2026年11月期 第1四半期

決 算 説 明 資 料

株式会社ＦＰパートナー

2026年4月14日

目次

01 — 当社の事業モデルと強み

02 — 2026年11月期 第1四半期 業績サマリー

03 — 2026年11月期 第1四半期 KPIサマリー

04 — 株主還元

05 — 態勢整備の進捗と成長戦略

06 — 資料

07 — Appendix

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

01

当社の事業モデルと強み

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

事業モデル

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、
無料ファイナンシャルプランニング相談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



（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）

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

FPパートナーの強み

FPパートナーは、以下の強みを活かして
国民の金融リテラシー向上と資産形成支援の役割を担います。

営業社員数



2,265 ※1
名

拠点数



全国
190
拠点
※2

155
支社

35
店舗

保険契約見込顧客数



123,598 ※3
名／年

全国47都道府県に展開する拠点で多くのお客さまを集客。
あわせて、保有契約件数も年々増加しております。

※1.営業社員数は2026年2月末時点の数値です。 ※2.拠点数は2026年2月末時点の数値です。 ※3.保険契約見込顧客数は2025年11月期の実績です。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

02

2026年11月期 第1四半期 業績サマリー

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2026年11月期 第1四半期業績ハイライト[前期比]

保険契約見込顧客数

- 行政処分の影響で上位提携先からの配信が停止し、前期4Qに大幅減少。1Qの売上高に遅行反映となった。
- 一方、1Qは約3万件で回復しており、2Q以降の業績改善に期待。

販管費

- 業務改善計画の推進により増加。
- 広告宣伝費・通信費を始めとして、削減施策も実施。

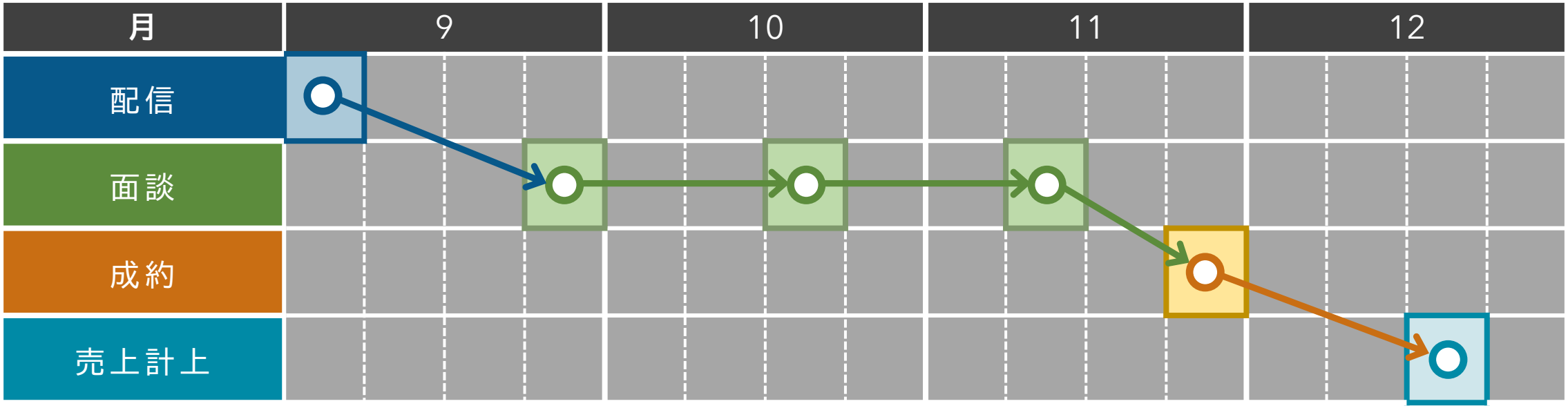
売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
7,615 百万円	400 百万円	397 百万円	257 百万円
前年同期比 -716 百万円 [-8.6%]	前年同期比 -397 百万円 [-49.8%]	前年同期比 -407 百万円 [-50.6%]	前年同期比 -271 百万円 [-51.3%]

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2026年11月期 第1四半期業績ハイライト

- 前期4Qにおける保険契約見込顧客数は23,475名と低迷。(2024年11月期4Q比で▲17,171名)
- 当社の保険契約は、見込顧客の獲得から売上計上まで3か月以上を要する契約サイクルであるため、この減少が当1Qの業績に直接的に影響。
- しかしながら1Qには保険契約見込顧客数が30,652名に回復しており、下半期にかけて業績が回復する見込み。

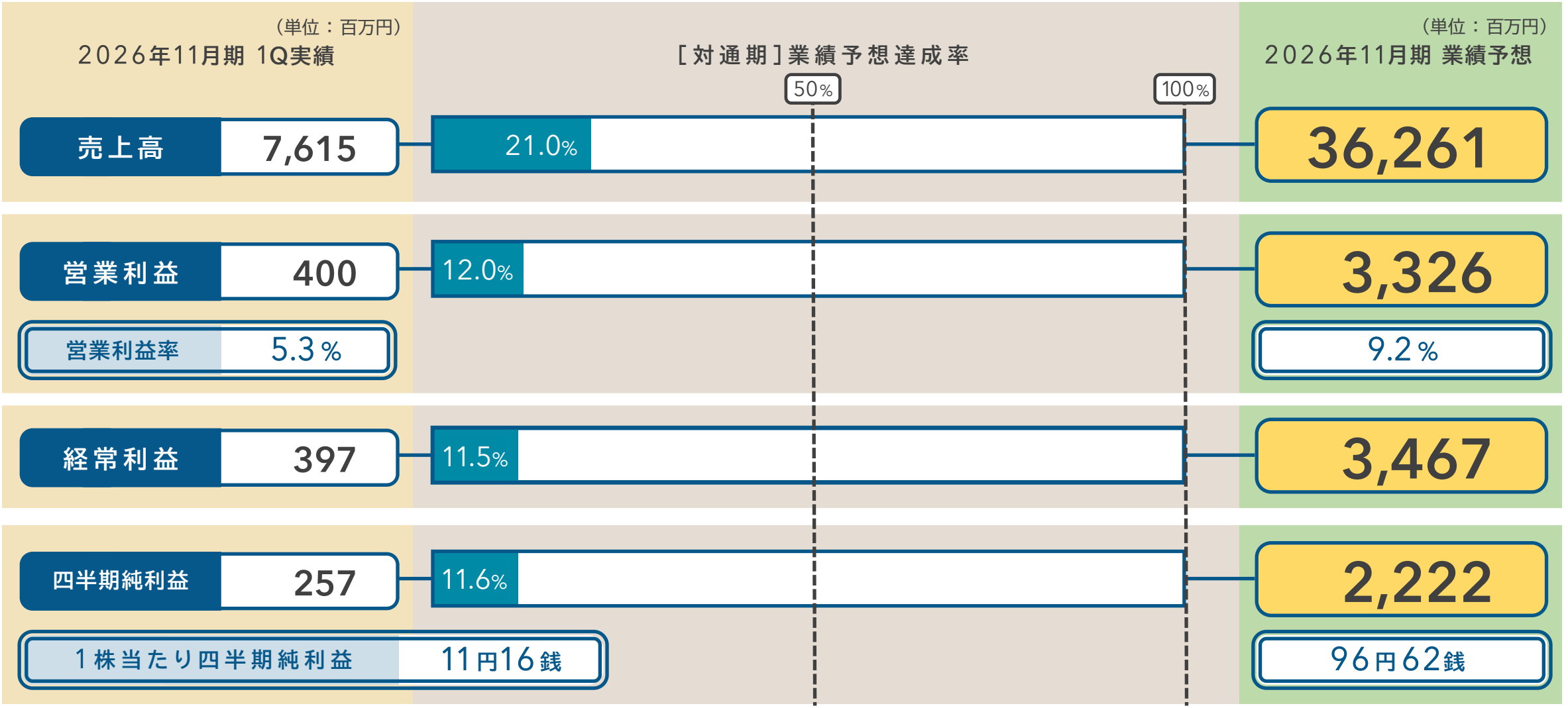
配信～売上計上の流れ［モデルパターン］



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2026年11月期 第1四半期業績ハイライト[通期業績予想達成率]

採用・育成への注力と、提携企業集客の復活により、通期業績予想の達成を目指す。



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2026年11月期 第1四半期累計 損益計算書

（単位：百万円）

	2025年11月期1Q		2026年11月期1Q			
		売上高比		売上高比	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	8,332	100.0%	7,615	100.0%	-716	-8.6%
売上原価	5,563	66.8%	5,160	67.8%	-403	-7.3%
販管費	1,970	23.7%	2,055	27.0%	84	4.3%
営業利益	797	9.6%	400	5.3%	-397	-49.8%
経常利益	805	9.7%	397	5.2%	-407	-50.6%
四半期純利益	529	6.4%	257	3.4%	-271	-51.3%

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

03

2026年11月期 第1四半期 KPIサマリー

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2026年11月期 第1四半期業績ハイライト[重要KPI]

- 営業社員の退職者数が、QonQで35名減少と改善傾向。
- 保険契約見込顧客数は、前年同期比マイナスも、QonQで7,177名増加。

営業社員数

2,265 名

前年同期比 -281名 [-11.0%]

新規契約件数

47,817 件

前年同期比 -9,114件 [-16.0%]

保険契約見込顧客数

30,652 名

前年同期比 -5,695名 [-15.7%]

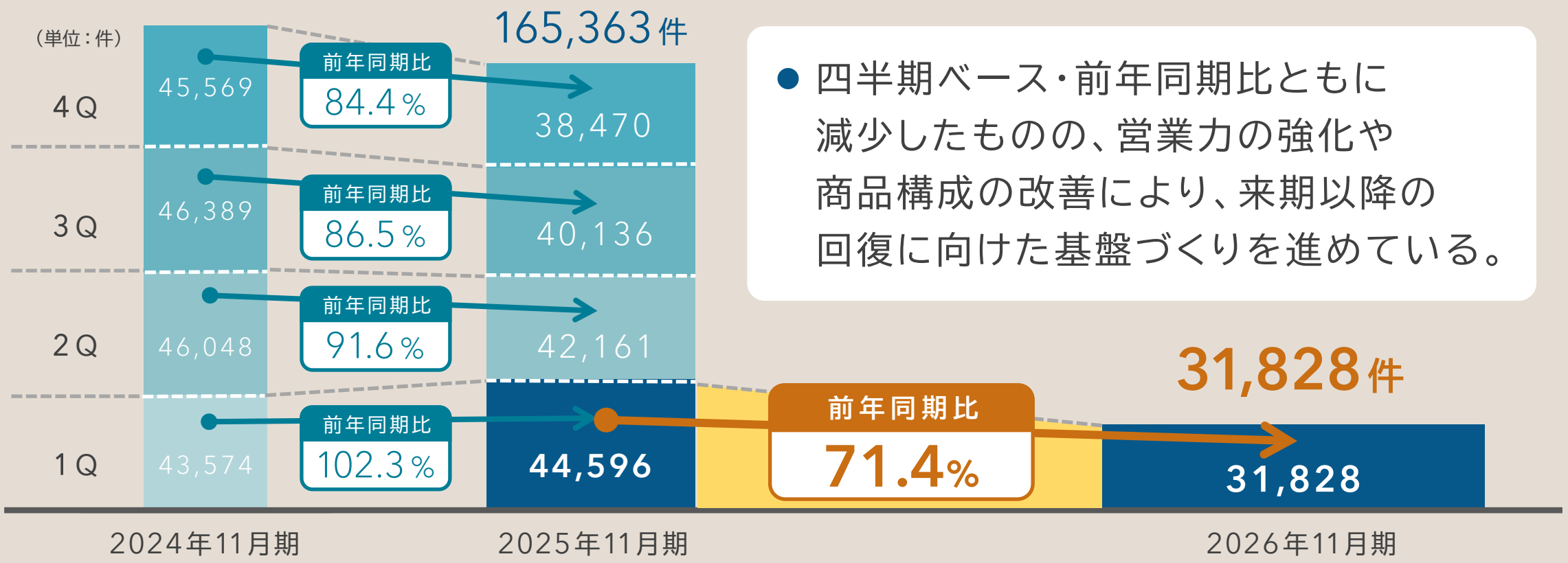
契約譲受合意件数

841 件

前年同期比 -4,140件 [-83.1%]

