

ブロードマインド株式会社

2024年3月期第1四半期決算説明資料

東証グロース：7343

第1四半期業績

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を受け、第1四半期としては**売上高・営業利益・経常利益が過去最高を記録**。

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51.6%、営業利益で65.3%**と好調に推移。通期業績見通しに対する進捗についても社内計画を大きく上回る形で推移。

重点施策進捗

- **第1四半期にコンサルタントを42名採用し、戦力化する第3四半期以降の業容拡大に向けた基盤を構築中。**
- クレディセゾンとの資本業務提携：
 - ① **オンラインFPショップ「セゾンのマネナビ」をリリース。新たなコンサルティング体験を提供。**
 - ② **当社コールセンターを拡充し、セゾンカード会員向けのサービス提供を拡大。**

1. 2024年3月期第1四半期 業績ハイライト
2. 重点施策進捗状況

Appendix

- 想定Q&A
- 事業概要等

1. 2024年3月期第1四半期 業績ハイライト

第1四半期としての売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新し、非常に好調な滑り出し。

売上高

1,030 百万円

前年同期比 **+20.4%**

第1四半期
過去最高

営業利益

151 百万円

前年同期比 **+15.0%**

第1四半期
過去最高

経常利益

158 百万円

前年同期比 **+19.4%**

新規相談受付件数

6,194 世帯

前年同期比 **+11.6%**

生産性指標 (成約率×1成約あたりのANP*単価)

217 千円

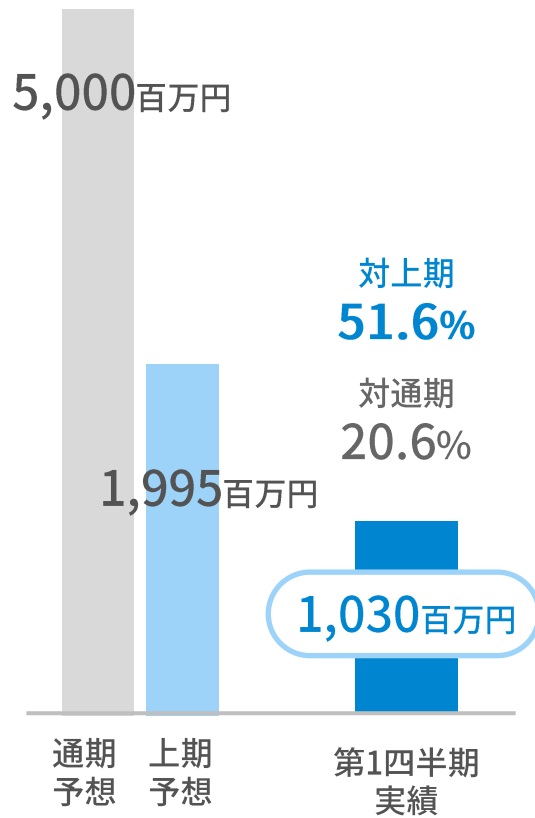
前期末比 **+4.7%**

過去最高

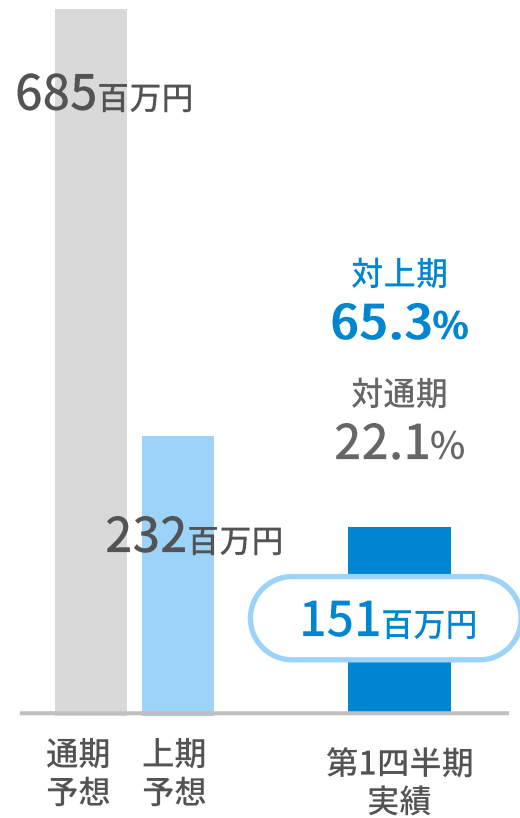
ANP：年換算保険料

良好な事業環境の下、第1四半期の社内計画に対して大きく上回る形で進捗。

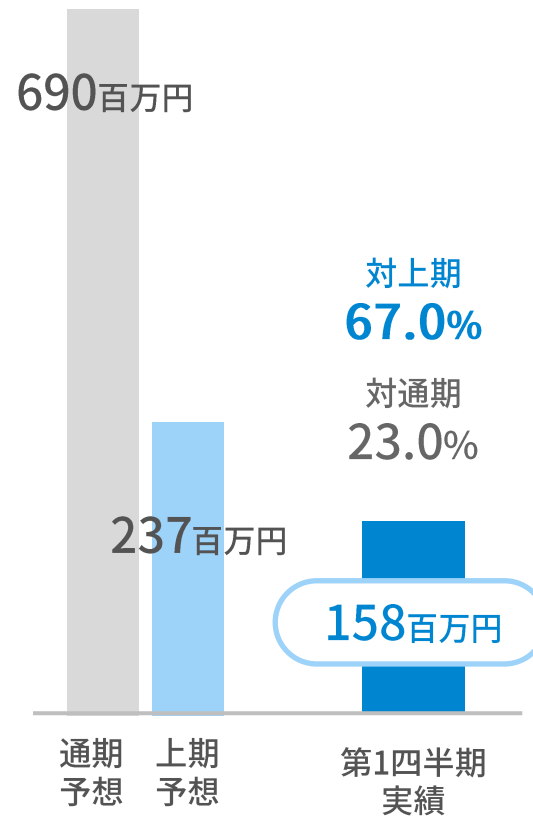
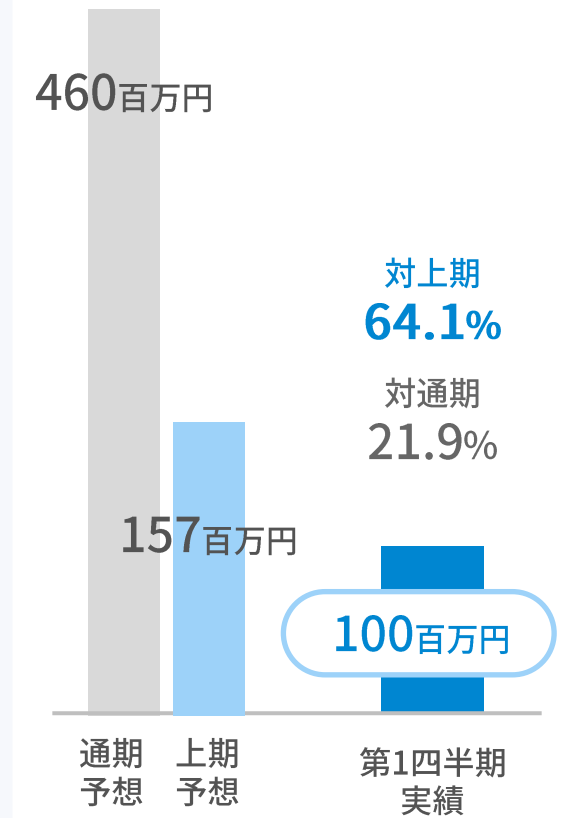
売上高



