

ブロードマインドグループ

2023年3月期第1四半期決算説明資料

東証グロース：7343

1. 2023年3月期第1四半期決算概要
2. 2023年3月期通期業績予想
3. 事業トピックス

Appendix

1. 2023年3月期第1四半期決算概要

業績

売上高 **856** 百万円
前年同期比 **+4.8%**

営業利益 **131** 百万円
前年同期比 **+30.4%**

売上高・段階利益共に堅調に成長。 通期業績見通しに対しても順調に進捗。
(進捗率：売上高21.1% / 営業利益25.0%)

顧客数（世帯・法人数）

新規獲得顧客数 **1,548** 世帯/法人

保有顧客数 **73,209** 世帯/法人

生産性指標（成約率×世帯ANP*単価）が改善。 提携先ごとの生産性を精査し、新規相談受付を一部制限しながらも**新規獲得顧客数は堅調に推移。**

ANP：年換算保険料

トピックス

成長戦略

- 「金融教育」をテーマにした新サービスの提供を開始
- ライフプランシミュレーター「マネパス」の外部提供を開始
- 株式会社クレディセゾンとの資本業務提携を発表

▶ 金融リテラシーの向上に寄与

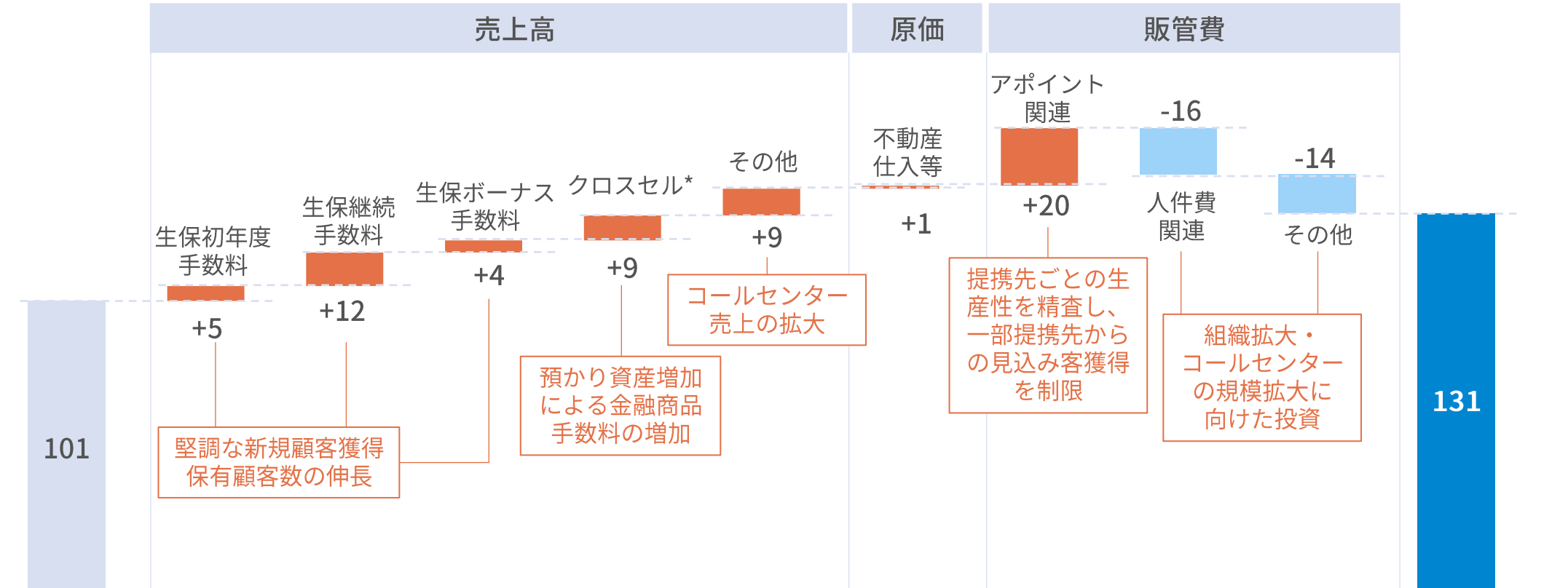
▶ ライフプランニングの浸透を目指す

▶ **新たな収益創出へ**

新規顧客獲得数及び保有顧客数の堅調な伸びを背景に、生命保険手数料を中心に売上高が増加。組織拡大により人件費は増加するも、アポイント関連費用の抑制により販管費の伸長は一定程度。これにより大幅な増益を達成。

| 単位：百万円 | 2022年3月期第1四半期 | | 2023年3月期第1四半期 | | |
|-----------------|---------------|--------|---------------|--------|--------|
| | | 対売上高比 | | 対売上高比 | 前年同期比 |
| 売上高 | 817 | 100.0% | 856 | 100.0% | +4.8% |
| 売上原価 | 1 | 0.2% | 0 | 0.0% | △74.1% |
| 売上総利益 | 815 | 99.8% | 856 | 100.0% | +5.0% |
| 販売費および一般 管理費 | 714 | 87.4% | 724 | 84.6% | +1.4% |
| 営業利益 | 101 | 12.4% | 131 | 15.4% | +30.4% |
| 経常利益 | 102 | 12.6% | 133 | 15.5% | +29.5% |
| 第1四半期純利益 | 67 | 8.3% | 79 | 9.2% | +17.2% |

