



BROAD-MINDED

ブロードマインドグループ

2024年3月期決算説明資料

ブロードマインド株式会社

東証グロース:7343

Contents

1. 24.03月期決算概要
2. 事業トピックス
3. 25.03月期業績予想
4. 株主還元

Appendix

Executive Summary

業績

良好なマクロ経済環境を背景に、外貨建保険・変額保険を中心とした資産形成商品の販売は通年で好調。
売上高5,221百万円（前年同期比+20.8%） 営業利益722百万円（前年同期比+16.7%）

事業トピックス

- コンサルタント採用強化の1年目。2023年4月入社の新卒コンサルタント36名が順調に成長中。
- 株式会社セブン・フィナンシャルサービスから「セブン保険ショップ」12店舗を譲受。3月より「マネプロ」ブランドでリニューアルオープン。
- FP向けライフプランシミュレーター「マネパス with FP」で大型受注。当社における今後のデジタルサービスの収益化に道筋。

Executive Summary

25.03月期業績見通し

売上高 : **6,170**百万円 (前年同期比+18.2%)

引き続きコンサルタント組織の拡大を軸に、中期経営計画で方針立てたCAGR15.0%に沿った成長を見据える。

営業利益 : **820**百万円 (前年同期比+13.5%)

業容拡大に向けたオフィス移転を中心とした投資を行いながらも2桁成長を見据える。

株主還元

2024年3月に公表した中期経営計画において、成長投資と積極還元の両立を基本方針とした。中計1年目である25.03期は配当性向100%を目指し、配当予想は1株あたり**80円**。



01 24.03期決算概要

サマリー

売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新。重要KPIである新規相談受付件数・生産性指標も過去最高を記録。

売上高

5,221 百万円

前年同期比 +20.8%

営業利益

722 百万円

前年同期比 +16.7%

経常利益

755 百万円

前年同期比 +15.8%

新規相談受付件数

24,437 世帯*

前年同期比 +6.2%

生産性指標

251 千円

前年同期比 +21.1%

注：社外（他代理店）への供給分は含めず

連結損益計算書

売上高は前年同期比20%超、経常利益までの各段階利益は前年同期比15%超で着地。親会社株主に帰属する当期純利益については減益となっているが、23.03期は海外不動産子会社の清算に伴う特別利益が計上されたこと (①)、および24.03期は資本業務提携先企業の株式について評価損処理を行ったことによるもの (②) であり、いずれも一過性のもの。

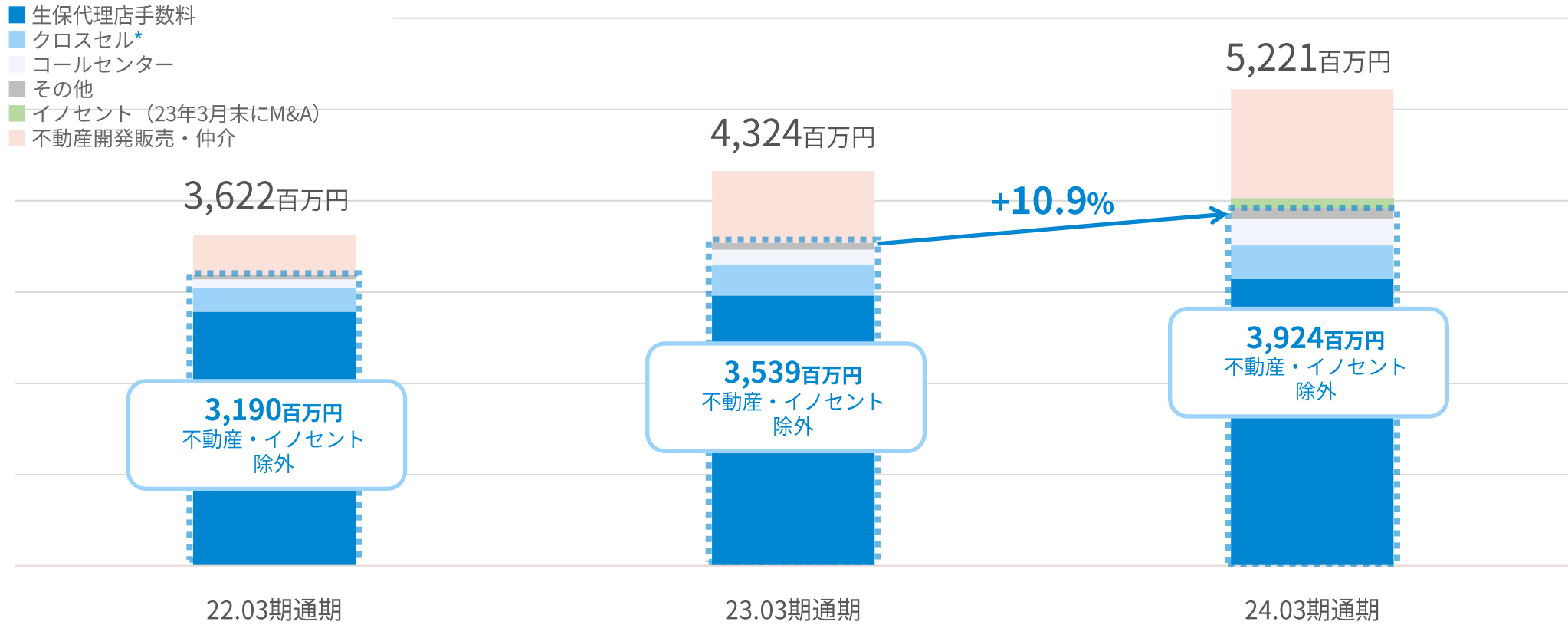
単位：百万円	23.03期通期		24.03期通期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	4,324	100.0%	5,221	100.0%	+20.8%
売上原価	575	13.3%	884	16.9%	+53.5%
売上総利益	3,748	86.7%	4,337	83.1%	+15.7%
販売費及び一般管理費	3,129	72.4%	3,615	69.2%	+15.5%
営業利益	618	14.3%	722	13.8%	+16.7%
経常利益	651	15.1%	755	14.5%	+15.8%
税金等調整前当期純利益	758	17.5%	681	13.0%	△10.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	535	12.4%	447	8.6%	△16.5%

01

売上高の構造（前期比較）

業績ハイライト

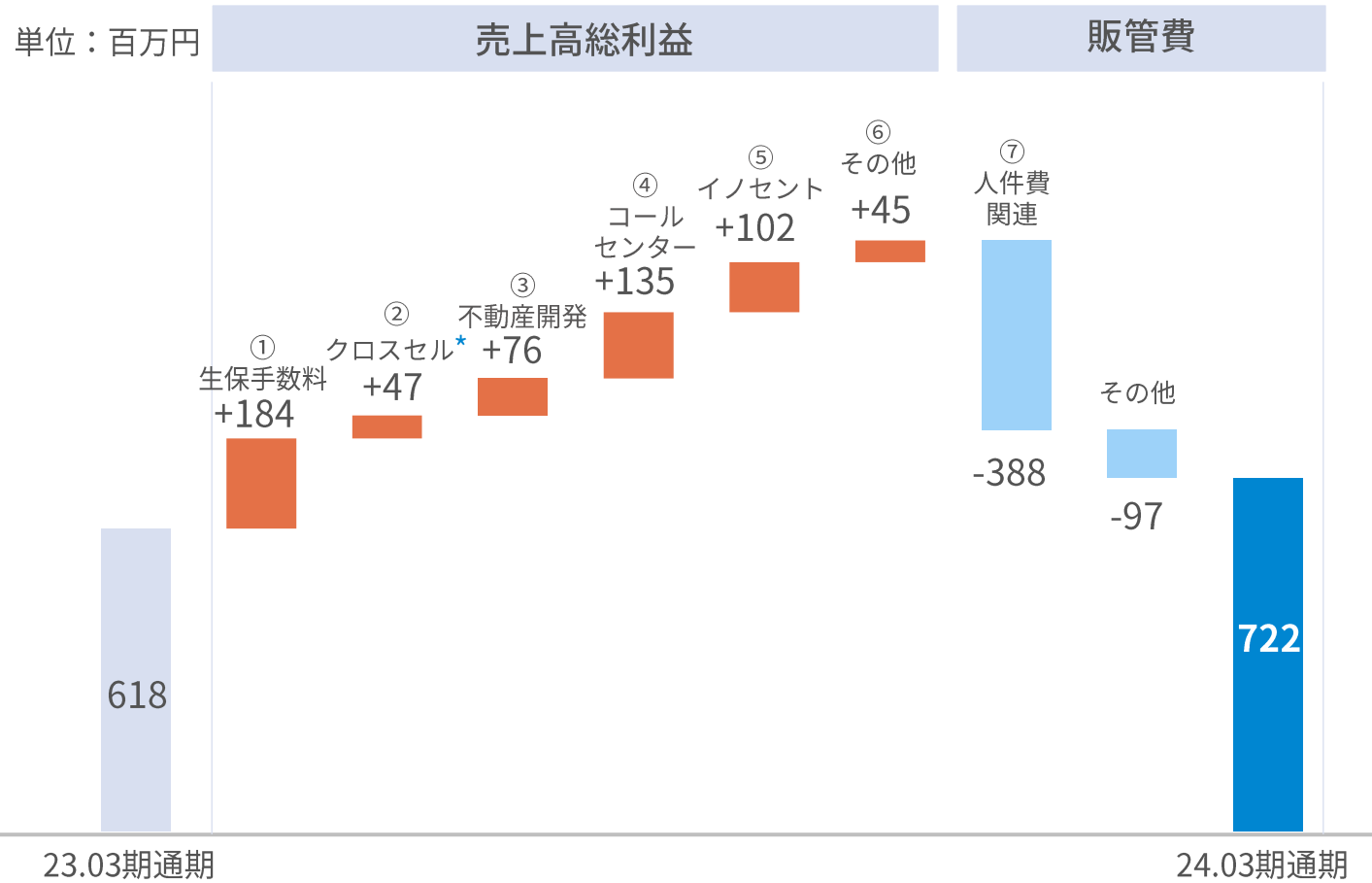
コンサルタントの純増により、生保手数料やクロスセルが好調に伸展。



01

業績ハイライト

営業利益増減要因*



注： (+) 営業利益押し上げ要素 (-) 営業利益下押し要素
 注： クロスセル：損害保険・住宅ローン・金融商品・不動産仲介に係る売上

売上高総利益関連

- ① 引き続き外貨建保険・変額保険の販売好調
- ② 預かり資産増加等による金融商品手数料の増加
- ③ 資産形成商品として4棟販売（前期実績：3棟）
- ④ 提携企業の見込み客に対するアポイント獲得業務の拡大
- ⑤ 2023年3月にM&Aにより子会社化し、24.03期から売上発生（結婚相談所を展開）
- ⑥ デジタルサービス（マネパス）および金融教育関連サービスの拡販等が進む

