

2024年5月15日

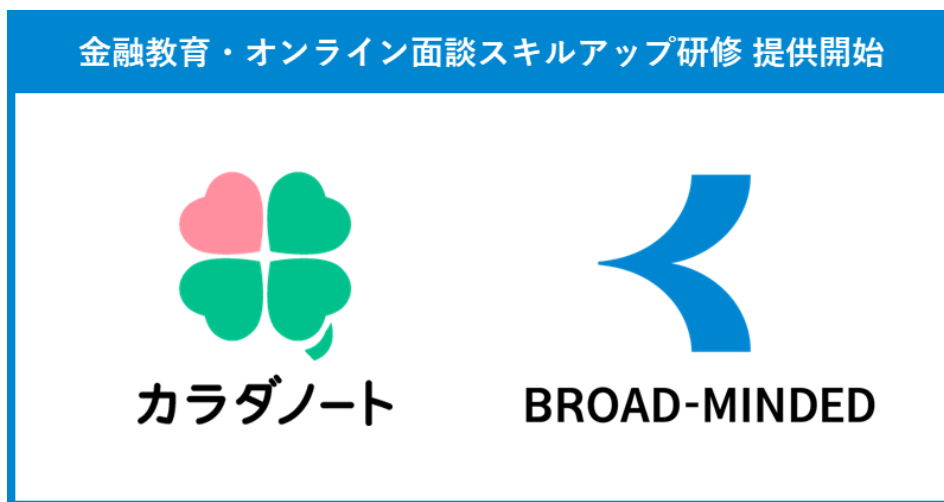
各位

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)

## カラダノートの新入社員の早期育成に向け、スキルアップ研修を提供

### ～金融教育とオンライン面談の向上をサポート～

「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、以下ブロードマインド）は、株式会社カラダノート（本社：東京都港区、代表取締役：佐藤竜也、以下カラダノート）の新卒など未経験社員に対し、金融教育やオンライン面談についての「スキルアップ研修」を、本日より提供開始いたします。



#### ■提供背景

ブロードマインドは創業以来、高品質なライフプランニングを土台に、公的制度を踏まえたプラン改善のアドバイスを行ってまいりました。また、ブロードマインドのコンサルタント採用は新卒学生を軸にしており、中途採用においても金融業界未経験者を一定数採用しています。

入社後の教育においては、金融知識がほぼ無い状態からコンサルタントとして価値提供できる水準にまで知識・スキルレベルを引き上げるため、保険商品に関する基礎知識のみならず、ライフプランニングに関するスキル・社会保障制度・投資・住宅ローン・その他の金融経済知識等を網羅的にカバーする形で独自の教育コンテンツを作成し、プログラムとして体系化してきました。結果として、オンライン面談率が8割のなかでもコンサルタント<sup>※1</sup>の2024年度MDRT入賞率は57.9%<sup>※2</sup>、約2人に1人はIFA<sup>※34</sup>として活躍をしています。

カラダノートは妊娠・子育て支援アプリの開発・提供だけでなく、約200万世帯のデータ<sup>※5</sup>を基点にしたファミリーデータプラットフォーム事業を展開。子どもを育てるユーザーを中心にライフイベントに応じて必要となる住宅や保険・ライフプランに関するサービスを提供しています。この度同社は、個人のお客様に金融・住宅領域の提案を行う家族コンシェルジュの早期育成のため、新卒など未経験社員を対象にブロードマインドの金融教育プログラムとオンライン面談スキルアップ研修を社内の教育コンテンツの1つとして導入いただくこととなりました。

※1：研修期間に該当する新卒1年目の社員は除いて集計

※2：MDRTとは、Million Dollar Round Tableの略。卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの証とされ、世界中の専門家が所属。資格とは異なり、1年間の実績によって入賞が決定します。

※3：“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。

※4：外務員資格（日本証券業協会）を保有し、所属金融商品取引業者等にIFAとして登録された者を指します。但し、営業部門に所属し、実際に募集活動に携わる者のみを集計対象としています。

