

日本最大級の住宅・不動産ポータルサイト

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6月開催



株式会社ネクスト

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

2008春 Version

会社概要	02
HOME'Sとは	03～04
2008年3月期 業績概要	05～06
ビジネス概要	07～09
不動産ポータル事業(HOME'S賃貸・不動産売買)	10～11
2011年3月期 中期ビジョン ～ネクストが目指すもの～	12～22
2011年3月期 中期ビジョン	12～13
「HOME'S賃貸・不動産売買」を圧倒的NO.1に	14～17
インフラとしての地域コミュニティサイト「Lococom」	18～20
企業理念	21～22
2009年3月期 業績予想と戦略	22～31
参考資料	32～41
ビジネスモデル(ネクストグループ全体)	33
Lococom・グループ会社サービスの紹介	34～40
月次開示情報	41



株式会社ネクスト



●	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 (3月決算)
●	資本金	1,982百万円 発行済株式総数 92,592株 (注)
●	従業員数 (連結)	434名(内、派遣・アルバイト55名) 前年度末比+176名
●	事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産ポータル事業 (売上の90%以上を占める主力事業) ● 地域コミュニティ事業 ● 賃貸保証事業 ● 広告代理事業 ● その他事業
●	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
●	グループ会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 株式会社 ウィルニツク (2007年4月営業開始) ● 株式会社 レンターズ (2007年4月連結子会社化) ● 株式会社 ネクストフィナンシャルサービス (2007年9月営業開始)



※2008年03月末現在

(注) 2008年4月1日付で1:2の株式分割を行い、発行済株式数は185,184株となりました。



日本最大級の住宅・不動産ポータルサイト

HOME'S ストップページ <<http://www.homes.co.jp/>>



日本最大級！

- ・加盟店数 : 8,690店舗
- ・掲載物件数 : 100.1万件
- ・総ページビュー : 約 8,900 万PV/月

(2008年04月時点)

※ それぞれ、HOME'S賃貸・不動産売買の合計値
 ※ グループサイト全体の総ページビューは約1億PV(2008年4月)

HOME'Sの受賞履歴



WEBサイトランキングでも3部門で1位を獲得 (ゴメスコンサルティング社調べ)

Eコマース(サイト)ランキング	順位	調査日
賃貸不動産情報	第1位	2007.11.12
中古不動産情報	第1位	2006.2.13
新築不動産情報	第4位	2006.2.13
モバイル賃貸不動産情報	第1位	2007.10.15

ーゴメス・コンサルティング社調査とはー

■ 調査項目

- ①サイトの使いやすさ ②情報量とコンテンツ
- ③サイトの安定性と信頼感 ④便利な機能・サービス

■ 調査ポイント

ユーザーにとっけいかに有益かという視点で、ゴメスのアナリストが数百の調査項目に基づき調査し評価。



ネクストの特徴とこだわり

① 住まいと暮らしの情報をワンストップで提供

不動産を借りる、売買する、投資する、建てる、リフォームする各種情報提供のみならず、引越の見積や、気になる引越先の情報を口コミサイト経由で受発信可能。

② 日本最大級の加盟店数

2008年4月末において賃貸・不動産売買の加盟店は47都道府県合計で8,690件と日本最大級の加盟店数。

③ 日本最大級の情報量(掲載物件数)

2008年4月末において賃貸物件74万件超、中古不動産情報25万件超、新築分譲マンション2,200件超と豊富な物件情報を掲載中。

④ 独自開発によるこだわり

幅広いニーズへの迅速な対応と、サイトの質へのこだわりを徹底追求するために、130名以上の当社スタッフが、すべてのWEBサイトの企画・開発・制作・運用を行っている。

競合他社比較	 株式会社ネクスト	リクルート社
サイト名		フォレント
出稿企業数 (※1)	8,761店舗	6,000事業所
掲載物件数 (※1)	約100.6万件	約38万2,947件
月間利用者数 (※2)	129万人	(86万人)(※3)
料金体系(一部抜粋)	月額 5万円/100件	月額 14万4千円/100件(※4)

※1 出典:全国賃貸住宅新聞(2008.5.26版)より抜粋

※2 出典:日本経済新聞(2008.3.3版)より抜粋

※3 同社が運営する「住宅情報ナビ」の数値

※4 出典:全国賃貸住宅新聞(2007.10.22版)より抜粋



2008年3月期 連結業績概要

単位：百万円	連結業績比較（連結）		
	07年3月期	08年3月期	増減率
売上高	4,459	7,433	+ 66.7 %
売上原価	269	384	+ 42.8 %
販管費	3,443	5,797	+ 75.7 %
人件費	1,345	2,242	+ 66.7 %
広告宣伝費	1,055	1,405	+ 33.1 %
営業利益	746	1,250	+ 67.6 %
当期純利益	410	406	▲ 1.0 %
営業利益率	16.7 %	16.8 %	+ 0.1 %

単位：千円

のれんの償却状況

会社名	のれんの総額	期首償却累計額	07年4月-08年3月償却額	のれんの減損額	残存価額	残月数	償却終了年月
ウィルニック	50,000	0	9,999	-	40,000	48ヶ月	2012年3月
レンターズ	199,235	0	66,411	51,459	81,364	24ヶ月	2010年3月
N F S	109,255	0	12,349	96,906	0	-	終了

※ レンターズ、NFSは当連結会計年度末に減損処理を行っております。詳細は2008年5月8日付けの「特別損失の発生に関するお知らせ」をご参照ください。

連結利業績 売上高、営業利益 共に過去最高を記録

【売上高】

- 今期から連結子会社3社(株)ウィルニック、(株)レンターズ、(株)NFSが業績に寄与(665百万円)。ネクスト単体としては前年同期比2,309百万円増(51.8%増)となった。
- 特に好調だったのは連結売上高比率68%を占める主力サービス「HOME'S賃貸・不動産売買」。重要指標である加盟店数や加盟店単価共に過去最高を記録し、売上高も過去最高となった。

【営業利益】

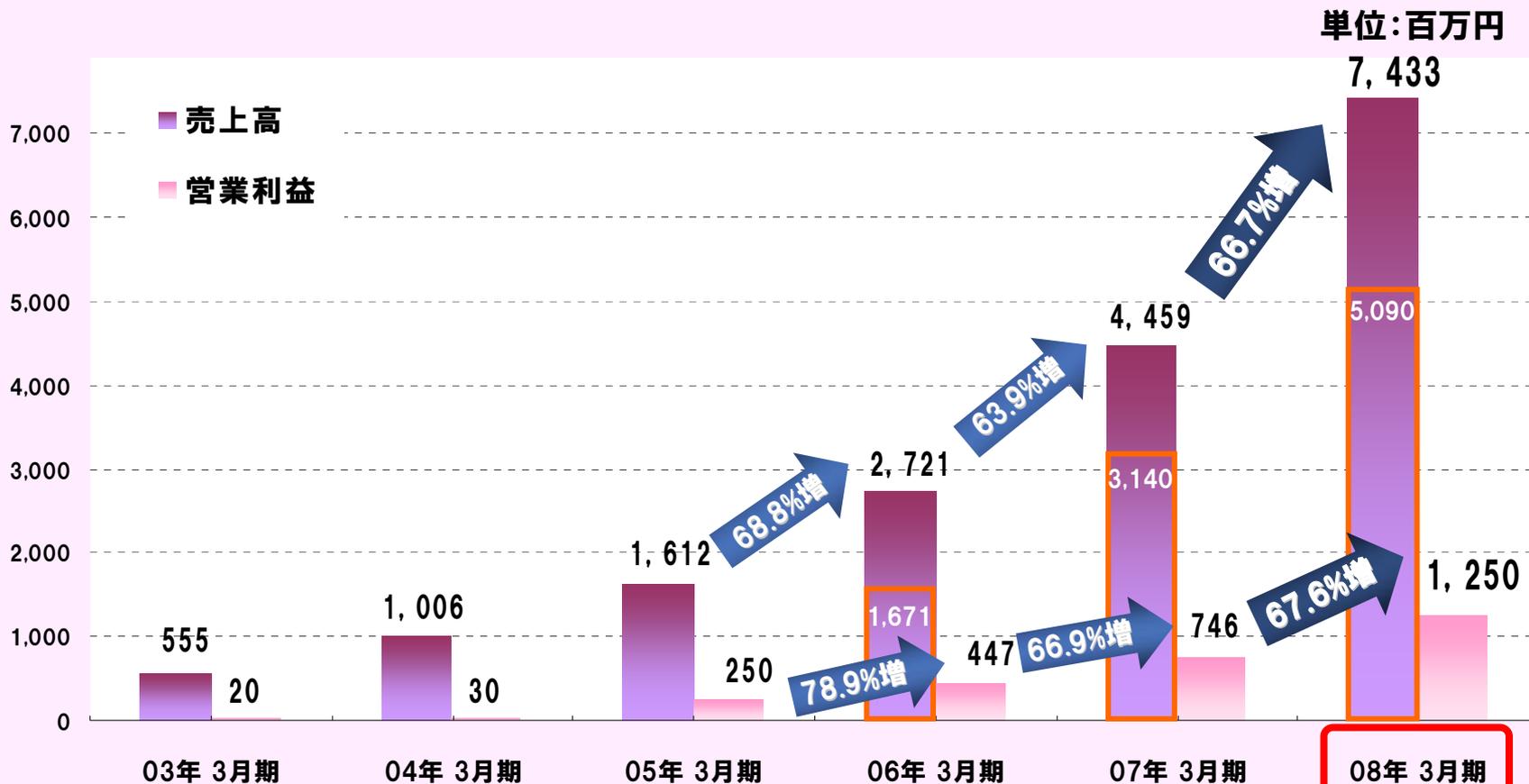
- 新子会社(株)NFSで296百万円の営業損失、地域コミュニティ事業(Lococom事業)で215百万円の営業損失があったものの、前期比504百万円増(67.6%増)となった。

【その他】

- 当期利益が前期比マイナスとなったのは、(株)NFS社、(株)レンターズにおいて、主のれん代を特別損失として一括費用計上したことによる。特別損失の額は171百万円。

