株式会社 ネクスト 東証マザーズ2120

事業戦略説明資料(2008年4月~2008年9月)

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。

個人投資家向け



Index

株式会社 ネクスト 東証マザーズ 2120

個人投資家向け

会社・主な事業の概要	2-12ページ
安定した収益構造	13-25ページ
月次開示	26-27ページ
ネクストグループ中期ビジョン(~2011年3月期)	28-34ページ
2009年3月期 業績予想と第2四半期ハイライト	35-38ページ
株主還元策	39ページ
株価データ	40ページ
本日のポイント	41ページ
参考資料	42-54ページ
2009年3月期 第2四半期 決算情報	43~50ページ
連結子会社 - (株) ウィルニック -	51ページ
連結子会社 - (株) レンターズ -	52ページ
連結子会社 - (株) ネクストフィナンシャルサービス -	53ページ





| 会社の状況



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
設立	1997年 (平成9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
連結従業員数	494名 (内、派遣・アルバイト83名) 前年度末 (08年3月末) 比+60名
	不動産ポータル事業 (主力事業 売上構成比90%超)
事業内容	地域コミュニティ事業
	賃貸保証事業
	その他事業
株主数	2, 391名
主な株主	ネクスト役員(合計50.6%)、楽天株式会社(16.2%:同社の持分法摘要会社)
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
	株式会社ウィルニック
グループ会社	株式会社レンターズ
	株式会社ネクストフィナンシャルサービス(以下、NFS)

※2008年09月末現在



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

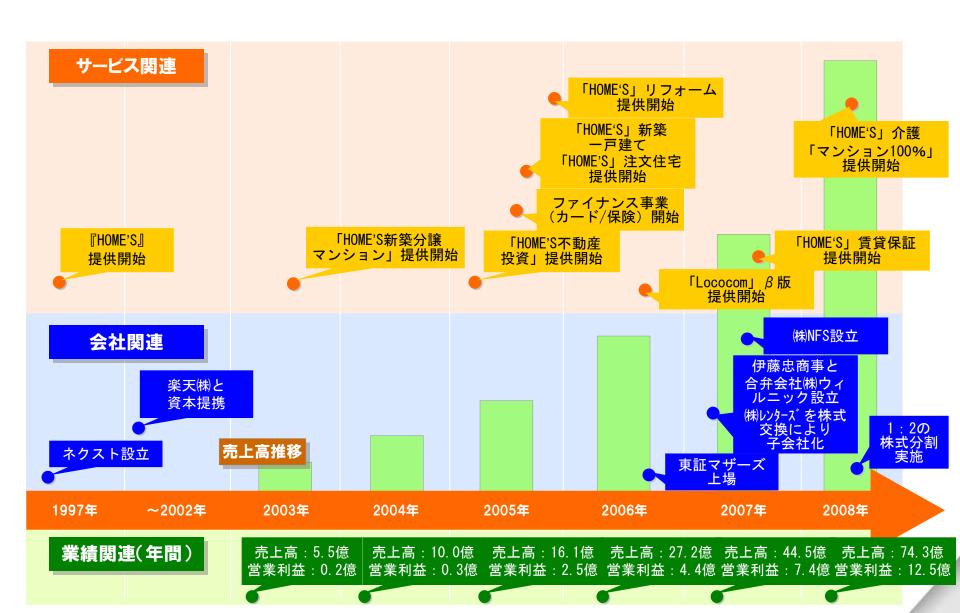
社.是

利他主義 [altruism]

"みんなを幸せにしたい"その思いは全方位

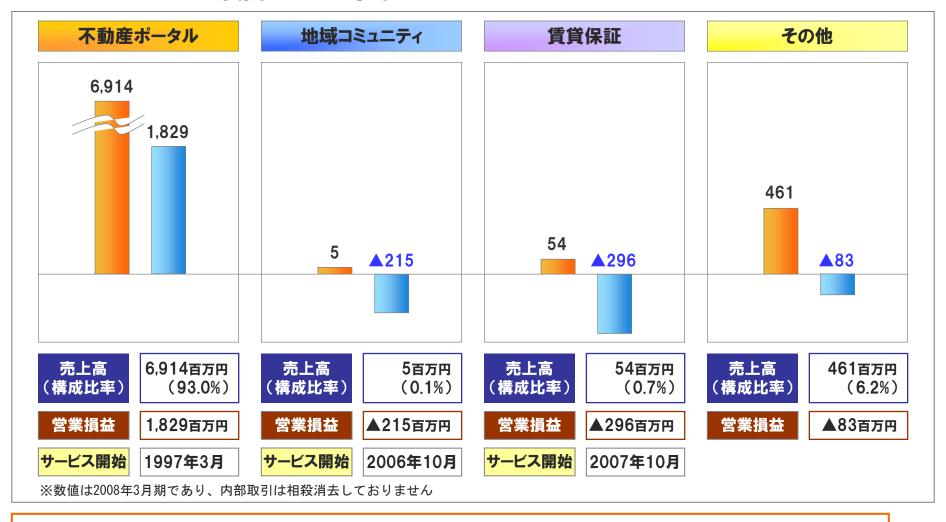








■ ネクストグループが展開している事業

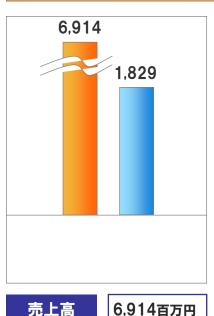


・創業時から展開している不動産ポータル事業を中心に合計4つの事業を展開



■ 不動産ポータル事業とは 1

不動産ポータル



売上高 6, (構成比率)

6,914百万円 (93.0%)

営業損益

1,829百万円

サービス開始

1997年3月



■ 住まいに関する豊富な情報源

インターネットによる住まい情報

物件·不動産会社情報

注文住宅の完成事例

リフォームの施行事例

47都道府県をカバー

住まいに関するお得な情報

- ・インターネット上で「HOME'S」ブランドを冠するサイトを中心に住宅・不動産や住まいに関する情報を提供
- ・顧客は不動産仲介会社や不動産管理会社、不動産開発会社、ハウスメーカーなど



■ 不動産ポータル事業とは 2



・トップページから調べたい情報をクリックすると、各種専門サイトの上で日本全国47都道府県様々な物件を探す ことが出来る



■ インターネット情報のメリット

2007年の日本の転居者数(総務省データより)

