2022年3月期第2四半期決算説明資料

2021年11月

ブロードマインド株式会社
証券コード：7343

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

目次

1. 事業内容
2. 2022年3月期第2四半期決算概要
3. 2022年3月期通期業績見通し
4. 成長戦略

Appendix

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

1.　事業内容

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

ミッション

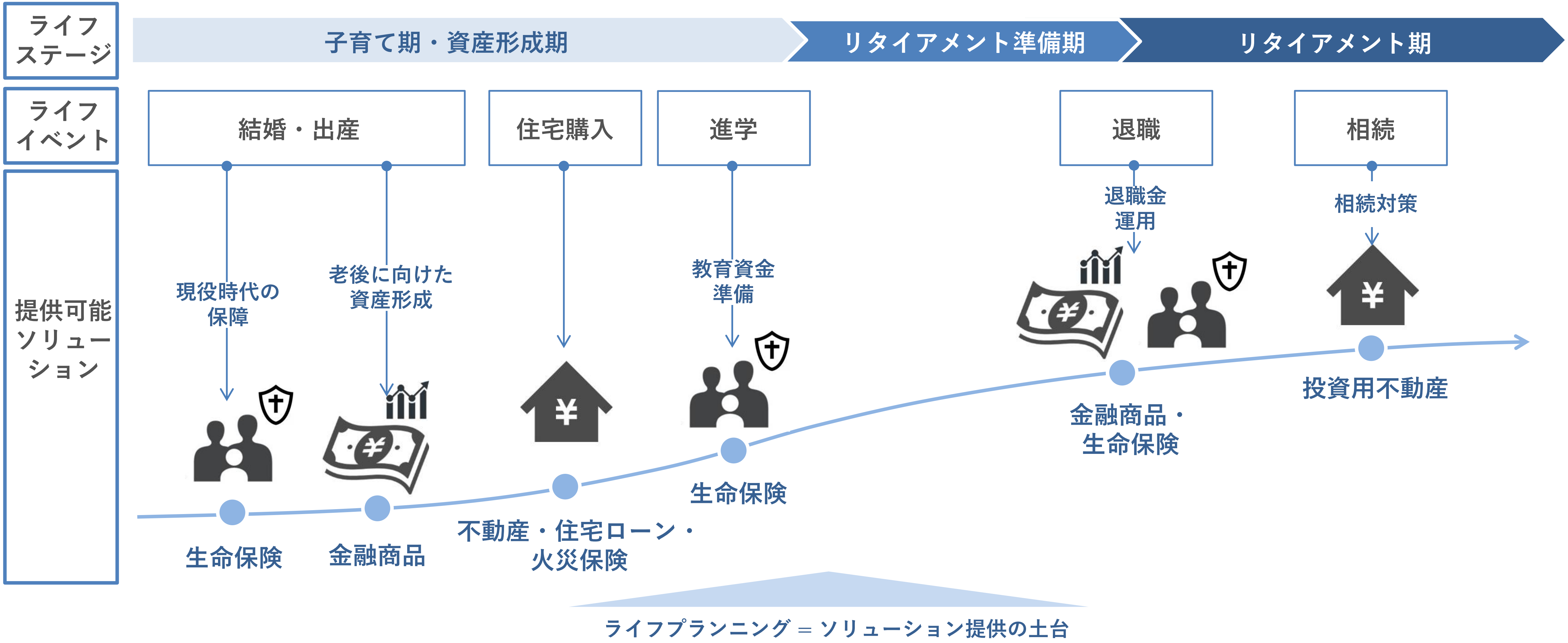
私たちは金融サービス業として革新を起こし続け
自分らしい未来を歩む人々が溢れる世界を創る

当社グループはお客様にとっての『フィナンシャルパートナー』として
ひとつの業態にとらわれずに金融サービスを開発し
真にお客様にとって最適なサービスを提供して参ります

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

事業コンセプト

ライフプランニングを土台に顧客の潜在的な金融ニーズを掘り起こし、あらゆる年代・ライフステージに応じて金融ソリューションをワンストップで提供する『フィナンシャルパートナーサービス』を展開。

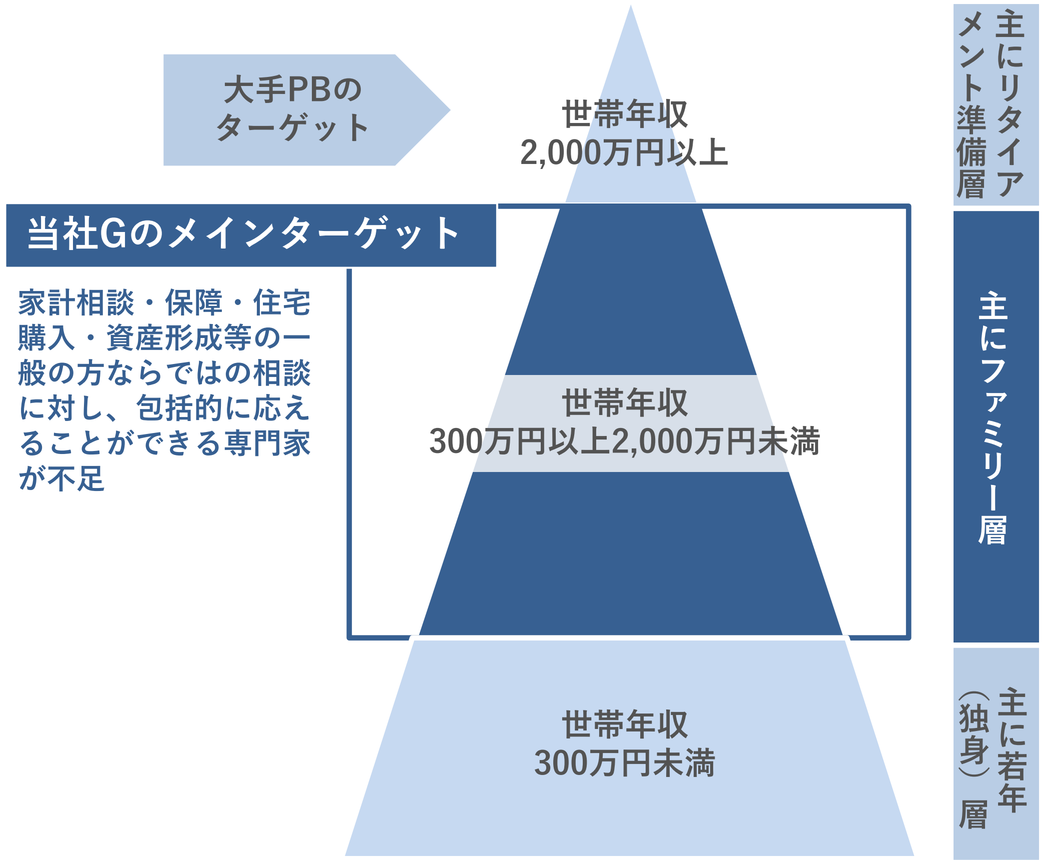


注：上記は一例であり、全ての顧客に対し同様のソリューション提供を前提に示したものではありません。

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

B to C金融コンサルティングのパイオニア：ポジショニング

当社グループは一般の方をメインにワンストップサービスを提供する、独自のポジションを形成。



■ 競合の状況

	単一商品を提供	複数商品を提供
ニーズが顕在	来店型保険ショップ 住宅ローン代理業 IFA業者	銀行（窓口販売）
ニーズが潜在	保険会社（外交員チャネル） 訪問型保険代理店	Broad-minded

