

株式会社 ネクスト

東証第一部 2120

決算説明資料

2012年3月期 第1四半期
(2011年4月～2011年6月)

本資料に記載された意見や予測等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。

Index

株式会社 ネクスト
東証第一部 2120

累計

- 2012年3月期 第1四半期決算情報 …2-10ページ

- 2012年3月期 上半期業績予想進捗状況 …11-17ページ

- 今後の事業展開 …18-20ページ

- ネクストグループの海外事業戦略 …21-24ページ

- 経営理念 …25ページ

- 参考資料 …26-46ページ

- 2012年3月期 業績予想 …27-41ページ

- 会社概要 …42-45ページ

- IR情報に関するお問合せ窓口と「IRニュース」のご案内 …46ページ

※ 2012年3月期 第1四半期（四半期毎）の実績や資料中以外の
外部環境データについては、当社WEBサイトより
「2012年3月期 第1四半期業績ハイライト」をご覧ください。
WEBサイト : <http://www.next-group.jp/ir/data/result.html>

2012年3月期 第1四半期

決算情報

本日のポイント

- 前期比で減収減益、営業赤字も、概ね予想通りの着地となった。

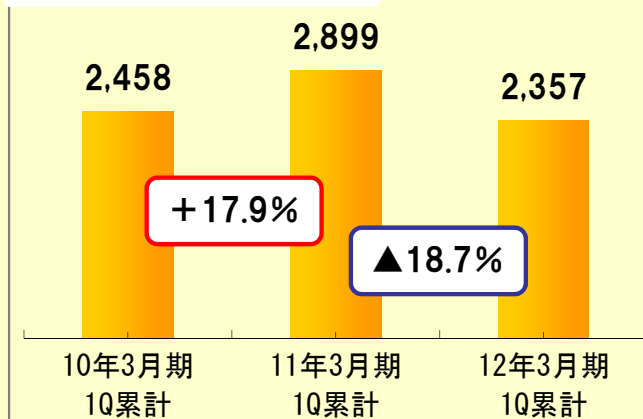
売上高	: 2,357百万円（前期比 ▲18.7%）
営業利益	: ▲ 5百万円（前年同期は 690百万円）
四半期純利益	: ▲ 11百万円（前年同期は 296百万円）

- 物件数は6月度平均で283万件と好調を維持。7月度平均は291万件と、過去最高であった2011年3月と同水準まで増加。
- 「HOME'S賃貸・不動産売買」は2011年1月の課金形式変更以降物件数は増加したものの、収益化が遅れており売上高は前期比で▲22.9%となった。
- 地域情報サイト「Lococom」は4月にPC・モバイルサイトの全面リニューアル完了。スマートフォンアプリもリリースし、3ヵ月でダウンロード数10万件突破。しかし、収益化に遅れが発生中。
- ネクストグループ海外展開始動。まずはタイでの事業開始に向け、子会社設立準備。タイ居住者向けの不動産ポータルサイトを提供。

Check

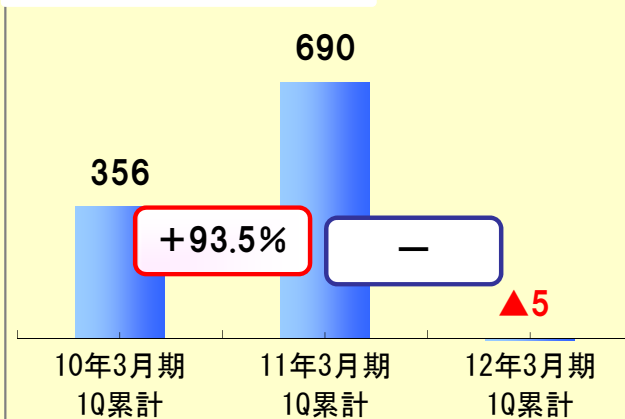
連結業績の推移

売上高 (百万円)

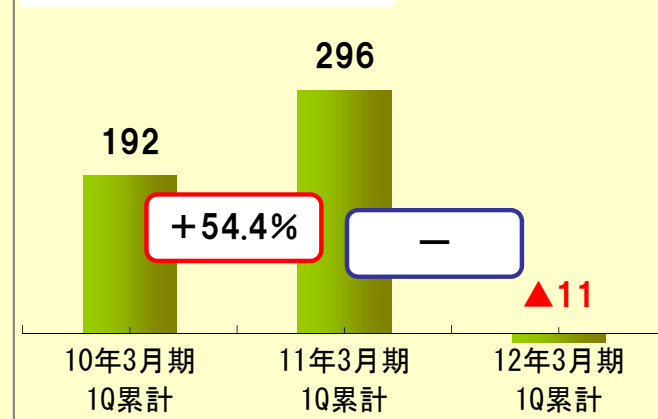


サービス別売上高:7ページ

営業利益 (百万円)

セグメント別損益:8ページ
主な費用の推移:5,6ページ
売上高に対する費用の比率:6ページ

四半期純利益 (百万円)

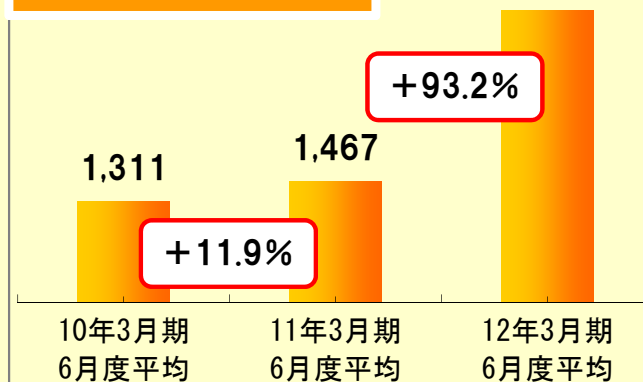


株主還元策:17ページ

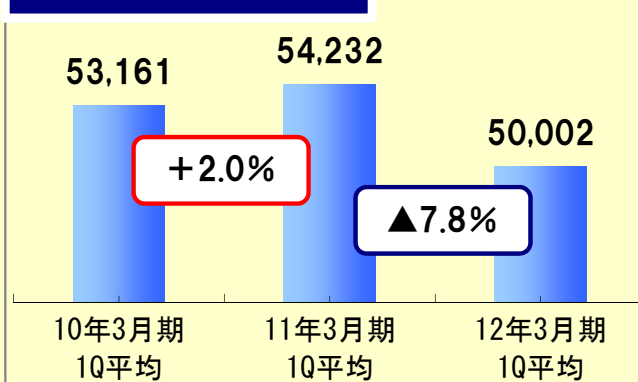
Check

「HOME'S賃貸・不動産売買」主要指標の推移

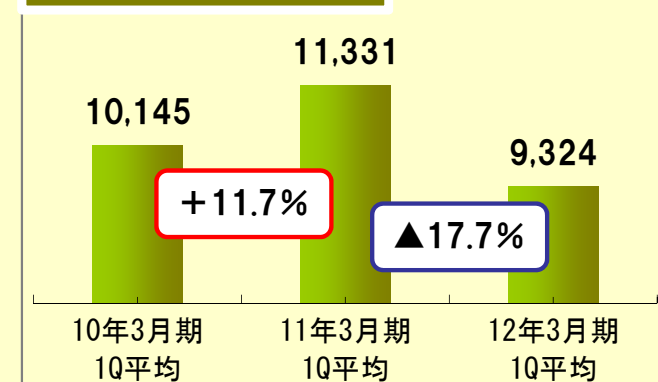
掲載物件数 (千件)

地域別物件数:
2012年3月期第1四半期業績ハイライト(別紙)

加盟店単価 (円)



加盟店数 (店舗)

地域別加盟店数:
2012年3月期第1四半期業績ハイライト(別紙)

Point 売上高▲18.7%、販管費+6.6%で営業赤字となり、減収減益

単位：百万円	10年3月期 (4月-6月)	11年3月期 (4月-6月)	12年3月期 (4月-6月)	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)	
売上高	2,458	2,899	2,357	▲541	▲18.7%	⇒詳細は7ページ
売上原価	56	46	58	+11	+25.0%	
販管費	2,045	2,162	2,305	+142	+6.6%	
人件費	865	943	911	▲32	▲3.4%	※1
広告宣伝費	442	454	567	+113	+25.0%	※2
営業費	154	107	50	▲57	▲53.2%	※3
減価償却費	83	81	119	+37	+45.8%	※4
貸倒・保証履行引当金	27	56	2	▲54	▲96.2%	※5
その他販管費	471	518	654	+135	+26.2%	※6
営業利益	356	690	▲5	▲696	—	
四半期純利益	192	296	▲11	▲307	—	
営業利益率	14.5%	23.8%	▲0.3%	▲24.1p	—	

