



2025年7月18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 財務経理部長 石井 満
 (TEL 03-5459-3092)

ログミーIR Live 個人投資家向けオンラインセミナー 質疑応答集

2025年7月17日に開催した「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の成長戦略をメインテーマとした個人投資家向けオンラインIRセミナーにて、皆さまより頂戴したご質問とその回答内容を以下の通りお知らせいたします。本開示は市場参加者の理解を深めることを目的として実施するものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。また、一部のご質問につきましては、お時間の関係でセミナー内でご回答できなかったものもございますが、それらもすべて記載しております。

■動画はこちらよりご覧いただけます。

[【事業計画及び成長可能性に関する説明資料】ブロードマインド \(7343\) IR Live - YouTube](#)

■ご質問とその回答

Q：(保険・証券・住宅ローンなど幅広い金融商品について無料でFPに相談できる)「マネプロ」は会員制ですか。

A：会員制ではなく、いつでもどこでも、対面でもオンラインでも無料で相談できますので、ぜひご相談ください。

01
会社概要

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。



Q：新卒の採用が多いと聞きますが、一人前のコンサルタントになるまでにおおよそどれくらいの期間がかかりますか。

A：入社後、約半年間きっちりと研修を行います。デビューして1年後には単月黒字が一般的です。累損解消までには早い社員で2年、遅くても3年程度です。これからもこの期間がもっと前倒しで達成できるよう努力してまいります。



02

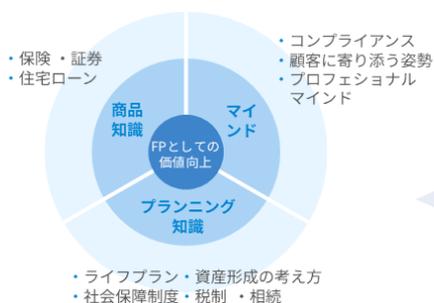
体系的な教育システム

競争優位性

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

6

Q：グロース市場でありながら、株主還元にも熱心で、高配当で、株主優待もあります。今後も株主優待は継続するつもりでしょうか。

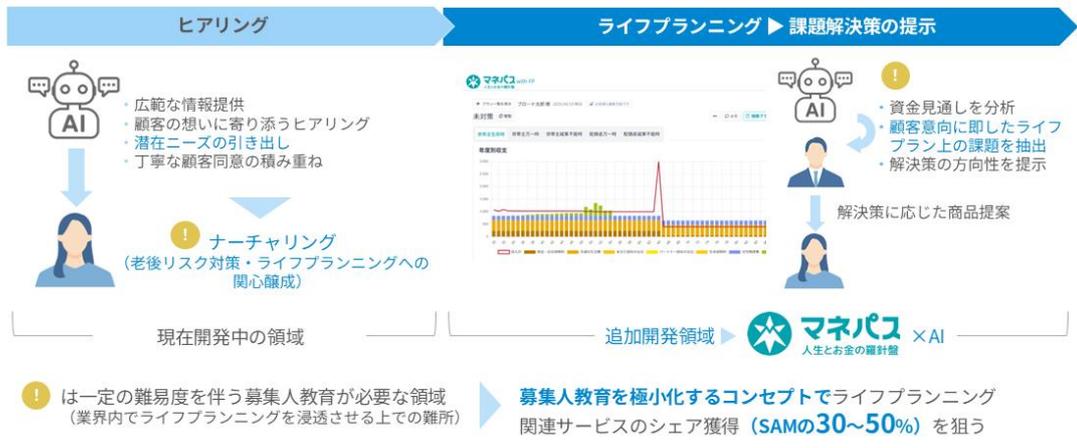
A：株主優待は継続いたします。

Q：金融事業者向けFP関連サービスにおける重要な成功要因は何だと考えていますか。

A：お客様と対面する機会が減る中でオンラインへのシフトが進み、さらにAIという流れになってくると考えています。保険会社もAIを活用されていますが、バックオフィス系の事務の効率化が主流であり、営業最前線でのAIはまだやっていると認識しています。保険会社の営業の方や保険ショップのコンサルタントの方に対して、現在開発中のAIエージェントの活用ができれば効率が上がると思いますので、ニーズが高まってくると考えております。

ライフプランニング関連サービスの成長戦略 (プロダクト戦略)

ライフプランニングをベースとしたコンサルティングには一定の技術が必要。保険代理店の最重要課題である「募集人教育」を極小化するコンセプトで**ライフプランニング×AIエージェント型の課題解決サービス**の展開を目指す。



Q: アドバンスクリエイトとの取り組みはどのようになりますか。(セミナー内でご紹介できなかったご質問)

A: 大きく3つございます。

1. アドバンスクリエイト社が取り組んでいない「資産運用の個別相談サービス」について、「資産運用セミナーの開催」による集客とサービスの提供
2. アドバンスクリエイト社、弊社ともに保険業界向けのプロダクト(弊社では、ライフプランシミュレーター「マネパス」やオンライン面談システム「ブロードトーク」など)を開発・販売しておりますが、既存プロダクトの販売推進や、今後の新たなプロダクトの開発など
3. アドバンスクリエイト社が運営する年間2,000万人超が訪れる国内最大級の保険選びサイト「保険市場」で培ったWebマーケティングの共有

など、弊社とのシナジーが見込める分野で相互に取り組んでまいります。

以上