

金融をもっと身近に、
楽しく。



つながる、未来へ

CORPORATE PROFILE 2025

FP Partner Inc.



株式会社FPパートナー
260125001T4ASR
5001-CP-2026年4月-V4

NEXT! 宣言

当社は、お客さまとの信頼を礎に、さらなる品質向上と誠実な対応を目指して前進し続けます。

現状にとどまることなく、「一歩先」を見据えた取り組みを積み重ねることで

お客さまの明るい未来を共に創ってまいります。

変化する社会環境の中で、一人ひとりの人生に寄り添うパートナーとして

次のステージへ共に歩み続けます。

[CONTENTS]

03 — 社長あいさつ / 04 — 経営理念 / 06 — FP Partner's Story /

08 — FPパートナーについて / 10 — 事業・体制 /

16 — 数字で見るFPパートナー / 22 — FPパートナーの取り組み /

26 — CSR・広報活動ヒストリー / 28 — 沿革 / 30 — 組織図 / 31 — 会社情報

皆さまには、平素より株式会社FPパートナーならびにマネードクターをお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当社は、2009年12月に「本来あるべき保険業の追求」を掲げ、「あるべきお客さまとの関係を構築する」という決意を持ってスタートしました。

これは、この想いに集った社員たちの共通認識となり、いつしか当社の経営理念になりました。

企業経営の道のりにおいて、新たなサービス展開のきっかけにもなり、今後も変わらずに持ち続けてまいります。また、こうした当社の歩みの中で本当にたくさんのお客さまの応援を賜り、心から感謝しております。

私たちの変わらない使命感

保険制度のすばらしさを広めたいという創業時の想い。

長い人生においてのさまざまな予定にない変化に保険加入で対策をする。

万が一の変化があっても、幸いに何事もない、どのような状況であっても、お客さまの望む生活と安心を手に入れていただくこと。それが私たちの職業の使命と考えます。

お客さまニーズの変化と共に成長する企業

社会環境をはじめとした世の中の変遷にともなって、お客さまが求める安心の持ち方、満足への期待も変化します。

保険でのリスクコントロールに加えて資産形成をしっかりと準備したい。

物心共に豊かな将来を確保したいというお客さまのご要望にお応えする必要が高まっていると考えます。

複数の保険商品の中からお客さまが望む商品選びのお手伝いができることが私たちの最大の強みです。

さらに私たちは将来の資産形成を準備する金融商品のご提供を実現するなど、新たなサービスの追加によって、お金に関するトータルソリューションをご提案することが可能となりました。

保険商品と金融商品の中からお客さまサイドに立って共に商品選定の全体最適を目指してまいります。

選ばれ、信頼される「人」であること

お客さまの大切なファイナンシャルプランニングをお任せいただく前提として、お客さまに「一生のお金の相談を安心して任せられる」と感じていただくために、当社社員は日々研鑽を重ね、仕事に向き合う姿勢を持ち、常にお客さまに「人として」選ばれることを心がけています。

私たちの挑戦

私たちは第一にお客さま本位の業務の実践を掲げており、「すべてはお客さまのために」から始まります。お客さまから信頼されるパートナーとして選ばれるために、当社社員がいきいきと一生にわたり働くことができる会社であることが大切だと考えます。

その実現のために、あるべき快適な職場づくりに挑戦し続けてまいります。

最後に

こうした私たちの挑戦は、人々が、安心で充実した生活を送ることができる社会の実現につながると、確信しております。

今後とも、社会から確かな信頼をいただけるようにお客さま本位の業務に努めてまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



株式会社FPパートナー
代表取締役社長

黒木 勉

経営理念

私たちは「本来あるべき保険業」を追求し、本気で取り組み、お客さまの大切な人生を保険で守り続けます。



本来あるべき保険営業の姿

保険商品の販売だけが保険営業の姿ではないと考えます。担当者はお客さまとご家族の一生を保障で守り、安心に満ちた豊かな人生の時間をお客さまと共有する。この関係こそ「本来あるべき保険営業の姿」だと私たちは考えます。



社員の質の向上

当社は社員を「人としての魅力に溢れ、生涯を通じてお客さまの人生を守ることができる高度な知識と技術を持った金融・保険のプロフェッショナル」に育成します。



お客さま優先

私たちはこれまでお客さまの保険相談のご希望を受け、全国47都道府県のあらゆる市区町村を訪問してまいりました。私たちはこれからも変わらずに「お客さまの保険相談のお役に立つこと」に徹してまいります。

FP Partner's Story

2009-2025



※沿革はP.28~29でご確認いただけます。

FPパートナーについて

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。

FPパートナーの事業は、お客さまの安心で充実した一生の実現のために、
お一人おひとりのご意向に沿った保険やその他金融サービスを適切に提供することです。
私たちは、お客さまサービスとは「ご提案・販売後にお役に立てること」が大切だと考えます。
お客さまのライフサイクルに対応するために営業拠点を全国に展開し、
あらゆる地域への保険・金融サービスの供給を目指しております。
私たちは、営業社員の適切な教育を実践しビジネスパートナーの皆さまと協調・共存を目指し、
営業社員はお客さまとの信頼関係を構築してお客さまの最善を追求いたします。

当社の強み

- 全国のどこでも満足度の高いFP相談サービスを同一品質でご提供いたします。
- お客さまの大切な情報を確実に安全に守る仕組みを構築いたします。
- 社員教育のための専門部門を持ち、金融知識・スキル向上に努めています。

— FPパートナーのサービスについて

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 ● 自動車購入
- 趣味 ● 光熱費・携帯電話代
- 住宅購入・建替え・売却
- お子さまの教育費準備

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

— 当社のファイナンシャルプランナーについて

当社に所属するファイナンシャルプランナー（FP）は、生命保険・損害保険販売資格を保有しており、
お客さまのご意向に沿った生命保険・損害保険商品の販売が可能です。
また、国家資格であるファイナンシャル・プランニング技能士をはじめとして、相続診断士、住宅
ローンアドバイザーなど「生活とお金」に関連する資格を取得しております。
そのため、お客さまには、保険商品のご提案に加えてお客さまとご家族の一生にわたるライフ
イベントへの備えや疑問点へのアドバイス、将来のご家庭のキャッシュフロー診断、お子さまの
教育費準備や住宅ローン相談など幅広くご相談いただけます。
経済・金融の進歩の速さに伴い、事前の対処とその判断の重要性が高まっていると考えます。
こうした環境を背景にして当社のFPは常にプロとしての知識の習得・情報の収集・自己研鑽を
行い、お客さまの最善を追求し人生の夢や目標を実現するお手伝いをいたします。

※具体的な保有資格の種類は営業社員によって異なります。担当営業社員または当社までお問い合わせください。



— 当社サービス「マネードクター」について

お客さまが思い描くライフプランに合わせて人生に必要なお金について、
無料でご利用いただけるFP相談サービス「マネードクター」

大切なお金のこと、相談するなら「マネードクター」

マネードクターは、例えるなら「お金のかかりつけ医」です。
保険だけではなく、お客さまの一生にわたるライフイベントの備えや課題解決の
ご提案、将来のキャッシュフロー表作成といったライフプランニングから教育費
の準備や住宅ローン相談などを、無料で幅広くご利用いただけるお金の総合
サービスです。



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

ワンランク上のお金の総合サービス「マネードクタープレミア」

「安心してお話しいただける上質な空間」をコンセプトに、全店個室完備・
リラックスできる空間で、保険をはじめライフプラン作成から総合的な資金
計画、老後資金や相続といった「お金の終活」など、お金に関するあらゆる
お悩みについてFPならではの視点から最適なお金のプランをご提案します。