営業利益



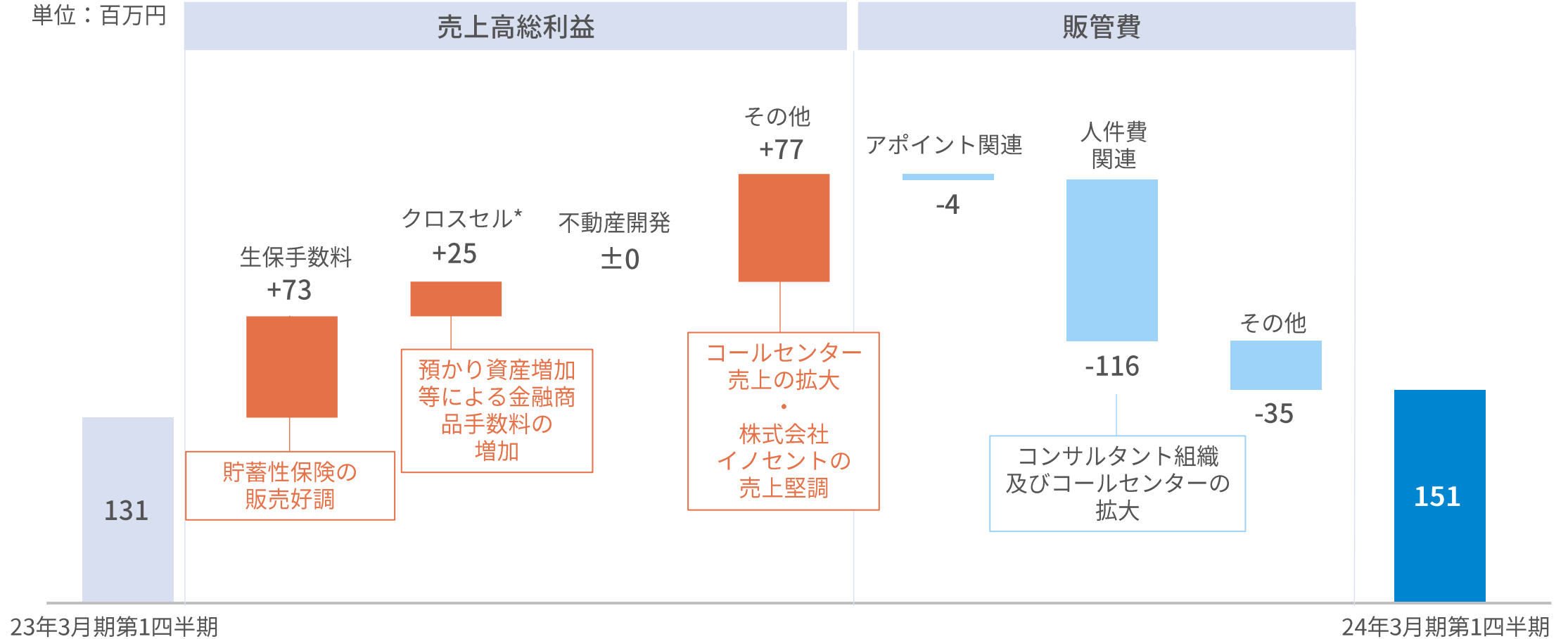
経常利益

親会社株主に帰属する
当期純利益

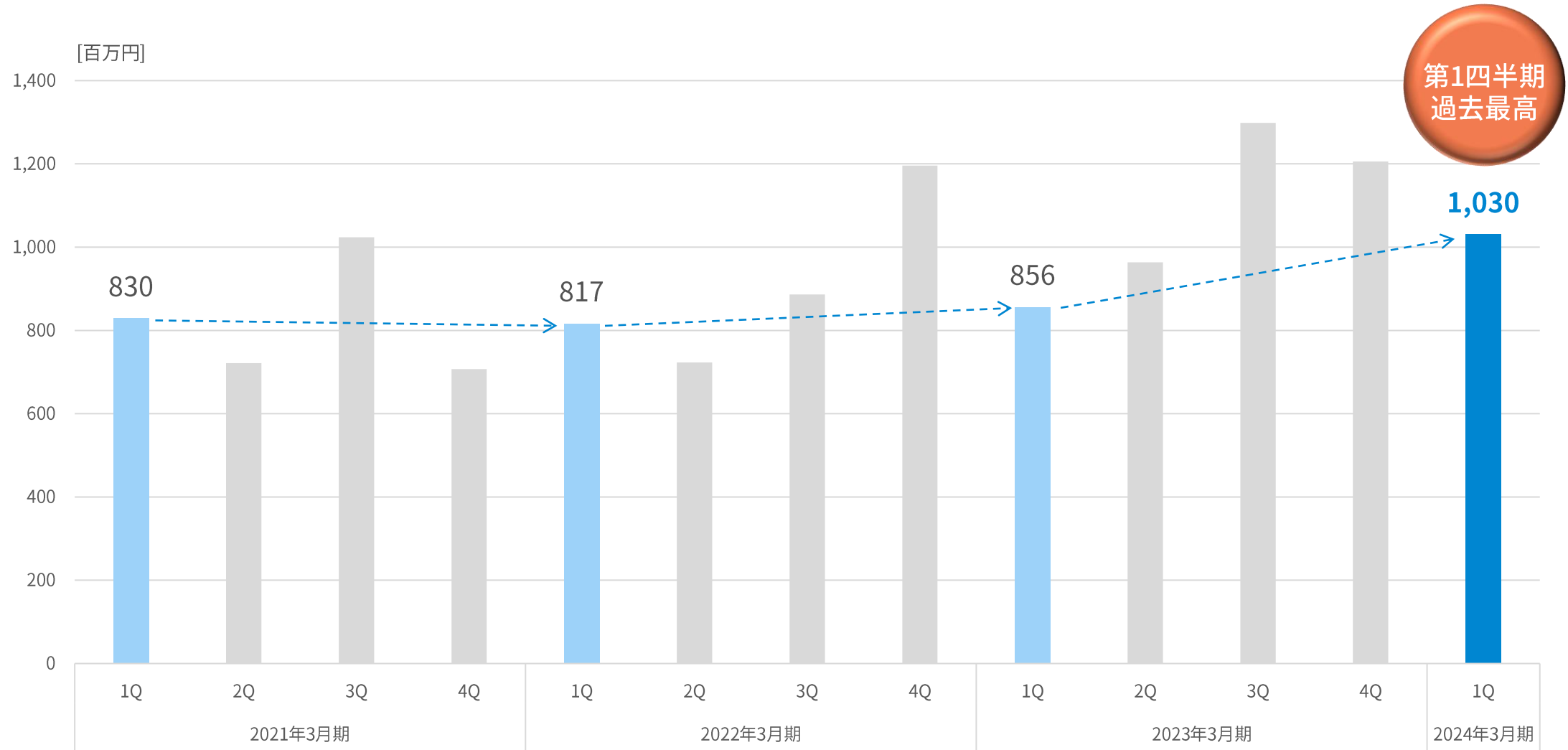
前期に続き、マクロ経済環境の追い風も受け貯蓄性保険の販売が好調。主に生保手数料の増収が寄与し、不動産開発案件が無い中で20%以上の増収を実現。

| 単位：百万円 | 2023年3月期第1四半期 | | 2024年3月第1四半期 | | |
|----------------------|---------------|--------|--------------|--------|--------|
| | | 対売上高比 | | 対売上高比 | 対前年同期比 |
| 売上高 | 856 | 100.0% | 1,030 | 100.0% | +20.4% |
| 売上原価 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | — |
| 売上総利益 | 856 | 100.0% | 1,030 | 100.0% | +20.4% |
| 販売費及び一般管理費 | 724 | 84.6% | 878 | 85.3% | +21.4% |
| 営業利益 | 131 | 15.4% | 151 | 14.7% | +15.0% |
| 経常利益 | 133 | 15.5% | 158 | 15.4% | +19.4% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 79 | 9.2% | 100 | 9.8% | +27.2% |

