

株主メモ	
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所 市場第一部
公 告 の 方 法	電子公告により行います。 ただし、やむを得ない事由により電子公告による公告をすることができない場合は、 日本経済新聞に掲載して行います。 [公告掲載の当社ホームページ] http://www.next-group.jp/

投資家向けサイト(IRサイト)のご案内

当社では投資家の皆様向けにIRサイトを設けております。各種リリース情報、月次開示資料、決算説明会の動画配信等の最新情報を掲載しております。今後も、投資家の皆様にとって有益な情報を充実させ、迅速に掲載してまいります。どうぞお気軽にアクセスしてください。

URL:<http://www.next-group.jp/ir/>

IR優良企業に
選ばれました








アンケートにご協力ください!
実施期間:2010年9月30日まで

Yahoo!やGoogle等の検索エンジンから
 アンケートサイトを呼び出してください。

 URL:kabuhiro.jp

アンケートサイト画面中央の入力BOXに

 を入力して、回答画面にお進みください。



株式会社ネクスト

〒104-6215 東京都中央区晴海1-8-12
晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーZ棟15階



第15期 株主通信

2009年4月1日～2010年3月31日

特集①
 ネクストの主力サービス
『HOME'S』の強み

特集②
 利用者視点でのサービス提供
iPhoneアプリ開発秘話

裏面のアンケートにご協力ください

株式会社ネクスト

証券コード:2120

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

社是

利他主義



株主の皆様にはますますご清祥のこととお慶び申し上げます。はじめに2010年3月12日付で東証第一部指定銘柄となりましたことをご報告申し上げますとともに、これも株主の皆様をはじめとする多くの方々のご支援の賜物と心から感謝申し上げます。

私たちはこれからも、経営理念である「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」を実践し、企業価値を高めてまいります。

代表取締役社長 井上 高志

15期の業績の振り返り

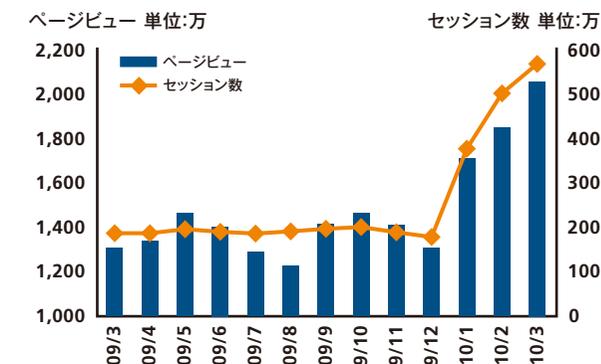
過去最高の売上高・利益を達成

当期(15期)は、おかげさまで売上高、営業利益、当期利益のすべてにおいて過去最高(図表1)となりました。中でも、主力事業である不動産ポータル事業の内、賃貸・不動産売買は、首都圏・大都市圏中心の営業や、退会抑止策が奏功し、加盟店数が大幅に増加いたしました。更に付加価値サービスの提供等により加盟店単価も増加し、ともに過去最高となりました。不動産市況が低迷する中においても、未だ成長余地が残る市場の開拓を進めることで、安定した成長を遂げることができました。

	前期(14期)実績	今期(15期)実績	増加率
売上高	8,927百万円	10,779百万円	+20.7%
営業利益	998百万円	1,979百万円	+98.2%
当期純利益	375百万円	1,026百万円	+173.1%

図表1:連結業績

一方、地域コミュニティ事業(地域コミュニティサイト「Lococom」)は、まだ投資フェーズとの位置付けではあるものの収益化は遅れております。しかしながら、当期に行った「Lococomモバイル」サイトのリニューアルや、530万件を超える全国の店舗情報データベースの拡充により、会員数やセッション数(用語解説ご参照)等は急増(図表2)し、今後の飛躍に向けた準備ができております。



図表2: Lococomの月間利用状況 (自社調べ)

株主還元策

当期の1株当たりの配当金額は650円とさせていただきます。

株主の皆様への配当金については中長期的な事業計画を勘案し、配当性向10%を目安に各期の業績に応じた弾力的な配分を行うことを基本方針としています。当期はこの方針に基づき、普通配当金550円に東証第一部上場記念配当金100円を加えた650円とさせていただきます。株主の皆様には、私たちネクストの将来性にご期待いただき、長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