販管費関連

- ⑦ コンサルタント組織およびコールセンターの拡大

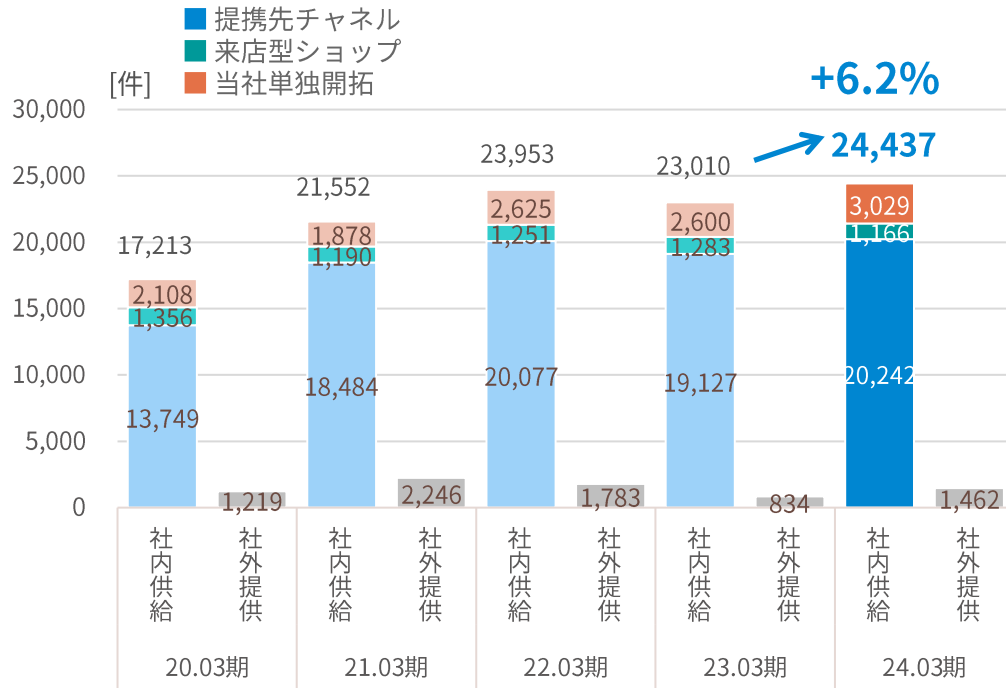
01

業績ハイライト

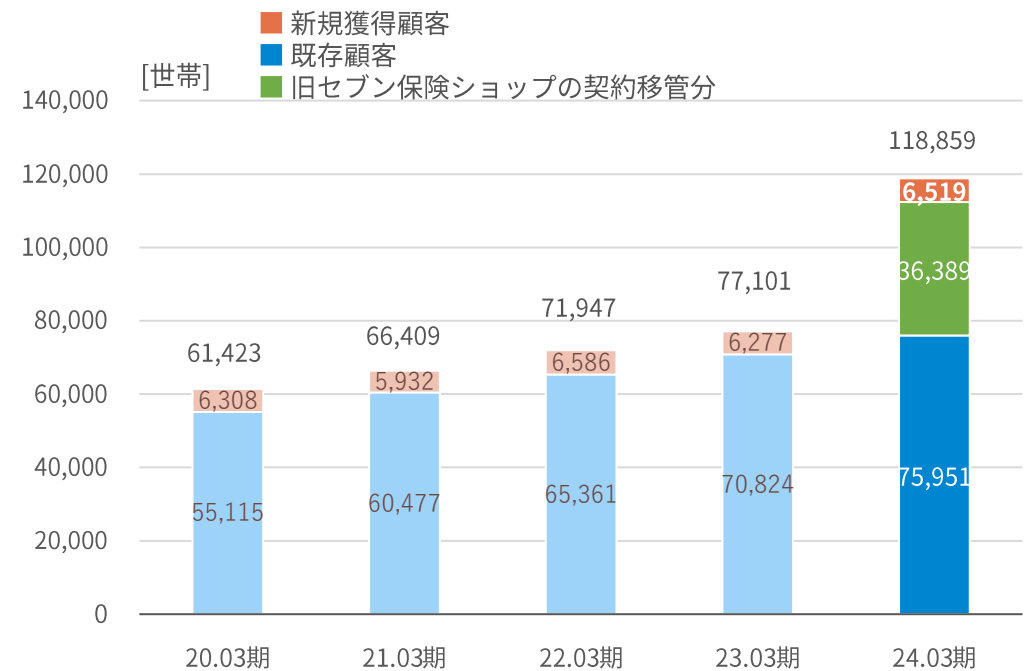
KPIの状況

コンサルタント数の拡大局面にある中で、アポイントの受給バランスは良好。新NISAに代表される資産形成に関する相談も増加し、**新規相談受付件数（社内供給分）は24,000件を突破。**

