



NEXT CO.,LTD.



人と住まいのベストマッチング

株式会社 ネクスト 2007年3月期 業況説明

2007年5月
東証マザーズ 2120



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

代表取締役社長

井上 高志

会社設立

1997年3月

資本金

1,980百万円

従業員数

292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

大株主

ネクスト役員、楽天(株) 他

本社所在地

東京都中央区

連結子会社

株式会社ウィルニック (2007年2月より)

株式会社レントーズ (2007年4月より)

(2007年4月末現在)

- 2007年3月期連結業績は売上高4,459百万円（前年比63.8%増）、
経常利益715百万円（前年比59.3%増）となった。
注)2006年3月期の決算数値は
単体での計上となっております
- 収益性の低い広告代理事業を減らし、収益性の高い自社媒体の販売に
注力した結果、売上高は予算に対し93.2%の達成率であったが、
経常利益は101.7%の達成率となった。
- 2006年10月に行った料金改定により、会員単価が上昇。
（2006年3月末：24,642円⇒2007年3月末：46,030円 86.7%増）。
- 加盟店数は料金改定時（2006年10月）に7,126店舗まで落ち込んだが、
新規開拓のペースは衰えず、2007年3月末には7,733店舗まで回復した。
- 2006年10月にスタートした地域コミュニティサイト「Lococom」は、
わずか164日で会員数10万人を突破しました。
- 2007年2月、伊藤忠商事と合併会社である(株)ウィルニックを設立し、
ハウジング事業の強化を図りました。
- 2007年4月、「HOME'S」の価値向上を目的とし、(株)レントーズを完全子会社
化いたしました。
- 2007年4月より新たに、不動産オークション「HOME'Sオークション」をスタート
いたしました。

2007年3月期 業績

単位:百万円

2007年3月期

2008年3月期（予想）

予 想

実 績

単 体

連 結

金額

金額（予実比）

金額（前期比）

金額（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

※2007年3月期より連結数値を記載しております

2007年3月期 B／S

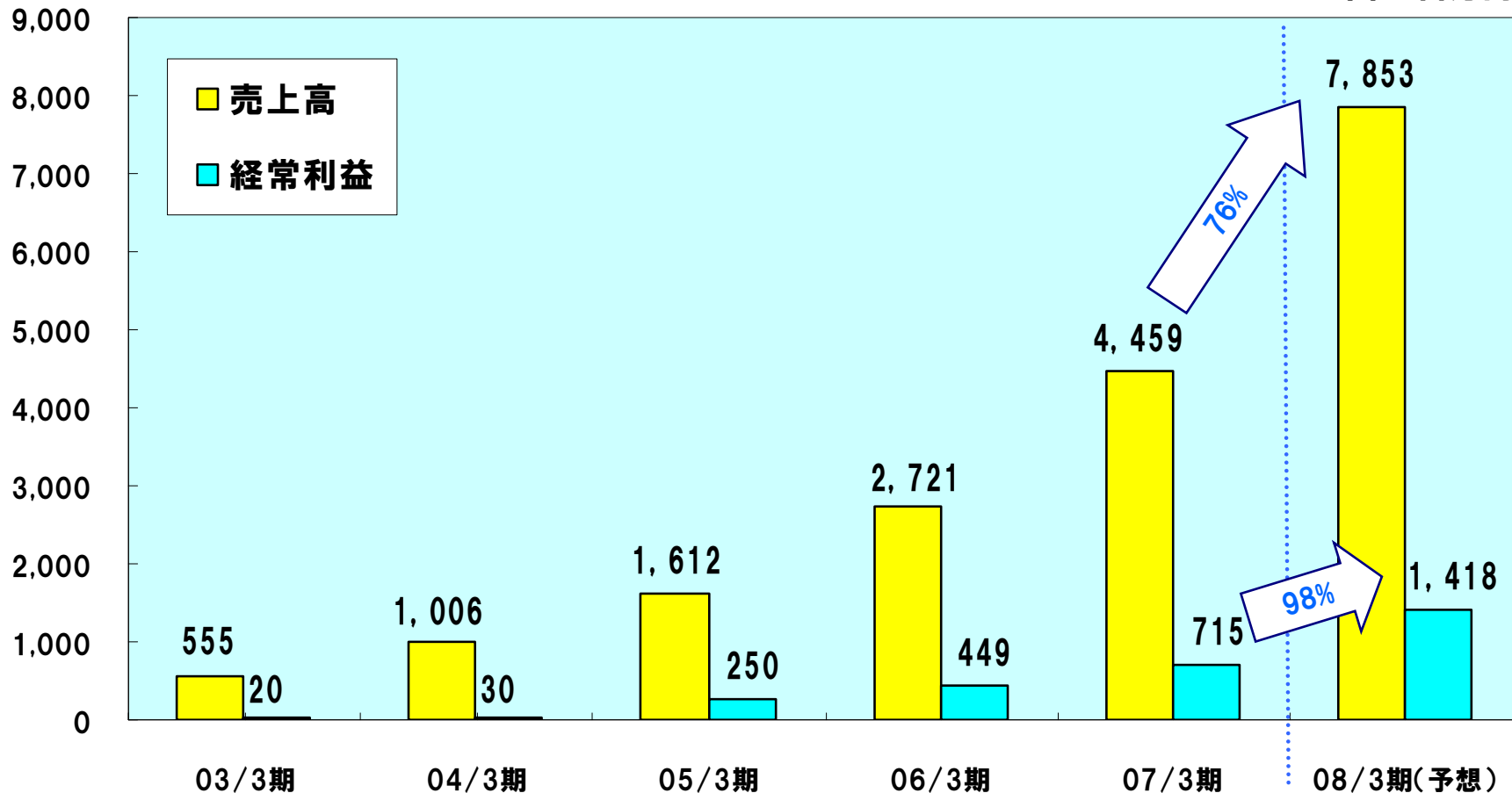
単位:百万円

	2006年3月末	2007年3月末	増減率
流動資産	827	4,947	498%
(現金及び預金)	305	4,100	1,244%
固定資産	541	773	42%
資産合計	1,368	5,721	318%
流動負債	557	869	56%
固定負債	22	14	▲36%
純資産合計	788	4,837	513%

