

Designing  
Delightful  
Encounters

# 日本の 不動産業界を 変革する

ネクストは不動産業界を変革し、  
すべての不動産情報が公開される  
仕組みを構築するために、挑戦を続けています。

## 事業セグメント

国内不動産市場を最優先に、  
4セグメントで展開しています。



国内不動産情報  
サービス



国内不動産事業者  
向けサービス



海外



その他

## 第21期ハイライト

売上高 **257億円** **41.5%成長**

.....▶ 詳しくは、P11へ

掲載物件数 **698万件**

.....▶ 詳しくは、P04へ



新サービス **HOME'Sプライスマップリリース**

.....▶ 詳しくは、P07へ



**アクセリオン子会社化**

.....▶ 詳しくは、P08へ



東証 **健康経営銘柄選出**

.....▶ 詳しくは、P10へ



## 第21期 株主通信 CONTENTS

トップメッセージ	P03
特集1 HOME'S ビジネスモデル	P07
特集2 注目のニュース	P09
特集3 「日本一働きたい会社」 に向けた取組み	P10
主要経営指標等・連結財務情報	P11
IR広場・Information	P13

# 業界革進により 不動産市場を拡大・活性化し、 グローバルプラットフォームの 構築を目指します。

代表取締役社長

井上高志



## 成長投資が実を結び 業績は過去最高

株主の皆様には、日頃より多大なご支援を賜り誠にありがとうございます。

おかげさまでネクストの2016年3月期(当期)の売上・営業利益はいずれも過去最高を更新しました。

当期より、2014年11月に子会社化したスペインのTrovit Search, S.L. (Trovit) を中心として本格的に海外事業を展開。また、2015年6月より、不動産事業者向けのインターネット・マーケティング事業を営む株式会社アクセリオン(現Lifull Marketing Partners (Lifull MP))の連結を開始するなど、既存事業の高成長に加えて、積極的な成長投資が奏功し、好業績を牽引しております。

## 主力の「HOME'S」は 引き続き好調

主力事業の国内不動産情報サービス「HOME'S」の掲載物件数は698万件\*1となり、国内No.1\*2を継続。加盟店舗数も過去最高の18,680店舗となり、顧客基盤はさらに強固なものとなりました。前述したLifull MPとの連携によって、国内不動産事業者向けサービスの売上は昨対比200%超と大幅に拡大しています。

当期の大きな取組みのひとつとして、2015年10月には、物件価格を可視化する「HOME'Sプライスマップ」を公開し、不動産市場の透明性向上と中古流通の活性化に向けたさらなる一歩を踏み出しました。

HOME'Sプライスマップについて詳しくはP7へ

\*1 賃貸・不動産売買における掲載物件数(2016年3月時点)  
\*2 産経メディックス調査(2016年1月23日時点)

## 新たなステージに向けた マスターブランド「Lifull」

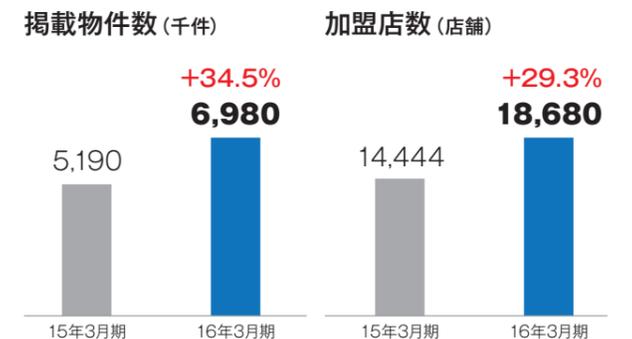
加えて当期は、海外展開や不動産分野以外での新規ビジネス展開を加速するため、新たなマスターブランド「Lifull(ライフル)」の構築を推進しました。2015年7月には、各種指標で2桁成長を続け絶好調の「HOME'S介護」をはじめとしたいくつかの周辺事業をLifullブランドの子会社に分社化。新規事業分野で開設したもの等を含めると、Lifullを冠した子会社は国内外合わせて12社になっています。これからも、住まい・不動産分野に関わらず、人々の暮らしをより豊かにする新事業、新サービスをLifullブランドのもとに創出していきますのでご期待ください。

Lifullについて詳しくはP9・裏表紙へ

## テクノロジーによる 業界革進

今後の中長期の成長戦略としては、テクノロジーにより、不動産とその周辺市場の変革を推進し、市場を拡大、活性化して、グローバルプラットフォームを構築することを目指しています。そのためにまずは、これまで主力としてきた情報媒体としての機能にとどまらず、あらゆる角度からユーザー、事業者双方の課題を解決する新サービスを開発、提供していきます。

