

ブロードマインドグループ

2023年3月期第3四半期決算説明資料

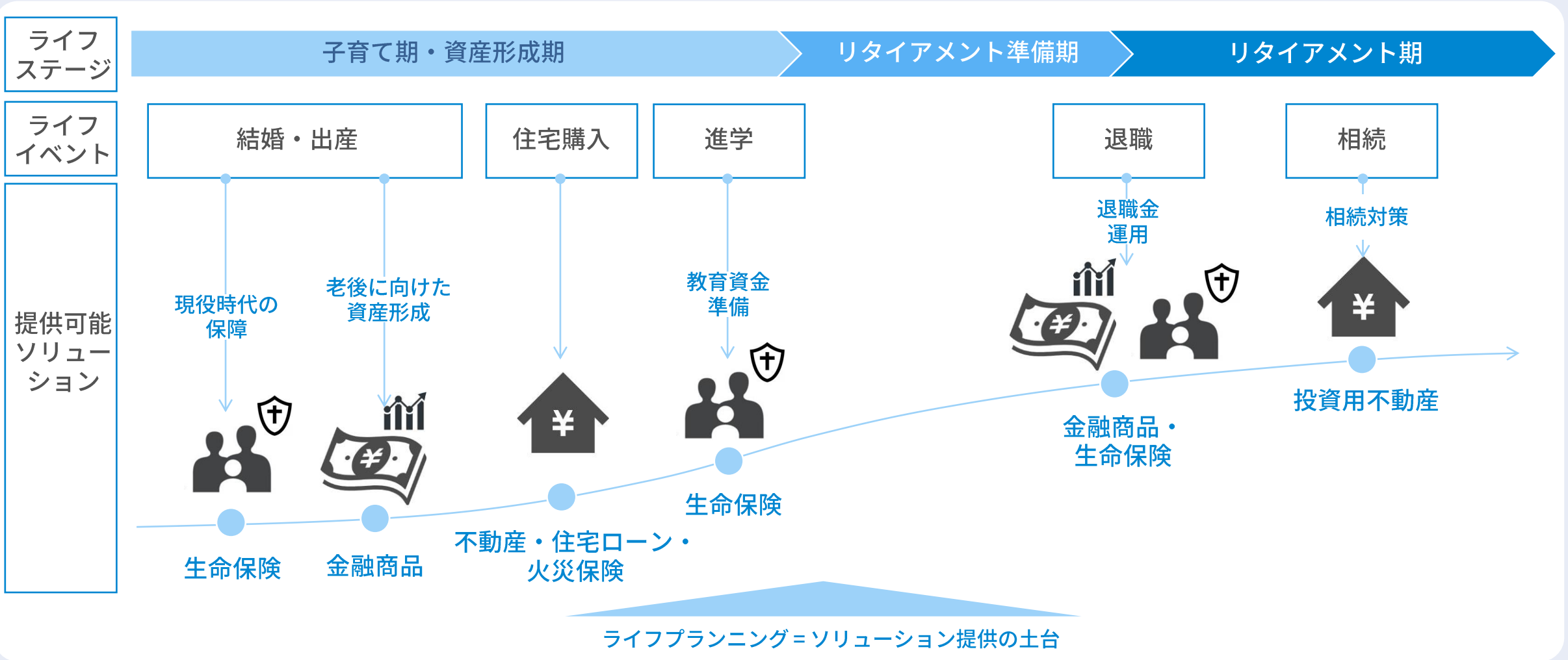
東証グロース：7343

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

Appendix

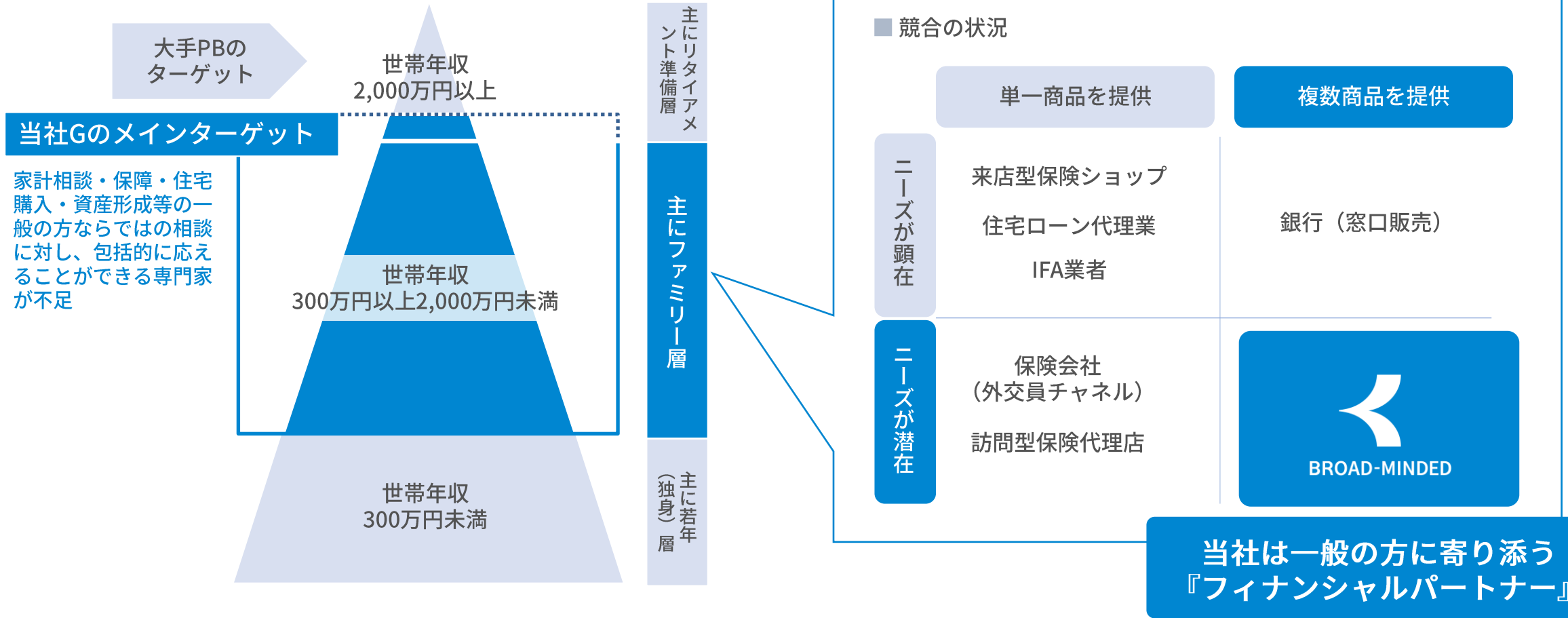
1. 事業概要

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。

BROAD-MINDED

大手企業等とのアライアンスによる見込み客獲得

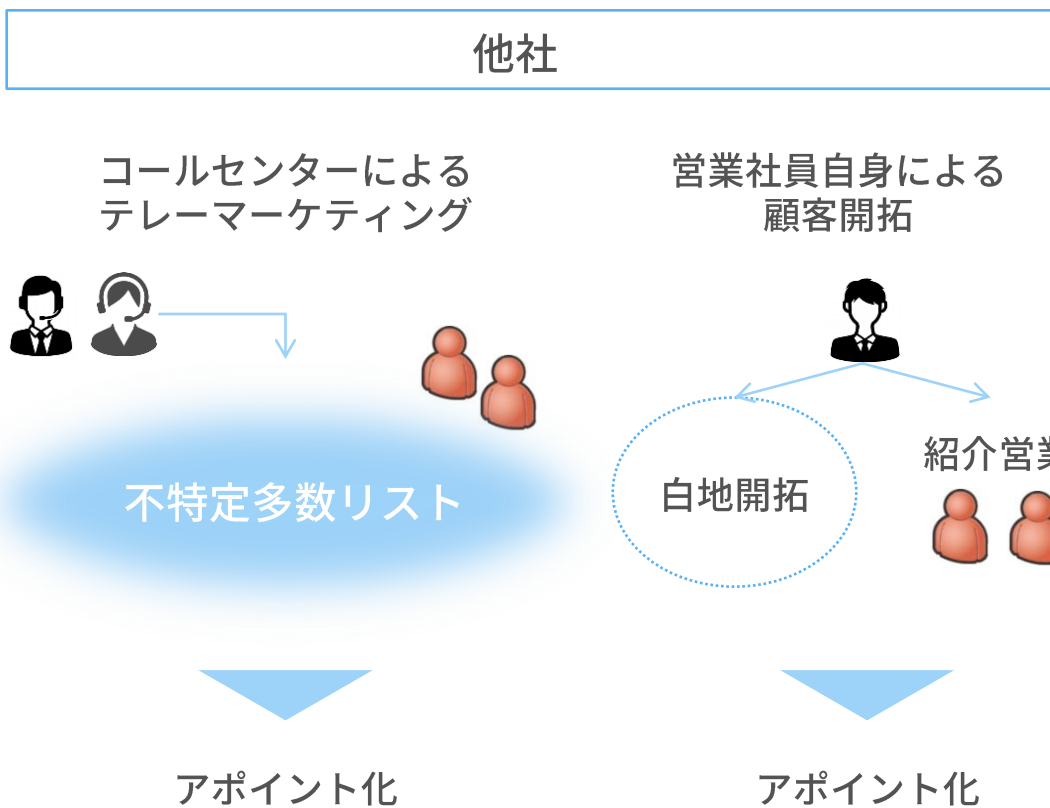
