2026 年 11 月 17 日

各　位

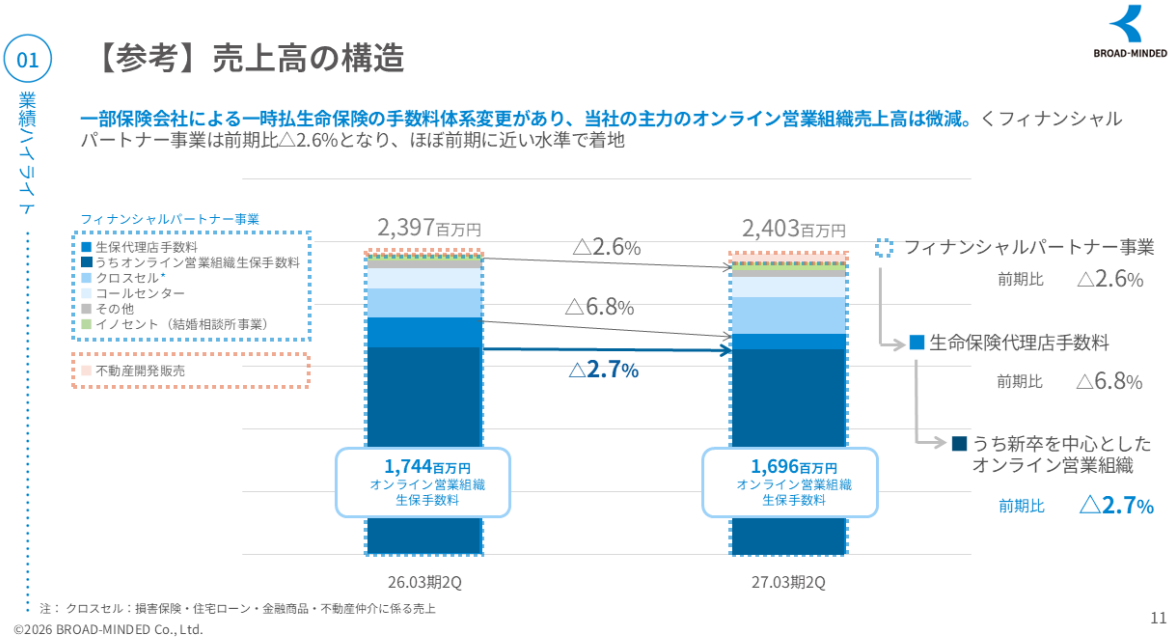
会社名　　ブロードマインド株式会社
代表者名　　代表取締役社長　伊藤　清
（コード番号：7343　東証グロース）
問合せ先　　執行役員　財務経理部長　石井満
（TEL 03-5459-3092）

2027年３月期第２四半期（中間期）　決算説明会　質疑応答集

2026 年 11 月 13 日に公表した 2027 年３月期第２四半期（中間期）決算（2026 年４月 1 日～2026 年９月 30 日）に関し、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。

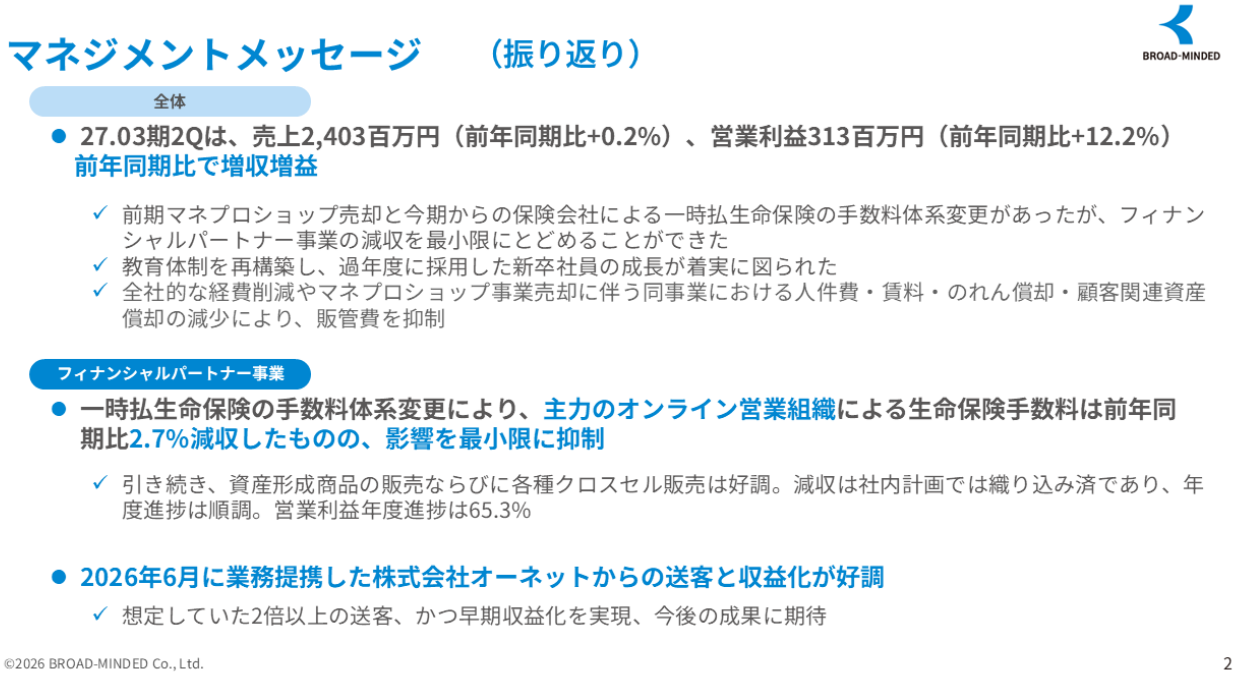
Q：一時払生命保険の手数料体系変更等により、生命保険代理店手数料は前期比で 6.8%減となっています。期初の段階では今期の減収影響は 4 億円と開示されていました。今期末の段階で、どの程度の減収を見込んでいるのでしょうか。

