

ブロードマインド株式会社

2024年3月期第3四半期決算説明資料

東証グロース：7343

第3四半期業績

良好なマクロ経済環境を背景に、外貨建保険を中心とした資産形成商品の販売は第2四半期に引き続き好調。売上高は**3,239**百万円（前年同期比**+3.9%**）、不動産開発販売・不動産仲介、及び前期末に**M&A**した子会社の株式会社イノセント分を除く売上高は**2,949**百万円（前年同期比**+10.5%**）と好調に推移。

業績予想に対する進捗

第3四半期の社内計画に対して堅調に進捗。第4四半期も引き続き良好な事業環境であると見込んでおり、再度業績予想を上方修正。

2025年3月期を最終年度とする**中期経営計画**について**1年前倒し**で達成できる見通しであり、**2025年3月期**を開始年度とする**中期経営計画**を策定、公表する予定。

重点施策進捗

主力事業

今期採用した**新卒コンサルタント33名**は第**3**四半期より**全員稼働開始**。採用活動も堅調であり、**2024年4月**には**40名**の新卒学生が入社予定。

新領域

- ・株式会社セブン・フィナンシャルサービスとの間でセブン保険ショップ事業に係る譲渡契約を締結。**3月1日**より**新ブランド「マネプロ」**として**12店舗**の運営を開始。
- ・**FP**向けライフプランシミュレーター「**マネパス with FP**」を**生命保険会社が導入**。取り扱い代理店向けに順次展開予定であり、当社における今後のデジタルサービスの収益化に道筋。

株主還元

好調な業績を背景に、**2024年3月期**の**配当予想**を上方修正。中期経営計画を**1年前倒し**で達成する見通しであることに対する**記念配当**と合わせて**1株当たり40円**とする（当初予想から**16円増配**）。

1. 2024年3月期第3四半期 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3四半期 業績ハイライト

第3四半期での売上高は過去最高を更新したほか、重要KPIである生産性指標も過去最高を記録。なお、営業利益以下の段階利益の減少要因は、不動産開発販売のスケジュールが前期と異なることによるもの。

売上高

3,239 百万円

前年同期比 **+3.9%**

(不動産関連・子会社イノセントを除いた場合、**+10.5%**)

第3四半期
過去最高

営業利益

418 百万円

前年同期比 **△21.7%**

経常利益

437 百万円

前年同期比 **△18.3%**

新規相談受付件数

17,870 世帯

前年同期比 **+4.6%**

生産性指標 (成約率×1成約あたりのANP*単価)

252 千円

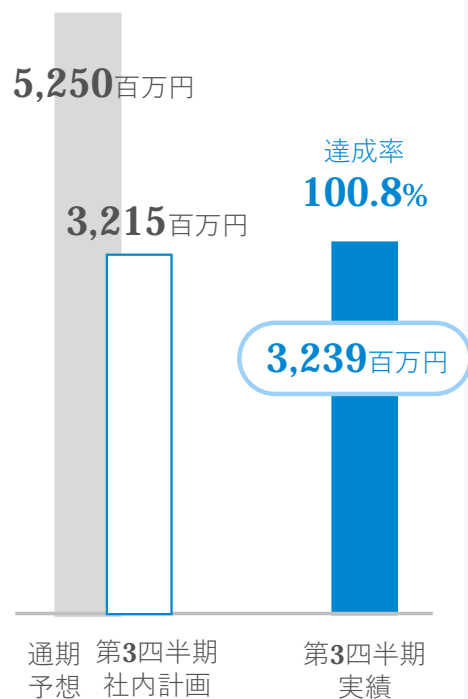
前期末比 **+21.5%**

過去最高

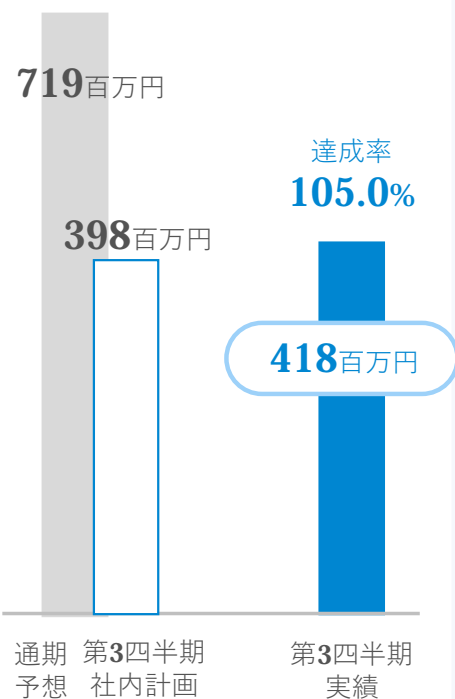
ANP：年換算保険料

良好な事業環境の下、**2023年11月**に開示した修正業績予想について、第3四半期累計期間の社内計画に対しても堅調に進捗。

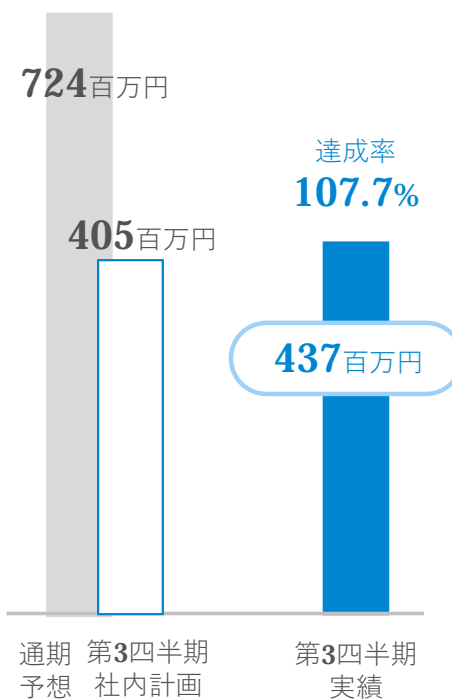
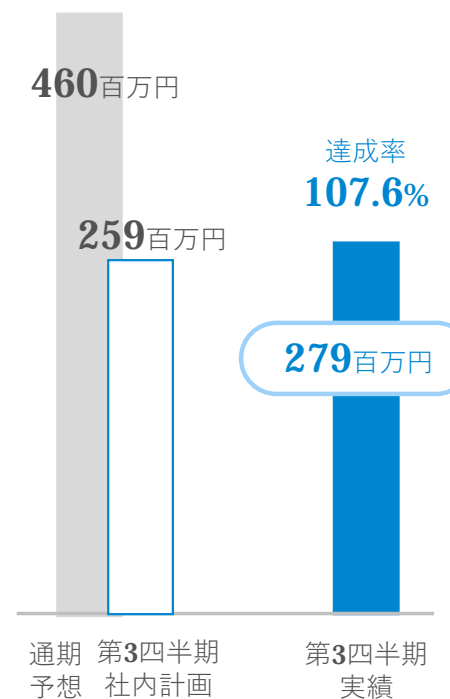
売上高



営業利益



経常利益

親会社株主に帰属する
当期純利益

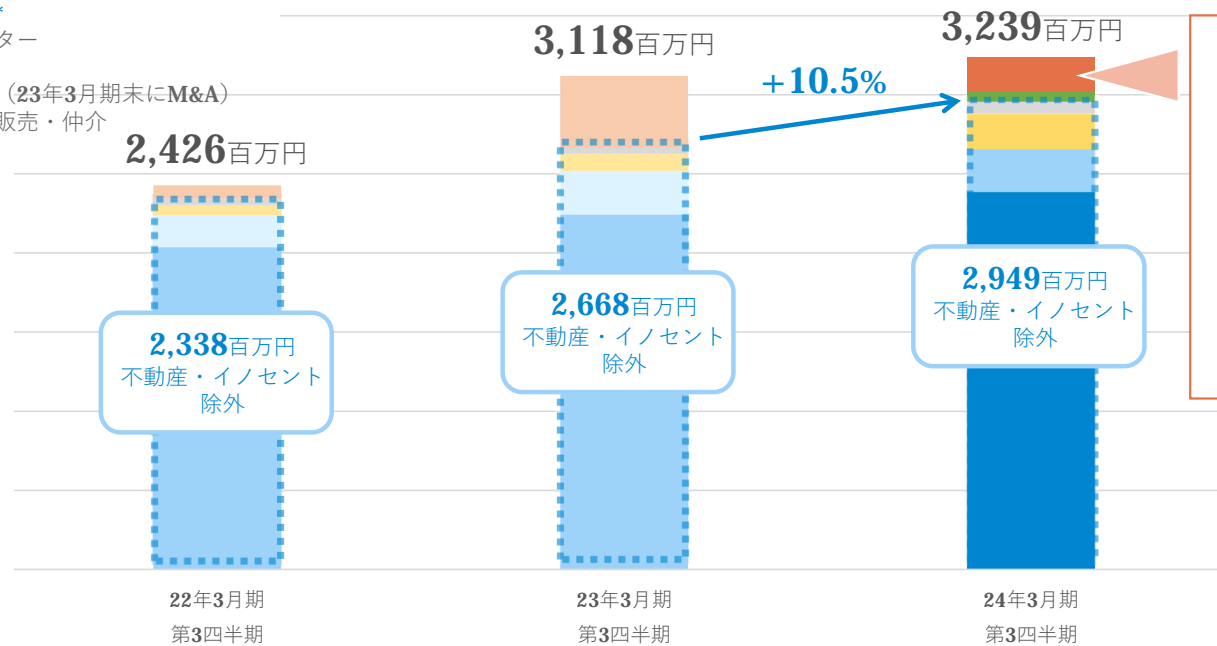
今期は当初より不動産の開発販売を第4四半期に想定（前期は第3四半期にも発生）（①）。また、前期は海外不動産子会社の清算に伴う特別利益が計上されていた（②）。

