



株式会社ネクスト (東証第1部 2120)

# 決算説明資料 (IFRS)

2016年3月期第3四半期 (2015年4月～2015年12月)

## 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ください。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等から引用しており、その情報の正確性等について保証するものではありません。

## Index

- > 本日のポイント 3ページ
- > 2016年3月期 3Q累計業績ハイライト 4ページ
- > 2016年3月期 3Q累計決算情報 5 - 11ページ
- > Topics 12 - 15ページ
- > 事業戦略 16 - 32ページ
- > 参考資料 33 - 52ページ
  - ・ 会社概要 (34 - 39ページ)
  - ・ 提供サービス (40 - 52ページ)
- > IR情報に関するお問合せ窓口 53ページ

## 本日のポイント

業績は順調に推移し**増収増益**

3Q累計の売上収益**+50.6%**

EBITDA**+55.3%**、親会社の所有者に帰属する**四半期利益+51.5%**

不動産業界全体の活性化にむけた取組みを進める

**不動産投資プラットフォーム**確立に向け

JGマーケティング社と2016年1月に資本提携

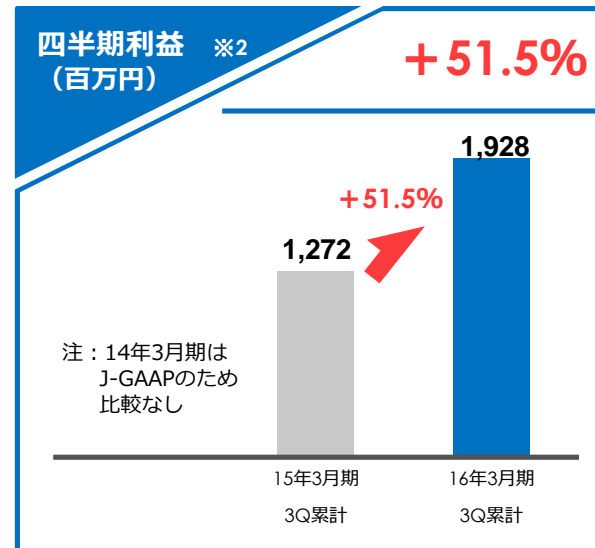
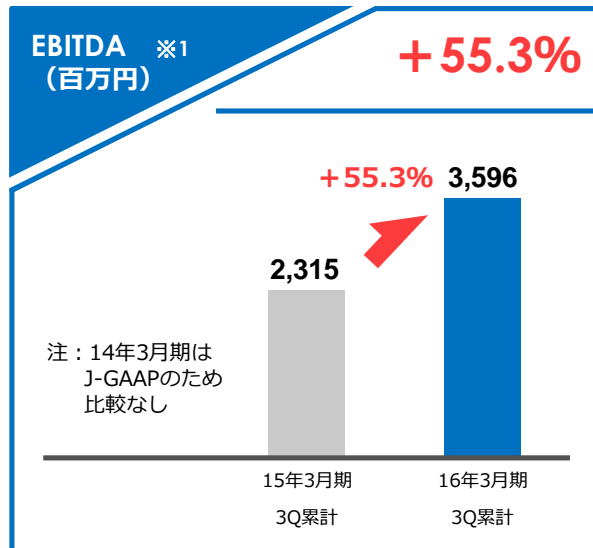
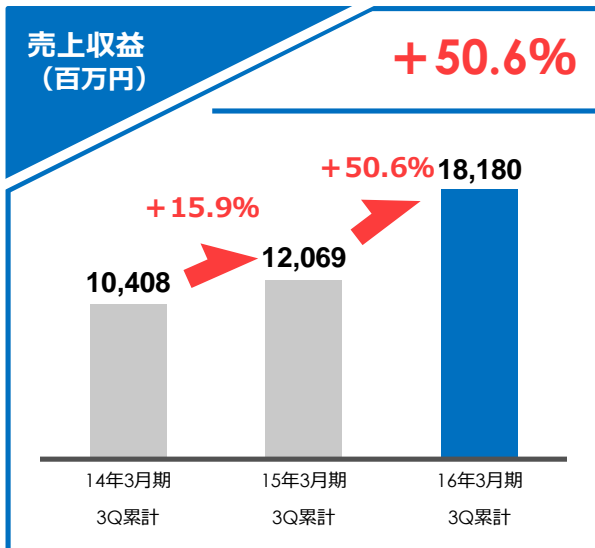
HOME'S プライスマップを**進化**予定（参考賃料の表示）

NEXT Group の**継続成長**に向けた**バックオフィスの効率化**

Group内のシェアードサービスセンターとして**Lifull Bizas**を高知に設立

# 2016年3月期 3Q累計 業績ハイライト

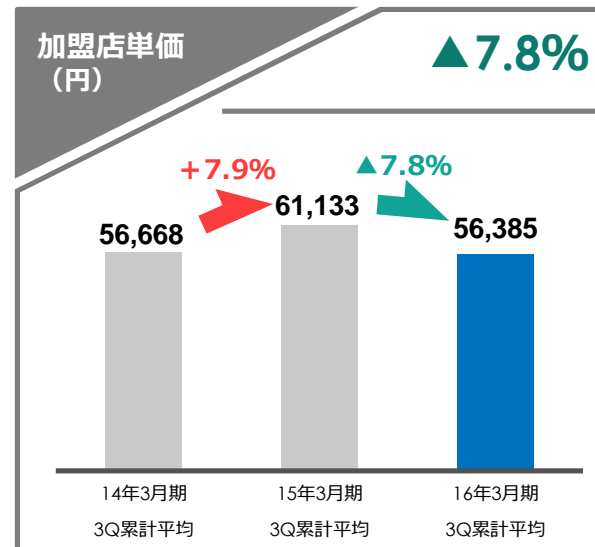
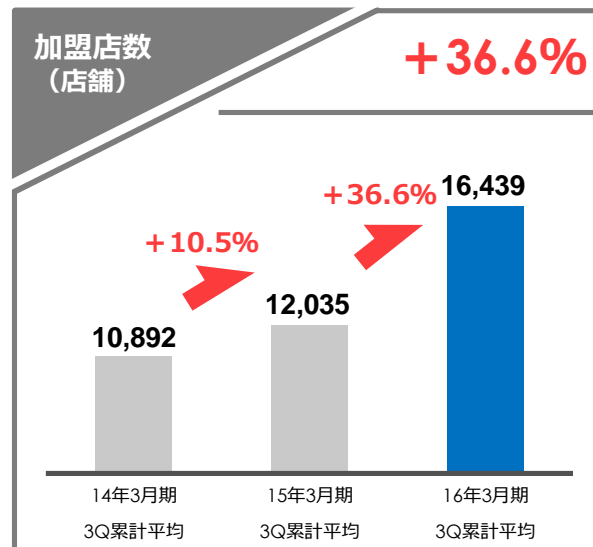
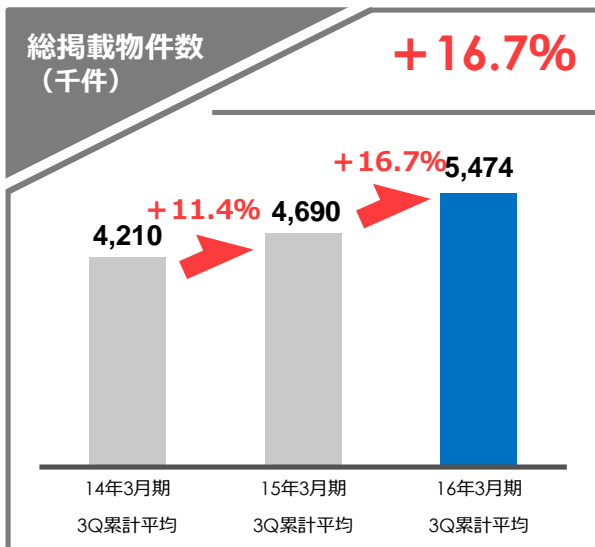
## ◆ 連結業績の推移



※1 償却前営業利益

※2 親会社の所有者に帰属する利益

## ◆ 「賃貸・不動産売買」の参考データ



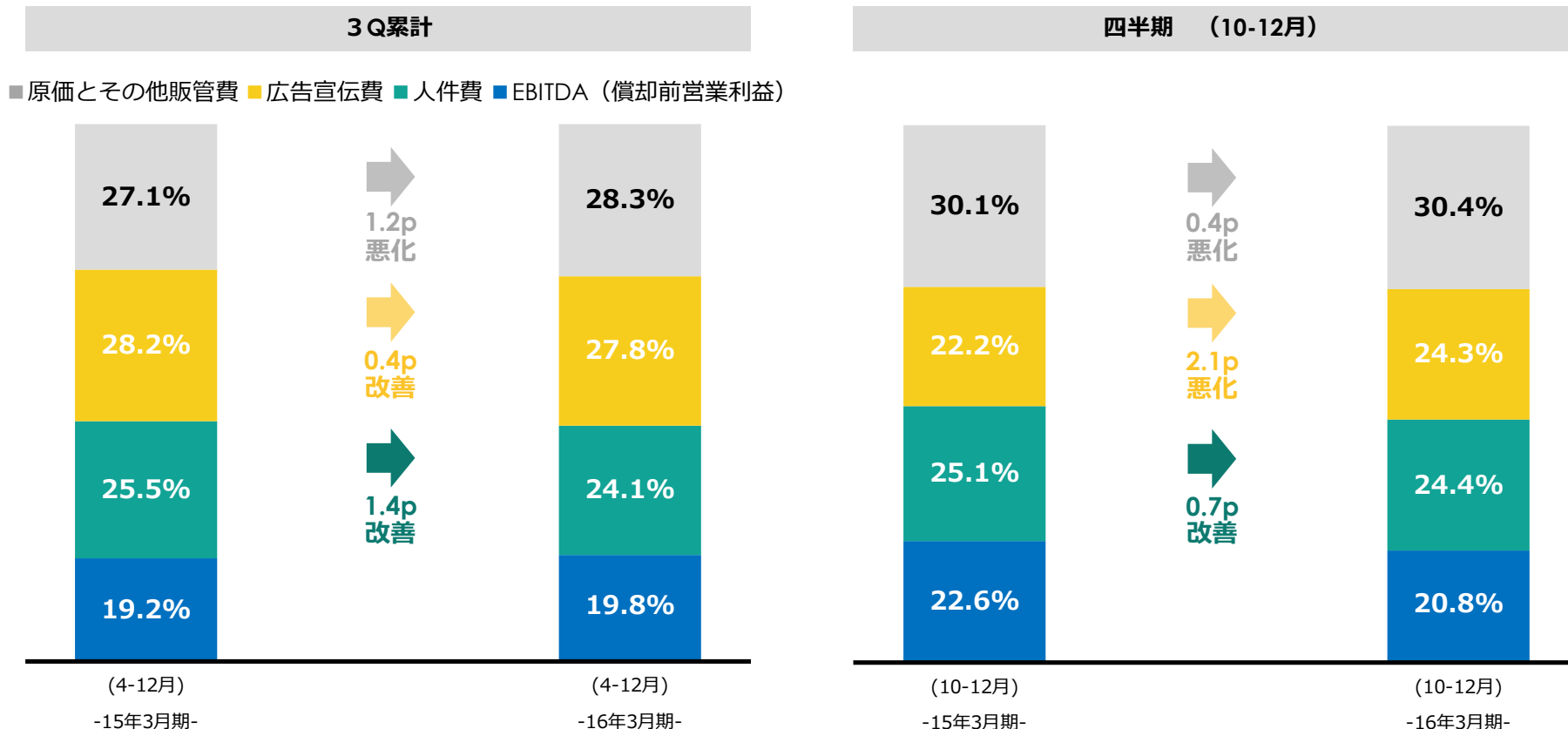
**POINT** 前期比では、売上収益+50.6%、EBITDA+55.3%、四半期利益+51.5%と大きく伸長

