

# 株式会社 ネクスト

東証第一部 2120

## 決算説明資料

2011年3月期 本決算  
(2010年4月～2011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

株式会社 ネクスト  
東証第一部 2120

累計

四半期

● 2011年3月期 通期 決算情報 …2-16ページ

---

● 2012年3月期 業績予想 …17-32ページ

---

● 今後の事業展開 …33-35ページ

---

● 参考資料 …36-50ページ

---

不動産情報サービス「HOME'S」 …37-38ページ

---

外部環境 …39-40ページ

---

新規事業の紹介 …41-42ページ

---

コーポレートピックス …43-44ページ

---

社是・経営理念、会社概要、株主構成、グループ会社の概要 …45-49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 …50ページ

---

2011年3月期 第4四半期（四半期毎）の実績や資料中以外の  
外部環境データについては、当社WEBサイトより  
「2011年3月期 通期業績ハイライト」をご覧ください。

WEBサイト：<http://www.next-group.jp/ir/data/result.html>

累計

2011年3月期 通期

決算情報

本日のポイント

- 前期比で減収減益。営業利益率16.3%。（撤退した賃貸保証事業を除くと前期比4.7%増収）

売上高	:	10,738百万円	(前期比	0.4%)
営業利益	:	1,749百万円	(前期比	11.6%)
当期純利益	:	1,107百万円	(前期比	+ 7.9%)

- 2011年1月より「HOME'S賃貸・不動産売買」、「HOME'S不動産投資」の課金形式を問合せ課金へ変更。

- 物件数は好調に増加し、2011年3月上旬に一時310万件を突破。

- 2010年10月より地域コミュニティサイト「Lococom」、代表取締役社長管掌の基、ビジネスモデルの変更とフルリニューアルを進める。  
2011年4月にフルリニューアル完了。

- 2011年2月に自然言語処理技術を有するリッテル社を買収。  
2011年4月に吸収合併し、研究開発部門としてリッテル研究所を設立。

なお、当期よりセグメント情報を変更しています。  
詳細は2010年8月10日発表の「セグメントの変更に関するお知らせ」をご覧ください。

Point 事業への直接的被害は軽微。震災後の問合せは一時下落も、回復基調



## Check

### 事業への影響

#### 1. 当社事業への影響は軽微

東北地方の加盟店は149店舗(2011年3月末時点)。割合として全体の1.6%のため、事業全体への影響は軽微。これらの加盟店の中で、被害に遭い休業中の店舗に対しては、料金を無料にする優遇処置を行っている。

#### 2. 不動産投資フェアの中止

3月12日に開催を予定していた不動産投資フェアの中止により 1,000万円程度想定を下回った。

#### 3. 震災直後はトラフィックの減少で問合せ数が減少も、回復基調

震災直後はトラフィックの下落が顕著にみられ、問合せ数が減少し「HOME'S賃貸・不動産売買」においては3,000万円程度想定を下回った。現在、賃貸は回復基調だが、売買系の回復は遅れている。

### 復興支援に向けた取り組み

「HOME S 住まい探し支援特集」を開設し、被災された方々を対象に優遇賃貸物件の情報を提供。



「被災者向け仮住まい情報」掲示板を開設し、被災された方々を支援したい個人オーナーの皆様が登録した空室情報を提供。

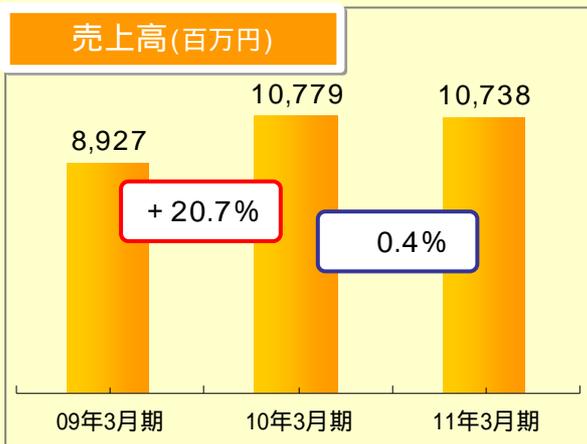


**Point** 売上高 0.4%、営業利益 11.6%、減収減益( )

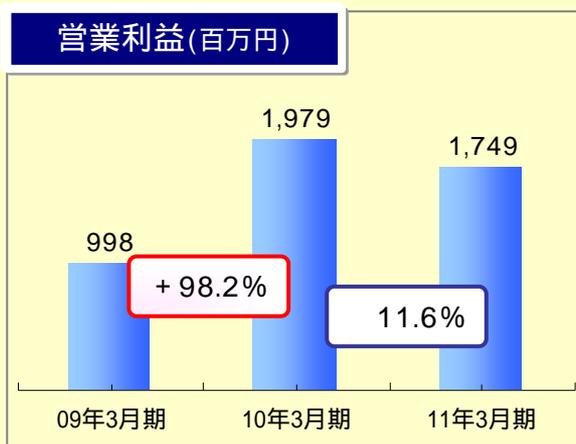
項目	前期比 (4-3月対比)	増減要因
<p>売上高</p> <p>10,738 百万円</p>	<p>0.4 %</p> <p>↓ 41百万円</p>	<p>↑ : 前期比の金額ベースでは新築一戸建てが寄与。増減率では新築一戸建て、注文住宅・リフォームが寄与。</p> <p>➡ : 主要の賃貸・不動産売買はほぼ横ばい。</p> <p>↓ : 賃貸保証事業（前期は783百万円）から撤退。サービス別売上高推移の詳細は9ページ</p>
<p>営業利益</p> <p>1,749 百万円</p>	<p>11.6 %</p> <p>↓ 229百万円</p>	<p>↓ : 前期比で人件費は 76百万円、営業費は 202百万円、広告宣伝費は +534百万円。賃貸保証事業（前期 123百万円の営業損失）から撤退。</p> <p>↓ : 本社オフィス移転に関連する費用の増加（賃借料+53百万円/月×1ヶ月分）。セグメント別損益の詳細は13ページ</p>
<p>加盟店数</p> <p>9,564 店舗</p>	<p>16.2 %</p> <p>↓ 1,849 店舗</p>	<p>↓ : 重要指標を「物件数 &gt; 加盟店数」としており、新規開拓の営業人員を抑えながら、既存顧客を中心に物件数を増加させているため、増加ペース鈍化。</p> <p>↓ : 課金形式変更による退会数増加。</p> <p>↑ : ラクづけ専用プラン（加盟店数には含まず）の会員は1,036店舗と好調に増加。</p>
<p>加盟店単価</p> <p>56,089 円</p>	<p>1.4 %</p> <p>↓ 768円</p>	<p>↓ : 1月より課金形式変更。引越しシーズン（1~3月）において、1~2月は前期比増となるも、3月は震災の影響により引越しを控える人が増加。 1月末時点での加盟店単価は59,686円（前期比+6.6%） 2月末時点での加盟店単価は59,207円（前期比+4.9%）</p>

撤退した賃貸保証事業を除くと前期比 + 464百万円、4.6%増収

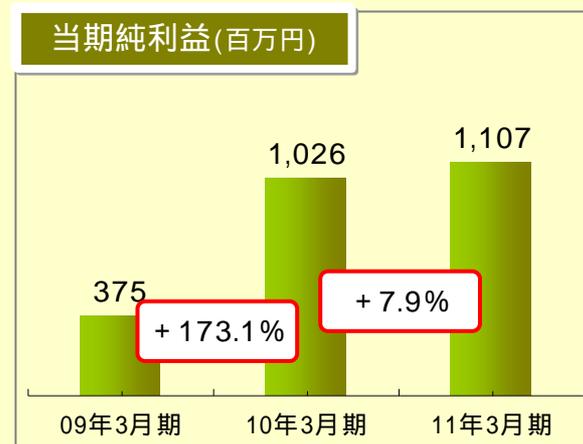
Check 連結業績の推移



サービス別売上高: 9ページ

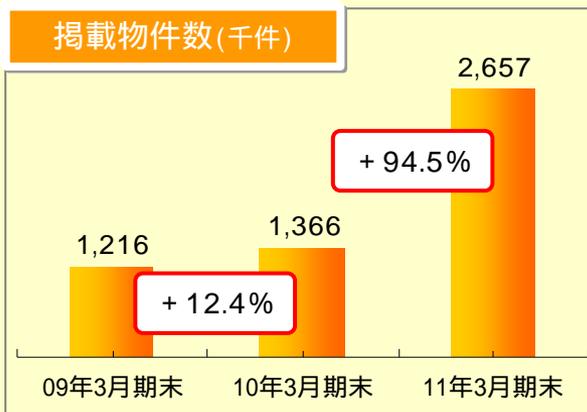


セグメント別損益: 13ページ  
 主な費用の推移: 7,8ページ  
 売上高に対する費用の比率: 8ページ

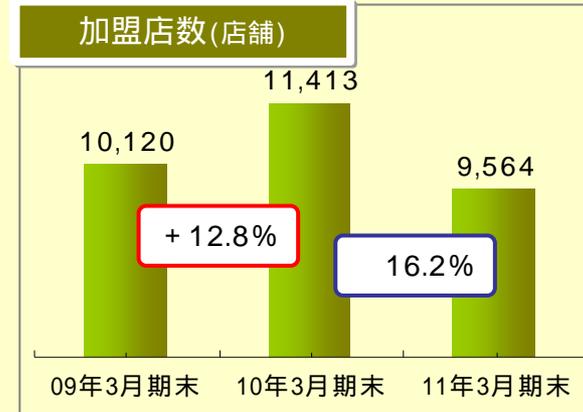
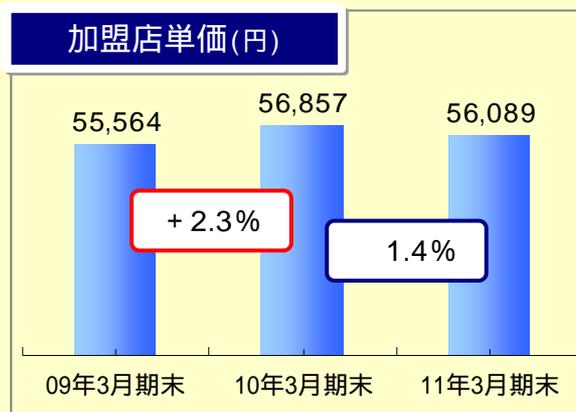


株主還元策: 32ページ

Check 「HOME'S賃貸・不動産売買」主要指標の推移



賃貸・不動産売買の物件数内訳: 11ページ  
 地域別物件数: 12ページ



地域別加盟店分布比率: 38ページ

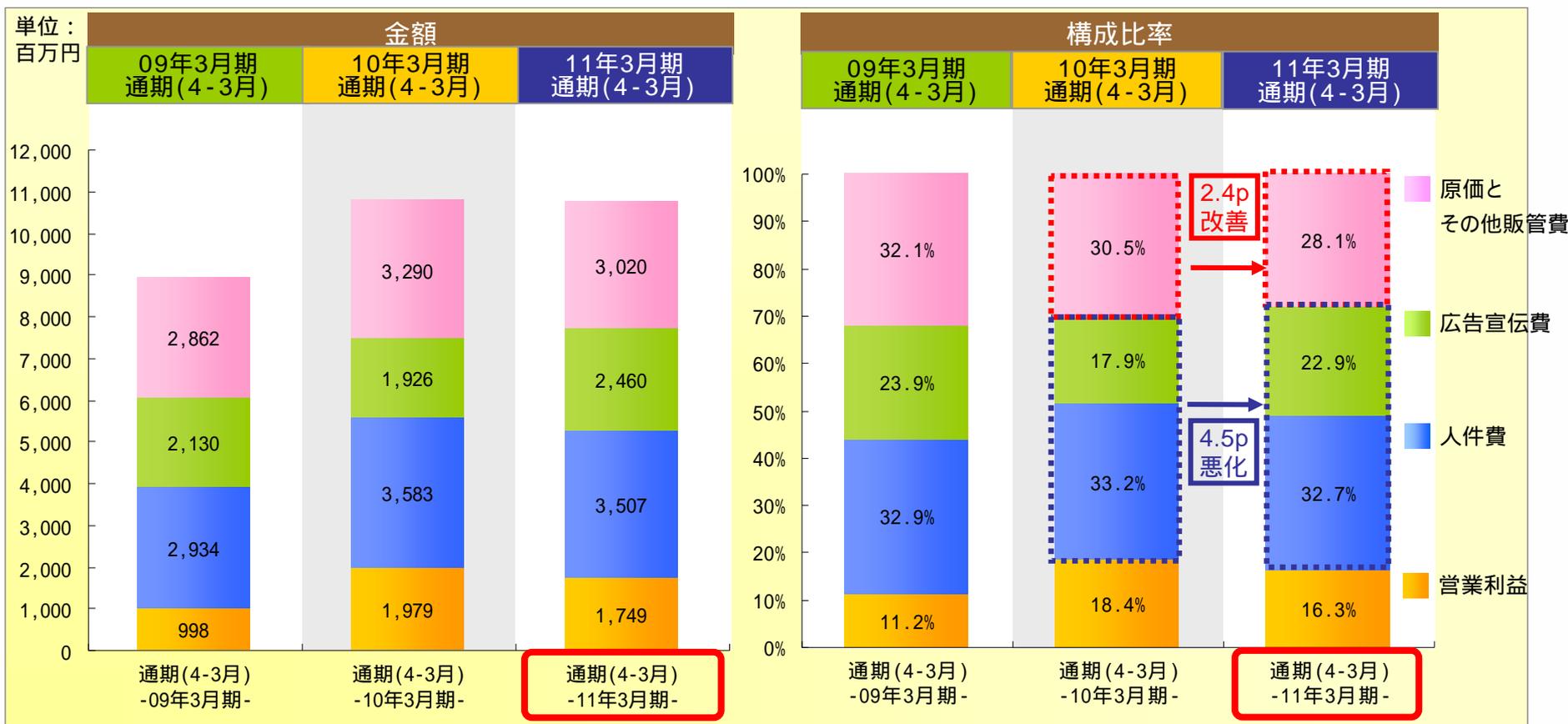
**Point** 売上高 0.4%、販管費 + 2.4%、営業利益 11.6%と減収減益

