

# 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》



株式会社ネクスト

機関投資家説明会資料  
2008年3月期 第1四半期  
(2007年4月～2007年6月)



(2007年8月10日)



<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>

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



<b>会社概要</b>	…2ページ
<b>業績ハイライト 及び TOPICS</b>	…3ページ
<b>業績概要</b>	…4-5ページ
2007年1Q(4-6月) 連結業績と業績比較	…4ページ
2007年1Q(4-6月) 業績予想に対する進捗率	…5ページ
<b>業績推移</b>	…6-10ページ
【参考】売上高及び経常利益推移(年度別)	…6ページ
【参考】セグメント別売上高推移(年度別)	…7ページ
売上高及び経常利益推移(四半期別)	…8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)	…9-10ページ
<b>事業紹介</b>	…11-17ページ
ビジネスモデル概略	…11ページ
日本最大級の住宅・不動産ポータルサイト紹介と成長モデル	…12-14ページ
賃貸・流通事業の各種月次推移(04年4月-07年4月)	…15-16ページ
分譲事業/新築事業の各種月次推移(04年4月-07年4月)	…17ページ
<b>今後の戦略</b>	…18ページ
<b>新規事業 TOPICS ー進捗状況ー</b>	…19ページ
<b>地域生活者コミュニティサイト「Lococom」</b>	…20-21ページ
<b>連結子会社 ーウィルニック・レンターズー</b>	…22-26ページ
<b>新規事業 ーオークション・家賃保証ー</b>	…27-31ページ
<b>当期業績予想と今後の事業戦略</b>	…32-33ページ
<b>経営理念</b>	…34ページ

●	<b>会社名</b>	株式会社 ネクスト（東証マザーズ:2120）
●	<b>代表者</b>	代表取締役社長 井上 高志
●	<b>会社設立</b>	1997年3月12日
●	<b>資本金</b>	1,981百万円
●	<b>従業員数(連結)</b>	347名(内、派遣・アルバイト67名) 前期末比+89
●	<b>事業内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不動産ポータル事業</li> <li>● 広告代理事業</li> <li>● 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）</li> </ul>
●	<b>大株主</b>	ネクスト役員、楽天(株) 他
●	<b>本社所在地</b>	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
●	<b>連結子会社</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 株式会社 ウィルニック（2007年2月より）</li> <li>● 株式会社 レンターズ（2007年4月より）</li> <li>● 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）</li> </ul>



※2007年7月末現在

詳細ページ

## 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。

→ 4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。

→ 4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。

→ 16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。

→ 15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。

→ 29ページ

→ 32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

## 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	<b>1,689</b>	101.8 %増	1,432	<b>1,689</b>	17.9 %増
経常利益	204	<b>321</b>	57.4 %増	291	<b>321</b>	10.3 %増
当期純利益	120	<b>199</b>	65.8 %増	161	<b>199</b>	23.6 %増
1株当たり 当期純利益	1,651.91円	<b>2,175.31円</b>	31.7 %増	-	<b>2,175.31円</b>	-
経常利益率	24.4 %	<b>19.0 %</b>	▲5.4 %	20.3 %	<b>19.0 %</b>	▲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	<b>1,501</b>	79.3 %増	1,432	<b>1,501</b>	4.8 %増
経常利益	204	<b>314</b>	53.9 %増	293	<b>314</b>	7.2 %増
当期純利益	120	<b>185</b>	54.2 %増	162	<b>185</b>	14.2 %増
1株当たり 当期純利益	1,651.91円	<b>2,024.12円</b>	22.5 %増	-	<b>2,024.12円</b>	-
経常利益率	24.4 %	<b>20.9 %</b>	▲3.5 %	20.5 %	<b>20.9 %</b>	+0.4 %