今後のネクストグループの戦略の中心は「DB+CCS」

経営理念を実践し、企業価値の向上を目指す

私たちネクストは「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」という経営理念を実践すべく、当社の強みであるインターネット上での“人と情報のベストマッチング”を提供することで、世の中の「不」の解消の実現を目指しています。この実現のためには、情報に偽りがなく、網羅性の高いデータベース(DB) (🗄️) を構築し、利用者あらゆる方法で最適な情報を提供するコミュニケーション&コンシェルジュサービス(CCS)を提供することが重要と考え、ネクストグループの今後の戦略の中心を、「DB+CCS」といたしました。この「DB+CCS」戦略の推進にあたっては、国内外や「住まい」の分野にこだわることなく、世の中の情報の非対称性といった「不」の解消と、収益性のバランスを考慮しながら、企業価値の向上を目指してまいります。

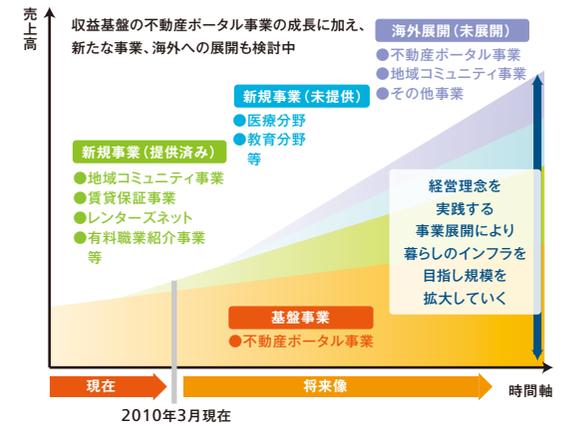


■「DB+CCS」イメージ

「DB+CCS」と中期的な事業展開

中期的な戦略として、不動産ポータル事業においては、国内最大規模のデータベースを構築し、競合他社との差別化を図ります。具体的には、世の中に約500万件あるといわれている空き家をすべて『HOME'S』に掲載したいと考えています。そうすれば、住まい探しをされる方は『HOME'S』さえ見ればご希望の住まいを探すことができるようになります。ただ情報量が増えてくると、本当に欲しい情報になかなかたどり着けなくなってしまうため、それを「CCS」により、最適な情報を提供していきたいと考えています。更に、住まいの分野や国内のみにとられず、さまざまな分野や地域で「DB+CCS」を提供していきたいと考えています。さすがにすべての分野を同時に立ち上げるのは難しいので、今後十分に検討しながら進めていきます。このように、ネクストはいつでも・誰でも・どこからでも大量の情報から最適な情報を得られる仕組みを創り、世の中に安心と喜びを届けてまいります。

■今後の事業展開イメージ



CCS	コミュニケーションサービス	◆人との「出会い」、「つながりやゆめ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、リコメンドするサービス
DB	データベース	◆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

15期（2010年3月期）決算の概要

■ 決算のポイント

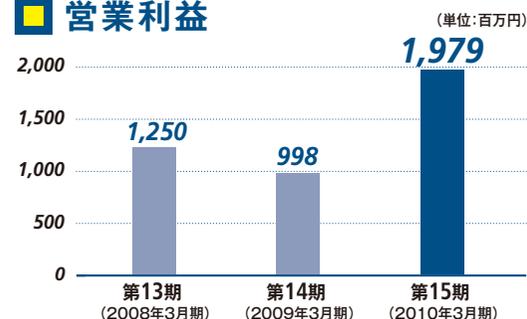
当社の主力事業である不動産ポータル事業において、「HOME'S賃貸」「HOME'S不動産売買」を中心に、主に首都圏・大都市圏での新規顧客開拓を進めてまいりました。更に、子会社の育成にも注力した結果、売上高・収益ともに過去最高となりました。