- 大手クレジットカード会社
- Fintech企業
- ライフイベント関連企業
- 官公庁・団体

▶ 30社以上から送客（第3四半期実績）

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

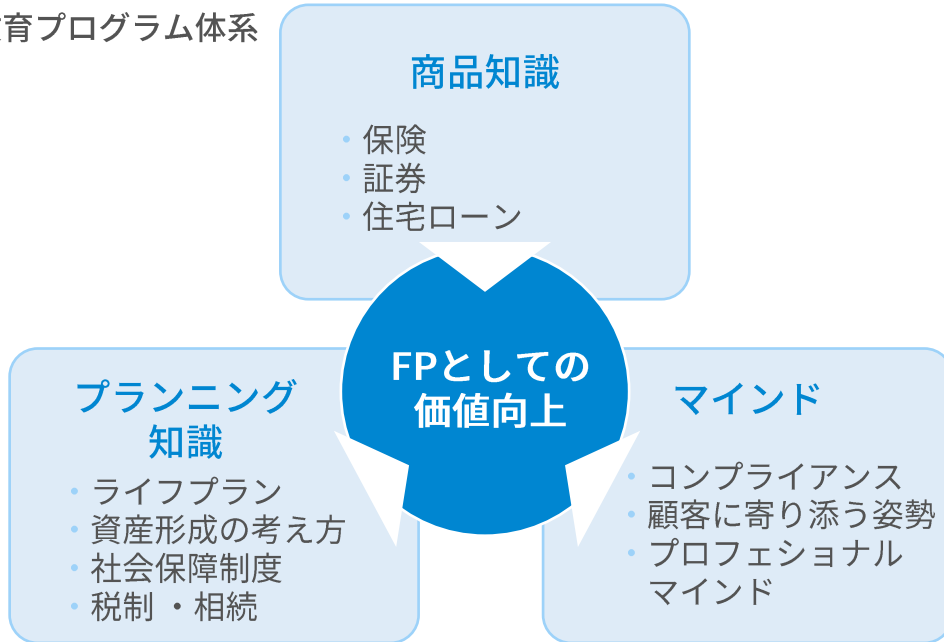
マーケティング手法に明確な違い



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

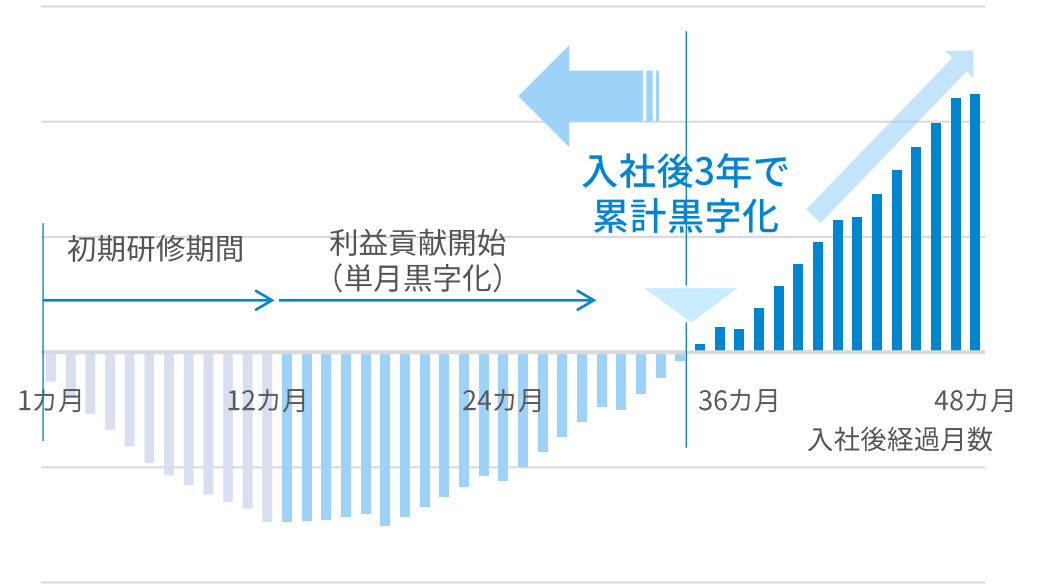
体系的な教育プログラムにより、**コンサルタントとしての早期パフォーマンスの向上を実現。**

