

株式会社 ネクスト

東証第一部 2120

決算説明資料

2014年3月期 第3四半期
（2013年10月～2013年12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

● 2014年3月期 第3四半期決算情報	2-10ページ
● 2014年3月期 第3四半期の取組み	11-16ページ
● 2014年3月期 通期業績予想進捗状況	17-19ページ
● 2014年3月期 第4四半期の取組み	20-26ページ
● 中期事業展開イメージ	27-35ページ
● 社是・経営理念	36ページ
● 参考資料	
創業のエピソード	38ページ
ネクストの提供サービス	39ページ
参考データ	40-45ページ
会社概要	46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	47ページ

2014年3月期 第3四半期決算情報

2013年10月～2013年12月

本日のポイント

● 不動産情報サービス事業引き続き好調により増収増益

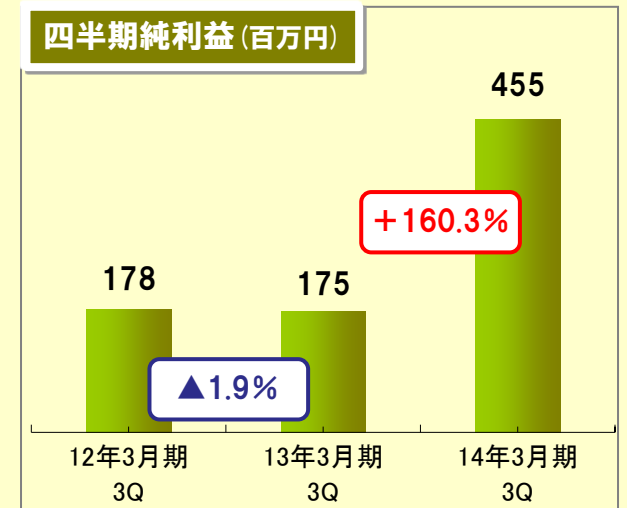
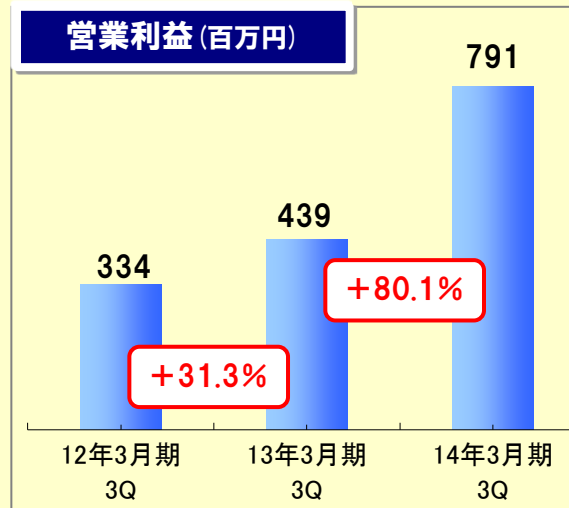
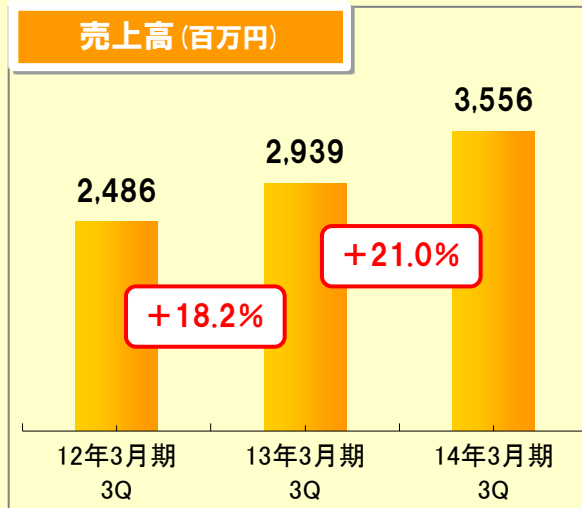
売上高	：	3,556百万円	（前年同期比 +21.0%）
営業利益	：	791百万円	（前年同期比 +80.1%）
四半期純利益	：	455百万円	（前年同期比 +160.3%）

- 物件数は12月度平均で**446万件**（前年同期比 +26万件）
加盟店数は12月末で**11,182店舗**（前年同期比 +1,137店舗）

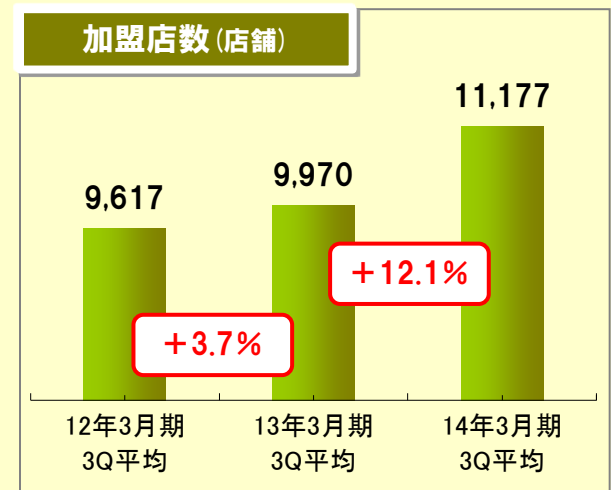
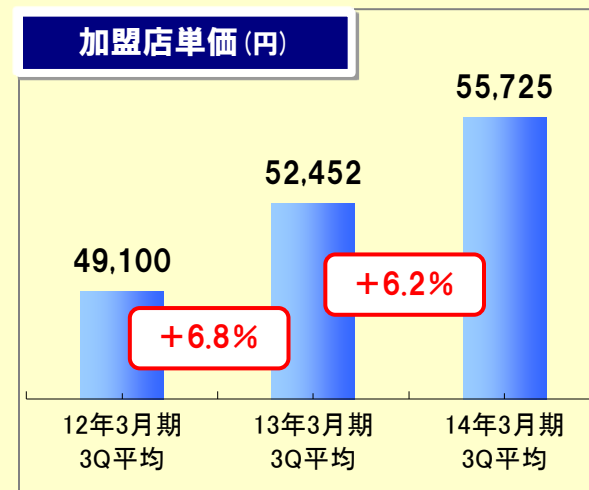
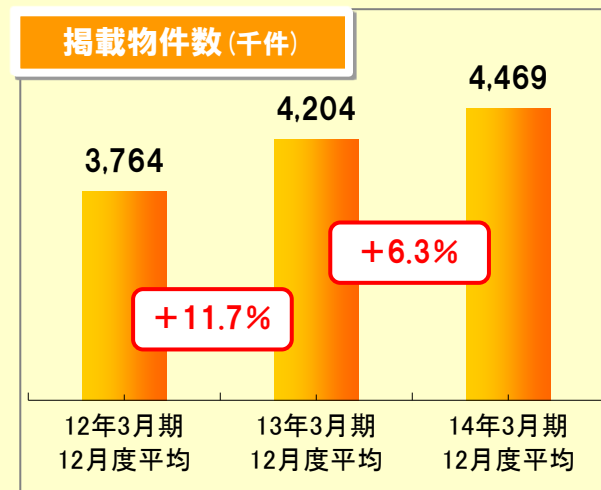
- ブランディングプロモーション、サイトリニューアルによるSEO効果が好調のため、訪問者数や問合せ数が増加し、**売上高増加**。

- 売上高は四半期/累計ともに**過去最高**、累計営業利益も**過去最高**。

Check 連結業績の推移



Check 「HOME'S賃貸・不動産売買」主要指標の推移



2014年3月期 第3四半期決算情報

損益計算書(簡易版)