ユーザーに対しては、引き続き、安心・納得して取引できるようにするための情報の網羅、可視化が重

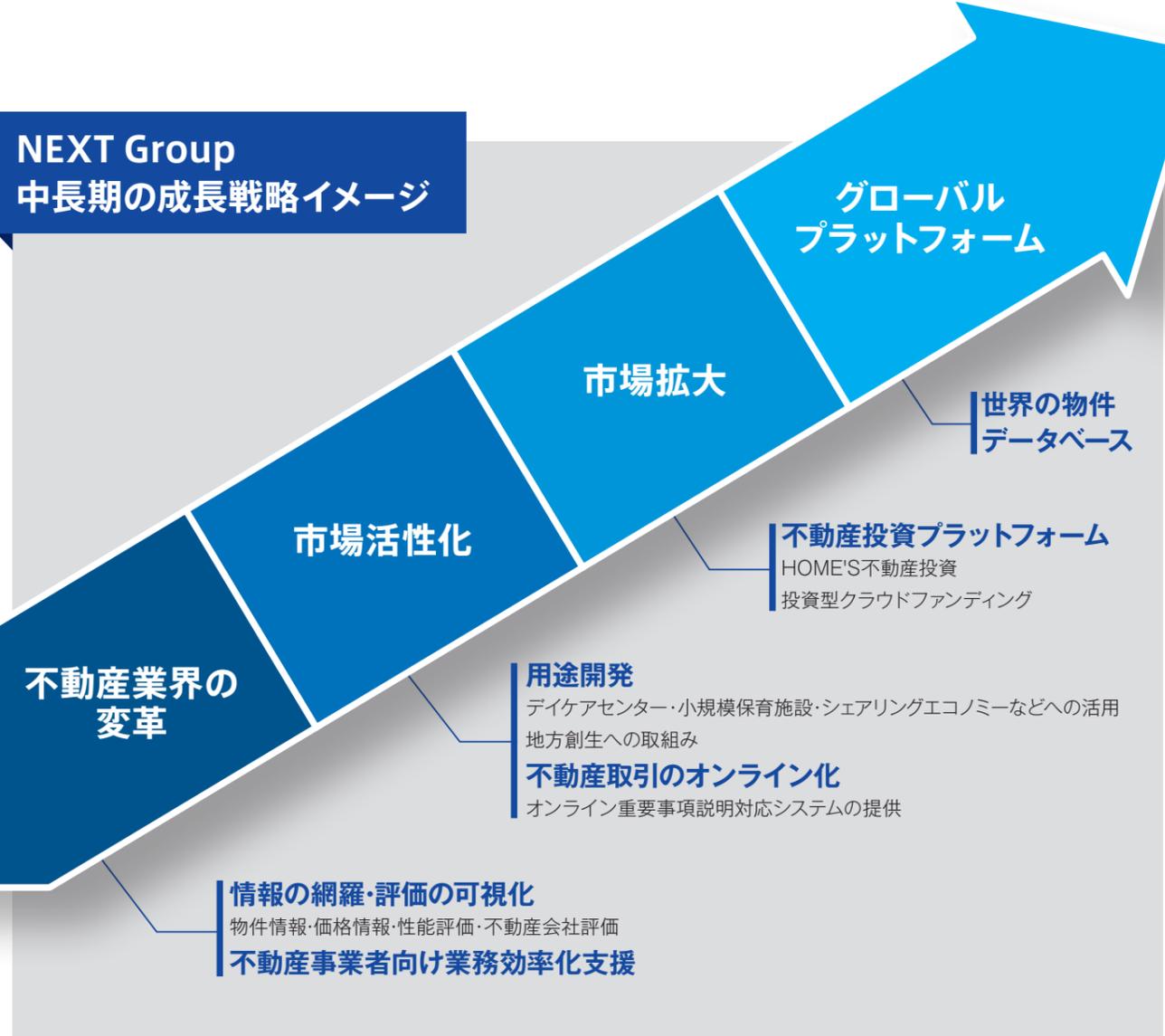


要です。「HOME'S」はすでに国内最大規模の物件情報データベースとなっていますが、建物の性能評価、適正価格などの情報をさらに拡充し、住まい選びに必要なすべての情報が「HOME'S」にあり、誰でも簡単にそれらを手に入れる状態を目指します。

事業者に対しては、最新のテクノロジーを活用した業務支援サービスの提供により、様々な業務の効率化、合理化を後押しします。遠隔地からでも物件の疑似見学ができるバーチャル内覧システムや、スマー

トフォンを鍵として使うスマート内覧など、提供開始しているサービスの拡販・浸透に加え、新サービスの開発にも注力し、事業者にとってなくてはならないパートナーとして、共に業界革進を進めます。

**NEXT Group**  
中長期の成長戦略イメージ



用語解説

「クラウドファンディング」とは？

インターネット上で多数の人々に出資を募る仕組みのこと。当社では、空き家の用途開発をするうえで、リノベーション費用などをクラウドファンディングで調達できる仕組みを提供していきます。

**EBITDA率28%を目指し  
成長をさらに加速させます**

空き家対策で  
経済活性化

一方で、社会問題となっている空き家の増加についても、民間事業者として取組みを進めていきます。ひとつには不動産事業者とのネットワークを活かした様々な用途開発の促進があります。また、2016年2月に資本提携した、クラウドファンディング事業運営会社である株式会社JGマーケティングとの連携により、空き家を有効活用したい所有者がクラウドで資金調達できる、不動産投資プラットフォームの提供も予定しています。空き家という休眠資産が様々なかたちで活用されることで、市場拡大はもとより、日本経済の活性化にも貢献していきます。

