

ブロードマインド株式会社

2024年3月期第2四半期決算説明資料

東証グロース：7343

第2四半期業績

良好なマクロ経済環境を背景に、貯蓄性保険を中心とした資産形成商品の販売が引き続き好調だったこと等を受け、売上高は2,164百万円（前年同期比+18.9%）で第2四半期としては過去最高を記録。他方で採用の前倒し等の先行投資により、人件費を中心に販管費が増加。営業利益は245百万円（前年同期比△7.9%）で着地。

業績予想に対する進捗

下期に偏重した計画の中で、上半期の業績見通しに対する進捗は売上高で108.5%、営業利益で105.7%と堅調に推移。

下期も引き続き良好な事業環境であると見込んでおり、業績予想を上方修正。

重点施策進捗

主力事業

第2四半期までに採用した47名のコンサルタントは、計画通り下期より営業活動を開始。フォローアップを通じてパフォーマンスの向上を図る。

新領域

- 金融機関の営業担当者向けに教育プログラムを提供。
- 既存顧客との接点強化・コールセンターの高機能化に資するデジタルプロダクトを相次ぎリリース。

株主還元

取得総額5,000万円を上限に、2023年11月14日～2024年3月31日までの期間で自己株式の取得を実施。

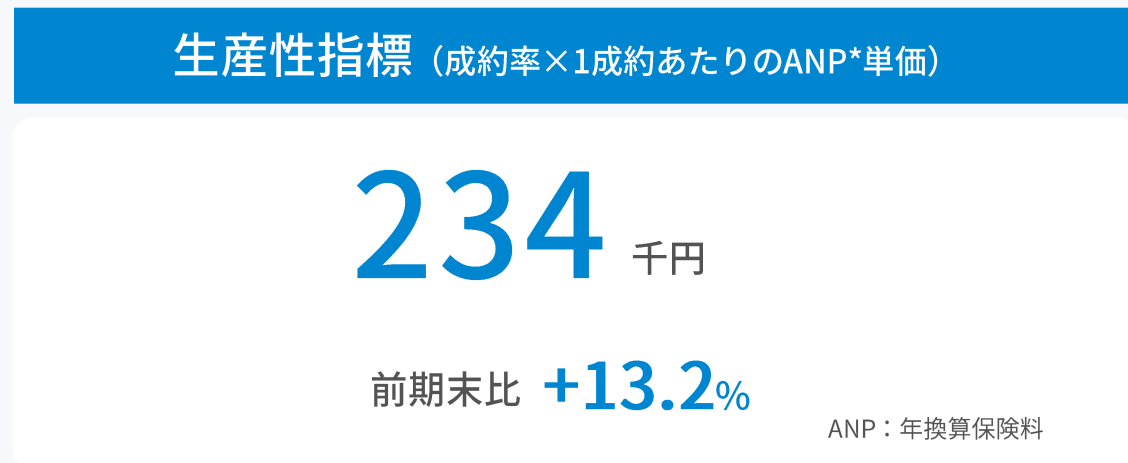
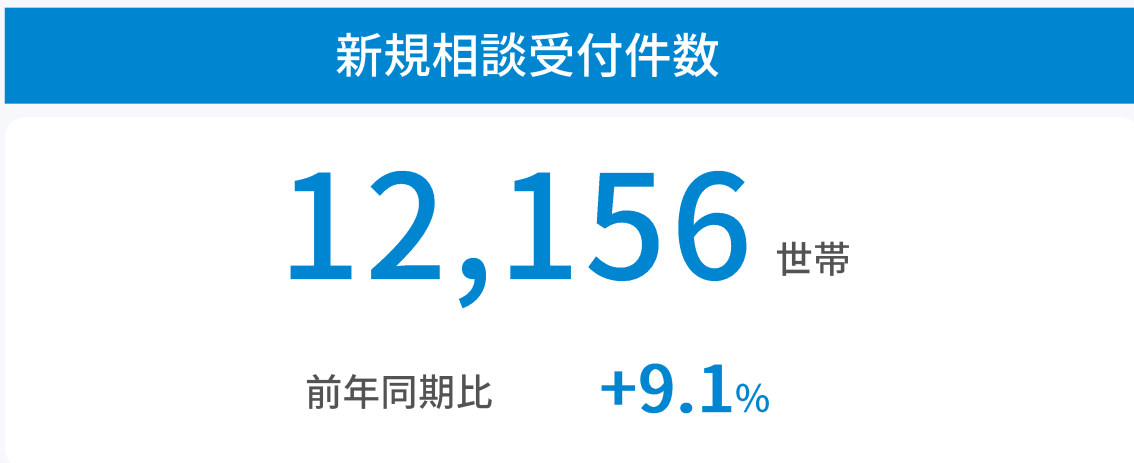
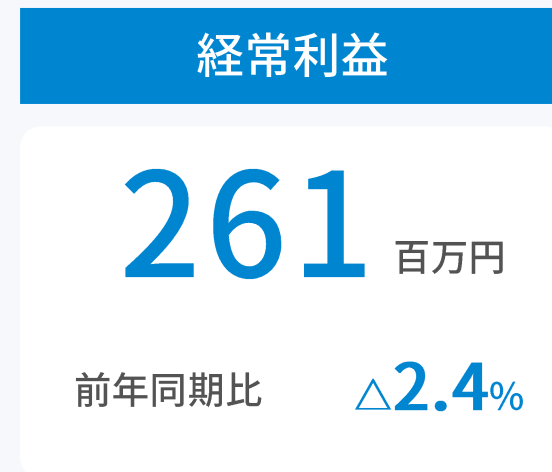
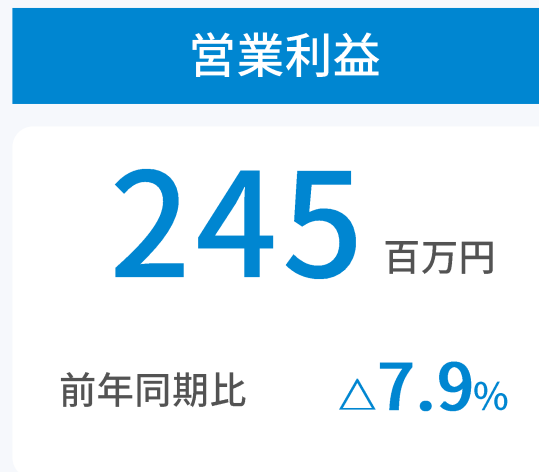
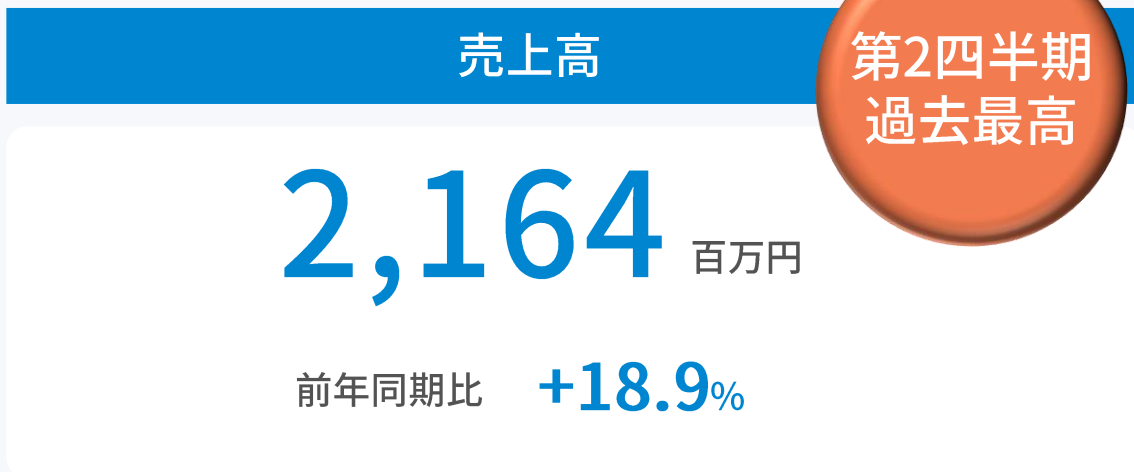
1. 2024年3月期第2四半期 業績ハイライト
2. 通期業績予想
3. 重点施策の進捗状況

