

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

掲載物件数が順調に拡大、 過去最高の四半期営業利益を達成

◆2011 年 3 月期第 1 四半期決算情報

不動産市況は緩やかに回復しているという実感がある。本業の『HOME'S』を中心とする不動産情報サービスも順調に進捗している。子会社の(株)ウィルニックは注文住宅・リフォームのポータルサイトを運営しているが、伊藤忠商事(株)との合併を解消し、2010 年 7 月に 100%子会社化した後に本体に吸収した。今後は、統合のコストメリットとシナジー効果を追求して、『HOME'S』をナンバーワンにしていきたい。すでに開示済みであるが、同じく子会社で賃貸保証事業を担う(株)NFSについては2010 年 8 月にホームネット(株)に 100%株式を売却し、同事業から撤退した。

当四半期は前年同期比で増収増益を達成した。また、四半期の営業利益としては過去最高を記録し、賃貸・不動産売買の加盟店数と加盟店単価は堅調に増加を続けている。今期に最重要視している掲載物件数は好調に増加しており、足元では 170 万件まで増加している。その一方で、加盟店数は予算比で若干遅れが発生している。新規事業として手がけている地域コミュニティサイト「Lococom」ではサテライトサイトとして Twitter 連動の地域密着型情報サイト「jimotonow」をスタートさせた。

売上高は前年同期比 17.9%増の 28 億 99 百万円となり、営業利益は同約 2 倍の 6 億 90 百万円となった。この要因は、売上の増加と、昨年は第 1 四半期に大規模なキャンペーンを実施したが今期はそれを控えたためである。加盟店開拓のため、大都市圏を中心に全国で営業活動を展開している。また、前期に退会抑止策として専門部隊を作ったが、これが非常に効果的であり、退会率が改善した。不動産売買については、中古物件の在庫数がなかなか増えてこない。新築マンションが大量に供給されるようになってくると、買い換える人が持っている家を売却し、中古物件が市場に出回るが、緩やかな回復基調のためまだそこが遅行している。なお、営業利益率は、増収により各種費用を吸収し、同 9.3 ポイント上昇の 23.8%と大幅に改善した。特に大きく改善している費用は、「原価とその他費用」、「広告宣伝費」、「人件費」である。

サービス別売上高では、不動産情報サービスがおおむね順調に拡大している。新築分譲マンションは、前年同期比でわずかにマイナスになっているが、通期の計画に対する進捗率は順調に進んでいるので、特に問題はない。Lococom については、ユニークユーザー数やページビューが順調に拡大しているが、商品の見直しを行っており、早急な収益化を図っているところである。

賃貸・不動産売買サービスは季節的な要因で 1~3 月の繁忙期を終えると、反動で多少売上高が減少するが、今期は加盟店単価に占めるオプション比率が過去最高を記録した。オプション売上高の上位は変わらず、広告系の商品が占めているが、新しいものとしてはモバイルエリア別バナーが 7 位にランクインした。

加盟店の開拓状況は、2010 年 6 月末加盟店数が 1 万 1,350 店舗で、全国の不動産店舗数は 25.5 万店舗と推定されるため、市場開拓率は現状でも 4.4%であり、特に、地方については開拓の余地が大きい。中長期戦略としては日本全国すべての物件を『HOME'S』に掲載したいと考えている。データベースとしての物件数の拡大に注力しているのは、これまでサイトのユーザビリティ(使い勝手)が同業他社のサイトとの差別化要因として機能してい

たが、当社も含め各社がユーザビリティを向上させた結果、これがコモディティ化したためである。今後、最も差別化するポイントとしては、ユーザーにとって提供価値が最も大きい、物件数の網羅性に軸を置く。日本全国のすべての物件情報が『HOME'S』で見ることができることを目指す。現状は、全掲載物件数 136 万件的うち、おおよそ首都圏で 70 万件を超える物件数が掲載されており、近畿圏は 30 万件超であるが、国内の総住宅数が 5,700 万物件程度ある。一般的にそのうち 10%が市場に流通している賃貸の空き家および売却予定の中古物件なので、中長期的には約 500 万件的の物件掲載を狙っている。すべての物件情報が『HOME'S』にあれば、ブランドの浸透が進みやすくなり、ユーザーの認知度が上がり、住み替えをする時は最初に『HOME'S』を見てみようというアクションが誘発される。年間で、住み替えを希望している人は潜在的に 600 万人程度いるので、500 万件的の空き家情報が常に最新の情報で掲載されており、探す人がここを見に来れば最適な物件を見つけることができるというインフラにしていきたい。

