

株式会社 ネクスト

東証第一部 2120

決算説明資料

2014年3月期 第3四半期
(2013年10月～2013年12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

- 2014年3月期 第3四半期決算情報 2-10ページ
- 2014年3月期 第3四半期の取組み 11-16ページ
- 2014年3月期 通期業績予想進捗状況 17-19ページ
- 2014年3月期 第4四半期の取組み 20-26ページ
- 中期事業展開イメージ 27-35ページ
- 社是・経営理念 36ページ

- 参考資料
 - 創業のエピソード 38ページ
 - ネクストの提供サービス 39ページ
 - 参考データ 40-45ページ
 - 会社概要 46ページ
 - IR情報に関するお問合せ窓口と「IRニュース」のご案内 47ページ

2014年3月期 第3四半期決算情報

2013年10月～2013年12月

本日のポイント

● **不動産情報サービス事業引き続き好調により増収増益**

| | | | |
|--------|---|----------|-----------------|
| 売上高 | ： | 3,556百万円 | （前年同期比 +21.0%） |
| 営業利益 | ： | 791百万円 | （前年同期比 +80.1%） |
| 四半期純利益 | ： | 455百万円 | （前年同期比 +160.3%） |

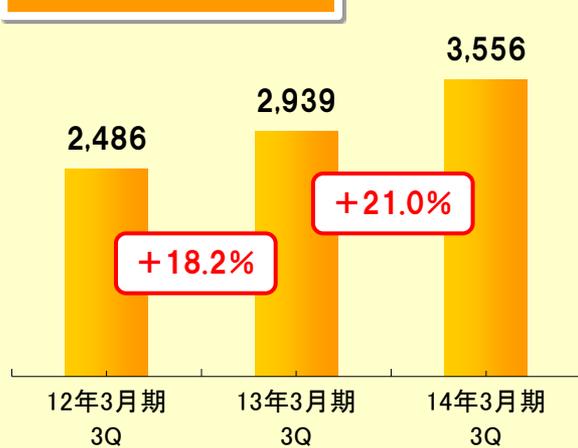
- 物件数は12月度平均で**446万件**（前年同期比 +26万件）
加盟店数は12月末で**11,182店舗**（前年同期比 +1,137店舗）

- ブランディングプロモーション、サイトリニューアルによるSEO効果が好調のため、訪問者数や問合せ数が増加し、**売上高増加**。

- 売上高は四半期/累計ともに**過去最高**、累計営業利益も**過去最高**。

Check 連結業績の推移

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

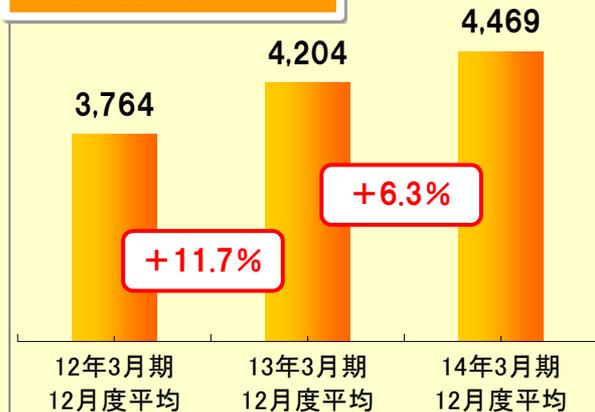


四半期純利益 (百万円)



Check 「HOME'S賃貸・不動産売買」主要指標の推移

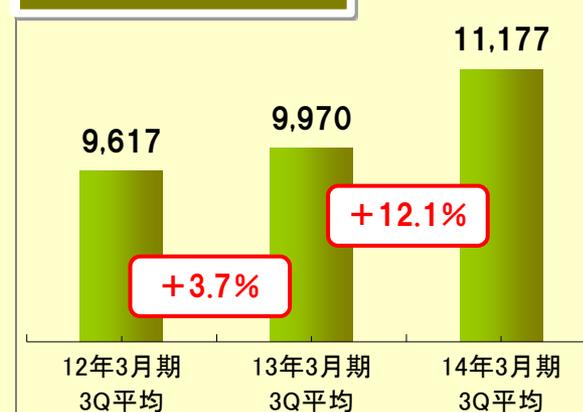
掲載物件数 (千件)



加盟店単価 (円)



加盟店数 (店舗)



Point 売上高+21.0%、販管費+9.6%、営業利益+80.1%となり、増収増益

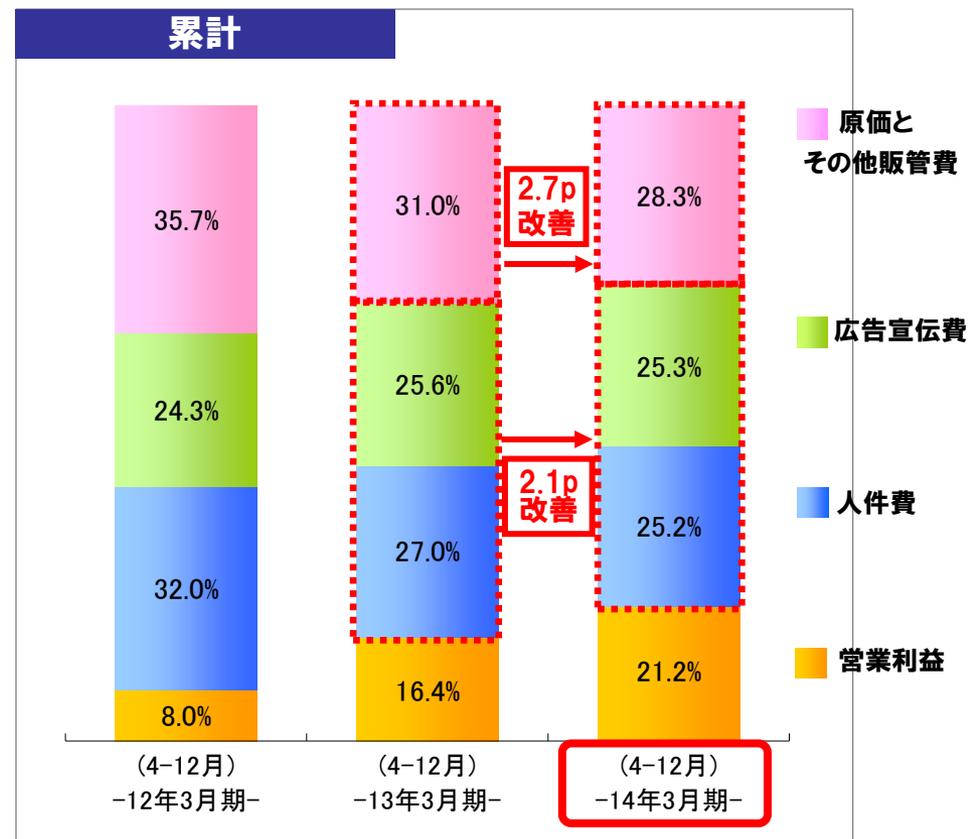
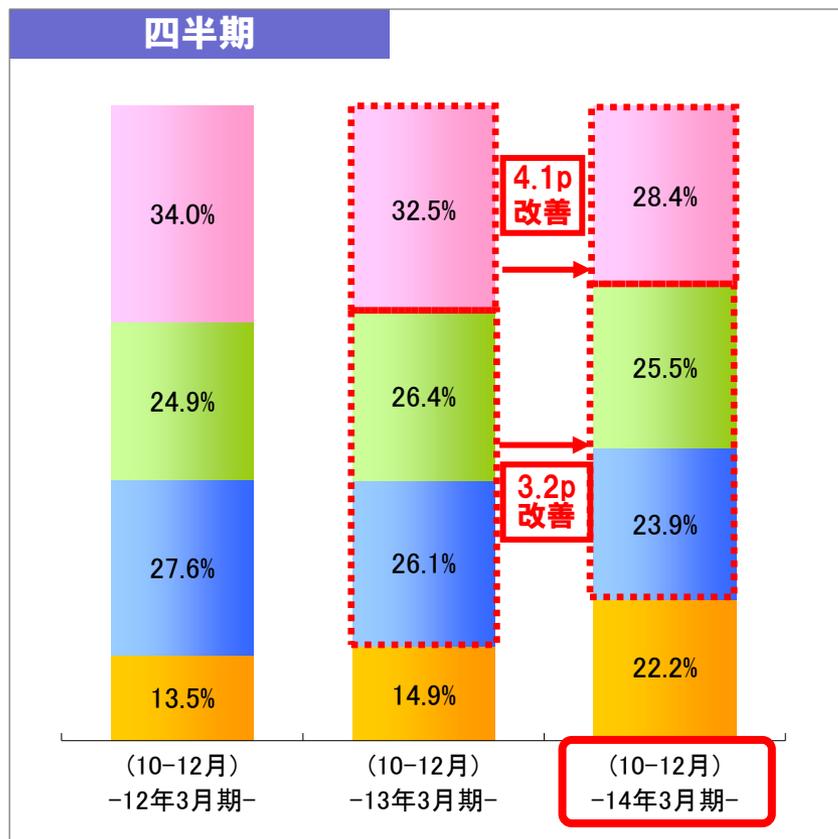
| 単位：百万円 | 【四半期】 13年3月期 (10-12月) | 【四半期】 14年3月期 (10-12月) | 増減額 | 増減率 | | 【累計】 13年3月期 (4-12月) | 【累計】 14年3月期 (4-12月) | 増減率 |
|--------|-----------------------------|-----------------------------|-------|---------|-----------|---------------------------|---------------------------|--------|
| 売上高 | 2,939 | 3,556 | +617 | +21.0% | ⇒詳細 7P | 8,439 | 10,408 | +23.3% |
| 売上原価 | 95 | 129 | +34 | +36.1% | | 258 | 336 | +29.9% |
| 販管費 | 2,404 | 2,635 | +230 | +9.6% | | 6,799 | 7,867 | +15.7% |
| 人件費 | 767 | 848 | +81 | +10.6% | ※1 | 2,282 | 2,628 | +15.2% |
| 広告宣伝費 | 777 | 906 | +129 | +16.7% | ※2 | 2,163 | 2,633 | +21.7% |
| 営業費 | 105 | 117 | +12 | +11.5% | | 224 | 296 | +32.2% |
| 減価償却費 | 128 | 92 | ▲36 | ▲28.0% | | 323 | 347 | +7.2% |
| その他販管費 | 626 | 670 | +44 | +7.1% | ※3 | 1,805 | 1,962 | +8.7% |
| 営業利益 | 439 | 791 | +351 | +80.1% | | 1,381 | 2,204 | +59.5% |
| 四半期純利益 | 175 | 455 | +280 | +160.3% | | 700 | 1,282 | +83.1% |
| 営業利益率 | 14.9% | 22.2% | +7.3p | — | | 16.4% | 21.2% | — |