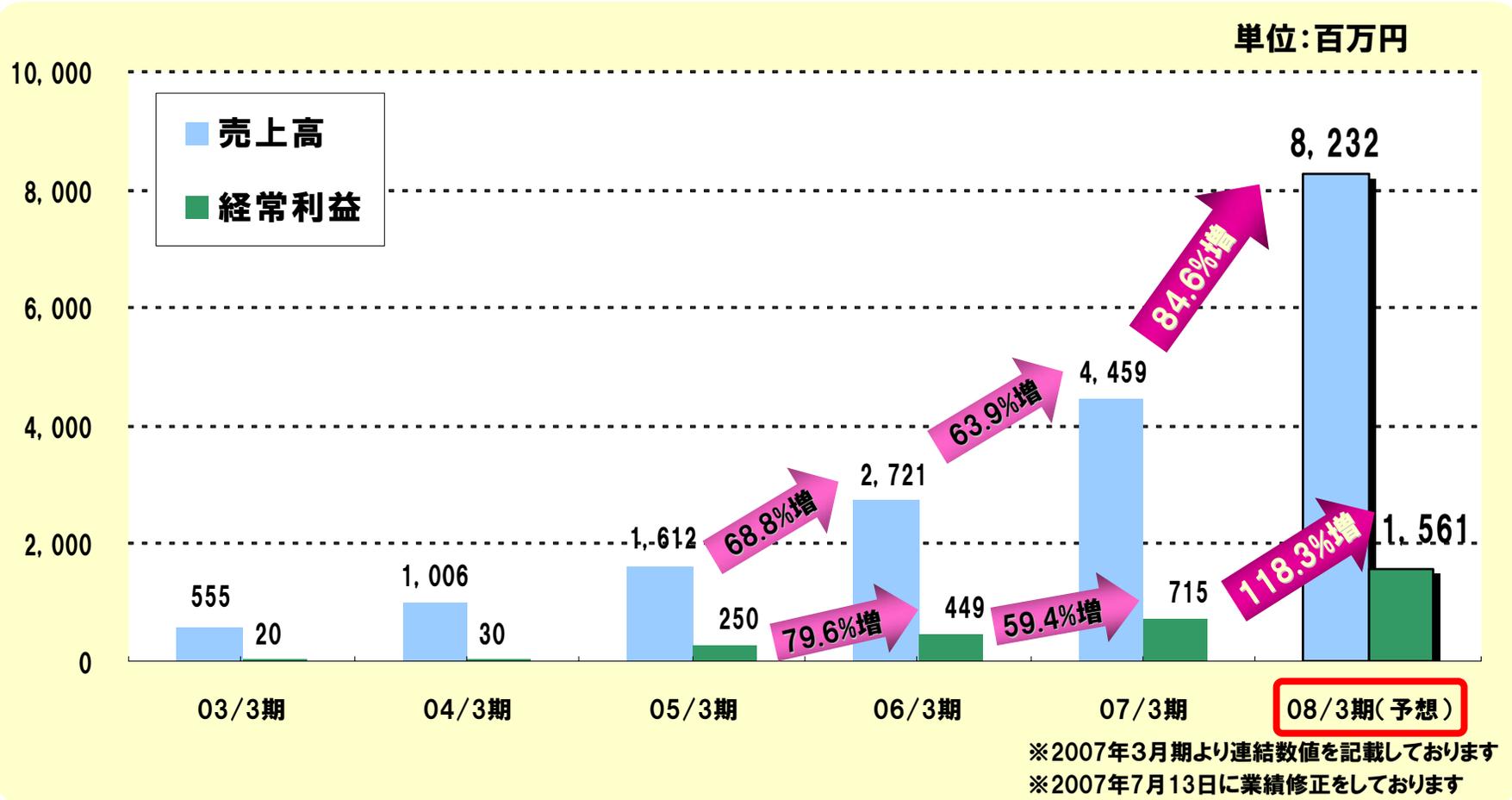
## 2007年1Q (4-6月) 業績予想に対する進捗率

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

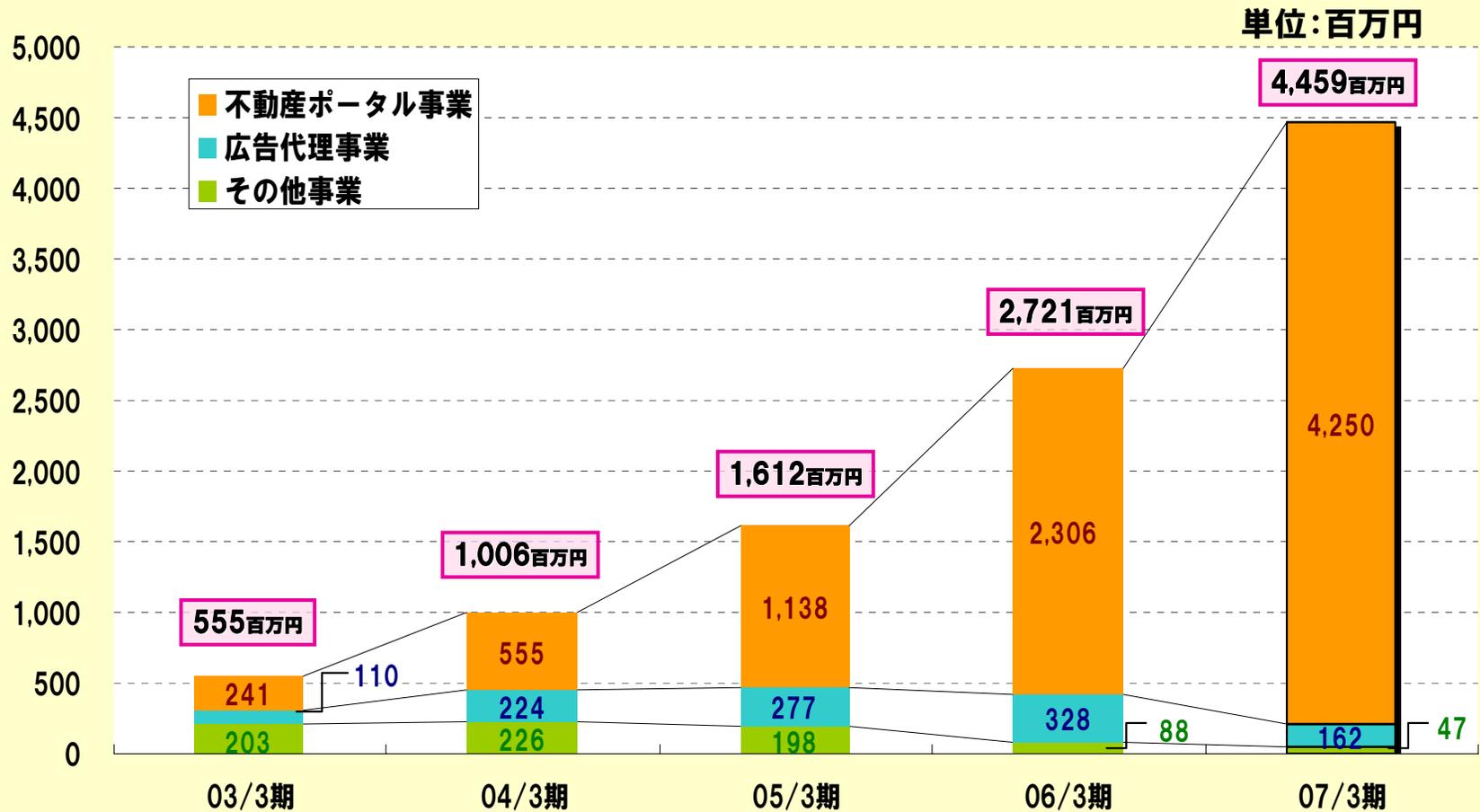
単位：百万円	通期業績予想対比			中間期業績予想対比		
	通期予想	個 別 07.1Q	進捗率	中間期予想	個 別 07.1Q	進捗率
売上高	7,350	1,501	20.4 %	3,194	1,501	47.0 %
経常利益	1,750	314	18.0 %	620	314	50.8 %
当期純利益	1,037	185	17.9 %	367	185	50.7 %
1株当たり 当期純利益	-	2,024.12円	-	-	2,024.12円	-
経常利益率	23.8 %	20.9 %	▲2.9 %	19.4 %	20.9 %	+1.5 %

## 【参考】売上高及び経常利益推移(年度別)



**成長スピードは加速**

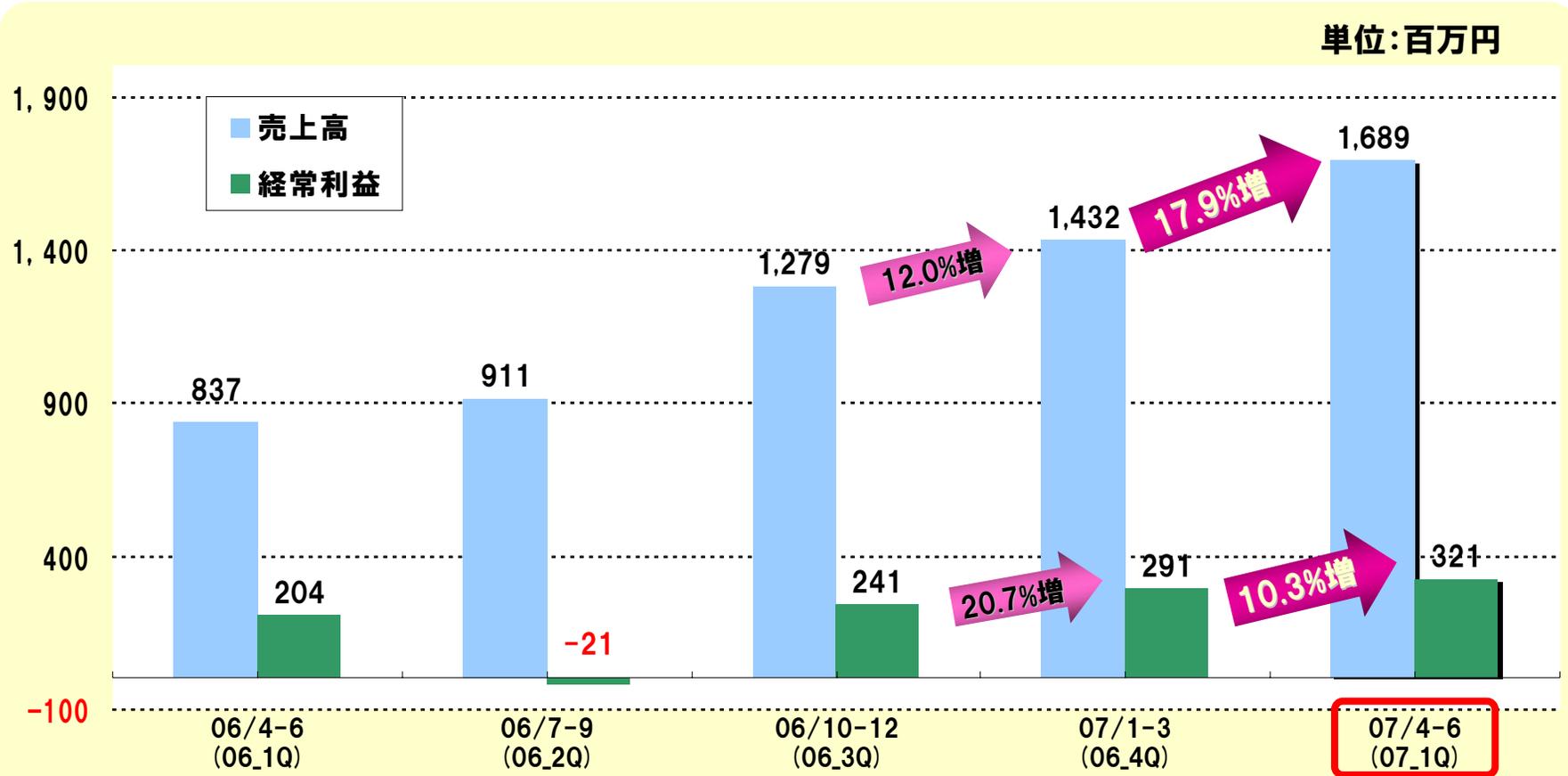
## 【参考】セグメント別売上高推移(年度別)



※2007年3月期より連結数値を記載しております

**主力事業に経営資源を集中**

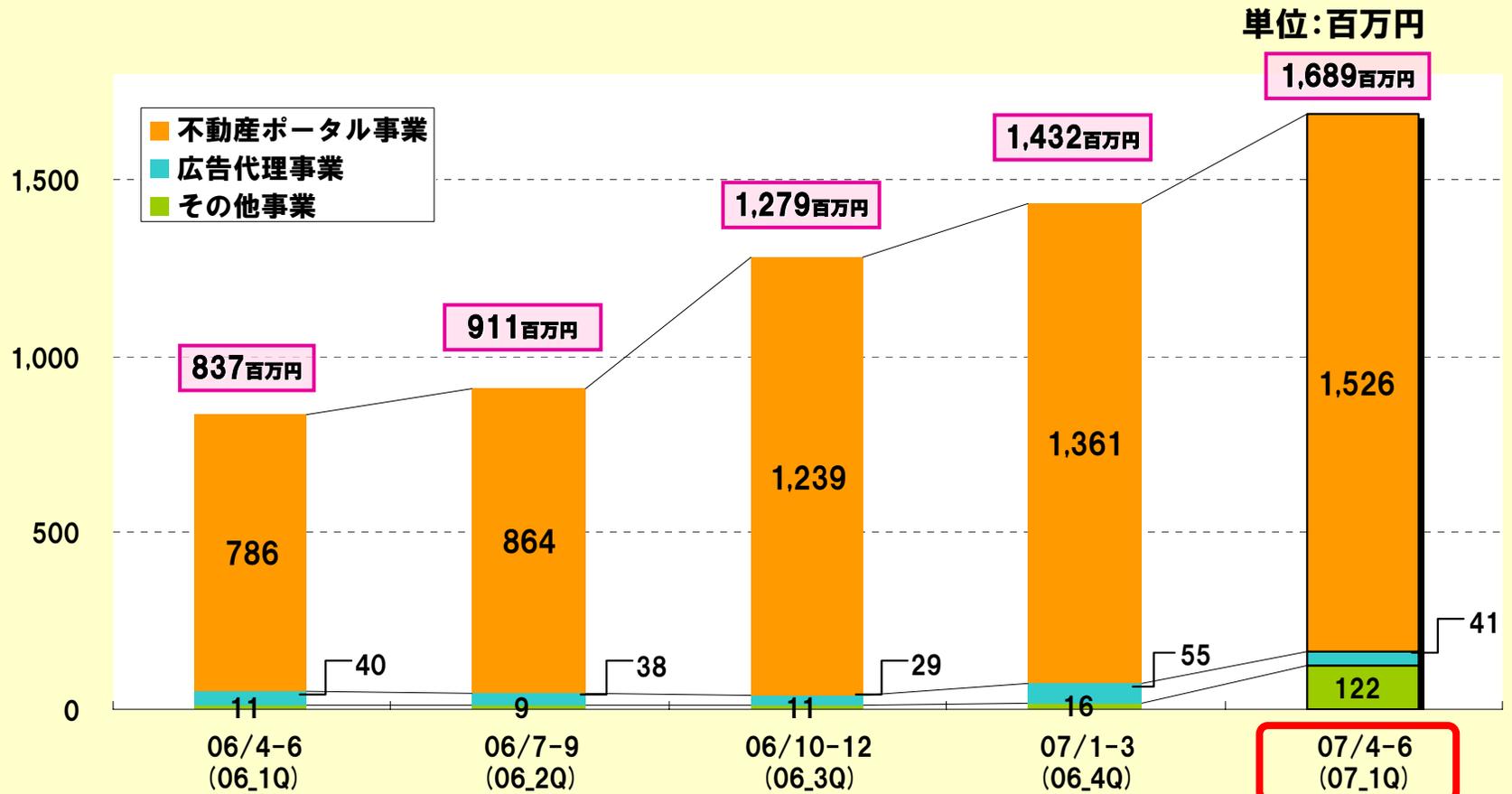
## 売上高及び経常利益推移(四半期別)



