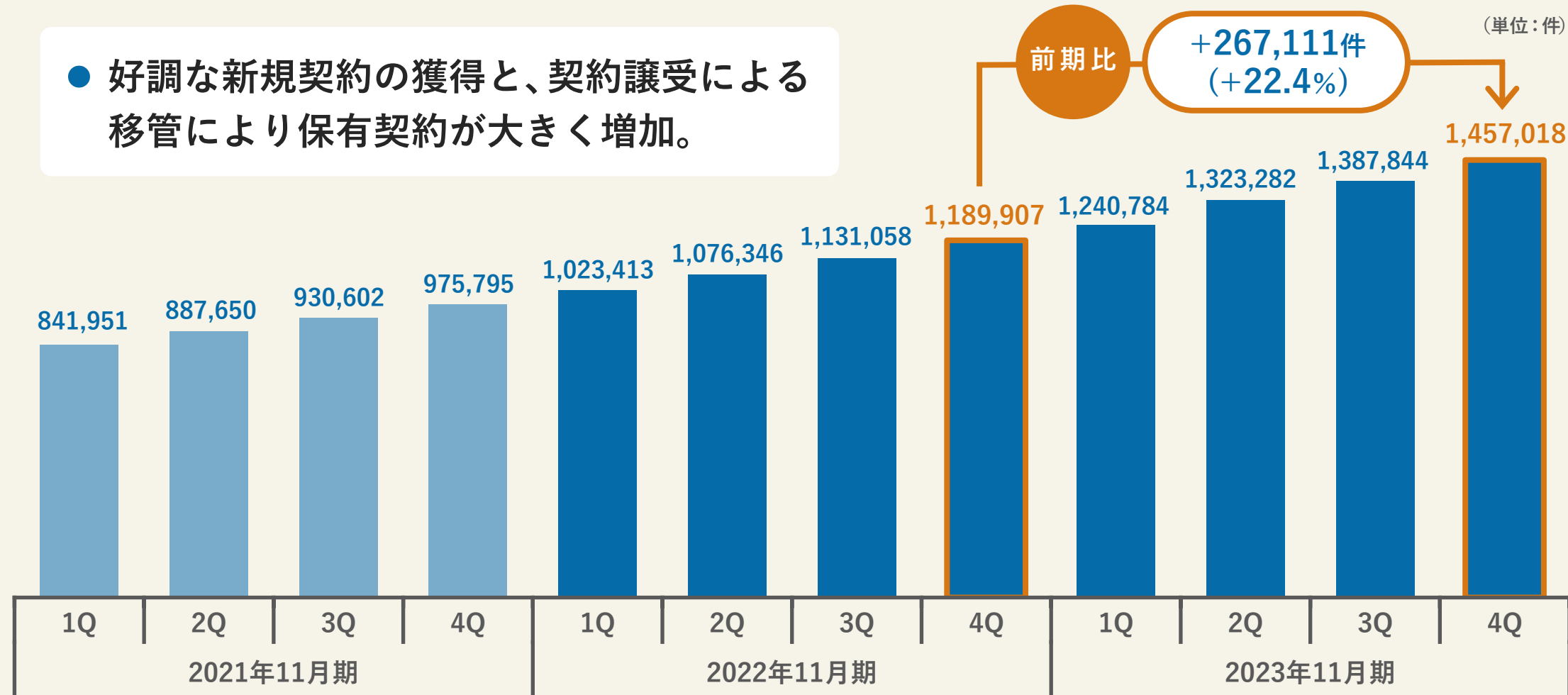
(単位：件)

226,878



保有契約件数

- 好調な新規契約の獲得と、契約譲受による移管により保有契約が大きく増加。



重要KPI推移 [新規顧客数 (四半期)]

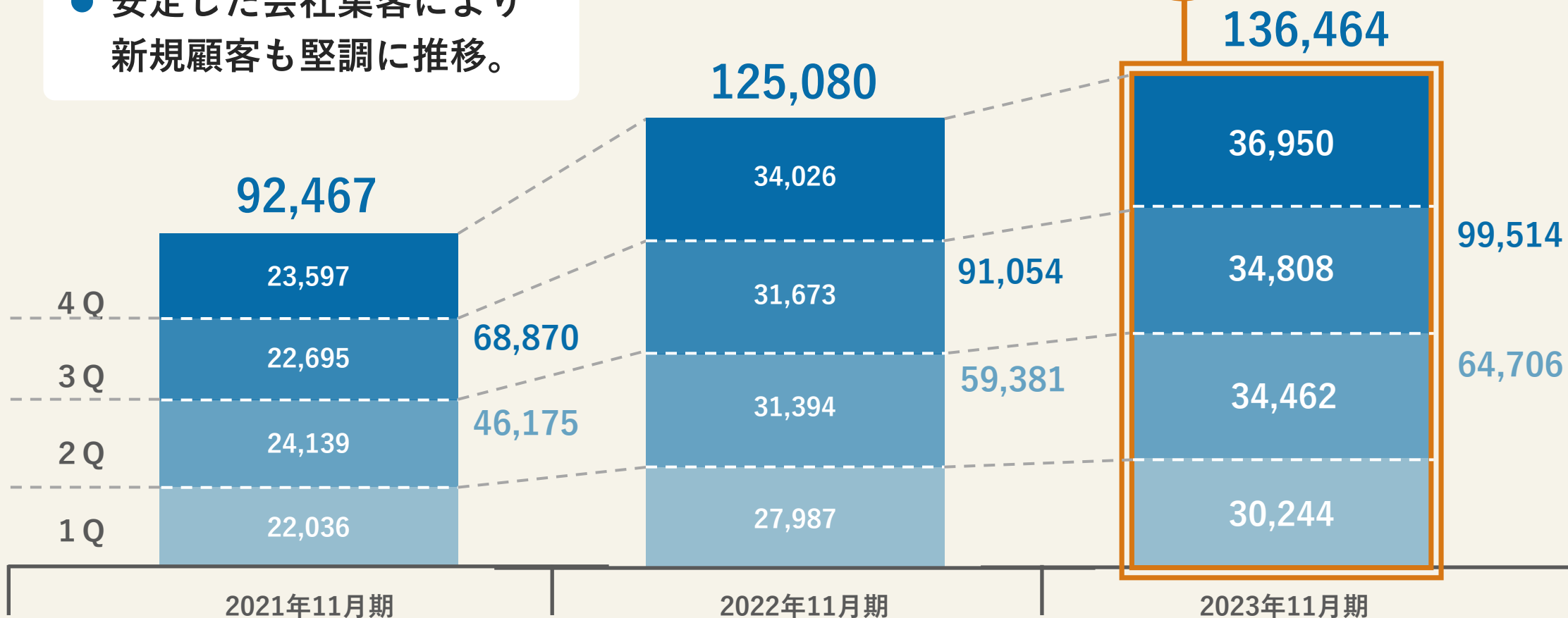


新規顧客数

- 安定した会社集客により新規顧客も堅調に推移。

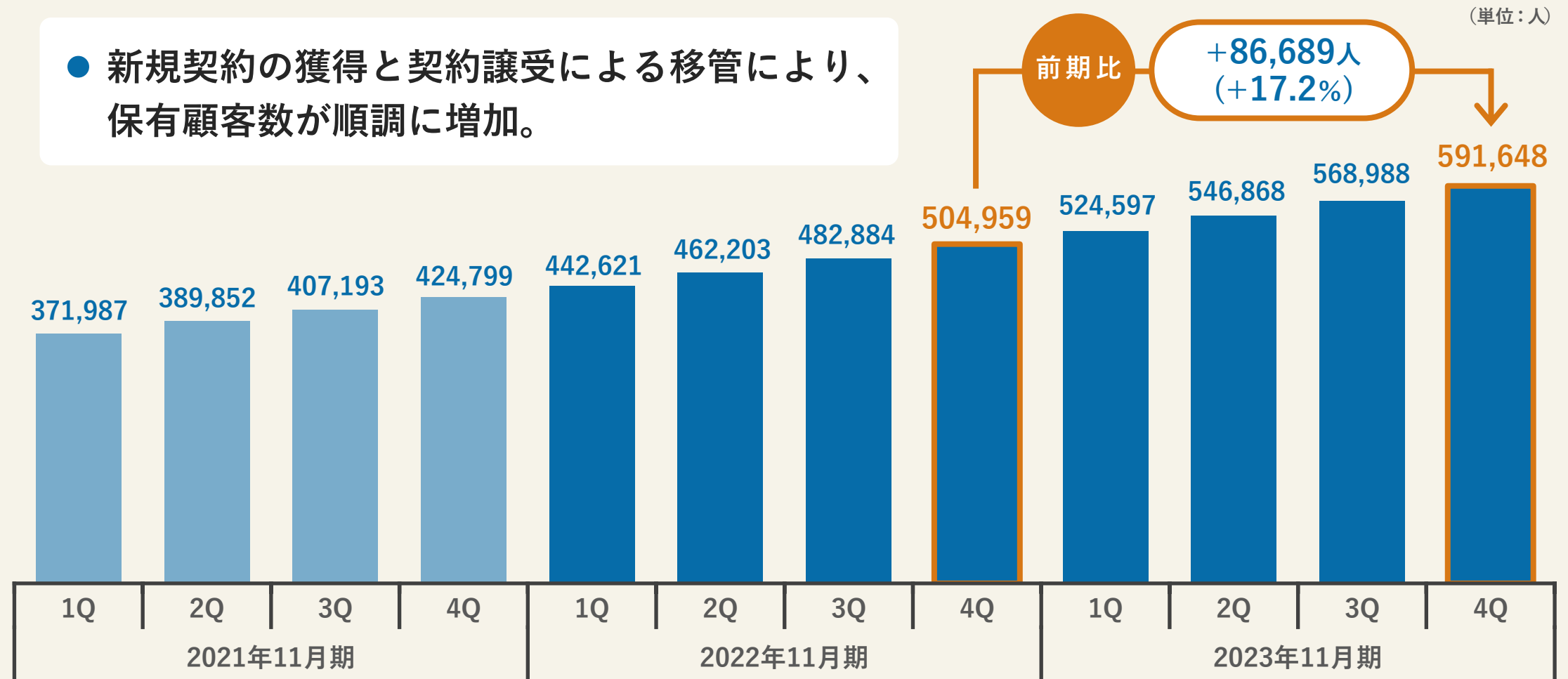
前期比 +11,384人 (+9.1%)

(単位:人)



保有顧客数

- 新規契約の獲得と契約譲受による移管により、保有顧客数が順調に増加。



02

2023年11月期 重点施策達成状況
2024年11月期 重点施策目標

2024年11月期 業績予想

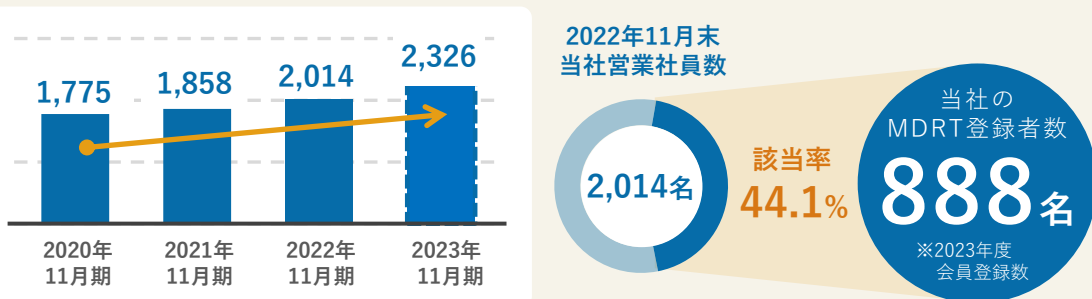


(単位:百万円)

	2023年11月期	2024年11月期		
	実績	予想	増減	前期比
売上高	30,559	35,627	5,068	+ 16.6 %
営業利益	5,554	6,725	1,171	+ 21.1 %
営業利益率(%)	18.2	18.9	—	+ 0.7 pt
経常利益	5,608	6,688	1,080	+ 19.3 %
当期純利益	3,953	4,548	594	+ 15.0 %
1株当たり当期純利益	171円74銭	196円16銭	24円42銭	+ 14.2 %

