

2120 **ネクスト**

井上 高志 (イノウエ タカシ)

株式会社ネクスト社長

「DB+CCS」を中心に増収増益を目指す

◆厳しい環境下ながら増収増益を達成

2010年3月期決算は、売上高107億79百万円(前期比20.7%増)、営業利益19億79百万円(同98.2%増)、加盟店数1万1,413店舗(同1,293件増)、加盟店単価5万6,857円(同1,293円増)となり、すべてにおいて過去最高を記録した。

新築分譲マンション市況は厳しいものであったが、賃貸、新築一戸建て、賃貸保証、レントーズが堅調に推移し売上増に貢献した。営業利益は、売上高の増加、テレビCM等ブランディング活動費の減少、不動産ポータル事業の大幅増益、賃貸保証事業での営業損失の大幅な縮小などによりほぼ倍増となった。加盟店への営業戦略としては首都圏・大都市圏を中心に日本全国で営業展開を行い、また、退会抑止策により退会率が改善した。新築マンション低迷の余波を受け中古売買は伸び悩んだものの、賃貸は順調である。加盟店単価では前期にリリースしたオプション販売が好調でオプション比率は過去最高の30.3%に達し単価上昇に寄与した。

営業損益の推移を見ると、売上高増加と高い粗利率が販管費増加や特別損失を吸収、大幅増益を達成している。人件費はネクスト本体の業容拡大に伴う増員、および子会社NFSの業容拡大、システム移行に伴う一時的な人員補強等により増加、広告宣伝費はテレビCM等の抑止により減少、営業費は退会抑止キャンペーンにより増加している。また、当期純利益では、地域コミュニティ事業Lococomの減損処理損失1億41百万円を計上したものの、営業利益の増加、賃貸保証事業の営業損失額減少などにより大幅増を達成した。費用の売上高構成比率を見ると、人件費・広告宣伝費が前期比5.7ポイント改善、原価とその他費用が同1.6ポイント改善し、営業利益率が大幅に改善している。

資産の状況は売上・利益増加に伴い現預金が大きく増加している。2010年3月末の資産は98億70百万円で前期比23億74百万円増の大幅な増加となり、流動資産は24億21百万円増、BPSは21.0%増、6,621円増の3万8,175円と大きく増加した。また、有利子負債ゼロも継続している。のれんの償却状況に関してはレントーズの償却が終了し、今後、収益が顕在化してくる予定である。連結営業キャッシュフローは20億33百万円、財務キャッシュフローは株式売却益等により4億90百万円とそれぞれ大幅に増加している。

◆オプション販売が好調

サービス別売上高推移を見ると、主力の賃貸が好調で不動産売買の不調をカバーし、また、新築一戸建ては相対的に物件供給から販売までの回転率が高く土地価格低下による値ごろ感も追い風となって好調であった。不動産投資フェアも売上に寄与した。加えて、賃貸保証事業の売上高は前期比5億5百万円増と大きく伸長した。契約件数が堅調に増加し、将来の売上となる前受金も前期比1億10百万円増の5億6百万円となっている。不動産会社向け業務支援システムのレントーズネットは、全国でのサービス対応開始により契約件数を順調に伸ばしている。

不動産ポータル事業では、加盟店数・加盟店単価・オプション比率のすべてにおいて過去最高を記録し、足元

の月次売上高も過去最高となっている。オプション商品としては「HOME'S 特別広告枠」、「HOME'S パノラマ掲載」、「検索エンジン利用料」、「営業スタッフ検索」などが継続して上位を占めるが、ランキングに「キャッチコピー一覧表示」が新たに登場し、既存商品・新規商品共に販売好調でオプション比率を押し上げている。地域別加盟店数の状況は首都圏・大都市圏を中心に加盟店数が増加しているが、市場開拓率は 4.5%とまだ開拓の余地は多く、今後は郊外エリアにも注力していきたい。「HOME'S 賃貸・不動産売買」の掲載物件数は問合せ課金プランの導入や加盟店数増加により右肩上がりの成長を続け、2010 年 2 月には 144 万件に達した。