Point 売上高+21.0%、販管費+9.6%、営業利益+80.1%となり、増収増益

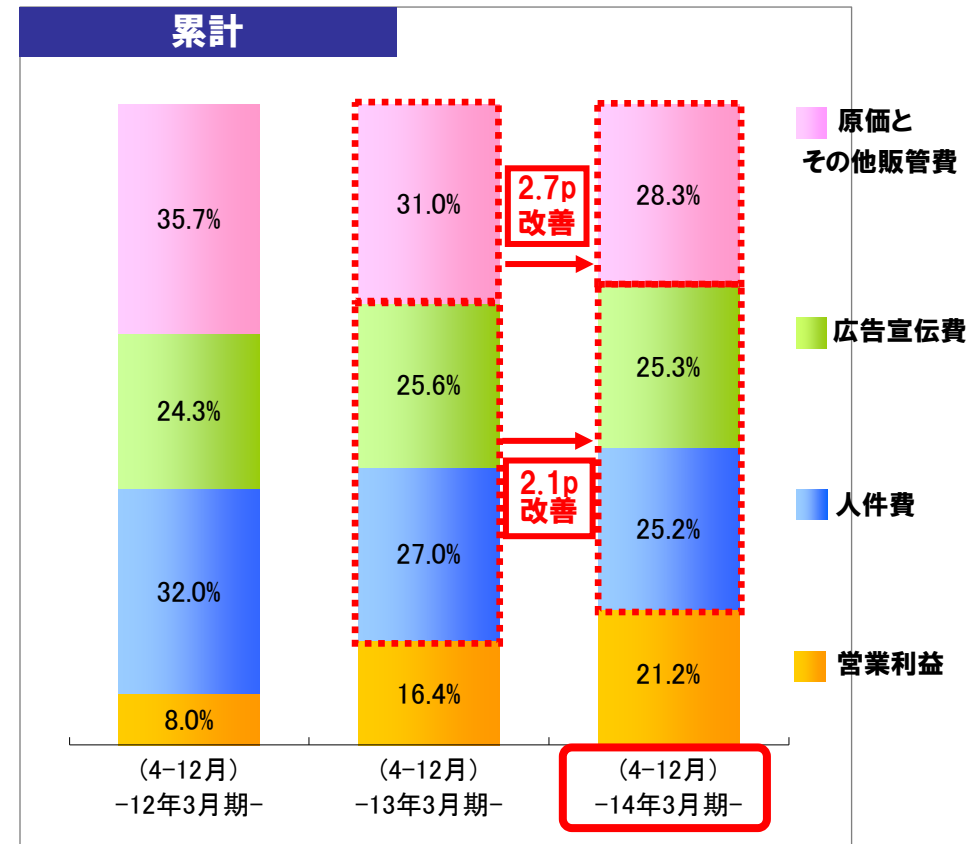
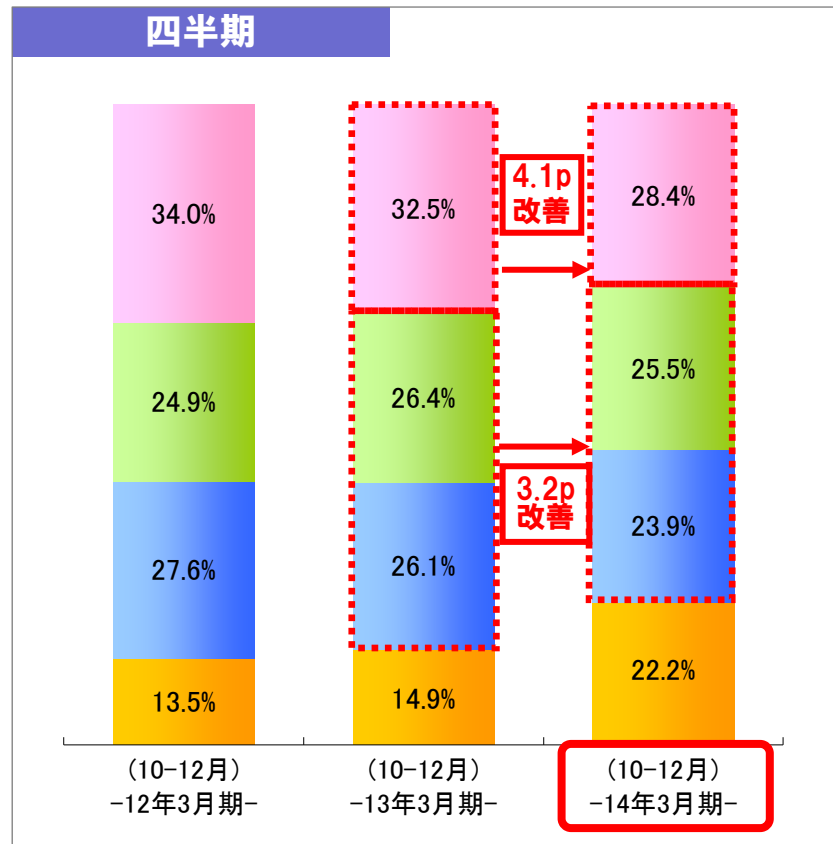
単位：百万円	【四半期】 13年3月期 (10-12月)	【四半期】 14年3月期 (10-12月)	増減額	増減率		【累計】 13年3月期 (4-12月)	【累計】 14年3月期 (4-12月)	増減率
売上高	2,939	3,556	+617	+21.0%	⇒詳細 7P	8,439	10,408	+23.3%
売上原価	95	129	+34	+36.1%		258	336	+29.9%
販管費	2,404	2,635	+230	+9.6%		6,799	7,867	+15.7%
人件費	767	848	+81	+10.6%	※1	2,282	2,628	+15.2%
広告宣伝費	777	906	+129	+16.7%	※2	2,163	2,633	+21.7%
営業費	105	117	+12	+11.5%		224	296	+32.2%
減価償却費	128	92	▲36	▲28.0%		323	347	+7.2%
その他販管費	626	670	+44	+7.1%	※3	1,805	1,962	+8.7%
営業利益	439	791	+351	+80.1%		1,381	2,204	+59.5%
四半期純利益	175	455	+280	+160.3%		700	1,282	+83.1%
営業利益率	14.9%	22.2%	+7.3p	—		16.4%	21.2%	—

※1 3Q平均連結従業員数前期：582名→今期：565名(内、▲46名は中国子会社連結除外によるもの)。昇給及び関連する費用、派遣費用の増加。

※2 TVCM制作費用の増加。

※3 新規サービス開発費用の増加。

Point 増収により営業利益率は累計で21.2%と+4.8p



原価とその他販管費：増収及びコスト削減努力により構成比率が改善。

広告宣伝費：増収により構成比率が改善。

人件費：3Q平均連結従業員数前期：582名→今期：565名。増収により構成比率が改善。

Point 主力の不動産情報サービスは+21.0%と過去最高売上高に

単位：百万円	【四半期】 13年3月期 (10-12月)	【四半期】 14年3月期 (10-12月)	増減額	増減率
売上高	2,939	3,556	+617	+21.0%
不動産情報サービス事業	2,911	3,524	+612	+21.0%
賃貸・不動産売買	1,568	1,868	+299	+19.1% ※1
新築一戸建て	484	613	+129	+26.6% ※2
新築分譲マンション	410	466	+55	+13.6%
注文住宅・リフォーム	195	240	+44	+22.7% ※3
レンタルズ	128	164	+36	+28.7%
その他の他注1	124	170	+46	+37.6% ※4
その他事業注2	27	32	+4	+17.9%

【累計】 13年3月期 (4-12月)	【累計】 14年3月期 (4-12月)	増減率
8,439	10,408	+23.3%
8,357	10,311	+23.4%
4,537	5,492	+21.0%
1,360	1,762	+29.6%
1,142	1,330	+16.5%
584	762	+30.5%
359	437	+21.4%
372	525	+41.2%
82	97	+18.7%

注1 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、海外事業等により構成されています。

注2 その他事業は「Lococom(ロココム)」「MONEYMO(マネモ)」「eQOL(イコール)スキンケア」「損害保険代理店事業」「EventCal」等により構成されています。

今期より「Lococom」は地域情報サービスからその他事業へ含めて表示しています。また、今期2Qにて「EventCal」「eQOLスキンケア」は終了しております。

