

ブロードマインドグループ 2023年3月期決算説明資料

東証グロース：7343

1. 2023年3月期決算概要
2. 事業トピックス
3. 2024年3月期通期業績予想
4. 株主還元

Appendix

1. 2023年3月期決算概要

業績

売上高	4,324	百万円	前年同期比 +19.4%
営業利益	618	百万円	前年同期比 +25.9%

マクロ経済環境の変化（米国債の利上げ基調等）を受け、貯蓄性商品の販売が好調。生保手数料・クロスセル売上等が好調だったことを受け、売上高は**過去最高**。業績好調を受け、第4四半期に先行投資を進めながらも**段階利益も過去最高**となる。

顧客数（世帯・法人数）

新規獲得顧客数	6,277	世帯/法人
保有顧客数	77,101	世帯/法人

前期から生産性指標（成約率×世帯ANP*単価）が大幅に回復。一部提携先からの見込み客獲得を制限するも、営業生産性の向上により前期に引き続き6,000世帯/法人を超える顧客を獲得。

ANP：年換算保険料

トピックス

- 当社の強みを提供価値そのものに仕立て、「**金融教育**」をテーマにしたサービスを展開
- **提携金融機関の拡大**
- 結婚相談所を運営する**株式会社イノセント**を子会社化
- 株式会社クレディセゾンの保険代理店子会社である**株式会社セゾン保険サービス**を持分法適用関連会社化

前期から営業生産性が大幅に回復し、生命保険手数料・クロスセル売上が伸展する形で売上高が増加。営業利益も大幅な増益を達成（過去最高益）。なお、2022年に創立20周年を迎え、株主の皆様向けに20周年記念配当を実施したことに合わせ、従業員に対しても20周年記念祝金を支給（総額約40百万円／2023年3月期費用計上済）。

単位：百万円	2022年3月期通期		2023年3月期通期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	3,622	100.0%	4,324	100.0%	+19.4%
売上原価	275	7.6%	575	13.3%	+109.2%
売上総利益	3,346	92.4%	3,748	86.7%	+12.0%
販売費及び一般管理費	2,855	78.8%	3,129	72.4%	+9.6%
営業利益	491	13.6%	618	14.3%	+25.9%
経常利益	513	14.2%	651	15.1%	+26.9%
当期純利益	327	9.0%	535	12.4%	+63.4%

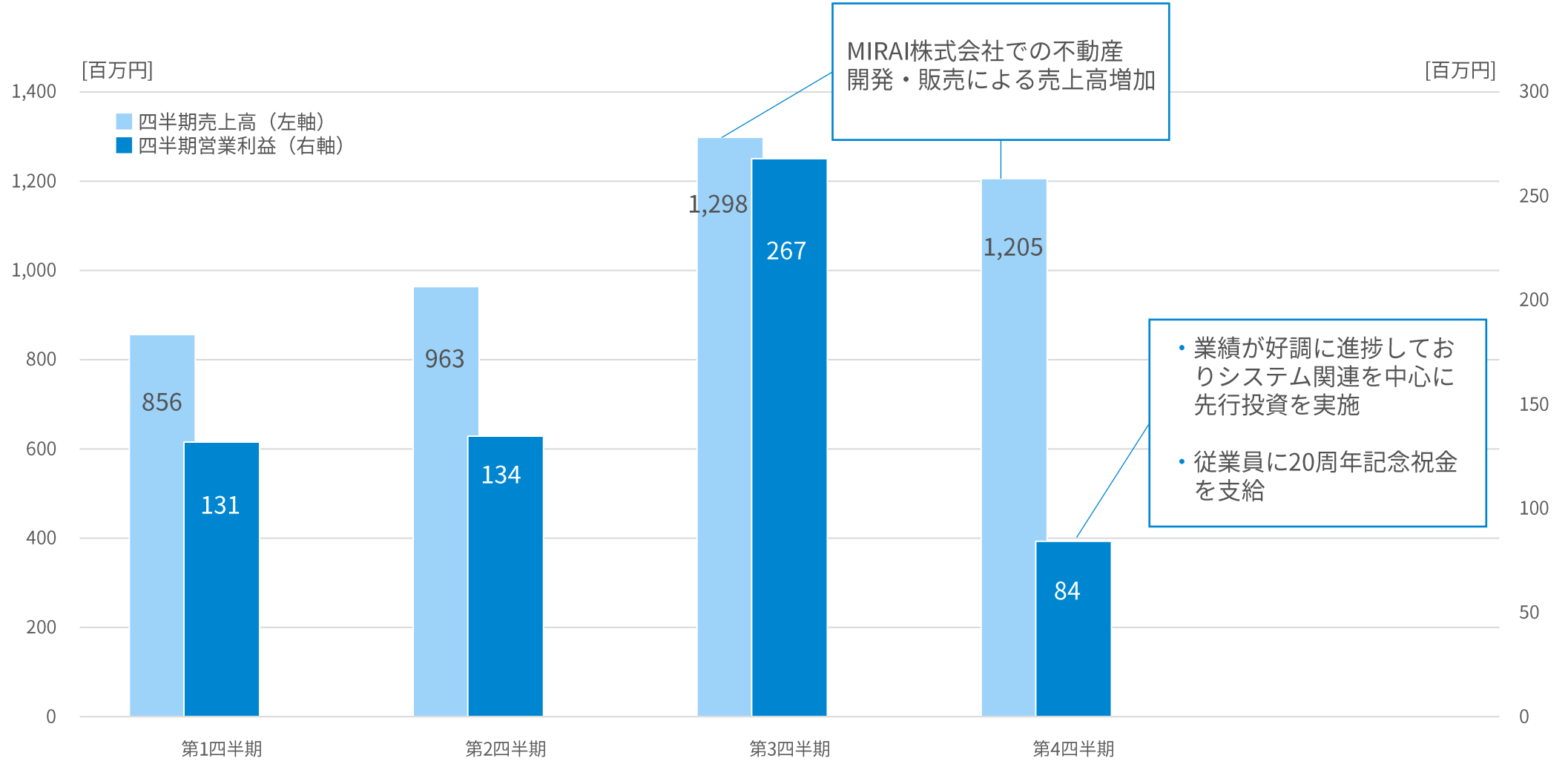
単位：百万円	2023年3月期通期		
		対売上高比	対前年同期比
売上高	4,324	100.0%	+19.4%
売上原価	575	13.3%	+109.2%
売上総利益	3,748	86.7%	+12.0%
販売費及び一般管理費	3,129	72.4%	+9.6%
営業利益	618	14.3%	+25.9%
経常利益	651	15.1%	+26.9%
当期純利益	535	12.4%	+63.4%

