

ブロードマインドグループ

2022年3月期決算説明資料

東証グロース：7343

1. 2022年3月期経営ハイライト
2. 2023年3月期通期業績予想
3. 株主還元方針

1. 2022年3月期経営ハイライト

業績

売上高	3,622	百万円	前年同期比 +10.4%
営業利益	491	百万円	前年同期比 +27.7%

前期に引き続きオンラインによる相談受付体制が奏功したほか、既契約者向けのアフターフォロー施策が本格化したこと、不動産を活用した相続コンサルティングサービスも堅調。

顧客数（世帯・法人数）

新規獲得顧客数	6,586	世帯/法人
保有顧客数	71,947	世帯/法人

コロナ禍にありながら新規相談受付件数が過去最高。これにより新規顧客獲得数も堅調に推移。
新規獲得顧客数（前期比+11.1%）、保有顧客数（前期比+8.3%）

トピックス

- ワンストップサービスを拡充 ▶ **来店型ショップでの新たな価値提供&資産形成商品の拡充**
- 当社の強みを活かした新たな収益モデルの確立 ▶ **顧問FPサービスの開始**
- 株式会社コズレとの資本業務提携

当社グループの強みである**ワンストップサービスを拡充し**、新たな価値を提供。

株式会社セブン・フィナンシャルサービスとの 共同店舗運営開始（2021年10月）



- 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」および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**

資産形成・運用商品の拡充

アルパカアシスト提供開始（2021年8月）



当社アドバイザーの知見とAlpacaの**AI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

▶ **顧客自身が投資行為そのものを楽しめる体験を提供**

ファンドラップ「ON COMPASS+」提供開始（2021年10月）



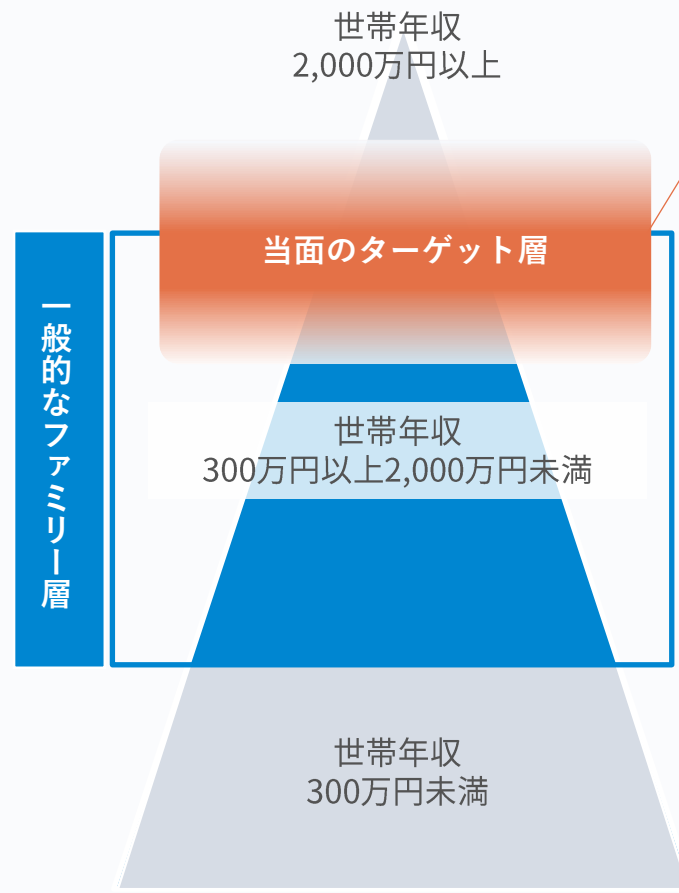
老後の資産形成に向けたサービスの1つとして**投資一任運用サービスを提供**（当社はIFAとして投資家にアドバイス）