単位：百万円	【3Q累計】 15年3月期 (4-12月)	【3Q累計】 16年3月期 (4-12月)	増減額	増減率		【四半期】 15年3月期 (10-12月)	【四半期】 16年3月期 (10-12月)	増減率
売上収益	12,069	18,180	+6,111	+50.6%	※1	4,318	6,280	+45.4%
売上原価	388	1,476	+1,087	+280.0%	※2	153	597	+289.2%
販管費 (減価償却費を除く)	9,349	13,019	+3,669	+39.2%		3,180	4,343	+36.6%
人件費	3,083	4,380	+1,297	+42.1%	※3	1,083	1,535	+41.6%
広告宣伝費	3,402	5,054	+1,651	+48.5%	※4	960	1,527	+59.1%
営業費	498	759	+260	+52.3%	※5	201	305	+51.3%
その他	2,364	2,825	+460	+19.5%		934	975	+4.4%
その他収益及び費用	▲15	▲88	▲72	-		▲9	▲33	-
EBITDA	2,315	3,596	+1,280	+55.3%		975	1,306	+33.9%
四半期利益 ※	1,272	1,928	+655	+51.5%		559	693	+24.0%
EBITDA率	19.2%	19.8%	+0.6p	-		22.6%	20.8%	▲1.8p
減価償却費	297	658	+361	+121.5%	※6	120	230	+90.3%

※ 親会社の所有者に帰属する四半期利益

- ※1 全てのセグメントで二桁以上増収。
- ※2 主に不動産デベロッパ向けのコンサルティング業務・広告代理店業務を行っているLifull MPの連結開始により原価は増加。
- ※3 Trovit、Lifull MP等により、3Q累計平均の従業員数は245名増加。
- ※4 新TVCMの投下やTrovitの連結開始による広告宣伝費の増加。
- ※5 主に営業代行費用やキャンペーン費用等の増加。
- ※6 Trovitの無形固定資産（PPA）等の償却や、社内基幹システムの刷新等により増加。

### POINT 3Q累計ではEBITDA率は0.6P増加し19.8%



**原価とその他販管費**：Lifull MPの連結開始により原価が増加。

新サービス増加に伴うシステム利用料の増加。IFRS移行に伴う費用の増加。

社内基幹システムの償却費の増加。

**広告宣伝費**：早期にユーザーシェアを獲得するため、戦略的な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継続。

Trovitの連結により増加。中期目標のEBITDA率28%にむけて広告宣伝比率は0.4P改善。

**人件費**：4-12月の平均連結従業員数は、前期633名→当期878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。

**POINT** 主力の国内不動産情報サービスを中心とした既存事業の成長に加え、子会社化を含めた成長投資の効果により全てのセグメントで二桁増収

単位：百万円	【3Q累計】 4-12月 15年3月期	【3Q累計】 4-12月 16年3月期	増減額	増減率	【四半期】 10-12月 15年3月期	【四半期】 10-12月 16年3月期	増減率
	売上収益	12,069			18,180	+6,111	
国内不動産情報サービス	10,863	12,919	+2,055	+18.9%	3,756	4,440	+18.2%
賃貸・不動産売買	6,624	8,338	+1,714	+25.9%	2,362	2,914	+23.4%
新築分譲	3,279	3,525	+246	+7.5%	1,107	1,153	+4.2%
注文住宅・リフォーム	621	570	▲50	▲8.2%	166	197	+18.5%
その他	337	483	+145	+43.1%	121	176	+45.8%
国内不動産事業者向け	660	2,181	+1,521	+230.4%	230	889	+286.8%
海外	264	2,641	+2,376	+898.7%	243	796	+227.0%
その他	280	438	+157	+56.1%	88	154	+73.6%

- ※1 訪問者数・問合せ数が増加。プロモーション強化や営業強化により加盟店数は4-12月で3,140純増し、17,584店舗。
- ※2 4-12月のマンション市場では、首都圏と近畿圏の合計販売戸数が前年同期比▲9.9%となり、当社のマンションの掲載物件数は前期比▲0.6%、一戸建ての掲載物件数は▲3.3%となるも、営業努力により売上収益は+7.5%。
- ※3 注文住宅・リフォームは回復基調にあり9月度以降の実績は前年同期を上回る。注文住宅は10月にサイトリニューアルを実施。
- ※4 HOME'S 介護の掲載数は昨対比約1.4倍に成長。HOME'Sリノベーションは12月にサイトリニューアルを実施。
- ※5 2015年6月よりLifull MPの連結を開始し大幅増収。Lifull MPとの専属代理店契約締結により、決算短信では新築分譲マンションの売上高は一部を除きLifull MP（国内不動産事業者向け事業）の売上として計上。
- ※6 2014年12月よりTrovitの連結を開始し大幅増収。
- ※7 Lifull FinTech、Lifull Spaceの業績好調。

# 通期業績予想と進捗状況

2016年3月期 3Q累計 決算情報

## 簡易損益計算書

単位：百万円	【通期予想】 16年3月期 (4-3月)	【実績】 16年3月期 (4-12月)	差額	進捗率
売上収益	26,142	<b>18,180</b>	▲7,961	69.5%
売上原価	2,236	<b>1,476</b>	▲760	66.0%
販管費 (減価償却費を除く)	18,735	<b>13,019</b>	▲5,715	69.5%
人件費	6,170	<b>4,380</b>	▲1,789	71.0%
広告宣伝費	7,338	<b>5,054</b>	▲2,284	68.9%
営業費	1,211	<b>759</b>	▲452	62.6%
その他	4,014	<b>2,825</b>	▲1,188	70.4%
その他収益及び費用	▲24	<b>▲88</b>	▲63	—
EBITDA	5,146	<b>3,596</b>	▲1,550	69.9%
当期利益 ※	2,795	<b>1,928</b>	▲867	69.0%
EBITDA 率	19.7%	<b>19.8%</b>	+0.1p	—

※親会社の所有者に帰属する当期利益

## サービス別売上収益

単位：百万円	【通期予想】 16年3月期 (4-3月)	【実績】 16年3月期 (4-12月)	差額	差異率
売上収益	26,142	<b>18,180</b>	▲7,961	69.5%
国内不動産情報サービス	18,758	<b>12,919</b>	▲5,839	68.9%
賃貸・不動産売買	12,561	<b>8,338</b>	▲4,222	66.4%
新築分譲	4,790	<b>3,525</b>	▲1,264	73.6%
注文住宅・リフォーム	835	<b>570</b>	▲264	68.3%
その他	571	<b>483</b>	▲88	84.6%
国内不動産事業者向け	3,222	<b>2,181</b>	▲1,041	67.7%
海外	3,466	<b>2,641</b>	▲825	76.2%
その他	694	<b>438</b>	▲256	63.1%

### 【売上収益について】

通期予想に対し概ね順調に推移。

### 【利益について】

売上収益同様、概ね計画通りに推移。

Lifull Bizas設立に関わる費用等が追加で発生。業務の効率化等により中長期的に利益貢献する計画。



## POINT 国内・海外ともに大きく伸長

単位：百万円	【累計】 15年3月期 (4-12月)	【累計】 16年3月期 (4-12月)	増減額	増減率	【四半期】 15年3月期 (10-12月)	【四半期】 16年3月期 (10-12月)	増減率
国内不動産情報サービス	2,162	2,475	+312	+14.4%	934	1,016	+8.8%
国内不動産事業者向け	14	51	+36	+249.0%	▲6	25	—
海外	▲85	481	+566	—	▲24	47	— ※
その他	▲66	▲40	+26	—	▲42	▲7	—
セグメント間取引	8	57	+49	+605.3%	2	28	+851.9%
セグメント損益	2,033	3,025	+992	+48.8%	864	1,109	+28.4%

注1：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。

注2：海外の損益にはTrovit（スペイン）、Lifull Thailand、Lifull Indonesiaに加えて、ネクストの国際事業部のコストが含まれております。

※ 海外子会社の賞与を12月に一括計上しております。

### POINT 増資による借入金返済により負債が大幅に減少

単位：百万円	15年3月末	15年12月末	増減額	増減率	主な増減要因
<b>資産</b>	22,592	<b>23,911</b>	<b>+1,318</b>	<b>+5.8%</b> ※6	現預金の増加 +1,660 流動資産の増加 その他金融資産の減少 ▲975 流動資産の減少 のれんの増加 +352 非流動資産の増加 ※1、2 ソフトウェアの増加 +698 非流動資産の増加 ※3 ソフトウェア仮勘定の減少 ▲632 非流動資産の減少 ※3
流動資産	8,758	<b>9,501</b>	<b>+743</b>	<b>+8.5%</b>	
非流動資産	13,833	<b>14,409</b>	<b>+575</b>	<b>+4.2%</b>	
<b>負債</b>	11,738	<b>7,181</b>	<b>▲4,557</b>	<b>▲38.8%</b>	短期借入金の減少 ▲6,007 流動負債の減少 ※4 未払金の減少 ▲789 流動負債の減少 長期借入金の増加 +1,984 非流動負債の増加 ※4
流動負債	11,169	<b>4,462</b>	<b>▲6,706</b>	<b>▲60.0%</b>	
非流動負債	569	<b>2,718</b>	<b>+2,148</b>	<b>+377.3%</b>	
<b>資本合計</b>	10,853	<b>16,729</b>	<b>+5,876</b>	<b>+54.1%</b>	資本金の増加 +1,999 純資産の増加 ※5 資本剰余金の増加 +1,987 純資産の増加 ※5 利益剰余金の増加 +1,603 純資産の増加 為替換算調整勘定の増加 +101 純資産の増加 ※1 少数株主持分の増加 +184 純資産の増加
<b>1株当たり所有者 帰属持分</b>	95.86	<b>139.12</b>	<b>+43.26</b>	<b>+45.1%</b>	※2015年6月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。前期の1株当たり純資産は当該分割後の発行済株式総数で除して算出しています。

※1 のれん等の為替換算差額。

※2 Lifull MPの子会社化によるのれんの増加。

※3 社内基幹システムの刷新、HOME'S PRO物件流通等の不動産事業者向けサービス開発によるもの。

※4 短期から長期借入金への借り換えによるもの。

※5 7月に楽天株式会社に対する第三者割当増資により約40億円を調達したことによるもの。

※6 のれんは、リッテル86百万円、Trovit9,179百万円、Lifull MP251百万円。Lifull MPの償却性資産（PPA）は276百万円。

**POINT** 現金同等物は、3Q累計で16億円増加し59億円に

単位：百万円	15年3月期 (4-12月)	16年3月期 (4-12月)	増減額	主な項目	15年3月期 (4-12月)	16年3月期 (4-12月)
営業CF	532	1,717	+1,185	税引前当期純利益	2,019	2,958
				減価償却費	297	660
				売掛金及びその他の短期債権の増減額	199	289
				買掛金及びその他の短期債権の増減額	▲606	▲1,104
				税金支払	▲1,066	▲1,121
投資CF	▲12,711	320	+13,032	定期預金の預入による支出	▲1,000	▲27
				定期預金の払戻による収入	-	1,001
				無形固定資産の取得による支出	▲705	▲458
				子会社持分・株式の取得による支出	▲10,935	▲132
財務CF	6,734	▲365	▲7,099	借入による収入	7,000	3,000
				短期借入金返済による支出	-	▲7,000
				株式の発行による収入	1	3,982
				配当金の支払	▲267	▲347
現金及び 現金同等物の増減	▲5,445	1,660	+7,106			
現金及び 現金同等物残高	2,997	5,928	+2,931	2014年11月にTrovitの株式を約115億円で取得 当四半期末の現金同等物は59億円		

# Topics

# HOME'Sの総掲載物件数

POINT

総掲載物件数は672万件を超え、情報網羅に向けて前進



大手サイトとの比較 (※1)