単位：百万円



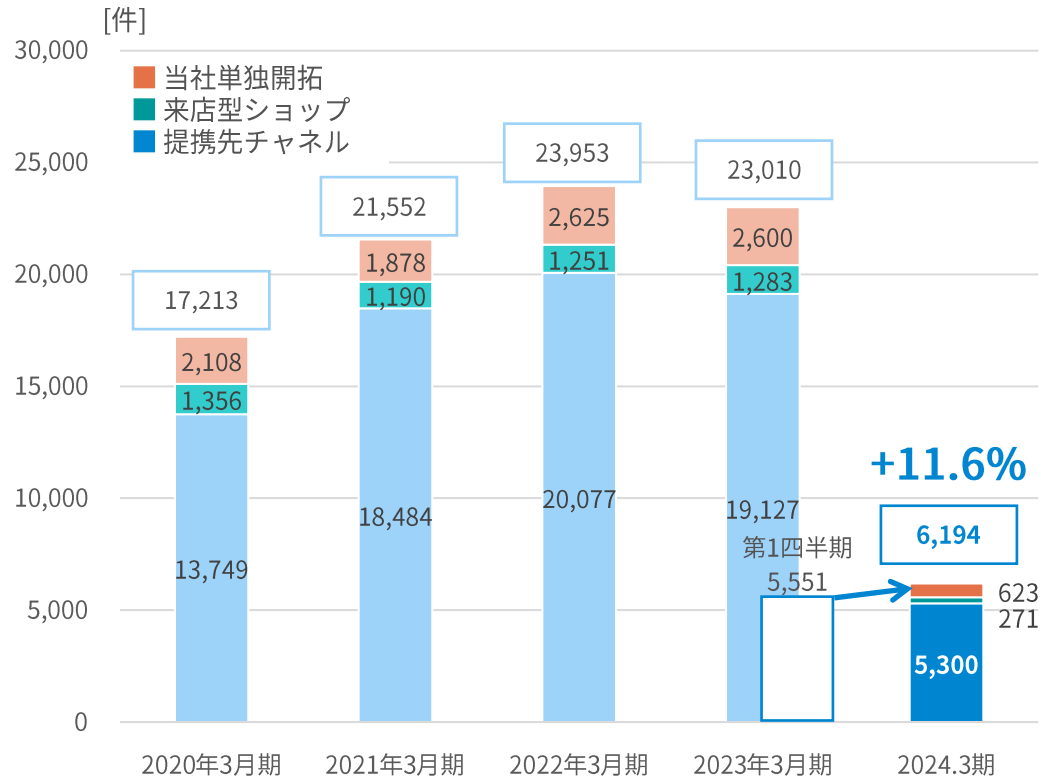
注： (+) 営業利益押し上げ要素 (-) 営業利益下押し要素
 注： クロスセル： 損害保険・住宅ローン・金融商品・不動産仲介に係る売上



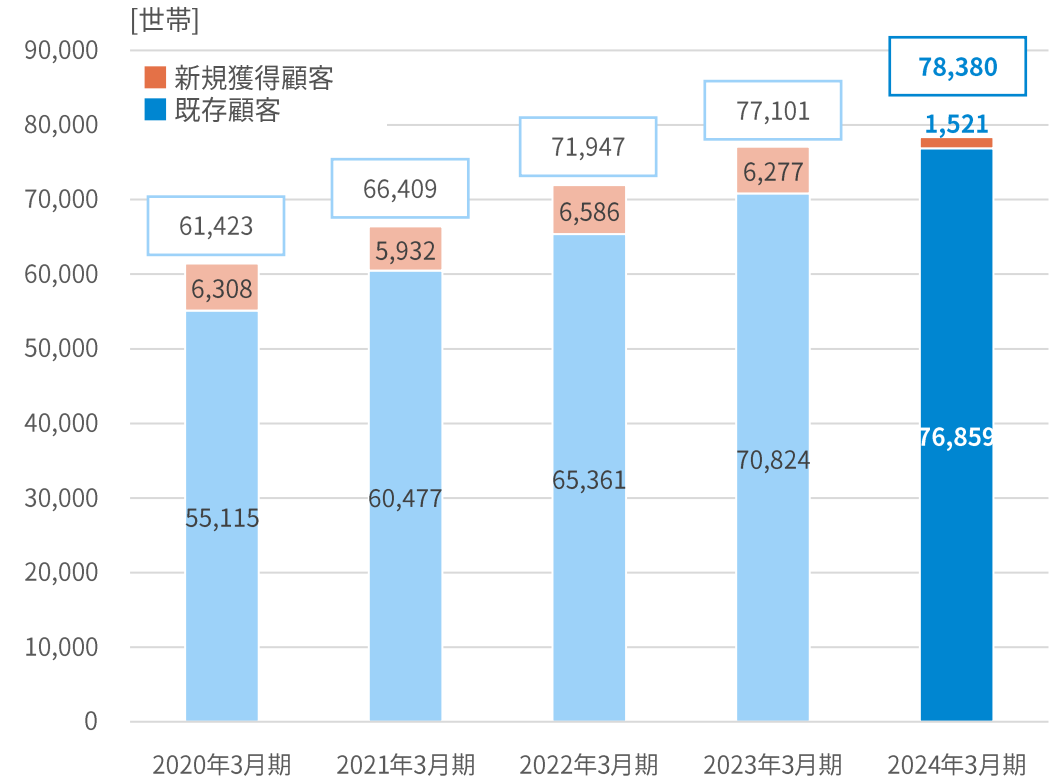
提携先チャネルごとの生産性を見極めつつ、**新規相談受付件数が前年増に転じる**。新規顧客獲得数も堅調。