『HOME'S』で大好評の iPhone アプリは、日経ビジネスでも特集記事として大きく取り上げられたが、Android アプリの提供も開始した。Lococom では『HOME'S』に掲載されている加盟店約 1 万店舗の情報を店舗データとして追加し、無料でブログの情報発信をしたりクーポン等を発行したりできるようにしたため、活性度が上がってきた。Lococom は、今期に入って NTTドコモの i モードの公式メニューとなり、モバイルによるアクセス比率は日を追うごとに順調に増加し、ユーザー数も増えている。Lococom では Twitter と連携した地域密着のサテライトサイトとして「jimotonow」を開設した。現在、都内の荻窪、阿佐ヶ谷、高円寺の各商店街と連携しており、このサイトを通じてさまざまな情報、クチコミなど、Twitter による情報の受発信を楽しんでもらっている。これは商品となっており、1 商店街当たり初期費用が 10 万円、月額 1 万円である。個別の店舗は「Lococom」内に「マチコム」という無料サービスがあるので、希望があればそちらに入ってもらっている。Lococom にはほかのサテライトサイトとして「超検索」シリーズがあり、これまで美容や居酒屋、マッサージ、整骨院、病院、診療所といったジャンル別のサイトを作っていたが、その第 6 弾として不動産会社を検索するサービスがスタートした。Lococom にはすでに 530 万件的の店舗データベースが登録されているが、その中の不動産店舗約 13 万件的のデータを切り出して超不動産会社検索としてサテライトサイトを立ち上げた。今後は、これらを入口として『HOME'S』との連携も深めていこうと考えている。

連結貸借対照表では、BPS が 2.1%増となったが、全般的に特殊要因による変動はなく、現在でも有利子負債ゼロを継続している。のれんの償却は、(株)ウィルニックによるものである。連結キャッシュフロー計算書でも特に大きな変化はないが、法人税等の支払の増加と未払金の減少によって営業活動キャッシュフローが減少している。現金および現金同等物の残高は 13 億 25 百万円増の 61 億 10 百万円になった。

◆2011 年 3 月期業績予想の修正

今回(株)NFS の全株式を売却した影響を組み込んで、業績予想を修正した。連結売上高は期初計画の 124 億 25 百万円を 5.8%減の 117 億 01 百万円に修正した。一方、営業利益は 21 億円を 21 億 23 百万円、当期純利益は税金費用の減少等により 11 億 24 百万円を 2 億 28 百万円増の 13 億 34 百万円に増額した。マイナス要因として、(株)NFS 売却により 7 月以降の賃貸保証売上がゼロとなる。また、NFS の株式譲渡契約に基づいて売却前に 6 億 26 百万円の増資を実施し、株式譲渡に際して 2 億 29 百万円の譲渡損失を計上した。プラス要因としては、賃貸保証が計画より上ブレして 20 百万円の営業利益が出た。期初計画では通期に 2 百万円の黒字予想であったので、第 1 四半期で目標をクリアしたことになる。また、NFS の譲渡損失の損金算入により税金費用が減少したので、最終利益にプラスの効果が出た。これと連動して配当予想も修正した。当期純利益は 2 億円以上の上方修正となり、当社の配当性向は 10%程度に設定しているため、当初予想の 600 円を 710 円に修正した。

◆業績予想の進捗状況

売上、経費の消化についてはほぼ予想どおりに、順調に進んでいる。広告宣伝費は第1四半期で使い切れずに第2四半期に90百万円が期ずれとなった。サービス別売上高の進捗についても、業績予想に対して賃貸が若干遅れているが、それ以外でカバーしており、全体としては順調に進んでいる。