単位：百万円	2023年3月期第3四半期		2024年3月第3四半期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	3,118	100.0%	3,239	100.0%	+3.9%
売上原価	329	10.6%	138	4.3%	△57.9%
売上総利益	2,788	89.4%	3,101	95.7%	+11.2%
販売費及び一般管理費	2,254	72.3%	2,682	82.8%	+19.0%
営業利益	534	17.1%	418	12.9%	△21.7%
経常利益	534	17.2%	437	13.5%	△18.3%
税金等調整前四半期純利益	647	20.8%	437	13.5%	△32.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	445	14.3%	279	8.6%	△37.2%

不動産開発販売、不動産仲介及び結婚相談サービスを手掛ける子会社の株式会社イノセント分を除く売上高の合計は前期から**10.5%伸張**。

分野別売上高

- 生保代理店手数料
- クロスセル*
- コールセンター
- その他
- イノセント（23年3月期末にM&A）
- 不動産開発販売・仲介

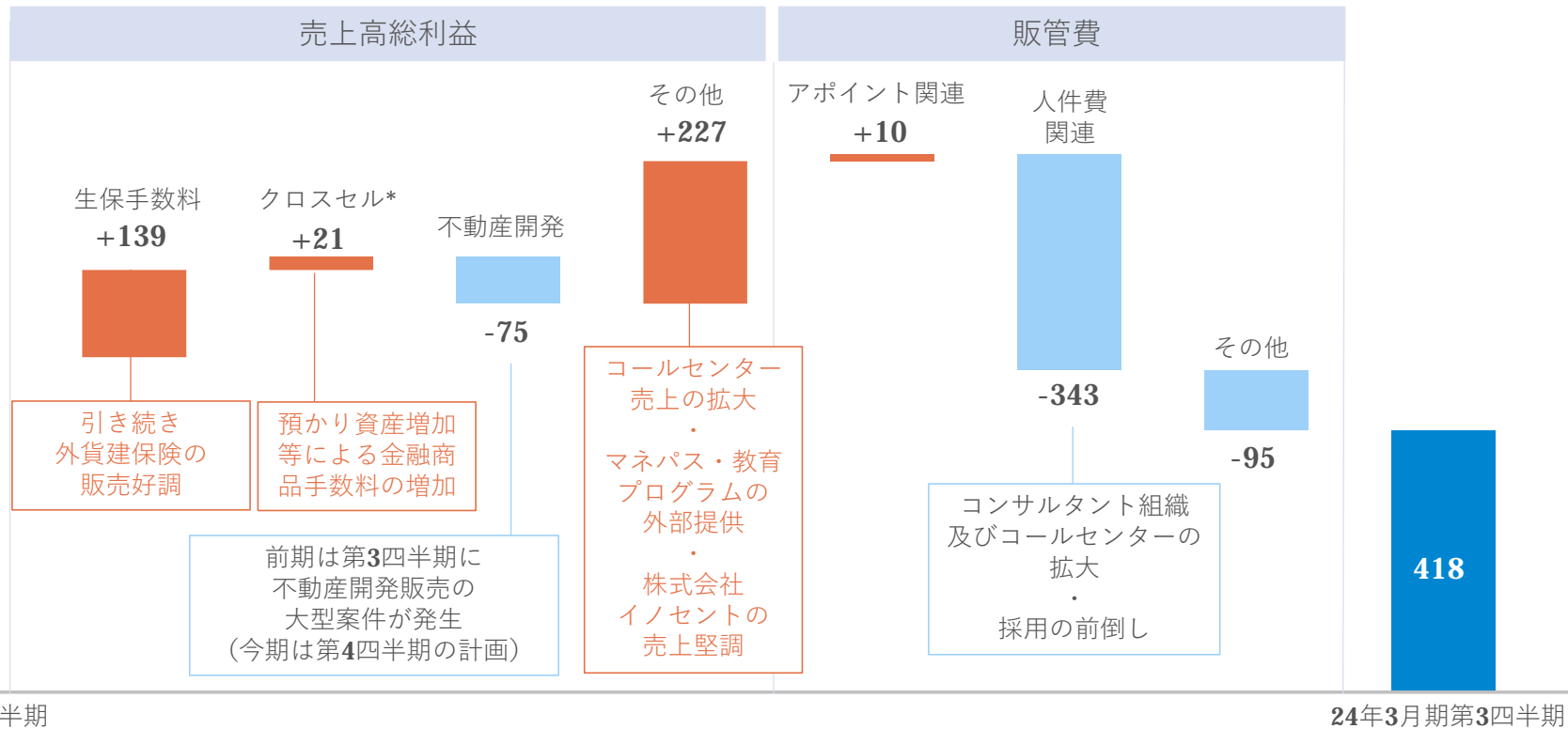


【不動産開発販売】

第2四半期に一部土地の販売実績があるが、相続を中心とした資産形成ソリューションとして、不動産の開発販売を**3棟全て第4四半期に計画**。

営業利益増減要因*

単位：百万円



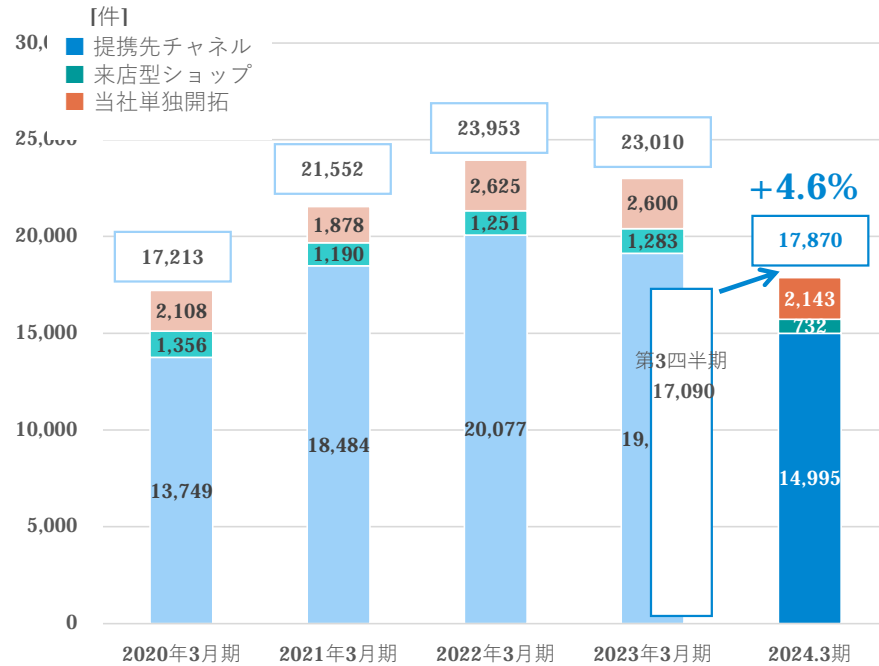
注： (+) 営業利益押上げ要素 (-) 営業利益下押し要素

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

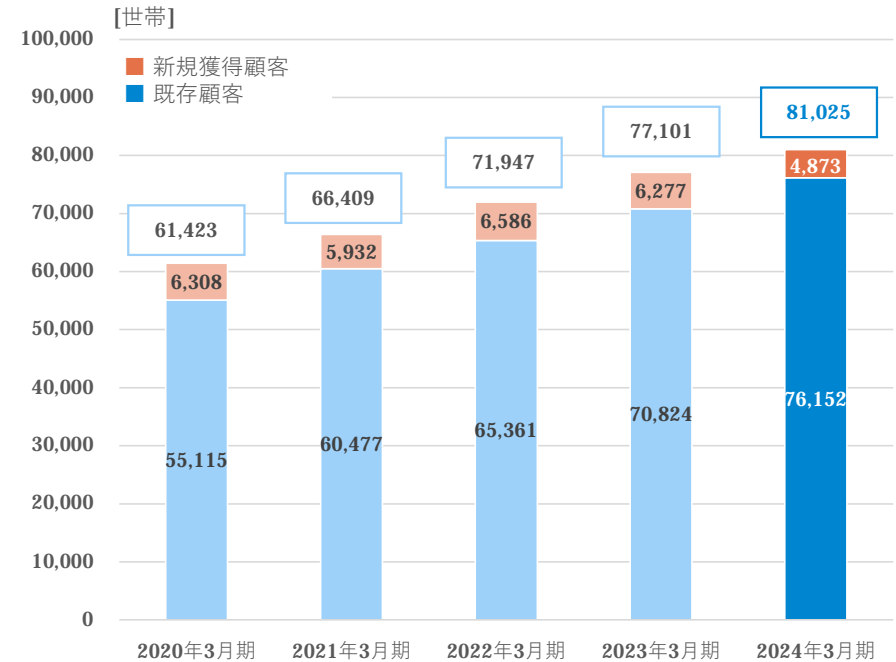
足元では新NISA需要も取り込みながら新規相談受付件数は前年増をキープ。新規顧客獲得数も前年同期（4,706世帯）から増加。

