

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

株式会社ネクスト（2120）

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

日時：2008年11月22日（土）13:00～14:00
場所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）
説明者：代表取締役社長 井上高志氏
質問数：6問（資料下部に質疑応答の内容がございます）
出席者数：304名

1. 会社・主な事業の概要

- ・ 当社の設立は1997年です。2008年9月末現在、資本金は約20億円、連結従業員数は約500名、子会社が3社、事業内容は、日本でナンバーワンの不動産情報ポータルサイトの運営です。楽天株式会社が16.2%で第2位の株主となっています。
- ・ 経営理念に「常に革進する」ということで、ネクストという社名の由来どおり、より多くの人々にハッピーになっていただきたい、心からの「安心」と「喜び」を得られる、そんな社会を創りたいということです。その第1歩として、不動産業界の革進を目指し事業を展開しています。根底にある価値観は、社是である「利他主義」、「みんなを幸せにしたい」という思いです。
- ・ 1997年の設立時に不動産情報ポータルサイト「HOME'S」(<http://www.homes.co.jp/>)を開始しました。2002年に楽天と資本提携し、その後、急速に売上を伸ばし、2006年に東証マザーズ上場を果たしました。
- ・ 当社は4つの事業を展開していますが、売上高の93%を占める不動産ポータル事業が中心です。不動産ポータル事業以外には、地域コミュニティ事業、賃貸保証事業、その他事業を展開しています。
- ・ 不動産ポータル事業では、住まいに関する豊富な情報をインターネットで提供しています。物件情報、不動産会社情報、注文住宅完成事例、リフォーム施工事例などを提供し、注文住宅建築時などに工務店を探す際にも大変便利なポータルサイトになっています。エリアは全国で、住まいに関するほとんどの情報をカバーしています。この事業の業績（2008年3月期）は、売上高69億円、営業利益18億円となっています。
- ・ 「HOME'S」のトップページには、借りる、買う、注文住宅、リフォーム、不動産投資、オークションなどのジャンルがあり、アパート、マンション、新築分譲マンションなどを探するのに大変便利なサイトです。物件の検索後、詳細画面に移ると、間取り図、写真、パノラマ映像なども見ることができ、自宅にいながら、24時間365日、無料で住まいを探ることができます。
- ・ 総務省のデータによると、現在、日本全国の転居者数は549万人、うち都道府県を越

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

えて転居する人は 257 万人です。これまでのチラシや情報誌などの紙媒体ですと、どうしてもエリアが限定的なものになりますが、「HOME'S」ですと日本全国どこでも探すことができます。費用が安く、到達範囲が広く、カバーエリアに限定がなく、情報鮮度も高いということで、ユーザーにとっても、情報発信をする不動産会社にとっても、大変便利なツールとなっています。

- ・ 転居時の住居を探す場合に、こういった媒体を活用しているのか、最も効果がある媒体は何かというアンケートに対し、約 40%が当社の「HOME'S」のような不動産ポータルサイトが最も効果があると回答しています。自社のウェブサイトを持っている不動産会社もありますが、持っていない不動産会社は、当社にとって潜在的な顧客群ととらえています。
- ・ 不動産広告市場における賃貸と中古物件の売買分野の市場規模は、年間 950 億円と推計されます。その内、インターネット市場の規模は 350 億円です。当社では、中期ビジョンとして、2011 年 3 月期の賃貸と中古物件の紹介による売上高を 114 億円と計画しています。インターネット市場規模 350 億円の 32.6%のシェア獲得を目指しています。ただし、今後は不動産広告の紙媒体からインターネットへのシフトが予想されますので、インターネット市場規模 350 億円が更に拡大することは確実だと思われま
- ・ 現在、日本では、人口減、世帯数減が予想されていますが、賃貸市場のターゲットである「単身」や「ひとり親と子」の世帯は増加が予想されています。全世帯に占める割合も 2005 年から 2025 年までに 7 ポイント増の 44.3%に達すると予測されています。

