

2022年3月期第3四半期決算説明資料

2022年2月

ブロードマインド株式会社
証券コード：7343

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

Appendix

1. 2022年3月期第3四半期決算概要

第3四半期ハイライト

業績

売上高	2,426	百万円	前年同期比	△5.8%
営業利益	294	百万円	前年同期比	△21.9%

売上高・段階利益共に社内計画を上回る形で推移。業績予想に対しても順調に進捗（進捗率：売上高68.2%/営業利益75.2%）。前年同期比マイナスについての詳細は後述。

顧客数（世帯・法人数）

新規獲得顧客数	4,939	世帯/法人
保有顧客数	70,341	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。第2四半期同様、新規顧客獲得も好調（前年同期比+14.5%）。

トピックス

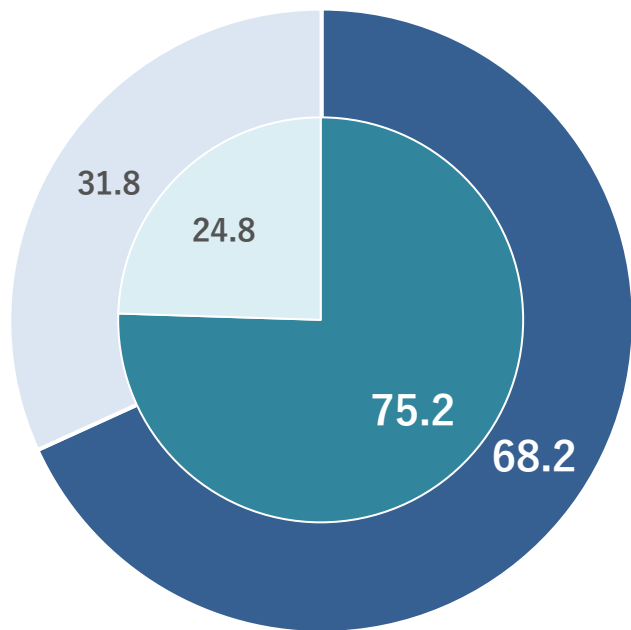
- ・サブスクリプション型サービス「顧問FPサービス」をリリース。
- ・株式会社コズレと資本業務提携契約を締結。Webマーケティングの強化のほか、将来的に新たな収益機会の共創を図る。

業績進捗と前期比較

売上高および営業利益は業績予想に対して順調に進捗（進捗率：売上高68.2%/営業利益75.2%）。前期は第3四半期に収益不動産の売上計上があったが、今期は第4四半期に相続対策としての収益不動産売上を計上予定。

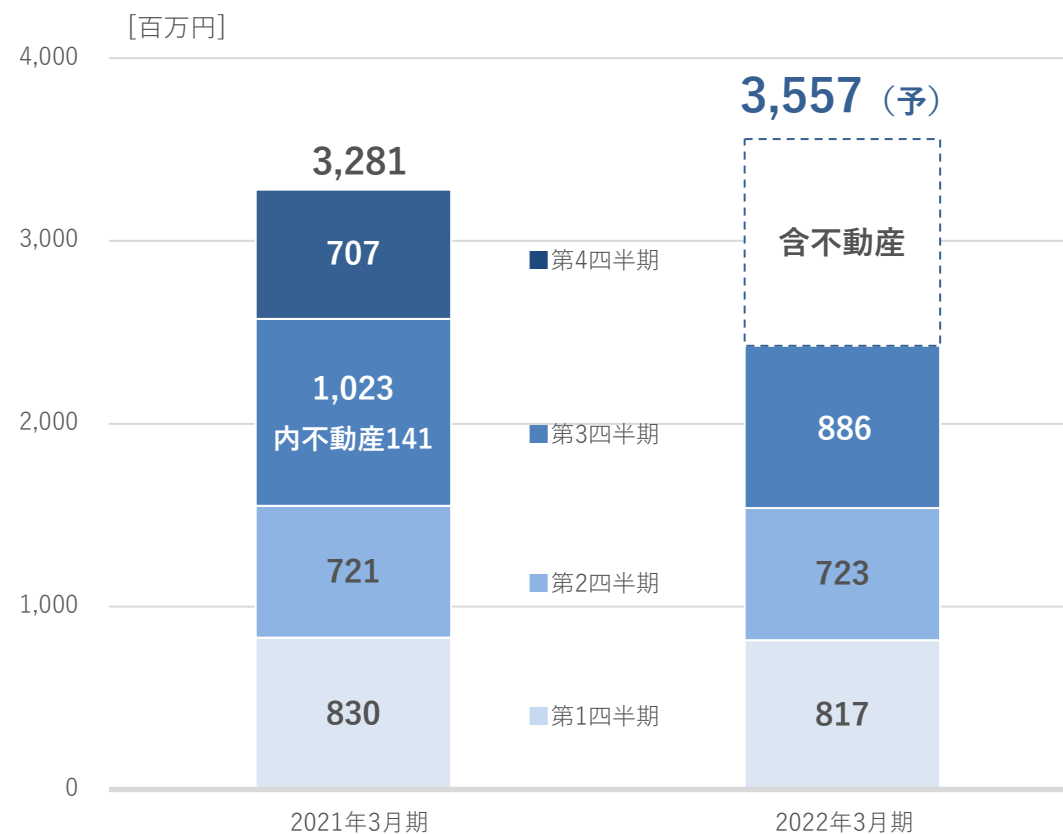
■ 売上高・営業利益の進捗状況

通期 業績 予想	売上高	： 3,557百万円
	営業利益	： 391百万円



売上高進捗 (%) : ■ 第3四半期累計 ■ 第4四半期
 営業利益進捗 (%) : ■ 第3四半期累計 ■ 第4四半期

■ 通期売上高進捗比較



第3四半期トピックス - 顧問FPサービスの開始

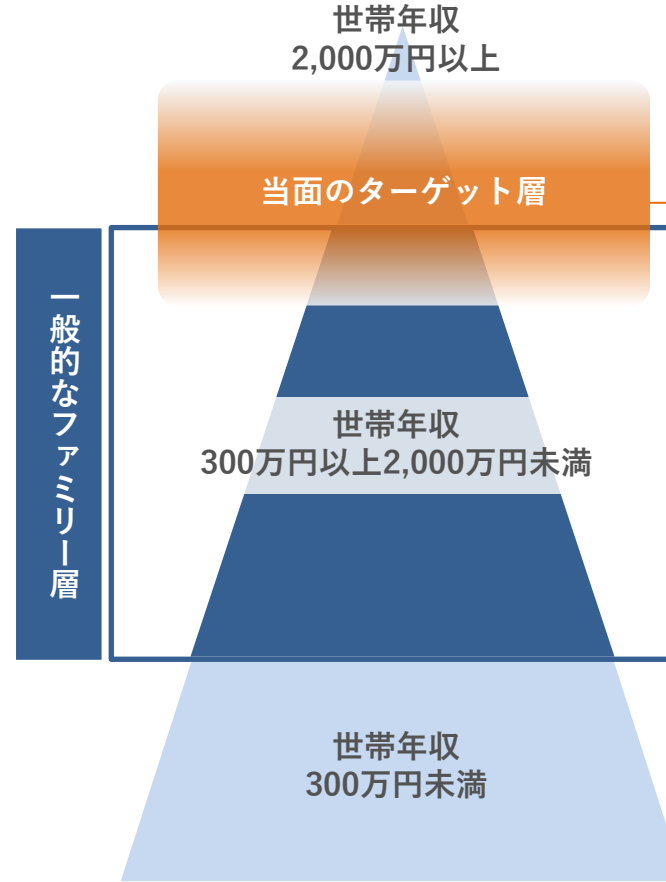
高度専門知識の提供に対して顧客から直接対価を得る「顧問FPサービス」を2021年12月にリリース。



資産形成に
あなたにとって
適切な判断基準を

高度な専門知識を備えた金融コンサルティングのプロフェッショナルが、あなたにとって適切な投資判断ができるよう導きます。

<https://www.b-minded.com/financial-advice/>



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

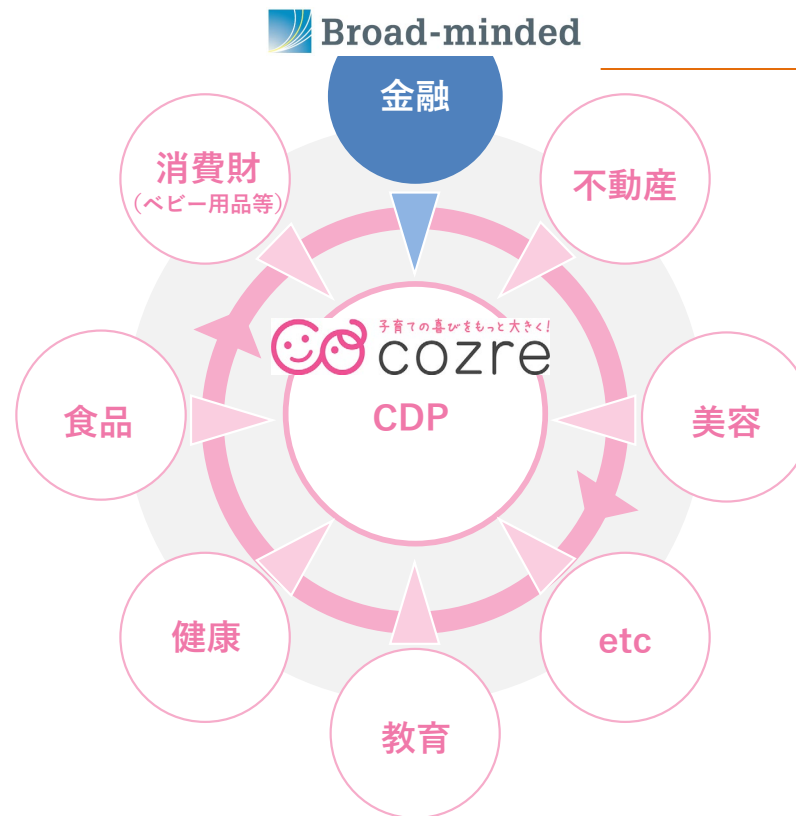
対価を得るためのサービス設計上の要点・ノウハウを蓄積し、メインターゲットである一般的なファミリー層に対しても展開を検討