Appendix

- 想定Q&A
- 事業概要等

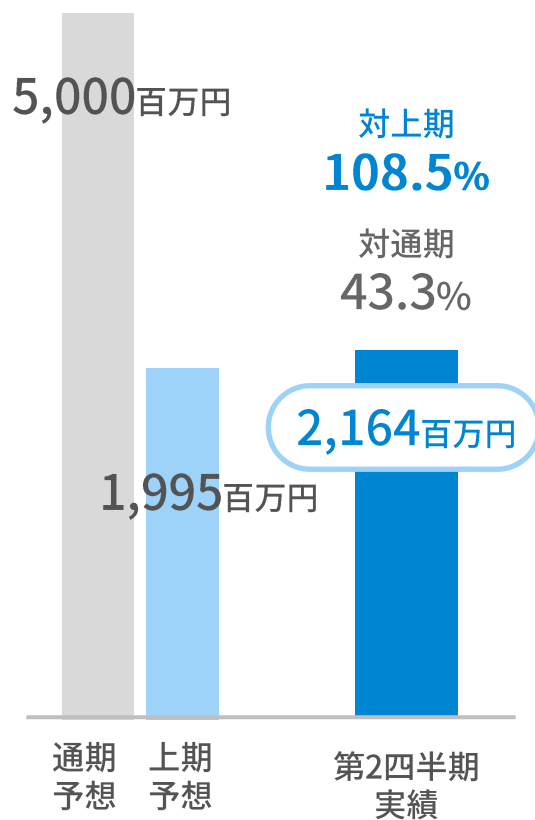
1. 2024年3月期第2四半期 業績ハイライト

第2四半期の売上高は過去最高を更新し、引き続き堅調に推移

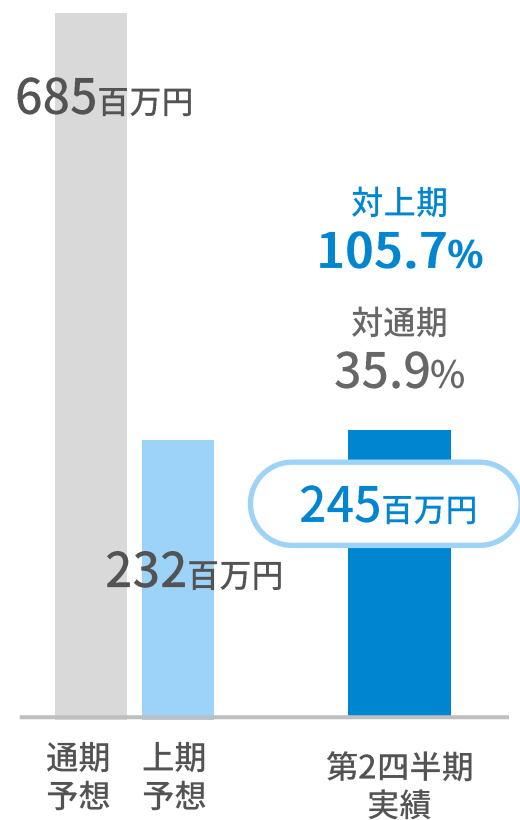


良好な事業環境の下、社内計画に対して堅調に進捗。

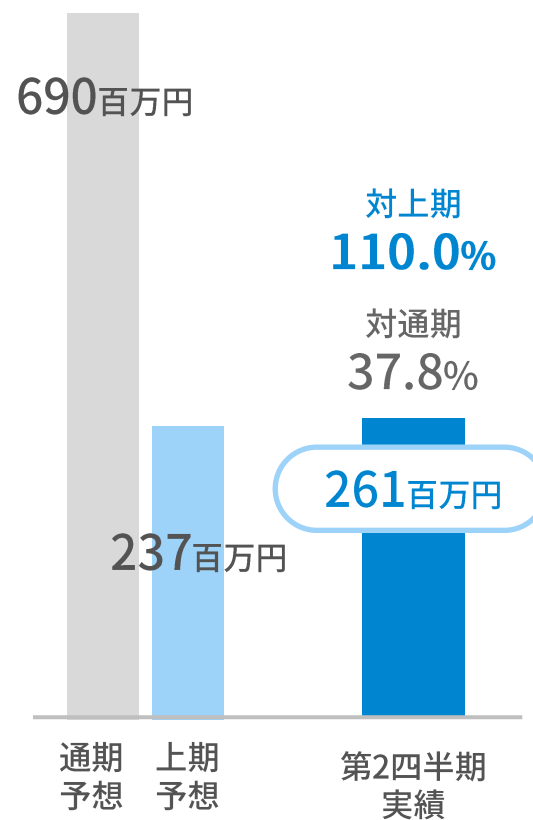
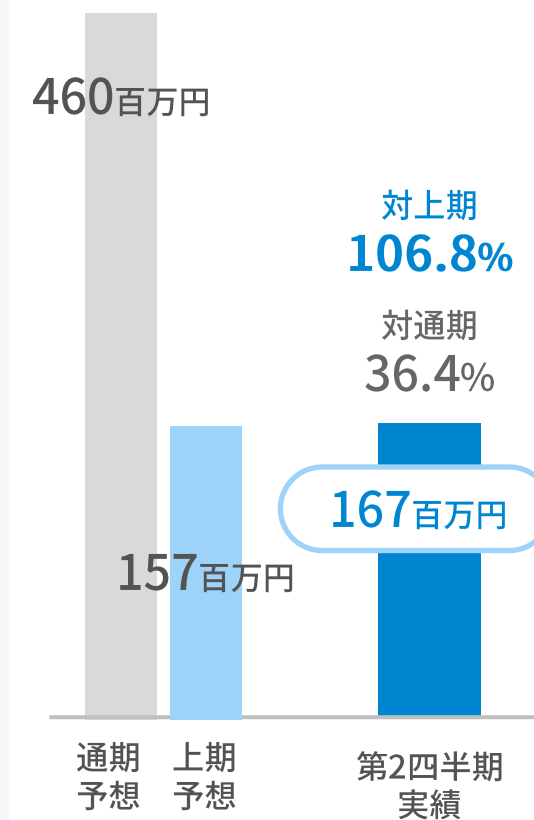
売上高



営業利益



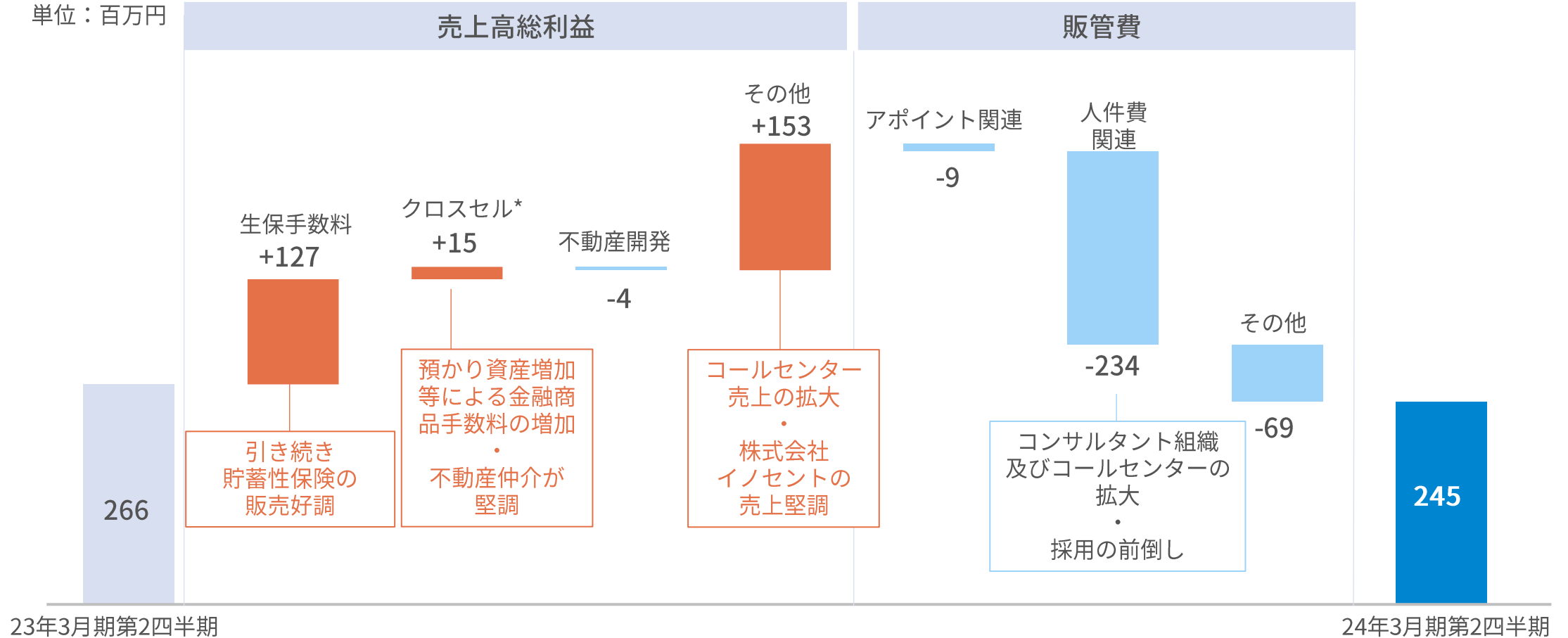
経常利益

親会社株主に帰属する
当期純利益

主に生保手数料の増収・金融商品販売手数料・コールセンター売上が寄与し、20%近い増収を確保（①）。他方で採用の前倒し等の先行投資を実施したことにより、営業利益は若干の減益。なお、前期は海外不動産子会社の清算に伴う特別利益が計上されていた（②）。

単位：百万円	2023年3月期第2四半期		2024年3月第2四半期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	1,820	100.0%	2,164	100.0%	+18.9%
売上原価	84	4.6%	137	6.4%	—
売上総利益	1,735	95.4%	2,026	93.6%	+16.8%
販売費及び一般管理費	1,468	80.7%	1,781	82.3%	+21.3%
営業利益	266	14.6%	245	11.3%	△7.9%
経常利益	267	14.7%	261	12.1%	△2.4%
税金等調整前四半期純利益	380	20.9%	261	12.1%	△31.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	267	14.7%	167	7.7%	△37.4%