■ 売上高



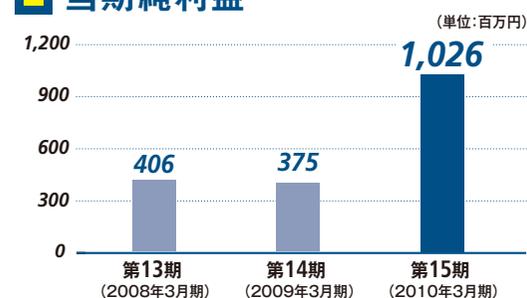
売上高については、主力事業である不動産ポータル事業では「HOME'S賃貸」「HOME'S不動産売買」「HOME'S新築一戸建て」が、また、賃貸保証事業やその他事業であるレントーズネット（)等が堅調に増加し、前期比20.7%増の10,779百万円となりました。

■ 営業利益



営業利益については、増収により人件費・固定費の増加を吸収したことに加え、ブランディング費用を前期と比べ抑制したこと等により、利益率は7.2ポイント改善し、前期比98.2%増の1,979百万円と大幅な増益となりました。

■ 当期純利益

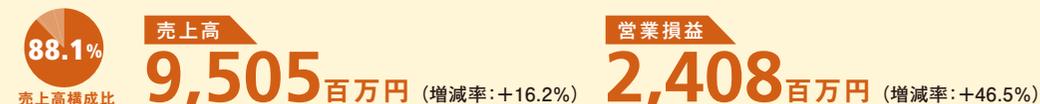


当期純利益については、当期に地域コミュニティ事業「Lococom（ロココム）」の減損処理に伴い141百万円の特別損失を計上したものの、前期比173.1%増の1,026百万円と大幅な増益となりました。

■ セグメント別売上高

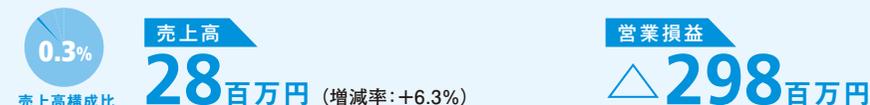
*1:増減率は前年同期比となっております。
*2:不動産ポータル事業以外はマイナス(営業損失)のため、営業利益の増減率は記載していません。
*3:セグメント間取引については、相殺消去していません。

不動産ポータル事業



売上高は、主力サービスのHOME'S賃貸・不動産売買にて、加盟店数が、前年同期比1,293店舗増の11,413店舗、加盟店単価は前年同期比1,293円増の56,857円と、ともに過去最高となる等、前年同期比16.2%増の9,505百万円となりました。営業利益は、規模拡大に伴う増員に加え、当期に行った加盟店の退会抑止や利用者の需要喚起を促す、大規模なプロモーション活動の実施等による費用の増加があったものの、増収により、前年同期比46.5%増と大幅な増益となりました。

地域コミュニティ事業



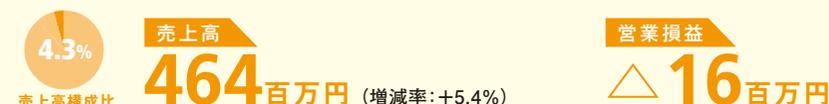
売上高は、経済産業省より受託した「地域経済産業活性化対策調査」の実施等による増加があり、前年同期比6.3%増の28百万円となりました。営業利益は、14期の「Lococom」のリニューアル及び15期「Lococomモバイル」のリニューアルに伴う減価償却費やコンテンツ利用料の増加等により、損失が前年同期と比べ17百万円拡大いたしました。

賃貸保証事業



売上高は、契約件数の大幅増により前年同期比181.6%増の783百万円となりました。営業利益は、コンプライアンスを遵守した債権回収の強化や事業規模の拡大に伴う増員、更に新システムへの移行に伴う一時的な人員補強により人件費が増加したことに加え、契約件数の増加に伴う代理店手数料及び立替金増加による引当金の増加があったものの、大幅な増収により、損失が前年同期と比べ195百万円縮小いたしました。

その他事業



売上高は、株式会社レントーズ（「レントーズネット」）や、引越し見積もり等が増加となり、前年同期比5.4%増の464百万円となりました。営業損失は、有料職業紹介事業の費用が発生したものの、増収により、前年同期と比べ36百万円縮小いたしました。