新規相談受付件数



新規顧客獲得数・保有顧客数



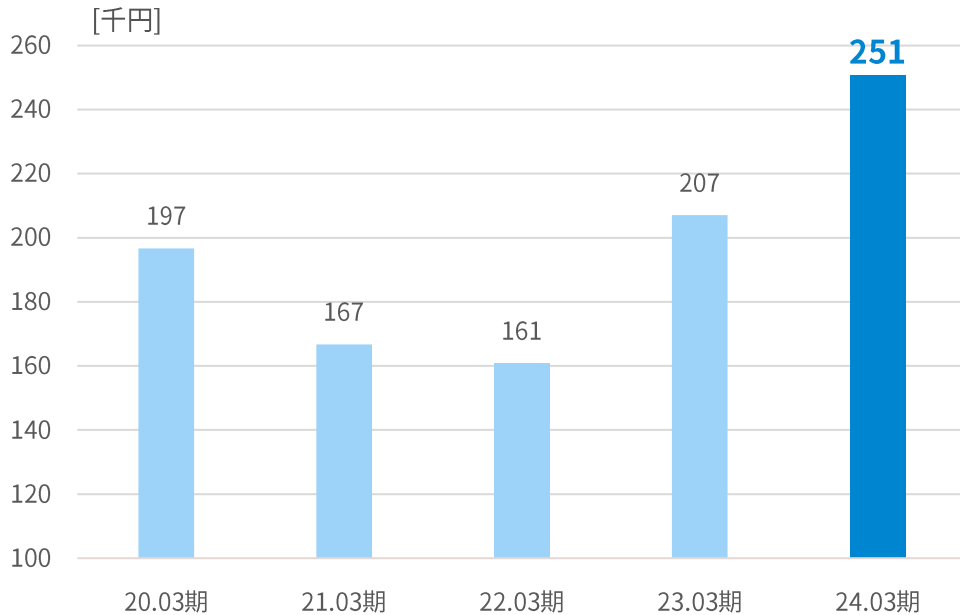
01

KPIの状況

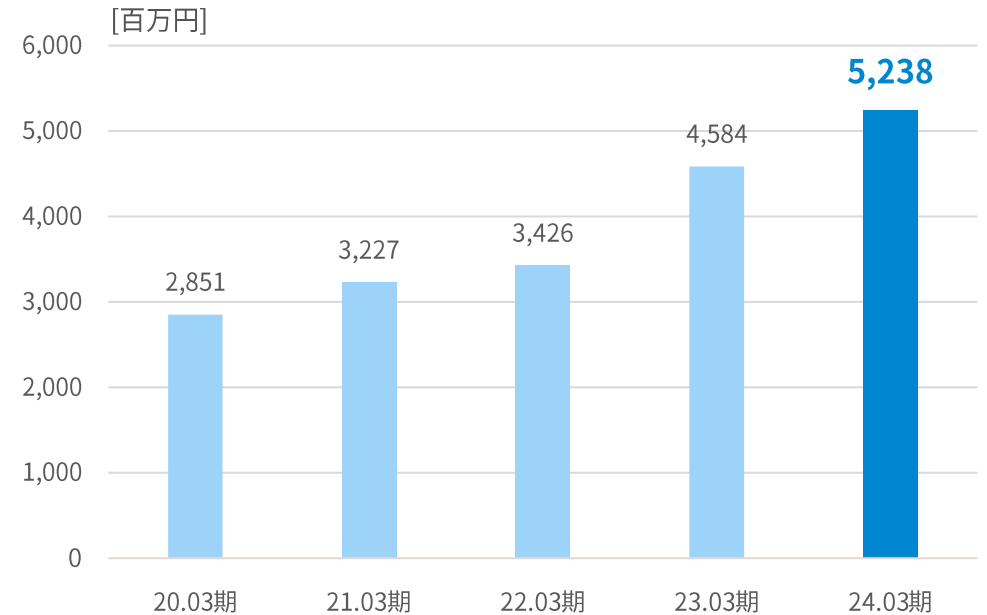
業績ハイライト

主に1成約あたりのANP*単価の増加を背景に、生産性指標は過去最高だった前期を上回る。新契約ANP（年換算保険料）も過去最高を記録。

**オンライン・訪問営業組織での
生産性指標（成約率×1成約あたりのANP単価）**



新契約ANP



注：ANP…年換算保険料

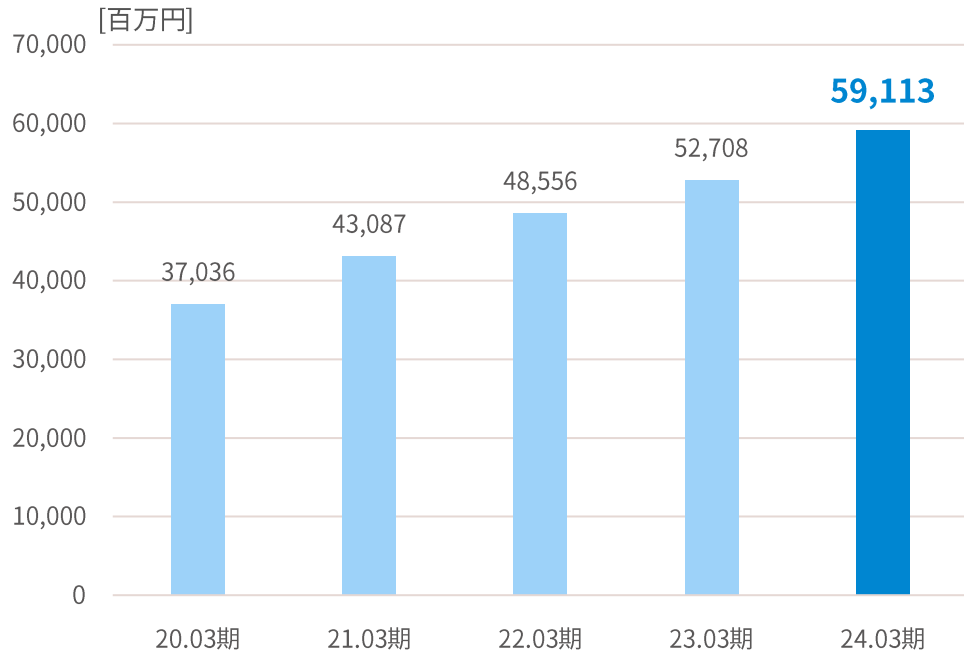
01

業績ハイライト

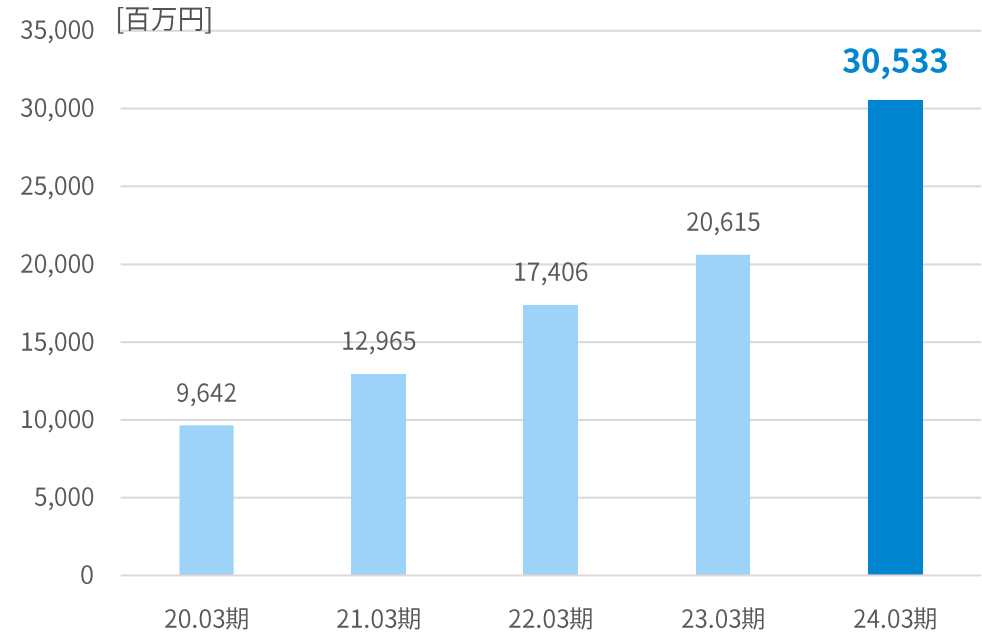
KPIの状況

資産運用・投資に対する関心の高まりを受け、**当社が仲介する金融商品預かり資産残高は300億円を突破**。住宅ローンについても住信SBIネット銀行の商品取扱いを開始したこと受け、好調に推移。

住宅ローン融資実行残高



当社が仲介する金融商品預かり資産残高



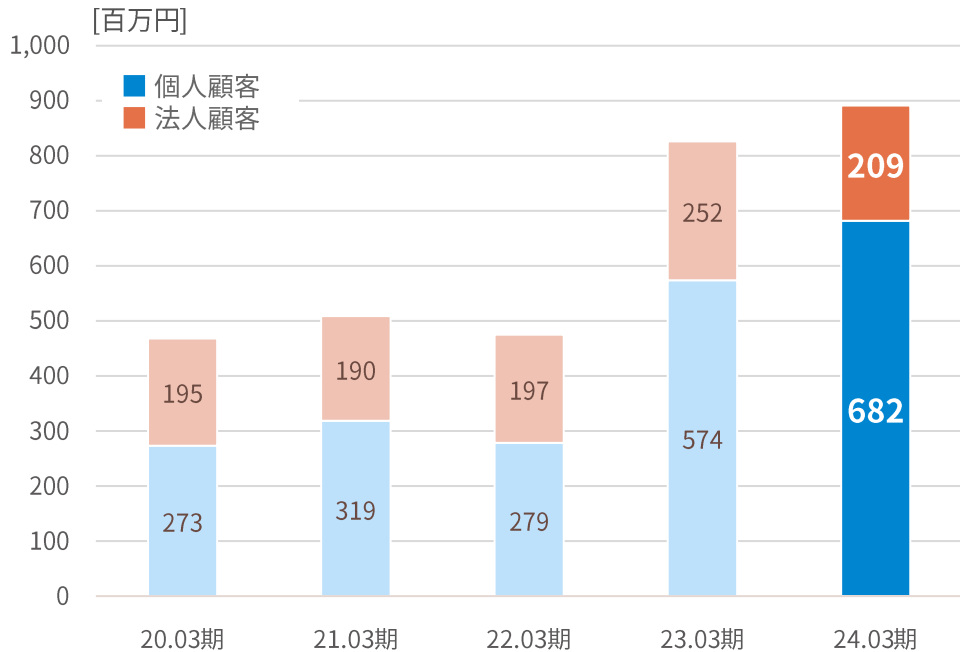
01

業績ハイライト

KPIの状況

25.03期より新契約ANP（P11）に代わり、**既存顧客（集計期の前年度以前に契約実績のある顧客）からの追加新契約分の売上高をKPIに設定。**

追加契約売上高



フィナンシャルパートナー事業における重要戦略である顧客LTVの向上を測る指標。特にアフターフォロー体制を強化している個人顧客からの売上の伸展を図る。



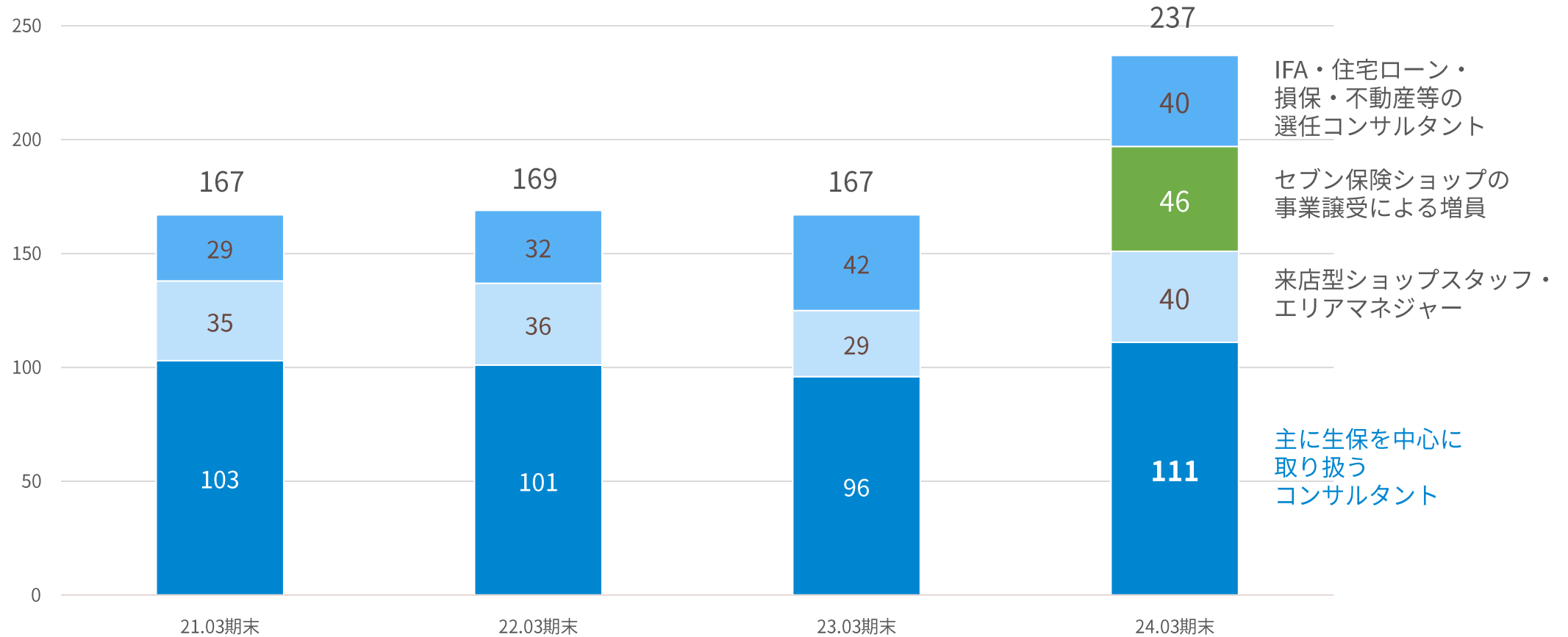
02 事業トピックス

02

事業トピックス

コンサルタント採用の強化

2023年4月に新卒36名を採用。生保を中心に扱う部門を中心に配属され、10月の稼働以降、徐々に戦力化。



マネプロブランドでの店舗展開

— セブン保険ショップの店舗譲受 —

2024年1月19日に株式会社セブン・フィナンシャルサービスとの間でセブン保険ショップ事業に係る譲渡契約を締結。首都圏の**12店舗**を譲受し、2024年3月1日より店舗ブランド名「**マネプロ**」にて営業開始。