643万件



237万件



182万件



A社

B社

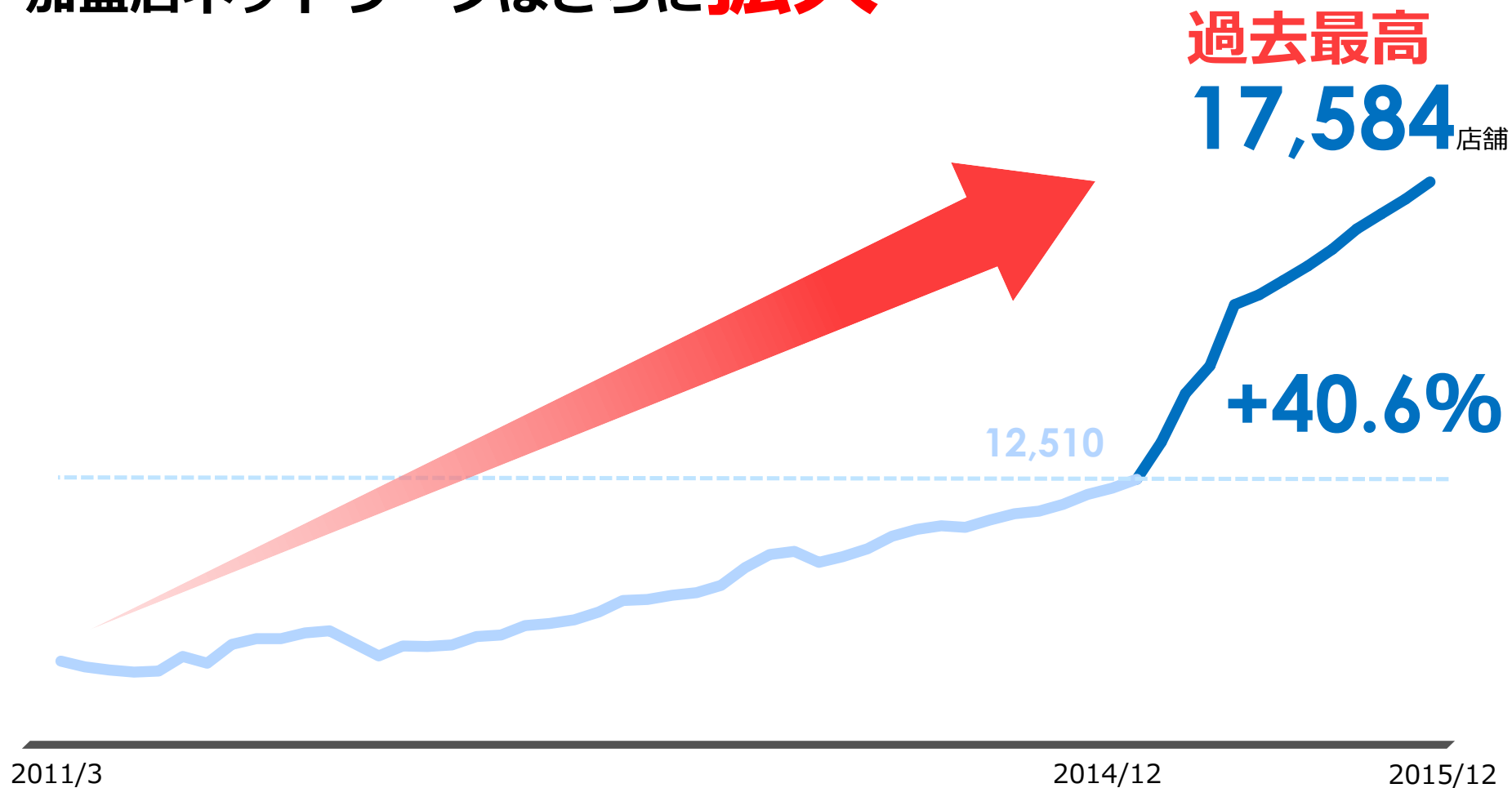
C社

(※1) 貸貸・不動産売買の2015年12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

17,000店舗を超えて

加盟店ネットワークはさらに**拡大**



# プロモーション実績

POINT メディアミックスにより効果的に認知度を高める



OOH 最大規模の出稿

継続

TVCM 新作シリーズ



## 2016年3月期のプロモーション活動

イベント



キャンペーン



# 事業戦略





## NEXT Co., Ltd.

グローバル  
プラットフォーム

・ 世界の物件DB

市場拡大

・ 不動産投資プラットフォーム  
(HOME'S不動産投資)  
(投資型クラウドファンディング)

市場活性化

・ 用途開発  
(デイケアセンター・小規模保育施設等)  
(シェアリングエコノミー・地方創生への取組み等)  
・ 不動産取引のOnline化  
(オンライン重要事項説明対応システムの提供)

不動産業界の変革

HOME'S

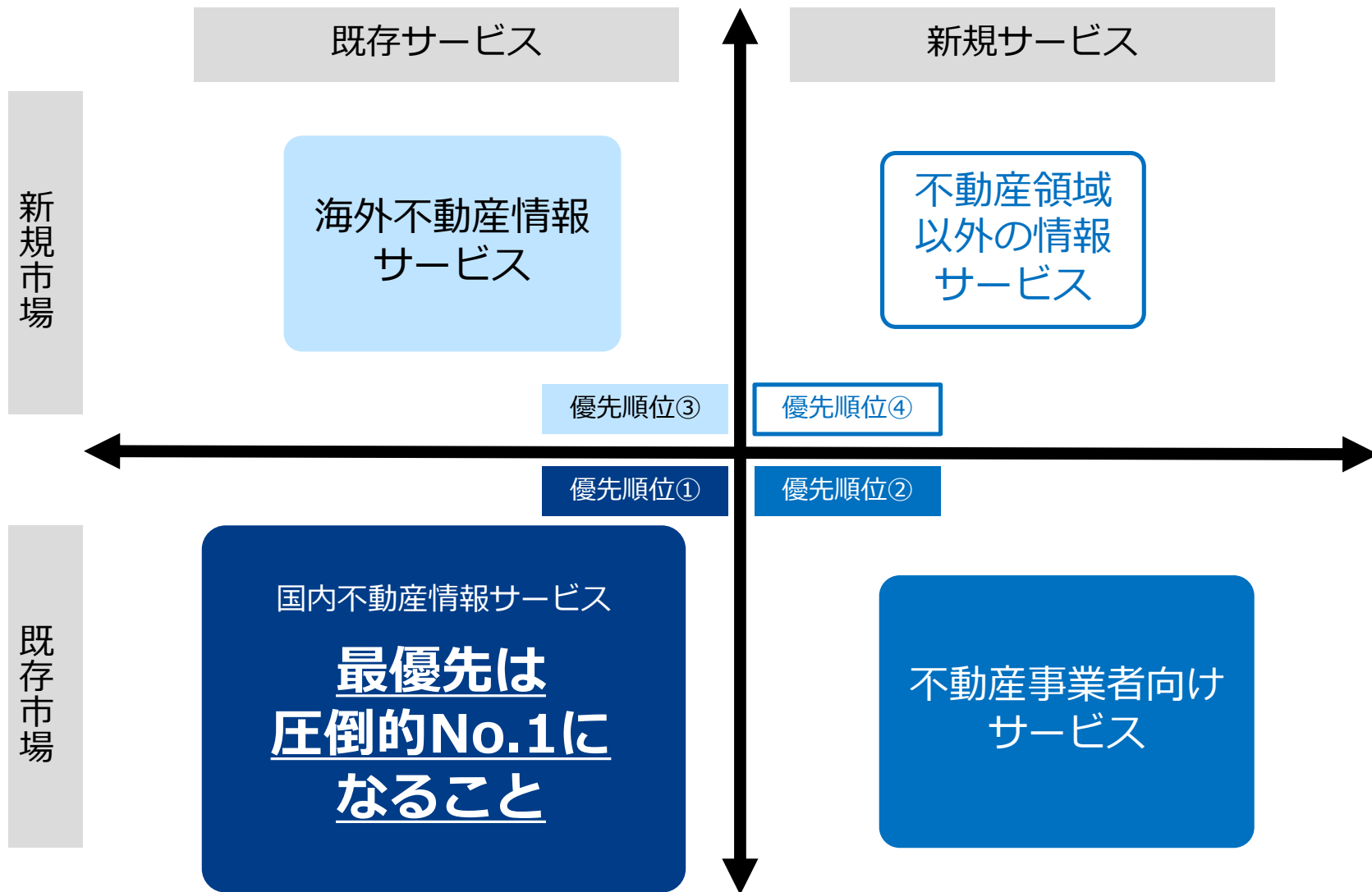
・ 情報や評価の網羅、可視化  
(物件情報・価格情報・資産情報・性能評価・不動産会社評価)  
・ 不動産事業者の業務効率が向上するよう支援

Realestate × Technology  
= “ReTech” で

日本の不動産業界を**変革**する  
プラットフォームをつくる

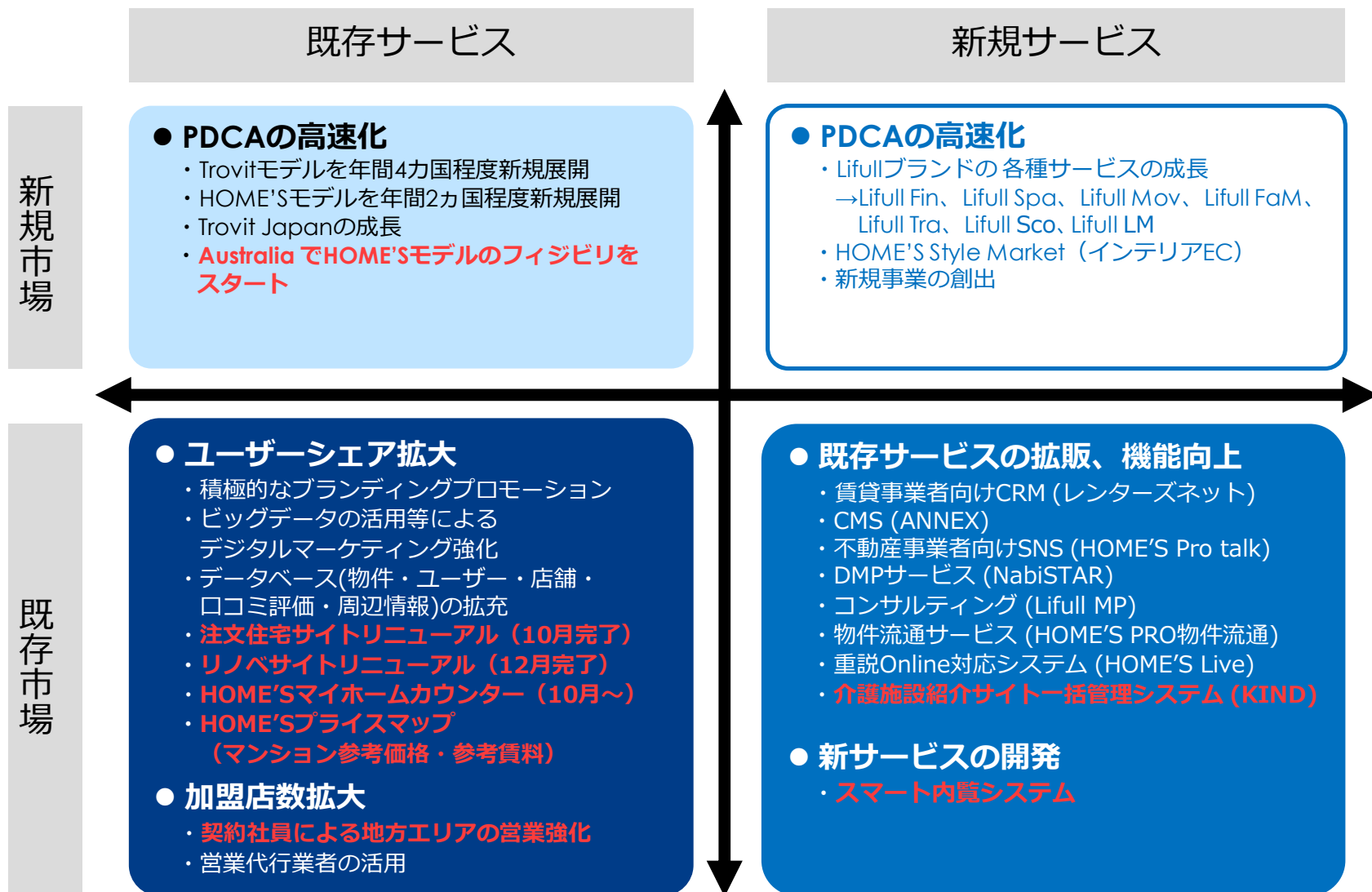
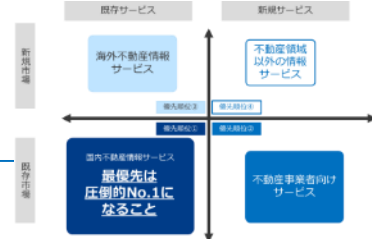
# 成長投資イメージ

