



2026年11月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社FPパートナー

2026年10月15日

- 01 — 当社の事業モデルと強み
- 02 — 2026年11月期 第3四半期 業績サマリー
- 03 — 2026年11月期 第3四半期 KPIサマリー
- 04 — 株主還元
- 05 — 態勢整備の進捗と成長戦略
- 06 — 資料
- 07 — Appendix

01



当社の事業モデルと強み

提携企業をメインとした集客により主に30代から40代の顧客に生命保険及び損害保険を販売し、
ライフプランニングに応じた投資信託の販売、
無料ファイナンシャルプランニング相談を全国で展開します。

保険相談見込客開拓



顧客開拓ルート

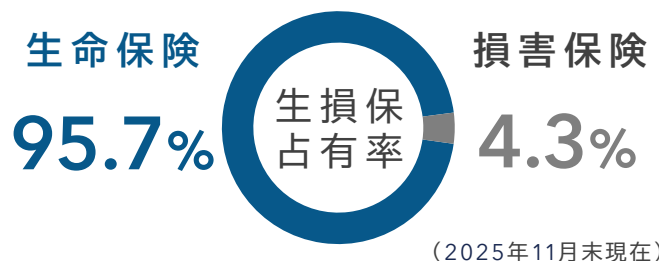
- ① 企業提携
 - 保険代理店
 - 事業会社
- ② 自社集客
 - TVCM
 - Web広告
 - マネードクタープレミア
 - 契約譲受
- ③ 営業社員による自己開拓
既存顧客及び①、②の顧客からの紹介等

訪問販売型FP相談〔保険募集〕



保険販売の現状

- 保有契約件数 — 199万件
- 保有顧客数 — 74万名



サービス体制は全国

- 私たちが扱う商品とは、
お客さまと保険担当者との信頼関係
- 信頼関係とはお客さまサイドに立ち、
常に寄り添う相談相手であること

本来の顧客サービスに必要なこと

- 仕組み 全国地元採用・転勤なし
- 体制 お客さまの生活の変化を
とらえて適時に対応
- サービスバリエーション
生損保販売、住宅ローン相談、相続対策、
家計相談、資産形成(投資信託)

FPパートナーは、以下の強みを活かして
国民の金融リテラシー向上と資産形成支援の役割を担います。

営業社員数



2,242※1
名

拠点数



160
支社

全国
195
拠点

※2

35
店舗

保険契約見込顧客数



123,598※3
名／年

全国47都道府県に展開する拠点で持続的な顧客流入を実現。
あわせて、保有契約件数も年々増加しております。

02



2026年11月期 第3四半期 業績サマリー

2026年11月期 第3四半期業績ハイライト



第3四半期 累計 [9か月]

売上高

23,427

百万円

前年同期比
-930 百万円
[-3.8%]

営業利益

1,543

百万円

前年同期比
-685 百万円
[-30.8%]

経常利益

1,671

百万円

前年同期比
-718 百万円
[-30.1%]

四半期純利益

1,094

百万円

前年同期比
-433 百万円
[-28.4%]

第3四半期 [3か月]

売上高

7,827

百万円

前四半期比
-155 百万円
[-2.0%]

営業利益

466

百万円

前四半期比
-209 百万円
[-31.0%]

経常利益

597

百万円

前四半期比
-78 百万円
[-11.7%]

四半期純利益

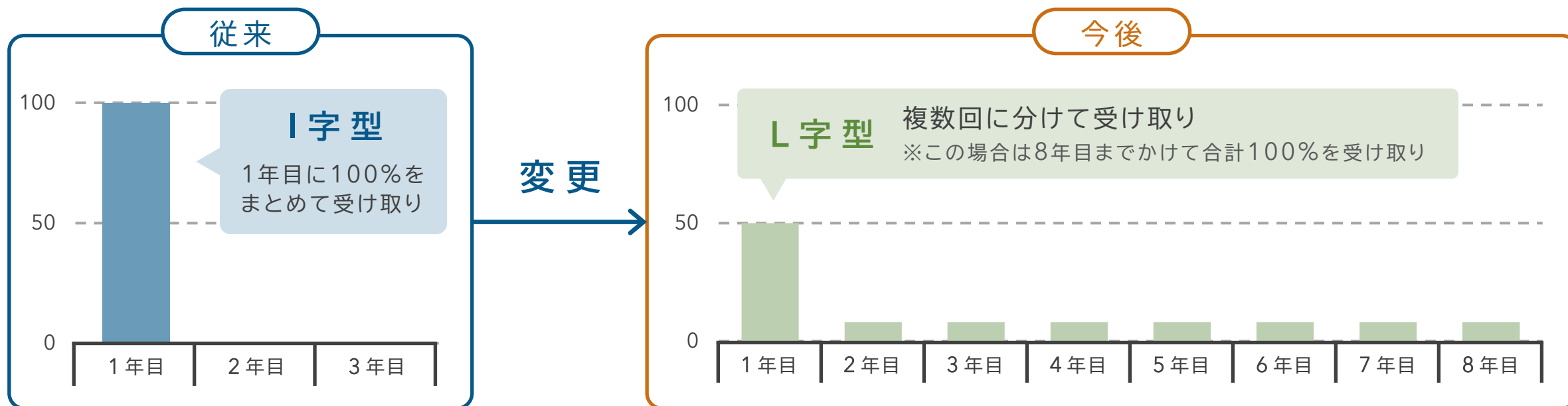
391

百万円

前四半期比
-53 百万円
[-12.1%]

- 主要取引生命保険会社の一時払い商品の手数料支払い方法が、**I字型**から**L字型**に変更。

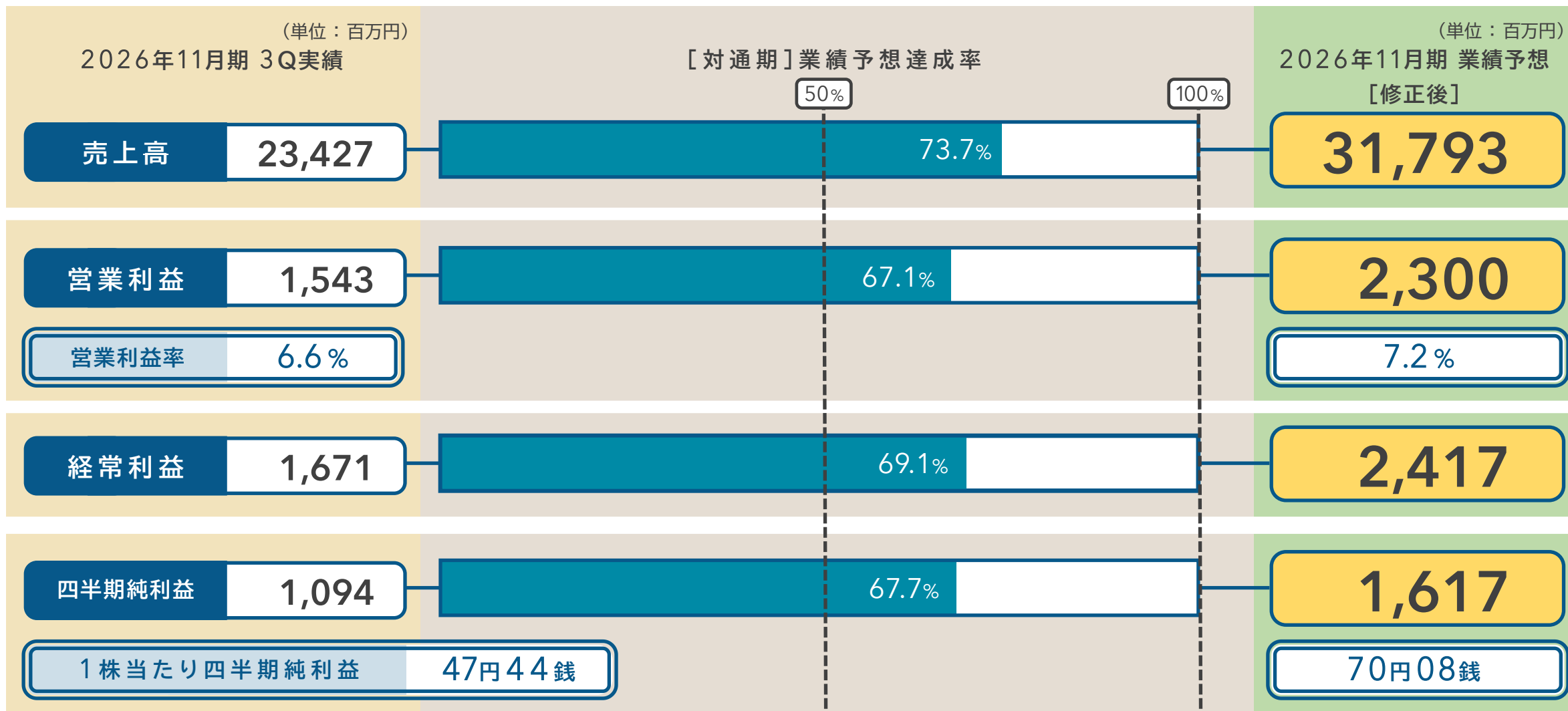
生命保険の手数料受け取りイメージ



変更により一時的に影響はあるものの、
長期的には売上は同じであり、継続的なストック収入源ともなる。

2026年11月期 第3四半期業績ハイライト[通期業績予想達成率]

採用・育成への注力と、提携企業集客の復活により、通期業績予想の達成を目指す。



2026年11月期 第3四半期累計 損益計算書



(単位：百万円)

	2025年11月期 3Q		2026年11月期 3Q			
		売上高比		売上高比	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	24,358	100.0%	23,427	100.0%	-930	-3.8%
売上原価	16,266	66.8%	16,042	68.5%	-224	-1.4%
売上総利益	8,091	33.2%	7,385	31.5%	-706	-8.7%
販管費	5,862	24.1%	5,842	24.9%	-20	-0.3%
営業利益	2,228	9.2%	1,543	6.6%	-685	-30.8%
経常利益	2,389	9.8%	1,671	7.1%	-718	-30.1%
四半期純利益	1,528	6.3%	1,094	4.7%	-433	-28.4%

03



2026年11月期 第3四半期 KPIサマリー

2026年11月期 第3四半期業績ハイライト[重要KPI]



第3四半期 累計 [9か月]

営業社員数

2,242
名

前年同期比
-188 名
[-7.7%]

新規契約件数

153,095
件

前年同期比
-19,636 件
[-11.4%]

保険契約見込顧客数

99,286
名

前年同期比
-837 名
[-0.8%]

契約譲受合意件数

18,808
件

前年同期比
+4,417 件
[**+30.7%**]

第3四半期 [3か月]

営業社員数

2,242
名

前四半期比
+15 名
[**+0.7%**]

新規契約件数

51,069
件

前四半期比
-3,140 件
[-5.8%]

保険契約見込顧客数

35,508
名

前四半期比
+2,382 名
[**+7.2%**]

契約譲受合意件数

10,313
件

前四半期比
+2,659 件
[**+34.7%**]

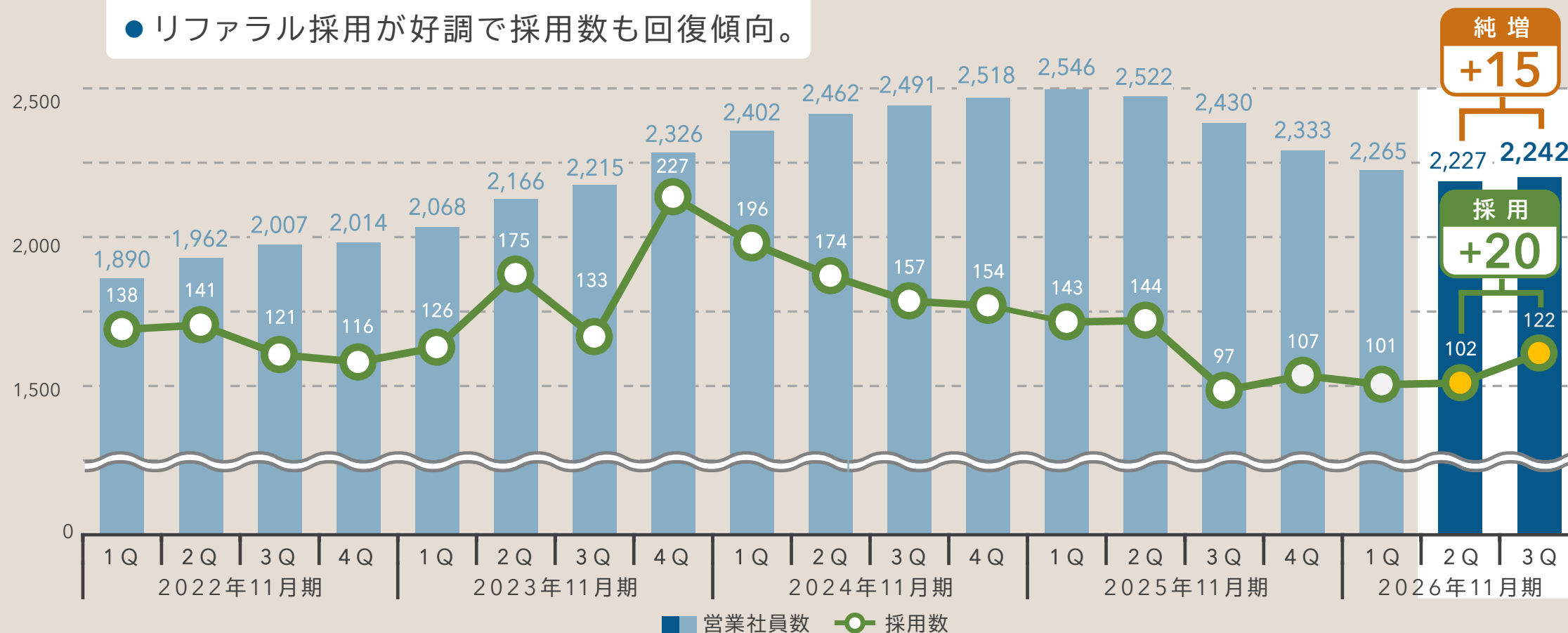
営業社員数・採用数

営業社員数・採用数

営業社員数
(単位：名)