A：生命保険代理店手数料の今期の減収要因は、一時払生命保険の手数料体系変更以外に、マネプロショップ売却の影響もありますが、生命保険代理店手数料で約 3 億円弱、7.5%の減収を見込んでいます。社内計画における上期実績は若干の上振れで着地しています。
一時払生命保険の手数料体系変更については、1Q での影響は小さく、2Q 以降の影響が大きいことから、下期については、生成 AI 活用等による生産性向上により、影響額を少しでも小さくできるよう推進してまいります。



Q：6 月に 1 億円出資したオーネットとの提携がうまくいっているとのことですが、具体的にどううまくいっているのでしょうか。

A：オーネット会員の送客を受けていますが、月間送客件数が想定していた 2 倍以上、かつ成約までのリードタイムも短く、今のペースが続けば、投資回収まで 1 年程度ではないかと想定しています。また、出資形態は株式への転換可能な社債の購入なため、低リスクで非常に効果の高い投資となっていると認識しています。



Q：今後、大幅な減損となりうるリスクのあるものはないのでしょうか。

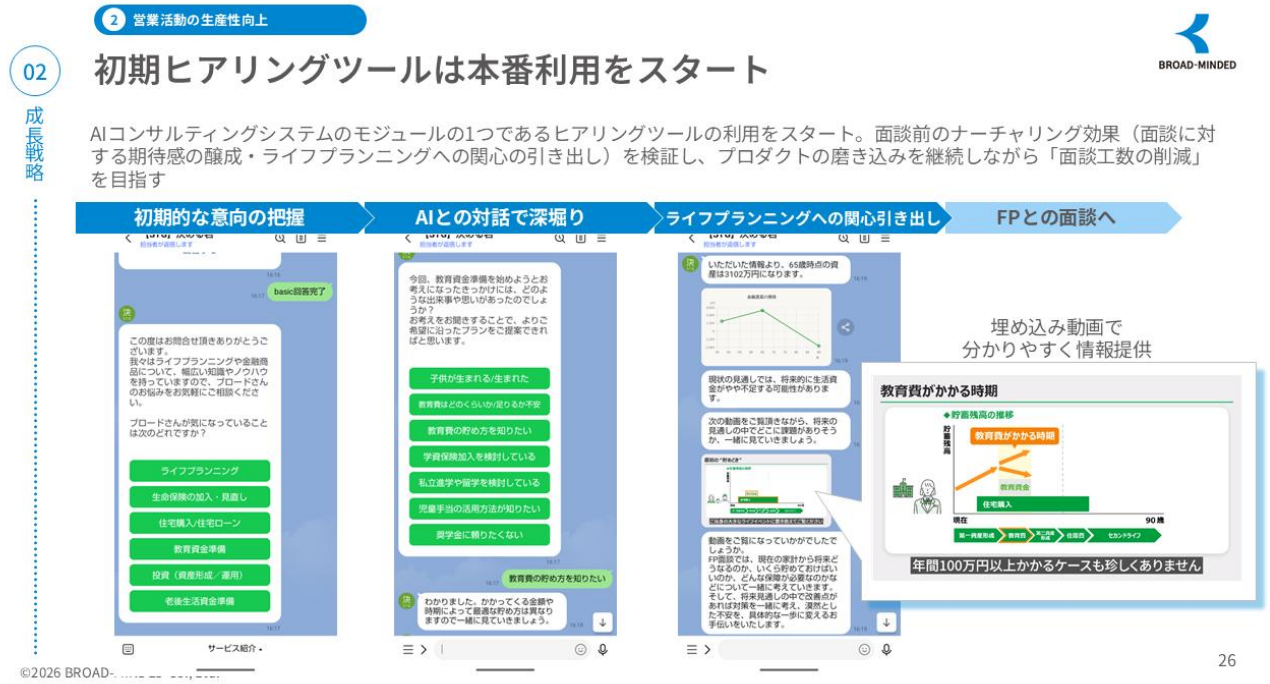
A：昨年資本業務提携をしたアドバンスクリエイト社です。当時 150 円で「種類株」を取得していますが、足元では株価が当時の半分程度になっており、減損の可能性について当社としても注視しております。