単位：百万円



22年3月第1四半期

23年3月期第1四半期

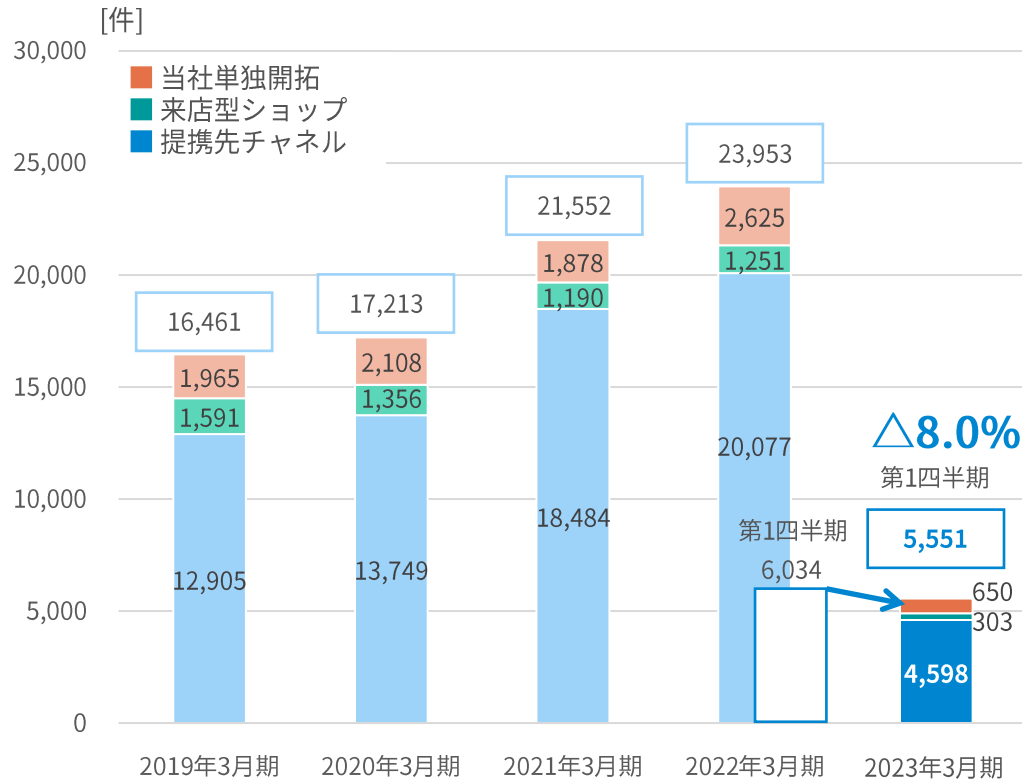
注 (+) 営業利益押上げ要素 (-) 営業利益下押し要素

注 クロスセル：損害保険・住宅ローン・金融商品・不動産仲介および販売に係る売上

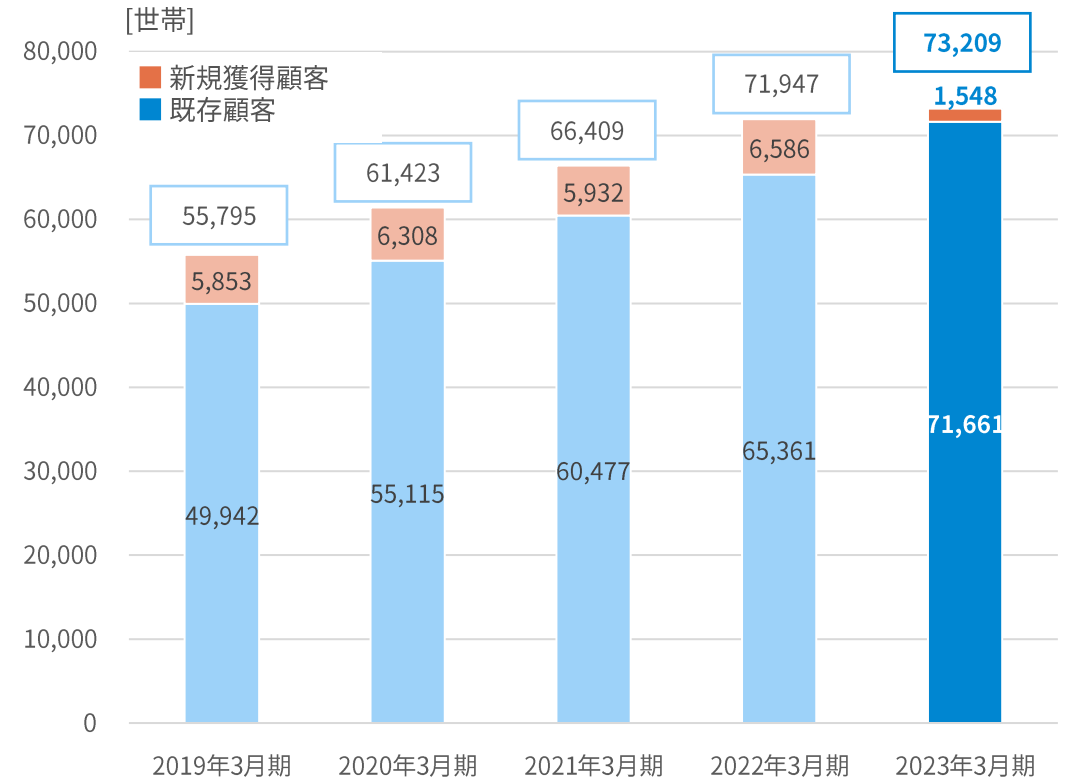
営業活動全体の効率化を目的に提携先ごとの生産性を精査し、一部提携先からの見込み客獲得を制限。これにより新規相談受付件数は前年同期比マイナスとなるも、新規獲得顧客数は引き続き堅調に推移。