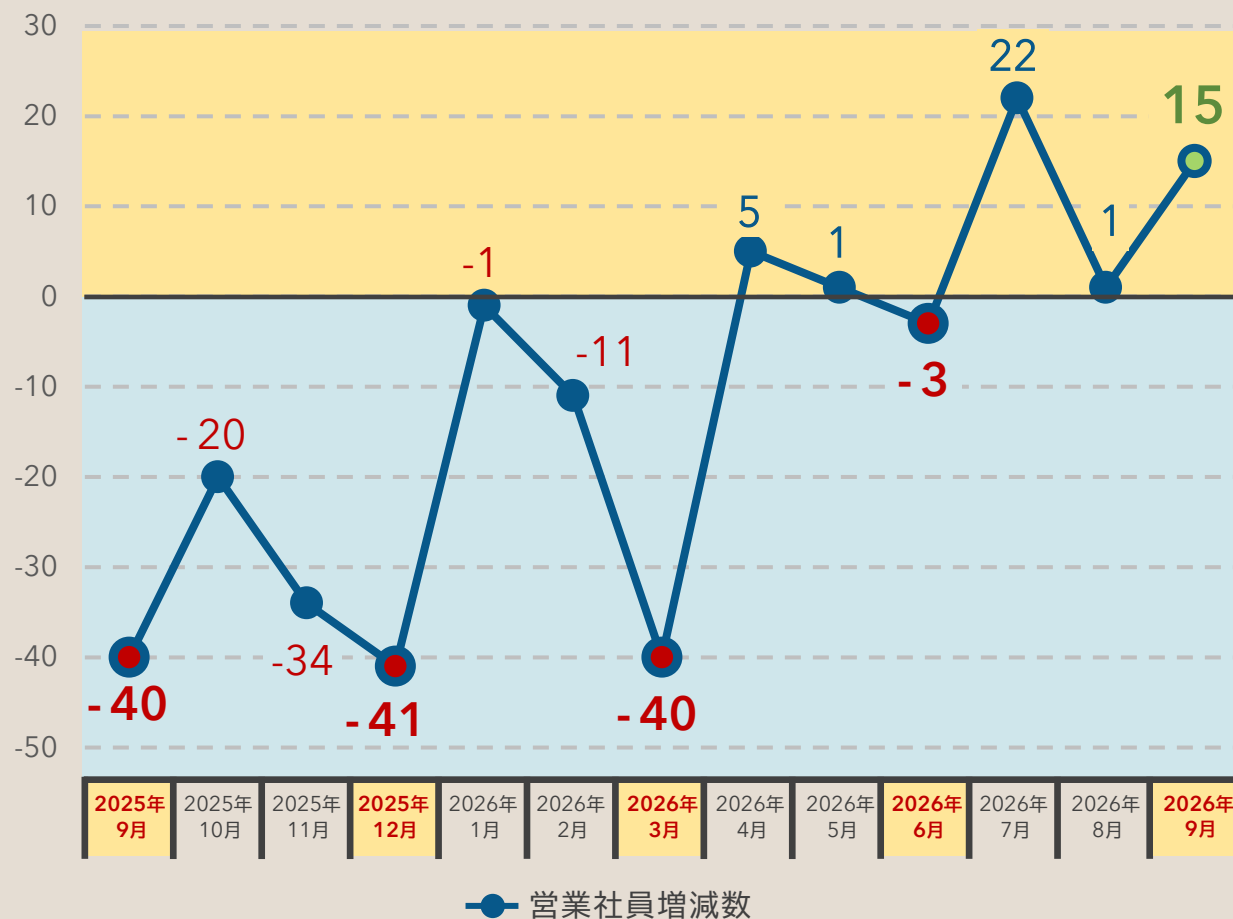
採用数
(単位：名)

- 営業社員数は前四半期末比 +15 名で純増。
- リファラル採用が好調で採用数も回復傾向。



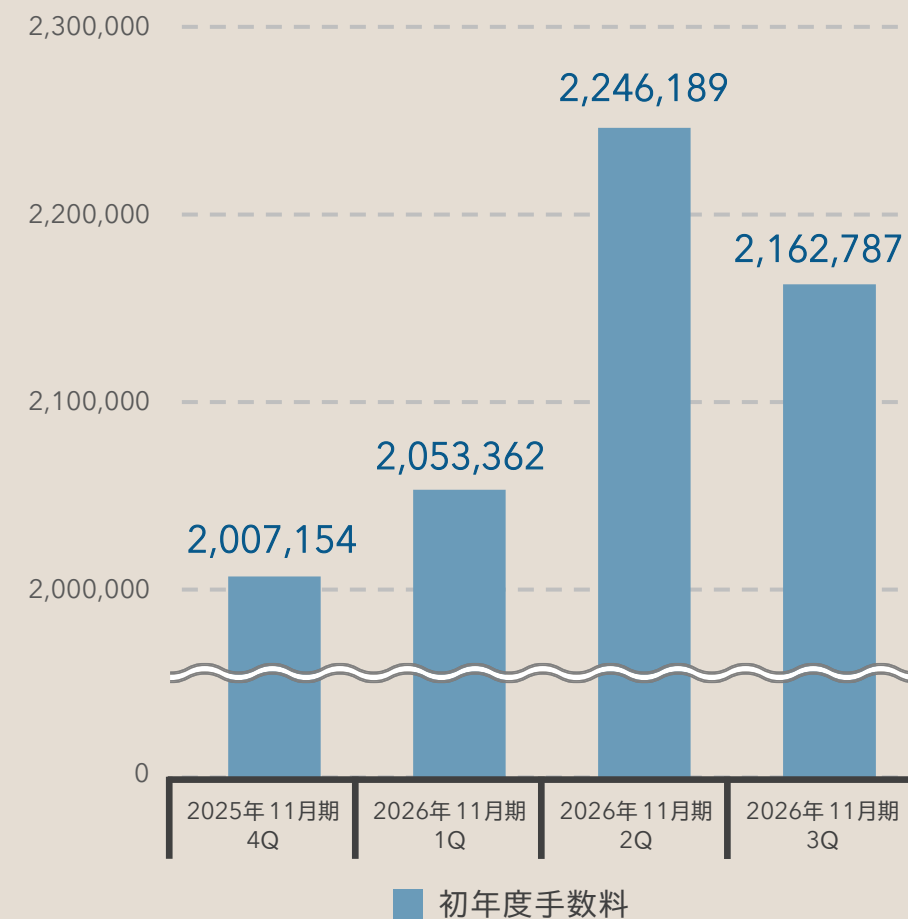
営業社員増減数

(単位:名)



一人当たり初年度手数料

(単位:円)

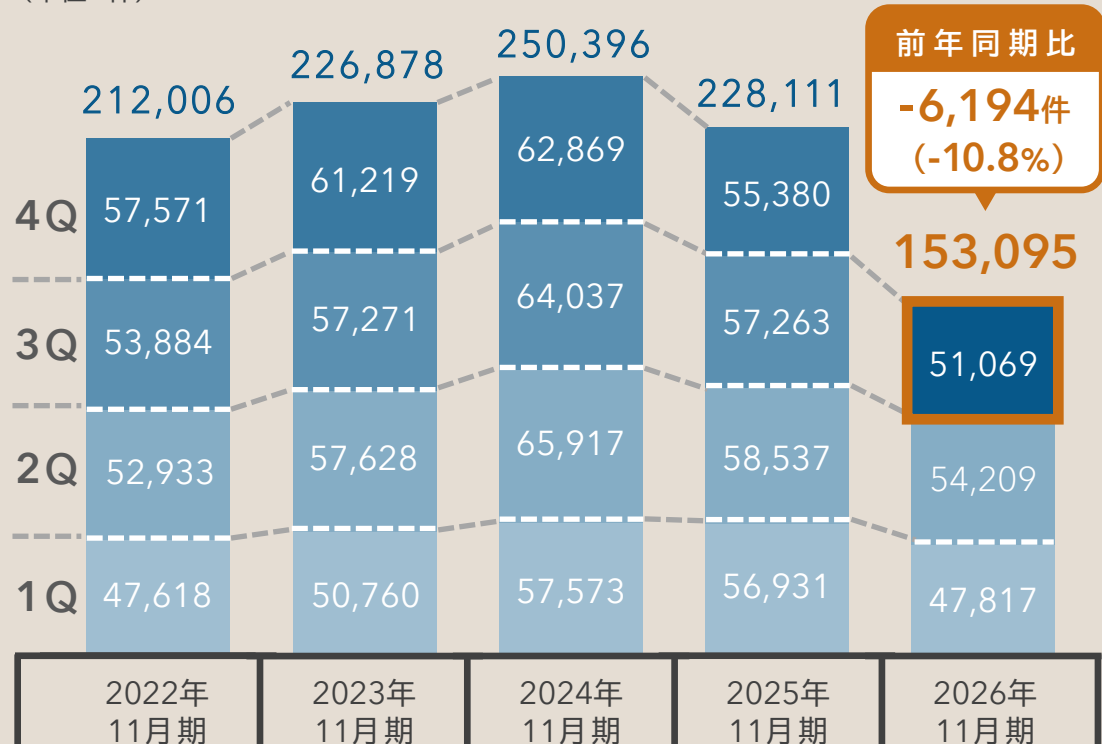


重要KPI推移 [新規契約件数・顧客数 (四半期)]

- 新規契約件数は、3月の季節要因による契約増加の反動に加え、資産形成ニーズを背景とした一時払い商品の販売比率上昇の影響により、3Qは減少。

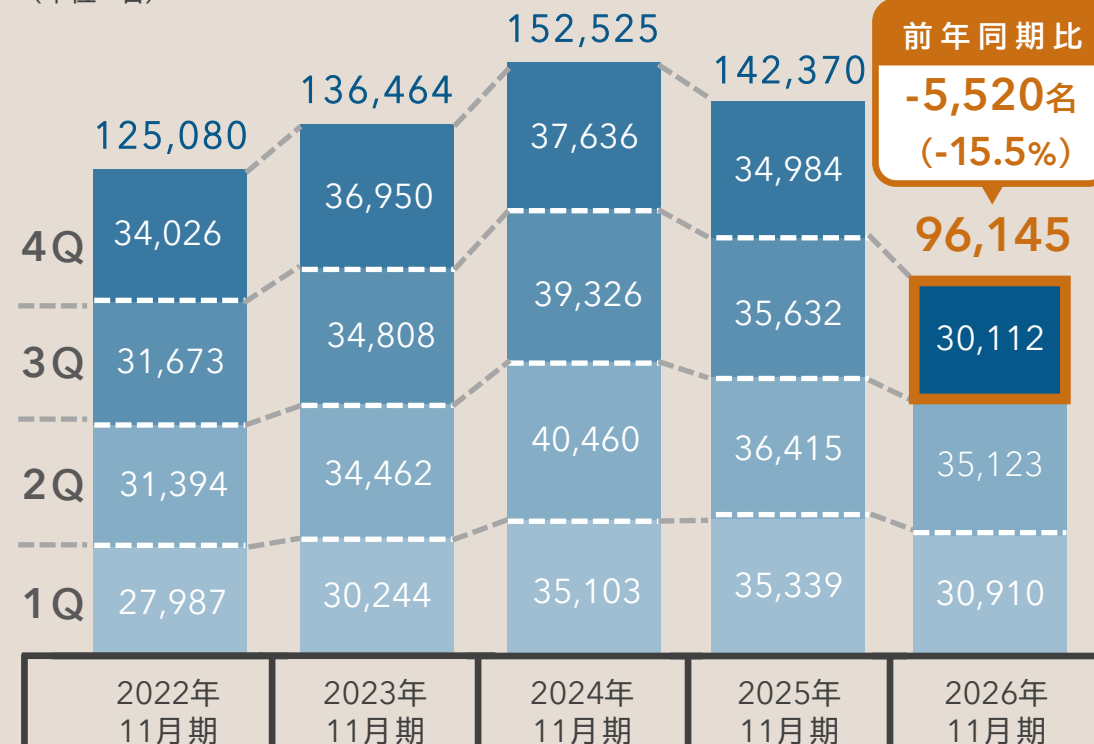
新規契約件数

(単位: 件)

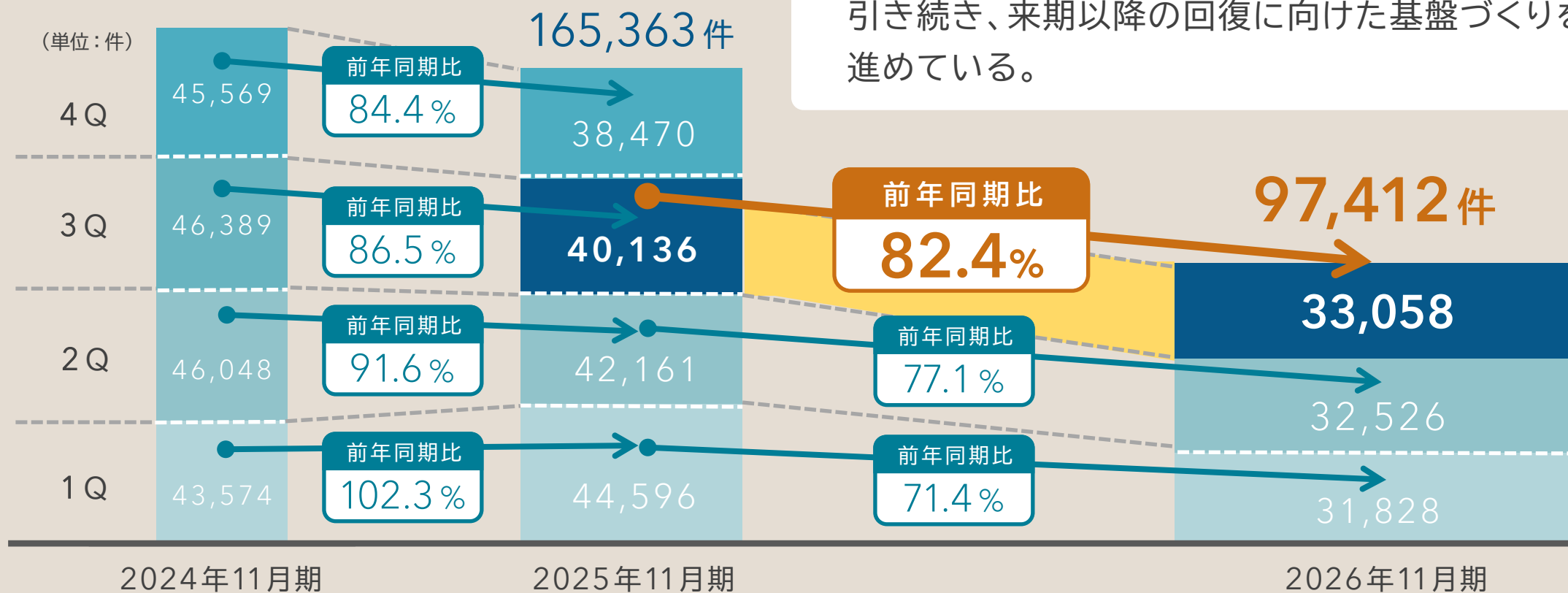


新規顧客数

(単位: 名)