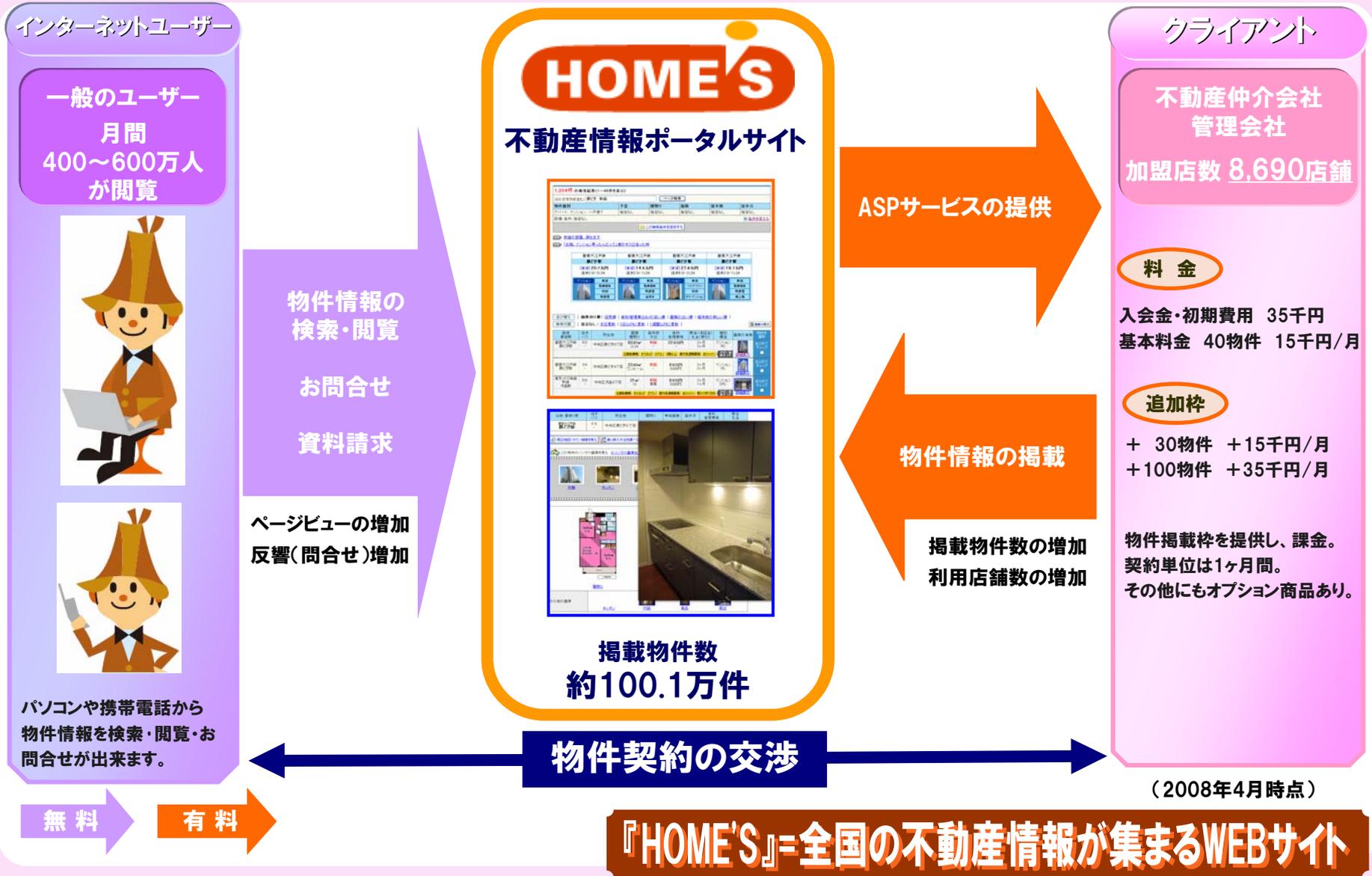


連結売上高及び連結営業利益推移(年度別)