■ 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



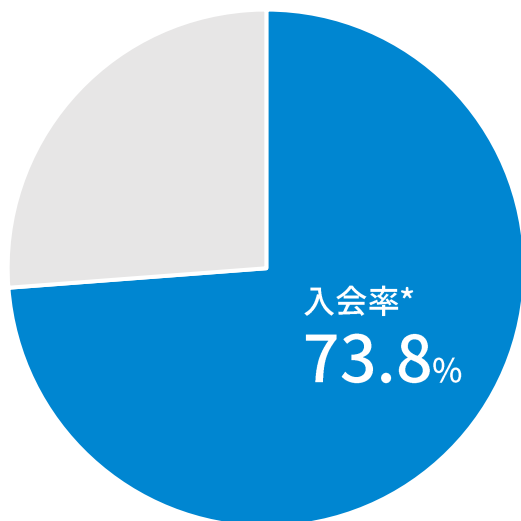
教育の効率化による
教育投資回収期間の短縮を図る

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12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年換算した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）

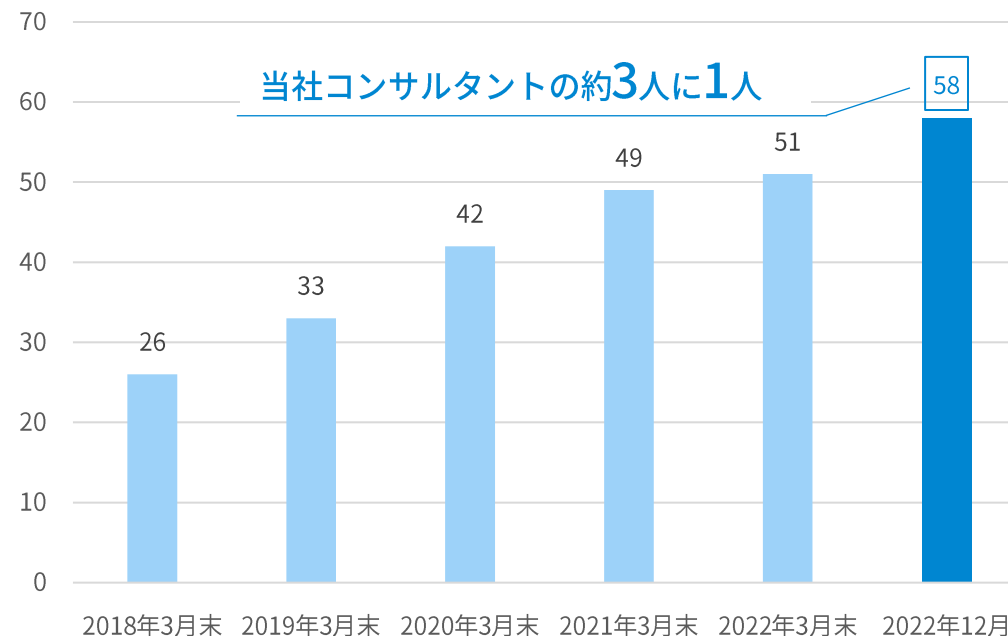


MDRT（Million Dollar Round Table）

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

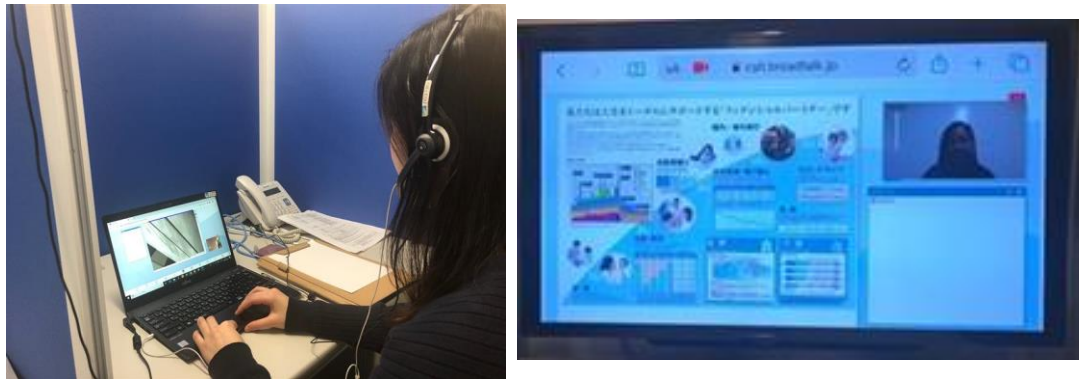
■ IFA登録者（証券外務員有資格者）数推移（2022年12月末時点）



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3四半期決算概要

業績

売上高	3,118	百万円	前年同期比 +28.5%
営業利益	534	百万円	前年同期比 +81.5%

マクロ経済環境の変化（米国債の利上げ基調等）を受け、貯蓄性商品の販売が好調。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**前年同期より大幅に成長**。これにより**通期業績見通しを再度上方修正**。