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

寄り添う。
まもる。
支える。

お客さまの人生の、
夢や目標をかなえるために。

人生の夢や目標はひとそれぞれ。
そこに向かう方法も同じではありません。

私たちFPは、お客さまが思い描くライフプランに合わせて
人生に必要なお金について、一緒に考えます。



事業・体制

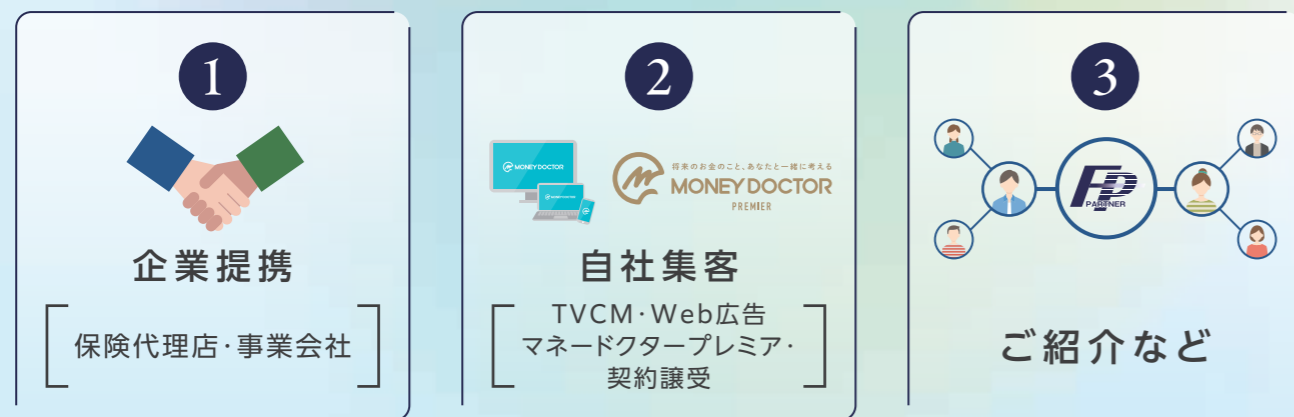
FPパートナー概要・業績ハイライト [2024年11月期]



※P.10~11の数値は2024年11月期の内容を掲載しています。

事業について

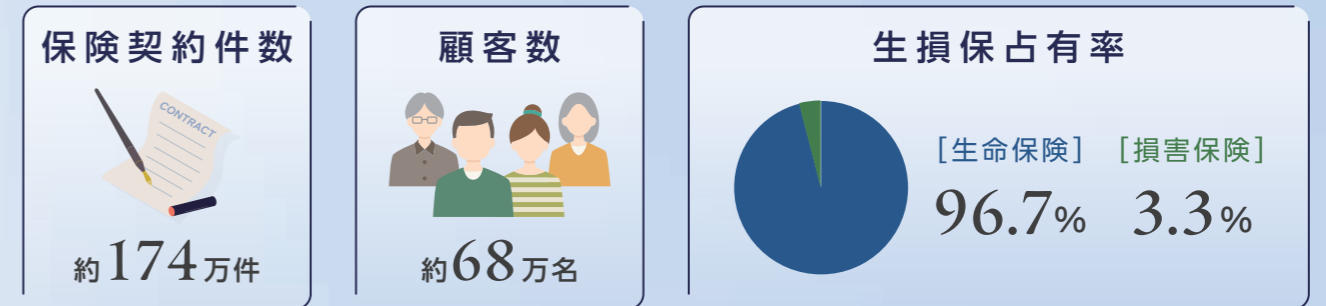
— お客さまとのお縁のきっかけのルート



— 新たな取り組み



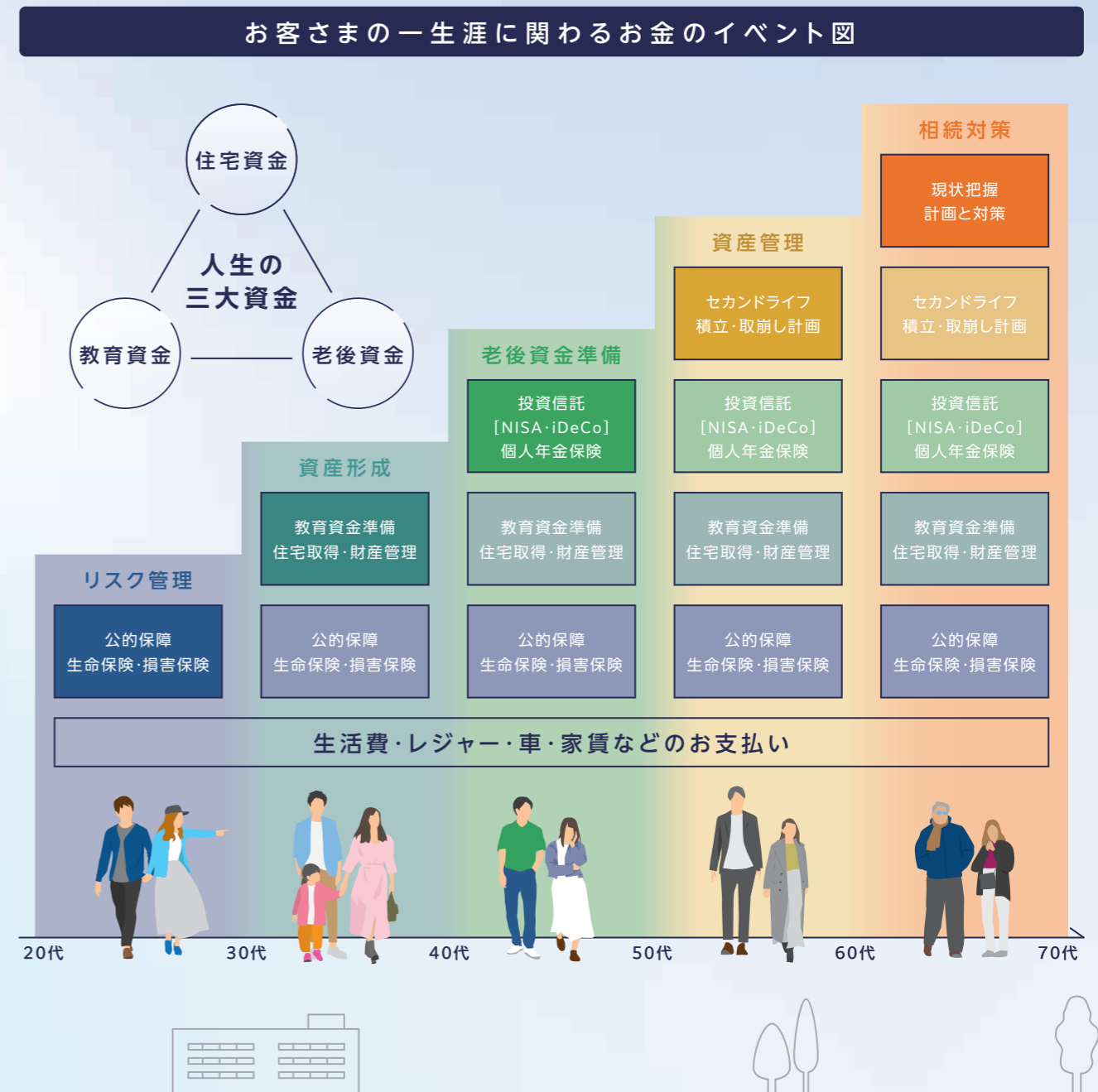
訪問販売型FP相談(保険募集)の現状



※P.10~11の数値は2024年11月期の内容を掲載しています。

事業コンセプト

人生のさまざまなシーンで訪れるお金の課題とイベントについて、FPならではの視点から最適なお金のプランをご提案します。



— 提携先企業について

ビジネスパートナーに選ばれる理由

1

営業拠点

全国47都道府県に展開している
営業拠点(6統括部体制)[※]
※2024年11月期

2

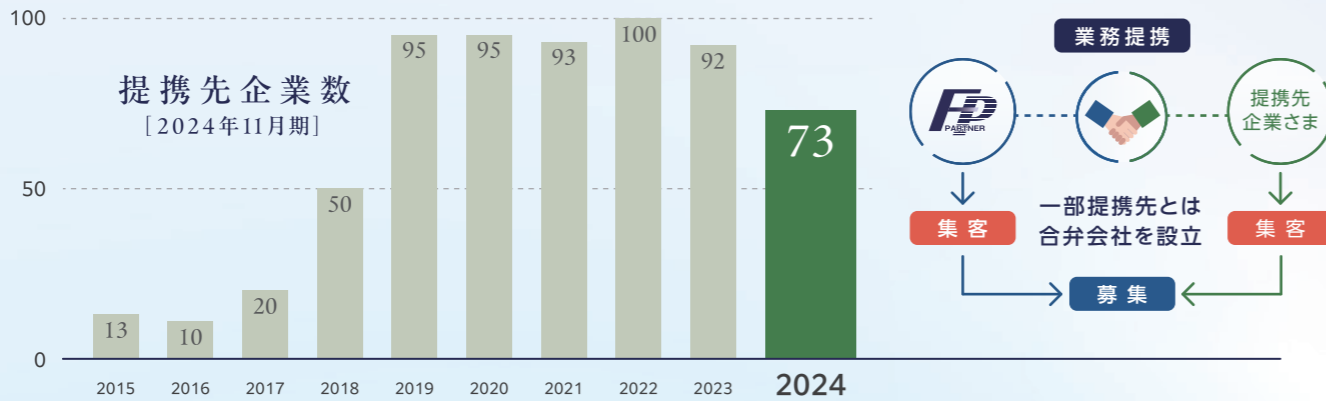
営業品質

FP資格保有率98.0%[※]で
品質が確保された営業社員
※2024年11月期

3

営業統制

定期的な
コンプライアンス教育の実施、
法令遵守体制



「マネードクター」の想いにご賛同いただき、大手電力会社・クレジットカード会社・大規模小売店などさまざまな業種の企業さまと業務提携をしております。また、大手通信企業のグループと当社が提携し、合併会社を設立いたしました。