**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



枠の大きさ≒投資規模の大きさ

# 注力ポイント

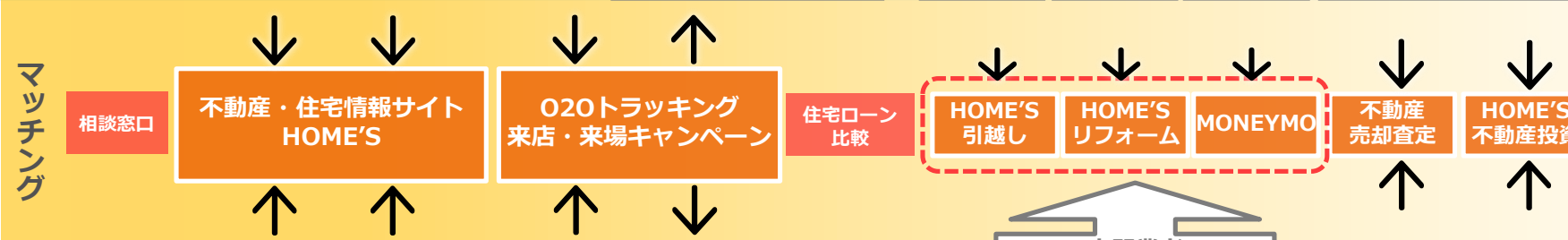
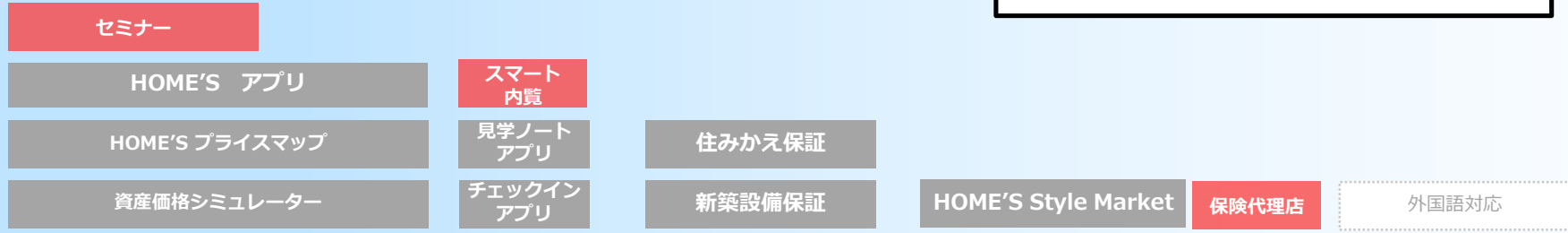


# 不動産領域の戦術イメージ

**POINT ユーザー・事業者に寄り添うサービスの提供により圧倒的なNo.1を目指す**

ユーザー向けサービス

提供中
  開発・企画中
  未対応



**専門業者**  
 (引越し業者・工務店  
 保険代理店等)

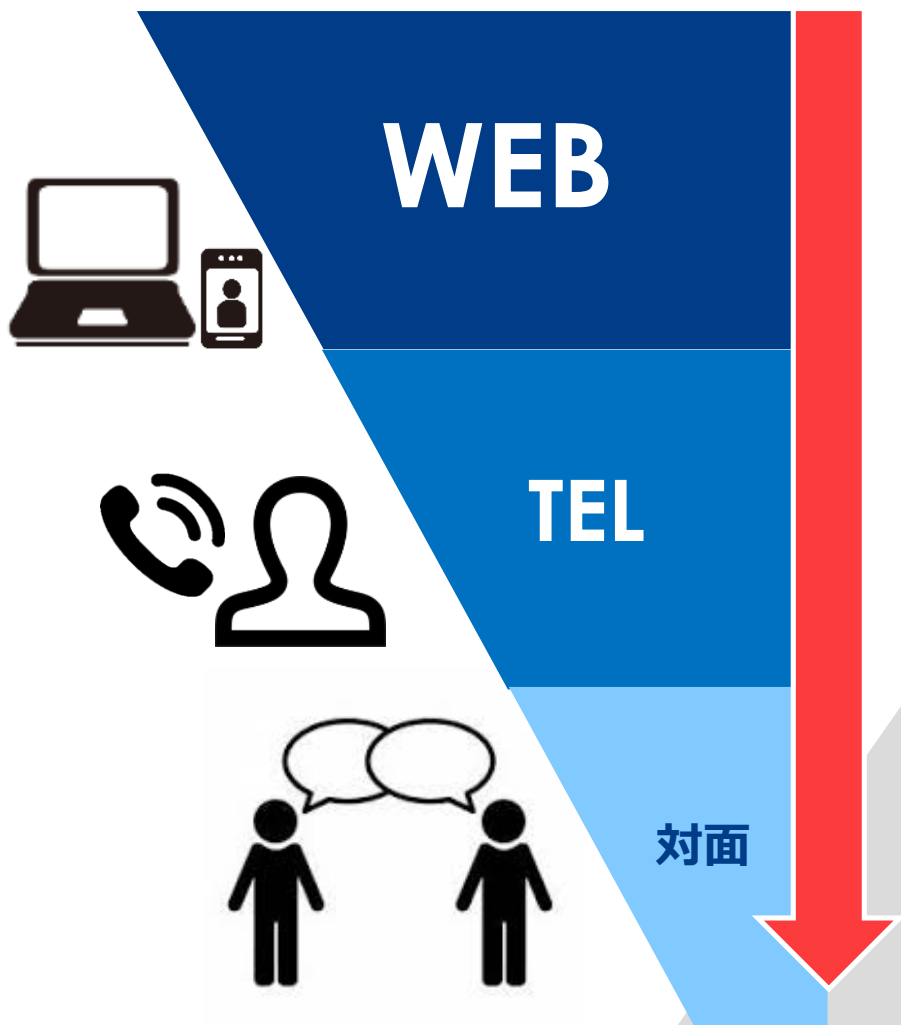


事業者向けサービス  
(業務支援)

# HOME'Sのオムニチャネル戦略

POINT

リアルなユーザー接点を増やし、  
コンシェルジュとしてより良い住まい探しをサポートする



## HOME'S



相談無料 お電話相談窓口  
**住まい探しのサポートセンター**

通話無料 **0120-044-009**  
受付時間 9時～19時 (土日祝日 9時～18時)

HOME'Sのプロが中立の立場でメールや電話で  
無料でアドバイスいたします。どうぞお気軽にご相談下さい



※2015年10月 トライアルスタート

# Technology × 家探し

**POINT** 先進技術を活用するサービスを複数開発し、  
便利でワクワクする住まい探しをサポート

 **GRID VRICK**

住まい作りシミュレーションシステム



- LEGO®等のブロックを配置し、仮想空間に3Dの部屋を作成
- 家具や内装を変更してイメージを確認
- 時期や時間を設定してシミュレーション
- 完成した部屋でウォークスルー体験

<https://www.gridvrick.homes.co.jp/>

近日  
サービス  
リリース予定

**スマートキー**

スマート内覧システム



- 内覧予約
- スマートキーの送受信
- スマートフォンを使用して内覧

近日  
サービス  
リリース予定

# HOME'Sプライスマップの進化

**POINT** 首都圏16万棟、150万戸の参考価格をまるみえに

対応範囲拡大予定

企画中

今春対応予定

対応エリア拡大  
マネタイズ

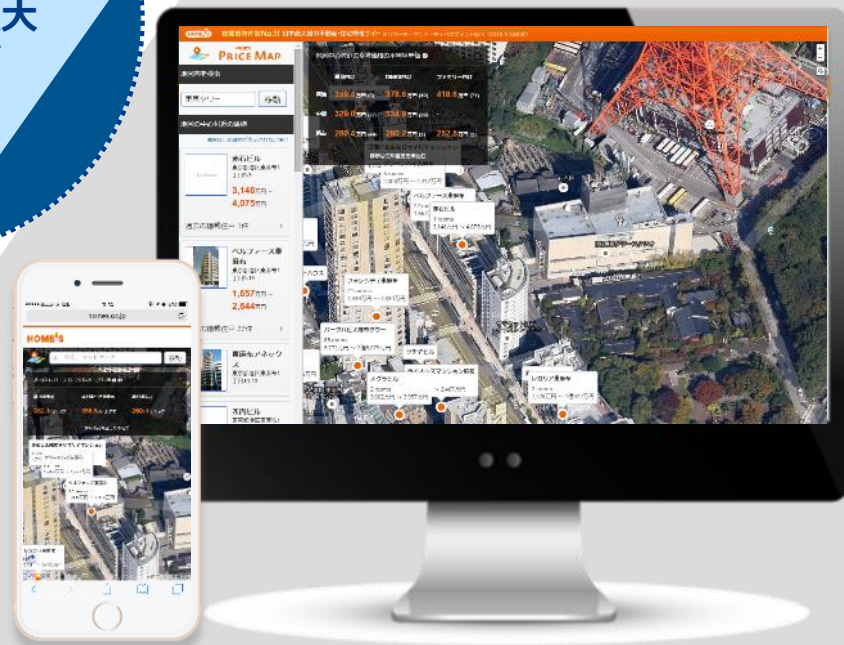
参考賃料

(首都圏エリア)

2015年10月公開

マンションの  
売買参考価格

(首都圏エリア)



