



2026年9月25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 執行役員 財務経理部長 石井 満
(TEL 03-5459-3092)

9/24 (木) 開催 ログミーIR Live 個人投資家向けオンラインセミナー 動画公開&質疑応答集

2026年9月24日に開催した「株主優待制度の拡充と第1四半期決算について」ご説明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。

■動画はこちらよりご覧いただけます。

[【株主優待制度の拡充と第1四半期決算について】ブロードマインド\(7343\) IR Live](#)

■ご質問とその回答

Q：(2027年3月期) 第1四半期が好調だった背景を教えてください。

A：主に3つです。

- ・主力のオンライン営業組織が好調だったこと
- ・予定になかった、物件仕入れ販売による不動産販売売上があったこと
- ・地道な経費削減を続けていること

の複合的要因になります。

連結損益計算書



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、不動産販売実績があったこと、および販管費の抑制により増益**

単位：百万円	26.03期第1四半期		27.03期第1四半期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	1,238	100.0%	1,269	100.0%	+2.5%
売上原価	3	0.3%	36	2.9%	+858.9%
売上総利益	1,234	99.7%	1,232	97.1%	△0.2%
販売費及び一般管理費	1,118	90.3%	1,026	80.9%	△8.2%
営業利益	116	9.4%	206	16.2%	+77.0%
経常利益	119	9.7%	208	16.4%	+74.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	46	3.8%	137	10.9%	+193.7%

・（開発ではなく）物件仕入れ販売による不動産販売売上計上
・不動産販売に伴う仕入原価も同様
・主力のオンライン営業組織の伸びと上記により、マネプロショップ事業の売却による減収をカバー

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

Q：一時払い生命保険の手数料率変更について教えてください。

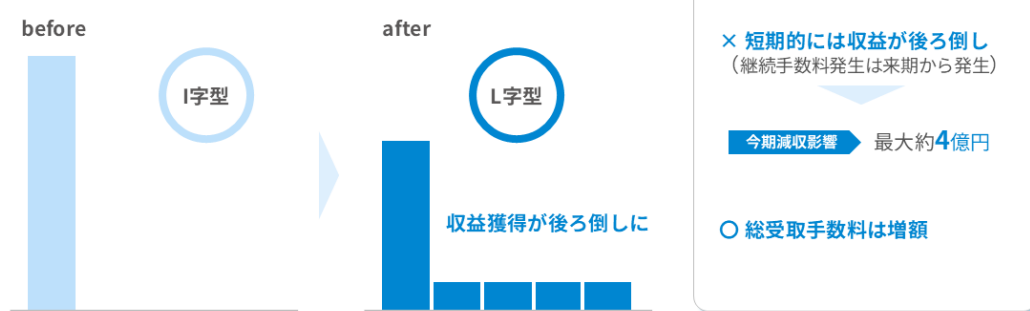
A：これまで契約時に1度にまとめて支払われていたものが、初年度が抑制され、継続手数料が新たに発生するという体系に変更になりました。

この結果、短期的には収益が後ろ倒しになり、特に今期は影響を受けることになります。一方、継続手数料が来期から発生することから、数年経過すればむしろ継続手数料、いわゆるストック収益が積み上がり、中長期的には事業の安定化につながると考えています。



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



※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、殆ど取り扱っていない当社の影響は非常に軽微

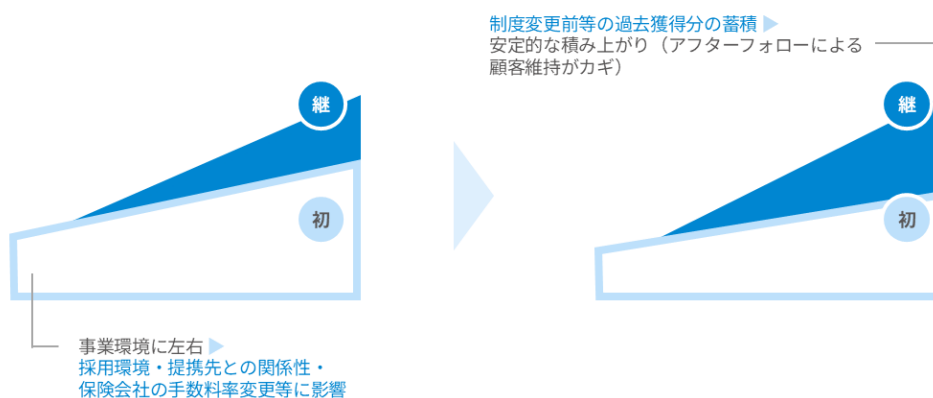
©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