※1 3Q平均連結従業員数前期:582名→今期:565名(内、▲46名は中国子会社連結除外によるもの)。昇給及び関連する費用、派遣費用の増加。

※2 TVCM制作費用の増加。

※3 新規サービス開発費用の増加。

Point 増収により営業利益率は累計で21.2%と+4.8p



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が改善。

広告宣伝費：増収により構成比率が改善。

人件費：3Q平均連結従業員数前期：582名→今期：565名。増収により構成比率が改善。

Point 主力の不動産情報サービスは+21.0%と過去最高売上高に

| 単位：百万円 | 【四半期】 13年3月期 (10-12月) | 【四半期】 14年3月期 (10-12月) | 増減額 | 増減率 | | 【累計】 13年3月期 (4-12月) | 【累計】 14年3月期 (4-12月) | 増減率 |
|-------------|-----------------------------|-----------------------------|------|--------|----|---------------------------|---------------------------|--------|
| 売上高 | 2,939 | 3,556 | +617 | +21.0% | | 8,439 | 10,408 | +23.3% |
| 不動産情報サービス事業 | 2,911 | 3,524 | +612 | +21.0% | | 8,357 | 10,311 | +23.4% |
| 賃貸・不動産売買 | 1,568 | 1,868 | +299 | +19.1% | ※1 | 4,537 | 5,492 | +21.0% |
| 新築一戸建て | 484 | 613 | +129 | +26.6% | ※2 | 1,360 | 1,762 | +29.6% |
| 新築分譲マンション | 410 | 466 | +55 | +13.6% | | 1,142 | 1,330 | +16.5% |
| 注文住宅・リフォーム | 195 | 240 | +44 | +22.7% | ※3 | 584 | 762 | +30.5% |
| レンタル | 128 | 164 | +36 | +28.7% | | 359 | 437 | +21.4% |
| その他注1 | 124 | 170 | +46 | +37.6% | ※4 | 372 | 525 | +41.2% |
| その他事業注2 | 27 | 32 | +4 | +17.9% | | 82 | 97 | +18.7% |

注1 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S引越し見積もり」「HOME'S介護」、HOME'S派生事業、海外事業等により構成されています。

注2 その他事業は「Lococom(ロココム)」「MONEYMO(マネモ)」「eQOL(イコール)スキンケア」「損害保険代理店事業」「EventGal」等により構成されています。

今期より「Lococom」は地域情報サービスからその他事業へ含めて表示しています。また、今期2Qにて「EventGal」「eQOLスキンケア」は終了しております。

※1 サイトリニューアル及びブランディングプロモーションの効果が相まって、訪問数・問合せ数が増加。

※2 3Q平均掲載物件数が前年同期比+31.6%、会員数も前年同期比+71.2%。

※3 問合せ数増加及び単価向上による増収。

※4 HOME'S介護：掲載数及び成約率、成約単価向上による増収。

Point 不動産情報サービス事業の利益が大幅に増加、その他事業の赤字が大幅に改善

| 単位：百万円 | 【四半期】 | 【四半期】 | 増減額 | 増減率 | 【累計】 | 【累計】 | 増減率 |
|-------------|--------------------|--------------------|------|--------|-------------------|-------------------|--------|
| | 13年3月期 (10-12月) | 14年3月期 (10-12月) | | | 13年3月期 (4-12月) | 14年3月期 (4-12月) | |
| 不動産情報サービス事業 | 508 | 799 | +290 | +57.1% | 1,648 | 2,251 | +36.6% |
| その他事業 | ▲69 | ▲8 | +61 | — | ▲267 | ▲47 | — |
| 連結営業利益 | 439 | 791 | +351 | +80.1% | 1,381 | 2,204 | +59.5% |

※ 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 : 増収及びコスト削減により利益が大幅に増加。

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」の黒字転換により、赤字幅が大幅に改善。
また、赤字が続いていた「EventCal」「eQOLスキンケア」は2Qにてサービス終了。

Point 1株当たり純資産+12.4%増加。有利子負債ゼロを継続

| 単位:百万円 | 前期末 13年3月末 | 【当四半期末】 13年12月末 | 増減額 | 増減率 | 主な増減要因 |
|-----------------|---------------|--------------------|--------|--------|-----------------------------------|
| 資産 | 11,553 | 12,263 | +709 | +6.1% | 現預金の増加 +936 流動資産の増加 ⇒詳細10P |
| 流動資産 | 9,210 | 9,898 | +688 | +7.5% | 売掛金の減少 ▲105 流動資産の減少 |
| 固定資産 | 2,343 | 2,364 | +21 | +0.9% | 繰延税金資産の減少 ▲147 流動資産の減少 ※1 |
| 負債 | 2,489 | 2,069 | ▲419 | ▲16.9% | 未払金の増加 +120 流動負債の増加 |
| 流動負債 | 2,336 | 1,897 | ▲438 | ▲18.8% | 未払法人税等、消費税等の減少 ▲202 流動負債の減少 |
| 固定負債 | 153 | 171 | +18 | +12.1% | 賞与引当金の減少 ▲262 流動負債の減少 |
| 純資産 | 9,064 | 10,193 | +1,129 | +12.5% | 資産除去債務の減少 ▲100 流動負債の減少 |
| 1株当たり純資産 | 160.74 | 180.64 | +19.90 | +12.4% | 有利子負債ゼロ 利益剰余金の増加 +1,113 純資産の増加 |

(※)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、分割後の株式数で算定しております。

| のれんの償却状況 (単位:千円) | のれんの 総額 | 期首 残存価額 | 13年4月-12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 | 130,042 | 32,510 | 97,532 | 27ヶ月 | 2016年3月 |

※1 賞与支払いに伴う、賞与引当金取り崩しによる減少。

Point 現金同等物の残高は78億円

| 単位:百万円 | 13年3月期 3Q(4-12月) | 14年3月期 3Q(4-12月) | 増減額 | 主な項目 | 13年3月期 3Q(4-12月) | 14年3月期 3Q(4-12月) |
|------------------|---------------------|---------------------|--------|----------------|---------------------|---------------------|
| 営業CF | +1,398 | +1,535 | +136 | 税引前四半期純利益 | 1,192 | 2,165 |
| | | | | 減価償却費 | 325 | 348 |
| | | | | 賞与引当金の増減額 | ▲69 | ▲262 |
| | | | | 貸倒引当金増減額 | 8 | 130 |
| | | | | 投資有価証券評価損 | 134 | — |
| | | | | 売上債権の増減額 | 141 | 91 |
| | | | | 法人税等の支払額 | ▲484 | ▲1,001 |
| 投資CF | ▲248 | ▲483 | ▲235 | 有形固定資産の取得による支出 | ▲34 | ▲67 |
| | | | | 無形固定資産の取得による支出 | ▲263 | ▲279 |
| | | | | 資産除去債務の履行による支出 | — | ▲89 |
| 財務CF | ▲66 | ▲107 | ▲41 | 配当金の支払 | ▲69 | ▲122 |
| 現金及び 現金同等物の増減 | +1,083 | +944 | ▲138 | | | |
| 現金及び 現金同等物残高 | 4,496(※) | 7,877 | +3,380 | | | |

(※)3ヶ月を超える定期預金2,001百万円を含めると6,497百万円

2014年3月期 第3四半期の取組み

不動産情報サービス

国内「HOME'S」

ブランディングプロモーションに継続投資

クライアント向けイベント「HOME'S EXPO」を4都市にて開催

SEO効果、引き続き好調

スマートデバイス対応に注力

「HOME'Sリノベーション」「HOME'Sトランクルーム」サイト開設

不動産業界向け
サービス(B)

