

東京IPO主催 個人投資家様向けオンラインセミナー

ブロードマインドの成長戦略

2022年12月10日

東証グロース：7343

1. 事業概要

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）

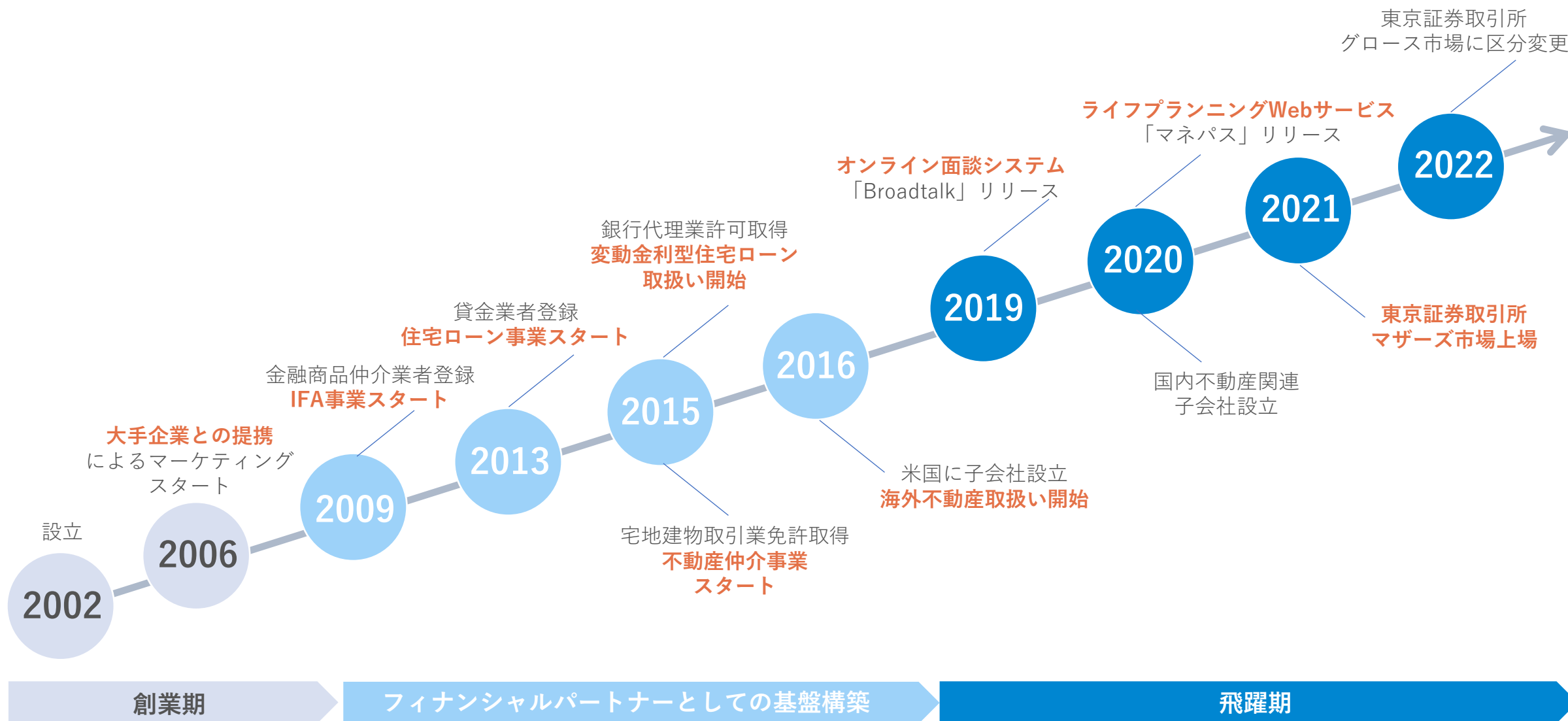
Finance for Every Future

金融に倫理を、人生に自由を

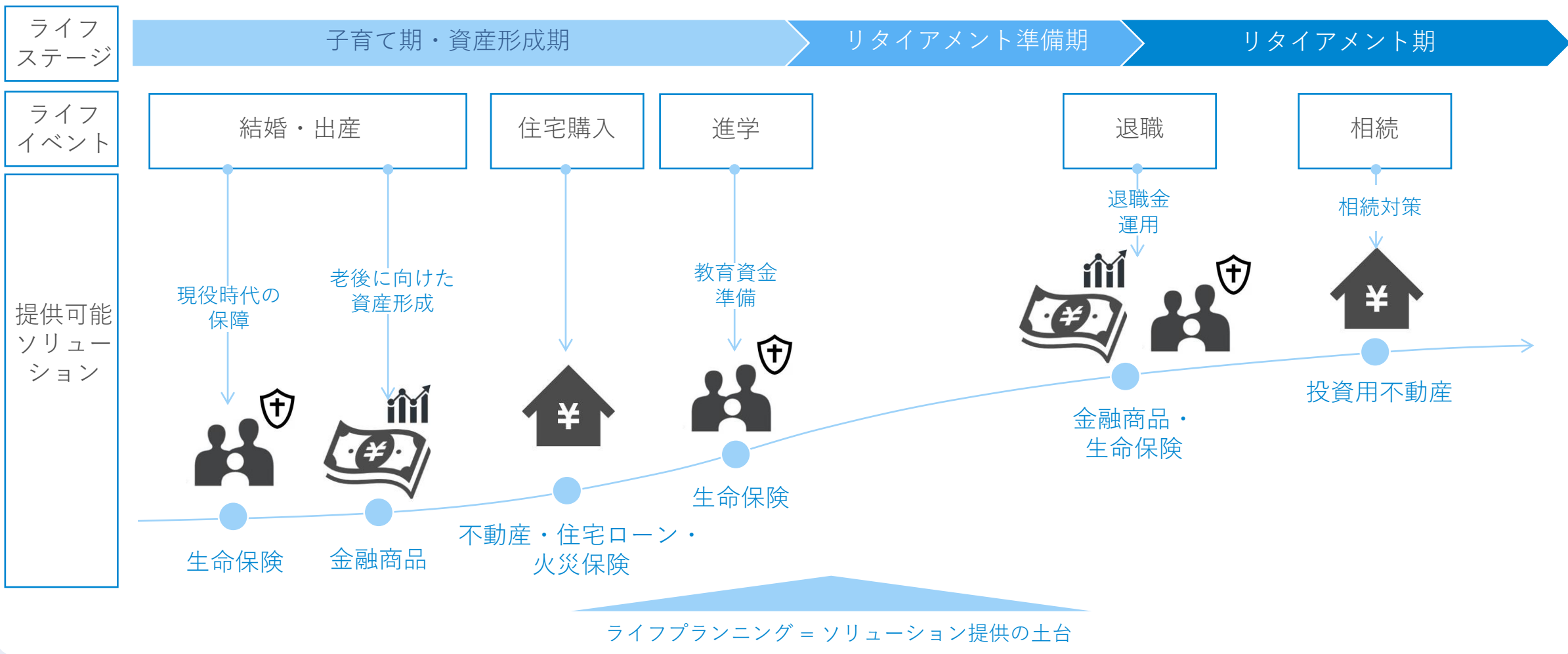
金融に倫理とは。
はじまりは「誰のための金融か」を問い直すこと。
そして、情報の非対称性を解消し、相手の価値観を重視した
コンサルティングを行うこと。

