

# 第17期 株主通信

2011年4月1日～2012年3月31日

1 ネクストについて

3 社長メッセージ  
ネクストは新たな「革進」をめざし、  
挑みつづけます

7 特集  
対談: HOME'Sのグローバル戦略  
代表取締役社長 × 国際事業担当執行役員

11 連結財務情報

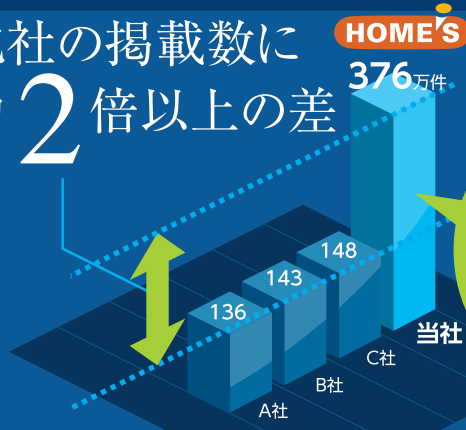
13 トピックス

14 IR広場

# おかげさまで、 不動産・住宅情報ポータルサイト『HOME'S』は、 業界ナンバーワン



他社の掲載数に  
約2倍以上の差



掲載物件数  
**No.1**

(2011年12月現在、  
週刊住宅調べ)

訪問者数  
**No.1**

(2012年1月現在、  
ニールセン・  
ネットレイティングス調べ  
[家庭及び職場のPCからのアクセス])

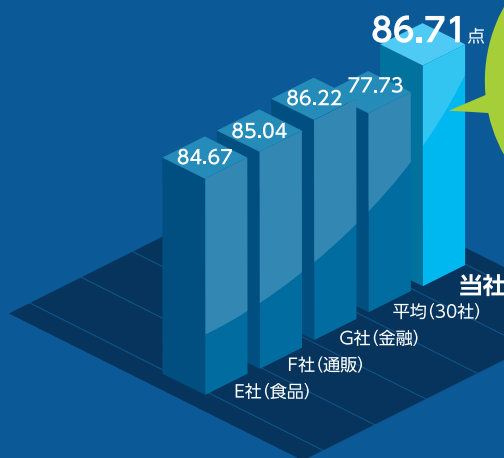
圧倒的なサイト訪問者数  
590万人を突破



※ 第3位の楽天不動産サイトとの合計値。  
同サイトには当社の物件が掲載されています。

使いやすさ  
**No.1**

(2012年4月現在、  
トライベック・  
ストラテジー株式会社調べ)



スマートフォンサイトの  
ユーザビリティ診断で  
国内企業**最高得点**

# 業界ナンバーワンを確立させる 中期ビジョン実現に向けた戦略イメージ





# ネクストは 新たな「革進」を目指し、 挑みつづけます

代表取締役社長  
**井上 高志**

リクルートコスモス社(現コスモスイニシア)からリクルートへ出向・転籍後、「不動産業界の仕組みを変えたい」との信念から、1997年、ネクストを設立。不動産業界にとどまらず、よりよい社会の仕組みづくりを目指し事業を展開。

## 当期の総括と来期の見通し

### 当期は減収減益となりましたが 課題解決に向けた施策が奏功し回復基調をたどっています

2011年1月、不動産情報サービス事業の主力サービス「HOME'S賃貸・不動産売買」で課金形式を「掲載課金形式」から「問合せ課金形式」に変更しました。それ以降、掲載物件数は大幅に増加しています。一方で、サイト訪問者数や問合せ数は想定通りに増えず、収益も伸び悩みました。また、当期は海外での不動産情報サービスを開始したほか、地域情報サービス「Lococom」のスリム化を図りました。これらの結果、当期(17期)の業績は、連結売上高103億1,900万円(前期比3.9%減)、営業利益9億5,200万円(同45.6%減)、当期純利益4億6,500万円(同57.9%減)となりました。配当金については、これまで当期純利益の10%を配当性向の目安としてきましたが、財務基盤が安定してきたことから15%とし、1株当たり3.7円とさせていただきます。