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

平準払い商品販売件数推移



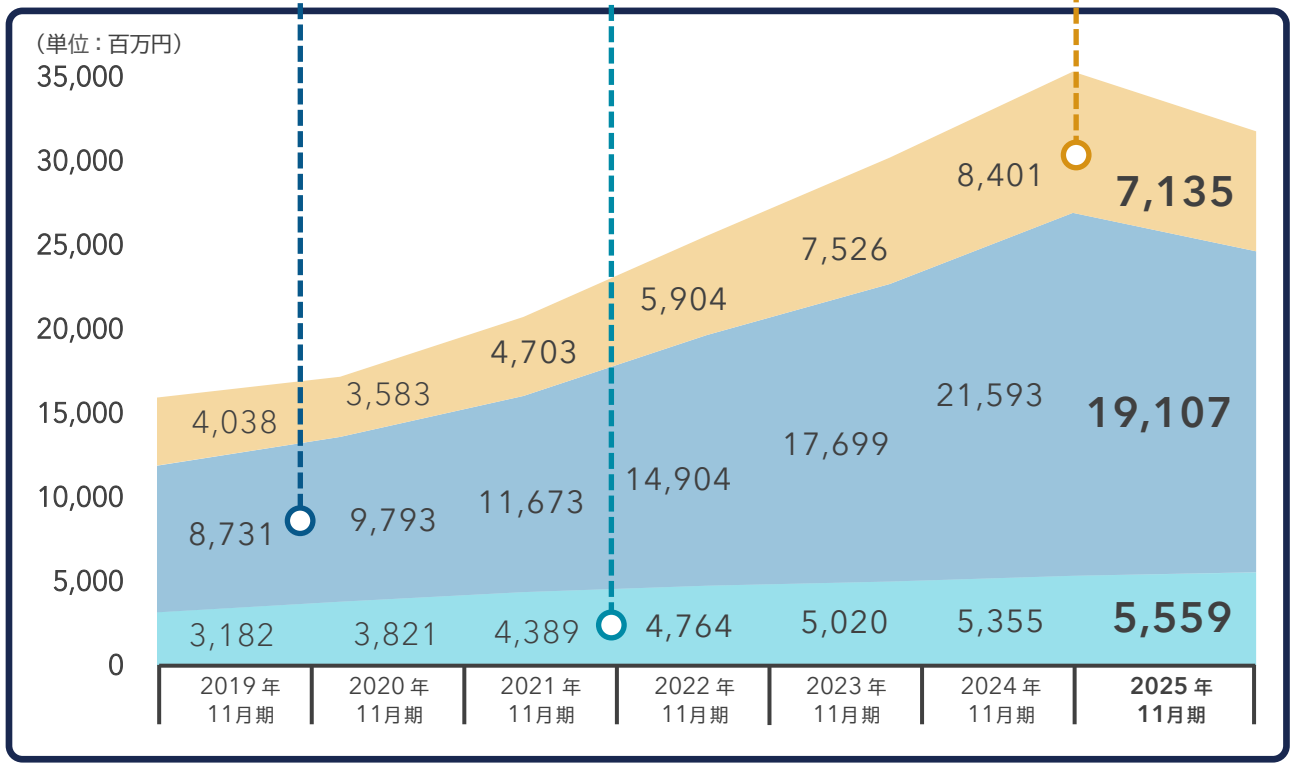
- 四半期ベース・前年同期比ともに減少したものの、営業力の強化や商品構成の改善により、来期以降の回復に向けた基盤づくりを進めている。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

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

初年度手数料	＋	継続手数料	＋	業務品質支援金
ANPの約70%		ANPの約5%		ANPの約20%［条件あり］

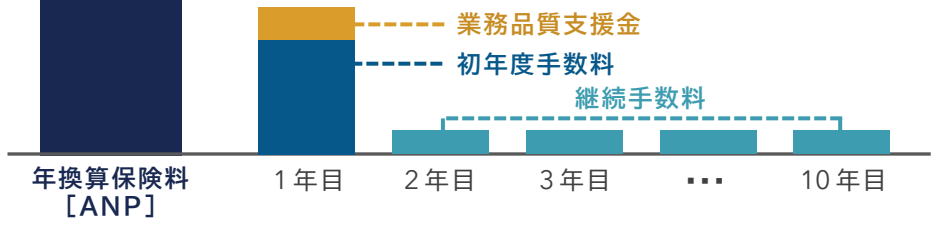


※ ANP：新規契約の保険料の年換算額を指す指標

※ 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。

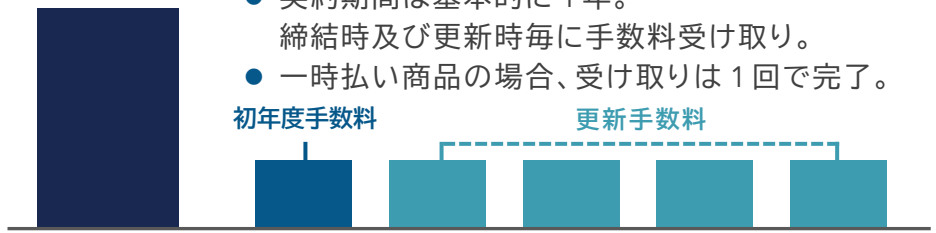
生命保険の場合

- 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。

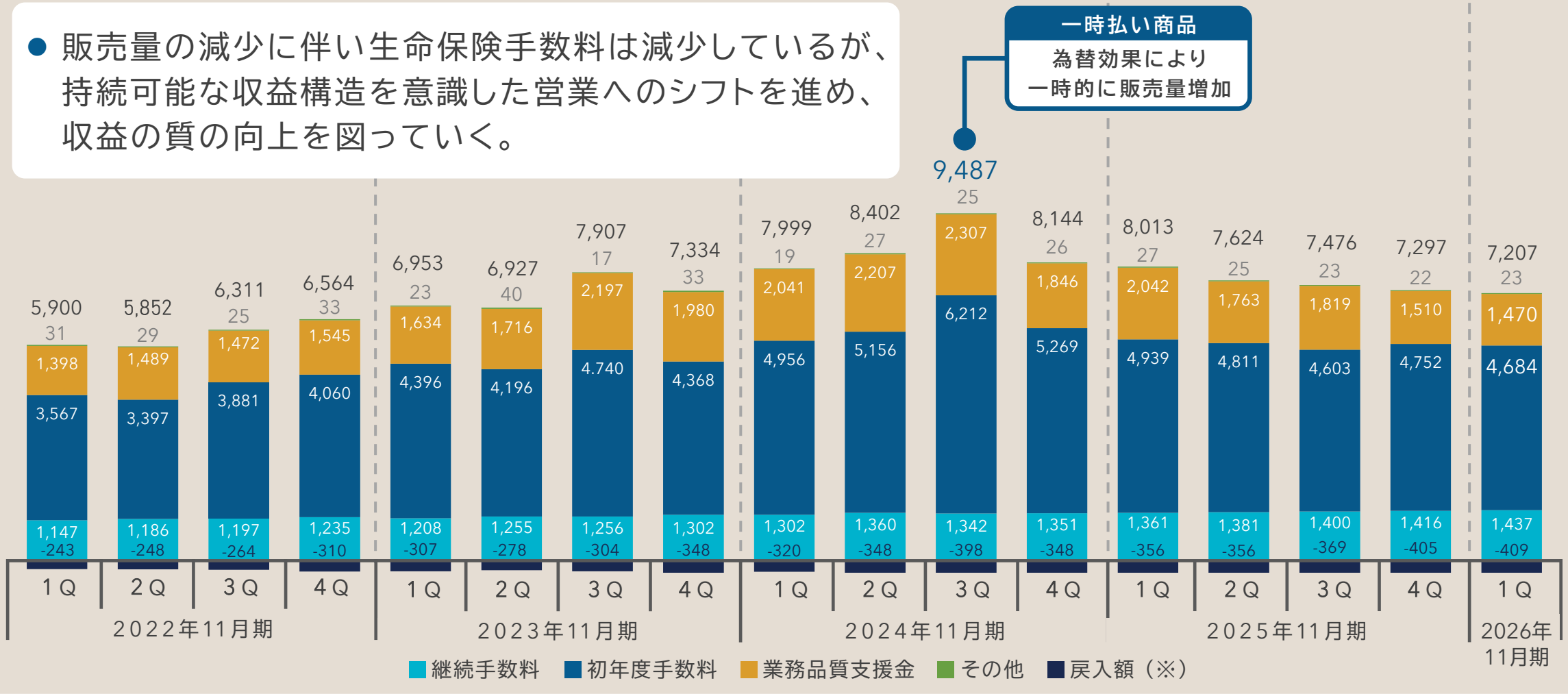
Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

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）

- 販売量の減少に伴い生命保険手数料は減少しているが、持続可能な収益構造を意識した営業へのシフトを進め、収益の質の向上を図っていく。



※ 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です。

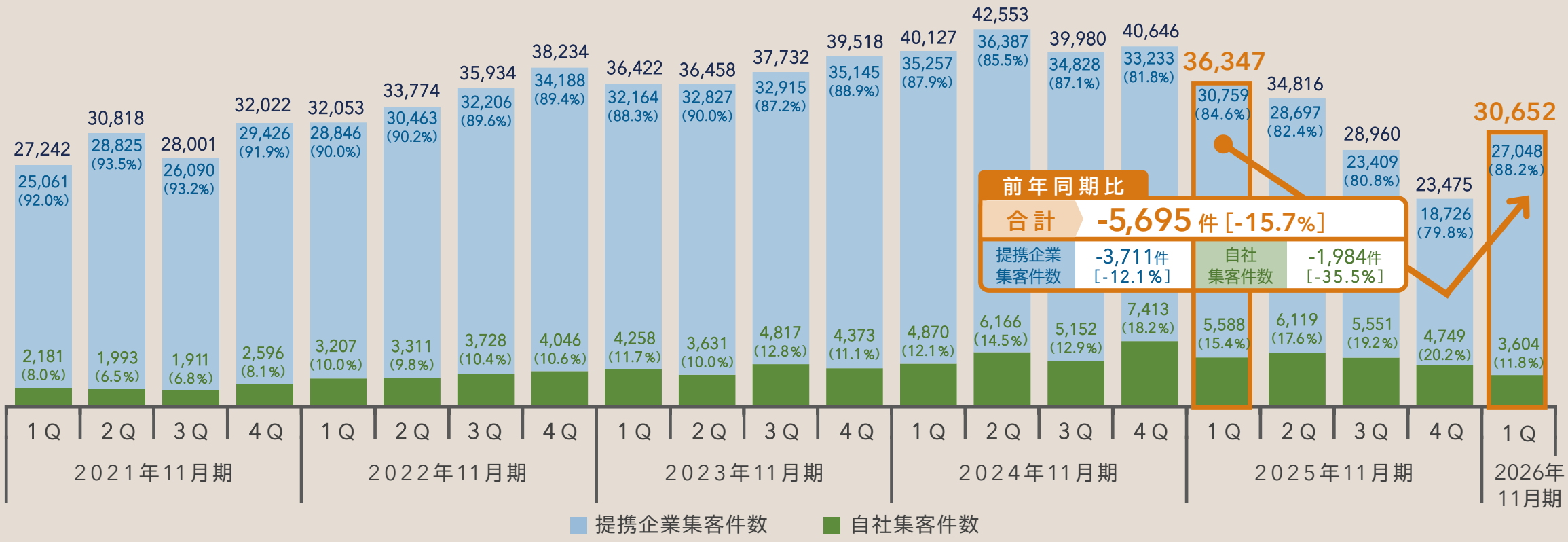
Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

重要KPI推移［保険契約見込顧客数（四半期）］

提携企業集客件数・自社集客件数

（単位：件）

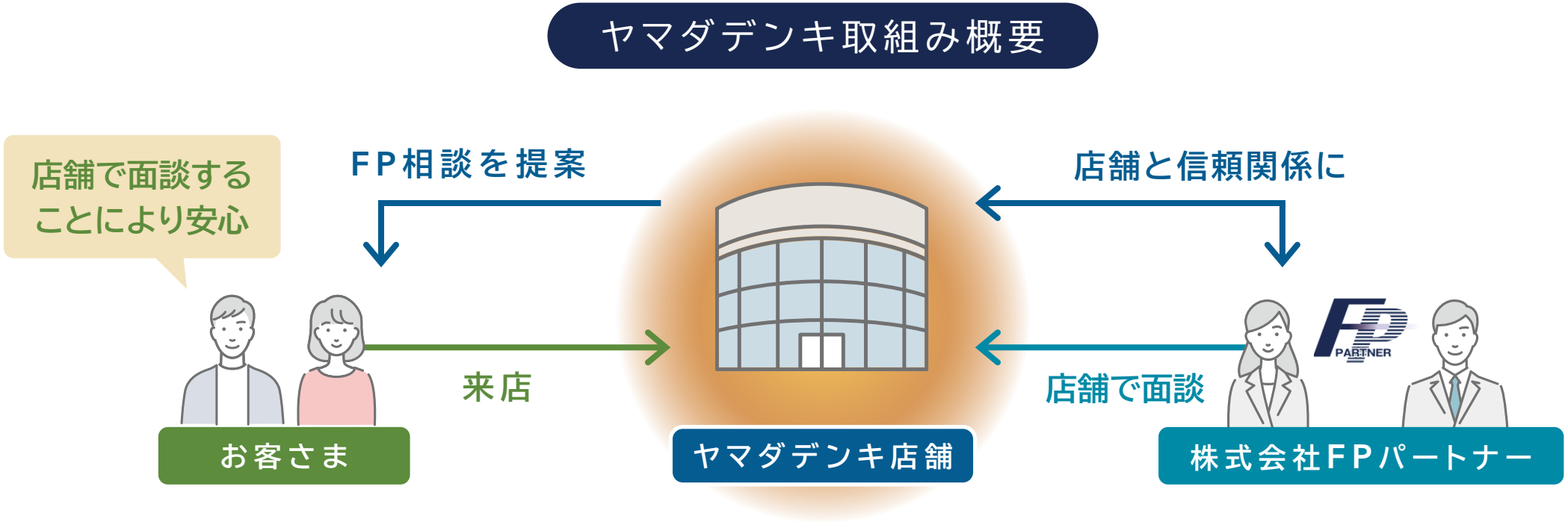
- 12月より**ヤマダデンキとの提携**が開始され、提携企業集客件数の増加。



※ 保険契約見込顧客数：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保険契約見込顧客数全体に対しての提携企業集客・自社集客の比率です。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