レンターズ「不動産オーナー向けCRM」リリース
レンターズネット利用数1,000店舗を突破

「次世代不動産ホームページAnnex」を改良

海外

タイ不動産投資セミナーを日本で開催

新規

新規

MONEYMO、掲載保険ショップ数1,000店舗を突破

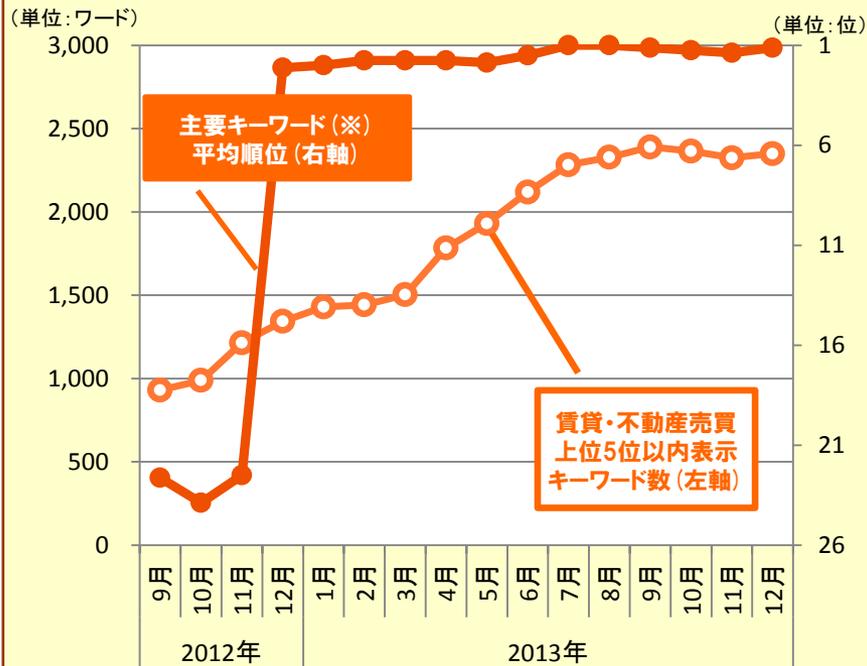
Point 前期のサイトリニューアルによるSEO効果が持続し、売上高好調

Check

SEO効果は持続 主要キーワードの平均順位は1位

主要キーワード(※)の平均順位は1位。
賃貸・不動産売買領域において、検索順位5位以内の
キーワード数は、高水準を維持。

(※)「賃貸」「賃貸マンション」「マンション」「中古マンション」「アパート」
「新築マンション」「一戸建て」「新築一戸建て」の平均

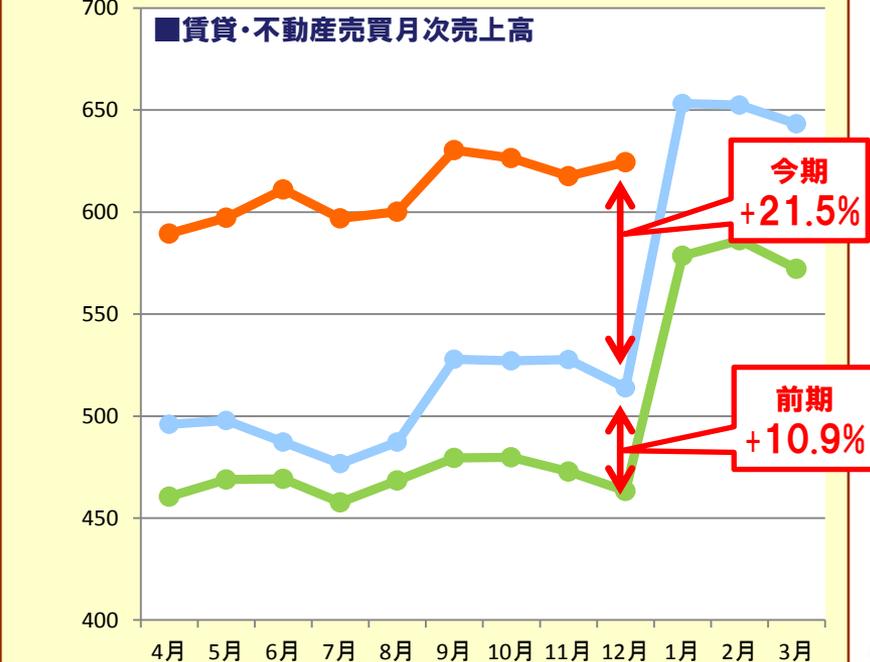


Check

SEO効果により、問合せ数が増加し、 売上高成長率は加速

12月度の売上高は、前期+10.9%成長だったものの、
今期は+21.5%成長。

2012年3月期 2013年3月期 2014年3月期
(単位:百万円)



Point 利用者が増加しているスマートデバイスの開発にも注力

Check

■不動産情報サイトをスマートフォンで利用した人の比率



(出所：不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果)

■スマートデバイスへの取組み

【11月】

- ★ iOS7対応、お部屋探しアプリ「へやくる！」
 - Androidアプリ「新着物件ナビ HOME'S新築分譲マンション」リリース

【12月】

- 賃貸・不動産売買スマートフォン最適化サイトリニューアル
- ★ AppleのモバイルOS「iOS」を搭載するiPhone、iPad、iPad mini、iPad Air等、すべてのデバイスに対応したユニバーサルアプリ

★ 新感覚な検索体験ができるお部屋探しアプリ「へやくる！」
iOS7対応、楽しくて、気持ちの良い使い心地を提供

★ 「iOS」搭載の
全てのデバイスで利用可能



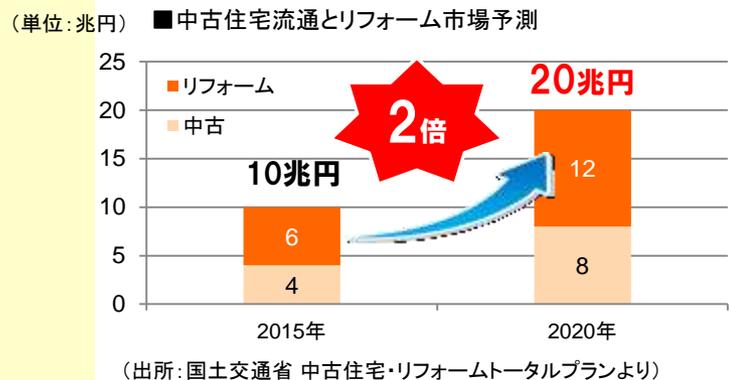
(参考URL：<http://www.youtube.com/watch?v=pZ6xrMwqUoQ>)

Point ▶ 新たに「HOME'Sリノベーション」「HOME'Sトランクルーム」リリース

Check

10月、リノベーション事例に特化した「HOME'Sリノベーション」リリース

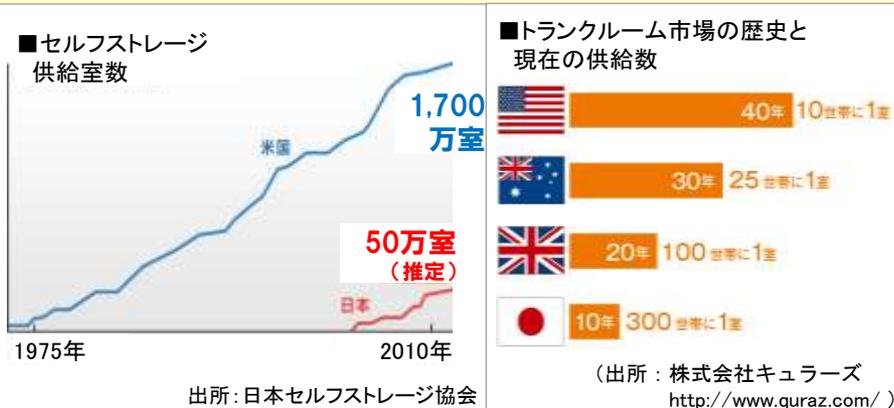
国交省の住宅政策である「中古住宅・リフォームトータルプラン」では、2020年まで中古住宅流通とリフォームの市場規模を、現状の2倍の20兆円にする計画。



Check

10月、日本最大級のトランクルーム情報サイト「HOME'Sトランクルーム」リリース

米国では1,700万室以上が存在し、10世帯に1世帯が利用している。一方、日本では50万室以上が存在し、300世帯に1世帯が利用するにとどまっているため、成長余地が大きい。



Point ▶ 不動産会社向けの業務支援サービスを手掛けるレンターズが好調

■不動産会社のバリューチェーンイメージ

物件仕入

「レンターズBBネット」(*)
New 「オーナー向けCRM」
 で支援

集客

「HOME'S」
 で支援

追客

「レンターズネット」
 で支援

契約

New

■オーナー向けCRM(2013年11月リリース)

物件毎の
ステイタス表示



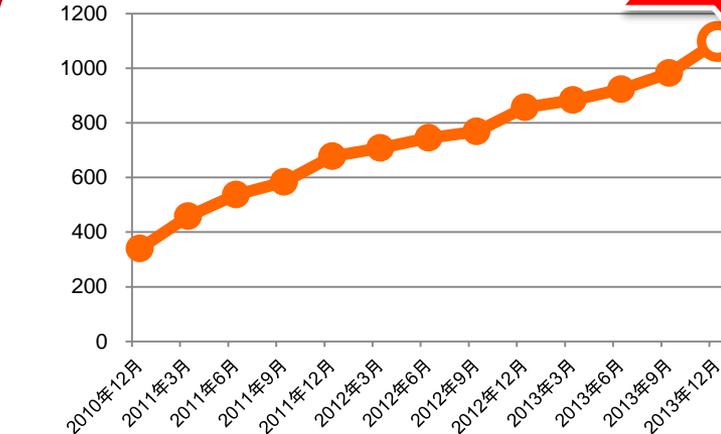
・タスクを表示・管理
 ・初回対応後の
経過時間を表示



・オーナー毎の
やり取りの履歴を
表示
 ・社内でも共有可

オーナー問合せ～物件仕入までの業務
を支援

■レンターズネット導入店舗数の推移



1,000
店舗突破

ユーザー問合せ～契約までの業務を支援

(※)レンターズBBネット: 賃貸不動産会社間物件情報流通サービス

2014年3月期 通期業績予想進捗状況

2013年11月13日修正

Point ▶ 利益は既に年度予算を達成、4Qの売上高最大化に注力

| 単位:百万円 | 【実績】 14年3月期 3Q実績 (4-12月) | 【予想】 14年3月期 通期業績予想 (4-3月) | 差額 | 通期予想 進捗率 |
|------------|-----------------------------------|------------------------------------|--------|-------------|
| 売上高 | 10,408 | 14,282 | ▲3,873 | 72.9% ※1 |
| 売上原価 | 336 | 491 | ▲155 | 68.4% |
| 販管費 | 7,867 | 12,100 | ▲4,233 | 65.0% |
| 人件費 | 2,628 | 3,651 | ▲1,023 | 72.0% |
| 広告宣伝費 | 2,633 | 4,489 | ▲1,855 | 58.7% |
| 営業費 | 296 | 523 | ▲226 | 56.7% |
| 減価償却費 | 347 | 468 | ▲121 | 74.0% |
| その他販管費 | 1,962 | 2,968 | ▲1,005 | 66.1% |
| 営業利益 | 2,204 | 1,690 | +514 | 130.4% ※2 |
| 当期(四半期)純利益 | 1,282 | 940 | +341 | 136.3% |
| 営業利益率 | 21.2% | 11.8% | +9.3p | — |

※1 売上高 : 修正予算に対する3Qまでの進捗は、概ね計画通りに推移。

※2 営業利益 : 修正予算に対する3Qまでの進捗は、コスト削減努力や一部期ずれが発生しているため、既に年度予算を達成。
4Qでは、過去最大のブランディングプロモーションを実施中。