※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)



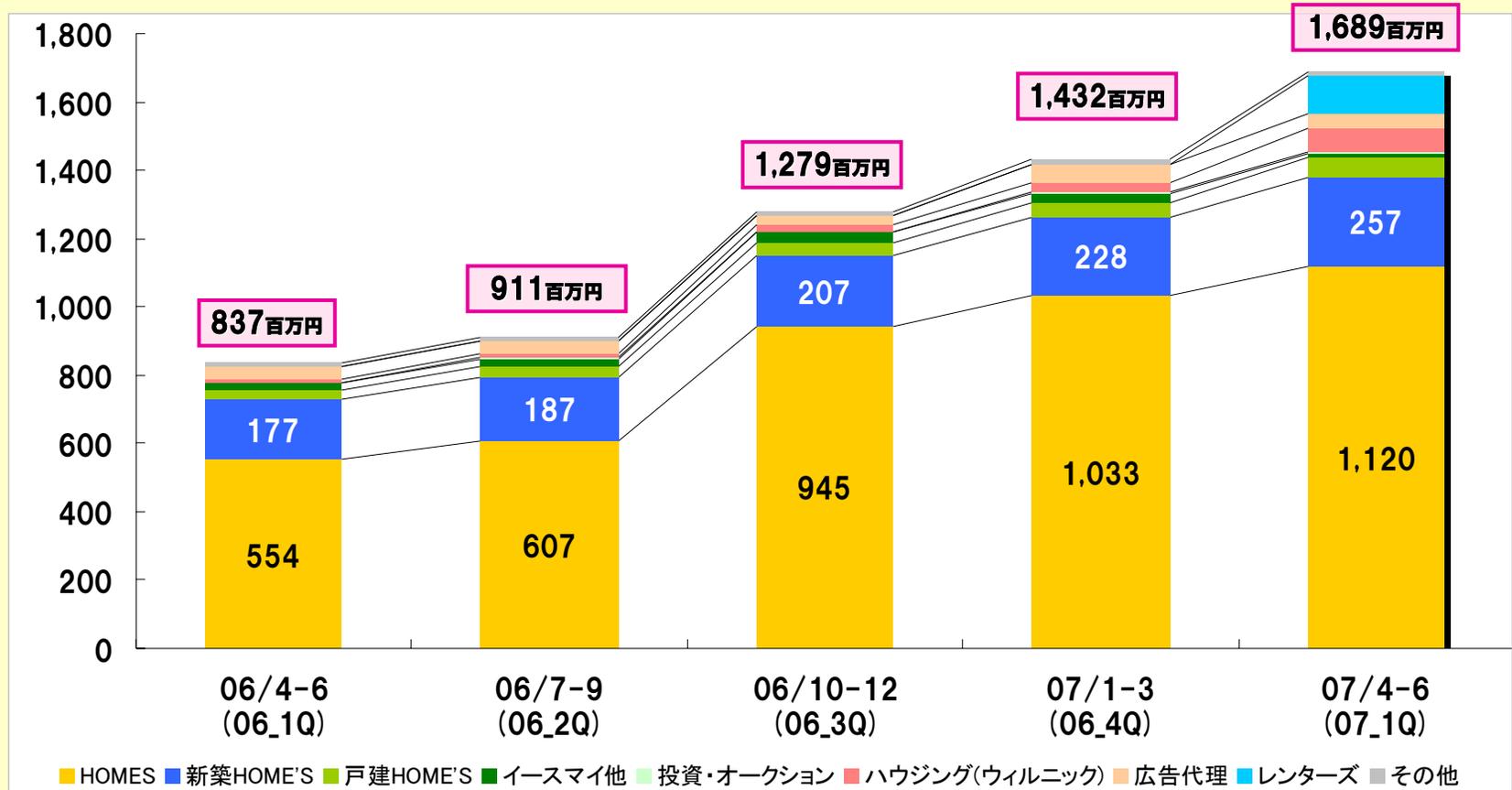
※07/1-3 (07\_4Q) より連結数値を記載しております

※2007年3月期より連結数値を記載しております

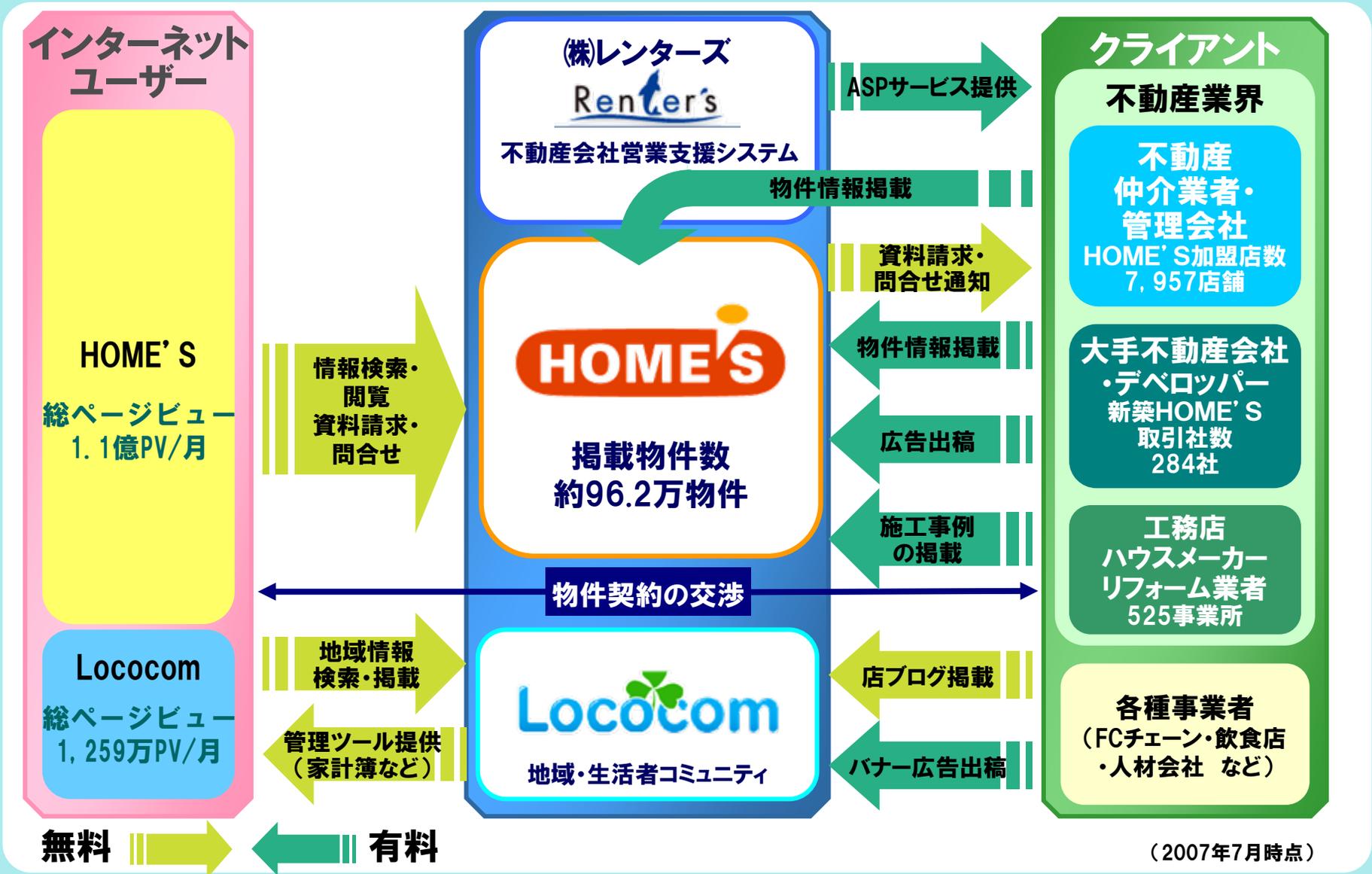
**連結子会社も業績に寄与**

## 不動産ポータル事業売上高内訳とセグメント別売上高推移

単位:百万円



※2007年3月期は単体数値、2008年3月期は連結数値を記載しております



(2007年7月時点)

