

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4月～2008年6月)



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夏 Version

会社概要	・・・2ページ
ネクストグループ沿革	・・・3ページ
ビジネス概要	・・・4-12ページ
不動産ポータル事業「HOME'S」概要	・・・13-14ページ
ネクストグループ中期ビジョン（～2011年3月期）	・・・15-21ページ
2009年3月期 業績予想と戦略	・・・22-29ページ
2009年3月期 業績予想との対比(1Q決算)	・・・30-35ページ
ネクストのバリューチェーン	・・・36ページ
今後の事業戦略	・・・37-38ページ
経営理念	・・・39ページ
参考資料	・・・40-46ページ
ビジネスモデル(ネクストグループ全体)	・・・41ページ
Lococom・グループ会社サービスの紹介	・・・42～45ページ
月次開示情報	・・・46ページ



株式会社ネクスト

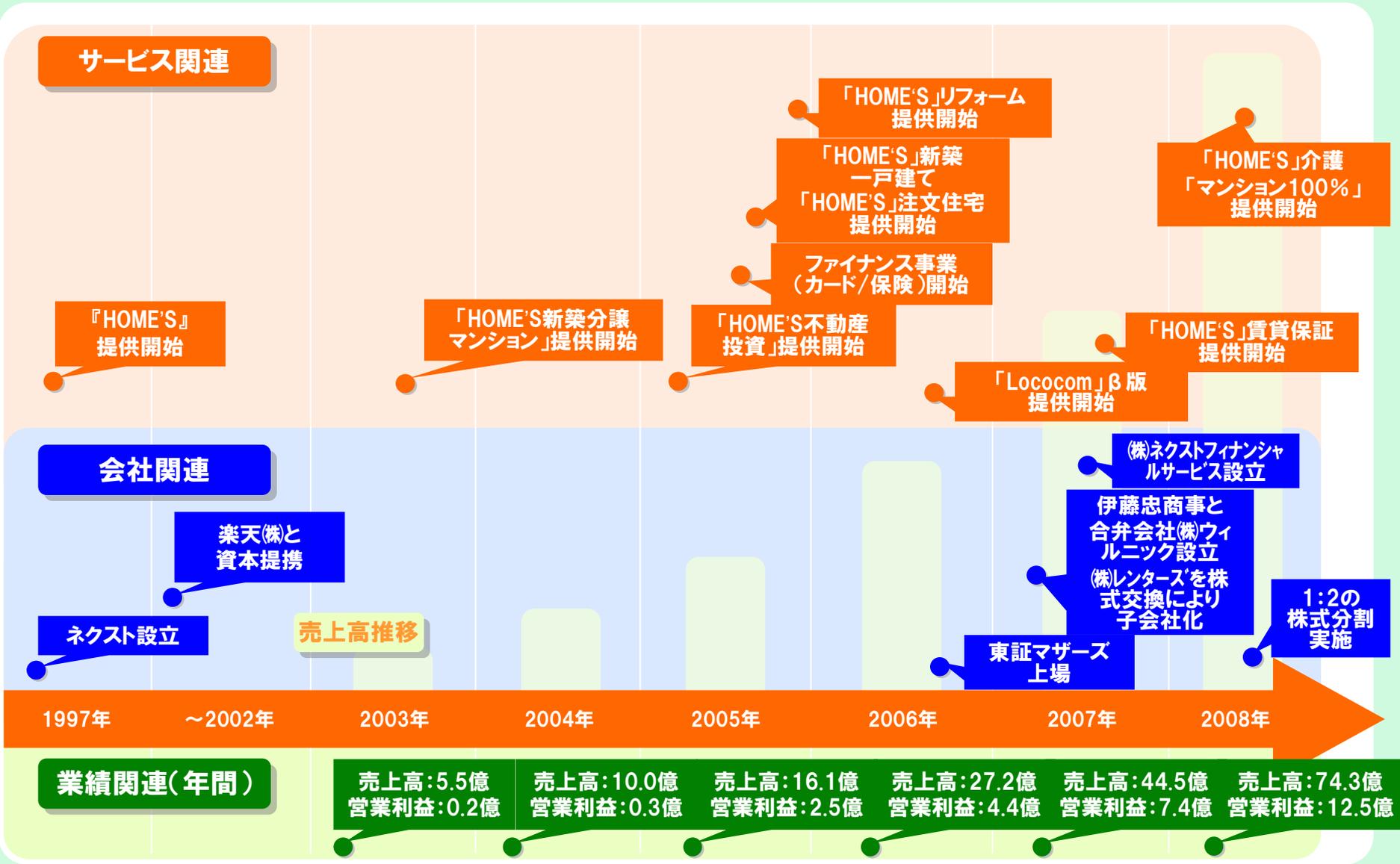


●	会社名	株式会社 ネクスト (東証マザーズ:2120)
●	代表者	代表取締役社長 井上 高志
●	会社設立	1997年3月12日 (3月決算)
●	資本金	1,982百万円 発行済株式総数 185,188株 (注)
●	従業員数(連結)	453名(内、派遣・アルバイト61名) 前年度末比+19名
●	事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産ポータル事業 (売上の90%以上を占める主力事業) ● 地域コミュニティ事業 ● 賃貸保証事業 ● その他事業 (当期より、広告代理事業をその他事業に含めています)
●	大株主	ネクスト役員、楽天(株) 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)

(注) 2008年4月1日付で1:2の株式分割を行っております。

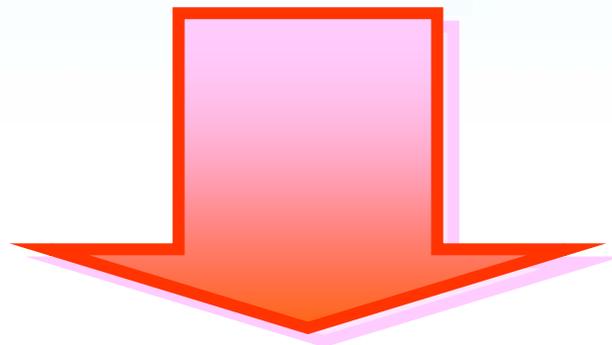


※2008年06月末現在



結局

ネクストは「**なに**」をしている会社？



日本最大級の住宅・不動産情報サイト
『**HOME'S**』の運営を行っています



『**日本最大級**』とは… 加盟店数、物件数、利用者数、サイトの使い勝手の総合力
(出稿企業数)

利用者数で

順位	サイト名	運営会社	月間利用者数
1	HOME'S	ネクスト(当社)	129万人
2	ヤフー!不動産	ヤフー	111万人
3	住宅情報ナビ	リクルート	86万人
4	at home web	アットホーム	53万人
5	CHINTAI	CHINTAI	39万人
6	ホームアドパーク	アドパークコミュニケーションズ	37万人
7	iei!	インターファーム	37万人
8	楽天不動産	楽天(当社が情報提供)	34万人
9	家づくりネット	ウィルニック(当社子会社)	30万人
10	HomePLAZA	ホームアドバイザー	29万人

※ 枠内はすべてネクストグループが情報提供しております。

出典:日本経済新聞(2008.3.3版)より抜粋

情報量で

サイト名	運営会社	出稿企業数	掲載物件数
HOME'S (賃貸・不動産売買)	ネクスト(当社)	8,761	約100万件
フォレント.jp	リクルート	約6,000	約38万件
at home web	アットホーム	非公開	約85万件
ホームアドパーク	アドパークコミュニケーションズ	約4,000	約85万件

出典:全国賃貸住宅新聞(2008.5.26版)より抜粋

日本最大級!

サイトの質も日本最大級!



賃貸不動産情報 [2007年11月]

総合得点

2007年11月 賃貸不動産情報サイトランキングの総合得点以下のとおりです。このランキングは、2007年11月12日時点とびて評価をしています。カテゴリ別ランキングについては、[クリック](#)してください。

第1位



会社名	得点	解説	Webサイト
1. HOME'S賃貸	8.88	解説	Webサイト
2. CHINTAI	8.70	解説	Webサイト
3. フォレント	8.46	解説	Webサイト
4. アパマンショップ	8.27	解説	Webサイト
5. goo住宅・不動産	7.98	解説	Webサイト
6. at home web	7.93	解説	Webサイト
7. ホームメイト	7.69	解説	Webサイト
8. Yahoo! 不動産	7.66	解説	Webサイト

カテゴリ別ランキング

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

中古不動産情報 [2008年7月]

総合得点

2008年7月 中古不動産情報サイトランキングの総合ランキングとなりました。このランキングは、2008年7月25日時点での評価をしています。カテゴリ別ランキングについては右側の~~クリック~~してください。

第1位



会社名	得点	解説	Webサイト
1. HOME'S不動産売買	8.55	解説	Webサイト
2. 住宅情報ナビ	8.19	解説	Webサイト
3. at home web	8.05	解説	Webサイト
4. 三井のリハウス	7.51	解説	Webサイト
5. ホームアドバイザー	7.46	解説	Webサイト
6. ノムコム	7.39	解説	Webサイト
7. goo住宅・不動産	7.28	解説	Webサイト
8. 21style	7.26	解説	Webサイト

