

人と住まいのベストマッチング

株式会社 ネクスト

《東証マザーズ 2120》

【個人投資家向け】

事業戦略説明資料

2008年3月期 第1四半期

(2007年4月～2007年6月)



株式会社ネクスト



<IRページへ>



<不動産情報
ポータルサイト
『HOME'S』へ>



<地域・生活者
コミュニティサイト
「Lococom」へ>



(2007年8月10日)

本資料に記載された意見や予測など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

2007夏 Version



株式会社ネクスト



会社概要	・・・2ページ
事業紹介 不動産ポータル事業	・・・3-9ページ
業績推移	・・・10-11ページ
売上高及び経常利益推移(年度別)	・・・10ページ
セグメント別売上高推移(年度別)	・・・11ページ
事業紹介 不動産ポータル事業 ～賃貸・売買HOME'S～	・・・12-14ページ
当期の業績見通し	・・・15ページ
今後の戦略	・・・16ページ
地域・生活者コミュニティサイト「Lococom」	・・・17-18ページ
本日のおさらい	・・・19ページ
経営理念	・・・20ページ
参考資料	・・・21-39ページ

会社名 株式会社 ネクスト（東証マザーズ:2120）

代表者 代表取締役社長 井上 高志

会社設立 1997年3月12日

資本金 1,981百万円

従業員数(連結) 347名(内、派遣・アルバイト67名) 前期末比+89

事業内容

- 不動産ポータル事業
- 広告代理事業
- その他事業（レントーズネット利用料・Lococom・システム開発など）

大株主 ネクスト役員、楽天(株) 他

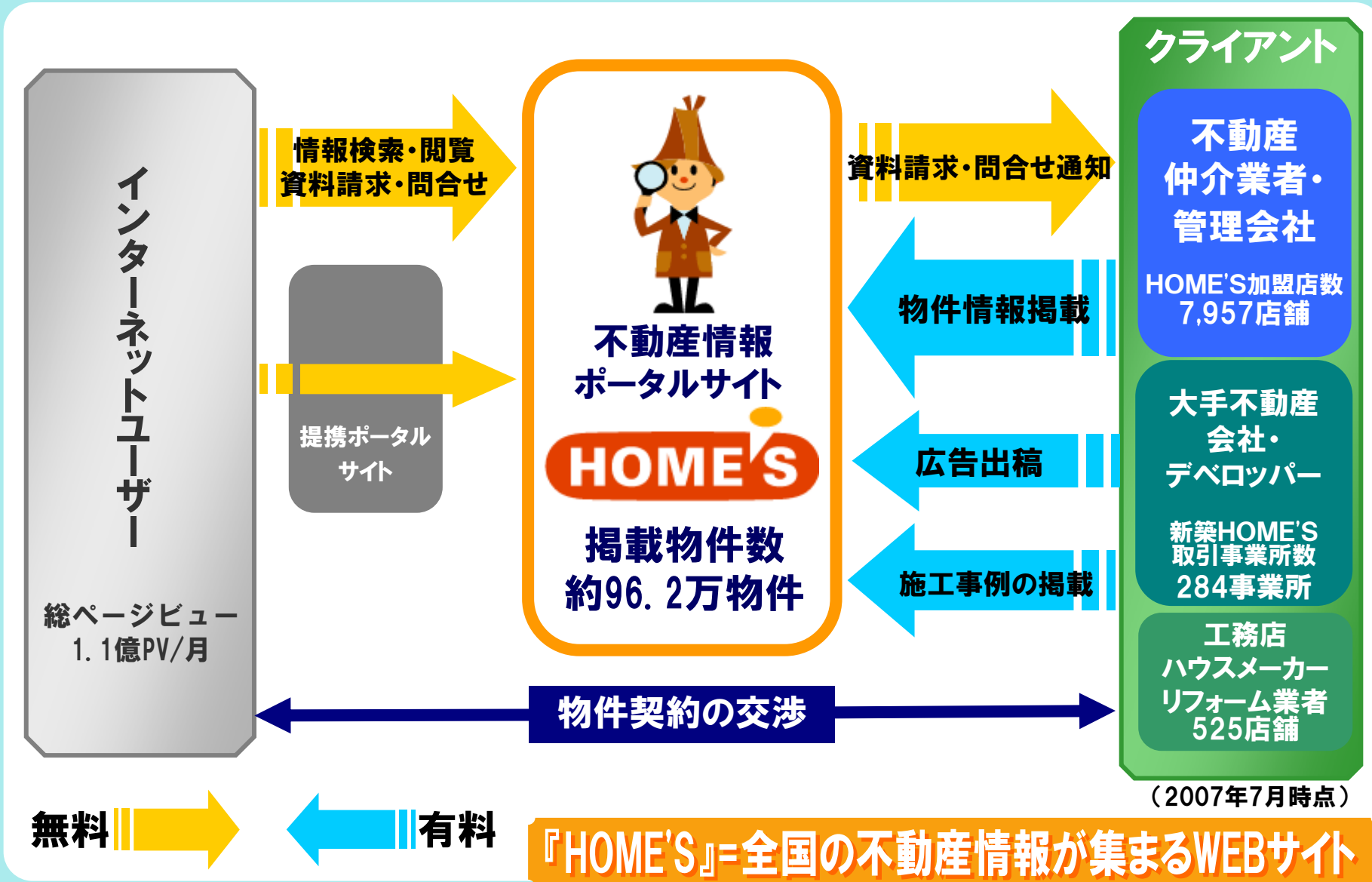
本社所在地 東京都中央区晴海1-8-12
晴海アイランドトリトンスクエアオフィスタワーZ棟15階

連結子会社

- 株式会社 ウィルニツク（2007年2月より）
- 株式会社 レンターズ（2007年4月より）
- 株式会社 ネクストフィナンシャルサービス（2007年7月18日設立）



※2007年7月末現在



日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト

賃貸、売買仲介物件を中核とした

HOME'S

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

ホームズ

検索



日本最大級！

- ・加盟店数 : 7,957店舗（賃貸流通事業）
- ・掲載物件数 : 約96.2万件
- ・総ページビュー : 1.1億PV/月

（2007年7月時点）

※掲載物件数は賃貸流通事業の合計値

※総ページビューはHOME'Sグループサイトにおける合計値



新築分譲
マンション
に特化した

HOME'S 新築分譲マンション



メール広告を主体に
新築分譲マンション
を紹介する

e-sumai.com



投資用物件に
特化した

投資 HOME'S



新築分譲一戸建て
に特化した

HOME'S 新築一戸建て



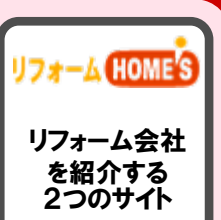
本年4月開始の
不動産
オークションサイト

HOME'S オークション



注文住宅施工業者
を紹介する
2つのサイト

tezukuri-net.com
家づくりネット



リフォーム会社
を紹介する
2つのサイト

Reform-net
リフォームネット

2007年4月より
子会社のウィルニクにて運営

※2007年8月より、「新築HOME'S」、「新築一戸建てHOME'S」はそれぞれ「HOME'S新築分譲マンション」、「HOME'S新築一戸建て」に名称変更いたしました。

様々なニーズに応じたグループサイト

選ばれる理由

HOME'S 物件検索

お気に入りリスト
登録1件

保存した条件で検索
去登録

新着物件メール
お知らせ

HOME'Sトップへ 初めての方へ サイトマップ HOME'Sに掲載

相場が分かる

充実検索機能

地図から選べる

一目で分かる



物件検索結果一覧

物件種別	物件名	所在地	面積	築年数	賃料	敷金(保証金)	礼金(敷引金)	画像の有無	詳細	
1R	1R-1DK	11.01万円	11.01	1R	1DK	1DK	1DK	2DK	2LDK	2LDK
1LDK	2K-2DK	17.67万円	17.67	2DK	3DK	3DK	4K	4DK	4LDK以上	4LDK以上
2LDK	3K-3DK	22.67万円	22.67	3DK	3DK	3DK	4K	4DK	4LDK以上	4LDK以上
3LDK	4K-4DK	31.32万円	31.32	4DK	4DK	4DK	4DK	4DK	4DK	4DK

物件検索条件

物件種別: ☐アパート ☒マンション ☒戸建て

賃料: 下限無し ~ 上限無し

敷金: 下限無し ~ 上限無し

間取り: ☐1R ☐1K ☐1DK ☐1LDK ☐2K ☐2DK ☐2LDK ☐3K ☐3DK ☐3LDK ☐4K ☐4DK ☐4LDK以上

図面: ☐図面有 ☐画像有 ☐2階以上 ☐バス・トイレ別

室内洗濯機置場 ☐駐車場有 ☐エアコン

フロアリング ☐オートロック ☐ペット相談

ガスコンロ ☐追い焚き ☐礼金無 ☐敷金無

角部屋 ☐最上階 ☐TVドアホン ☐CATV

CSアンテナ ☐BSアンテナ ☐ロフト付

1階限定 ☐楽器相談 ☐事務所可

デザイナーズ ☐WINKローゼット ☐光ファイバー

2人入居可

該当件数755件中1~40件を表示

地図上の全ての物件一覧

物件名	面積	築年数	賃料	敷金(保証金)	礼金(敷引金)	画像の有無	詳細
66.05㎡ 3LDK	新築	南東	22.8万円	0円	2ヶ月	2ヶ月	詳細表示
64.94㎡ 3LDK	新築	南東	25.6万円	0円	2ヶ月	2ヶ月	詳細表示
109.37㎡ 3LDK	18年	北東	36.4万円	0円	2ヶ月	無	詳細表示
21.86㎡ 1K	3年	南西	8.8万円	4,000円	2ヶ月	2ヶ月	詳細表示
44.55㎡ 1LDK	9年	南西	15万円	10,000円	3ヶ月	1ヶ月	詳細表示
24.03㎡ 1K	9年	北東	9万円	9,000円	2ヶ月	2ヶ月	詳細表示

※表示される各種アイコン等の情報は付近住所に所在することを表すものであり、建物・施設等の地点および存在を保証するものではありません。

初めての方へ ご意見・ご要望 掲載110番 HOME'Sへのご掲載 会社案内 サービス利用規約 免責

No.1 ポータルサイトの理由

人が来るから、広告を出す

反響が多いから、広告を出す

ページビュー
(メディアパワー)



掲載物件数
(充実した情報)

使いやすいから、人が来る

物件数が多いから、人が来る

先駆者ならではの正のスパイラル

メリットの多いネット広告

媒体	費用	リーチ (到達範囲)	カバーエリア	情報鮮度	情報量
インターネット	○ 低い	△ プル型	◎ 限定なし	◎ リアルタイム	◎ 限界なし
紙媒体 (チラシ・情報誌)	△ 高い	△ 限定的	△ 地域限定	△ 更新不可能	△ 限界あり
テレビCM	× 非常に高い	◎ プッシュ型	○ 広範囲	△	×

費用対効果が高いネットビジネス

インターネット広告への投資は堅調

※2	単位：%	最も力を入れている 広告媒体	今後力を入れてい きたい広告媒体
インターネット		79.8	72.8
チラシ		32.2	15.2
住宅情報誌		18.7	12.6
フリーペーパー		4.0	17.0
タウン情報誌		1.7	11.6
交通広告		1.1	4.8
雑誌・新聞		4.8	7.4
TV・ラジオ		1.5	8.6
その他		2.3	1.5
該当なし		1.1	7.4