セグメント別損益推移を見ると、不動産ポータル事業では大幅増員があったものの広告宣伝費抑制などにより前期比 7 億 63 百万円の大増益となっている。一方、地域コミュニティ事業は当初計画より収益化が遅れている。2008 年 10 月の Lococom 正式版リリースと 2009 年 11 月の Lococom モバイルサイトフルリニューアルに伴って減価償却費が増加し赤字幅がわずかに拡大しているが、人員のスリム化を行い、将来の収益拡大に向けて投資を継続している。また、賃貸保証事業は新システム移行に伴う人件費増により今期予定していた黒字化達成は持ち越しとなったものの、大増収により営業損失を縮小することができた。

◆新デバイスへの対応を積極的に推進

不動産ポータル事業は不況下にあっても好調を維持しているが、今後はスマートフォンへの対応も積極的に推進していきたい。iPhone 向けアプリや Android 携帯への対応、セカイカメラ・Layar といった拡張現実ブラウザへの情報提供など、内製で開発する当社の強みをいかし、新技術へもいち早く対応している。2009 年 12 月には国内初の住まい探し専用 iPhone アプリを提供開始し、また、2010 年 3 月にはセカイカメラにエアタグを用いた不動産情報の提供をすでに開始している。今後さらに新デバイスへの対応を強化していく。また、会員数増加に伴って物件数も継続的に増加しており、BtoB 向け物件情報管理サービス「ラクづけ」の提供も開始した。

地域コミュニティ事業では 2009 年 11 月にモバイルフルリニューアルを完了しており、今後は広告スペースを増加させ、早期収益化を実現したい。現在、グルメ・病院・学習塾などさまざまなタウン情報のデータベースを約 530 万件に増加させ、日本最大級の店舗データベースを構築し、登録会員数は 64 万人まで増加している。また、2009 年 12 月から実施している SEO によりセッション数は 500 万件/月を超えてきている。

賃貸保証事業では保証件数が堅調に増加し 4 万 4,000 件を突破した。来期黒字化を実現するために、キャッシュフローや安全性の観点から商品構成を見直し、収益性を重視した商品戦略を図っていく。

有料職業紹介事業に関しては 2009 年 10 月に参入したものの、まだ実績は出ていない。

◆2011 年 3 月期業績予想と今後の取り組み

今後、中期的な戦略として「DB(データベース)+CCS(コミュニケーション&コンシェルジュサービス)」を中心に展開していく。住生活・住宅分野については国内最大規模のデータベースを構築し、競合との差別化を図る。また、地域コミュニティに加え、人材、金融、医療、教育、食といった分野の情報もデータベース化し、コミュニケーションサービス、コンシェルジュサービスを提供していきたい。コンシェルジュサービスとは、情報過多となっている現代においてその人に最適な情報を取捨選択して提案し、また、潜在的なニーズまでも抽出してリコメンドするサービスを目指している。海外も含め、人々の暮らしに密着した情報の網羅性を高め、正確性や鮮度も高めていきたい。それらを提供するデバイスについては、PC・モバイルはもちろんのこと、今後急拡大が予想されるスマートフォン等にも対応していく。

中長期目標の経営指標は「営業利益 25%」、「生産性の向上」、「継続的配当と利益成長による還元」とし、「HOME'S を圧倒的 No.1 にする」、「新たな収益基盤の確保」、「海外展開」の 3 点に重点を置き取り組んでいく。

2011 年 3 月期の業績は売上高 124 億 25 百万円(前期比 15.3%増)、連結営業利益 21 億円(同 6.1%増)、当期純利益 11 億 24 百万円(同 9.6%増)、また、主力サービスの HOME'S 賃貸・不動産売買では売上高 83 億 32

百万円(同 18.8%増)、加盟店数 1 万 3,658 店舗(同 2,245 店舗増)、加盟店単価 5 万 7,503 円(同 646 円増)を計画している。

市況はすでに底を打ったと思われるが、その回復はまだ緩やかであると考えている。加盟店指標としては従来の加盟店数重視から掲載物件数重視の戦略に変えていく。今期は本社移転費用 2 億 80 百万円や広告宣伝投資などを見込んでいるが、それらを上回る増収と人件費率改善等により増益を確保していきたいと考えている。また、注文住宅・リフォームでは伊藤忠商事との資本提携見直し、賃貸保証では早期の債務超過解消を目指すための営業体制の見直し、賃貸保証事業に対する法制定の動きに対する対策も検討しながら、不動産ポータル事業を中心に増収を図っていきたい。