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



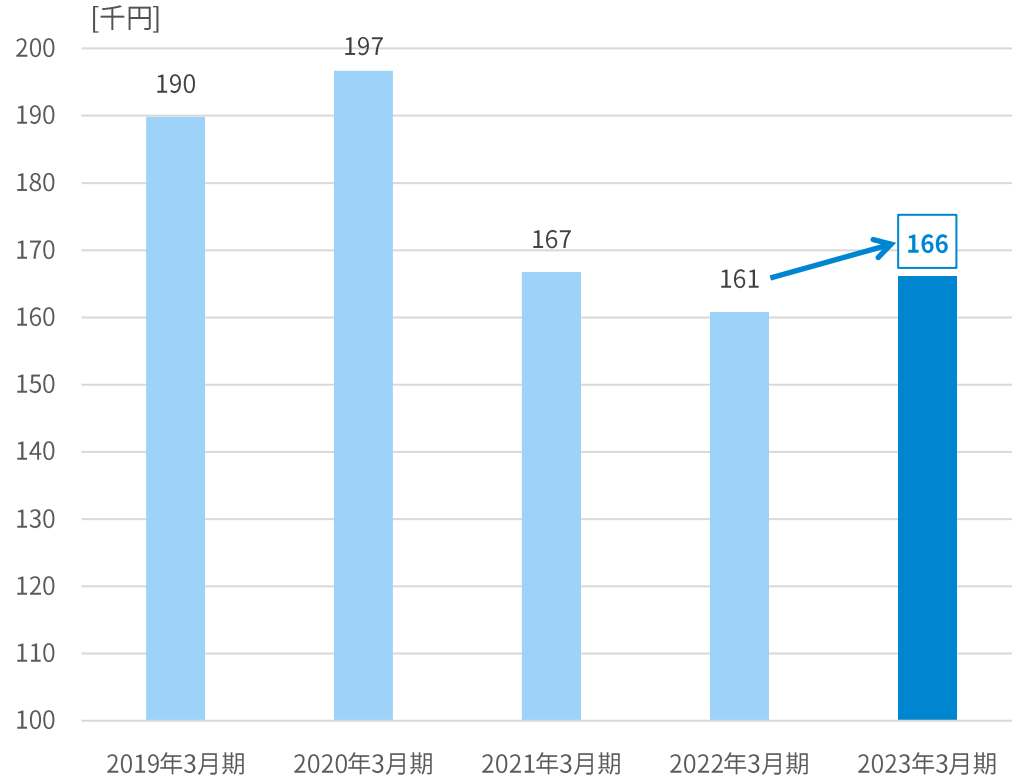
■ 保有顧客数（新規獲得顧客と既存顧客の合計）



生産性指標が回復基調へ。新契約ANPも前年同期比22.7%増と好調。

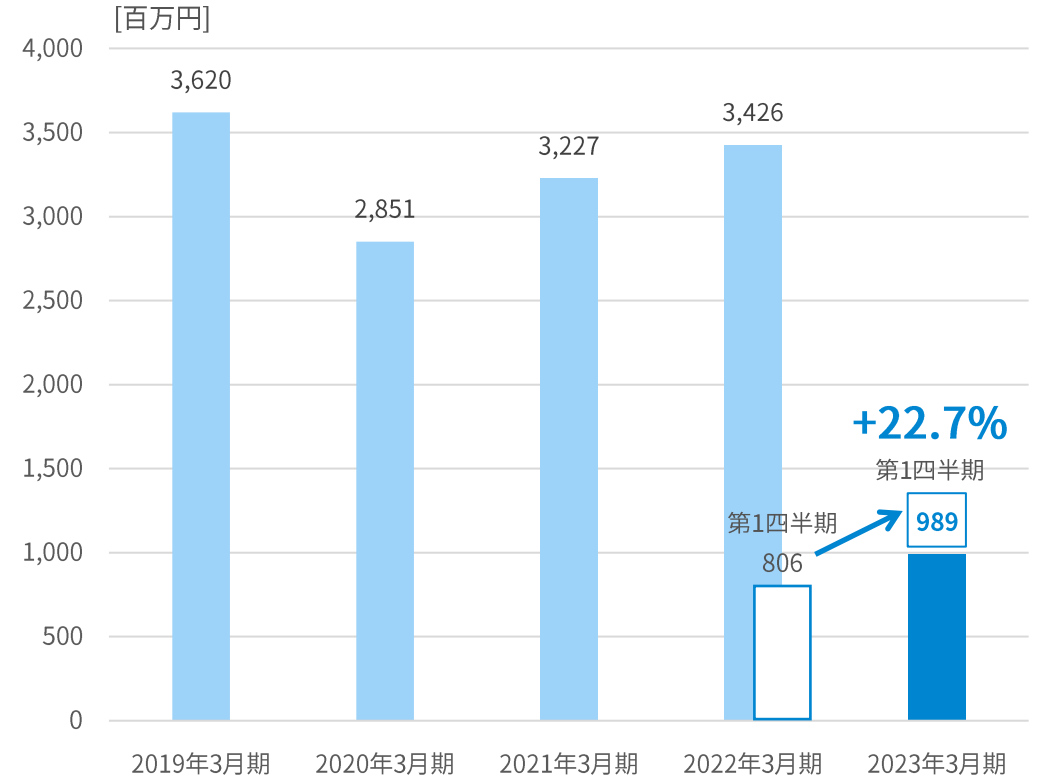
コンサルティングの品質に関する指標

■ 生産性指標（成約率×1成約あたりのANP*単価）



■ 新契約ANP*

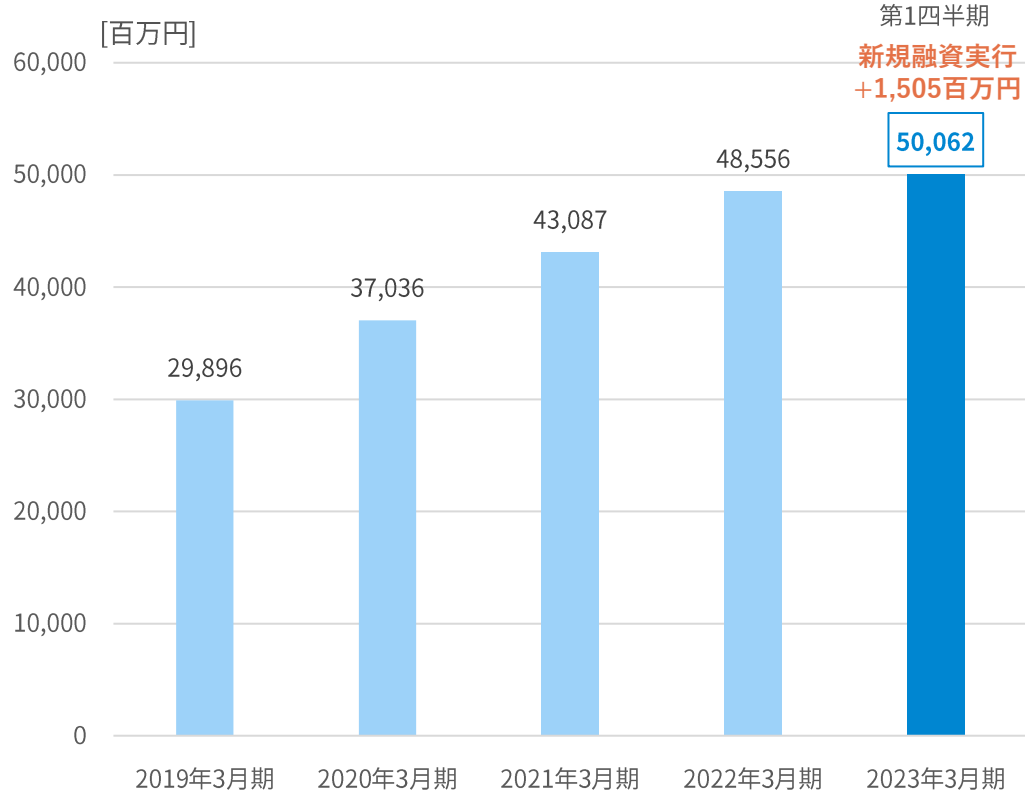
ANP：年換算保険料



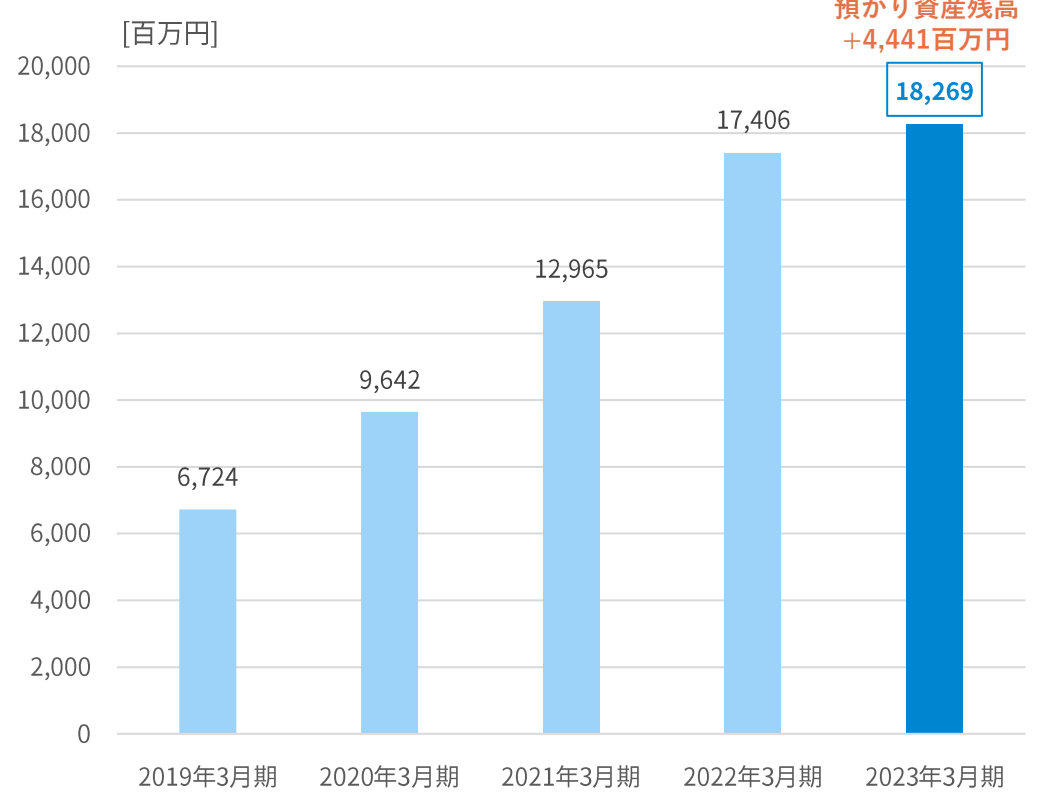
足元では長期金利の上昇が見られるものの、住宅ローン融資実行残高は堅調に推移。他方で資産形成ニーズは引き続き高まっており、預かり資産も堅調に推移。

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

不動産関連等の売上を下期に予定している中、第1四半期を経た進捗状況は良好。

| 単位：百万円 | 2023年3月期/通期 | | 2023年3月期/第1四半期 | | |
|-------------|-------------|--------|----------------|-----|-------|
| | 対売上高比 | 前年同期比 | | 進捗率 | |
| 売上高 | 4,053 | 100.0% | +11.9% | 856 | 21.1% |
| 売上原価 | 550 | 13.6% | +99.8% | 0 | 0.1% |
| 売上総利益 | 3,503 | 86.4% | +4.7% | 856 | 24.4% |
| 販売費および一般管理費 | 2,975 | 73.4% | +4.2% | 724 | 24.3% |
| 営業利益 | 527 | 13.0% | +7.3% | 131 | 25.0% |
| 経常利益 | 524 | 12.9% | +2.1% | 133 | 25.4% |
| 当期純利益 | 344 | 8.5% | +5.1% | 79 | 23.0% |

3. 事業トピックス

ワンストップサービスの提供を通じて得られた広範な金融知識を有する当社の強みを活かし、**金融教育をテーマにした新サービスをローンチ**。

■ 保険募集人・FP向け「伴走型IFA教育プログラム」の提供
(2022年4月21日) (2022年7月7日)

2022年4月21日

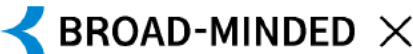

各位

| | |
|------|--------------------------------------|
| 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 東証グロース) |
| 問合せ先 | 取締役 鶴沢 敬太 (TEL 03-6687-1318) |