※2007年3月期より連結数値を記載しております

売上高・経常利益推移

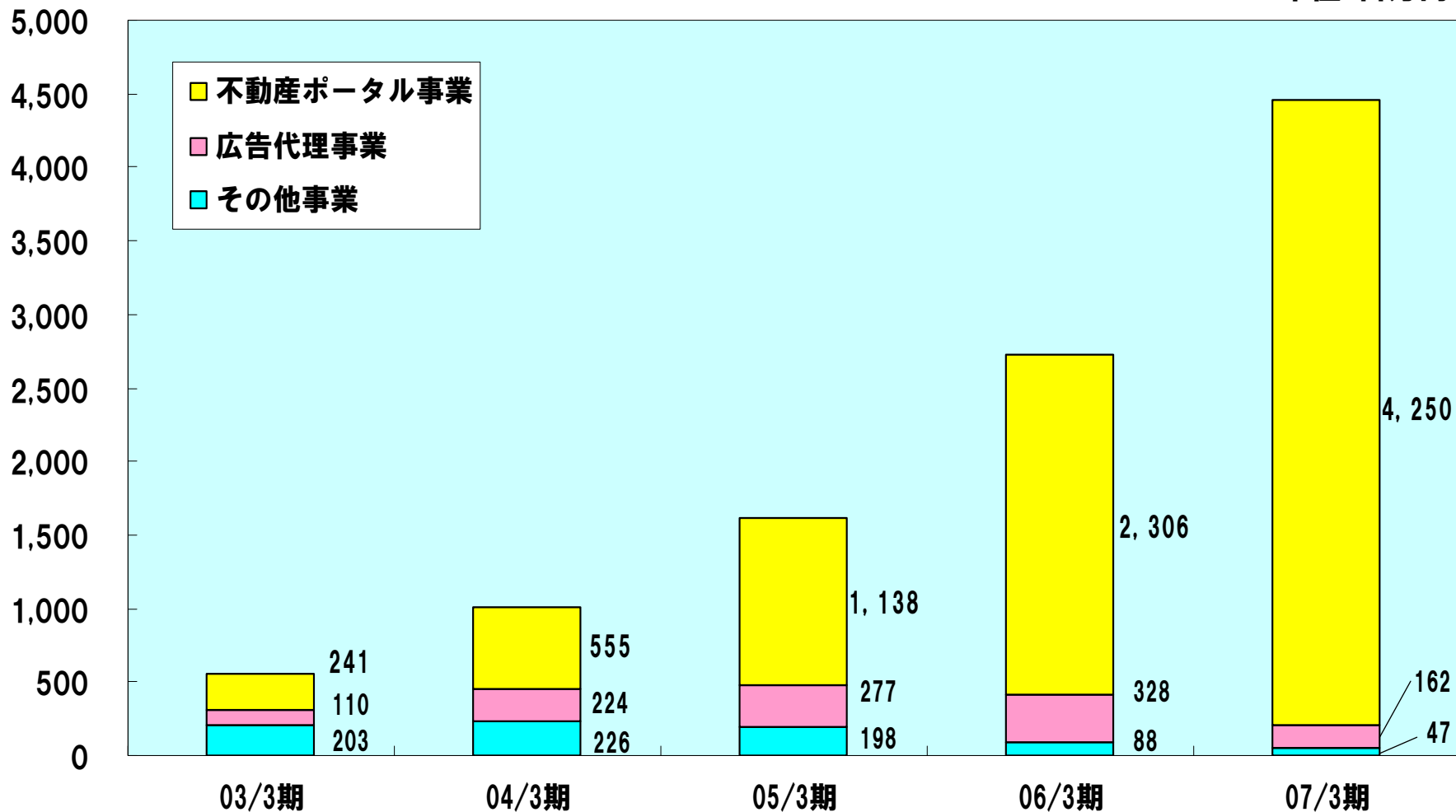
単位:百万円



※2007年3月期より連結数値を記載しております

セグメント別売上高推移

単位:百万円



※2007年3月期より連結数値を記載しております

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



- ・加盟店数 : 7,786店舗（賃貸流通事業）
- ・掲載物件数 : 約104万件
- ・総ページビュー : 1.2億PV/月

（2007年4月時点）

※掲載物件数は賃貸流通事業と新築HOME'Sにおける合計値
※総ページビューはHOME'Sグループサイトにおける合計値

2007年4月より
新会社ウィルニクにて運営



新築分譲
マンション
に特化した