第3四半期トピックス - 株式会社コズレとの資本業務提携について

子育て世代にフォーカスしたWebメディアの運営、子育て世帯向け事業やビジネスを変革するDXソリューションの提供等を手掛ける株式会社コズレと資本業務提携契約を締結（2021年12月）



■ CDP構想のイメージ



当社は金融分野のパートナーとしてデータ基盤の構築に参画

CDPを軸とした子育て商圈を創造し収益を共創

目的

Webマーケティングの強化を軸とした安定した見込み客獲得と収益性向上の両立

CDP*の価値向上を通じた新たな収益機会の共創

取組の方向性

- コズレが保有する子育て世代会員データを活用した当社サービスのマーケティング
- 当社運営Webメディアのユニークユーザ数最大化に向けた協業
- コズレ内での高度な会員データ基盤であるCDPの価値向上への参画

注 CDP：Customer Data Platformの略称で、プラットフォームを運営する企業が取得したデータと外部データ（CDPを利用する企業等のデータ）が1人の顧客に紐づけ・統合されたデータ基盤を指します。

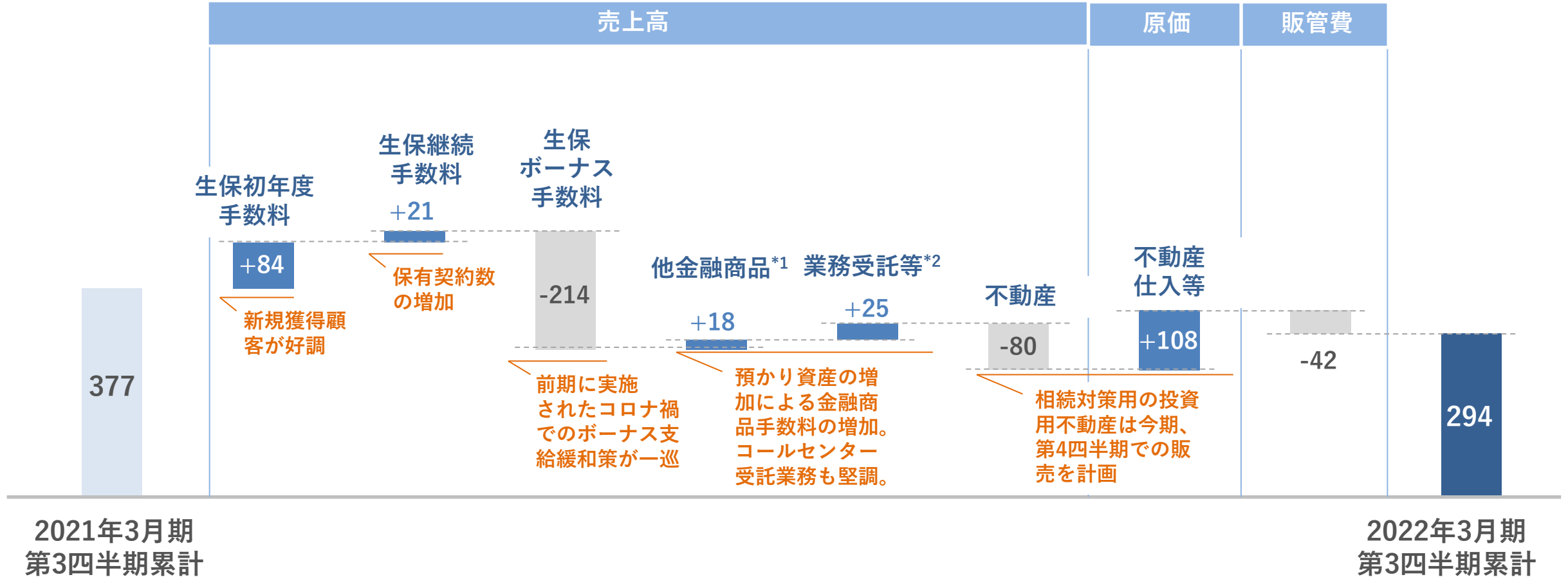
業績サマリー

前期は第3四半期に子会社にて収益不動産の販売があり、第3四半期までの売上高・段階利益のウェイトが高かったことにより前年同期比は概ねマイナス。一方で売上高・段階利益共に社内計画を上回る形で推移。

	2021年3月期/第3四半期		2022年3月期/第3四半期		
		対売上高比		対売上高比	前年同期比
単位：百万円					
売上高	2,574	100.0%	2,426	100.0%	△5.8%
売上原価	140	5.4%	32	1.3%	△77.0%
売上総利益	2,434	94.6%	2,394	98.7%	△1.7%
販売費および一般管理費	2,057	79.9%	2,099	86.5%	+2.1%
営業利益	377	14.6%	294	12.1%	△21.9%
経常利益	376	14.6%	308	12.7%	△18.0%
第3四半期純利益	252	9.8%	205	8.5%	△18.7%

営業利益の増減要因

単位：百万円



*1:損保・証券・住宅ローン・少額短期保険手数料

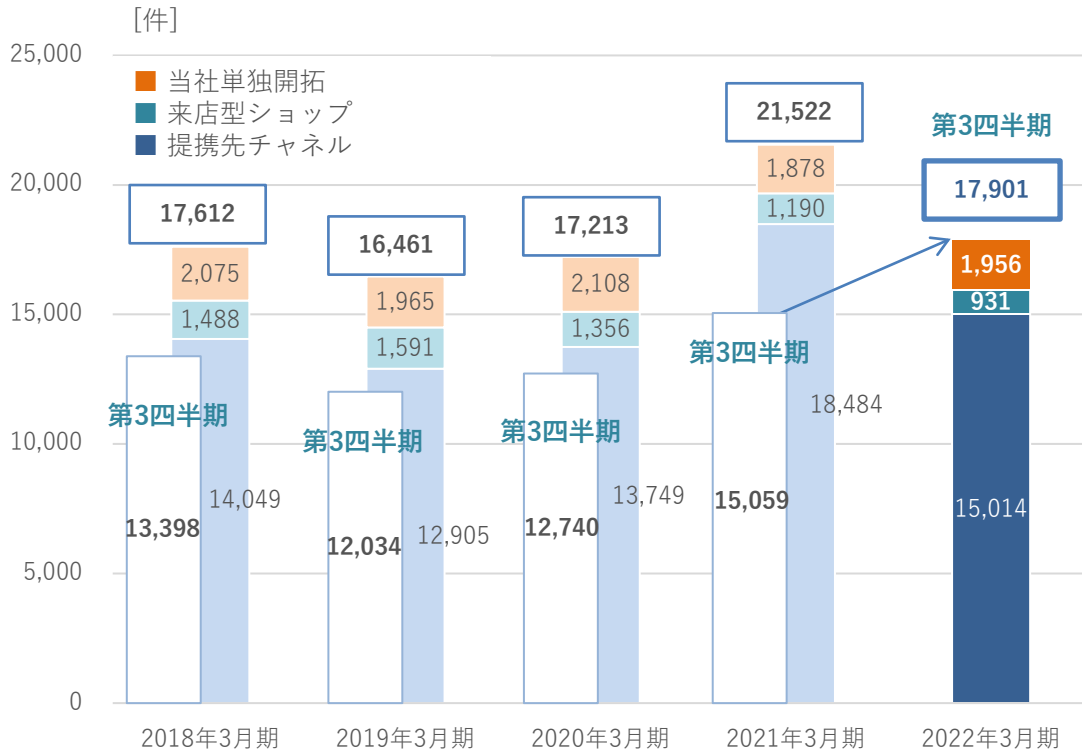
*2:コールセンター業務・来店型ショップの経営指導等

KPIの状況

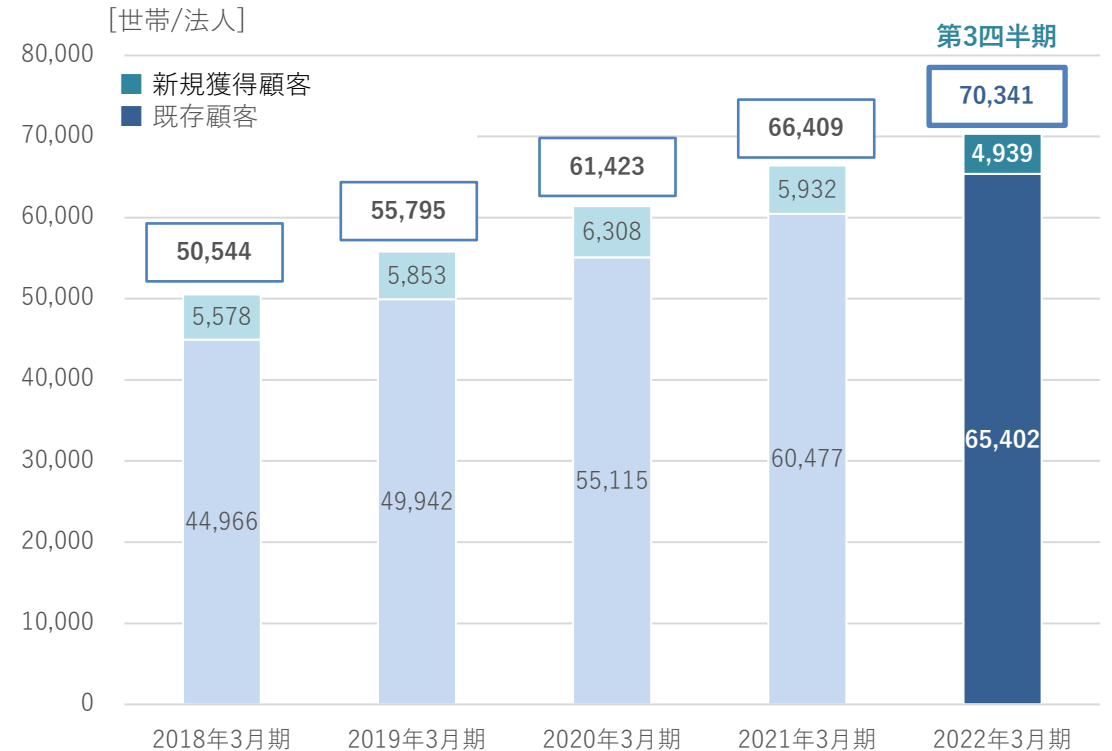
当社単独での見込み客獲得も堅調であり、**通期での面談新規相談受付件数は過去最高値の更新も視野**。新規顧客獲得数も好調であり、**保有顧客数は70,000世帯を突破**。

