



株式会社 ネクスト（東証第1部 2120）

決算説明資料

2014年3月期（2013年4月～2014年3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

› 本日のポイント	3ページ
› 2014年3月期 決算情報	4-16ページ
› ネクストグループの中期事業戦略	17-28ページ
› IRの方針変更について	29-33ページ
› 2015年3月期の業績予想	34-38ページ
› 2015年3月期の事業戦略	39-50ページ
› 社是、経営理念	51ページ
› 参考資料	52-63ページ

本日のポイント

不動産情報サービス事業好調。
通期の連結売上高・利益は**過去最高**を更新

【累計】

売上高	14,690百万円	(前年同期比 + 22.8%)
営業利益	2,299百万円	(前年同期比 + 44.5%)
当期純利益	1,336百万円	(前年同期比 + 117.7%)

【四半期】

売上高	4,281百万円	(前年同期比 + 21.5%)
営業利益	95百万円	(前年同期比 ▲ 54.6%)
四半期純利益	54百万円	(前年同期は ▲ 86百万円)

総掲載物件数は3月平均で**425万件**
(前年同期比+21.1万件)

業績予想と月次業績の**開示方針を変更**

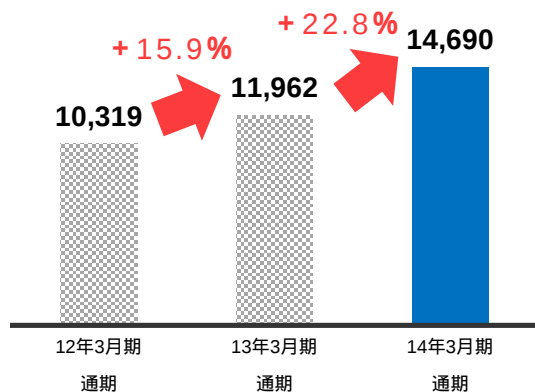
2015年3月期は**投資の時期**

2014年3月期 決算情報

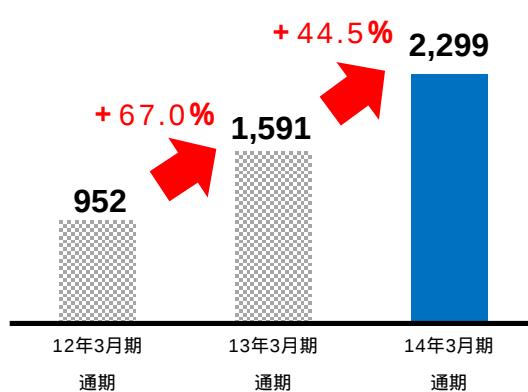
CHECK!

連結業績の推移

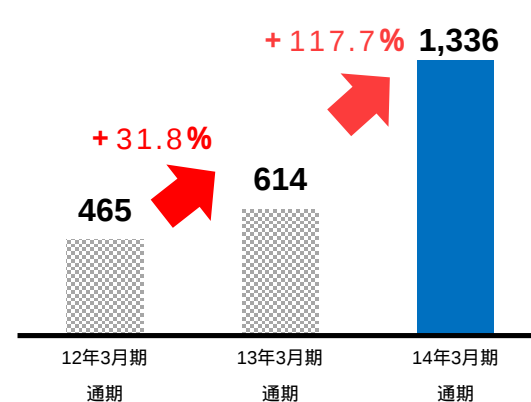
売上高（百万円）



営業利益（百万円）



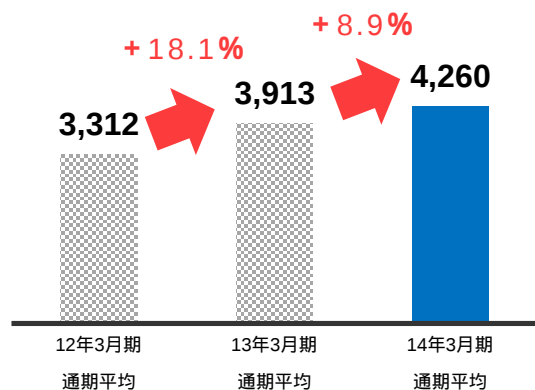
当期純利益（百万円）



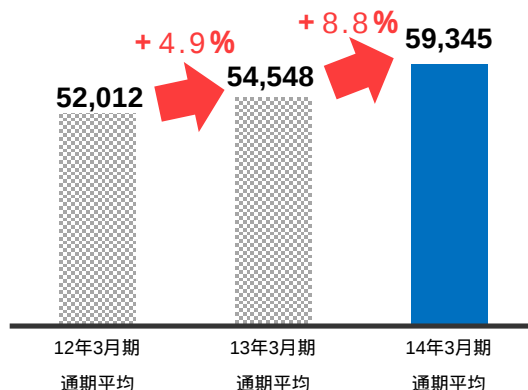
CHECK!

「HOME'S賃貸・不動産売買」主要指標の推移

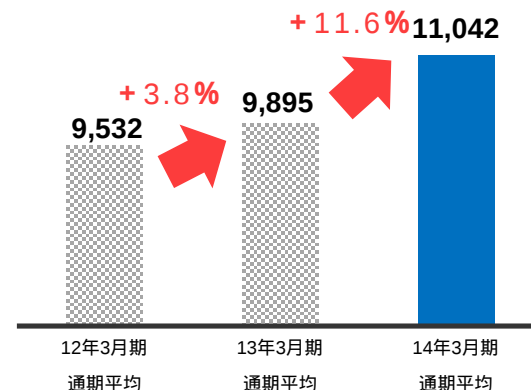
掲載物件数（千件）



加盟店単価（円）



加盟店数（店舗）



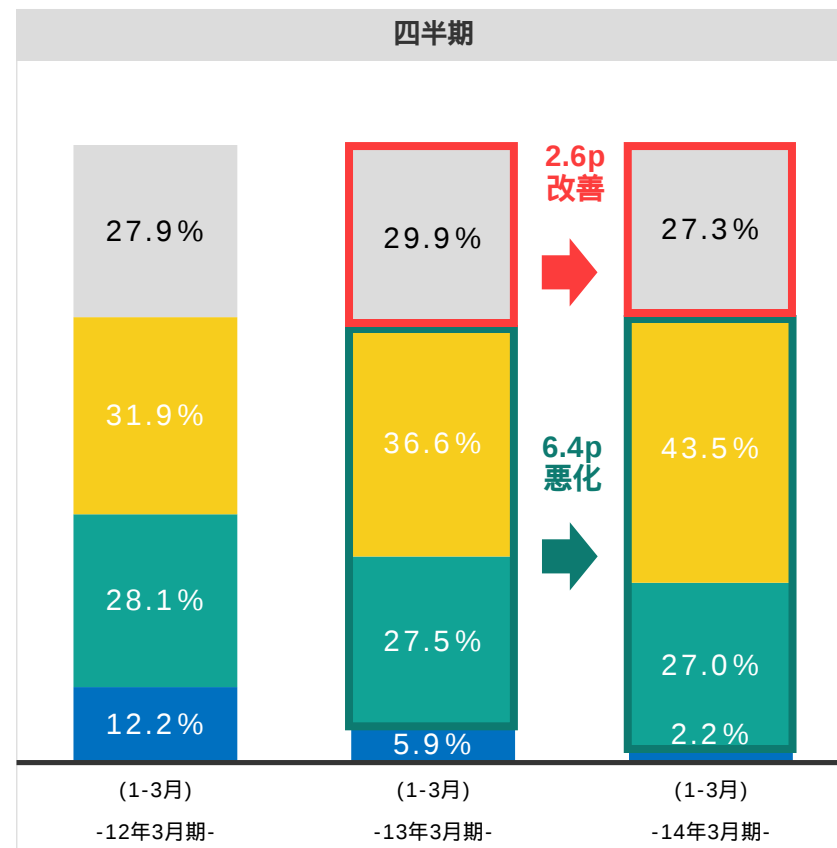
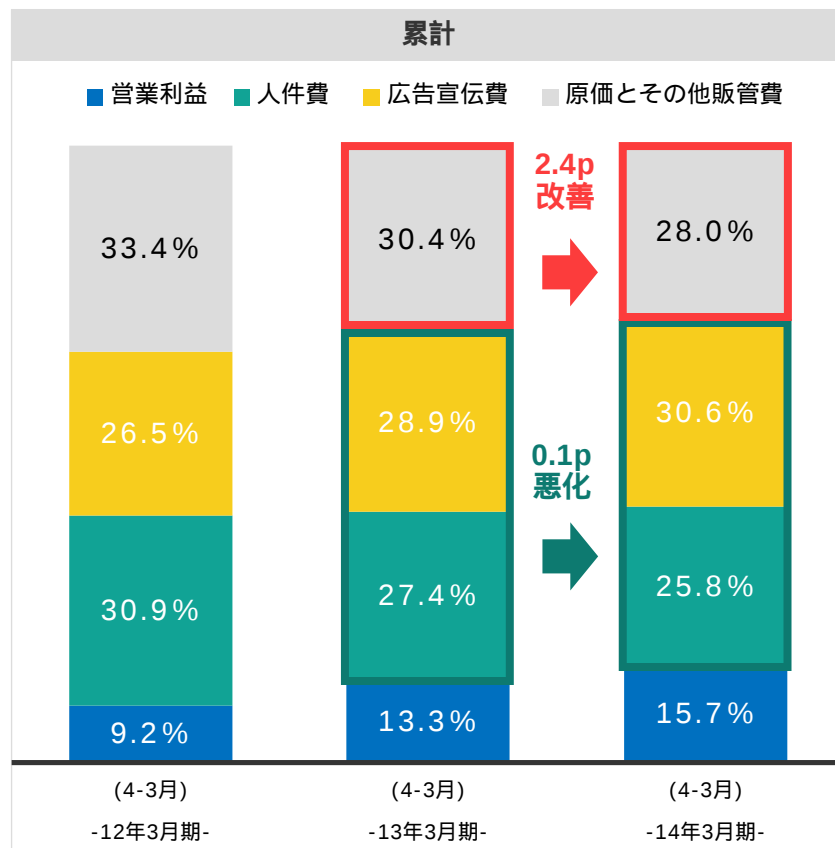
POINT 累計では売上高+22.8%、営業利益+44.5%、当期純利益+117.7%と過去最高に

単位：百万円		【累計】 13年3月期 (4-3月)	【累計】 14年3月期 (4-3月)	増減額	増減率
売上高		11,962	14,690	+ 2,727	+ 22.8%
売上原価		376	472	+ 96	+ 25.5%
販管費		9,995	11,918	+ 1,922	+ 19.2%
	人件費	3,275	3,783	+ 507	+ 15.5%
	広告宣伝費	3,454	4,496	+ 1,042	+ 30.2%
	営業費	355	473	+ 118	+ 33.3%
	減価償却費	468	438	▲ 30	▲ 6.5%
	その他販管費	2,441	2,726	+ 284	+ 11.7%
営業利益		1,591	2,299	+ 708	+ 44.5%
当期/四半期純利益		614	1,336	+ 722	+ 117.7%
営業利益率		13.3%	15.7%	+ 2.4p	-

	【四半期】 13年3月期 (1-3月)	【四半期】 14年3月期 (1-3月)	増減率
1	3,522	4,281	+ 21.5%
	117	136	+ 15.8%
	3,195	4,050	+ 26.7%
	968	1,155	+ 19.2%
2	1,290	1,862	+ 44.3%
	130	176	+ 35.1%
	144	91	▲ 37.1%
	660	764	+ 15.7%
	209	95	▲ 54.6%
3	▲ 86	54	—
	5.9%	2.2%	-

- 1 不動産情報サービス事業、その他事業ともに20%を超える売上成長。過去最高の売上高に（詳細はP.8）。
- 2 TVCM、交通広告、YouTube広告、デジタルマーケティング等過去最大規模の広告宣伝費を投下。
- 3 前期は中国関連ののれん、台湾の投資有価証券、MONEYMO等の特別損失を通期で合計357百万円計上。

POINT 増収と一部のコストの期ずれにより営業利益率は累計で15.7%と2.4p改善



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。予定していた新規サービス関連の費用が翌期に期ずれも。
 広告宣伝費：4Qはマス広告、WEB広告等過去最大規模の広告宣伝費を投下。通期で売上高比率30%程度に調整する方針。
 人件費：増収、生産性向上に取り組み、構成比率が改善。

