



NEXT CO.,LTD.



第12期株主通信

平成18年4月1日～平成19年3月31日

人と住まいのベストマッチング



株式会社ネクスト

証券コード：2120

**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。**



NEXT CO.,LTD.

当社の目指すところは、住生活を中心とした暮らしの「便利」と「快適」を総合的にお届けすることです。その目標に向けて、社員一人ひとりが本気になって革進に取り組めば、1,000万人、1億人…の人々に真の「安心」と「喜び」を提供できる。それが当社の考えです。

そして、その根底にある思いが「利他主義」。もっと世の中のために、人のためにと考えて行動することで、お客様の満足はもちろん、社員や組織の人間力や「やりがい」も飛躍的に高まるはずです。

目の前の人をHAPPYにすることで、自分もHAPPYになれる。そのことを通じて、より多くの人々が「安心」と「喜び」を得られる社会の仕組みをつくるために、当社は現状に満足せず、常に進化し続けることをお約束します。

株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

おかげさまで当社は、平成18年10月31日に株式会社東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場させていただきました。多くの皆様より、上場企業として歩み始めた当社に早速のご支援を賜り、心より感謝申し上げます。今年3月に会社設立10周年を迎えた当社は、「人と住まいのベストマッチング」という目的を掲げ、日本最大の住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S（ホームズ）』の運営を通じて、オープンな不動産情報と住まい選びのノウハウを提供し、皆様のより良い住生活の実現をお手伝いしてまいりました。

当社は今後とも、上場企業として果たすべき社会的責任の自覚とともに、常に世の人のためを考えて行動する「利他主義」を貫き、さらに多くの人々に心からの「安心」と「喜び」をお届けできるよう、全社一丸となって社会の仕組みを革進していくことで企業価値を高めてまいります。

株主の皆様には、当社事業へのご理解とともに、引き続き一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

平成19年6月

代表取締役社長 井上高志



『HOME'S』のブランド構築に注力し、さらには「暮らしのインフラ」を目指して進化していきます。

代表取締役社長 井上 高志 インタビュー

ネクストが展開している事業領域と、 その中で発揮している強みについて。

井上 当社の主力事業は、賃貸・売買仲介物件を中核とする住宅・不動産情報のポータルサイト『HOME'S』の運営です。インターネットの利便性を活かし、物件を探すエンドユーザーには不動産情報をオープンにして選択肢を広げ、顧客である不動産仲介会社・管理会社に対しては経営の合理化・省力化・コスト低減を支援するためのツールを提供しています。

現在『HOME'S』は、加盟店数7,786店舗（賃貸流通事業）、掲載物件数約104万件、月間総ページビュー1.2億PVと、日本最大の規模に成長しました（以上、数値は全て平成19年4月時点）。

『HOME'S』は、ページビューとユーザー数の増加が多くの資料請求につながり、『HOME'S』の媒体価値を向上させ、さらなる加盟店や単価の拡大を生み出すという構造を持っています。当社の収益は、「加盟店数×加盟店単価」の掛け算によって成長しており、この構造が大きな強みとなっています。

『HOME'S』の強みとしては、①多くの物件データから選んでいただくための「掲載物件数」、②47都道府県を全てカバーする「掲載エリア」、③当社情報審査室によってチェックする「掲載情報の正確さや鮮度、クオリティ」、④ウェブサイトの格付けランキングを行うゴメス・コンサルティング社により1位の評価を受けた「ユーザビリティ」の4つの要素が挙げられます。

その結果として、平成18年度の年間総ページビュー数が12億PVという膨大な数の獲得につながっています。

現在のネクストにおける中心的な取り組み課題は？

井上 現在の当社事業は投資・拡大フェーズにあり、

『HOME'S』の媒体価値を継続的に高めていかななくてはなりません。そこでの最大の課題は、エンドユーザーが住まいのことを考える際に、まず『HOME'S』を思い浮かべていただくためのブランド力の構築、つまり認知度の向上です。エンドユーザーにおける『HOME'S』の認知率は、現在約45%（自社調べ）ですが、これを80%まで引き上げていきたいと思います。