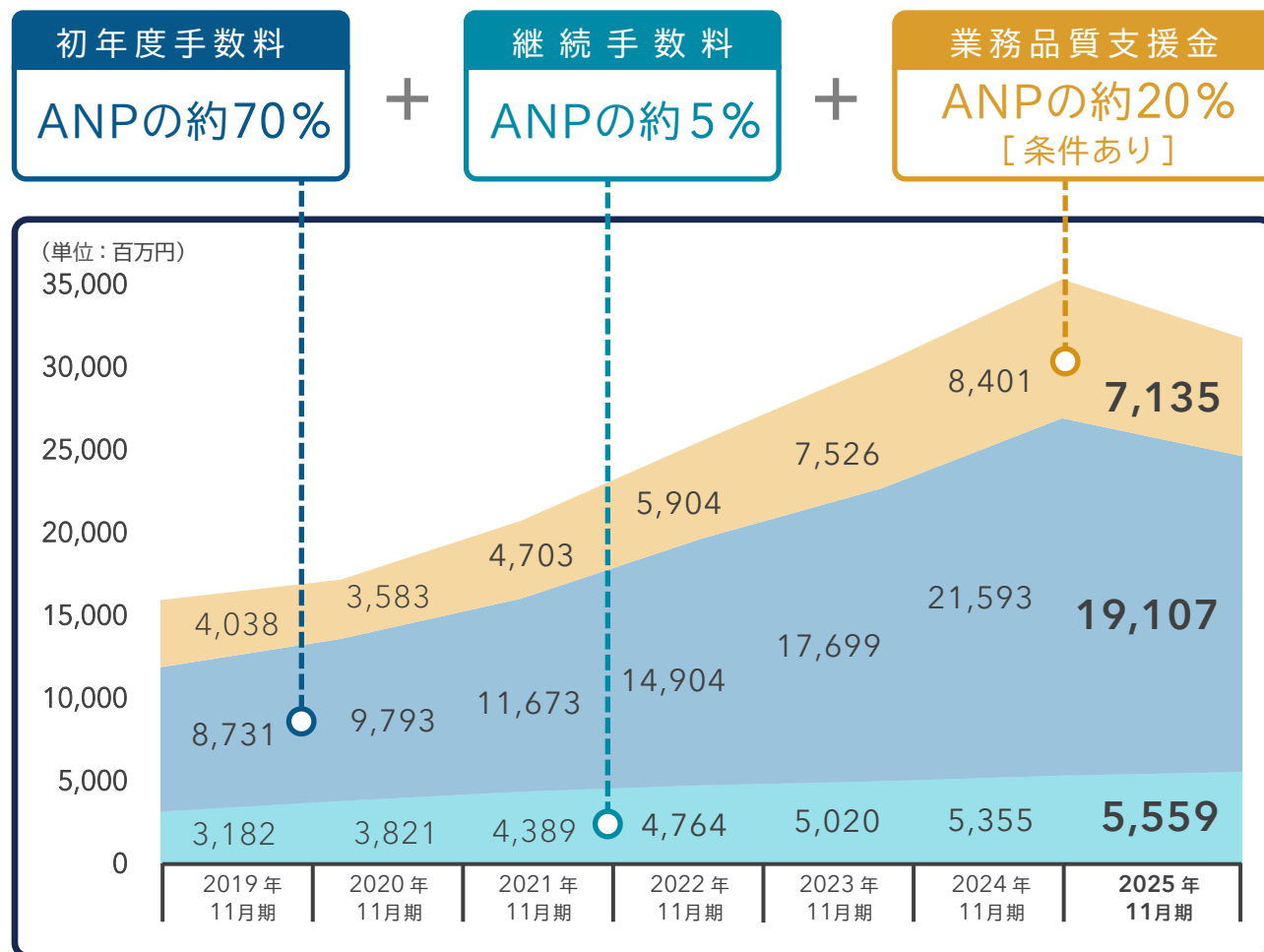


平準払い商品販売件数推移



収益モデル [生保・損保]

生命保険販売による手数料収入の内訳と推移

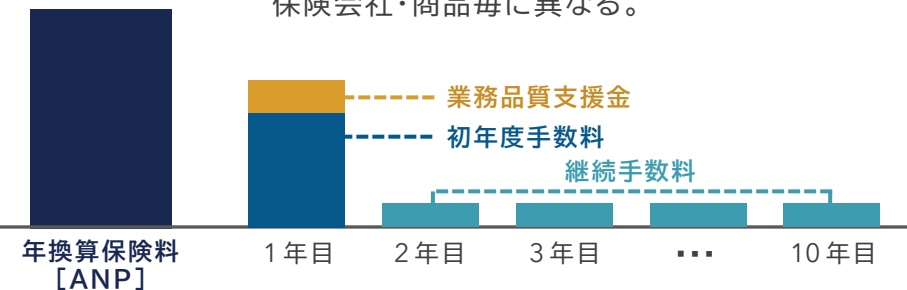


※ ANP: 新規契約の保険料の年換算額を指す指標

※ 手数料率・業務品質支援金の支払率は保険会社・商品によって異なります。

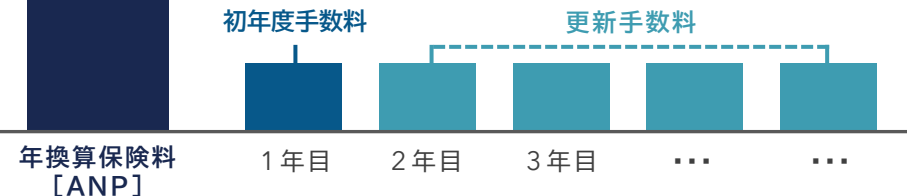
生命保険の場合

- 手数料の受取期間は5～10年と保険会社・商品毎に異なる。



損害保険の場合

- 契約期間は基本的に1年。締結時及び更新時毎に手数料受け取り。
- 一時払い商品の場合、受け取りは1回で完了。



業務品質支援金とは

- 「顧客本位の業務運営」や「体制整備」への取組みを通じ、顧客に提供するサービスの品質を向上させるために、保険会社から保険代理店に支払われる手数料。
- 主に「代理店業務品質評価運営」項目の達成度合いで評価される。
- 一時払い商品は対象外とする保険会社が多い。

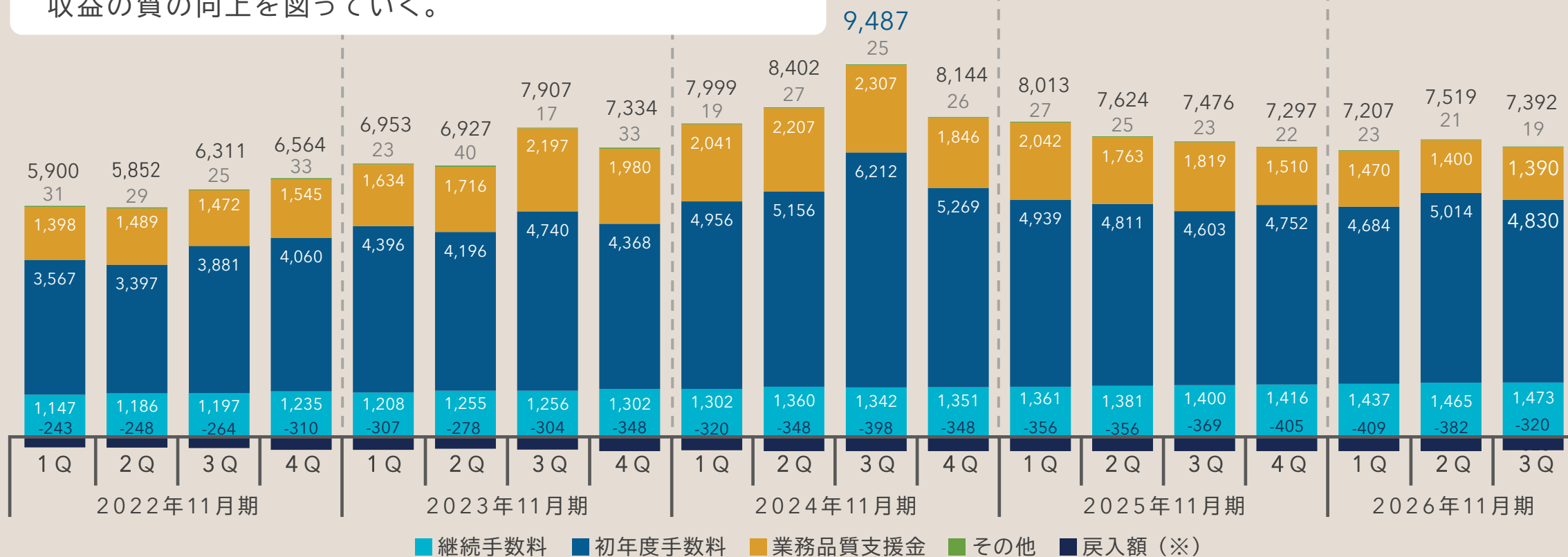
四半期実績推移 [生命保険手数料]

生命保険手数料収入

(単位：百万円)

- 一時払い商品の販売割合の増加及び手数料支払方法の変更(I字型→L字型)の影響により、生命保険手数料は減少。
- 持続可能な収益構造を意識した営業へのシフトを進め、収益の質の向上を図っていく。

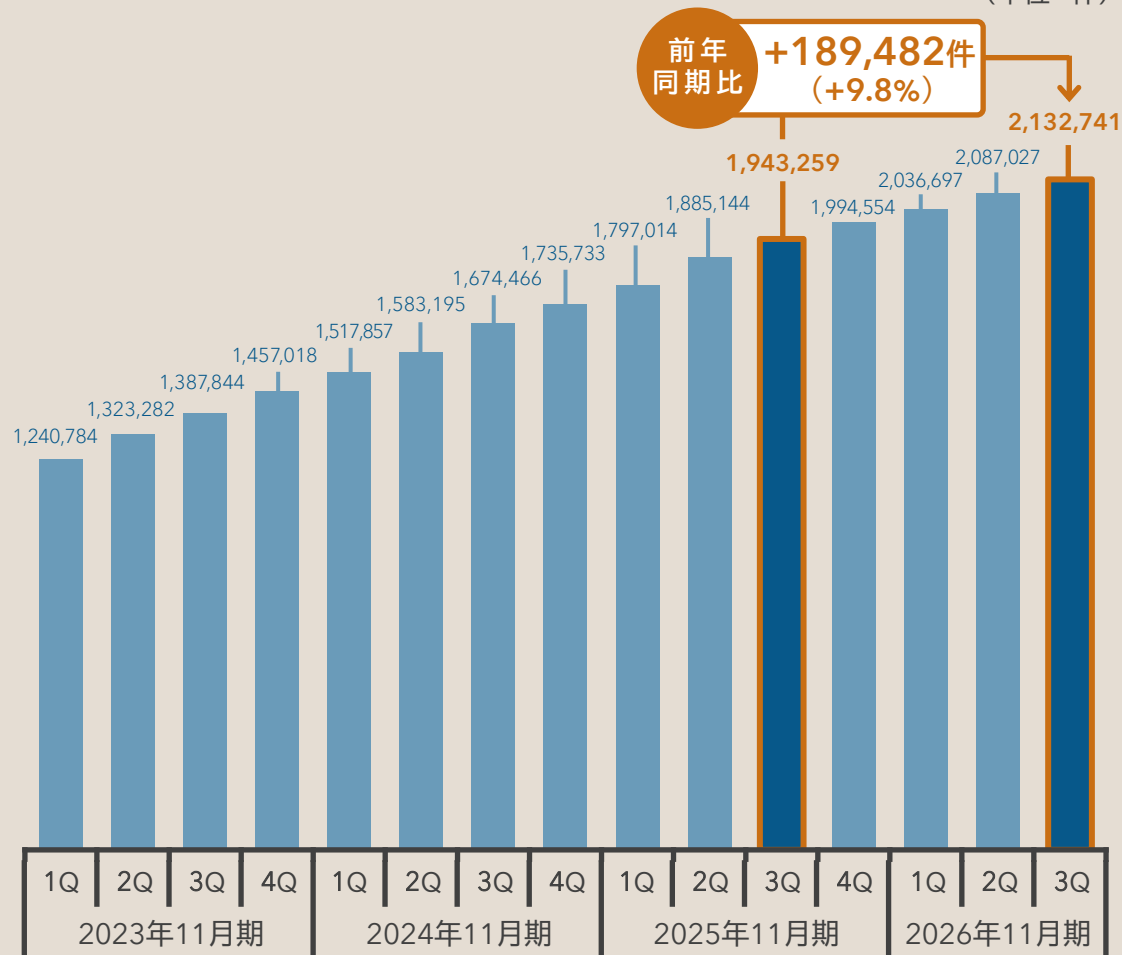
一時払い商品
為替効果により
一時的に販売量増加



重要KPI推移 [保有契約件数(四半期)]

