



中期経営計画

2025年11月期(第16期) ~ 2027年11月期(第18期)

株式会社FPパートナー

2025年1月14日

事業計画値 [2025年11月期(第16期)～2027年11月期(第18期)]



新たな事業計画
作成の背景

- ① 2024年11月期下期の販売商品構成・手数料率をベースに計画値を見直し。
- ② 2027年11月期に向けて、成長基盤の強化に取り組む。

(単位：百万円)

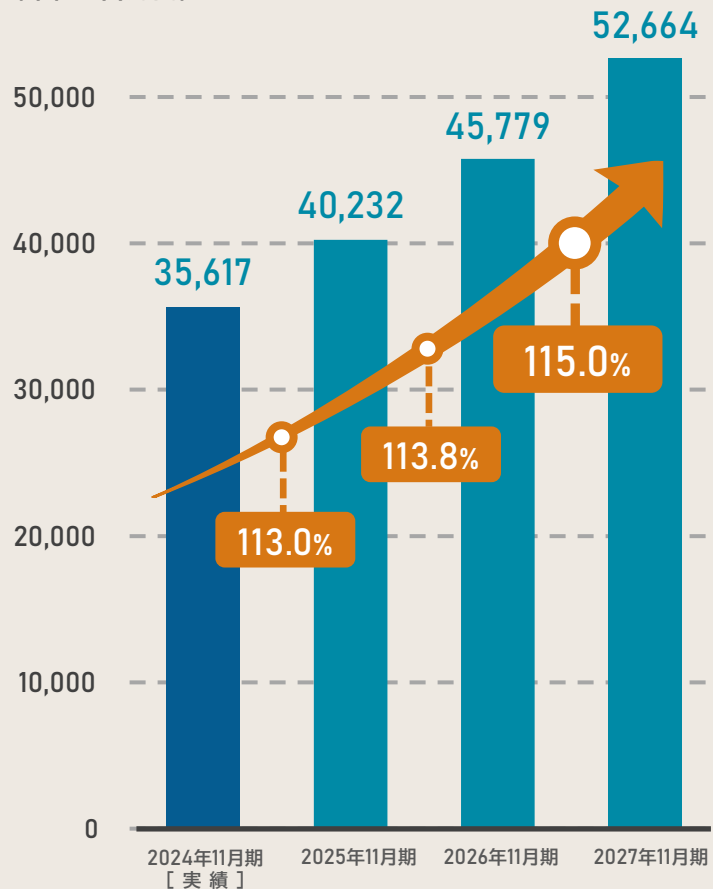
	実績	事業計画値 [ローリング・2025年11月期]		
	2024年11月期 [15期]	2025年11月期 [16期]	2026年11月期 [17期]	2027年11月期 [18期]
売上高	35,617	40,232	45,779	52,664
売上総利益	12,149	14,713	17,214	20,501
営業利益	5,330	6,130	7,359	9,196
当期純利益	3,903	4,041	4,926	6,150

事業計画値 [2025年11月期(第16期)～2027年11月期(第18期)]



売上高

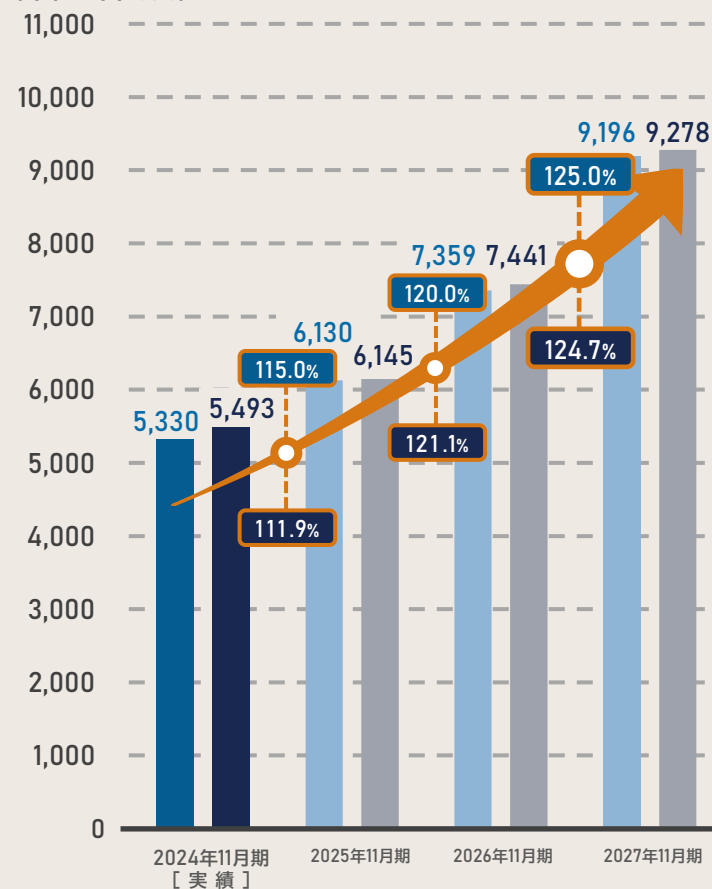
(単位:百万円)



○ 増加率

営業利益・経常利益

(単位:百万円)