「保険やお金について相談したいけれど「誰に連絡してよいかわからない」といったお客さまの声にお応えするため、当社は提携先企業さまのご協力の下、多くのお客さまにすでになじみのある企業さまの新たなサービス形態として、「マネードクターFP相談」をご提供しております。

— 契約譲受と営業社員採用

本業回帰や業種転換、廃業などにより、契約移管先や従業員の転職先として当社が選ばれています。

保険代理店

保険代理店契約
移管を希望

累計

29社

契約譲受移管
合意件数

94,509件

※2024年11月期

営業社員

営業社員として
転職を希望

[転職希望者に選ばれるポイント]

- 整備された社内体制とシステム
- 会社の集客による見込顧客の安定供給
- MDRT入会実績が示す教育体制の充実



お客さまへのサービスに必要なこと

- | | |
|---|---|
| <p>[仕組み]</p> <p>社員の全国地元採用・原則転勤なし</p> | <p>[サービスバリエーション]</p> <p>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)[※]</p> <p style="font-size: 0.8em;">※一部地域 ※順次拡大予定</p> |
| <p>[体制]</p> <p>お客さまの生活の変化をとらえて適時に対応</p> | |

— 取扱保険会社 [43社] ※2026年4月現在 ※五十音順

生命保険 [28社]

- [あ] アクサ生命保険 / 朝日生命保険 / アフラック生命保険 / SBI生命保険 / エヌエヌ生命保険 / FWD生命保険 / オリックス生命保険
- [さ] ジブラルタ生命保険 / 住友生命保険 / ソニー生命保険 / SOMPOひまわり生命保険
- [た] 第一生命保険 / 第一ネオ生命保険 / 第一フロンティア生命保険 / 大樹生命保険 / チューリッヒ生命保険 / 東京海上日動あんしん生命保険
- [な] なないろ生命保険 / ニッセイ・ウェルス生命保険 / 日本生命保険
- [は] はなさく生命保険 / 富国生命保険
- [ま] マニユライフ生命保険 / 三井住友海上あいおい生命保険 / メットライフ生命保険 / メディケア生命保険
- [ら] ライフネット生命保険 / 楽天生命保険

損害保険 [15社]

- [あ] あいおいニッセイ同和損害保険 / アクサ損害保険 / AIG損害保険 / SBI損害保険
- [さ] セコム損害保険 / ソニー損害保険 / 損害保険ジャパン / SOMPOダイレクト損害保険
- [た] Chubb損害保険 / 東京海上ダイレクト損害保険 / 東京海上日動火災保険
- [な] 日新火災海上保険
- [ま] 三井住友海上火災保険 / 三井ダイレクト損害保険
- [ら] 楽天損害保険



— 金融商品取引業者 [3社] ※2025年5月現在 ※五十音順

所属金融商品取引業者 [3社]

- [あ] SBI証券
- [は] PWM日本証券
- [ら] 楽天証券

— 個人 / 法人向けサービス

マネードクター
将来のお金のことを相談できる
無料FP相談サービス



**社会体験版
「おみせやさんごっこ」**
幼児向け金融教育プログラム



マネスク※
企業に所属する従業員向けの
金融教育プログラム



※「マネスク」は、企業に所属する従業員向けの金融教育プログラムで、MONEY SCHOOLの略称です。
[ロゴ:登録商標 第6818496号/テキスト(「マネスク」):登録商標 第6802129号]

— 提携個人 / 法人向けサービス

モゲチェック※
全国どこでも
住宅ローンの比較・検討が可能



営業権譲渡制度
[保険代理店経営者さま向け]
保険代理店の事業継承を支援



※「モゲチェック」は株式会社MFSが運営する、オンラインで取扱商品の中から最適な住宅ローンを提案する無料の住宅ローン比較サービスです。
※2023年7月1日、株式会社MFSと住宅ローン比較サービスにおいて業務提携を結んでおります。

業務運営体制

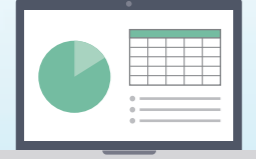
「お客さま本位の業務運営」の
体制を整え、業務品質を向上

お客さま満足度
Webアンケートの実施

FPパートナーの
業務運営体制

- お客さまWebアンケートによる評価の収集
- FPコンサルティングツールによる丁寧な情報提供
- 内部監査部による全営業拠点監査
- 意向把握プロセスの完全ペーパーレス化
- コンプライアンスWebテスト
- 安全な接続経路に限定・端末管理
- 営業教育・新人研修

**ライフプランシミュレーションツール
[マネーカルテ]**
ツールを使用したキャッシュフロー表作成の習得





ライフプランシミュレーションツール
「マネーカルテ」によるファイナンシャルプランニング

保険相談申込 » 即時予約完了
保険相談を担当するFPは
「自動マッチングシステム」により選定

ご希望の日時・場所

対応可能エリア・
スケジュール


×


[お客さま]
[全FP社員]

個人情報管理体制

通信とデータは
すべて暗号化

各種ログは
無期限保管

個人情報への
接続は経路を限定

システムの接続は
接続経路を限定

当社は、お客さまの大切な情報をお守りするため、高セキュリティ基準に適合したクラウド基盤を採用し、多層防御の考え方に基づく顧客管理体制を構築・整備しています。
アクセス権限の最小化、暗号化通信、監査ログの保全を徹底し、継続的なシステム監視と内部監査により、日々の運用を改善しています。

— 安全なシステム運用

当社の業務システムは、可用性・拡張性・セキュリティに配慮したクラウド基盤上で運用しています。
ネットワークは安全な接続経路に限定し、データアクセスには職務に応じた適切な権限管理のもとで実施します。
データは保存時・転送時ともに暗号化し、鍵管理を適切に行います。

— 業務デバイス管理

会社支給の業務用スマートフォンやPCは、統合的な端末管理の仕組みのもとで運用し、暗号化・認証強化・遠隔保護措置を適用しています。最新のセキュリティパッチの適用と不審挙動の検知を継続し、セキュアな業務環境を維持します。

— 社内外コミュニケーション

業務連絡には業務用チャットツールを採用し、業務のフレキシビリティを高めています。
社外のお客さまとの連携に際しても、利便性と安全性の両立を図ります。

— 個人情報保護

当社は、プライバシーマークによる認定評価を受け、関連法令および社内規程に基づき、個人情報の利用目的の限定、アクセス権限の最小化、監査証跡の保全を実施しています。
教育・訓練・内部監査を通じて体制の継続的改善に取り組みます。
また、万一の事態に備え、検知・封じ込め・復旧までの手順を整備し、定期的に訓練を行っています。