グループ全体で  
さらなる売上収益の拡大を

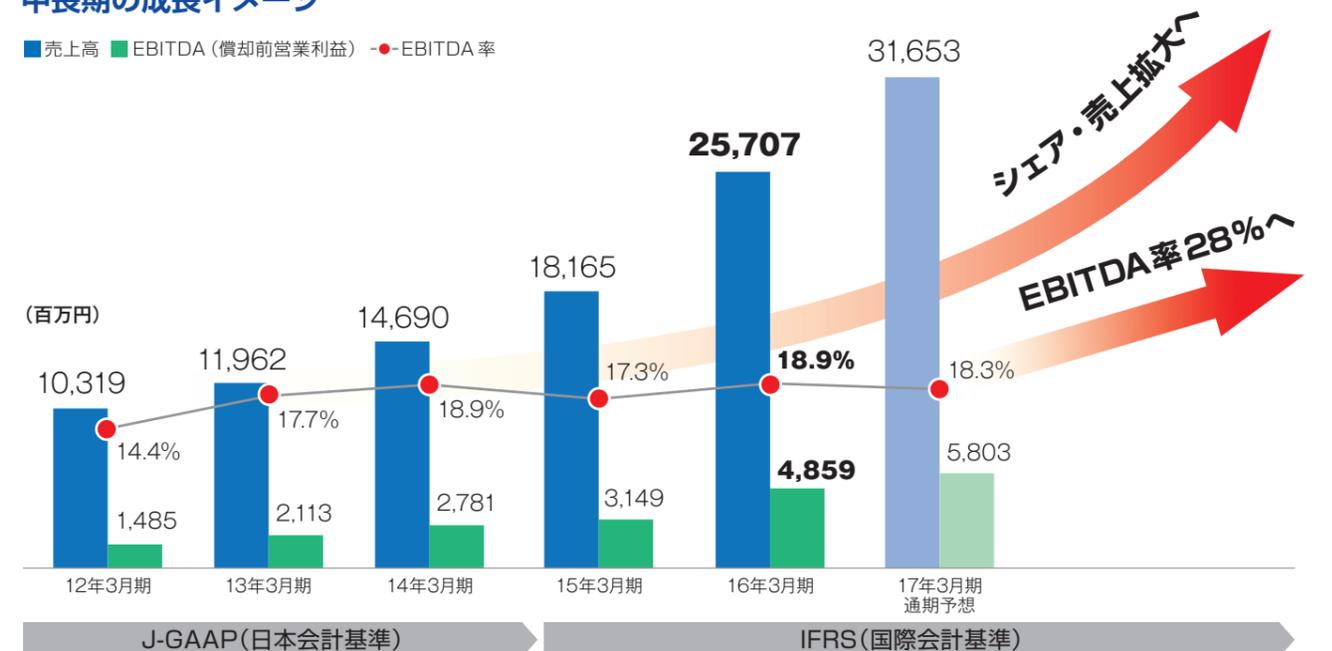
これらの取組みを通じて、2017年3月期の連結の業績予想は、売上高316億円、営業利益48億円、当期利益\*1 31億円、配当予想は1株あたり5.30円となる見込みです。グループが拡大し、業績も順調に伸びています。この勢いをさらに加速させ、中長期的にはEBITDA\*2率28%を目指し、売上収益の拡大を図っていきます。あわせて、株主の皆様への還元も強化してまいります。

これからも株主の皆様には、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

\*1 親会社の所有者に帰属する当期利益  
\*2 償却前営業利益

中長期の成長イメージ

■売上高 ■ EBITDA (償却前営業利益) ● EBITDA率



最新の業績は当社IRページにてご確認ください。 <http://www.next-group.jp/ir/>

# ユーザー・事業者に寄り添うサービスを提供し 「出逢えてよかった」をつくります

HOME'Sを通じて一人ひとりにぴったりの情報を提供するため、質・量ともに圧倒的No.1の不動産住宅情報サイトを構築するとともに、事業者に対しても業務の効率化や可視化といった業務支援に取り組みます。事業者を支援することで業界全体のサービス向上に取り組み、それを利用したユーザーが満足できるような、ユーザーと事業者双方にとって欠かせないプラットフォームの構築を目指します。

## ユーザー向け

### 最適な住まい探しをサポート

国内No.1の物件掲載数と、全国に広がる加盟店ネットワークを強みに、不動産や住み替えに関するあらゆるご要望におこたえます。



### 主なユーザー向けサービス

TOPIC

#### HOME'Sプライスマップを公開



「HOME'Sプライスマップ」は地図上で物件の参考価格をひと目で見られる情報サービスです。参考価格はHOME'Sに掲載された中古物件の募集情報データベースをもとに、独自開発した参考価格試算システムで算出しています。