単位：百万円	09年3月期 (4月-3月)	10年3月期 (4月-3月)	11年3月期 (4月-3月)	増減額 (対前期比)	増減率 (対前期比)	
売上高	8,927	10,779	10,738	41	0.4%	詳細は9ページ
売上原価	257	243	229	14	6.1%	
販管費	7,670	8,556	8,759	+ 202	+ 2.4%	
人件費	2,934	3,583	3,507	76	2.1%	1
広告宣伝費	2,130	1,926	2,460	+ 534	+ 27.8%	2
営業費	361	515	313	202	39.2%	3
減価償却費	332	364	367	+ 3	+ 0.9%	
貸倒・保証履行引当金	167	188	81	106	56.7%	4
その他販管費	1,743	1,978	2,028	+ 49	+ 2.5%	
営業利益	998	1,979	1,749	229	11.6%	
当期純利益	375	1,026	1,107	+ 81	+ 7.9%	5
営業利益率	11.2%	18.4%	16.3%	2.1p	-	

賃貸保証事業撤退（株NFS売却）により売上高、販管費減少。前期の賃貸保証事業は売上高783百万円、販管費906百万円、営業損益 123百万円。

- 1 平均連結従業員数582名（前期比+4名）。新卒は23名（前期比 15名）。前期の株NFSの人件費は382百万円。
- 2 主に集客に直結するリスティング広告・SEO関連の費用が増加。特に課金形式変更後の4Qは前期比+404百万円（+72.5%）。
- 3 NFS連結除外による減少（119百万円）や販促費（86百万円）等。
- 4 NFS連結除外による減少（103百万円）等。
- 5 当期は本社移転に伴う本社移転費用（125百万円）、資産除去債務の計上に伴う過年度減価償却費（22百万円）の発生、NFS株式売却損（229百万円）計上。前期はLococomの減損処理損失（141百万円）計上。

### Point 営業利益率 2.1p悪化も、人件費率は改善



↑ : 「原価とその他販管費 (桃)」は貸貸保証事業撤退による費用の減少が大きく寄与し、大幅に改善。  
 ↓ : 「広告宣伝費 (緑)」は課金形式変更後の4Qに増額。主に集客に直結するリスティング広告・SEOを中心に投下。  
 ↑ : 「人件費 (青)」率は貸貸保証事業撤退により改善。平均連結従業員数は前期比+4名。  
 基本的な考え方は、人件費・広告宣伝費の売上高に対する割合は「人件費：30%」、「広告宣伝費：20%」程度とする。

### Point 撤退した賃貸保証事業を除き、主要なサービスは前期比で増加

単位：百万円	サービス名	09年3月期 (4月-3月)	10年3月期 (4月-3月)	11年3月期 (4月-3月)	増減額 (対前期比)	増減率 (対前期比)	
不動産情報 サービス	賃貸・不動産売買	5,931	7,014	7,096	+81	+1.2%	1
	新築分譲マンション	1,142	1,061	1,131	+70	+6.7%	2
	新築一戸建て	600	804	994	+190	+23.6%	3
	注文住宅・リフォーム	374	417	501	+83	+20.1%	
	レンタルズ	273	302	331	+28	+9.6%	
	その他 注3	286	361	351	10	3.0%	4
	セグメント計	8,609	9,963	10,407	+444	+4.5%	
地域コミュニティ	L o c o o c o m	26	27	35	+7	+26.4%	
賃貸保証	賃 貸 保 証 注4	278	783	268	515	65.7%	5
その他	そ の 他 注5	13	4	26	+21	+450.7%	
連結	合 計	8,927	10,779	10,738	41	0.4%	

注1 11年3月期より、セグメントの変更を行いました。過年度分についても変更後のセグメントに組み替えて記載しています。

注2 セグメント間取引については、相殺消去しています。

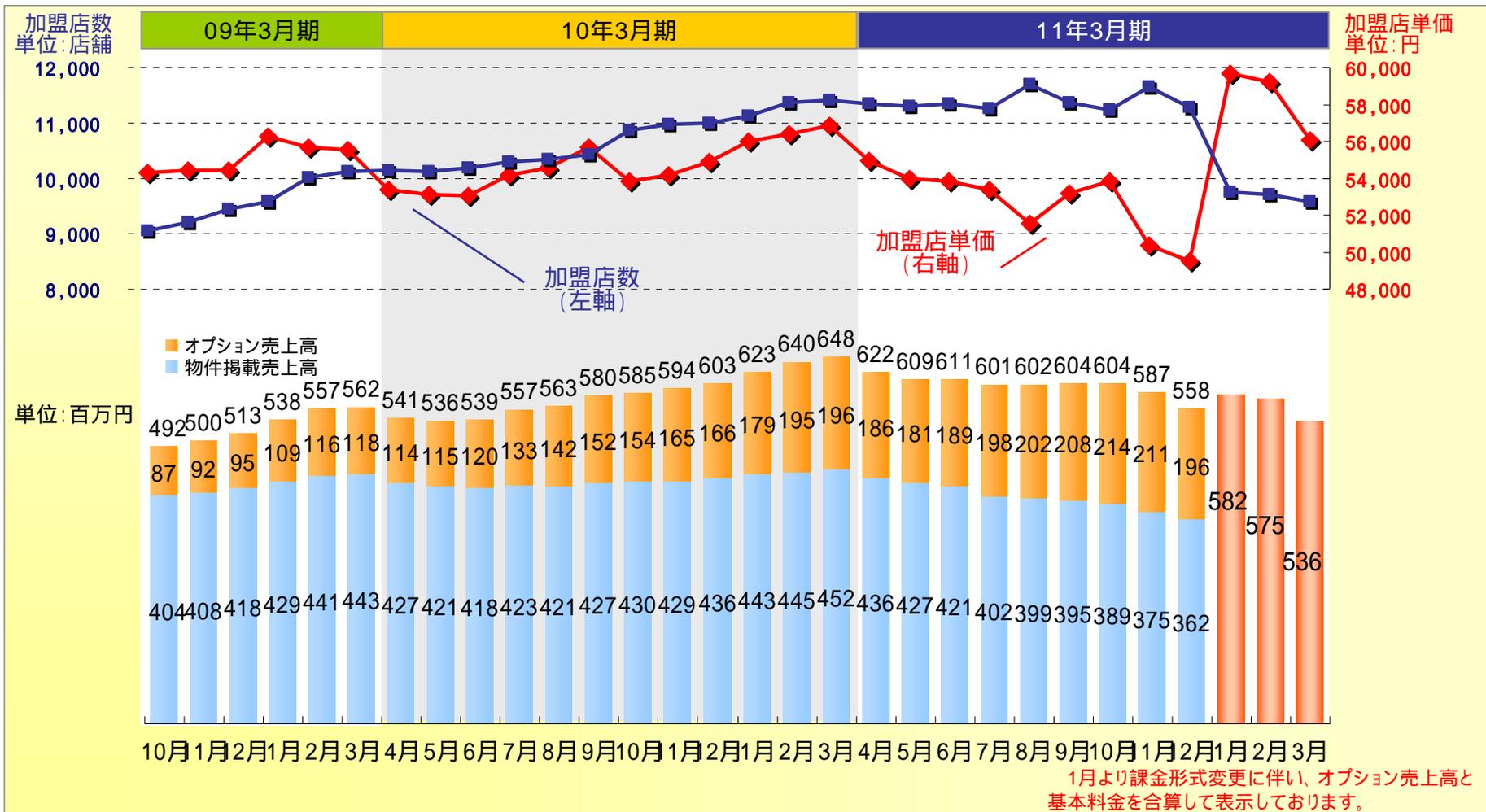
注3 不動産情報サービス「その他」は「HOME S不動産投資」、「HOME S引越し見積もり」、「HOME S介護」、HOME S派生事業等により構成されています。

注4 10年8月2日に連結子会社の(株)NFSの全株式売却に伴い同事業から撤退いたしました。11年3月期2Qより連結の範囲から除外しています。

注5 その他は「損害保険代理店事業」、「有料職業紹介事業(10年9月より事業縮小)」、新規事業「MONEYMO」、「eQOLスキンケア」等により構成されています。

- 課金形式変更により売上高横ばい。3Qまでは前期比+5.9%、4Qは前期比 11.4%。
- 掲載棟数は前年割れ、顧客数はほぼ横ばいの状況が続いているものの、特集やオプション売上が好調。
- 顧客数は前期比+12.6%、掲載物件数は前期比+12.4%と好調。
- 震災の発生により、不動産投資フェアを中止したことによる減少。
- 賃貸保証は事業撤退により11年3月期2Qから連結対象外。

