



NEXT Co., Ltd.

株式会社ネクスト（東証第1部 2120）

事業戦略説明資料

免責事項

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。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。


会社概要

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	112,992,000株（内、自己株式数73,072株）
連結従業員数	789名（内、臨時雇用者数93名、海外子会社128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	株式会社レントーズ（100%） Trovit Search, S.L.（100%）、12月決算 Lifull(THAILAND) Co., Ltd.（99.9%）、12月決算 株式会社アクセリオン（60%）、3月決算 PT. Lifull Media Indonesia（50.0%）、12月決算



日本の不動産業界を変えたい



A man with short, graying hair and a beard, wearing a dark gray suit, white shirt, and black tie, is shown from the waist up. He is holding a black mobile phone to his left ear with his right hand and a silver tablet in his left hand. He is looking down at the tablet with a slight smile. The background is a bright, out-of-focus office interior with white walls and a window with horizontal blinds.

**「すべての不動産情報が
公開される仕組みを
実現したい」**

不動産・住宅情報サイト『HOME'S』の紹介

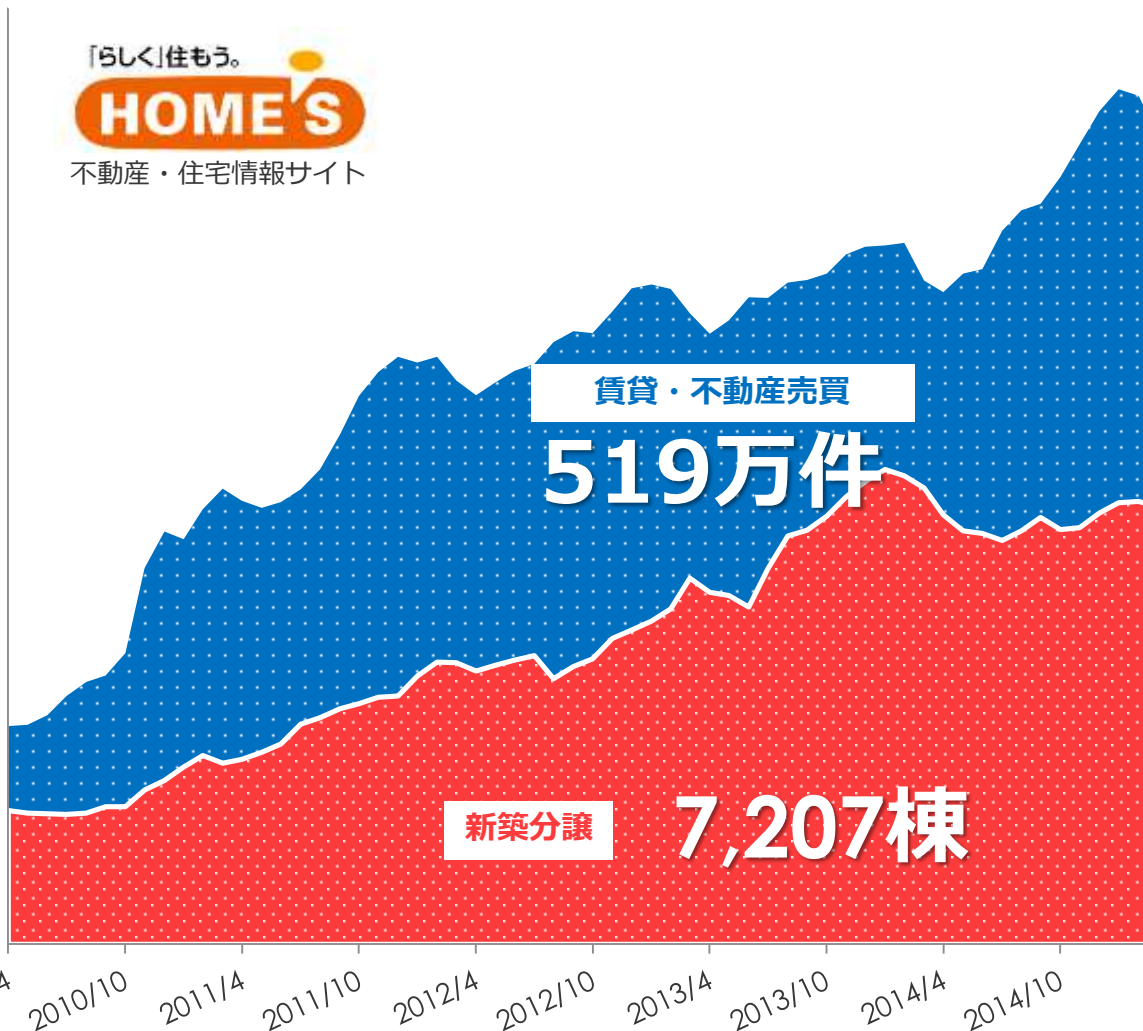
『HOME'S』はインターネットに特化した
全国の住まいを探せる **日本で No.1** の
不動産・住宅情報サイト



不動産・住宅情報サイト『HOME'S』は総掲載物件数No.1

POINT

総掲載物件数は500万件を超え、他社比2倍以上に



大手サイトとの比較

(※1)

259万件



A社

184万件184万件



B社

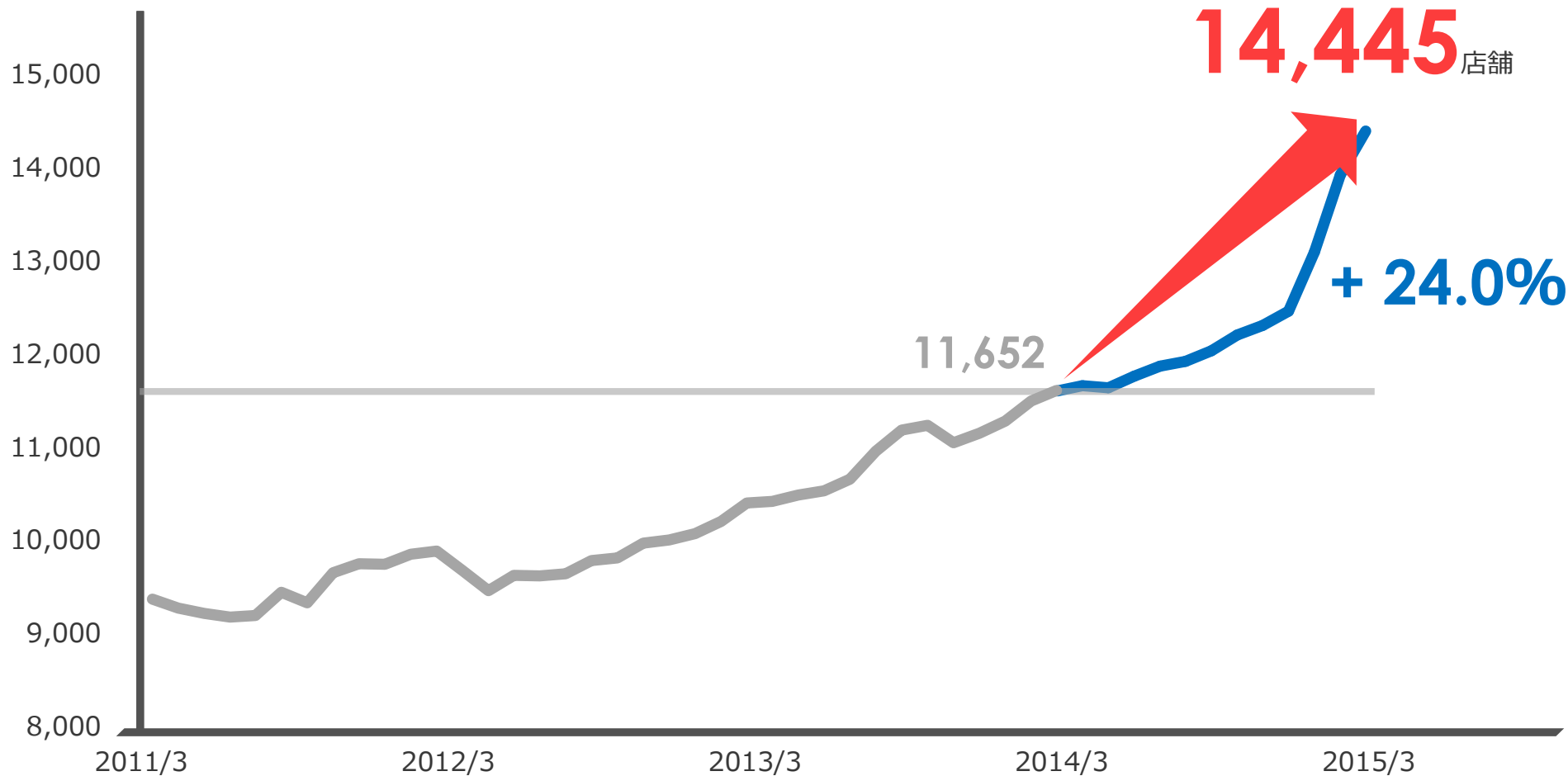


C社

(※1) 賃貸・不動産売買の2015年3月の総掲載物件数。当社調べ。

拡大する加盟店ネットワーク

14,000店舗を超えて**拡大**する
加盟店ネットワーク



注1：2015年4月時点での速報値を基に記載しています。

「利用者数 No.1」の実力

	サイト名	運営会社	利用者数
1	HOME'S	株式会社ネクスト	216万人
2	SUUMO	株式会社リクルート住まいカンパニー	188万人
3	楽天不動産(※)	楽天株式会社	127万人
4	Yahoo! 不動産	ヤフー株式会社	119万人
5	at home web	アットホーム株式会社	102万人
6	スマイティ	株式会社カカクコム	55万人
7	O-uccino	株式会社オウチーノ	43万人
8	CHINTAI	株式会社CHINTAI	31万人