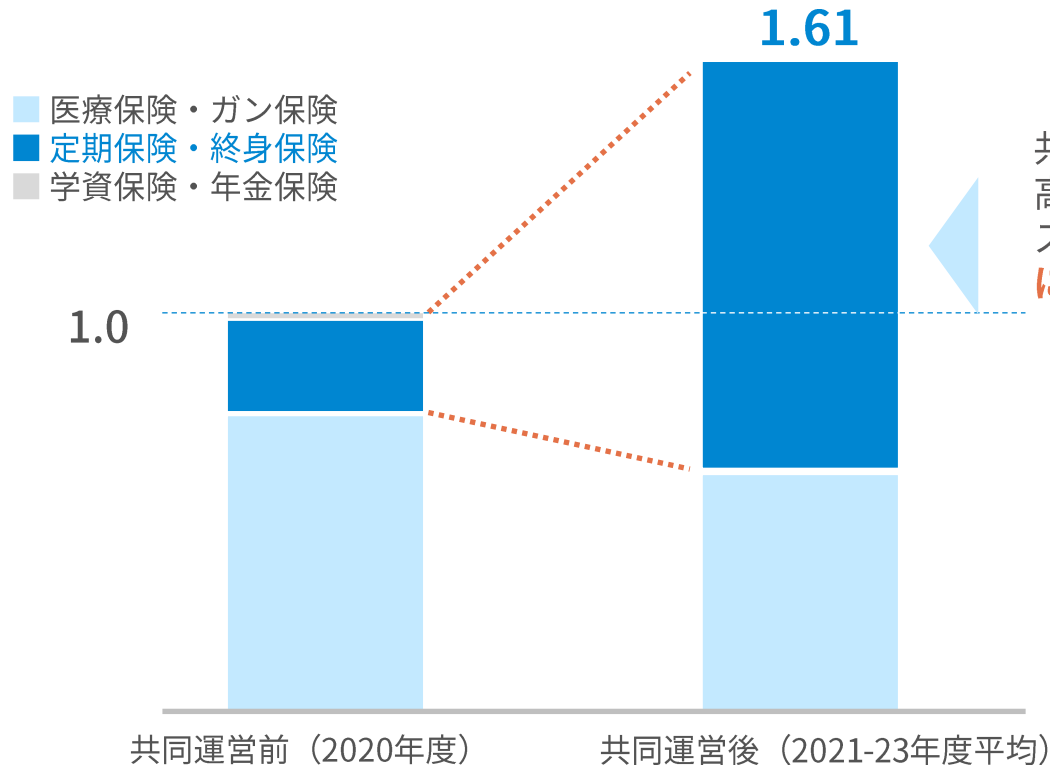
※ 四街道店外観

マネプロブランドでの店舗展開

－ セブン保険ショップの店舗譲受 －

赤羽店については2021年10月から店舗譲受までの間、「セブン保険ショップ～おさいふコンシェルジュ～赤羽店」として共同運営しており、**当社が参画することで生産性を向上させた実績がある。**

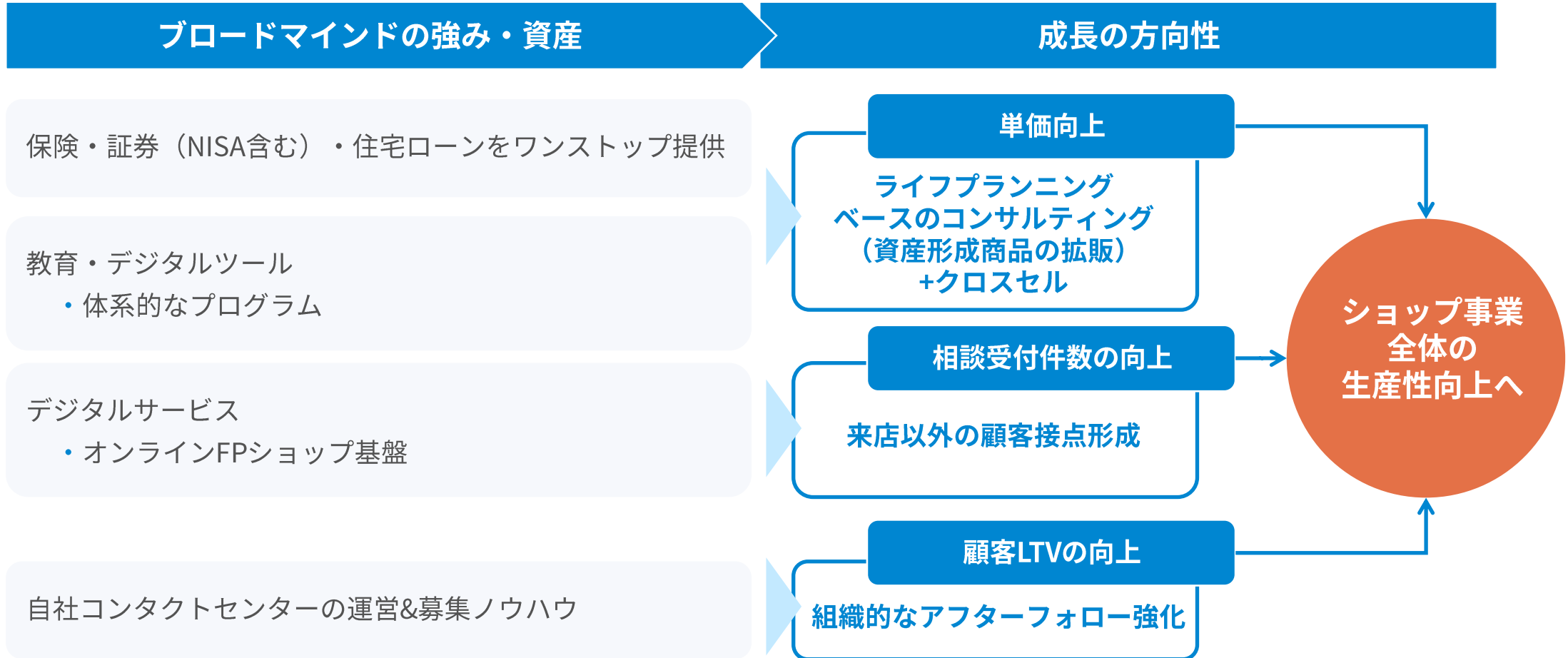
■ 1契約者あたりの手数料単価（2020年度の水準を1.0とした場合）



共同運営化により外貨建保険の取扱い可能商品が拡大。高品質なライフプランニングを土台としたサービス提供を背景に、**定期保険・終身保険の販売が約4倍に増加し、手数料単価が大幅UP。**

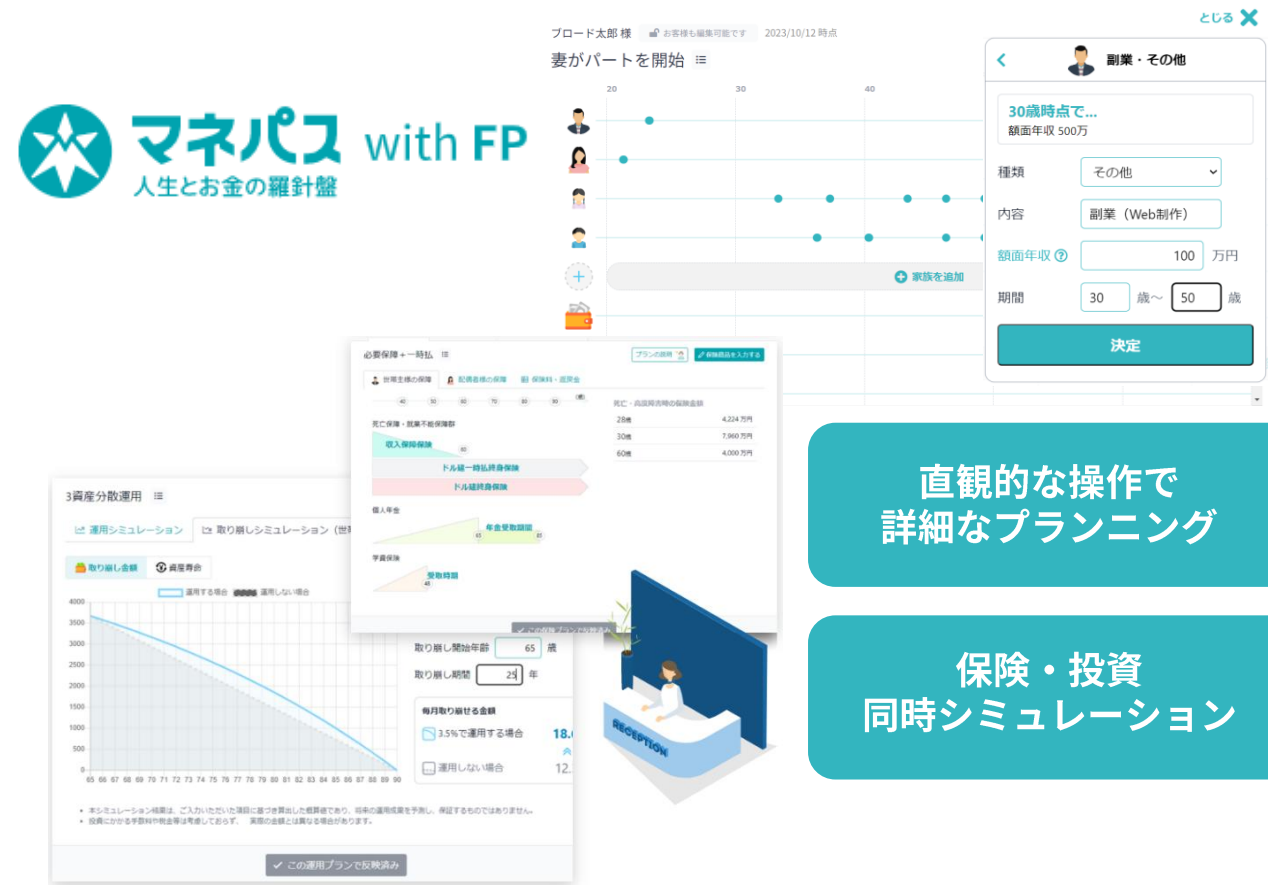
マネプロブランドでの店舗展開

－ セブン保険ショップの店舗譲受 －



FP向けライフプランシミュレーター「マネパス With FP」の展開

2023年12月よりFP向けライフプランシミュレーター「マネパス with FP」を生命保険会社が導入。



マネパス with FP 人生とお金の羅針盤

ブロード太郎様 妻がパートを開始

30歳時点で... 額面年収 500万

種類: その他

内容: 副業 (Web制作)