※ 11年3月期2Qに事業撤退した賃貸保証事業の前期売上高は268百万円、販管費248百万円、営業利益20百万円。

※1 1Q平均連結従業員数585名（前期比+26名）。新卒は23名（前期比±0名）。前期の賃貸保証事業の人件費は93百万円（期中平均66名）。

※2 不動産情報サービスでは主に集客に直結するリスティング広告・SEO関連の費用が増加。地域情報サービスや、新規事業の費用も増加。

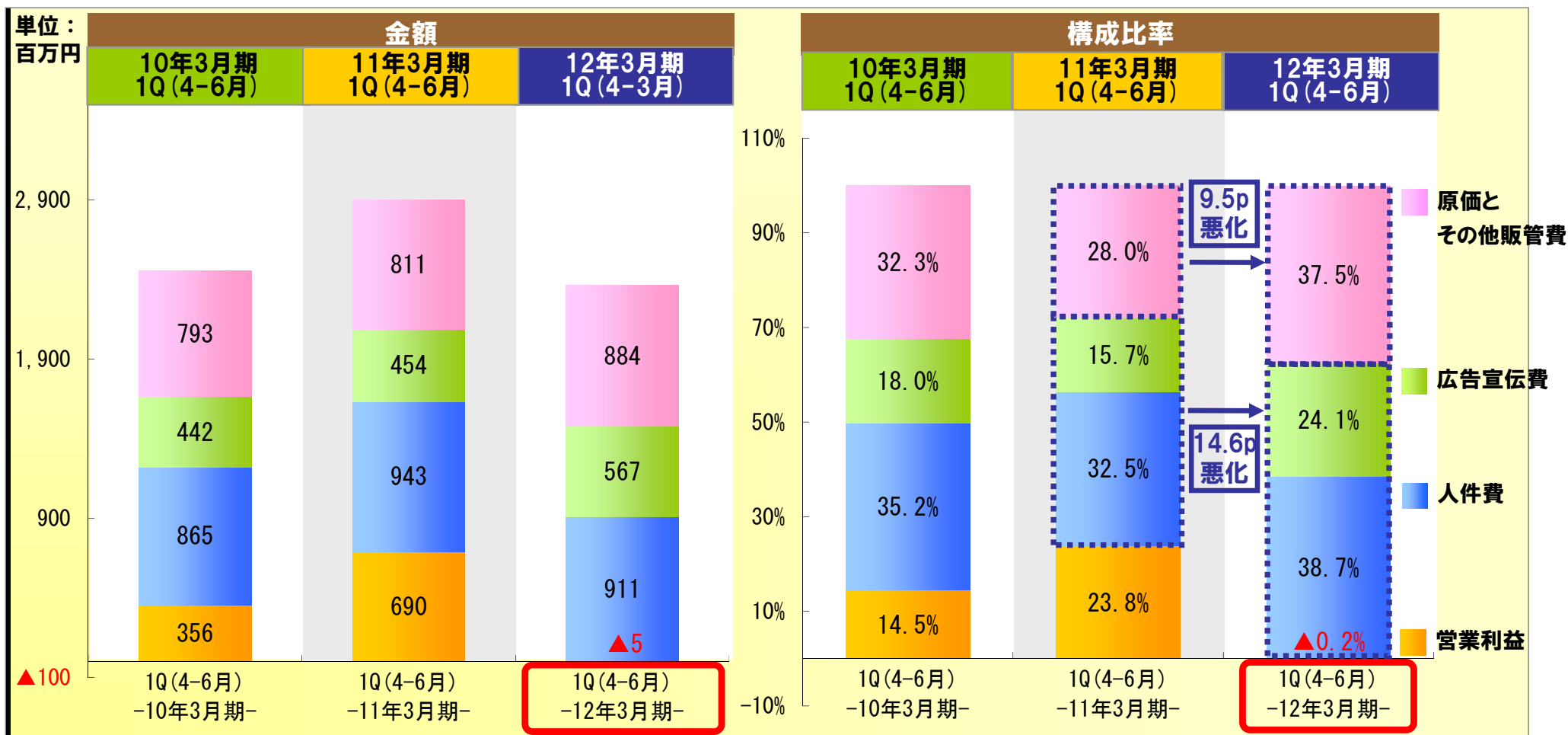
※3 賃貸保証事業撤退による減少▲42百万円等。

※4 本社移転による増加+37百万円等。

※5 賃貸保証事業撤退による減少▲56百万円。

※6 本社移転による増加+146百万円等。

Point 減収や本社移転に伴うコストの増加により各項目比率は悪化。



- ↓：「原価とその他販管費(桃)」は賃貸保証事業撤退による費用の減少が約160百万円あったものの、本社移転に伴うコストが増加。
 - ↓：「広告宣伝費(緑)」は前期比で不動産情報サービス+68百万円、地域情報サービス+30百万円、その他+14百万円。
 - ↑：「人件費(青)」は賃貸保証事業撤退により金額減少。不動産情報サービス横ばい、地域情報サービス・その他各+30百万円。
- ※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%」程度とする。

Point 新築系が堅調に増加するも、賃貸・不動産売買の減収分をカバーできず

単位：百万円		10年3月期 (4月-6月)	11年3月期 (4月-6月)	12年3月期 (4月-6月)	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)
連結売上高		2,458	2,899	2,357	▲541	▲18.7%
不動産情報サービス事業		2,297	2,612	2,337	▲275	▲10.5%
賃貸・不動産売買		1,618	1,843	1,420	▲422	▲22.9% ※1
新築分譲マンション		258	258	320	+62	+24.3% ※2
新築一戸建て		185	220	304	+83	+38.0% ※3
注文住宅・リフォーム		98	123	129	+5	+4.7%
レンタルズ		68	86	89	+3	+3.9%
その他 注2		68	80	71	▲8	▲10.3%
地域情報サービス事業 注3		11	8	5	▲3	▲39.5% ※4
賃貸保証事業 注4		145	268	—	—	— ※5
その他事業 注5		4	9	14	+5	+56.5%

注1 セグメント間取引については、相殺消去しています。

注2 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S引越し見積もり」「HOME'S介護」、HOME'S派生事業等により構成されています。

注3 地域コミュニティサービスは、地域情報サービスへ名称変更いたしました。同セグメントは「Lococom」の売上高です。

注4 2010年8月2日に連結子会社の(株)NFSの全株式売却に伴い同事業から撤退いたしました。11年3月期2Qより連結の範囲から除外しています。

注5 その他事業は「MONEYMO(マネモ)」「eQOL(イコール)スキンケア」「損害保険代理店事業」等により構成されています。

※1 課金形式変更により売上高減少。物件数は大幅に増加したものの、問合せ数の増加に至らず。課金形式変更により退会数も増加。

※2 掲載棟数は前年割れが続いているものの、特集ページ等の企画商品の売上が好調。

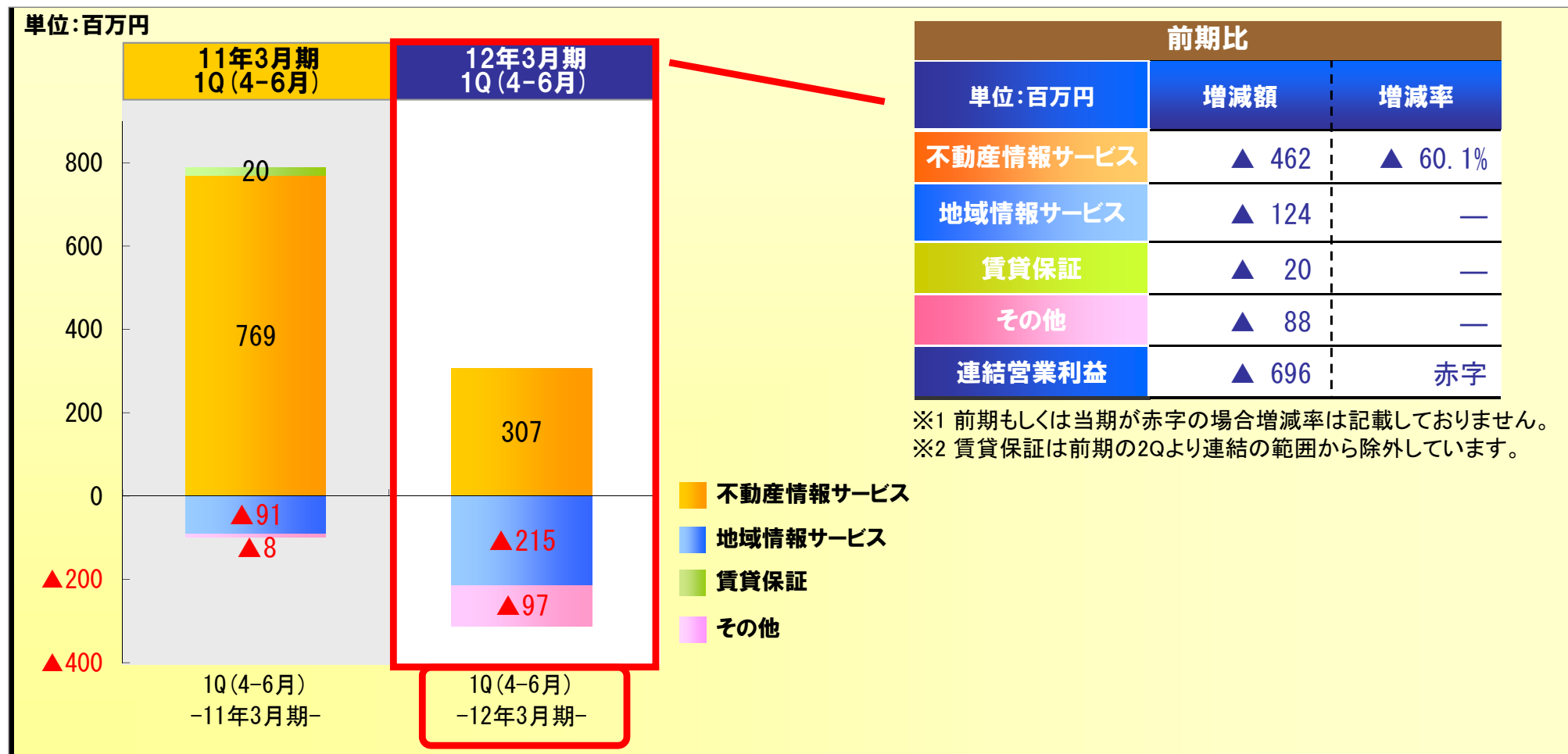
※3 顧客数は前期比+16.3%、掲載物件数は前期比+26.5%と好調に増加。

※4 4月から、これまでの広告モデルからクーポン利用数に応じた従量課金モデルへビジネスモデルを変更。収益化に遅れが発生している。

※5 賃貸保証は事業撤退により11年3月期2Qから連結対象外。

Point

減収や本社移転に伴うコスト増により、すべてのセグメントで減益



- ↓ :不動産情報サービス(橙)は、275百万円の減収や、広告宣伝費及び本社移転による賃借料の増加等により▲462百万円の減益。
- ↓ :地域情報サービス(青)は、下期の収益化に向けた増員や各種プロモーションの実施(合計約60百万円)により▲124百万円の減益。
- ➡ :賃貸保証(緑)は、11年3月期の1Qに20百万円の営業黒字化。事業撤退により、今期はゼロ。
- ↓ :その他(桃)は、新規事業であるMONEYMO、eQOLスキンケアの費用が増加。

Point BPSは▲1.5%、繁忙期が終わり売上高減少により資産減少

単位:百万円	前期末 11年3月末	【当四半期末】 11年6月末	増減額	増減率	主な増減要因
資 産	9,711	9,366	▲ 344	▲ 3.6%	現預金の減少 121百万円/流動資産の減少 売掛金の減少 143百万円/流動資産の減少
流動資産	6,841	6,592	▲ 248	▲ 3.6%	
固定資産	2,869	2,773	▲ 95	▲ 3.3%	
負 債	1,595	1,371	▲ 224	▲ 14.1%	未払金の減少 275百万円/流動負債の減少 有利子負債ゼロ
流動負債	1,355	1,130	▲ 224	▲ 16.6%	
固定負債	240	240	+ 0	+ 0.2%	
純 資 産	8,115	7,995	▲ 120	▲ 1.5%	利益剰余金の減少 121百万円/純資産の減少
1株当たり純資産	43,277.03円	42,625.06円	▲651.97円	▲ 1.5%	

