



BROAD-MINDED

ログミーFinance 個人投資家向けオンラインIRセミナー

ブロードマインド株式会社(東証グロース：7343) | 2026年6月6日

Contents

- 01 事業概要
- 02 競争優位性
- 03 成長戦略
- 04 2026.3期 業績ハイライト
- 05 2027.03月期 業績予想・株主還元

01 事業概要



創業時の思い

大手生命保険会社での経験を経て、金融業界における情報の非対称性を目の当たりにした一方で、自分自身の知識が増えたとしても、解決策として自社商品のみしか提供できない歯がゆさを感じました。金融商品の知識だけでなく社会保障などの周辺知識や、顧客自身の家計などに対する考え方を広く伝えることで日本人の金融リテラシーを向上させたい。そして、金融商品の本来の役割は

「お客様の望んだ人生の実現に近づけるための手段」だという考えを前提に、お金に関するあらゆるニーズに応えることのできる体制を構築することで、顧客一人ひとりの多様なライフプランを実現まで導きたい。

このような思いを実現するため、2002年1月にブロードマインドを設立しました。



代表取締役社長
伊藤 清



社名とロゴの由来

ブロードマインドは、「自由闊達な、広い、偏見のない」を意味します。当社のロゴには、生活者と金融知識を分け合い一人ひとりの夢に寄り添い伴走することで、思い描くライフプランの実現の思いが込められています。

経営理念

パーパス（ブロードマインドの存在意義）

金融の力を解き放つ

Unlock Finance with Honesty

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）

金融に倫理を、人生に自由を

Finance for Every Future

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。

01

事業概要

事業コンセプト

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**。



02

競争優位性



当社の競争優位性について-業界慣行との違い-

競争優位性の源泉

新規

単価

生産性

これまでの業界慣行とは異なる、多数の潜在顧客と豊富な金融商品を「正しく繋ぐ」ための、**仕組化されたビジネスモデルと組織文化が競争力の源泉**

	業界慣行	当社モデル
<p>1 独自の集客モデル</p> <p>×</p>	見込み客探しが営業活動の90%	パートナー企業から継続的な見込客の紹介があり集客数をコントロール、集客に困らない仕組みを確立し 営業活動へ専念 できる
<p>2 ライフプランを土台に金融ソリューションをワンストップで提供</p> <p>×</p>	単品販売になりがち	ライフプランニングを重点的に実施 、国内約60社の金融機関が扱う保険・投信・債券・住宅ローン・不動産等の金融商品をライフステージに合わせて提案可能
<p>3 全体の8割がオンライン面談</p> <p>×</p>	対面面談が主	いち早くオンライン面談の仕組みを構築。コンサルタントの物理的な移動がなく 1日当たりの対応可能面談数が増え （7～8件/日）効率的な営業活動に。全国のお客様に対応
<p>4 独自のデジタルツール</p> <p>×</p>	—	オンライン面談と相性のいいデジタルツールを独自開発し活用。これによりさらに効率的な営業活動が可能に。また、外部への販売もすることでサブスク収益も
<p>5 新卒採用</p> <p>×</p>	中途採用が主	デジタルネイティブな新卒採用がメイン。 固定給制度 により業界に多いフルコミッション（完全歩合）制度とは一線を画すゆえに、 離職率も業界平均と比べて圧倒的に低い
<p>6 体系的な教育システム</p>	—	ライフプランを土台に 幅広い金融商品を提案できるよう、新卒から育て上げる独自の 教育プログラムをデジタルコンテンツ化 。教育専任メンバーは、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の結果、 業界平均の数倍の生産性 を実現