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



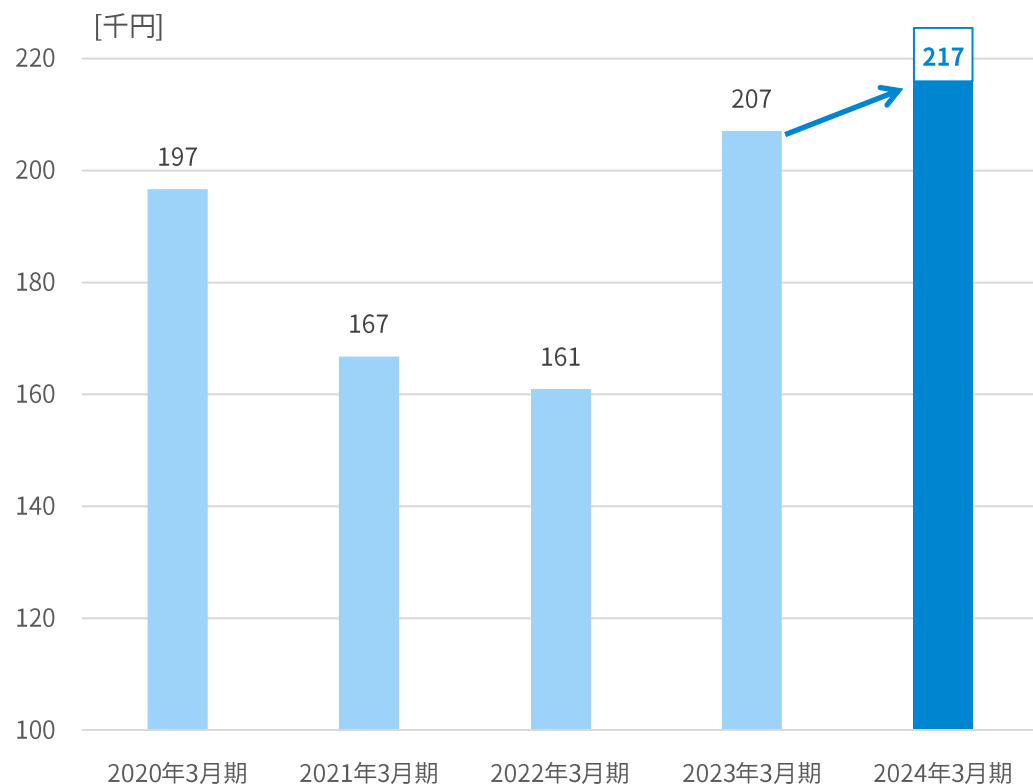
■ 保有顧客数（新規獲得顧客と既存顧客の合計）



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。

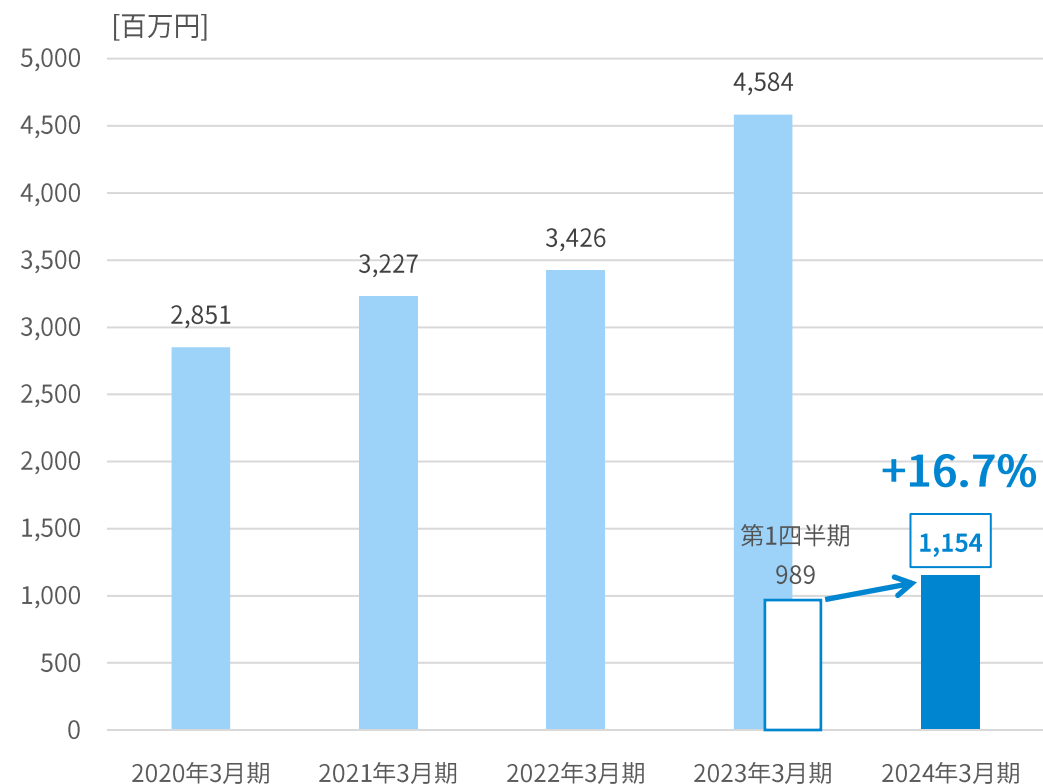
コンサルティングの品質に関する指標

■ 生産性指標（成約率×1成約あたりのANP*単価）



■ 新契約ANP*

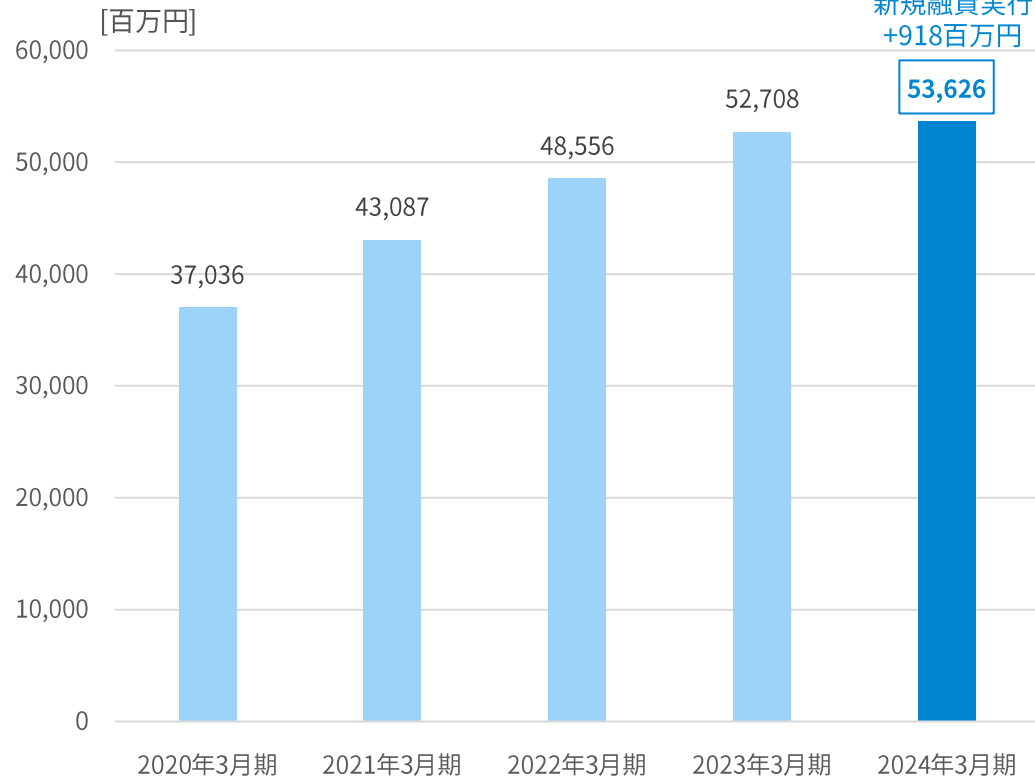
ANP：年換算保険料



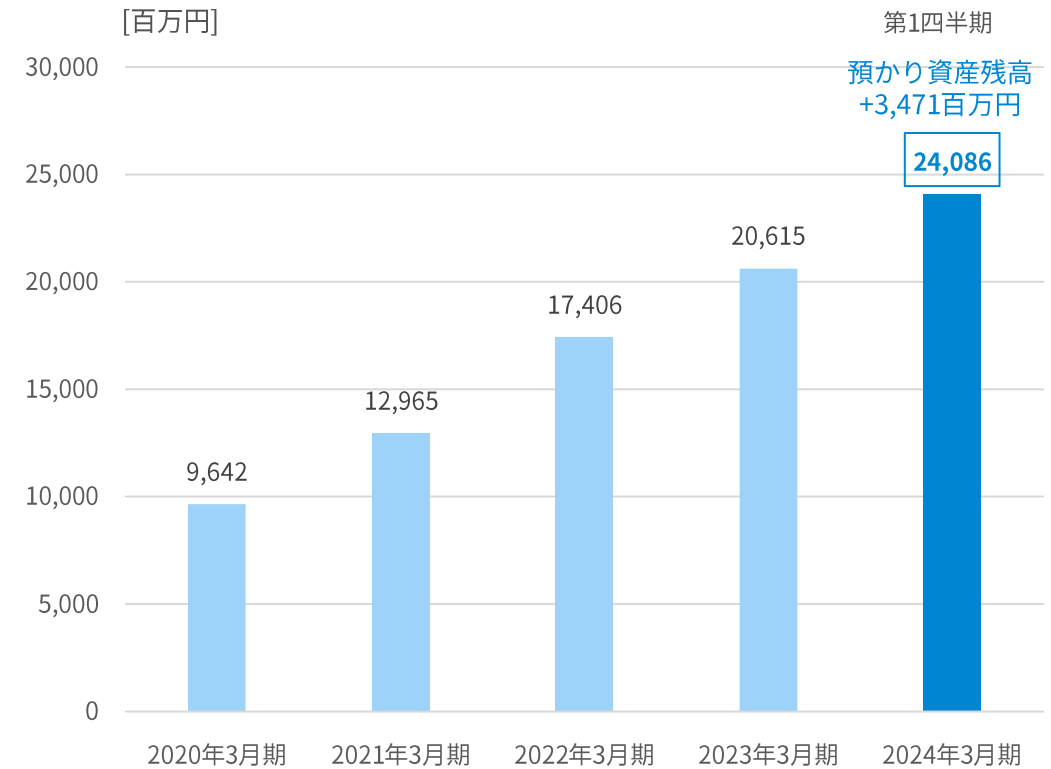
当社が仲介する金融商品預かり資産残高については好調な市場環境もあり、**第1四半期の積み上がりとしては過去最高。**