日本全国

549万人

内、都道府県を 越えての転居

257万人

都道府県を越えて転居する場合、物理的に物件情報を取得 するのが困難

⇒時間・距離・情報量の壁

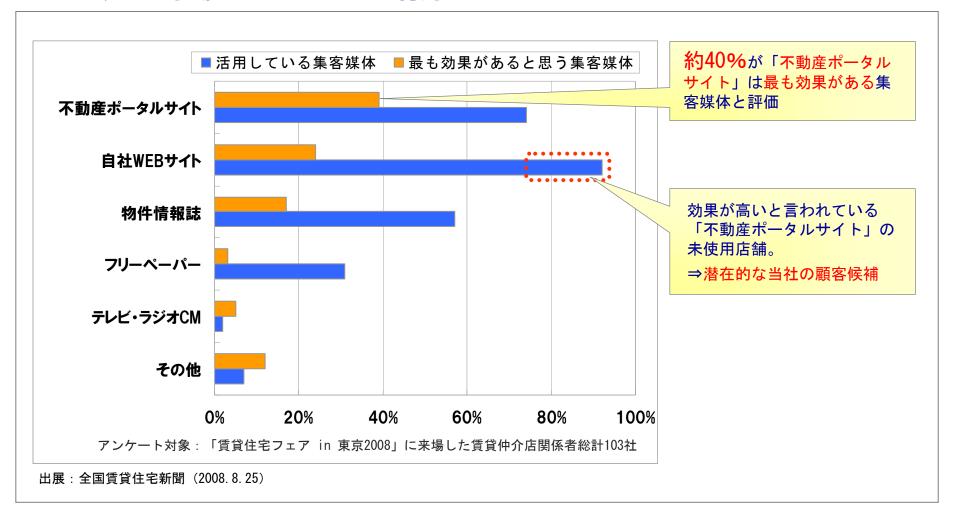
インターネットならいつでもどこでも他の都道府県情報が閲覧可能

媒体	費用	費用 リーチ カバーエ (到達範囲)		情報鮮度	情報量
インターネット	O ム		◎	◎	◎
	低い プル型 限5		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	〇 広範囲	Δ	×

- ・顧客メリット:安価で、より広い地域からより多くの集客を見込める
- ・利用者メリット:無料でより<mark>多くの情報</mark>から比較検討し、「<mark>自分らしい</mark>」住まいを探すことができる



■ 70%以上が不動産ポータルサイトを利用



・自社WEBサイトに対する不動産情報ポータルサイトの優位性はWEBサイトへの集客力とブランドカ ⇒利用者はWEBサイトで検索した結果の上位に表示されたものを優先的に閲覧する



■ インターネットの市場規模350億円

賃貸·不動產売買 不動產広告市場 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の当社シェア推移は以下のとおり

目標:2011年3月期

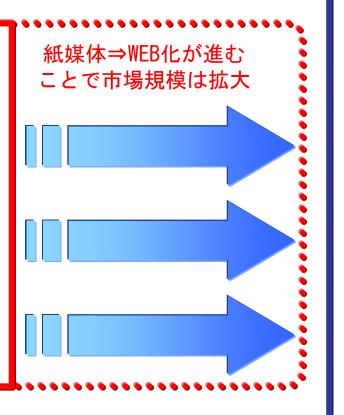
売上 114億 【シェア 32.6%】

予想:2009年3月期

売上 61.9億 【シェア 17.7%】

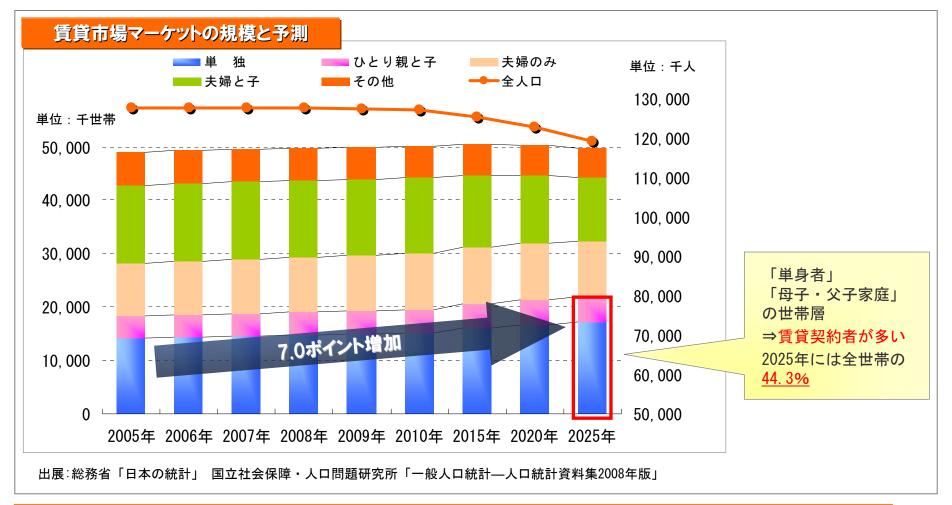
実績:2008年3月期

売上 50.9億【シェア 14.5%】





■ 人口減少も潜在的な賃貸需要市場は拡大



- ・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」に住むことが多い 「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

安定した収益構造

月額利用料形式によるストックビジネスモデル





■ 不動産ポータル事業のビジネスモデル



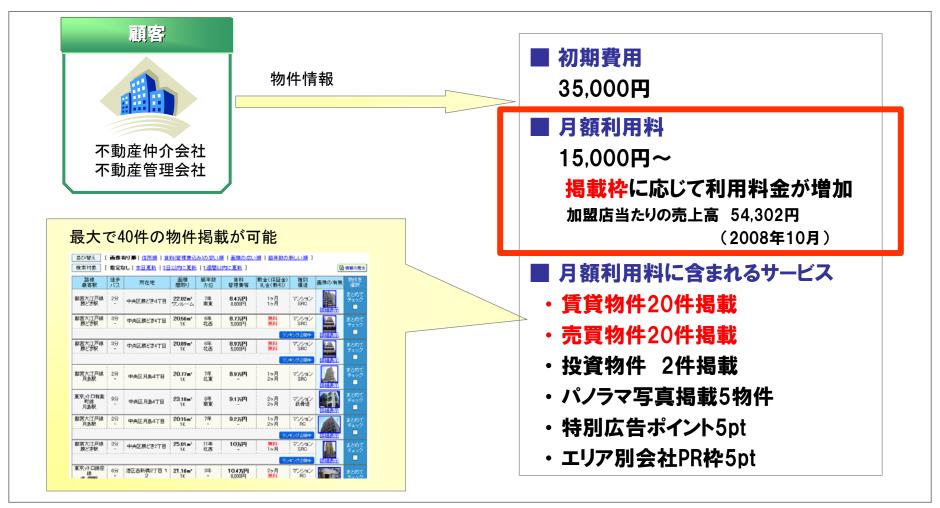
・顧客 (有料):クライアント自ら物件情報や施行事例を、当社管理サイト(HOME'S)へ登録