顧客数（世帯・法人数）

新規獲得顧客数	4,706	世帯/法人
保有顧客数	75,751	世帯/法人

生産性指標（成約率×世帯ANP*単価）は引き続き回復基調。営業生産性向上のため一部提携先からの見込み客獲得を制限するも、新規獲得顧客数は堅調。

ANP：年換算保険料

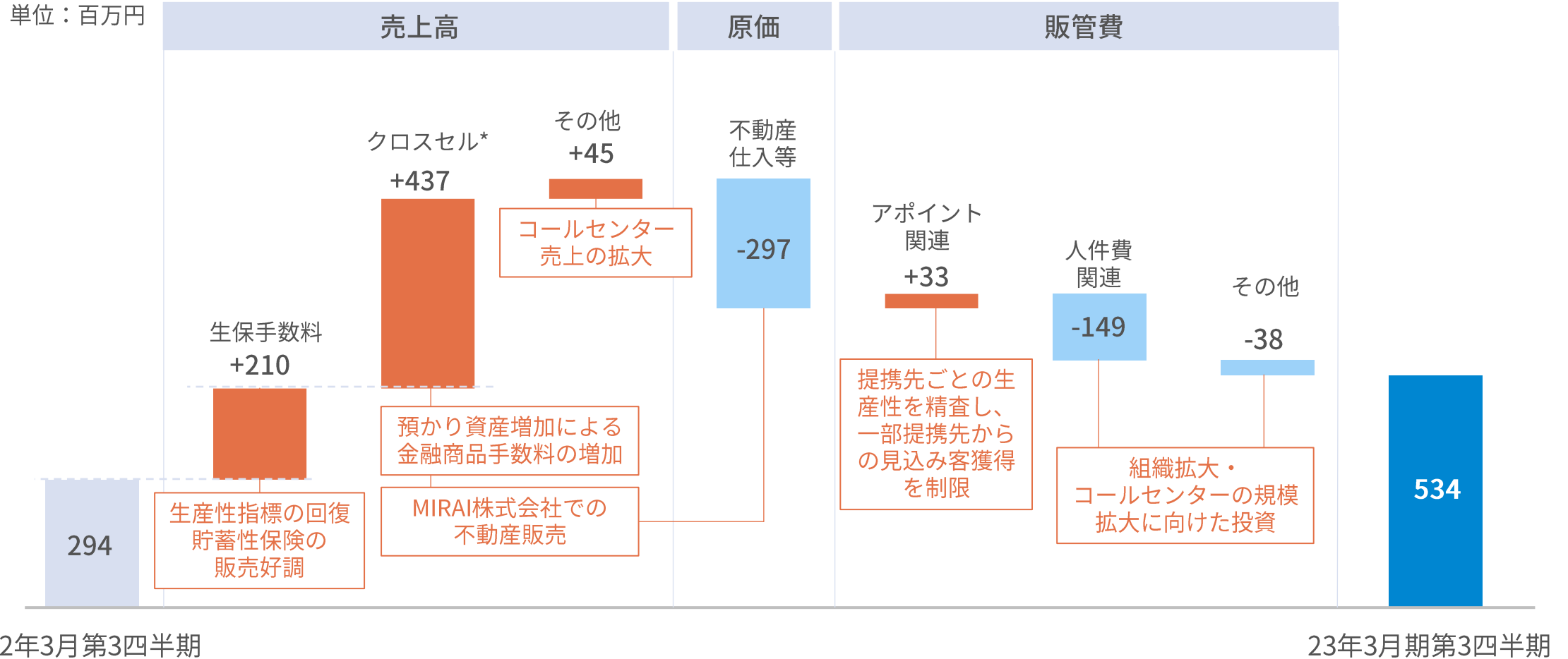
トピックス

- **金融教育**をテーマにした新サービス、および**金融機関・金融サービス事業者向けの課題解決型サービス**の提供が進む。
- 好業績を背景に株主還元施策を拡充。**20周年記念特別配当を含めた増配を実施するほか、株主優待制度「ブロードマインド・プレミアム優待倶楽部」を導入**。

引き続き営業生産性が回復基調であるほか、貯蓄性商品の販売好調を受け生命保険手数料を中心に売上高が増加。営業利益も大幅な増益を達成。

単位：百万円	2022年3月期第3四半期		2023年3月期第3四半期		
		対売上高比		対売上高比	前年同期比
売上高	2,426	100.0%	3,118	100.0%	+28.5%
売上原価	32	1.3%	329	10.6%	—
売上総利益	2,394	98.7%	2,788	89.4%	+16.5%
販売費および一般管理費	2,099	86.5%	2,254	72.3%	+7.4%
営業利益	294	12.1%	534	17.1%	+81.5%
経常利益	308	12.7%	534	17.2%	+73.1%
税引前半期純利益	308	12.7%	647	20.8%	+109.6%
第3四半期純利益	205	8.5%	445	14.3%	+117.0%