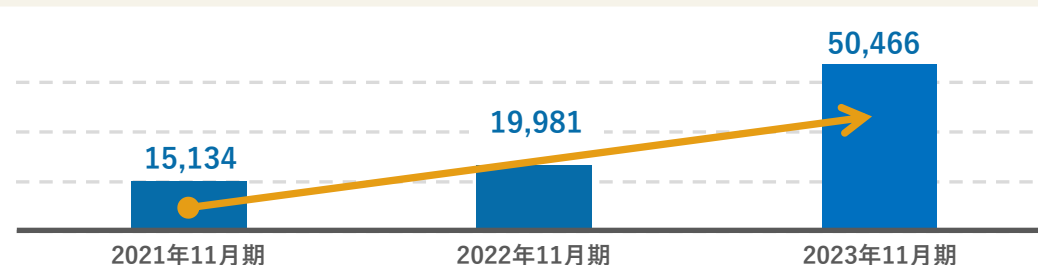
営業社員の増強

引き続き営業社員数の増加、高位平準化を推進します。
業界随一のMDRT有資格者比率で顧客の高いニーズに応えます。



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出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

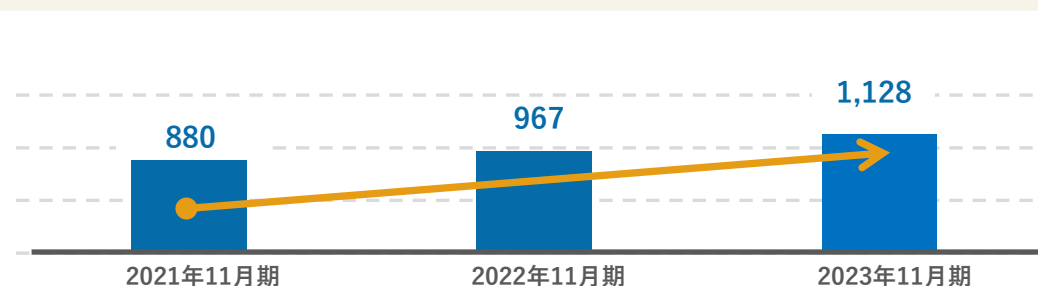
TVCMで認知度向上。
さらに、マネードクタープレミアで
ワンランク上の「お金の総合サービス」を展開します。

30店舗出店予定
(2024年11月迄)



損害保険

業績拡大に向けた新たな取り組みを実施。
生命保険の拡大と同時に損害保険の売上高増加を図ります。

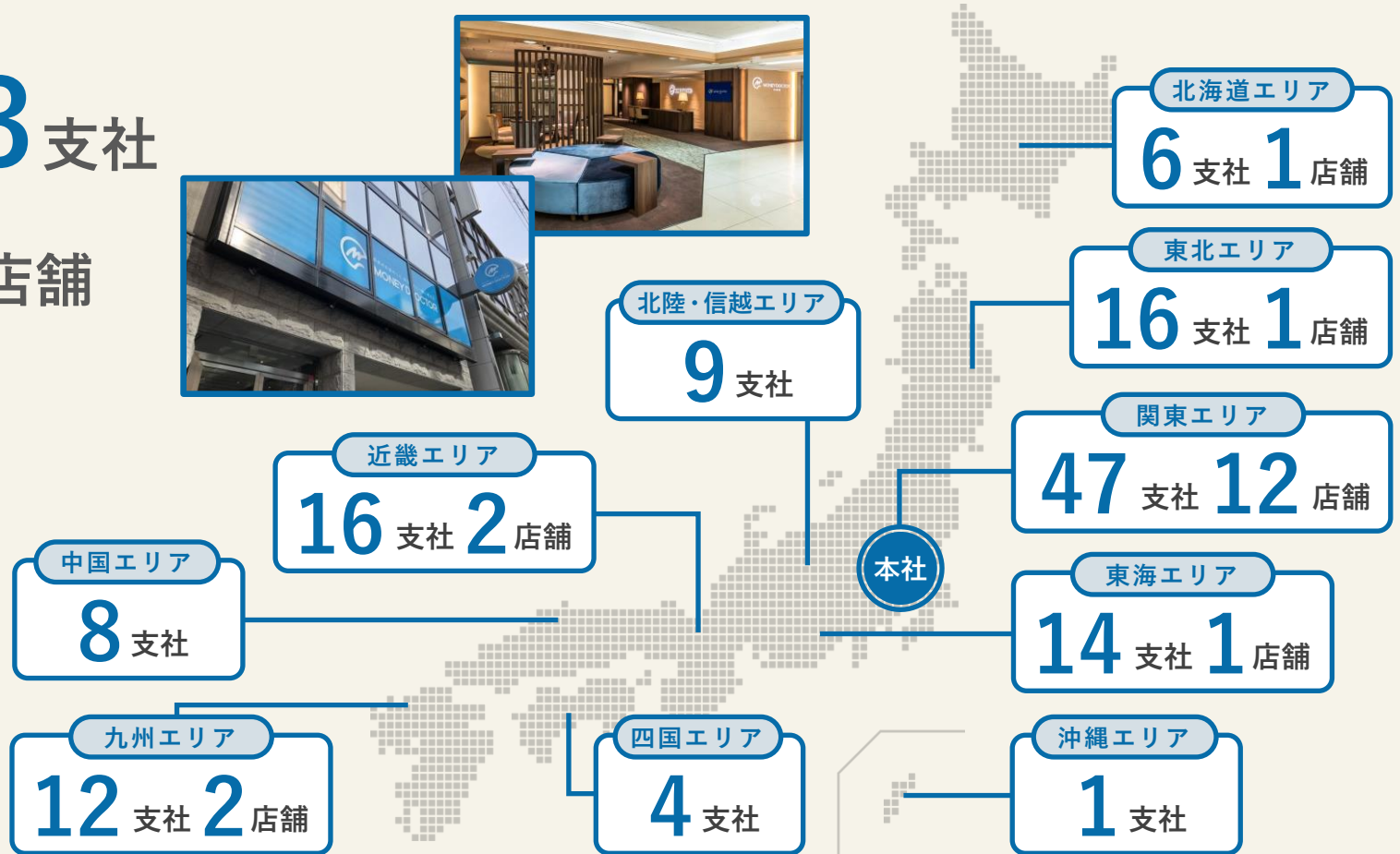
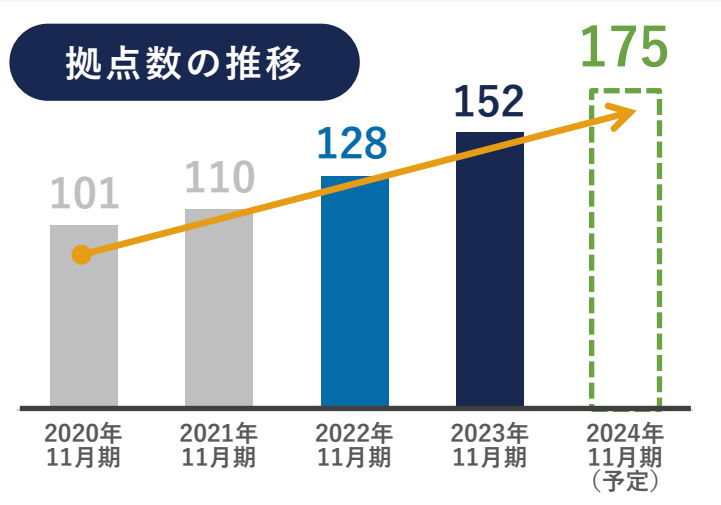