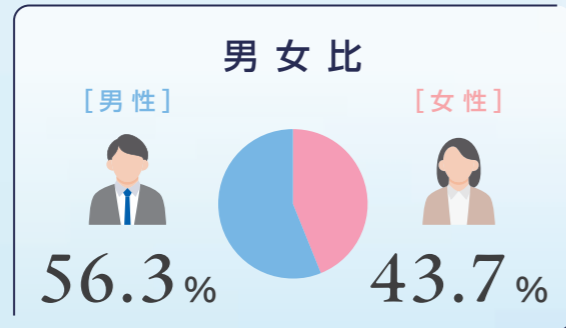
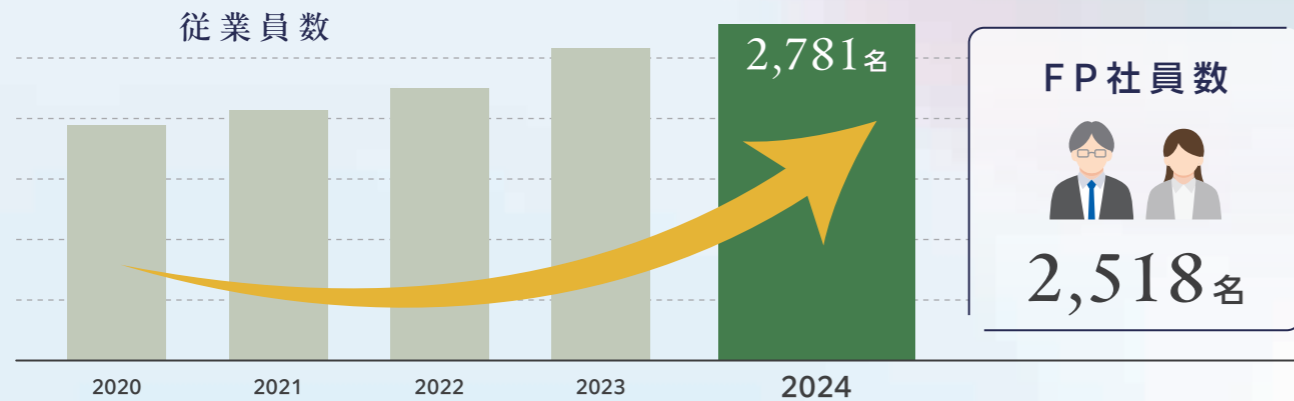
数字で見るFPパートナー

私たちの取り組み結果を各種数字でご紹介いたします。

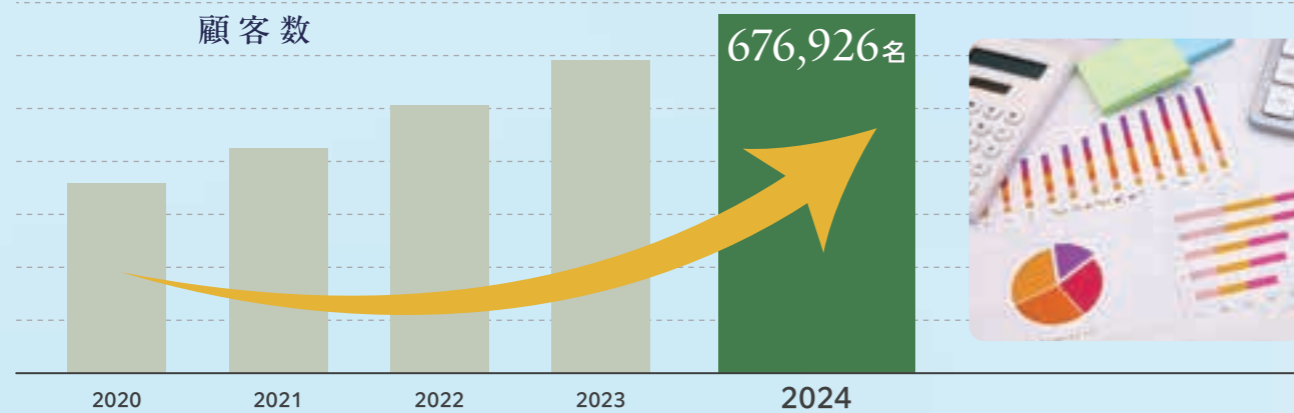
お客さまのご都合に合わせて自由に安心してご相談いただけるFP相談サービスは、多くのご満足の評価をいただいております。その結果、創業以来、15年間で約68万名のお客さまの大事な保険を任せていただいております。契約件数は約174万件となりました。誠にありがとうございます。

今後ご満足いただけるアフターサービスを実践し、常にお客さまのご評価を私たちの業務の起点として、お客さまの安心とご満足と共に進んでまいります。

また、お客さまに安心・信頼をいただくために私たちは保険のプロとして常に研鑽をする必要があると考えております。



お取り扱いさせていただいた保険契約件数は前年より約28万件増加し、創業以来では累計件数は約174万件となりました。毎日、全国2,518名のFP社員が確かなコンサルティングを通じてお客さまのご意向に沿った保険商品のご提案をお届けしております。保有契約件数はお客さまの私たちへの期待の大きさ、信頼の証と考えます。



年間新契約件数
約28万件

新契約年換算保険料
約363億円

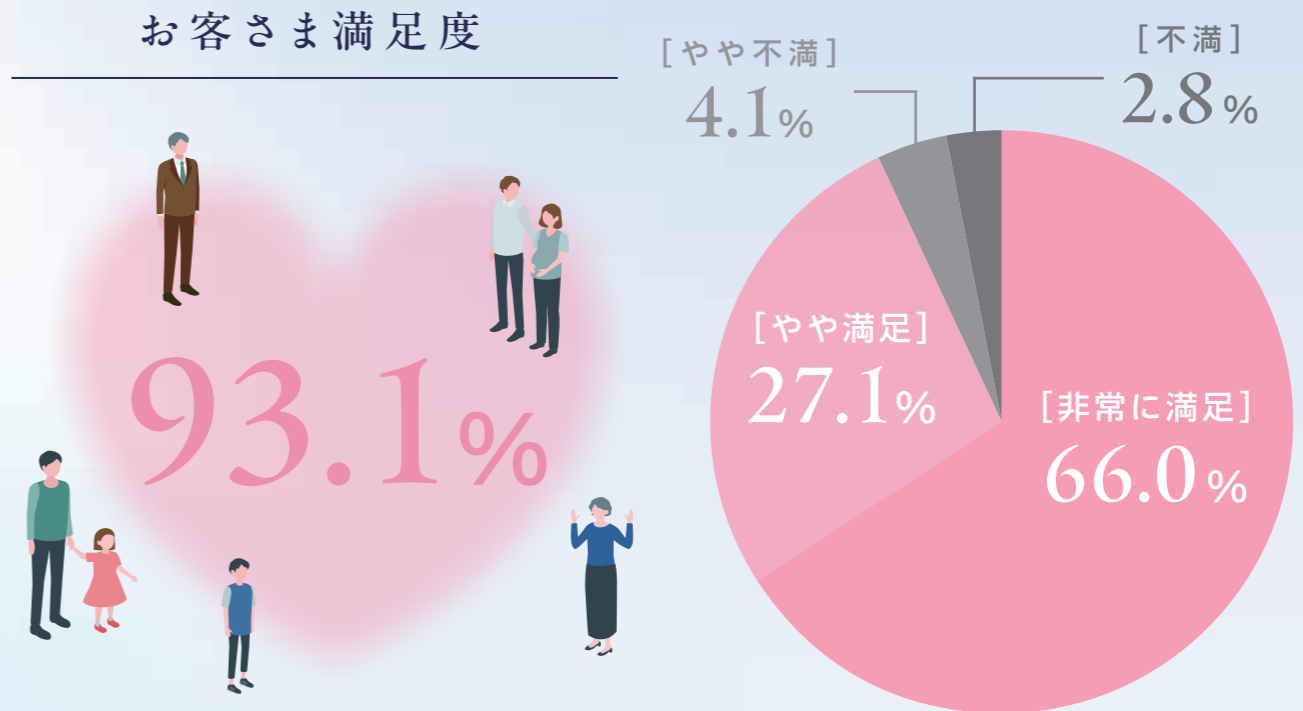
保有契約年換算保険料
約2,048億円

年間新規相談件数
約27万件



当社ではお客さまのFP相談サービスのエントリー方法として、初めてのお客さまでも安心して相談いただけることをモットーにWebやLINEでの申込み、提携先企業さまを通じたスピーディで簡単な複数の申込みスタイルをご案内しております。相談時間はもちろん、ご自宅・ご近所のカフェや当社相談ブースなど相談場所を自由に設定することが可能です。年間約27万件の新規相談申込みは、営業日ベースにすると、1日あたり約1,100件となります。毎日、全国各地でFP相談サービスを提供しております。