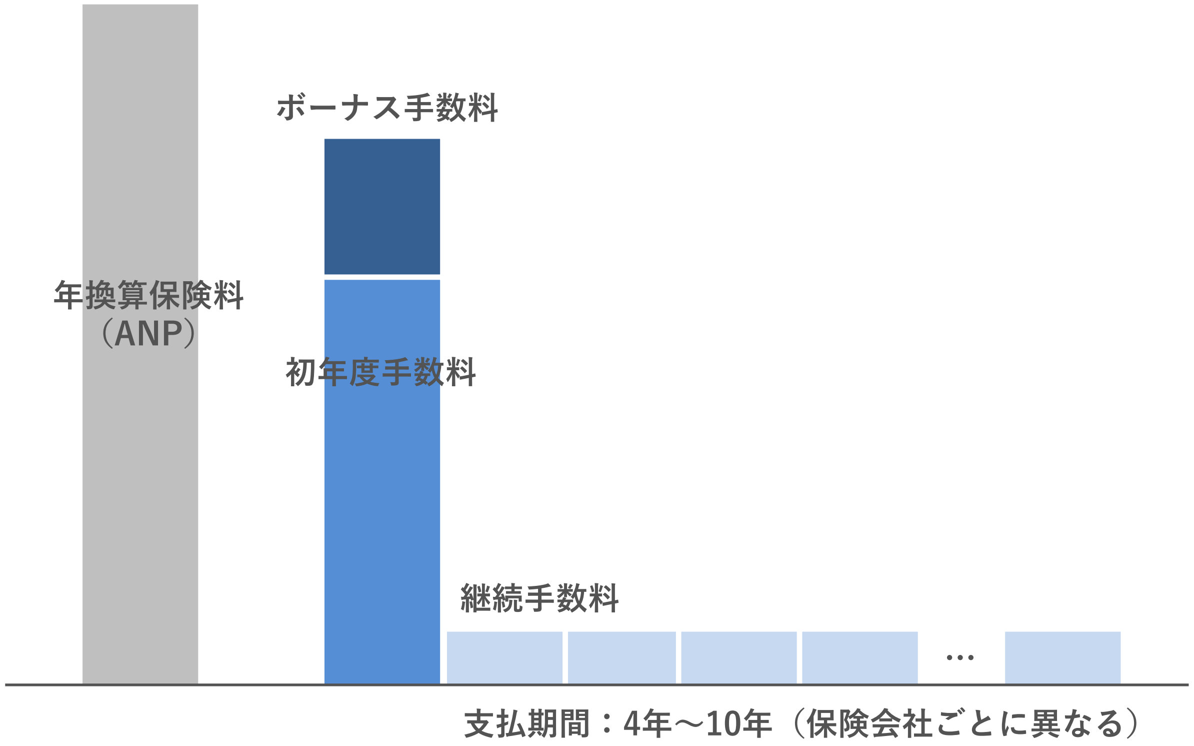
当社は一般の方に寄り添う『フィナンシャルパートナー』

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

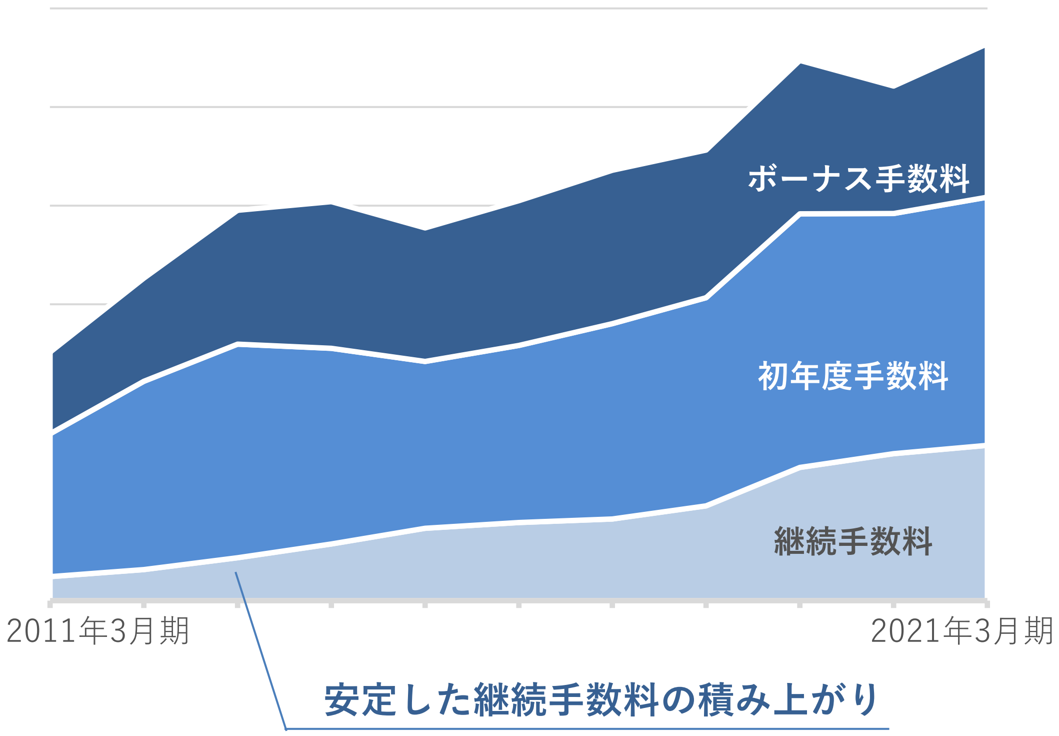
収益モデル

主力商品である生命保険契約に係る継続手数料（ストック収益）の積み上がりにより、安定した収益基盤を構築。

■ 生命保険の一般的な収益構造



■ 生保取扱手数料推移



注：初年度手数料は契約日の属する月に、継続手数料は有効契約であることを条件に、毎年の契約応当日の属する月に発生。
ボーナス手数料は保険会社が別途定める支給条件により支払われ、規定により毎月・四半期に1度・半期に1度・年に1度等に発生

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

特徴と強み

1. 組織運営：提携先からの継続・安定的な見込み客の獲得

組織的なマーケティング（仕組み化）により、若手のコンサルタントでもコンサルティングに注力できる環境を整備。

2.新卒からの採用・教育：プロフェッショナルを育成する教育システム

『優秀な新卒学生を採用・育成』する業界でもユニークな育成方針。2-3年でFP人財が育成可能な独自の教育システム。

3.ワンストップサービス：より高い成長実現を目指して

保険・証券・住宅ローンの全てをワンストップで提供できる仲介業者は国内で8者のみ（上場企業では唯一）。
当社グループだからこそ実現できる価値提供をベースに新規事業を創出。

4.デジタルサービスの企画開発：顧客LTVの向上を目指して

コロナ禍前より、独自のオンライン面談システムやライフプランニングWebサービス開発など、早くからのIT活用。

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

1. 組織運営：提携先からの継続・安定的な見込み客の獲得

国内大手クレジットカード会社等の提携先からの「マネー相談」を入口とした紹介が見込み客獲得の基盤。
組織的なマーケティング（仕組み化）により、若手のコンサルタントでもコンサルティングに注力できる環境を整備。

Broad-minded

大手企業等とのアライアンスによる見込み客獲得

- 大手クレジットカード会社
- Fintech企業
- ライフイベント関連企業
- 官公庁・団体

約20社から送客（2Q実績）

提携形態

- 保険募集代理店資格を持つ提携先との共同募集
- 見込客リストの購入（当社架電でアポ化）
- アポイント取得済データの購入

供給元の分散化も奏功し
コロナ禍でも継続・安定的に獲得

マーケティング手法に
明確な違い

他社

コールセンターによる
テレーマーケティング

不特定多数リスト

アポイント化

営業社員自身による
顧客開拓

白地開拓

紹介営業

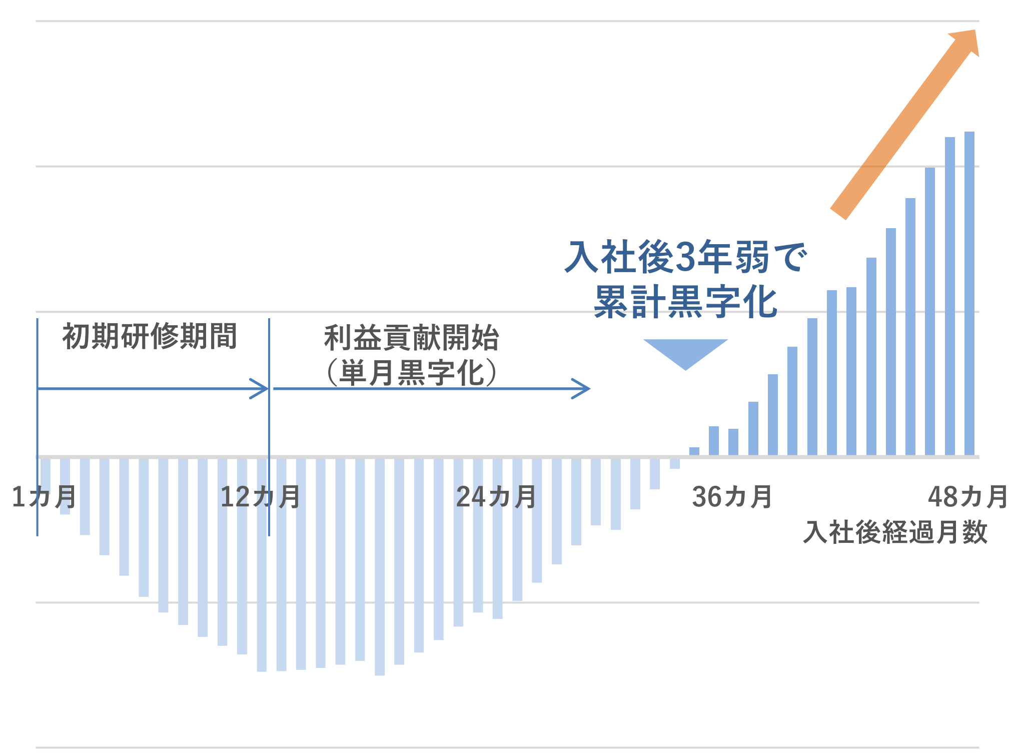
アポイント化

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

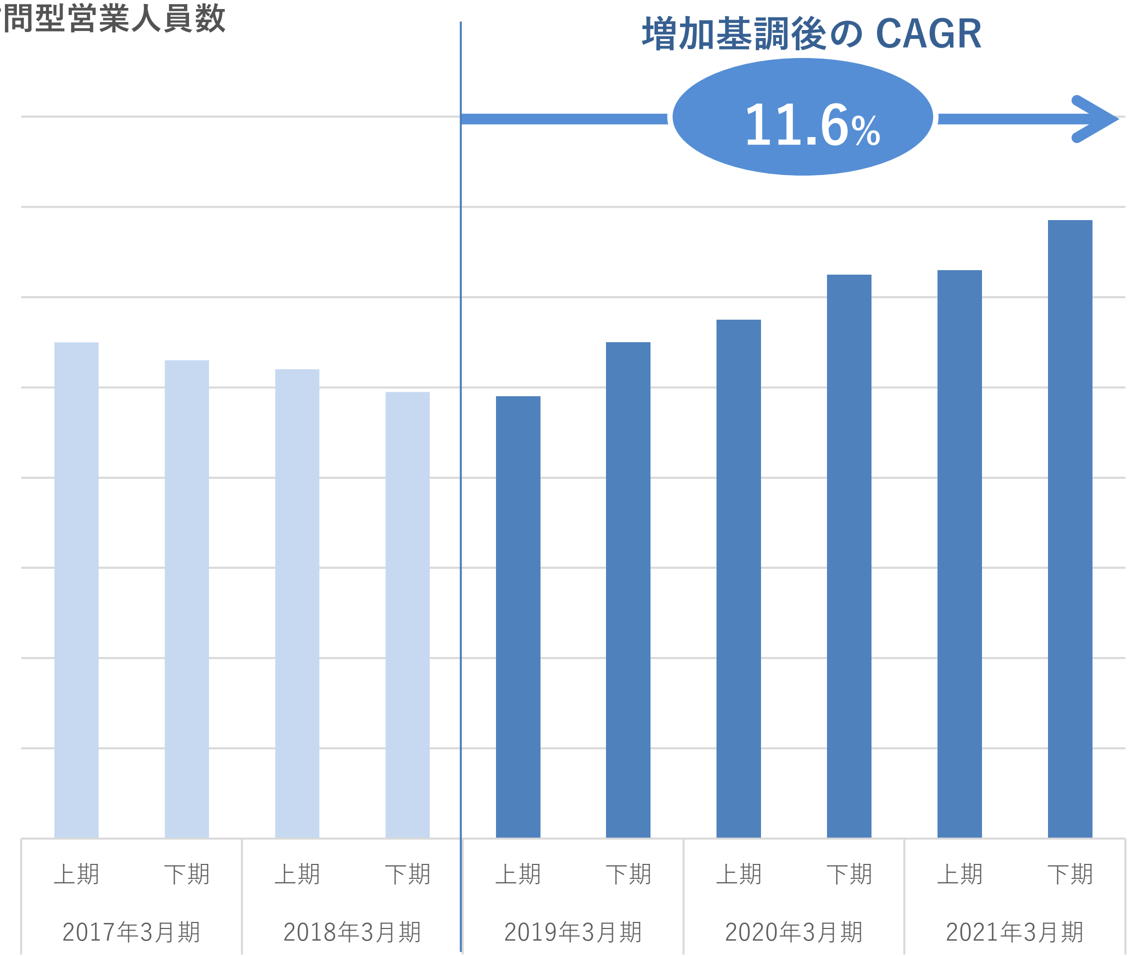
2.新卒からの採用・教育：プロフェッショナルを育成する教育システム

当社グループの育成方針は『優秀な新卒学生を採用・育成』する業界内でもユニークなもの。体系的な教育プログラムによりコンサルタントとしての早期パフォーマンス向上を実現し、人材投資の回収期を早めることで組織拡大と業績拡大を両立。