<http://www.homes.co.jp/price-map/>



# 市場拡大への取組み

投資により眠れる資産を収益化できるモデルの確立が必要



眠れる資産

用途開発

リフォーム  
リノベーション  
インテリア  
集客

収益化



宿泊施設  
カフェ  
etc

資金調達の  
ニーズ

クラウドファンディング事業を既に運営しているJGマーケティングと2016年1月に資本提携



不動産情報  
プラットフォーム



投資  
プラットフォーム

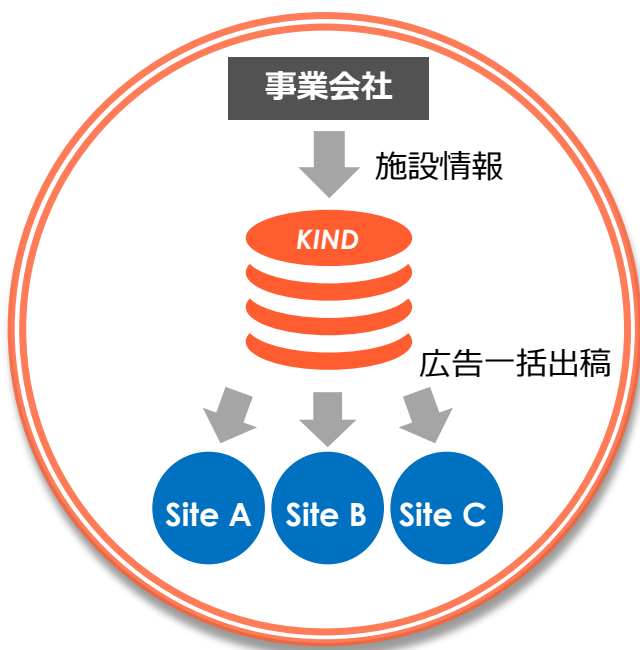


不動産投資プラットフォーム  
の確立により市場拡大へ

# 提供予定の新サービス

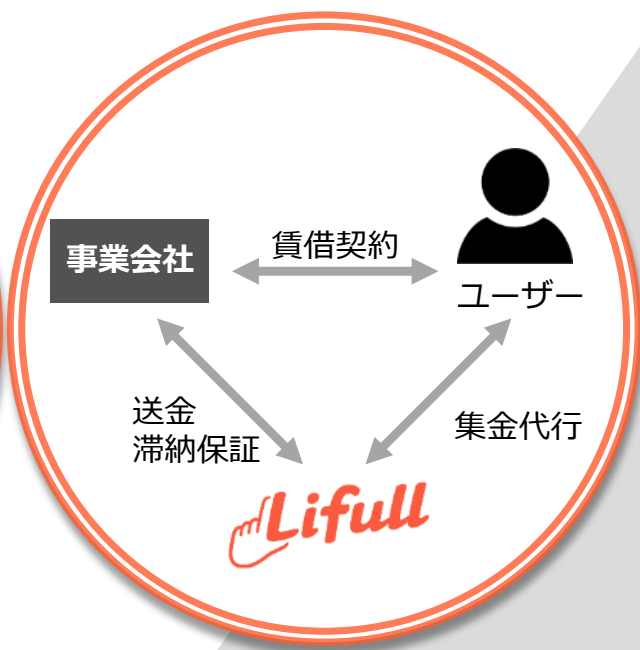
1月リリース

介護施設紹介サイト  
一括管理システム



2月リリース

トランクルーム特化型  
滞納保証サービス



近日  
サービス  
リリース予定

Lifull FinTech  
保険代理店

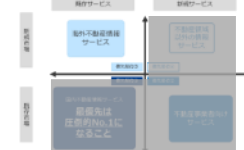


コンバート機能で一括広告出稿  
チェック機能で誤情報の掲載を防止

トランクルームの情報に加え  
事業者向けサービスの提供を開始

保険ショップ検索・予約に加え  
保険代理業を開始

# グローバルプラットフォームへ



## POINT 不動産情報を中心にグローバルプラットフォームを構築



### 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

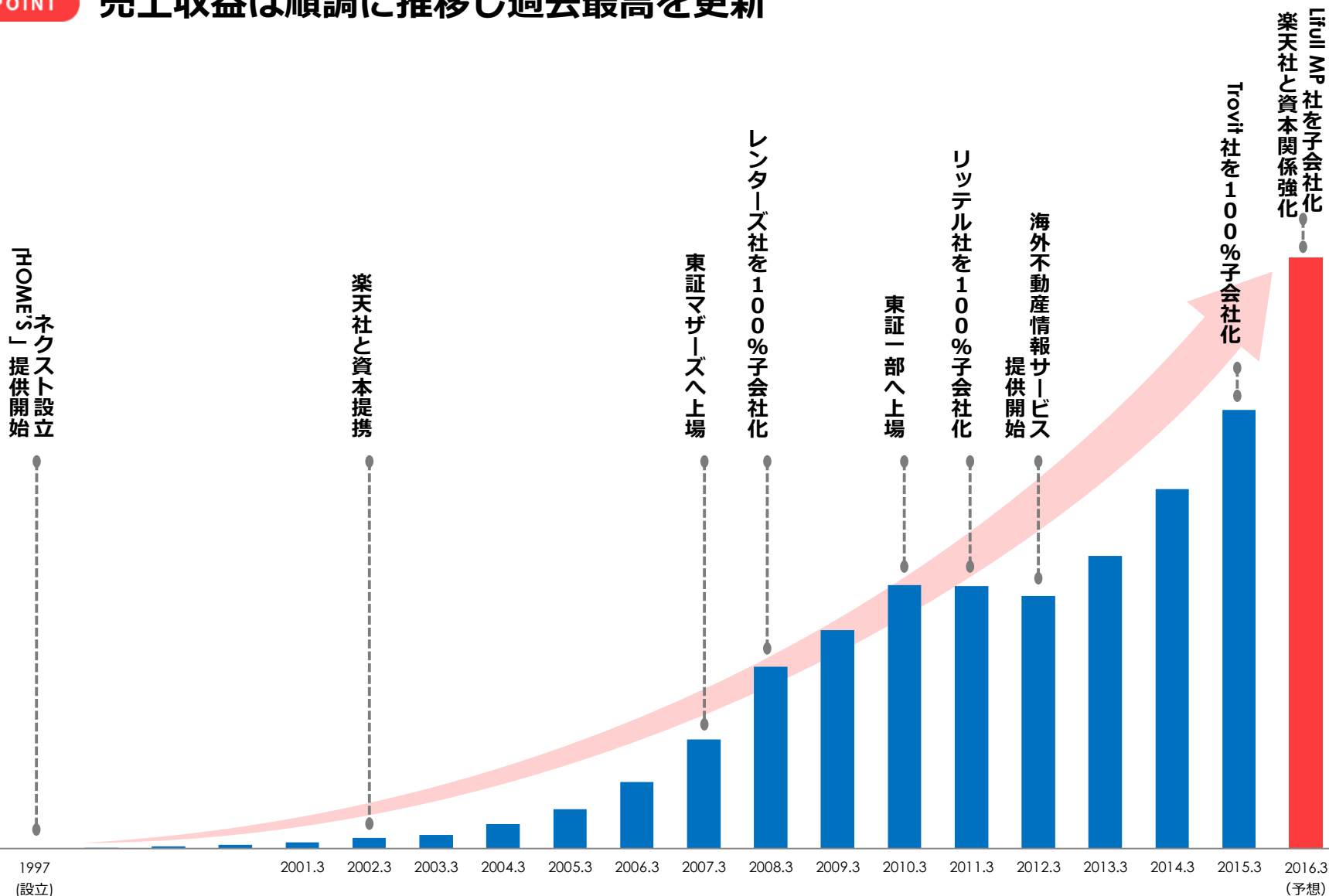
Spain  
Sweden  
Switzerland  
Taiwan  
Thailand  
Turkey  
UK  
US  
Ukraine  
Venezuela

### HOME'S モデル

Australia  
Indonesia  
Japan  
Thailand

# 20年の軌跡

**POINT** 売上収益は順調に推移し過去最高を更新



# グループ規模拡大に向けたバックオフィスの効率化

## POINT 株式会社Lifull Bizasを高知に設立

### 会社概要

- > **会社名** : 株式会社Lifull Bizas
- > **資本金** : 4,000万円
- > **所在地** : 高知県高知市駅前町1-8
- > **従業員** : 約30名
- > **操業開始** : 2016年4月1日

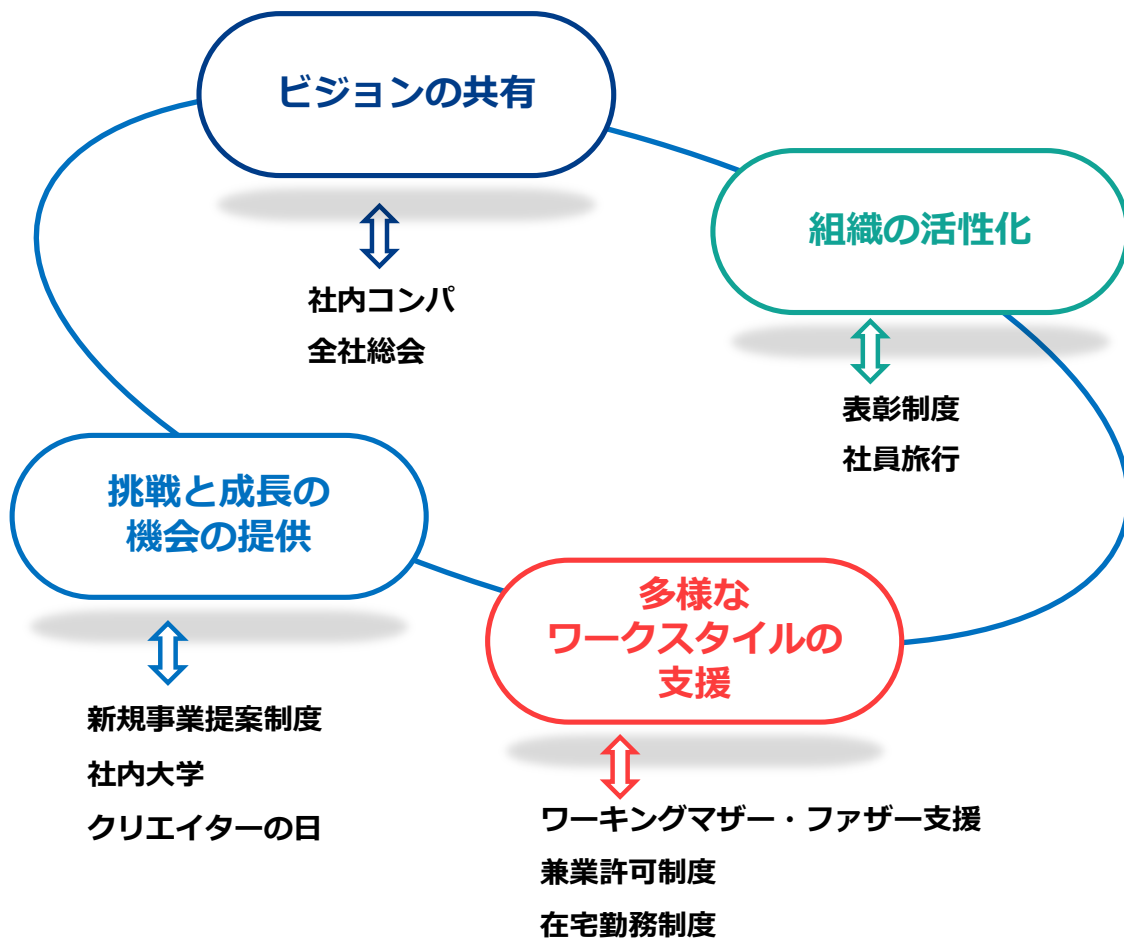


NEXT Groupの**シェアードサービスセンター**として  
バックオフィスの**生産性を高め**  
**Group全体のグローバルな成長と競争力を支える。**

# 人的資本への投資

**POINT** 競争力の源泉となる人的資本への投資を継続

## 「日本一働きたい会社」を目指した各種施策



2016年 健康経営銘柄に選定

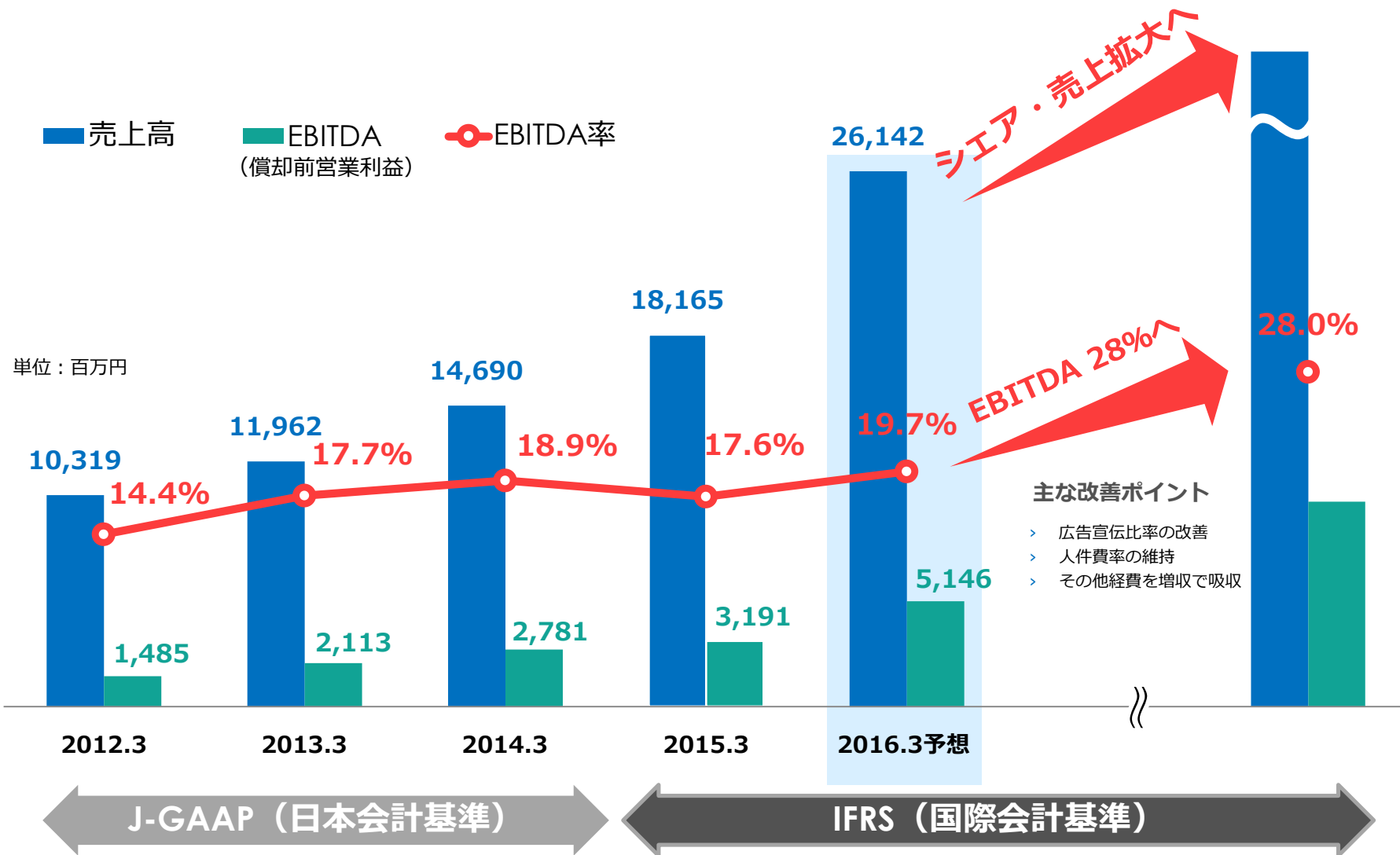


Great Place To Work  
6年連続受賞



# 経営効率化の強化イメージ

**POINT ユーザーシェアの圧倒的No.1に向けて投資を継続し、EBITDA率28%を目指す**



あなたの「出逢えてよかった」をつくる





# 参考資料

# 会社概要

---

## 会社名

株式会社ネクスト

## 代表者

代表取締役社長 井上 高志

## 沿革

1997年3月12日 設立  
2006年10月31日 東証マザーズ上場  
2010年3月12日 東証一部上場（東証第一部：2120）

## 資本金

3,999百万円

## 発行済株式数

118,789,100株（内、自己株式数73,636株）

## 連結従業員数

909名（内、臨時雇用者数135名、海外子会社138名）

## 主な株主

ネクスト役員、楽天株式会社（20%）

## 主な子会社 ( )は議決権比率

株式会社レントーズ（100%）、3月決算  
Trovit Search, S.L.（100%）、12月決算  
株式会社Lifull Marketing Partners（60%）、3月決算