※5：カラダノートの2023年4月末時点のライフイベントデータベース数

## ■スキルアップ研修概要

**【対象】** 営業社員

**【内容】** (一部抜粋)

### (1) 前半：金融教育プログラム

ブロードマインドが作成したオンデマンド型動画コンテンツを提供します。

<ライフプランニングの要点と実践的スキルの習得>

- ・ライフプラン表作成の重要性
- ・住宅購入・住宅ローンの基礎知識
- ・生活費・教育費に関する基礎知識
- ・セカンドライフに関する基礎知識
- ・ヒアリングスキル

<保険募集において押さえておくべき公的制度的内容と説明の要点>

- ・健康保険制度
- ・公的年金制度
- ・その他ライフステージ・イベントごとに押さえておくべき公的制度的内容

<資産形成・資産運用の基本的な考え方>

- ・中長期に向けた資産形成の提案
- ・NISA・iDeCoに関する基礎知識
- ・変額保険の基礎知識

## (2) 後半：オンライン面談スキルアップ研修

### <初回研修>

月 100 件近いオンライン面談を実施する当社の現役コンサルタントが講師となり、研修を実施いたします。(約 120 分)

- ・オンライン面談の新常識
- ・成約率 UP のカギ(事前準備編・商談編)
- ・スケジュール管理術 など

### <継続研修>

フォローアップ研修

※実際に行ったオンライン面談に対する振り返りとアドバイスを、5~10 名のグループワーク形式で行います。(約 60 分)

## ■今後の展望

当社では、主力事業であるフィナンシャルパートナーサービスを展開する過程で蓄積された金融関連の広範な知見・マーケティングおよびコンサルティングノウハウ・デジタルツールの企画開発力を強み・資産とし、それらを活用しながら新領域でのサービスを開発し、中長期的な成長を支えることを目指しております。

その中で金融サービス事業者等を対象とした BtoB 領域においては、教育育成・マーケティング領域を軸に課題解決支援サービスの開発を進めており、今回のカラダノートへの提供もその一環となります。

コロナ禍を契機に、生活者の中で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、金融サービス事業者においては、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となっています。

オンライン面談におけるノウハウを含めた営業教育は、新卒学生を採用し、コンサルタントとして高品質なサービスを提供できるまで育成した実績のある当社においては、最も強みを有している領域であり、同時に顧客接点の在り方が変化し続ける中で、金融サービス事業者にとっても最も関心の高いテーマであると考えておりますが、今後も事業者様のニーズや課題に応じた教育サービスの開発にも注力してまいります。

## <ブロードマインド株式会社について>

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は、「金融の力を解き放つ」をパーパスに掲げ、人々のライフプラン実現をサポートする金融サービス開発カンパニーです。

ワンストップ金融コンサルティング『マネプロ』や、ファイナンシャル・ウェルビーイング（経済的な幸せ）の実現をサポートする金融教育プログラム『ブロッこり』など、これまでの金融業界の既成概念に囚われないサービスを開発・提供しています。

これからもフィナンシャルパートナーとして“誰のための金融か”を問い続け、「あるべき姿の金融」を社

会に実装することを目指してまいります。

□会社名 : ブロードマインド株式会社 (<https://www.b-minded.com/>)

□代表者 : 代表取締役社長 伊藤 清

□本社所在地 : 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 1-5-5 JR 恵比寿ビル 7F

□設立 : 2002 年 1 月

□資本金 : 6 億 2,675 万円 (2024 年 3 月末時点)

□上場取引所 : 東京証券取引所グロース市場 (証券コード : 7343)

□主なサービス :

- ・ワンストップ金融コンサルティング「マネプロ」 <https://www.moneypro.jp/>
- ・ライフプラン シミュレーター「マネパス」 <https://www.moneypass.jp/>
- ・BtoC 特化型 オンライン商談システム「ブロードトーク」 <https://www.b-minded.com/broadtalk/>
- ・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」 <https://www.biz-broccoli.jp/>
- ・アウトバウンド特化型 コールシステム「ブロードコネクト」 <https://media.broad-connect.com/lp/>