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



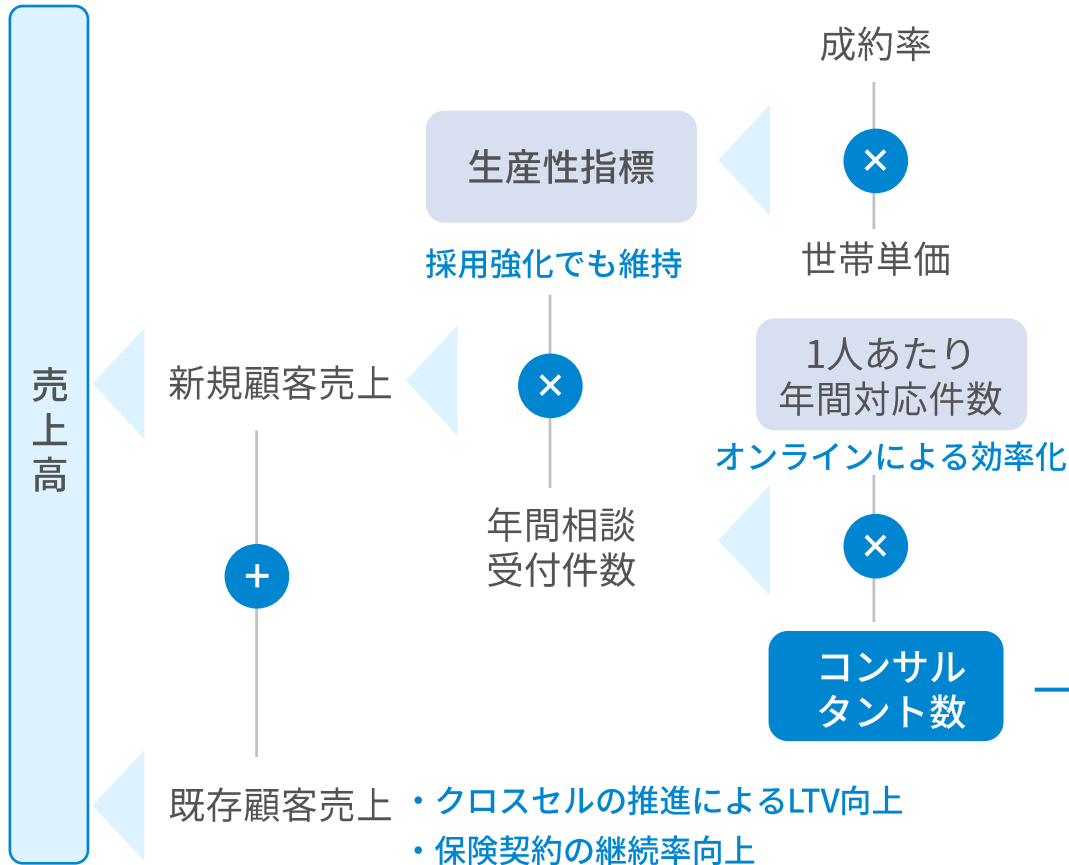
■ 当社が仲介する金融商品預かり資産残高



2. 重点施策進捗状況

前期まではオンライン化への対応等、コンサルティング品質の向上に注力してきたが、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1四半期は新卒を中心に42名が入社。

フィナンシャルパートナー事業の売上構造



第1四半期のコンサルタント採用数の推移



第3四半期での戦力化に向け、今期採用したコンサルタントの育成は順調。業容拡大に向けた基盤を構築中。

2023年7月よりオンラインFPショップ「セゾンのマネナビ」を展開。保険・証券・住宅ローン・不動産売買などの多岐にわたるご相談テーマに対し、予約から面談まで全てオンラインで完結。コンサルティングサービスにおける新たな顧客体験を提供。



オンラインFPショップ
セゾンのマネナビ
 produced by 

ご予約日時選択

予約可能期間：2023/7/8 - 2023/8/2
 予約可能（◎）な面談希望日時を選択してください。面談時間は平均1時間程度となります。
 ※お使いの端末によっては表示に時間がかかる場合がございます。

前の1週間 次の1週間

| 面談開始日時 | 7月 | | | | | | |
|--------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 8 (土) | 9 (日) | 10 (月) | 11 (火) | 12 (水) | 13 (木) | 14 (金) |
| 10:00 | x | ◎ | | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ |
| 10:30 | x | ◎ | | | | | |
| 11:00 | x | ◎ | | | | | |
| 11:30 | x | ◎ | | | | | |
| 12:00 | ◎ | ◎ | | | | | |
| 12:30 | x | x | | | | | |
| 13:00 | ◎ | x | | | | | |

ファイナンシャルプランナー選択

相談内容
 選択なし

ファイナンシャルプランナー名(漢字/かな)


検索

選択せずに次へ

即時予約
可能

FPの指名も
可能

スマホでも
相談可能



K.N 選択

大学時代は心理学を学びカウンセラーを目指していましたが、経済的に大学院への進学が困難となり就活を始めました。その際に、FPという職業と出会いコンサルティングを通して各ご家庭へ経済的なアドバイスを行えることに感銘を受けました。自分自身、お金が原因でやりたいことをあきらめた背景があるので、似たような境遇の世帯の一つでも減らすことが出来るように日々奮闘しております。各ご家庭の背景や考え、想いを重視したご提案をさせていただきます。

担当相談内容

- ライフプラン
- 資産運用
- 住宅購入・住宅ローン
- 教育資金
- 老後資金
- 介護・相続
- 生命保険



T.A 選択

新卒からFP業務に携わる。思い描く将来設計の実現のため資産運用や保険、住宅ローンなどの金融分野についても幅広く活用し、ご相談後にはお客様にも金融商品へ親しみをもって向き合っていたりやすくなるよう具体的なかつ明確に分かりやすくお話しさせていただきます。

担当相談内容

- ライフプラン
- 資産運用
- 住宅購入・住宅ローン
- 教育資金
- 老後資金
- 介護・相続
- 生命保険

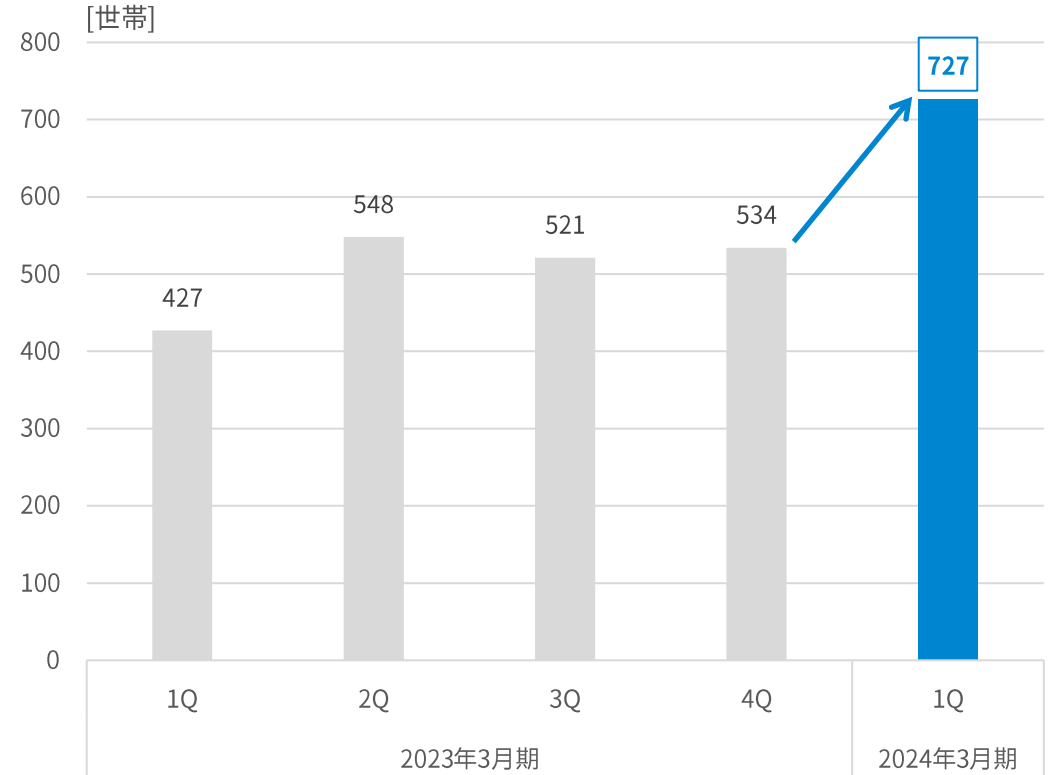
第1四半期に当社コールセンター内で専用ブースを増設し、**今期以降のコンサルタント人員数増加を見据えたアポイント受給の安定化に貢献。**
このほか、**コールセンター売上の向上にも寄与。**

BROAD-MINDED

テレマーケティングによる集客



クレディセゾン／アポイント獲得数（四半期ごと）



Appendix

想定Q&A

業績関連

P9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、第1四半期の売上高・段階利益を下限とし、以降の四半期で伸展する形で社内計画を立てています。

P7.で原価はゼロとあるが、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。今期については下期を中心に販売を計画しており、それに伴い原価が発生する見込みです。

P10.~P12.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。

P11.で生産性指標が大きく改善されている背景は。

昨今の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）を注視してまいります。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

P14.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。

採用したコンサルタントが戦力化するのはいつ頃か。

新卒コンサルタントの多くは、生命保険のコンサルティングを中心とした部門に配属されることを見据え、入社後半年間は研修期間とし、第3四半期から営業活動を開始します。
このように入社後半年間は完全な投資期間となりますが、順調に成長した場合には入社2年目頃からお客様に価値を提供できる水準に達し、当社業績に対しても利益貢献を開始します。

事業環境

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 | 5億8,506万円（2023年6月末現在） | | | |
| 従業員数 | 290名（2023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