Point 不動産情報サービスを中心に概ね予定通りに推移

| 単位：百万円 | 【実績】 14年3月期 3Q実績 (4-12月) | 【予想】 14年3月期 通期業績予想 (4-3月) | 差額 | 通期予想 進捗率 |
|-------------|-----------------------------------|------------------------------------|--------|-------------|
| 売上高 | 10,408 | 14,282 | ▲3,873 | 72.9% |
| 不動産情報サービス事業 | 10,311 | 14,135 | ▲3,824 | 72.9% ※1 |
| 賃貸・不動産売買 | 5,492 | 7,658 | ▲2,165 | 71.7% |
| 新築一戸建て | 1,762 | 2,382 | ▲620 | 74.0% |
| 新築分譲マンション | 1,330 | 1,768 | ▲437 | 75.2% |
| 注文住宅・リフォーム | 762 | 1,010 | ▲247 | 75.5% |
| レンタルズ | 437 | 589 | ▲152 | 74.1% |
| その他注1 | 525 | 725 | ▲200 | 72.4% |
| その他事業注2 | 97 | 146 | ▲49 | 66.5% |

注1 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S引越し見積もり」「HOME'S介護」、HOME'S派生事業、海外事業等により構成されています。

注2 その他事業は「Lococom(ロココム)」「MONEYMO(マネモ)」「eQOL(イコール)スキンケア」「損害保険代理店事業」「EventCal」等により構成されています。今期より「Lococom」は地域情報サービスからその他事業へ含めて表示しています。また、今期2Qにて「EventCal」「eQOLスキンケア」は終了しております。

※1 修正予算に対する3Qまでの進捗は、繁忙期を前に、不動産情報サービスは全サービスで順調に推移。

2014年3月期 第4四半期の取組み

不動産情報サービス

国内『HOME'S』

過去最大のブランディングプロモーションを実施

サイト訪問者の問合せ率を高めるために、ユーザーに最適なコンテンツの提供及びメールマーケティングを実施

業界初の仕組み！「売買物件提案サービス」リリース

分譲系スマートフォン最適化サイトリニューアル

視覚障害者向け物件検索アプリの開発

新オプション商品の開発

海外

SEO強化及びコンテンツ開発に注力

Point 年々、エリアあたりの投下量を増やし、エリアを広げ、認知率向上を図る



お笑いコンビ「平成ノブシコブシ」を起用して
「物件数No.1」
+
「ズバツと検索！」



お笑いコンビ「バナナマン」を起用して
「物件数No.1」
+
「スマホでサクサク」



お笑いコンビ「バナナマン」を起用して
「物件数No.1」
+
「物件数は幸せ数」

5エリア
46百万人
のべ**64百万人**に訴求

7エリア
90百万人
のべ**121百万人**に訴求

8エリア
93百万人
のべ**232百万人**に訴求

2012年3月期
広告宣伝費
25億円

2013年3月期
広告宣伝費
33億円

2014年3月期(予定)
広告宣伝費
44億円

Point より多くのユーザーに印象に残るクリエイティブに変更し、長期的な認知を目指す

「物件数は幸せ数」

=

少しでも多くの選択肢から「あなたにぴったり」の住まいを選んでほしい、理想の住まいを見つけてほしい、だからこそHOME'Sは『物件数No.1』にこだわる！



『HOME'S』TV-CM「日村さんの家 昼編」



(出所:NAVERまとめより)



(出所:twitterより)

- 引き続き**物件数No.1**を訴求
- 川畑 要 (CHEMISTRY) が歌うオリジナルテーマソングを利用

- 1月の放映後からTweet数が急増
- Youtube動画再生数はのべ約**400万回**(2月5日時点)
(参考URL:<http://www.youtube.com/user/HomesDiary?feature=c4-overview-vl>)
- NAVERまとめで『バナナマン出演の新CMがいいと話題に』
- CMを見たユーザーの好感度も高く、訪問者数好調

Point 様々なプロモーション手法を用いて、物件数No.1の認知率を高める



エリア マーケティング

- ・電車広告
- ・屋外広告
- ・シネマ広告



キャンペーン

- ・TVCM連動キャンペーン



ブランディング プロモーション



TVCM

- ・物件数は幸せ数
- ・全国8エリア32局にて放映



ウェブマーケティング

- ・Youtubeの動画広告
- ・WEBバナー



Point 「売買物件提案サービス」リリース、分譲系スマートフォン最適化サイトリニューアル

Check

業界初の仕組み！ 「売買物件提案サービス」リリース



不動産会社のメリット

- 不動産会社が条件を指定したユーザーのみに提案が可能のため、高いマッチング率が期待できる
- PUSH通知でお知らせするため、高い閲覧率が期待できる
- 従来の広告に掲載できなかった物件も提案可能

ユーザーのメリット

- 自分の条件のみならず、新しい選択肢を提案してもらえる
- 自分の希望する物件情報を、直接不動産会社から送ってもらえる

Check

新築一戸建て、新築分譲マンション スマートフォン最適化サイトリニューアル

12月に実施した賃貸・不動産売買のスマートフォン最適化サイトリニューアルに引き続き、1月に新築一戸建て、新築分譲マンションのスマートフォン最適化サイトのリニューアルが完了

賃貸・売買、新築・中古等を気にせず、横断して検索可能

横断問合せ・一括問合せも可能



Point ▶ タイ、インドネシアはSEO強化及びコンテンツ開発に注力、台湾はプロモーションに注力

■ **タイ** (持株比率: 99.9%)
【HOME'S Thailand】

今後のタイの注力ポイント

- ユーザー集客(SEO強化)
- サイトコンテンツ開発
- ウェブサイトの収益化
- 物件数**21,777**件(1/27時点)



■ **台湾** (持株比率: 12.2%)
【楽屋網】

今後の台湾の注力ポイント

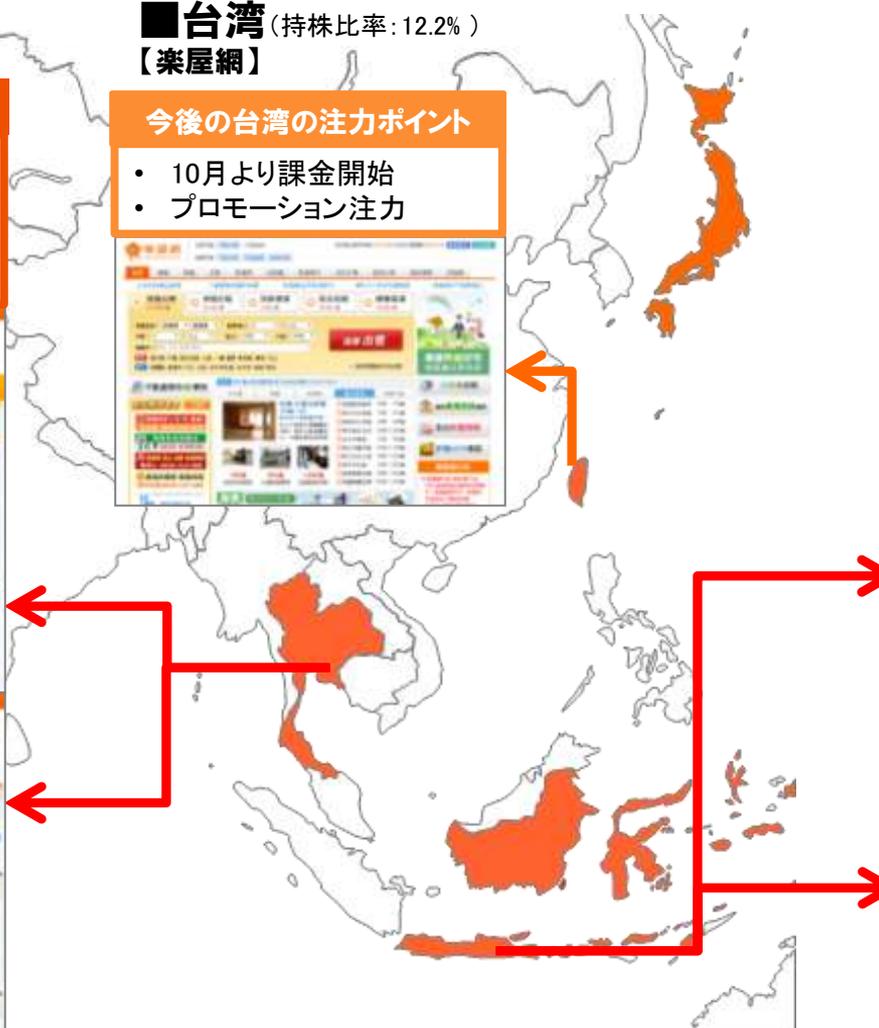
- 10月より課金開始
- プロモーション注力



■ **インドネシア** (持株比率: 50.0%)
【RumahRumah】

今後のインドネシアの注力ポイント

- ユーザー集客(SEO強化)
- サイトコンテンツ開発
- ウェブサイトの収益化
- 物件数**1,324**件(1/24時点)



中期事業展開イメージ

中期事業展開イメージ

Point DB+CCS(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)でGlobal Companyを目指す

「DB+CCS」イメージ



ユーザーニーズ

最適な情報

CCS

(コミュニケーション&コンシェルジュ・サービス)

住・地域・金融 …

DB

(データベース)