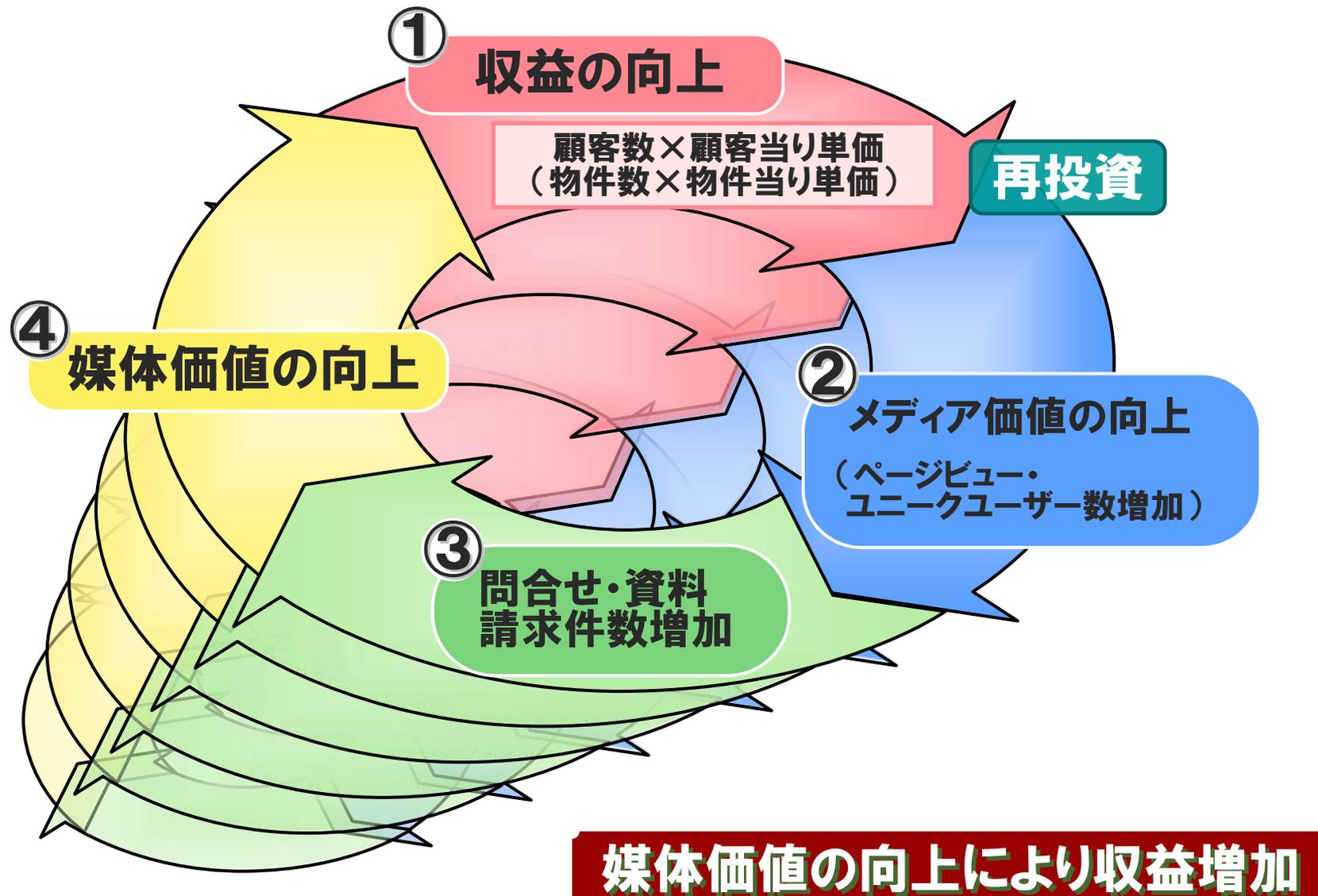


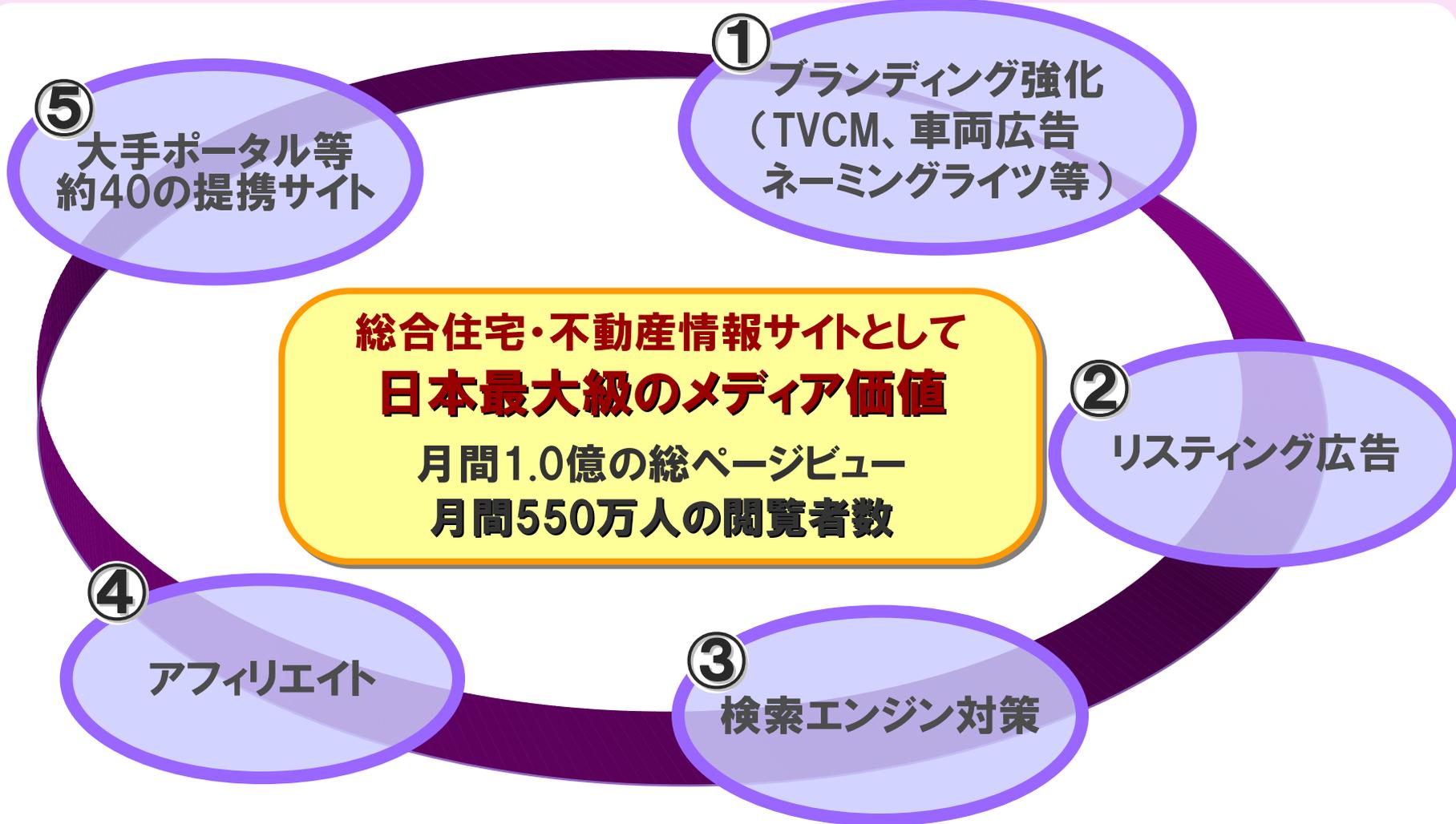
枠内は、メインサービスのHOME'S賃貸・不動産売買の売上高

過去3年間の平均成長率は60%以上



『HOME'S』=全国の不動産情報が集まるWEBサイト



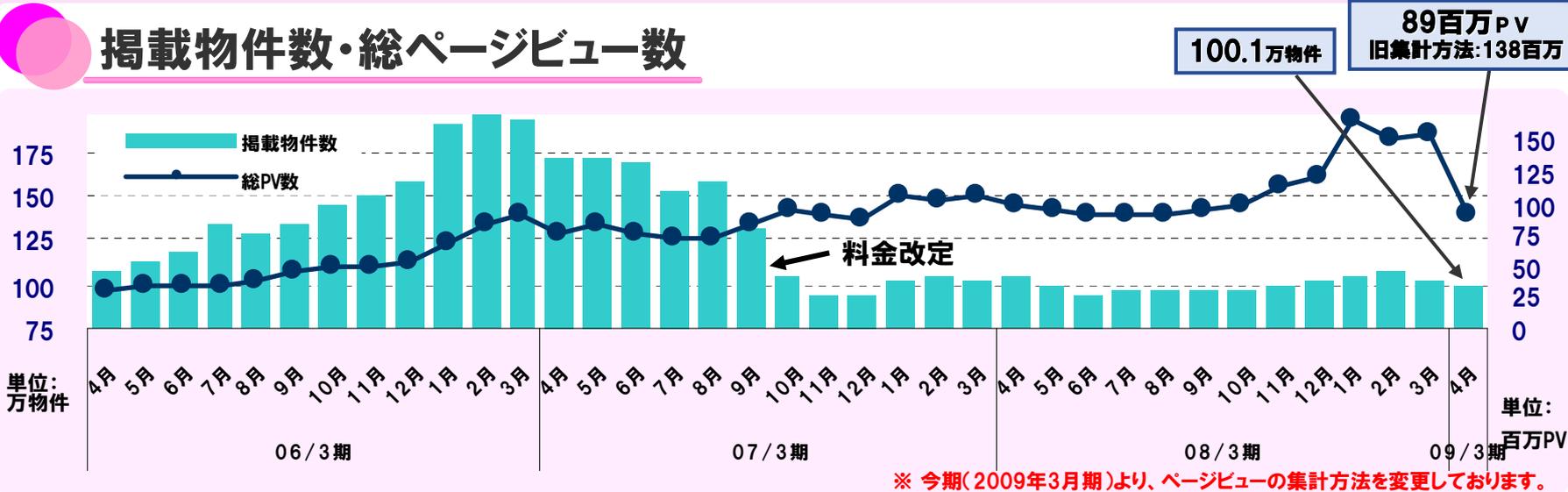


※ 総ページビューはグループサイト全体のものです。
※ 基本的な施策は、どのサービスも同様の手法です。

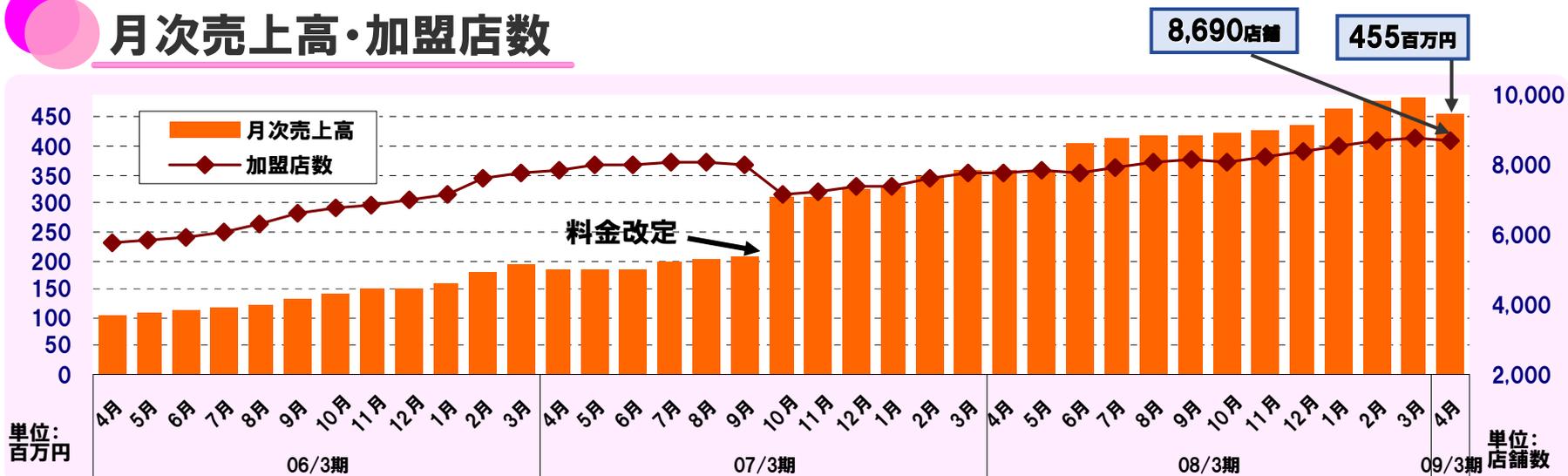
主に5つの施策で媒体価値は向上



掲載物件数・総ページビュー数

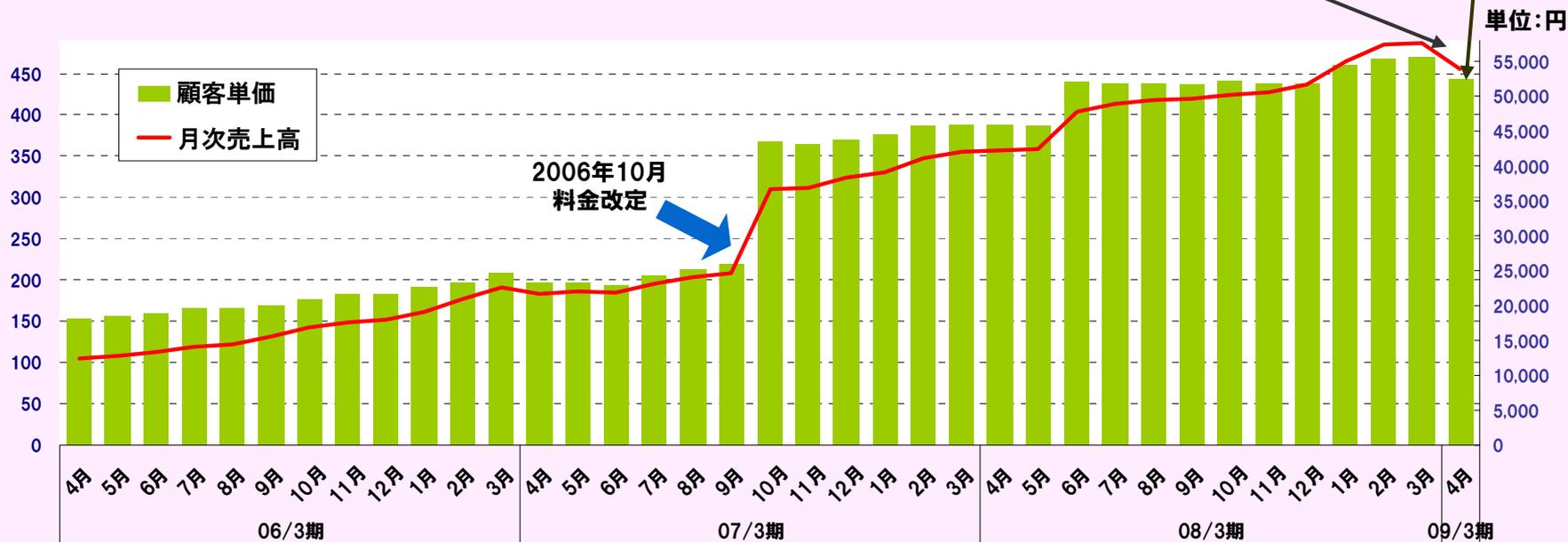


月次売上高・加盟店数





月次売上高・顧客単価



2006年9月 料金改定前

【平均単価】 @26,032円
 【基本料金】 15千円/月
 掲載可能物件数 100件

料金改定
 単価
 +67%

2006年10月 料金改定後

【平均単価】 @43,550円
 【基本料金】 15千円/月
 掲載可能物件数 40件

単価
 +20%

現在 (2008年4月)