※P.16~17の数値は2024年11月末現在の内容を掲載しています。



※2023年12月~2024年11月に対象者12,744名に対してWeb上で実施した、有効回答数2,058件(回答率16.1%)のアンケート結果に基づきます。



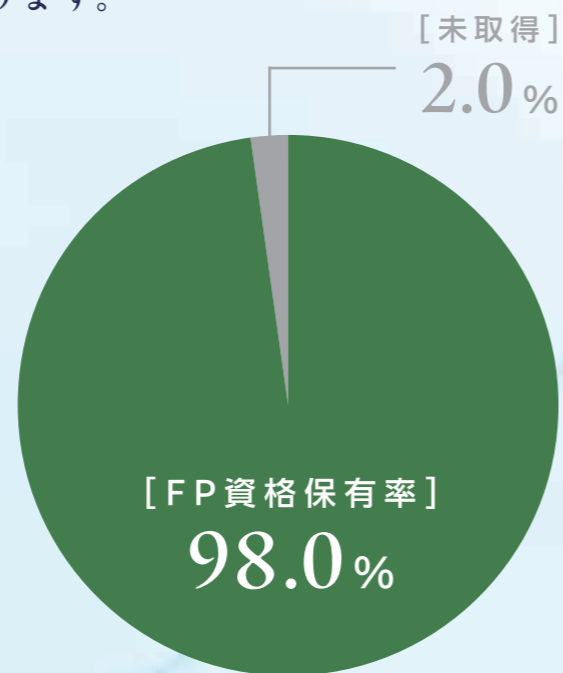
就職・結婚・出産・教育費・マイホーム購入・老後の備えなど、将来必要なお金は、年齢や家族構成などライフステージによって常に変化するものです。おかげさまで多くのお客さまから当社のサービスを評価いただいております。身近な家計のことから保険相談、将来の資産形成まで、一つひとつ丁寧に、あらゆるお金の悩みを幅広くサポートいたします。



常に最新の知識とスキルを学び、
国家資格であるファイナンシャル・プランニング技能士をはじめ、AFPやCFP®資格取得に取り組んでおります。



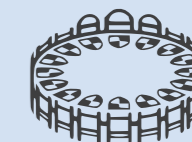
98.0%



※2024年11月期 FP資格保有者数1,856名(入社1年未満の者を除く)
※数値は日本FP協会・金融財政事情研究会が実施するFP資格試験年度(2024年4月~2025年3月実施)結果です。

MDRTとは

1927年に発足したMillion Dollar Round Table(MDRT)は、卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの組織です。世界中の生命保険および金融サービスの専門家が所属するグローバルな独立した組織として、700社、80カ国で会員が活躍しています。MDRT会員は、卓越した専門知識、厳格な倫理的行動、優れた顧客サービスを提供しています。また、生命保険および金融サービス事業における最高水準として世界中で認知されています。(2025年6月現在/MDRT日本会HPより)



MDRT

The Premier Association of Financial Professionals®

2025年度MDRT会員数

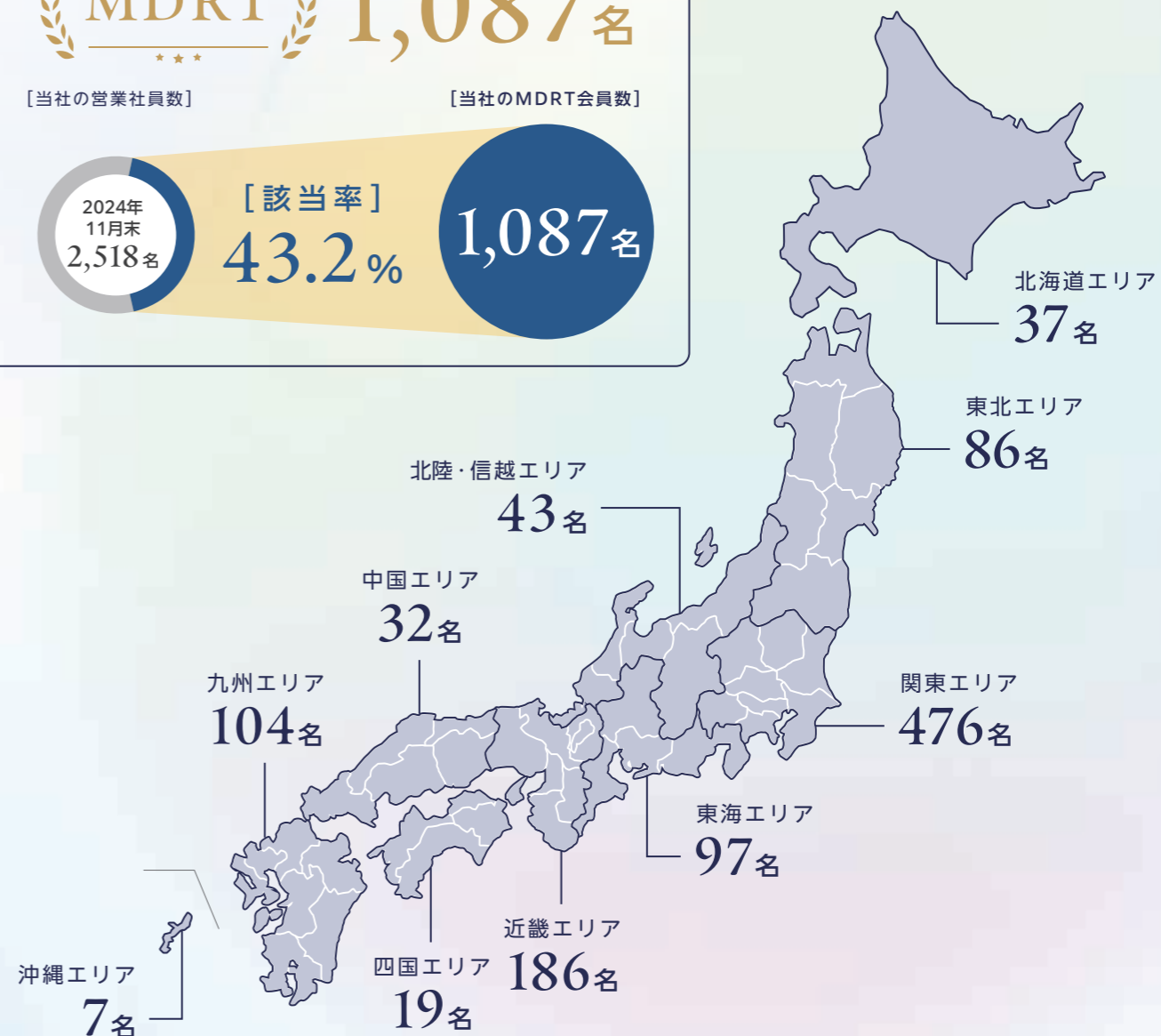
MDRT 1,087名

[当社の営業社員数]

[当社のMDRT会員数]



[該当率] 43.2%



知識豊富で頼れるFPが 全国でFP相談サービスを提供



拠点数*

全国
47
都道府県

186
拠点

北海道エリア
北海道

11 拠点

関東エリア
茨城県 / 栃木県 / 群馬県 / 埼玉県 / 千葉県 / 東京都 / 神奈川県 / 山梨県

69 拠点

東海エリア
岐阜県 / 静岡県 / 愛知県 / 三重県

18 拠点

東北エリア
青森県 / 岩手県 / 宮城県 / 秋田県 / 山形県 / 福島県

21 拠点

北陸・信越エリア
新潟県 / 富山県 / 石川県 / 福井県 / 長野県

10 拠点

近畿エリア
滋賀県 / 京都府 / 大阪府 / 兵庫県 / 奈良県 / 和歌山県

24 拠点

中国エリア
鳥取県 / 島根県 / 岡山県 / 広島県 / 山口県

10 拠点

九州エリア
福岡県 / 佐賀県 / 長崎県 / 熊本県 / 大分県 / 宮崎県 / 鹿児島県

17 拠点

沖縄エリア
沖縄県

1 拠点

四国エリア
徳島県 / 香川県 / 愛媛県 / 高知県

5 拠点



*拠点数は2025年5月現在(本社・コールセンター・ラウンジを除く)