新築 HOME'S



新築分譲一戸建て
に特化した

新築一戸建て HOME'S



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



投資物件に
特化した

投資 HOME'S



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

家づくり HOME'S



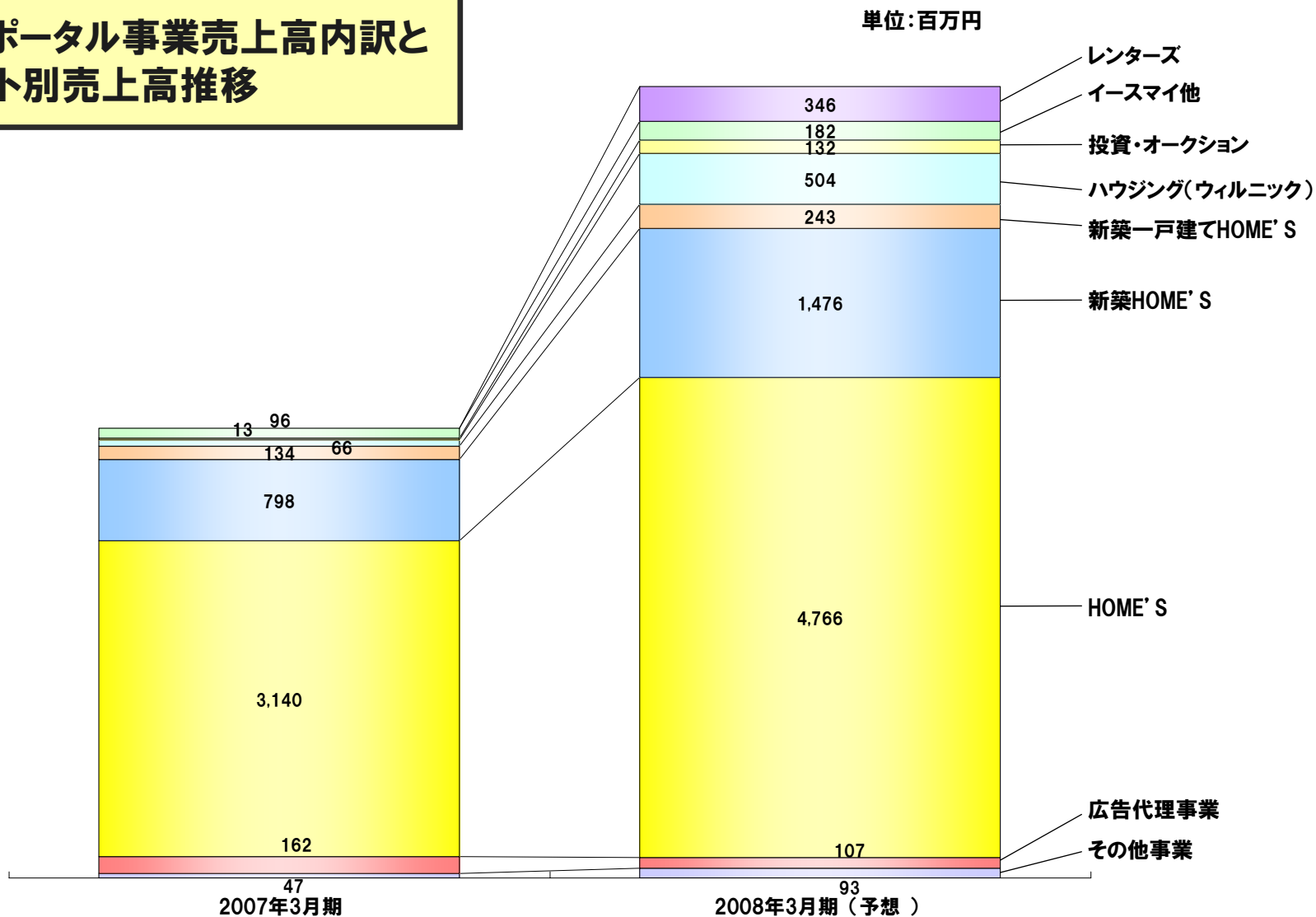
リフォーム会社
を紹介する
2つのサイト

リフォーム HOME'S



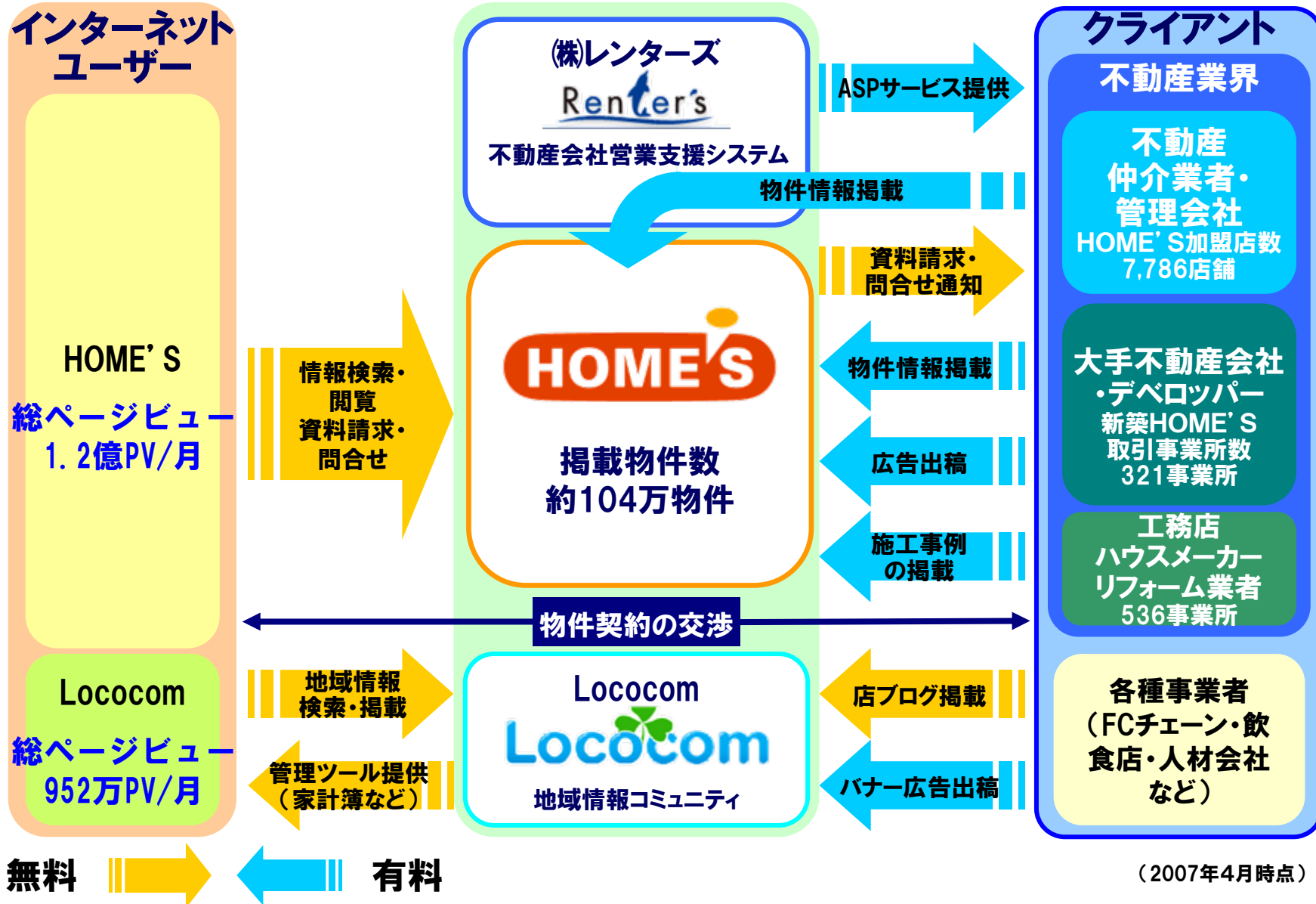
様々なニーズに応じたグループサイト

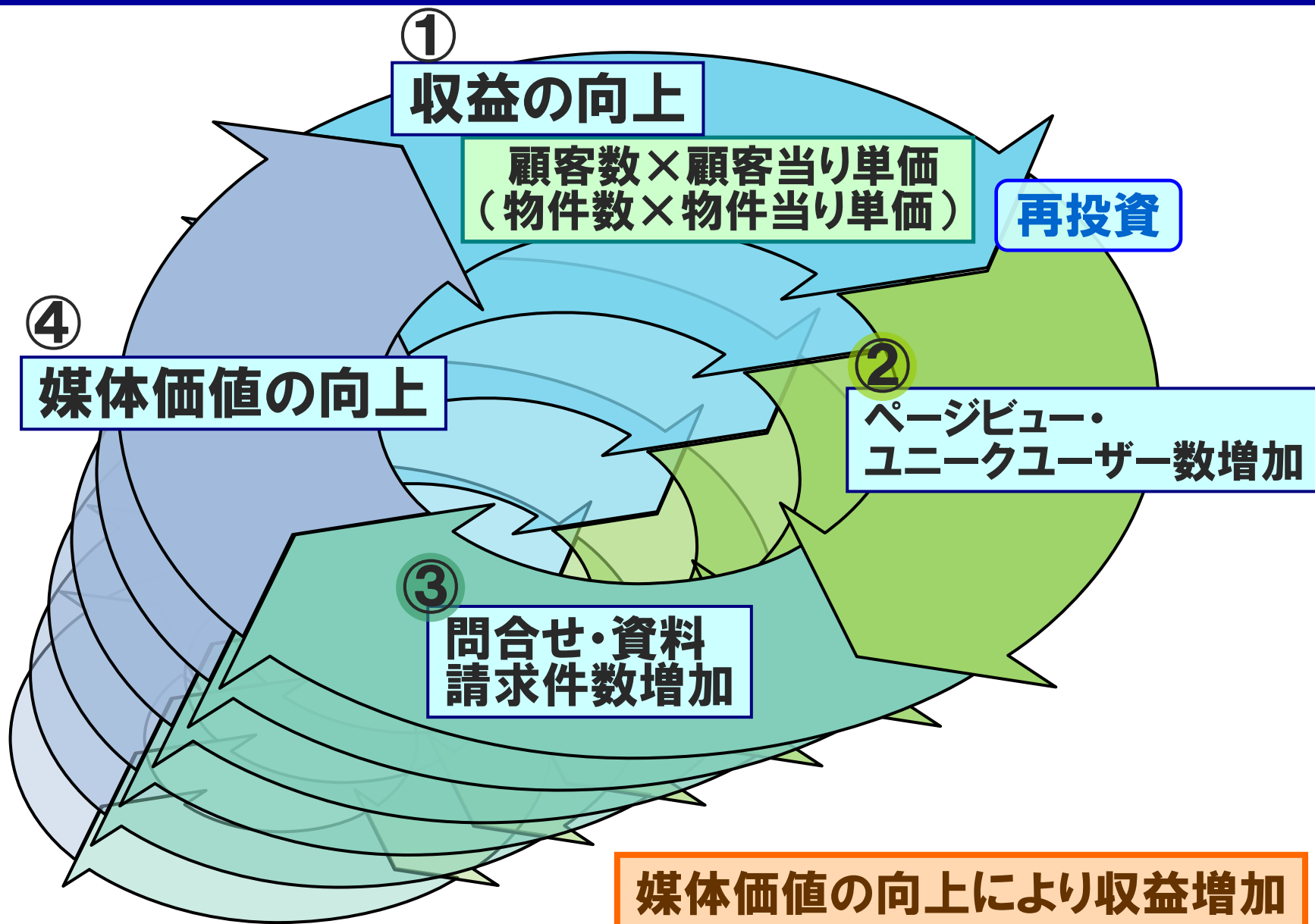
不動産ポータル事業売上高内訳とセグメント別売上高推移