【平均単価】 @52,449円
 【基本料金】 15千円/月
 掲載可能物件数 40件

※ 料金改定以外の単価の上昇は、掲載物件数の増枠と、オプション商品の使用によるものです。

継続的な顧客単価の向上

「HOME'S賃貸・不動産売買」を圧倒的NO.1に

ネクストグループが目指すもの

インフラとしての地域コミュニティサイト「Lococom」

次へ、その次へ…

2011年3月期 中期ビジョン

2009年3月期

『HOME'S』を「圧倒的NO.1」にする為の投資フェーズ

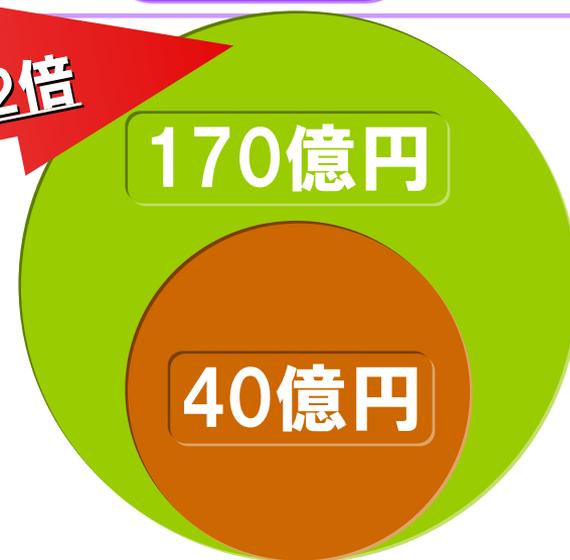
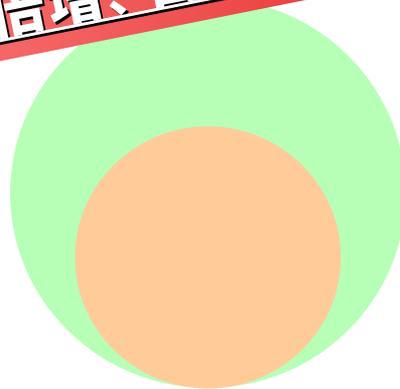
2011年3月期

連結業績 売上高 2.3倍、営業利益3.2倍を目指す
(2008年3月期対比)