そのため当社では、各種広告の出稿やアフィリエイトの導入、検索エンジン対策、大手ポータルサイトとの提携など、さまざまな認知度向上策を展開しています。最近では、平成19年2月にサッカーJ1所属チーム「ヴィッセル神戸」のホームスタジアムの命名権を取得。「ホームズスタジアム神戸」と命名し、『HOME'S』および当社を広くアピールしています。また、今シーズンから同チームのオフィシャルスポンサーとしても協賛しています。

今後も売上高の20%程度を認知度向上のために、広告宣伝や各種プロモーション活動に積極的に投資していく考えです。

第12期における展開と成果、来期の見通しについて。

井上 当期の取り組みの中心は、前述の通り『HOME'S』の認知度向上であり、その成果として、前期において約38%だった認知度が約45%に改善されています。

また、収益拡大につながった大きな要素として、平成18年10月に『HOME'S』の媒体価値の向上に伴う価格改定を実施しました。実質的な値上げですが、顧客である不動産仲介会社・管理会社の多くからご理解をいただいた結果となりました。

これらの取り組みにより、当期連結業績は、売上高4,459百万円、営業利益746百万円、経常利益715百万円、当期純利益409百万円となりました。



来期においても、引き続き『HOME'S』のブランド構築に注力しつつ、伊藤忠商事株式会社と共同出資で平成19年2月に設立した株式会社ウィルニックによるハウジング事業、不動産賃貸業向け情報管理システムのASP提供サービスなどを展開する株式会社レントアーズの子会社化、さらに「HOME'S オークション」の運営といった新たな展開をスタートします。

来期連結業績については、売上高7,853百万円、営業利益1,415百万円、経常利益1,418百万円、当期純利益841百万円を見込んでいます。

今後、ネクストが目指していく方向性と、 そこにに向けた具体的な成長戦略は？

井上 ここまで大きく拡大してきた『HOME'S』ですが、全国に不動産仲介業者・管理会社が約26万店舗（当社推定値）存在しているとされる中で、『HOME'S』加盟店数はまだ3%未満に過ぎません。当社はこれをさらに拡大し、中長期的にはその10%（約2万6千店舗）を目指したいと思っています。

そして当社は、将来における成長ビジョンとして、不動産ポータル事業を基盤としつつ、周辺マーケットにもサービスを提供していくことで、「住生活」に関わるあらゆるニーズにお応えする企業を目指しています。

その取り組みの一つが、地域・生活者コミュニティサイト『Lococom（ロココム）』の運営です。『HOME'S』のユーザーに、転居後も日本全国を網羅した『Lococom』を継続的に利用していただくことで、当社との長期的な関係を築き、ロイヤリティ向上を図ります。『Lococom』は、平成18年10月の開設以来、SNS業界最速の164日目にして会員数10万人を突破しました。将来的には1,000万人の獲得を目標としています。

当社はこの他にも、ファイナンス事業にも進出しており、

「暮らしのポータル・暮らしのインフラ」の構築を通じて、総額100兆円とも推定される住生活関連のマーケットを対象とした「暮らしのワンストップサービス」を実現していきたいと考えています。

ネクストの社会的使命と企業価値の向上について、 株主の皆様メッセージを。

井上 当社が掲げている「Make everybody HAPPY!!」というビジョンを、究極的には全世界の平和に向けて拡げていきたいと思っています。

現在の当社が手掛けていく事業領域として、「住生活」にスポットをあて、日本の不動産流通業界を情報提供サービスによって変えていく革進、さらに、そこを起点に拡がる「暮らしのインフラ」の構築といった革進を追求していくことが、「全ての人々を幸せにする」という大きな目標につながっていくと考えています。そうした方向性に向けて当社は、中期的には不動産分野の事業を一部分とする、より大きな事業領域への進出を図っていきます。

当社は現在、必要な事業規模の確保に向けて、経営資源を積極的に投入すべき成長フェーズにあります。内部留保については、さらなる企業価値の拡大のために充当し、将来のより大きな発展を実現する礎を磐石なものとしていく考えです。株主の皆様におかれましては、当社事業へのご理解とともに、その将来性に大いにご期待いただき、長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。