独占提携



(出所) Nielsen NetView 2015年2月度データ 家庭および職場のPCからのアクセス / インターネットアプリの利用を含む

(※) 楽天不動産には2015年6月現在HOME'Sの物件情報が単独掲載されています。

使いやすさ No.1 への取組み

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

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

不動産情報（賃貸）サイトランキング 便利な機能・その他

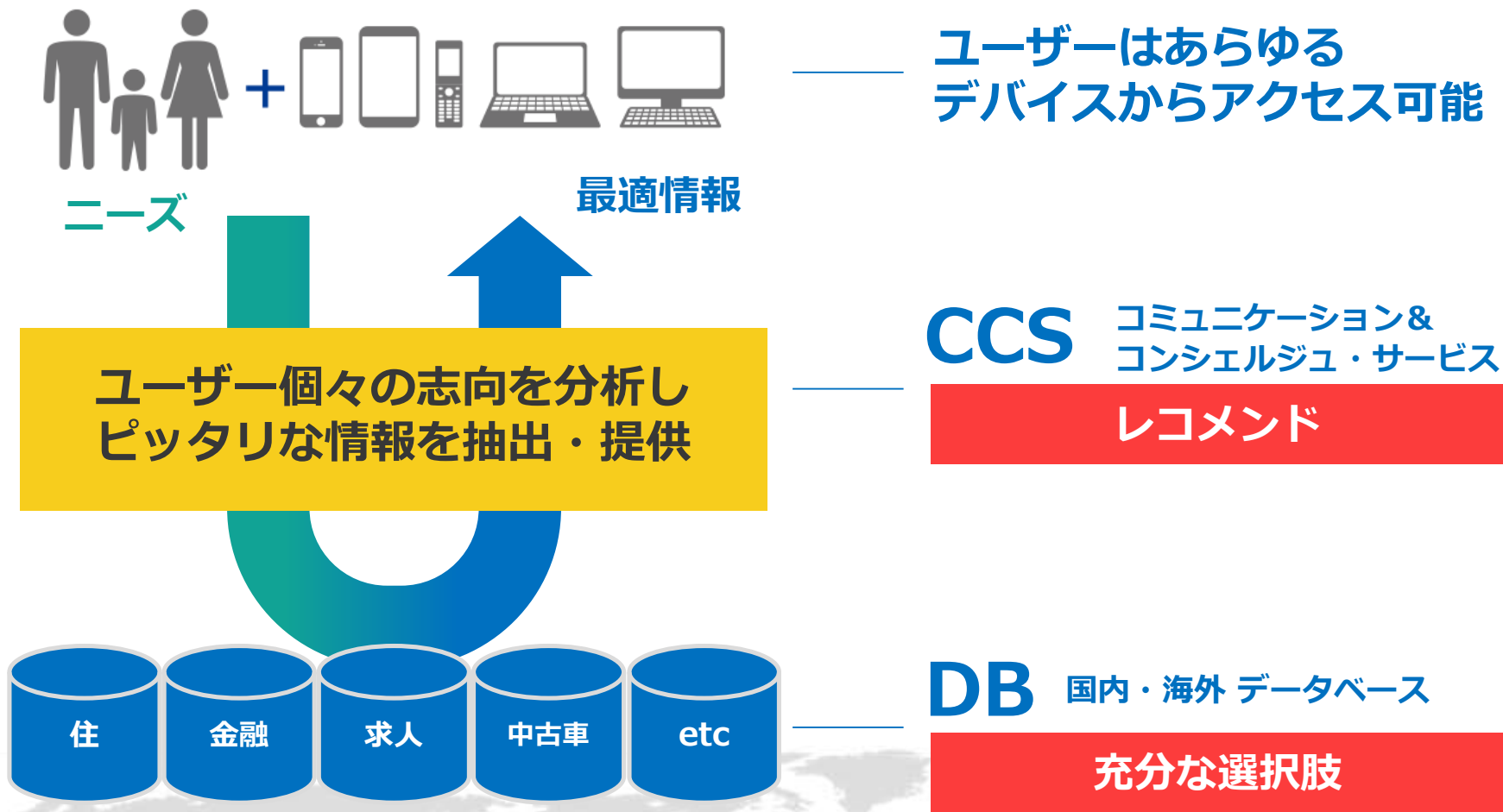


順位	サイト名
1	HOME'S
2	SUUMO
3	CHINTAI
4	マイナビ賃貸
5	Yahoo! 不動産
6	ホームアドパーク

Gomez不動産情報サイトランキング（2014年12月）

あなたにぴったりの情報を届けたい

膨大な情報からぴったりの情報を提供する仕組み



スマートデバイスでも様々なニーズに対応

POINT ニーズに合わせて使い分けることがアプリや機能を拡充

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

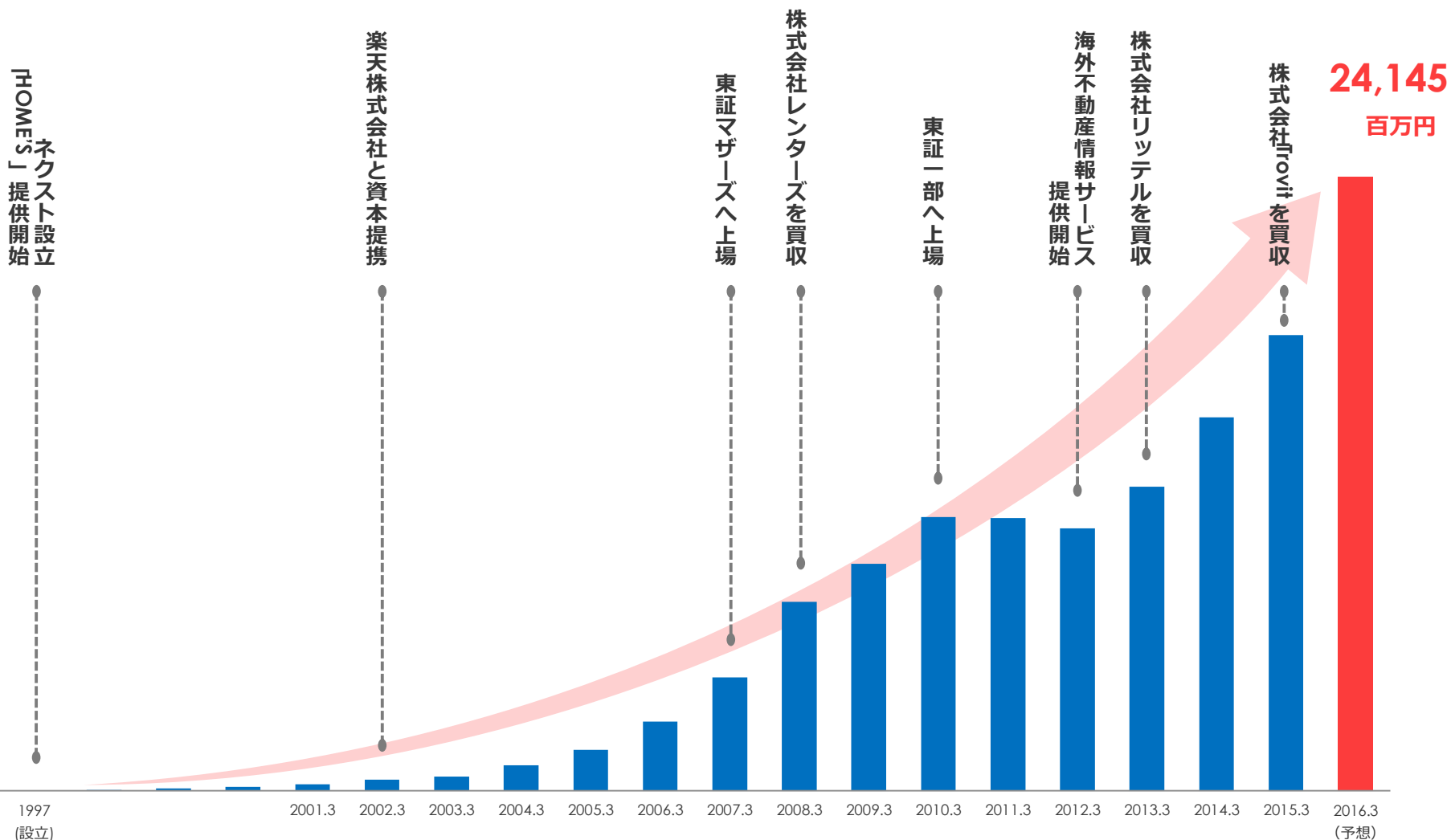
<https://theta360.com/s/46j>

<http://goo.gl/E3KGRI>

POINT

売上高は順調に推移し過去最高を更新

2015.3はM&Aにより海外事業が加速し売上も大きく伸長



日本で圧倒的なNo.1になる



中長期イメージ

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

不動産情報
サイトが
乱立

ネット住替え
ユーザーシェア
No.1

全住替え
ユーザーシェア
40%

暮らしの
インフラとしての
Global Companyへ

現在

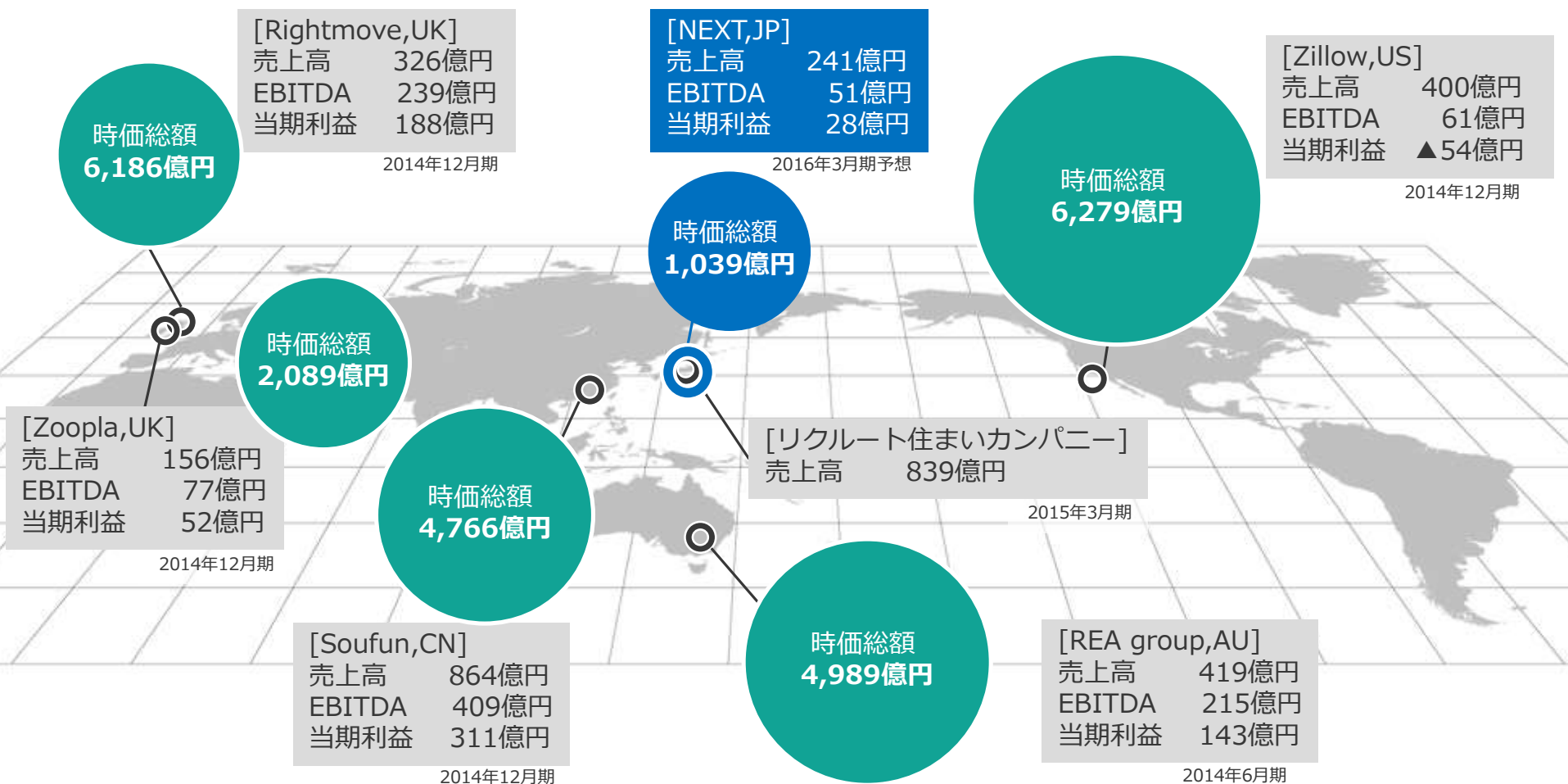
中期目標

長期目標

ネクストと海外同業他社の状況

POINT

世界を代表する企業を目指し、さらなる高みへ



注1 各社発表のIR資料より計算

注2 株価は2015年6月19日現在

注3 為替は1ドル=¥122.98、1ポンド=¥195.48、1オーストラリアドル=95.89で計算



**国内外のさらに多くの情報を集めて
ユーザーにぴったりの情報を提供したい**



本格的に世界展開を加速

世界最大級のアグリゲーションサイトの運営



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

月間
サイト利用者数

4,700
万人以上

サービス提供国

46 カ国

コンテンツ
パートナー

44,000

有料顧客

600

2014年12月期実績

売上高	22,521千ユーロ	(約28.8億円)
営業利益	7,924千ユーロ	(約10.1億円)
当期純利益	5,090千ユーロ	(約6.5億円)

