

ブロードマインドグループ

2023年3月期第2四半期決算説明資料

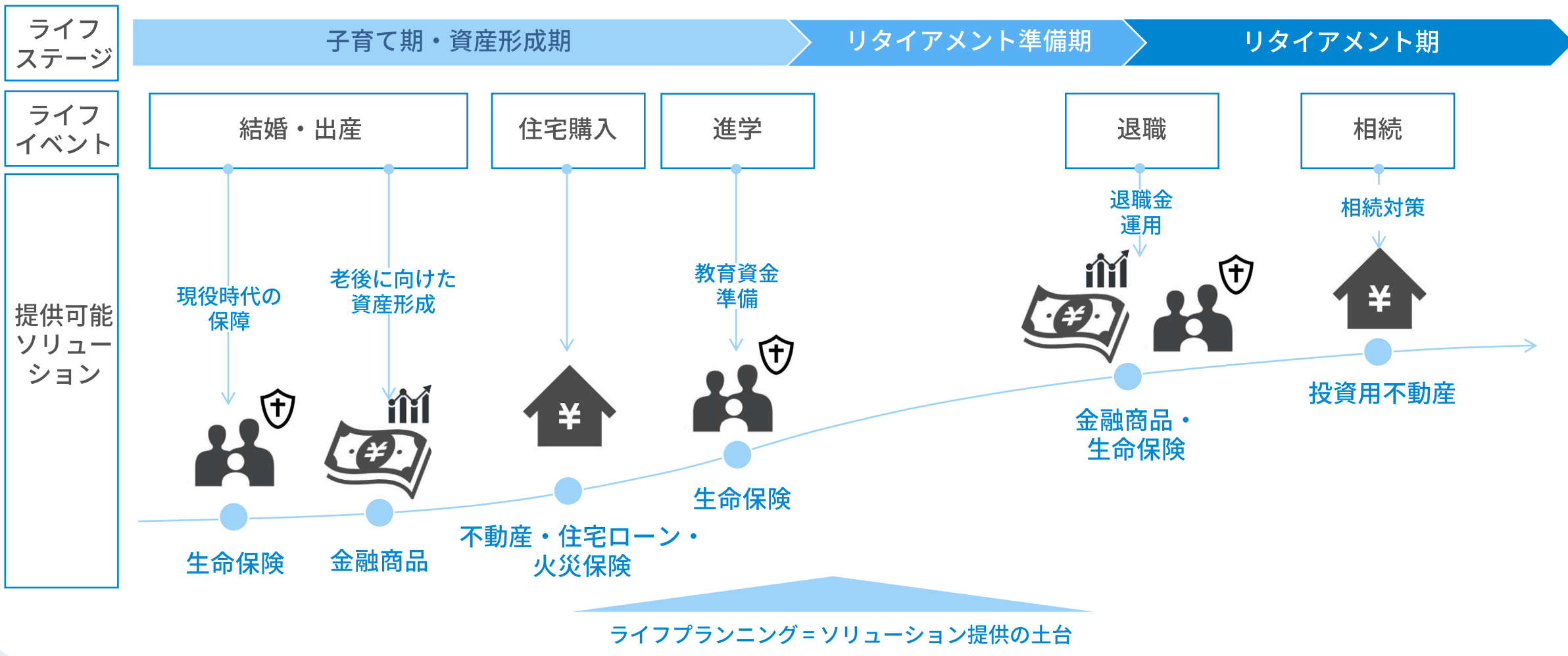
東証グロース：7343

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

Appendix

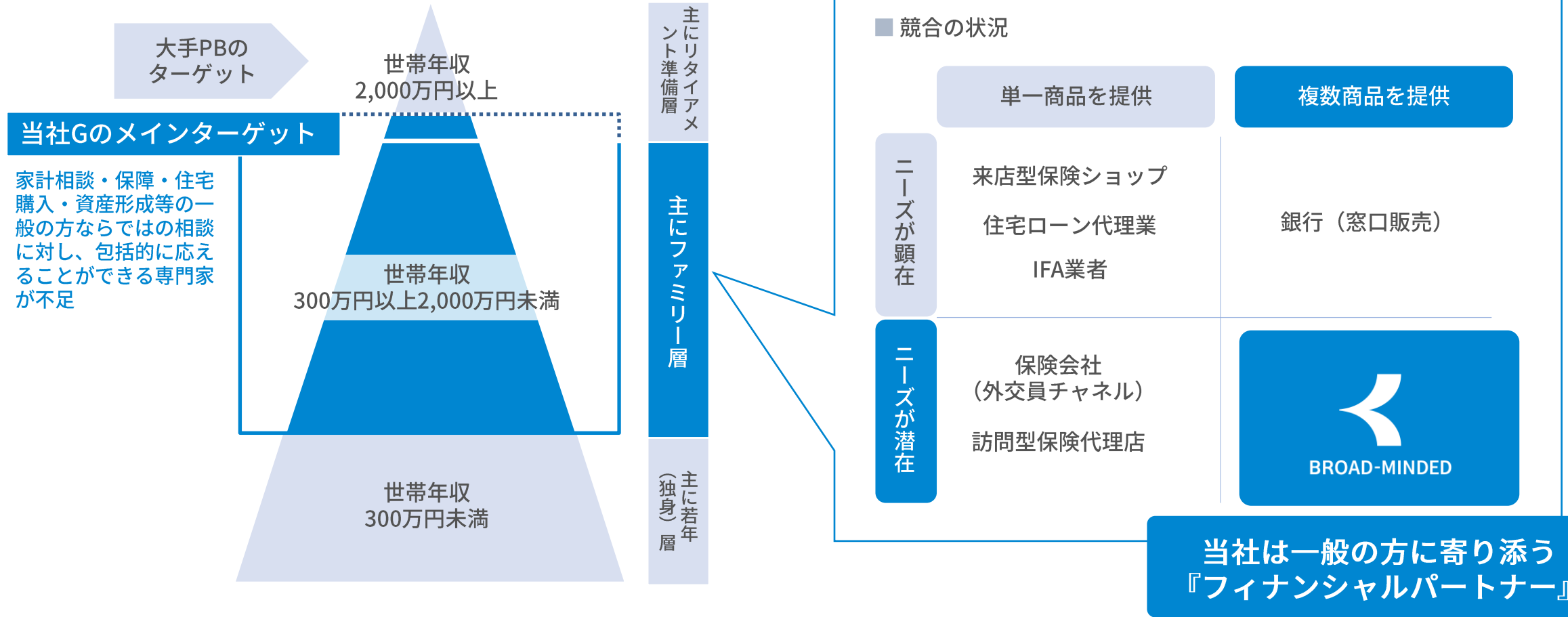
1. 事業概要

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**。

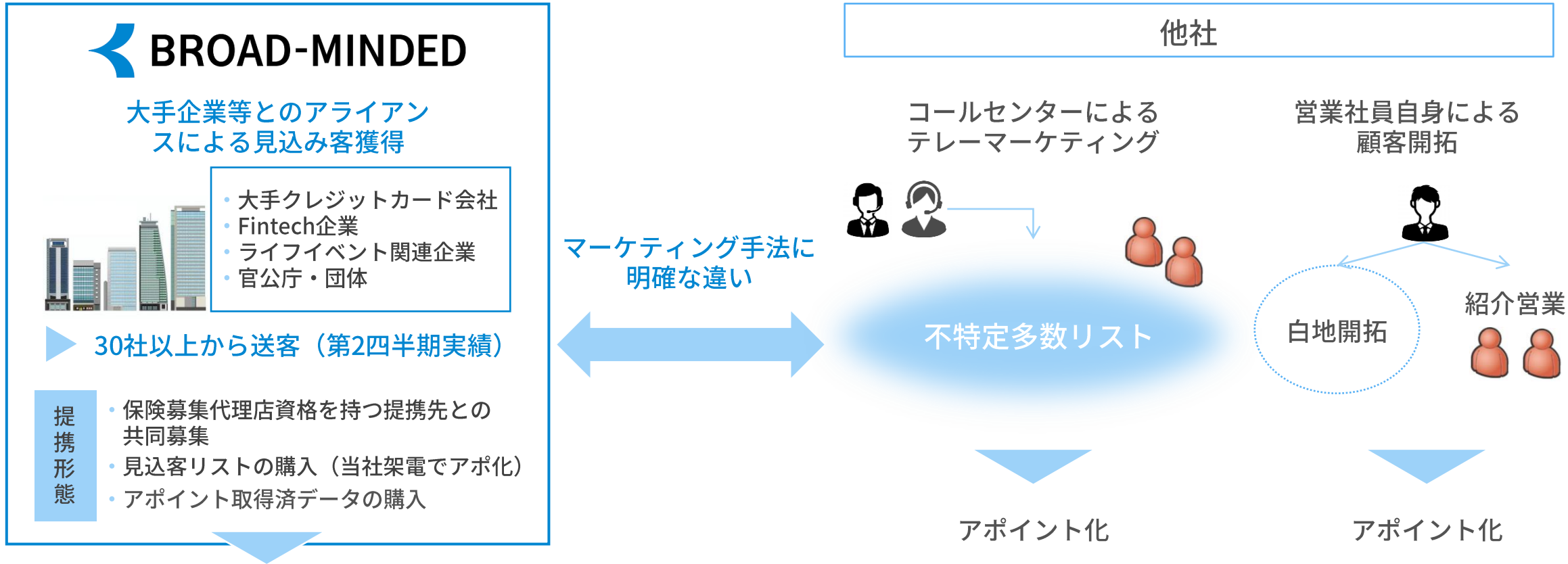


注：上記は一例であり、全ての顧客に対し同様のソリューション提供を前提に示したものではありません。

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。



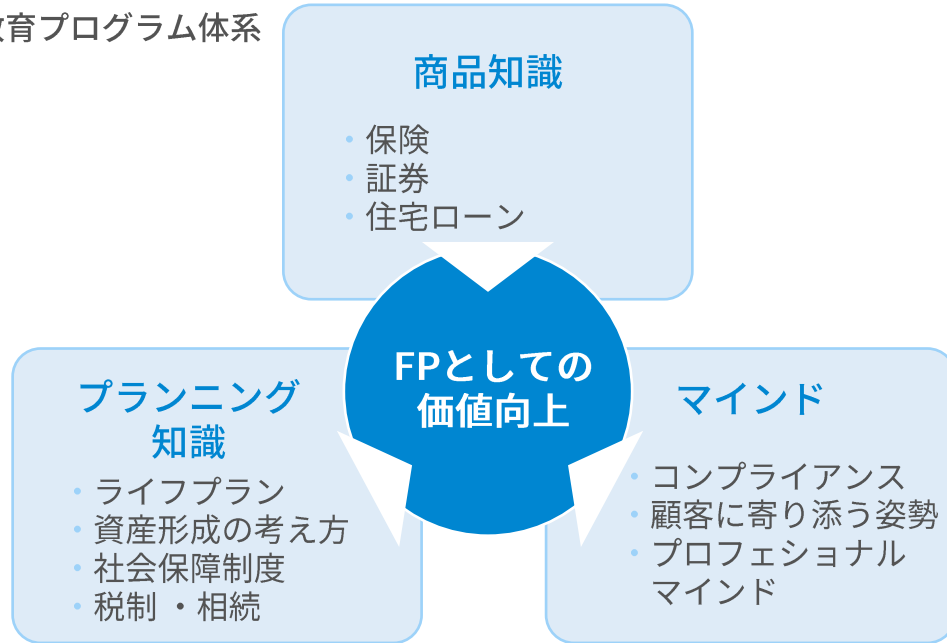
国内大手クレジットカード会社等の提携先からの「マネー相談」を入口とした紹介が見込み客獲得の基盤。
組織的なマーケティング（仕組み化）により、若手のコンサルタントでもコンサルティングに注力できる環境を整備。