決算情報の詳細は [ネクスト IR](#) [検索](#)

特集①:ネクストの主力サービス『HOME'S』の強み

1997年のネクスト設立以来、「人と住まいのベストマッチング」という事業理念を掲げ、日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S』の運営を通じて、不動産情報をオープンにし、住まい選びのノウハウを提供し、皆様のより良い住生活の実現をお手伝いしてまいりました。当期(15期)、当社は過去最高の売上高を達成しましたが、その主力サービス『HOME'S』は、ますます成長を続けています。今回は、改めて『HOME'S』について、その強みをご紹介します。



日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S』とは？

すべての不動産分野をカバー

日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト、それが『HOME'S』です。提供情報は、日本全国の賃貸、不動産売買、新築分譲マンション、新築分譲一戸建て、注文住宅、リフォーム、更には不動産投資等と多岐にわたり、「住まい」の情報をワンストップ(*図1)で提供しています。



日本最大級の136万件の物件情報と、情報内容、質の高さで他を圧倒

この『HOME'S』を支えるのが、掲載物件数136万件を超える物件情報データベース、そして高い検索技術とインターネットでの集客力です。これまで、「HOME'S賃貸」、「HOME'S不動産売買」、「ケータイHOME'S」の3サイトがインターネット調査会社 Gomez 社の「Webサイト・ランキング」の不動産部門にて、総合1位を獲得(*図2)する等、外部評価機関からも高い評価を得ています。

更に『HOME'S』の強みは、サイトの企画から制作に至るまで、一貫して自社で行っていること。この強みを活かし、2009年には業界に先駆けて iPhone アプリ『HOME'S』を開発す