・利用者 (無料):パソコンや携帯電話から当社管理サイト (HOME'S) ヘアクセスし、物件情報や不動産情報を閲覧し、

気に入った物件があれば、不動産会社へメールやフリーダイヤルでお問合せ



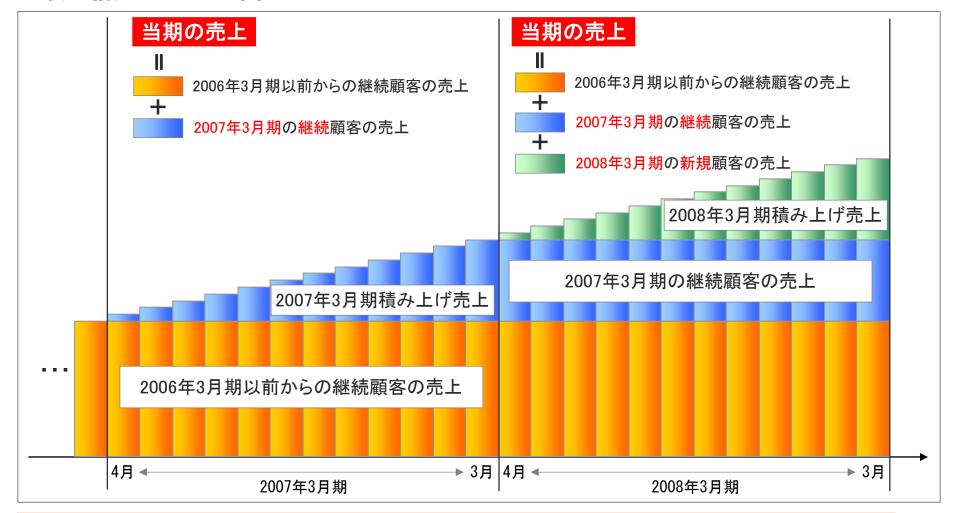
■ 主力サービス「HOME'S賃貸・不動産売買」の課金体系



- ・WEBサイトで、住宅情報誌や新聞の折込チラシなどと同様、物件の掲載枠を提供し、成約手数料はない
- ・自動継続で、毎月利用料金を頂く課金モデル



■ 収益構造のイメージ図



月額利用料を頂く課金形態のため、新規獲得した顧客の<mark>月額利用料金が、翌月のストック部分</mark>(売上の底上げ)になる。 その結果、<mark>月が進めば進むほど、</mark>ストック部分が大きくなり、売上高が増加する傾向にある。



■ 売上高の考え方



加盟店数(顧客数)

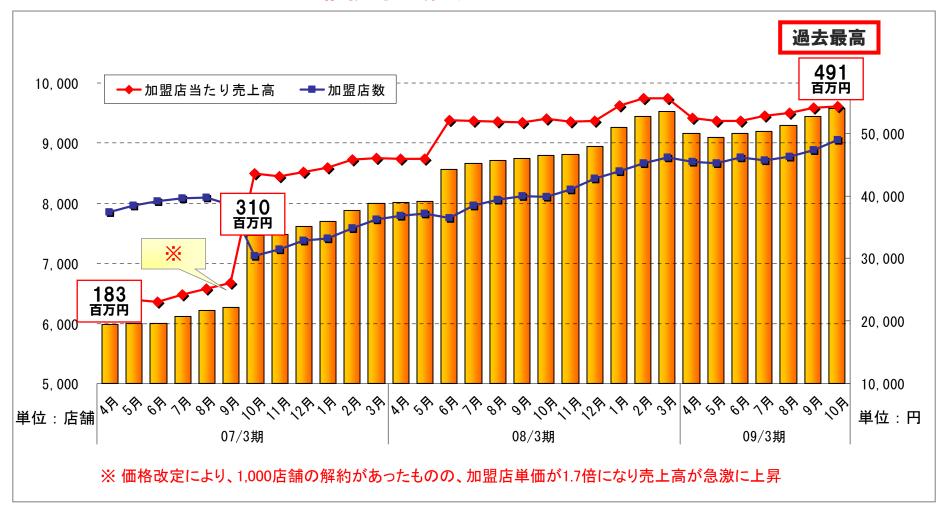


加盟店当たり売上高

・加盟店数の増加、加盟店当たり売上高の増加が売上高の増加となる



■ ストックビジネスモデルによる継続的な成長



2008年10月現在の「HOME'S賃貸・不動産売買」の主要指標

加盟店数 9,059店舗(過去最高) 加盟店当たり売上高 54,302円 月次売上高 491,922千円(過去最高)



■ 売上高増加施策 1

加盟店数(顧客数)



加盟店当たり売上高

■ 増加施策

商品力

自社開発により、顧客・利用者のニーズに対応したサービスを提供

ブランドカ

積極的な広告宣伝活動により、「HOME'S」(サービス)の知名度向上を行う

営業力

商品カとブランドカを武器に、 4つの営業拠点(東京・名古屋・大阪・福岡)から日本全国へ営業活動

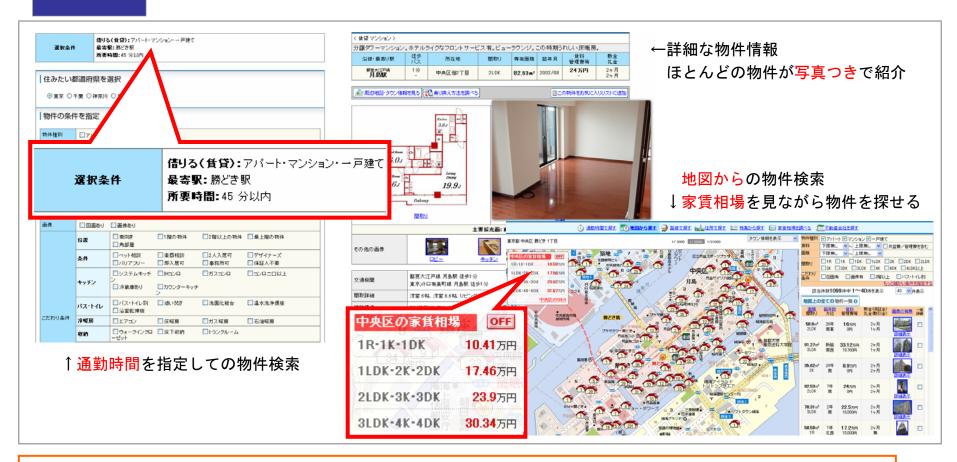
・特に今期は「HOME'S圧倒的NO.1」を目指す為の投資フェーズとし、積極的に展開していく