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）

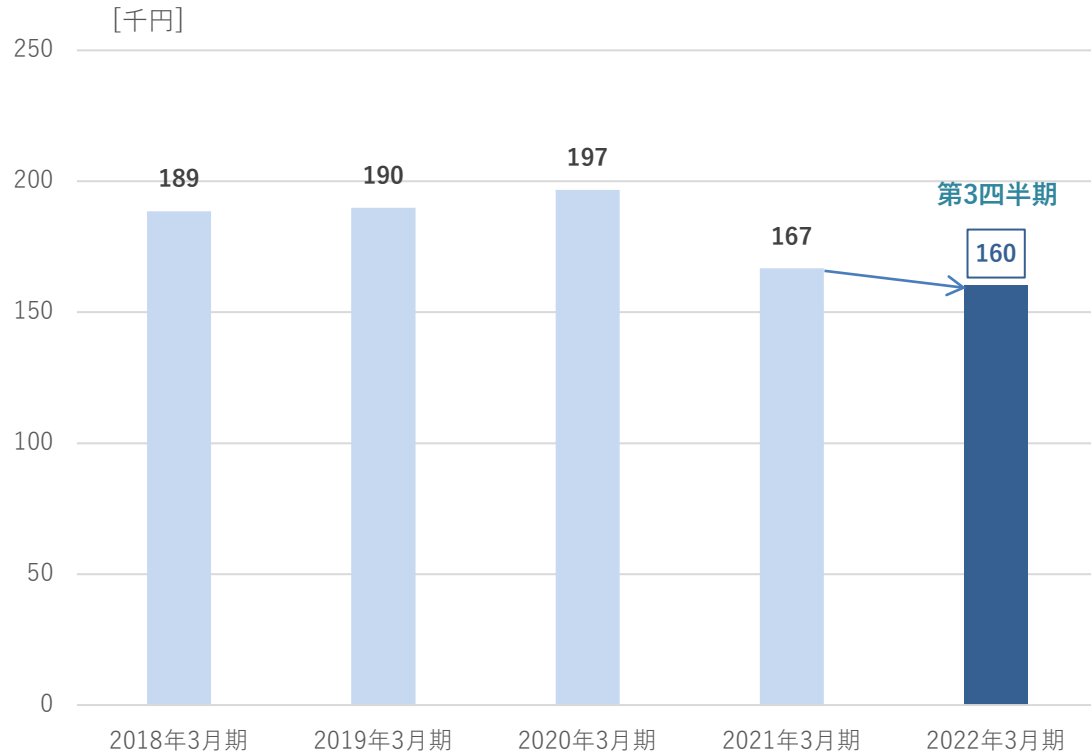


KPIの状況

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。

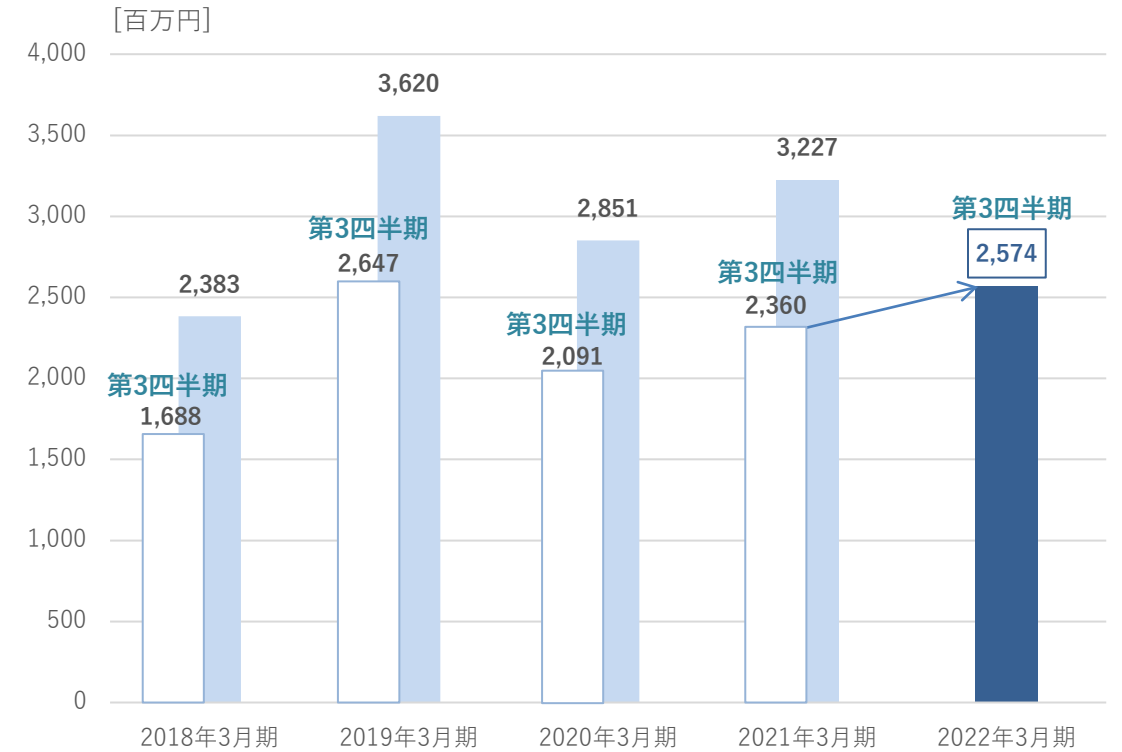
コンサルティングの品質に関する指標

■ 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

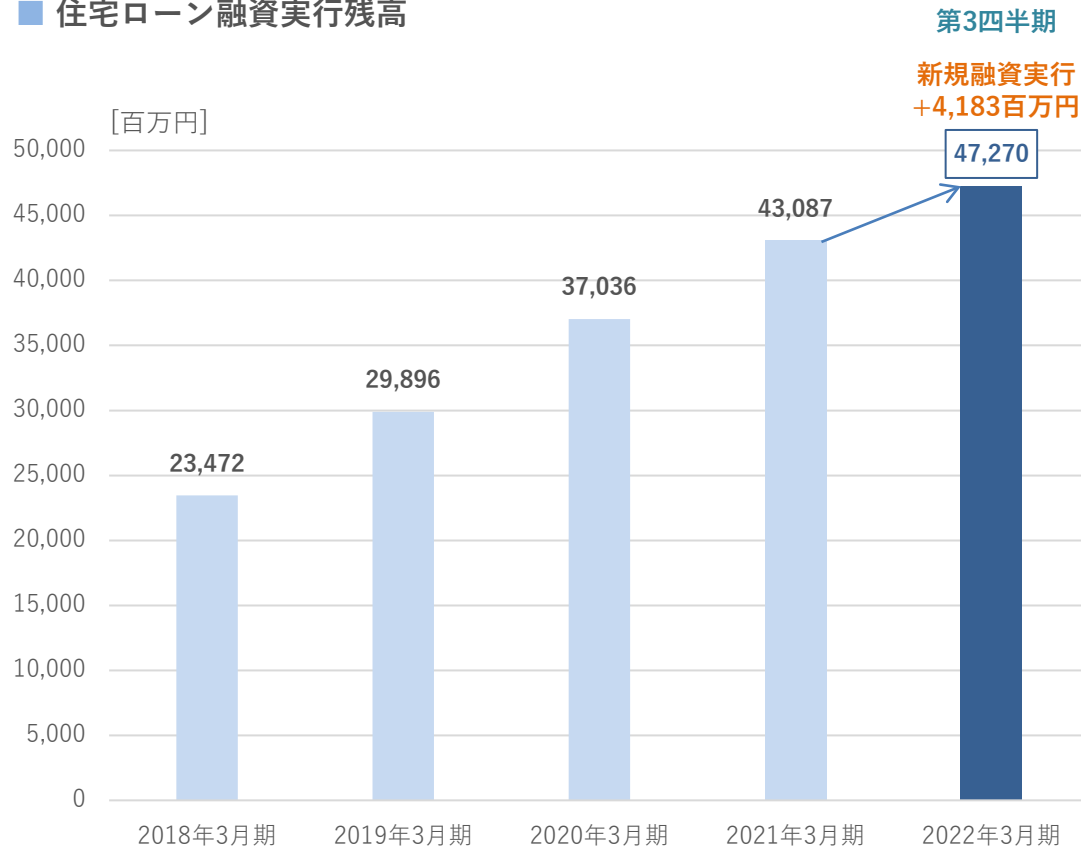


KPIの状況

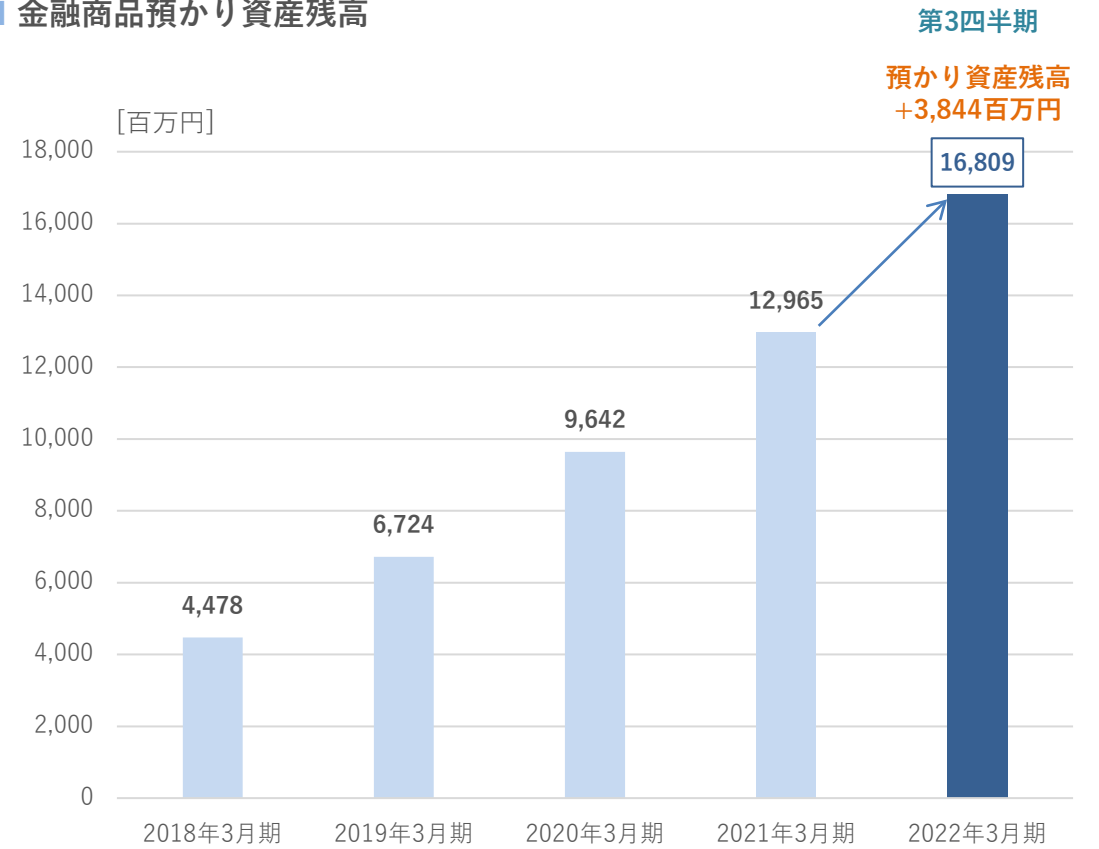
足元では上昇基調にあるものの、長期金利の低水準を受け、住宅ローン融資実行残高は堅調に推移。また、依然として高い資産形成ニーズを背景に、金融商品預かり資産残高は高い成長性を維持。

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



3. 2022年3月期通期業績見通し

2022年3月期業績見通し

新規相談受付件数等のKPIも堅調であり、良好な事業環境の下で業績見通しに対して順調に進捗。第4四半期に計画している相続対策用の収益不動産も販売に向け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3四半期	
