

あなたの「出逢えてよかった」をつくる



株式会社 ネクスト（東証第1部 2120）

決算説明資料

2015年3月期 第3四半期（2014年4月～2014年12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

- › **本日のポイント** 3ページ
- › **2015年3月期3Q 決算情報** 4-13ページ
- › **3Qの振返り** 14-17ページ
- › **取組み** 18-23ページ
- › **Trovit社業績** 24-26ページ
- › **IR情報に関するお問合せ窓口** 27ページ
- › **参考資料** 28-77ページ

本日のポイント

不動産情報サービス事業好調。
3Q累計の売上高は前期比 **+13.7%**。
戦略的投資により3Q累計の営業利益は **6.3%**。

物件網羅性 = 競争戦略の重要指標
総掲載物件数は12月平均で**534万件**
(前期比+87.2万件)

月次売上高・加盟店数ともに**過去最高**を更新。

2015年3月期は**投資**の時期。**ユーザーシェアを向上**させる
広告宣伝・スマートデバイス対応強化

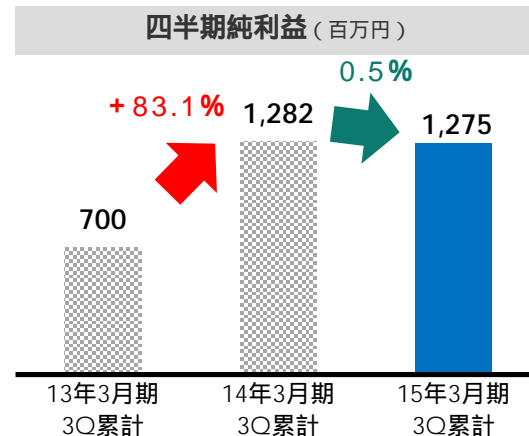
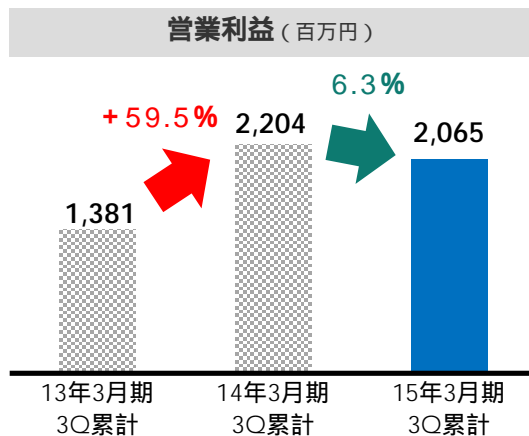
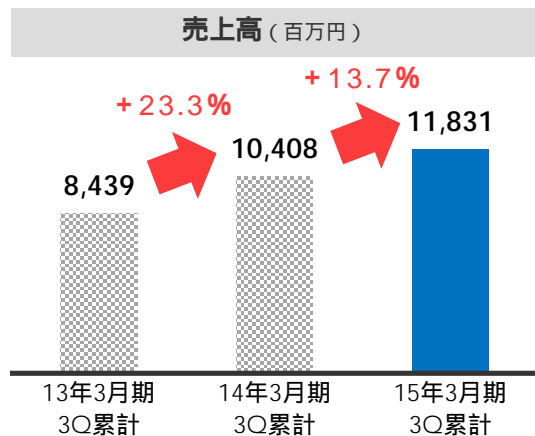
買収したTrovitの**連結**は1月から



**2015年3月期 3Q
決算情報**

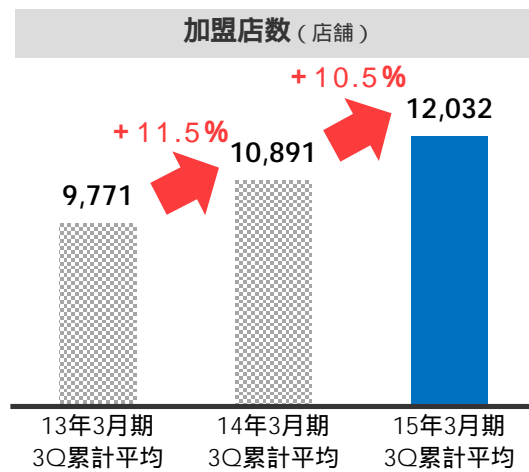
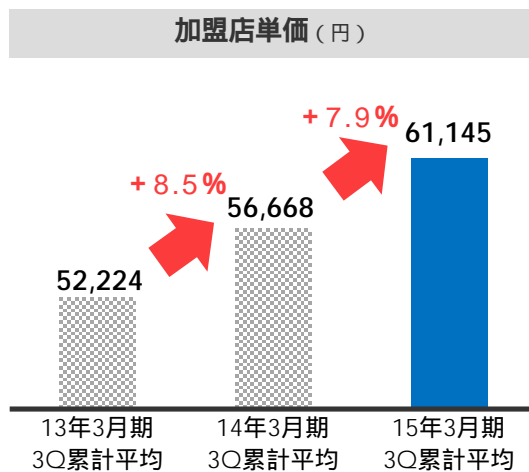
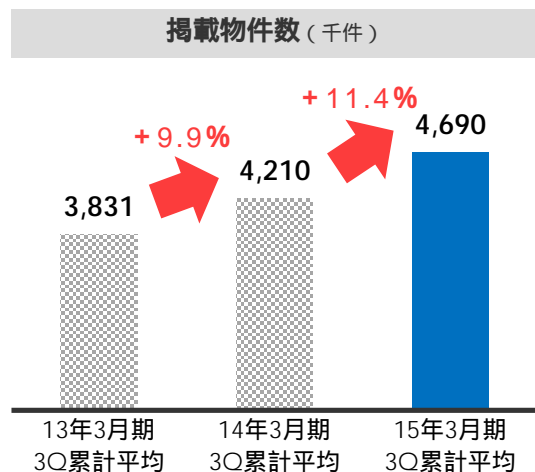
CHECK!

連結業績の推移



CHECK!

「HOME'S賃貸・不動産売買」主要指標の推移

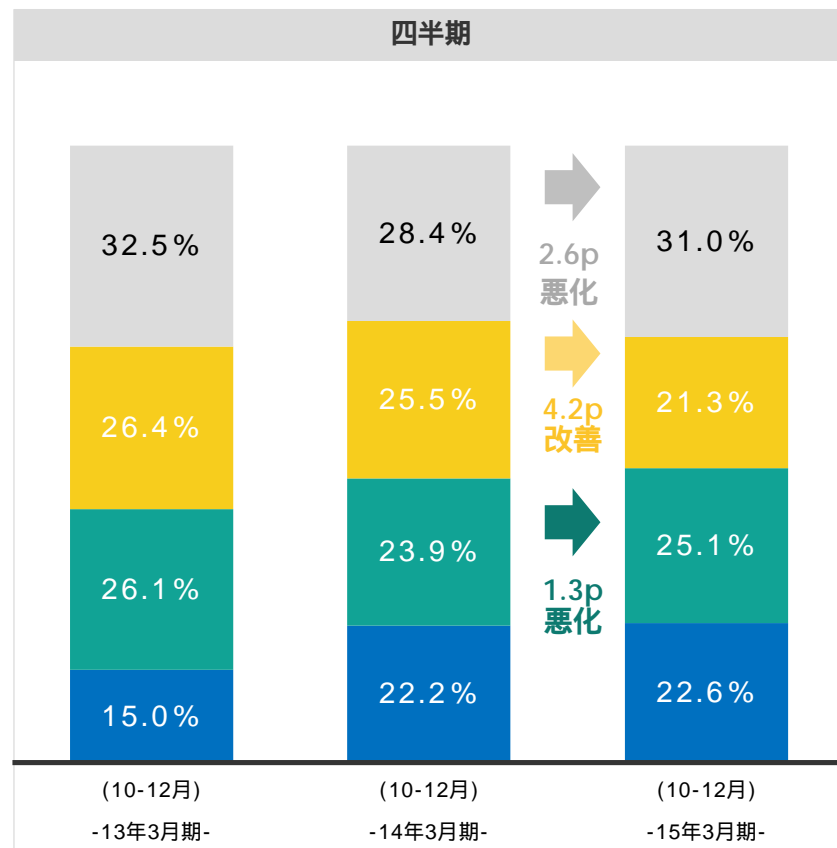
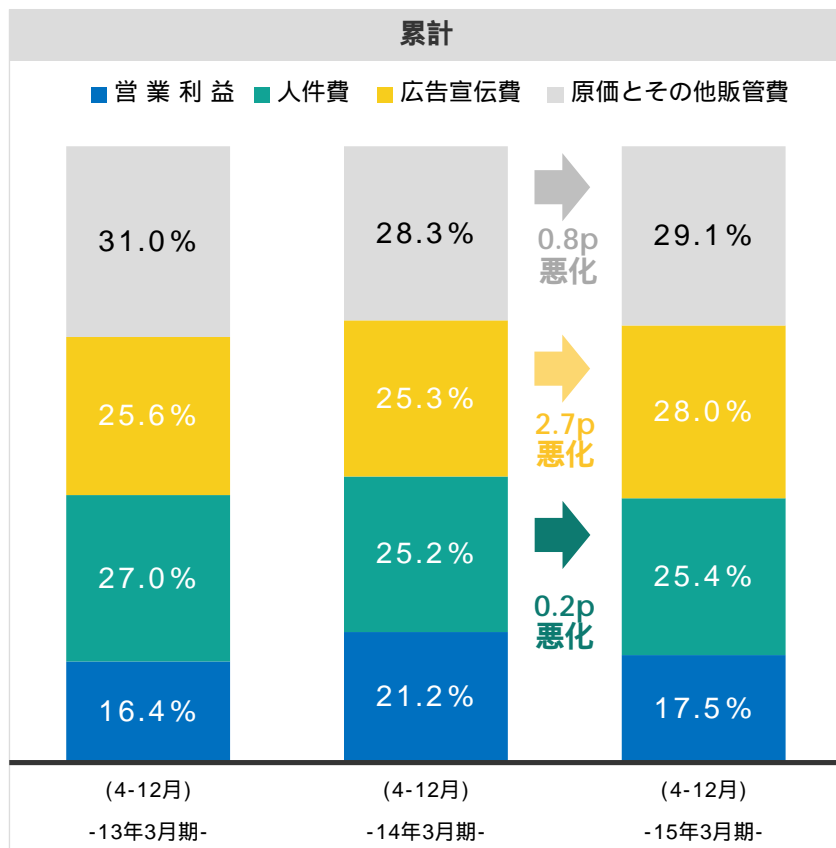


POINT 前期比で売上高+13.7%、営業利益 6.3%、四半期純利益 0.5%

単位：百万円	【累計】 14年3月期 (4-12月)	【累計】 15年3月期 (4-12月)	増減額	増減率		【四半期】 14年3月期 (10-12月)	【四半期】 15年3月期 (10-12月)	増減率
売上高	10,408	11,831	+1,422	+13.7%	1	3,556	4,080	+14.7%
売上原価	336	388	+52	+15.5%		129	153	+18.5%
販管費	7,867	9,377	+1,509	+19.2%		2,635	3,007	+14.1%
人件費	2,628	3,006	+378	+14.4%	2	848	1,026	+20.9%
広告宣伝費	2,633	3,312	+678	+25.8%	3	906	869	4.1%
営業費	296	498	+201	+68.0%	4	117	201	+72.3%
減価償却費	347	277	69	20.1%		92	99	+6.7%
その他販管費	1,962	2,282	+320	+16.3%	5	670	809	+20.7%
営業利益	2,204	2,065	139	6.3%		791	921	+16.4%
四半期純利益	1,282	1,275	6	0.5%		455	588	+29.2%
営業利益率	21.2%	17.5%	3.7p	-		22.2%	22.6%	-

- 3Q累計平均の不動産情報サービス事業は+13.6%、特に主力サービスの「賃貸・不動産売買」は+19.3%と二桁成長を継続（詳細はP.8）。
- 3Q累計平均の人員増（570人から623人）により増加。
- TVCM、交通広告、Youtube広告、デジタルマーケティング等、エリアや量を増やして展開。（詳細はP.19）
- サービス向上に向けたUX調査費や、海外出張に伴う交通費等の増加。
- 買収に関する費用、システム利用料やスマートデバイス対応に伴う費用等の増加。

POINT 戦略的投資により3Q累計の利益率は悪化、四半期では0.3P改善



原価とその他販管費: スマートデバイス対応やサイトリニューアル等の費用や、買収に伴う費用により増加。

広告宣伝費: 早期にユーザーシェアを獲得するため、戦略的にブランディングプロモーションを中心とした広告宣伝活動を強化。(詳細はP.19)

人件費: 今期(4-12月)平均の連結従業員数は、前期570名→当期623名に増加。売上高人件費率はほぼ横ばい。

POINT

「賃貸・不動産売買」は+19.3%と大幅増収

「新築分譲」「注文住宅・リフォーム」は消費税増税による影響が継続

単位：百万円	【累計】 14年3月期 (4-12月)	【累計】 15年3月期 (4-12月)	増減額	増減率		【四半期】 14年3月期 (10-12月)	【四半期】 15年3月期 (10-12月)	増減率
売上高	10,408	11,831	+1,422	+13.7%		3,556	4,080	+14.7%
不動産情報サービス事業	10,311	11,712	+1,401	+13.6%		3,524	4,042	+14.7%
賃貸・不動産売買	5,553	6,625	+1,072	+19.3%	1	1,889	2,362	+25.0%
新築分譲	3,145	3,279	+133	+4.2%	2	1,096	1,107	+0.9%
注文住宅・リフォーム	762	621	141	18.5%	3	240	166	30.8%
不動産事業者向け注1	464	659	+195	+42.1%	4	174	230	+32.0%
その他注2	384	526	+141	+36.8%	5	123	176	+43.2%
その他事業注3	97	118	+20	+21.3%		32	38	+18.1%

注1 不動産事業者向けは「賃貸事業者向けCRMサービス」「不動産デベロッパー向け業務支援サービス」「WEBページ制作サービス」等です。

注2 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S介護」「HOME'S引越し見積もり」「HOME'Sリノベーション」「HOME'Sトランクルーム」、海外事業等です。

注3 その他事業は「MONEYMO(マネモ)」「HOME'S Style Market」等です。

- SEO好調により、訪問者数・問合せ数が増加。営業努力により加盟店数も過去最高（詳細はP.16）を更新。
- 消費税増税の影響が継続し、今期（4-12月）のマンションの平均掲載物件数は前期比 7.5%。
戸建では営業努力により平均掲載物件数は+5.7%。
- 「注文住宅・リフォーム」は消費税増税の影響が継続。
リフォームを10月1日より問合せ課金から成約課金モデルへ変更し、課金のタイミングが後ろにずれているため「注文住宅・リフォーム」3Qは 30.8%。
- 不動産デベロッパー向け業務支援サービス（DMPサービス）が2014年7月にサービス開始し、増加。
- HOME'S介護は掲載数及び問合せ数増加等により、前期比+40.2%。

POINT 不動産情報サービス事業は戦略的投資により 5.8%、四半期では+19.1%

単位：百万円	【累計】	【累計】	増減額	増減率	【四半期】	【四半期】	増減率
	14年3月期 (4-12月)	15年3月期 (4-12月)			14年3月期 (10-12月)	15年3月期 (10-12月)	
不動産情報サービス事業	2,251	2,120	131	5.8%	799	951	+19.1%
その他事業	47	55	8	-	8	31	-
連結営業利益	2,204	2,065	139	6.3%	791	921	+16.4%

注：セグメント間取引については、相殺消去していません。

注：前期もしくは当期が赤字の場合増減率は記載していません。

不動産情報サービス事業：概ね計画通り、3Qは広告宣伝費の谷間の時期だった為増益。

その他事業：「EventCal」「eQOLスキンケア」を前期の2Qに終了。

4月にサービスインしたインテリアECサイト「HOME'S Style Market」の費用が加わり増加。

営業損益の推移

単位：百万円	【実績】	【予想】	差額	進捗率
	15年3月期 (4-12月)	15年3月期 (4-3月)		
売上高	11,831	17,895	6,064	66.1%
売上原価	388	560	171	69.3%
販管費	9,377	15,173	5,795	61.8%
人件費	3,006	4,433	1,426	67.8%
広告宣伝費	3,312	5,563	2,250	59.5%
営業費	498	887	388	56.2%
減価償却費	277	434	157	63.8%
その他販管費	2,282	3,854	1,571	59.2%
営業利益	2,065	2,162	96	95.5%
当期純利益	1,275	1,116	+158	114.2%
営業利益率	17.5%	12.1%	+5.4p	

サービス別売上高の推移

単位：百万円	【実績】	【予想】	差額	進捗率
	15年3月期 (4-12月)	15年3月期 (4-3月)		
売上高	11,831	17,895	6,064	66.1%
不動産情報サービス事業	11,712	17,699	5,986	66.2%
賃貸・不動産売買	6,625	9,547	2,922	69.4%
新築分譲	3,279	4,571	1,292	71.7%
注文住宅・リフォーム	621	929	308	66.9%
不動産事業者向け	659	977	317	67.5%
その他	526	1,672	1,146	31.5%
その他事業	118	196	77	60.3%

【売上高について】

修正予想に対する実績の進捗は、概ね計画通りに推移。売上高の進捗はTrovitの売上高予想943百万円を除くと69.8%。
「不動産情報サービスその他」の進捗は31.5%だが、4Q連結開始のTrovitの売上高予想943百万円を除くと進捗率は72.2%。