2008年3月期
実績

2009年3月期
予想

2011年3月期
目標



売上高 2.3倍増、営業利益 3.2倍

【今期追加投資額6.8億円】

営業人員増加による人件費2.5億円、ブランディング等による広告宣伝費4.3億円

これまで通りの投資配分であれば16億円の営業利益

「HOME'S賃貸・不動産売買」を圧倒的NO.1に

ネクストグループが目指すもの

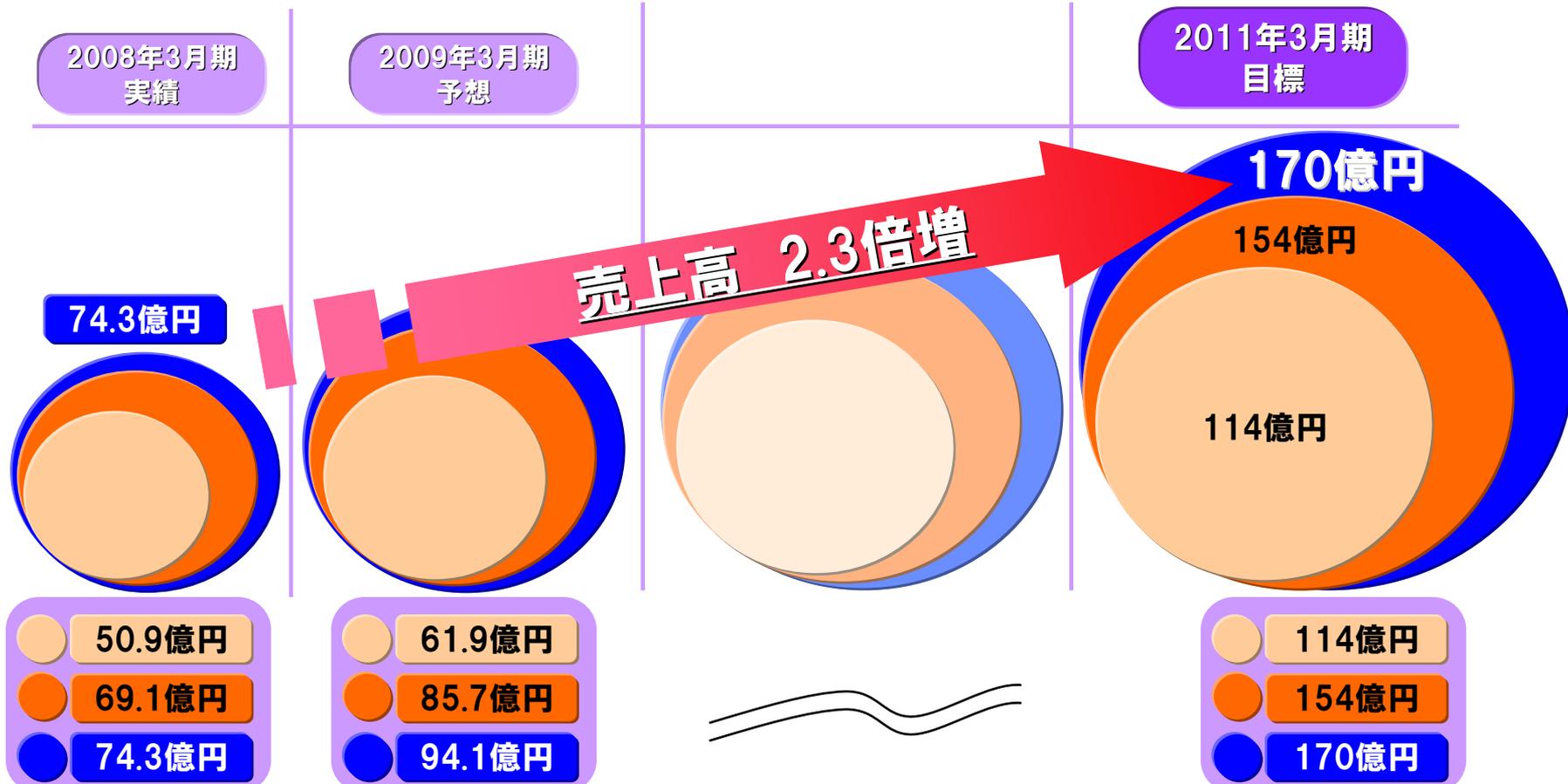
インフラとしての地域コミュニティサイト「Lococom」

次へ、その次へ…

「HOME'S賃貸・不動産売買」を圧倒的NO.1に



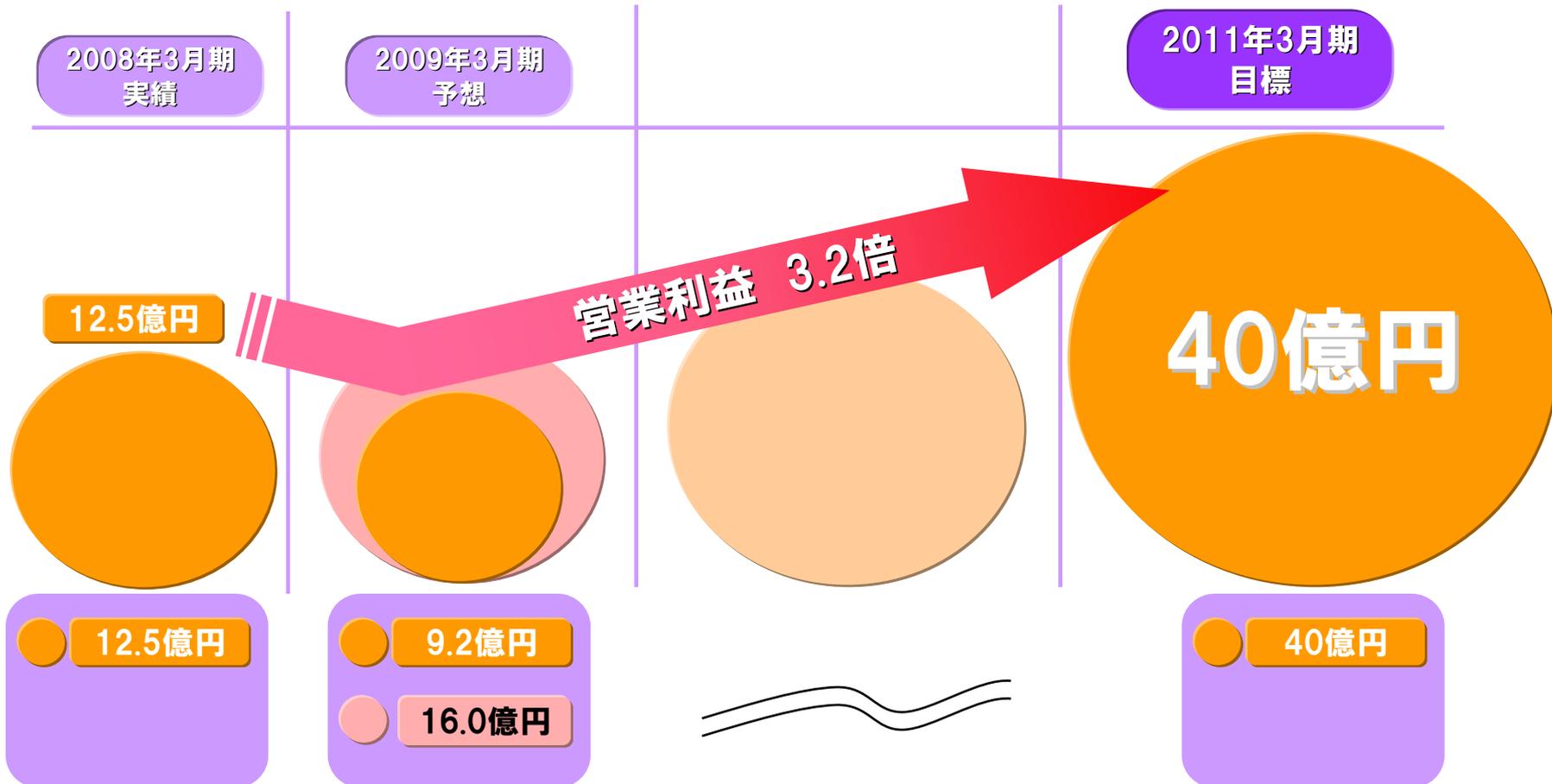
連結売上高 ⇒ 2011年3月期目標 = 170億円



図の説明
賃貸・不動産売買
不動産ポータル事業
ネクストグループ連結



連結営業利益 ⇒ 2011年3月期目標 = 40億円

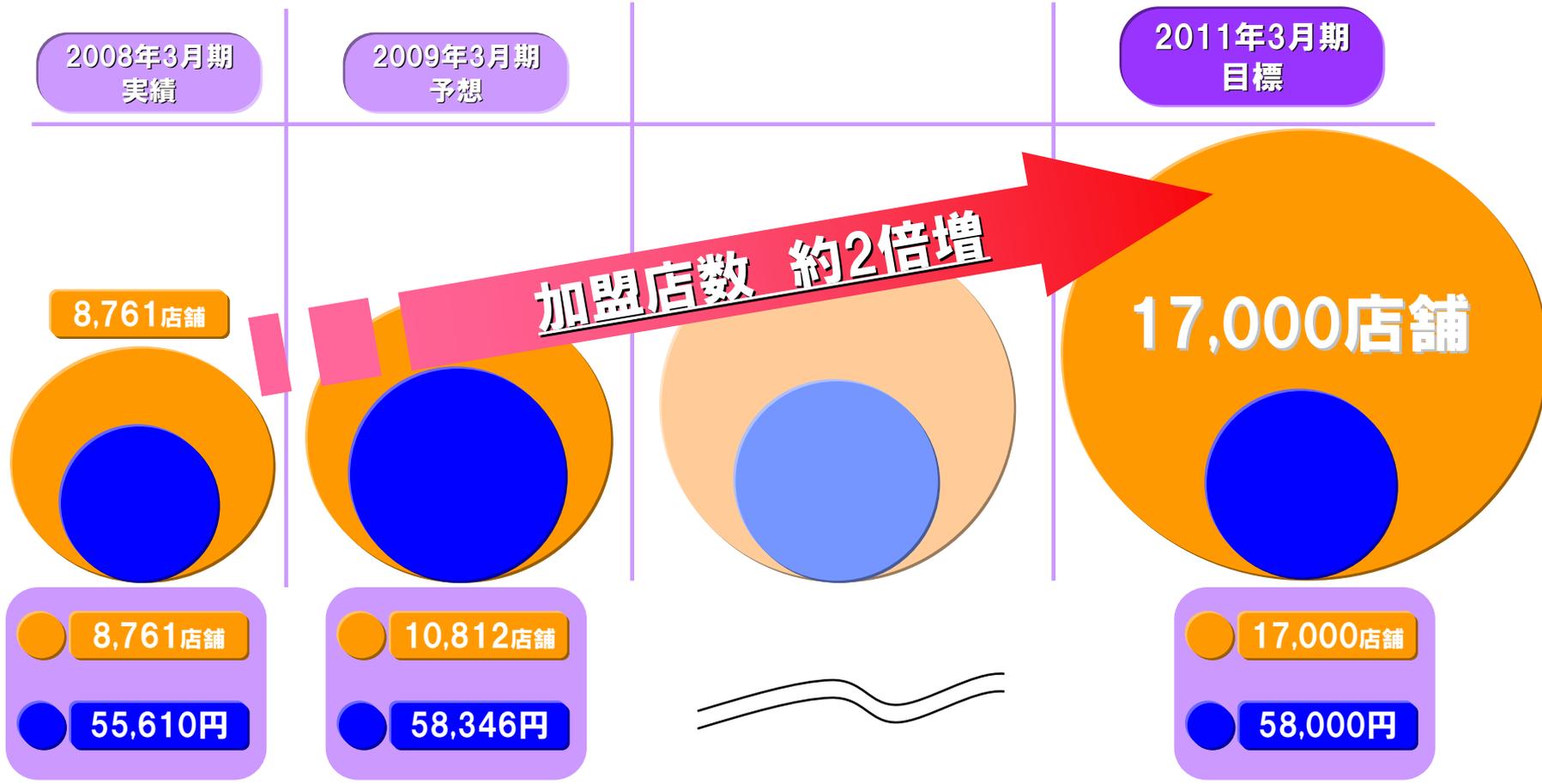


図の説明

ネクストグループ連結

「NO.1」戦略を実施しなかった場合の営業利益予想

会員数と単価の推移 ⇒ 2011年3月末 加盟店数 = 17,000店舗



図の説明 ○ 「HOME'S」加盟店数 ● 加盟店単価

「HOME'S賃貸・不動産売買」を圧倒的NO.1に

ネクストグループが目指すもの

次へ、その次へ…

インフラとしての地域コミュニティサイト「Lococom」

インフラとしての地域コミュニティサイト「Lococom」



月間利用者数

SNS名
(運営会社名)
①登録者数
②月間訪問数

Lococom
(ネクスト)
① 27万
② 104万

Cururu
(NHN)
① 80万
② 110万

ウィメンズパーク
(ベネッセ)
① 100万
② 110万

Myspace
(Softbank)
① 50万
② 46万

Gree
(グリー)
① 300万
② 30万

Lococom
(ネクスト)
2011年3月末(目標)
① 250万人

ミクシィ
(ミクシィ)
① 1,200万
② 572万

2011年3月末
会員数目標 250万人

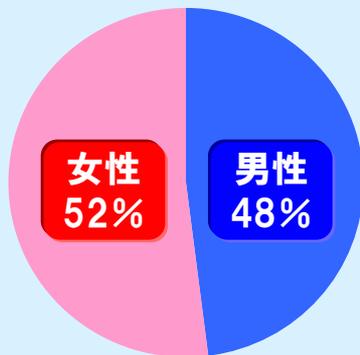
登録者数は少ないものの、未登録会員も閲覧可能な為、訪問者数は多い

(注) 登録人数は各社公表値、月間利用者数はネットレーティング調べ(2007年12月)

登録人数

ユーザープロフィール

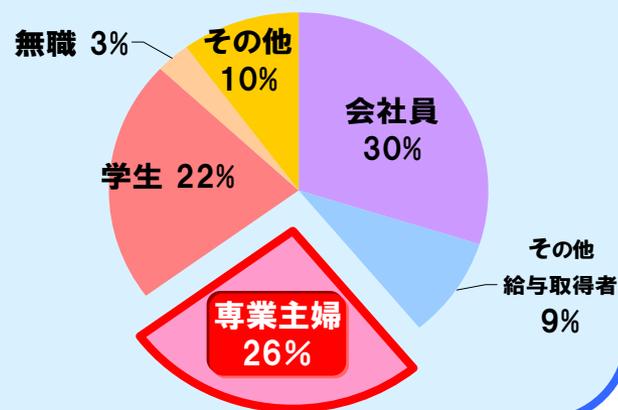
男女比



年齢構成比



職業構成比





「暮らしのインフラ」を目指して

従来のSNSに『地域』の軸をプラスすることで、『人』と『地域』と『コンテンツ』が立体的に繋がりました。地域コミュニティ「Lococom」は、リアルに存在する人と地域とコンテンツとをWEB(含むモバイル)を利用して有機的につなぐコミュニケーションの場です。



「HOME'S賃貸・不動産売買」を圧倒的NO.1に

ネクストグループが目指すもの

インフラとしての地域コミュニティサイト「Lococom」

次へ、その次へ・・・

次へ、その次へ・・・

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**



NEXT CO.,LTD.

2011年 3月期
ネクストグループ中期ビジョン
達成の為に

2009年 3月期
ネクストグループの業績予想と戦略



株式会社ネクスト



2009年3月期 業績予想

単位：百万円	通期業績予想対比		
	連 結		
	2008年3月期 実績	2009年3月期 業績予想	前期比
売上高	7,433	9,416	+ 26.7 %
売上原価	384	292	▲ 24.0 %
販管費	5,797	8,201	+ 41.5 %
人件費	2,242	3,084	+ 37.6 %
広告宣伝費	1,405	2,303	+ 63.9 %
営業利益	1,250	922	▲ 26.3 %
当期純利益	406	389	▲ 4.3 %
1株当たり 当期純利益	2,203.00円	2,100.99円	▲ 4.6 %
営業利益率	16.8 %	9.8 %	—

単位：百万円	通期業績予想対比		
	単 体		
	2008年3月期 実績	2009年3月期 業績予想	前期比
売上高	6,770	8,434	+ 24.6 %
売上原価	300	231	▲ 23.0 %
販管費	4,927	7,075	+ 43.6 %
人件費	1,925	2,615	+ 35.8 %
広告宣伝費	1,344	2,212	+ 73.2 %
営業利益	1,542	1,128	▲ 26.9 %
当期純利益	683	676	▲ 1.0 %
1株当たり 当期純利益	3,701.58円	3,652.63円	▲ 1.3 %
営業利益率	22.8 %	13.4%	—

(注) 2008年4月1日付で1:2の株式分割を行っております。上記1株当り当期純利益は分割による調整後の金額になっております。



単位：百万円	サービス名	通期業績予想と実績推移（連結）				
		07年3月期 （実績）	08年3月期 （実績）	09年3月期 （予想）	増減額	増減率
不動産ポータル 事業	HOME'S 賃貸・不動産売買	3,140	5,090	6,193	+ 1,103	+ 21.7%
	HOME'S 新築分譲マンション	799	1,050	1,194	+ 144	+ 13.7%
	HOME'S 新築一戸建て	134	318	479	+ 161	+ 50.6%
	その他の不動産ポータル事業 ※1	177	148	261	+ 113	+ 76.4%
	(株) ウィルニツク ※2	-	308	452	+ 144	+ 46.8%
	小計	4,250	6,914	8,579	+ 1,665	+ 24.1%
地域コミュニティ事業	L o c o c o m	0	4	174	+ 170	+ 4,250%
賃貸保証事業	(株) N F S ※3	-	54	222	+ 168	+ 311.1%
広告代理事業	広告代理事業 ※5	163	163	93	▲ 70	▲ 42.9%
その他事業	(株) レンターズ ※4,5 (内、レントーズネット・レントーズ開発売上)	-	264	271	+ 7	+ 2.7%
	その他（その他事業）	46	54	77	+ 23	+ 42.6%
合計		4,459	7,433	9,416	+ 2,914	+ 26.7%

