



株式会社 ネクスト (東証第1部 2120)

事業戦略説明資料

2017年3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。

2017.3.12

ネクスト設立20周年

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

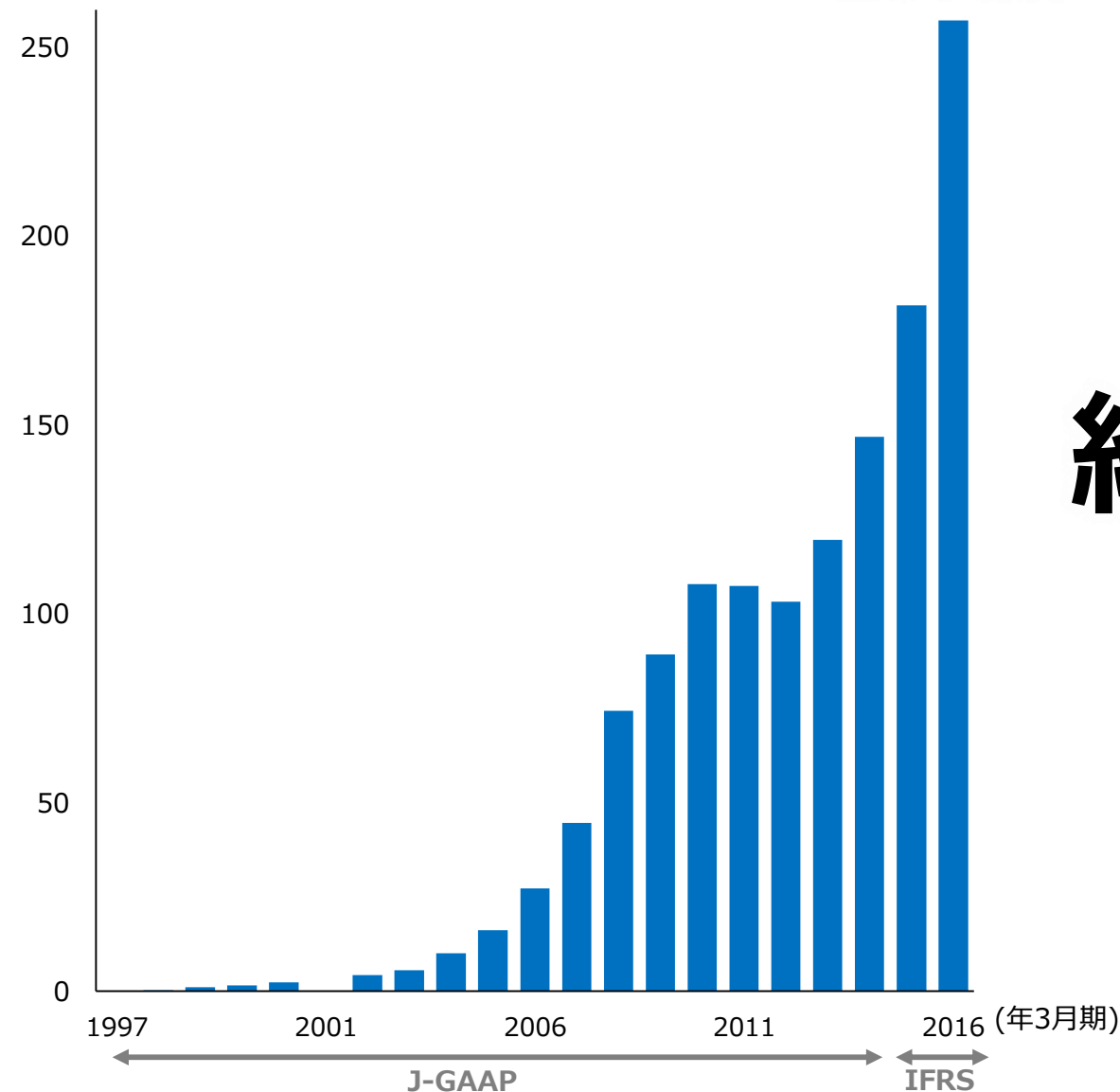


売上収益推移

(億円)

257億円

設立後
約918倍



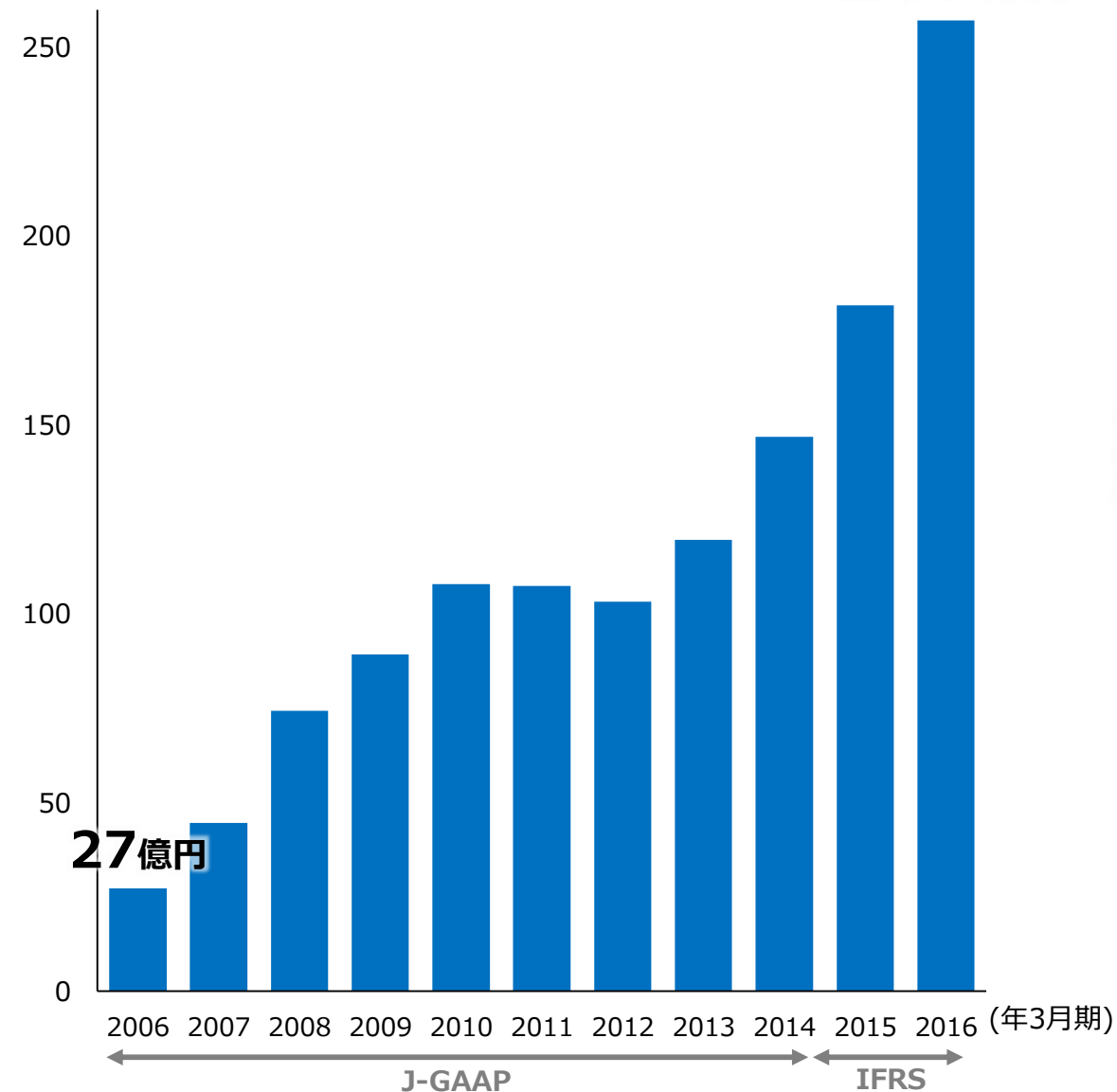
※第1期(1997年3月21日～1998年3月20日) との比較

売上収益推移

(億円)

257億円

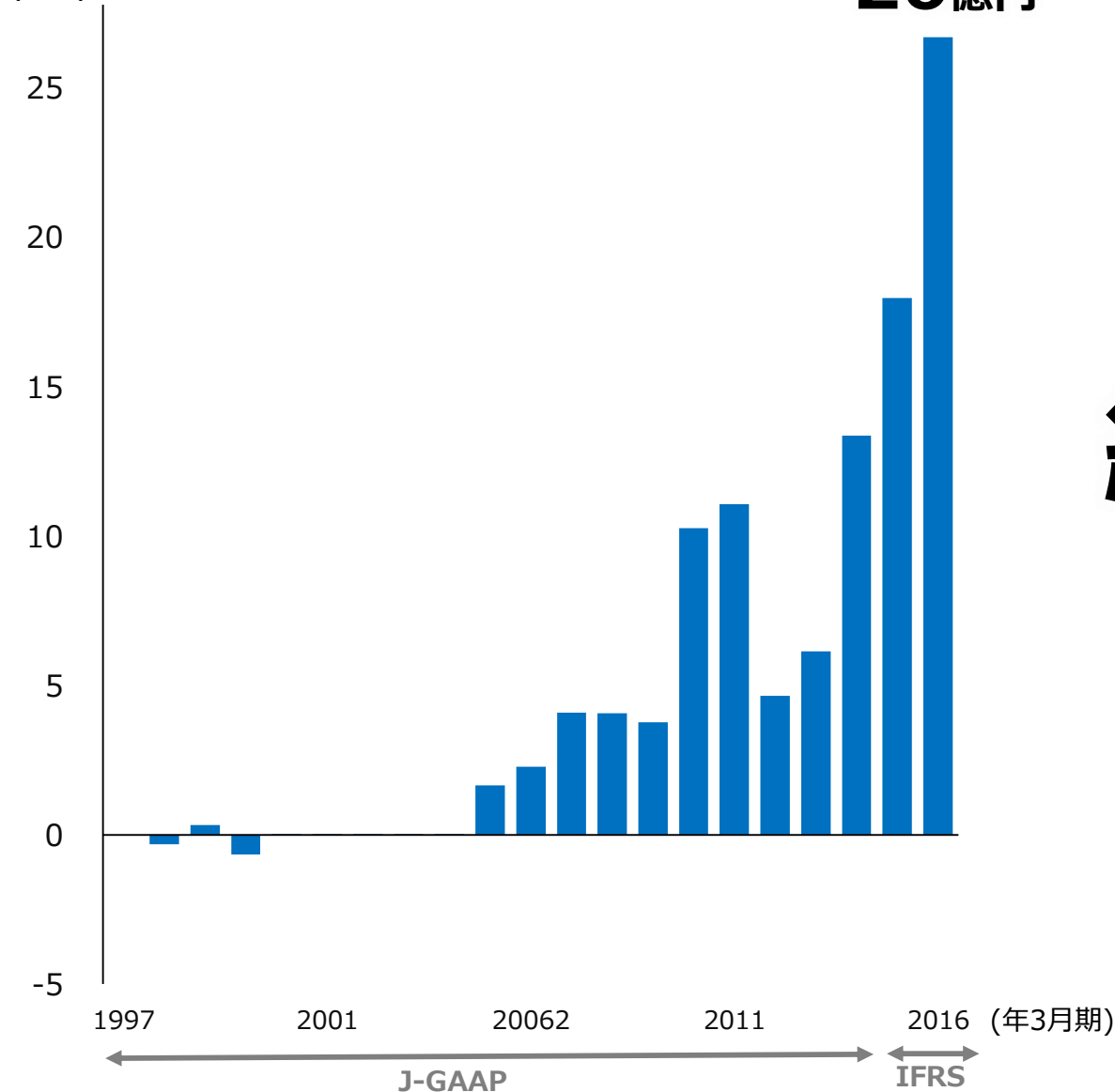
上場後
約10倍



当期利益※

26億円

(億円)



設立後 約83倍

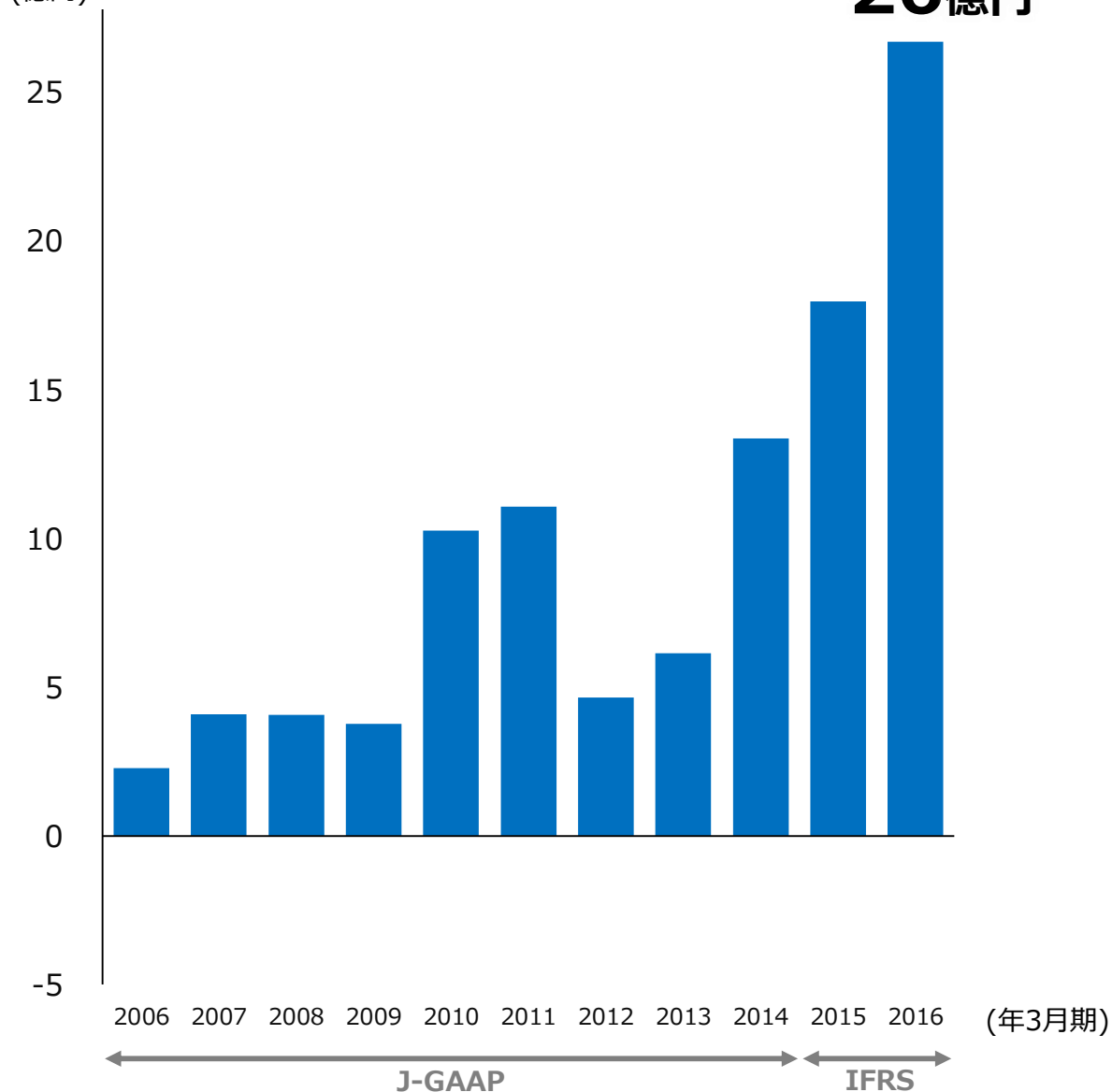
※黒字化初年度(1998年)から約83倍成長
※2015年より「親会社の所有者に帰属する当期利益」