単位：千円

のれんの償却状況	のれんの 総額	期首 残存価額	11年4月-11年6月 償却額	残存価額	残月数	償却終了 年月
旧：(株)ウィルニック	50,000	10,000	2,500	7,500	9ヶ月	2012年3月
旧：(株)リッテル	216,738	216,738	10,836	205,901	57ヶ月	2016年3月

※(株)ウィルニックは10年7月1日に、(株)リッテルは11年4月1日に、当社を存続会社とする吸収合併を行いました。

特記事項なし。

Point

当四半期で現金同等物は121百万円の減少となり、残高は45億円となった

単位:百万円	前年同期 11年3月期 1Q(4-6月)	【当四半期】 12年3月期 1Q(4-6月)	増減額	主な項目	前年同期 11年3月期 1Q(4-6月)	【当四半期】 12年3月期 1Q(4-6月)
営業CF	▲ 40	+ 96	+ 137	税引前利益	595百万円	▲ 4百万円
				減価償却費	81百万円	119百万円
				売上債権の増減額	70百万円	178百万円
				法人税等支払	▲ 644百万	▲ 22百万円
投資CF	▲ 233	▲ 117	+ 115	有形固定資産の取得	▲ 85百万円	▲ 27百万円
				無形固定資産の取得	▲ 77百万円	▲ 91百万円
				子会社株式の取得	▲ 70百万円	
財務CF	▲ 103	▲ 99	+ 3	配当金の支払	▲ 105百万円	▲ 101百万円
現金及び 現金同等物の増減	▲ 378	▲ 121	+ 256			
現金及び 現金同等物残高	6, 110	4, 586	▲ 1, 523			

累計

業績予想進捗状況

上半期

上期業績予想進捗状況

営業損益の状況

Point 上期の売上高進捗率47.5%、費用の期ずれがあるものの概ね予想通りに推移

単位:百万円	12年3月期 1Q 実績 (4月-6月)	12年3月期 上期 予想 (4月-9月)	上期予想 進捗率	(参考) 11年3月期 1Q/上期比率
売上高	2,357	4,966	47.5%	52.6%
売上原価	58	128	45.1%	48.5%
販管費	2,305	4,991	46.2%	52.9%
人件費	911	1,846	49.4% ※1	50.9%
広告宣伝費	567	1,202	47.2% ※2	49.6%
営業費	50	179	28.1% ※3	47.1%
減価償却費	119	251	47.5%	51.7%
貸倒引当金	2	23	9.2%	26.1%
その他販管費	654	1,488	44.0%	61.3%
営業利益	▲5	▲153	—	51.8%
四半期純利益	▲22	▲115	—	49.6%
営業利益率	▲0.3%	▲3.1%	—	—

※1 ほぼ計画通りの人員数。

※2 約30百万円の期ずれ、2Q以降に発生予定。主にLococomと新規事業分。

※3 約37百万円の期ずれ、2Q以降に発生予定。主にLococom分。

Point 新築系が堅調に増加するも、賃貸・不動産売買の減収分をカバーできず

単位：百万円		12年3月期 1Q 実績 (4月-6月)	12年3月期 上期 予想 (4月-9月)	上期予想 進捗率	(参考) 11年3月期 1Q/上期比率
連結売上高		2,357	4,966	47.5%	52.6% ※1
不動産情報サービス事業		2,337	4,823	48.5%	50.1%
賃貸・不動産売買		1,420	2,989	47.5% ※2	50.5%
新築分譲マンション		320	701	45.7% ※3	49.1%
新築一戸建て		304	560	54.2% ※4	48.8%
注文住宅・リフォーム		129	248	52.2%	50.8%
レンターズ		89	182	49.3%	52.5%
その他 注2		71	140	20.9%	45.2%
地域情報サービス事業 注3		5	69	7.5% ※5	52.7%
賃貸保証事業 注4		268	—	—	100.0%
その他事業 注5		14	74	20.0% ※6	77.0%

注1 セグメント間取引については、相殺消去しています。

注2 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S引越し見積もり」「HOME'S介護」、HOME'S派生事業等により構成されています。

注3 地域コミュニティサービスは、地域情報サービスへ名称変更いたしました。同セグメントは「Lococom」の売上高です。

注4 2010年8月2日に連結子会社の㈱NFSの全株式売却に伴い同事業から撤退いたしました。11年3月期2Qより連結の範囲から除外しています。

注5 その他事業は「MONEYMO(マネモ)」「eQOL(イコール)スキンケア」「損害保険代理店事業」等により構成されています。

- ※1 前期は1Qで事業撤退した賃貸保証事業の進捗率が100%だったため、全体でも進捗率52.6%となっていた。
- ※2 賃貸が計画を下回る。物件数は好調を維持し、問合せ率向上のためのサイト内改善を繰り返しているが問合せ数が予想を下回る。
- ※3 概ね計画通りに推移。
- ※4 計画を上回る。物件数の増加や、オプション商品が好調。
- ※5 元々1Qは売上計画低めだが、2Qの計画が高いため、さらなるクーポン利用者数の増加が必要。
- ※6 MONEYMOのサイト集客や保険相談数・資料請求数は堅調に増加しているものの計画が高く、計画に対しては下回る。

! Check		注力ポイント	現状/課題と対策
情報サービス 不動産	業界トップクラスの掲載物件を維持	好調を維持。2011年3月度平均は291万件だったが、6月度平均は283万件、7月度平均は291万件と過去最高に迫る勢いで増加。引き続き顧客フォローを続け、物件数の維持と情報精度向上を目指す。	
	問合せ数の最大化による収益向上	本格的な増加には至らず。ユニークユーザー数は概ね想定通り。そこから問合せに至る率(CVR)はサイト内改善を続けるも、想定を下回る。継続的なサイト内改善、繁忙期に向け広告・プロモーション戦略を検討。	
! Check		情報サービス 地域	
情報サービス 地域	ビジネスモデルの変更	11年4月にGPS機能を活用し、リアルタイムに取得可能なクーポン利用数に対して課金する従量課金形式に変更(詳細は39ページ)。iPhoneアプリの提供も開始し、ダウンロード数は3ヵ月間で10万件を突破。	
	単月黒字化	店舗数は順調に増加中。ユーザー集客、クーポン利用促進が課題。各種プロモーション施策を継続的に実施し、ユーザー認知と利用促進を図る。	
! Check		その他	
その他	海外事業展開	4月より「HOME ‘S賃貸・不動産売買」「HOME’ S不動産投資」、多言語化対応開始。英語と中国語で物件検索が可能であり、一部は問合せも可能。タイで子会社設立準備中。並行して中国等他のアジア・ASEAN諸国への展開も検討中。	
	新規事業の売上成長 ・暮らしとお金のポータルサイト「MONEYMO」 ・アトピー有症者向けケータイサイト「eQOLスキンケア」	「MONEYMO」: 生命保険相談数や、資料請求数による従量課金が収益の柱。サイトリニューアルやウェブクルー社とのコンテンツ提携等により、立ち上げ4か月で着実に売上を積み上げ。 「eQOLスキンケア」: モバイルサイトの個人会員登録数に応じた収益。より一層の入会増が課題。	

Point 急成長を続けるスマートデバイス(iPhone,iPad,Android) に注力



iPhoneアプリ「Lococom」提供開始



「HOME'S新築分譲マンション」、iPhone/iPadアプリ新着物件ナビ提供開始



Androidアプリ「HOME'S」バージョンアップ



Androidゲームアプリ第一弾「泳げ! ホームズくん」提供開始

iPhoneアプリ「HOME'S引越お部屋探し」提供開始予定

4月

5月

6月

7月

8月

9月



iPhoneアプリ「HOME'S介護」提供開始



スマートフォン向け「HOME'S」賃貸検索サービスリニューアル



スマートフォン向け「HOME'S」、賃貸検索Googleマップの連動開始

iPhoneアプリ「HOME'S引越し見積もり」提供開始予定

「Lococom」Androidアプリ提供開始予定
「Lococom」スマートデバイス最適化サイト提供開始予定

Point 次々にチェックインやクーポンの利用体験を促すプロモーション施策を実施

・Lococom全面リニューアル
・iPhoneアプリ「Lococom」提供開始



東京23区で100万pt(100万円相当)山分けチェックインバトル開催。
Lococomの1機能であるチェックイン体験を促す。

・23区対抗チェックインバトル開催

・iPhoneアプリ10万ダウンロード突破



Lawsonとタイアップキャンペーンを実施し10万人のクーポン利用体験を促す。

・9月、10月にLawsonタイアップキャンペーン実施予定

4月

5月

6月

7月

8月

9月



渋谷区のCLUB ATOMでLococomの活用法等をテーマにしたトークショーを開催。
約250名が参加

・iPhoneアプリ版リリース記念イベント、「Lococom Meet UP」開催

Lococomクーポンを見せるだけで
**お台場合衆国限定
プリクラが無料**に。



Lococomブース“タダ★プリ合衆国”を出展。
無料でプリクラが取れるLococomクーポンを発行。
クーポン利用体験者1万人を目指す。

・フジテレビ主催「お台場合衆国2011」にブース出展

Point 来期の配当性向は+5p増加し、15%。配当金は620円の予定

項目	2011年3月期	2012年3月期(予想)
年間配当金(予定)	590円	620円
連結四半期純利益	1,107百万円	773百万円
配当性向	10.0%	15.0%

! Check

利益配分に関する基本方針

当社は、積極的な事業展開の推進、利益の継続的な増加に努めるとともに、財務体質の充実・強化を図るための「内部留保」および「将来の成長に関する投資」を中心に据えながら、更に株主の皆様への利益還元を重要な経営方針の一つとして位置付けています。

配当金につきましては、中長期的な事業計画等を勘案して、毎期の業績に応じた弾力的な成果の配分を行うことを基本方針としています。

! Check

来期の利益配分について

次期の配当につきましては、財務基盤が安定してきたことを鑑み、より一層の株主様への利益還元に努め、配当性向を当期より5ポイント増加し、15%とさせていただく予定です。