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

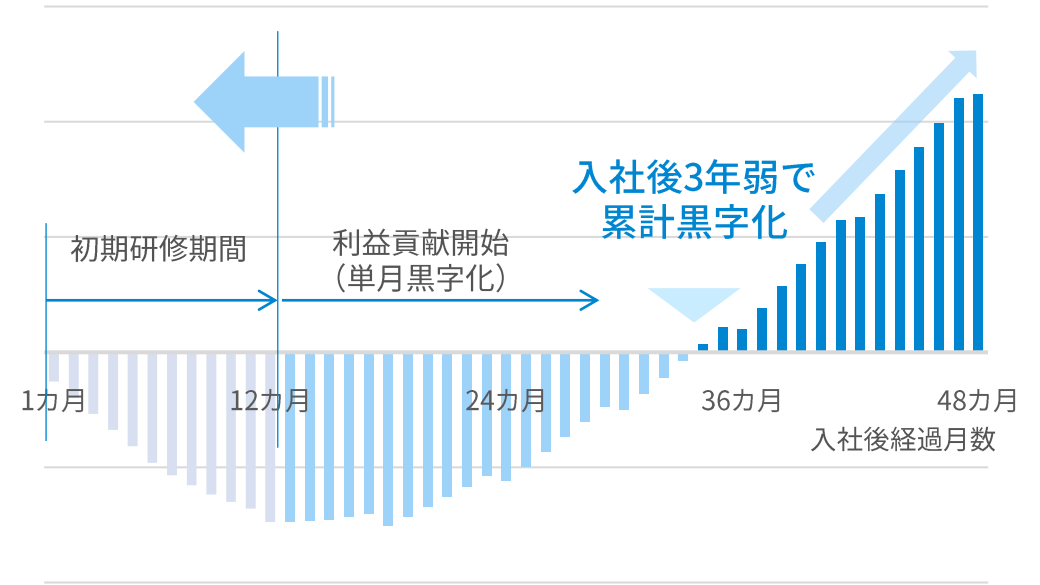
体系的な教育プログラムにより、**コンサルタントとしての早期パフォーマンスの向上を実現。**

■ 教育プログラム体系



教育コンテンツのデジタル化により
効率的な育成を実現

■ コンサルタント1名あたりの営業利益（累計）の推移



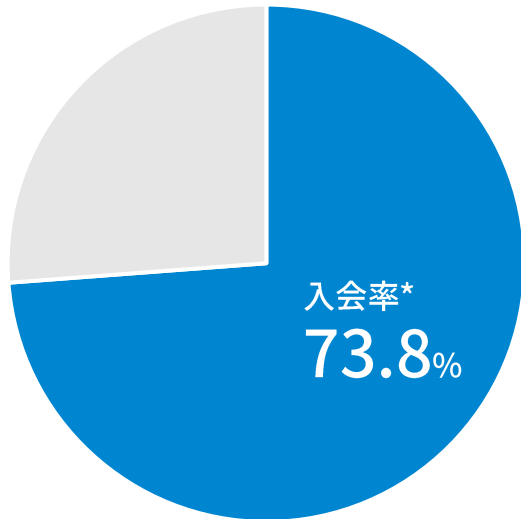
教育の効率化により
足元では利益貢献開始時期が前倒し

コンサルタント1名あたりの年間獲得ANPは2,000万円以上*と高い生産性を実現

注：ANPとは年換算保険料を指します。コンサルタント1名あたりの年間獲得ANPIは、2022年4月～2022年9月の新契約獲得ANP実績をコンサルタント数で割った数値を2倍した、年間ベースの予測値としています。

育成効果の証左の1つとして、卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの組織である**MDRTの入会率は70%以上**。また、**IFA登録者（証券外務員有資格者）も多数**。資産形成に関する情報提供を軸に**コンサルティング品質の向上を実現**。