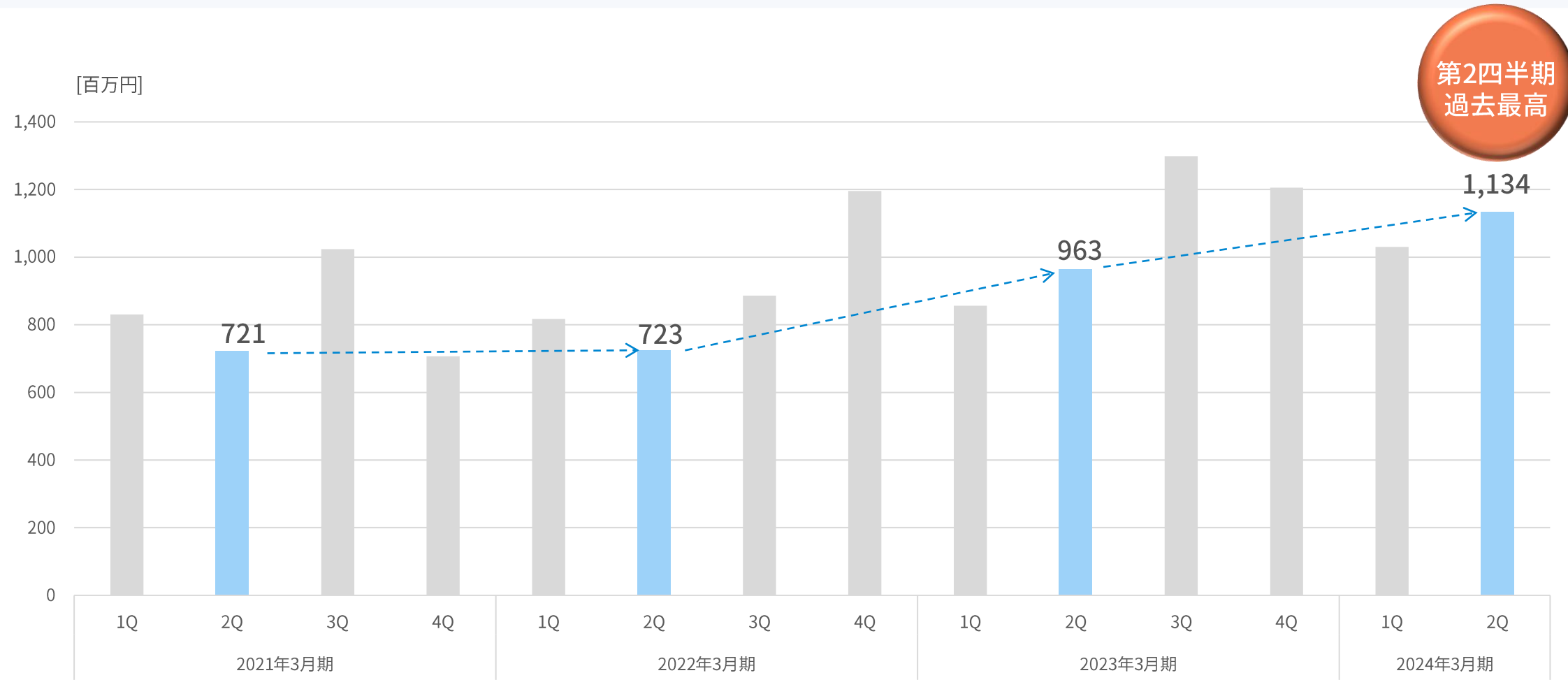
単位：百万円



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・不動産仲介に係る売上

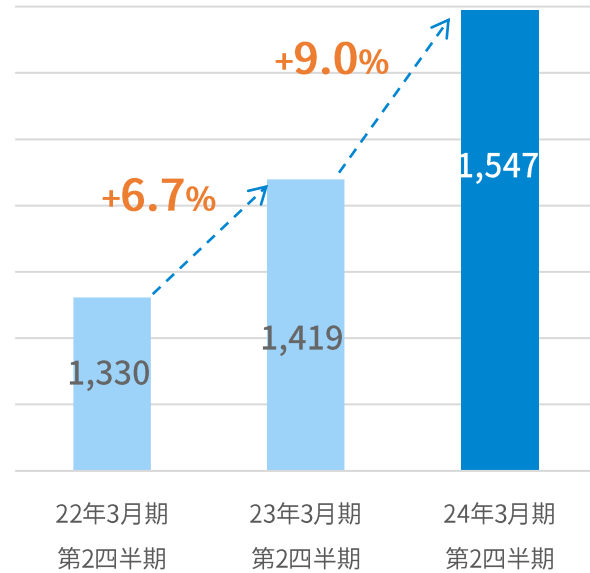
第1四半期に引き続き、第2四半期の売上高も過去最高を記録。



第2四半期
過去最高

生命保険代理店手数料

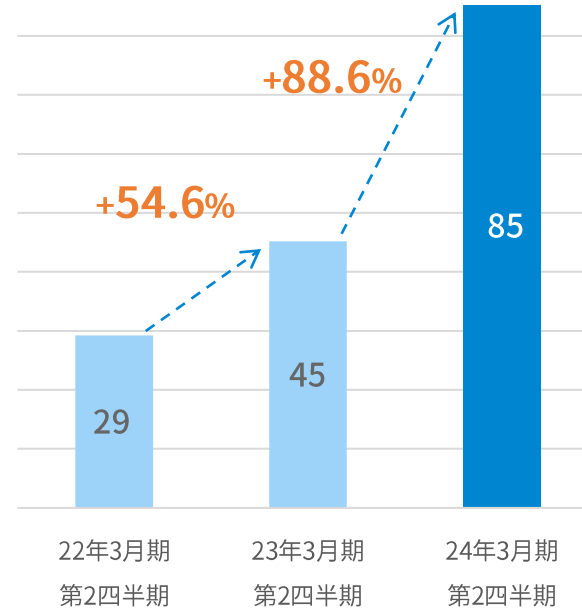
[百万円]



- ・貯蓄性保険が販売好調。初年度手数料が伸展。
- ・保有契約の増加による継続手数料の積み上がり

金融商品仲介手数料

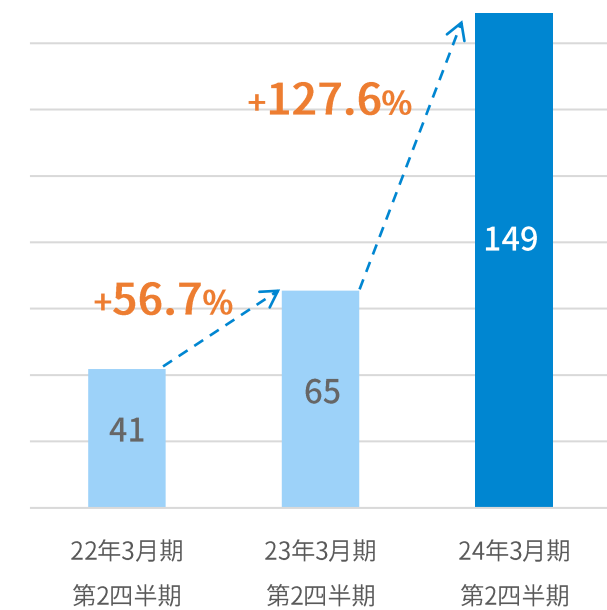
[百万円]



- ・IFA体制を強化。債券販売が好調の他、積立投資ニーズの取込みで大幅伸展

コールセンター売上

[百万円]

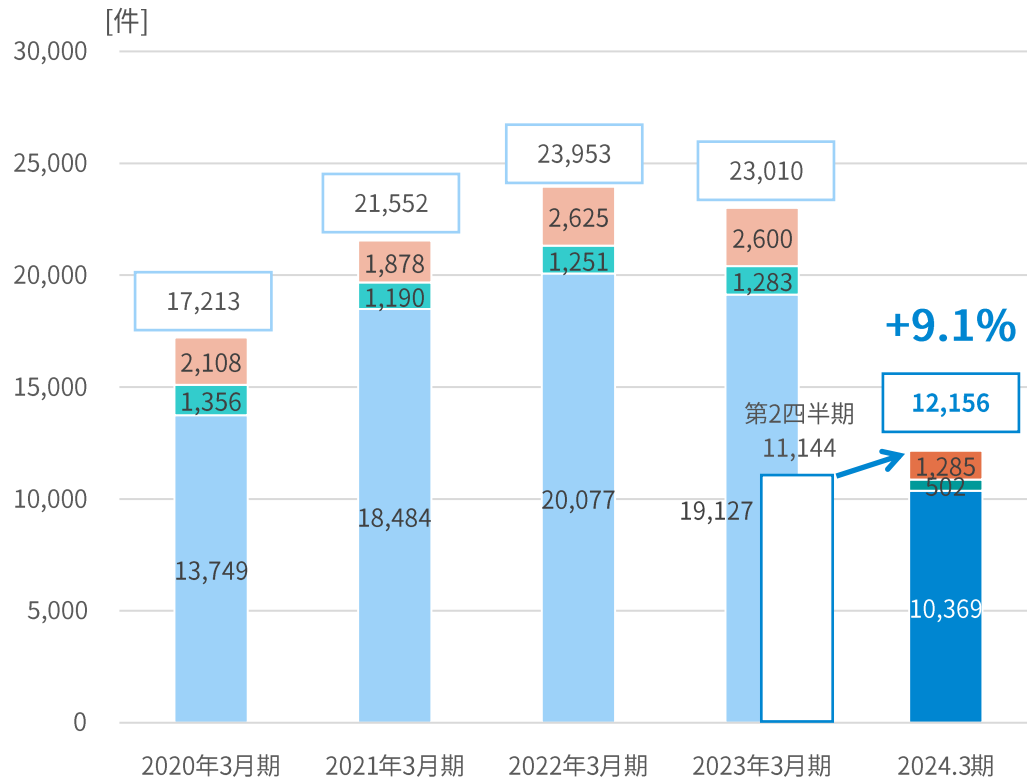


- ・クレディセゾンとの資本業務提携によりコールセンターの体制を強化。

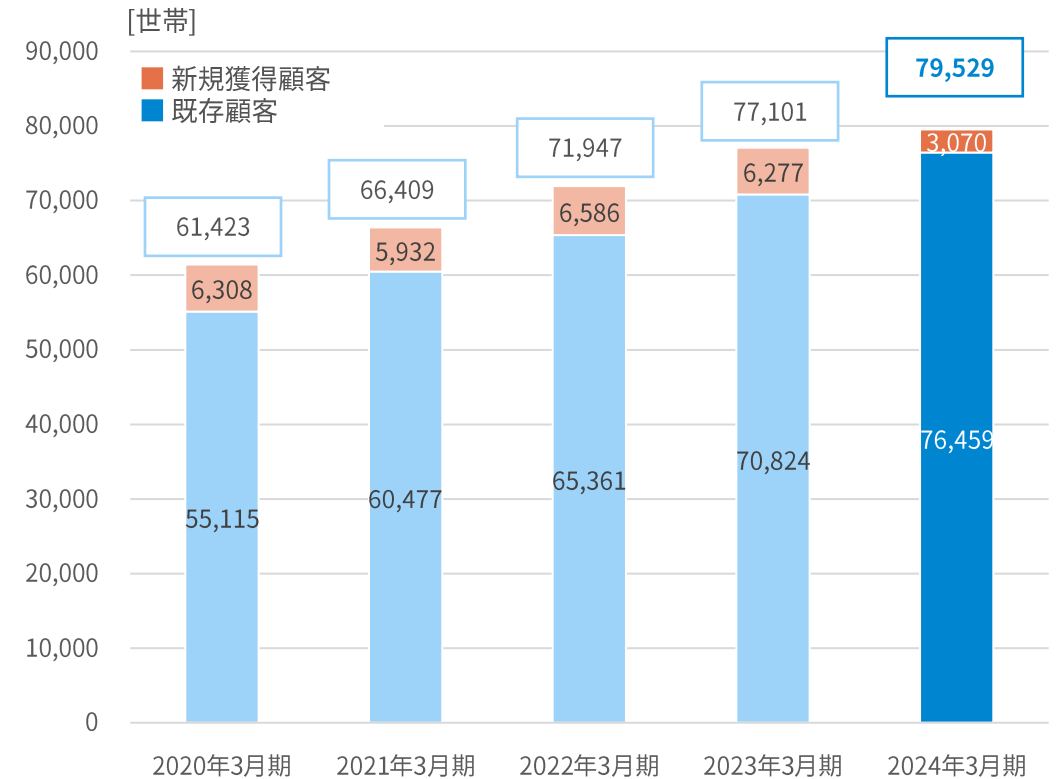
提携先チャネルごとの生産性を見極めつつ、**新規相談受付件数は前年増をキープ。**