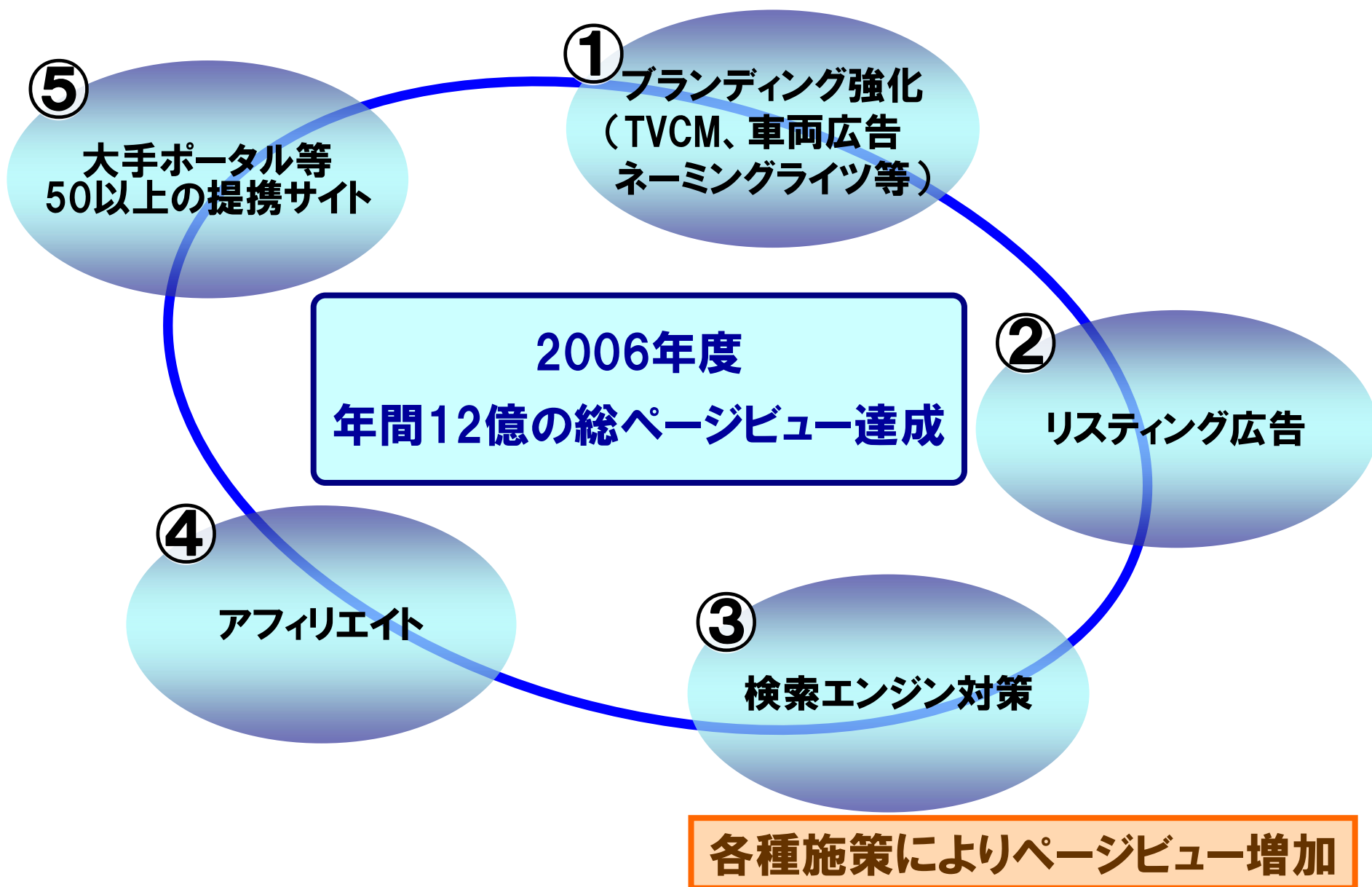


※2007年3月期は単体数値、2008年3月期は連結数値を記載しております

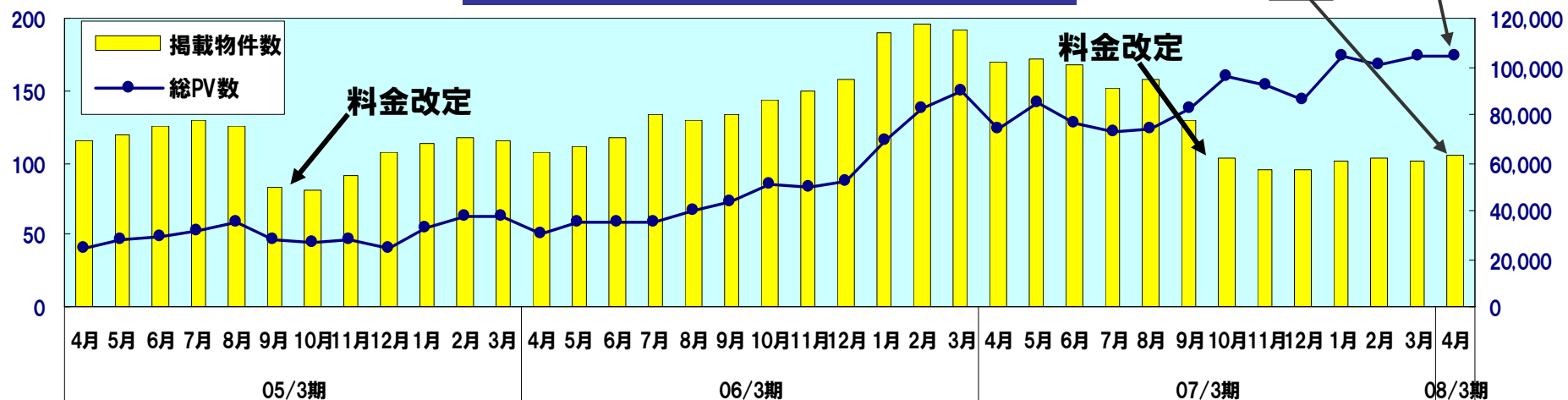
ビジネスモデル概略



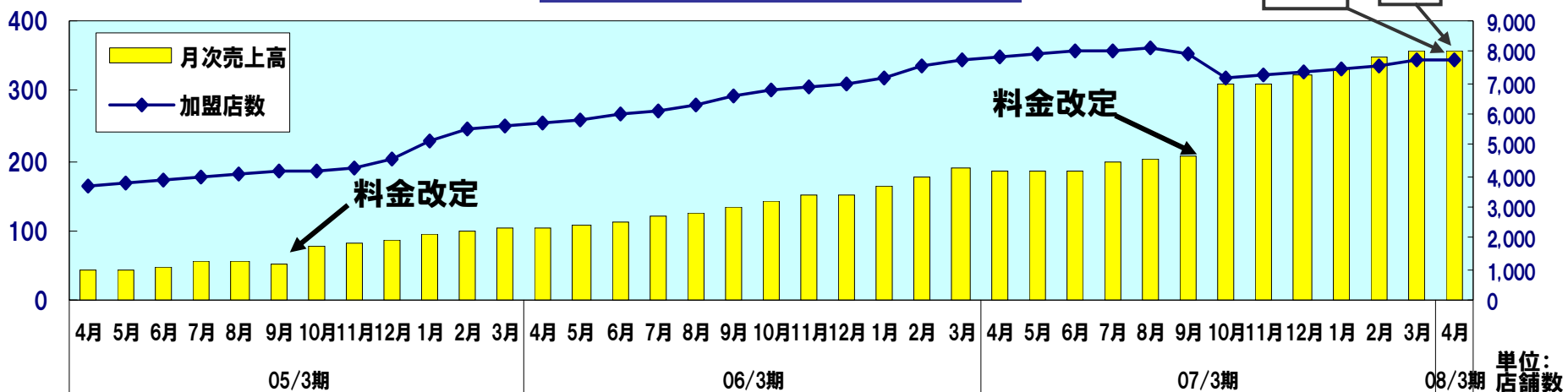




掲載物件数・総ページビュー数

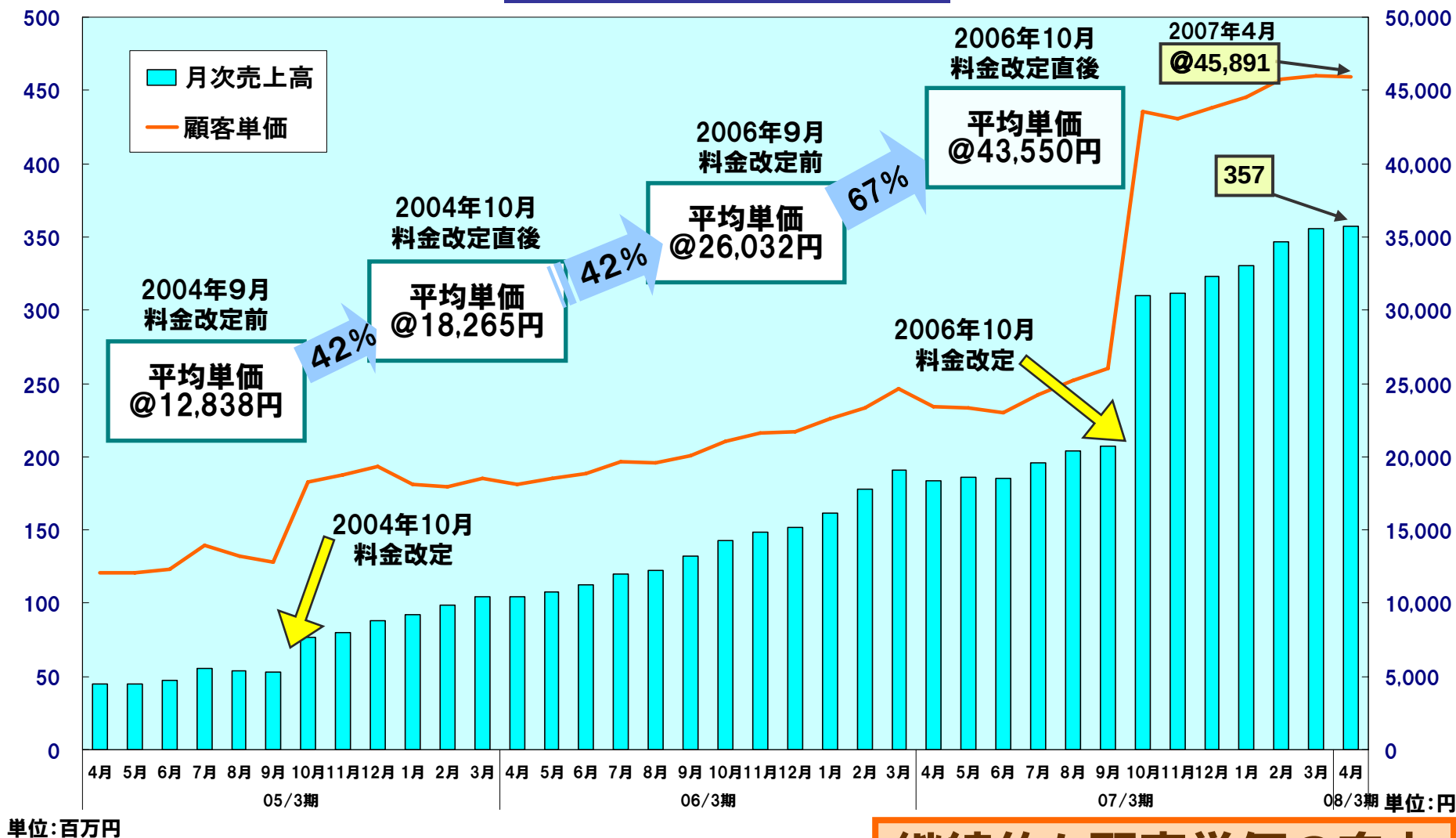


月次売上高・加盟店数



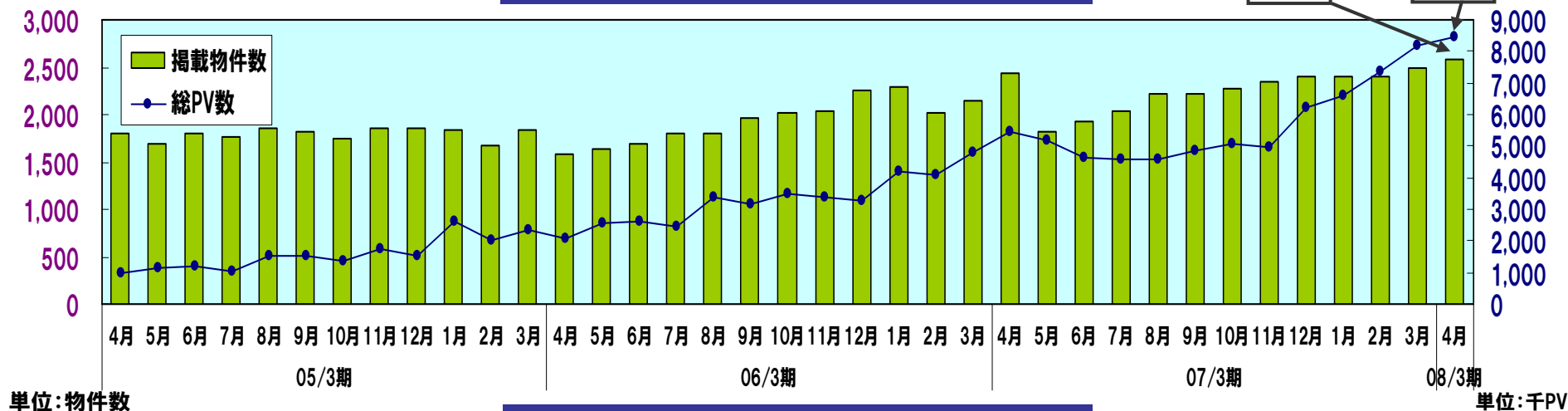
PV、加盟店の増加とともに売上を拡大

月次売上高・顧客単価

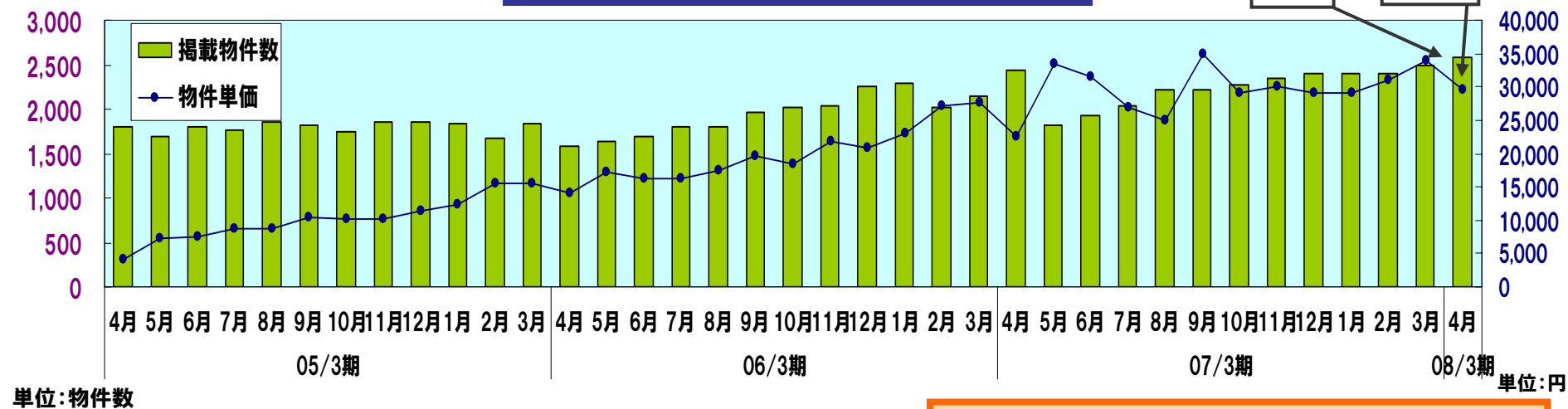


継続的な顧客単価の向上

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