なお、課題であるサイト訪問者数と問合せ数の改善に向けて、サイトの使い勝手を向上させるための改修に注力したほか、テレビCM

やサイト広告、キャンペーンを連動させたプロモーション活動を展開してサイトの認知度向上を図りました。これらの施策を通じて、2012年1月にサイト訪問者数No.1、2012年4月にユーザビリティ(使いやすさ)No.1を獲得しました。加えて、2012年2月からは売上高が前年同月比でプラスに転じるなど、回復基調にあります。

来期(18期)は、こうした成果の拡大に向けてブランディングを強化し、掲載物件数No.1の認知度向上とサイト利用の促進を図っていく予定です。しかし、ブランディングは投資効果の予測が難しいため、来期の業績予想は、投資コストは含むものの、これによる売上高の増額分は見込まず、連結売上高は103億3,200万円(前期比0.1%増)、営業利益は5億3,500万円(同43.8%減)と増収減益を見込んでいます。次期の配当については引き続き配当性向を15%程度とし、1株当たり1.7円とさせていただきます。

連結売上高	当期	0.1%増	来期予想	連結当期純利益	当期	53.8%減	来期予想
	10,319百万円	▶	10,332百万円		465百万円	▶	215百万円
連結営業利益	当期	43.8%減	来期予想	1株当たりの配当金	当期	▶	来期予想
	952百万円	▶	535百万円		3.7円	▶	1.7円

想いの実現に向けたチャレンジ

問合せ課金形式で  
掲載物件数の圧倒的No.1を追求します



当社が「HOME'S賃貸・不動産売買」の課金形式を「掲載課金形式」から「問合せ課金形式」に変更した理由は、不動産会社が保有する物件情報を制限なく掲載できるようにするためです。これは、創業以来の想いである“人と住まいのベストマッチング”の実現に向けて目指してきた「国内に約500万件あるすべて

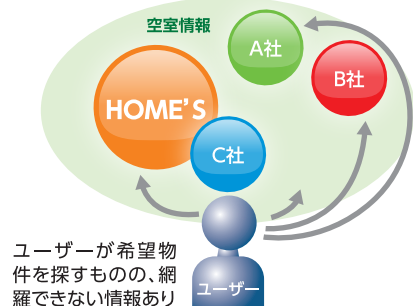
の空室物件を網羅したサイト」づくり——すなわち、住まいを探す人が「HOME'Sを見れば事足りる」という状況を創出するための基盤づくりにほかなりません。実際、2011年1月に課金形式を変更して以降、2011年12月には、掲載物件数が他社に2倍以上の差をつけてのNo.1となりました。

課金形式の変更は、当社の長年の収益モデルを抜本的に変えることを意味しており、業界にも先例がありません。非常に大きな決断ではありましたが、これから当社が飛躍的な成長を遂げ、圧倒的No.1の地位を確立していくためには欠かせないチャレンジであると確信しております。株主の皆様にはぜひご理解を賜りたく存じます。

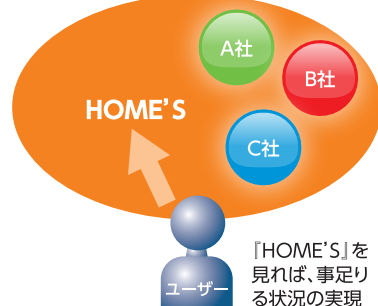
■「HOME'S」の目指す世界観

今回の問合せ課金への移行により将来的に全国すべての物件(空室情報)を網羅

現状 複数サイトを利用して物件検索



将来 すべての物件が網羅された「HOME'S」で物件検索



問合せ課金  
へ移行

中長期的な展望

多くの情報の中から、ユーザー一人ひとりに最適な情報を提供する  
DB+CCSの研究開発を進めます

当社は、中期ビジョンとして「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)でグローバルカンパニーを目指す」を掲げ、不動産に限らず暮らしに関する情報すべてをデータベース化し、ユーザー一人ひとりに最適な情報を提供していくことを目指しています。

