



2026年5月15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)

2026年3月期 決算説明会 質疑応答集

2026年5月14日に公表した 2026年3月期通期決算（2025年4月1日～2026年3月31日）に関し、当社で想定しておりました質問および株主・投資家の皆さまより頂戴したお問い合わせと感想につきまして、その内容と回答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。

Q：手数料支払いが変更になったとのことですが、具体的にどのように変更になったのか。また、アフターフォローがより重要になるかと考えるが、解約が起きないようにどのような取り組みを行っているのか。

A：まず、初年度手数料につきまして抑制されます。そして継続手数料が発生する形になりました。これにより短期的な収益は後ろ倒しになりますが、総受取手数料は増額となります。ストック収益が上がることで中長期的に事業の安定化につながると考えております。

また、解約防止に対する取り組みですが、弊社の場合、定期的な発行物がありそういったフォローをしたり、未納の場合のフォローも当然行っております。元々弊社はライフプランニングを通じて非常にお客様と深く関わっておりますので、常にコンタクトを取るような形になっております。

その結果、平準払いにおいては2年継続率は97.2%、一時払いにおいては99.1%と非常に高い水準となっておりますので、そういった形で安定化につながられるのではないかと考えております。

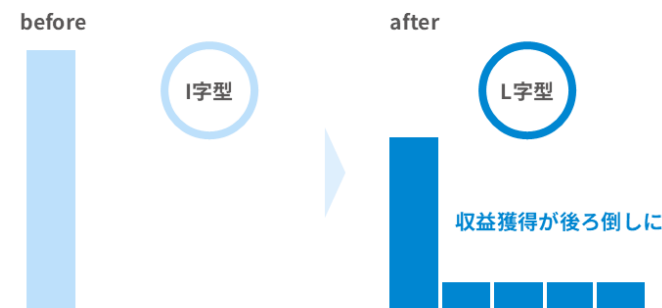
02

事業環境の変化①手数料体系変更



業績予想・株主還元

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、殆ど取り扱いない当社の影響は非常に軽微

Q：昨年より開発していた AI エージェントのプロダクトは今どのような状況か

A：前期にβ版を社内ローンチし、多くの改修要件を集約した後に追加開発を進めていました。現在はほぼ開発が完了し、6月から7月頃にかけて実際の営業現場で利用を開始いたします。
今回先行開発した AI プロダクトは顧客のナーチャリング、具体的には「面談前にライフプランニングの実施に対する前向きさ」を引き出すことによる面談工数削減を目的としており、その達成度合いを今後図りながら改修を重ねていく予定です。

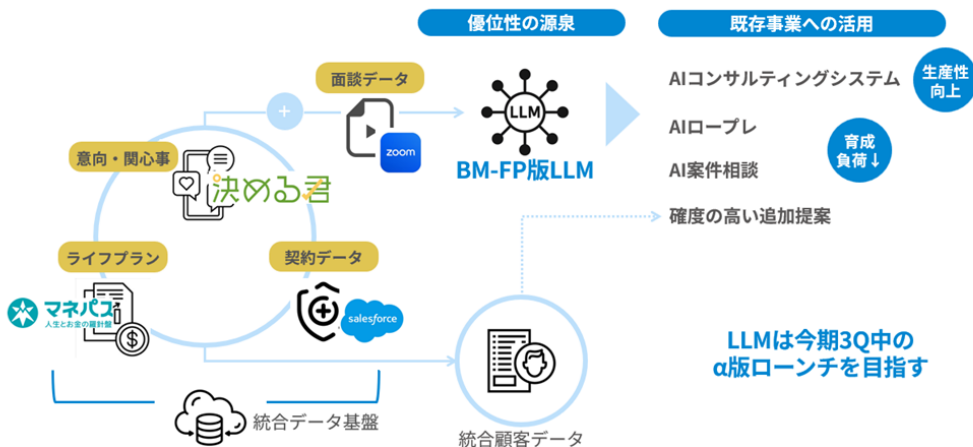
1 営業活動の生産性向上

03

成長戦略

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



©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

29

Q：今期の AI 関連への投資額はどの程度か

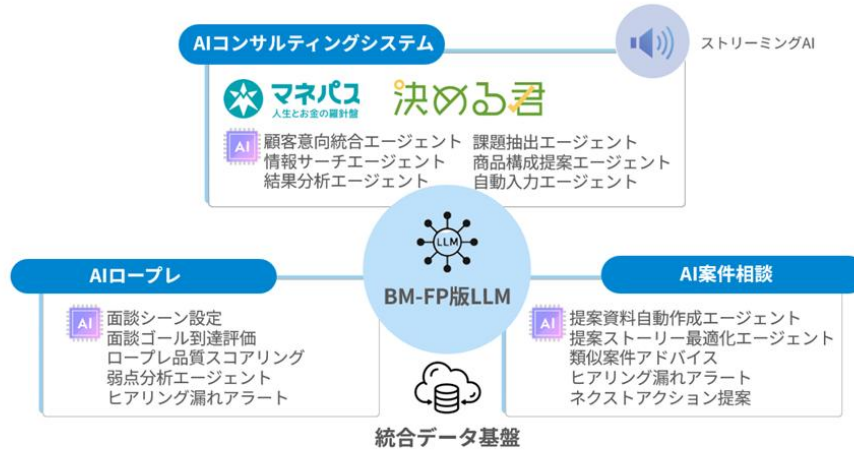
A：今期は AI プロダクトのパフォーマンスが最大化されるような駆動の土台となるデータ基盤の構築に努めるほか、業務効率化を進める上で生成 AI のライセンス利用拡大を企図しています。それらを合わせた投資額は1億から2億円程度を見込んでおります。

Q：AI×データ基盤の説明のところで出てきたマルチエージェントは非常に夢のあるモデルだと思うが、実現可能性はどの程度か

A：AI エージェント構築に対する技術的なハードルは近年大きく低下しており、マルチエージェントの構築自体の実現可能性は相当高いものと見ています。
ただし、今回チャレンジしているのは FP によるコンサルティングシーンそのものを支援するものであり、金融という領域の特性から「どこまで AI が支援し、人の役割をどこで残すか」の設計が非常に重要になるものと考えています。この分界点を慎重に見極めながら開発を進めてまいります。

「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



Q: 今回新たな中期経営計画？が出ているようだが、大幅な成長ではなく利益率にこだわった内容と見受けられた。オーガニック成長を重視しているように思うが、M&Aなどは行わないのか

A: M&A を行わないというわけではなく、マイナー出資なども含めて、主力のオンライン営業とのシナジーが見込めるものについては十分にあり得る選択肢であると考えています。

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