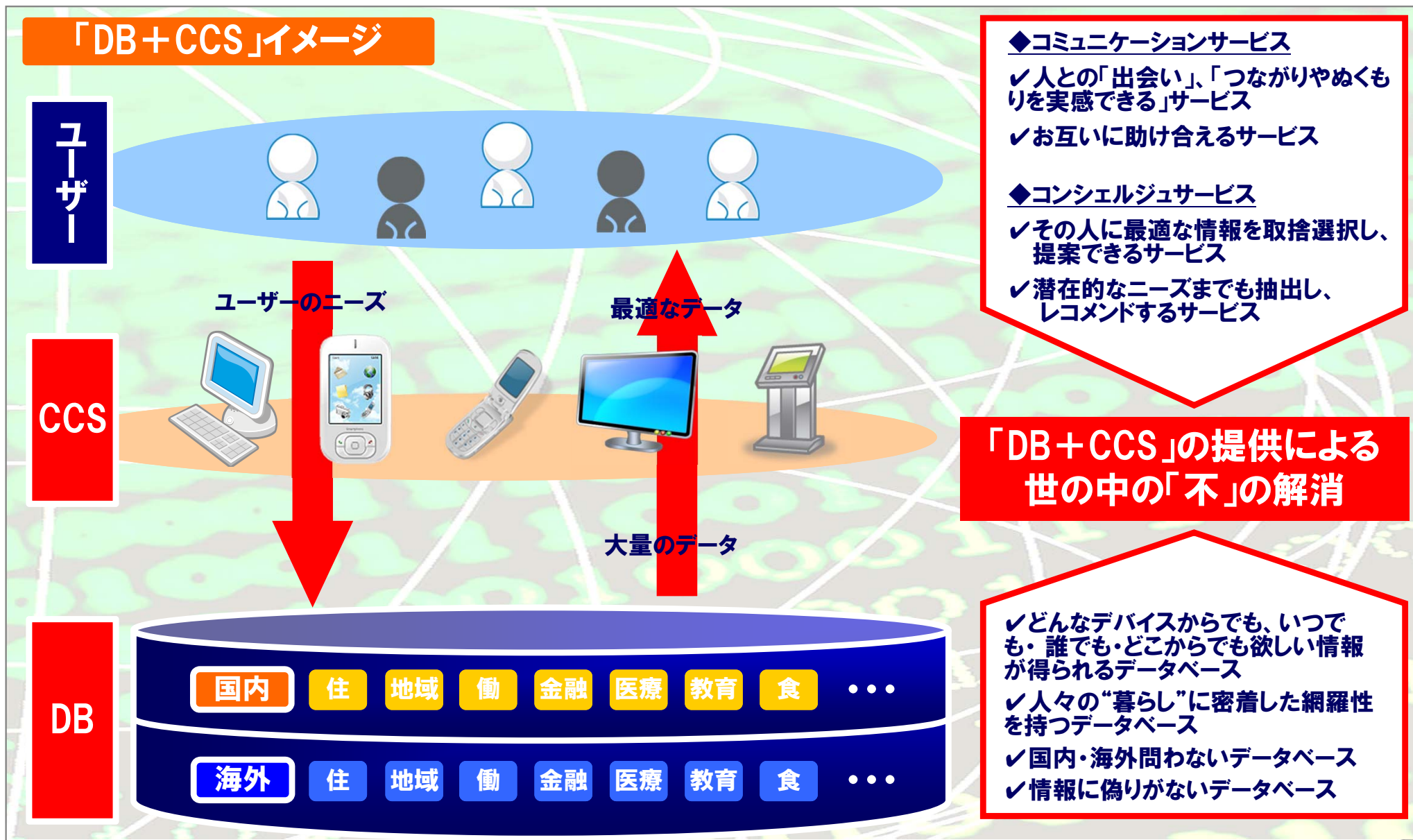
これにより1株当たりの配当金額は620円となる予定です。

※「普通配当」の金額は、連結四半期純利益に応じて都度（配当性向15%）変動いたします。

今後の事業展開

今後の事業展開イメージ

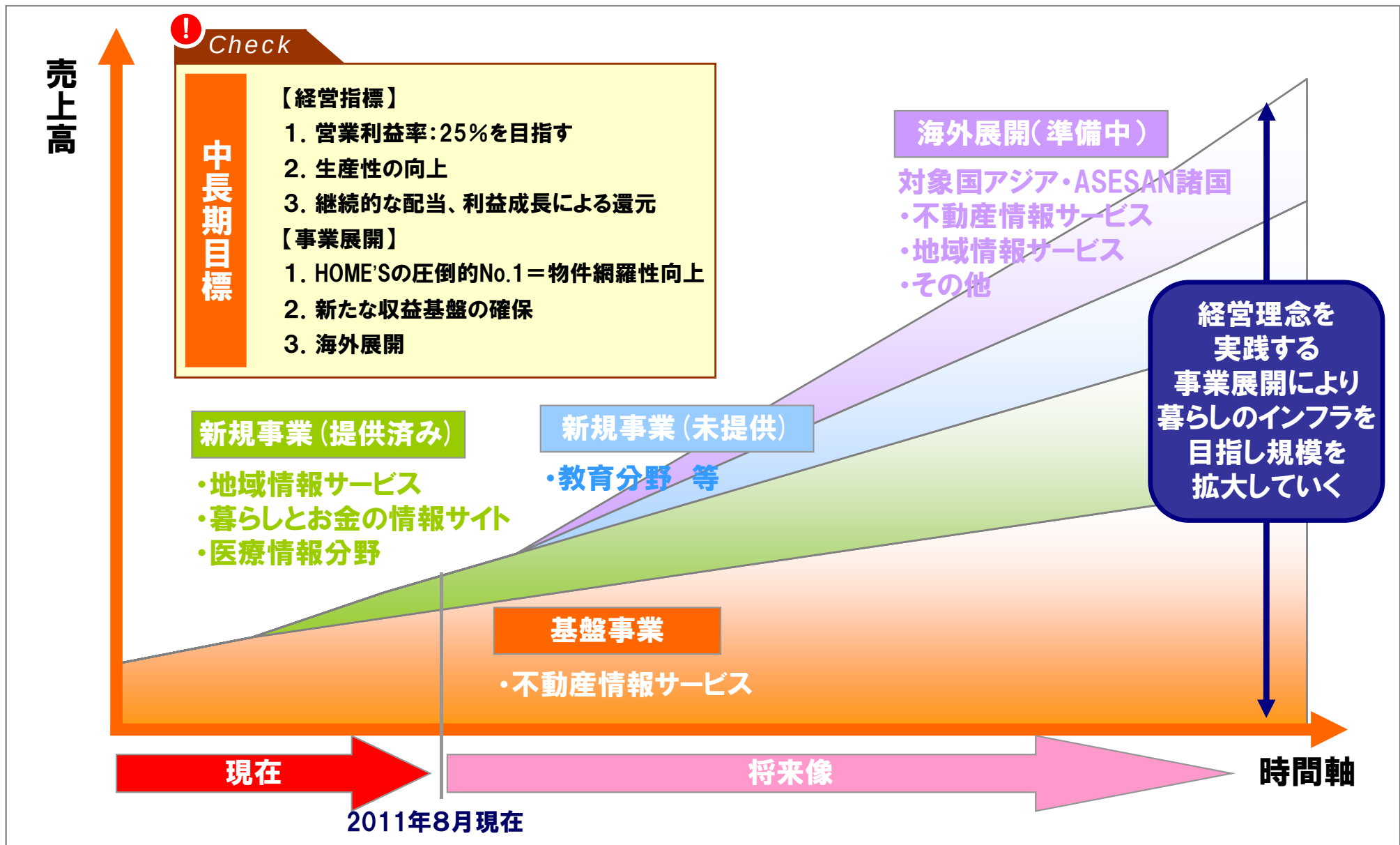
Point ▶ ネクストグループの戦略は「DB+CCS」(※)でグローバルカンパニーを目指す



※「DB+CCS」=「データベース」+「コミュニケーション&コンシェルジュサービス」の略称

今後の事業展開イメージ

Point 収益基盤の不動産情報サービスの成長に加え、新たな事業、海外への展開も検討中



ネクストグループの海外事業戦略

Point アジアの不動産情報を集約し、多言語検索型の総合情報サイトを提供していく

【海外戦略構想】

アジア圏を中心にまずは不動産情報サービスを提供

【背景】

今後、経済成長やインターネットの爆発的な普及が見込まれる。
かつ、不動産情報が未整備の地域が多い。
(10年前の日本のような状態)



2011年4月には『HOME'S』で
日本初の英語・中国語対応を開始

アジア圏の 情報サイト



Check

海外戦略の重点ポイント

【物件網羅性】

日本同様に物件網羅性の高いサイト。
新築、中古、賃貸、リゾート等あらゆる
ジャンルの物件情報を集約していく。

【ボーダレス】

一つのデータベースに物件情報を集約し、
世界中どこからでもアジアの物件情報を
閲覧できる共通プラットフォームの提供。

【多言語・コンシェルジュサービス】

例えば、タイの物件を英語・日本語・中国語
で検索できる仕組みを提供。
検索だけではなく、各国語で問合せができる
コンシェルジュサービスも提供していきたい。

Point グローバルカンパニーに向けた第一歩、今期中にタイ・中国での事業開始を予定

Check

①タイ王国

営業開始時期:2011年12月予定

形態:100%子会社(予定)