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



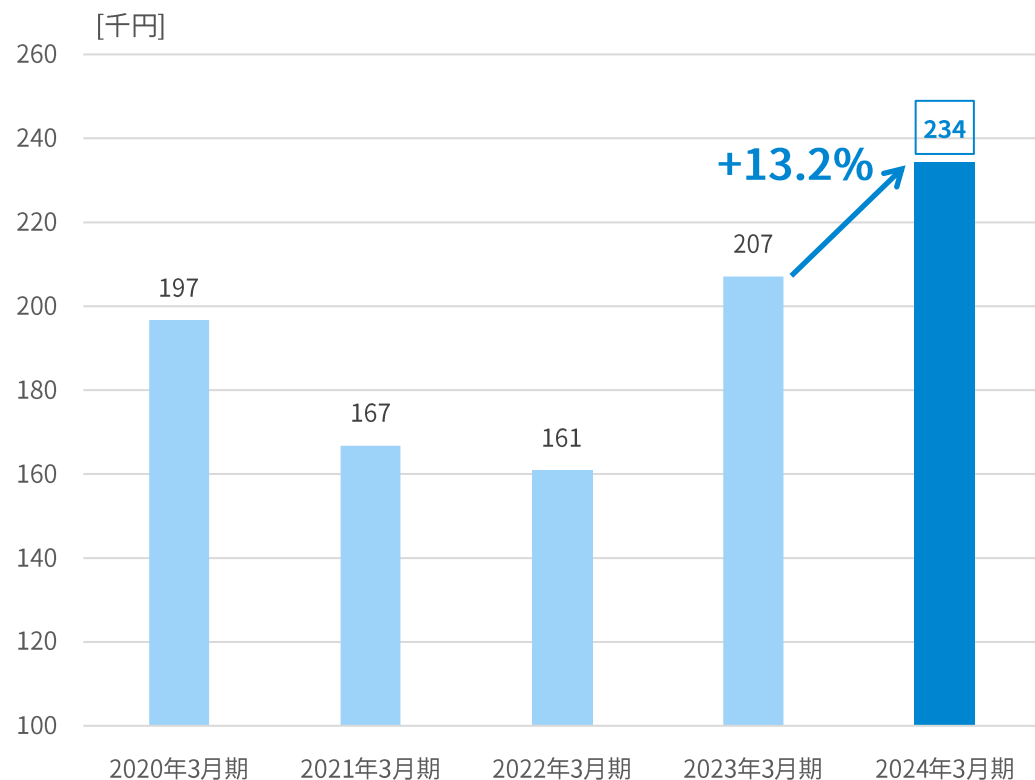
■ 保有顧客数（新規獲得顧客と既存顧客の合計）



生産性指標は過去最高だった前期を引き続き上回る形で進捗。新契約ANP（年換算保険料）も前期を上回るペースで積み上がっている。

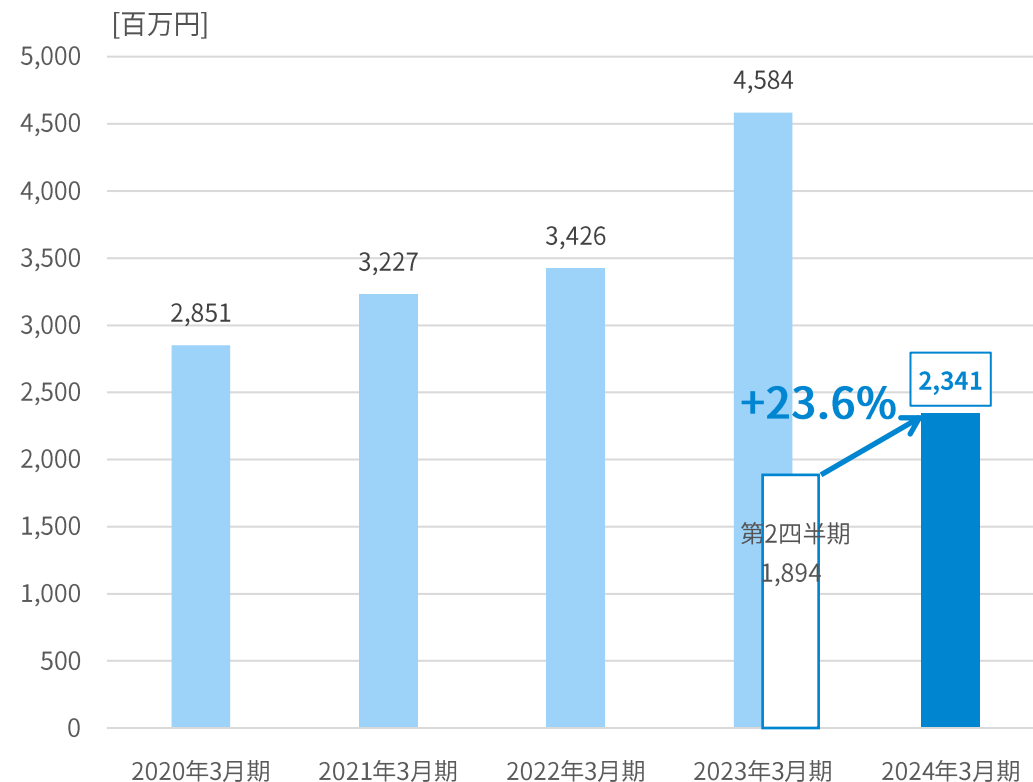
コンサルティングの品質に関する指標

■ 生産性指標（成約率×1成約あたりのANP*単価）



■ 新契約ANP*

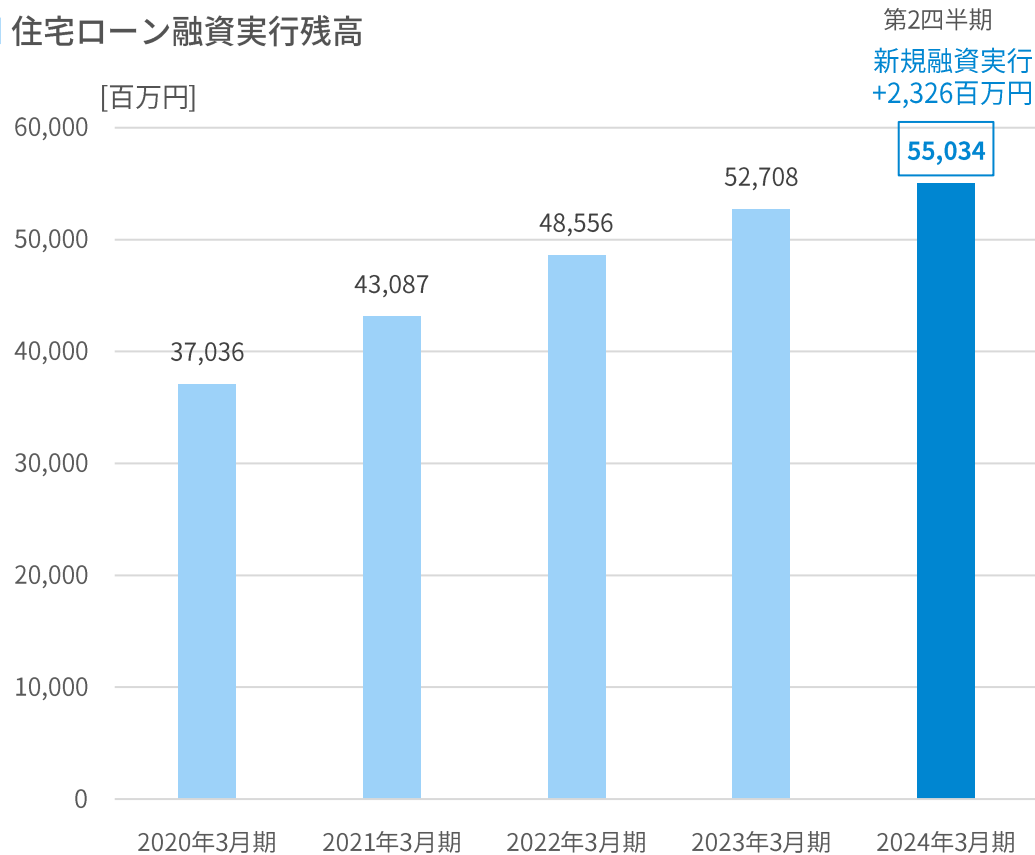
ANP：年換算保険料



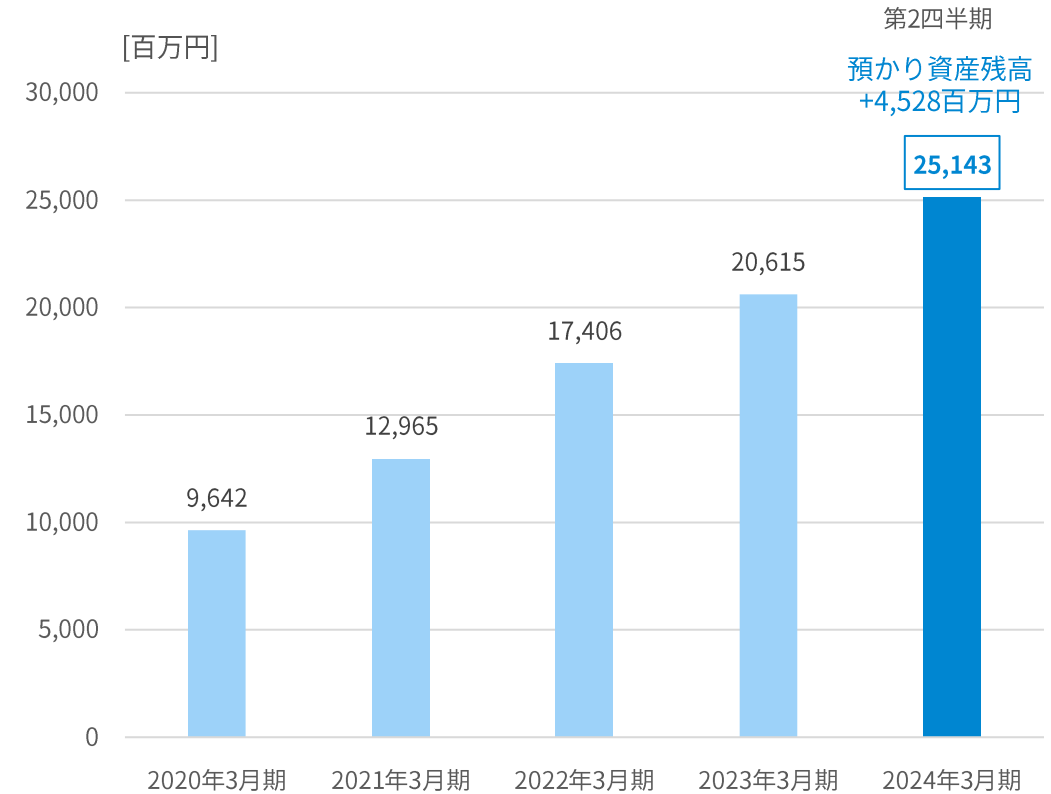
資産運用・投資に対する関心の高まりを受け、当社が仲介する金融商品預かり資産残高が順調に伸展し、**250億円を突破**。

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



2. 通期業績予想

下期も引き続き良好な事業環境であると見込んでおり、業績予想を上方修正。売上高・営業利益・経常利益は当初予想に対し5%伸展する見通し。

	当初予想	修正予想	
			対当初予想比
単位：百万円			
売上高	5,000	5,250	105.0%
売上原価	850	920	108.2%
売上総利益	4,150	4,330	104.3%
販売費及び一般管理費	3,465	3,610	104.2%
営業利益	685	719	105.0%
経常利益	690	724	105.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	460	460	100.0%

上方修正の主な要因

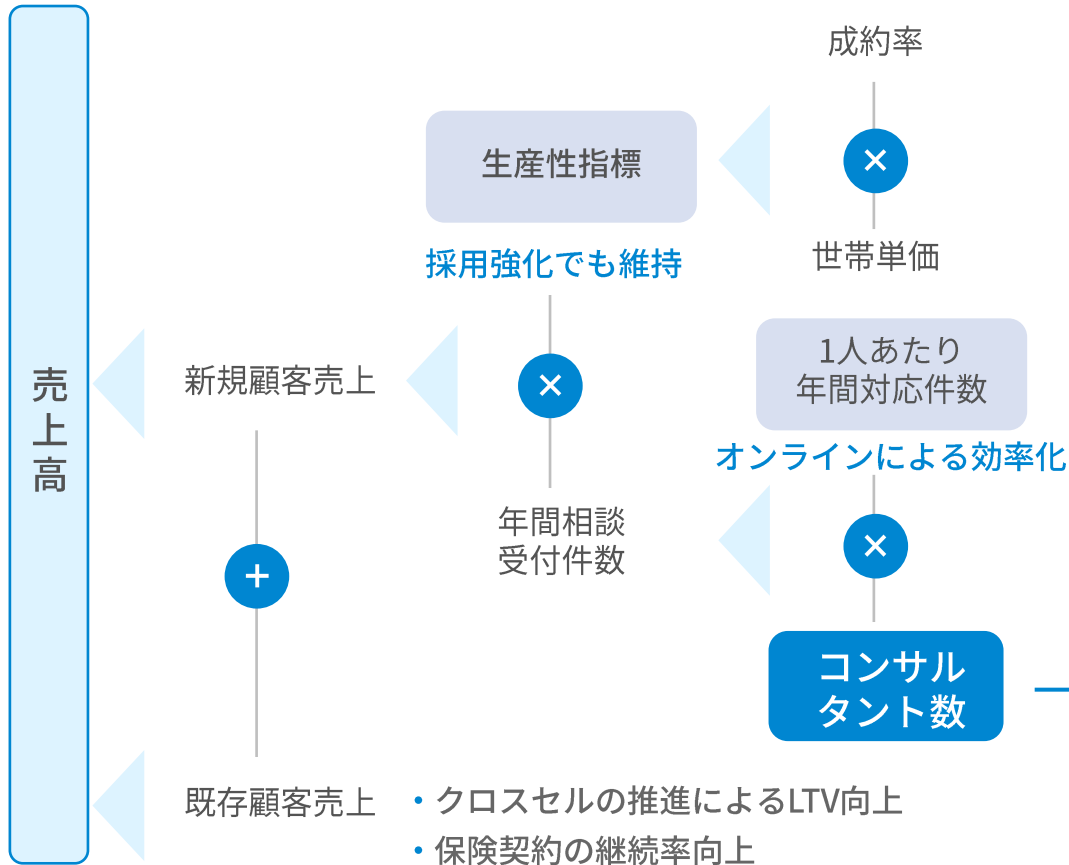
- ・米国の金利情勢を背景とし、下期も引き続き貯蓄性保険（外貨建保険）の販売が好調となる見通し
- ・新NISA・iDeCoに対する関心の高まり等を受け、下期も金融商品販売手数料は好調に推移する見通し
- ・不動産開発・販売については、当初想定していなかった上期の販売に加え、予定通り第4四半期に3棟販売できる見通し