額面年収: 100 万円

期間: 30 歳 ~ 50 歳

決定

必要保障 + 一時払

死亡・高年齢特約の保険金額	28歳	4,224万円
死亡・高年齢特約の保険金額	30歳	3,960万円
死亡・高年齢特約の保険金額	60歳	4,000万円

3資産分散運用

取り崩し金額

取り崩し開始年齢: 65 歳

取り崩し期間: 23 年

毎月取り崩せる金額

3.5%で運用する場合: 18.1

運用しない場合: 12.1

RECEPTION

マネパス with FPならではの
保険・投資商品同時シミュレーション機能が
評価され、導入に至る。

2023年12月より
保険会社の取扱い代理店が利用開始。
約2,000IDの提供からスタートし
順次拡大予定。

直観的な操作で
詳細なプランニング

保険・投資
同時シミュレーション

今後のデジタルサービスの収益化に道筋。

03

25.03期業績予想



業績予想の前提

売上高関連

- コンサルタントの採用・育成

▶ **当期も新卒を中心に40名規模でコンサルタントが入社し、研修期間を経て10月に稼働開始**することを想定。

- マクロ環境

▶ 外貨建て終身保険は米国債（10年）の金利状況により販売環境が変わる可能性があるが**足元の米国債の金利は高止まりの状況であり、今期については良好な販売環境が続くと想定**。米国内で利下げ観測が強まりつつあり、今後も米国及び国内の金融政策（為替および金利動向）を注視するが、一方で新NISAがスタートしたこともあり、老後に向けた資産形成に対する関心は引き続き高まりを見せていることから、資産形成商品全般に対するニーズは今後も堅調に推移するものと想定。

- 生産性指標
(成約率×世帯ANP単価)

▶ 引き続き外貨建て終身保険や変額保険を中心とした資産形成商品の販売環境は良好であるという見通しのもと、**ANP単価が高水準を維持することにより当期も24.03期に近い水準を想定**。

- 保険契約の解約等による手数料の戻入

▶ 円安の状況下では、①外貨建ての平準払い（毎月払い、または毎年払い）終身保険において毎月の保険料負担が増加すること ②一時払い終身保険において、加入時よりも円安に振れることで、解約返戻金における為替差益を得るインセンティブが働きやすいことを主因として、解約が進む可能性があるが、24.03期においても上記を要因とする解約が一定見られたことを考慮し、**当期の業績見通しにおいても円安による手数料の戻入の影響を一定程度織り込んでいる**。

業績予想の前提

売上高関連

- ・不動産開発・販売

▶ 当期は24.03期と同様4プロジェクトを手掛ける想定であるが、**不動産開発・販売による売上高の水準は24.03期から若干減少する予定**（中期経営計画での方針のとおり、不動産開発・販売の規模は現状維持の方向）。また、24.03期は下期を中心とした販売スケジュールであったが、**当期については上期、下期にそれぞれ2つずつの販売を予定**。

なお、当社グループで原価計上されるのは不動産開発・販売に係るもののみであり、原価の発生も上記の通り上期、下期にそれぞれ計上される予定。

販管費・特別損失関連

- ・オフィス（東京本社・大阪支社）移転の影響

▶ 販管費　：主に家賃の上昇、オフィス什器等の消耗品の購入により増加（当上期での費用発生ウェイトが高い）。通期で約260百万円の増加を見込む。

特別損失：現在のオフィスに係る固定資産の除却費用、および現状回復費用については特別損失として計上される予定であり、金額は約110百万円を織り込む。

コンサルタント組織の拡大を軸に売上高は中期経営計画に沿った成長を見据える一方で、営業利益以下の段階利益はオフィス移転の影響が織り込まれた、屈伸した計画となる。

業績予想サマリー

コンサルタント組織の拡大を軸に、**売上高は中期経営計画で方針立てたCAGR15.0%に沿った成長を見据える**。業容拡大に向けた投資を行いながらも、**営業利益は2桁成長を目指す**。

単位：百万円	24.03期通期		25.03期通期		
		対売上高比		対売上高比	対前年同期比
売上高	5,221	100.0%	6,170	100.0%	+18.2%
売上原価	884	16.9%	840	13.6%	△5.0%
売上総利益	4,337	83.1%	5,330	86.4%	+22.9%
販売費及び一般管理費	3,615	69.2%	4,510	73.1%	+24.7%
営業利益	722	13.8%	820	13.3%	+13.5%
経常利益	755	14.5%	825	13.4%	+9.3%
税金等調整前当期純利益	681	13.0%	715	11.6%	+5.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	447	8.6%	460	7.5%	+2.9%
EPS*	82.92円		82.42円		△0.50円
ROE	12.0%		11.4%		△0.6%

オフィス移転により販管費が上昇するほか、特別損失が発生

注：25.03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24.03期と同一であると仮定しています

補足 | 半期ごとの業績予想

業績予想

新規採用コンサルタントは下期に戦力化（上期は費用先行）する点（①）、およびオフィス移転に関する費用の多くが上期に計上される見込みである点（②）より、**営業利益以下の各段階利益は下期に偏重する見通し（③）。**

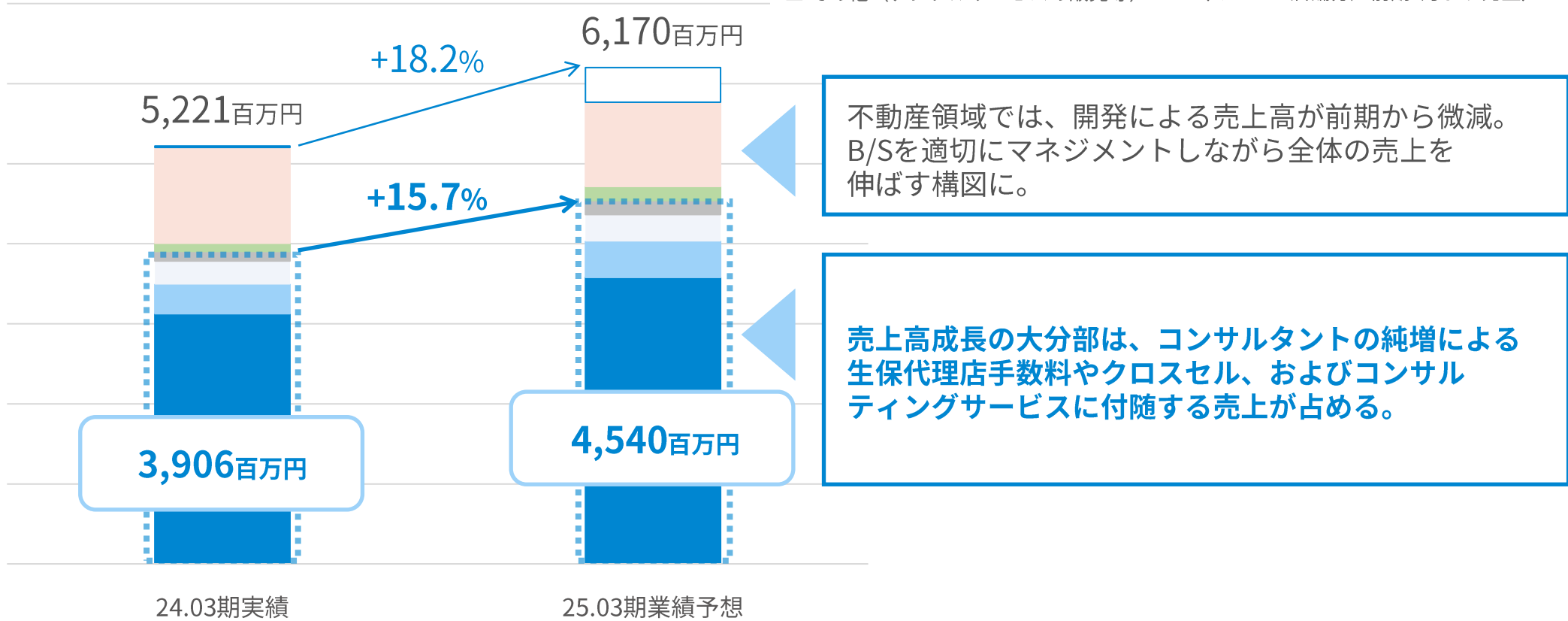
単位：百万円	第1-第2四半期合計		第3-第4四半期合計	
		年間シェア		年間シェア
売上高	3,008	48.8%	3,162	51.2%
売上原価	507	60.4%	333	39.6%
売上総利益	2,501	46.9%	2,829	53.1%
販売費及び一般管理費	2,309	51.2%	2,201	48.8%
営業利益	192	23.4%	628	76.6%
経常利益	197	23.9%	628	76.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	128	27.8%	332	72.2%

03

業績予想

補足 | 売上高の構造

- 生保代理店手数料
- クロスセル*
- コールセンター
- その他（デジタルサービスの販売等）
- イノセント（結婚相談）
- 不動産開発販売・仲介
- 生保代理店手数料
（マネプロ店舗分／前期3月より発生）



注：クロスセル：損害保険・住宅ローン・金融商品に係る売上

中期経営計画の達成に向けて

中期経営計画の1年目である当期は、マイルストーンである27.03期の業績目標の達成に向け、巡航速度でスタートできる見通し。

中期経営計画					
	24.03期 (実績)	25.03期 (予想)	26.03期	27.03期 (目標)	34.03期 (目標*)
売上高	5,221百万円	6,170百万円		8,000百万円	20,000百万円超
営業利益率	13.8%	13.3%	<div style="background-color: #e67e22; color: white; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block;"> オフィス 移転の影響 一巡 段階利益の 成長加速 </div>	16.0%	20.0%超
EPS	82.92円	82.42円		150.00円	530.00円
ROE	12.0%	11.4%		20.0%	25.0~30.0%

※注：当数値は主力事業であるフィナンシャルパートナー事業の成長を土台とした今後の経営の指針を示したものです。新領域については、既に開始しているデジタルサービスの提供に係る売上を柱としながら、新サービスの開発・提供を織り込んでおりますが、今後の事業環境の変化等により、上記数値は変動する可能性があります。