POINT 全サービスが二桁増収を達成し、連結では+22.8%の146億円と過去最高に

単位：百万円		【累計】 13年3月期 (4-3月)	【累計】 14年3月期 (4-3月)	増減額	増減率		【四半期】 13年3月期 (1-3月)	【四半期】 14年3月期 (1-3月)	増減率
売上高		11,962	14,690	+ 2,727	+ 22.8%		3,522	4,281	+ 21.5%
不動産情報サービス事業		11,851	14,554	+ 2,703	+ 22.8%		3,494	4,243	+ 21.4%
賃貸・不動産売買		6,480	7,877	+ 1,397	+ 21.6%	1	1,942	2,384	+ 22.8%
新築一戸建て		1,900	2,458	+ 558	+ 29.4%	2	540	696	+ 29.0%
新築分譲マンション		1,588	1,793	+ 204	+ 12.9%		446	462	+ 3.7%
注文住宅・リフォーム		810	1,031	+ 221	+ 27.4%		225	268	+ 19.2%
レノターズ		491	596	+ 104	+ 21.3%		131	159	+ 21.0%
その他注1		580	797	+ 216	+ 37.3%	3	208	271	+ 30.3%
その他事業注2		110	135	+ 24	+ 22.2%		28	37	+ 32.6%

注1 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。

「EventCal」「eQOLスキンケア」は2014年3月期2Qでサービスを終了しています。

- 1 サイトリニューアルによるSEO効果や過去最大規模のブランディングプロモーション・WEB広告等により、訪問者数・問合せ数が増加。
- 2 通期の平均掲載物件数は前年同期比 + 26.0%、会員数 + 59.3%と大幅増加。4Qは平均掲載物件数 + 25.4%、会員数 + 41.4%。
- 3 HOME'S介護：掲載数及び成約率、成約単価向上により、通期では前期比約 2 倍の売上高に。

セグメント別損益の推移

2014年3月期 決算情報

POINT 不動産情報サービス事業は + 23.8%の増益、その他事業の赤字も大幅に改善

単位：百万円	【累計】 13年3月期 (4-3月)	【累計】 14年3月期 (4-3月)	増減額	増減率	【四半期】 13年3月期 (1-3月)	【四半期】 14年3月期 (1-3月)	増減率
不動産情報サービス事業	1,902	2,355	+ 453	+ 23.8%	253	104	▲ 59.0%
その他事業	▲ 311	▲ 56	+ 255	—	▲ 44	▲ 9	—
連結営業利益	1,591	2,299	+ 708	+ 44.5%	209	95	▲ 54.6%

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：4Qは過去最大規模の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により減益となったが、通期では大幅増益を達成。

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。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。

貸借対照表とのれんの状況

2014年3月期 決算情報

POINT 1株当たり純資産+12.9%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	【当期末】 14年3月末	増減額	増減率	主な増減要因
資 産	11,553	13,409	+ 1,856	+ 16.1%	現預金の増加 +1,402 流動資産の増加
流動資産	9,210	11,109	+ 1,899	+ 20.6%	売掛金の増加 + 297 流動資産の増加
固定資産	2,343	2,300	▲ 43	▲ 1.8%	有価証券の増加 + 100 流動資産の増加
負 債	2,489	3,160	+ 671	+ 27.0%	有形固定資産の減少 ▲105 固定資産の減少
流動負債	2,336	2,987	+ 651	+ 27.9%	無形固定資産の増加 + 170 固定資産の増加
固定負債	153	172	+ 19	+ 12.6%	未払金の増加 + 715 流動負債の増加
純 資 産	9,064	10,249	+ 1,185	+ 13.1%	賞与引当金の増加 + 108 流動負債の増加
1株当たり純資産	160.74	181.55	+ 20.81	+ 12.9%	資産除去債務の減少 ▲100 流動負債の減少 有利子負債ゼロ
					利益剰余金の増加 +1,170 純資産の増加
					2014年1月1日付で1：3の株式分割を行っており、分割後の株式数で算定しています。

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-14年3月 償却額	残存価額	残月数	償却終了 年月
旧：レリッテル	216,738	130,042	43,347	86,695	24ヶ月	2016年3月

- 1 建物付属設備の減少 ▲95百万円。
- 2 ソフトウェア仮勘定の増加 + 204百万円。

キャッシュフローの状況

2014年3月期 決算情報

POINT

当期末の現金同等物は15億円増加の84億円に

単位：百万円	13年3月期 (4-3月)	14年3月期 (4-3月)	増減額	主な項目	13年3月期 (4-3月)	14年3月期 (4-3月)
営業CF	+ 1,861	+ 2,156	+ 295	税引前四半期純利益	1,203	2,261
				減価償却費	471	439
				減損損失	191	36
				賞与引当金の増減額	191	108
				売上債権の増減額	▲ 264	▲ 381
				未払金の増減額	138	683
				法人税等の支払額	▲ 484	▲ 1,002
投資CF	+ 1,719	▲ 541	▲ 2,261	定期預金の払戻しによる収入	2,001	—
				投資有価証券の取得による支出	▲ 1	▲ 140
				有形固定資産の取得による支出	▲ 51	▲ 84
				無形固定資産の取得による支出	▲ 354	▲ 495
				資産除去債務の履行による支出	—	▲ 89
				敷金及び補償金の回収による収入	110	275
財務CF	▲ 63	▲ 106	▲ 42	配当金の支払	▲ 69	▲ 123
現金及び 現金同等物の増減	+ 3,527	+ 1,511	▲ 2,016			
現金及び 現金同等物残高	6,940	8,443	+ 1,502			

**過去最大規模の
ブランディングプロモーション**

スマートデバイス対応の強化

新サービスの提供開始

POINT

過去最大規模のプロモーション、20を超える新サービス提供

14.3月

「ベストモチベーションカンパニーアワード2014」にて6位を受賞

2014年「働きがいのある会社」ベストカンパニーに4年連続で選出

YouTube動画広告実施

TVCM連動キャンペーン
「みてほCMで当てようキャンペーン」実施

バナナマンさん出演 & CHEMISTRY 川畑 要
さんがテーマソングを歌う新たなTVCM開始

「HOME'S EXPO」を全国4カ所で開催

こだわりいっぱいネットで住まい探し読本

インターネットベンチャー支援プログラム開始

『世界陸上モスクワ2013』番組提供

Facebook連動キャンペーン実施

楽天スーパーセール協賛

GWにTVCMを実施

通年で

電車広告を実施

バーチャル内覧アプリ
「RoomVR」試験版
リリース

登記簿謄本WEB閲覧サービス
「不動産登記簿Manager」提供開始

「売買物件提案サービス」提供開始

賃貸事業者業務支援サービス
「オーナーCRM」リリース

トランクルーム検索サイト「HOME'Sトランクルーム」
リリース

ユニバーサルアプリ「HOME'S」リリース

リノベーション総合情報サイト「HOME'Sリノベーション」リリース

「HOME'S新築一戸建て」サイトリニューアル

お部屋探しiPadアプリ「HOME'S へやくる！」リリース

住まいの情報を伝えるサイト「HOME'S PRESS」リリース

小規模保育所向きの物件検索サイトリリース

「HOME'S住みかえ保証」サービス開始

「HOME'S新築分譲マンション」サイトリニューアル

不動産業界特化型SNS「HOME'S PRO」リリース

業務支援iPadアプリ「内見プロ」リリース

「HOME'S注文住宅」サイトリニューアル

プロダクト・サービス

過去最大規模のブランディングプロモーション

2014年3月期 決算情報

POINT

日本全国でTVCM/交通広告を実施。のべ2億人以上にリーチ



「平成ノブシコブシ」を起用
キーメッセージ

「物件数No.1」
「ズバッと検索！」



「バナナマン」を起用
キーメッセージ

「物件数No.1」
「スマホでサクサク」



「バナナマン」を起用。歌は「川畑要氏」
キーメッセージ

「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

7エリア
90百万人
のべ121百万人

8エリア
93百万人
のべ232百万人

広告
宣伝費

27億円
2012年3月期

35億円
2013年3月期

45億円
2014年3月期

POINT スマートフォン、アプリでの物件検索を、更に便利・快適に



新築系のスマートフォン サイトリニューアル



新築一戸建て・分譲マンションのスマートフォンサイトをリニューアル。スマートフォンでの物件検索が更に快適に。

iPhoneアプリ「HOME'S」に 『見学メモ』機能を追加



【物件フォルダー一覧 イメージ】



【フォルダ詳細 イメージ】



【写真詳細 イメージ】

iPhoneアプリ「HOME'S」に業界初の「見学メモ機能」を追加。物件見学時に撮った写真を、物件ごとに自動保存ができ、更に便利に。



POINT

非公開物件に出会える「売買物件提案サービス」を開始

「売買物件提案サービス」提供開始

一般公開されていない物件に出会えるサービス

一般に公開されていない物件情報にユーザーがであえる仕組み。不動産事業者は、WEBサイトに物件を掲載することなく、「HOME'S」の利用者を個別に選定して直接提案できるサービス。

ユーザー

見つかる！

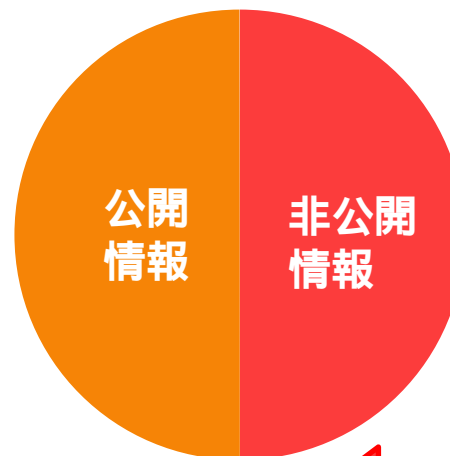
- ・これまで一般公開されていない物件情報にであえる！
- ・待っているだけで不動産会社から物件の提案を受けられる！