カテゴリ別ランキング

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

モバイル賃貸不動産情報サイトランキング [2007年10月]

総合得点

2007年10月 モバイル賃貸不動産情報サイトランキングの順位は、以下のとおりです。このランキングは、2007年10月サービスにもとびて評価をしています。カテゴリ別ランキングについては、[各項目をクリック](#)してください。

第1位



会社名	得点	解説	Webサイト
1. ケータイHOME'S	8.28	解説	Webサイト
2. CHINTAIモバイル	7.50	解説	Webサイト
3. 部屋探しアットホーム	7.28	解説	Webサイト
4. フォレント	7.20	解説	Webサイト
5. ホームメイト	6.90	解説	Webサイト
6. アパマンショップ	6.87	解説	Webサイト
7. いい部屋ネット	6.70	解説	Webサイト
8. レオパレス21	6.58	解説	Webサイト

カテゴリ別ランキング

- > 総合得点
- > サイトの使いやすさ
- > 情報量とコンテンツ
- > サイトの信頼・安心感
- > 便利な機能・サービス

新築マンション情報 [2008年7月]

総合得点

2008年7月 新築マンション情報サイトランキングの総合得点による順位以下の結果となりました。このランキングは、2008年7月25日時点での評価を基準に評価をしています。カテゴリ別ランキングについては右側の~~クリック~~してください。

第2位

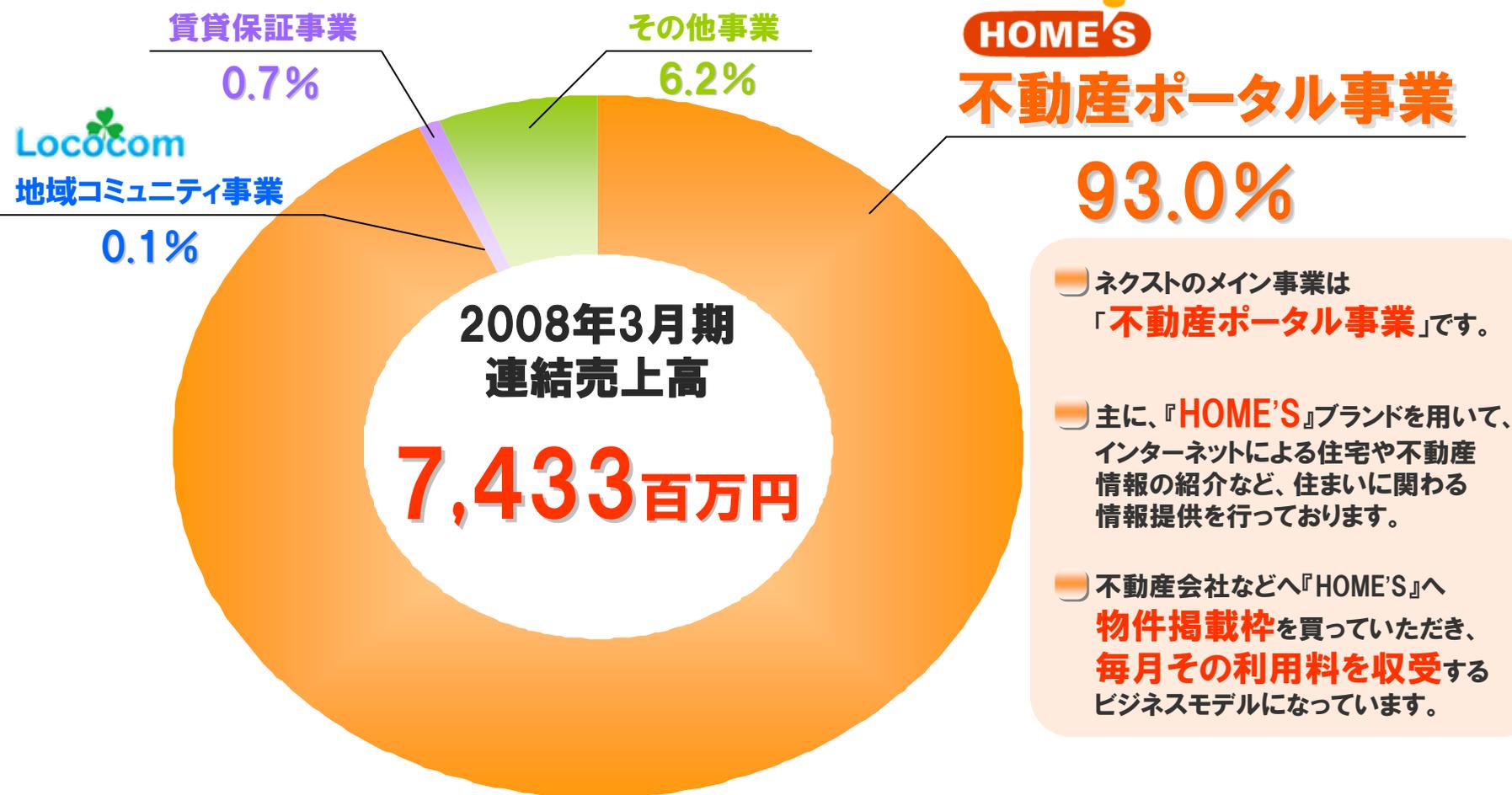


会社名	得点	解説	Webサイト
1. 住宅情報ナビ	8.56	解説	Webサイト
2. HOME'S新築分譲マンション	7.79	解説	Webサイト
3. Yahoo!不動産	7.39	解説	Webサイト
4. マンションDB	7.25	解説	Webサイト
5. HomePLAZA	7.03	解説	Webサイト
6. goo住宅・不動産	6.84	解説	Webサイト
7. MSN不動産	6.42	解説	Webサイト
8. 新築マンションat home	6.39	解説	Webサイト

カテゴリ別ランキング

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

ネクストグループの売上高構成



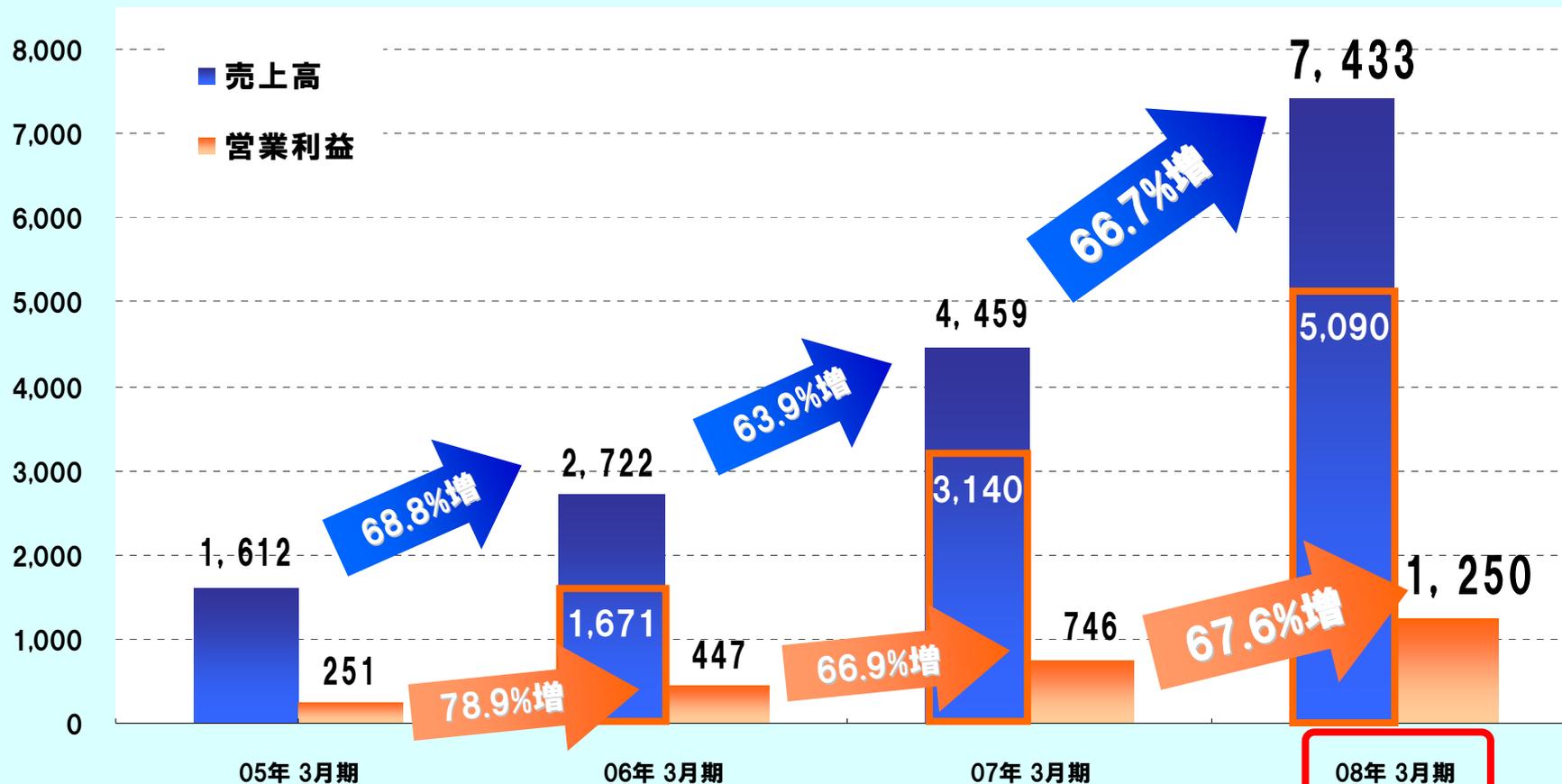
HOME'S 不動産ポータル事業

93.0%

- ネクストのメイン事業は「**不動産ポータル事業**」です。
- 主に、『HOME'S』ブランドを用いて、インターネットによる住宅や不動産情報の紹介など、住まいに関わる情報提供を行っております。
- 不動産会社などへ『HOME'S』へ**物件掲載枠**を買っていただき、**毎月その利用料を収受**するビジネスモデルになっています。