04

株主還元



04

株主還元

株主還元

経営課題

中長期的な企業価値の向上



株主への適切な利益還元

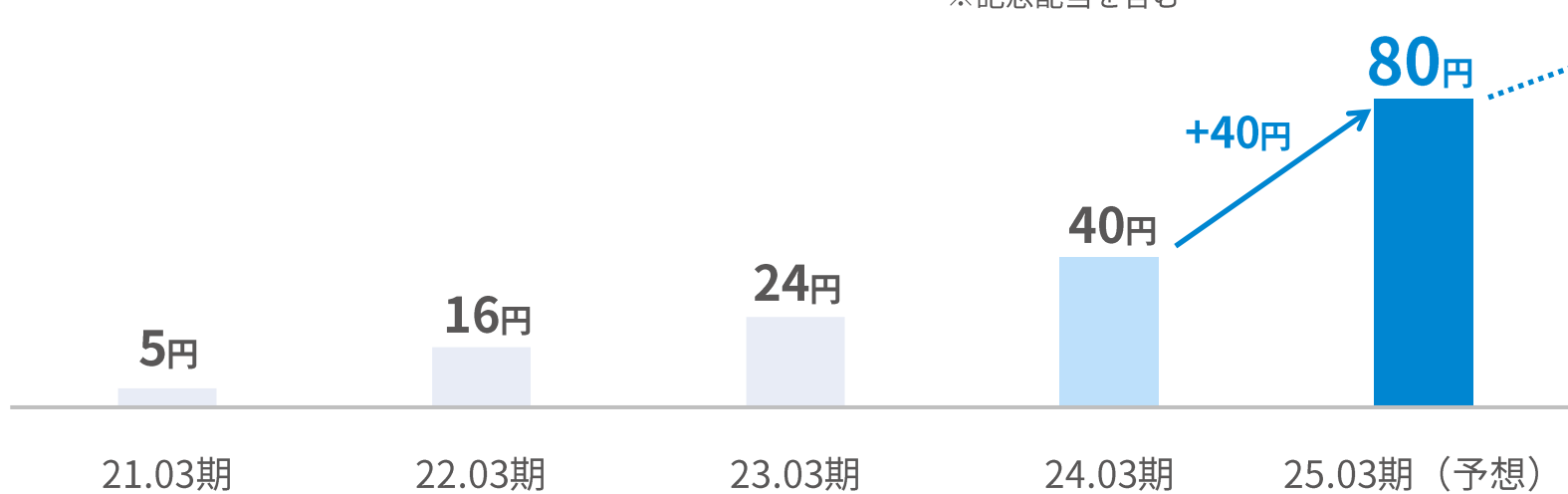
配当方針

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。

配当方針（連結配当性向）



※記念配当を含む



オフィス移転の影響が一巡する
26.03期の
親会社株主に帰属する
当期純利益は
大きく伸展する見通し。
それに伴う増配を見据える。

Appendix



企業情報

社名	ブロードマインド株式会社			
設立	2002年1月			
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル7F			
グループ会社	MIRAI株式会社 株式会社イノセント			
役員	代表取締役	伊藤 清	社外取締役	福森 久美
	取締役	吉橋 正	社外取締役	高橋 直樹
	取締役	大西 新吾	常勤監査役	小林 修介
	取締役	鵜沢 敬太	社外監査役	座間 陽一郎
	取締役	岡本 功治	社外監査役	浅田 登志雄
上場取引所	東京証券取引所グロース市場（証券コード：7343）			
資本金	6億2,675万円（2024年3月末現在）			
従業員数	331名（2024年3月末現在（連結／アルバイト従業員を除く））			

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

2022年4月に理念体系をリニューアル。

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。

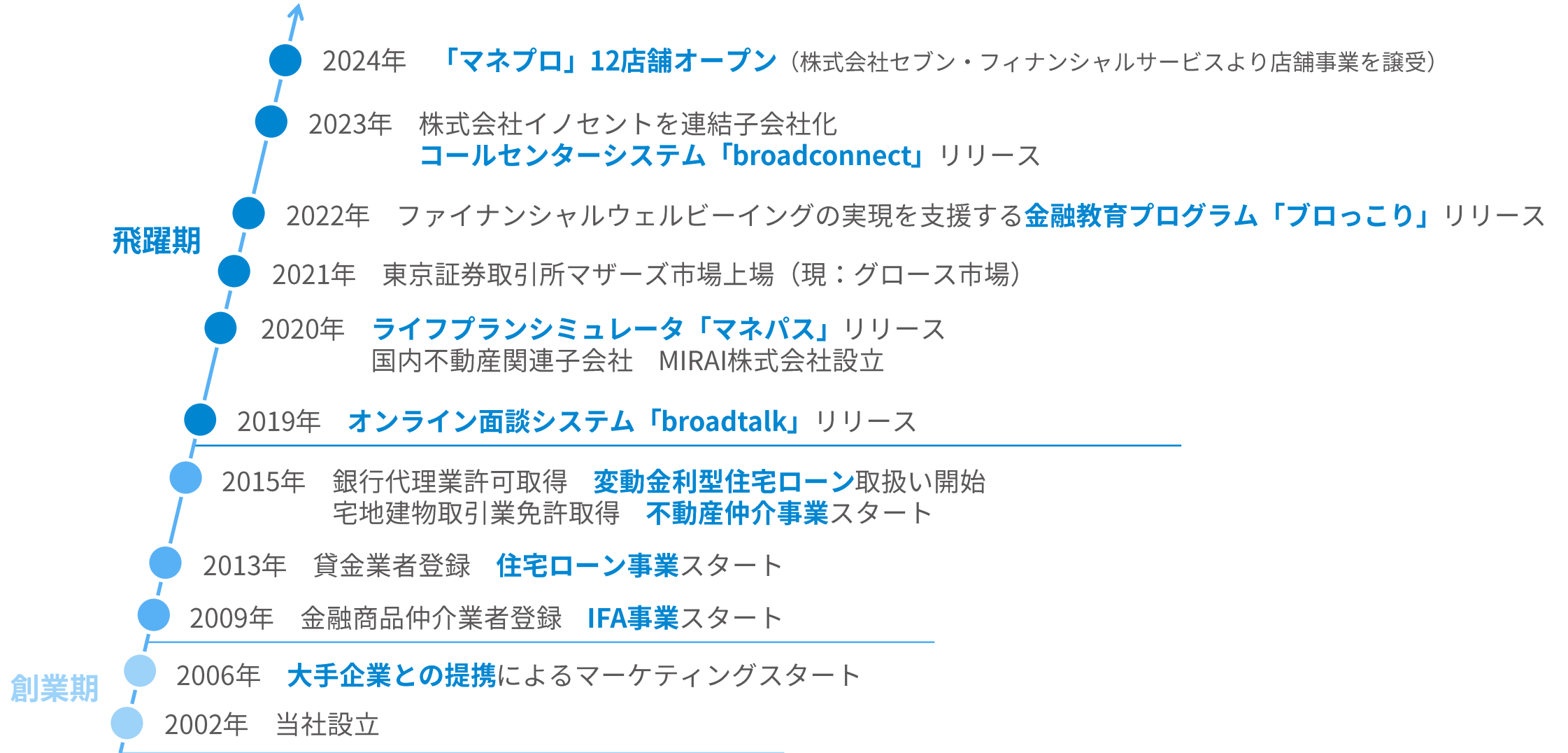
ミッション（ブロードマインドの使命）

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。

沿革



当社が解決できる社会課題

現状の縦割り業態に起因する不便を解消し、お客様のニーズに真に応えるサービスを提供。

お客様のニーズ

- 資産形成／運用
- 老後資金（年金）対策
- 家計相談
- 相続対策

etc

国内約60社の
金融商品
および不動産

←
ワンストップでご提供



事業コンセプト

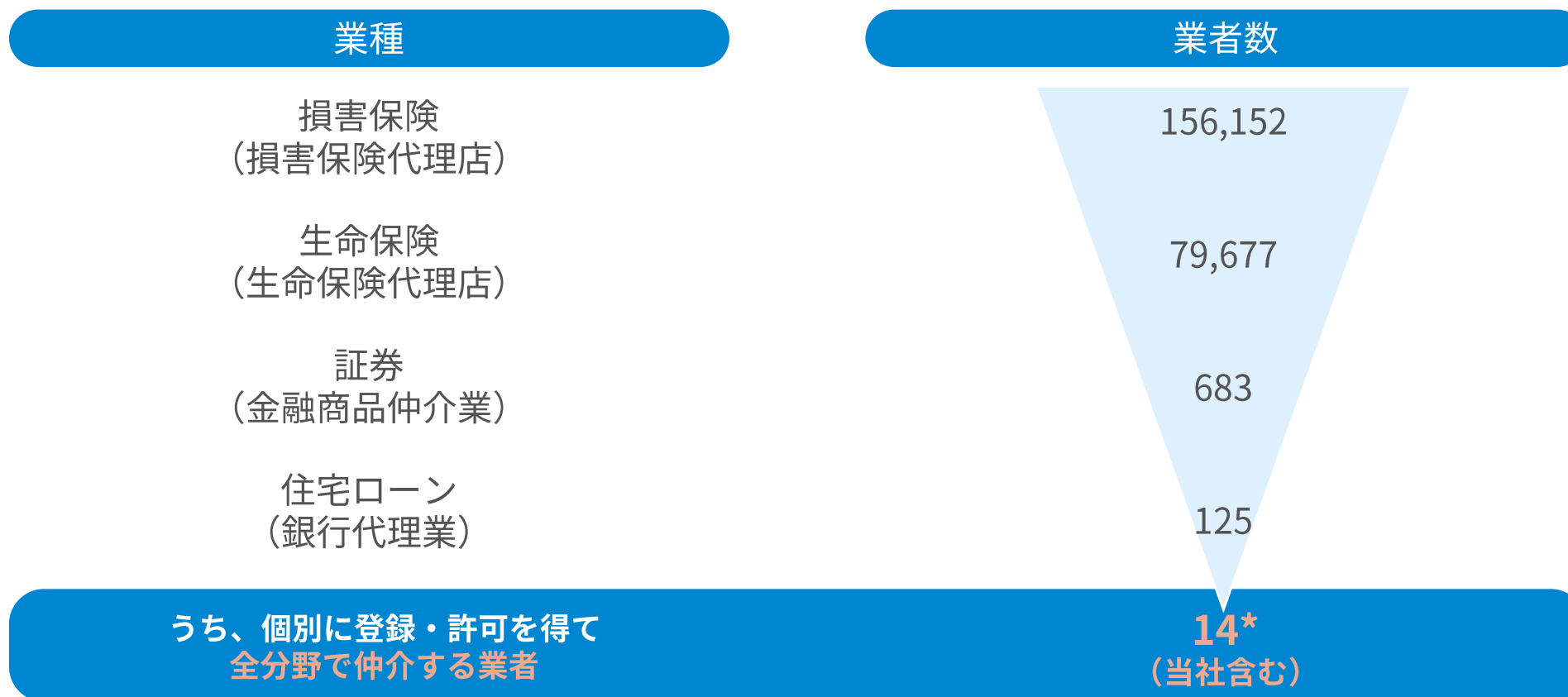
ライフプランニングを土台に顧客の潜在的な金融ニーズを掘り起こし、あらゆる年代・ライフステージに応じて金融ソリューションをワンストップで提供。