※業容拡大のため来期に本社オフィスの移転を予定しており、現在精査中であるものの、少なくとも一定の特別損失が生じる可能性があることを考慮し、親会社株主に帰属する当期純利益は据え置き。

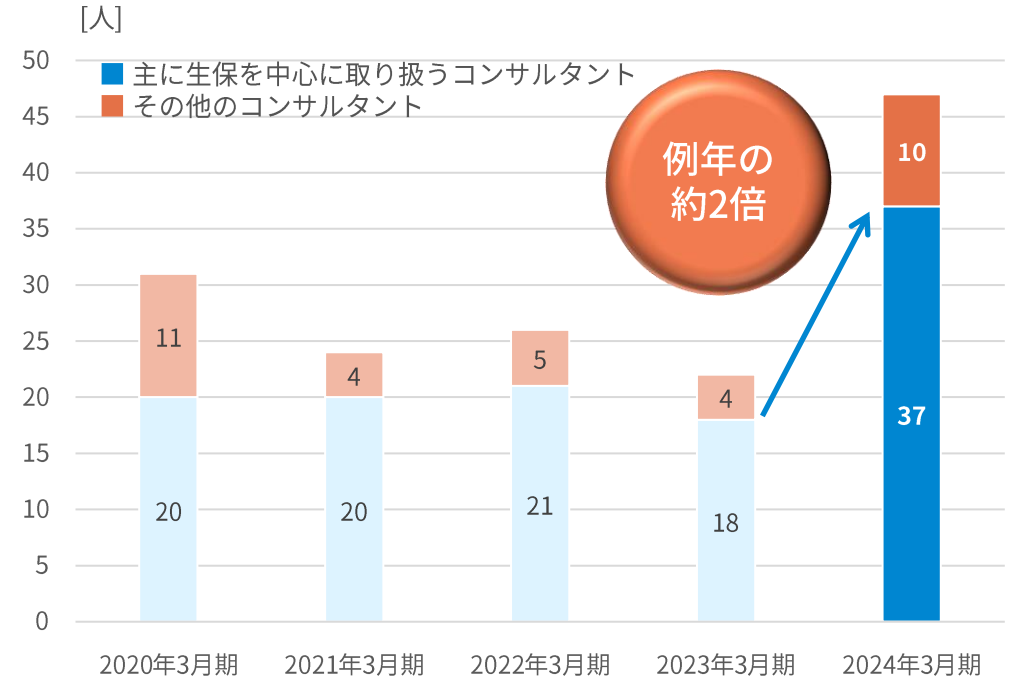
3. 重点施策進捗状況

今期以降は業容拡大に向けた課題としてコンサルタントの純増をテーマに採用活動を強化。第2四半期累計では新卒を中心に47名が入社。主に生命保険を中心に取り扱うコンサルタントの採用数は例年の2倍の水準。

フィナンシャルパートナー事業の売上構造



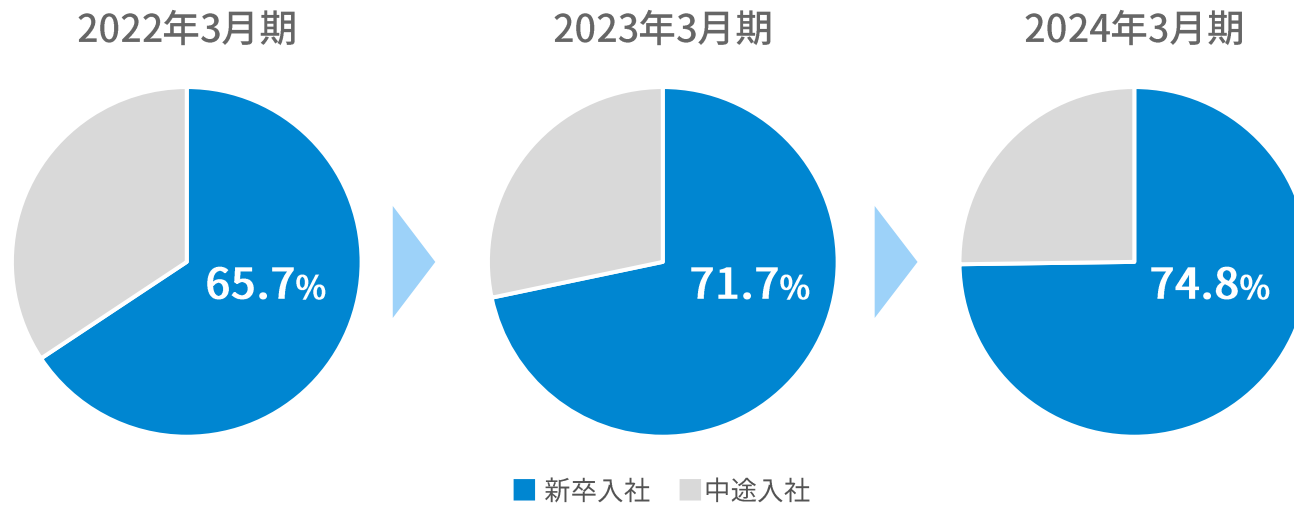
上期のコンサルタント採用数の推移



上期中に採用したコンサルタントは今下期より営業活動を開始。

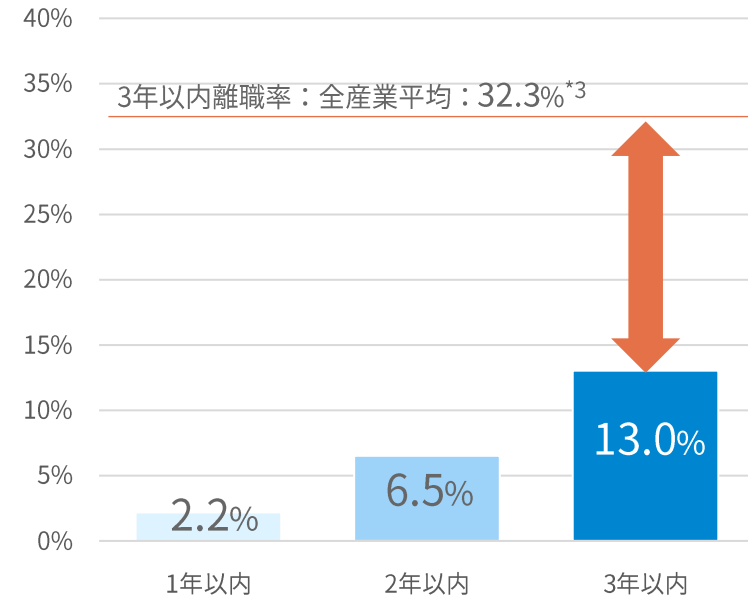
主に生命保険を取り扱うコンサルタントに占める**新卒社員**の割合は経年で増加。他方で**新卒社員**の定着は良好であり、引き続き新卒社員が採用の軸となる中で、コンサルタント組織の拡大が期待できる。

コンサルタント組織における新卒割合^{*1}



注1：主に生保を取り扱うコンサルタント部門について新卒の稼働が開始する各年10月時の実績

新卒コンサルタントの離職率^{*2}

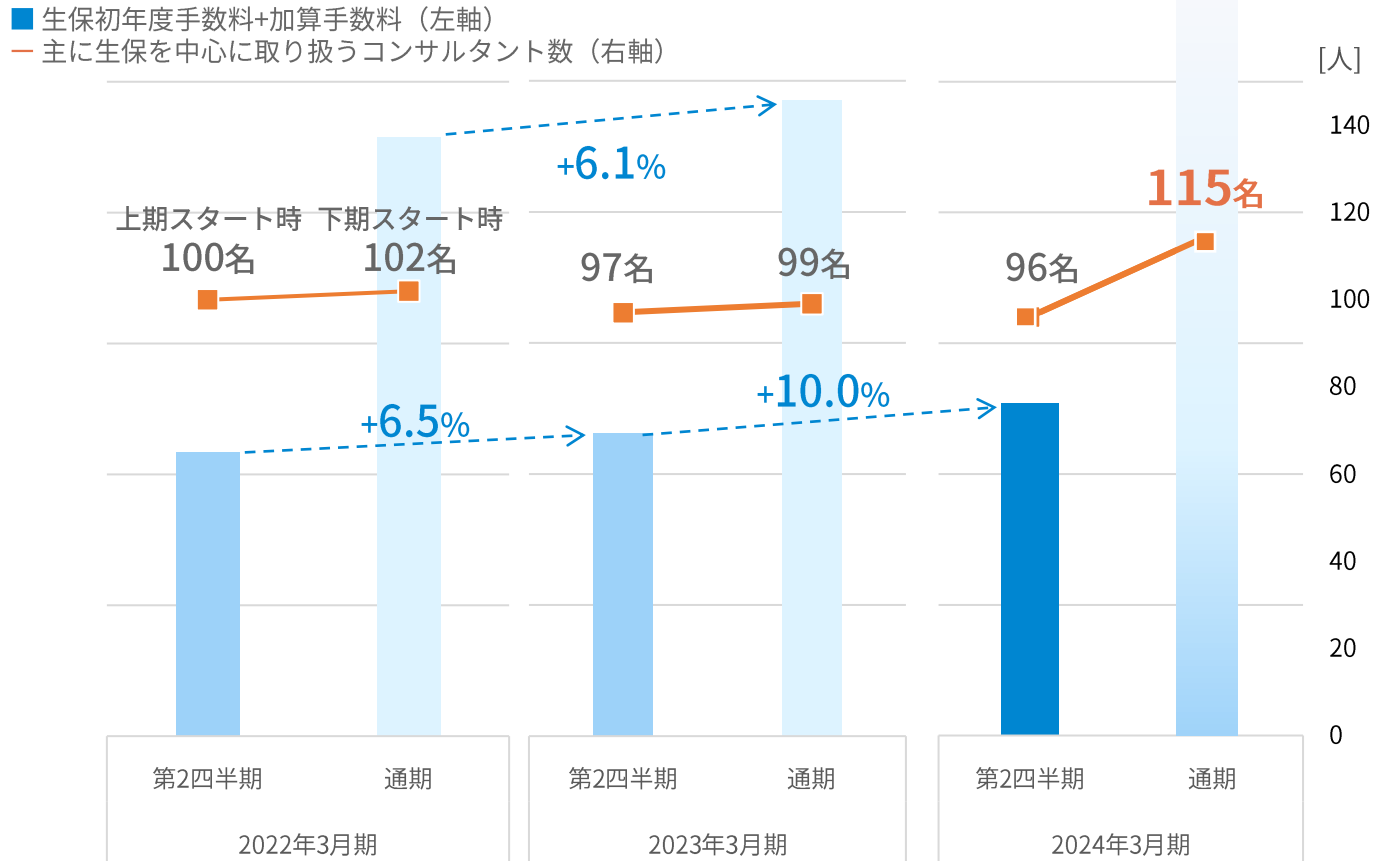


注2：2019年度～2021年度入社新卒社員の平均値

注3：厚生労働省／新卒大卒就職者の離職状況（令和2年3月卒）産業別より

フィナンシャルパートナー事業の収益の柱である生命保険手数料について、主に新卒の定着によるコンサルタント組織の拡大を背景に、**今下期以降はさらなる成長が見込める。**