新たなデバイスへの対応は、Androidアプリは提供を開始し、今後はiPadも対応を検討している。子会社レントーズと『HOME'S』のシナジー強化については、『HOME'S』はインターネットメディア、レントーズは業務支援のASPサービスを提供し、不動産会社へメディア提供だけでなく、業務効率化やCRM等の顧客管理システムも含めた統合的サービスを現在開発中である。Lococomは、7月に法人向けに、Lococomに書き込まれた口コミを他のサイトで活用してもらい当社サイトへの集客ツールとして活用してもらうためのAPI公開を開始した。その他としては、第2、第3の収益源となるサービスを検討しており、6月に国際事業準備室を新設し、アジア・ASEAN地域への進出を調査中である。国内においては「住まい」分野以外についても並行して調査・検討を進めている。当社は、「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」(DB+CCS)に特化し、ネットサービスに集中的に経営リソースを投下していく戦略に舵を切っているため、リアルなビジネスをやっていた(株)NFSは売却した。転職事業は見直しの方向で検討している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

iPhoneアプリは無料か、有料か。また、iPhoneアプリでも通常の『HOME'S』サイトのように収益を得られるものか。iPhoneアプリ経由のトラフィックはどれぐらいか。

iPhoneアプリは無料である。アプリ独自で収益化させるものではなく、物件を探すユーザーのコンタクトポイントを増やすためのものである。

ユーザーが増え、物件の問合せ数が増えれば、クライアント(不動産店舗)に対する価値提供につながる。

モバイルからの問合せに占める、iPhoneアプリ経由の問合せはまだ数%の前半程度だろう。

各種試算によると、モバイル端末に占める国内のiPhone普及率は3年後に10~15%程度になるだろうといわれている。さらに海外(欧米)に目を向けると、その比率は40~50%程度になるといわれており、今後海外展開を目指す当社においてはこのスマートフォンは外せないデバイスの一つであるとみている。

物件網羅性を高めるとのことだが、具体的な目標数値があれば教えていただきたい。

今期中には前期末比倍増の約260万件程度まで、将来的には国内の500万件といわれている空き家すべての掲載を目指している。

海外進出を検討されているが、具体的なスケジュール感があれば教えていただきたい。

現状「いつ」というのはお答えできないが、意志としては今期中にアクションを起こしたいと考えている。

具体的に答えられないのは、進出を検討している中国は独立資本では参入できないため、パートナーとの提携次第だからである。

中国以外で検討しているASEAN諸国(タイ、ベトナム、マレーシア等)においても現地資本との提携を前提としている。

不動産市況は緩やかに回復しているとのことだが、具体的にどのような根拠でそう感じているか教えていただきたい。

特にダメージが大きかった新築分譲マンション分野において、足元の住宅着工戸数や、販売戸数、契約率等を見てみると回復の兆しが見え始めている。このような市況の定量的なデータに加え、マンション販売現場の声等から、回復してきているように感じている。

今期の業績予想の考え方として、回復してきている分譲マンションの売上高を見ると、第 2 四半期は前年同期比割れの計算になるが、業績予想を修正していない為このような状況になっているのか。

新築分譲マンションについては、前期に市況が底をついて推移したことから、当期においても保守的にみている。

足元でマンション市況は回復し、売上についても回復基調にあるものの、現在においては予想は据え置いている。

修正後の業績予想では販管費が少なくなっているが、これは売却した NFS 社分がなくなるということで間違いないか。

そのとおりである。NFS 社では保証履行引当金や貸倒引当金、人件費等が多かったが、この部分の減少要因が大きい。人件費については労働集約的な部分もあり、従業員数としては約 50 名在籍していた。また、NFS 社以外においても経費削減に努めている。

掲載物件数の推移を見ると、ここ最近はほぼ横ばいであったものが足元では 170 万件まで大幅に増加してきたようだが、要因があれば教えていただきたい。

大手の管理会社を中心に営業活動を展開している。また、これまでもクライアントであった管理会社についても、全物件掲載を促す営業を行っている。「ラクづけ」という BtoB 間で物件情報を公開するサービスがあり、この「ラクづけ」登録を促進させている。

「ラクづけ」を管理会社に安価で提供し、仲介会社は「ラクづけ」に登録されている物件を手間なくコピーして再利用することで、『HOME'S』への掲載が可能である。この掲載により収益の上積みを目指す。

(平成 22 年 8 月 12 日・東京)