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。



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



クレディセゾンのプラチナ会員様向け特典としての提供も開始

優良顧客との継続的な接点形成へ

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）。



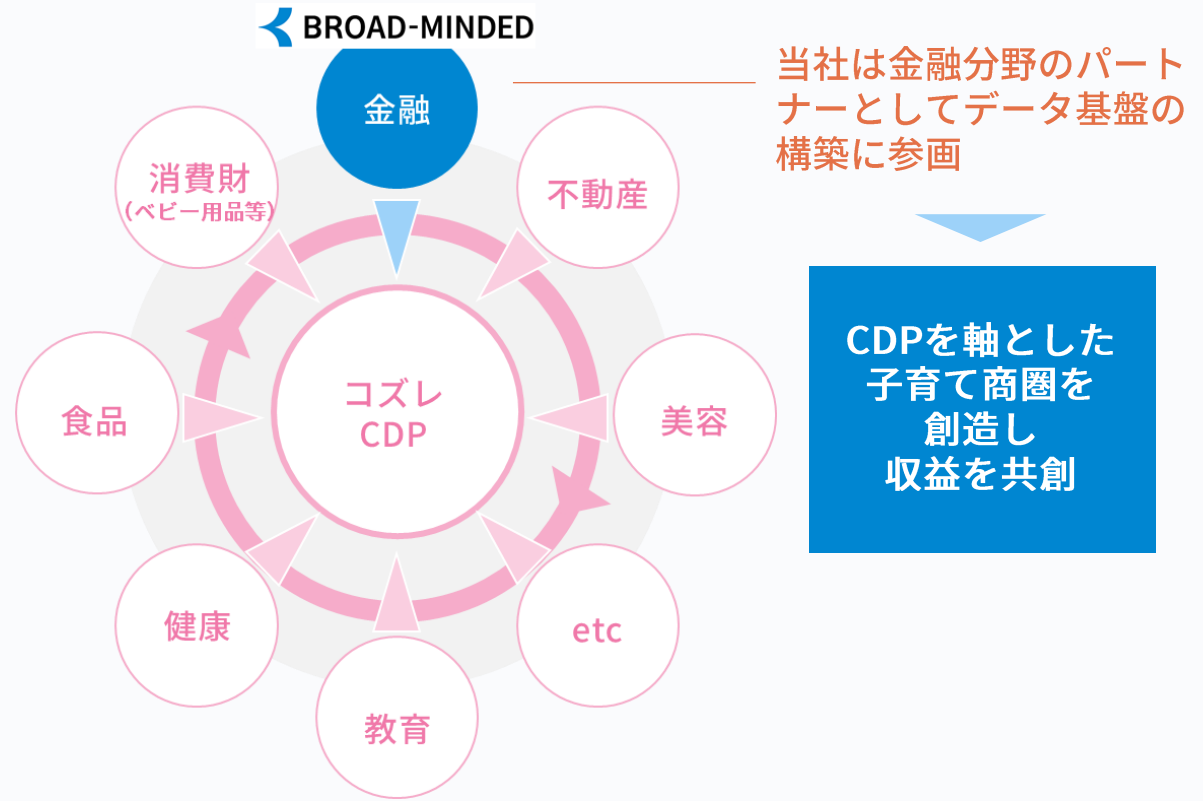
目的

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

■ CDP構想のイメージ

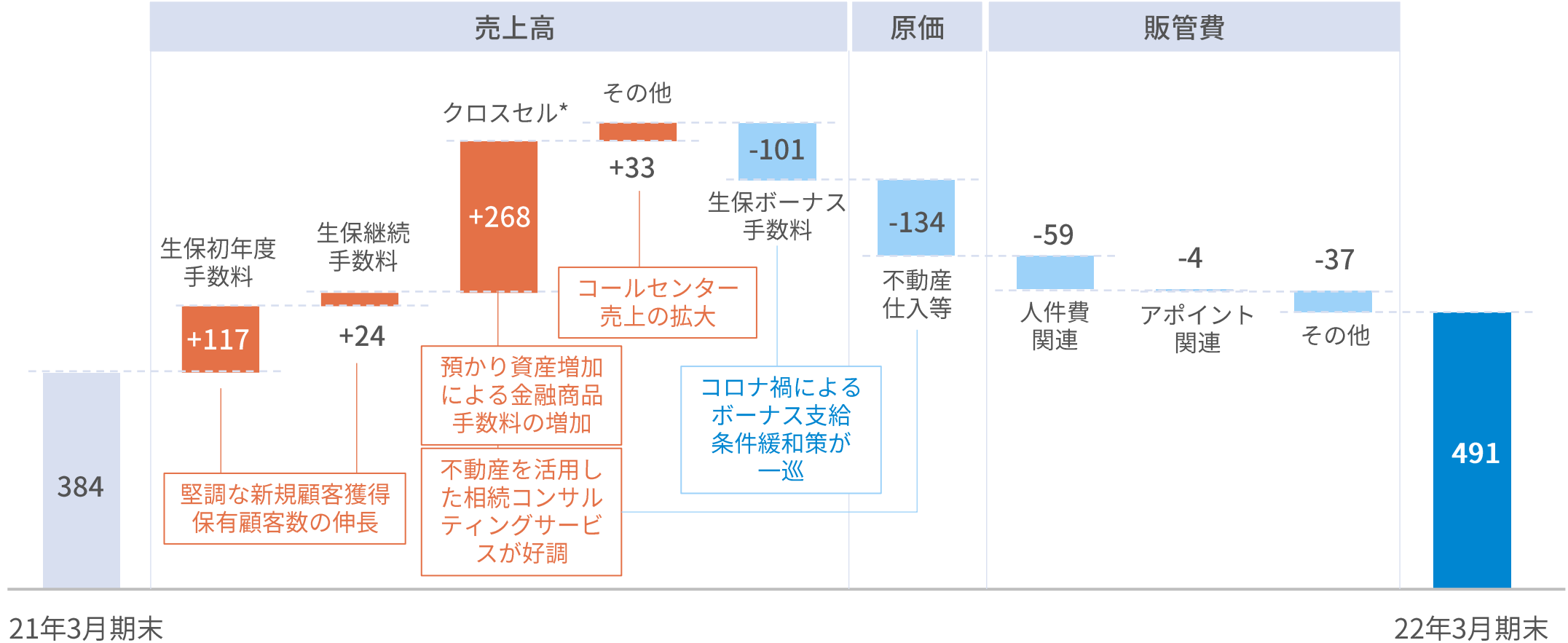


注 CDP：Customer Data Platformの略称で、プラットフォームを運営する企業が取得したデータと外部データ（CDPを利用する企業等のデータ）が1人の顧客に紐づけ・統合されたデータ基盤を指します。

新規相談受付、新規顧客獲得数が好調に推移したほか、顧客LTV向上の一環として実施した既契約者向けアフターフォロー施策、不動産を活用した相続コンサルティングサービス等が奏功し、**大幅な増益を達成**。

単位：百万円	2021年3月期		2022年3月期		
		対売上高比		対売上高比	前年同期比
売上高	3,281	100.0%	3,622	100.0%	+10.4%
売上原価	141	4.3%	275	7.6%	+94.6%
売上総利益	3,140	95.7%	3,346	92.4%	+6.6%
販売費および一般管理費	2,755	84.0%	2,855	78.8%	+3.6%
営業利益	384	11.7%	491	13.6%	+27.7%
経常利益	423	12.9%	513	14.2%	+21.2%
当期純利益	282	8.6%	327	9.0%	+15.8%