ブロードバンド
普及率
50.9% ※1

「2人に1人」が
インターネットで
物件検索 ※2

住み替え経験者のうち
インターネット情報で
物件を知った人
35.9% ※2

※1 株式会社インプレス「インターネット白書2007」調べ

※2 自社アンケート調査

インターネットビジネスの台頭

業界における確かな実績

	株式会社ネクスト	R社
サイト名	HOME'S	フォレント
月間ページビュー	No.1 約9,600万PV	約7,000万PV
掲載物件数	No.1 約130万件以上	約40万件
料金体系(一部抜粋) (2007年4月現在)	月額 5万円／100件 (2006年10月に約3倍増に価格改定)	月額 14万4千円／100件

※料金体系以外の数字は2006年9月末時点

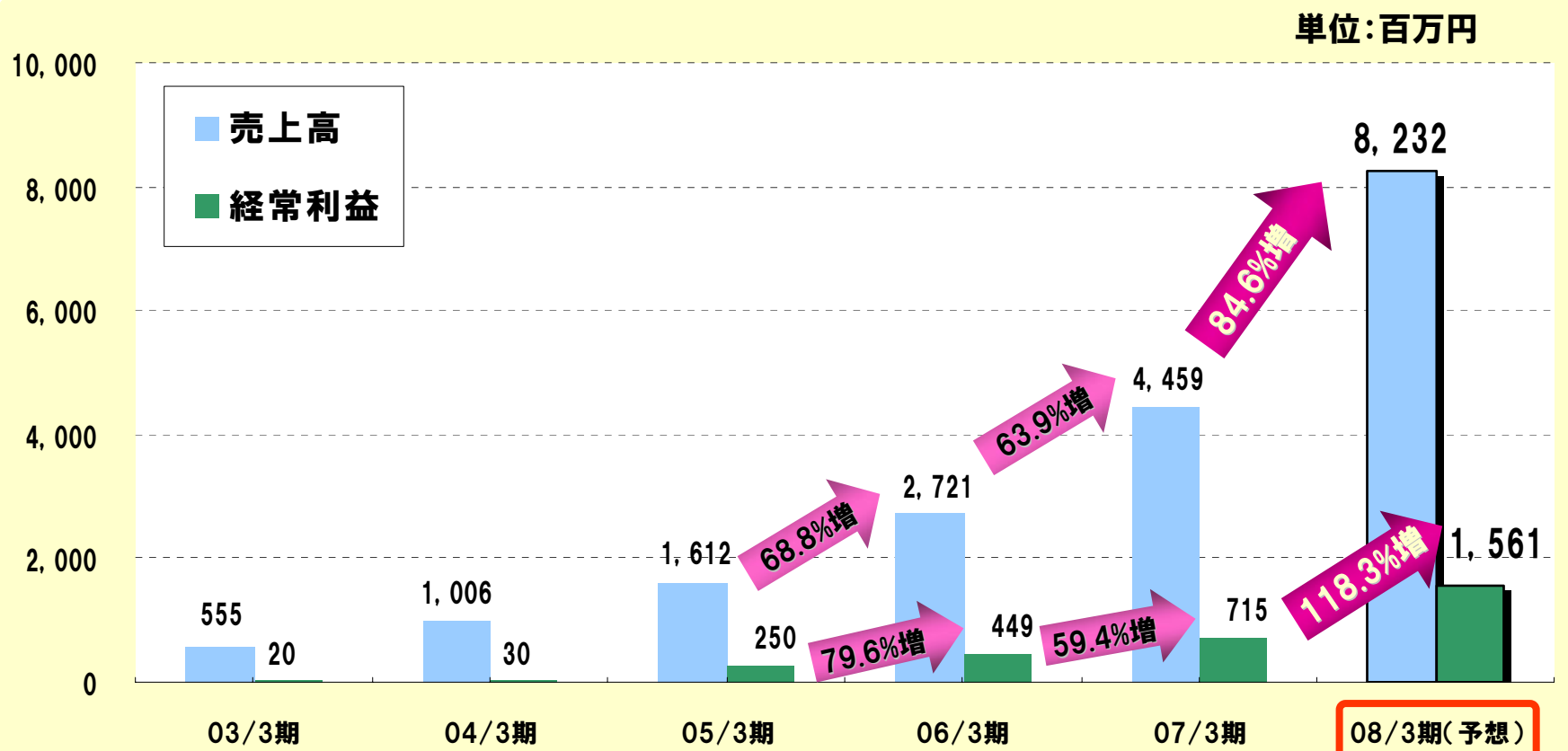
出典:「全国賃貸住宅新聞(2007.1.1版)」

●ゴメス・コンサルティング社発表 「2006年3月不動産情報サイトランキング」



賃貸不動産情報サイトランキング	No.1 第1位	第2位
中古不動産情報サイトランキング	No.1 第1位	第2位
新築不動産情報サイトランキング	第4位	第1位

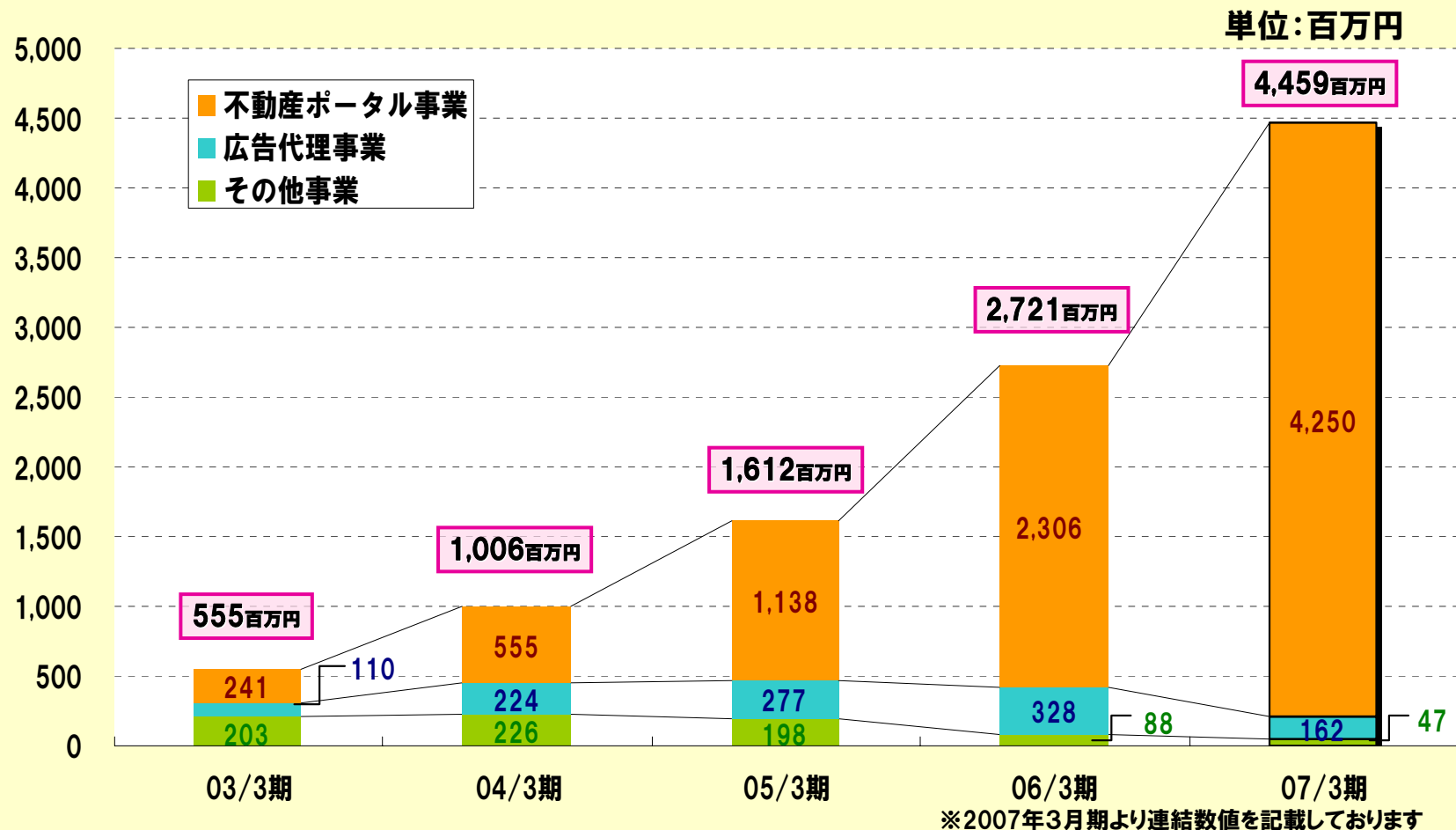
売上高及び経常利益推移(年度別)



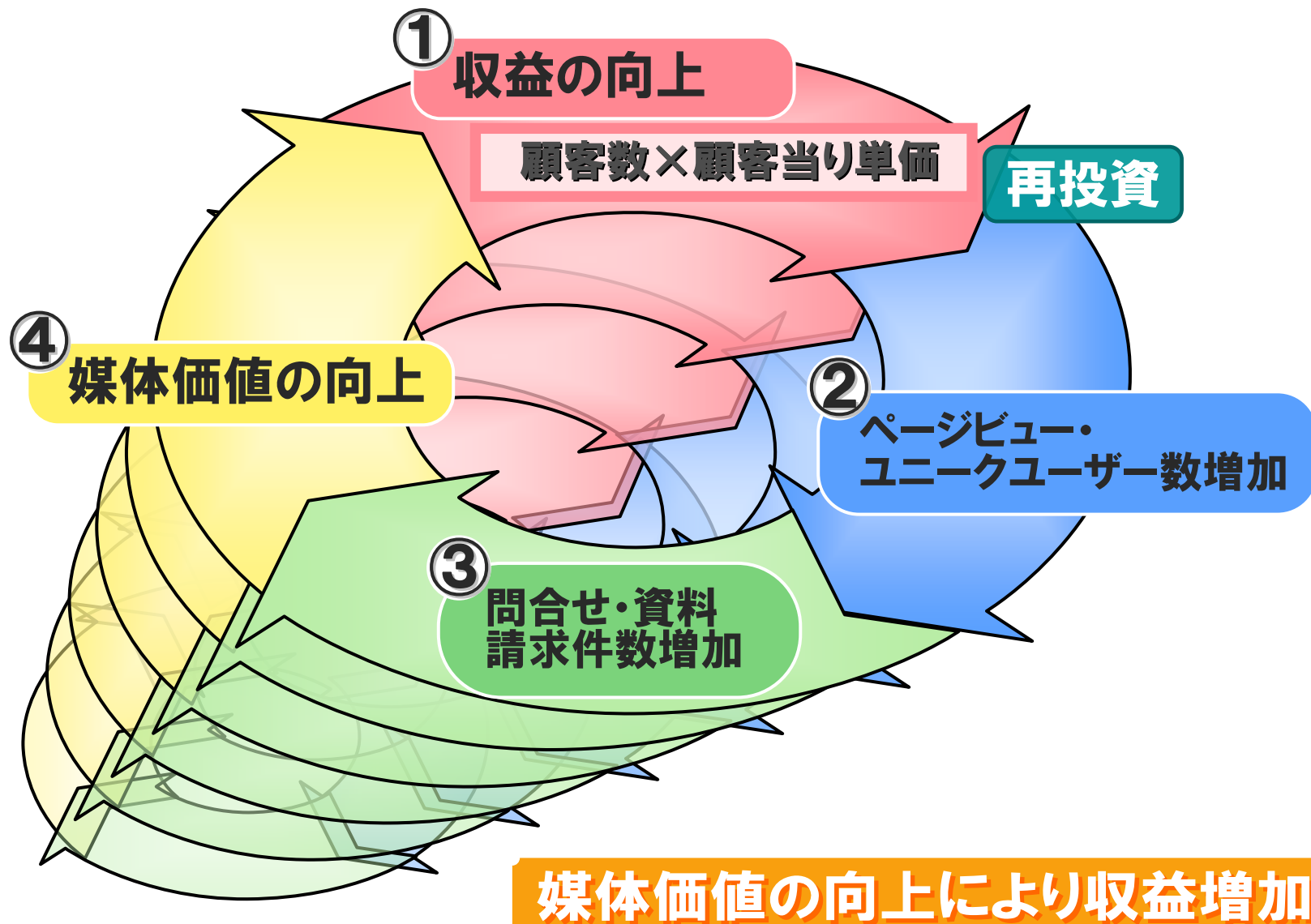
※2007年3月期より連結数値を記載しております
 ※2007年7月13日に業績修正をしております