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。

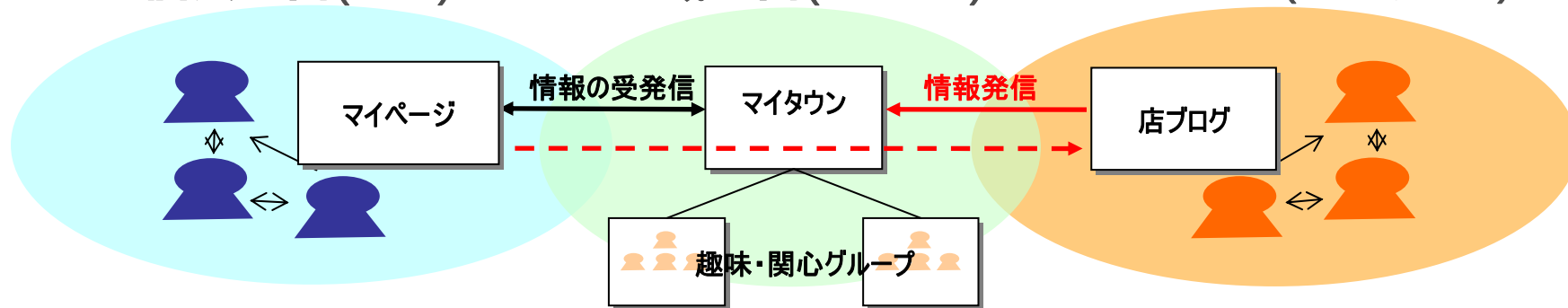
■収益モデルの具体例

- ・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)

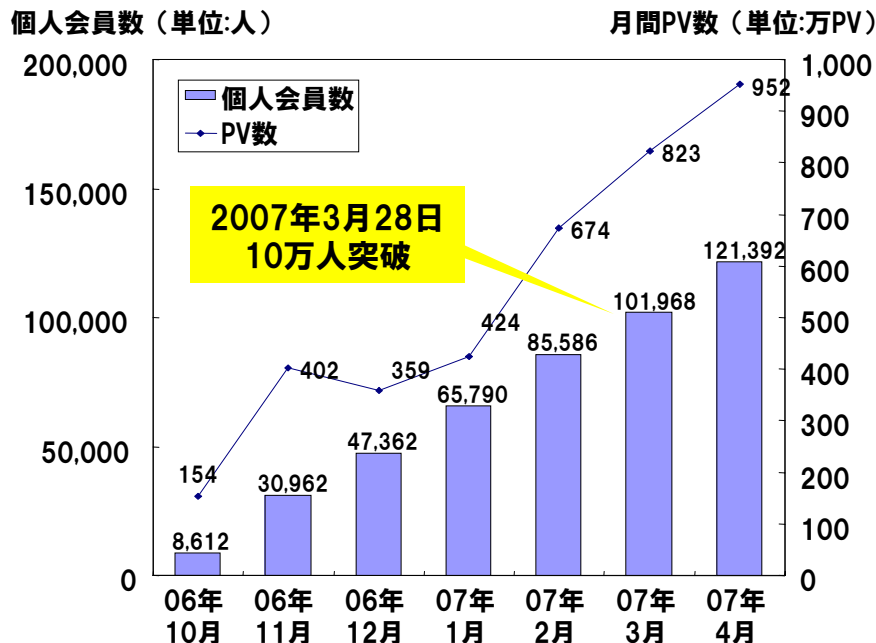
地域空間(CtoCtoB)

法人空間(BtoB, BtoC)



地域・生活者コミュニティサイト「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

164日

(2006/10/16～
2007/3/28)

mixi

198日

(2004/3/3～
2004/7/16)