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。

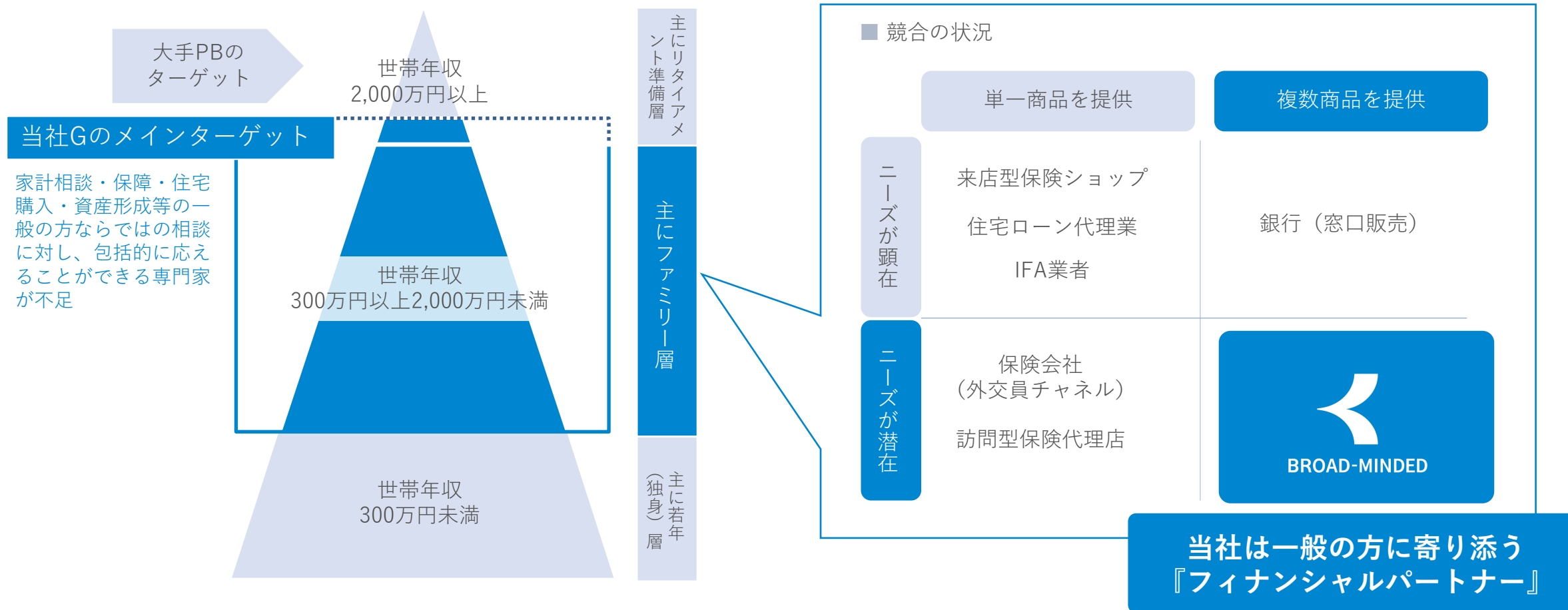


ライフプランニングを土台に**顧客の潜在的な金融ニーズを掘り起こし**、あらゆる年代・ライフステージに応じて**金融ソリューションをワンストップで提供**。



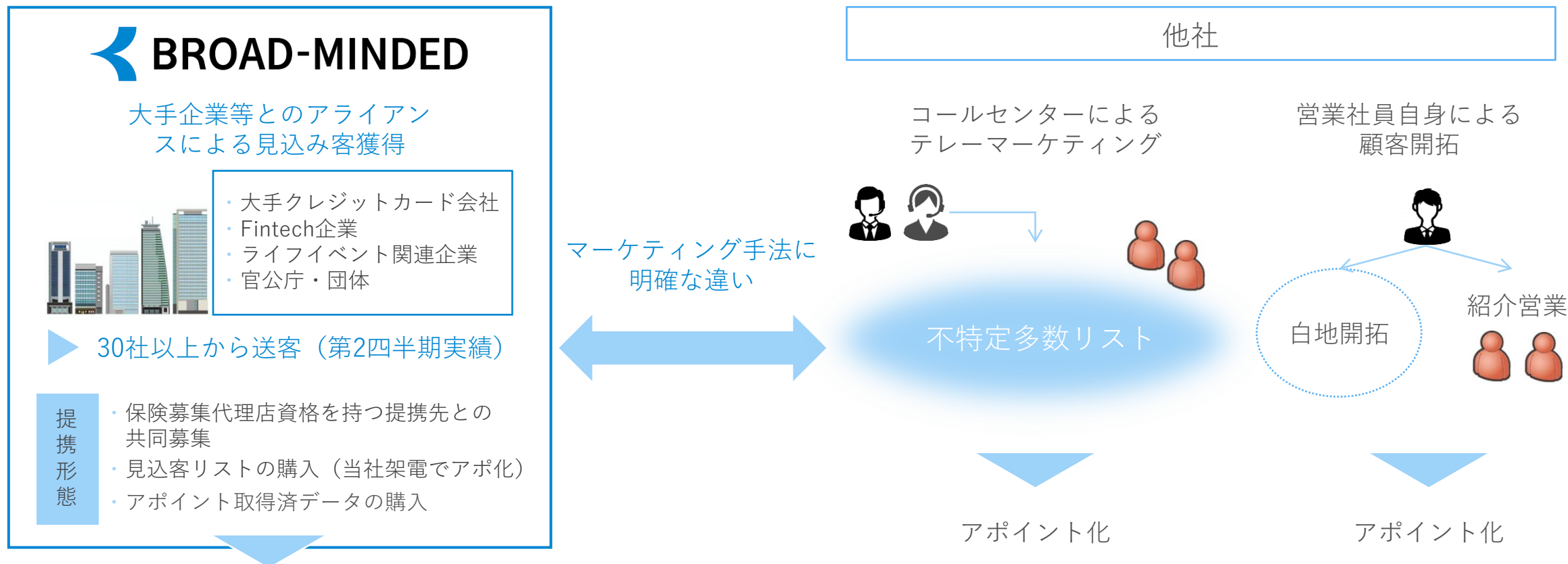
注：上記は一例であり、全ての顧客に対し同様のソリューション提供を前提に示したものではありません。