MIRAI株式会社での不動産開発・販売の拡大

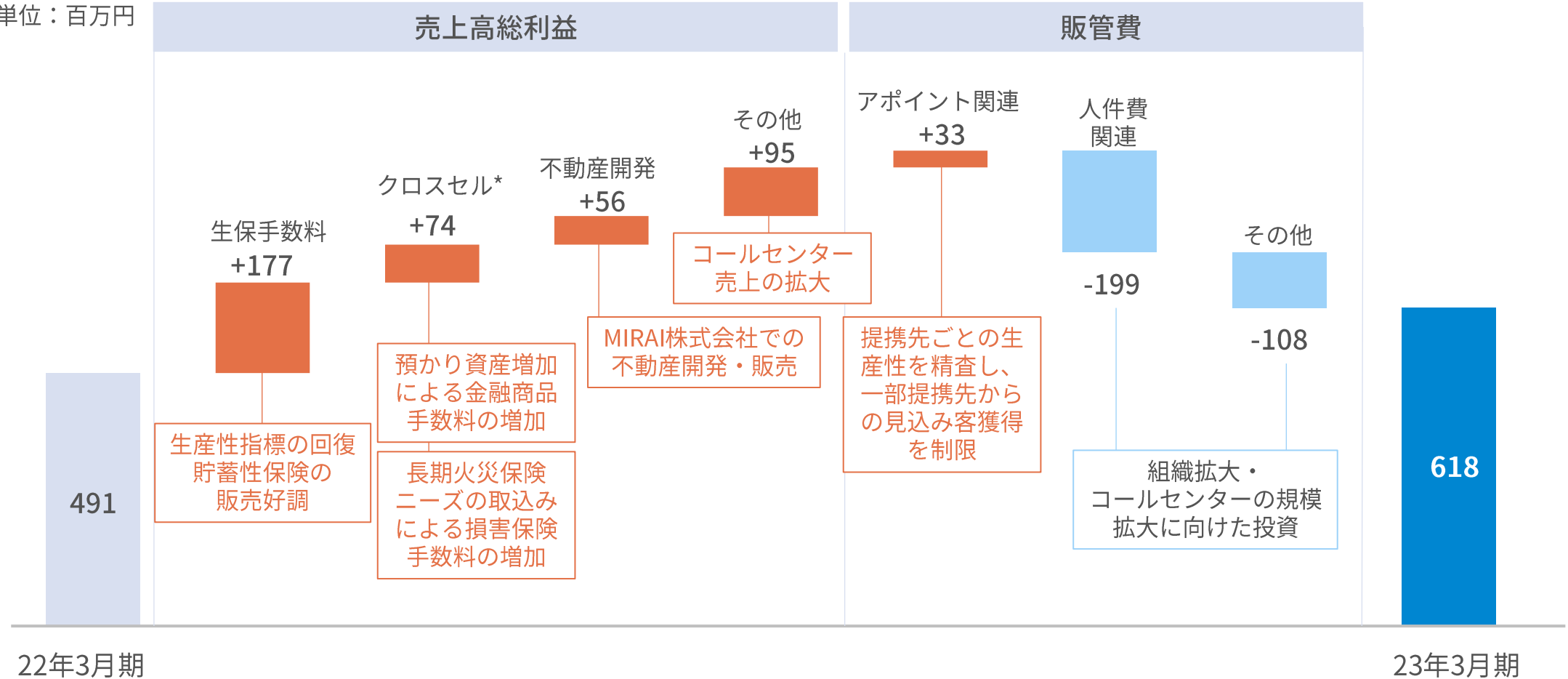
ファンド投資収益による営業外収益の計上

海外不動産子会社の清算に伴う特別利益の計上

【補足】 四半期ごとの業績推移



単位：百万円



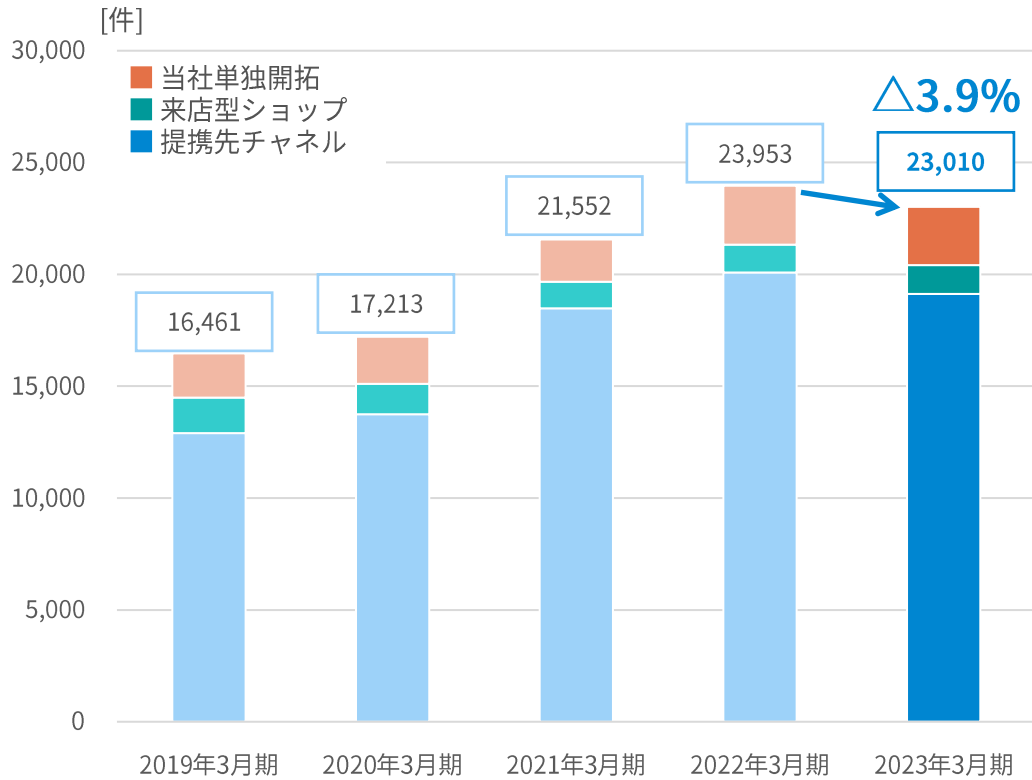
注： (+) 営業利益押し上げ要素 (-) 営業利益下押し要素

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

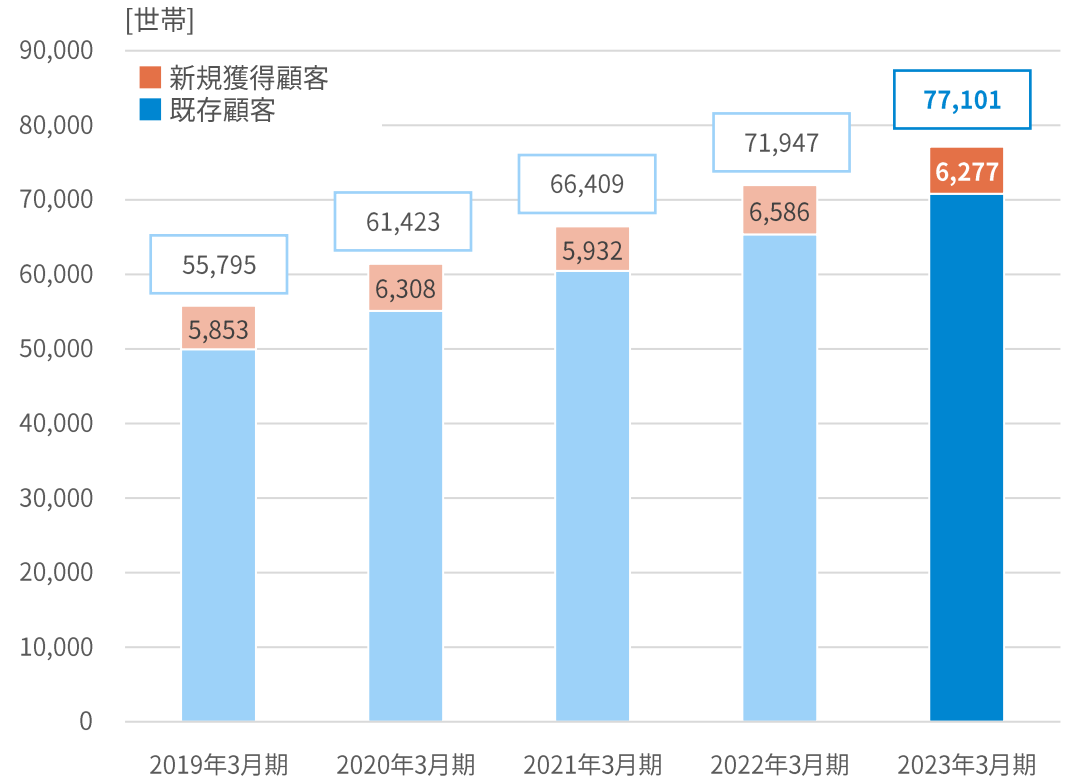
今期は営業活動全体の効率化を目的に提携先ごとの生産性を精査し、一部提携先からの見込み客獲得を制限。新規顧客獲得数も減少したものの、6,000世帯超を獲得。

