



株式会社 ネクスト（東証第1部 2120）

# 決算説明資料

2015年3月期 第1四半期（2014年4月～2014年6月）

本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。  
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

## Index

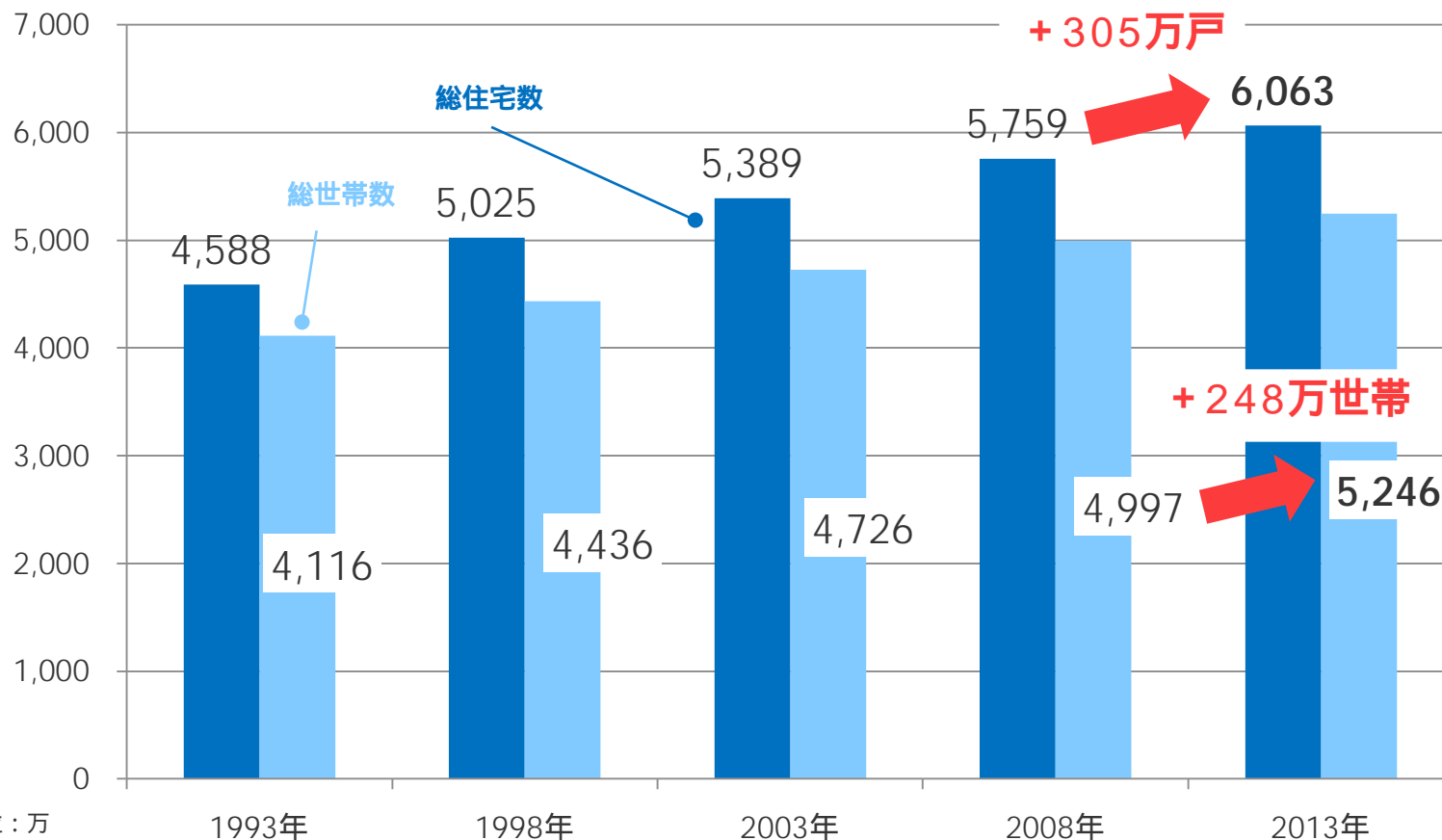
- › 2013年住宅・土地統計調査速報集計の概要 3-5ページ
- › 2015年3月期の事業戦略（おさらい） 6-18ページ
- › 本日のポイント 19ページ
- › 2015年3月期1Q決算情報 20-31ページ
- › 2015年3月期2Q以降の取組み 32-45ページ
- › ネクストが目指す近未来の住まい探し 46-51ページ
- › 社是、経営理念、コーポレートメッセージ 52-53ページ
- › IR情報に関するお問合せ窓口 54ページ
- › 参考資料 55-80ページ

# 2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

# 2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

**POINT** 総住宅数・総世帯数は過去最高を更新。

総住宅数と総世帯数の推移



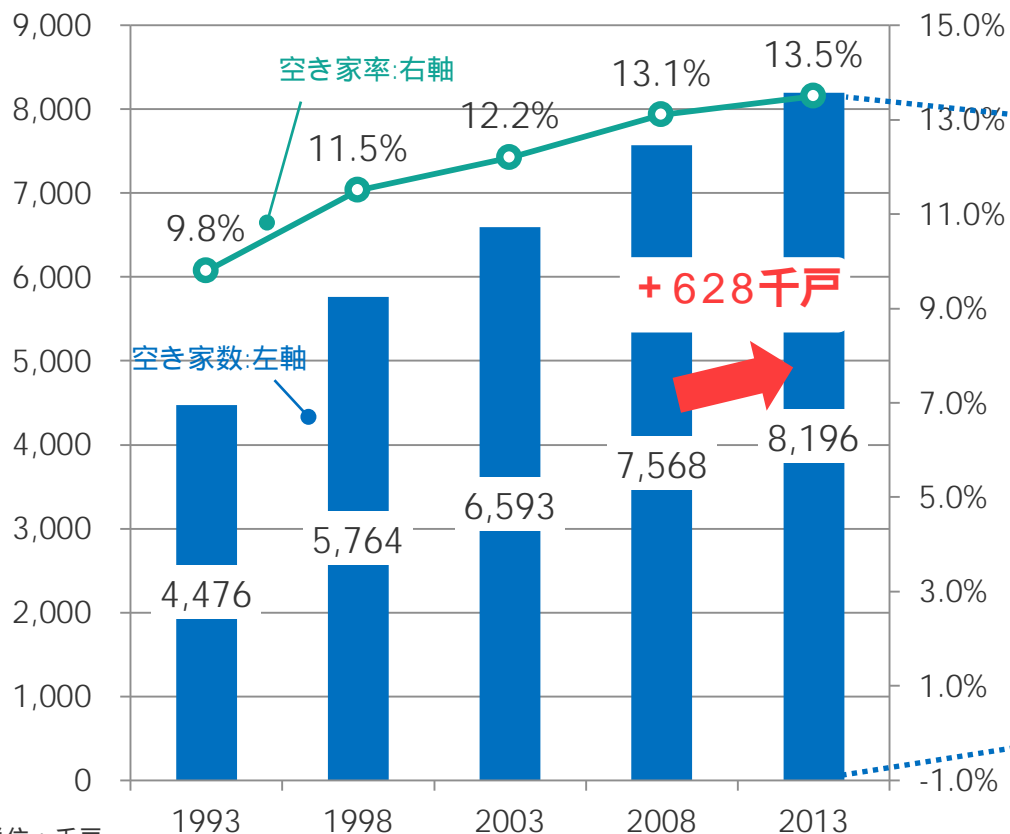
単位：万

出所：総務省統計局2014年7月29日発表の「平成25年住宅・土地統計調査速報集計結果の概要」

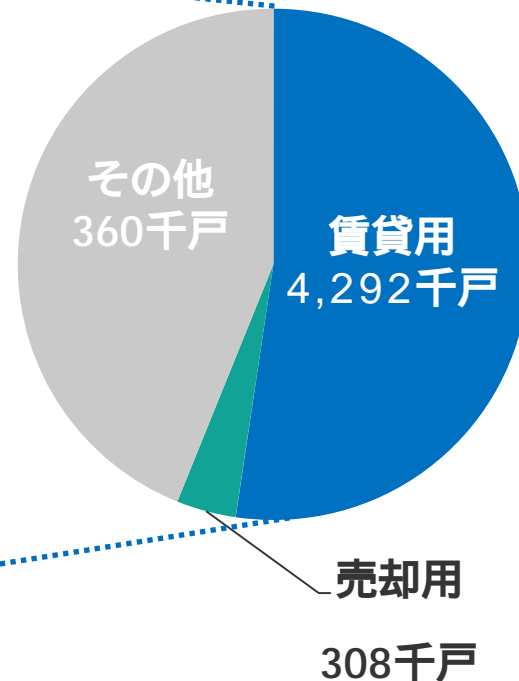
# 2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

**POINT** 空き家数・空き家率も過去最高を更新。物件広告ニーズの高まりに期待

空き家数と空き家率の推移



空き家の内訳



出所：総務省統計局平成26年7月29日発表の「平成25年住宅・土地統計調査速報集計結果の概要」

「その他」は、「二次的住宅」と、転勤のため居住世帯が長期にわたって不在の住宅や、建て替えなどのために取り壊すことになっている住宅等。

# 2015年3月期の事業戦略

(おさらい)

