



株式会社 ネクスト（東証第1部 2120）

決算説明資料

2015年3月期 第2四半期（2014年4月～2014年9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

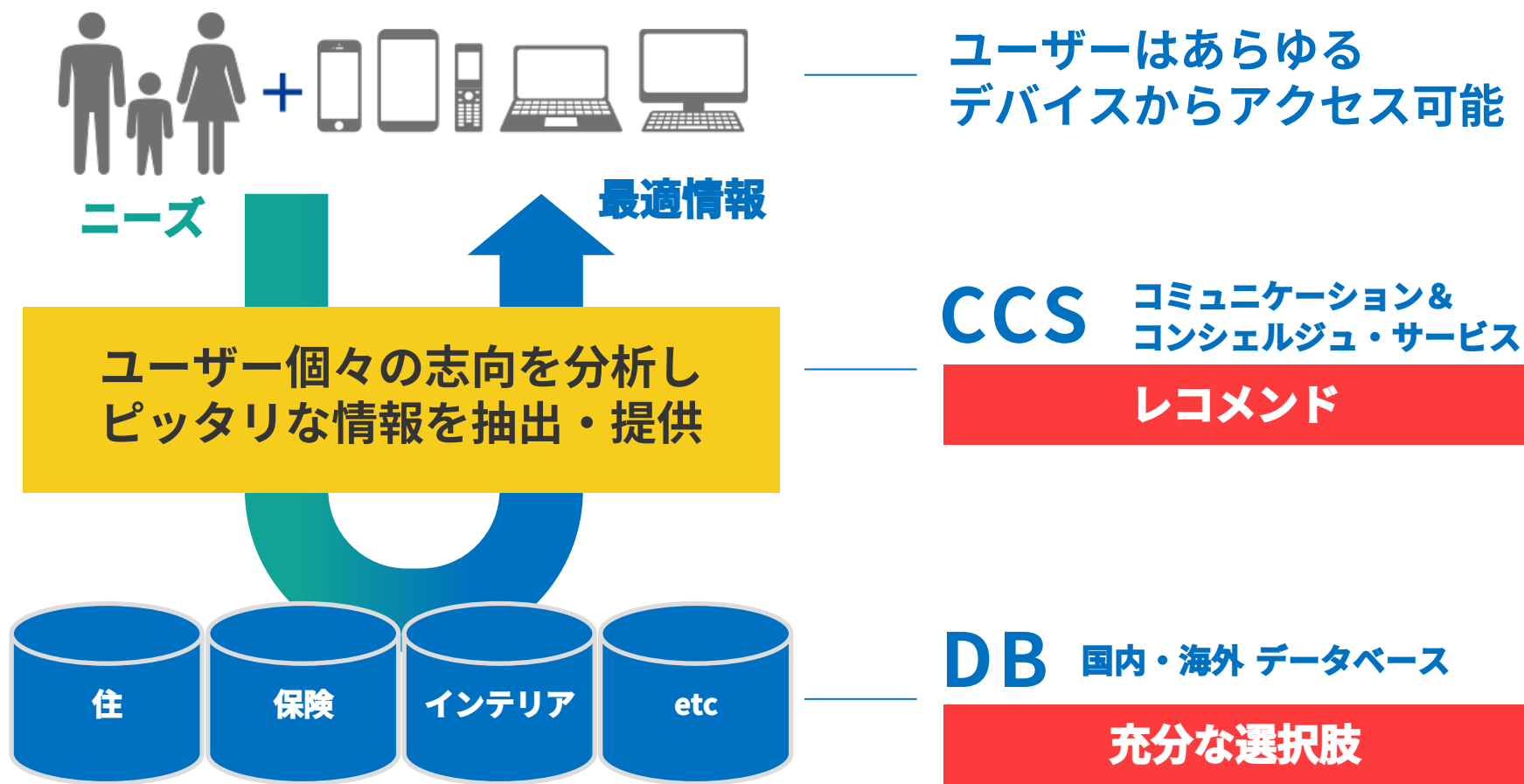
› 2015年3月期の事業戦略（おさらい）	3-14ページ
› 本日のポイント	15ページ
› 2015年3月期2Q 決算情報	16-23ページ
› 上期業績予想と実績の比較	24-25ページ
› 2015年3月期2Qの振返り	26-30ページ
› スマートデバイスへの対応強化	31-32ページ
› 賃貸・不動産売買の料率改定について	33-35ページ
› Trovit × Next Group	36-49ページ
› 2015年3月期通期業績予想の修正	50-54ページ
› 社是・経営理念	55-56ページ
› IR情報に関するお問合せ窓口	57ページ
› 参考資料	58-80ページ
› 過去参考資料	81-102ページ

2015年3月期の事業戦略

(おさらい)

POINT

中期戦略のスローガンはDB+CCSでGlobal Companyを目指す



POINT

質・量ともに圧倒的No.1の不動産・住宅情報サイトを目指す

目指すもの

総掲載物件数No.1

使いやすさNo.1

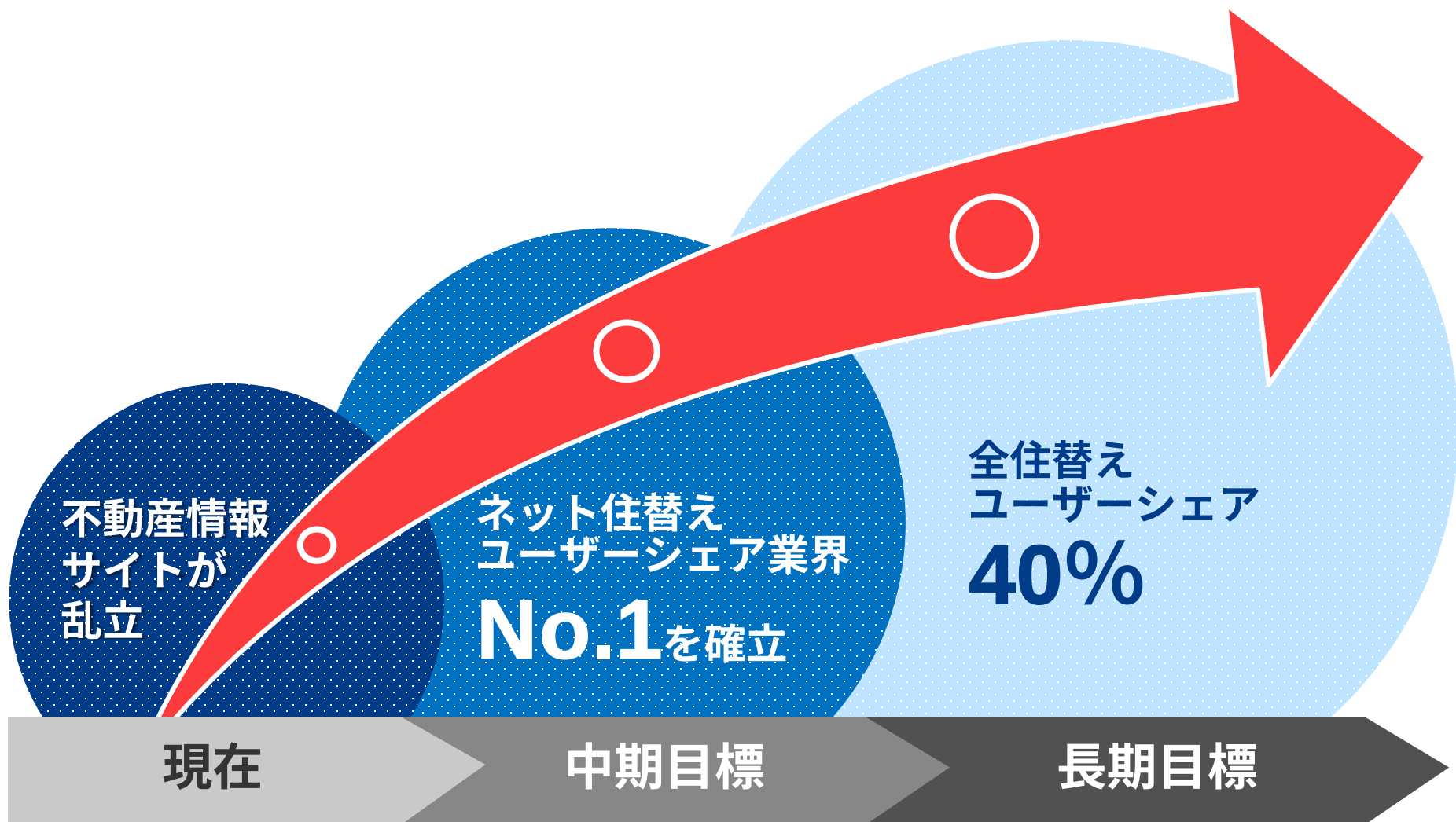
利用者数No.1

情報精度No.1

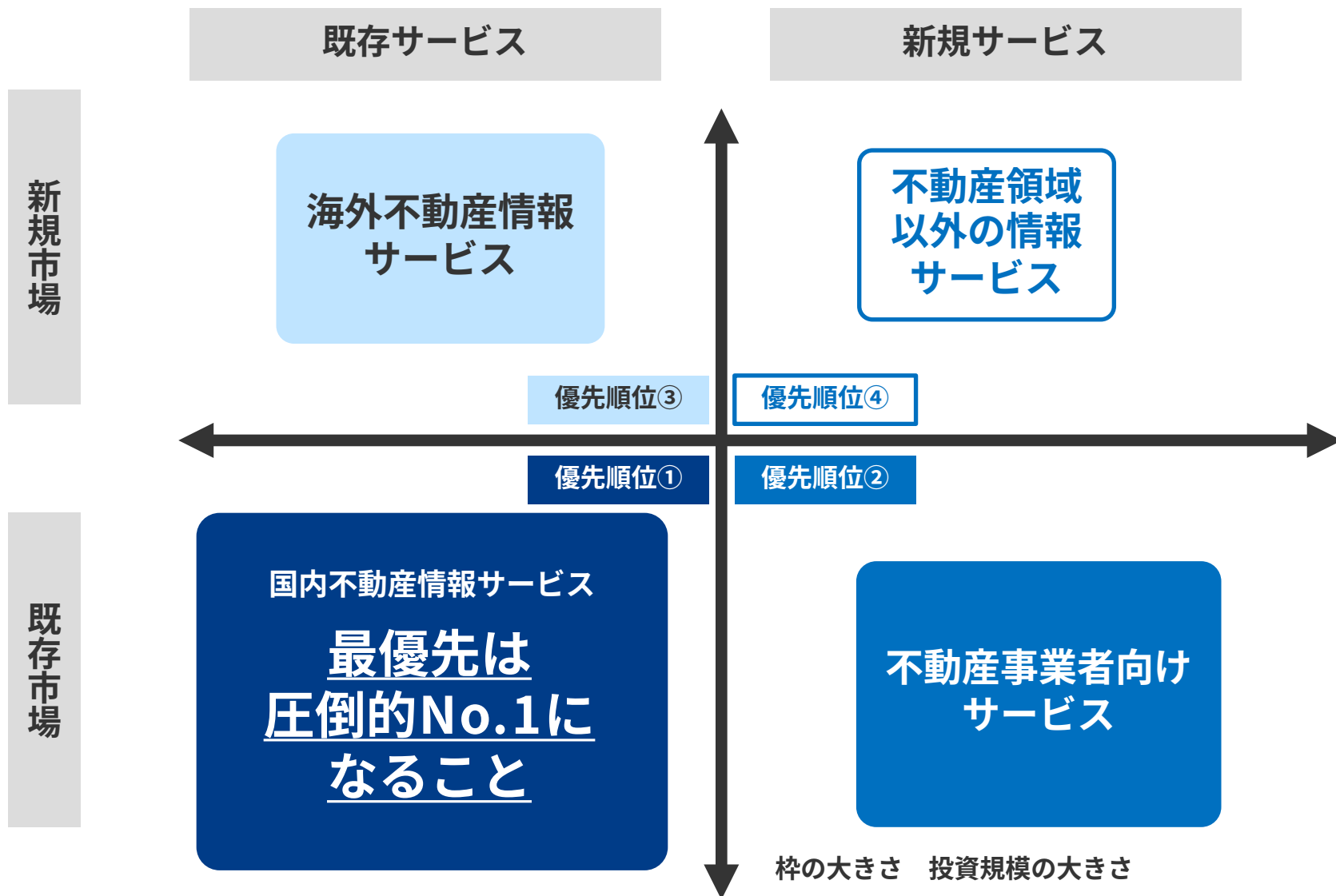


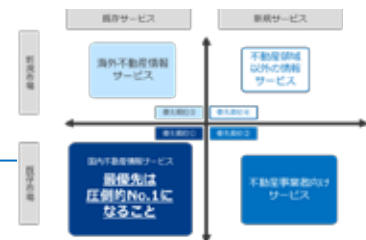
2015年3月期は 投資の時期

POINT ユーザーシェア40%を目指し、HOME'Sがなくてはならない世界をつくる

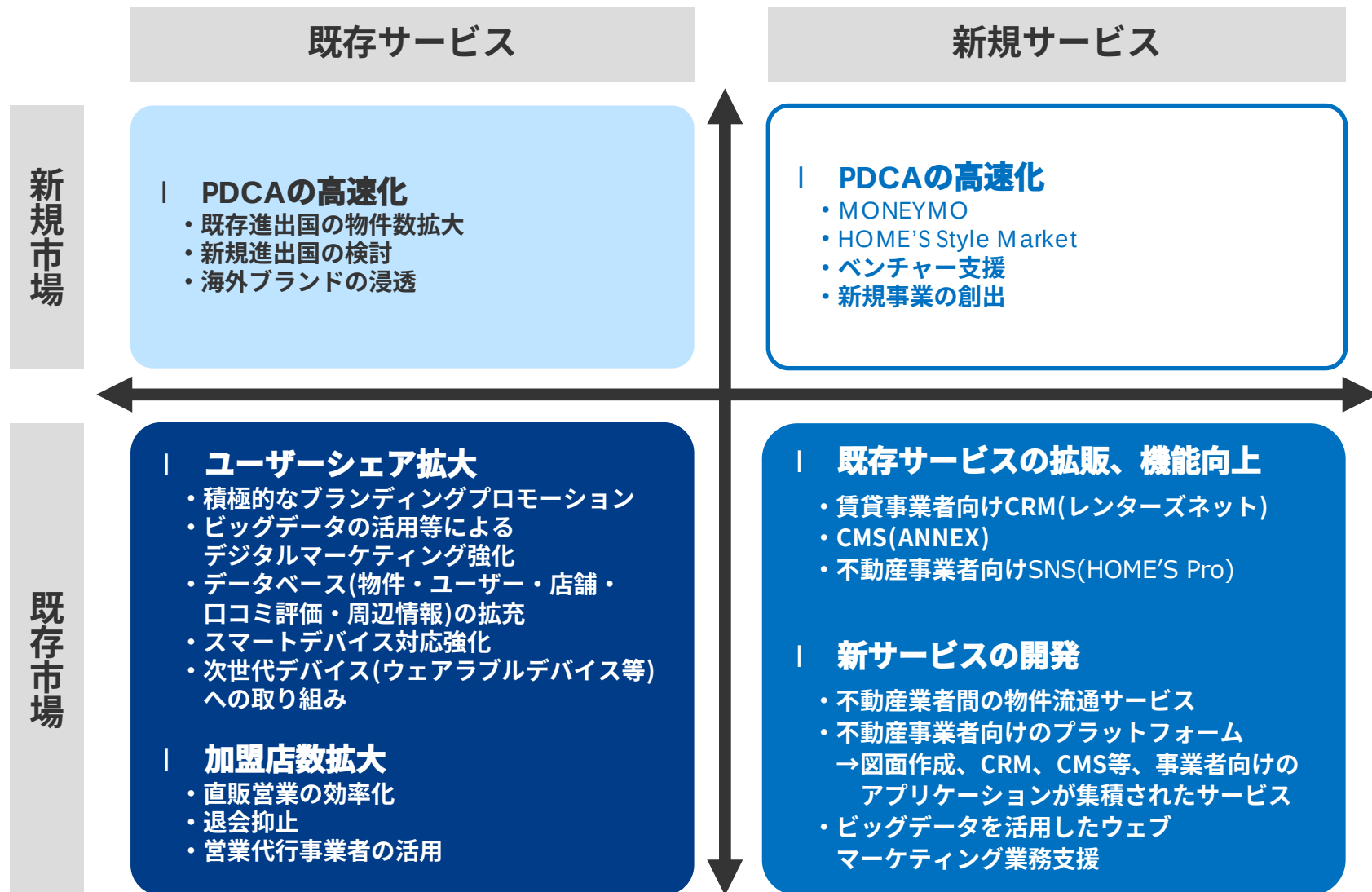


POINT 国内の不動産市場を最優先に長期的な成長に向けた投資もしていく

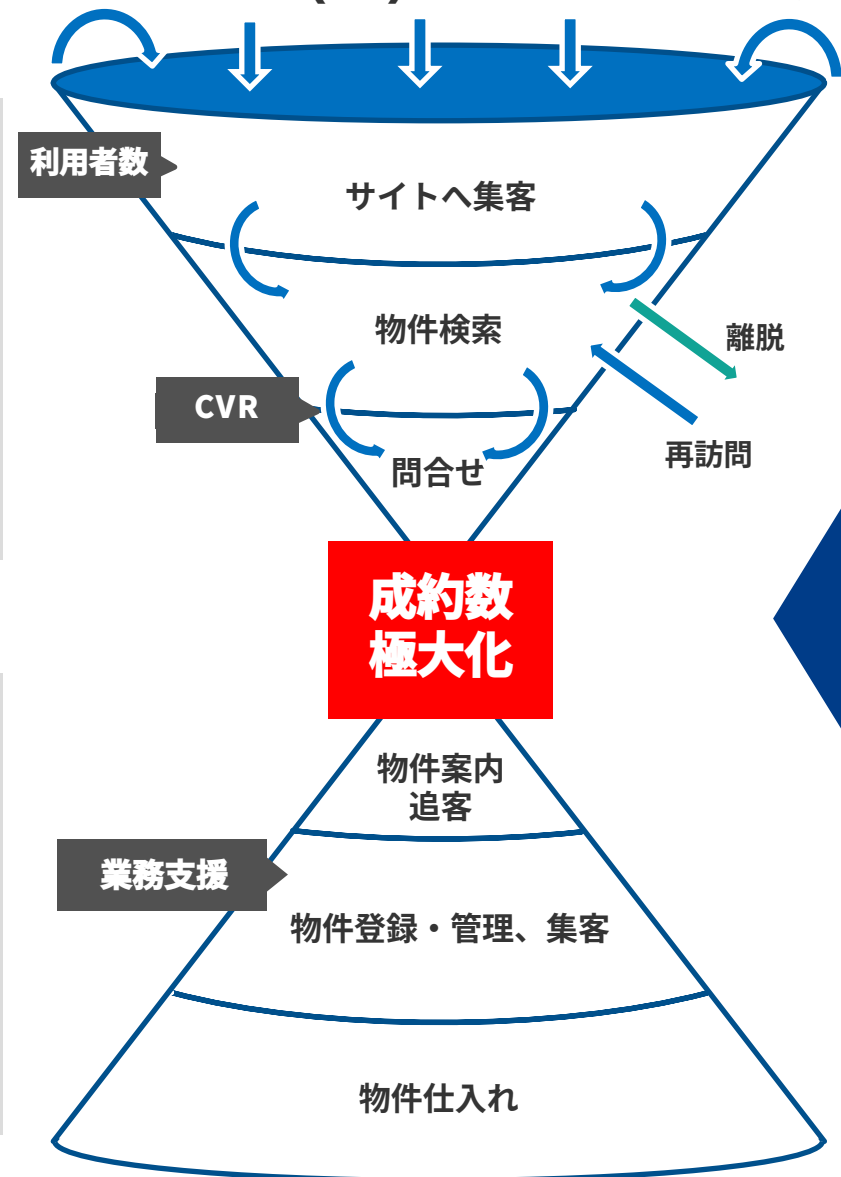




POINT 物件・ユーザー・加盟店数拡大、新規サービス提供に注力



POINT 情報量(DB)を増やし、CCSで成約数極大化。住まい探しのプラットフォームへ



集客強化

利用者数の最大化

プロダクト強化

CVR(問合せ率)の改善

データベース拡充

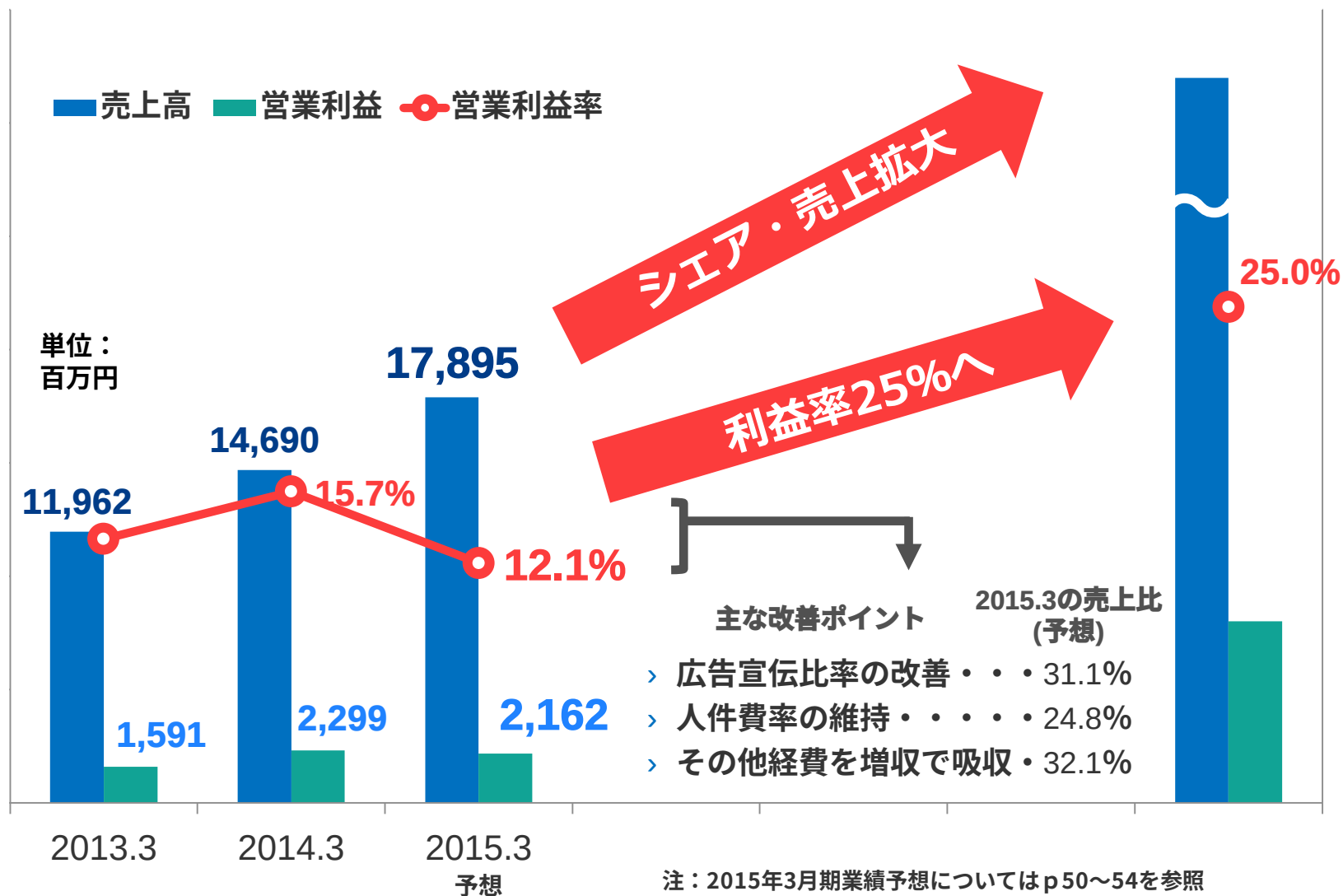
物件・ユーザー・店舗・口コミ評価・周辺情報DBを集め、CVR(問合せ率)の改善、成約率の最大化