単位：百万円



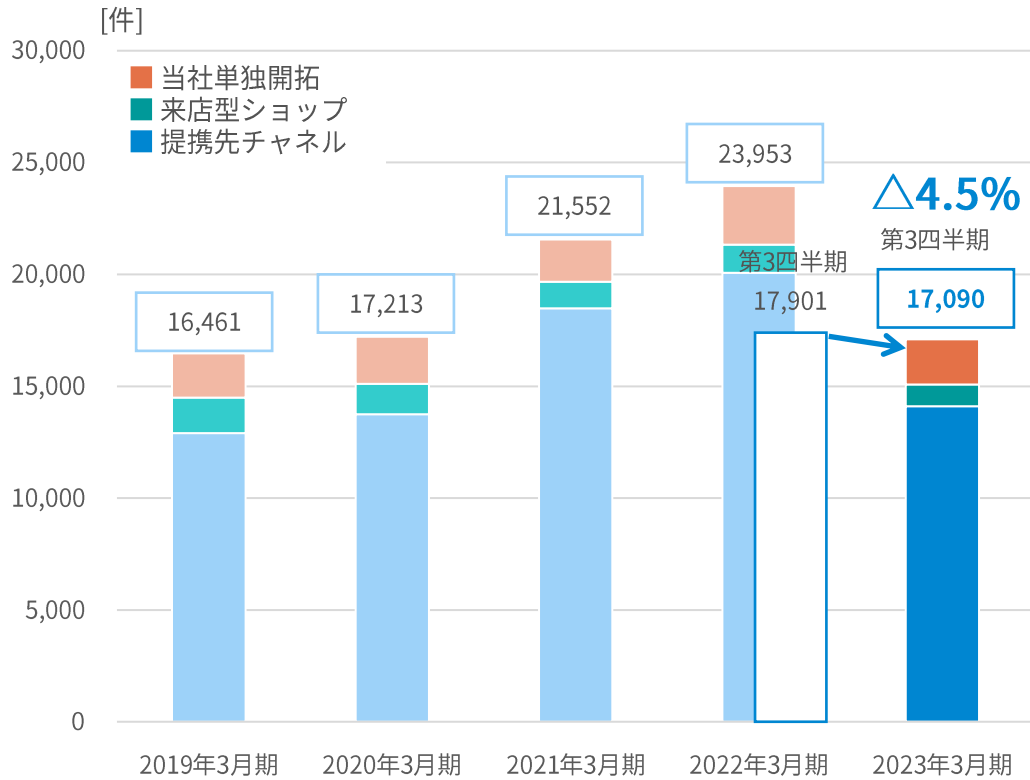
注： (+) 営業利益押し上げ要素 (-) 営業利益下押し要素

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

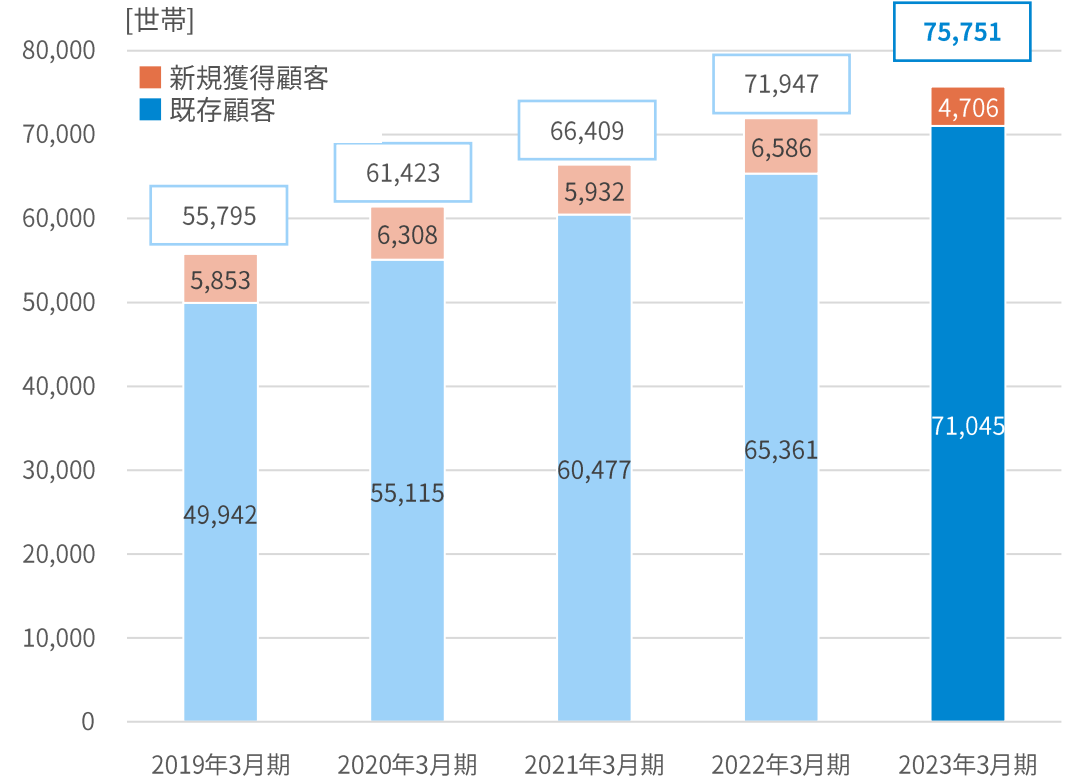
営業活動全体の効率化を目的に提携先ごとの生産性を精査し、一部提携先からの見込み客獲得を制限。第2四半期に続き**新規相談受付件数は前年同期比マイナス（マイナス幅は縮小）**となるも、**新規獲得顧客数は堅調（前年同期比水準で推移）**。

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



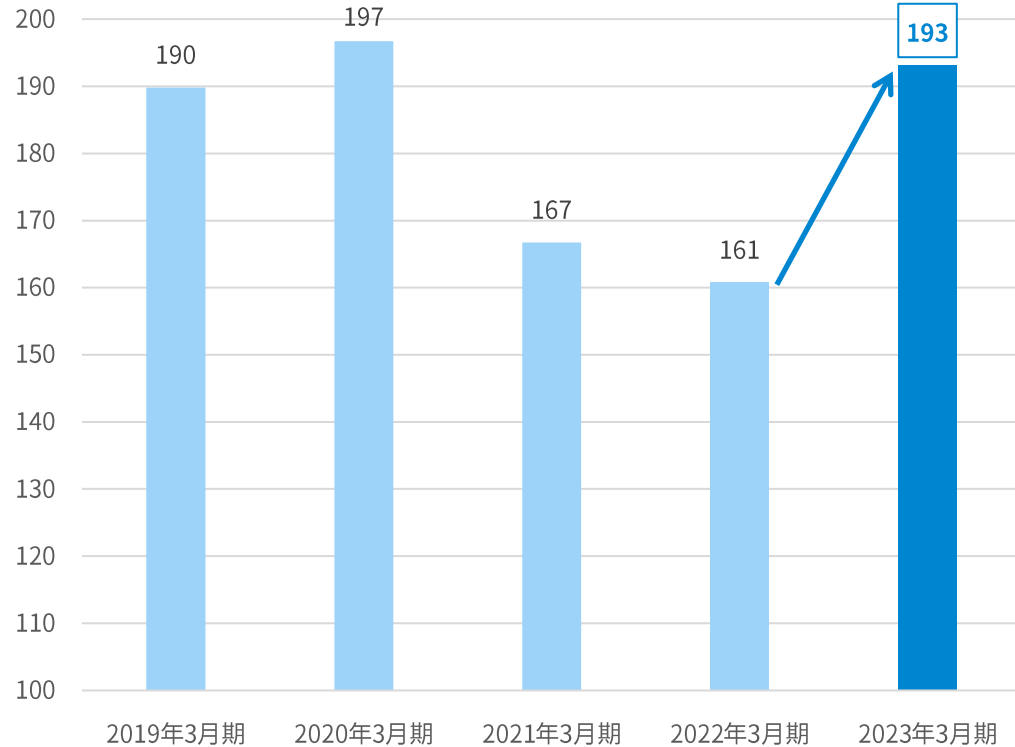
■ 保有顧客数（新規獲得顧客と既存顧客の合計）



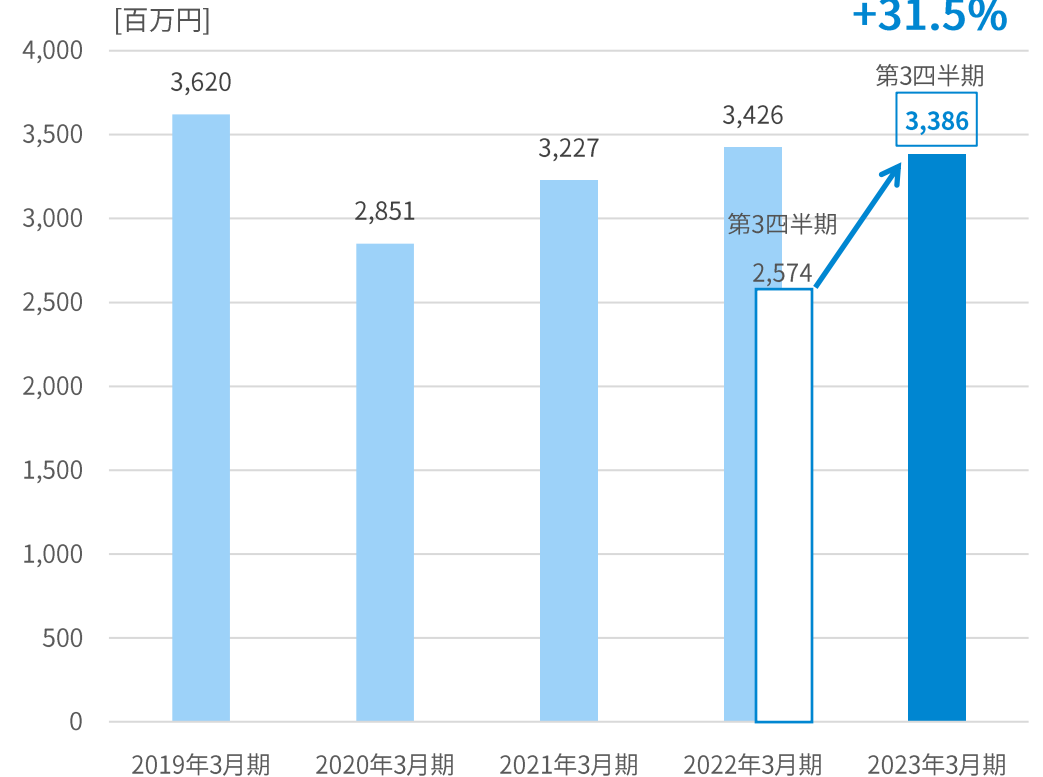
第2四半期からさらに生産性指標が回復（171千円→193千円）。成約率が改善傾向にあるほか、米国債金利の上昇に伴い、一時払型の貯蓄性保険の販売が好調であったことによるANP単価の上昇が寄与。新契約ANPの積み上がりも昨期を上回るペースで進捗。

