

日本最大級の住宅・不動産ポータルサイト

株式会社 ネクスト

《東証マザーズ 2120》

【機関投資家向け】

決算説明資料



2009年3月期 第1四半期 (2008年4月～2008年6月)



株式会社ネクスト

本資料に記載された意見や予測など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

2008夏 Version

会社概要	…2ページ
業績ハイライトと分析	…3ページ
業績概要	…4-5ページ
業績推移（四半期別）	…6-7ページ
「HOME'S圧倒的No.1戦略」とその他トピックス	…8-10ページ
2009年3月期 業績予想とその対比	…11-14ページ
2009年3月期 重点項目および推定市場規模	…15-20ページ
不動産ポータル事業	…21-23ページ
賃貸・流通事業の各種月次推移(05年4月-08年6月)	…21-22ページ
分譲事業/新築事業の各種月次推移(05年4月-08年6月)	…23ページ
ビジネス概要	…24-28ページ
ネクストのバリューチェーン	…29ページ
今後の事業戦略	…30-31ページ
ネクストグループ中期ビジョン（2011年3月期）	…32-38ページ
経営理念	…39ページ
参考資料（新規事業・グループサービスについて）	…40-45ページ



株式会社ネクスト



●	会社名	株式会社 ネクスト (東証マザーズ:2120)
●	代表者	代表取締役社長 井上 高志
●	会社設立	1997年3月12日 (3月決算)
●	資本金	1,982百万円 発行済株式総数 185,188株 (注)
●	従業員数(連結)	453名(内、派遣・アルバイト61名) 前年度末比+19名
●	事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産ポータル事業 (売上の90%以上を占める主力事業) ● 地域コミュニティ事業 ● 賃貸保証事業 ● その他事業 (当期より、広告代理事業をその他事業に含めています)
●	大株主	ネクスト役員、楽天(株) 他
●	本社所在地	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
●	グループ会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 株式会社 ウィルニツク (2007年4月営業開始) ● 株式会社 レンターズ (2007年4月連結子会社化) ● 株式会社 ネクストフィナンシャルサービス (2007年9月営業開始)

(注) 2008年4月1日付で1:2の株式分割を行っております。



※2008年06月末現在

売上高

【連結】 **1,997百万円**

前年同期比 **18.2%増**

前四半期比 **4.0%減**

【単体】 **1,805百万円**

前年同期比 **20.3%増**

前四半期比 **5.1%減**

前年同期比(07年4-6月 対 08年4-6月)

- 前年同期比については、07年6月度から大手クライアントとの価格改定が奏功し、それ以後は約30百万円/月が売上に寄与。前年度は1ヶ月分と一部のみの影響だったが、今期は3ヵ月分丸々寄与したため、18.2%増となった。
- 07年9月から(株)ネクストフィナンシャルサービス(以降(株)NFS)が業績に貢献。
⇒サービス別売上は5ページを参照。

前四半期比(08年1-3月 対 08年4-6月)

- 「賃貸流通事業部(HOME'S賃貸・不動産売買)」において、繁忙期にあわせ、08年3月期4Qに初めて季節商品を投入し、同期において約100百万円売上に寄与していたが、季節商品のため当期は販売を終了したことによる。
- 同事業部における季節的要因として、繁忙期が終わる4~5月は退会数が増加する傾向であるため、会員数の増減はゼロとなったが、当初予想通りとなっている。

営業利益

【連結】 **243百万円**

前年同期比 **23.9%減**

前四半期比 **38.0%減**

【単体】 **332百万円**

前年同期比 **8.7%増**

前四半期比 **38.3%減**

前年同期比(07年4-6月 対 08年4-6月)

- 07年9月営業開始の(株)NFS(賃貸保証事業)にて、当四半期は営業損失88百万円計上。
- 「HOME'S圧倒的No.1戦略」実施のため、TVCMなどを含めた広告宣伝費が前年同期比70百万円増加。
- 連結従業員数が前年同期比+131名となったため、人件費181百万円増加。

前四半期比(08年1-3月 対 08年4-6月)

- 連結従業員数が前四半期末比+19名(今期新入社員は28名)となったため、人件費84百万円増加。
- 「HOME'S圧倒的No.1戦略」実施のため、販売促進費や広告宣伝費が前四半期比101百万円増加。

※ コメントは【連結】に対しての比較・説明になります。

2008年3月期 連結業績概要

単位：百万円	前年同期比（連結） 第1四半期（4月-6月）		
	08年3月期 1Q	09年3月期 1Q	増減率
売上高	1,689	1,997	+ 18.2 %
売上原価	100	60	▲ 40.0 %
販管費	1,269	1,693	+ 33.4 %
人件費	487	669	+ 37.4 %
広告宣伝費	347	411	+ 18.4 %
営業利益	319	243	▲ 23.9 %
当期純利益	199	104	▲ 47.5 %
営業利益率	18.9 %	12.2 %	▲ 6.7 %

※ 各利益が前期比で減少している主な要因は、前年第2四半期である平成19年9月1日に、事業譲受により事業を開始した賃貸保証事業の当第1四半期における営業損失が88,174千円となったためです。

単位：百万円	前年同期比（単体） 第1四半期（4月-6月）		
	08年3月期 1Q	09年3月期 1Q	増減率
売上高	1,501	1,805	+ 20.3 %
売上原価	63	44	▲ 30.2 %
販管費	1,131	1,428	+ 26.3 %
人件費	428	559	+ 30.6 %
広告宣伝費	330	397	+ 20.3 %
営業利益	305	332	+ 8.7 %
当期純利益	185	150	▲ 19.1 %
営業利益率	20.3 %	18.4 %	▲ 1.9 %

※ (株)NFSに対する支援損失引当金88,174千円を特別損失として計上しております。支援損失引当金は、(株)NFSの当第1四半期に計上した損失と同額です。

単位：千円

のれんの償却状況	のれんの 総額	期首 残存価額	08年4月-08年6月 償却額	残存価額	残月数	償却終了 年月
(株) ウィルニック	50,000	40,000	2,499	37,500	45ヶ月	2012年3月
(株) レンターズ	199,235	81,364	10,170	71,194	21ヶ月	2010年3月

単位：百万円	サービス名	四半期合計（3ヶ月）		
		08年3月期1Q （4月-6月）	08年3月期4Q （1月-3月）	09年3月期1Q （4月-6月）
不動産ポータル 事業	H O M E ' S 賃 貸 ・ 不 動 産 売 買	1,120	1,431	1,359
	H O M E ' S 新 築 分 譲 マ ン シ ョ ン	257	273	271
	H O M E ' S 新 築 一 戸 建 て	59	103	124
	そ の 他 の 不 動 産 ポ ー タ ル 事 業 ※1	20	50	20
	(株) ウ ィ ル ニ ッ ク ※2	69	86	87
	小 計	1,526	1,943	1,861
地域コミュニティ 事業	L o c o c o m	0	4	3
賃貸保証事業	(株) N F S ※3	—	32	41
その他事業	(株) レ ン タ ー ズ ※4 （内、レントアーズネット・レントアーズ開発売上） ※5	109	52	54
	そ の 他 （ そ の 他 事 業 ） ※7	55	49	36
	合 計	1,432	2,080	1,997