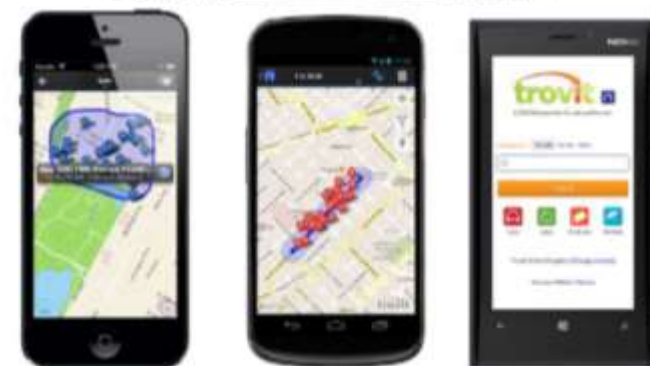
※ 2014年11月28日株式取得

※ 2015年1月より連結開始

※アグリゲーションサイトについては参考資料に記載

掲載情報

1.8 億件

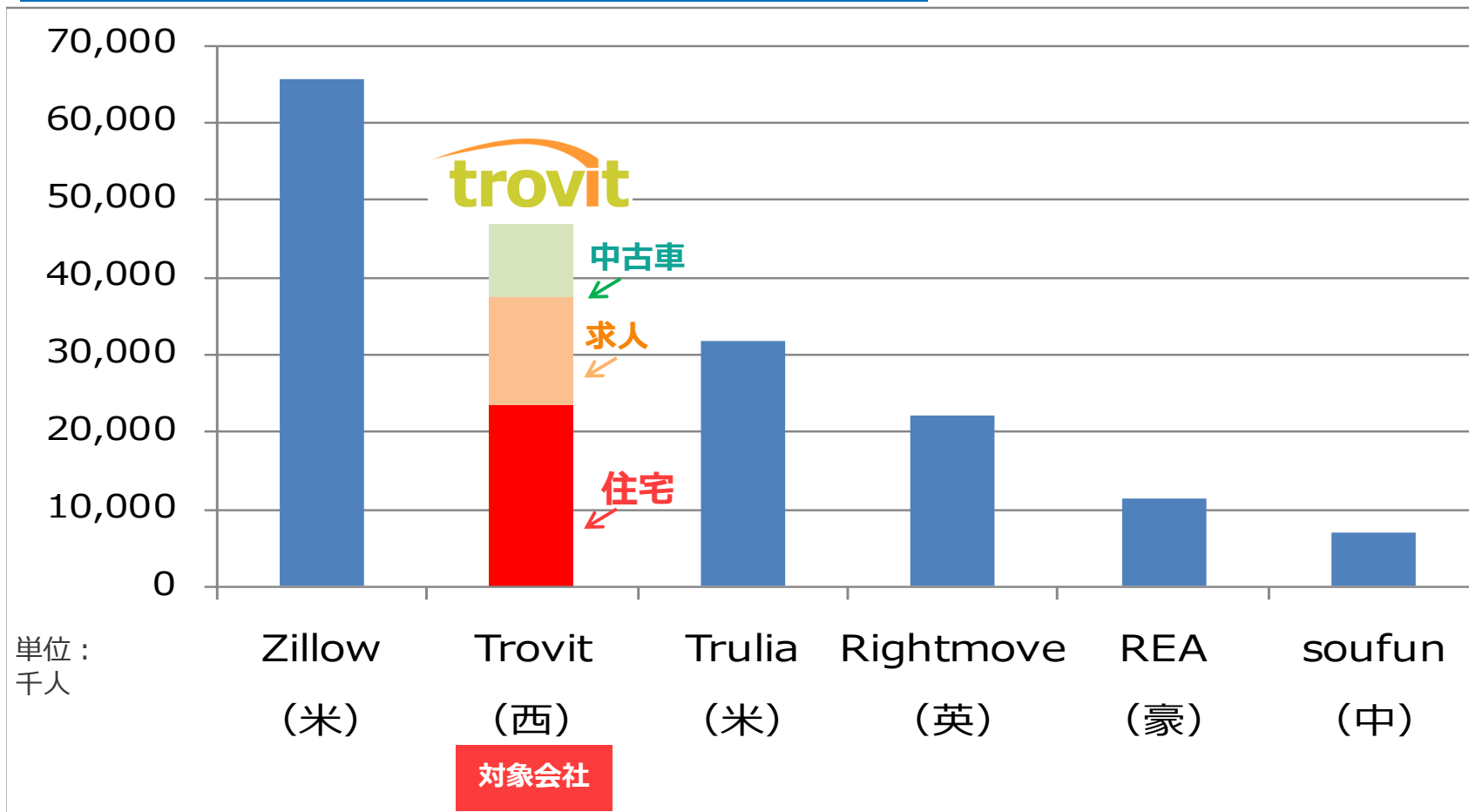


↑アプリは15,000/日のダウンロード

世界の不動産情報サイトの利用者数

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

NEXT Group のサービス展開は世界46ヶ国に



Trovit モデル

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

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

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

Spain
 Sweden
 Switzerland
 Taiwan
 Turkey
 UK
 US
 Ukraine
 Venezuela

HOME'S モデル

Indonesia
 Japan
 Taiwan
 Thailand



不動産・住宅情報サービス以外でも

新たな柱となる事業創出に向けた投資を継続

保険ショップ検索・予約サイト 「MONEYMO」

<http://moneymo.jp/seimei/>



生命保険の見直し相談や住宅ローンの借り換え申込み、火災保険・自動車保険の一括見積り、家計簿機能など、生活に関わるお金を見直せる情報サイトです。

家具・インテリアECサイト 「HOME'S Style Market」

<http://www.homes.co.jp/stylemarket/shop/>



インテリアスタイルから選ぶインテリア通販サイトです。カタログのようにお部屋の写真を眺め、自分らしい暮らしをイメージしながら選ぶことができます。

Lifull (ライフフル) ブランドで複数のサービスをリリース

NEXT は暮らしや人生 (Life) を満たす (Full) サービスを **Lifull** ブランドで創出していきます



Lifull
FaM

2014年10月設立



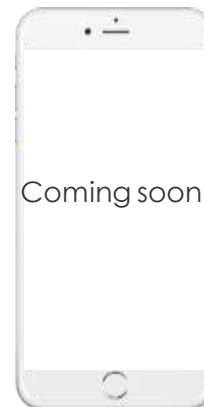
Lifull
TraveRing

2014年10月設立

Lifullブランドで新たに4社設立

Lifull
LiveMatch

2015年4月設立

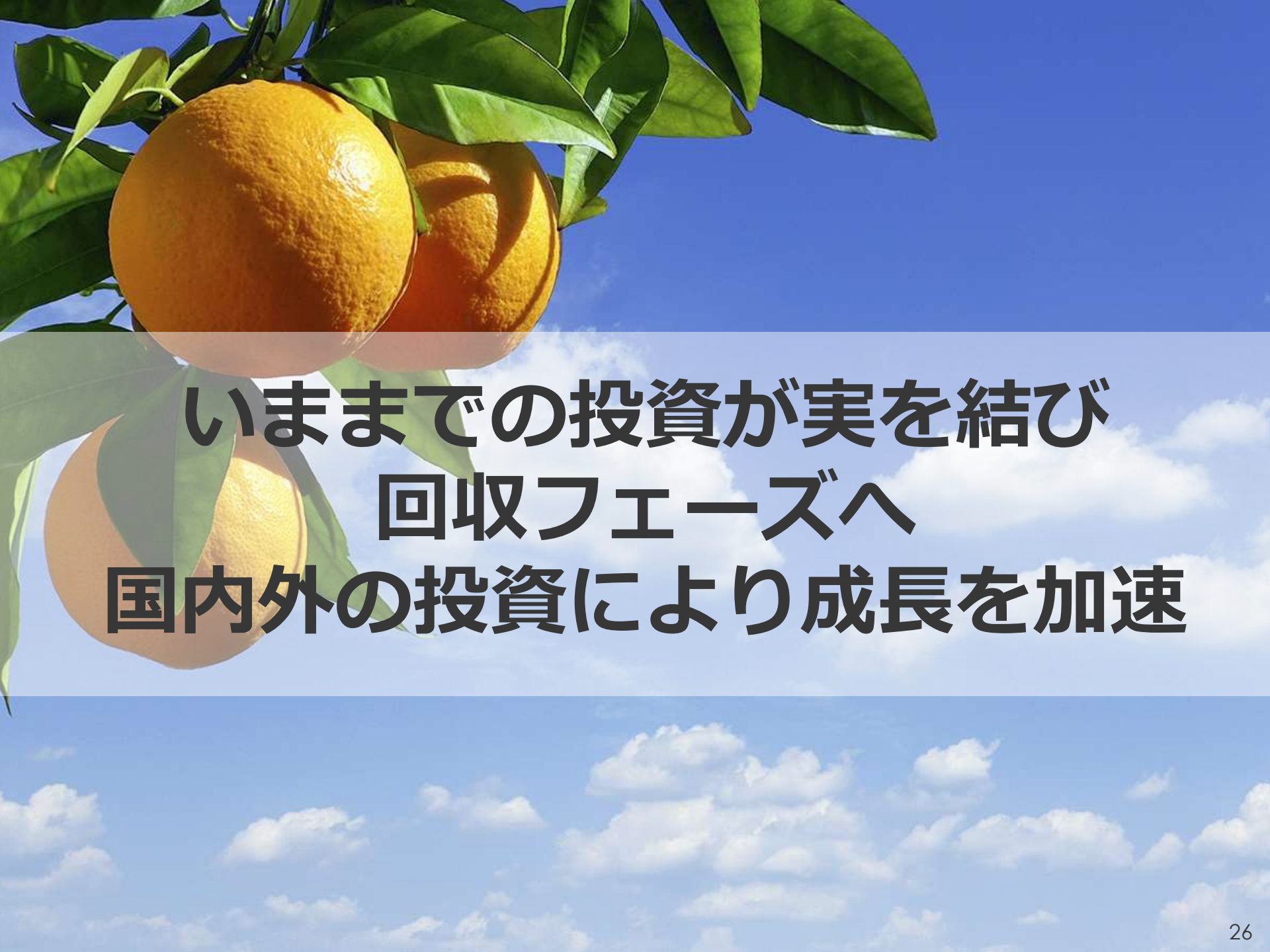


Lifull
Scouting

2015年4月設立

※ Lifull FaM、Lifull TraveRingのサービス詳細は参考資料に記載

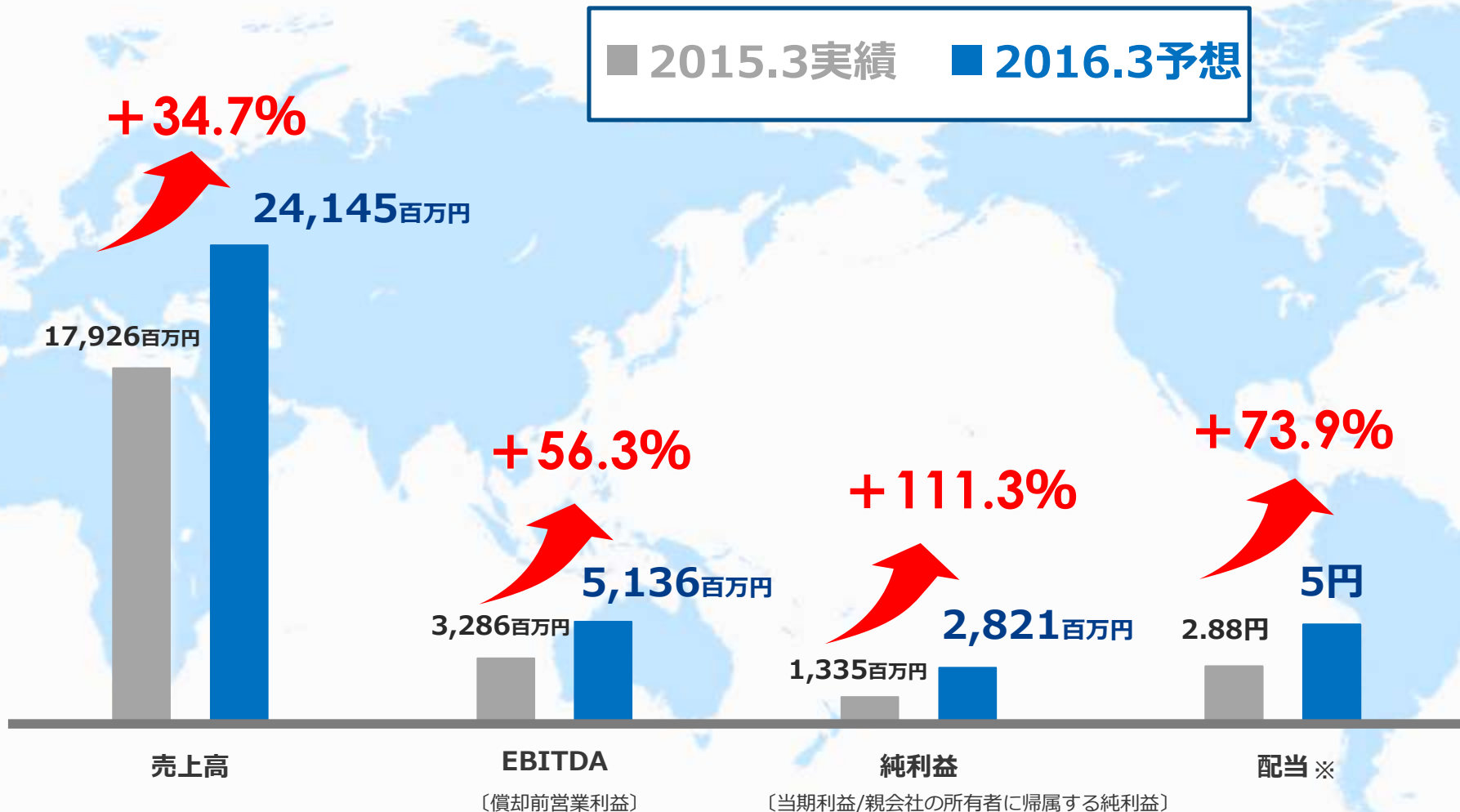
2016年3月期の 事業戦略

A photograph of several ripe, orange-colored oranges hanging from a tree branch with green leaves. The background is a clear blue sky with scattered white clouds. The oranges are the central focus, with one in the foreground and others slightly behind it.

**いままでの投資が実を結び
回収フェーズへ
国内外の投資により成長を加速**

2016年3月期事業計画

POINT 2016年3月期は売上・利益ともに大きく伸長し、配当予想も+73.9%に



注：前期の数値は参考値として日本会計基準で記載しております。
注：前期EBITDAは監査前の数値のため参考値として記載しております。

(※)2015年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。
(※)株式の分割の影響を考慮して計算しています。

事業別の売上高予想

POINT 国内不動産情報サービス事業・事業者向け事業の売上が大半を占める

海外事業

14.4%

trovit

アグリゲーションサイト
※2015年1月より連結開始

709百万円

1,210百万円

3,466百万円

2016年3月期
予想連結売上高
24,145百万円

18,758百万円

その他事業

2.9%

MONEY マネモ

保険ショッピング検索・予約サイト

HOME'S
Style Market

[ホームズスタイルマーケット]

家具・インテリアECサイト

国内不動産情報
サービス事業

77.7%

「らしく」住もう。
HOME'S

不動産・住宅情報サイト

国内不動産
事業者向け事業

5.0%

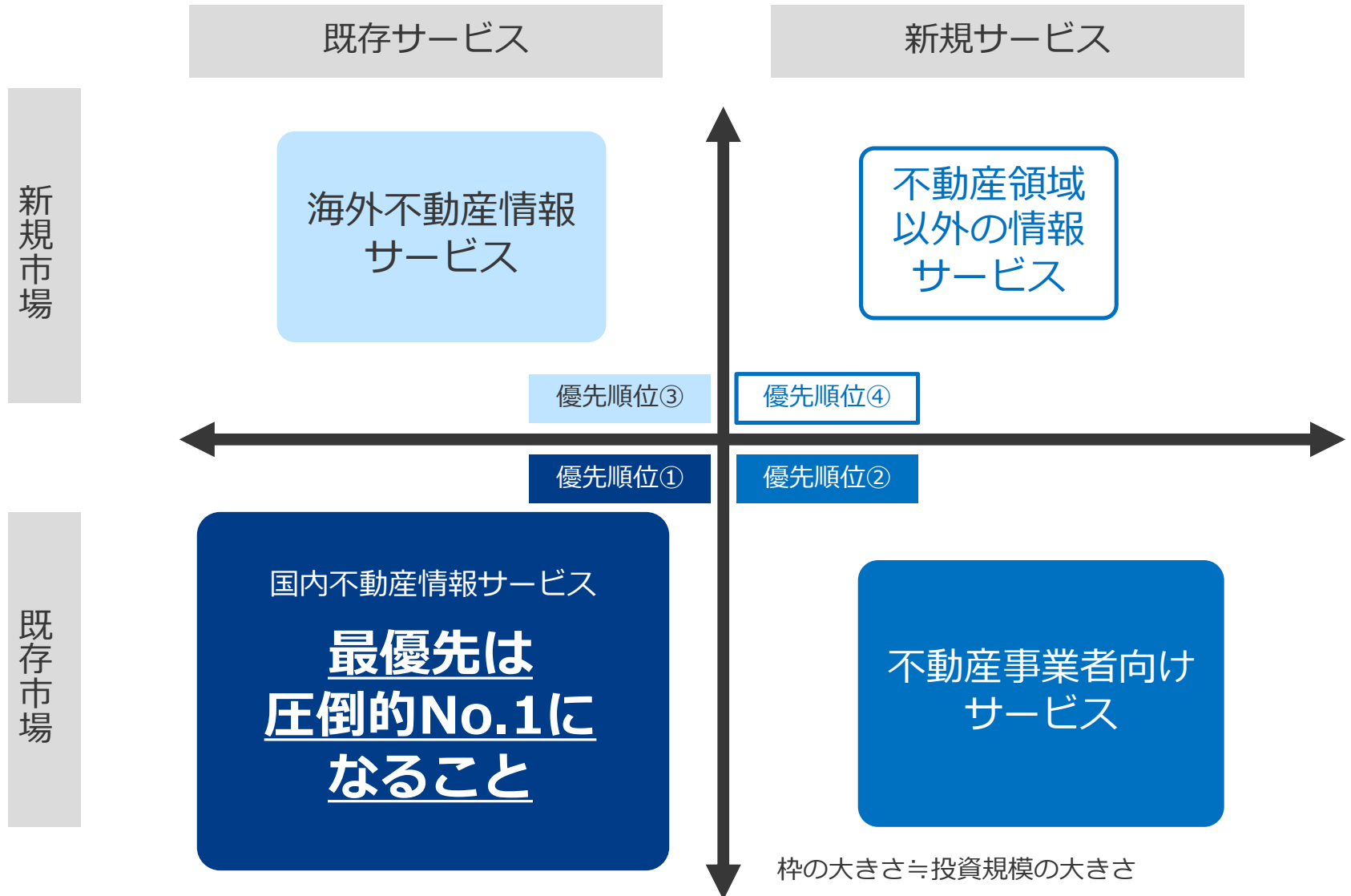
Renter's

賃貸事業者向けCRMサービス

NabiSTAR
(プライベートDMP)