これは、いわば誰にでも専任の“秘書”がいるようなものであり、この先インターネットにおける中心的な技術になると確信していますし、当然ながら他社との差別化を図っていく上でも大きな武器となるでしょう。

この“秘書”のようなサービスを提供するために、「レコメンデーション・エンジン」と呼ばれる技術の研究開発を進めています。2011年2月にはこの分野で先進技術を有する、東京大学との産学連携企業であったリッテル社を買



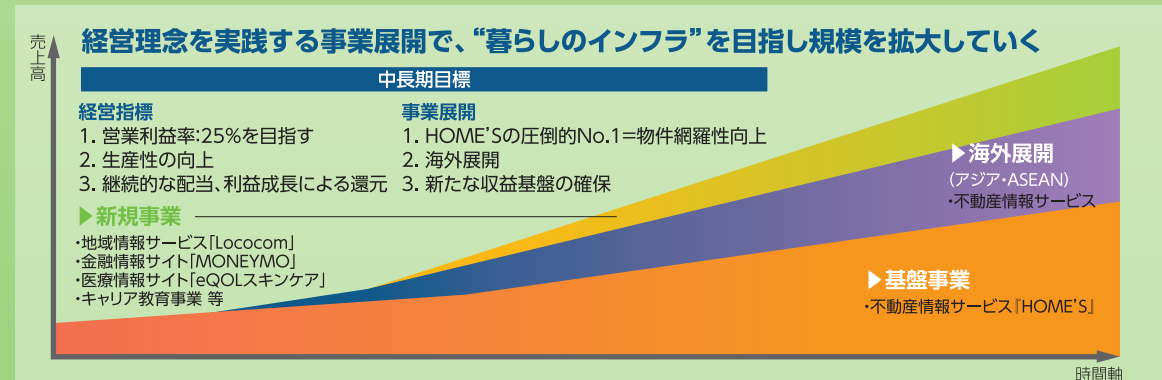
収し、研究開発を加速させ、2~3年以内の実装を目指しています。

また、国内で培ったノウハウを活かして、東アジア・ASEAN諸国での事業を拡大するとともに、新たな収益につながる新規事業の育成にも取り組んでまいります。

株主の皆様には、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 井上高志

■今後の事業展開イメージ







代表取締役社長

**井上 高志**

Takashi Inoue

国際事業担当執行役員

**田村 剛**

Tsuyoshi Tamura

対談

HOME'Sの  
グローバル  
戦略

グローバル進出のキーマンがその舞台裏を語る。

ネクストは、2011年12月の台湾企業への出資をはじめ、タイと中国で不動産情報サイトをオープン、2012年9月にはインドネシアでもサービス開始を予定するなど、積極的な海外展開を進めています。今、なぜネクストが海外進出にチャレンジするのか、そしてグローバルカンパニーとして何を目指すのか。代表取締役社長の井上と国際事業担当執行役員の田村に話を聞きました。

——なぜこのタイミングで海外での事業展開を開始したのでしょうか。

**井上** 最初に私が海外進出を考えたのは2007年頃でしたから、5年を経ていよいよ本格的に動き始めたこととなります。

**田村** 今は、まさに海外進出のベストタイミングだと考えます。東アジア・ASEAN諸国にもインターネットが普及し、当社のような情報サービス産業が比較的小資本・低コストで参入できるようになりました。

**井上** 加えて、それらの地域の著しい経済成長

も見逃せません。そもそも私がグローバルカンパニーを目指した理由は、経済が停滞して閉塞感が漂う日本に固執する必要はないと考えたからです。日本でのビジネスが当社の基盤であることに揺るぎはありませんが、これからますます伸びていく中国やASEAN諸国の市場に進出すれば、更に大きな可能性を発掘することができるはずですよ。