■ コンサルタント1名あたりの営業利益（累計）の推移



■ 訪問型営業人員数



Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

3.ワンストップサービス：より高い成長実現を目指して

保険・証券・住宅ローンの全てをワンストップで提供できる仲介業者は国内で8者のみ（2021年9月末時点）。ワンストップサービスならではの価値提供の在り方を追求し、より高い成長の実現を目指す。

業種	業者数
損害保険（損害保険代理店）	165,185者
生命保険（生命保険代理店）	83,579者
証券（金融商品仲介業）	855者
住宅ローン（銀行代理業）	106者
うち、個別に登録・許可を得て全分野で仲介する業者	**8者*（当社含む）**

出典：生命保険：一般社団法人生命保険協会／生命保険の動向（2020年度版）　損害保険：一般社団法人損害保険協会／2020年度代理店統計　金融商品仲介業：金融庁／金融商品仲介業者登録一覧（2021年9月30日現在）　銀行代理業：金融庁／銀行代理業者許可一覧（2021年6月30日現在）より当社集計

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

3.ワンストップサービス：大手企業との協業による新たな価値提供

■ 「セブン保険ショップ～おさいふコンシェルジュ～」の共同運営開始（2021年10月15日）

2021 年 9 月 3 日

各　位

会社名　ブロードマインド株式会社
代表者名　代表取締役社長　伊藤　清
（コード番号：7343　東証マザーズ）
問合せ先　取締役　鵜沢　敬太
（TEL 03-6687-1318）

セブン・フィナンシャルサービスと共同運営
来店型保険ショップに "新たな顧客体験" を。
～ライフプラン全般の相談に対応、オンライン相談も導入、パイロット店舗は東京赤羽を予定～

保険・証券・住宅ローンと複数の金融商品を横断して 1 社で取り扱い、ライフプランニングをもとにした金融コンサルティングを行う「ブロードマインド株式会社」（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：伊藤清、証券コード：7343、以下「当社」）は、株式会社セブン&アイ・ホールディングス傘下の株式会社セブン・フィナンシャルサービス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：水落辰也、以下「セブン・フィナンシャルサービス」）と、「セブン保険ショップ～おさいふコンシェルジュ～」の共同運営について合意したことをお知らせいたします。保険商品に加え NISA を始めとする資産運用商品や住宅ローンに関するご相談も対応可能な店舗として、2021 年 10 月中旬にパイロット店舗である「セブン保険ショップ～おさいふコンシェルジュ～赤羽店」をイトーヨーカドー赤羽店にオープン予定です。来店だけでなくオンラインでの相談も実施し、コロナ禍の来店型保険ショップにおける新たな顧客体験の創造を目指します。

- 新ブランド「セブン保険ショップ～おさいふコンシェルジュ～」として**資産運用商品・住宅ローンの提供を開始**
- 当社で企画・開発したオンライン面談システム「ブロードトーク」ライフプランシミュレーションサービス「マネパス」も導入・活用し、**コロナ禍での新たな金融サービス利用体験を提供**

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

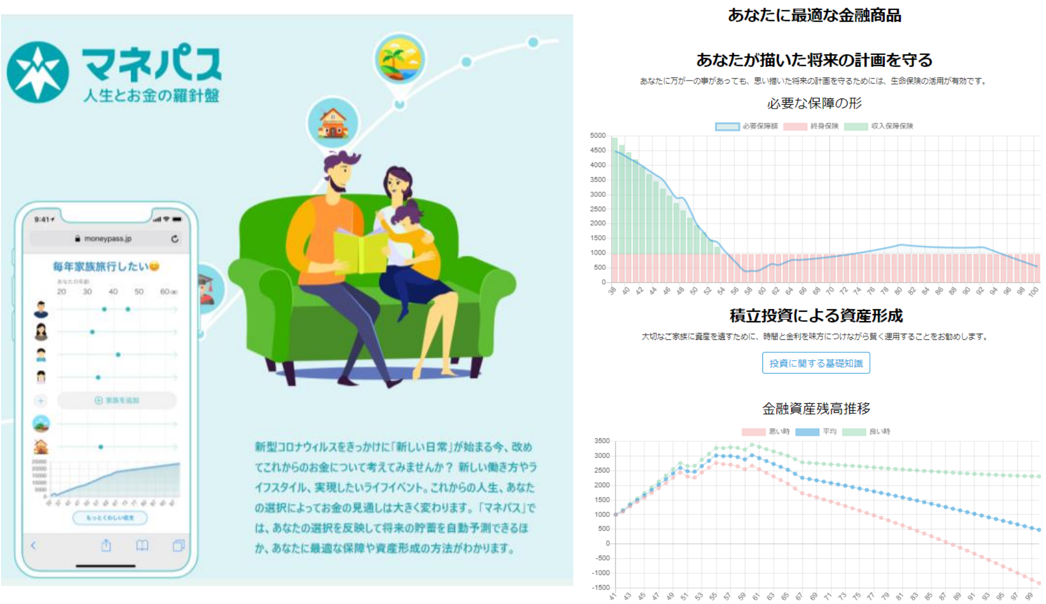
4.デジタルサービスの企画開発：顧客LTVの向上を目指して

将来的な金融行動の変容を見据え、**2019年度からITを活用した非対面でのサービス提供を開始。サービスアクセス環境整備。**

■ オンライン面談システム

ブロードトーク
broadtalk

■ ライフプランニングWebサービス



金融商品に代表される説明型商材に対応できるシステム
B to C向けに最適化された設計

ライフプランニング機能+金融商品同時設計機能を実装
当社コンサルティングサービスをデジタルで再現

利便性及び顧客体験の向上に向け、さらなる機能開発を実施

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

2.　2022年3月期第2四半期決算概要

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

第2四半期ハイライト：第2四半期間（3か月）では営業増益（前期比+49.9%）

業績

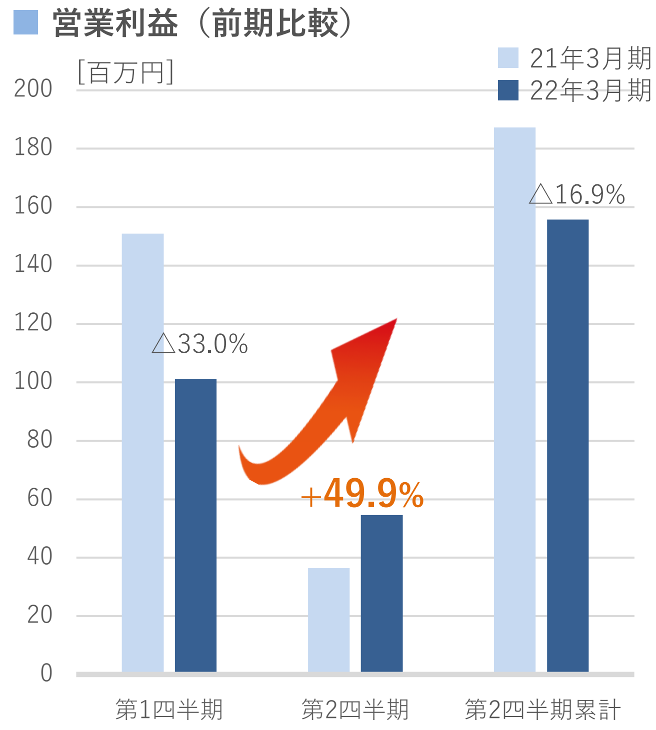
売上高	1,540	百万円	前年同期比 △0.7%
営業利益	155	百万円	前年同期比 △16.9%

売上高は保険会社によるボーナス支給条件緩和策（コロナ対応）が実施された前期と同程度に回復。
第2四半期（3か月）では営業増益。

顧客数（世帯・法人数）

第2四半期新規獲得	3,284	世帯/法人
保有顧客数	68,763	世帯/法人

新型コロナウイルスの影響下でも相談件数は堅調に推移。
これにより**新規顧客獲得も好調。**



トピックス

- 通期計画に対する売上高進捗率43.3%／営業利益進捗率39.8%。**営業利益以下の段階利益は当初計画を上回る形で進捗。**
- **資産形成に資するサービスを拡充**（アルパカアシストの提供開始 /ファンドラップ「ON COMPASS+」の提供開始 ）
- 当社グループの強み・資産を活用し、**今下半期より新規事業開発の具体化を進める**

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

業績サマリー

売上高は保険会社によるボーナス支給条件緩和策（コロナ対応）が実施された前期と同程度に回復。組織拡大による人件費等に対する先行投資もあったが、営業利益以下の段階利益は当初計画を上回る形で進捗。

単位：百万円	2021年3月期/第2四半期		2022年3月期/第2四半期		
		対売上高比		対売上高比	前年同期比
売上高	1,551	100.0%	1,540	100.0%	△0.7%
売上原価	2	0.2%	1	0.1%	△48.0%
売上総利益	1,548	99.8%	1,538	99.9%	△0.6%
販売費および一般管理費	1,361	87.7%	1,383	89.8%	+1.6%
営業利益	187	12.1%	155	10.1%	△16.9%
経常利益	189	12.2%	168	11.0%	△10.7%
半期純利益	125	8.1%	109	7.1%	△13.3%