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）

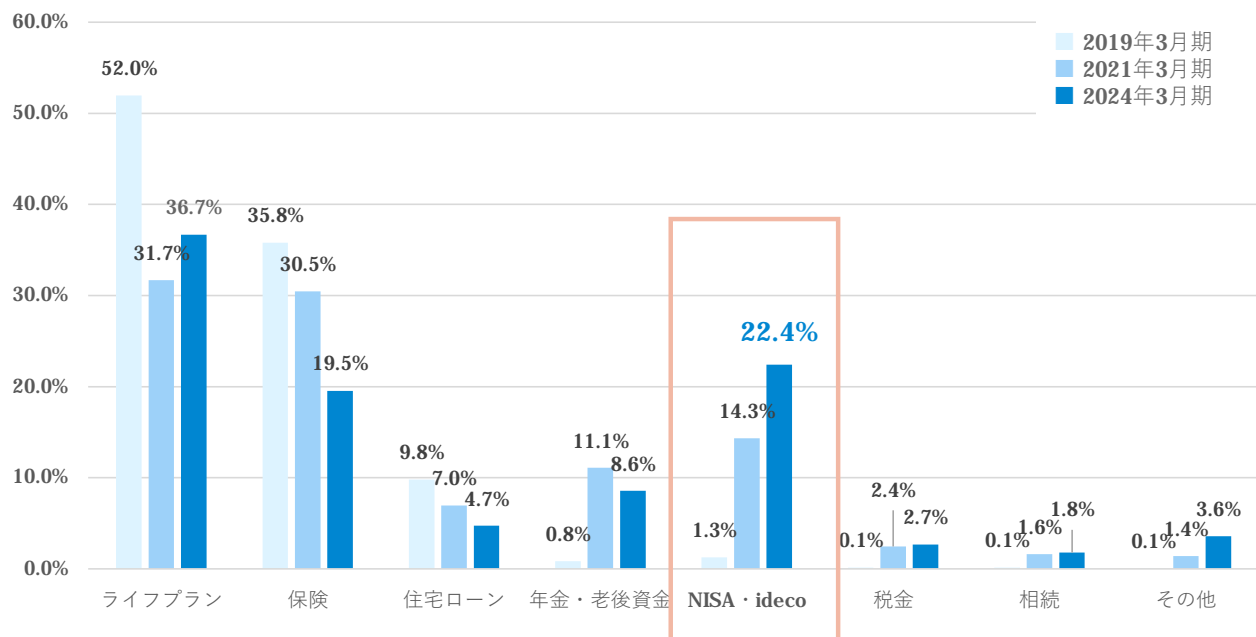


【ご参考】 相談内容の変遷

新NISA制度に注目が集まる中、NISA・iDeCo関連の相談が増加。

当社サービス「マネプロ」に相談したきっかけ

※相談者との初回面談時にヒアリング／複数回答



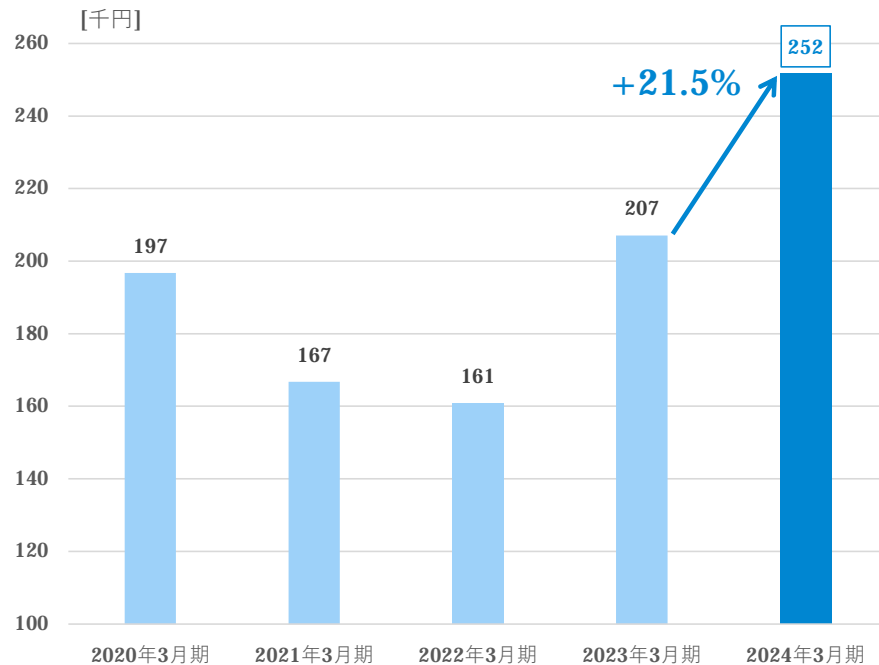
生活者の中で関心の高いテーマも拾いながら組織的なマーケティングを行い、コンサルティングの中でダイレクトに応える（情報+具体的な解決策の提供）ことができるのは当社ならではの。