成長スピードは加速

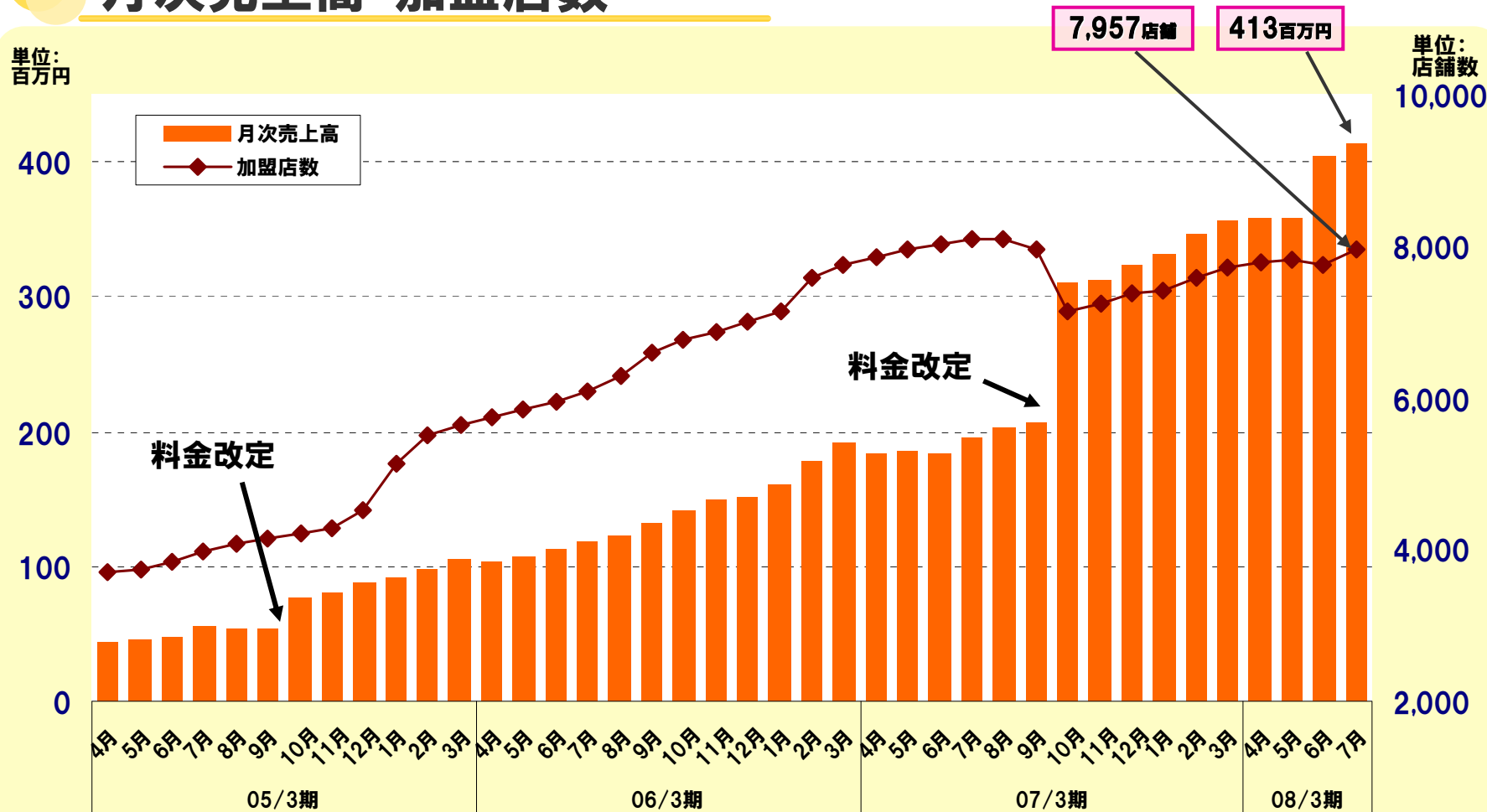
セグメント別売上高推移(年度別)



主力事業に経営資源を集中



月次売上高・加盟店数

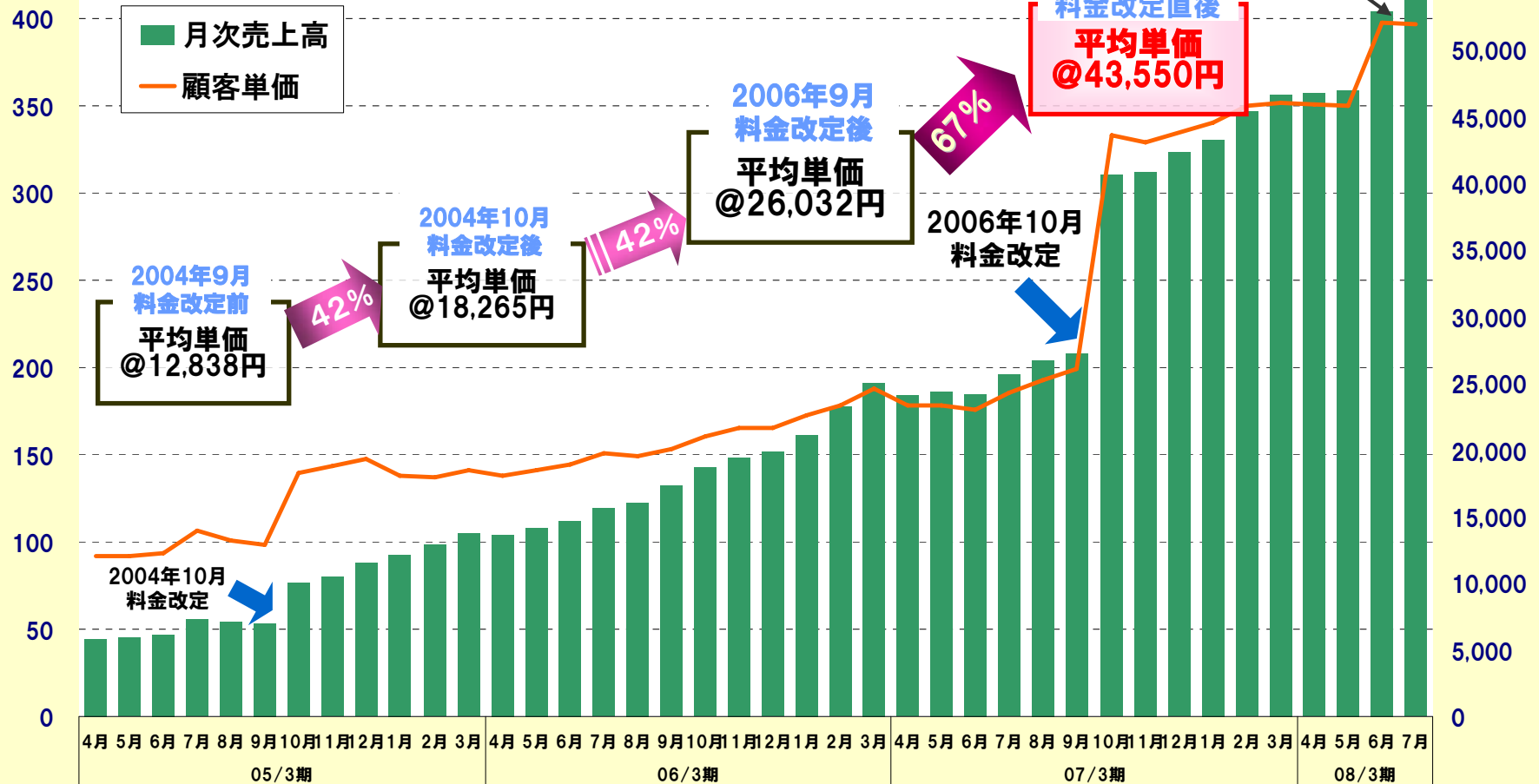


※『賃貸・売買事業』= 昨年度実績で売上高の約70%を占めるメイン事業

会員数増加⇒売上増加⇒共に拡大中

月次売上高・顧客単価(賃貸・流通事業)

単位:百万円



※『賃貸・売買事業』=昨年度実績で売上高の約70%を占めるメイン事業

継続的な顧客単価の向上

2007年3月期 連結業績と2008年度業績予想

単位：百万円	2007年3月期 個 別			【修正前】2008年3月期（予想）			
	予想	実績	予想比	個 別 予想	前期比	連 結 予想	前期比
売 上 高	4,781	4,459	93.2 %	7,003	157.0 %	7,853	176.1 %
経 常 利 益	703	715	101.7 %	1,438	200.5 %	1,418	198.3 %
当期純利益	417	409	97.8 %	852	207.5 %	841	205.6 %
1株当たり 当期純利益	4,597.27円	4,879.57円		-	-	9,267.22円	189.9 %
経常利益率	14.7 %	16.0 %	+1.3 %	20.5%	+4.5 %	18.1 %	+2.0 %

※2007年3月期より連結数値を記載しております

単体の利益率が
大幅に改善

新子会社設立
今期利益はマイナス

単位：百万円	【修正後】2008年3月期（予想）			
	個 別 予想	前期比	連 結 予想	前期比
売 上 高	7,350	164.8 %	8,232	184.6 %
経 常 利 益	1,750	244.8 %	1,561	218.3 %
当期純利益	1,037	253.5 %	827	202.2 %
1株当たり 当期純利益	-	-	9,112.95円	186.8 %
経常利益率	23.8%	+7.8 %	19.0 %	+4.0 %

07年7月13日に業績修正

ひとりひとりにあったトータルライフソリューションの実現



長期にわたるロイヤリティの向上

地域・生活者コミュニティサイト「Lococom」のポテンシャル



■Lococomの新発想/LNC*とは

- ・ 3つの空間の共存によって成立
- ・ 従来のSNS/blogに加わる新たな機能として、
個人管理ツールを実装
⇒「家計簿」「スケジュール」「住所録」「アルバム機能」