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。

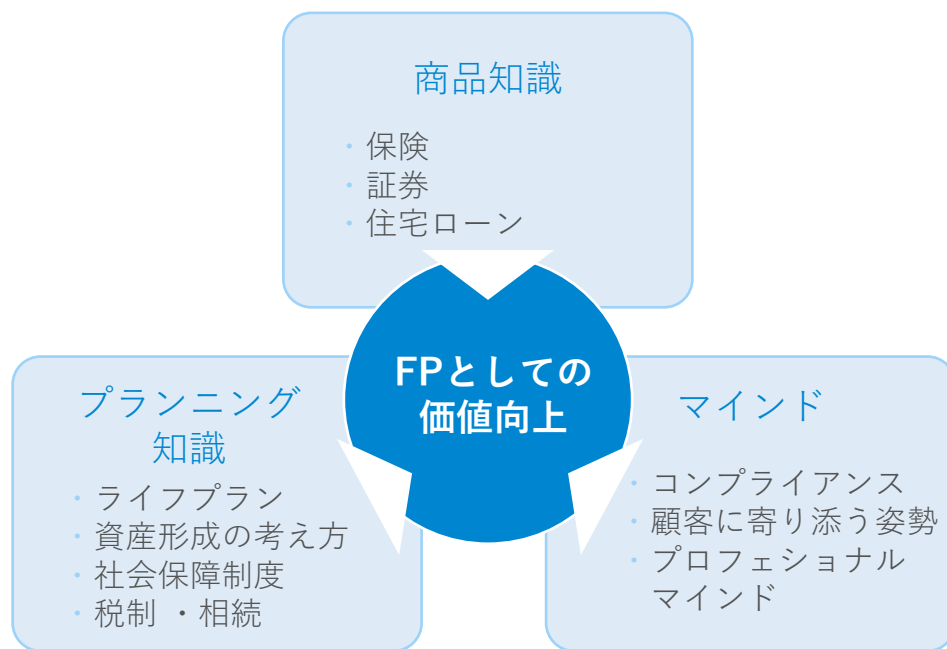
組織的なマーケティング（仕組み化）により、若手のコンサルタントでもコンサルティングに注力できる環境を整備。



供給元の分散化も奏功しコロナ禍でも継続・安定的に獲得

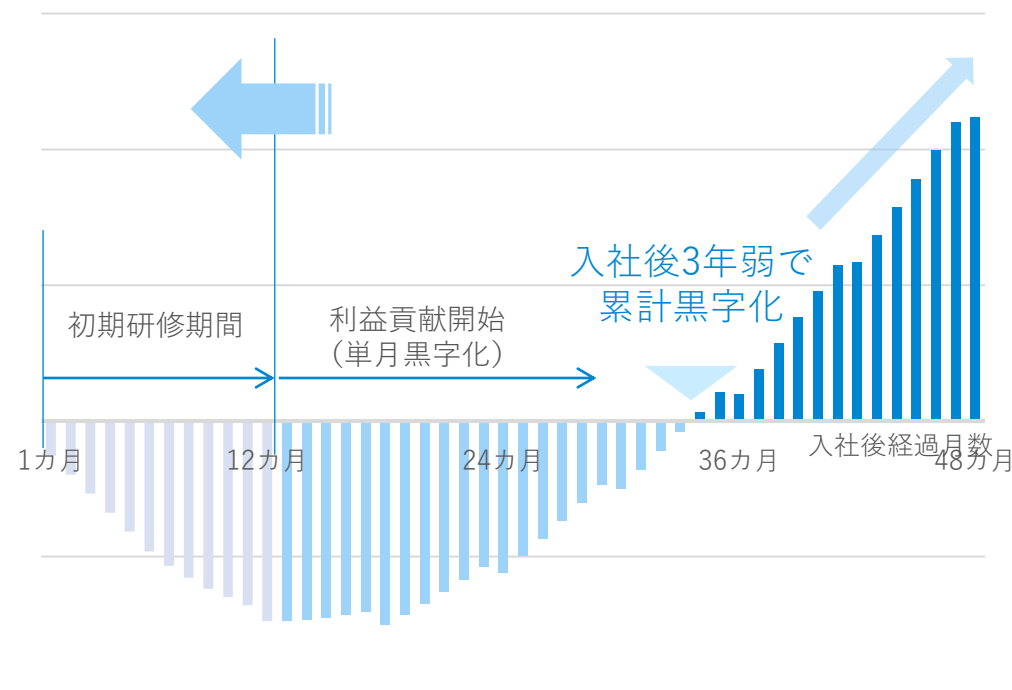
体系的な教育プログラムにより、**コンサルタントとしての早期パフォーマンスの向上を実現。**