■ 売上高増加施策 2 -商品力の強化 1-

商品力

自社開発により、顧客・利用者のニーズに対応したサービスを提供



・すべての運営サイトを自社内で企画・開発・制作・運用を行う ⇒ ニーズに迅速に対応する体制とノウハウの蓄積 使い易い機能の実装が利用者数を増やし、顧客への問合せが増える



■ 売上高増加施策 3 -商品力の強化 2-

8.88

商品力

自社開発により、顧客・利用者のニーズに対応したサービスを提供

Eコマースサイトランキングで4部門中3部門で第1位を獲得

↑ 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行 以下のとおりです。このランキングは、2007年11月12日8 とづいて評価をしています。カテゴリ別ランキングについては ックしてください。



解説 Webサイト

解説 Webサイト



カテゴリー別ランキング

>総合得点

>サイトの使いやすさ

□ 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

1. HOME'S 佳管

2007年10月 モバイル賃貸不動産情報サイトランキング 順位は、以下のとおりです。このランキングは、2007年1 ービスにもとづいて評価をしています。カテゴリ別ランキン。 各項をクリックしてください。





L	カテ	ゴリ	- Bij	ラン	キン	

→サイトの使いやすさ

>総合得点

1. ケータイHOME`S 解説 Webサイト 2. CHINTAIモバイル 解説 Webサイト

※ゴメス・コンサルティング社調べ

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 果となりました。このランキングは、2008年7月25日時点 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 ください。





수감	- 名	得占		
1. H	OME`S不動產売買	8.55	解説	Webサイト
Z. 1±	E-毛情報/ C	8.19	門生記元	web91r

カテゴリー別ランキング >総合得点

> サイトの使いやすさ

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。 以下の結果となりました。このランキングは、2008年7月25日間 ス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、第2位 リックしてください。



会社名	得点		
1 住字售蜗士的	8 56	配置算	Webtt/k
2. HOME`S新築分譲マンション	7.79	解説	<u>Webサイト</u>

カテゴリー別ランキング

>総合得点

> サイトの使いやすさ

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:ユーザーにとっていかに有益かという視点で、ゴメス・コンサルティング社のアナリストが

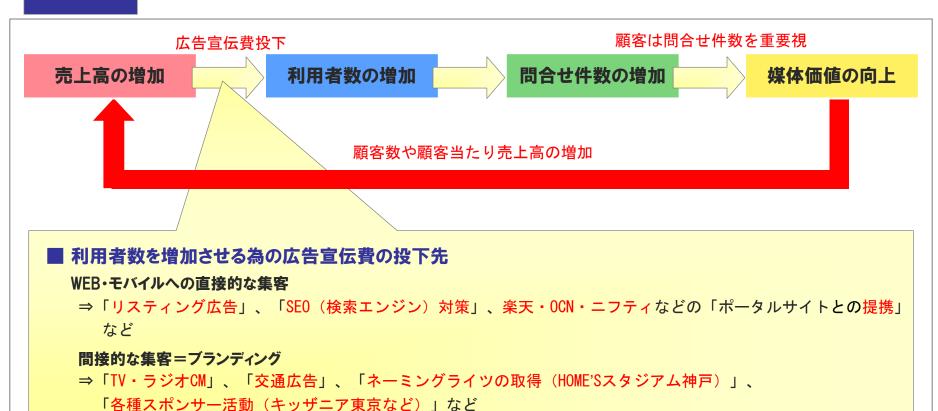
数百の調査項目に基づき調査し評価



■ 売上高増加施策 4 -ブランドカの強化 1-

ブランドカ

積極的な広告宣伝活動により、「HOME'S」(サービス)の知名度向上を行う



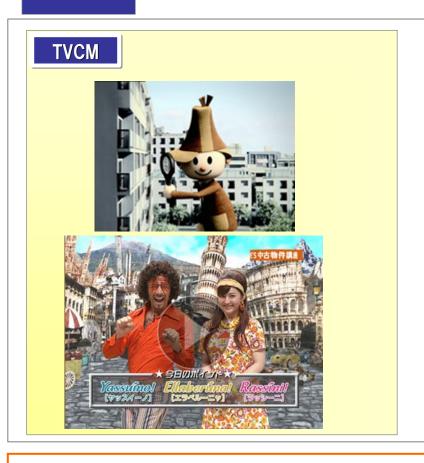
・広告宣伝費は売上高の20%を上限(※)として、「選ばれるサービス」となるべく積極的に投下していく ※今期は例外的に20%を超過している。詳細は38ページを参照



■ 売上高増加施策 5 -ブランドカの強化 2-

ブランドカ

積極的な広告宣伝活動により、「HOME'S」(サービス)の知名度向上を目指す





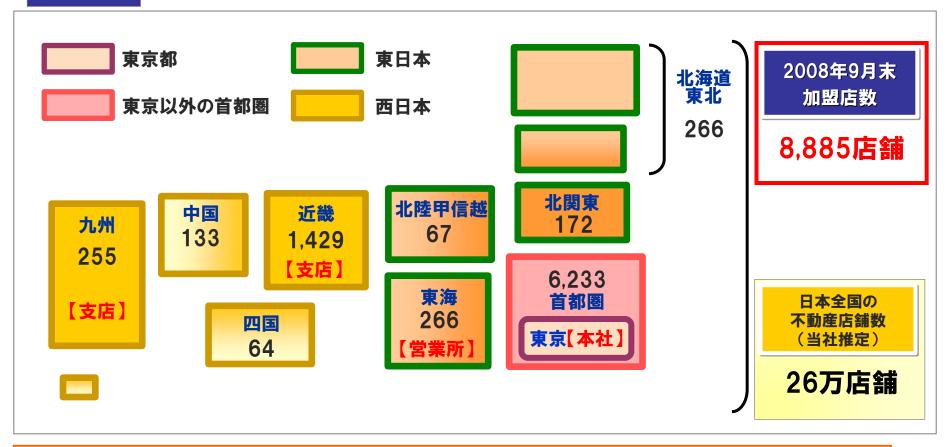
・様々な媒体と手法により、東京都や首都圏のみならず日本全国でブランディングの為の広告宣伝活動を展開中