不動産会社

選べる！

- ・ユーザーを選んで個別に提案可能
- ・条件を指定して一括提案も可能

売買物件情報のイメージ



売買物件提案サービスを活用すれば、非公開情報にも出会える



公開情報は「HOME'S」で検索

ネクストグループの 中期事業戦略

人生最大の買い物なのに
限られた情報しか得られない・・・

不動産業界を変えたい

1995年 HOME'S誕生



あなたの「出逢えてよかった」をつくる



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

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

＞ 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

海外展開

新たな収益基盤の確保

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

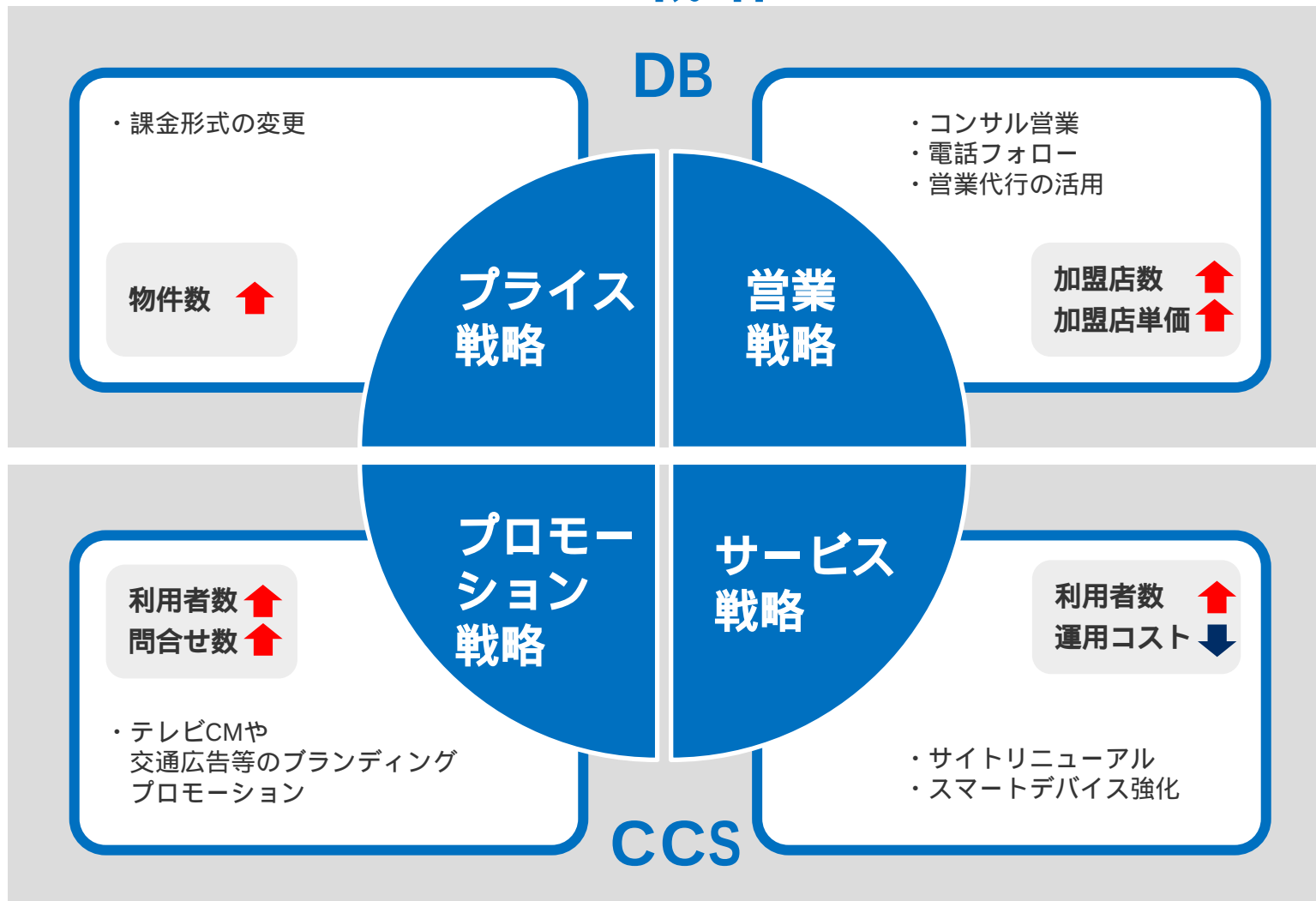
使いやすさNo.1

利用者数No.1

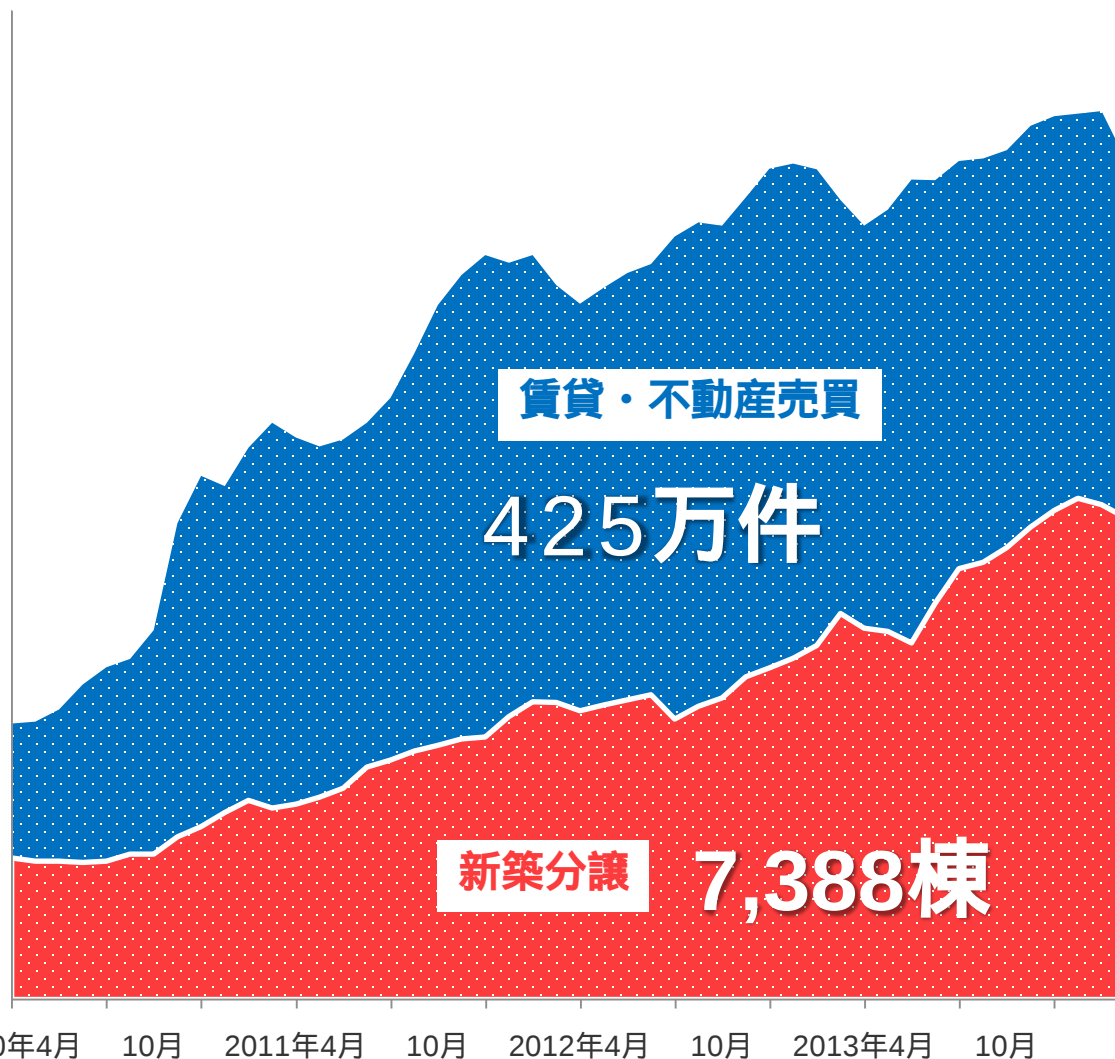
情報精度No.1

POINT 中期戦略実現のため、まずは3年間かけ、大規模な構造改革を実現させた

4P戦略

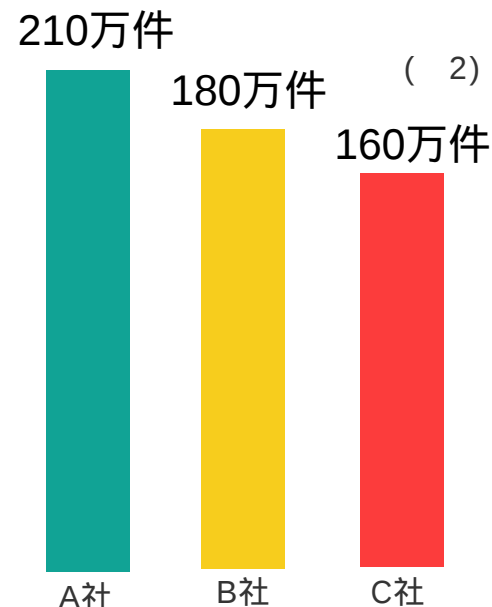


POINT 物件数は4年で3倍となる425万件、7,388棟とNo.1の総掲載物件数に



総掲載物件数
No.1 (1)

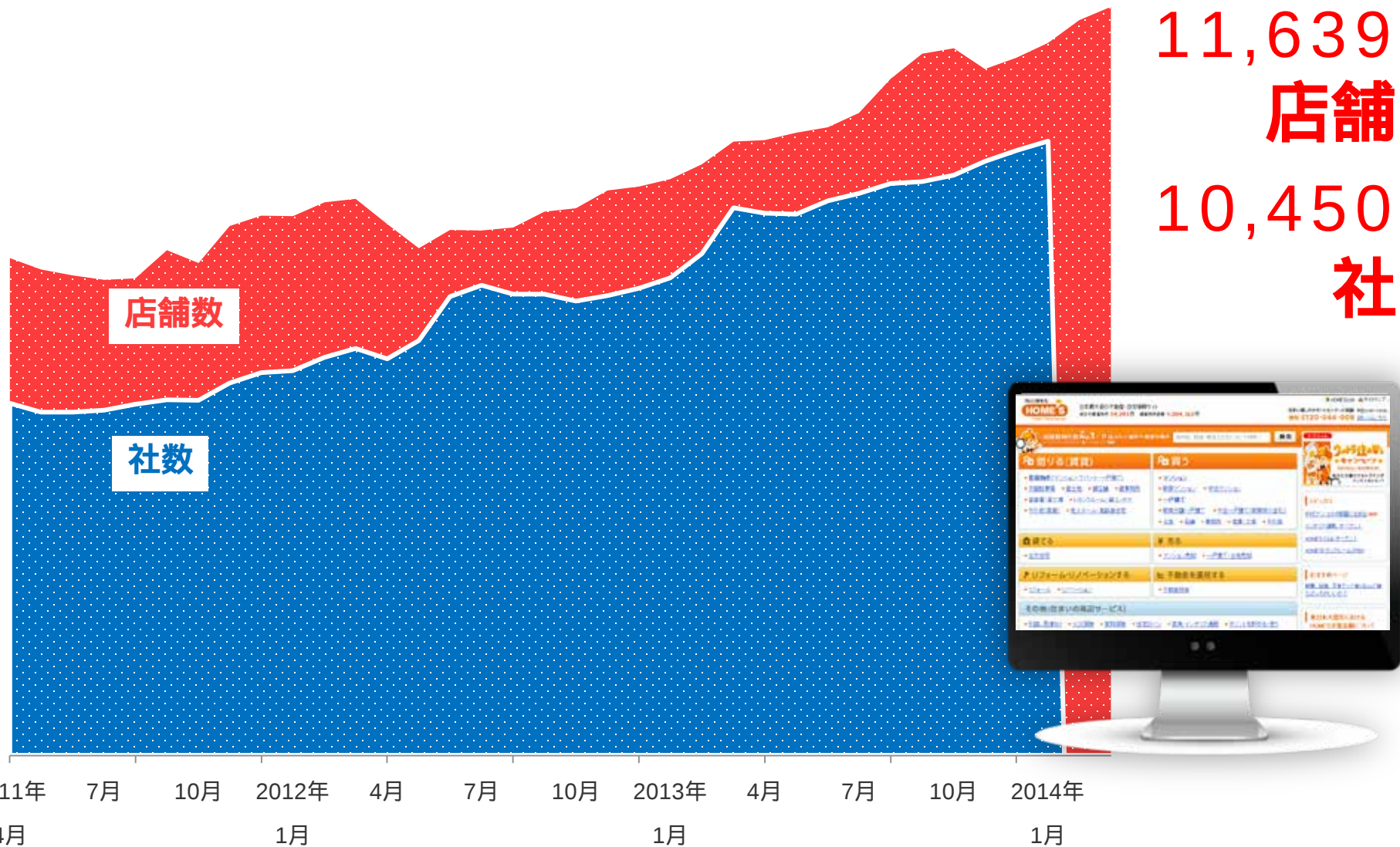
大手サイトとの比較



(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3月の総掲載物件数。当社調べ。

3 カ年の振返り 構造改革の結果(顧客数) ネクストグループの中期事業戦略

POINT 取引社数は3年間で30%増加

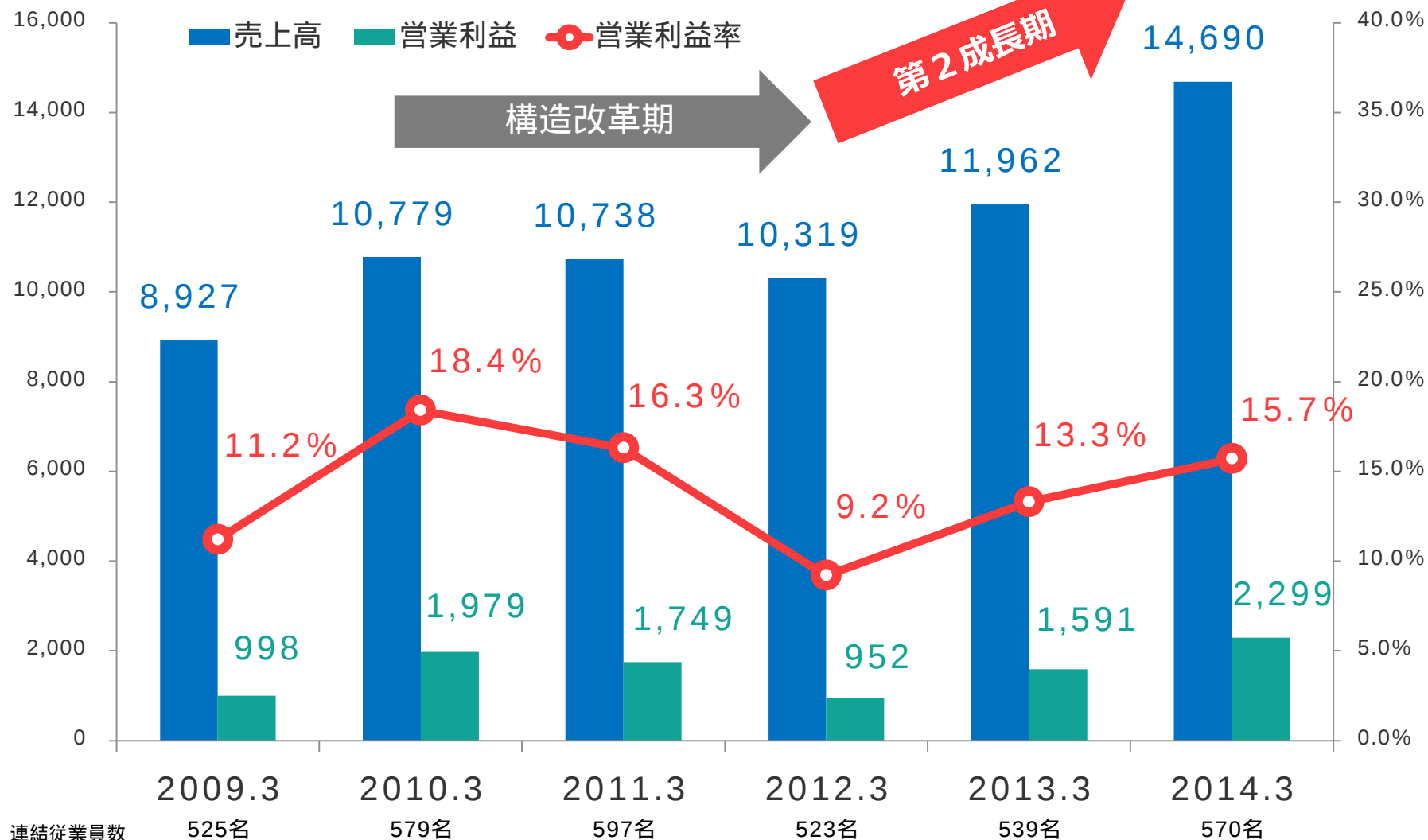


3 カ年の振り返り 構造改革の結果(業績の推移)