【利益について】

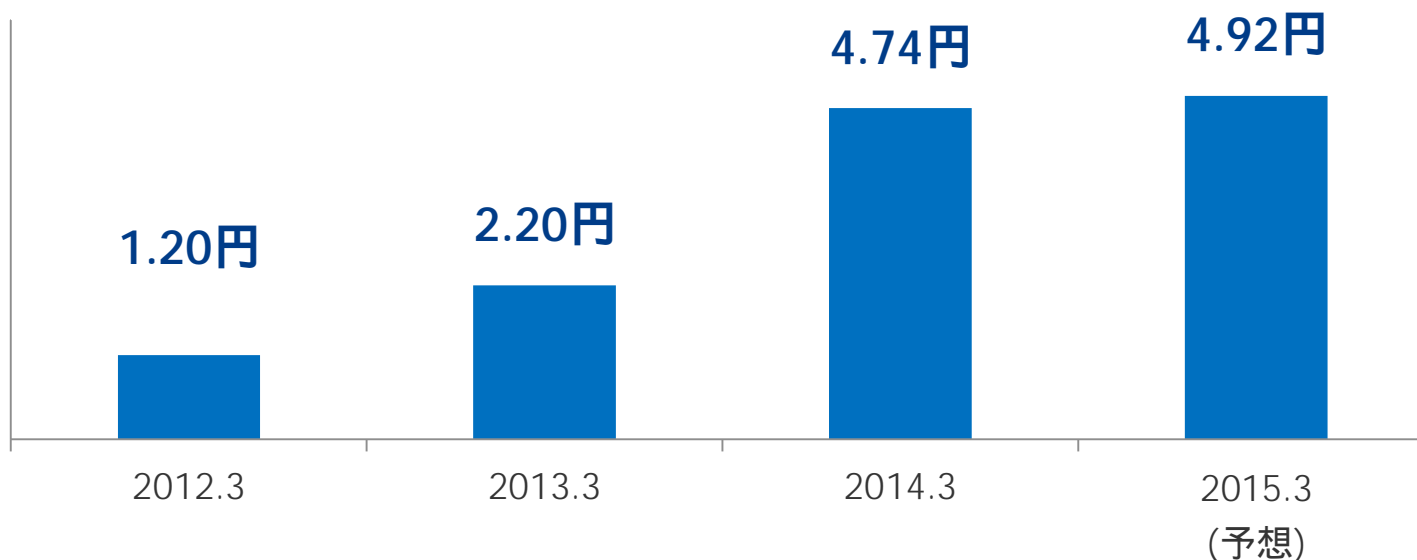
既に当期純利益は予想を上回っているが、概ね計画通り。4Qは戦略的にブランディングプロモーションの投下量を増やして実施中。

【Trovitについて】

売上高+943百万円、営業利益+368百万円、のれん償却 534百万円を予定。(1ユーロ=140円で計算)

POINT 現時点では増配予想に変更なし

1株当たり配当金



当期の配当金は前期同様、連結当期純利益の20%を配当性向の目途にしております。

来期よりIFRSの導入を予定しており、当期はその移行期に当たります。IFRS導入後は、のれんの償却が発生しなくなることもあり、当期の配当金は、「 Trovit社の業績」及び「 Trovit社の株式取得に伴うのれんの償却費」の影響を除いた当期純利益にて計算いたします。

現時点においては、上記 の影響を加味しない当期純利益は1,386百万円と予想しており、1株当たり配当金は4.92円を予想しております。

今後上記 を除いた当期純利益が変動する場合には、随時配当性向20%程度にあたる1株当たり配当予想金額の再検討を行い、速やかに開示させていただきます。

貸借対照表とのれんの状況

2015年3月期3Q 決算情報

POINT Trovit社買収に伴うのれんは +10,951百万円、短期借入金は +7,000百万円

単位：百万円	前期末 14年3月末	【当四半期末】 14年12月末	増減額	増減率
資産	13,409	20,792	+7,382	+55.1%
流動資産	11,109	6,855	4,254	38.3%
固定資産	2,300	13,936	+11,636	+505.9%
負債	3,160	9,472	+6,312	+199.7%
流動負債	2,987	9,283	+6,295	+210.7%
固定負債	172	189	+16	+9.8%
純資産	10,249	11,319	+1,070	+10.4%
1株当たり純資産	181.55	200.18	+18.63	+10.2%

主な増減要因			
現預金の減少	4,345	流動資産の減少	1
のれんの増加	+10,918	固定資産の増加	1
ソフトウェアの増加	+269	固定資産の増加	
ソフトウェア仮勘定の増加	+276	固定資産の増加	
短期借入金の増加	+7,000	流動負債の増加	1
未払金の減少	408	流動負債の減少	
未払法人税の減小	244	流動負債の減少	
賞与引当金の減少	266	流動負債の減少	
利益剰余金の増加	+1,052	純資産の増加	

のれんの償却状況	のれんの 総額	期首 残存価額	14年4月-14年12月 償却額	残存価額	残月数	償却終了 年月
旧：(株)リッテル	216	86	32	54	15ヶ月	2016年3月
Trovit Search, S.L.	10,951	-	-	-	60ヶ月	2019年12月

注：のれんの金額は、取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算出された金額です。

- 1 Trovit社買収に伴い、のれんの増加+10,951百万円。短期借入金の増加+7,000百万円。現預金の減少4,345百万円。
- 2 2016年3月期よりIFRSへ移行予定であり、2016年3月期4月度からは、のれんの償却はなくなる。

POINT 当期末の現金同等物は54億減少の29億円、定期預金含めると39億円に

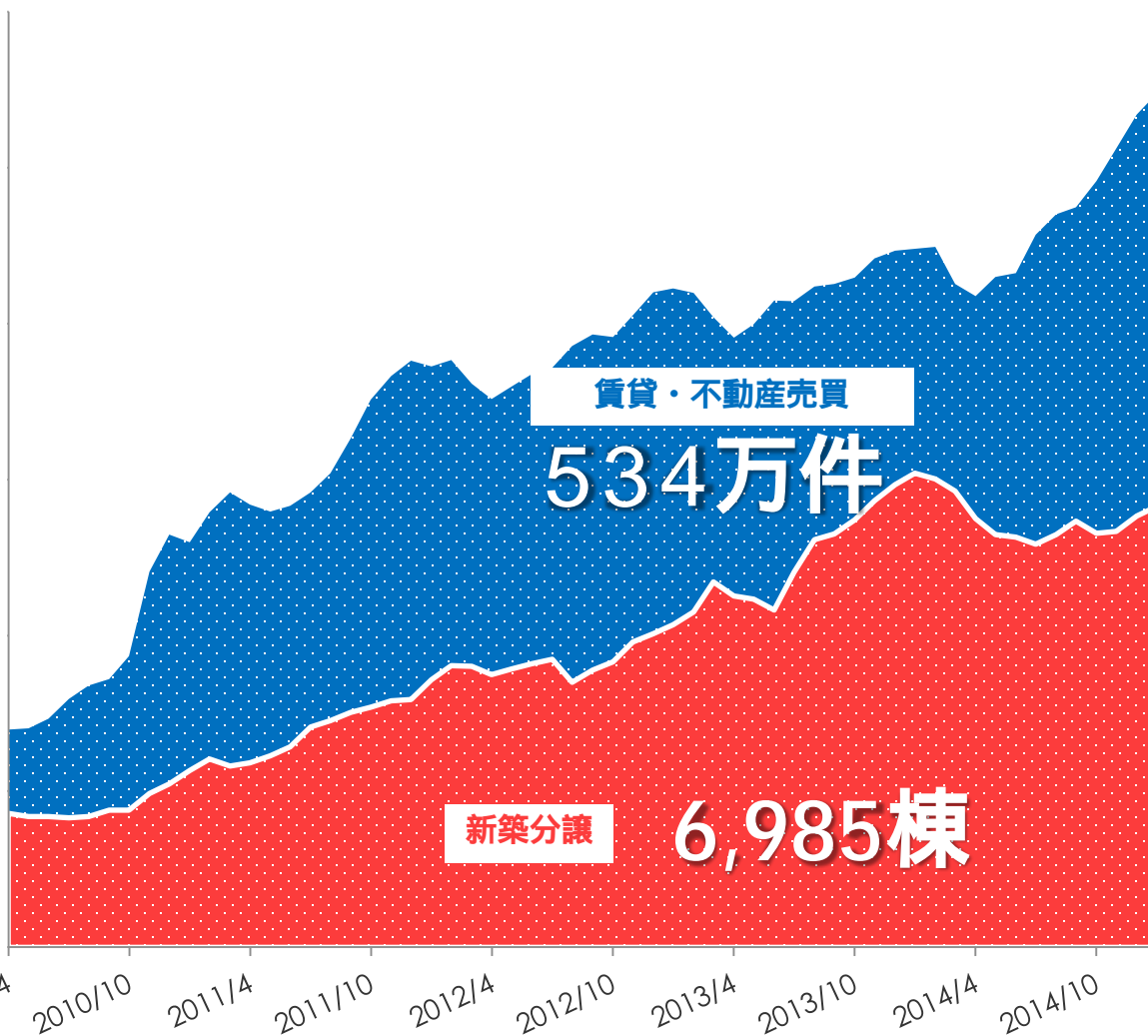
単位：百万円	14年3月期 (4-12月)	15年3月期 (4-12月)	増減額	主な項目	14年3月期 (4-12月)	15年3月期 (4-12月)
営業CF	+ 1,535	+ 849	685	税引前四半期純利益	2,165	2,051
				減価償却費	348	277
				貸倒引当金増減額	130	17
				未払金の増減額	84	557
				法人税等の支払額	1,001	1,033
投資CF	483	13,029	12,546	子会社持分の取得による支出		11,254
				定期預金の預入による支出		1,000
				無形固定資産の取得による支出	279	705
				有形固定資産の取得による支出	67	40
財務CF	107	+ 6,734	+ 6,841	借入による収入		7,000
				配当金の支払	122	267
現金及び 現金同等物の増減	+ 944	5,444	6,389			
現金及び 現金同等物残高	7,877	2,997	4,879	当期末の現金同等物は29億円。定期預金を含めると39億円。		

3Q振り返り

HOME'Sの総掲載物件数の推移 3Qの振り返り

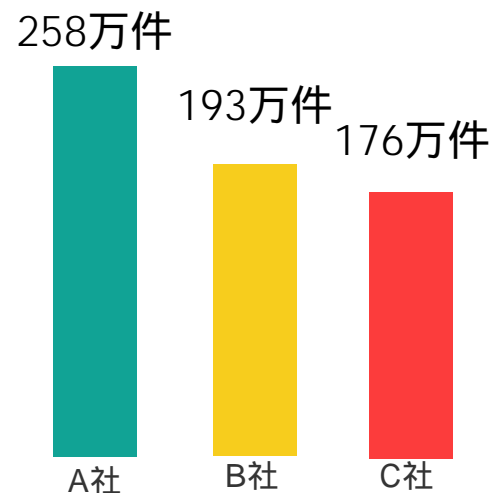
POINT

総掲載物件数は500万件を突破し過去最高を更新中
他社比2倍以上を維持



大手サイトとの比較

(1)



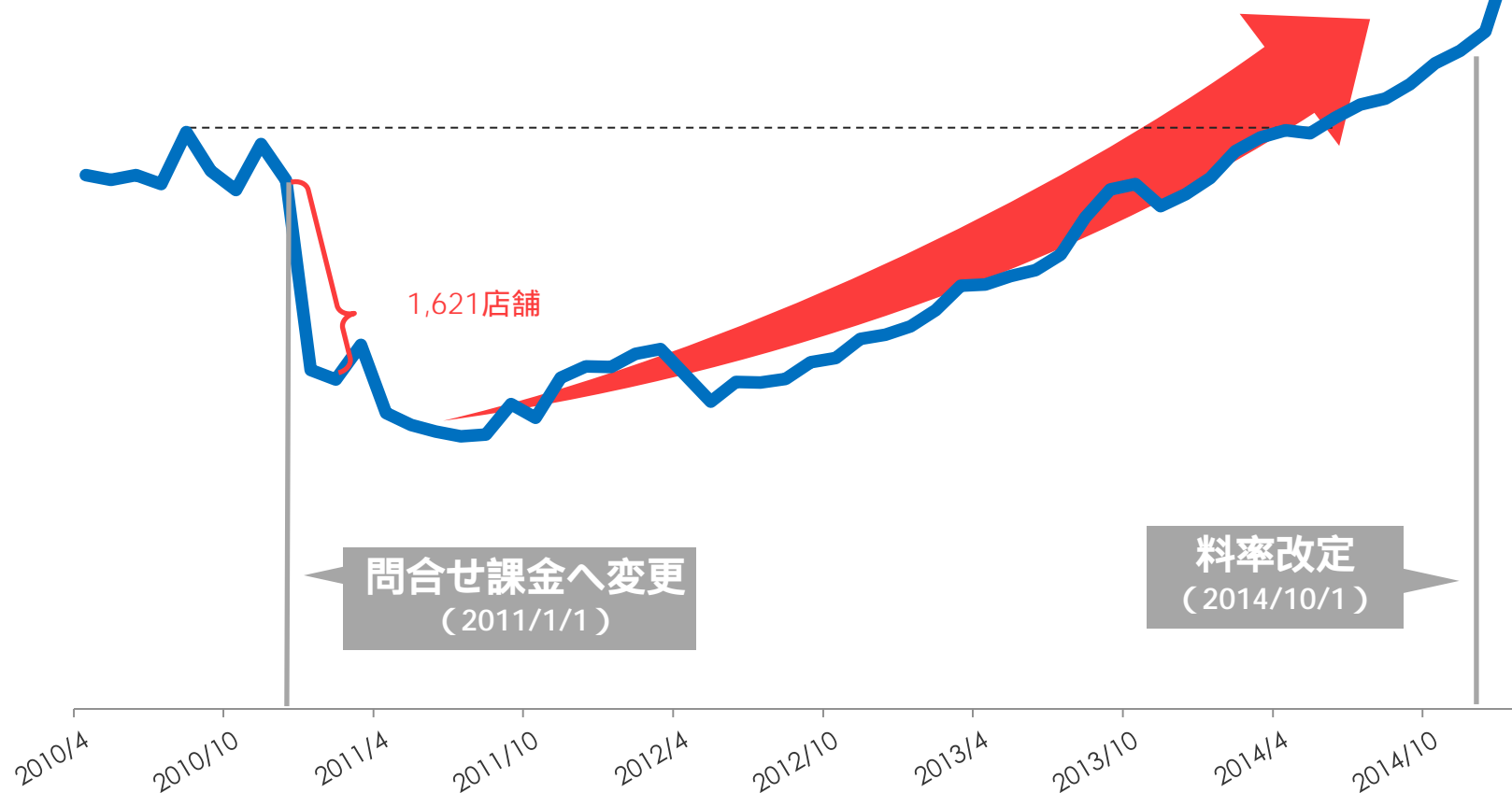
(1) 賃貸・不動産売買の2015年1月の総掲載物件数。当社調べ。

加盟店数の推移 3Qの振り返り

POINT 料率改定後も加盟店数は順調に増加し、過去最高を更新中

過去最高 (1月実績)
13,143 店舗

【 加盟店数 】

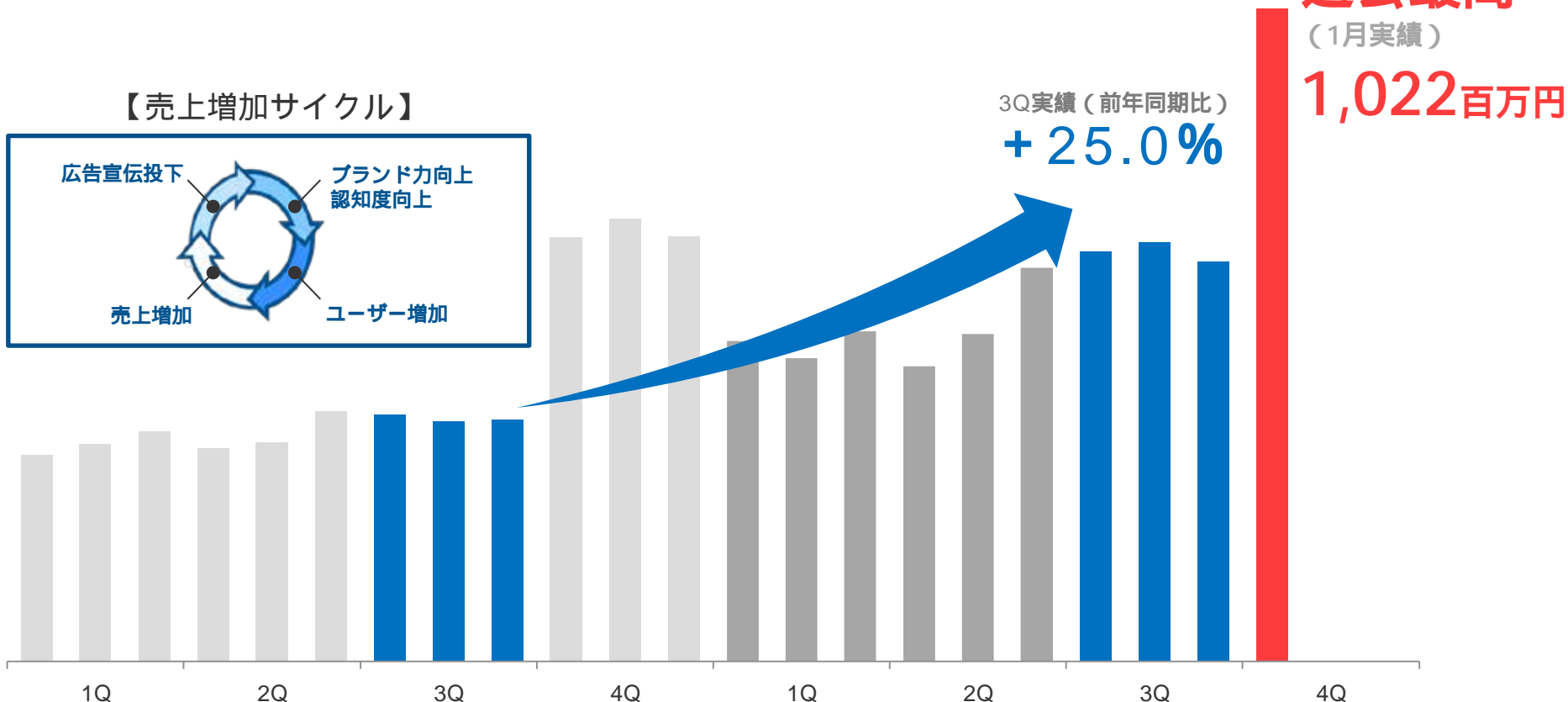
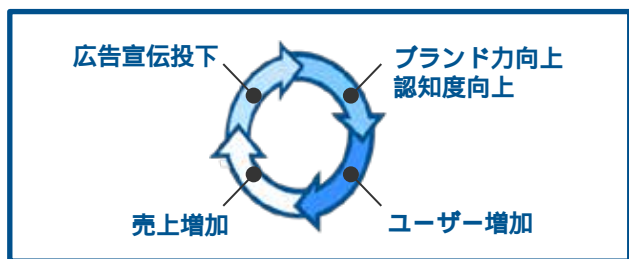