■ 営業利益

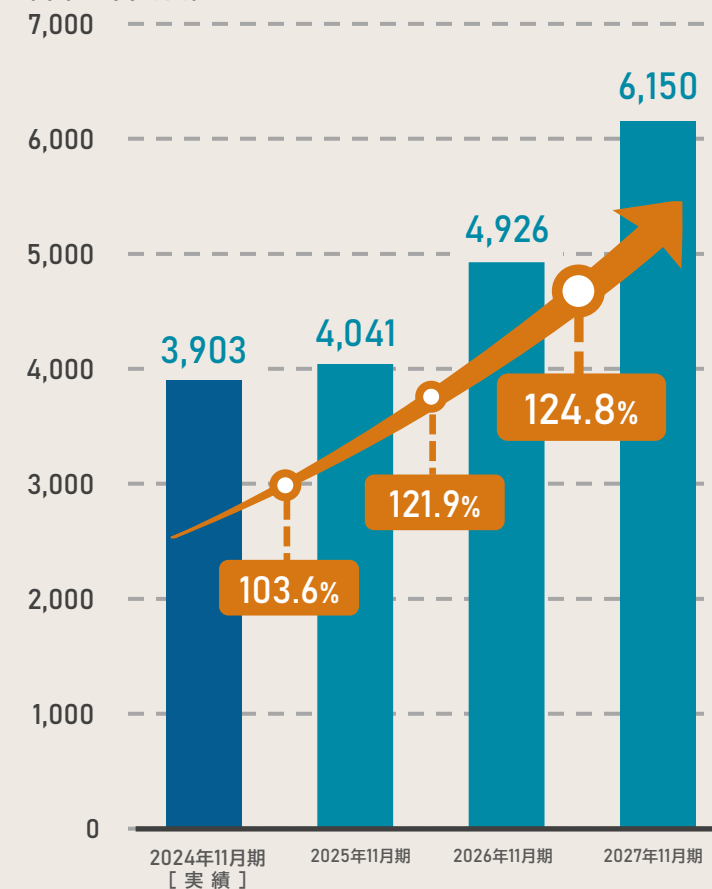
■ 経常利益

○ 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

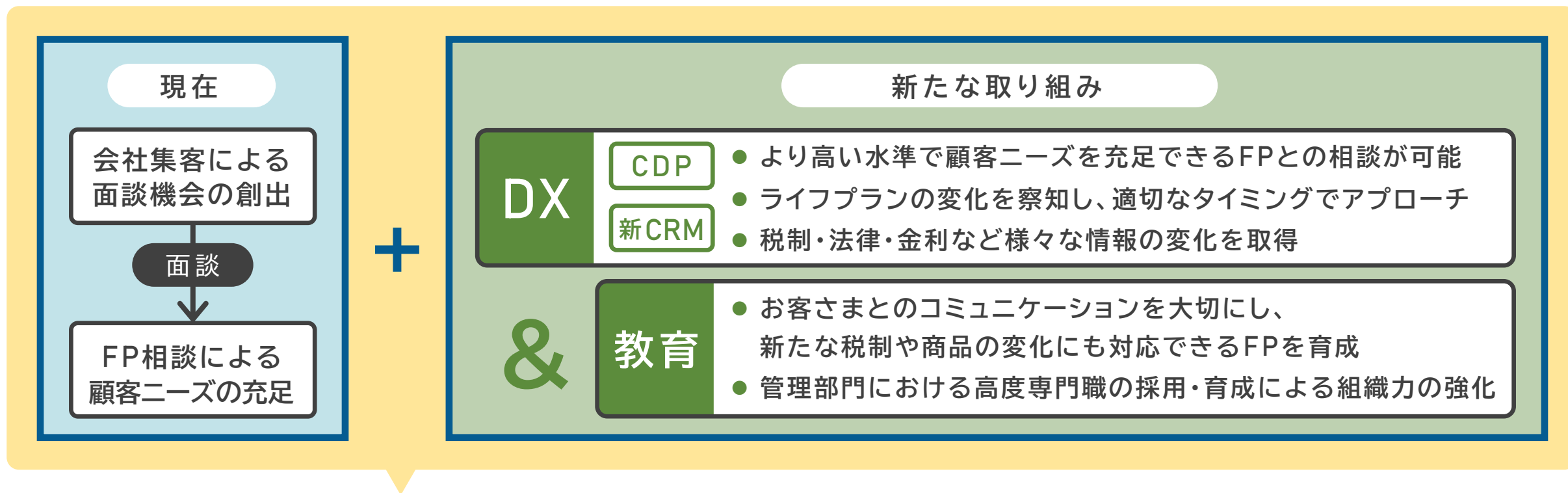
拡大する顧客ニーズに対応するため、営業体制及びバックオフィス体制を強化

DX+教育を基盤に、これまでの取り組みの効果を向上

- 1 営業基盤強化**
 - [営業社員数の拡大と質の向上] 700名採用の継続・高位平準化
 - [契約譲受の拡大] 新規契約獲得増加
 - [マネードクタープレミア] 顧客接点拡大・認知度向上
- 2 事業領域の拡大**
 - IFAビジネスの拡大
 - 保険に捉われない、総合金融企業としての提案強化
- 3 人的資本投資**
 - 営業社員教育体制の整備
 - 新卒採用と育成
 - 多様性の確保と採用・配置の効率化

システムによる業務の効率化と、教育を通じた社員全体のスキル向上に取り組み、
より高いレベルのサービス提供を実現

より顧客に寄り添った提案をするために、DXと教育を推進



顧客ニーズに沿った総合的な比較推奨販売の実現

生命保険

損害保険

投資信託

その他金融商品

顧客満足度の向上



対象 全世帯



お客さまに寄り添いながら、
一生涯のマネープランを作成



対象 未就学児～児童



- お子さまがお金と
しっかり向き合う「きっかけ」を作る
- お子さま主体で
お金を学ぶ体験をサポート
(社会体験版[おみせやさんごっこ])



対象 社会人



自身で考え、
それに応じた金融商品選択を
行えるようになるための
教育機会の提供

当社は今後も、様々な事業や活動を通して、
日本の金融教育の支援と金融リテラシー向上に取り組んでまいります。

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

