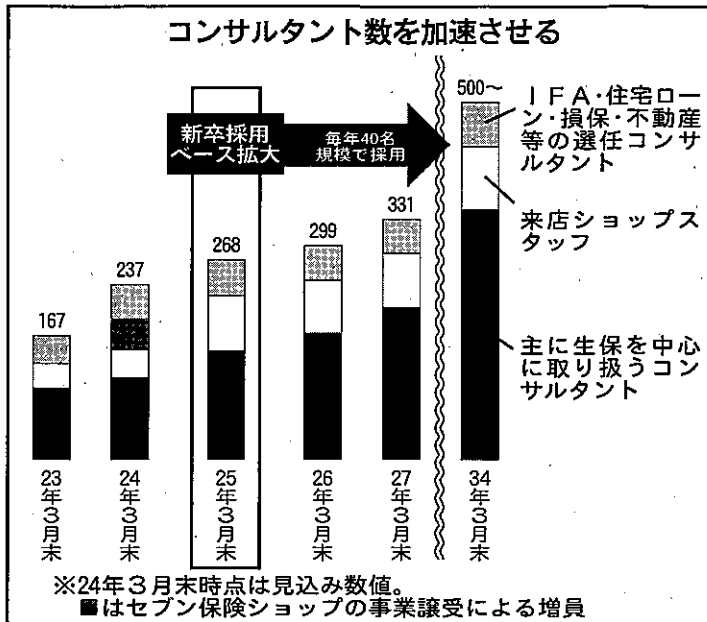


ブロード
マインド

3年間 利益全て配当に 成長投資 新領域にも活用



個人向けに金融コンサル
ティンク事業を手がける東
証グループ上場のブロード
マインド(東京・渋谷)は
5日に発表した新しい中期
経営計画で、3年後の20
27年3月期までの3年間
の連結配当性向100%を
目標とする配当政策を発表
した。現預金の水準や成長
投資のために借入れをし
た。

23年3月期の自己資本比
率は76%超と極めて高い水
準にある。そもそも主力の
金融コンサル事業は資本を
要しないため、すべての利
益を配当しても財務安定性
が十分に確保できるめどが
立った。

期間中は主力の金融コン
サル事業の成長を見込むほ
か、金融教育やシステム外
販といった新規事業、M&
Aなどの成長投資を活用し
て新領域を伸ばす。企業価
値を高めることで、経営陣
など幹部が5割以上を保有
する株主構成の是正にもつ
ながりたい考えだ。

主力のコンサル事業では
新卒採用を加速
し、収益基盤を強
化する。24年3月
期比で40%増やす
方針だ。顧客獲得
はカード会社や大
手生保といった提
携金融機関・サイ
ビス会社からと安
定しているうえ、
昨今の資産形成の
関心の高まりで
「外部コンサルへ
の関心が高まって
いる」(伊藤清社
長)。同業他社に
比べて「圧倒的に
定着率が高いこと
も強み」(同)と
する。

同社によると、他の保険
代理店に比べてコンサルタ
ント1人当たりの年獲得保
険料は2.5倍超に及ぶ。背
景には自社開発のデジタル
ツールがあるが評価も高く
引き合いも強いことから、
システムをプラットフォーム
化。フランチャイズビジ
ネスを展開する計画だ。

昨年はセブン&アイホー
ルディング系の保険ショッ
プを買収したが、「直後か
ら業績が急速に改善に向か
っている」(同)という。
結婚や出産、退職といった
ライフイベントに関連した
事業者もあわせてM&Aを
仕掛ける、自社で市場を創
造することで既存事業との
シナジーにより利益率を高
める戦略だ。

3年後の27年3月期の売
上高は80億円(24年3月期
予想比15%増、CAGAR
年平均成長率ベース)、R
OE(株主資本比率)は同
20%(24年3月期は15%)
など高成長を見込む。