*LNC:Life Network Communityの略。

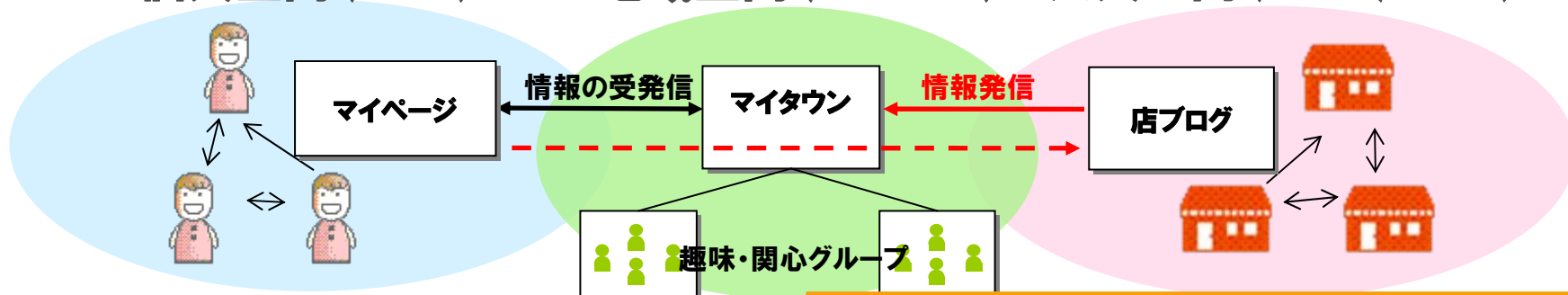
■収益モデルの具体例

- ・ 個人会員向けのプレミアムツール会員課金
- ・ 地域事業者向けのプレミアムツール会員課金
- ・ メディアとしての広告収入

個人空間 (CtoC)

地域空間 (CtoCtoB)

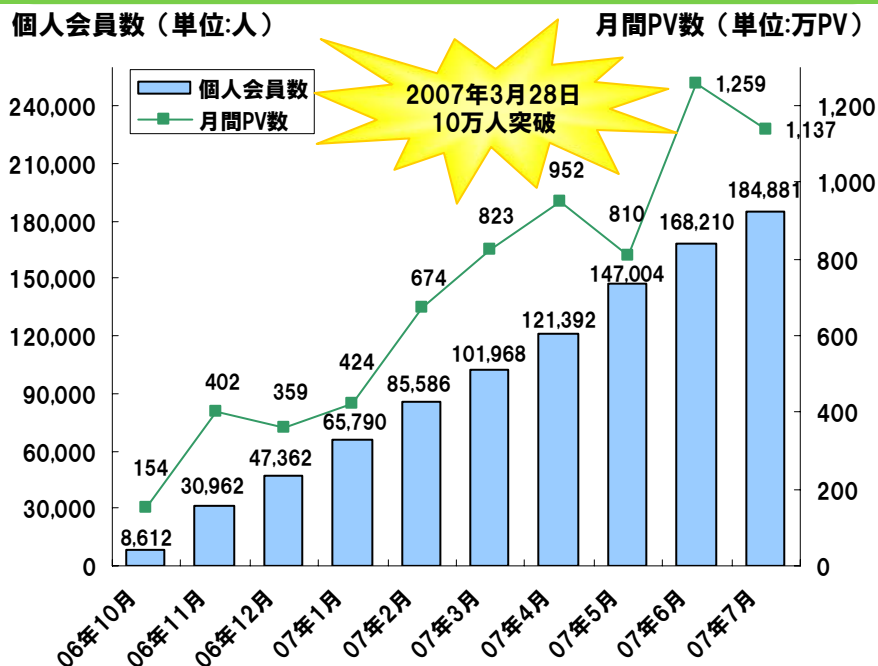
法人空間 (BtoB , BtoC)



検索では辿り着けないジモト情報

地域・生活者コミュニティサイト「Lococom」の戦略

個人会員数・月間PV数推移



サイト開設から個人会員数10万人到達に要した日数

Lococom

164日

(2006/10/16～
2007/3/28)

mixi

198日

(2004/3/3～
2004/7/16)

GREE

235日

(2004/4/21～
2004/10/11)

データ出所：各社発表資料より

収益化に向けた戦略シナリオ

メディアパワーの向上

積極的なユーザー獲得施策により会員数を増大し、更にユーザー同士の紹介による入会を促進することによって会員数の乗数的な拡大を図ります。

コンテンツ充実・機能向上

CGM*によるコンテンツの自然増殖、管理ツール等の独自機能の提供によりユーザーを囲い込み、PV数の増大・アクティブ率の向上を図ります。

広告価値の向上⇒収益化

会員数・PV数といったメディアパワーを元に広告獲得を促進し、更に新規商品の開発・提供によって収益の極大化を図ります。

*CGM: Consumer Generated Mediaの略。消費者発信型のメディア

日本最大級の 不動産ポータルサイトを運営

- ・8つの不動産ポータルサイト
- ・加盟店数
- ・掲載物件数
- ・総ページビュー

 **日本最大級！**

[詳細ページ](#)

 [4ページ](#)

今期成長スピードは加速

過去3期間の成長率VS今期成長率

売上高 = 過去:66.4%増 今期:84.6%増

経常利益 = 過去:69.5%増 今期:118.3%増

 [10ページ](#)

不動産ポータルだけではない

- ・2006年10月にサイト開設をした
地域・生活者コミュニティサイト『Lococom』。
- MixiなどのいわゆるSNSとは違う、
「暮らしのインフラ」の提供を目指す。

 [17ページ](#)

N0.1を、圧倒的N0.1に、そして暮らしのインフラを

※各ページをクリックすると該当するページへジャンプします

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

ネクストが創業したのは1995年のこと。

「不動産業界はこのままではいけない」と強く感じたのが起業のきっかけでした。
それ以来、“人と住まいのベストマッチング”という目的を第一義に掲げながら、
インターネットを駆使し日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S（ホームズ）』
を通じて、より良い住生活の実現をお手伝いしてきました。

私たちはこれからも、常にステークホルダーである、株主、消費者、顧客、世の中のために
役に立とうという「利他主義」を徹底的に貫き、さらに多くの方々に
心からの「安心」と「喜び」をお届けできるよう、
社会の仕組みを革進していきたいと考えています。

すべての人に、もっと便利を、もっと快適を、そしてもっと幸せを。

次へ、その次へ、**NEXT**



— 参 考 資 料 —



株式会社ネクスト



業績ハイライト 及び TOPICS (07年第1四半期) …22ページ

業績概要 (07年第1四半期) …23-24ページ

2007年1Q (4-6月) 連結業績と業績比較 …23ページ

2007年1Q (4-6月) 業績予想に対する進捗率 …24ページ

業績推移 …25-27ページ

売上高及び経常利益推移 (四半期別) …25ページ

セグメント別売上高推移とサイト別売上高推移 (四半期別) …26ページ

賃貸・売買事業の各種月次推移 (04年4月-07年4月) …27ページ

新規事業 TOPICS ー進捗状況ー …28ページ

連結子会社 ーウィルニック・レンターズー …29-33ページ

新規事業 ーオークション・家賃保証ー …34-38ページ

今後の事業戦略 ～成長イメージ～ …39ページ

売上高

1,689百万円 前年同期比 101.8%増
前四半期比 17.9%増

- 07年4月から連結子会社としてウィルニック、レンターズの2社が業績に貢献。
- 主力「HOME'S」は引き続き好調。
特に、対前年同期比に関しては、「HOME'S」において昨年10月に価格改定を行った結果大幅に単価が上昇したことにより倍以上増収。

詳細ページ

⇒ 23ページ

経常利益

321百万円 前年同期比 57.4%増
前四半期比 10.3%増

- 07年4月新入社員26名入社(前年度は12名)
- 07年4月よりレンターズの「のれん」償却費計上。当四半期計上額1,114万。

⇒ 23ページ

「HOME'S」単価

6末:52,064円 前年同月比 +29,048円
前四半期末比 +6,034円

- 対前年同月比は、昨年10月に価格改定を行った結果、大幅に単価が上昇
- 対前四半期末比は、大手クライアントとの契約改定が功を奏し、大幅に上昇。

⇒ 14ページ

「HOME'S」加盟店数

6末:7,759件 前年同月比 ▲269件
前四半期末比 +26件

- 対前年同月比は、昨年10月に価格改定を行った結果、一時的に退会数が増加した(約1,000件)影響により、減少。
- 対前四半期末比は、新規獲得は順調だったが、大手クライアントとの契約改定の際に、220件超の解約が発生したことにより、微増となった。

⇒ 27ページ

TOPICS

- 07年7月、ファイナンス事業拡大のため(株)ネクストフィナンシャルサービスを設立し、同9月に日本総合信用保証(株)から「家賃保証事業」を譲受ける予定。
- 同7月、前述の「大手クライアントとの契約改定」及び「家賃保証事業の譲受け」の結果を踏まえ、08年3月期の中間・通期予想共に上方修正を行った。

⇒ 36ページ

⇒ 15ページ

※2007年3月期第4四半期より連結決算をしているため、前年同期比比較時は前年の単体数字用いております

※各ページをクリックすると該当するページへジャンプします

2007年1Q (4-6月) 連結業績と業績比較

単位：百万円	(参考) 前年同四半期 (06年4-6月) 対比			前四半期 (07年1-3月) 対比		
	06.1Q (単体)	連 結 07.1Q	増減率	06.4Q	連 結 07.1Q	増減率
売 上 高	837	1,689	101.8 %増	1,432	1,689	17.9 %増
経 常 利 益	204	321	57.4 %増	291	321	10.3 %増
当期純利益	120	199	65.8 %増	161	199	23.6 %増
1株当たり 当期純利益	1,651.91円	2,175.31円	31.7 %増	-	2,175.31円	-
経常利益率	24.4 %	19.0 %	▲5.4 %	20.3 %	19.0 %	▲1.3 %減

※2007年3月期第4四半期より連結決算をしているため、06.1Qは単体の数値となっております

単位：百万円	前年同四半期 (06年4-6月) 対比			前四半期 (07年1-3月) 対比		
	06.1Q	個 別 07.1Q	増減率	06.4Q	個 別 07.1Q	増減率
売 上 高	837	1,501	79.3 %増	1,432	1,501	4.8 %増
経 常 利 益	204	314	53.9 %増	293	314	7.2 %増
当期純利益	120	185	54.2 %増	162	185	14.2 %増
1株当たり 当期純利益	1,651.91円	2,024.12円	22.5 %増	-	2,024.12円	-
経常利益率	24.4 %	20.9 %	▲3.5 %	20.5 %	20.9 %	+0.4 %