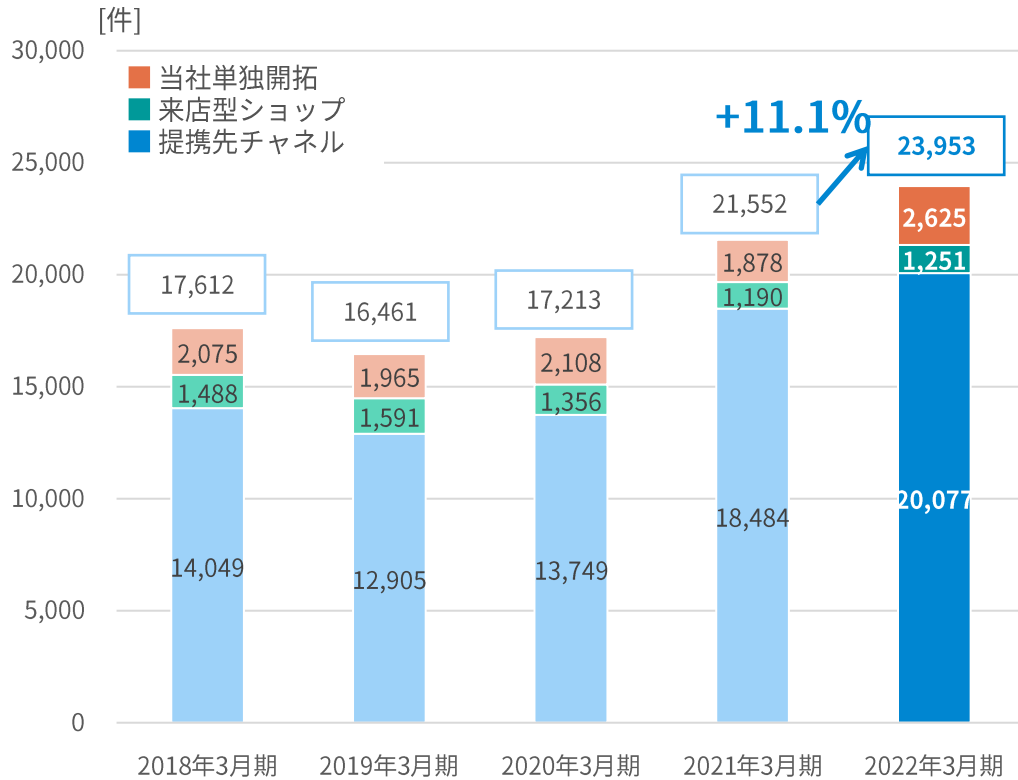
単位：百万円



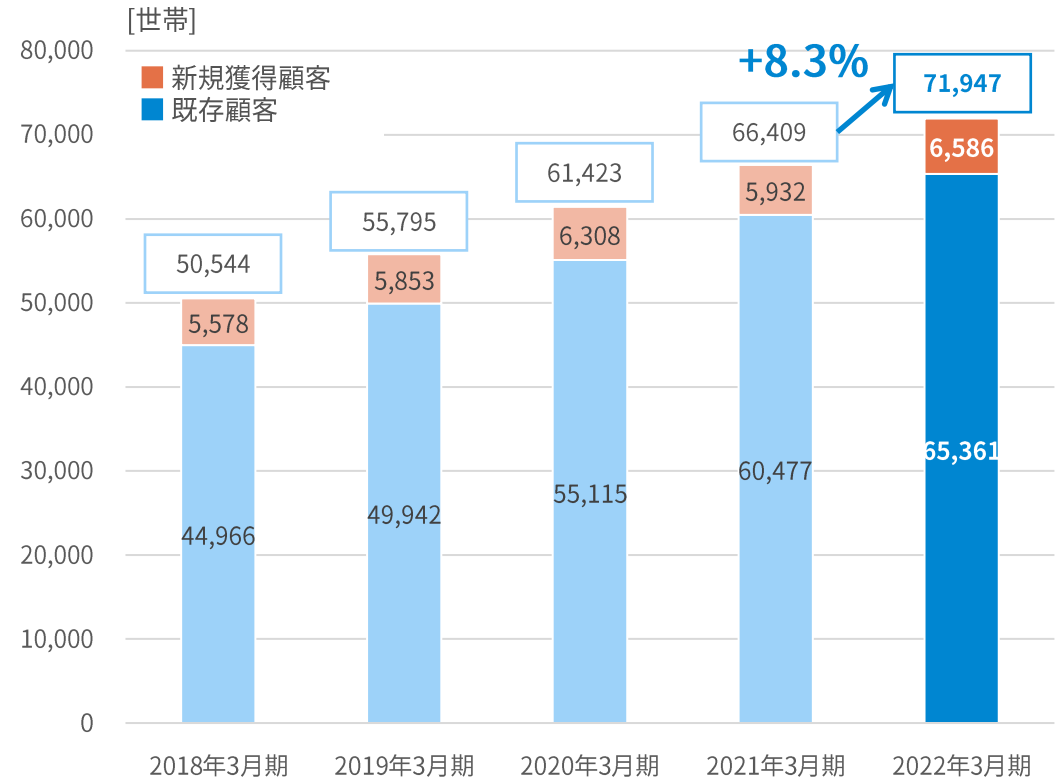
新型コロナウイルスの影響でも当社グループへの相談は多く寄せられたほか、当社単独開拓による見込み客獲得も好調だったことを受け、**新規相談受付件数は過去最高値を記録**。これにより新規顧客獲得数も堅調に推移。

