



2026年4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 せ 先 取 締 役 安 達 健 二
TEL. 03-6801-8278 (部署直通)

2026年11月期 第1四半期決算に関する質疑応答集

当社の2026年11月期 第1四半期決算に関して、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. 1Qの業績が悪化している印象ですが、原因はどこにあるのでしょうか？

A. 保険契約見込顧客数について、行政処分の影響で前期4Qに大幅減少しました。その結果、1Qは利益が半減するなど大きな影響を受けております。また、業務改善計画を推進する上で、人員増強やシステム改修を進めており、これらに伴う費用が発生しております。

なお、保険契約見込顧客数は四半期ベースで増加に転じており、2Q以降の業績改善が期待されます。

Q. 業務改善計画の進捗についてお聞かせください。

A. 当社における今期の最も重要な対処すべき課題と認識しており、現在、業務改善会議と業務改善委員会・ワーキンググループを中心に、業務改善計画に取り組んでおります。進捗状況については、4月末日の初回報告基準日に基づいた5月中旬の初回報告をはじめに、6か月ごとに関東財務局に報告してまいります。その他、お知らせすべき内容がございましたら、随時IR情報として開示してまいります。

Q. 通期計画達成を目指すとのことですが、経営計画と各施策の進捗状況における課題やリスクはどのようなものがありますか？ また、想定されている営業利益ラインと時期についてお聞かせください。

A. 通期計画達成については決して容易ではないと認識しております。ただし、保険契約見込顧客数が回復してくれば、十分達成可能であると考えております。背景としては、新たな取引先であるヤマダデンキが2Q以降の売上に大きく寄与すると見込んでおります。昨年12月の取引開始後3か月で、すでに1か月あたり約2,000件まで規模が成長しており、その売上及び利益への貢献は大きいと考えております。2Q以降は営業社員への案件配信数もおおむね改善され、トップ水準に戻ってくると考えておりますので、新規契約も回復し、利益が確保できるものと見込んでおります。リスクとしては、保険契約見込顧客数が再び減少に転じること等が考えられますが、引き続き、販売施策を着実に実行するとともに、進捗状況を慎重に見極めながら、状況に応じた対応を行ってまいります。

Q. 業界全体の変化が大きい時期かと思いますが、その影響の規模や程度はどの部分にあり、どのように乗り越えていかれるのかをお聞かせください。

A. 現在の保険業界は、過去を振り返っても例のないほど大きな変化の局面であり、お客さま本位の業務運営を徹底していく大きな転換期であると考えております。当社は、業務改善計画の実行と並行し、業界のリーディングカンパニーとして、常に時代の先を見据えた態勢を整えていきます。新たな業法・ガイドラインを見据えた動きは、当社の契約譲受事業においても追い風になると捉えています。体制整備を着実に進めることで、大きなビジネス機会につなげてまいります。

Q. 配当性向は高い水準にあると見っていますが、それでも配当方針を変更しない理由を教えてください。

A. 配当性向で見ると、当社が目安としている45%を大きく上回る水準にあると認識しております。前期、今期と踊り場を迎えている状況ですが、ビジネスモデルが崩れているわけではありませぬので、一過性の事象と考えております。そのため、予想通り配当をお支払いしても、成長投資などに大きく影響することはないと考えております。なお、再び成長局面に戻すことができれば、45%の配当性向を前提とした累進配当は十分可能であると考えております。しっかりと株主の皆様への還元を行いながら、事業成長に取り組んでまいります。

Q. 保険契約見込顧客数が回復すれば、営業社員の純減や平準払い商品の低下といった課題も解決に向かうと考えてよいのでしょうか？

A. そのように考えております。退職に関しては、保険契約見込顧客数が減少し、連動して新契約が伸び悩んだことにより、査定未達を理由とした退職が増加した面がありました。また、その不安感から、保険業界を離れる方も多くいました。また、当社では、面談の初期段階でファイナンシャルプランニングを実施し、お客さまのご意向に沿った平準払い商品の提案を行っております。そのため、案件数が増えれば増えるほど、平準払いは増加していくと考えております。また、当社の業績回復には、保険契約見込顧客を増やすことが重要です。アポイントが増えることで採用面でも効果が期待できます。今期は、過去最高となる16万世帯以上のアポイント獲得を目指し、事業運営のバランスをしっかりと立て直してまいります。

Q. 契約譲受について、大型案件の比重が高まる中、案件が不成立となった場合は未達となるリスクはないのでしょうか？

A. 1Qにおいては契約合意に至らなかった案件もあったものの、現在進んでいる商談案件は規模が大きく、全体として大型化傾向にあります。現在は複数の大型案件について商談が進んでおり、すべての案件が不成立となるようなケースは想定しづらいと考えております。過去最高水準の数字は十分狙えると考えており、今期は15万件以上の案件化を目指しております。

Q. 1Qの売上が低調だった要因として、前期4Qの保険契約見込顧客数の減少が挙げられていました。今後の持ち直し見込みについて、あらためて教えてください。

A. 前期4Qの影響に加え、回復途中であった1Qにおける保険契約見込顧客数の減少影響も表れております。一方で、昨年10月の業務改善計画の提出以降、提携企業からの配信が再開される動きがあり、足元では四半期ごとに増加傾向が見られています。

あわせて、今後についてはヤマダデンキ案件の受け入れ態勢の構築により、2Q以降、売上及び利益面での寄与を見込んでおります。今期末にかけて件数ベースでも大きな上積みを想定しており、2Q時点と比較して大幅な伸長を想定しております。これらを総合的に勘案し、通期目標を達成することで、皆さまのご期待に応えてまいります。

Q. 成長戦略の一つである契約譲受について、今後の役割についてお聞かせください。

A. 契約譲受事業については、開始当初より当社の提携企業ビジネスと並ぶもう一つの柱に育てていきたいと考えておりました。この事業は譲受した保険契約の継続手数料だけでも1年目から黒字が見込める事業です。

さらに、追加契約や保障見直し、ファイナンシャルプランニングを通じて、お客さまのニーズに応える提案機会も増えてきております。そのため、提携企業とのビジネスを上回る利益率をもたらす可能性があり、相対的に見てリスクが低いと考えております。

また、譲受元代理店の営業拠点を当社グループの拠点として受け入れ、新たな生損保推進モデルを今後も全国へ展開してまいります。これにより、損保から生保へのクロスセル強化やアフターフォロー体制の充実を図り、売上と顧客満足度の向上を目指してまいります。また、保有契約の増加や新規ANP獲得の面だけでなく、拠点数の増加や営業社員数の増加にも寄与してまいります。

【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_report@fpp.jp

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

以上