# 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24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ない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。

# 四半期別の業績推移

(J-GAAP)

(IFRS)

【連結】損益計画書（簡易版）

単位：百万円	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上収益	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852	3,897	4,318	6,096	5,457	6,441	6,280
国内不動産情報サービス事業	3,160	3,214	3,307	3,965	3,524	3,583	3,756	4,736	4,167	4,311	4,440
賃貸・不動産売買	1,818	1,845	1,889	2,422	2,102	2,161	2,362	3,126	2,648	2,776	2,914
新築分譲	1,021	1,027	1,096	1,178	1,083	1,087	1,107	1,258	1,207	1,165	1,153
注文住宅・リフォーム	256	266	240	268	230	224	166	196	169	204	197
その他	63	75	81	95	107	109	121	155	141	165	176
国内不動産事業者向け事業	136	153	174	174	206	223	230	248	242	1,049	889
海外事業	10	5	4	8	14	6	243	939	904	940	796
その他	90	80	69	132	107	84	88	172	144	139	154
売上原価	102	104	129	136	108	126	153	194	141	737	597
販売費及び一般管理費	2,290	2,665	2,532	3,948	2,932	3,237	3,180	5,041	4,036	4,640	4,343
人件費	806	973	848	1,155	1,001	998	1,083	1,356	1,366	1,479	1,535
広告宣伝費	774	952	906	1,862	1,114	1,328	960	2,538	1,524	2,002	1,527
営業費	84	95	117	176	126	170	201	220	208	245	305
その他	626	643	660	753	690	739	934	925	937	912	975
その他収益及び費用	0	0	0	0	▲ 2	▲ 3	▲ 9	▲ 26	▲ 13	▲ 65	▲ 33
EBITDA	1,005	684	894	197	808	530	975	834	1,267	998	1,306
減価償却費	142	133	103	102	87	88	120	161	214	214	230
営業利益	862	550	791	95	720	442	854	673	1,052	783	1,076
四半期利益 ※	516	309	455	54	430	282	559	523	682	552	693
EBITDA率	29.6%	19.8%	25.2%	4.6%	21.0%	13.6%	22.6%	13.7%	23.2%	15.5%	20.8%

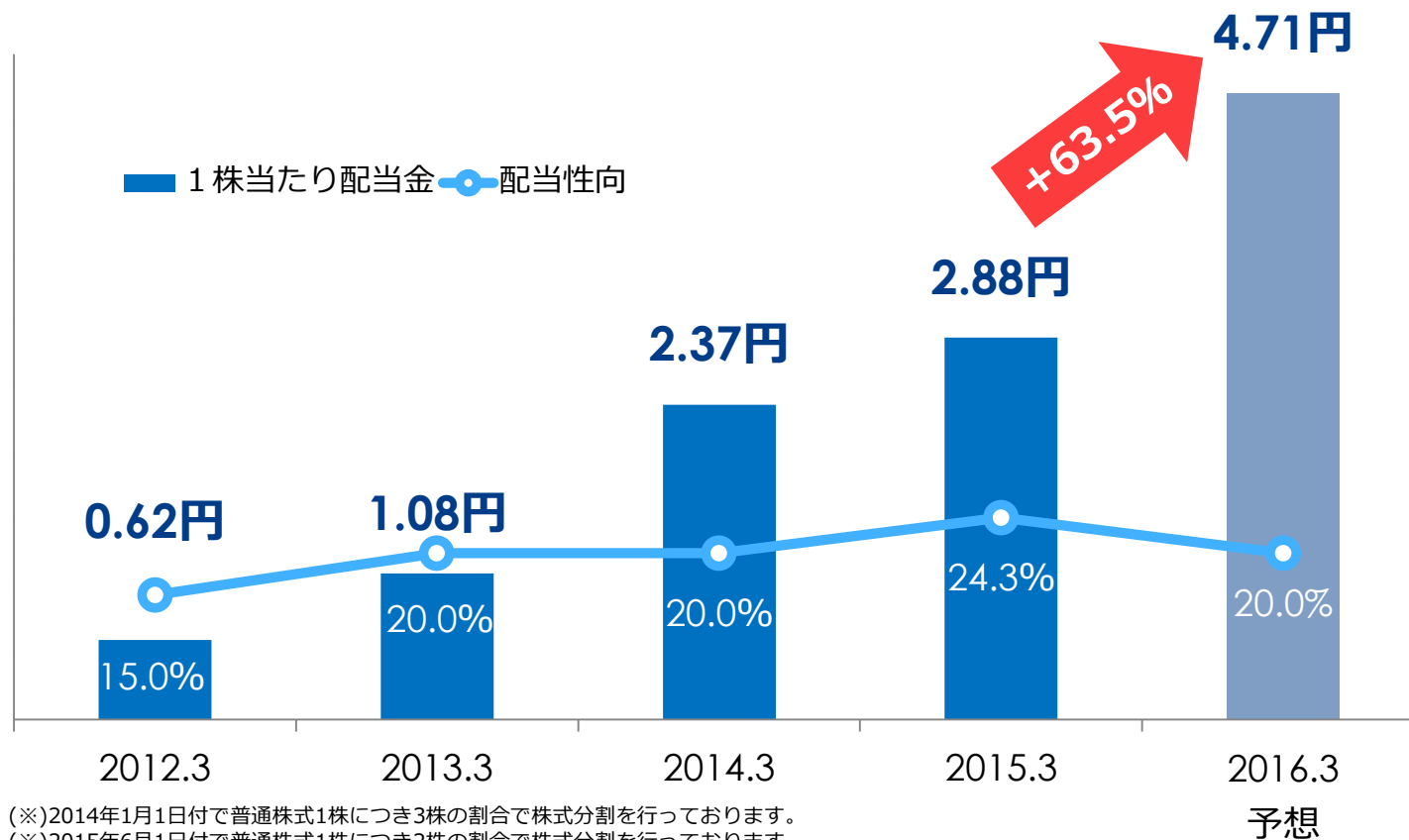
※四半期純利益：親会社の所有者に帰属する四半期利益

【連結】セグメント別損益

単位：百万円	2015年3月期				2016年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
国内不動産情報サービス事業	741	486	934	566	860	597	1,016
国内不動産事業者向け事業	6	14	▲ 6	▲ 37	2	23	25
海外事業	▲ 23	▲ 37	▲ 24	200	214	220	47
その他	▲ 3	▲ 20	▲ 42	▲ 33	▲ 20	▲ 12	▲ 7
セグメント間取引消去	2	2	2	3	8	20	28
セグメント損益	723	445	864	699	1,065	849	1,109

# 配当の推移

## POINT 配当性向20%。2016年3月期も増配の予想



(※)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!**
- > 2015年3月期はIFRS移行期に伴い、「Trovit社の100%子会社化に伴う影響」除いた当期利益にて計算したため、配当性向は24.3%。
  - > 2016年3月期は、IFRSベースの親会社の所有者に帰属する利益を元に計算し、配当する（配当性向20%）予定。
  - > Lifull MP社の子会社化に伴う通期業績予想の修正により当期利益は▲0.9%の2,795百万円。
  - > 楽天株式会社に対する第三者割当による新株式発行を行い、発行済み株式数は5,797,100株（5.1%）増加。
  - > 資本合計と投資予測、成長率等を踏まえながら、将来的に配当性向をあげていく予定。
  - > 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たため、過年度実績は分割の影響を考慮して計算しています。

# 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	2012年 1～12月	2013年 1～12月	2014年 1～12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	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	2015年8月	2015年9月	2015年10月	2015年11月	2015年12月
首都圏	45,602	56,478	44,913	3,125	3,337	9,389	1,679	2,598	4,457	2,286	3,495	3,503	4,785	2,610	2,430	2,921	3,496	6,189
対前年比	2.5%	23.8%	△20.5%	△10.9%	△33.3%	13.9%	△8.1%	△2.0%	△4.0%	△7.6%	△18.7%	0.0%	13.3%	23.7%	△27.2%	△6.5%	4.8%	△34.1%
近畿圏	23,266	24,691	18,814	1,427	1,975	1,638	1,314	1,905	2,019	1,189	1,920	1,755	1,258	969	1,798	1,223	1,696	1,884
対前年比	15.1%	6.1%	△23.8%	1.6%	10.9%	△32.1%	84.8%	15.2%	9.3%	△2.7%	20.9%	3.8%	37.6%	△20.4%	△1.7%	△14.3%	△14.1%	15.0%

50,397

【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	2012年 1～12月	2013年 1～12月	2014年 1～12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	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	2015年8月	2015年9月	2015年10月	2015年11月	2015年12月
首都圏	4,540	4,929	5,060	4,560	5,224	5,022	4,455	5,696	5,186	5,305	4,812	5,815	5,953	5,872	5,393	5,364	6,328	5,457
対前年比	△0.8%	8.6%	2.7%	△7.1%	5.2%	△5.9%	△3.9%	12.5%	△0.6%	9.5%	△6.7%	20.4%	7.6%	3.3%	13.2%	17.6%	21.1%	8.7%
近畿圏	3,438	3,496	3,647	3,587	3,649	3,872	3,155	3,427	3,842	3,562	3,964	3,664	3,578	3,641	3,708	3,459	4,454	4,525
対前年比	△1.1%	1.7%	4.7%	6.1%	1.4%	16.2%	△9.2%	1.4%	5.5%	3.8%	12.7%	△2.7%	△1.1%	△4.4%	△4.4%	△3.6%	22.1%	16.9%

【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	2012年 1～12月	2013年 1～12月	2014年 1～12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	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	2015年8月	2015年9月	2015年10月	2015年11月	2015年12月
貸家	318,521	356,263	362,191	33,628	32,655	32,478	26,856	25,672	30,243	30,603	28,208	35,600	33,977	33,470	34,092	32,757	33,505	33,735
対前年比	11.4%	11.8%	1.7%	△4.1%	△7.4%	△8.9%	△10.3%	△7.5%	4.6%	△1.8%	2.8%	14.6%	18.7%	17.7%	13.3%	△2.6%	2.6%	3.9%
マンション	123,203	127,599	110,475	10,495	9,255	8,709	10,377	10,693	7,575	11,071	11,322	14,173	7,424	10,189	7,724	8,690	8,880	7,534
対前年比	5.5%	3.6%	△13.4%	23.3%	2.4%	△10.5%	△13.1%	23.3%	△8.6%	24.4%	54.9%	82.8%	△17.6%	0.0%	△22.4%	△17.2%	△4.1%	△3.5%
一戸建	122,590	134,888	125,421	10,146	10,602	10,763	9,511	9,630	9,887	9,893	9,148	11,160	10,587	10,768	10,351	10,030	11,471	11,188
対前年比	5.0%	10.0%	△7.0%	△13.8%	△12.5%	△10.5%	△9.7%	△0.2%	△1.6%	7.9%	△8.8%	△2.9%	△2.7%	4.6%	1.0%	△1.1%	8.2%	3.9%
持家	311,589	354,772	285,270	24,245	24,462	23,725	20,282	20,813	21,352	23,294	22,542	26,643	25,396	25,245	25,219	24,830	25,310	22,440
対前年比	2.0%	13.9%	△19.6%	△28.6%	△29.3%	△25.5%	△18.7%	△9.1%	△1.4%	△2.1%	1.1%	7.2%	8.0%	4.1%	2.4%	2.4%	3.5%	△5.4%