GREE

235日

(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。

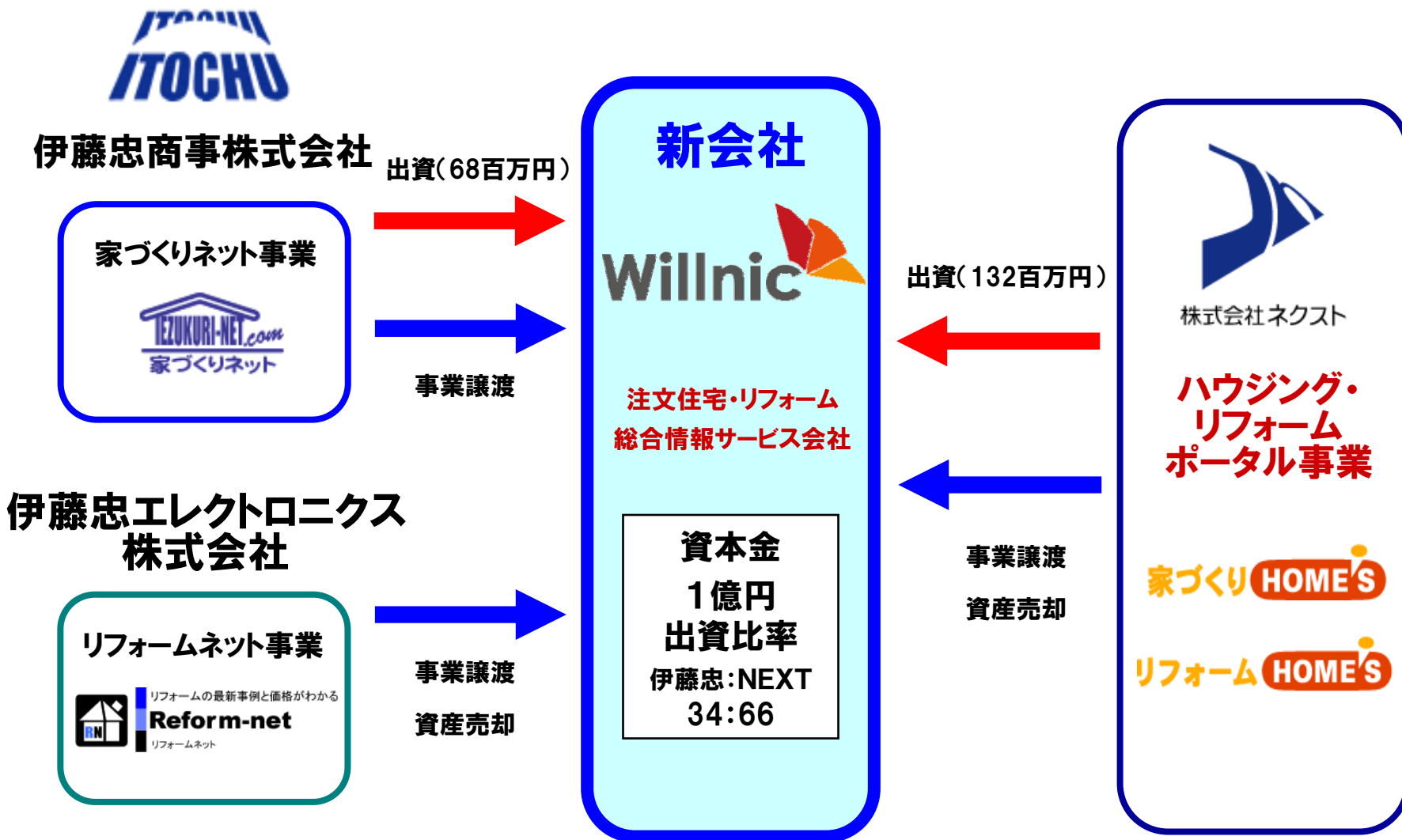
コンテンツ充実・機能向上

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。

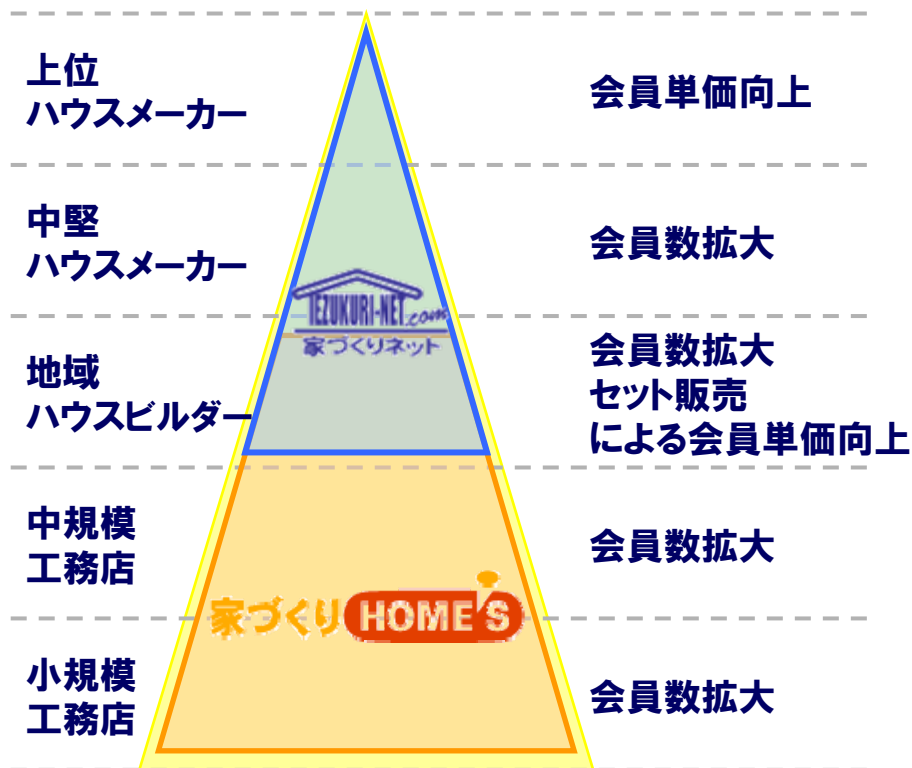
*CGM: Consumer Generated Mediaの略。消費者発信型のメディア