■ 当社グループのMDRT入会率（2021年度）

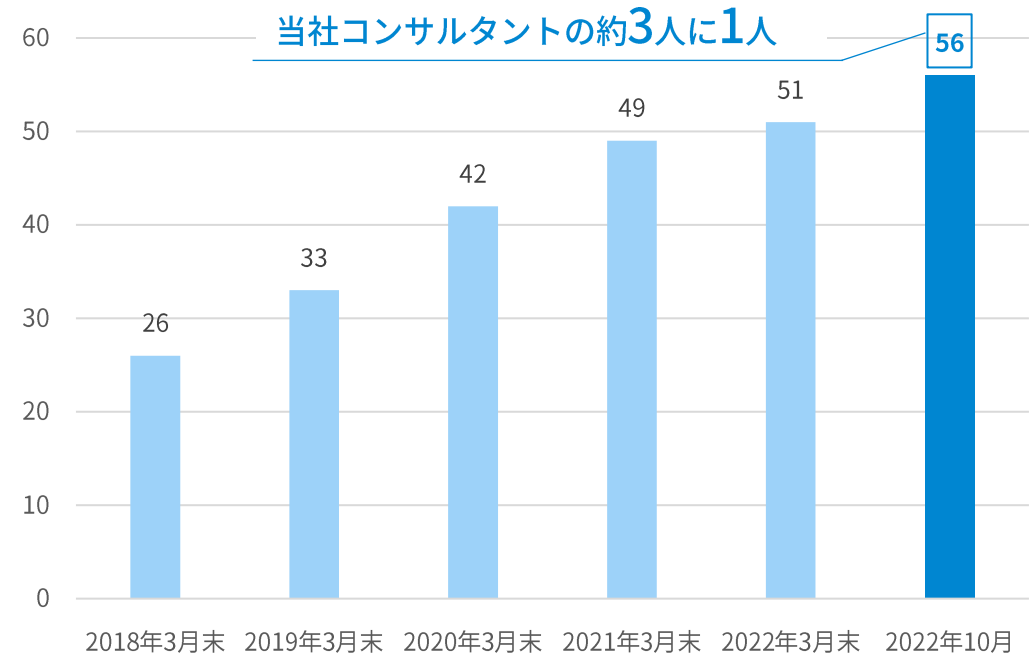


MDRT（Million Dollar Round Table）

世界中の生命保険と金融サービス専門家72,000人以上が所属する独立したグローバル組織として500社、70か国の会員が在籍。

注：生保営業部門に所属する入社2年目以上のコンサルタントを対象に集計

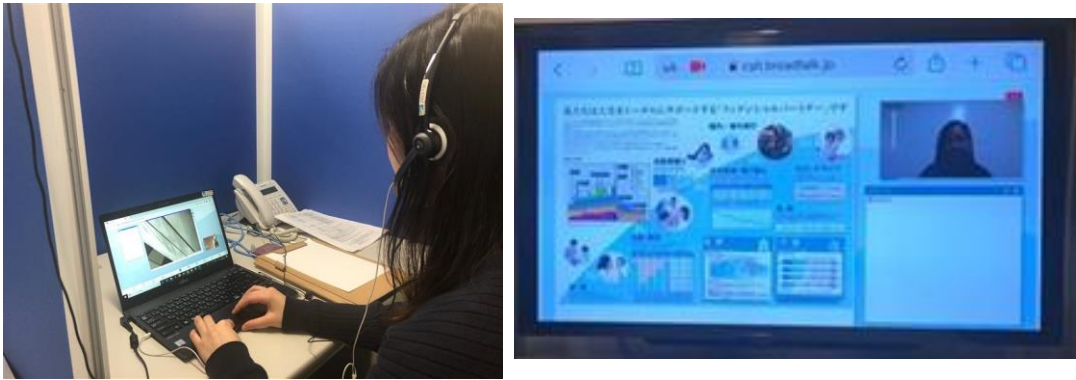
■ IFA登録者（証券外務員有資格者）数推移（2022年9月末時点）



注：“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呼ばれる資産運用の専門家を指します。当社では、営業部門に所属するコンサルタントのうち、証券外務員資格を有し、日本証券業協会および所属金融機関に外務員登録された者を指します。

コロナ禍を契機にオンラインによるサービス提供が広まる中、コンサルティング体験を高めるデジタルサービスを当社独自で企画・開発。

オンライン面談システム



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



お客様とリアルタイムでプランを共有できるクラウドサービス。オンライン面談との親和性も◎

2. 2023年3月期第2四半期決算概要

業績

売上高	1,820	百万円	前年同期比 +18.2%
営業利益	266	百万円	前年同期比 +71.2%

生保手数料・クロスセル売上等が好調だったことを受け、売上高・段階利益共に好調に推移。**前年同期より大幅に成長。規模拡大等に向けた投資と増収増益を両立。**

顧客数（世帯・法人数）

新規獲得顧客数	3,158	世帯/法人
保有顧客数	74,529	世帯/法人

第1四半期に続き生産性指標（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。**

ANP：年換算保険料

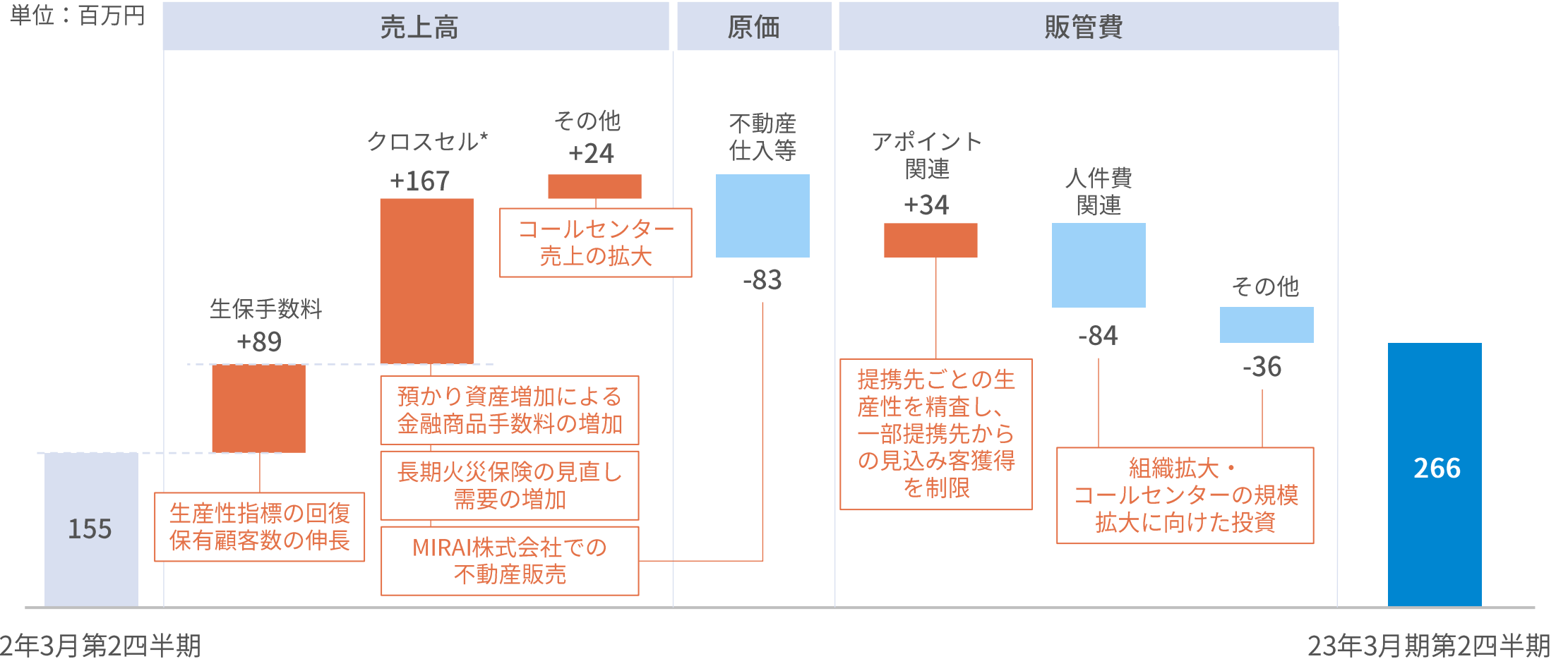
トピックス

- ・当社が仲介する金融商品預かり資産残高が**200億円に到達**（2022年10月）
- ・企業従業員向けファイナンシャル・ウェルビーイングプログラム「broccori」の提供を開始（2022年8月）
- ・株式会社クレディセゾンとの資本業務提携を発表（2022年8月）