不動産ポータル事業では「DB+CCS」を推進し、『HOME'S』を圧倒的にする戦略の中で、物件網羅性を高め新たなデバイスへの対応強化、物件マッチング技術の向上を目指す。そのために営業組織・クリエイティブ組織の育成、内製力の強化を図る。地域コミュニティ事業ではモバイル公式化を完了し、API 公開、スマートフォン対応等に注力していく。賃貸保証事業では黒字化と販売商品の見直しを、その他としてはレンターズネットと『HOME'S』のシナジー強化、新たな収益源となるサービスの検討、海外事業展開等に取り組んでいきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

掲載物件数の分母となる、全国の物件数はどれぐらいあるか。

全国の住宅総数(ストック)は約 5,700 万件、その内、空き家(フロー)になっているのは約 700 万件ある。この約 700 万件の中には賃貸にも売却にも出されない物件が約 200 万件含まれているので、実際は約 500 万件ぐらいだろう。

将来的には「HOME'S 賃貸・不動産売買」にはフロー物件の約 500 万件を、加えて、既に 370 万件を超えるストック情報が掲載されている「HOME'S アーカイブ」にはストック物件の約 5,700 万件的掲載を目指し、ともにできる限り 100%に近い物件を掲載させていきたい。

時間軸について、おおよそのイメージがあれば教えていただきたい。

現在は 5 年スパンで中期計画を策定している。売上規模をどこまで上げられるか等、具体的な数値への落としこみはこれからだが、事業への着手を含めて 5 年間でこの図のとおり展開していく予定である。

2010 年 6 月に(国会の審議が)予定されている賃貸保証事業に関する法律の内容と、考えられる対策を教えてください。

これまで、賃貸保証業は法規制がなかったため、新設となる。これまでも当社は対象とはならないものの、自主的に貸金業法に準拠したような形で運営をしていたが、玉石混交の業界のため、適正化を図り、市場整備をする目的で法律の制定が検討されている。

法律の内容としては、悪質な取立て行為の禁止といったものだが、まだ法律が制定されるか、また原案どおり制定されたとしても、細かい運用面は各省令で決まっていくため、現時点においては情報が十分ではない。今後の動向をみて、当社への影響度を鑑み、その対策を講じていく考えである。

海外展開を検討されているが、既に同じようなモデルのものが海外でもあると思う。どのような方法で海外展開をしていくのか教えていただきたい。

不動産ポータル事業での海外展開は、まずはアジアからを考えている。欧米には既に当社のようなビジネスモデルの企業があるが、中国や ASEAN 諸国ではまだそういった企業はない。インターネットの普及率が低い地域も多いことや、中国においては、これまで新築分譲マンションの開発・販売といった市場は好調だったが、5~10

年後には中古の流通や賃貸市場が生成されてくると見込んでいる。

地域コミュニティ事業としては、既にフェースブックのような(大きな)サイトもあるが、グローバルにみても、まだSNS・コミュニティサイトの市場は成長の過渡期であると考えているので、こちらはビジネスモデルを考えながらグローバルに展開していきたいと考えている。

新たに事業展開を検討している医療分野や教育分野について、どういったものか教えていただきたい。

医療や教育だけにとらわれず、現在8つぐらいの事業分野から、「DB+CCS」をベースとし、投資すべき分野を検討している。

現時点においては、詳細はお伝えできないが、決定し次第お伝えする。

賃貸保証事業の成長性とネクストがどう取組んでいくのか教えていただきたい。

賃貸保証事業の市場はこれからも拡大していくとみている。賃貸入居世帯約1,700万世帯のうち、まだ20%程度しか賃貸保証を利用している世帯がないと言われているためである。

一方、法律の制定により、今後はコンプライアンス対応やシステム投資といったコストアップが見込まれる。このコストアップ分を保証料金に転嫁できるかが、この業界のポイントになってくるだろう。プレーヤーとして残れる会社も限られてくるのではないかと見込まれている。しかしながら、市場そのものの成長は見込まれているので、当社としては損益とのバランス等を鑑みながら、今後の方針決定をしていく予定である。

(平成22年5月11日・東京)