注1：2015年1月時点での速報値を基に記載しています。

賃貸・不動産売買の月次業績 3Qの振り返り

POINT 効果的な広告宣伝投資により、特に「賃貸・不動産売買」の売上は大幅に伸長
月次売上高も過去最高を更新

【売上増加サイクル】



注1：HOME'S賃貸・不動産売買の売上高になります。その他売上は上記には含まれておりません。

- 効果的な宣伝広告を実施
- SEO好調により、検索エンジンで上位表示されるキーワードが増加
- 問合せ数は前年同期比+25%（1月1日～1月19日実績に基づく）

取組み

TVCM 全国投下量 + 40% 以上 (昨対比)

全国視聴可能世帯数 3,542万世帯 以上



「物件数 1」のHOME'Sが“「らしく」住もう”をサポートする5つのストーリー



交通広告・屋外広告も追加実施



TVCM連動キャンペーン



タイアップ広告強化



POINT 音響通信技術等を利用し、来店・来場・成約までの行動解析を可能に

来店・来場トラッキングの仕組み



- 1 小型のスピーカーを店に設置
- 2 音響通信技術で来店を感知
- 3 来店・成約で
楽天スーパーポイントをプレゼント
- 4 ユーザー行動を解析

検討開始

比較検討

問合せ

来店
来場

成約

成約数
極大化

これまでトラッキングできていたもの

新たに可視化できる

POINT LEGO^(R)等のブロックの組合せだけで3次元仮想空間に部屋が出来上がる

GRID VRICKの特徴

誰でも簡単に間取りを作成
LEGO(R)ブロックを配置して、間取り作成



扉、窓、家具の位置を決定
ブロックの色や形で種別を認識



リアルタイムに反映
ブロックの組替えをすぐに反映



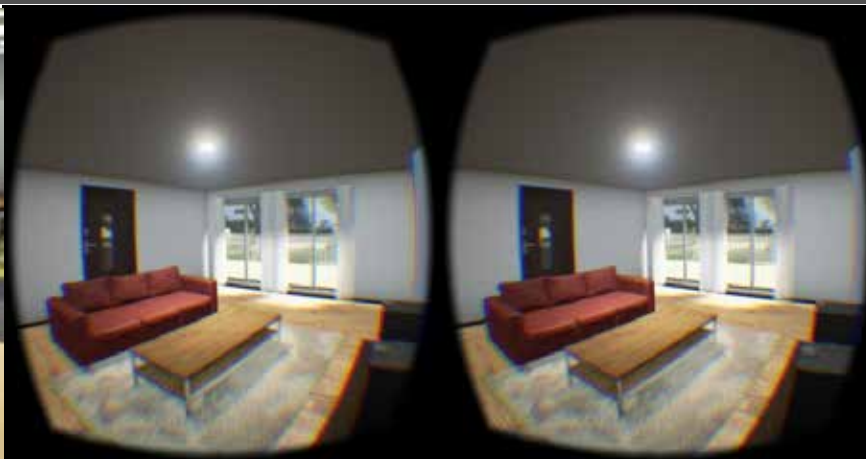
[GRID VRICK 動画リンク](#)

GRID VRICK のリアルな内覧が可能な仕組み

内装やインテリアを自分の好みに変更できる



「Oculus Rift」を着用すれば完成した部屋をウォークスルー体験できる



[GRID VRICK 動画リンク](#)

注文住宅やリフォームのサービス向上に寄与

図面や模型の制作を待たずに提案が可能

完成予想をよりリアルに体験してもらうことが可能



内装はもちろんインテリアを含めた提案にも活用



Home+モダン コロムビアのランプ
 高さ約120cm、幅約25cmのランプです。
 シンプルなデザインが特徴的なランプです。
 価格 ¥27,000 (税込)



デザインアフロック(3人掛けソファ)
 価格 ¥337,371 (税込)



カフェイストのソファテーブル(2人掛け)
 価格 ¥30,780 (税込)

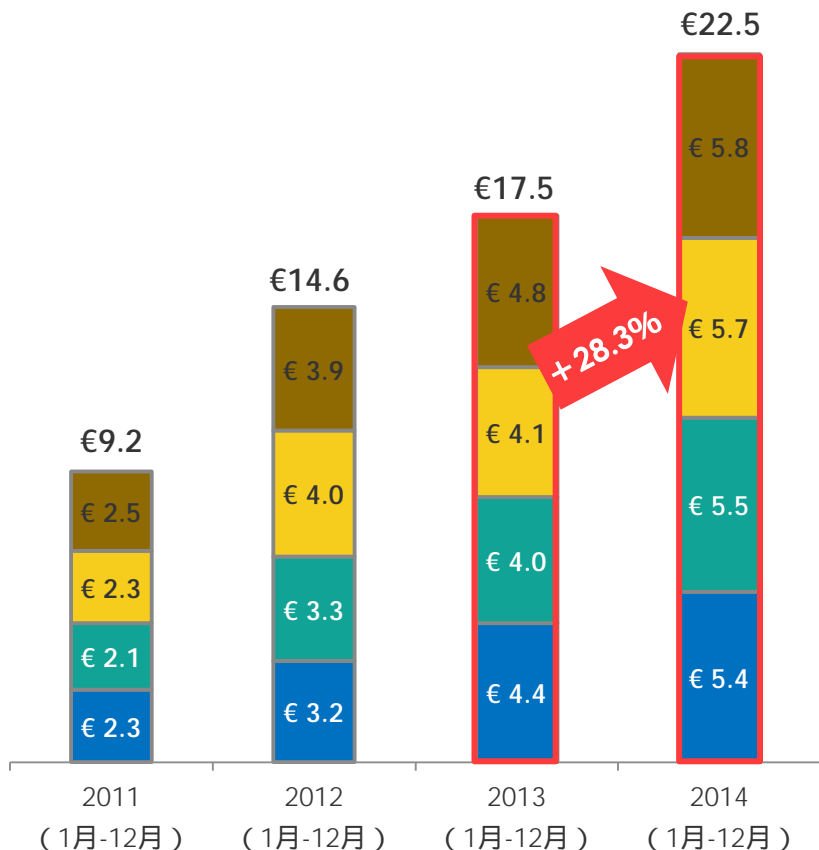


Trovit社業績

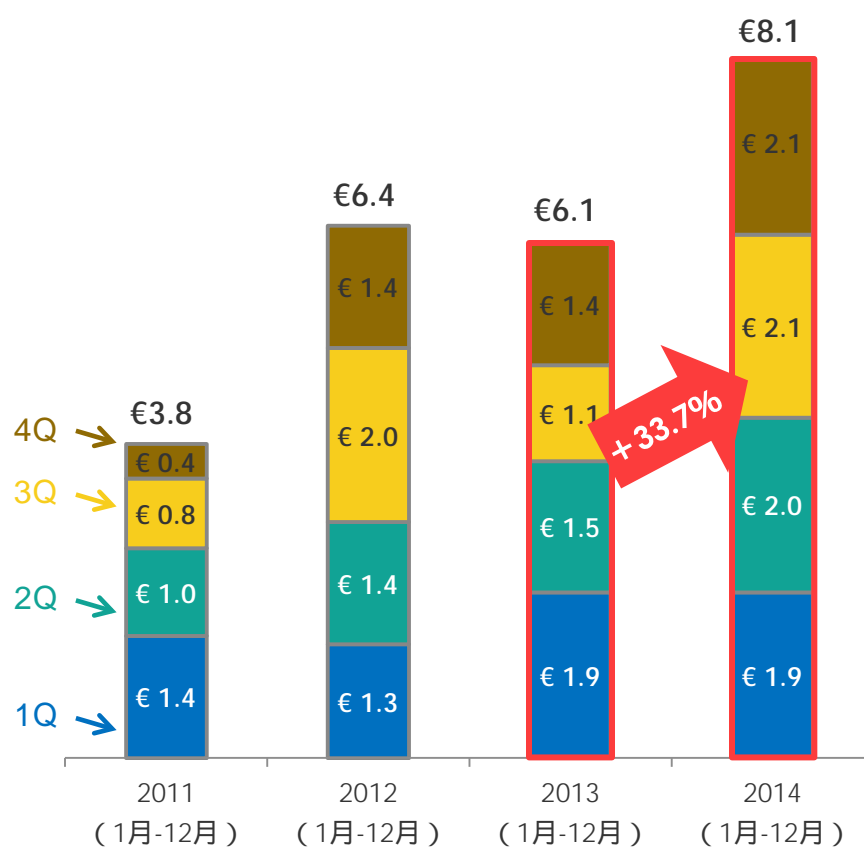
2015年1月から連結開始

POINT 直近の売上高・EBITDAは共に大きく成長

売上高推移（百万ユーロ）



EBITDA（百万ユーロ）



注1：Trovitは12月決算の為、ネクストとは四半期が異なります。

注2：上記数値は連結前のものであり、監査法人の監査を受けていない為、実際と異なる場合があります。

POINT 1月売上はTrovit連結により前期比44.0%増

【月次売上高推移】

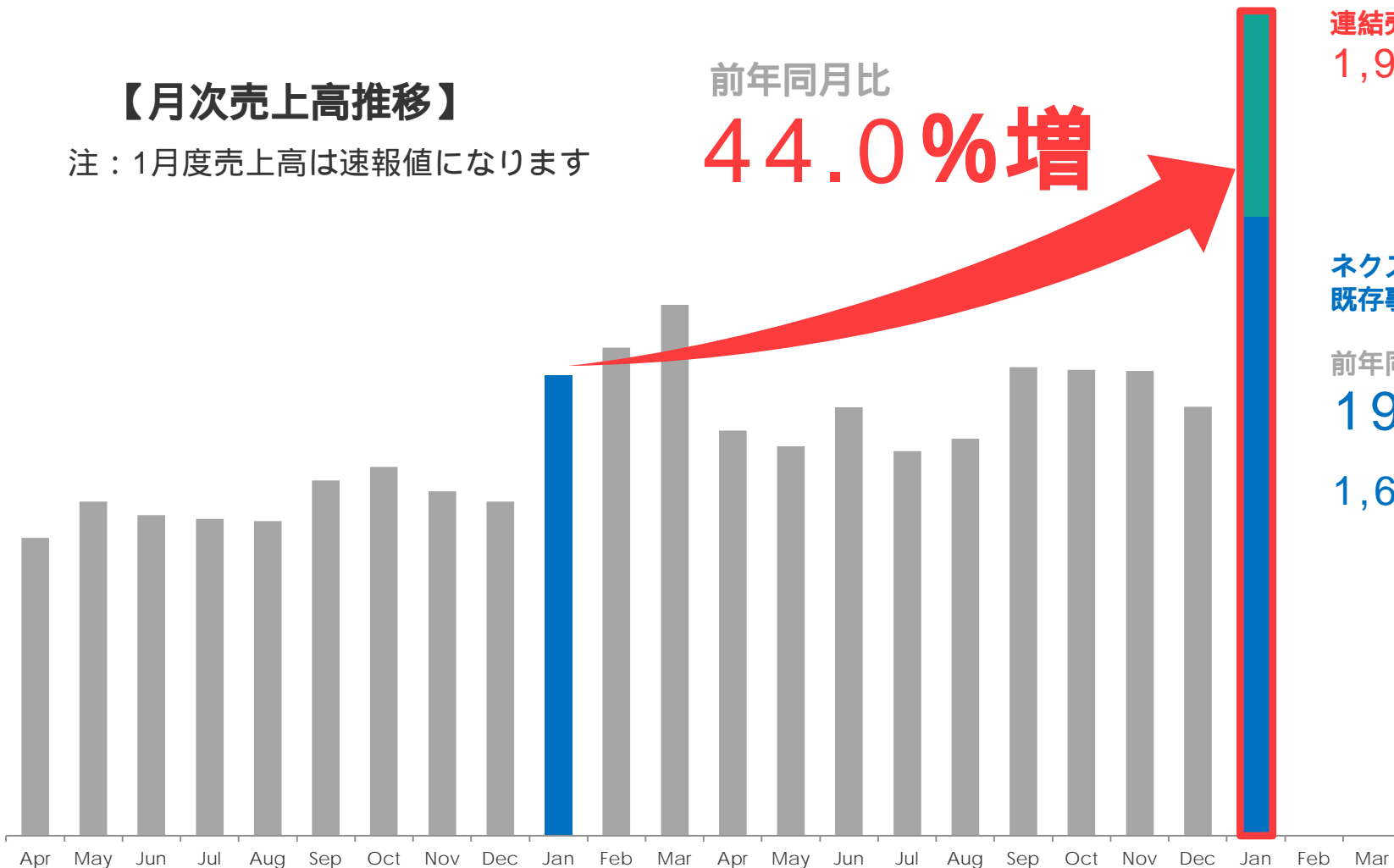
注：1月度売上高は速報値になります

前年同月比
44.0%増

連結売上高
1,975百万円

ネクスト
既存事業売上高

前年同月比
19.4%増
1,639百万円



注：上記数値は速報値であり、監査法人の監査を受けていない為、実際と異なる場合がございます。

IR情報に関するお問合せ窓口



IR専用公式Twitter



公式フェースブックページ



https://twitter.com/Next_2120_IR



<http://www.facebook.com/next.group.jp>



NEXT Co., Ltd.