ネクストグループの中期事業戦略

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



POINT 目標達成に向けて着実に前進

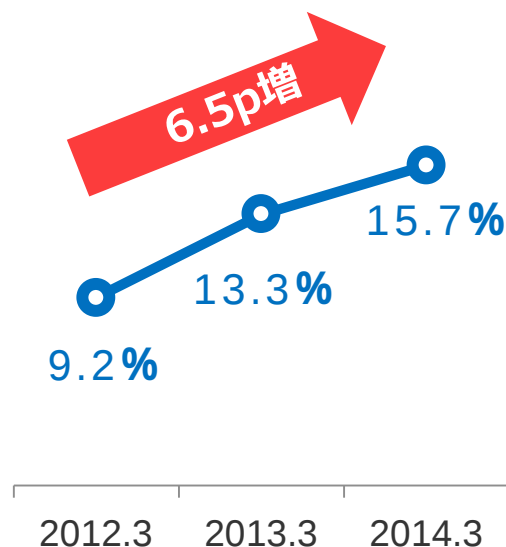
> 中長期目標（経営指標）

営業利益率25%を目指す

生産性の向上

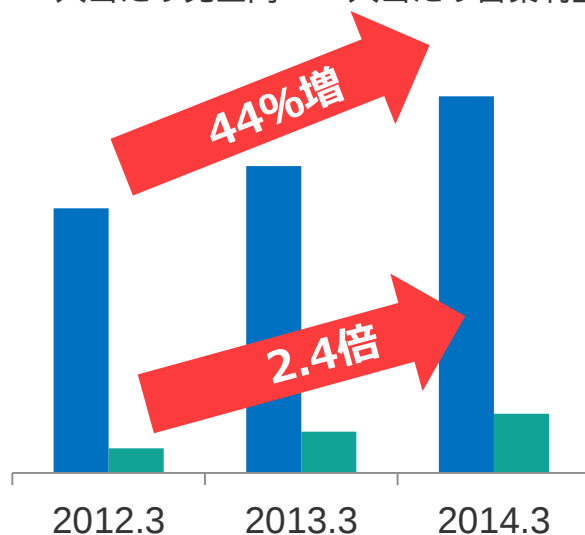
継続的な配当、利益成長による還元

営業利益率25%を目指す



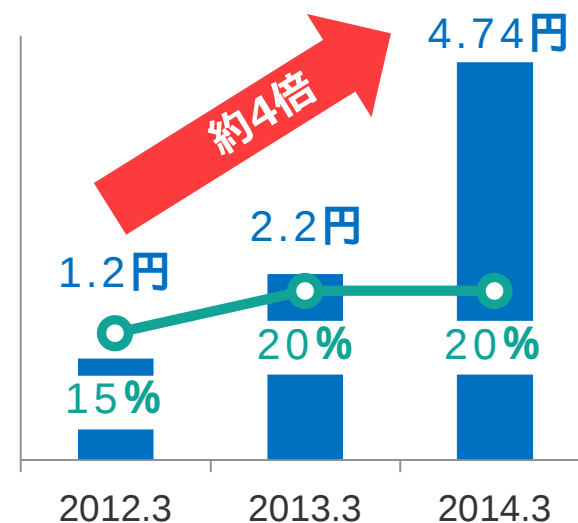
生産性の向上

■ 1人当たり売上高 ■ 1人当たり営業利益



継続的な配当、利益成長による還元

■ 配当金/株 ● 配当性向



()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。

＞ 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（追加）

海外展開

不動産領域以外の新たな収益基盤の確保

IRの方針変更について

IRの方針変更について

POINT

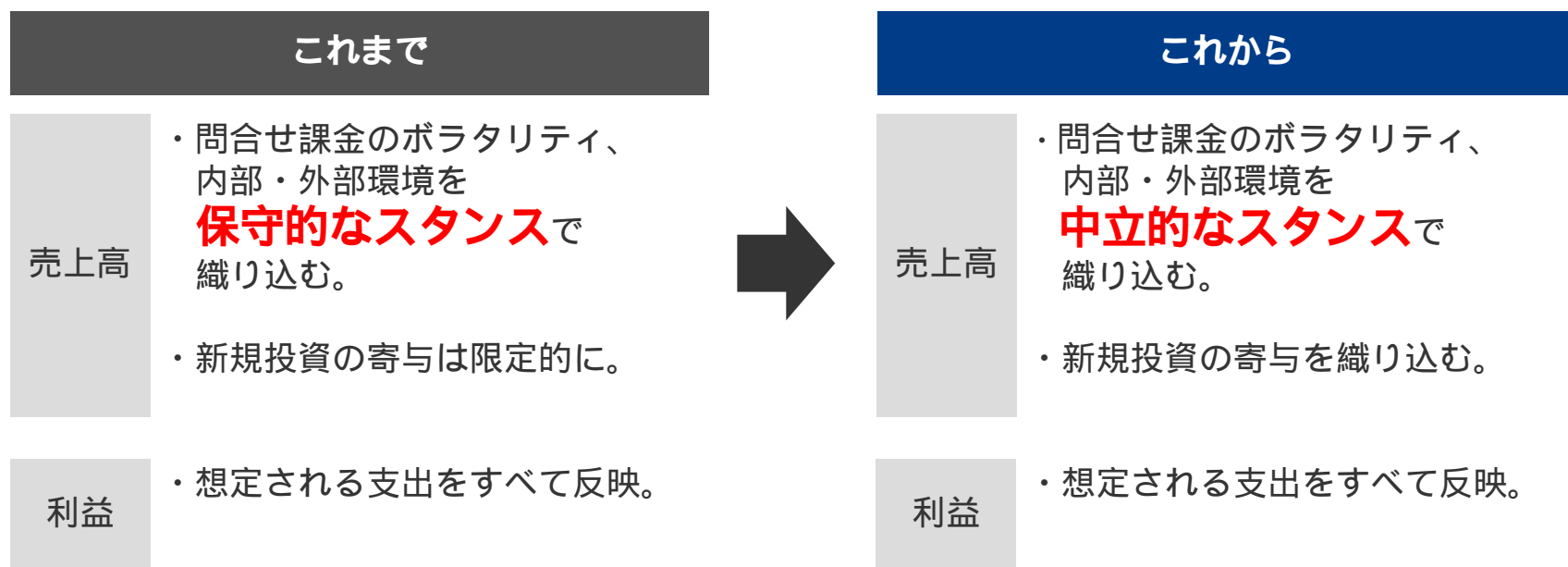
より投資判断がしやすくなるようIRの方針を変更

- ＞ 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

IRの方針変更について

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

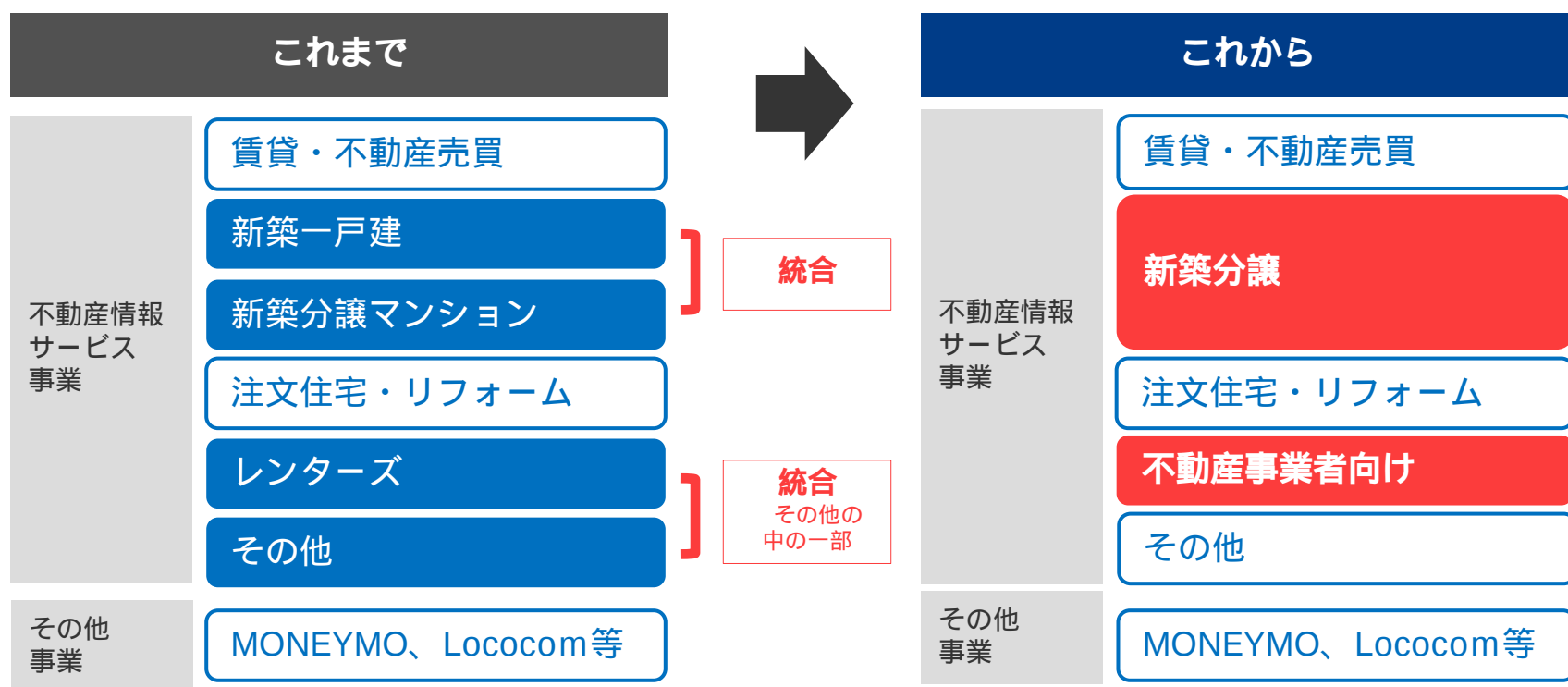
保守的な予想から中立的な予想へ



IRの方針変更について

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

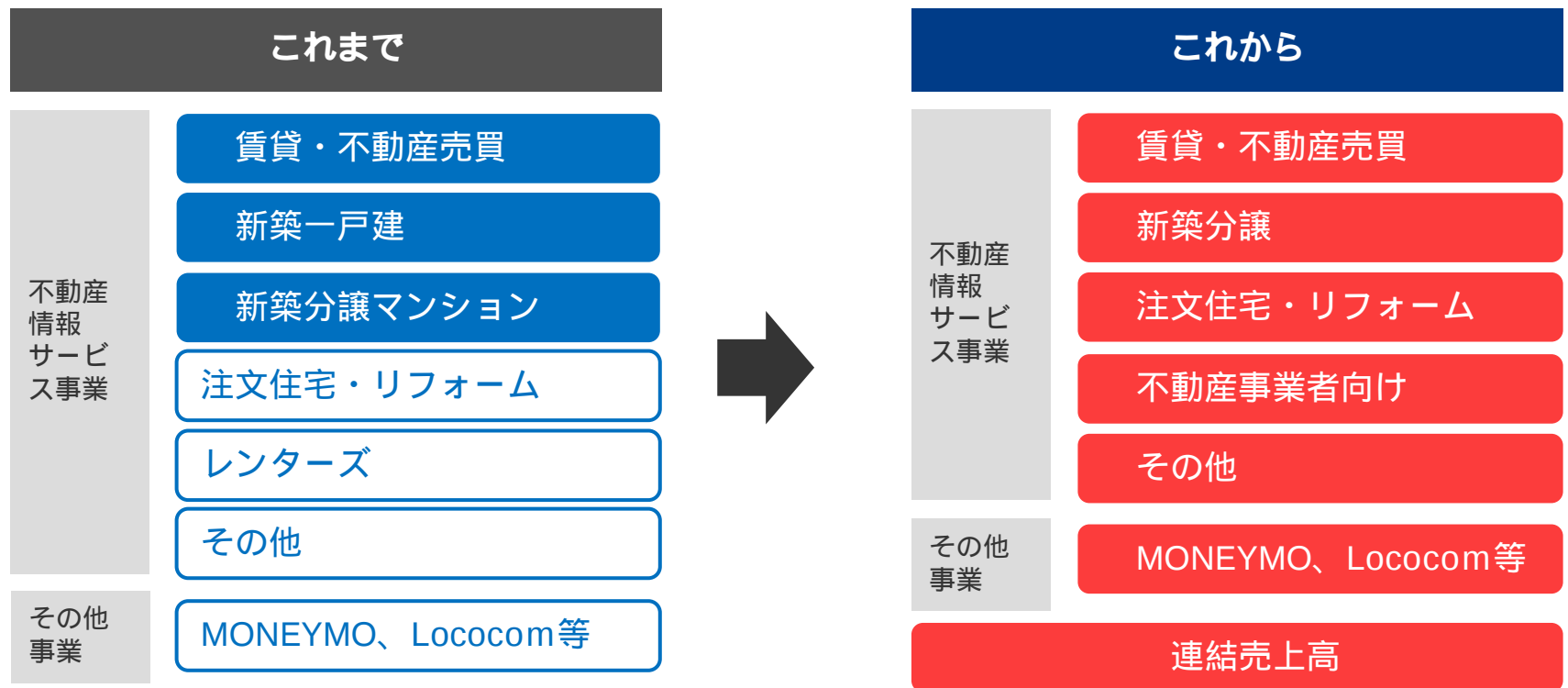


赤が変更箇所。
新築分譲系と不動産事業者向けサービスを変更。

IRの方針変更について

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