ライフプランニング=ソリューション提供の土台

ご参考 | 業態ごとの仲介事業者数

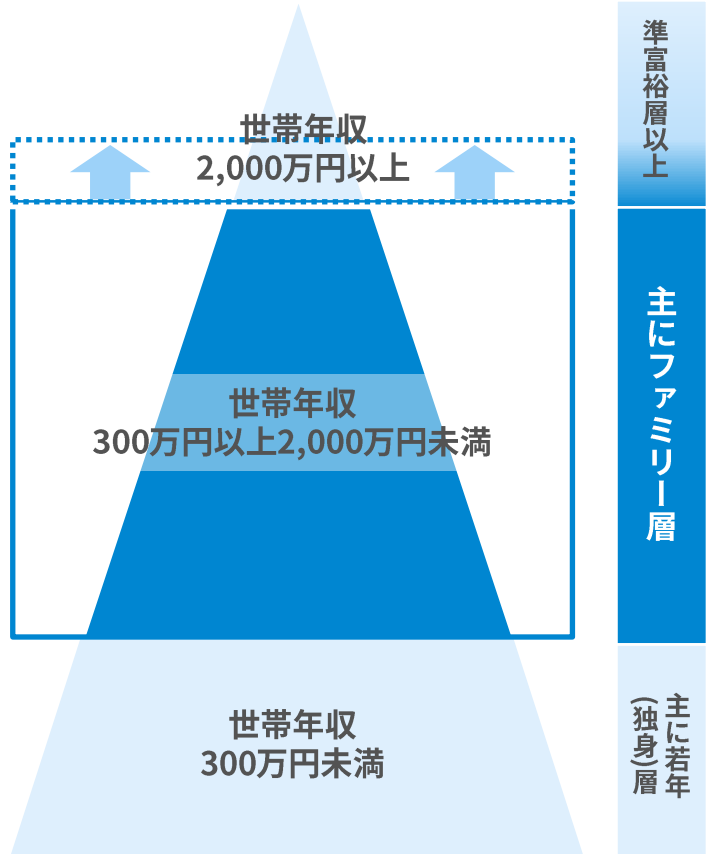
保険・証券・住宅ローンの全てで個別に登録・許可を得て仲介できる事業者は**国内で14者と希少**。（当社調べ／2024年3月末時点）



出典：金融庁／銀行代理業者許認可一覧、金融庁／金融商品仲介業者登録一覧、一般社団法人日本損害保険協会／2022年度代理店統計、一般社団法人生命保険協会／2023年版生命保険の動向より当社集計

BtoC金融コンサルティングのパイオニア

当社グループは**一般の方をメインにワンストップサービスを提供する、独自のポジションを形成。**



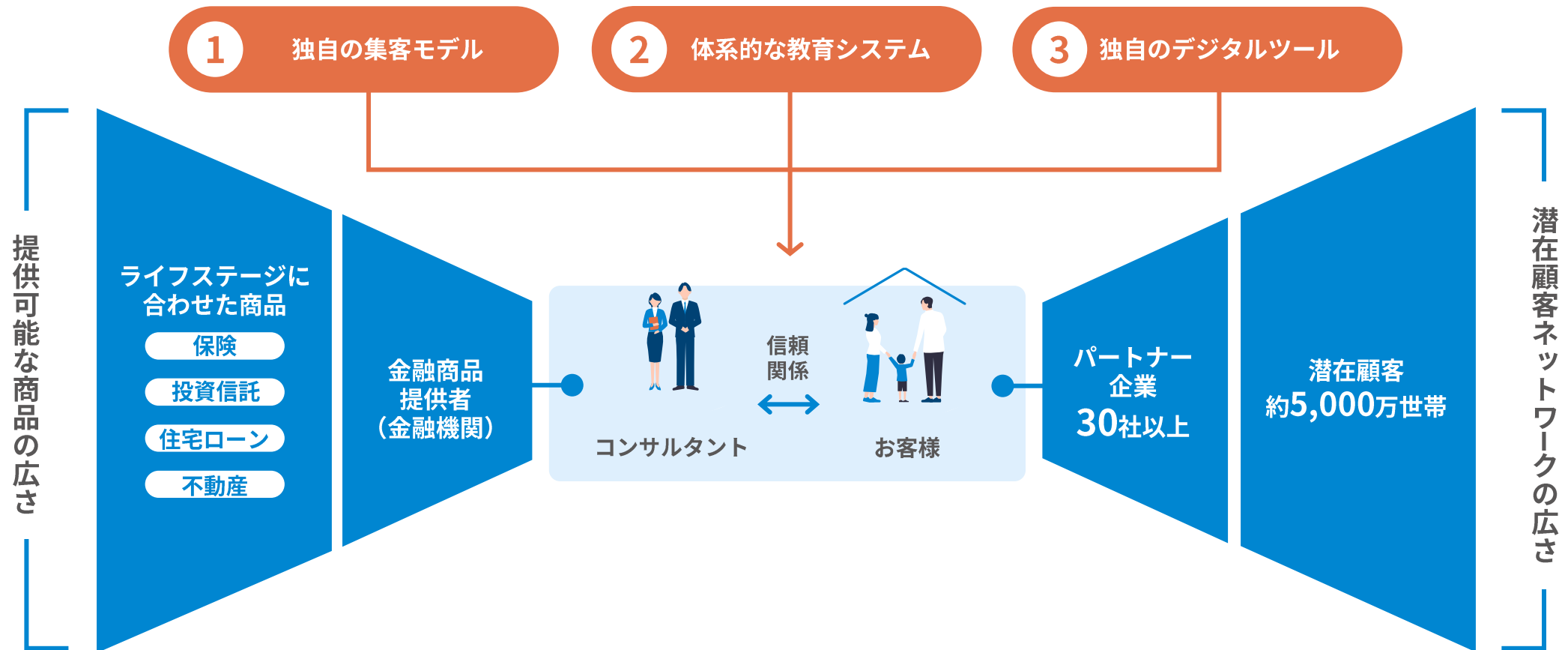
■ 競合の状況

	単一商品を提供	複数商品を提供
ニーズが顕在	来店型保険ショップ 住宅ローン代理業 IFA業者	銀行（窓口販売） 金融サービス仲介業者
ニーズが潜在	保険会社 (外交員チャネル) 訪問型保険代理店	

当社は一般の方に寄り添う『**フィナンシャルパートナー**』

競争力の源泉

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が競争力の源泉。**



独自の集客モデル

業界慣行と異なり、見込み客の獲得にあたって**コンサルタントの人脈・経験を必要としない仕組み**を確立することで、若手コンサルタントでもコンサルティングに注力できる環境を構築。