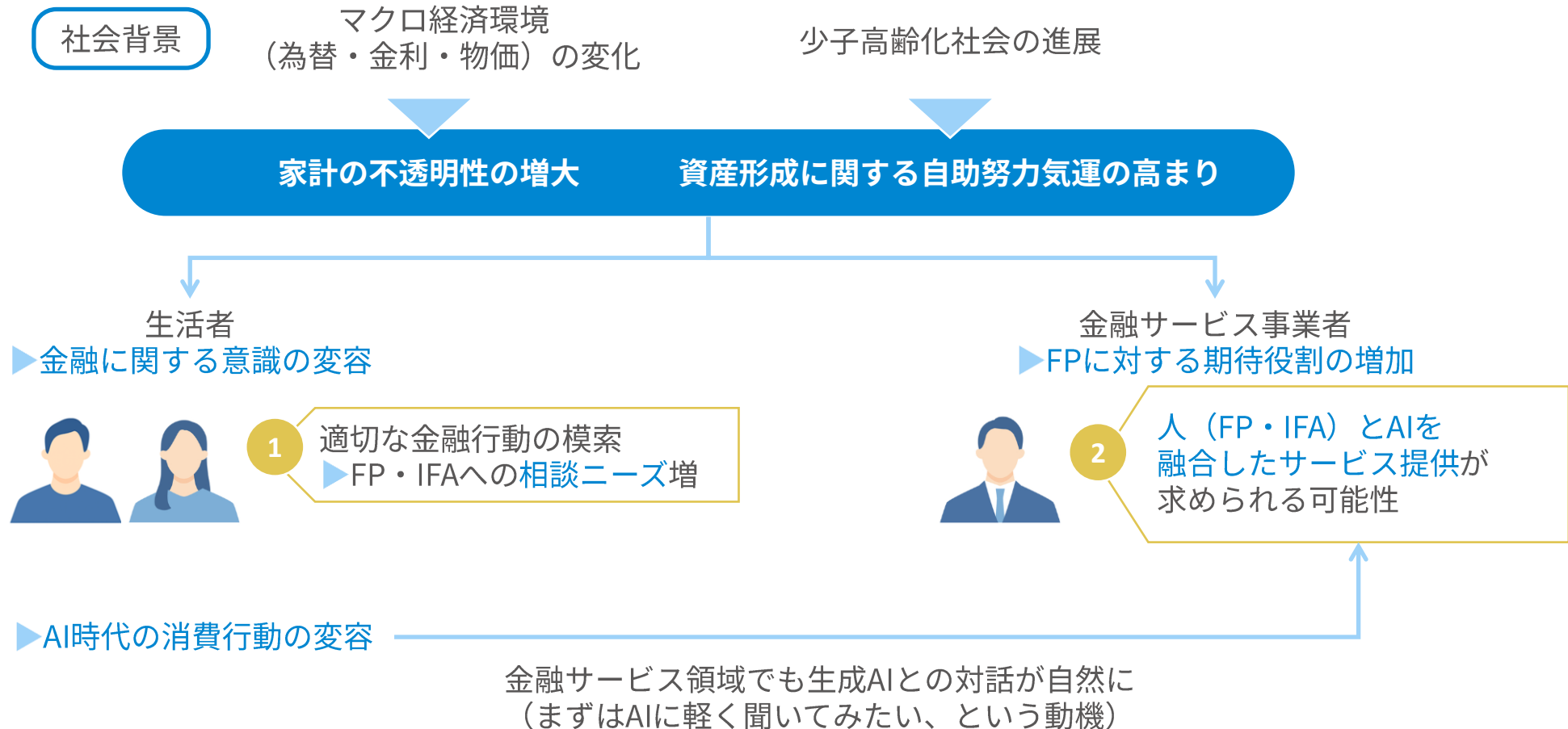


03

成長戰略

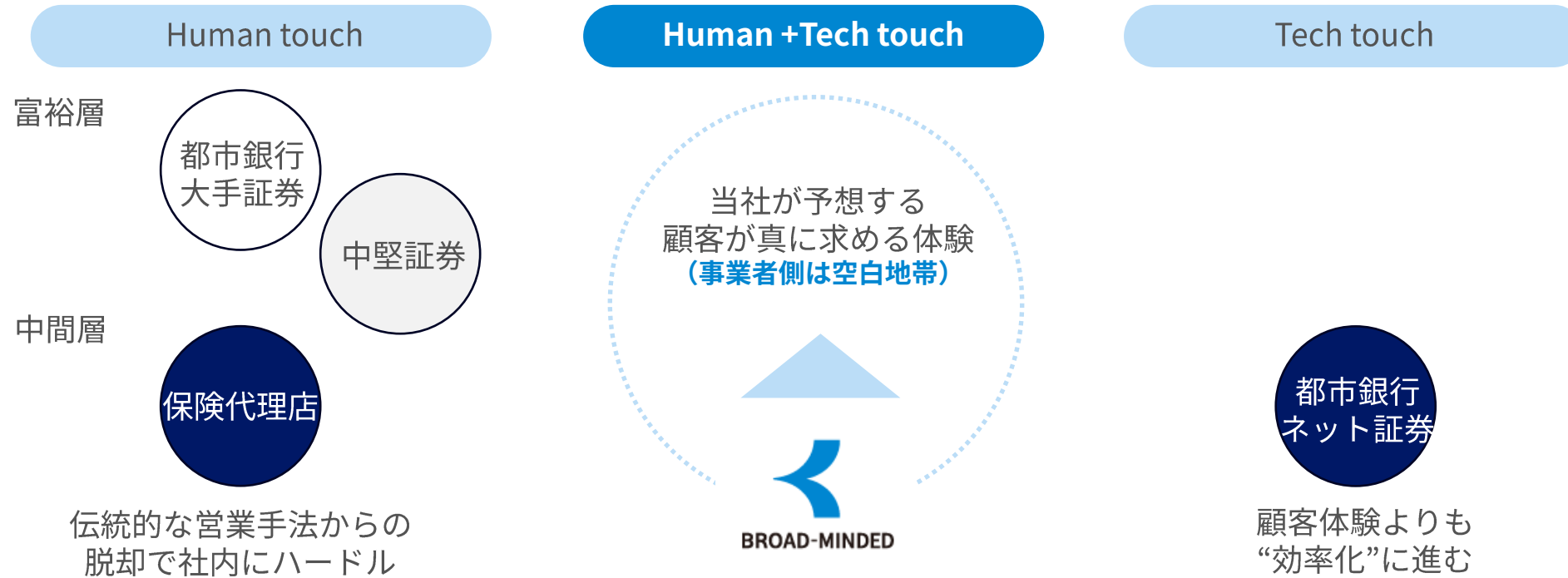
パーソナルファイナンスを取り巻く概況

依然として高い資産形成気運の中でFP・IFAへの相談ニーズは増加するも、**AI時代の中で価値提供の在り方は再定義されると予想**



AI時代の価値提供の在り方

金融サービス領域での将来的な消費行動にフィットさせるため、AIを活用し営業プロセスを変革する

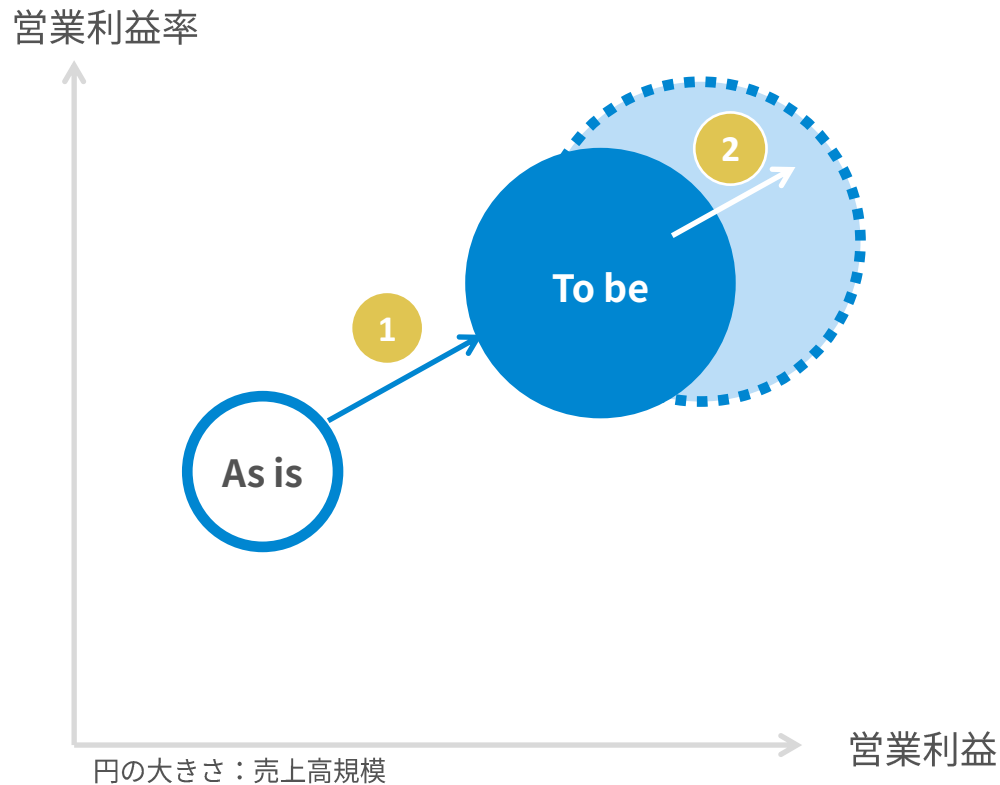


中間層の金融サービスが「AI／デジタル対応」と「従来型の人間による対応」の二極化になると予想。他方で生活者側は金融商品という特性から「利便性と信頼性」の両方を求め、サービス利用時に「AI／デジタルと人の組み合わせ」を望むと予測。

FP集団である当社だからこそ、AIと人の適切な分界点を定めたサービス=真に消費者に選ばれるサービス設計が可能。

成長の方向性

健全な組織拡大と利益率向上の両立を図るため、**社内での営業プロセス・マーケティングプロセス・事務プロセスを徹底的に磨き込むことを優先**。営業プロセスは新たに仕組化がなされた後に外部へ提供



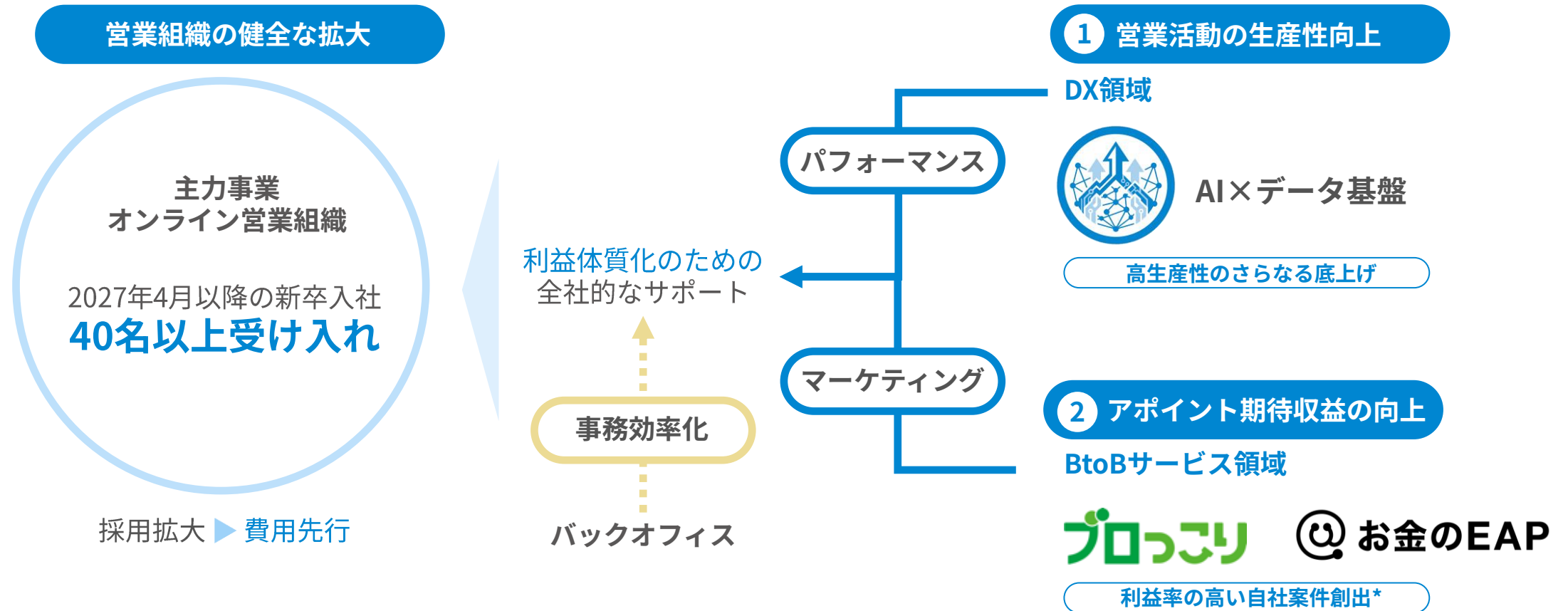
- 1
- ・オンライン営業組織の健全な拡大 ▶ 採用ペース拡大と定着
 - ・当社のコンサルティングエッセンスが体系化されたAIエージェント開発による営業プロセスの変革
 - ・事務プロセスにおいても生成AIを最大限活用
 - ・投資領域は①AI活用・開発 ②マーケティング領域 (M&A・マイナー出資も選択肢)

新たに仕組化された営業プロセス
(AI×人が融合された営業プロセス)

- 2
- ・AIプロダクト (LLMモデル・AIエージェント) を金融機関 (銀行・保険会社)、代理店を中心とするサービス事業者を提供
▶ 大手AIベンダーが入り込みにくい中堅規模の金融機関、事業者をターゲット