依然として多数寄せられるライフプランに関する相談と合わせ、資産形成・保障設計まで幅広く対応できていることが、当社のサービスが選ばれる理由の1つ。

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）も過去最高のペースで積み上がっている。

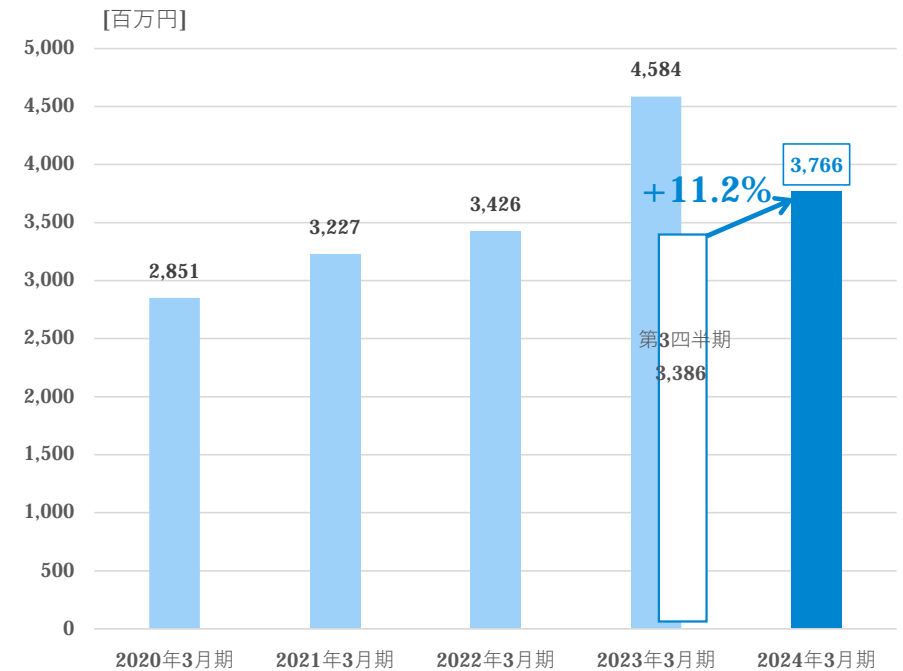
コンサルティングの品質に関する指標

■ 生産性指標（成約率×1成約あたりのANP*単価）



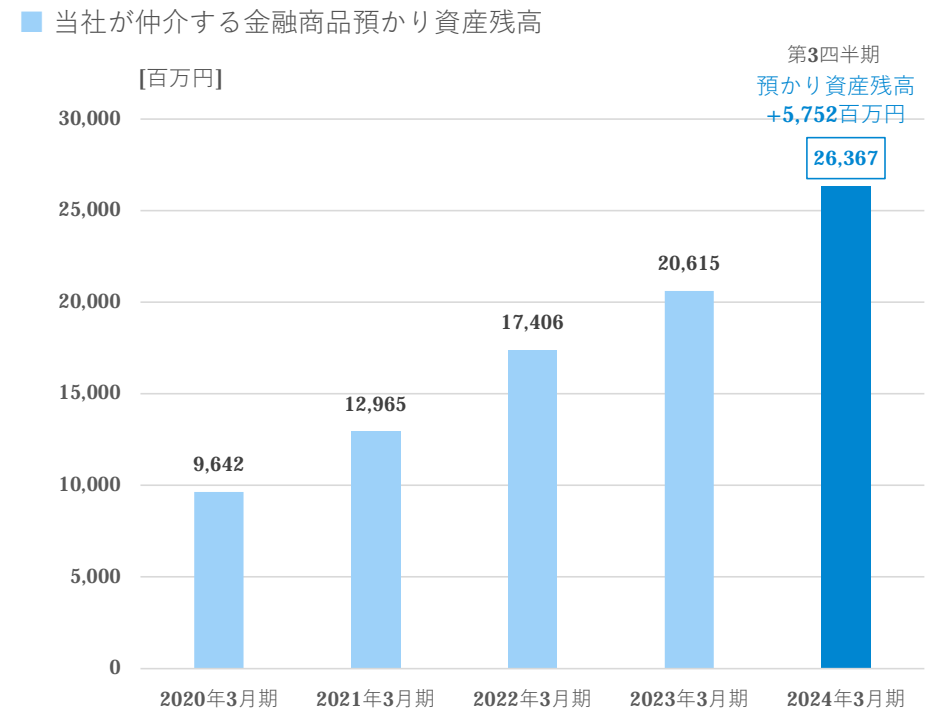
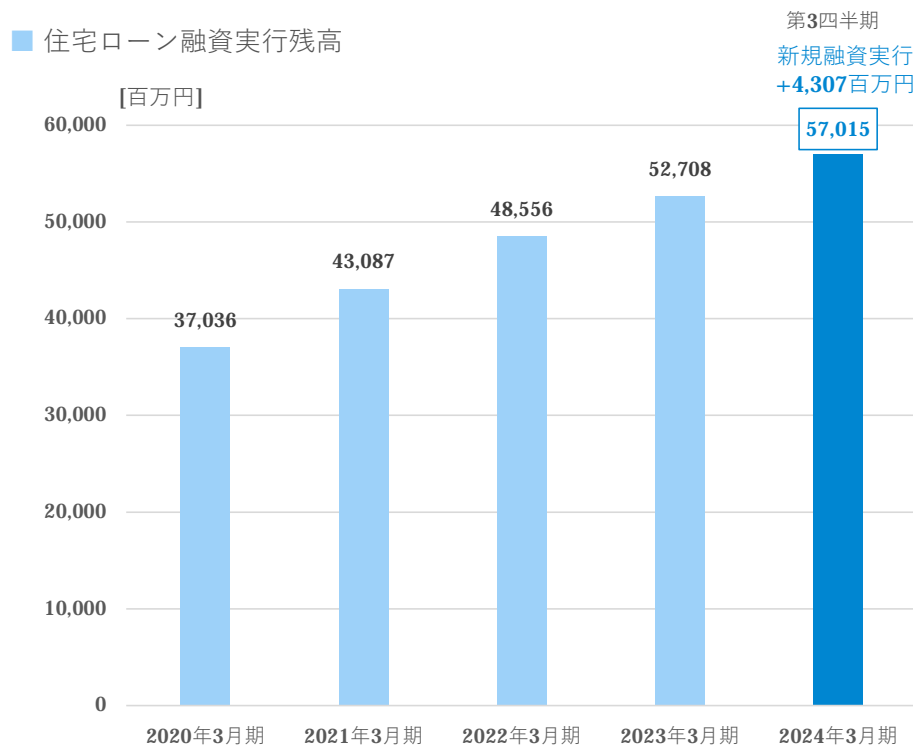
■ 新契約ANP*

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**における前年度伸展は過去最大。住宅ローンについても今期より住信**SBI**ネット銀行の商品取扱いを開始したこと受け、堅調に推移。

既存顧客を含めた提案力の向上に関する指標





2. 通期業績予想

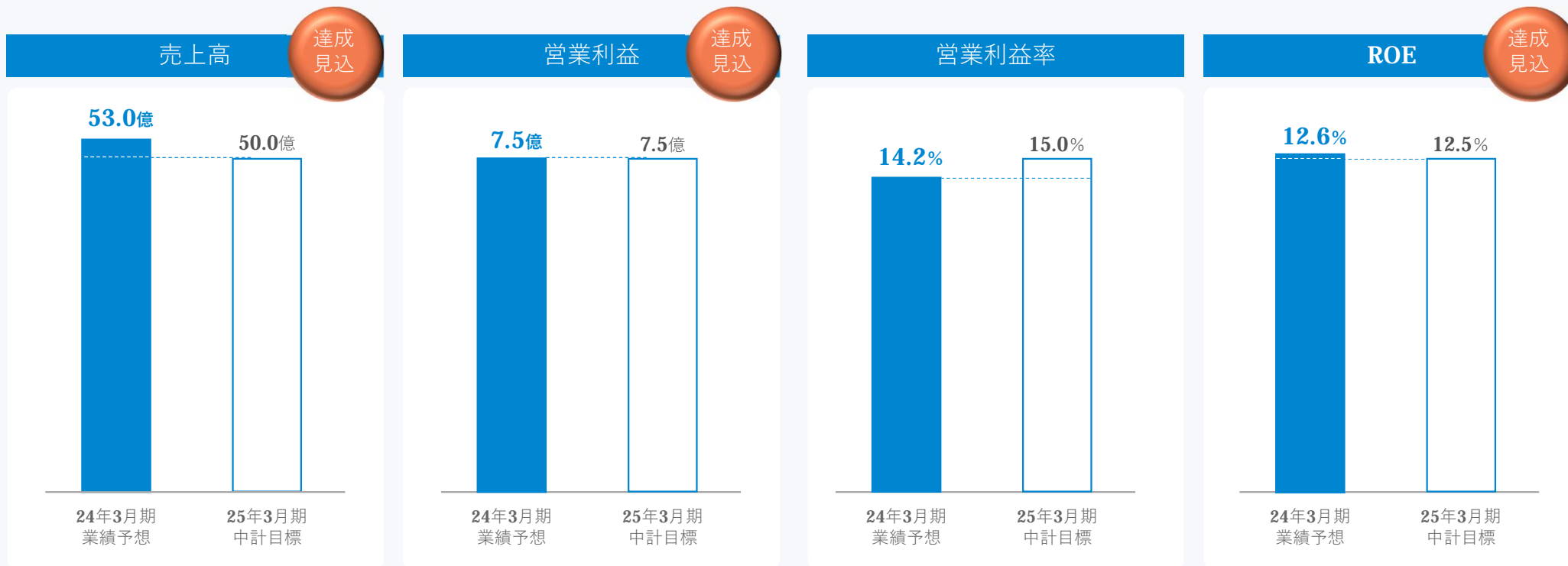
上方修正について

マクロ経済環境を背景に、資産形成商品に対するニーズの高まりは第4四半期も継続するとの見込みから、業績予想を再度上方修正。

	当初予想	11月次修正予想		今回修正予想		
			対当初予想比		対当初予想比	対11月修正 予想比
単位：百万円						
売上高	5,000	5,250	105.0%	5,300	106.0%	101.0%
売上原価	850	920	108.2%	900	105.9%	97.8%
売上総利益	4,150	4,330	104.3%	4,400	106.0%	101.6%
販売費及び一般管理費	3,465	3,610	104.2%	3,650	105.3%	101.1%
営業利益	685	719	105.0%	750	109.5%	104.3%
経常利益	690	724	105.0%	755	109.4%	104.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	460	460	100.0%	470	102.2%	102.2%

【ご参考】 中期経営計画の達成状況

2025年3月期を最終年度とする中期経営計画（2022年5月策定）に対し、1年前倒しで今期中に達成する見通し。



2025年3月期を開始年度とする中期経営計画を新たに策定、公表する予定。



3. 重点施策進捗状況

2024年1月19日に新株式会社セブン・フィナンシャルサービスとの間でセブン保険ショップ事業に係る譲渡契約を締結。



- ・首都圏の**12店舗**を譲受。2024年3月1日より店舗ブランド名「マネプロ」にて営業開始。

あなたの未来を支えるパートナー

マネプロ
MONEYPRO

- ・譲受時点での**保有契約約64,000件**については当社が譲り受け、アフターフォローを実施。
- ・現在の店舗スタッフは原則当社へ転籍。スムーズな営業開始へ。