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）



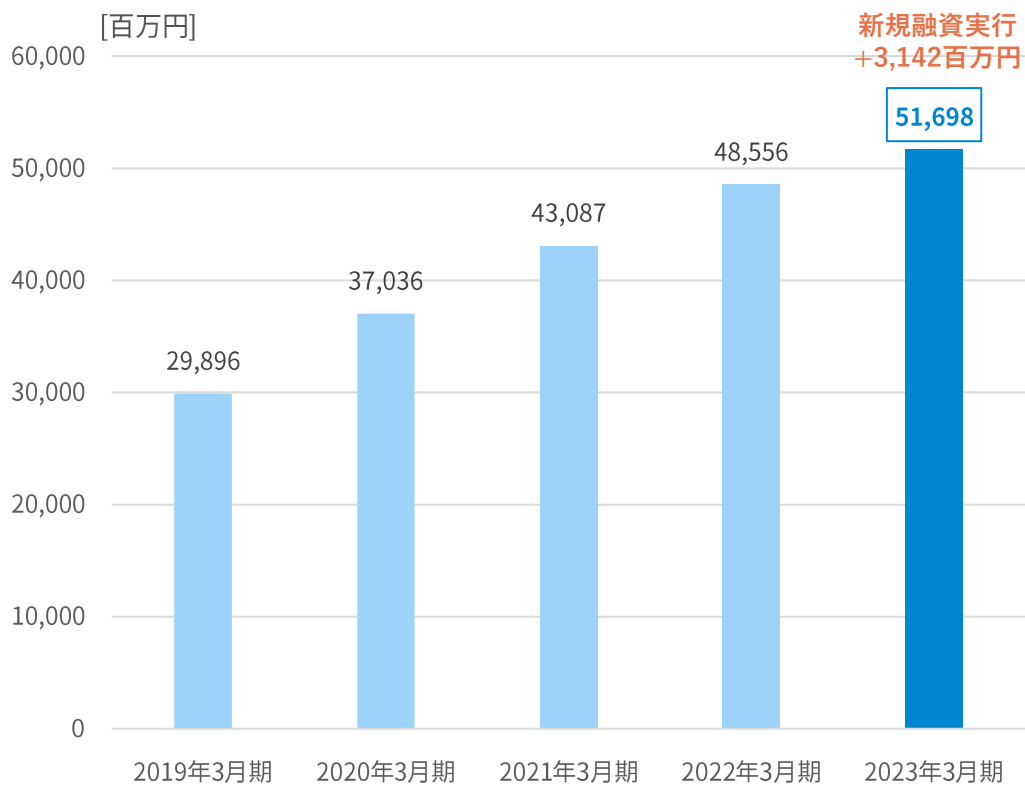
■ 新契約ANP*



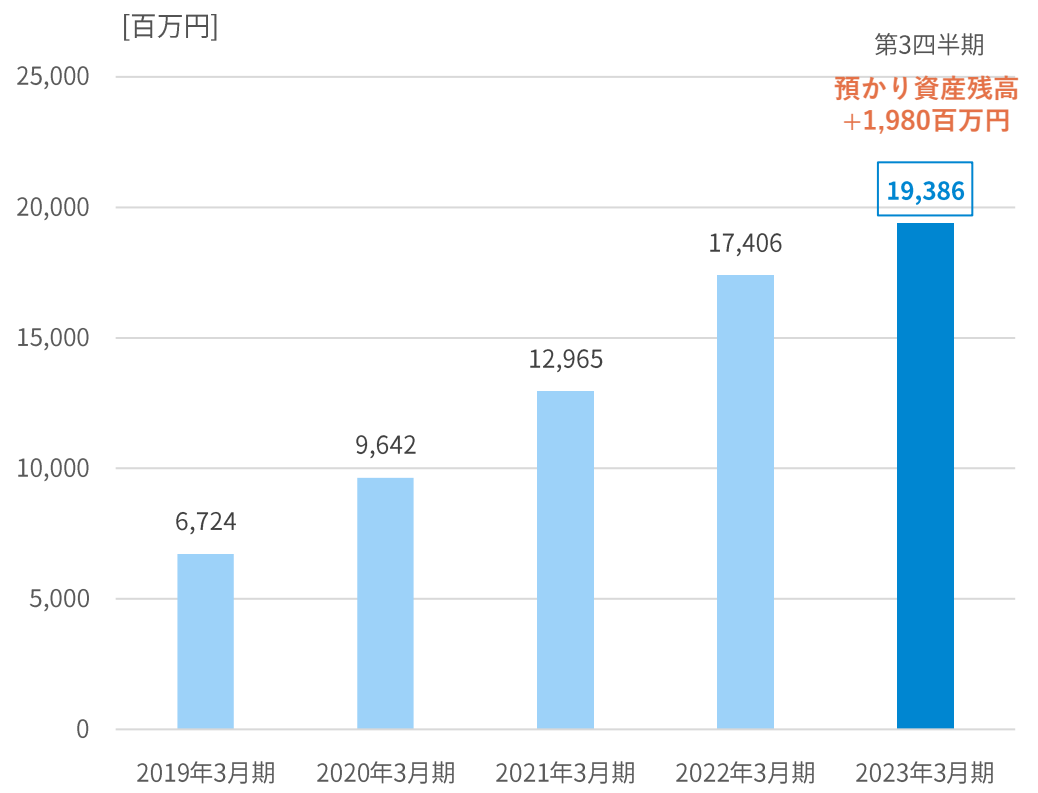
住宅ローン融資実行残高は堅調に推移。他方で資産形成ニーズは引き続き高まっており、当社が仲介する金融商品預かり資産も堅調に推移。

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

マクロ経済環境の変化（米国債の利上げ基調等）による追い風なども受け、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が引き続き好調に推移。第4四半期については先行投資を実施する一方で、引き続き良好な事業環境であるとの見通しのもと、**11月に修正開示した業績見通しを再度上方修正。**