**田村** 加えて、中国の人口だけでも日本の14～15倍ですから、市場の大きさをみてもチャレンジしないという選択肢はありませんでした。

**井上** これまで、積極的な海外展開を図る日本企業といえば主に自動車やエレクトロニクス系のメーカーでしたが、情報サービス産業もグローバルに活躍できるということをぜひとも証明したいですね。

——すでにサービスを開始した各国ではどのような感触ですか。

**田村** タイでは不動産情報サイト「HOME'S Thailand」を2012年1月からサービスを開始していますが、訪問者数は順調に伸びており、新築



**田村 剛**

リクルート社住宅情報事業部在籍中に情報量No.1・売上げ500億円を達成。リフォーム、プライダルの情報事業を育成し、中国企業との合弁ビジネスにも参画。2010年6月、ネクスト国際事業担当執行役員に就任し、ネクストの海外進出を最前線で支えるキーマンとして、日本と海外を往復する日々を送っている。

物件掲載数ではタイ国内でNo.1になりました。中国では「戸博士(homescn.com)」というサイトを4月に開設し、約100万件の情報を掲載しました。

**井上** 9月にサイト開設を予定しているインドネシアでも物件掲載数No.1は達成できる見込みですので、まずは順調なスタートを切れたといえるでしょう。



グローバル進出のキーマンが  
その舞台裏を語る。



アジア諸国に現地法人を設立し、  
「HOME'S」海外ビジネスの展開を加速

“「DB+CCS」の根底にある想いは、  
国や人種の違いを超えて万国共通で伝わるはず(井上)”



——海外進出にあたってこれまでに苦労した  
点がありますか。

**田村** 外資の参入規制など現地特有のルールをク  
リアすることはもちろんですが、現地のパートナー  
企業を見つけるのには相当な苦労がありました。

**井上** 海外でのビジネスが成功するかどうかのカ  
ギは、いいパートナーにめぐり合えるかどうかにか  
かっているといえます。とりわけ私たちのようなサー  
ビス業にとっては人が命であり宝ですからね。

**田村** おっしゃるとおりです。そこで私たちは、候  
補の企業を1軒1軒訪問  
し、対面で話し合いまし  
た。そうすることで当社  
の想いも伝わり、賛同し

てくれるパートナーに出会うことができました。

**井上** 国や人種や言語が違って、仕事をしてい  
くうえでの基本である価値観や理念を共有する  
ことは可能です。たとえば私たちが中長期戦略と  
して目指している「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)」は、  
大量の情報が蓄積されたデータベースからお客  
様一人ひとりにとって最適な情報を提供するとい  
うもの。その根底には、事業を通じて世の中の「不



安」「不満」「不便」など“不”を解消していきたいと  
いう私たちの願いがあるわけですが、これはどの  
国でも通じると思っています。

“ ゆくゆくは海外で生まれたサービスを世界中に広げ、  
日本に逆輸入できるまでに育てたい(田村)”

**田村** 確かに、どこの国に行ってもネクストの社  
是である「利他主義」に共感してくれる人は必ずい  
ます。各国の環境などによってサービス内容を柔  
軟に変えていく必要はありますが、私たちがこれ  
まで日本で追求し、大切にしてきた考え方は万国  
共通だといえます。

——今後の展望や中長期の目標について教え  
てください。

**井上** 中長期では、東アジア・ASEAN諸国だけ  
でなく、ゆくゆくはアメリカやヨーロッパも視野に  
入れて事業を展開していけるものと確信しています。

**田村** 3年後をめどに海外事業の収益をグルー  
プ全体の3割程度に引き上げることを目指し、そ  
の実現に向けて、まずはブランディングを強化し  
てサイトの認知度向上を図っていきます。そして、

将来的には、事業展開の対象地域を広げていくな  
かで、海外発の新しいサービスを生み出し、世界  
中に広げるとともに日本に逆輸入できるまでに育  
てたいと思っています。