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



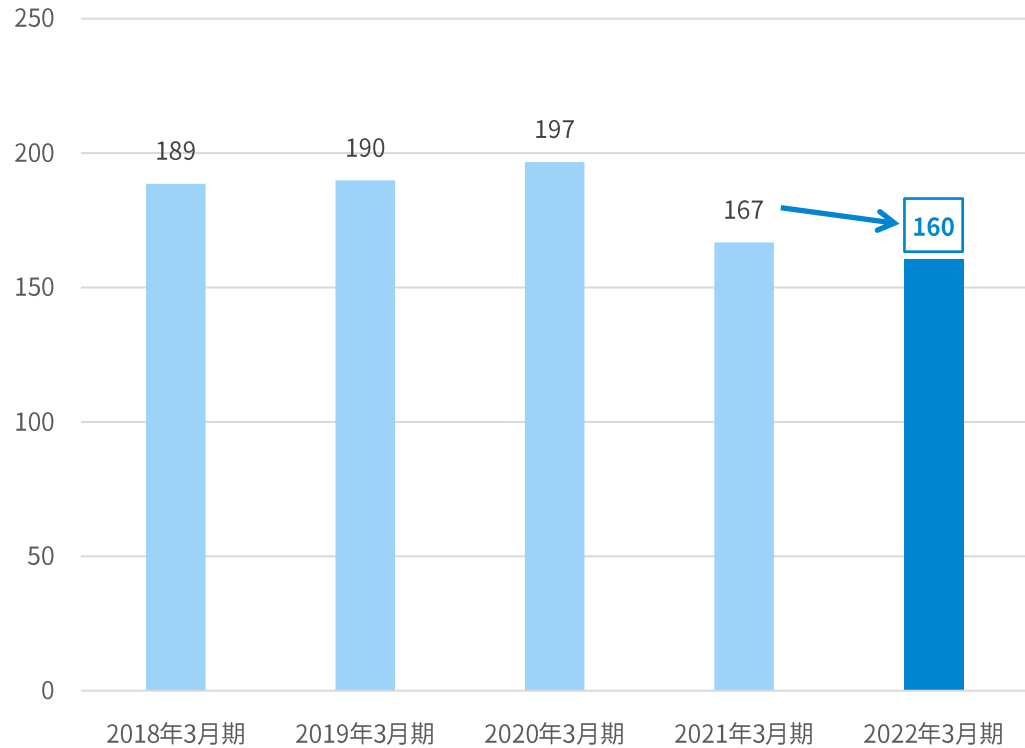
■ 保有顧客数（新規獲得顧客と既存顧客の合計）



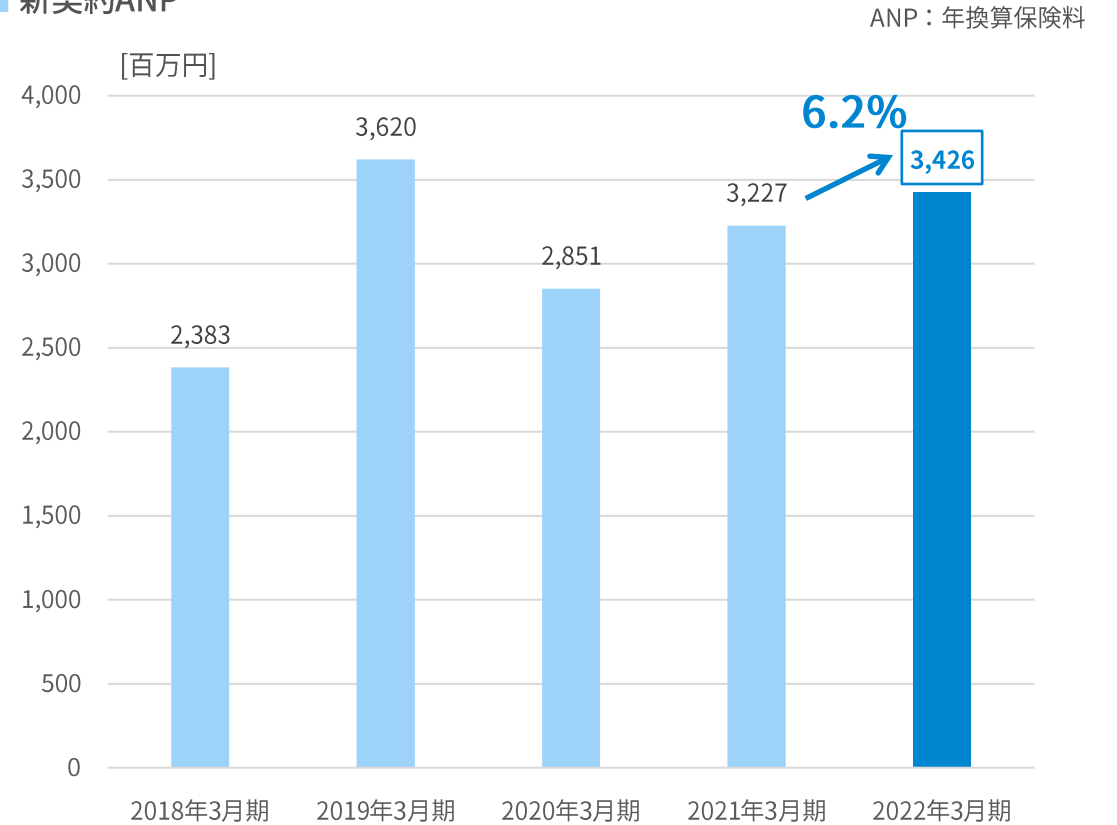
新規相談受付件数の伸びを受け、**新契約ANPは引き続き増加基調**。他方でオンライン面談（非対面募集）下における生産性指標の向上は継続課題。