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



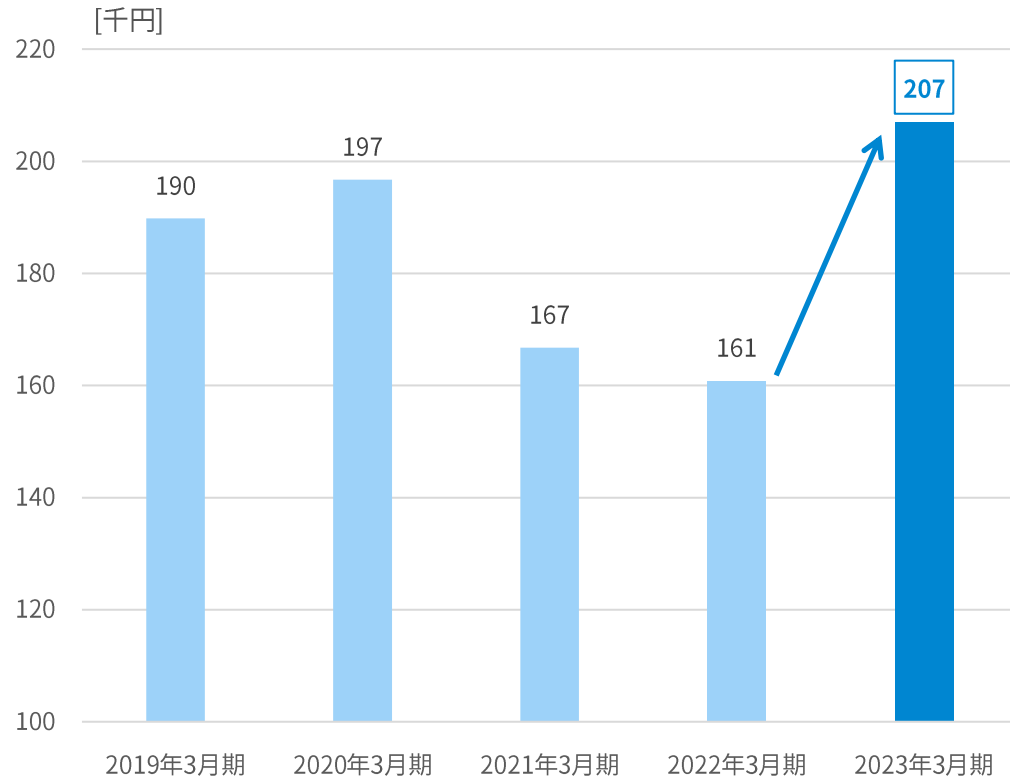
■ 保有顧客数（新規獲得顧客と既存顧客の合計）



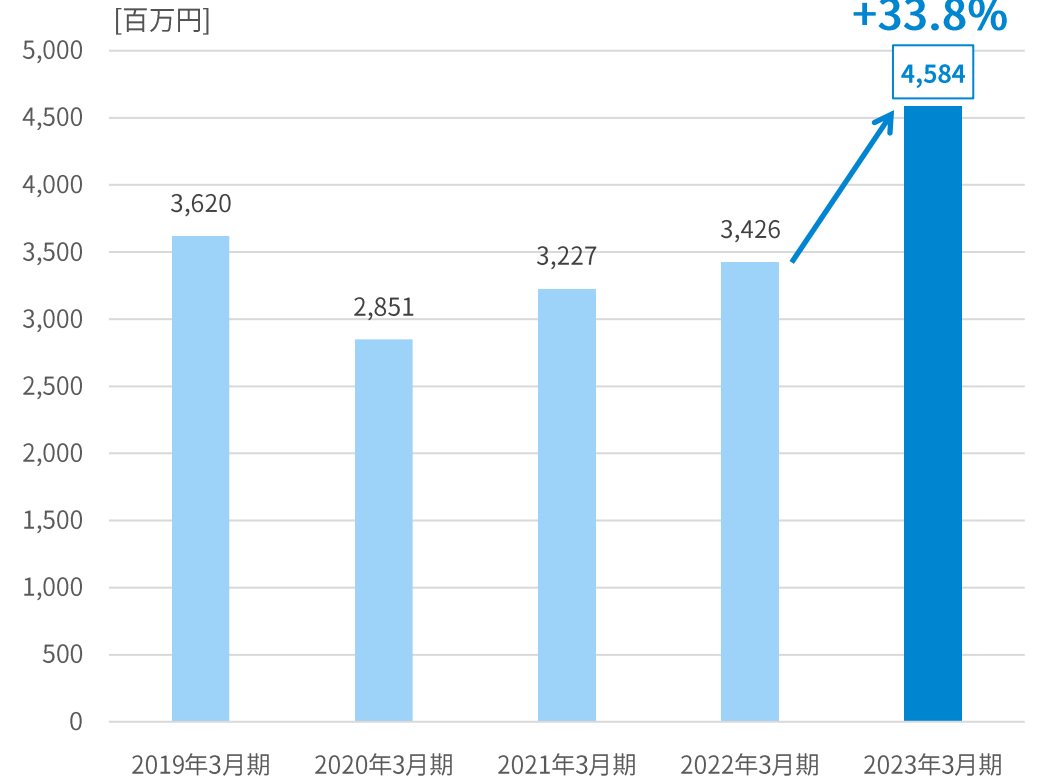
前期から生産性指標が大幅に回復（161千円→207千円）。第3四半期以降、米国債金利の上昇に伴い貯蓄性保険の販売が好調であったことによるANP単価の上昇が寄与。新契約ANPも過去最高値。

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）



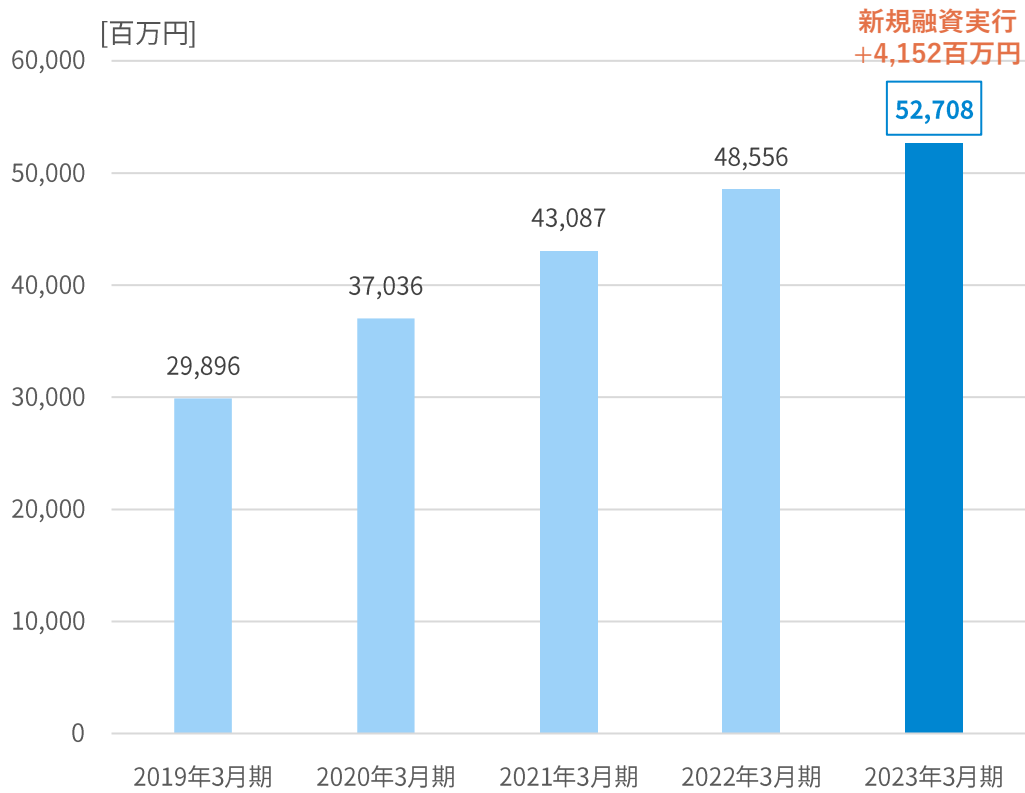
■ 新契約ANP*



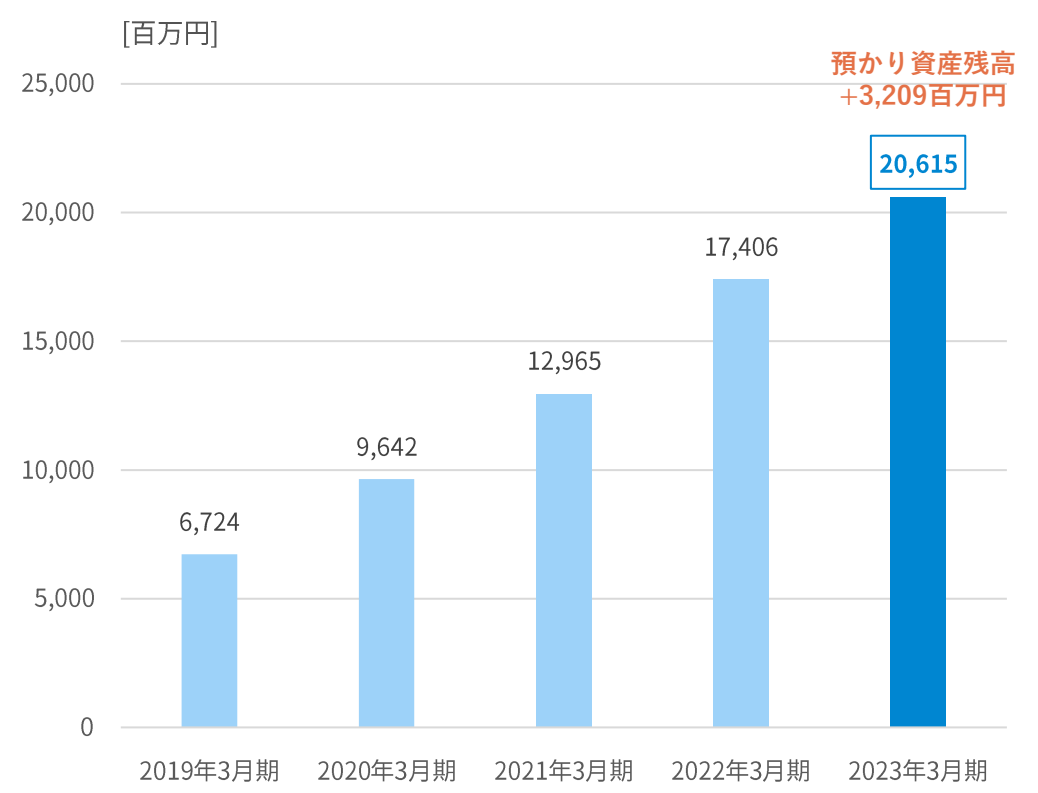
住宅ローン融資実行残高は堅調に推移。他方で資産形成ニーズは引き続き高まっており、当社が仲介する金融商品預かり資産も堅調に推移し、200億円を突破。

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. 事業トピックス

当社の育成方針は「優秀な新卒学生を採用・育成」する業界でもユニークなもの。**金融知識の無い未経験者を育成するノウハウおよび体系立った知見は当社の強みであり、**これらを活用する形で金融教育をテーマに新サービスの提供を開始。

■ 金融教育のニーズの高まり

背景

企業・一般

2022年事務年度金融行政方針において、**国民の金融リテラシー向上を目的に、資産形成に関する金融経済教育の機会提供に向けた取組みを推進**するための体制の検討を開始。11月に内閣が発表した「資産所得倍増プラン」においても金融教育は重要な柱の1つ。