当期利益※

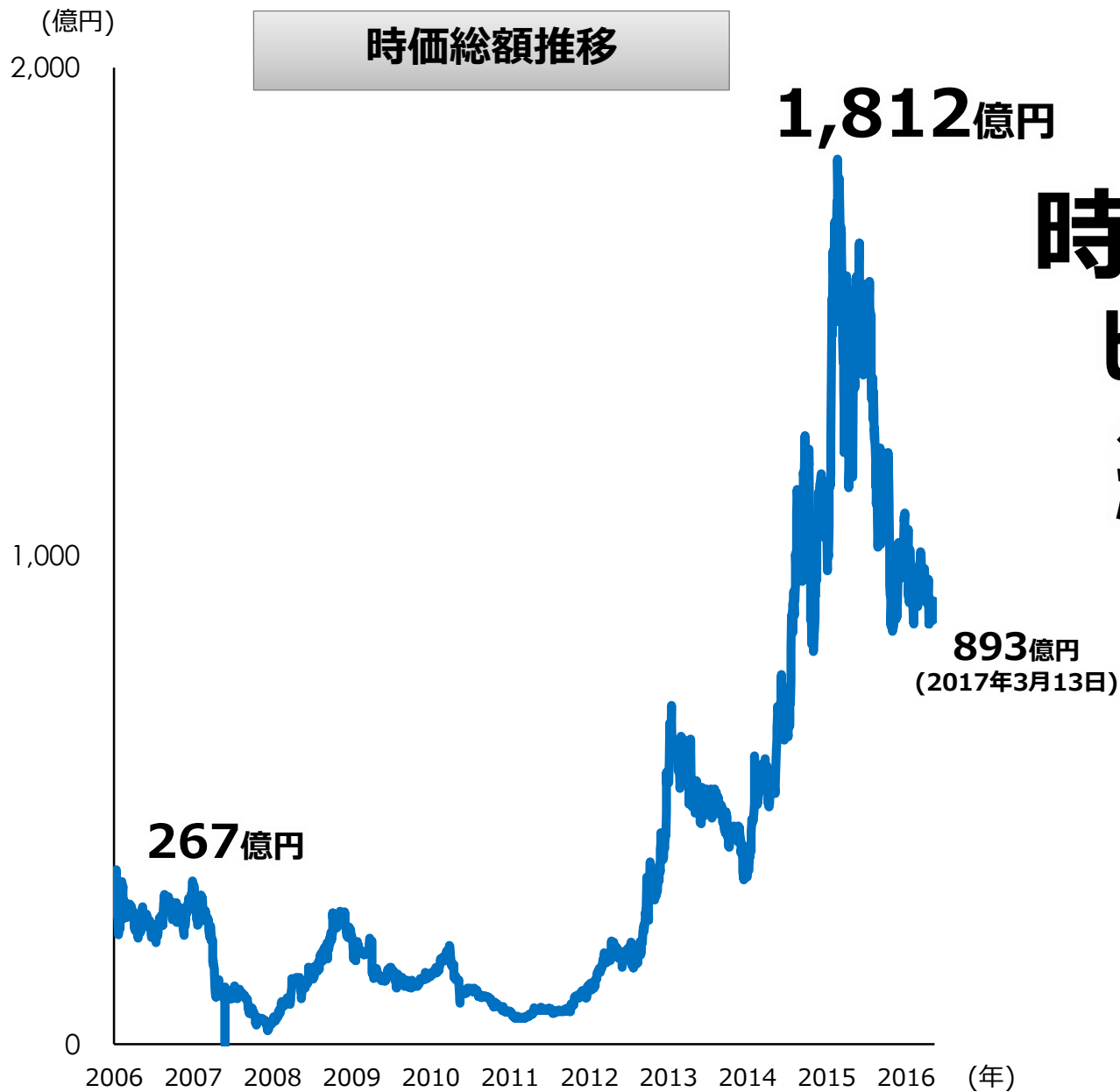
(億円)

26億円

上場後
約7倍



※2015年より「親会社の所有者に帰属する当期利益」



時価総額は
ピーク時で
約7倍

サービス展開国



展開国が
51カ国に

HOME'Sモデル

Australia
Indonesia
Japan

Arab Emirates
Argentina
Australia
Austria
Belgium
Brazil
Canada
Chile

Columbia
Costa Rica
Czech Republic
Denmark
Ecuador
France
Germany
Hong Kong

Hungary
India
Indonesia
Ireland
Italy
Japan
Kenya
Luxembourg

Trovit

Malaysia
Mexico
Morocco
Netherlands
New Zealand
Nigeria
Pakistan
Panamá

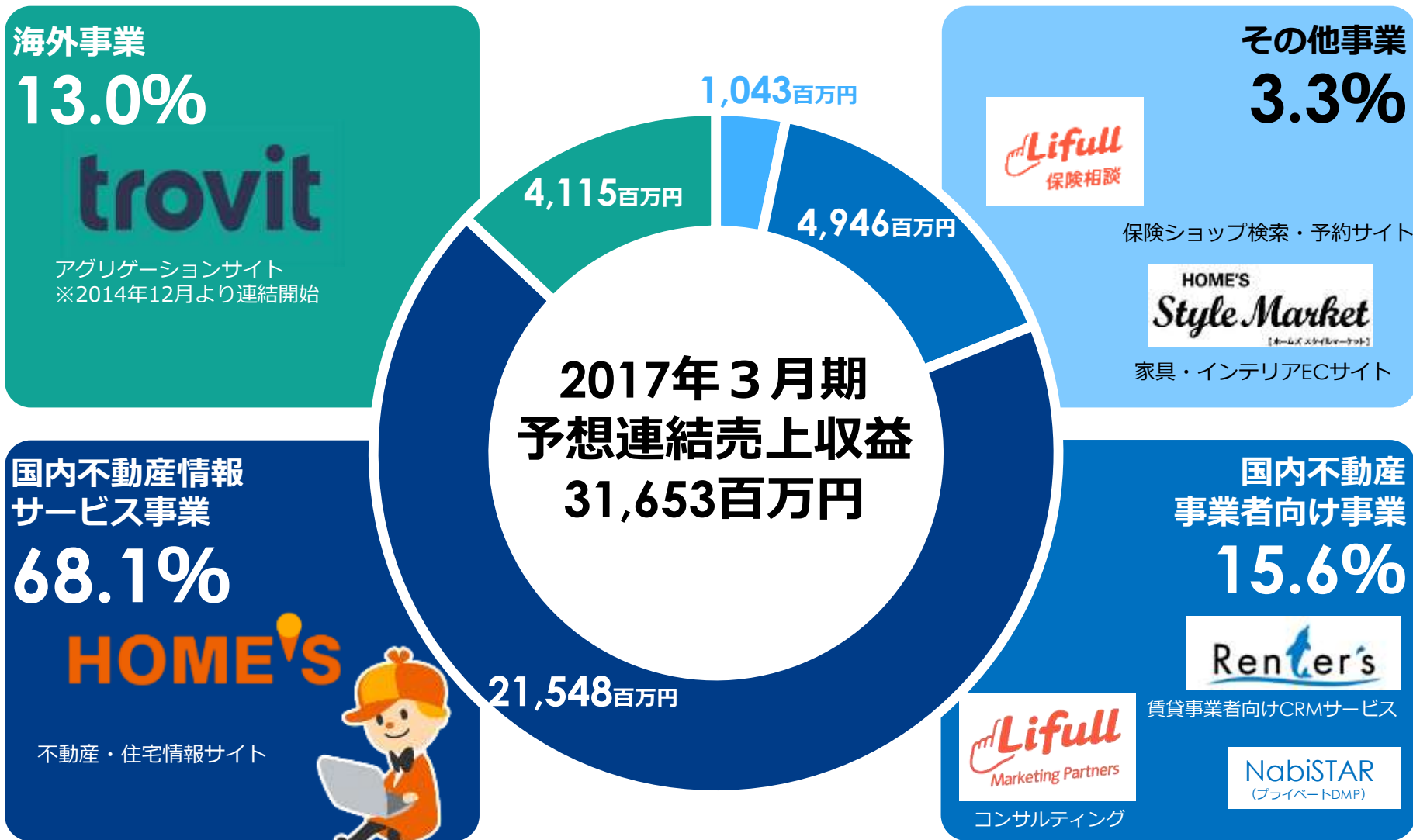
Peru
Philippines
Poland
Portugal
Romania
Russia
Singapore
South Africa


Spain
Sweden
Switzerland
Taiwan
Thailand
Turkey
UK
US

Ukraine
Uruguay
Venezuela

事業セグメントとセグメント売上収益予想

POINT 好調な国内事業を軸に更なる成長へ



An aerial photograph of a city skyline, likely Tokyo, featuring the Tokyo Tower in the center. The sky is blue with scattered white clouds. The text is overlaid on the upper half of the image.

不動産業界を革進し 社会の「不」を解消する

変革すべき課題



不動産業界が抱える課題

情報の非対称性

不動産事業者の
業務効率

不動産業界の
信頼性

空き家問題



課題1：
情報の非対称性



不動産透明度調査

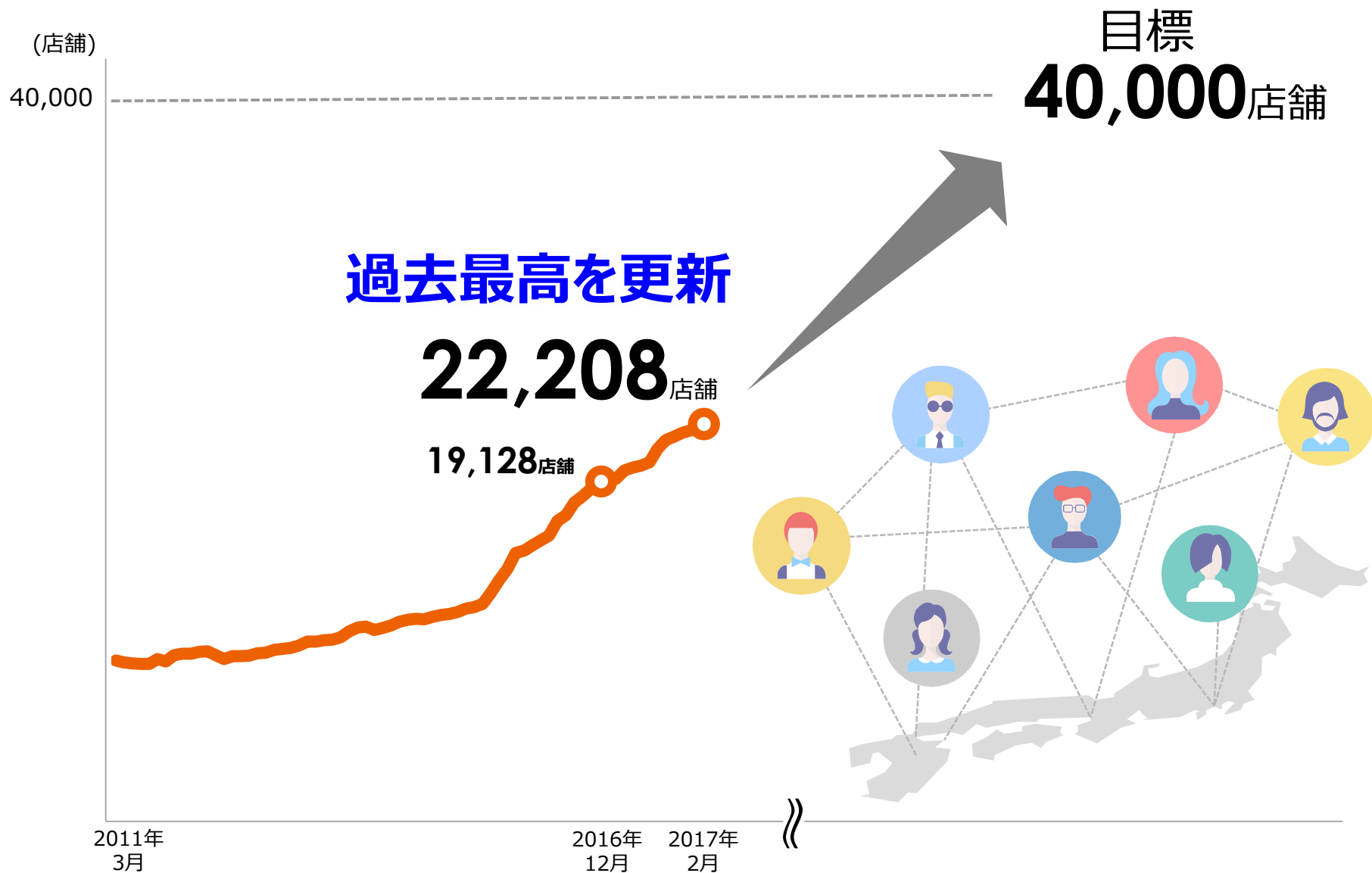
| | | |
|----|---|----------|
| 1 |  | 英国 |
| 2 |  | オーストラリア |
| 3 |  | カナダ |
| 4 |  | 米国 |
| 5 |  | フランス |
| 6 |  | ニュージーランド |
| 7 |  | オランダ |
| 8 |  | アイルランド |
| 9 |  | ドイツ |
| 10 |  | フィンランド |
| | ⋮ | |
| 19 |  | 日本 |