サービス:不動産情報サービス

②中華人民共和国

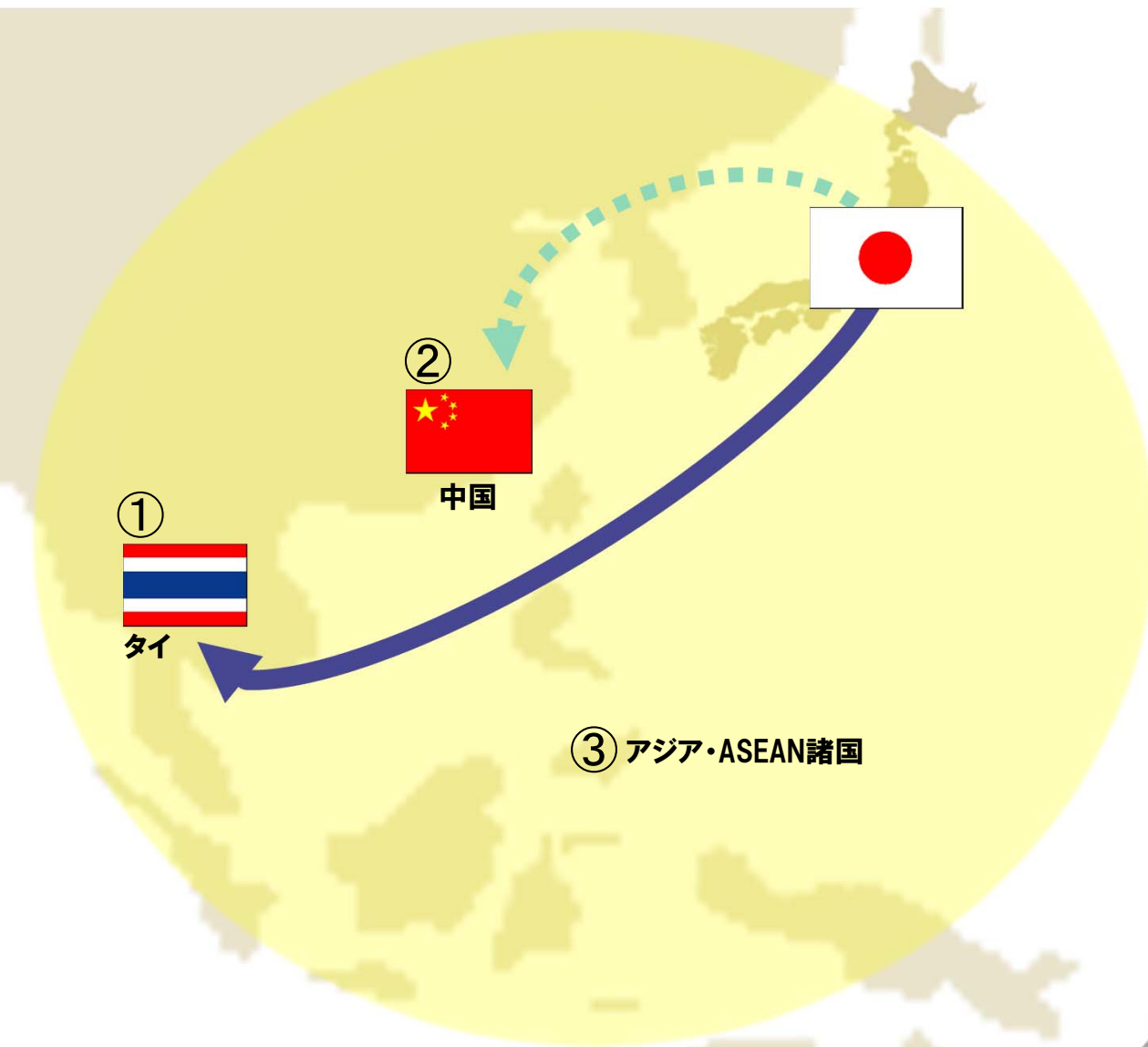
2012年3月期中の事業開始を目指す

形態:合併(50%未満の出資)

サービス:不動産情報サービス

③その他の国

東アジア・東南アジアを中心に、
提携パートナーと交渉中。



Point タイに100%子会社を設立し、物件網羅性の高い不動産情報サイトを提供予定

! Check

①タイ王国

営業開始時期:2011年12月予定

形態:100%子会社(予定)

サービス:不動産情報サービス

① タイ王国



▼ 自社

▶ AREA社(※)のネットワークによる
新築を中心とした豊富な物件情報

▶ AREA社の営業リース活用

▶ HOME'Sの商品力

▶ HOME'Sのサイト運営ノウハウ

▶ ネクストの技術力

▶ スマートフォン等の他デバイス対応

▼ 同業他社

▶ 小規模サイトが多数乱立

▶ 原則無料の料金体系(バナー広告)

▶ 更新頻度が少なく情報量も偏りがある

▶ 掲示板のようなサイト構成のため
検索性が高くない

▼ マーケット状況

▶ バンコクの販売戸数は約10万戸
内、約52%が condominium (2010年)

▶ 2010年の不動産業界のインターネット
広告費は約235百万円、前年比289%増

▶ 全広告費に占めるインターネット広告比率
は1%

▶ インターネット人口は1,800万人
毎年15%以上の成長

▶ インターネット普及率は約25%

※AREA社(正式名称Agency For Real Estate Affairs Co. Ltd.)とは、
:Managing Director(Chairman) Sapon Pornchokchaiを中心に、国際基準による
不動産査定・調査を公的機関及び民間企業に対して提供する独立系のプロフェッショナル資産
コンサルティング会社。タイ及びタイの周辺諸国の不動産業界に強固なネットワークを持つ

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・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



参考資料

● 参考資料 …26-46ページ

2012年3月期 業績予想 …27-41ページ

会社概要 …42-45ページ

IR情報に関するお問合せ窓口と「IRニュース」のご案内 …46ページ



2012年3月期 業績予想

2011年5月12日発表

Point 『HOME'S』の問合せ数最大化による収益向上と「Lococom」の単月黒字化

! Check

2012年3月期 最重要課題

不動産情報サービス

「HOME'S賃貸・不動産売買」の物件数維持させつつ、
ユーザー数・問合せ数を最大化させ、収益向上を目指す。

地域コミュニティ

「Lococom」のビジネスモデル変更による早期収益化。
単月黒字化を目指す。

Point ビジネスモデルを変更した「Lococom」や新規事業による増収を見込む

	項目	2011年3月期実績		2012年3月期業績予想		前提条件
連結業績	連結売上高	10,738百万円	▶	11,739百万円	9.3%増	・外部環境としては、一部、計画停電や余震等の不確定要素が残るものの、全体的に緩やかに回復の兆しが見えてきている。 ・内部環境キーワード ■不動産情報サービス ・リスティング広告やSEO等を効率化し、集客力の向上 ・ユーザビリティの向上 ・コンテンツの拡充 ・新商品開発 ■地域コミュニティ ・単月黒字化 ・ビジネスモデルの変更 ・スマートフォン対応 ・限定したエリア、ジャンルでの利用促進 ■その他事業 ・新規事業（金融、医療分野）の収益化 ・海外（中国、ASEAN諸国）における不動産情報サービスの今期中の提供を目指す
	連結営業利益	1,749百万円	▶	1,372百万円	21.6%減	
	連結当期純利益	1,107百万円	▶	773百万円	30.1%減	
賃貸・不動産売買 HOME'S	「HOME'S賃貸・不動産売買」売上高	7,096百万円	▶	6,596百万円	7.1%減	
	掲載物件数	2,657千件	▶	ほぼ横ばい		
	加盟店数	9,564店舗	▶	微増		

Point 売上高+9.3%増も、その他一般管理費増加により営業利益は▲21.6%減益

単位：百万円	【参考】 10年3月期 (実績)	11年3月期 (実績)	12年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	10,779	10,738	11,739	+1,001	+9.3% ※1
売上原価	243	229	287	+58	+25.7%
販管費	8,556	8,759	10,079	+1,320	+15.1%
人件費	3,583	3,507	3,524	+17	+0.5% ※2
広告宣伝費	1,926	2,460	2,568	+107	+4.4% ※3
営業費	515	313	481	+167	+53.4%
減価償却費	364	367	514	+146	+40.0% ※4
貸倒・保証履行引当金	188	81	40	▲40	▲50.1%
その他販管費	1,978	2,028	2,950	+921	+45.4% ※5
営業利益	1,979	1,749	1,372	▲377	▲21.6%
当期純利益	1,026	1,107	773	▲333	▲30.1%
営業利益率	18.4%	16.3%	11.7%	▲4.6p	—

※1 セグメント・サービス別売上高に関しては33、34ページへ。

※2 中途採用を抑制し、新卒採用へシフト。11年4月の新卒採用は23人（前期比±0）。地域情報サービスやその他事業の人員を増加させつつ、不動産情報サービス、バックオフィスの生産性を高めることで全体の人件費は横ばい。

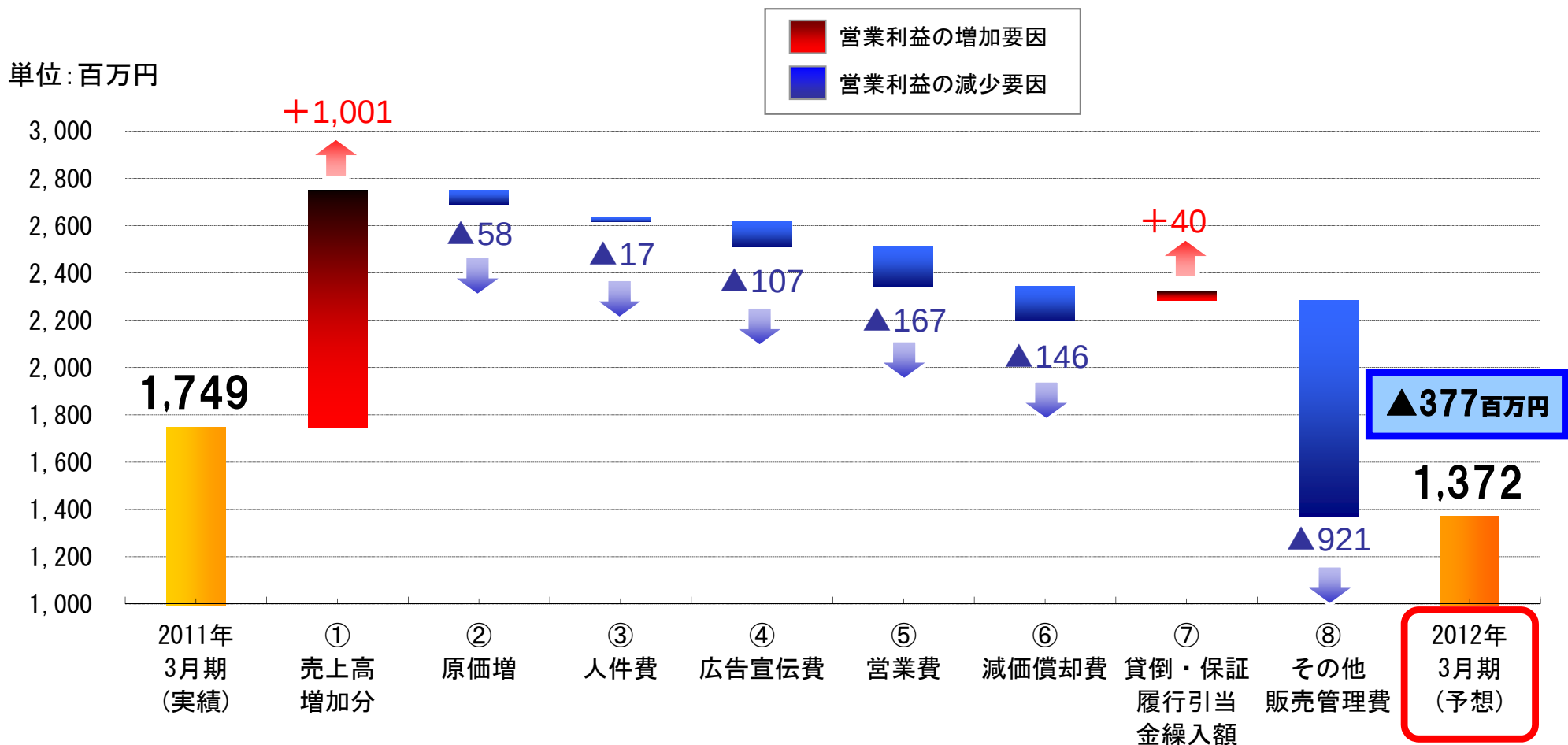
※3 不動産情報サービスは前期比▲150百万円程度、地域コミュニティは前期比+150百万円程度、新規事業は前期比+130百万円程度。