※1 その他の不動産ポータル事業は「HOME'S不動産投資」、「HOME'Sオークション」などにより構成されております。

※2 2007年2月に新規設立し、連結子会社化。同年4月度営業開始。

※3 2007年7月に新規設立し、連結子会社化。同年9月に日本総合信用保証より事業譲受を行い営業開始。

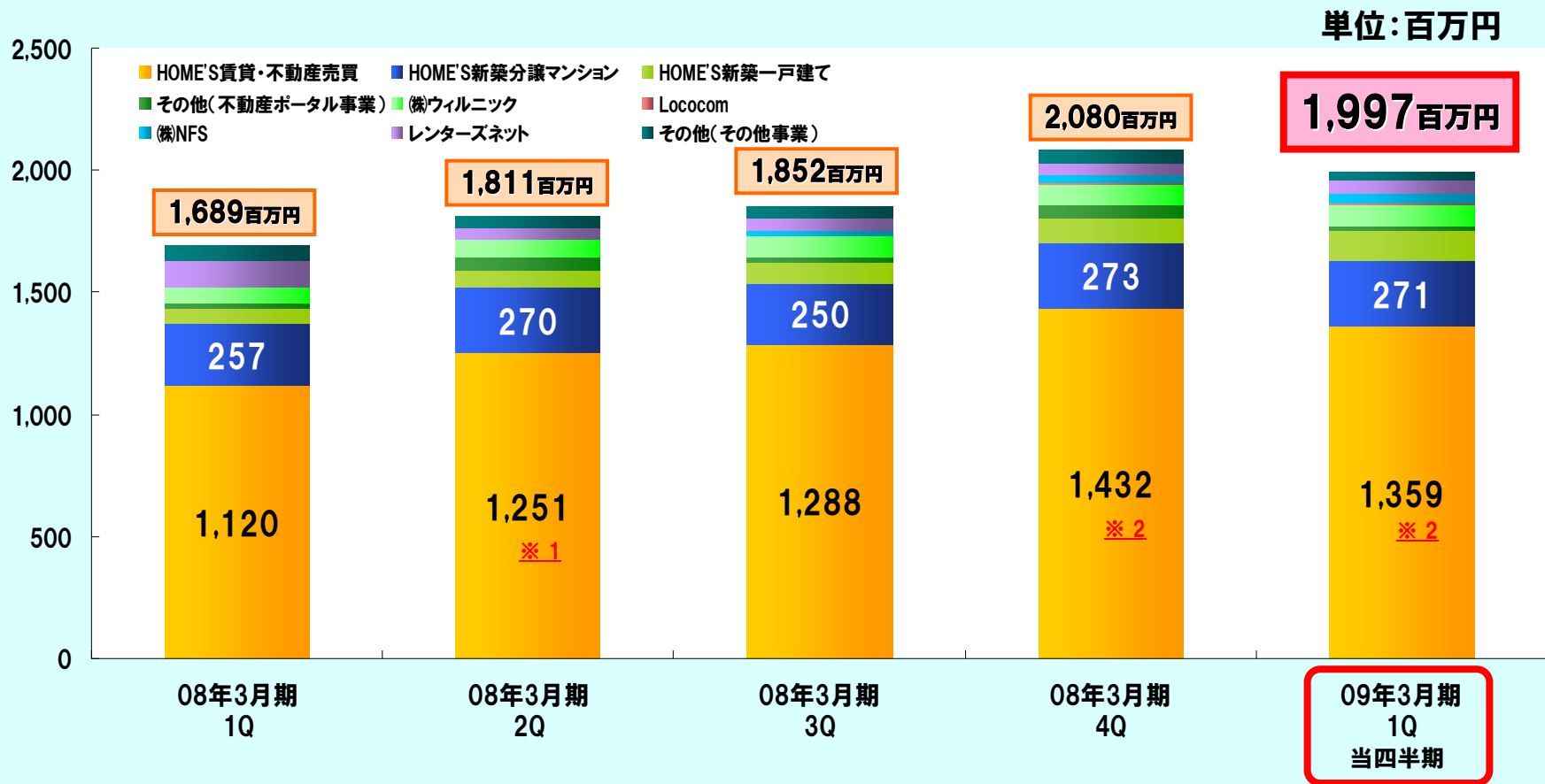
※4 2007年4月に株式交換により連結子会社化。

※5 (株)レントアーズの売上の一部には、広告代理事業が含まれており、該当分(3百万円/月)はその他(その他事業)に含まれております。

※6 08年3月期1Q(6月)に、大手FCへのシステム開発売上73百万円が含まれております。

※7 当期より、全連結会計年度まで区分表示しておりました「広告代理事業」は金額的重要性が乏しくなったため、「その他(その他事業)」含めて表示しております。

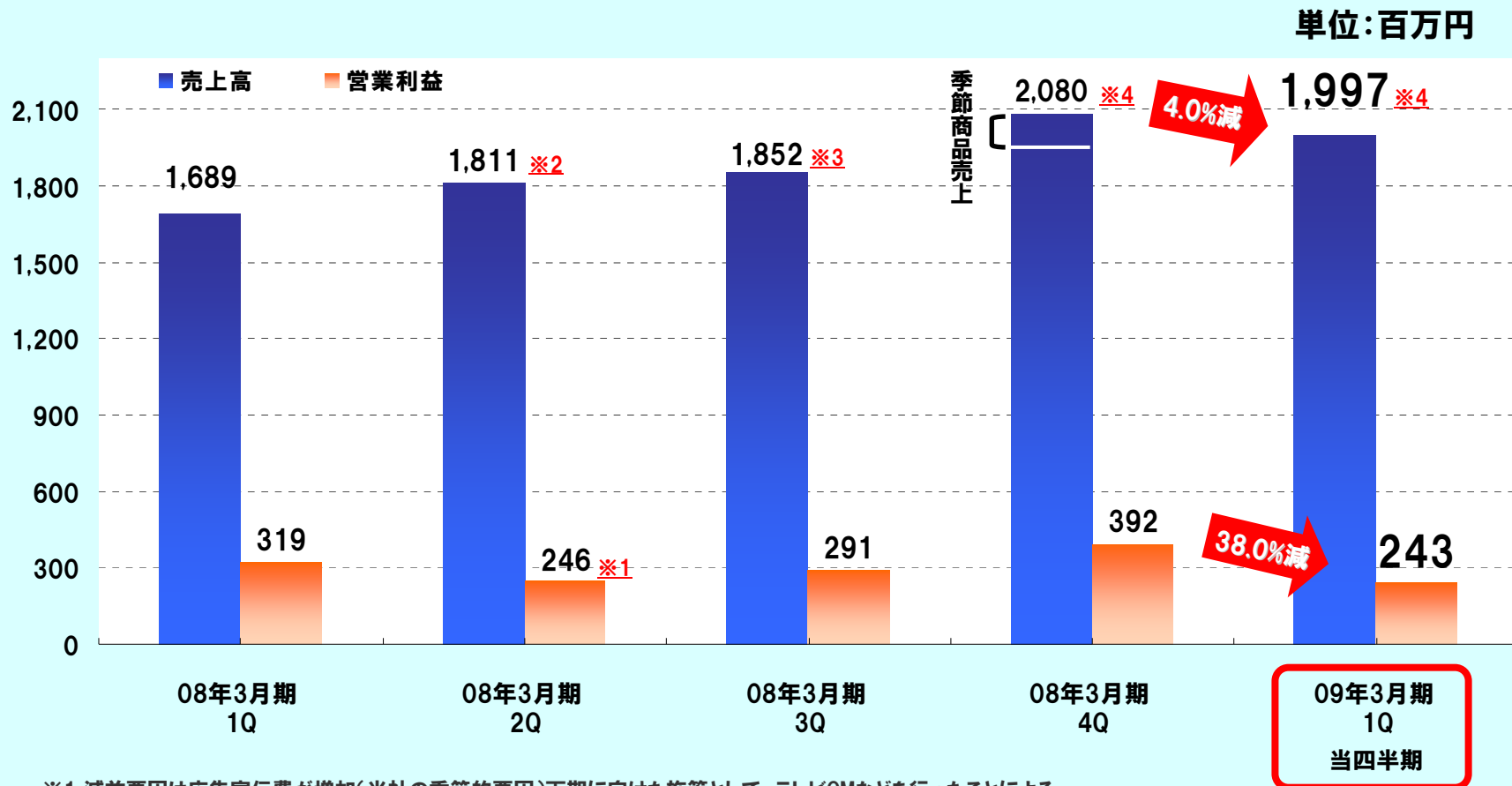
商材・サービス別売上高推移(四半期別)



※1 07年6月に大手クライアントとの価格改定が奏功し、約30百万円/月が売上に寄与したため、顧客単価を含め大幅な上昇となった。単価の推移は22ページを参照。

※2 繁忙期にあわせ、08年3月期4Qに初めて季節商品を投入し、同期において約100百万円売上に寄与。08年4月以降は販売を行っていないため、その分が主な減少要因。

連結売上高及び連結営業利益推移(四半期別)



※1 減益要因は広告宣伝費が増加(当社の季節的要因)下期に向けた施策として、テレビCMなどを行ったことによる。
 ※2 07年6月に大手クライアントとの価格改定が奏功し、約30百万円/月が売上に寄与したため、顧客単価を含め大幅な上昇となった。単価の推移は22ページを参照。
 ※3 07年9月より(株)NFS営業開始。同社およびサービス別売上高については5ページを参照
 ※4 繁忙期にあわせ、08年3月期4Qに初めて季節商品を投入し、同期において約100百万円売上に寄与。08年4月以降は販売を行っていないため、その分が主な減少要因。



ラッピングバス(福岡)



T V C M

ブランディング効果

反響数 **50%UP**
(前年同期比)

■ ブランディング:住まい探し=『HOME'S』⇒選ばれるサービスへ

広告宣伝費予算と使用状況（単位:百万円）

【参考(前期実績)】

09年3月期 予想

2,303 (1,423)

09年3月期1Q 実績

411 (221)

1Q 使用率

17.8% (15.5%)

08年3月期 実績

1,405 (508)

08年3月期1Q 実績

341 (71)

前期1Q 使用率

24.2% (14.0%)

※()内「HOME'S賃貸・不動産売買」の金額

■ 「HOME'S賃貸・不動産売買」新規顧客開拓ペースの加速:年間純増数2,051件へ（08年3月期は同1,028件）

賃貸流通事業部の営業人員採用状況

連結人件費の状況(単位:百万円)

09年3月末 予想

79名

08年6月末 実績

64名

前年度末

45名

09年3月期 予想

3,084

09年3月期1Q 実績

669

1Q 使用率

21.6%

■ 新たな『HOME'S』サービスの提供

- ・7/22 「マンション100%」オープン:掲載料・利用料無料の分譲マンション専用口コミ情報サイトマンション。(成約課金モデル)
- ・7/24 「HOME'S介護」オープン:『HOME'S』初のシニア向けサービス。国内最大級の全国2万件以上の高齢者施設・住宅情報サイト。(月額課金掲載料モデル)



『HOME'S』圧倒的No.1戦略 (広告宣伝スケジュール)



地域	媒体	1Q(4月~6月)	2Q(7月~9月)	3Q(10月~12月)	4Q(1月~3月)	
首都圏	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告	交通広告				08年5月~09年3月
	その他		その他			
北海道 東北	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年7月~09年3月
	その他	その他				08年5月~09年3月
北陸 甲信越	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年6月~09年3月
	その他	その他				08年6月~09年3月
東海	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年6月~09年3月
	その他					
関西	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年6月~09年3月
	その他	その他				
中国 四国	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			
	その他	その他				
九州	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年6月~09年3月
	その他	その他				09年1月~09年3月

※ その他は雑誌媒体や、地方公共団体WEBページへのバナー広告など

■ Lococom: 地域コミュニティというメディア価値の向上

- ① 6/26 「Lococom健康管理」の提供を開始。
 主なユーザーである主婦層に加え、新たなユーザー層の獲得を目指す。
- ② 6/27 (株)インテリジェンス、(株)インターワークスと提携し、地元で「働く」情報提供を開始。
- ③ 7/ 2 「Lococom産地直送特集」の提供を開始。
 「ご当地.com」を運営する(株)システムフォワード社と提携し情報提供を行う。
- ④ 7/17 「Lococom地域社会活動」の提供を開始。
 地域社会活動を行うNPO団体やボランティアグループなどの各種活動の支援を行う。
- ⑤ 7/25 モバイルGPS機能と連動し、位置情報を基にしたロコミの検索や投稿、地域情報検索が可能に。



① 6/26 リリース 「Lococom健康管理」



② 6/27 リリース 「Lococom×働く」



④ 7/17 リリース 「Lococom地域社会活動」

2009年 3月期 ネクストグループの業績予想との対比



株式会社ネクスト

2009年3月期 業績予想に対する進捗率

単位：百万円	【通期】業績予想対比		
	連	結	進捗率
	通期 業績予想	09年3月期 1Q実績	
売上高	9,416	1,997	21.2%
売上原価	292	60	20.5%
販管費	8,201	1,693	20.6%
人件費	3,084	669	21.7%
広告宣伝費	2,303	411	17.8%
営業利益	922	243	26.4%
当期純利益	389	104	26.7%
1株当たり 当期純利益	2,100.99円	566.39円	—
営業利益率	9.8%	12.2%	—

単位：百万円	【中間期】業績予想対比		
	連	結	進捗率
	中間期 業績予想	09年3月期 1Q実績	
売上高	4,174	1,997	47.8%
売上原価	140	60	42.9%
販管費	3,905	1,693	43.4%
人件費	1,462	669	45.8%
広告宣伝費	1,053	411	39.0%
営業利益	128	243	192.2%
当期純利益	▲8	104	—
1株当たり 当期純利益	▲46.97円	566.39円	—
営業利益率	3.1%	12.2%	—

単位：百万円	サービス名	業績予想と実績比較				
		08年3月期 (実績)	09年3月期 (予想)	09年中間期 (予想)	09年3月期 1Q (4月-6月)	対中間期 進捗率
不動産ポータル 事業	H O M E ' S 賃 貸 ・ 不 動 産 売 買	5,090	6,193	2,796	1,359	48.6%
	H O M E ' S 新 築 分 譲 マ ン シ ョ ン	1,050	1,194	573	271	47.3%
	H O M E ' S 新 築 一 戸 建 て	318	479	214	124	57.9%
	そ の 他 の 不 動 産 ポ ー タ ル 事 業 ※1	148	263	75	20	26.7%
	(株) ウ ィ ル ニ ッ ク ※2	308	452	181	87	48.1%
	小 計	6,914	8,582	3,841	1,861	48.5%
地域コミュニティ 事業	L o c o c o m	4	174	51	3	5.9%
賃貸保証事業	(株) N F S ※3	54	222	82	41	50.0%
その他事業	(株) レ ン タ ー ズ ※4,5 (内、レントアーズネット・レントアーズ開発売上)	264	271	125	54	43.2%
	そ の 他 (そ の 他 事 業) ※6	195	166	73	36	49.3%
合 計		7,433	9,416	4,174	1,997	47.8%