※1 サイトリニューアル及びブランディングプロモーションの効果が相まって、訪問数・問合せ数が増加。

※2 3Q平均掲載物件数が前年同期比+31.6%、会員数も前年同期比+71.2%。

※3 問合せ数増加及び単価向上による増収。

※4 HOME'S介護：掲載数及び成約率、成約単価向上による増収。

Point 不動産情報サービス事業の利益が大幅に増加、その他事業の赤字が大幅に改善

単位：百万円	【四半期】 13年3月期 (10-12月)	【四半期】 14年3月期 (10-12月)	増減額	増減率
不動産情報サービス事業	508	799	+290	+57.1%
その他事業	▲69	▲8	+61	—
連結営業利益	439	791	+351	+80.1%

	【累計】 13年3月期 (4-12月)	【累計】 14年3月期 (4-12月)	増減率
	1,648	2,251	+36.6%
	▲267	▲47	—
	1,381	2,204	+59.5%

※ 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 : 増収及びコスト削減により利益が大幅に増加。

その他サービス事業 : 地域情報サイト「Lococom」の赤字幅改善、金融情報サイト「MONEYMO」の黒字転換により、赤字幅が大幅に改善。
また、赤字が続いていた「EventCal」「eQOLスキんケア」は2Qにてサービス終了。

Point 1株当たり純資産+12.4%増加。有利子負債ゼロを継続

単位:百万円	前期末 13年3月末	【当四半期末】 13年12月末	増減額	増減率
資 産	11,553	12,263	+709	+6.1%
流動資産	9,210	9,898	+688	+7.5%
固定資産	2,343	2,364	+21	+0.9%
負 債	2,489	2,069	▲419	▲16.9%
流動負債	2,336	1,897	▲438	▲18.8%
固定負債	153	171	+18	+12.1%
純 資 産	9,064	10,193	+1,129	+12.5%
1株当たり純資産	160.74	180.64	+19.90	+12.4%

主な増減要因		
現預金の増加	+936	流動資産の増加 ⇒詳細10P
売掛金の減少	▲105	流動資産の減少
繰延税金資産の減少	▲147	流動資産の減少 ※1
未払金の増加	+120	流動負債の増加
未払法人税等、消費税等の減少	▲202	流動負債の減少
賞与引当金の減少	▲262	流動負債の減少
資産除去債務の減少	▲100	流動負債の減少
有利子負債ゼロ		
利益剰余金の増加	+1,113	純資産の増加

(※)2014年1月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、分割後の株式数で算定しております。

のれんの償却状況 (単位:千円)	のれんの 総額	期首 残存価額	13年4月-12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	130,042	32,510	97,532	27ヶ月	2016年3月

※1 賞与支払いに伴う、賞与引当金取り崩しによる減少。

Point 現金同等物の残高は78億円

単位:百万円	13年3月期 3Q(4-12月)	14年3月期 3Q(4-12月)	増減額	主な項目	13年3月期 3Q(4-12月)	14年3月期 3Q(4-12月)
営業CF	+1,398	+1,535	+136	税引前四半期純利益	1,192	2,165
				減価償却費	325	348
				賞与引当金の増減額	▲69	▲262
				貸倒引当金増減額	8	130
				投資有価証券評価損	134	—
				売上債権の増減額	141	91
				法人税等の支払額	▲484	▲1,001
投資CF	▲248	▲483	▲235	有形固定資産の取得による支出	▲34	▲67
				無形固定資産の取得による支出	▲263	▲279
				資産除去債務の履行による支出	—	▲89
財務CF	▲66	▲107	▲41	配当金の支払	▲69	▲122
現金及び 現金同等物の増減	+1,083	+944	▲138			
現金及び 現金同等物残高	4,496(※)	7,877	+3,380			

(※)3ヶ月を超える定期預金2,001百万円を含めると6,497百万円

2014年3月期 第3四半期の取組み

不動産情報サービス

国内『HOME'S』

ブランディングプロモーションに継続投資

クライアント向けイベント「HOME'S EXPO」を4都市にて開催

SEO効果、引き続き好調

スマートデバイス対応に注力

「HOME'Sリノベーション」「HOME'Sトランクルーム」サイト開設

不動産業界向け サービス(B)