当社の基幹ビジネスは、日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S』の運営。全国の不動産仲介業者・管理会社の不動産情報をリアルタイムで公開し、膨大な情報量の中から本当に欲しい情報を探すことができるサイトとして、エンドユーザーより高い評価をいただいています。優れたユーザビリティと高い信頼性をベースに、「人と住まいのベストマッチング」を追求するサービスです。

不動産業界に情報流通革命を起こした 基幹ビジネス「不動産ポータル事業」

売上高の大幅な成長を持続

『HOME'S』の成長力

『HOME'S』では、ユーザビリティの高さ、すなわち「どうすれば見やすいか」「検索しやすいか」といったユーザー視点での使い勝手を徹底追求し、エンドユーザーのライフスタイルや住まいの探し方に対応したきめ細かなサービスを提供しています。また、各種メディアへの広告出稿やアフィリエイトの導入、検索エンジン対策、大手ポータルサイトとの提携により、ページビューとユーザー数を増加させています。

その結果、資料請求数が増加することで、『HOME'S』の媒体価値が向上し、さらなる加盟店数や加盟店単価の向上を生み出しています。また、加盟店に対しても、簡易操作と低価格による物件掲載、セミナーやカウンセリングなどの充実したサービスとサポートを提供し、高い顧客満足度を維持しています。

こうした取り組みが効果を上げ、不動産ポータル事業は急速に成長し続けており、平成19年3月期においては前年比84.3%増を達成しています。

『HOME'S』のアウトライン

『HOME'S』は、賃貸・売買仲介物件を中核に、新築分譲マンション、新築分譲一戸建て、注文住宅、リフォーム、投資用物件など、さまざまな情報ニーズに特化したグループサイトから構成されています。

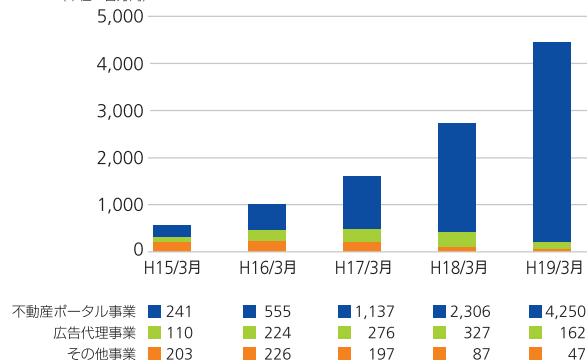
当社は、全国の不動産仲介業者・管理会社（加盟店数7,786店舗）、大手不動産会社・デベロッパー（取引事業所数321事業所）、工務店・ハウスメーカー・リフォーム会社（536店舗）を顧客に、物件情報・施工事例・広告を有料で『HOME'S』に掲載します。現在『HOME'S』は、掲載物件数約104万件、月間総ページビュー1.2億PVと、同種の専門サイトにおいて圧倒的なNo.1となっています（以上、数値は全て平成19年4月時点）。

物件を探すエンドユーザーは、直接サイトへ、または検索エンジンや、楽天、インフォシークやエキサイトなどの大手提携ポータルサイトを通じて『HOME'S』にアクセスし、無料で情報を検索・閲覧ができ、不動産会社・デベロッパーなどへの資料請求・問い合わせを行うことができます。



セグメント別売上高推移

(単位: 百万円)



※平成14年3月期から平成18年3月期までは単体、平成19年3月期は連結にて掲載しております。

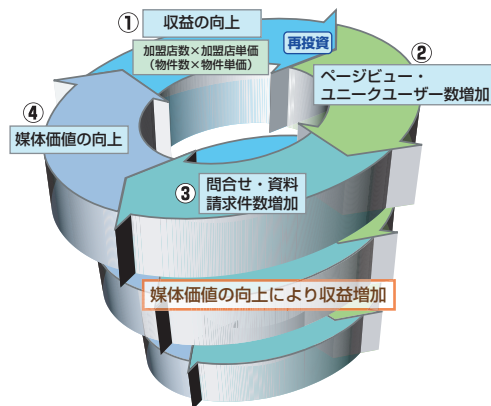
『HOME'S』の媒体価値を向上

不動産ポータル事業を核とする当社の成長性は、加盟店数および加盟店単価の増加による収益基盤の拡大に左右されます。そして、これらの要素の増加は、『HOME'S』が持つ媒体価値の高さによってもたらされます。すなわち、いかに多くのエンドユーザー数・ページビュー数を確保し、資料請求数という実績につなげるか、その取り組みが不動産ポータル事業における最重要施策となります。