## HOME'S

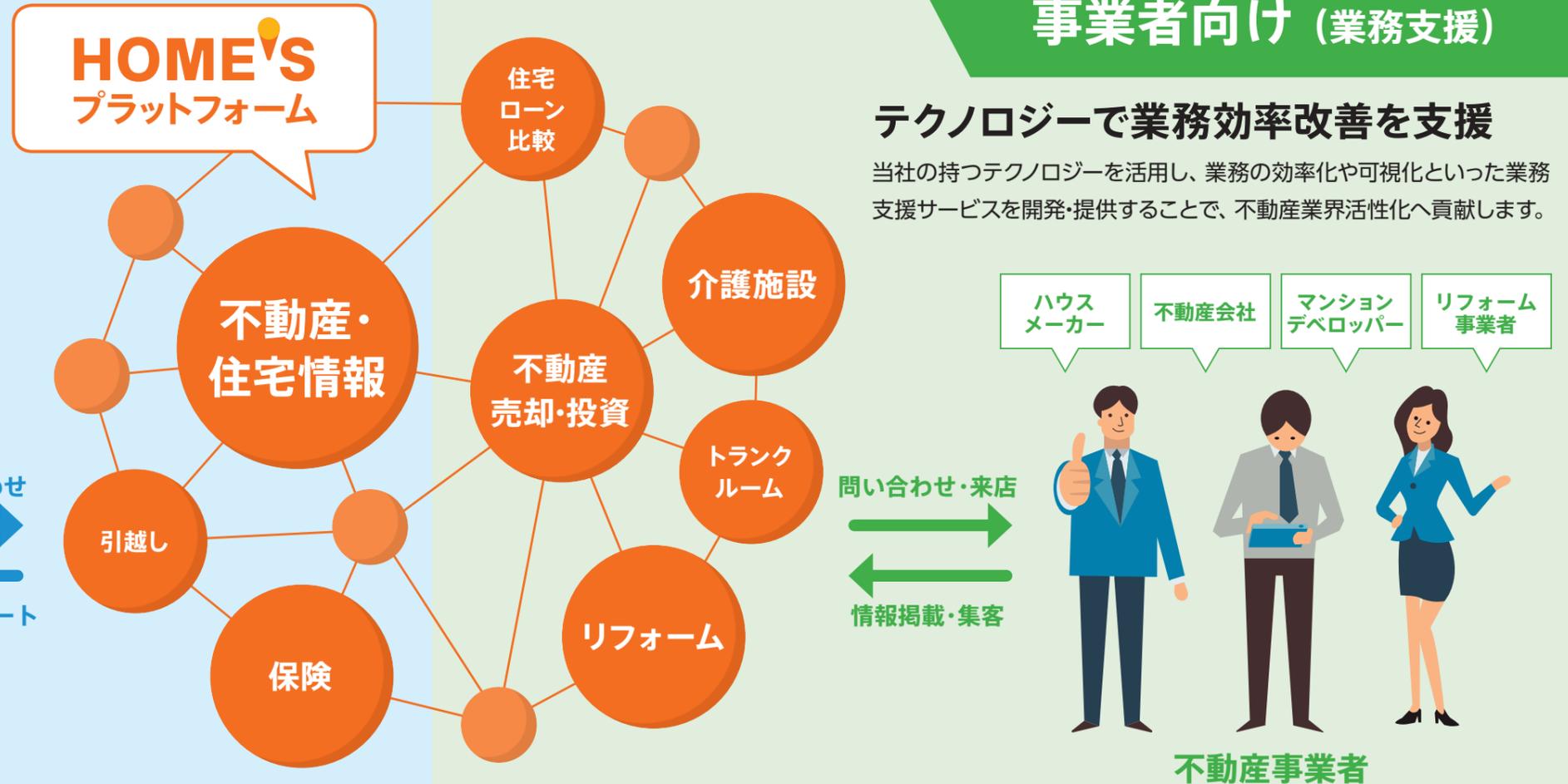


全国の不動産を「借りる」「買う」から「建てる」「リフォームする」「投資する」まで、幅広い豊富な情報を提供する総掲載物件数No.1\*の不動産・住宅情報の総合サイトです。 \* 産経メディックス調査 (2016年1月23日時点)

## 事業者向け (業務支援)

### テクノロジーで業務効率改善を支援

当社の持つテクノロジーを活用し、業務の効率化や可視化といった業務支援サービスを開発・提供することで、不動産業界活性化へ貢献します。



### 主な事業者向けサービス

## HOME'S PRO



不動産事業者向けの業種特化型業務支援プラットフォームです。物件情報の確認や内見予約など、業務効率を向上させます。

TOPIC

#### Lifull MP子会社化で新築分譲領域を強化



当期に株式会社アクセリオン (現Lifull MP) を子会社化しました。今後はHOME'Sの「メディア力」とLifull MPの「コンサルティング力」を融合し、新築分譲領域の成長を加速させていきます。



## 海外でのサービス展開国をさらに拡大

グローバルプラットフォームを目指し海外事業にも注力していきます。当期は新たにオーストラリアでHOME'Sモデルをスタートしました。また、連結子会社であるTrovitの展開国が46カ国に拡大しています。



### HOME'S モデル展開国

- オーストラリア
- インドネシア
- 日本
- タイ

### Trovit 展開国

- 世界46カ国

## 今期新設したLifull子会社



[Lifull] の取組みとして、これまでに生まれた事業、また今後新たに生まれる事業を[Lifull] ブランドとして運営していきます。それぞれの業界に深く寄り添い、よりユーザー視点に立ったサービスを展開。各子会社にサービス運営から経営までを一任し、スピーディで機動的な事業運営と経営人材の育成を行い、当該事業だけでなく、ネクストグループ全体のさらなる成長を目指していきます。