日本の
不動産透明度は
世界で19位



(出所) JILグループ「2014年版グローバル不動産透明度調査」

POINT 加盟店ネットワークはさらに拡大



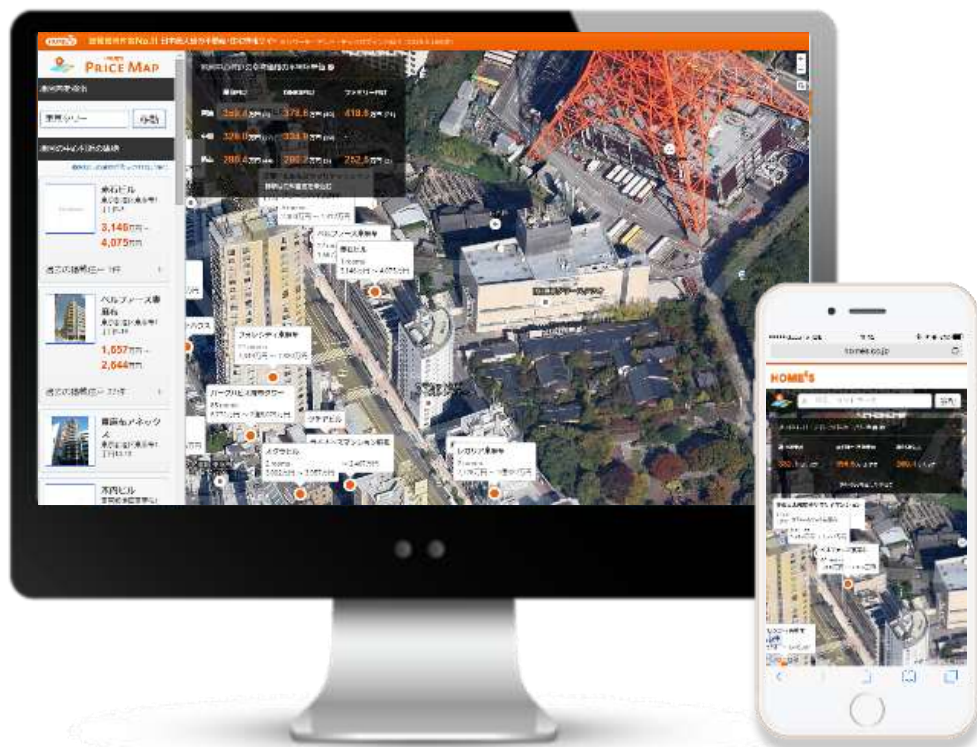
POINT

掲載物件数を拡大し情報網羅率の更なる向上へ



価格の可視化 – HOME'Sプライスマップ

POINT 首都圏・近畿エリア、愛知、福岡エリアのマンション想定賃料と参考売買価格を掲載



HOME'S PRICE MAP

全国展開に向けて
対象エリアを
拡大中

HOME'Sプライスマップ

検索

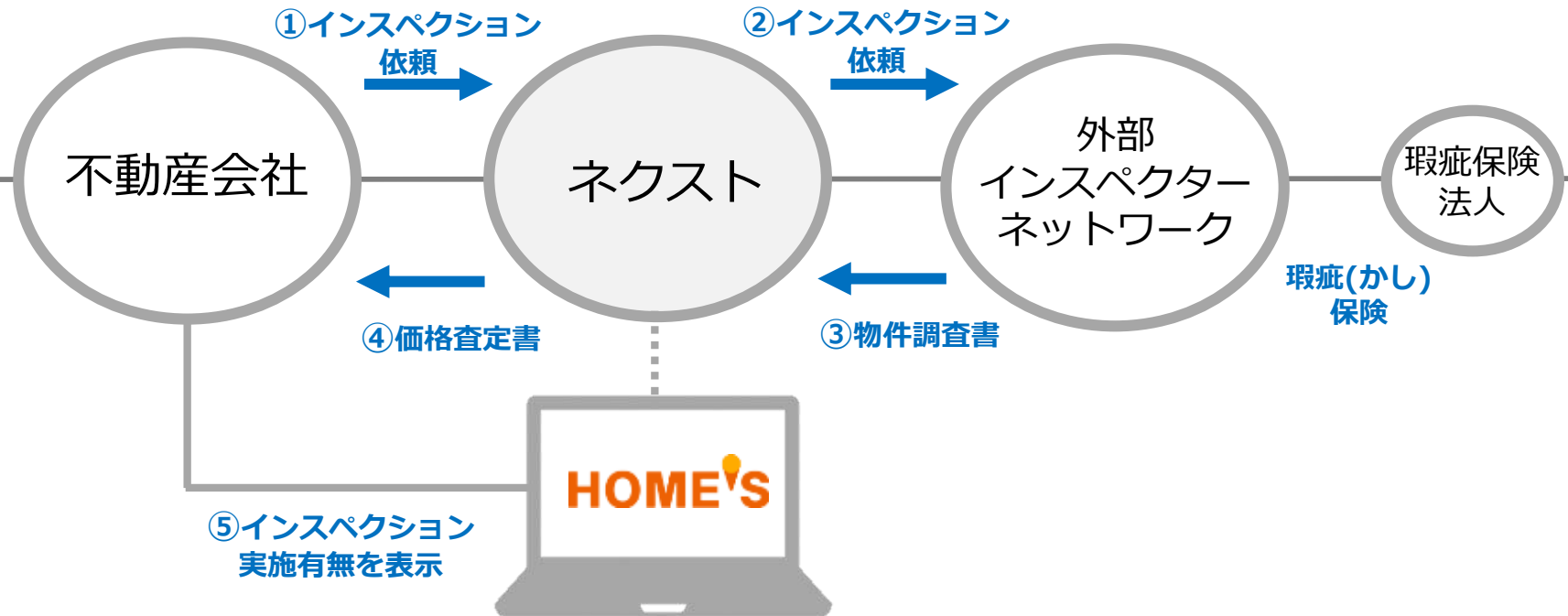
www.homes.co.jp/price-map

建物性能評価の可視化 – HOME'Sの取り組みイメージ

POINT インспекションにより建物性能を評価し、可視化



<取り組みイメージ>



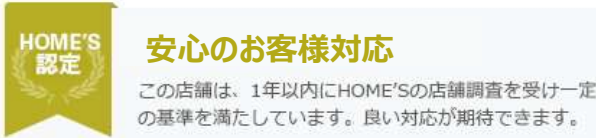
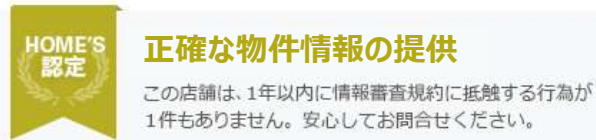
信頼できる不動産事業者の可視化 – HOME'S接客グランプリとHOME'S認定アイコン

POINT 不動産事業者評価の可視化により、「安心」な住まい探しをサポート

HOME'S接客グランプリ (接客対応覆面調査)



HOME'S認定アイコン



サービスの更なる 信頼性向上へ

ネクストの取り組みまとめ

- 物件情報を網羅し可視化
- HOME'S PRICE MAPにより価格を可視化
- インспекション実施有無の表示で性能評価を可視化(準備中)
- 接客グランプリの開催や、HOME'S認定店マーク制度で、信頼できる事業者を可視化



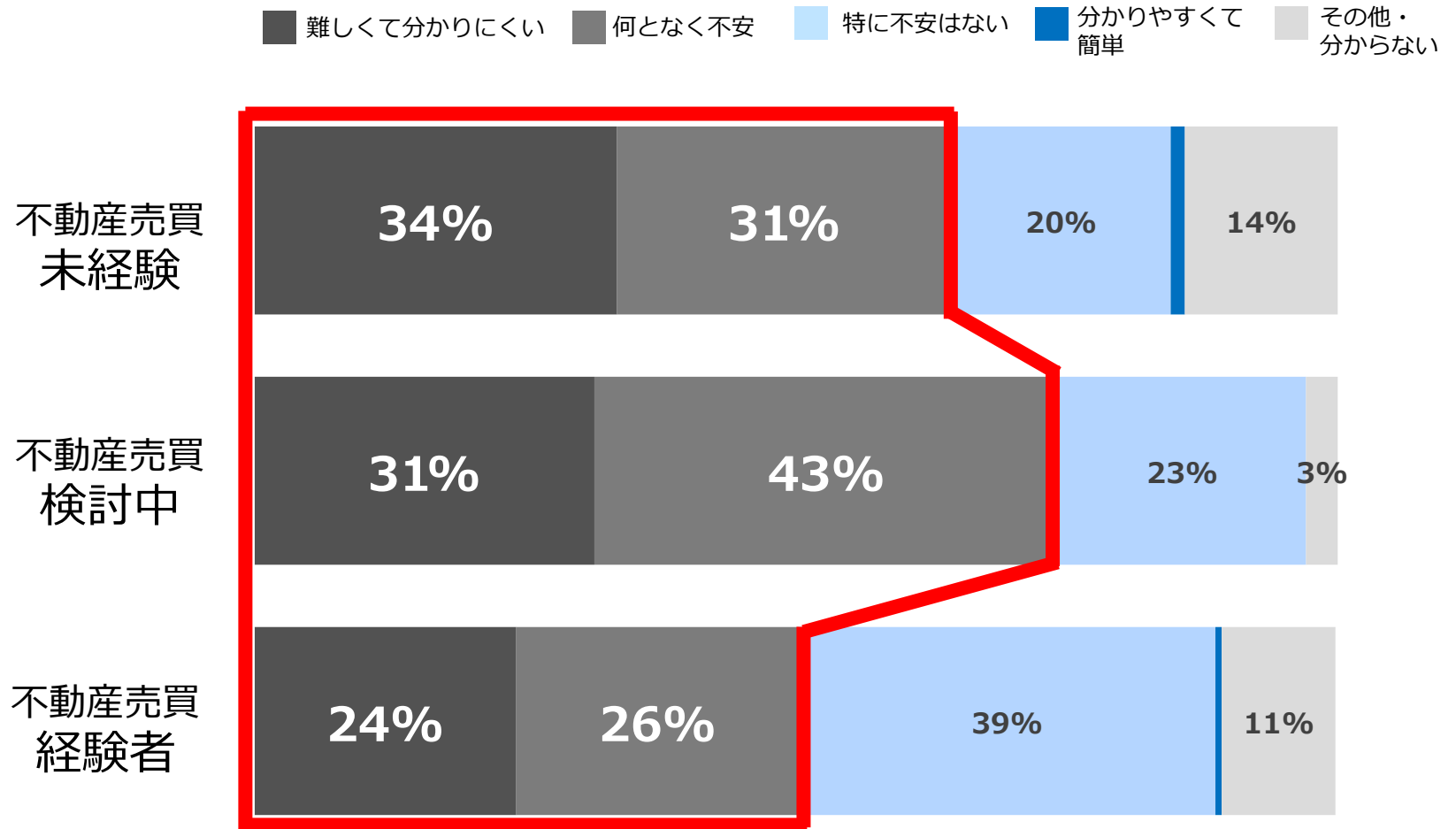
**必要な情報が公開される
仕組みを構築**





課題2：
不動産業界の
信頼性

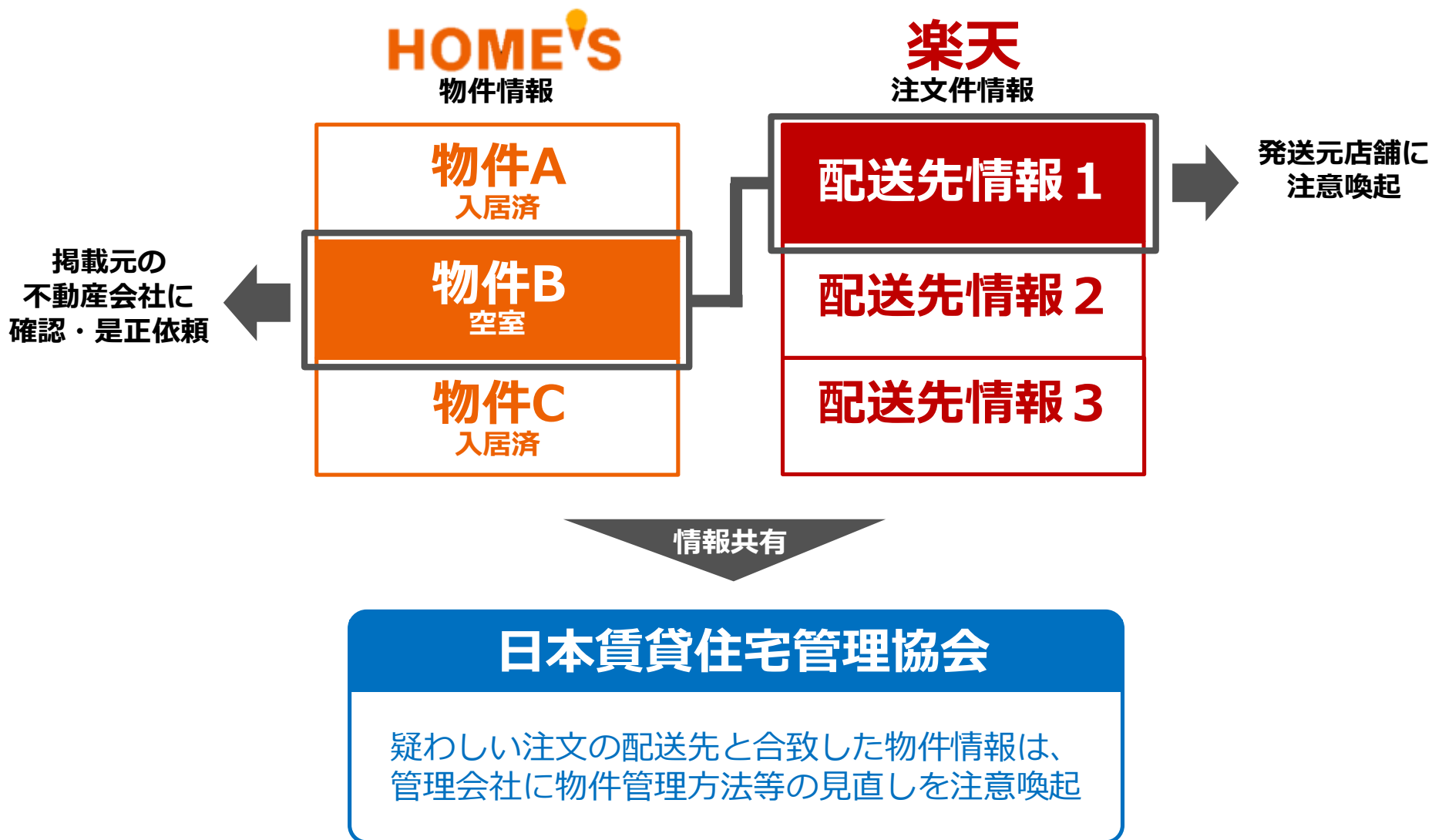
不動産取引に対する印象（不動産売買の経験別）



半数以上の人「分かりにくい」「不安」と回答

信頼性の向上 – おとり物件対策

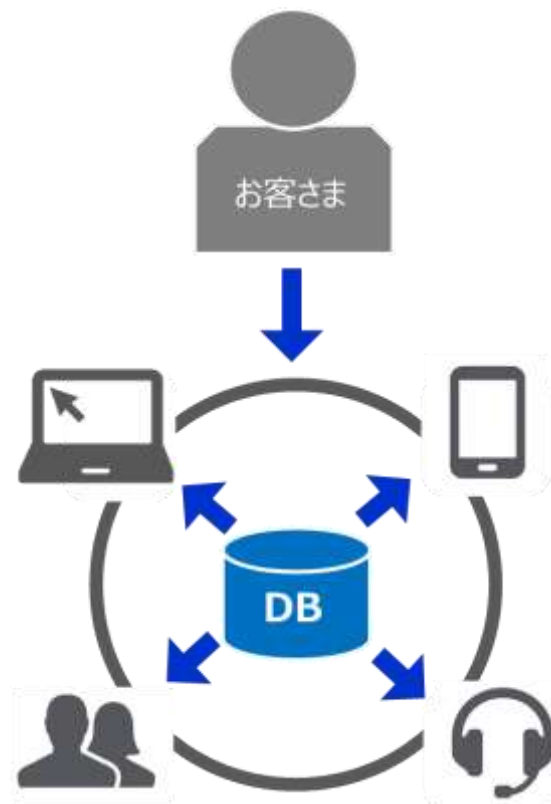
POINT 楽天、日本賃貸住宅管理協会（日管協）と共同でおとり物件対策を開始



複数チャネルで最適なお提案



お客さまDBの活用(準備中)



シームレスなお提案を実現

信頼性の向上 – 住まい探しのサポートセンター

POINT

お気軽にご相談いただけるコールセンターを設置

- 希望条件がたくさんあって、賃貸の検索がうまくいかない
- 戸建ての購入の予算は？
- 土地を売却したい



お客さま

電話

- ご相談は無料です
- 営業行為は一切しません
- ご相談内容を元に最適なアドバイスをいたします



アドバイザー

信頼性の向上 – HOME'S住まいの窓口

POINT 安心して相談できる対面窓口を開設。住まいに関する無料セミナーを開催

- ・素敵な注文住宅を建てたい
- ・客観的なプロのアドバイスが欲しい
- ・予算はいくら必要？



お客さま

来店

- ・ご相談は無料です
- ・営業行為は一切しません
- ・ご相談内容を元に最適な施工会社をご紹介します



HOME'S
住まいの窓口

紹介

我々にお任せください！



施工会社

信頼性の向上 – HOME'S住まいの窓口

POINT

今後も首都圏を中心に店舗を拡大予定

新宿店※
品川店※
銀座店※

ユニモちはら台店

2016年12月23日OPEN



トレッサ横浜店

2016年12月15日OPEN



HOME'S住まいの窓口

検索

<https://sumainomadoguchi.homes.jp/>

※予約のみ受付

※地図素材: CraftMAP(<http://www.craftmap.box-i.net/>)