# 中期戦略のスローガン

ネクストグループの中期事業戦略（おさらい）

**POINT** 中期戦略のスローガンは「DB+CCS( )でGlobal Companyを目指す」

データベース+コミュニケーション&コンシェルジュ・サービス



どんなデバイスからでもアクセスが可能

ニーズ



ピッタリな情報

ユーザー個々の志向を分析し、ピッタリな情報を抽出・提供

## CCS

コミュニケーション&  
コンシェルジュ・サービス

前に進もうとしている人の決断を後押しする提案

## DB

国内・海外 データベース

暮らしに関する正確かつ網羅された情報



国内、海外の暮らしの情報をデータベース化

POINT

質・量ともに圧倒的No.1の不動産・住宅情報サイトを目指す

目指すもの

総掲載物件数No.1

使いやすさNo.1

利用者数No.1

情報精度No.1





# 2015年3月期は 投資の時期

**POINT** ユーザーシェア40%を目指し、HOME'Sがなくてはならない世界をつくる

不動産情報  
サイトが  
乱立

ネット住替え  
ユーザーシェア業界  
No.1を確立

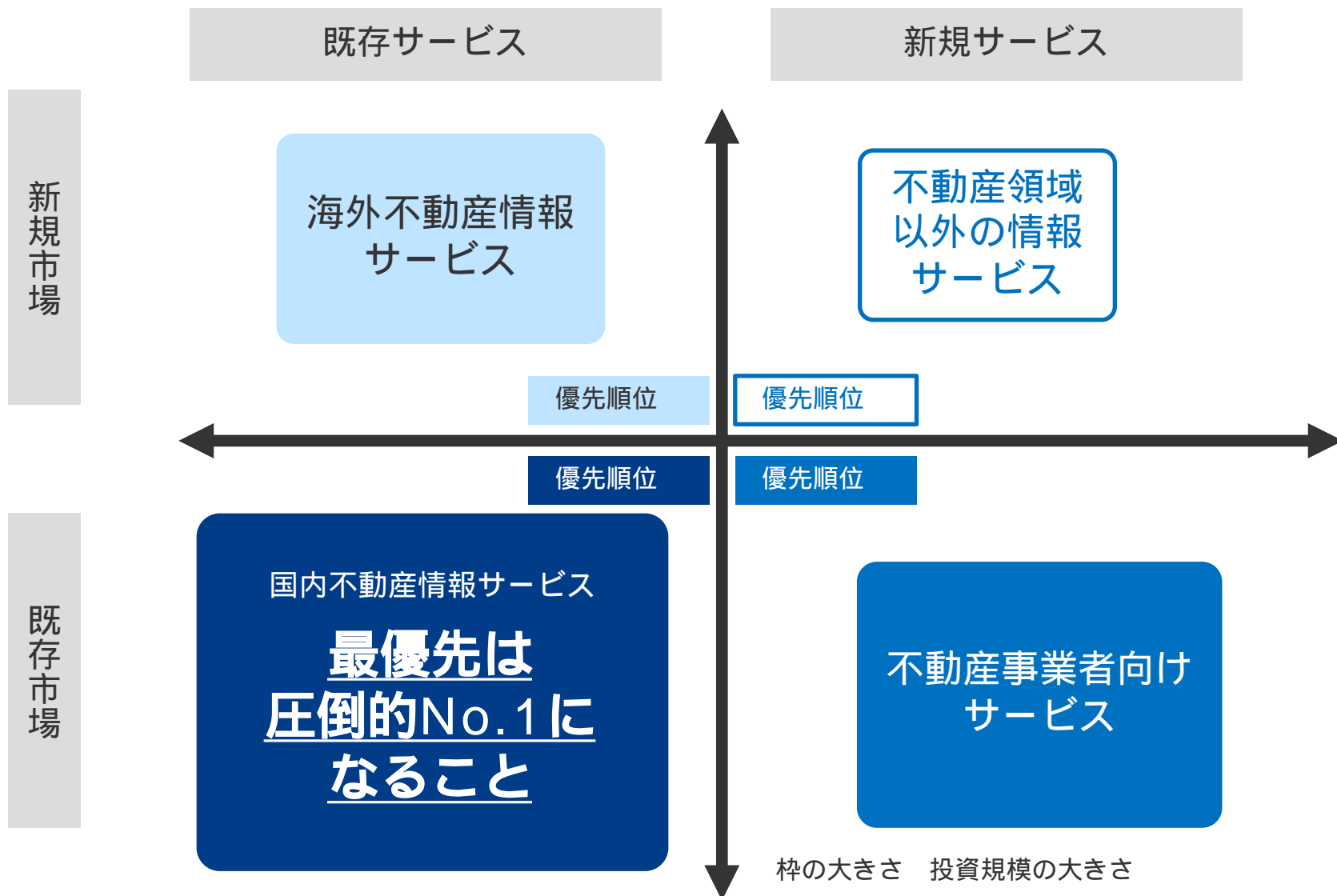
全住替え  
ユーザーシェア  
40%

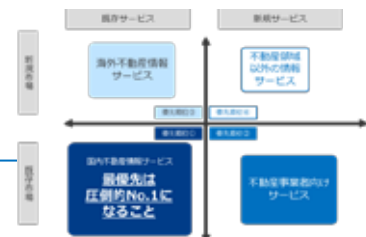
現在

中期目標

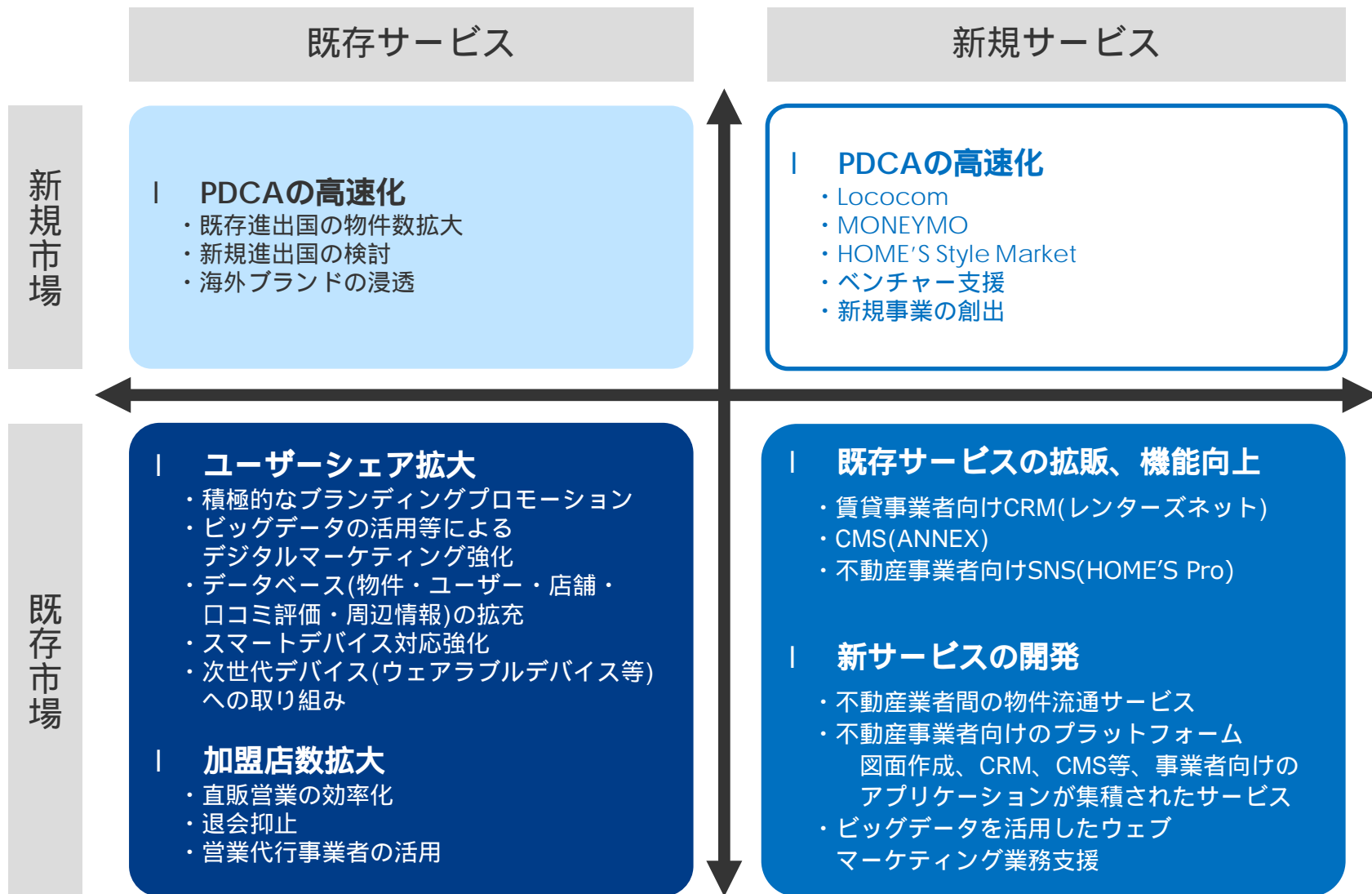
長期目標

**POINT** 国内の不動産市場を最優先に長期的な成長に向けた投資もしていく

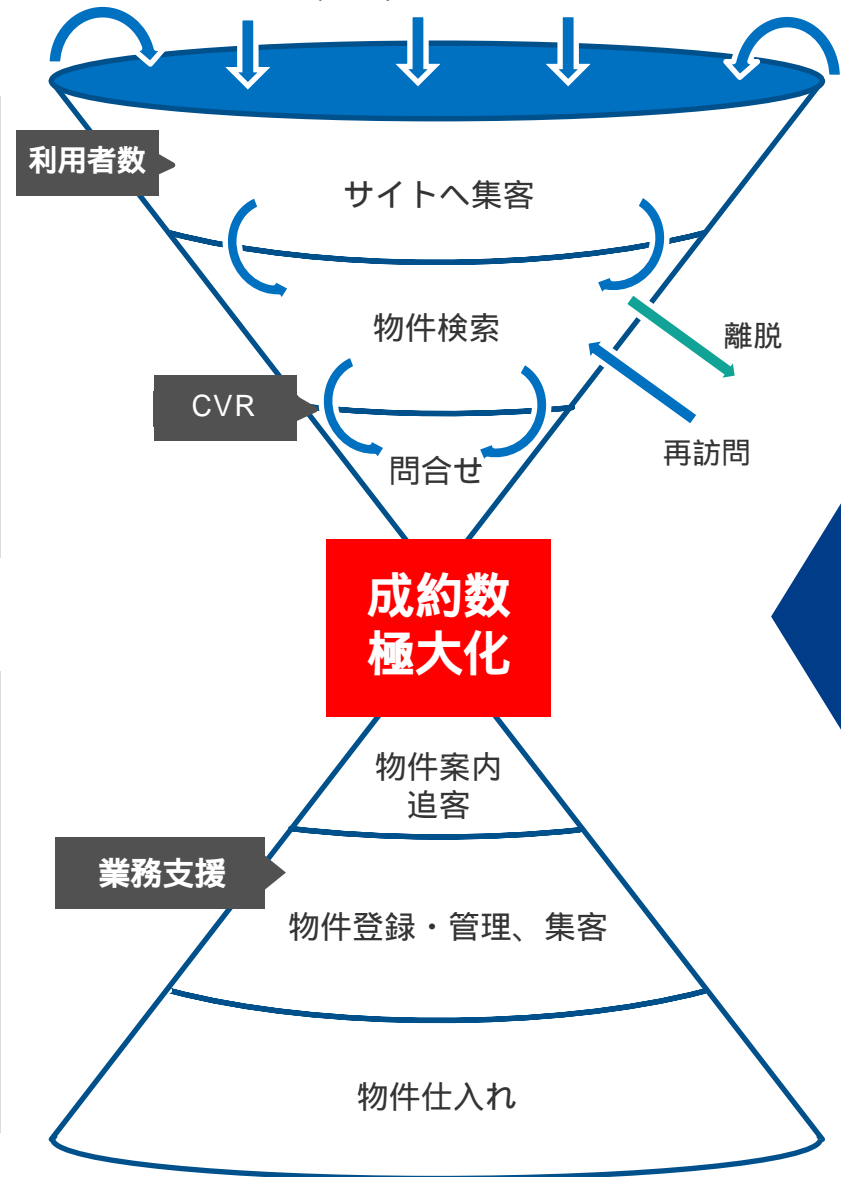




## POINT 物件・ユーザー・加盟店数拡大、新規サービス提供に注力



**POINT** 情報量(DB)を増やし、CCSで成約数極大化。住まい探しのプラットフォームへ



## 集客強化

利用者数の最大化

## プロダクト強化

CVR(問合せ率)の改善

## データベース拡充

物件・ユーザー・店舗・口コミ評価・周辺情報DBを集め、CVR(問合せ率)の改善、成約率の最大化

## 業務支援サービス強化

データベースの拡充、成約率の最大化

利用者

不動産会社

POINT

## 中長期の成長のため、海外事業への投資を継続する

- ＞ 日本で培ったSEO技術をベースに、世界各国・多言語対応型の汎用性の高いWEBサイトを構築中
- ＞ 現地拠点を原則置かずにローコストで強みを生かせる地域でWEBサイトを展開
  - ・ Google検索エンジンが強い地域
  - ・ 1言語あたりの人口が多い地域
- ＞ KPIは物件数
- ＞ PDCAを高速化し投資拡大・撤退の判断をしていく



# 海外同業他社の状況

2015年3月期の事業戦略（おさらい）

[Rightmove,UK]  
 売上高 190億円  
 営業利益 132億円  
 当期利益 101億円  
 時価総額 3,792億円

2013年12月期

時価総額  
3,792億円

[NEXT,JP]  
 売上高 146億円  
 営業利益 22億円  
 当期利益 13億円  
 時価総額 403億円

2014年3月期

時価総額  
403億円

[Zillow,US]  
 売上高 201億円  
 営業利益 17億円  
 当期利益 12億円  
 時価総額 5,888億円

2013年12月期

時価総額  
5,888億円

[Trulia,US]  
 売上高 146億円  
 営業利益 24億円  
 当期利益 18億円  
 時価総額 2,299億円

2013年12月期

時価総額  
2,299億円

[Soufun,CN]  
 売上高 650億円  
 営業利益 357億円  
 当期利益 304億円  
 時価総額 4,737億円

2013年12月期

時価総額  
4,737億円

時価総額  
5,667億円

[REA group,AU]  
 売上高 413億円  
 営業利益 192億円  
 当期利益 141億円  
 時価総額 5,667億円

2014年6月期

注1 各社発表のIR資料より計算

注2 株価は2014年8月8日現在

注3 為替は1ドル=¥102.1、1ポンド=¥171.7、1オーストラリアドル=¥94.6で計算

注4 Zillow社はTrulia社を35億ドル相当で買収すると発表。

## POINT 不動産・住宅情報の周辺サービスや新規事業の創出を継続する

- 既存のサービス(保険ショップ情報、地域情報、家具・インテリア情報)強化
- 新規事業提案制度による新規事業の創出
- ベンチャー投資
- PDCAを高速化し投資拡大・撤退の判断をしていく



**MONEY** マネモ  
ma

保険ショップ検索・予約サイト



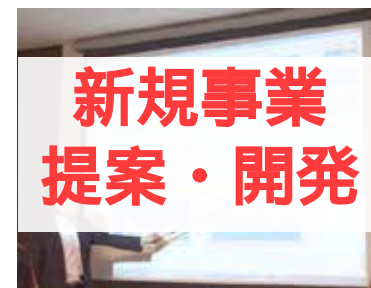
**Lococom**

地域情報サイト



HOME'S *Style Market*

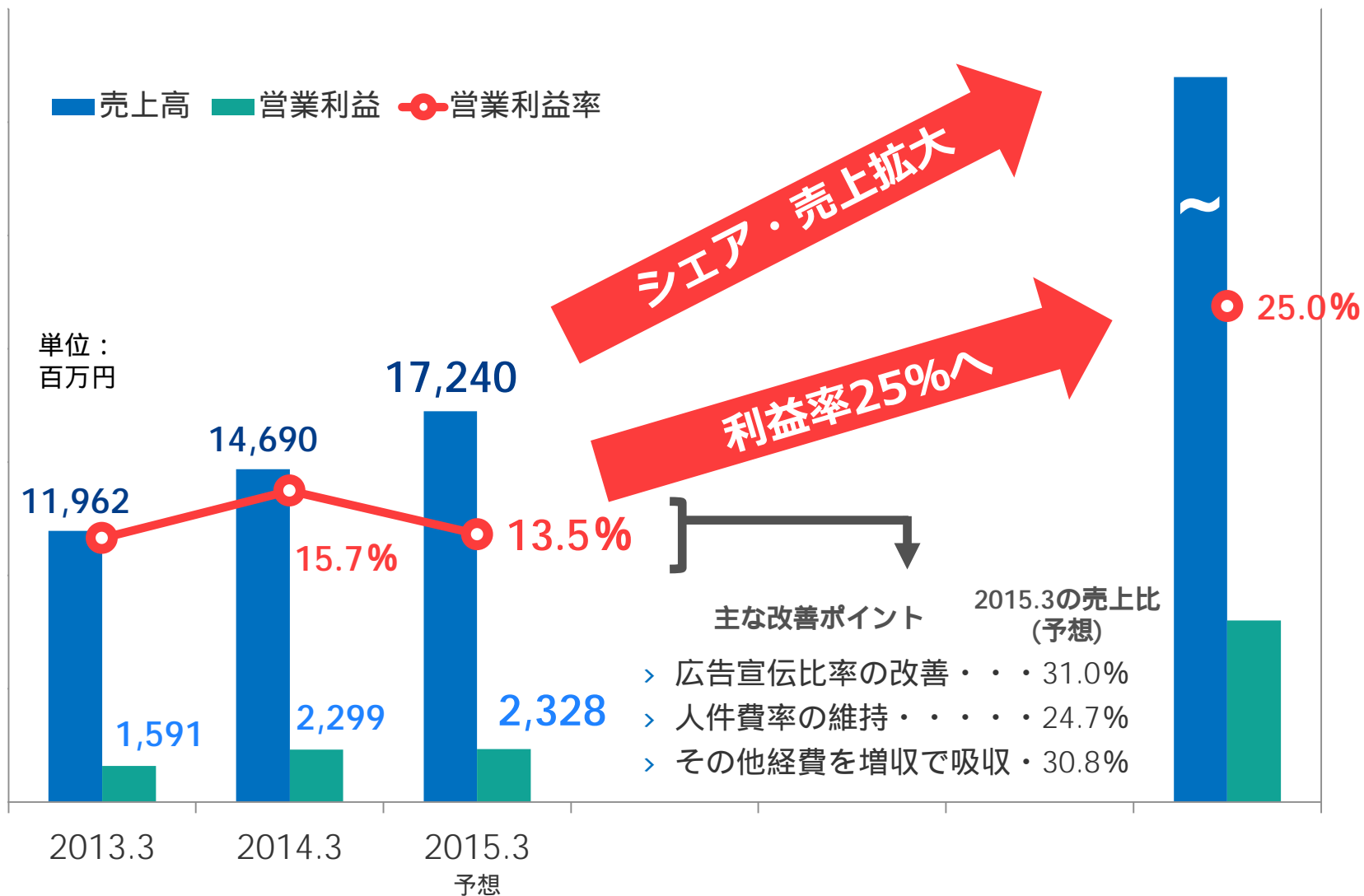
家具・インテリアECサイト



- ・ M&A
- ・ 新規事業提案制度
- ・ インターネットベンチャー投資



**POINT** ネット住替えユーザーシェアNo.1を確立し、営業利益率25%を目指す



## ＞ 経営指標

営業利益率25%を目指す

生産性の向上

継続的な配当、利益成長による還元

## ＞ 事業展開

HOME'Sの圧倒的No.1 = 物件網羅性の向上

不動産事業者向けサービス拡充

海外展開

不動産領域以外の新たな収益基盤の確保

## 本日のポイント

---

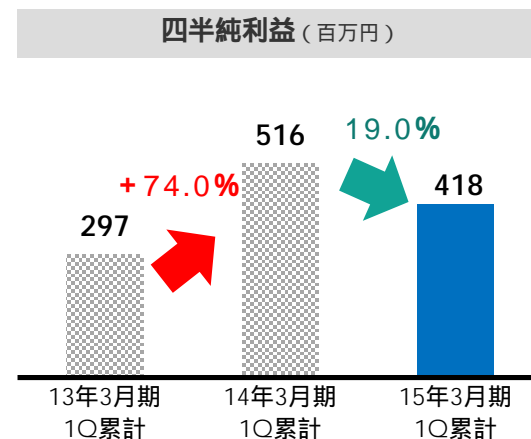
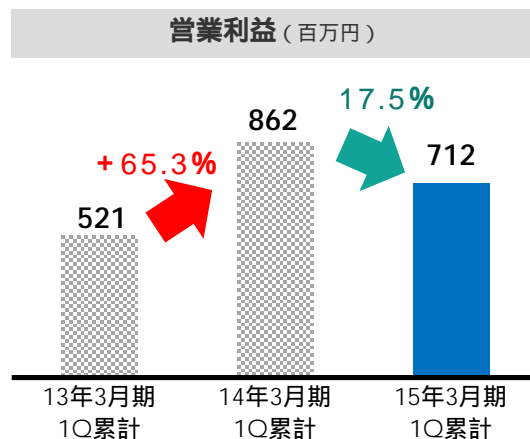
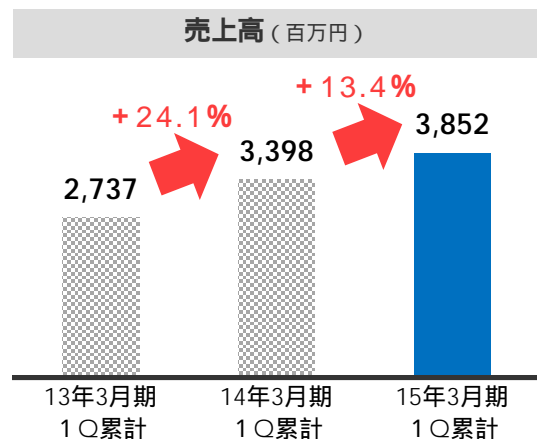
不動産情報サービス事業好調。  
1Qの連結売上高は前期比 **+13.4%**。  
営業利益は戦略的投資により同 **17.5%**