営業生産性の回復基調およ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。子会社であるMIRAI株式会社による不動産販売の売上も奏功し、大幅な営業増益を達成。海外不動産子会社の清算に伴う特別利益も計上。

単位：百万円	2022年3月期第2四半期		2023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	1,540	100.0%	1,820	100.0%	+18.2%
売上原価	1	0.1%	84	4.6%	—
売上総利益	1,538	99.9%	1,735	95.4%	+12.8%
販売費および一般管理費	1,383	89.8%	1,468	80.7%	+6.2%
営業利益	155	10.1%	266	14.6%	+71.2%
経常利益	168	11.0%	267	14.7%	+58.4%
税引前半期純利益	168	11.0%	380	20.9%	+125.0%
半期純利益	109	7.1%	267	14.7%	+145.4%

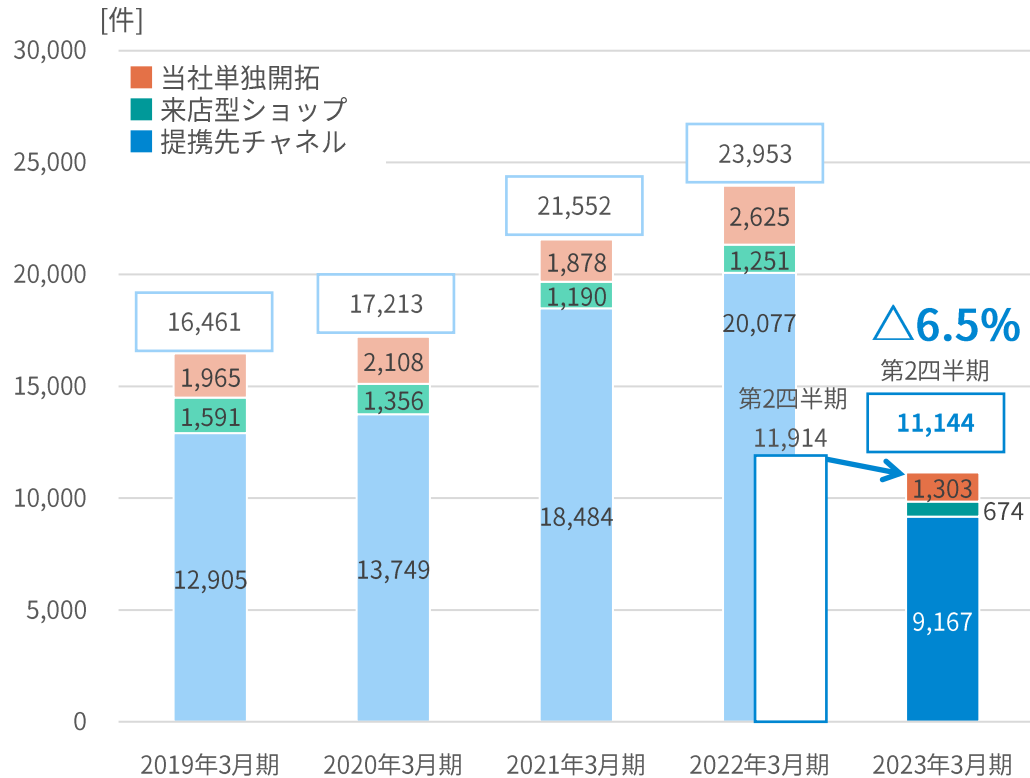
単位：百万円



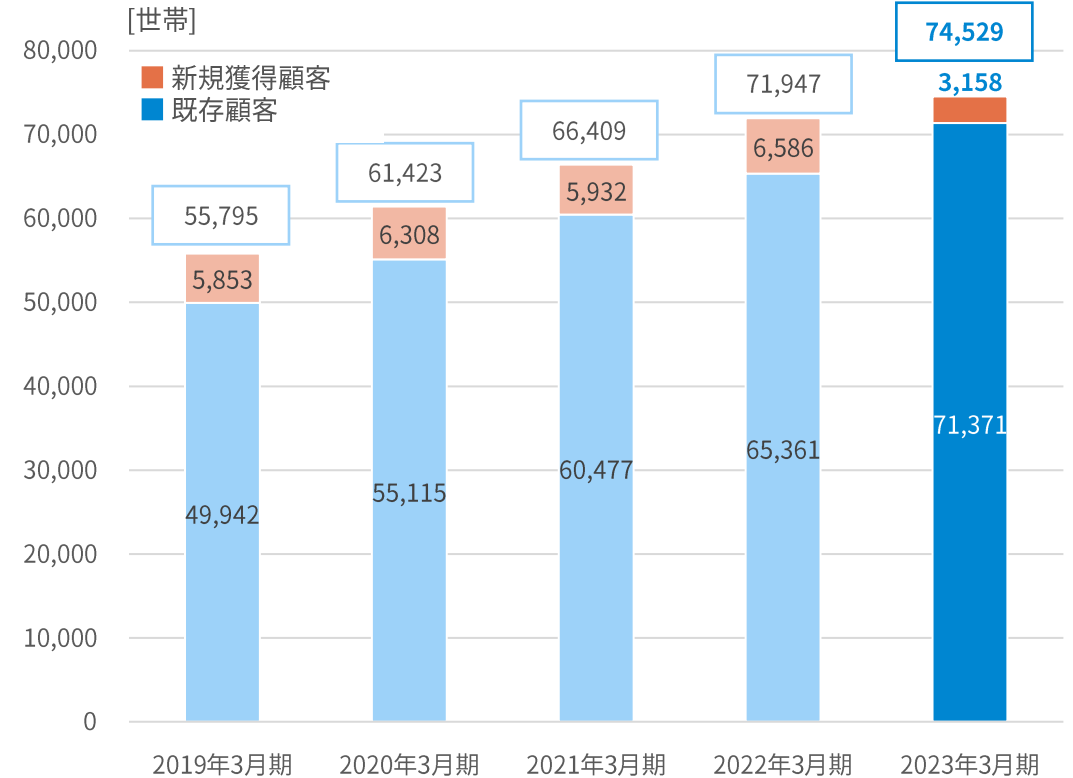
営業活動全体の効率化を目的に提携先ごとの生産性を精査し、一部提携先からの見込み客獲得を制限。第1四半期に続き**新規相談受付件数は前年同期比マイナスとなるも、新規獲得顧客数は堅調（前年同期比水準で推移）**。