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）



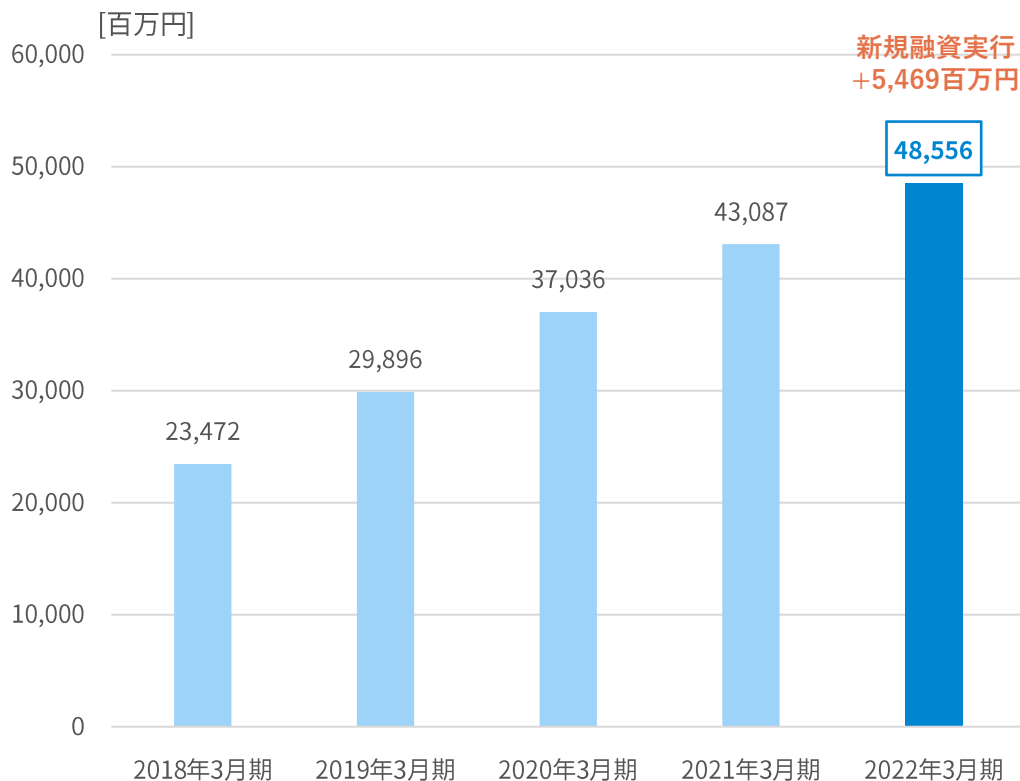
■ 新契約ANP*



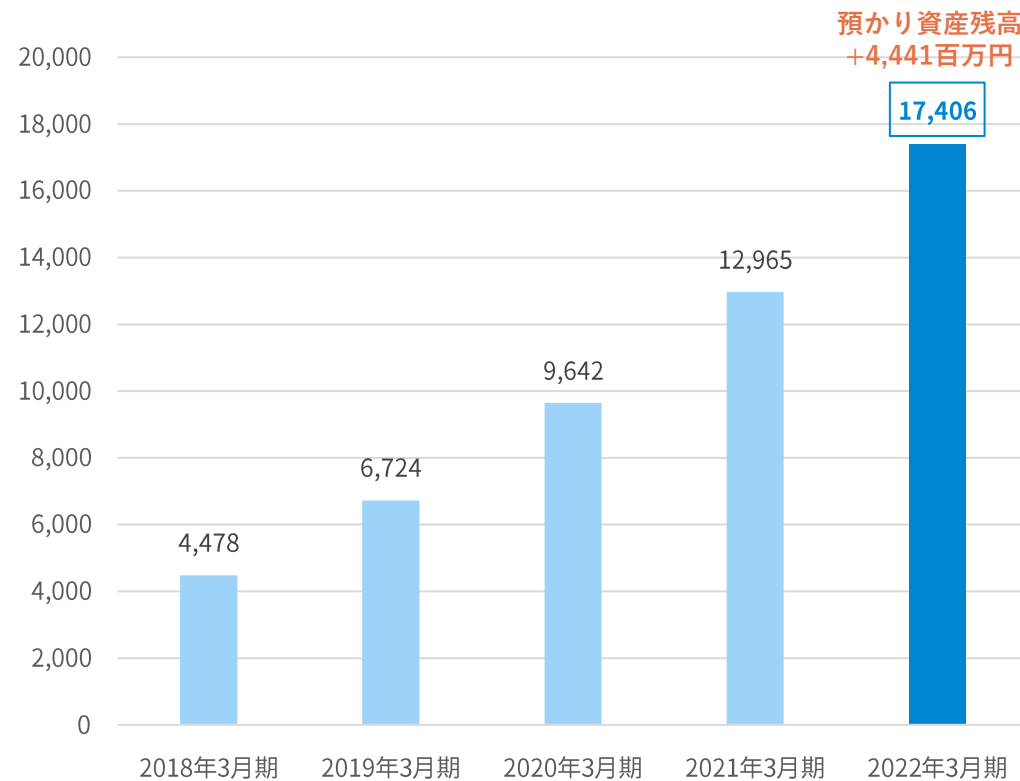
足元では長期金利の上昇が見られるものの、住宅ローン融資実行残高は堅調に推移。他方で新型コロナウイルスの影響下でも資産形成ニーズは高まっており、当社内におけるIFA事業の体制強化を受け、**預かり資産は大幅に成長**。

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



2. 2023年3月期通期業績予想

2023年3月期通期業績予想

新規顧客獲得数も堅調な見通しであることに加え、既契約者向けのアフターフォロー体制を引き続き強化するほか、**クロスセル（損保・住宅ローン・証券・不動産）** 売上の成長を見込んでおり、売上高は40億円の水準に達すると予想。

単位：百万円	2022年3月期		2023年3月期		
		対売上高比		対売上高比	前年同期比
売上高	3,622	100.0%	4,053	100.0%	+11.9%
売上原価	275	7.6%	550	13.6%	+99.8%
売上総利益	3,346	92.4%	3,503	86.4%	+4.7%
販売費および一般管理費	2,855	78.8%	2,975	73.4%	+4.2%
営業利益	491	13.6%	527	13.0%	+7.3%
経常利益	513	14.2%	524	12.9%	+2.1%
当期純利益	327	9.0%	344	8.5%	+5.1%

3. 株主還元方針

経営課題

中長期的な企業価値の向上

+

株主への適切な利益還元

将来の事業展開と経営体質改善のために必要な内部留保を確保しつつ

配当性向**30%**を目指し、安定的な配当を継続実施

■ 1株あたりの配当額