■ 教育プログラム体系



教育コンテンツのデジタル化による
育成の効率化にも着手

■ コンサルタント1名あたりの営業利益（累計）の推移



教育の効率化により
足元では利益貢献開始時期が前倒し

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

ブロードトーク
broadtalk

全体の8割が
オンライン面談



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

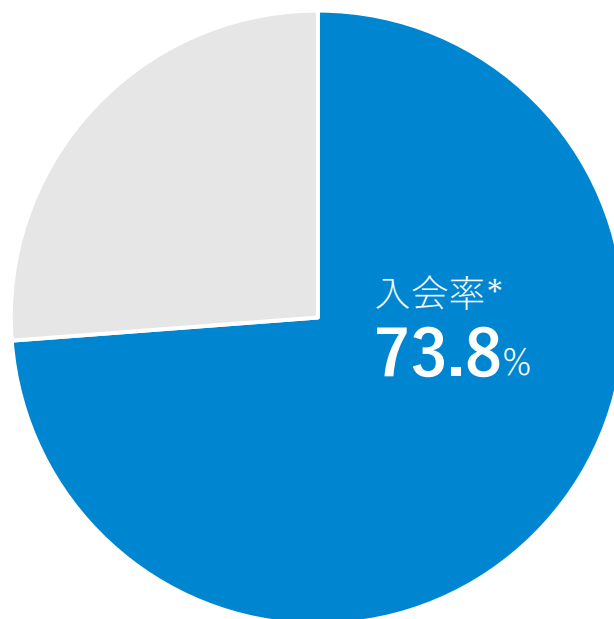
マネパス
人生とお金の羅針盤



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◎

効率的な育成により、生命保険コンサルティングにおいて**高い生産性を実現。**

当社グループのMDRT入会率（2021度）



コンサルタント1名あたりの年間獲得ANP*

2,000万円以上

MDRT（Million Dollar Round Table）

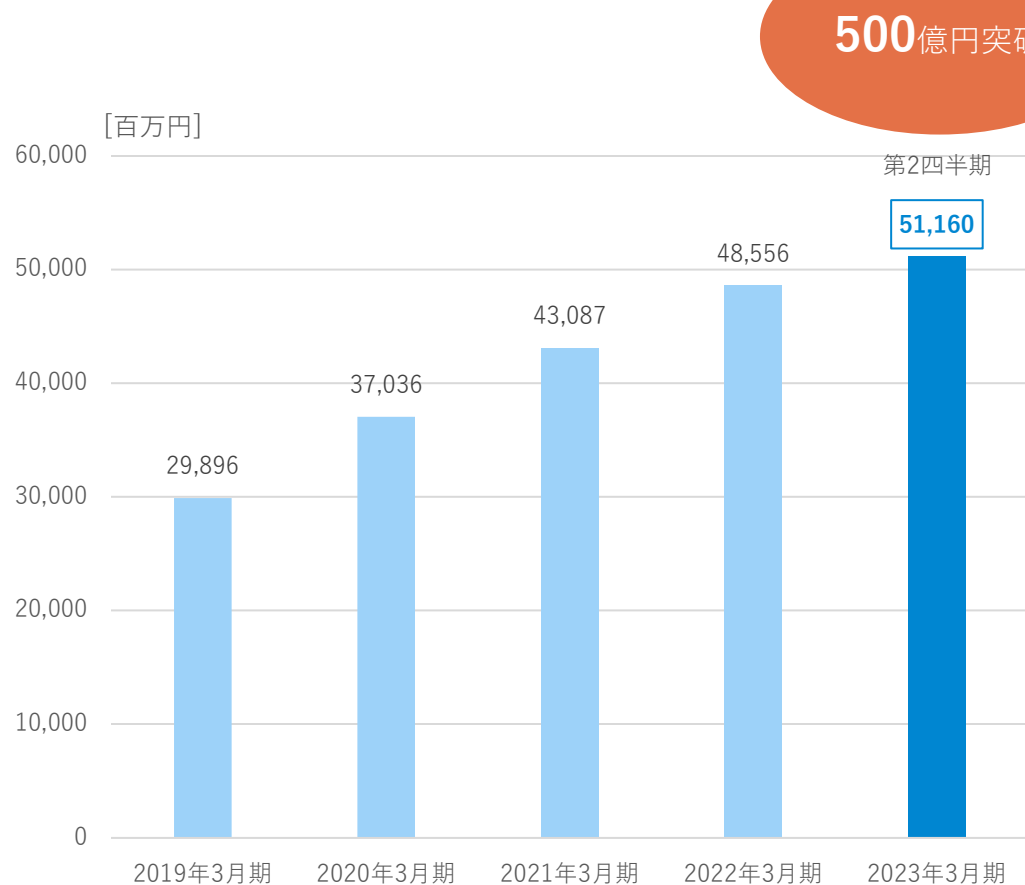
世界中の生命保険と金融サービス専門家72,000人以上が所属する独立したグローバル組織として500社、70か国の会員が在籍。