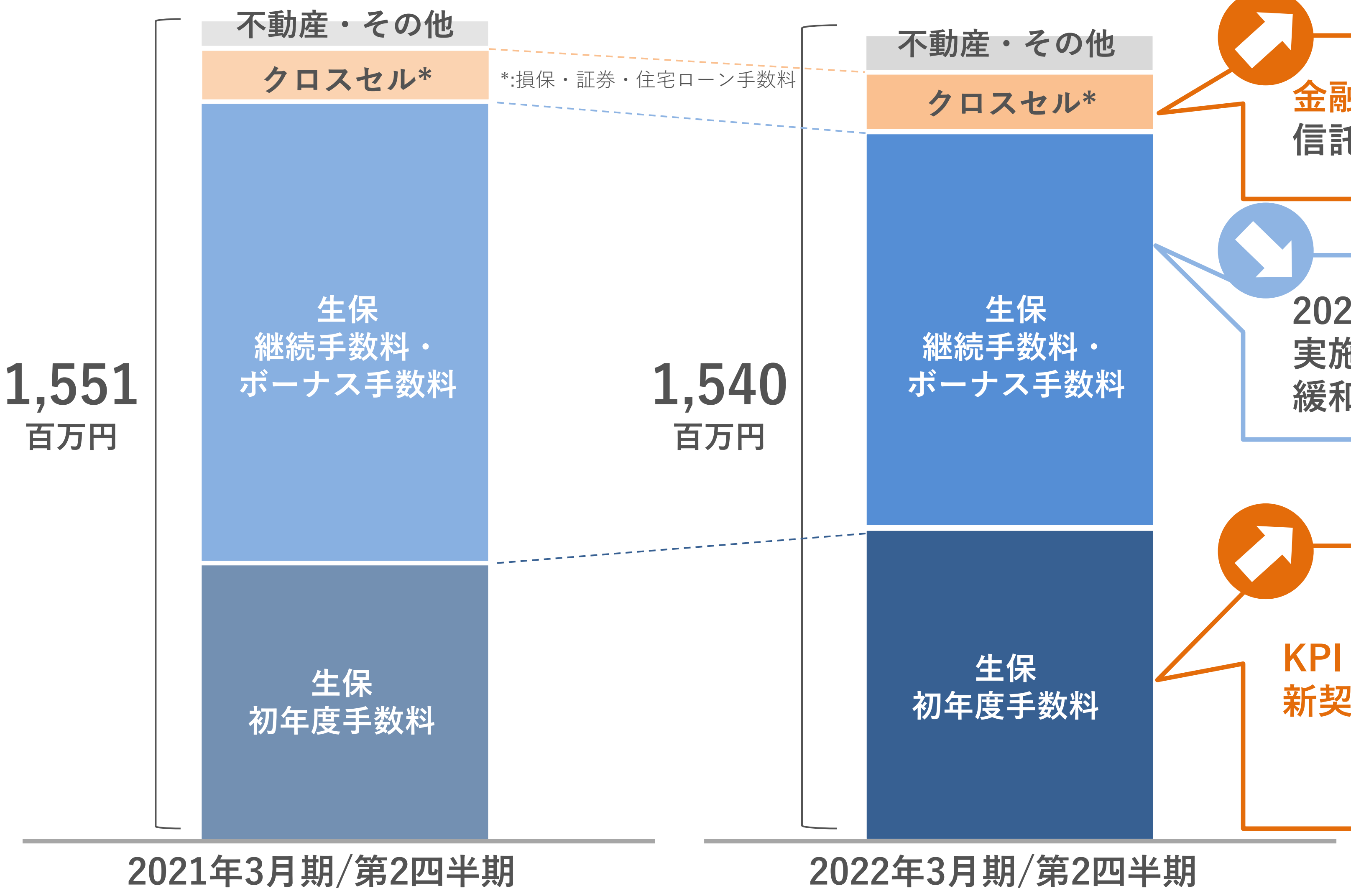
注；2021年3月期は金融商品取引法に基づく連結財務諸表は作成しておりません

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

売上高の構成

コロナ禍の拡大・経済活動の急激な低迷

Withコロナ・経済活動の緩やかな回復



金融商品の預かり資産残高が好調に推移。
信託報酬が増加。

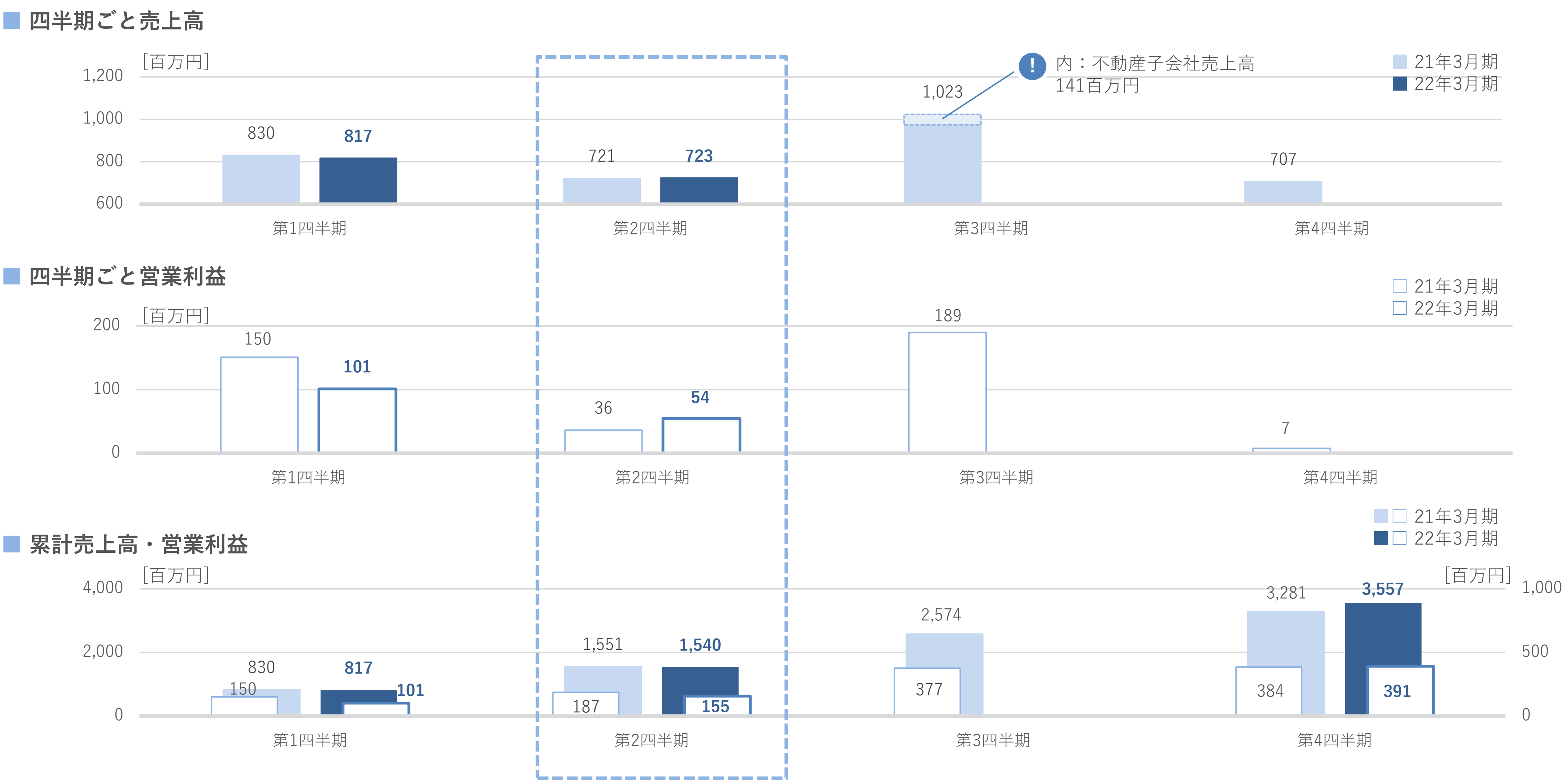
2021年3月期にコロナ対応として緊急的に実施された保険会社のボーナス支給条件の緩和策が一巡。

KPI（新規相談受付件数・新規顧客獲得・新契約ANP*）も堅調に推移。

ANP：年換算保険料

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

四半期ごとの業績推移



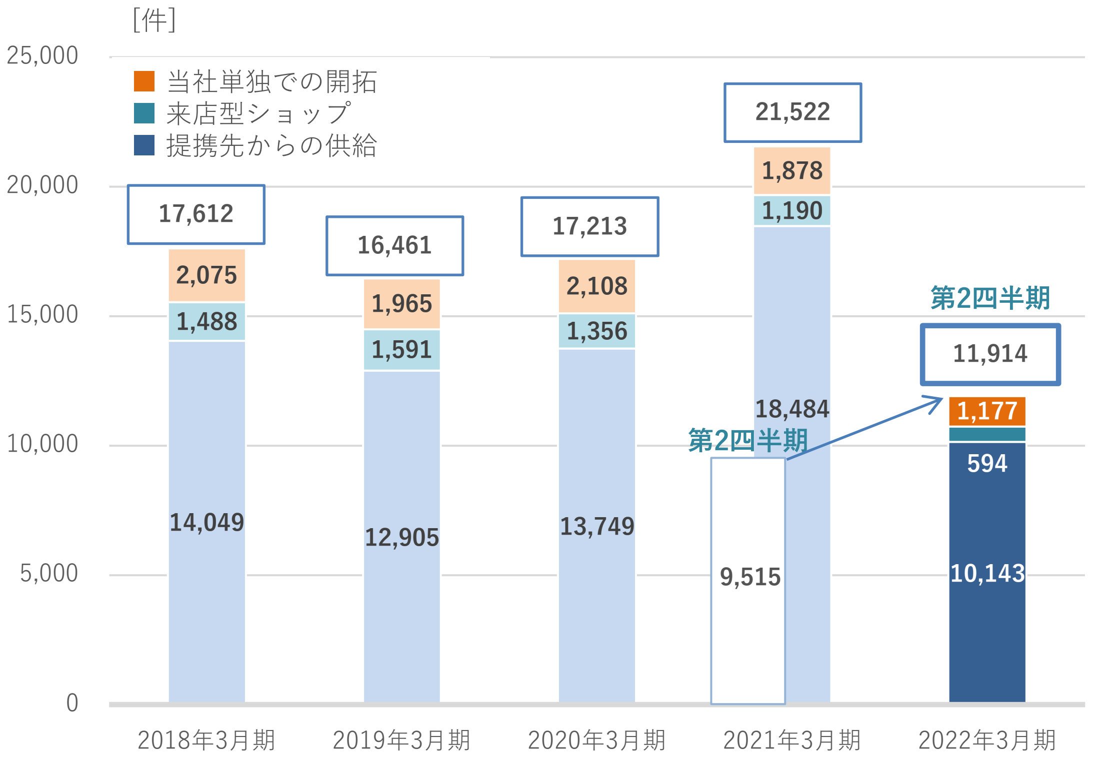
Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