業務支援サービス強化

データベースの拡充、成約率の最大化

POINT

ネット住替えユーザーシェアNo.1を確立し、営業利益率25%を目指す



POINT

世界の同業他社はユーザーシェアを背景に、時価総額が高い

[Rightmove,UK]

売上高 250億円
営業利益 173億円
当期利益 133億円

2013年12月期

時価総額
3,877億円

[NEXT,JP]

売上高 146億円
営業利益 22億円
当期利益 13億円

2014年3月期

時価総額
358億円

[Zillow,US]

売上高 224億円
営業利益 ▲19億円
当期利益 ▲14億円

2013年12月期

時価総額
4,933億円

時価総額
1,887億円

[Trulia,US]

売上高 163億円
営業利益 ▲27億円
当期利益 ▲20億円

2013年12月期

時価総額
3,854億円

時価総額
5,653億円

[Soufun,CN]

売上高 724億円
営業利益 398億円
当期利益 339億円

2013年12月期

[REA group,AU]

売上高 418億円
営業利益 195億円
当期利益 143億円

2014年6月期

注1 各社発表のIR資料より計算

注2 株価は2014年11月6日現在

注3 為替は1ドル＝＼113.6、1ポンド＝＼179.0、1オーストラリアドル＝＼95.7で計算

注4 Zillow社はTrulia社を35億ドル相当で買収すると発表。

POINT

中長期の成長のため、海外事業への投資を継続する

- ＞ 日本で培ったSEO技術をベースに、世界各国・多言語対応型の汎用性の高いWEBサイトを構築中
- ＞ 現地拠点を原則置かずにローコストで強みを生かせる地域でWEBサイトを展開
 - ・ Google検索エンジンが強い地域
 - ・ 1言語あたりの人口が多い地域
- ＞ KPIは物件数
- ＞ PDCAを高速化し投資拡大・撤退の判断をしていく



＞ 経営指標

- ① 営業利益率25%を目指す
- ② 生産性の向上
- ③ 継続的な配当、利益成長による還元

＞ 事業展開

- ① HOME'Sの圧倒的No.1＝物件網羅性の向上
- ② 不動産事業者向けサービス拡充
- ③ 海外展開
- ④ 不動産領域以外の新たな収益基盤の確保

本日のポイント

不動産情報サービス事業好調。
上期の連結売上高は前期比**+13.1%**。
営業利益は戦略的投資により**▲19.1%**

物件網羅性＝競争戦略の重要指標
総掲載物件数は10月平均で**491万件**
(前期比+61.9万件)

2015年3月期は投資の時期、**ユーザーシェアを向上**させる
広告宣伝・スマートデバイス対応強化

Trovit(世界最大級のアグリゲーションサイトを運営)を
完全子会社化予定。

エリア・テクノロジー・サービス等の強化により**世界戦略を加速**

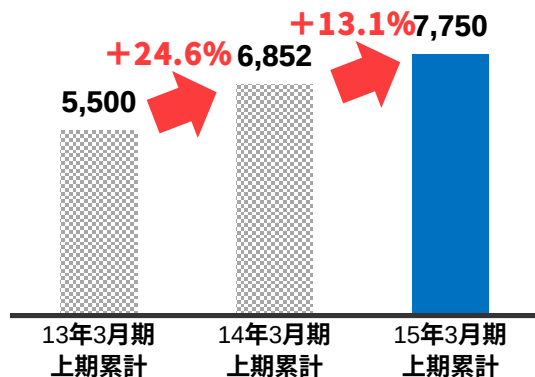


2015年3月期 2Q 決算情報

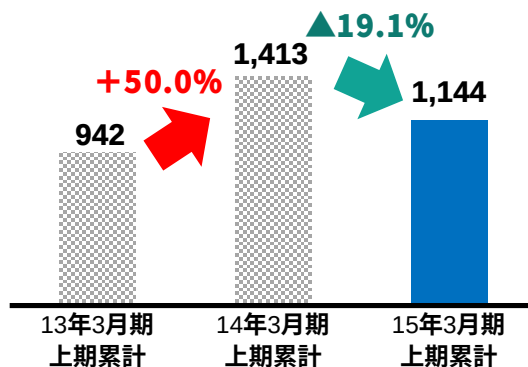
CHECK!

連結業績の推移

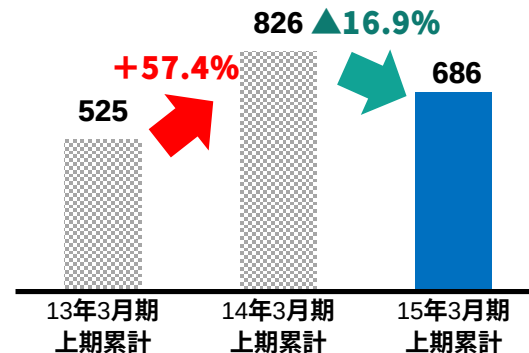
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



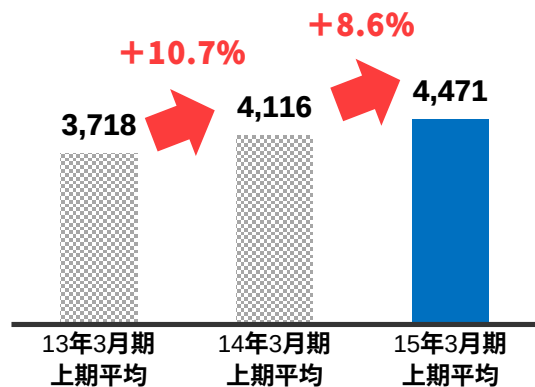
四半期純利益 (百万円)



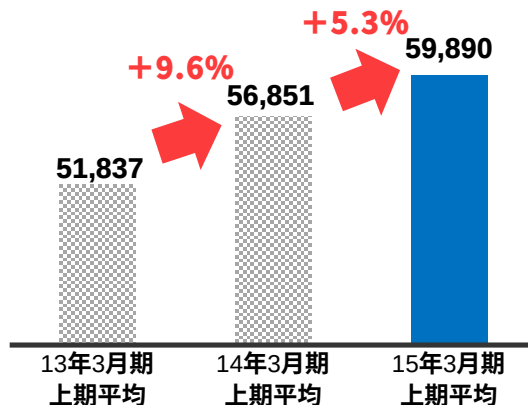
CHECK!

「HOME'S賃貸・不動産売買」主要指標の推移

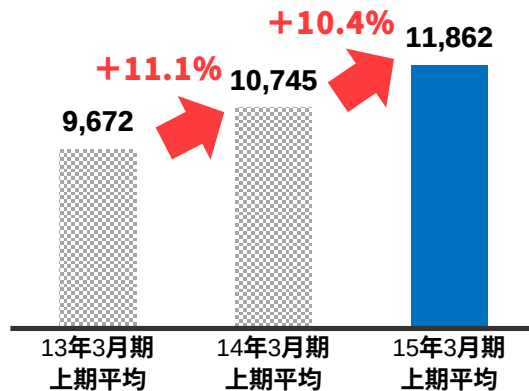
掲載物件数 (千件)



加盟店単価 (円)



加盟店数 (店舗)



POINT 前期比で売上高+13.1%、営業利益▲19.1%、四半期純利益▲16.9%

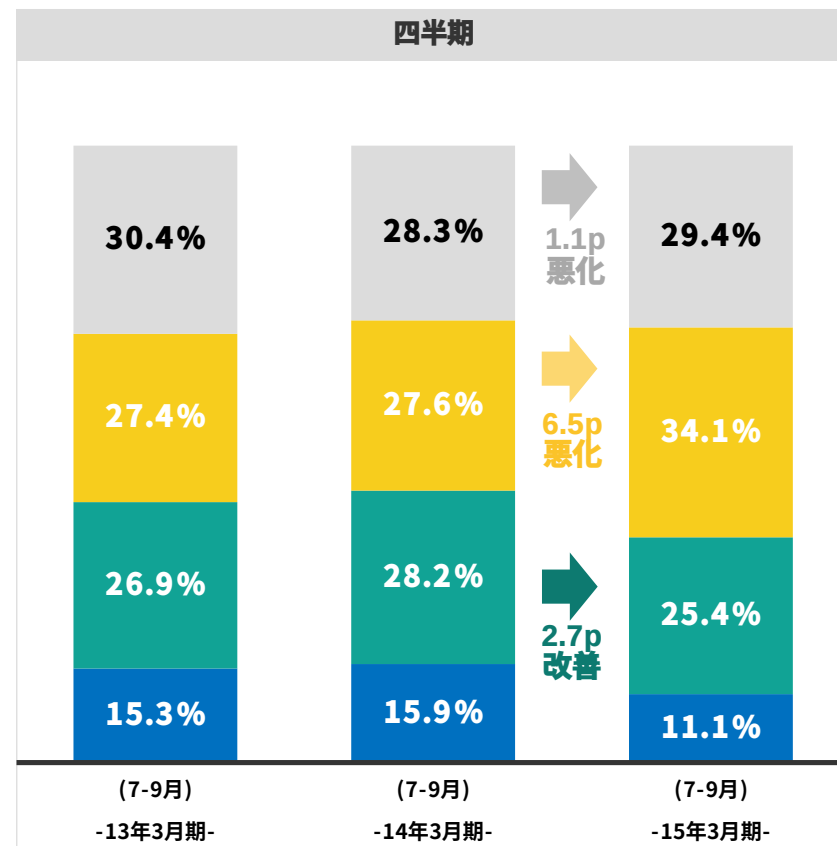
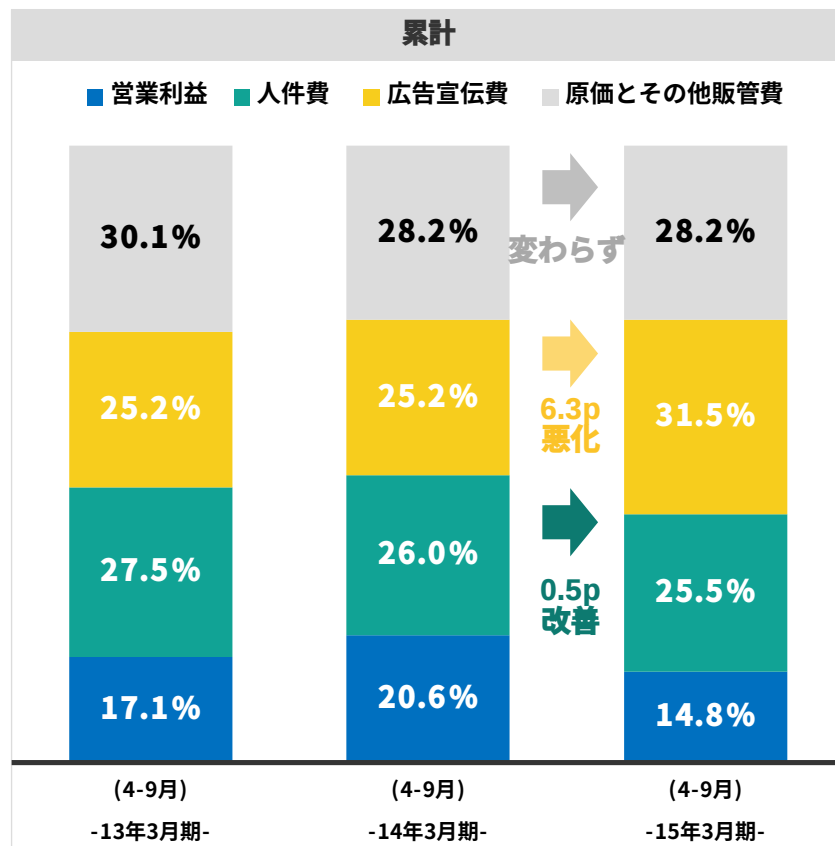
単位：百万円	【累計】 14年3月期 (4-9月)	【累計】 15年3月期 (4-9月)	増減額	増減率
売上高	6,852	7,750	+897	+13.1%
売上原価	206	234	+28	+13.7%
販管費	5,232	6,371	+1,139	+21.8%
人件費	1,779	1,980	+200	+11.3%
広告宣伝費	1,726	2,442	+715	+41.4%
営業費	179	296	+116	+65.1%
減価償却費	254	178	▲75	▲29.9%
その他販管費	1,291	1,473	+181	+14.1%
営業利益	1,413	1,144	▲269	▲19.1%
四半期純利益	826	686	▲139	▲16.9%
営業利益率	20.6%	14.8%	▲5.9p	—

【四半期】 14年3月期 (7-9月)	【四半期】 15年3月期 (7-9月)	増減率
3,454	3,897	+12.8%
104	126	+20.8%
2,798	3,339	+19.3%
973	991	+1.9%
952	1,328	+39.4%
95	170	+78.2%
122	89	▲26.9%
654	760	+16.2%
550	431	▲21.6%
309	267	▲13.6%
15.9%	11.1%	—

- ※1 不動産情報サービス事業は+13.0%、特に主力サービスの「賃貸・不動産売買」は+16.3%と二桁成長を継続（詳細はP.20）。
- ※2 ミニ番組、TVCM、交通広告、YouTube広告、デジタルマーケティング等、エリアを拡大して展開。（詳細はP.28）
- ※3 営業代行費用やマーケティング費用等の増加。
- ※4 減益だが、今期は来期以降の成長に向けた戦略的投資の時期（ユーザーシェア獲得・サービス開発等）であり、期初予想通りに進捗。

POINT

戦略的投資により利益率は悪化するも、期初予定通り



原価とその他販管費：外注費等は増加するも、地代家賃等が減少した結果、比率は変わらず。

広告宣伝費：早期にユーザーシェアを獲得するため、戦略的にブランディングプロモーションを中心とした広告宣伝活動を強化中。
一部下期の予算を前倒して実施。

人件費：上期平均の連結従業員数は前期572名→当期614名に増加するも生産性の向上に努め、増収により構成比は改善。

POINT 新築・注文リフォームは消費税増税による影響が継続
事業者向けサービスが+48.1%と急成長し、全体では二桁増収を継続

単位：百万円		14年3月期 累計 (4月-9月)	15年3月期 累計 (4月-9月)	増減額	増減率		【四半期】 14年3月期 (7-9月)	【四半期】 15年3月期 (7-9月)	増減率
売上高		6,852	7,750	+897	+13.1%		3,454	3,897	+12.8%
不動産情報サービス事業		6,787	7,670	+882	+13.0%		3,420	3,858	+12.8%
賃貸・不動産売買		3,664	4,263	+598	+16.3%	※1	1,845	2,161	+17.1%
新築分譲		2,048	2,171	+123	+6.0%	※2	1,027	1,087	+5.9%
注文住宅・リフォーム		522	455	▲67	▲12.9%	※3	266	224	▲15.7%
不動産事業者向け注1		290	429	+139	+48.1%	※4	153	223	+45.3%
その他注2		261	349	+88	+33.8%	※5	128	161	+26.0%
その他事業注3		65	80	+14	+22.9%		33	39	+18.1%

注1 不動産事業者向けは「賃貸事業者向けCRMサービス」「不動産デベロッパー向け業務支援サービス」「WEBページ制作サービス」等です。

注2 不動産情報サービス事業「その他」は「HOME'S介護」「HOME'S引越し見積もり」「HOME'Sリノベーション」「HOME'Sトランクルーム」、海外事業等です。

注3 その他事業は「MONEYMO(マネモ)」「HOME'S Style Market」等です。

- ※1 継続的なブランディングプロモーション・デジタルマーケティング強化、営業力強化等により訪問者数・問合せ数、加盟店数が増加。掲載物件数、加盟店数共に過去最高を更新。
- ※2 消費税増税の影響が継続し、上期マンションの平均掲載物件数は前期比▲6.8%。一方戸建ては顧客数の増加もあり+10%。
- ※3 注文住宅・リフォームも消費税増税の影響が継続。リフォームは10月2日にサイトリニューアル。
- ※4 7月にサービス開始した不動産デベロッパー向け業務支援サービス（DMPサービス）が順調に成長。9月には単月黒字化達成。
- ※5 HOME'S介護：掲載数及び問合せ数増加等により、上期累計で前期比+63.3%。

セグメント別損益の推移

2015年3月期2Q 決算情報

POINT

不動産情報サービス事業は戦略的投資により▲19.6%

単位：百万円	【累計】 14年3月期 (4-9月)	【累計】 15年3月期 (4-9月)	増減額	増減率	【四半期】 14年3月期 (7-9月)	【四半期】 15年3月期 (7-9月)	増減率
不動産情報サービス事業	1,452	1,168	▲284	▲19.6%	564	501	▲11.2%
その他事業	▲38	▲24	+14	—	▲14	▲14	—
連結営業利益	1,413	1,144	▲269	▲19.1%	550	487	▲11.5%

※ 前期もしくは当期が赤字の場合増減率は記載しておりません。

不動産情報サービス事業：ブランディングプロモーションによる広告宣伝費の増加、市場調査等により減益となったが、概ね期初想定どおり。
 その他サービス事業：赤字が続いていた「EventCal」「eQOLスキンケア」を前期の2Qにサービス終了したこともあり、上期では赤字改善。
 四半期ベースでは、4月にサービスインしたインテリアECサイト「HOME'S Style Market」の費用が加わり横ばい。

貸借対照表とのれんの状況

2015年3月期2Q 決算情報

POINT 1株当たり純資産+4.5%増加

単位：百万円	前期末 14年3月末	【当四半期末】 14年9月末	増減額	増減率
資 産	13,409	13,664	+254	+1.9%
流動資産	11,109	10,979	▲130	▲1.2%
固定資産	2,300	2,685	+385	+16.8%
負 債	3,160	2,945	▲214	▲6.8%
流動負債	2,987	2,771	▲216	▲7.2%
固定負債	172	173	+1	+0.8%
純 資 産	10,249	10,719	+469	+4.6%
1株当たり純資産	181.55	189.72	+8.17	+4.5%

主な増減要因	
売掛金の減少	▲150 流動資産の減少
無形固定資産の増加	+381 固定資産の増加 ※1
賞与引当金の減少	▲113 流動負債の減少
未払法人税等の減少	▲200 流動負債の減少
未払金の増加	+77 流動負債の増加
利益剰余金の増加	+463 純資産の増加

のれんの償却状況 (単位：千円)	のれんの 総額	期首 残存価額	14年4月-14年9月 償却額	残存価額	残月数	償却終了 年月
旧：(株)リッテル	216,738	86,695	21,673	65,021	18ヶ月	2016年3月

※1 ソフトウェア仮勘定の増加+356百万円。新サービスや新基幹システム、リフォームサイトリニューアル等の投資。

キャッシュフローの状況

2015年3月期2Q 決算情報

POINT 当期末の現金同等物は79百万円減少の75億円、定期預金含めると85億円に

単位：百万円	14年3月期 (4-9月)	15年3月期 (4-9月)	増減額	主な項目	14年3月期 (4-9月)	15年3月期 (4-9月)
営業CF	+1,033	+766	▲267	税引前四半期純利益	1,403	1,138
				減価償却費	254	178
				賞与引当金の増減額	▲76	▲104
				貸倒引当金増減額	127	19
				売上債権の増減額	63	132
				未払金の増減額	71	▲21
				法人税等の支払額	▲609	▲581
投資CF	▲252	▲1,417	▲1,164	定期預金の預入による支出	—	▲1,000
				無形固定資産の取得による支出	▲122	▲366
財務CF	▲108	▲261	▲153	配当金の支払	▲122	▲263
現金及び 現金同等物の増減	+675	▲913	▲1,589			
現金及び 現金同等物残高	7,608	7,528	▲79			



2015年3月期 上期業績予想と実績の比較

2015年3月期上期業績予想と実績の比較

簡易損益計算書

単位：百万円	15年3月期 上期 予想	15年3月期 上期 実績	差額	差異率	
売上高	7,965	7,750	▲215	▲2.7%	※1
売上原価	289	234	▲54	▲18.8%	※2
販管費	6,619	6,371	▲248	▲3.7%	
人件費	2,005	1,980	▲24	▲1.2%	
広告宣伝費	2,332	2,442	+110	+4.7%	※3
営業費	408	296	▲112	▲27.4%	※4
減価償却費	183	178	▲5	▲3.0%	
その他販管費	1,689	1,473	▲216	▲12.8%	
営業利益	1,057	1,144	+86	+8.2%	※5
四半期純利益	617	686	+69	+11.2%	
営業利益率	13.3%	14.8%	+1.5p	—	※5