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

IR情報



お問合せ先

株式会社 ネクスト IR窓口

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

会社サイト <http://www.next-group.jp/> (日本語)

<http://www.next-group.jp/en/> (English)

IRニュースのご案内

月次業績の情報や適時開示情報をメールでお知らせします。
以下のアドレスに空メールを送ってください。

空メールアドレス touroku@next-group.jp

参考資料

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	1,999百万円
発行済株式数	56,478,000株（内、自己株式数36,536株）
連結従業員数	745名（内、臨時雇用者数98名、海外子会社120名）
事業内容	不動産情報サービス事業 その他事業
主な株主	ネクスト役員、楽天株式会社（15.9%）
本社所在地	東京都港区港南2-3-13 品川フロントビル（総合受付 3階）
主な子会社 （ ）は議決権比率	株式会社レンターズ（100%） Lifull(THAILAND) Co., Ltd.（99.9%）、12月決算 PT. Lifull Media Indonesia（50.0%）、12月決算 Trovit Search, S.L.（100%）、12月決算



代表取締役社長 井上 高志

	職 歴
1991年4月	リクルートコスモス入社 分譲マンション販売、流通物件仲介を担当
1991年7月	リクルート総合人材事業部へ出向、のちに転籍 主に新卒採用、中途採用、人材サービスの法人営業に従事
1995年7月	リクルートを退社 ネクストの前身となるネクストホームを創業し、事業スタート
1997年3月	株式会社ネクストを設立し、代表取締役社長に就任
2014年3月	一般財団法人Next Wisdom Foundationを設立し代表理事に就任
2014年4月	当社代表取締役社長兼国際事業部長に就任（現任）

創業のエピソード

この先ずっと「目の前の人を笑顔に、幸せにしたい」、そう強く決意する出来事が起こったのは、いまから22年前のことです。

不動産業界に入り、新入社員としてマンション販売を担当していた私は、ある若いご夫婦の担当になりました。ご紹介した物件を気に入っていただき、さっそく購入の手続きに入りました。

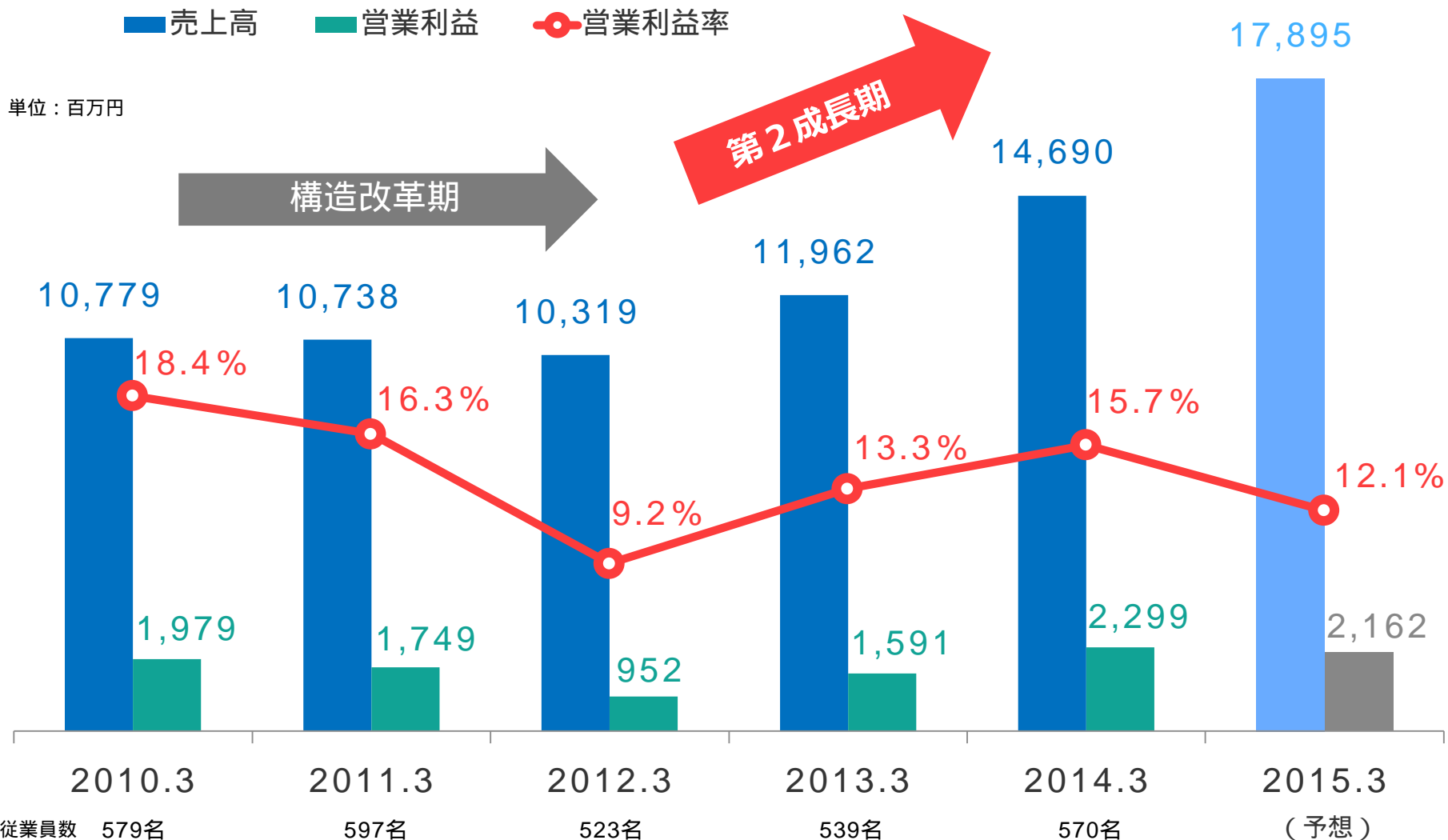
ところがローン審査が通らず、ご夫婦は購入を断念せざるを得ませんでした。お二人のあまりの落胆ぶりに、私は「何とかして、このご夫婦に良い物件を探してあげたい」と思い立ち、他社の物件情報をもかき集めてご紹介しました。

最終的にお二人は他社の物件を気に入られ、審査も無事に通り、ご購入となりました。当然、上司からはきつく叱られました。

後日そのご夫婦が訪ねてこられ、「井上さんが本当に私たちの立場に立って一生懸命に探してくれたおかげで、素晴らしい物件に出会えました。どうもありがとうございます」と満面の笑みでお礼を言ってくくださったのです。

そのご夫婦の喜ぶ様子を見たときに、これから先ずっと、このような「最高の笑顔」をつくり続けられる仕事をしたいと強く思うようになりました。また、不動産業界に身を置いている私でさえも、当時は情報を集めるために苦労したのですから、限られた情報の中から“一生に一度”ともいえる高価な買い物をしなければならぬお客様はもっと大変な苦労をされているのだろうと、大きな疑問を抱きました。このときの体験が原点となり、「すべての不動産情報が公開される仕組みを実現したい」との一念が生まれ、創業へと結びつき、ネクストの基盤となっていったのです。