保険募集人・FP 向けに「伴走型 IFA 教育プログラム」の提供を開始

預かり資産は 170 億円を突破

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、保険代理店をルーツとしていながら IFA 事業者初の上場企業として預かり資産 170 億円を達成しました。この度、FP ブレイン株式会社(本社: 千葉県美浜区、代表取締役: 岩川昌樹、以下: FP ブレイン)と共同企画し、これまでのノウハウを集結した保険募集人・FP(ファイナンシャルプランナー)向けの「伴走型 IFA 教育プログラム」を提供することをお知らせいたします。


×


- 新たにIFAビジネスへの参入を検討されている保険募集人・FPおよび金融サービス事業者が対象。
- 投資教育・コンサルティング実務・案件相談等のコンテンツを有料で提供。



ワンストップサービスの提供を通じて得られた広範な金融知識を有する当社の強みを活かし、**金融教育をテーマにした新サービスをローンチ**。

■ **ファイナンシャル・ウェルビーイングプログラム「プロっこり」提供開始** (2022年8月10日)

2022年8月10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 東証グロース) |
| 問合せ先 | 取締役 鶴沢 敬太 (TEL 03-6687-1318) |

金融教育の一步先へ。

“ファイナンシャル・ウェルビーイング”を実現するプログラム

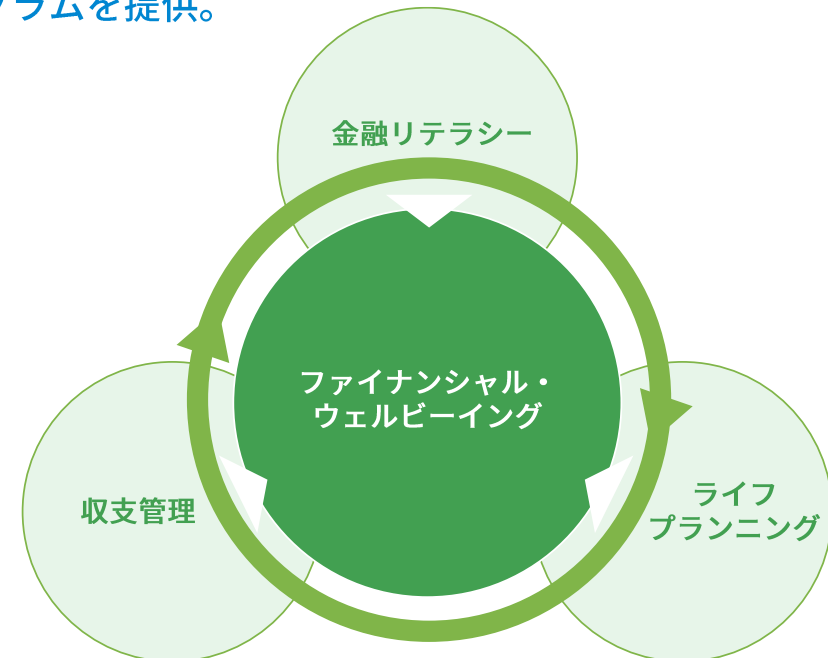
「プロっこり」を企業従業員向けに提供開始

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、この度、健康経営を包含する概念であるウェルビーイングを構成する要素のうち「ファイナンシャル・ウェルビーイング」に焦点を当てたプログラム「プロっこり」を開発、企業従業員向けに本日より提供を開始いたします。

日本でも金融教育の重要性が高まるなか、単なる金融の知識習得に留まらず、実践力の向上、更には適切な金融行動の習慣化まで能動的にサポートすることで、真にファイナンシャル・ウェルビーイングな状態へ導くことを目指します。

プロっこり

企業の従業員を対象に、福利厚生サービスの一環として知識習得にとどまらない、「習慣化」「将来設計」に至るまで当社FPが「ファイナンシャルコーチ」となって**伴走しながら支援するプログラムを提供**。



コンシューマ向けの「マネパスhandy」のほか、金融サービス事業者・FP向けの「マネパスwithFP」を機能拡充しながら外部提供を開始。ライフプランニングを広く浸透させると同時に、当社における新たな収益創出を目指す。



コンシューマ向け



事業者・FP向け

セゾンプラチナ・アメリカン・エクスプレス®カード会員向けの特典として提供（2022年8月1日）。

商品シミュレーション機能を拡充。事業者・FPにとってより使いやすいものにリニューアル（2022年8月4日）。

BROAD-MINDED

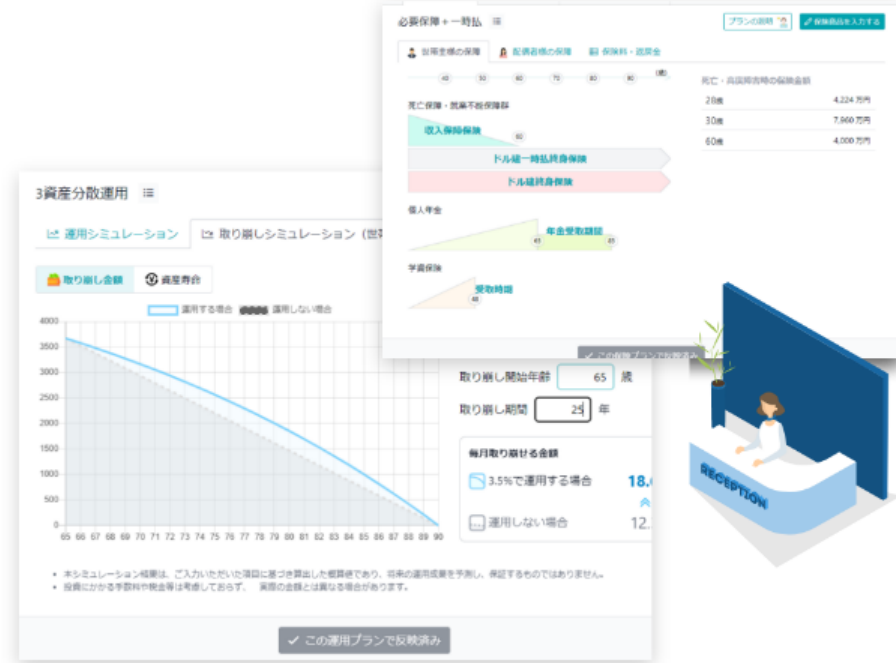


いつでも どこでも かんたん

個人でできる人生設計

ライフプランシミュレーション by マネパス

～お金管理で夢をカタチに～



3資産分散運用

運用シミュレーション 取り崩しシミュレーション

取り崩し金額 資産寿命

取り崩し開始年齢 65 歳

取り崩し期間 25 年

毎月取り崩せる金額

3.5%で運用する場合 18.1

運用しない場合 12.1

必要保障一時払

| 死亡保障・遺族不納保障額 | 死亡・高年齢時特約保障金額 |
|--------------|---------------|
| 20歳 | 4,324万円 |
| 30歳 | 7,960万円 |
| 60歳 | 4,000万円 |