		対売上高比	前期比		進捗率
売上高	3,557	100.0%	+8.4%	2,426	68.2%
売上原価	280	7.9%	+97.9%	32	11.5%
売上総利益	3,277	92.1%	+4.4%	2,394	73.1%
販売費および一般管理費	2,885	81.1%	+4.7%	2,099	72.8%
営業利益	391	11.0%	+1.7%	294	75.2%
経常利益	396	11.2%	△6.4%	308	77.8%
当期純利益	267	7.5%	△5.5%	205	76.8%

4. 成長戦略

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

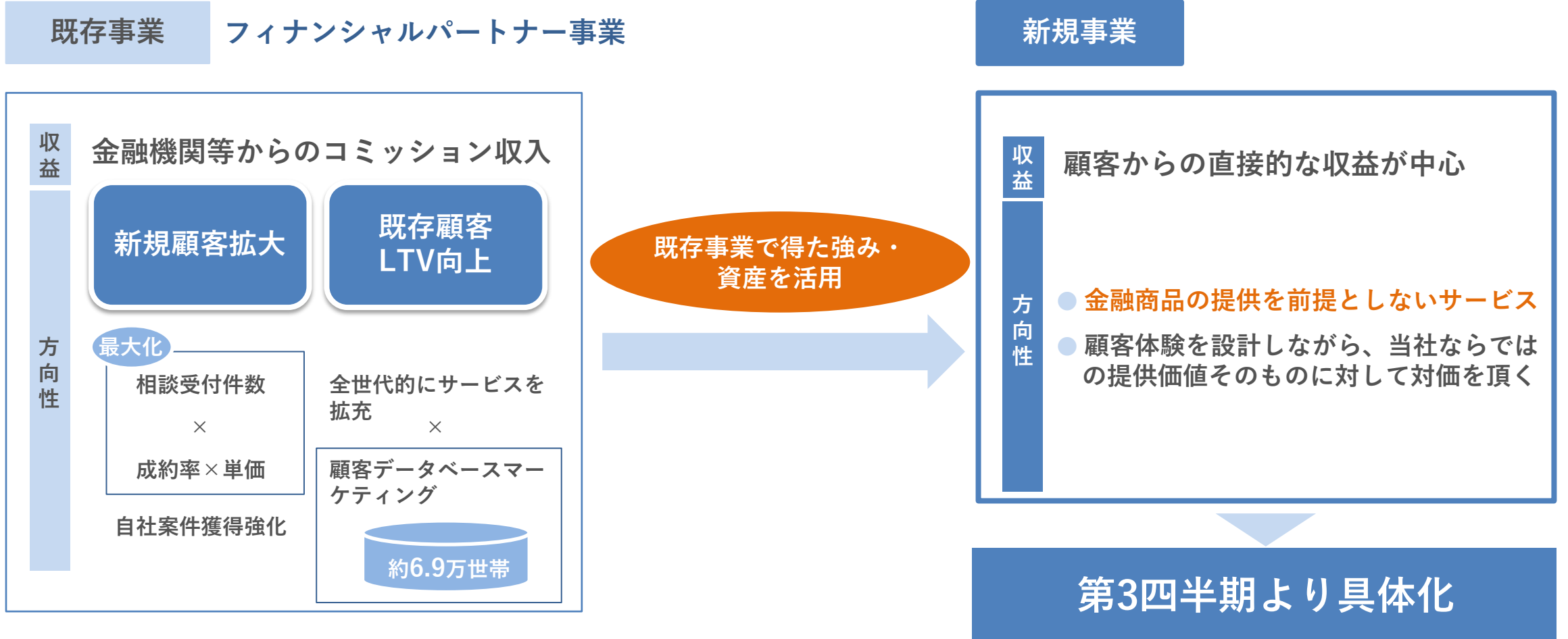
- デジタルを活用し、当社グループのサービスへ常時アクセスできる環境を整備
- ターゲットをファミリー層中心から全世代へと拡大。将来のリタイアメント準備層及びリタイアメント層の増加を見据え、既存顧客への提案力を強化

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

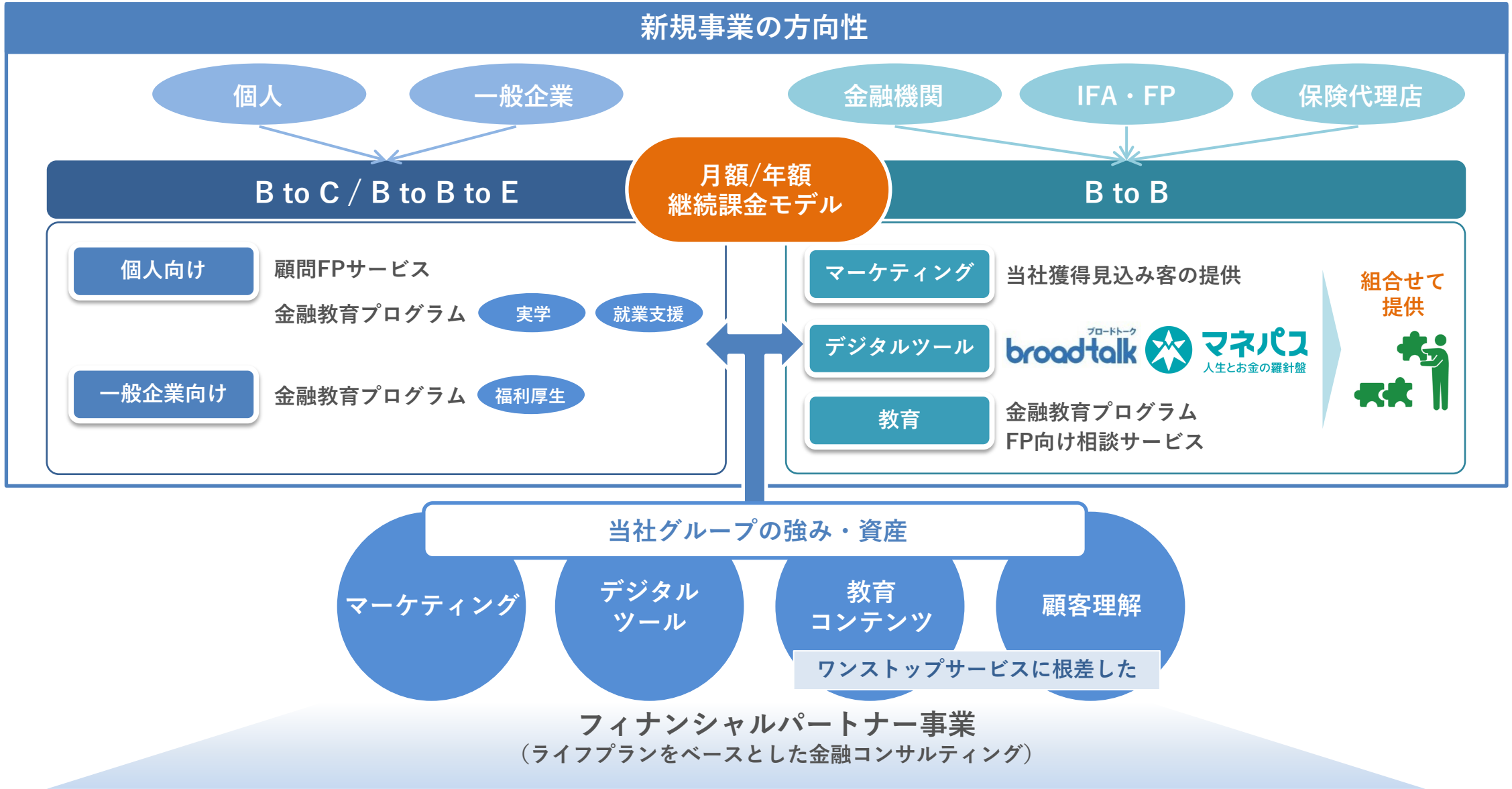
既存事業で蓄積した当社グループの強み・資産を活用。マーケティング・教育等の各機能を組み合わせながら提供できるプラットフォームを構築。B to C (B to B to E) ・ B to Bの両面での展開を視野に新たな収益モデルの確立を目指す