※1 その他の不動産ポータル事業は「HOME'S不動産投資」、「HOME'Sオークション」などにより構成されております。

※2 2007年2月に新規設立し、連結子会社化。同年4月度営業開始。

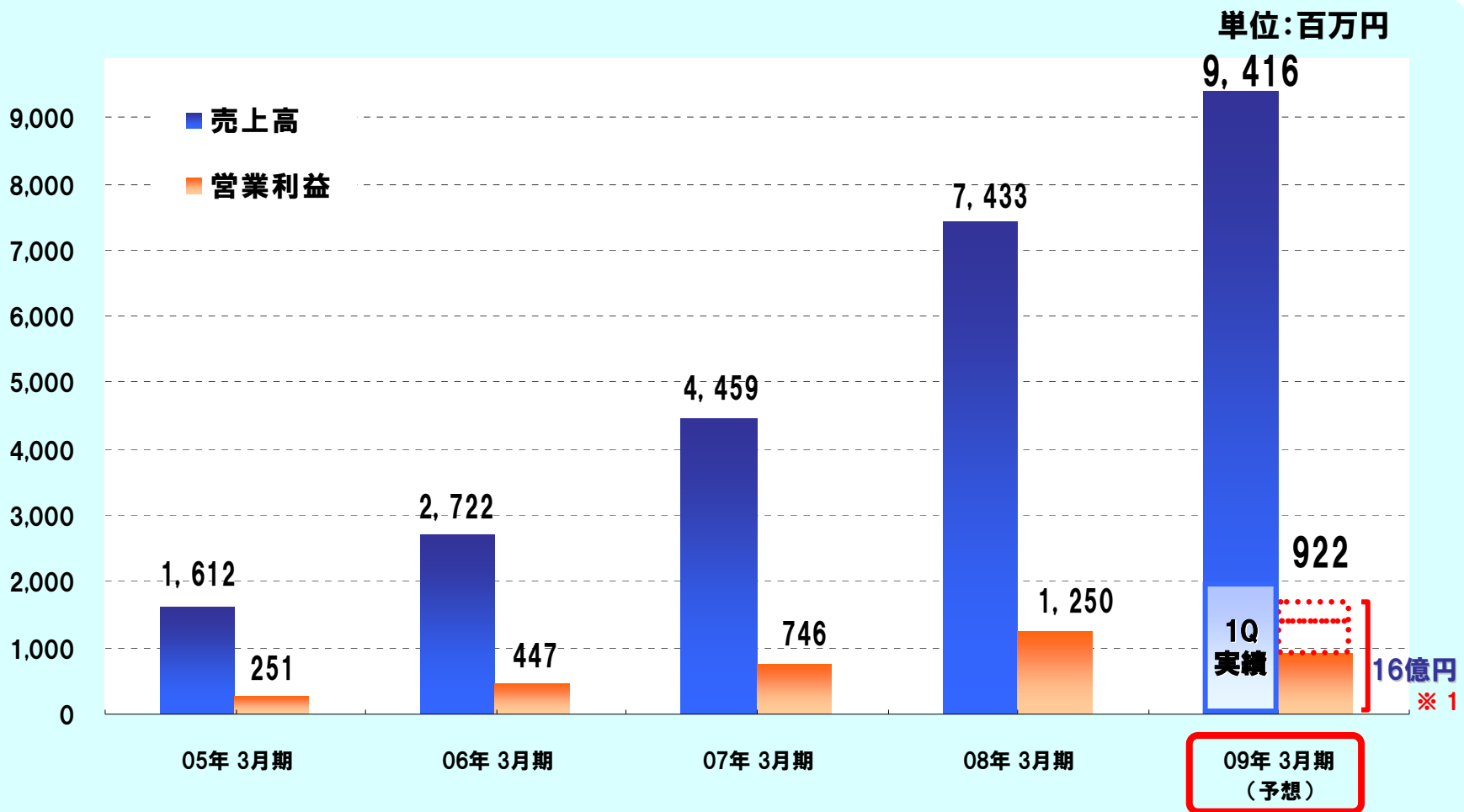
※3 2007年7月に新規設立し、連結子会社化。同年9月に日本総合信用保証より事業譲受を行い営業開始。

※4 2007年4月に株式交換により連結子会社化。

※(株)レントアーズの売上の一部には、広告代理事業が含まれており、該当分(3百万円/月)はその他(その他事業)に含まれております。

※6 当期より、全連結会計年度まで区分表示しておりました「広告代理事業」は金額的重要性が乏しくなったため、「その他(その他事業)」含めて表示しております。

連結売上高及び連結営業利益推移(年度別)



※1 圧倒的NO.1戦略実施の為に超過費用。当社の従来の基本方針である売上高に対する「人件費率30%」、「広告宣伝費率20%」に対し超過した金額。人件費+2.5億円、広告宣伝費+4.3億円。圧倒的NO.1戦略未実施の場合は営業利益16億円の予想。

原点回帰




- ① 「圧倒的NO.1」戦略の実施
「HOME'S賃貸・不動産売買」の飛躍
⇒収益の柱『HOME'S』のブランディング

重点項目 詳細：16-19ページ

- ブランディング＝認知度向上
- 新規顧客開拓ペースの加速
- 新たな『HOME'S』サービスの提供

育成



株式会社ネクスト

- ② 「2010年3月期以降の成長の礎を築く」
事業開始間もないサービスの早期収益化
⇒ネクストビジョン実践の為の土台作り

重点項目 詳細：20ページ

- Lococom (08年3月期営業損失 2.1億円)
- NFS (08年3月期営業損失 2.9億円+減損損失 1.2億円)
- グループシナジー

原点回帰



- ① 「圧倒的NO.1」戦略の実施
「HOME'S賃貸・不動産売買」の飛躍
⇒収益の柱『HOME'S』のブランディング

重点項目 詳細：16-19ページ

- ブランディング＝認知度向上
- 新規顧客開拓ペースの加速
- 新たな『HOME'S』サービスの提供

■ ブランディング:住まい探し＝『HOME'S』⇒選ばれるサービスへ

- ・広告宣伝活動の強化
⇒従来の広告宣伝費上限(売上比20%)を4.5%(4.3億円)超過し投下予定。TVCMも含めた『HOME'S』の露出強化。
08年3月期 広告宣伝費(連結) 約14億円(売上比 18.9%) ⇒ 約23億円(売上比 24.5%)

■ 「HOME'S賃貸・不動産売買」新規顧客開拓ペースの加速:年間純増数2,051件へ (08年3月期は同1,028件)

- ・エリア別、顧客形態別の組織体制による営業体制の構築・強化
⇒エリア別 : 東京都・東京以外の首都圏・東日本・西日本の4グループ構成
賃貸流通事業部の営業人員数:08年3月末 45名 ⇒ 09年3月末 79名(08年4月1日現在 67名)
ーグループ総人件費は従来の人件費上限(売上比30%)を2.8%(2.5億円)投下し増員予定。
- ・広告宣伝費の予算枠の拡大(09年3月期のみ)
⇒同サービスの広告宣伝費 08年3月期 約5億円 ⇒ 09年3月期 約14億円

■ 新たな『HOME'S』サービスの提供

- ・住まいの総合ポータルサイト『HOME'S』であるべく、新たなサービスを開発中(近日リリース予定)

実施状況に関しては8ページ



4つのグループによる営業活動

- 東京都
- 東日本
- 東京以外の首都圏
- 西日本

(2008年3月末現在)



賃貸・不動産売買 不動産広告市場 950億円/年 (当社推定)

内、インターネット市場規模 約350億円/年
(当社推定)

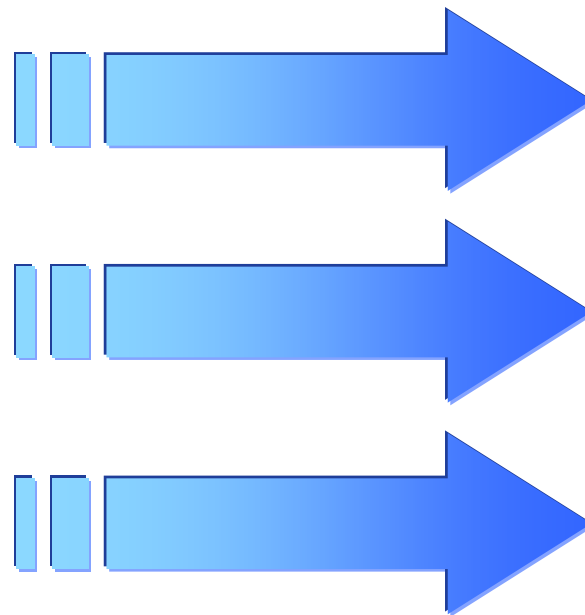
—市場規模が変化しない前提で行くと当社のシェア推移は以下のとおり

2011年3月期 売上114億
【32.6%】

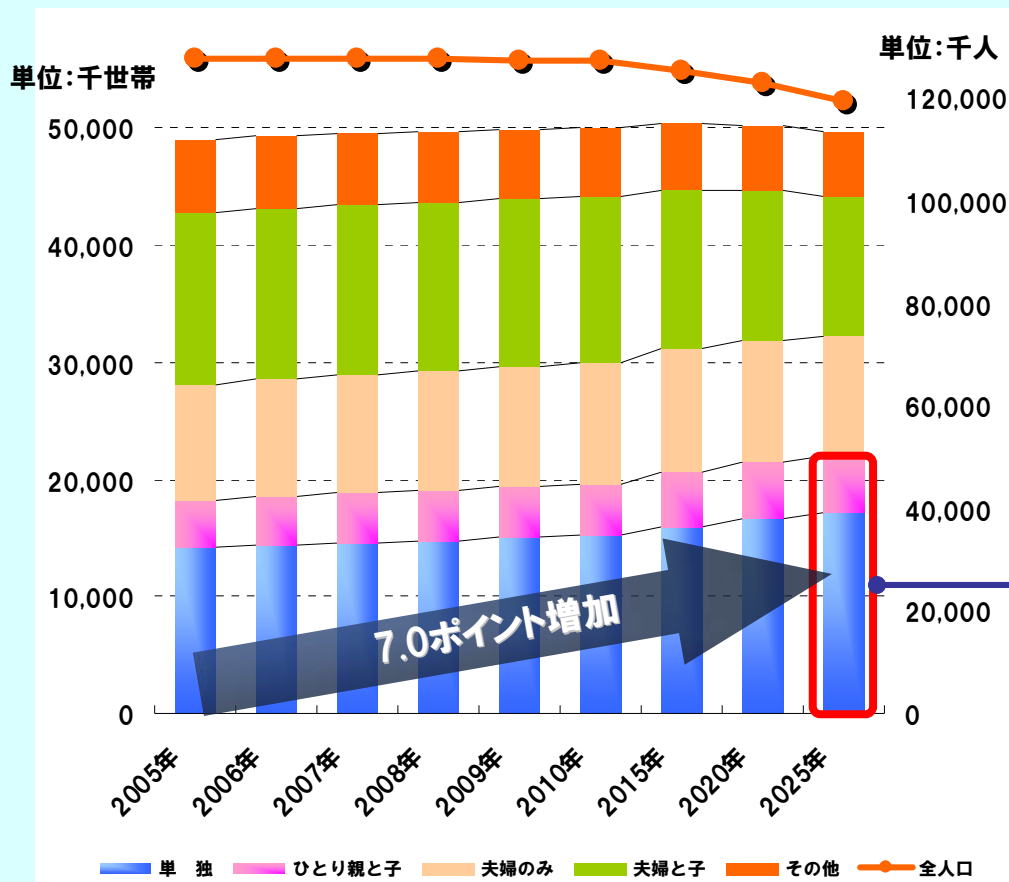
2009年3月期 売上64.7億
【18.5%】

2008年3月期 売上51.9億
【14.9%】

紙媒体⇒WEB化が進む
ことで市場規模は拡大



賃貸市場マーケットの規模と予測



賃貸需要は増加の一途

当社の売上高の多くを占める「賃貸」市場において、ユーザーのターゲットとなる「賃貸物件」に住むことの多い「単身者」、「母子・父子家庭」世帯は人口の減少とは反して、2015年以降も増加していく見通し。

現在の家賃決済の

市場規模は約1兆円/月

といわれている。

弊社のターゲットとなる「単身者」、「母子・父子家庭」世帯層 ⇒ 賃貸契約者が多い (2025年には全世帯の44.3%)

賃貸住宅の市場は年々増加傾向

(出展:総務省「日本の統計」
国立社会保障・人口問題研究所「一般人口統計—人口統計資料集2008年版」)