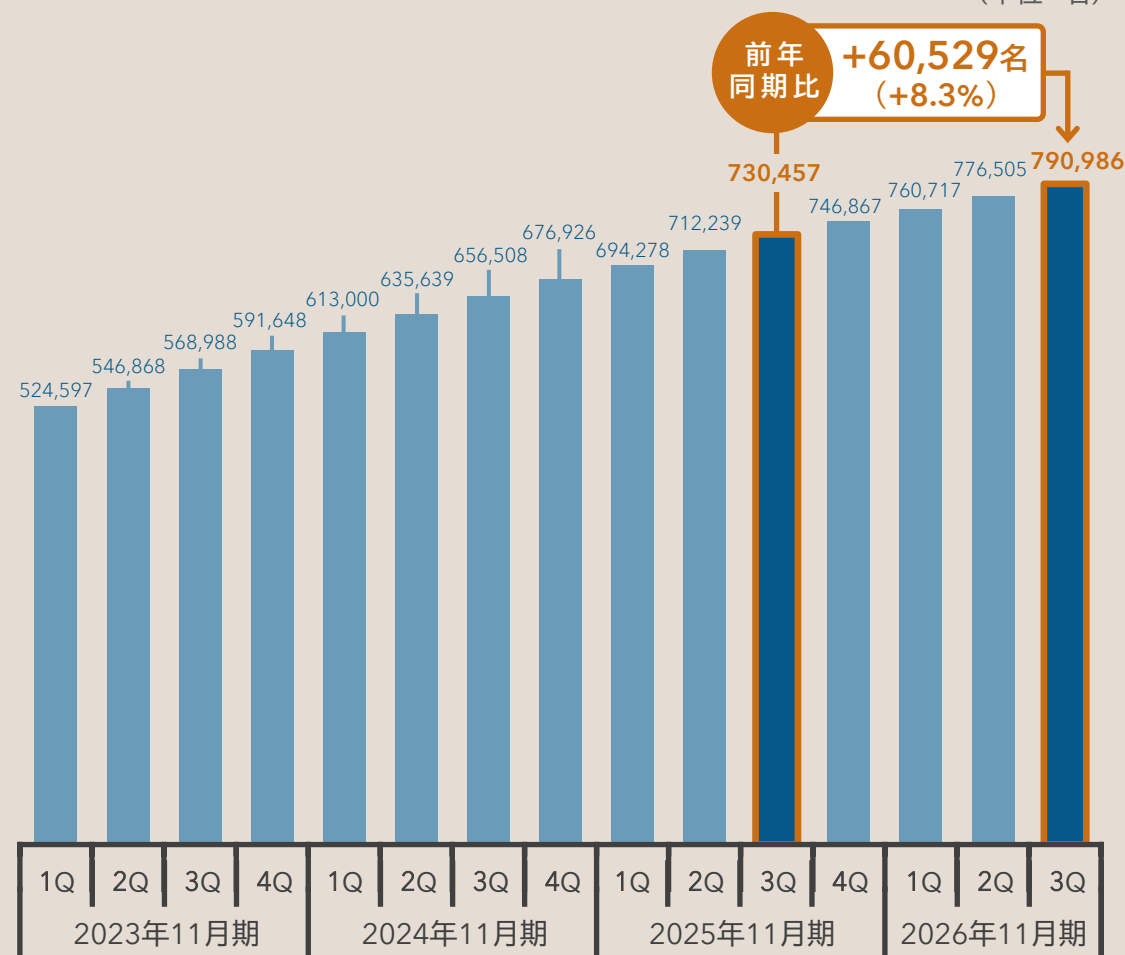
保有契約件数

(単位: 件)



保有顧客数

(単位: 名)

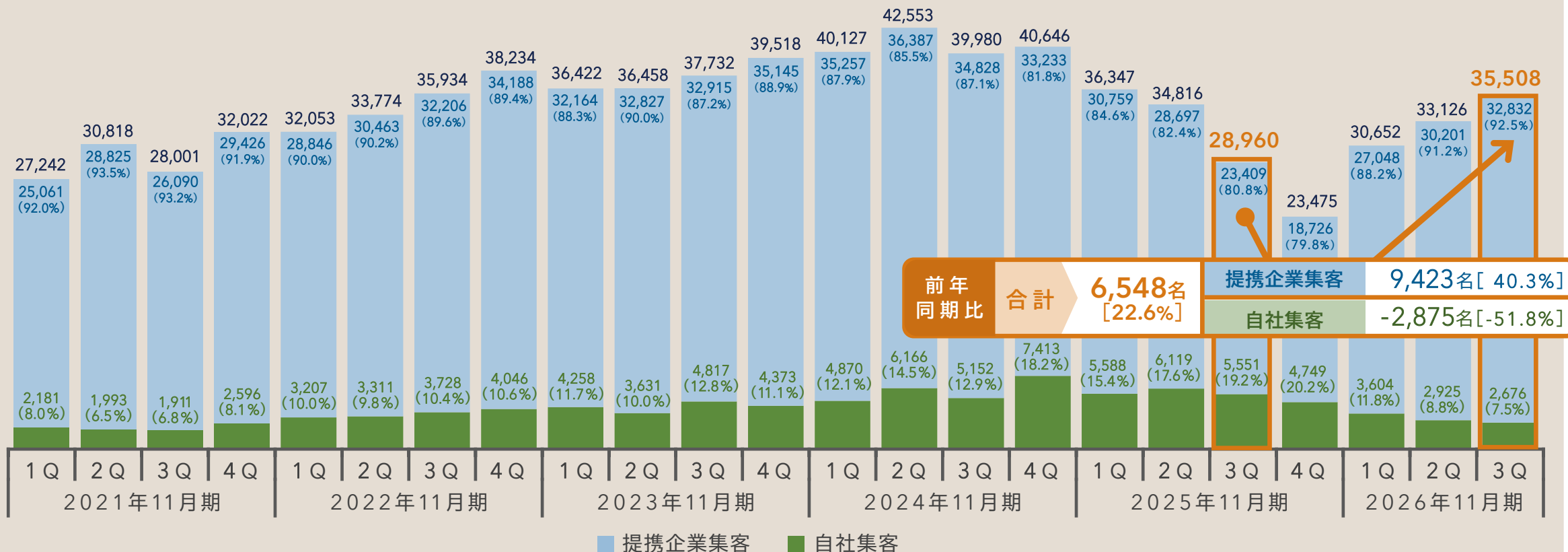


重要KPI推移 [保険契約見込顧客数(四半期)]

提携企業集客・自社集客

(単位: 名)

- 提携企業集客が前四半期比で+2,631名と回復傾向。
- 上位提携先からの集客が増加。営業社員数増加によるさらなる拡大を目指す。

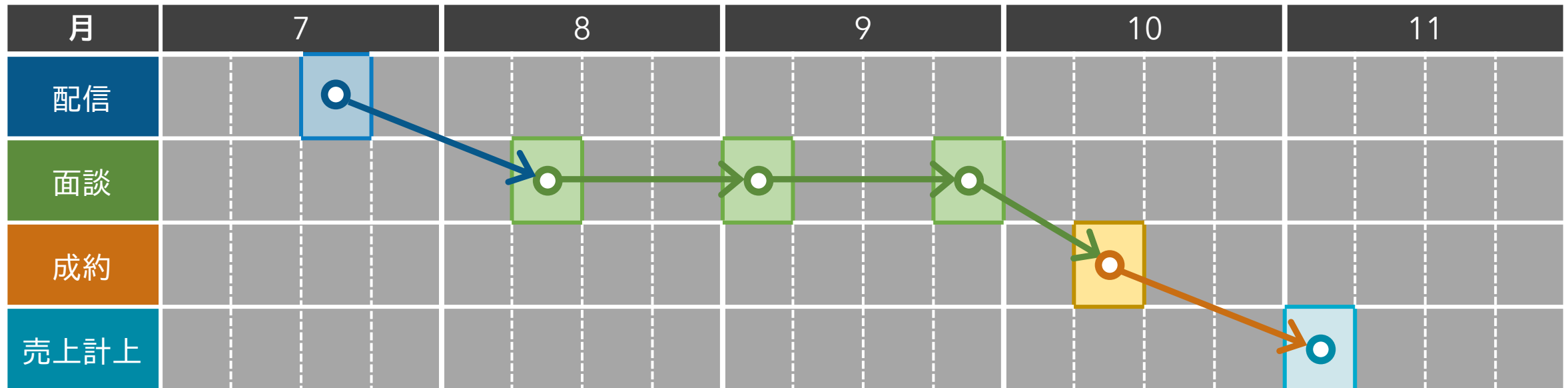


※ 保険契約見込顧客数: 提携企業集客 + 自社集客 ※ 提携企業集客: 提携先企業を通じた集客 ※ 自社集客: TVCM・Web広告・マネードクタープレミア・契約譲受などによる集客

※ 棒グラフ括弧内の数値は保険契約見込顧客数全体に対しての提携企業集客・自社集客の比率です。

[参考]配信～売上計上の流れ[モデルパターン]

配信～売上計上の流れ[モデルパターン]



2026年11月期の事業戦略 契約譲受ビジネスの拡大



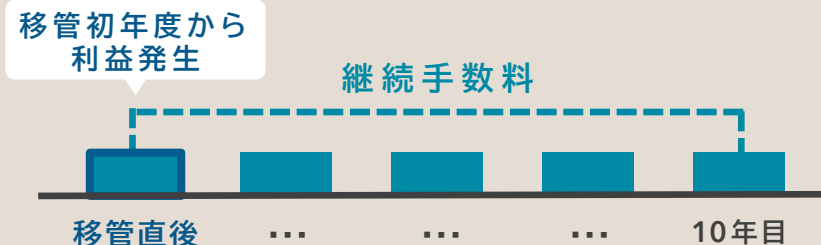
2025年
11月期

14,620 件

[プレステージ社(非連結)分:128,124件]

新たな顧客の獲得

1 移管契約からの継続手数料



2 移管契約からの追加契約



移管完了後

平均3か月で
新規契約を
獲得開始

FP相談の提供による
新たな商品の提案

譲受
契約

- 生保契約
- 損保契約

×

追加
契約

クロス
セル

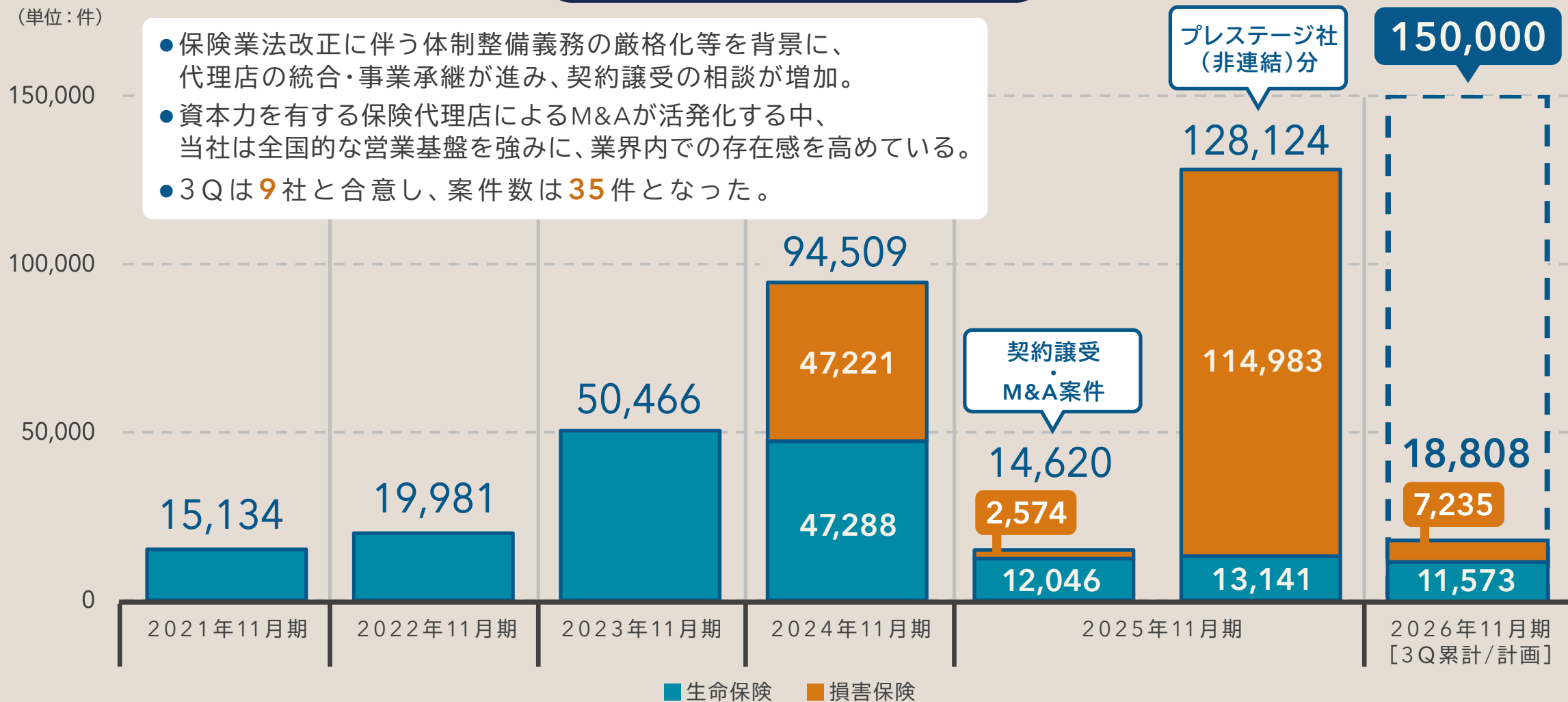
- 生保契約
- 損保契約
- 投資信託

2026年11月期の事業戦略 契約譲受ビジネスの拡大

契約譲受 移管合意件数

(単位: 件)

- 保険業法改正に伴う体制整備義務の厳格化等を背景に、代理店の統合・事業承継が進み、契約譲受の相談が増加。
- 資本力を有する保険代理店によるM&Aが活発化する中、当社は全国的な営業基盤を強みに、業界内での存在感を高めている。
- 3Qは9社と合意し、案件数は35件となった。