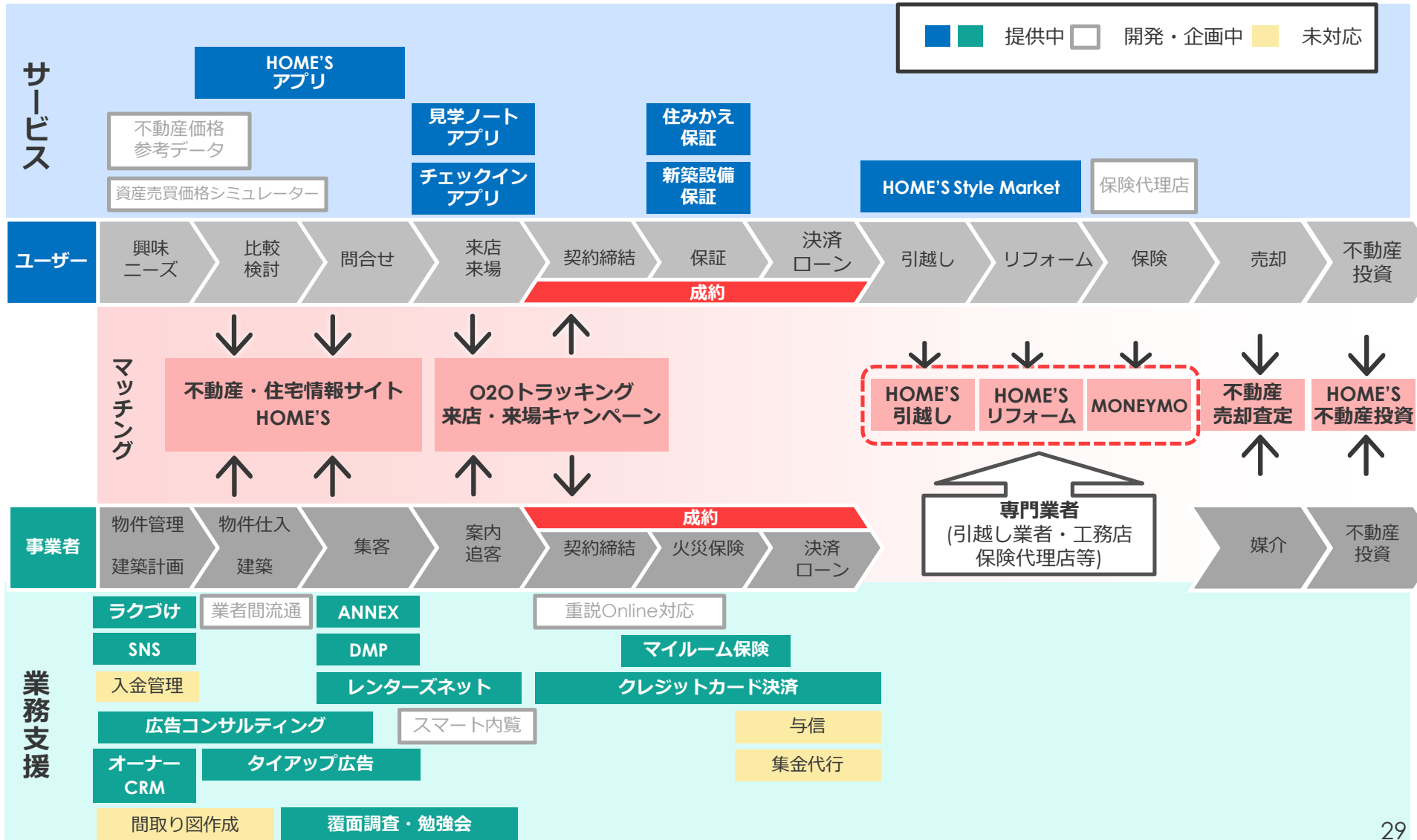
投資イメージ

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



不動産領域の戦術イメージ

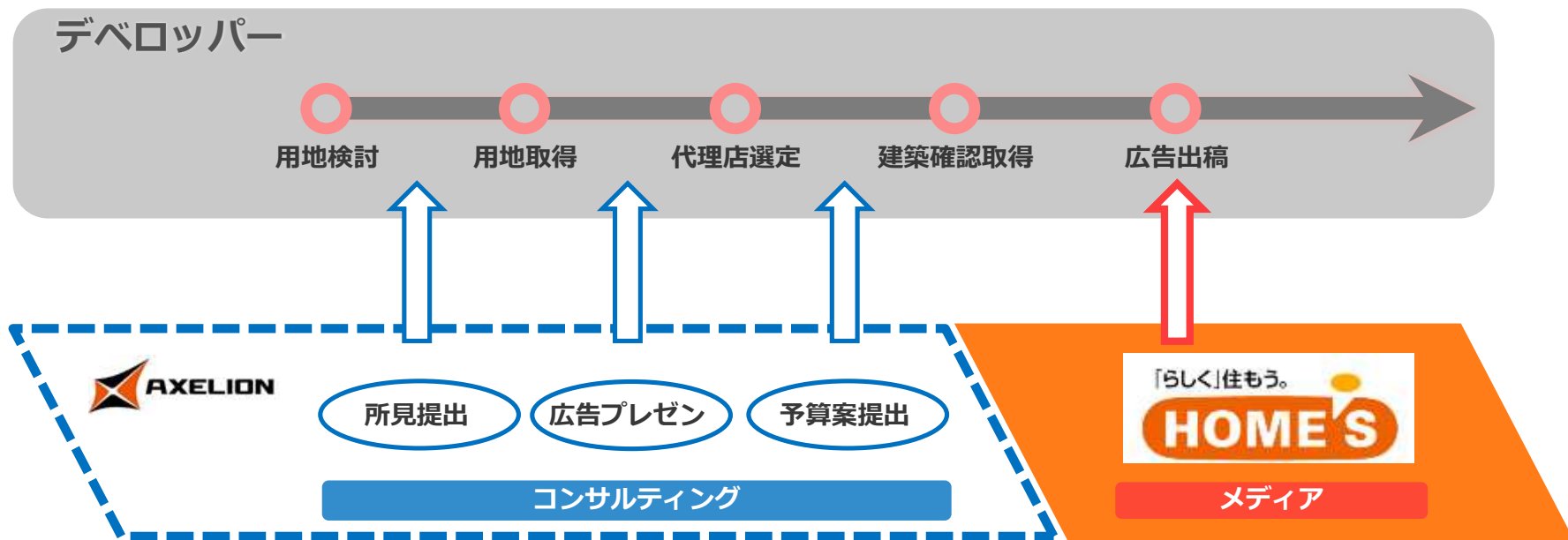
POINT ユーザー・事業者双方に寄り添うサービスを提供することで圧倒的なNo.1を目指す



AXELION社を買収

POINT

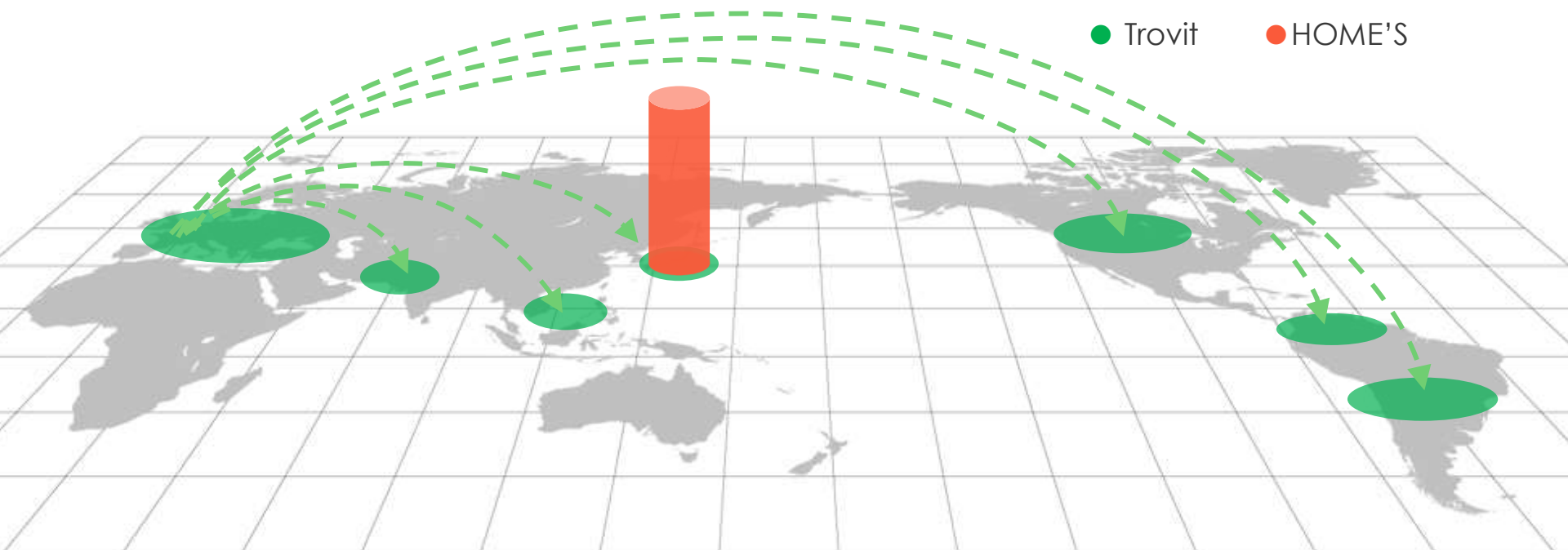
新築分譲領域を強化



ワンストップでサービス提供
AXELIONのノウハウを活用しメディアの価値を高める

海外成長戦略

POINT Trovitをメインとしてサービス展開国（エリア）をさらに拡大

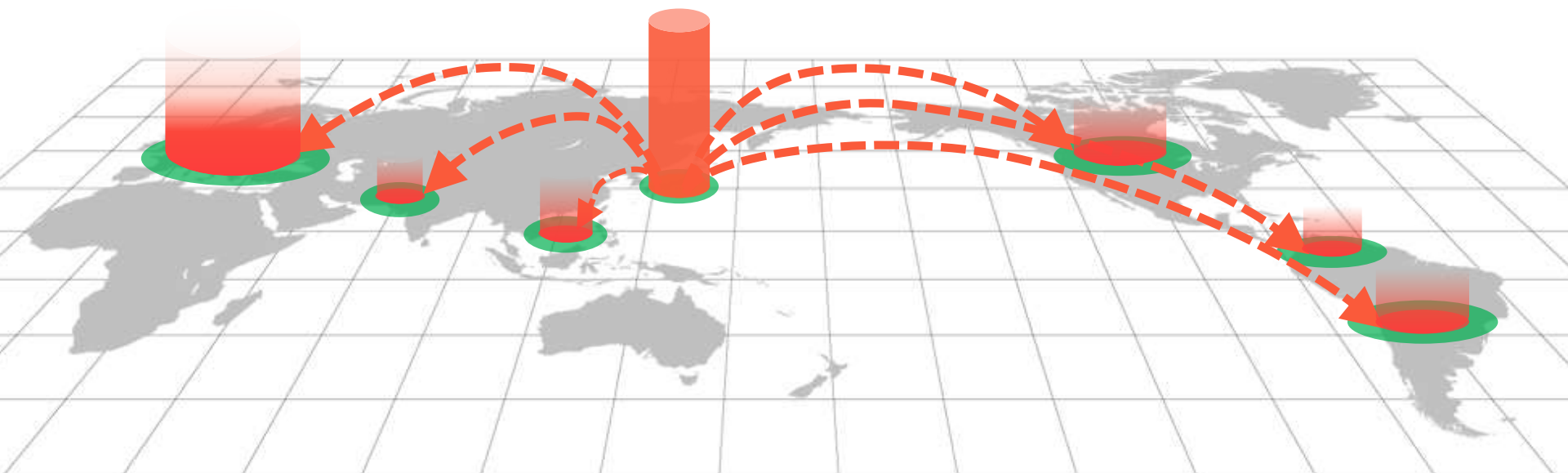


- > 年間4か国程度新規展開予定
- > Trovitのオペレーションは今まで通りスペインから行う

海外成長戦略

POINT ネクストのノウハウにより収益化を加速

● Trovit ● HOME'S



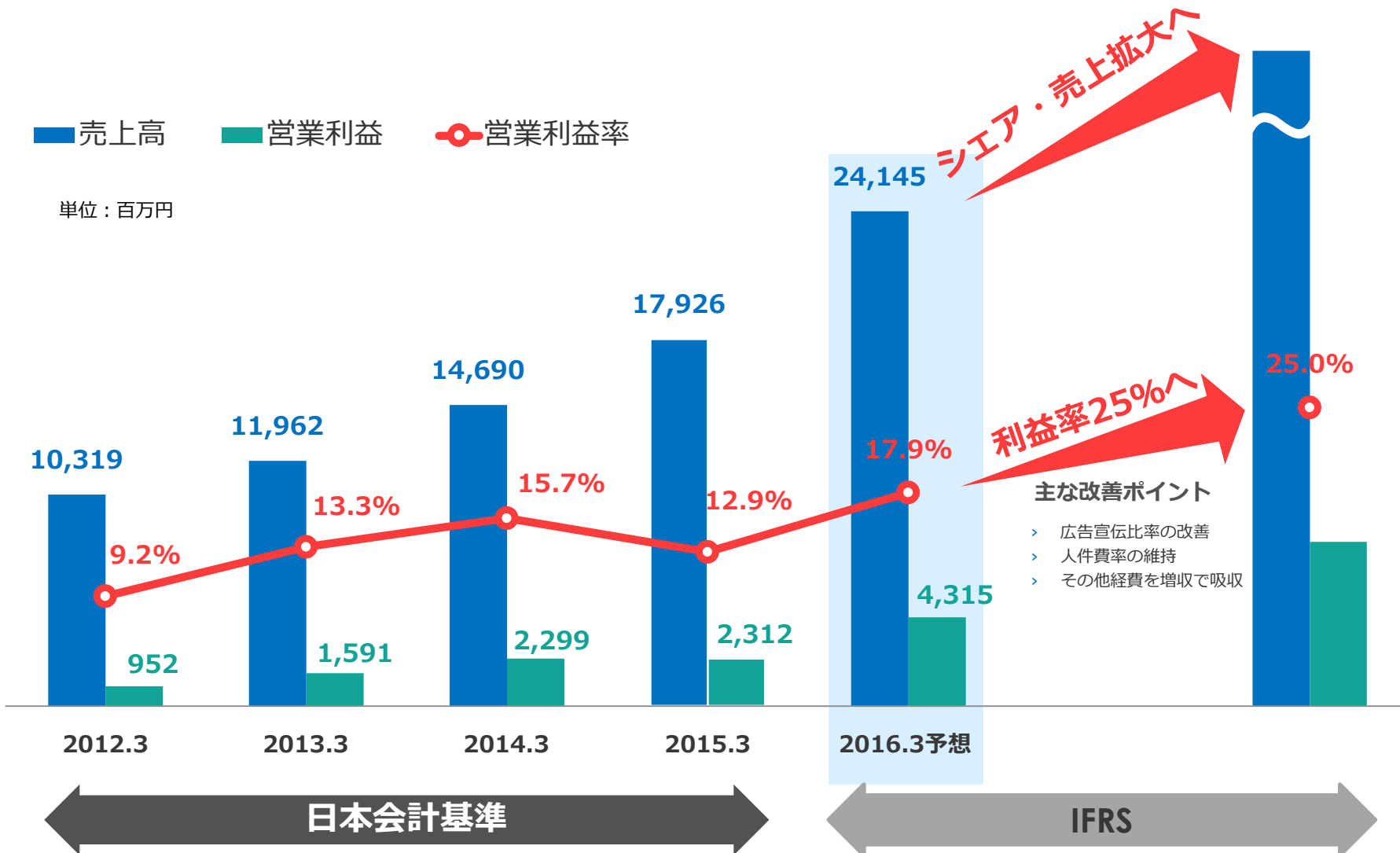
- ▶ ネクストが国内で培ったノウハウを海外に展開
(営業力強化・新商品開発等)
- ▶ HOME'Sモデルを年間2ヶ国程度新規展開予定
- ▶ グループ全体で収益化を加速。