ネクストの取り組みまとめ

- 楽天、日管協と共同でおとり物件対策を開始
- コールセンターや窓口を設置し、気軽にご相談いただける環境を整備
- HOME'S住まいの窓口は、今後も全国へ拡大予定



**全ての人の住まい探しに
心からの安心と喜びを**



課題3：
**不動産事業者の
業務効率**

POINT

単純作業等のITで効率化が可能な業務が多い

注力したい業務

コンサル
テーション

オーナー様の電話、メール対応
お客様の電話、メール対応
来店したお客様への接客
物件のご案内
比較・検討・アドバイス

ITで合理化可能

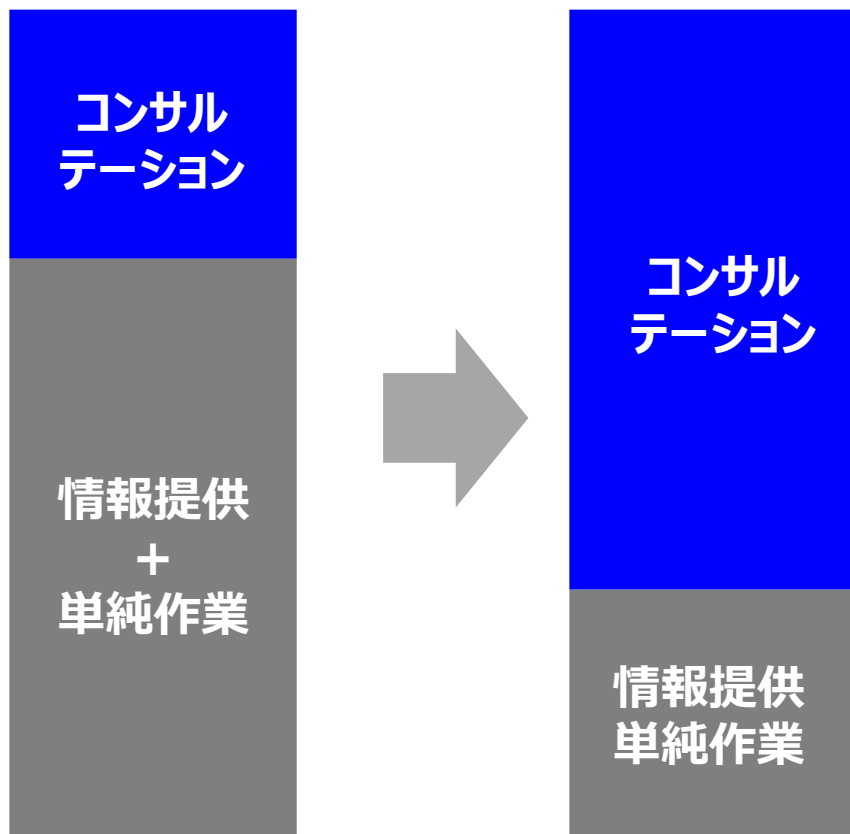
情報提供
+
単純作業

| | |
|---------------|------------|
| 物件（空室）確認 | 契約必要書類の確認 |
| 物件、周辺の写真撮影 | 重要事項説明書作成 |
| 写真の画像サイズ修整 | 契約書作成 |
| 間取り図作成 | 鍵交換発注 |
| 店頭掲示物作成 | 家財保険申し込み作成 |
| インターネット広告更新 | 鍵渡し |
| 問い合わせ内容のCRM入力 | |
| 概算お見積書作成 | |
| 申込書作成 | |
| 審査 | |
| 仲介手数料の請求書作成 | |

現在

不動産事業者の業務

POINT IT技術の活用により業務を効率化することで、不動産事業者のサービス品質が向上



現在

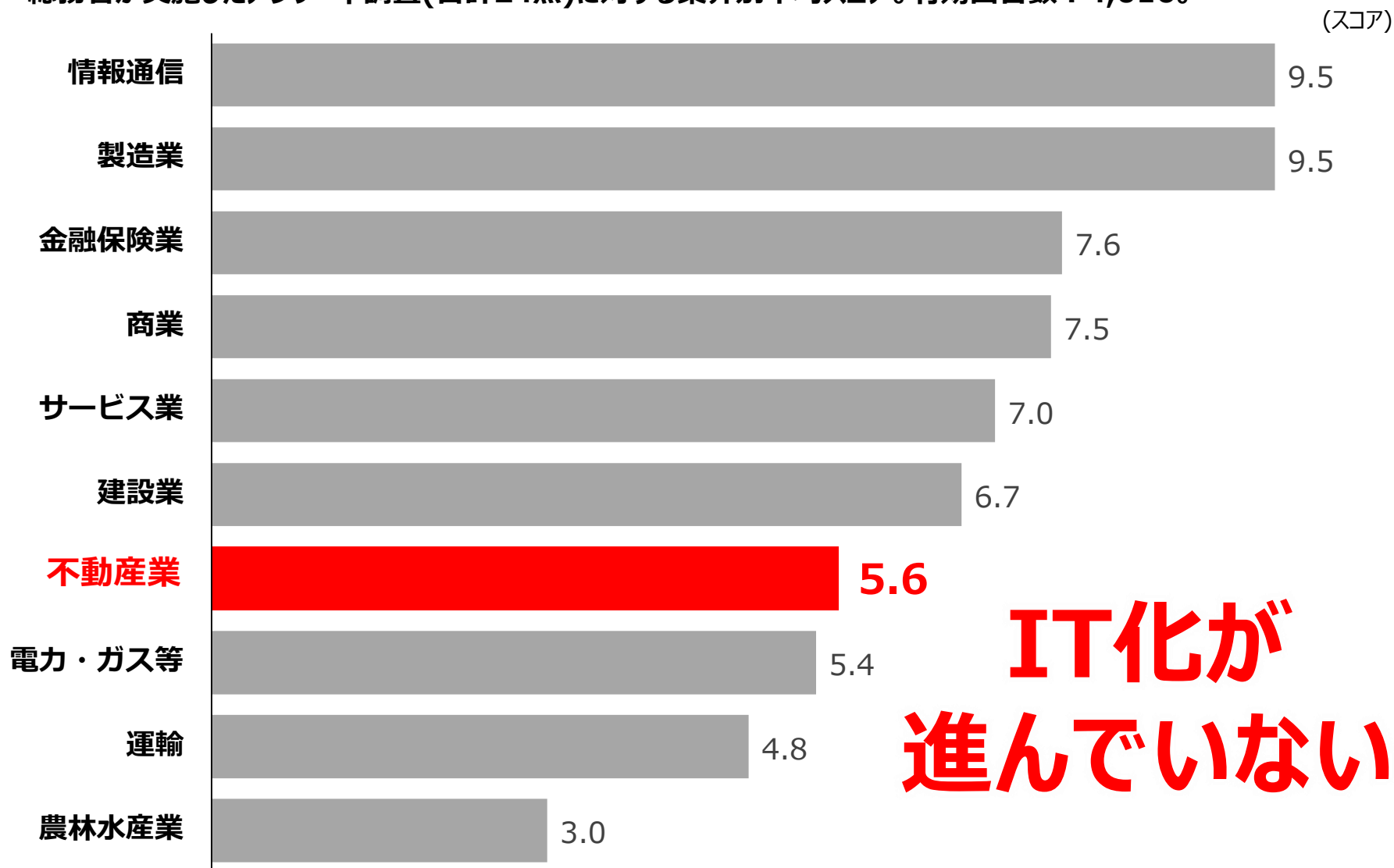
今後

“人にしかできない仕事”
コンサルテーション
に注力



業界別ICTスコア

総務省が実施したアンケート調査(合計24点)に対する業界別平均スコア。有効回答数：4,016。

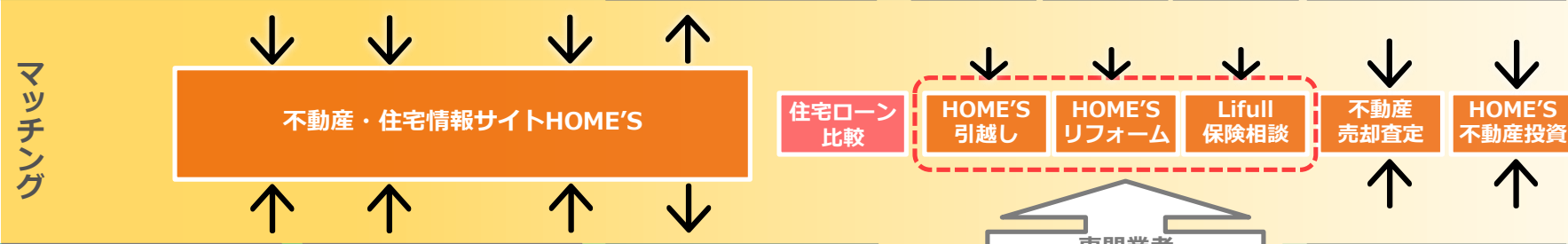
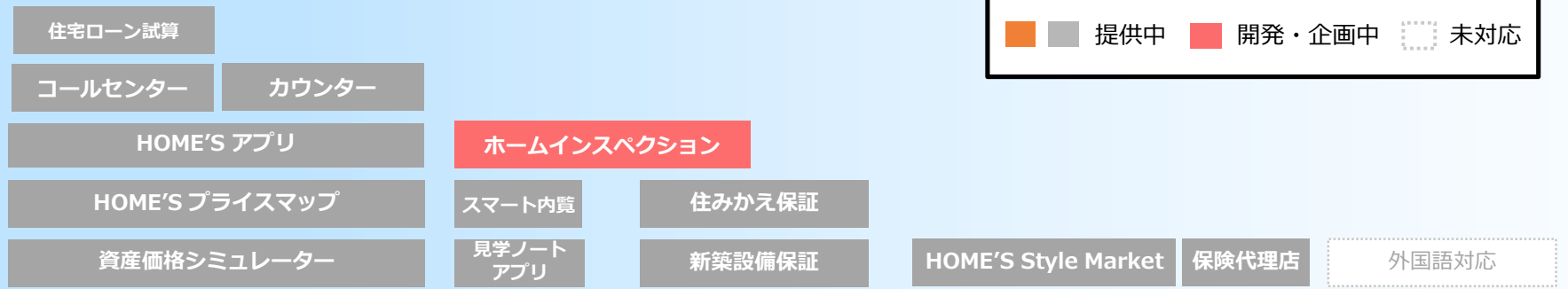


ネクストのサービス一覧

POINT ユーザーだけではなく事業者向けにも数多くのITサービスを提供中

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)

Lifull Remodel

事業者向けサービス
(業務支援)



POINT 国交省の社会実験で対象事業者の半数以上に用いられたWebコミュニケーションシステム※

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 重要事項説明資料等を画面上に表示
- 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

※国土交通省「第1回ITを活用した重要事項説明に係る社会実験に関する検証検討会」資料から抜粋 (<http://www.mlit.go.jp/common/001124190.pdf>)

映像をご覧ください

未来の住替え
Grid Vrick

リーテック (Real Estate Technology)