KPIの状況

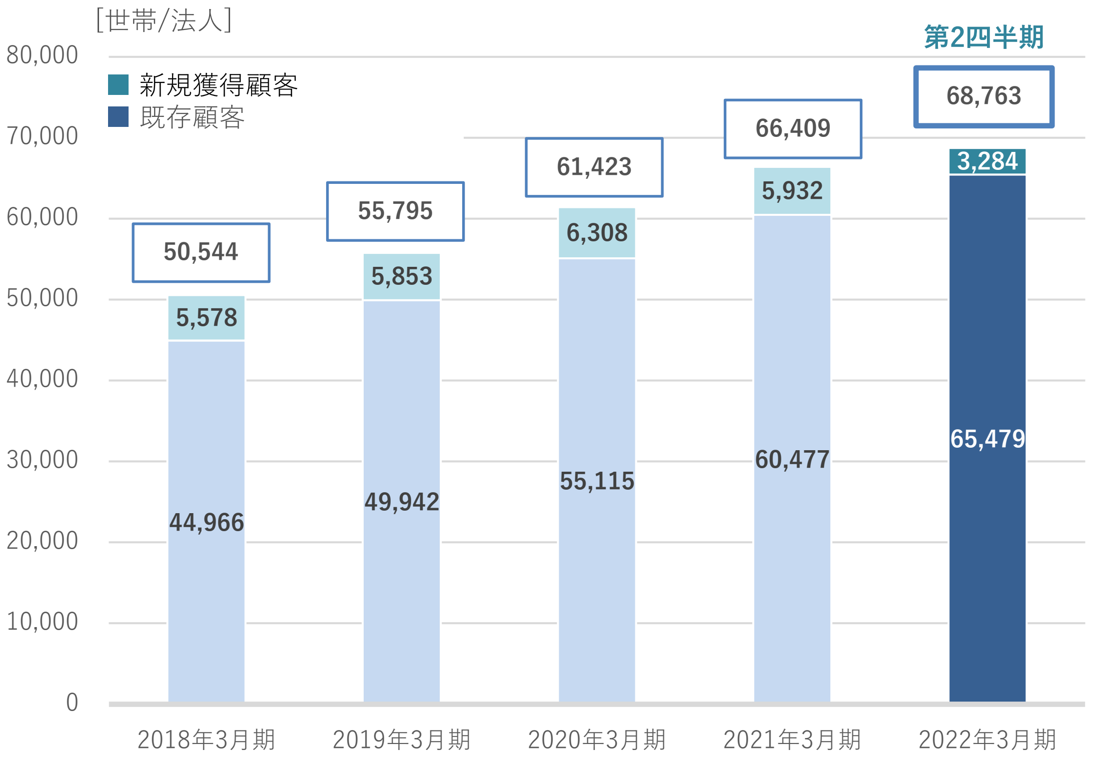
新型コロナウイルスの影響下でも当社グループへの相談は多く寄せられ、組織拡大及び昨期構築したオンライン体制の強化により、通期での面談新規相談受付件数は過去最高値の更新も視野。保有顧客数も堅調に推移。

フィナンシャルパートナー事業の成長性に関する指標

■ 新規相談受付件数



■ 保有顧客数（新規獲得顧客と既存顧客の合計）



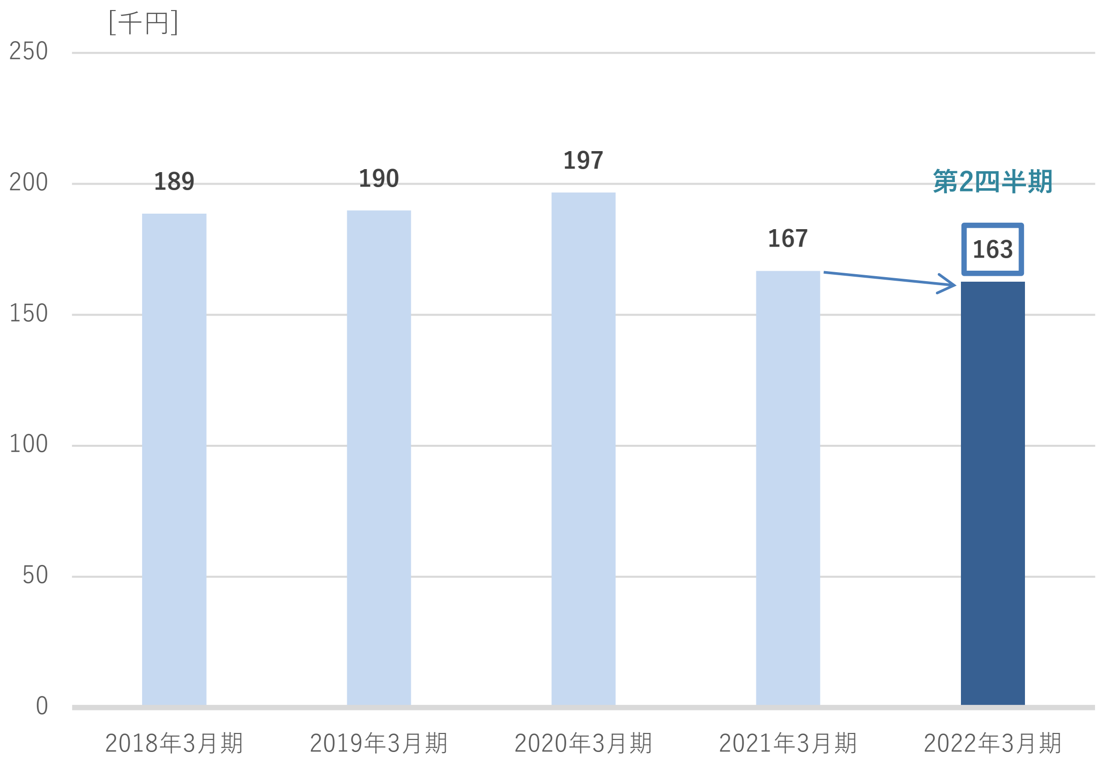
Broad-minded
Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