ブロードマインドの強み・資産

成長の方向性

保険・証券（NISA含む）・住宅ローンを一ストップ提供

教育・デジタルツール
・体系的なプログラム

デジタルサービス
・オンラインFPショップ基盤

自社コンタクトセンターの運営&募集ノウハウ

単価向上

ライフプランニングベースの
コンサルティング（資産形成
商品の拡販）+クロスセル

相談受付件数の向上
（スタッフ稼働率の向上）

来店以外の顧客接点形成

顧客LTVの向上

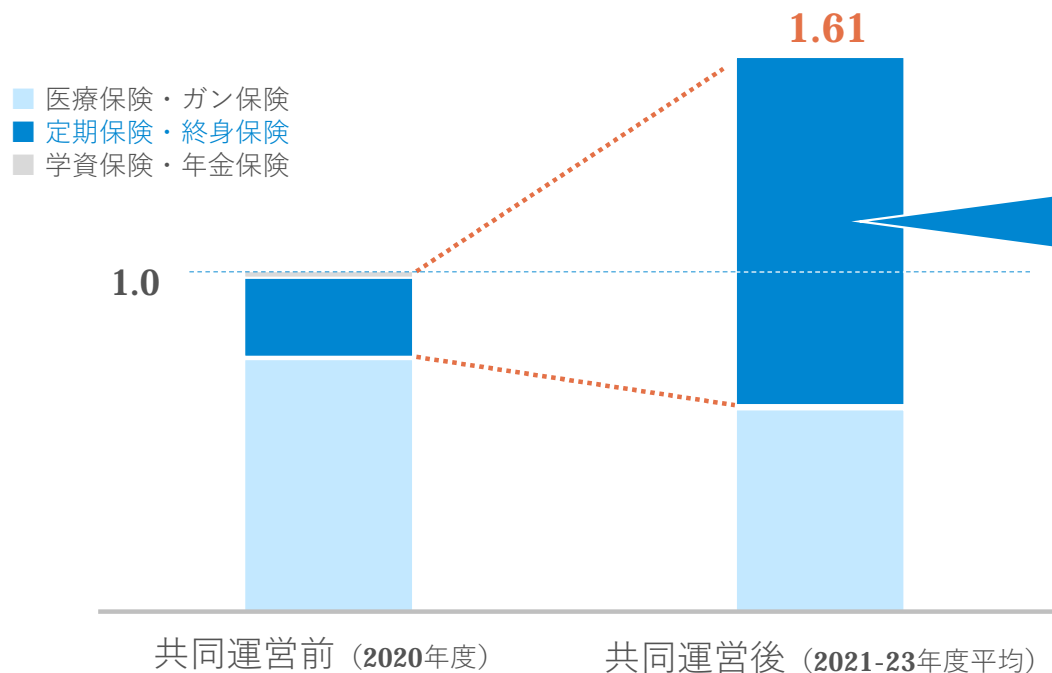
組織的なアフターフォローの強化

ショップ事業
全体の
生産性向上へ

【ご参考】既存共同運営店舗：赤羽店の実績

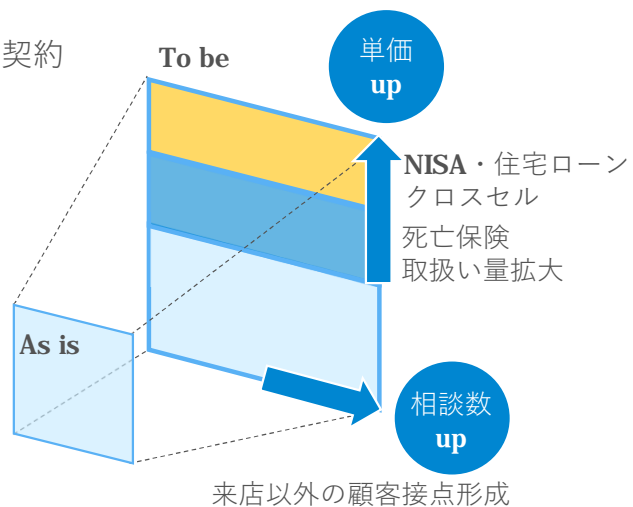
2021年10月より株式会社セブン・フィナンシャルサービスと「セブン保険ショップ～おさいふコンシェルジュ～赤羽店」を共同運営。

■ 1契約者あたりの手数料単価（2020年度の水準を1.0とした場合）

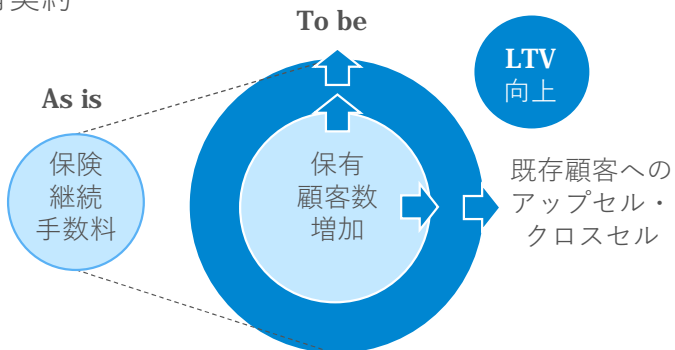


共同運営化により外貨建保険の取扱い可能商品が拡大。
 高品質なライフプランニングを土台としたサービス提供を背景に、定期保険・終身保険の販売が約4倍に増加し、手数料単価が大幅UP。

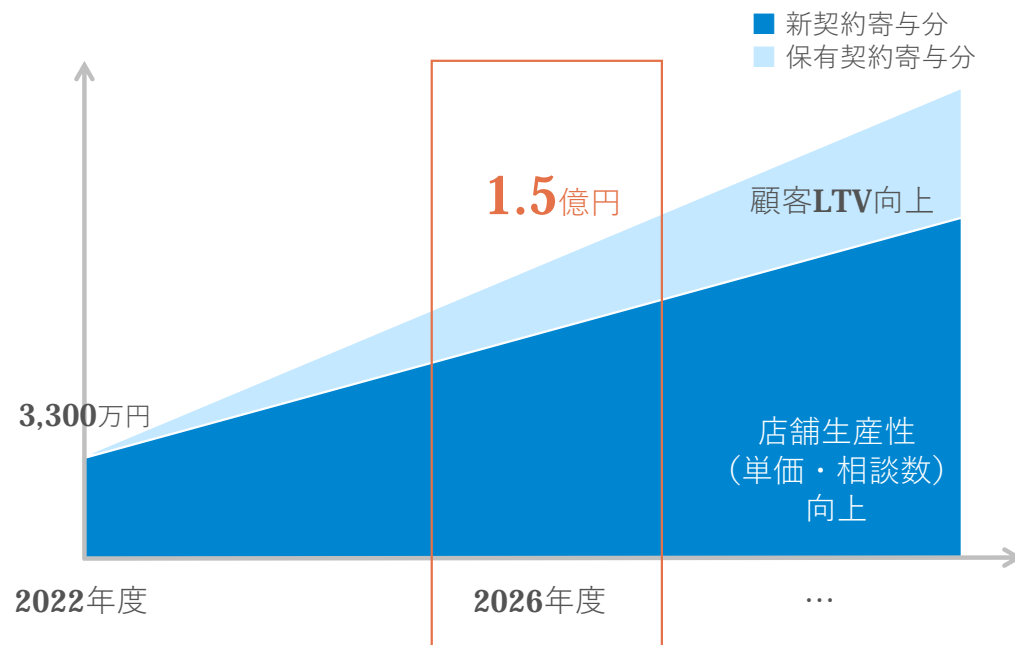
■ 新規契約



■ 保有契約

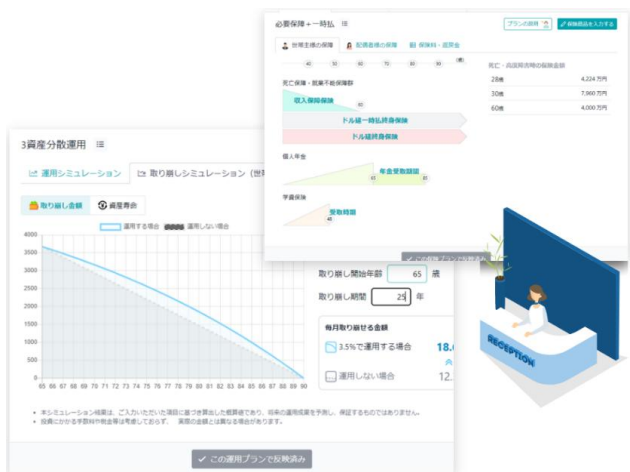


■ ショップ事業営業利益の目指す姿



当社の強みを活かした取組により、営業利益は現状の約5倍の水準を目指す。

FP向けライフプランシミュレーター「マネパス with FP」を生命保険会社が導入。



直観的な操作で
詳細なプランニング

保険・投資
同時シミュレーション

マネパス with FPならではの
保険・投資商品同時シミュレーション機能が
評価され、保険会社としては初の導入。

2023年12月より
保険会社の取扱い代理店が利用開始。
約2,000IDの提供からスタートし
順次拡大予定。

デジタルサービスの収益化に道筋。
中期経営計画の早期達成の要因の1つに。



Appendix

想定Q&A

業績関連

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。P9にてご説明の通り、第4四半期の比重が高まる見込みです。

前期と比較して営業利益率が低下している要因は。

P8.記載の通り、第3四半期までの販管費及び一般管理費は前期比で**+19.0%**と大きく増加しています。こちらは主に人件費関連の費用増加（前年+**343**百万円）によるものであり、**2**つの背景があります。

- ①新卒採用数を前期から**約2倍**に増加
新卒で採用したコンサルタントは**10**月に稼働開始したこともあり、今期については費用が先行する形となります。
- ②主にコンタクトセンター業務に従事する**アルバイトが増加**
コンサルタント組織の増加に合わせる形でアポイントの受給バランスを整える必要がありますが、クレディセゾンとの資本業務提携の取組として、**前期第4四半期よりアポイントを獲得するためのコンタクトセンターの体制を強化**。前期第3四半期までと比較し、アルバイト人員数を**1.5**倍以上に増員しました。