コンサルティングサービスにおける戦略の全体像

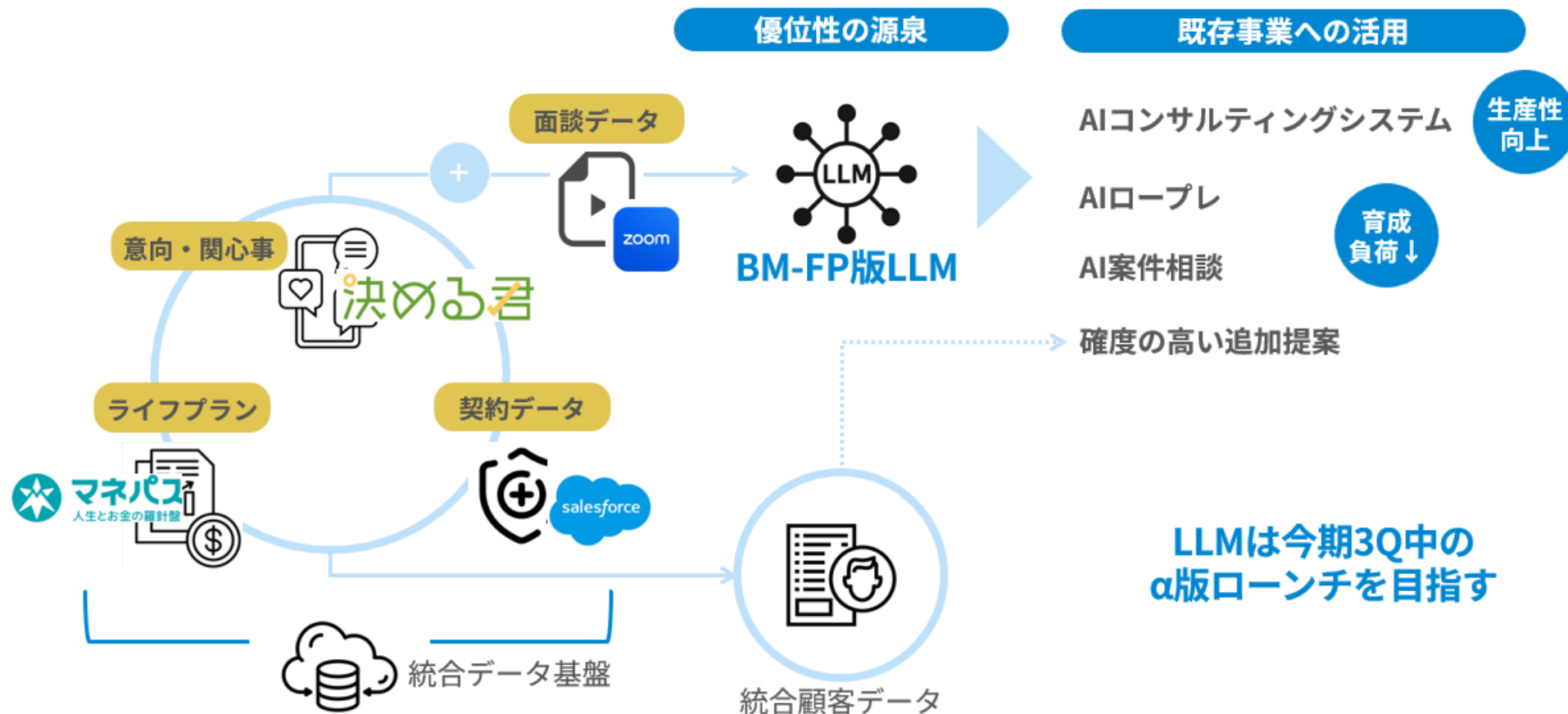
主力のオンライン営業組織において、組織拡大×生産性向上により売上高の最大化を見据え、既に仕組化された取組の深耕に加え、**BtoBサービス領域（金融教育・EAP）**ならびに**DX領域（AI×データ基盤）**側からのシナジー創出も図る



注：提携先からの送客については送客元と売上分配していますが、自社案件ではそれがなく100%当社売上となります。

DX領域における「AI×データ基盤」の全体像

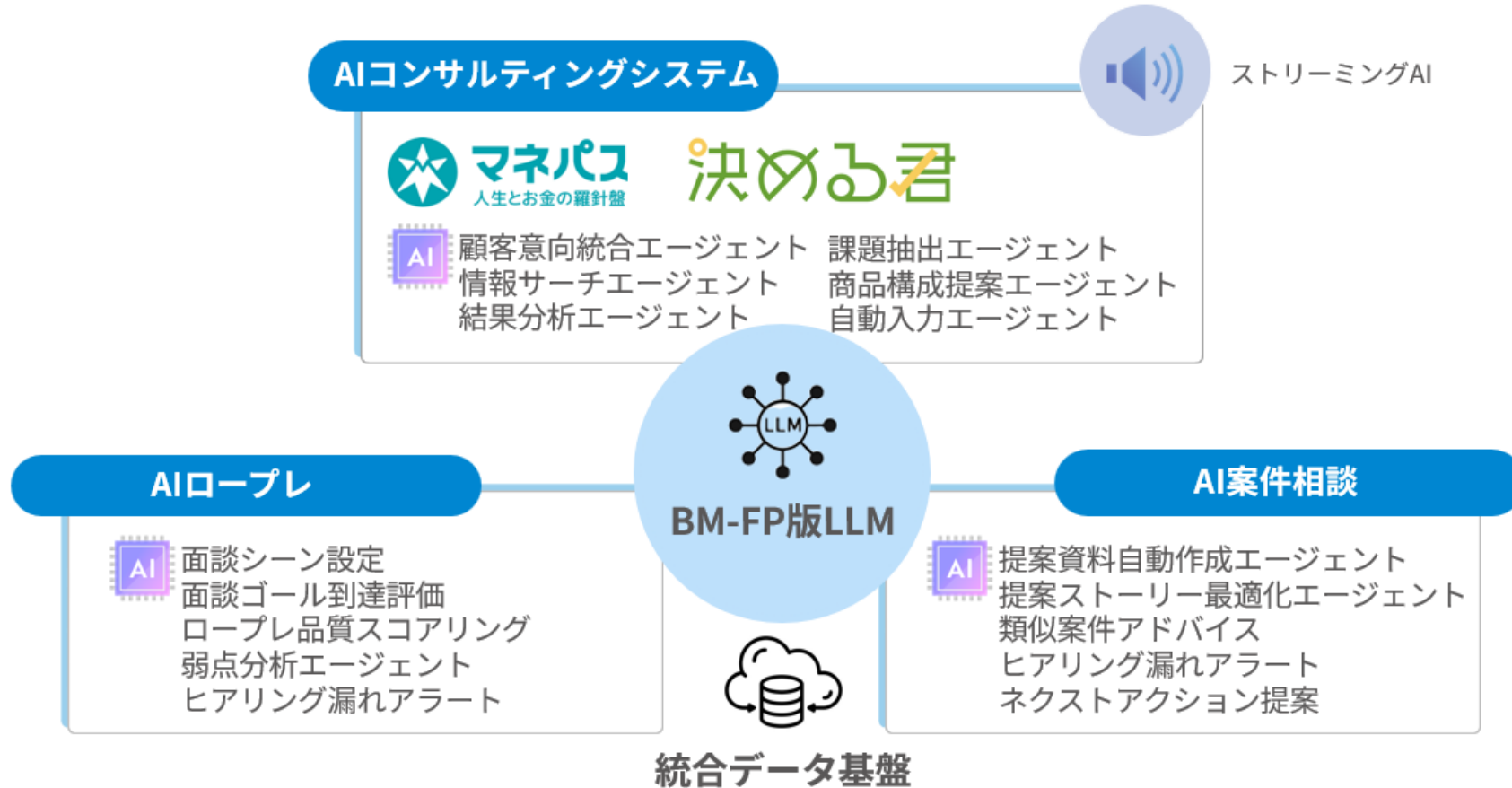
当社の競争優位性の源泉である契約データや面談データを活用し、**FP業務特化型のLLM（大規模言語モデル）を独自開発**
データ基盤構築～マルチエージェントの開発へシフトチェンジ。人とAIの役割・得意領域を明確に分けた最適な接続を設計し
 既存事業への活用を進める



**LLMは今期3Q中の
α版ローンチを目指す**

「AI×データ基盤」による3つのシステム

当社の競争優位性の源泉である契約データや面談データを活用し、**FP業務特化型のLLM（大規模言語モデル）を独自開発**
データ基盤構築～マルチエージェントの開発へシフトチェンジ。人とAIの役割・得意領域を明確に分けた最適な接続を設計し
 既存事業への活用を進める





04 2026.3期 業績ハイライト

サマリー

マネプロショップ事業売却ならびに不動産開発案件の翌期への繰り越しにより減収となるも、経費削減により**段階利益は大幅増益**それに伴い、当初予想よりも**大幅増配**