また、『HOME'S』が持つ媒体価値が向上し、加盟店数の増加によって掲載される物件情報が充実していくことが、さらなるエンドユーザー数・ページビュー数の拡大につながります。

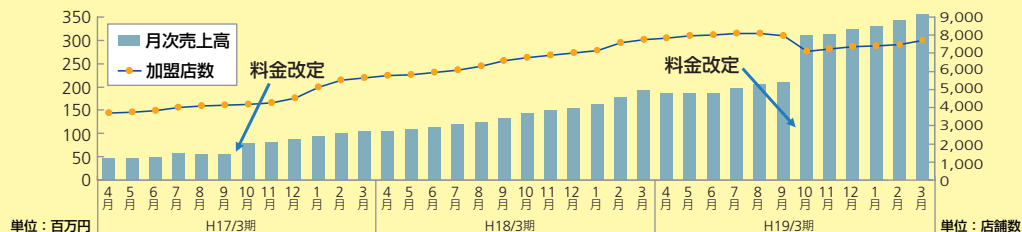
『HOME'S』の媒体価値を向上させていくためには、住まいのことを考えるエンドユーザーが、まず『HOME'S』を思い浮かべていただくためのブランド力の構築＝認知度の向上が必要です。

不動産ポータル事業～成長モデル概略～



媒体価値の向上が収益の拡大に

「賃貸・売買HOME'S」月次売上高・加盟店数

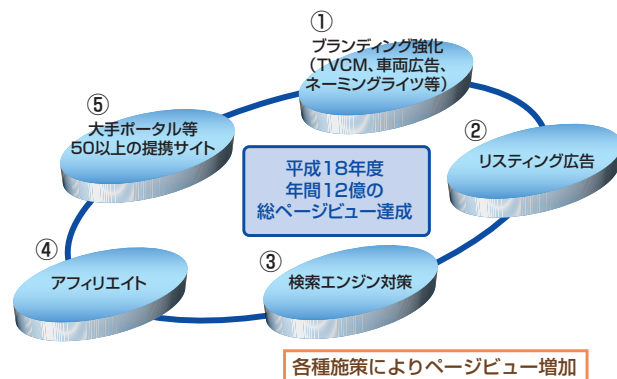


認知度を高め、エンドユーザーを拡大

当社は、『HOME'S』の認知度アップに向けて、以下にあげる5つの戦略を展開し、エンドユーザー数・ページビュー数の増加につなげています。

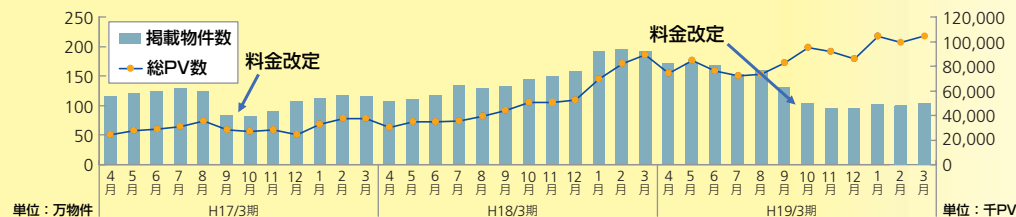
- ① TVCMや車両広告など、各種メディアへの効果的な広告出稿によるブランディング強化
- ② リスティング広告（検索エンジンでの検索結果画面で、特定のキーワードに対応して表示するテキスト広告）によるアプローチ
- ③ 検索エンジン対策（検索エンジンにおいて『HOME'S』を上位表示させるためにサイトのカスタマイズなどを行うもの）
- ④ アフィリエイト（ホームページやブログ、メールマガジンからのリンクによる成果報酬型広告）を経由したユーザーの誘導
- ⑤ 主要な検索ポータルサイト、プロバイダーポータルサイト、専門サイトなど、50以上の大手サイトとの提携