育成



株式会社ネクスト

②「2010年3月期以降の成長の礎を築く」
事業開始間もないサービスの早期収益化
⇒ネクストビジョン実践の為の土台作り

重点項目

詳細：20ページ

- Lococom (08年3月期営業損失 2.1億円)
- NFS (08年3月期営業損失 2.9億円+減損損失 1.2億円)
- グループシナジー

■ Lococom:地域コミュニティというメディア価値の向上

【問題点】 会員数・ロコミ数が少ない⇒ページビュー数が少ない ⇒ メディア価値が低いため広告媒体としての魅力薄い
【今期対策】

- ・WEBサイトの全面リニューアル ⇒ 使い勝手の向上、コンテンツの拡充と同時にプロモーションによる会員数の獲得
- ・モバイルサイトの機能強化 ⇒ GPS機能との連動や、新コンテンツ提供など
- ・組織体制の変更 ⇒ 営業グループを独立し増員。メディア価値を営業力で補うことで収益確保へ
⇒08年4月に店舗情報やブログ、さらにはクーポン発行などが無料でおこなえる販売促進ツール「マチコム」のカスタマイズ版をHIS社様の東日本店合計125営業所提供開始。導入事例として、強力な営業ツールへ

実施状況に関しては10ページ

■ NFS:事業計画見直しによる、経営管理の徹底

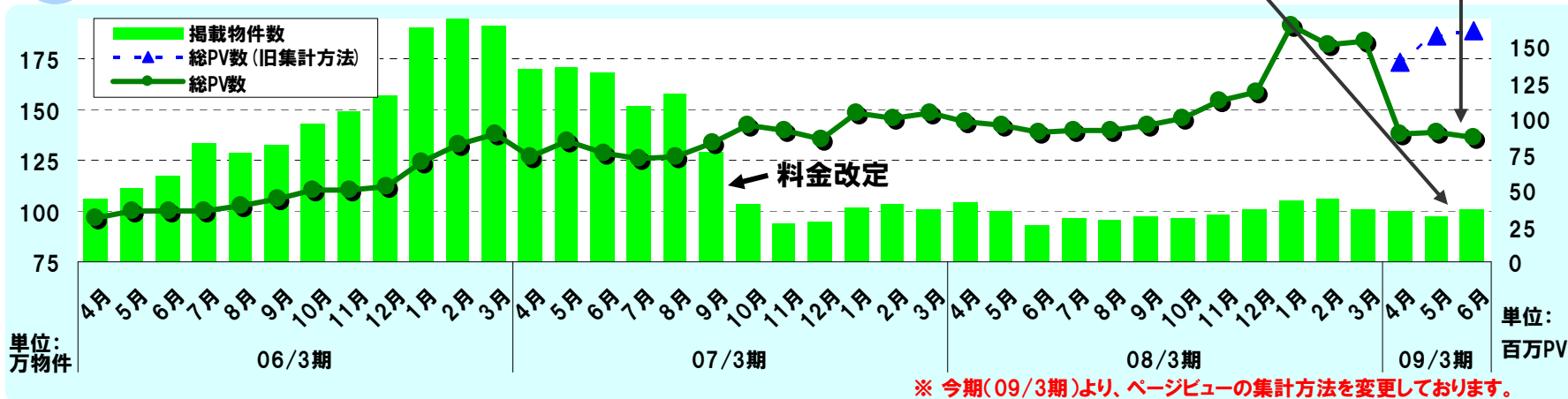
【問題点】 立替金の回収率が当初想定よりも長期化していることと、新商品「PASS」の販売不振
【今期対策】

- ・減損後の修正計画を必達目標とし、再起を図る。⇒減損後の修正計画は「08年3月期決算説明資料27ページに記載」
- ・審査基準の厳格化と債権回収フローの徹底による立替金回収率の改善
- ・中大手管理会社へ営業リソースを集中させ、新商品の拡販と優良顧客による立替金回収率の向上を目指す

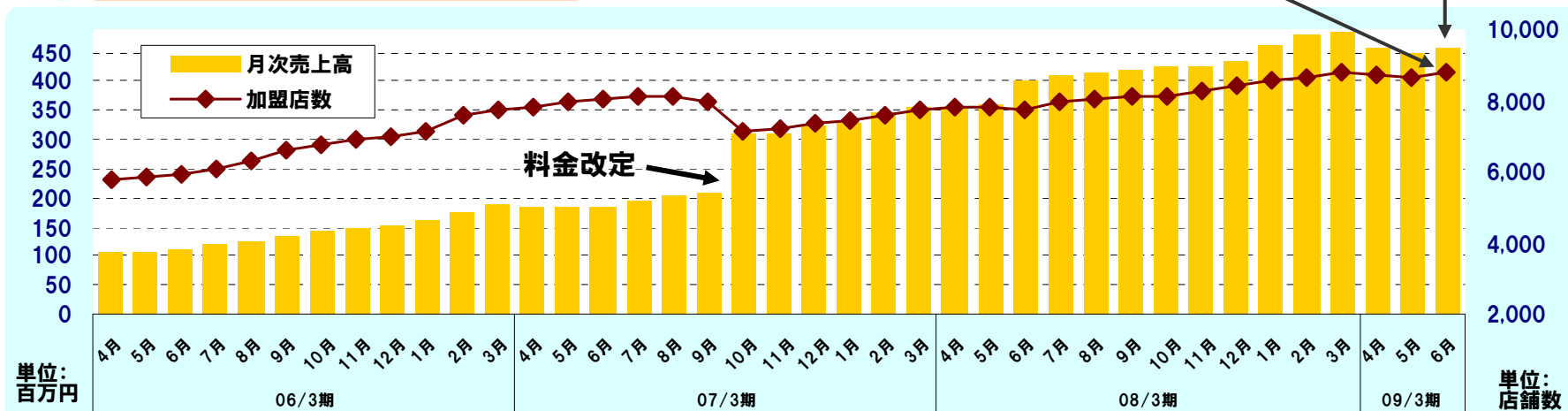
■ グループシナジー

- ・Lococomのメディア価値向上 ⇒ 『HOME'S』(住まい探し)×『Lococom』(地域情報)=住まい探しのベストツール
- ・NFS(貸付保証事業)の社会への浸透 ⇒ 敷金・礼金の低減、住み替えやすさの促進=『HOME'S』利用者の増加

掲載物件数・総ページビュー数

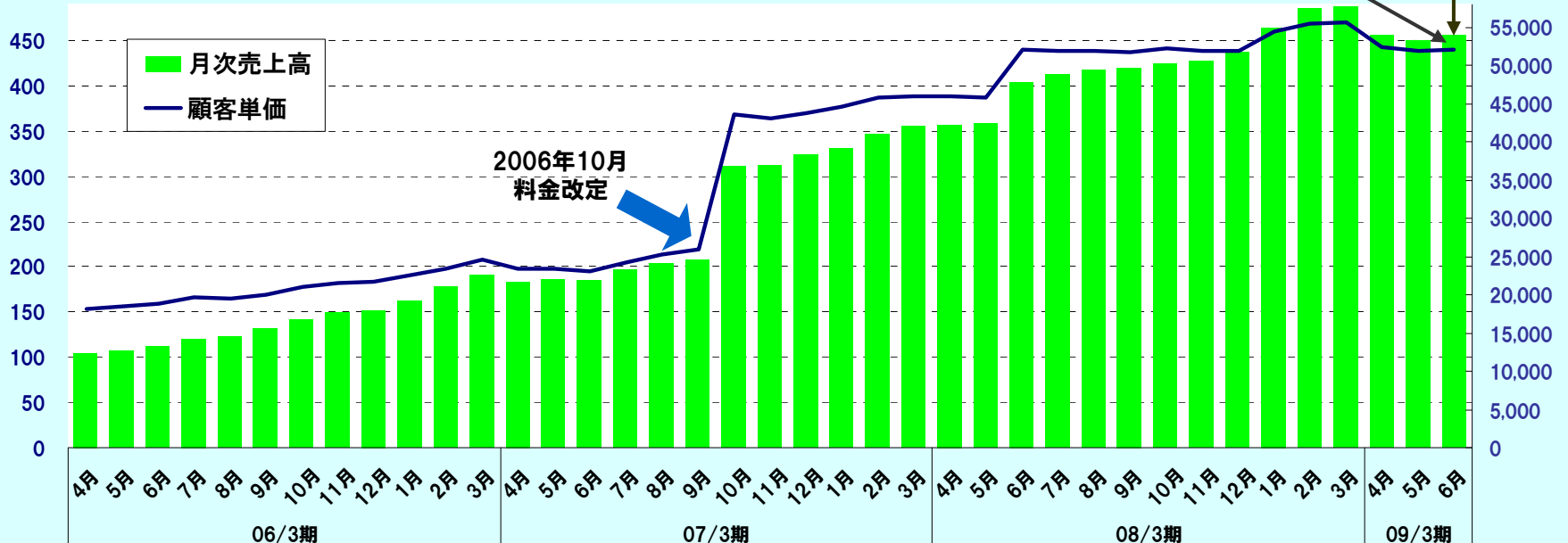


月次売上高・加盟店数



月次売上高・顧客単価

単位:百万円



2006年9月 料金改定前

料金改定
基本料金据置
掲載可能件数変更

2006年10月 料金改定後

現在 (2008年6月)

【平均単価】 @26,032円
【基本料金】 15千円/月
掲載可能物件数 100件

単価
+67.3%

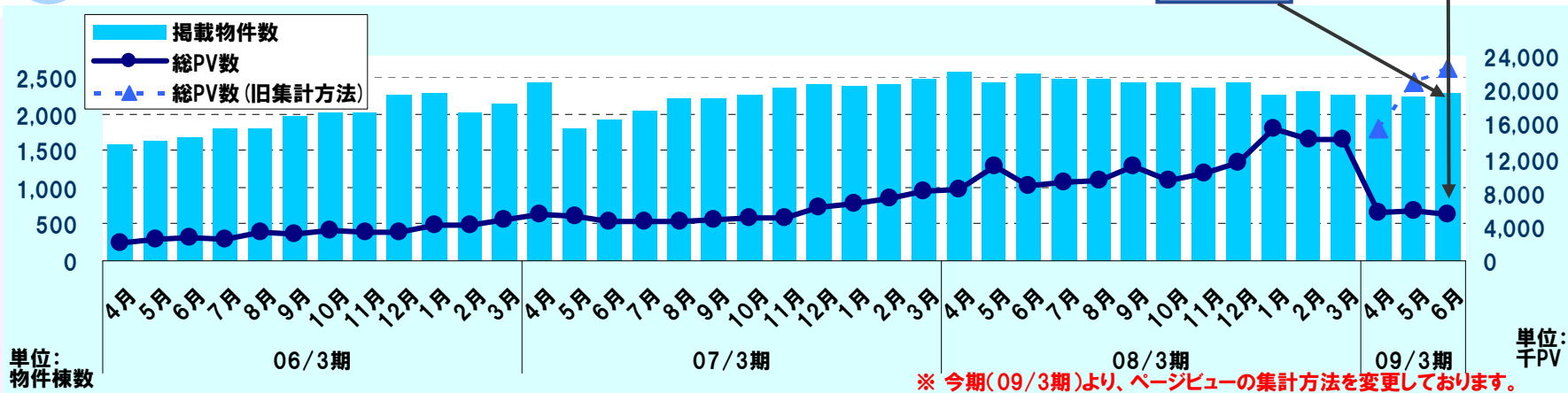
【平均単価】 @43,550円
【基本料金】 15千円/月
掲載可能物件数 40件

