

2024年5月28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 取締役 鶴沢 敬太
 (TEL 03-6687-1318)

金融サービス仲介業者へ「マネパス withFP」を初提供

「金融の力を解き放つ」をパーパスに掲げ、保険・証券・住宅ローンと複数の金融商品を横断して1社で取り扱い、人々のライフプラン実現をサポートするブロードマインド株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：伊藤清、以下「ブロードマインド」）は、株式会社Habitto（本社：東京都渋谷区、代表取締役CEO：サマンサ・ギオッテイ、以下「Habitto」）へライフプランシミュレーター「マネパス withFP」の提供を開始することをお知らせいたします。金融サービス仲介業者への提供は、初となります。

The image displays the 'マネパス with FP' logo with the tagline '人生とお金の羅針盤' (Compass for Life and Money). Below it, the Habitto logo is shown with the text '導入決定' (Introduction Decision). To the right, there are three screenshots of the software interface. The top screenshot shows a '資産プラン' (Asset Plan) summary with a table of assets and liabilities. The middle screenshot shows a 'マイライフプラン' (My Life Plan) comparison chart between 'マイライフプラン' and 'マネパス with FP'. The bottom screenshot shows a '一時金運用あり' (With Lump Sum Investment) simulation with a line graph and various input fields for interest rates and investment periods.

■導入を決定いただいた方のコメント

Q. 導入に至った経緯：どのような課題感や期待があり導入を決定いただきましたか？

<株式会社 Habitto C00 桑 保則様>

私たち Habitto は、お客さまに気軽にアドバイザーと対話してもらうことに注力していて、チャットで

のQ&Aには好評をいただいています。ライフプランの作成と提供も短時間でできるものを探していて、必要事項がしっかりカバーされながらもシンプルでわかりやすいマネパス withFPに出会い、導入を決めました。

■Habitto アドバイザーの方からのコメント

Q. 「マネパス withFP の使用感について教えてください」

<Habitto アドバイザー 安季子様>

マネパス withFP の特筆すべき点は主に4つあります。まず1つ目は、マネパス withFP は面談時の画面共有がわかりやすいデザインで、直感的に操作することができると感じました。お客様に共有後のモバイル端末でも操作性が良く、とても助かっています。

2つ目は、15分以内に情報入力完了できるので、その後の時間をカスタマイズや説明に充てることができ、Habitto が提供する「ゆっくり 30分相談」の時間内で十分な内容のアドバイスができるようになりました。

3つ目は、主なコミュニケーション手段としている Habitto アプリ内チャット機能を活用することで、面談の時間が取れないお客様にもライフプランを提案することが可能になり、今後より多くのお客様にご利用いただけることを期待しています。

4つ目は、お客様がライフプランを変更した際にFP側にも通知が入るため、アプローチのタイミングを逃さずに適切なサポートを提供することができます。今後も積極的に活用していきたいと思います。

<Habitto アドバイザー 智美様>

マネパス withFP は、入力項目がシンプルでわかりやすいと感じました。所々イラストを交えて表示しているため、お客様に説明しやすいところも魅力に感じております。また実際のセッションで、これからパートナーとの結婚を考えるシングルのお客様に、「ご自身で編集できる機能は楽しい！」と喜んでいただきました。先の長いシミュレーションを一回のセッションで示すのは難しいので、お客様自身でも編集できることで、FP側もコンスタントにお客様との接点を増やしやすいです。

投資や保険といった比較的高額な商品を提供していくため、継続的に信頼関係を構築できるとてもいいツールを使わせていただけるのは大変ありがたいと思います。今後ともよろしく申し上げます。

■マネパス withFP について

マネパスは、一人でも多くの方に「想い描く人生（＝旅）を歩むための、お金のコンパスとなるものを持ち続けて欲しい」という想いから生まれたサービスであり、その中でもマネパス with FP はFP・IFA、不動産などのプロフェッショナル向けのシミュレーターとなります。

<マネパス withFP の主なポイント>

- ・ パーソナルな資金的裏付けをもって顧客（ライフプラン）主語の提案を行うことが出来るよう、入力数値をシームレスにグラフに反映するだけでなく、別のライフプランのグラフと重ねて表示ができ、