サービス

企業従業員向けの**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」の提供を開始

ブロっこり



金融機関および金融サービス事業者向けに、**公的保険制度およびライフプランニング等に関する実務知識・スキル習得に向けた教育サービス**を提供

※金融機関および金融サービス事業者向けの包括的な課題解決サービスの1つとして提供

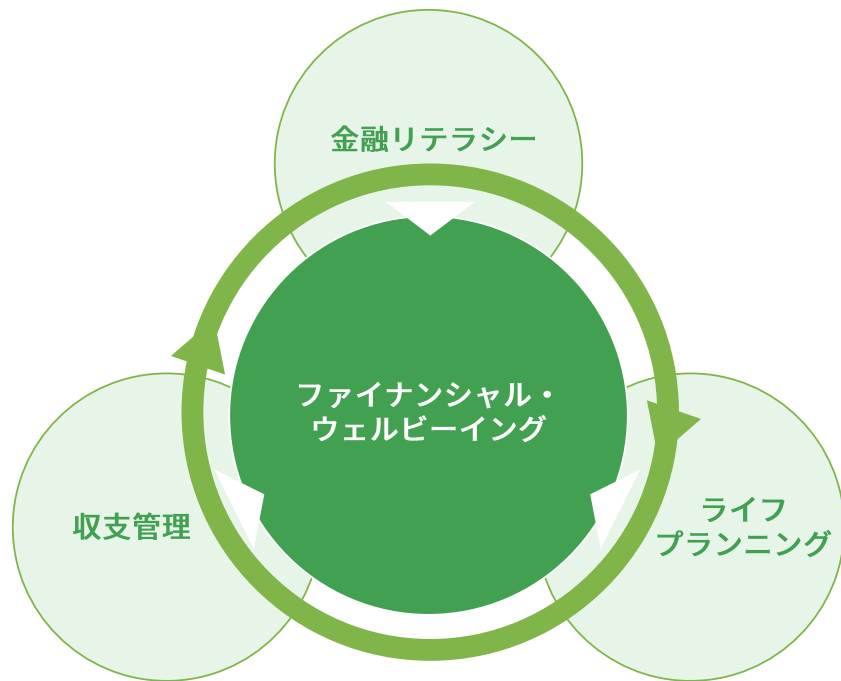
金融機関 金融サービス事業者

2022年7月の「保険会社向けの総合的な監督指針」の改訂により、公的保険を補完する民間保険の主旨に鑑みて、**公的保険制度に関する適切な理解を確保するための十分な教育が必要に。**
加えて、**顧客のライフプラン**に基づくリスク・保障の必要性を適切に理解した上での意向把握が必要に。

企業従業員向けに**お金の健康**（ファイナンシャル・ウェルビーイング*）を支援するプログラム『ブロっこり』を2022年8月にリリース。

ブロっこり

動画コンテンツの提供を軸に、ファイナンシャルコーチが伴走しながら「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。

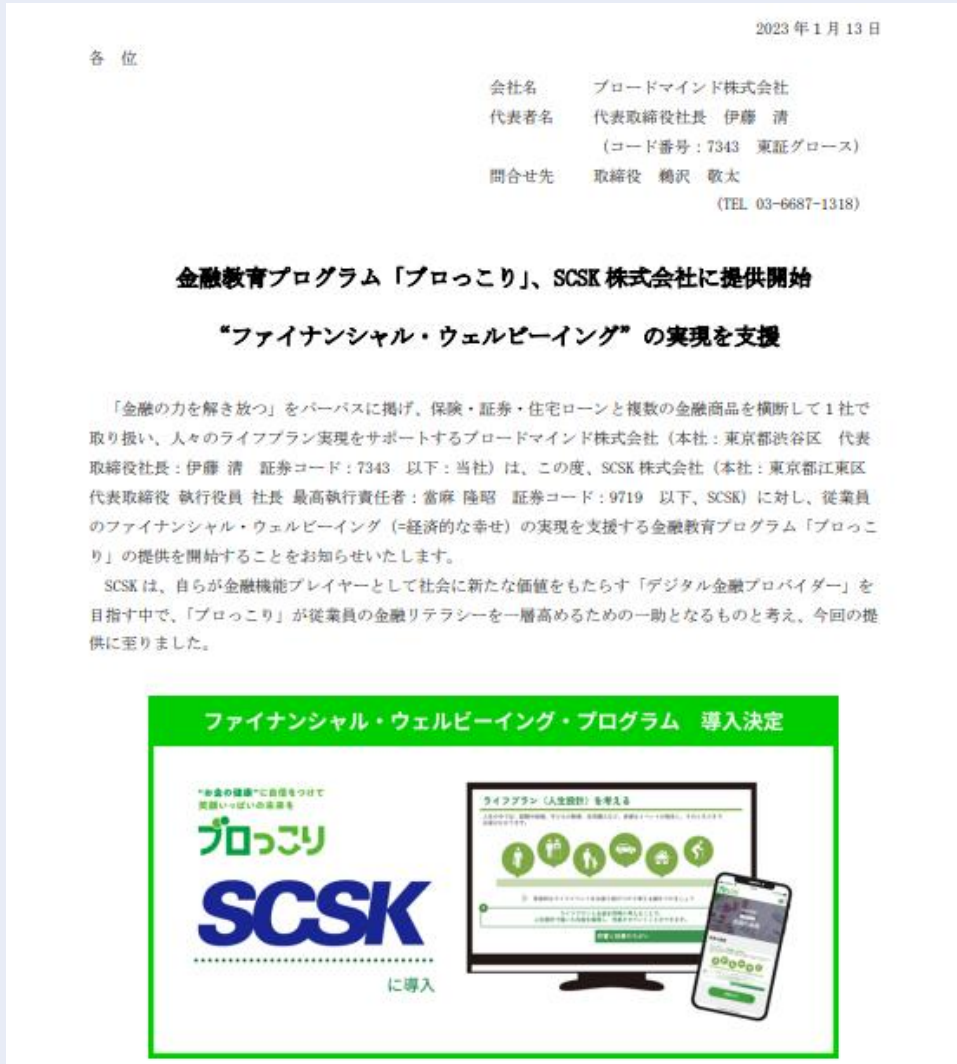


- 収支管理
- ライフプランニング
- 資産運用
- 確定拠出年金
- 住宅購入とローン
- 保険加入のポイント
- 税・年金・社会保障
- セカンドライフ
- etc



* 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。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す。**

導入事例



2023年1月よりIT企業大手であるSCSK株式会社に提供を開始。

今後も健康経営を推進している企業等、
 従業員の生産性向上・エンゲージメント向上に注力している企業を中心に、
従業員の属性や企業ニーズに合わせたプログラムの開発・提供を進めていく

事業者のニーズに合わせ、**サービスを組み合わせる提供**。保険会社および保険代理店への導入も開始。

コンサルタントの教育・育成

- **教育コンテンツを全てデジタル化。**
オンデマンドで知識・ライフプランニングスキル・その他営業スキルを習得できる環境を提供
- 事業者の希望に応じてリアル研修によるフォロー（ハイブリッド型の研修）も実施

営業・教育のDX化を支援

オンライン相談対応の浸透

- **デジタルツールの提供・活用支援**
- broadtalk**  マネパス with FP
人生とお金の羅針盤
- オンライン相談に特化したコミュニケーションスキル研修

安定的な見込み客獲得

- 当社コールセンターで架電・ニード喚起した上で案件化した**オンライン相談アポイントを提供**
- ↑
実践機会の提供
- 提供アポイントの案件相談
 - 事業者顧客の保険証券等の分析代行
▶ 案件化を支援

事業者のニーズに合わせて組み合わせ

導入事例

■ FWD生命保険株式会社（2022年11月）

教育コンテンツ
+
マネパス

2022年11月22日

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)

FWD 生命保険株式会社の営業社員向けに金融教育プログラムの提供を開始

「金融の力を解き放つ」をテーマに掲げ、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 証券コード：7343 以下：当社）は、この度FWD生命保険株式会社（本社：東京都中央区 代表取締役社長兼CEO：山岸英樹 以下：FWD生命）に対し、金融教育プログラムを提供することをお知らせいたします。

■提供の背景

2021年12月に改正された「保険会社向けの総合的な監督指針」の中で、営業社員教育において「公的保険を補完する民間保険の趣旨に鑑みて、公的保険制度に関する適切な理解を確保するための十分な教育を行っているか」との視点が盛り込まれることとなりました。

従来の営業社員教育では、社員が商品特性を確実に理解し、お客様に適切に説明できるよう教育することに主眼が置かれていましたが、今般の改正により、保険商品提案に付随する公的制度や関連する金融情報も合わせて説明することが求められ、保険代理店等の仲介業者のみならず金融機関においても営業社員教育を見直し、公的制度等の基本知識の習得・募集時の説明の在り方等を模索する動きが広がっています。

■ 大手生命保険会社グループ代理店（2022年11月）

オンライン面談
ノウハウ
(コンテンツ提供
・案件相談)


2022年11月22日

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」というテーマの実現に向け、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。



新サービス提供開始

営業DX支援

保険募集人・FP向け
オンライン面談導入サポート

住宅ローン

住信SBIネット銀行と銀行代理業委託契約を締結（銀行代理業の所属金融機関としてはソニー銀行に続き2社目）。2023年4月より同社の変動金利型住宅ローンおよびフラット35の取扱いを開始。

変動金利型の住宅ローンは金融機関同士の金利競争が激化。一方で顧客は金利のみに注目しながら検討するのではなく、団体信用生命保険の保障内容や、各社で異なる加入特典も総合的に検討しながら、自身にとってトータルに最適なローンを申し込む動きが広まりつつある。

