

2022年11月22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)

## 【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」というパーパスの実現に向け、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。



#### ■提供の背景

当社は、2017年より自社の生産性向上を目的にオンライン面談の導入を部分的に開始しました。金融コ

ンサルティングサービスをオンラインで提供するにあたり、商品の特性上、細かな資料の複数提示や比較解説が必要でしたが、既存の会議システム・商談システムでは成し得なかったため、独自でBtoC商談に特化したオンラインシステム『ブロードトーク』を開発。対面同様の商談クオリティを再現することが可能となりました。その後、新型コロナウイルスの流行により世間でのオンライン商談の需要が高まったため、全社的に展開し活用を推進。現在では実施面談の約8割をオンラインで実施し、ノウハウを社内で共有・蓄積しております。

一方で業界内ではオンライン面談を安定的に実施できている企業は少なく、その原因として「オンライン面談ツールを上手く活用できない」「ツールは使えているのに、なぜか対面より伝わらない」など、ツールの活用に対するものだけでなく、そもそも原因がよく分からないが成果に繋がらないという意見を多く耳にします。

当社はオンラインツールの活用だけでなくオンラインならではの面談のテクニックやコツなどを蓄積し、対面以上の成果を出していることから、このノウハウを同業社（者）様へも還元できれば、業界全体のサービス向上に貢献できると考え、本サービスの提供に至りました。

## ■オンライン面談導入サポートの概要

### ・ ツールのご提供

リテール金融サービス領域で活用頂ける当社企画開発のデジタルツールをご提供いたします。

#### 1. ブロードトーク <https://www.b-minded.com/broadtalk/>

BtoC 特化型オンライン商談システム

普及のハードルが高かった BtoC のオンライン面談を実現するために、アプリダウンロードや事前登録が不要でお客様がスマホからでも参加できる手軽さがありながら、2画面の資料比較表示をしながらの書き込み、お互いの端末への資料アップロード・ダウンロードなど、臨場感のある面談の機能を備えたツールです。

#### 2. マネパス with FP <https://www.moneypass.jp/fp>

お客様とFPが双方向にコミュニケーションが取れるライフプランシミュレーター

パーソナルな資金的裏付けをもってお客様（ライフプラン）主語の提案を行うことが出来るよう、最新の社会保障制度の自動反映、入力値のシームレスな反映、別ライフプランや提案内容反映のライフプランと比較表示、さらにはお客様とライフプランの共同編集が可能です。

### ・ ノウハウのご提供

月間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、導入研修を実施いたします。また、テーマ毎の研修動画の提供、さらに具体的な案件に対する個別相談にも対応いたします。

### ・ アポイントのご提供

当社の強みであるマーケティング機能を活用し、当社からオンライン相談のアポイントのご提供も可能です。習得したスキル・ノウハウを実践する場としてご活用頂けます。

## サービスサイト

<https://www.b-minded.com/onlinekyouiku/>

## ■今後の展望

当社では、成長戦略の1つとして「人とデジタルの価値を組み合わせた金融サービスプラットフォームの構築」を掲げており、金融サービス事業者等を対象としたBtoB領域においては、マーケティング・教育育成・提案支援領域を軸に課題解決支援サービスの開発を進めております。

当社では新型コロナウイルス感染症の影響下にあった2021年3月期および2022年3月期においても堅調に業績を伸ばしてまいりましたが、デジタルツールの開発を進め、オンライン面談のノウハウをスピーディに社内展開するといった、オンライン体制を早期に構築できたことが主因であると考えています。

本サービスは「営業活動のDX化支援」をテーマに、マーケティング（オンライン相談のアポイントのご提供）、教育育成（研修によるノウハウのご提供）、提案支援（デジタルツールのご提供）といった当社の強みを包括的にサービス化したものとなります。

足元の経済活動は徐々に回復基調に転じていますが、コロナ禍を機に生活者の中でオンラインサービスの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、事業者の間ではオンライン相談への対応が重要課題となっています。

本サービスはオンライン面談システムの導入にとどまらず、営業生産性の向上・顧客接点の多様化によるLTVの向上・販売コンプライアンスの強化を視野に、多くの事業者様の営業活動をご支援できるものと考えていますが、今後も事業者様のニーズや課題に応じたサービス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、コンサルタントと双方向のコミュニケーションが取れるライフプランシミュレーター『マネパス』、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 : 5億7,595万円(2022年9月末時点)

□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/>
- ・サブスク型 資産運用・管理アドバイスサービス「顧問 FP サービス」<https://www.b-minded.com/financial-advice/>
- ・ライフプラン シミュレーター「マネパス」<https://www.moneypass.jp/>
- ・BtoC 特化 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/>