レントーズ「不動産オーナー向けCRM」リリース
レントーズネット利用数1,000店舗を突破

「次世代不動産ホームページAnnex」を改良

海外

タイ不動産投資セミナーを日本で開催

新規

新規

MONEYMO、掲載保険ショップ数1,000店舗を突破

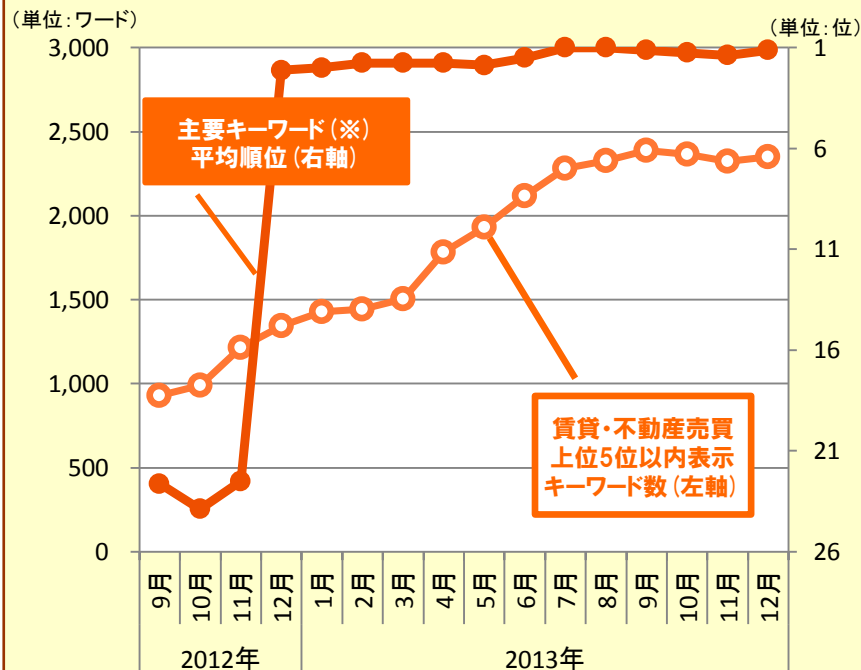
Point 前期のサイトリニューアルによるSEO効果が持続し、売上高好調

Check

SEO効果は持続 主要キーワードの平均順位は1位

主要キーワード(※)の平均順位は1位。
賃貸・不動産売買領域において、検索順位5位以内の
キーワード数は、高水準を維持。

(※)「賃貸」「賃貸マンション」「マンション」「中古マンション」「アパート」
「新築マンション」「戸建て」「新築戸建て」の平均

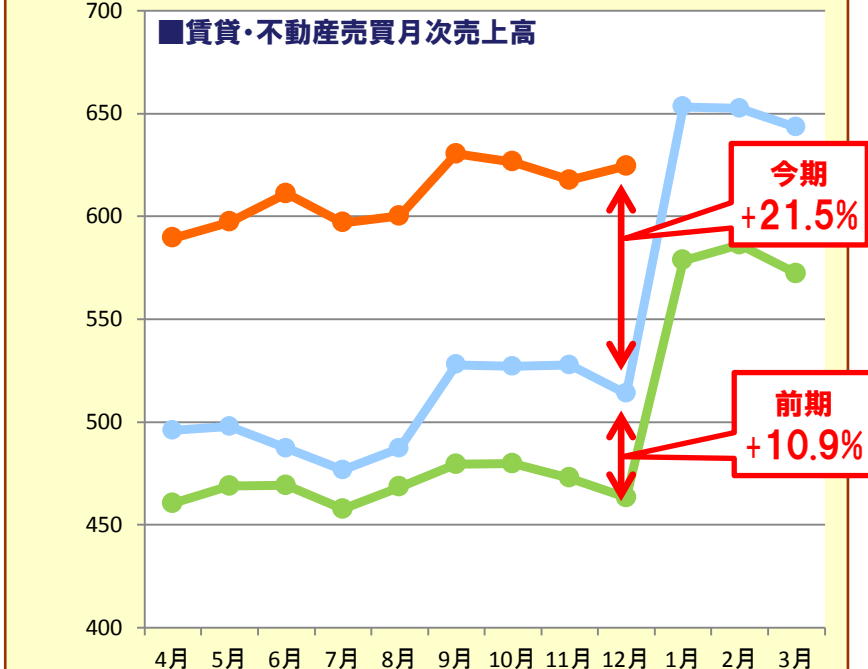


Check

SEO効果により、問合せ数が増加し、 売上高成長率は加速

12月度の売上高は、前期+10.9%成長だったものの、
今期は+21.5%成長。

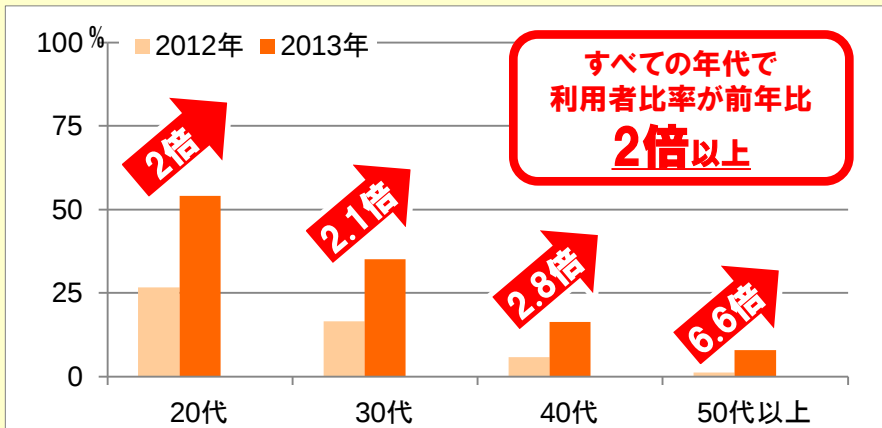
2012年3月期 2013年3月期 2014年3月期
(単位:百万円)



Point 利用者が増加しているスマートデバイスの開発にも注力

Check

■不動産情報サイトをスマートフォンで利用した人の比率



(出所：不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果)

■スマートデバイスへの取組み

【11月】

- ★ 1 iOS7対応、お部屋探しアプリ「へやくる！」
 - Androidアプリ「新着物件ナビ HOME'S新築分譲マンション」リリース

【12月】

- 賃貸・不動産売買スマートフォン最適化サイトリニューアル
- ★ 2 AppleのモバイルOS「iOS」を搭載するiPhone、iPad、iPad mini、iPad Air等、すべてのデバイスに対応したユニバーサルアプリ

★ 1 新感覚な検索体験ができるお部屋探しアプリ「へやくる！」
iOS7対応、楽しくて、気持ちの良い使い心地を提供

★ 2 「iOS」搭載の
全てのデバイスで利用可能



(参考URL：<http://www.youtube.com/watch?v=pZ6xrMwqUoQ>)

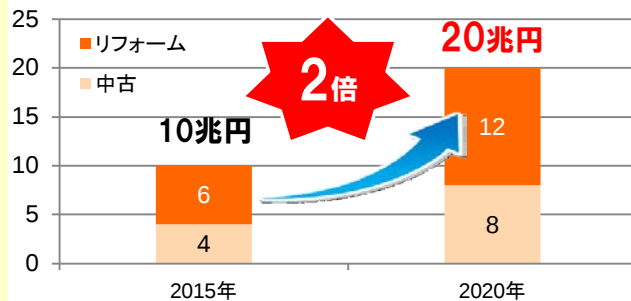
Point 新たに「HOME'Sリノベーション」「HOME'Sトランクルーム」リリース

Check

10月、リノベーション事例に特化した「HOME'Sリノベーション」リリース

国交省の住宅政策である「中古住宅・リフォームトータルプラン」では、2020年まで中古住宅流通とリフォームの市場規模を、現状の2倍の20兆円にする計画。

(単位:兆円) ■中古住宅流通とリフォーム市場予測



(出所:国土交通省 中古住宅・リフォームトータルプランより)

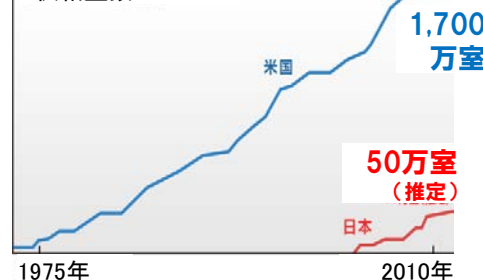


Check

10月、日本最大級のトランクルーム情報サイト「HOME'Sトランクルーム」リリース

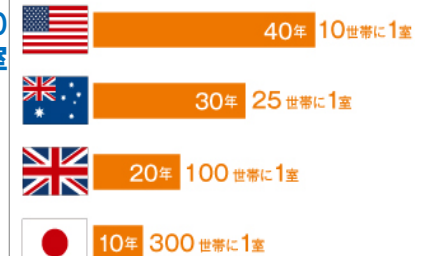
米国では1,700万室以上が存在し、10世帯に1世帯が利用している。一方、日本では50万室以上が存在し、300世帯に1世帯が利用するにとどまっているため、成長余地が大きい。

■セルフストレージ供給室数

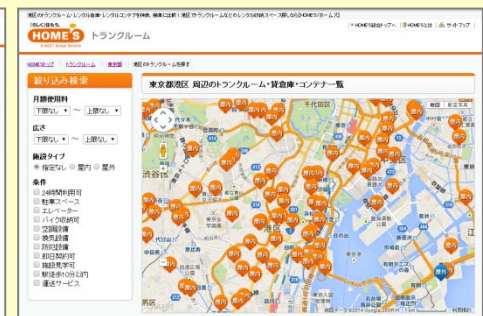


出所: 日本セルフストレージ協会

■トランクルーム市場の歴史と現在の供給数



(出所: 株式会社キュラーズ <http://www.quraz.com/>)



Point 不動産会社向けの業務支援サービスを手掛けるレントーズが好調

■不動産会社のバリューチェーンイメージ

物件仕入

「レントーズBBネット」(*)
「**オーナー向けCRM**」
で支援

集客

「HOME'S」
で支援

追客

「レントーズネット」
で支援

契約

New

■オーナー向けCRM(2013年11月リリース)

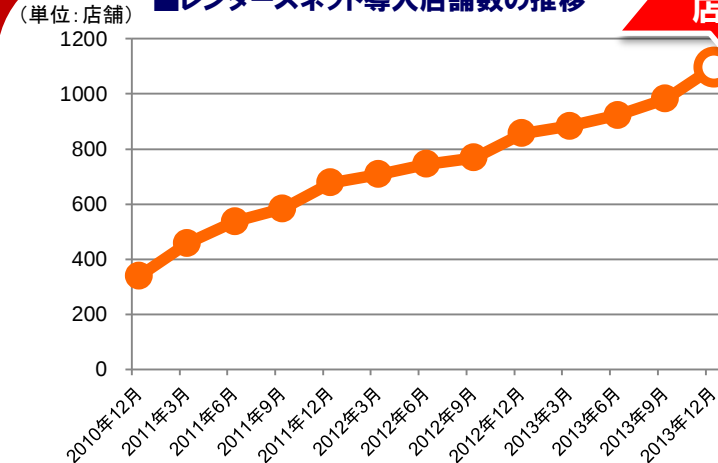
物件毎の
ステータス表示



オーナー問合せ～物件仕入までの業務
を支援

1,000
店舗突破

■レントーズネット導入店舗数の推移



ユーザー問合せ～契約までの業務を支援

(※)レントーズBBネット: 賃貸不動産会社間物件情報流通サービス

2014年3月期 通期業績予想進捗状況

2013年11月13日修正

Point 利益は既に年度予算を達成、4Qの売上高最大化に注力

単位:百万円	【実績】 14年3月期 3Q実績 (4-12月)	【予想】 14年3月期 通期業績予想 (4-3月)	差額	通期予想 進捗率
売上高	10,408	14,282	▲3,873	72.9% ※1
売上原価	336	491	▲155	68.4%
販管費	7,867	12,100	▲4,233	65.0%
人件費	2,628	3,651	▲1,023	72.0%
広告宣伝費	2,633	4,489	▲1,855	58.7%
営業費	296	523	▲226	56.7%
減価償却費	347	468	▲121	74.0%
その他販管費	1,962	2,968	▲1,005	66.1%
営業利益	2,204	1,690	+514	130.4% ※2
当期(四半期)純利益	1,282	940	+341	136.3%
営業利益率	21.2%	11.8%	+9.3p	—