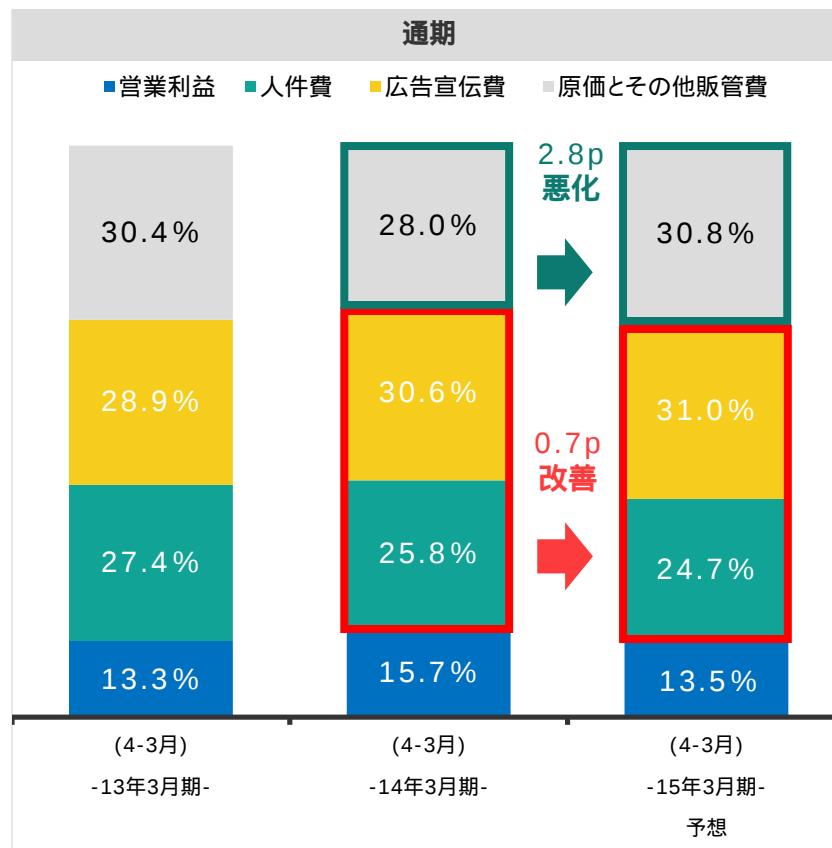
2015年3月期の 業績予想

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.37）。
- 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。

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。

サービス別売上高 2015年3月期の業績予想

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	
売上高		11,962	14,690	17,240	+ 2,550	+ 17.4%	
不動産情報サービス事業		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%	
その他事業	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ページ制作ツール(ANNEX)」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。

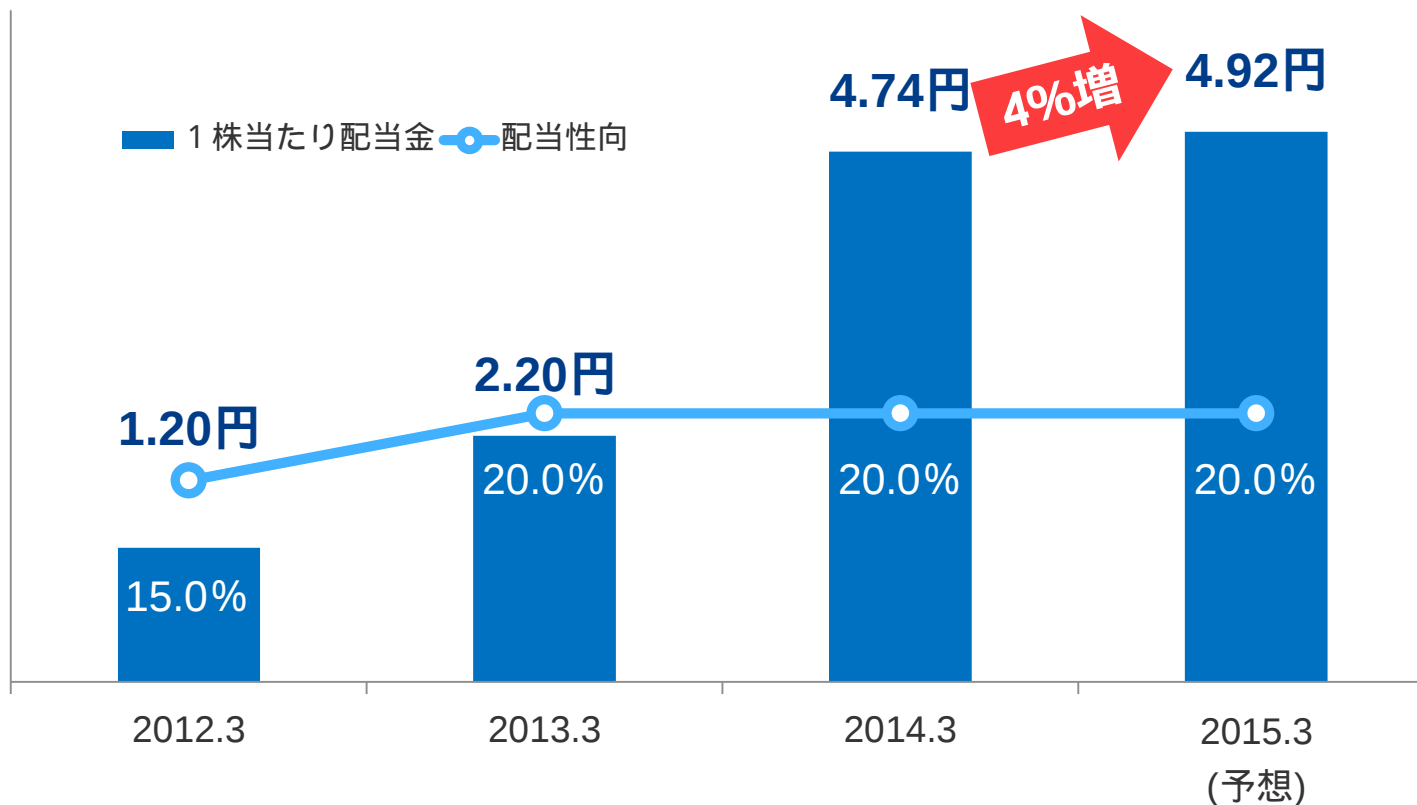
「不動産サービス事業 その他」で計上していた派生売上の一部を顧客属性に合わせて各サービスに含めて表示しています。過年度分についても修正しています。

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。

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!

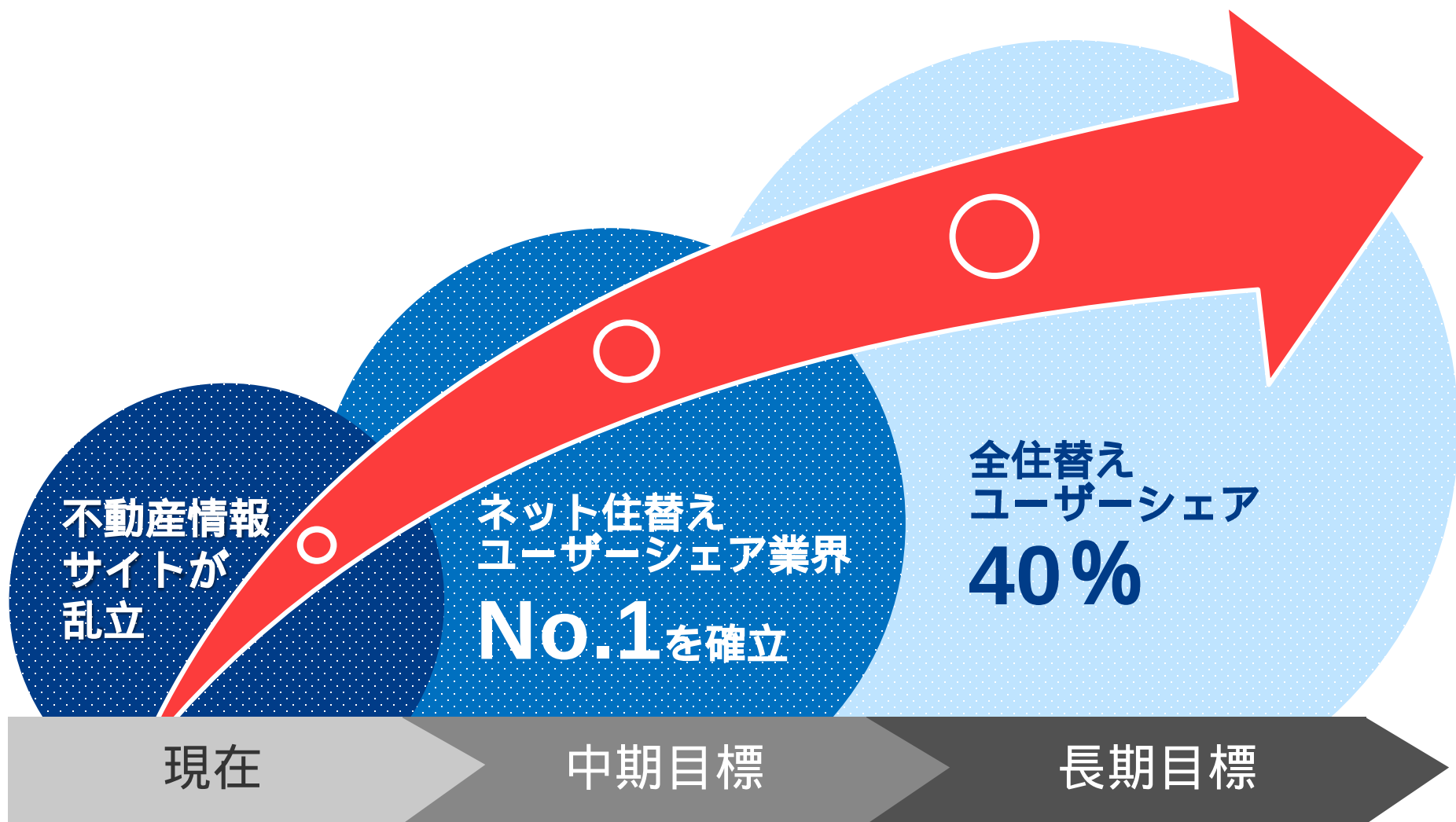
- > 1株当たりの配当金は、配当性向20%を基準に小数点第3位を四捨五入して計算しています。
- > 普通配当は連結純利益に応じて都度変動(配当性向20%)します。
- > 純資産と投資予測、成長率等を踏まえながら、将来的に配当性向をあげていきます。