■ 売上高増加施策 6 –営業力の強化 1-

営業力

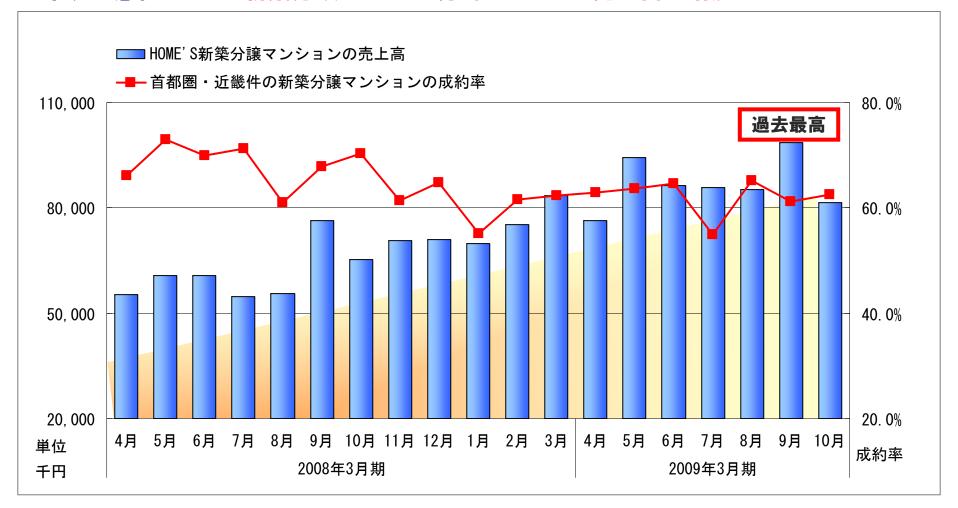
商品カとブランドカを武器に、 4つの営業拠点(東京・名古屋・大阪・福岡)から日本全国へ営業活動



・今期東海(名古屋)営業所を新設し、更なる<mark>地域密着型営業</mark>を展開し加盟店の獲得を目指す



■ 市況が悪化している新築分譲マンション分野においても売上高は増加



- ・新築分譲マンションの成約率は70%程度から60%へ低下
- ・一方HOME'S新築分譲マンションの売上は2008年9月に過去最高の単月売上高を記録



■ 毎月20日に月次の業績情報を開示



2009年3月期 10月度 『HOME'S』 の業績に関するお知らせ



当社のメイン事業である『不動産ポータル事業』を主に構成する「HOME'S賃貸・不動産売買」 および「HOME'S新築分譲マンション」の2009年3月期10月度までの月次業績推移をお知らせいたします。 また、当社IRサイト上にも月次業績情報を掲載しております。

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

※ 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。ページビューや各サイトの利用者数の傾向値に大きな変化はございません。

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	8,771	8,885	9,059					

「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	1,020	1,034	1,056					

「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	92,626	96,878	100,763					

※ 2009年3月期10月度のページビューは、従来の集計方法の場合は【157,672千】ページビューとなります。

『HOME'S』の業績に関するお知らせ

· 開示時期

毎月20日

※20日が土休日・祝日の場合には、翌営業日

• 開示内容

売上高比率の上位2つを占めるメインサービス、「HOME'S賃貸・不動産売買」 「HOME'S新築分譲マンション」の各種指標

· 開示場所

<mark>弊社コーポレートサイト内投資家向け情報 Tdnet(東京証券取引所適時開示情報閲覧サービス)</mark>



■ 月次開示のポイント



2009年3月期 10月度 『HOME'S』 の業績に関するお知らせ



当社のメイン事業である『不動産ポータル事業』を主に構成する および「HOME'S新築分譲マンション」の2009年3月期10月度までの月 また、当社IRサイト上にも月次業績情報を掲載しております。

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

※ 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。 字は灰色の網掛けにて表示しております。ページビューや各サイトの利用者

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
2007年 3月期	7,849	7,963	8,028	8,078	8,091	7,974	7,126
2008年 3月期	7,786	7,824	7,759	7,957	8,055	8,120	8,112
2009年 3月期	8,690	8,665	8,761	8,709	8,771	8,885	9,059

「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
2007年 3月期	1,701	1,708	1,686	1,515	1,577	1,297	1,031
2008年 3月期	1,040	997	935	962	OF		
2009年 3月期	1,001	972	1,012	92			

「HOME' S賃貸・不動産売買」総ページビュー数 (単仏

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	
2007年 3月期	73,992	84,703	75,966	72,317	73,608	82,904	95,35
2008年 3月期	97,728	95,011	91,011	91,961	91,295	94,841	98,945
2009年 3月期	89,533	91,080	87,155	81,577	92,626	96,878	100,763

※ 2009年3月期10月度のページビューは、従来の集計方法の場合は

(例)「HOME'S賃貸・不動産売買」加盟店数

	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 i	8,761	8,709	8,771	8,885	9,059					

4~8月 安定期

繁忙期が終わり、「掲載物件数の減少」、「加盟店の一時的な 退会」、「繁忙期限定商品販売終了」、「サイト利用者の減少」 などに伴い各種指標は3月比で減少ことが多い。 期中は緩やかに上昇傾向。

9~12月 上昇期

繁忙期を控え、加盟店の増加ペースが徐々に加速し売上高も 更なる上昇傾向へ。

1~3月 繁忙期

引越シーズンに伴い、3月に向けて上記記載の「掲載物件数」、「加盟店数」、「サイト利用者数」の増加や「繁忙期限定商品」の販売により各種指標がピークになることが多い

その他:ページビューは売上には直結しない指標=参考値

ネクストグループの中期ビジョン 2011年3月期



2011年3月期 中期ビジョン

●「HOME'S賃貸・不動産売買」を圧倒的NO.1に

2011年3月期 連結業績 売上高 170億円 営業利益 40億円

● インフラとしての地域コミュニティサイト「Lococom」

2011年3月末 Lococom会員数 250万人

Lococom上で「住まい」「健康」「働く」「医療」…様々な<u>暮らし</u>の 情報を提供していく

中期ビジョン

| 連結業績目標



■ 連結売上高及び連結営業利益推移(年度別)