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

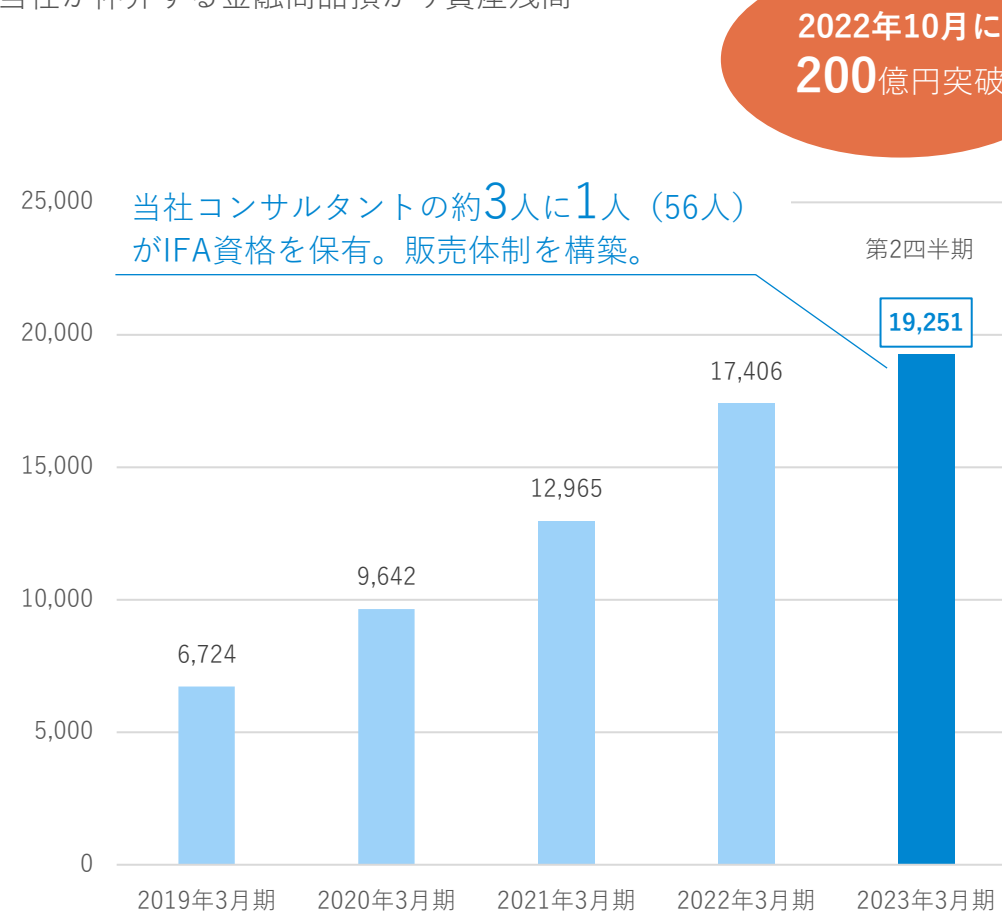
注：ANPとは年換算保険料を指します。コンサルタント1名あたりの年間獲得ANPは、2022年4月～2022年9月の新契約獲得ANP実績をコンサルタント数で割った数値を2倍した、年間ベースの予測値としています。