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

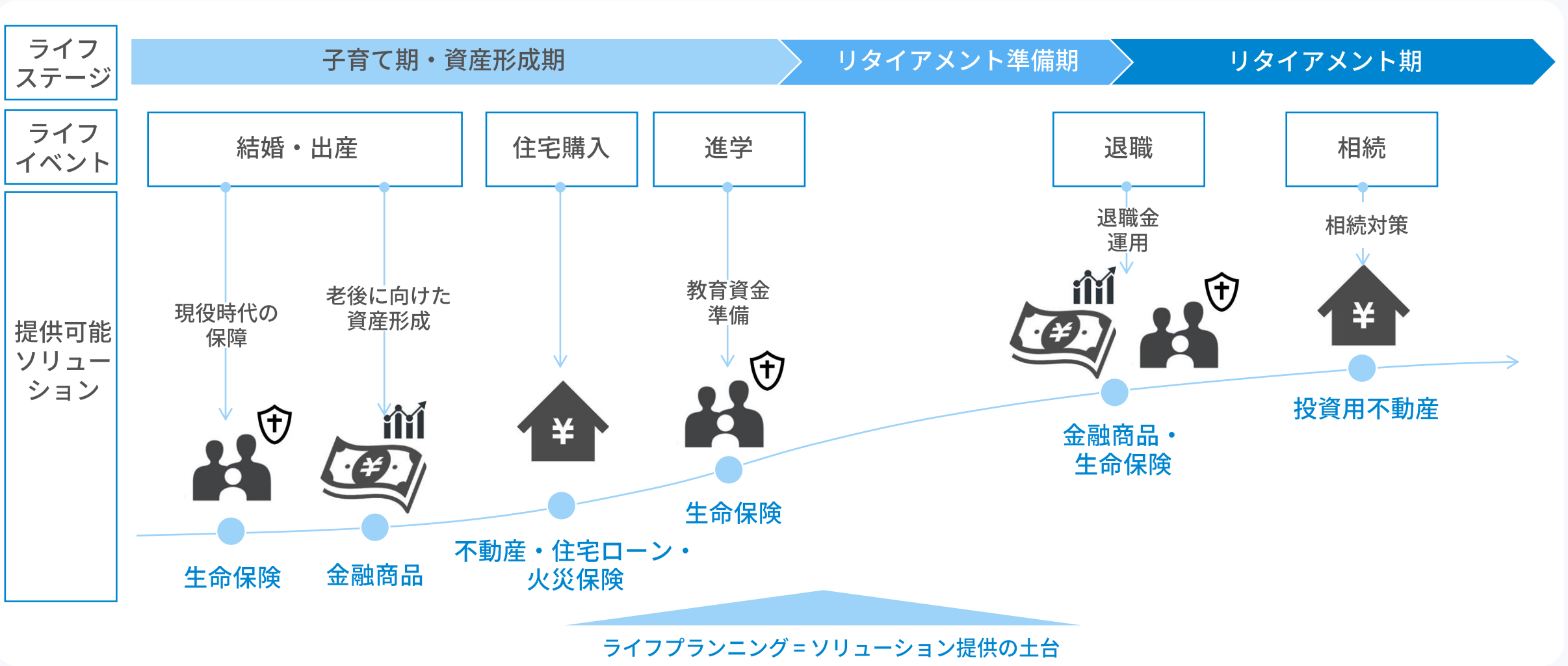
etc

ワンストップでご提供

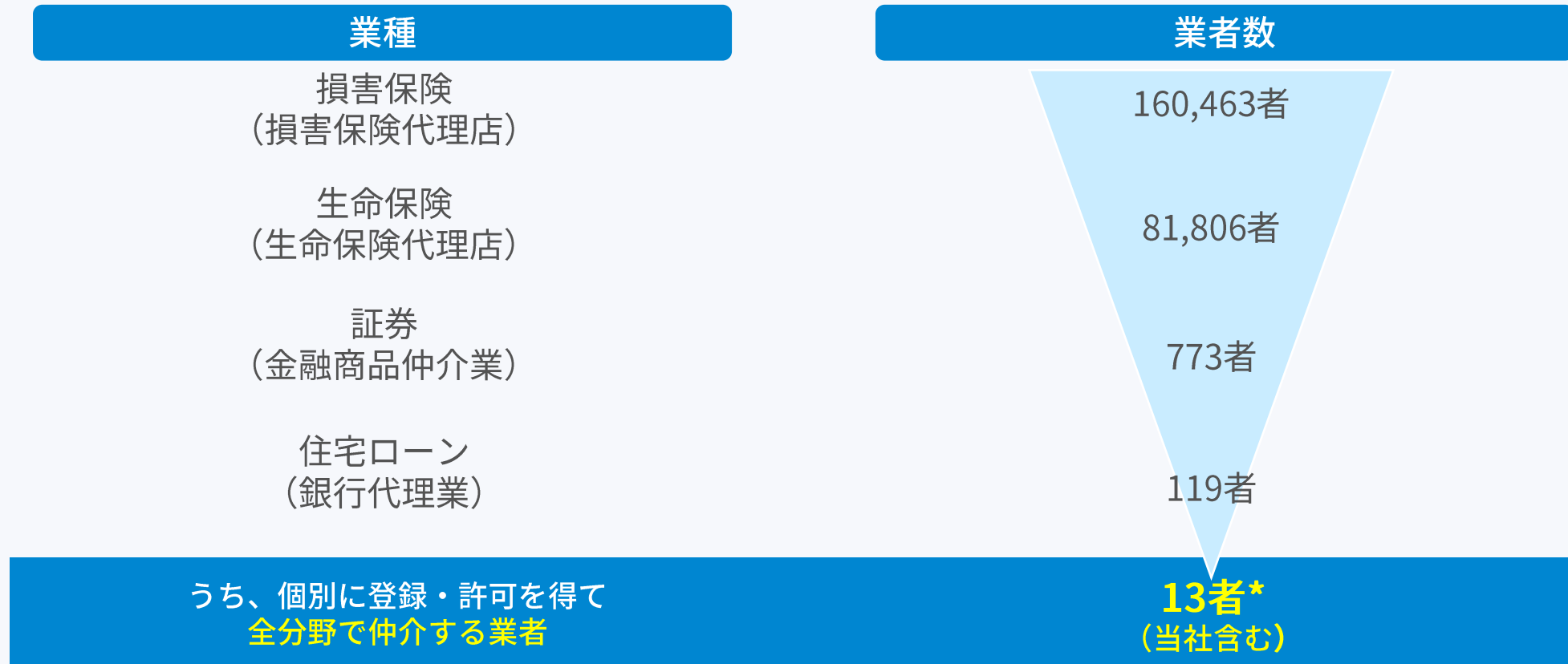
国内約
60社の金融商品
および不動産



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。

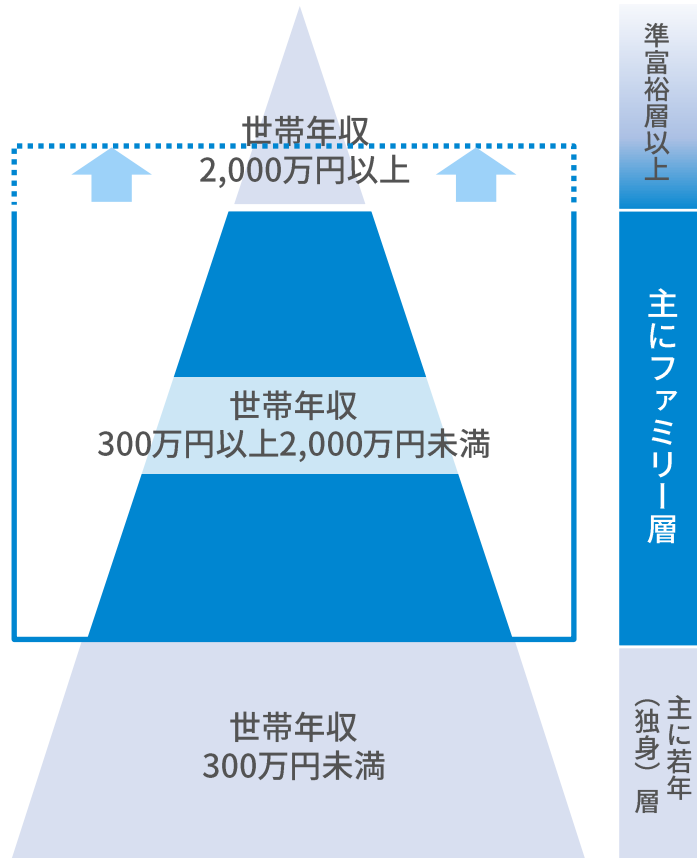


保険・証券・住宅ローンの全てで個別に登録・許可を得て仲介できる事業者は国内で13者と希少（当社調べ／2023年6月末時点）。



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。

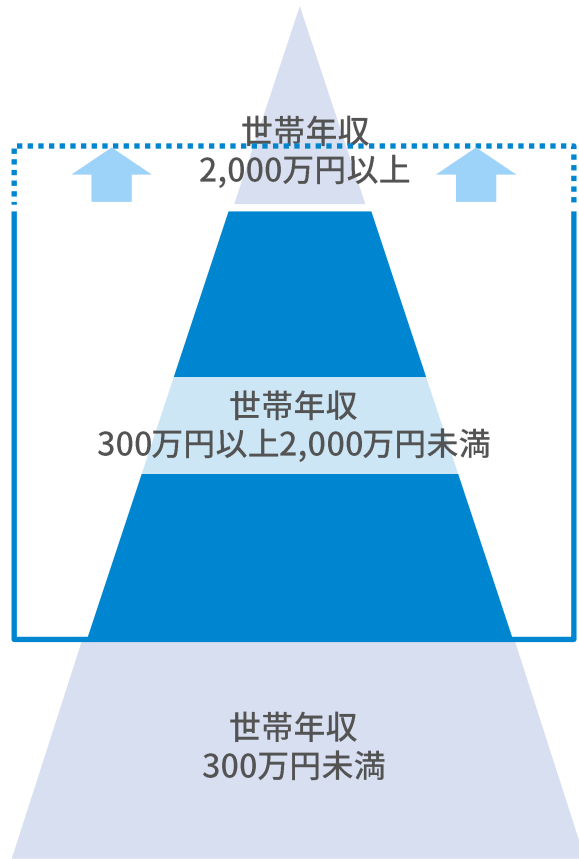


証券会社・メガバンク（ウェルスマネジメント領域）・プライベートバンクの主要顧客。資産運用・事業承継・相続対策等のテーマに対し、銀行・信託・証券・保険の各サービスを包括的に提供。

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