34



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



©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

35

Q：配当や株主優待など株主還元を力を入れられていますが、持続性なども含めて考え方を教えてください。

A：2024年3月に発表させていただきました中期経営計画の中で、そこから3期は配当性向100%を目指すと言明させていただきました。今期2027年3月期がその3期目となることから、減配することなく増配させていただく計画です。今後も、減配することは考えておらず、今後増益計画をしっかりと立てておりますため、増配にこだわった株主還元を目指してまいります。

株主優待に関しても、より株式売買の活性化を目的としており、また、成長投資もしっかりと行ってまいります。

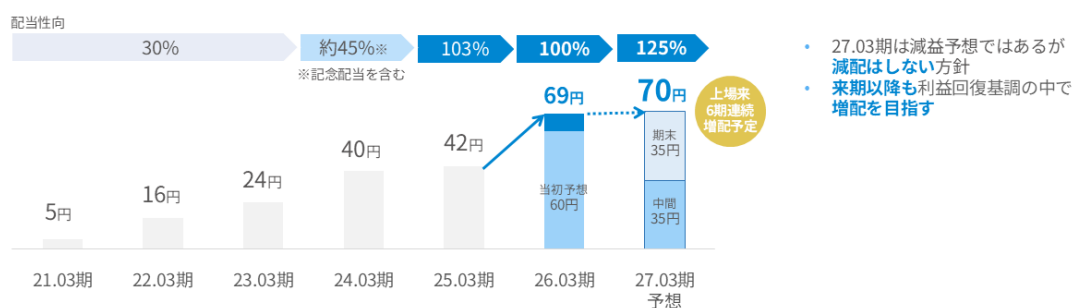
株主還元方針



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



©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

5

Q：AI活用はどのような業務から始まっていくのでしょうか。AIと人の役割分担についてどの様に考えていますでしょうか。

A：AIの活用においては、お客様向けと社内向けと2つの観点からお話いたします。

まず、お客様が相談の入口として、例えばチャットGPTやGemini、クロードなどのAIを使うことは日常化していると思います。実際に弊社でご相談いただくお客様でもそのような方が増えてきていることは事実です。ただ、お客様もすべてをAIに頼りたいと思っているわけではなく、それが本当に正しいことなのか、ご自身に合っているのかというのは、結局は人に相談したいというニーズは相変わらず高いことも事実です。

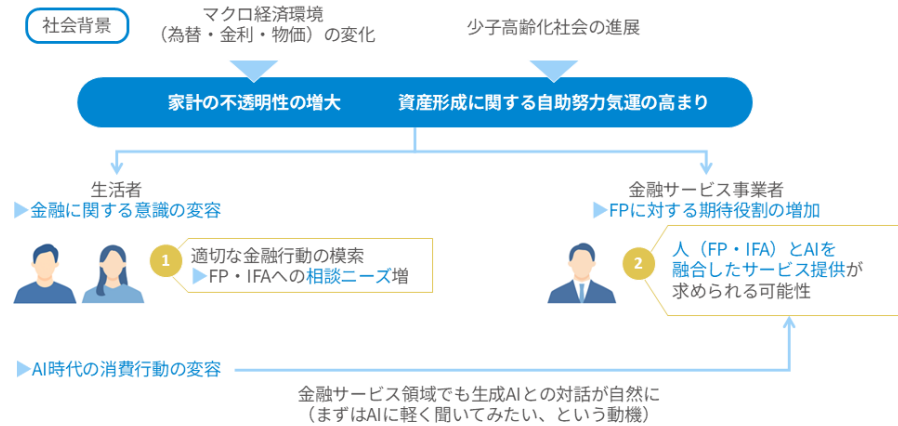
弊社では、お客様とのオンライン面談は初回から成約までに5～6回行っていますが、最初の1～2回、いわゆるライフプランニングに至るその前の部分について、次回面談への推移率をより上げることを目的として、AIを積極的に活用しようとしています。