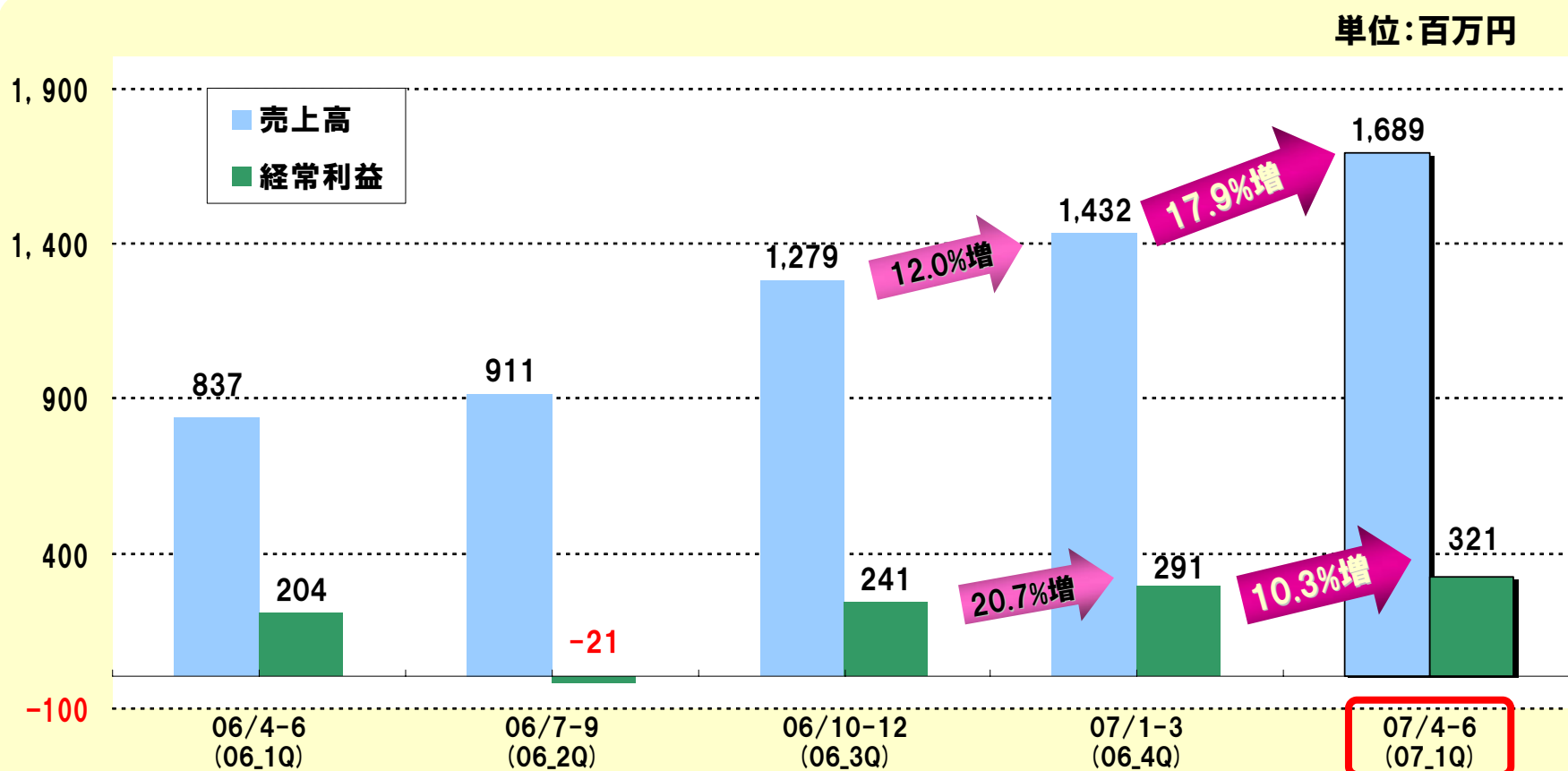
2007年1Q(4-6月) 業績予想に対する進捗率

単位：百万円	通期業績予想対比			中間期業績予想対比		
	通期予想	連 結 07.1Q	進捗率	中間期予想	連 結 07.1Q	進捗率
売 上 高	8,232	1,689	20.5 %	3,574	1,689	47.3 %
経 常 利 益	1,561	321	20.6 %	565	321	57.0 %
当期純利益	827	199	24.2 %	321	199	62.2 %
1株当たり 当期純利益	-	2,175.31円	-	-	2,175.31円	-
経常利益率	19.0 %	19.0 %	±0 %	15.8 %	19.0 %	+3.2 %

※2007年3月期第4四半期より連結決算をしているため、06.1Qは単体の数値となっております

単位：百万円	通期業績予想対比			中間期業績予想対比		
	通期予想	個 別 07.1Q	進捗率	中間期予想	個 別 07.1Q	進捗率
売 上 高	7,350	1,501	20.4 %	3,194	1,501	47.0 %
経 常 利 益	1,750	314	18.0 %	620	314	50.8 %
当期純利益	1,037	185	17.9 %	367	185	50.7 %
1株当たり 当期純利益	-	2,024.12円	-	-	2,024.12円	-
経常利益率	23.8 %	20.9 %	▲2.9 %	19.4 %	20.9 %	+1.5 %

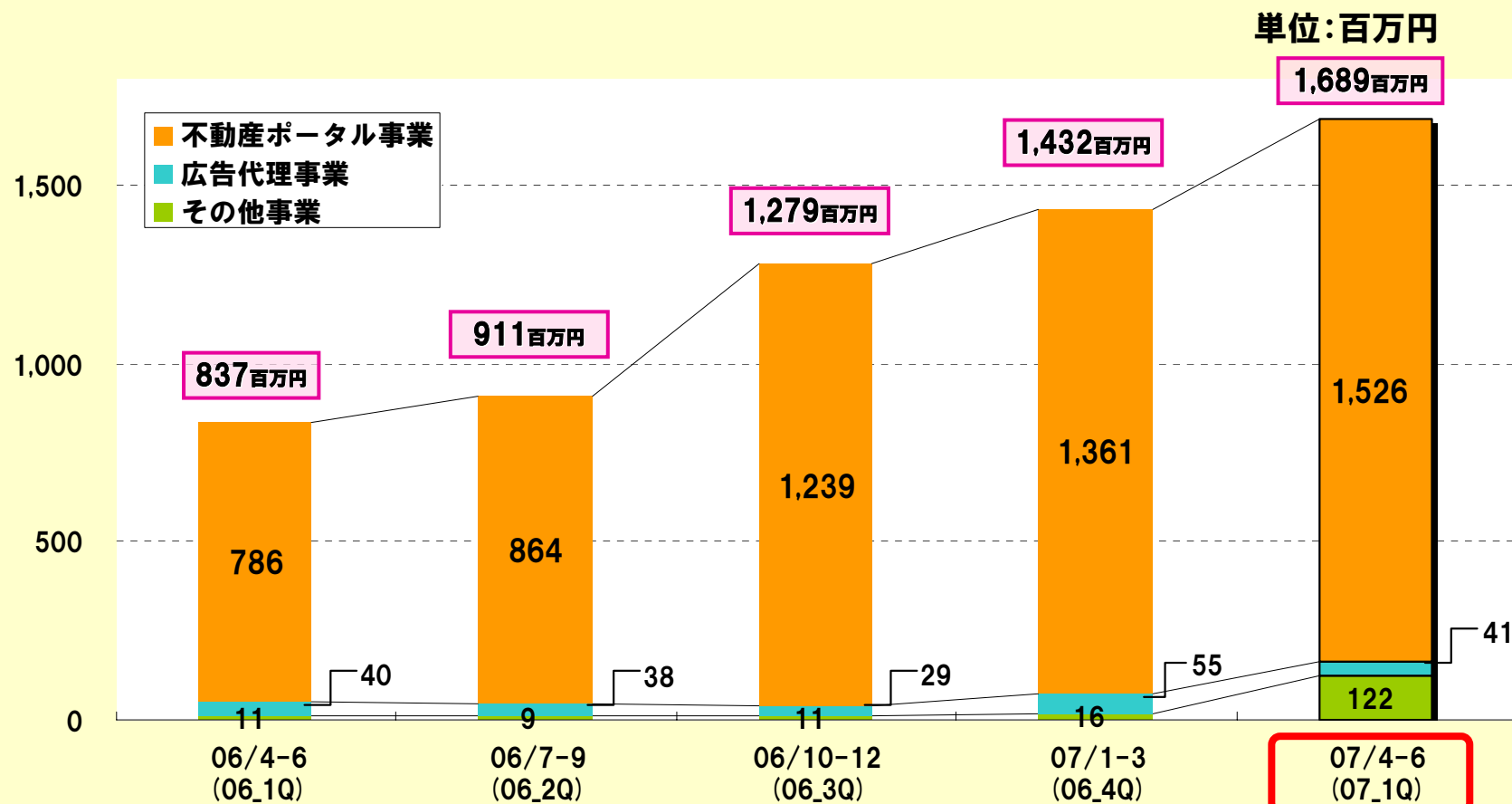
売上高及び経常利益推移(四半期別)



※07/1-3 (07_4Q) より連結数値を記載しております

ストックビジネスによる継続的な成長

セグメント別売上高推移(四半期別)