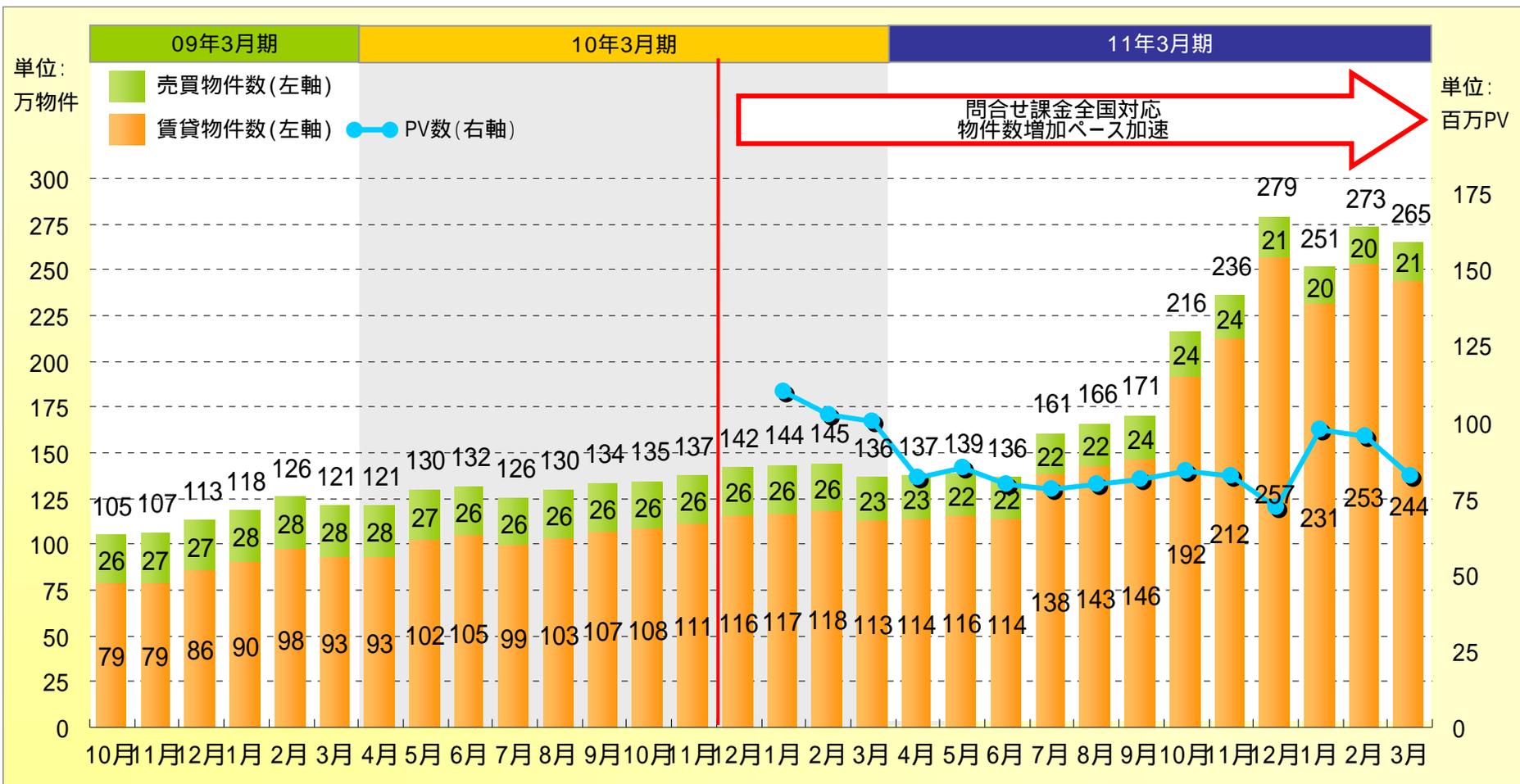
## Point 繁忙期に入り、問合せ数増加により加盟店単価も上昇



2011年3月現在の「HOME'S賃貸・不動産売買」の主要指標

加盟店数 9,564店舗 加盟店単価 56,089円 月次売上高 536百万円

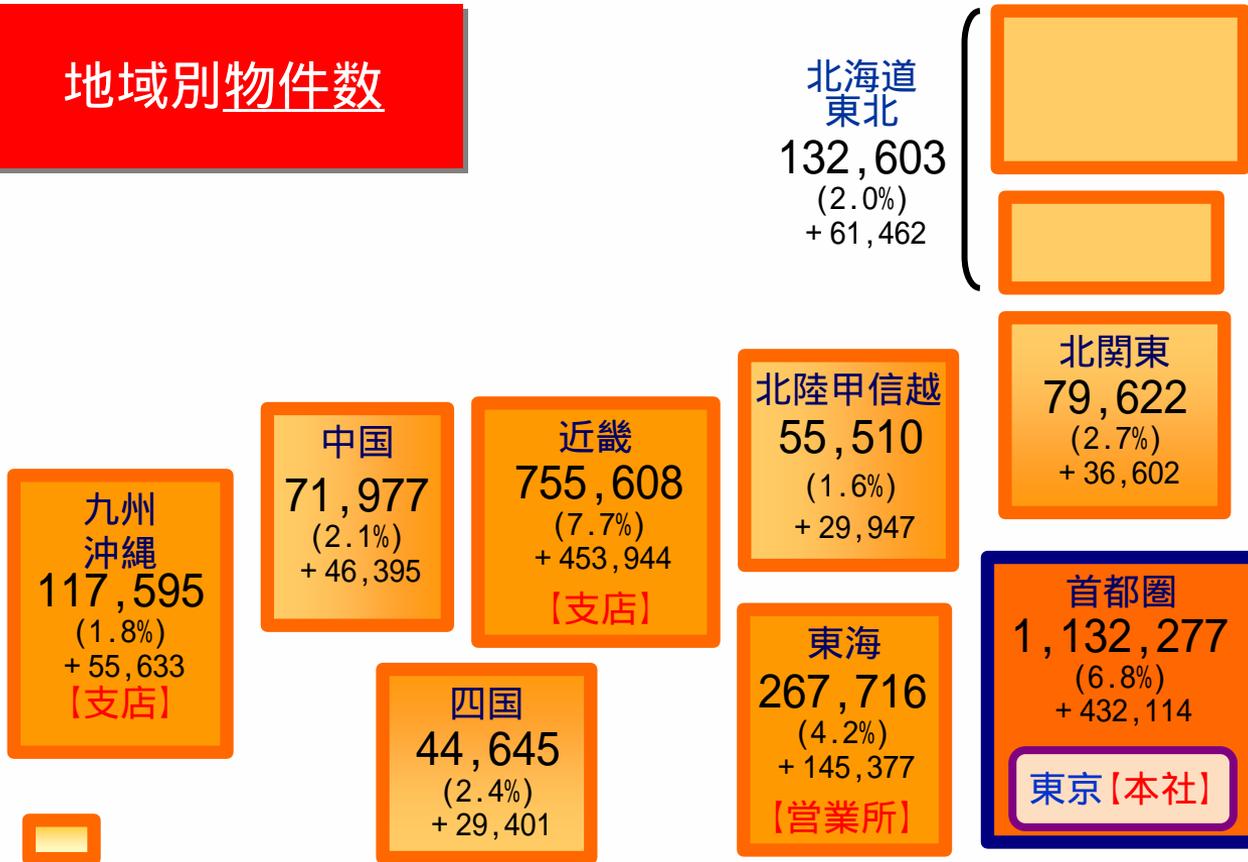
**Point** 物件数は好調に増加し、一時310万件を突破 (2011年3月上旬)



2011年3月現在の「HOME'S賃貸・不動産売買」の掲載物件数とページビュー  
 掲載物件数 [賃貸] **244**万件 [売買(中古)] **21**万件 PV数(参考値) **82,156**千PV

Point 最重要指標であった物件数は、全国で増加。前期比 + 94.5%増

## 地域別物件数



### 数字の見方

- 北海道東北
- 132,603
- (2.0%)
- + 61,462

- 地域区分
- 11年3月末掲載物件数
- 各地域の住宅総数に占める比率
- 10年3月末からの増加数

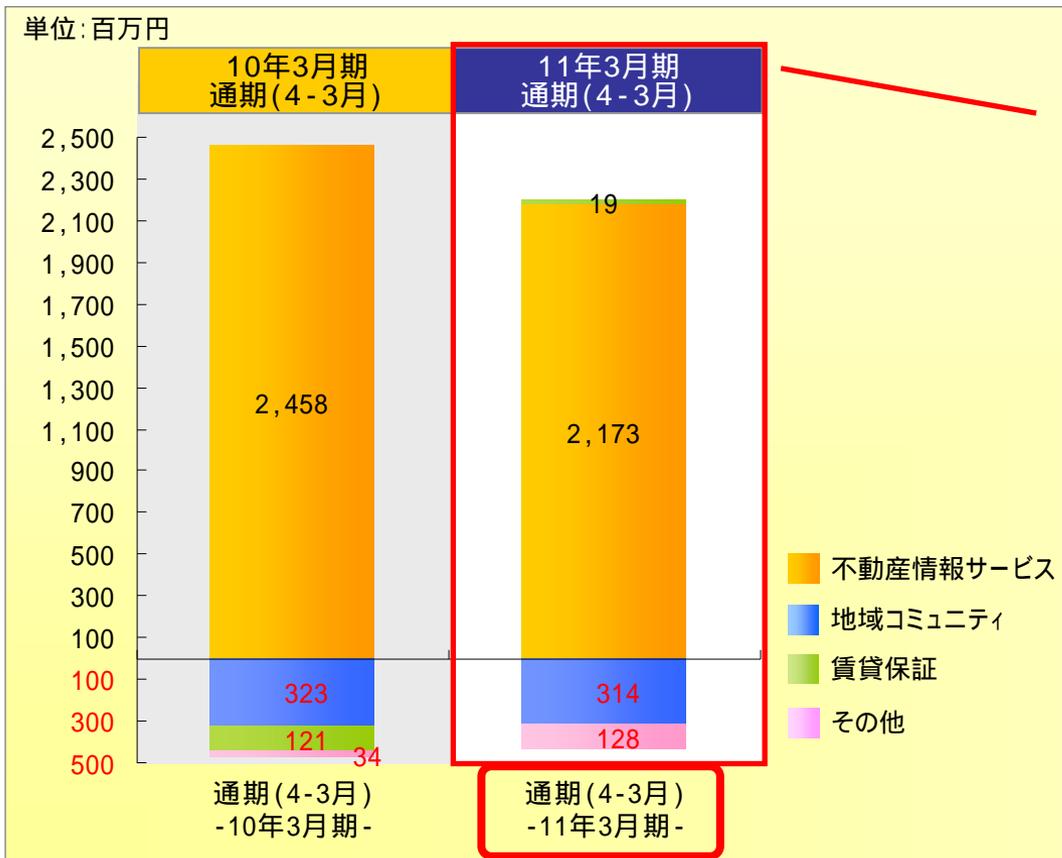
### Check

物件数	11年3月末現在
掲載	2,657,553物件
総住宅数	57,585,700物件

掲載物件数のうち、「同一物件」については重複してカウントしているため、実際の比率とは異なります。  
住宅総数は総務省「平成20年住宅・土地統計調査」調べ、「住宅総数」の「総数」より抜粋

・地域別加盟店分布比率は参考資料38ページに掲載。

Point 問合せ数減少により不動産情報サービスの営業利益は 11.6%の減益



対前年同期比		
単位:百万円	増減額	増減率
不動産情報サービス	284	11.6%
地域コミュニティ	+ 7	
賃貸保証	+ 141	黒字転換
その他	94	
<b>連結営業利益</b>	<b>229</b>	<b>11.6%</b>

1 不動産情報サービス以外のセグメントは前年同期がマイナス(営業損失)のため、増減率を記載していません。  
 2 賃貸保証は当期の2Qより連結の範囲から除外しています。

注 当期より、セグメントの変更及び間接費の配賦比率を見直しました。  
 過年度分の数値に関しても、新たなセグメント、新たな配賦比率に基づき記載しています。

- ↓: 不動産情報サービス(橙)は、444百万円の増収ながら、11年1月から課金形式変更に伴う広告宣伝費増加により 284百万円減益。
- : 地域コミュニティ(青)は、売上高前期比+7百万円増収。
- ↑: 賃貸保証(緑)は、11年3月期の1Qに営業黒字化。事業撤退により、2Q以降は連結対象外。
- ↓: その他(桃)は、新規事業である「MONEYMO」、「eQOLスキンケア」の費用が増加。有料職業紹介事業は10年9月をもって事業縮小。

! Check **ポイント**

情報不動産サービス

1. 掲載物件数過去最高を記録
2. 多言語化対応
3. スマートフォンへの対応

**内容/目的**

1. 課金形式変更により11年3月上旬に一時物件掲載数310万超。
2. 「HOME'S賃貸・不動産売買」「HOME'S不動産投資」にて多言語化対応開始。英語と中国語で物件検索が可能。一部問合せ可。
3. Androidアプリ『HOME'S』提供開始。「戦え!マドリ」や「HOME'Sメジャー」など物件検索以外のアプリも提供。

! Check **地域コミュニティ**

地域コミュニティ

1. ビジネスモデルの変更
2. スマートフォンへの対応
3. ユーザー数、口コミ数の増加

下期より、代表の井上がLococom事業を管掌し、ビジネスモデルの変更と早期収益化を目指し、11年4月にフルリニューアル完了。

1. クーポン利用数に対し課金する従量課金形式に変更。
2. 11年4月からiPhoneアプリの提供開始。GPS機能を利用し、リアルタイムな情報の取得が可能。
3. 11年3月末時点の口コミ数は20万件を超え、会員数は73万人(前期比+9万人)セッション数は671万セッション(前期比+112万セッション)。

! Check **その他**

その他

1. 新規事業展開
2. 海外事業展開

1. 暮らしとお金のポータルサイト「MONEYMO」やアトピー有症者向けケータイサイト「eQOLスキンケア」を提供開始。
2. 10年6月に専門部署を設置し、本格的な海外進出に向けて、中国、ASEAN諸国における現地パートナーを選定中。

**Point** BPSは + 13.4%、(株)NFS株式譲渡によりB/Sスリム化

単位:百万円	前期末 10年3月末	【当期末】 11年3月末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	9,870	9,711	159	1.6%	現預金の減少 1,781百万円/流動資産の減少( 1) 売掛金の増加 330百万円/流動資産の増加
流動資産	8,185	6,841	1,344	16.4%	立替金の減少 278百万円/流動資産の減少( 2)
固定資産	1,684	2,869	+ 1,184	+ 70.3%	貸倒引当金の減少 134百万円/流動資産の増加( 2) 固定資産の増加( 3)
負債	2,667	1,595	1,071	40.2%	未払法人税等の減少 671百万円/流動負債の減少
流動負債	2,661	1,355	1,306	49.1%	前受金の減少 510百万円/流動負債の減少( 2)
固定負債	5	240	+ 234	+ 4,313.9%	保証履行引当金の減少 141百万円/流動負債の減少( 2) 資産除去債務の増加 236百万円/固定負債の増加 有利子負債ゼロ
純資産	7,203	8,115	+ 912	+ 12.7%	利益剰余金の増加 985百万円/純資産の増加 少数株主持分の解消 69百万円/純資産の減少( 4)
1株当たり純資産	38,175.21円	43,277.03円	+ 5,101.82円	+ 13.4%	

単位：千円

のれんの償却状況	のれんの 総額	期首 残存価額	10年4月 - 11年3月 償却額	残存価額	残月数	償却終了 年月
旧：(株)ウィルニック	50,000	20,000	10,000	10,000	12ヶ月	2012年3月
旧：(株)リッテル	216,738	216,738	0	216,738	60ヶ月	2016年3月

(株)ウィルニックは10年7月1日に、(株)リッテルは11年4月1日に、当社を存続会社とする吸収合併を行いました。

- 1 現預金の減少の主な要因：法人税・配当金の支払い、品川新オフィス敷金・工事代等。(株)NFSの増資、(株)ウィルニック株式取得、配当による減少。
- 2 (株)NFS株式譲渡に伴うB/S項目の増加・減少。
- 3 有形固定資産の主な要因は本社移転に伴う建物附属設備(518百万円)の増加。  
無形固定資産の主な要因はLococomリニューアルによる増加(103百万円)、(株)リッテル株式取得による増加(216百万円)。本社敷金・保証金(405百万円)
- 4 少数株主持分の解消要因：(株)ウィルニック株式取得(100%子会社化)による解消。

**Point** (株)NFSの譲渡、本社移転等により投資CFは約 23億円、残高は47億円となった

単位:百万円	前期 10年3月期	【当期】 11年3月期	増減額	主な項目	前期 10年3月期	【当期】 11年3月期
営業CF	+ 2,033	+ 660	1,372	税引前利益 減価償却費 関係会社株式売却損 減損損失 売上債権の増減額 本社移転損失引当金 法人税等支払	1,807百万円 364百万円 141百万円 171百万円 531百万円	1,365百万円 367百万円 229百万円 296百万円 125百万円 1,139百万円
投資CF	455	2,317	1,861	有形固定資産の取得 無形固定資産の取得 連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出 連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の売却による支出 敷金及び保証金の差入	198百万円 249百万円 4百万円	509百万円 280百万円 227百万円 755百万円 654百万円
財務CF	+ 490	124	614	配当金の支払 自己株式の売却による収入	37百万円 514百万円	120百万円
現金及び 現金同等物の増減	+ 2,068	1,780	3,849			
現金及び 現金同等物残高	6,488	4,707	1,780			