支社・オフィス / マネードクター ショップおよび マネードクター プレミア ショップ / マネードクター ラウンジ /

FPコンサルティング支社・オフィス / 総合支社 / 損保オフィス / IFAオフィスおよび IFAオフィス併設

FPパートナーの取り組み



ロールプレイング大会 — 実践形式で精度をより高める

当社では、全営業社員を対象とした実践形式のロールプレイング大会を、お客さま満足度の向上・お客さま本位の商品販売の一層の徹底とスキル向上のため、研修のひとつとして毎年テーマを掲げて実施しております。

その目的は、保険販売の公共性を十分に認識し、法令や業務上の諸規則等を遵守すること、健全かつ適切な業務運営によりお客さまからの信頼を確立できるようにすることです。

また、お客さま本位の業務運営を実現し、お客さま満足度向上に必要不可欠である営業社員全員の接客スキル向上を図ります。

大会後は、上位者のロールプレイング内容を模範演技とし、全営業社員がいつでも閲覧できるよう社内サイトに公開することで研修や自己研鑽に活用しています。受賞者は、お客さま対応の質・身だしなみ・話し方・内容のわかりやすさ・コミュニケーション力など、総合的に評価を受け、表彰状と特別社章が授与されます。

※2019年11月期より大会開催

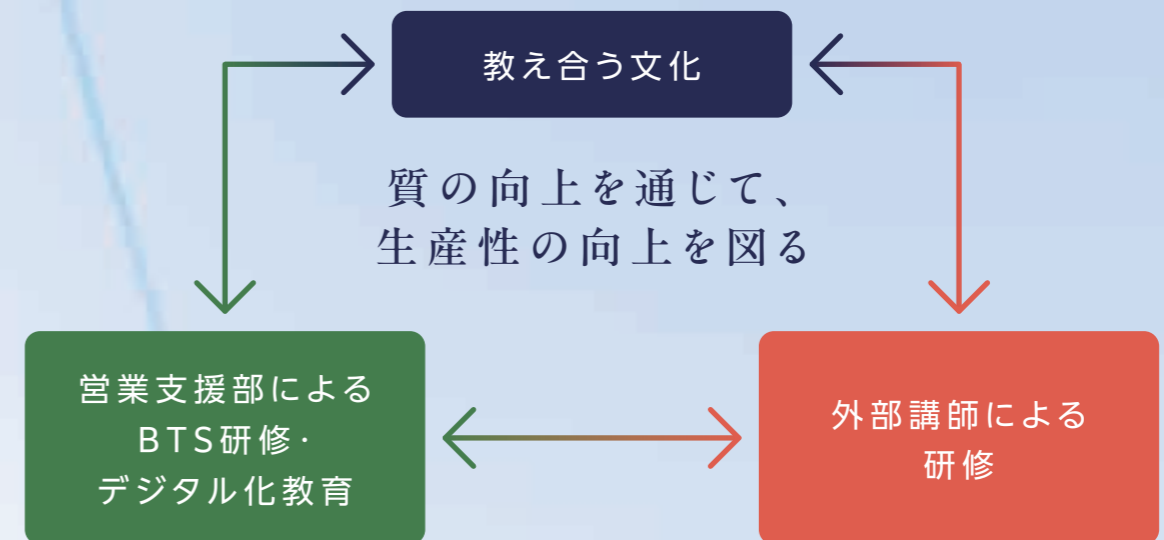


マナーマイスター認定表彰制度

FP相談サービスを体験されたお客さまに満足度アンケートを実施し、お客さま対応についてお客さまから好評価の多かった社員を「マナーマイスター」として年間認定しています。

認定社員は今後も社員の模範としてお客さまの満足を実現する活動を続けます。こうした好評価について、全社員が「お客さまの満足とは何か」を考え、学び、業務品質のレベルアップの機会としています。

※2017年11月期より実施



※BTSは[Basic-Training-School]の略称で、FP社員(新入社員)向け入社時研修です。

資格取得奨励金制度

当社では、FP資格の取得推進に取り組んでおり、FPの頂点ともいえる世界で信頼されるCFP®資格や1級ファイナンシャル・プランニング技能士の取得奨励金制度を設けております。

また、内勤社員(一般社員)を対象に実務に役立つ公認会計士や社会保険労務士、簿記1級などの資格取得者に奨励金を支給しています。

※その他資格の種類は、採用担当または当社までお問い合わせください。



社員の健康と働きがい


健康経営 — 健康経営に取り組む企業に認定

当社では、社員一人ひとりが健康で豊かな社会生活を送り、お客さまとご家族さまの一生を守るとともに、会社の成長を支える社員とご家族の心身の健康維持・増進活動を積極的に支援する「健康経営」に取り組んでいます。

— 健康管理・健康保持、増進

取り組み例

- 時差出勤制度の創設
- セルフケア研修やラインケア研修の実施などのメンタルヘルス対策
- 全国の事業所でストレスチェックを実施
- 健康に関するオンデマンドセミナーの実施



健康経営に積極的に取り組む企業として、「健康経営優良法人2025(大規模法人部門)」の認定を受けました。

柔軟な働き方・環境づくり

— テレワーク職

内勤社員(一般社員)を対象にテレワーク職を選択できる働き方・活躍の場があります。

— 社内ジョブポス

部署異動や職種変更を行うことで新たなキャリアを築くことができます。また従業員が自分の意志でキャリア形成をする機会を提供し、会社成長と従業員の満足度向上の両立を図ります。

両立支援制度

— えるぼし認定取得

仕事と生活のバランス改善、正社員登用によるキャリアアップ、女性の継続就業率の向上など、多様な人材が仕事と家庭を両立しながら能力を十分に発揮できる会社を目指し、女性が活躍できる環境づくりに取り組んでいます。

— 働き方指標

業務効率の向上と社員の能力がより発揮されやすい環境を整備し、社員一人ひとりがワークライフバランスに応じた働き方ができるよう、健全な職場環境づくりに取り組んでいます。



<p>有給休暇取得率</p> <p>98.0%</p> <p>[FP社員] [内勤社員]</p> <p>99.4% 84.1%</p> 	<p>ひと月当たりの平均残業時間</p> <p>3.6h</p> <p>[FP社員] [内勤社員]</p> <p>2.8h 11.6h</p> 	<p>育児休暇取得者の復職率</p> <p>75.0%</p>  
---	---	--

※有給休暇取得率は、取得率(取得日数÷付与日数)を掲載しています。
 ※ひと月当たりの平均残業時間は、年間残業平均人数(年間対象人数÷12か月)÷年間残業時間合計を掲載しています。
 ※育児休暇取得者の復職率は、対象期間1年間の出産者のうち育休からの復職者/対象期間1年間の出産者のうち育休から復職予定者(対象期間:2023年12月1日~2024年11月30日)を掲載しています。

社員の活躍と働きがい

ポータル通信 — Cafe FPP



社内情報連携サイト「FPPポータルサイト」より誕生したポータル通信は、2020年12月に第1号を創刊いたしました。社長メッセージをはじめ、部門・社員紹介などさまざまなコンテンツから会社や仲間を知ることで親睦を深め、交流するきっかけづくりに活用することができる社内広報メディアです。



すまいるぴーす — 働きやすい組織づくりのために

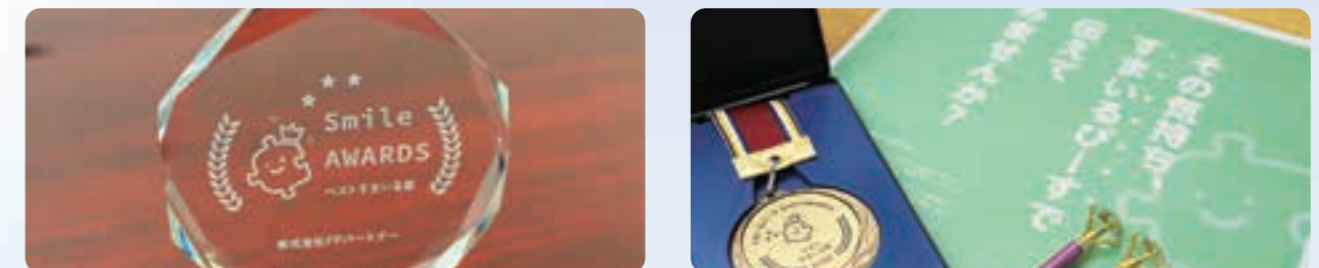
すまいるぴーすとは「たくさんのピースが集まって素晴らしいひとつの組織に」をコンセプトに、組織改革ツールアプリ[Unipos]を活用した取り組みです。ポジティブな感情体験を日常的に行うことで、心理的安全性の高い「社員一人ひとりが考え素直に意見交換・挑戦し、協力し合う組織」を目指しております。さらにメッセージや拍手機能を通じて社会貢献に活用できるポイントを送り合うことができます。[2021年4月から内勤社員に導入]