※1 その他の不動産ポータル事業は「HOME'S不動産投資」、「HOME'Sオークション」などにより構成されております。

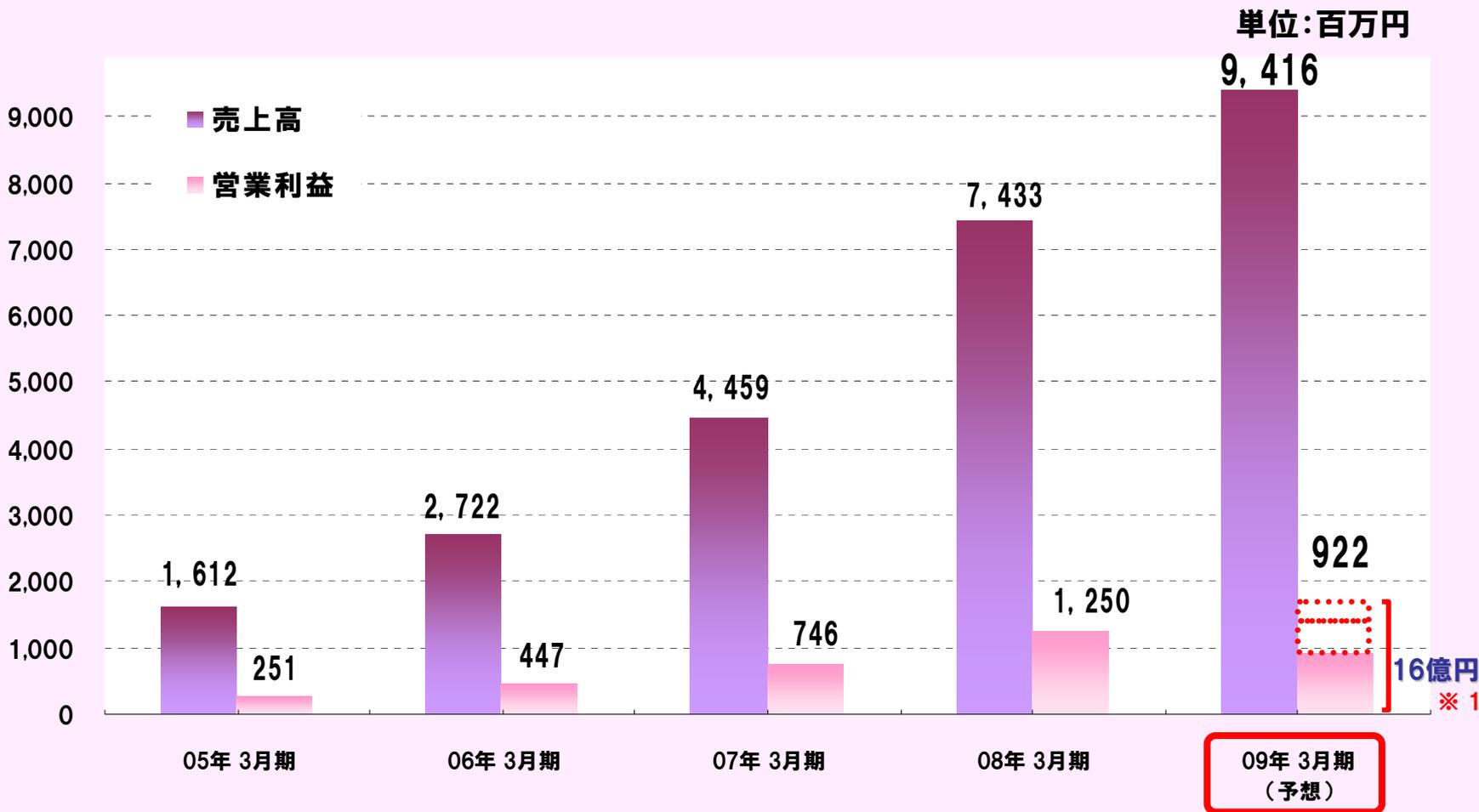
※2 2007年2月に新規設立し、連結子会社化。同年4月度営業開始。

※3 2007年7月に新規設立し、連結子会社化。同年9月に日本総合信用保証より事業譲受を行い営業開始。

※4 2007年4月に株式交換により連結子会社化。

※5 (株)レントーズの売上の一部には、広告代理事業が含まれており、該当分は広告代理事業(08年3月期、09年3月期共に36百万円)に含まれております。

連結売上高及び連結営業利益推移(年度別)



※1 圧倒的NO.1戦略実施の為に超過費用。当社の従来の基本方針である売上高に対する「人件費率30%」、「広告宣伝費率20%」に対し超過した金額。人件費+2.5億円、広告宣伝費+4.3億円。圧倒的NO.1戦略未実施の場合は営業利益16億円の予想。



原点回帰



- ① 「圧倒的NO.1」戦略の実施
「HOME'S賃貸・不動産売買」の飛躍
⇒収益の柱『HOME'S』のブランディング

重点項目 詳細：13-15ページ

- ブランディング＝認知度向上
- 新規顧客開拓ペースの加速
- 新たな『HOME'S』サービスの提供

育成



株式会社ネクスト

- ② 「2010年3月期以降の成長の礎を築く」
事業開始間もないサービスの早期収益化
⇒ネクストビジョン実践の為の土台作り

重点項目 詳細：16ページ

- Lococom (08年3月期営業損失 2.1億円)
- NFS (08年3月期営業損失 2.9億円+減損損失 1.2億円)
- グループシナジー

原点回帰



- ① 「圧倒的NO.1」戦略の実施
「HOME'S賃貸・不動産売買」の飛躍
⇒収益の柱『HOME'S』のブランディング

重点項目 詳細：13-15ページ

- ブランディング＝認知度向上
- 新規顧客開拓ペースの加速
- 新たな『HOME'S』サービスの提供

■ ブランディング:住まい探し=『HOME'S』⇒選ばれるサービスへ

- ・広告宣伝活動の強化
⇒従来の広告宣伝費上限(売上比20%)を4.5%(4.3億円)超過し投下予定。TVCMも含めた『HOME'S』の露出強化。
08年3月期 広告宣伝費(連結) 約14億円(売上比 18.9%) ⇒ 約23億円(売上比 24.5%)

■ 「HOME'S賃貸・不動産売買」新規顧客開拓ペースの加速:年間純増数2,051件へ (08年3月期は同1,028件)

- ・エリア別、顧客形態別の組織体制による営業体制の構築・強化
⇒エリア別 : 東京都・東京以外の首都圏・東日本・西日本の4グループ構成
賃貸流通事業部の営業人員数:08年3月末 45名 ⇒ 09年3月末 79名(08年4月1日現在 67名)
ーグループ総人件費は従来の人件費上限(売上比30%)を2.8%(2.5億円)投下し増員予定。
- ・広告宣伝費の予算枠の拡大(09年3月期のみ)
⇒同サービスの広告宣伝費 08年3月期 約5億円 ⇒ 09年3月期 約14億円

■ 新たな『HOME'S』サービスの提供

- ・住まいの総合ポータルサイト『HOME'S』であるべく、新たなサービスを開発中(近日リリース予定)



4つのグループによる営業活動

- 東京都
- 東日本
- 東京以外の首都圏
- 西日本

(2008年3月末現在)



HOME'S加盟店数
(08年3月末)
8,761店舗

2,051件増加

HOME'S加盟店数
(09年3月末)
10,812店舗

不動産店舗市場規模
(当社推定)
日本全国不動産
店舗約26万店舗



賃貸・不動産売買 不動産広告市場 950億円/年 (当社推定)

内、インターネット市場規模 約350億円/年
(当社推定)

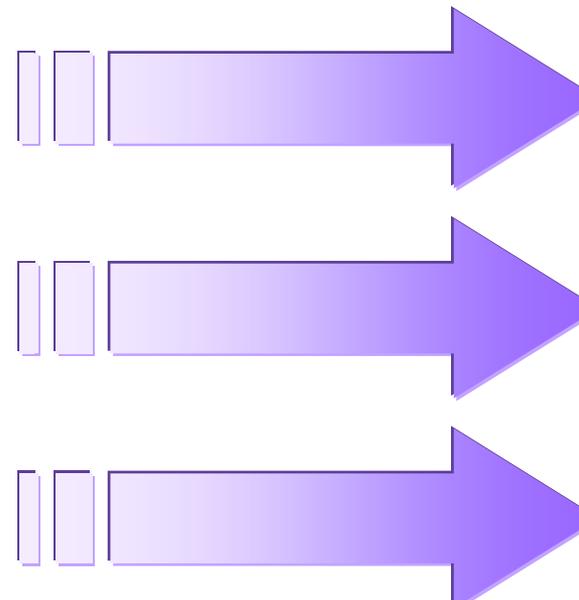
—市場規模が変化しない前提で行くと当社のシェア推移は以下のとおり

2011年3月期 売上114億
【32.6%】

2009年3月期 売上64.7億
【18.5%】

2008年3月期 売上51.9億
【14.9%】

紙媒体⇒WEB化が進む
ことで市場規模は拡大



育成



株式会社ネクスト

②「2010年3月期以降の成長の礎を築く」
事業開始間もないサービスの早期収益化
⇒ネクストビジョン実践の為の土台作り

重点項目 詳細：16ページ

- Lococom (08年3月期営業損失 2.1億円)
- NFS (08年3月期営業損失 2.9億円+減損損失 1.2億円)
- グループシナジー

■ Lococom:地域コミュニティというメディア価値の向上

【問題点】 会員数・ロコミ数が少ない⇒ページビュー数が少ない ⇒ メディア価値が低いいため広告媒体としての魅力薄い

【今期対策】

- ・WEBサイトの全面リニューアル ⇒ 使い勝手の向上、コンテンツの拡充と同時にプロモーションによる会員数の獲得
- ・モバイルサイトの機能強化 ⇒ GPS機能との連動や、新コンテンツ提供など
- ・組織体制の変更 ⇒ 営業グループを独立し増員。メディア価値を営業力で補うことで収益確保へ
⇒08年4月に店舗情報やブログ、さらにはクーポン発行などが無料でおこなえる販売促進ツール「マチコム」のカスタマイズ版をHIS社様の東日本店合計125営業所提供開始。導入事例として、強力な営業ツールへ

■ NFS:事業計画見直しによる、経営管理の徹底

【問題点】 立替金の回収率が当初想定よりも長期化していることと、新商品「PASS」の販売不振

【今期対策】

- ・減損後の修正計画を必達目標とし、再起を図る。⇒減損後の修正計画は「08年3月期決算説明資料27ページに記載」
- ・審査基準の厳格化と債権回収フローの徹底による立替金回収率の改善
- ・中大手管理会社へ営業リソースを集中させ、新商品の拡販と優良顧客による立替金回収率の向上を目指す

■ グループシナジー

- ・Lococomのメディア価値向上 ⇒ 『HOME'S』(住まい探し)×『Lococom』(地域情報)=住まい探しのベストツール
- ・NFS(賃貸保証事業)の社会への浸透 ⇒ 敷金・礼金の低減、住み替えやすさの促進=『HOME'S』利用者の増加