これらを中心とする多角的な認知度向上戦略が奏功し、『HOME'S』は平成18年度に、年間約12億PVの総ページビューを達成しています。



ページビュー増加に向けた5つの戦略を展開

「賃貸・売買HOME'S」掲載物件数・総ページビュー数



目標会員数1,000万人! 地域と生活者を結ぶ コミュニティサイト



世界初のLNC
(ライフネットワーキング
コミュニティ) サイト
Lococom (ロココム)
<http://www.lococom.jp/>

「住生活」のあらゆるニーズに応える企業として

当社は、将来のビジョンとして、不動産ポータル事業を基盤としつつ、不動産情報にとどまらない多面的なサービスを提供し、「住生活」のあらゆるニーズに応える企業として成長していくことを目指しています。その取り組みの一つが、平成18年10月にオープンした『Lococom (ロココム)』の運営です。

『Lococom』は、地域を拠点とした世界初のLNC (ライフネットワーキングコミュニティ) サイト。生活者が、日常をより楽しく豊かにしていくための機能として、個人空間「マイページ」、法人空間「店ブログ」、地域空間「マイタウン」の3空間を、無料会員登録により提供します。「マイページ」では、日記やメッセージ、写真など従来の

SNS・ブログ機能を使ったコミュニケーション以外にも、家計簿やスケジュール機能などの自己管理機能が利用可。「マイタウン」では、地域のロコミ情報やQ&Aが地図情報等と合わせて蓄積されます。お店や企業も「店ブログ」でコミュニティに参加することができます。

現在、『Lococom』の収益は、個人会員および地域会員向けのプレミアム会員課金と、メディアとしての広告収入です。

会員数は、サイト開設以来、毎月約2万人以上のペースで増加しており、SNS業界最速の164日目で10万人を突破しました。当社は、将来的に1,000万人の獲得を目標としています。



「Lococom」3つの空間を共存



TOPICS トピックス

■伊藤忠商事との合併でウィルニック社を設立

平成19年2月1日、当社は伊藤忠商事株式会社との共同出資により、株式会社ウィルニック（以下、ウィルニック社）を設立しました。

これにより当社は、平成18年に立ち上げたハウジング事業をウィルニック社に譲渡しました。また、ウィルニック社は、伊藤忠商事株式会社の運営する家づくりネット事業および伊藤忠エレクトロニクス株式会社の運営するリフォームネット事業を譲り受けました。

当社は今後、ハウジング事業をよりスピーディーに拡大させるために、大手ハウスメーカーを中心に強いネットワークを有する伊藤忠商事グループと、工務店および地域ビルダーを主要顧客とする当社の営業力を融合させ、両社のサイト運営ノウハウを統合し、業界シェアの拡大を早期に実現していく考えです。



注文住宅専門サイト

家づくり **HOME'S**



リフォーム専門サイト

リフォーム **HOME'S**



リフォームの最新事例と価格がわかる
Reform-net
<http://www.reform-net.com/>

■レントーズ社を完全子会社化

平成19年4月1日、当社は不動産賃貸業向け情報管理システムのASP提供サービスなどを展開する株式会社レントーズ（以下、レントーズ社）を、株式交換により完全子会社化しました。

レントーズ社は、インターネットを活用した広告物件管理・反響管理システムを独自開発し、自らインターネット上での顧客フォロー営業を行ってきました。そのノウハウを元に、平成18年11月に賃貸営業フォローのオール・イン・ワンパッケージ「レントーズネット」をリリースし、今後の成長・拡大が見込まれています。

当社の市場・顧客基盤とレントーズ社のサービスを一本化することで、今後、両社は市場開拓スピードをさらに加速させていきます。



賃貸営業の高度化・効率化
システム「レントーズネット」

■「ホームズスタジアム神戸」のネーミングライツを取得

平成19年2月9日、当社はサッカーJ1所属チーム「ヴィッセル神戸」のホームスタジアム（旧名称：神戸ウイングスタジアム）のネーミングライツ（命名権）を神戸市より取得しました。新名称はホームズスタジアム神戸」（略称：「ホームスタ」）。『HOME'S』および当社を広くアピールするこの名称は、3月1日より施行されています。