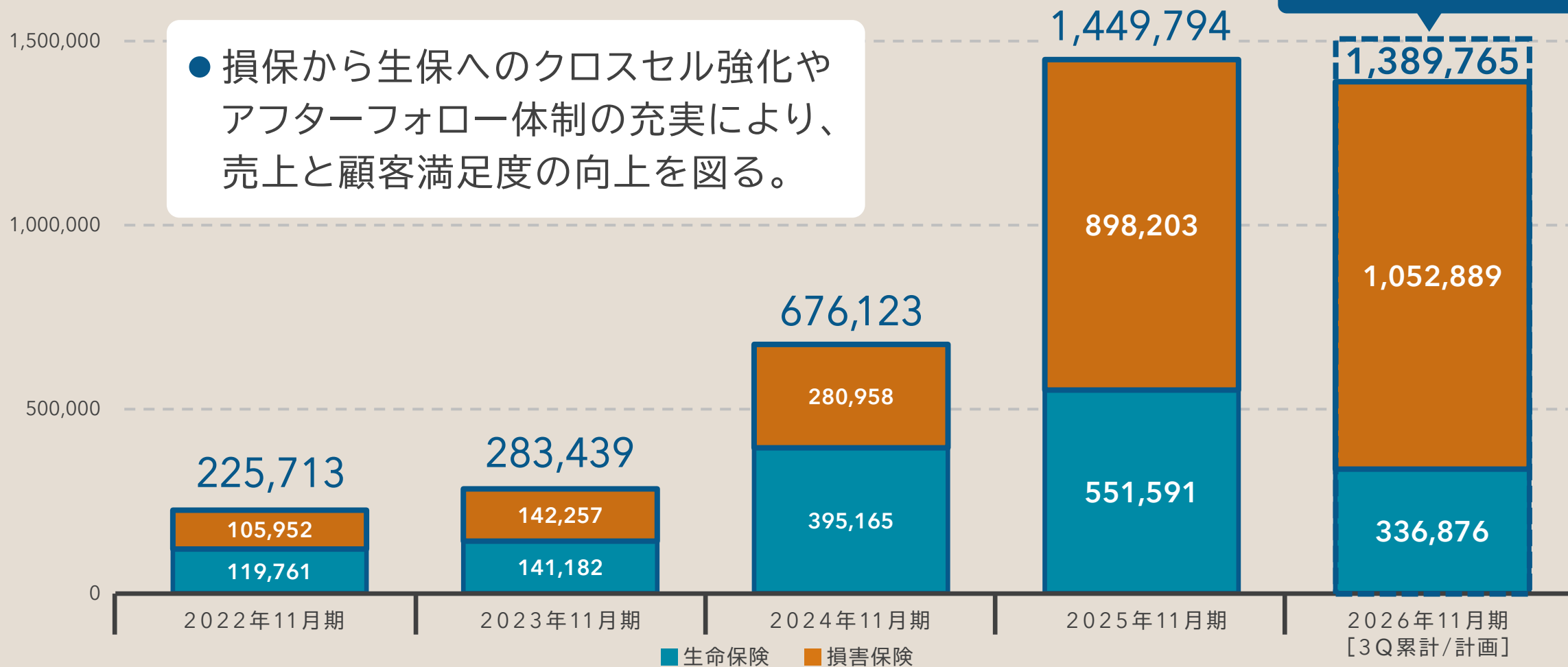


2026年11月期の事業戦略 契約譲受ビジネスの拡大

契約譲受 新規ANP推移

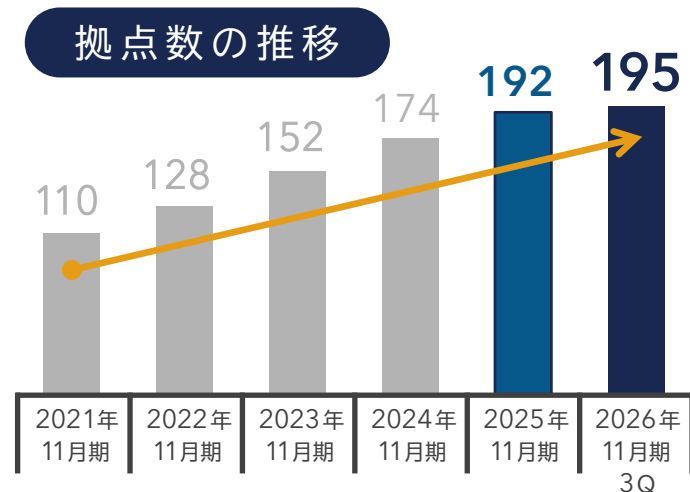
(単位: 千円)

- 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により、売上と顧客満足度の向上を図る。



拠点数

営業社員の増加とともに、
よりきめ細かい販売網拡大を目指す。



04



株主還元

累進配当は継続。株主優待制度は条件を変更いたします。

配当
方針

維持

[配当性向]

45%

+

継続

累進配当

[中間]

[期末]

47円/株 + 47円/株

合計

94円/株

合計

94円/株

中間配当
[実績]

47円/株

期末配当
[実績]

47円/株

中間配当
[実績]

47円/株

期末配当
[予想]

47円/株

2025年11月期[実績]

2026年11月期[予想]

株主優待制度変更[要点]

継続保有要件(6か月以上)を新規追加

※保有100株以上が対象

優待
内容

- デジタルギフト3,000円相当(変更なし)

適用
開始

- 2027年5月末日基準より適用
- 2026年11月末日基準は対象外

目的

- 当社株式を継続保有される株主様への感謝をより一層高めるため

詳細は以下をご確認ください。

7月15日
適時開示

「株主優待における対象条件変更
(継続保有要件の追加)に関するお知らせ」

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

現状分析

- 2025年11月期の
ROEは17.27% **株主資本コストは11.33%** と認識
- ROEは株主資本コストを上回る高い水準の継続を目指す

キャピタル アロケーション方針

- **契約譲受**・システム(DX)・人的資本(採用・教育)などの成長投資
- 配当を重視した安定的な株主還元の実施

株主還元のさらなる強化

- 株主の皆さまへの積極的な利益還元を行うため**累進配当**を継続
- 配当性向45%目途も維持

役員・従業員の 企業価値向上意識を高める インセンティブ構造

- 役員・従業員ともに株式報酬制度と持株会を導入
- 役員・従業員のコミットメント意識と株主との価値共有意識を促進

投資家との対話状況と IR活動の強化

- 機関投資家との対話機会を増加
- 意見・要望を取締役会へフィードバック

05



態勢整備の進捗と成長戦略

業務改善計画の進捗(2026年5月15日に関東財務局に進捗報告)



1 トップライン偏重の組織風土

- 保険業法第300条第1項第5号の法令に違反する当社営業社員の本人契約への対応等
- 意向把握・確認及び比較推奨の実践推進
- 重要事項説明の適切な実施に向けた措置
- 第二線の態勢強化
- 各種モニタリングの実施
- 取締役会の運営改善
- 苦情管理態勢及び不祥事故対応態勢の再構築
- 第一線の構築
- 顧客管理システムの改善
- 内部監査態勢の強化

2 便宜供与に依存する組織体質

- 取締役会における推奨商品群の選定プロセスの見直し
- 保険会社との関係性の再構築

3 社内規程類の不備等

- 比較推奨に係る規程類・研修態勢の整備

4 人材採用・育成に向けた意識の欠如

- 営業社員の採用の適正化
- 営業社員教育の計画的実施

5 組織構成・運営上の問題の未解決

- 経営陣による経営方針決定機関「経営会議」の新設
- 常勤取締役と執行役員の役割分担の見直し
- 経営管理態勢強化の前提条件の整備
- 全社員のエンゲージメント向上・人的資本の活用

URL

<https://pdf.irpocket.com/C7388/WUpy/YpkJ/sILC.pdf>

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



06



資料

2026年11月期 第3四半期 貸借対照表



(単位：百万円)

FY25/11		FY26/11 3Q	増減額	前期末比
流動資産	9,904	7,676	-2,228	-22.5%
現金及び預金	7,519	5,213	-2,306	-30.7%
固定資産	8,497	8,958	461	5.4%
総資産	18,401	16,634	-1,766	-9.6%
流動負債	5,359	5,040	-318	-5.9%
固定負債	1,221	1,219	-1	-0.1%
純資産	11,821	10,374	-1,447	-12.2%
負債・純資産	18,401	16,634	-1,766	-9.6%
(自己資本比率)	[64.2%]	[62.3%]	[-1.9pt]	—

主要KPI推移 [四半期累計期間]



	FY24 / 11				FY25 / 11				FY26 / 11			QonQ
項目	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	増減数
保有契約数 (件)	1,517,857	1,583,195	1,674,466	1,735,733	1,797,014	1,885,144	1,943,259	1,994,554	2,036,697	2,087,027	2,132,741	45,714
内、新規契約数 (件)	57,573	123,490	187,527	250,396	56,931	115,468	172,731	228,111	47,817	102,026	153,095	51,069
保有顧客数 (名)	613,000	635,639	656,508	676,926	694,278	712,239	730,457	746,867	760,717	776,505	790,986	14,481
内、新規顧客数 (名)	35,103	75,563	114,889	152,525	35,339	71,754	107,386	142,370	30,910	66,033	96,145	30,112
保険契約 見込顧客数 (名)	40,127	82,680	122,660	163,306	36,347	71,163	100,123	123,598	30,652	63,778	99,286	35,508
提携企業数 (社)	86	84	82	73	71	67	65	65	65	62	62	0

	FY24 / 11				FY25 / 11				FY26 / 11			QonQ
項目	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	増減数
生命保険 新規契約数 (件)	49,787	106,191	161,535	215,726	48,698	97,221	144,510	190,162	39,108	82,564	124,513	-1,507
損害保険 新規契約数 (件)	7,786	17,299	25,992	34,670	8,233	18,247	28,221	37,949	8,709	19,462	28,582	-1,633

主要KPI推移 [四半期累計期間]



項目	FY24 / 11				FY25 / 11				FY26 / 11			Q on Q
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	増減数
営業社員数(名)	2,402	2,462	2,491	2,518	2,546	2,522	2,430	2,333	2,265	2,227	2,242	15
拠点数(拠点)	152	159	165	174	176	186	189	192	190	196	195	-1
内、マネードクター プレミア店舗(店)	18	27	28	30	30	33	34	36	33	34	33	-1
内、支社・店舗内併設型 IFAオフィス(拠点)	54	54	75	75	80	80	82	82	79	83	82	-1

主要KPI推移(新規契約・新規顧客実績)[四半期会計期間]



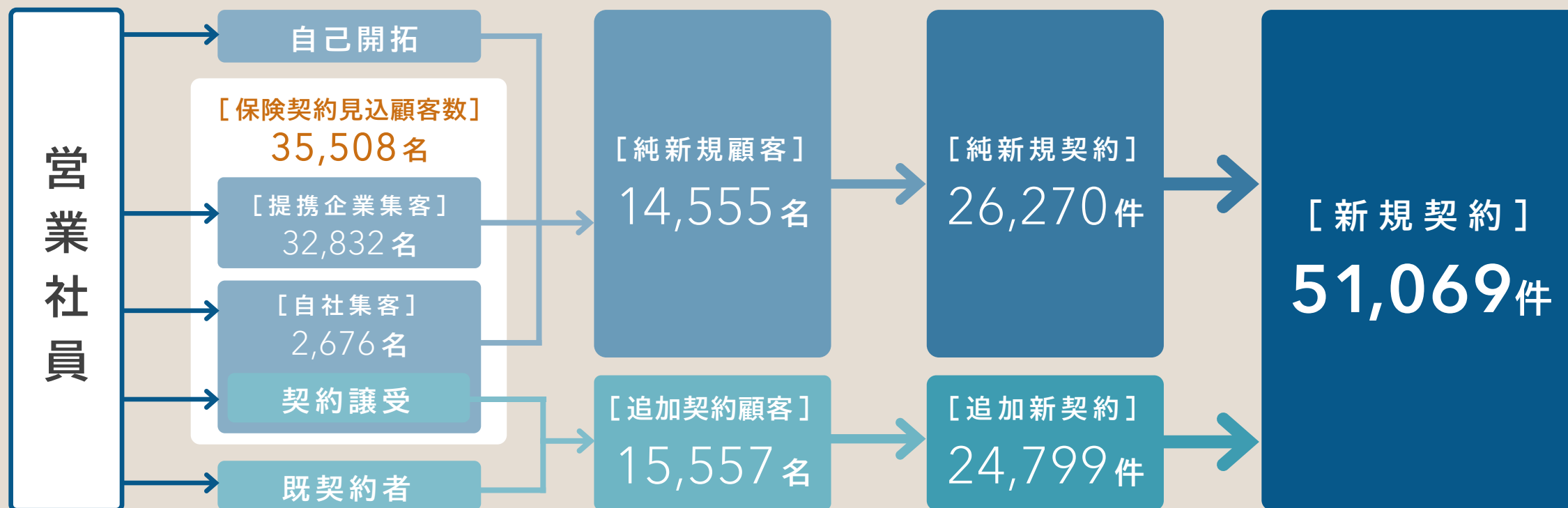
	FY24/11				FY25/11				FY26/11			Q on Q	
項目	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	増減数	増減率
新規契約数(件)	57,573	65,917	64,037	62,869	56,931	58,537	57,263	55,380	47,817	54,209	51,069	-3,140	-5.8%
純新規契約件数	37,538	40,558	37,979	37,992	32,607	33,418	32,198	28,284	24,300	26,869	26,270	-599	-2.2%
追加新契約件数	20,035	25,359	26,058	24,877	24,324	25,119	25,065	27,096	23,517	27,340	24,799	-2,541	-9.3%
新規顧客数(名)	35,103	40,460	39,326	37,636	35,339	36,415	35,632	34,984	30,910	35,123	30,112	-5,011	-14.3%
純新規顧客数	20,851	22,234	20,867	20,506	18,166	18,584	18,066	16,123	13,934	15,218	14,555	-663	-4.4%
追加契約顧客数	14,252	18,226	18,459	17,130	17,173	17,831	17,566	18,861	16,976	19,905	15,557	-4,348	-21.8%