**物件網羅性** = 競争戦略の重要指標  
総掲載物件数は6月平均で **432万件**  
(前期比+17.7万件)

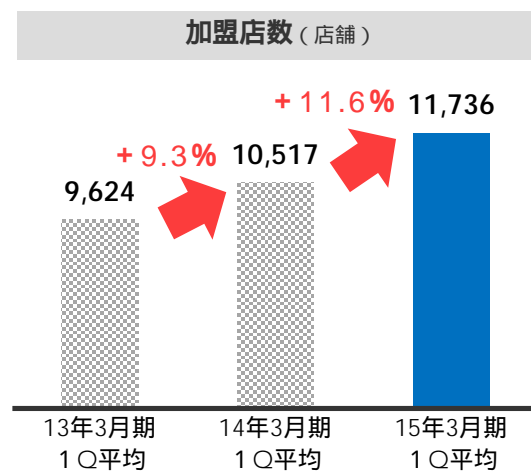
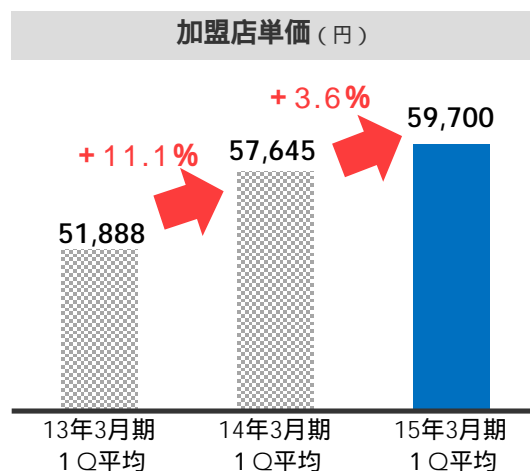
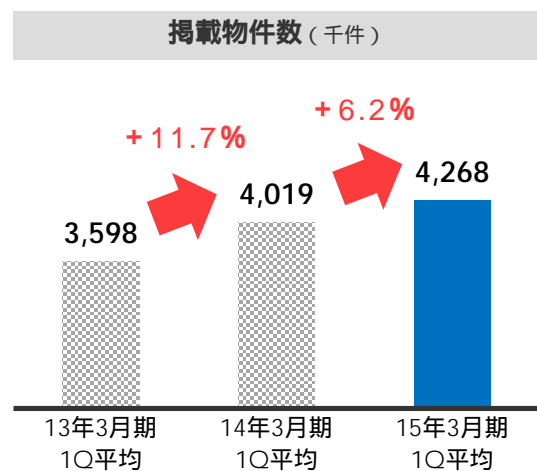
2015年3月期は**投資**の時期、**ユーザーシェアを向上**させる  
広告宣伝・スマートデバイス対応強化、  
不動産事業者向け新サービスリリース

# 2015年3月期 1Q 決算情報

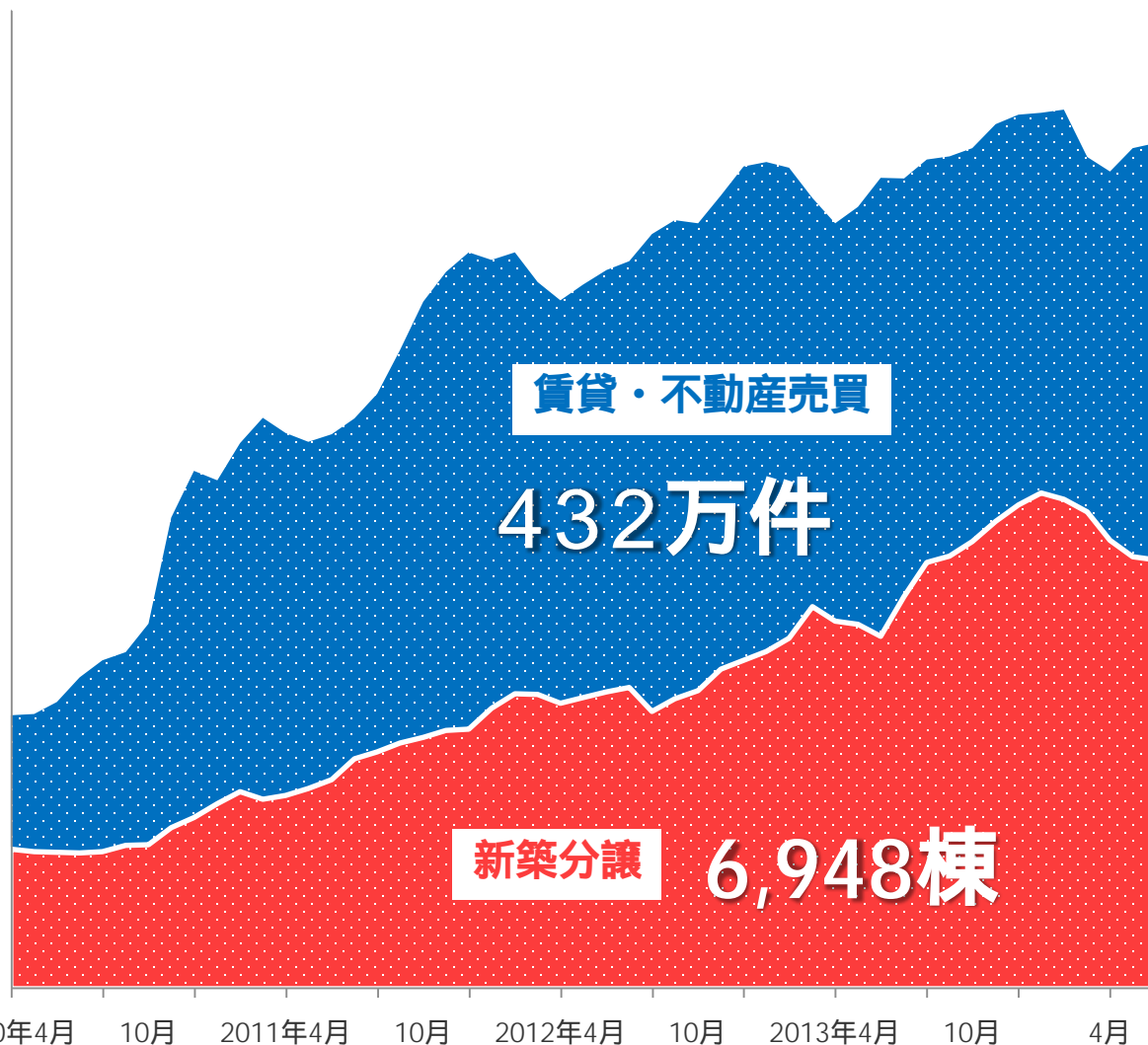
### CHECK! 連結業績の推移



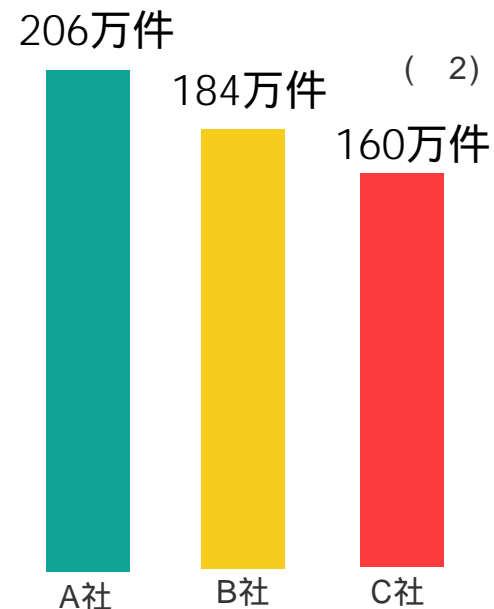
### CHECK! 「HOME'S賃貸・不動産売買」主要指標の推移



## 総掲載物件数 No.1 (1)



### 大手サイトとの比較



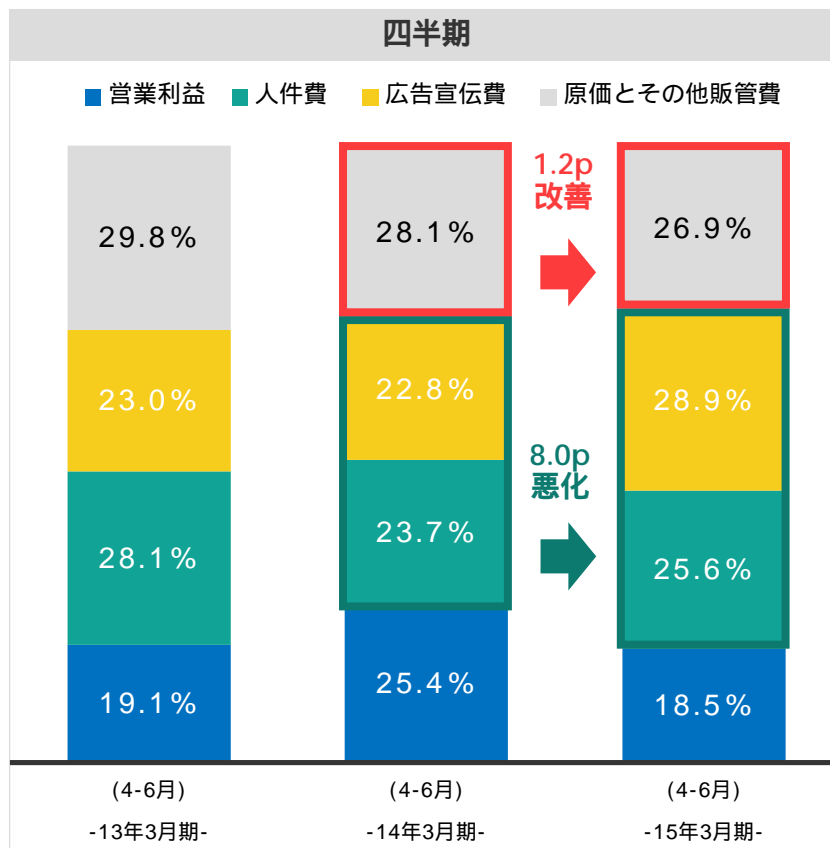
(1) フジサンケイビジネスアイ調べ(2014年3月31日掲載)。  
(2) 賃貸・不動産売買の2014年6月の総掲載物件数。当社調べ。

**POINT** 前期と比べ、売上高 + 13.4%、営業利益 17.5%、四半期純利益 19.0%

単位：百万円	【四半期】 14年3月期 (4-6月)	【四半期】 15年3月期 (4-6月)	増減額	増減率	
売上高	3,398	3,852	+ 454	+ 13.4%	1
売上原価	102	108	+ 6	+ 6.4%	
販管費	2,433	3,031	+ 598	+ 24.6%	
人件費	806	988	+ 182	+ 22.6%	
広告宣伝費	774	1,114	+ 340	+ 44.0%	2
営業費	84	126	+ 42	+ 50.3%	3
減価償却費	131	88	42	32.6%	
その他販管費	637	712	+ 75	+ 11.9%	
営業利益	862	712	150	17.5%	4
四半期純利益	516	418	98	19.0%	
営業利益率	25.4%	18.5%	6.9p	-	

- 1 不動産情報サービス事業は + 13.2%、特に主力サービスの「賃貸・不動産売買」は前期比 + 15.6%と二桁成長を継続（詳細はP.25）。
- 2 TVCMや電車内でテルマエ・ロマエIIとのタイアップ広告の実施やデジタルマーケティングの取組み強化による支出等による増加。
- 3 ユーザー調査、HOME'S総研の不動産市場調査等による増加。
- 4 減益だが、今期は来期移行の成長のため戦略的投資の時期（ユーザーシェア獲得・サービス開発等）であり、期初予想通りに進捗。

**POINT** 広告宣伝費の戦略的投資により利益率は悪化しているが、期初の予定通り



原価とその他販管費：増収及びコスト削減努力により構成比率改善。

広告宣伝費：早期にユーザーシェアを獲得するため、戦略的にブランディングプロモーションを中心とした広告宣伝活動を強化中。

通期での売上高比率は31%の見込み。

人件費：1Q平均の連結従業員数は前期583名（内、海外従業員61名）→当期601名（内海外従業員13名）。中国事業撤退により海外従業員数減少も、国内サービスやアプリをつくる・集客する・分析する・最適化するスタッフ（Productive Staff）を中心とした増員。4月入社の新卒社員は前期9名→当期20名。



**POINT** 新築・注文リフォームは消費税増税による影響があるものの、  
 賃貸・不動産売買は問合せ数・加盟店数増加により前期比+15.6%

単位：百万円	【四半期】 14年3月期 (4-6月)	【四半期】 15年3月期 (4-6月)	増減額	増減率	
<b>売上高</b>	3,398	3,852	+454	+13.4%	
<b>不動産情報サービス事業</b>	3,366	3,811	+445	+13.2%	
<b>賃貸・不動産売買</b>	1,818	2,102	+283	+15.6%	1
<b>新築分譲</b>	1,021	1,083	+62	+6.1%	2
<b>注文住宅・リフォーム</b>	256	230	25	10.0%	2
<b>不動産事業者向け</b> 注1	136	206	+69	+51.2%	3
<b>その他</b> 注2	132	187	+55	+41.4%	
<b>その他事業</b> 注3	31	40	+8	+28.0%	

当期より売上の集計区分を変更しています。詳細はP.71をご覧ください。過年度分についても新集計区分に修正して記載しています。

注1 不動産事業者向けは「賃貸事業者向けCRMサービス」「不動産デベロッパー向け業務支援サービス」「WEBページ制作サービス」等です。

注2 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S介護」「HOME'S引越し見積もり」「HOME'Sリノベーション」「HOME'Sトランクルーム」、海外事業等です。