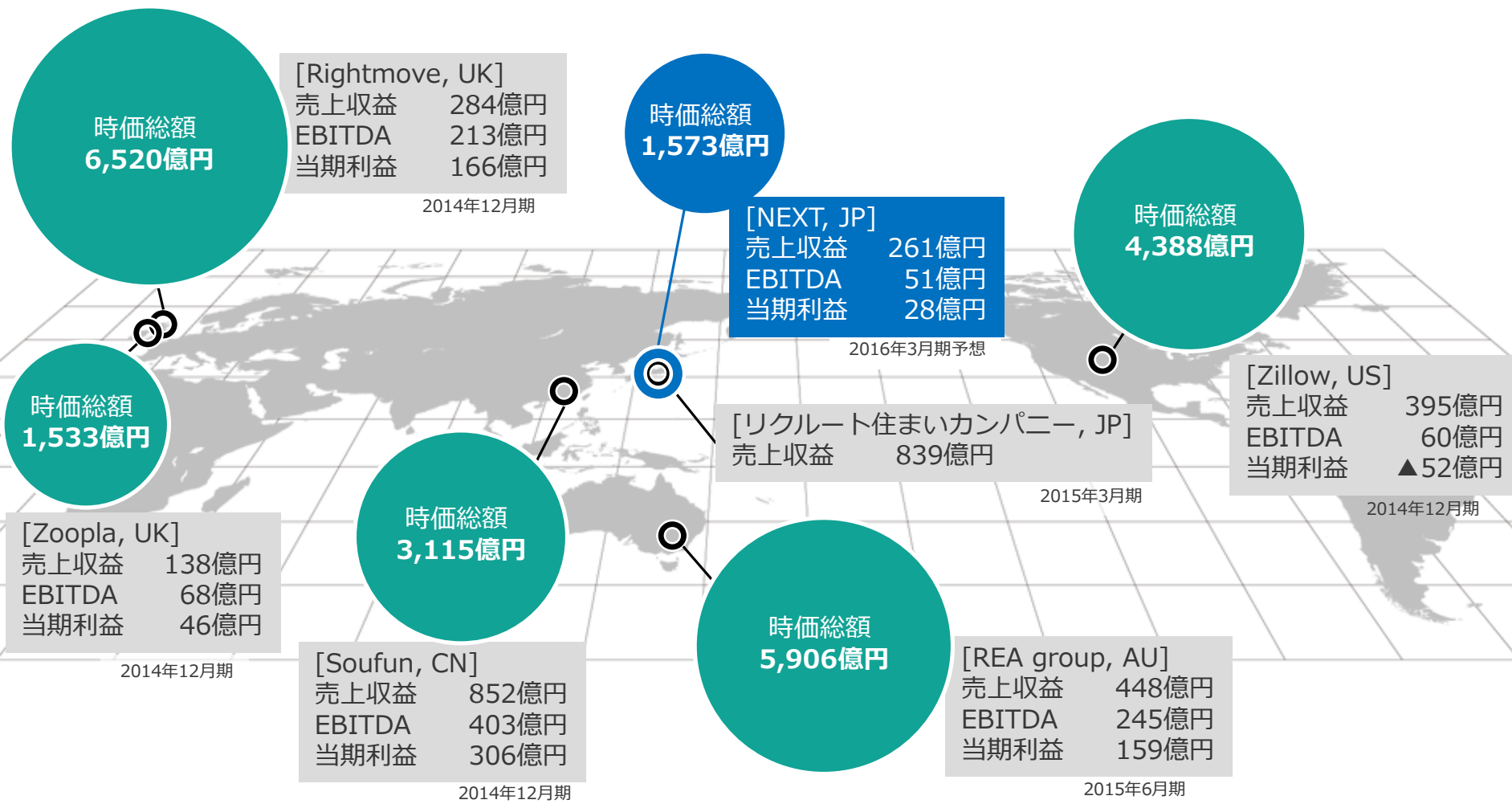
【日本全国移動者数】

総務省調査（住民基本台帳人口移動報告）

単位：人	2012年 1～12月	2013年 1～12月	2014年 1～12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	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	2015年8月	2015年9月	2015年10月	2015年11月	2015年12月
移動者数	5,018,166	5,015,571	5,207,599	380,316	304,779	336,902	319,754	350,058	967,388	764,296	360,121	370,989	374,787	377,467	394,589	406,352	337,321	351,431
対前年比	△0.5%	△0.1%	3.8%	2.9%	△3.7%	4.1%	6.6%	6.6%	8.1%	2.0%	5.7%	15.6%	5.1%	7.2%	9.4%	6.8%	10.7%	4.3%