※4 本社移転に伴う減価償却費の増加。

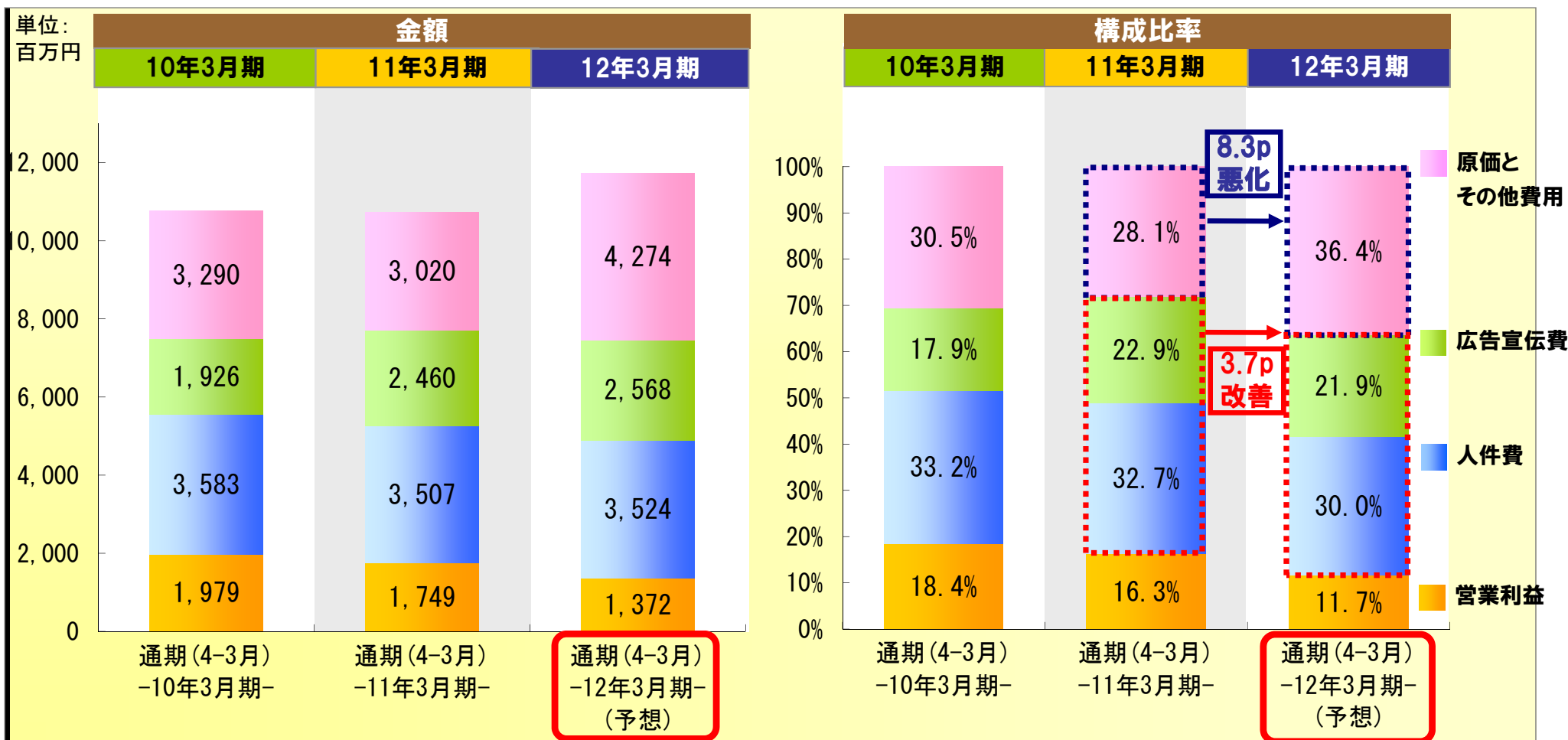
※5 オフィス賃借料+580百万円程度/年の増加。

Point 売上高+9.3%増も、その他一般管理費増加により営業利益は▲21.6%減益

単位: 百万円



- ↑ +1,001百万円 ① 売上増加分 : 新築分譲マンションやLococomを中心に増収を目指す。サービス別の売上高は23, 24ページへ。
- ↓ ▲17百万円 ③ 人件費 : 中途採用を抑制し、新卒採用へシフト。社内大学や研修を充実化等、育成を強化していく。
- ↓ ▲107百万円 ④ 広告宣伝費 : 売上高比20%程度を投下予定。主に集客に直結するリスティング広告やSEO等に投下。
- ↓ ▲921百万円 ⑧ その他販管費 : 本社移転による費用の増加。(オフィス賃借料+580百万円程度/年の増加)

Point 本社移転費用により営業利益率悪化するも、人件費率は改善させていく

↓：「原価とその他費用（桃）」率悪化の見込み。本社移転によるオフィス賃借料の増加。売上高比率3.7%→8.5%へ上昇。

↑：「広告宣伝費（緑）」率改善の見込み。収益に直結するリスティング広告やSEOへ効率的に投入。

↑：「人件費（青）」比率改善の見込み。中途採用を抑制し新卒採用へシフトし、社内研修等の育成強化へ。

↓：「営業利益（橙）」率悪化の見込み。本社移転に伴う費用増加。

※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%」程度とする。

Point 新築系や新規事業の売上高増加を見込み、10億円の増収見込み

単位：百万円		【参考】 10年3月期 (実績)	11年3月期 (実績)	12年3月期 (予想)	増減額	増減率	
連結売上高		10,779	10,738	11,739	+1,001	+9.3%	
不動産情報サービス事業		9,963	10,407	10,502	+94	+0.9%	
賃貸・不動産売買		7,014	7,096	6,596	▲500	▲7.1%	※1
新築分譲マンション		1,061	1,131	1,505	+373	+33.0%	※2
新築一戸建て		804	994	1,149	+154	+15.5%	※3
注文住宅・リフォーム		417	501	515	+13	+2.7%	
レンタルズ		302	331	391	+60	+18.1%	
その他 注2		361	351	344	▲6	▲1.9%	
地域情報サービス事業 注3		27	35	928	+893	+2,539.2%	※4
賃貸保証事業 注4		783	268	—	▲268	▲100.0%	※5
その他事業 注5		4	26	308	+281	+1,048.7%	

注1 セグメント間取引については、相殺消去しています。

注2 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S引越見積もり」「HOME'S介護」、HOME'S派生事業等により構成されています。

注3 地域コミュニティサービスは、地域情報サービスへ名称変更いたしました。同セグメントは「Lococom」の売上高です。

注4 2010年8月2日に連結子会社の(株)NFSの全株式売却に伴い同事業から撤退いたしました。11年3月期2Qより連結の範囲から除外しています。

注5 その他事業は「MONEYMO(マネモ)」「eQOL(イコール)スキンケア」「損害保険代理店事業」等により構成されています。

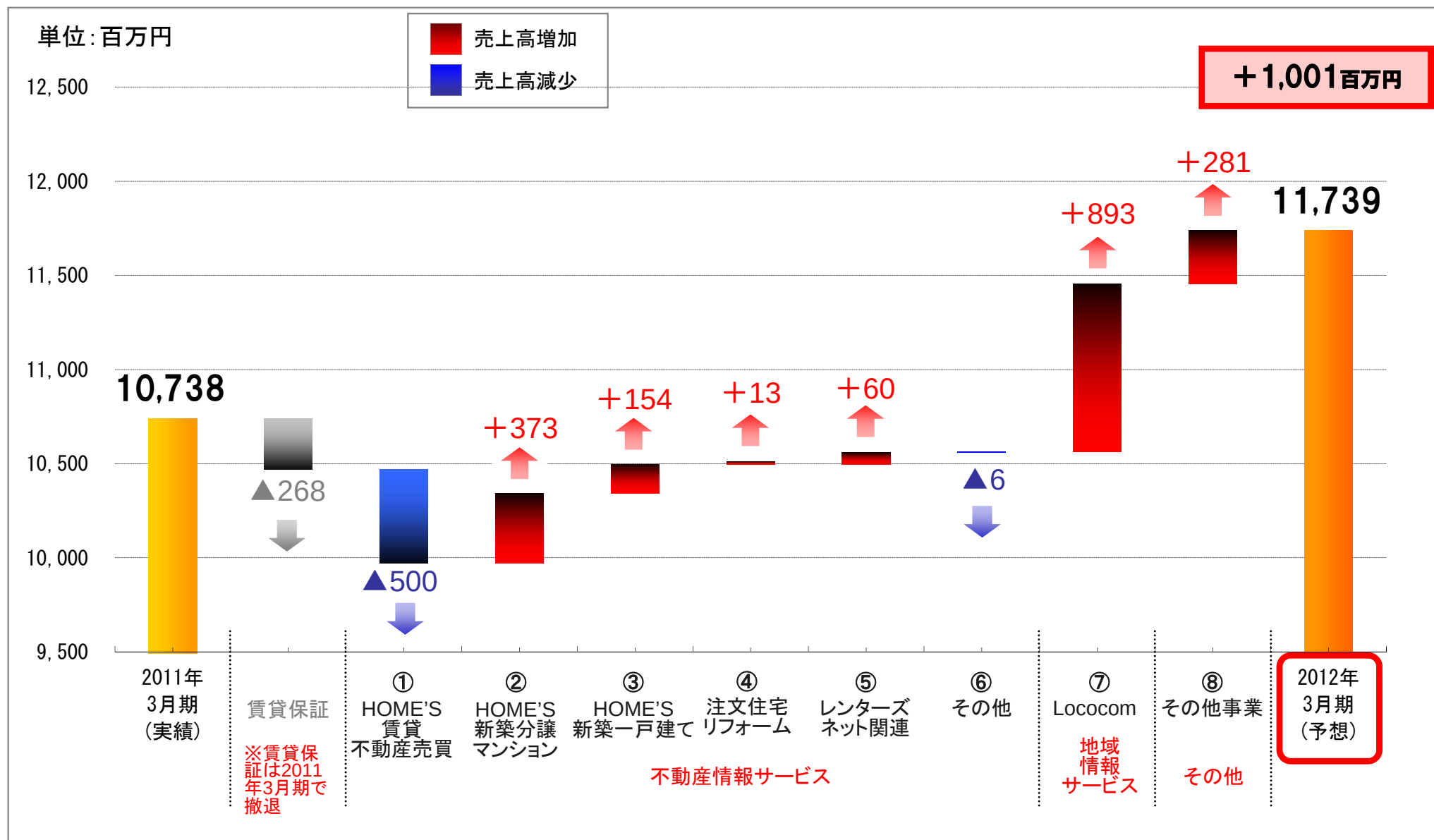
※1 課金形式変更により売上高減少。物件数は大幅に増加したものの、問合せ数の増加に至らず。課金形式変更により退会数も増加。