2015年3月期の事業戦略

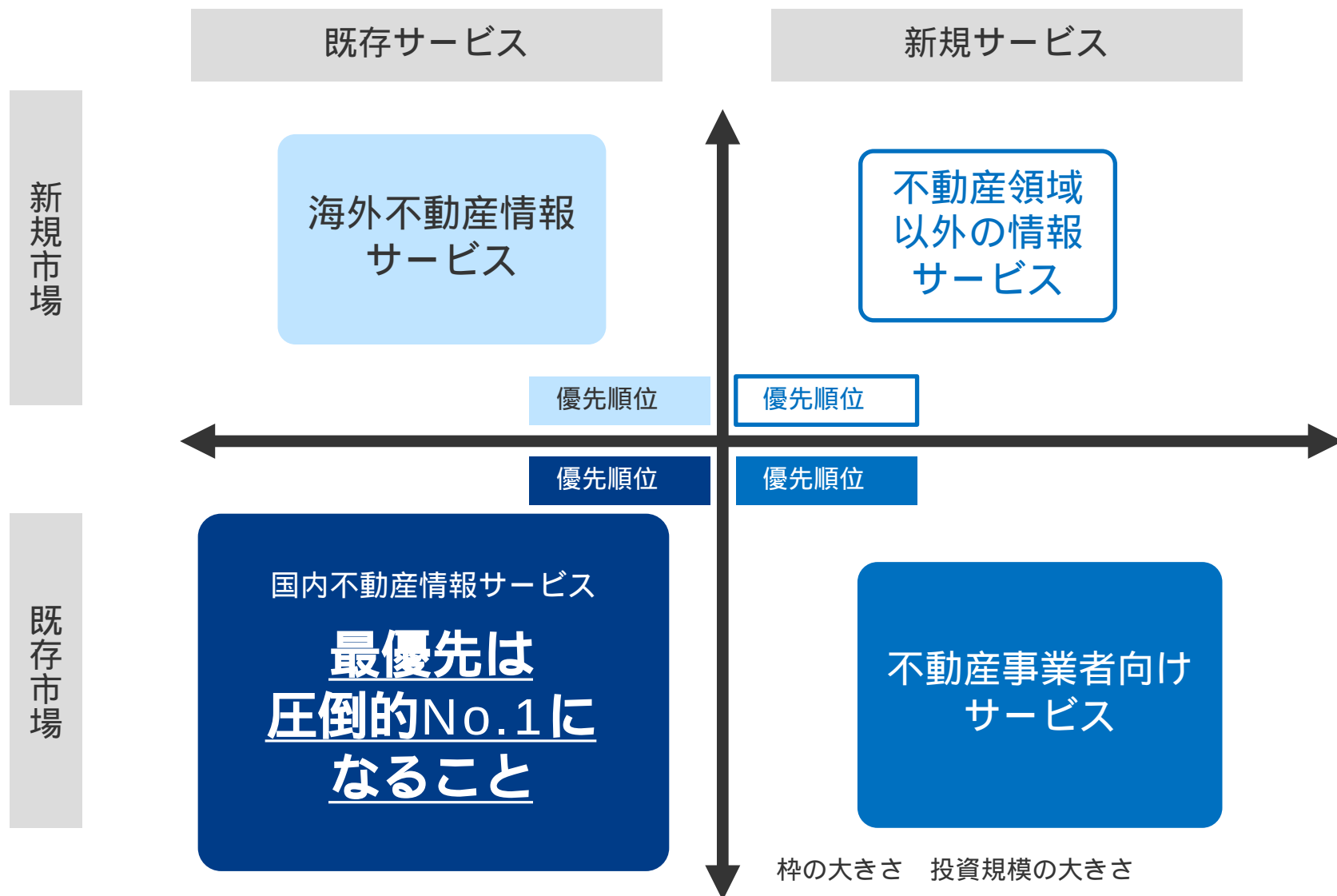
A photograph of a city skyline at sunset. The sky is a mix of orange, pink, and purple. In the background, several tall skyscrapers are visible, some with lights on. In the foreground, there is a dense residential area with many smaller buildings and houses. The overall scene is a mix of urban development and residential life.

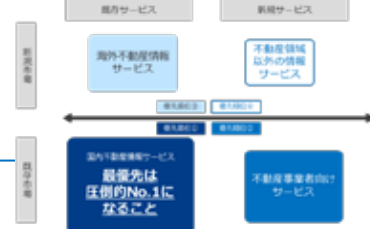
2015年3月期は 投資の時期

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

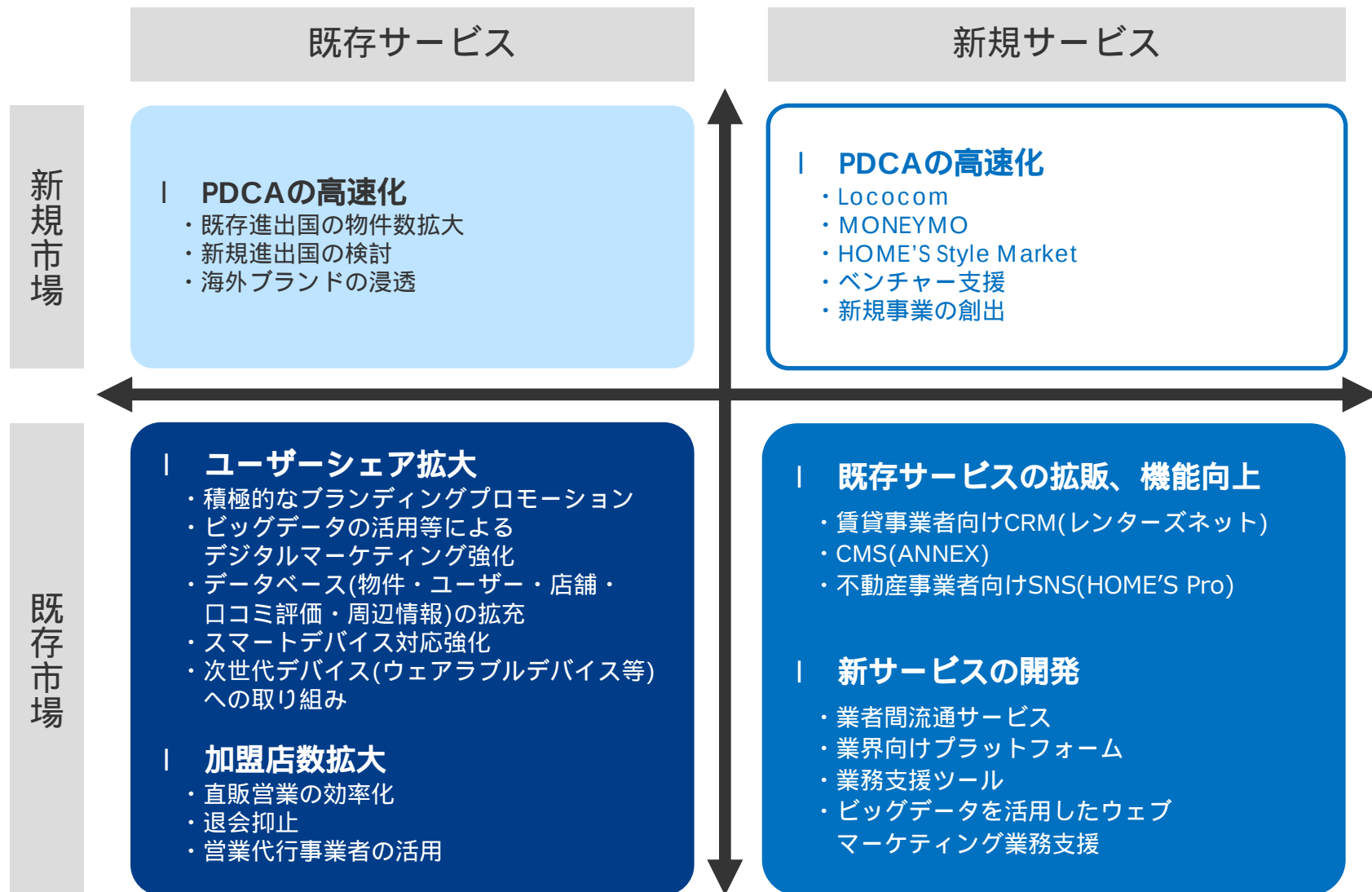


POINT 国内の不動産市場を最優先に長期的な成長に向けた投資もしていく

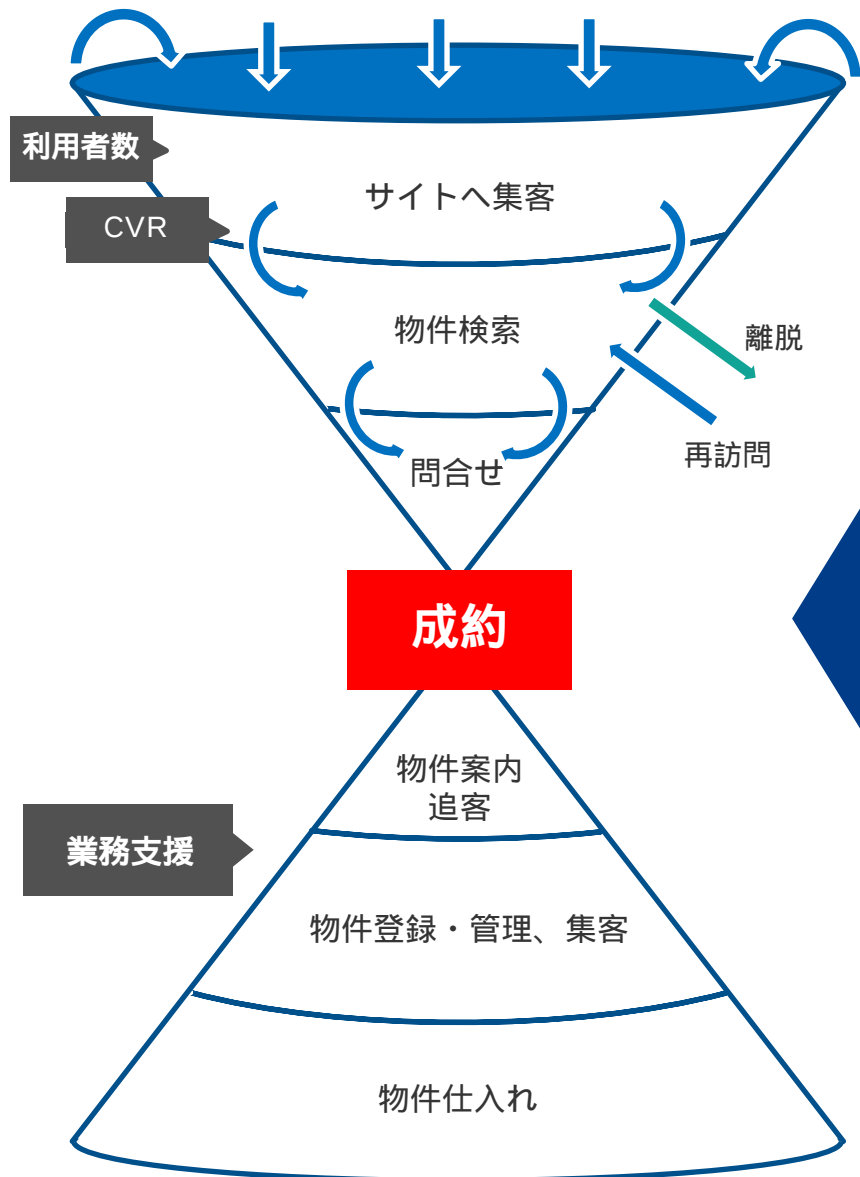




POINT 物件・ユーザー・加盟店数拡大、新規サービス提供に注力



POINT ユーザー、クライアント双方を支援し、成約数を最大化させる



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

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

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、汎用性の高い世界各国・多言語対応型の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