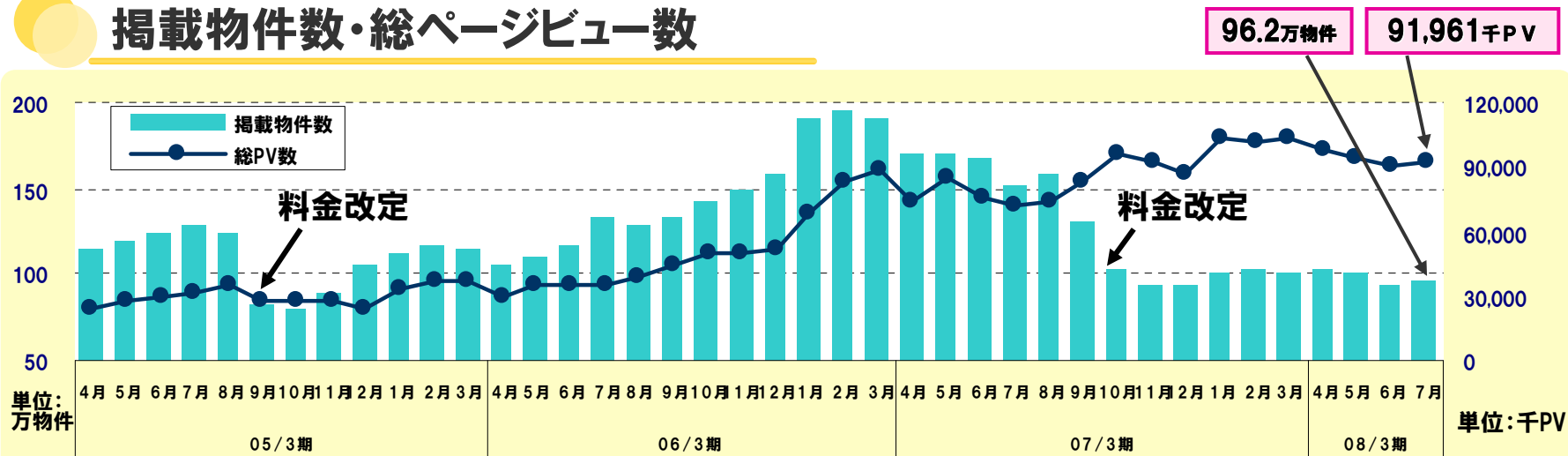


※07/1-3 (07_4Q) より連結数値を記載しております

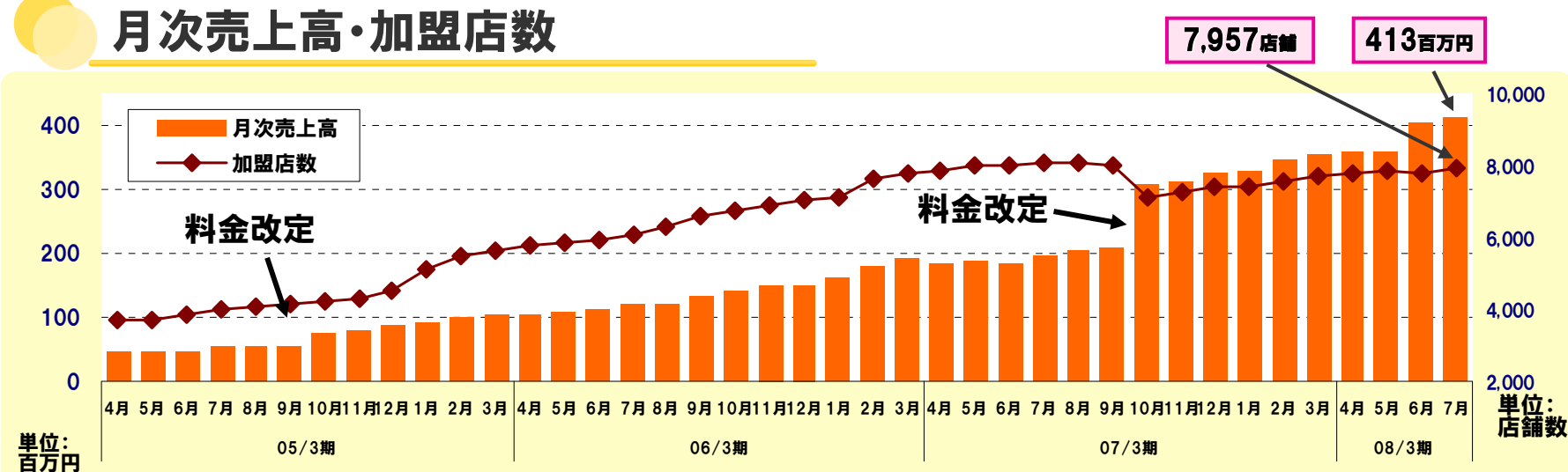
※2007年3月期より連結数値を記載しております

連結子会社も業績に寄与

掲載物件数・総ページビュー数



月次売上高・加盟店数



詳細ページ



地域・生活者コミュニティサイト

ロココム＝2006年10月に開始

- 会員数は順調に増え続け、7月末時点で184,881人となり、前年度末から82,913人の増加となった。
- PV数も順調に増加し、6月月間で1,259万PVとなり、初の1,000万PV超え。
- ◆7月30日に「モバイル動画投稿機能」、「ひとことナישヨ話機能」を追加

⇒ 17ページ



ハウジング・リフォームに特化した
ポータルサイトの運営(連結子会社)

ウィルニック＝2007年2月に設立、4月営業開始

- 当四半期売上高は69百万となり、対前年同四半期比+59百万(+590%)
対前四半期比 +44百万(+176%)
- ◆9～10月までに「リフォームHOME'S」と「リフォームネット」の統合予定。

※07年3月以前の数字はネクストの「ハウジング売上高」を用いております

⇒ 29ページ



不動産会社営業支援システム
ASPサービス提供(連結子会社)

レンターズ＝2007年4月に連結子会社化

- 当四半期売上高は109百万となった。
- ◆大手不動産管理会社の(株)ハウスメイトパートナーズから
フランチャイズチェーン用の業務支援システムを
受託、納品したことにより売上高の当期業績予想に対する進捗率は31.5%に。

⇒ 31ページ



中立公正な不動産オークション

HOME'Sオークション＝2007年5月に開始

- ◆5月にオークションを開始。7末の物件数は24物件だが、すでに3件落札あり。
加盟店数は7末で127IDとなっており、順調に増加中。

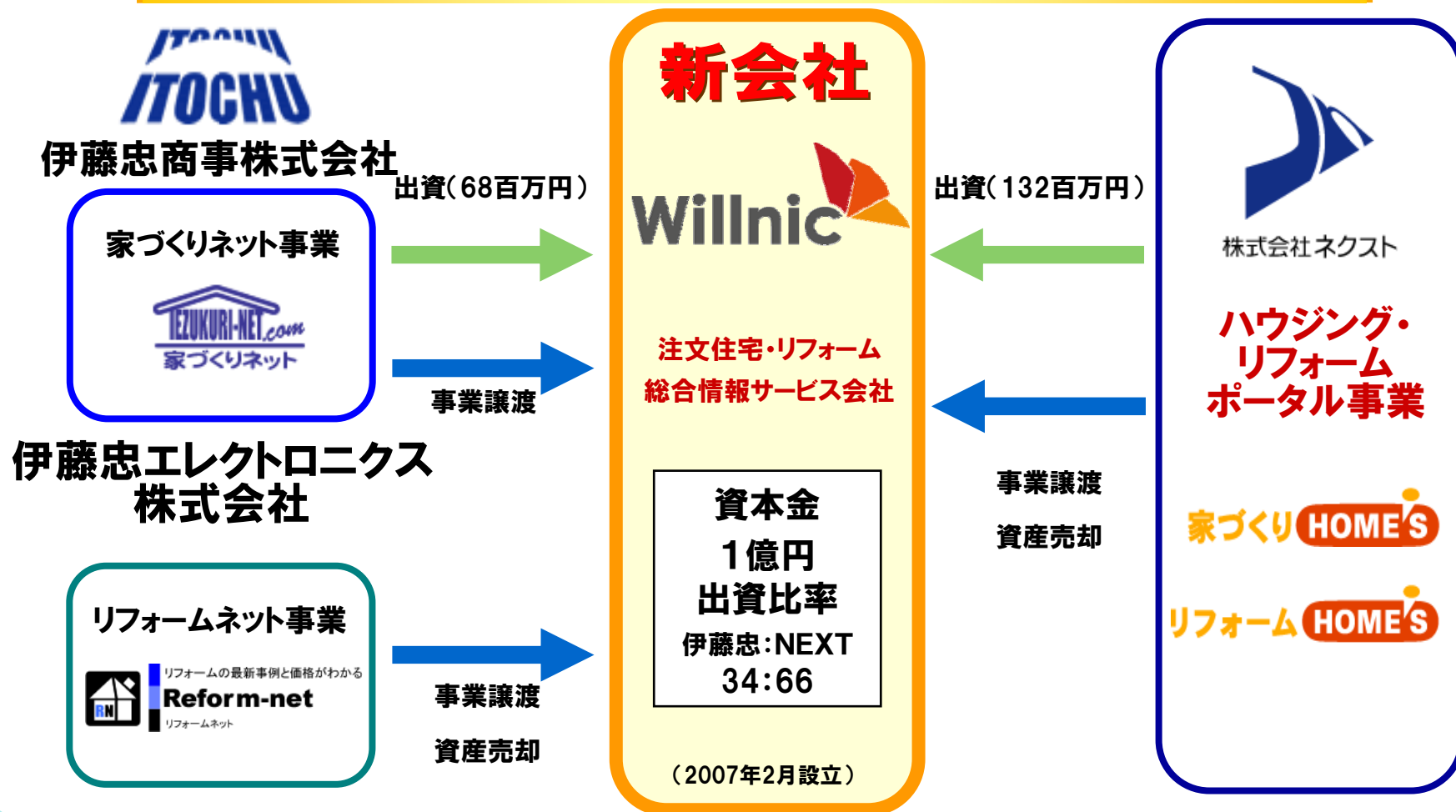
⇒ 34ページ

(2007年7月時点)