— 参 考 資 料 —

ビジネスモデル（ネクストグループ全体） ……33ページ

地域コミュニティ事業 -Lococom- ……34ページ

連結子会社 -(株)ウィルニック- ……35ページ

連結子会社 -(株)レントーズ- ……36ページ

連結子会社 -(株)ネクストフィナンシャルサービス- ……37-40ページ

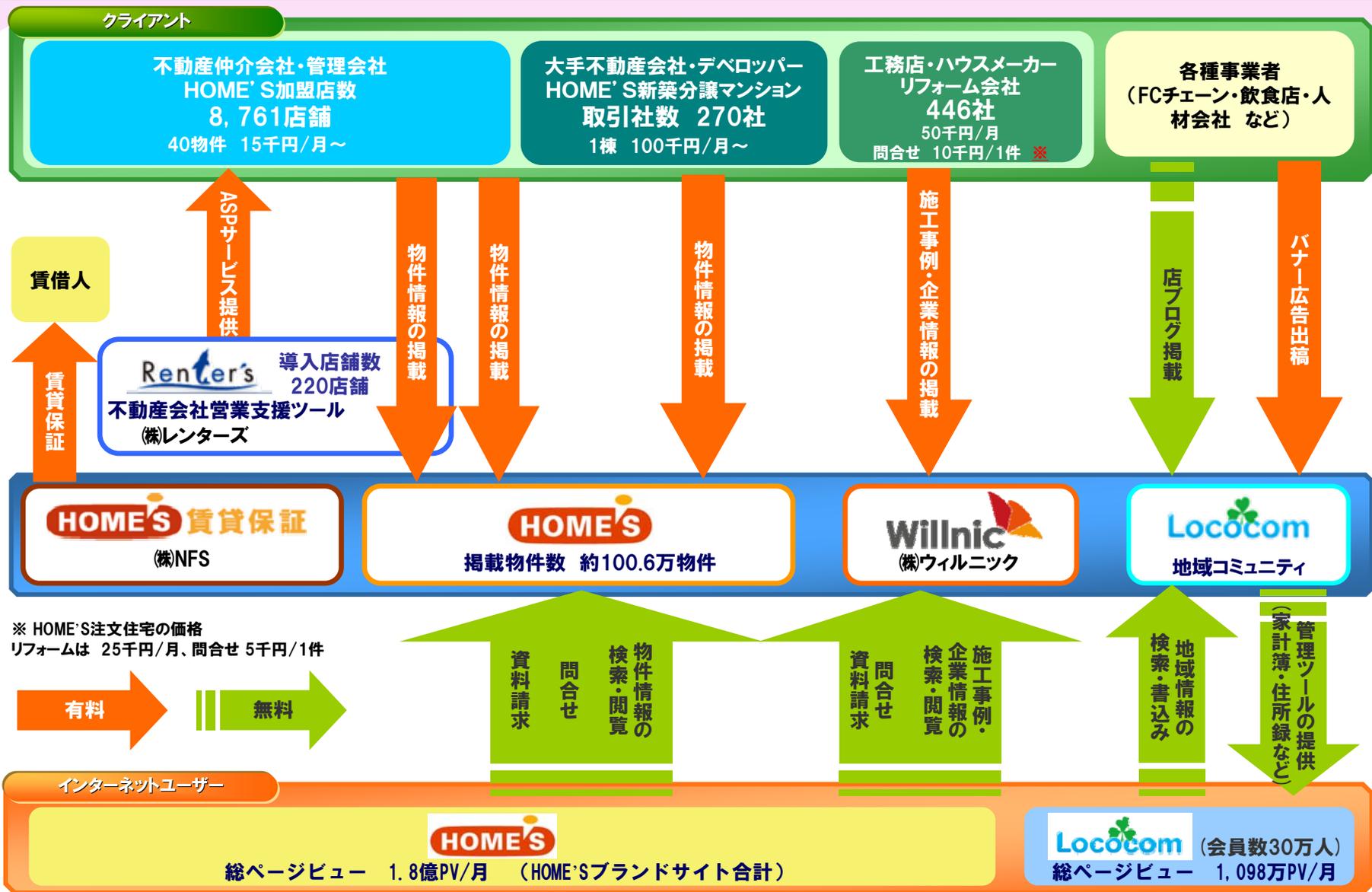
月次開示情報 ……41ページ



株式会社ネクスト



ビジネス概要 ① (ビジネスモデル)



(2008年03月末時点)



Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

ロココムトップページ <<http://www.lococom.jp/>>



①マイページ

さまざまな自己管理ツールや日記、ひとことメッセージなどでのユーザー同士のコミュニケーションが行えます。



「マイページ」のトップページ

②マチコム

各地域のお店や企業の宣伝ページを、無料で提供しております。商品・サービス情報の紹介や、ブログ・クーポンの作成・発行が出来る、販売促進ツールとなっています。



「マチコム」のトップページ



(ロココム)とは

①マイページ、②マチコム、③マイタウンの3つの空間があり、Mixiなどの従来のSNS・blog機能や、各地域のロコミ情報、「家計簿」、「スケジューラー」、「住所録」、「アルバム機能」などの自己管理ツールを実装。PCでも携帯でも利用できます。2006年10月に運営を開始し、現在では会員数約30万人となっています。

③マイタウン

日本の市区町村、海外主要都市の地域にわかれており、それぞれの地域情報やロコミによる情報、Q&Aをユーザーが相互に書き込み、閲覧が出来ます。



「マイタウン」のトップページ (中央区)

東京都中央区の安全度

安全度指数 **2**

指数4:年間1件未満 指数3:年間2件未満
指数2:年間3件未満 指数1:年間3件以上
※居住人口100人当たりの年間犯罪認知件数を安全度指数として表しています

◎ 2008年1月の犯罪認知件数

凶悪犯(強盗、放火など)	1
粗暴犯(暴行、傷害など)	12
窃 犯(空き巣、事務所盗など)	10
盗 犯(自転車盗、自動車盗など)	37
犯 非(すり、ひったくり、万引きなど)	140
合計	200

◎ 地域別の犯罪認知件数を確認する ※犯罪認知件数は、各都道府県警署が公表している速報値です

同ページ下部にある中央区の安全度(東京都のみ)



Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

ウィルニックトップページ

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



(株)ウィルニックとは

2007年4月に、注文住宅・リフォーム情報サービス会社として営業開始。

「HOME'S注文住宅」、「家づくりネット」の注文住宅に特化した2つのサイトや、「HOME'Sリフォーム」、「リフォームネット」のリフォームに特化した2つのサイト、合計4種の情報ポータルサイトを運営。

会社紹介、施工事例、お客様の声やリフォーム相場などを比較・検討しながら、簡単に各注文住宅・リフォーム会社へ資料請求やお問合わせができます。

伊藤忠商事との共同出資にて設立

伊藤忠グループ



伊藤忠商事(株)

家づくりネット
事業



家づくりネット

伊藤忠
エレクトロニクス(株)

リフォームネット
事業



リフォームの最新事例と価格がわかる
Reform-net

出資
(68百万円)

事業譲渡

事業譲渡
資産売却



注文住宅
リフォーム
情報サービス会社

出資比率
伊藤忠: NEXT
34:66

(2007年2月設立)

出資
(132百万円)

事業譲渡
資産売却

ネクスト(当社)



株式会社ネクスト

ハウジング・
リフォーム
ポータル事業

HOME'S 注文住宅

HOME'S リフォーム

①「HOME'S注文住宅」完成事例



②「HOME'Sリフォーム」リフォーム相場



③「家づくりネット」トップページ





Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

レンターズトップページ

<<http://www.ra1.co.jp/>>



レンターズネットの各種機能

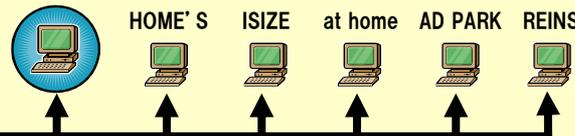


物件情報登録
データ閲覧・検索
分析・管理



①ポータル出稿コンバート機能

不動産会社自社ページ



不動産会社は、2~3つのポータルサイトへ物件情報を出稿していると言われており、レンターズネットに物件データを登録していれば、それぞれのポータルへ一括で掲載できる為、複数回物件を登録する手間が省けます。

②仲介会社管理・一括FAX送信機能

管理会社の取引
仲介会社各社



不動産仲介会社の個別業務実績をシステムで自動集計し、管理できるので、より実績の高い仲介会社を選んで物件仲介を依頼することができます。物件が空室と同時に、図面が仲介会社へパソコン上から自動送信されます。

③反響データ管理・顧客管理機能



問い合わせ

返信



各ポータルサイトへの問い合わせデータを一元管理。履歴検索や、自動返信機能などもあり、ユーザーへの即時対応で顧客満足度を向上させられます。



(株)レンターズとは

2007年4月に株式交換を行い、完全子会社化。不動産会社向け営業支援システムASPサービス「レンターズネット」を提供し、不動産会社の業務の効率化に役立ちます。

- 「レンターズネット」の主な機能は下記のとおりです。
- ① 物件データ管理・ポータル出稿コンバート機能
 - ② 仲介会社情報管理・一括FAX送信機能
 - ③ 反響データ管理、顧客データ管理、マネジメント業務管理機能

(株)ネクスト フィナンシャルサービス

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

ネクストフィナンシャル サービストップページ

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



(株)ネクストフィナンシャル サービスとは

2007年9月に、業界大手の日本総合信用保証(株)から家賃保証事業を譲受け、「HOME'S賃貸保証」のブランドにて、家賃保証事業を開始。
賃貸契約を行う際に、同社が保証人となることで、保証人を頼めない方にも、自分が住みたい賃貸物件の契約を行うことができます。
オーナーや、不動産管理会社も家賃不払いの心配なく、安心して貸し出すことができます。

「HOME'S賃貸保証」を提供

問題点

賃借人

- 連帯保証人がいないと部屋が借りられない
- 初期費用が高い(敷金・礼金)

賃貸人(オーナー)

- 毎月の家賃収入が不安定である
- 賃料に関するトラブルが起こる
- 入居者に対し安心感を抱けない

賃貸人(管理会社)