## 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



- ・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

2007年4月より  
子会社のウィルニックにて運営

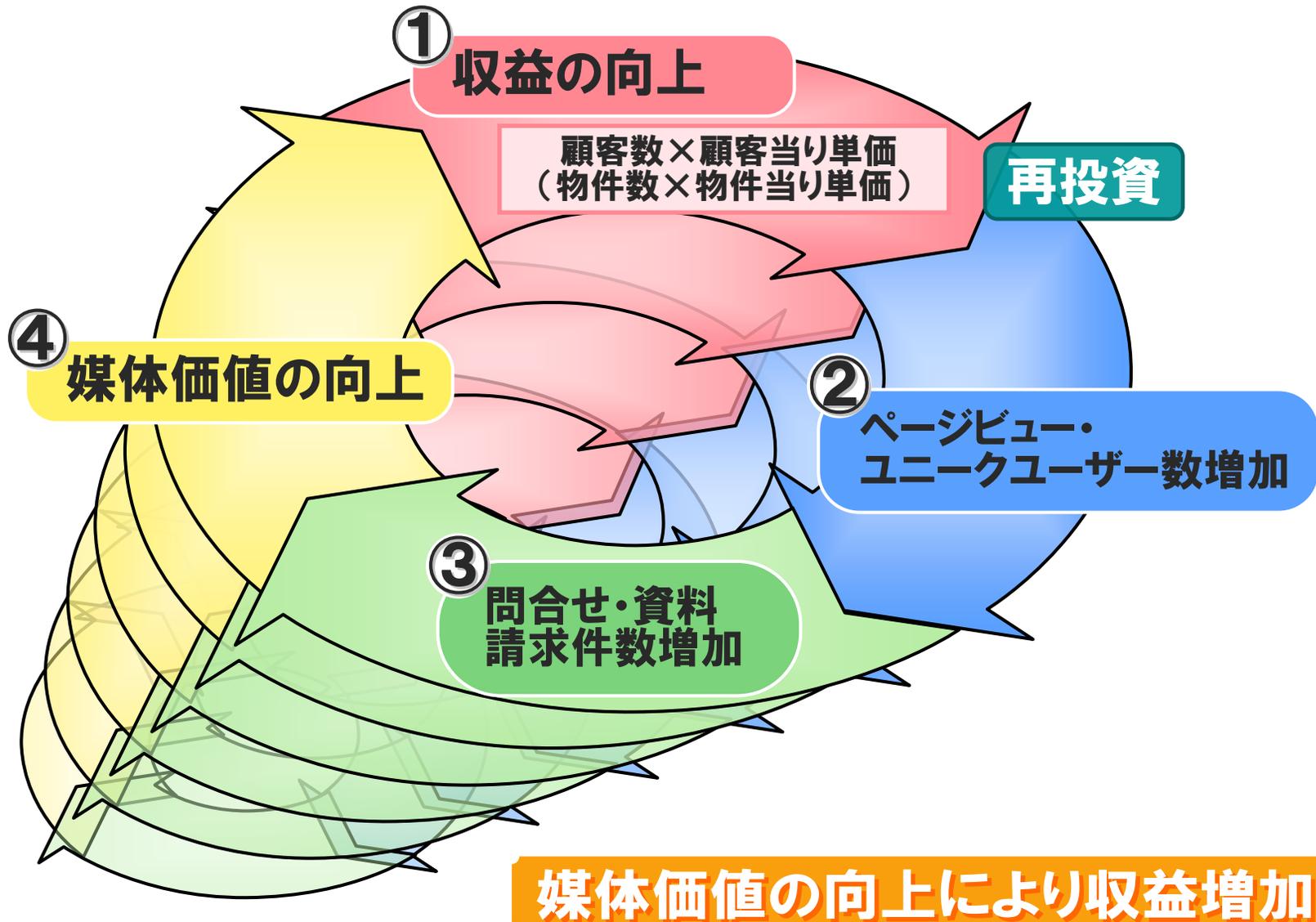


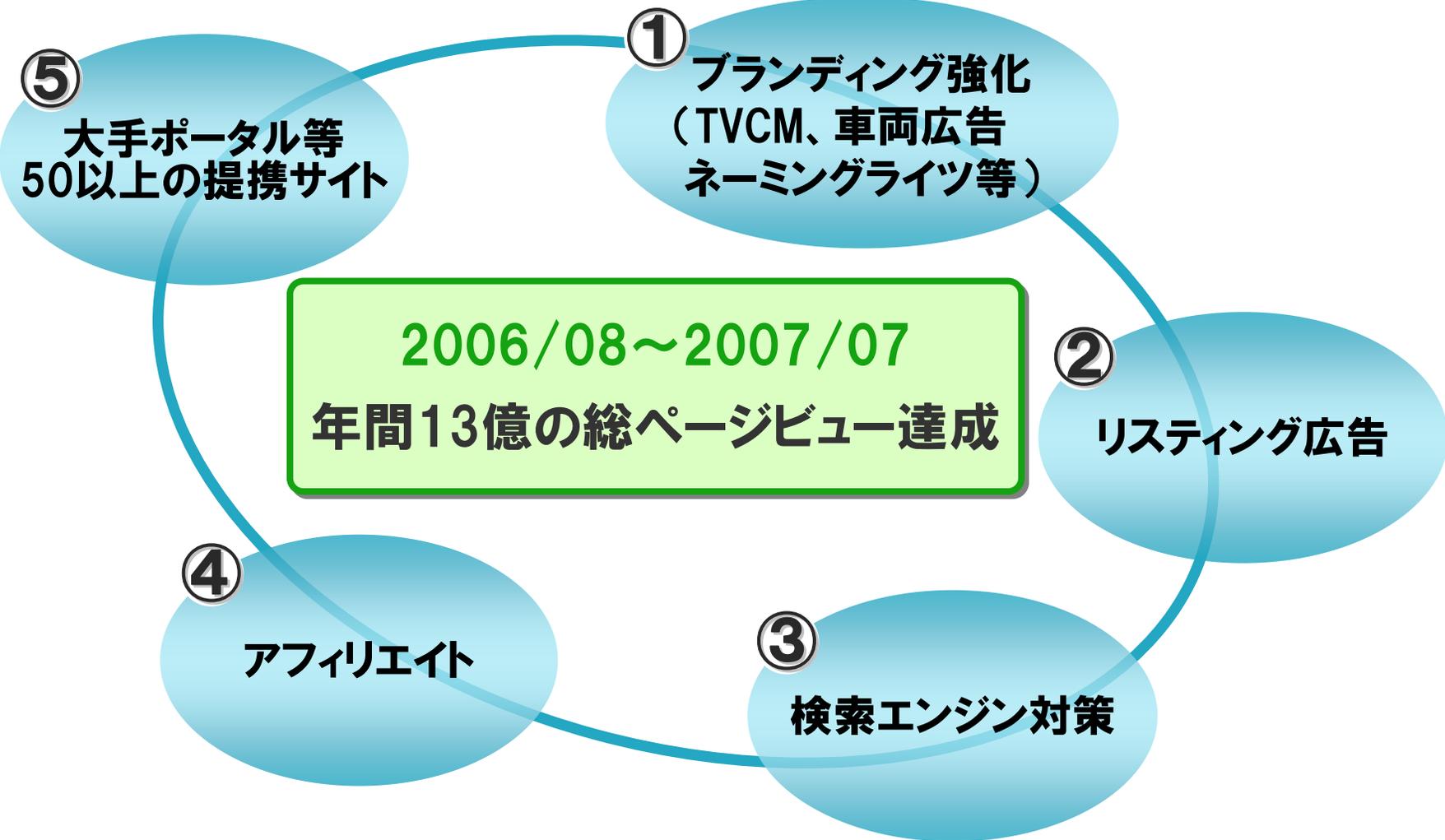
リフォーム会社  
を紹介する  
2つのサイト

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

※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。

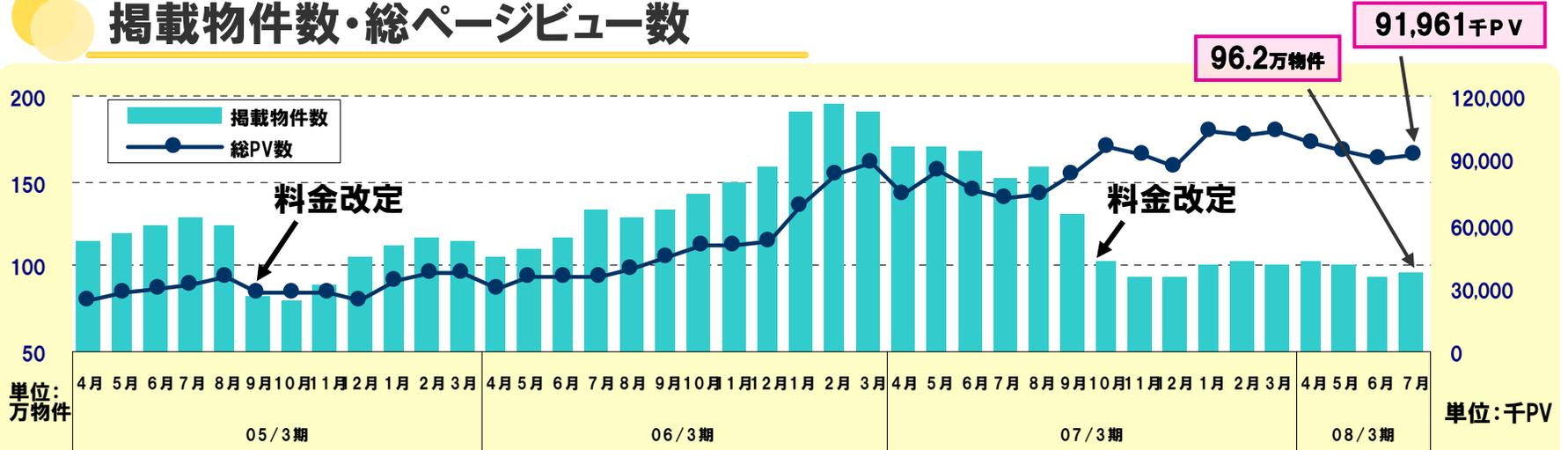
様々なニーズに応じたグループサイト



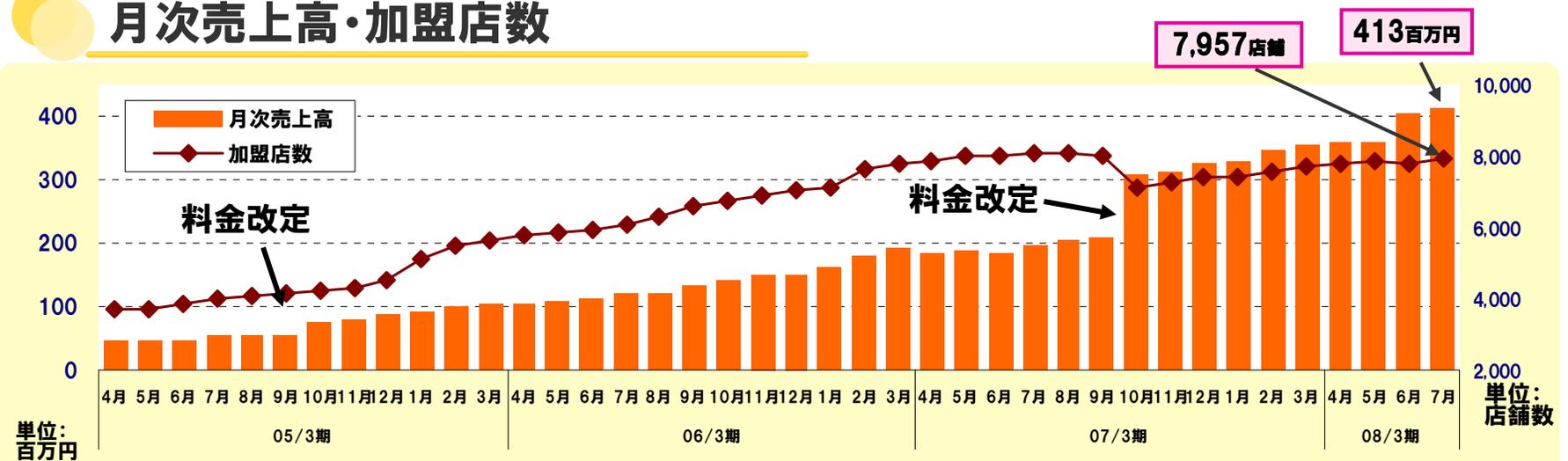


各種施策によりページビュー増加