リーズ配信数　ヤマダデンキ取組み概要



- FP相談サービスは顧客のライフイベント発生時に有効に働く
- 家電・家具・ライフラインを販売しているヤマダデンキと当社は相性がOK

相談件数　初月1,000件から2,000件まで成長

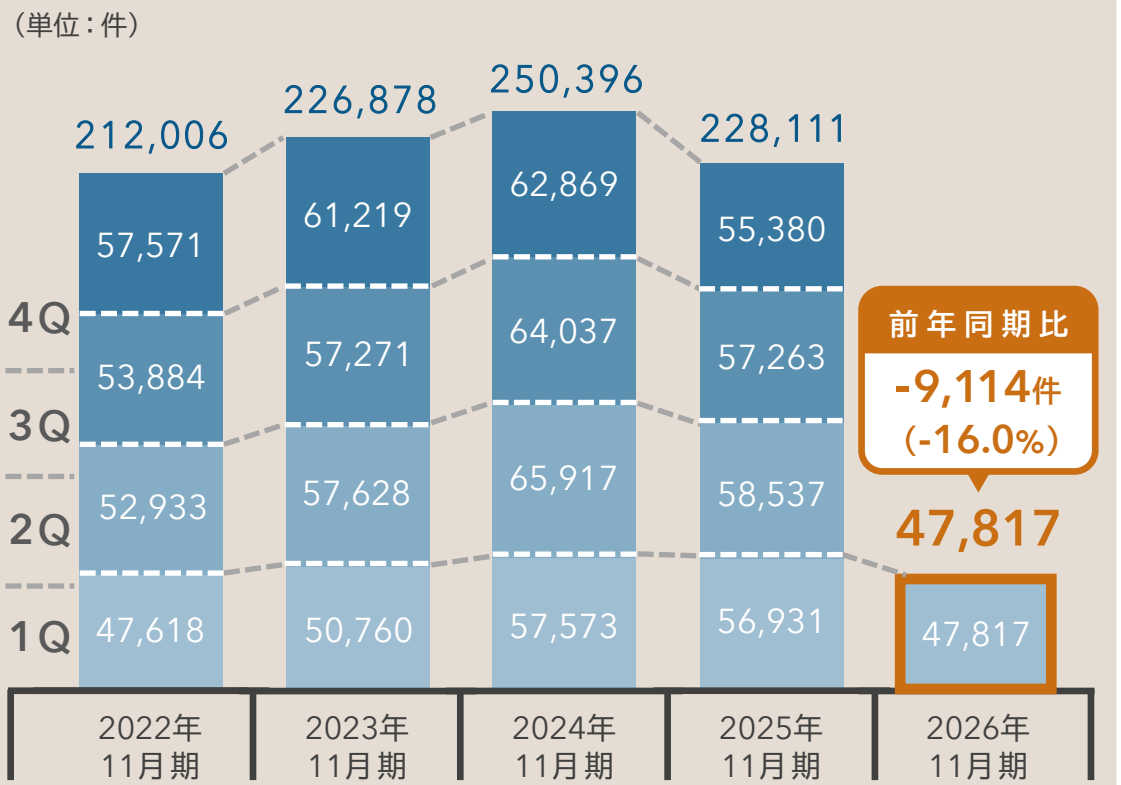
今後　当社内で受け入れ態勢構築、さらに成長させていく想定

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

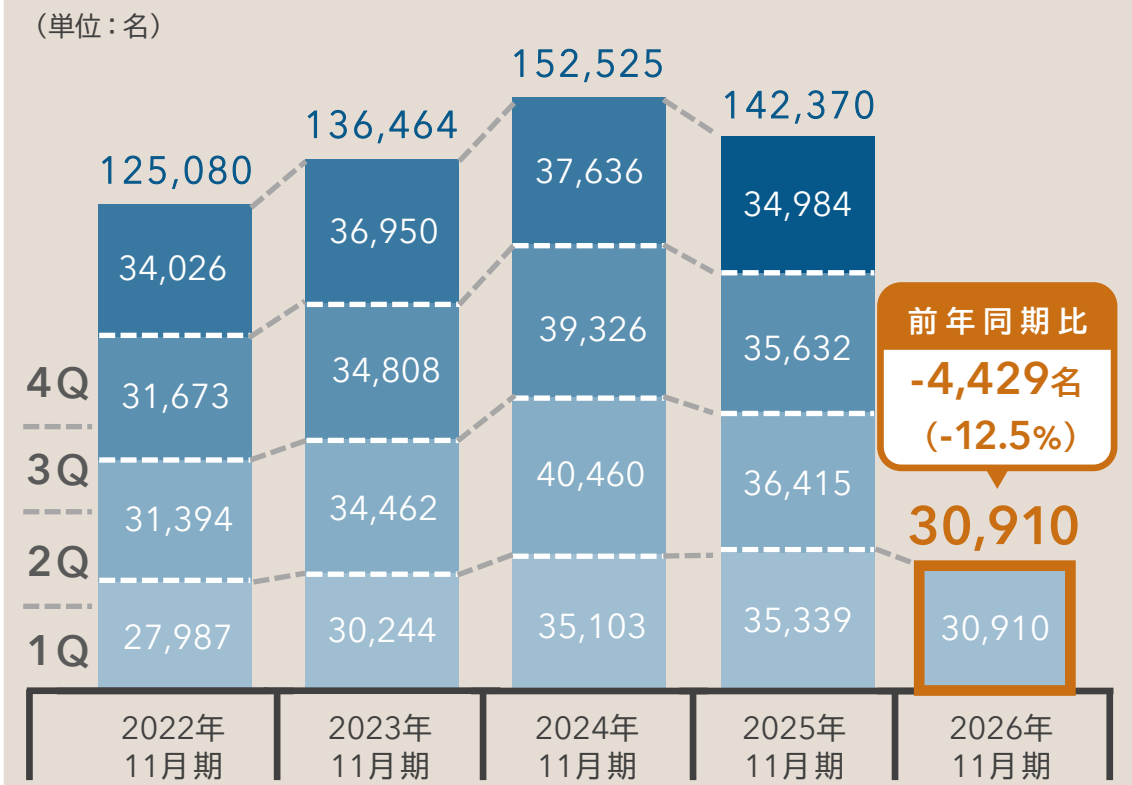
重要KPI推移［新規契約件数・顧客数（四半期）］

保険契約見込顧客数及び営業社員数の減少に伴い、新規契約件数も減少。

新規契約件数



新規顧客数

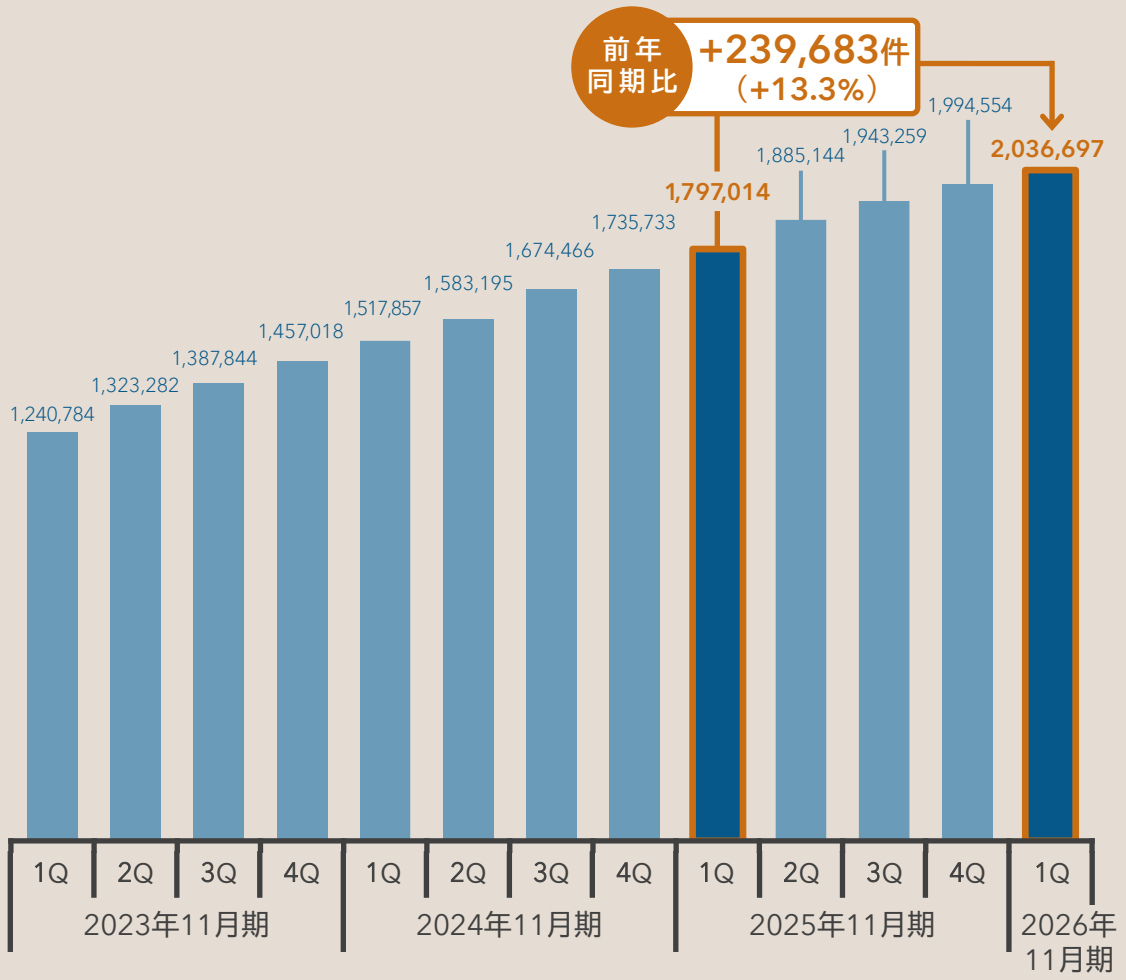


Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

重要KPI推移［保有契約件数（四半期）］

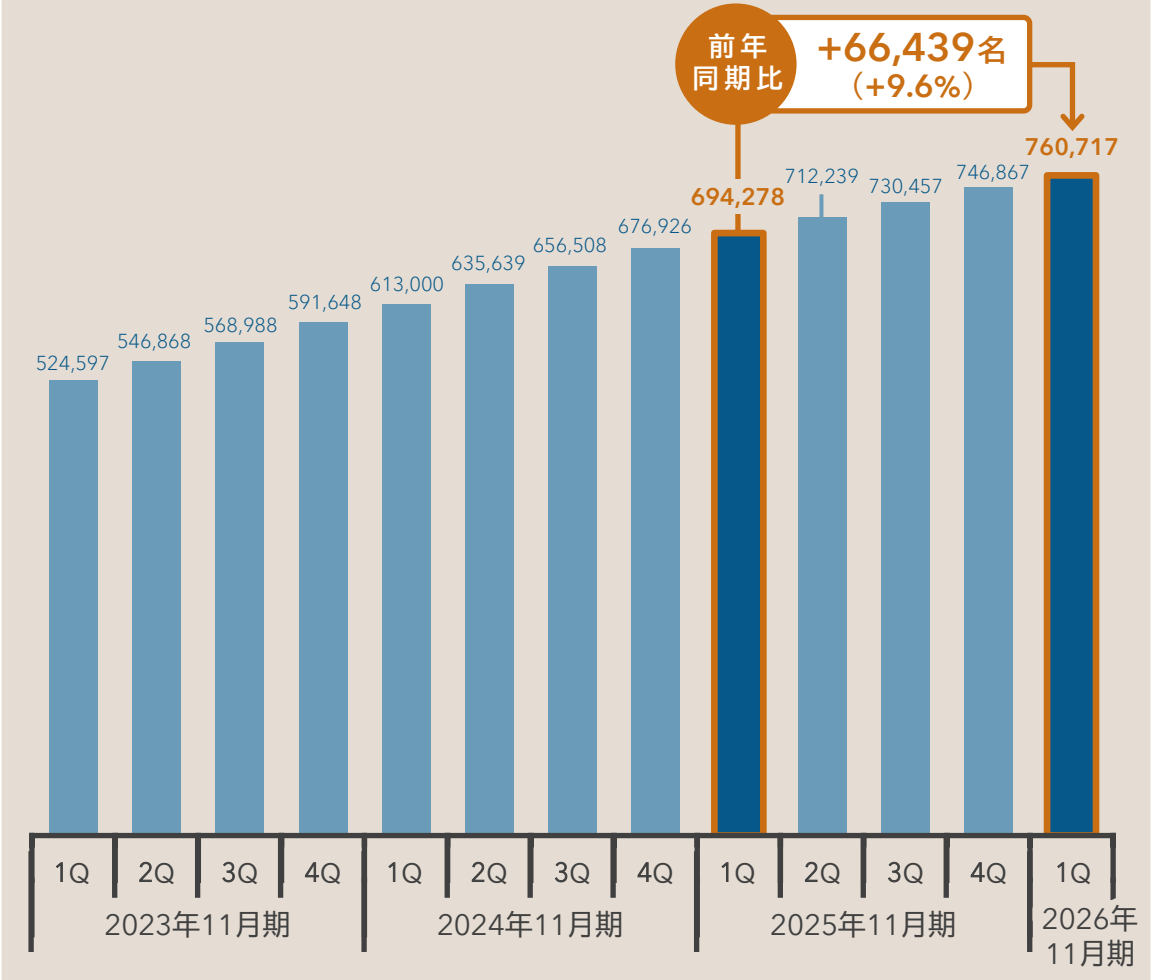
保有契約件数

（単位：件）



保有顧客数

（単位：名）

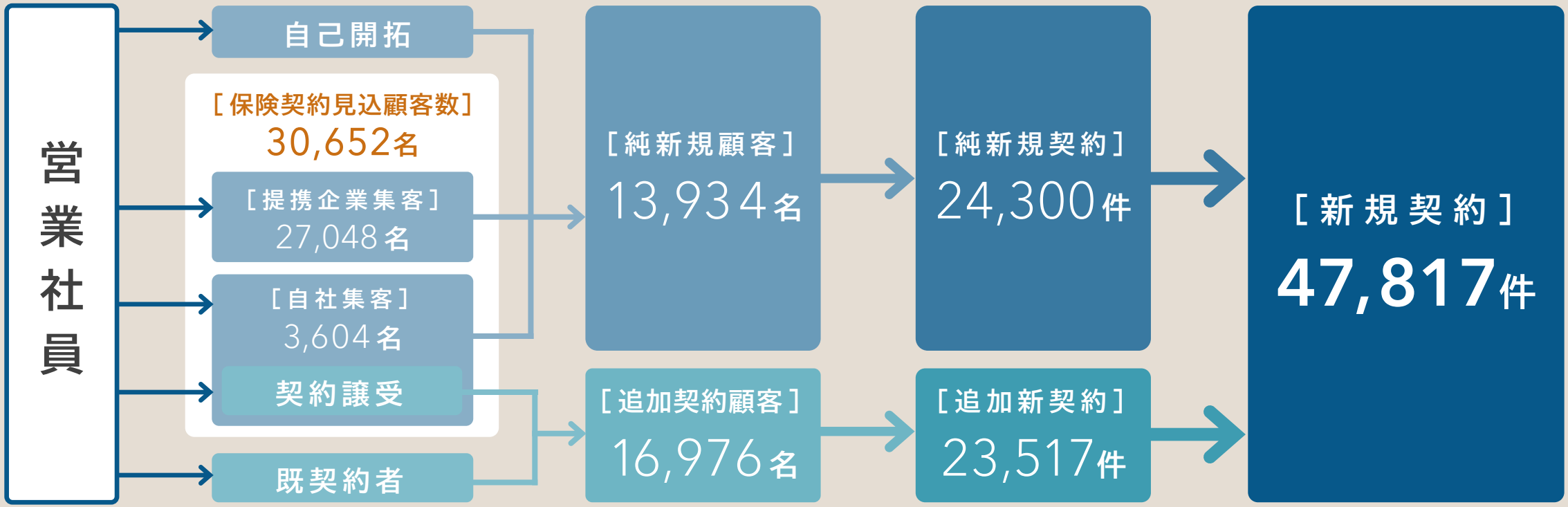


Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

新規契約獲得フロー

2026年11月期1Q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。

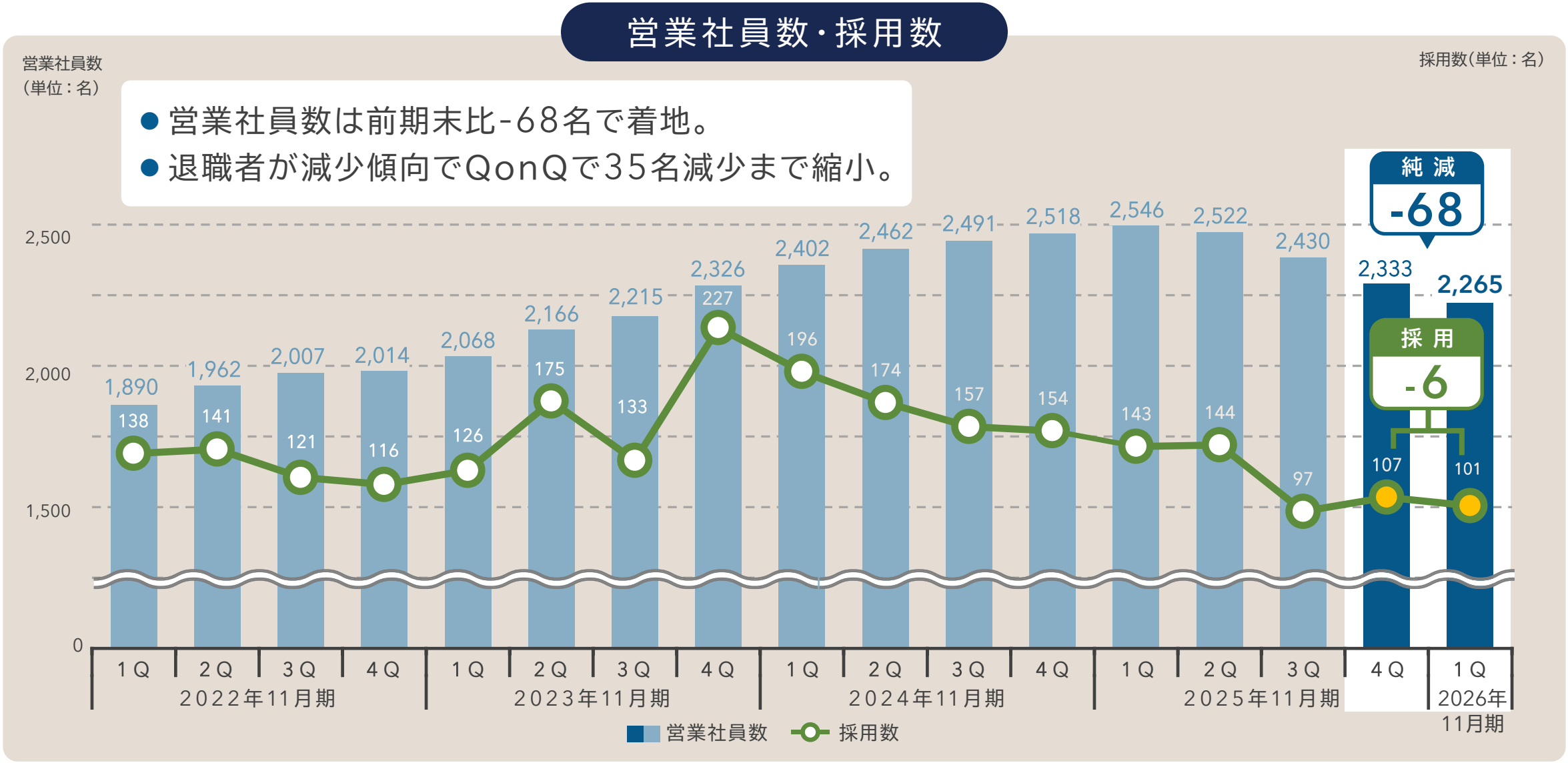
※ 純新規契約件数とは当社に既契約の無い顧客からの新規契約件数、追加新契約件数とは当社の既契約者からの追加契約件数を指します。

※ 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2026年11月期1Q実績を記載。詳細、過去実績等は［06.資料］に掲載しております。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

営業社員数・採用数



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

営業社員数[ハイライト]

1 退職者数

- 退職者数の増加ペースは低下。退職者数が、QonQで35名減少と改善傾向。
- 営業社員の退職層分析を踏まえ、階層別カリキュラムを構築。
  特に退職率の高かった層向けの教育施策を先行導入予定。

2 応募数が回復基調

- 2月単月の応募数が、直近半年で最多。
- 2Q以降の採用数への反映が見込まれる。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