Q：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、今期は棚卸資産が 3.2 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 のトータルで 8,800 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：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でしょうか？

A：面談前の顧客ナーチャリングを効果的に実施し、将来的に面談工数の削減を目的としたLINE基盤上で駆動するAIプロダクトを、前期にβ版としてローンチいたしました。現在も社内でのテスト利用を進めている段階であり、顧客および当社FPからの双方のフィードバックをもとにUXの改善を継続している段階です。UI/UXを磨き込んだのち、全面導入は来期になる見通しです。



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楽しみなモデルだと思いますが、実現可能性はどの程度でしょうか。

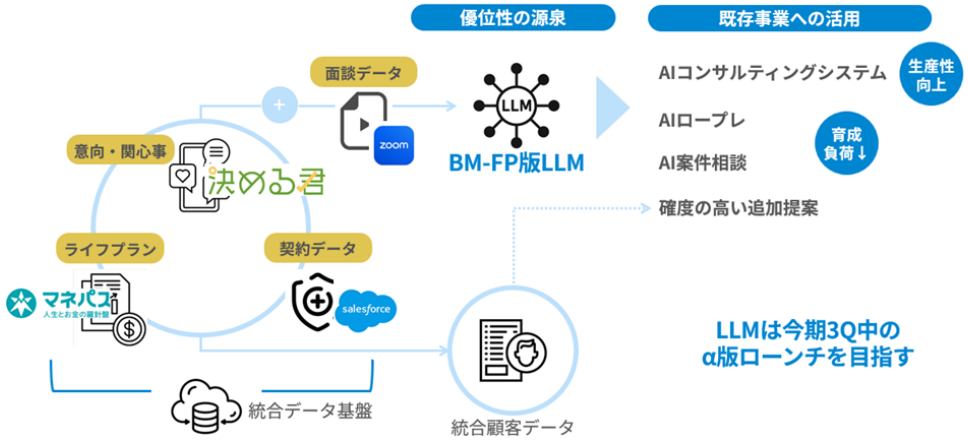
A：各AIベンダが提供するエージェントビルディングサービスは目覚ましく進歩しており、AIエージェント構築に対する技術的なハードルは大きく低下しています。よってマルチエージェントの構築自体の実現可能性は相当高いものと見ています。
今回チャレンジしているのはFPによるコンサルティングシーンそのものを支援するものであり、CRMシステム・ライフプランシミュレータ・面談前のナーチャリングシステム・Web面談等の各システムに存在するデータを統合させながら、お客様の状況に応じた面談の進め方・ライフプランの解析・提案商品構成の考え方などについて、生産性の高い当社のノウハウを再現し、FPに提供することを主眼としています。
データ基盤におけるセキュリティ強度の確保、AIエージェントに対するガバナンスをしっかりと効かせるよう全体設計することはもちろんですが、金融という領域の特性から「どこまでを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。

2 営業活動の生産性向上

02 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



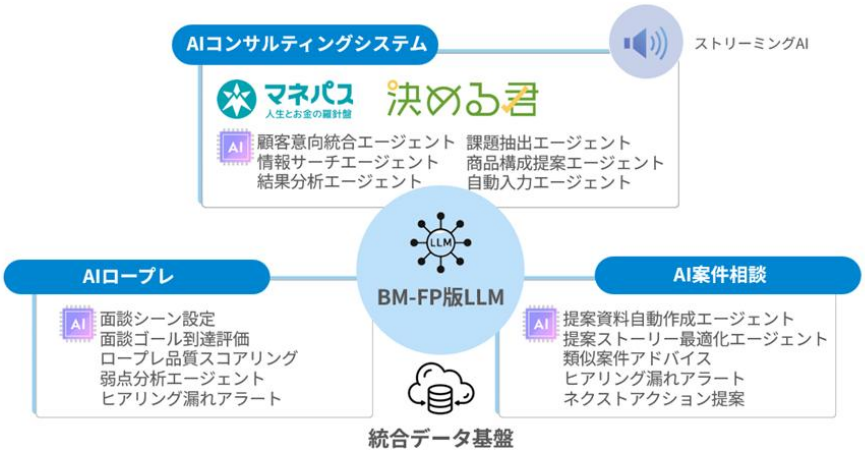
©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

2 営業活動の生産性向上

02 成長戦略

「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



©2026 BROAD-MINDED Co., Ltd.

以上