注3 その他事業は「MONEYMO(マネモ)」「Lococom(ロココム)」「HOME'S Style Market」等です。

- 2012年秋のサイトリニューアルによるSEO効果が一巡したものの、継続的なブランディングプロモーション・デジタルマーケティング強化、営業力強化等により訪問者数・問合せ数、加盟店数が増加。加盟店単価は+3.6%、加盟店数は+11.6%。
- 消費税増税前の駆け込み需要による完売物件の増加、増税後の需要減、物件仕入れ価格高騰等による供給数減少。特に新築マンションの掲載物件数は前期比 5.2%。一方新築一戸建ては前期に大口の顧客を開拓した影響もあり物件数前期比+15.7%。
- 不動産事業者向けCRMサービスの拡販や新サービス業界特化型DMPサービス（詳細はP.39）の売上寄与により大幅に増加。

## POINT 不動産情報サービス事業は 18.7%の減益、その他事業は赤字改善

単位：百万円	【四半期】 14年3月期 (4-6月)	【四半期】 15年3月期 (4-6月)	増減額	増減率
不動産情報サービス事業	887	722	165	18.7%
その他事業	24	9	+15	
連結営業利益	862	712	150	17.5%

前期もしくは当期が赤字の場合増減率は記載しておりません。

**不動産情報サービス事業：**ブランディングプロモーションによる広告宣伝費の増加、市場調査等により減益となったが、概ね期初想定どおり。  
**その他サービス事業：**地域情報サイト「Lococom」の赤字幅改善、金融情報サイト「MONEYMO」の黒字転換、赤字が続いていた「EventCal」「eQOLスキンケア」を前期の2Qにサービス終了したこともあり、赤字改善。今後も赤字が続かないようPDCA管理を徹底しながら、第2、第3の柱となるような新規事業への投資を継続する。

**POINT** 1株当たり純資産+1.5%増加。有利子負債ゼロを継続

単位：百万円	前期末 14年3月末	【当四半期末】 14年6月末	増減額	増減率	主な増減要因
<b>資 産</b>	13,409	13,183	226	1.7%	現預金の減少 143 流動資産の減少
<b>流動資産</b>	11,109	10,736	372	3.4%	売掛金の減少 178 流動資産の減少
<b>固定資産</b>	2,300	2,446	+146	+6.4%	無形固定資産の増加 +154 固定資産の増加 1
<b>負 債</b>	3,160	2,773	386	12.2%	未払金の減少 337 流動負債の減少
<b>流動負債</b>	2,987	2,600	387	13.0%	賞与引当金の増加 +132 流動負債の増加
<b>固定負債</b>	172	173	+0.7	+0.4%	未払法人/消費税等の減少 245 流動負債の減少
<b>純 資 産</b>	10,249	10,409	+160	+1.6%	有利子負債ゼロ
1株当たり純資産	181.55	184.24	+2.69	+1.5%	利益剰余金の増加 +151 純資産の増加

のれんの償却状況 (単位：千円)	のれんの 総額	期首 残存価額	14年4月-14年6月 償却額	残存価額	残月数	償却終了 年月
旧：(株)リッテル	216,738	86,695	10,836	75,858	21ヶ月	2016年3月

1 ソフトウェアの増加+60百万円、ソフトウェア仮勘定の増加+105百万円。新サービスや新基幹システムの投資。

**POINT** 当期末の現金同等物は1億円増加の73億円、定期預金含めると83億円に

単位：百万円	14年3月期 (4-6月)	15年3月期 (4-6月)	増減額	主な項目	14年3月期 (4-6月)	15年3月期 (4-6月)
営業CF	+ 433	+ 359	73	税引前四半期純利益	846	710
				減価償却費	132	88
				賞与引当金の増減額	58	132
				売上債権の増減額	84	202
				未払金の増減額	156	336
				法人税等の支払額	609	581
投資CF	73	1,242	1,169	定期預金の預入による支出		1,000
				無形固定資産の取得による支出	49	222
財務CF	102	260	158	配当金の支払	115	262
現金及び 現金同等物の増減	+ 259	1,143	1,402			
現金及び 現金同等物残高	7,199	7,300	+ 100			

## POINT スマートデバイス対応サービス、次々にリリース

### アプリ



総掲載物件数No.1のHOME'S  
iOSアプリリニューアル



### HOME'S 視覚障がい者向けアプリリリース

iPhoneの音声読み上げ機能「VoiceOver」  
を活用した賃貸物件検索アプリ

### スマートフォン向けサイトリニューアル



### HOME'S介護

老人ホームや高齢者専用賃貸住宅が検索できるサイト



### HOME'S リノベーション

リノベーション会社や事例、イベントが検索できるサイト



### HOME'S Style Market

2014年4月にサービスインした、家具・インテリアECサイト

POINT

## スマホにも対応！360度のパノラマ画像で物件が探しやすく 新築設備を10年間保証、入居後の住まいの安心を提供するサービス開始

### 360度のパノラマ画像



360度全体が見渡せ、これまで以上に臨場感のある写真に

↓360度パノラマサンプル

<https://theta360.com/s/46j>

<http://goo.gl/E3KGRI>

### 新築設備を10年間保証

ポータルサイトでは初となる、新築一戸建て向けの設備保証サービス「HOME'S新築設備保証」。日本リビング保証社と提携してサービス提供。

通常1年間のメーカー保証を**10年間保証**するサービス。HOME'Sで住まいを探し、**入居後の住まいの安心**までサポートする。

#### 補償対象の設備の一例



システムキッチン



システムバス



洗面化粧台



ドアホン

## POINT HOME'S総研、拡大が予想される中古住宅・リノベーション市場のレポート発表

中古住宅・リノベーション市場レポートの概要

無料でダウンロードできます

<http://www.homes.co.jp/souken/report/201406/>



ストック型社会への転換を中心的に牽引する中古住宅のリノベーション。今後もさらなる拡大が予想される市場について、2014年時点での到達点と課題をまとめた。



### HOME'S総研所長プロフィール



HOME'S総研所長 島原 万丈

1989年株式会社リクルート入社。  
2005年よりリクルート住宅総研。  
2013年3月リクルートを退社、同年7月  
当社に入社しHOME'S総研所長に就任。

他に一般社団法人リノベーション住宅  
推進協議会設立発起人、国交省「中古  
住宅・リフォームトータルプラン」検  
討委員等。

# 2015年3月期 2Q以降の取組み



# ブランディングプロモーション強化

2Q以降の取組み

**POINT** チャネル・エリア・投下量を前期より拡大し、ユーザーシェアを高める



今期追加



ニ番組提供  
8/9 ~  
土曜夜TBS系列にて

17億円

2014年3月期  
上期実績

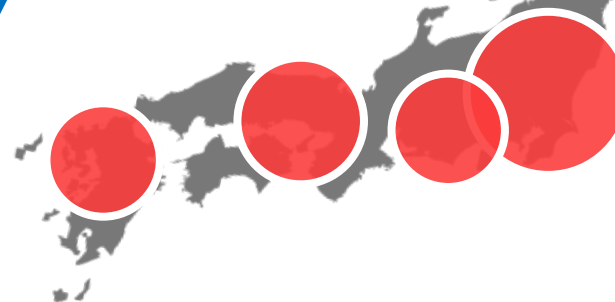


広告宣伝費(総額)

エリア拡大  
投下量増加  
チャネル追加

23億円

2015年3月期  
上期予想



**POINT** 効果測定をしながら継続的なブランディングプロモーションを実施

想起率底上げのイメージ

**CHECK!**

**想起率向上**

→TVCM、YouTube、  
ディスプレイ広告、  
キャンペーン等



YouTube



**CHECK!**

**忘却率を抑止する**

→OOH、ミニ番組等



**CHECK!**

**想起率を底上げ**

→継続的なブランディング

PDCA

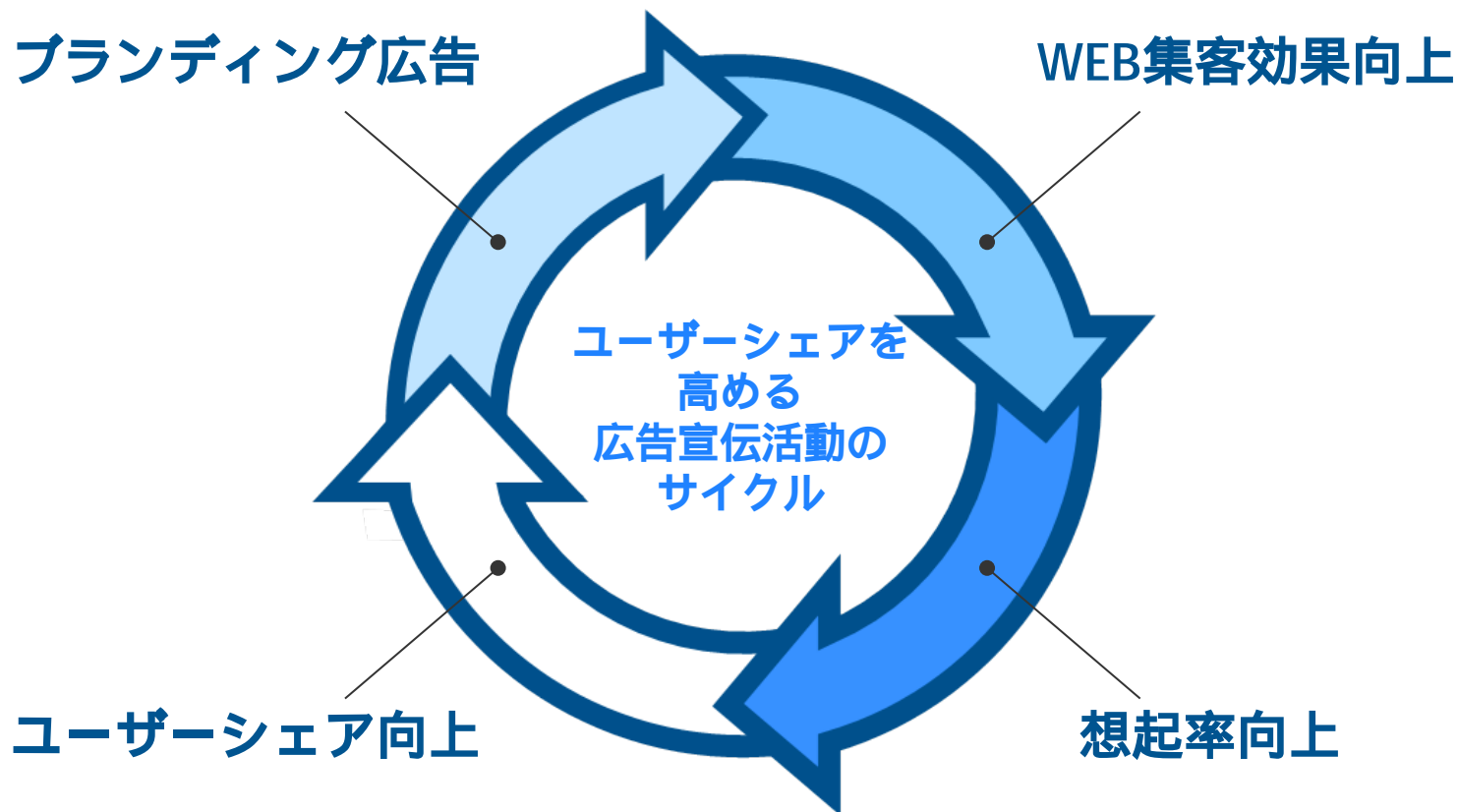
PDCA

広告宣伝の  
効果測定を実施

想起率

時間軸

**POINT** ブランディングで想起率を上げ、広告効果を高めユーザーシェアを高める



**POINT** 「賃貸・不動産売買」の問合せ課金料率を一部見直し。  
最低料率を上げることで、更なる広告投資→問合せ・売上増加が可能に

## 賃貸 課金額計算方式

月額基本料金

+

物件の賃料・価格

×

**課金料率**

×

エンドユーザーからの  
問合せ数（メール・電話）

見直し

## 新料率

## 賃貸

問合せ数	旧課金料率	新課金料率 2014/10/1～
1～15件まで	5.5%	5.5%
16～60件まで	4.0%	4.0%
61件～	2.0%	

## 売買・投資

問合せ数	旧料率	新課金料率 2014/10/1～
1～5件まで	0.05%	0.05%
6～20件まで	0.02%	0.03%
21件～	0.01%	

**POINT 「リフォーム」サイトリニューアル。口コミ・評価情報や成約お祝い金を開始**

Before



After



### 新サイトのコンテンツ

リフォーム会社を紹介してもらう  
自分でリフォーム会社を探す  
事例検索  
価格相場コンテンツ

### 新サイトの特徴

「会社指名問合せ」と「応札方式」の  
2種類の問合せが匿名でできる  
ユーザーの口コミ・評価  
前払金返金・設備保証の延長付き  
成約お祝い金がもらえる（ ）