2. 安定した収益構造

- ・ 当社主力の不動産ポータル事業のビジネスモデルでは、顧客（不動産会社）と利用者（家を探している方）の間に当社の「HOME'S」があります。
- ・ 不動産会社は、当社に掲載料を支払って、物件情報や施工事例を「HOME'S」に登録します。利用者は無料で、PC のウェブサイトもしくは携帯電話から「HOME'S」にアクセスし、物件を検索・閲覧し、気に入った物件があれば不動産会社に電子メールやフリーダイヤルでお問い合わせいただくビジネスモデルになっています。
- ・ 不動産会社からは、入会時に初期費用として 35,000 円をいただきます。月額利用料は 15,000 円からとなっています。基本の月額利用料 15,000 円では、賃貸物件 20 件、売買物件 20 件が掲載できます。1 加盟店当たりの平均月額利用単価は 10 月現在で 54,302 円となっています。当社では基本的に成約手数料は取っていません。あくまでも掲載に対して課金をしています。契約は自動更新ですので、ストック型で収益が積み上がり売上が増加するビジネスモデルとなっています。
- ・ 新規加盟店が年間約 1,000 店舗、徐々に積み上がっていきますので、期末に近づくほど収益が拡大します。そして、翌期は、前期の継続顧客の売上が積み上がり、それと同時に、また新規顧客の開拓を進めていますので、再び収益が徐々に積み上がり、大変

安定した収益構造が構築されることとなります。

- ・ 売上高拡大のための当社の考え方は、いかに加盟店数を増やしていくか、1 加盟店当たりの売上高をどのようにして引き上げていくのかということです。
- ・ 2006 年 10 月には、価格改定により約 1,000 店舗の解約があったものの、一方で加盟店単価が 1.7 倍になり、月次の売上高は大幅に増加しました。それまでの掲載料金をおよそ 3 倍に値上げしたにもかかわらず、解約が 1,000 店舗におさまり、残り 7,000 店舗は継続利用していただいたということは、それだけ「HOME'S」の効果を実感しているからと考えています。この値上げ後も継続的に加盟店単価は上昇しています。2008 年 10 月現在、加盟店数は 9,059 店舗で過去最高、加盟店単価は 54,302 円、月次売上高も 4 億 9,100 万円で過去最高となっています。
- ・ 売上高増加には、商品力、ブランド力、営業力の 3 つの施策があります。
- ・ 商品力では、企画から、システム開発、ウェブデザイン、制作、画面づくりまで、すべて自社開発にこだわり、顧客である不動産会社と利用ユーザーのかゆいところに手が届くような開発を積み上げてきました。
- ・ 「HOME'S」では例えば、大手町まで徒歩も含めて 30 分圏内に住みたいといった条件で探したり、写真や地図から検索したりすることができ、検索した地図のエリアの平均的な家賃相場も記載されています。こういった機能は、ユーザーの声、顧客の声を反映させています。このようなニーズに対応したサービスによって利用者数がさらに増加してくると考えています。
- ・ 「HOME'S」は、第三者からも高く評価されています。サイトの使いやすさ、情報量とコンテンツ、サイトの安定性と信頼感、便利な機能とサービス、こういった項目で、一般ユーザーがいかに使いやすいかをゴメス・コンサルティング社のアナリストが調査した結果、賃貸部門・中古不動産部門・モバイル部門で第 1 位を獲得しています。新築マンション部門に関しましても、リクルート社に次いで第 2 位となっています。
- ・ ブランド力では、2009 年 3 月期、23 億円の広告宣伝費を計画しています。積極的な広告宣伝活動により、「HOME'S」のブランド力を上げていこうと考えています。
- ・ 広告宣伝では、TVCM、電車中吊りなどの交通広告、WEB（ウェブ）広告、地方によってはラッピングバスなどもおこなっています。
- ・ 営業力では、商品力とブランド力を武器に、営業人員も拡充し、4 つの営業拠点（東京・名古屋・大阪・福岡）から日本全国に営業活動を展開し、一気に圧倒的 NO.1 を目指しています。当社の「HOME'S」は、すでに NO.1 であるという自負はございますが、2 番手以下に断トツの差をつけるための積極展開を現在進めています。
- ・ 4 つの営業拠点のうち、名古屋は今年 6 月からスタートした拠点です。これまで TVCM

もラジオ CM もやっていなかった名古屋に TVCM・ラジオ CM を投入し、営業拠点を設け、営業人員も拡大させたことで、東海エリアでも急速に加盟店数が増えています。全国の加盟店数は、9 月末 8,885、10 月末 9,059 店舗と順調に増加していますが、それでも、日本全国の不動産店舗数 26 万店舗に占めるシェアは 3%程度であり、顧客開拓余地は、まだまだ充分にあるととらえています。