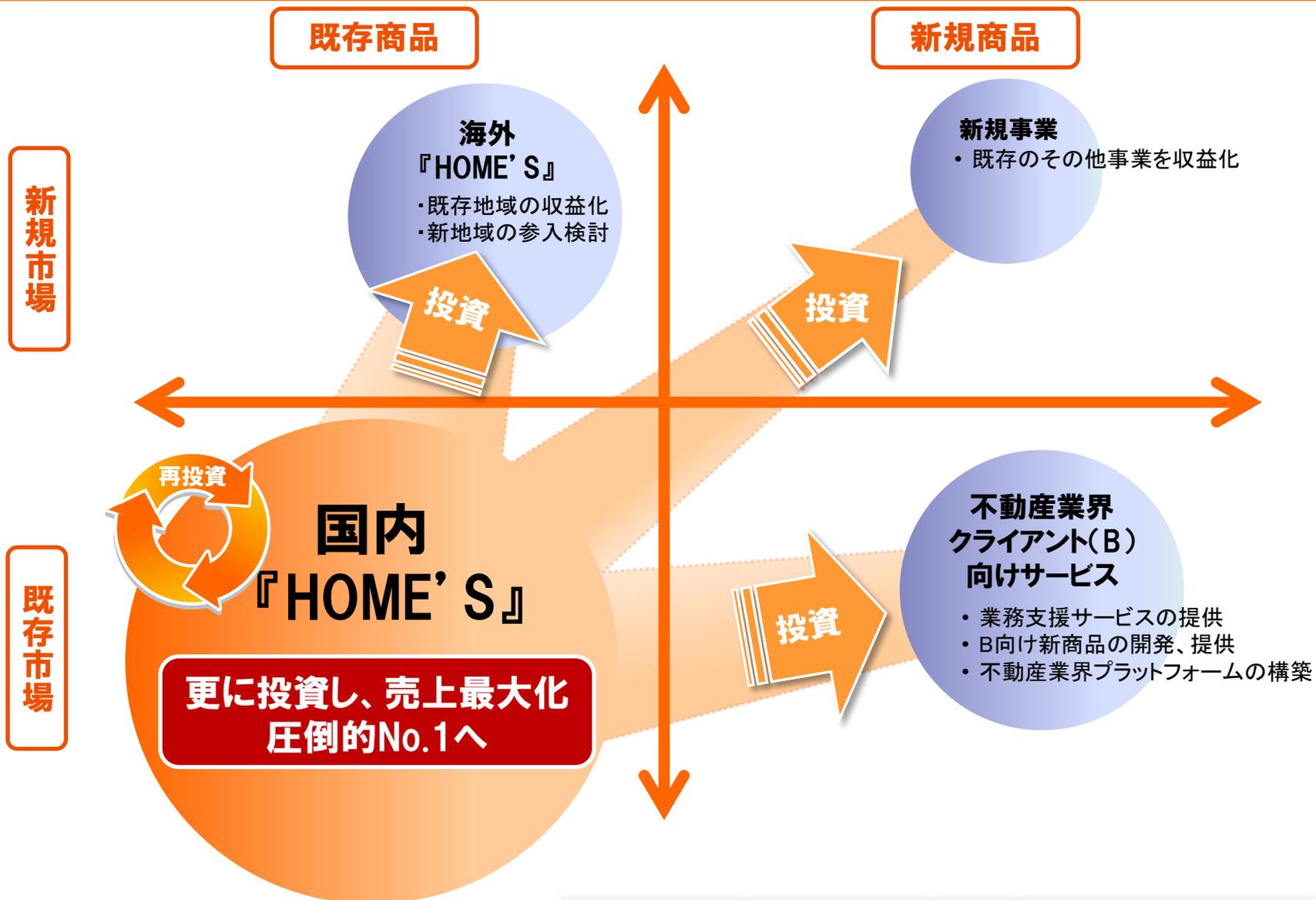
決断につながる
一人ひとりにぴったりの提案

- 個々の嗜好を分析し、**最適な情報を抽出・提供**
- 前に進もうとしている人の決断を後押しする提案
- **潜在的な要望までも抽出・提案**

- 国内外の暮らしにまつわる**あらゆる領域の情報**
- **正確かつ網羅された情報**

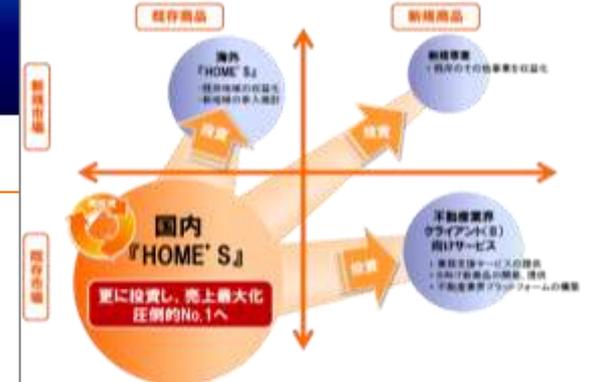
中期事業展開イメージ

Point 利益を国内『HOME'S』に再投資しつつ、新規領域・新規サービスへも投資をしていく



中期事業展開イメージ

Point ▶ 不動産領域を中心に成長を加速させる



- 既存進出国の収益化
- 新規進出国の検討

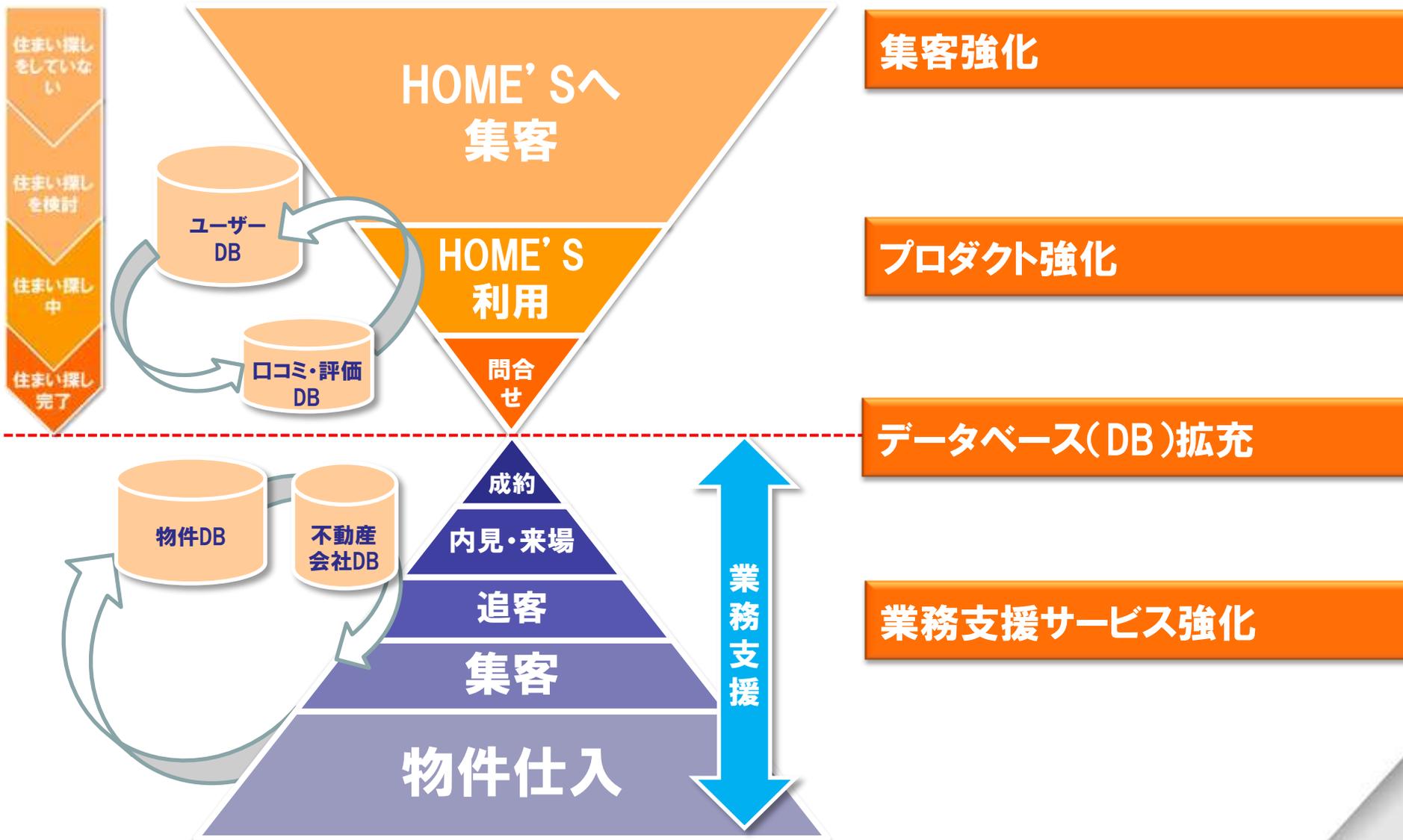
- Lococom
- MONEYMO
- ベンチャー支援

- 積極的なブランディング
プロモーション
- ビッグデータを活用し、集客
ポートフォリオの最適化
- 各種データベースの拡充
(物件情報、ユーザー情報、加盟店情報、
口コミ・評価情報等)
- スマートデバイス対応に注力
- ウェアラブルデバイスへの
対応準備を開始

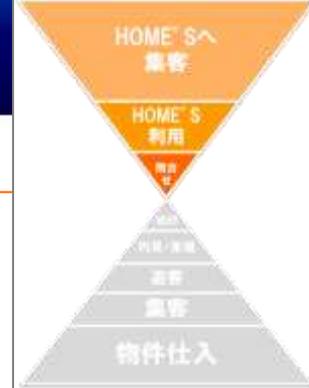
- 業者間流通サービスの開発
- 業界向けプラットフォームの
開発
- 業務支援ツールの開発
- ビッグデータを活用したウェブ
マーケティング業務支援