## 掲載物件数・総ページビュー数

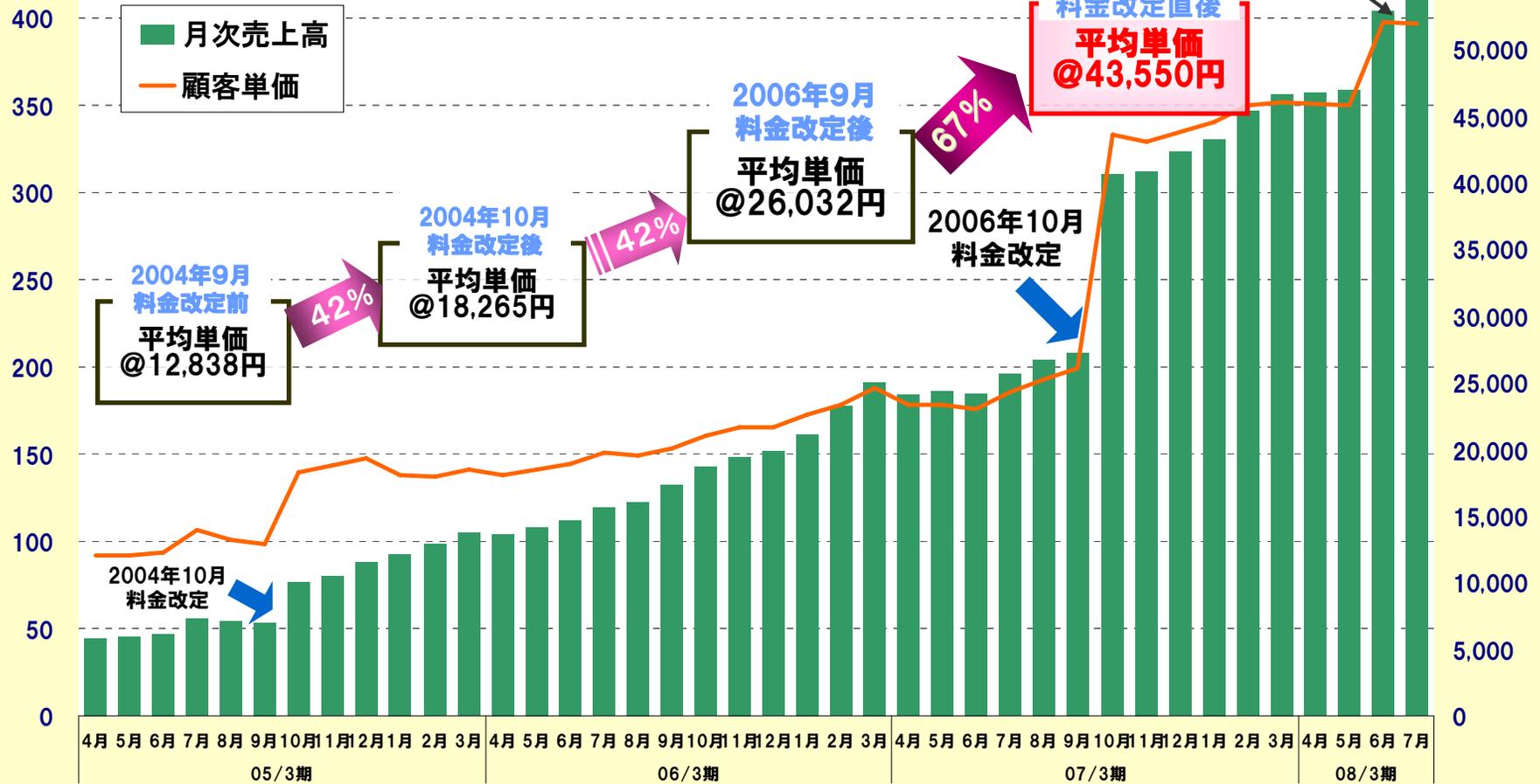


## 月次売上高・加盟店数



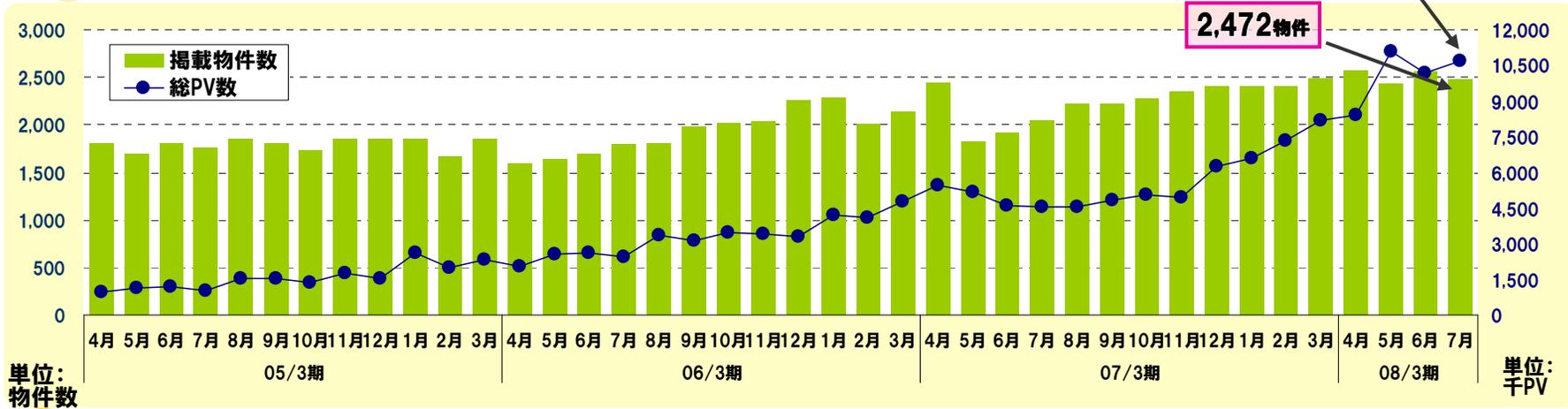
## 月次売上高・顧客単価

単位:百万円

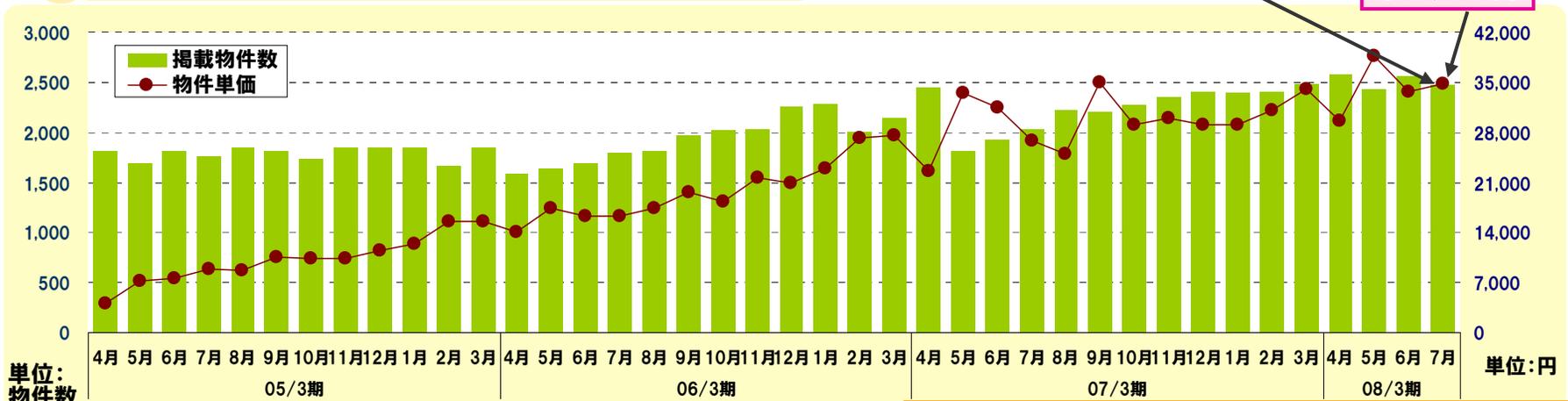


**継続的な顧客単価の向上**

## 掲載物件数・総ページビュー数



## 掲載物件数・物件当り単価



**PVと物件当り単価が増大**

## 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

詳細ページ



地域・生活者コミュニティサイト

- 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」、「ひとことナイショ話機能」を追加

⇒ [20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)