売上高

5,289 百万円

前期比 Δ **11.3%***1

主力のオンライン営業組織
による生保手数料売上
前年同期比+10.1%

営業利益

623 百万円

前期比 **+35.3%***1

経常利益

638 百万円

前期比 **+28.4%***1

新規相談受付件数

29,796 世帯*2

前期比 **+16.3%**

1株あたりの期末配当額

69 円

前期比 **+27**円

上場来
5期連続
増配

注1：今期から生損保手数料売上に係る会計方針を変更し、前期実績についても遡及して適用しているため、前期公表の数値とは異なります。

注2：社外（他代理店）への供給分は含めず

連結損益計算書

業績ハイライト

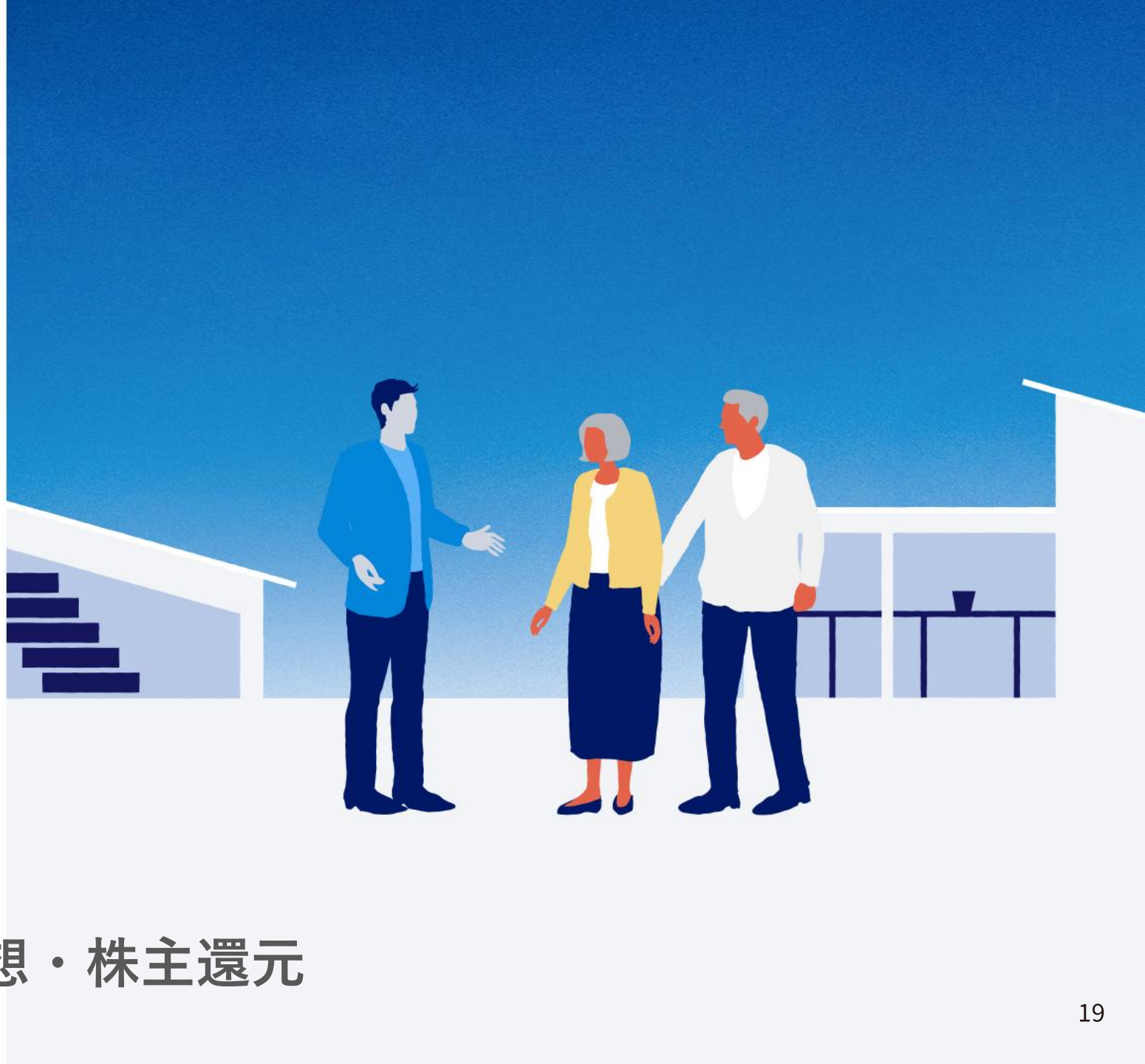
販売用不動産物件の販売時期を適切な利益確保のため翌期以降へ変更したこと、マネプロショップ事業売却により減収となるも、**主力のオンライン営業組織による売上高の増収、および販管費の抑制により増益**

単位：百万円	25.03期*		26.03期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	5,963	100.0%	5,289	100.0%	△11.3%
売上原価	1,033	17.3%	380	7.2%	△63.2%
売上総利益	4,930	82.7%	4,908	92.8%	△0.4%
販売費及び一般管理費	4,469	74.9%	4,284	81.0%	△4.1%
営業利益	461	7.7%	623	11.8%	+35.3%
経常利益	497	8.3%	638	12.1%	+28.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	178	3.0%	394	7.5%	+120.7%

- ・当初第4四半期に予定していた販売用不動産物件について、**売却時期を翌期へ変更**。
- ・不動産開発に伴う仕入原価も同様
- ・マネプロショップ事業の売却

経費削減ならびに、マネプロショップ事業売却に伴う**人件費・賃料・のれん償却・顧客関連資産償却が減少**

注：今期から生損保手数料売上に係る会計方針を変更し、前期実績についても遡及して適用しているため、前期公表の数値とは異なります。



05

2027.03月期 業績予想・株主還元

27.03期業績予想

外部環境の変化、およびグロース市場上場維持基準の達成を見据えた体制構築への先行投資を受け今期は屈伸、減収減益予想

単位：百万円	26.03期通期		27.03期通期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	5,289	100.0%	5,096	100.0%	△3.6%
売上原価	380	7.2%	454	8.9%	+19.6%
売上総利益	4,908	92.8%	4,641	91.1%	△5.4%
販売費及び一般管理費	4,284	81.0%	4,160	81.6%	△3.0%
営業利益	623	11.8%	480	9.4%	△23.0%
経常利益	638	12.1%	491	9.7%	△23.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	394	7.5%	320	6.3%	△18.7%
EPS*	69.06円		55.87円		△13.19円
ROE	9.9%		8.0%		△1.9pt

注：27.03期のEPSについて、期中平均の株式数の算出の際①新株予約権の権利行使が無い②自己株式数が27.03期と同一であると仮定しています

業績予想のポイント

外部環境変化への対応

収益後ろ倒し

一時払い生命保険の手数料体系が変更

資産価値最大化
のため販売方針変更

不動産開発販売：保有物件のうち、1棟販売を予定

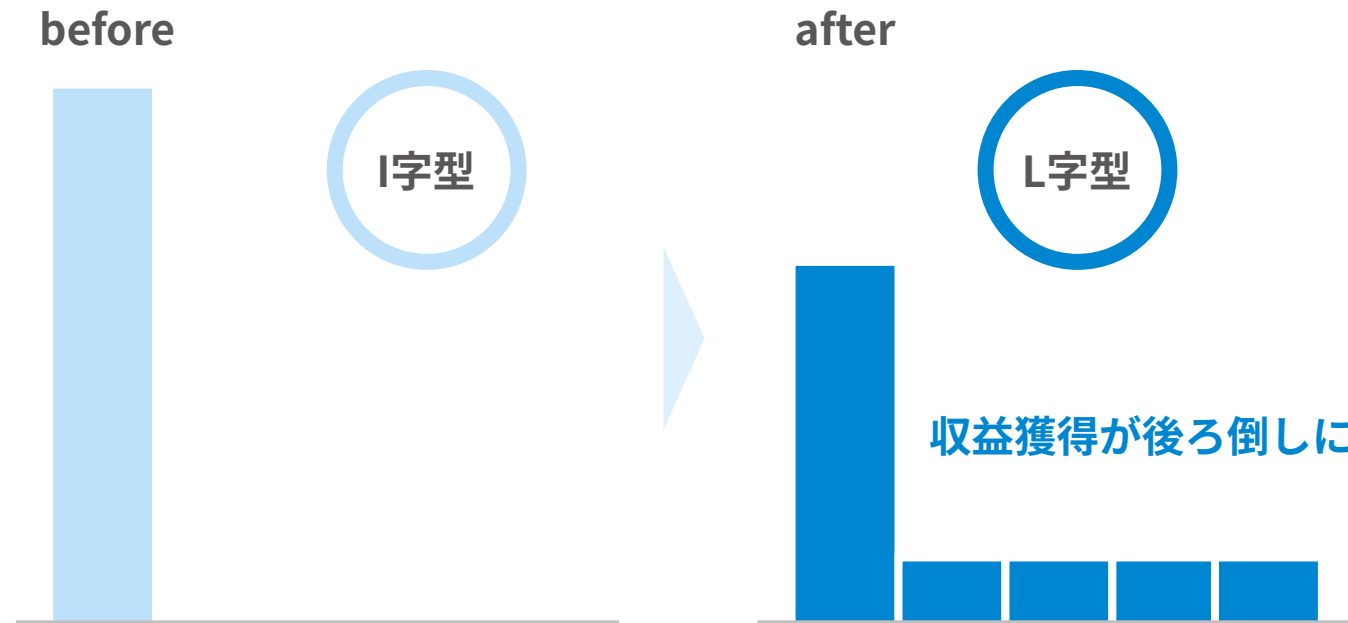
成長を見据えた体制構築

先行投資

27年3月期以降営業組織の拡大ペースを再加速。教育体制強化・AI投資を先行実施

事業環境の変化①手数料体系変更

今期より一時払い生命保険の手数料体系が変更。初年度手数料が抑制され、継続手数料が発生



× 短期的には収益が後ろ倒し
(継続手数料発生は来期から発生)