RECEPTION

株式会社クレディセゾンとの資本業務提携を発表（8月12日）。既存事業の深化・新規事業開発等で協業を開始。

BROAD-MINDED

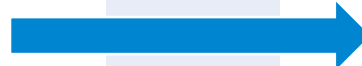
ワンストップサービス + オンライン提供



金融教育をテーマにした
新サービス



ワンストップサービスおよび
新サービスの提供



個人・法人マーケットの提供



カード会員
約3,600万名（連結）

クレディセゾン
と
グループ
会社社員

既存事業・新規事業の双方での成長加速

金融サービス領域での高付加価値化による
カード会員を中心としたロイヤリティ向上

Appendix

| | | | |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | 5億7,595万円 (2022年6月末現在) | | |
| 従業員数 | 252名 (2022年6月末現在 (連結/アルバイト従業員を除く)) | | |

2022年4月に経営理念体系を刷新し、**新たにパーパス（存在意義）を設定。**

パーパス（ブロードマインドの存在意義）

Unlock Finance with Honesty

金融の力を解き放つ

金融の力。
それは、人間の未来を前進させるもの。

保険、証券、不動産などを束ね、
「あるべき姿の金融」を社会に実装する。

そのために、わたしたちは存在しているのです。

ミッション（ブロードマインドの使命）

Finance for Every Future

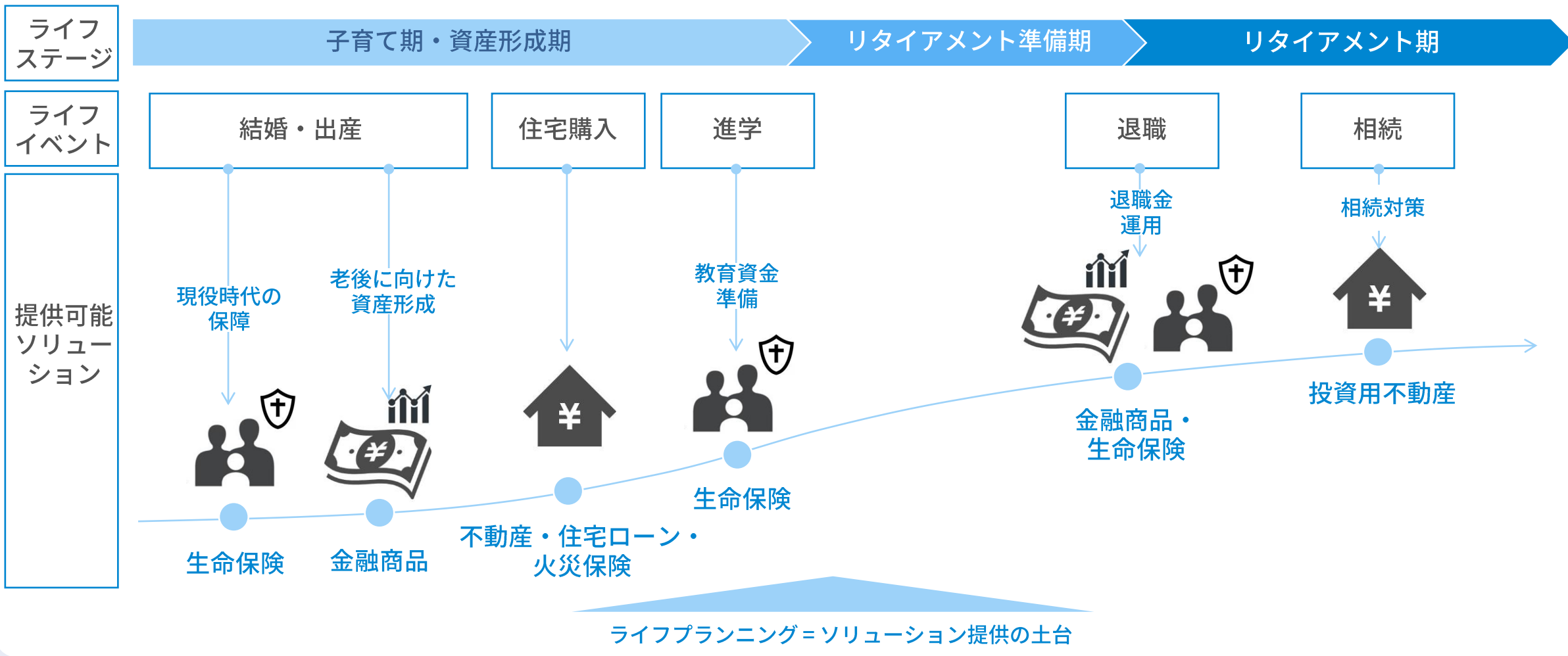
金融に倫理を、人生に自由を

融に倫理とは。
はじまりは「誰のための金融か」を問い直すこと。
そして、情報の非対称性を解消し、相手の価値観を重視した
コンサルティングを行うこと。

人生に自由とは。
一人ひとりが自分らしい夢を描けること。
そして、その夢に向かって日々の生活を楽しむこと。

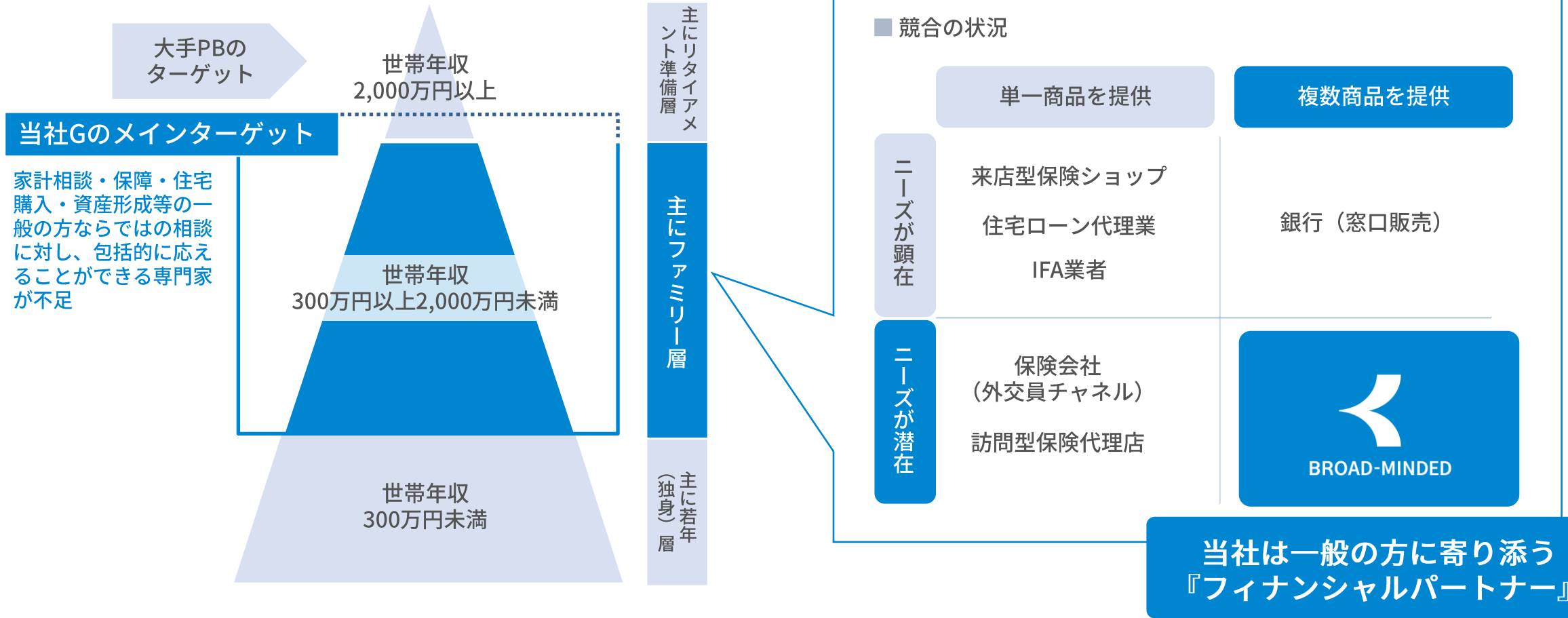
この使命の先は、誰もが未来に希望を抱ける社会につながっています。

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**。



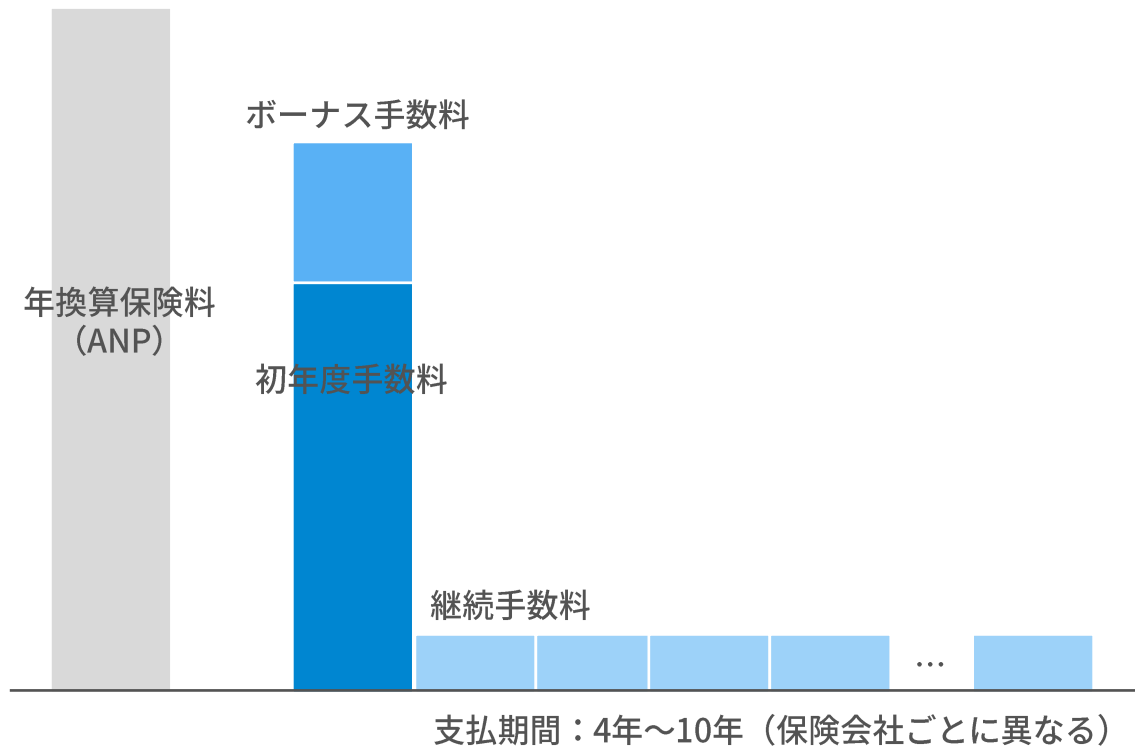
注：上記は一例であり、全ての顧客に対し同様のソリューション提供を前提に示したものではありません。