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。

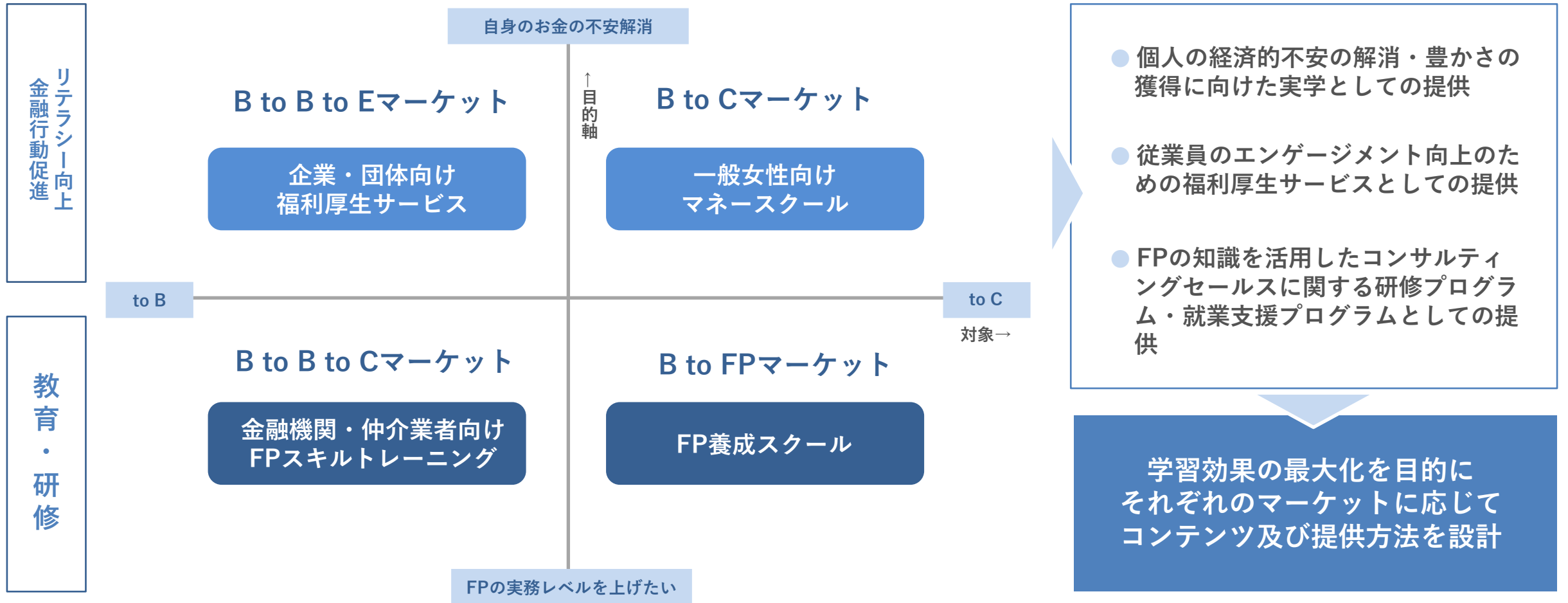


新規事業展開イメージ



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。



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/>



ホーム > 医療保険 > 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

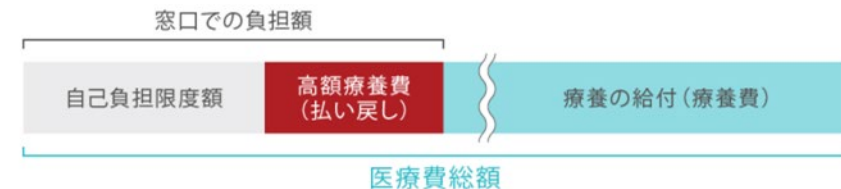
2021/06/29 公開 2021/07/23 更新

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の医療費になってしまいます。

そこで、一か月間(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



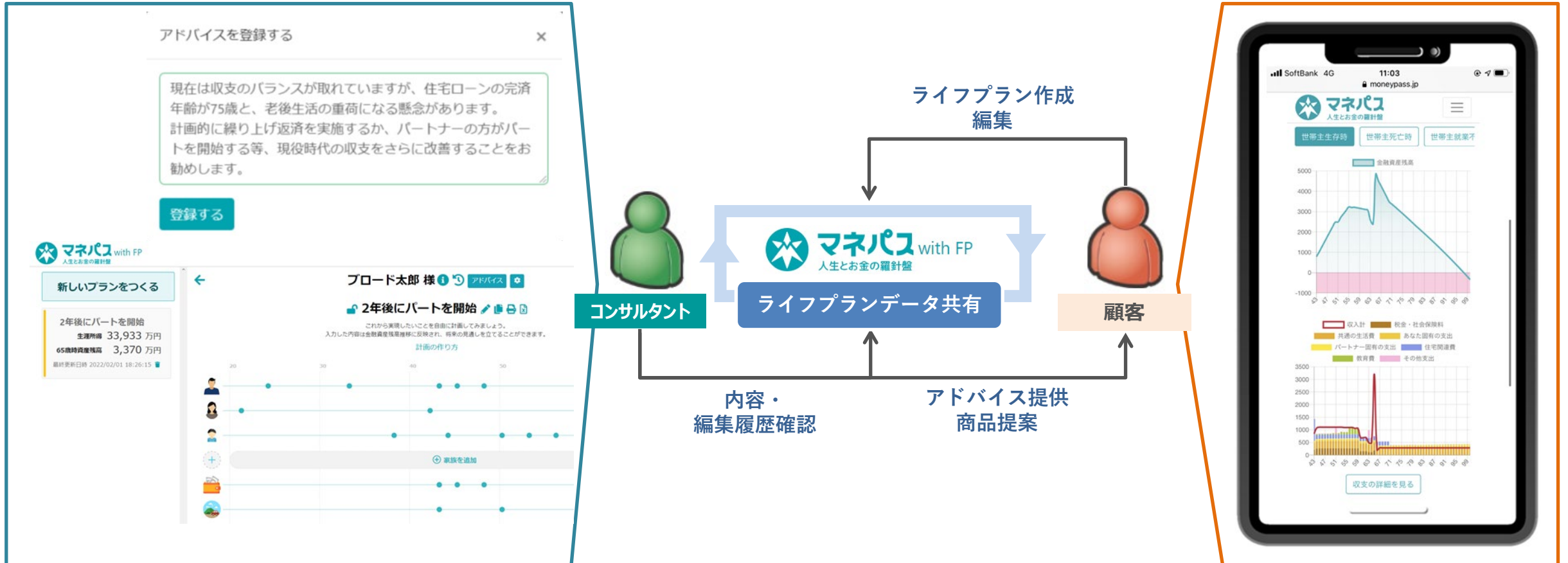
※2 協会けんぽ 高額な医療費を支払ったとき(高額療養費)