拠点数

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。

全国 **190** 拠点

155 支社

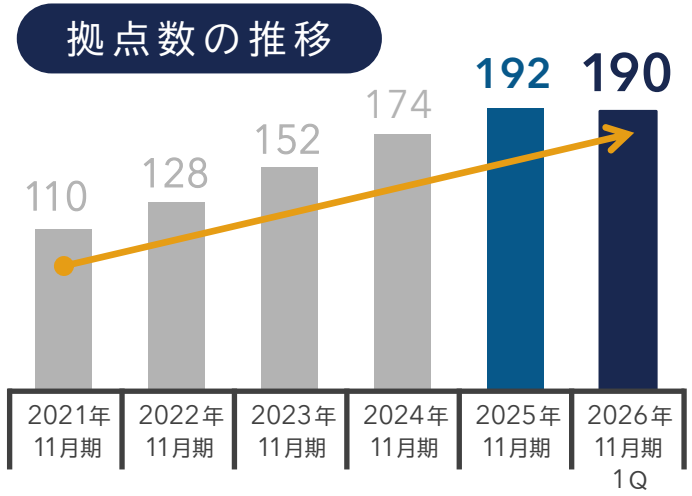
35 店舗

※ 2026年2月末現在



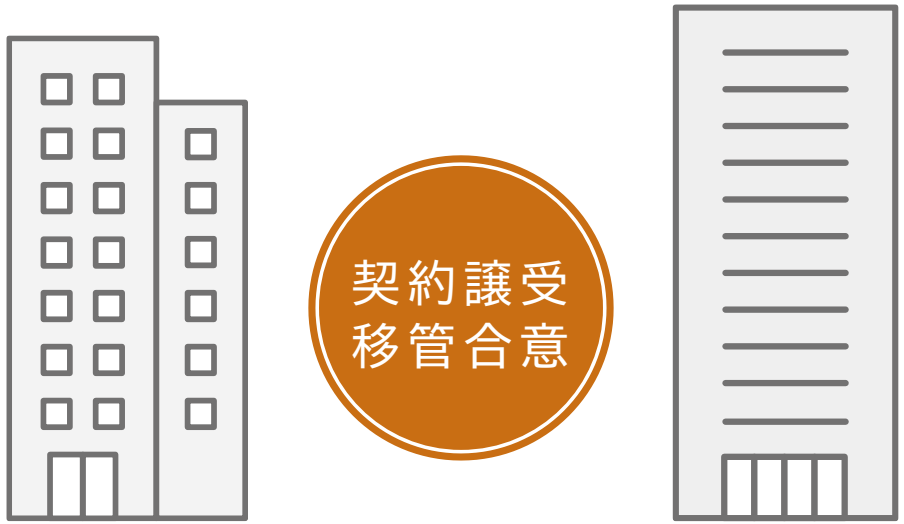


拠点数の推移



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2026年11月期の事業戦略 契約譲受ビジネスの拡大



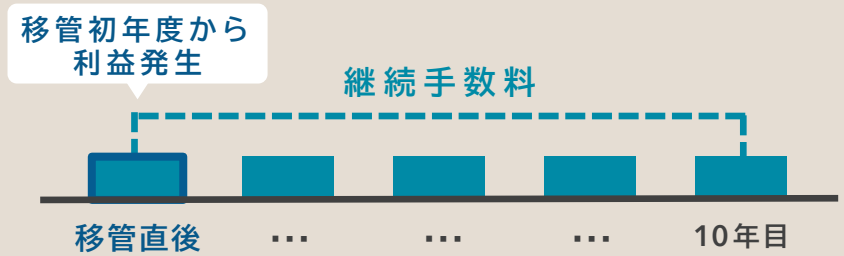
2025年
11月期

14,620件

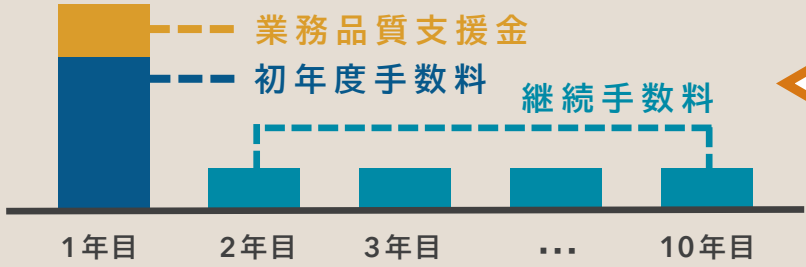
［プレステージ社（非連結）分：128,124件］

新たな顧客の獲得

1 移管契約からの継続手数料



2 移管契約からの追加契約



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

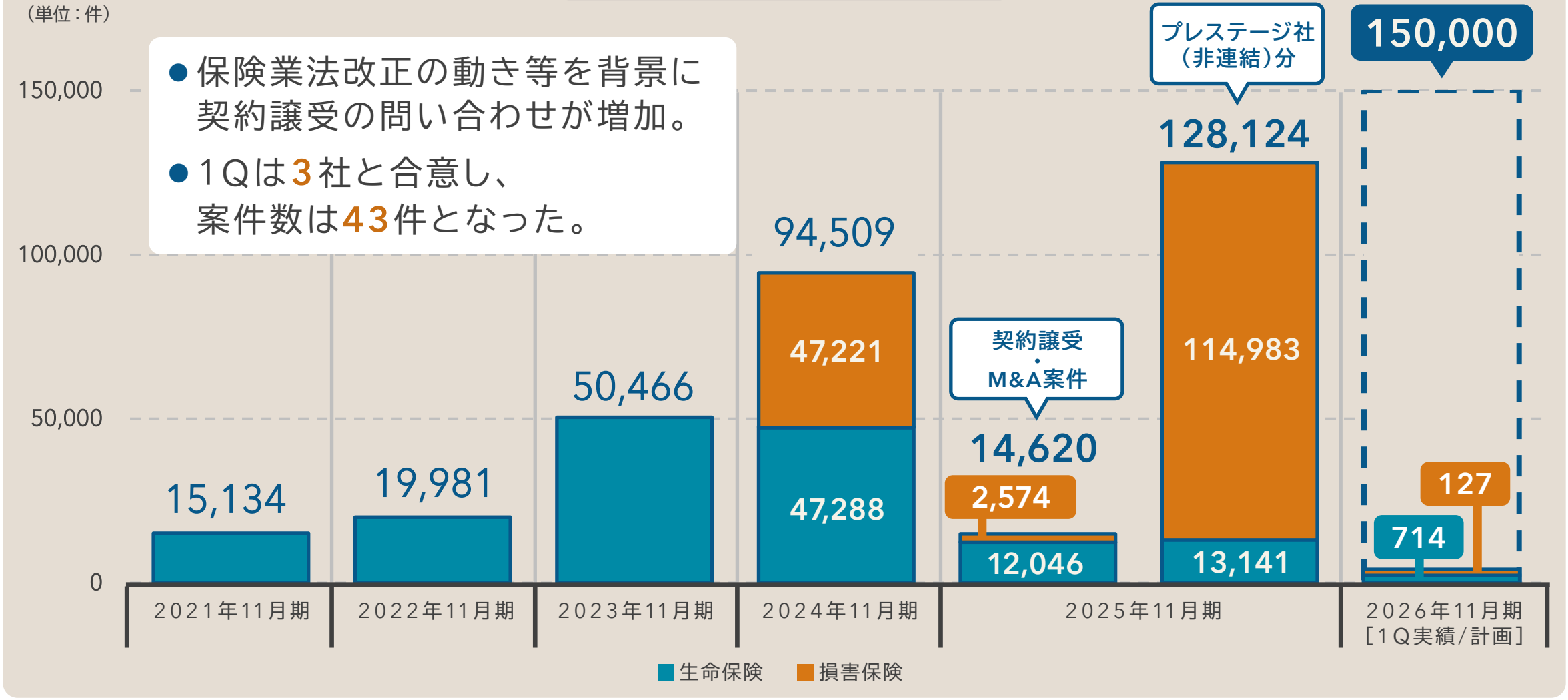
×

追加契約 クロスセル
- 生保契約
- 損保契約
- 投資信託

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2026年11月期の事業戦略 契約譲受ビジネスの拡大

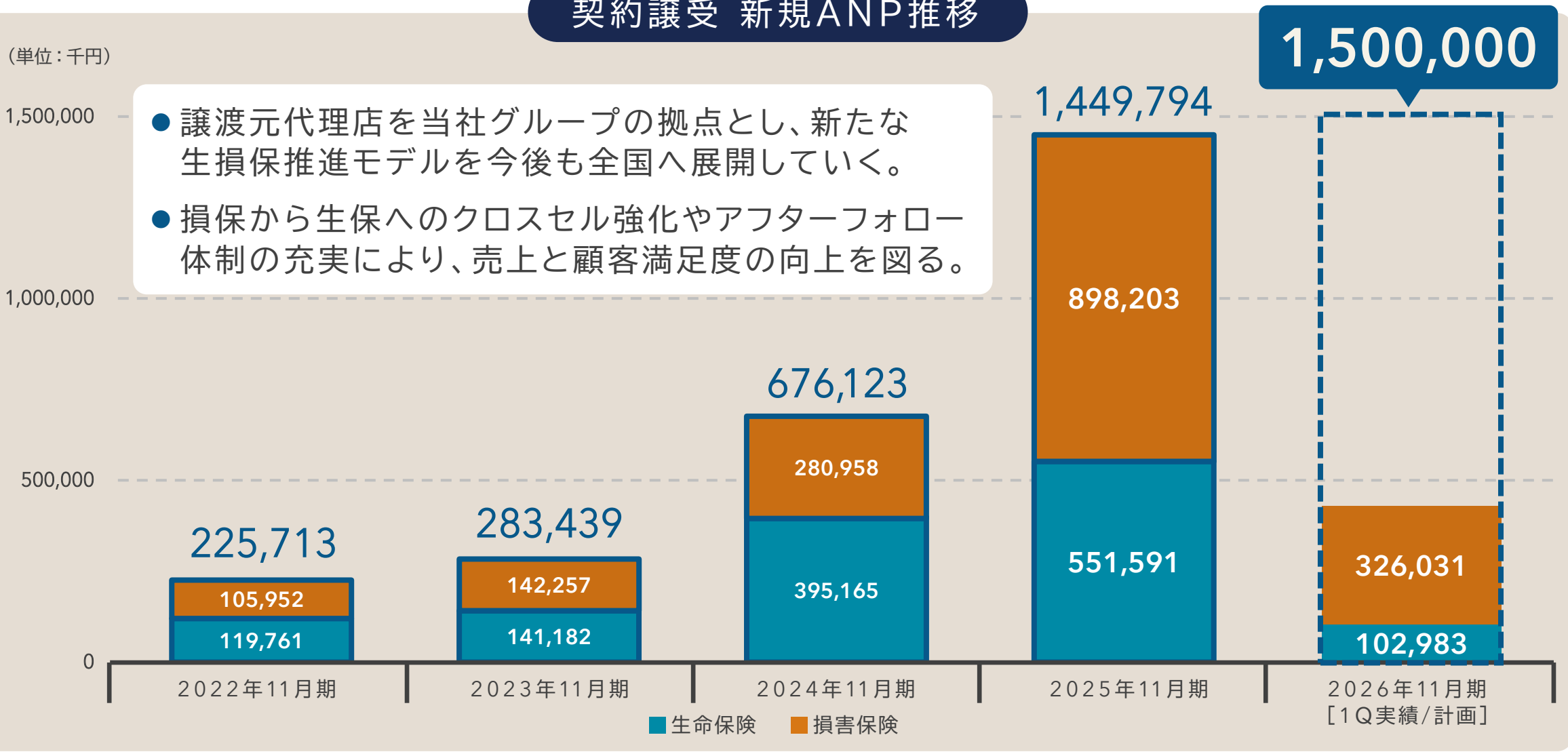
契約譲受 移管合意件数



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2026年11月期の事業戦略 契約譲受ビジネスの拡大

契約譲受 新規ANP推移



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

04

株主還元

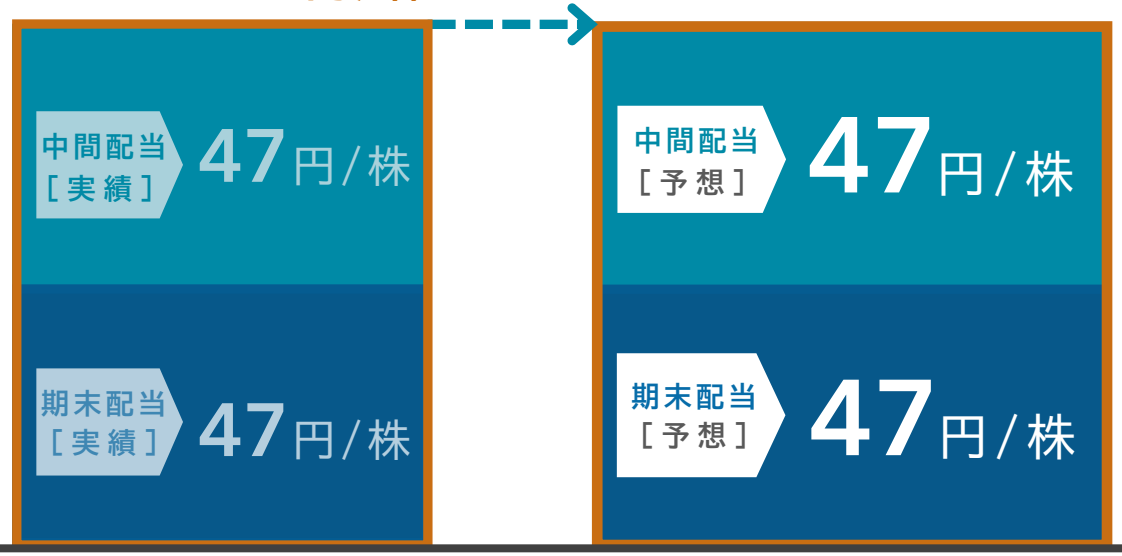
Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

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%＋　継続　累進配当

［中間］47円/株 ＋ ［期末］47円/株
合計 94円/株



2025年11月期［実績］　2026年11月期［予想］

個人投資家様の利便性をさらに向上

株主優待のデジタル化（2026年5月～）



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。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

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・要望を取締役会へフィードバック

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

05

態勢整備の進捗と成長戦略

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

「NEXT」 私たちが果たすべきお約束

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**

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

業務改善計画の進捗

取組み項目それぞれの具体的な内容と現在の状況は以下の通りとなっております。

取組み

各取組みの着実な実行、定着化のためのガバナンス態勢の抜本的な強化

- 取締役兼務の解消
- 取締役会運営の見直し
- 新たな会議体（経営会議）の立ち上げ
- 執行と監督の分離体制へと移行
- 2025年12月に業務改善委員会発足

- [2026年2月]
  全社員の声に耳を傾けるために、全社員を対象にアンケートを実施。
  結果を分析し、継続的な改善へ結びつける。

- [2026年3月]
  新たな会議体として経営会議を設置。執行業務と監督業務を分離した体制へと移行。
  中立性及び建設的な議論確保のため、常勤取締役の部門長兼務を解消。

- [今後の予定]
  適切な経営管理のため、社内規程類の再整備、ITの活用、
  ジョブローテーションや研修強化を通じた社内管理態勢の充実。

今後も継続的な改善を進め、お客さま及び社会からの信頼回復に全力で取り組んでまいります。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

回復に向けた成長戦略

今期目標

1 過去最高 **保険契約見込顧客数** ▶
- 売上・利益の改善を図る
- 営業社員に安心感を与える

2 過去最高 **移管合意件数** ▶ 契約譲受のメイン化元年とする

長期目標

3 倍増 **支社拠点** ▶
- 地域密着の地元採用を改めて強化
- 事業譲受による支店の増加

▶

4 倍増 **営業社員数** ▶
- 過去最高の見込顧客獲得
- 地域密着の採用強化
- 事業譲受による受け入れ

▶ **売上・利益の成長**

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

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**

将来のお金のこと、あなたと一緒に考える
MONEY DOCTOR



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

06

資料

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

2025年11月期 第1四半期 貸借対照表

（単位：百万円）

FY25/11		FY26/11	増減額	前期末比(%)
流動資産	9,904	8,363	-1,540	-15.6%
現金及び預金	7,519	5,892	-1,626	-21.6%
固定資産	8,497	8,369	-127	-1.5%
総資産	18,401	16,733	-1,668	-9.1%
流動負債	5,359	5,305	-53	-1.0%
固定負債	1,221	1,139	-81	-6.7%
純資産	11,821	10,287	-1,533	-13.0%
負債・純資産	18,401	16,733	-1,668	-9.1%
（自己資本比率）	[64.2%]	[61.5%]	[-2.8pt]	—

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

主要KPI推移［四半期累計期間］

項目	FY24/11 1Q	FY24/11 2Q	FY24/11 3Q	FY24/11 4Q	FY25/11 1Q	FY25/11 2Q	FY25/11 3Q	FY25/11 4Q	FY26/11 1Q	QonQ 増減数
保有契約数（件）	1,517,857	1,583,195	1,674,466	1,735,733	1,797,014	1,885,144	1,943,259	1,994,554	2,036,697	42.143
内、新規契約数（件）	57,573	123,490	187,527	250,396	56,931	115,468	172,731	228,111	47,817	- 7,563
保有顧客数（名）	613,000	635,639	656,508	676,926	694,278	712,239	730,457	746,867	760,717	13,850
内、新規顧客数（名）	35,103	75,563	114,889	152,525	35,339	71,754	107,386	142,370	30,910	- 4,074
保険契約見込顧客数（名）	40,127	82,680	122,660	163,306	36,347	71,163	100,123	123,598	30,652	7,177
提携企業数（社）	86	84	82	73	71	67	65	65	65	±0