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_{ma}

保険ショップ検索・予約サイト



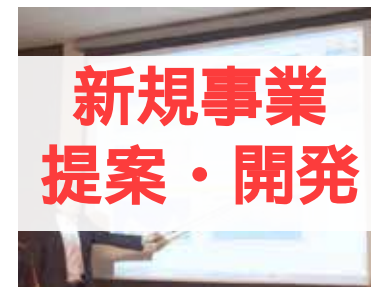
Lococom

地域情報サイト



HOME'S *Style Market*

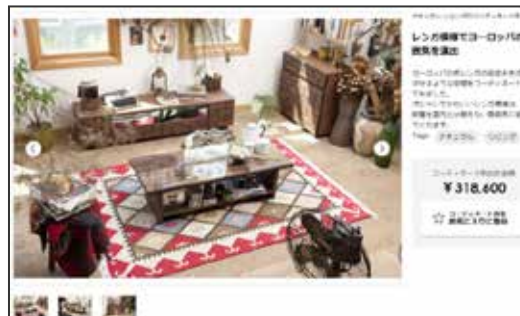
家具・インテリアECサイト



**新規事業
提案・開発**

POINT 2014年4月8日 ネクスト初のEC「HOME'S Style Market」提供開始

- CHECK!**
- 在庫リスクを軽減しサイトを運営
 - 住まい探しのアフターマーケットを拡充

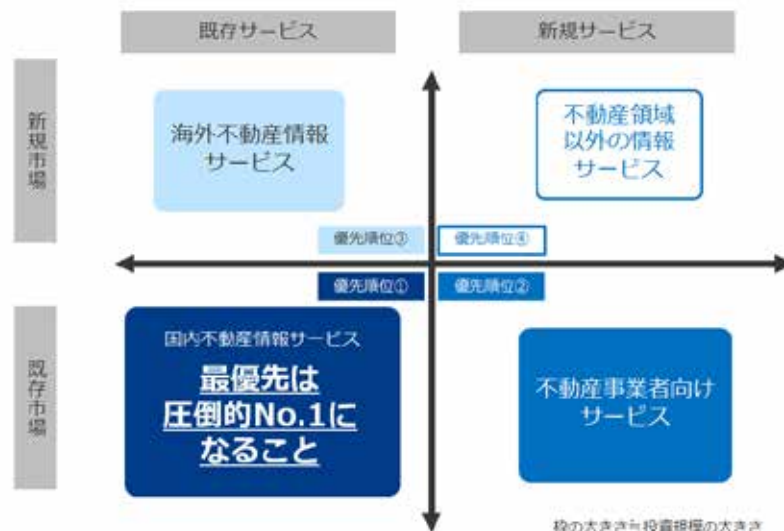


HOME'S Style Market 家具・インテリアECサイト

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アイテムを選ぶECサイト

サービス以外の強化ポイント 2015年3月期の事業戦略

POINT サービスの質・提供スピードを上げるため人財育成と技術力を強化



2014「働きがいのある会社」
ランキング**25位**受賞

ベストモチベーションカンパニー
アワード2014 **6位**受賞

- ・新卒採用強化
- ・働きたい会社No.1を目指す
- ・社内研修制度の充実化
- ・社内大学の運営
- ・新規事業提案制度

サービスの質・提供スピード向上

人財
育成

技術力
強化

- ・採用強化
- ・合宿形式の自由研究・開発
- ・クリエイター職表彰制度
- ・新デバイスの研究開発
- ・リッテル研究所



POINT スマートデバイス、ウェアラブルデバイス等の新デバイスの研究も注力



VRヘッドセットOculus Rift(オキュラスリフト)を使用した、バーチャル内覧アプリケーション「Room VR」試験版。CGで忠実に再現した3Dの仮想空間が広がる。



Glass Across the Country 28495 / tedeytan



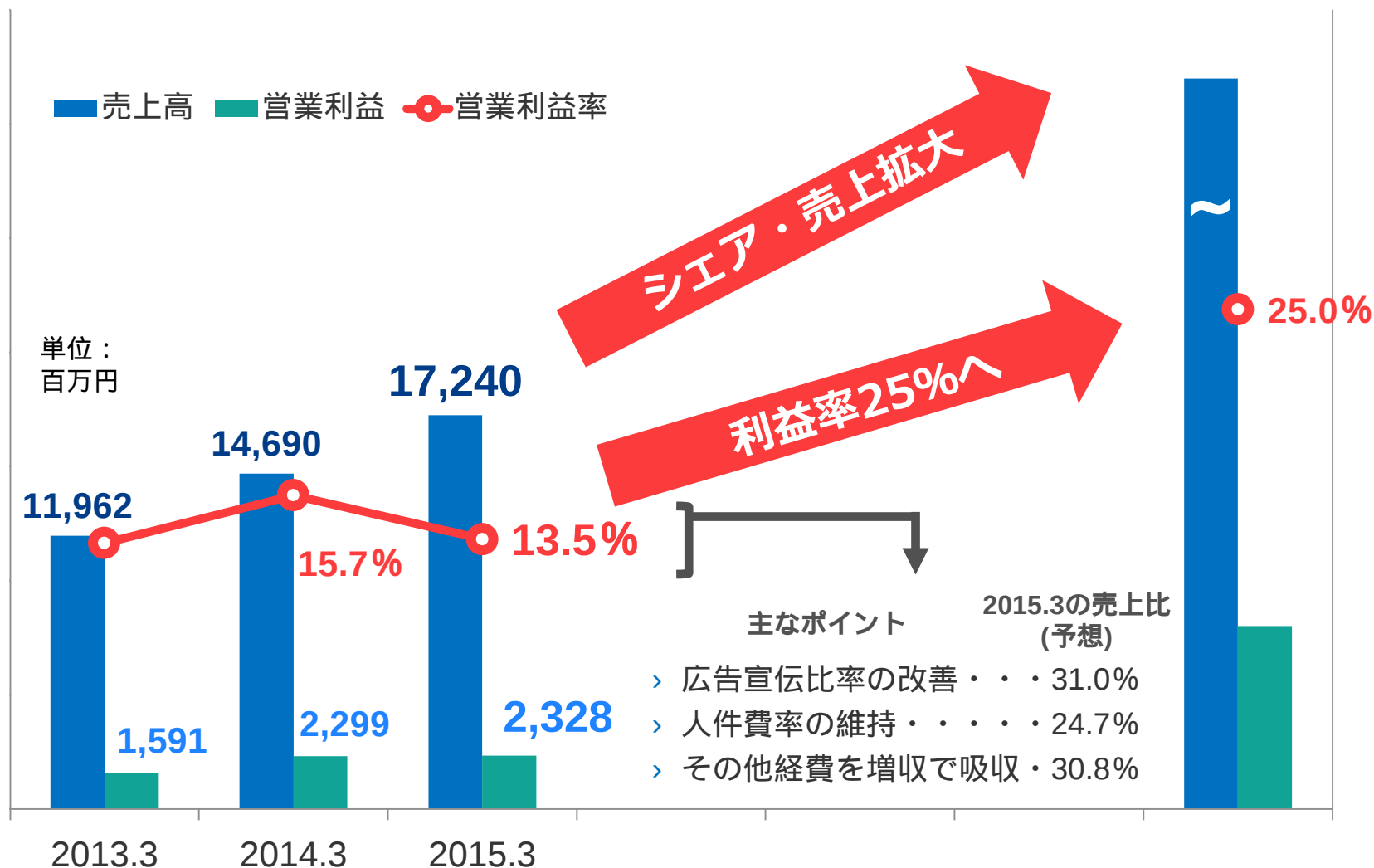
iWatch concept by Todd Hamilton / Wolf Gang



スマートフォン、タブレットのサービス強化に加え、ウェアラブルデバイス等新たなデバイスでのサービスを研究開発。

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



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



参考資料



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）

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、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労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。

「HOME'S賃貸・不動産売買」のビジネスモデル 参考資料

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

※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。

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)

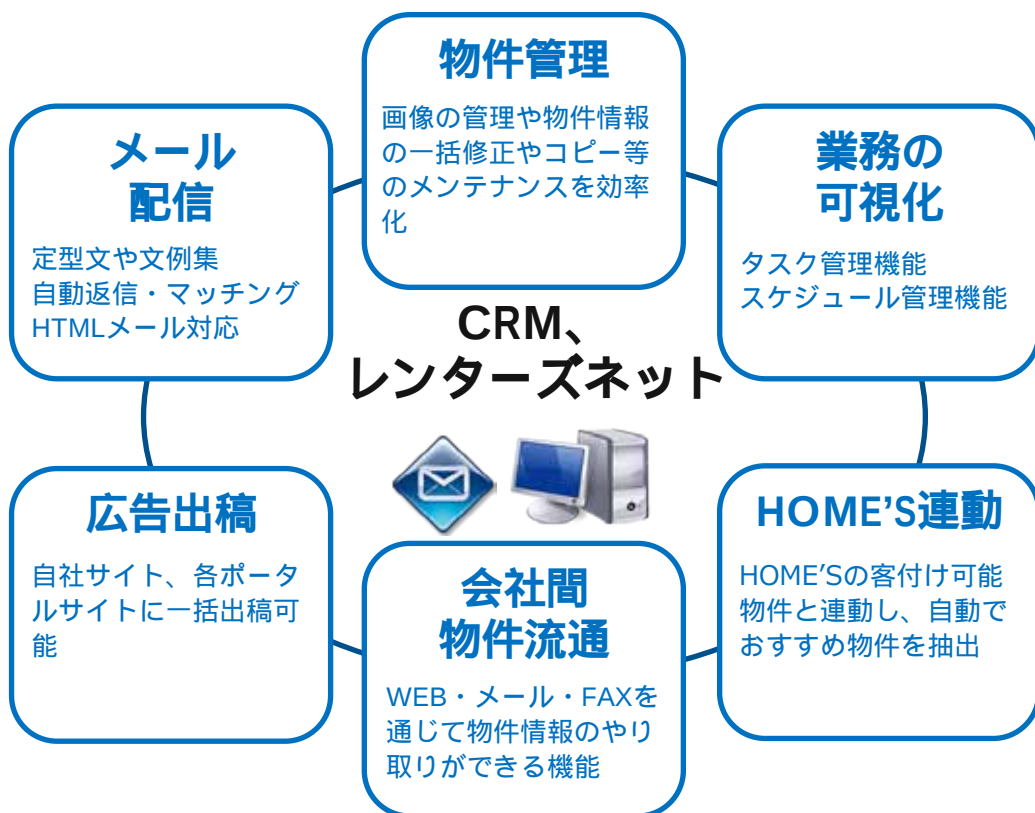
問合せ数	課金料率
1~5件まで	0.05%
6~20件まで	0.02%
21件~	0.01%

問合せ数の増加により、課金料率が下がります。

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み化し、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

簡易損益計算書、サービス別売上高（上期・下期） 参考資料

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

15年3月期よりサービス別売上高の区分を見直しており、過年度分についても新区分にて記載しています。詳細はP.32をご参照ください。

四半期別の業績

参考資料

【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	4Q
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
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
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
新築分譲	634	722	705	817	812	829	914	1,010	1,021	1,027	1,096	1,178
注文住宅・リフォーム	129	137	149	179	193	195	195	225	256	266	240	268
不動産事業者向け	89	95	102	110	113	118	128	131	136	153	174	174
その他	55	54	68	107	91	82	88	145	132	128	123	199
その他	20	23	23	29	28	26	27	28	31	33	32	37
売上原価	58	70	68	94	81	82	95	117	102	104	129	136
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
人件費	911	742	686	845	770	744	767	993	806	973	848	1,155
広告宣伝費	567	587	619	961	629	756	777	1,290	774	952	906	1,862
営業費	50	53	68	68	55	63	105	130	84	95	117	176
減価償却費	119	124	117	118	96	98	128	144	131	122	92	91
その他	656	627	591	557	581	596	626	636	637	654	670	764
営業利益	5	257	334	366	521	420	439	209	862	550	791	95
四半期純利益	11	85	178	212	297	228	175	86	516	309	455	54
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%

【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	4Q
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
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
その他	20	23	23	29	28	26	27	28	31	33	32	37
営業損益	5	257	334	366	521	420	439	209	862	550	791	95
不動産情報サービス	307	583	508	514	626	513	508	253	887	564	799	104
その他	312	325	173	148	104	93	69	44	24	14	8	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%
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%
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

「HOME'S賃貸・不動産売買」の地域別物件数

参考資料

単位：物件	2013年3月期	2014年3月期	増減	
	期末	期末	増減数	増減比
掲載物件数	3,777,088	4,018,191	+ 241,103	+ 6.4%
北海道・東北	129,866	186,214	+ 56,348	+ 43.4%
北関東	126,925	141,635	+ 14,710	+ 11.6%
首都圏	1,595,063	1,805,462	+ 210,399	+ 13.2%
北陸・甲信越	66,441	71,677	+ 5,236	+ 7.9%
東海	383,708	385,428	+ 1,720	+ 0.4%
近畿	950,286	892,660	57,626	6.1%
中国	227,233	243,125	+ 15,892	+ 7.0%
四国	68,470	87,656	+ 19,186	+ 28.0%
九州・沖縄	229,096	204,334	24,762	10.8%