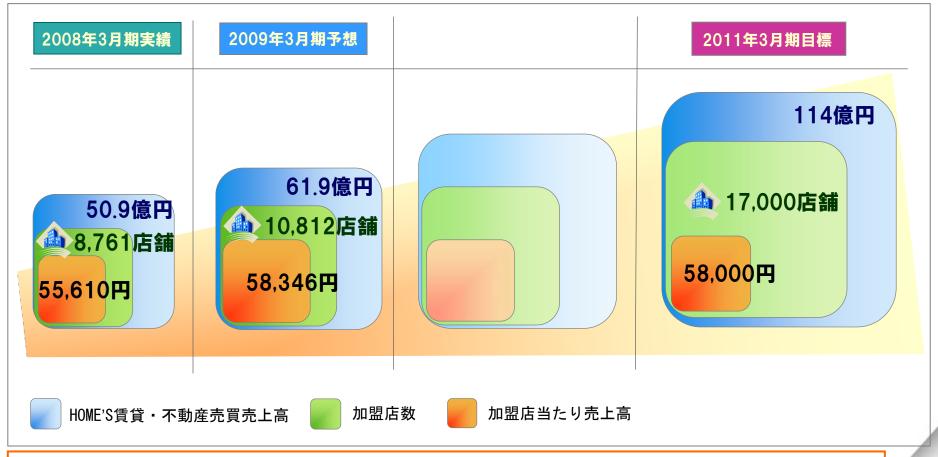
© 2011年3月期 連結業績 売上高 2.3倍、営業利益 3.2倍を目指す





■ 各種指標の推移(年度別)

© 2011年3月期 HOME'賃貸・不動産売買の 加盟店数 約2倍の17,000店舗 を目指す



補足: HOME'S賃貸・不動産売買の月間売上高=加盟店数×加盟店当たり売上高



■ Lococomとは 1





2006年10月に運営を開始 2008年10月末現在の会員数は約40万人











HOME'Sサイトとも連動

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、各地域の口コミ情報、「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でも携帯でも利用可能。



■ Lococomとは 2

◎ 2011年3月期

Lococom個人会員数 250万人 を目指す

月間利用者数

Lococom 2011年3月に目指すもの 登録者数 250万人

Lococom

SNSサービス最大手のミクシィとの比較

Lococom

登録者数 月間利用者数

39万人 75万人

Lococomの特徴 登録者数<月間利用者数

未登録会員も口コミ情報など閲覧可能な為

※ 登録者数は2008年9月末現在の各社公表数値、月間利用者数はネットレーティング調べ(2008年9月)

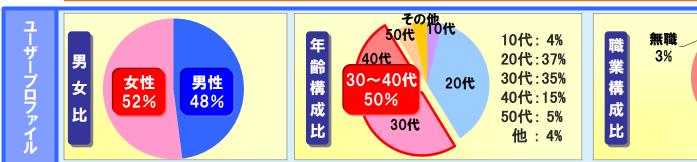
登録者数

1.568万人

ミクシィ

月間利用者数 619万人

登録者数







■ Lococomが目指すもの

将来像

地域を含めた、立体的な広がりを見せるリアルなコミュニティ空間

地域コミュニティ「Lococom」は従来のSNSに『地域』の軸がプラスされた<u>『人』と『地域』と『コンテン</u>ツ』が立体的に結ばれるコミュニティサイト。

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。

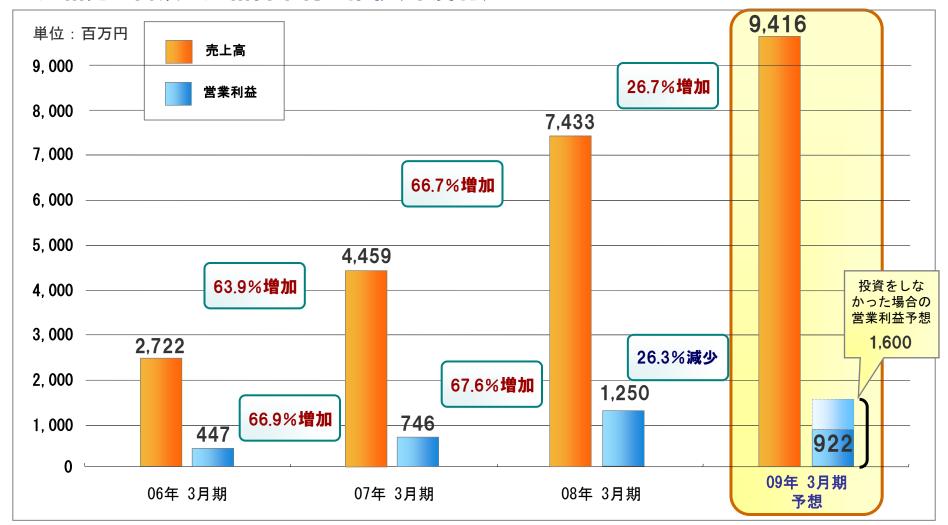


2011年 3月期 ネクストグループ中期ビジョン達成の為の

2009年 3月期 ネクストグループの業績予想と対比



■ 連結売上高及び連結営業利益推移(年度別)



今期(2009年3月期)連結業績は中期ビジョン達成の為の「投資フェーズ」により増収減益 追加投資しなかった場合の営業利益予想は1,600百万円(前年同期比+28.0%)



■ 連結売上高及び連結営業利益推移(年度別)と実績

上方修正

第2四半期累計期間の 営業利益を2.7倍 へ上方修正(2008年10月15日発表)

項目

前年同期比 (4-9月対比)

補足

売上高 4,132 百万円

+18.1 %

過去最高の売上高 (第2四半期累計期間)

営業利益 482 百万円



業績予想を128百万円を大幅に超過達成 通期予想に対しては現在のところ修正せず

加盟店数 8,885 店舗



※07年9月末からの増加数

過去最高の加盟店舗数を記録 2008年10月も9,059件となり記録更新中

加盟店単価 53,983 円

+2,223 円

繁忙期を除けば過去最高の加盟店単価 2008年10月も54,302円と上昇中

※07年9月からの増加金額

2009年3月期業績予想



■ 2009年3月期業績予想のポイント

増収 減益

連結業績 売上高 9,416百万円 前年同期比 +26.7%

営業利益 922百万円 前年同期比 ▲26.3%

■ 理由

「HOME'S」を圧倒的なNO.1にする為の投資フェーズ

売上高に対する割合						
	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期以降			
人件費	30.2%(22億円)	32.8%(30億円)	徐々に30%へ			
広告宣伝費	18.9%(14億円)	24.5%(23億円)	徐々に20%へ			
追加投資:680百万円 この投資がなかった場合の営業利益予想は922百万円+680百万円=1,600百万円						