サービス別売上高

単位：百万円	15年3月期 上期 予想	15年3月期 上期 実績	差額	差異率	
売上高	7,965	7,750	▲215	▲2.7%	
不動産情報サービス事業	7,836	7,670	▲166	▲2.1%	
賃貸・不動産売買	4,378	4,263	▲115	▲2.6%	
新築分譲	2,218	2,171	▲46	▲2.1%	
注文住宅・リフォーム	452	455	+3	+0.7%	
不動産事業者向け	439	429	▲9	▲2.2%	
その他	347	349	+2	+0.6%	
その他事業	128	80	▲48	▲37.9%	※6

※1 売上高は今期より予算を保守的から中立的に変更しているものの、大幅な乖離はなし。

※2 インテリアECサイト「HOME'S Style Market」の販売数の伸び悩みに伴う、売上原価未使用が発生し▲54百万円。

※3 一部、下期予算分を前倒して使用したことにより、+110百万円。

※4 加盟店獲得営業代行費用は一部未使用や、営業代行費用以外の費用の月ずれもあり▲112百万円。

※5 売上は▲2.7%だが、コスト削減努力や費用の月ずれ等により営業利益は+8.2%

※6 4月にサービスインしたインテリアECサイト「HOME'S Style Market」はユーザー数が伸び悩み売上高は想定を下回った。

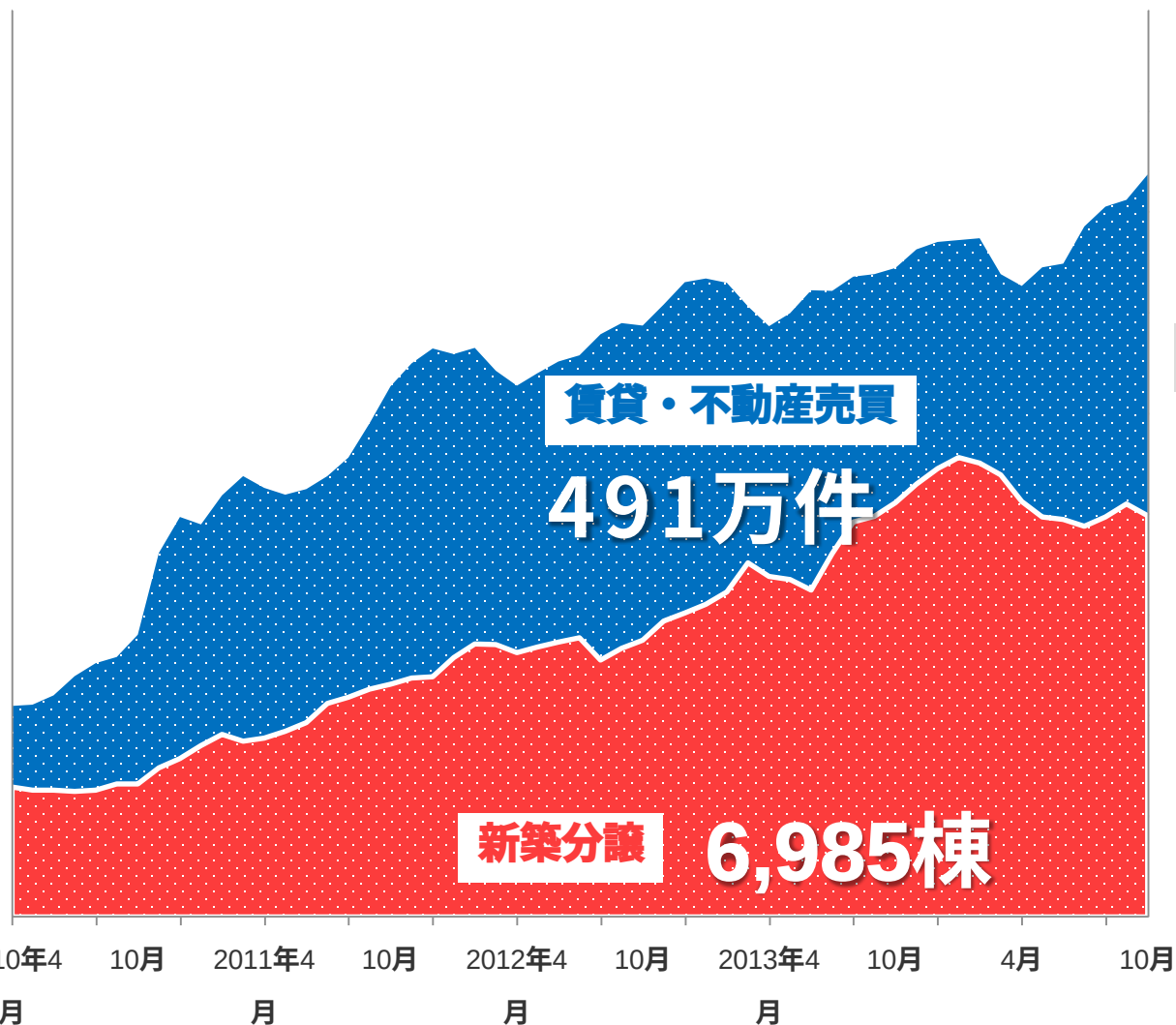
2015年3月期 2Qの振返り

HOME'Sの総掲載物件数の推移

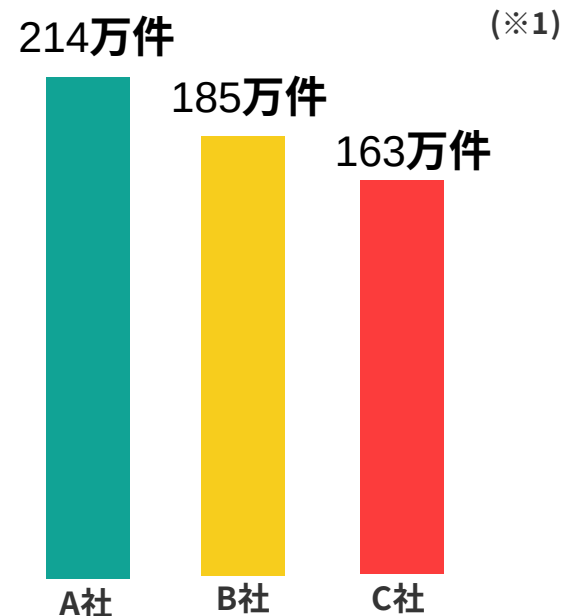
2015年3月期2Qの振り返り

POINT

物件数は順調に成長し、他社比で2倍以上を維持



大手サイトとの比較



(※1) 賃貸・不動産売買の2014年10月の総掲載物件数。当社調べ。

POINT チャネル・エリア・投下量を前期より拡大し、ユーザーシェアを高める



TVCM

OOH



YouTube



キャンペーン



TVCM 8/18～

OOH **バス追加**



YouTube 8/14～



キャンペーン 8/31～

今期追加



ミニ番組提供

8/1～

土曜夜TBS系列にて

17億円

2014年3月期
上期実績

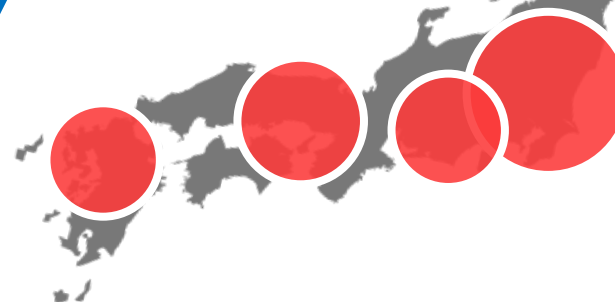


広告宣伝費(総額)

エリア拡大
投下量増加
チャネル追加

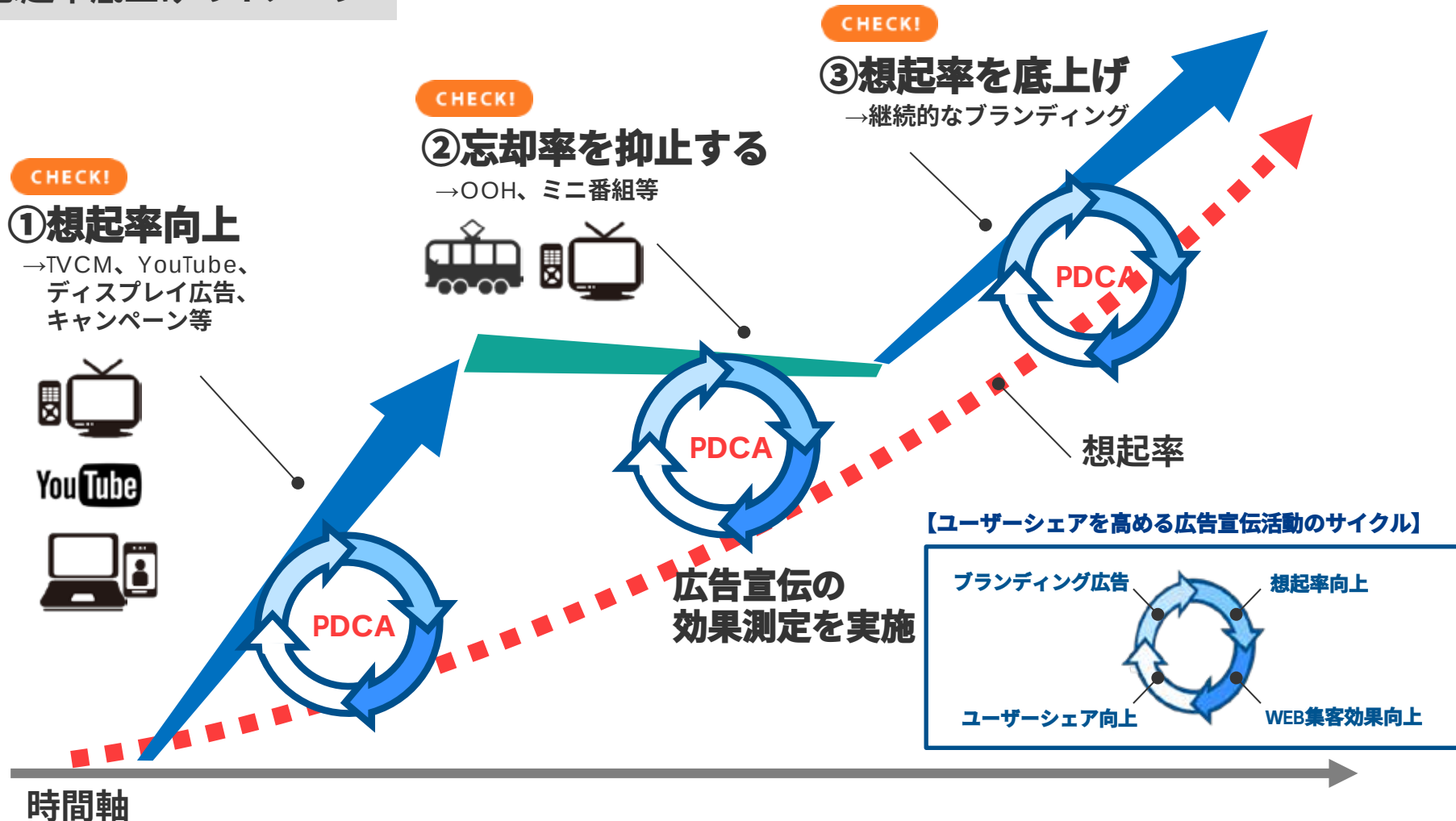
24億円

2015年3月期
上期実績



POINT 効果測定をしながら継続的なブランディングプロモーションを実施

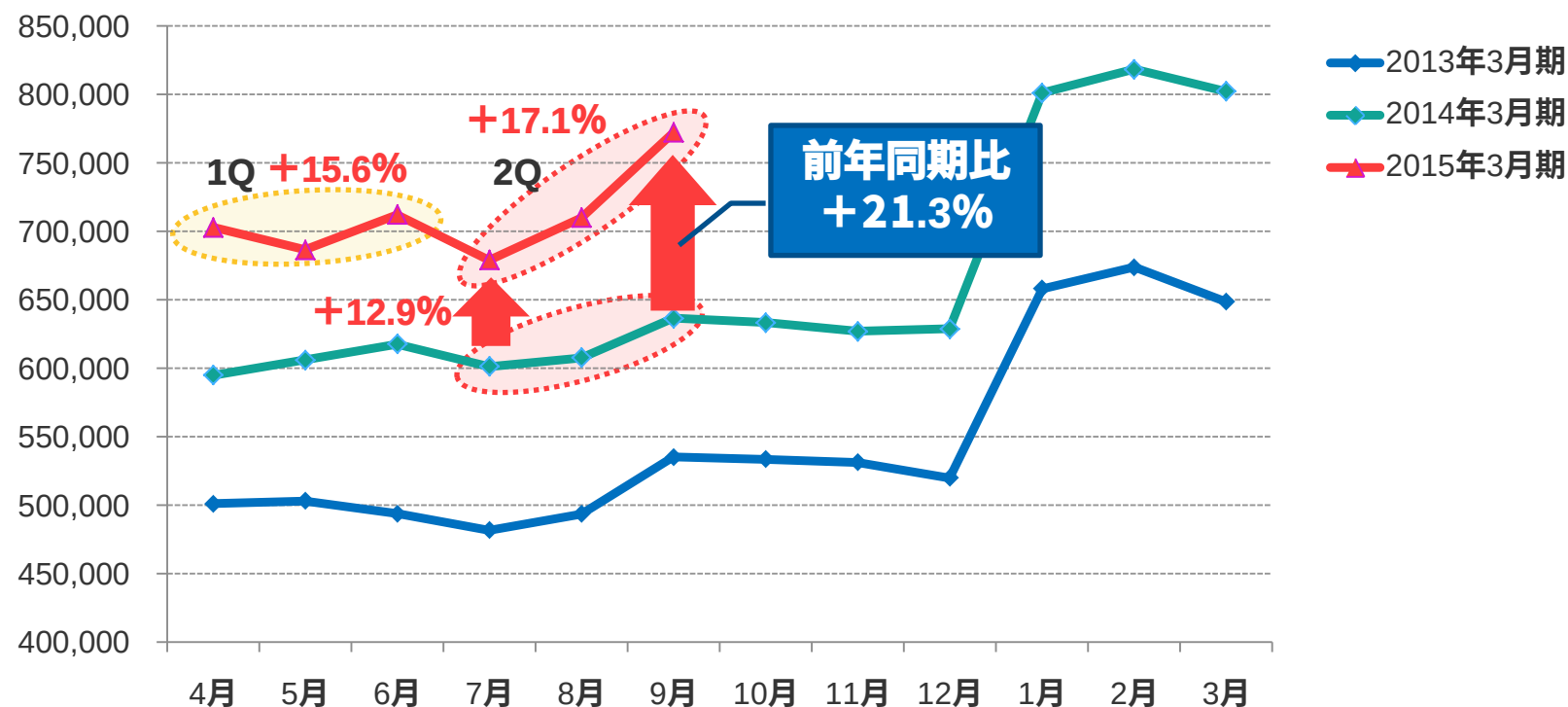
想起率底上げのイメージ



POINT

直近の「賃貸・不動産売買」の売上成長率が加速

単位：千円



注1：HOME'S賃貸・不動産売買の売上高になります。その他売上は上記には含まれておりません。

- 2015年3月期9月度の売上は前年同月比+21.3%
- 2015年3月期9月度のSEOスコアは過去最高を記録

スマートデバイスへの 対応強化

スマートデバイス対応強化

POINT

アンドロイドアプリをリニューアル、新アプリもリリース



総掲載物件数No.1のHOME'S アンドロイドアプリリニューアル

2014年9月リニューアル



- ・建物ごとに物件情報をまとめて表示。
- ・土地が検索可能。
- ・お問合せ情報を設定することで、問合せ毎の入力を省略。
- ・PC検索と異なり、ワンタッチで電話問合せが可能。



見学ノートアプリリリース

2014年11月リリース



- ・モデルルームを見学しながら物件情報や自身の感想をメモできる。
- ・iPhoneのカメラで撮影した写真や評価を記録できる。
- ・他人の評価やコメントが見られる。