- ・ 現在、不動産不況が叫ばれています。その中でも最も不況な業界として新築分譲マンションが挙げられます。新築分譲マンションの成約率は 70~60%にまで低下してきていますが、一方で、「HOME'S」の新築分譲マンションは、2008 年 9 月に過去最高の単月売上高を記録しました。掲載物件数も、2,300 棟程度をずっと維持している状態です。このことから、不況期においても「HOME'S」のような販促メディアは強いということがご理解いただけるのではないのでしょうか。

3. 月次開示

- ・ 当社では、賃貸・不動産売買と新築分譲マンションの指標を月次で開示しています。加盟店数や掲載物件数、アクセス数を毎月 20 日に開示しています。
- ・ 不動産も、時期によって安定期や上昇期や繁忙期がありますので、その季節要因を織り込みながら、月次の主要指標の推移をご覧いただければ幸いです。

4. ネクストグループの中期ビジョン（2011 年 3 月期）

- ・ 当社は、中期ビジョンとして、「HOME'S 賃貸・不動産売買」を圧倒的 NO.1 にすることを掲げ、2011 年 3 月期の売上高 170 億円（2008 年 3 月期比 2.3 倍）、営業利益 40 億円（同 3.2 倍）を目指しています。
また、「Lococom」という地域コミュニティサイトの新しいビジネスでも、2011 年 3 月末の会員数 250 万人（現在 40 万人）を目指しています。
- ・ 2011 年 3 月期の目標売上高 170 億円、目標営業利益 40 億円は大変チャレンジングな数字ですが、これは達成できるだろうと考えています。
- ・ 2009 年 3 月期予想は、売上高 94.1 億円、営業利益 9.2 億円を計画しています。2008 年 3 月期実績がそれぞれ 74.3 億円、12.5 億円でしたので、今期（2009 年 3 月期）は減益になります。「HOME'S」の知名度向上を行うと共に、営業拠点を増やし、営業人員を増やし、そして収益を拡大する、その基盤づくりが今期であるという方針のもと、人件費と広告宣伝費合わせて 6.8 億円追加し 23 億円を投資しています。この追加投資 6.8 億円がなければ、本来 16 億円程度の営業利益は確保できるとご理解いただければと思います。
- ・ このチャレンジングな計画を達成するために、現在 9,000 店舗の加盟店を、今期末には 10,812 店舗まで、2011 年 3 月末には 17,000 店舗まで拡大する計画です。これまで年間 1,000 店舗の増加だったものを、今期は 2 倍の年間 2,000 店舗を増やす計画です。加盟

店単価は、保守的に、2011年3月期も今期末と同額の58,000円の計画としています。

- ・ 当社では、地域の情報に密着し、地域の人々がつながっていくコミュニティサイト「Lococom (ロココム)」(<http://www.lococom.jp/>)を2年前に立ち上げました。「Lococom」は、既に国内でも最大級の地域コミュニティサイトとなりました。
- ・ 「Lococom」は、現在、登録者数40万人、月間利用者数75万人ですが、2011年3月末には登録者数を250万人にまで増やしていきたいと考えています。「Lococom」は会員でない方でも地域情報が見られるので、登録者数に比べ非常に利用者が多いコミュニティサイトとなっています。
- ・ 「Lococom」を暮らしのインフラとして、「HOME'S」という「住」のサイトを中心に、既に実装済みの「健康」「働」の分野、教育関連の「学」の分野、地域活性のためのイベントなどを含めた「楽」の分野、そしてファイナンシャルプランニングの「金」の分野、このようなものを通じ、経営理念にある、より多くの人々が心から「安心」と「喜び」にあふれるような社会インフラを創っていきたくと考えています。

5. 2009年3月期 業績予想と第2四半期ハイライト

- ・ 2009年3月期第2四半期累計期間の業績は、売上高41.3億円、営業利益4.8億円と、売上高は計画通り、営業利益は計画を大幅に上回りました。
- ・ 当社では、これまで人件費を売上高の30%以内、広告宣伝費を20%以内に抑制してきました。しかし、2009年3月期は集中的な投資フェーズとし、人件費を32.8%、広告宣伝費を24.5%にまで高めています。ただ、この比率は2011年3月期に向け、徐々に低下させ、収益性をさらに引き上げていこうと考えています。