※2 掲載棟数は前年割れが続いているものの、特集ページ等の企画商品の売上が好調。

※3 顧客数は前期比+16.3%、掲載物件数は前期比+26.5%と好調に増加。

※4 4月から、これまでの広告モデルからクーポン利用数に応じた送客課金モデルへビジネスモデルを変更。収益化に遅れが発生している。

※5 賃貸保証は事業撤退により11年3月期2Qから連結対象外。



Point 物件数を維持し、問合せ数の最大化へ注力

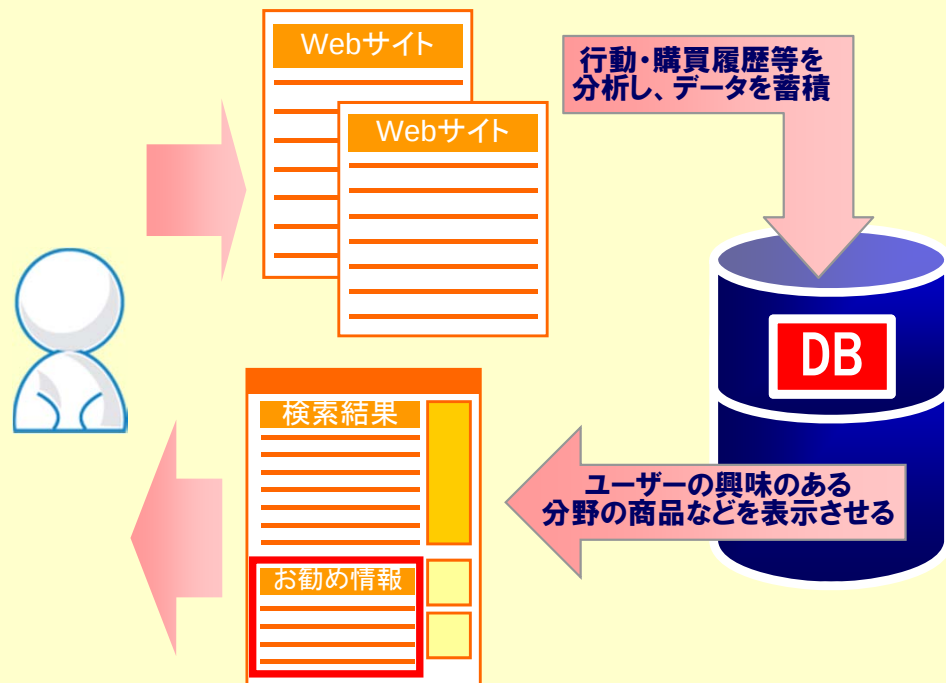
項目	2011年3月期の課題	2012年3月期における対策
物件数	3月末時点の物件数は265万件となった。	・ 来期は大幅に増加した物件数の維持に努める。 ・ 引き続き、新規加盟店開拓よりも既存の加盟店に対するサポートに注力。
ユニークユーザー数	ユニークユーザー数(UU数)の推移は横ばいとなった。	・ 広告宣伝費を▲150百万円程度抑制し、集客に直結するリスティング広告、SEO等に効率的に投下する。 ・ コストをかけずにソーシャルメディアなどを利用したブランド伝播を行い、ユーザーへ周知徹底。
問合せ数	問合せに至る率(CVR)の推移は横ばいとなった。	・ 引き続き多変量解析を実施。 ・ 継続的なサイト改修によるユーザビリティの向上を目指す。 ・ 付帯情報等サイトコンテンツ拡充。
売上高	加盟店単価は想定を下回った。	・ 上記の施策により問合せ数を増加させ、売上高向上。 ・ 既存のオプション商品の拡販や新商品の開発により、加盟店単価を向上させる。

Check

レコメンデーション・エンジンの開発

リッテル研究所の有する先進技術(自然言語処理や大容量データの高速処理(Hadoop))と当社のサービスを組合せ、大量の情報の中から最適な情報を提供する技術や潜在的なニーズに対して情報を発信するレコメンデーションエンジンの開発を行っていく。

〈レコメンデーション・エンジンイメージ図〉



Check

掲載物件情報の名寄せ

重複物件をまとめて表示することで、大量に増加した物件の中から、希望の物件を見つけやすくなるような仕組みを提供。

〈名寄せによる検索システム〉

これまでの一覧ページ
わたり表示されていました。

NEW! HOME'S賃貸 新しい一覧ページ
主要項目が同一である物件を1つにまとめました！
以前よりも、1ページでより多くの物件をご覧いただけます。

同じように見える物件が1つにまとまる！

〈対象：賃貸マンション、アパート、戸建て〉

この検索システムでは、重複物件は「物件一覧ページ」上で一つに集約して表示。また、「物件一覧ページ」上で該当物件をクリックすると、「重複物件まとめ一覧ページ」へ移動。

※なお、重複していない物件は、現状と変わらず「物件一覧ページ」からそのまま「物件詳細ページ」へ移動。



Check

11年5月より、「次世代不動産ホームページAnnex」の提供開始

不動産会社のホームページ制作に特化したCMS(※)「次世代不動産ホームページAnnex」の提供開始。ホームページが、専門知識もいらずにわずか30分程度で作成でき、編集も簡単なため、業務効率を向上させることが可能。また、『HOME'S』と物件情報が連動。携帯電話やスマートフォンへも自動的に最適化。



自動的に最適化

完成画面

【特徴】

- ・簡単にHPを作成、編集ができる
- ・携帯電話・スマートフォンにも自動的に最適化
- ・文章・デザインが豊富でオリジナリティが出せる
- ・HOME'Sとの物件情報の連動
- ・ログ解析付

ログ解析画面

初期設定費 50,000円
月額利用料 10,000円



Check

加盟店の集客・収益向上支援商品の拡販

よりユーザーの目にとまりやすくなるようなオプション商品を販売し、加盟店の集客・収益の向上を支援。

検索結果画面に
上位表示で露出UP
金額:10pt 5,000円~

<サービス例>



HOME'S特別広告枠(広告ポイント)

動画で180度見渡せる画像を掲載
金額:10物件 5,000円/月



HOME'Sパノラマ掲載

※Contents Management System・・・ホームページ(Webコンテンツ)を構築、編集、運営するソフトウェアやそのシステムの総称

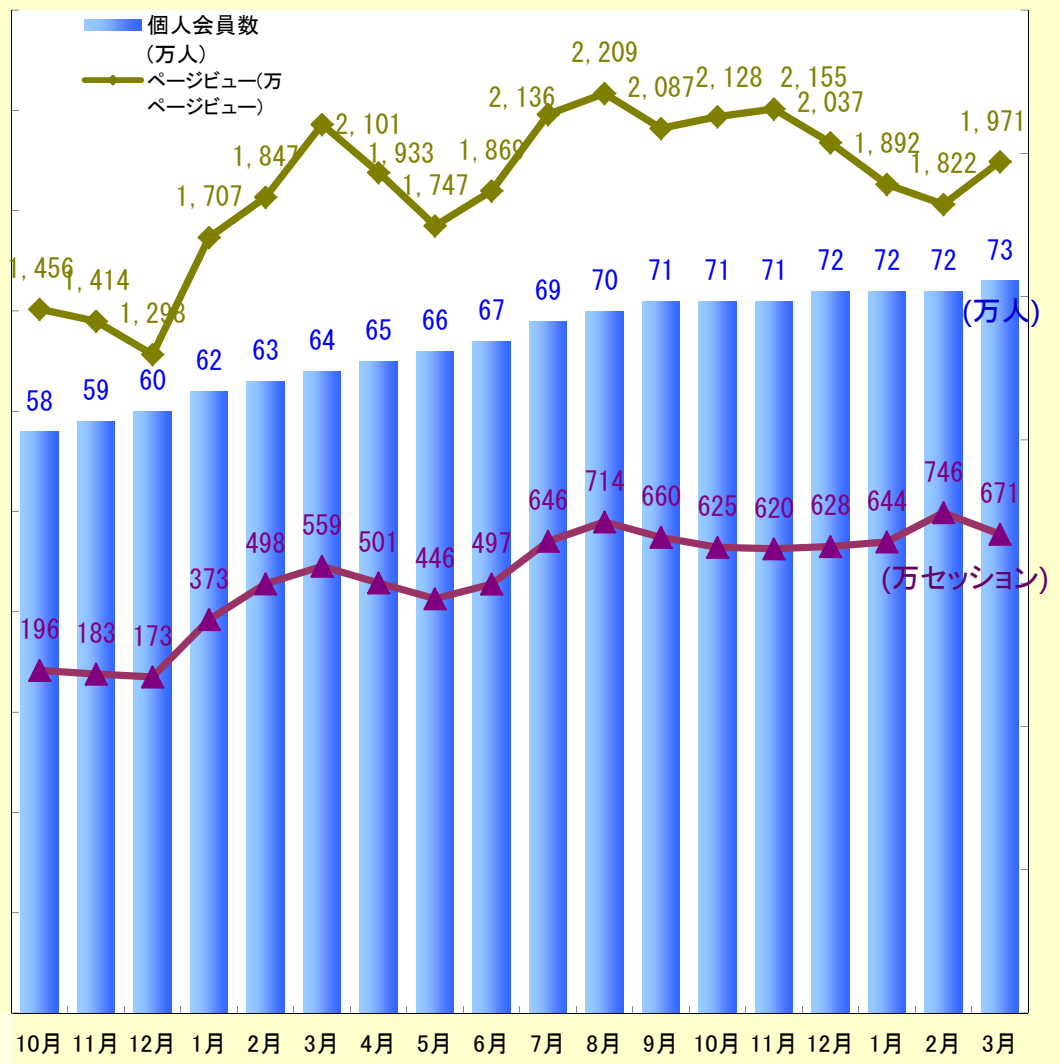
Point 4月にフルリニューアル完了。まずは、都内23区の飲食店を中心に地域情報を提供