■ 競合の状況

| | | |
|--------|--------------------------------|------------------------|
| | 単一商品を提供 | 複数商品を提供 |
| ニーズが顕在 | 来店型保険ショップ 住宅ローン代理業 IFA業者 | 銀行（窓口販売） 金融サービス仲介業者 |
| ニーズが潜在 | 保険会社 （外交員チャネル） 訪問型保険代理店 | |

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。

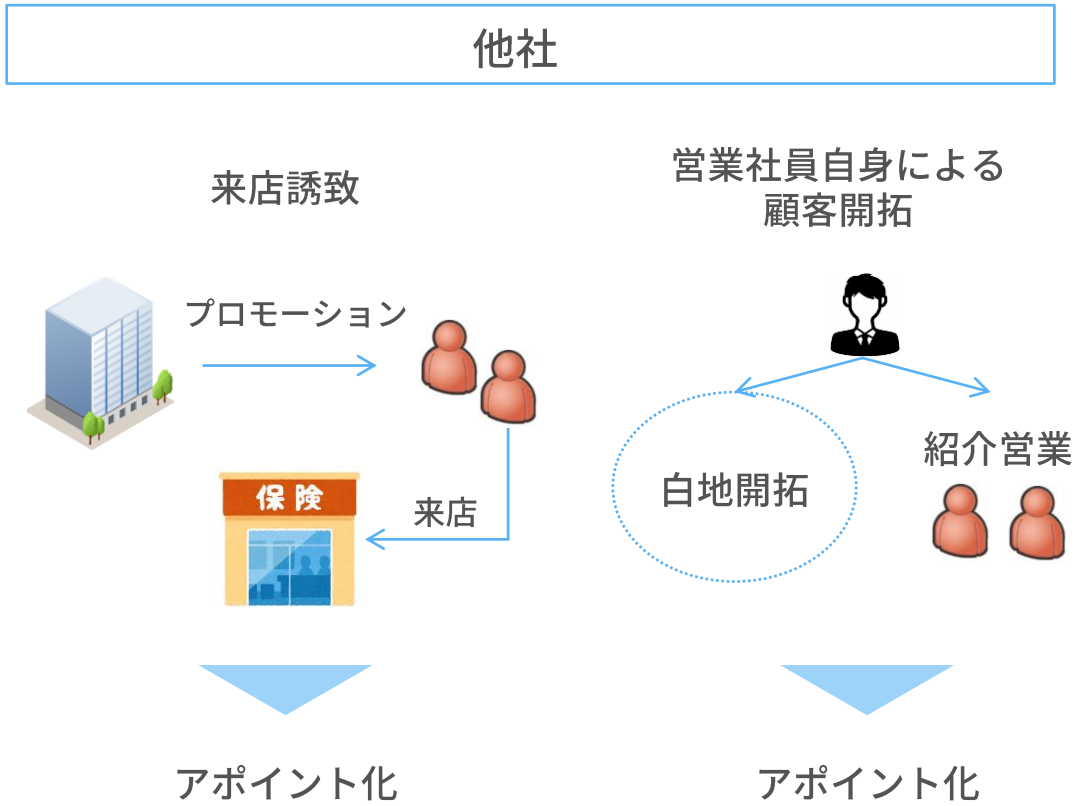
BROAD-MINDED

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（通期実績）

マーケティング手法に明確な違い

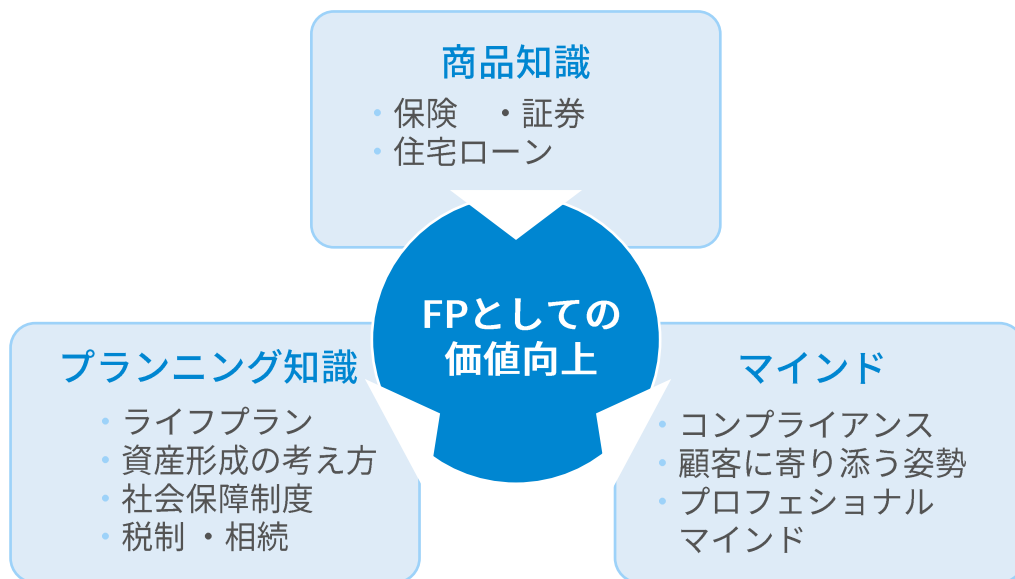


供給元を分散化。事業運営の安定化に寄与

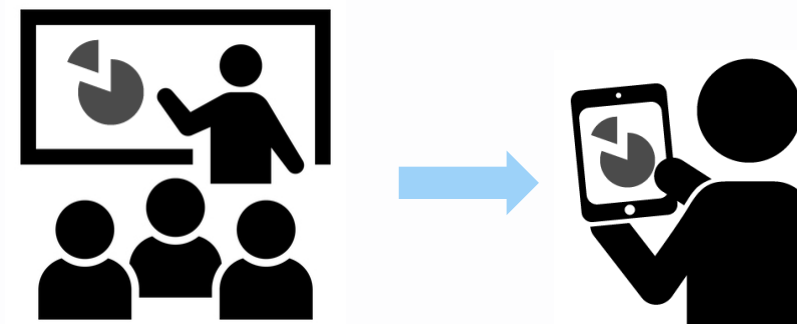
当社グループの育成方針は『**優秀な新卒学生を採用・育成する**』であり、業界内でも独自性を有している。