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、海外不動産子会社の清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**四半期以降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。

P11.～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向上している背景は

米国長期金利は依然として高水準であり、外貨建て終身保険などの資産形成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。

資産形成商品の販売好調は今後も続くと考えているか。

外貨建終身保険は米国債（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あり、今期一杯については良好な販売環境が続くものと考えています。
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、一方で新NISAがスタートしたこともあり、老後に向けた資産形成に対する関心は引き続き高まりを見せていることから、資産形成商品全般に対するニーズは今後も堅調に推移するものと考えています。

事業関連

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。

前期の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	5億9,658万円 （2023年12月末現在）			
従業員数	289名 （2023年12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。
はじめは「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めること。

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

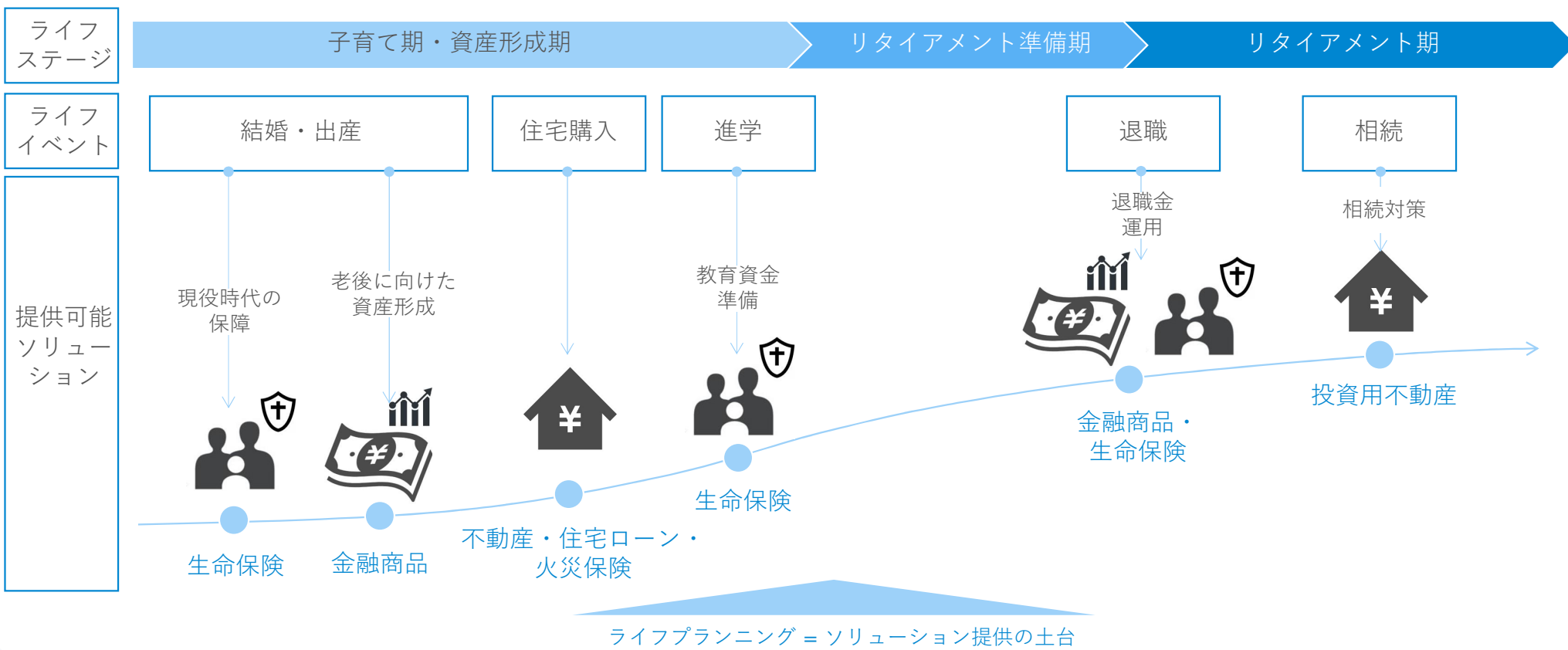
etc

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

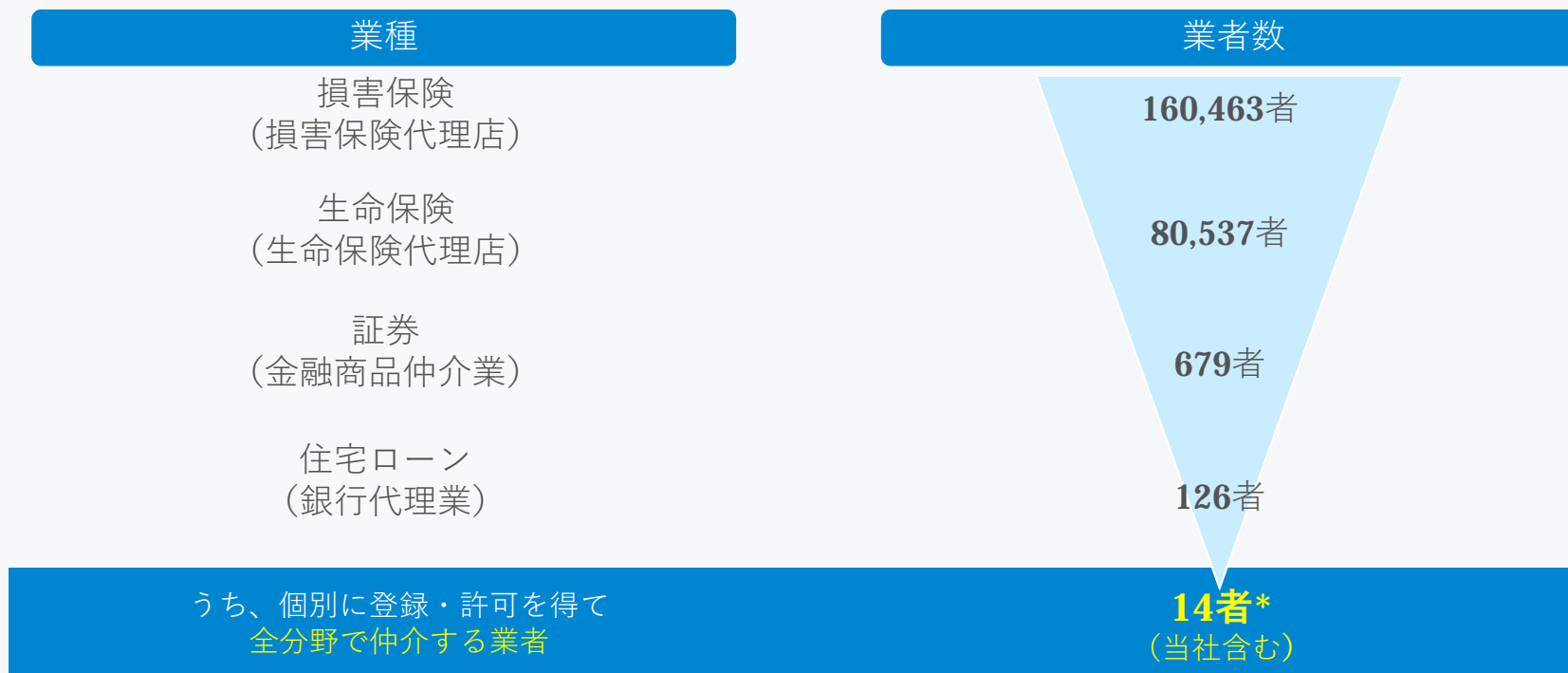


ライフプランニングを土台に顧客の潜在的な金融ニーズを掘り起こし、あらゆる年代・ライフステージに応じて金融ソリューションをワンストップで提供。



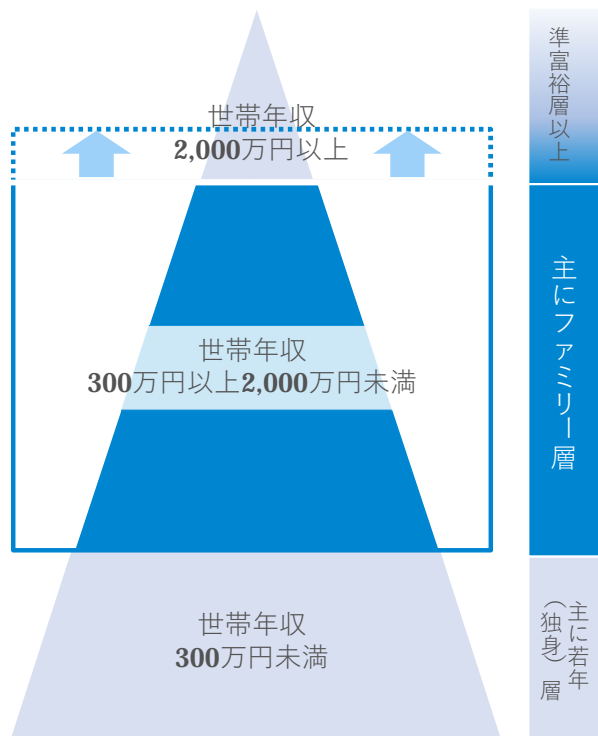
【ご参考】業態ごとの仲介事業者数

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**14者**と希少（当社調べ／**2023年12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／2022年度代理店統計、一般社団法人生命保険協会／2022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。

