



2025年6月30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)

第24回定時株主総会 質疑応答要旨

2025年6月27日に開催いたしました、当社第24回定時株主総会における、質疑応答の要旨は、以下の通りです。

記

ご質問①

前期実績が増収にもかかわらず減益になった原因と改善の見通しについて教えてください。

回答

増収要因としては、

- ・新卒36名を採用し、年度後半から稼働したこと
- ・売却することになったマネプロショップも前期の増収には寄与しております

減益要因としては、

・前期は一時期、新卒社員の成長スピードが減速したこと
教育体制を刷新し現在は着実な成長をとげております

- ・マネプロショップの不振

広告宣伝をやらなかったことにより集客が苦戦したこと

(四国のショップでは広告宣伝をやらずに運営ができていたことから広告宣伝を実施しておりませんでした)

受け入れた人材の育成スピードが伸び悩んだこと

事業譲渡に伴い、予定していた継続手数料が約8,000万円少なかったこと

- ・子会社の不振
- ・本社の引っ越し費用

といった複数の事情が重なったことによるものです。

今期は7/1付でのマネプロショップ売却により、主力事業であるオンライン営業組織へ経営資源を集中する方向へ舵を切っております。

ご質問②

生成AIの活用について、もう少し具体的に教えてください。

回答

- ・人材不足の中で、事務部門のコストを下げながら効率よく運営すること
- ・生成AIによる営業コンサルの一部代替

を検討、また開発を進めております。

お客様との面談初期段階のプロセスを生成 AI に対応させ、契約確率が上がった状態でコンサルタントへつなぐことで営業効率を上げようということで、現在、AI エージェントの開発を進めております。ちなみに、富裕層のお客様については引き続き一貫してコンサルタントが対応することを想定しております。

ご質問③

子会社の不振について具体的に教えてください。

回答

結婚相談所である株式会社イノセントについてご説明いたします。

結婚される方が減少していることによる新規会員獲得に苦戦いたしました。

そこで、前期はデジタルマーケティングに大きく費用をかけましたがその効果が薄かったため、今期はいったん縮小し、グループ間での送客強化により改善してまいりました。

以上