また、当社は今シーズンより「ヴィッセル神戸」のオフィシャルスポンサーとしても協賛していきます。4月14日のJ1第6節、「ヴィッセル神戸vs ジェフユナイテッド千葉」戦では、冠スポンサーイベント「HOME'S DAY」を開催し、試合を盛り上げました。なお、この日の試合は2対1で「ヴィッセル神戸」がホームスタ初勝利を飾りました。



ホームズスタジアム神戸

4月14日に行われた「HOME'S DAY」

■HOME'Sオークションをスタート

当社は『HOME'S』において提供するサービスに「HOME'S オークション」を新たに加え、平成19年4月24日より運営を開始しました。「HOME'Sオークション」は、売主・買主が無料で利用でき、出展する「HOME'S」の加盟店である不動産会社が、当社に利用料金（入会金・月額会費・出展申請料）を支払うシステムです。

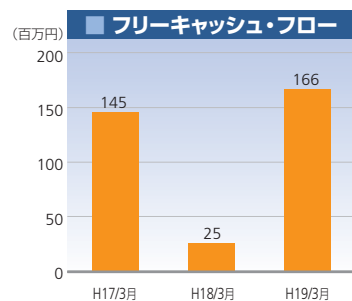
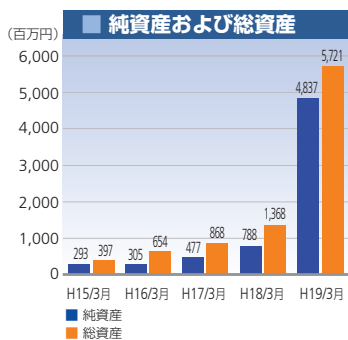
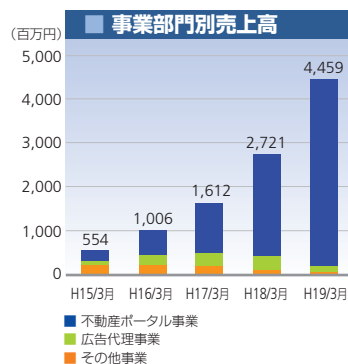
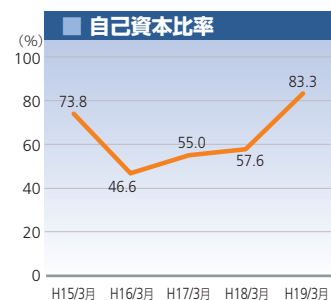
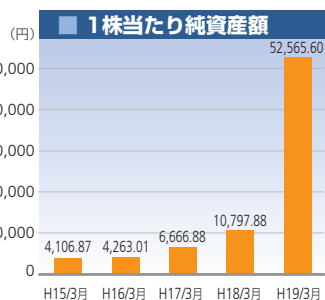
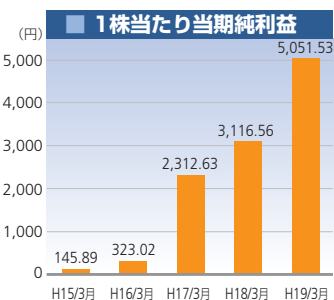
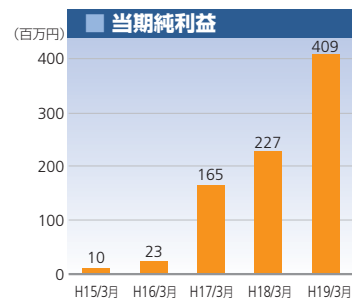
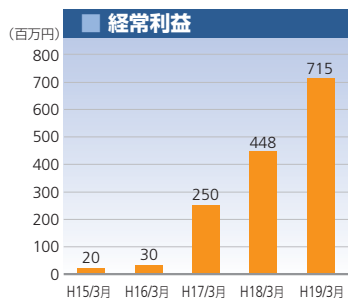
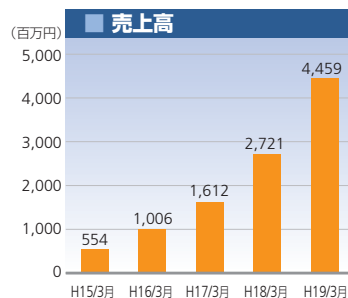
当社は「HOME'Sオークション」において、直接的・間接的に物件の売主・買主・仲介業者・媒介業者として参加することはなく、運営者として中立の立場から、全参加者にとって公正なサービスの提供に専念します。また、公正な取引を実現するために、より詳細な物件情報をサイト上で提供していきます。