中期事業展開イメージ

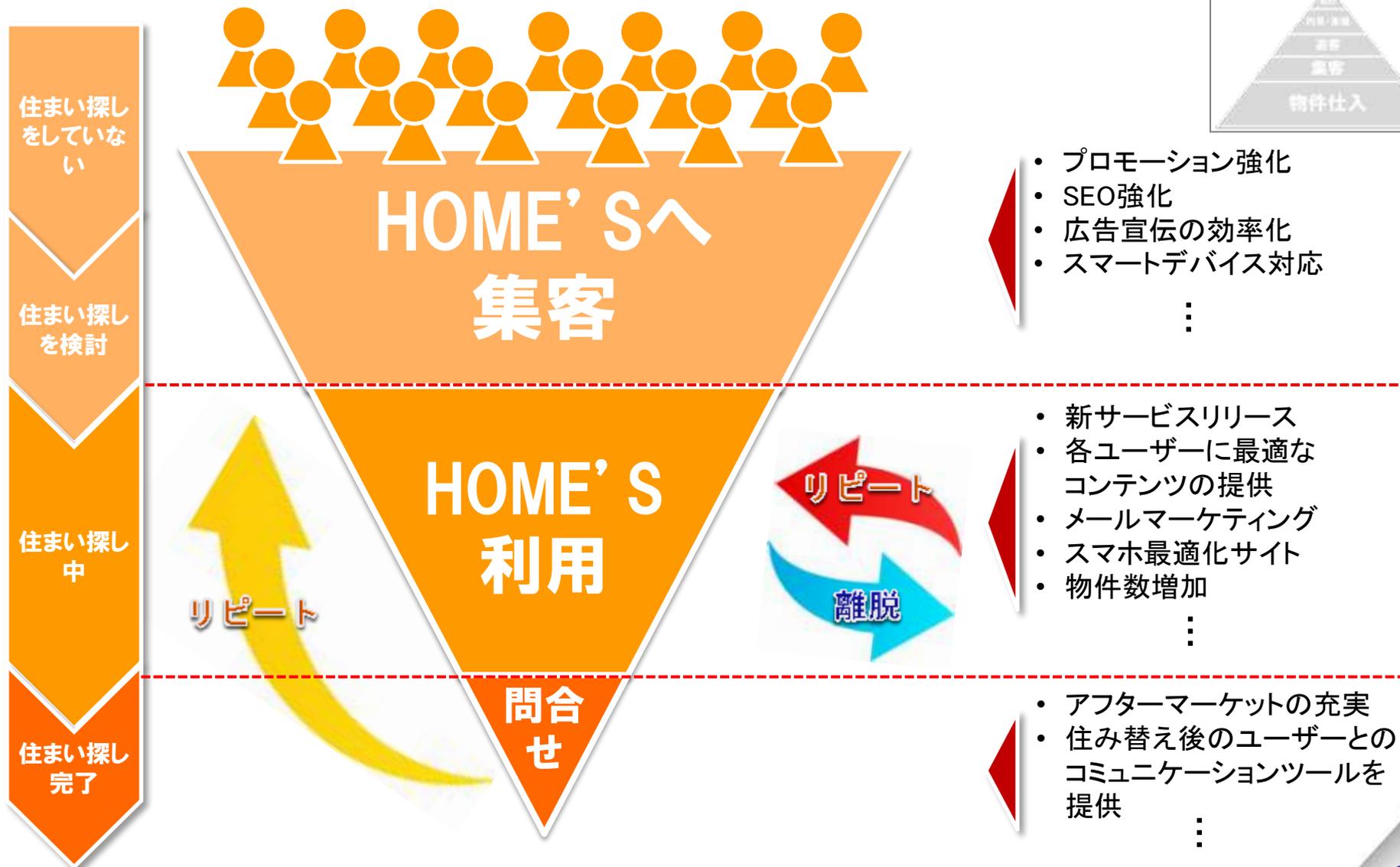
Point ユーザー、クライアント双方の満足度を高める



中期事業展開イメージ



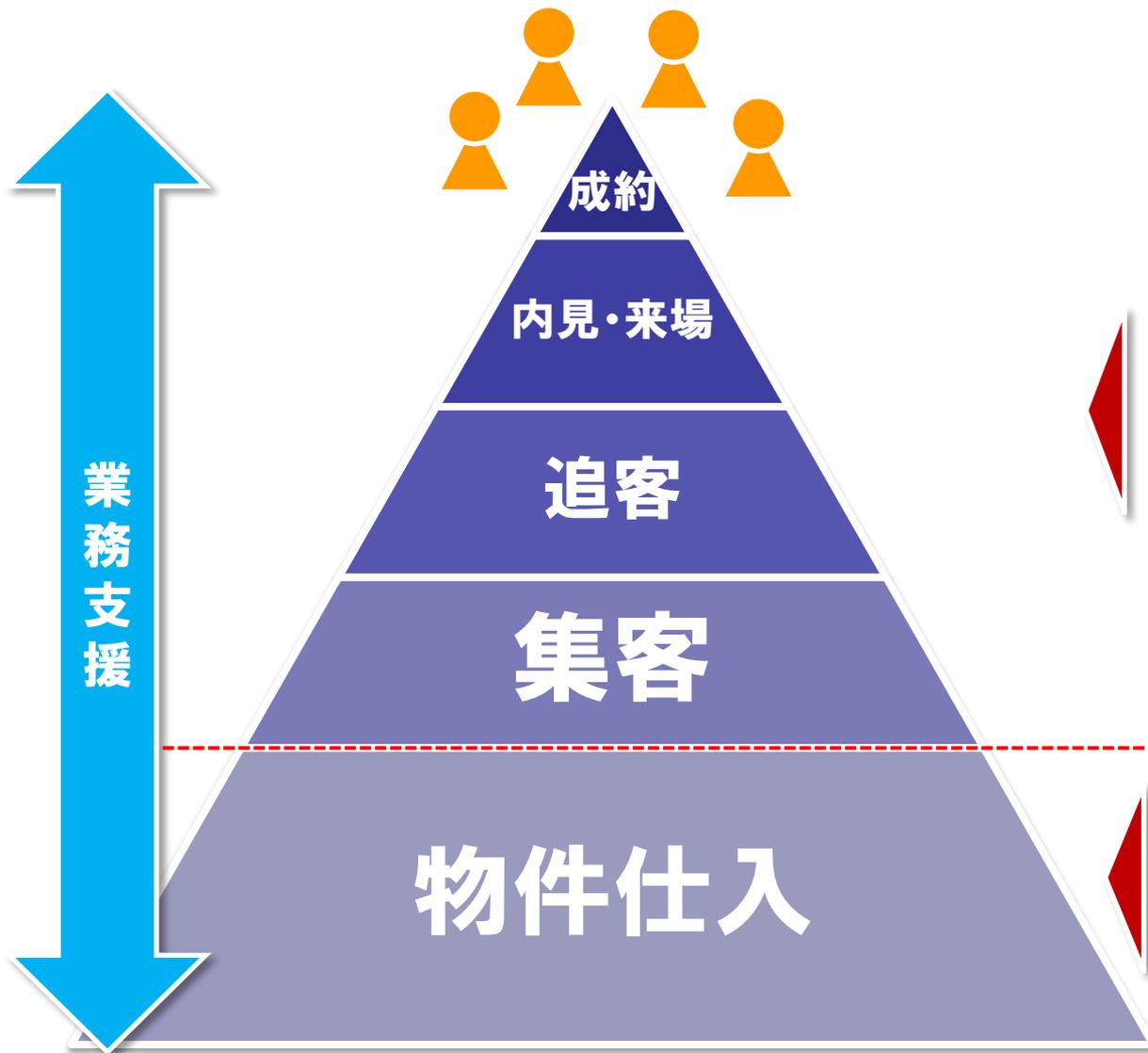
Point 住まい探しのステージに合わせてコンテンツを提供し、利用者数増加を目指す



中期事業展開イメージ



Point → 仕入から成約まで一貫したサポートを提供



業務効率化、業務負荷軽減のための支援

- ・ ビッグデータを活用したウェブマーケティングによる広告最適化
- ・ 業界向けプラットフォームの開発
- ・ 業務支援ツールの開発

大量の物件仕入を支援

- ・ 業者間流通サービスの開発

中期事業展開イメージ

Point → 引き続き、スマートデバイス強化
 今後は、ウェアラブルデバイスへの対応も開始



2~3年前
 PC・従来型携帯が主流

1年前~現在
 スマートデバイス市場が拡大



注1:メーカー出荷台数ベース
 注2: (推)は予測値

(出所: 矢野経済研究所)



今後~
 ウェアラブルデバイス市場が拡大

中期事業展開イメージ

中長期目標

【経営指標】

1. 営業利益率: 25%を目指す
2. 生産性の向上
3. 継続的な配当、利益成長による還元

【事業展開】

1. HOME'Sの圧倒的No.1 = 物件網羅性向上
2. 海外展開
3. 新たな収益基盤の確保

新規事業

- ・地域情報サービス「Lococom」
- ・金融情報サイト「MONEYMO」等

海外展開

- アジア・ASEAN
・不動産情報サービス

基盤事業

- ・不動産情報サービス「HOME'S」+ クライアント(B)向けサービス

経営理念を
実践する
事業展開により
暮らしのインフラを
目指し規模を
拡大していく

売上高

時間軸

社・是

利他主義 [altruism]

“みんなを幸せにしたい” その思いは全方位

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



参考資料

- 参考資料

| | |
|-----------------------------|----------|
| 創業のエピソード | 38ページ |
| ネクストの提供サービス | 39ページ |
| 参考データ | 40-45ページ |
| 会社概要 | 46ページ |
| IR情報に関するお問合せ窓口と「IRニュース」のご案内 | 47ページ |



| 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 |
| 2011年11月 | 当社代表取締役社長兼HOME'S事業本部長に就任(現任) |

■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勞したのですから、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ないお客様はもっと大変な苦勞をされているのだらうと、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。

「『あなたの出逢えてよかった』をつくる」をコーポレートメッセージに掲げ、世界中の人々が安心して快適な生活をおくれるように、インターネットを通じて、「住まい」をはじめ「地域」「金融」等、暮らしにまつわる様々な分野のサービスを提供しています



Point 期初予定していた将来の成長のための投資は順調な進捗

4月 → 5月 → 6月 → 7月 → 8月 → 9月 → 10月 → 11月 → 12月

プロモーション

朝日新聞 x HOME'S presents
朝日 住まいづくりフェア2013



- 電車広告通年で実施
- テレビCM
- 朝日住まいづくりフェア



- HOME'S DAYイベント



- Facebook連動キャンペーン
- 『世界陸上モスクワ2013』番組提供

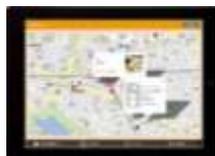


- 「HOME'S EXPO」を全国4カ所で開催
- 「住まい探し読本」
- 「こだわりいっぱいネットで



プロダクト

- 「HOME'S注文住宅」サイトリニューアル



- 業務支援ツール「内見プロ」



- 不動産業界特化型SNS「HOME'S PRO」
- 「HOME'S新築分譲マンション」サイトリニューアル



- 「HOME'S新築一戸建て」サイトリニューアル
- 小規模保育所向きの物件検索システム
- 「HOME'S住みかえ保証」情報サイト「HOME'S PRESS」
- 「HOME'Sリビングルーム」
- 「HOME'Sリノベーション」
- 業務支援ツールオーナー向けCRM提供
- Androidアプリ「新着物件ナビ」
- お部屋探しiPadアプリ「HOME'Sへやくる」
- 「HOME'Sトランクルーム」