※各項目、ページをクリックすると該当するページへジャンプします

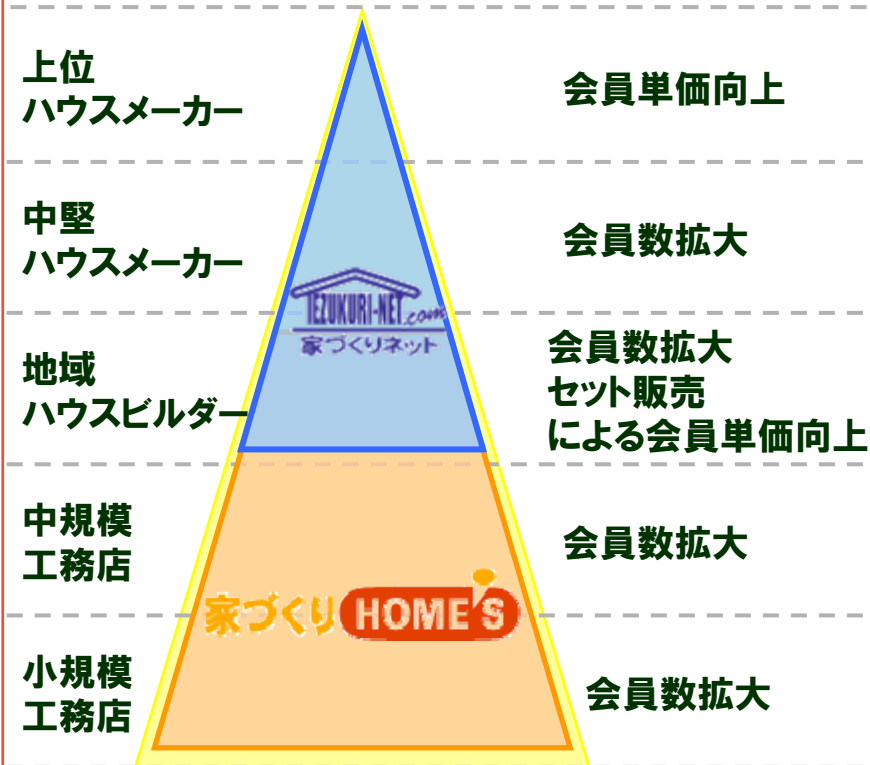
伊藤忠商事との共同出資にて設立

2008年3月期単体売上予想:504百万円

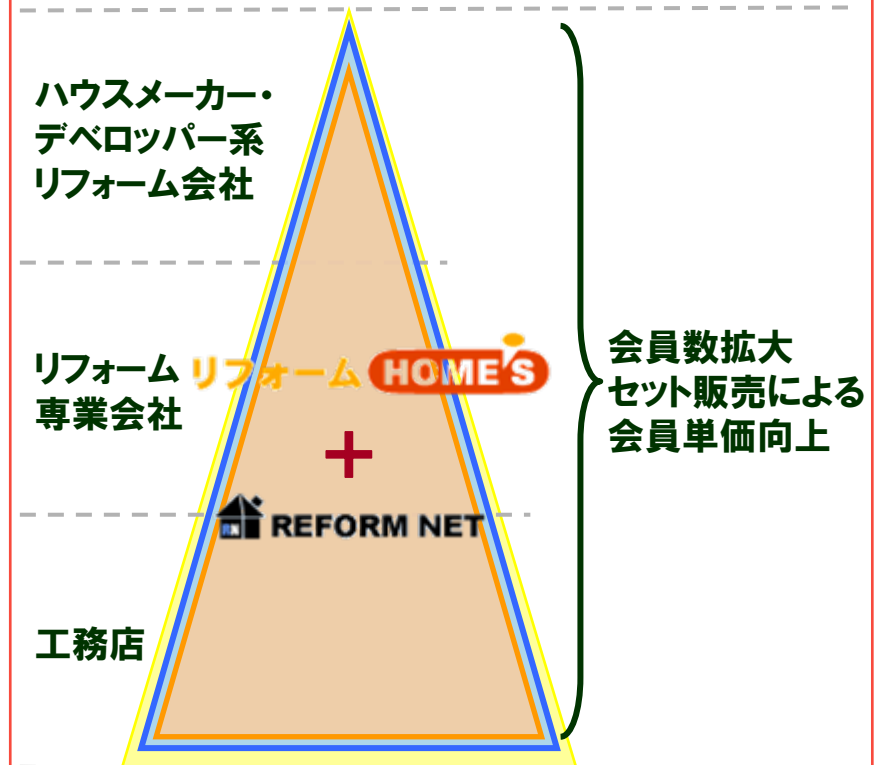


ウィルニックの戦略

事業戦略：家づくり



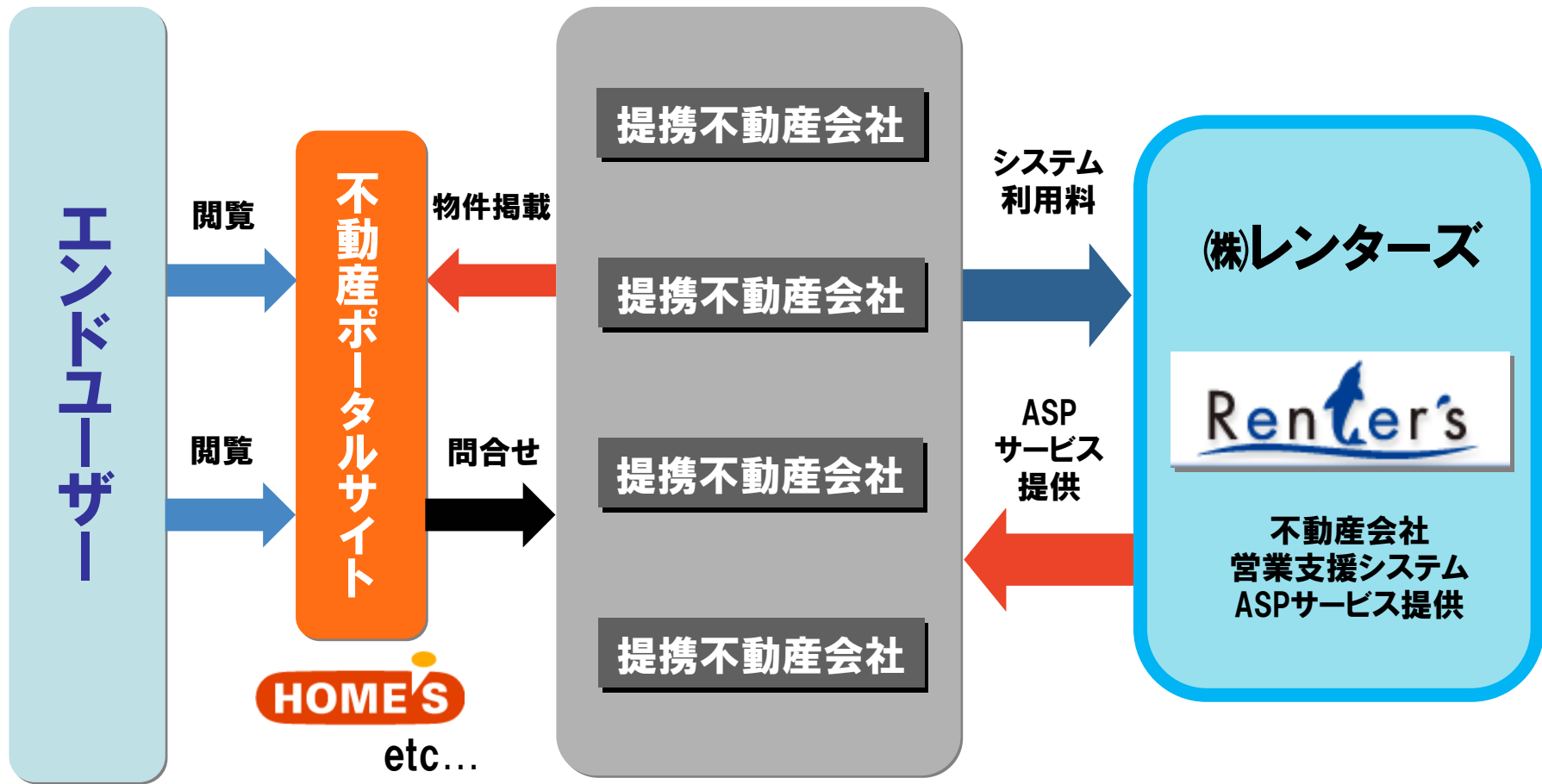
事業戦略：リフォーム



大手に強い伊藤忠商事と
地場に強いネクストが融合

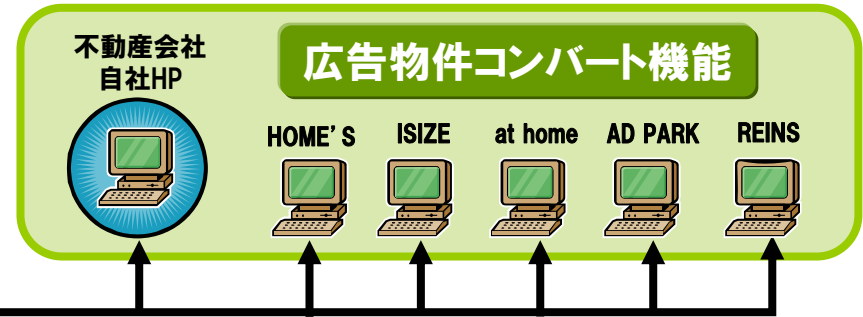
レントーズのビジネスモデル

2008年3月期単体売上予想:346百万円





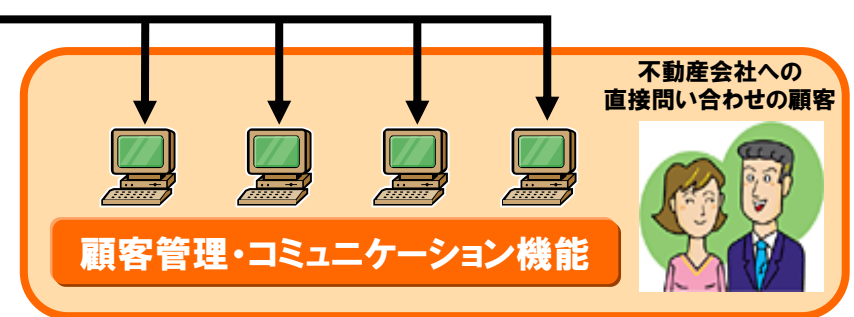
物件情報を一括登録



毎日、最新情報を自動送信



簡単・詳細情報提供



業務効率の改善を可能に

HOME'Sとのシナジー効果

1 売上の拡大

当社の市場・顧客基盤はレントーズ社の対象市場・顧客と一致しており、賃貸流通事業部の営業マンがHOME'Sとセットで販売することにより、市場開拓スピードをさらに加速させていくことが可能に。

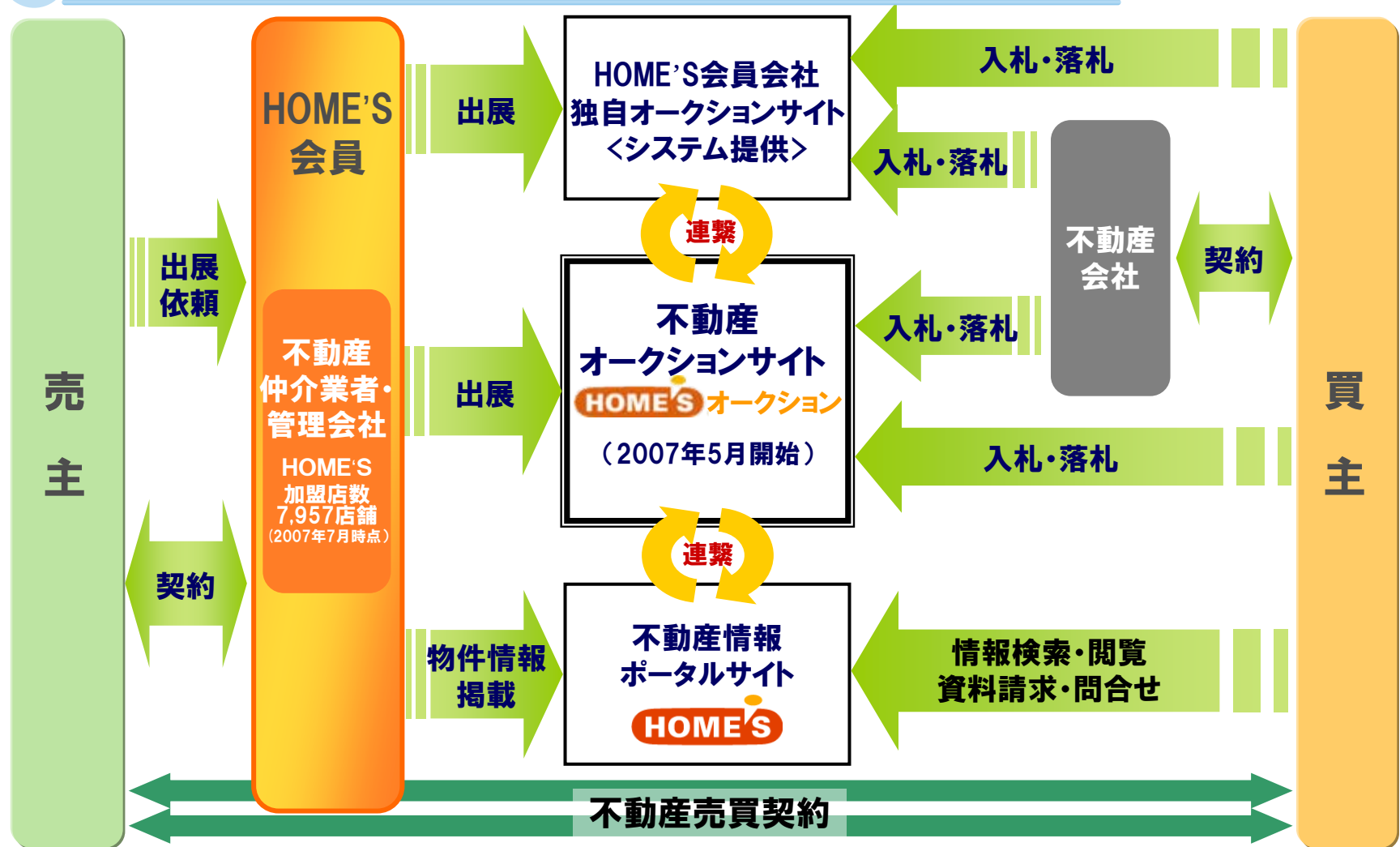
2 (株)レントーズ 加藤社長

加藤社長は、(株)リクルートにおいてISIZE賃貸(現フォレント)をプロジェクトリーダーとして立ち上げた実績を持ち、大手管理会社・仲介会社へ人脈・ノウハウは評価すべきものがあり、当社の今後の成長をさらに加速させる上で必要な人材であります。

3 「レントーズネット」は当社のマーケティングツールとして有益

「レントーズネット」は競合サイトへのコンバート機能を備えており、HOME'Sを含めた不動産ポータルサイトの掲載が容易に出来ます。レントーズはASPにてサービスを提供しているため、導入先不動産会社の取扱物件情報、競合サイトへの掲載状況・反響状況が容易に把握でき、当社のマーケティングツールとしては非常に有益であると考えます。