営業社員の増加に伴い、よりきめ細かい販売網拡大を目指す。

全国
152
拠点

133 支社
 19 店舗

※ 2023年11月末現在



※ 2023年11月期第2四半期より、拠点数の定義を下記の通り変更しております。

<変更前> 営業社員の所属する拠点（支社・店舗）をそれぞれ1拠点としてカウントする。

<変更後> 営業社員の所属する拠点（支社・店舗）をそれぞれ1拠点としてカウントする。但し支社・店舗内に併設したIFAオフィスについては重複してカウントをしない。



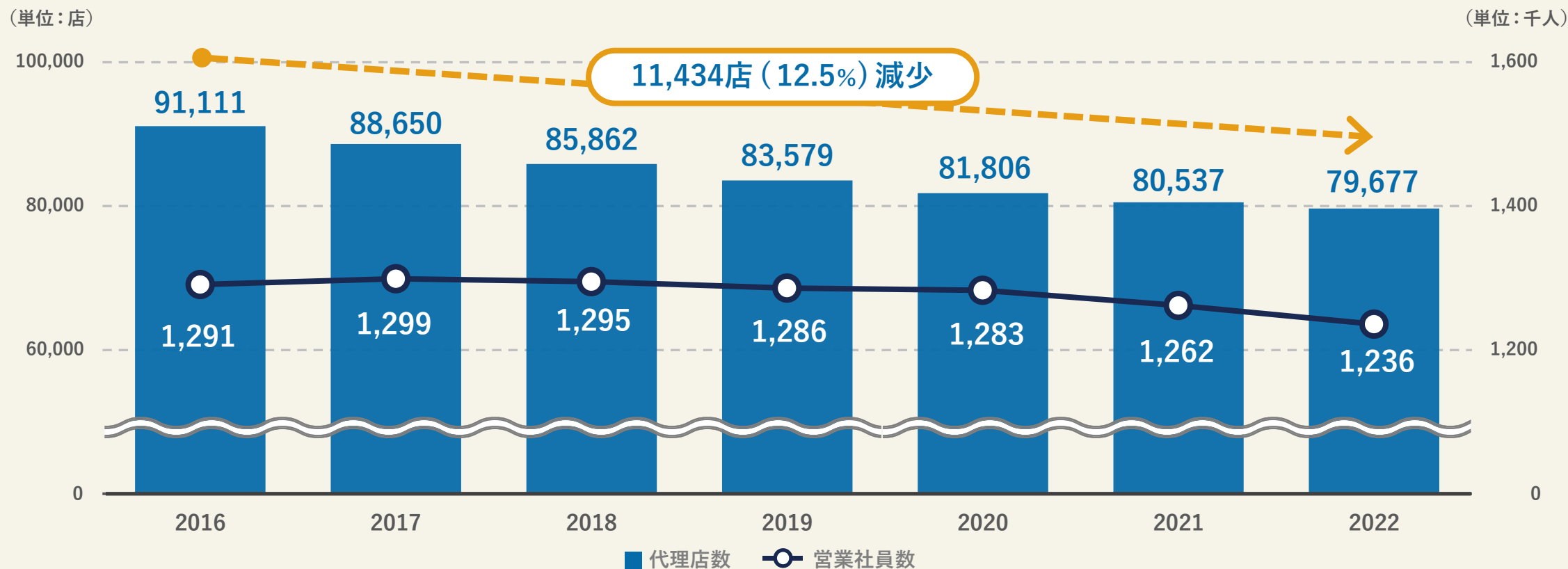
今後の成長を支える
「3つの柱」を
さらに大きく育てます。

2024年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大



- 国内における登録代理店数の減少傾向は継続。6年間で11,434店(12.5%)の減少。
- 体制整備コストの増加、代理店後継者不在問題などが背景。

生命保険業界における推移



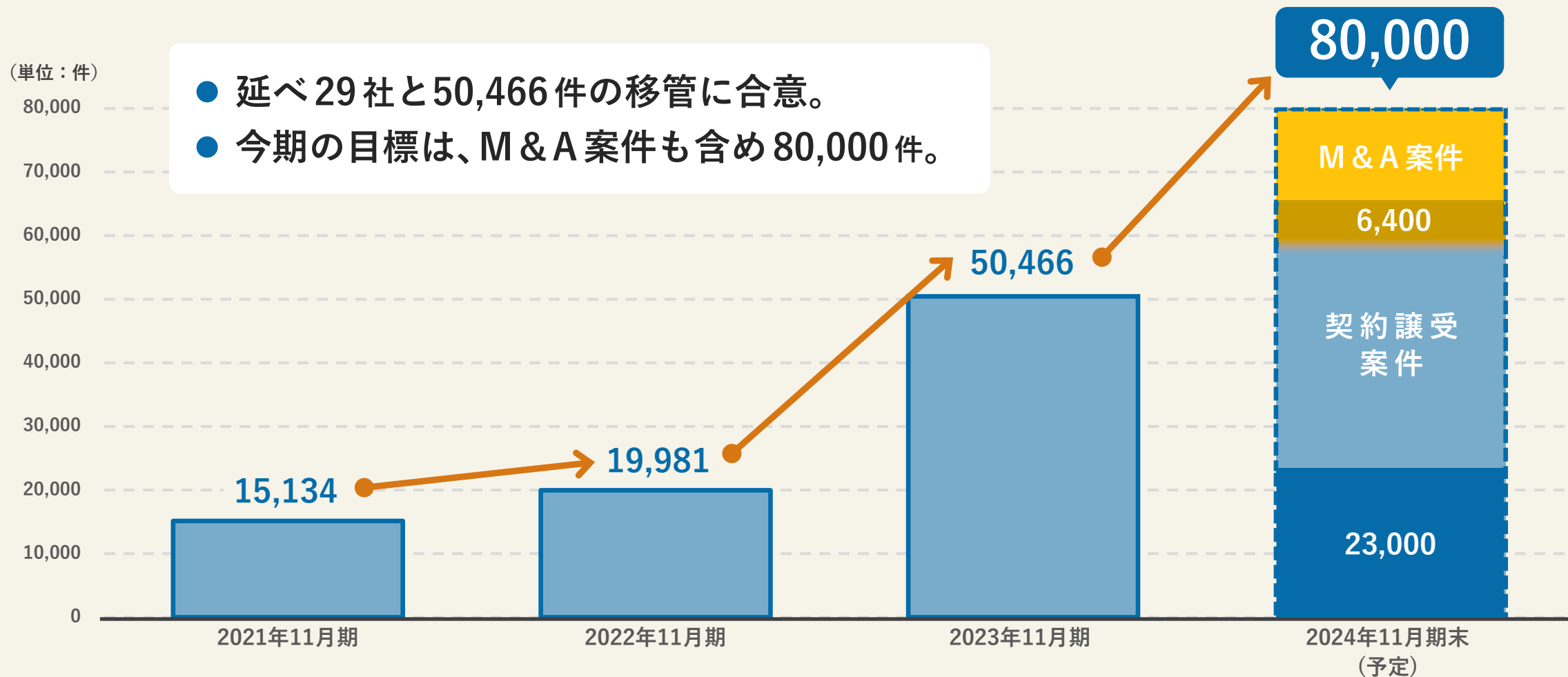
2024年11月期の重点取組① 契約譲受ビジネスの拡大



契約譲受 移管合意件数

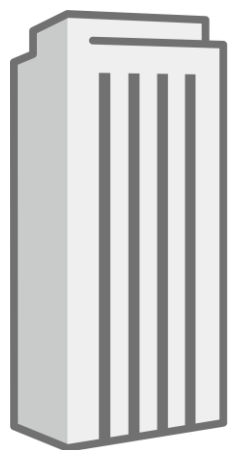
(単位：件)