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

フィナンシャルパートナー事業の成長に向けた取組

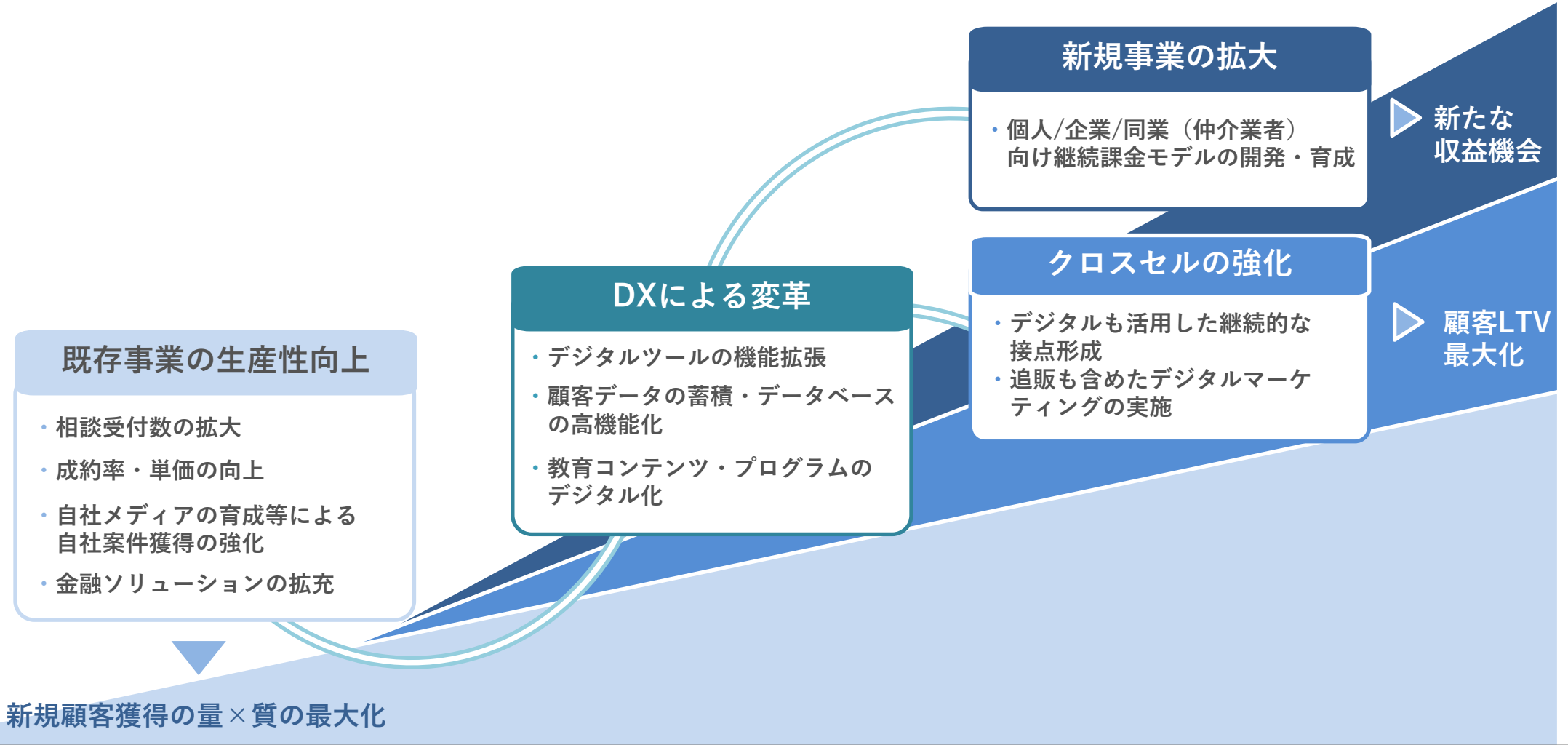
顧客LTV向上に資するサービスアクセス環境の整備

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 with 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。



今後の成長イメージ

- ■ フィナンシャルパートナー事業
- ■ 新規事業事業



Appendix

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
	 <p>1965年8月生</p> <p>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</p> <p>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</p>
資本金	5億6,451万円 (2021年12月末現在)
従業員数	241名 (2021年12月末現在 (連結/アルバイト従業員を除く))

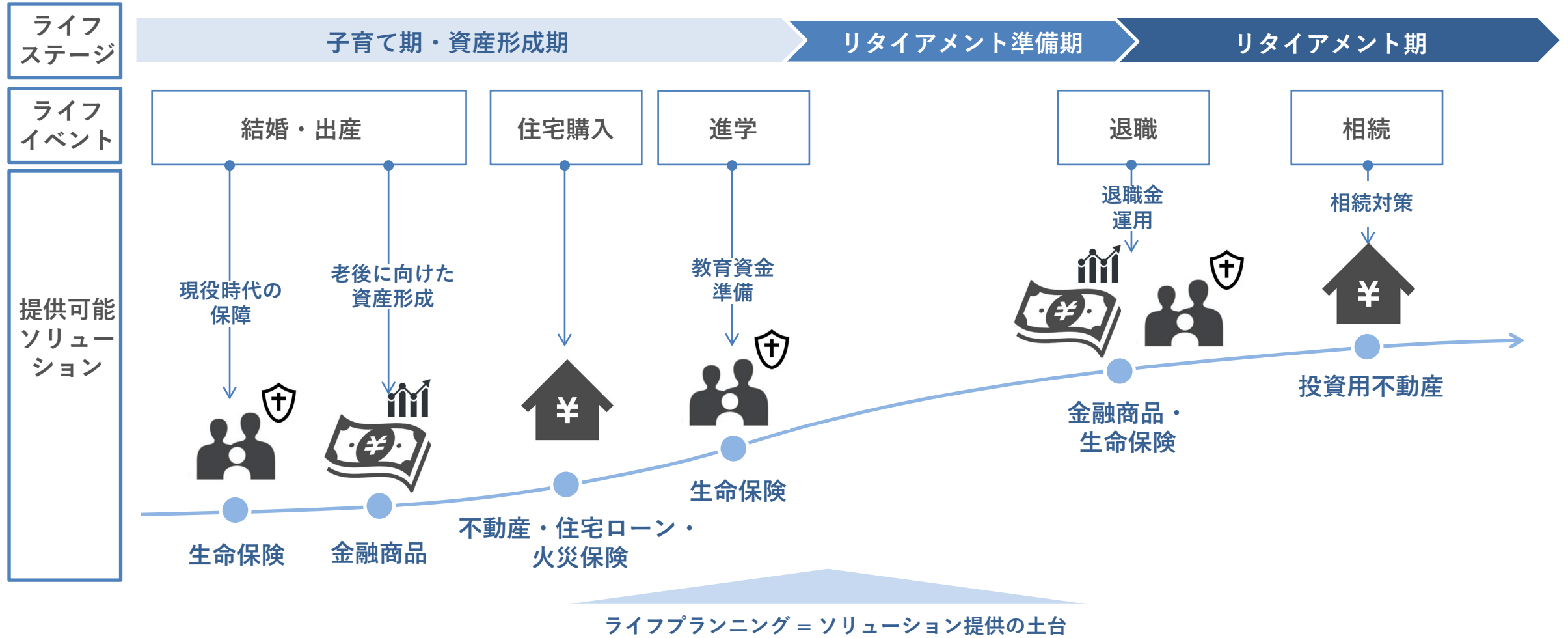
私たちは金融サービス業として革新を起こし続け 自分らしい未来を歩む人々が溢れる世界を創る

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



事業コンセプト

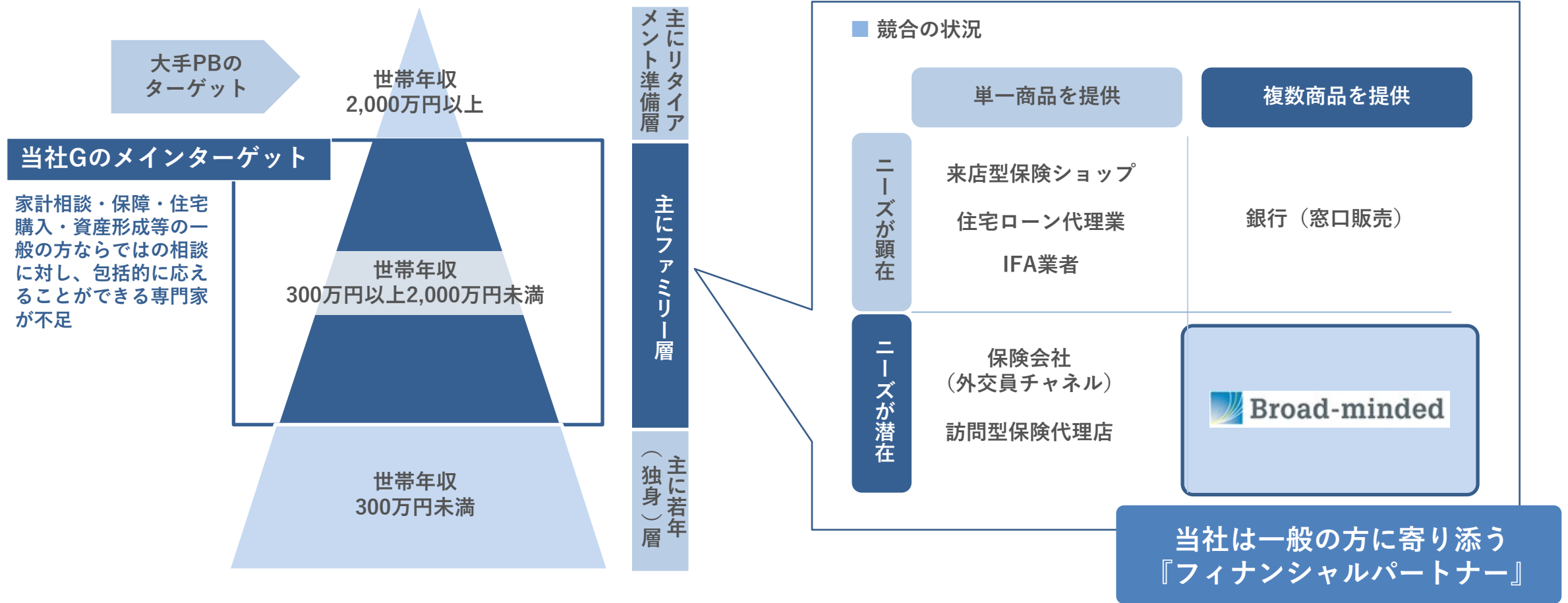
ライフプランニングを土台に顧客の潜在的な金融ニーズを掘り起こし、あらゆる年代・ライフステージに応じて金融ソリューションをワンストップで提供する『フィナンシャルパートナーサービス』を展開。