KPIの状況

ANP単価は好調な一方で成約率が減少し、生産性指標は若干の減少。他方で新契約ANPは順調に進捗。

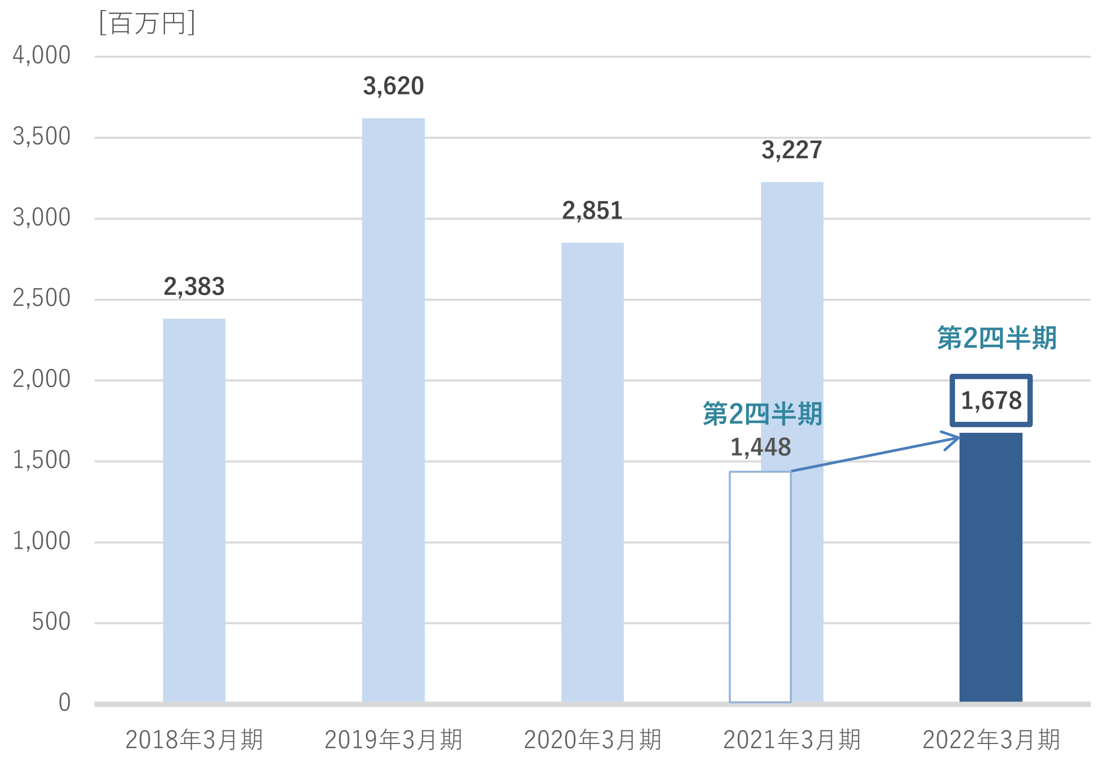
コンサルティングの品質に関する指標

■ 生産性指標（成約率×1成約あたりのANP*単価）



■ 新契約ANP*

ANP：年換算保険料



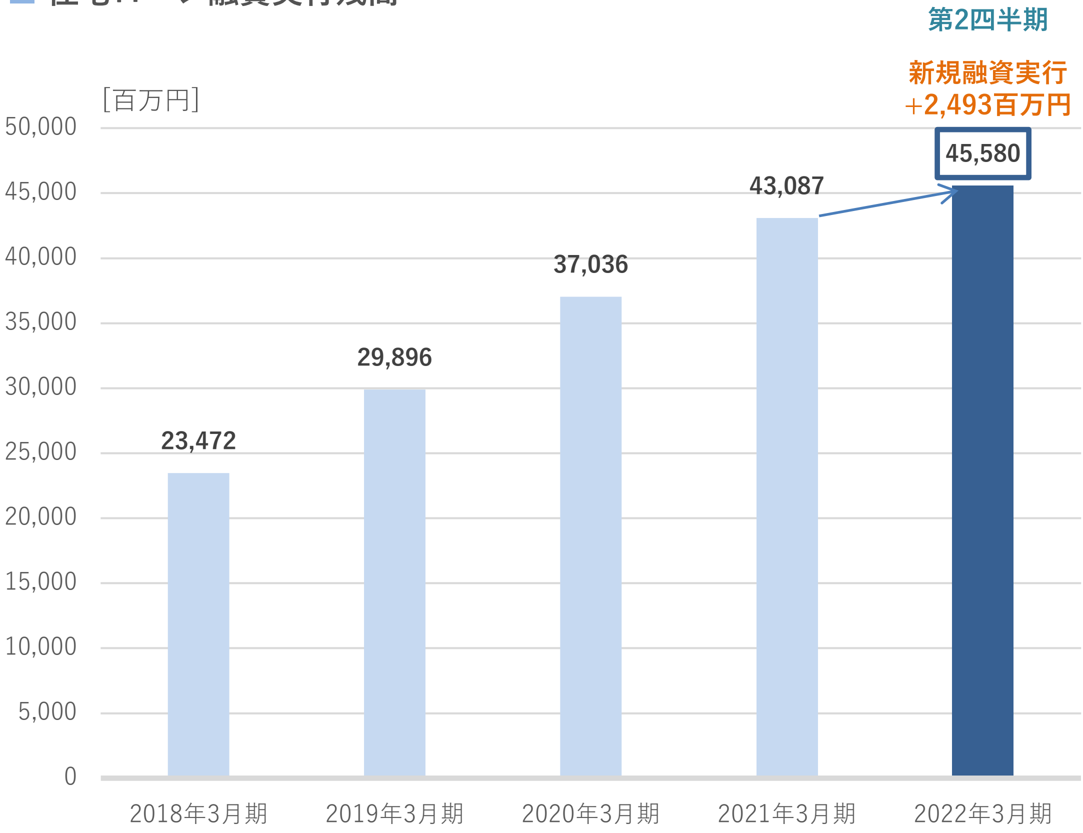
Broad-minded
Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

KPIの状況

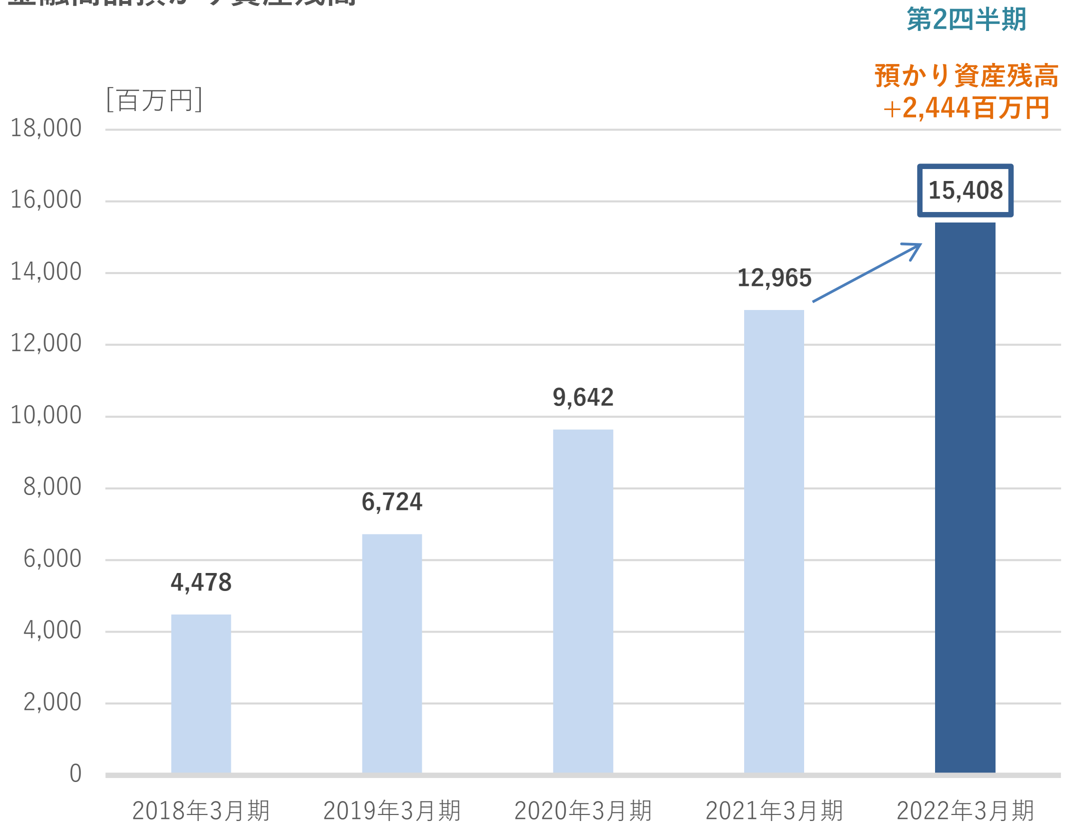
長期金利の低水準を受け、住宅ローン融資実行残高は堅調に推移。また、依然として高い資産形成ニーズを背景に、金融商品預かり資産残高は高い成長性を維持。

既存顧客を含めた提案力の向上に関する指標

■ 住宅ローン融資実行残高



■ 金融商品預かり資産残高



Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

金融商品仲介の強化に向けた取組

■ アルパカアシストの提供開始（2021年8月2日）

2021 年 8 月 2 日

各 位

会社名　　ブロードマインド株式会社
代表者名　　代表取締役社長　伊藤　清
（コード番号：7343　東証マザーズ）
問合せ先　　取締役　鵜沢　敬太
（TEL 03-6687-1318）

AI 技術と資産運用のプロが投資をサポート
「アルパカアシスト」本日より提供開始
～AlpacaJapan との協業による提供～

保険・証券・住宅ローンと複数の金融商品を横断して 1 社で取り扱い、ライフプランニングをもとにした金融コンサルティングを行う「ブロードマインド株式会社」（本社：東京都渋谷区　代表取締役社長：伊藤清、証券コード：7343、以下「当社」）は、AlpacaJapan 株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：四元盛文、以下「Alpaca」）との協業により当社アドバイザーの知見と Alpaca のテクノロジーを融合した、新しい資産形成サービス「アルパカアシスト」（ 以下本サービス）を本日より提供開始いたします。

膨大な投資先がある中で、ひとつひとつ情報収集・分析を行い、魅力的な銘柄を見つけ出すことは容易ではなく、特に投資未経験の方にとっては株式投資へのハードルを高めている要素とも言えます。

一方で、新たに有望株になり得る銘柄を発掘し、自ら選択することは株式投資の醍醐味でもあります。

本サービス「アルパカアシスト」では、AI 予報や投資の専門家＝IFA※が徹底的に“アシスト”することで、お客様自身が投資行為そのものを楽しめる体験を提供いたします。

※IFA：“Independent Financial Advisor”の略称で、独立系ファイナンシャルアドバイザーとも呼ばれる資産運用の専門家を指します

- 当社アドバイザーの知見とAlpacaのテクノロジーを融合した、新しい資産形成サービスを提供
- AIによる株価の騰落予測や投資の専門家（当社IFA*）が徹底的に”アシスト”することで、**顧客自身が投資行為そのものを楽しめる体験を提供**

IFA：Independet Financial Advisorの略称で、独立系ファイナンシャルアドバイザーとも呼ばれる資産運用の専門家を指す

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

金融商品仲介の強化に向けた取組

■ ファンドラップ「ON COMPASS+」の提供開始（2021年10月15日）

2021 年 10 月 15 日

各　位

会社名　　ブロードマインド株式会社
代表者名　　代表取締役社長　伊藤　清
（コード番号：7343　東証マザーズ）
問合せ先　　取締役　鵜沢　敬太
（TEL 03-6687-1318）

ソニー銀行とマネックス・アセットマネジメント
投資一任運用サービス「ON COMPASS+」の提供開始について

～ブロードマインドが初の銀行代理業者兼金融商品仲介業者として販売を開始　～

ソニー銀行株式会社（代表取締役社長：南 啓二／本社：東京都千代田区／以下 ソニー銀行）とマネックス・アセットマネジメント株式会社（代表取締役社長：中村 友茂／本社：東京都港区／以下 マネックス・アセットマネジメント）は、お客さまの資産形成・資産運用ニーズの高まりにライフプランニングに基づいた金融コンサルティングで対応することを目的として、ゴールベースアプローチを採用した投資一任運用サービス「ON COMPASS+（オンコンパスプラス）」を 10 月 15 日より提供開始いたします。マネックス・アセットマネジメントが投資一任運用サービス「ON COMPASS+」の提供、インターネット銀行であるソニー銀行が資産管理口座上でお客さまの資産の管理を行い、ブロードマインド株式会社（代表取締役社長：伊藤 清／本社：東京都渋谷区／以下 ブロードマインド）のアドバイザー（IFA）が対面でのサービス案内や運用中のきめ細かなサポートを行います。IFA とは「Independent Financial Advisor」の略で、金融機関から独立し、中立的な立場から資産運用のアドバイスを行う専門家です。

ソニー銀行　Monex Asset Management　人生に、フィナンシャルパートナーを。Broad-minded

- ソニー銀行・マネックス証券と提携
- 老後の資産形成に向けたサービスの1つとして投資一任運用サービスを提供（当社はIFAとして投資家にアドバイス）

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

3.　2022年3月期通期業績見通し

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

2022年3月期業績見通し

①期初に採用した新卒が下期以降に戦力化すること　②第4四半期に国内不動産（収益不動産）の販売を計画している等により当初より若干下期に偏重した計画となっているが、第2四半期を経て順調に進捗しており、通期予想は変更なし。