（ 対応していないリフォーム会社もあります ）

## POINT 問合せ課金形式から成約課金形式へ移行し、収益拡大を目指す

## リフォーム課金形式

2014年10月1日～

月額基本料金  
10,000円

+

応札手数料  
500円/件数

+

成約手数料  
工事代金×5%

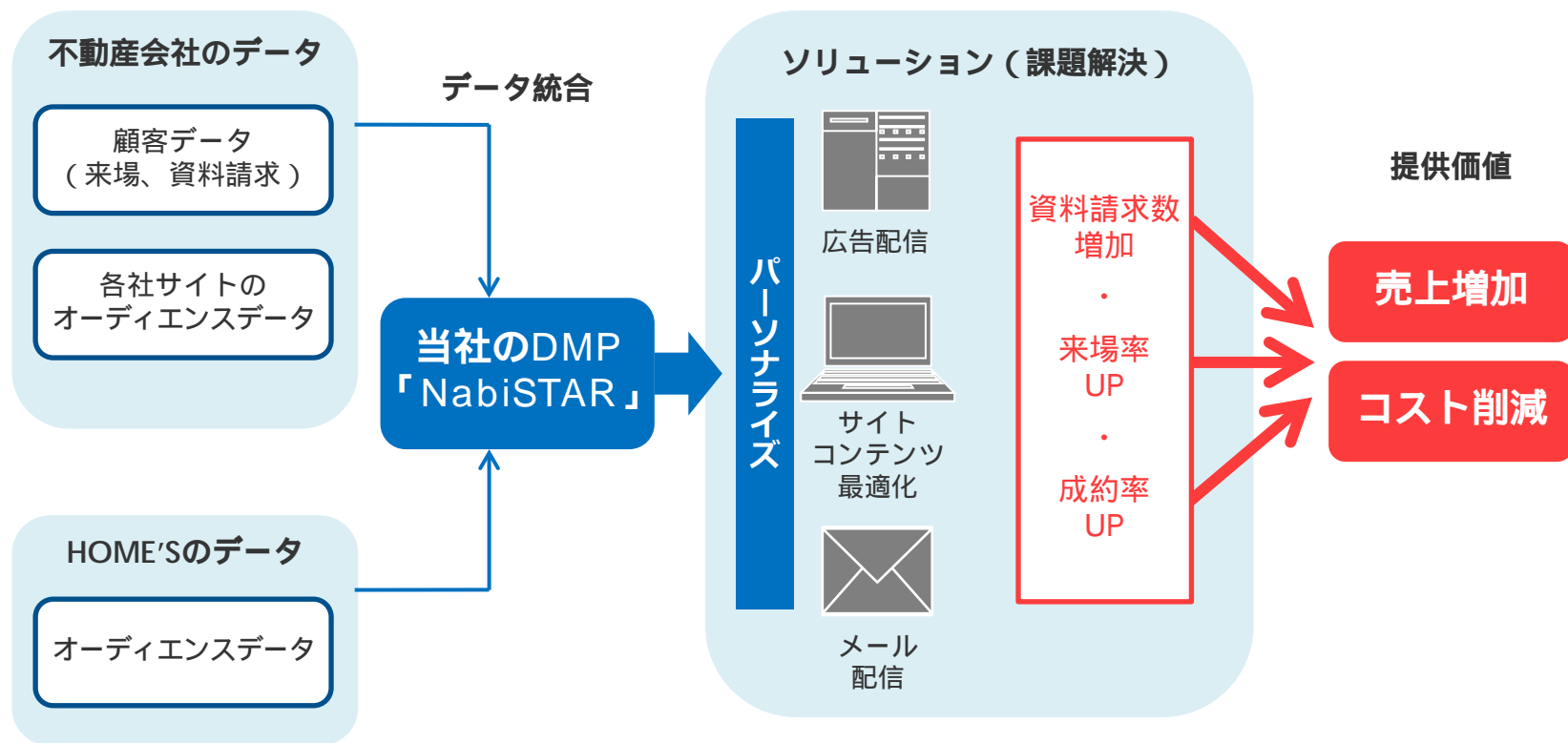
## 同業他社比較

項目	当社	A社（業界最大手）
サービス (対ユーザー)	ユーザーは <b>自分で好きな会社 を選べる</b>	ユーザーは会社を選べない (サイトに会社情報が掲載され ていない)
サービス (対顧客)	<b>自社のPRページあり</b>	自社の紹介ページなし
ユーザー特典	<b>前払金返金保証 最大1%キャッシュバック 設備保証の延長</b>	完成保証
ビジネスモデル	成約課金	成約課金
利用料金	初期:250,000円 月額:10,000円 成約手数料率6%	初期:250,000円 月額:6,000円 成約手数料率6%
売上高	2.8億 (2013年3月期実績)	当社推定 約14億円
工事総額		当社推定 約200億円

POINT

不動産会社を対象とした業界特化型のDMP( )サービスを開始。  
顧客のWEB広告効果を最適化し、成約率・売上向上を支援する

( )DMP=データ・マネジメント・プラットフォームの略



## POINT 15秒動画SNS『Mechika（メチカ）』を運営するGlue-th社に出資

### 動画SNSアプリ「Mechika(メチカ)」

#### 【SNSアプリメチカの概要】

15秒動画SNS「Mechika」について  
(URL : <http://mechikaboola.com/>)

- ・2秒×6コマの撮影で簡単に動画を作成
- ・約80曲のオリジナル音楽、約600種類の動くスタンプ
- ・累計60万インストール（海外比率70%）
- ・月間アクティブ率80%

#### 【運営会社Glue-th社の概要】

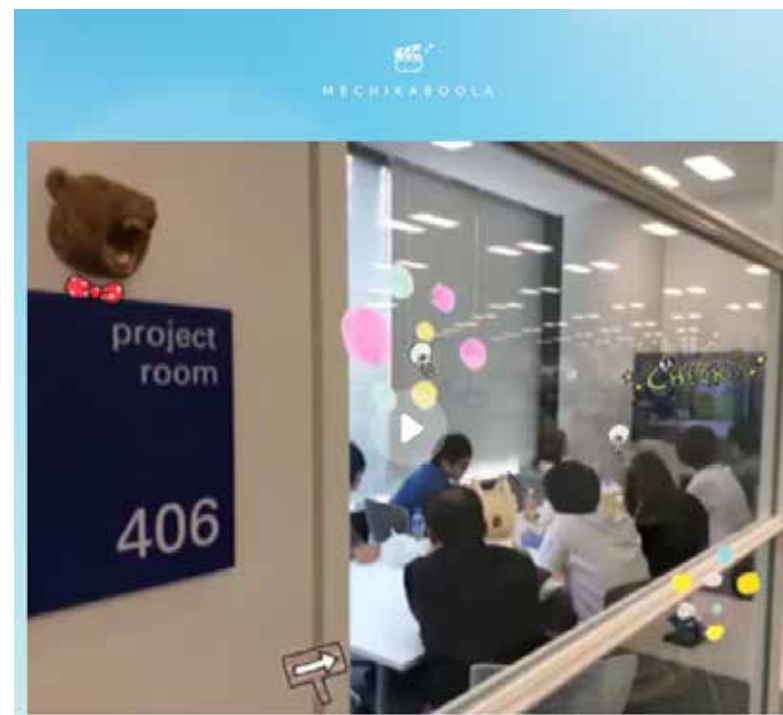
所在地：東京都新宿区岩戸町17

設立：2013年5月

代表者：代表取締役CEO 納家一寛

事業内容：『Mechika(メチカ)』を運営

### サンプル動画



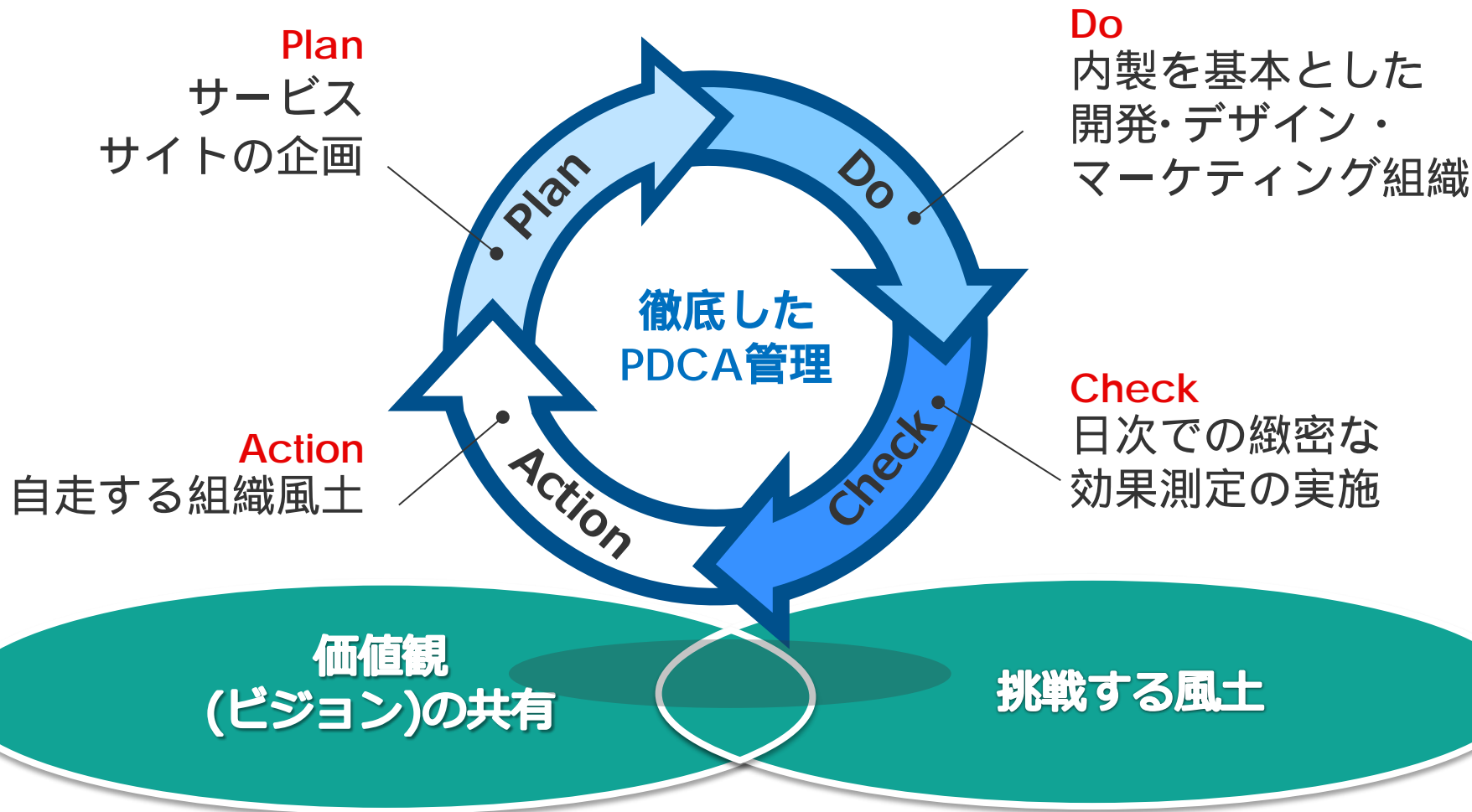
↓メチカの動画@社内のリンク：

<http://goo.gl/Om9CPo>



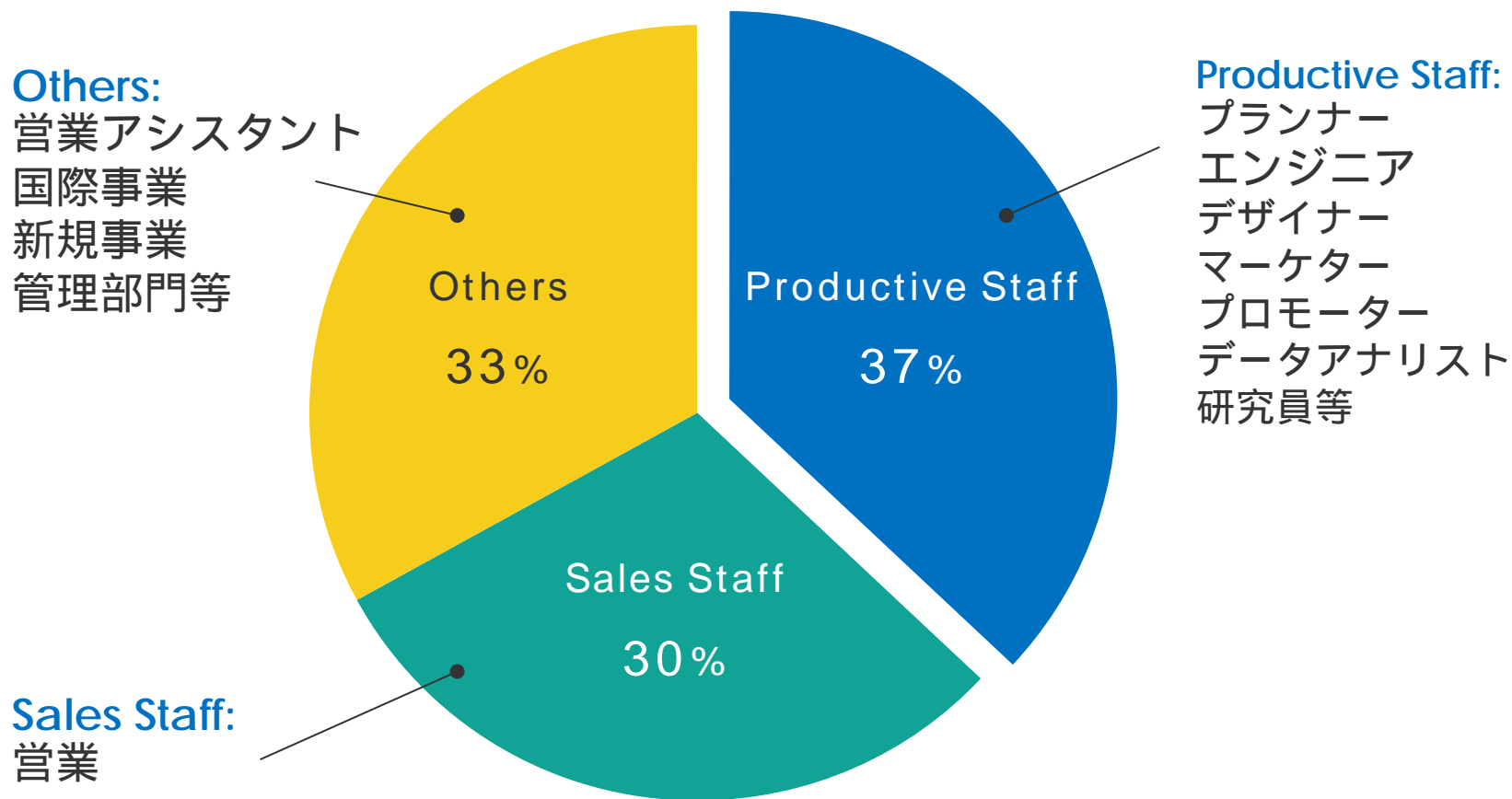
POINT

成長の源泉は共通の価値観×挑戦する風土×徹底したPDCA管理



**POINT** 内製化へのこだわり。従業員の構成はProductive Staffの比率が一番高い

## 従業員の構成



POINT

No.1のサービスを提供するために、人財育成にも注力

人財育成の取り組み事例

### ネクスト大学

ビジネス学部・営業学部・ものづくり学部の3学部からなる社内大学。  
クリティカルシンキング・マーケティング・マネジメント・選抜海外研修や、社員や社長が講師をする経営塾・財務分析・プログラミング・デザイン基礎・英会話等もある。

### 新規事業提案制度 「Switch」

年2回、社員なら誰もが事業提案できる制度。2012年は新卒2年目の社員が優秀賞。「HOME'S介護」や「HOME'Sトランクルーム」はこの制度により誕生。

### クリエイターの日

最先端技術・トレンドの研究や新サービスの開発に挑戦できる制度。提案し、承認されたプロジェクトに業務時間の10%を使うことができる。  
iPhoneアプリ「HOME'S」はこの制度により誕生。