- 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(+59%)  
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

⇒ [22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)

- 当四半期売上高は109百万となった。
- ◆(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。  
※レンターズは07年4月より連結子会社となっております

⇒ [24ページ](#)



中立公正な不動産オークション

- ◆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。

⇒ [26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

## 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。

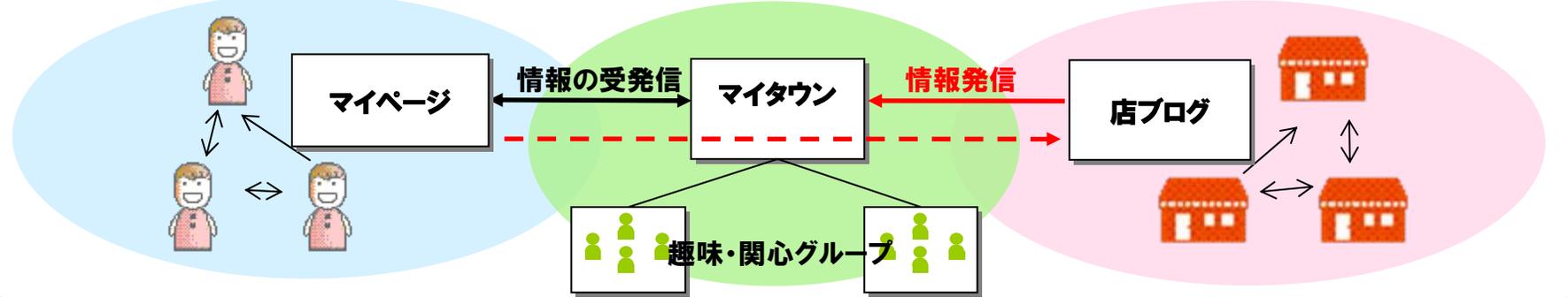
### ■収益モデルの具体例

- 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)

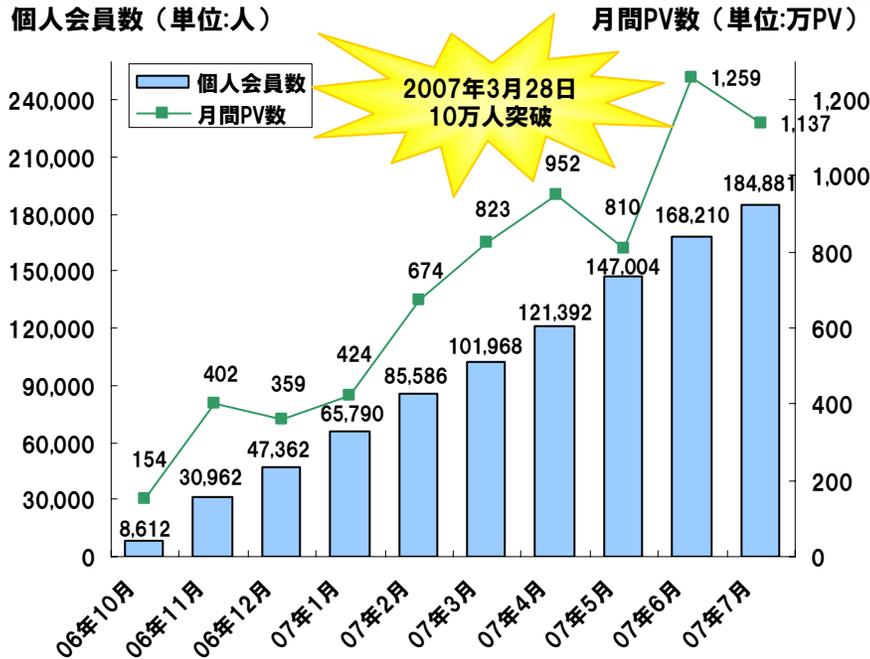
### 地域空間 (CtoCtoB)

### 法人空間 (BtoB, BtoC)



## 地域・生活者コミュニケーションサイト「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	mixi	GREE
164日	198日	235日
(2006/10/16~ 2007/3/28)	(2004/3/3~ 2004/7/16)	(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。