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

ブロックを配置し
仮想空間に3Dの部屋を再現
家具や内装の変更可能
時期や時間の設定を変えて
シミュレーション可能
完成した部屋でウォークスルー体験



VR

自宅でモデルルームを
バーチャル体験
VRゴーグルを
希望者全員にプレゼント



スマート内覧

オンライン内覧予約
スマートキーの送受信
スマホを使用して内覧



ネクストの取り組みまとめ

- 様々な事業者支援
ITサービスを展開
- 先進技術を活用した
複数の新サービスを開発



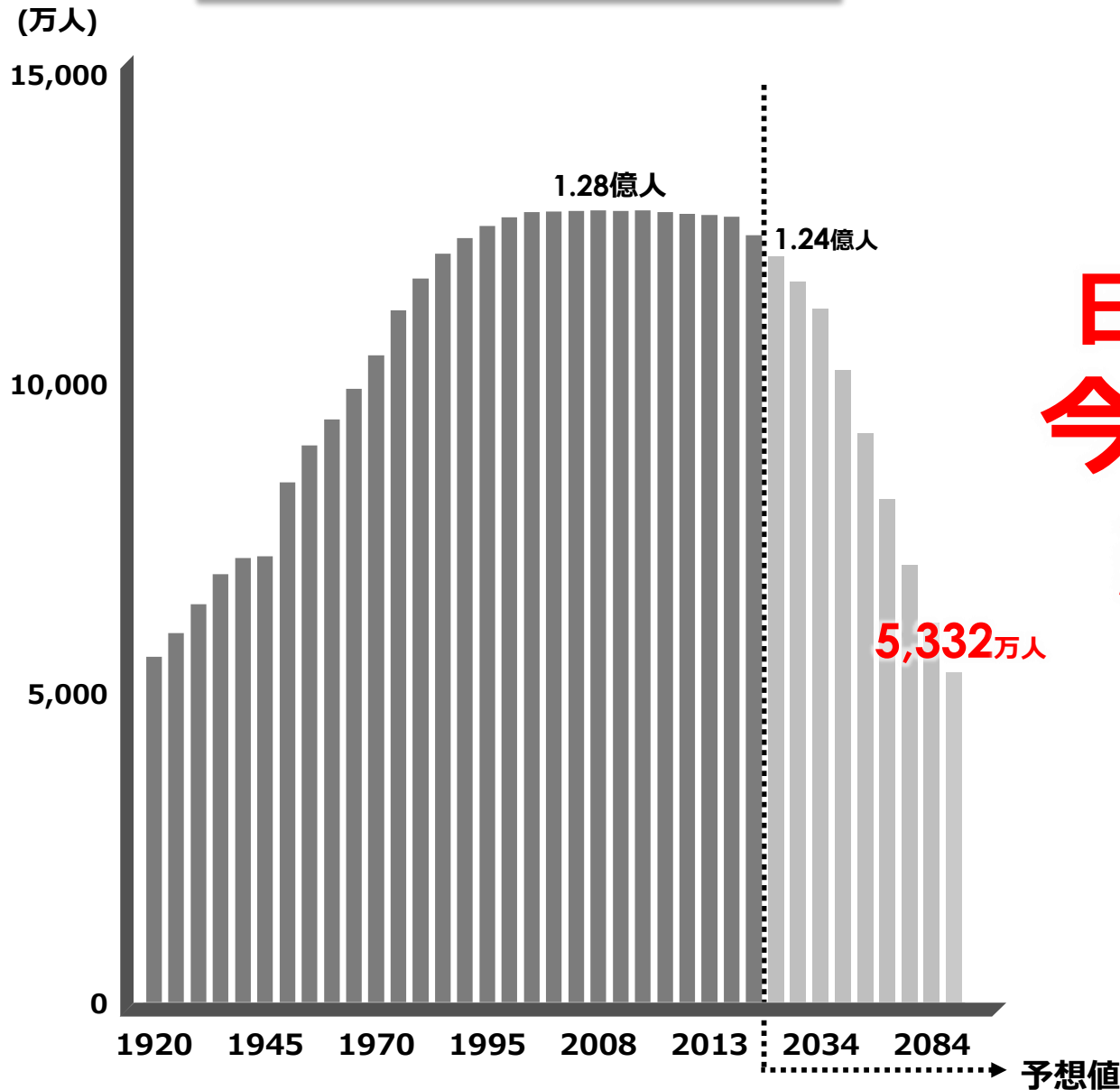
**事業者の業務効率化で
お客さまの住まい探しも
さらに快適に**



課題4：
空き家問題

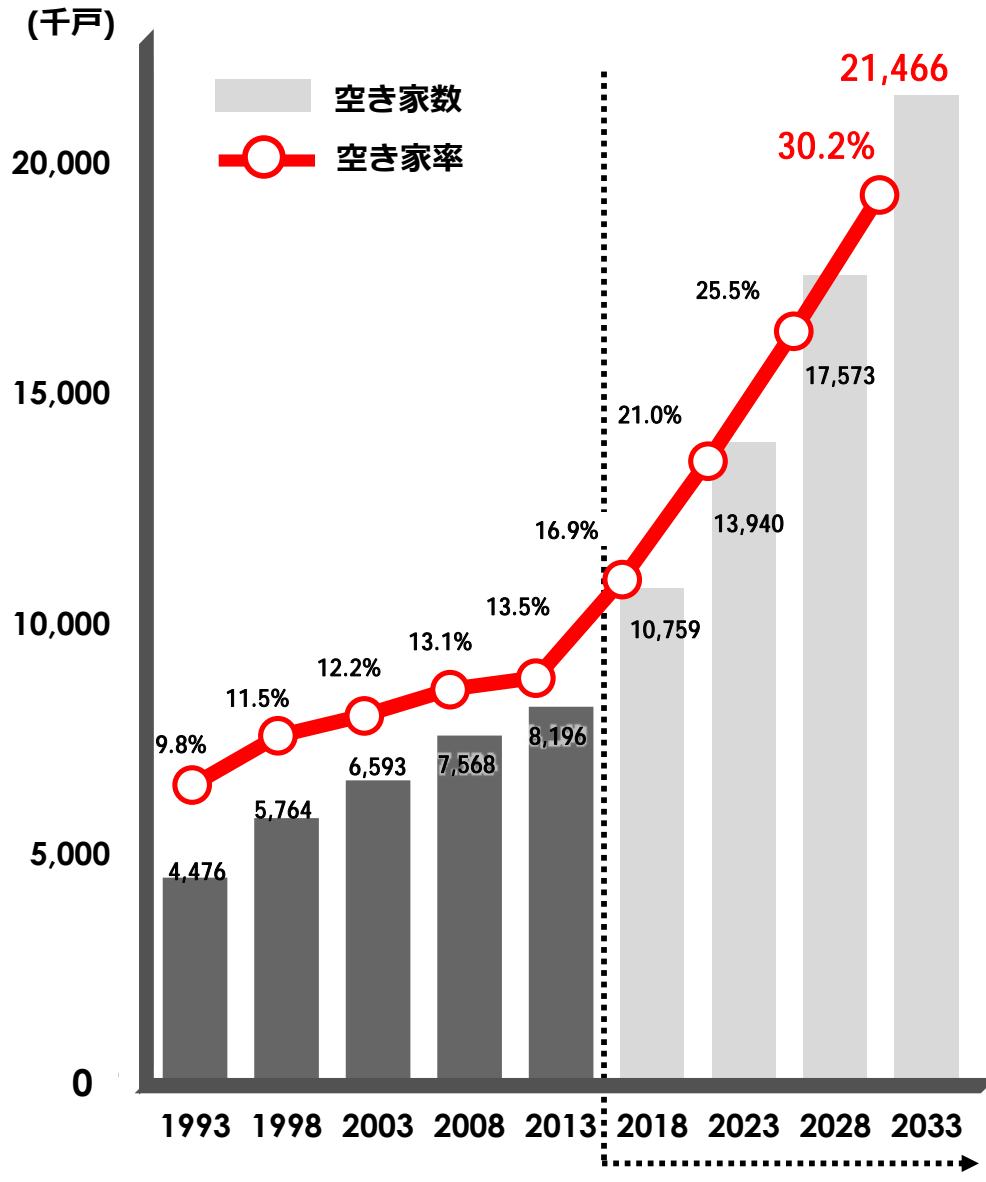


日本の人口推移



日本の人口は
今後80年で
約半分に

日本の空き家数推移



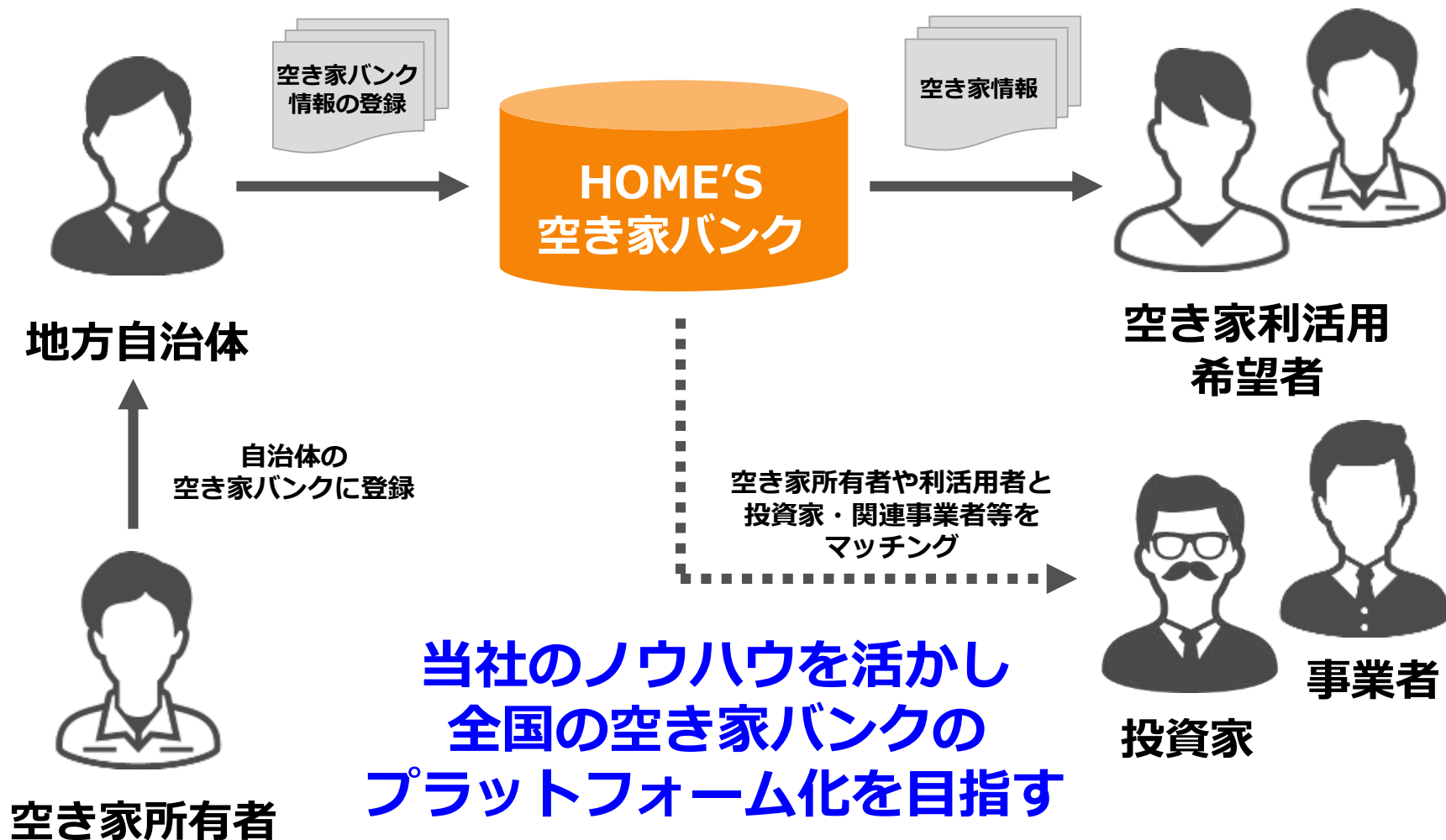
日本の空き家数は
40年で5倍に

出所：実値：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」
予想：NRI

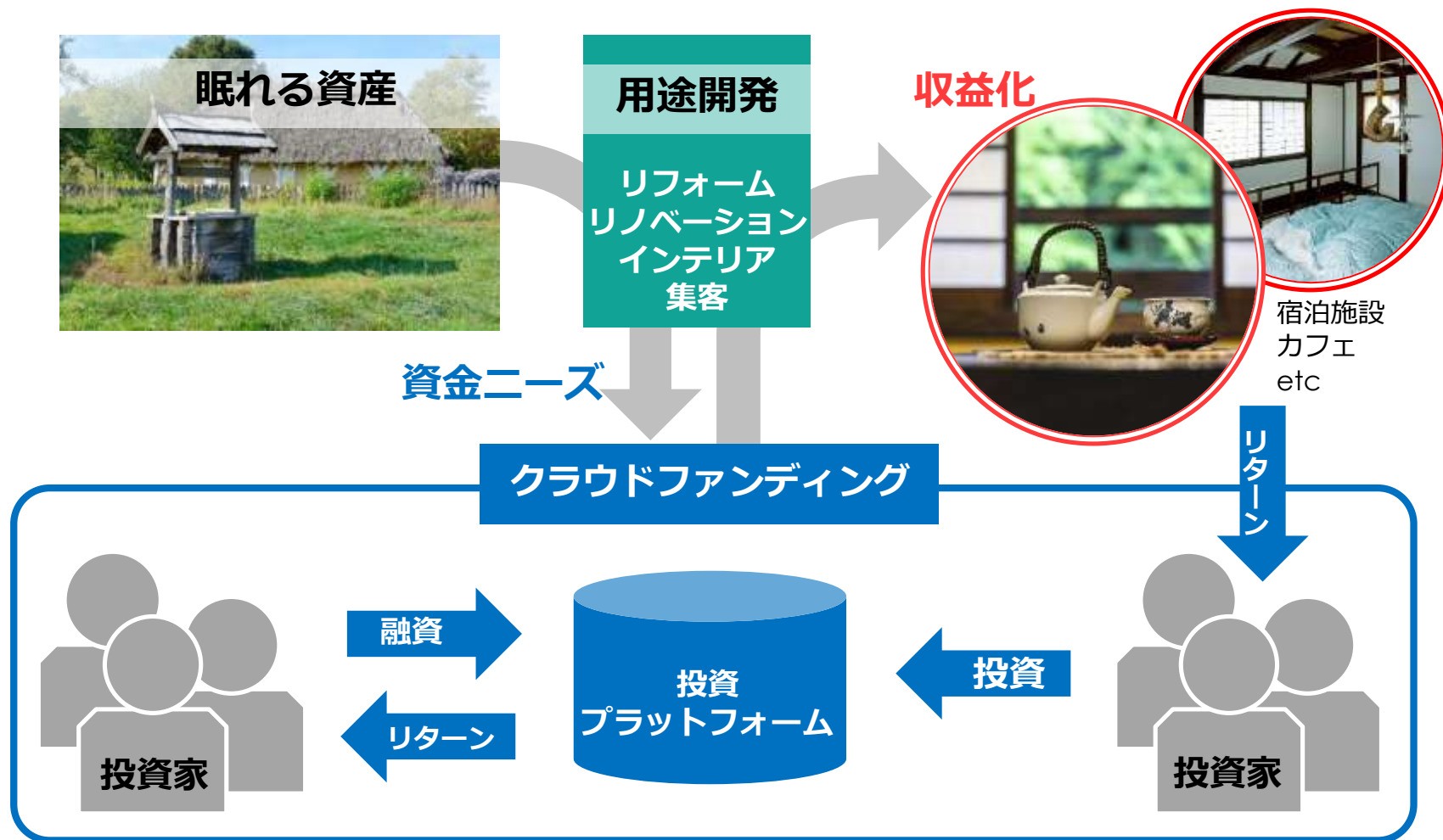
空き家の利活用 – 空き家バンク

POINT

全国の自治体がそれぞれ管理する空き家バンクを一元化
プラットフォーム上で空き家所有者と利活用希望者をマッチング



2017年1月27日にJGマーケティングの株式を取得
クラウドファンディング事業を加速



2017年 本格的な事業展開に向けて準備中



3月10日に「住宅宿泊事業法案(民泊新法案)」が閣議決定

ネクストの取り組みまとめ

- HOME'S空き家バンクを設置し
空き家情報を網羅
- クラウドファンディングで
空き家利活用希望者を支援
- 民泊事業を開始予定



**当社のノウハウを活かした
新しいビジネスモデルで
空き家問題の解消を目指す**



2017.4.1

新たなステージへ

あらゆるLifeを、Fullに。

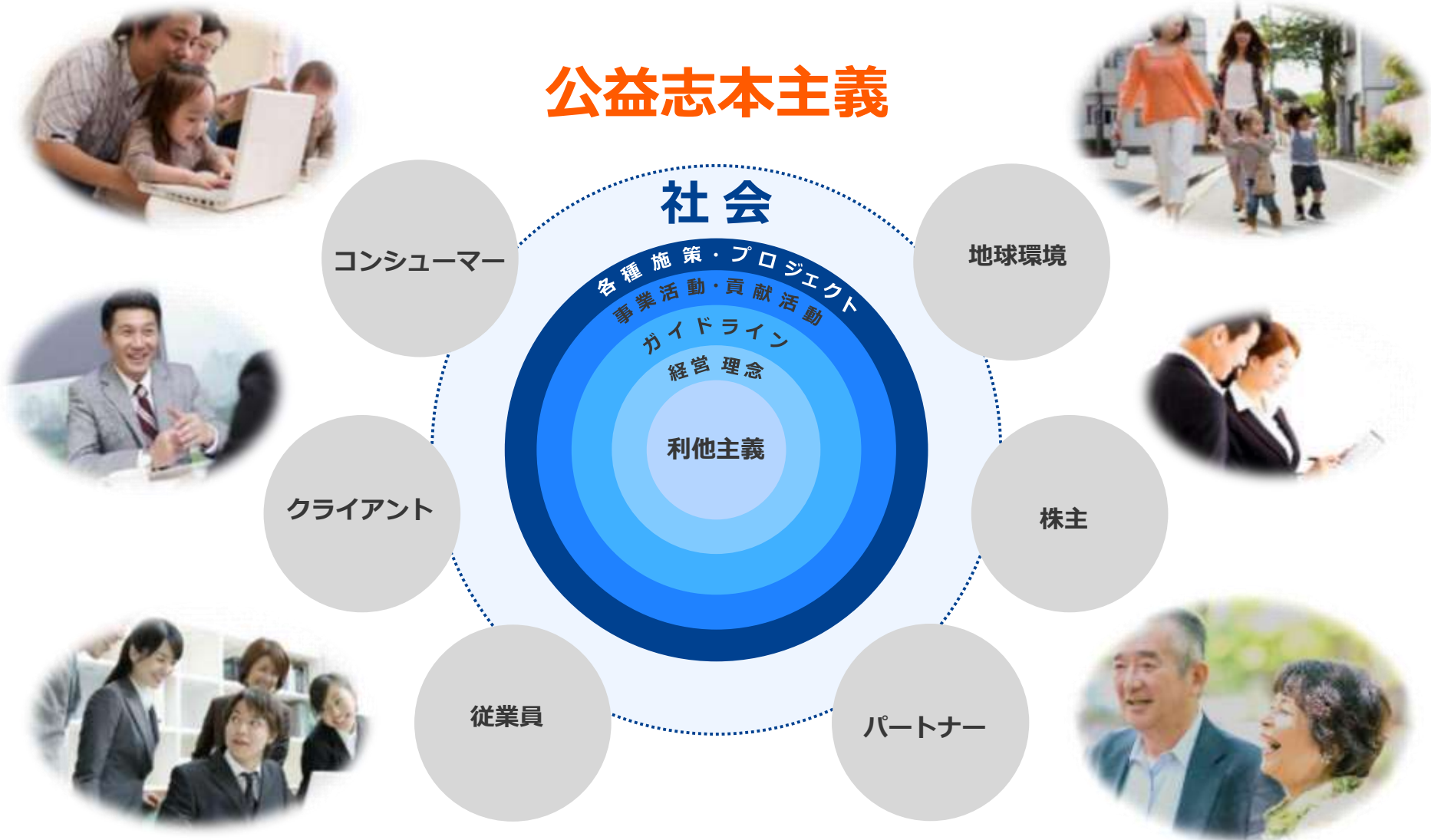
2017年4月1日

株式会社ネクストは、社名を「株式会社^{ライフ}LIFULL」に変更し、
本社を移転致します。

新本社所在地

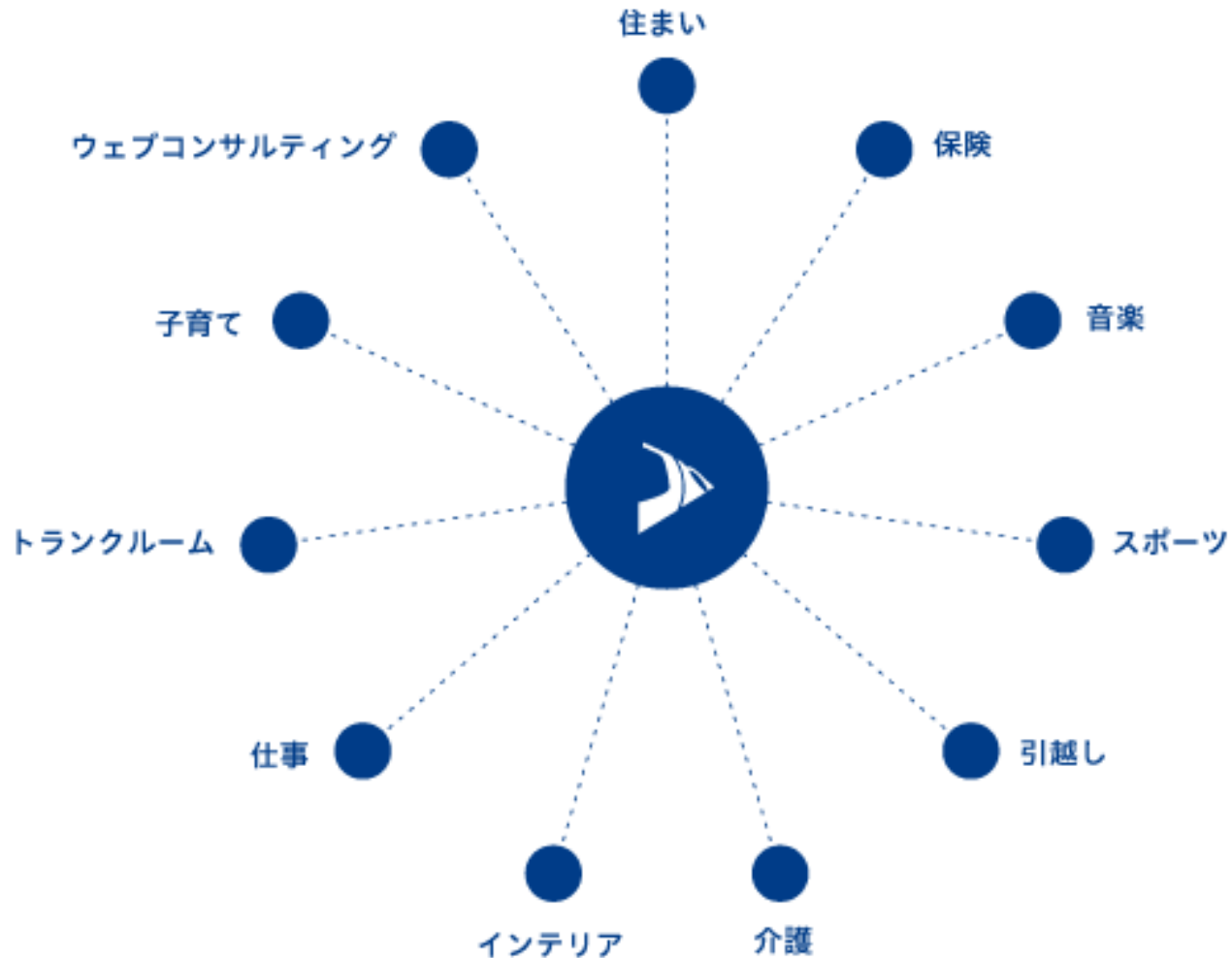
〒102-0083 東京都千代田区麹町1-4-4

公益志本主義（すべてのステークホルダーへの貢献）



全てのステークホルダーに配慮

「住まい探し」から



コンシューマー、クライアントへの事業を通じた貢献

「世界中の人々のあらゆるLife」のためのサービス創出へ

The logo consists of a large orange circle with the word "LIFULL" written in white, bold, uppercase letters in the center. The background of the slide features a pattern of orange dashed lines radiating from the center, with various sized orange circles scattered throughout.

LIFULL

「日本一働きたい会社」を目指して10年。今年1位を受賞（社員への貢献）



リンクアンドモチベーション
ベストモチベーション
カンパニーアワード

1位

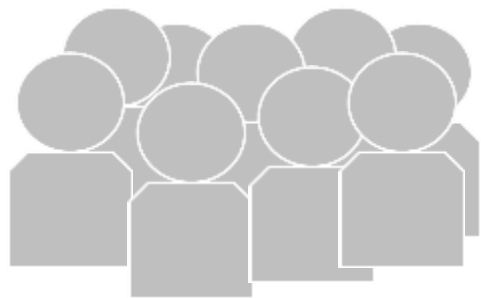
「働きがいのある会社」
ランキング
7年連続選出

4位

健康経営銘柄選出

2年
連続

社会貢献活動支援プログラム – One P's (ワンピース) (社会への貢献)



社員の年間総労働時間の

1%

+



前年度税引後利益の[※]

1%

※ネクスト単体



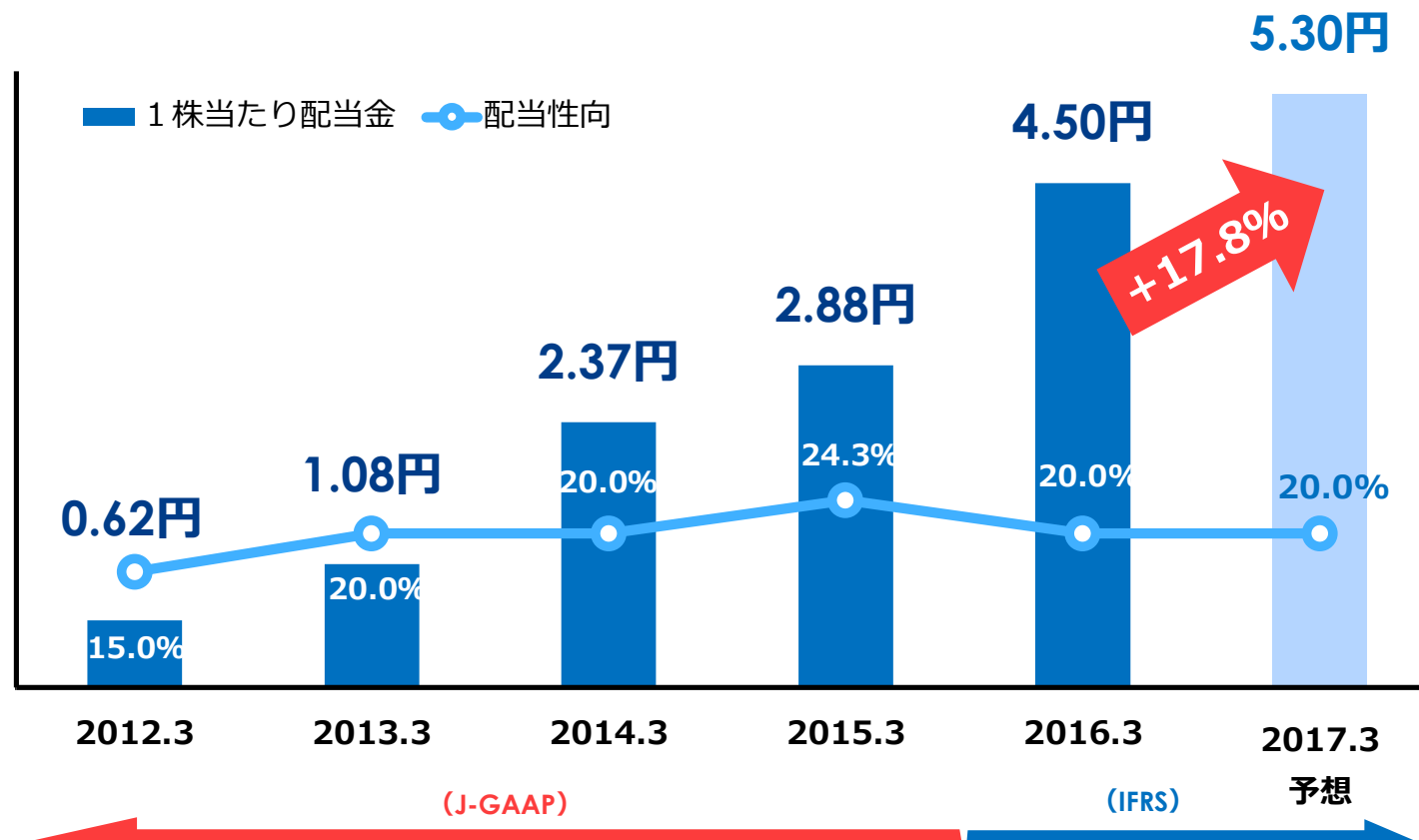