仕事への感謝や称賛・慰労・応援などのメッセージとともに送り合ったポイントは、SDGs達成を目指す、貧困や病気の子どもの社会課題解決に取り組むNGOなどの団体へ寄付しております。

<p>投稿数*</p> <p>導入以来 8,765 通</p>	<p>拍手回数*</p> <p>累計 818,412 回</p>	<p>流通ポイント*</p> <p>2,300,144 pt</p>
--	---	---

※2025年5月現在



多くの「ありがとう」や「感謝」が寄せられた社員や仲間の素晴らしい行動をたくさん発見した社員には、表彰を行いトロフィーやオリジナルバッジなどを贈呈しています。

コンディション測定を活用した1on1の実施 — 社員の働く環境を組織全体で支援するために

外からは見えにくいメンバーの心理状態を可視化し、一人ひとりに沿った適切な関わり方を参考に対話ができ、関わり方に困った際には専門家に相談できるマネジメント支援ツールを活用した1on1を導入しています。



CSR・広報活動ヒストリー

当社はさまざまなメディアで広報活動を展開してまいりました。主な活動をご紹介します。

— 日本ゴールボール協会活動支援

当社は、一般社団法人日本ゴールボール協会[JGBA:Japan Goalball Association]のオフィシャルパートナーおよび日本ゴールボール選手権大会に特別協賛をしています。

ゴールボールとは

パラリンピックの正式種目で、選手は視力の程度に関わらず「アイシェード」というゴーグルを使用し、視界を閉ざした状態から鈴入りの専用ボールの音を頼りに攻守を繰り返し得点を競い合います。「静寂の格闘技」とも言われています。

直近の日本代表戦績

パリ2024パラリンピック競技大会
[男子]優勝(金メダル)
[女子]6位入賞



写真提供:JGBA



一般社団法人
日本ゴールボール協会



jgba.or.jp

私たちは日本ゴールボール協会が行う活動を積極的に支援し、障がい者スポーツの普及・発展、選手の皆さまの応援活動を行っております。

2018

- 4月 **広告・メディア** TVCMを公開
- 9月 **協賛** 「2018 世界柔道選手権大会」協賛
- 12月 **広告・メディア** CM総合研究所主催「BRAND OF THE YEAR 2018」にて保険のビュッフェCMが「消費者を動かしたCM展開」を受賞
- 広告・メディア** プロモーションムービーを公開

2019

- 3月 **協賛** 「侍ジャパンシリーズ 2019」協賛
- 7月 **協賛** 一般社団法人 日本ゴールボール協会 オフィシャルパートナー契約
- 8月 **協賛** 日本経済新聞 「障がい者スポーツマンガシリーズ あくなき挑戦者たち」協賛
- 10月 **サービス** マネードクター LINE公式アカウントを開設
- 11月 **協賛** 「マネードクター 日本ゴールボール選手権大会」特別協賛 (以降、毎年協賛を行っております。※2025年5月時点)

2022

- 6月 **支援・寄付** アフラック生命保険株式会社とともに「ゴールドリボン運動」を支援
- 7月 **サービス** 神奈川県立金井高等学校「社会人講話」授業に講師参加
- 支援・寄付** セーブ・ザ・チルドレン「子どもの食 応援ボックス」プロジェクトにボランティア参加
- 10月 **支援・寄付** 「ゴールドリボン運動」寄付
- 12月 **広告・メディア** CM総合研究所主催「BRAND OF THE YEAR 2022」にてマネードクターCMが「消費者を動かしたCM展開」を受賞
- 協賛** 日本経済新聞社主催「日経お金の教室」協賛
- 支援・寄付** ジャパンハート カンボジア新病院建築プロジェクト寄付

2023

- 3月 **協賛** 日本経済新聞社主催「日経お金の教室 春の金融経済教育セミナー withマネーのまなび」に登壇
- 支援・寄付** 「トルコ・シリア大地震 緊急子ども支援」に賛同
- 支援・寄付** ジャパンハート カンボジア新病院建築プロジェクト寄付 (マッチングギフト方式等)
- 5月 **サービス** 和歌山県と家計改善支援事業において業務委託を締結
- 8月 **サービス** お客さまとのコミュニケーションツール「マネドクLINE」を展開
- 10月 **支援・寄付** サステナビリティ経営の「環境への貢献」として社員による駅前清掃活動を実施
- 11月 **サービス** POPUPイベント(お金の相談会)を開催

2020

- 3月 **協賛** 埼玉西武ライオンズスポンサー契約
- 9月 **協賛** 「Mrs of the Year 2020」協賛
- 10月 **サービス** マネードクターLINE公式アカウントで、新コンテンツ「マネドク貯蓄力診断」を展開
- 協賛** 埼玉西武ライオンズ公式戦にて、冠試合「マネードクターデー」を開催
- 12月 **広告・メディア** Web動画を公開

2024

- 4月 **支援・寄付** 令和6年能登半島地震による被災地・被災者支援
- 5月 **広告・メディア** 「自分らしく生きる」をテーマとしたLGBTQ+に関する講演を開催
- 広告・メディア** CM総合研究所によるCM好感度調査にてマネードクター新CMが「金融業類」「保険部門」でCM好感度1位を獲得
- 8月 **広告・メディア** 「マネードクター 営業社員採用サイト」リニューアル
- 9月 **広告・メディア** 新入社員支援サイト「ルーキーポータル」を開設
- 10月 **支援・寄付** セーブ・ザ・チルドレン主催 「いろんな仕事をのぞいちゃおう!職業フェア」に参加
- 広告・メディア** 当社社長の対談動画「人生を豊かにするヒント」を公開
- 12月 **広告・メディア** CM総合研究所主催「BRAND OF THE YEAR 2024」にてマネードクターCMが「消費者を動かしたCM展開」を受賞

2025

- 4月 **広告・メディア** マネードクター新CM発表会を開催

— 支援・ボランティア活動実績

当社は、「子どもたちの未来を守りたい」という願いから、保険と親和性の高い活動内容の団体を通じてさまざまな支援を行ってまいりました。

ジャパンハート — 医療支援活動として医療機器の購入費用を寄付

特定非営利活動法人ジャパンハートの活動に賛同し、東南アジア(主にカンボジア)の小児がんを患う子どものための医療支援活動として、寄付を行っています。(2023年よりマッチングギフト方式等にて寄付)



特定非営利活動法人
ジャパンハート

ゴールドリボン — 小児がんと闘う子どもたちへの支援活動への寄付

特定非営利活動法人ゴールドリボン・ネットワークの「ゴールドリボン運動※」に賛同し、小児がんと闘う子どもたちへの支援活動への寄付を行い、当活動を通して国内の子どもたち向けの支援を行いました。



特定非営利活動法人
ゴールドリボン・ネットワーク

※ゴールドリボン運動とは小児がんの子どもたちとその家族を支援する活動。

今後も「本来あるべき保険業」を追求し、保険をはじめ事業やさまざまな活動を通じて、地域や社会への貢献に取り組んでまいります。

沿革

2009
12月・あんしんFP株式会社(現:株式会社FPパートナー)を設立

2010
4月・東京都中央区日本橋堀留町にて、あんしんFP株式会社の営業開始
7月・第1号支社を開設

2013
4月・東京都千代田区神田東松下町にあんしんFP株式会社本社事務所を移転
12月・あんしんFPパートナー株式会社に商号変更

2014
1月・株式会社FPパートナー(当社とは別会社)との経営統合
生命保険・損害保険を取り扱う保険代理店「あんしんFPパートナー株式会社」の発足
4月・株式会社FPパートナー(当社とは別会社)との合併