単価
+20.4%

【平均単価】 @51,984円
(内、オプション比率 15.0%)
【基本料金】 15千円/月
掲載可能物件数 40件

※ 料金改定以外の単価の上昇は、掲載物件数の増枠と、オプション商品の使用によるものです。

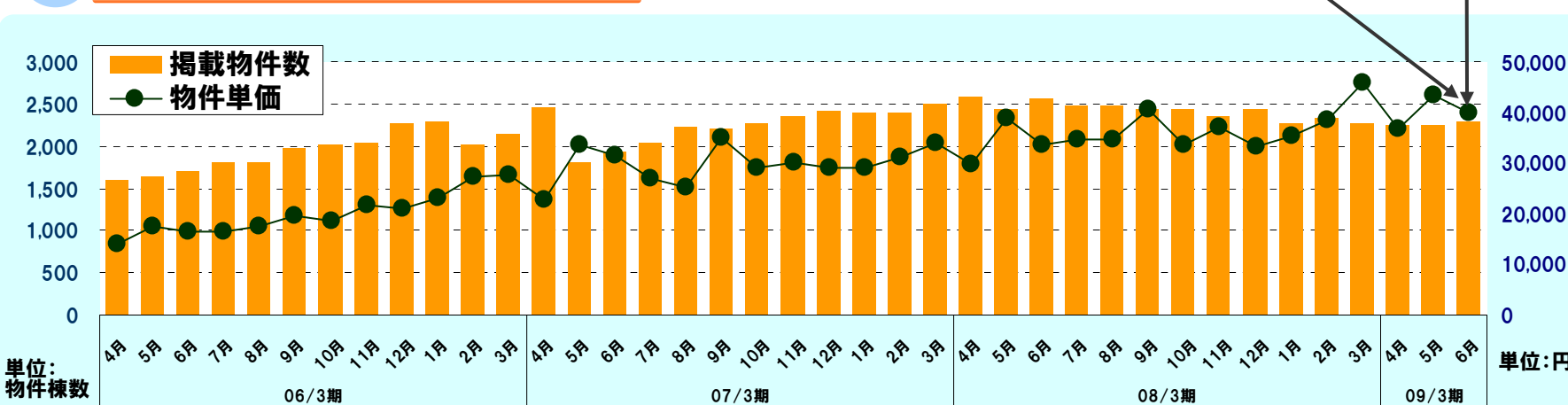
掲載物件数・総ページビュー数



5,511千PV
旧集計方法: 2,285千PV

2,285物件

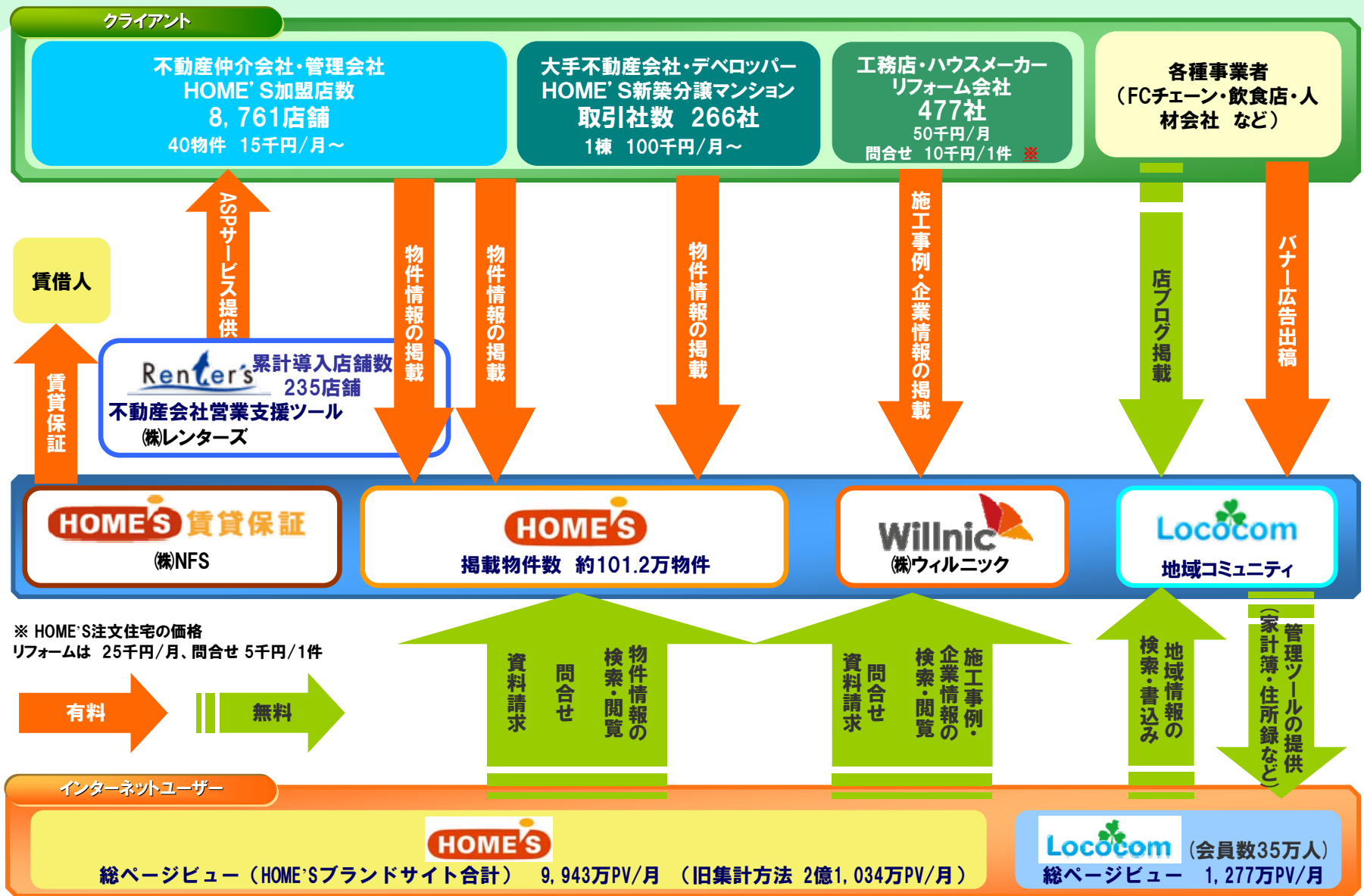
掲載物件数・物件当り単価



2,285物件

@39,929円

ビジネス概要 ① (ビジネスモデル)



※ HOME'S注文住宅の価格
リフォームは 25千円/月、問合せ 5千円/1件

(2008年06月末時点)

日本最大級の住宅・不動産ポータルサイト

HOME'S ストップページ <<http://www.homes.co.jp/>>



日本最大級！

- ・加盟店数 : 8,761店舗
- ・掲載物件数 : 101.2万件
- ・総ページビュー : 約 8,715 万PV/月

(2008年06月時点)

※ それぞれ、HOME'S賃貸・不動産売買の合計値
 ※ グループサイト全体の総ページビューは約1億PV(2008年6月)

HOME'Sの受賞履歴



WEBサイトランキングでも3部門で1位を獲得 (ゴメスコンサルティング社調べ)

Eコマース(サイト)ランキング	順位	調査日
賃貸不動産情報	第1位	2007.11.12
中古不動産情報	NEW! 第1位	2008.7.25
新築不動産情報	NEW! 第2位	2008.7.25
モバイル賃貸不動産情報	第1位	2007.10.15

※ 中古不動産情報は連続の1位、新築不動産情報は前回4位から2位へ。共に前回調査日は2006.2.13。

—ゴメス・コンサルティング社調査とは—

■ 調査項目

- ①サイトの使いやすさ ②情報量とコンテンツ
- ③サイトの安定性と信頼感 ④便利な機能・サービス

■ 調査ポイント

ユーザーにとっていかに有益かという視点で、ゴメスのアナリストが数百の調査項目に基づき調査し評価。

ネクストの特徴とこだわり

- ① 住まいと暮らしの情報をワンストップで提供
- ② 日本最大級の加盟店数
- ③ 日本最大級の情報量(掲載物件数)
- ④ 独自開発によるこだわり

『HOME'S』トップページから、不動産を借りる、売買する、投資する、建てる、リフォームなどの各種情報検索が可能。また、2008年5月より、「借りる、売買する、投資する」物件情報を一括検索・比較できるサービス「HOME'S全物件検索」の提供を開始。さらに、引越しの見積や、気になる引越先の情報を口コミサイト(Lococom)経由で受発信可能。

2008年6月末において賃貸・不動産売買の加盟店は47都道府県合計で8,761件と日本最大級の加盟店数。

2008年6月末において賃貸物件74万件超、中古不動産情報26万件超、新築分譲マンション2,200件超と豊富な物件情報を掲載中。

幅広いニーズへの迅速な対応と、サイトの質へのこだわりを徹底追求するために、130名以上の当社スタッフが、すべてのWEBサイトの企画・開発・制作・運用を行っている。

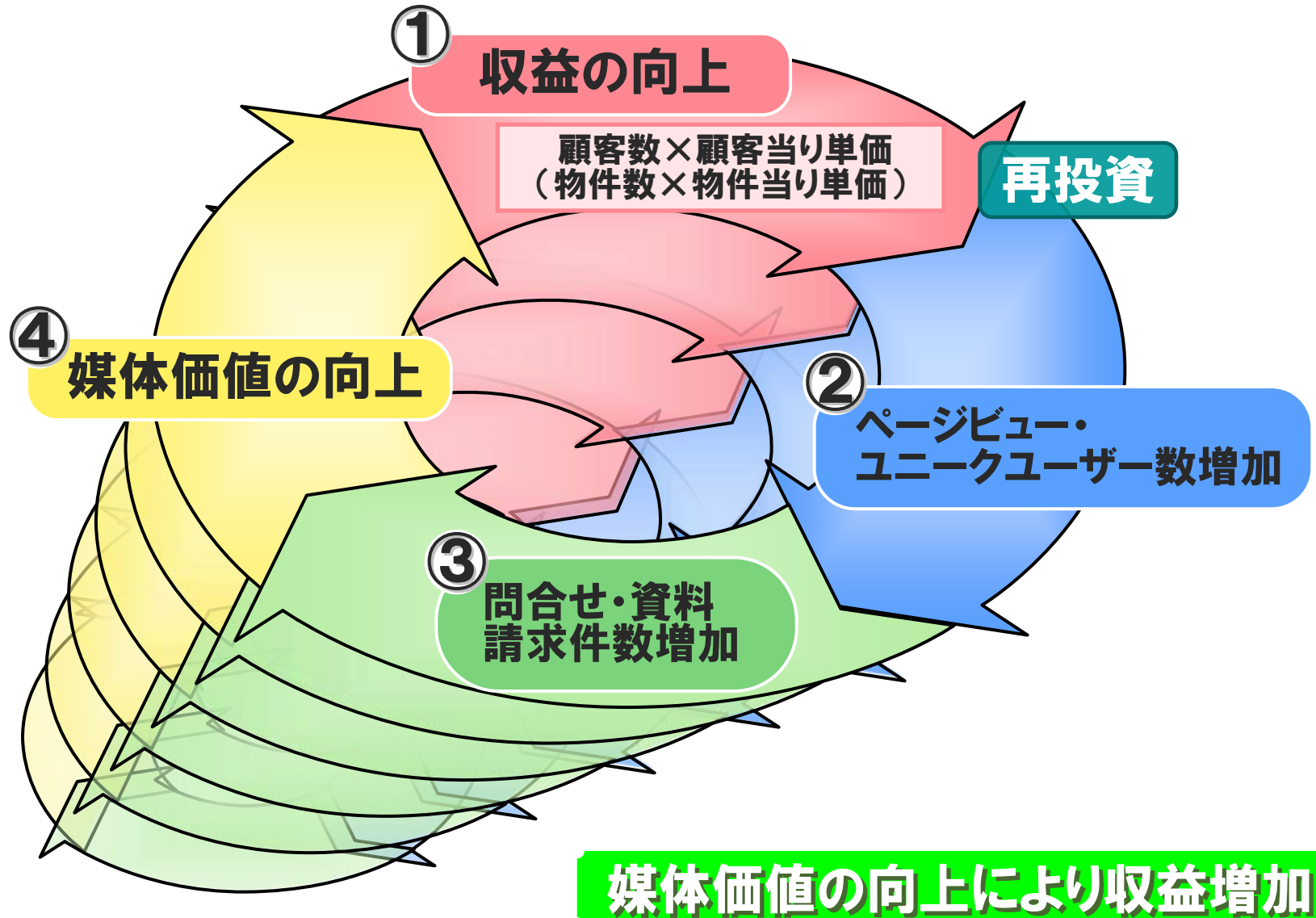
競合他社比較	 株式会社ネクスト	リクルート社
サイト名	HOME'S (賃貸・不動産売買)	フォレント.jp (賃貸)
出稿企業数 (※1)	8,761店舗	6,000事業所
掲載物件数 (※1)	約100.6万件	約38万2,947件
月間利用者数 (※2)	129万人	(86万人) (※3)
料金体系 (一部抜粋)	月額 5万円 / 100件	月額 14万4千円 / 100件 (※4)