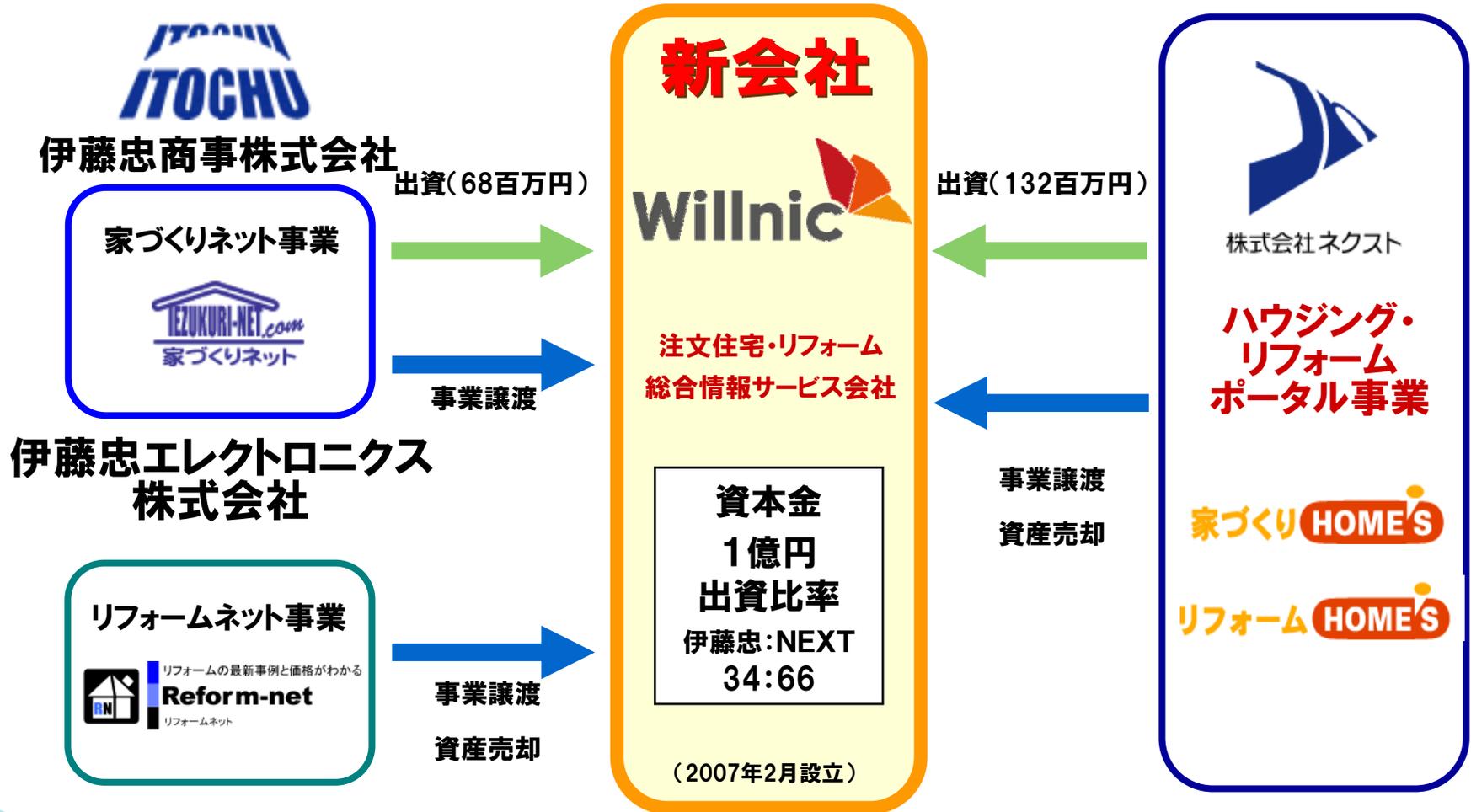
#### 広告価値の向上⇒収益化

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

## 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

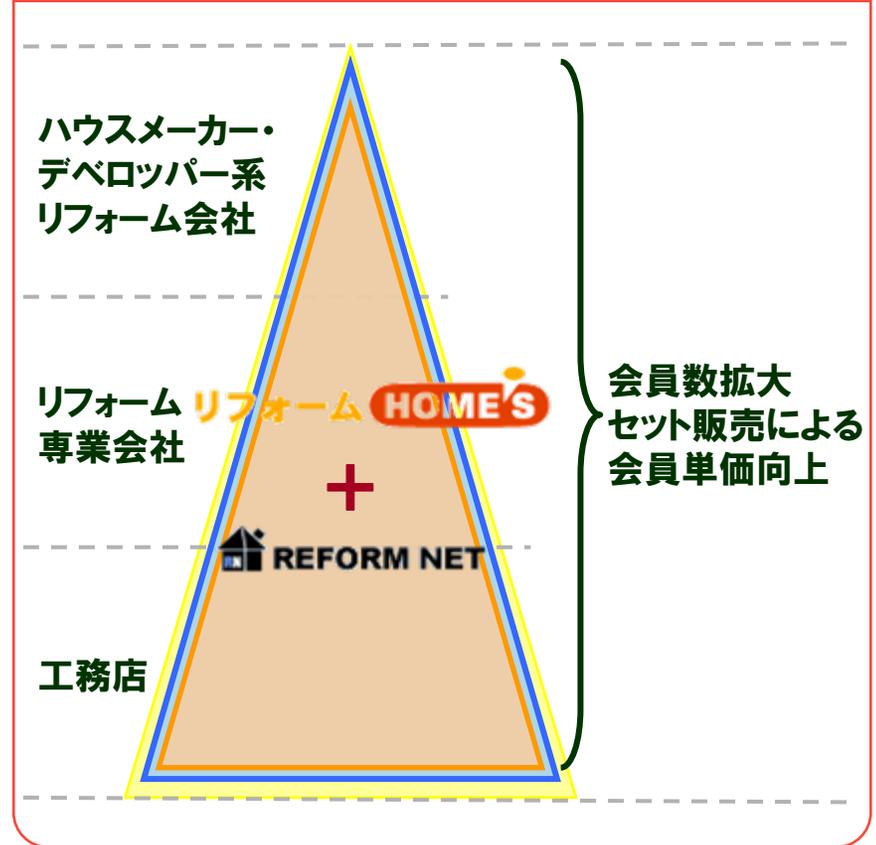


# ウィルニックの戦略

## 事業戦略：家づくり



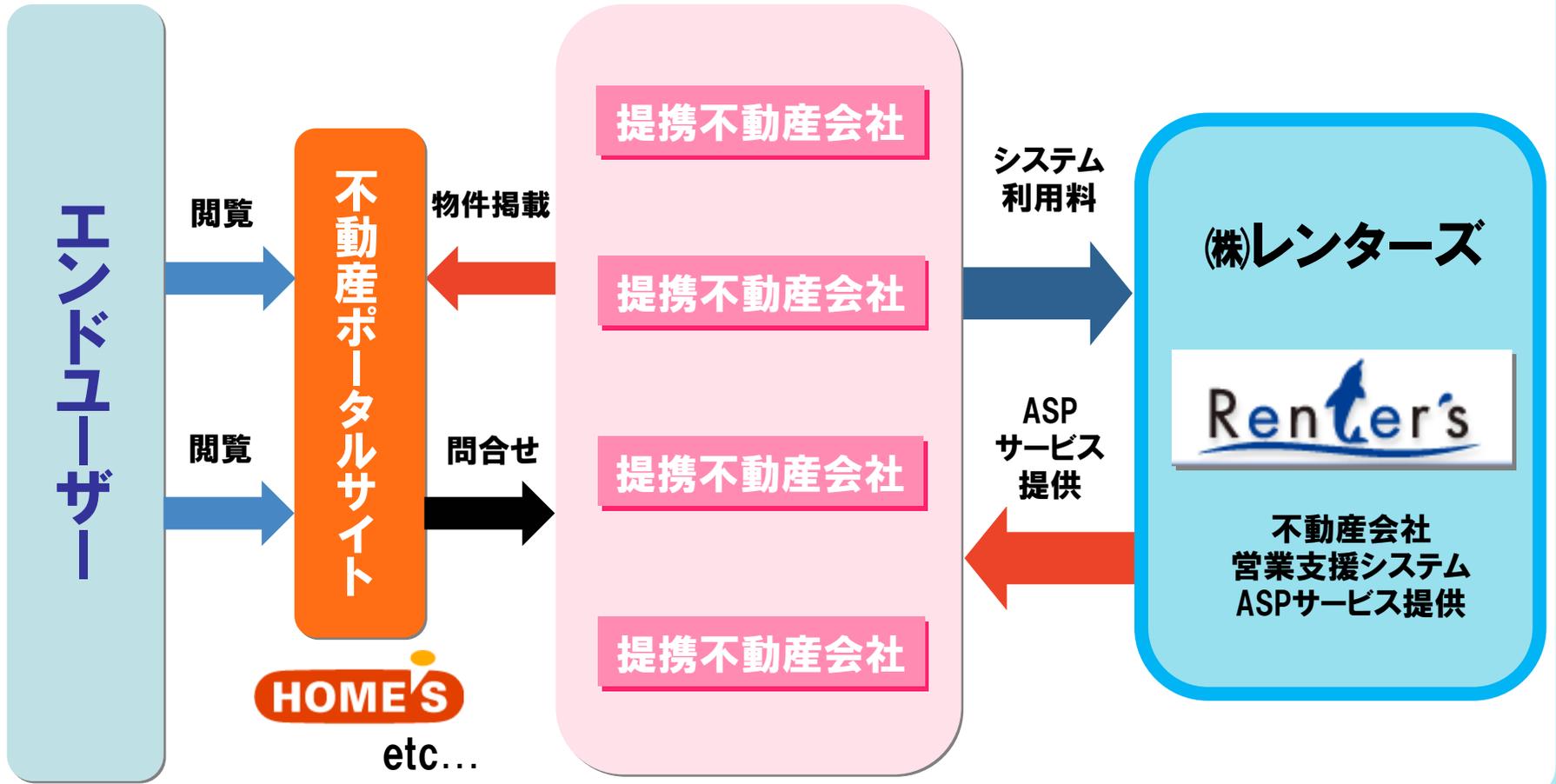
## 事業戦略：リフォーム



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



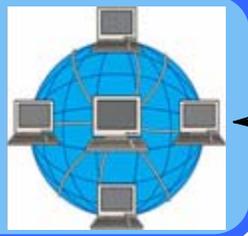
**不動産会社**



- ・物件広告管理
- ・仲介会社管理
- ・お客様の管理



**レントーズネット**



物件情報を一括登録

不動産会社 自社HP

**広告物件コンバート機能**

HOME'S ISIZE at home AD PARK REINS



毎日、最新情報を自動送信

自動FAX送信

**仲介会社管理・FAX機能**

管理会社の取引 仲介会社各社



簡単・詳細情報提供

不動産会社への 直接問い合わせの顧客

**顧客管理・コミュニケーション機能**



## HOME'Sとのシナジー効果

### 1 売上の拡大

当社の市場・顧客基盤はレンターズ社の対象市場・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。

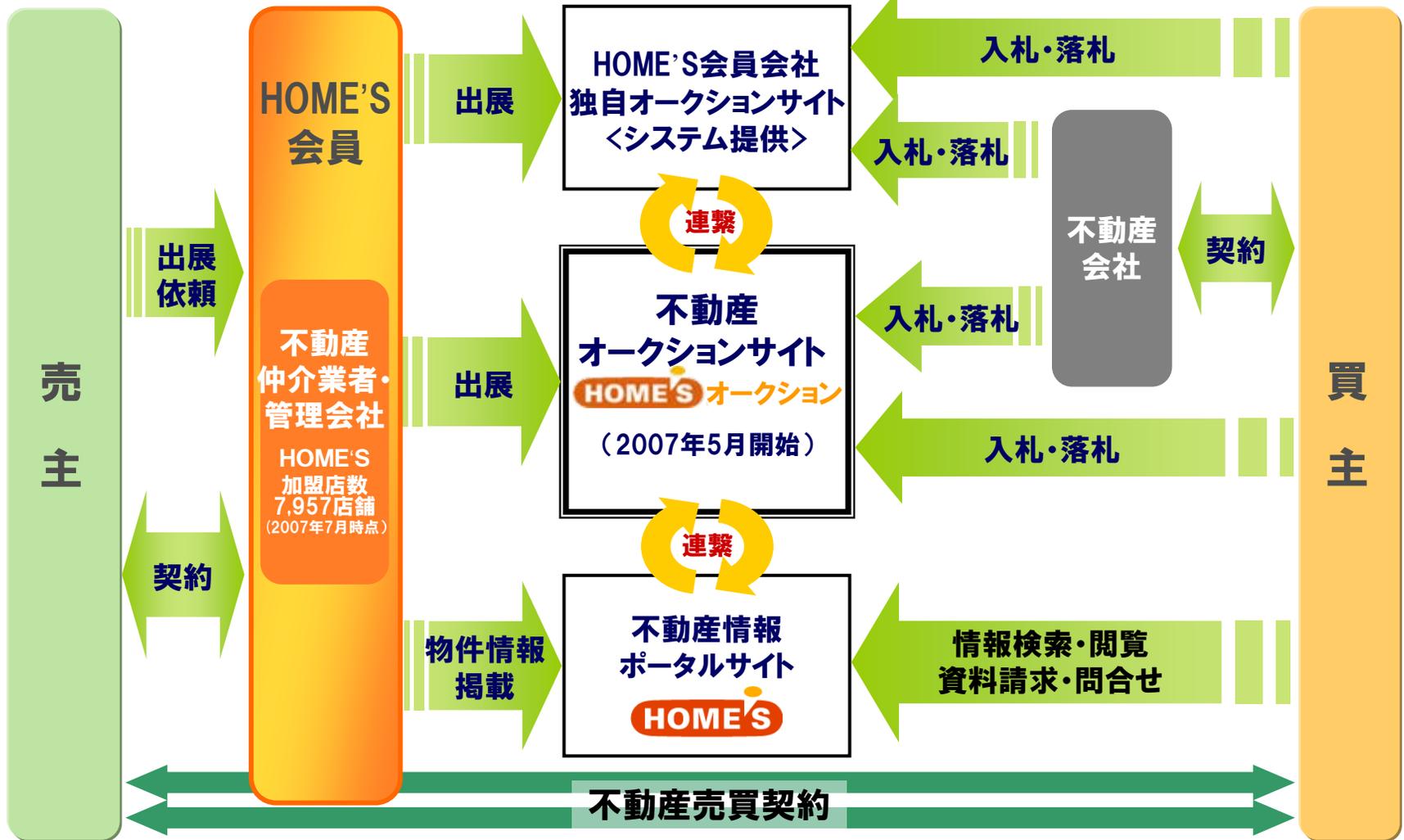
### 2 (株)レンターズ 加藤社長

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 「レンターズネット」は当社のマーケティングツールとして有益

「レンターズネット」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。レンターズは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

