



# 中期経営計画

2024年11月期（第15期）～ 2026年11月期（第17期）

株式会社FPパートナー

2024年1月15日

ローリング方式により、新たな3か年の事業計画を作成  
 人員拡大・顧客獲得数増大・契約譲受の拡大により、売上高の拡大を図ります。

(単位：百万円)

	実績	事業計画値 [ ローリング・2024年11月期 ]		
	2023年11月期 [ 14期 ]	2024年11月期 [ 15期 ]	2025年11月期 [ 16期 ]	2026年11月期 [ 17期 ]
売上高	<b>30,559</b>	35,627	40,987	48,088
売上総利益	<b>11,654</b>	13,636	15,959	19,219
営業利益	<b>5,554</b>	6,725	8,273	10,496
当期純利益	<b>3,953</b>	4,548	5,655	7,166

# 事業計画値 [ 2024年11月期 (第15期) ~ 2026年11月期 (第17期) ]



## 新たな事業計画 作成の背景

- 1 営業社員の採用、契約譲受、自社集客などが好調なことから計画値を見直し
- 2 営業利益、純利益は利益構造の改善により上方修正

(単位：百万円)

	事業計画値 [ 2023年11月期 ]			実績	事業計画値 [ ローリング・2024年11月期 ]			
	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期		2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期	2026年 11月期
売上高	29,397	34,625	41,015	30,559	35,627	40,987	48,088	
売上総利益	10,299	12,129	14,469	11,654	13,636	15,959	19,219	
営業利益	4,413	5,302	6,384	5,554	6,725	8,273	10,496	
当期純利益	2,749	3,301	3,971	3,953	4,548	5,655	7,166	

前倒しで達成

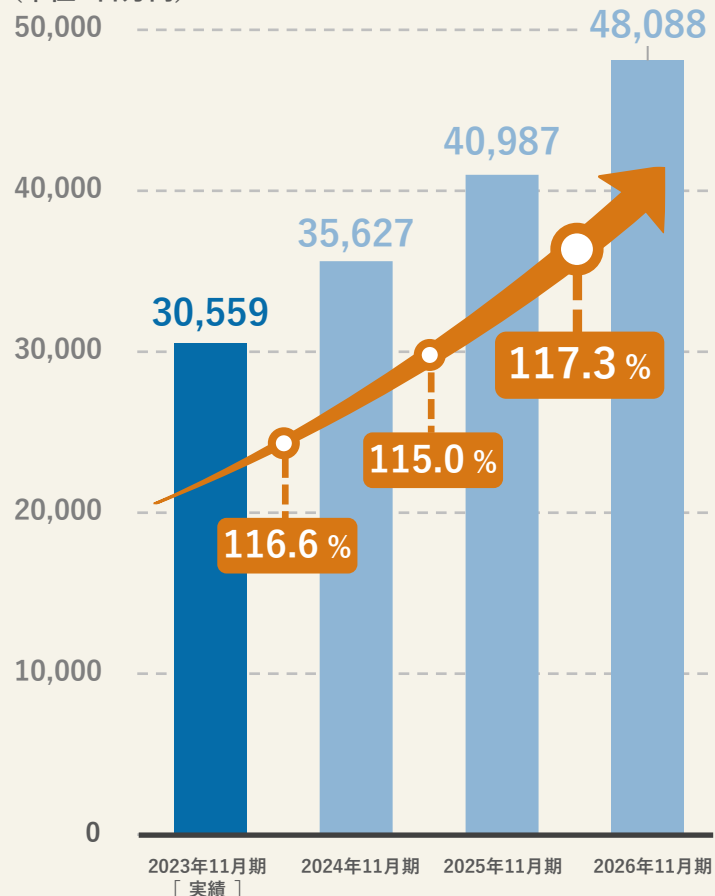
前倒しで達成

# 事業計画値 [ 2024年11月期 (第15期) ~ 2026年11月期 (第17期) ]



## 売上高

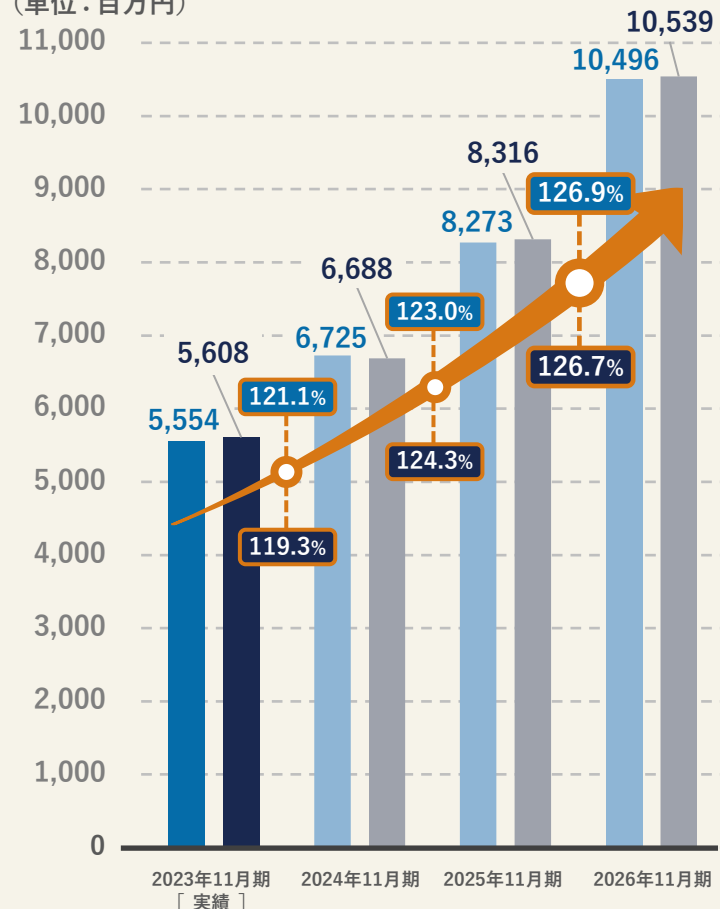
(単位:百万円)