また、現状では、法律上もすべてをAIで完結させることはできませんので、生産性をより向上させるための補助ツールとしての役割と考えています。

社内向けの観点からは、単純作業や情報整理の時間への活用、コンプラ分野への活用や社員教育においても、これまでは先輩社員や教育部の社員がマンツーマンで対応していたところにAIを活用し、より人が関わる時間を成果につながる場所へシフトすることができます。

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**



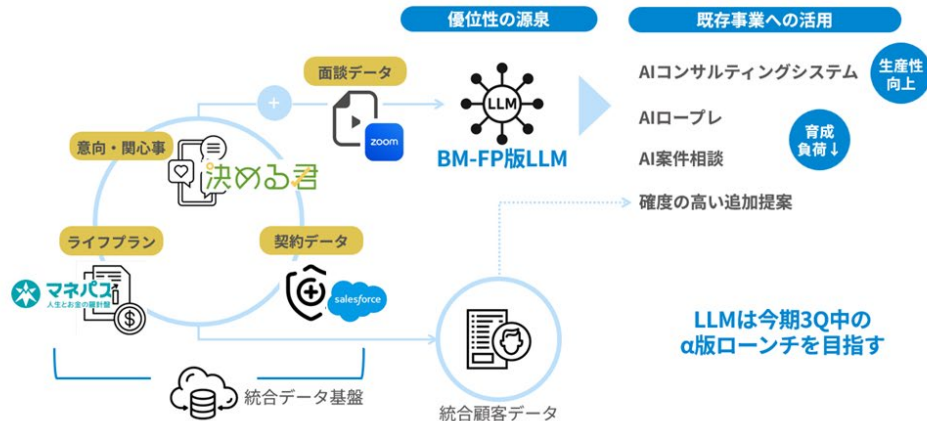
©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

19

2 営業活動の生産性向上

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へ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.

23

Q：IFA 事業、金融教育・福利厚生サービスの成長余地について教えてください。

A：まず IFA 事業については、昨今の資産形成気運の高まりによる恩恵を最も受けている事業かと思えます。預かり資産残高も順調に伸びており、ストック収益である信託報酬も着実に積み上がっています。NISA だけでなく、債券なども多くの販売実績があり、まだまだ成長余地が大きいと考えています。

次に、金融教育ですが、国としても金融教育に力を入れているものの、まだまだ世間に浸透しているとはいえない状況です。一方で人的資本経営に力を入れている大企業様の興味は高いということも実感しています。現状はこの事業自体で収益を上げるのはまだ先になるかもしれませんが、これをフックにして、弊社の個別相談につなぐ役割として考えています。

福利厚生サービスについても、金融教育と同様に考えています。

ビジネスモデル -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。



©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

14

3 アポイント期待収益の向上

「お金の福利厚生サービス」をコンセプトとした職域サービスの展開



個別相談への直接的な誘導で存在する心理的ハードル（いきなり人には相談しづらい）を緩和するため、デジタルコンテンツによるナーチャリングを実施。人事テーマにフィットさせながら職域マーケットを効果的に開拓する点が戦略的な意味合いとなる