単位：百万円	前回予想（11月11日開示）		修正予想		
		対売上高比		前回予想比較	前年同期比
売上高	4,255	100.0%	4,400	+3.4%	+21.5%
売上原価	584	13.7%	630	+7.8%	+128.9%
売上総利益	3,670	86.3%	3,770	+2.7%	+12.6%
販売費および一般管理費	3,115	73.2%	3,170	+1.7%	+11.0%
営業利益	555	13.0%	600	+8.1%	+22.1%
経常利益	555	13.0%	600	+8.1%	+16.8%
当期純利益	449	10.6%	470	+4.6%	+43.5%

【補足】2023年3月期通期業績予想 - 当初予想との比較 -

当連結会計期間を通じて事業環境は良好であり、当初予想から2度上方修正を実施。

単位：百万円	当初予想（5月13日開示）		前回予想（11月11日開示）		修正予想		当初予想比
		対売上高比		対売上高比		対売上高比	
売上高	4,053	100.0%	4,255	100.0%	4,400	100.0%	+8.6%
売上原価	550	13.6%	584	13.7%	630	14.3%	+14.5%
売上総利益	3,503	86.4%	3,670	86.3%	3,770	85.7%	+7.6%
販売費および一般管理費	2,975	73.4%	3,115	73.2%	3,170	72.0%	+6.5%
営業利益	527	13.0%	555	13.0%	600	13.6%	+13.7%
経常利益	524	12.9%	555	13.0%	600	13.6%	+14.4%
当期純利益	344	8.5%	449	10.6%	470	10.7%	+36.5%

4. 事業トピックス

当社の育成方針は「優秀な新卒学生を採用・育成」する業界でもユニークなもの。**金融知識の無い未経験者を育成するノウハウおよび体系だった知見は当社の強みであり、**これらを活用する形で金融教育をテーマに新サービスの提供を開始。

■ 金融教育のニーズの高まり

背景

企業・一般

2022年事務年度金融行政方針において、**国民の金融リテラシー向上を目的に、資産形成に関する金融経済教育の機会提供に向けた取組みを推進**するための体制の検討を開始。11月に内閣が発表した「資産所得倍増プラン」においても金融教育は重要な柱の1つ。

金融機関 金融サービス事業者

2022年7月の「保険会社向けの総合的な監督指針」の改訂により、公的保険を補完する民間保険の主旨に鑑みて、**公的保険制度に関する適切な理解を確保するための十分な教育が必要に。**
加えて、**顧客のライフプラン**に基づくリスク・保障の必要性を適切に理解した上での意向把握が必要に。

サービス

企業従業員向けの**ファイナンシャル・ウェルビーイングプログラム**
「ブロっこり」の提供を開始



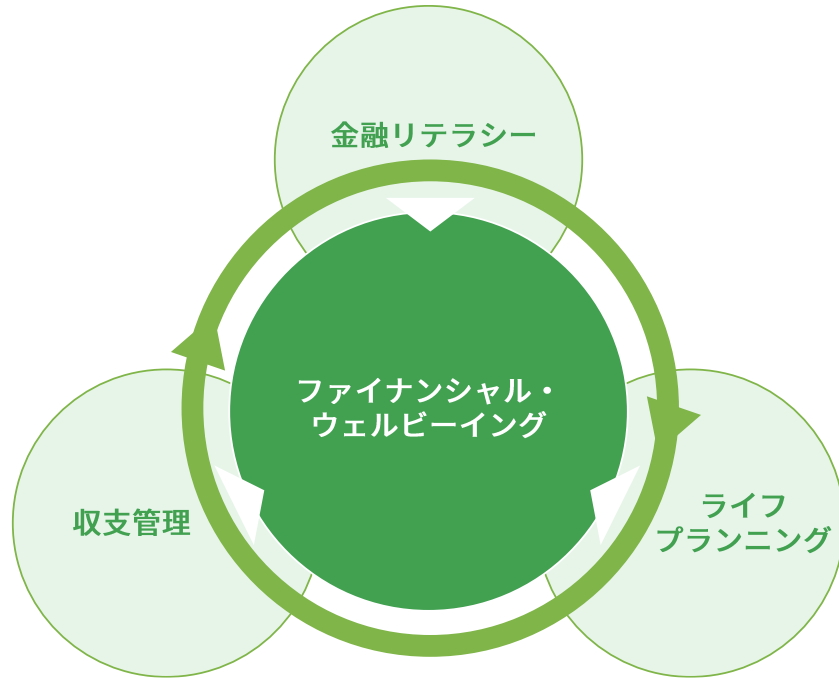
金融機関および金融サービス事業者向けに、**公的保険制度およびライフプランニング等に関する実務知識・スキル習得に向けた教育サービス**を提供

※金融機関および金融サービス事業者向けの包括的な課題解決サービスの1つとして提供

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『ブロっこり』をリリース

ブロっこり

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、**現在・将来にわたる経済的な健全性と、人生を楽しむ選択肢が確保できる状態を指す。**

導入事例

2023年1月13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 梶沢 敬太 (TEL 03-6687-1318)

金融教育プログラム「ブロッこり」、SCSK 株式会社に提供開始

“ファイナンシャル・ウェルビーイング”の実現を支援

「金融の力を解き放つ」をパーパスに掲げ、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、人々のライフプラン実現をサポートする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、SCSK 株式会社（本社：東京都江東区 代表取締役 執行役員 社長 最高執行責任者：富麻 陸昭 証券コード：9719 以下、SCSK）に対し、従業員のファイナンシャル・ウェルビーイング（=経済的な幸せ）の実現を支援する金融教育プログラム「ブロッこり」の提供を開始することをお知らせいたします。

SCSK は、自らが金融機能プレイヤーとして社会に新たな価値をもたらす「デジタル金融プロバイダー」を目指す中で、「ブロッこり」が従業員の金融リテラシーを一層高めるための一助となるものと考え、今回の提供に至りました。

ファイナンシャル・ウェルビーイング・プログラム 導入決定

“お金の健康”に自信をつけて
笑顔いっぱいの未来を

ブロッこり

SCSK

に導入



2023年1月よりIT企業大手であるSCSK株式会社に提供を開始。

今後も健康経営を推進している企業等、
 従業員の生産性向上・エンゲージメント向上に注力し
 ている企業を中心に、**従業員の属性や企業ニーズに合
 わせたプログラムの開発・提供を進めていく**

保険代理店等に代表される金融サービス事業者は、「**コンサルタントの教育・育成**」「**営業組織内でのオンライン相談対応の浸透**」「**安定的な見込み客の獲得**」といった課題を有する先も多く、コロナ禍を契機に顕在化している。