- 延べ29社と50,466件の移管に合意。
- 今期の目標は、M & A 案件も含め80,000件。



※ 2024年11月期末グラフ内の数値は2024年1月15日時点の実績です。

契約譲受の効果



契約譲受
移管合意
件数



2023年
11月期

50,466件

- 1 新たな顧客の獲得
- 2 移管契約からの継続手数料獲得
- 3 移管顧客からの追加契約獲得

自社集客と同じ利益率

2024年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR PREMIER

2023年11月期 新規オープン実績

ライフプラン作成、資産形成のアドバイス、
老後資金や相続といった「お金の終活」など、
お金に関するあらゆるお悩みの相談を無料で承ります。

2月11日
OPEN



イーアスつくば店

4月15日
OPEN



日比谷シャンテ店

4月29日
OPEN



札幌東急店

5月20日
OPEN



吉祥寺パルコ店

6月3日
OPEN



横浜ランドマーク
プラザ店

10月20日
OPEN



自由が丘店

11月2日
OPEN

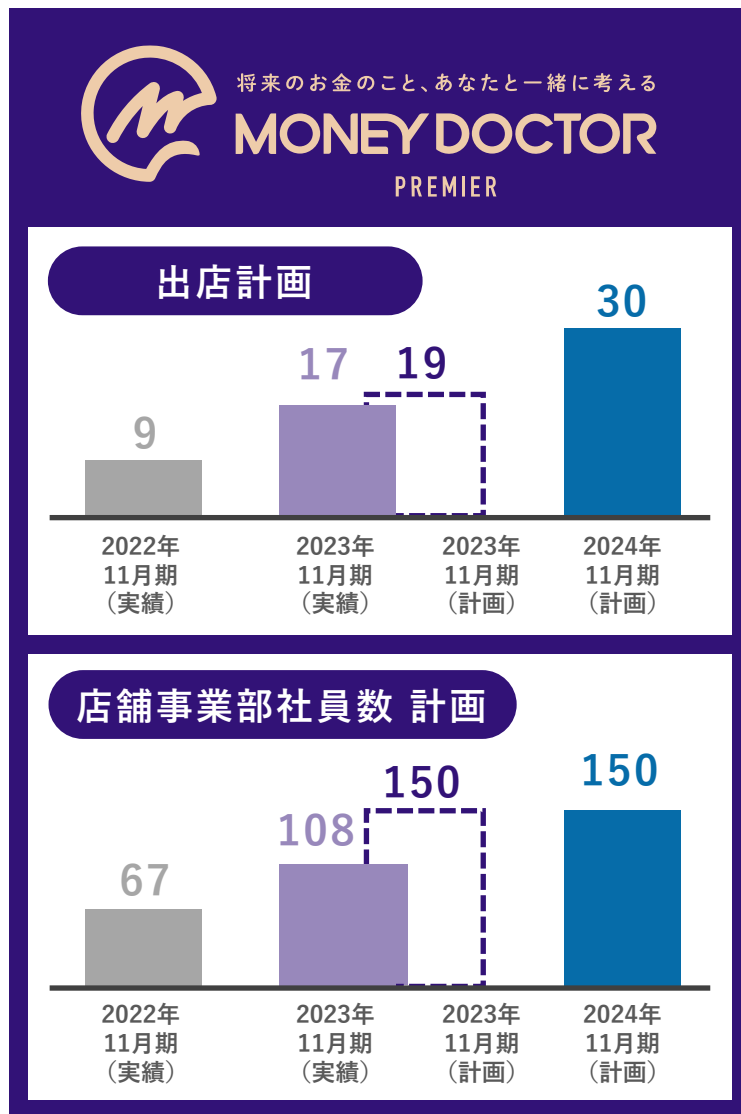


マークイズ
福岡ももち店

11月30日
OPEN



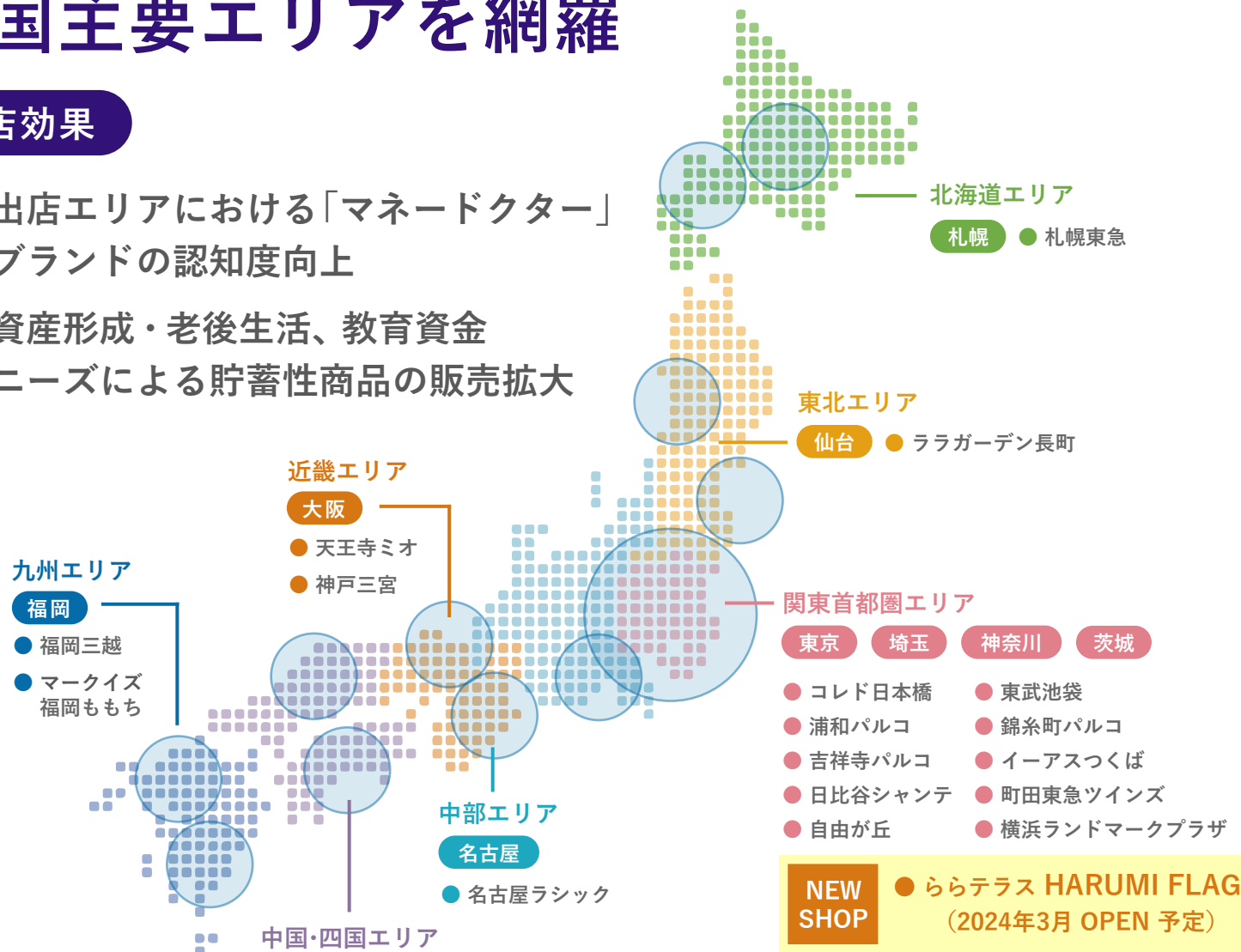
神戸三宮店



全国主要エリアを網羅

出店効果

- 出店エリアにおける「マネードクター」ブランドの認知度向上
- 資産形成・老後生活、教育資金ニーズによる貯蓄性商品の販売拡大

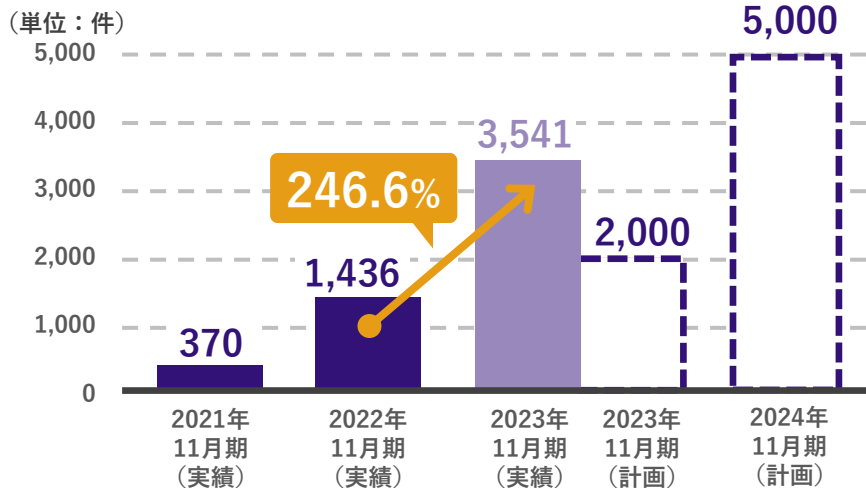


※ 出店計画、店舗事業部社員数計画の数値は各期末時点の累計です。

2024年11月期の重点取組②「マネードクタープレミア」事業の拡大

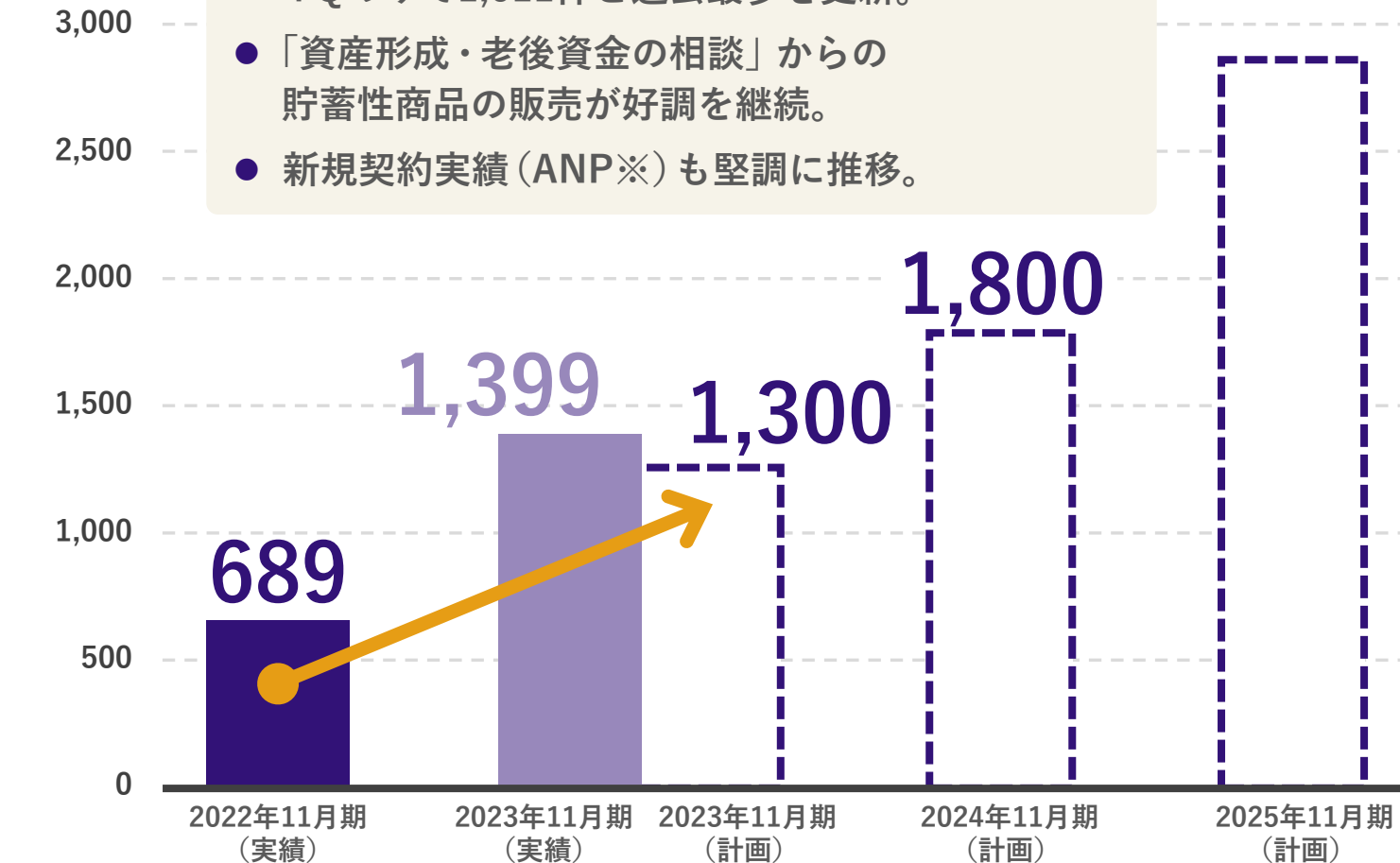


来店予約数 推移



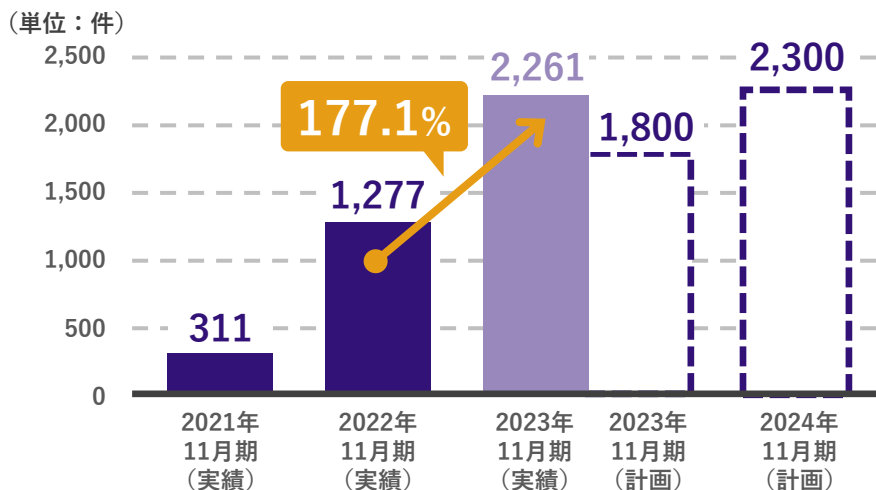
新規契約実績 [ANP]

(単位：百万円)



- 来店予約数は3,541件と前期比246.6% (2,105件増) 4Qのみで1,011件と過去最多を更新。
- 「資産形成・老後資金の相談」からの貯蓄性商品の販売が好調を継続。
- 新規契約実績 (ANP※) も堅調に推移。

オンライン相談申込数 推移



※ ANP：新規契約の保険料の年換算額を指す指標

拡大

ダイレクトセンター（DC）室の生産性の拡大

- 架電システム変更
- リスト精査による効率化

強化

損保専任FPの本格稼働

- 損保専任FPの増員
- 契約譲受案件の対応強化

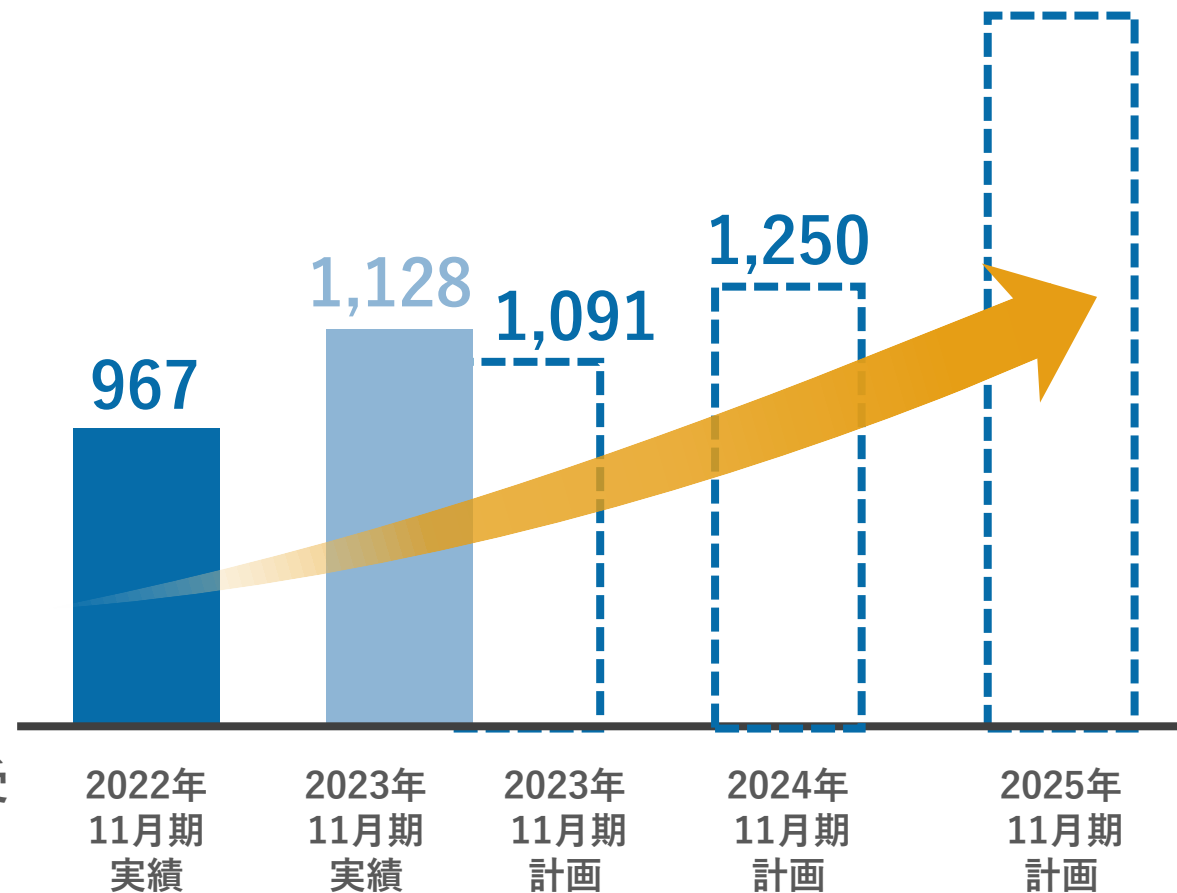
推進

法人案件・ダイレクト型保険など各種施策の推進

- 法人マーケット保有代理店からの契約譲受
- ダイレクト対応損害保険会社の追加

損害保険手数料

(単位:百万円)



これまでの成長戦略を継続し、更なる業績の向上を目指します。

1

営業社員の強化
高位平準化
(※)

- 優績者・MDRT会員のロープレやデータなどをポータルサイトに掲載
- 自社ファイナンシャルプランニングツール「マネーカルテ」によるキャッシュフロー表作成

2

CDP
[Customer Data Platform]
の構築

- 顧客の購買パターン、嗜好を推定し、各年齢において必要とされるサービスの提供を通じて顧客満足を高める
- 顧客のアフターフォローから再販機会を創出して、既存顧客へアプローチ

2023年
8月
リリース

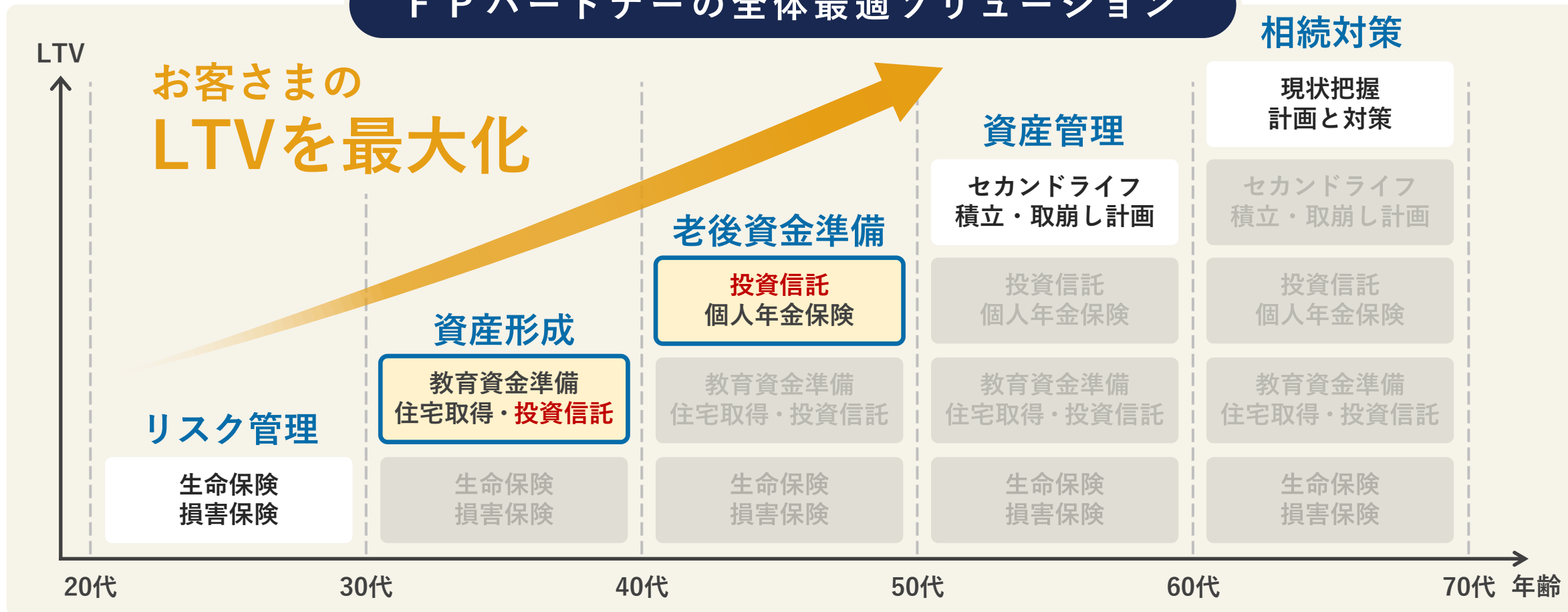
3

「マネドクLINE」
の機能強化

- ワンタップで担当者へFP相談や契約内容の確認の相談を依頼
- 加入している保険の契約更新など、顧客の状況に合わせた情報を提供
- **NEW** 顧客がスマートフォンで撮影した資料を担当者の顧客管理画面で閲覧
※ 90日後に自動削除