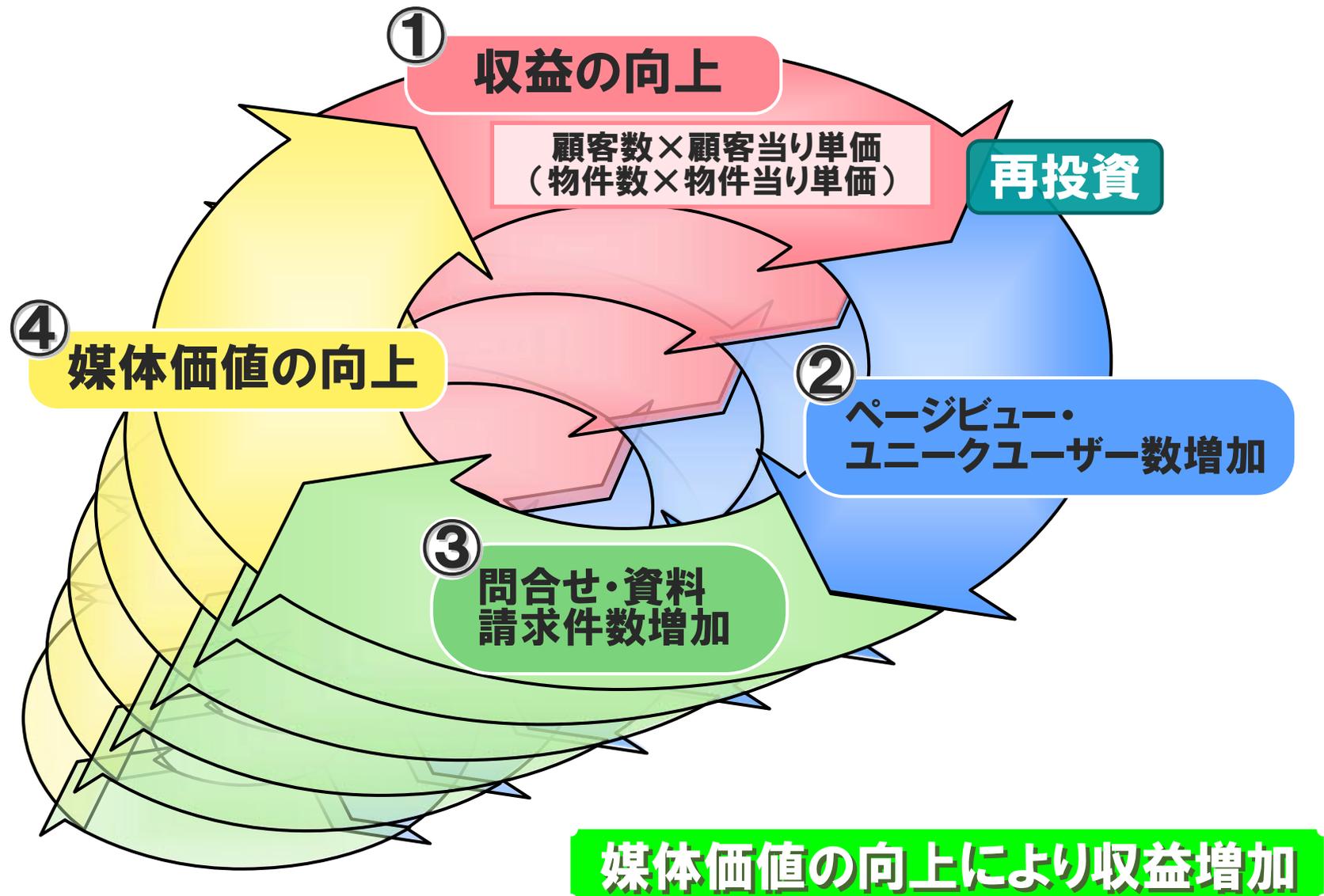
連結売上高及び連結営業利益推移(年度別)

単位:百万円



枠内は、メインサービスのHOME'S賃貸・不動産売買の売上高





⑤ WEBの大手ポータル
携帯3キャリア等
約30の提携サイト

① ブランディング強化
(TVCM、車両広告
ネーミングライツ等)

2007/7~2008/6
年間20.0億の総ページビュー達成
(対前年同期比+6.7億ページビュー)