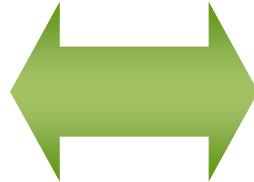
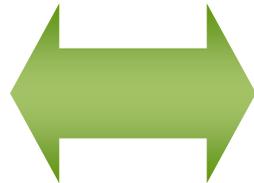
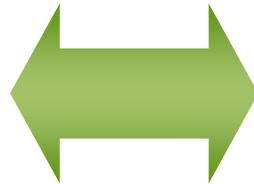
- 運営企業が売主として参加
- 運営企業が仲介として参加

#### 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

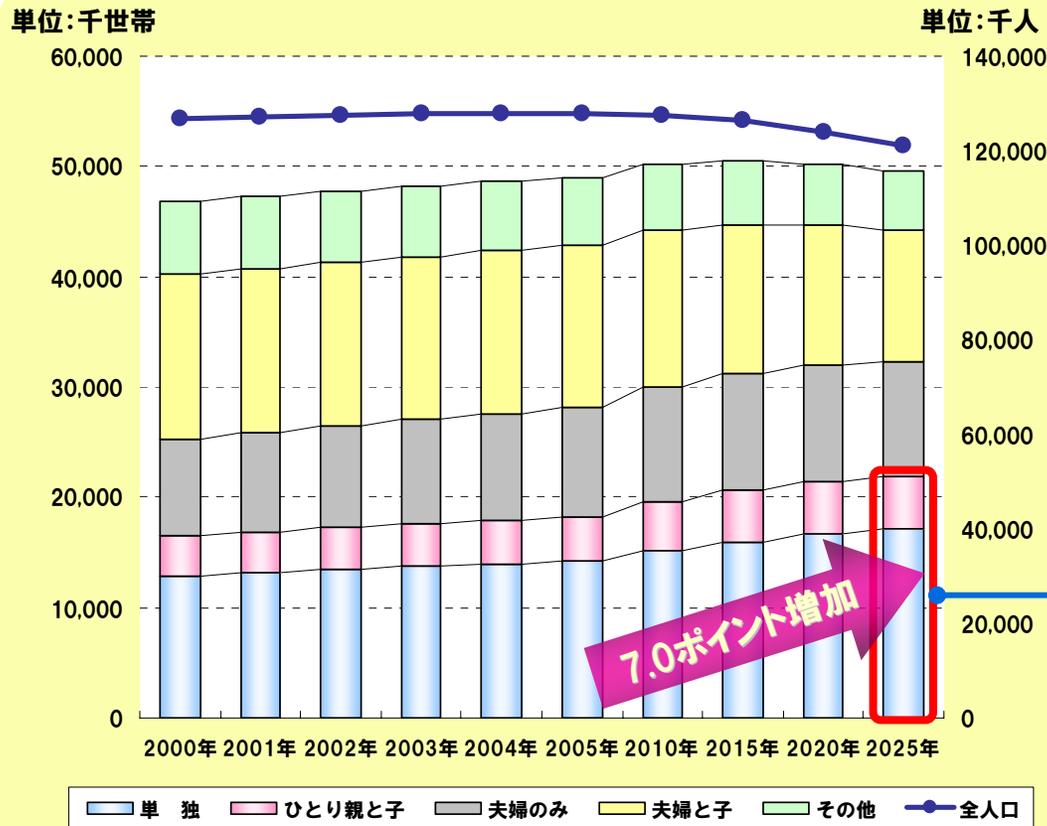


## ネクストフィナンシャルサービスのビジネスモデル

**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



(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」)

### 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

## 戦略と中期計画

### 既存カード事業 テコ入れ

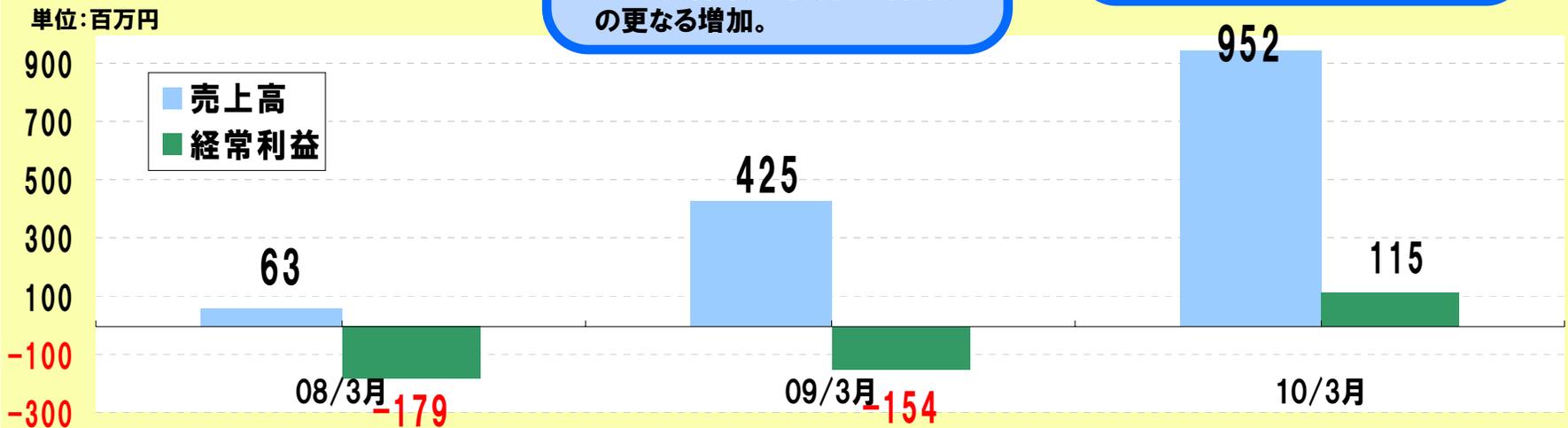
- 手持ちクレジットカードによる決済と家賃保証のパッケージ化による顧客層の拡大。

### 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

## 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			【修正前】2008年3月期（予想）			
	個別		予想比	個別		連結	
	予想	実績		予想	前期比	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 %

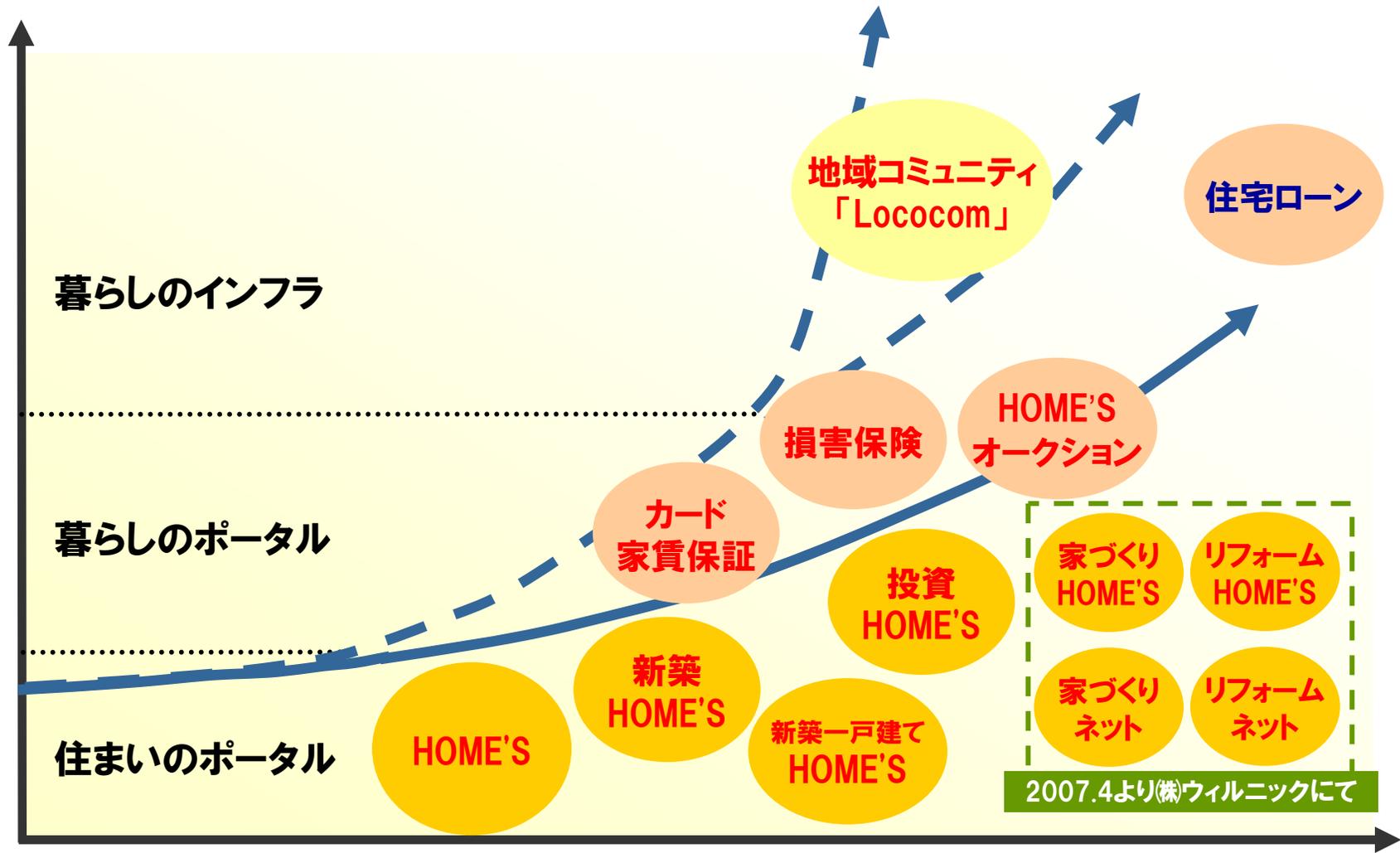
※2007年3月期より連結数値を記載しております

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		連結	
	予想	前期比	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



※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.