今期のみ、売上高に対する割合が増加

基本的な考え方は人件費、広告宣伝費の売上高に対する割合は「人件費:30%」、「広告宣伝費:20%」

株主還元策



■ 自己株式の取得を発表

最大で2.5億円もしくは7,800株(4.2%)を取得予定

買付期間:2008年11月7日~2008年12月22日

概要

取得価額(上限)

250 百万円

取得株式数(上限)

7,800 株



最大で 発行済株式数の <u>4.2%</u>を取得

株式取得前後の指標の変化

(今期通期業績予想)

取得前

約 2,100 円



取得後

約 2,189 円

1株当たり純資産

1株当たり当期純利益

(第2四半期末時点)

約 30,738 円



約32,023 円

※7,800株買付した場合。また、「取得後」の方は10月末日の発行済み株式総数は185,559株から控除した「177,759株」で計算しております

基本方針としては、成長過程においては内部留保を充実させ、再投資を行うことで企業価値の拡大を図るしかしより多くの株主の方へ還元するためにも、上記のような自社株買いや今後の配当も含め随時検討していく

株価データ



■ 時価総額 50.9億円 (2008年11月17日現在)

株価データ

株価

27,500円

発行済株式数

185,559株

時価総額

50.9億円

1株当たり当期純利益

2,100円 PER 13.1倍

1株当たり純資産

30,738円 PBR 0.89倍

1株当たり現預金等

24.586円 現預金に対する株価の比率 1.11倍

補足事項

有利子負債ゼロ、土地、不動産保有ゼロ

※ 既に自己株式を一部取得しておりますが、上記の計算上は自己株式をゼロとして計算しております

こちらのデータは投資勧誘を目的としたものではございません 参考データとしてご利用ください





● 経営理念を重んじる会社

● 安定性・健全性の高いビジネスモデル

● 今期は増収減益=投資フェーズ

● 2009年5月発表予定の来期業績予想にご期待ください





● 2009年3月期 第2四半期 決算情報	43-50ページ
● 連結子会社 - (株) ウィルニック -	51ページ
● 連結子会社 - (株) レンターズ -	52ページ
● 連結子会社 - (株) ネクストフィナンシャルサービス -	53-54ページ



■ 連結業績のサマリー対比(累計期間)

連結

	前年同期比(連結)							
単位:百万円	第2四半期累計(4月-9月)							
	前期 08年3月期	今期 09年3月期	増減率					
売 上 高	3,500	4,132	+ 18.1 %					
売上原価	210	122	▲ 41.9 %					
販 管 費	2,723	3,523	+ 29.4 %					
人件費	1,045	1,356	+ 29.8 %					
広告宣伝費	740	975	+ 31.8 %					
営業利益	566	482	▲ 14.8 %					
当期純利益	297	210	▲ 29 .3 %					
営業利益率	16.2 %	11.7 %	▲ 4.5 %					

単体

	前年同期比(単体)						
単位:百万円	第2四半期累計(4月-9月)						
	前期 08年3月期	今期 09年3月期	増減率				
売 上 高	3,183	3,729	+ 17.2 %				
売上原価	158	90	43.0 %				
販 管 費	2,407	1,428	+ 40.7 %				
人件費	913	1,148	+ 25.7 %				
広告宣伝費	705	940	+ 33.3 %				
営業利益	617	637	+ 3.2 %				
当期純利益	372	286	23.1 %				
営業利益率	19.4 %	17.1 %	2.3 %				

売上高 :契約件数が全般的に堅調に推移したことや、ストックビジ

ネスモデルであるため、前年比で増加(過去最高)

営業利益:07年9月開始の賃貸保証事業の損失168百万円計上

(前期比+134百万円)

人件費311百万円、広告宣伝費235百万円の増加

⇒今期中期ビジョン初年度=投資フェーズ

当期純利益: 今期は連結子会社㈱NFSに対する支援損失引当金繰入 額168百万円計上(前期は計上なし)

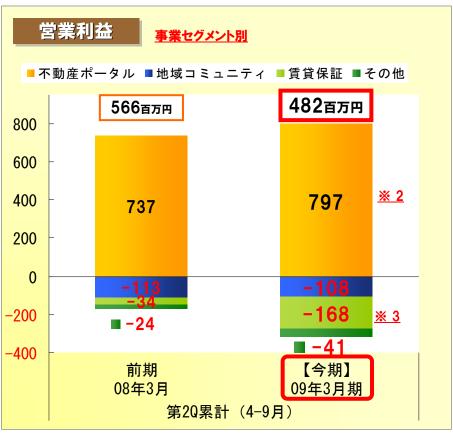
> 同引当金は連結上は消去されるため未発生 それ以外の事由は左記連結のコメントと同様

| 前年対比 2



■ サービス別売上・セグメント別営業損益の対比(累計期間)





- ※1「HOME'S一戸建て」は金額は小さいものの、マーケットのパイオニアということもあり、前年比倍増と急成長中
- ※2 不動産ポータル事業は今期「HOME'S圧倒的No.1」戦略実施による、人件費・広告宣伝費の集中投下により、利益の伸びは少ない
- ※3 賃貸保証事業は前期の07年7月に子会社を設立し、同9月に営業開始。前期は7~9月分のみ損益取り込み

| 四半期推移 1



■ 連結業績サマリーの四半期推移

		2008年3月期		2009	通期業績予想	
単位:百万円	2Q (7月-9月)	3Q (10月-12月)	4Q (1月-3月)	1Q (4月-6月)	2Q (7月-9月)	09年3月期 (4月-3月)
売 上 高	1,811	1,852	2,080	1,997	2,135	9,416
販 管 費	1,454	1,476	1,597	1,693	1,834	8,201
人件費	557	612	584	669	687	3,084
広告宣伝費	392	293	372	411	563	2,303
営業利益	246	291	392	243	239	922
当期純利益	97	139	▲ 29 ※1	104	105	389
1株当たり 当期純利益	_	_		566.39円	571.50 円	2,100.99円
営業利益率	13.6%	15.8 %	18.9 %	12.2 %	11.2 %	9.8 %