※ 純新規契約件数とは当社に既契約の無い顧客からの新規契約件数、追加新契約件数とは当社の既契約者からの追加契約件数を指します。

※ 純新規顧客数とは純新規契約を頂いた顧客数を指します。追加契約顧客数とは追加新契約を頂いた顧客数を指し、保有顧客数(既契約者)に含まれます。

2026年11月期 3Q実績

提携企業集客が順調に回復



※ 自己開拓とは既存顧客等からの紹介など、営業社員が自身で獲得した見込顧客のことです。

※ 純新規契約件数とは当社に既契約の無い顧客からの新規契約件数、追加新契約件数とは当社の既契約者からの追加契約件数を指します。

※ 純新規顧客数とは純新規契約を頂いた顧客数を指します。追加契約顧客数とは追加新契約を頂いた顧客数を指し、保有顧客数(既契約者)に含まれます。

※ 数値は2026年11月期3Q実績を記載。詳細、過去実績等は[06.資料]に掲載しております。



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

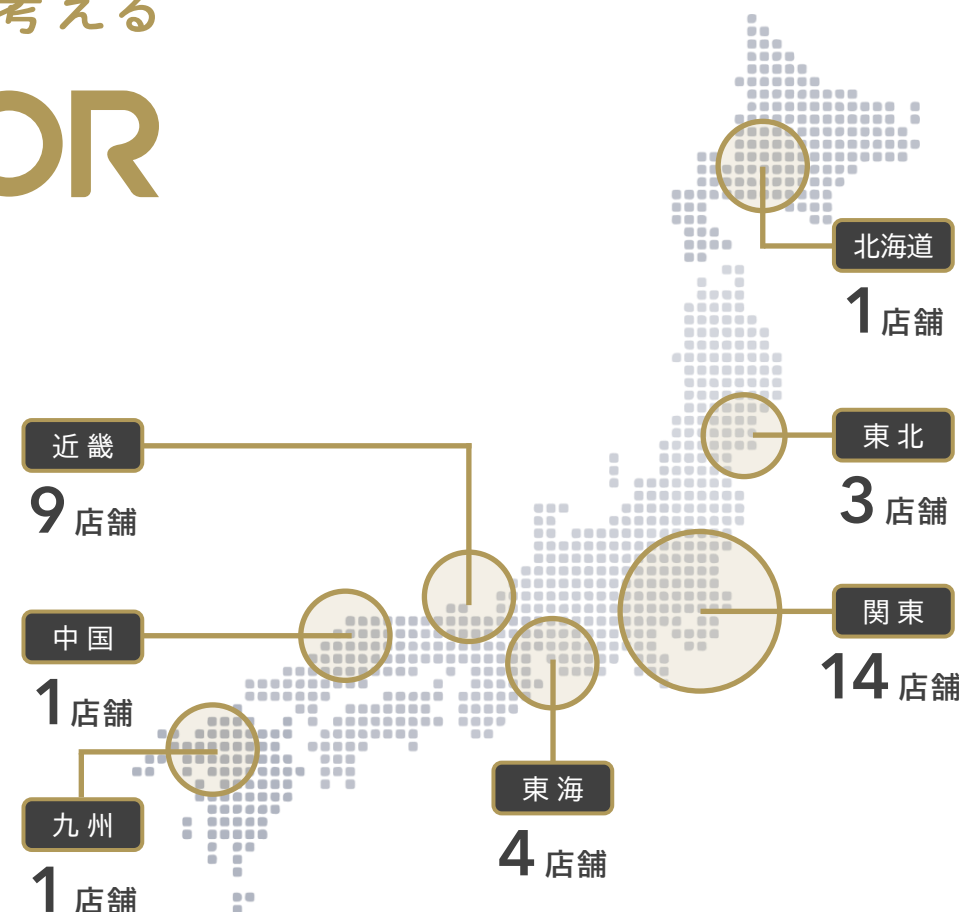
MONEY DOCTOR

PREMIER

全国主要エリアを網羅

出店
効果

- 出店エリアにおける「マネードクター」ブランドの認知度向上
- 資産形成・老後生活・教育資金ニーズによる貯蓄性商品の販売拡大

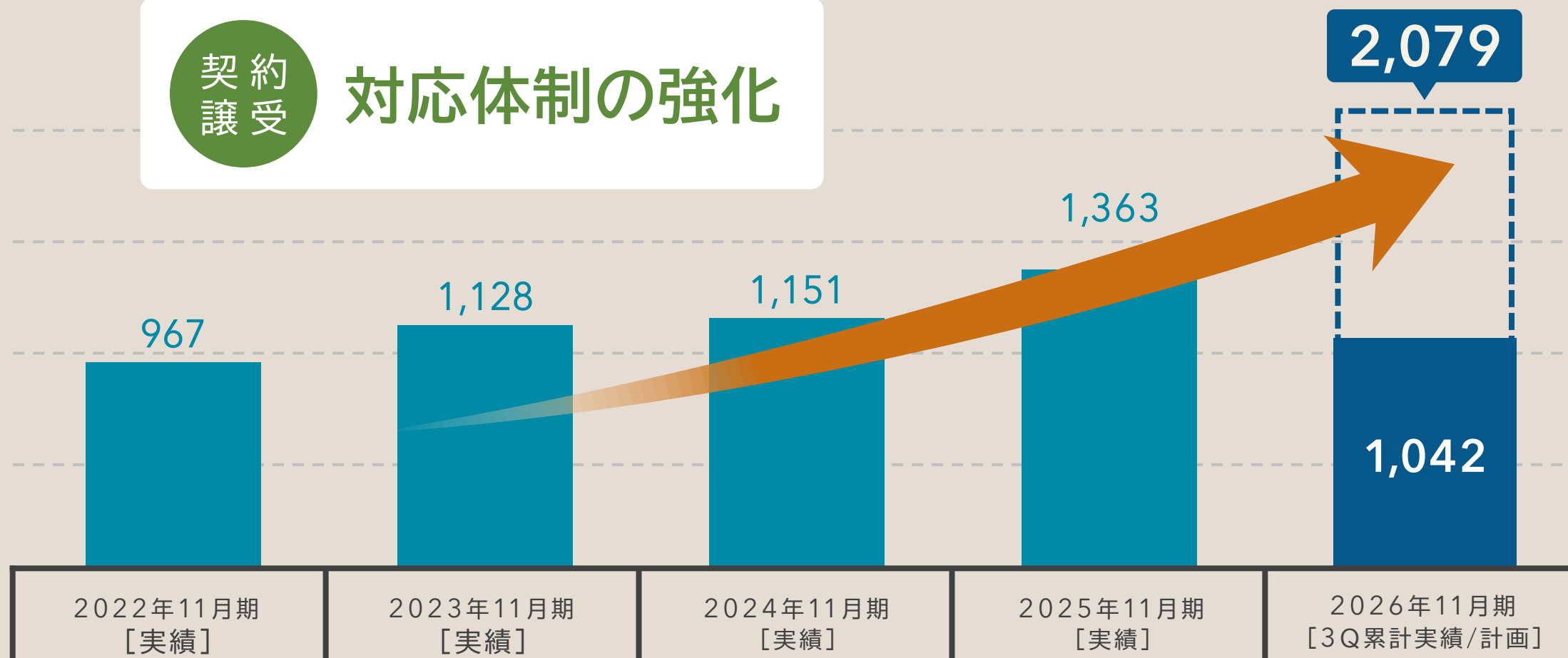


損害保険手数料

(単位：百万円)



対応体制の強化



NISA等の投信積立を中心に口座数、預かり資産が順調に増加。
今後のストック収入の拡大に向けた基盤拡大へ。

[証券口座]



12,728

口座

[預かり資産残高]



48,679

百万円

[IFAオフィス]



83

拠点

[証券外務員登録者]



644

名

※支社・店舗併設を含む

[2026年8月末時点]

将来設計や理想とするライフスタイルを自身で考え、それに応じた金融商品選択を行えるようプログラムや研修を通じて、一人ひとりの学びに寄り添います。



3Qは新たに1 法人が導入

累計導入
法人数

[サービス開始以降]

計12法人へ



07

|

Appendix

会社概要



会社名	株式会社FPパートナー
設立	2009年12月
代表者	代表取締役社長 黒木 勉
事業内容	保険代理業
所在地	〒111-0053 東京都台東区浅草橋1丁目1番8号
従業員数	2,508名(2026年8月末・パートタイマー社員は除く)
拠点数	195拠点(2026年8月末)

役員

代表取締役社長 黒木 勉
取締役 安達 健二
取締役 齋藤 巧
取締役 塩入 満秀

社外取締役 井阪 喜浩
社外取締役 鈴木 正規
社外取締役 田中 尚幸

社外取締役 中川 真紀子
社外取締役 大山 亨
社外取締役 桑原 麻美

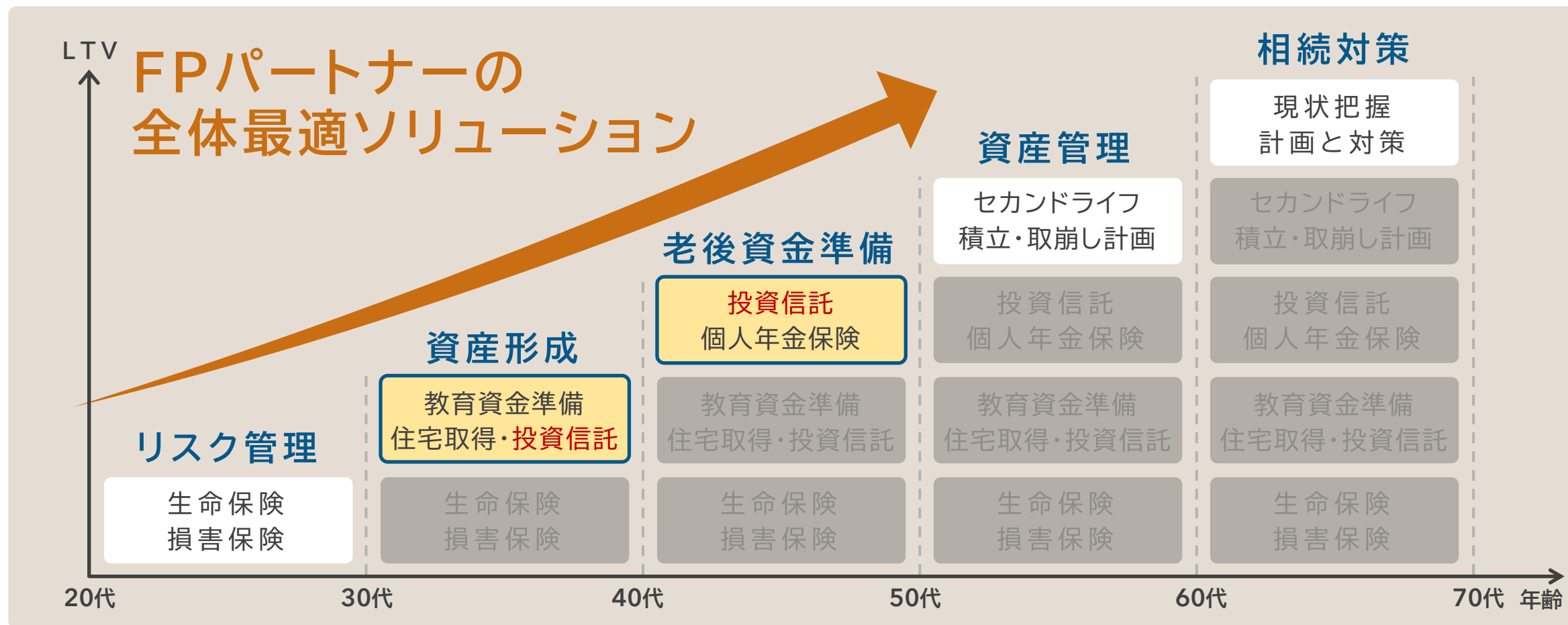
監査役 渡邊 哲也
社外監査役 木野 綾子
社外監査役 小川 加織



※ 役員情報は2026年8月末日時点です。

事業領域の拡大－LTVの最大化

保険以外の金融商品の取り扱いにより、お客さまのLTVを最大化

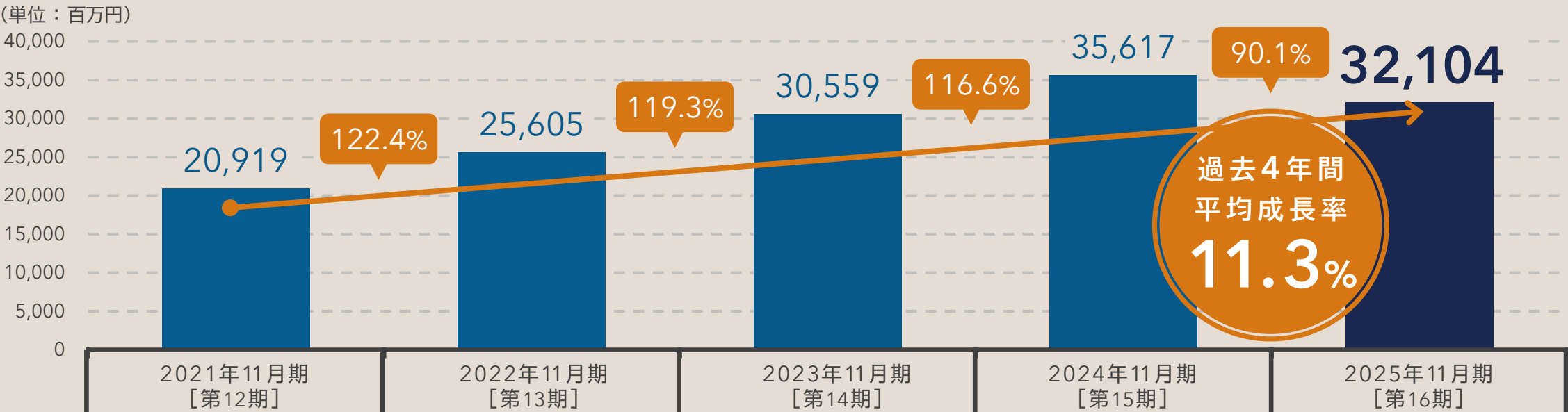


※ LTV(ライフタイムバリュー)とは「顧客生涯価値」のことで、企業と顧客との取引の初めから終わりまでの期間(顧客ライフサイクル)内に取引からどれだけの利益がもたらせるのかを算出したものです。

売上高・営業利益・当期純利益推移 [過去5期]