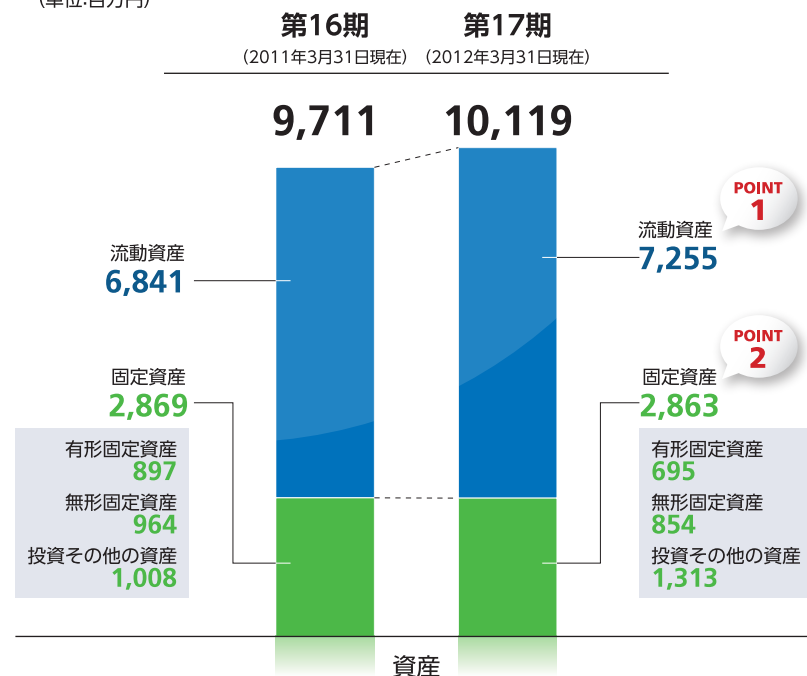
**井上** 今はまだグロー  
バルカンパニーとしての  
第一歩を踏み出したば

かりですが、いずれは海外での収益が日本国内を  
しのぐくらいにまで拡大するよう、チャレンジを続  
けていきます。



## 連結貸借対照表の概要

### 資産の部 (単位:百万円)



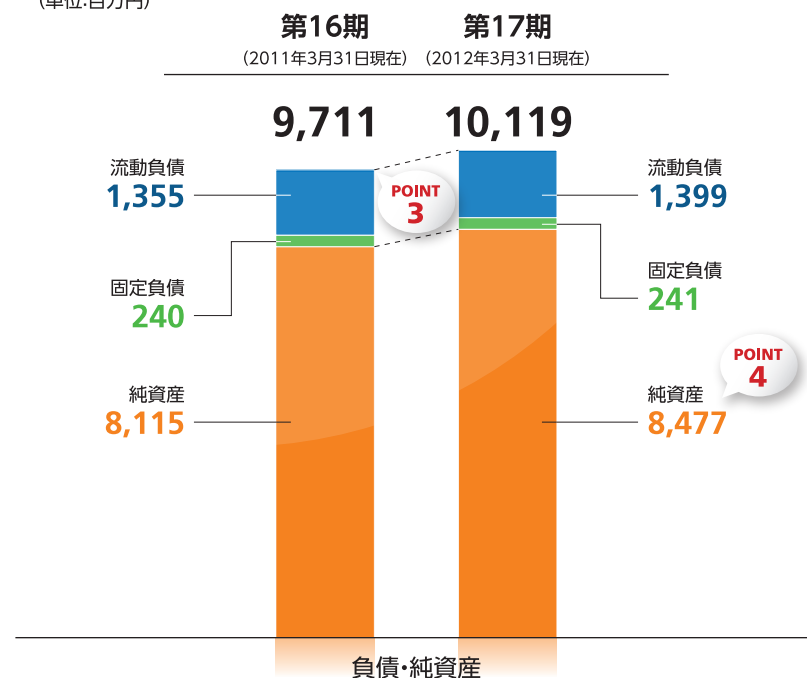
### POINT 1 流動資産

現金預金及び売掛金の増加(2,345百万円)と有価証券及び未収還付法人税等の減少(△1,870百万円)の結果、前期に比べ414百万円増加しています。

### POINT 2 固定資産

海外企業の株式取得による投資有価証券の増加(333百万円)がありました。減価償却等による有形固定資産及びソフトウェア減損等による無形固定資産の減少(△311百万円)の結果、前期と同水準になりました。