IFAを通じた保険以外の金融商品の取り扱いを開始

FPパートナーの全体最適ソリューション



※ LTV（ライフタイムバリュー）：「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。

IFAビジネス概要 [2023年11月末時点]

IFA販売網をさらに拡大し、
全国でのサービス提供を目指します。



証券口座数

1,880 口座



預かり資産残高

10,210 百万円



IFAオフィス

支社・店舗
併設を含む

48 拠点



証券外務員登録者数

2023年
11月末時点

538 名

登録
手続き中

175 名

[2024年1月時点]

[2024年1月末時点]

713 名

[予定]

営業利益率向上に貢献する(保険販売以外の)高収益新事業の拡大

広告関連

受注した広告をMONEY DOCTORサイトでは24時間、マネードクタープレミア店舗では店頭で設置したサイネージボードに掲出。来店者、及び商業施設利用者の皆さまに向けて幅広くアピール。

サイネージ
ボード
活用例



広告関連事業は今期既に
約1.5億円の受注 (※更新を含む)

金融リテラシー教育

将来設計や理想とするライフスタイルを自身で考え、それに応じた金融商品選択を行えるようプログラムや研修を通じて、一人ひとりの学びに寄り添います。

2024年より全国の企業に
提供開始。

※「マネスク」はMONEY SCHOOLの
略称です。(商標登録申請中)



安心して学べるお金のこと

マネスク
MONEY SCHOOL

2024年1月より金融教育プログラム
「マネスク」を本格稼働

お客さまのご希望の場所で住宅ローンの比較・検討が可能に。



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR

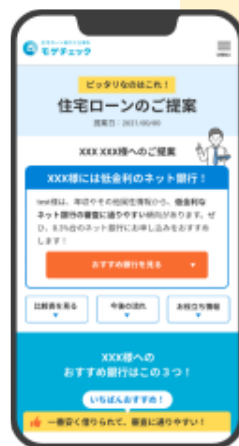
モゲチェック
ご案内

情報提供
サポート



当社お客さま

サービス
ご利用



住宅ローン選びに正解を

モゲチェック

- 場所を選ばないため、来店・訪問不要
- 全国主要銀行20行の住宅ローンを比較・検討
- お客さまにより多くの判断材料をご提供

ローン
お申込み



金融機関

「お客さまに安心していただける、信用力のある代理店」へ。

ライフタイムコンサルティング(株)

- オリックス生命100%出資の連結子会社
- 生命保険会社24社、損害保険会社13社
- 全国に16支社(28拠点)
- 保有契約数：約23,000件

清算に伴う
移管

顧客を任せられる
体制を評価

損害保険代理店

- 国内大手損害保険会社専属の優績代理店
- 地域の団体マーケットを保有
- 保有契約数：約11,800件

事業承継を
検討

信用力と将来性を
評価

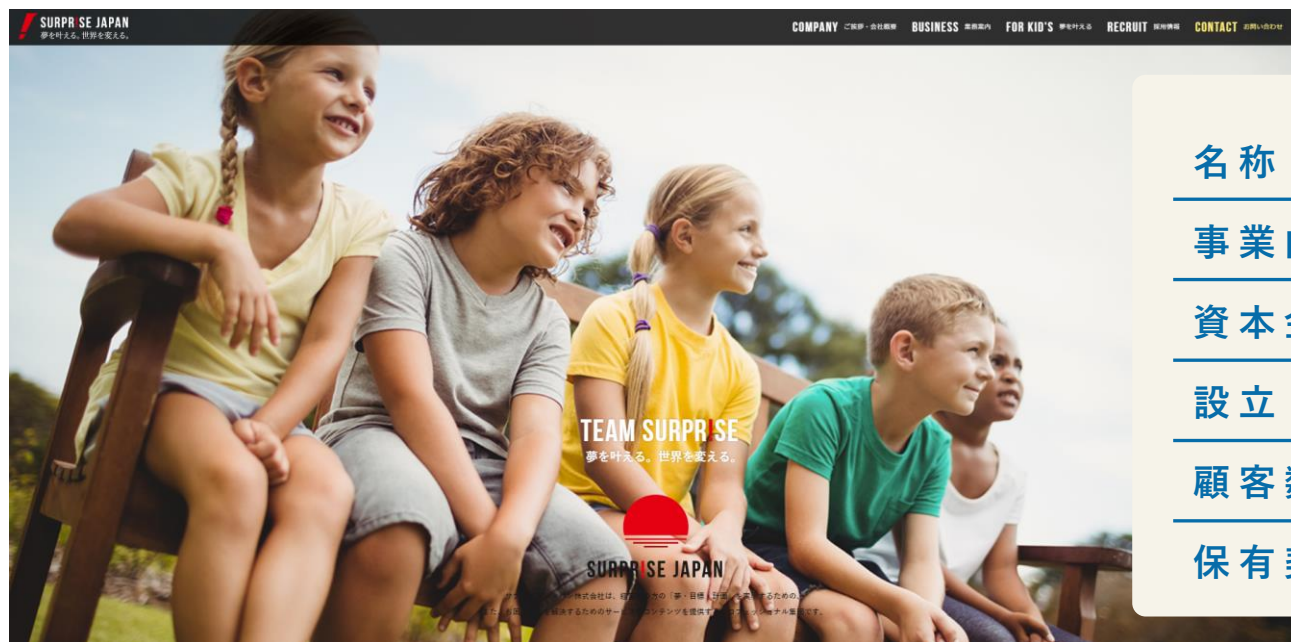
営業社員が担当者として
お客さまをサポート

ライフプラン表作成
資産形成アドバイス

追加契約・契約更新
保険以外の金融商品

当社初の
M&A

損害保険事業の拡大と生命保険販売を強化



企業概要

名称	サプライズジャパン株式会社
事業内容	損害保険代理店・生命保険代理店
資本金	300万円
設立	1997年4月
顧客数	個人:約3,700人 / 法人:約270社
保有契約	損害保険:約6,000件 / 生命保険:約400件

特徴・ ポイント

- 東京海上日動のTOP QUALITY代理店(最高ランク)に認定
- 顧客開拓力があり、法人営業に強み

当社との高い
シナジー効果を期待

03



2024年11月期 株主還元 及び 配当政策

株主優待

中間・期末の年 2 回実施。
それぞれ3,000円分のQUOカードを贈呈いたします。

株主優待制度

中間

5月31日

期末

11月30日

基準日

株式 1 単元 (100株) 以上を
保有する株主様に Q U O
カード (3,000円分) 贈呈

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 Q U O
カード (3,000円分) 贈呈

毎年 8 月中に
発送予定

贈呈時期

毎年翌年 2 月中に
発送予定

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、

 (3,000円分) を
クオカード

中間・期末に贈呈
いたします。



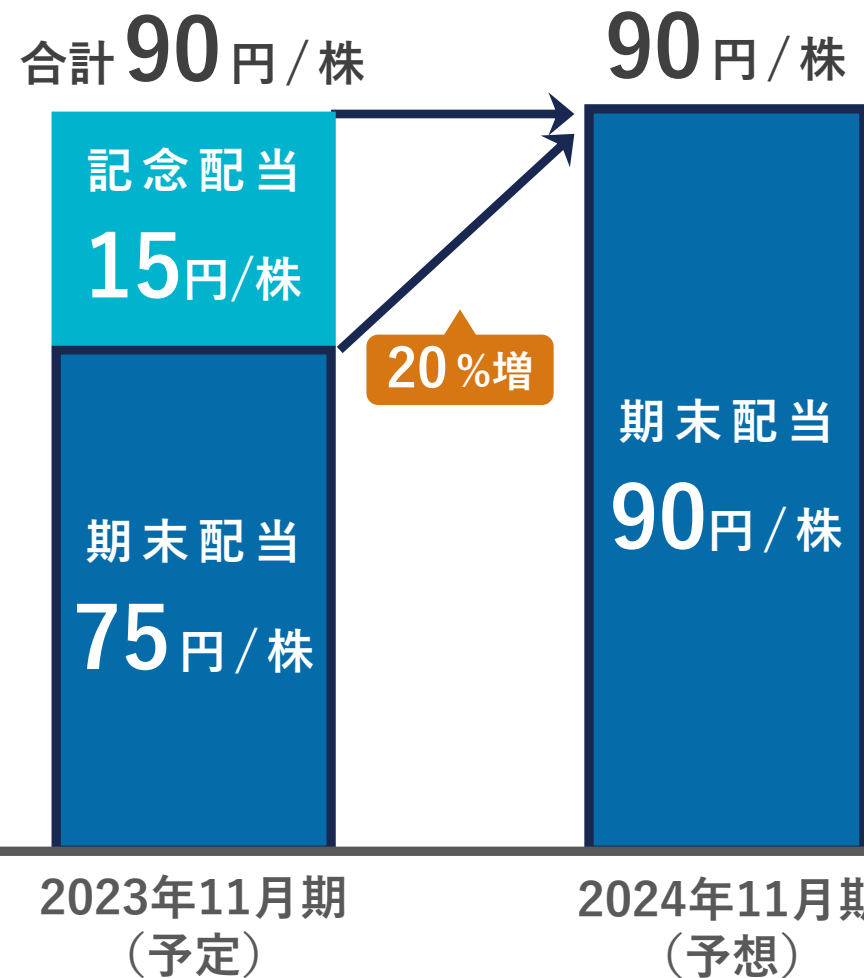
株主還元策

- 初配(期末配当+記念配当)を予定
- 2024年11月期配当は90円/株の増配予想

[配当の基本方針]

配当性向

45% を目安



株主 還元策

さらなる株主還元の充実と資本効率向上を図るため、
上限10億円の自己株式取得を実施。

自己株式 取得理由

- 1 当社株主様へのさらなる利益還元
- 2 経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の実行

取得内容

- (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：200,000 株（上限）
(発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 0.86%）
- (3) 株式取得価額の総額：10億円（上限）
- (4) 取得期間：2024 年 1 月 16 日から 2024 年 2 月 15 日まで
- (5) 取得方法：東京証券取引所における市場買付

04



事業計画

ローリング方式により、新たな3か年の事業計画を作成
 人員拡大・顧客獲得数増大・契約譲受の拡大により、売上高の拡大を図ります。

(単位：百万円)

	実績	事業計画値 [ローリング・2024年11月期]		
	2023年11月期 [14期]	2024年11月期 [15期]	2025年11月期 [16期]	2026年11月期 [17期]
売上高	30,559	35,627	40,987	48,088
売上総利益	11,654	13,636	15,959	19,219
営業利益	5,554	6,725	8,273	10,496
当期純利益	3,953	4,548	5,655	7,166

事業計画値 [2024年11月期 (第15期) ~ 2026年11月期 (第17期)]



新たな事業計画 作成の背景

- 1 営業社員の採用、契約譲受、自社集客などが好調なことから計画値を見直し
- 2 営業利益、純利益は利益構造の改善により上方修正

(単位：百万円)

	事業計画値 [2023年11月期]			実績	事業計画値 [ローリング・2024年11月期]			
	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期		2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期	2026年 11月期
売上高	29,397	34,625	41,015	30,559	35,627	40,987	48,088	
売上総利益	10,299	12,129	14,469	11,654	13,636	15,959	19,219	
営業利益	4,413	5,302	6,384	5,554	6,725	8,273	10,496	
当期純利益	2,749	3,301	3,971	3,953	4,548	5,655	7,166	