社員が特別有給休暇を活用し社会貢献に参加

活動に必要な経費を

会社が負担

配当予想 (株主への貢献)

POINT 配当性向20%を継続し、配当予想は+17.8%の5.3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月期以降は、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。



あらゆるLifeを、Fullに。

世界一のライフ・データベース&ソリューションカンパニーへ

参考資料

会社概要

| | |
|--------------------|--|
| 会社名 | 株式会社ネクスト |
| 設立 | 1997年3月12日 |
| 資本金 | 3,999百万円 |
| 代表者 | 代表取締役社長 井上 高志 |
| 業種 | サービス業（主に不動産・住宅情報サイトの運営） |
| 連結従業員数 | 1,129名（内、臨時雇用者数244名、海外子会社165名） |
| 証券コード | 東京証券取引所一部（2120） |
| 単元株式数 | 100株 |
| 発行済株式数 | 118,789,100株（内、自己株式数73,636株） |
| 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



| | 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 |

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。



No.1 不動産・住宅情報サイト

HOME'S (ホームズ)

賃貸、不動産売買、マンション、
一戸建て、不動産投資、リフォーム、
高齢者向け住宅など、
あらゆる住まいの情報を提供しています

2017年3月期 第3四半期 決算情報

簡易損益計算書 IFRS

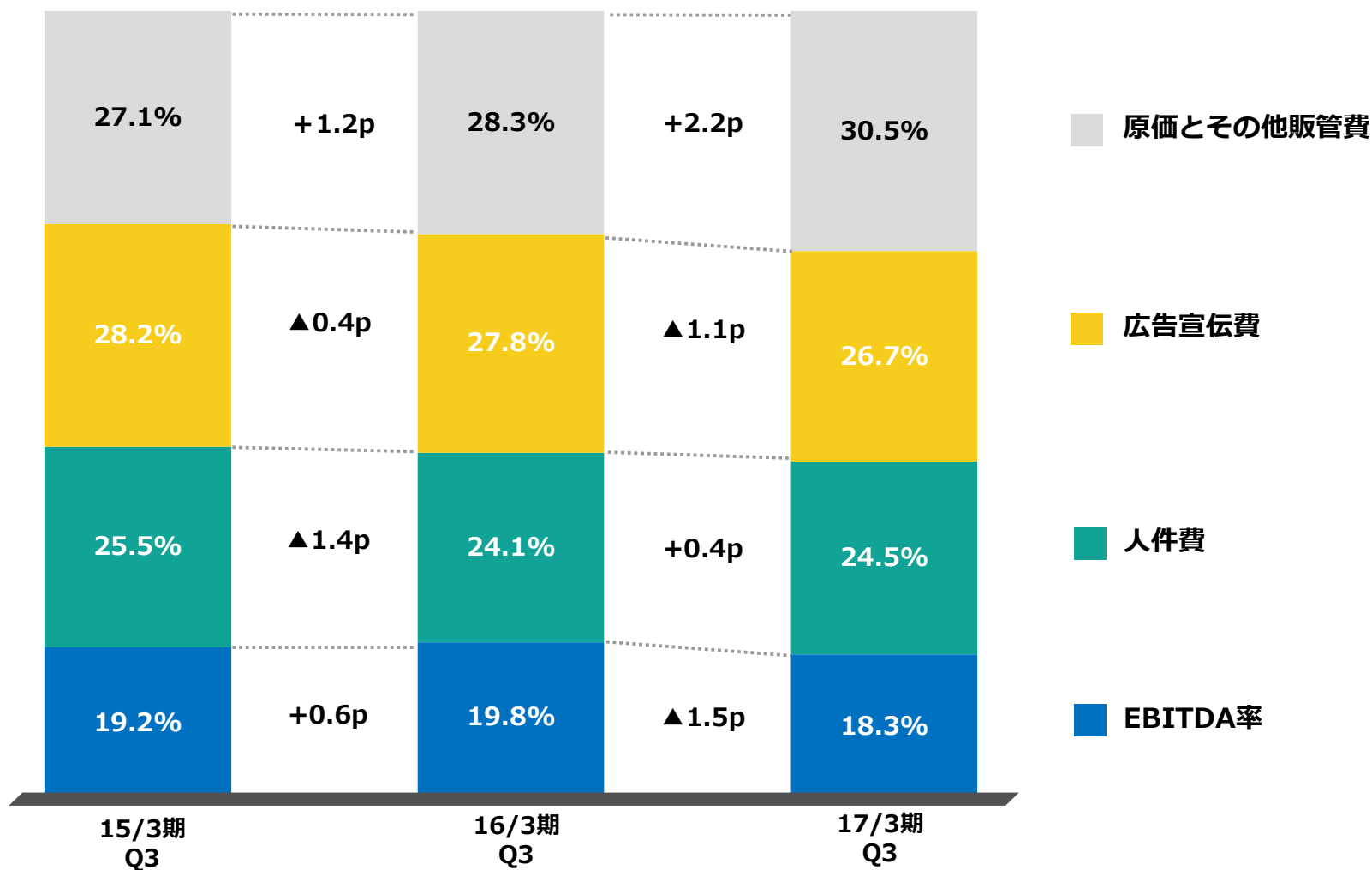
POINT 前期比で売上収益+14.8%、EBITDA+6.3%、四半期利益[※]+4.2%と伸長

| (単位：百万円) | 16/3月期 Q3 (4-12月) | 17/3月期 Q3 (4-12月) | 増減額 | 増減率 | 摘要 |
|-----------------------|-------------------------|-------------------------|--------|--------|---|
| 売上収益 | 18,180 | 20,864 | +2,684 | +14.8% | 国内不動産情報サービス事業と国内不動産事業者向け事業の売上増が寄与。 |
| 売上原価 | 1,476 | 2,183 | +706 | +47.9% | Lifull MPの売上増加に伴い原価は増加するも想定通り。 |
| 販管費（減価償却費を除く） | 13,019 | 14,781 | +1,761 | +13.5% | |
| 人件費 | 4,380 | 5,116 | +735 | +16.8% | 従業員の増加(グループ全体の平均従業員数は前年同期比200名増加)。 |
| 広告宣伝費 | 5,054 | 5,565 | +511 | +10.1% | 新テレビCM(2016年10月17日開始)を含むブランディング施策やマーケティング施策により増加。 |
| 営業費 | 759 | 765 | +6 | +0.9% | |
| その他 | 2,825 | 3,332 | +507 | +17.9% | サービス開発投資、システム利用料、本社移転に係る費用等の増加。 |
| その他収益及び費用 | ▲88 | ▲79 | +9 | - | |
| EBITDA | 3,596 | 3,821 | +225 | +6.3% | |
| EBITDA率 | 19.8% | 18.3% | ▲1.5p | - | |
| 当期/四半期利益 [※] | 1,928 | 2,008 | +80 | +4.2% | |
| 減価償却費 | 658 | 777 | +118 | +18.0% | 本社移転に伴い、一部固定資産の耐用年数を短縮したことにより増加。 |