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。**

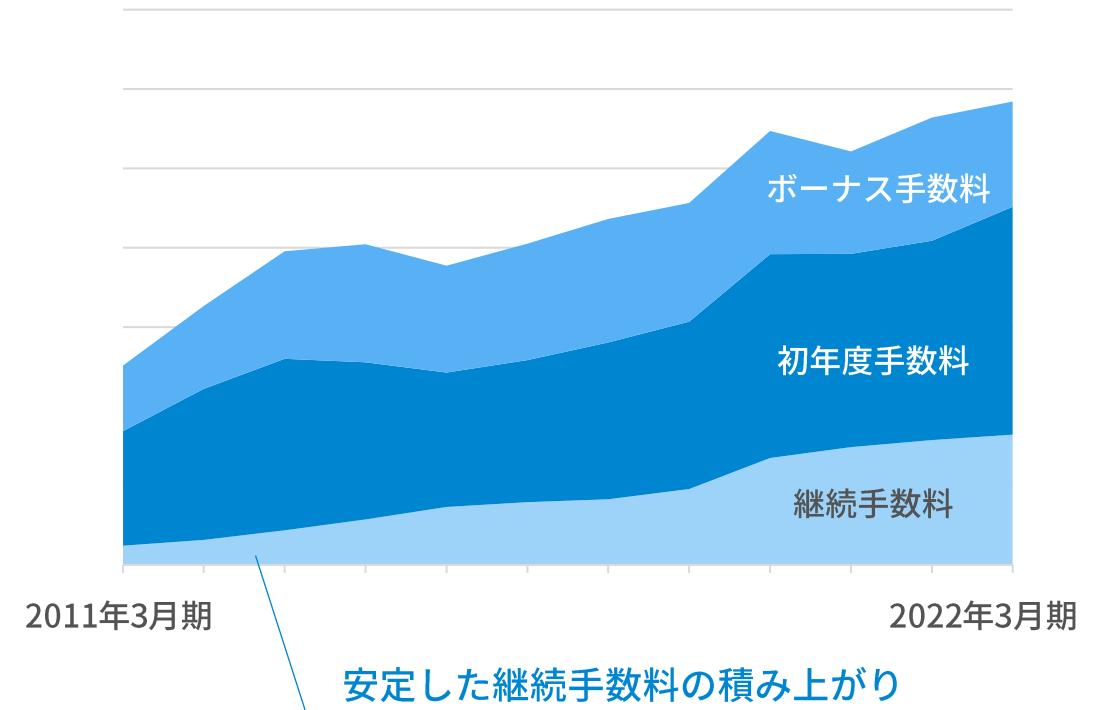


主力商品である生命保険契約に係る継続手数料（ストック収益）の積み上がりにより、安定した収益基盤を構築。

■ 生命保険の一般的な収益構造

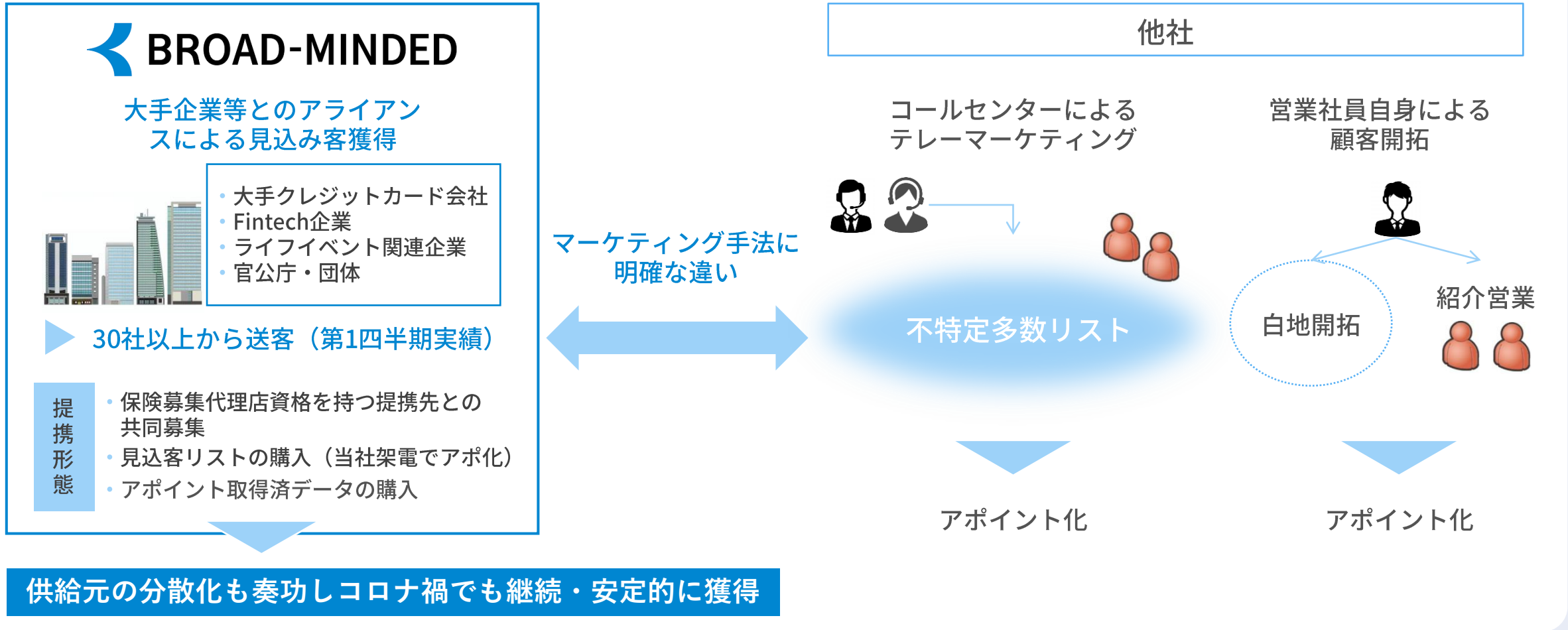


■ 生命保険取扱手数料推移



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

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。



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問い合わせ先

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

TEL : 03-6687-1318