中長期の成長イメージ

POINT ユーザーシェアの圧倒的No.1に向けて投資を継続し、営業利益25%を目指す

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率

単位：百万円



2016年3月期の 業績予想

2016年3月期通期業績予想

POINT 売上高+34.7%の241億円、営業利益43億円の予想

簡易損益計算書

単位：百万円	【実績】	【期初予想】	増減額 (注：参考)	増減率 (注：参考)
	15年3月期 (J-GAAP)	16年3月期 (IFRS)		
売上高	17,926	24,145	+6,218	+34.7%
売上原価	583	769	+186	+31.9%
販管費	15,030	19,060	+4,029	+26.8%
人件費	4,338	5,791	+1,452	+33.5%
広告宣伝費	5,851	7,321	+1,470	+25.1%
営業費	718	1,191	+473	+65.9%
減価償却費	452	821	+369	+81.6%
その他販管費	3,671	3,935	+264	+7.2%
営業利益	2,312	4,315	+2,002	+86.6%
当期純利益	1,335	2,821	+1,485	+111.3%
営業利益率	12.9%	17.9%	+5.0p	-

サービス別売上高

単位：百万円	【実績】	【予想】	増減額	増減率
	15年3月期	16年3月期		
売上高	17,926	24,145	+6,218	+34.7%
国内不動産情報サービス事業	15,602	18,758	+3,155	+20.2%
賃貸・不動産売買	9,751	12,561	+2,809	+28.8%
新築分譲	4,537	4,790	+252	+5.6%
注文住宅・リフォーム	817	835	+17	+2.1%
その他	494	571	+76	+15.5%
国内不動産事業者向け事業	908	1,210	+302	+33.3%
海外事業	963	3,466	+2,503	+259.8%
その他事業	452	709	+257	+56.8%

注：2015年3月期の実績はJ-GAAPベースとなっており、業績予想との比較は参考値として記載しております。

【売上高について】

国内不動産情報サービス事業は継続的な成長を見込み+20.2%、国内不動産事業者向け事業はCRM、DMPサービスの拡販を見込み+33.3%。前期は四半期のみでの連結だったTrovit業績が、通期連結になることにより海外事業は+259.8%。その他事業は主に介護、金融の成長を見込む。アクセリオン社の買収による影響は1Q決算発表時に開示予定。

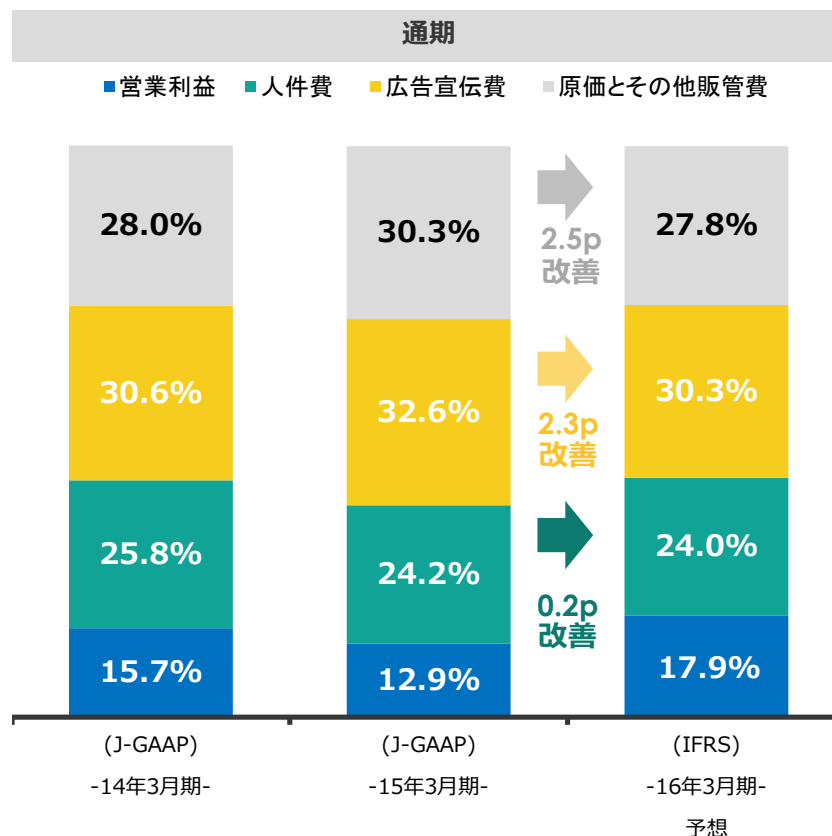
【利益について】

引き続きブランディングプロモーション、デジタルマーケティングへの投資を継続するが、営業利益率25%に向け広告宣伝比率を2.3p改善。加盟店数増加に向けた営業代行等のコストが増加見込み。

IFRS移行によるのれん償却（前期は521百万円）はなくなり、営業利益率は17.9%に。

売上高構成比

POINT 営業利益率25%に向け広告宣伝費は2.3p改善、営業利益率は17.9%に



原価とその他販管費：IFRS移行によりのれん償却がなくなり、加えて増収により構成比率が改善。

サービス開発投資やサイトリニューアルを継続して見込む。

広告宣伝費：増収により前期と比べて広告宣伝比率は改善するが、認知率を高めるための広告宣伝強化を継続。

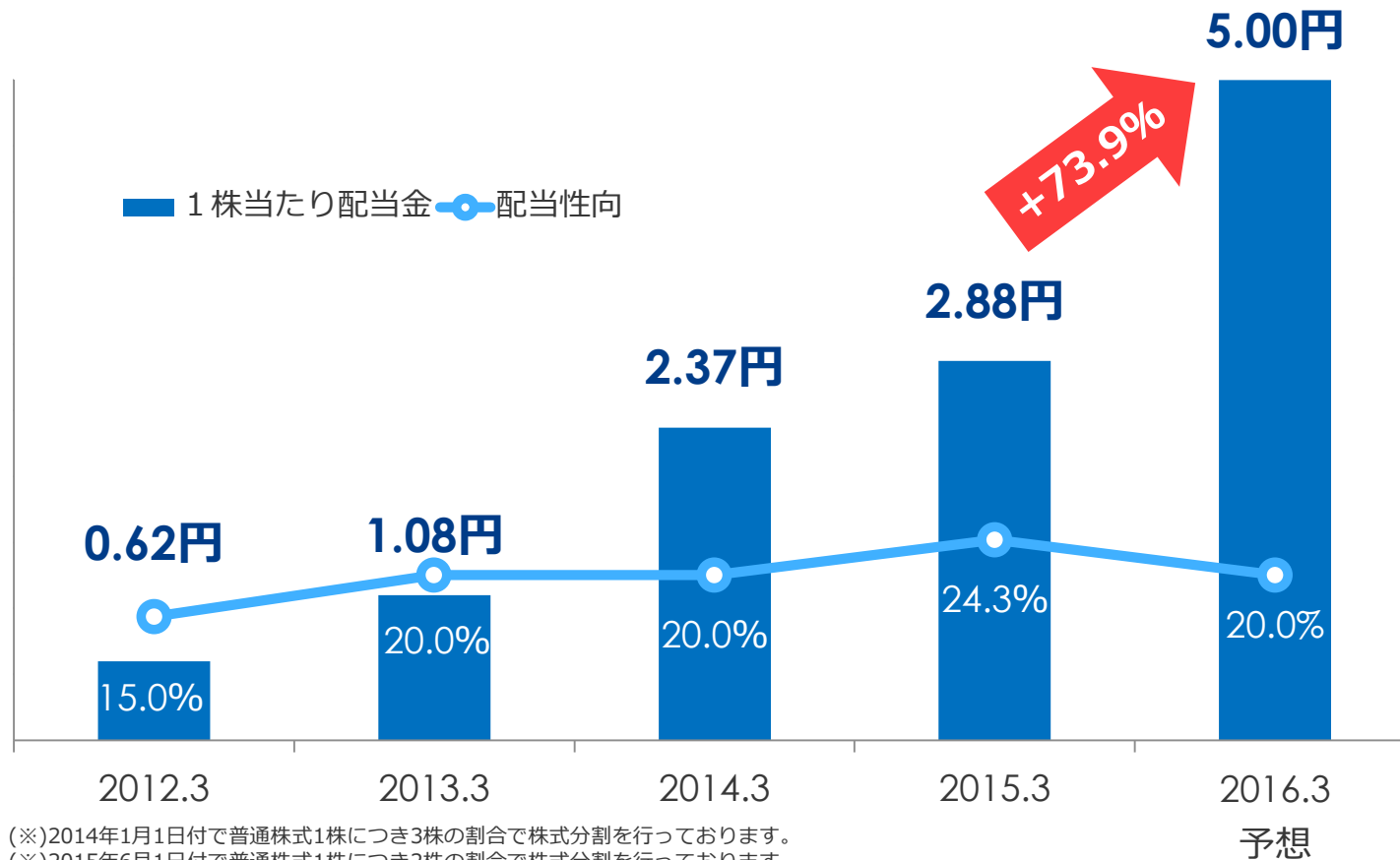
ある一定程度まで認知率を高めていきながら、将来的には広告宣伝費率を下げっていく予定。

人件費：増収により構成比率が改善。2015年4月入社の新入社員は43名(前期は20名)。賞与は営業利益に応じて変動。

配当予想

POINT

配当性向20%を継続し、配当予想は+73.9%の5円に



(※)2014年1月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。

(※)2015年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

(※)株式の分割に伴い過年度分については分割の影響を考慮して計算しています。

CHECK!

- > 2014.3より、1株当たりの配当金は、配当性向20%を基準に小数点第3位を四捨五入して計算しています。
- > 普通配当は連結純利益に応じて都度変動(配当性向20%)します。
- > 2015年3月期は「Trovit社の業績」及び「Trovit社の株式取得に伴うのれん償却費」の影響を除いた当期純利益にて計算しているため、配当性向は24.3%となっています。
- > 2016年3月期はIFRSに移行しますが、IFRSベースの親会社の所有者に帰属する純利益を元に計算し、配当します。
- > 純資産と投資予測、成長率等を踏まえながら、将来的に配当性向をあげていきます。

第三者割当による新株式の発行及び資金の借入について

> 内容

① 楽天株式会社に対する第三者割当による新株式の発行

・ 調達資金の額	3,999,999,000円
・ 発行価額	1株につき690円
・ 発行新株式数	5,797,100株

② シンジケートローンによる借り換え

・ アレンジャー	三井住友信託銀行
・ 借入金額	3,000,000,000円
・ 借入期間	借入実行日より3年間
・ 担保の有無	無担保・無保証

> 目的

- ・ 借入金の返済
- ・ 楽天株式会社とのこれまで以上に強固な業務提携関係の構築

> 今後の業務に与える影響

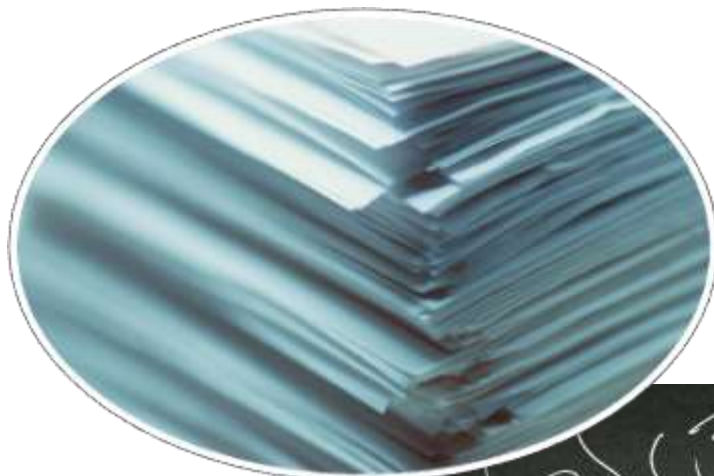
- ・ M&Aの実施が可能に
- ・ 楽天株式会社と当社が持つ強みを融合し、新しいサービスや事業を検討