### 負債・純資産の部 (単位:百万円)



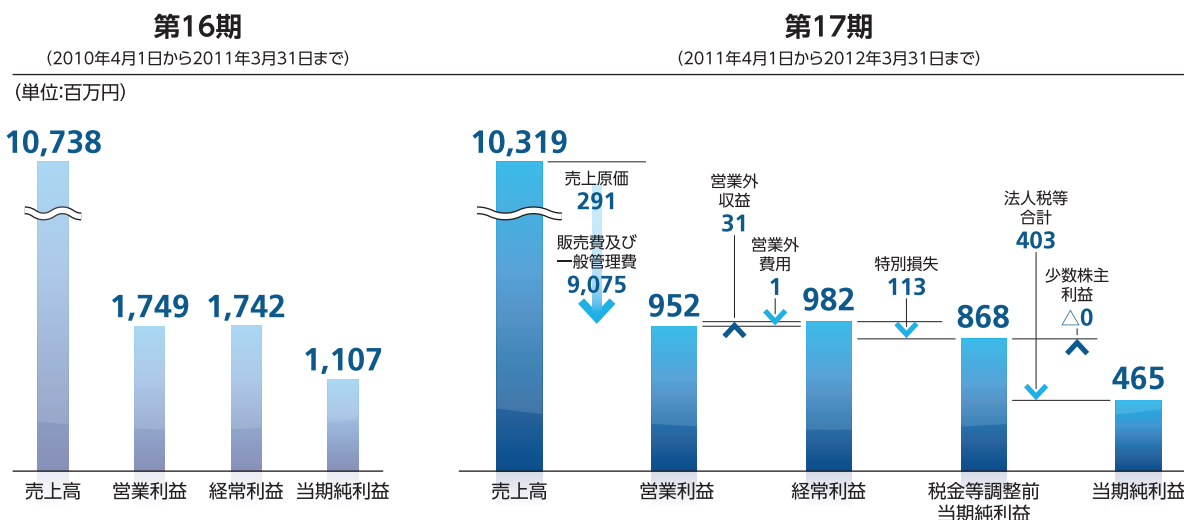
### POINT 3 負債合計

未払法人税等、未払消費税等及び預り金の増加(362百万円)と未払金や賞与引当金の減少(327百万円)の結果、前期に比べ45百万円増加しています。なお、有利子負債ゼロも継続しています。

### POINT 4 純資産

当期純利益による利益剰余金の増加(465百万円)や、配当金の支払による利益剰余金の減少(110百万円)により、前期末に比べ362百万円増加しています。

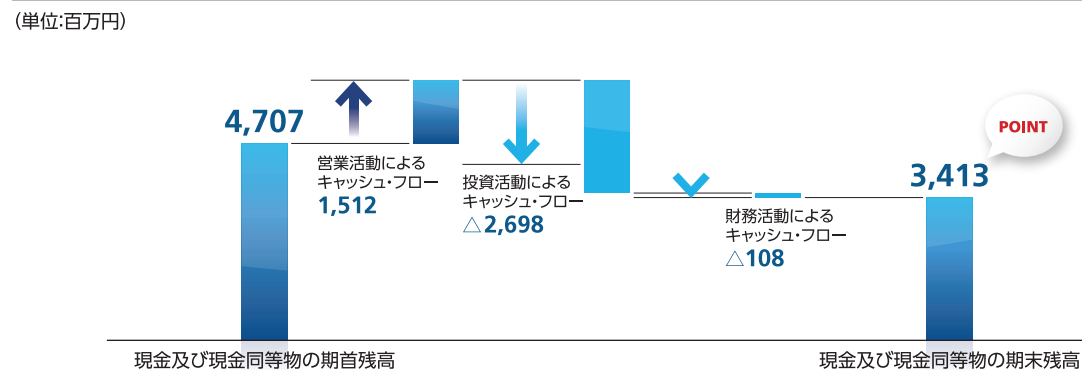
## 連結損益計算書の概要



### POINT 売上高・営業利益・当期純利益

売上高は、主力の不動産情報サービス事業において、新築分譲マンションと新築一戸建てが伸長したものの、課金形式を変更した賃貸・不動産売買の減収等により、10,319百万円(前期比3.9%減)となりました。営業利益は広告宣伝費や本社移転に伴うコスト増により、952百万円(前期比45.6%減)、当期純利益はLococomに関わる無形固定資産の減損処理があり、465百万円(前期比57.9%減)となりました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書の概要