項目	FY24/11 1Q	FY24/11 2Q	FY24/11 3Q	FY24/11 4Q	FY25/11 1Q	FY25/11 2Q	FY25/11 3Q	FY25/11 4Q	FY26/11 1Q	QonQ 増減数
生命保険新規契約数（件）	49,787	106,191	161,535	215,726	48,698	97,221	144,510	190,162	39,108	- 6,544
損害保険新規契約数（件）	7,786	17,299	25,992	34,670	8,233	18,247	28,221	37,949	8,709	- 1,019

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

主要KPI推移［四半期累計期間］

項目	FY24/11 1Q	FY24/11 2Q	FY24/11 3Q	FY24/11 4Q	FY25/11 1Q	FY25/11 2Q	FY25/11 3Q	FY25/11 4Q	FY26/11 1Q	Q on Q 増減数
営業社員数(名)	2,402	2,462	2,491	2,518	2,546	2,522	2,430	2,333	2,265	-68
拠点数(拠点)	152	159	165	174	176	186	189	192	190	-2
内、マネードクター プレミア店舗(店)	18	27	28	30	30	33	34	36	33	-3
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス(拠点)	54	54	75	75	80	80	82	82	79	-3

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

主要KPI推移（新規契約・新規顧客実績）[四半期会計期間]

項目	FY24/11 1Q	FY24/11 2Q	FY24/11 3Q	FY24/11 4Q	FY25/11 1Q	FY25/11 2Q	FY25/11 3Q	FY25/11 4Q	FY26/11 1Q	Q on Q 増減数	Q on Q 増減率
新規契約数（件）	57,573	65,917	64,037	62,869	56,931	58,537	57,263	55,380	47,817	-7,563	-13.7%
純新規契約件数	37,538	40,558	37,979	37,992	32,607	33,418	32,198	28,284	24,300	-3,984	-14.1%
追加新契約件数	20,035	25,359	26,058	24,877	24,324	25,119	25,065	27,096	23,517	-3,579	-13.2%
新規顧客数（名）	35,103	40,460	39,326	37,636	35,339	36,415	35,632	34,984	30,910	-4,074	-11.7%
純新規顧客数	20,851	22,234	20,867	20,506	18,166	18,584	18,066	16,123	13,934	-2,189	-13.6%
追加契約顧客数	14,252	18,226	18,459	17,130	17,173	17,831	17,566	18,861	16,976	-1,885	-10.0%

※ 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。

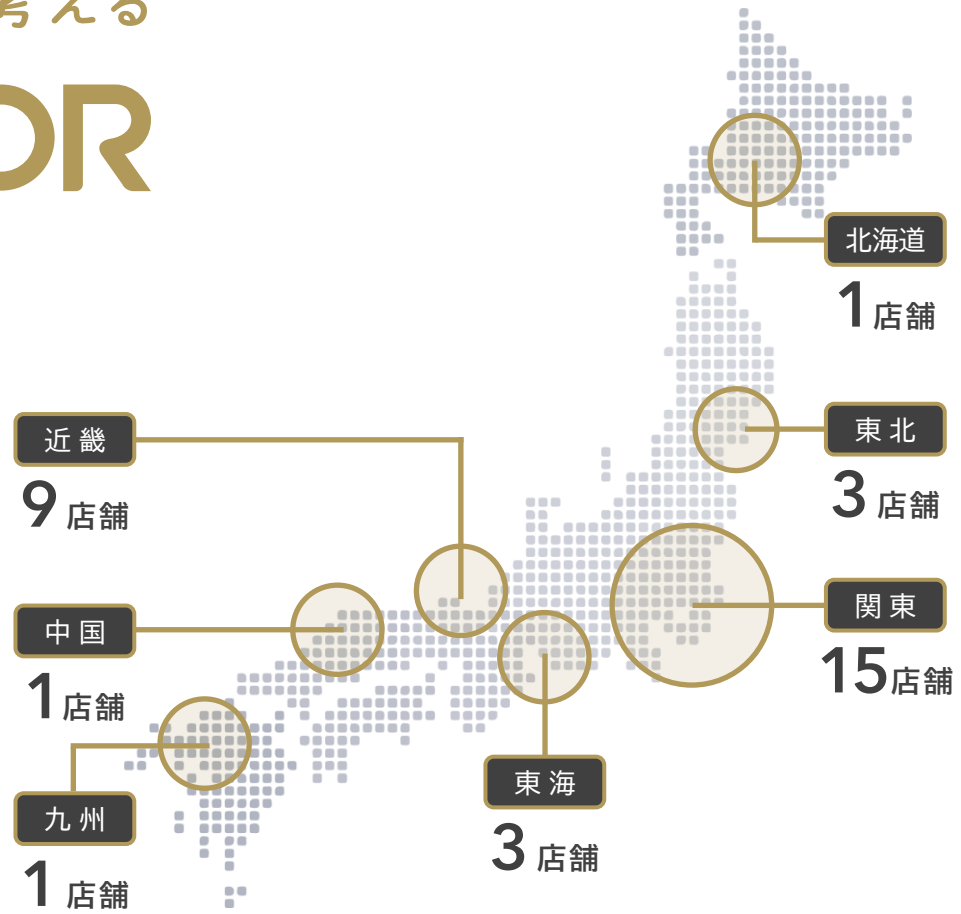
Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

マネードクタープレミア事業

将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

MONEY DOCTOR PREMIER

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

※ 2026年2月末現在

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

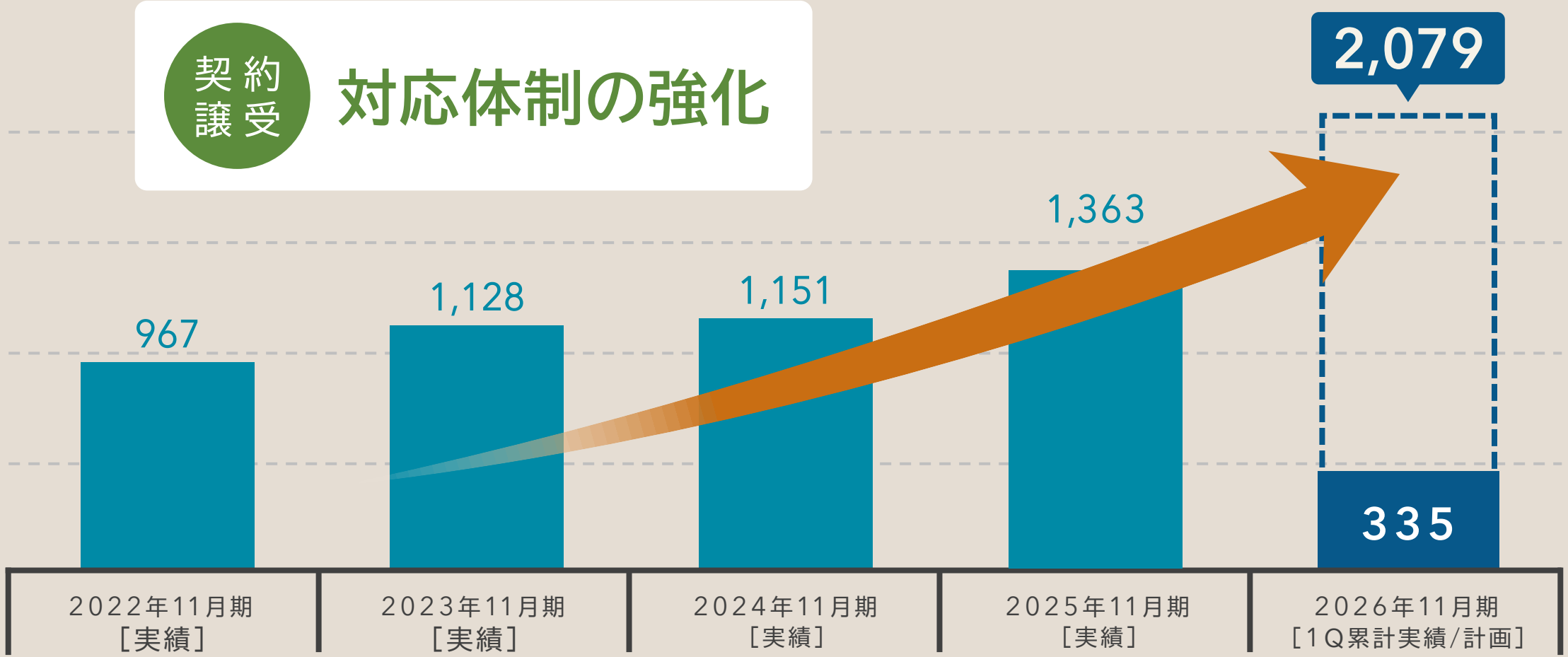
損害保険事業

損害保険手数料

（単位：百万円）

契約譲受

対応体制の強化



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

IFA事業

NISA等の投信積立を中心に口座数、預かり資産が順調に増加。
今後のストック収入の拡大に向けた基盤拡大へ。

［証券口座］



10,870
口座

［預かり資産残高］



40,996
百万円

［IFAオフィス］



80
拠点

［証券外務員登録者］



681
名

※支社・店舗併設を含む

［2026年2月末時点］

※ 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.

金融リテラシー教育事業

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。

安心して学べるお金のこと
マネスク

今期、1法人が導入

累計導入法人数

［サービス開始以降］
計10法人へ



※「マネスク」はMONEY SCHOOLの略称であり、当社の登録商標です（登録商標 第6802129号）。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

07

Appendix

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

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	〒111-0053 東京都台東区浅草橋1丁目1番8号
従業員数	2,527名（2026年2月末・パートタイマー社員は除く）
拠点数	190拠点（2026年2月末）



役員

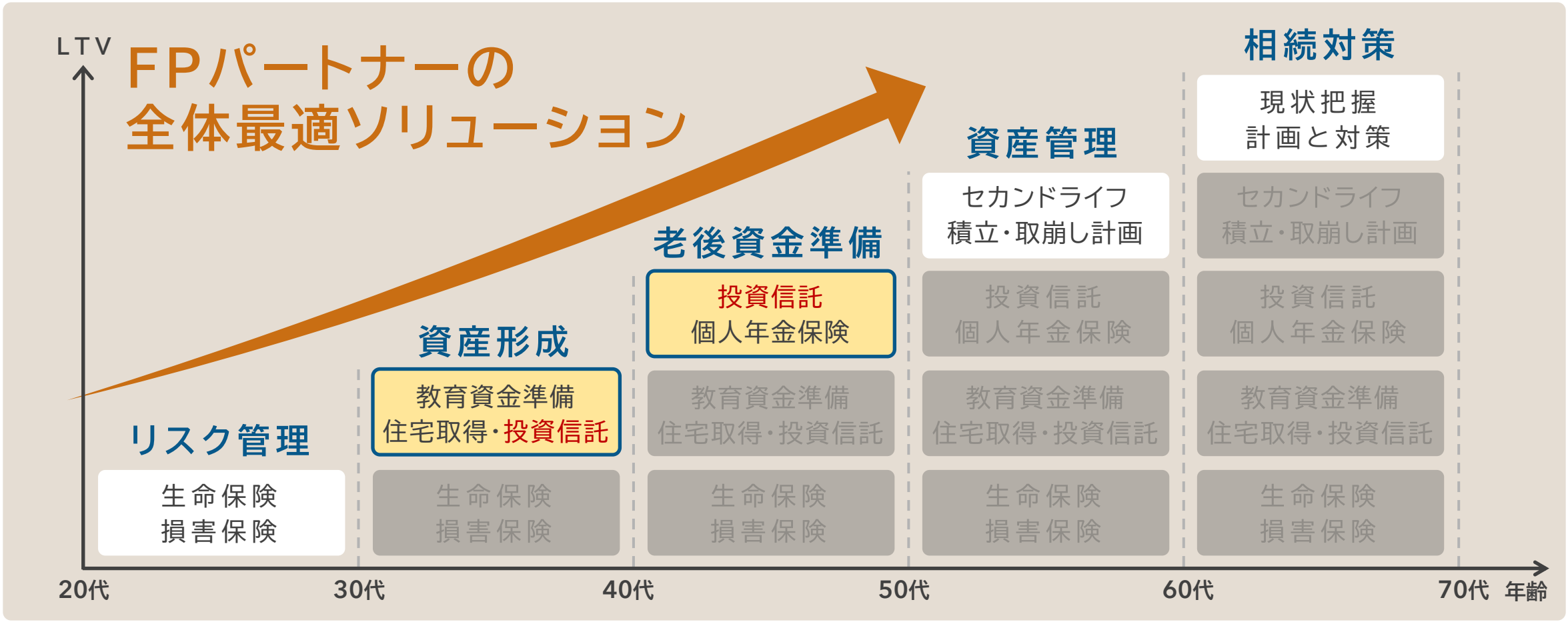
代表取締役社長	黒木　勉	社外取締役	井阪　喜浩	社外取締役	中川　真紀子	監査役	渡邊　哲也
取締役	安達　健二	社外取締役	鈴木　正規	社外取締役	大山　亨	社外監査役	木野　綾子
取締役	齋藤　巧						
取締役	塩入　満秀	社外取締役	田中　尚幸	社外取締役	桑原　麻美	社外監査役	小川　加織