介護領域

### 株式会社Lifull Senior (ライフ シニア)

日本最大級の老人ホーム・介護施設の検索サイト「HOME'S 介護」の運営



引越し領域

### 株式会社Lifull Move (ライフ ムーブ)

引越し一括見積もり・ウェブ予約サイト「HOME'S 引越し」の運営



金融領域

### 株式会社Lifull FinTech (ライフ フィンテック)

保険ショップの検索・予約サイト「MONEYMO」、[Lifull 保険相談]の運営等



収納領域

### 株式会社Lifull Space (ライフ スペース)

日本最大級のトランクルーム・コンテナ収納等の検索サイト「HOME'S トランクルーム」の運営

## 未来に向けて100社・100人の社長を輩出

ネクストには「Switch (スイッチ)」という新規事業提案制度があり、多数の提案から選ばれたプランを事業化しています。事業化にあたり、資金の出資や役員からのアドバイスなど、若手の起業を強力にサポート。Lifullブランドとして100社の子会社・100人の社長の輩出を目指しています。



理念の下に集い、あふれる挑戦の機会の中で成長し続ける集団を目指します。

執行役員 人事本部長  
羽田 幸広

当社にとって、人材が全てです。言うまでもありませんが、戦略を生み出すのも、サービスを生み出すのも人材です。戦略、ものづくり、営業、バックオフィス…それぞれの役割を担う人材が、日々挑戦し、最高のパフォーマンスを発揮することこそが、お客様に最上の価値を提供し、企業価値を高めるうえで最も重要だと考えています。

では、どのようにしたら人材は才能を開花させ、最高のパフォーマンスを発揮してくれるのでしょうか。私たちは内発的動機だと考えています。内発的動機とは、人の内面から湧き上がる、「貢献したい、成長したい、成し遂げたい」というような動機です。人は、周囲から押し付けられるのではなく、自分で何かを成し遂げたいと思うからこそ自発的に勉強しますし、挑戦していきます。

当社では、すべての社員が内発的動機に基づいて挑戦できるように人事戦略を立案し、人事施策を運用しています。経営陣、マネジャーが日々内発的動機に基づいた組織運営を行っているのはもちろんのこと、挑戦を阻害する要因を排除し、新規事業提案制度「Switch (スイッチ)」での事業

プランの提案や、「キャリア選択制度」での自身のキャリアビジョンを踏まえた異動の申請、「クリエイターの日」での新たな技術への挑戦など、業務の枠を超えた挑戦機会を多数設けています。また、自発的に学びたい人材は、「ネクスト大学」で自身の興味・関心に応じた様々な講座を受講することが可能です。しかも「ネクスト大学」の講師のほとんどは、社員が立候補して自発的に担当してくれています。

一方で、社員が安心して挑戦できるような企業文化の醸成にも力を入れています。有給休暇取得率は約85%\*、育児休業取得率は女性100%、男性18.2%\*となっており、仲間のライフステージの変化やプライベートな活動を周囲が支援する企業文化が醸成できつつあると思います。また、特別な事情がある社員に対しては在宅勤務制度を設けるなど、仕組みの面からも社員の安心を支援しています。

まだまだ道半ばですが、今後もすべての人材が自分の意思に基づいて思い切り挑戦し、その才能を開花していけるような環境を創ってまいります。

\* 2016年3月期末実績

## 当期の表彰実績

東京証券取引所

Vokers

リンクアンドモチベーション

Great Place to Work

新卒入社して良かった  
上場企業ランキング

ベストモチベーション  
カンパニーアワード

「働きがいのある会社」  
ランキング

健康経営  
銘柄選出

12位

2位

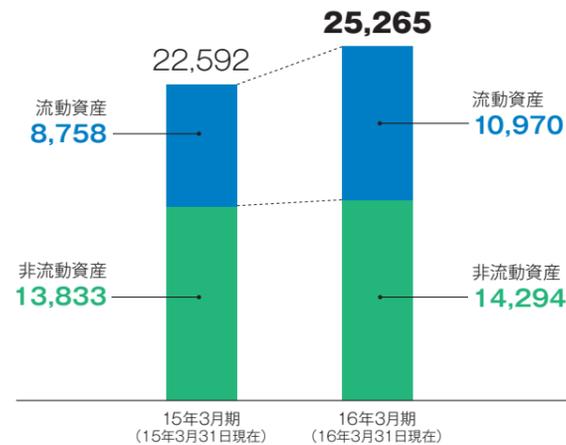
6位

■ 主な経営指標等

	2015年3月期	2016年3月期
EBITDA率	17.3%	18.9%
親会社所有者帰属持分比率	47.9%	67.0%
掲載物件数(賃貸・不動産売買)	519万件	698万件
加盟店数(賃貸・不動産売買)	14,444店舗	18,680店舗