- 督促業務に時間と手間を取られてしまう
- 賃料の入金が不安定である

M&A 事業参入のメリット

- 日本最大級の加盟店数を誇るHOME'S会員というインフラとの親和性
- 審査・回収ノウハウの獲得
- 経営理念である「安心」と「喜び」を提供するため

賃貸保証 の 導入

NFSが解決

HOME'S 賃貸保証

住みたい物件に住める喜び

- 賃貸保証を利用することで、連帯保証人不要に
- 敷金=家賃滞納時の担保
賃貸保証によって敷金を軽減させたい
⇒スイッチングコストの低下

安心して賃貸経営ができる喜び

- 家賃滞納時はNFSが立替払い
- 審査もNFSが行うので手間いらず

業務軽減により他業務へ注力できる

- 立替払いにより、督促・入金管理業務必要なし



(株)ネクスト フィナンシャルサービス

Lococom

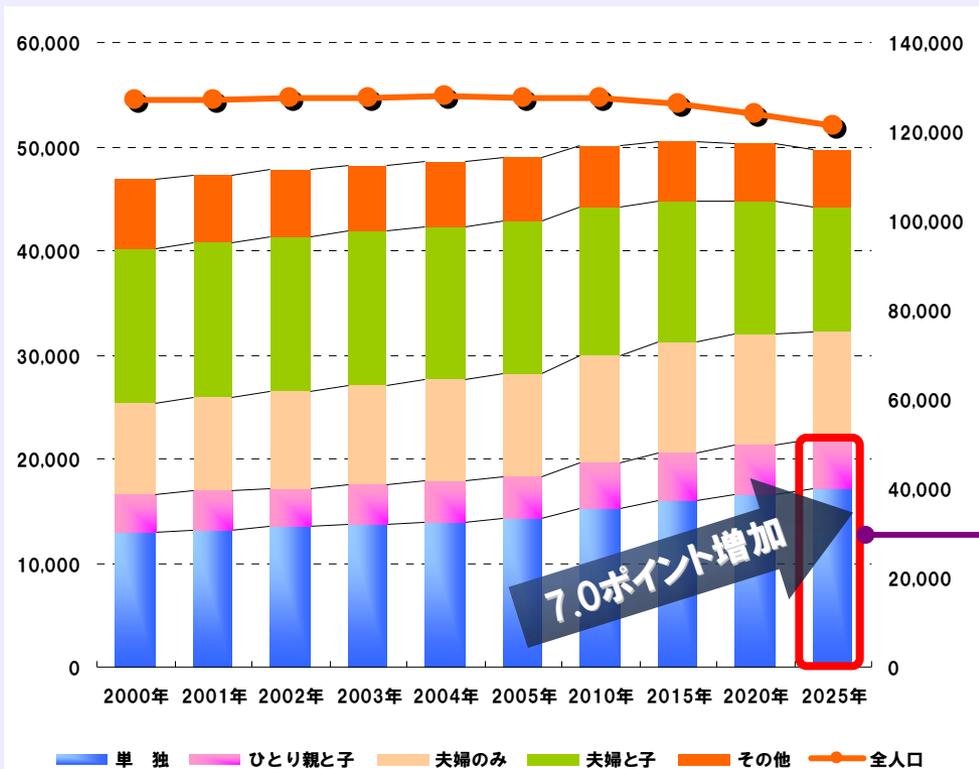
(株)ウィルニック

(株)レンターズ

賃貸市場マーケットの規模と予測

単位:千世帯

単位:千人



賃貸需要は増加の一途

現在、賃貸保証を利用している世帯数は【約60万世帯】と言われており、まだまだ利用者数は少ない。

また、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、「賃貸保証」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。

現在の賃貸決済の

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・賃貸保証
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」)

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクスト
フィナンシャルサービス

中期計画の見直し⇒目指す世界観に変化なし

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賃貸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会員へ賃貸保証・カード決済サービスを提供することにより、他社との差別化・物件競争力の向上を目指す。
- 日本総合信用保証(株)の顧客と8千件を超える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。

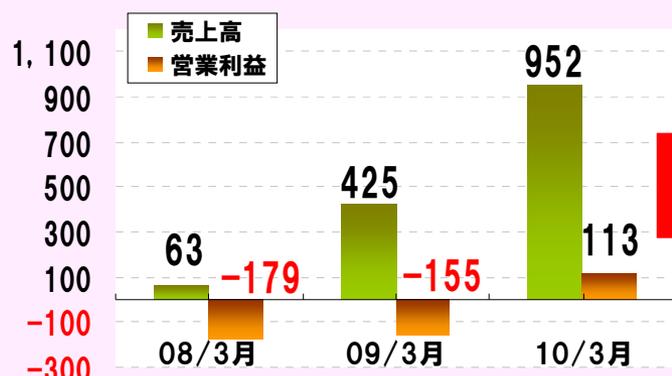
住み替え易い
世の中・環境を創る

- 賃貸保証・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。

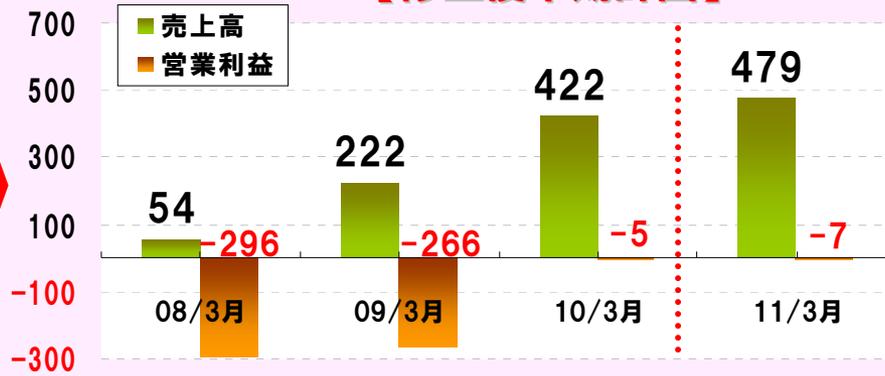
単位:百万円

【当初中期計画】

【修正後中期計画】



計画
見直し



※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した。

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクスト
フィナンシャルサービス

住み替え易い世の中・環境を創る

ネクスト
フィナンシャル
サービス

- ・情報・商品の非対称性解消
- ・利便性・安心感・価値ある商品価格
- ・手持ちカード決済によるポイント還元メリット

- ・インフラ・リスクヘッジ策の提供
- ・手続き簡素化・収益の重層化・イメージアップ
- ・他社との差別化による物件競争力の向上

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

賃借人

- ・保証人不要物件の増加
- ・敷金不要物件の増加
- ⇒スイッチングコストの低下による住み替え易さの提供

賃借人
(オーナー)
管理会社



a) 「HOME'S 賃貸・不動産売買」の業績推移

「HOME'S 賃貸・不動産売買」加盟店数 (単位: 1店舗)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007年3月期	7,849	7,963	8,028	8,078	8,091	7,974	7,126	7,234	7,384	7,418	7,579	7,733
2008年3月期	7,786	7,824	7,759	7,957	8,055	8,120	8,112	8,234	8,409	8,529	8,659	8,761
2009年3月期	8,690	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

「HOME'S 賃貸・不動産売買」掲載物件数 (単位: 千件)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007年3月期	1,701	1,708	1,686	1,515	1,577	1,297	1,031	942	946	1,017	1,038	1,006
2008年3月期	1,040	997	935	962	957	972	969	980	1,007	1,050	1,058	1,006
2009年3月期	1,001	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

「HOME'S 賃貸・不動産売買」総ページビュー数 (単位: 千ページビュー)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007年3月期	73,992	84,703	75,966	72,317	73,608	82,904	95,355	92,048	86,198	104,107	100,790	104,362
2008年3月期	97,728	95,011	91,011	91,961	91,295	94,841	98,945	111,970	119,168	165,507	151,349	154,071
2009年3月期	89,533	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

※ 2008年4月のページビューは、従来の集計方法の場合は【138,934千】ページビューとなります。

「HOME'S 賃貸・不動産売買」売上高 (単位: 千円)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007年3月期	183,494	185,936	184,777	195,743	203,886	207,583	310,340	311,778	323,326	330,347	346,917	355,956
2008年3月期	357,312	358,801	403,967	413,006	417,597	420,292	424,146	426,624	436,746	464,242	480,545	487,205
2009年3月期	455,783	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

「HOME'S 賃貸・不動産売買」加盟店当り売上高 (単位: 円)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007年3月期	23,378	23,349	23,016	24,231	25,199	26,032	43,550	43,098	43,787	44,533	45,773	46,030
2008年3月期	45,891	45,859	52,064	51,904	51,843	51,760	52,286	51,812	51,937	54,431	55,496	55,610
2009年3月期	52,449	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

※ 今期(2009年3月期)より、ページビューの集計方法を変更しております。前期との比較ができないため、前期の数字は灰色の網掛けにて表示しております。その結果、ページビューは大幅に減少したように見えますが、当社グループサイトにおける月間の閲覧者数は前月と比較して増加しております。

b) 「HOME'S 新築分譲マンション」の業績推移

「HOME'S 新築分譲マンション」掲載物件数 (単位: 件)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007年3月期	2,445	1,813	1,926	2,041	2,218	2,211	2,275	2,351	2,409	2,398	2,401	2,491
2008年3月期	2,579	2,436	2,560	2,472	2,474	2,443	2,431	2,359	2,428	2,276	2,319	2,256
2009年3月期	2,253	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

「HOME'S 新築分譲マンション」総ページビュー数 (単位: 千ページビュー)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007年3月期	5,473	5,157	4,633	4,556	4,562	4,837	5,054	4,941	6,238	6,624	7,341	8,171
2008年3月期	8,430	10,981	8,784	9,154	9,339	11,023	9,449	10,176	11,460	15,350	14,093	14,212
2009年3月期	5,599	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

※ 2008年4月のページビューは、従来の集計方法の場合は【15,520千】ページビューとなります。

「HOME'S 新築分譲マンション」売上高 (単位: 千円)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007年3月期	55,269	60,840	60,637	54,717	55,501	76,362	65,183	70,653	70,908	69,747	75,152	83,503
2008年3月期	76,317	94,342	86,326	85,861	85,226	98,668	81,608	87,359	80,836	80,377	89,142	103,177
2009年3月期	82,621	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—



メインサービスである「HOME'S 賃貸・不動産売買」および「HOME'S 新築分譲マンション」月次業績推移を、TDnet(東京証券取引上の適時開示情報サービス)と下記の当社WEBサイトへ、毎月20日(土日祝日の場合は翌営業日)にお知らせしております。

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

次回の発表は・・・**6月20日(金)**

2008年5月 までの数値を発表します。