幅広い選択肢の中からより安心・納得のローン選択をして頂くために取扱いを開始

生命保険

2022年7月にT&Dフィナンシャル生命保険株式会社、2023年4月にイオンアリアンツ生命保険株式会社の商品取扱いを開始。



※2023年5月現在

結婚相談所を運営する株式会社イノセントが2023年3月29日より当社グループ会社に。



資本業務提携（子会社化）の目的

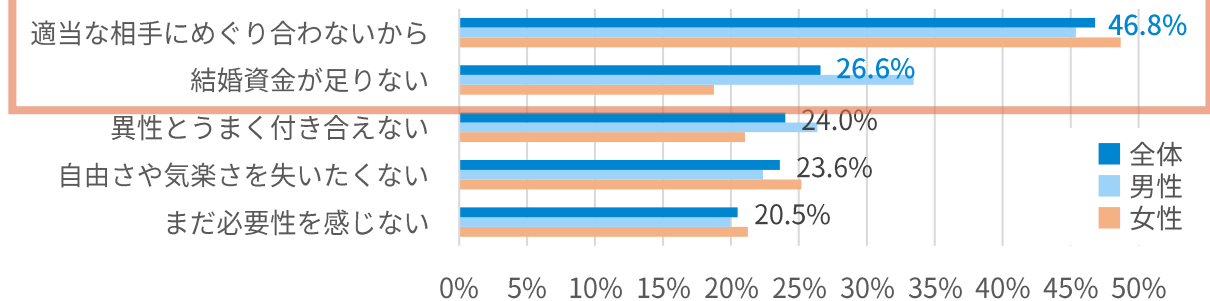
当社サービスに対するニーズが最も顕在化する「結婚」を迎える方に対する効果的な接点形成

婚活×金融サービスにより、「少子化」という社会課題の解決にも繋げていく

政府による「次元の異なる少子化対策」 → 根底となる「未婚化」も課題認識*1

20代～40代の主な未婚理由は「出会い」と「お金」

Q.あなたが今、結婚していない理由を3つまで教えてください。*2



*1：内閣府／令和2年版 少子化社会対策白書より

*2：内閣府／少子化対策に関する意識調査（平成30年）より上位5項目を当社集計



- 2017年7月創業（2021年2月設立）
- IBJが運営する日本結婚相談所連盟に加盟
- IBJ加盟店の中で成婚数TOP 10

※2020年度当時 IBJ加盟店2,641社中

ライフプランニーズの高い顧客との効果的な接点形成

イノセント会員の増加を目指して

結婚




- ・イノセント会員
- ・イノセント成婚退会者
- ・非会員（婚活中/ 検討中）

ライフプランニングを希望

- ・夫婦での資産形成
- ・将来の資金ニーズの把握

その他、結婚を見据えた
金融リテラシーの向上

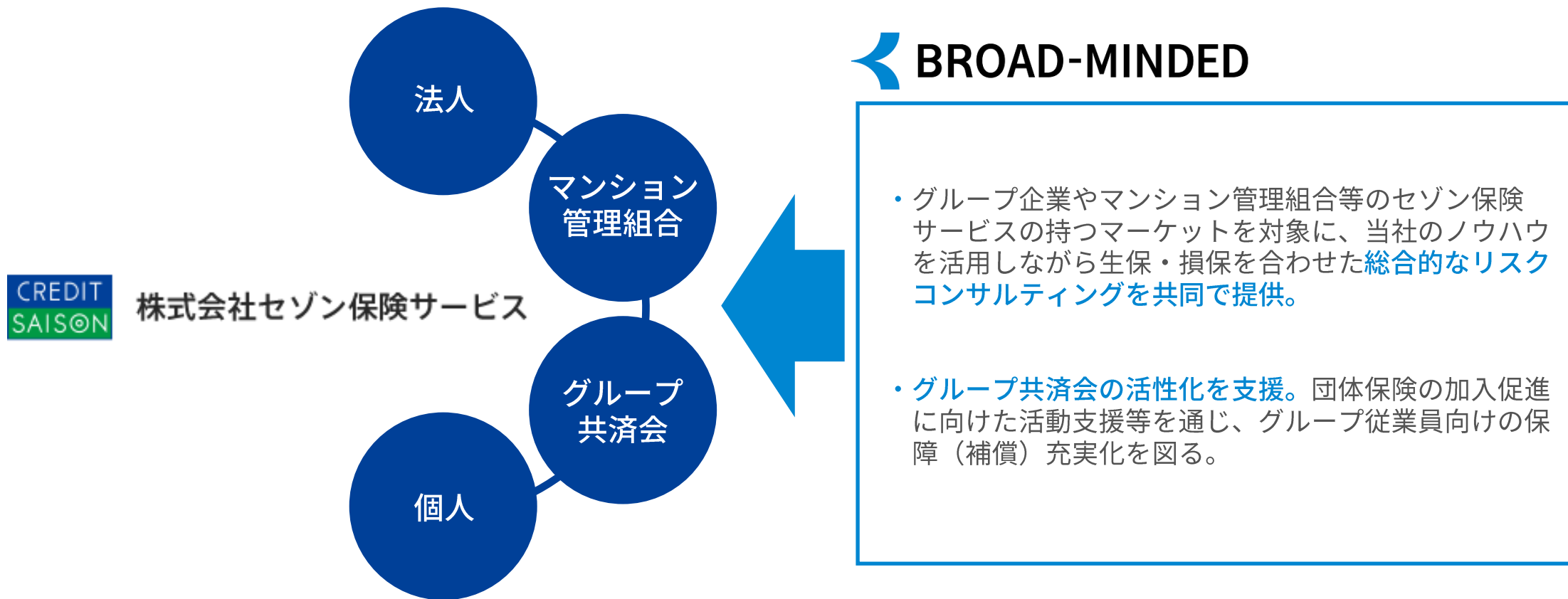


- ・イノセント会員／非会員向けマネーセミナー
- ・婚活関連メディアの共創
- ・その他、当社パートナーシップのリソースを活用した
会員獲得施策を検討

イノセントの強みである集客ノウハウを活用し
当社サービスでの効果的な集客を目指す

会員増による婚活事業の成長
当社サービスへ循環

発行済株式／議決権所有割合の15%を取得。2023年4月3日より持分法適用関連会社化。



機関代理店との協業という当社にとって新たなビジネスモデルの構築にもチャレンジ

4. 2024年3月期通期業績予想

2024年3月期通期業績予想

新卒を中心に40名強のコンサルタントを採用予定。**戦力化までの教育投資回収期間が存在する中でも営業利益は二桁成長を見込む。**なお当期純利益は減収の見通しだが、前期は海外不動産子会社の清算に伴う特別利益が生じた影響によるもの。

単位：百万円	2023年3月期		2024年3月期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	4,324	100.0%	5,000	100.0%	+15.6%
売上原価	575	13.3%	850	17.0%	+47.6%
売上総利益	3,748	86.7%	4,150	83.0%	+10.7%
販売費及び一般管理費	3,129	72.4%	3,465	69.3%	+10.7%
営業利益	618	14.3%	685	13.7%	+10.7%
経常利益	651	15.1%	690	13.8%	+5.8%
当期純利益	535	12.4%	460	9.2%	-14.0%

【補足】2024年3月期通期業績予想 – 半期ごと –

新規採用コンサルタントの戦力化時期、およびMIRAI株式会社における不動産開発物件の販売時期により、下期に偏重した計画となる見通し。

単位：百万円	第1-第2四半期合計		第3-第4四半期合計	
		年間シェア		年間シェア
売上高	1,995	39.9%	3,005	60.1%
売上原価	52	6.1%	798	93.9%
売上総利益	1,943	46.8%	2,207	53.2%
販売費及び一般管理費	1,711	49.4%	1,754	50.6%
営業利益	232	33.9%	453	66.1%
経常利益	237	34.4%	453	65.6%
半期純利益	157	34.1%	303	65.9%

2023年4月に30名強のコンサルタントが入社。新卒採用が中心であり、**過年度の約2倍の採用数水準**であるが、教育コンテンツのデジタル化等を通じて育成の効率化を図る。

コンサルタント教育プログラム体系

商品知識

- ・保険
- ・証券
- ・住宅ローン

プランニング知識

- ・ライフプラン
- ・資産形成の考え方
- ・社会保障制度
- ・税制・相続

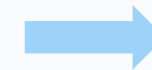
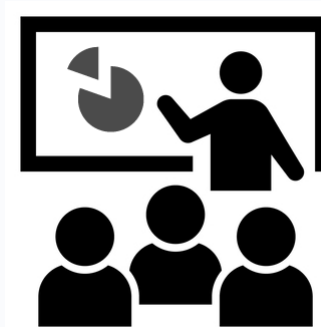
FPとしての価値向上

マインド

- ・コンプライアンス
- ・顧客に寄り添う姿勢
- ・プロフェッショナルマインド

+

教育プログラムをデジタルコンテンツ化



教育コンテンツのデジタル化により
効率的な育成を実現

採用数増加の中でもコンサルタントの能力・業務品質の高位平準化を目指す

【補足】コンサルタントの育成

人とデジタルを融合させた教育により、新卒で採用したコンサルタントは順調に成長。30名強採用した今期についても生産性を低下させることなく、教育投資回収期間の短縮化を目指す。