▶ 今期減収影響 ▶ 最大約4億円

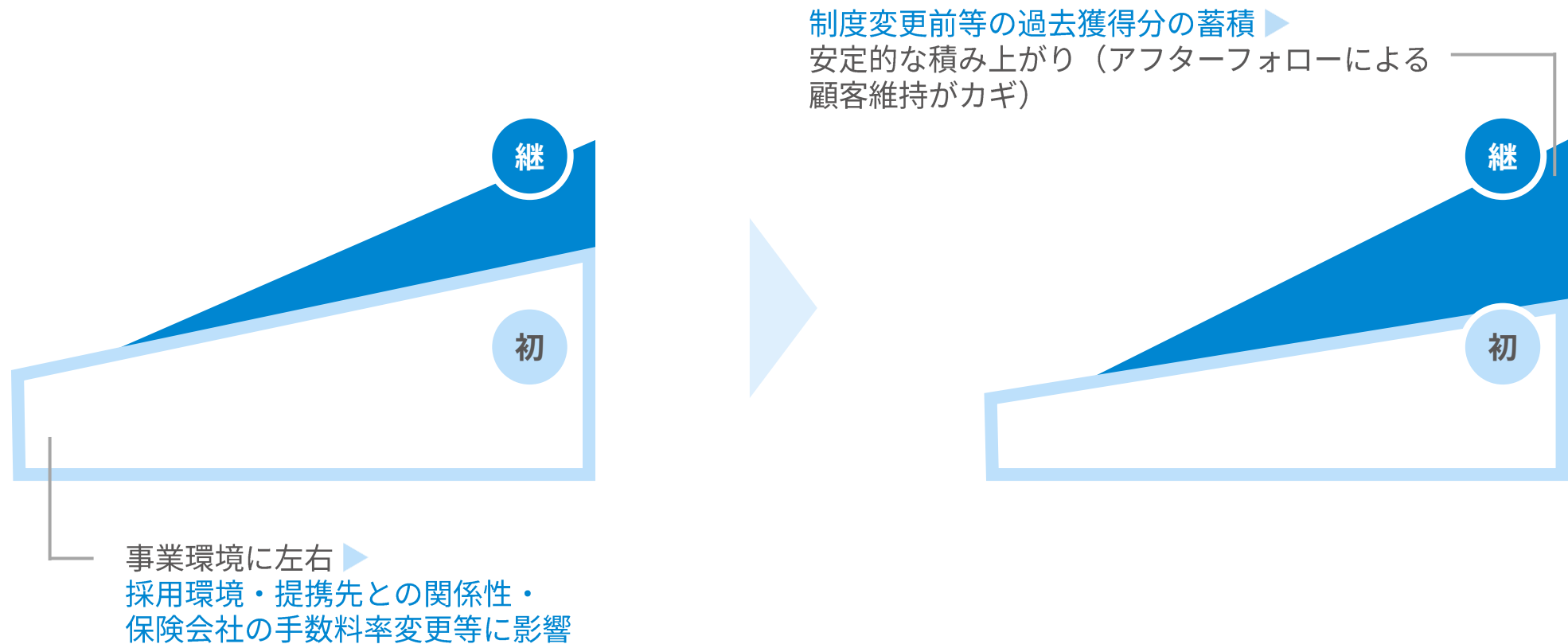
○ 総受取手数料は増額

※今後想定される手数料体系の変更 **みなし年払い制度**

月払で契約しても1年分(12か月分)の手数料が一括で支払われるもの(通常は月払契約の手数料は12か月分が毎月分割して支払われる)同業他社では採用しているところも多く、今後環境変化による大きなリスクとなり得るが、殆ど取り扱いのない当社の影響は非常に軽微

事業環境の変化①手数料体系変更

他方で外部環境に影響を受けにくい**継続手数料（ストック収益）**が積み上がることで、**中期的に事業の安定化へつながる**メリットも



事業環境の変化②不動産販売環境

建築資材価格や人件費の高騰が進む中で、当初計画した利益水準を確保するための**経営資源の最適化および資産価値の最大化を優先**。**グループ全体のキャッシュマネジメントを前提に**売り急ぐことはせず、今期は保有物件の中で**1棟の販売を計画**

■ 販売までの流れ



■ 物件の詳細

完成済

RAMii中野坂上



RAMii北新宿



RAMii板橋大和町



開発中

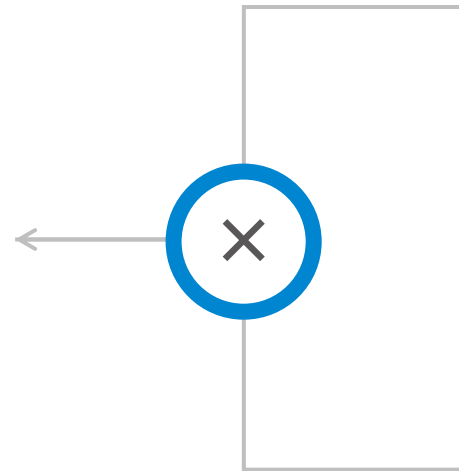
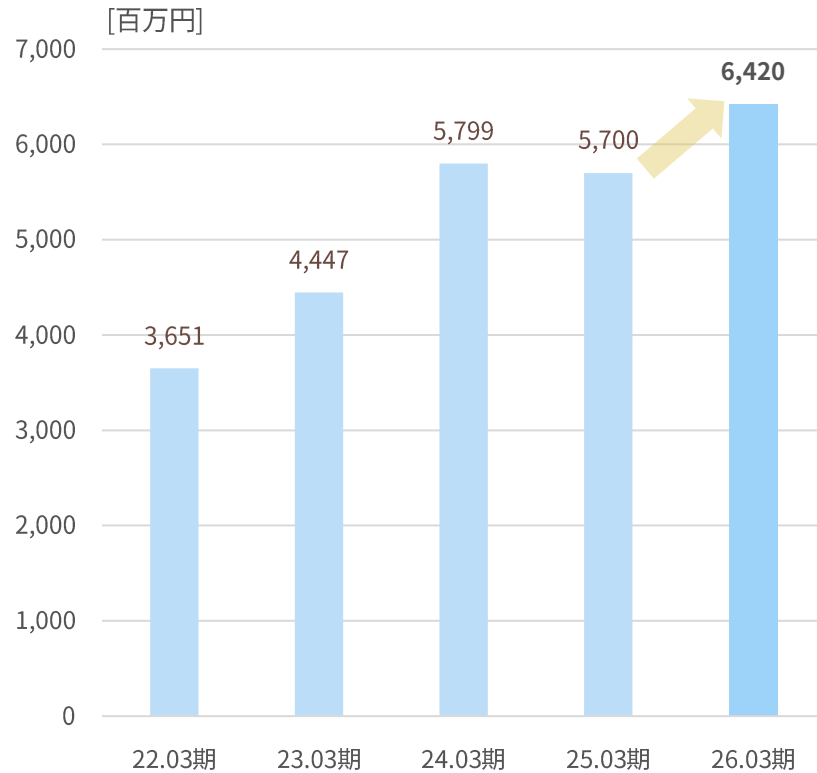
- RAMii白金 (2026年8月竣工予定)
- RAMii中落合 (2026年12月竣工予定)
- RAMii御嶽山 (2027年2月竣工予定)