# 2012年3月期 業績予想



『HOME'S』の問合せ数最大化による収益向上と「Lococom」の単月黒字化



## 2012年3月期 最重要課題

### 不動産情報サービス

「HOME'S賃貸・不動産売買」の物件数維持させつつ、ユーザー数・問合せ数を最大化させ、収益向上を目指す。

### 地域コミュニティ

「Lococom」のビジネスモデル変更による早期収益化。単月黒字化を目指す。

**Point** ▶ ビジネスモデルを変更した「Lococom」や新規事業による増収を見込む

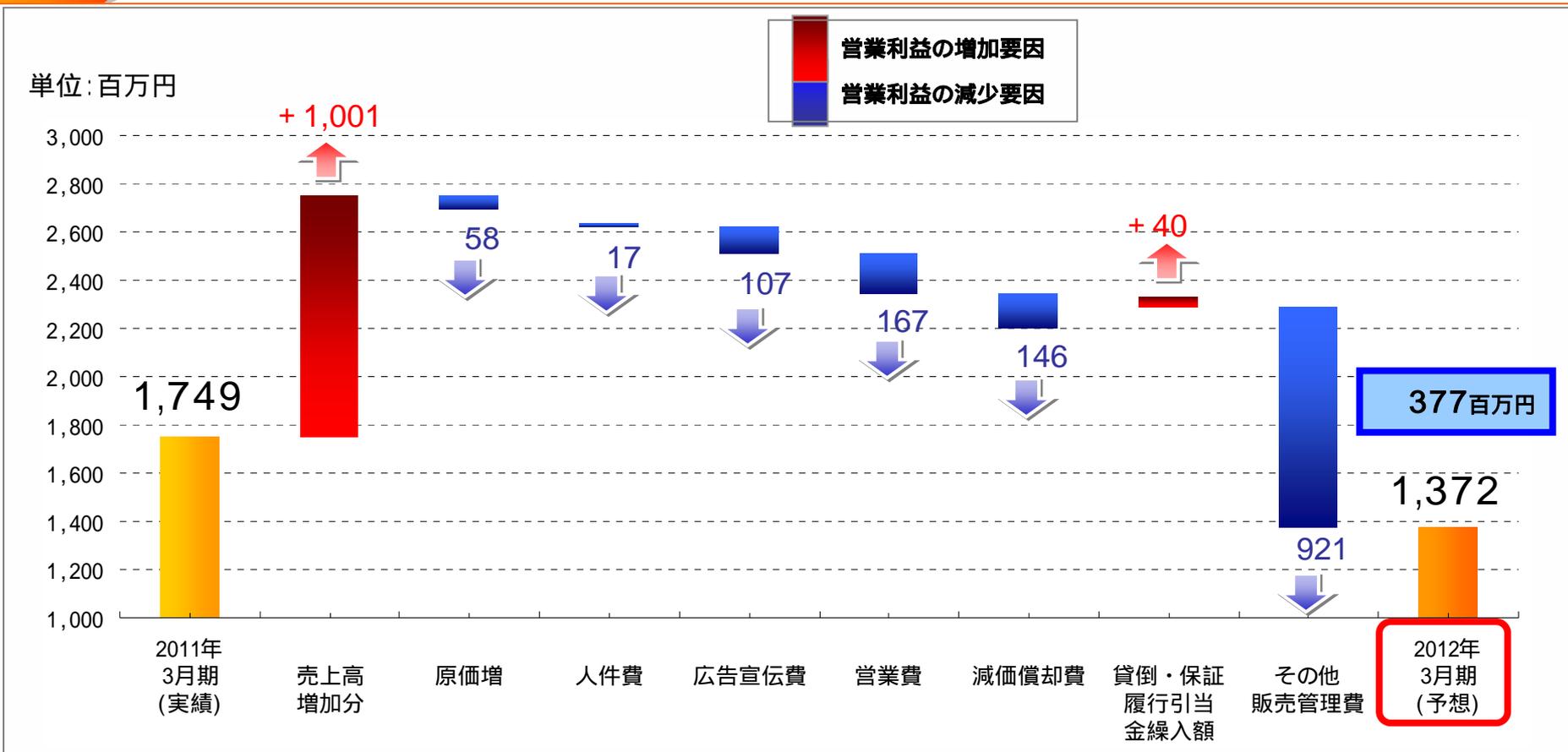
	項目	2011年3月期実績	2012年3月期業績予想	前提条件
連結業績	連結売上高	10,738百万円	11,739百万円 <b>9.3%増</b>	<p>・外部環境としては、一部、計画停電や余震等の不確定要素が残るものの、全体的に緩やかに回復の兆しが見えてきている。</p> <p>・内部環境キーワード</p> <p><b>不動産情報サービス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスティング広告やSEO等を効率化し、集客力の向上</li> <li>・ユーザビリティの向上</li> <li>・コンテンツの拡充</li> <li>・新商品開発</li> </ul> <p><b>地域コミュニティ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・単月黒字化</li> <li>・ビジネスモデルの変更</li> <li>・スマートフォン対応</li> <li>・限定したエリア、ジャンルでの利用促進</li> </ul> <p><b>その他事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規事業（金融、医療分野）の収益化</li> <li>・海外（中国、ASEAN諸国）における不動産情報サービスの今期中の提供を目指す</li> </ul>
	連結営業利益	1,749百万円	1,372百万円 <b>21.6%減</b>	
	連結当期純利益	1,107百万円	773百万円 <b>30.1%減</b>	
HOME'S 賃貸 不動産売買	「HOME'S賃貸・不動産売買」売上高	7,096百万円	6,596百万円 <b>7.1%減</b>	
	掲載物件数	2,657千件	ほぼ横ばい	
	加盟店数	9,564店舗	微増	

**Point** 売上高 + 9.3% 増も、その他一般管理費増加により営業利益は 21.6% 減益

単位: 百万円	【参考】 10年3月期 (実績)	11年3月期 (実績)	12年3月期 (予想)	増減額	増減率	
売上高	10,779	10,738	11,739	+ 1,001	+ 9.3%	1
売上原価	243	229	287	+ 58	+ 25.7%	
販管費	8,556	8,759	10,079	+ 1,320	+ 15.1%	
人件費	3,583	3,507	3,524	+ 17	+ 0.5%	2
広告宣伝費	1,926	2,460	2,568	+ 107	+ 4.4%	3
営業費	515	313	481	+ 167	+ 53.4%	
減価償却費	364	367	514	+ 146	+ 40.0%	4
貸倒・保証履行引当金	188	81	40	40	50.1%	
その他販管費	1,978	2,028	2,950	+ 921	+ 45.4%	5
営業利益	1,979	1,749	1,372	377	21.6%	
当期純利益	1,026	1,107	773	333	30.1%	
営業利益率	18.4%	16.3%	11.7%	4.6p	-	

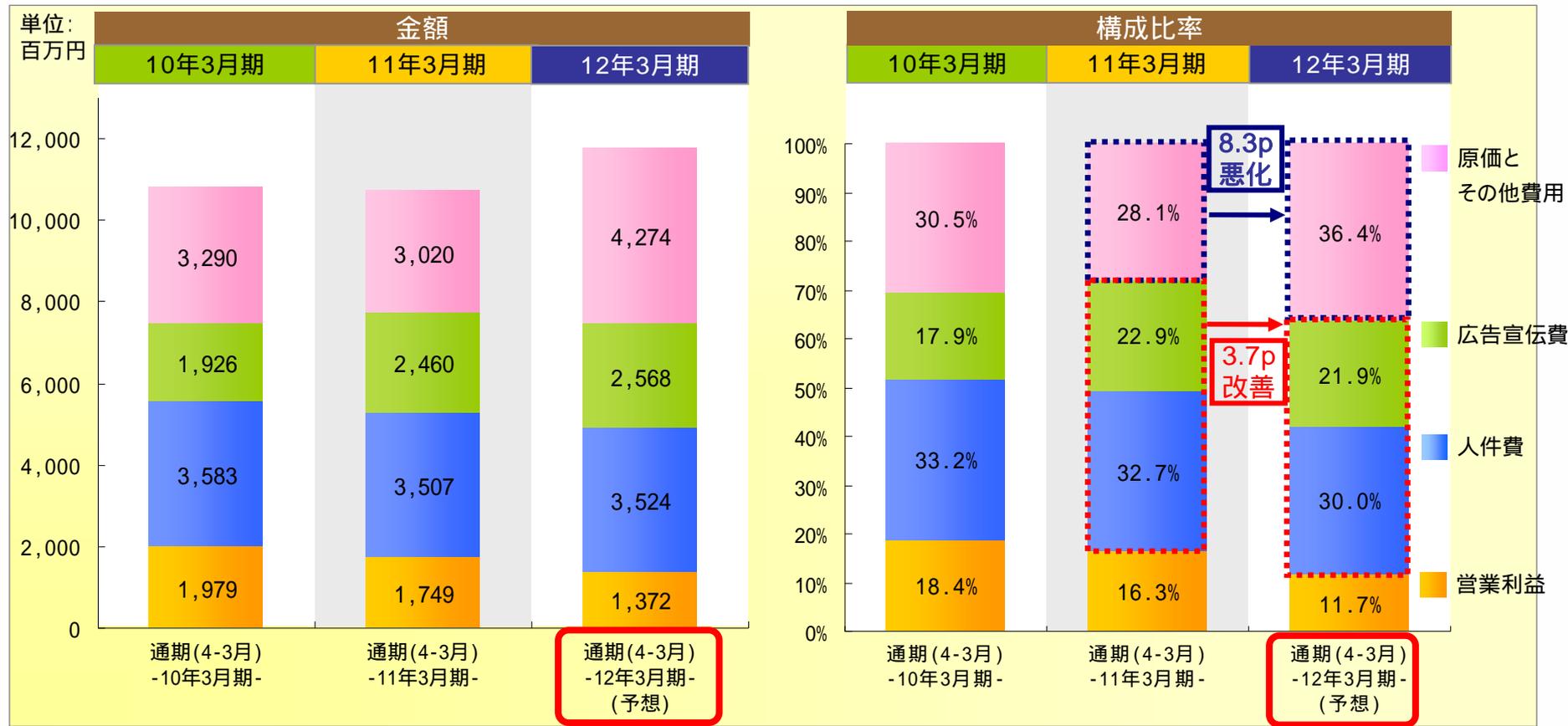
- 1 セグメント・サービス別売上高に関しては22、23ページへ。
- 2 中途採用を抑制し、新卒採用へシフト。11年4月の新卒採用は23人（前期比±0）。地域コミュニティやその他事業の人員を増加させつつ、不動産情報サービス、バックオフィスの生産性を高めることで全体の人件費は横ばい。
- 3 不動産情報サービスは前期比 150百万円程度、地域コミュニティは前期比 + 150百万円程度、新規事業は前期比 + 130百万円程度。
- 4 本社移転に伴う減価償却費の増加。
- 5 オフィス賃借料 + 580百万円程度/年の増加。

**Point** 売上高 + 9.3% 増も、その他一般管理費増加により営業利益は 21.6% 減益



- ↑ **+1,001百万円** 売上増加分 : 新築分譲マンションやLococomを中心に増収を目指す。サービス別の売上高は23,24ページへ。
- ↓ **17百万円** 人件費 : 中途採用を抑制し、新卒採用へシフト。社内大学や研修を充実化等、育成を強化していく。
- ↓ **107百万円** 広告宣伝費 : 売上高比20%程度を投下予定。主に集客に直結するリスティング広告やSEO等に投下。
- ↓ **921百万円** その他販管費 : 本社移転による費用の増加。(オフィス賃借料+580百万円程度/年の増加)

**Point** 本社移転費用により営業利益率悪化するも、人件費率は改善傾向へ



↓ : 「原価とその他費用 (桃)」率悪化の見込み。本社移転によるオフィス賃借料の増加。売上高比率3.7% 8.5%へ上昇。  
 ↑ : 「広告宣伝費 (緑)」率改善の見込み。収益に直結するリスティング広告やSEOへ効率的に投入。  
 ↑ : 「人件費 (青)」比率改善の見込み。中途採用を抑制し新卒採用へシフトし、社内研修等の育成強化へ。  
 ↓ : 「営業利益 (橙)」率悪化の見込み。本社移転に伴う費用増加。  
 基本的な考え方は人件費、広告宣伝費の売上高に対する割合は「人件費：30%」、「広告宣伝費：20%」程度とする。

### Point 賃貸・不動産売買は減収も、他のサービスでカバーし、+9.3%増収へ

単位:百万円	サービス名	【参考】 10年3月期 (実績)	11年3月期 (実績)	12年3月期 (予想)	増減額	増減率	
不動産情報 サービス	賃貸・不動産売買	7,014	7,096	6,596	500	7.1%	1
	新築分譲マンション	1,061	1,131	1,505	+373	+33.0%	2
	新築一戸建て	804	994	1,149	+154	+15.5%	3
	注文住宅・リフォーム	417	501	515	+13	+2.7%	
	レ ン タ ー ズ	302	331	391	+60	+18.1%	4
	そ の 他 注2	361	351	344	6	1.9%	
	セグメント計	9,963	10,407	10,502	+94	+0.9%	
地域コミュニティ	L o c o c o m	27	35	928	+893	+2,539.2%	5
賃貸保証	賃 貸 保 証 注3	783	268	-	268	100.0%	
その他	そ の 他 注4	4	26	308	+281	+1,048.7%	6
合 計		10,779	10,738	11,739	+1,001	+9.3%	