単位：百万円

	2022年3月期/通期			2022年3月期/第2四半期	
		対売上高比	前期比		進捗率
売上高	3,557	100.0%	+8.4%	1,540	43.3%
売上原価	280	7.9%	+97.9%	1	0.5%
売上総利益	3,277	92.1%	+4.4%	1,538	47.0%
販売費および一般管理費	2,885	81.1%	+4.7%	1,383	47.9%
営業利益	391	11.0%	+1.7%	155	39.8%
経常利益	396	11.2%	△6.4%	168	42.5%
当期純利益	267	7.5%	△5.5%	109	40.8%

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

4.　成長戦略

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

戦略ハイライト

既存事業

1. 生産性の向上及び当社単独での見込み客獲得による収益基盤の強化

- 既存顧客の顧客情報と優績者の面談内容等を紐づけ、コンサルティングにおける好事例としてナレッジ化
提案支援及び人材育成等への活用を通してコンサルティングの生産性向上を図る
- 広報及び広告宣伝活動等の強化により当社単独での見込み客獲得を強化。アポイントの収益性を改善

2. 再販機会の創出による顧客LTVの向上

- デジタルを活用し、当社グループのサービスへ常時アクセスできる環境を整備
- ターゲットをファミリー層中心から全世代へと拡大。将来のリタイアメント準備層及びリタイアメント層の増加を見据え、既存顧客への提案力を強化

新規事業

3.人とデジタルの価値を組み合わせた金融プラットフォームの構築

既存事業で蓄積した当社グループの強み・資産を活用。マーケティング・教育等の各機能を組み合わせながら提供できるプラットフォームを構築。B to C（B to B to E）・B to Bの両面での展開を視野に新たな収益モデルの確立を目指す

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

新規事業による成長の加速

既存事業の継続的な成長に加え、新たにフィービジネスモデルを創出し、成長を加速

既存事業　フィナンシャルパートナー事業

収益

金融機関等からのコミッション収入

方向性

- 新規顧客拡大
  - 最大化
  - 相談受付件数 × 成約率×単価
  - 自社案件獲得強化
- 既存顧客LTV向上
  - 全世代的にサービスを拡充
  - ×
  - 顧客データベースマーケティング
  - 約6.9万世帯

既存事業で得た強み・資産を活用 →

新規事業

収益

顧客からの直接的な収益が中心

方向性

- 金融商品の提供を前提としないサービス
- 顧客体験を設計しながら、当社ならではの提供価値そのものに対して対価を頂く

↓

今下半期より具体化

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

新規事業展開イメージ

新規事業の方向性

個人 / 一般企業 → **B to C / B to B to E**

金融機関 / IFA・FP / 保険代理店 → **B to B**

月額/年額 継続課金モデル

B to C / B to B to E

- **個人向け**
  - 顧問FPサービス
  - 金融教育プログラム（実学 / 就業支援）
- **一般企業向け**
  - 金融教育プログラム（福利厚生）

B to B

- **マーケティング**：当社獲得見込み客の提供
- **デジタルツール**：broadtalk（ブロードトーク）、マネパス 人生とお金の羅針盤
- **教育**：金融教育プログラム、FP向け相談サービス

組合せて提供

当社グループの強み・資産

マーケティング / デジタルツール / 教育コンテンツ / 顧客理解

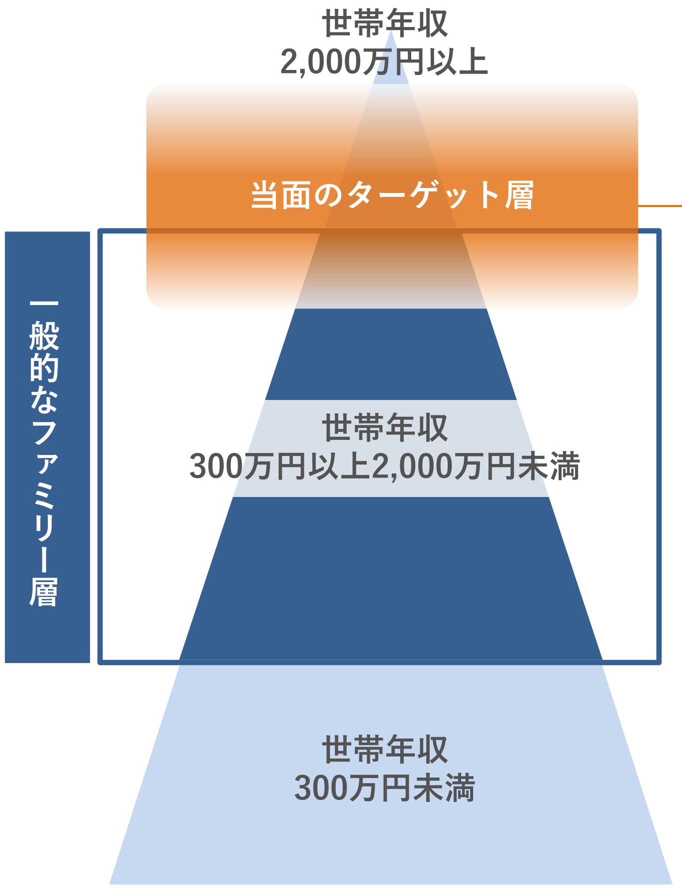
ワンストップサービスに根差した

フィナンシャルパートナー事業
（ライフプランをベースとした金融コンサルティング）

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

具体的な方向性　- 顧問FPサービス -

高度専門知識の提供に対して顧客から直接対価を得るモデルを模索



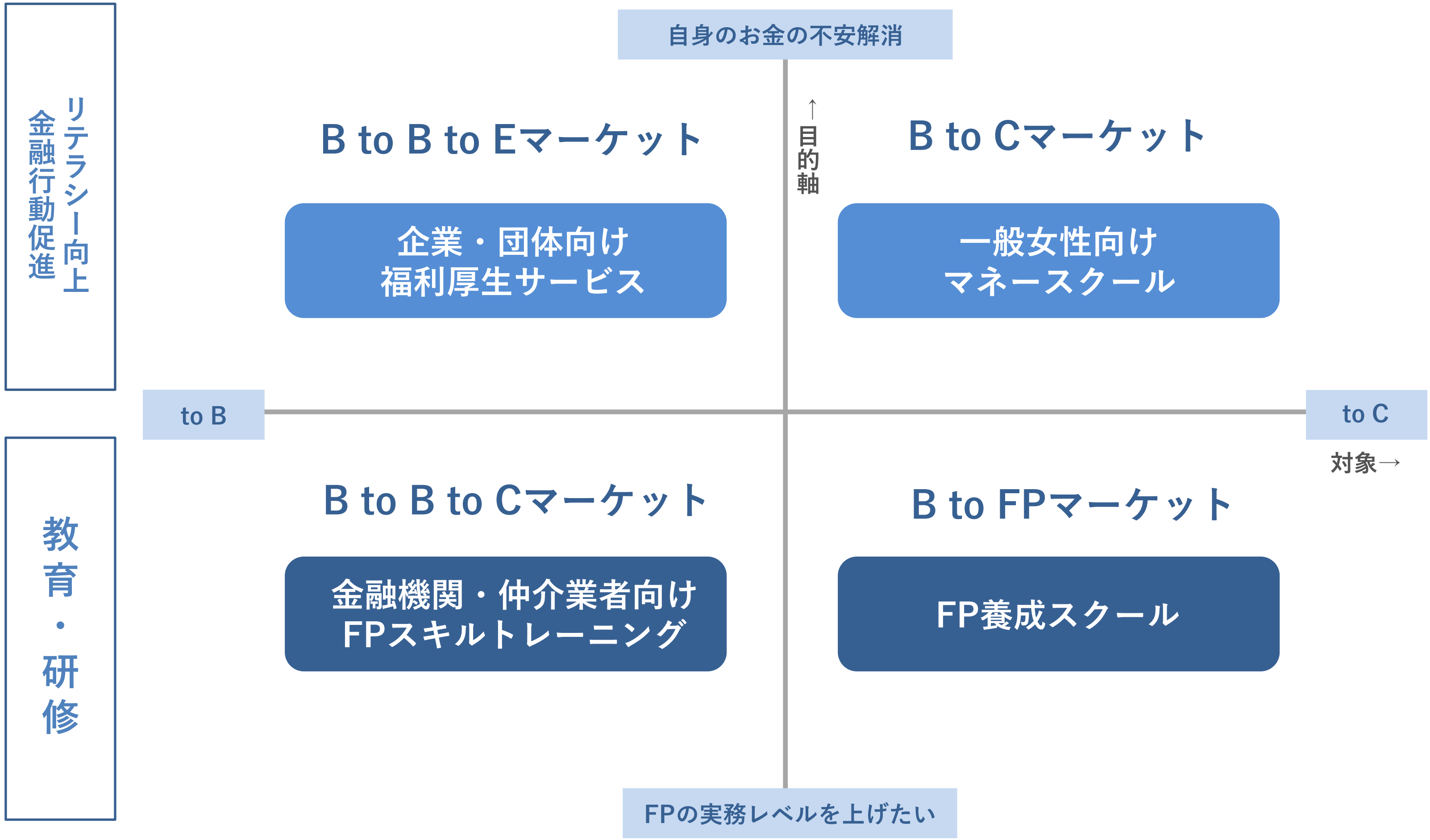
ライフスタイルや資産運用・管理の手法で多様な選択肢が取れる一方、潜在的に相続対策等の課題があるため、高度専門知識に対するニーズが高いと考えられる

対価を得るためのサービス設計上の要点・ノウハウを蓄積しメインターゲットである一般的なファミリー層に対しても展開を検討

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

具体的な方向性　- 金融教育プログラム -

パーソナルファイナンスに関する知識・情報・セールススキル等を網羅的にコンテンツ化。ワンストップサービスを手掛けてきた当社ならではの「金融教育プログラム」として提供することを検討。



- 個人の経済的不安の解消・豊かさの獲得に向けた実学としての提供
- 従業員のエンゲージメント向上のための福利厚生サービスとしての提供
- FPの知識を活用したコンサルティングセールスに関する研修プログラム・就業支援プログラムとしての提供