- ユニバーサルアプリ「HOME'S iリリース」

不動産情報サービス『HOME'S』のビジネスモデル

Point 掲載数無制限+問合せ数に応じた従量課金形式

HOME'S 基本会費 (税別)

| | |
|--------------|----------|
| HOME'S 掲載物件数 | 無制限 |
| 登録数 | 無制限 |
| 特別広告ポイント枠 | 5ポイント |
| パノラマ | 5件 |
| 月額利用料 | 10,000 円 |



賃貸 課金額 (税別)

| 賃貸 課金額計算方式 | | |
|------------|---------------|----------------------------------|
| 物件の賃料 | × 2~※ 5.5% | × エンドユーザーからの 問合せ数 (メール・電話) |

| 問合せ数 | 課金料率 |
|----------|------|
| 1~15件まで | 5.5% |
| 16~60件まで | 4.0% |
| 61件~ | 2.0% |

売買・投資 課金額 (税別)

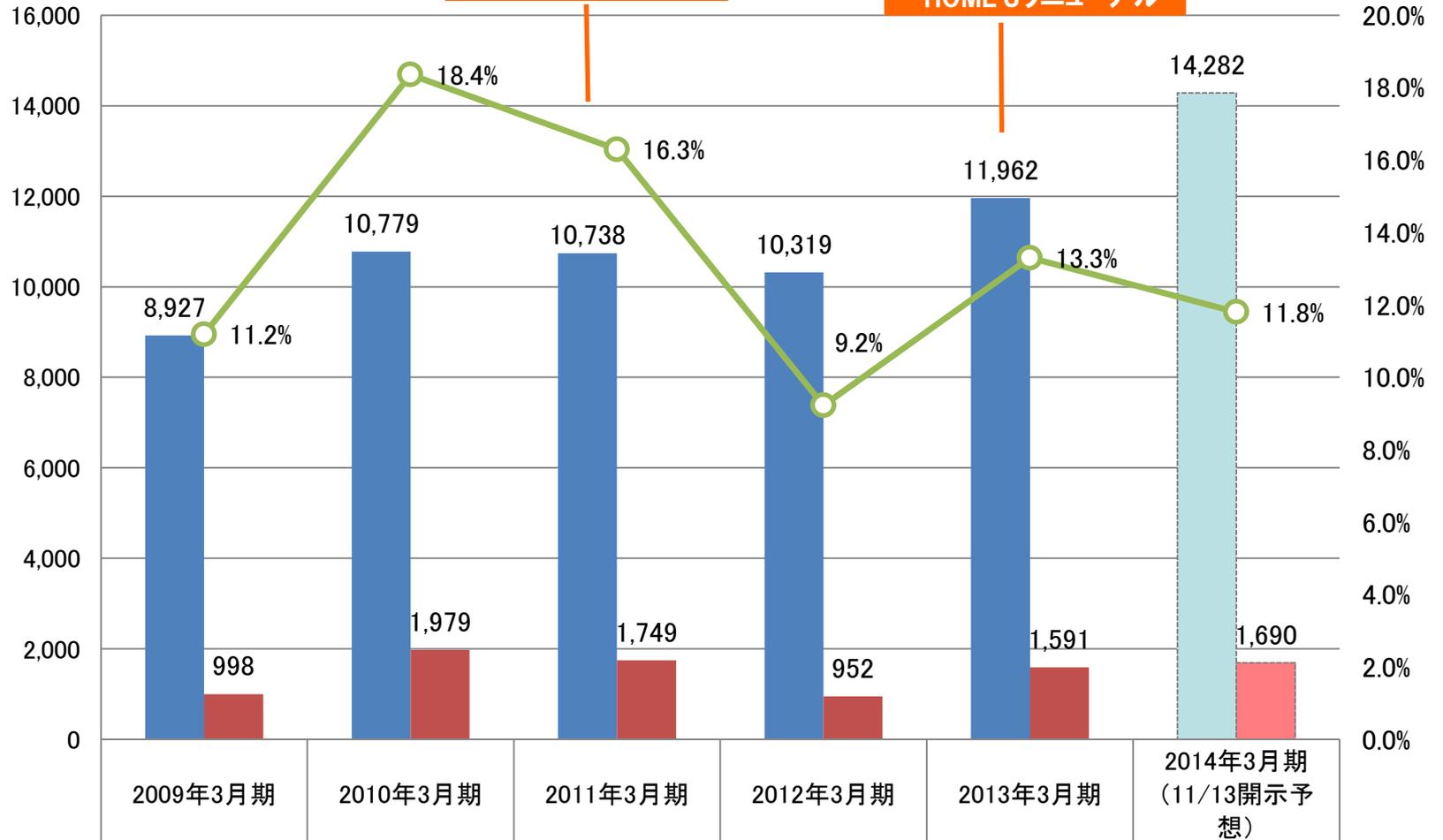
| 売買・投資 課金額計算方式 | | |
|---------------|-------------------|----------------------------------|
| 物件の価格 | × 0.01~※ 0.05% | × エンドユーザーからの 問合せ数 (メール・電話) |

| 問合せ数 | 課金料率 |
|---------|-------|
| 1~5件まで | 0.05% |
| 6~20件まで | 0.02% |
| 21件~ | 0.01% |

※請求の課金%は問合せ数により異なります。(反響数の増加により減少します。) 同一のエンドユーザーから複数の問合せが発生した場合は、問合せは1件として計算します。基本会費に加えてオプションサービスをご利用の会員様は、オプションサービスの利用費のお支払が必要です。

問合せ数の増加により、課金料率が下がります。

(単位:百万円)



課金形式変更

- ・ 営業組織再編
- ・ プロモーション強化
- ・ HOME'Sリニューアル

■ 売上高
■ 営業利益
○ 営業利益利益率

サービス別の売上高比較

| 単位：百万円 | 前期 | | 当期 | | 比較 | |
|------------|-----------------|--------|-----------------|--------|--------|--------|
| | 2013年3月期(4-12月) | | 2014年3月期(4-12月) | | 増減額 | 増減率 |
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | | |
| 売上高 | 8,439 | 100.0% | 10,408 | 100.0% | +1,969 | +23.3% |
| 不動産情報サービス | 8,357 | 99.0% | 10,311 | 99.1% | +1,953 | +23.4% |
| 賃貸・不動産売買 | 4,537 | 53.8% | 5,492 | 52.8% | +954 | +21.0% |
| 新築一戸建て | 1,360 | 16.1% | 1,762 | 16.9% | +402 | +29.6% |
| 新築分譲マンション | 1,142 | 13.5% | 1,330 | 12.8% | +188 | +16.5% |
| 注文住宅・リフォーム | 584 | 6.9% | 762 | 7.3% | +178 | +30.5% |
| レンタルズ | 359 | 4.3% | 437 | 4.2% | +77 | +21.4% |
| その他 | 372 | 4.4% | 525 | 5.0% | +153 | +41.2% |
| その他 | 82 | 1.0% | 97 | 0.9% | +15 | +18.7% |
| 売上原価 | 258 | 3.1% | 336 | 3.2% | +77 | +29.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 6,799 | 80.6% | 7,867 | 75.6% | +1,068 | +15.7% |
| 人件費 | 2,282 | 27.0% | 2,628 | 25.3% | +345 | +15.2% |
| 広告宣伝費 | 2,163 | 25.6% | 2,633 | 25.3% | +470 | +21.7% |
| 営業費 | 224 | 2.7% | 296 | 2.9% | +72 | +32.2% |
| 減価償却費 | 323 | 3.8% | 347 | 3.3% | +23 | +7.2% |
| その他 | 1,805 | 21.4% | 1,962 | 18.9% | +157 | +8.7% |
| 営業利益 | 1,381 | 16.4% | 2,204 | 21.2% | +822 | +59.5% |
| 四半期純利益 | 700 | 8.3% | 1,282 | 12.3% | +582 | +83.1% |

「HOME'S賃貸・不動産売買」の地域別物件数と加盟店数

| 単位：物件 | 2013年3月期 | 2014年3月期 | 増減 | |
|--------|-----------|-----------|----------|--------|
| | 第3四半期末 | 第3四半期末 | 増減数 | 増減比 |
| 掲載物件数 | 4,250,450 | 4,393,113 | +142,663 | +3.4% |
| 北海道・東北 | 175,492 | 176,384 | +892 | +0.5% |
| 北関東 | 146,522 | 158,272 | +11,750 | +8.0% |
| 首都圏 | 1,771,822 | 1,925,767 | +153,945 | +8.7% |
| 北陸・甲信越 | 80,259 | 94,422 | +14,163 | +17.6% |
| 東海 | 407,660 | 447,716 | +40,056 | +9.8% |
| 近畿 | 1,049,698 | 971,230 | △78,468 | △7.5% |
| 中国 | 260,998 | 275,835 | +14,837 | +5.7% |
| 四国 | 80,834 | 98,111 | +17,277 | +21.4% |
| 九州・沖縄 | 277,165 | 245,376 | △31,789 | △11.5% |

| 単位：店舗 | 2013年3月期 | 2014年3月期 | 増減 | |
|--------|----------|----------|--------|--------|
| | 第3四半期末 | 第3四半期末 | 増減数 | 増減比 |
| 加盟店数 | 9,808 | 11,182 | +1,374 | +14.0% |
| 北海道・東北 | 233 | 313 | +80 | +34.3% |
| 北関東 | 227 | 381 | +154 | +67.8% |
| 首都圏 | 6,440 | 7,279 | +839 | +13.0% |
| 北陸・甲信越 | 177 | 181 | +4 | +2.3% |
| 東海 | 377 | 470 | +93 | +24.7% |
| 近畿 | 1,876 | 1,972 | +96 | +5.1% |
| 中国 | 150 | 191 | +41 | +27.3% |
| 四国 | 92 | 104 | +12 | +13.0% |
| 九州・沖縄 | 236 | 291 | +55 | +23.3% |

| 単位：円 | 2013年3月期 | 2014年3月期 | 増減 | |
|-----------|----------|----------|--------|-------|
| | 第3四半期末 | 第3四半期末 | 増減額 | 増減比 |
| 加盟店当たり売上高 | 51,150 | 55,840 | +4,690 | +9.2% |