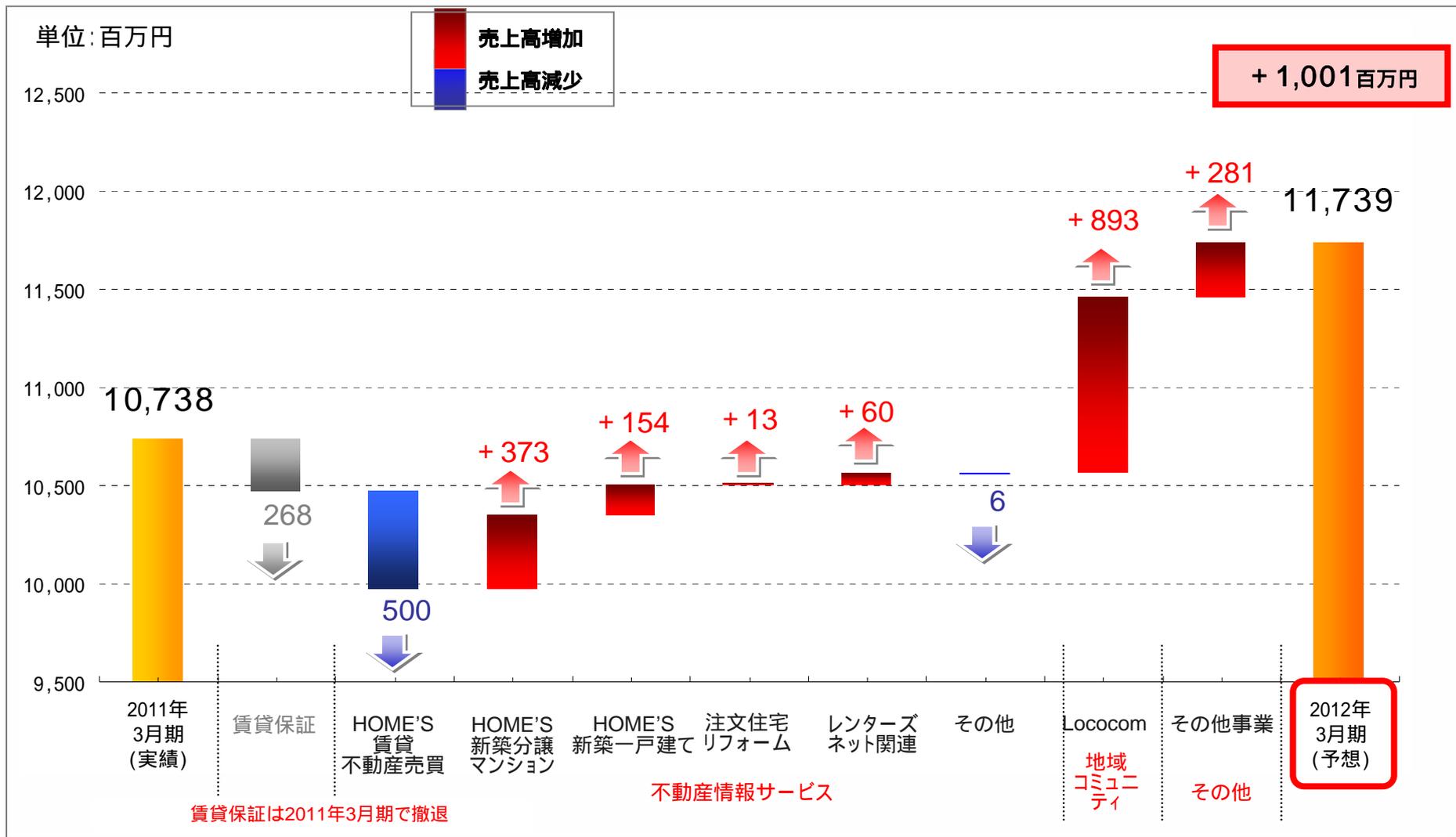
注1 セグメント間取引については、相殺消去しています。

注2 不動産情報サービス「その他」は「HOME'S不動産投資」、「HOME'S引越し見積もり」、「HOME'S介護」、HOME'S派生事業等により構成されています。

注3 10年8月2日に連結子会社の㈱NFSの全株式売却に伴い同事業から撤退いたしました。11年3月期2Qより連結の範囲から除外しています。

注4 その他は「損害保険代理店事業」、「MONEYMO」、「eQOLスキンケア」等により構成されています。

- 1 問合せ数の増加とオプション商品の開発・拡販により、早期の収益回復を目指す。
- 2 営業人員を増員し、掲載棟数を維持しつつ、オプション商品を販売することで1物件あたりの単価を上げる。
- 3 営業人員を増員し、オプション商品の販売を強化するとともに新規クライアントの開拓も行う。
- 4 前期に増員させた営業人員にて、新CRM等の販売を積極的に行う。
- 5 営業人員を増員し、新規顧客の開拓やビジネスモデル変更による大幅な増収を目指す。
- 6 「MONEYMO」は229百万円/年、「eQOLスキンケア」は27百万円/年を目指す。



Point 物件数を維持し、問合せ数の最大化へ注力

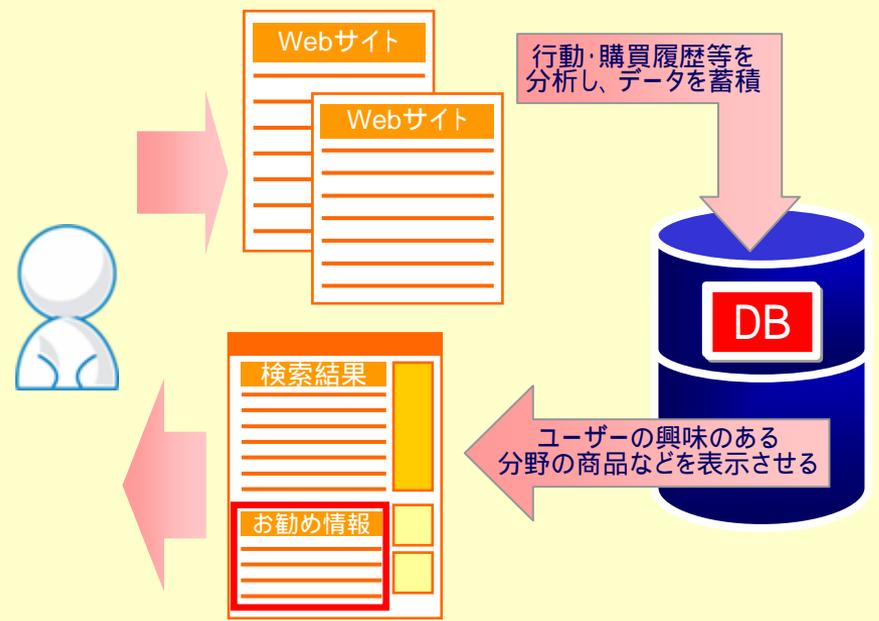
項目	2011年3月期の課題	2012年3月期における対策
物件数	3月末時点の物件数は265万件となった。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来期は大幅に増加した物件数の維持に努める。</li> <li>・引き続き、新規加盟店開拓よりも既存の加盟店に対するサポートに注力。</li> </ul>
ユニークユーザー数	ユニークユーザー数(UU数)の推移は横ばいとなった。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告宣伝費を 150百万円程度抑制し、集客に直結するリスティング広告、SEO等に効率的に投下する。</li> <li>・コストをかけずにソーシャルメディアなどを利用したブランド伝播を行い、ユーザーへ周知徹底。</li> </ul>
問合せ数	問合せに至る率(CVR)の推移は横ばいとなった。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・引き続き多変量解析を実施。</li> <li>・継続的なサイト改修によるユーザビリティの向上を目指す。</li> <li>・付帯情報等サイトコンテンツ拡充。</li> </ul>
売上高	加盟店単価は想定を下回った。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上記の施策により問合せ数を増加させ、売上高向上。</li> <li>・既存のオプション商品の拡販や新商品の開発により、加盟店単価を向上させる。</li> </ul>

Check

### レコメンデーション・エンジンの開発

リッセル研究所の有する先進技術(自然言語処理や大容量データの高速処理(Hadoop))と当社のサービスを組合せ、大量の情報のから最適な情報を提供する技術や潜在的なニーズに対して情報を発信するレコメンデーションエンジンの開発を行っていく。

<レコメンデーション・エンジンイメージ図>



Check

### 掲載物件情報の名寄せ

重複物件をまとめて表示することで、大量に増加した物件の中から、希望の物件を見つけやすくなるような仕組みを提供。

<名寄せによる検索システム>

この検索システムでは、重複物件は「物件一覧ページ」上で一つに集約して表示。また、「物件一覧ページ」上で該当物件をクリックすると、「重複物件まとめ一覧ページ」へ移動。

なお、重複していない物件は、現状と変わらず「物件一覧ページ」からそのまま「物件詳細ページ」へ移動。

Check

### 11年5月より、「次世代不動産ホームページAnnex」の提供開始

不動産会社のホームページ制作に特化したCMS( )「次世代不動産ホームページAnnex」の提供開始。ホームページが、専門知識もいらずにわずか30分程度で作成でき、編集も簡単のため、業務効率を向上させることが可能。また、「HOME'S」と物件情報が連動。携帯電話やスマートフォンへも自動的に最適化。



- 【特徴】
- ・簡単にHPを作成、編集ができる
  - ・携帯電話・スマートフォンにも自動的に最適化
  - ・文章・デザインが豊富でオリジナリティが出せる
  - ・HOME'Sとの物件情報の連動
  - ・ログ解析付
- 初期設定費 50,000円  
月額利用料 10,000円

Check

### 加盟店の集客・収益向上支援商品の拡販

よりユーザーの目にとまりやすくなるようなオプション商品販売し、加盟店の集客・収益の向上を支援。

検索結果画面に  
上位表示で露出UP  
金額: 10pt 5,000円~

HOME'S特別広告枠(広告ポイント)

動画で180度見渡せる画像を掲載  
金額: 10物件 5,000円/月

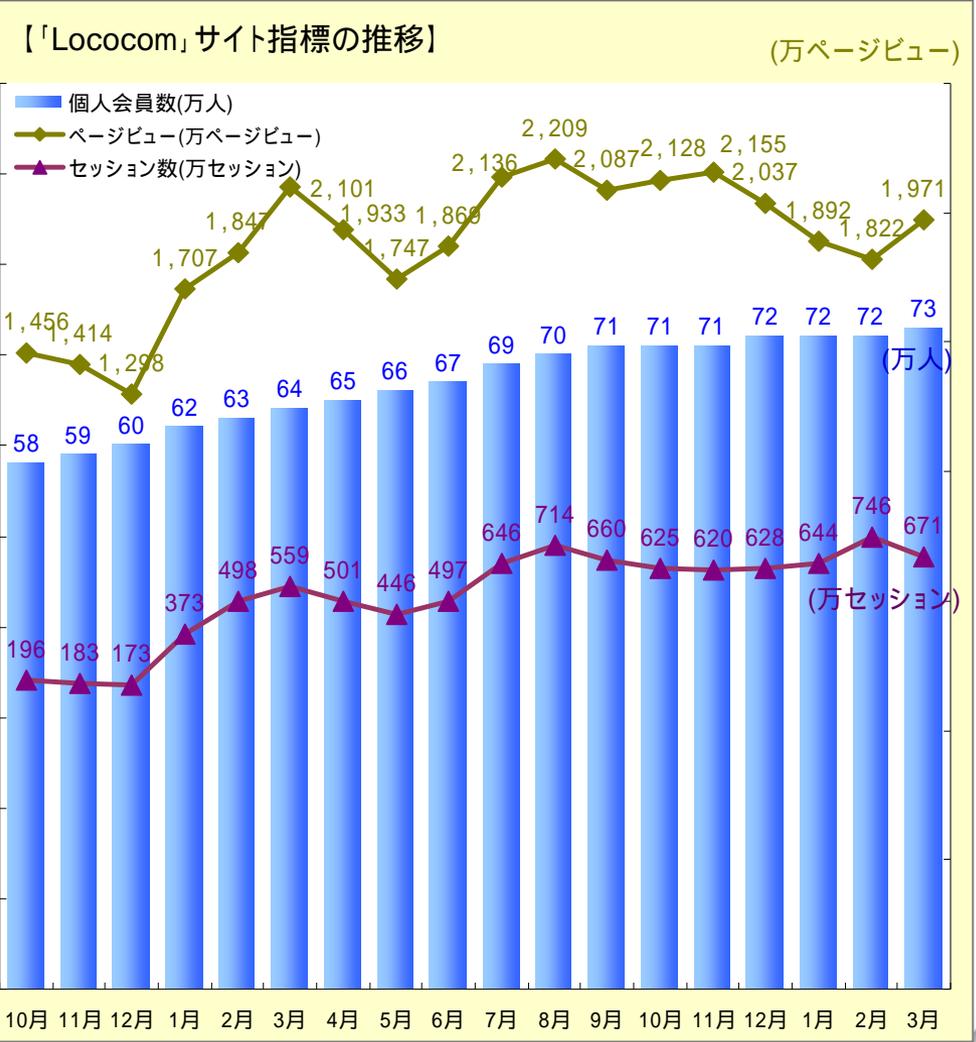
HOME'Sパノラマ掲載

Contents Management System・・・ホームページ(Webコンテンツ)を構築、編集、運営するソフトウェアやそのシステムの総称

**Point** 4月にフルリニューアル完了。まずは、都内23区の飲食店を中心に地域情報を提供



3デバイス対応(スマートフォン、携帯電話、PC)



Point Lococomの新ビジネスモデルはGPS連動クーポンによる従量課金

Check

「GPS連動クーポン」の利用数に応じた従量課金。

クーポン利用数  
(来店人数)