※1 出典:全国賃貸住宅新聞(2008.5.26版)より抜粋

※2 出典:日本経済新聞(2008.3.3版)より抜粋

※3 同社が運営する「住宅情報ナビ」の数値

※4 出典:全国賃貸住宅新聞(2007.10.22版)より抜粋



⑤ WEBの大手ポータル
携帯3キャリア等
約30の提携サイト

① ブランディング強化
(TVCM、車両広告
ネーミングライツ等)

2007/7~2008/6
年間19.1億の総ページビュー達成
(対前年同期比+6.2億ページビュー)
※ 旧集計方法の数値

② リスティング広告

④ アフィリエイト

③ 検索エンジン対策

主に5つの施策で媒体価値は向上



株式会社ネクスト

ネクストグループのバリューチェーン



物件情報を…
効率よく掲載し
管理できる

家を…
借りる・買う・建てる・
リフォームする・投資する
「HOME'S」なら全て探せる

契約も…
賃貸保証で保証人不要
保険もワンストップ提供

引越も…
一括見積りで
色々探せる

家賃支払も…
クレジットカードで
決済可能

住んでからは…
コミュニティサイトで
地域情報を発信

不動産投資
をする

HOME'S 不動産投資

HOME'S 賃貸保証

HOME'S 保険生活

リフォーム
する

HOME'S リフォーム

HOME'S 保険生活

家を建てる

HOME'S 注文住宅

HOME'S 保険生活

HOME'S 引越し見積り

家を買う

HOME'S 新築一戸建て

HOME'S 新築分譲マンション

HOME'S 不動産売買

HOME'S 保険生活

HOME'S 引越し見積り

家を
借りる



HOME'S 賃貸

HOME'S 介護 NEW!

HOME'S 保険生活

HOME'S 賃貸保証

HOME'S 引越し見積り

HOME'S カード

地域
コミュニティ



ロコミで引越先の情報収集



ロコミでチェックポイントの確認



ロコミで情報収集



地域の情報を自ら発信

不動産会社
仲介会社の業務支援

① 情報収集

② 契約

③ 引越し

④ 家賃決済

⑤ 情報収集

①へ戻る

住 ま い ・ 暮 ら し に 関 す る 行 動 の 流 れ

【運営会社】

HOME'S 注文住宅
ウィルニック

HOME'S リフォーム
ウィルニック

Renter's
レンターズ

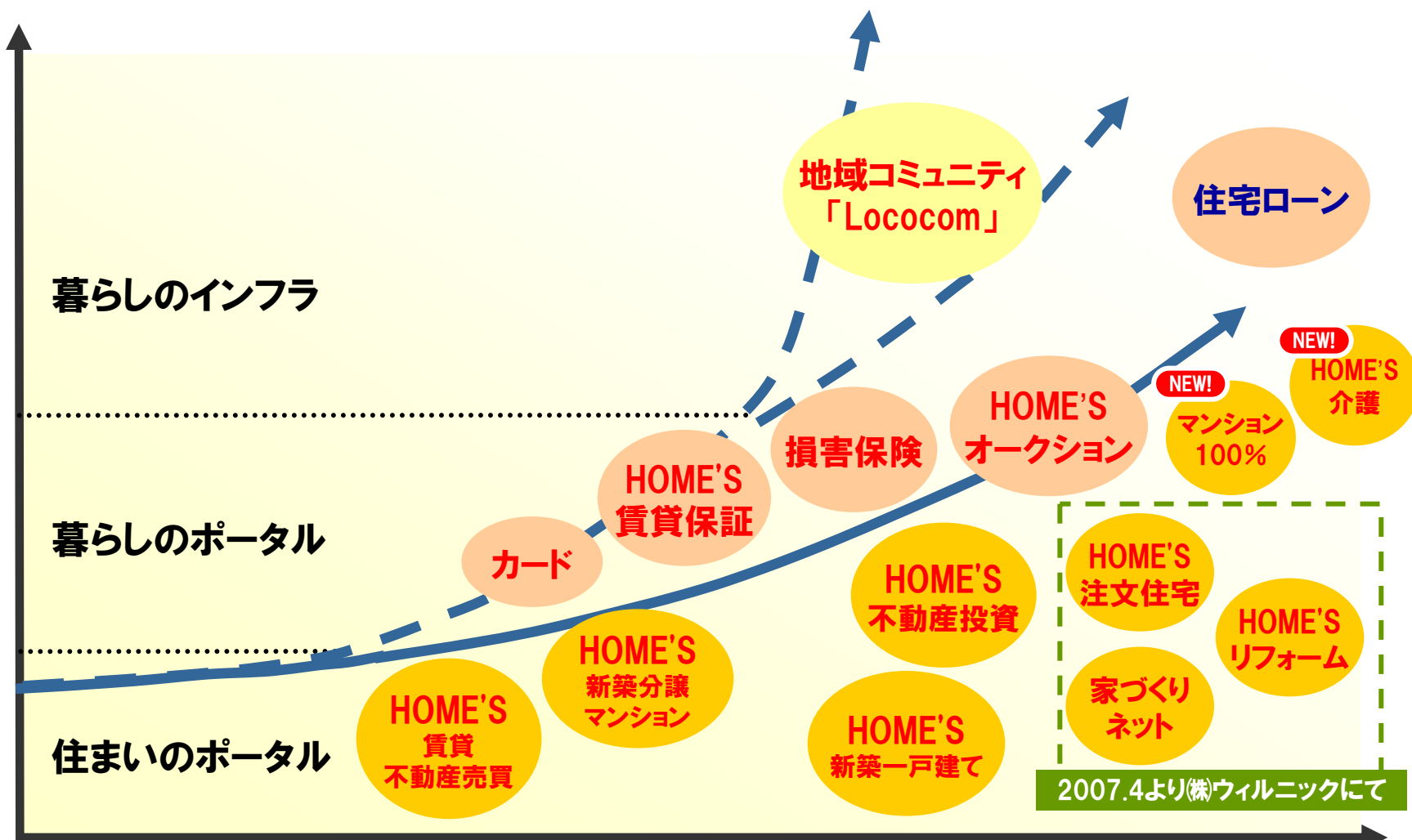
HOME'S 賃貸保証
NFS

それ以外は全てネクスト

ひとりひとりにあったトータルライフソリューションの実現



長期にわたるロイヤリティの向上



※赤文字の項目は事業化済み

住まいのポータルから「暮らしのインフラ」へ

「HOME'S賃貸・不動産売買」を圧倒的NO.1に

ネクストグループが目指すもの

インフラとしての地域コミュニティサイト「Lococom」

次へ、その次へ…

2011年3月期 中期ビジョン

2009年3月期

『HOME'S』を「圧倒的NO.1」にする為の投資フェーズ

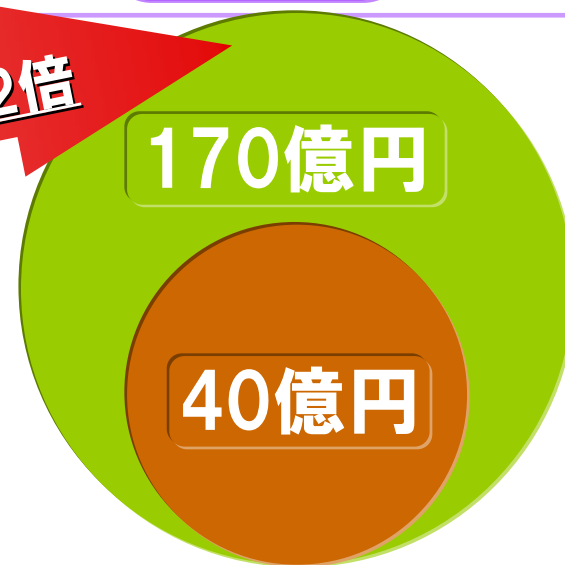
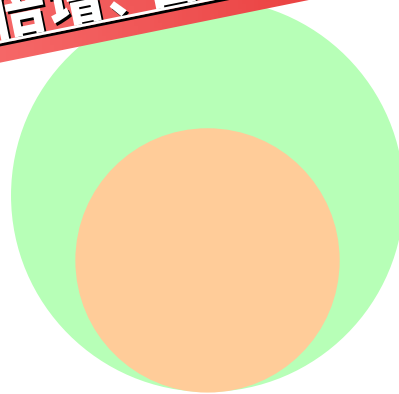
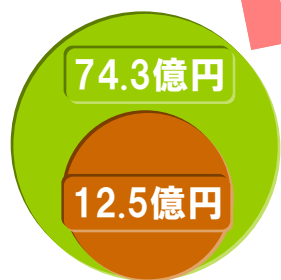
2011年3月期

連結業績 売上高 2.3倍、営業利益3.2倍を目指す
(2008年3月期対比)