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



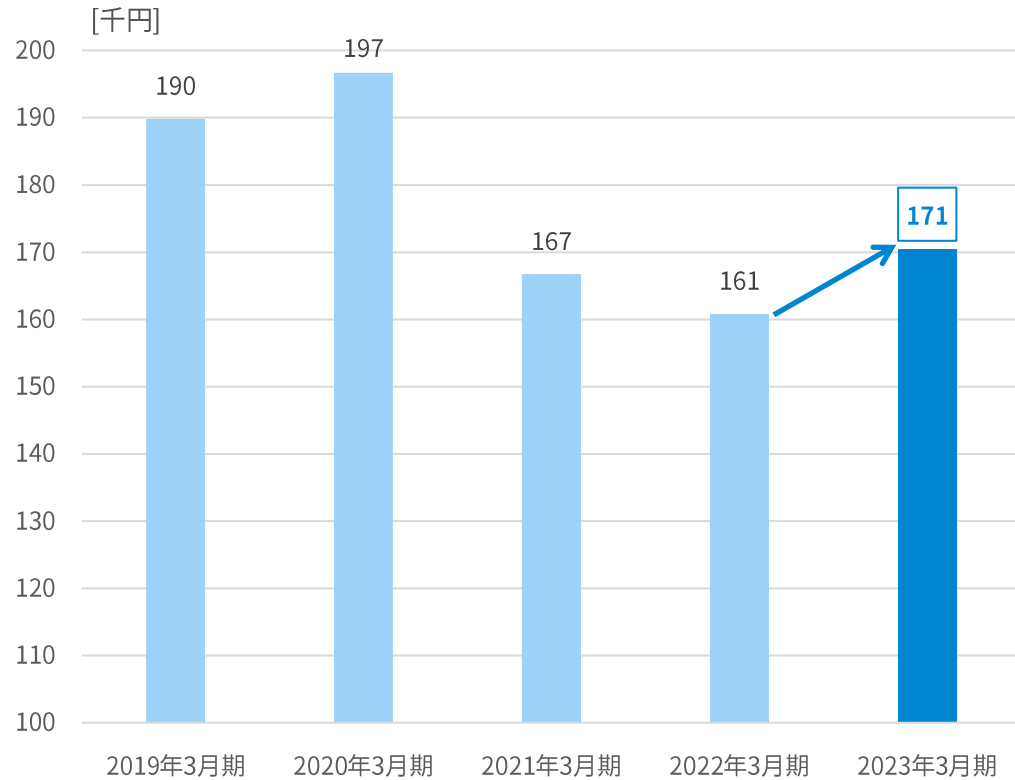
■ 保有顧客数（新規獲得顧客と既存顧客の合計）



第1四半期からさらに生産性指標が回復（166千円→171千円）。新契約ANPの積み上がりも昨期を上回るペースで進捗。

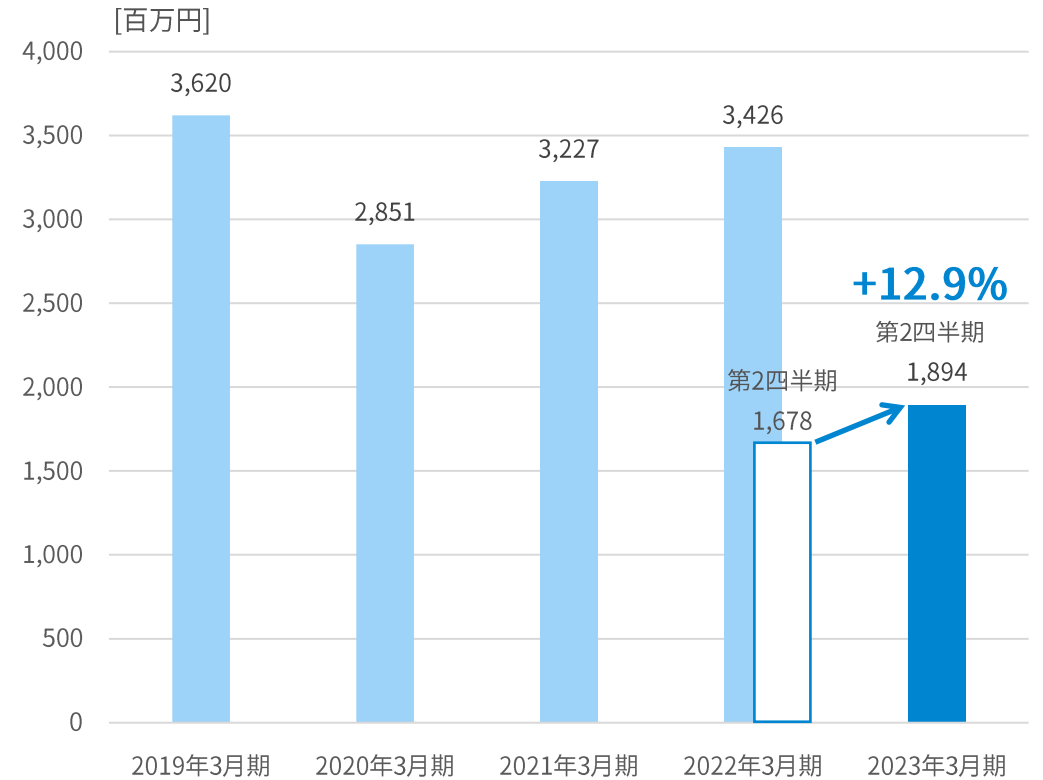
コンサルティングの品質に関する指標

■ 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

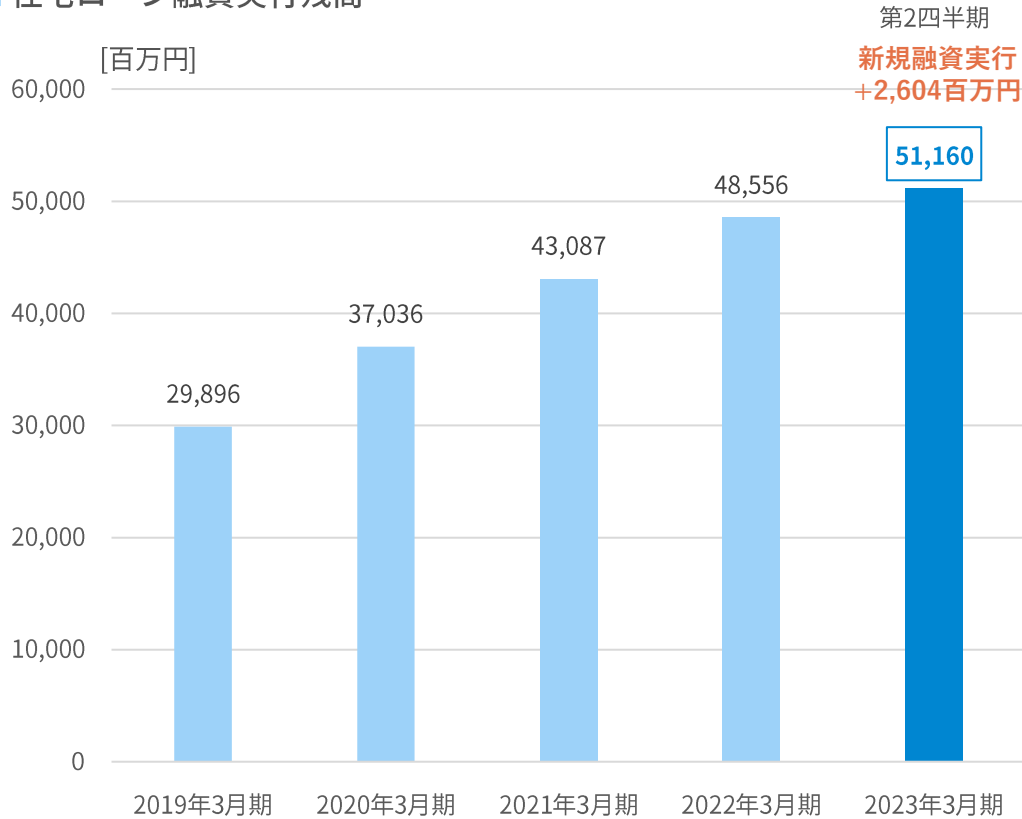




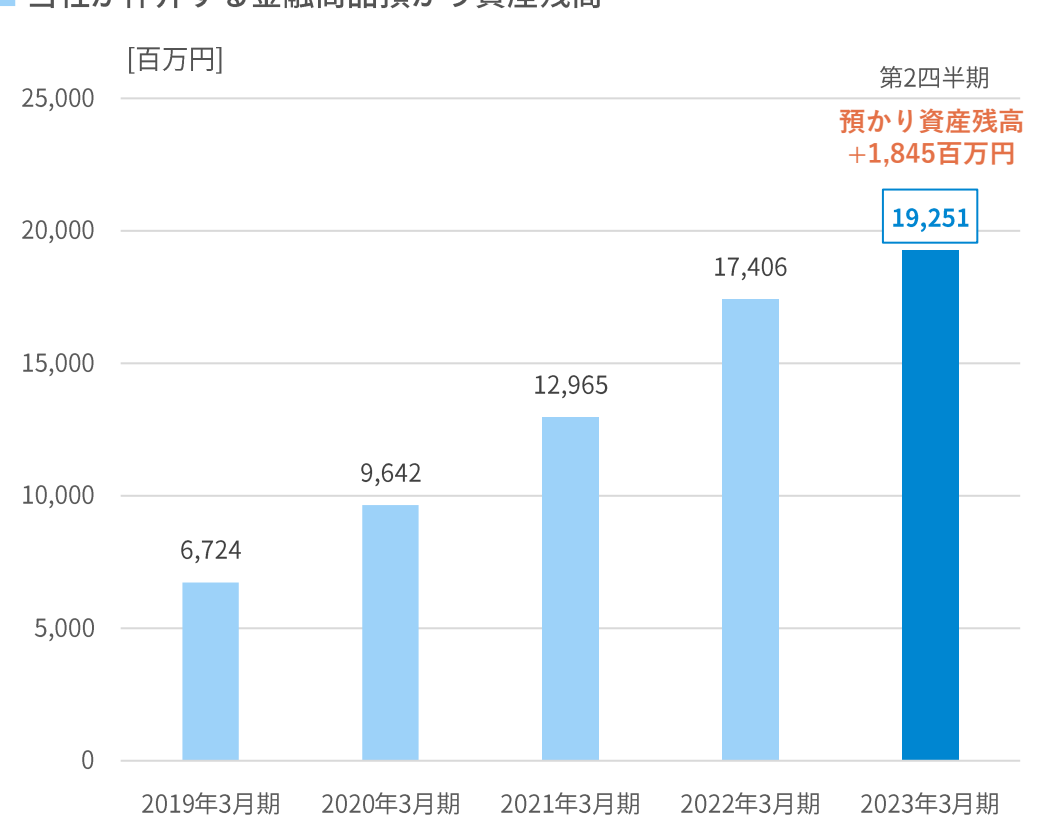
住宅ローン融資実行残高は堅調に推移。他方で資産形成ニーズは引き続き高まっており、当社が仲介する金融商品預かり資産も堅調に推移（10月時点で200億円に到達 詳細後述）。

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