▶ 当社グループのノウハウ・ソリューションを統合・活用しながら課題を解決

■ 金融サービス事業者における課題

- ・ 監督指針の要請に対する対応（公的保険制度等）
- ・ コンサルタントの知識・スキルレベルの平準化が進まない

公的保険制度等の習得を含む
コンサルタントの教育・育成
(コロナ禍による研修形態の変化に対応)

コロナ禍を契機としたオンライン商談は金融サービスでも一般的に

営業組織内でのオンライン相談対応の浸透
(ツールの導入・面談スキルの向上)

「対面」を前提としたサービス提供ではアポイント獲得が進まない

オンライン相談を基本とした
安定的な見込み客の獲得

事業者のニーズに合わせ、**サービスを組み合わせ提供**。保険会社および保険代理店への導入も開始。

コンサルタントの教育・育成

- **教育コンテンツを全てデジタル化。** オンデマンドで知識・ライフプランニングスキル・その他営業スキルを習得できる環境を提供
- 事業者の希望に応じてリアル研修によるフォロー（ハイブリッド型の研修）も実施

営業・教育のDX化を支援

オンライン相談対応の浸透

- **デジタルツールの提供・活用支援**



- オンライン相談に特化したコミュニケーションスキル研修

安定的な見込み客獲得

- 当社コールセンターで架電・ニード喚起した上で案件化した**オンライン相談アポイントを提供**

実践機会の提供


- 提供アポイントの案件相談
- 事業者顧客の保険証券等の分析代行
▶ 案件化を支援

事業者のニーズに合わせて組み合わせ

導入事例

■ FWD生命保険株式会社（2022年11月）

■ 大手生命保険会社グループ代理店（2022年11月）



**教育コンテンツ
+
マネパス**

2022年11月22日

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)

FWD 生命保険株式会社の営業社員向けに金融教育プログラムの提供を開始

「金融の力を解き放つ」をテーマに掲げ、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、人々のライフプラン実現をサポートする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FWD生命保険株式会社（本社：東京都中央区 代表取締役社長兼CEO：山岸英樹 以下：FWD生命）に対し、金融教育プログラムを提供することをお知らせいたします。

■提供の背景

2021年12月に改正された「保険会社向けの総合的な監督指針」の中で、営業社員教育において「公的保険を補完する民間保険の趣旨に鑑みて、公的保険制度に関する適切な理解を確保するための十分な教育を行っているか」との視点が盛り込まれることとなりました。

従来の営業社員教育では、社員が商品特性を確実に理解し、お客様に適切に説明できるよう教育することに主眼が置かれていましたが、今般の改正により、保険商品提案に付随する公的制度や関連する金融情報も合わせて説明することが求められ、保険代理店等の仲介業者のみならず金融機関においても営業社員教育を見直し、公的制度等の基本知識の習得・募集時の説明の在り方等を模索する動きが広がっています。



**オンライン面談
ノウハウ
(コンテンツ提供
・案件相談)**

2022年11月22日

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)

【営業DX支援】保険募集人・FP向けに「オンライン面談導入サポート」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社で取り扱い、人々のライフプラン実現をサポートする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、業界では異例の2017年からオンラインによる面談を開始し、現在では年間約4万件のオンライン面談を実施しております。新型コロナウイルス感染症拡大をきっかけに金融サービスにおいてもオンラインによる面談ニーズが続く状況を受け、「オンライン営業の生産性向上」「営業教育の高度化」「顧客接点の多様化によるライフタイム・バリュー（LTV）向上」「販売コンプライアンスの強化」を支援する「オンライン面談導入サポート（以下：本サービス）」として、大手生命保険会社グループの保険代理店への提供を開始したことをお知らせいたします。

なお、本サービスは今後も保険募集人・FP事業者様向けに提供してまいります。当社の掲げる「金融の力を解き放つ」というテーマの実現に向け、これを端緒に今後広く本サービスの提供を進めてまいります。



5. 株主還元

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

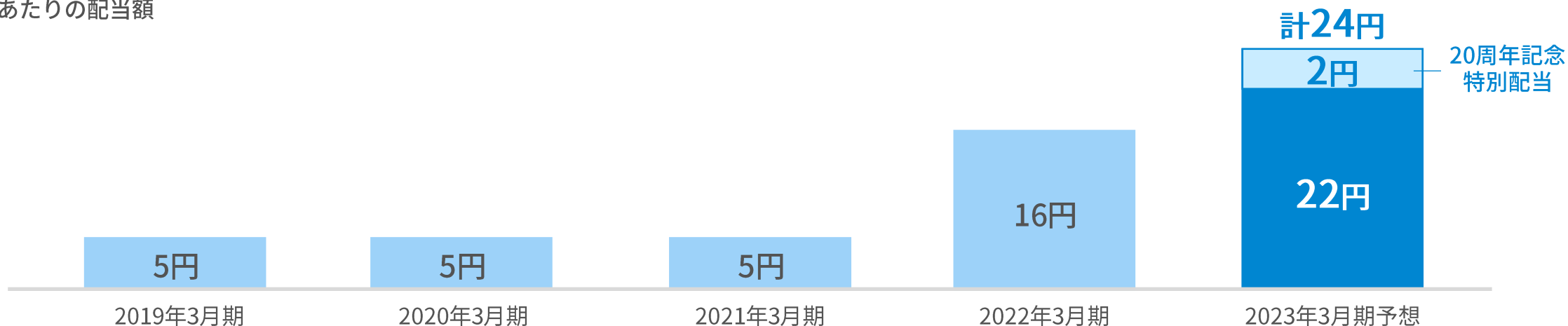
配当方針

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

好業績を背景に「**20周年記念配当**」を加え、当期については1株あたりの配当額24円と**増配予定**。

■ 1株あたりの配当額



現状で大部分を占める個人投資家様への訴求の一環として、**今期末時点の株主様より株主優待制度「ブロードマインド・プレミアム優待倶楽部」を導入開始。**

Premium

5,000種類以上の商品から交換できる 株主様へのプレミアム優待「選べる楽しみ」



BROAD-MINDED

ブロードマインド・プレミアム優待倶楽部

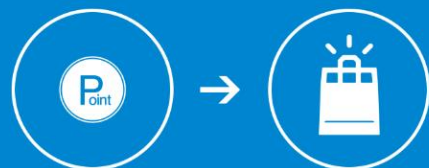
**5,000種類以上の優待商品から
ポイントと交換！**

優待内容

期末時点での保有株式数に応じてポイントを進呈

保有株式数	進呈ポイント数
400株～599株	4,000ポイント
600株～799株	6,000ポイント
800株～1,999株	15,000ポイント
2,000株以上	40,000ポイント

保有ポイントに応じて
約5,000種類の優待商品から交換可能



株主優待ポイントに応じた商品への交換ができます

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12月末現在)

従業員数
244名 (2022年12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