



2025 年 12 月 1 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)

11/26 (水) 開催 SBI証券 個人投資家向けオンライン会社説明会

動画公開・質疑応答集

2025 年 11 月 26 日に開催した SBI 証券 個人投資家向けオンライン会社説明会の動画公開、ならびにセミナー内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。

■動画はこちらよりご覧いただけます。

<https://www.youtube.com/watch?v=UkROXIZawBY>

■ご質問とその回答

Q1：昨今、グロース 100 億円問題が騒がれておりますが、今後の成長戦略について教えてください。

A1：今後の成長戦略としては、現在、オンライン営業組織および IFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）が非常に高い利益率と伸びを示している事業を強化します。これに加えて、AI 等を活用した利益率の向上を目指します。

現状の PER20 倍を硬く見積もったとしても、最終利益目標から判断して、2030 年前に時価総額 100 億円は十分に達成可能であると考えています。我々としては、むしろその先に向けた企業価値向上のための施策を現在仕込んでいくところです。

Q2：株式の非公開化などを検討することはあるのでしょうか。

A2：今のところ、そのような予定はございません。

Q3：20 代から 40 代のファミリー層をメインターゲットとされていますが、この層における御社のポジションはどの程度で見えていますか。

A3：弊社は（企業提携からの送客のため）広告費をほとんどかけておらず認知度はそれほど高くないため、シェアは分かりかねますが、年間相談数の半分以上は、学費、家族の保障、老後資金など多くの課題を抱えるこのファミリー層ではないかと思われます。この層を多く顧客に持つことで、LTV（顧客生涯価値）が長期化し、

長い付き合いの中で、最終的な相続対策を含めた幅広いテーマを通じて収益が生まれると考えています。

Q4：連結子会社の MIRAI 株式会社における不動産事業と本体の FP コンサルティングとの間で、具体的にどのようなクロスセルシナジーを狙っているか教えてください。

A4：具体的なクロスセルシナジーとしては、主に二つの側面があります。

1. ライフプランニングデータに基づく不動産売買仲介：弊社のライフプランニングソフト「マネパス」には、将来的に家を建てたい、あるいは家を売却したい時期といったライフプランのデータが残っています。このデータに基づき、適切な時期に顧客に声がけをして、不動産の販売や仲買（売買仲介手数料）を行います。
2. 相続対策：富裕層を中心とした相続税対策において、例えば投資マンションの一棟買いなど、投資不動産を活用した提案を行います。この場合、弊社が独自で土地の仕入れから開発、建物建設まで行い、お客様に丸ごと販売するケースが非常に多いです。

Q5：過去の事業承継・子会社の実績を踏まえ、今後も M&A やアライアンスは積極的に続ける方針でしょうか。地銀連携、IFA、来店ショッップなどがあれば教えてください。

A5：来店ショッップは今後考えておりません。弊社の事業はオンラインがメインであり、オンラインで全国各地と繋がる事ができているため、家賃や広告宣伝費、立地選定が必要な来店ショッップは、利益率の高いオンラインコンサルティング事業の拡大方針とは合致しません。

保険代理店（フルコミッション制の代理店）については、弊社の新卒中心の企業文化とは異なるため、提携は考えておりません。

むしろ、新領域におけるパートナーがいれば前向きに考えたいです。具体的には、システム会社やリース会社などのアライアンスを検討したいと考えています。

Q6：フィナンシャルパートナー人材の採用競争が激化していると思いますが、御社が優秀な FP を採用・教育・定着させるために行っている施策を具体的に教えてください。AI で教育は本当にできるのでしょうか。

A6：# 採用・定着施策

新卒の学生は、単に「稼げる」というよりも、人の役に立ちたい、成長したいという思いを重視する傾向があります。

- * 固定給制度と育成前提の組織文化を整えており、学生にその社風を気に入ってもらえます。
- * 最終面接までに弊社の多くのスタッフと面談を繰り返すことで、入社後のイメージとの誤差がなく、結果として離職率も低くなっています。
- * 取り扱う金融商品のラインナップや事業領域が広いため、社員は保険だけでなく様々な場所で活躍し、成長できるという環境が整っています。
- * 新卒採用をメインにしているため、経験者採用で発生しがちな手数料（コミッション率）の競争激化の影響はあまり受けていません。

AI 教育の可能性

AI による教育は可能であると考えています。

- * AI は単に質問に答えるだけでなく、「なぜそう思うのか」という部分まで対応できるよう、現在ベータ版で開発・ブラッシュアップを進めています。
- * 熟練コンサルタントのオンラインでの音声対話データを学習させ、顧客の心を開き、情報を引き出すノウハウを読み込ませています。
- * 金融について「人」に相談することへの心理的なハードル（売られるのではないかという不安）を下げるた

め、AI に相談するという選択肢を提供することで、見込み顧客の相談件数を増やす効果を期待しています。

Q7：具体的に意識されている競合企業について教えてください。

A7：＊ アドバンスクリエイト：最近、資本業務提携をさせていただきました。

＊ FP パートナー：同じ業種なので意識しないわけではありませんが、同社は新卒中心ではなく、コミッション率の高い給与体系であるため、社風や文化が異なります。そのため、そこまで強く意識はしておりません。

＊ アイリックコーポレーション：同社はショップ展開を積極的に進める方向性であり、弊社の目指す方向性とは異なります。しかし、最近マネプロショップを買収していただいた企業であり、情報交換などはいきたいと考えています。

Q8：上期（第2四半期）の利益が計画の倍近いのに、業績修正がないのはなぜでしょうか。下期が計画より下振れするリスクはあるのでしょうか。

A8：（年度）計画に対して、下振れリスクはまずないと考えていただいて結構です。

上期好調であるにもかかわらず業績修正がないのは、主に不動産開発案件の販売が第4四半期に集中しているためです。販売についてはある程度確度が高く、現在は価格面での調整段階にありますが、（年度計画の）下振れは想定しておりません。仮に価格調整後であっても、連結の利益額を毀損する想定はしていません。

現時点では上方・下方修正はいずれも想定していません。

Q9：AI について、金融機関向け提供プロダクト開発における複数のアライアンスとは具体的にどのような取り組みか。

A9：現状では明確にお答えできませんが、見込み客の発掘や AI プロダクトの共同開発を進めております。情報公開できるタイミングになりましたら、速やかに開示いたしますので、ご期待ください。

Q10：前期は本社移転とマネプロショップにおいて大幅な減損が発生したようですが、今期減損となりうるリスクはないのでしょうか。

A10：今期につきましては、軽微なものはあるかもしれませんが、今のところ大きな減損は想定しておりません。

以上