3デバイス対応(スマートフォン、携帯電話、PC)

【「Lococom」サイト指標の推移】

(万ページビュー)



Point Locomの新ビジネスモデルはGPS連動クーポンによる従量課金

Check

「GPS連動クーポン」の利用数に応じた従量課金。

クーポン利用数
(来店人数)

×

350円

- ・ユーザーへのポイント付与で利用を促進し、クーポン利用数を増加させる
- ・営業人員を増員し、店舗会員数を増加させる

＜ユーザーの利用イメージ＞

ユーザー⇒ポイントが貯まる

- チェックイン : 1P
- クチコミ投稿 : 20P
- クーポン利用 : 10P / 1人
- いいね! : 1P

＜店舗会員の料金体系＞

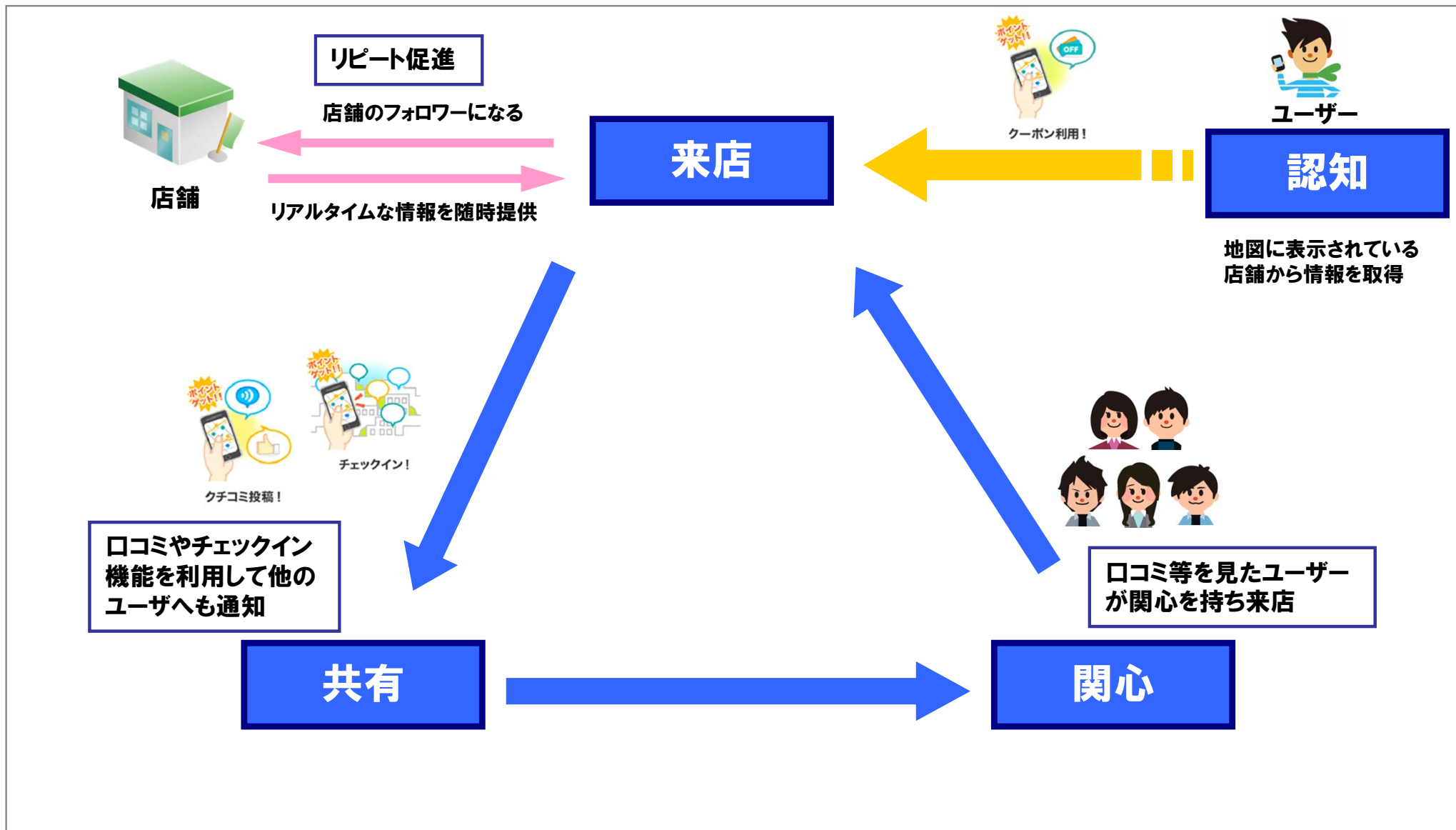
初期費用	10,000円
月額基本料金	3,000円
GPS連動クーポン利用	350円 / 人



Point ユーザー数や店舗会員数を増加させ、売上高9億円を目指す

項目	現況	今後の対策
ユーザー数 口コミ数	個人会員数73万人 クチコミ総数20万件超 月間利用者数約670万人	・ 広告費1億9千万円投下 ・ 5月に渋谷でiPhoneアプリリリース記念イベント開催 ・ 利用促進キャンペーン等開催予定
店舗数	11年4月より山手線エリアから開始しエリア拡大中	・ 大手との提携により、加速的増加を狙う ・ 営業人員を増員し、営業力を強化 ・ エリアを限定し、集中的にサイトへ誘致
クーポン利用数	11年4月よりiPhoneとGPS機能付携帯でクーポンダウンロード開始	・ Android携帯などへも対応予定（上期） ・ クーポンサイト等のサイトコンテンツの拡充。 ・ リッテル研究所のレコメンデーション・エンジン機能の追加予定
売上高	2012年3月期目標 店舗数 6,000～7,000店舗 売上高 9億円	

Point バイラル的に広がる口コミを利用して、更に多くのユーザーの利用を促進する



会社概要

会社概要

会社名	株式会社ネクスト（東証第一部: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	1,993百万円 発行済株式総数187,690株
連結従業員数	543名（内、臨時雇用者数 32名） 前年度末（11年3月末）比▲54名
事業内容	不動産情報サービス事業（主力事業 売上構成比96.9%） 地域情報サービス事業 その他事業
株主数	3,734名（2011年3月末現在） 2010年9月末比＋479名
主な株主	ネクスト役員、楽天株式会社（同社の持分法適用会社）
本社所在地 （2011年1月に移転）	東京都港区港南2-3-13 品川フロントビル（総合受付 3階）
連結子会社 （）は持分比率	株式会社レンターズ（100%）

2011年6月末現在

不動産情報サービス『HOME'S』のビジネスモデル

Point 『HOME'S』のビジネスモデル。問合せ数に応じた課金方式



株主構成

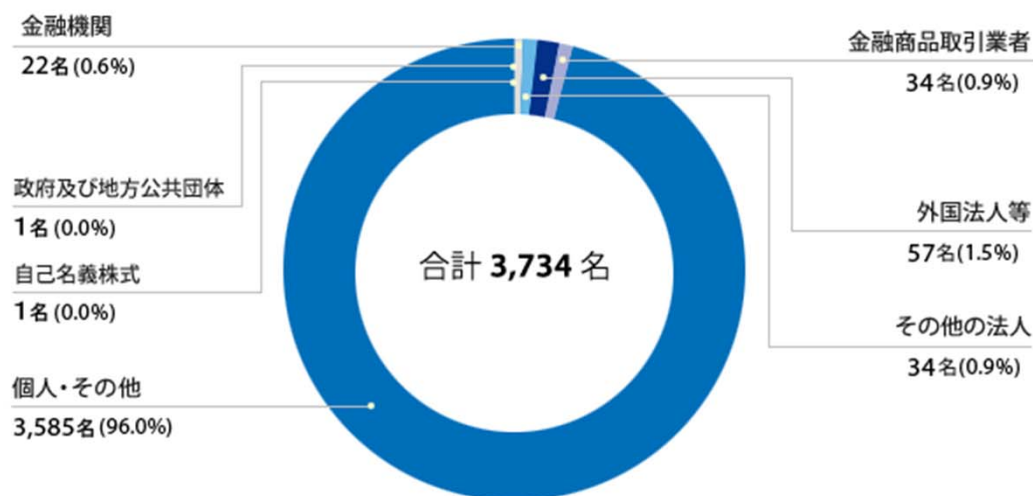
Point 2010年9月末から479名増加し3,734名へ、海外投資家比率は+8.0pとなった。

株主数 3,734名(2011年3月末現在) 10年9月末比 +479名

主な株主 ネクスト役員、楽天株式会社(同社の持分法適用会社)

:: 株主構成

(2011年3月31日現在)



大株主の状況

順位	株主名	持株数	持株比率
1	井上高志	70,235	37.4%
2	楽天株式会社	30,000	16.0%
3	株式会社たばぐ	7,858	4.2%
4	ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニーレギュラーアカウント	4,937	2.6%
5	UBSSECURITIESLLC-HFSCUSTOMERSEGREGATEDACCOUNT	4,384	2.3%
6	モルガンスタンレーアンドカンパニーインク	3,031	1.6%
7	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,853	1.5%
8	野村信託銀行株式会社(投信口)	2,756	1.5%
9	プロスペクトジャパンファンドリミテッド	2,330	1.2%
10	ザベイリーギフォードジャパンラストピースエルシー	2,078	1.1%

:: 株式数

区分	株式の状況								単元未満株式の状況
	政府及び地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等	個人その他	自己名義株式	計	
所有株式数	8	11,617	3,960	40,348	29,387	102,210	120	187,650	—
所有株式数の割合(%)	0.0	6.2	2.1	21.5	15.7	54.5	0.1	100.0	—

IR情報に関するお問合せ窓口



お問合せ先

株式会社 ネクスト

経営企画部 コーポレートコミュニケーショングループ 福澤

電話 03-5783-3603 (平日10:00~18:00)

ファックス 03-5783-3737

E-mail ir@next-group.jp

会社サイト <http://www.next-group.jp/> (日本語)

(モバイル) <http://www.next-group.jp/m/> (日本語)

ネクスト IR

検索



IRニュースのご案内

ステークホルダーの皆様迅速に情報をお届けすることと、より当社のことを身近に感じていただくために、月次情報やリリース情報等、コーポレートサイト更新時に「IRニュース」を配信しております。

ご登録は、以下の登録フォームよりお願いいたします。

【登録フォーム】

<http://www.next-group.jp/ir/magazine/index.html>