ネクストが目指す、未来の住まい探し



日本の不動産市場の現状

物件データベースがない



情報精度に不安



価格が不透明



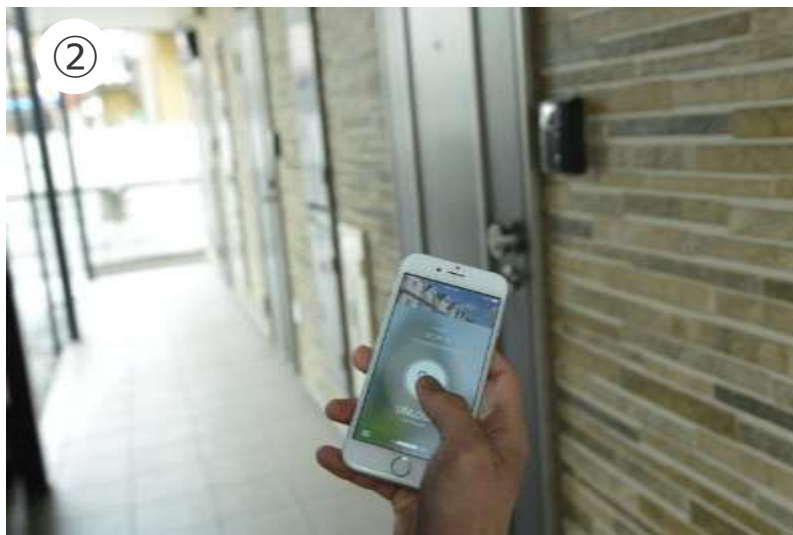
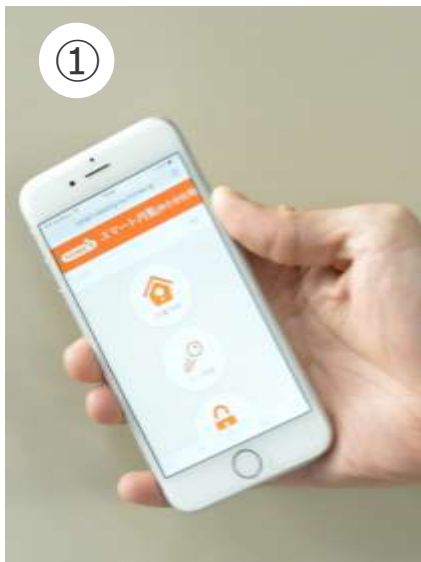
対面での重要事項説明が必須



ネクストが目指す、近未来の住まい探し



POINT 不動産会社向け「スマート内覧」の試験運用開始



【スマート内覧システム】

- ・内覧予約
- ・鍵の申請
- ・管理会社が申請を承諾
- ・スマートフォンを鍵として利用



Webコミュニケーションシステム「HOME'S LIVE」

POINT 不動産契約時に必要な重要事項説明をオンライン対応する社会実験が開始予定

HOME'S LIVEの特徴



- ① PC・スマホ・タブレット等、多様なデバイスに対応
- ② 自動録画で記録漏れを防止
- ③ 資料を画面上に表示
- ④ 複数人で同時ログインが可能
- ⑤ 事前にスケジュール設定しておくことでリマインドメールでお知らせ

部屋作りシミュレーションシステム GRID VRICK

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

① 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



② 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](#)

部屋作りシミュレーションシステム GRID VRICK

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](#)

GRID VRICKの活用イメージ

注文住宅やリフォームのサービス向上に寄与

① 図面や模型の制作を待たずに提案が可能



② 完成予想をよりリアルに体験してもらうことが可能



③ 内装はもちろんインテリアを含めた提案にも活用



照明器具 / 照明器具 / 照明器具
¥27,000



ソファ / ソファ / ソファ
¥337,371



テーブル / テーブル / テーブル
¥30,780

日本の不動産業界を変える

世界中の情報を集約

グローバルなプラットフォームをつくる



あなたにぴったりの情報を届けたい





あなたの「出逢えてよかった」をつくる



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>

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いただくか、フォームよりご登録ください。

空メールアドレス→touroku@next-group.jp
登録フォーム
<http://www.next-group.jp/ir/magazine/index.html>

参考資料

創業のエピソード



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した」と満面の笑みでお礼を言ってくださったのです。

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。

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



HOME'S賃貸・不動産売買の料率改定について

POINT

「賃貸・不動産売買」の問合せ課金料率を一部見直し。

10/1より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

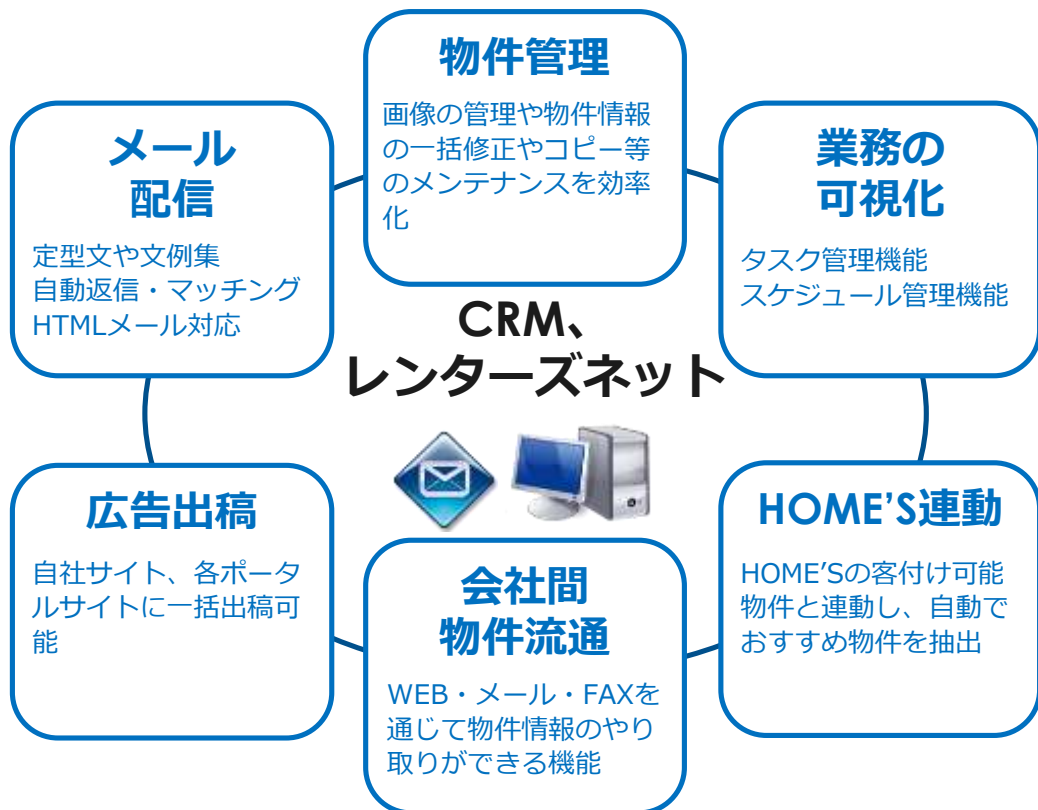
※ 賃料を¥70,000として計算しています。賃料は物件より異なります。
 ※ 賃料は1ヵ月分の賃料です。

不動産業界向けサービスの一例

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

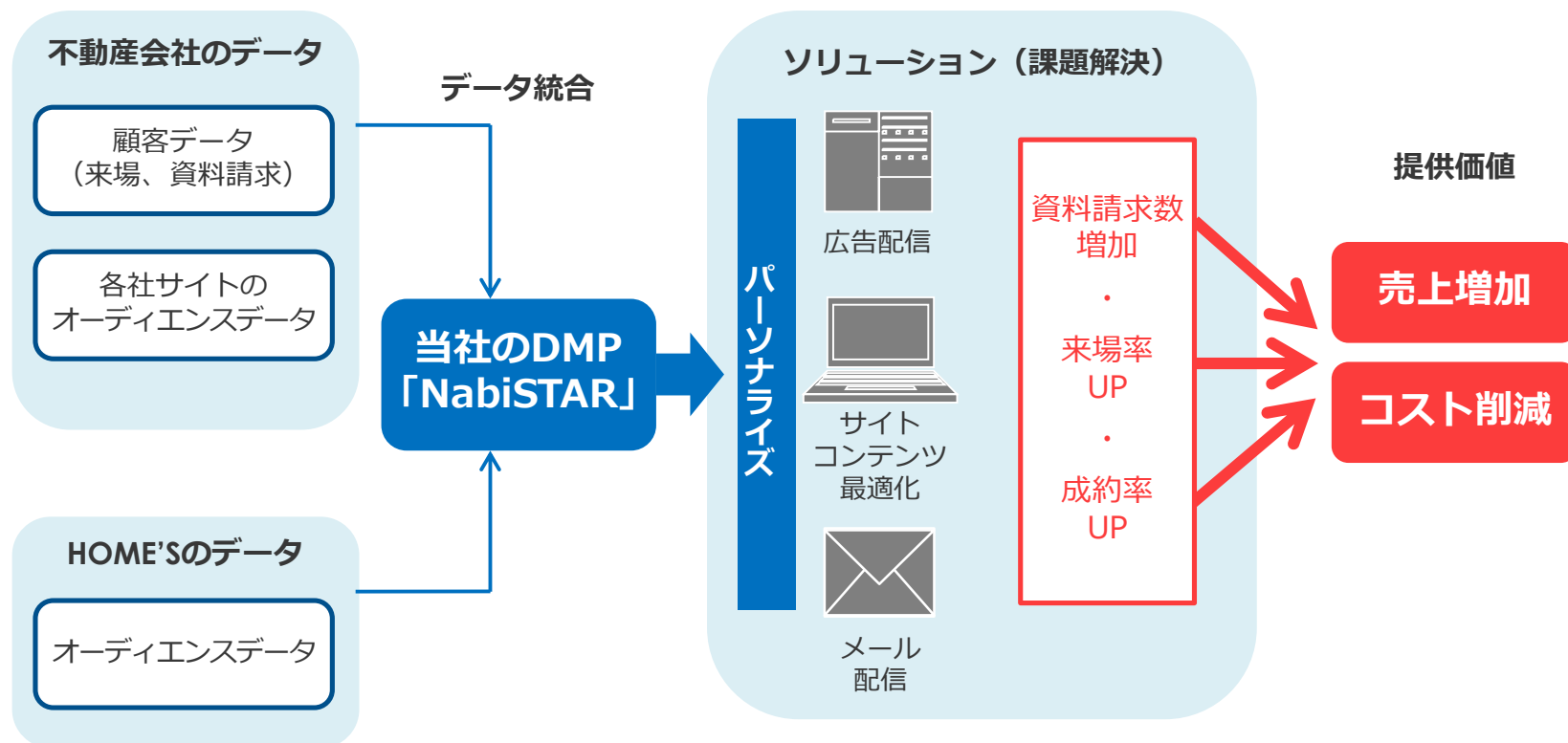
安い

スマホ対応

DMPサービス「NabiSTAR」

POINT 不動産会社を対象とした業界特化型のDMP^(※)サービスを開始。
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



アグリゲーションサイト

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



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

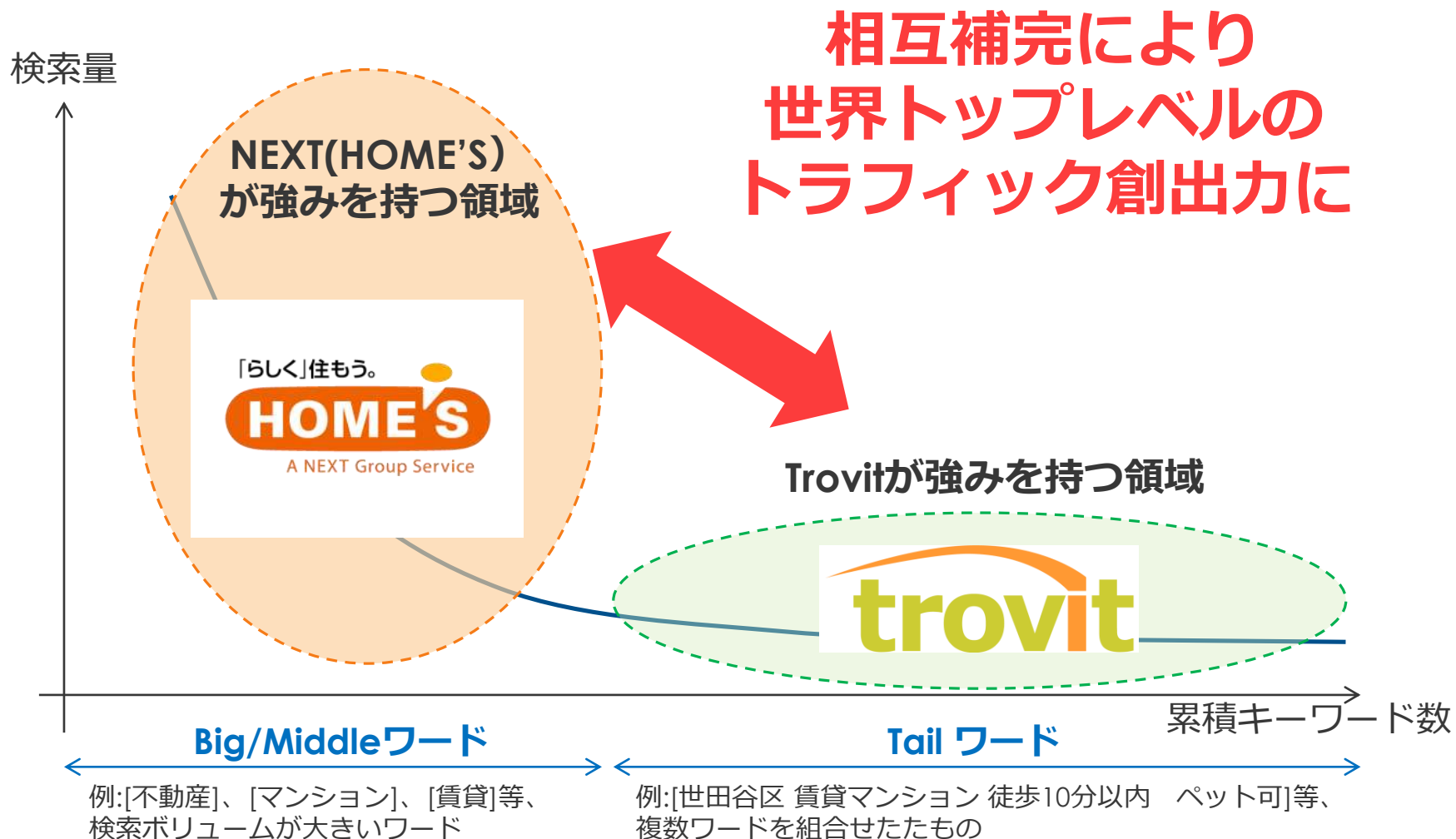
顧客への提供価値

各種サイトへユーザーを送客

HOME'S × Trovitのメリット

POINT

グループ化によりSEOのほぼ全体における技術をカバー
トラフィック創出力は全世界でトップレベルの水準になる



Lifull (ライフフル) ブランドのサービス提供を開始



NEXT は暮らしや人生 (Life) を満たす (Full) サービスを **Lifull** ブランドで創出していきます



Lifull FaM (ライフフルファミ)

