



事業計画

2026年11月期(第17期)

株式会社FPパートナー

2026年1月14日

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。

新事業計画 概要 [FY2026]

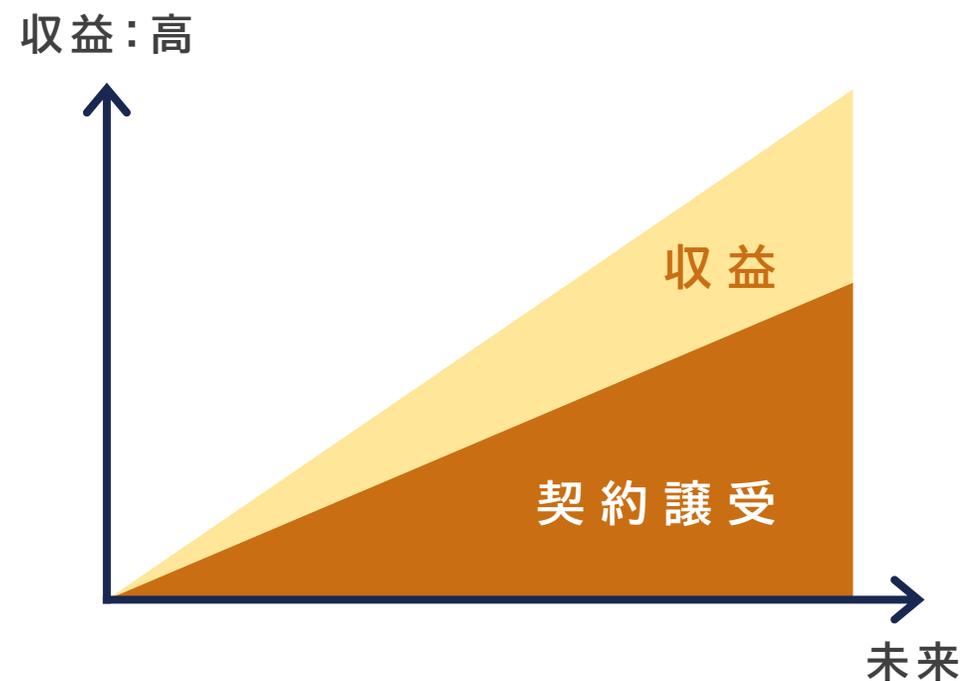
- 2025年11月期実績をベースに計画値を見直し。
- 2026年11月期は整備(保険業法改正対応含む)・成長投資として、教育とDX推進に注力。
同時に株主還元の充実のため、累進配当を継続。
- 契約譲受を収益拡大の柱とする。
- 営業社員採用は500名を目標とし、社員の高位平準化を進めることで生産性の向上と退職者数の抑制を行う。
- 新事業計画(2026年11月期)の当期純利益は22.2億円を目指す。

企業基盤面



『DX + 教育』をベースとした
態勢整備と企業成長へ。

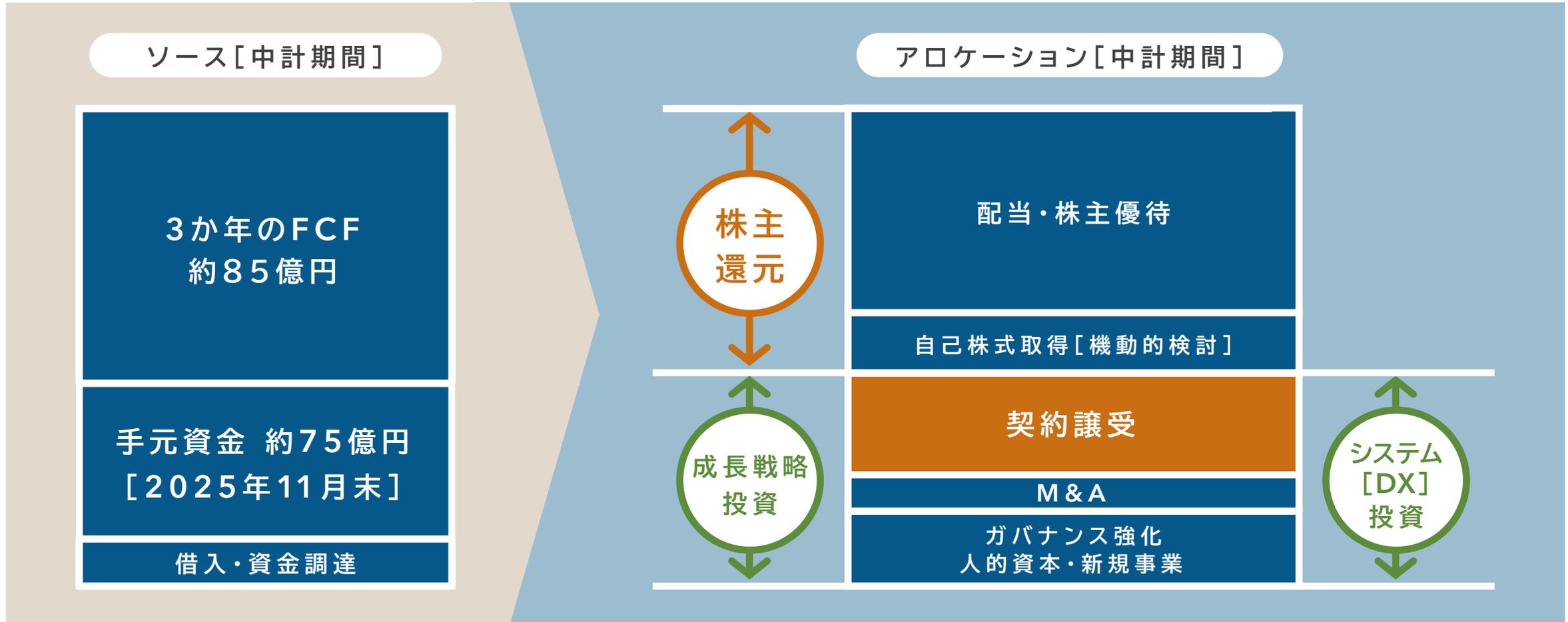
事業面



『契約譲受』を収益拡大の柱に。

キャピタルアロケーション

- 運転資金と流動性を確保した上で、契約譲受・システム(DX)・人的資本(採用・教育)などの成長投資を実施。
- FCFを活用し、配当を重視した安定的な株主還元を実施。
- 手元資金に加えて、戦略的な大型投資案件に備えた借入余力も確保し、十分な財務柔軟性を維持する。



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

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