# NEXT Group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



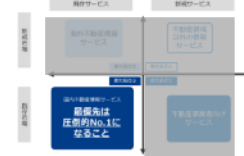
注1 各社発表のIR資料より計算

注2 株価は2016年2月1日現在

注3 為替は1ドル=¥121.24、1ポンド=¥172.95、1オーストラリアドル=¥85.85で計算

# 提供サービス





## 不動産・住宅情報サイト『HOME'S』

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

インターネットに特化した、全国の住まい探しができる**日本でNo.1**の不動産・住宅情報サイトです。

情報量だけでなく、情報精度を向上させるため、審査専門部署を社内に設置しています。

スマートデバイスへの対応も強化しており、様々なニーズへ対応しています。



総掲載物件数No.1のHOME'S  
iOS・アンドロイドアプリ



HOME'S  
視覚障がい者向けアプリ



見学ノートアプリ



HOME'Sチェックインアプリ



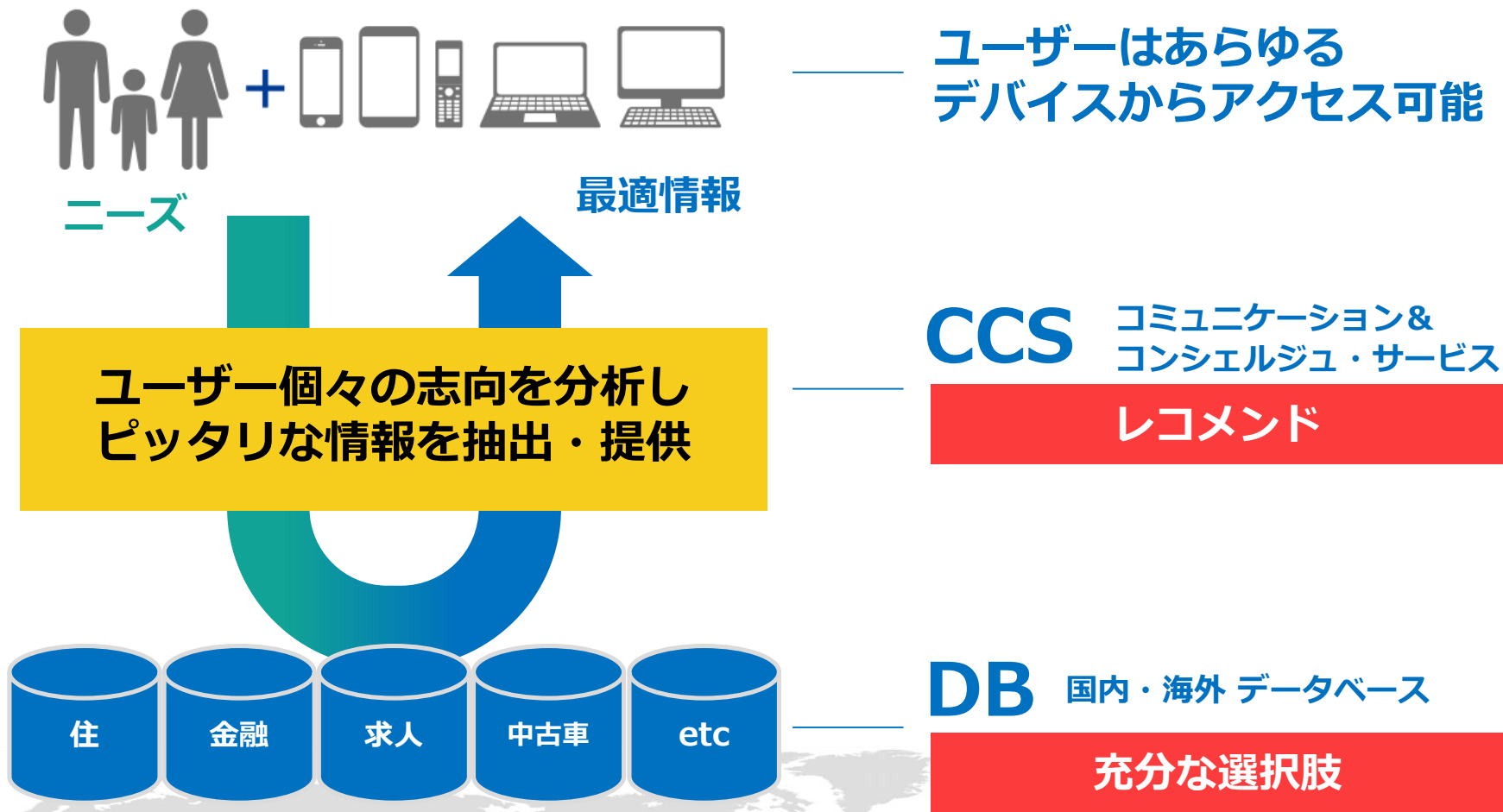
360度全体が見渡せ、  
これまで以上に  
臨場感のある写真に

↓360度パノラマサンプル

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

<http://goo.gl/E3KGRl>

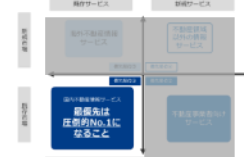
# 膨大な情報からぴったりの情報を提供する



# 大手不動産ポータルサイトで問合せ課金モデルは **HOME'Sだけ**



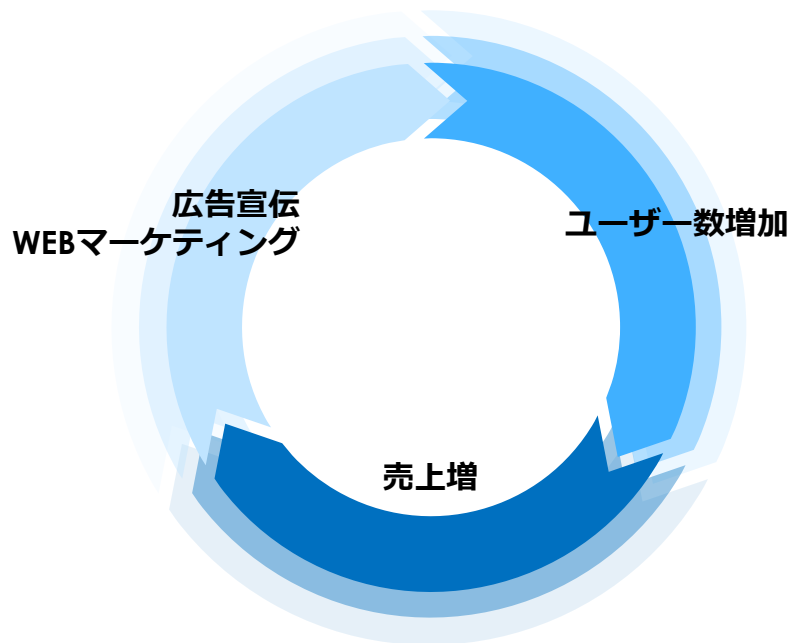
# 掲載課金モデルと問合せ課金モデルの違い



POINT

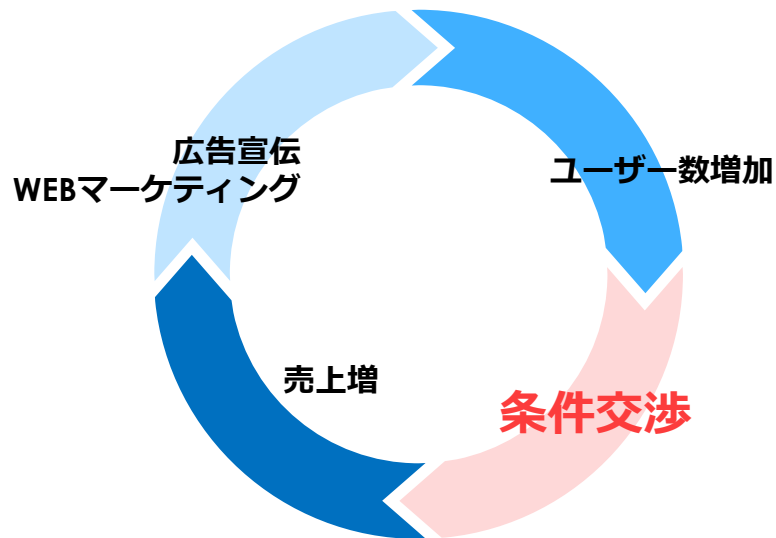
問合せ課金モデルは広告宣伝投下が売上の増加に直結

## 問合せ課金モデル



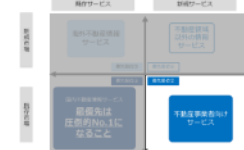
売上に直結  
加速度的に事業拡大

## 掲載課金モデル



売上増には  
掲載料金UPの交渉が必要

# 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

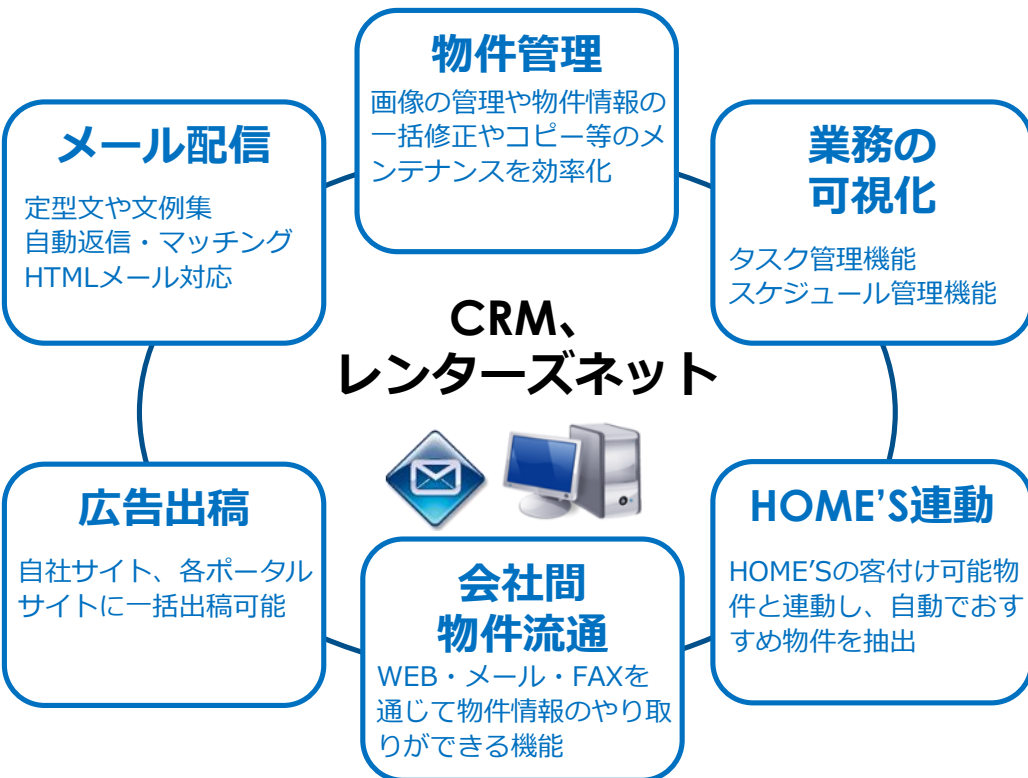
### 賃貸不動産事業者の業務全般を効率化

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。

## ホームページ作成サービス「Annex」

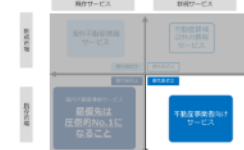
### 自社ホームページを簡単安価に作成

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。



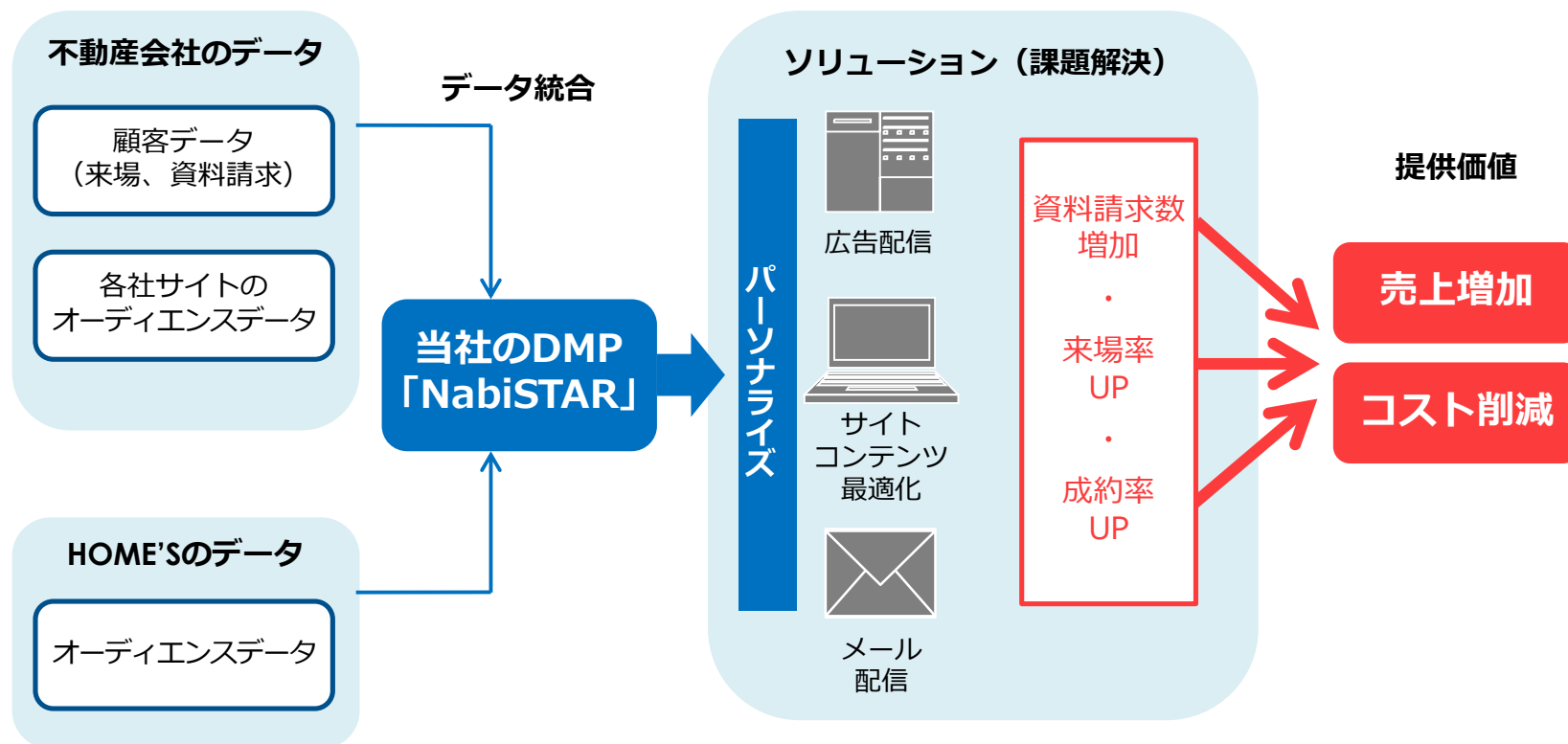
- 専門知識不要
- 安い
- スマホ対応

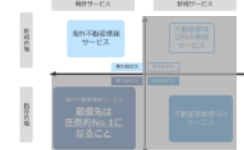
# DMPサービス「NabiSTAR」



**POINT** 不動産会社を対象とした業界特化型のDMP<sup>(※)</sup>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





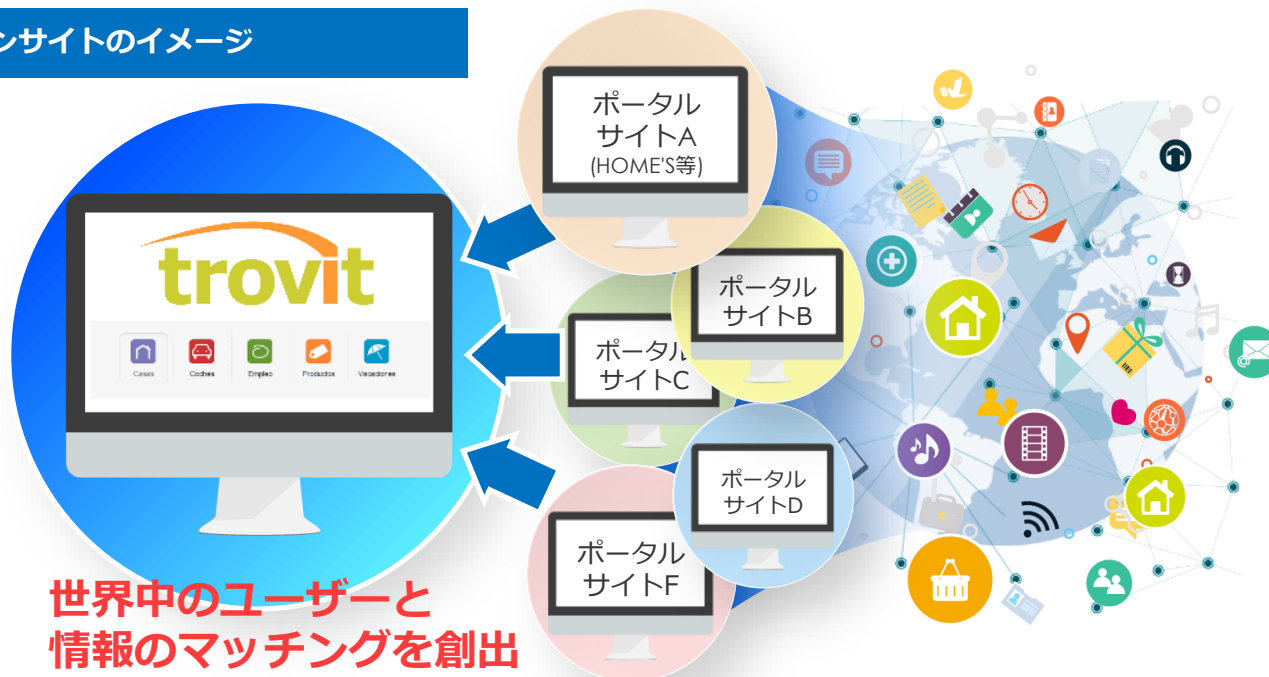
## 世界最大級のアグリゲーションサイト 『Trovit』

<http://www.trovit.es>

主に不動産・住宅、中古車、求人情報の分野における、**世界最大級のアグリゲーションサイト**です。

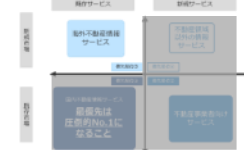
今期も3カ国に新規進出し、サイト展開国は合計46ヶ国となりました。

### 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**

# 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

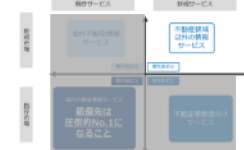
Netherlands  
 New Zealand  
 Nigeria  
 Pakistan  
 Peru  
 Philippines  
 Poland  
 Portugal  
 Romania  
 Russia  
 Singapore  
 South Africa

Spain  
 Sweden  
 Switzerland  
 Taiwan  
 Thailand  
 Turkey  
 UK  
 US  
 Ukraine  
 Venezuela

## HOME'S モデル

Australia  
 Indonesia  
 Japan  
 Thailand





## 保険シヨップ検索・予約サイト『MONEYMO』



## 家具・インテリアECサイト『HOME'S Style Market』



## HOME'S引越し



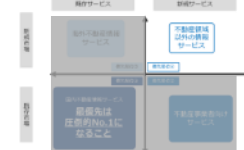
## HOME'Sトランクルーム



## その他 Lifull サービス



# Lifull (ライフフル) ブランドのサービス提供



**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

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



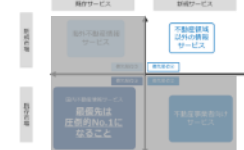
## Lifull LiveMatch

音楽ライブの同行者を探すアプリ



### 主な機能

- ▶ ライブの同行者やチケットの譲り先を募集できる
- ▶ アプリをインストールしている端末の音楽ライブラリを元に、いつも聞いているアーティストのライブ情報を表示



海外からの旅行者と現地の人の  
コミュニケーションサービスを提供

日本で厳選したホストを紹介するサービスを開始  
Feel "Japanese"



## コミュニケーションアプリ

旅行者(トラベラー)として、  
旅行先のエリアの人(ローカル)を  
探して質問してみましょう。

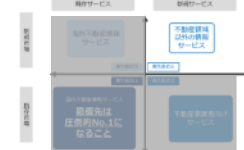


## 主な機能

- > 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

<https://travering.com/>

# Lifull Scouting



プレイヤーとチーム・企業のスポーツマッチングサービス



## 主な機能

- > ユーザーは自分のプレー情報や動画を掲載しアピール
- > 情報を見たチームや企業は、オファーやメッセージの送信が可能
- > 見られた回数やお気に入り登録件数も把握できる
- > 試合結果など記録を残すツールとしても利用できる

MLB・NPB・BCL所属チームが  
利用するプラットフォームに成長



ユーザーがプレーを登録



選手検索・スカウト



プロ契約



MLB・NPB・BCL所属チーム

# IR情報に関するお問合せ窓口



 [https://twitter.com/Next\\_2120\\_IR](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](mailto: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](mailto:touroku@next-group.jp)