※1 のれんの減損損失等特別損失を171百万円計上したため赤字となった 主なもの「連結子会社㈱NFSののれんの減損損失96百万円」、「同㈱レンターズののれんの減損損失51百万円」 ⇒のれんの詳細に関しては24ページ

| 四半期推移 2



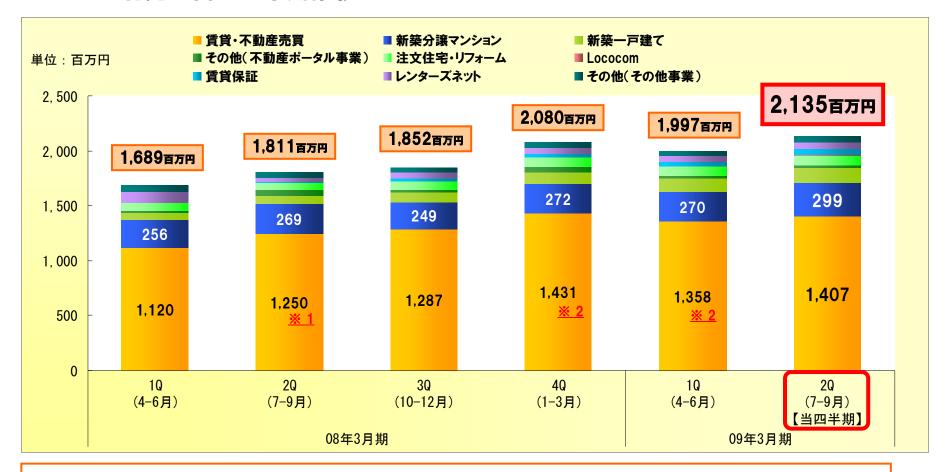
■ サービス別売上高の四半期推移 1

	サービス名		2008年3月期			2009年3月期		通期業績予想
単位:百万円			2Q (7月-9月)	3Q (10月-12月)	4Q (1月-3月)	1Q (4月-6月)	2Q (7月-9月)	09年3月期 (4月-3月)
	賃貸・不動産売買		1,250	1,287	1,431	1,358	1,407	6,193
	新築分譲マンション		269	249	272	270	270	1,194
不動産ポータル	新築一戸建て		70	85	102	124	141	479
・ 事業	そ の 他	% 1	53	24	49	20	21	263
	注文住宅・リフォーム		69	84	85	87	90	452
	小計		1,714	1,730	1,943	1,861	1,960	8,582
地域コミュニティ 事業	Lococom		0	0	4	3	8	174
賃貸保証事業	賃貸保証	%2	3	19	32	41	53	222
その他事業	レンターズネット レンターズ受託開発	% 3	47	56	52	54	58	271
C 47 10 7 35	そ の 他	%4	46	46	48	36	53	166
	計		1,811	1,852	2,080	1,997	2,135	9,416

- ※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」、「HOME'S介護」などにより構成されております
- ※2 連結子会社の㈱NFSを07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
- ※3 ㈱レンタ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
- ※4 当期より、前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



■ サービス別売上高の四半期推移 2



- ※1 07年6月に大手クライアントとの価格改定が奏功し、約30百万円/月が売上に寄与したため、顧客単価を含め大幅な上昇となった 単価の推移は18ページを参照
- ※2 主な減少要因は繁忙期にあわせ、08年3月期4Qに初めて季節商品を投入し、同期において約100百万円売上に寄与08年4月以降は 販売を行っていないため



■ 連結営業利益の推移と前四半期対比





- ※1 今期(09年3月期)は中期ビジョン初年度の「投資フェーズ」。「HOME'Sの圧倒的NO.1」を目指す為、人件費と広告宣伝費を集中投下
- ※2 2Qは下期に向けたプロモーションなどに伴う費用が増加する為、1Qに比べ利益が減少する傾向
- ※3 4Qはストックビジネスであることに加え、繁忙期による売上の更なる増加があるため利益も増加する傾向

| その他の財務諸表 1



■ 貸借対照表のサマリーとのれんの償却状況

単位:百万円	前期末 08年3月末	【当期末】 08年9月末	増減率	主要因
資産	7,153	7,312	+ 2.2%	工具器具及備品:サーバー等機器購入/+40百万円 ソフトウェア:マンション100%開発費/+60百万円)
流動資産	5,650	5,699	+ 0.9%	ソフトウェア仮勘定:ERP及びLococomの開発費等/+100百万円
固定資産	1,502	1,612	+ 7.3%	
負債	1,599	1,556	▲ 2.7 %	
流動負債	1,590	1,549	▲ 2.6%	未払法人税等/▲225百万円
固定負債	8	7	▲12.5 %	
純資産	5,553	5,755	+ 3.6%	
1株当たり純資産	29,671.40 円	30,738.75 円		08年3月末の数値に関しては、08年4月1日付けの1:2の株式分 割が行なわれていたと仮定した場合の参考値

単位:千円

のれんの償却状況	のれんの 総額	期首 残存価額	08年4月-08年9月 償却額	残存価額	残月数	償却終了 年月
(株) ウィルニック	50,000	40,000	4,999	35,000	42ヶ月	2012年3月
(株) レ ン タ ー ズ	199,235	81,364	20,341	61,023	18ヶ月	2010年3月

有利子負債ゼロ

(株)ネクストフィナンシャルサービスののれんは2008年3月に全額減損済み



■ キャッシュフロー計算書サマリー

単位:百万円	前期 07年4-9月	【当期】 08年4-9月	主要因
営業CF	324	335	
投資CF	▲2,142	▲ 354	前期:約1,500百万円分の国債を購入した為(現在は売却済み) 今期:マンション100%、ERP、Lococomなどの開発費支払分
財務CF	2	0	
現金及び 現金同等物の増減	▲1,816	▲ 18	
現金及び 現金同等物 残高	2,317	4,562	今期:前期購入した国債を08年3月に売却済みにより、対前年同期末 比大幅増

2008年11月17日現在の時価総額50.9億円とほぼ同等の現金及び現金同等物残高



|伊藤忠商事との合弁会社

(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/>





㈱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。

注文住宅に特化した「HOME'S注文住宅」、 「家づくりネット」、リフォームに特化し た「HOME'Sリフォーム」、「リフォーム ネット」の合計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









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

資産売却



ネクスト

(当社)

HOME'S 注文住宅 事業譲渡

HOMES リフォーム

①注文住宅の完成事例



②リフォーム相場

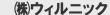


③「家づくりネット」





■ 不動産会社向け営業支援サービスをASPで提供



像ルンターズ

(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.www.ra1.co.ip/>



Ren Cer's

(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

- 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





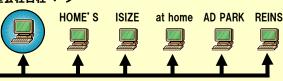
物件情報登録

レンターズネット



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

HOME'S ISIZE at home AD PARK REINS













各ポータルサイトへの問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。



■ 賃貸保証事業を展開

(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/





(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㈱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るようになります。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出来ます。

「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

NFSが解決

HOMES 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

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

賃貸保証

導入

▶ 経営理念である「安心」と「喜び」を提供するため



■ 賃貸保証事業を展開