賃貸・不動産売買の 料率改定について

2014年10月～

HOME'S賃貸・不動産売買の料率改定について

POINT

「賃貸・不動産売買」の問合せ課金料率を一部見直し。
10/1より最低料率を上げることで、更なる広告投資→問合せ・売上増加が可能に

課金額計算方式

月額基本料金
¥10,000/月

+

エンドユーザーからの
問合せ数（メール・電話）

×

問合せのあった
物件の賃料・価格

×

見直し
課金料率

賃貸

問合せ数	旧課金料率	新課金料率 2014/10/1～
1～15件まで	5.5%	5.5%
16～60件まで	4.0%	4.0 %
61件～	2.0%	

売買・投資

問合せ数	旧料率	新課金料率 2014/10/1～
1～5件まで	0.05%	0.05%
6～20件まで	0.02%	0.03 %
21件～	0.01%	

【例】月に100件賃貸物件の問合せがあった場合

Before

15件 × 5.5% × 賃料 = ¥ 57,750
45件 × 4.0% × 賃料 = ¥126,000
40件 × 2.0% × 賃料 = ¥ 56,000

合計 ¥239,750

After

15件 × 5.5% × 賃料 = ¥ 57,750
85件 × 4.0% × 賃料 = ¥238,000

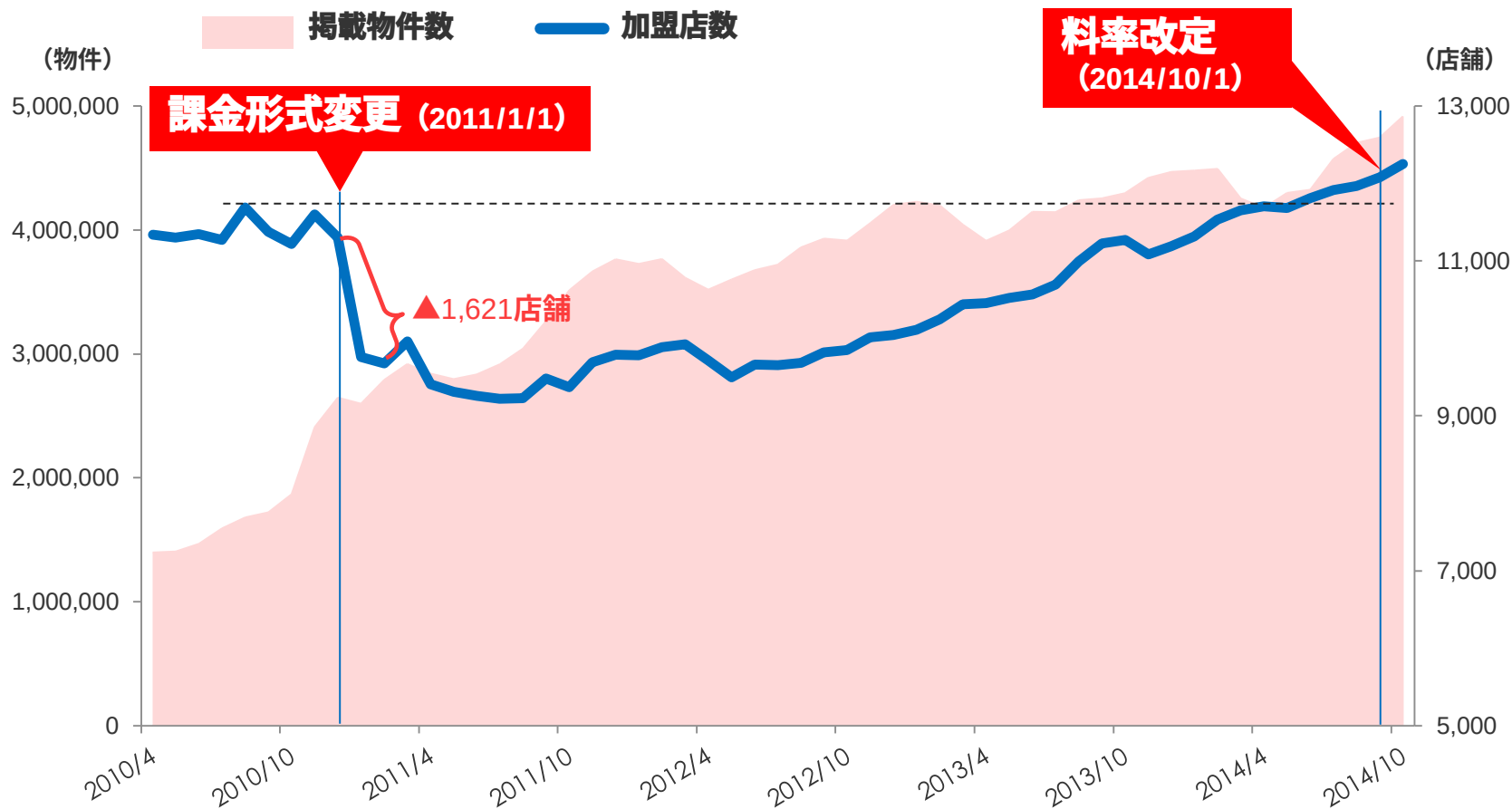
合計 ¥295,750

※ 賃料を¥70,000として計算しています。賃料は物件より異なります。
※ 賃料は1ヵ月分の賃料です。

POINT

料率改定による加盟店減少は想定の範囲に収まる
加盟店数は過去最高を更新中

12,252店舗
過去最高を維持



注1：速報値を基に記載しています。

Trovit × NEXT Group



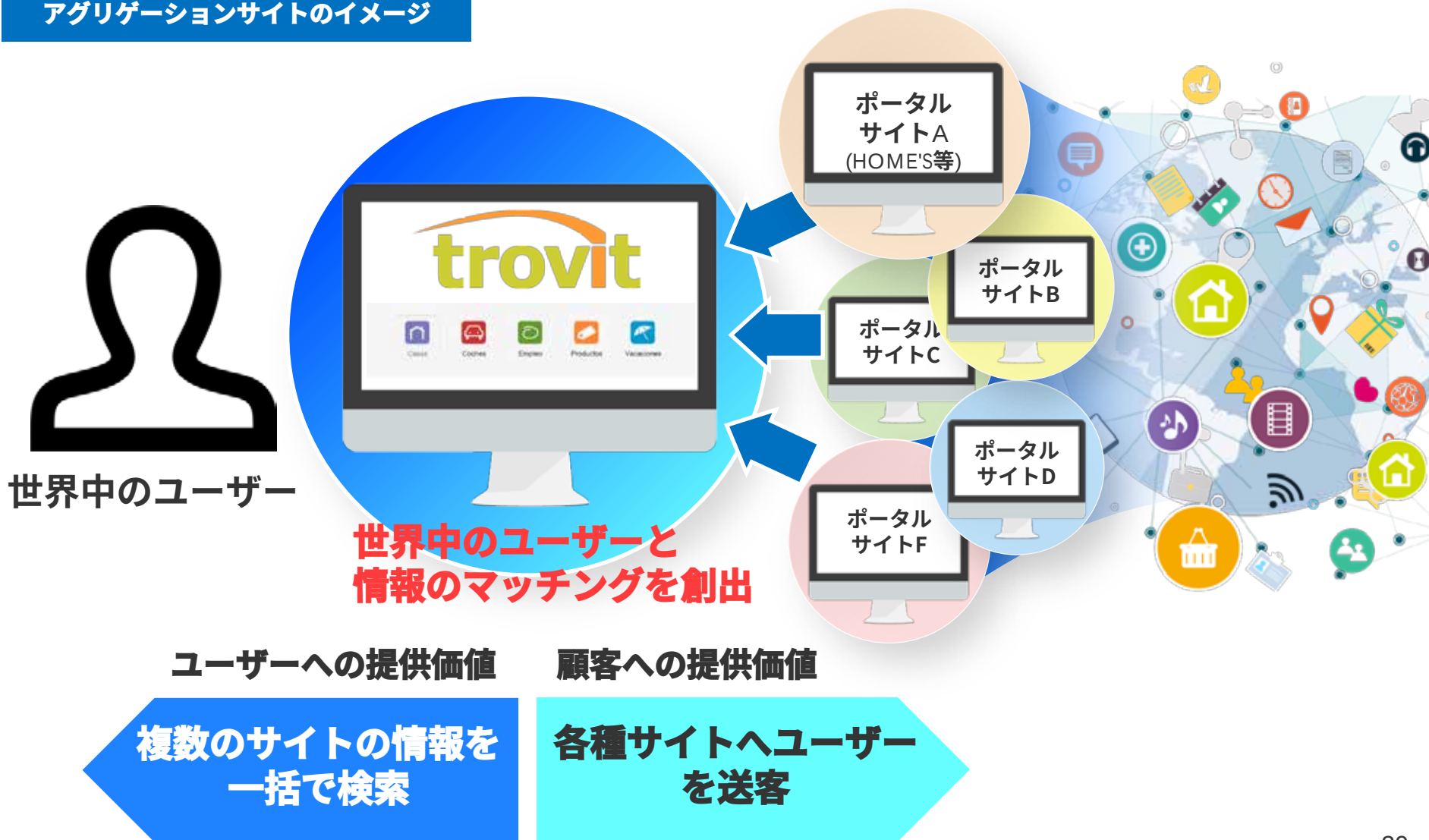
› 会社名	: Trovit Search, S.L. (所在地: スペイン)	
› 事業内容	: 世界最大級のアグリゲーションサイトの運営 (主に不動産・住宅、中古車、求人情報)	
	: 20,000社のコンテンツパートナーと600の有料顧客	
	: 1.2億件の掲載情報 (不動産情報は約8600万件)	
› 業績	: 売上17,560千ユーロ (約24.5億円)	
2013年度実績	営業利益5,869千ユーロ (約8.2億円)	
	当期利益4,208千ユーロ (約5.8億円)	
	*1ユーロ=140円で計算	
› 取得株式	: 100%	
› 取得対価	: 株式取得費用 80百万ユーロ+付随費用1億円 合計、約113億円	
› 資金	: 手元資金+借入金	
	借入金額	70億円
	借入先	三井住友信託銀行株式会社
	担保の有無	無担保・無保証
› 参考	: ネクストの2014年9月末のキャッシュ 85.2億円	
	ネクストのEBITDA(2013年度) 27.8億円	

POINT 世界39か国で、不動産情報を中心にインターネット検索サイトを提供



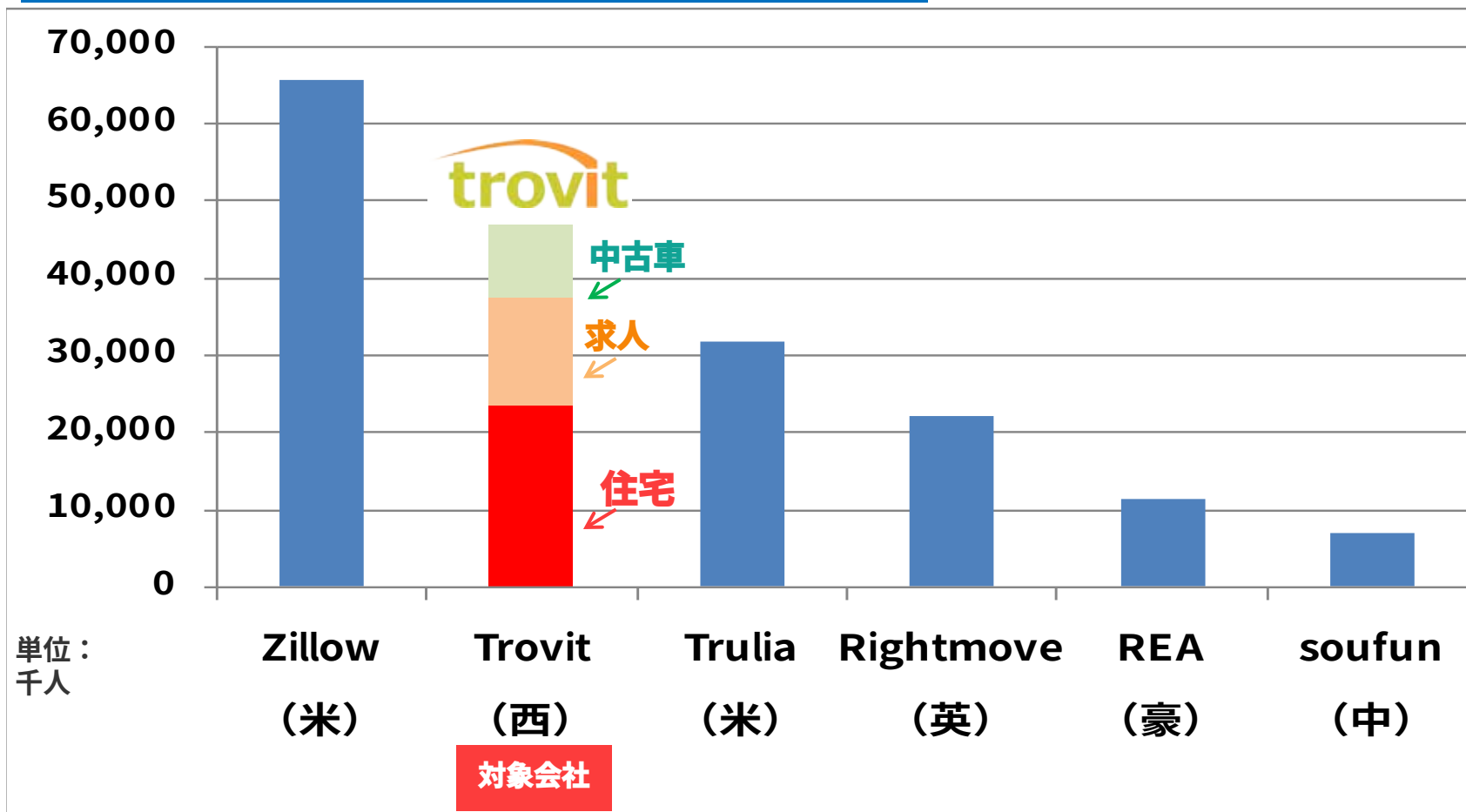
POINT Trovitは、複数の情報特化型サイトを集約したアグリゲーションサイトを運営

アグリゲーションサイトのイメージ



POINT Trovitの月間利用者数は、不動産情報サイトの中で世界トップクラス

Trovitと世界の不動産情報サイトの月間利用者数の比較



出所:similarwebの2014年8月データより。Trovitは展開国の合計で、内訳は過去データより当社で試算、そのほかは自国の代表サイトの数値

› 何故、月間4,700万人の利用者数を誇るのか

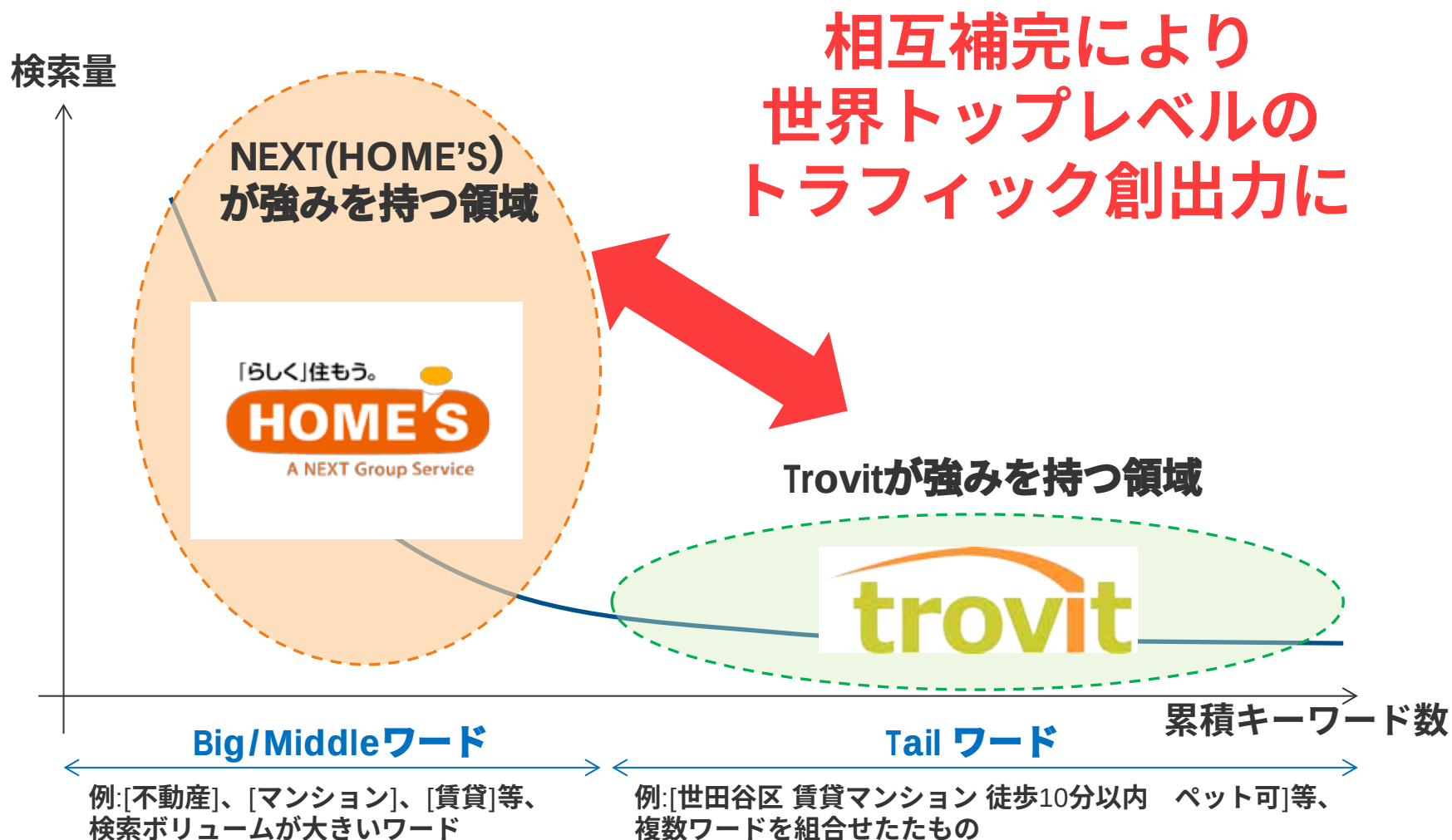
- 世界トップクラスのSEO技術。トラフィックの約90%を無料で獲得。
- SEOの運用を仕組み化・自動化 (similarwebの2014年8月データより)
- 39か国のサイトをローコストで運営

› 何故、ポータルサイトはアグリゲーションサイトを利用するのか

- **大きい！** 巨大なトラフィックを保持しているため
- **安い！** 独自のWEB集客はコストと手間がかかる⇨安価でWEB集客が可能
- **安心！** 検索エンジンのアルゴリズムが流動的なため、自社運用にリスクがある

POINT

グループ化によりSEOのほぼ全体における技術をカバー
トラフィック創出力は全世界でトップレベルの水準になる



POINT

Trovit JAPAN来春にサービスイン予定

複数の情報を展開予定。

- ・不動産
- ・自動車
- ・求人



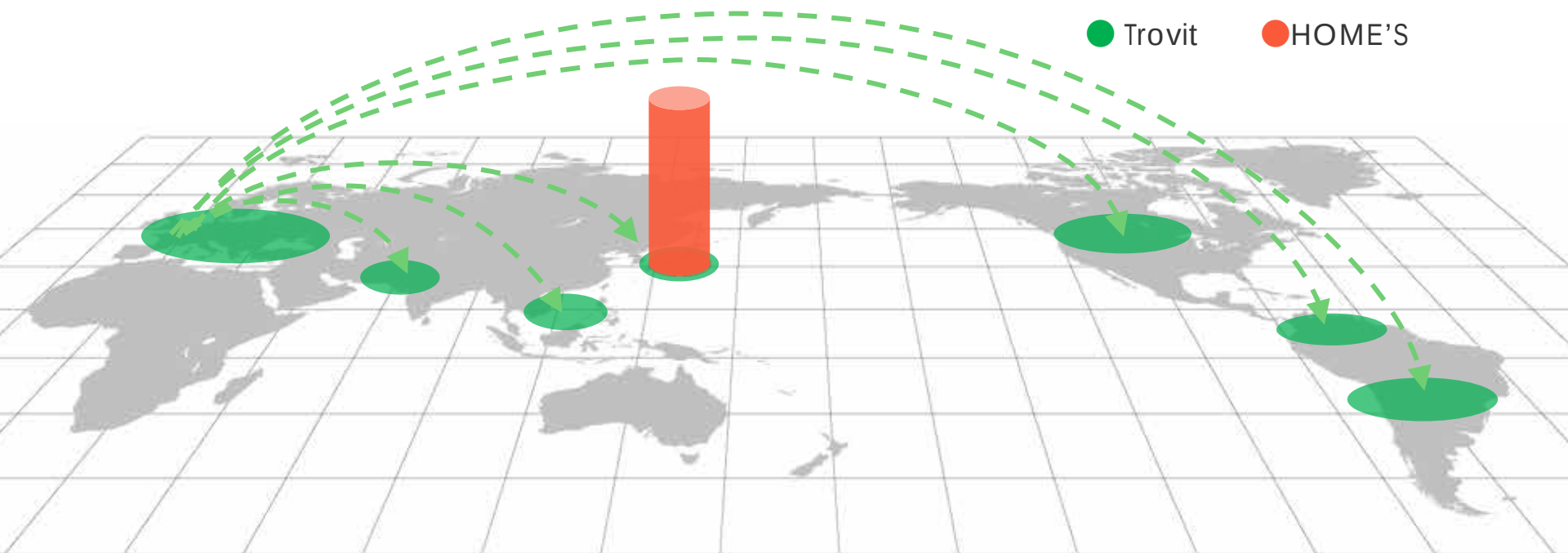
提携ポータルサイト



※2014年10月における提携ポータルサイトの一部抜粋

POINT

Trovitの展開エリアをさらに拡大



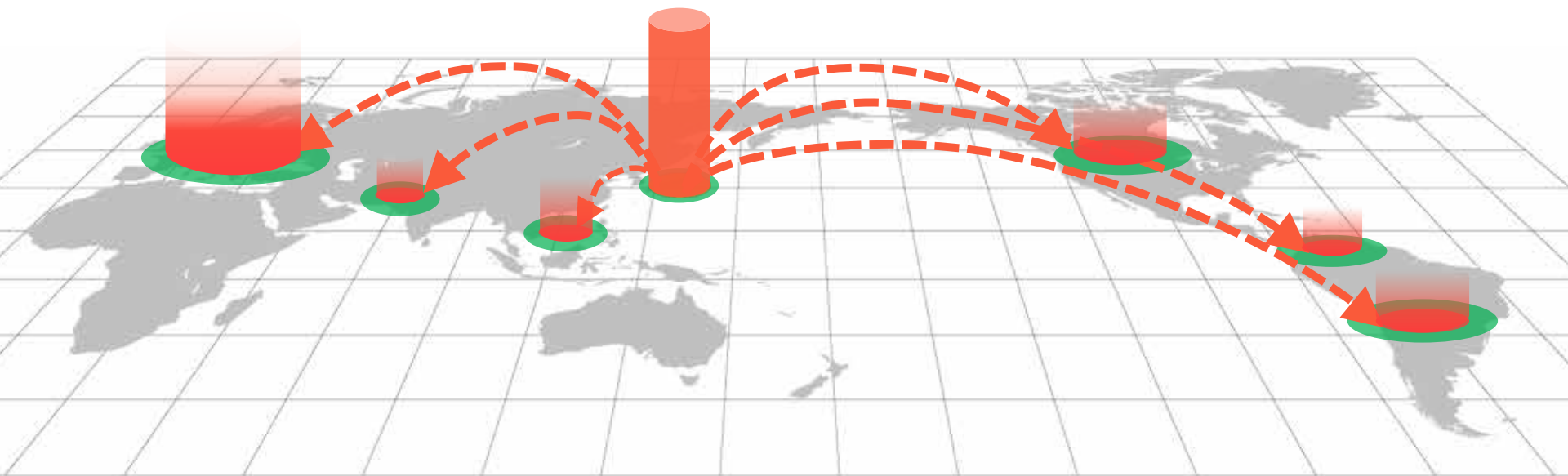
- › Trovitの展開エリアをさらに拡大していく。
(Trovit JAPANは来春に立上げ予定)
- › Trovitのオペレーションは今まで通りスペインから行う。

POINT

ネクストのノウハウで収益化を加速

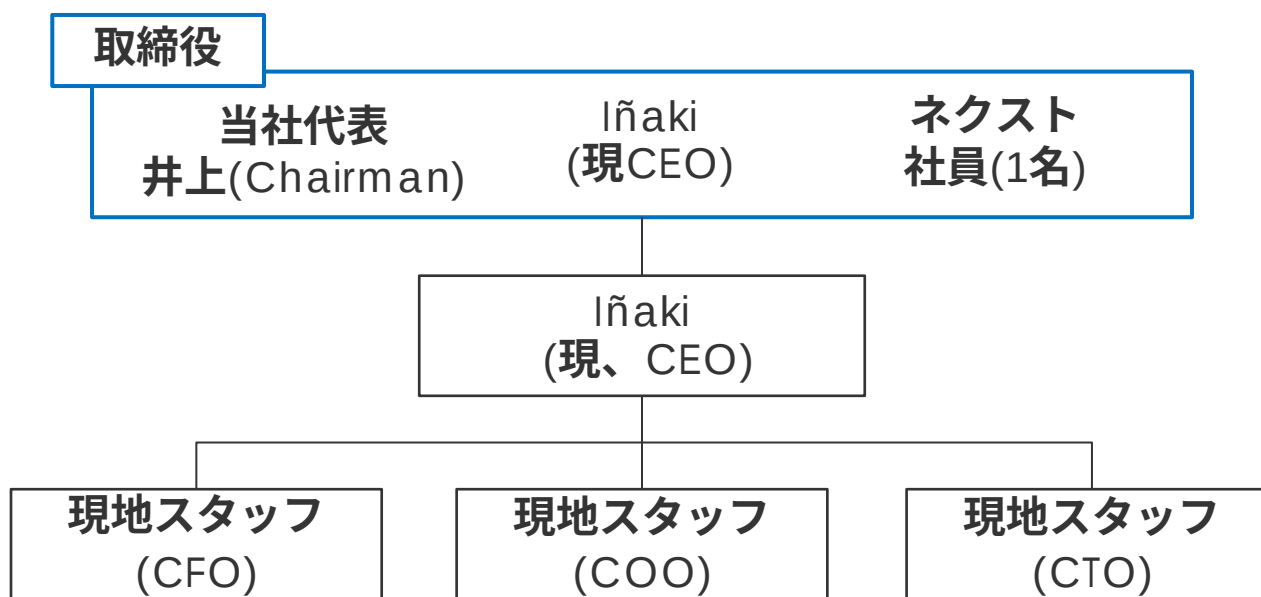
● Trovit

● HOME'S



- › ネクストが国内で培ったノウハウを海外に展開。
（営業力強化・新商品開発等）
- › グループ全体で収益化を加速。

- › ネクストの代表取締役社長井上を含め、Trovitの取締役の過半数はネクストの人員とし、内、1名は常勤として事業を推進。
- › 日本から全方位的に人材を派遣し、さらなる成長のため全力でサポート。