### POINT 当期末の現金及び現金同等物の残高

営業活動によるキャッシュ・フローの増加(1,512百万円)、投資活動によるキャッシュ・フローの減少(△2,698百万円)、財務活動によるキャッシュ・フローの減少(△108百万円)により、当期における現金及び現金同等物の残高は、1,294百万円減少し、3,413百万円となりました。なお、その他定期預金に2,080百万円の残高があります。



## TOPICS

2011

4

5

6

7

8

9

10

11

12

2012

1

2

3

TOPICS 1

## リッテル研究所設立

「レコメンデーション・エンジン」の研究開発を強化

TOPICS 2

## 被災地支援サイト開設



被災地支援サイト

TOPICS 3

**「インターネットIR・優良企業賞」受賞、  
「全上場企業 ホームページ充実度ランキング」  
優秀サイトに選定**


TOPICS 4

**3年ぶりにテレビCMを放映  
「掲載物件数No.1」と「ホームズズバツと検索」  
(新検索システム)のメッセージを訴求**

TOPICS 5

**2012年「働きがいのある会社」  
ベストカンパニーに2年連続選出(27位)**


TOPICS 6

**『HOME'S』の  
アジア地域進出**
2012年1月にタイ、4月には中国で  
不動産情報サイトをオープン

タイ



中国

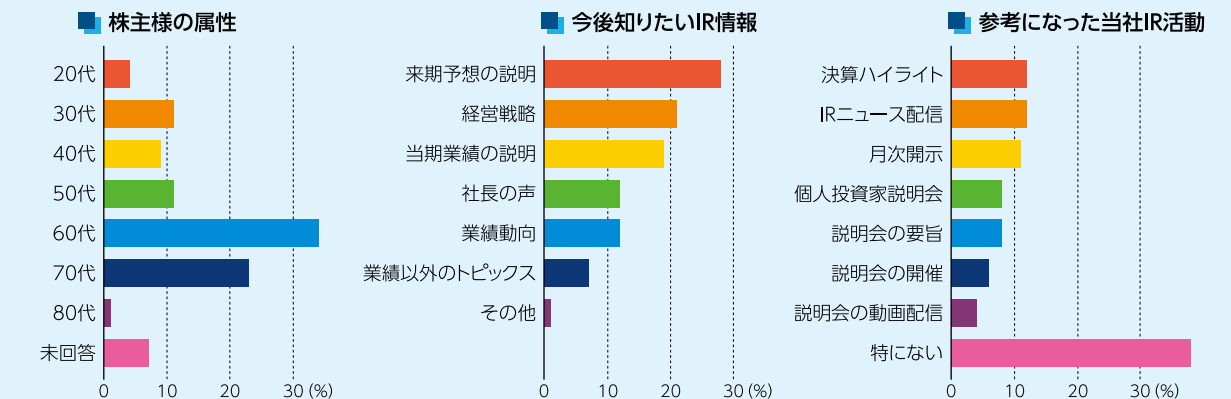
## 第16期株主通信アンケート集計結果のご報告

第16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。

ここに、お寄せいただいた回答の集計結果の一部と主なご意見・ご要望を報告させていただきます。

## アンケート回答者の属性



## 主なご意見・ご要望(フリーコメント)

## ■ ラジオや日経等で自社をPRしてほしい

3年ぶりにテレビCMを放送した他、日本経済新聞、その他全国紙・雑誌等多数のメディアに掲載されました。一部当社ホームページでも紹介しています。

<http://www.next-group.jp/press/record/index.html>

## ■ IR等の言葉がわからない

当社WEBサイトにて「用語集」を用意しておりますので、ご覧ください。

<http://www.next-group.jp/word/index.html>

## ■ 今の状況ではIRよりも業績改善に注力を要す

業績の改善に努めるとともに、IR活動もより充実させていきます。



[全て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/tsushin16.html>

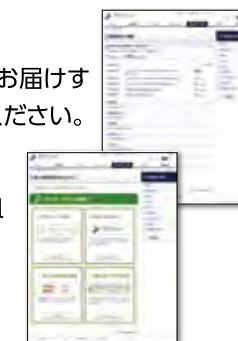
## ■ IRサイトのご案内

当社では株主・投資家の皆様へ有益な情報をお届けするためにIRサイトを設けております。ぜひご覧ください。

## ■ 投資家向けサイト

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

## ■ 個人投資家の皆様へ

<http://www.next-group.jp/ir/individual/index.html>

## ■ ネクストIRニュース

「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、「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。

■ 「ネクストIRニュース」登録  
[touroku@next-group.jp](mailto:touroku@next-group.jp)



## 会社概要 2012年3月31日現在

商号 株式会社ネクスト(NEXT Co., Ltd.)  
 WEBサイト <http://www.next-group.jp/>  
 本社 〒108-0075 東京都港区港南2-3-13  