ライフプランを土台にしたコンサルティングにより、**住宅ローン・当社が仲介する金融商品の預かり資産残高も好調に推移。**

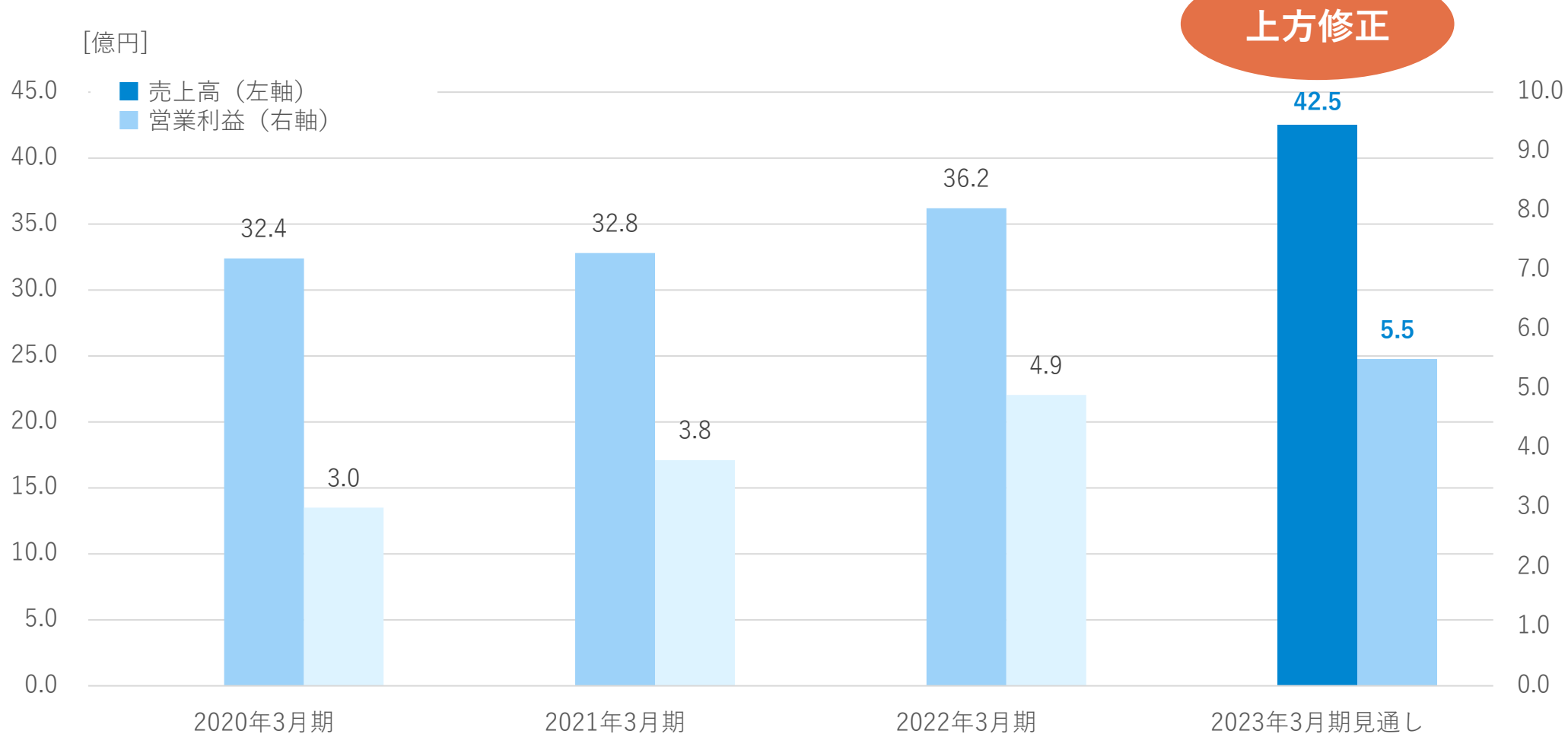
■ 住宅ローン融資実行残高



■ 当社が仲介する金融商品預かり資産残高

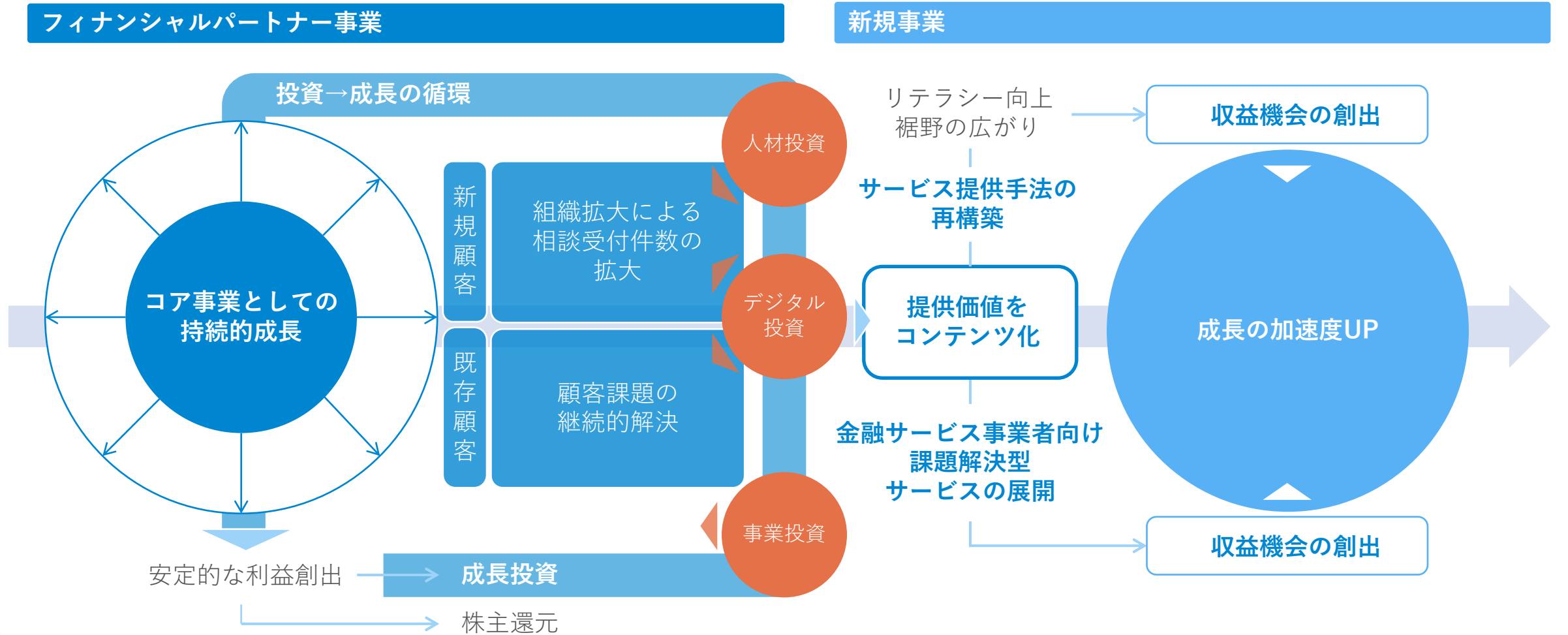


顧客数の堅調な増加に伴い、売上高・営業利益共に成長を継続。 **今期業績見通しについては上方修正を実施。**

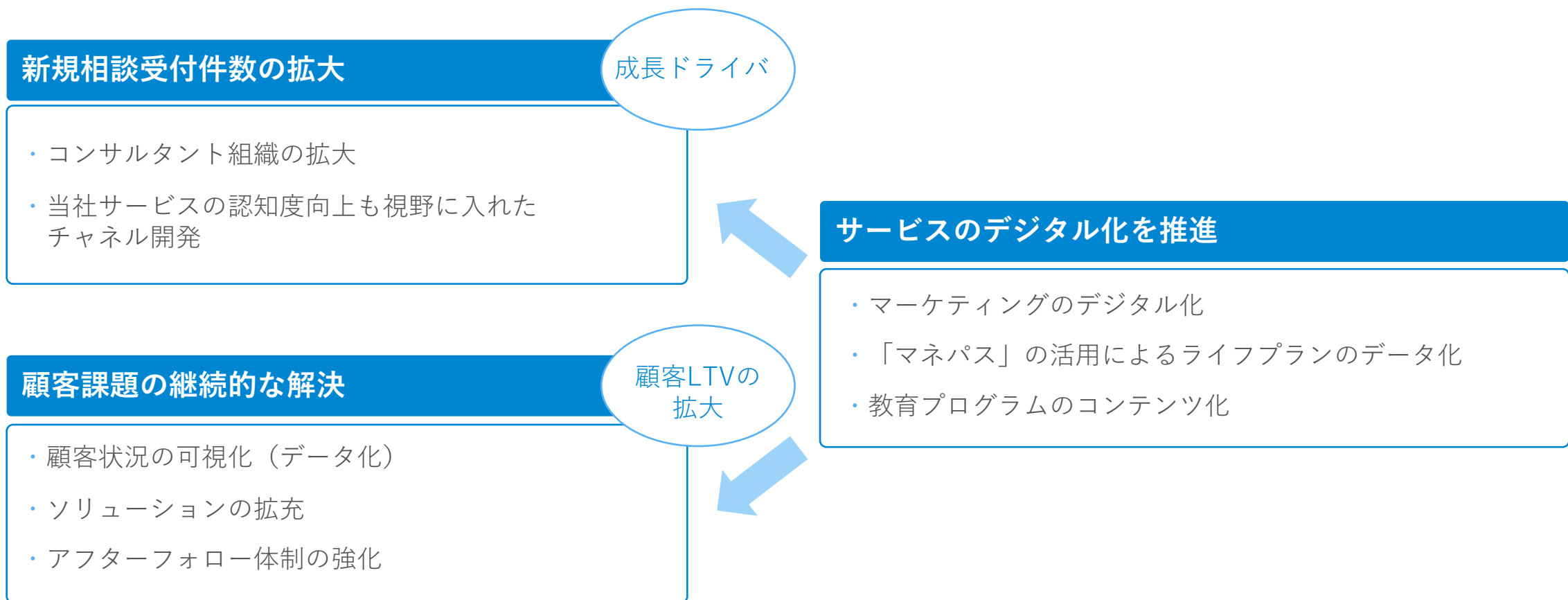


2. 成長戦略