知識習得の効率化

教育コンテンツの
デジタル化により実現

+

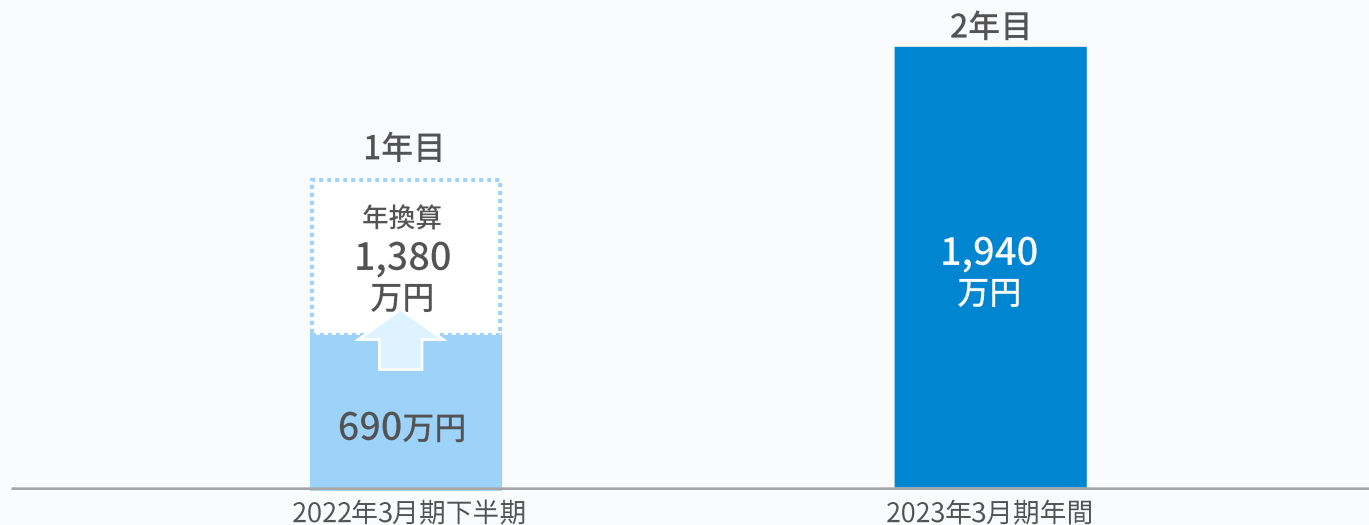
教育専門メンバーによるフォローアップ

教育部門の体制を增強
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

入社2年目コンサルタント（2021年4月入社）1名あたりの年間獲得ANP*は
全社平均に近い水準

年間獲得ANPの全社平均：2,000万円超



2021年4月入社新卒

注：ANPとは年換算保険料を指します。コンサルタント1名あたりの年間獲得ANPは、2022年4月～2023年3月の新契約獲得ANP実績をコンサルタント数で割った数値となります。なお、新卒コンサルタントは入社初年度の上半年は研修期間のため、営業活動は下半期からとなります（グラフ中水色）。

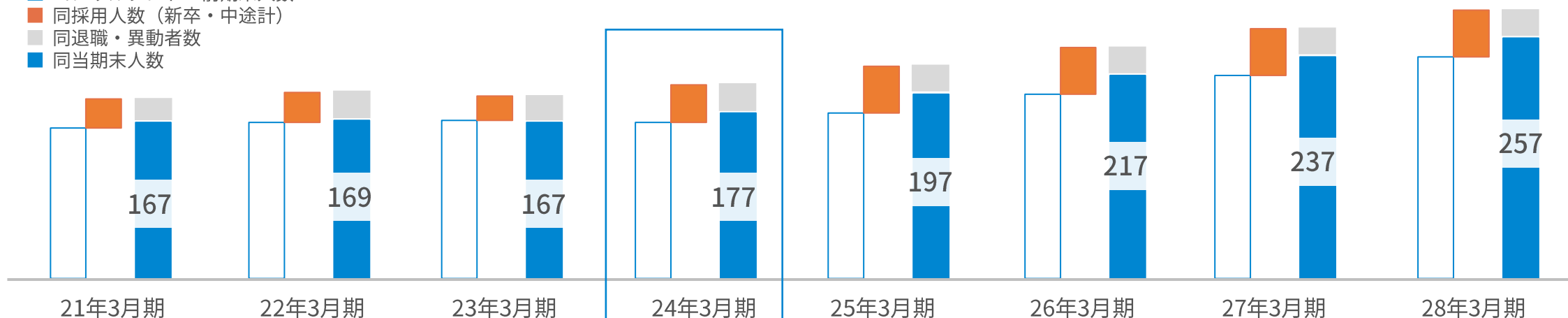
【補足】コンサルタント組織の拡大について

年間採用者数20-30名規模→平均5名純増

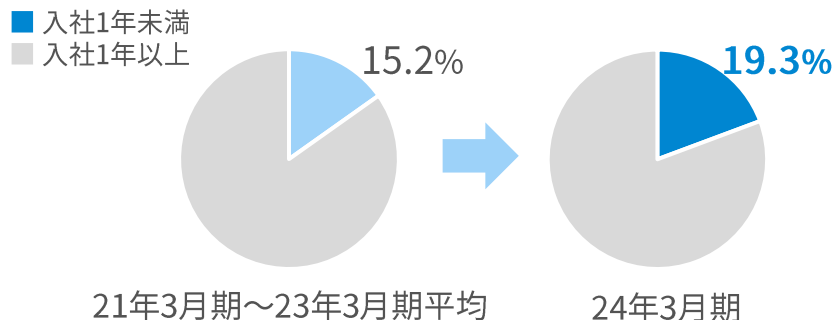
40名強採用→10名純増

目指す姿：50名強採用→20名純増

- コンサルタント：前期末人数
- 同採用人数（新卒・中途計）
- 同退職・異動者数
- 同当期末人数



今期は1年未満のコンサルタントの割合が高まる



今期は一度利益成長が屈伸

採用数を増加した場合の利益インパクトのイメージ



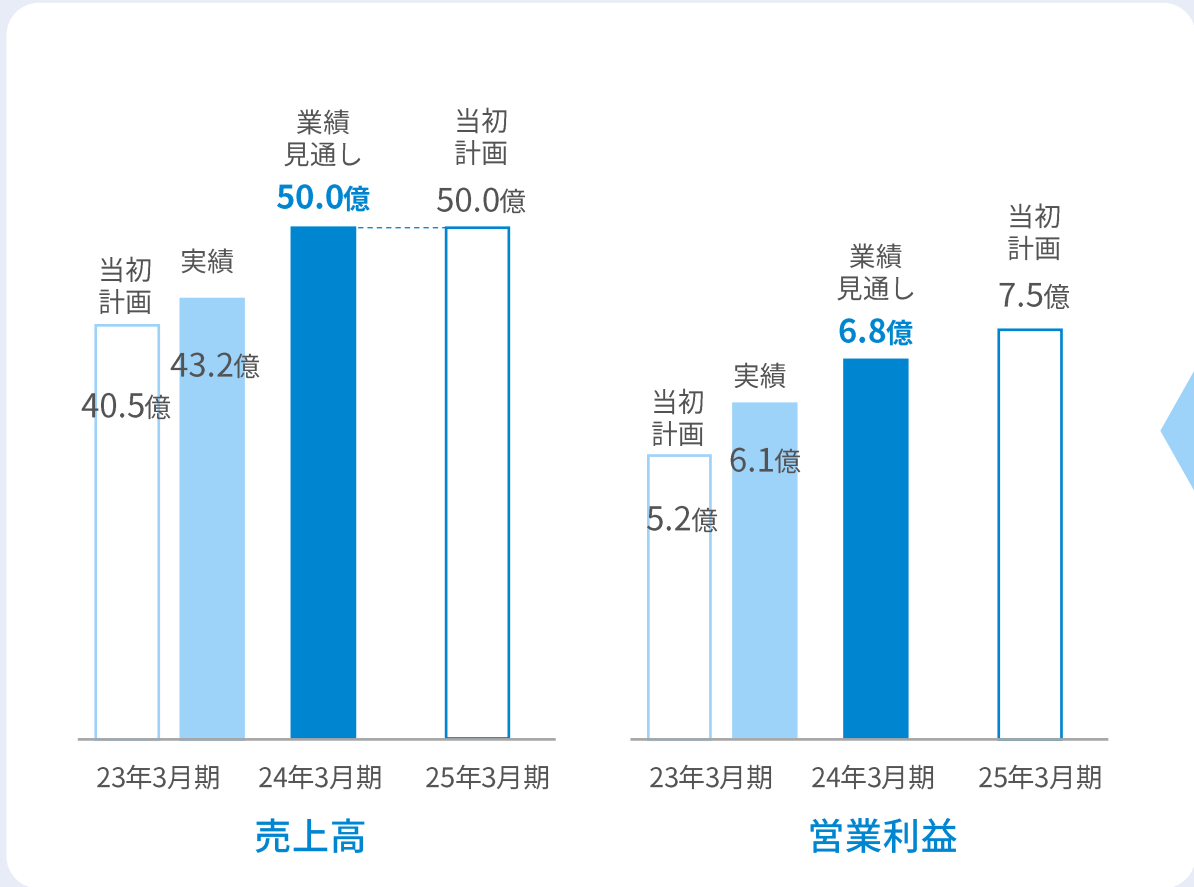
純増コンサルタントの2年目以降の利益貢献により全体の利益が積み上がる構図

【補足】2024年3月期通期業績予想 – 中期経営計画に対する進捗-

2022年5月に開示した中期経営計画に対して好調に進捗。**今期の売上高予想は50億円であり、中期経営計画最終年度（2025年3月期）の売上高計画値を1年前倒しで達成する見通し。** 営業利益（営業利益率）・ROEも順調に進捗。