成長を見据えた体制構築 - 前期までの振り返り -

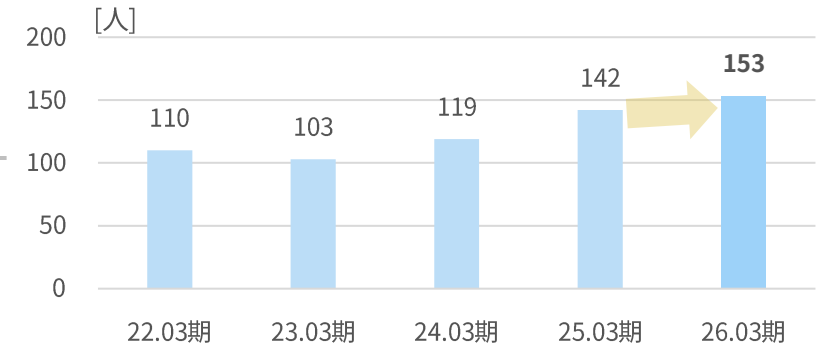


営業活動の総量を示す年間獲得ANP*は堅調に増加してきた

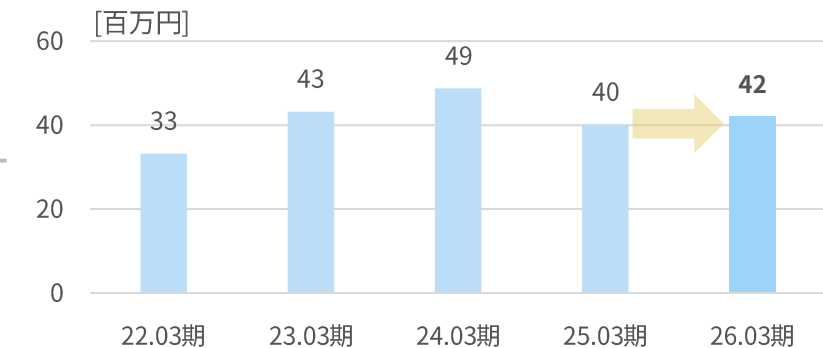
■ 年間獲得ANP実績推移



コンサルタント数は伸びるも成長余地がある状態



1人あたりの獲得ANPは安定

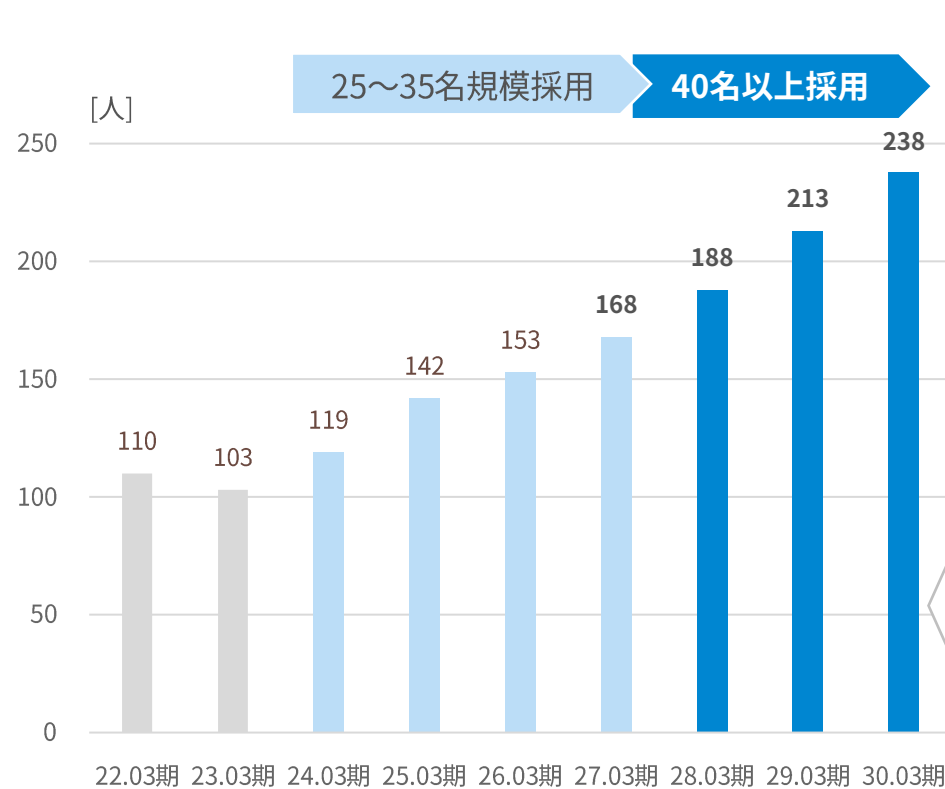


注： ANP…年換算保険料のこと、月払5,000円の保険料→5,000円×12か月=ANP60,000円

成長を見据えた体制構築 - コンサルタントの確実な純増に向けて -

27年3月期以降採用ペースを40名以上に拡大。採用後の確実な定着に向けて**今期はマネジメント・教育体制を先行強化**

■ オンライン営業組織のコンサルタント数見通し（期末時点）



24.03期～26.03期

× 採用順調の一方で想定より定着しなかった背景

2023年4月入社新卒から採用増（従来の2倍水準）により、教育部門・営業マネジャーの負荷増から新卒1人あたりにかけるサポートが不足し、定着状況が悪化

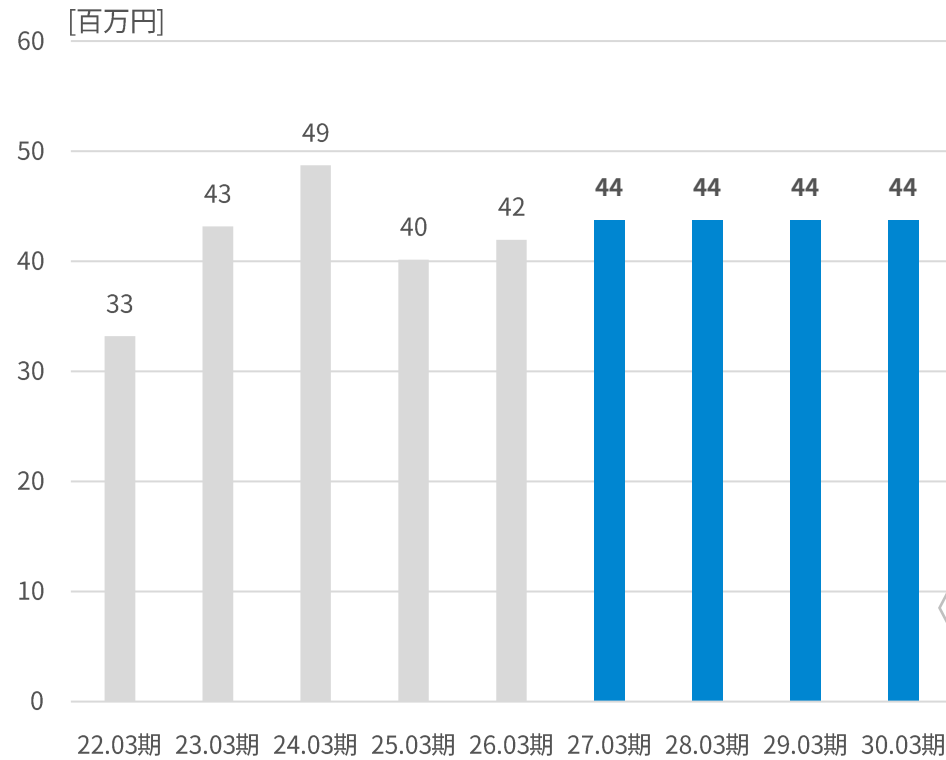
○ 今後定着させることができる理由

- ・ プレイングマネジャー化しつつあった現場マネジャーのミッションを「育成」にシフト。新卒のスキルアップ支援のほか、メンターとしての役割を増加させることで採用拡大期以前の定着状況に改善できる
- ・ 育成業務もAIが支援。これにより1on1等で密度の高いメンバーのケアを実現。

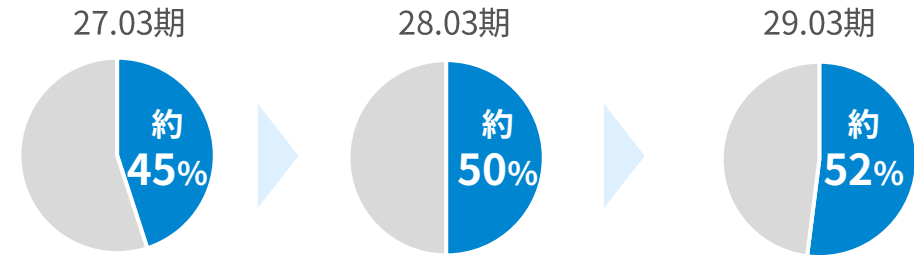
成長を見据えた体制構築 - コンサルタント1人あたりの生産性 -

新卒採用拡大フェーズにおいてもAI活用で1人あたりの獲得ANPの低下を抑制

■ コンサルタント1人あたりの獲得ANP推移見通し



■ オンライン営業組織における入社3年以下（育成対象）の割合



× 一般的に育成対象割合の増加に伴い全体の生産性は低下

○ AI活用により活動量増加・早期立ち上がりを実現

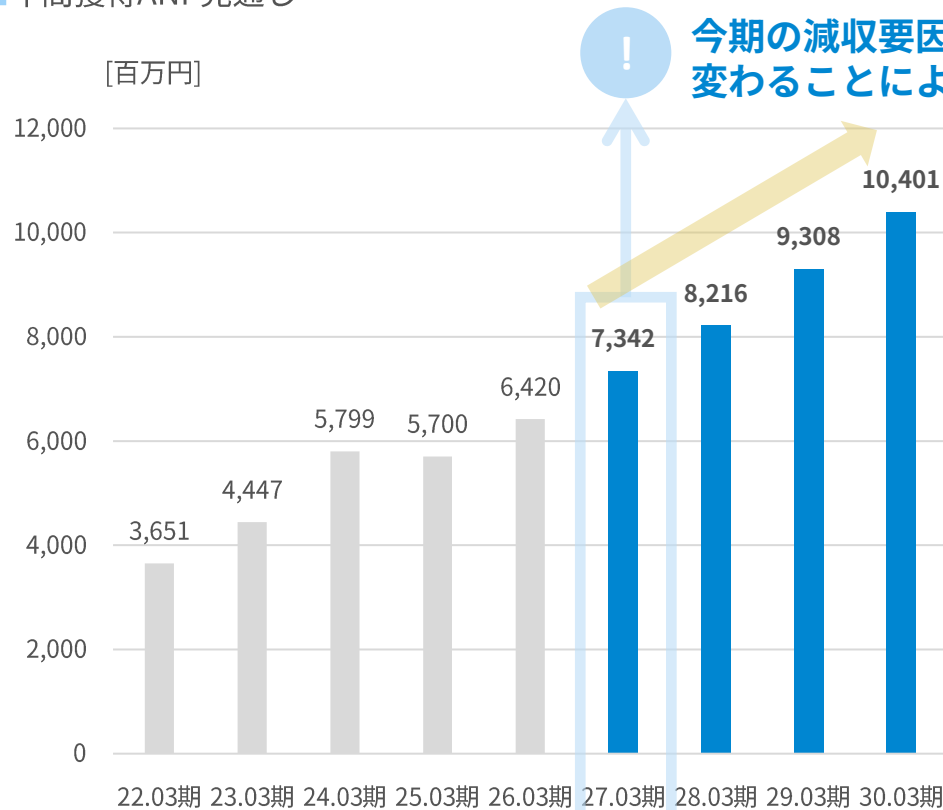
- ・ 初期ヒアリングAIツール ▶ 1Q中本番利用開始
- ・ ライフプランシミュレータ×AI ▶ 今期開発開始
- ・ AIロープレ／AI案件相談システム

