

2023年10月31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)

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

 **みずほ銀行**  **BROAD-MINDED**

■提供背景

当社では、営業生産性向上およびサービス提供エリアの拡大を目的に、2018年にオンライン面談に特化した営業組織を立ち上げました。同時に、BtoC特化型オンライン面談システム「ブロードトーク」を独自で開発。対面によるコンサルティングサービスと同様の面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感染拡大によるオンライン面談ニーズの高まりを受けてオンライン面談体制を早期に構築し、現在では初回面談の約8割をオンラインで実施するまでに至り、その中で得たノウハウを社内で共有・蓄積しております。

他方、当社のマーケティング戦略の主軸として、国内大手クレジットカード会社やフィンテック企業な

ど数十社との業務提携の下で継続・安定的にお客様をご紹介いただく仕組みを構築していますが、一部の提携先については、当社コールセンターの専任オペレーターが提携先に代わってお客様に対し当社サービスをご案内し、アポイント化を図っています。

このように、当社ではオンライン面談やコールセンターに代表される非対面チャネルでの顧客コミュニケーションに関する知見を有している中で、この度、みずほ銀行は非対面チャネルで接点形成を強化し、金融のプロとして更に銀行・信託・証券が一体となった総合的なコンサルティングの提供を目指すために、社内の教育コンテンツの1つとして当社のスキルアップ研修プログラムを導入いただくこととなりました。

■研修プログラム概要

【対象】

リモート約定を実施している営業担当の行員

【初回研修】

スキルアップ研修

※アポイント獲得・オンライン面談のスキルをコンテンツごとに講義形式で研修を行います。(約2時間)

①前半：コールセンター部門(アポイント獲得について)

11名から始まった福岡コンタクトセンターを、3年で100名規模まで成長させたコンタクトセンター長が講師となり、研修を実施いたします。

- ・電話からオンライン面談につながる話法
- ・お客様の警戒心を解く話法
- ・一般的なコールセンターの現状・モチベーションアップ方法

②後半：FP部門(オンライン面談について)

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。

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

【継続研修】

フォローアップ研修(全5回)

※実際に行ったアポイントの獲得やオンライン面談に対する振返りとアドバイスを、10~15名のグループワーク形式で行います。(約60分~90分)

■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、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たな価値提供に繋げ、収益を創出することを目指しております。

その中で金融機関および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、この度のみずほ銀行への研修プログラムの提供もその一環となりますが、メガバンクへの提供は初となります。

足元では新型コロナウイルスの影響が緩和され、経済活動は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、金融機関および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、金融機関および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 : 5億8,506万円(2023年6月末時点)

□上場取引所 : 東京証券取引所グロス市場(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/>
- ・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「ブロッこり」 <https://www.biz-broccoli.jp/>