※1 売上高 : 修正予算に対する3Qまでの進捗は、概ね計画通りに推移。

※2 営業利益 : 修正予算に対する3Qまでの進捗は、コスト削減努力や一部期ずれが発生しているため、既に年度予算を達成。
4Qでは、過去最大のブランディングプロモーションを実施中。

Point 不動産情報サービスを中心に概ね予定通りに推移

単位：百万円	【実績】 14年3月期 3Q実績 (4-12月)	【予想】 14年3月期 通期業績予想 (4-3月)	差額	通期予想 進捗率
売上高	10,408	14,282	▲3,873	72.9%
不動産情報サービス事業	10,311	14,135	▲3,824	72.9% ※1
賃貸・不動産売買	5,492	7,658	▲2,165	71.7%
新築一戸建て	1,762	2,382	▲620	74.0%
新築分譲マンション	1,330	1,768	▲437	75.2%
注文住宅・リフォーム	762	1,010	▲247	75.5%
レンタルズ	437	589	▲152	74.1%
その他 注1	525	725	▲200	72.4%
その他事業 注2	97	146	▲49	66.5%

注1 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、海外事業等により構成されています。

注2 その他事業は「Lococom(ロココム)」「MONEYMO(マネモ)」「eQOL(イコール)スキンケア」「損害保険代理店事業」「EventCal」等により構成されています。
今期より「Lococom」は地域情報サービスからその他事業へ含めて表示しています。また、今期2Qにて「EventCal」「eQOLスキンケア」は終了しております。

※1 修正予算に対する3Qまでの進捗は、繁忙期を前に、不動産情報サービスは全サービスで順調に推移。

2014年3月期 第4四半期の取組み

過去最大のブランディングプロモーションを実施

サイト訪問者の問合せ率を高めるために、ユーザーに最適なコンテンツの提供及びメールマーケティングを実施

業界初の仕組み！「売買物件提案サービス」リリース

分譲系スマートフォン最適化サイトリニューアル

視覚障害者向け物件検索アプリの開発

新オプション商品の開発

SEO強化及びコンテンツ開発に注力

Point 年々、エリアあたりの投下量を増やし、エリアを広げ、認知率向上を図る



お笑いコンビ「平成ノブシコブシ」を起用して
「物件数No.1」
+
「ズバツと検索！」



お笑いコンビ「バナナマン」を起用して
「物件数No.1」
+
「スマホでサクサク」



お笑いコンビ「バナナマン」を起用して
「物件数No.1」
+
「物件数は幸せ数」

5エリア
46百万人
のべ64百万人に訴求

7エリア
90百万人
のべ121百万人に訴求

8エリア
93百万人
のべ232百万人に訴求

2012年3月期
広告宣伝費
25億円

2013年3月期
広告宣伝費
33億円

2014年3月期(予定)
広告宣伝費
44億円

Point より多くのユーザーに印象に残るクリエイティブに変更し、長期的な認知を目指す

「物件数は幸せ数」 = 少しでも多くの選択肢から「あなたにぴったり」の住まいを選んでほしい、理想の住まいを見つけてほしい、だからこそHOME'Sは『物件数No.1』にこだわる！



『HOME'S』TV-CM「日村さんの家 昼編」

- 引き続き**物件数No.1**を訴求
- 川畑 要 (CHEMISTRY) が歌うオリジナルテーマソングを利用



(出所:NAVERまとめより)



(出所:twitterより)

- 1月の放映後からTweet数が急増
- Youtube動画再生数は**のべ約400万回**(2月5日時点)
(参考URL:<http://www.youtube.com/user/HomesDiary?feature=c4-overview-vl>)
- NAVERまとめ『**バナナマン出演の新CMがいいと話題に**』
- CMを見たユーザーの好感度も高く、訪問者数好調

Point 様々なプロモーション手法を用いて、物件数No.1の認知率を高める



エリア マーケティング

- ・電車広告
- ・屋外広告
- ・シネマ広告

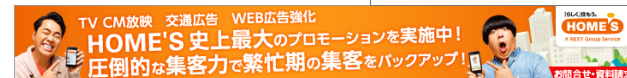


キャンペーン

- ・TVCM連動キャンペーン



ブランディング プロモーション



TVCM

- ・物件数は幸せ数
- ・全国8エリア32局にて放映



ウェブマーケティング

- ・Youtubeの動画広告
- ・WEBバナー



Point 「売買物件提案サービス」リリース、分譲系スマートフォン最適化サイトリニューアル

Check

業界初の仕組み！ 「売買物件提案サービス」リリース

■ 売買物件提案サービスの仕組み

不動産会社



個別に直接物件提案



ユーザー



不動産会社のメリット

- 不動産会社が条件を指定したユーザーのみに提案が可能のため、高いマッチング率が期待できる
- PUSH通知でお知らせするため、高い閲覧率が期待できる
- 従来の広告に掲載できなかった物件も提案可能

ユーザーのメリット

- 自分の条件のみならず、新しい選択肢を提案してもらえる
- 自分の希望する物件情報を、直接不動産会社から送ってもらえる

Check

新築一戸建て、新築分譲マンション スマートフォン最適化サイトリニューアル

12月に実施した賃貸・不動産売買のスマートフォン最適化サイトリニューアルに引き続き、1月に新築一戸建て、新築分譲マンションのスマートフォン最適化サイトのリニューアルが完了

賃貸・売買、新築・中古等を気にせず、横断して検索可能

横断問合せ・一括問合せも可能

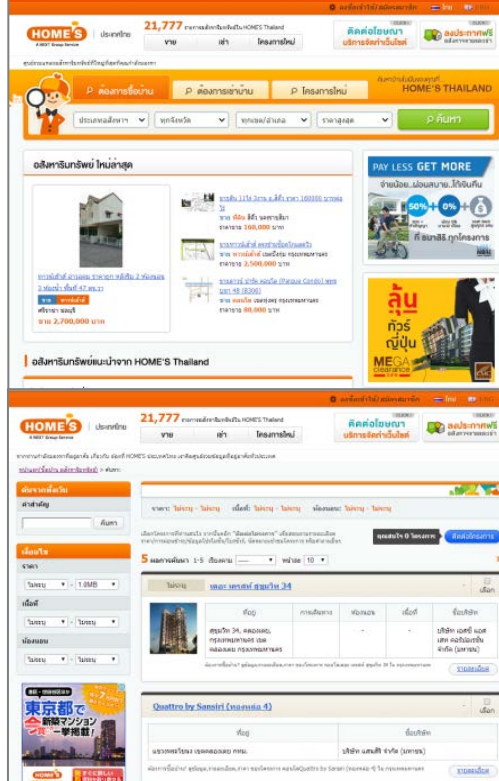


Point タイ、インドネシアはSEO強化及びコンテンツ開発に注力、台湾はプロモーションに注力

■タイ (持株比率: 99.9%) 【HOME'S Thailand】

今後のタイの注力ポイント

- ・ ユーザー集客(SEO強化)
- ・ サイトコンテンツ開発
- ・ ウェブサイトの収益化
- ・ 物件数**21,777件**(1/27時点)



■台湾 (持株比率: 12.2%) 【楽屋網】

今後の台湾の注力ポイント

- ・ 10月より課金開始
- ・ プロモーション注力



■インドネシア (持株比率: 50.0%) 【RumahRumah】

今後のインドネシアの注力ポイント

- ・ ユーザー集客(SEO強化)
- ・ サイトコンテンツ開発
- ・ ウェブサイトの収益化
- ・ 物件数**1,324件**(1/24時点)





中期事業展開イメージ

中期事業展開イメージ

Point 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)でGlobal Companyを目指す

「DB+CCS」イメージ



どんなデバイスからでもアクセスが可能

ユーザーニーズ

最適な情報

CCS

(コミュニケーション&コンシェルジュ・サービス)

住・地域・金融 ...