 品川フロントビル  
 資本金 1,993百万円  
 設立 1997年(平成9年)3月  
 従業員数 523名/前期比 74名減  
 (グループ連結、派遣・アルバイト社員含む)  
 事業内容 不動産情報サービス  
 地域情報サービス  
 その他  
 支店・営業所 大阪・福岡・名古屋・沖縄  
 連結子会社 株式会社レントアーズ  
 HOME'S PROPERTY MEDIA (THAILAND) CO., LTD.

## 取締役及び監査役 2012年6月26日現在

代表取締役社長 井上 高志  
 取締役執行役員 森野 竜馬  
 取締役執行役員 浜矢 浩吉  
 取締役執行役員 成田 隆志  
 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 松嶋 英機\*2

\*1は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。  
 \*2は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

## 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 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 特別口座の口座管理機関 東京証券取引所 市場第一部  
 上場証券取引所 2120  
 証券コード 電子公告により行います。  
 公告の方法 広告掲載の当社ホームページ  
<http://www.next-group.jp/>  
 ただし、やむを得ない事由により電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

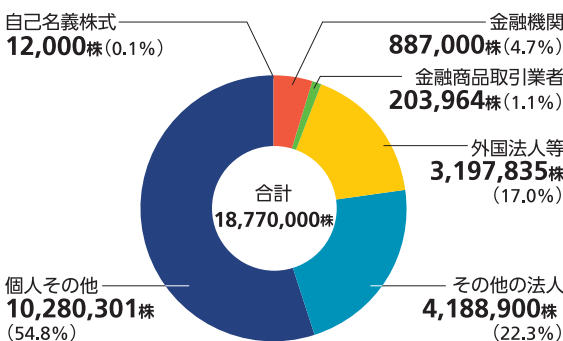
## 株式情報 2012年3月31日現在

株式の状況  
 発行済株式総数 18,770,000株  
 (内、自己名義株式12,000株)  
 株主数 3,380名 (2011年3月末比 354名減)

## 大株主の状況

氏名又は名称	株式数(株)	持株比率(%)
井上 高志	7,023,500	37.41
楽天株式会社	3,000,000	15.98
J.P. MORGAN CLEARING CORP-SEC	954,200	5.08
株式会社たばぐ	915,800	4.87
ザ ベイリー ギフォード ジャパントラスト ビーエルシー	207,800	1.10
ネクスト従業員持株会	202,400	1.07
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウント ジエイピーアールデイ アイエスジー エフイー エイシー	202,100	1.07
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	196,400	1.04
プロスペクト ジャパン ファンドリミテッド	182,100	0.97
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー レギュラーアカウント	174,300	0.92
計	13,058,600	69.57

## 株式分布状況



## 株式に関するお手続きについて

### 証券会社をご利用の株主様

口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。

### 特別口座に記録された株式をご所有の株主様

三菱UFJ信託銀行 証券代行部  
 お問い合わせください。

〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号  
**三菱UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部**  
**☎ 0120-232-711**

受付時間/土・日・祝日を除く 9:00~17:00