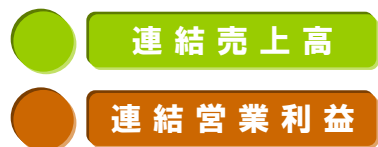
2008年3月期
実績

2009年3月期
予想

2011年3月期
目標



売上高 2.3倍増、営業利益 3.2倍

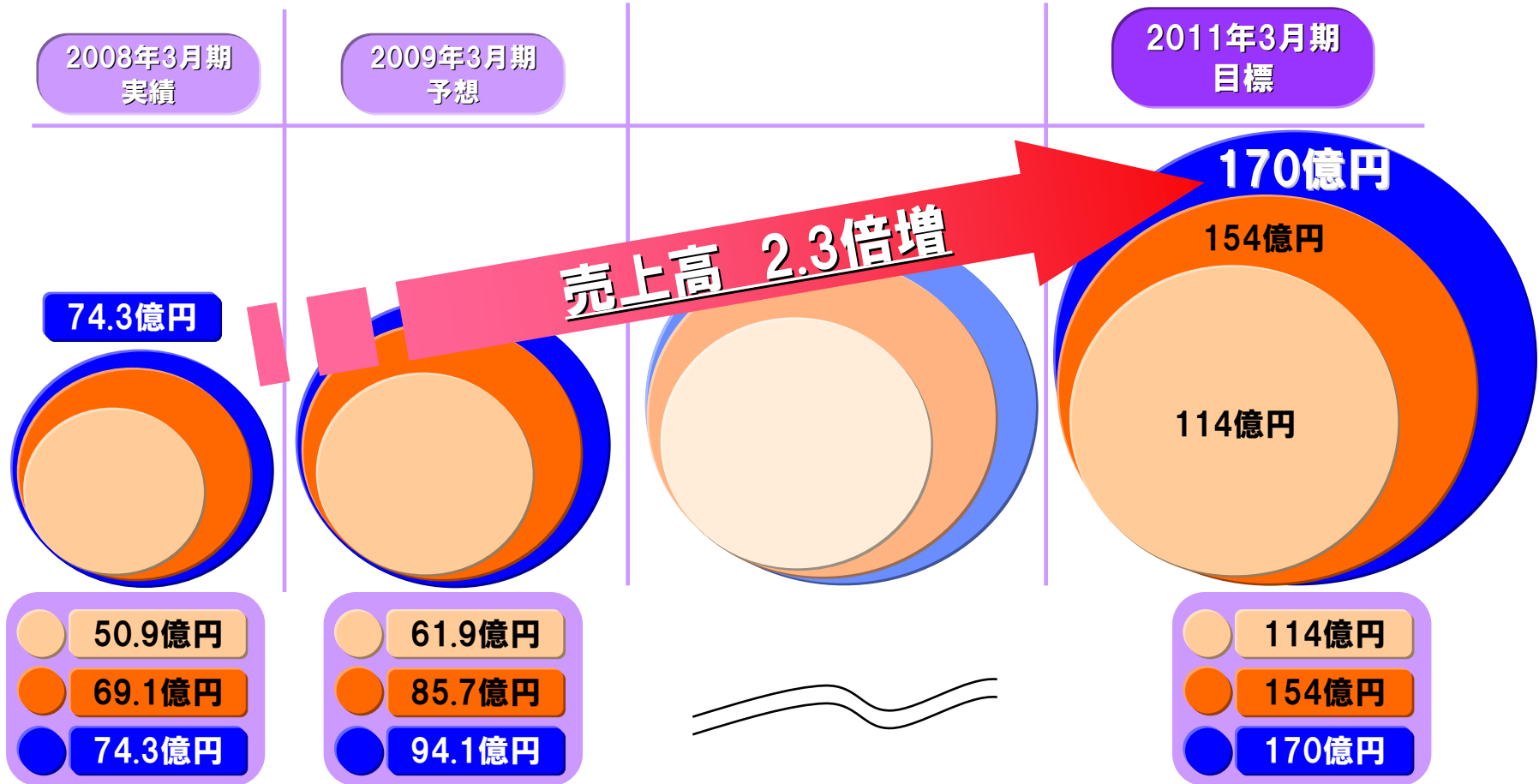


【今期追加投資額6.8億円】

営業人員増加による人件費2.5億円、ブランディング等による広告宣伝費4.3億円

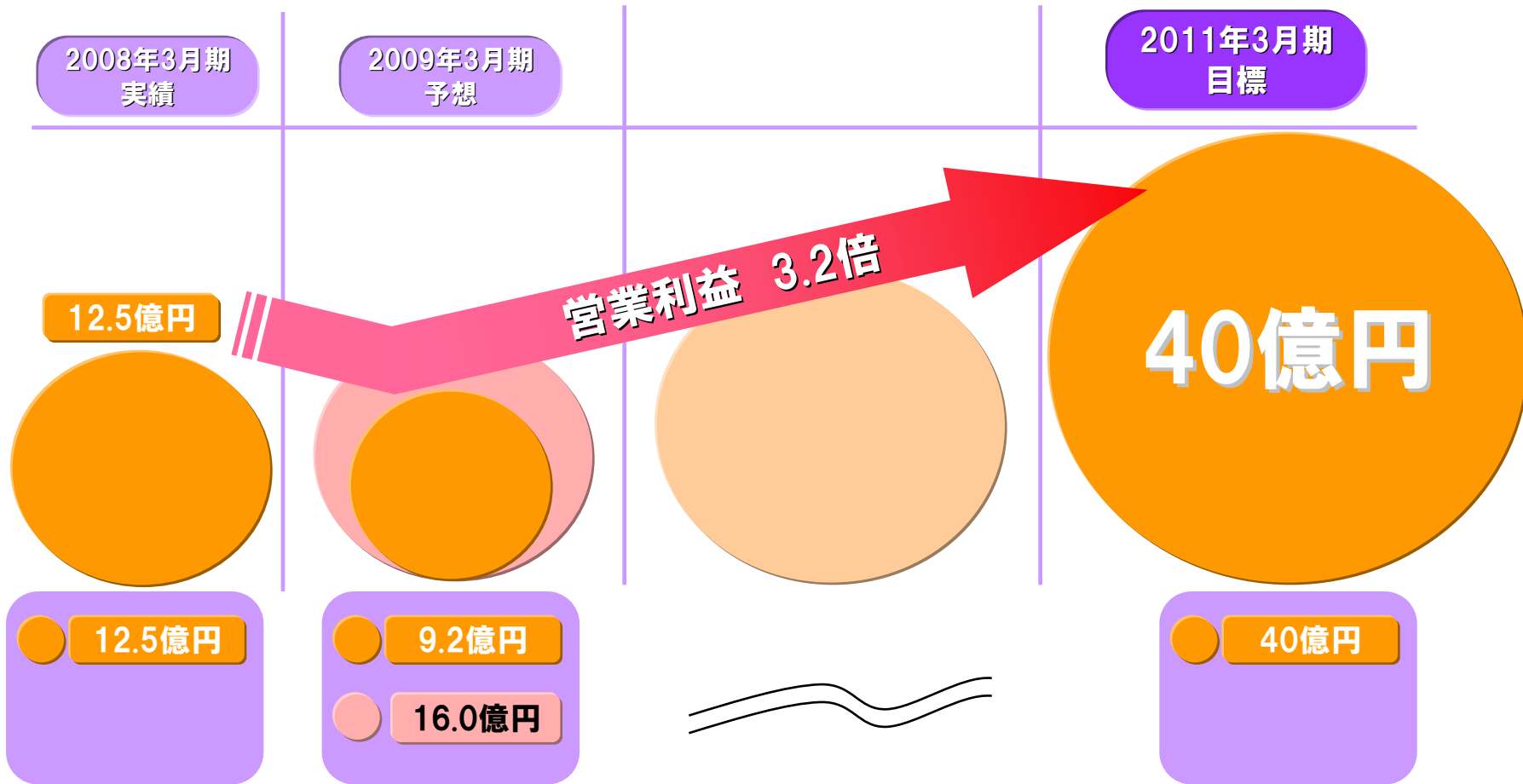
これまで通りの投資配分であれば16億円の営業利益

連結売上高 ⇒ 2011年3月期目標 = 170億円



図の説明
○ 賃貸・不動産売買
○ 不動産ポータル事業
○ ネクストグループ連結

連結営業利益 ⇒ 2011年3月期目標 = 40億円

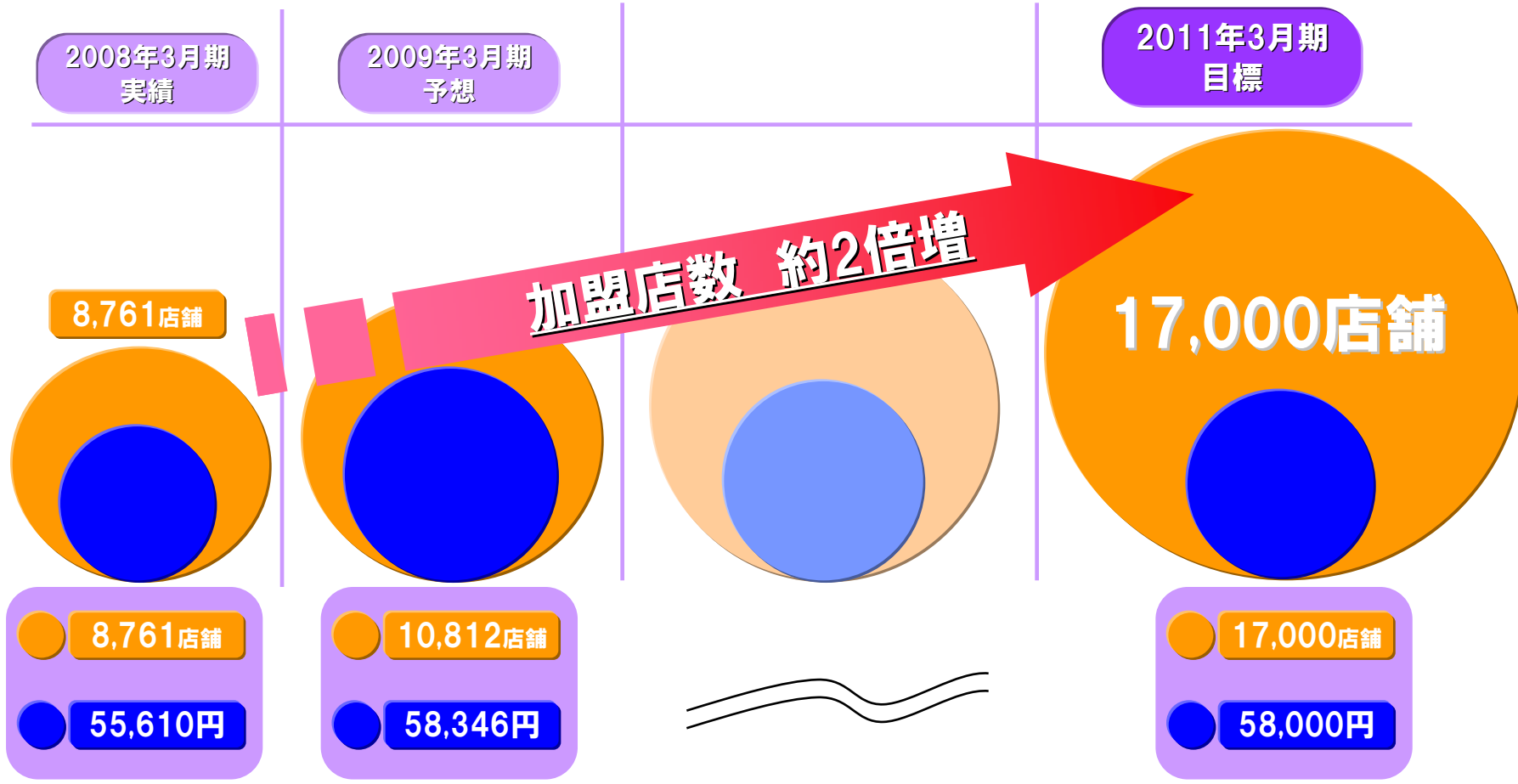


図の説明

ネクストグループ連結

「NO.1」戦略を実施しなかった場合の営業利益予想

会員数と単価の推移 ⇒ 2011年3月末 加盟店数 = 17,000店舗



図の説明
「HOME'S」加盟店数
加盟店単価

月間利用者数

SNS名
(運営会社名)
①登録者数
②月間訪問数

Lococom
(ネクスト)
① 27万
② 104万

Cururu
(NHN)
① 80万
② 110万

ウィメンズパーク
(ベネッセ)
① 100万
② 110万

Myspace
(Softbank)
① 50万
② 46万

Gree
(グリー)
① 300万
② 30万

Lococom
(ネクスト)
2011年3月末(目標)
① 250万人

ミクシィ
(ミクシィ)
① 1,200万
② 572万

2011年3月末
会員数目標 250万人

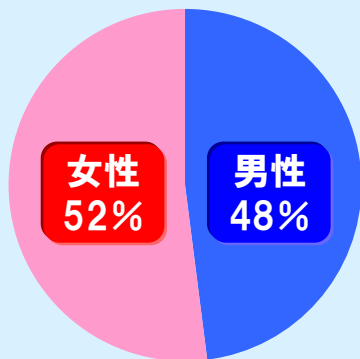
登録者数は少ないものの、未登録会員も閲覧可能な為、訪問者数は多い

(注) 登録人数は各社公表値、月間利用者数はネットレーティング調べ(2007年12月)