ネクストよりスタッフを派遣し、全力でサポート

事業管理

技術・マーケティング

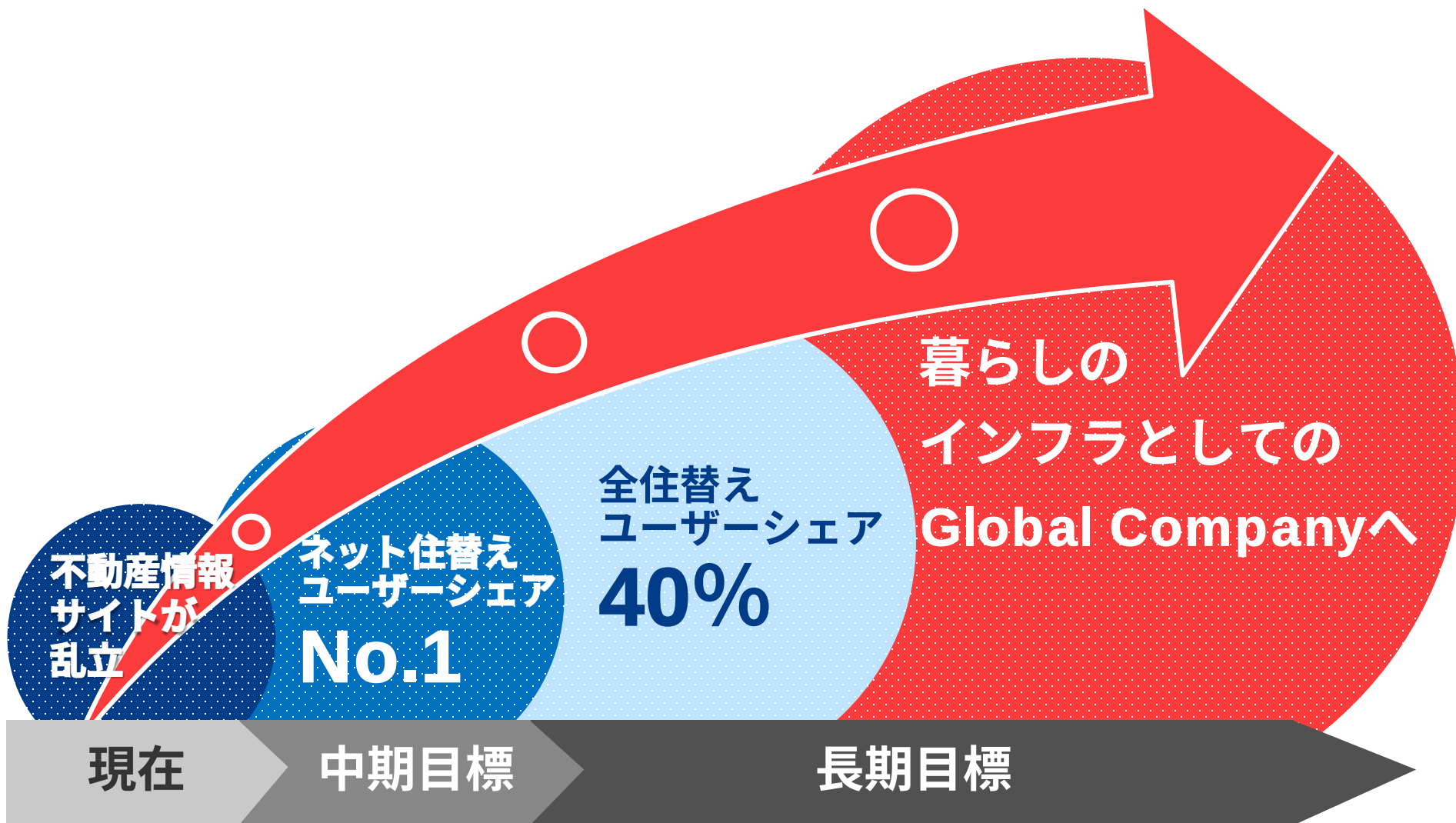
営業

財務・経理

人事

内部統制

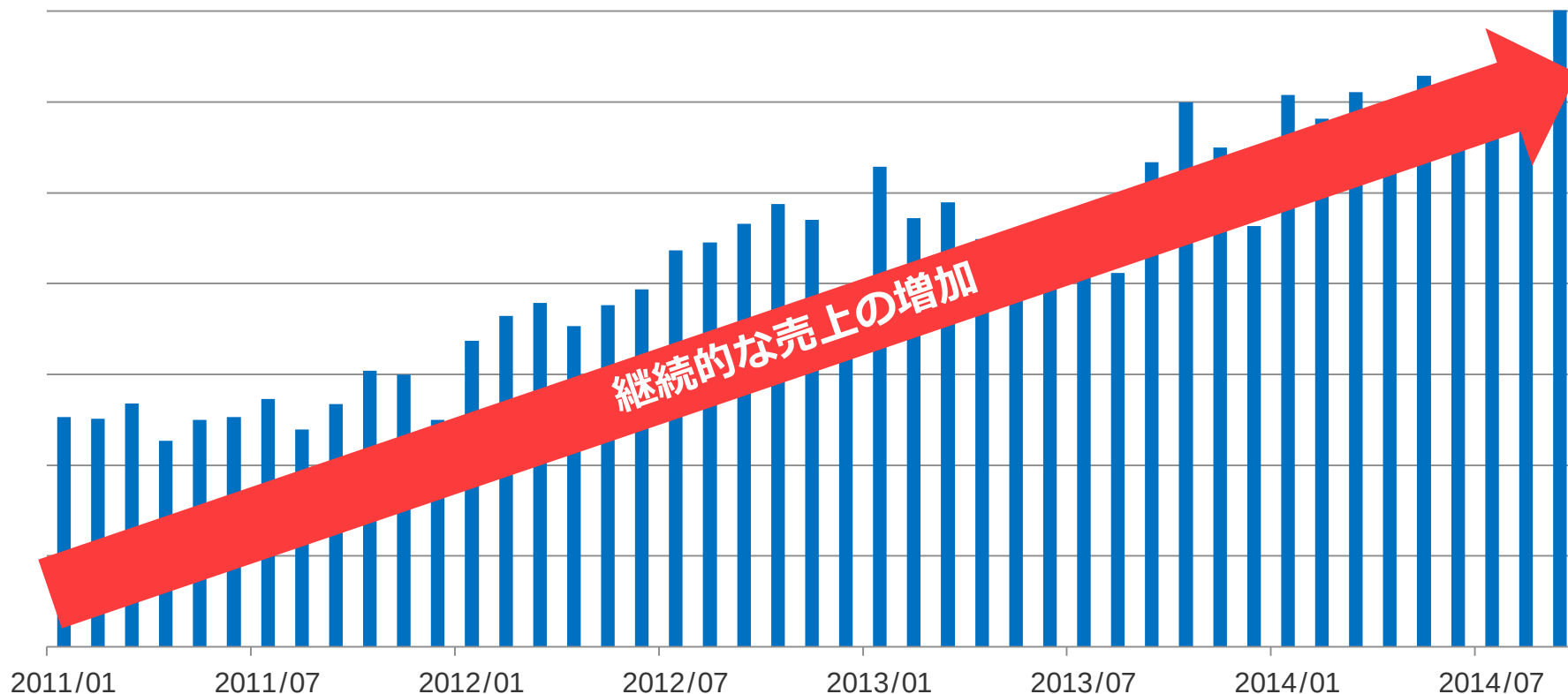
POINT 国内で圧倒的なNo.1を獲り、そして世界を代表するインターネット企業へ



POINT

不動産情報を中心に、全サービスで売上高が成長軌道に

売上高の月次推移

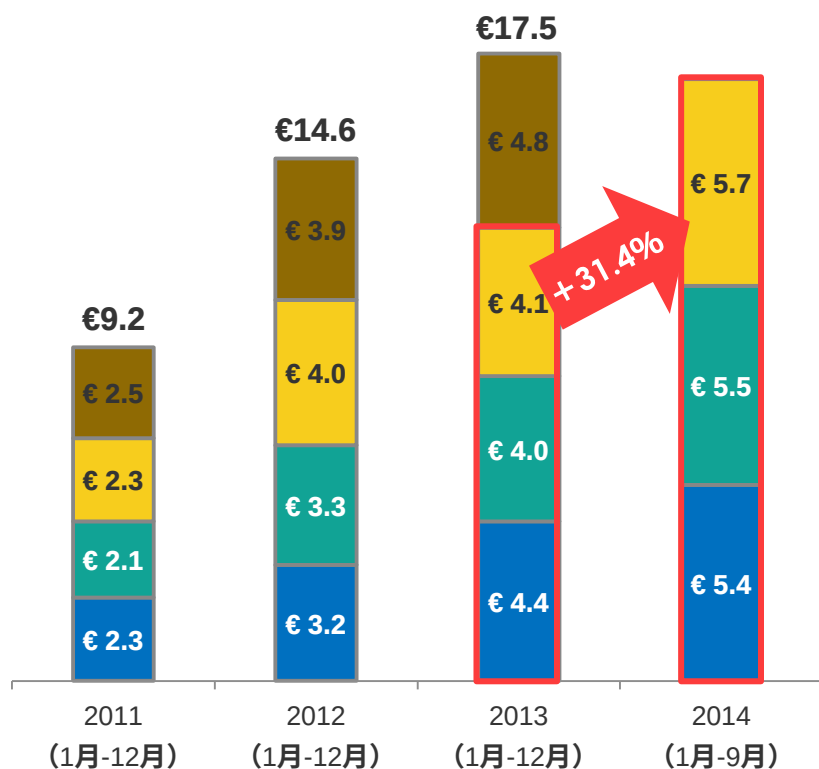


出所:対象会社の資料より抜粋。

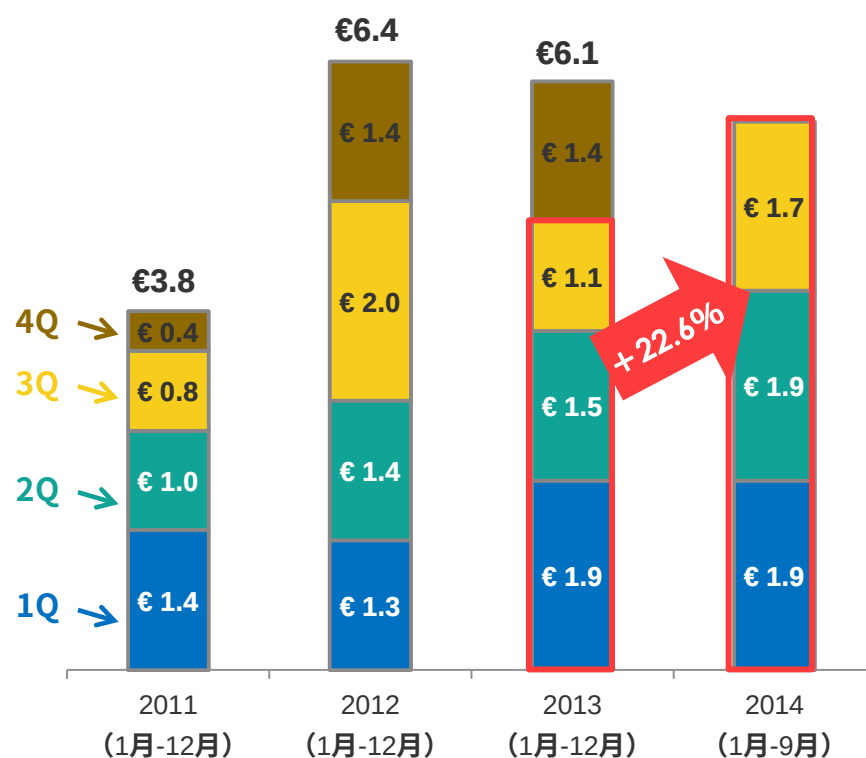
POINT

直近の売上高・EBITDAは共に大きく成長

売上高推移（百万ユーロ）



EBITDA（百万ユーロ）



注：Trovitは12月決算の為、ネクストとは四半期が異なります。

2015年3月期 通期業績予想の修正

2015年3月期通期業績予想の修正

簡易損益計算書

単位：百万円	【実績】 14年3月期 (4-3月)	【期初予想】 15年3月期 (4-3月)	【修正予想】 15年3月期 (4-3月)	増減率
売上高	14,690	17,240	17,895	+3.8%
売上原価	472	738	560	▲24.1%
販管費	11,918	14,174	15,173	+7.0%
人件費	3,783	4,255	4,433	+4.2%
広告宣伝費	4,496	5,353	5,563	+3.9%
営業費	473	889	887	▲0.2%
減価償却費	438	424	434	+2.4%
その他販管費	2,726	3,251	3,854	+18.5%
営業利益	2,299	2,328	2,162	▲7.1%
当期純利益	1,336	1,386	1,116	▲19.5%
営業利益率	15.7%	13.5%	12.1%	▲1.4p

サービス別売上高

単位：百万円	【実績】 14年3月期 (4-3月)	【期初予想】 15年3月期 (4-3月)	【修正予想】 15年3月期 (4-3月)	増減率
売上高	14,690	17,240	17,895	+3.8%
不動産情報サービス事業	14,554	16,811	17,690	+5.2%
賃貸・不動産売買	7,975	9,547	9,547	—
新築分譲	4,324	4,571	4,571	—
注文住宅・リフォーム	1,031	929	929	—
不動産事業者向け	638	977	977	—
その他	584	785	1,672	+113.0%
その他事業	135	429	204	▲52.4%

【売上高について】

Trovitを追加したことにより+ 943百万円。インテリアECサイト「HOME'S Style Market」や「HOME'S 引越し」等で▲289百万円。

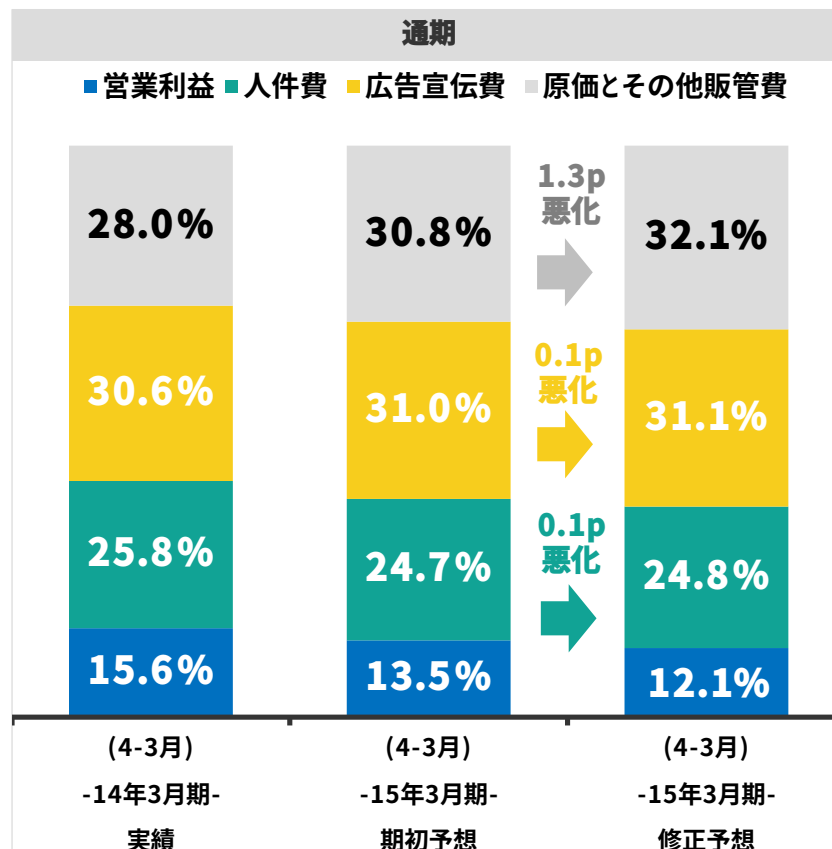
【利益について】

インテリアECサイトの売上修正に伴い、原価は減少。Trovitの費用及びTrovit買収によるのれん（5年償却で今期は3ヶ月分計上）の償却により▲534百万円。コスト削減等の努力により+111百万円。

なお、来期よりIFRS導入を予定しているため、2016年3月期以降はのれんの償却は発生しない見込み。

POINT

のれんの償却に伴い特にその他販管費の構成比率が悪化



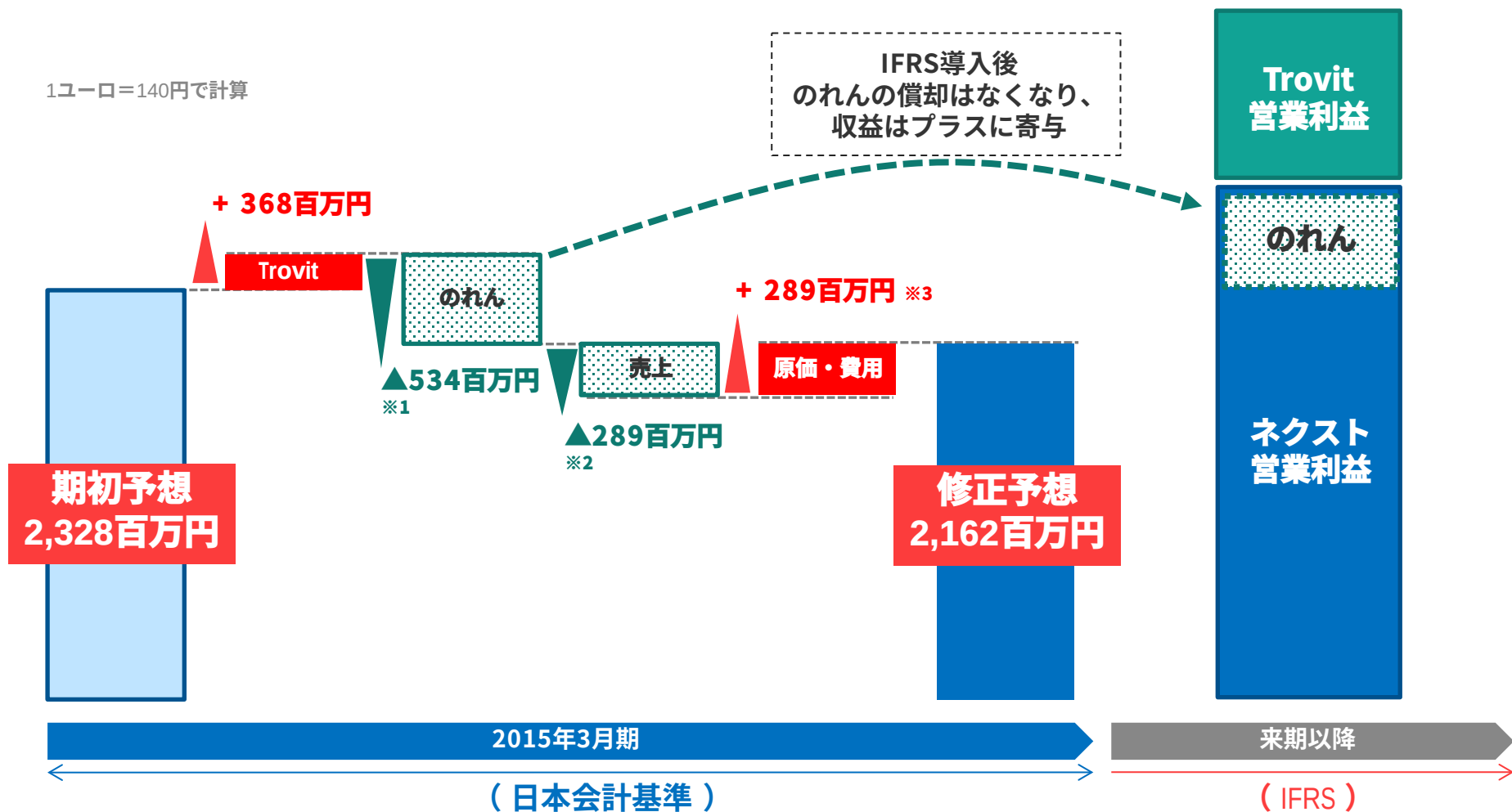
原価とその他販管費：インテリアECサイトの原価の減少があるものの、のれんの償却（Trovit買収に伴う）により構成比は悪化。

広告宣伝費：Trovit買収に伴い増加

人件費：Trovit買収により約90名の社員が増員となる予定。

POINT Trovitの営業利益+368百万円、のれんの償却により▲534百万円となるものの、
来期よりIFRS導入予定のためのれん償却はなくなる見込み

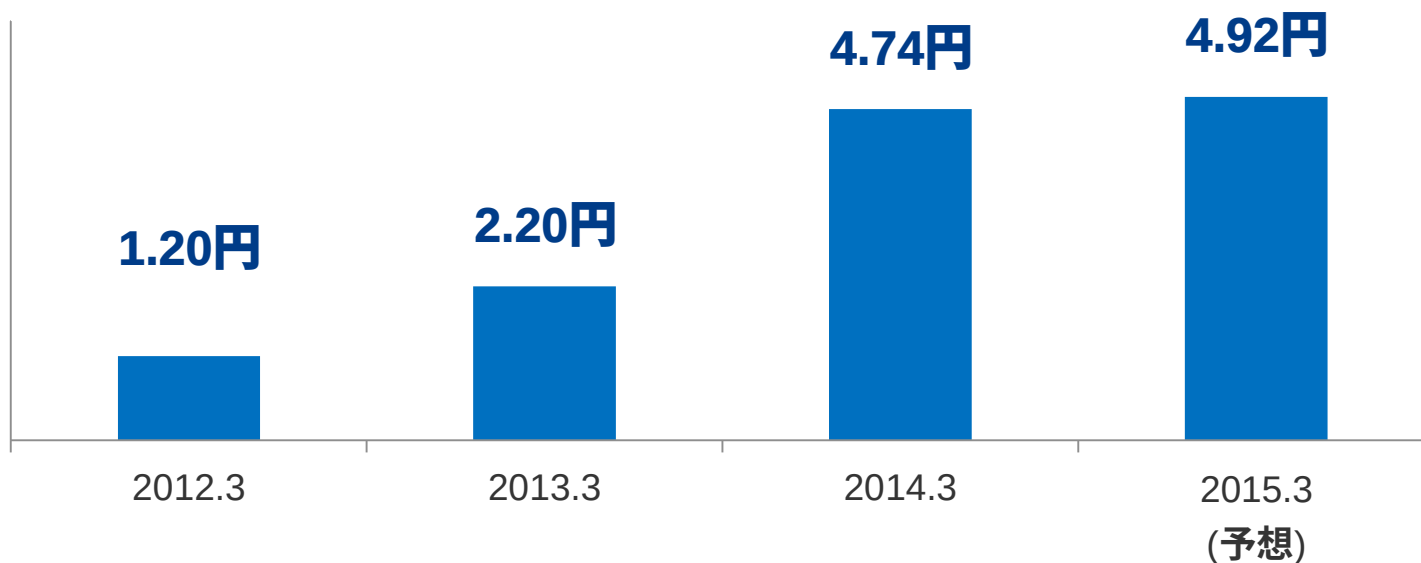
1ユーロ=140円で計算



- ※1 のれんは5年償却で当期は3か月分を計上。
- ※2 「HOME'S Style Market」「HOME'S引越し」の減少。
- ※3 コスト削減努力による。

POINT 現時点では増配予想に変更なし

1株当たり配当金



当期の配当金は前期同様、連結当期純利益の20%を配当性向の目途にしておりました。

来期よりIFRSの導入を予定しており、当期はその移行期に当たります。IFRS導入後は、のれんの償却が発生しなくなることもあり、当期の配当金は、「①Trovit社の業績」及び「②Trovit社の株式取得に伴うのれんの償却費」の影響を除いた当期純利益にて計算いたします。