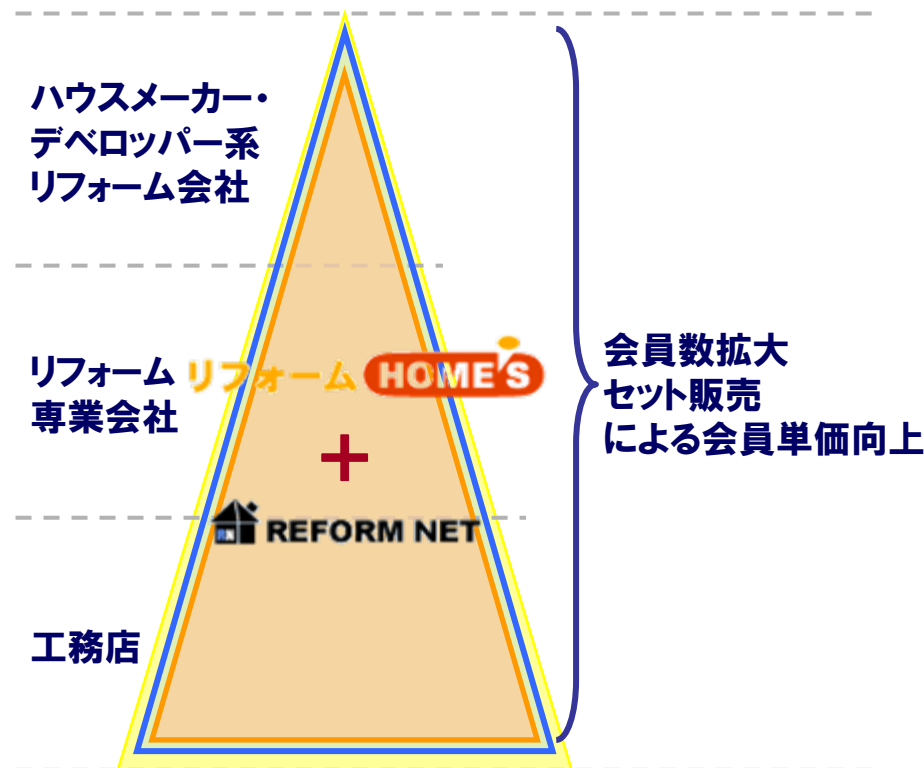
ウィルニックの戦略

2008年3月期単体売上予想:504百万円

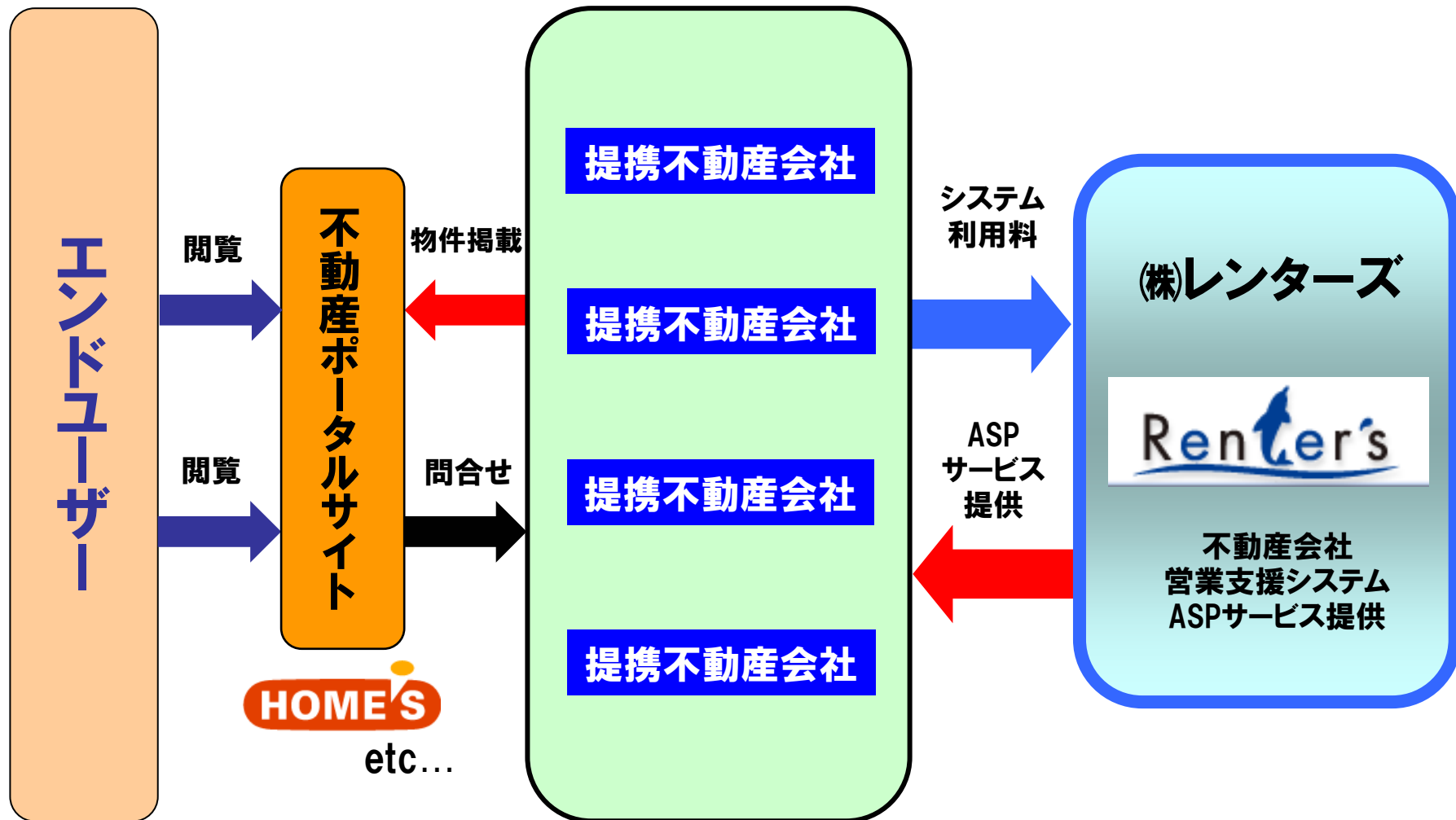
事業戦略:家づくり

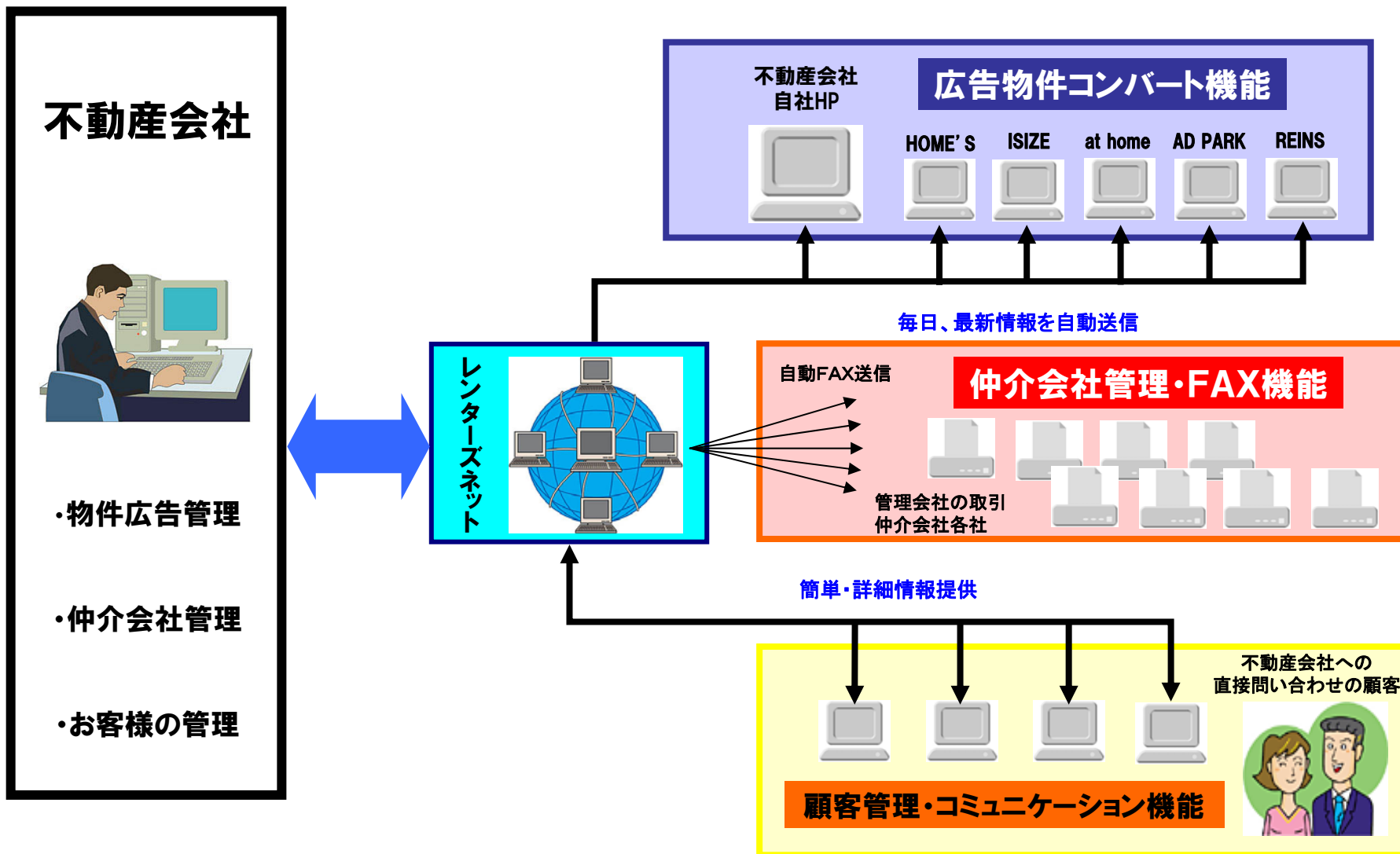


事業戦略:リフォーム



2008年3月期単体売上予想:346百万円





① 売上の拡大

当社の市場・顧客基盤はレントーズ社の対象市場・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)レントーズ 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。