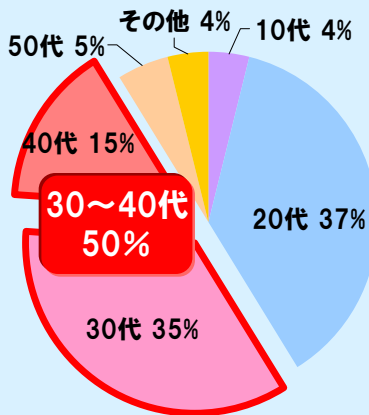
登録人数

ユーザープロフィール

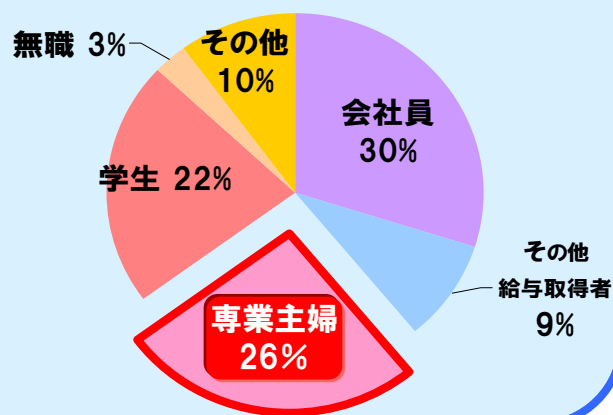
男女比



年齢構成比



職業構成比



「暮らしのインフラ」を目指して

従来のSNSに『地域』の軸をプラスすることで、『人』と『地域』と『コンテンツ』が立体的に繋がりました。地域コミュニティ「Lococom」は、リアルに存在する人と地域とコンテンツとをWEB(含むモバイル)を利用して有機的につなぐコミュニケーションの場です。



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

ネクストが創業したのは1995年のこと。

「不動産業界はこのままではいけない」と強く感じたのが起業のきっかけでした。

それ以来、“人と住まいのベストマッチング”という目的を第一義に掲げながら、インターネットを駆使し日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S（ホームズ）』を通じて、より良い住生活の実現をお手伝いしてきました。

私たちはこれからも、常にステークホルダーである、株主、消費者、顧客、世の中のために役に立とうという「利他主義」を徹底的に貫き、さらに多くの方々に心からの「安心」と「喜び」をお届けできるよう、社会の仕組みを革進していきたいと考えています。

すべての人に、もっと便利を、もっと快適を、そしてもっと幸せを。

次へ、その次へ、**NEXT**



NEXT CO.,LTD.

— 新規事業・グループサービス —

地域コミュニティ事業 -Lococom-

…41ページ

連結子会社 -(株)ウィルニック-

…42ページ

連結子会社 -(株)レンターズ-

…43ページ

連結子会社 -(株)ネクストフィナンシャルサービス-

…44-45ページ



株式会社ネクスト

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

ロココムトップページ <<http://www.lococom.jp/>>



①マイページ

家計簿や健康管理などの自己管理ツールや日記、ひとことメッセージなどでのユーザー同士のコミュニケーションが行えます。



「マイページ」のトップページ

②マチコム

各地域のお店や企業の宣伝ページを、無料で提供しております。商品・サービス情報の紹介や、ブログ・クーポンの作成・発行が出来る、販売促進ツールとなっています。



「マチコム」のトップページ



(ロココム)とは

①マイページ、②マチコム、③マイタウンの3つの空間があり、Mixiなどの従来のSNS・blog機能や、各地域のロコミ情報、「家計簿」、「スケジューラー」、「住所録」、「アルバム機能」などの自己管理ツールを充実。PCでも携帯でも利用できます。2006年10月に運営を開始し、現在では会員数約35万人となっています。

③マイタウン

日本の市区町村、海外主要都市の地域にわかれており、それぞれの地域情報やロコミによる情報、Q&Aをユーザーが相互に書き込み、閲覧が出来ます。



「マイタウン」のトップページ (中央区)

東京都中央区の安全度

安全度指数 2

指数4:年間1件未満 指数3:年間2件未満
指数2:年間3件未満 指数1:年間3件以上

※居住人口100人当たりの年間犯罪認知件数を安全度指数として表しています

◎ 地域別の犯罪認知件数確認する ※犯罪認知件数は、各都道府県警署が公表している速報値です

凶悪犯(強盗、放火など)	1
粗暴犯(暴行、傷害など)	12
窃犯(空き巣、事務所盗など)	10
盗 乗物(自転車盗、自動車盗など)	37
犯 非侵入(すり、ひったくり、万引きなど)	140
合計	200

同ページ下部にある中央区の安全度(東京都のみ)

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

ウィルニックトップページ

<<http://www.willnic.co.jp/>>



(株)ウィルニックとは

2007年4月に、注文住宅・リフォーム情報サービス会社として営業開始。

「HOME'S注文住宅」、「家づくりネット」の注文住宅に特化した2つのサイトや、「HOME'Sリフォーム」、「リフォームネット」のリフォームに特化した2つのサイト、合計4種の情報ポータルサイトを運営。会社紹介、施工事例、お客様の声やリフォーム相場などを比較・検討しながら、簡単に各注文住宅・リフォーム会社へ資料請求やお問合わせができます。

伊藤忠商事との共同出資にて設立

伊藤忠グループ



伊藤忠商事(株)

家づくりネット事業



家づくりネット

伊藤忠エレクトロニクス(株)

リフォームネット事業



リフォームの最新事例と相場がわかる

出資
(68百万円)

事業譲渡

事業譲渡
資産売却

出資
(132百万円)

事業譲渡
資産売却



注文住宅
リフォーム
情報サービス会社

出資比率
伊藤忠: NEXT
34:66

(2007年2月設立)

ネクスト(当社)



株式会社ネクスト

ハウジング・
リフォーム
ポータル事業

HOME'S 注文住宅

HOME'S リフォーム

①「HOME'S注文住宅」完成事例



②「HOME'Sリフォーム」リフォーム相場



③「家づくりネット」トップページ



Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

レンターズトップページ

<<http://www.ra1.co.jp/>>



(株)レンターズとは

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「レンターズネット」を提供し、不動産会社の業務の効率化に役立ちます。

- 「レンターズネット」の主な機能は下記のとおりです。
- ① 物件データ管理・ポータル出稿コンバート機能
 - ② 仲介会社情報管理・一括FAX送信機能
 - ③ 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

レンターズネットの各種機能

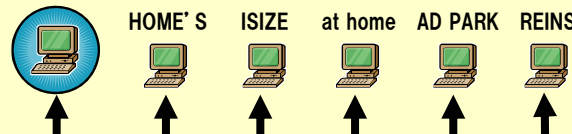


物件情報登録 ↓
↑ データ閲覧・検索
・分析・管理



①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へ物件情報を出稿していると言われており、レンタ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為、複数回物件を登録する手間が省けます。

②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。

③反響データ管理・顧客管理機能



問い合わせ

返信



各ポータルサイトへの問い合わせデータを一元管理。履歴検索や、自動返信機能などもあり、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。

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクスト
フィナンシャルサービス

ネクストフィナンシャル
サービストップページ

<<http://financial.homes.co.jp/>>



(株)ネクストフィナンシャル
サービスとは

2007年9月に、業界大手の日本総合信用保証(株)から家賃保証事業を譲受け、「HOME'S賃貸保証」のブランドにて、家賃保証事業を開始。

賃貸契約を行う際に、同社が保証人となることで、保証人を頼めない方にも、自分が住みたい賃貸物件の契約を行うことができます。オーナーや、不動産管理会社も家賃不払いの心配なく、安心して貸し出すことができます。

「HOME'S賃貸保証」を提供

問題点

賃借人

- 連帯保証人がいないと部屋が借りられない
- 初期費用が高い(敷金・礼金)

賃貸人(オーナー)

- 毎月の家賃収入が不安定である
- 賃料に関するトラブルが起こる
- 入居者に対し安心感を抱けない

賃貸人(管理会社)

- 督促業務に時間と手間を取られてしまう
- 賃料の入金が不安定である

M&A
事業参入のメリット

賃貸保証
の
導入

NFSが解決

HOME'S 賃貸保証

住みたい物件に住める喜び

- 賃貸保証を利用することで、連帯保証人不要に
- 敷金=家賃滞納時の担保
賃貸保証によって敷金を軽減させたい
⇒スイッチングコストの低下

安心して賃貸経営ができる喜び

- 家賃滞納時はNFSが立替払い
- 審査もNFSが行うので手間いらず

業務軽減により他業務へ注力できる

- 立替払いにより、督促・入金管理業務必要なし

- 日本最大級の加盟店数を誇るHOME'S会員というインフラとの親和性
- 審査・回収ノウハウの獲得
- 経営理念である「安心」と「喜び」を提供するため

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクスト
フィナンシャルサービス

中期計画の見直し⇒目指す世界観に変化なし

既存カード事業
テコ入れ

- 手持ちクレジットカードによる決済と賃貸保証のパッケージ化による顧客層の拡大。

HOME'Sとの
シナジーを創出

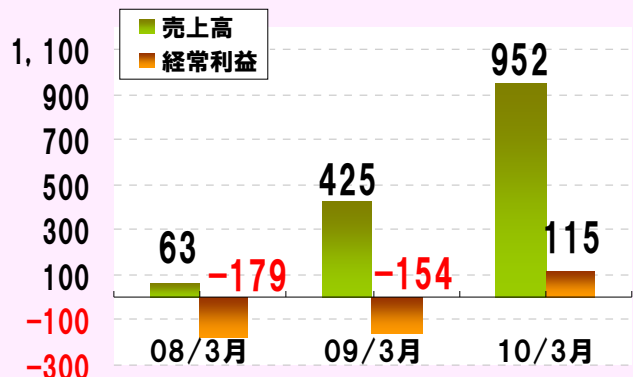
- HOME'S会員へ賃貸保証・カード決済サービスを提供することにより、他社との差別化・物件競争力の向上を目指す。
- 日本総合信用保証(株)の顧客と8千件を超えるHOME'S会員の相互送客により、契約件数・会員数・物件数の更なる増加。

住み替え易い
世の中・環境を創る

- 賃貸保証・カード決済の潮流が、敷金・礼金制度、連帯保証人制度の撤廃を促し、「賃借人のスイッチングコスト低下」と「賃貸人の流通数増加による経済の活性化」を可能にする。

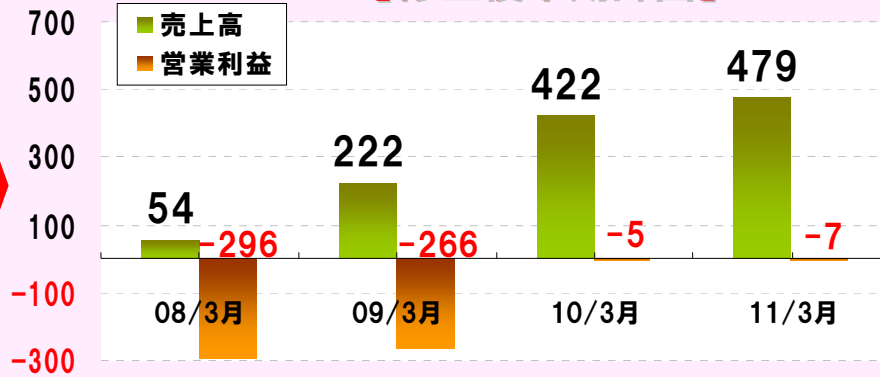
単位:百万円

【当初中期計画】



計画
見直し

【修正後中期計画】



※営業譲受けにあたり、会計基準を現金主義から発生主義に変更いたしました。