現時点においては、上記①、②の影響を加味しない当期純利益は、当初予想から変動がないため、配当予想は修正いたしません。

しかしながら、今後上記①、②を除いた当期純利益が変動する場合には、随時配当性向20%程度にあたる1株当たり配当予想金額の再検討を行い、速やかに開示させていただきます。

社是・経営理念

社是

利他主義【altruism】

“みんなを幸せにしたい”その想いは全方位

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





あなたの「出逢えてよかった」をつくる



IR情報に関するお問合せ窓口



 https://twitter.com/Next_2120_IR

 <http://www.facebook.com/next.group.jp>

お問合せ先

株式会社 ネクスト IR窓口
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)
<http://www.next-group.jp/en/> (English)

IRニュースのご案内

月次業績の情報や適時開示情報をメールでお知らせします。
以下のアドレスに空メールを送っていただくか、フォームよりご登録ください。

空メールアドレス→touroku@next-group.jp
登録フォーム
<http://www.next-group.jp/ir/magazine/index.html>

参考資料

会社データ

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	1,999百万円
発行済株式数	56,478,000株（内、自己株式数36,536株）
連結従業員数	642名（内、臨時雇用者数89名、海外子会社20名）※子会社化を予定しているTrovitの従業員は約90名
事業内容	不動産情報サービス事業 その他事業
主な株主	ネクスト役員、楽天株式会社（15.9%）
本社所在地	東京都港区港南2-3-13 品川フロントビル（総合受付 3階）
主な子会社 （）は議決権比率	株式会社レンターズ（100%） Lifull(THAILAND) Co., Ltd.(99.9%)、12月決算 PT. Lifull Media Indonesia(50.0%)、12月決算



代表取締役社長 井上 高志

	職 歴
1991年4月	リクルートコスモス入社 分譲マンション販売、流通物件仲介を担当
1991年7月	リクルート総合人材事業部へ出向、のちに転籍 主に新卒採用、中途採用、人材サービスの法人営業に従事
1995年7月	リクルートを退社 ネクストの前身となるネクストホームを創業し、事業スタート
1997年3月	株式会社ネクストを設立し、代表取締役社長に就任
2014年3月	一般財団法人Next Wisdom Foundationを設立し代表理事に就任
2014年4月	当社代表取締役社長兼国際事業部長に就任（現任）

創業のエピソード

この先ずっと「目の前の人を笑顔に、幸せにしたい」、そう強く決意する出来事が起こったのは、いまから22年前のことです。

不動産業界に入り、新入社員としてマンション販売を担当していた私は、ある若いご夫婦の担当になりました。ご紹介した物件を気に入っていただき、さっそく購入の手続きに入りました。

ところがローン審査が通らず、ご夫婦は購入を断念せざるを得ませんでした。お二人のあまりの落胆ぶりに、私は「何とかして、このご夫婦に良い物件を探してあげたい」と思い立ち、他社の物件情報をもかき集めてご紹介しました。

最終的にお二人は他社の物件を気に入られ、審査も無事に通り、ご購入となりました。当然、上司からはきつく叱られました。

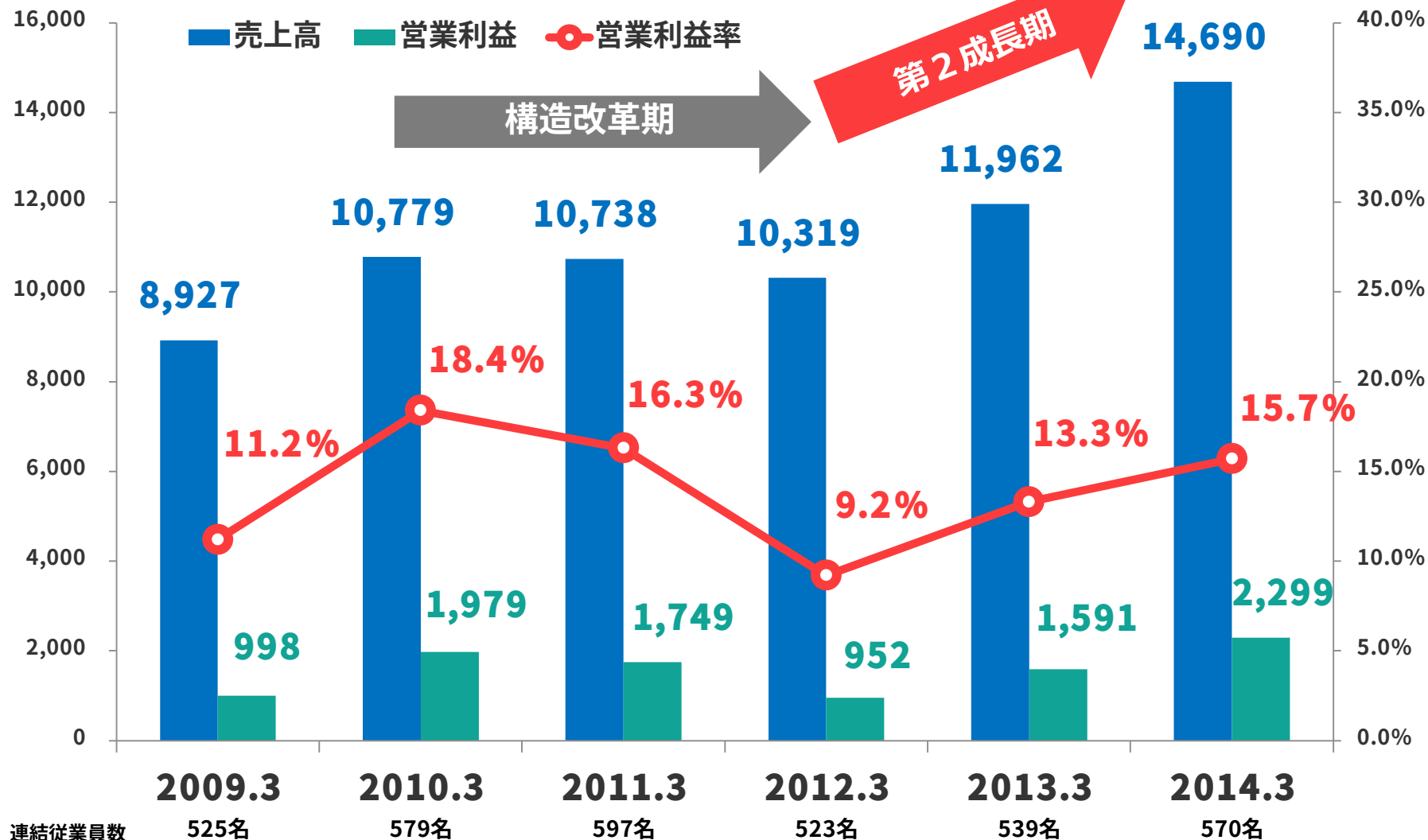
後日そのご夫婦が訪ねてこられ、「井上さんが本当に私たちの立場に立って一生懸命に探してくれたおかげで、素晴らしい物件に出会えました。どうもありがとうございました」と満面の笑みでお礼を言ってくくださったのです。

そのご夫婦の喜ぶ様子を見たときに、これから先ずっと、このような「最高の笑顔」をつくり続けられる仕事をしたいと強く思うようになりました。また、不動産業界に身を置いている私でさえも、当時は情報を集めるために苦労したのですから、限られた情報の中から“一生に一度”ともいえる高価な買い物をしなければならないお客様はもっと大変な苦労をされているのだろうと、大きな疑問を抱きました。このときの体験が原点となり、「すべての不動産情報が公開される仕組みを実現したい」との一念が生まれ、創業へと結びつき、ネクストの基盤となっていったのです。

業績の推移

POINT 構造改革によって、第2成長期へ。売上・利益は過去最高を更新。

単位：百万円



四半期別の業績

参考資料

【連結】損益計算書（簡易版）

単位：百万円	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	2,357	2,462	2,486	3,012	2,737	2,763	2,939	3,522	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852	3,897
不動産情報サービス	2,337	2,438	2,462	2,983	2,709	2,736	2,911	3,494	3,366	3,420	3,524	4,243	3,811	3,858
賃貸・不動産売買	1,428	1,428	1,435	1,767	1,497	1,510	1,585	1,980	1,818	1,845	1,889	2,422	2,102	2,161
新築分譲	634	722	705	817	812	829	914	1,010	1,021	1,027	1,096	1,178	1,084	1,087
注文住宅・リフォーム	129	137	149	179	193	195	195	225	256	266	240	268	231	224
不動産事業者向け	89	95	102	110	113	118	128	131	136	153	174	174	207	223
その他	55	54	68	107	91	82	88	145	132	128	123	199	188	161
その他	20	23	23	29	28	26	27	28	31	33	32	37	41	39
売上原価	58	70	68	94	81	82	95	117	102	104	129	136	109	126
販売費及び一般管理費	2,305	2,134	2,083	2,552	2,134	2,260	2,404	3,195	2,433	2,798	2,635	4,050	3,031	3,339
人件費	911	742	686	845	770	744	767	993	806	973	848	1,155	989	991
広告宣伝費	567	587	619	961	629	756	777	1,290	774	952	906	1,862	1,115	1,328
営業費	50	53	68	68	55	63	105	130	84	95	117	176	126	170
減価償却費	119	124	117	118	96	98	128	144	131	122	92	91	89	89
その他	656	627	591	557	581	596	626	636	637	654	670	764	713	760
営業利益	△ 5	257	334	366	521	420	439	209	862	550	791	95	712	431
四半期純利益	△ 11	85	178	212	297	228	175	△ 86	516	309	455	54	419	267
営業利益率	△0.3%	10.5%	13.5%	12.2%	19.1%	15.2%	14.9%	5.9%	25.4%	15.9%	22.2%	2.2%	18.5%	11.1%

【連結】セグメント別損益

単位：百万円	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	2,357	2,462	2,486	3,012	2,737	2,763	2,939	3,522	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852	3,897
不動産情報サービス	2,337	2,438	2,462	2,983	2,709	2,736	2,911	3,494	3,366	3,420	3,524	4,243	3,811	3,858
その他	20	23	23	29	28	26	27	28	31	33	32	37	40	39
営業損益	△ 5	257	334	366	521	420	439	209	862	550	791	95	712	431
不動産情報サービス	307	583	508	514	626	513	508	253	887	564	799	104	722	446
その他	△ 312	△ 325	△ 173	△ 148	△ 104	△ 93	△ 69	△ 44	△ 24	△ 14	△ 8	△ 9	△ 9	△ 14
営業利益率	△0.3%	10.5%	13.5%	12.2%	19.1%	15.2%	14.9%	5.9%	25.4%	15.9%	22.2%	2.2%	18.5%	11.1%
不動産情報サービス	13.1%	23.9%	20.6%	17.2%	23.1%	18.8%	17.5%	7.3%	26.4%	16.5%	22.7%	2.5%	18.9%	11.6%
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

POINT スマートデバイス対応サービス 複数リリース

アプリ



総掲載物件数No.1のHOME'S
iOSアプリリニューアル



HOME'S 視覚障がい者向けアプリリリース

iPhoneの音声読み上げ機能「VoiceOver」
を活用した賃貸物件検索アプリ

スマートフォン向けサイトリニューアル



HOME'S介護

老人ホームや高齢者専
用賃貸住宅が検索でき
るサイト



HOME'S リノベーション

リノベーション会社や
事例、イベントが検索
できるサイト



HOME'S Style Market

2014年4月にサービスイン
した、家具・インテリア
ECサイト

POINT スマホにも対応！360度のパノラマ画像で物件が探しやすく 新築設備を10年間保証、入居後の住まいの安心を提供するサービス開始

360度のパノラマ画像



360度全体が見渡せ、これまで以上に臨場感のある写真に

↓360度パノラマサンプル

<https://theta360.com/s/46j>

<http://goo.gl/E3KGRI>

新築設備を10年間保証

ポータルサイトでは初となる、新築一戸建て向けの設備保証サービス「HOME'S新築設備保証」。日本リビング保証社と提携してサービス提供。

通常1年間のメーカー保証を**10年間保証**するサービス。
HOME'Sで住まいを探し、**入居後の住まいの安心**までサポートする。

補償対象の設備の一例



システムキッチン



システムバス



洗面化粧台



ドアホン

POINT 問合せ課金形式から成約課金形式へ移行し、収益拡大を目指す

リフォーム課金形式

2014年10月1日～

月額基本料金
10,000円

+

応札手数料
500円/件数

+

成約手数料
工事代金×6%

同業他社比較

項目	当社	A社（業界最大手）
サービス (対ユーザー)	ユーザーは 自分で好きな会社 を選べる	ユーザーは会社を選べない (サイトに会社情報が掲載され ていない)
サービス (対顧客)	自社のPRページあり	自社の紹介ページなし
ユーザー特典	前払金返金保証 最大1%キャッシュバック 設備保証の延長	完成保証
ビジネスモデル	成約課金	成約課金
利用料金	初期:250,000円 月額:10,000円 成約手数料率6%	初期:250,000円 月額:6,000円 成約手数料率6%
売上高	2.8億 (2014年3月期実績)	当社推定 約14億円
工事総額	—	当社推定 約200億円

POINT 「リフォーム」 サイトリニューアル。口コミ・評価情報や成約お祝い金を開始

Before



After



新サイトのコンテンツ

- ① リフォーム会社を紹介してもらう
- ② 自分でリフォーム会社を探す
- ③ 事例検索
- ④ 価格相場コンテンツ

新サイトの特徴

- ① 「会社指名問合せ」と「応札方式」の2種類の問合せが匿名でできる
- ② ユーザーの口コミ・評価
- ③ 前払金返金・設備保証の延長付き
- ④ 成約お祝い金がもらえる (※)

(※対応していないリフォーム会社もあります)

POINT 特定の不動産会社を売主が選び、実名で売却査定を依頼

Before



After



新サイトのコンテンツ

- ① 査定依頼する不動産会社を指定できる
- ② 写真やアピールポイントを開示可
- ③ 倉庫・工場・一棟マンション等も対応

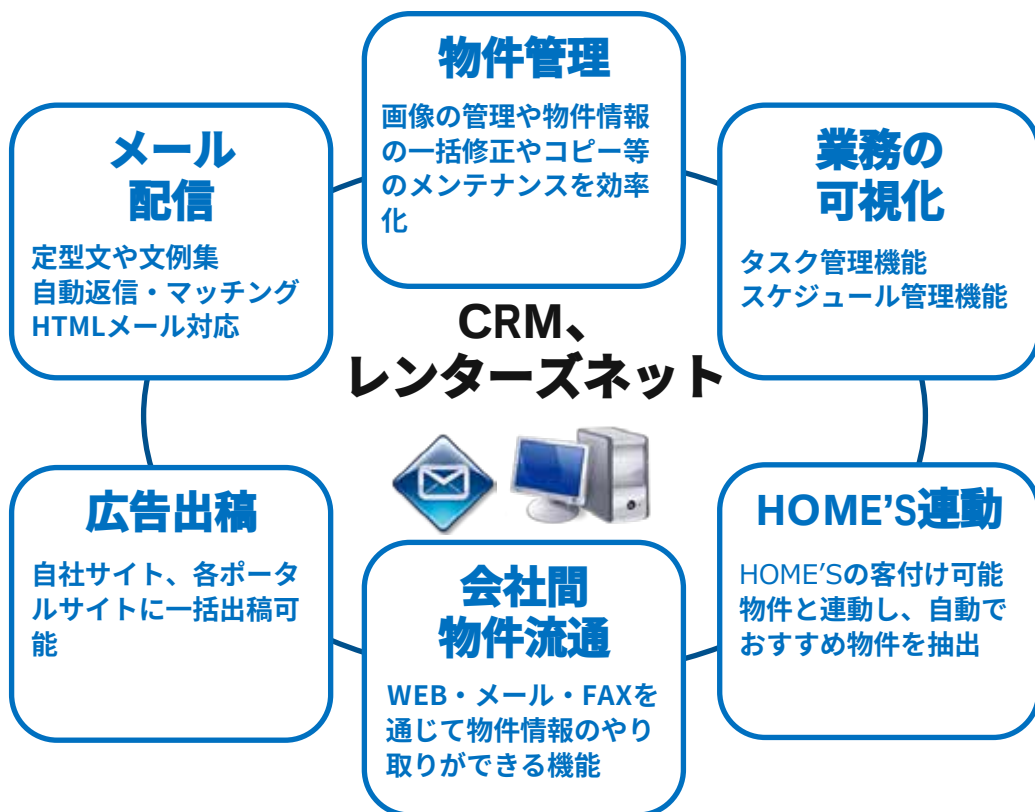
新サイトの特徴

- ① 「実名売却査定」と「匿名売却査定」の2種類の査定を依頼できる
- ② 売主・買主が相互に情報交換
- ③ 不動産会社の特徴や担当者コメントを記載

不動産事業者向けCRMサービス

賃貸不動産事業者の業務全般を効率化

連結子会社のレントーズが提供する賃貸不動産事業者向けの業務支援サービス。「CRM機能」「物件情報一括コンバート機能」「管理会社向け機能」を提供し、煩雑な物件管理や属人化していた顧客対応を仕組化し、不動産会社の業務の効率化を支援する。



不動産ホームページ作成サービス

自社ホームページを簡単安価に作成

専門知識不要で、簡単に不動産事業者向けのWEBサイトが作成できる「次世代ホームページサービスAnnex」。高品質なテンプレートを利用し、安価で簡単にPC・スマホサイトが作成できる。
利用料金は初期費用50,000円、月額利用料10,000円から。



専門知識不要

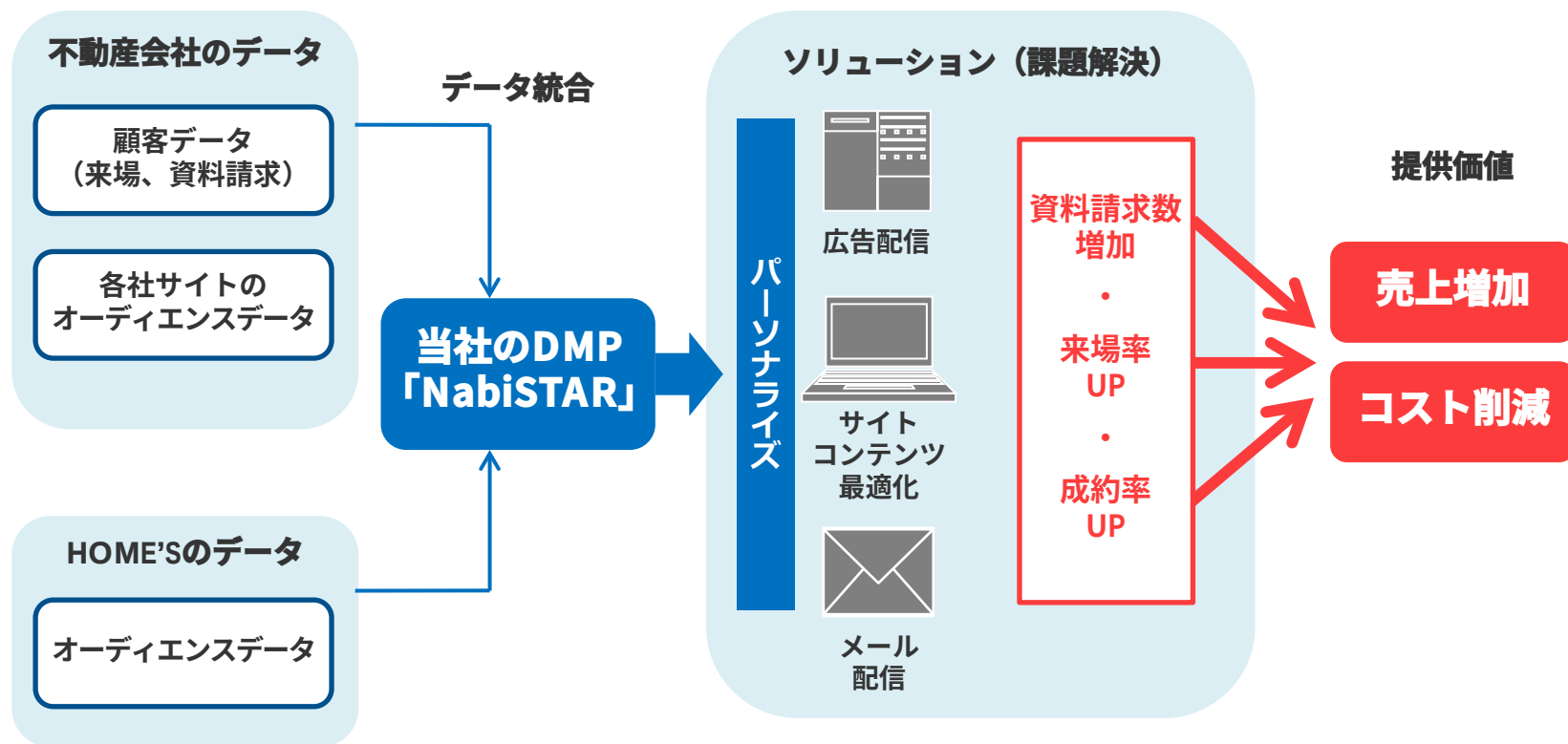
安い

スマホ対応

POINT

不動産会社を対象とした業界特化型のDMP^(※)サービスを開始。
顧客のWEB広告効果を最適化し、成約率・売上向上を支援する

(※)DMP=データ・マネジメント・プラットフォームの略



POINT

中立な立場からコンシューマーに対して情報を発信

- › 住まいの専門家によるオピニオン
- › 住み替えを行った方のリアルな体験談
- › 不動産・住宅業界のトレンド等

HOME'S
PRESS

HOME'S PRESS の特徴

不動産業界と消費者間の情報格差を解消するために、中立の立場から情報を発信することをコンセプトとしています。

住まいの取引や業界に関する習慣について専門家たちがすどく切り込み、消費者が正しい知識を身につけ、より広い選択肢の中から自分らしい住まい選びができる世界の実現を目指していきます。