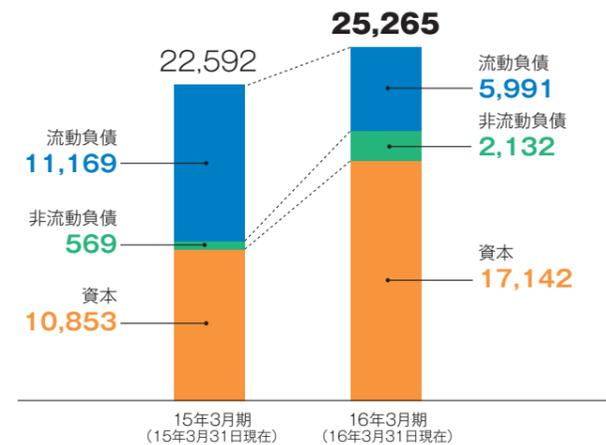
■ 連結業績ハイライト

資産(百万円)



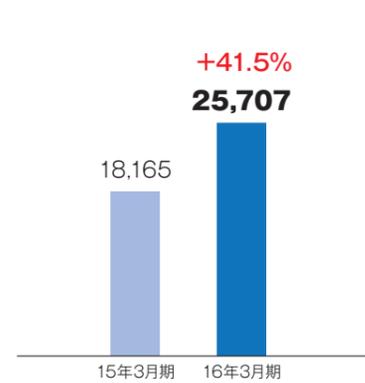
流動資産は、現預金の増加(+2,357百万円)に加え、売上の増加に伴い売掛金及びその他の短期債権が増加(+764百万円)しました。非流動資産は、主にJGマーケティング等への出資に伴い投資有価証券が増加(+171百万円)したこと、新サービスの開発や社内基幹システムの刷新によりソフトウェアが増加(+674百万円)したことにより、増加しました。

負債及び資本(百万円)



流動負債は、当社の営業利益が前年を上回ったことに伴い、賞与引当金が増加(+303百万円)したものの、短期借入金を長期借入金に借り換えたことにより減少(△6,029百万円)しました。非流動負債は、長期借入金の増加(+1,455百万円)により増加しました。資本金は、楽天株式会社に対する第三者割当増資により増加しました。

売上収益(百万円)



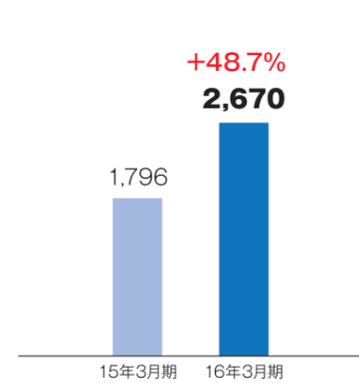
すべてのセグメントで2桁以上の増収を達成したことにより41.5%の増収となりました。

EBITDA (償却前営業利益)(百万円)



Lifull MPを連結したことにより原価が増加したものの、国内の既存事業の成長やTrovitの通期連結により、54.3%の増益となりました。

当期利益\*(百万円)



以上の結果、当期利益は48.7%の増益を達成しました。

\*親会社の所有者に帰属する当期利益

キャッシュ・フロー(百万円)

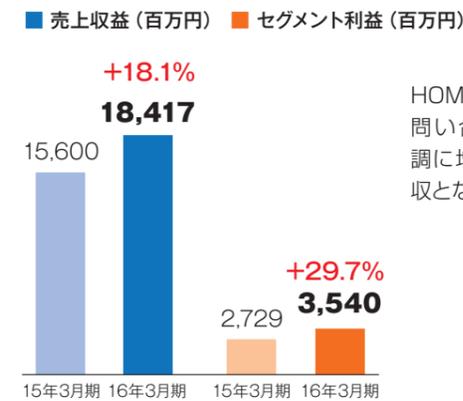


営業活動によるキャッシュ・フローは3,175百万円(前期比981百万円の収入の増加)、投資活動によるキャッシュ・フローは93百万円(前期比13,145百万円の収入の増加)、財務活動によるキャッシュ・フローは△868百万円(前期比7,603