※ 当期/四半期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

売上収益に対する費用 IFRS

POINT Lifull MPの売上増加により原価とその他販管費率は増加するも想定通り



セグメント別売上収益 IFRS

POINT 国内事業とその他事業が順調に成長、海外事業は主に為替の影響で減収

| (単位：百万円) | 16/3月期 Q3 (4-12月) | 17/3月期 Q3 (4-12月) | 増減額 | 増減率 | 摘要 |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------|---------|--------|---|
| 売上収益 | 18,180 | 20,864 | + 2,684 | +14.8% | |
| 国内不動産情報サービス | 12,919 | 14,731 | + 1,812 | +14.0% | |
| 賃貸・不動産売買 | 8,338 | 9,482 | + 1,143 | +13.7% | 営業力強化により、2016年12月時点の加盟店数は前年同月比で3,506店増加し、21,944店舗(同19.0%増)。 |
| 新築分譲 [※] | 3,525 | 3,631 | + 105 | +3.0% | 2016年4-12月の首都圏におけるマンション販売戸数は前年比▲7.5%、当社の平均掲載数は+14.5%。 |
| 注文住宅・リフォーム | 570 | 940 | + 369 | +64.7% | 注文住宅はサイトリニューアルの効果は一巡したものの順調に増加。 |
| その他 | 483 | 677 | + 194 | +40.2% | HOME'S介護の好調等により増加。 |
| 国内不動産事業者向け [※] | 2,181 | 3,251 | + 1,070 | +49.1% | Lifull MP(2015年6月分より連結開始)の売上が大幅に増加。既存サービス(DMP・CRM)も二桁成長を継続。 |
| 海外 | 2,641 | 2,325 | ▲ 316 | ▲12.0% | 主に為替変動の影響等により減収。 |
| その他 | 438 | 555 | + 117 | +26.8% | Lifull保険相談、HOME'S引越し、HOME'Sトランクルームが順調に成長。 |

※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収益は一部を除きLifull MP(国内不動産事業者向け事業)の売上として計上しています。

セグメント別損益 IFRS

POINT 主力の国内不動産情報サービスは大きく伸長

| 単位：百万円 | 16/3月期 Q3 (4-12月) | 17/3月期 Q3 (4-12月) | 増減額 | 増減率 | 摘要 |
|-------------|-------------------------|-------------------------|------|--------|--|
| セグメント損益 | 3,025 | 3,122 | +97 | +3.2% | |
| 国内不動産情報サービス | 2,475 | 2,868 | +393 | +15.9% | マーケティング費用等が増加したものの、売上が順調に増加したことにより二桁増益。 |
| 国内不動産事業者向け | 51 | ▲108 | ▲160 | - | サービス開発の終了に伴い、開発期間中はソフトウェアに計上していた人件費及び償却費が増加。 |
| 海外 | 481 | 276 | ▲205 | ▲42.7% | Trovitの賞与引当金を戻し入れた一方、為替変動によるTrovitの売上減少および同社の人件費、広告宣伝費の増加による影響で減少。 |
| その他 | ▲40 | ▲16 | +24 | - | |
| セグメント間取引 | 57 | 103 | +46 | +80.5% | |

※ 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

(ご参考)四半期の業績推移 IFRS

POINT 主に広告宣伝費が増加しEBITDAは▲32.7%

| (単位：百万円) | 16/3月期 Q3 (10-12月) | 17/3月期 Q3 (10-12月) | 増減額 | 増減率 |
|-----------------------|--------------------------|--------------------------|--------|--------|
| 売上収益 | 6,280 | 7,107 | +826 | +13.2% |
| 国内不動産情報サービス | 4,440 | 5,034 | +594 | +13.4% |
| 賃貸・不動産売買 | 2,914 | 3,272 | +358 | +12.3% |
| 新築分譲 | 1,153 | 1,238 | +85 | +7.4% |
| 注文住宅・リフォーム | 197 | 288 | +91 | +46.6% |
| その他 | 176 | 234 | +58 | +33.0% |
| 国内不動産事業者向け | 889 | 1,137 | +247 | +27.8% |
| 海外 | 796 | 750 | ▲45 | ▲5.7% |
| その他 | 154 | 183 | +29 | +19.4% |
| 売上原価 | 597 | 774 | +176 | +29.6% |
| 販管費（減価償却費を除く） | 4,343 | 5,422 | +1,079 | +24.9% |
| 人件費 | 1,535 | 1,811 | +276 | +18.0% |
| 広告宣伝費 | 1,527 | 2,145 | +618 | +40.5% |
| 営業費 | 305 | 282 | ▲22 | ▲7.3% |
| その他 | 975 | 1,183 | +207 | +21.3% |
| その他収益及び費用 | ▲33 | ▲30 | +3 | - |
| EBITDA | 1,306 | 879 | ▲427 | ▲32.7% |
| EBITDA率 | 20.8% | 12.4% | ▲8.4p | - |
| 当期/四半期利益 [※] | 693 | 331 | ▲361 | ▲52.2% |
| 減価償却費 | 230 | 338 | +108 | +47.1% |

| (単位：百万円) | 16/3月期 Q3 (10-12月) | 17/3月期 Q3 (10-12月) | 増減額 | 増減率 |
|-------------|--------------------------|--------------------------|------|--------|
| セグメント損益 | 1,109 | 570 | ▲539 | ▲48.6% |
| 国内不動産情報サービス | 1,016 | 575 | ▲441 | ▲43.4% |
| 国内不動産事業者向け | 25 | ▲31 | ▲56 | - |
| 海外 | 47 | 9 | ▲37 | ▲79.3% |
| その他 | ▲7 | ▲15 | ▲7 | - |
| セグメント間取引 | 28 | 32 | +4 | +14.9% |

※ 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

※ 当期/四半期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

財政状態計算書とのれんの状況 IFRS

POINT 為替の影響で資産が減少

| (単位：百万円) | 16年3月末 | 16年12月末 | 増減額 | 摘要 | |
|---------------------|--------|---------------|---------------|---|---|
| 資産 | 25,265 | 24,625 | ▲639 | 現預金の減少 ▲361 売掛金の減少 ▲336 前払金の増加 +111 | |
| 流動資産 | 10,970 | 10,818 | ▲152 | のれんの減少 ▲345 ソフトウェアの増加 +38 ソフトウェア仮勘定の減少 ▲105 | 為替変動により減少 主にソフトウェア仮勘定からの振替 |
| 非流動資産 | 14,294 | 13,806 | ▲487 | その他無形固定資産の減少 ▲189 投資有価証券の増加 +173 敷金・保証金の増加 +155 | 顧客関連資産の償却により減少 主に(株)ジモティーに出資したことにより増加 主に移転に伴う増加 |
| 負債 | 8,123 | 6,396 | ▲1,726 | 買掛金の増加 +114 未払費用の増加 +153 未払法人税の減少 ▲1,022 | 社会保険料期末残高が増加したため 納税により減少 |
| 流動負債 | 5,991 | 5,102 | ▲888 | 預り金の増加 +161 長期借入金の減少 ▲476 | 社会保険料期末残高が増加したため 返済により減少 |
| 非流動負債 | 2,132 | 1,294 | ▲837 | 長期未払金の減少 ▲137 | Trovitの賞与引当金を取り崩したため |
| 資本合計 | 17,142 | 18,228 | +1,086 | 利益剰余金の増加 +1,474 為替換算調整勘定の減少 ▲443 | 為替変動により減少 |
| 1株当たり 所有者帰属持分(円) | 142.54 | 151.26 | +8.72 | | |

※各社ののれん残高は、リッテル86百万円、Trovit8,467百万円、Lifull MP251百万円、TrovitとLifull MP償却性資産(PPA)は972百万円。

キャッシュフローの状況 IFRS

POINT 現金及び現金同等物は4-12月で3億円増加し62億円に

| (単位：百万円) | 16/3月期 Q3 (4-12月) | 17/3月期 Q3 (4-12月) | 増減額 | 主な増減要因 | | |
|-----------------|----------------------|----------------------|--------|-------------------|-------------------------|-------------------------|
| | | | | 項目名 | 16/3月期 Q3 (4-12月) | 17/3月期 Q3 (4-12月) |
| 営業CF | 1,717 | 2,057 | + 339 | 税引前当期利益 | 2,958 | 3,065 |
| | | | | 減価償却費及び償却費 | 660 | 778 |
| | | | | 売掛金及びその他の短期債権の増減額 | 289 | 366 |
| | | | | 買掛金及びその他の短期債務の増減額 | ▲1,104 | ▲90 |
| | | | | 税金支払 | ▲1,121 | ▲1,831 |
| 投資CF | 320 | ▲1,334 | ▲1,654 | 定期預金の払戻による収入 | 1,001 | - |
| | | | | 売却可能金融資産取得による支出 | - | ▲229 |
| | | | | 有形固定資産の取得による支出 | ▲46 | ▲164 |
| | | | | 無形固定資産の取得による支出 | ▲458 | ▲356 |
| | | | | 敷金及び保証金の差入による支出 | ▲43 | ▲603 |
| 財務CF | ▲365 | ▲1,018 | ▲653 | 短期借入金返済による支出 | ▲7,000 | - |
| | | | | 長期借入金による収入 | + 3,000 | - |
| | | | | 長期借入金返済による支出 | - | ▲499 |
| | | | | 株式の発行による収入 | + 3,982 | 33 |
| | | | | 配当金の支払 | ▲347 | ▲535 |
| 現金及び 現金同等物の増 | 1,660 | ▲361 | ▲2,022 | | | |
| 現金及び 現金同等物残高 | 5,928 | 6,263 | + 334 | | | |

2017年3月期の業績予想と進捗状況 IFRS

簡易損益計算書

| (単位：百万円) | 【通期予想】 17/03期 | 【実績】 Q3 (4-12月) | 進捗率 |
|-------------------|------------------|-----------------------|-------|
| 売上収益 | 31,653 | 20,864 | 65.9% |
| 売上原価 | 3,514 | 2,183 | 62.1% |
| 販管費 (減価償却費を除く) | 22,119 | 14,781 | 66.8% |
| 人件費 | 7,476 | 5,116 | 68.4% |
| 広告宣伝費 | 8,335 | 5,565 | 66.8% |
| 営業費 | 1,246 | 765 | 61.4% |
| その他 | 5,060 | 3,332 | 65.9% |
| その他収益 及び 費用 | ▲215 | ▲79 | 36.8% |
| EBITDA | 5,803 | 3,821 | 65.8% |
| EBITDA率 | 18.3% | 18.3% | — |
| 当期利益 [※] | 3,144 | 2,008 | 63.9% |

サービス別売上収益

| (単位：百万円) | 【通期予想】 17/03期 | 【実績】 17/03期 Q3 (4-12月) | 進捗率 |
|-------------|------------------|------------------------------|-------|
| 売上収益 | 31,653 | 20,864 | 65.9% |
| 国内不動産情報サービス | 21,548 | 14,731 | 68.4% |
| 賃貸・不動産売買 | 14,316 | 9,482 | 66.2% |
| 新築分譲 | 4,870 | 3,631 | 74.6% |
| 注文住宅・リフォーム | 1,506 | 940 | 62.4% |
| その他 | 855 | 677 | 79.3% |
| 国内不動産事業者向け | 4,946 | 3,251 | 65.7% |
| 海外 | 4,115 | 2,325 | 56.5% |
| その他 | 1,043 | 555 | 53.2% |

※当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

市場環境

四半期別の業績推移

(J-GAAP)

(IFRS)

【連結】損益計算書（簡易版）

| (単位：百万円) | 2014年3月期 | | | | 2015年3月期 | | | | 2016年3月期 | | | | 2017年3月期 | | |
|---------------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 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 | 7,527 | 6,846 | 6,910 | 7,107 |
| 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 | 5,498 | 4,803 | 4,897 | 5,034 |
| 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 | 3,727 | 3,034 | 3,179 | 3,272 |
| 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 | 1,262 | 1,203 | 1,189 | 1,238 |
| 注文住宅・リフォーム | 256 | 266 | 240 | 268 | 230 | 224 | 166 | 196 | 169 | 204 | 197 | 318 | 339 | 311 | 288 |
| その他 | 63 | 75 | 81 | 95 | 107 | 109 | 121 | 155 | 141 | 165 | 176 | 189 | 226 | 216 | 234 |
| 国内不動産事業者向け事業 | 136 | 153 | 174 | 174 | 206 | 223 | 230 | 248 | 242 | 1,049 | 889 | 940 | 1,022 | 1,088 | 1,137 |
| 海外事業 | 10 | 5 | 4 | 8 | 14 | 6 | 243 | 939 | 904 | 940 | 796 | 865 | 823 | 750 | 750 |
| その他 | 90 | 80 | 69 | 132 | 107 | 84 | 88 | 172 | 144 | 139 | 154 | 222 | 196 | 174 | 183 |
| 売上原価 | 102 | 104 | 129 | 136 | 108 | 126 | 153 | 194 | 141 | 737 | 597 | 651 | 670 | 737 | 774 |
| 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 | 5,605 | 4,776 | 4,581 | 5,422 |
| 人件費 | 806 | 973 | 848 | 1,155 | 1,001 | 998 | 1,083 | 1,356 | 1,366 | 1,479 | 1,535 | 1,888 | 1,773 | 1,531 | 1,811 |
| 広告宣伝費 | 774 | 952 | 906 | 1,862 | 1,114 | 1,328 | 960 | 2,538 | 1,524 | 2,002 | 1,527 | 2,291 | 1,689 | 1,730 | 2,145 |
| 営業費 | 84 | 95 | 117 | 176 | 126 | 170 | 201 | 220 | 208 | 245 | 305 | 257 | 246 | 236 | 282 |
| その他 | 626 | 643 | 660 | 753 | 690 | 739 | 934 | 925 | 937 | 912 | 975 | 1,168 | 1,066 | 1,082 | 1,183 |
| その他収益及び費用 | 0 | 0 | 0 | 0 | ▲ 2 | ▲ 3 | ▲ 9 | ▲ 26 | ▲ 13 | ▲ 41 | ▲ 33 | ▲ 7 | ▲ 6 | ▲ 42 | ▲ 30 |
| EBITDA | 1,005 | 684 | 894 | 197 | 808 | 530 | 975 | 834 | 1,267 | 1,022 | 1,306 | 1,263 | 1,392 | 1,549 | 879 |
| 減価償却費 | 142 | 133 | 103 | 102 | 87 | 88 | 120 | 161 | 214 | 214 | 230 | 205 | 221 | 217 | 338 |
| 営業利益 | 862 | 550 | 791 | 95 | 720 | 442 | 854 | 673 | 1,052 | 808 | 1,076 | 1,057 | 1,171 | 1,331 | 540 |
| 四半期利益 ※ | 516 | 309 | 455 | 54 | 430 | 282 | 559 | 523 | 682 | 552 | 693 | 742 | 734 | 942 | 331 |
| EBITDA率 | 29.6% | 19.8% | 25.2% | 4.6% | 21.0% | 13.6% | 22.6% | 13.7% | 23.2% | 15.9% | 20.8% | 16.8% | 20.3% | 22.4% | 12.4% |