先行投資

フィナンシャルパートナー事業のビジネスモデルは今後も盤石

主にコンサルタント数純増における蓋然性の高さにより、年間獲得ANPは今後も順調に拡大する見通し

■年間獲得ANP見通し



！ 今期の減収要因は「生保手数料の支払われ方」が変わることによるもの

仕組化されたビジネスモデルにより営業活動の総量は今後も順調に拡大

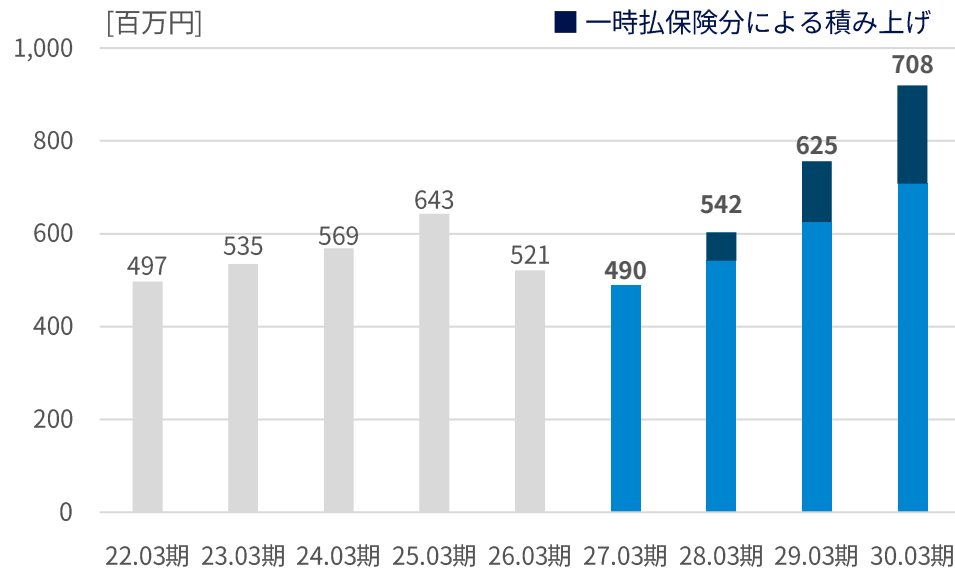
- ・ 提携モデルによる新規相談受付件数の安定的な伸び
- ・ コンサルタント純増数の蓋然性の高さ
- ・ AI活用も踏まえた1人あたりの生産性の高さ

2030年3月期 時価総額100億円までの道筋

堅調な新契約獲得に加え、**既存顧客からのストック収益の伸びが加速する見通し**

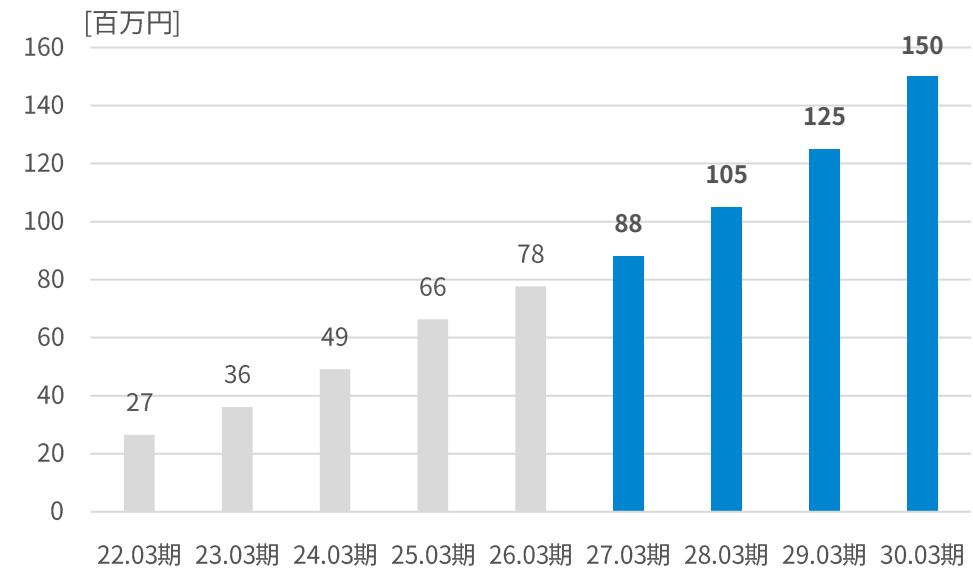
生保継続手数料

▶ 一時払手数料変更がプラスに影響



金融商品手数料／信託報酬

▶ IFA組織の体制強化、金融商品預かり資産残高に応じて増加
※IFA組織は本収益のほか、販売手数料（フロー収益）も計上している

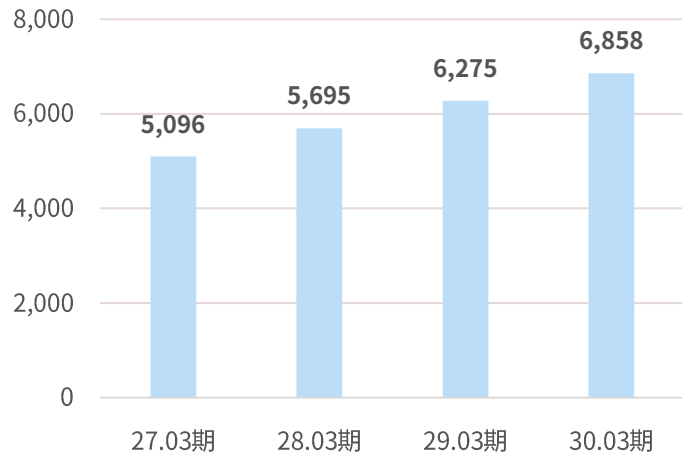


※一般的なSaaS（サブスクリプション）と比較し、**保険は解約率が低い（2年継続率：97.2%）** その中でも一時払保険は①保険料の支払いを終えていること ②契約者にとって中途解約のデメリットが大きいことから、**平準払保険よりも解約率は相当低い（2年継続率：99.1%）**