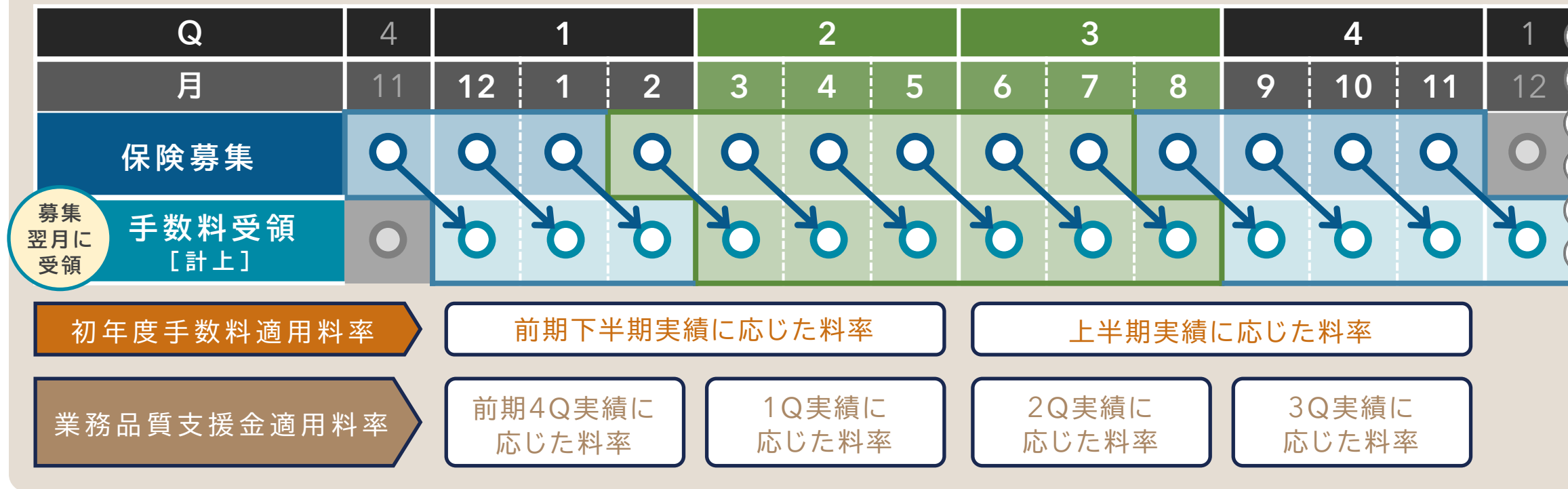
売上高推移



	2021年11月期 [第12期]	2022年11月期 [第13期]	2023年11月期 [第14期]	2024年11月期 [第15期]	2025年11月期 [第16期]
売上高	20,919	25,605	30,559	35,617	32,104
営業利益 (営業利益率)	1,735(8.3%)	3,824(14.9%)	5,554(18.2%)	5,330(15.0%)	2,984(9.3%)
当期純利益 (純利益率)	1,224(5.9%)	2,366(9.2%)	3,953(12.9%)	3,903(11.0%)	2,042(6.4%)

[参考] 業務品質支援金

手数料受け取りイメージ



下半期に適用される手数料率

初年度手数料

上半期実績で判定。

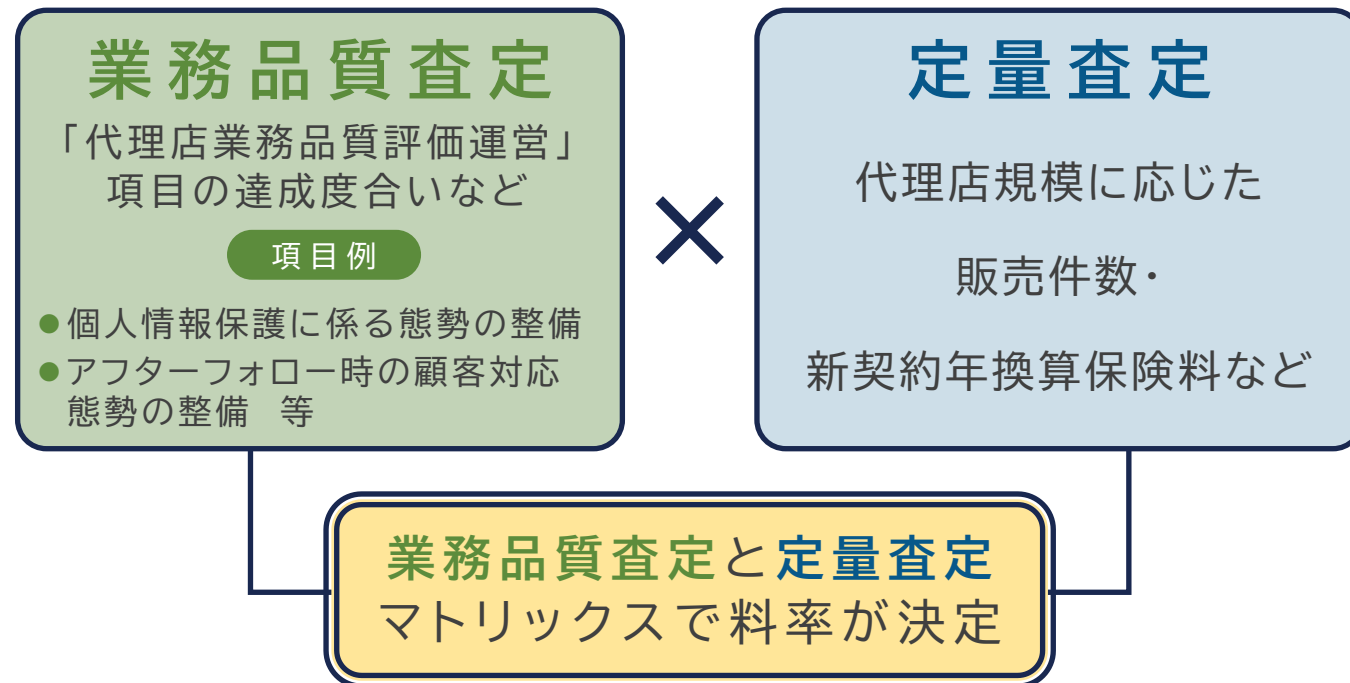
業務品質支援金

2Q・3Qの実績で判定。

▶ 新規契約獲得数変動による業績への効果は翌期に発生。

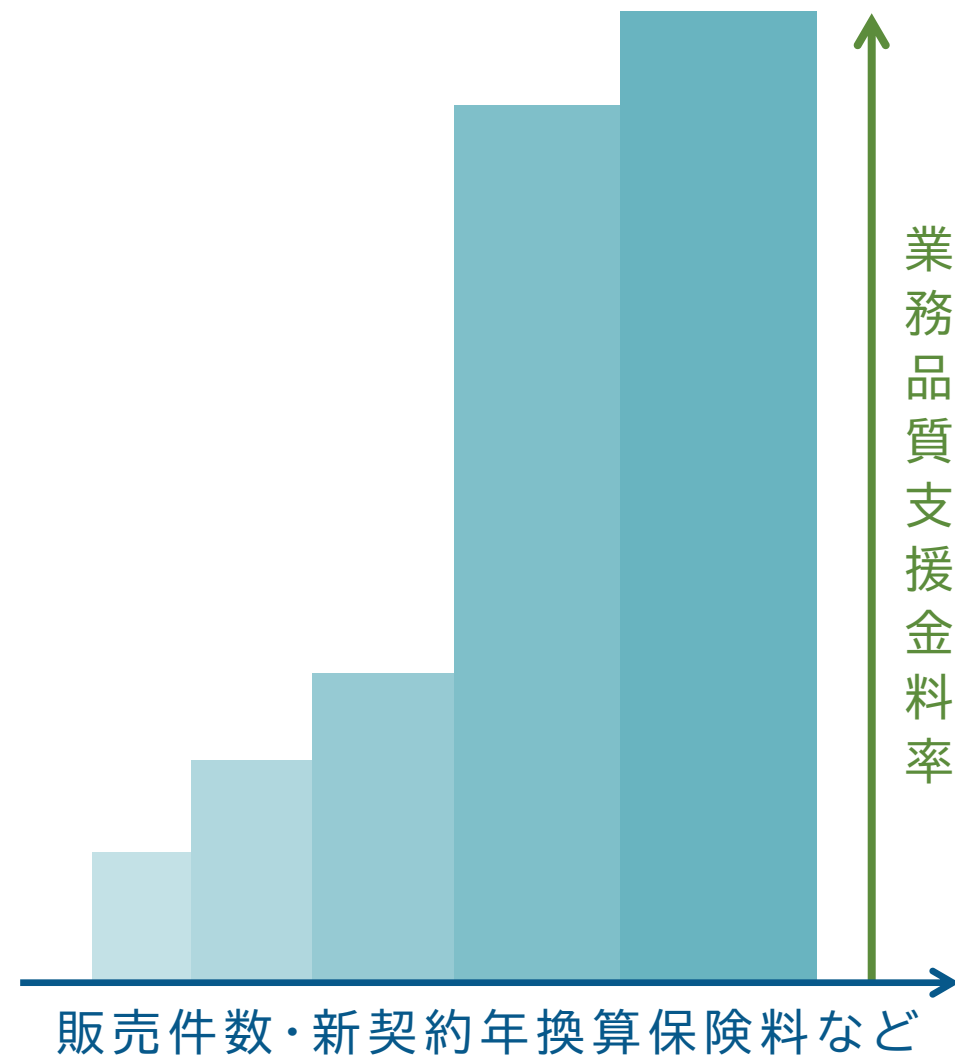
[参考] 業務品質支援金

業務品質支援金査定[例]