DB

(データベース)

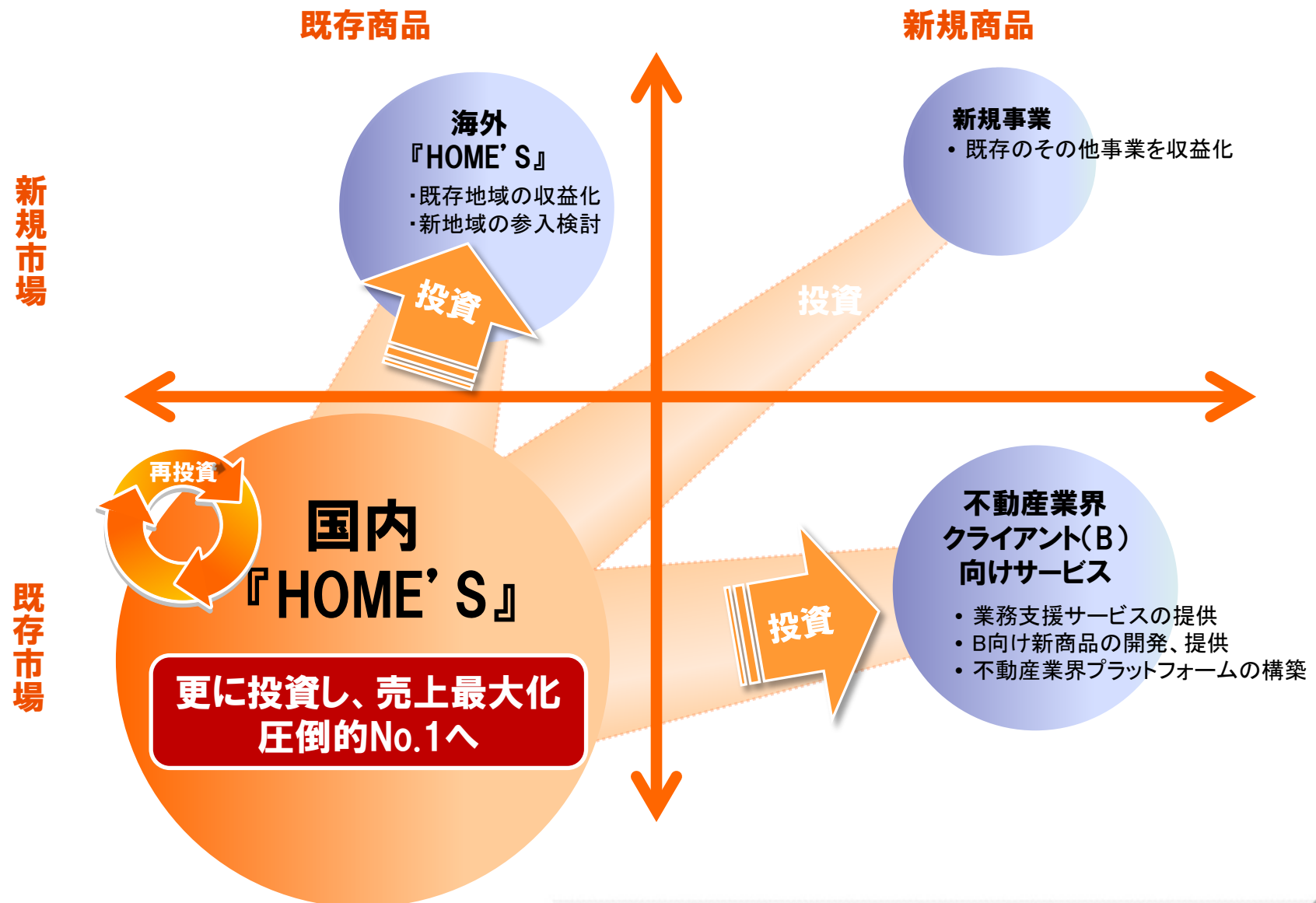
決断につながる
一人ひとりにぴったりの提案

- 個々の嗜好を分析し、最適な情報を抽出・提供
- 前に進もうとしている人の決断を後押しする提案
- 潜在的な要望までも抽出・提案

- 国内外の暮らしにまつわる あらゆる領域の情報
- 正確かつ網羅された情報

中期事業展開イメージ

Point 利益を国内『HOME'S』に再投資しつつ、新規領域・新規サービスへも投資をしていく



中期事業展開イメージ

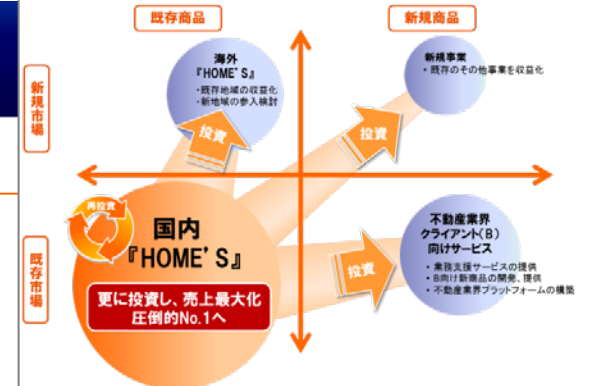
Point 不動産領域を中心に成長を加速させる

- ・ 既存進出国の収益化
- ・ 新規進出国の検討

- ・ Lococom
- ・ MONEYMO
- ・ ベンチャー支援

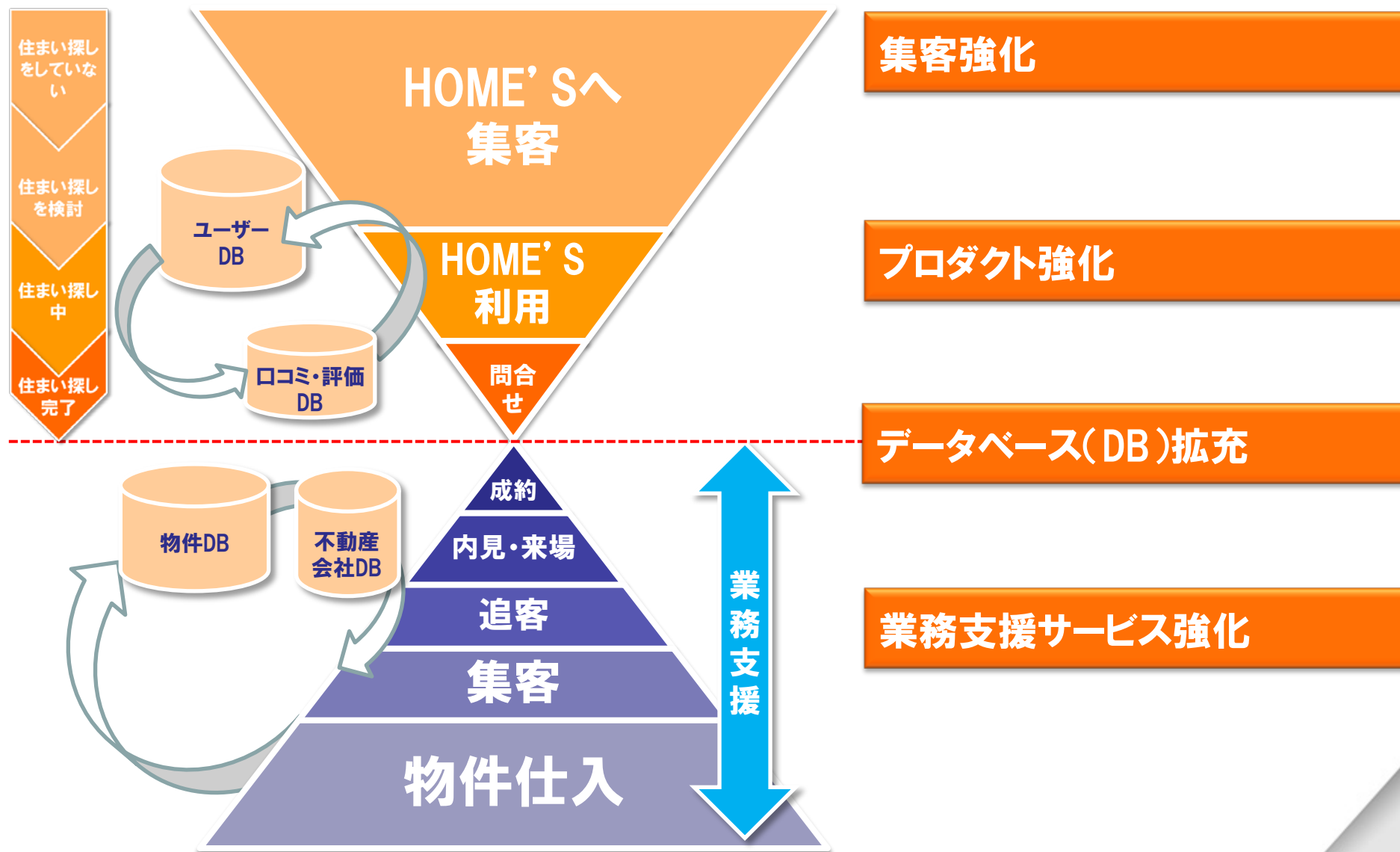
- ・ 積極的なブランディングプロモーション
- ・ ビッグデータを活用し、集客ポートフォリオの最適化
- ・ 各種データベースの拡充
(物件情報、ユーザー情報、加盟店情報、口コミ・評価情報等)
- ・ スマートデバイス対応に注力
- ・ ウェアラブルデバイスへの対応準備を開始

- ・ 業者間流通サービスの開発
- ・ 業界向けプラットフォームの開発
- ・ 業務支援ツールの開発
- ・ ビッグデータを活用したウェブマーケティング業務支援