前倒しで達成 5,554

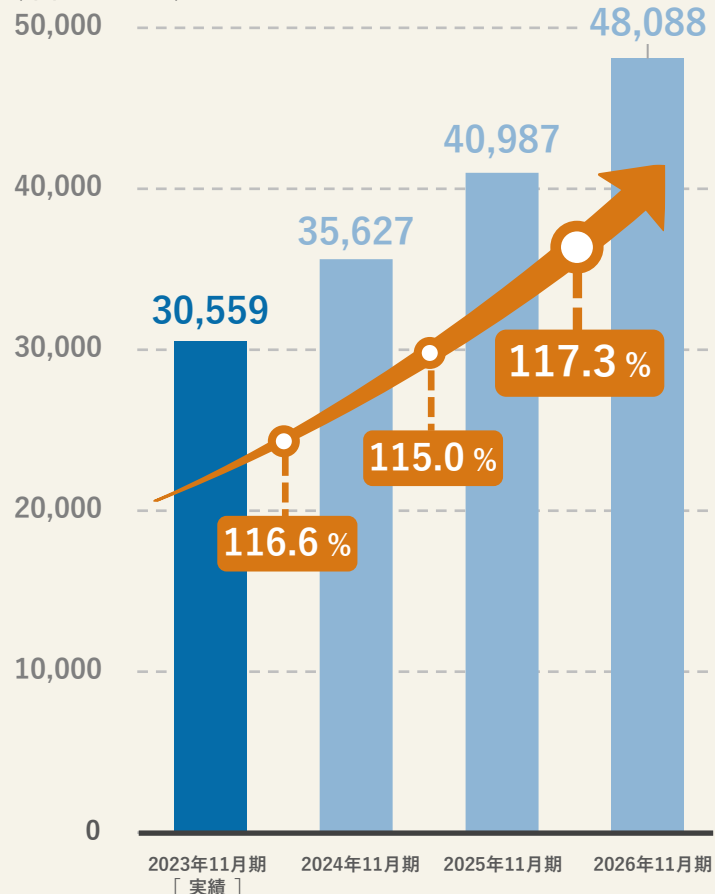
前倒しで達成 3,953

事業計画値 [2024年11月期 (第15期) ~ 2026年11月期 (第17期)]



売上高

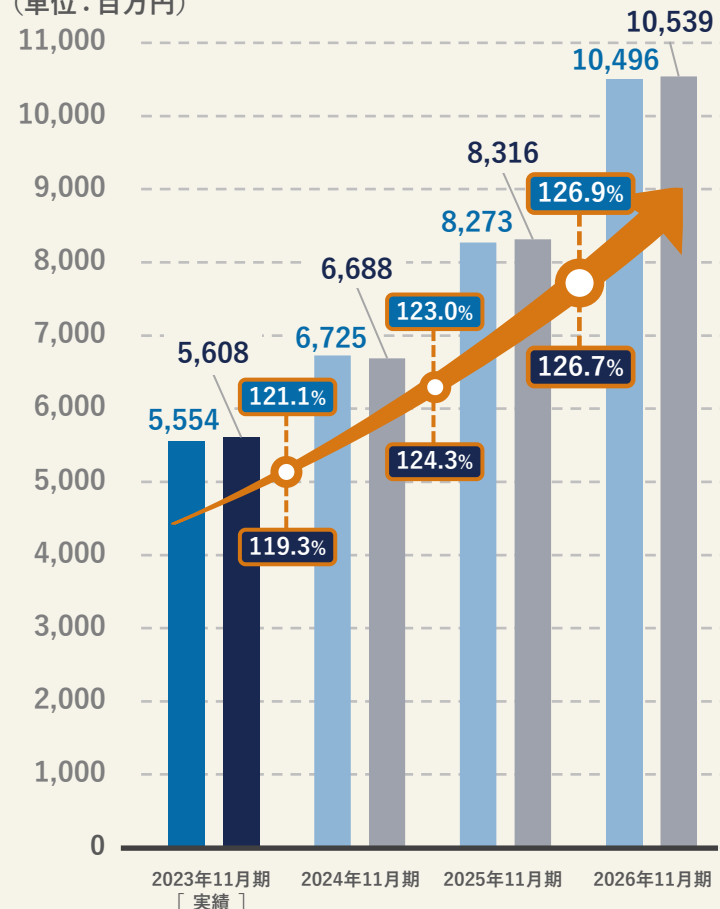
(単位:百万円)



○ 増加率

営業利益・経常利益

(単位:百万円)



■ 営業利益

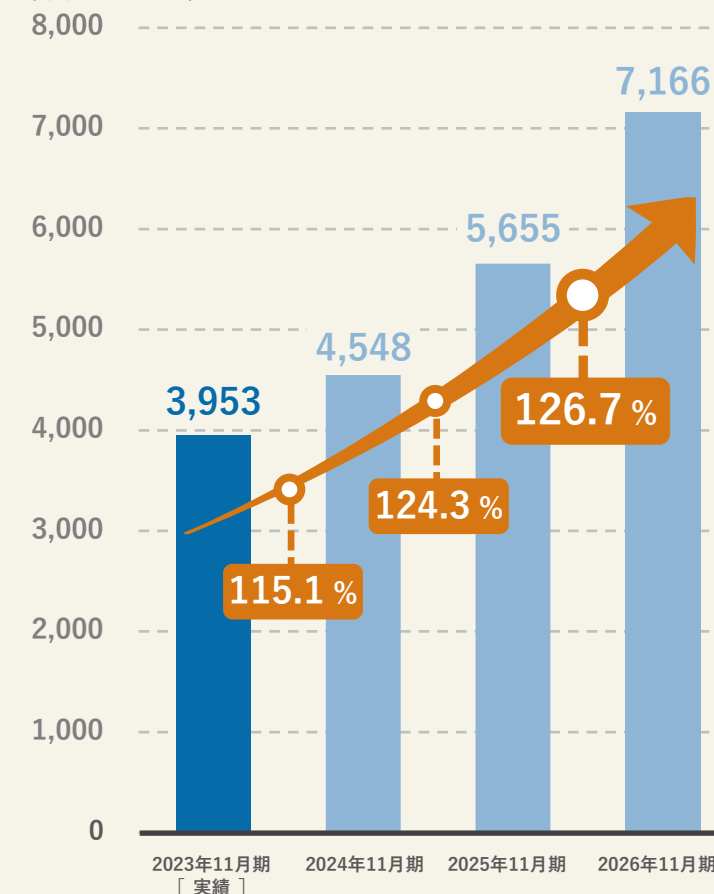
■ 経常利益

○ 営業利益増加率

○ 経常利益増加率

当期純利益

(単位:百万円)



○ 増加率

※ グラフ中の%は前期比

事業拡大施策

[重点項目]

[主な取り組み概要]

1 営業社員の採用と教育 Pick Up

- 採用力の強化
- 高位平準化の推進

2 契約譲受・M&A Pick Up

- 保有顧客・新規提案先の増加
- M&Aによる事業領域の拡大

3 保険相談見込顧客の拡大

- 自社集客の拡大による利益率改善
- 提携企業集客の効率化

4 顧客フォロー体制

- CDP顧客フォロー体制の確立
- マネドクラインの機能強化

5 CGコードへの対応 Pick Up

- コーポレートガバナンスの強化
- 株主還元・投資家との建設的対話

1 営業社員の採用と教育

採用力強化

- 上場効果による**公募者数の増加**
- **採用セミナー**を各地域で開催
- 採用ルート拡大による**未経験者採用の強化**

[営業社員採用数]
年間：700名

高位平準化の推進

- ナレッジ共有の効率化
優績者を中心とした「**教え合う文化**」
- **マネーカルテ**の機能強化
全ての営業社員が効果的な
ファイナンシャルプランニングを提案

MDRT登録者数
の増加

2 契約譲受・M&A

保有顧客・新規提案先の増加

上場、プライム市場移行による
信用力増加

- 譲渡希望代理店の開拓
- 移管顧客へのアプローチの効率化
- 損保更改による手数料拡大



M&Aによる事業領域の拡大

- **乗合保険代理店**
保有契約の増加と営業社員の増加
- **損保代理店**
損保顧客へのFP相談提案、
生保契約の獲得
- **マーケットホルダー**
自社集客の強化

**安定したオーガニックな成長と
事業領域の拡大による成長の上乗せ**

5 CGコードへの対応

コーポレートガバナンスの強化

- **リスクマネジメント体制の強化**
リスクに対して正しいプロセスで対応
企業価値の毀損を防止し、
さらなる向上に努める
- **コンプライアンスの徹底**
営業部門と本社部門の連携強化
業務品質の向上による健全な成長を支援
- **ESG開示への取り組みを開始**
中長期的な事業成長を見据え、
企業価値の向上とともに持続的な成長を目指す

株主還元

企業の成長を
ステークホルダーに還元し、
さらなる成長の基盤を築く

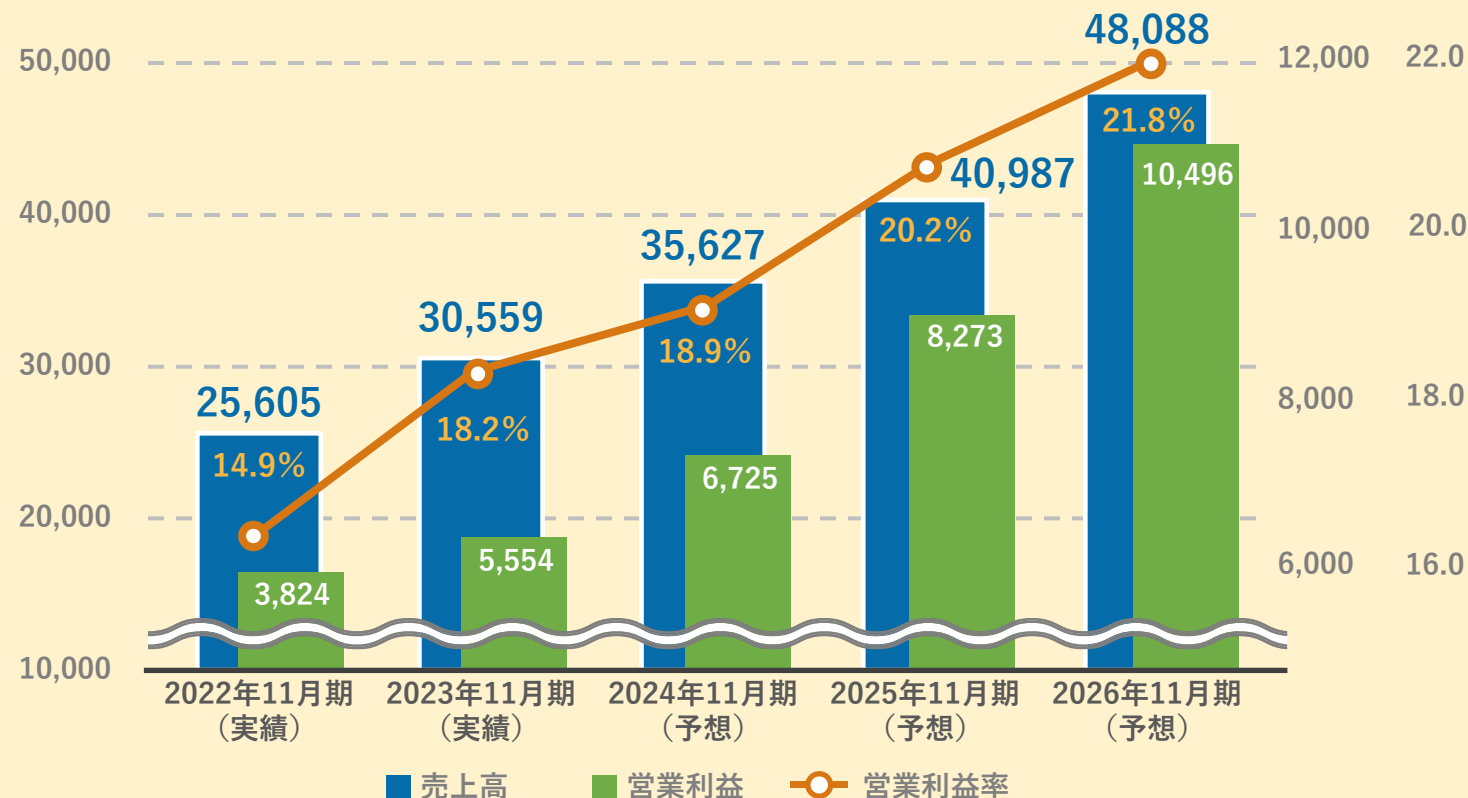
- 配当性向45%以上を継続
- 純利益の増加による増配継続
- 自社株買いの実施