コア事業の持続的成長と平行して**当社の提供価値・強みを新規事業へ展開**。収益機会の創出を通じて成長の加速度をup。



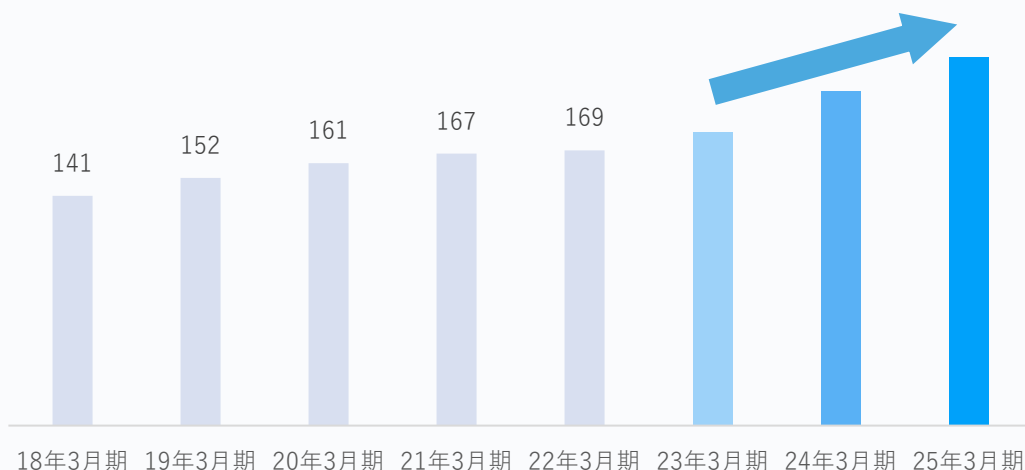
新規相談件数の拡大と顧客化後のLTV向上を両軸とする方向。 これらをサービスのデジタル化によって推進する。



コンサルタント採用ペースの拡大

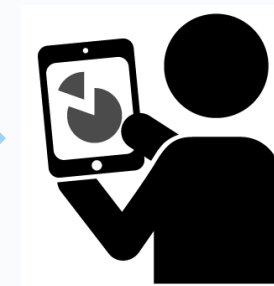
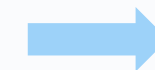
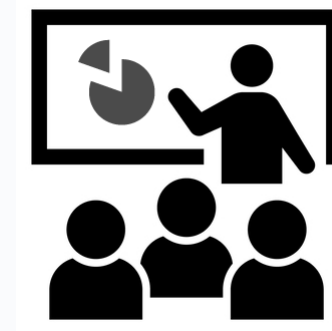
2024年3月期以降、年間採用数**30-40名**を目指す