■ 当社が仲介する金融商品預かり資産残高



3. 2023年3月期通期業績予想

2023年3月期通期業績予想

コア事業である生命保険を中心とした金融商品販売手数料および不動産販売等が好調なほか、海外不動産子会社の清算に伴う特別利益の計上により、当期純利益が上振れる見通し。これにより**業績見通しを上方修正**。
 なお、下期以降も良好な事業環境である見通しのもと、来期以降を見据えた先行投資を実施する予定。

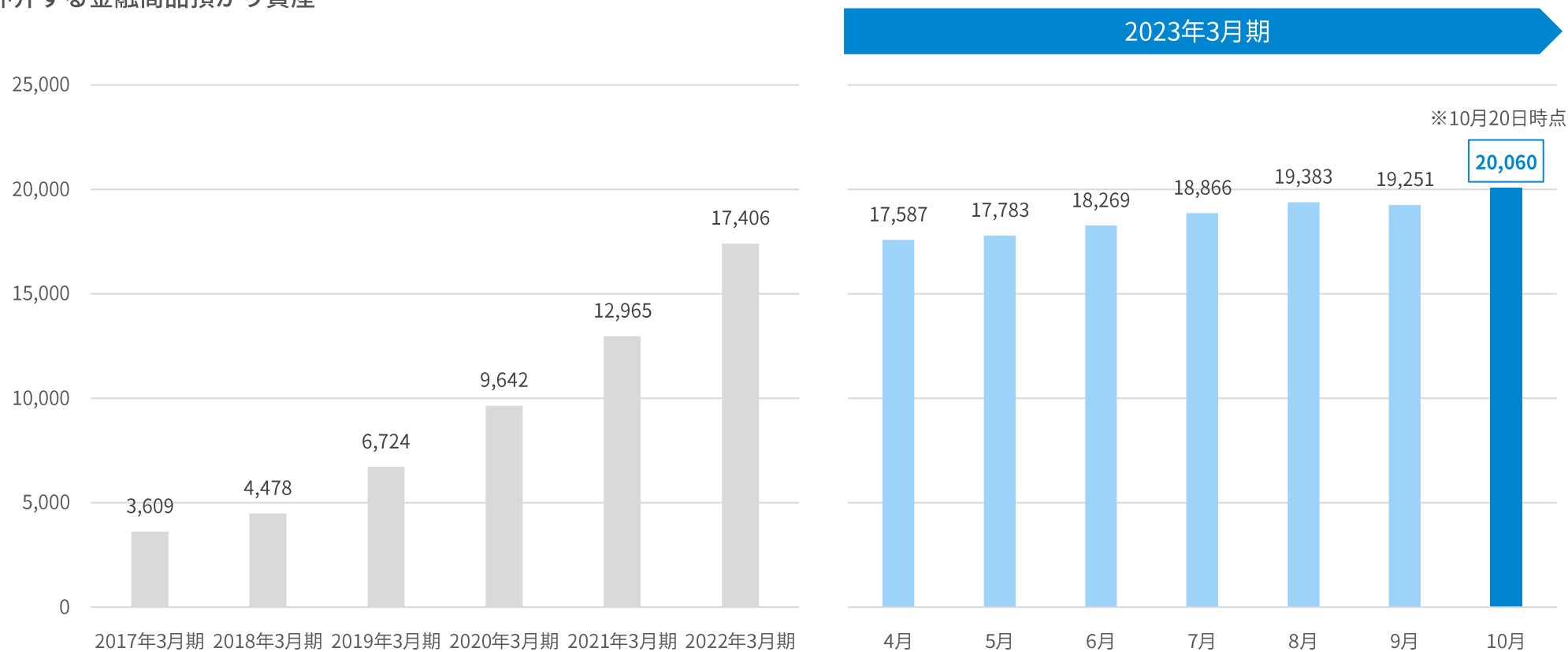
単位：百万円	期初予想		修正予想		
		対売上高比		期初予想比較	前年同期比
売上高	4,053	100.0%	4,255	+5.0%	+17.5%
売上原価	550	13.6%	584	+6.2%	+112.3%
売上総利益	3,503	86.4%	3,670	+4.8%	+9.7%
販売費および一般管理費	2,975	73.4%	3,115	+4.7%	+9.1%
営業利益	527	13.0%	555	+5.2%	+12.9%
経常利益	524	12.9%	555	+5.8%	+8.1%
当期純利益	344	8.5%	449	+30.6%	+37.2%