350円

- ・ユーザーへのポイント付与で利用を促進し、クーポン利用数を増加させる
- ・営業人員を増員し、店舗会員数を増加させる

<ユーザーの利用イメージ>

ユーザー ポイントが貯まる

チェックイン : 1P      クチコミ投稿 : 20P  
 クーポン利用 : 10P / 1人      いいね! : 1P

<店舗会員の料金体系>

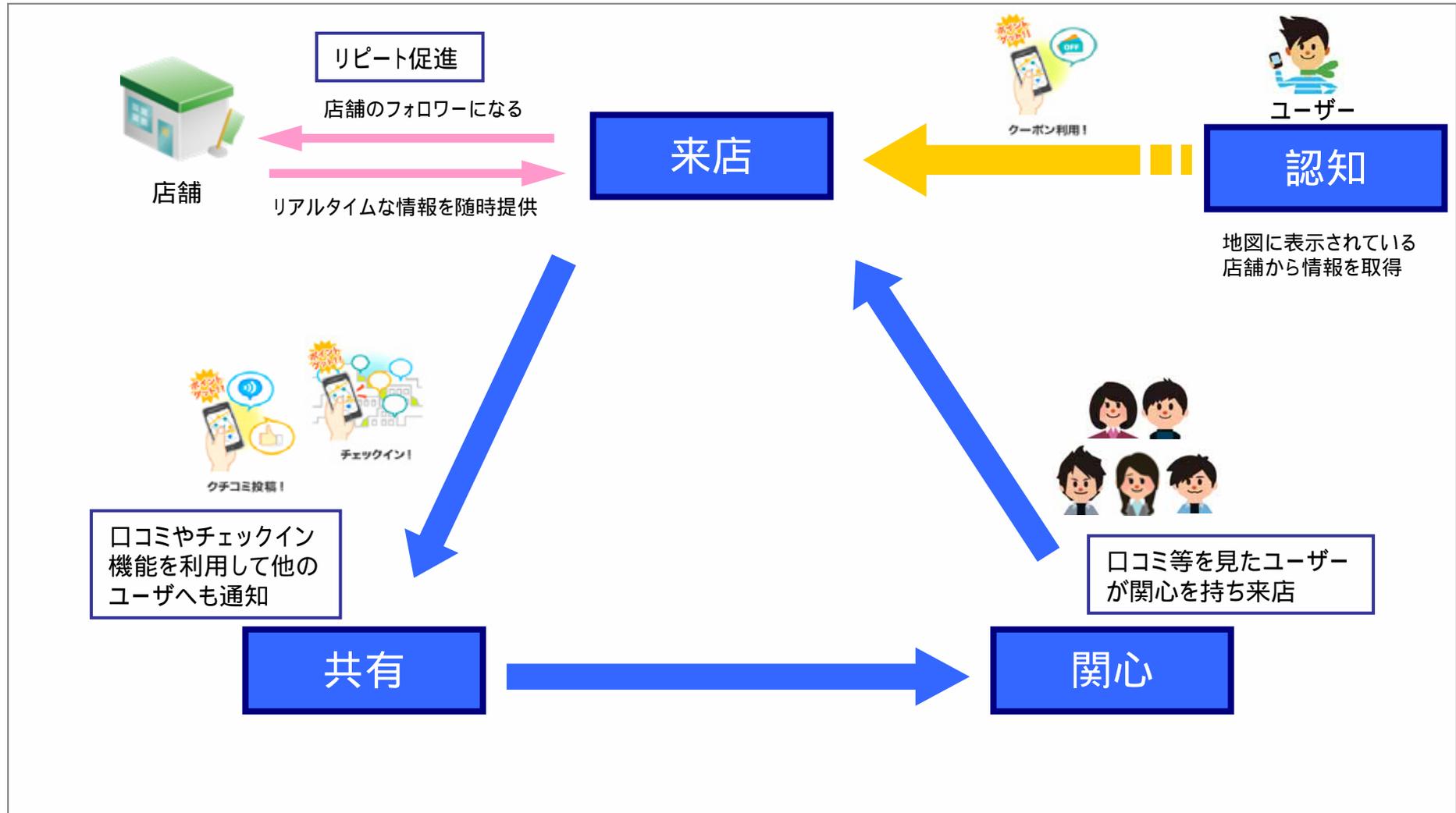
初期費用                      10,000円  
 月額基本料金                3,000円  
 GPS連動クーポン利用    350円 / 人



**Point** ユーザー数や店舗会員数を増加させ、売上高9億円を目指す

項目	現況	今後の対策
ユーザー数 クチコミ数	個人会員数73万人 クチコミ総数20万件超 月間利用者数約670万人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 広告費1億9千万円投下</li> <li>・ 5月に渋谷でiPhoneアプリリリース記念イベント開催</li> <li>・ 利用促進キャンペーン等開催予定</li> </ul>
店舗数	11年4月より山手線エリアから開始しエリア拡大中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大手との提携により、加速的増加を狙う</li> <li>・ 営業人員を増員し、営業力を強化</li> <li>・ エリアを限定し、集中的にサイトへ誘致</li> </ul>
クーポン利用数	11年4月よりiPhoneとGPS機能付携帯でクーポンダウンロード開始	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Android携帯などへも対応予定（上期）</li> <li>・ クーポンサイト等のサイトコンテンツの拡充。</li> <li>・ リッター研究所のレコメンデーション・エンジン機能の追加予定</li> </ul>
売上高	<div style="border: 2px solid red; padding: 10px; text-align: center;"> <p>2012年3月期目標 店舗数 6,000 ~ 7,000店舗 <b>売上高 9億円</b></p> </div>	

Point バイラル的に広がる口コミを利用して、更に多くのユーザーの利用を促進する



**Point** 来期の配当性向は + 5p増加し、15%。配当金は620円の予定

項目	2011年3月期	2012年3月期(予想)
年間配当金(予定)	590円	620円
連結当期純利益	1,107百万円	773百万円
配当性向	10.0%	15.0%

**!** Check

利益配分に関する基本方針

当社は、積極的な事業展開の推進、利益の継続的な増加に努めるとともに、財務体質の充実・強化を図るための「内部留保」および「将来の成長に関する投資」を中心に据えながら、更に株主の皆様への利益還元を重要な経営方針の一つとして位置付けています。

配当金につきましては、中長期的な事業計画等を勘案して、毎期の業績に応じた弾力的な成果の配分を行うことを基本方針としています。

**!** Check

来期の利益配分について

時期の配当につきましては、財務基盤が安定してきたことを鑑み、より一層の株主様への利益還元に努め、配当性向を当期より5ポイント増加し、15%とさせていただきます。

これにより1株当たりの配当金額は620円となる予定です。

「普通配当」の金額は、連結当期純利益に応じて都度（配当性向15%）変動いたします。

今後の事業展開

# 今後の事業展開イメージ

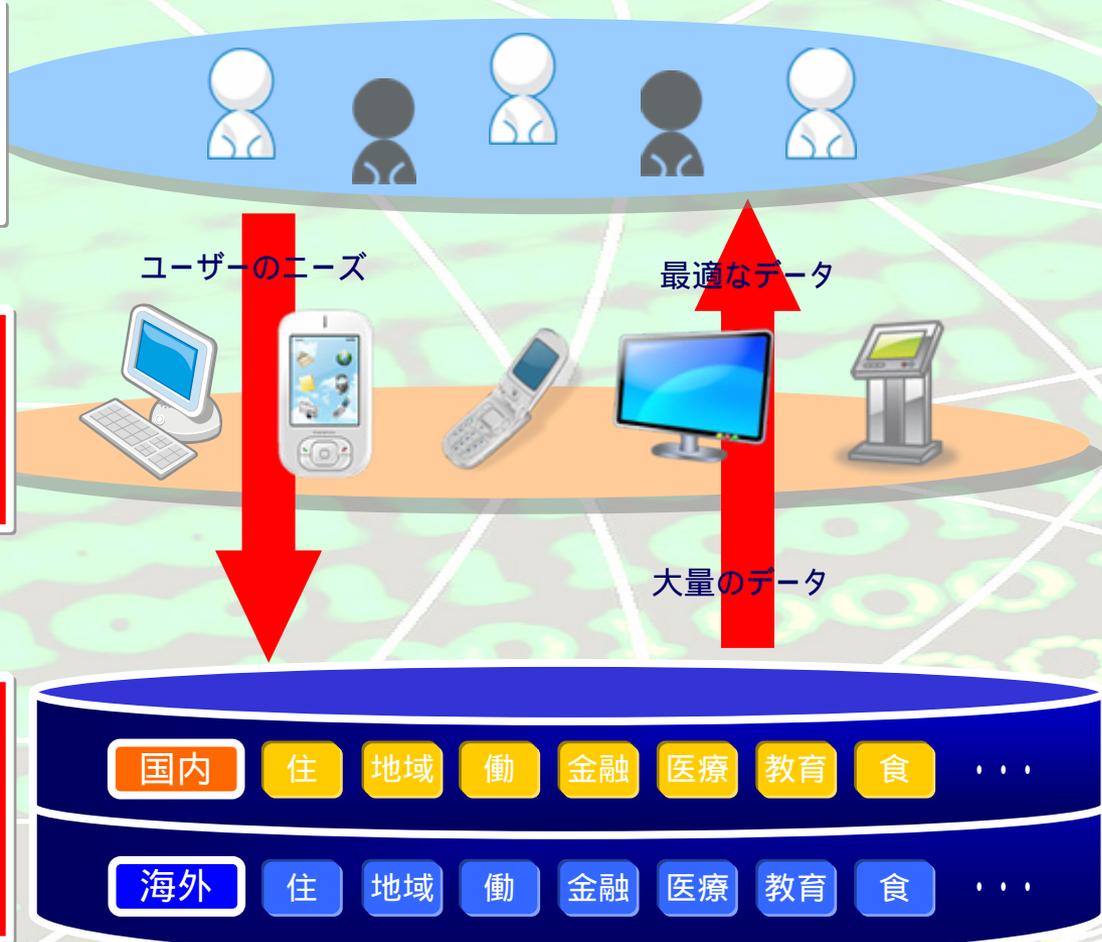
Point → ネクストグループの戦略は「DB + CCS」( )でグローバルカンパニーを目指す

## 「DB + CCS」イメージ

ユーザー

CCS

DB



### コミュニケーションサービス

- ✓ 人との「出会い」、「つながりやぬくもりを実感できる」サービス
- ✓ お互いに助け合えるサービス

### コンシェルジュサービス

- ✓ その人に最適な情報を取捨選択し、提案できるサービス
- ✓ 潜在的なニーズまでも抽出し、レコメンドするサービス

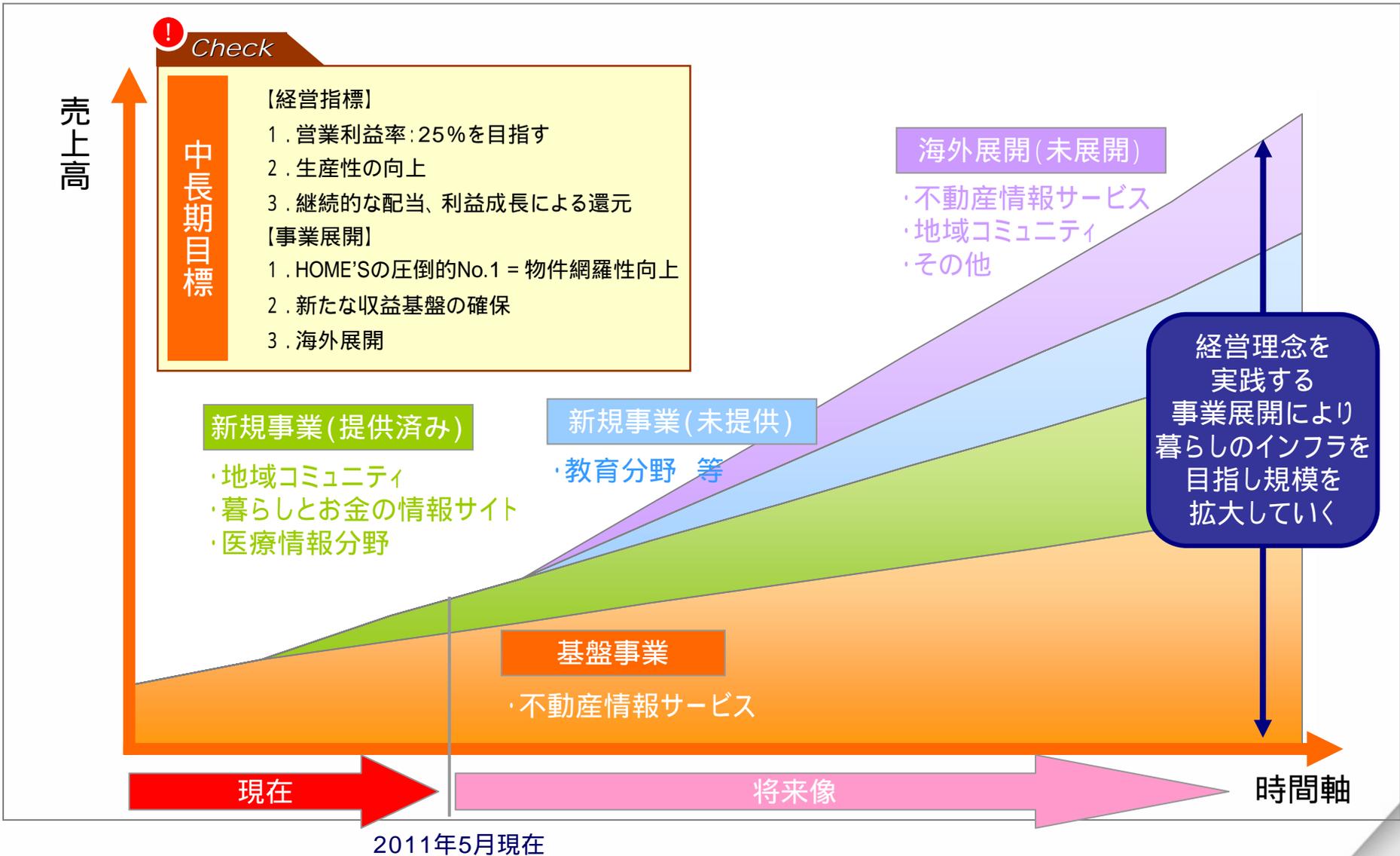
「DB + CCS」の提供による  
世の中の「不」の解消

- ✓ どんなデバイスからでも、いつでも・誰でも・どこからでも欲しい情報が得られるデータベース
- ✓ 人々の“暮らし”に密着した網羅性を持つデータベース
- ✓ 国内・海外問わないデータベース
- ✓ 情報に偽りが無いデータベース