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。

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

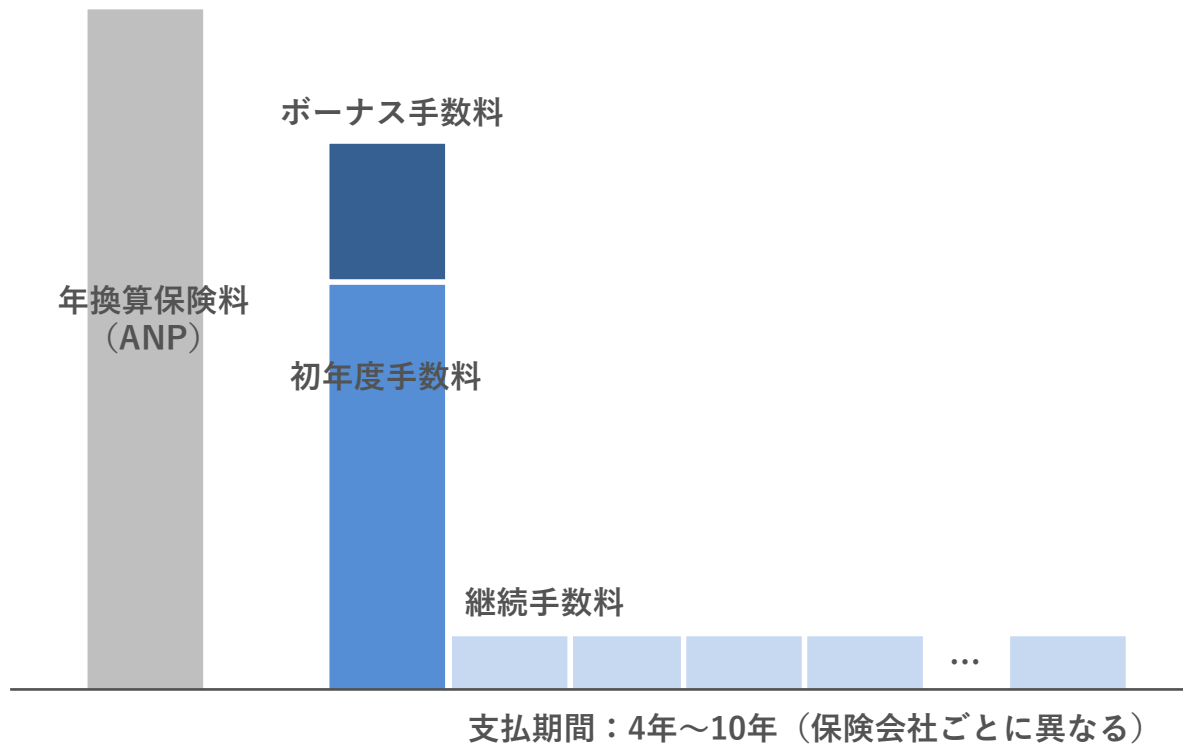
当社グループは一般の方をメインにワンストップサービスを提供する、独自のポジションを形成。



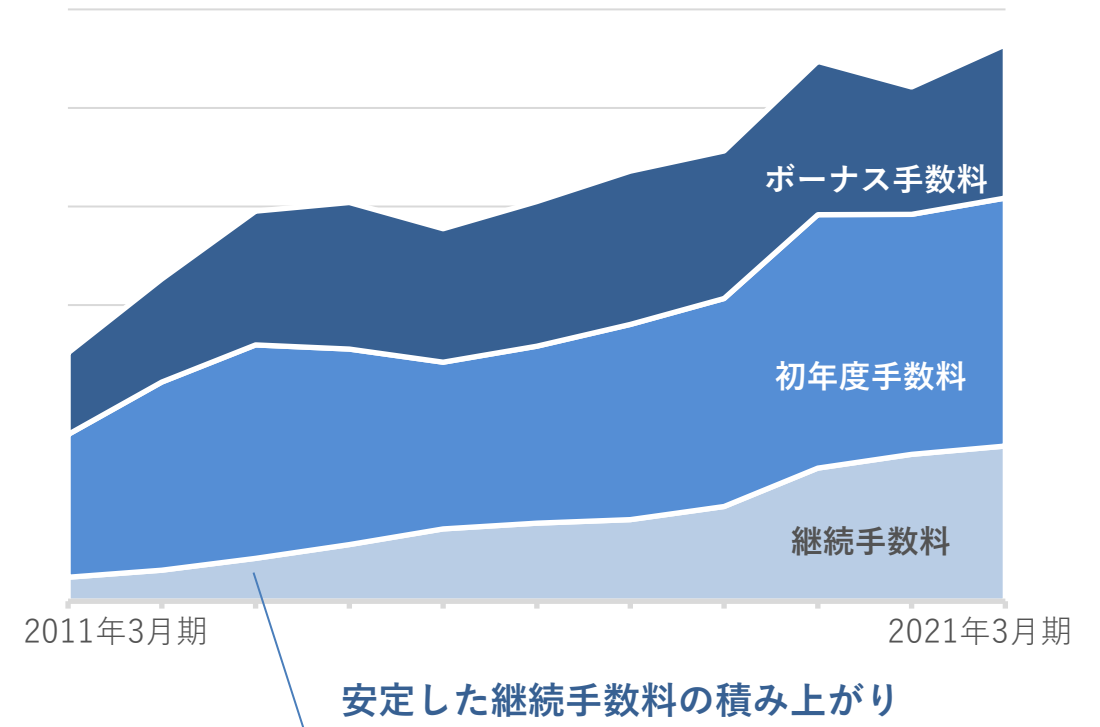
収益モデル

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

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

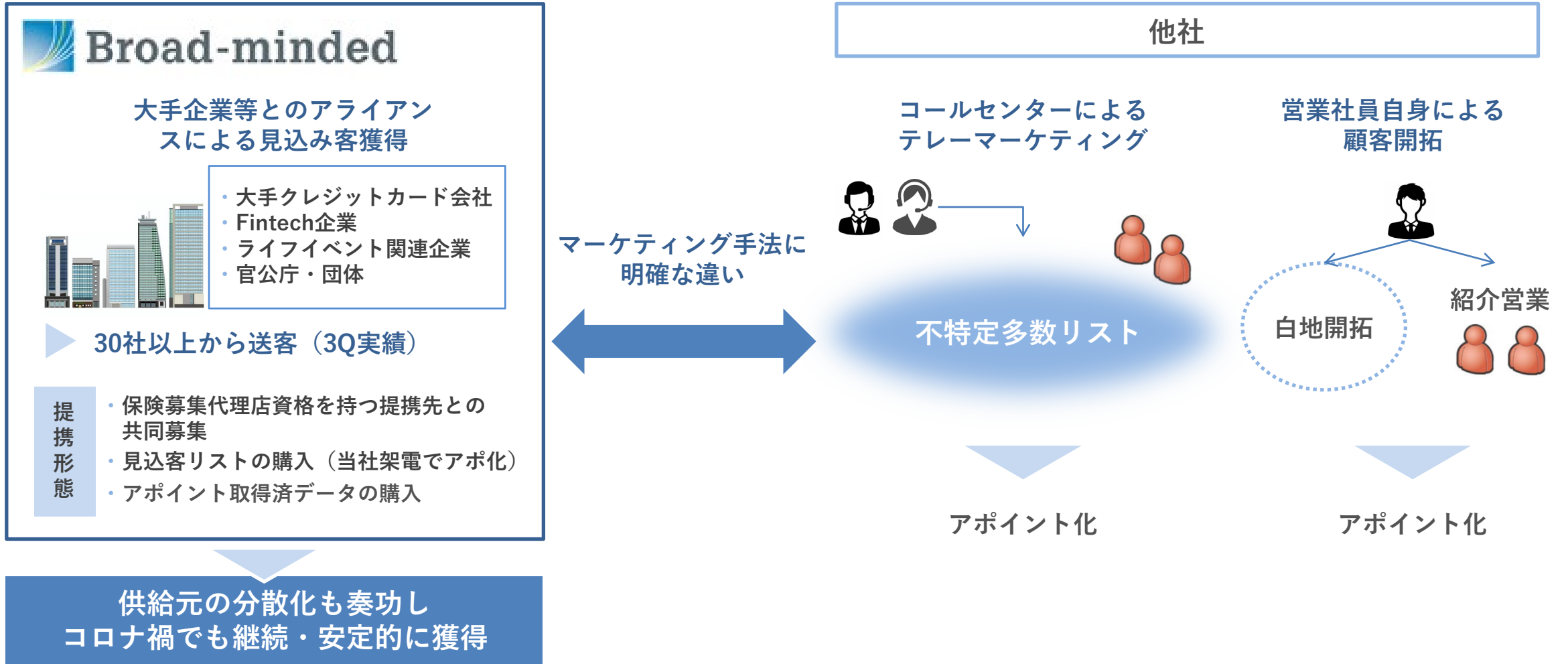
保険・証券・住宅ローンの**全てをワンストップで提供できる仲介業者は国内で8者のみ（上場企業では唯一）**。
当社グループだからこそ実現できる**価値提供をベースに新規事業を創出**。