©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

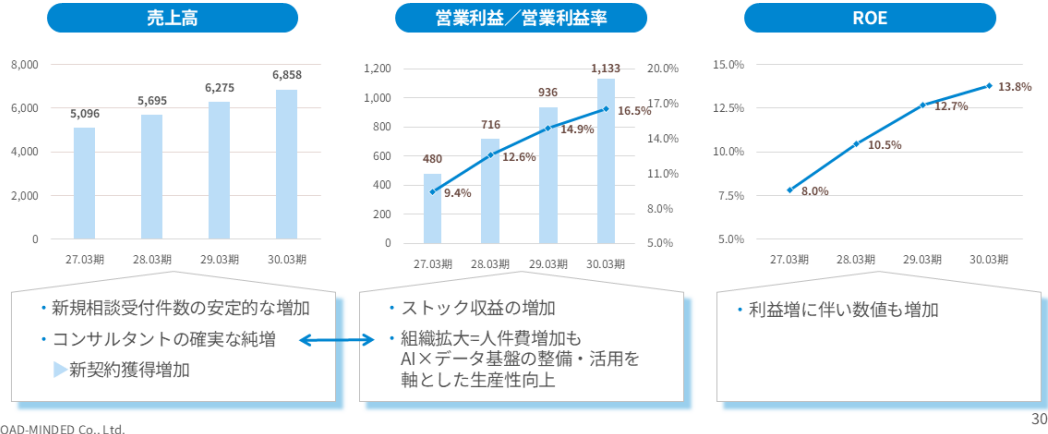
28

Q：2030年3月期までに時価総額100億円を目指す方針を示されています。今回の手数料率変更は、その実現に向けた計画や道筋にどのような影響を及ぼすとお考えですか。

A：初年度手数料が抑制されることから、短期的には収益が後ろ倒しになり、特に今期は影響を受けることになります。一方、継続手数料が来期から発生することから、数年経過すればむしろ継続手数料、いわゆるストック収益が積み上がり、中長期的には事業の安定化につながると考えています。またこの計画はそれを織り込み済みのものですので影響はございません。

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



Q：某転職サイトのブロードマインドの評価が非常に高いようです。人材の定着と継続的な活躍に向けて、組織づくりや働く環境の面で、特に重視していることや取り組んでいる施策を教えてください。

A：業界で特有なフルコミッション制度ではなく固定給制度を採用し、安定したキャリア形成と成長支援に注力しています。さらに、チームで助け合うカルチャーや、誰でも相談しやすい環境があります。例えば、弊社の社長は以前ソニー生命でトップ営業だったのですが、その社長に新入社員も含めた営業社員が個別に案件相談をできるんです。新卒時代からそのように育成されたきた社員が今度は新人や後輩に対して惜しげもなく時間を割いて相談相手になるという企業カルチャーが脈々と受け継がれてきています。また、社員が採用プロセスに深く関与することでミスマッチを最小限に抑えられており、保険業界の働き方を変える教育と仕組みがうまく機能しているためだと考えています。

当社の競争優位性について-業界慣行との違い-

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
新規		
1 独自の集客モデル	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
単価		
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	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
生産性		
3 全体の9割がオンライン面談	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
4 独自のデジタルツール	—	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
5 新卒採用	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
6 体系的な教育システム	—	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

©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

Q：AI の活用の優劣が企業の成長の成否につながるかのように言われるが、御社における今後の AI 活用について教えてください。

A：保険業界における AI 活用においては、保険会社が業務効率化の観点から、バックオフィスや営業サポートのような形で活用が進んでいます。

一方で、お客様と直接やりとりするような活用についてはまだほとんど事例がありません。

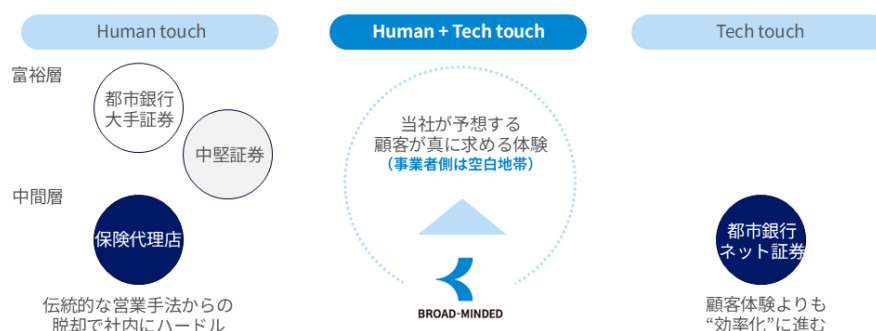
弊社では、まさにそのお客様と直接やり取りする部分で活用するべく、当社独自のノウハウを詰め込んだ大規模言語モデル（いわゆる LLM）の独自開発を進めています。