今後の3か年で更に大きな事業成長を達成し、株主の皆さまへの継続的な利益還元を目指します。

1 営業社員の採用と教育の強化

2 契約譲受・M&Aによる事業の拡大

3 IFA事業などの新領域への進出

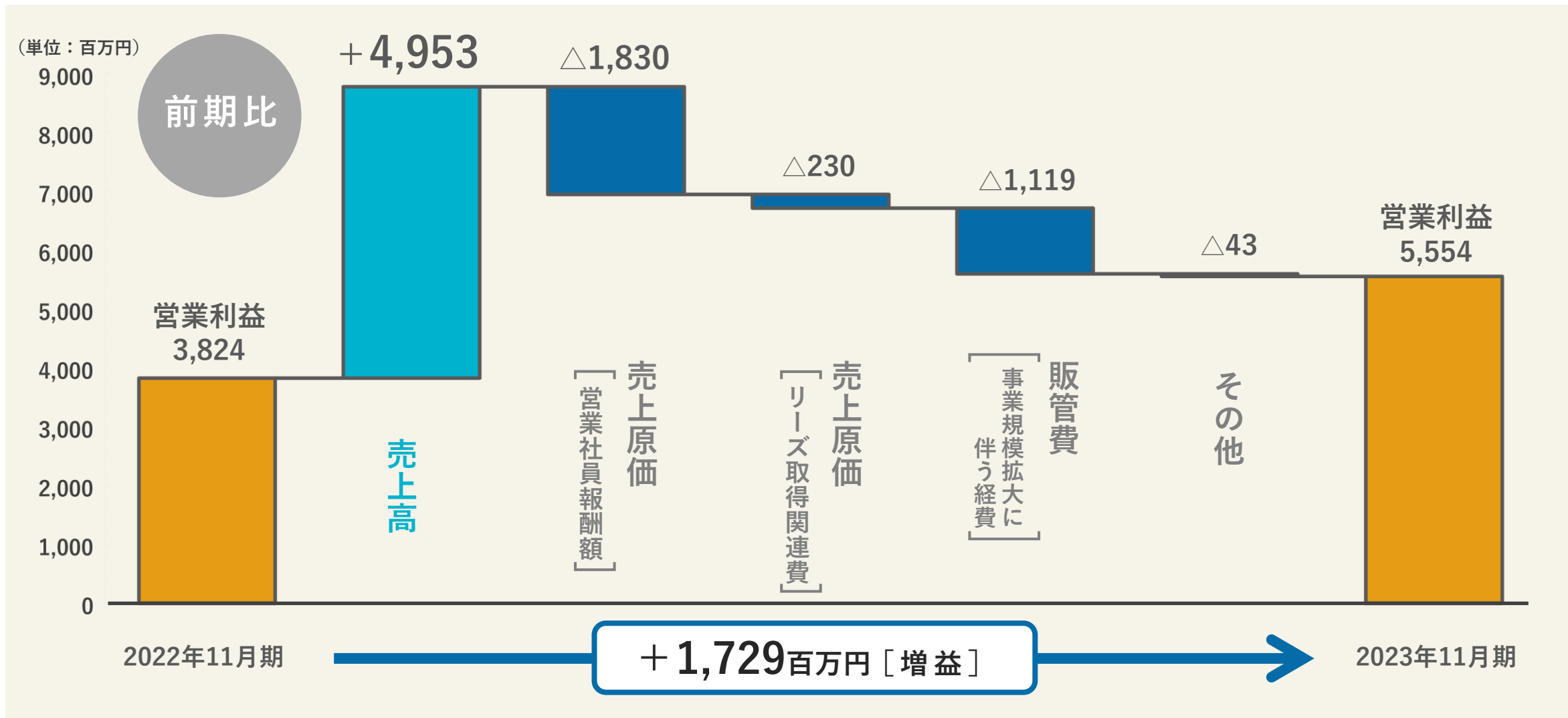


05

|

資料

2023年11月期 営業利益変動要因分析



2023年11月期 貸借対照表



(単位：百万円)

	2022年11月期	2023年11月期	増減額	前期末比 (%)
流動資産	10,150	14,311	+4,160	+41.0%
現金及び預金	8,848	11,960	+3,111	+35.2%
固定資産	4,114	4,839	+ 724	+17.6%
総資産	14,265	19,150	+4,884	+34.2%
流動負債	4,743	5,666	+ 922	+19.5%
固定負債	865	836	△ 28	△ 3.3%
純資産	8,656	12,647	+3,990	+46.1%
負債・純資産	14,265	19,150	+4,884	+34.2%
(自己資本比率)	(60.6%)	(66.0%)	(+5.4pt)	

2023年11月期 主要KPI推移 [累計]



項目	2022年11月期				2023年11月期				QonQ
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	増減数
保有契約数(件)	1,023,413	1,076,346	1,131,058	1,189,907	1,240,784	1,323,282	1,387,844	1,457,018	+69,174
内、新規契約数(件)	47,618	100,551	154,435	212,006	50,760	108,388	165,659	226,878	+61,219
保有顧客数(人)	442,621	462,203	482,884	504,959	524,597	546,868	568,988	591,648	+22,660
内、新規顧客数(人)	27,987	59,381	91,054	125,080	30,244	64,706	99,514	136,464	+36,950
保険契約見込顧客数(件)	32,053	65,827	101,761	139,995	36,422	72,888	110,612	150,130	+37,724
提携企業数(社)	93	100	105	100	100	100	96	92	△4

項目	2022年11月期				2023年11月期				QonQ
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	増減数
生命保険新規契約数(件)	41,727	87,277	134,823	185,911	45,185	94,806	144,226	197,263	+53,037
損害保険新規契約数(件)	5,891	13,274	19,612	26,095	5,575	13,582	21,433	29,615	+8,182

2023年11月期 主要KPI推移 [累計]



項目	2022年11月期				2023年11月期				QonQ	
	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	増減数	増減率
営業社員数(人)	1,890	1,962	2,007	2,014	2,068	2,166	2,215	2,326	+111	+5.0%
拠点数(拠点) ※	111	119	124	128	132	137	145	152	+7	+4.8%
内、マネードクター プレミア店舗(店)	1	3	5	9	10	13	14	17	+3	+21.4%
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス(拠点)	1	4	4	4	5	17	23	47	+24	+104.3%

※ 2023年11月期第2四半期より、拠点数の定義を下記の通り変更したため、表記を変更いたしました。

<拠点数算出定義>変更前：営業社員の所属する拠点（支社・店舗）をそれぞれ1拠点としてカウントする。

変更後：営業社員の所属する拠点（支社・店舗）をそれぞれ1拠点としてカウントする。

但し支社・店舗内に併設したIFAオフィスについては、重複してカウントをしない。

2023年11月期 新規契約・新規顧客実績 [四半期毎]



項目	2022年11月期					2023年11月期					QonQ	
	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	期末合計	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	期末合計	増減数	増減率
新規契約数 (件)	47,618	52,933	53,884	57,571	212,006	50,760	57,628	57,271	61,219	226,878	3,948	+ 6.9%
純新規契約件数	33,694	37,557	39,845	41,665	152,761	34,579	38,411	37,964	39,966	150,920	2,002	+ 5.3%
追加新契約件数	13,924	15,376	14,039	15,906	59,245	16,181	19,217	19,307	21,253	75,958	1,946	+ 10.1%
新規顧客数 (人)	27,987	31,394	31,673	34,026	125,080	30,244	34,462	34,808	36,950	136,464	2,142	+ 6.2%
純新規顧客数	17,546	19,826	20,882	21,856	80,110	18,891	21,084	21,043	22,013	83,031	970	+ 4.6%
追加契約顧客数	10,441	11,568	10,791	12,170	44,970	11,353	13,378	13,765	14,937	53,433	1,172	+ 8.5%

※ 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。

06

|

appendix

私たちは常にお客さまサイドに立ち、
お客さまに寄り添いながら、
一生涯のマネープランを一緒に創ります。

未来に描く理想は、

「この国のすべての人の
ファイナンシャルリテラシーを向上すること」。

経済的豊かさと安心を叶える役割を担い、快適な金融商品選びを実現します。



株式会社FPパートナー

将来への長期間の視点で相談する

生命保険・損害保険の他に、

お金に関するファイナンシャルプラン全般を
相談できる。



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR

会社概要



会社名	株式会社F P 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	2,578名 (2023年11月末・パートタイマー社員は除く)
拠点数	152拠点 (2023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 桑原 隆

取締役 齋藤 巧

取締役
兼 営業本部長 藤井 喜博

社外取締役 井阪 喜浩

社外取締役 緒方 延泰

社外取締役 鈴木 正規

社外取締役 中川 真紀子

監査役 太田 賢孝

社外監査役 黒須 篤夫

社外監査役 桑原 麻美



提携企業を主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規模で展開します。

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 ——— 146万件
- 保有顧客数 ——— 59万人

生命保険
96%



損害保険
4%

(2023年11月末現在)

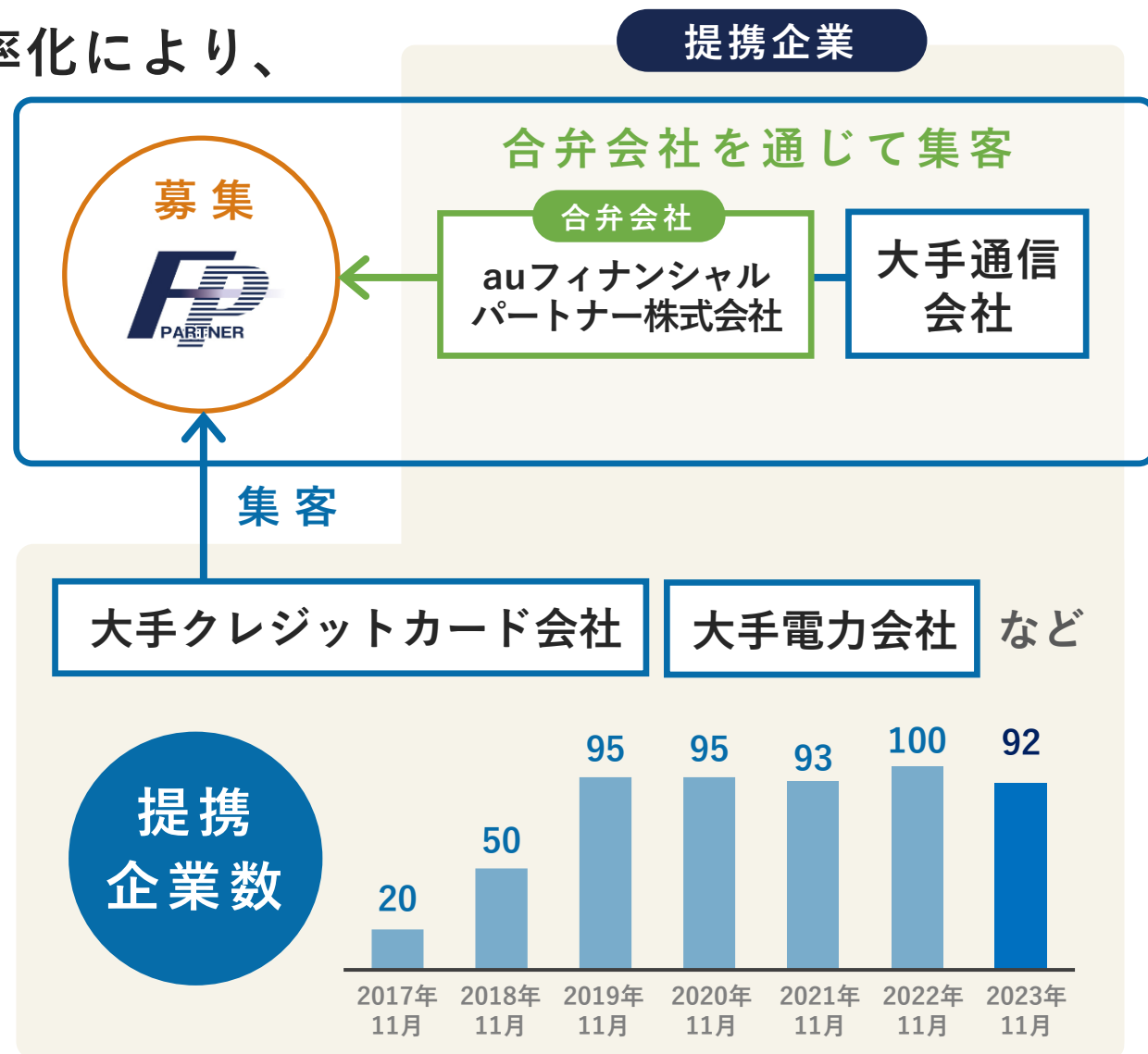
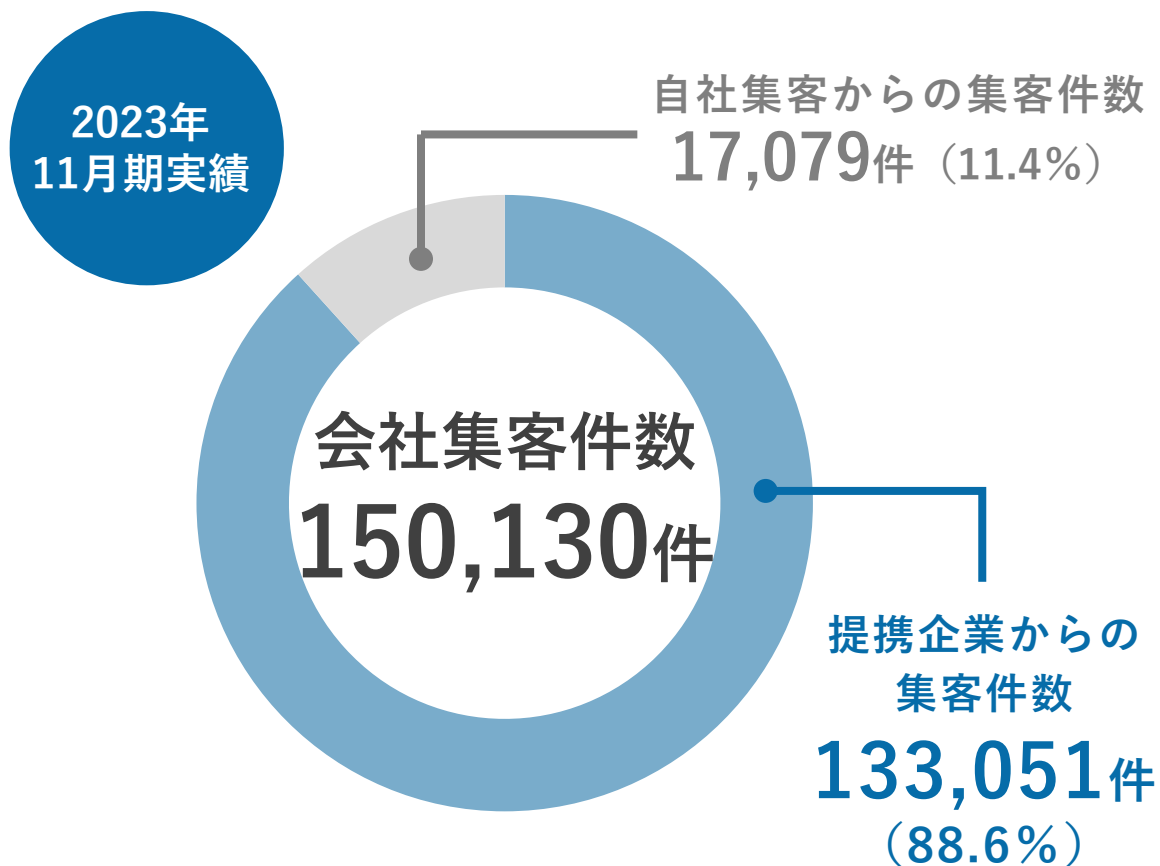
サービス体制は全国