一目で効果がわかります。子供が生まれた場合、家を買った場合など、ライフプランのパターン比較やプロの提案内容の効果検証などに便利です。

- ・ シミュレーションパターンも豊富で、通常時・万一時・就業不能時などのグラフもボタン一つで表示できます。また、生命保険や資産運用の商品情報を入力すると、それぞれのプランの内容がボタン一つでライフプランにまで反映されます。
- ・ お客様のアカウント（メールアドレスのみで作成可）と担当者を紐づけすることができ、お客様とライフプランの共同編集が可能です。お客様自身にライフプランニングの過程から参加いただくことで、提案根拠への理解度・納得感が高まり、ご提案もスムーズです。さらに、紐づけたお客様の手元にはご自身のライフプランが残り、いつでも編集・修正が可能。編集・修正をしたタイミングで担当者が通知を受け取れるため、ライフプランを通してお客様と長期的なコミュニケーションを取りやすくなります。
- ・ 新型コロナウイルス感染拡大により金融サービスにおいてもオンラインでの相談意向が増加していますが、クラウドサービスでアプリのDLが不要且つオンライン面談でも動作が軽いので、話の腰を折ることなくストレスフリーで商談を進められます。

The image displays the 'マネパス with FP' app interface with several callouts and a communication flow diagram. The callouts include:

- 入力情報がシームレスに反映 (Input information is reflected seamlessly)
- 最新の社会保障制度が自動反映 (Latest social security system is automatically reflected)
- プランの比較で一目で効果がわかる (Effect is visible at a glance by comparing plans)
- 保険商品の保障額や支払もプランに反映 (Insurance product coverage and payments are reflected in the plan)
- 運用商品の取り崩しもプランに反映 (Withdrawal of investment products is reflected in the plan)
- ライフプランを通じてお客様と双方向のコミュニケーションを実現 (Realize two-way communication with customers through life planning)

The communication flow diagram shows:

- 担当者 (Staff) and お客様 (Customer) connected by a double-headed arrow.
- ライフプランが編集されると通知 (Notification when life plan is edited) with a bell icon.
- きめ細やかなフォローができる (Detailed follow-up is possible) with a hand icon.

■今後の展望

金融庁が公表している「保険会社向けの総合的な監督指針」の中で、金融機関及び金融サービス事業者の募集人においては、ライフプランを踏まえたサービス提供が要請される点が改めて明記されています。生活者個人のライフスタイル・価値観が重視され、働き方の多様化・複線化も進む中で、金融サービス事業者・FPは顧客に対し、よりパーソナライズされたライフプランニングサービスを提供できるかが価値基

準の1つとなっていくものと考えられます。

また、ライフプランニングを「商品提案ツール」として見た場合、生活者の中で投資が一般的になりつつある中で、保障設計と資産運用のシミュレーションが同時にできるようなシミュレーターも、今後益々注目されていくものと考えており、マネパスのコンセプトに共感頂いた金融機関及び金融サービス事業者を対象とした横展開により、収益の成長性も期待できます。

当社は創業来、金融商品はあくまで手段と考え、お客様それぞれのライフプランを徹底的に具体化・可視化しながら、実現するために必要な金融知識や家計管理方法、金融商品・資産の持ち方/使い方などをお伝えしてまいりました。「ライフプランニングが当たり前になること」は、「金融の力を解放つ」というパーパスの下で、当社が描くあるべき金融の姿の1つです。誰もが未来に希望を抱ける社会を目指し、マネパス含めサービスの品質向上に努めて参ります。

<ブロードマインド株式会社について>

保険・証券・住宅ローンと複数の金融商品を横断して1社で取り扱うブロードマインドは、「金融の力を解放つ」をパーパスに掲げ、人々のライフプラン実現をサポートする金融サービス開発カンパニーです。

ワンストップ金融コンサルティング『マネプロ』や、ファイナンシャル・ウェルビーイング（経済的な幸せ）の実現をサポートする金融教育プログラム『ブロッこり』など、これまでの金融業界の既成概念に囚われないサービスを開発・提供しています。

これからもフィナンシャルパートナーとして“誰のための金融か”を問い続け、「あるべき姿の金融」を社会に実装することを目指してまいります。

□会社名 : ブロードマインド株式会社 (<https://www.b-minded.com/>)

□代表者 : 代表取締役社長 伊藤 清

□本社所在地 : 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR 恵比寿ビル7F

□設立 : 2002年1月

□資本金 : 6億2,675万円 (2024年3月末時点)

□上場取引所 : 東京証券取引所グロース市場 (証券コード: 7343)

□主なサービス:

- ・ワンストップ金融コンサルティング「マネプロ」 <https://www.moneypro.jp/>
- ・ライフプラン シミュレーター「マネパス」 <https://www.moneypass.jp/>
- ・BtoC 特化型 オンライン商談システム「ブロードトーク」 <https://www.b-minded.com/broadtalk/>
- ・ファイナンシャル・ウェルビーイング・プログラム「ブロッこり」 <https://www.biz-broccoli.jp/>
- ・アウトバウンド特化型 コールシステム「ブロードコネクト」 <https://media.broad-connect.com/lp/>