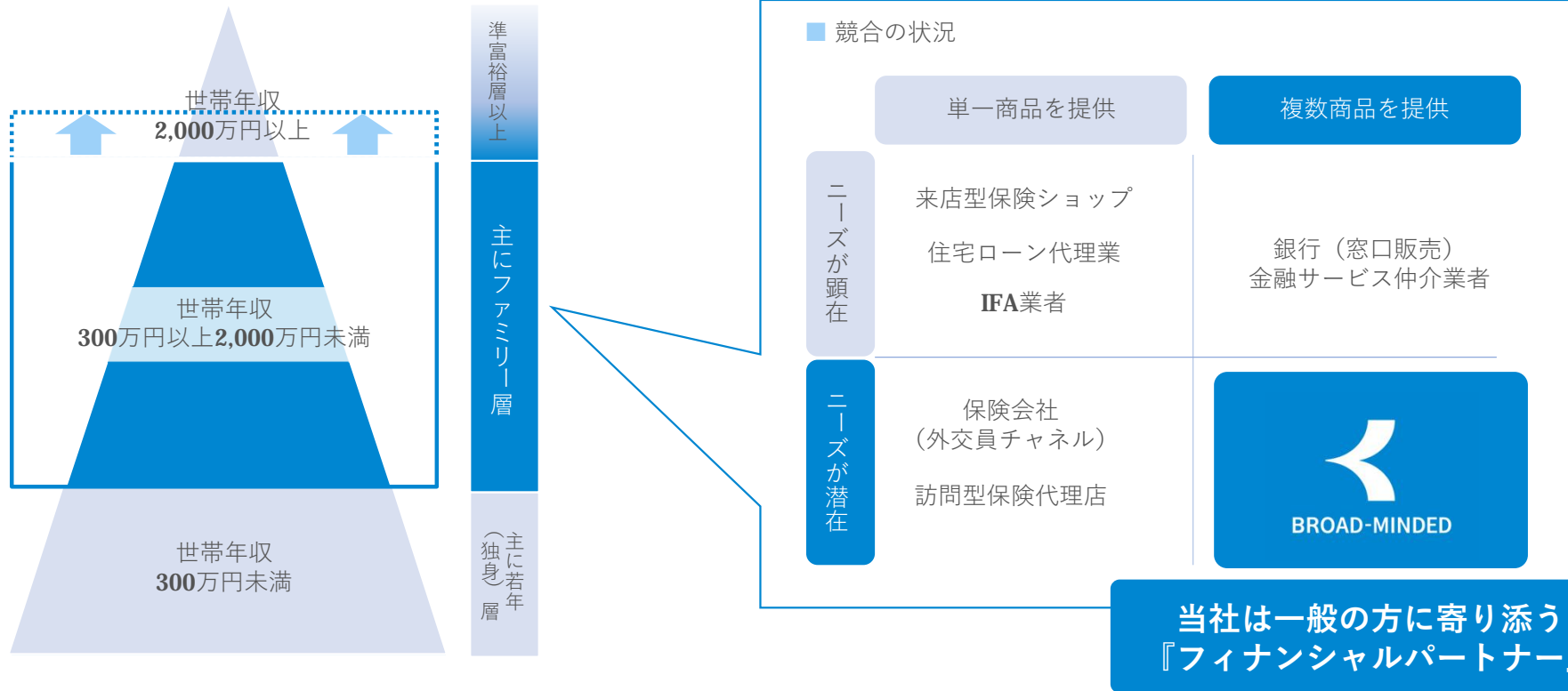


証券会社・メガバンク（ウェルスマネジメント領域）・プライベートバンクの主要顧客。資産運用・事業承継・相続対策等のテーマに対し、銀行・信託・証券・保険の各サービスを包括的に提供。

当社グループのメインターゲット

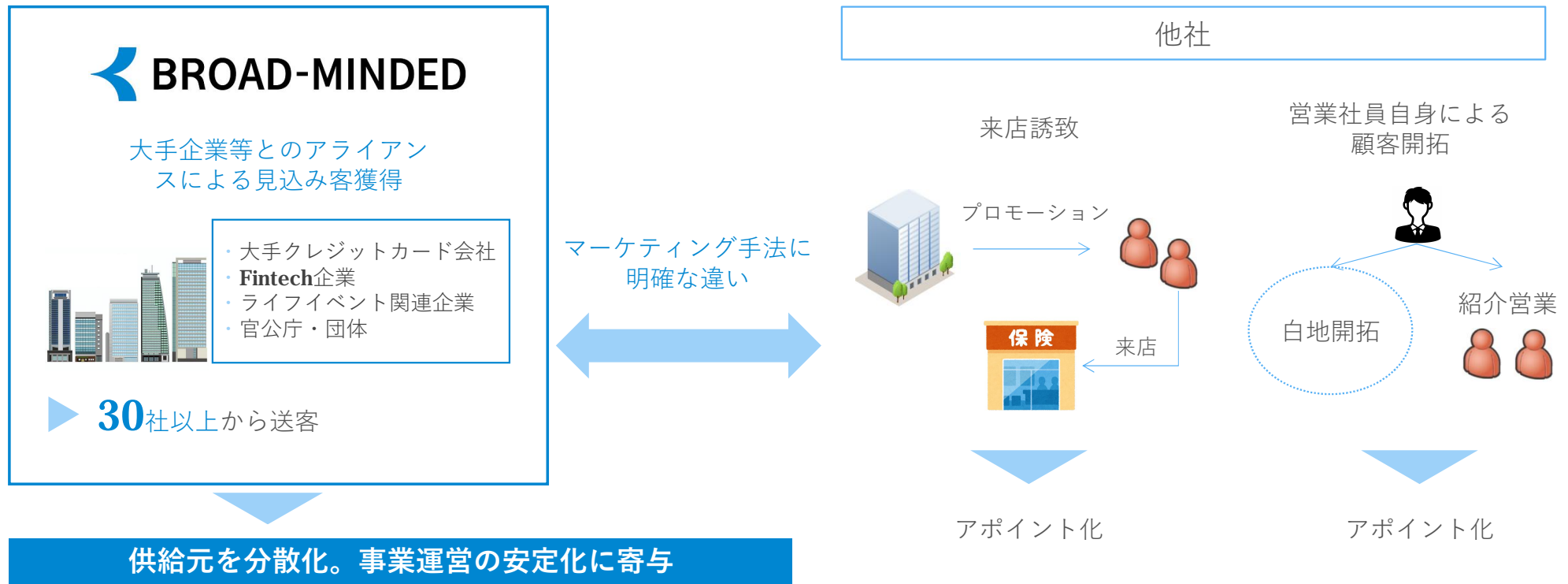
- ・ 保険・証券・住宅ローンの各専門仲介業者がメインプレイヤーとなっているものの家計相談・保障・住宅購入・資産形成等の一般の方ならではの相談に対し、包括的に応えることができる専門家が不足
- ・ 一部の準富裕層についても同様であり、証券会社・メガバンク・プライベートバンク等がカバーしない顧客に対してもターゲットを広げる

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。



確立されたビジネスモデル①組織的なマーケティング

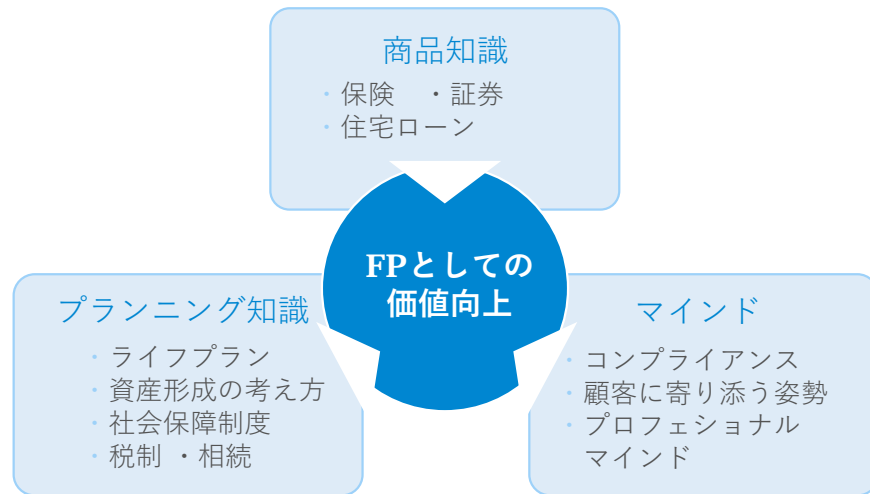
国内大手クレジットカード会社等の提携先からの「マネー相談」を入口とした紹介が見込み客獲得の基盤。組織的なマーケティング（仕組み化）により、若手のコンサルタントでもコンサルティングに注力できる環境を整備。