※四半期純利益：親会社の所有者に帰属する四半期利益

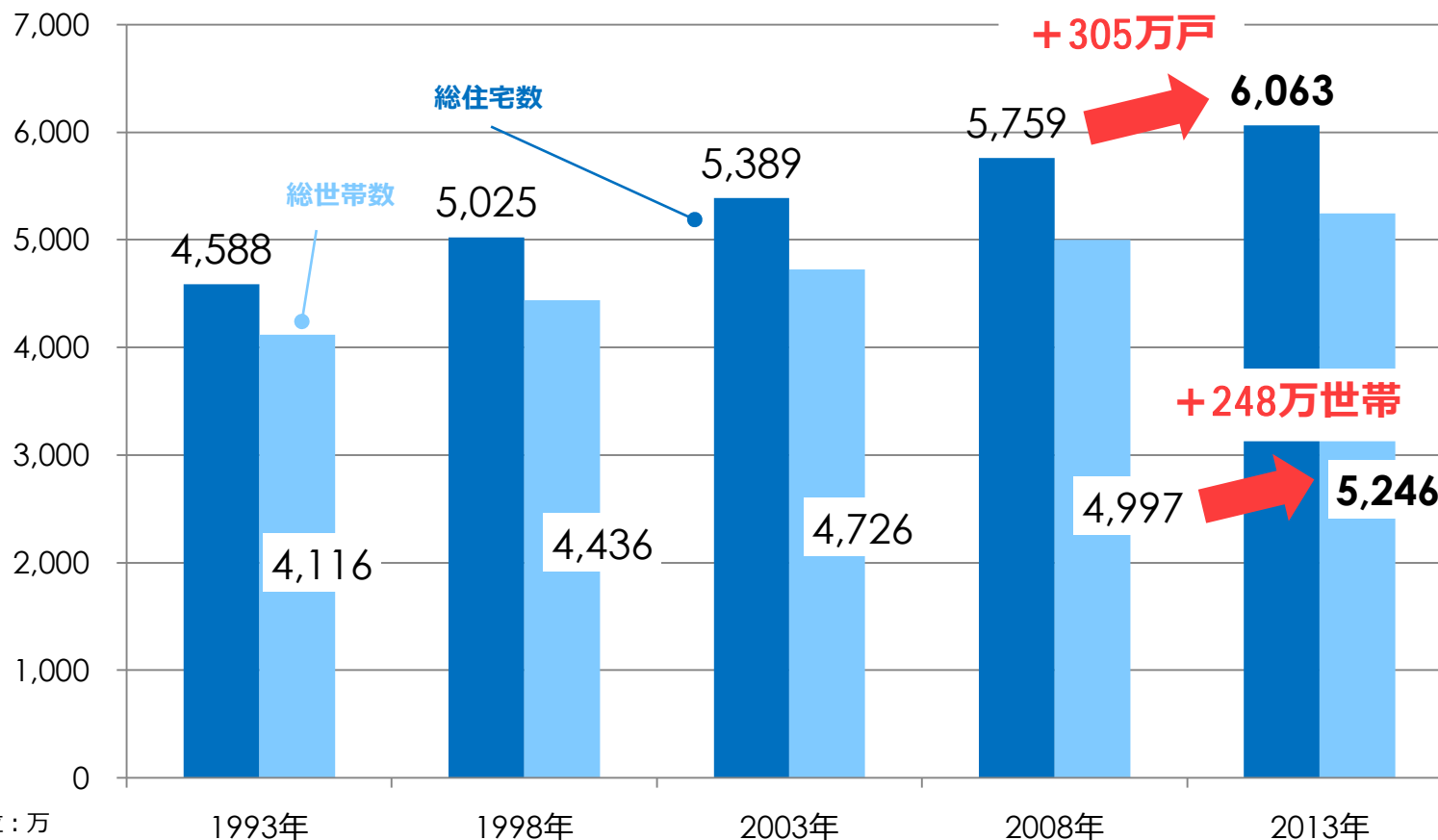
【連結】セグメント別損益

| (単位：百万円) | 2015年3月期 | | | | 2016年3月期 | | | | 2017年3月期 | | |
|---------------|----------|------|------|------|----------|------|-------|-------|----------|-------|------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 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 | 1,065 | 1,147 | 1,144 | 575 |
| 国内不動産事業者向け事業 | 6 | 14 | ▲ 6 | ▲ 37 | 2 | 23 | 25 | ▲ 59 | ▲ 49 | ▲ 27 | ▲ 31 |
| 海外事業 | ▲ 23 | ▲ 37 | ▲ 24 | 200 | 214 | 220 | 47 | 68 | 40 | 226 | 9 |
| その他 | ▲ 3 | ▲ 20 | ▲ 42 | ▲ 33 | ▲ 20 | ▲ 12 | ▲ 7 | ▲ 40 | 3 | ▲ 4 | ▲ 15 |
| セグメント間取引消去 | 2 | 2 | 2 | 3 | 8 | 20 | 28 | 30 | 35 | 35 | 32 |
| セグメント損益 | 723 | 445 | 864 | 699 | 1,065 | 849 | 1,109 | 1,064 | 1,177 | 1,374 | 570 |

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



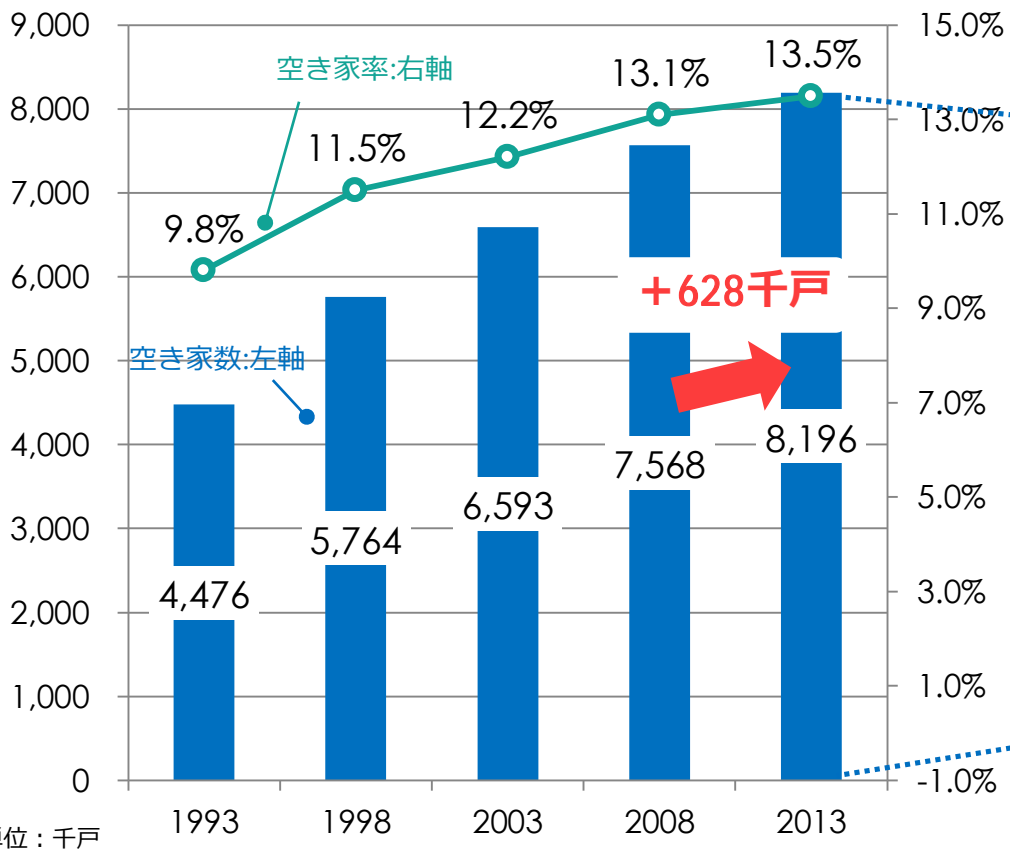
単位：万

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」

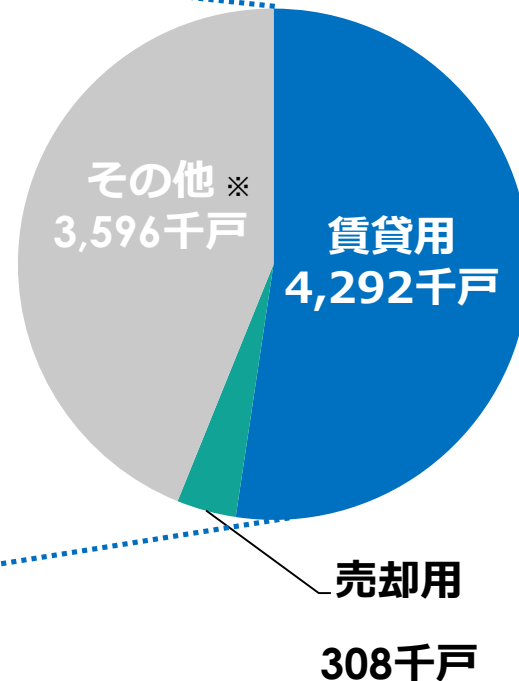
2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

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



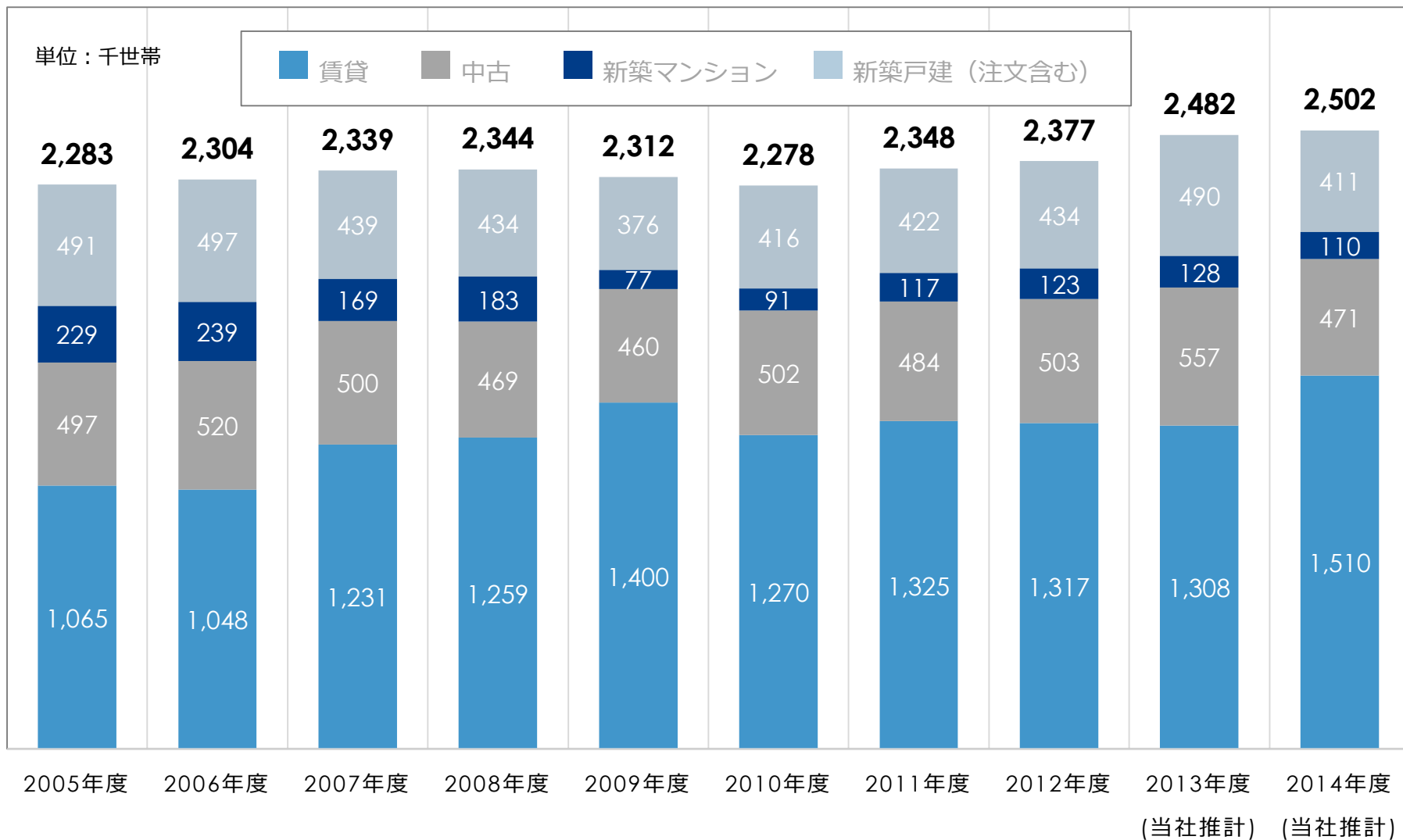
空き家の内訳



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。

移動世帯数の推移(当社推定)



出所:国土交通省建築着工統計調査報告
 総務省発表の住民基本台帳人口移動報告
 FRK既存住宅流通量推計結果 2013.5



株式会社レントーズ

- ・不動産会社向けCRMサービス
「ADマスター」の企画・販売
- ・コンサルティング事業



PT. Lifull Media Indonesia

- ・インドネシア国内向け不動産・住宅情報サイト
「Lifull Rumah」の企画・運営
- ・ジャカルタに赴任する日本人駐在員のためのサービス
「ジャカルタの住まい探し代行サービス」提供
- ・商品のサンプル・情報サイト



Trovit Search, S.L.

- ・世界最大級のアグリゲーションサイトの運営



株式会社Lifull Scouting

- ・スポーツマッチングサービス「Lifull Scouting」運営
- ・スポーツ関連組織に対するコンサルティング業務



株式会社Lifull LiveMatch

- ・音楽ライブ・フェス・コンサートの同行者を募るアプリ
「Lifull LiveMatch」の運営



株式会社Lifull Marketing Partners

- ・不動産および不動産周辺事業者向け
インターネット・マーケティング事業
- ・インターネット接続(ISP)サービス事業

主なグループ会社②

(設立順)



株式会社Lifull Senior

- ・日本最大級の老人ホーム・高齢者住宅検索サイト「HOME'S介護」の運営



株式会社Lifull Move

- ・引越し一括見積り・Web予約サイト「HOME'S引越し」の運営



株式会社Lifull Space

- ・日本最大級のレンタル収納検索サイト「HOME'Sトランクルーム」の運営



株式会社Lifull FinTech

- ・金融情報サイト「Lifull FinTech」の運営
- ・保険商品比較サイト「Lifull保険」の運営
- ・保険ショップ検索・予約サイト「Lifull保険相談」の運営
- ・生命・損害保険代理店事業



株式会社Lifull Bizas

- ・事務業務などバックオフィス業務の受託
- ・コールセンター業務の受託



株式会社Lifull Remodel

- ・インターネットを利用した建設業者の仲介
- ・斡旋増改築工事・室内装飾工事の請負事業

株式会社JGマーケティング

- ・クラウドファンディングプラットフォーム「ジャパングビング」と「シューティングスター」の運営

IR情報に関するお問合せ窓口



 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)

※本お問合せ先情報は、2017年4月1日から変更になります

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