**POINT** 働きがいのある会社No.1を目指し、定期的にビジョンや事業戦略の共有を実施

事例：2014年7月の全社総会



月に1度開催される全社総会。ビジョンや月次の業績、各事業部からのトピックスの共有やトップセールス賞等の表彰が行われる。



社長と役職者が「何故ビジョンが大切か」パネルディスカッションを実施



その後、部署ごとや部署を横断したテーブルで、ビジョンの大切さについて語る



各テーブルのベストスピーカーが代表して全体に発表

## 「働きがいのある会社」 4年連続ベストカンパニー

世界45カ国、6,000社が実施する  
「働きがいのある会社」調査。  
Google、マイクロソフト等とともに  
ベストカンパニーに選出。



## 「ベストモチベーション カンパニーアワード2014」

6位受賞



社内会議の様子（東京本社にて）



# ネクストが目指す、 近未来の住まい探し

# 新たな技術への取組み強化 ネクストグループの中期事業戦略

## POINT ネクストが目指す、近未来の住まい探し



POINT

スマートフォンで物件を開錠する「スマートキー」

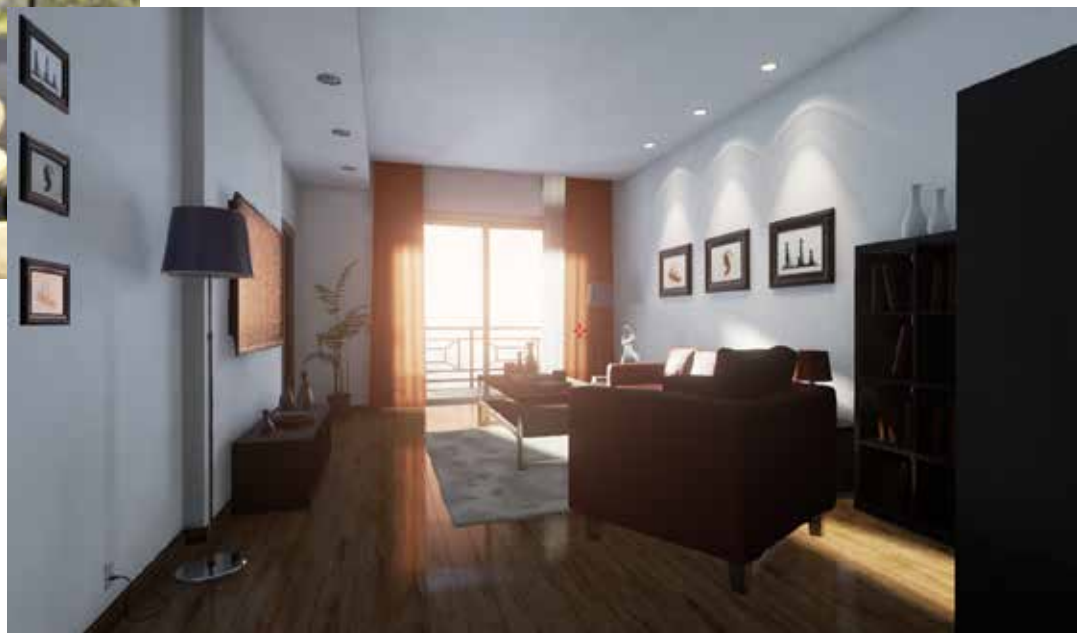




**POINT** バーチャル内覧アプリケーション「Room VR (ルームブイアール)」



2014年6月9日(月)の  
テレビ東京「WBS」で  
紹介されました！



**POINT** 3Dスキャンカメラ「Matter port（マターポート）」



Matter portのデモへのリンク

**POINT** タンジブルユーザーインターフェースを活用した「物件検索マップ」



# 社是・経営理念

---

社是

**利他主義**【altruism】

“みんなを幸せにしたい”その想いは全方位

ネクスト経営理念

常に革進することで、より多くの人々が  
心からの「**安心**」と「**喜び**」を得られる  
社会の仕組みを創る





あなたの「出逢えてよかった」をつくる



# IR情報に関するお問合せ窓口



IR専用公式Twitter



公式フェースブックページ



[https://twitter.com/Next\\_2120\\_IR](https://twitter.com/Next_2120_IR)



<http://www.facebook.com/next.group.jp>

IRメールマガジン



お問合せ先

株式会社 ネクスト IR窓口

電話 03-5783-3603 (平日10:00~18:00)

ファックス 03-5783-3737

E-mail [ir@next-group.jp](mailto:ir@next-group.jp)

会社サイト <http://www.next-group.jp/> (日本語)

<http://www.next-group.jp/en/> (English)

IRニュースのご案内

月次業績の情報や適時開示情報をメールでお知らせします。

以下のアドレスに空メールを送っていただくか、フォームよりご登録ください。

空メールアドレス [touroku@next-group.jp](mailto:touroku@next-group.jp)

登録フォーム

<http://www.next-group.jp/ir/magazine/index.html>

# 参考資料

# 会社データ

## 会社概要

会社名	株式会社ネクスト（東証第一部：2120）
代表者	代表取締役社長 井上 高志
設立	1997年（平成9年） 3月12日（3月決算）
資本金	1,999百万円
発行済株式数	56,469,000株（内、自己株式数36,536株）（ ）
連結従業員数	608名（内、臨時雇用者数75名、海外子会社14名）
事業内容	不動産情報サービス事業 その他事業
主な株主	ネクスト役員、楽天株式会社（15.9%）
本社所在地	東京都港区港南2-3-13 品川フロントビル（総合受付 3階）
主な子会社 （ ）は議決権比率	株式会社レンターズ（100%） Lifull(THAILAND) Co., Ltd.(99.9%)、12月決算 PT. Lifull Media Indonesia(50.0%)、12月決算

（ ）2014年1月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。





代表取締役社長 井上 高志

	職 歴
1991年4月	リクルートコスモス入社 分譲マンション販売、流通物件仲介を担当
1991年7月	リクルート総合人材事業部へ出向、のちに転籍 主に新卒採用、中途採用、人材サービスの法人営業に従事
1995年7月	リクルートを退社 ネクストの前身となるネクストホームを創業し、事業スタート
1997年3月	株式会社ネクストを設立し、代表取締役社長に就任
2014年4月	当社代表取締役社長兼国際事業部長に就任（現任）
2014年3月	一般財団法人Next Wisdom Foundationを設立し代表理事に就任

### 創業のエピソード

この先ずっと「目の前の人を笑顔に、幸せにしたい」、そう強く決意する出来事が起こったのは、いまから22年前のことです。

不動産業界に入り、新入社員としてマンション販売を担当していた私は、ある若いご夫婦の担当になりました。ご紹介した物件を気に入っていただき、さっそく購入の手続きに入りました。

ところがローン審査が通らず、ご夫婦は購入を断念せざるを得ませんでした。お二人のあまりの落胆ぶりに、私は「何とかして、このご夫婦に良い物件を探してあげたい」と思い立ち、他社の物件情報をもかき集めてご紹介しました。

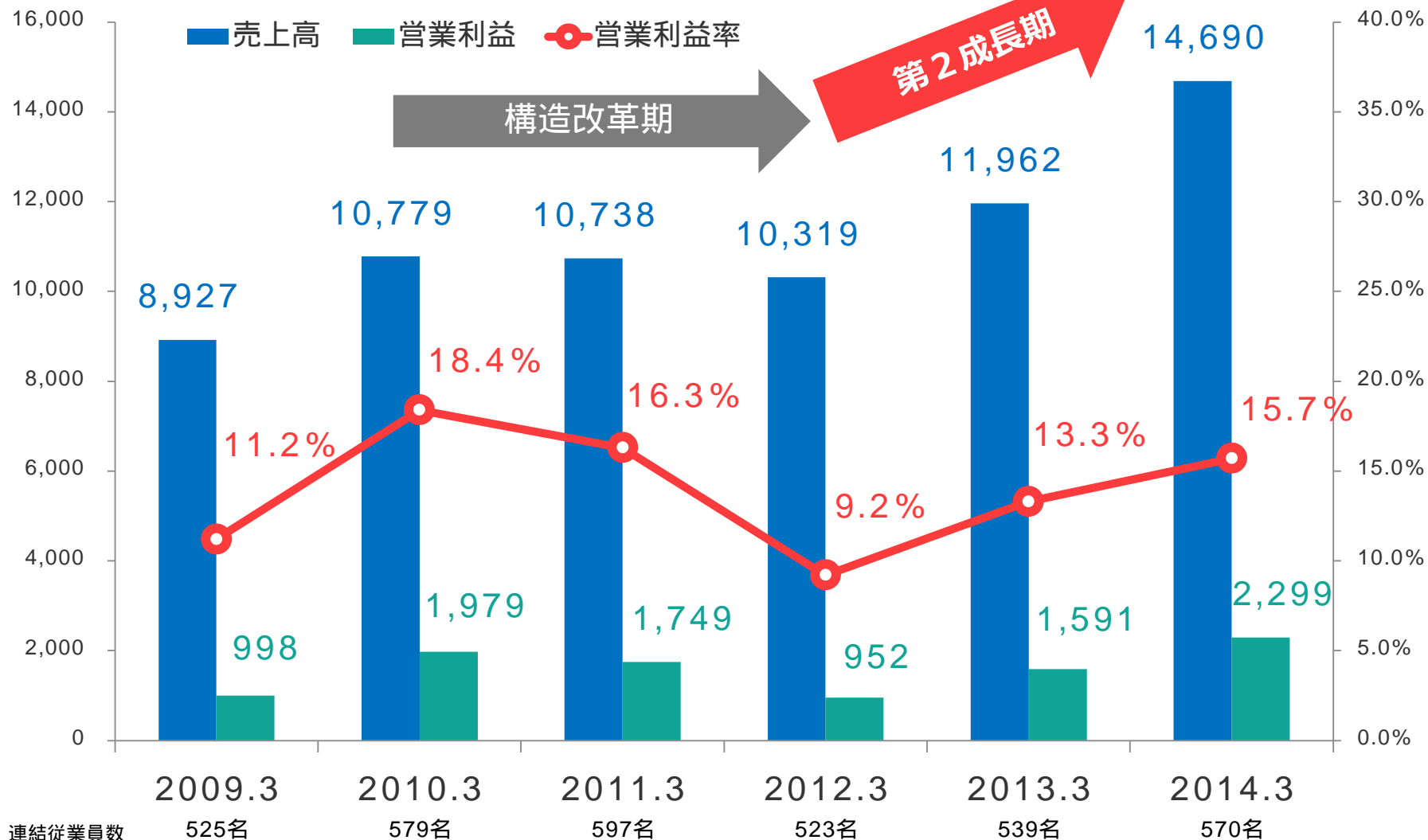
最終的にお二人は他社の物件を気に入られ、審査も無事に通り、ご購入となりました。当然、上司からはきつく叱られました。

後日そのご夫婦が訪ねてこられ、「井上さんが本当に私たちの立場に立って一生懸命に探してくれたおかげで、素晴らしい物件に出会えました。どうもありがとうございました」と満面の笑みでお礼を言ってくださったのです。

そのご夫婦の喜ぶ様子を見たときに、これから先ずっと、このような「最高の笑顔」をつくり続けられる仕事をしたいと強く思うようになりました。また、不動産業界に身を置いている私でさえも、当時は情報を集めるために苦労したのですから、限られた情報の中から“一生に一度”ともいえる高価な買い物をしなければならぬお客様はもっと大変な苦労をされているのだろうと、大きな疑問を抱きました。このときの体験が原点となり、「すべての不動産情報が公開される仕組みを実現したい」との一念が生まれ、創業へと結びつき、ネクストの基盤となっていったのです。

**POINT** 構造改革によって、第2成長期へ。売上・利益は過去最高を更新。

単位：百万円



連結従業員数

『HOME'S』はインターネットに特化した  
全国の住まいを探せる日本で **No.1** の  
不動産・住宅情報サイト



借りる  
買う・売る  
注文住宅・  
リフォーム  
不動産投資  
損害保険・生命保険  
引越し



# 不動産業界全体のサービス改善への取り組み



## HOME'Sだけの取り組み



HOME'S  
接客グランプリ  
2013  
結果発表

おもてなしNo.1店舗を決定!

全国の賃貸不動産店舗を対象に専門調査員が接客対応  
メール対応を客観的に診断し接客サービスNo.1店舗を  
決定するHOME'S接客グランプリを開催しました!

賃貸不動産会社



# 世界No.1の不動産・住宅情報サイトを目指し、 タイ・インドネシア・台湾に進出

## タイ (持株比率99.9%)



## 台湾 (持株比率12.2%)



## インドネシア (持株比率50.0%)



## 保険ショップ検索・予約サイト

「MONEYMO (マネモ)」は、生命保険の見直し相談や住宅ローンの借換え申込み、火災保険・自動車保険の一括見積もり、家計簿機能など、生活にかかわるお金を見直せる情報サイトです。

全国1,000店超の掲載数  
各種保険情報  
住宅ローンの相談・比較  
ライフプランナーの相談窓口





# 地域の口コミ情報が集まる情報サイト

「Lococom（ロココム）」は、「街」を軸に人と人、お店と人が相互にコミュニケーションを楽しみながら街の情報が集まるサイトです。

565万件のお店情報  
27万件の口コミ情報  
地域情報の発信・取得  
地域との交流  
クーポン



## 家具・インテリアECサイト

「HOME'S Style Market」は、インテリアスタイルから選ぶインテリア通販サイト。単に家具を選ぶのではなく、お部屋の写真をカタログのように眺め、自分らしい暮らしをイメージしながら選べるサイトです。

コーディネート例が満載  
こだわりと安心の商品セレクト  
条件に合わせて詳細検索



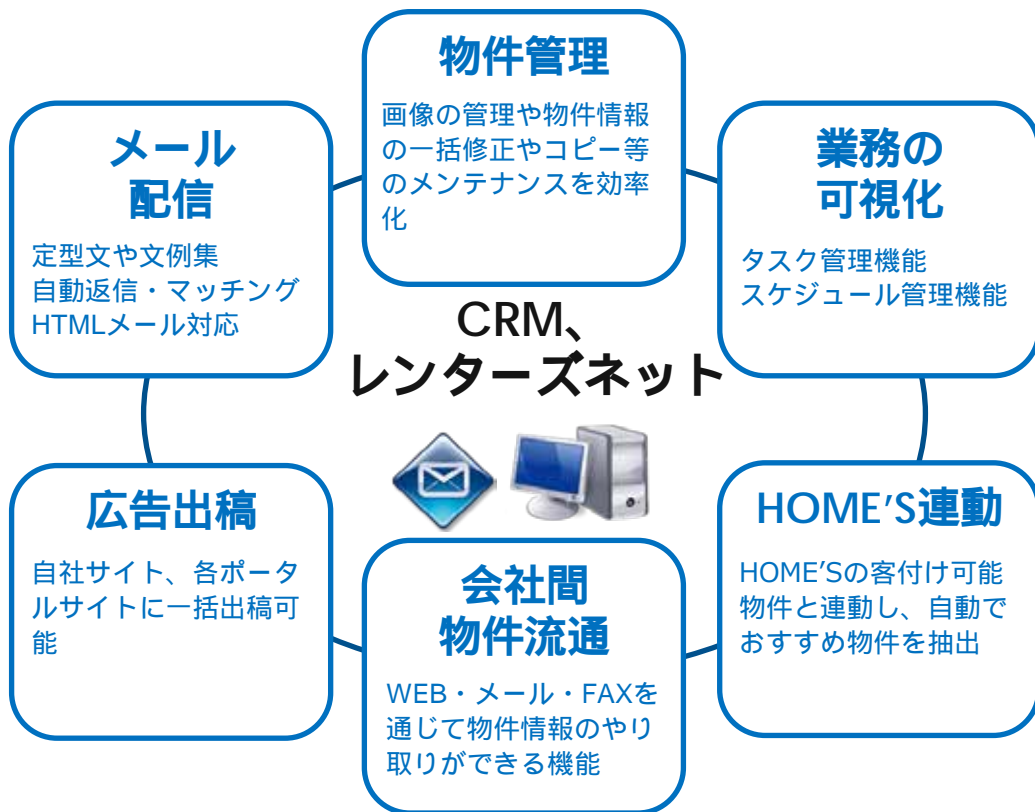
HOME'S  
*Style Market*

【ホームズ スタイルマーケット】

## 不動産事業者向けCRMサービス

### 賃貸不動産事業者の業務全般を効率化

連結子会社のレントーズが提供する賃貸不動産事業者向けの業務支援サービス。「CRM機能」「物件情報一括コンバート機能」「管理会社向け機能」を提供し、煩雑な物件管理や属人化していた顧客対応を仕組化し、不動産会社の業務の効率化を支援する。