- 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
- 信頼関係とは顧客サイドに立ち、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

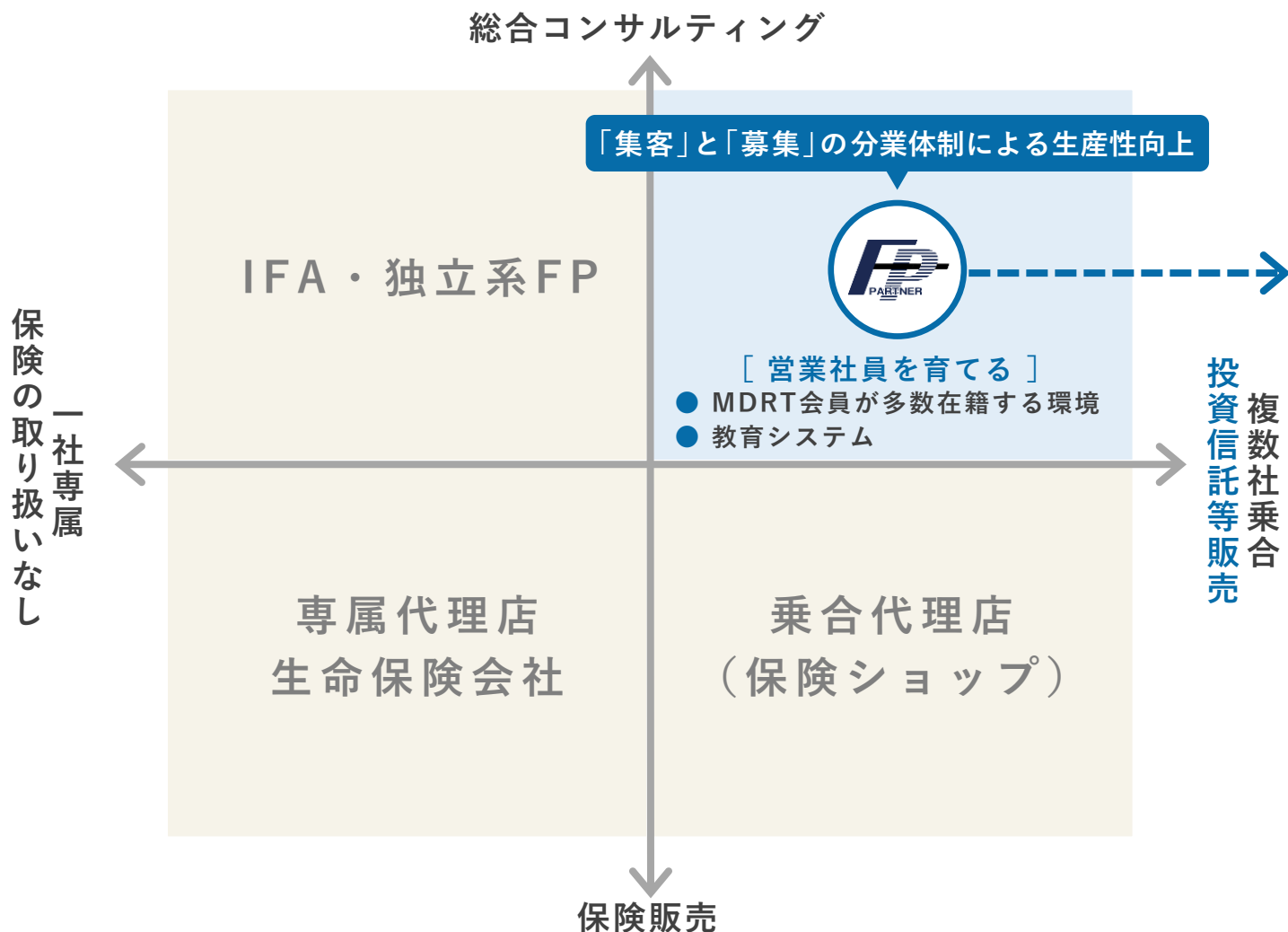
- 仕組み 全国地元採用・転勤なし
- 体制 お客さまの生活の変化をとらえて適時に対応
- サービスバリエーション
生損保販売、住宅ローン相談、相続対策、家計相談、資産形成（投資信託）

自社集客比率の増加と提携企業集客の効率化により、
安定的に見込み顧客の創出をいたします。



※ 提携企業数は各月末時点の数値。

保険の販売だけでなく、お客さまのニーズ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
- 金銭信託・遺言信託
- 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
- お子さま教育費準備

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



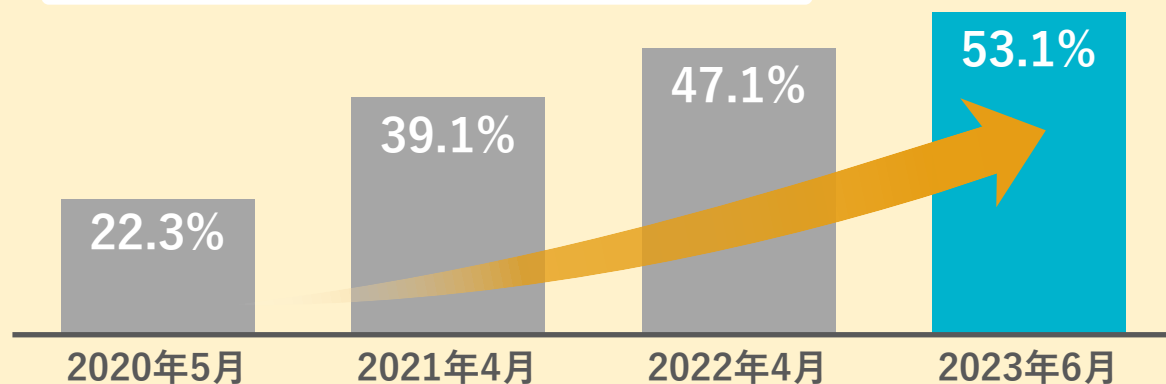
将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR

TVCM
放送中!

「マネードクター」への
ブランド変更から3年で
認知度が約2.4倍に増加

2.4倍



株式会社FPパートナーは、「子どもたちの未来を守りたい」という願いから、保険と親和性の高い活動内容の団体を通じて様々な支援を行って参りました。今後も会社として支援を拡大していきたいと考えております。

ジャパンハート

医療支援活動として医療機器の購入費用を寄付

2021年より特定非営利活動法人ジャパンハートの活動に賛同し、東南アジア、特にカンボジアの小児がんを患う子どものための医療活動支援として、代表の黒木による寄付を行っています。

これまでの活動内容

2021年

- 輸液ポンプの購入費用の寄付



2022年

- 電気メスの寄付
- ポータブルエコー装置の寄付
- エコー装置用タブレットの購入費用の寄付

2023年

- 新病院建設プロジェクトへの寄付

カンボジアの新病院建設プロジェクトへマッチングギフト方式での寄付を開始

2022年12月には会社としての寄付も行い、2023年3月からはカンボジアの新病院建設プロジェクトに賛同し、営業社員による保険商品の新規契約実績に応じたマッチングギフト方式での寄付を開始しました。

※これまでの寄付総額は 1,018 万円（2023年11月2日時点）



Japan Heart
for SDGs



ゴールボール



日本ゴールボール選手権大会に冠スポンサーとして特別協賛



2019年7月より、「ともに成長していきたい」という当社代表である黒木の想いから一般社団法人 日本ゴールボール協会とオフィシャルパートナー契約を締結し、同年より冠スポンサーとして日本ゴールボール選手権大会に特別協賛しています。同大会では、社員が運営スタッフとしてボランティア参加するなど、様々な形でゴールボールの普及に取り組んでいます。

ゴールボールとは？ 視覚に障がいのある人を対象に考えられた球技で、パラリンピック競技種目の一つ。

セーブ・ザ・チルドレン

「子どもの食 応援ボックス」プロジェクトのボランティア活動に参加 「トルコ・シリア大地震 緊急子ども支援」に賛同し、 マッチングギフト方式の寄付を実施

2022年7月より、年2回実施される公益社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンが行う「子どもの食 応援ボックス」プロジェクトのボランティア活動に、黒木と社員が参加しています。2023年3月には、同団体が行う「トルコ・シリア大地震 緊急子ども支援」に賛同し、当社並びに社員からの寄付総額775万6,000円を、現地での支援にお役立ていただきました。



©Save the Children

上場時調達資金の経過について



(単位：千円)

No.	用途名称	期待効果	調達金額 [充当金額]	2023年11月期 予定 [実績]	2024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	199,800 (67,621)	106,400 (67,621)	132,179
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 (23,950)	45,250 (23,950)	21,300
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 (2,600)	21,500 (2,600)	20,400
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ム店舗の出店	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 (208,218)	330,000 (208,218)	511,782
6	自社ビルの建替え	保有資産の有効活用	1,640,000 (228,350)	1,640,000 (228,350)	1,411,650
合計			3,328,050 (1,230,739)	2,143,150 (530,739)	2,097,311

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・投資家の皆さまから日頃よくいただく質問と回答を順次公開。
クイ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、「営業社員入社数」「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表示します。