百万円の支出の増加)となり、今期における現金及び現金同等物の残高は6,625百万円(前期比2,357百万円の増加)となりました。

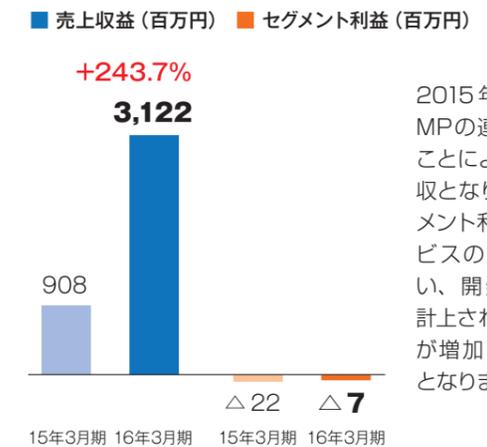
■ セグメント別業績ハイライト

国内不動産情報サービス事業



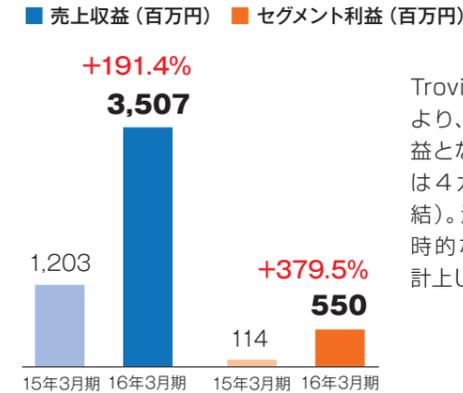
HOME'Sの訪問者数・問い合わせ件数が順調に増加し、大幅な増収となりました。

国内不動産事業者向け事業



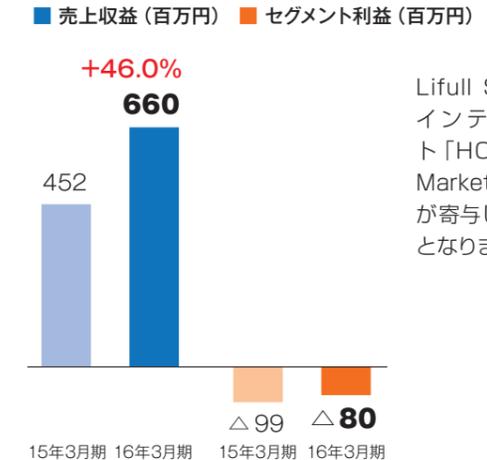
2015年6月よりLifull MPの連結を開始したことにより、大幅な増収となりました。セグメント利益は、新サービスの開発終了に伴い、開発中は資産に計上されていた人件費が増加し、△7百万円となりました。

海外事業



Trovitの通期連結により、大幅な増収増益となりました(前期は4カ月間のみの連結)。海外子会社の一時的な賞与引当金を計上しました。

その他事業



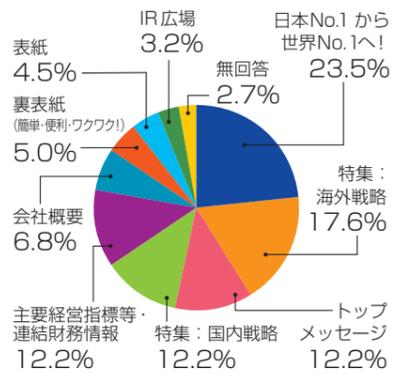
Lifull Space、家具・インテリアECサイト「HOME'S Style Market」の3桁成長が寄与し、大幅な増収となりました。

# 第20期株主通信アンケート集計結果のご報告

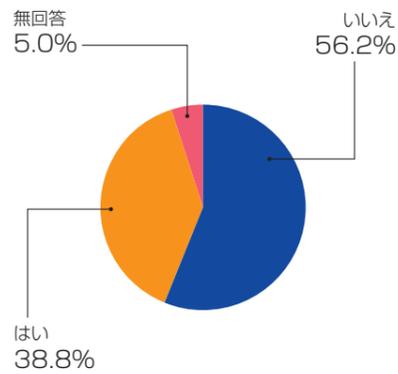
## ■ アンケート結果

第20期株主通信アンケートにご協力いただき誠にありがとうございました。多くの株主様から貴重なご意見・ご要望を頂戴することができました。ここに、お寄せいただいた回答の集計結果と主なご意見・ご要望を報告させていただきます。

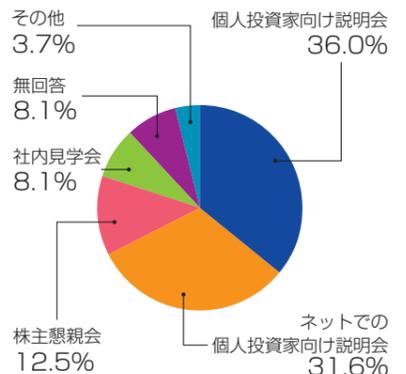
Q 今回の株主通信のどの項目に興味を持たれましたか（複数回答）



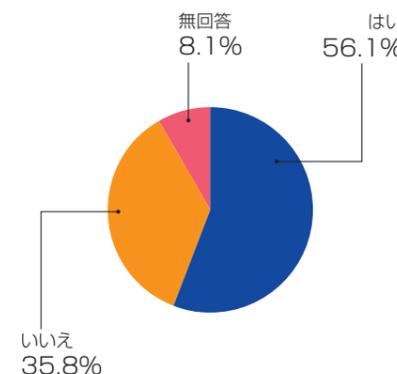
Q 当社投資家向けサイトをご覧になったことはありますか



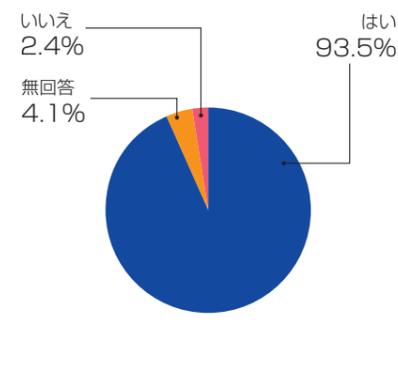
Q 今後どのようなIR活動を望みますか



Q 月次業績の開示は短期的な投資を誘発すると思いますか



Q 当社が長期的な企業価値の向上に向けたIR活動を行うことを望みますか



## ■ 株主様からのご意見

### 株主還元を拡充してほしい

当社は、「公益志本主義」の考えに基づき、すべてのステークホルダーに考慮した利益分配をしております。来期の配当につきましては、配当性向20%を継続しながら前期比17.8%増の1株あたり5.3円を予定しております。また、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。