■ コンサルタント数推移



教育の効率化

教育プログラムを**デジタルコンテンツ化**



外部提供も実施



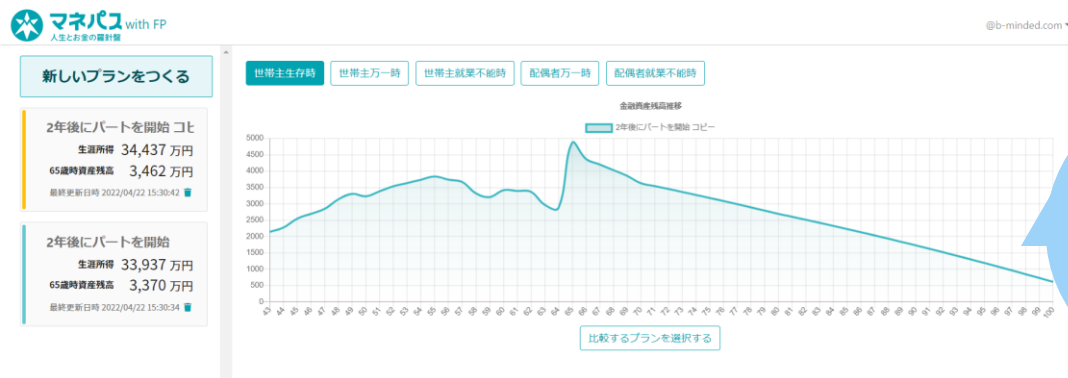
新規事業への展開

コンサルタント組織における「**量と質**」の両立により相談受付体制を強化

足元の保有顧客数は7万世帯超。今後も増加し続ける顧客データを活用。

ライフプランデータの蓄積

当社企画開発ライフプランニングWebサービス「マネパス」を活用



顧客状況を可視化

▶ **顧客にとって適切なタイミングでの顧客接点を形成**（顧客データの質向上）

金融ソリューションの拡充

 MIRAI 株式会社

不動産関連子会社にて不動産開発を実施

相続に関する一連の課題解決に向けた資産形成商品として**不動産活用**を提案



※イメージ

アフターフォロー体制の強化

自社コールセンターの
ダイレクトセールス機能拡大



我が国でも**金融リテラシーの向上は国家戦略の重要なテーマになりつつある。**

金融庁／2022事務年度金融行政方針（8月31日公表）

「資産所得倍増」に向けた、国民の安定的な資産形成の促進

NISAの抜本的拡充

顧客本位の業務運営

金融リテラシーの向上

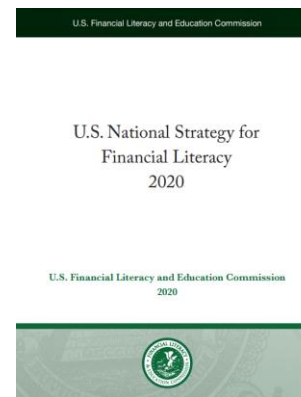
金融教育におけるこれまでの主な取組

- ・金融リテラシー調査の実施（金融広報中央委員会）
- ・金融リテラシーマップの作成（金融庁／金融経済教育審議会）
- ・eラーニング口座「マネビタ」の提供（同上）

欧米では既に国家戦略に

【米国】FLEC（金融教育リテラシー委員会）が「**国家戦略2020**」を策定

【英国】Money and Pension Serviceが**2030年までの国家戦略**を策定

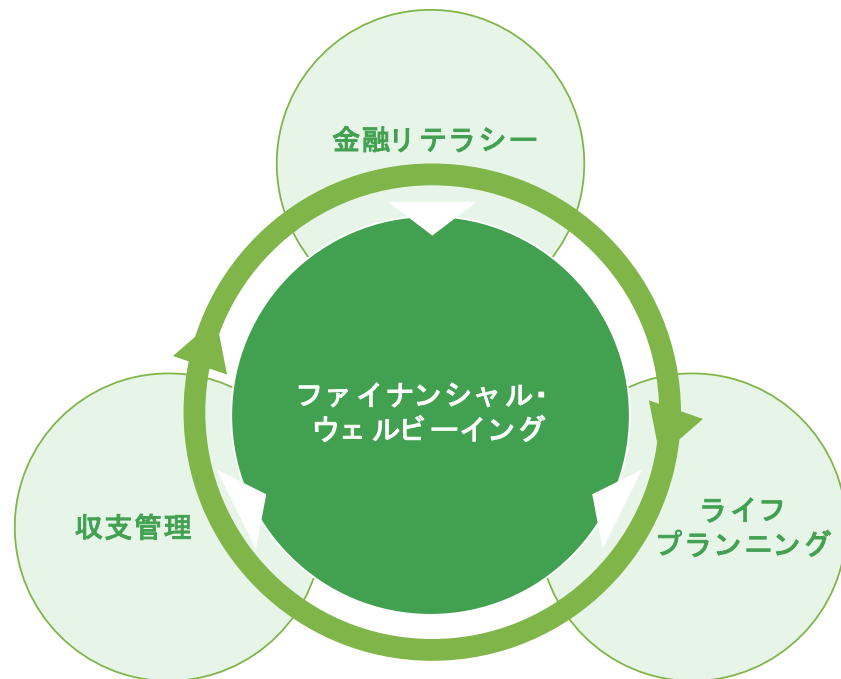


いずれも「ファイナンシャル・ウェルビーイング」と関連づけながら、その向上を目的としている

金融教育リテラシーの向上を「ファイナンシャル・ウェルビーイングの向上」というテーマに拡大し、企業従業員向けに**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』をリリース。



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

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、経済的に安心し、管理できる状態 = 今日の支払ができ、不意の出費に対処でき、**経済的に健全な将来への軌道に乗っていることが分かること（自信と能力がある状態）**を指す。

保険代理店等に代表される金融サービス事業者は、「**コンサルタントの教育・育成**」「**営業組織内でのオンライン相談対応の浸透**」「**安定的な見込み客の獲得**」といった課題を有する先も多く、コロナ禍を契機に顕在化している。

▶ 当社グループのノウハウ・ソリューションを統合・活用しながら課題を解決

■ 金融サービス事業者における課題

- ・ 監督指針の要請に対する対応（公的保険制度等）
- ・ コンサルタントの知識・スキルレベルの平準化が進まない

公的保険制度等の習得を含む
コンサルタントの教育・育成
（コロナ禍による研修形態の変化に対応）

コロナ禍を契機としたオンライン商談は金融サービスでも一般的に

営業組織内でのオンライン相談対応の浸透
（ツールの導入・面談スキルの向上）

「対面」を前提としたサービス提供ではアポイント獲得が進まない

オンライン相談を基本とした
安定的な見込み客の獲得

事業者のニーズに合わせ、**サービスを組み合わせ（SaaS型サービスとして）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

+

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

営業・教育のDX化を支援

事業者のニーズに合わせて組み合わせ

3. 株主還元方針

中長期的な企業価値の向上

+

株主への適切な利益還元

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

■ 1株あたりの配当額



2022年11月に今期の業績見通しを上方修正

▶ 期末配当予想については今後の業績進捗を見ながら改めて検討。

4. ESGへの取り組み

「金融教育」をテーマに、持続可能な社会の形成に向けた取り組みを実施。

子ども向けイベントの開催

小学校低学年の子を持つ親子を想定し、イベント内の仮想通貨を使い「消費」「投資」「貸借」などの金融行動や、「労働」を通して収入を得るなどの疑似体験をすることで、**お金に対する感覚や知識を身に付けながら、親子でお金について考える機会を提供している。**



大学向け金融教育支援

全国学生保険学ゼミナール（RIS*）へ協賛。**保険やリスクマネジメント・社会保障等の研究テーマに対して当社は事業家としてコメント・フィードバックすることで研究会の活性化に貢献すると共に、大学レベルでの金融教育を支援している。**

注：保険論関係のゼミの合同研究発表会で、関東・関西・九州の大学が参画。



BROAD-MINDED