## 不動産ホームページ作成サービス

### 自社ホームページを簡単安価に作成

専門知識不要で、簡単に不動産事業者向けのWEBサイトが作成できる「次世代ホームページサービスAnnex」。高品質なテンプレートを利用し、安価で簡単にPC・スマホサイトが作成できる。利用料金は初期費用50,000円、月額利用料10,000円から。



専門知識不要

安い

スマホ対応

# IRの方針変更について

## (おさらい)

2015年3月期の業績予想から方針を変更しました

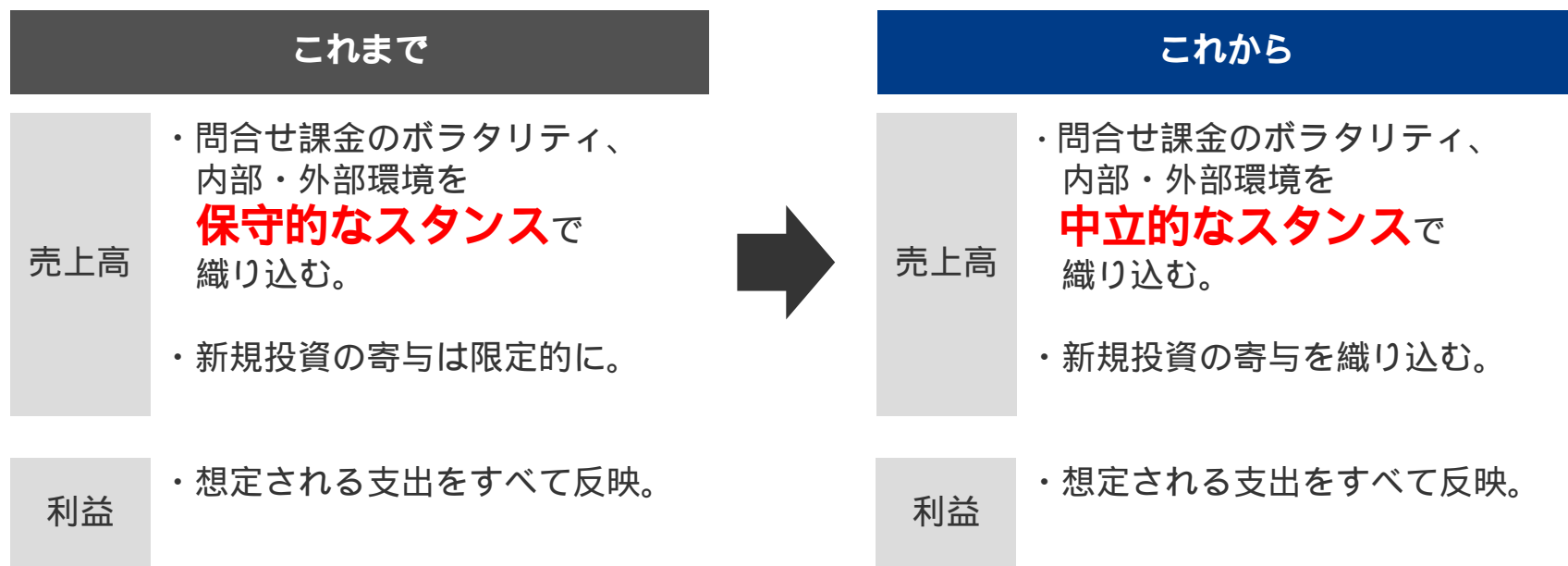
**POINT**

より投資判断がしやすくなるようIRの方針を変更

- > 保守的な予想から中立的な予想へ
- > サービス別売上高の区分の見直し
- > 月次開示は全サービス(=連結売上高)に

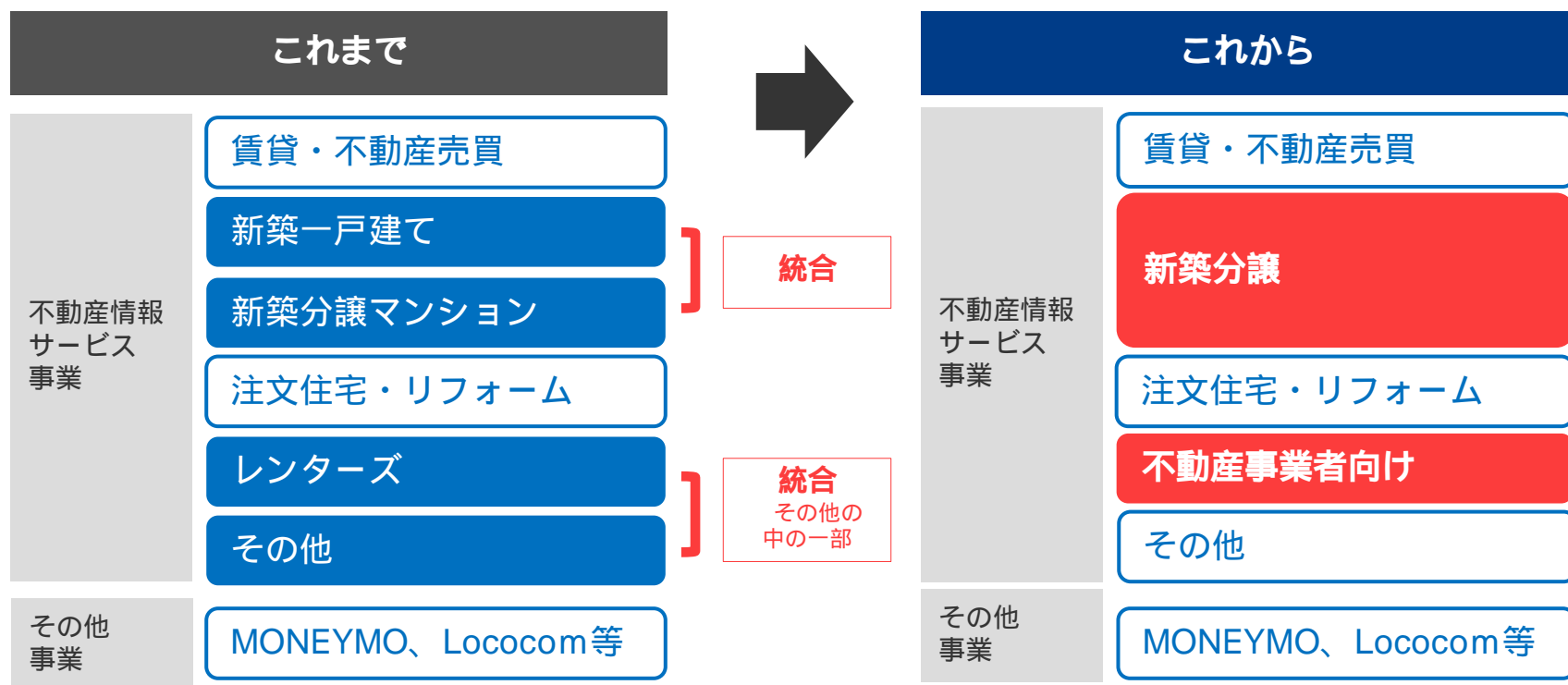
**POINT** 可能な限り、外部環境・投資効果等を加味して業績予想を開示する

## 保守的な予想から中立的な予想へ



**POINT** サイト統合や中期戦略の投資区分に合わせて売上高の開示区分も変更

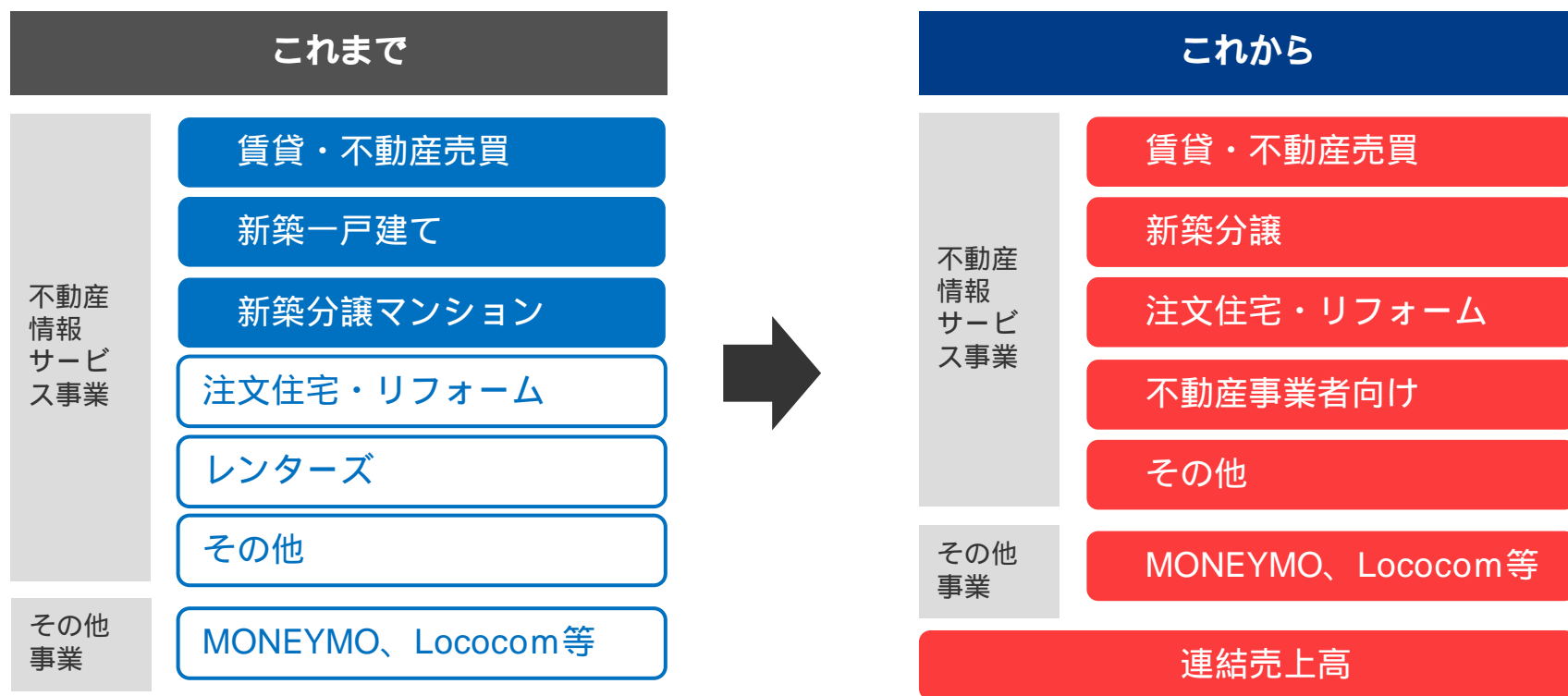
## サービス別売上高の区分の見直し



赤が変更箇所。  
新築分譲系と不動産事業者向けサービスを変更。

**POINT** 3サービスのみだった毎月20日開示の月次業績を、全サービスに拡大

## 月次開示は全サービス(=連結売上高)に



これまででは3つのサービスのみ月次で開示

すべての売上高を月次で開示。一方、加盟店数や加盟店単価は四半期毎の決算説明資料に集約



## 2015年3月期の業績予想 簡易損益計算書

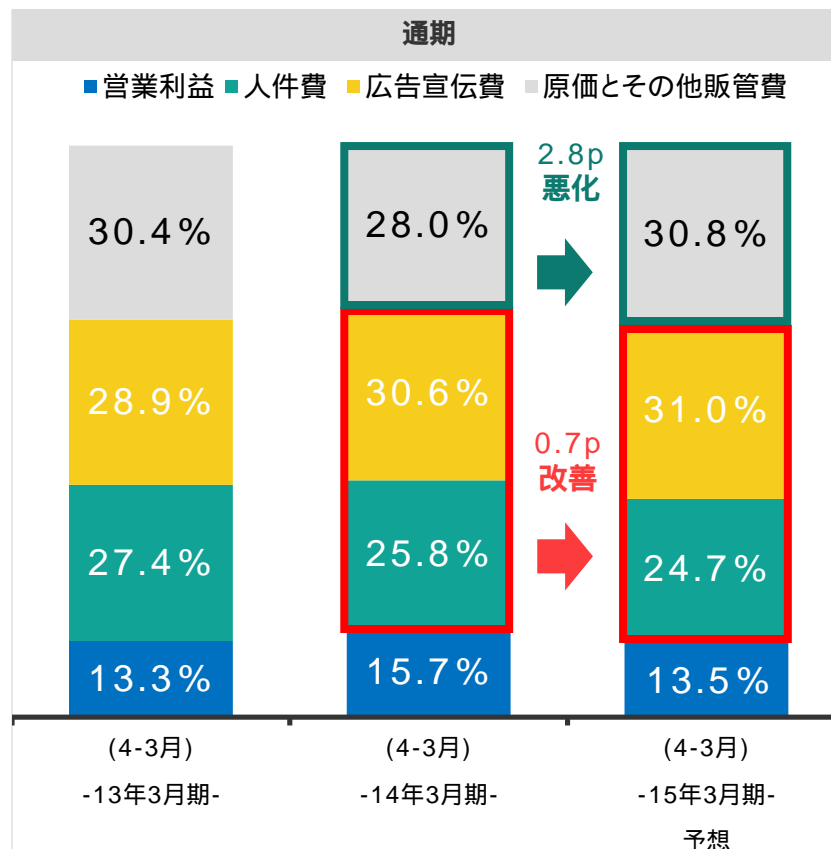
**POINT** 売上高+17.4%、将来の成長へ向けた**投資**により営業利益は+1.2%の予想

単位：百万円	【実績】 13年3月期 (4-3月)	【実績】 14年3月期 (4-3月)	【予想】 15年3月期 (4-3月)	増減額	増減率	
売上高	11,962	14,690	17,240	+2,550	+17.4%	1
売上原価	376	472	738	+265	+56.2%	2
販管費	9,995	11,918	14,174	+2,256	+18.9%	
人件費	3,275	3,783	4,255	+471	+12.5%	
広告宣伝費	3,454	4,496	5,353	+857	+19.1%	3
営業費	355	473	889	+416	+87.9%	4
減価償却費	468	438	424	13	3.2%	
その他販管費	2,441	2,726	3,251	+525	+19.3%	5
営業利益	1,591	2,299	2,328	+28	+1.2%	
当期純利益	614	1,336	1,386	+50	+3.7%	
営業利益率	13.3%	15.7%	13.5%	2.2p	-	

- 1 不動産情報サービス事業は+15.5%、その他事業は3.2倍の売上成長を見込み、3期連続の過去最高売上高を目指す（詳細はP.75）。
- 2 2014年4月に開始したインテリアECサービスの仕入増加見込み。
- 3 引き続きブランディングプロモーション、デジタルマーケティングへの投資を強化。
- 4 物件数を増やすため、HOME'S加盟店新規開拓への投資。外注費が増加見込み。
- 5 新規サービス、デジタルマーケティング関連費用、人材育成関連への投資。