加盟店数、掲載物件数、ページビュー数において、日本最大級の規模を誇っています。

月間総ページビュー	掲載物件数	加盟店数*
約1.2億 PV/月	約136万件	11,413店舗

* 全国の不動産仲介会社・管理会社
** 2010年3月末時点

る等、新たな技術にもいち早く対応し、使いやすいサイトづくりを実現しています。こうした取り組みが、日本最大級の住宅・不動産ポータルサイトの成長を支えています。

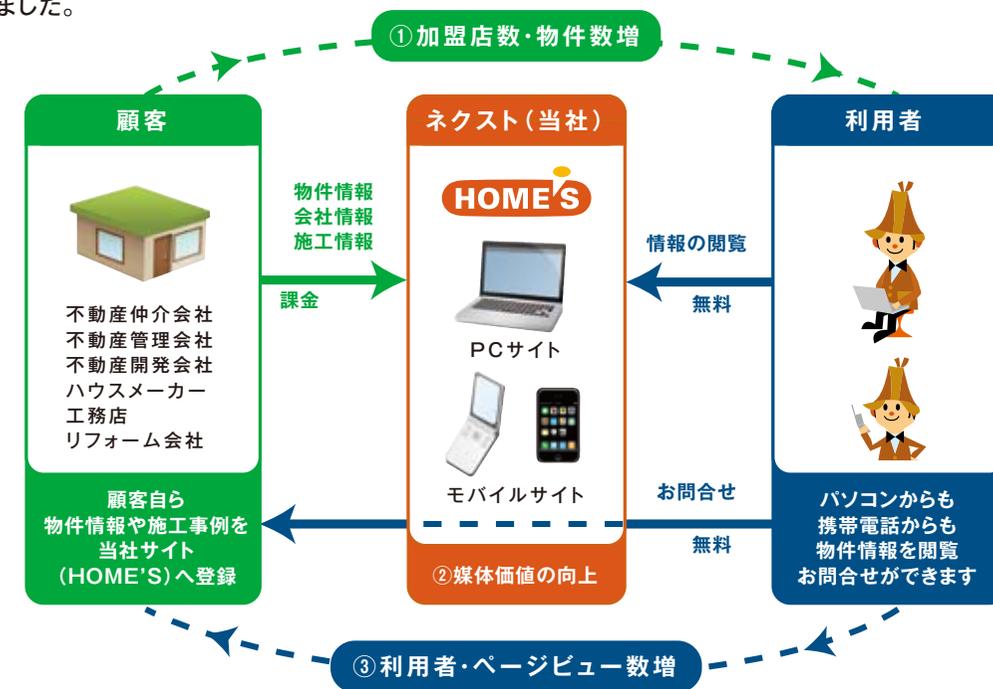
図2:不動産サイトランキング3部門で総合1位を獲得



* Gomez・コンサルティング社の調査。利用者にとっていかに有益かという視点で、Gomez社のアナリストが数百の調査項目に基づき調査し評価

『HOME'S』のビジネスモデル

不動産ポータル事業を核とする当社の成長は、加盟店数及び加盟店単価の増加によりもたらされます。これらの要素は①加盟店数・物件数の増加により、②『HOME'S』の媒体価値が向上し、③更なる利用者・ページビュー数(図3)の拡大へとつながります。この①~③の好循環により、規模を拡大してまいりました。



■『HOME'S』のビジネスモデル イメージ図

iPhoneアプリ始めました

当社では早くから、iPhoneに代表されるスマートフォンの可能性に着目。すぐに社内にプロジェクトチームを発足させ、スマートフォンという新デバイス用のアプリケーション開発に着手。業界に先駆けてiPhoneアプリの提供を行いました。使いやすさの点で早くも評判です!



特集②

利用者視点でのサービス提供

iPhoneアプリ開発秘話

左から／樋口 耕正、橋本 勝洋、秀野 亮、山田 貴士

不動産情報をもっと手軽に、簡単に、そして面白く、利用者に届けたい。そんな想いを具現化したiPhoneアプリ『HOME'S』。開発の背景には「みんなを幸せにしたい」というネクストならではの「利他主義」(*コラム)がありました。利用者目線で作られたiPhoneアプリ開発秘話をご紹介します。

iPhoneというスマートフォン(5)の登場はまさに革命的といわれ、世界中で話題を呼んだ。この新しいデバイス、スマートフォンに、いち早く目を付けたネクストの社員たち。ここでは「利他主義」を体現し、世の中に新たな価値を生み出した事例を紹介したい。

◆ 一人の呼びかけで始まったネクストの挑戦

2009年、ネクストは業界に先駆けてiPhoneアプリ『HOME'S』を開発した。いち早くスマートフォンという新技術に対応した不動産情報サービスを提供したのだ。一般利用者はもちろん、マスコミ、業界からも注目されたiPhoneアプリの誕生。最初にiPhoneの持つ可能性に着目したのは企画担当の樋口 耕正(ヒグチ コウセイ)だった。「iPhoneを使ってみて純粋に面白いと思いました。これで何か新しいことができるのではないかと」しかし、当時のネクスト社内にはスマートフォンのアプリ開発の経験値がなかった。だが樋口はプロジェクトリーダーとなる山田 貴士(ヤマダ タカシ)に相談、持ち掛けられた山田もまた「ネクストは自分たちで新しいことに挑戦する



「家賃相場」画面イメージ

という社風。当然iPhoneアプリも自分たちで開発すべきだ」と社内に声をかける。山田の呼び掛けに応えた19名の有志たちが、iPhoneアプリ『HOME'S』のプロジェクトメンバーとなる。

◆ 内部制作へのこだわりが、驚異的なスピード力につながっていく

「もともと企画から開発、制作に至るまで自社で一貫して行っていることがネクストの強み」と語る技術の秀野亮(ヒデノ リョウ)も山田の呼び掛けに応じた一人だった。「スマートフォンの経験がないだけで、不動産情報やそのWEB展開についてはわれわれがプロ」という自負のもとプロジェクトが動き始めた。日常の業務とは別に、有志たちでプロジェクトを立ち上げるということは、実は時間との戦いだった。最初に山田が呼びかけたのが2009年10月。11月に仕様が固まり、開発をスタート。12月にはiPhoneアプリ『HOME'S』が姿を現す。その開発期間は僅か1カ月。「プロジェクトメンバーじゃない社員が、開発で忙しい自分たちに代わって通常業務をサポートしてくれていました」とメンバー。同じ理念をもった社内の人間でつくるからこそ互いを理解し合い短期間で開発を進められる。そして、利用者目線を貫ける。