生命保険代理店手数料の伸展に対する期待



近年は教育部門やコールセンター部門等、フィナンシャルパートナー事業の機能強化を目的とした戦略的異動を実施したこともあり、**主に生命保険を中心に扱うコンサルタント数は100名前後で推移。**

今期は30名強の新卒を採用した効果もあり、**今下期のコンサルタント数は従来よりも1割以上多い水準でスタート。**

来春も40名程度の新卒入社が見えている状況。生保手数料のさらなる伸展を目指す。

みずほ銀行のリモート営業担当向けに、オンライン面談スキルアップを軸とした研修プログラムを提供（メガバンクへのプログラム提供は初）。

各位

2023年10月31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)

みずほ銀行のリモート営業担当向けに、スキルアップ研修を提供開始

「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、以下「当社」）は、株式会社みずほ銀行（本社：東京都千代田区、取締役頭取：加藤勝彦、以下「みずほ銀行」）のリモート営業担当に対し、アポイント獲得やオンライン面談についてのスキルアップ研修プログラムを本日より提供開始いたします。

アポイント獲得・オンライン面談スキルアップ研修 提供開始




提供背景

コロナ禍を機にオンライン面談によるサービス利用が一般的になっていることについては、金融サービス領域においても例外ではなく、金融機関においては非対面チャネルの拡大・サービスレベルの向上が重要課題。

▶ オンライン面談のノウハウを含む営業教育は、新卒学生を育成し続けてきた当社にとって最も強みを有している領域。

プログラム概要

- FP部門向け
「オンライン面談の成約率UP」を目的に、事前準備や面談時の対応・スケジュール管理方法に至るまで、細部に亘ってノウハウを提供。
- コールセンター部門向け
当社コンタクトセンター（100名規模）のリーダーが講師となり、アポイント獲得に繋がる話法を中心にノウハウを提供。

※上記それぞれについてフォローアップ研修（全5回）も実施

当社は自社でコールセンターを保有しており、業務運営で培ってきたCTI*等の知見を活かしながらコールセンター向けシステムを独自で開発。主に金融・保険業界のコールセンターを中心に11月より提供開始。



IP回線と携帯回線を併用できる
ハイブリッドCTI



10年以上のコールセンター運営の知見を基に開発。
主に金融・保険業界のコールセンターを対象に広く展開予定。

IP電話と携帯電話のハイブリッドCTI*

CTIとスマートフォンが連動し、従来のIP電話（フリーダイヤル等）による発信とパソコン上からスマートフォンを経由した携帯電話による発信とをシームレスに切り替え可能。
通電率UPと通話コスト削減を実現。

コール業務の時間生産性をCTI上で算出。SVの管理コストを削減

CTI上でコール担当者の勤務時間を入力・管理し、従来のレポート機能と組み合わせることで時間生産性の自動算出を行える機能を実装。SVの管理コスト削減を実現。

CTI：Computer Telephony Integrationの略称で、電話とコンピューターを統合させたシステムを指します。

ご契約者様向けアプリ「FP Omusubi」を開発（配信開始は2024年1月頃を予定）。デジタルでの接点強化により、各種お手続きの効率化・マーケティングアプローチの強化等を図る。

FP Omusubi



各種お手続きの効率化・当社からのスムーズなご案内

- 住所変更や給付金請求等の各種お手続き
- ご契約成立までのフォロー・成立後のご案内
- 営業時間等の当社からのお知らせ等をアプリ上でご案内

顧客のライフタイム・バリュー（LTV）向上のための機能も今後拡充

- ライフプラン・契約の見直しや追加のご相談
 - ▶ チャットによるご相談・オンライン／対面相談予約
- ライフプランシミュレータ「マネパス」にアクセス
- お客様のご契約内容・ライフプランに合わせた情報提供

※開発中のイメージです

Appendix

想定Q&A

業績関連

P10.を見ると、四半期ごとに売上高の変動が見られるが、季節性はあるか。

明確な季節性はありませんが、以下2点より四半期または半期ごとに売上高・営業利益に差が生じます。

①採用したコンサルタントが戦力化するタイミング

当社では新卒を中心にコンサルタントを採用しており、研修期間を経て、営業活動を開始するのが第3四半期となります。これにより、生命保険を中心とした売上につきましては、今期に限らず下期の比重がやや重くなる傾向があります。

②相続・資産形成ニーズのあるお客様に対する不動産を活用したソリューション提供の時期

既存顧客を中心に予めニーズを把握し、不動産子会社であるMIRAI株式会社にて不動産開発を行った上で販売しますが、お客様の状況や不動産の開発・販売スケジュール等を勘案し、予算計画を立てています。

なお、今期については4月に採用したコンサルタントの戦力化が第3四半期となることを想定しているほか、不動産開発については第4四半期を中心に計画していることから、上期から下期へと売上高が伸展する形で社内計画を立てています。

P8.にある原価は何に対して生じるのか。

MIRAI株式会社での不動産開発に係る土地の仕入れ等で発生します。今期については第2四半期に1件販売がありましたが、期初に策定した販売計画より、第4四半期の比重が高まる見込みです。

親会社株主に帰属する当期純利益が大幅減益となっている要因は。

昨年度第2四半期に、海外不動産の精算における為替差に伴う特別利益が生じ（114百万円）、今第2四半期の減益要因となりました。なお、上記背景から本件は一過性のものとなります。

P12.～P14.の中で、特に重視しているKPIは何か。

「新規相談受付数」「生産性指標」の2点を重視しています。新規獲得顧客から創出される生命保険を中心とした売上高は、両者の掛け合わせを基本に算出されます。新規相談受付件数の拡大のためには、相談対応を行うコンサルタントの増員が重要です。今期以降は採用を強化し、コンサルタント数の純増を図っています。生産性指標についてはコンサルティングの品質を示す重要な指標であると考えていますが、コンサルタント教育の高度化を軸に、成約率・成約単価の両面での改善を図っています。

P13.で生産性指標が大きく改善されている背景は

米国長期金利の高止まりを受け、貯蓄性商品の販売好調を背景に成約単価が上昇したことが主な要因です。
この他にも、コロナ禍を契機に一時的に生産性指標が低下しましたが、オンライン面談ノウハウの社内浸透が進んだこともあり、足元で成約率が改善傾向にあることも背景にあります。

貯蓄性商品の販売好調は今後も続くと考えているか。

貯蓄性商品は米国債（10年）の金利状況により販売環境が変わる可能性があります。足元の米国債の金利は高止まりの状況です。
今後も米国及び国内の金融政策（金利動向）を注視していきますが、今期については良好な販売環境が続くものと考えています。

事業関連

P18.-P19.で、新卒採用が中心な理由は何か。コンサルタントの純増ペースアップを図るなら、中途採用を積極化することも考えられるが。

当社では「保険等の単一商品を提案する」のではなく、「顧客に寄り添いながらお金の考え方を伝え、ライフプランニングをベースに横断的に提案する」ことに価値を置いています。また、フィナンシャルパートナー事業を軸にしながらも、新領域にも積極的に踏み出し始めています。

このように、「当社の経営理念・提供価値への共感」「企業と自身の成長をリンクさせることができるか」という観点では、新卒学生の方がより当社とフィットすると考え、新卒採用を軸としています。ただ、経験のある方の採用についても、当社の経営理念等に共感頂ける方は積極的に迎え入れたいと考えており、通年採用を行っています。

コンサルタントの純増ペースアップを図る一方で、相談受付件数が伸び悩む（コンサルタント1名あたりの対応件数が減少する）リスクはあるか。

コンサルタント1名あたりの対応件数が減少する、ということは無いものと考えております。

クレディセゾンとの資本業務提携における取組に代表されるように、提携先企業様においては当社サービスの提供価値に共感頂いており、当社のコンサルタント組織の拡大に合わせて多くの見込み客をご送客頂いております。現在でも提携先企業様の潤沢なマーケットに合わせて当社が組織拡大を行っている、という構図であり、当面の需給バランスは良好であると考えております。

今後の事業環境をどう見ているか。

家計の不透明性は依然として高く、家計見直しを契機とした資産形成相談や保障設計に対するニーズは引き続き高いと想定しています。また、政府による「資産所得倍増計画」の推進を契機に、積立投資に対する興味関心が益々高まりを見せており、当社でも新NISAに関する多くの相談を頂いています。保険・証券を同時に取り扱える当社にとっては、これらの社会的気運も追い風として捉えることができるため、事業環境は良好だと認識しています。

事業概要等

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 株式会社イノセント			
役員	代表取締役	伊藤 清	社外取締役	福森 久美
	取締役	吉橋 正	社外取締役	高橋 直樹
	取締役	大西 新吾	常勤監査役	小林 修介
	取締役	鵜沢 敬太	社外監査役	座間 陽一郎
	取締役	岡本 功治	社外監査役	浅田 登志雄
上場取引所	東京証券取引所グロース市場（証券コード：7343）			
資本金	5億9,282万円（2023年9月末現在）			
従業員数	294名（2023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。