夫婦のコミュニケーションアプリ



主な機能

- > 子どもの写真を共有して自動的にアルバムを作成
- > 子育てのスケジュールを登録して、相手にも通知
- > スタンプを使ってメッセージのやりとり
- > 「ありがとう」ボタンや月1回のベストショットで感謝の気持ちを表現



Lifull TraveRing (ライフフルトラベリング)

海外からの旅行者と現地の人とのコミュニケーションアプリ



主な機能

- > トラベラー (旅行者) として登録
- > ローカル (旅行先に暮らす人) として登録
- > トラベラーとローカルがアプリ上で交流
- > 相互評価登録

2015年3月期 決算情報

簡易損益計算書

POINT

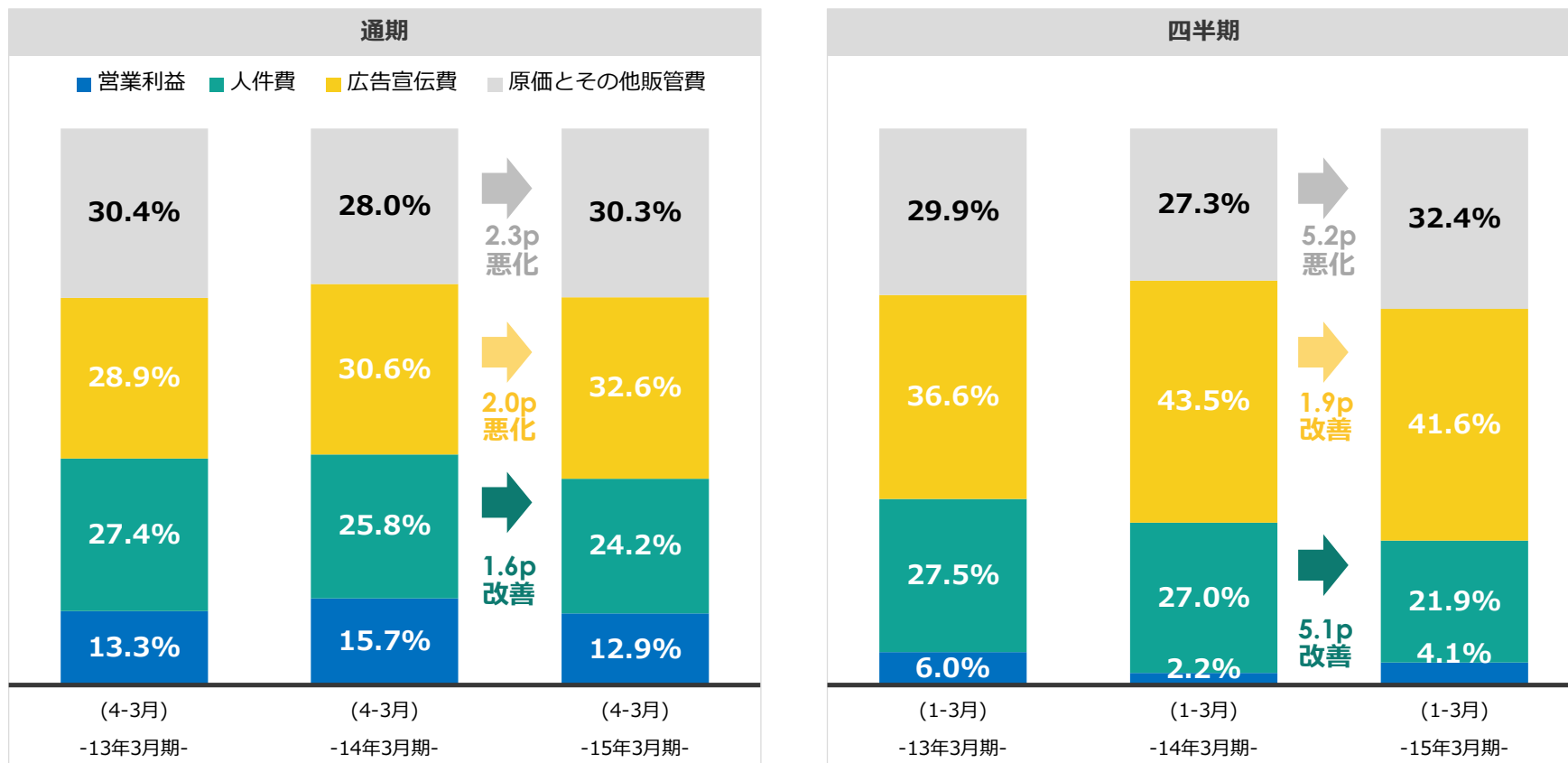
前期比では売上高+22%、営業利益+0.6%と過去最高を更新
 戦略的投資と買収に伴うのれんの増加により営業利益率は▲2.8pの12.9%

単位：百万円	【累計】 14年3月期 (4-3月)	【累計】 15年3月期 (4-3月)	増減額	増減率		【四半期】 14年3月期 (1-3月)	【四半期】 15年3月期 (1-3月)	増減率
売上高	14,690	17,926	+3,236	+22.0%	※1	4,281	6,095	+42.4%
売上原価	472	583	+110	+23.4%		136	194	+43.0%
販管費	11,918	15,030	+3,112	+26.1%		4,050	5,653	+39.6%
人件費	3,783	4,338	+554	+14.7%		1,155	1,331	+15.3%
広告宣伝費	4,496	5,851	+1,354	+30.1%	※2	1,862	2,538	+36.3%
営業費	473	718	+244	+51.7%	※3	176	219	+24.4%
減価償却費	438	452	+13	+3.1%		91	174	+91.5%
その他販管費	2,726	3,671	+944	+34.6%	※4	764	1,388	+81.7%
営業利益	2,299	2,312	+13	+0.6%		95	247	+160.6%
当期/四半期純利益	1,336	1,335	▲1	▲0.1%		54	59	+10.1%
営業利益率	15.7%	12.9%	▲2.8p	-		2.2%	4.1%	-

- ※1 不動産情報サービス事業、その他事業ともに20%を超える売上成長。過去最高の売上高に。消費増税等の影響により業績予想に対して上期実績はマイナスとなっていたが、営業費やその他販管費を圧縮し広告宣伝費として一部使用することで反響数が増加、通期では達成し過去最高を更新。
- ※2 過去最大規模の広告宣伝投下を実施。
- ※3 営業代行費用や、パノラマ写真等のオプション販売に伴う費用、サービス向上に向けたUX調査費、海外出張に伴う交通費等の増加。
- ※4 サービス開発投資や、システム利用料、Trovit買収に伴うのれん償却等による増加。

売上高構成比

POINT 先行投資とのれん償却により通期の営業利益率は▲2.8p、その他販管費は2.3p増加
従業員数は増加するも生産性の向上に努め1.6p改善



原価とその他販管費：サービス開発投資や、システム利用料、Trovit買収に伴う費用やのれん償却等による増加。

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。

一部その他販管費を圧縮し広宣費として使用。

人件費：通期（4-3月）の平均連結従業員数は、前期559名→当期664名に増加。増収、生産性の向上により、売上高人件費率は改善。

サービス別売上高

POINT 不動産情報サービス事業、その他事業ともに二桁増収を達成
 「賃貸・不動産売買」は効果的な広告宣伝投資により下期に成長が加速、四半期では+29.1%

単位：百万円	【累計】 14年3月期 (4-3月)	【累計】 15年3月期 (4-3月)	増減額	増減率		【四半期】 14年3月期 (1-3月)	【四半期】 15年3月期 (1-3月)	増減率
売上高	14,690	17,926	+3,236	+22.0%		4,281	6,095	+42.4%
不動産情報サービス事業	14,554	17,753	+3,198	+22.0%		4,243	6,040	+42.4%
賃貸・不動産売買	7,975	9,751	+1,776	+22.3%	※1	2,422	3,126	+29.1%
新築分譲	4,324	4,537	+213	+4.9%	※2	1,178	1,258	+6.8%
注文住宅・リフォーム	1,031	817	▲213	▲20.7%	※3	268	196	▲27.0%
不動産事業者向け注1	638	908	+269	+42.2%	※4	174	248	+42.5%
その他注2	584	1,737	+1,152	+197.3%	※5	199	1,210	+506.9%
その他事業注3	135	173	+38	+28.2%		37	55	+45.8%

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。

- ※1 引き続きSEO好調。訪問者数・問合せ数が増加。加盟店数は+24.0%。
- ※2 消費税増税の影響により、今期（4-3月）のマンションの平均掲載物件数は前期比▲7.5%。
戸建ては営業努力により平均掲載物件数は+3.5%。
- ※3 「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。
- ※4 不動産デベロッパー向け業務支援サービス（DMPサービス）を2014年7月から提供開始。
- ※5 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%。
2015年1月からTrovit社の連結を開始。

セグメント別損益の推移

POINT 不動産情報サービス事業は戦略的投資により+2.0%にとどまったが、四半期では+171.2%

単位：百万円	【累計】 14年3月期 (4-3月)	【累計】 15年3月期 (4-3月)	増減額	増減率	【四半期】 14年3月期 (1-3月)	【四半期】 15年3月期 (1-3月)	増減率
不動産情報サービス事業	2,355	2,402	+46	+2.0%	104	282	+171.2%
その他事業	▲56	▲90	▲34	—	▲9	▲35	—
連結営業利益	2,299	2,312	+13	+0.6%	95	247	+160.6%

※ 前期もしくは当期が赤字の場合増減率は記載しておりません。

不動産情報サービス事業：概ね計画通り。Trovit社の買収等の影響により減益予想となっていたが、営業努力、コスト削減努力等により通期では増益を達成。

その他サービス事業：「HOME'S Style Market」を4月からサービス提供開始。

株式会社Lifull FaMを10月に設立。2月よりパパとママの連絡帳アプリ「Lifull FaM」を提供開始。

株式会社Lifull TraveRingを10月に設立。3月より旅行者おもてなしSNSアプリ「Lifull TraveRing」を提供開始。

赤字が続いていた地域情報サイト「Lococom」は3月にサービス終了。

「EventCal」「eQOLスキンケア」は前期の2Qにサービス終了。

貸借対照表とのれんの状況

POINT Trovit社買収に伴うのれんは +9,972百万円、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】 15年3月末	増減額	増減率	主な増減要因	
資産	13,409	21,903	+8,493	+63.3%	現預金の減少	▲3,075 流動資産の減少 ※1
流動資産	11,109	8,993	▲2,116	▲19.1%	のれんの増加	+8,664 固定資産の増加 ※1
固定資産	2,300	12,909	+10,609	+461.3%	ソフトウェアの増加	+279 固定資産の増加
					ソフトウェア仮勘定の増加	+484 固定資産の増加
					顧客関連資産	+1,100 固定資産の増加 ※1
負債	3,160	11,471	+8,310	+263.0%	短期借入金の増加	+7,000 流動負債の増加 ※1
流動負債	2,987	10,895	+7,907	+264.6%	未払金の増加	+724 流動負債の増加
固定負債	172	575	+403	+233.8%	未払消費税の増加	+147 流動負債の増加
純資産	10,249	10,431	+182	+1.8%	利益剰余金の増加	+1,098 純資産の増加
					為替換算調整勘定の減少	▲939 純資産の減少 ※1
1株当たり純資産	181.55	184.26	+2.71	+1.5%		

のれんの償却状況	のれんの 総額	期首 残存価額	14年4月-15年3月 償却額	為替換算 調整勘定	残存価額	残月数	償却終了 年月
旧：(株)リッテル	216	86	43	-	43	12ヶ月	2016年3月 ※2
Trovit Search, S.L.	9,972	-	478	▲786	8,707	57ヶ月	2019年12月 ※1 ※2

※1 Trovit社買収に伴い、のれん+9,972百万円。顧客関連資産+1,291百万円。商標権+136百万円。為替換算調整勘定▲786百万円。のれん償却478百万円。短期借入金の増加+7,000百万円。現預金の減少▲3,075百万円。

※2 2016年3月期よりIFRSへ移行するため、のれんの償却はなくなる。

キャッシュフローの状況

POINT 当期末の現金同等物は41億円減少の42億円、定期預金含めると52億円に

単位：百万円	14年3月期 (4-3月)	15年3月期 (4-3月)	増減額	主な項目	14年3月期 (4-3月)	15年3月期 (4-3月)
営業CF	+2,156	+2,488	+331	税引前当期純利益	2,261	2,236
				減価償却費	439	452
				のれん償却額	43	521
				賞与引当金の増減額	105	18
				貸倒引当金の増減額	119	20
				売上債権の増減額	▲381	▲568
				仕入債務の増減額	2	34
				未払金の増減額	683	598
				法人税等の支払い額	▲1,002	▲1,033
投資CF	▲541	▲13,362	▲12,821	定期預金の預入による支出	-	▲1,000
				投資有価証券の取得による支出	▲140	▲29
				有形固定資産の取得による支出	▲84	▲48
				無形固定資産の取得による支出	▲495	▲1,022
				資産除去債務の履行による支出	▲89	-
				子会社持分の取得による支出	-	▲11,260
				敷金及び保証金の回収による収入	275	0
財務CF	▲106	6,734	+6,841	借入による収入	-	7,000
				配当金の支払	▲123	▲267
現金及び 現金同等物の増減	+1,511	▲4,174	▲5,685			
現金及び 現金同等物残高	8,443	4,268	▲4,175	当期末の現金同等物は42億円。定期預金を含めると52億円。		

四半期別の業績推移

【連結】損益計算書（簡易版）（J-GAAP）

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	4Q
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	6,095
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	6,040
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	3,126
新築分譲	812	829	914	1,010	1,021	1,027	1,096	1,178	1,084	1,087	1,107	1,258
注文住宅・リフォーム	193	195	195	225	256	266	240	268	230	224	166	196
不動産事業者向け	113	118	128	131	136	153	174	174	206	223	230	248
その他	91	82	88	145	132	128	123	199	187	161	176	1,210
その他	28	26	27	28	31	33	32	37	40	39	38	55
売上原価	81	82	95	117	102	104	129	136	108	126	153	194
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	5,653
人件費	770	744	767	993	806	973	848	1,155	989	991	1,026	1,331
広告宣伝費	629	756	777	1,290	774	952	906	1,862	1,115	1,328	869	2,538
営業費	55	63	105	130	84	95	117	176	126	170	201	219
減価償却費	96	98	128	144	131	122	92	91	89	89	99	174
その他	581	596	626	636	637	654	670	764	713	760	809	1,388
営業利益	521	420	439	209	862	550	791	95	712	431	921	247
四半期純利益	297	228	175	△ 86	516	309	455	54	419	267	588	59
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%	4.1%