※ 旧集計方法のグループ運営サイトの合計値

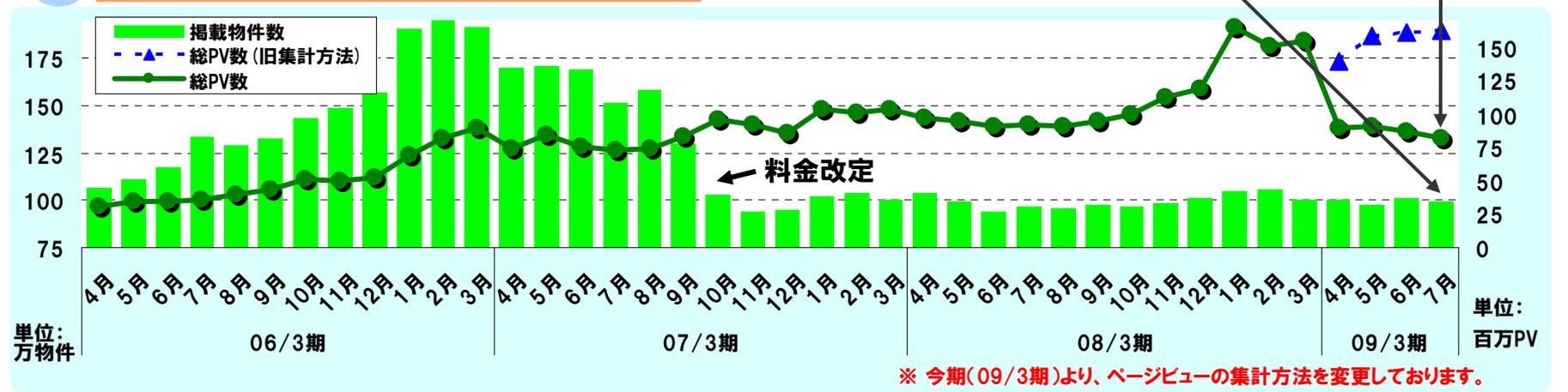
② リスティング広告

④ アフィリエイト

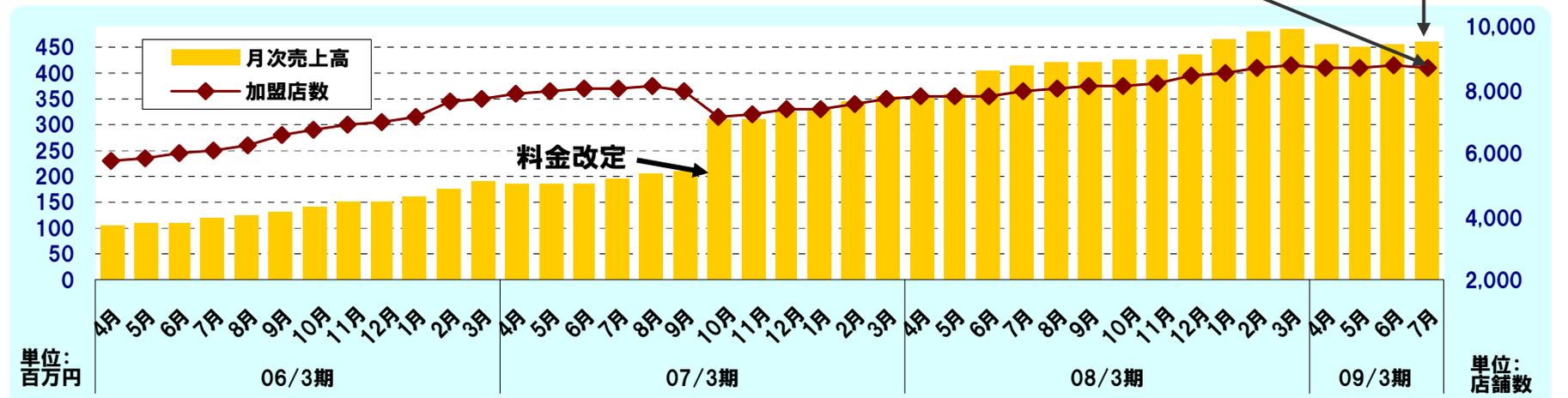
③ 検索エンジン対策

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

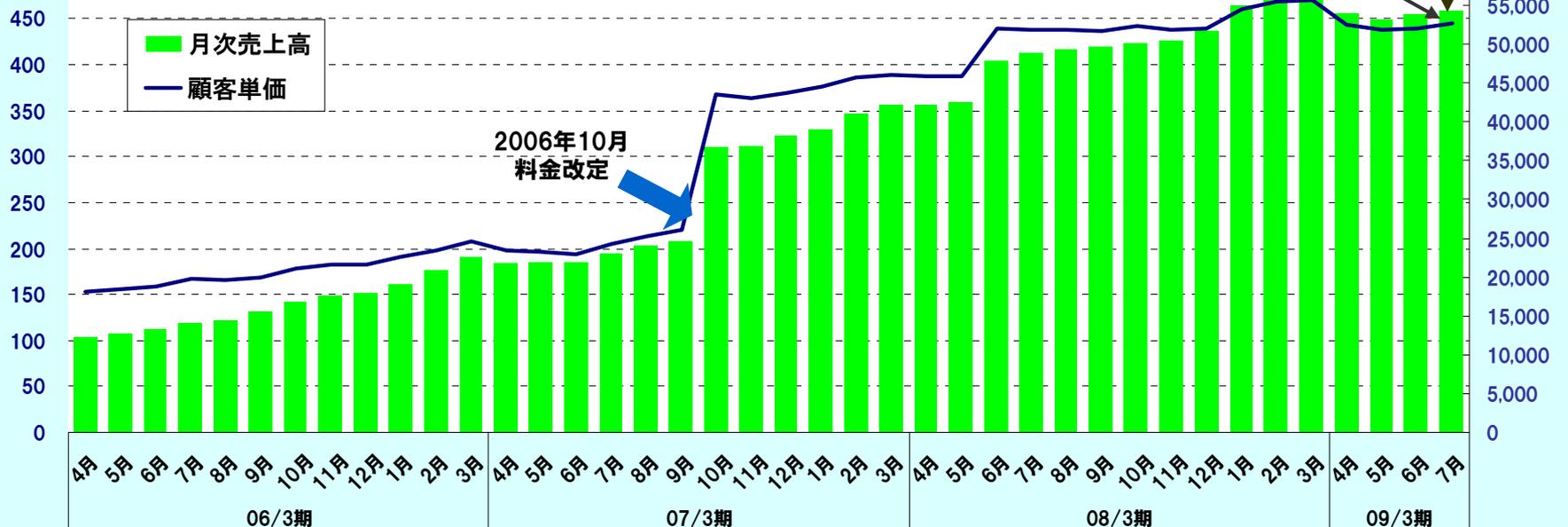


月次売上高・加盟店数



月次売上高・顧客単価

単位:百万円



2006年9月 料金改定前

料金改定
基本料金据置
掲載可能件数変更

2006年10月 料金改定後

2008年6月 現在

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

単価
+67.3%

【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
+20.4%

【平均単価】 @51,984円
(内、オプション比率 15.0%)
【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。

「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

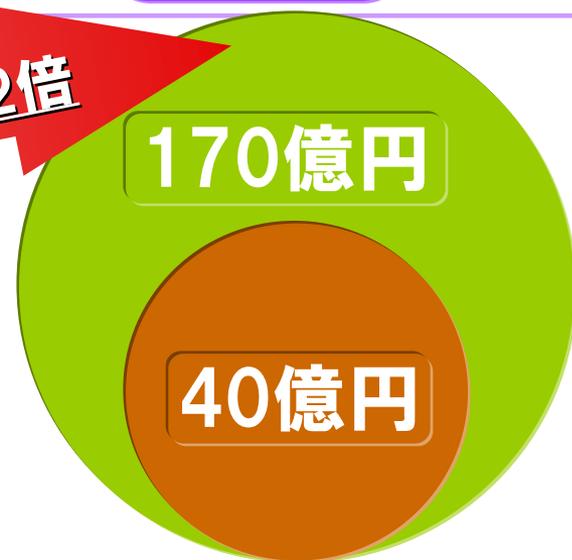
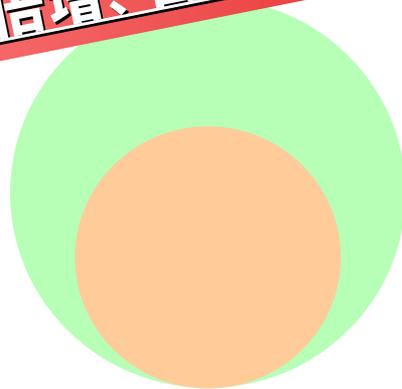
2011年3月期