POINT 構造改革によって、第2成長期へ。既存事業の売上・利益は過去最高を更新。2015.3はM&Aを含めた戦略的投資を展開。





あなたの「出逢えてよかった」をつくる



社是・経営理念

社是

利他主義【altruism】

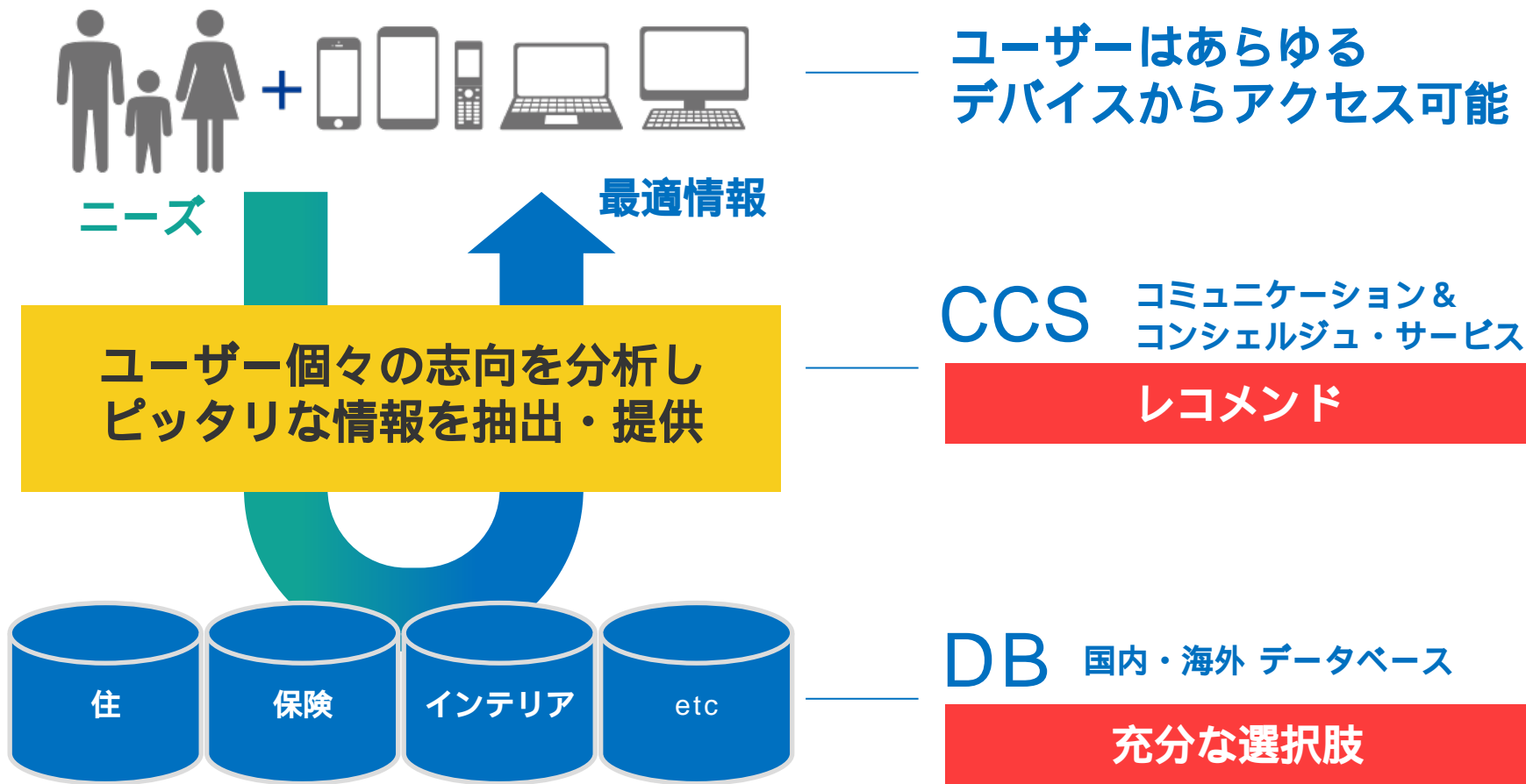
“みんなを幸せにしたい”その想いは全方位

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



POINT 中期戦略のスローガンはDB + CCSでGlobal Companyを目指す



POINT

質・量ともに圧倒的No.1の不動産・住宅情報サイトを目指す

目指すもの

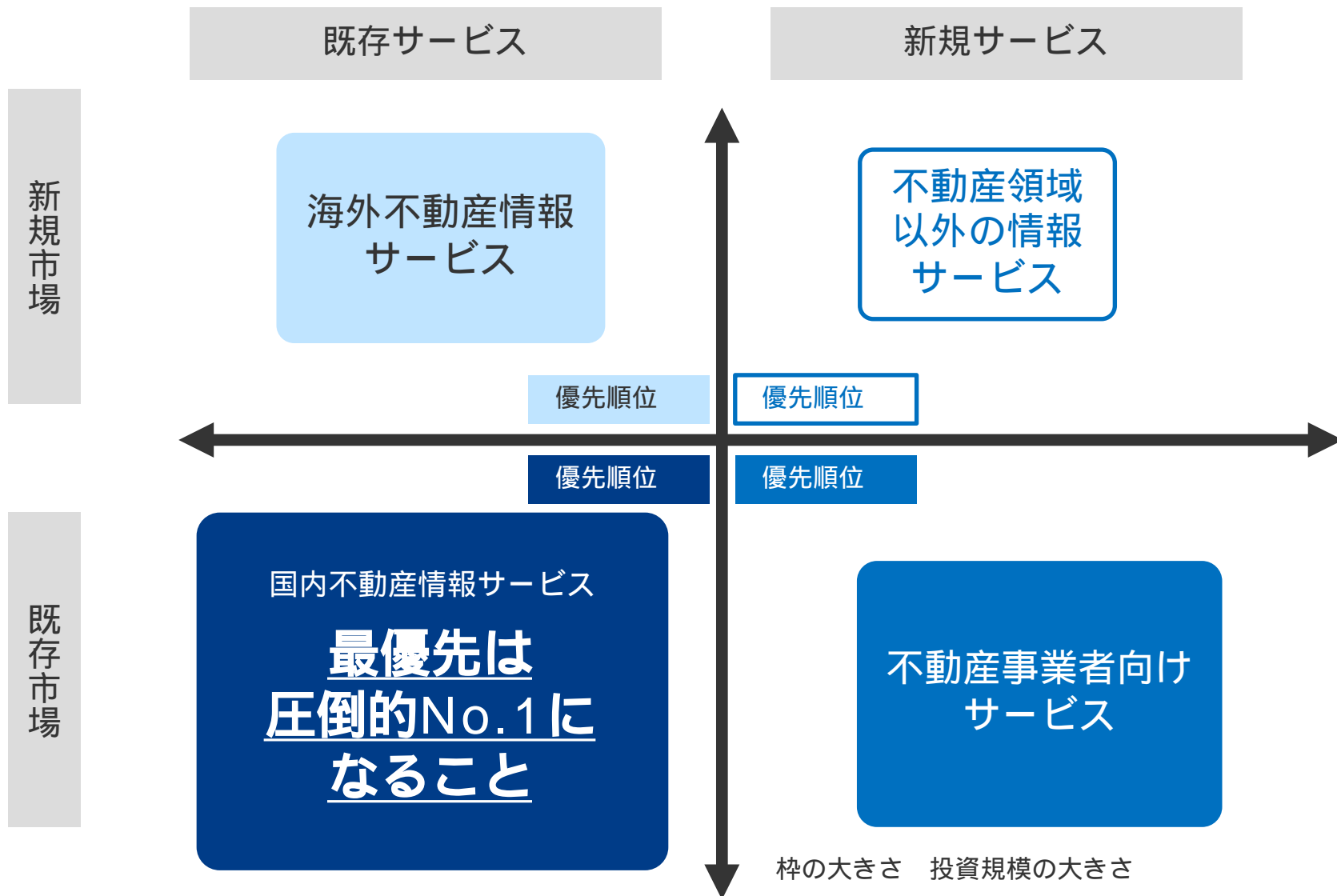
総掲載物件数No.1

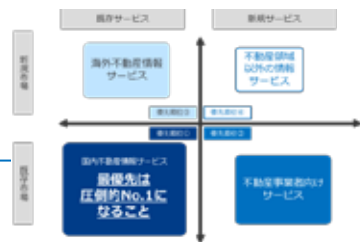
使いやすさNo.1

利用者数No.1

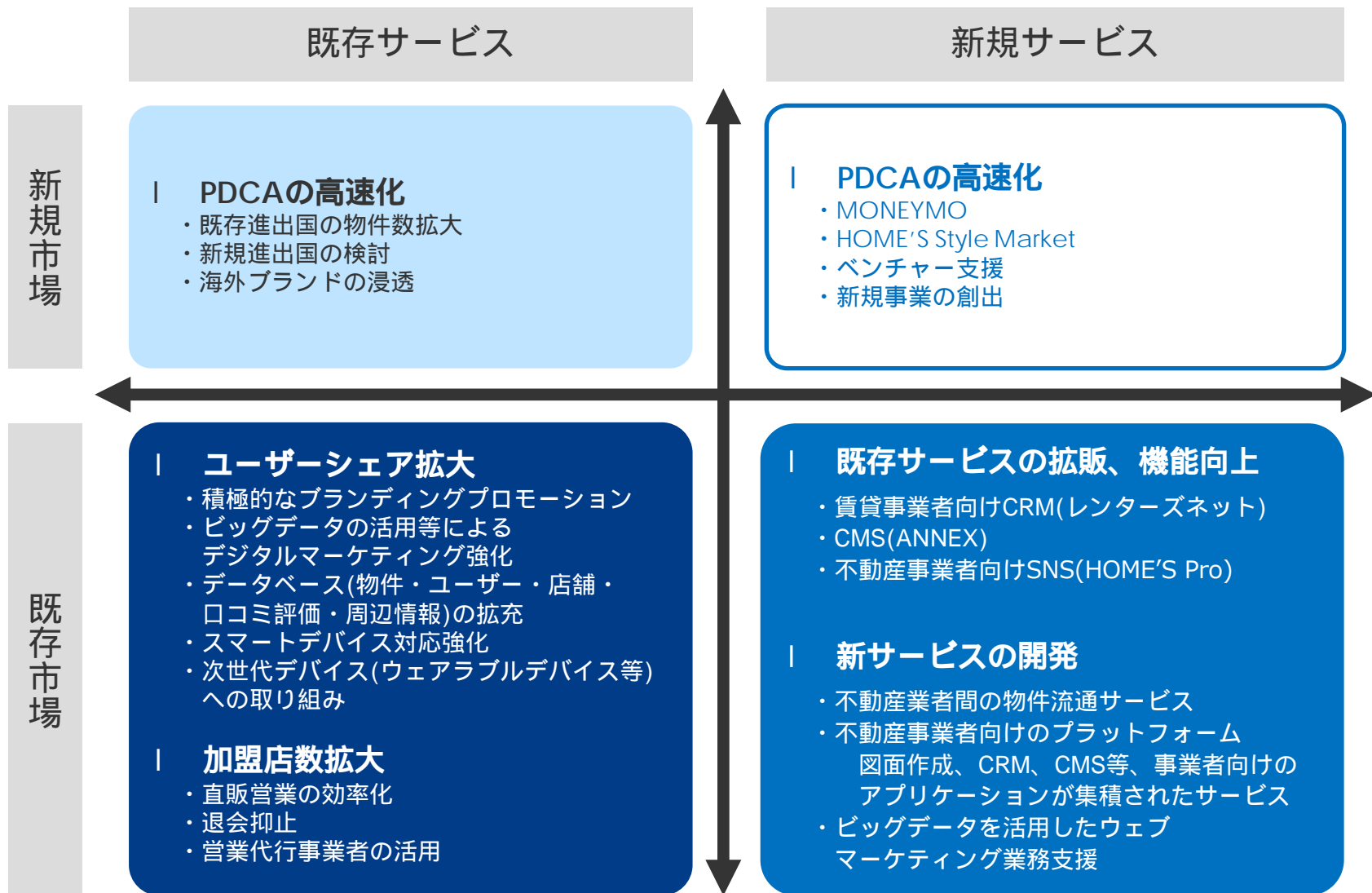
情報精度No.1

POINT 国内の不動産市場を最優先に長期的な成長に向けた投資もしていく

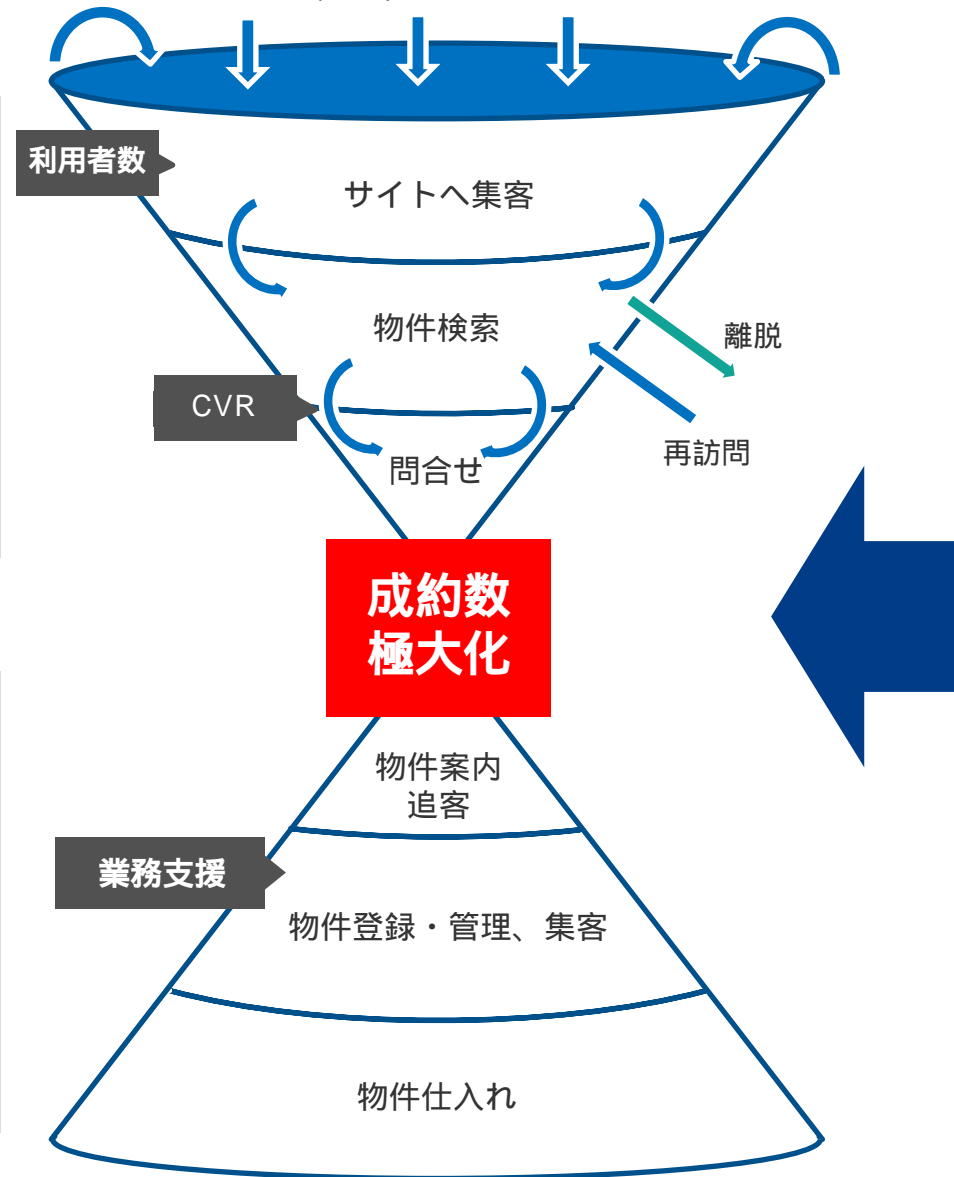




POINT 物件・ユーザー・加盟店数拡大、新規サービス提供に注力



POINT 情報量(DB)を増やし、CCSで成約数極大化。住まい探しのプラットフォームへ



集客強化

利用者数の最大化

プロダクト強化

CVR(問合せ率)の改善

データベース拡充

物件・ユーザー・店舗・口コミ評価・周辺情報DBを集め、CVR(問合せ率)の改善、成約率の最大化

業務支援サービス強化

データベースの拡充、成約率の最大化

POINT 効果測定をしながら継続的なブランディングプロモーションを実施

想起率底上げのイメージ

CHECK!

想起率向上

→TVCM、YouTube、
ディスプレイ広告、
キャンペーン等



CHECK!

忘却率を抑止する

→OOH、ミニ番組等



CHECK!

想起率を底上げ

→継続的なブランディング

PDCA

想起率

PDCA

広告宣伝の
効果測定を実施

【ユーザーシェアを高める広告宣伝活動のサイクル】

ブランディング広告

想起率向上

ユーザーシェア向上

WEB集客効果向上

時間軸

ブランディングプロモーション強化

参考資料

POINT チャネル・エリア・投下量を前期より拡大し、ユーザーシェアを高める



TVCM



OOH



YouTube



キャンペーン



TVCM 8/18 ~



OOH **バス追加**



YouTube 8/14 ~



キャンペーン 1/14 ~

44億円

2014年3月期
実績

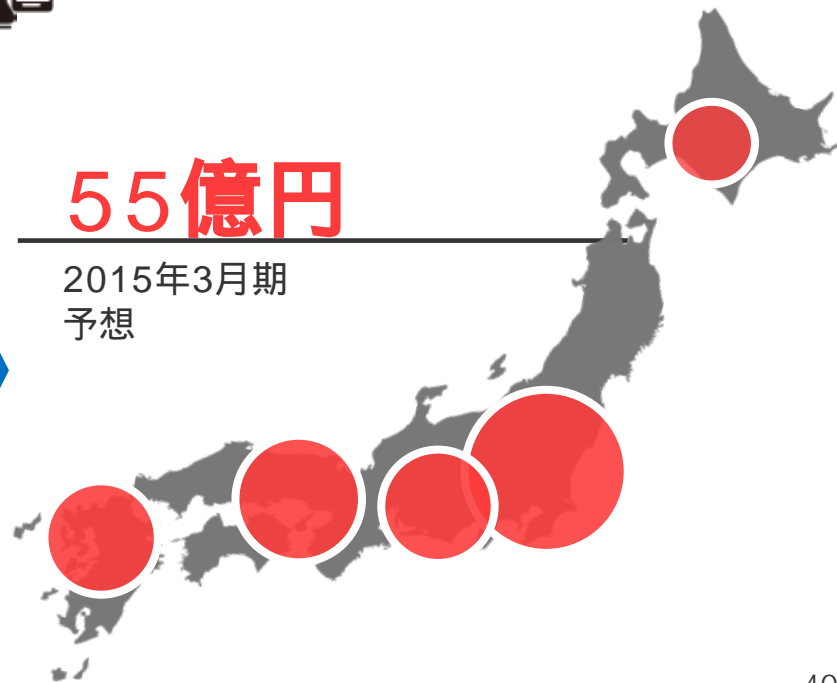


広告宣伝費(総額)

エリア拡大
投下量増加
チャネル追加

55億円

2015年3月期
予想



POINT 世界の同業他社はユーザーシェアを背景に、時価総額が高い

[Rightmove,UK]
 売上高 247億円
 営業利益 171億円
 当期利益 131億円
 2013年12月期

[NEXT,JP]
 売上高 146億円
 営業利益 22億円
 当期利益 13億円
 2014年3月期

[Zillow,US]
 売上高 232億円
 営業利益 19億円
 当期利益 14億円
 2013年12月期



[リクルート住まいカンパニー]
 売上高 866億円



[Trulia,US]
 売上高 168億円
 営業利益 28億円
 当期利益 20億円
 2013年12月期

[Soufun,CN]
 売上高 748億円
 営業利益 411億円
 当期利益 350億円
 2013年12月期



[REA group,AU]
 売上高 400億円
 営業利益 186億円
 当期利益 136億円
 2014年6月期

注1 各社発表のIR資料より計算
 注2 株価は2015年2月2日現在
 注3 為替は1ドル=¥117.47、1ポンド=¥177.05、1オーストラリアドル=¥91.49で計算
 注4 Zillow社はTrulia社を35億ドル相当で買収すると発表。

POINT NEXT Groupは世界46ヶ国にサービス展開



アグリゲートモデル

Arab Emirates	France	New Zealand	Sweden
Argentina	Germany	Nigeria	Switzerland
Australia	Hong Kong	Pakistan	Turkey
Austria	Hungary	Peru	UK
Belgium	India	Philippines	US
Brazil	Indonesia	Poland	Ukraine
Canada	Ireland	Portugal	Venezuela
Chile	Italy	Romania	
Columbia	Malaysia	Russia	
Czech Republic	Mexico	Singapore	
Denmark	Morocco	South Africa	
Ecuador	Netherlands	Spain	

ポータルモデル

Indonesia
Japan
Taiwan
Thailand

POINT Trovitの展開エリアをさらに拡大



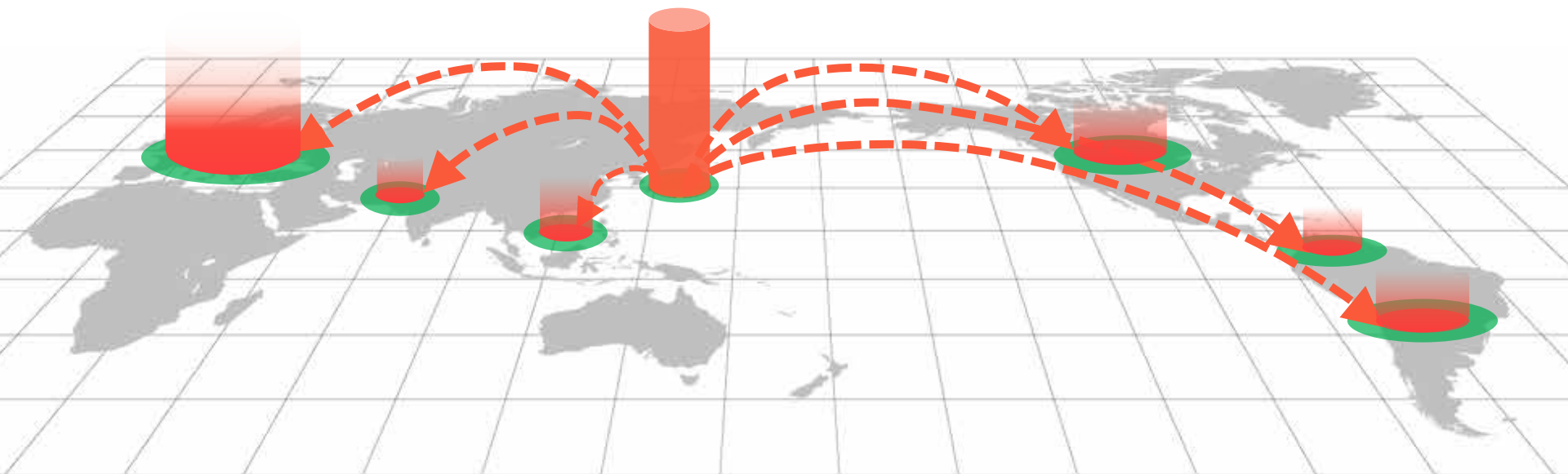
- > Trovitの展開エリアをさらに拡大していく。
(Trovit JAPANは来春に立上げ予定)
- > 現地拠点を置かずにオペレーションはスペインから行う。