【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	4Q
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	6,095
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	6,040
その他	28	26	27	28	31	33	32	37	40	39	38	55
営業損益	521	420	439	209	862	550	791	95	712	431	921	247
不動産情報サービス	626	513	508	253	887	564	799	104	722	446	951	282
その他	△ 104	△ 93	△ 69	△ 44	△ 24	△ 14	△ 8	△ 9	△ 9	△ 14	△ 30	△ 35
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%	4.1%
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%	5.0%
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

2015年3月期Topics

サービス



HOME'S 視覚障がい者向けアプリリリース
アイリックコーポレーションと業務提携
「ホームズくんのこれからシアター」提供開始
HOME'S 新築住宅設備保証サービスリリース
Lifull Thailand 検索新機能リリース
HOME'Sスマートフォン向けサイトでもパノラマ画像対応
「Home's Style Market」オープン

プライベートDMP「NabiSTAR」提供開始
Androidアプリフルリニューアル
不動産売却査定サービスをリニューアル

trovit

HOME'Sリフォームをリニューアル
「Room VR」テスト導入
3つの先進デモプロダクトを開発

(Tangible UI Property Search) (GRID VRICK) (すごい天秤)

HOME'S マンション見学比較メモアプリリリース
Trovit社を子会社化
引越しWeb予約サービス提供開始
「HOME'S注文住宅」スマホ最適化サイトリリース

ウェアラブルデモデバイス「ワラッテル」を開発
高齢者向け安心生活パックHOME'Sみまもりサービス提供開始
不動産会社向けクレジット決済サービス提供開始

パパとママの連絡帳アプリ「Lifull FaM」リリース
旅行者おもてなしSNS「Lifull TraveRing」リリース
「スマート内覧」の試験運用を開始
HOME'Sに路線図検索機能追加

プロモーション等

映画「テルマエ・ロマエII」とのタイアップCMを期間限定放映
「Girls Award」コラボキャンペーン
ウルトラ住替えキャンペーン
引越し業者ランキングリリース
HOME'S総研による研究報告書「STOCK & RENOVATION2014」発行



グルースに出資 (Mechika)
シニア「高齢者住宅フェア2014 in 東京」に出展
2014年上半期 全国人気の町ランキング発表
ミニ番組「幸せホームズ探偵社」放送開始
第一回 全国統一HOME'Sテスト
iPhoneアプリダウンロードキャンペーン
IR海外ロードショー



HOME'S EXPO 2014 4都市でスタート
HOME'S x サラリーマン山崎シゲル
総掲載物件数が500万件を突破
コーポレートサイトリニューアル
「HOME'S接客グランプリ2014」結果発表
Gomezの不動産情報(賃貸)サイトランキング1位
視聴障がい者向けスマホ教室開催
YouTube動画プロモーション「Dreamer」配信

不動産会社やモデルルームを対象としたO2Oキャンペーン開始
新たなTVCMを2015年1月5日よりオンエア
TVCM連動キャンペーン開始

「働きがいのある会社」ベストカンパニーに選出
ベストモチベーションカンパニーに選出
不動産投資フェア開催



国内圧倒的No.1に向けたブランディングプロモーション

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No.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



O2Oトラッキング

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

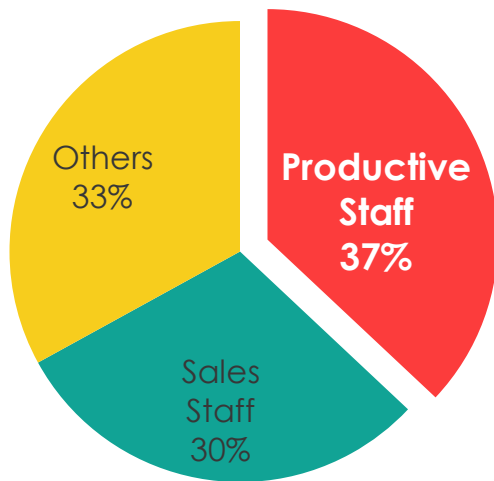
これまでトラッキングできていたもの

新たに可視化できる

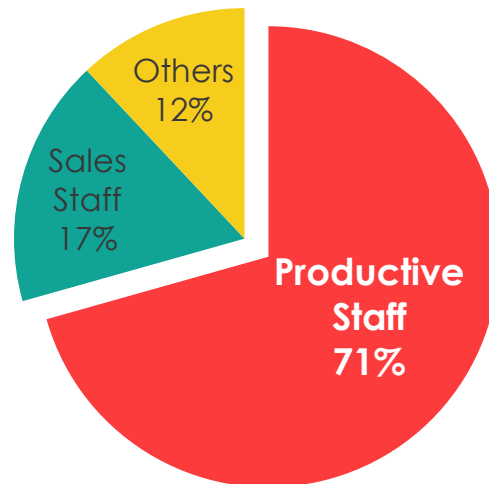
「働きがいのある会社」 5年連続ベストカンパニー



従業員構成比



従業員構成比

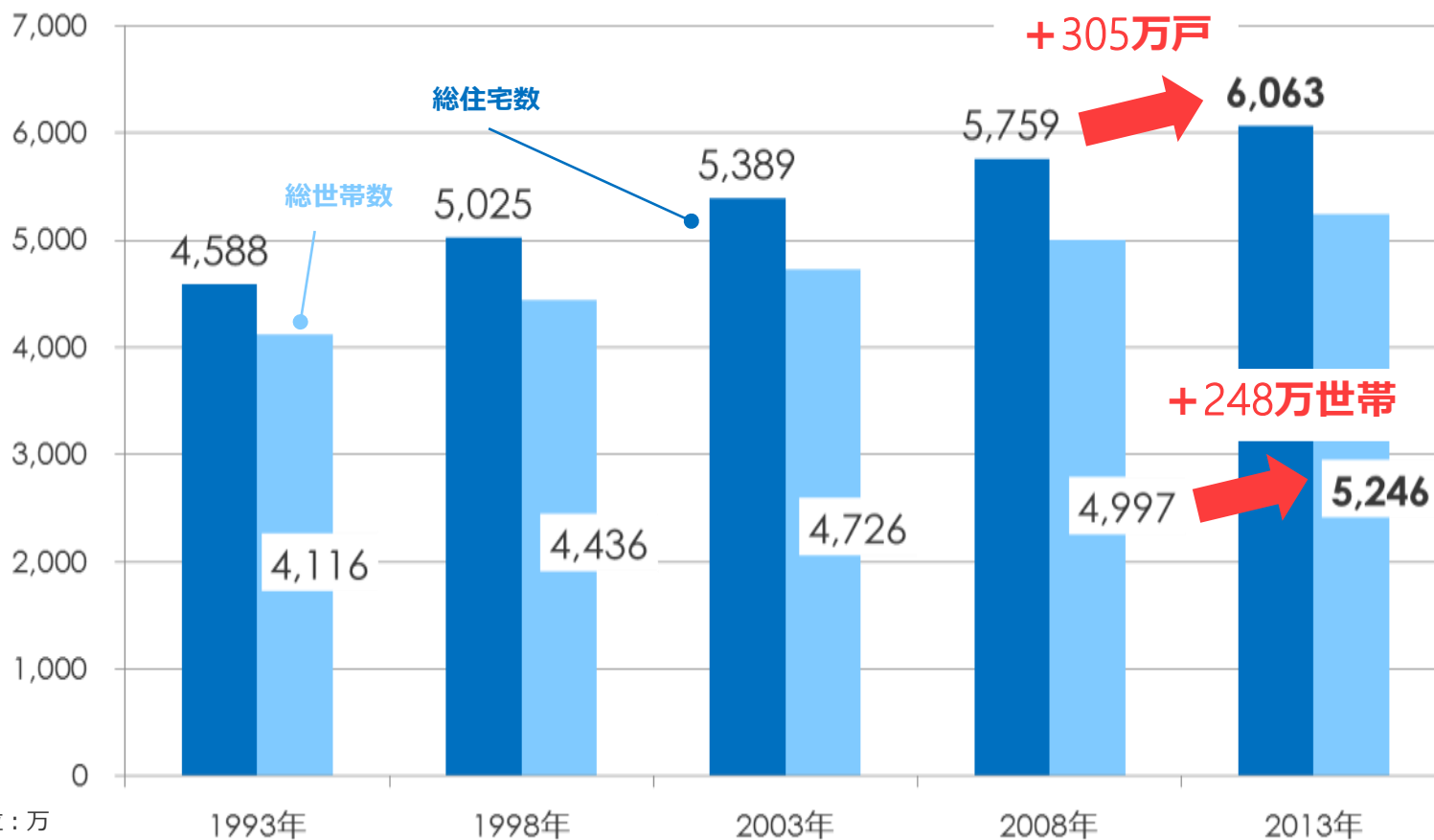


市場環境

2013年住宅・土地統計調査結果

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

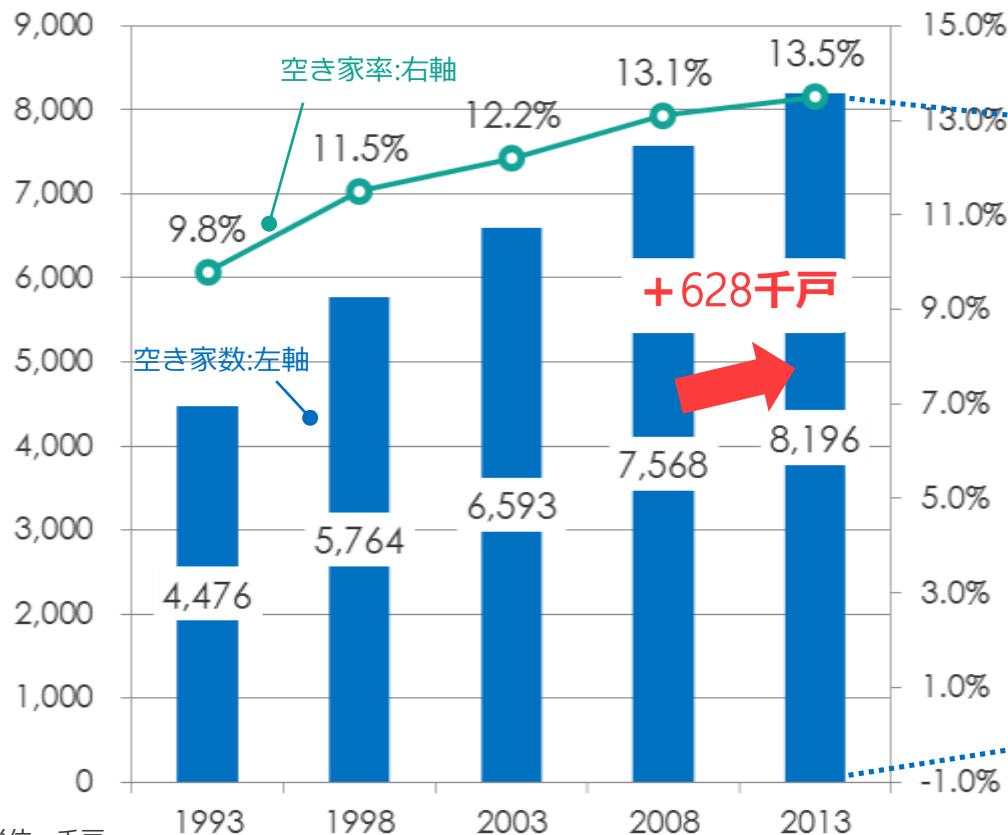


出所：総務省統計局2014年7月29日発表の「平成25年住宅・土地統計調査速報集計結果の概要」

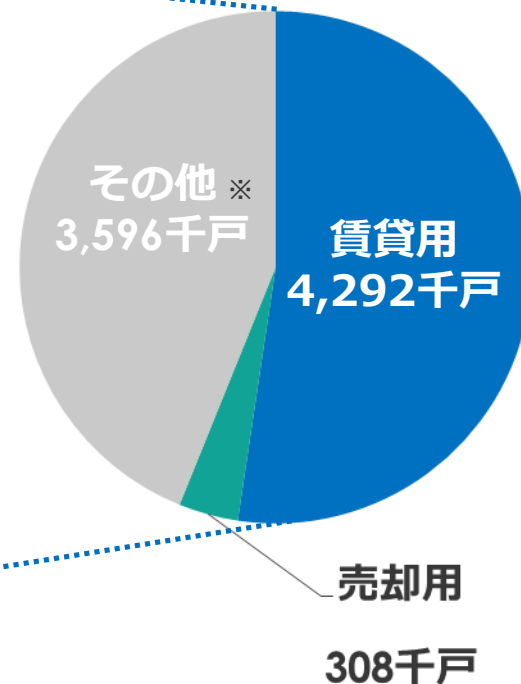
2013年住宅・土地統計調査結果

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



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」

※「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。

外部市況データ（月次）

参考資料

【マンション売戸数推移】

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	2015年1月	2015年2月	2015年3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	1,679	2,598	4,457
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%	△8.1%	△2.0%	△4.0%
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	1,314	1,905	2,019
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%	84.8%	15.2%	9.3%

【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	2015年1月	2015年2月	2015年3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	4,455	5,696	5,186
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%	△3.9%	12.5%	△0.6%
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	3,155	3,427	3,842
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%	△9.2%	1.4%	5.5%

【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：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	2015年1月	2015年2月	2015年3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	26,856	25,672	30,243
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%	△10.3%	△7.5%	4.6%
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	10,377	10,693	7,575
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%	△13.1%	23.3%	△8.6%
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	9,511	9,630	9,887
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%	△9.7%	△0.2%	△1.6%
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	20,282	20,813	21,352
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%	△18.7%	△9.1%	△1.4%

【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：人	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	2015年1月	2015年2月	2015年3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	319,754	350,058	967,388
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%	6.6%	6.6%	8.1%