「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」の略称

# 今後の事業展開イメージ

**Point** 収益基盤の不動産情報サービスの成長に加え、新たな事業、海外への展開も検討中



## 参考資料

- 参考資料 ……36-50ページ

---

不動産情報サービス「HOME'S」 ……37-38ページ

---

外部環境 ……39-40ページ

---

新規事業 ……41-42ページ

---

コーポレートピックス ……43-44ページ

---

社是・経営理念、会社概要、株主構成、グループ会社の概要 ……45-49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 ……50ページ

---

# 不動産情報サービス『HOME'S』

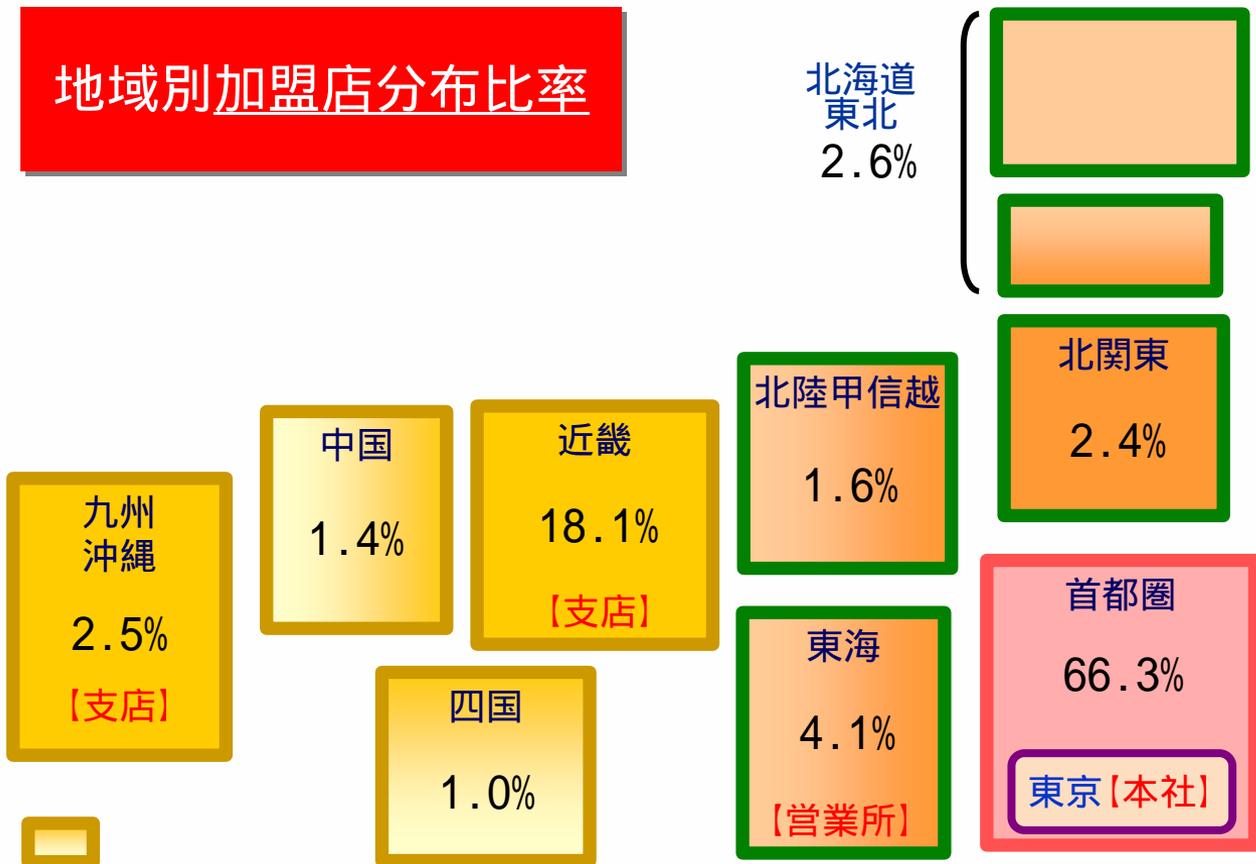
Point 『HOME'S』のビジネスモデル。問合せ数に応じた課金方式



無料 課金

**Point** 大手管理会社を中心に加盟店開拓、物件数増加に注力しているため増加率低い

## 地域別加盟店分布比率



### 数字の見方

- 1 北海道東北
- 2 2.6%

- 1 地域区分
- 2 全体の加盟店舗数に対する比率

### Check

11年3月末 加盟店数

**9,564店舗**

日本全国の不動産店舗数 (推定)

**25.5万店舗**  
(推定)

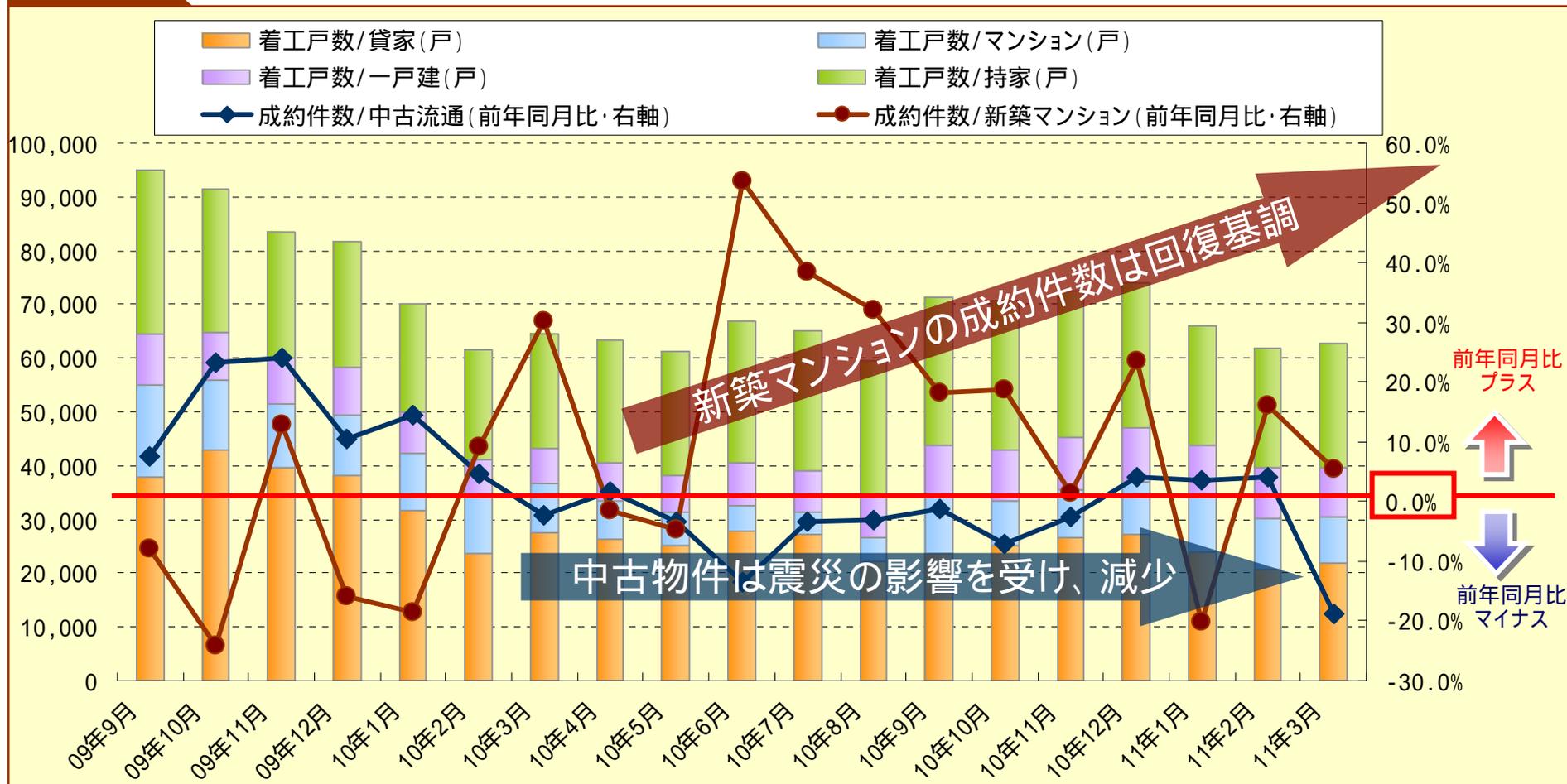
出所：潜在市場規模はいちよし経済研究所レポートより

- ・4つの営業拠点を中心に、地域密着型営業を展開中。特に首都圏、大都市圏の大手管理会社を中心に開拓。
- ・事業者間物件情報流通サービス「ラクづけ」専用プラン（加盟店数には含まれず）の会員は11年3月末時点で1,036店舗となった。

# 外部環境

## Point 外部環境は緩やかに回復基調

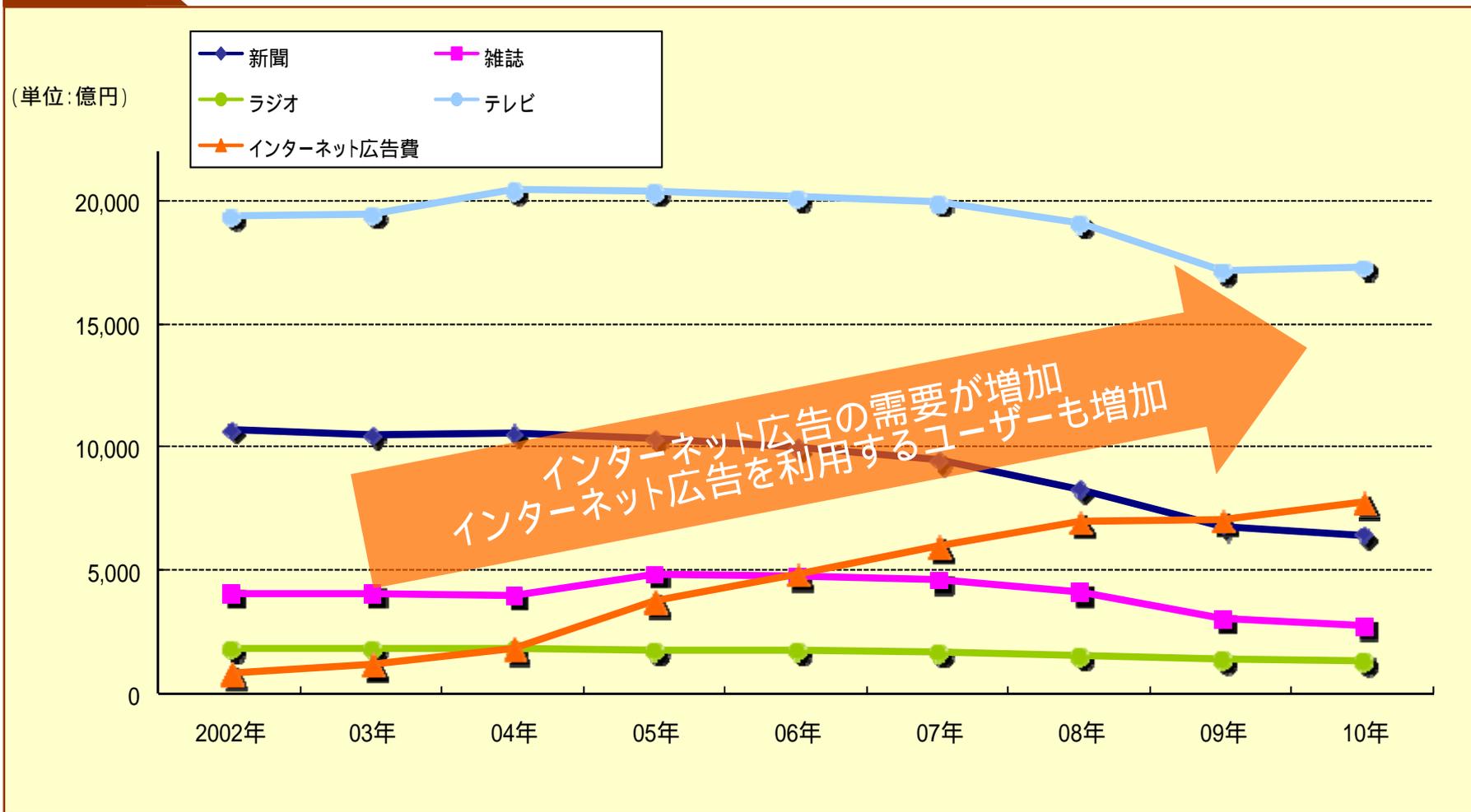
Check



- ・各種着工戸数は「国土交通省調査(建築着工統計調査報告)」調べ。
- ・成約件数/中古流通は「財団法人東日本不動産流通機構(首都圏不動産流通市場の動向)」調べ。
- ・成約件数/新築マンションは「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)」調べ。