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



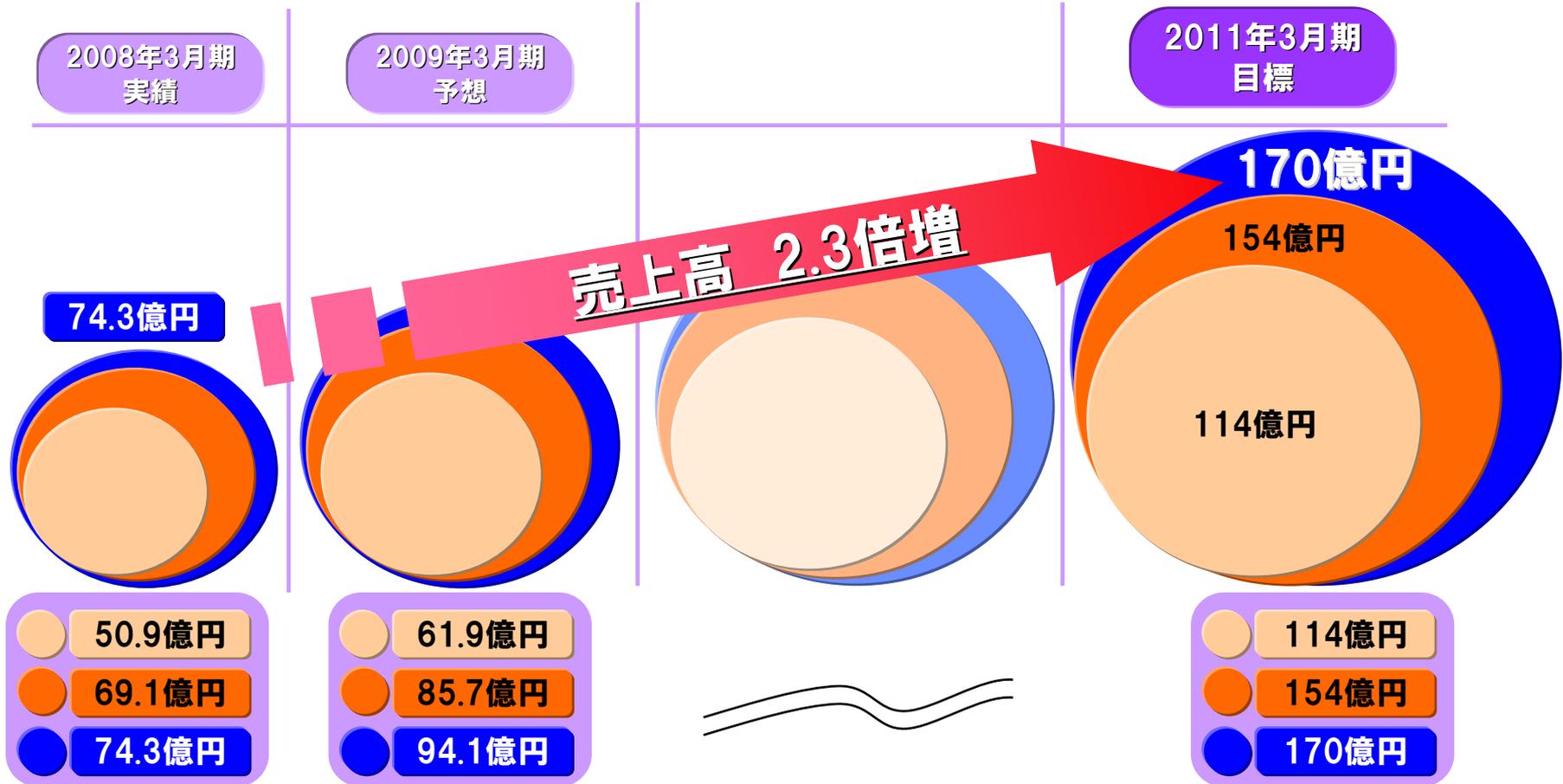
売上高 2.3倍増、営業利益 3.2倍

【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

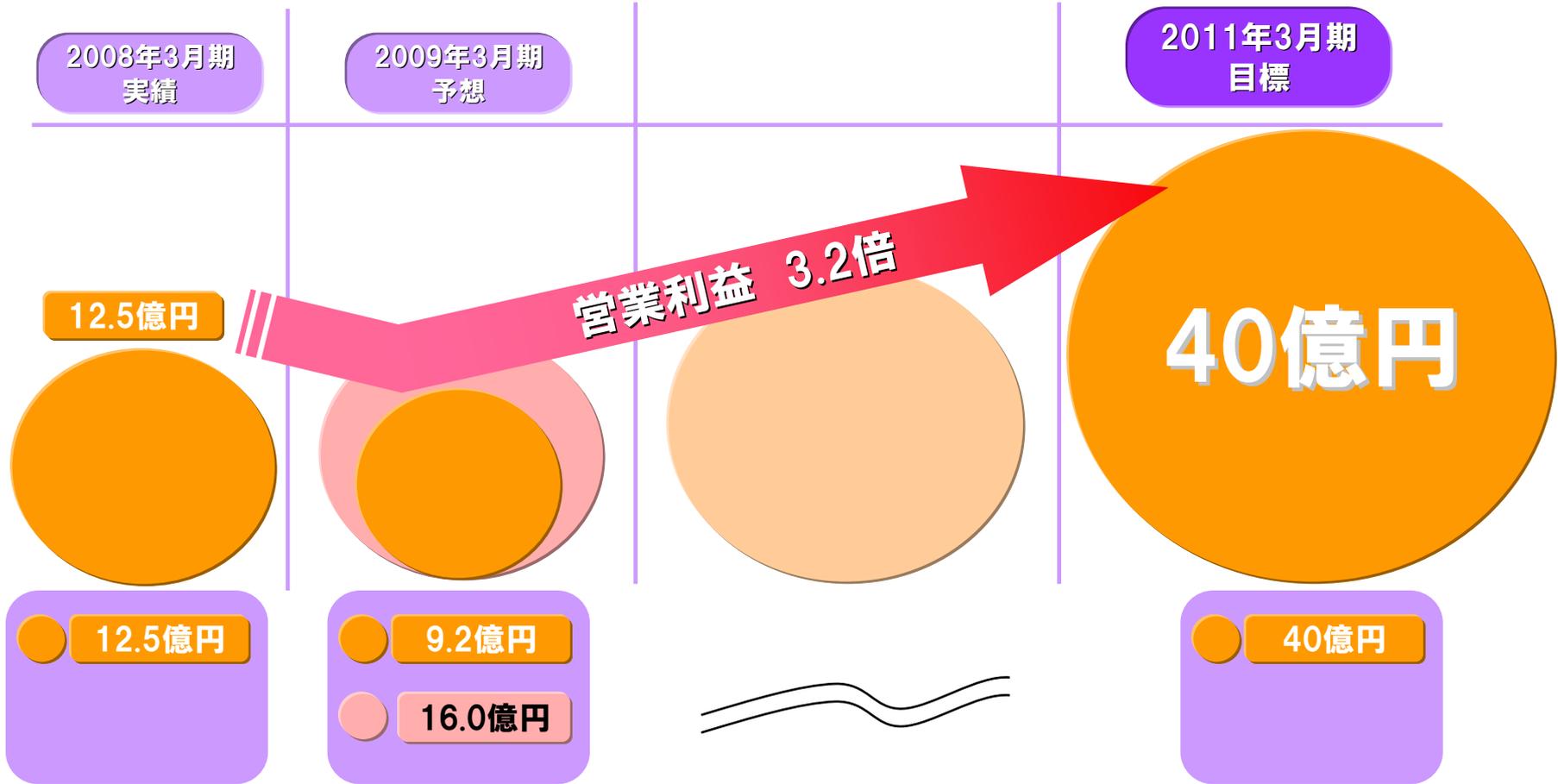
これまで通りの投資配分であれば16億円の営業利益

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

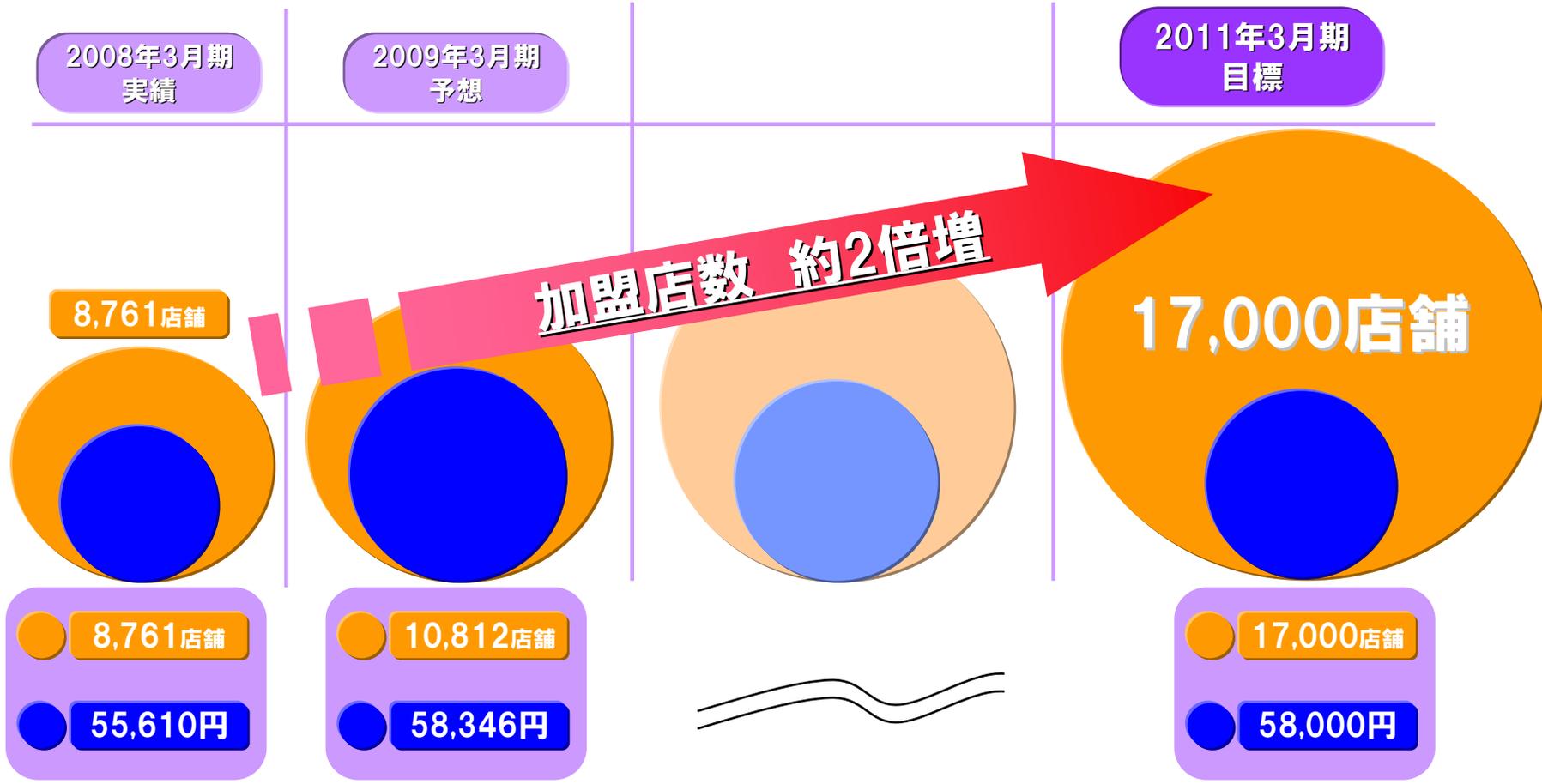


図の説明

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

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

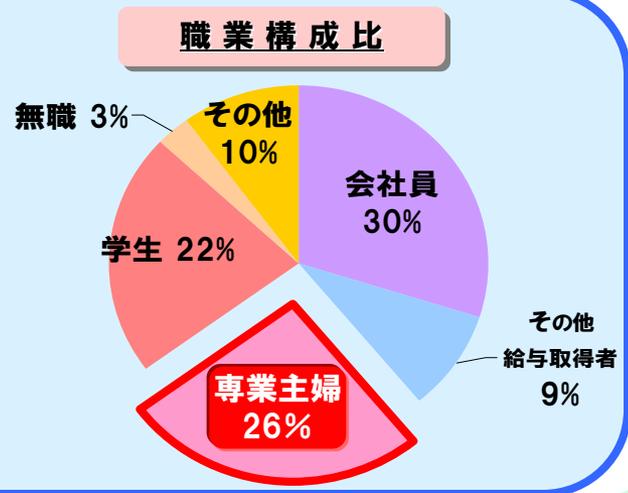
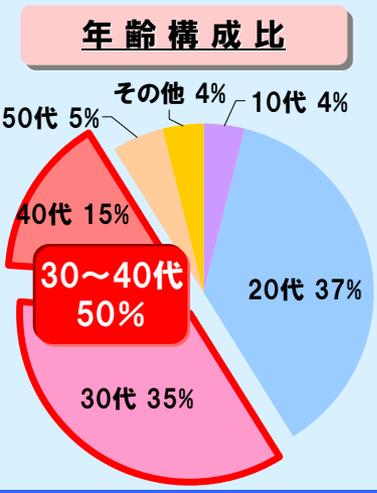
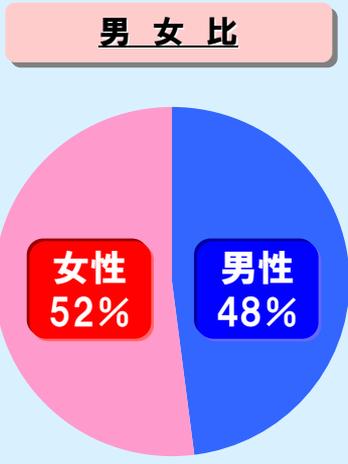
2011年3月末
会員数目標 250万人

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



「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。



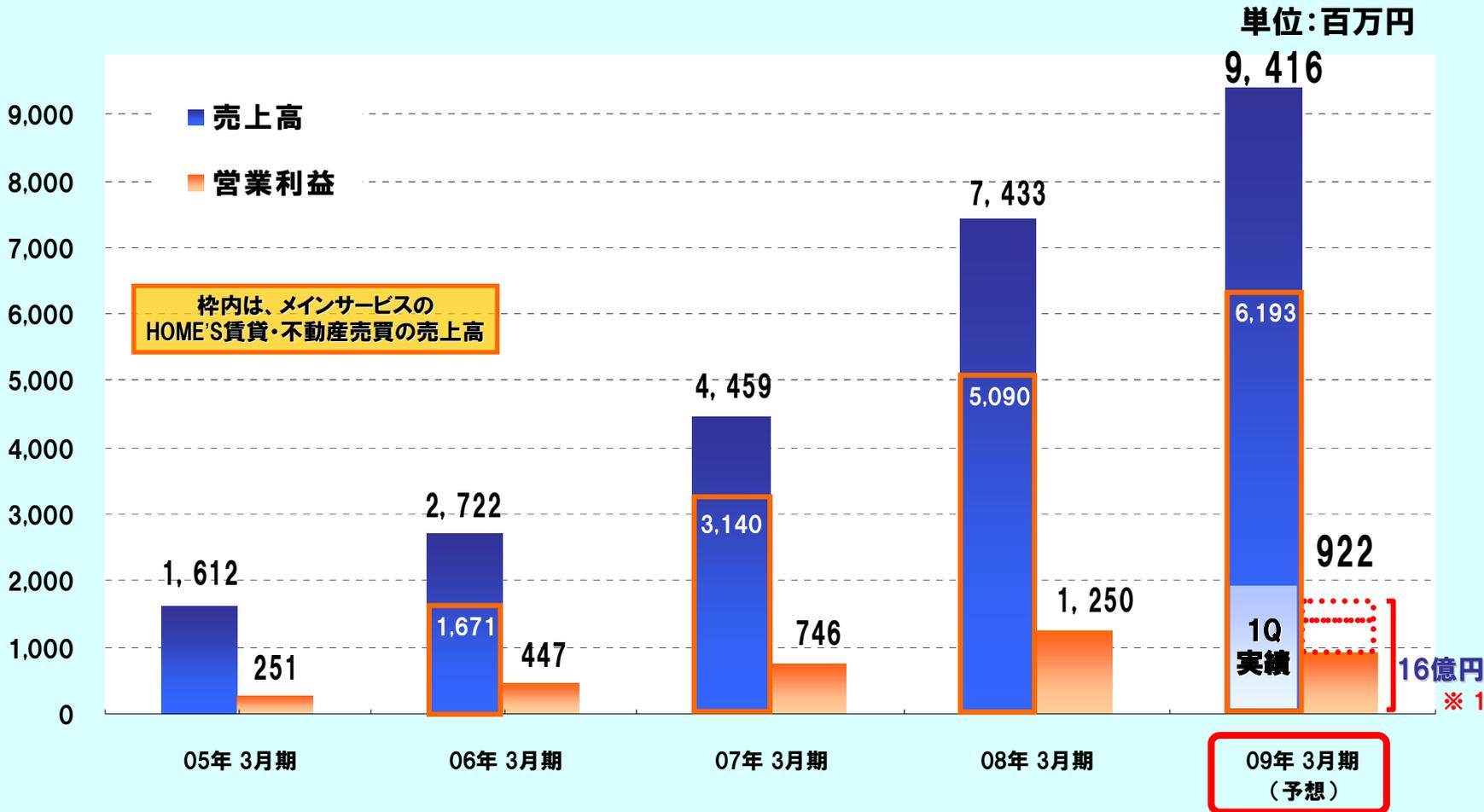