期末配当予想（前回発表）：1株あたり18円については、今後の業績進捗を見ながら改めて検討。

4. 事業トピックス

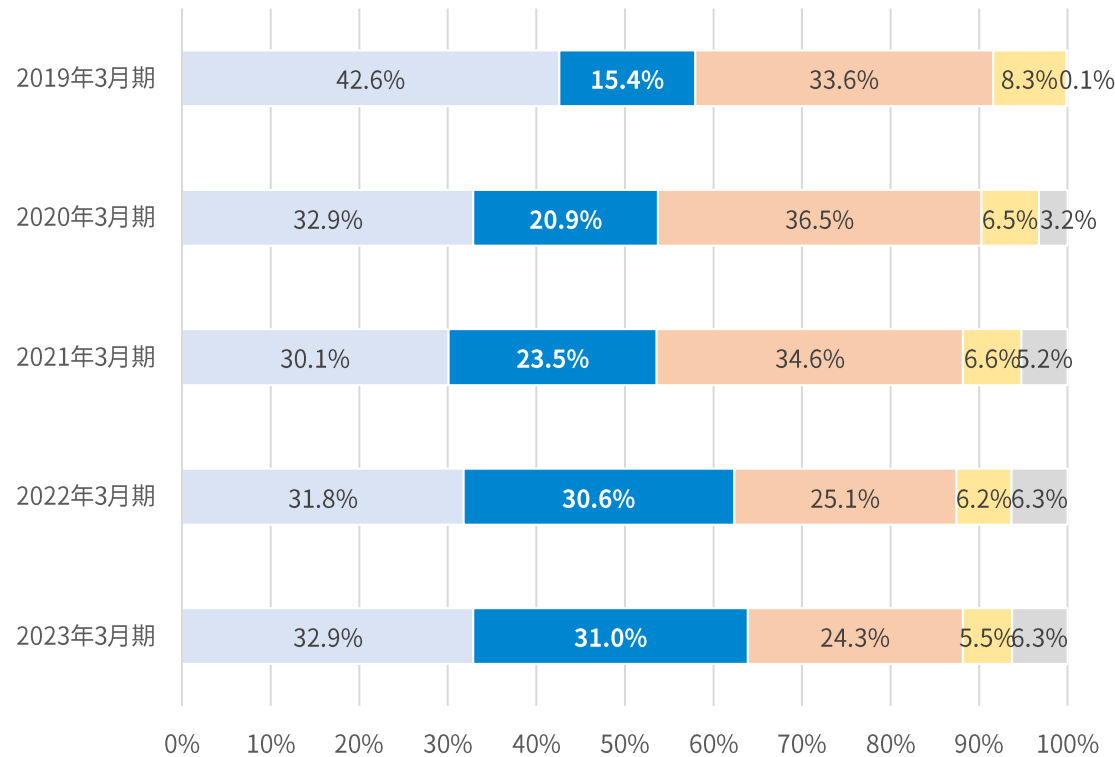
2021年3月期より**預かり資産の増加（信託報酬の増加）**に一層注力する方針の下で活動。当社が仲介する金融商品預かり資産残高は10月20日に200億円に到達し、**保険代理店を出自とする金融商品仲介事業者としてはトップクラスの水準に。**

■ 当社が仲介する金融商品預かり資産



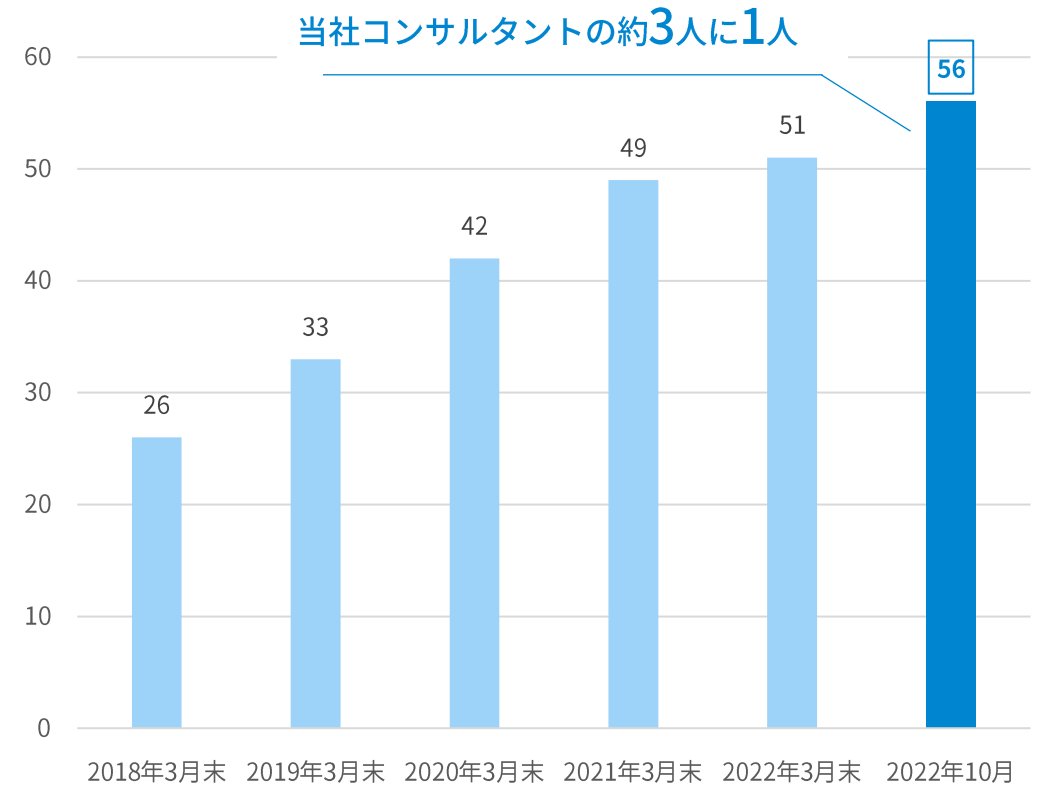
老後資産形成に向けた自助努力の機運が高まっていることを背景に、当社に寄せられるご相談の中でも資産形成・投資に関するご相談は増加傾向に。それに伴いIFA数を増強し、**直近では50名を超える体制にまで拡大。**

■ ご相談内容の推移



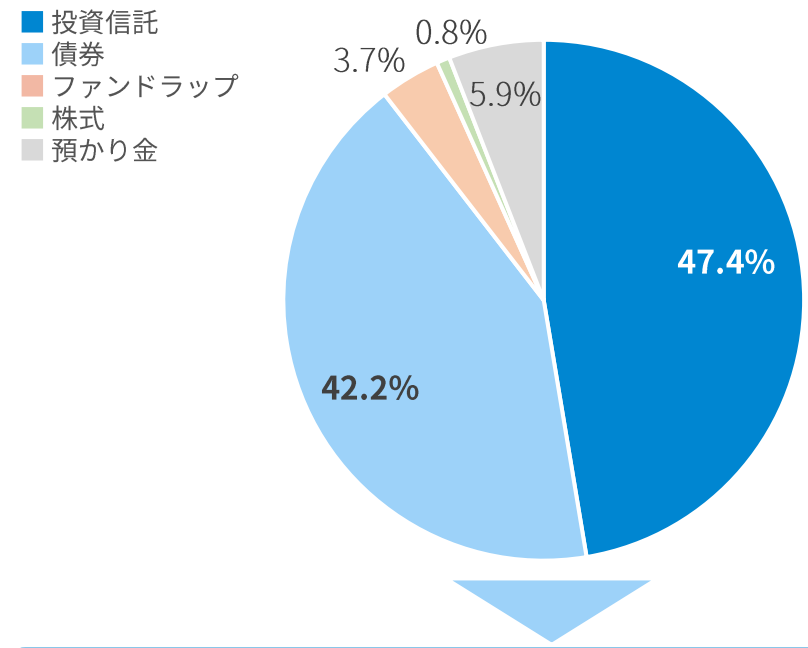
■ ライフプラン・家計 ■ 資産形成・投資 ■ 保険 ■ 住宅ローン ■ その他