6. 株主還元策

- ・ 株主還元策として、11月7日から自己株取得を始めています。上限は取得価額250百万円、株式数7,800株です。11月7日時点で既に4,000株を取得済みで、現在は残り株数の取得を進めている段階です。
- ・ 現在、当社は無配ですが、短期の株主様、中長期の株主様を含めまして、インカムゲインとキャピタルゲイン、両方をバランスよく進めていきたいと考えていますので、配当に関しても検討中です。

7. 本日のポイント

- ・ 当社は、経営理念に則り、世のため、人のためになるような事業展開を進めています。そして、安定性・健全性に優れたストック型のビジネスモデルで、リスク分散が図られています。それから、2009年3月期は増収減益を計画していますが、これは今期が投資フェーズであるためということです。

8. 質疑応答

Q1. これまでの貴社の歴史における大きな転換点について

- A1. 営業面、アクセス数をふやすための施策、資金調達、この3つの転換点があります。営業面では、2001年に、競合と比べ加盟店の増加が大変厳しく、このままでは競争から脱落してしまうというような時期がありました。その時に、営業施策を全部変え、加盟店倍増計画を行いました。もし倍増計画が未達成なら社長をやめるという決心のもと、営業本部長も兼任して徹底的に営業を強化した結果、2倍以上の加盟店の獲得に成功しました。それが一つ大きな転換点になったと思います。
- 2点目は、2002年の楽天株式会社との資本・業務提携によって、楽天が持っているアクセス数を「HOME'S」に誘導することにより、自社だけでは増やせなかったアクセス数が急激に増えたということです。
- 3点目としましては、2006年に東証マザーズに上場したことにより、およそ36億円の資金調達ができたことです。現在は、この資金を積極的に投資し、業績の拡大につなげている最中です。

Q2. 不動産市況悪化による影響について

- A2. 現状では、業績予想は計画据え置きです。悪い悪いと言われている中でも上半期がほぼ計画どおり達成していますので、下半期に関しても計画どおりいけるであろうという自信は持っています。不動産業界全体が厳しいと思われがちなのですが、成約率が70%を下回る大変厳しい状態の新築分譲マンション業界以外の賃貸や中古の売買仲介の分野は堅調です。法人需要や投資ニーズではなく、皆さんがお住まいになる家を探すということに関しては堅調に推移していますので、計画どおりいけるであろうと考えています。

Q3. 加盟店数について、10月末時点で9,059店舗だが、2009年3月末目標10,812店舗は達成可能なのか

- A3. 9月末では計画に対して若干プラスで推移しています。10～12月は新規加盟店獲得のピークになりますので、来3月末の目標は、ほぼ達成できると考えています。

Q4. 賃貸保証事業の黒字転換時期と株式会社リプラス破綻の影響について

- A4. 現在、賃貸保証事業は計画に対してプラスで推移しています。これまで、リプラス社をご利用だった不動産会社が当社に流れてきていることもあり、計画比でプラスとなっています。黒字転換のタイミングに関しては、場合によっては来期にも果たしたいと考えています。

ここで賃貸保証事業の会計基準について補足説明をさせていただきます。リプラス社

を含めた同業他社は、24 カ月間滞納保証をする保証料を現金主義で一括して売上計上しています。当社の場合は、発生主義で保証料を24 カ月間で案分し、売上計上しています。毎月売上高を計上しますので、損益上は厳しく見えても、貸借対照表上ではキャッシュが積み上がる安定した事業であることをご理解いただきたいと思います。

Q5. 人口減の中で賃貸市場マーケットが増加する理由について

A5. 賃貸の一番多い利用世帯は単身者と母子・父子家庭の世帯層となっています。総務省と国立社会保障人口問題研究所の人口統計によると、この単身者と母子・父子家庭の世帯が2025年までは増加すると予測されていますので、賃貸住宅のユーザーも増え続けていくと予想されます。賃貸の家賃決済の市場規模は、1カ月で1兆円、年間で12兆円ともいわれていますので、将来的にはこの家賃決済の分野にも進出していきたくとも考えています。

Q6. 企業の転勤縮小の影響について

A6. 計画の中に転勤者の減少は織り込んでいません。転勤族が減って会社借り上げの住宅が減少すれば、大家さんや管理会社は、何とか入居を促進しようとします。その入居を促進するときに当社の「HOME'S」をご利用になりますので、転勤族が減ってもマイナスの影響はないと想定されます。すなわち、不動産市況が悪化しても、販促ツールとしてのインターネット媒体である「HOME'S」は、十分に利用され業績を拡大できると考えています。

以 上