2011年 3月期
ネクストグループ中期ビジョン
達成の為の

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

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：25-28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：29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：25-28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)

実施状況に関しては33ページ

4つのグループによる営業活動



(2008年3月末現在)



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)

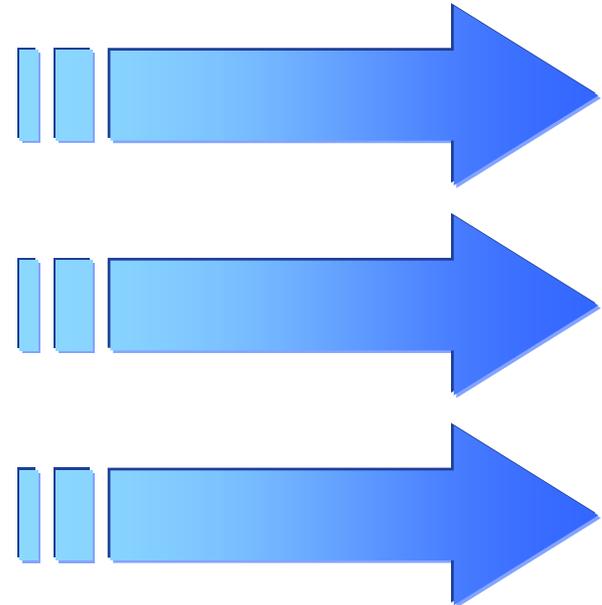
—市場規模が変化しない前提で行くと当社のシェア推移は以下のとおり

2011年3月期 売上114億
【32.6%】

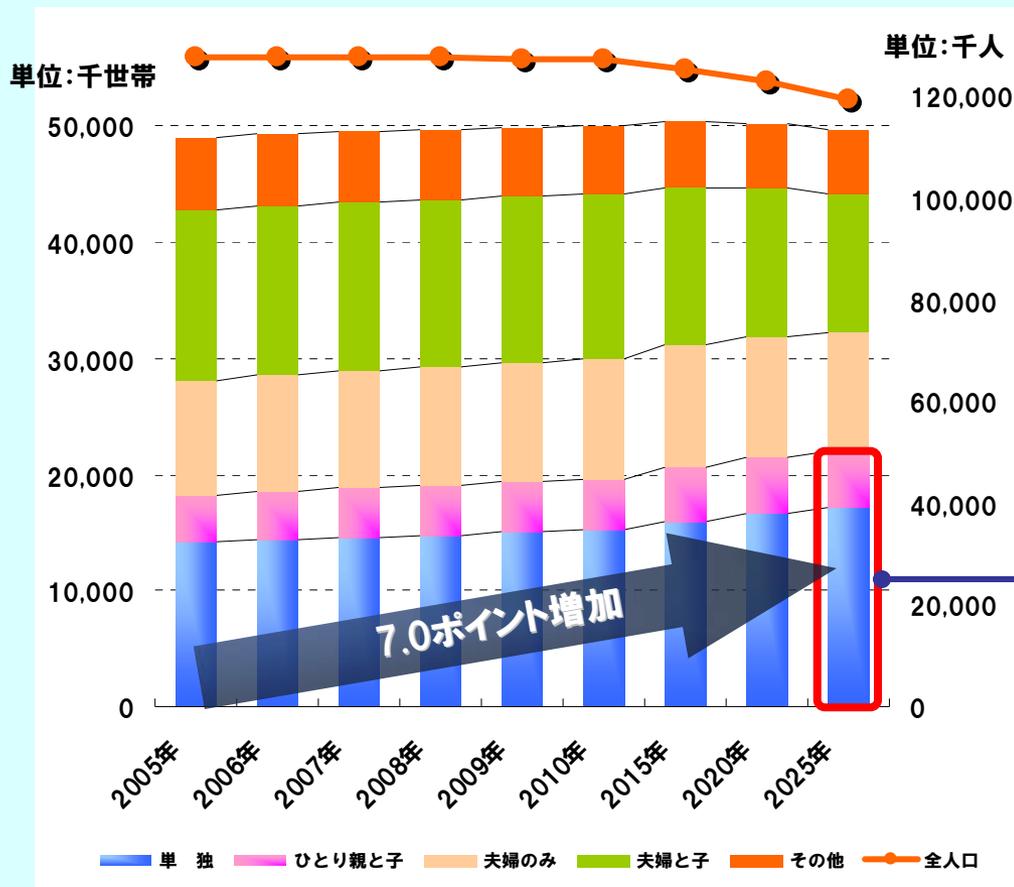
2009年3月期 売上64.7億
【18.5%】

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



賃貸市場マーケットの規模と予測



(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2008年版」)