◆ 利用者に喜ばれるサービスを提供したい

以前、PC版『HOME'S』の“家賃相場”を企画した樋口は、iPhone版にも“家賃相場”を入れたいと考えた。「家賃相場を入れることで、真剣に住まいを探している人だけでなく、誰でも気軽に楽しめる機能を提供したかった」という樋口の想いは、プロジェクトメンバー全員に共通していた。利用者に喜ばれるサービスを提供したい。それが家賃相場の搭載につながった。これらの想いが詰まったiPhoneアプリ『HOME'S』の反響は大きく、「当初想定していた以上にプロモーション効果が高かった」と語るのはプロモーション担当の橋本 勝洋(ハシモト カツヒロ)。リリース後3カ月で、累計10万ダウンロード達成、iPhoneアプリの無料カテゴリランキングで1位、WEBデザインアワードの奨励賞を受賞する等、利用者はもとより、ブロガー、マスコミ、当然業界からの反応も高く、取材の申し込みが殺到した。



複数のメディアで紹介されているiPhoneアプリ

iPhoneアプリ『HOME'S』。その開発の背景にはネクストという若い会社の情熱と社風、そして社員全員の考え方の軸である、「利用者をはじめみんなが幸せであることが、自分自身の幸せにつながる」という、社是「利他主義」の精神が活かされている。

コラム

「経営理念」と「社是」が記されたビジョンカードを社員は常に携帯。このカードにはそのほかに、「自ら動く、自ら変える」「スピードは力なり」等、14のガイドラインが記されている。



TOPIC 1 今話題のiPhone、Android端末やセカイカメラ等にいち早く対応

iPhoneアプリ、Android携帯への対応や拡張現実ブラウザ(セカイカメラ・Layar)への情報提供等、新技術にいち早く対応し、利用者、顧客双方の満足度向上を図りました。



TOPIC 2 「Lococom」内の各種お店・店舗情報(タウン情報)を大幅に増加

530万件超にデータベースを増加させ、日本最大級の店舗情報を掲載。「超美容検索」、「超塾検索」等、カテゴリ別検索サイトもリリースしました。



TOPIC 3 個人投資家説明会で「ネクスト東証一部指定記念対談」を行いました

IR説明会に加え、モーニングスター株式会社代表取締役の朝倉氏と当社代表取締役社長の井上が「ネクストの成長の源泉」について記念対談を行いました。



※当日の対談の様子
(左:朝倉氏、右:当社代表 井上)

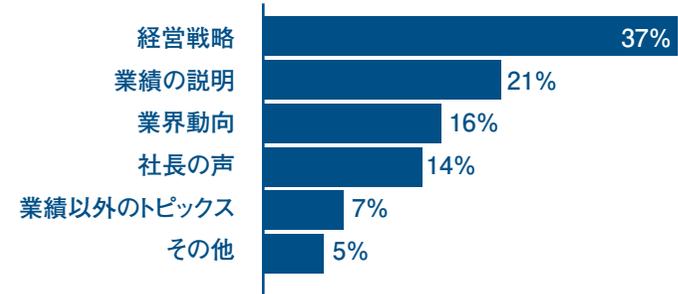
◆不動産ポータル事業 ◆地域コミュニティ事業 ◆会社関連 ◆その他

第14期株主通信アンケートにご協力いただき誠にありがとうございました。

多くの株主様から貴重なご意見・ご要望を頂戴することができました。

「株主通信にはどのような情報を希望されますか?」という設問の結果をお知らせさせていただきます。

Q. 株主通信にはどのような情報を希望されますか?



アンケートの結果、1位「経営戦略」(37%)、2位「業績の説明」(21%)という結果となりました。これを踏まえ、本通信では代表の井上より経営戦略をご説明させていただきました(1~4ページ)。また、3位の「業界動向」(16%)については、四半期毎の決算資料内で触れておりますので、当社WEBサイトよりご覧ください。

株主通信をはじめ、四半期毎の決算資料は、当社コーポレートサイトの「投資家向け情報」に掲載しております。主力サービスである「HOME'S」の業績についても、同サイト内に毎月20日の13時を目安に開示しておりますので、ぜひご覧ください。