POINT

ネクストのノウハウで収益化を加速

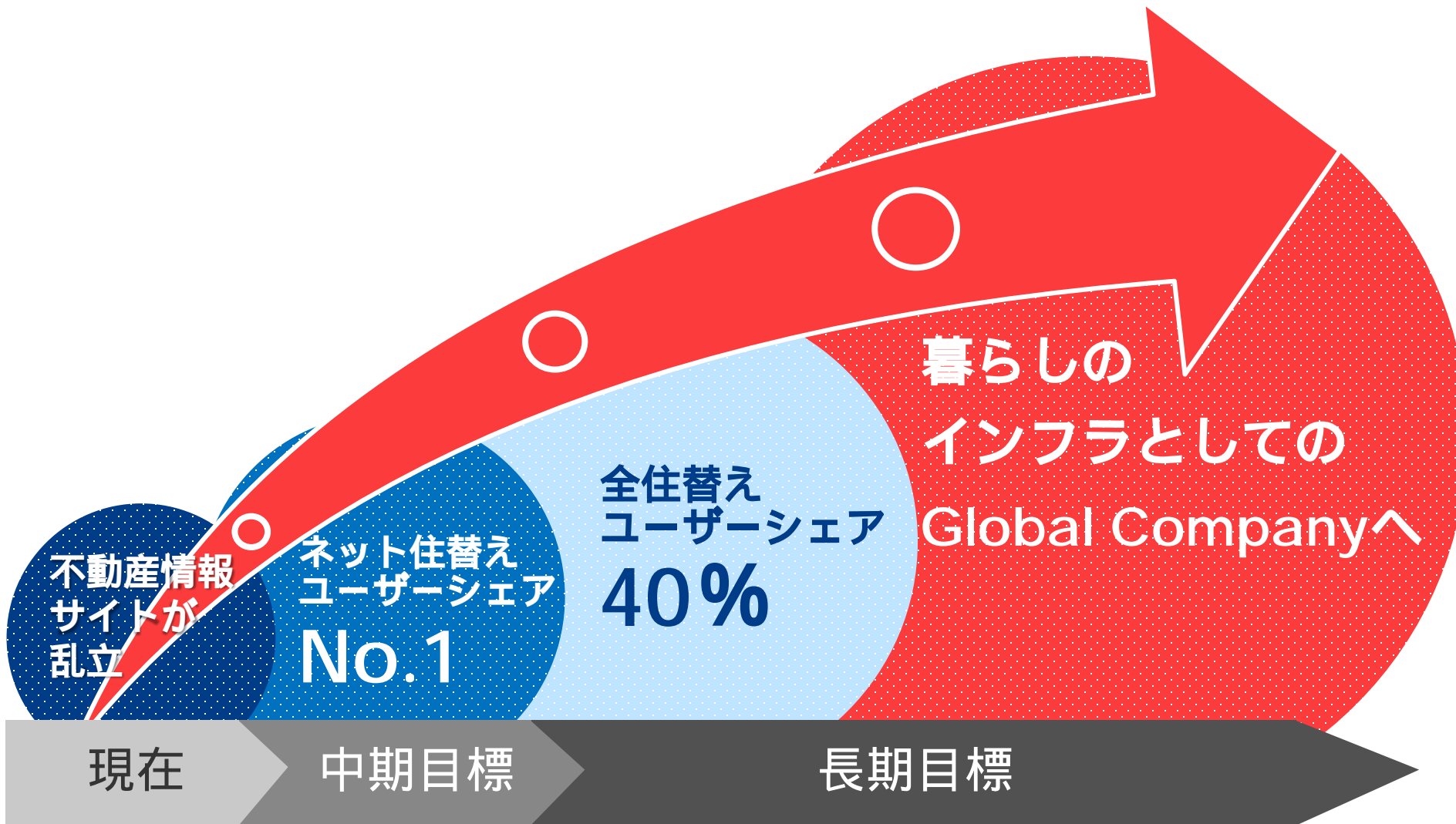
Trovit

HOME'S

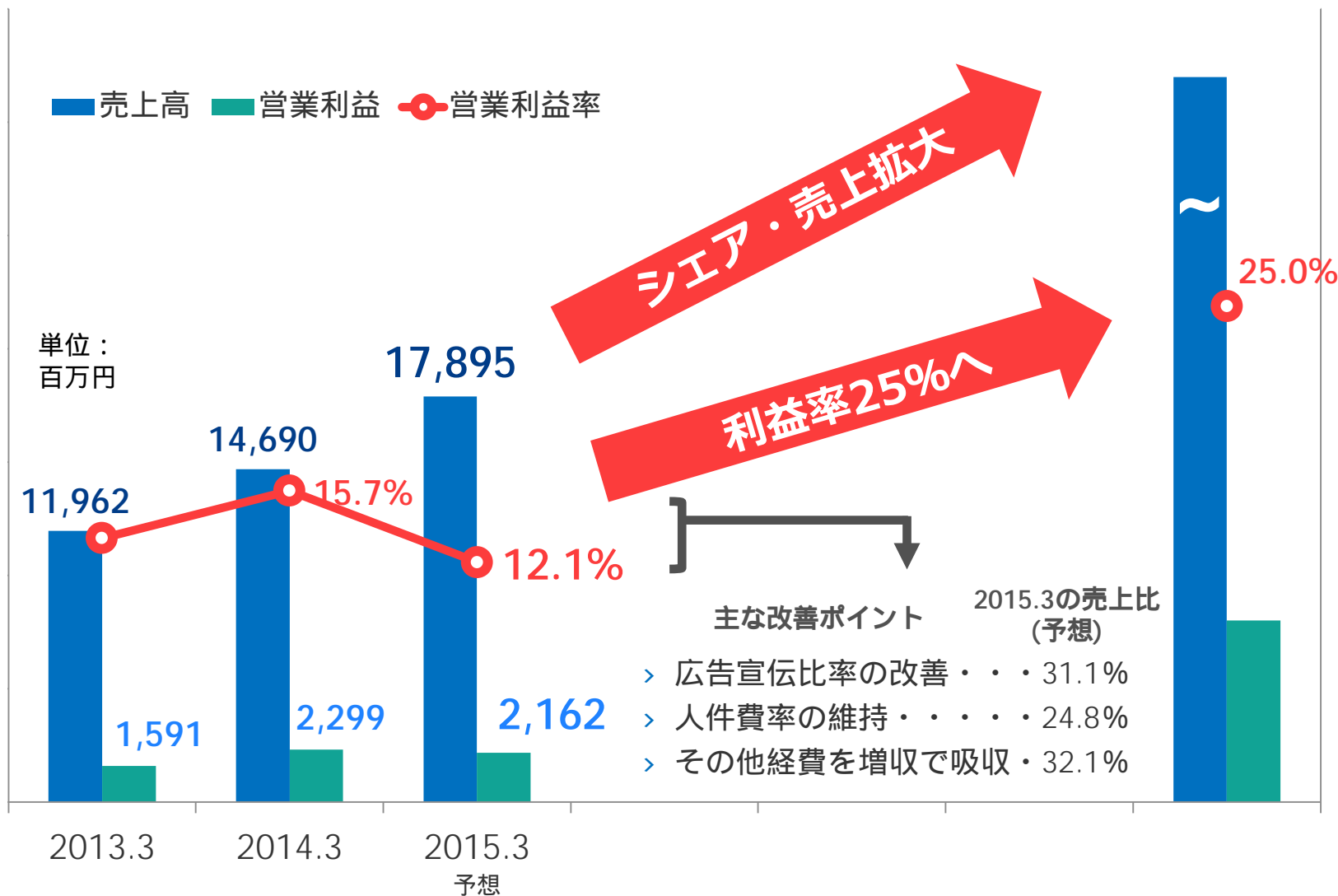


- ＞ ネクストが国内で培ったノウハウを海外に展開。
（営業力強化・新商品開発等）
- ＞ グループ全体で収益化を加速。

POINT 国内で圧倒的なNo.1を獲り、そして世界を代表するインターネット企業へ



POINT ネット住替えユーザーシェアNo.1を確立し、営業利益率25%を目指す



四半期別の業績推移 参考資料

【連結】損益計算書（簡易版）

単位：百万円	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	2,737	2,763	2,939	3,522	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852	3,897	4,080
不動産情報サービス	2,709	2,736	2,911	3,494	3,366	3,420	3,524	4,243	3,811	3,858	4,042
賃貸・不動産売買	1,497	1,510	1,585	1,980	1,818	1,845	1,889	2,422	2,102	2,161	2,362
新築分譲	812	829	914	1,010	1,021	1,027	1,096	1,178	1,084	1,087	1,107
注文住宅・リフォーム	193	195	195	225	256	266	240	268	231	224	166
不動産事業者向け	113	118	128	131	136	153	174	174	207	223	230
その他	91	82	88	145	132	128	123	199	188	161	176
その他	28	26	27	28	31	33	32	37	41	39	38
売上原価	81	82	95	117	102	104	129	136	109	126	153
販売費及び一般管理費	2,134	2,260	2,404	3,195	2,433	2,798	2,635	4,050	3,031	3,339	3,006
人件費	770	744	767	993	806	973	848	1,155	989	991	1,026
広告宣伝費	629	756	777	1,290	774	952	906	1,862	1,115	1,328	869
営業費	55	63	105	130	84	95	117	176	126	170	201
減価償却費	96	98	128	144	131	122	92	91	89	89	99
その他	581	596	626	636	637	654	670	764	713	760	809
営業利益	521	420	439	209	862	550	791	95	712	431	921
四半期純利益	297	228	175	86	516	309	455	54	419	267	588
営業利益率	19.1%	15.2%	14.9%	5.9%	25.4%	15.9%	22.2%	2.2%	18.5%	11.1%	22.6%

【連結】セグメント別損益

単位：百万円	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	2,737	2,763	2,939	3,522	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852	3,897	4,080
不動産情報サービス	2,709	2,736	2,911	3,494	3,366	3,420	3,524	4,243	3,811	3,858	4,042
その他	28	26	27	28	31	33	32	37	40	39	38
営業損益	521	420	439	209	862	550	791	95	712	431	921
不動産情報サービス	626	513	508	253	887	564	799	104	722	446	951
その他	104	93	69	44	24	14	8	9	9	14	30
営業利益率	19.1%	15.2%	14.9%	5.9%	25.4%	15.9%	22.2%	2.2%	18.5%	11.1%	22.6%
不動産情報サービス	23.1%	18.8%	17.5%	7.3%	26.4%	16.5%	22.7%	2.5%	18.9%	11.6%	23.5%
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

外部市況データ（月次）

参考資料

【マンション発売戸数推移】

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）

単位：戸	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月	2014年10月	2014年11月	2014年12月
首都圏	3,506	5,006	8,246	1,826	2,651	4,641	2,473	4,300	3,503	4,222	2,110	3,336	3,125	3,337	9,389
対前年比	21.4%	22.3%	6.1%	6.1%	24.1%	9.7%	39.6%	13.4%	28.3%	20.4%	49.1%	44.1%	10.9%	33.3%	13.9%
近畿圏	1,404	1,781	2,405	711	1,668	1,848	1,222	1,588	1,690	2,016	1,217	1,829	1,427	1,975	1,638
対前年比	33.4%	5.0%	26.5%	22.1%	82.7%	12.7%	9.3%	20.2%	30.1%	4.5%	39.0%	50.2%	1.6%	10.9%	32.1%

【マンション価格推移】

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）

単位：万円	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月	2014年10月	2014年11月	2014年12月
首都圏	4,911	4,967	5,338	4,637	5,064	5,215	4,846	5,156	4,830	5,532	5,684	4,764	4,560	5,224	5,022
対前年比	16.4%	0.7%	18.2%	1.8%	18.1%	8.5%	2.5%	5.3%	0.1%	7.9%	18.5%	5.6%	7.1%	5.2%	5.9%
近畿圏	3,382	3,598	3,332	3,475	3,383	3,640	3,430	3,517	3,766	3,618	3,808	3,877	3,587	3,649	3,872
対前年比	12.7%	3.6%	0.8%	4.6%	3.8%	2.8%	0.1%	0.5%	6.1%	2.7%	11.4%	10.3%	6.1%	1.4%	16.2%

【新設住宅着工戸数】

国土交通省調査（建築着工統計調査報告）

単位：万円	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月	2014年10月	2014年11月	2014年12月
貸家	35,059	35,266	35,634	29,953	27,744	28,925	31,177	27,434	31,058	28,623	28,435	30,082	33,628	32,655	32,478
対前年比	3.3%	17.1%	29.8%	21.5%	24.7%	11.3%	12.0%	3.1%	1.8%	7.7%	3.8%	5.7%	4.1%	7.4%	8.9%
マンション	8,509	9,037	9,736	11,941	8,674	8,290	8,902	7,307	7,754	9,011	10,188	9,941	10,495	9,255	8,709
対前年比	17.7%	14.6%	7.4%	18.6%	33.5%	13.4%	16.9%	43.3%	24.5%	12.7%	6.8%	20.4%	23.3%	2.4%	10.5%
一戸建	11,766	12,111	12,026	10,530	9,654	10,044	10,737	10,026	11,491	10,882	10,299	10,247	10,146	10,602	10,763
対前年比	10.4%	12.1%	10.8%	0.3%	4.9%	4.3%	1.7%	7.9%	1.4%	3.7%	14.1%	10.1%	13.8%	12.5%	10.5%
持家	33,967	34,580	31,858	24,955	22,891	21,650	23,799	22,288	24,864	23,524	24,250	24,617	24,245	24,462	23,725
対前年比	17.6%	22.6%	19.1%	5.9%	0.4%	13.0%	16.1%	22.9%	19.0%	25.3%	22.7%	23.4%	28.6%	29.3%	25.5%

【日本全国移動者数】

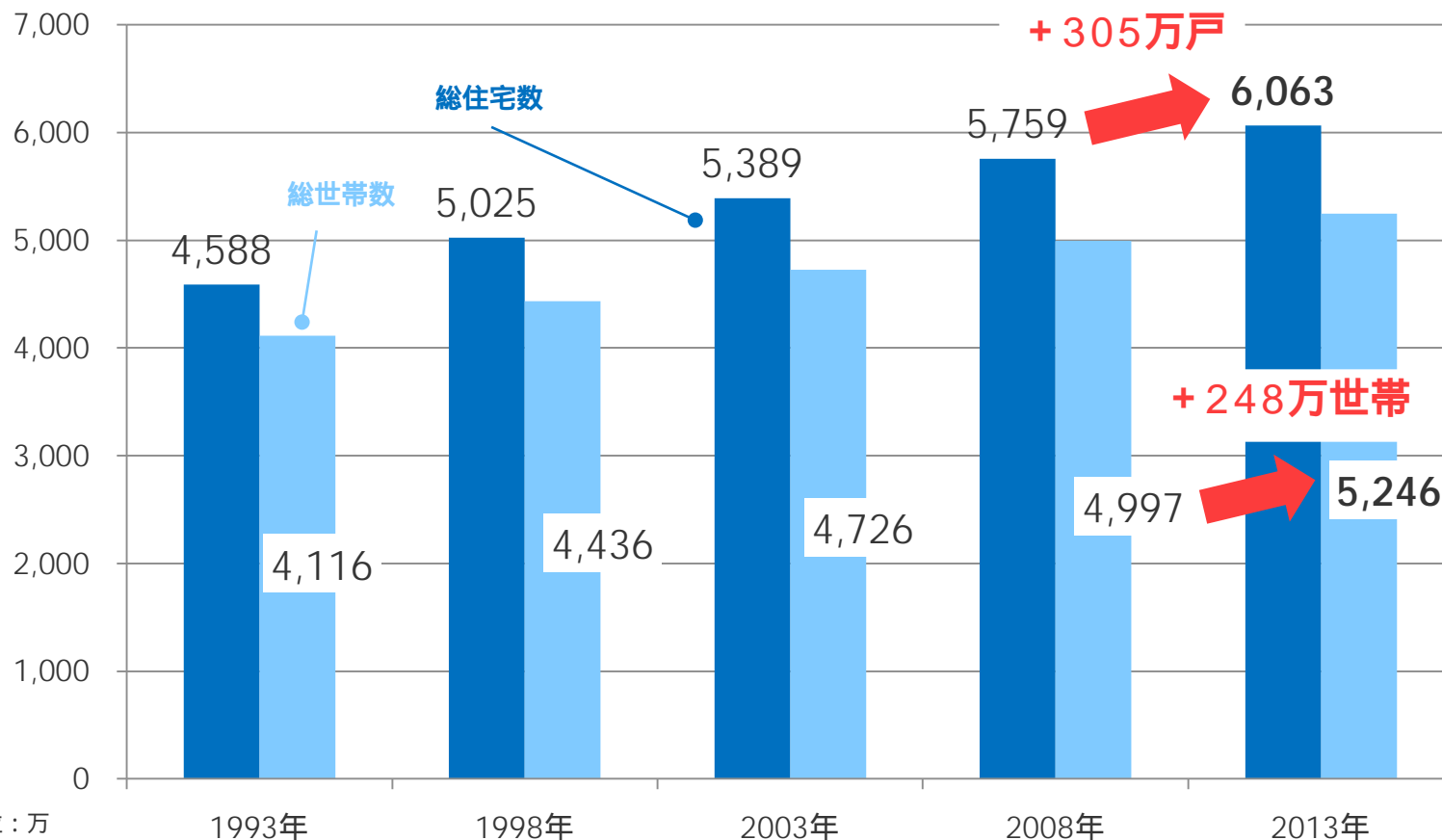
総務省調査（住民基本台帳人口移動報告）

単位：万円	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月	2014年10月	2014年11月	2014年12月
移動者数	369,718	316,544	323,785	300,049	328,322	894,633	749,265	340,819	320,900	356,646	351,970	360,790	380,316	304,779	336,902
対前年比	5.7%	2.3%	0.6%	1.8%	0.6%	8.0%	7.8%	8.1%	6.2%	7.4%	6.8%	3.2%	2.9%	3.7%	4.1%

2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

POINT 総住宅数・総世帯数は過去最高を更新。

総住宅数と総世帯数の推移



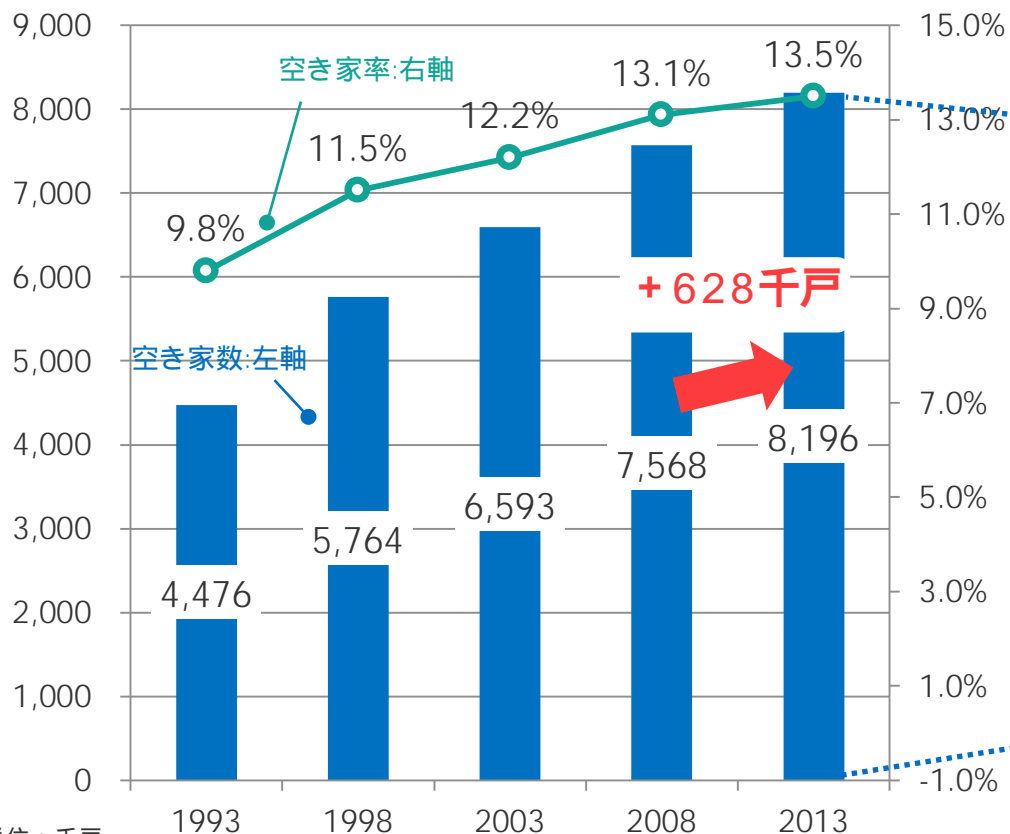
単位：万

出所：総務省統計局2014年7月29日発表の「平成25年住宅・土地統計調査速報集計結果の概要」

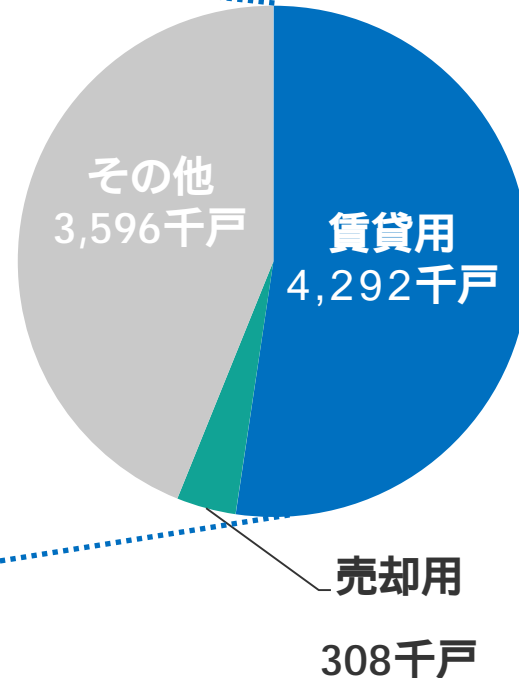
2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

POINT 空き家数・空き家率も過去最高を更新。物件広告ニーズの高まりに期待

空き家数と空き家率の推移



空き家の内訳



「その他」は、「二次的住宅」と、転勤のため居住世帯が長期にわたって不在の住宅や、建て替えなどのために取り壊すことになっている住宅等。

出所：総務省統計局平成26年7月29日発表の「平成25年住宅・土地統計調査速報集計結果の概要」



Service

『HOME'S』はインターネットに特化した
全国の住まいを探せる日本で **No.1** の
不動産・住宅情報サイト



借りる
買う・売る
注文住宅・
リフォーム
不動産投資
損害保険・生命保険
引越し
トランクルーム
高齢者向け賃貸紹介



POINT スマートデバイスにも対応

APP



総掲載物件数No.1のHOME'S iOS・アンドロイドアプリ

建物ごとに物件情報をまとめて表示
ワンタッチで電話問合せが可能



HOME'S 視覚障がい者向けアプリ

iPhoneの音声読み上げ機能
「VoiceOver」を活用し物件検索



見学ノートアプリ

物件情報や感想がメモできる
他人の評価やコメントを見られる
写真を保存できる



HOME'Sチェックインアプリ

キャンペーン専用アプリ
来店や成約で楽天スーパーポイントが
もらえる

スマホ向けサイト



360度全体が見渡せ、
これまで以上に
臨場感のある写真に

360度パノラマサンプル

<https://theta360.com/s/46j>

<http://goo.gl/E3KGRI>

随所にユーザーへの気配りを感じるサイトと高い評価

不動産情報（賃貸）サイトランキング
総合得点

スマートデバイス向けサービスでも高い評価
便利な機能・その他

サイト名	得点
HOME'S	7.41
SUUMO	7.31
マイナビ賃貸	6.09
スマイティ	5.97
アットホーム	5.93
ホームアドパーク	5.88
Yahoo! 不動産	5.64