賃貸需要は増加の一途

当社の売上高の多くを占める「賃貸」市場において、ユーザーのターゲットとなる「賃貸物件」に住むことの多い「単身者」、「母子・父子家庭」世帯は人口の減少とは反して、2015年以降も増加していく見通し。

現在の家賃決済の

市場規模は約1兆円/月

といわれている。

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%)

賃貸住宅の市場は
年々増加傾向

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：20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

実施状況に関しては35ページ

■ 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(貸付保証事業)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

2009年 3月期 ネクストグループの業績予想との対比



株式会社ネクスト

2009年3月期 業績予想に対する進捗率

単位：百万円	【通期】業績予想対比		
	連	結	進捗率
	通期 業績予想	09年3月期 1Q実績	
売上高	9,416	1,997	21.2%
売上原価	292	60	20.5%
販管費	8,201	1,693	20.6%
人件費	3,084	669	21.7%
広告宣伝費	2,303	411	17.8%
営業利益	922	243	26.4%
当期純利益	389	104	26.7%
1株当たり 当期純利益	2,100.99円	566.39円	—
営業利益率	9.8%	12.2%	—

単位：百万円	【中間期】業績予想対比		
	連	結	進捗率
	中間期 業績予想	09年3月期 1Q実績	
売上高	4,174	1,997	47.8%
売上原価	140	60	42.9%
販管費	3,905	1,693	43.4%
人件費	1,462	669	45.8%
広告宣伝費	1,053	411	39.0%
営業利益	128	243	192.2%
当期純利益	▲8	104	—
1株当たり 当期純利益	▲46.97円	566.39円	—
営業利益率	3.1%	12.2%	—

単位：百万円	サービス名	業績予想と実績比較				
		08年3月期 (実績)	09年3月期 (予想)	09年中間期 (予想)	09年3月期 1Q (4月-6月)	対中間期 進捗率
不動産ポータル 事業	H O M E ' S 賃 貸 ・ 不 動 産 売 買	5,090	6,193	2,796	1,359	48.6%
	H O M E ' S 新 築 分 譲 マ ン シ ョ ン	1,050	1,194	573	271	47.3%
	H O M E ' S 新 築 一 戸 建 て	318	479	214	124	57.9%
	そ の 他 の 不 動 産 ポ ー タ ル 事 業 ※1	148	263	75	20	26.7%
	(株) ウ ィ ル ニ ッ ク ※2	308	452	181	87	48.1%
	小 計	6,914	8,582	3,841	1,861	48.5%
地域コミュニティ 事業	L o c o c o m	4	174	51	3	5.9%
賃貸保証事業	(株) N F S ※3	54	222	82	41	50.0%
その他事業	(株) レ ン タ ー ズ ※4,5 (内、レントアーズネット・レントアーズ開発売上)	264	271	125	54	43.2%
	そ の 他 (そ の 他 事 業) ※6	195	166	73	36	49.3%
合 計		7,433	9,416	4,174	1,997	47.8%

※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。

※(株)レントア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(3百万円/月)はその他(その他事業)に含まれております。

※6 当期より、全連結会計年度まで区分表示しておりました「広告代理事業」は金額的重要性が乏しくなったため、「その他(その他事業)」含めて表示しております。



ラッピングバス(福岡)

TVCM

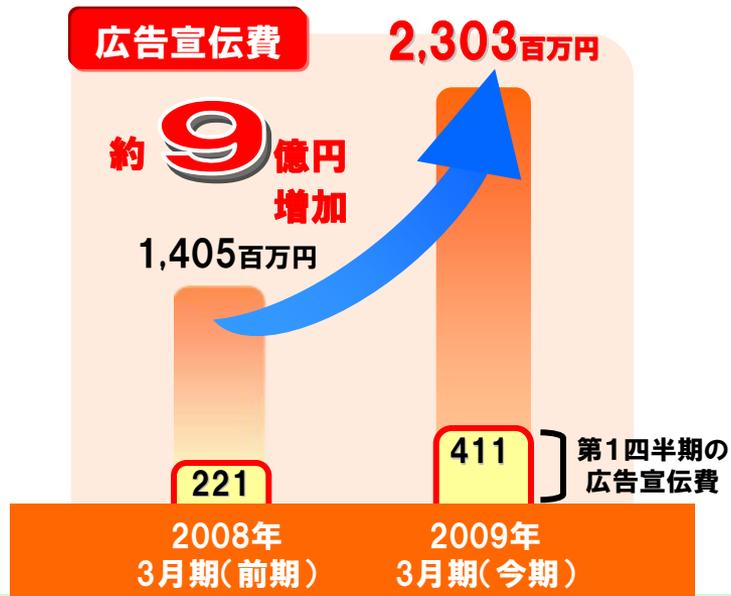
ブランディング効果

反響数 **50%UP**

(前年同期比)

※反響とは、HOME'Sのサイトから、不動産会社へのお問合せのことです

■ **ブランディング: 住まい探し=『HOME'S』 ⇒ 選ばれるサービスへ** 今期広告宣伝費23億円(前期比+9億円)
 ⇒第1四半期の広告宣伝費=411百万円 ◆ TVCMやラッピングバスなどのブランディング活動を実施



地域	媒体	1Q(4月～6月)	2Q(7月～9月)	3Q(10月～12月)	4Q(1月～3月)	
首都圏	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告	交通広告				08年5月～09年3月
	その他		その他			
北海道 東北	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年7月～09年3月
	その他	その他				08年5月～09年3月
北陸 甲信越	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年6月～09年3月
	その他	その他				08年6月～09年3月
東海	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年6月～09年3月
	その他					
関西	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年6月～09年3月
	その他	その他				
中国 四国	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			
	その他	その他				
九州	TVCM					
	ラジオCM					
	交通広告		交通広告			08年6月～09年3月
	その他	その他				09年1月～09年3月

※ その他は雑誌媒体や、地方公共団体WEBページへのバナー広告など

■ Lococom: 地域コミュニティというメディア価値の向上

- ① 6/26 「Lococom健康管理」の提供を開始。
 主なユーザーである主婦層に加え、新たなユーザー層の獲得を目指す。
- ② 6/27 (株)インテリジェンス、(株)インターワークスと提携し、地元で「働く」情報提供を開始。
- ③ 7/ 2 「Lococom産地直送特集」の提供を開始。
 「ご当地.com」を運営する(株)システムフォワード社と提携し情報提供を行う。
- ④ 7/17 「Lococom地域社会活動」の提供を開始。
 地域社会活動を行うNPO団体やボランティアグループなどの各種活動の支援を行う。
- ⑤ 7/25 モバイルGPS機能と連動し、位置情報を基にした口コミの検索や投稿、地域情報検索が可能に。



