



2025 年 10 月 24 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 わ せ 先 専務取締役兼経営企画部長 田 中 克 幸
TEL. 03-6801-8278 (部署直通)

2025 年 11 月期 第 3 四半期決算に関する質疑応答集

当社の 2025 年 11 月期 第 3 四半期決算に関して、想定しておりました質問及び、これまで株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせや感想、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。皆様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、修正をおこなっております。

Q. 3Q業績について、7月時点の修正予想と比べ営業利益の伸びが好調に見えます。その要因をどのようにお考えでしょうか。また、業績予想修正の背景についても教えてください。

A. 3Qは保障性商品の販売が回復傾向を示しました。6月に全国の営業社員を対象とした勉強会を開催し、「お客さまを第一に考える姿勢」及び「保障の重要性」を改めて共有したことが成果につながっています。

また、業務改善計画に基づく対応が、社員の安心感や意識向上にも寄与しています。今後もこの流れを大切にしながら、「お客さま優先」の姿勢を徹底し、持続的な成長を目指してまいります。

Q. プレステージ社のM&Aはこれまでにない規模と伺っています。今回のM&Aに対するご所感をお聞かせください。

A. プレステージ社の参画は、当社にとって過去に例のない大規模なM&Aとなりました。同社は長年にわたり堅実に増収増益を続けており、当社グループに加わることは非常に意義深いものです。今回のM&Aにより、当社は約12万8千件の顧客を承継いたしました。これは当社にとって大きな節目であり、顧客フォローの強化を通じた新たな契約・利益創出につながると考えています。

当社では年間13~14万件の新規契約を獲得していますが、今回のM&Aにより、それを上回る成長を実現できる手応えを感じています。

Q. 社長から営業社員へのメッセージ発信によって、保障性商品の販売回復が見込まれるのでしょうか？

A. ご懸念のとおり、営業社員へ声がけをするだけで販売が大きく回復するというものではありません。しかし一方で、明確なメッセージは、組織としての方向性を再確認し、営業現場の意識に働き

かけるきっかけとしての効果は期待できると考えております。保障性商品に関してお客さまのご意向を把握する際、「貯蓄性」か「掛け捨て」かのご希望をお伺いしますが、多くのお客さまが貯蓄性を選ばれる傾向にあります。しかし、それだけでは保険本来の役割を十分に果たすことはできません。

当社では、お客さまへの丁寧なヒアリングを通じて潜在的なニーズを把握し、ライフプランを可視化しています。その際システムを活用しますが、システム改修により、保障性商品の潜在的なニーズをこれまで以上に具体的に把握できるようになりました。

保障性商品の販売については、まだ通常の水準には戻っていないものの、着実に改善の兆しが見られています。

Q. 営業社員数が減少していますが、今後どのように回復を図っていくのでしょうか。

A. 3Qは新規入社社員が97名にとどまり、退職も高止まりしたため、営業社員数が減少しました。業務改善計画を策定し当社の方針や決意を示したことにより、今後は新規入社社員も徐々に回復していくと考えております。

引き続き営業部門の採用強化と人材育成を最優先課題として、営業基盤の立て直しを進めてまいります。

Q. 今期見られた数字の低迷は一時的なものと捉えていいのでしょうか。また、業務改善計画を発表されていましたが、今後どのように改善を図っていくのでしょうか。

A. 今回の業務改善命令につきましては、当社として極めて重大な事案と認識しており、その結果を真摯に受け止めております。今後は管理態勢の一層の強化が不可欠であり、一定の追加コストが発生する見込みではありますが、当社の経営基盤は引き続き堅固であると認識しております。当社は現在、管理態勢の再構築に向けた抜本的な取り組みを進めております。必要な投資を行いながら、持続的かつ安定的な事業運営の実現に向けて全社を挙げて対応しており、改善に向けた手応えを感じています。

Q. 業務改善命令のリリースを確認しております。「今まで便宜供与はなかった」とのコメントを出されていましたが、実際に便宜供与はあったのでしょうか。

A. 当時においてはその認識がありませんでした。2025年8月に金融庁からパブリックコメントが出され、便宜供与の定義がなされたことにより、認識を改めております。

Q. 4Qの見通しについて教えてください。

A. 4Qは減収・減益を見込んでいます。主な要因は、業務品質支援金の算定率が3Qの新規販売件数に起因すること、そして8月の業務改善命令受領後に提携企業からの集客が一時的に減少したことです。保守的な見通しを立てていますが、来期以降は改善・上昇を目指してまいります。

なお、今回のM&Aに伴う費用負担は限定的であり、今期の損益への大きな影響はございません。

Q. 契約譲受ビジネスの今後の動向について教えてください。

A. 帝国データバンクの調査（全国企業「休廃業・解散」動向調査（2025年1-8月））でも、生命保険代理店の廃業が業種別で上位に入るなど、業界再編の動きも想定されます。当社においても、プレステージ社のような大型案件の増加が見られています。今後も人材・経営資源を優先的に投じ、環境変化に的確に対応してまいります。

Q. 決算説明資料27～29ページの「NEXT！宣言」について、改めて詳しく教えてください。

A. 当社は、業務改善命令を真摯に受け止め、これまでの事業運営や、企業姿勢、基本方針を全面的に見直す必要性を強く認識しております。事業運営の抜本的な見直しと改革に取り組んでいくという当社としての強い決意を明確に示すべく、「NEXT！宣言」を策定しました。一度きりの取り組みではなく、さらなる進化を続けながら、持続的な成長を支える組織基盤を創り上げてまいります。

Q. リスタートに向けた具体的な取り組みを教えてください。

A. 4Qは原点回帰による再成長に向けた重要な期間と位置づけています。提携企業からの案件減少といった一時的な影響は見られるものの、既契約者へのフォローや保障の重要性を改めて見直し、基本に立ち返ることで業績の回復を図ってまいります。

こうした原点回帰の取り組みを通じて、持続的な収益基盤の再構築を進め、安定した成長へとつなげてまいります。

以上