### 幅広い年齢層の人に分かりやすい株主通信を制作してほしい

当社は、株主・投資家の皆様に対し、当社の経営状況や今後の事業戦略を分かりやすくお伝えできるように努力しています。今回の株主通信では、ネクストが何をしている企業であるかが分かりやすく伝わる様に、内容を厳選しました。また、文字の量やサイズを見直すことで読みやすくしたり、用語解説を掲載することで内容をより分かりやすくしています。これからも幅広い年齢層の方にネクストのことがより伝わる誌面をお届けしていきます。

## ■ 会社概要 2016年3月31日現在

商号 株式会社ネクスト(NEXT Co.,Ltd.)  
 WEBサイト <http://www.next-group.jp/>  
 本社 〒108-0075 東京都港区港南二丁目3番13号 品川フロントビル  
 資本金 3,999百万円  
 設立 1997年(平成9年)3月  
 従業員数 946名/前期比191名増 (グループ連結、派遣・アルバイト社員含む)  
 事業内容 不動産情報サービス事業 その他事業  
 支店・営業所 大阪・福岡・名古屋・沖縄  
 主な連結子会社 株式会社レントラズ Trovit Search, S.L. 株式会社Lifull Marketing Partners

## ■ 取締役及び監査役 2016年6月28日現在

代表取締役社長 井上 高志  
 取締役執行役員 浜矢 浩吉  
 取締役執行役員 山田 貴士  
 取締役執行役員 久松 洋祐  
 社外取締役 高橋 理人\*1  
 社外取締役 森川 亮\*1  
 常勤監査役 穴戸 潔\*2  
 社外監査役 松嶋 英機\*2  
 社外監査役 花井 健\*2  
 社外監査役 中森 真紀子\*2

\*1 会社法第2条第15号に定める社外取締役です  
 \*2 会社法第2条第16号に定める社外監査役です

## ■ 株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日  
 定時株主総会 毎年6月  
 期末配当金受領株主確定日 3月31日  
 株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社  
 上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部 (証券コード：2120)  
 単元株式数 100株  
 公告の方法 電子公告により行います。公告掲載の当社ホームページ <http://www.next-group.jp/> ただし、やむを得ない事由により電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

## ■ 株式情報 2016年3月31日現在

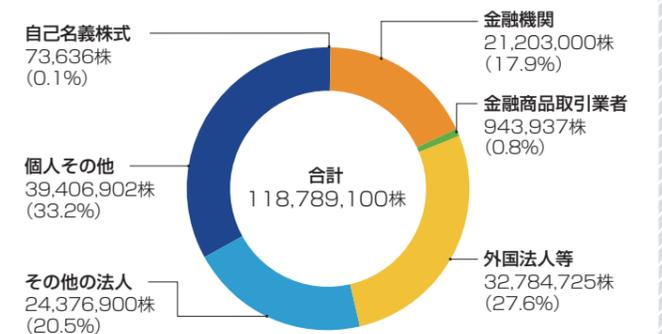
### ■ 株式の状況

発行済株式総数 118,789,100株 (内、自己名義株式73,636株)  
 株主数 5,623名 (2015年3月末比3,747名増)

### ■ 大株主の状況

氏名又は名称	株式数 (株)	持株比率 (%)
井上 高志	32,941,000	27.73
楽天株式会社	23,797,100	20.03
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	11,657,300	9.81
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	3,704,600	3.12
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,371,000	2.84
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	3,227,150	2.72
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S. A. 380578	2,565,600	2.16
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	2,285,254	1.92
五味 大輔	1,800,000	1.52
MSCO CUSTOMER SECURITIES	1,763,350	1.48
計	87,112,354	73.33

### ■ 株式分布状況



## 株式に関する手続きについて

証券会社をご利用の株主様
口座を開設されている証券会社等にお問合せください。
株式・配当金についてのお問合せはこちらまで
三井住友信託銀行 証券代行部にお問合せください。 〒168-0063 東京都杉並区和泉 2丁目8番4号 <b>三井住友信託銀行株式会社 証券代行部</b> ☎0120-782-031 受付時間/土・日・祝日を除く 9:00 ~ 17:00



人々の生活を満たすビジネスの集合体



ネクストのグローバル展開に向けて、新たなブランドが始動



ネクストは、今後の本格的なグローバル展開を見据えて新たなブランドを立ち上げました。「Lifull」は、「Life (暮らし・人生)」と「Full (満たす)」を掛け合わせた言葉で、すべての人々の暮らしや人生を満たすサービスを届け続けたい、という想いをこめています。

今後リリースするサービスは、国内も海外も「Lifull」のブランドで展開します。

Lifullブランドで立ち上げたサービスには、今まで注力してきた「住まい・不動産」から離れた領域のものが多数あります。しかしどれもがネクストの経営理念である「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」ことを目的としています。

収益性やトレンドだけではなく、理念を追求することで、より幅広い社会貢献とグループの発展を目指します。



\* 2016年5月現在のグループ展開