不動産価格決定プロセスの透明性に向けて



他社との違い

HOME'S オークション

中立・公正

- 当社は売主・買主とならない
- 当社は仲介者とならない
- サービス運営に専念

利用料金制

- 入会金・月額会費・
出展申請料のみ

実需用物件を主に対象

- 一般個人が参加可能
- 巨大な潜在需要を取り込み

既存の不動産オークション

参加者と利益相反

- 運営企業が売主として参加
- 運営企業が仲介として参加

成功報酬制

- 売買価額の一定率を
成約時に課金

投資用物件を主に対象

- 一般個人には敷居が高い
- 参加者はプロフェッショナルが
中心

ネクストフィナンシャルサービスのビジネスモデル

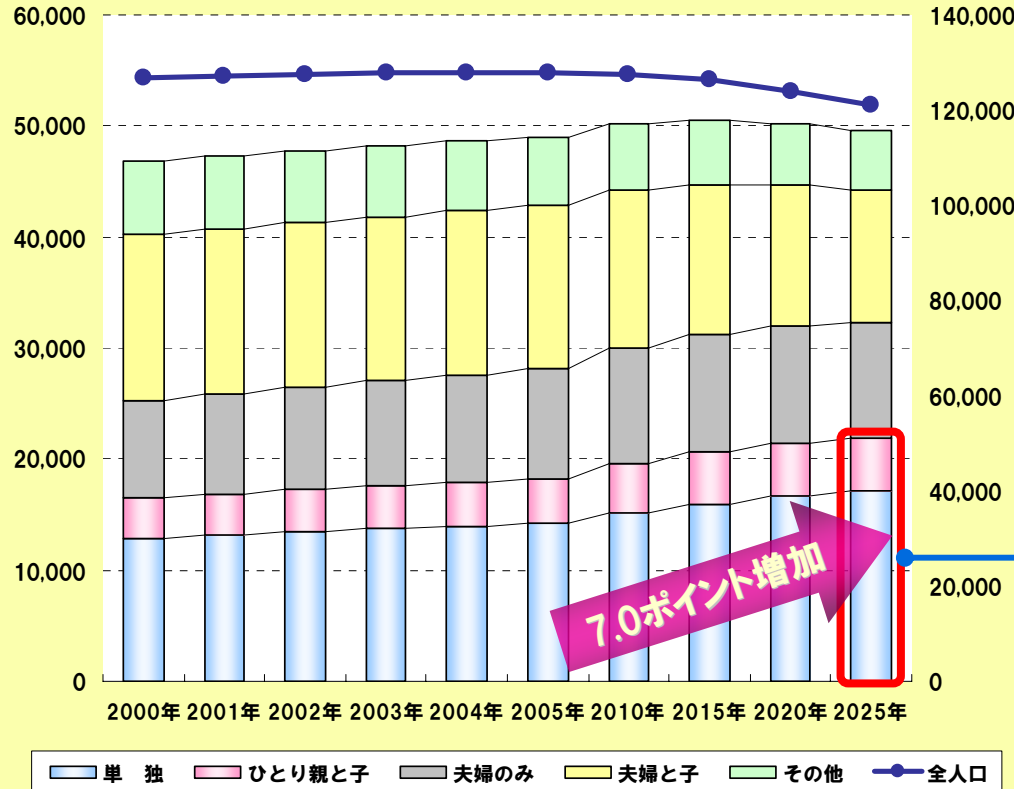
住み替え易い世の中・環境を創る



ターゲットと市場規模予測

単位:千世帯

単位:千人



賃貸需要は増加の一途

日本の人口は減少の傾向であるが、世帯数は2015年までは増加傾向。
ターゲットとなる「賃貸物件」に住むことの多い「単身者」、「母子・父子家庭」世帯は2015年以降も増加していく見通し。
結果、「家賃保証」ビジネスの需要・ニーズ、市場規模も同様に増加する見通し。

現在の家賃決済の

市場規模は約1兆円/月

弊社のターゲットとなる
「単身者」、「母子・父子家庭」世帯層
⇒賃貸契約者が多い
(2025年には全世帯の44.3%)

賃貸住宅・家賃保証
の市場は年々増加傾向

(出展:総務省「日本の統計」
国立社会保障・人口問題研究所「一般人口統計—人口統計資料集2007年版」)

戦略と中期計画

既存カード事業 テコ入れ

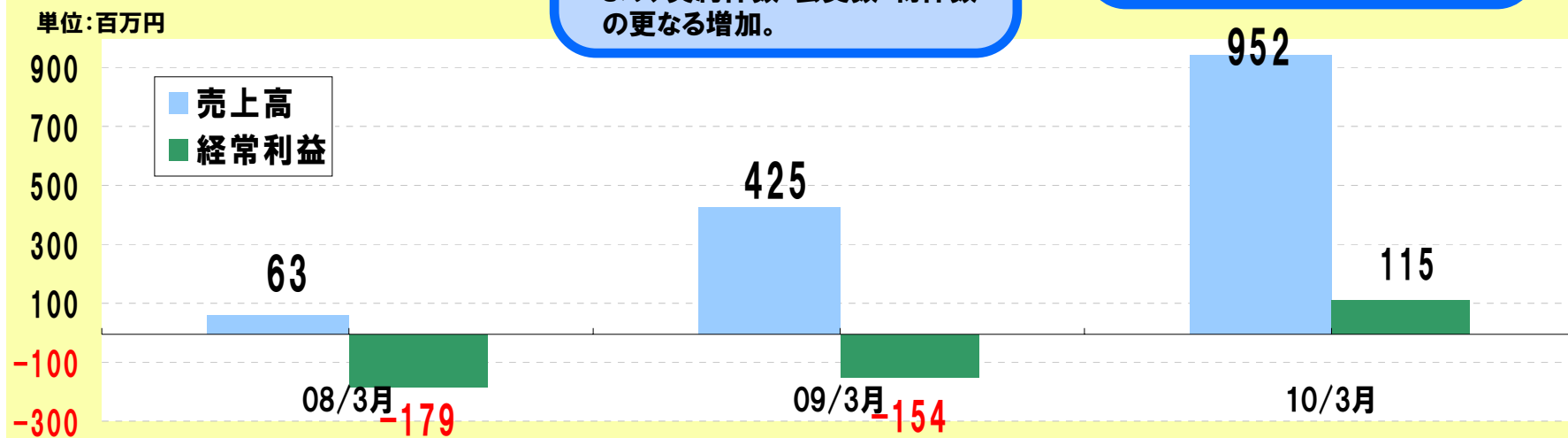
- 手持ちクレジットカードによる決済と家賃保証のパッケージ化による顧客層の拡大。

HOME'Sとの シナジーを創出

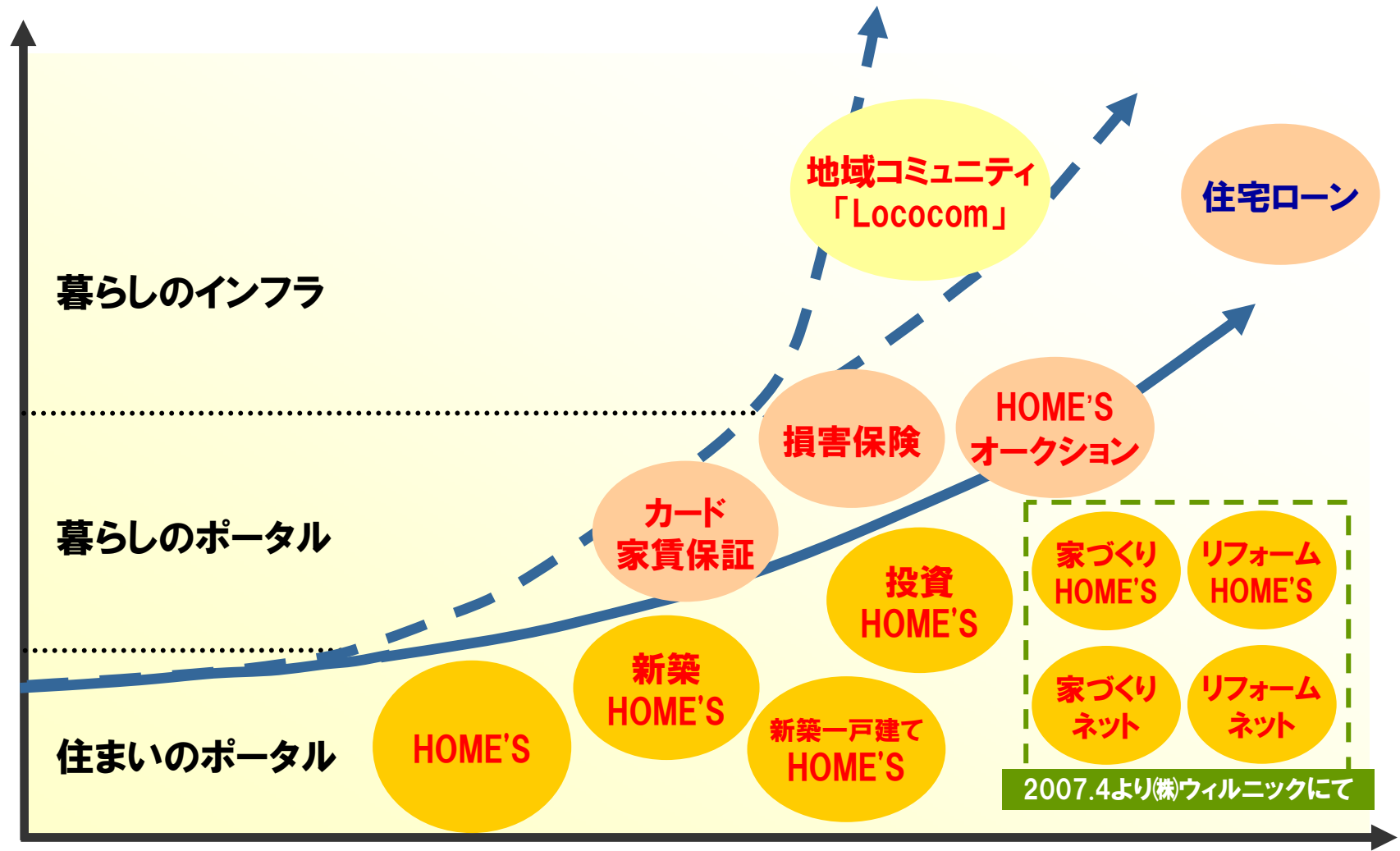
- HOME'S会員へ家賃保証・カード決済サービスを提供することで、他社との差別化・物件競争力の向上を目指す。
- 約2万件の日総信顧客と約8千件のHOME'S会員の相互送客により、契約件数・会員数・物件数の更なる増加。

住み替え易い 世の中・環境を創る

- 家賃保証・カード決済の潮流が、敷金・礼金制度、連帯保証人制度の撤廃を促し、「賃借人のスイッチングコスト低下」と「賃貸人の流通数増加による経済の活性化」を可能にする。



※営業譲受けにあたり、会計基準を現金主義から発生主義に変更いたします。その影響により、開始二年間は赤字となります。



※赤文字の項目は事業化済み

住まいのポータルから「暮らしのインフラ」へ