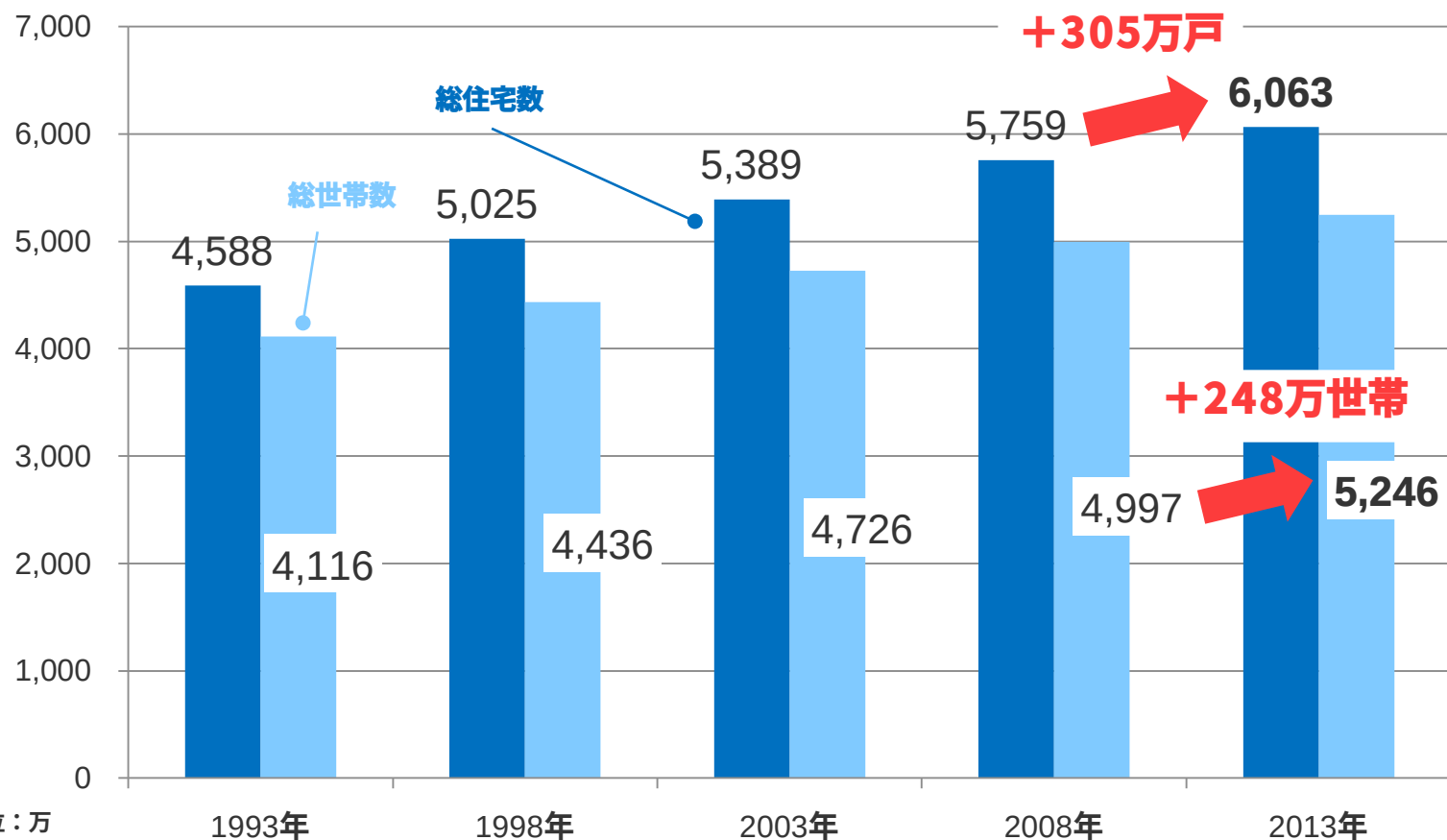


2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

POINT 総住宅数・総世帯数は過去最高を更新。

総住宅数と総世帯数の推移

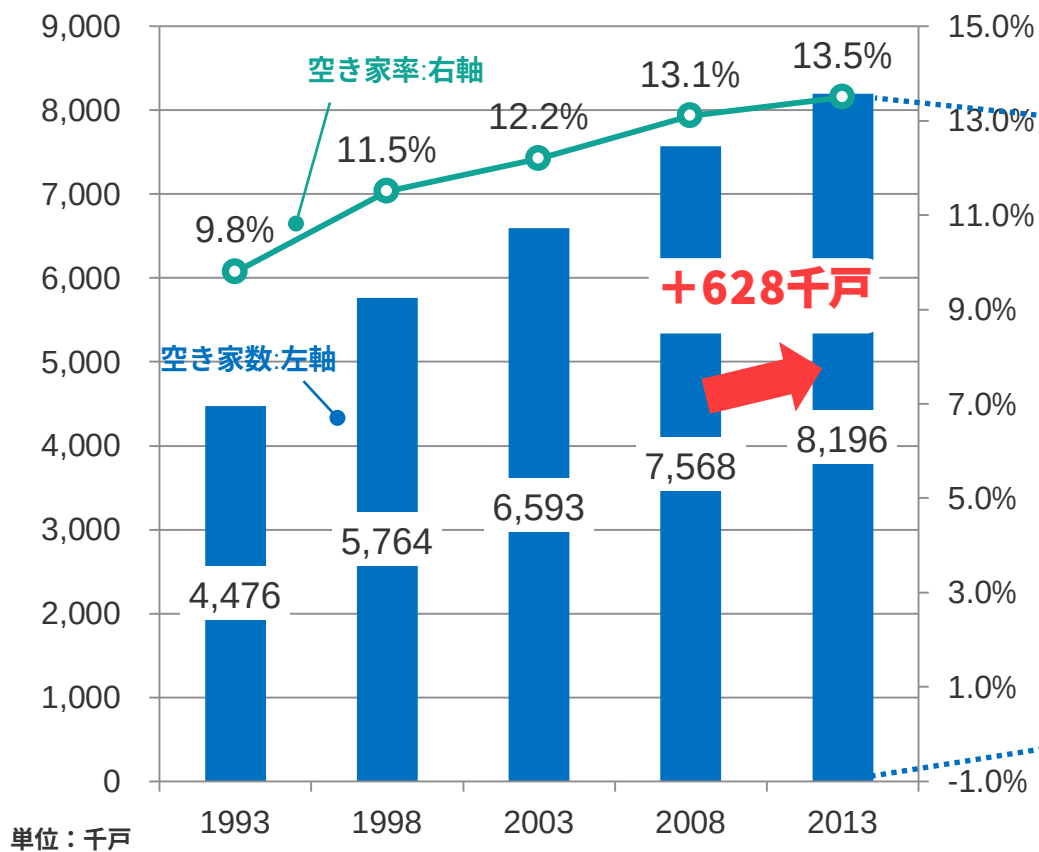


出所：総務省統計局2014年7月29日発表の「平成25年住宅・土地統計調査速報集計結果の概要」

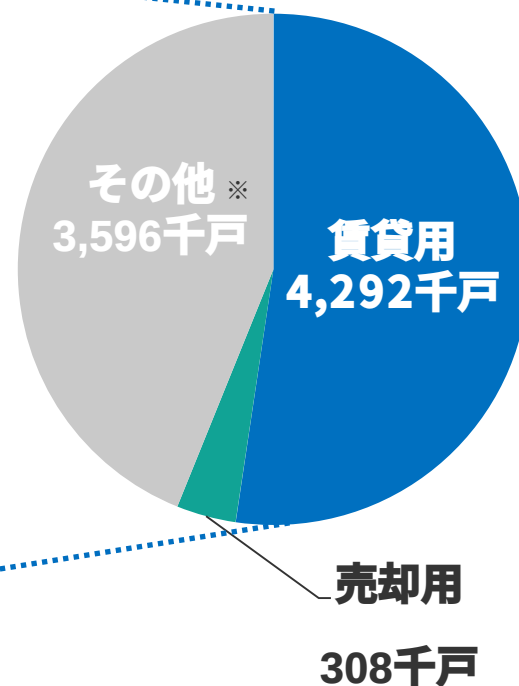
2013年住宅・土地統計調査 速報集計の概要

POINT 空き家数・空き家率も過去最高を更新。物件広告ニーズの高まりに期待

空き家数と空き家率の推移



空き家の内訳



※「その他」は、「二次的住宅」と、転勤のため居住世帯が長期にわたって不在の住宅や、建て替えなどのために取り壊すことになっている住宅等。

出所：総務省統計局平成26年7月29日発表の「平成25年住宅・土地統計調査速報集計結果の概要」

外部市況データ（月次）

参考資料

【マンション発売戸数推移】

株式会社不動産経済研究所調査（全国マンション市場動向）

単位：戸	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月
首都圏	5,306	4,145	5,970	3,506	5,006	8,246	1,826	2,651	4,641	2,473	4,300	3,503	3,503	4,222	2,110	3,336
対前年比	31.6%	53.3%	77.4%	21.4%	22.3%	6.1%	6.1%	△24.1%	△9.7%	△39.6%	△13.4%	△28.3%	△28.3%	△20.4%	△49.1%	△44.1%
近畿圏	2,111	1,994	3,671	1,404	1,781	2,405	711	1,668	1,848	1,222	1,588	1,690	1,690	2,016	1,217	1,829
対前年比	△18.8%	56.3%	85.3%	△33.4%	5.0%	△26.5%	△22.1%	82.7%	△12.7%	△9.3%	△20.2%	△30.1%	△30.1%	△4.5%	△39.0%	△50.2%

【マンション価格推移】

株式会社不動産経済研究所調査（全国マンション市場動向）

単位：万円	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月
首都圏	5,128	4,796	5,045	4,911	4,967	5,338	4,637	5,064	5,215	4,846	5,156	4,830	4,830	5,532	5,684	4,764
対前年比	9.9%	0.5%	22.5%	16.4%	△0.7%	18.2%	△1.8%	18.1%	8.5%	2.5%	5.3%	△0.1%	△0.1%	7.9%	18.5%	△5.6%
近畿圏	3,522	3,419	3,514	3,382	3,598	3,332	3,475	3,383	3,640	3,430	3,517	3,766	3,766	3,618	3,808	3,877
対前年比	△1.5%	△1.9%	0.8%	12.7%	△3.6%	0.8%	△4.6%	△3.8%	2.8%	△0.1%	△0.5%	6.1%	6.1%	2.7%	11.4%	10.3%

【新設住宅着工戸数】

国土交通省調査（建築着工統計調査報告）

単位：万円	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月
貸家	31,012	29,548	31,892	35,059	35,266	35,634	29,953	27,744	28,925	31,177	27,434	31,058	31,058	28,623	28,435	30,082
対前年比	19.4%	7.0%	21.5%	3.3%	17.1%	29.8%	21.5%	24.7%	11.3%	12.0%	3.1%	1.8%	1.8%	△7.7%	△3.8%	△5.7%
マンション	10,320	10,929	12,497	8,509	9,037	9,736	11,941	8,674	8,290	8,902	7,307	7,754	7,754	9,011	10,188	9,941
対前年比	4.0%	6.0%	35.6%	△17.7%	△14.6%	△7.4%	18.6%	△33.5%	△13.4%	△16.9%	△43.3%	△24.5%	△24.5%	△12.7%	△6.8%	△20.4%
一戸建	11,305	11,983	11,396	11,766	12,111	12,026	10,530	9,654	10,044	10,737	10,026	11,491	11,491	10,882	10,299	10,247
対前年比	8.4%	11.3%	12.4%	10.4%	12.1%	10.8%	△0.3%	△4.9%	△4.3%	1.7%	△7.9%	△1.4%	△1.4%	△3.7%	△14.1%	△10.1%
持家	31,475	31,379	32,128	33,967	34,580	31,858	24,955	22,891	21,650	23,799	22,288	24,864	24,864	23,524	24,250	24,617
対前年比	11.1%	11.2%	14.2%	17.6%	22.6%	19.1%	5.9%	△0.4%	△13.0%	△16.1%	△22.9%	△19.0%	△19.0%	△25.3%	△22.7%	△23.4%

【日本全国移動者数】

総務省調査（住民基本台帳人口移動報告）

単位：万円	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月	2014年1月	2014年2月	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月
移動者数	385,184	357,063	328,167	369,718	316,544	323,785	300,049	328,322	894,633	749,265	340,819	320,900	320,900	356,646	351,970	360,790
対前年比	5.8%	△3.0%	8.8%	△5.7%	△2.3%	△0.6%	1.8%	0.6%	8.0%	△7.8%	△8.1%	6.2%	6.2%	△7.4%	△6.8%	3.2%

IRの方針変更について

(おさらい)

2015年3月期の業績予想から方針を変更しました

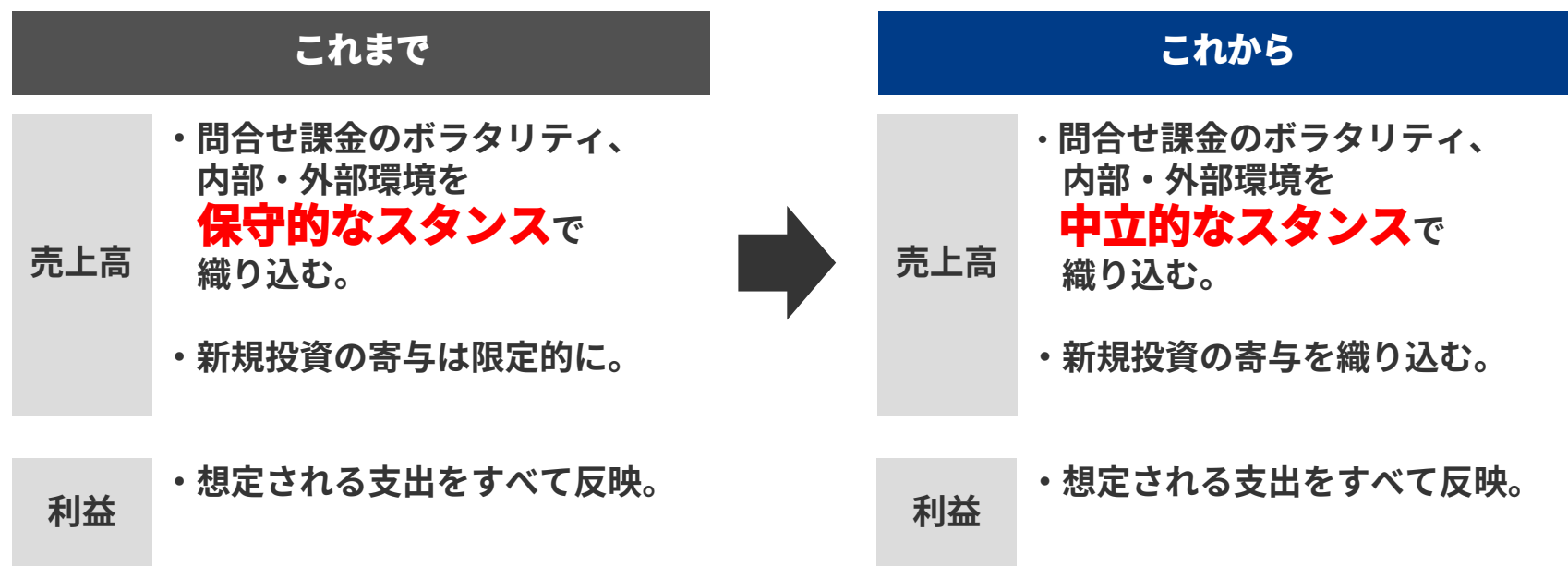
POINT

より投資判断がしやすくなるようIRの方針を変更

- ① 保守的な予想から中立的な予想へ
- ② サービス別売上高の区分の見直し
- ③ 月次開示は全サービス(=連結売上高)に

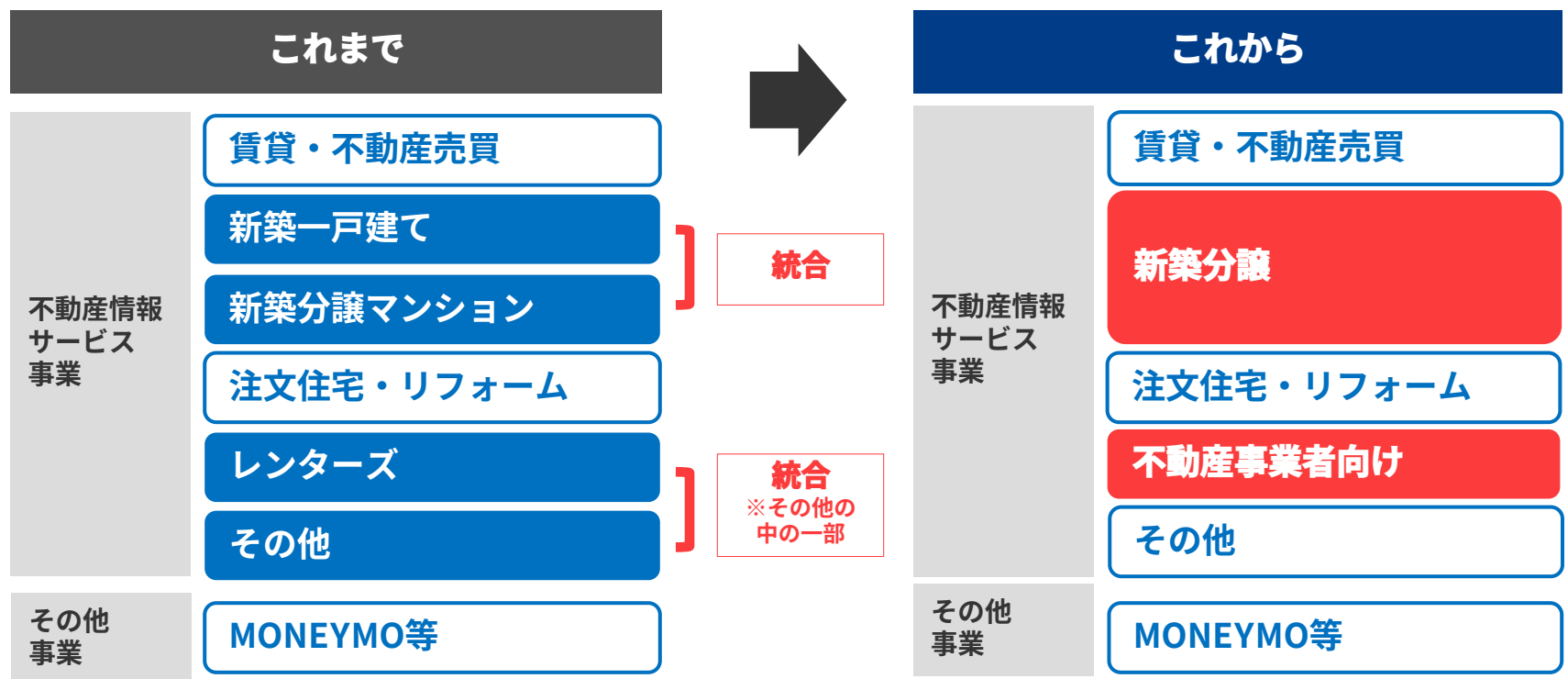
POINT 可能な限り、外部環境・投資効果等を加味して業績予想を開示する

① 保守的な予想から中立的な予想へ



POINT サイト統合や中期戦略の投資区分に合わせて売上高の開示区分も変更

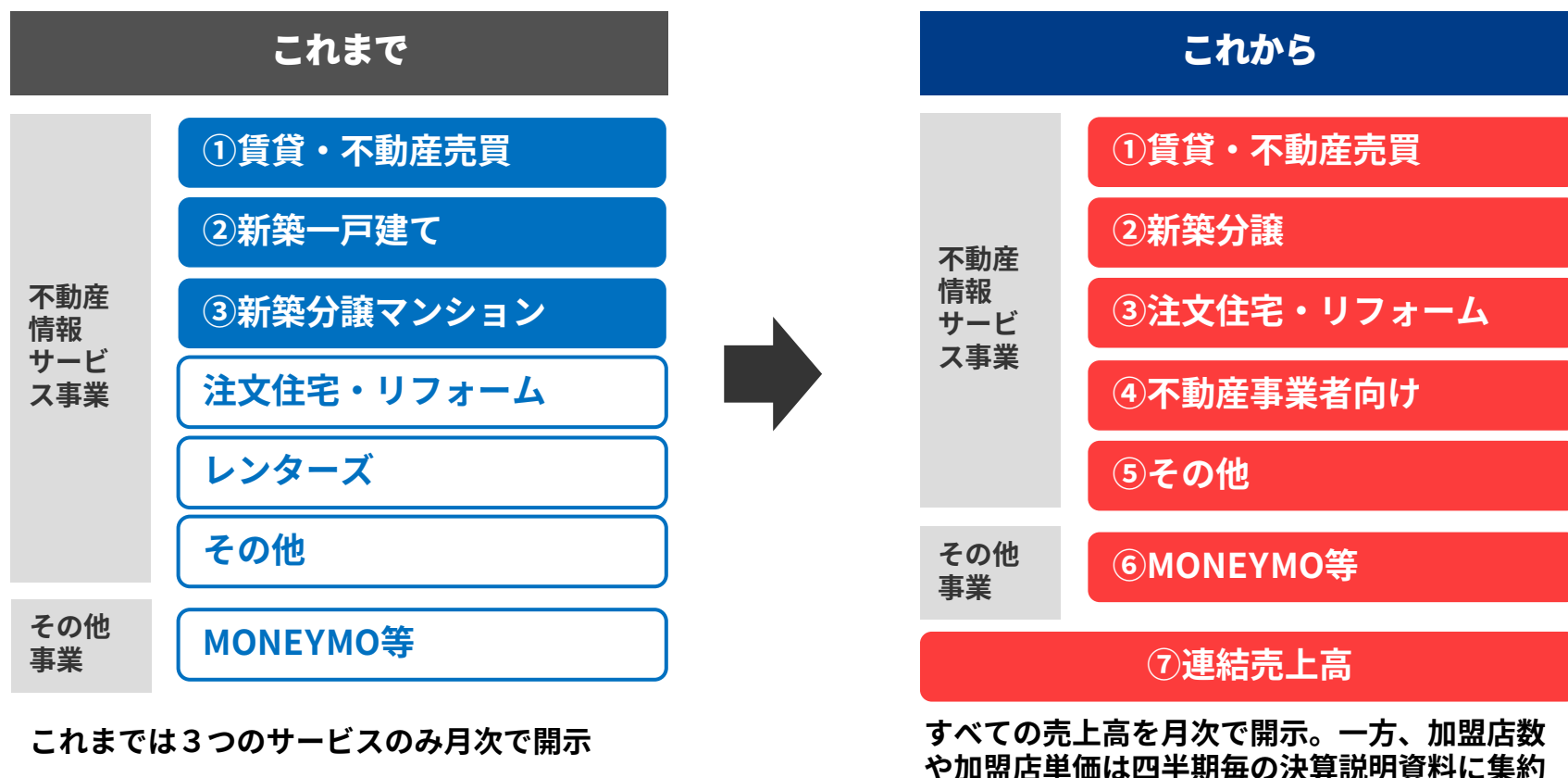
② サービス別売上高の区分の見直し



赤が変更箇所。
新築分譲系と不動産事業者向けサービスを変更。

POINT 3 サービスのみだった毎月20日開示の月次業績を、全サービスに拡大

③ 月次開示は全サービス(=連結売上高)に



年間のIRの活動イメージ



過去參考資料

『HOME'S』はインターネットに特化した 全国の住まいを探せる日本で **No.1**の 不動産・住宅情報サイト



使いやすさでも高い評価

不動産情報（売買）サイトランキング サイトの使いやすさ

サイト名	得点
HOME'S	7.46
SUUMO	7.17
goo不動産	7.00
ノムコム	6.84
アットホーム	6.59
三井のリハウス	6.29
Yahoo! 不動産	6.21