ブロードマインド

マーケティングを仕組み化することで、
安定的な事業成長が可能

当社提携パートナー数
30社以上

従来の保険代理店

営業社員自身による顧客獲得が必要であり、
属人化されたマーケティング

来客誘致
営業社員自身による
顧客開拓
▼
アポイント化

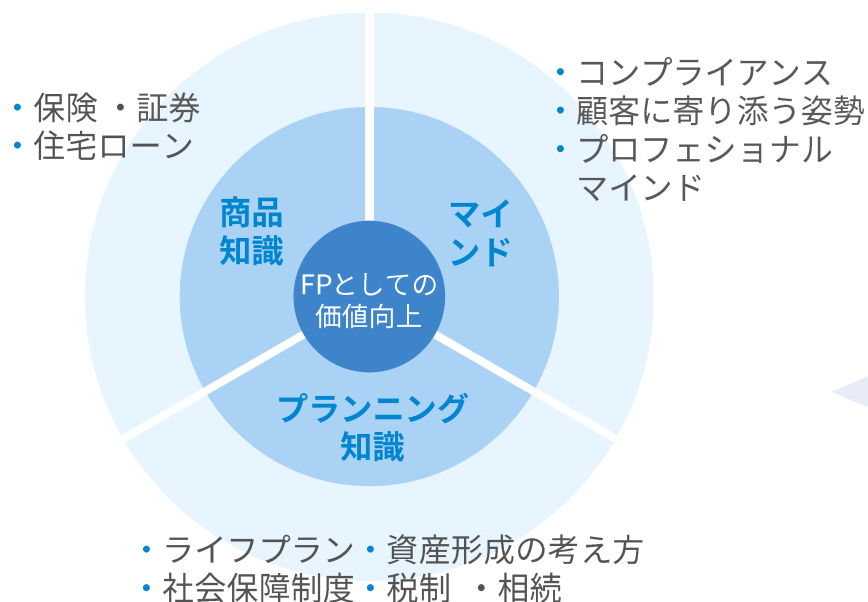


体系的な教育システム

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

生産性を高める独自のデジタルツール



オンライン面談システム



金融商品や不動産などの説明型商材のセールに最適



ライフプランシミュレーター



それぞれのライフプランに合わせた最適な金融ソリューションを提供



アフターフォローサービス



お客様とFPのコミュニケーションアプリ



新入社員の育成スピード向上にも貢献する「ブロードトーク」

ブロードトーク
broadtalk

全体の8割が
オンライン面談



ブロードトークの特徴

- BtoCセールスに特化したオンライン面談システム
- モニタリング機能も搭載。教育の効率化・コンプライアンスの強化に寄与

コロナ禍を契機に社内展開。
対面に近い相談環境を整備し、コンサルタントの
時間生産性が劇的に向上。

高品質なライフプランニングで潜在ニーズを喚起する「マネパス」



マネパスの特徴

- 保険設計と運用設計を同時に可能
- ライフプランデータはお客様とFPで共有

利用者（エンドユーザ）は20,000名を突破。 金融機関・金融サービス事業者向けに導入実績。引き合い多数であり、今後も外販を推進。

顧客LTVの向上を見据え接点をデジタル化 お客様とのコミュニケーションアプリ「FP Omusubi」

FP Omusubi



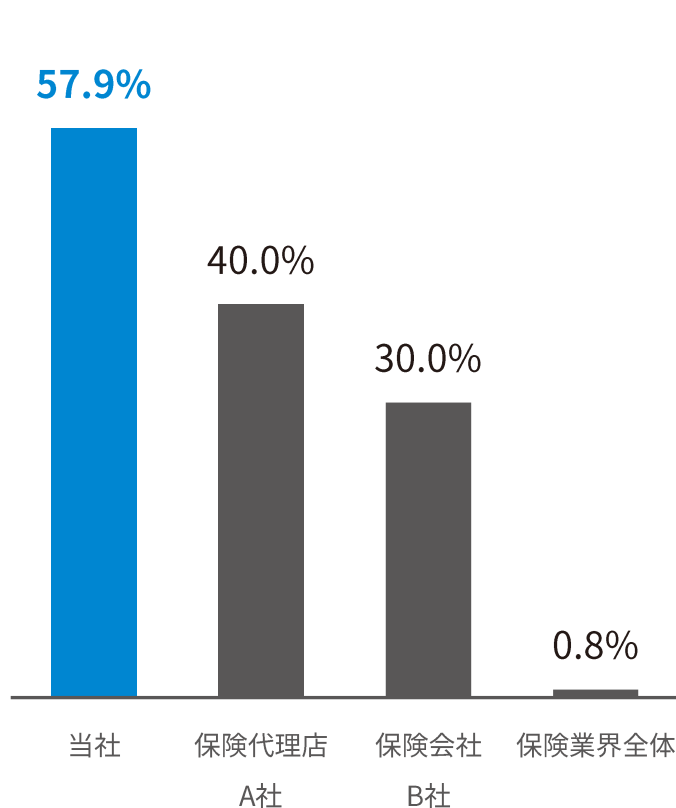
FP Omusubiの特徴

- 各種お手続きを効率化。当社からのご案内もスムーズに

顧客LTV向上のための機能も今後拡充予定。
お客様のご契約内容やライフプランに合わせた情報提供も積極化。

「仕組化」がコンサルタントの高い生産性に繋がっている

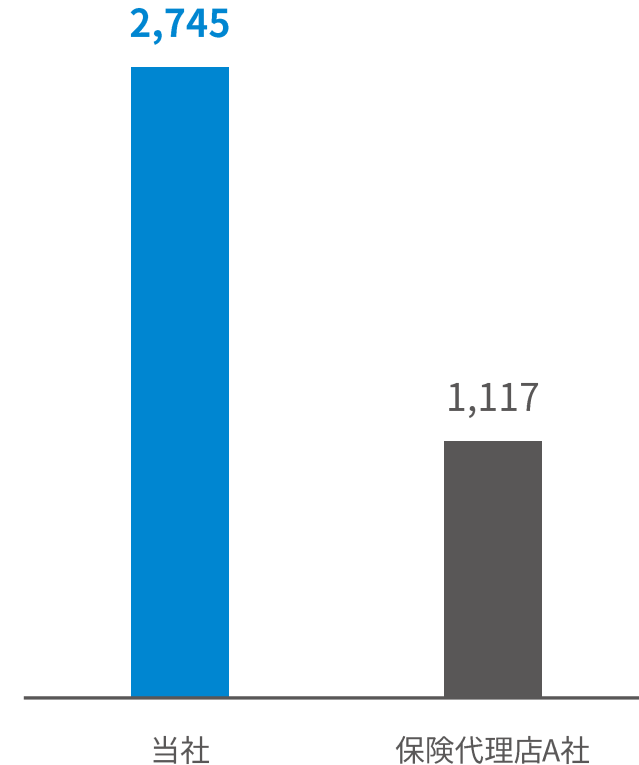
■ 営業社員に占めるMDRTの入会率※1



MDRT (Million Dollar Round Table)

世界中の生命保険と金融サービス専門家
72,000人以上が所属する独立した
グローバル組織として500社
70か国の会員が在籍。

■ 営業社員の年間獲得保険料 (単位：千円) ※2



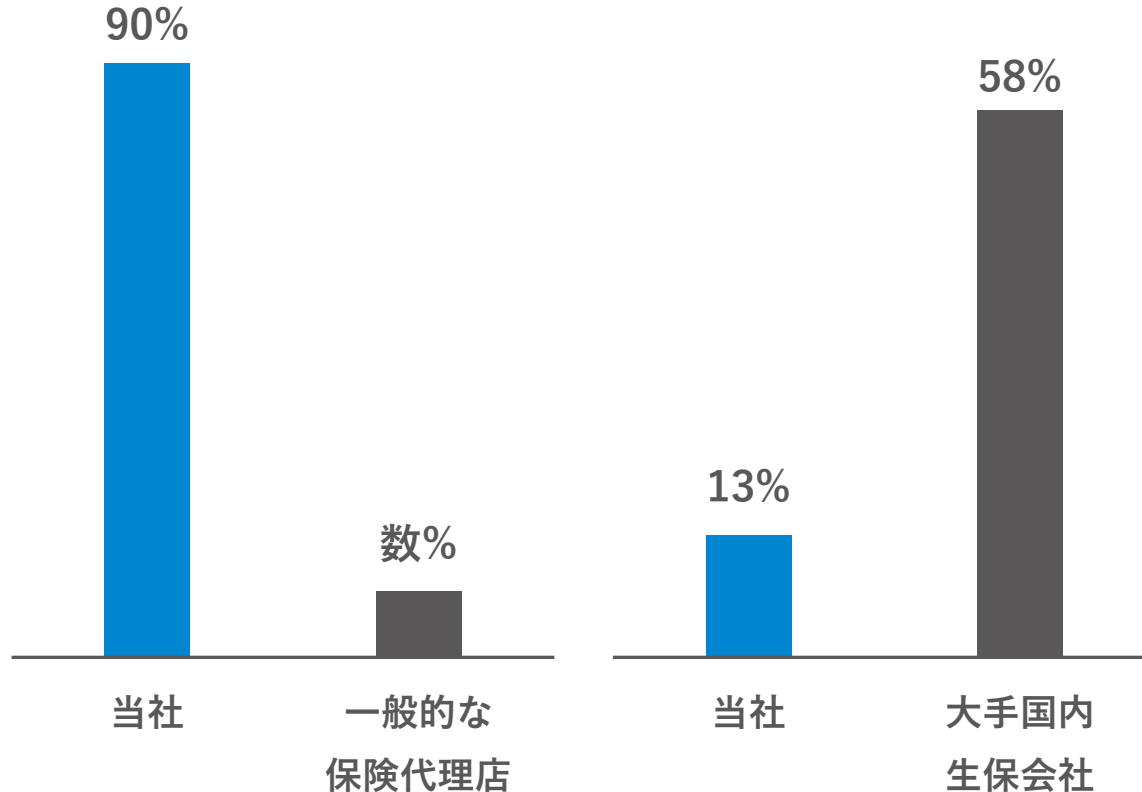
注1：当社：生保営業部門に所属する入社2年目以上（1年間通して営業活動する開始年次）のコンサルタントを対象に集計（2024年度）
 保険代理店A社：2023年度の公表資料から当社算出。保険会社B社：HP上で公表されている2023年度営業社員数並びにMDRT会員数から当社算出
 業界平均：MDRT日本会HPで公表されている2023年度MDRT会員数及び保険募集人数（出典：生命保険協会／生命保険の動向（2023年版））から当社算出

注2：当社：2023年度の新契約獲得保険料及び営業社員数より算出
 保険代理店A社：2022年度の公表資料より、年間獲得保険料及び営業社員数から当社算出

優秀な新卒の学生を採用・育成し、 チームで学び合う・教え合うことで高い定着率を実現

■ 営業採用における新卒比率※1

■ 営業社員の3年以内離職率※2



新卒採用を中心とする理由

- ・ 組織的なマーケティングと体系的な教育
- ・ 企業の成長と自身の成長をリンクさせる新卒が、当社によりフィットする

離職率が低い理由

- ・ 固定給制度
- ・ 組織カルチャー（チーム・仲間主義（分かち合う文化））
- ・ 採用プロセスに当社従業員も深く関わることで mismatches 防止

注1：当社：直近3年間のコンサルタント職採用における実績平均／一般的な保険代理店：業界最大手の保険代理店（<https://fpp.jp/recruit/requirement/ratio/>）（<https://www.lifeplaza.co.jp/recruit/>）のように、中途採用比率が100%近い代理店が多数存在。その他、大手保険代理店の採用HPでの募集状況から当社推定。

注2：当社：直近3年間の新卒コンサルタント採用社員の実績平均／大手国内生保：出典：日本経済新聞（2021.3.31）記事より国内生保8社の平均値（<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO70499840Q1A330C2EE9000/>）

経営理念の浸透・組織文化も競争力の源泉の1つ

企業理念の浸透に向けた取組も実施。成果だけでなく、バリューの実践・行動にフォーカスして表彰。従業員のエンゲージメント向上に繋げている。

Broad-minded Consulting Award

- 営業成績と業務品質の双方に優れる営業社員を表彰

Broad-minded Award

- 高い成果に加えて、姿勢や行動にフォーカスし、個人・チーム・組織を表彰
- バリューを最も体現する社員を表彰する”Values Award“を全役職員からの他薦によって表彰



表彰を受け、
涙する社員の様子



個人だけでなく、
チームやプロジェクトを表彰

経営理念の浸透・組織文化も競争力の源泉の1つ

当社は一般的な保険代理店とは異なるアイデンティティ・文化・人的資産（人事ポリシー）を有している。

従来の保険代理店

保険代理店

最適な生命保険の提供

個人主義（各人が成果を追い求める）

中途採用が中心

フルコミッション制度（変動大きい）

「保険募集人」としてのキャリアを継続

アイデンティティ

提供価値

組織文化

人的資産

ブロードマインド

金融サービス開発カンパニー

顧客のライフプランの実現

チーム・仲間主義（分かち合う文化）

新卒採用が中心（給与制度ともフィット）

高い定着率（安心して働ける環境）

固定給制度（変動小さい）

キャリアステップの視点（コンサルタントとしての成長
orサービス開発の道へ）



ディスクレマー

本資料は、作成時点において当社グループが入手可能な情報に基づいて作成されています。当社グループ以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その完全性及び正確性について当社は何ら保証するものではありません。従って、将来の経営成績等の結果は、経済環境や金融サービス等に対する顧客ニーズ・競合状況等の変化により本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

■ IR問合わせ先

Web : <https://www.b-minded.com/investor/>