順位	サイト名
1	HOME'S
2	SUUMO
3	CHINTAI
4	マイナビ賃貸
5	Yahoo! 不動産
6	ホームアドパーク

Gomez不動産情報サイトランキング（2014年12月）

POINT 様々なユーザーニーズに合わせた使い方が選択可能

不動産売却査定サービス

- > 実名売却査定と匿名売却査定が選択できる
- > 査定依頼する不動産会社を指定できる
- > 不動産の写真やアピールポイントを開示可能
- > 倉庫・工場・一棟マンション等も対応

クレジットカード決済サービス

ロイヤルゲート社と提携して、「HOME'S」加盟店向けにクレジットカード決済サービスの提供を開始。

入居者が手持ちのクレジットカードで**入居費用、月々の家賃**を支払えるサービス。

「HOME'S」加盟店には導入費用、月額費用を無料で提供。業界最低水準の決済手数料2.4%で導入が可能。



POINT 入居後の住まいの安心までサポート

中古設備を1年間保障

中古住宅売買向けの設備保証サービス「HOME'S住みかえ保証」。日本リビング保証社と提携してサービス提供。

1年間、最大**250万円まで保証**するサービス。

HOME'Sで住まいを探し、**引渡し後の住まいの安心**までサポートする。

「HOME'S住みかえ保証」は
売主様・買主様双方の不安を
同時に解消します！

1年間、最大250万円の保証

引渡し



売主さま
に対して保証



買主さま
に対して保証

3ヶ月

9ヶ月

※保証期間については、3ヶ月間と1年間で選択が可能です。

新築設備を10年間保証

ポータルサイトでは初となる、新築一戸建て向けの設備保証サービス「HOME'S新築設備保証」。日本リビング保証社と提携してサービス提供。

通常1年間のメーカー保証を**10年間保証**するサービス。

HOME'Sで住まいを探し、**入居後の住まいの安心**までサポートする。

対象の設備の一例



システムキッチン



システムバス



洗面化粧台



ドアホン

保険ショップ検索・予約サイト

「MONEYMO（マネモ）」は、生命保険の見直し相談や住宅ローンの借換え申込み、火災保険・自動車保険の一括見積もり、家計簿機能など、生活にかかわるお金を見直せる情報サイトです。

全国1,000店超の掲載数
各種保険情報
住宅ローンの相談・比較
ライフプランナーの相談窓口



MONEY マネモ
mo
A NEXT Group Service

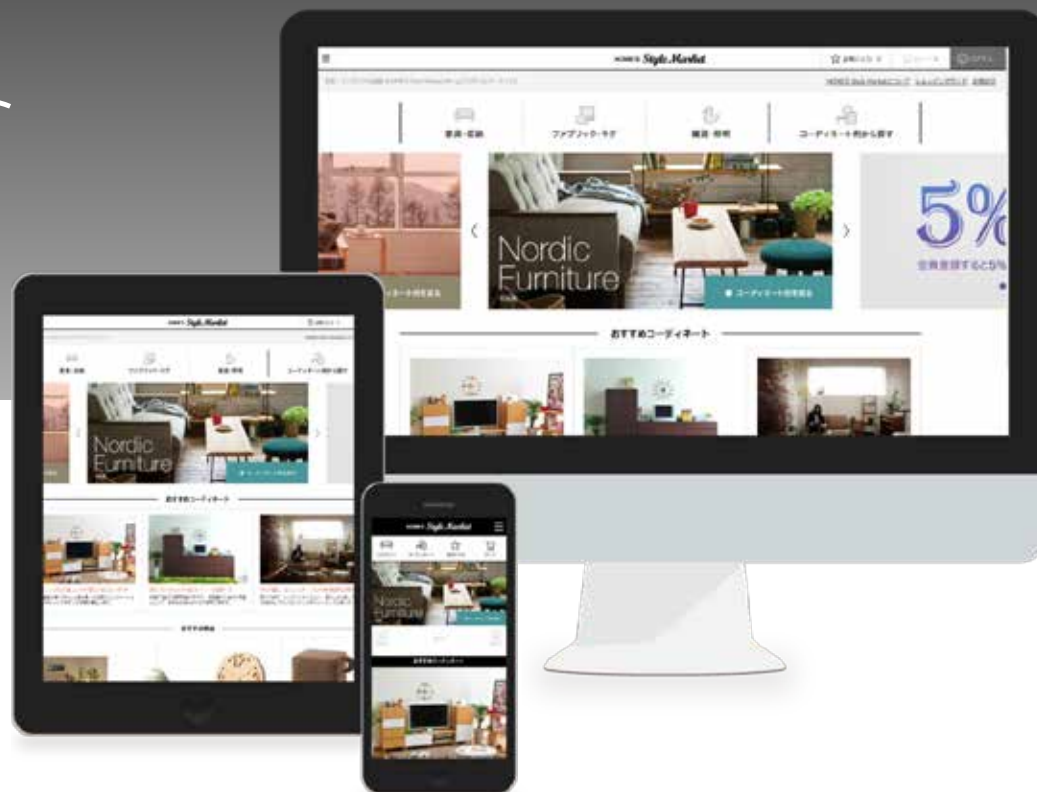
家具・インテリアECサイト

「HOME'S Style Market」は、インテリアスタイルから選ぶインテリア通販サイト。単に家具を選ぶのではなく、お部屋の写真をカタログのように眺め、自分らしい暮らしをイメージしながら選べるサイトです。

コーディネート例が満載
こだわりと安心の商品セレクト
条件に合わせて詳細検索

HOME'S
Style Market

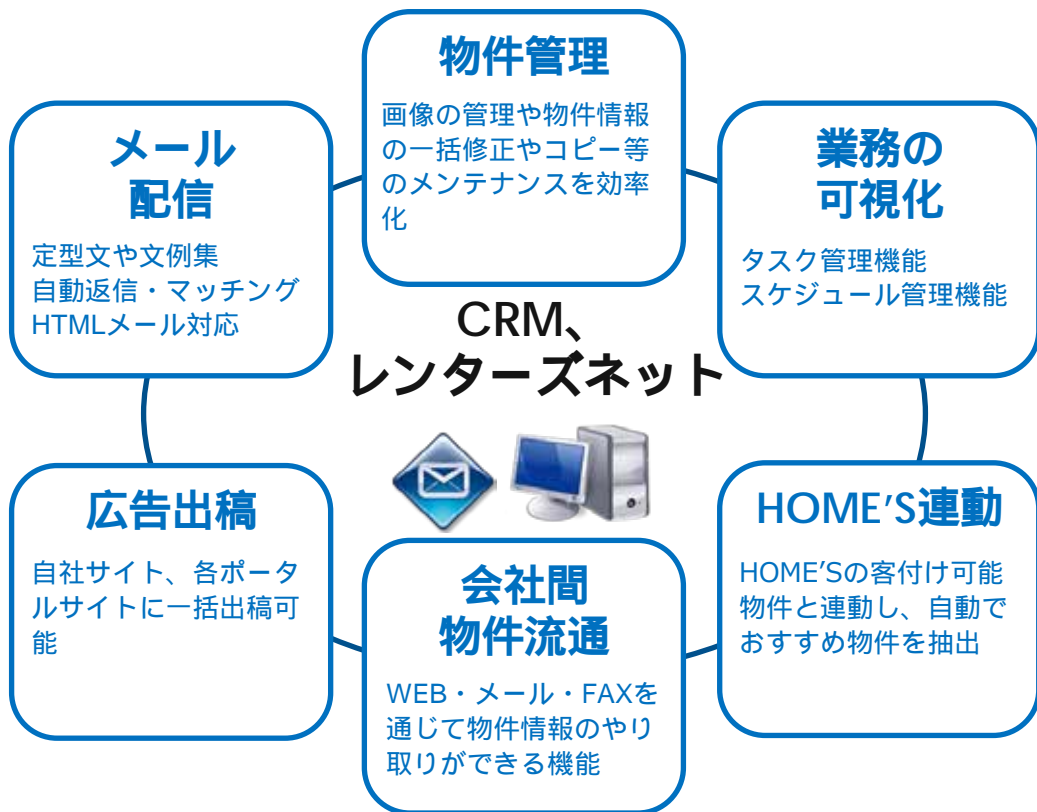
【ホームズ スタイルマーケット】



不動産事業者向けCRMサービス

賃貸不動産事業者の業務全般を効率化

連結子会社のレントーズが提供する賃貸不動産事業者向けの業務支援サービス。「CRM機能」「物件情報一括コンバート機能」「管理会社向け機能」を提供し、煩雑な物件管理や属人化していた顧客対応を仕組化し、不動産会社の業務の効率化を支援する。



不動産ホームページ作成サービス

自社ホームページを簡単安価に作成

専門知識不要で、簡単に不動産事業者向けのWEBサイトが作成できる「次世代ホームページサービスAnnex」。高品質なテンプレートを利用し、安価で簡単にPC・スマホサイトが作成できる。利用料金は初期費用50,000円、月額利用料10,000円から。



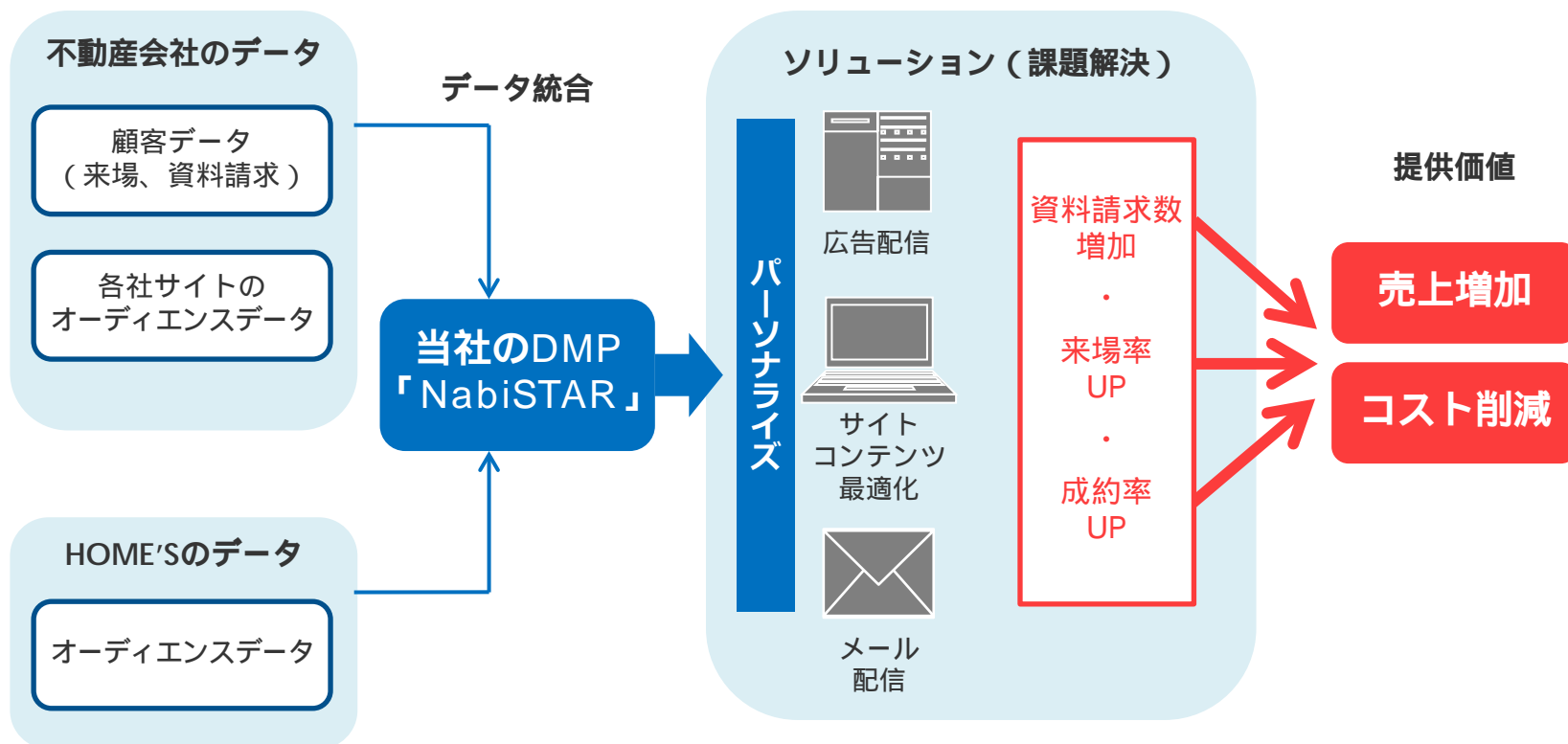
専門知識不要

安い

スマホ対応

POINT 不動産会社を対象とした業界特化型のDMP()サービスを2014年7月に開始。
顧客のWEB広告効果を最適化し、成約率・売上向上を支援する

()DMP=データ・マネジメント・プラットフォームの略



POINT 2014年10月1日より「賃貸・不動産売買」の問合せ課金料率を一部見直し
最低料率を上げることで、更なる広告投資→問合せ・売上増加が可能に

課金額計算方式

月額基本料金
¥10,000/月

+

エンドユーザーからの
問合せ数（メール・電話）

×

問合せのあった
物件の賃料・価格

×

見直し

課金料率

賃貸		
問合せ数	旧課金料率	新課金料率 2014/10/1～
1～15件まで	5.5%	5.5%
16～60件まで	4.0%	4.0%
61件～	2.0%	

売買・投資		
問合せ数	旧料率	新課金料率 2014/10/1～
1～5件まで	0.05%	0.05%
6～20件まで	0.02%	0.03%
21件～	0.01%	

【例】月に100件賃貸物件の問合せがあった場合

Before

15件 × 5.5% × 賃料 = ¥ 57,750
 45件 × 4.0% × 賃料 = ¥ 126,000
 40件 × 2.0% × 賃料 = ¥ 56,000

合計 ¥ 239,750

After

15件 × 5.5% × 賃料 = ¥ 57,750
 85件 × 4.0% × 賃料 = ¥ 238,000

合計 ¥ 295,750

賃料を¥70,000として計算しています。賃料は物件より異なります。
賃料は1ヵ月分の賃料です。

POINT 問合せ課金形式から成約課金形式へ移行し、収益拡大を目指す

リフォーム課金形式

2014年10月1日～

月額基本料金
10,000円

+

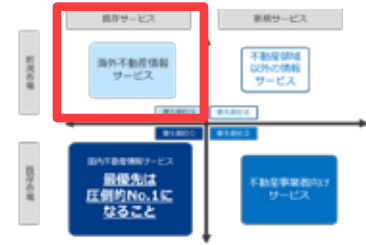
応札手数料
500円/件数

+

成約手数料
工事代金×6%

同業他社比較

項目	当社	A社（業界最大手）
サービス (対ユーザー)	ユーザーは 自分で好きな会社 を選べる	ユーザーは会社を選べない (サイトに会社情報が掲載され ていない)
サービス (対顧客)	自社のPRページあり	自社の紹介ページなし
ユーザー特典	前払金返金保証 最大1%キャッシュバック 設備保証の延長	完成保証
ビジネスモデル	成約課金	成約課金
利用料金	初期:250,000円 月額:10,000円 成約手数料率6%	初期:250,000円 月額:6,000円 成約手数料率6%
売上高	2.8億 (2014年3月期実績)	当社推定 約14億円
工事総額		当社推定 約200億円



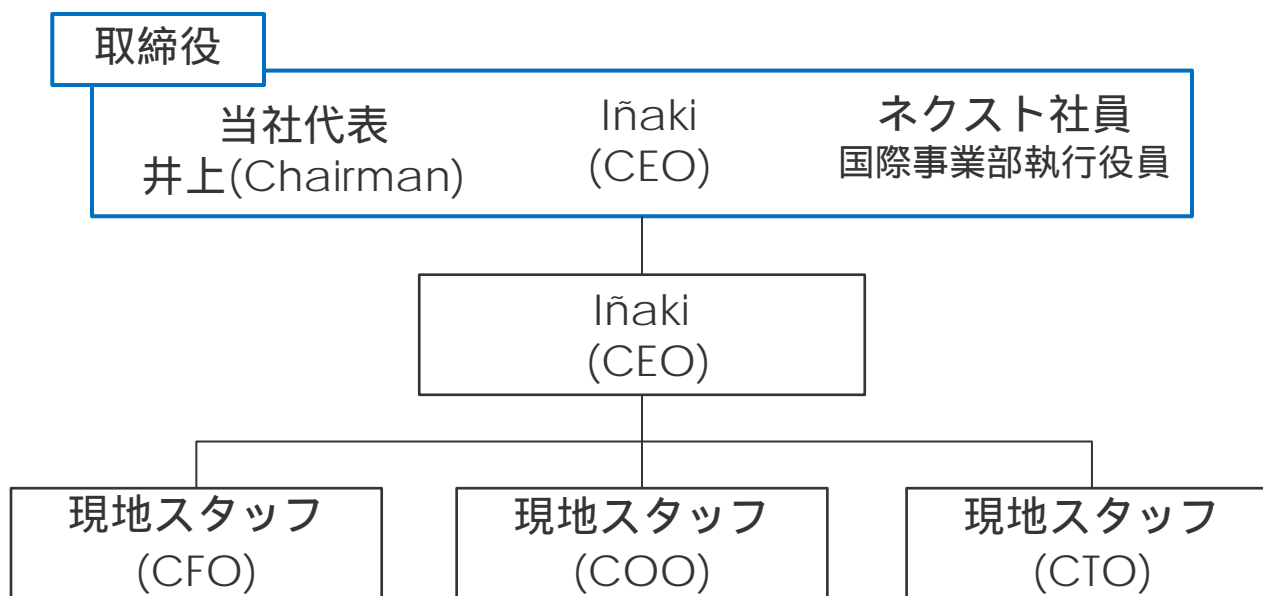
Trovit社について



NEXT Co., Ltd.