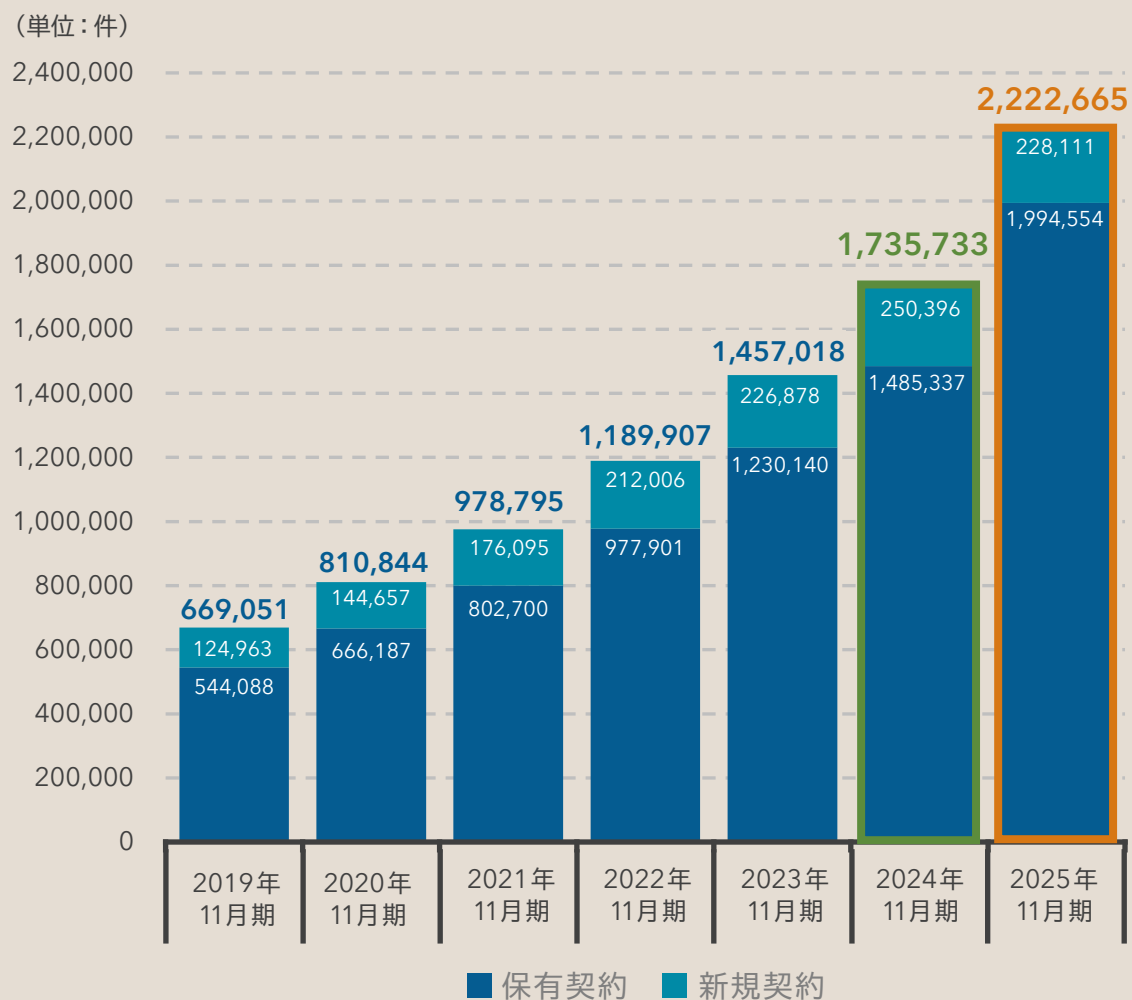
業務品質査定が
一定の場合

販売実績(件数等)によって判定し、
段階的に料率が変動。

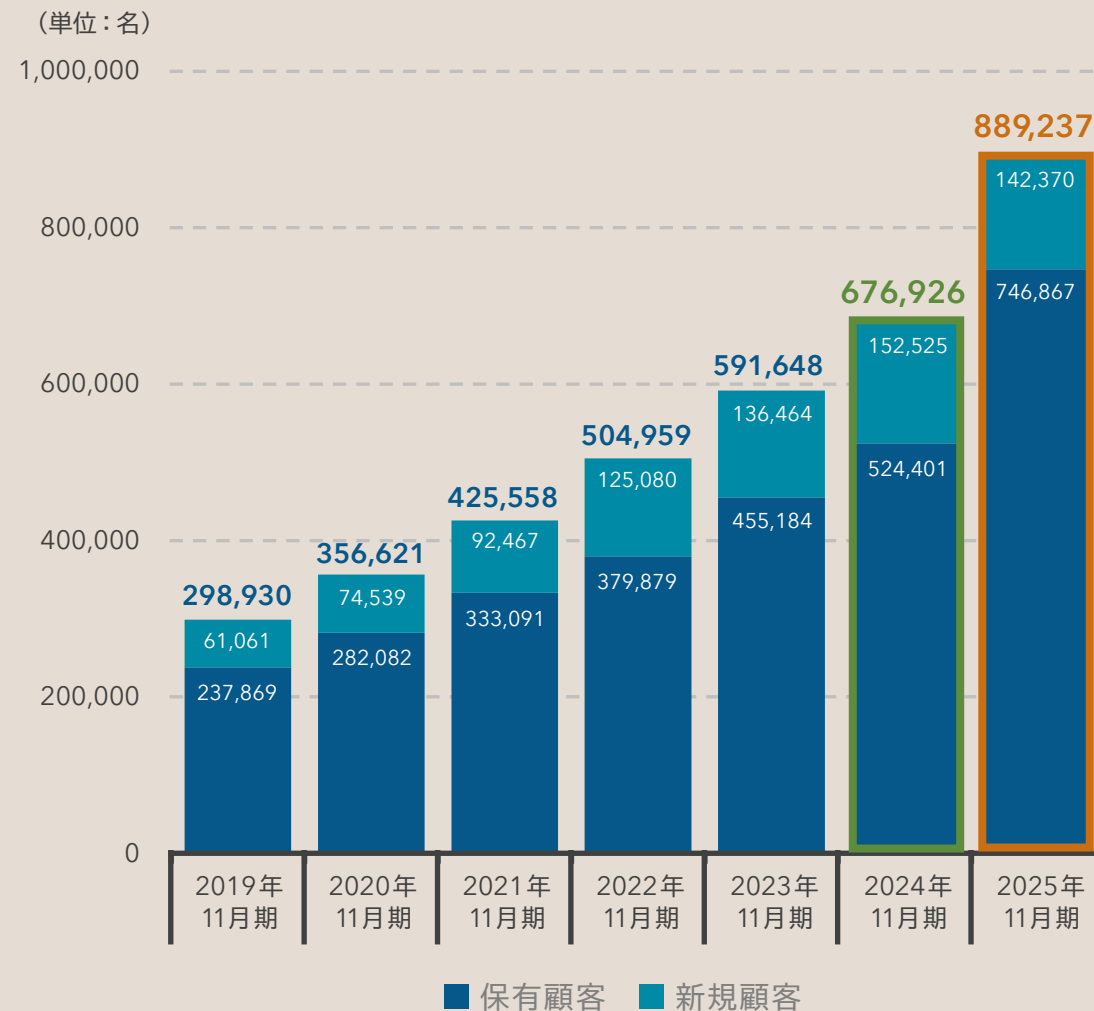


保険契約件数・顧客数推移

契約件数〔新規・保有〕



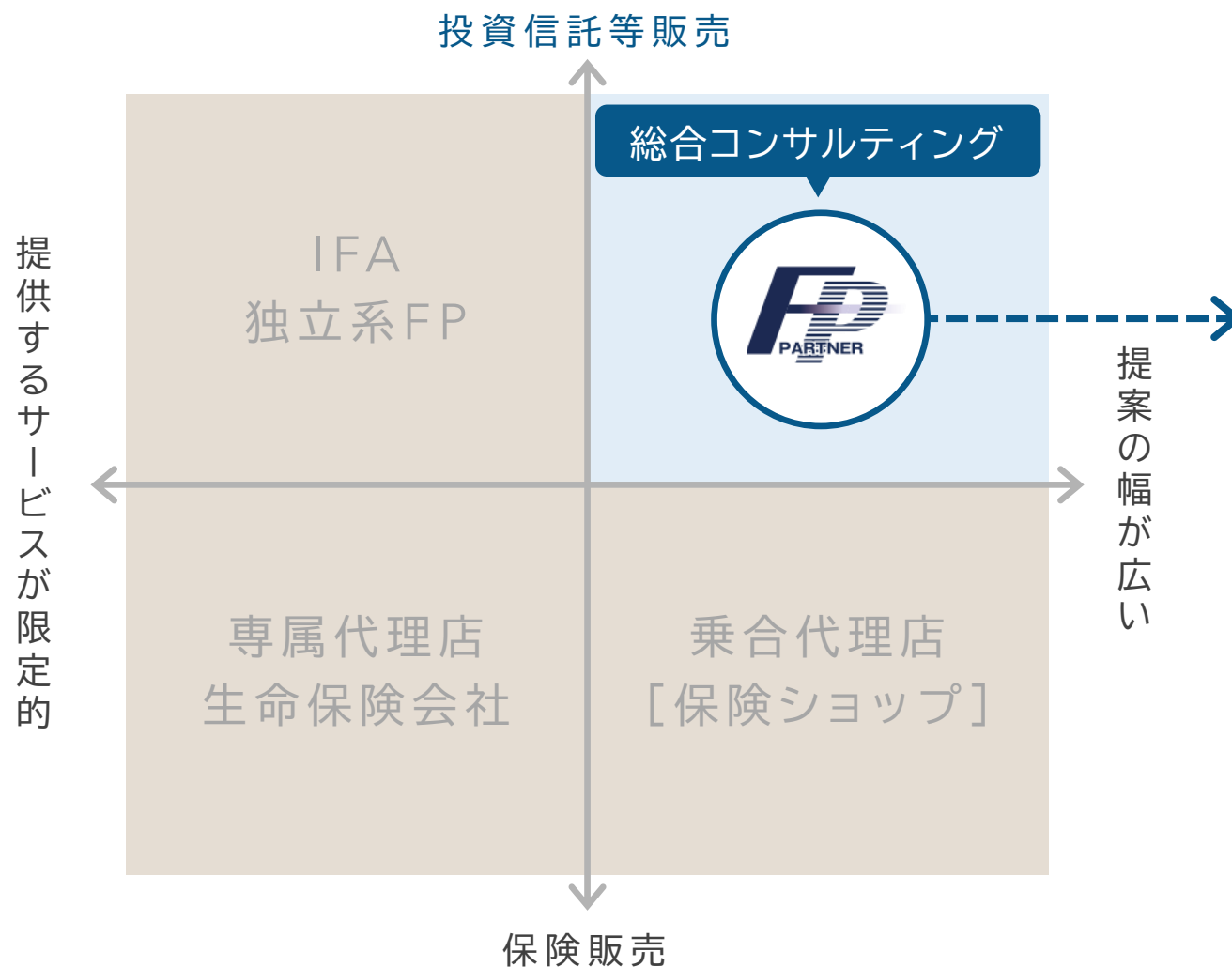
顧客数〔新規・保有〕



当社の強みと特長



保険の販売だけでなく、お客さまのニーズに対応した総合的なサービスを提供しています。



保険だけではない 広範囲に及ぶ当社提供サービス

資産形成・相続対策

- 投資信託・外貨建保険などの活用
- 老後生活資金準備

家計相談・教育資金・住宅ローン

- レジャー
- 住宅購入・建替え・売却
- 自動車購入
- 光熱費・携帯電話代
- 趣味
- 教育費準備

生命保険・損害保険

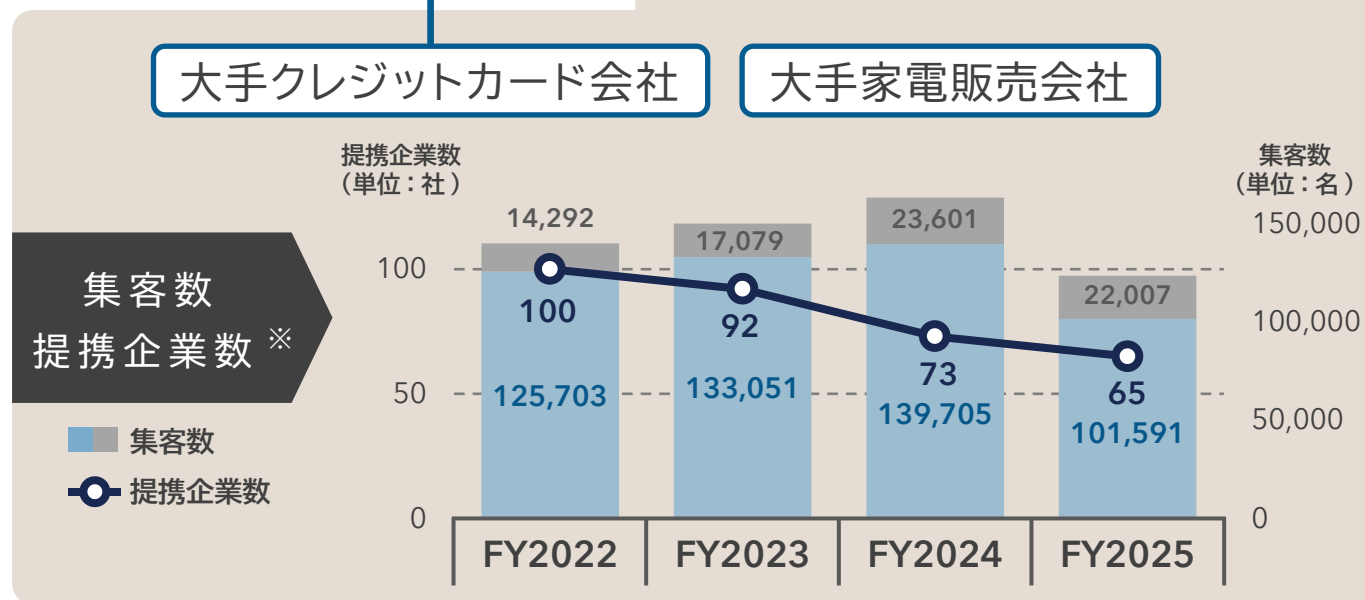
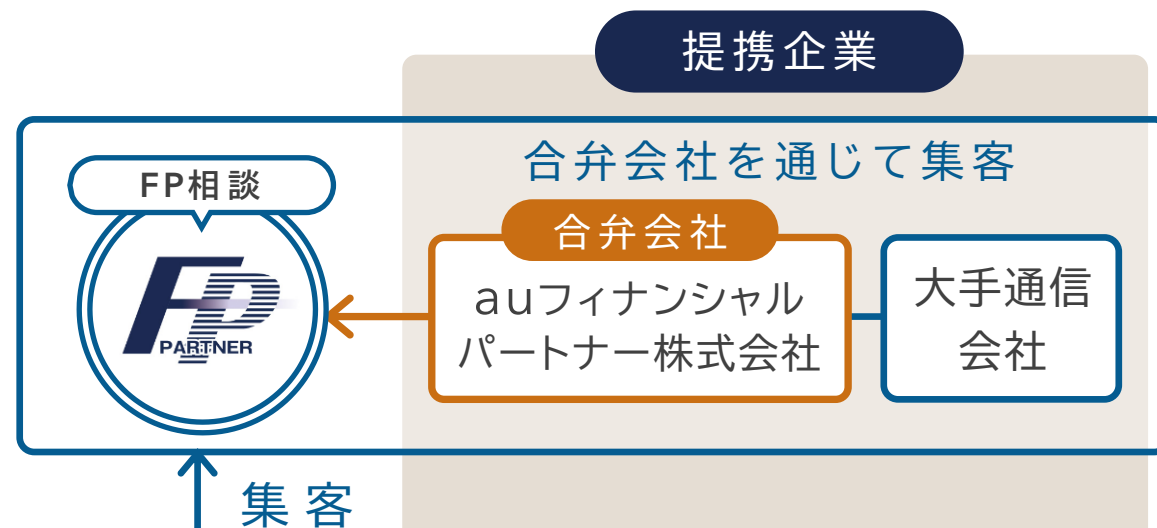
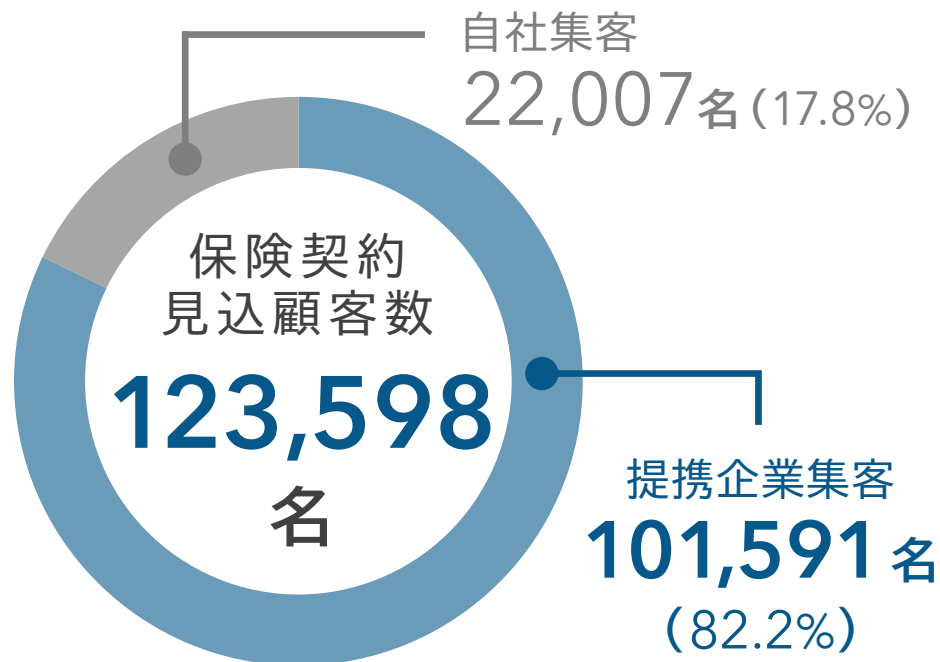
- ライフサイクル・ライフスタイルの把握
- 定期的なメンテナンス
- 訪問・連絡等の密なコミュニケーション

提携企業



提携企業集客の拡大と同時に
契約譲受・自社集客の増加を図る。

2025年11月期 実績



※ 提携企業数は各期末時点の数値です。

事業計画値[2026年11月期(第17期)](2026年1月14日開示内容)



新たな事業計画
作成の背景

2026年
1月14日
開示内容

2027年1月にローリング予定

- 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	2026年11月期 通期決算発表時に 公表いたします。	
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		

IR サイト

「FP Partner TIMES (Web株主通信)」に
当社代表黒木からのメッセージ「Top Interview」を掲載。
充実したIR情報を提供いたします。

<https://ir.fpp.jp/ir/>



Quick Answer

株主・投資家の皆さまから日頃よくいただく質問と回答を順次公開。
クイックにお答えすることで皆さまの疑問を解消します。

<https://ir.fpp.jp/ir/quickanswer/>



IR メール配信

メールアドレスご登録の方に
適時開示資料・PR情報などをリアルタイムで自動配信。
当社からの情報を速やかに入手いただけます。

<https://www.magicalir.net/7388/mail/>



- 本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。
- これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。
当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何ら検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 重要な情報と考えられる経営指標として、「営業社員採用数」「新規契約件数」「新規顧客数」「保険契約見込顧客状況」は、当社の決算短信・四半期決算短信において、または各短信の補足説明資料等の形式で定期的の開示します。