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。

1. 組織運営：提携先からの継続・安定的な見込み客の獲得

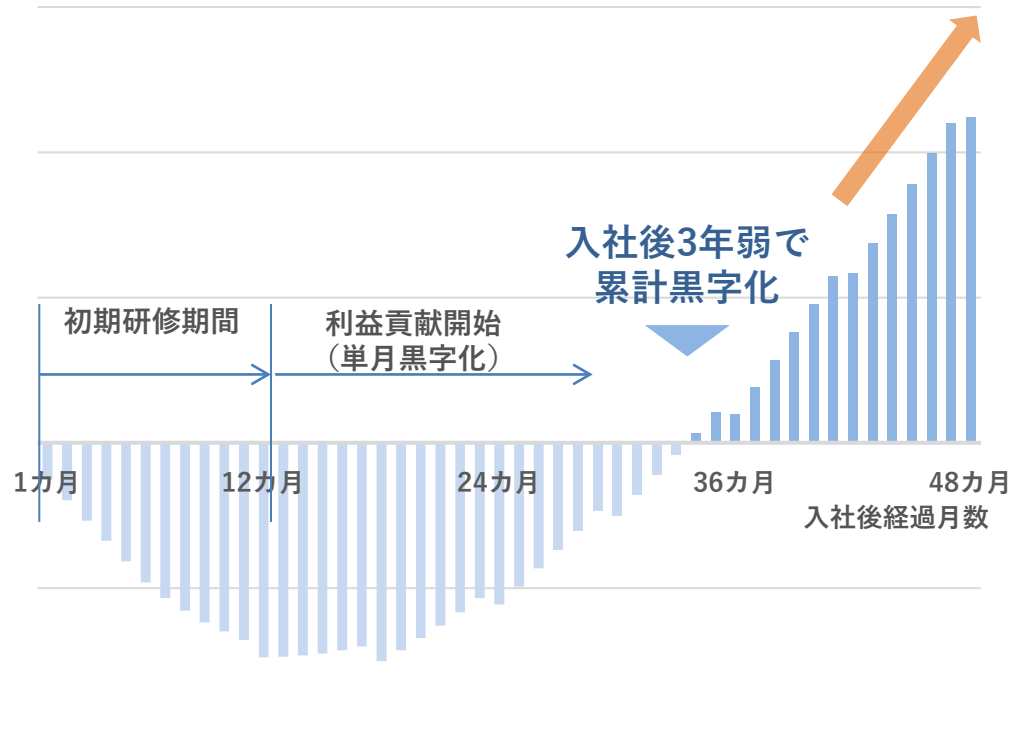
国内大手クレジットカード会社等の提携先からの「マネー相談」を入口とした紹介が見込み客獲得の基盤。
組織的なマーケティング（仕組み化）により、若手のコンサルタントでもコンサルティングに注力できる環境を整備。



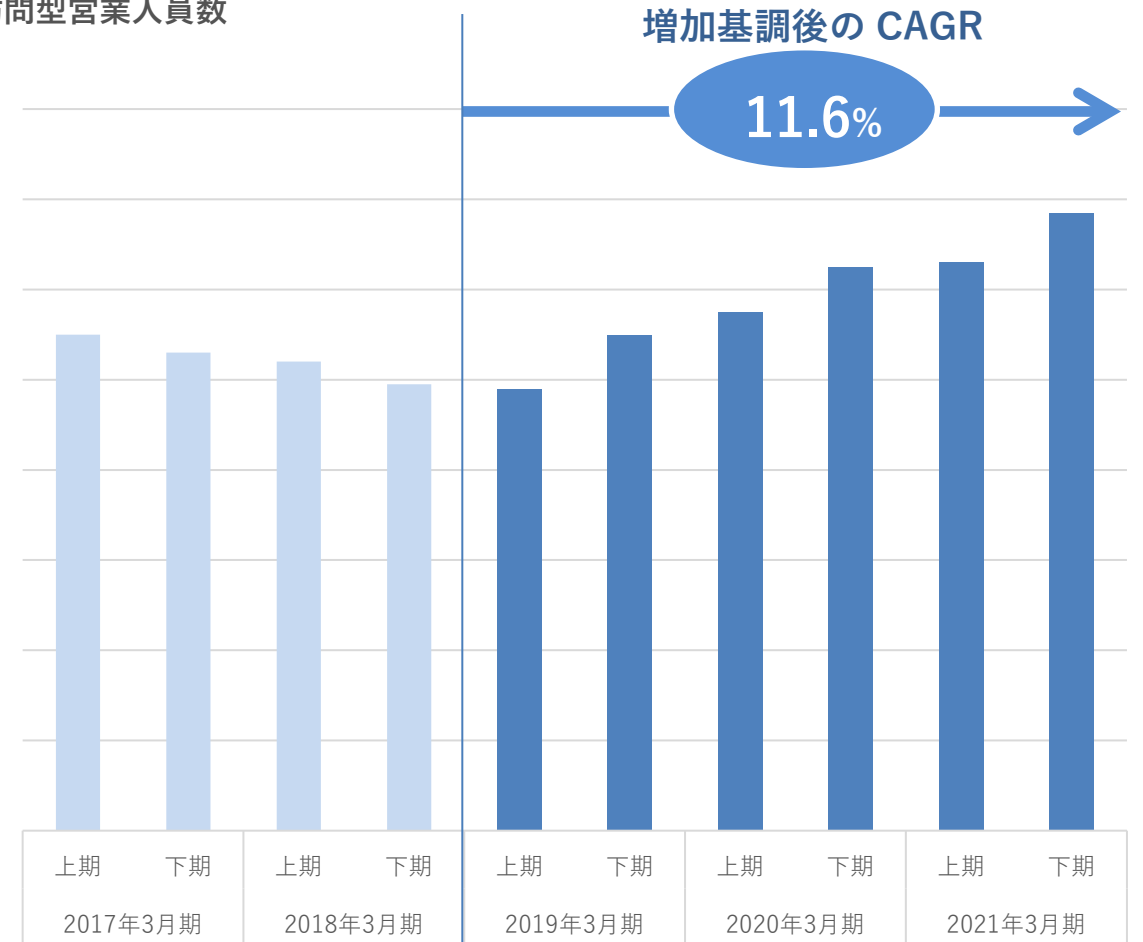
2.新卒からの採用・教育：プロフェッショナルを育成する教育システム

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

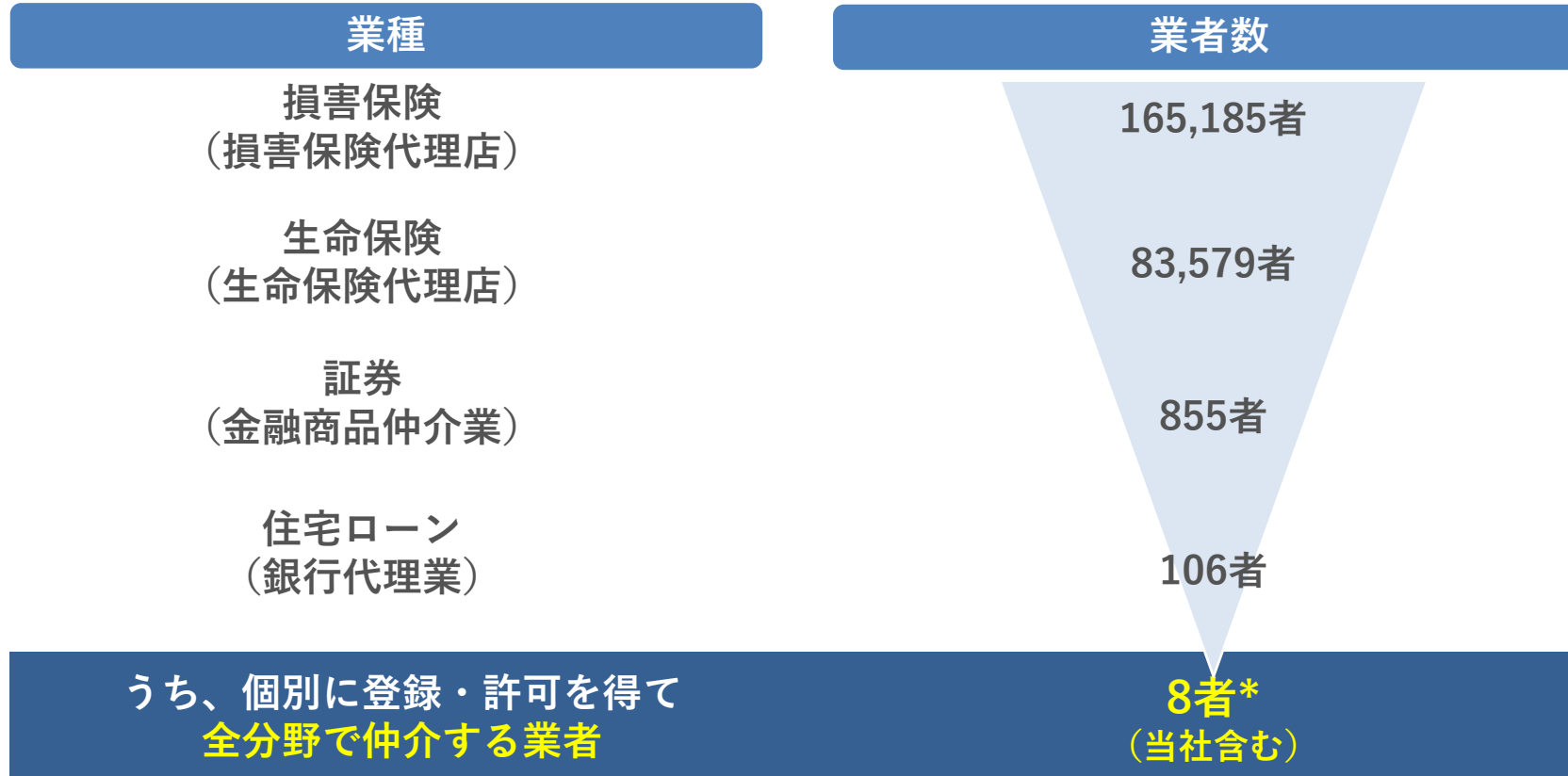


■ 訪問型営業人員数



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12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。



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
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

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）

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

call.broadtalk.jp

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Webサービス



マネパス
人生とお金の羅針盤

あなたに最適な金融商品

あなたが描いた将来の計画を守る
あなたに万が一の事があっても、思い描いた将来の計画を守るためには、生活保障の適用が有効です。

必要な保障の形

積立投資による資産形成
大切なお財源に資産を蓄えるために、特長と金利差味方につながら長く運用することをサポートします。

投資に関する基礎知識

金融資産残高推移

新型コロナウイルスをきっかけに「新しい日常」が始まる今、改めてこれからのお金について考えてみませんか？ 新しい働き方やライフスタイル、実現したいライフイベント。これからの人生、あなたの選択によってお金の見通しは大きく変わります。「マネパス」では、あなたの選択を反映して将来の貯蓄を自動予測できるほか、あなたに最適な保障や資産形成の方法がわかります。

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

ディスクレーム

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