① 6/26 リリース 「Lococom健康管理」



② 6/27 リリース 「Lococom×働く」



④ 7/17 リリース 「Lococom地域社会活動」



ネクストグループのバリューチェーン



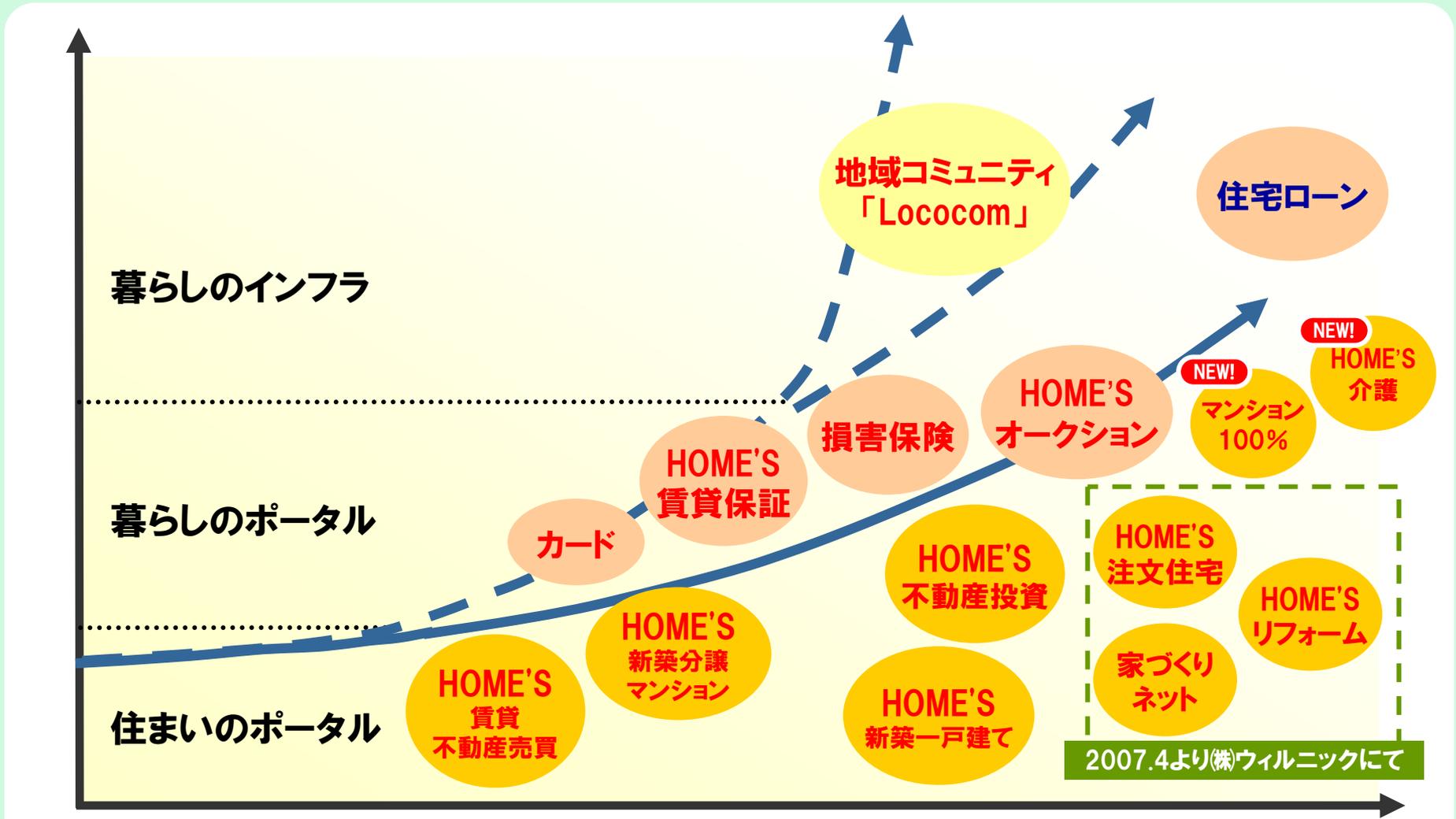
株式会社ネクスト



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



※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

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.

— 参考資料 —

ビジネスモデル（ネクストグループ全体） ……41ページ

地域コミュニティ事業 -Lococom- ……42ページ

連結子会社 -~~(株)~~ウィルニク- ……43ページ

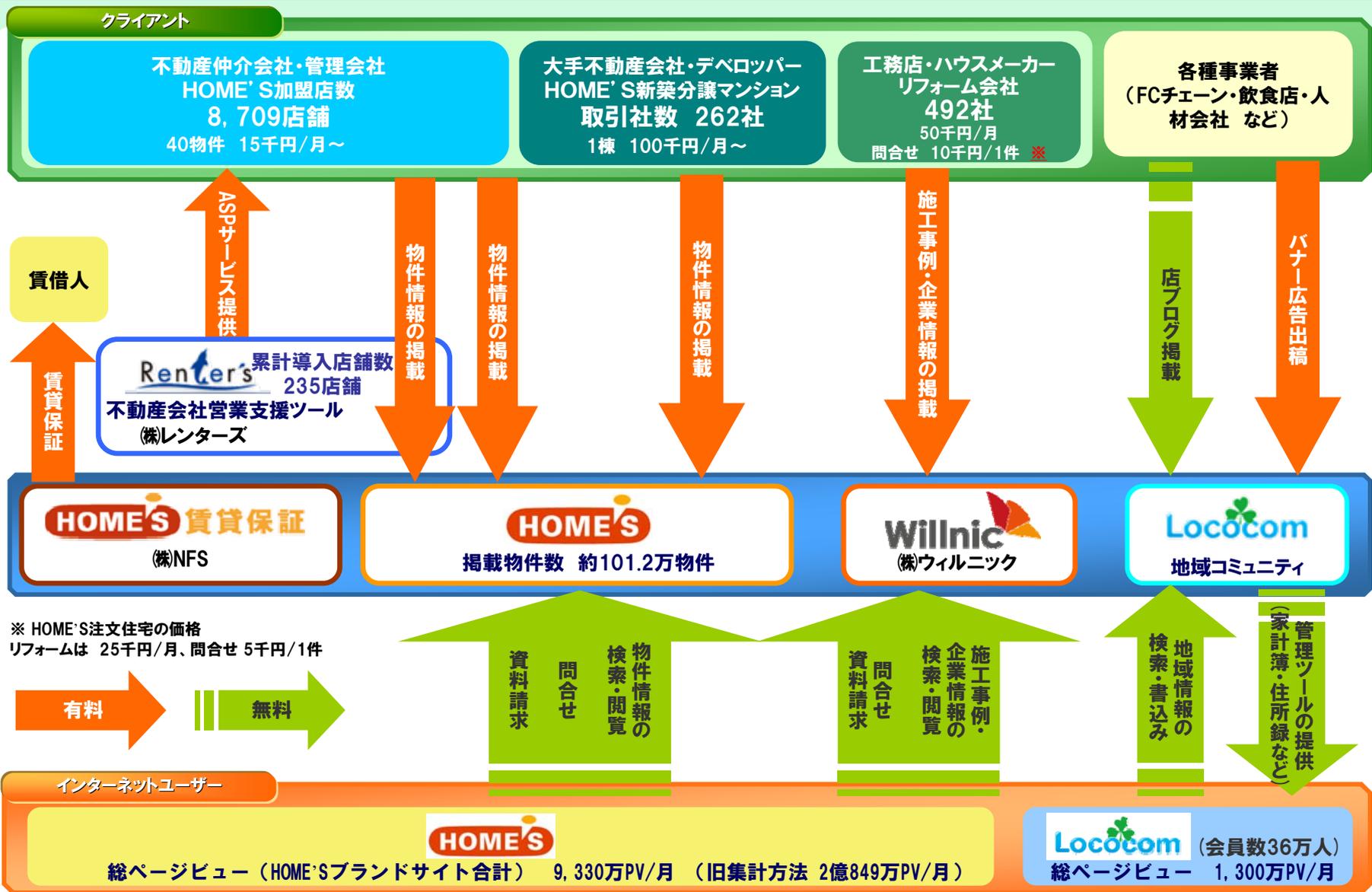
連結子会社 -~~(株)~~レンターズ- ……44ページ

連結子会社 -~~(株)~~ネクストフィナンシャルサービス- ……45ページ

月次開示情報 ……46ページ



株式会社ネクスト



(2008年07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

家計簿や健康管理などの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充実。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35万人となっています。

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

②地域別の犯罪認知件数確認する ※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

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 乗物(自転車盗、自動車盗など)	37
犯 非侵入(すり、ひったくり、万引きなど)	140
合計	200

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い合わせができます。

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
リフォームネット

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)レントーズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

レントーズトップページ

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



レント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



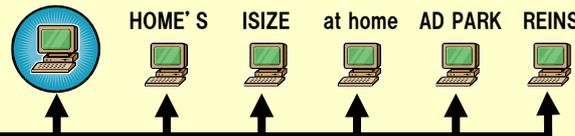
(株)レントーズとは

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「レントーズネット」を提供し、不動産会社の業務の効率化に役立ちます。

- 「レントーズネット」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

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されており、レント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

HOME'S ISIZE at home AD PARK REINS



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。

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

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/>>



「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

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

賃貸保証
の
導入



(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。

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	8,665	8,761	8,709								

※ 2009年3月期7月度の会員数が純減している理由は、大手フランチャイズチェーンが6月末で退会(1社、290店舗)となった為です。これによる業績への影響は軽微です。

「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	972	1,012	993								

「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	91,080	87,155	81,577								

※ 2009年3月期7月度のページビューは、従来の集計方法の場合は【162,655千】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	449,846	455,436	459,168								

「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	51,915	51,984	52,723								

※ 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	2,240	2,285	2,362								

「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	11,480	15,350	14,093	14,212
2009年3月期	5,599	5,829	5,511	5,559								

※ 2009年3月期7月度のページビューは、従来の集計方法の場合は【22,409千】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	96,946	91,238	93,210								

※ 監査法人の監査を受けておりませんので、決算数値とは異なることがあります。



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・・・**9月22日(月)**
2008年8月までの数値を発表します。