Point インターネット広告は継続的に増加中。テレビ広告に次いで2位

Check



出所: 株式会社電通 「2010年(平成22年)日本の広告費」より

**Point** アトピー性皮膚炎や食物アレルギー有症者の「不」を解消するための情報サービス

### クオリティ・オブ・ライフの向上

アトピーやアレルギーを持っている人にだって、健康な人と変わらない充実した人生を送ってほしい！それを実現するためのサービスを提供していきます。

「eQOLスキンケア」トップページ



<http://skincare.eqol.jp/>

### Check

日本の人口 約10%が アトピー性皮膚炎患者	1,226万人
日本の人口 約1.5%が 食物アレルギー有症者	184万人

単月売上

24万人(ターゲット) × 300円(利用料)

2012年3月期目標  
**2,700万円**

2015年3月期目標  
**10億円**

搔破記録	習慣化している搔破行動を、親しみのあるキャラクターと一緒に管理することで、搔破の抑制とQOLの向上を目指す。
コミュニティ・掲示板	共通の悩みや話題を持つユーザー同士が意見交換できるコーナーを用意。ケータイだからこそ気軽に話し合える場を提供。
サンプル 取り寄せ	自分の肌に合った保湿剤など、スキンケアやヘアケア用品を見つけることに苦労しているユーザーに、化粧品のサンプルを取り寄せることができるサービスを展開。
その他 機能	専門家コラム・メールマガジン/マイページ機能(搔破記録の閲覧・管理、通院記録、お薬手帳など)/病院・お薬検索・ユーザー検索

Point 『HOME'S』で培った情報ポータルノウハウを金融分野へ



<暮らしとお金のポータルサイト「MONEYMO」>

<http://moneymo.jp>

## Check

### 【提供コンテンツ】

- 生命保険相談予約
- 自動車保険見積もり
- 火災保険一括見積もり
- 家計の見直し（家計簿）
- 家賃相場（『HOME'S』の物件情報と連動）
- Webアルバム
- 悩み解決ガイド（11年5月10日～）

11年5月より、「MONEYMO」内に「All About プロファイル」に所属する1,570名の登録専門家に寄せられたユーザーからの様々な悩みや相談内容と、その回答結果約6万5千件（11年4月実績）を閲覧できる「悩み解決ガイド」を開設。

2012年3月期売上高目標  
2億2,900万円

2011年1月よりコーポレートメッセージを  
Enter the NEXT stage へ



**NEXT Co., Ltd.**  
— Enter the NEXT stage —

<新コーポレートロゴ>

! Check

このコーポレートメッセージには、以下7つの意味を込めております。

1. 人々にとって、ネクストが欠かせない存在となる
2. 人々にとって、より良い未来の扉が開かれる
3. 人々にとって、より良い環境がおとずれる
4. ネクストが、未来の扉を開く
5. ネクストが、それぞれのライフスタイルにとって身近な存在となる
6. ネクストが、人々をより良いライフステージへと導く
7. ネクストが、次なる段階に突入する



<その他の新しいロゴ>



コーポレートサイトの拡充



<サイトイメージ>

! Check

コーポレートサイトに「よくあるご質問」「個人投資家のみなさまへ」「用語集」をリリースいたしました。  
ネクストの思いや日頃使用している言葉など、よりわかりやすくお伝えしております。

ネクスト初のCSR報告書をリリース



<掲載場所>  
[ネクストコーポレートサイト](#)  
> CSR > CSR報告書

**!** Check

物件情報検索サービスで『HOME'S』が  
日本初の英語、中国語対応

日本国内での住み替え、不動産購入を検討中の外国人の方を対象とした各国語対応サイト「HOME'S 英語版」、「HOME'S 中国語(簡体字)版」、「HOME'S 中国語(繁体字)版」のサービス提供を開始。不動産情報全般を扱うポータルサイトの英語、中国語対応としては日本初の試みで、『HOME'S』に掲載された全国266万件(11年3月末現在)の物件情報を各対応言語で閲覧可能。



**!** Check

11年5月より、「HOME'S介護」アプリ提供開始

画像はイメージです。



検索条件画面



物件一覧画面



物件詳細画面

iPhone アプリ「HOME'S介護」は、全国の老人ホーム・介護施設を検索できる国内初のiPhoneアプリです。

エリアと入居金を設定すると、全国の老人ホーム、グループホーム、高齢者専用賃貸等の介護施設を簡単に検索することができます。また、施設の写真や各種受け入れ体制等の詳細情報も充実しており、じっくりと比較・検討した上で通話無料での問合わせも可能。

iPhone はApple Inc.の商標です。  
iPhone 商標は、アイホン株式会社のライセンスに基づき使用されています。

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



# 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	1,992百万円 発行済株式総数187,650株
連結従業員数	597名(内、臨時雇用者数 76名) 前年度末(10年3月末)比 + 18名
事業内容	不動産情報サービス(主力事業 売上構成比96.9%) 地域コミュニティ その他
株主数	3,734名(2011年3月末現在) 2010年9月末比 + 479名
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 (2011年1月に移転)	東京都港区港南2-3-13 品川フロントビル(総合受付 3階)
連結子会社 ( )は持分比率	株式会社レントーズ (100%) 株式会社リッテル (100%) 2011年4月1日にリッテル研究所として吸収合併済み

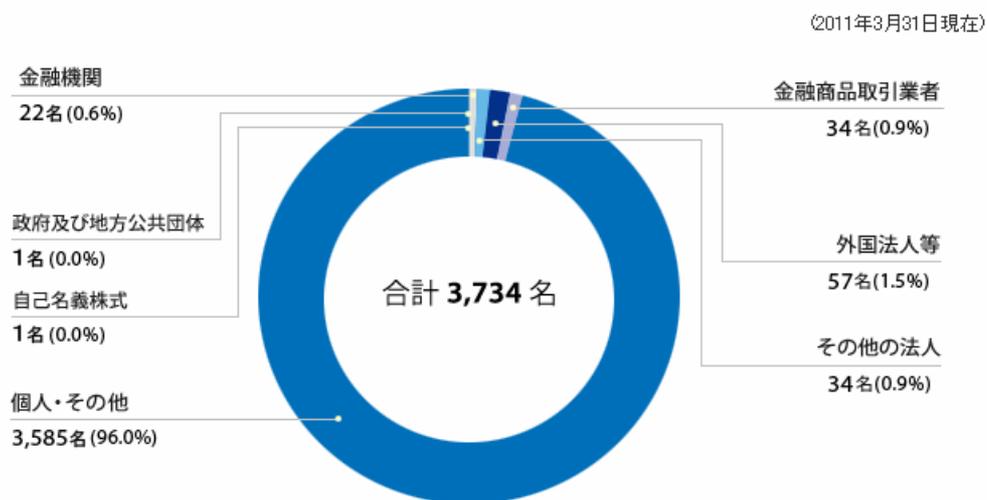
2011年3月末現在

**Point** 2010年9月末から479名増加し3,734名へ、海外投資家比率は+ 8.0pとなった。

株主数 3,734名(2011年3月末現在) 10年9月末比 + 479名

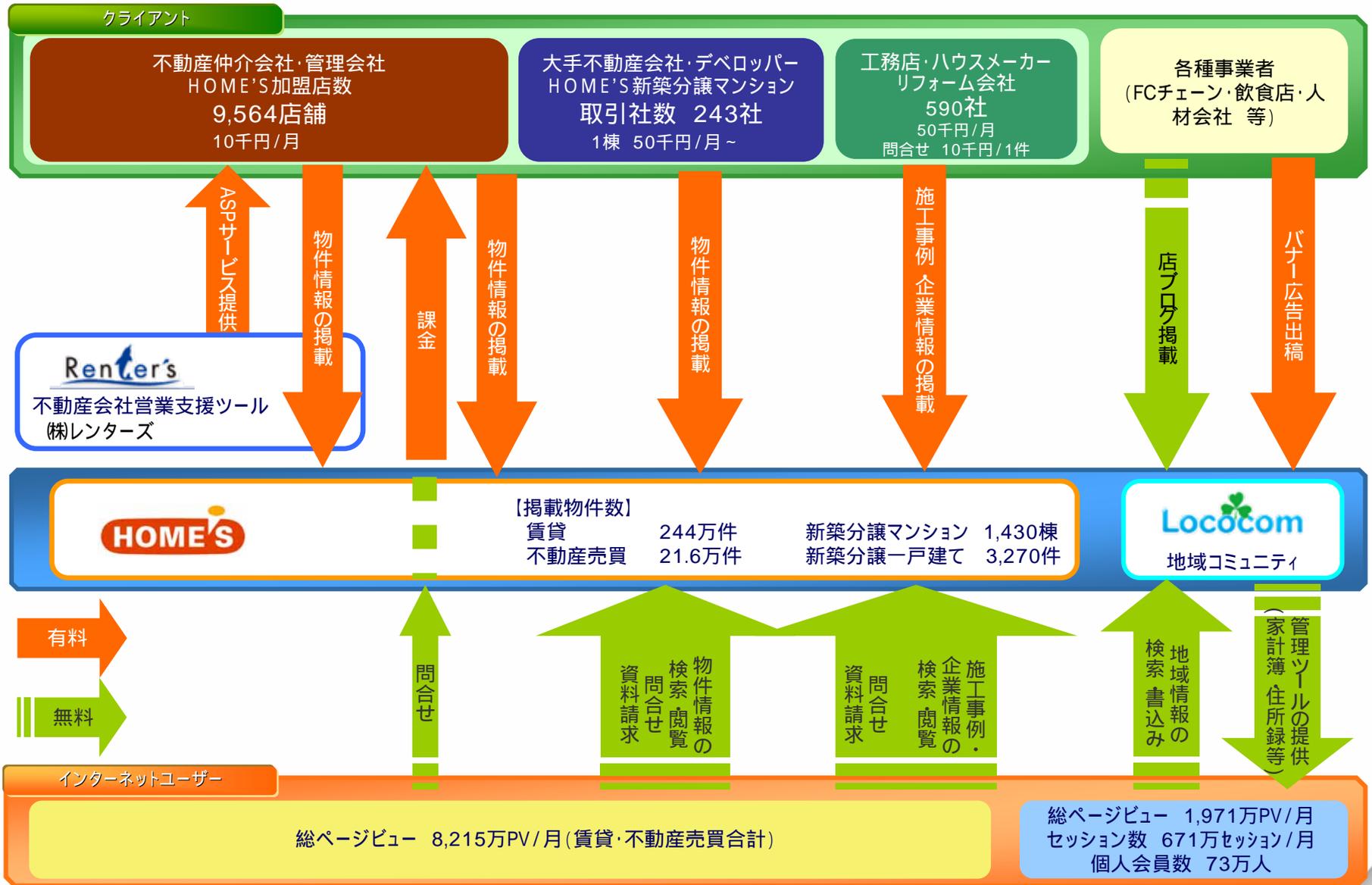
主な株主 ネクスト役員、楽天株式会社(同社の持分法適用会社)

## :: 株主構成



## :: 株式数

区分	株式の状況								単元未満株式の状況
	政府及び地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等	個人その他	自己名義株式	計	
所有株式数	8	11,617	3,960	40,348	29,387	102,210	120	187,650	—
所有株式数の割合(%)	0.0	6.2	2.1	21.5	15.7	54.5	0.1	100.0	—



(2011年3月末現在)

## ■ 不動産会社向け業務支援サービスをASPで提供

### (株)レントーズ

レントーズトップページ  
[<http://www.ra1.co.jp/>](http://www.ra1.co.jp/)



(株)レントーズとは

2007年4月に株式交換を行い完全子会社化。不動産会社向け営業支援システムASPサービス「レントーズネット」を提供し、不動産会社の業務の効率化に役立ちます。

「レントーズネット」の主な機能

- 物件データ管理・ポータル出稿コンバート機能
- 仲介会社情報管理・一括FAX送信機能
- 反響データ管理、顧客データ管理、マネジメント業務管理機能

### レントーズネットの各種機能



物件情報登録

データ閲覧・検索  
分析管理



### ポータル出稿コンバート機能

不動産会社自社ページ



不動産会社は、2~3つのポータルサイトに物件情報を出稿していると言われており、レントーズネットに物件データを登録していれば、それぞれのポータルへ一括で掲載できるため、複数回物件を登録する手間が省けます。

### 仲介会社管理・一括FAX送信機能

管理会社の取引  
仲介会社各社



不動産仲介会社の個別業務実績をシステムで自動集計し、管理できるので、より実績の高い仲介会社を選んで物件仲介を依頼することができます。物件が空室と同時に、図面が仲介会社へパソコン上から自動送信されます。

### 反響データ管理・顧客管理機能

HOME'S SUUMO at home AD PARK REINS



問合せ

返信

各ポータルサイトへの問合せデータを一元管理。履歴検索や、自動返信機能等もあり、ユーザーへの即時対応で顧客満足度を向上させられます。



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 福澤

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)

<http://www.next-group.jp/en/> (英)

(モバイル) <http://www.next-group.jp/m/>

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にご迅速に情報をお届けすることと、より当社のご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>