2016
1月・「プライバシーマーク」認定

2017
10月・保険のビュッフェ株式会社との経営統合により、屋号「保険のビュッフェ」あんしんFPパートナー株式会社の発足
11月・自社ビル取得
12月・株式会社FPエージェントとの経営統合により、「株式会社FPパートナー」の発足



FP日本橋ビル

2018
1月・株式会社FPパートナーの代表取締役社長に黒木 勉が就任

3月・東京都新宿区新宿のJR新宿ミライナタワーに株式会社FPパートナー本社を移転

4月・来店型ショップ第1号店を開店
7月・資本金増資
・お客さま本位の業務運営方針を公表
10月・全国47都道府県に営業拠点を開所
12月・営業・事業室を開設



FP秋葉原ビル

2019
3月・東京都文京区後楽に株式会社FPパートナー本社を移転
・第1回全国ロールプレイング大会を開催

7月・一般社団法人日本ゴールボール協会
オフィシャルパートナー契約
10月・「保険のビュッフェ」を「マネードクター」に屋号変更
12月・コールセンター室を新設

2020
1月・大手通信企業との合併会社にて事業を展開
5月・オンラインFP相談サービスを展開
7月・子ども体験型セミナー「キッズスマイルアカデミー」を展開
12月・スローガンとして「Quality Focus」を制定
・代理店から事業を引き継ぐ「契約譲受制度」を展開・推進

2021
7月・金融商品仲介業(IFA)の業務を展開
10月・「健康宣言」表明
・店舗オフィスを開設
11月・マネードクタープレミア第1号店を開店

2022
2月・IFAオフィスを新規設置
3月・大手通信系銀行の住宅ローンを取り扱い
4月・「健康経営優良法人(大規模法人部門)」認定
・大手電子会社とファイナンシャルプランニングに関する業務提携契約
9月・東京証券取引所グロース市場上場
11月・ライフプランシミュレーションツール「マネーカルテ」運用
・マネードクターラウンジを開設

2023
3月・金融リテラシー向上を目的とした研修業務について、複数の金融機関と委託契約に合意
・幼児向け金融教育プログラム「社会体験おみせやさんごっこ」を展開
5月・和歌山県と家計改善支援事業において業務委託を締結
6月・従業員持株会制度導入
7月・住宅ローン比較オンラインサービス「モゲチェック」の案内を開始
8月・女性活躍推進企業「えるぼし認定」取得
・お客さまとのコミュニケーションツール「マネドクLINE」を展開
9月・東京証券取引所プライム市場への上場市場区分変更
11月・損保オフィスを新設
・損害保険代理店との大型契約譲受
・POPUPイベント(お金の相談会)を開催
12月・生命保険会社出資代理店の保険契約一部譲受

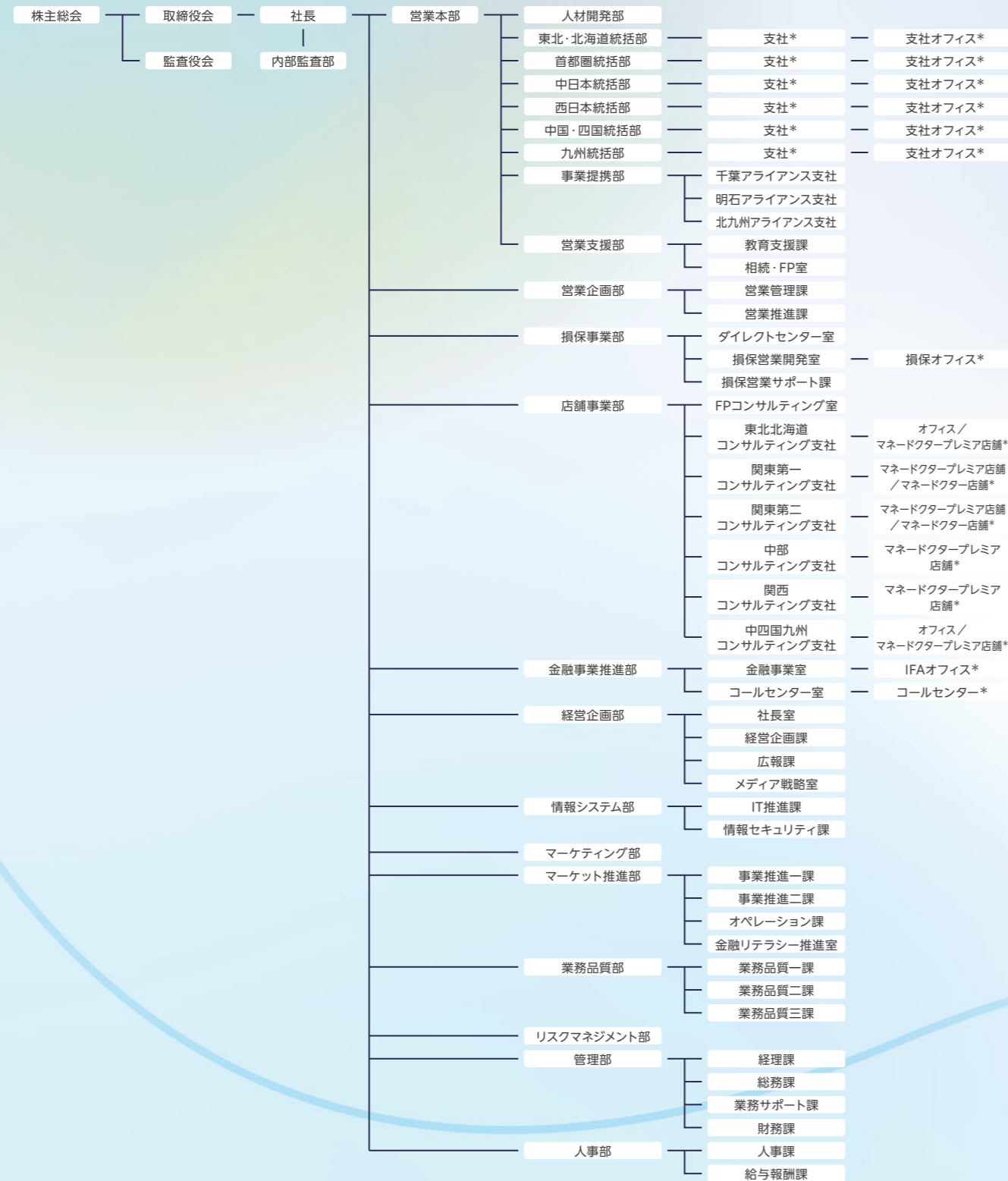


東京証券取引所プライム市場 上場セレモニー

2024
1月・当社初のM&A取引完了
・金融教育プログラム「マネスク」本格始動
10月・自社ビル(FP名古屋ビル)竣工
2025
4月・初の新卒入社式を開催
5月・事業提携部 総合支社を開設



組織図



* 支社等のエリア別の拠点数は、P.20~21をご覧ください。
 * 支社等の詳細はホームページをご覧ください。(https://www.fpp.jp/corporate/profile/)
 ※2026年3月1日現在

会社情報 ※2026年4月1日現在

会社概要

[名称] 株式会社FPパートナー [設立] 2009年12月 [代表取締役社長] 黒木 勉
 [資本金] 19億5,539万円 [TEL] 03-6801-5430
 [本社所在地] 〒111-0053 東京都台東区浅草橋1-1-8 FP浅草橋ビル

役員一覧 ※各役職において五十音順

取締役

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

専務執行役員

市勢 善浩 / 岩水 忠実 / 桑原 隆 / 藤井 喜博 / 宮本 佑一郎

常務執行役員

宇津木 和志 / 大下 正樹 / 西脇 康祥

執行役員

浅田 裕二 / 岩井 英二 / 菅野 博幸 / 熊谷 周一郎 / 笹尾 一徳 / 佐々木 真人 / 穴倉 教友 / 三輪 和己 / 山本 晃司

社外取締役

井阪 喜浩 / 大山 亨 / 桑原 麻美 / 鈴木 正規 / 田中 尚幸 / 中川 真紀子

常勤監査役

渡邊 哲也

社外監査役

小川 加織 / 木野 綾子



人生を豊かにする一生のパートナー
 株式会社FPパートナー
 fpp.jp



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える
 マネードクター
 fp-moneydoctor.com



IR情報
 ir.fpp.jp/ir