現状の縦割り業態に起因する不便を解消し、お客様のニーズに真に応えるサービスを提供する。

お客様のニーズ

- 資産形成／運用
- 老後資金（年金）対策
- 家計相談
- 相続対策

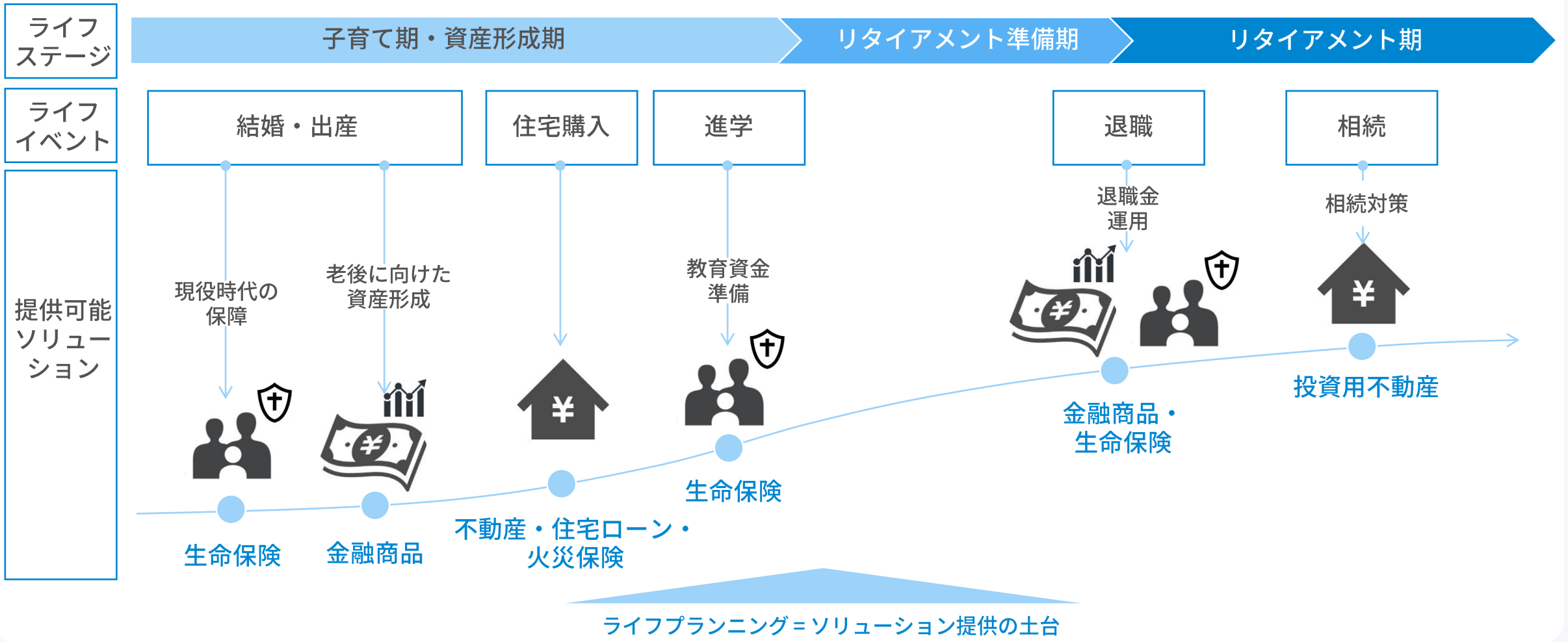
etc

ワンストップでご提供

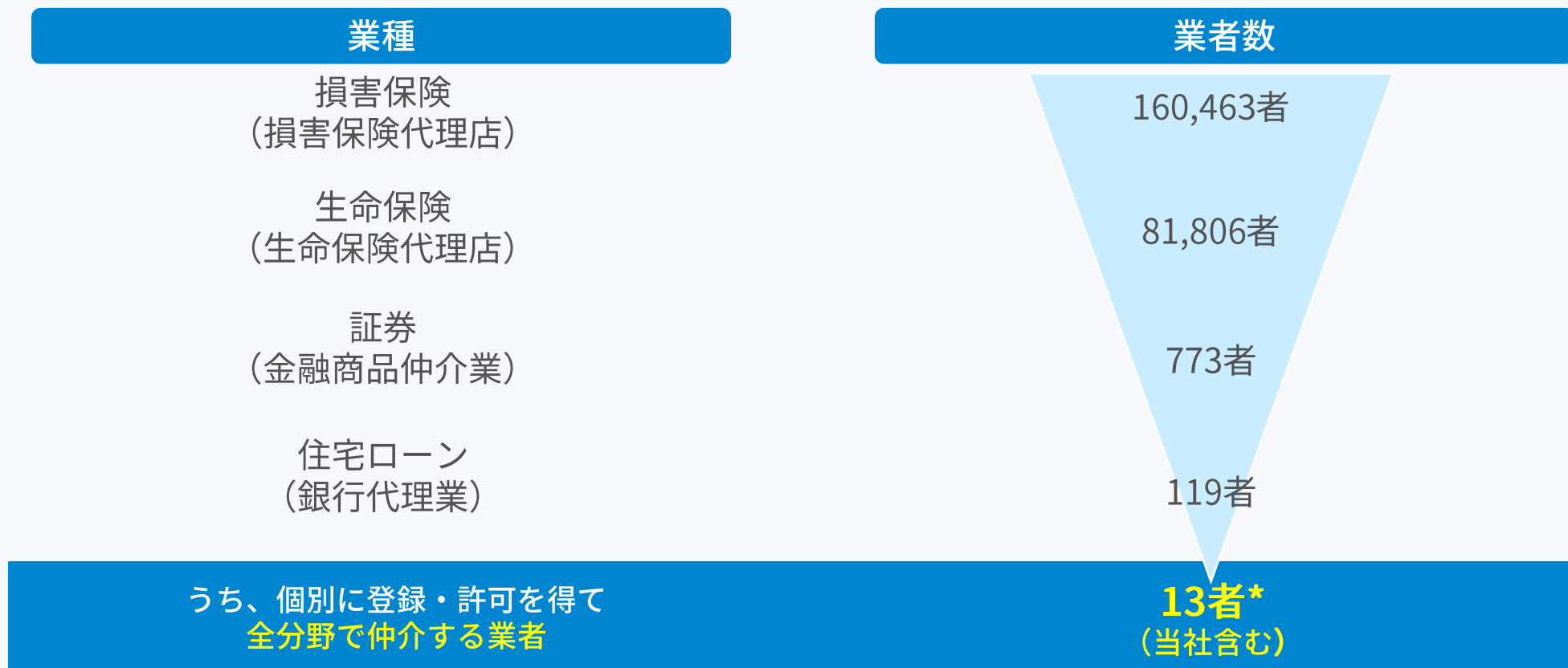
国内約
60社の金融商品
および不動産



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。

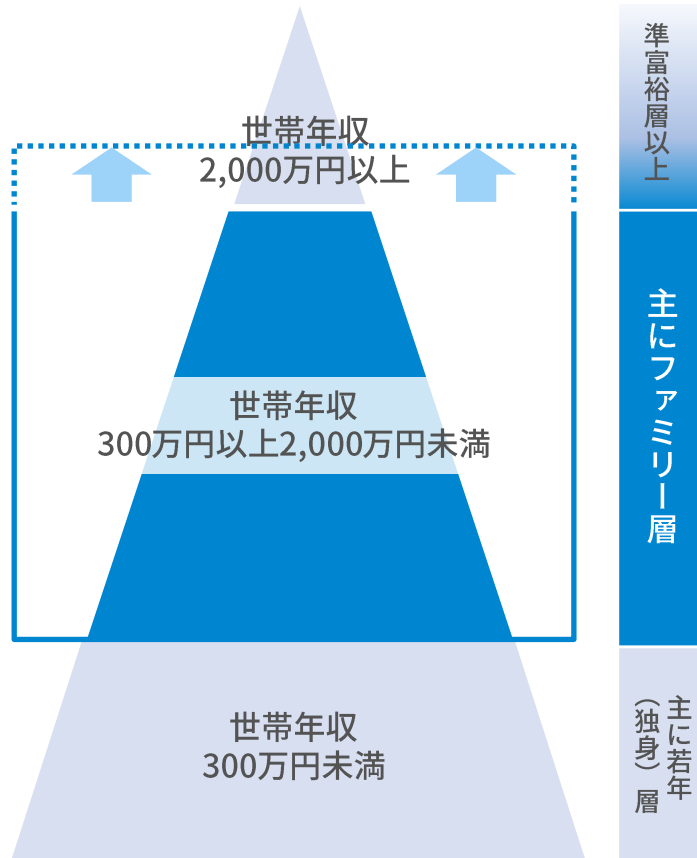


保険・証券・住宅ローンの全てで個別に登録・許可を得て仲介できる事業者は国内で13者と希少（当社調べ／2023年9月末時点）。



出典：金融庁／銀行代理業者許認可一覧、金融庁／金融商品仲介業者登録一覧、一般社団法人日本損害保険協会／2021年度代理店統計、一般社団法人生命保険協会／2021年版生命保険の動向より当社集計

包括的な相談に対応できるのは、一定以上の所得水準の顧客を相手とした一部の金融機関に限定されるのが現状。

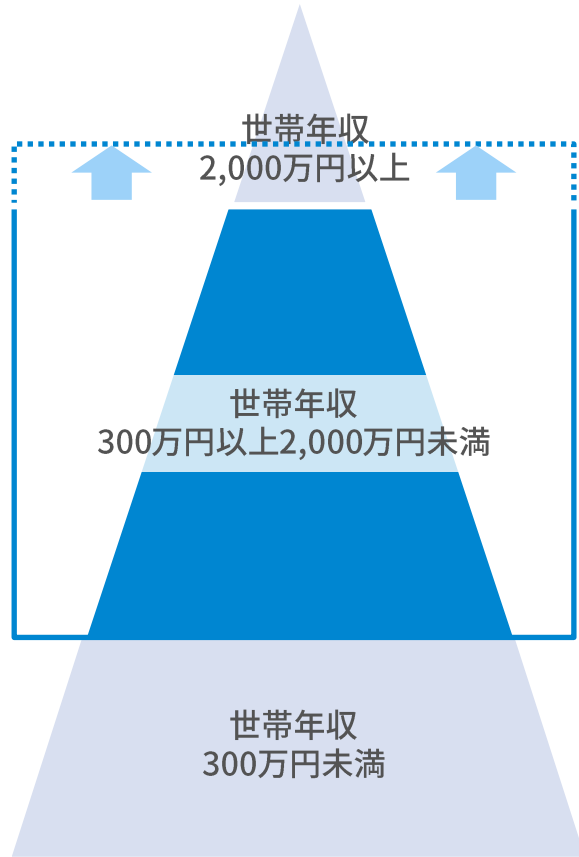


証券会社・メガバンク（ウェルスマネジメント領域）・プライベートバンクの主要顧客。資産運用・事業承継・相続対策等のテーマに対し、銀行・信託・証券・保険の各サービスを包括的に提供。

当社グループのメインターゲット

- ・ 保険・証券・住宅ローンの各専門仲介業者がメインプレイヤーとなっているものの家計相談・保障・住宅購入・資産形成等の一般の方ならではの相談に対し、包括的に応えることができる専門家が不足
- ・ 一部の準富裕層についても同様であり、証券会社・メガバンク・プライベートバンク等がカバーしない顧客に対してもターゲットを広げる