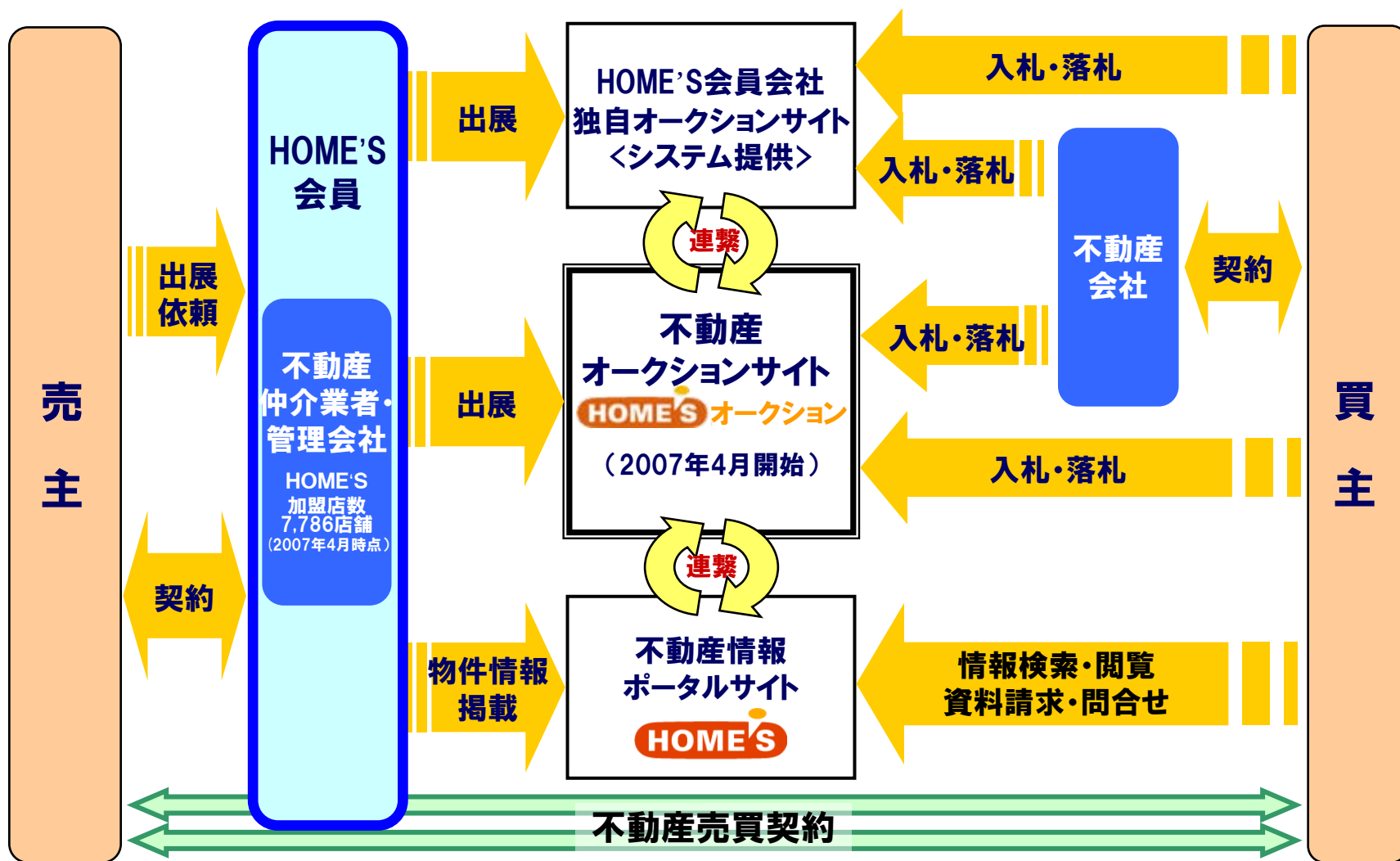
③ 「レントーズネット」はHOME'Sの価値向上に繋がる

「レントーズネット」は不動産管理会社・仲介会社の取扱物件を全て入力するため、導入不動産会社数が増加し、メッシュが細くなれば、全国の物件データベースを構築する事が可能であり、HOME'Sのダブリ物件の排除、物件登録時の省力化が図られると考えます。

④ 「レントーズネット」は当社のマーケティングツールとして有益

「レントーズネット」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。レントーズは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。

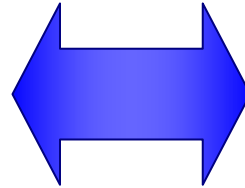
不動産価格決定プロセスの透明性に向けて



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



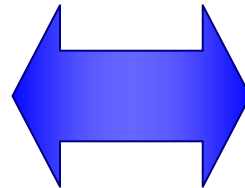
既存の不動産オークション

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

利用料金制

- 入会金・月額会費・
出展申請料のみ

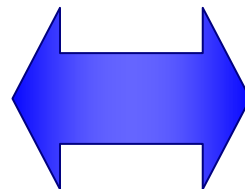


成功報酬制

- 売買価額の一定率を
成約時に課金

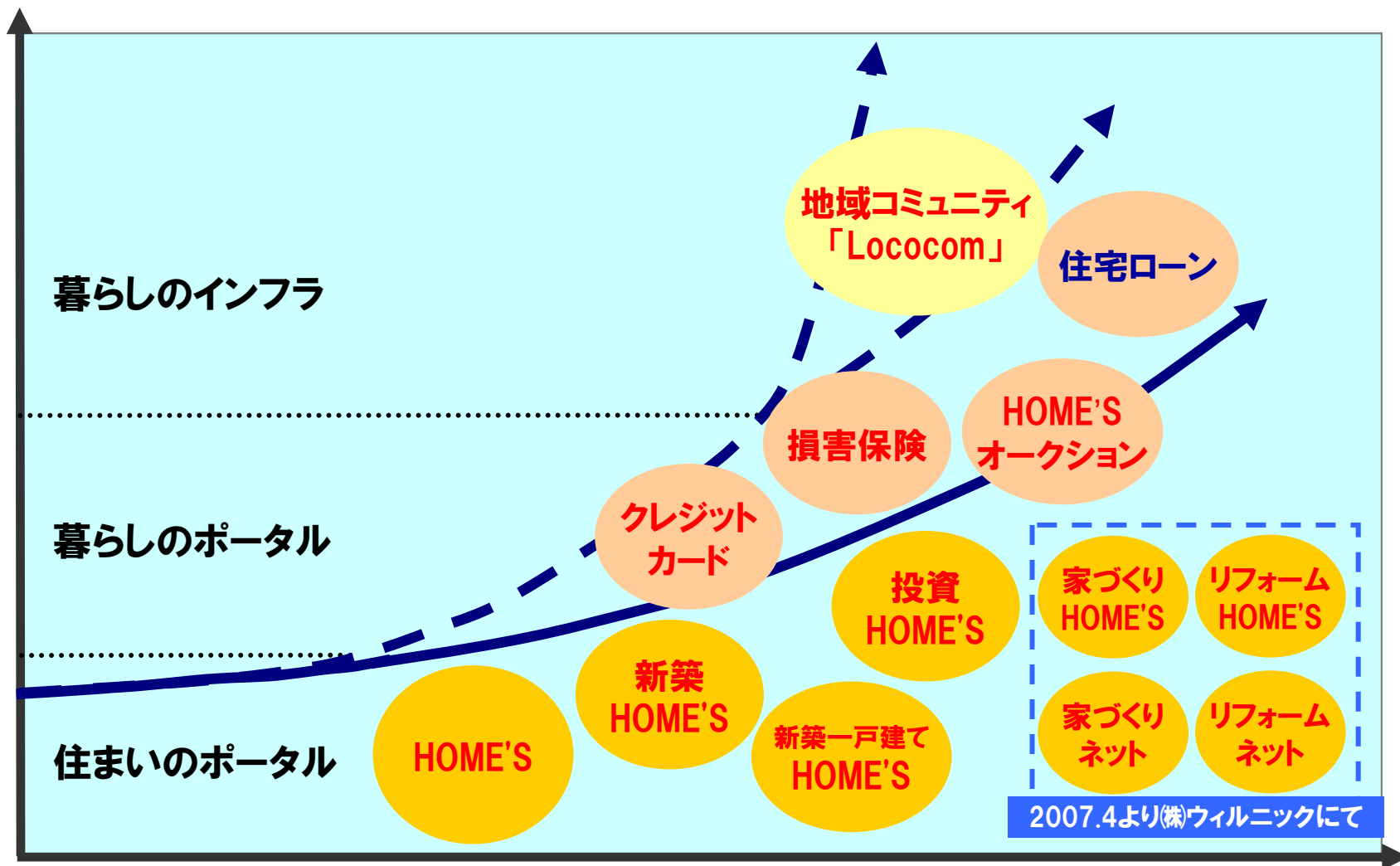
実需用物件を主に対象

- 一般個人が参加可能
- 巨大な潜在需要を取り込み



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



※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