業績進捗

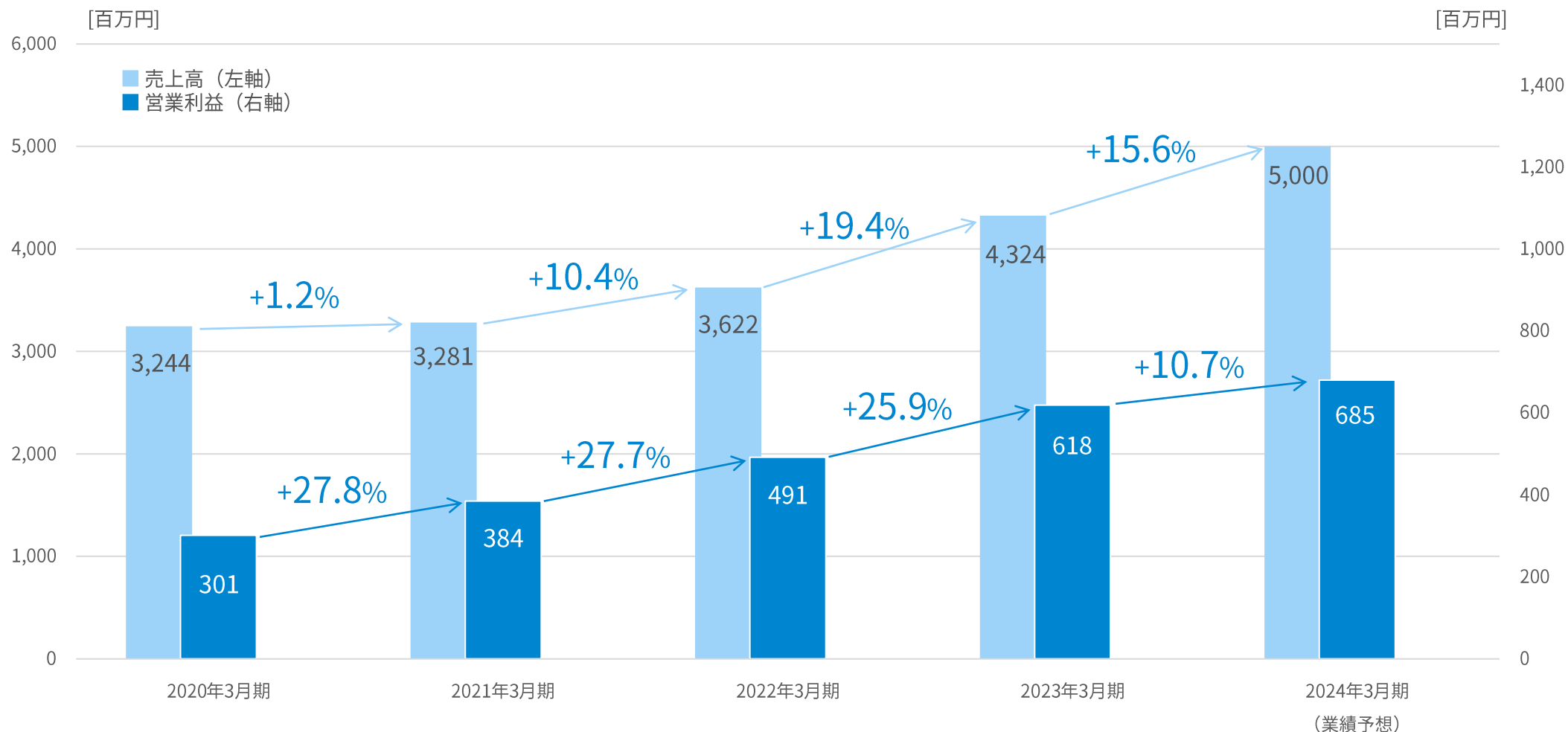
重点施策進捗



- コア事業の新規相談件数拡大**
 - 2023年4月に30名超のコンサルタントが入社（過年度の約2倍の水準）。相談対応基盤となるコンサルタント組織を拡大中
- 顧客LTVの向上に向けて**
 - 自社コールセンターのダイレクトセールス機能を拡大中
- クレディセゾンとの資本業務提携**
 - 自社コールセンターのブースを順次拡大し、見込み客（カード会員）獲得量増加に向けた体制を構築中
 - セゾン保険サービスへの出資完了。協業を加速
- 新規事業**
 - 金融教育をテーマにした「ブロッこり」の提供を開始。大手企業を中心に導入実績
 - 金融サービス事業者向けの課題解決サービスの提供を開始。保険会社および大手保険代理店に導入実績

【補足】売上高・営業利益推移

上場により売上高の成長が加速。営業利益も順調に成長。



依然として不透明なマクロ経済環境

新体制の下での金融政策決定会合（2023年4月）において、従来からの金融緩和策を当面継続する見通しを打ち出したことも勘案し、急激な金利・為替の変化は想定しづらく、緩やかに物価上昇が続く可能性がある。これにより、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。

政府による資産所得倍増計画の推進

- 2024年からのNISA制度の拡充を受け、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受けている。このほか、米国の長期金利は変動があるものの依然として一定の水準を維持しており、貯蓄性保険の魅力度も相対的に高い状態が続くと想定。以上より、顧客の資産形成に向けた商品選択肢は広く、資産形成商品に対するニーズは引き続き高いと想定。
- 2024年中に「金融経済教育推進機構」の設置が予定されており、国家戦略として金融教育を強化する方向。今後益々金融教育が注目される中で、当社サービスの「ブロっこり」の展開に対しては追い風となる可能性も。

今期も良好な事業環境であると認識

5. 株主還元

経営課題

中長期的な企業価値の向上

+

株主への適切な利益還元

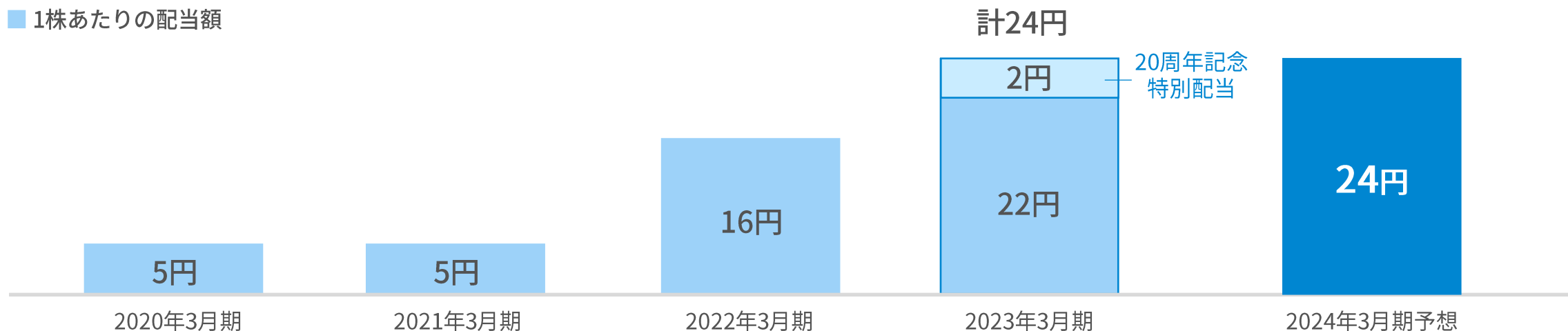
配当方針

将来の事業展開と経営体質改善のために必要な内部留保を確保しつつ

配当性向**30%**を目指し、安定的な配当を継続実施

普通配当は24円と前期から増配予定（20周年特別記念配当を加算した水準を維持）

■ 1株あたりの配当額



Appendix

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



1965年8月生

1988年4月 日本電気株式会社入社
1989年1月 日新製糖株式会社入社
1996年9月 ソニー生命保険株式会社入社
2002年1月 当社設立

取締役	吉橋 正
取締役	大西 新吾
取締役	鵜沢 敬太
社外取締役	福森 久美
常勤監査役	小林 修介
社外監査役	座間 陽一郎
社外監査役	浅田 登志雄

資本金
5億8,506万円 (2023年3月末現在)