※ 役員情報は2026年3月1日時点です。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

事業領域の拡大－LTVの最大化

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

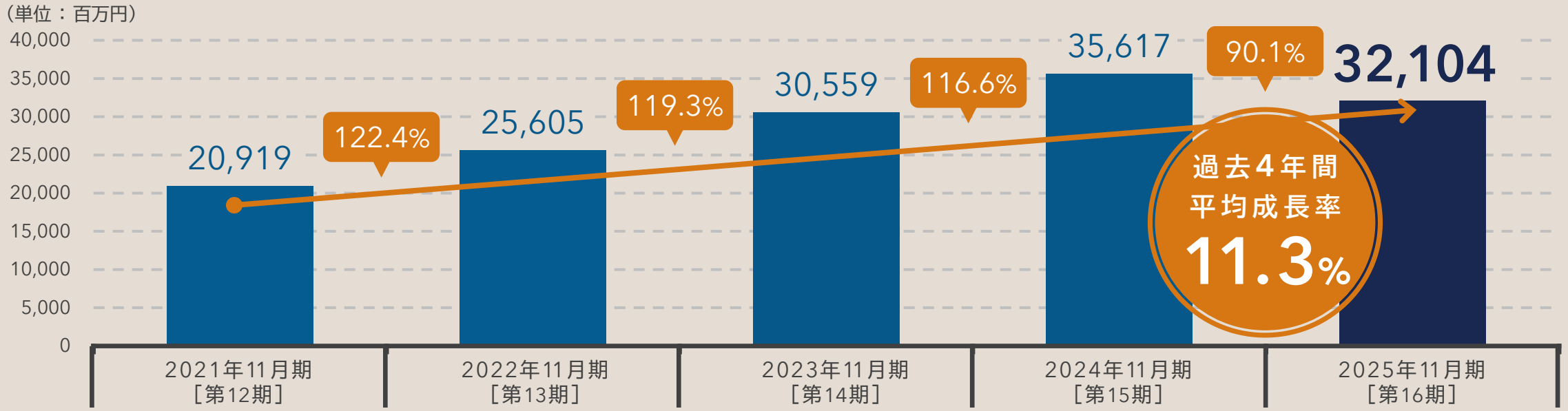


※ LTV（ライフタイムバリュー）とは「顧客生涯価値」のことで、企業と顧客との取引の初めから終わりまでの期間（顧客ライフサイクル）内に取引からどれだけの利益がもたらせるのかを算出したものです。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

売上高・営業利益・当期純利益推移［過去5期］

売上高推移

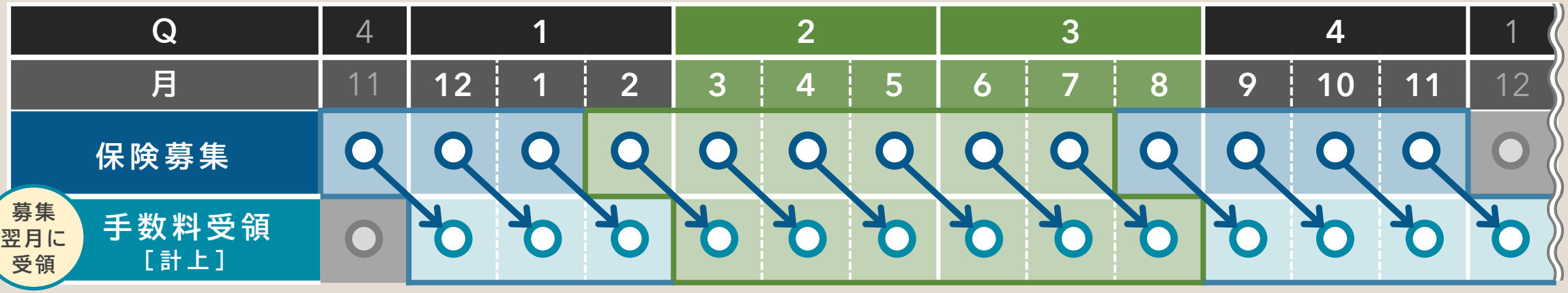


	2021年11月期［第12期］	2022年11月期［第13期］	2023年11月期［第14期］	2024年11月期［第15期］	2025年11月期［第16期］
売上高	20,919	25,605	30,559	35,617	**32,104**
営業利益（営業利益率）	1,735（8.3%）	3,824（14.9%）	5,554（18.2%）	5,330（15.0%）	**2,984（9.3%）**
当期純利益（純利益率）	1,224（5.9%）	2,366（9.2%）	3,953（12.9%）	3,903（11.0%）	**2,042（6.4%）**

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

[参考]業務品質支援金

手数料受け取りイメージ



下半期に適用される手数料率

初年度手数料　上半期実績で判定。　業務品質支援金　2Q・3Qの実績で判定。

▶ 新規契約獲得数変動による業績への効果は翌期に発生。

※ 上記はイメージです。実際には保険会社によって査定期間、適用時期など料率の決定方法は異なります。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