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



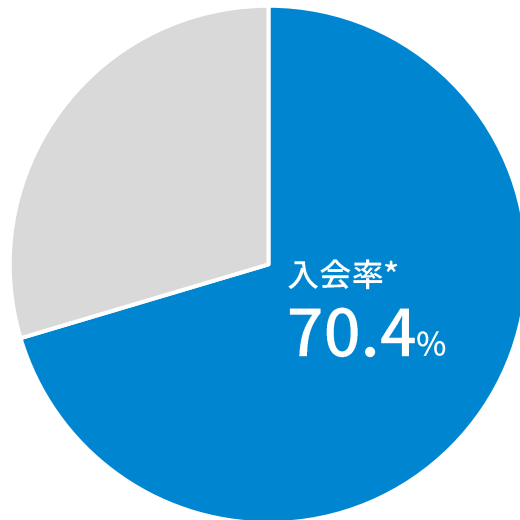
フォローアップ

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）

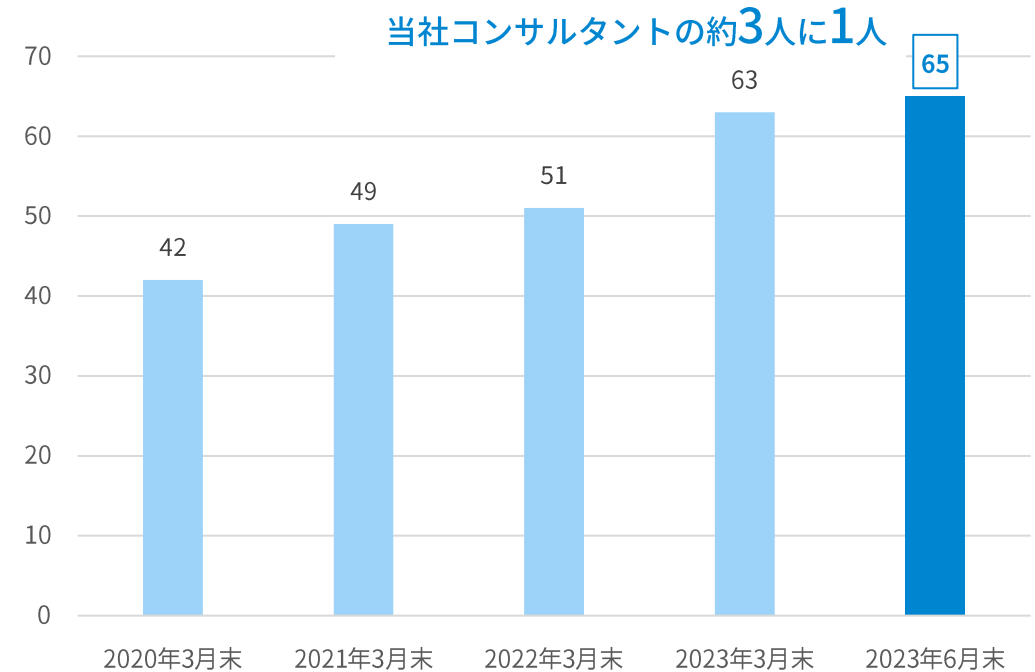


MDRT（Million Dollar Round Table）

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6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



私たちは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 60代

自動車購入 50代

住宅取得・借り換え 40代

セカンドライフ 30代

出産・教育 20代

結婚

相続

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

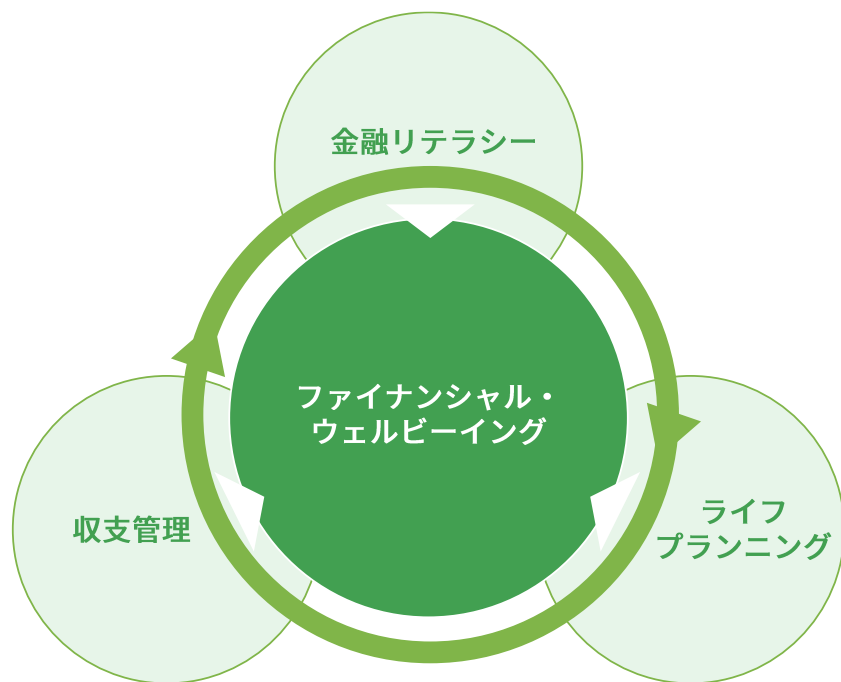


お客様とリアルタイムでプランを共有できるクラウドサービス。オンライン面談との親和性も◎

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。



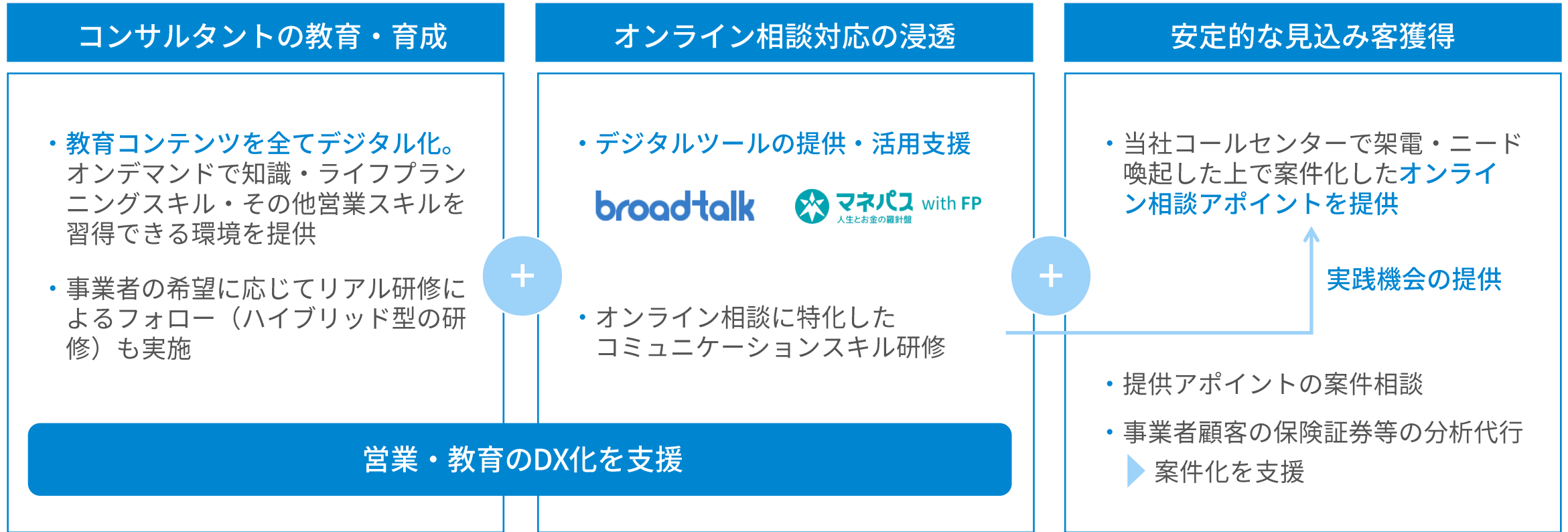
- 収支管理
- ライフプランニング
- 資産運用
- 確定拠出年金
- 住宅購入とローン
- 保険加入のポイント
- 税・年金・社会保障
- セカンドライフ

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。



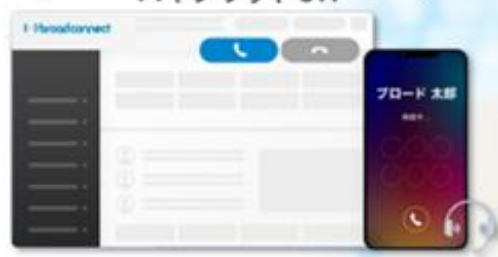
事業者のニーズに合わせて組み合わせ

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の高機能化を支援していく。



ブロードコネクト
broadconnect

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。

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