従業員数
243名 (2023年3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

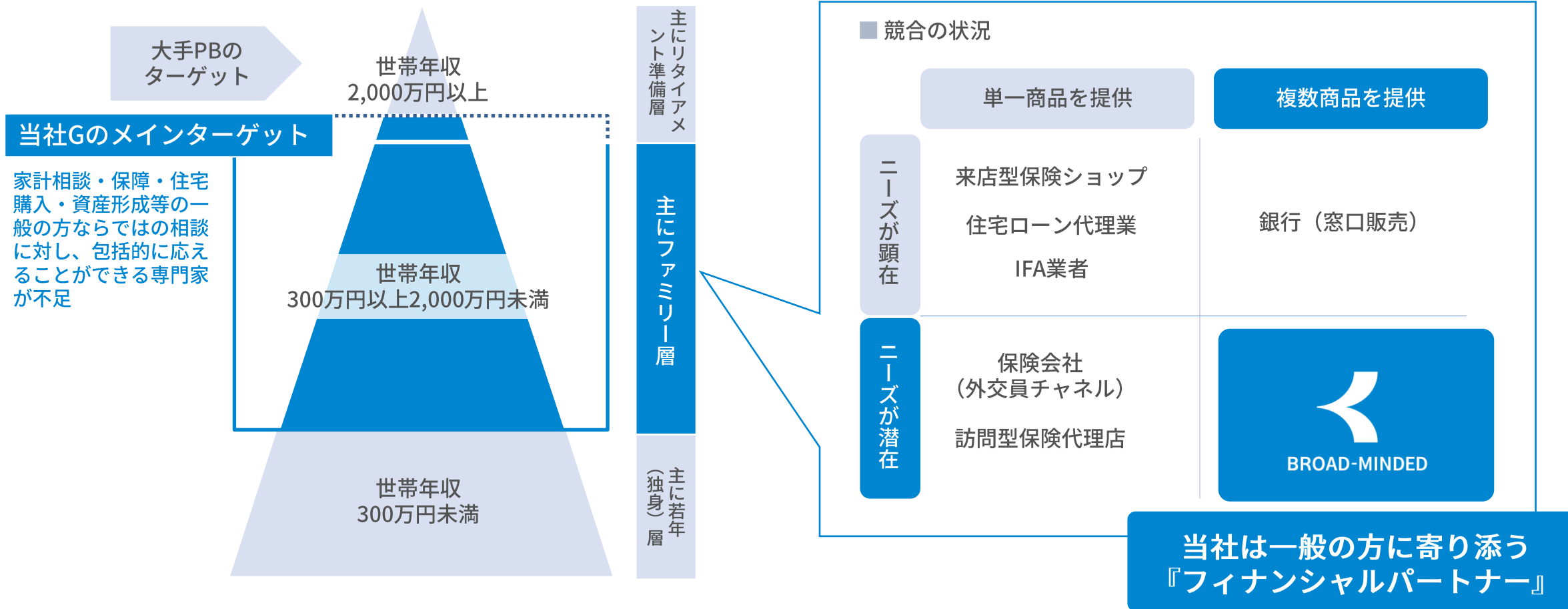
金融に倫理を、人生に自由を

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。

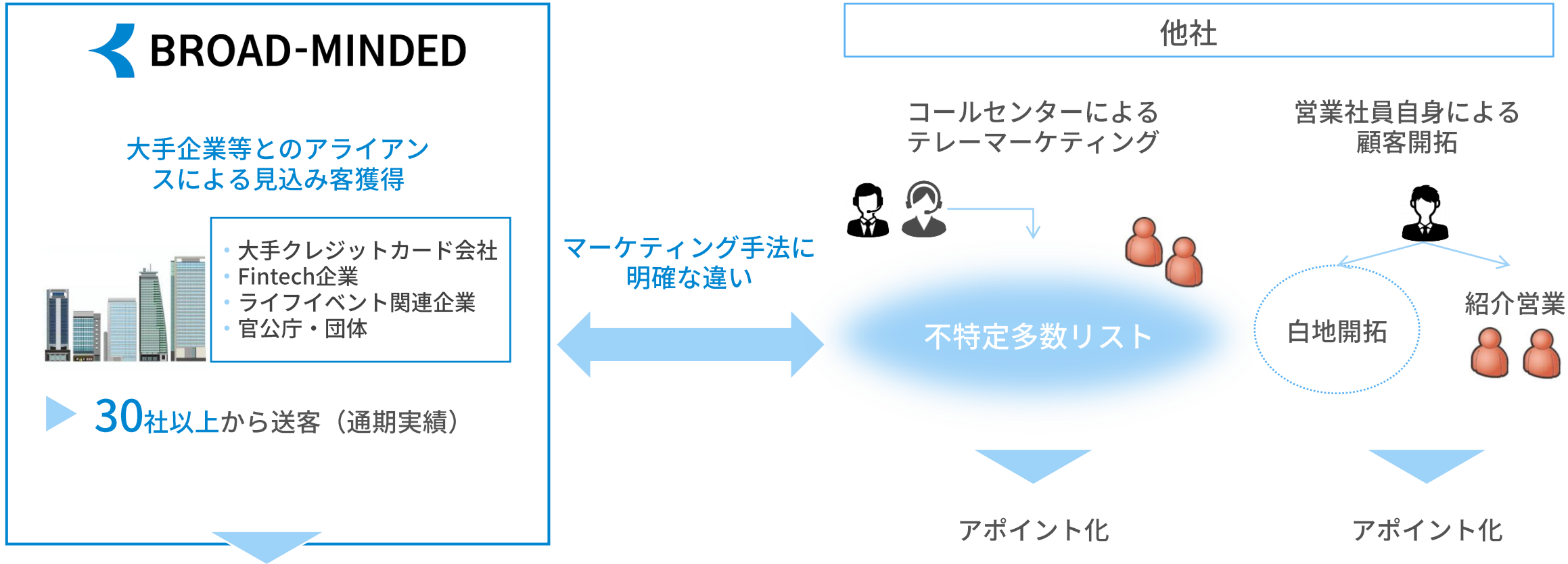
人生に自由とは。
一人ひとりが自分らしい夢を描けること。
そして、その夢に向かって日々の生活を楽しむこと。

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。

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。**



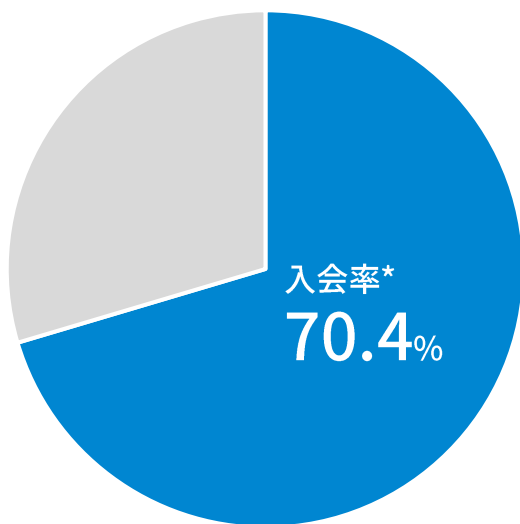
国内大手クレジットカード会社等の提携先からの「マネー相談」を入口とした紹介が見込み客獲得の基盤。
組織的なマーケティング（仕組み化）により、若手のコンサルタントでもコンサルティングに注力できる環境を整備。



供給元を分散化。事業運営の安定化に寄与

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）

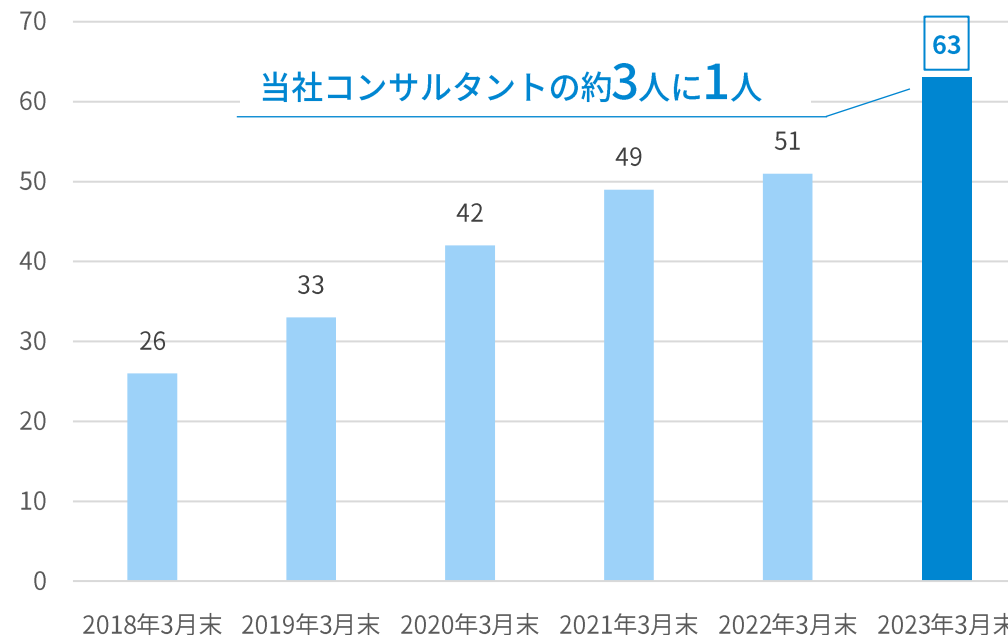


MDRT（Million Dollar Round Table）

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

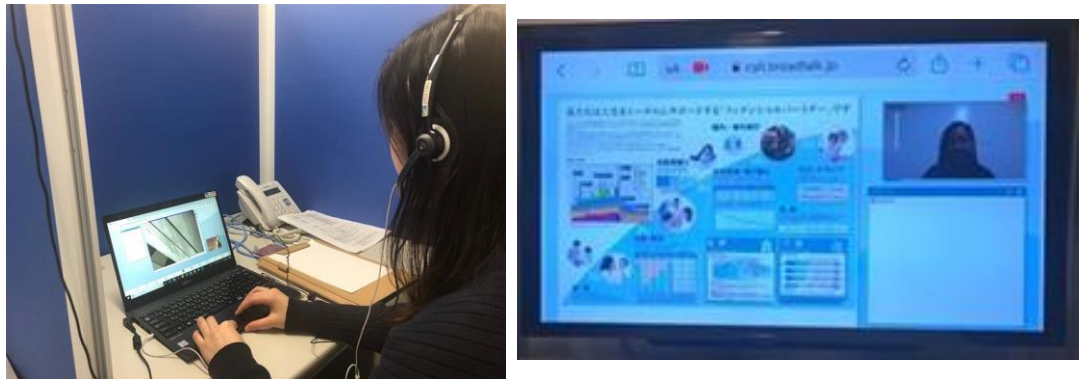
■ IFA登録者（証券外務員有資格者）数推移（2023年3月末時点）



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。

コロナ禍を契機にオンラインによるサービス提供が広まる中、コンサルティング体験を高めるデジタルサービスを当社独自で企画・開発。

オンライン面談システム



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◎

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