当社は「HOME'Sオークション」の運営を通じて、個人でも安全かつ低コストで不動産オークション取引に参加できるプラットフォームを確立し、不動産流通市場のさらなる活性化に貢献していきます。



「HOME'S オークション」トップページ

財務ハイライト



フリーキャッシュ・フロー
= 営業キャッシュ・フロー + 投資キャッシュ・フロー

※平成15年3月期から平成18年3月期までは単体、平成19年3月期は連結にて掲載しております。

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：千円)

科 目	当 期 (平成19年3月31日)	前 期 (平成18年3月31日)	科 目	当 期 (平成19年3月31日)	前 期 (平成18年3月31日)
資産の部			負債の部		
流動資産	4,947,888	827,511	流動負債	869,846	557,264
現金及び預金	4,100,034	305,446	買掛金	30,966	36,544
売掛金	456,884	310,821	未払金	183,126	119,008
たな卸資産	6,417	4,752	未払法人税等	265,961	179,664
繰延税金資産	148,186	84,275	賞与引当金	255,565	150,782
未収入金	159,298	90,260	その他	134,225	71,264
その他	91,002	41,124	固定負債	14,418	22,987
貸倒引当金	△ 13,934	△ 9,169	繰延税金負債	14,418	22,987
固定資産	773,969	541,104	負債合計	884,264	580,251
有形固定資産	250,688	140,160	資本の部		
建物	51,559	41,305	資本金	—	187,590
減価償却累計額	△ 7,287	△ 911	資本剰余金	—	126,925
工具器具及び備品	366,579	210,400	利益剰余金	—	433,039
減価償却累計額	△ 160,163	△ 110,633	その他有価証券評価差額金	—	40,807
無形固定資産	328,471	200,113	資本合計	—	788,364
ソフトウェア	239,205	192,136	負債・資本合計	—	1,368,616
ソフトウェア仮勘定	88,131	6,746	純資産の部		
その他	1,135	1,230	株主資本	4,740,739	—
投資その他の資産	194,809	200,830	資本金	1,979,633	—
投資有価証券	50,589	71,442	資本剰余金	1,918,968	—
その他	152,244	139,616	利益剰余金	842,137	—
貸倒引当金	△ 8,023	△ 10,228	評価・換算差額等	29,588	—
資産合計	5,721,858	1,368,616	その他有価証券評価差額金	29,588	—
			少数株主持分	67,265	—
			純資産合計	4,837,593	—
			負債・純資産合計	5,721,858	—

(注) 1. 当連結会計年度から「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」及び「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用方針」を適用しております。

2. 前期（平成18年3月期）は単体、当期（平成19年3月期）は連結にて掲載しております。

連結損益計算書

(単位：千円)

科 目	当 期 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで	前 期 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで
売上高	4,459,948	2,721,845
売上原価	269,737	321,764
売上総利益	4,190,211	2,400,080
販売費及び一般管理費	3,443,925	1,953,031
営業利益	746,285	447,049
営業外収益	6,108	1,807
受取利息及び受取配当金	3,688	728
有価証券売却益	1,347	—
助成金収入	862	1,078
その他	209	—
営業外費用	37,298	187
支払利息	3,051	73
株式交付費	24,011	—
貯蔵品廃棄損	8,078	113
その他	2,156	—
経常利益	715,095	448,669
特別利益	37	—
償却債権取立益	37	—
特別損失	5,905	32,884
投資有価証券評価損	1,936	—
固定資産除却損	59	651
固定資産売却損	2,648	—
本社移転費用	1,259	32,232
税金等調整前当期純利益	709,228	415,784
法人税、住民税及び事業税	365,646	229,637
法人税等調整額	△ 64,782	△ 41,395
少数株主損失	734	—
当期純利益	409,097	227,543
前期繰越利益	—	205,496
当期末処分利益	—	433,039