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	2014年1月	2014年2月	2014年3月
首都圏	1,721	3,491	5,139	4,093	4,967	4,888	5,306	4,145	5,968	3,506	5,006	8,246	1,826	2,651	4,641
対前年比	5.4%	10.9%	+ 48.4%	2.8%	+ 49.2%	+ 22.0%	+ 31.6%	+ 53.3%	+ 77.3%	+ 21.4%	+ 22.3%	+ 6.1%	+ 6.1%	24.1%	9.7%
近畿圏	913	2,116	2,536	1,347	1,989	2,417	2,111	1,994	3,671	1,404	1,781	2,405	711	1,668	1,848
対前年比	9.3%	+ 51.8%	+ 9.5%	7.8%	3.4%	+ 15.3%	18.8%	+ 56.3%	+ 85.3%	33.4%	+ 5.0%	26.5%	22.1%	+ 82.7%	12.7%

【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	2014年1月	2014年2月	2014年3月
首都圏	4,724	4,289	4,807	4,728	4,895	4,833	5,128	4,796	5,044	4,911	4,967	5,338	4,637	5,064	5,215
対前年比	+ 9.6%	4.2%	+ 3.0%	+ 7.1%	+ 4.2%	+ 7.9%	+ 9.9%	+ 0.5%	+ 22.4%	+ 16.4%	0.7%	+ 18.2%	1.8%	+ 7.2%	+ 21.6%
近畿圏	3,642	3,516	3,540	3,433	3,534	3,551	3,522	3,419	3,514	3,382	3,598	3,332	3,475	3,383	3,640
対前年比	+ 11.1%	+ 8.8%	5.6%	+ 5.6%	+ 2.7%	1.3%	1.5%	1.9%	+ 0.8%	+ 12.7%	3.6%	+ 0.8%	4.6%	7.1%	+ 3.5%

【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	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	2014年1月	2014年2月	2014年3月
貸家	24,649	22,257	25,986	27,842	26,614	30,504	31,012	29,548	31,892	35,059	35,266	35,634	29,953	27,744	28,925
対前年比	+ 1.6%	2.4%	+ 10.7%	+ 7.8%	+ 11.6%	+ 13.1%	+ 19.4%	+ 7.0%	+ 21.5%	+ 3.3%	+ 17.1%	+ 29.8%	+ 21.5%	+ 24.7%	+ 11.3%
マンション	10,067	13,043	9,576	10,718	12,893	10,274	10,320	10,929	12,497	8,509	9,037	9,736	11,941	8,674	8,290
対前年比	1.0%	+ 15.9%	8.3%	22.0%	+ 33.1%	+ 46.0%	+ 4.0%	+ 6.0%	+ 35.6%	17.7%	14.6%	7.4%	+ 18.6%	33.5%	13.4%
一戸建	10,561	10,154	10,495	10,559	10,881	11,651	11,305	11,983	11,396	11,766	12,111	12,026	10,530	9,654	10,044
対前年比	+ 10.1%	+ 1.9%	+ 8.2%	+ 15.4%	+ 10.1%	+ 9.4%	+ 8.4%	+ 11.3%	+ 12.4%	+ 10.4%	+ 12.1%	+ 10.8%	0.3%	4.9%	4.3%
持家	23,561	22,987	24,879	28,357	28,902	30,699	31,475	31,379	32,128	33,967	34,580	31,858	24,955	22,891	21,650
対前年比	+ 8.6%	+ 2.3%	+ 11.4%	+ 17.5%	+ 13.5%	+ 13.8%	+ 11.1%	+ 11.2%	+ 14.2%	+ 17.6%	+ 22.6%	+ 19.1%	+ 5.9%	0.4%	13.0%

【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：人	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	2014年1月	2014年2月	2014年3月
移動者数	294,759	326,280	828,535	812,584	370,918	302,034	385,184	357,063	328,167	369,718	316,544	323,785	300,049	328,322	894,633
対前年比	0.3%	3.4%	1.7%	+ 6.5%	4.8%	3.8%	+ 5.8%	3.0%	+ 8.8%	5.7%	2.3%	0.6%	+ 1.8%	+ 0.6%	+ 8.0%

外部市況データ（年次）

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	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
首都圏	83,183	85,429	84,148	74,463	61,021	43,733	36,376	44,535	44,499	45,602	56,478
対前年比	6.0%	+ 2.7%	1.5%	11.5%	18.1%	28.3%	16.8%	+ 22.4%	0.1%	+ 2.5%	+ 23.8%
近畿圏	31,258	31,857	33,064	30,146	30,219	22,744	19,784	21,716	20,219	23,266	24,691
対前年比	20.0%	+ 1.9%	+ 3.8%	8.8%	+ 0.2%	24.7%	13.0%	+ 9.8%	6.9%	+ 15.1%	+ 6.1%
その他	40,510	42,353	50,253	51,257	42,430	31,560	23,435	18,450	21,864	24,993	24,113
対前年比	4.0%	+ 4.5%	+ 18.7%	+ 2.0%	17.2%	25.6%	25.7%	21.3%	+ 18.5%	+ 14.3%	3.5%
全国	154,951	159,639	167,465	155,866	133,670	98,037	79,595	84,701	86,582	93,861	105,282
対前年比	8.7%	+ 3.0%	+ 4.9%	6.9%	14.2%	26.7%	18.8%	+ 6.4%	+ 2.2%	+ 8.4%	+ 12.2%

【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	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
首都圏	4,069	4,104	4,108	4,200	4,644	4,775	4,535	4,716	4,578	4,540	4,929
対前年比	+ 1.6%	+ 0.9%	+ 0.1%	+ 2.2%	+ 10.6%	+ 2.8%	5.0%	4.0%	2.9%	0.8%	+ 8.6%
近畿圏	3,165	3,177	3,164	3,380	3,478	3,513	3,411	3,452	3,490	3,438	3,496
対前年比	2.2%	+ 0.4%	0.4%	+ 6.8%	+ 2.9%	+ 1.0%	2.9%	+ 1.2%	+ 1.1%	1.5%	+ 1.7%
全国	3,539	3,548	3,491	3,560	3,813	3,901	3,802	4,022	3,896	3,824	4,174
対前年比	+ 0.4%	+ 0.3%	1.6%	+ 2.0%	+ 7.1%	+ 2.3%	2.5%	+ 5.8%	3.1%	1.8%	+ 9.2%

【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）

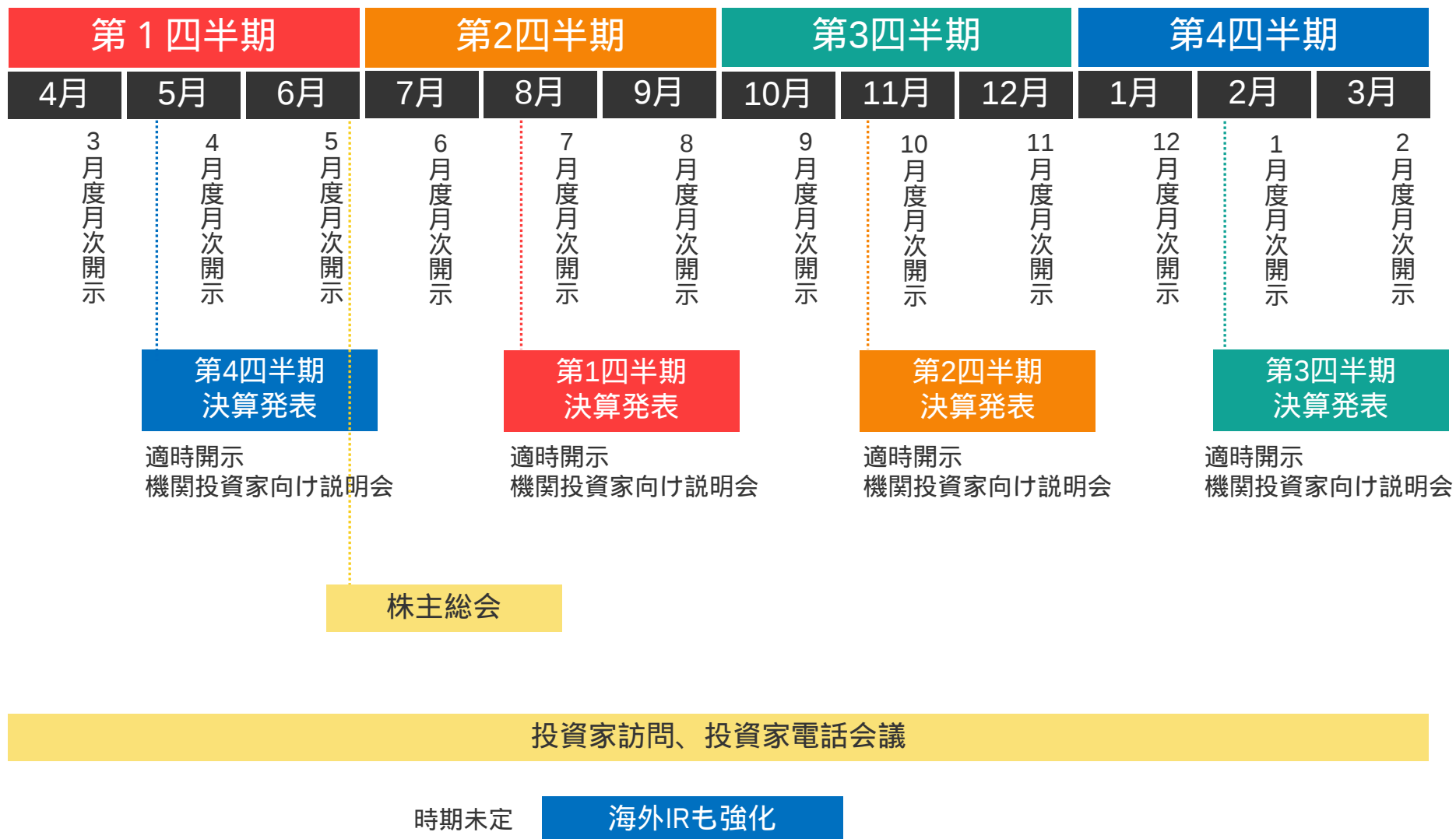
単位：戸	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
貸家	458,708	467,348	517,999	543,463	441,733	464,851	321,470	298,014	285,832	318,521	356,263
対前年比	+ 0.9%	+ 1.9%	+ 10.8%	+ 7.8%	18.7%	+ 5.2%	30.8%	7.3%	4.1%	+ 11.4%	+ 11.8%
マンション	202,376	207,442	230,674	238,614	168,918	182,555	76,678	90,597	116,755	123,203	127,599
対前年比	+ 2.0%	+ 2.5%	+ 11.2%	+ 4.0%	29.2%	+ 8.1%	58.0%	+ 18.2%	+ 28.9%	+ 5.5%	+ 3.6%
一戸建	129,327	139,430	137,815	138,261	124,238	115,785	91,254	110,358	116,798	122,590	134,888
対前年比	+ 11.9%	+ 7.8%	1.2%	+ 0.3%	10.1%	6.8%	21.2%	+ 20.9%	+ 5.8%	+ 5.0%	+ 10.0%
持家	373,015	367,233	352,577	358,519	314,865	318,511	284,631	305,221	305,626	311,589	354,772
対前年比	+ 2.1%	1.6%	4.0%	+ 1.5%	1.2%	+ 1.2%	10.6%	+ 7.2%	+ 13.3%	+ 2.0%	+ 13.9%

【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	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
移動者数	5,961,576	5,771,921	5,601,560	5,564,346	5,498,941	5,356,935	5,300,025	5,084,579	5,044,239	5,018,166	5,015,571
対前年比	+ 0.2%	3.2%	3.0%	0.7%	1.2%	2.6%	1.1%	4.1%	0.8%	0.5%	0.1%

年間のIRの活動イメージ 参考資料



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	1,998百万円
発行済株式数	56,449,800株（内、自己株式数36,536株）（ ）
連結従業員数	570名（内、臨時雇用者数68名） 前年度末（13年3月末）比 + 31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
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。

IR情報に関するお問合せ窓口 参考資料



- 2014年3月期3月度『HOME'S』の業績に関するお知らせ
詳細は以下よりご覧ください。
<http://www.next-group.jp/ir/news/index.html>
- 2014年3月期決算発表日のお知らせ
2014年3月期の決算発表は2014年5月13日(火)を予定しております。

IRニュース
サンプル

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
会社サイト <http://www.next-group.jp/> (日本語)
<http://www.next-group.jp/en/> (English)
Facebook公式アカウント
<http://www.facebook.com/next.group.jp>

IRニュースのご案内

月次業績の情報や適時開示情報いただくか、フォームよりご登録ください。

空メール touroku@next-group.jp
登録フォーム
<http://www.next-group.jp/ir/magazine/index.html>