投資家向け情報ページ

「HOME'S」の業績に関する月次開示資料

【その他のアンケート結果は、当社WEBサイトにてご覧いただけます】

<http://www.next-group.jp/enquete/result/tsushin14.html>

ご協力ありがとうございました。

編集後記

「第15期株主通信」を最後までお読みいただき、誠にありがとうございます。今回は、iPhoneアプリ『HOME'S』開発の舞台裏を特集しましたが、私たちは株主通信を通して、数字からは見えない当社の魅力をお伝えしていきたいと考えております。14ページのアンケートにご協力いただき、皆様の忌憚なきご意見を賜れば幸いです。今後も、皆様のご意見を活かしながら、より良いIR活動に取り組んでまいります。

この1年間の主な取り組み

- 2009.7
 - ◆「HOME'S不動産売買」の新オプションサービス「探して!HOME'Sくん不動産売買」をリリース
 - ◆これまで首都圏のみだった「レンターズネット」サービスの全国対応を開始
 - ◆個人投資家説明会(東京)を実施
- 2009.8
 - ◆「ケータイHOME'S」、iPhone/iPod touch(※1)向け専用サイトをオープン
 - ◆「Lococom」内の各種お店・店舗情報(タウン情報)を530万件超と、大幅に増加
- 2009.9
 - ◆「HOME'S不動産投資」、賃貸経営に役立つマーケットデータが満載の「見える!賃貸経営」をリリース
- 2009.10
 - ◆事業者間物件情報流通サービス「ラクづけ」(※1)を提供開始
 - ◆ネット系成長企業に特化した有料職業紹介事業「ネクスト転職支援」の開始
- 2009.11
 - ◆「Lococomモバイル」をフルリニューアル
- 2009.12
 - ◆国内初となる住まい探し専用iPhoneアプリを提供開始
 - ◆個人投資家向け説明会(大阪)を実施
- 2010.1
 - ◆業界初、Android(※2)携帯向け不動産情報専用サイトをオープン
- 2010.3
 - ◆「HOME'S不動産投資フェア」(東京)を開催
 - ◆東京証券取引所 市場第一部へ市場変更
 - ◆個人投資家向け説明会(東京)を実施

※1 iPhone、iPod touch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。
 ※2「Android」は、Google Inc.の商標又は登録商標です。

会社概要 (2010年3月31日現在)

商号	株式会社ネクスト(NEXT Co., Ltd.)	支店・営業所	大阪・福岡・名古屋
証券コード	2120(東証第一部)	役員	代表取締役社長 井上 高志 取締役常務執行役員 板谷 隆一 取締役執行役員 成田 隆志 取締役執行役員 森野 竜馬 取締役執行役員 浜矢 浩吉 社外取締役 三木谷 浩史 ¹ 常勤監査役 塚田 滋 ² 常勤監査役 長谷川 隆 ² 監査役 島村 達夫 ² 監査役 松嶋 英機 ²
WEBサイト	http://www.next-group.jp/		
本社	〒104-6215 東京都中央区晴海1-8-12 晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーZ棟 15階	連結子会社	株式会社ウィルニック 株式会社レントアース 株式会社ネクストフィナンシャルサービス
資本金	1,990百万円		
設立	1997年(平成9年)3月		
従業員数	従業員数579名/前期比+54名 (グループ連結、派遣・アルバイト社員含む)		
事業内容	不動産ポータル事業 地域コミュニティ事業 賃貸保証事業 その他事業		

株式情報 (2010年3月31日現在)

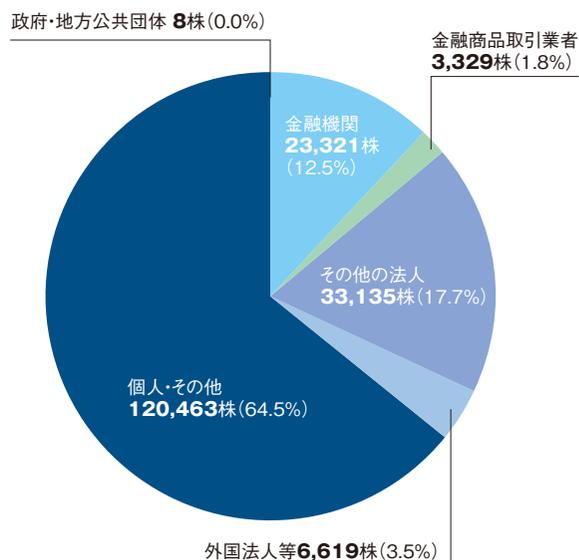
株式の状況

発行済株式総数 / 186,875株
株主数 / 4,236名 (2009年9月末比+2,596名)