- > **会社名** : Trovit Search, S.L. (所在地: スペイン)
- > **代表者** : CEO and Cofounder Iñaki Ecenarro
- > **設立** : 2006年10月
- > **従業員数** : 91名
- > **事業内容** : 世界最大級のアグリゲーションサイトの運営
(主に不動産・住宅、中古車、求人情報)
: 20,000社のコンテンツパートナーと600の有料顧客
: 1.2億件の掲載情報(不動産情報は約8,600万件)
- > **業績** : 売上22,521千ユーロ(約31.5億円) 1ユーロ = 140円で計算
(2014年度実績) 営業利益7,924千ユーロ(約11.0億円)
当期利益5,090千ユーロ(約7.1億円)
- > **株式取得日** : 2014年11月28日
- > **取得株式** : 100%
- > **取得対価** : 株式取得費用 80百万ユーロ+付随費用1億円
合計、約115億円

- ▶ ネクストの代表取締役社長井上を含め、Trovitの取締役の過半数はネクストの人員とし、内、1名は常勤として事業を推進。
- ▶ 日本から全方位的に人材を派遣し、さらなる成長のため全力でサポート。



ネクストよりスタッフを派遣し、全力でサポート

事業管理

技術・マーケ

営業

財務・経理

人事

内部統制



Iñaki Ecnarro

CEO&Co-Founder

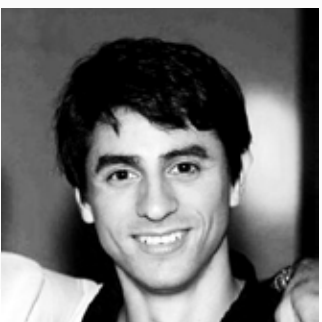
- ・1973年7月22日生まれ（41歳）
- ・MBA/MIT Sloan School of Management（マサチューセッツ工科大学卒業）
- ・PwC、マッキンゼーを経て、Trovitを創業
- ・家探しの際に、複数のポータルから家を探すことに不便を感じ、アグリゲータービジネスを開始



Marc Sturlese

CTO

- ・1982年8月1日生まれ（32歳）
- ・5年前からTrovitのサーチエンジン技術責任者であり、2014年にCTOに就任
- ・エンジニアとしての能力が高く、また、マネジメントにも長ける



Mauricio Silber

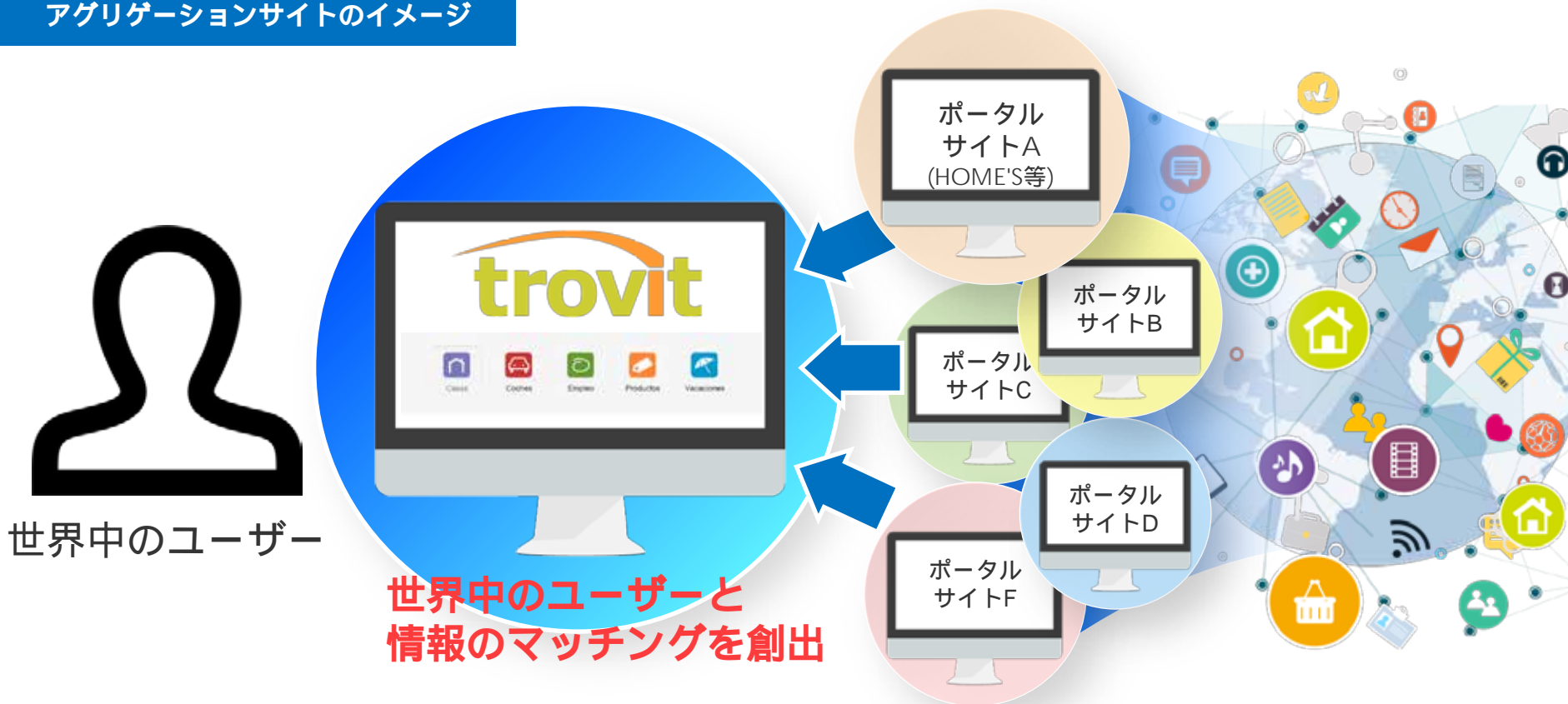
COO

- ・1982年2月19日生まれ（32歳）
- ・Sonico、fnboxを経て、Trovitに入社
- ・SEM、SEO、PPCの運用経験が約10年あり、Web Marketingに長ける

Trovitが提供するアグリゲーションサイトとは Trovit社について

POINT Trovitは、複数の情報特化型サイトを集約したアグリゲーションサイトを運営

アグリゲーションサイトのイメージ



世界中のユーザーと
情報のマッチングを創出

ユーザーへの提供価値

複数のサイトの情報を
一括で検索

顧客への提供価値

各種サイトへユーザー
を送客

POINT 世界43か国で、主に不動産・住宅、中古車、求人情報を中心に検索サイトを提供



Arab Emirates
Argentina
Australia
Austria
Belgium
Brazil
Canada
Chile
Columbia
Czech Republic
Denmark
Ecuador

France
Germany
Hong Kong
Hungary
India
Indonesia
Ireland
Italy
Malaysia
Mexico
Morocco
Netherlands

New Zealand
Nigeria
Pakistan
Peru
Philippines
Poland
Portugal
Romania
Russia
Singapore
South Africa
Spain

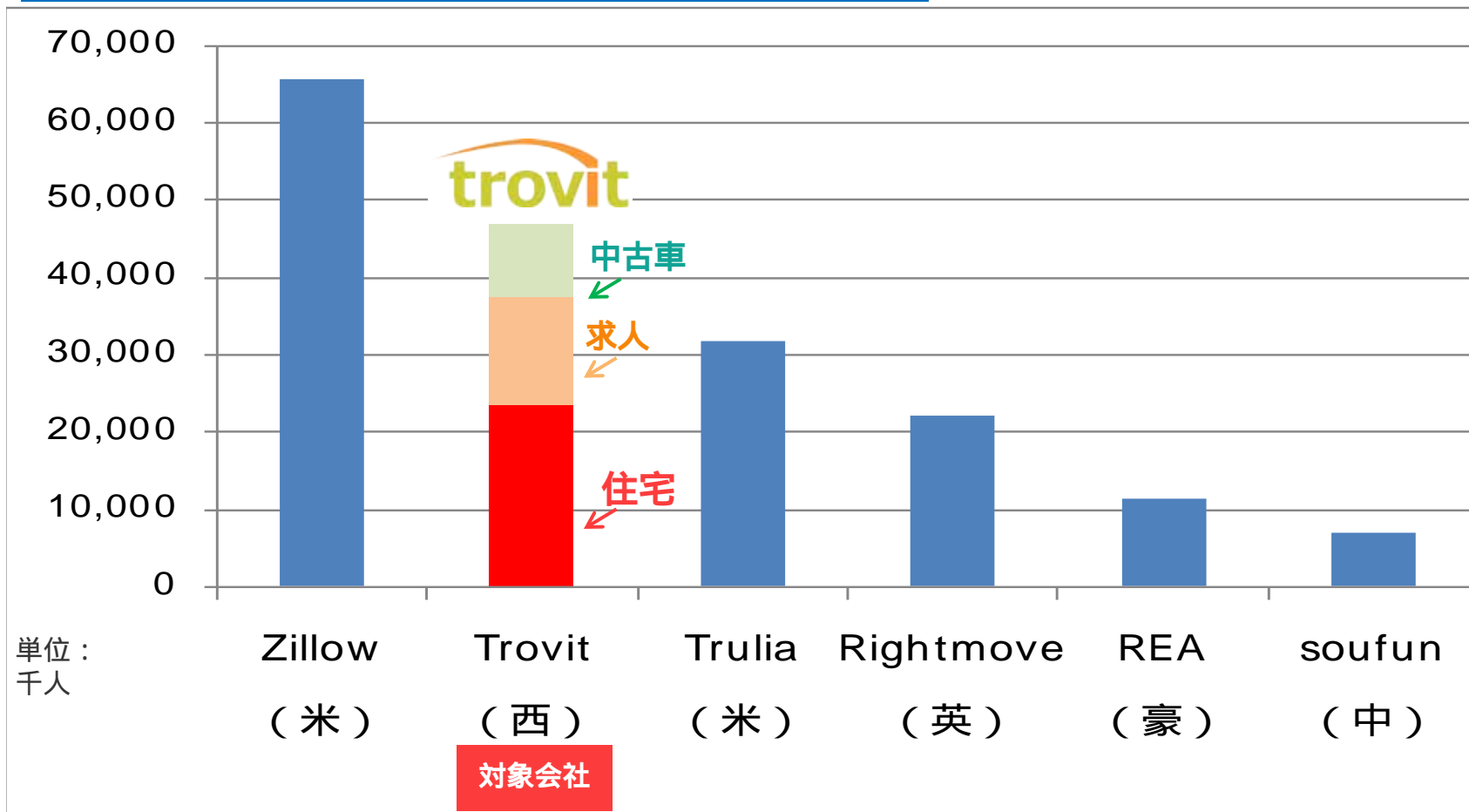
Sweden
Switzerland
Turkey
UK
US
Ukraine
Venezuela

世界の不動産情報サイトの利用者数

Trovit社について

POINT Trovitの月間利用者数は、不動産情報サイトの中で世界トップクラス

Trovitと世界の不動産情報サイトの月間利用者数の比較



出所:similarwebの2014年8月データより。Trovitは展開国の合計で、内訳は過去データより当社で試算、そのほかは自国の代表サイトの数値

＞ 何故、月間4,700万人の利用者数を誇るのか

- 世界トップクラスのSEO技術。トラフィックの約90%を無料で獲得。
- SEOの運用を仕組み化・自動化 (similarwebの2014年8月データより)
- 39か国のサイトをローコストで運営

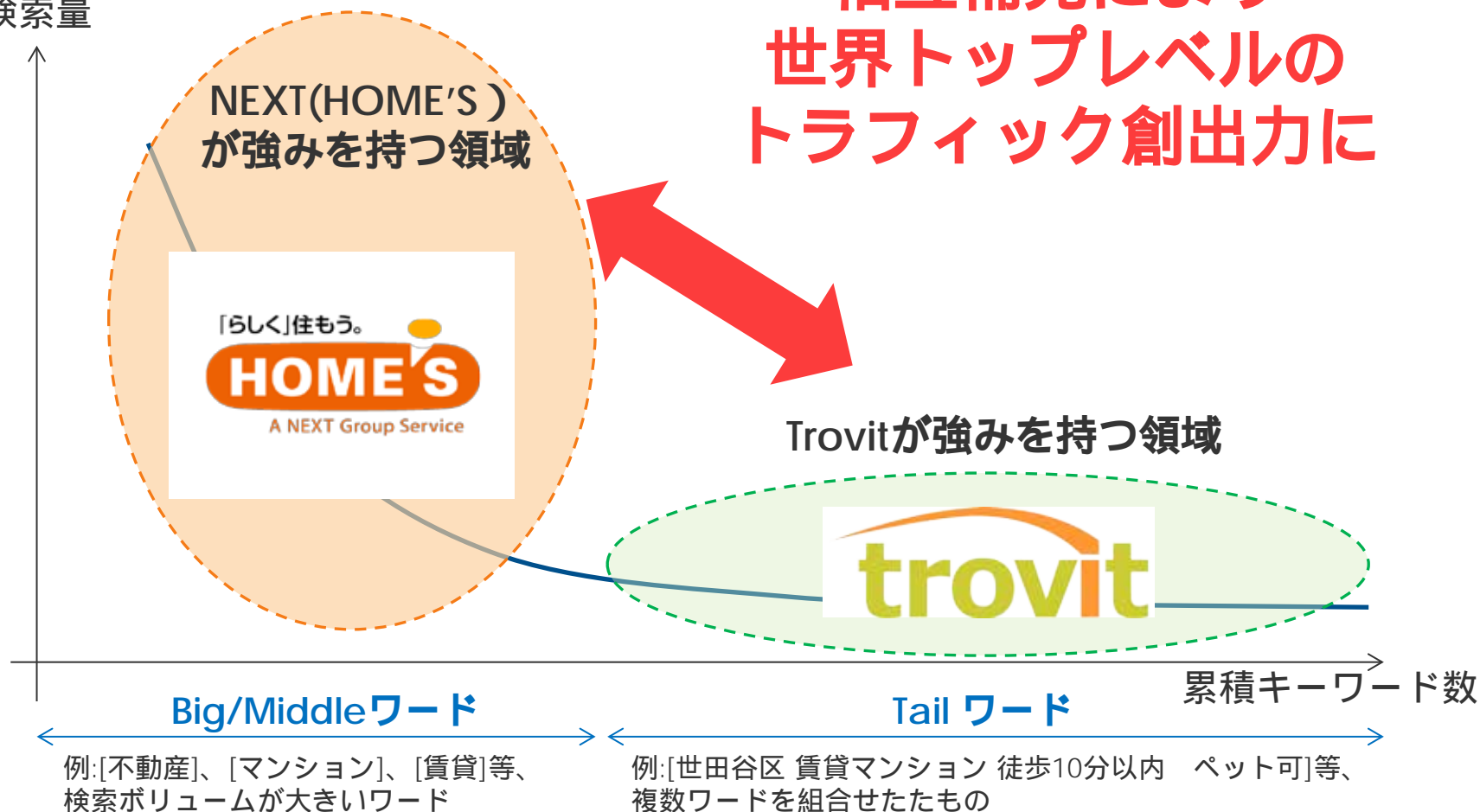
＞ 何故、ポータルサイトはアグリゲーションサイトを利用するのか

- **大きい!** 巨大なトラフィックを保持しているため
- **安い!** 独自のWEB集客はコストと手間がかかる 安価でWEB集客が可能
- **安心!** 検索エンジンのアルゴリズムが流動的なため、自社運用にリスクがある

POINT

Tailワードに特化したSEO技術
グループ化によりSEOのほぼ全体における技術をカバー

検索量



POINT Trovit JAPAN春のサービスインに向け企画開始

複数の情報を展開予定。

- ・不動産
- ・自動車
- ・求人



上記画像はイメージです。
実際と異なる場合があります

提携ポータルサイト



2015年1月における提携ポータルサイトの一部抜粋



「Help anyone in any country to find a home, car, job,」

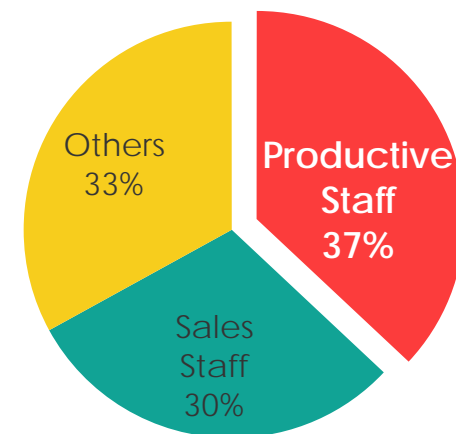
従業員構成比



NEXT Co., Ltd.

「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」

従業員構成比



ネクストが目指す、 近未来の住まい探し

新たな技術への取り組み強化 ネクストがめざす、近未来の住まい探し

POINT ネクストが目指す、近未来の住まい探し



新たな技術への取組み強化

ネクストがめざす、近未来の住まい探し

POINT バーチャル内覧アプリケーション「Room VR（ルームブイアール）」



三菱地所レジデンスの
モデルルームに
テスト導入されました！