［参考］業務品質支援金

業務品質支援金査定［例］

業務品質査定

「代理店業務品質評価運営」
項目の達成度合いなど

項目例

- 個人情報保護に係る態勢の整備
- アフターフォロー時の顧客対応態勢の整備　等

×

定量査定

代理店規模に応じた

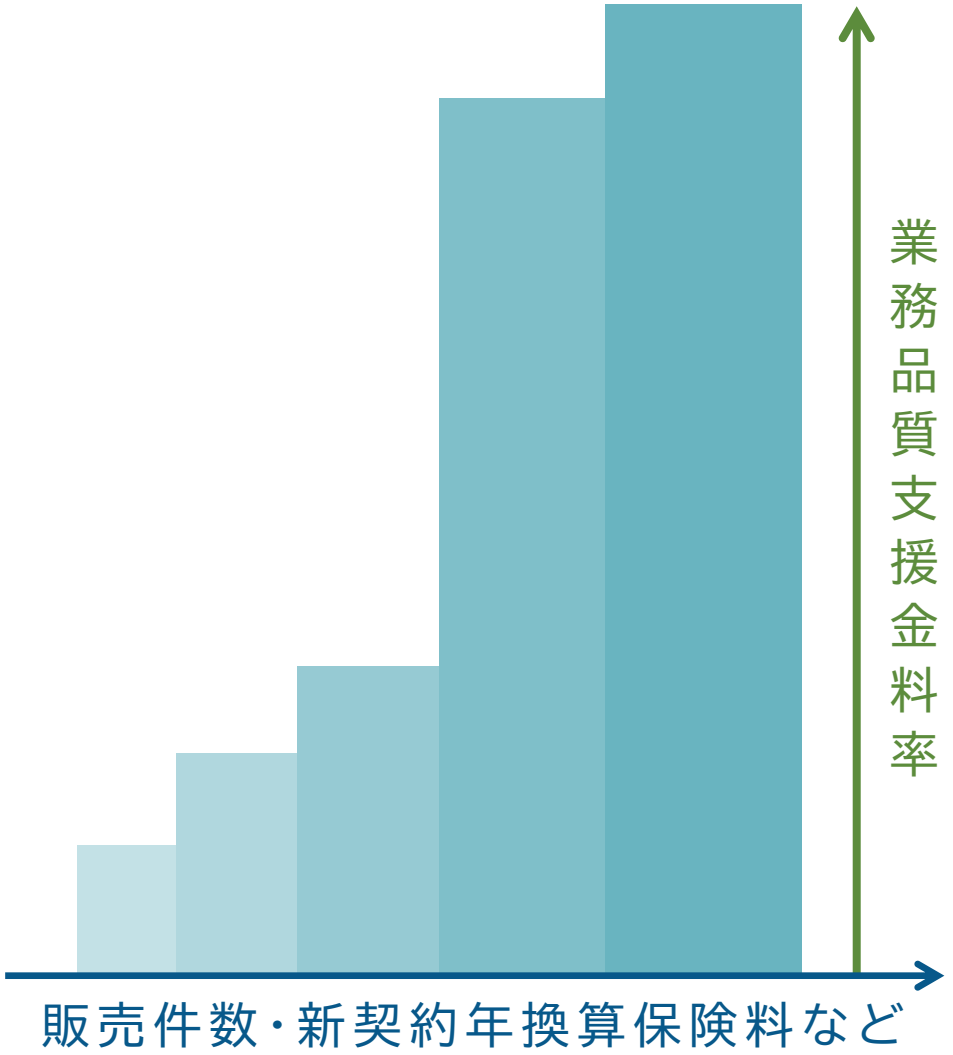
販売件数・

新契約年換算保険料など

業務品質査定と**定量査定**
マトリックスで料率が決定

業務品質査定が
一定の場合

販売実績（件数等）によって判定し、
段階的に料率が変動。

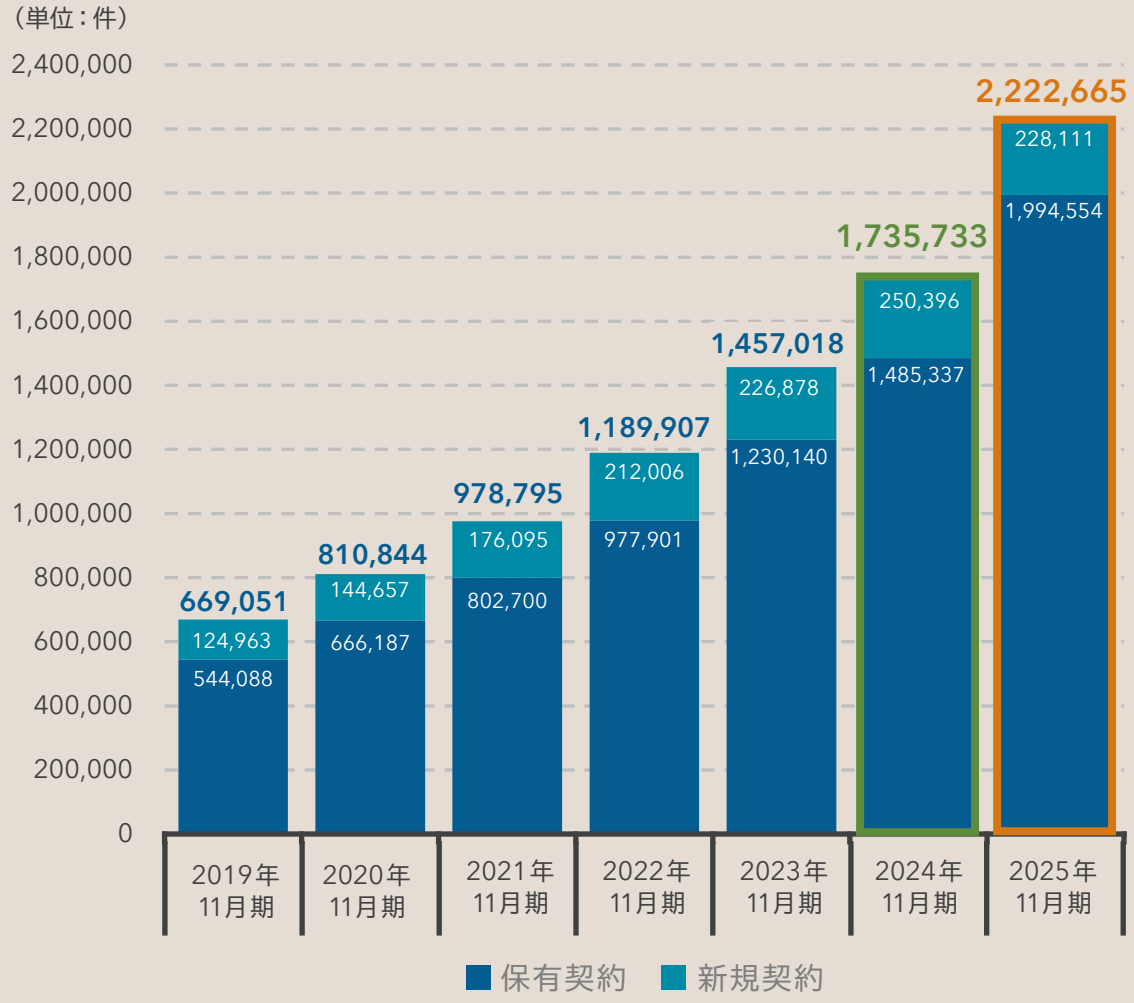


※ 実際には保険会社によって査定方法等は異なります。

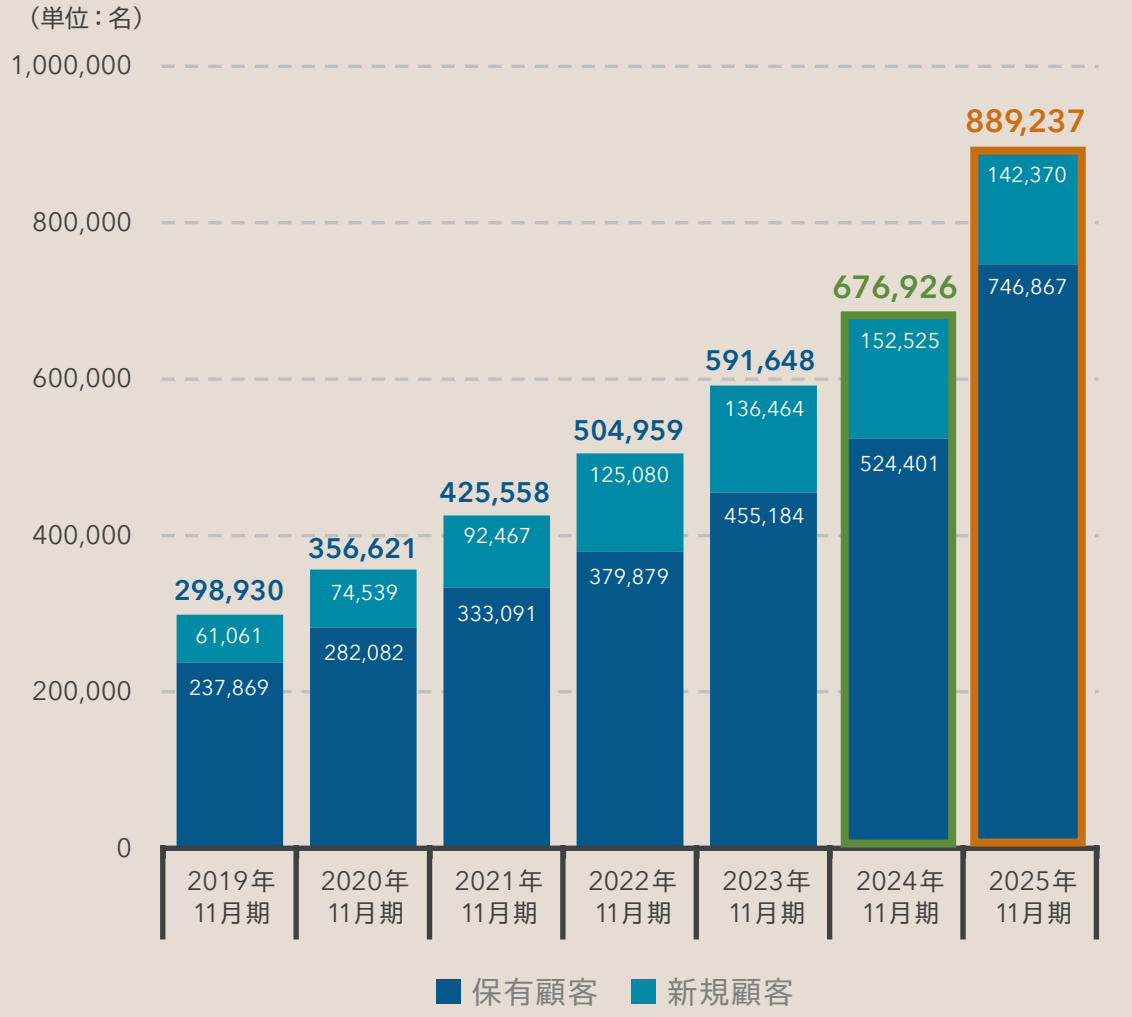
Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

保険契約件数・顧客数推移

契約件数［新規・保有］



顧客数［新規・保有］

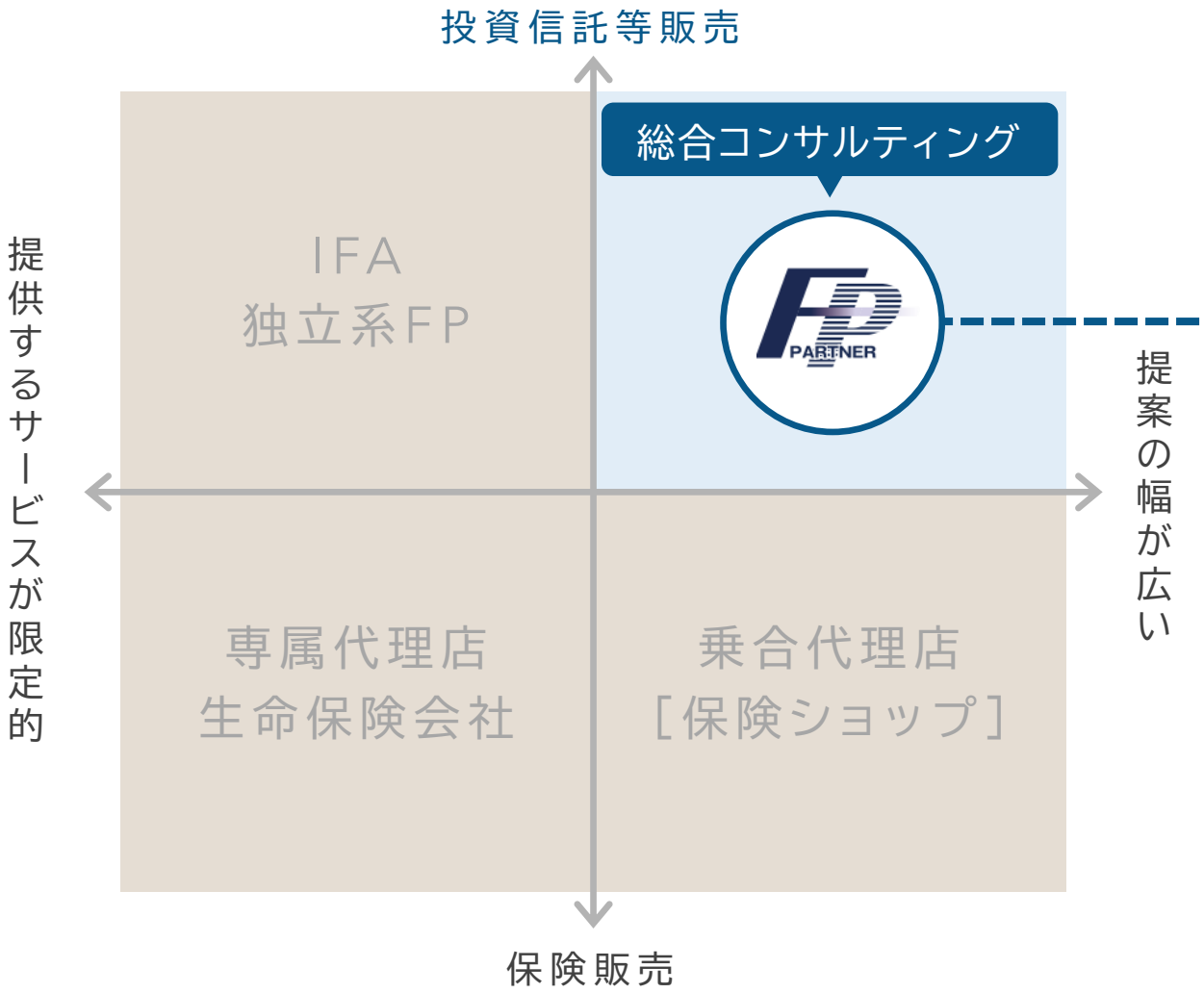


※ 数値は各期末の累計

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

当社の強みと特長

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

生命保険・損害保険

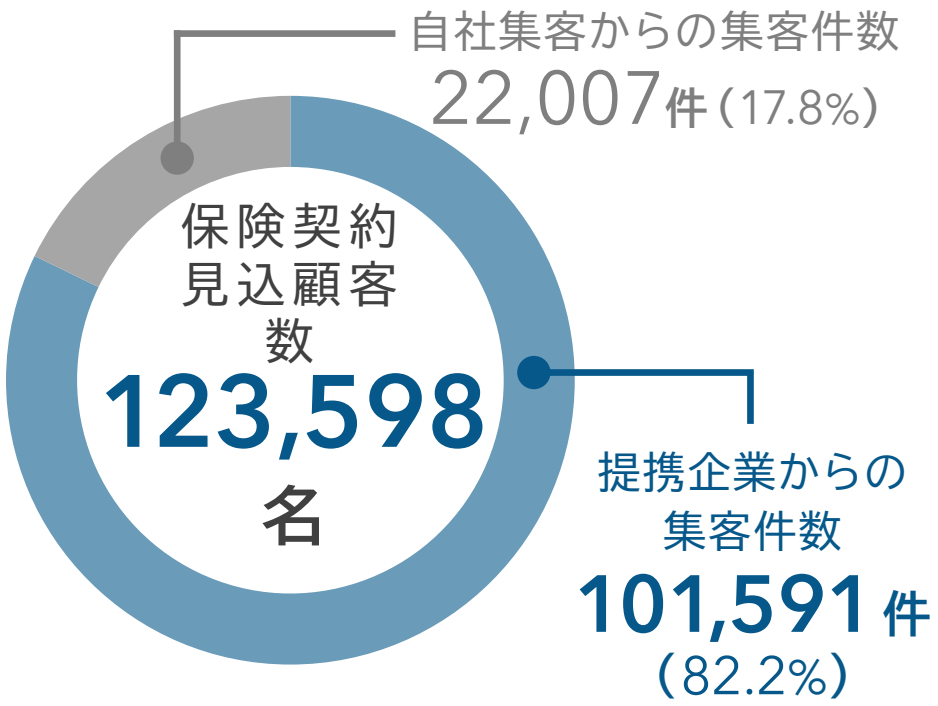
- ライフサイクル・ライフスタイルの把握
- 定期的なメンテナンス