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。



準富裕層以上

主にファミリー層

主(独)身若年層



当社は一般の方に寄り添う『フィナンシャルパートナー』

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

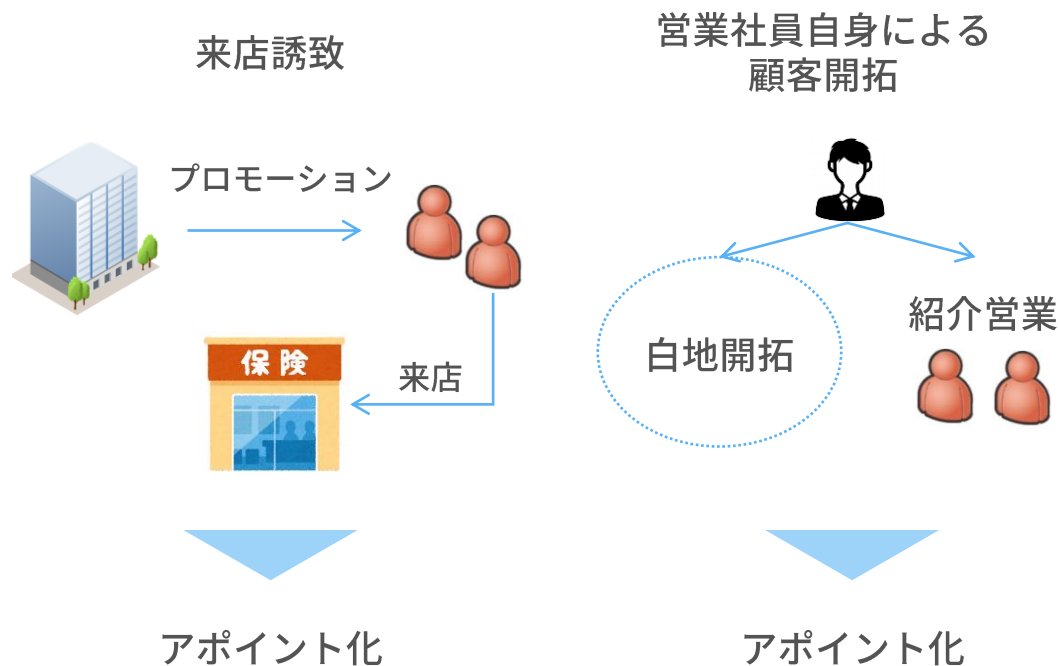
大手企業等とのアライアンスによる見込み客獲得

- ・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

マーケティング手法に
明確な違い

他社

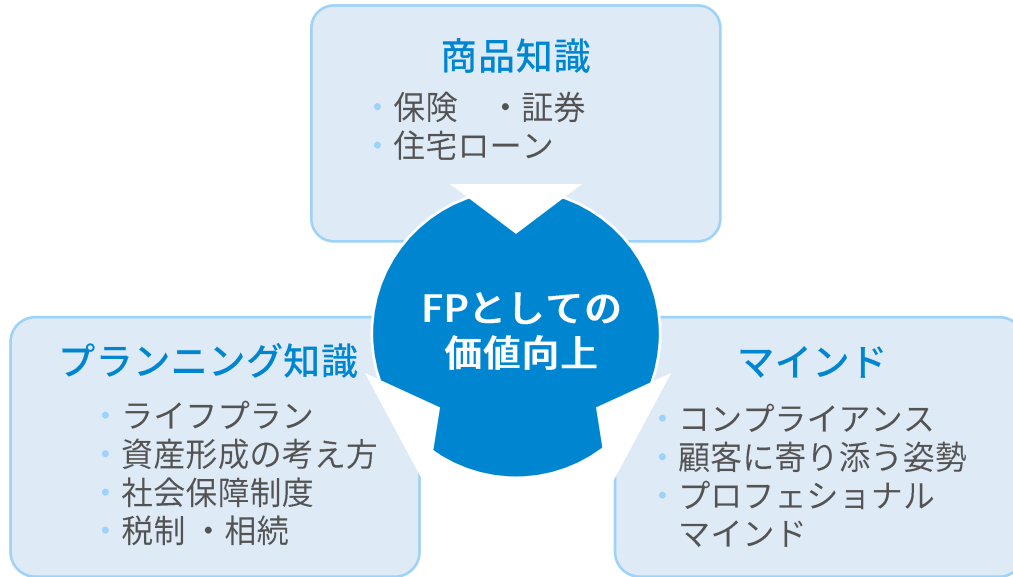


供給元を分散化。事業運営の安定化に寄与

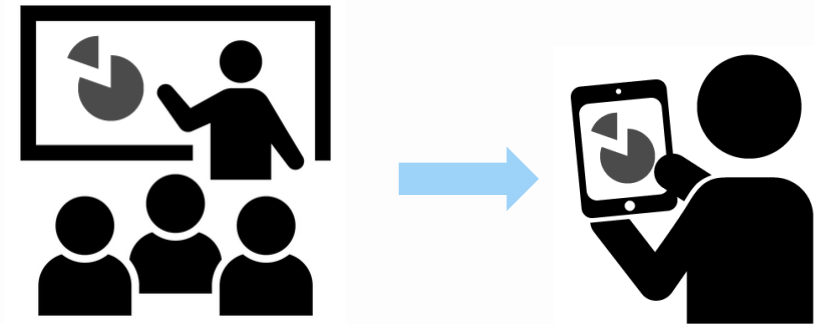
当社グループの育成方針は『**優秀な新卒学生を採用・育成する**』であり、業界内でも独自性を有している。

知識習得

特定の商品に偏ず、顧客貢献に必要な内容を網羅



教育プログラムをデジタルコンテンツ化



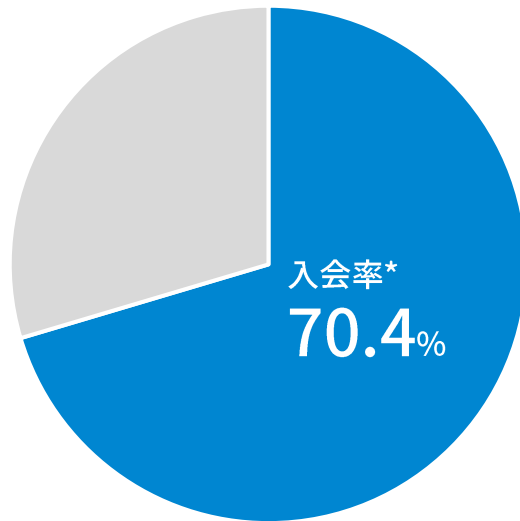
フォローアップ

充実した教育部門体制。専任メンバーは個別案件の進め方に関するアドバイス等を重点的に実施。

「人」と「デジタル」を融合させた教育により能力・業務品質の高位平準化を目指す

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（2023度）

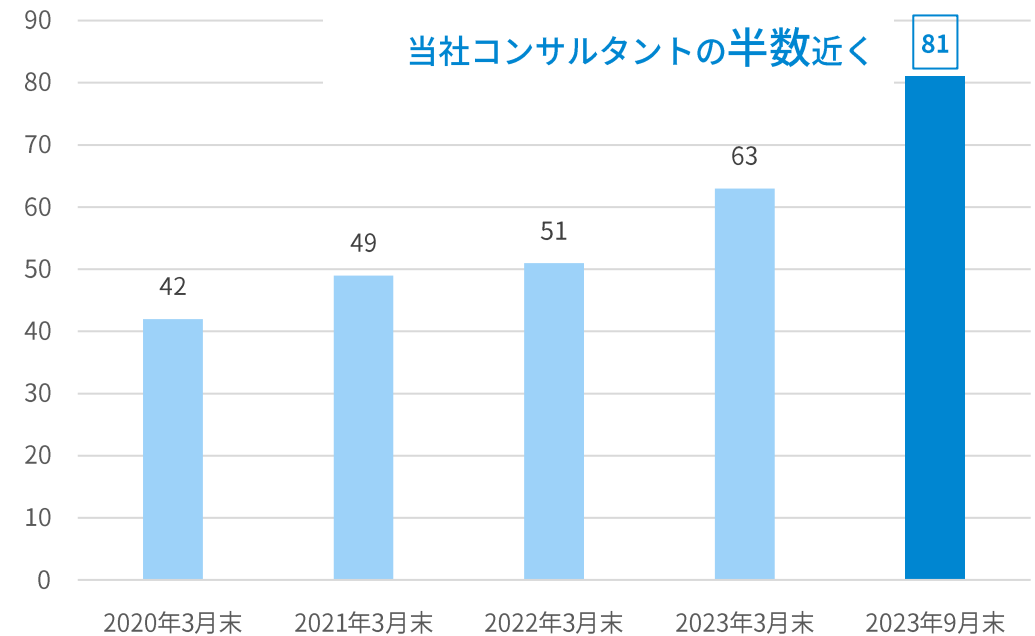


MDRT（Million Dollar Round Table）

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（2023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。

コロナ禍を契機に金融サービス領域においてもオンラインでのサービス提供が一般化。当社では独自に開発したデジタルプロダクトを活用し、対面相談に近い顧客体験を提供。

オンライン面談システム



ブロードトーク
broadtalk

全体の8割が
オンライン面談

私たちが人生をトータルにサポートする「フィナンシャルパートナー」です

国内・海外旅行
自動車購入
住宅取得・借り換え
セカンドライフ
相続
出産・教育
医療
介護

再描画 設定 録画 ダウンロード 情報表示 画面切替 資料 転送 共有メモ 画面共有 チャット 戻る 退出

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

収入の詳細	支出
50歳 51歳 52歳	あなた 44歳 パートナー 37歳 子ども 12歳
50歳 050万 050万 050万	収入 6,120,000
51歳 950万 849万 1,349万	支出 2,450,000
52歳 -92万 9万 -491万	あなた 2,000,000
1,139万 1,149万 658万	パートナー 1,890,000
2件 1件 2件	あなた 0
	パートナー 1,600,000
	その他 120,000
	税金・社会保険料 1,840,000
	収入合計 8,240,000
	その他 120,000
	支出合計 7,890,000
	収支 350,000
	貯蓄 13,010,000

中学校から私立進学
計画の作り方

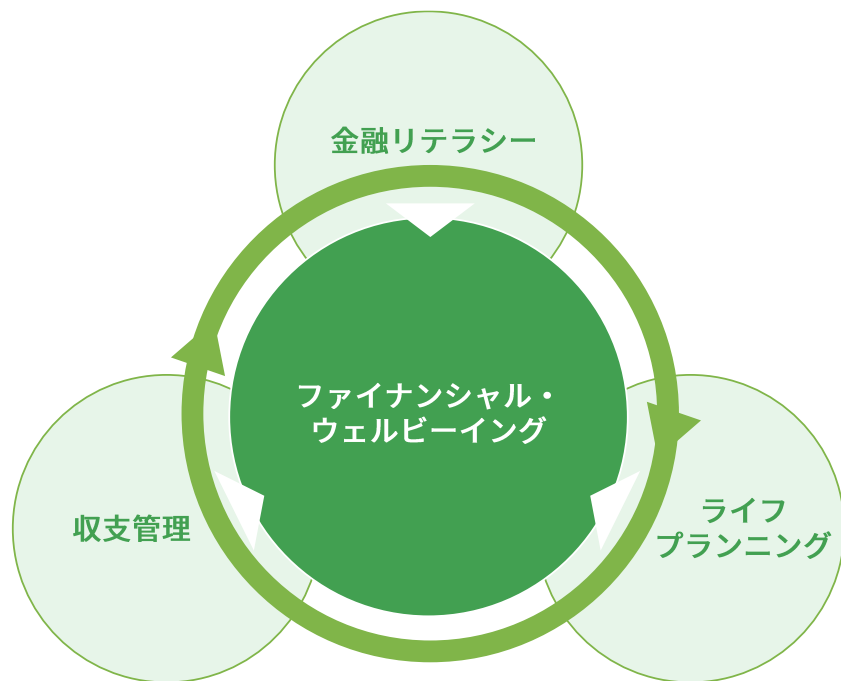
生活費を変更する

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◎

企業の従業員様向けに**ファイナンシャル・ウェルビーイングの実現を支援する金融教育プログラム『プロっこり』**を提供。



動画コンテンツの提供を軸に、当社ファイナンシャルプランナーが伴走しながら「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です。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します。**

事業者のニーズに合わせ、サービスを組み合わせて提供。保険会社及び保険代理店への導入も開始。



事業者のニーズに合わせて組み合わせ

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