【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 | | |
|------------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 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 |
| 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 |
| 賃貸・不動産売買 | 1,398 | 1,405 | 1,415 | 1,737 | 1,477 | 1,491 | 1,568 | 1,975 | 1,797 | 1,826 | 1,868 |
| 新築一戸建て | 304 | 335 | 364 | 390 | 428 | 447 | 484 | 542 | 552 | 596 | 613 |
| 新築分譲マンション | 320 | 361 | 330 | 400 | 367 | 364 | 410 | 522 | 451 | 413 | 466 |
| 注文住宅・リフォーム | 129 | 137 | 149 | 179 | 193 | 195 | 195 | 225 | 256 | 266 | 240 |
| レンターズ | 89 | 95 | 102 | 110 | 113 | 118 | 128 | 131 | 135 | 137 | 164 |
| その他 | 94 | 103 | 99 | 163 | 128 | 119 | 124 | 97 | 173 | 180 | 170 |
| その他 | 20 | 23 | 23 | 29 | 28 | 26 | 27 | 28 | 31 | 33 | 32 |
| 売上原価 | 58 | 70 | 68 | 94 | 81 | 82 | 95 | 117 | 102 | 104 | 129 |
| 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 |
| 人件費 | 911 | 742 | 686 | 845 | 770 | 744 | 767 | 993 | 806 | 973 | 848 |
| 広告宣伝費 | 567 | 587 | 619 | 961 | 629 | 756 | 777 | 1,290 | 774 | 952 | 906 |
| 営業費 | 50 | 53 | 68 | 68 | 55 | 63 | 105 | 130 | 84 | 95 | 117 |
| 減価償却費 | 119 | 124 | 117 | 118 | 96 | 98 | 128 | 144 | 131 | 122 | 92 |
| その他 | 656 | 627 | 591 | 557 | 581 | 596 | 626 | 636 | 637 | 654 | 670 |
| 営業利益 | △5 | 257 | 334 | 366 | 521 | 420 | 439 | 209 | 862 | 550 | 791 |
| 四半期純利益 | △11 | 85 | 178 | 212 | 297 | 228 | 175 | △86 | 516 | 309 | 455 |
| 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% |

【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 | | |
|-----------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 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 |
| 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 |
| その他 | 20 | 23 | 23 | 29 | 28 | 26 | 27 | 28 | 31 | 33 | 32 |
| 営業損益 | △5 | 257 | 334 | 366 | 521 | 420 | 439 | 209 | 862 | 550 | 791 |
| 不動産情報サービス | 307 | 583 | 508 | 514 | 626 | 513 | 508 | 253 | 887 | 564 | 799 |
| その他 | △312 | △325 | △173 | △148 | △104 | △93 | △69 | △44 | △24 | △14 | △8 |
| 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% |
| 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% |
| その他 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |

【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 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年1月 | 2013年2月 | 2013年3月 | 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 |
|------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| 首都圏 | 74,463 | 61,021 | 43,733 | 36,376 | 44,535 | 44,499 | 45,602 | 1,721 | 3,491 | 5,139 | 4,093 | 4,967 | 4,888 | 5,306 | 4,145 | 5,968 | 3,506 | 5,006 | 8,246 |
| 対前年比 | △11.5% | △18.1% | △28.3% | △16.8% | +22.4% | △0.1% | +2.5% | △5.4% | △10.9% | +48.4% | △2.8% | +49.2% | +22.0% | +31.6% | +53.3% | +77.3% | +21.4% | +22.3% | +6.1% |
| 近畿圏 | 30,146 | 30,219 | 22,744 | 19,784 | 21,716 | 20,219 | 23,266 | 913 | 2,116 | 2,536 | 1,347 | 1,989 | 2,417 | 2,111 | 1,994 | 3,671 | 1,404 | 1,781 | 2,405 |
| 対前年比 | △8.8% | +0.2% | △24.7% | △13.0% | +9.8% | △6.9% | +15.1% | △9.3% | +51.8% | +9.5% | △7.8% | △3.4% | +15.3% | △18.8% | +56.3% | +85.3% | △33.4% | +5.0% | △26.5% |
| その他 | 51,257 | 42,430 | 31,560 | 23,435 | 18,450 | 21,864 | 24,993 | | | | | | | | | | | | |
| 対前年比 | +2.0% | △17.2% | △25.6% | △25.7% | △21.3% | +18.5% | +14.3% | | | | | | | | | | | | |
| 全国 | 155,866 | 133,670 | 98,037 | 79,595 | 84,701 | 86,582 | 93,861 | | | | | | | | | | | | |
| 対前年比 | △6.9% | △14.2% | △26.7% | △18.8% | +6.4% | +2.2% | +8.4% | | | | | | | | | | | | |

【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 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年1月 | 2013年2月 | 2013年3月 | 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 |
|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| 首都圏 | 4,200 | 4,644 | 4,775 | 4,535 | 4,716 | 4,578 | 4,540 | 4,724 | 4,289 | 4,807 | 4,728 | 4,895 | 4,833 | 5,128 | 4,796 | 5,044 | 4,911 | 4,967 | 5,338 |
| 対前年比 | +2.2% | +10.6% | +2.8% | △5.0% | △4.0% | △2.9% | △0.8% | +9.6% | △4.2% | +3.0% | +7.1% | +4.2% | +7.9% | +9.9% | +0.5% | +22.4% | +16.4% | △0.7% | +18.2% |
| 近畿圏 | 3,380 | 3,478 | 3,513 | 3,411 | 3,452 | 3,490 | 3,438 | 3,642 | 3,516 | 3,540 | 3,433 | 3,534 | 3,551 | 3,522 | 3,419 | 3,514 | 3,382 | 3,598 | 3,328 |
| 対前年比 | +6.8% | +2.9% | +1.0% | △2.9% | +1.2% | +1.1% | △1.5% | +11.1% | +8.8% | △5.6% | +5.6% | +2.7% | △1.3% | △1.5% | △1.9% | +0.8% | +12.7% | △3.6% | +0.7% |
| 全国 | 3,560 | 3,813 | 3,901 | 3,802 | 4,022 | 3,896 | 3,824 | | | | | | | | | | | | |
| 対前年比 | +2.0% | +7.1% | +2.3% | △2.5% | +5.8% | △3.1% | △1.8% | | | | | | | | | | | | |

【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:戸 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年1月 | 2013年2月 | 2013年3月 | 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 |
|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| 貸家 | 543,463 | 441,733 | 464,851 | 321,470 | 298,014 | 285,832 | 318,521 | 24,649 | 22,257 | 25,986 | 27,842 | 26,614 | 30,504 | 31,012 | 29,548 | 31,892 | 35,059 | 35,266 | 35,634 |
| 対前年比 | +7.8% | △18.7% | +5.2% | △30.8% | △7.3% | △4.1% | +11.4% | +1.6% | △2.4% | +10.7% | +7.8% | +11.6% | +13.1% | +19.4% | +7.0% | +21.5% | +3.3% | +17.1% | +29.8% |
| マンション | 238,614 | 168,918 | 182,555 | 76,678 | 90,597 | 116,755 | 123,203 | 10,067 | 13,043 | 9,576 | 10,718 | 12,893 | 10,274 | 10,320 | 10,929 | 12,497 | 8,509 | 9,037 | 9,736 |
| 対前年比 | +4.0% | △29.2% | +8.1% | △58.0% | +18.2% | +28.9% | +5.5% | △1.0% | +15.9% | △8.3% | △22.0% | +33.1% | +46.0% | +4.0% | +6.0% | +35.6% | △17.7% | △14.6% | △7.4% |
| 一戸建 | 138,261 | 124,238 | 115,785 | 91,254 | 110,358 | 116,798 | 122,590 | 10,561 | 10,154 | 10,495 | 10,559 | 10,881 | 11,651 | 11,305 | 11,983 | 11,396 | 11,766 | 12,111 | 12,026 |
| 対前年比 | +0.3% | △10.1% | △6.8% | △21.2% | +20.9% | +5.8% | +5.0% | +10.1% | +1.9% | +8.2% | +15.4% | +10.1% | +9.4% | +8.4% | +11.3% | +12.4% | +10.4% | +12.1% | +10.8% |
| 持家 | 358,519 | 314,865 | 318,511 | 284,631 | 305,221 | 305,626 | 311,589 | 23,561 | 22,987 | 24,879 | 28,357 | 28,902 | 30,699 | 31,475 | 31,379 | 32,128 | 33,967 | 34,580 | 31,858 |
| 対前年比 | +1.5% | △1.2% | +1.2% | △10.6% | +7.2% | +13.3% | +2.0% | +8.6% | +2.3% | +11.4% | +17.5% | +13.5% | +13.8% | +11.1% | +11.2% | +14.2% | +17.6% | +22.6% | +19.1% |

【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:人 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年1月 | 2013年2月 | 2013年3月 | 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 |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| 移動者数 | 5,564,346 | 5,498,941 | 5,356,935 | 5,300,025 | 5,084,579 | 5,044,239 | 5,018,166 | 294,759 | 326,280 | 828,535 | 812,584 | 370,918 | 302,034 | 385,184 | 357,063 | 328,167 | 369,718 | 316,544 | 323,785 |
| 対前年比 | △0.7% | △1.2% | △2.6% | △1.1% | △4.1% | △0.8% | △0.5% | △0.3% | △3.4% | △1.7% | +6.5% | △4.8% | △3.8% | +5.8% | △3.0% | +8.8% | △5.7% | △2.3% | △0.6% |

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 | 1,997百万円 |
| 発行済株式数 | 56,432,400株（内、自己株式数36,318株）（※） |
| 連結従業員数 | 567名（内、臨時雇用者数 72名）前年度末（13年3月末）比+28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（同社の持分法適用会社） |
| 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 | 株式会社レントーズ（100%） HOME'S PROPERTY MEDIA (THAILAND) CO., LTD.（99.9%、12月決算） PT. Rumah Media（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。

2013年12月末現在



お問合せ先

株式会社 ネクスト

経営企画部 コーポレートコミュニケーショングループ IR担当

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

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

<http://www.next-group.jp/en/> (英語)

Facebook公式アカウント

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

ネクスト IR

検索



IRニュース のご案内

ステークホルダーの皆様迅速に情報をお届けすることと、より当社のことを身近に感じていただくために、月次情報やリリース情報等、コーポレートサイト更新時に「IRニュース」を配信しております。

ご登録は、以下の登録フォームよりお願いいたします。

【登録フォーム】

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