○ 増加率

## 営業利益・経常利益

(単位:百万円)



■ 営業利益

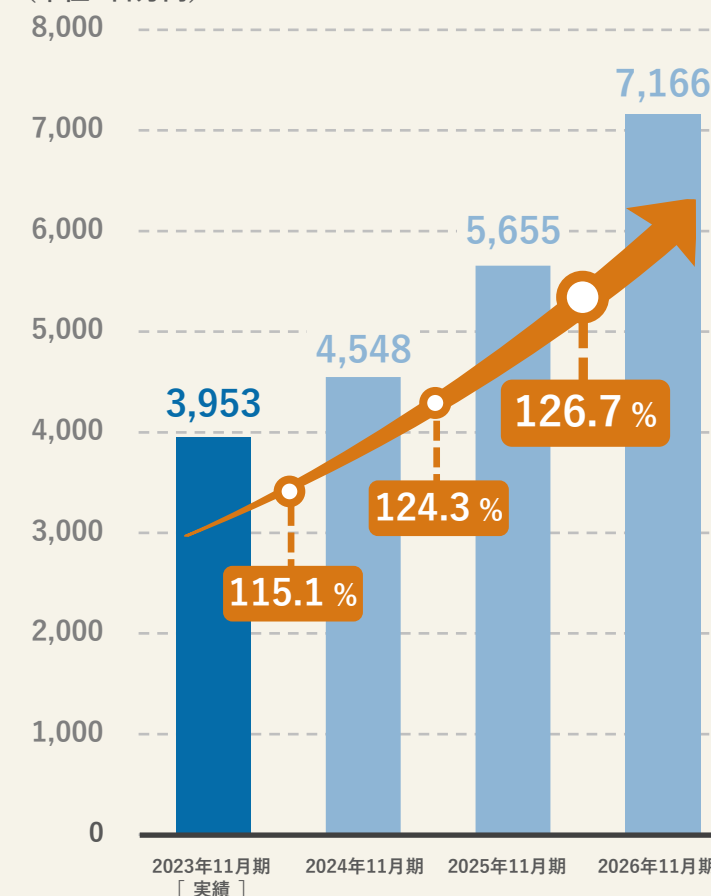
○ 営業利益増加率

■ 経常利益

○ 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

事業拡大施策

[ 重点項目 ]

[ 主な取り組み概要 ]

1 営業社員の採用と教育 Pick Up

- 採用力の強化
- 高位平準化の推進

2 契約譲受・M&A Pick Up

- 保有顧客・新規提案先の増加
- M&Aによる事業領域の拡大

3 保険相談見込顧客の拡大

- 自社集客の拡大による利益率改善
- 提携企業集客の効率化

4 顧客フォロー体制

- CDP顧客フォロー体制の確立
- マネドクラインの機能強化

5 CGコードへの対応 Pick Up

- コーポレートガバナンスの強化
- 株主還元・投資家との建設的対話

## 1 営業社員の採用と教育

### 採用力強化

- 上場効果による**公募者数の増加**
- **採用セミナー**を各地域で開催
- 採用ルート拡大による**未経験者採用の強化**

[ 営業社員採用数 ]  
**年間：700名**

### 高位平準化の推進

- ナレッジ共有の効率化  
優績者を中心とした「**教え合う文化**」
- **マネーカルテ**の機能強化  
全ての営業社員が効果的な  
ファイナンシャルプランニングを提案

**MDRT登録者数**  
の増加

## 2 契約譲受・M&A

### 保有顧客・新規提案先の増加

上場、プライム市場移行による  
**信用力増加**

- 譲渡希望代理店の開拓
- 移管顧客へのアプローチの効率化
- 損保更改による手数料拡大



### M&Aによる事業領域の拡大

- **乗合保険代理店**  
保有契約の増加と営業社員の増加
- **損保代理店**  
損保顧客へのFP相談提案、  
生保契約の獲得
- **マーケットホルダー**  
自社集客の強化

**安定したオーガニックな成長と  
事業領域の拡大による成長の上乗せ。**

## 5 CGコードへの対応

### コーポレートガバナンスの強化

- **リスクマネジメント体制の強化**  
リスクに対して正しいプロセスで対応  
企業価値の毀損を防止し、  
さらなる向上に努める
- **コンプライアンスの徹底**  
営業部門と本社部門の連携強化  
業務品質の向上による健全な成長を支援
- **ESG開示への取り組みを開始**  
中長期的な事業成長を見据え、  
企業価値の向上とともに持続的な成長を目指す

### 株主還元

**企業の成長を  
ステークホルダーに還元し、  
さらなる成長の基盤を築く**

- 配当性向45%以上を継続
- 純利益の増加による増配継続
- 自社株買いの実施