■ 当社IFA数推移



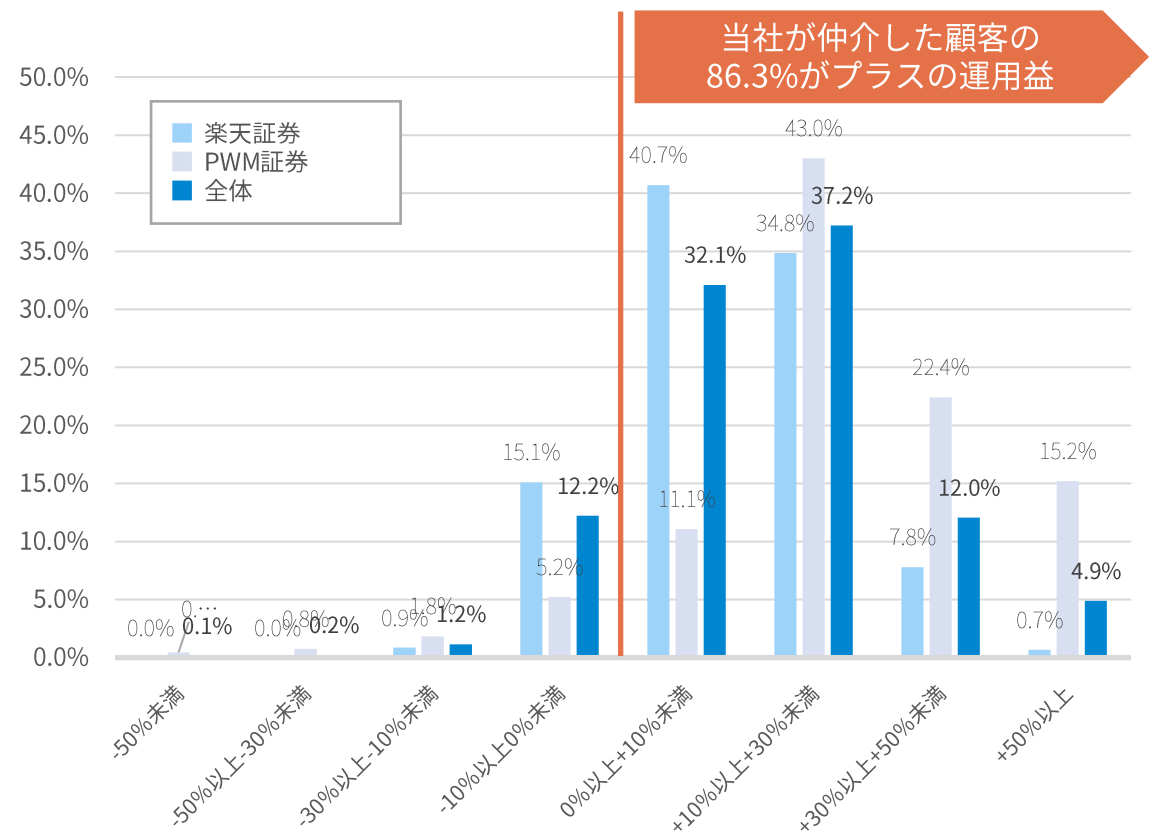
当社では短期的な収益に焦点を当てるのではなく、お客様のファイナンシャルゴールの達成に向け、**ライフプランをベースにした長期的視点から金融商品を提案。**

■ 当社が仲介する預かり資産残高の商品別内訳（2022年10月20日時点）



老後資産形成に向けた積立投資およびミドルリスク商品である債券が中心
 （当社では仕組債の販売実績はありません）

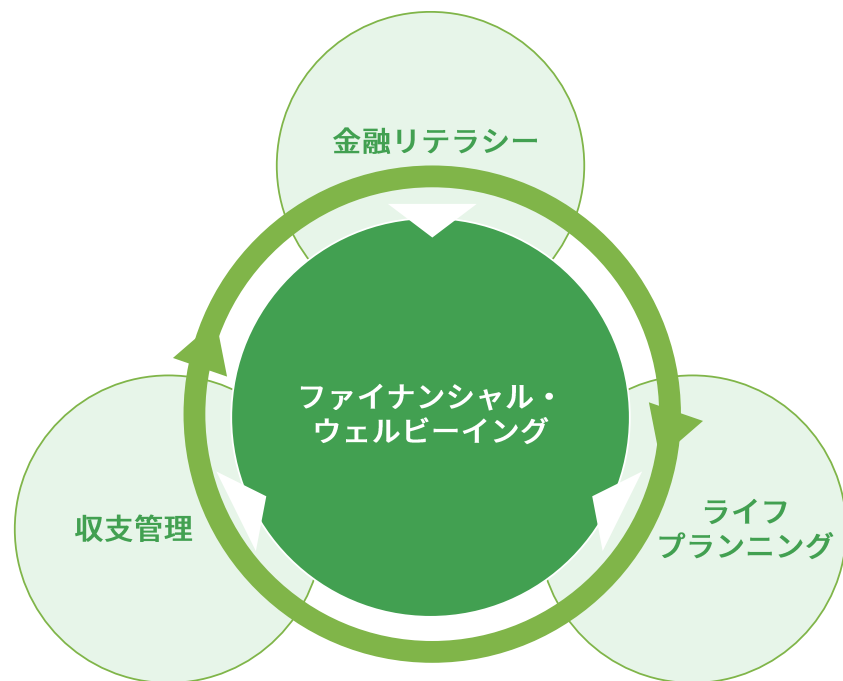
■ 投資信託における運用損益別顧客比率（2022年3月末時点）



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、**企業従業員向けにお金の健康（ファイナンシャル・ウェルビーイング*）支援するプログラム『ブろっこり』をリリース（8月10日）。**

ブろっこり ▶

動画コンテンツの提供を軸に、ファイナンシャルコーチが伴走しながら「知識の定着」「金融行動に関する適切な習慣形成」を支援する学習サービス。



- 収支管理
- ライフプランニング
- 資産運用
- 確定拠出年金
- 住宅購入とローン
- 保険加入のポイント
- 税・年金・社会保障
- セカンドライフ

etc



ウェルビーイングとは、人が身体的・精神的・社会的に“満たされた状態”のことを指し、「幸福」と同義とされている概念。その要素の1つである「ファイナンシャル・ウェルビーイング」とは、経済的に安心し、管理できる状態=今日の支払ができ、不意の出費に対処でき、**経済的に健全な将来への軌道に乗っていることが分かること（自信と能力がある状態）**を指す。

我が国でも**金融教育は国家戦略の重要なテーマになりつつある。**

金融庁／2022事務年度金融行政方針（8月31日公表）

「資産所得倍増」に向けた、国民の安定的な資産形成の促進

NISAの抜本的拡充

顧客本位の業務運営

金融リテラシーの向上

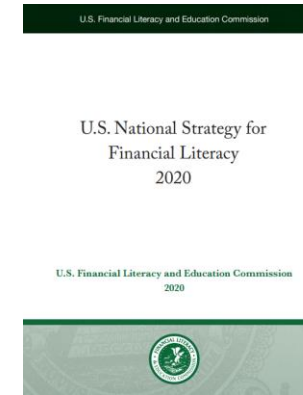
金融教育におけるこれまでの主な取組

- ・金融リテラシー調査の実施（金融広報中央委員会）
- ・金融リテラシーマップの作成（金融庁／金融経済教育審議会）
- ・eラーニング口座「マネビタ」の提供（同上）

欧米では既に国家戦略に

【米国】 FLEC（金融教育リテラシー委員会）が「**国家戦略2020**」を策定

【英国】 Money and Pension Serviceが**2030年までの国家戦略**を策定



いずれも「**ファイナンシャル・ウェルビーイング**」と関連づけながら、その向上を目的としている

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

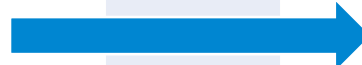
ワンストップサービス + オンライン提供



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

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
5億7,595万円 (2022年9月末現在)

従業員数
248名 (2022年9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

金融に倫理とは。
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。

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