- 訪問・連絡等の密なコミュニケーション

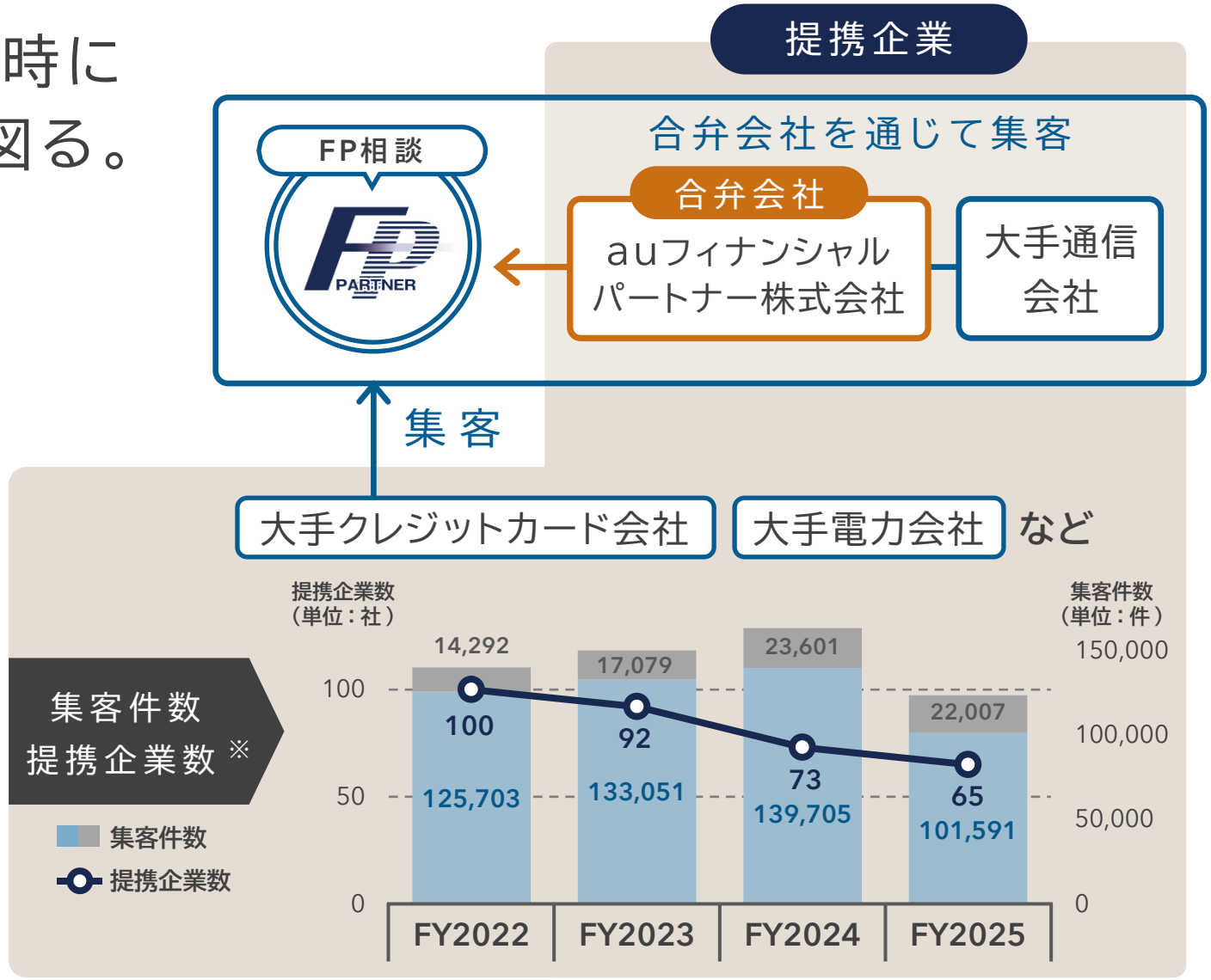
Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

提携企業

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





※ 提携企業数は各期末時点の数値です。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

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	**32,104**	36,261		
売上総利益	**10,673**	12,226		
営業利益	**2,984**	3,326		
当期純利益	**2,042**	2,222		

2026年11月期
通期決算発表時に
公表いたします。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

IRサイトのご案内

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://ir.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://ir.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/

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved.


PARTNER