Gomez不動産情報サイトランキング（2013年11月）

最も使いやすいスマホサイト



順位	サイト名
1	HOME'S
2	野村證券
3	ZOZOTOWN
4	ハウス食品
5	東京メトロ
6	価格コム
7	ユナイテッドアローズ
8	日産自動車
9	アットホーム
10	アマゾンドットコム

トライベック・ストラテジーユーザビリティ診断
（2012年4月発表）

借りる
買う・売る
注文住宅・
リフォーム
不動産投資
損害保険・生命保険
引越し
トランクルーム
高齢者向け賃貸紹介



不動産業界全体のサービス改善への取り組み



世界No.1の不動産・住宅情報サイトを目指し、 タイ・インドネシア・台湾に進出

タイ (持株比率99.9%)



台湾 (持株比率12.2%)



インドネシア (持株比率50.0%)



保険ショップ検索・予約サイト

「MONEYMO（マネモ）」は、生命保険の見直し相談や住宅ローンの借換え申込み、火災保険・自動車保険の一括見積もり、家計簿機能など、生活にかかわるお金を見直せる情報サイトです。

- 全国1,000店超の掲載数
- 各種保険情報
- 住宅ローンの相談・比較
- ライフプランナーの相談窓口

MONEY マネモ
mo
A NEXT Group Service

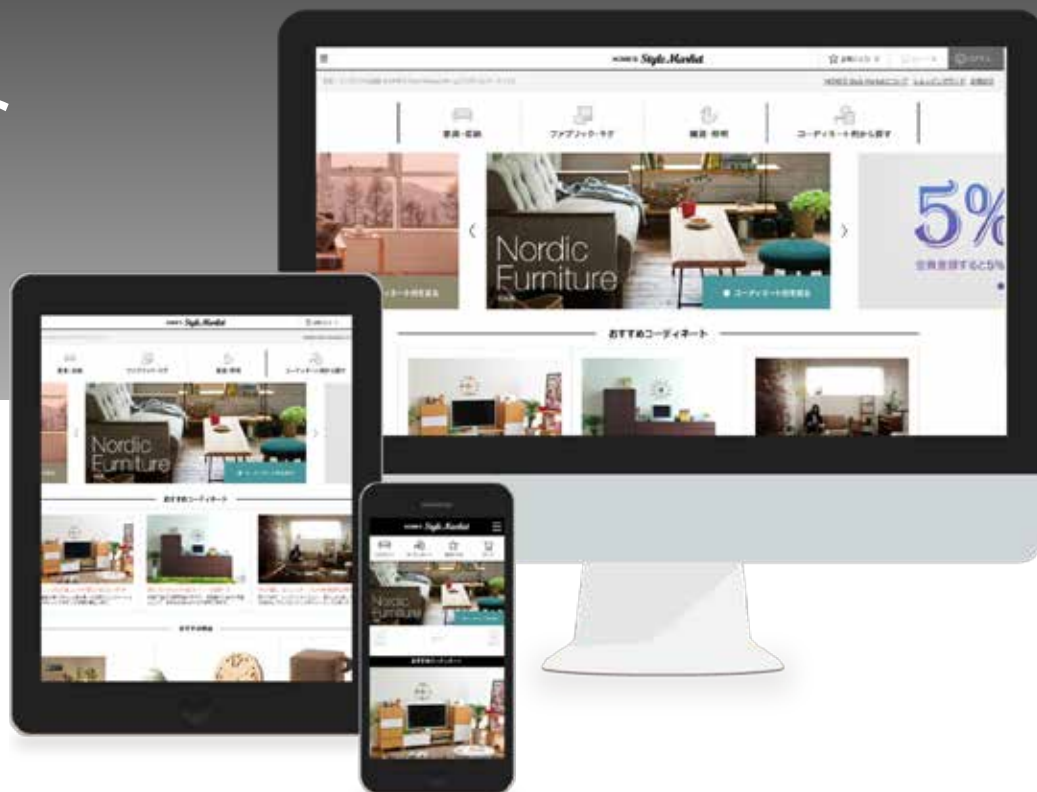


家具・インテリアECサイト

「HOME'S Style Market」は、インテリアスタイルから選ぶインテリア通販サイト。単に家具を選ぶのではなく、お部屋の写真をカタログのように眺め、自分らしい暮らしをイメージしながら選べるサイトです。

- コーディネート例が満載
- こだわりと安心の商品セレクト
- 条件に合わせて詳細検索

HOME'S
Style Market
【ホームズ スタイルマーケット】



HOME'Sだけの取り組み



A celebratory poster for the HOME'S Customer Grand Prix 2013 results announcement. The background is orange with confetti and streamers. On the left, the text 'HOME'S 接客グランプリ 2013 結果発表' is framed by a laurel wreath. On the right, a cartoon detective character in an orange suit and cap holds a magnifying glass. At the bottom left, text announces the determination of the No. 1 service-oriented store. A diagonal banner in the top right corner reads '賃貸不動産会社'.

**HOME'S
接客グランプリ
2013
結果発表**

おもてなしNo.1店舗を決定!

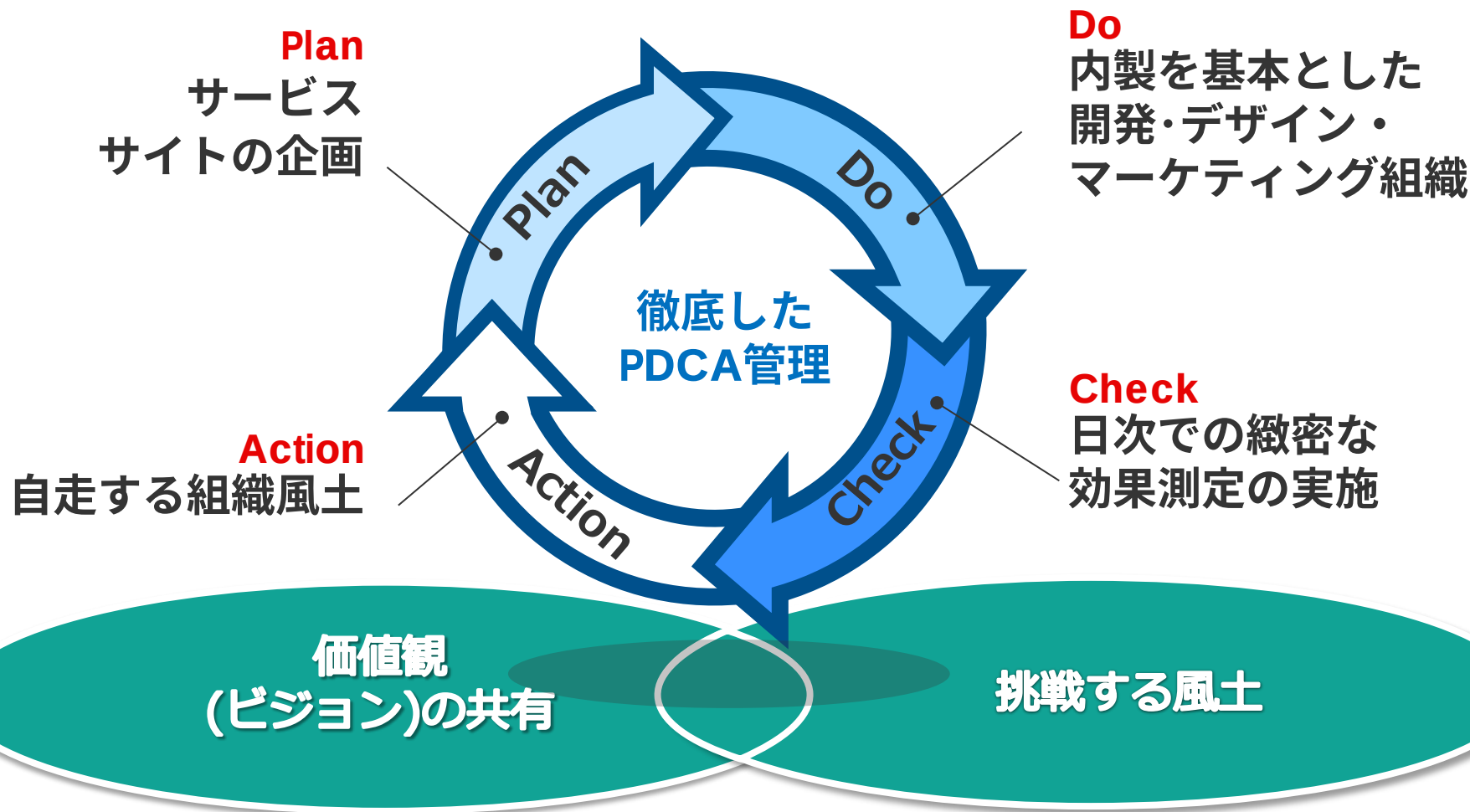
全国の賃貸不動産店舗を対象に専門調査員が接客対応
メール対応を客観的に診断し接客サービスNo.1店舗を
決定するHOME'S接客グランプリを開催しました!

賃貸不動産会社

当社の強み

POINT

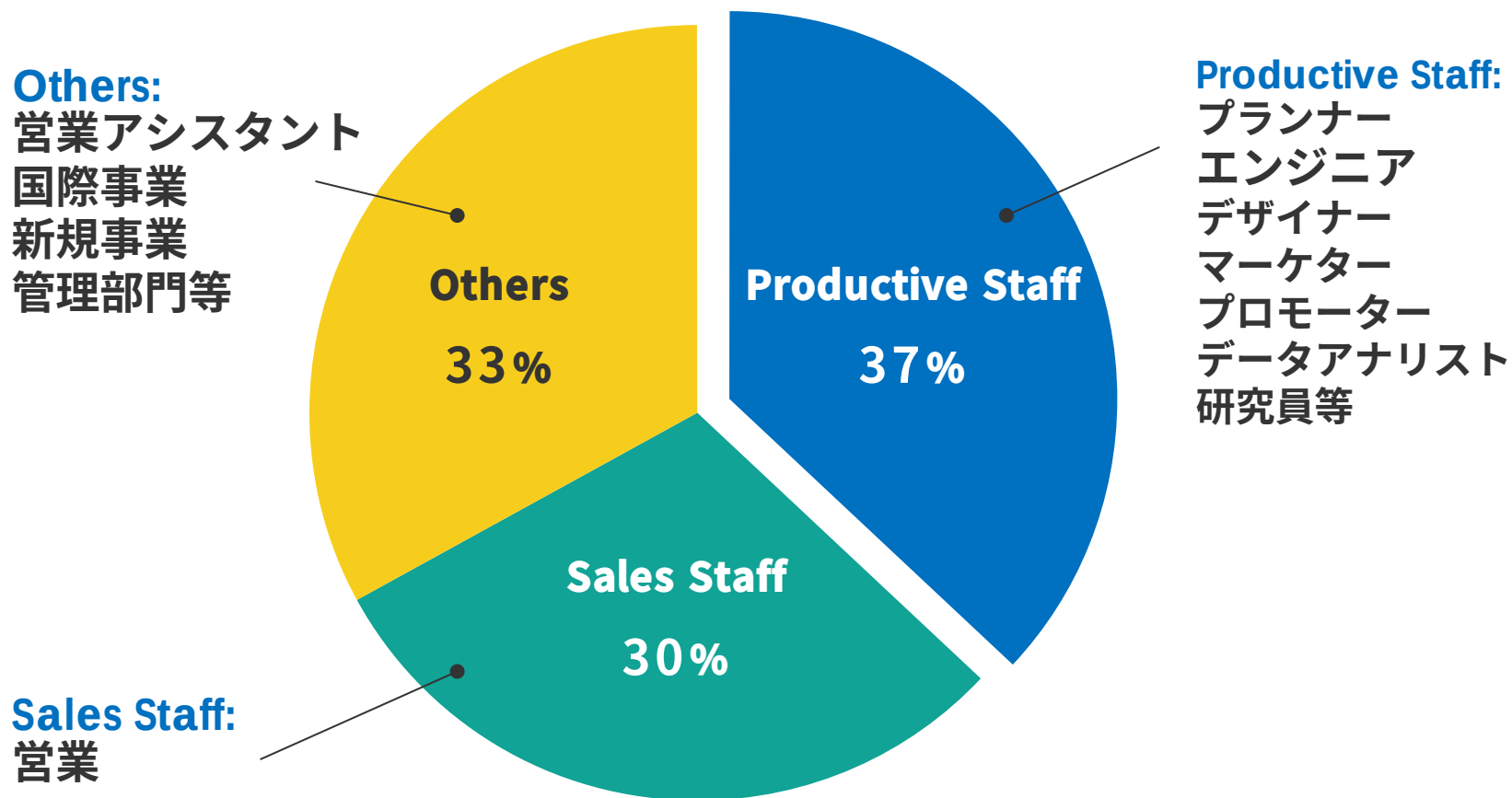
成長の源泉は共通の価値観×挑戦する風土×徹底したPDCA管理



当社の強み

POINT 内製化へのこだわり。従業員の構成はProductive Staffの比率が一番高い

従業員の構成



人財育成への取り組み強化

POINT

No.1のサービスを提供するために、人財育成にも注力

人財育成の取り組み事例

ネクスト大学

ビジネス学部・営業学部・ものづくり学部の3学部からなる社内大学。
クリティカルシンキング・マーケティング・マネジメント・選抜海外研修や、社員や社長が講師をする経営塾・財務分析・プログラミング・デザイン基礎・英会話等もある。

新規事業提案制度 「Switch」

年2回、社員なら誰もが事業提案できる制度。
2012年は新卒2年目の社員が優秀賞獲得し「HOME'Sトランクルーム」の事業立ち上げ、開始半年で黒字を達成。
「HOME'S介護」もこの制度により誕生。

クリエイターの日

最先端技術・トレンドの研究や新サービスの開発に挑戦できる制度。提案し、承認されたプロジェクトに業務時間の10%を使うことができる。
iPhoneアプリ「HOME'S」はこの制度により誕生。

人財強化の取組み

POINT 働きがいのある会社No.1を目指し、定期的にビジョンや事業戦略の共有を実施

事例：2014年7月の全社総会



①月に1度開催される全社総会。ビジョンや月次の業績、各事業部からのトピックスの共有やトップセールス賞等の表彰が行われる。



②社長と役職者が「何故ビジョンが大切か」パネルディスカッションを実施



③その後、部署ごとや部署を横断したテーブルで、ビジョンの大切さについて語る



④各テーブルのベストスピーカーが代表して全体に発表

人財育成への取り組み強化

「働きがいのある会社」 4年連続ベストカンパニー

世界45カ国、6,000社が実施する
「働きがいのある会社」調査。
Google、マイクロソフト等とともに
ベストカンパニーに選出。



「ベストモチベーション カンパニーアワード2014」

6位受賞



社内会議の様子（東京本社にて）



POINT HOME'S総研、拡大が予想される中古住宅・リノベーション市場のレポート発表

中古住宅・リノベーション市場レポートの概要

※無料でダウンロードできます

<http://www.homes.co.jp/souken/report/201406/>

ストック型社会への転換を中心的に牽引する中古住宅のリノベーション。今後もさらなる拡大が予想される市場について、2014年時点での到達点と課題をまとめた。



HOME'S総研所長プロフィール



HOME'S総研所長 島原 万丈

1989年株式会社リクルート入社。
2005年より リクルート住宅総研。
2013年3月リクルートを退社、同年7月
当社に入社しHOME'S総研所長に就任。

他に一般社団法人リノベーション住宅
推進協議会設立発起人、国交省「中古
住宅・リフォームトータルプラン」検
討委員等。

もっと、住むことの自由

POINT 15秒動画SNS『Mechika（メチカ）』を運営するGlue-th社に出資

動画SNSアプリ「Mechika(メチカ)」

【SNSアプリメチカの概要】

■15秒動画SNS「Mechika」について

(URL: <http://mechikaboola.com/>)

- ・2秒×6コマの撮影で簡単に動画を作成
- ・約80曲のオリジナル音楽、約600種類の動くスタンプ
- ・累計60万インストール（海外比率70%）
- ・月間アクティブ率80%

【運営会社Glue-th社の概要】

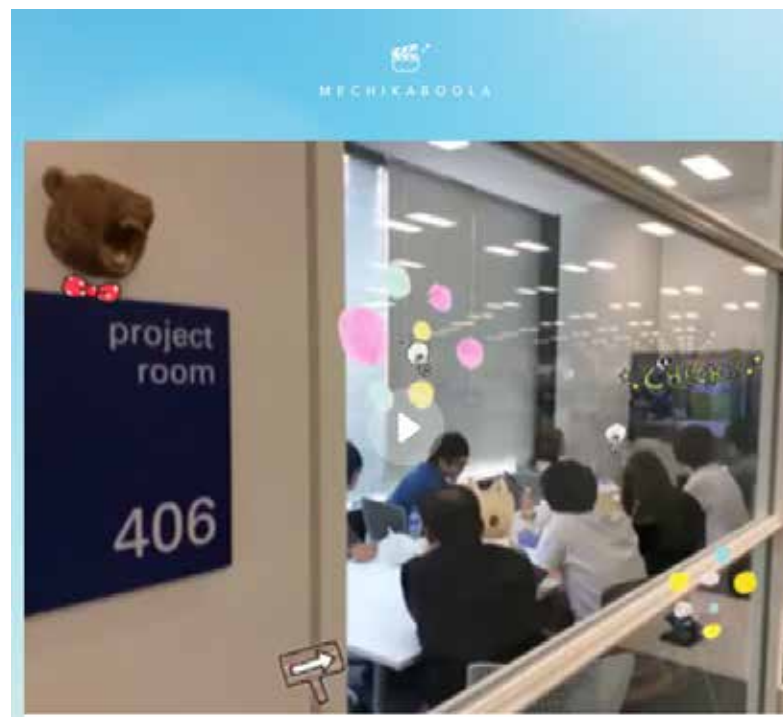
■所在地：東京都新宿区岩戸町17

■設立：2013年5月

■代表者：代表取締役CEO 納家一寛

■事業内容：『Mechika(メチカ)』を運営

サンプル動画



↓メチカの動画@社内のリンク：

<http://goo.gl/Om9CPo>

**ネクストが目指す、
近未来の住まい探し**

新たな技術への取組み強化 ネクストグループの中期事業戦略

POINT ネクストが目指す、近未来の住まい探し



POINT スマートフォンで物件を開錠する「スマートキー」

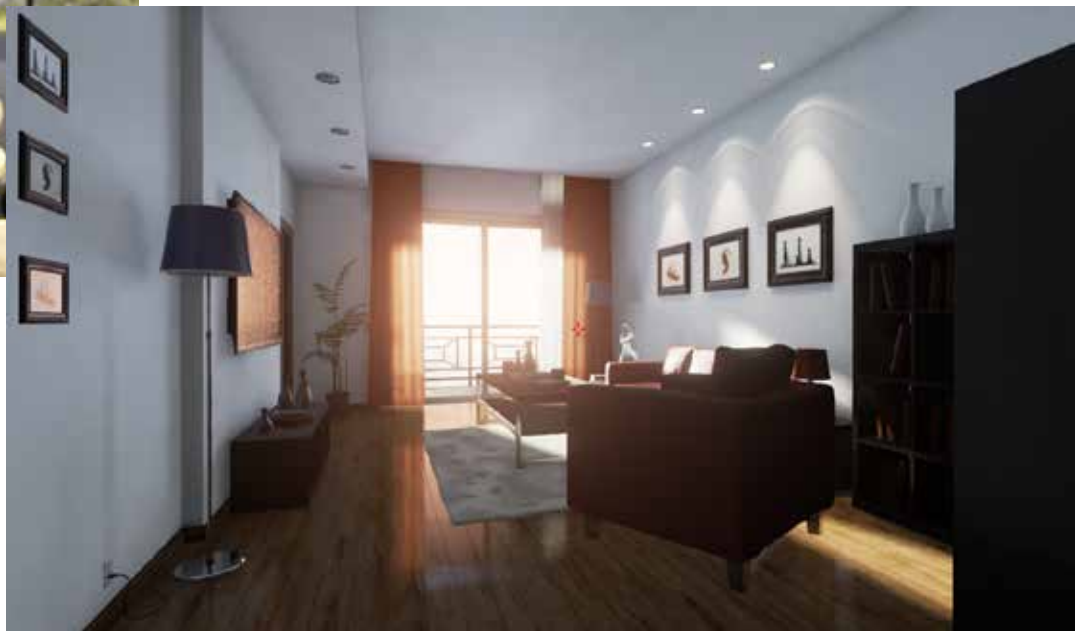


HOME'S EXPO に出展予定

POINT バーチャル内覧アプリケーション「Room VR（ルーム ブイ アール）」



2014年6月9日(月)の
テレビ東京「WBS」で
紹介されました！



POINT 3Dスキャンカメラ「Matter port（マターポート）」



Matter portのデモへのリンク



POINT タンジブルユーザーインターフェースを活用した「物件検索マップ」