学習効果の最大化を目的に
それぞれのマーケットに応じて
コンテンツ及び提供方法を設計

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

フィナンシャルパートナー事業の成長に向けた取組

当社単独での見込み客獲得による収益基盤の強化

Webメディア『ほけんスタート』をオープン。今後のコンテンツ拡充によりニーズ喚起を強化し、当社単独での見込み客獲得を推進。

サイトURL：https://www.b-minded.com/hoken/

医療費の自己負担割合とは?年齢別の割合と限度額についても徹底解説

医療保険

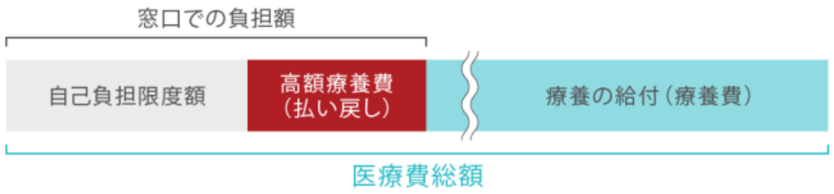
2021/06/29 公開 2021/07/23 更新

医療費の自己負担割合と自己負担限度額の違い

療養の給付があるといっても、大きな手術を受けたり長期間入院したりすると、自己負担割合だけでも**高額な医療費**になってしまいます。

そこで、一カ月間(月初から月末)の医療費の自己負担額が一定の限度額を超えた場合に、その超えた金額分があとから支給される「**高額療養費制度**」があります。

高額療養費制度のイメージ図※2



※2　協会けんぽ　高額な医療費を支払ったとき(高額療養費)

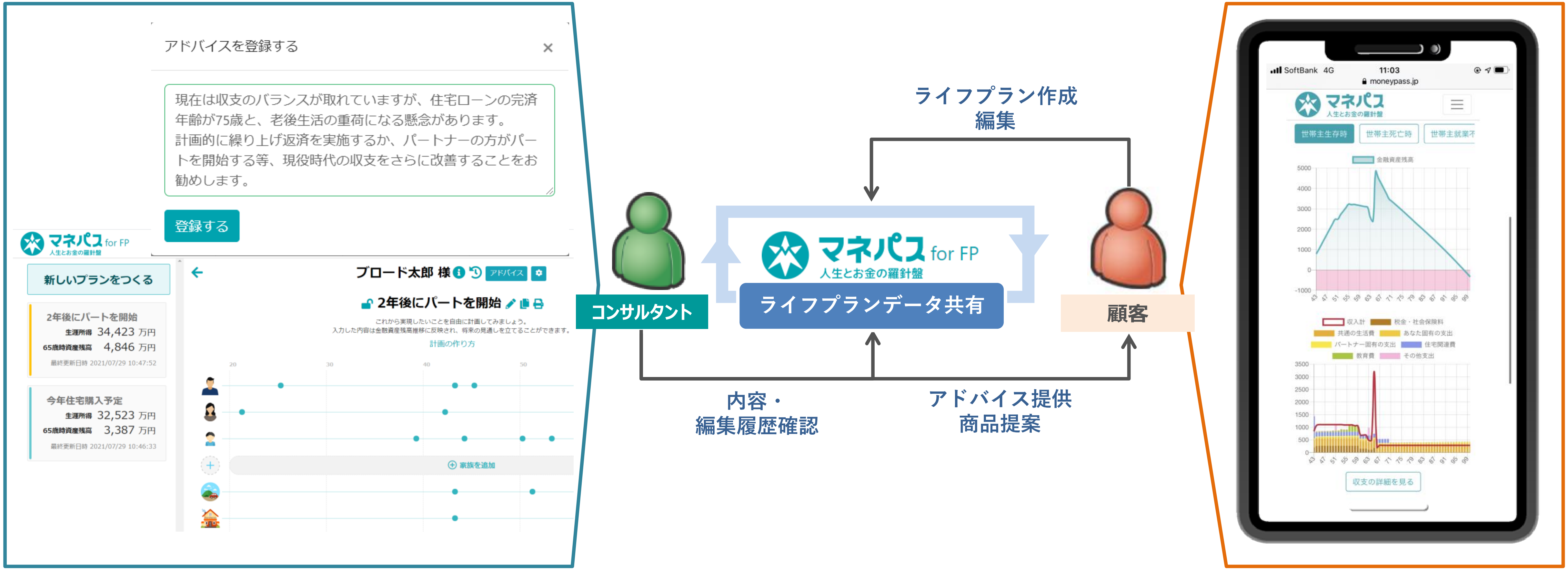
高額療養費制度による自己負担限度額には所得区分があり、さらに年齢が70歳未満か70歳以上かによっても金額が変わります。※3

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

フィナンシャルパートナー事業の成長に向けた取組

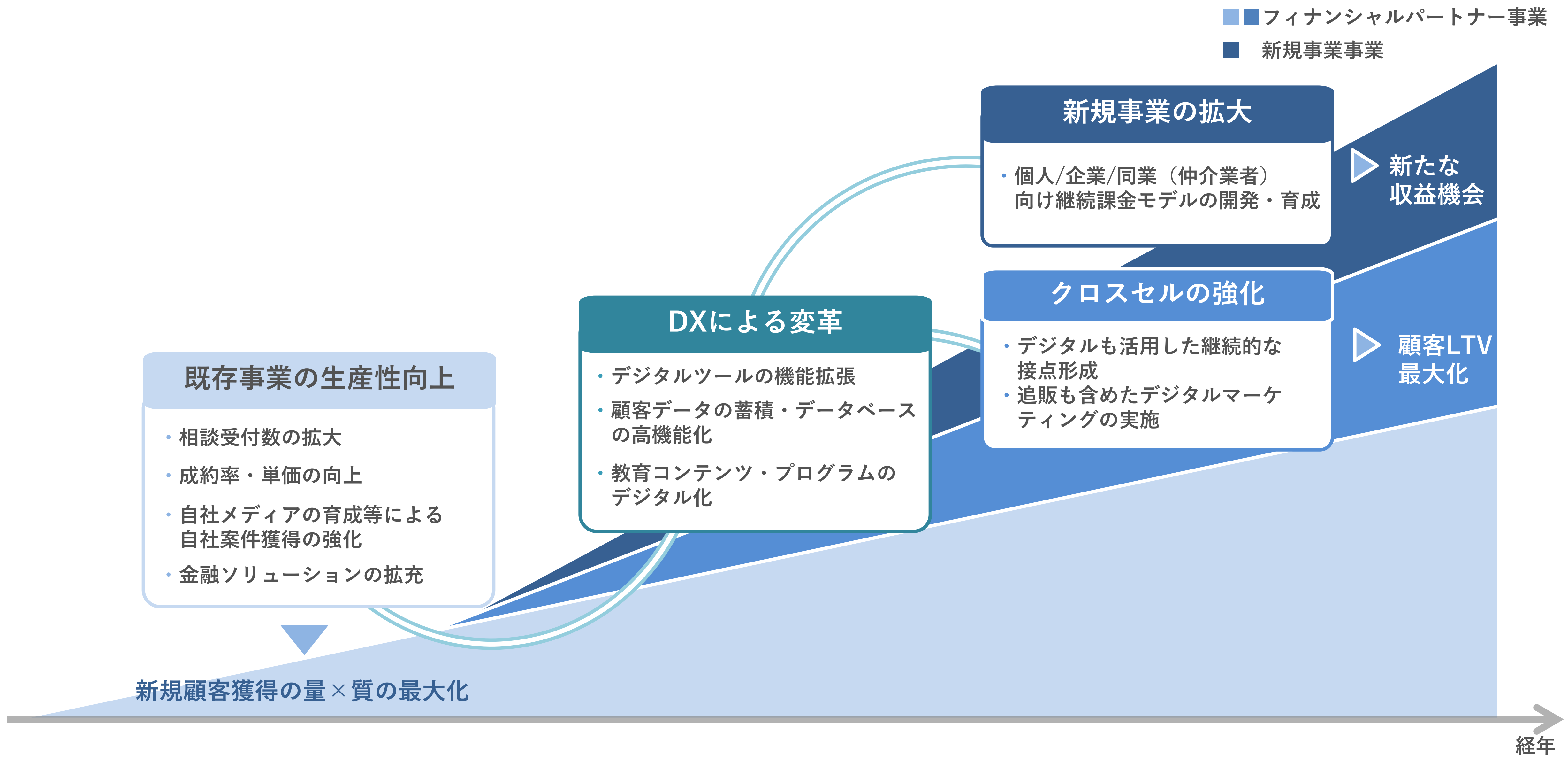
顧客LTV向上に資するサービスアクセス環境の整備

コンサルタント向けライフプランニングWebサービス『マネパス for FP』をリリース。**ユーザと当社コンサルタントとの間でライフプランデータをオンライン上で共有することで、ライフプランニングを通じた顧客と当社サービスの新たな接点（顧客体験）の提供を目指す。**



Broad-minded
Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

今後の成長イメージ



Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

Appendix

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

会社概要

社名	ブロードマインド株式会社
設立	2002年1月
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル7F
グループ会社	MIRAI株式会社　Broad-minded America Properties, Inc　Broad-minded Texas, LLC
役員	代表取締役　伊藤 清

1965年8月生

1988年4月	日本電気株式会社入社
1989年1月	日新製糖株式会社入社
1996年9月	ソニー生命保険株式会社入社
2002年1月	当社設立

取締役	吉橋 正
取締役	大西 新吾
取締役	鵜沢 敬太
社外取締役	福森 久美
常勤監査役	小林 修介
社外監査役	座間 陽一郎
社外監査役	浅田 登志雄

資本金	5億5,765万円（2021年9月末現在）
従業員数	242名（2021年9月末現在（連結/アルバイト従業員を除く））

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved

ディスクレーマー

本資料は、作成時点において当社グループが入手可能な情報に基づいて作成されています。当社グループ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、その完全性及び正確性について当社は何ら保証するものではありません。
従って、将来の経営成績等の結果は、経済環境や金融サービス等に対する顧客ニーズ・競合状況等の変化により本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

■ IR問合わせ先

Web：https://www.b-minded.com/investor/

TEL：03-6687-1318

Copyright@2021 Broad-minded co.,LTD All Right Reserved