## 2015年3月期の業績予想 売上高構成比

**POINT** 広告宣伝費は引き続き30%程度を投資、**先行投資**により営業利益率は 2.2p



原価とその他販管費：インテリアECサービスの原価、デジタルマーケティング関連、新規サービス開始等の投資により一時的に悪化見込み。

広告宣伝費：今期も引き続き広告宣伝活動強化。認知率を高めて利用者数の増加や会社の信頼度を高める。

ある一定程度認知率が高まれば将来的には広告宣伝費率を下げしていく予定。

人件費：増収により構成比率が改善。2014年4月入社の新入社員は12名増加の20名（前期は8名）。賞与は営業利益に応じて変動。

# 2015年3月期の業績予想 サービス別売上高

**POINT** 不動産情報サービスは+15.5%、主力の賃貸・不動産売買では+20.4%を目指す

単位：百万円		【実績】 13年3月期 (4-3月)	【実績】 14年3月期 (4-3月)	【予想】 15年3月期 (4-3月)	増減額	増減率	
<b>売上高</b>		11,962	14,690	17,240	+2,550	+17.4%	
<b>不動産情報サービス事業</b>		11,851	14,554	16,811	+2,257	+15.5%	
賃貸・不動産売買	注1	6,574	7,975	9,602	+1,626	+20.4%	1
新築分譲	注2	3,566	4,324	4,571	+246	+5.7%	2
注文住宅・リフォーム		810	1,031	929	101	9.9%	3
不動産事業者向け	注3	491	638	922	+284	+44.5%	4
その他	注4	408	584	785	+201	+34.4%	
<b>その他事業</b>	注5	110	135	429	+293	+216.4%	5

注1 これまで「不動産サービス事業 その他」で計上していた派生売上の一部を顧客属性に合わせて各サービスに含めて表示しています。過年度分についても修正しています。

注2 新築分譲は「新築一戸建て」「新築分譲マンション」です。

これまで「不動産サービス事業 その他」で計上していた派生売上の一部を顧客属性に合わせて各サービスに含めて表示しています。過年度分についても修正しています。

注3 不動産事業者向けは「賃貸事業者向けCRMサービス」「不動産デベロッパー向け業務支援サービス」「WEBページ制作サービス」等です。

注4 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S介護」「HOME'S引越し見積もり」「HOME'Sリノベーション」「HOME'Sトランクルーム」、海外事業等です。

「不動産サービス事業 その他」で計上していた派生売上の一部を顧客属性に合わせて各サービスに含めて表示しています。過年度分についても修正しています。

注5 その他事業は「MONEYMO(マネモ)」「Lococom(ロココム)」「HOME'S Style Market」等です。

- 1 更なる広告宣伝費の投資により、訪問数・問合せ数の増加を見込む。
- 2 消費税増税の反動による供給数(物件広告数)減少を想定。
- 3 消費税増税の反動による資料請求数の減少を想定。リフォームのサイトリニューアル・課金形式変更を検討。
- 4 賃貸事業者向けCRMサービス、不動産デベロッパー向け業務支援サービスの拡販を見込む。
- 5 インテリアECサイト「HOME'S Style Market」の売上寄与を見込む。

# 2015年3月期の業績予想 上期・下期

## 簡易損益計算書

単位：百万円	14年3月期 上期 実績	14年3月期 下期 実績	15年3月期 上期 予想	15年3月期 下期 予想
売上高	6,852	7,837	7,965	9,275
売上原価	206	265	289	448
販管費	5,232	6,686	6,619	7,555
人件費	1,779	2,003	2,005	2,250
広告宣伝費	1,726	2,769	2,332	3,021
営業費	179	293	408	480
減価償却費	254	184	183	240
その他販管費	1,291	1,435	1,689	1,562
営業利益	1,413	886	1,057	1,271
四半期純利益	826	510	617	769
営業利益率	20.6%	11.3%	13.3%	13.7%

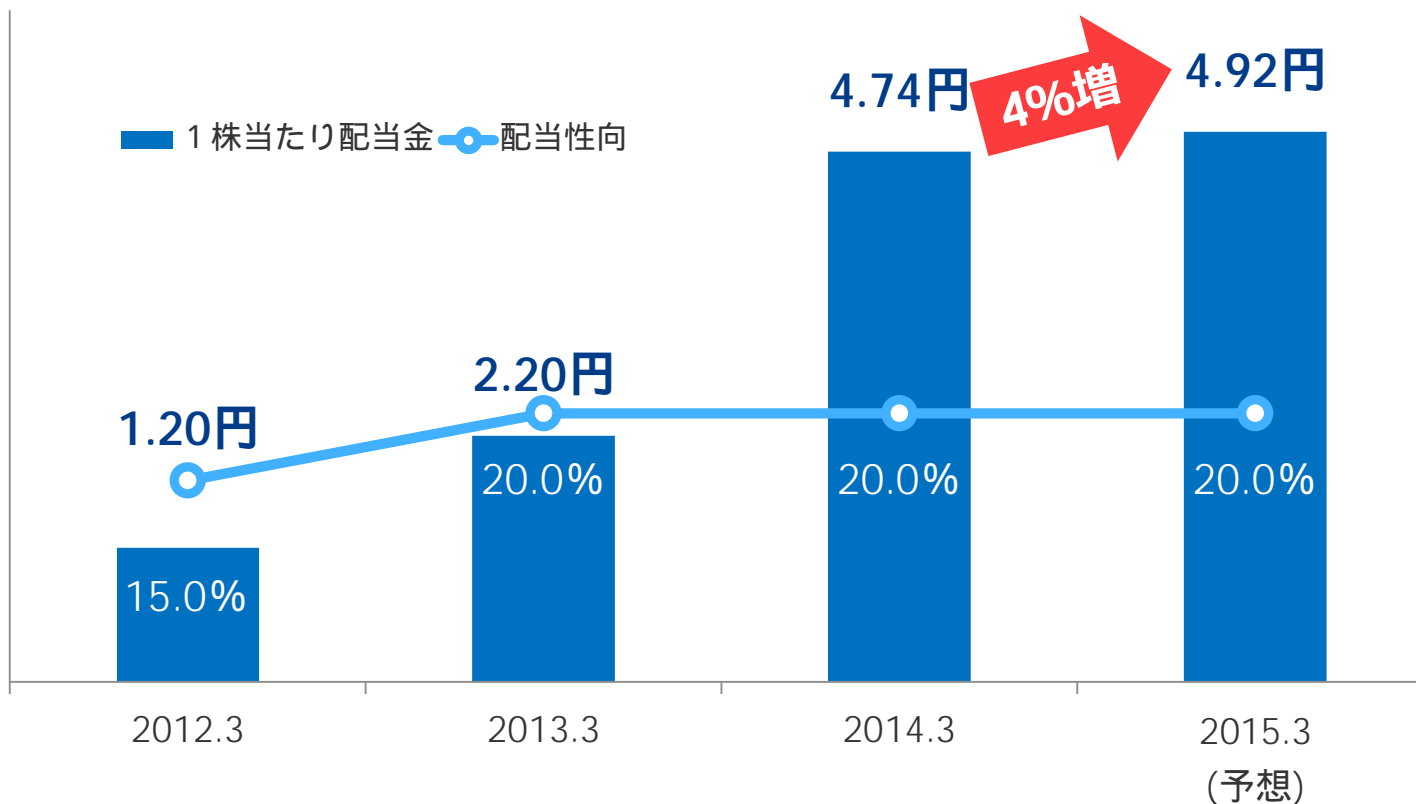
## サービス別売上高

単位：百万円	14年3月期 上期 実績	14年3月期 下期 実績	15年3月期 上期 予想	15年3月期 下期 予想
売上高	6,852	7,837	7,965	9,275
不動産情報サービス事業	6,787	7,767	7,836	8,975
賃貸・不動産売買	3,664	4,311	4,408	5,194
新築分譲	2,048	2,275	2,218	2,352
注文住宅・リフォーム	522	508	452	477
不動産事業者向け	290	348	409	513
その他	261	323	347	437
その他事業	65	70	128	300

## 2015年3月期の業績予想 配当予想

POINT

現時点では配当性向20%、0.18円(4%)の増配予定



( ) 2014年1月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、過年度分については分割の影響を考慮して計算しています。

CHECK!

- > 2014.3より、1株当たりの配当金は、配当性向20%を基準に小数点第3位を四捨五入して計算しています。
- > 普通配当は連結純利益に応じて都度変動(配当性向20%)します。
- > 純資産と投資予測、成長率等を踏まえながら、将来的に配当性向をあげていきます。

### 【連結】損益計算書（簡易版）

単位：百万円	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	2,357	2,462	2,486	3,012	2,737	2,763	2,939	3,522	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852
不動産情報サービス	2,337	2,438	2,462	2,983	2,709	2,736	2,911	3,494	3,366	3,420	3,524	4,243	3,811
賃貸・不動産売買	1,428	1,428	1,435	1,767	1,497	1,510	1,585	1,980	1,818	1,845	1,889	2,422	2,102
新築分譲	634	722	705	817	812	829	914	1,010	1,021	1,027	1,096	1,178	1,084
注文住宅・リフォーム	129	137	149	179	193	195	195	225	256	266	240	268	231
不動産事業者向け	89	95	102	110	113	118	128	131	136	153	174	174	207
その他	55	54	68	107	91	82	88	145	132	128	123	199	188
その他	20	23	23	29	28	26	27	28	31	33	32	37	41
売上原価	58	70	68	94	81	82	95	117	102	104	129	136	109
販売費及び一般管理費	2,305	2,134	2,083	2,552	2,134	2,260	2,404	3,195	2,433	2,798	2,635	4,050	3,031
人件費	911	742	686	845	770	744	767	993	806	973	848	1,155	989
広告宣伝費	567	587	619	961	629	756	777	1,290	774	952	906	1,862	1,115
営業費	50	53	68	68	55	63	105	130	84	95	117	176	126
減価償却費	119	124	117	118	96	98	128	144	131	122	92	91	89
その他	656	627	591	557	581	596	626	636	637	654	670	764	713
営業利益	5	257	334	366	521	420	439	209	862	550	791	95	712
四半期純利益	11	85	178	212	297	228	175	86	516	309	455	54	419
営業利益率	0.3%	10.5%	13.5%	12.2%	19.1%	15.2%	14.9%	5.9%	25.4%	15.9%	22.2%	2.2%	18.5%

### 【連結】セグメント別損益

単位：百万円	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	2,357	2,462	2,486	3,012	2,737	2,763	2,939	3,522	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852
不動産情報サービス	2,337	2,438	2,462	2,983	2,709	2,736	2,911	3,494	3,366	3,420	3,524	4,243	3,811
その他	20	23	23	29	28	26	27	28	31	33	32	37	40
営業損益	5	257	334	366	521	420	439	209	862	550	791	95	712
不動産情報サービス	307	583	508	514	626	513	508	253	887	564	799	104	722
その他	312	325	173	148	104	93	69	44	24	14	8	9	9
営業利益率	0.3%	10.5%	13.5%	12.2%	19.1%	15.2%	14.9%	5.9%	25.4%	15.9%	22.2%	2.2%	18.5%
不動産情報サービス	13.1%	23.9%	20.6%	17.2%	23.1%	18.8%	17.5%	7.3%	26.4%	16.5%	22.7%	2.5%	18.9%
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

# 外部市況データ（月次）

参考資料

## 【マンション発売戸数推移】

株式会社不動産経済研究所調査（全国マンション市場動向）

単位：戸	2013年4月	2013年5月	2013年6月	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月
首都圏	4,093	4,967	4,888	5,306	4,145	5,970	3,506	5,006	8,246	1,826	2,651	4,641	2,473	4,300	3,503
対前年比	2.8%	49.2%	22.0%	31.6%	53.3%	77.4%	21.4%	22.3%	6.1%	6.1%	24.1%	9.7%	39.6%	13.4%	28.3%
近畿圏	1,347	1,989	2,417	2,111	1,994	3,671	1,404	1,781	2,405	711	1,668	1,848	1,222	1,588	1,690
対前年比	7.8%	3.4%	15.3%	18.8%	56.3%	85.3%	33.4%	5.0%	26.5%	22.1%	82.7%	12.7%	9.3%	20.2%	30.1%

## 【マンション価格推移】

株式会社不動産経済研究所調査（全国マンション市場動向）

単位：万円	2013年4月	2013年5月	2013年6月	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月
首都圏	4,728	4,895	4,833	5,128	4,796	5,045	4,911	4,967	5,338	4,637	5,064	5,215	4,846	5,156	4,830
対前年比	7.1%	4.2%	7.9%	9.9%	0.5%	22.5%	16.4%	0.7%	18.2%	1.8%	18.1%	8.5%	2.5%	5.3%	0.1%
近畿圏	3,433	3,534	3,551	3,522	3,419	3,514	3,382	3,598	3,332	3,475	3,383	3,640	3,430	3,517	3,766
対前年比	5.6%	2.7%	1.3%	1.5%	1.9%	0.8%	12.7%	3.6%	0.8%	4.6%	3.8%	2.8%	0.1%	0.5%	6.1%

## 【新設住宅着工戸数】

国土交通省調査（建築着工統計調査報告）

単位：万円	2013年4月	2013年5月	2013年6月	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月
貸家	27,842	26,614	30,504	31,012	29,548	31,892	35,059	35,266	35,634	29,953	27,744	28,925	31,177	27,434	31,058
対前年比	7.8%	11.6%	13.1%	19.4%	7.0%	21.5%	3.3%	17.1%	29.8%	21.5%	24.7%	11.3%	12.0%	3.1%	1.8%
マンション	10,718	12,893	10,274	10,320	10,929	12,497	8,509	9,037	9,736	11,941	8,674	8,290	8,902	7,307	7,754
対前年比	22.0%	33.1%	46.0%	4.0%	6.0%	35.6%	17.7%	14.6%	7.4%	18.6%	33.5%	13.4%	16.9%	43.3%	24.5%
一戸建	10,559	10,881	11,651	11,305	11,983	11,396	11,766	12,111	12,026	10,530	9,654	10,044	10,737	10,026	11,491
対前年比	15.4%	10.1%	9.4%	8.4%	11.3%	12.4%	10.4%	12.1%	10.8%	0.3%	4.9%	4.3%	1.7%	7.9%	1.4%
持家	28,357	28,902	30,699	31,475	31,379	32,128	33,967	34,580	31,858	24,955	22,891	21,650	23,799	22,288	24,864
対前年比	17.5%	13.5%	13.8%	11.1%	11.2%	14.2%	17.6%	22.6%	19.1%	5.9%	0.4%	13.0%	16.1%	22.9%	19.0%

## 【日本全国移動者数】

総務省調査（住民基本台帳人口移動報告）

単位：万円	2013年4月	2013年5月	2013年6月	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月
移動者数	812,584	370,918	302,034	385,184	357,063	328,167	369,718	316,544	323,785	300,049	328,322	894,633	749,265	340,819	320,900
対前年比	6.5%	4.8%	3.8%	5.8%	3.0%	8.8%	5.7%	2.3%	0.6%	1.8%	0.6%	8.0%	7.8%	8.1%	6.2%

# 年間のIRの活動イメージ