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	当 期 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで	前 期 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	539,179	363,671
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 372,664	△ 338,032
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,628,073	△ 30,000
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	3,794,588	△ 4,360
現金及び現金同等物の期首残高	305,446	252,540
合併による現金及び現金同等物の増加額	—	57,265
現金及び現金同等物の期末残高	4,100,034	305,446

連結株主資本等変動計算書

(当期 平成18年4月1日から平成19年3月31日まで)

(単位：千円)

	株主資本				評価・換算差額等		少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計		
平成18年3月31日残高	187,590	126,925	433,039	747,556	40,807	40,807	—	788,364
連結会計年度中の変動額								
新株の発行	1,792,042	1,792,042		3,584,085				3,584,085
当期純利益			409,097	409,097				409,097
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)					△ 11,219	△ 11,219	67,265	56,046
連結会計年度中の変動額合計	1,792,042	1,792,042	409,097	3,993,182	△ 11,219	△ 11,219	67,265	4,049,229
平成19年3月31日残高	1,979,633	1,918,968	842,137	4,740,739	29,588	29,588	67,265	4,837,593

※前期（平成18年3月期）は単体、当期（平成19年3月期）は連結にて掲載しております。

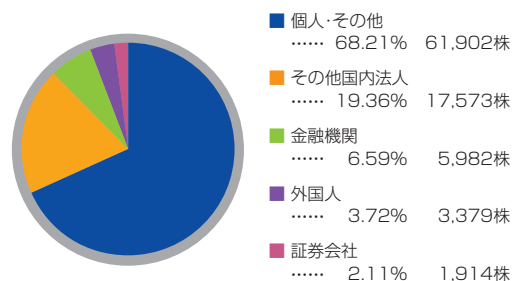
株式数および株主数

発行可能株式総数	292,044株
発行済株式総数	90,750株
株主数	2,406名

大株主 (上位10名)

	持株数	持株比率
1 井上 高志	37,673	41.51%
2 楽天株式会社	15,000	16.53%
3 成田 隆志	8,902	9.81%
4 安達 亮二	3,628	4.00%
5 日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社 (信託口)	2,210	2.44%
6 日本証券金融株式会社	1,245	1.37%
7 ネクスト従業員持株会	1,151	1.27%
8 資産管理サービス信託銀行 株式会社 (証券投資信託口)	919	1.01%
9 THE BANK OF NEW YORK, NON-TREATY JASDEC ACCOUNT	859	0.95%
10 野村信託銀行株式会社 (投信口)	835	0.92%

所有者別株式分布状況



会社の概要 (平成19年3月31日現在)

商 号	株式会社ネクスト NEXT CO., LTD.
本 社	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
資 本 金	1,979百万円
設 立	平成9年 (1997年) 3月
従業員数	218名 (外、平均臨時雇用者数37名)
事業内容	- 不動産ポータル事業 - 広告代理事業 - その他事業

役 員 (平成19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	成田 隆志
取締役執行役員	森野 竜馬
取締役執行役員	唐川 新輔
取締役執行役員	浜矢 浩吉
取 締 役	三木谷浩史 ※1
常 勤 監 査 役	鈴木 博明 ※2
常 勤 監 査 役	塚田 滋 ※2
監 査 役	久保 卓次 ※2
監 査 役	松嶋 英機 ※2

(注) ※1印は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
※2印は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

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
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社 本店
同事務取扱所	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-78-2031 平日9:00~17:00
同取次所	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店及び全国各支店
公告の方法	電子公告の方法により行います。 ただし、やむを得ない事由により電子公告をする事が できない場合は、日本経済新聞に掲載します。 公告掲載の当社ホームページ http://www.next-group.jp/

■ ホームページの紹介 ■



最新の会社情報を当社ホームページに掲載しております。
今後も、株主・投資家の皆様にお役立ていただけるようさらなる工夫を加え、掲載情報のより一層の充実を図ってまいります。

<http://www.next-group.jp/>



NEXT CO.,LTD.

株式会社ネクスト

〒104-6215

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