人と AI を共存させることによる、テックタッチとヒューマンタッチをうまく融合させ、入口のところで AI に相談したい人、人に相談したい人をいずれも取り込めるよう開発を進めております。

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。

©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

20

Q：2026 年 3 月期の営業 CF がマイナスとなった主な要因は何でしょうか。また、営業 CF を今後どのように改善していくお考えでしょうか。

A：連結 CF 計算書において、棚卸資産が 10 億円ほど増加しております。これは販売用不動産の新規開発物件が増えたことによるものです。

これまでは期末までに売上計上するために、販売価格ならびに利益を下げてでも販売しておりましたが、前期より、売り急がず、適正な利益を確保できるタイミングで販売するという方針に変更しました。

棚卸資産の増加は営業 CF にマイナスとなりますため、結果として、営業 CF のトータルは 4 億 6,800 万円のマイナスになっています。

1 棟あたりの販売価格は数億円規模ですので、実際に販売が実現した段階で億単位で営業 CF がプラスになりますため、ご安心ください。

Q：高い配当性向を維持する一方で、今後の成長投資も重要だと考えています。株主還元と成長投資のバランスについて、今後どのように考えていらっしゃいますでしょうか。

A：ご質問いただいたとおり、成長投資も非常に重要であると考えています。

株主還元もしっかりやり続けますが、成長投資についても、人的資本への継続的な投資、AI 開発における積極的な投資をしています。

また M&A や出資による業務提携など、実際に今期も実績があり、常に検討は続けています。

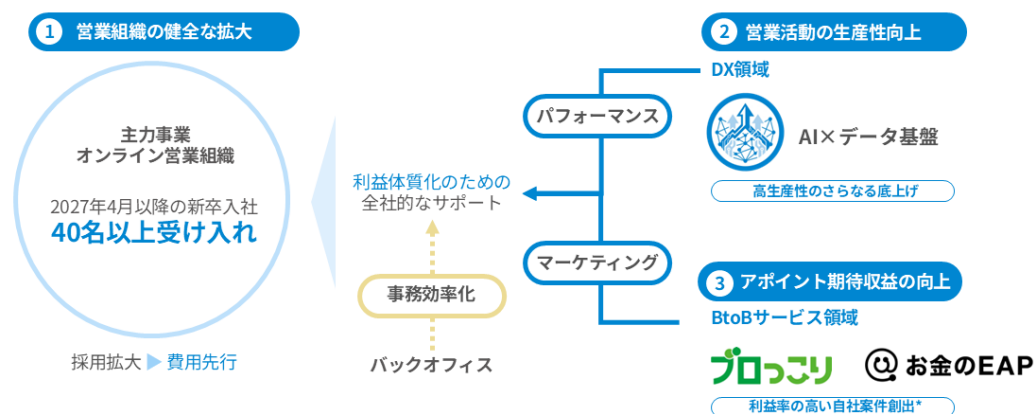
Q：マネパスなどの DX 事業について、現在重視している KPI と、将来的に売上・利益のどの程度の規模まで成長させることを目指しているのか教えてください。

A：現時点でマネパスなどの DX 事業については、外部への売上・利益よりも、社内のオンライン営業組織の生産性向上に向けた視点を重視しています。
その最重要取り組みが、ブロードマインド FP 版 LLM の開発からのマルチエージェント開発による生産性向上となります。

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。

©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

22

Q：高い株主還元水準（高配当・優待拡充）を継続する上で、最も重要な前提は、利益水準・キャッシュフロー・財務健全性のどれになるでしょうか。

A：「利益水準」が最も重要です。利益が出なければ持続的な還元はできないため、質の高い売上を上げて適正な利益水準を維持・拡大することを第一としています。また、財務基盤はすでに盤石ですのでそこはご安心ください。

以上