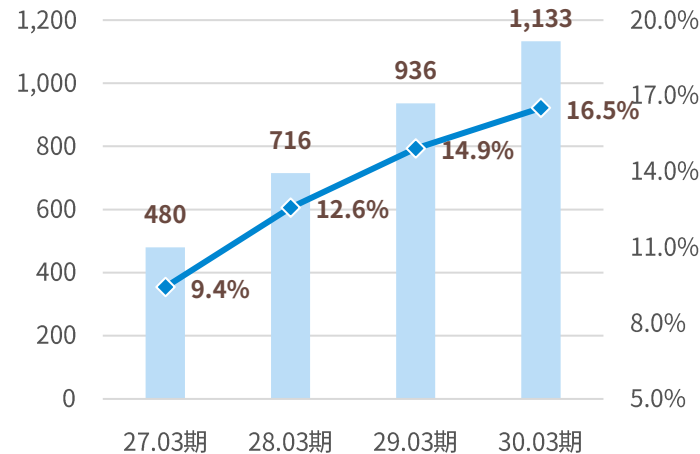
2030年3月期 時価総額100億円までの道筋

外部環境の変化を好機と捉え、主力のオンライン営業組織の拡大成長スピードをアップし、売上増、利益増、利益率アップを目指す

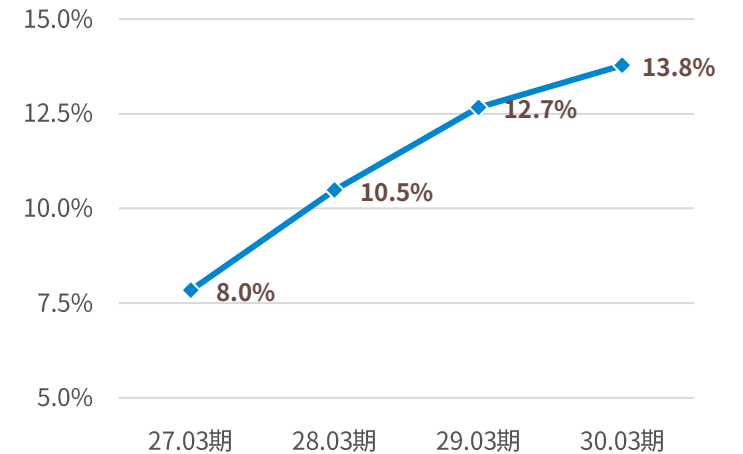
売上高



営業利益 / 営業利益率



ROE



- 新規相談受付件数の安定的な増加
- コンサルタントの確実な純増
 - ▶ 新契約獲得増加

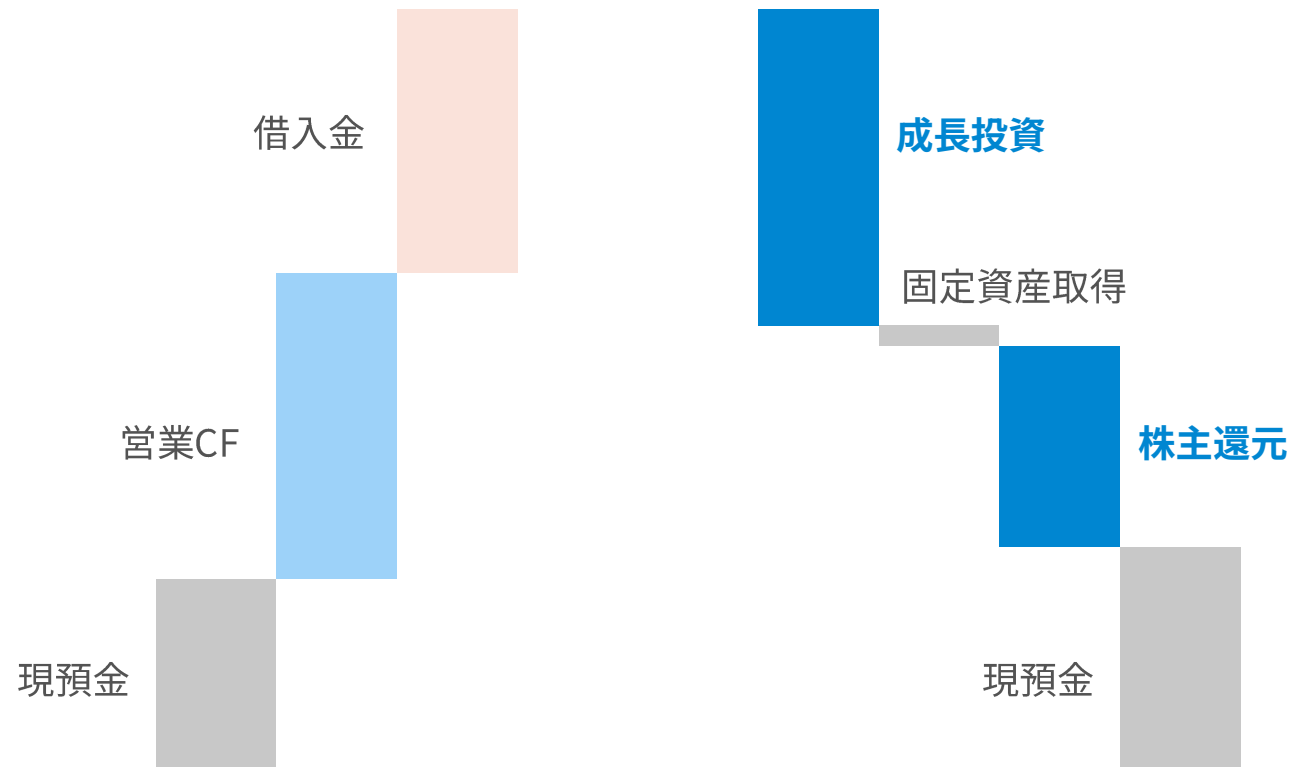
- ストック収益の増加
- 組織拡大=人件費増加も AI×データ基盤の整備・活用を軸とした生産性向上

- 利益増に伴い数値も増加

資本配分（アセットアロケーション）の考え方

財務健全性を確保したうえで、**成長投資（M&A・資本業務提携）**と**株主還元**を両立

■ 資本配分のイメージ



資本配分の考え方

- 当社のビジネスモデルでは、無形資産中心であり、基本的にはB/S投資を必要としない
▶ その時々々の経営テーマに応じて、P/L投資の規模・時期を弾力的に検討することが可能
- 最適資本構成も念頭に、成長投資の原資は負債も併せて活用
- 現預金は維持。最適資本構成も念頭に、健全な資本比率を維持

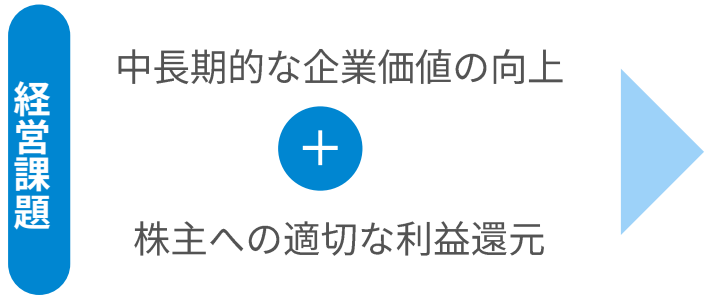
営業キャッシュフローを積極的に株主に還元していく

02

株主還元

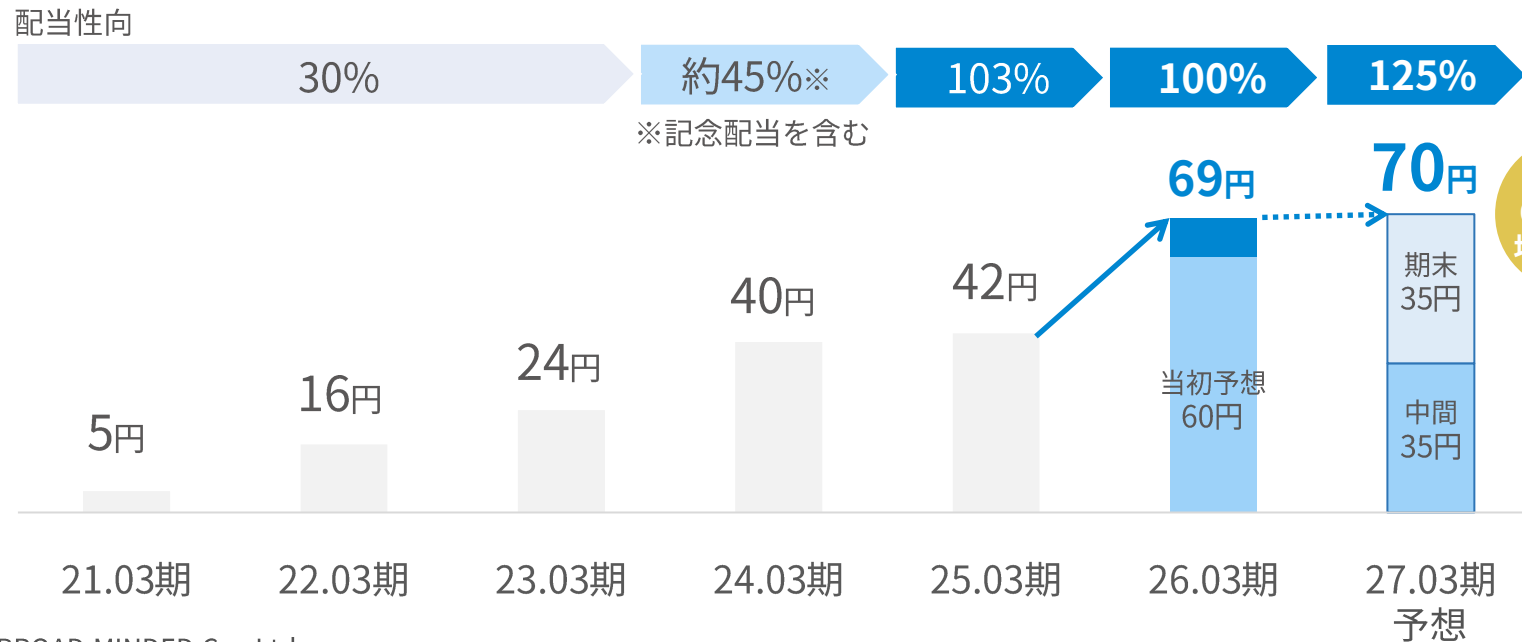
業績予想・株主還元

財務健全性を確保したうえで、**成長投資（M&A・資本業務提携）と株主還元を両立**。27.03期の配当性向100%超過は、一時的な減益要因に左右されず、中長期的な企業価値向上を信じる投資家の皆様へのコミットメントを優先した結果



配当方針

- ①適切なキャッシュマネジメントを前提に、**成長投資と積極還元を両立**。**25.03期から27.03期までの3期間は配当性向100%**を目指す。
- NEW** ②期末配当に加えて、**中間配当を実施**



- 27.03期は減益予想ではあるが**減配はしない方針**
- 来期以降も**利益回復基調の中で**増配を目指す**

<堅牢な財務体質>

- 流動比率 323.9%
- 自己資本 40.5億円
- 自己資本比率 75.6%
- 利益剰余金 29.7億円

株主還元

現状で大部分を占める個人投資家様への訴求の一環として、**株主優待制度「ブロードマインド・プレミアム優待倶楽部」を導入**
配当+優待利回りは足元で約7%強の水準*
 今期より、交換商品に「Amazonギフトカード」を追加

5,000種類以上の商品から交換できる 株主様へのプレミアム優待「選べる楽しみ」



5,000種類以上の優待商品からポイントと交換！

株主優待ポイントに応じた商品への交換ができます

優待内容

期末時点での保有株式数に応じてポイントを進呈
 「Amazonギフトカード」への交換も可能に

保有株式数	進呈ポイント数
400株～599株	4,000ポイント
600株～799株	6,000ポイント
800株～1,999株	15,000ポイント
2,000株以上	40,000ポイント

保有ポイントに応じて
 約5,000種類の優待商品から交換可能
 (1ポイント1円換算)

注：2026年5月18日時点での株価終値：1,133円、一株あたり配当金70円として試算

ご清聴ありがとうございました

質疑応答