大株主の状況

順位	株主名	持株数(株)	持株比率(%)
1	井上高志	70,059	39.2
2	楽天株式会社	30,000	16.8
3	成田隆志	12,886	7.2
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,813	4.9
5	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,376	3.6
6	NCT信託銀行株式会社(投信口)	5,537	3.1
7	日本証券金融株式会社	1,385	0.8
8	ネクスト従業員持株会	1,310	0.7
9	ジャフコV2共有投資事業有限責任組合	1,196	0.7
10	株式会社SBI証券	1,114	0.6

株式分布状況



今後のIR活動の参考にさせていただくため、株主の皆様には大変恐縮ですが、アンケートにご協力くださいますようお願い申し上げます。アンケートへの回答は、同封のハガキにご記入の上ご投函いただくか、WEBよりご回答ください。WEBでのご回答方法は、裏表紙をご参照ください。



Q1 当社の株式を購入された動機を教えてください。(複数回答可)

- ①成長性 ②収益性 ③財務内容(安定性) ④経営理念・方針
- ⑤知り合い・証券会社に勧められて ⑥株価(PBR) ⑦株価(PER) ⑧サービス内容 ⑨その他

Q2 (他社含め)株式の購入にあたり、参考にされている情報を教えてください。(複数回答可)

- ①日経等の新聞 ②四季報 ③インターネット情報 ④株専門誌 ⑤知り合い・証券会社に勧められて
- ⑥会社のIRサイト(説明資料等含む) ⑦企業による会社説明会 ⑧その他

Q3 今回の株主通信で必要ないと感じた記事を教えてください。

- ①P01 経営理念・社是 ②P01-P04 社長メッセージ ③P05-P06 財務ハイライト(連結)
- ④P07-P08 特集①『HOME'S』の強み ⑤P09-P10 特集②iPhoneアプリ開発秘話 ⑥P11 第15期ピックアップ
- ⑦P12 第14期株主通信アンケート集計結果のご報告 ⑧P13 会社概要/株式情報 ⑨特になし

Q4 株主通信にはどのような情報を希望されますか。

- ①社長の声 ②経営戦略 ③当期業績の説明 ④来期予想の説明 ⑤業績以外のトピックス
- ⑥業界動向 ⑦その他

Q5 株主通信の構成について、気になる点はございますか。

- ①文字が小さい ②内容が理解しにくい ③文字が多い ④専門用語が多い
- ⑤デザイン・色使いが見にくい ⑥特になし ⑦その他

Q6 当社が第15期に実施したIR活動で参考になった情報にチェックをし、コメントをご記入ください。

- ①月次開示 ②個人投資家向け説明会 ③決算ハイライト ④決算説明会の開催(四半期毎)
- ⑤決算説明会の動画配信 ⑥決算説明会の要旨・Q&A ⑦「ネクストIRニュース」の配信 ⑧興味なし

Q7 当社のIR活動でQ6で実施したこと以外でほしい情報・行ってほしいIR活動を教えてください。

Q8 経営層やIR活動、又はそれ以外のご意見があれば、ご意見のある対象にチェックをし、コメントをご記入ください。

- ①経営層 ②IR活動 ③その他

※アンケートに記載いただいた事項は、当社のIR活動の参考にさせていただくものであり、その他の目的に利用するものではありません。
※プライバシー保護のためハガキには、お名前、ご住所、電話番号等の個人情報を記載されないようお願いいたします。

「ネクストIRニュース」(メールマガジン)では、迅速に情報発信を行っています。
登録をご希望の方は、
touroku@next-group.jp に件名:配信希望として本文なしでメールをお送りください。