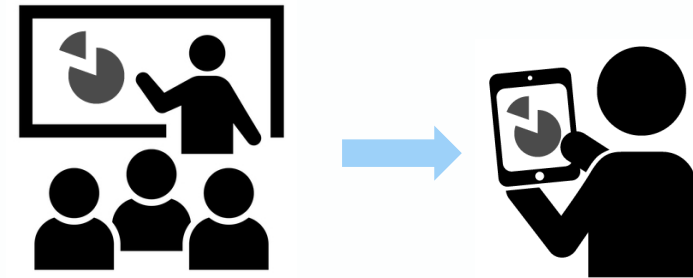
当社グループの育成方針は『優秀な新卒学生を採用・育成する』であり、業界内でも独自性を有している。

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

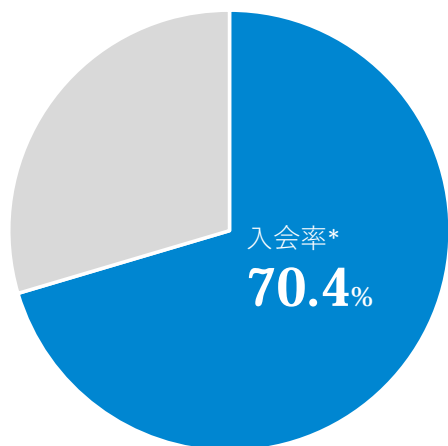
充実した教育部門体制。専任メンバーは個別案件の進め方に関するアドバイス等を重点的に実施。

「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）

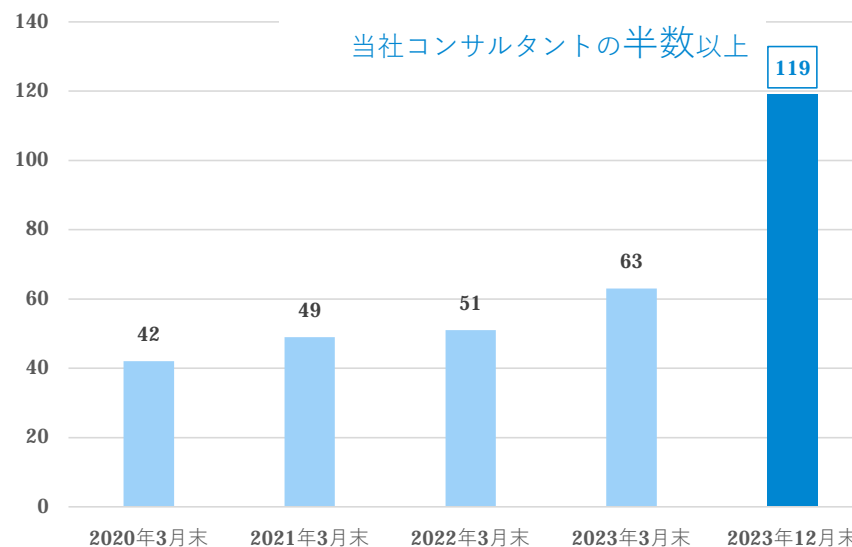


MDRT（Million Dollar Round Table）

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12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。

競争優位性 金融サービスを、より身近に (DXへの取組み)



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

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



月	50歳	51歳	52歳
収入	650万	650万	650万
支出	950万	649万	1,349万
差	-92万	9万	-491万
収入合計	1,139万	1,149万	658万
支出合計	2件	1件	2件

項目	あなた	パートナー	子ども
収入	44歳	37歳	12歳
あなた	6,120,000	住宅ローン	2,450,000
パートナー	2,000,000	生活費	1,880,000
年金	0	教育費	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	貯蓄	13,010,000
貯蓄	350,000	自己投資	

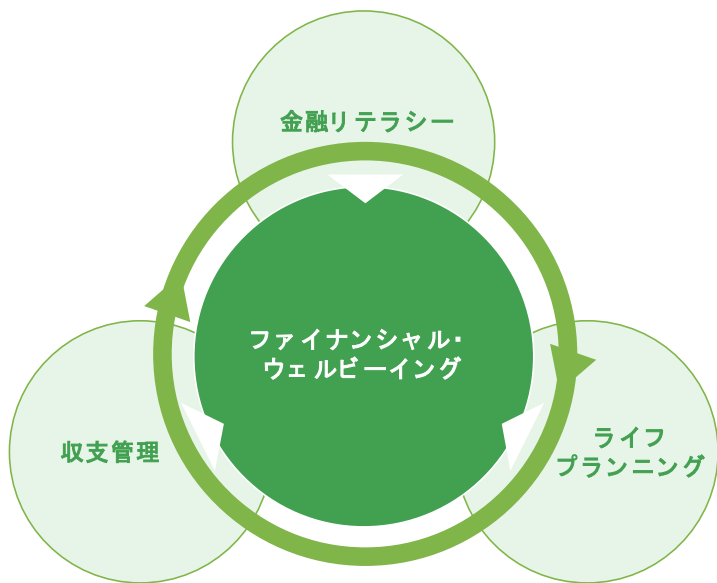
お客様とリアルタイムでプランを共有できるクラウドサービス。オンライン面談との親和性も◎

当社の知見をサービス化：金融教育プログラムの開発

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。

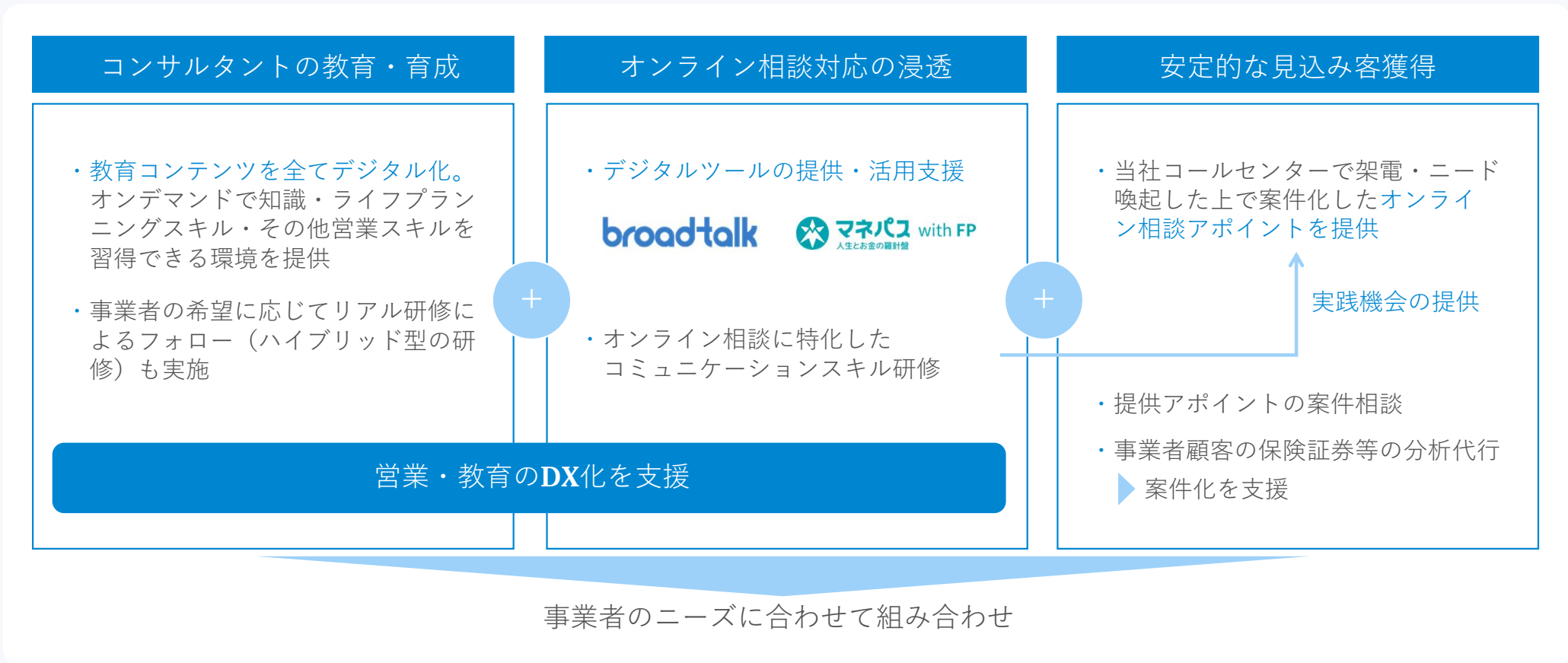


- 収支管理
- ライフプランニング
- 資産運用
- 確定拠出年金
- 住宅購入とローン
- 保険加入のポイント
- 税・年金・社会保障
- セカンドライフ



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。



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