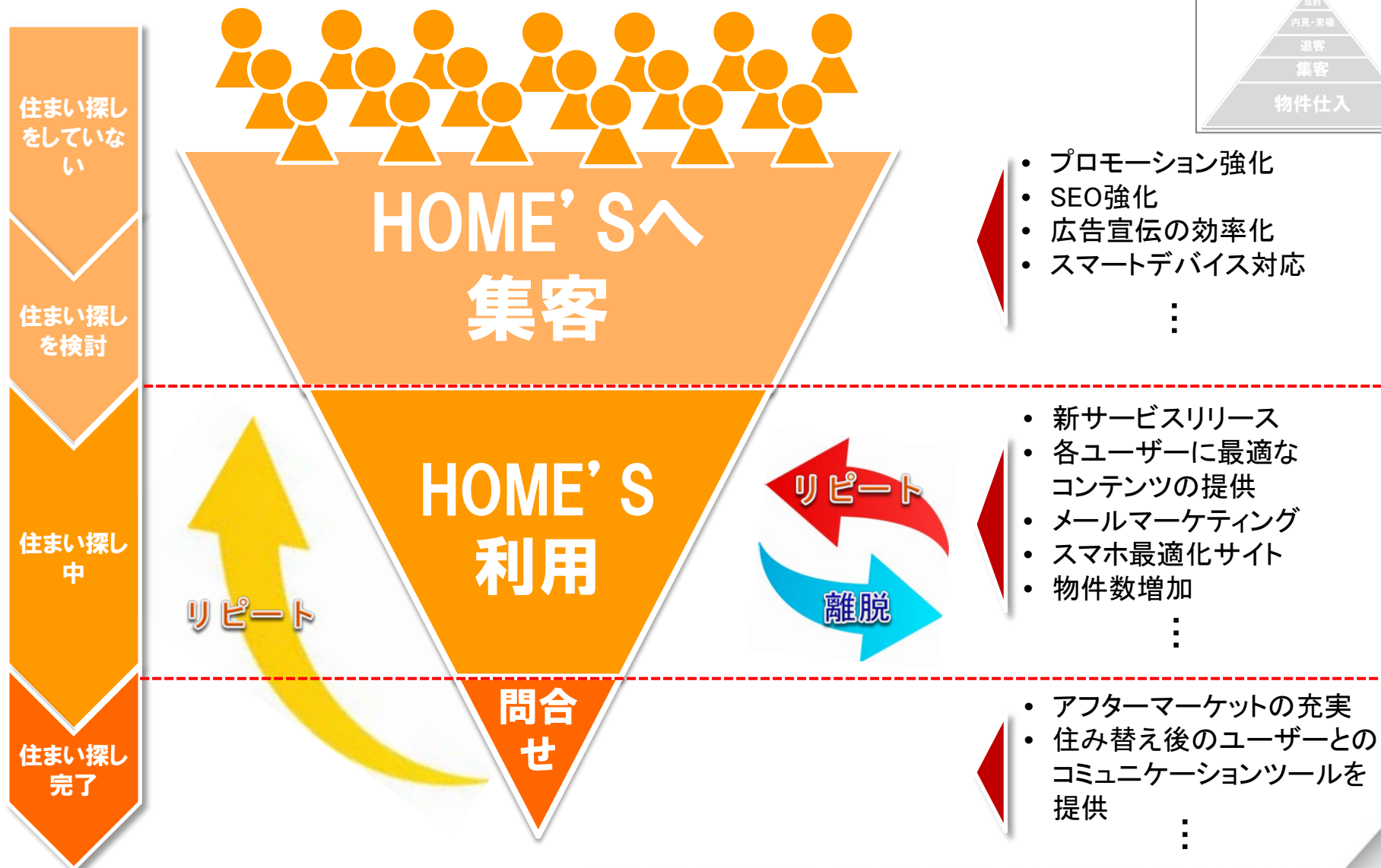
中期事業展開イメージ

Point ユーザー、クライアント双方の満足度を高める



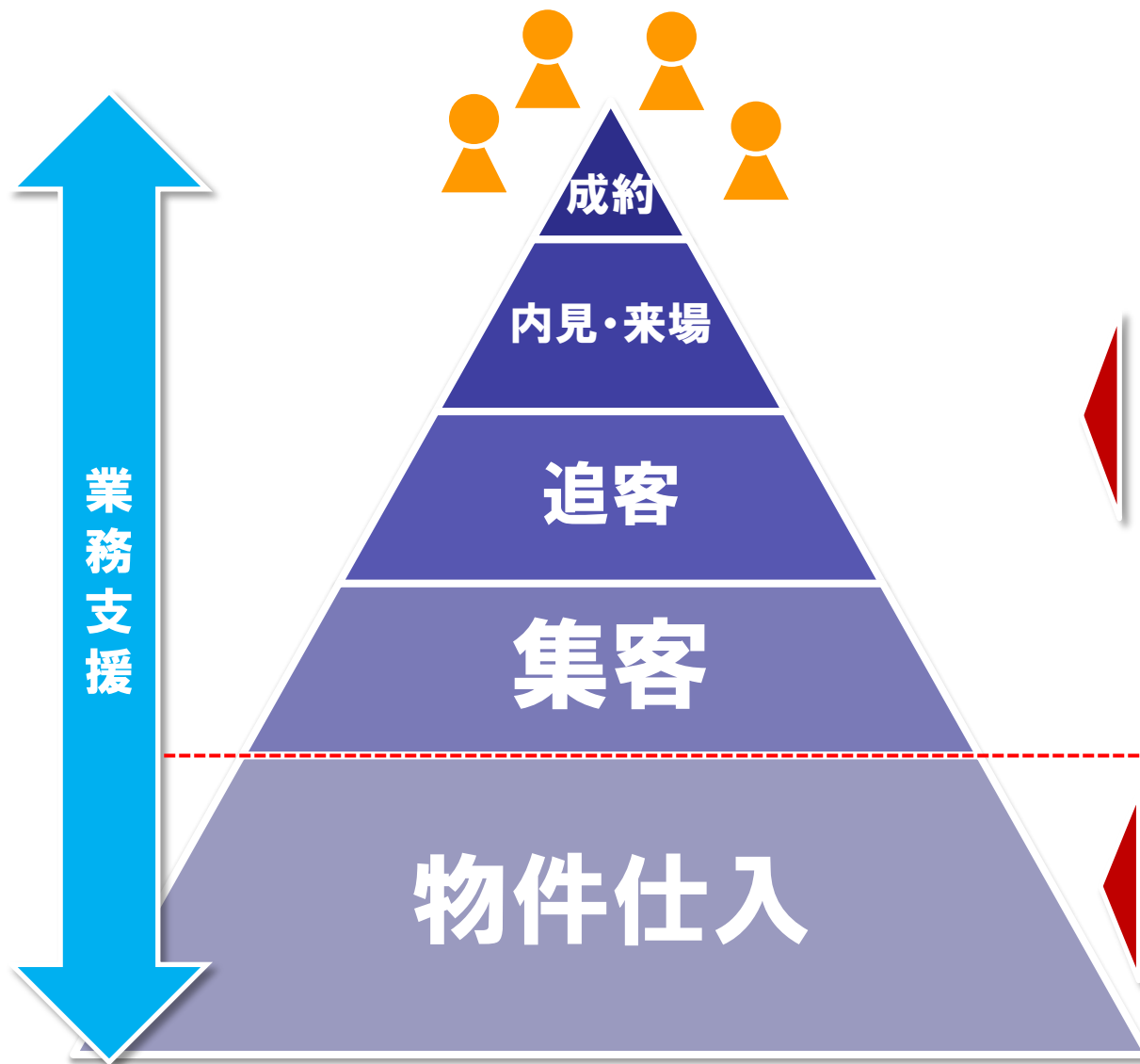
中期事業展開イメージ

Point 住まい探しのステージに合わせてコンテンツを提供し、利用者数増加を目指す



中期事業展開イメージ

Point 仕入から成約まで一貫したサポートを提供

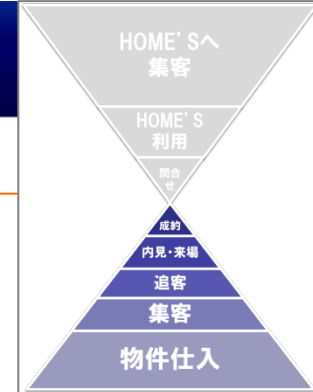


業務効率化、業務負荷軽減のための支援

- ・ ビッグデータを活用したウェブマーケティングによる広告最適化
- ・ 業界向けプラットフォームの開発
- ・ 業務支援ツールの開発

大量の物件仕入を支援

- ・ 業者間流通サービスの開発



中期事業展開イメージ

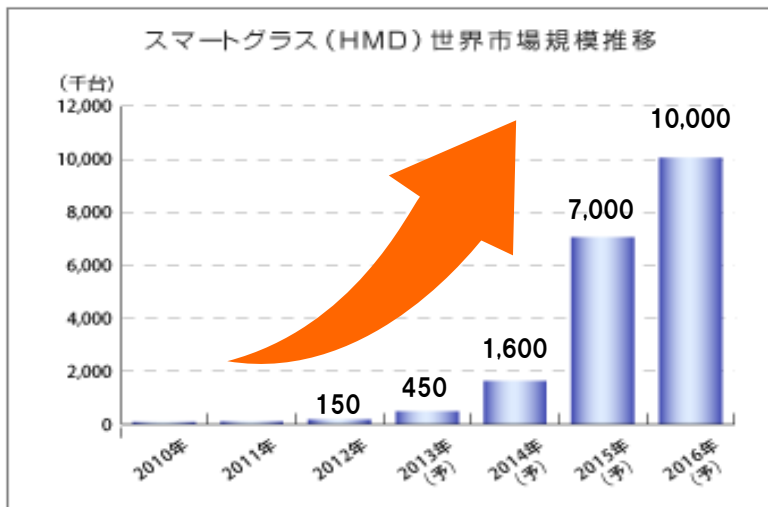
Point → **引き続き、スマートデバイス強化
今後は、ウェアラブルデバイスへの対応も開始**



2～3年前
PC・従来型携帯が主流

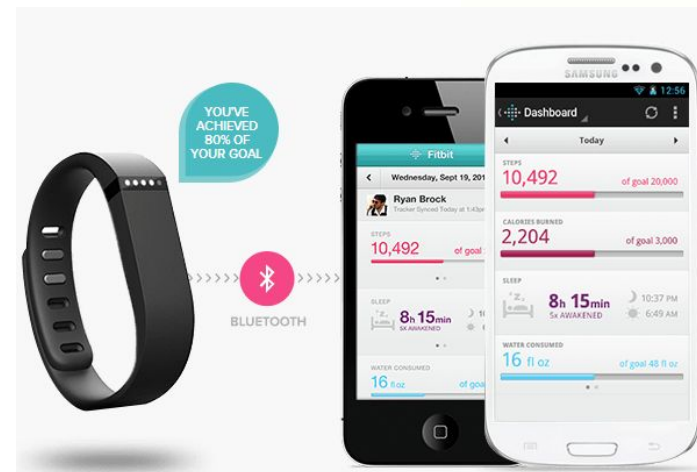
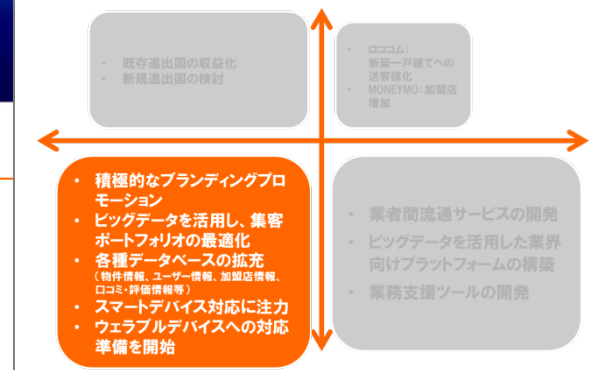


1年前～現在
スマートデバイス市場が拡大



※1:メーカー出荷台数ベース
※2:(予)は予測値

(出所: 矢野経済研究所)



今後～
ウェアラブルデバイス市場が拡大

中期事業展開イメージ

中長期目標

【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 = 物件網羅性向上
2. 海外展開
3. 新たな収益基盤の確保

新規事業

- ・地域情報サービス「Lococom」
- ・金融情報サイト「MONEYMO」等

海外展開

- アジア・ASEAN
- ・不動産情報サービス

基盤事業

- ・不動産情報サービス『HOME' S』+ クライアント(B)向けサービス

経営理念を
実践する
事業展開により
暮らしのインフラを
目指し規模を
拡大していく

時間軸

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

創業のエピソード	38ページ
ネクストの提供サービス	39ページ
参考データ	40-45ページ
会社概要	46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	47ページ



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
2011年11月	当社代表取締役社長兼HOME'S事業本部長に就任（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ぬお客様はもっと大変な苦労をされているのだらうと、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。

「『あなたの出逢えてよかった』をつくる」をコーポレートメッセージに掲げ、世界中の人々が安心して快適な生活をおくれるように、インターネットを通じて、「住まい」をはじめ「地域」「金融」等、暮らしにまつわる様々な分野のサービスを提供しています

「らしく住もう。」
HOME'S
A NEXT Group Service

日本最大級の不動産・住宅情報サイト
本日の新着物件 **56,166** 件 掲載物件総数 **4,423,916** 件

総掲載物件数 **No.1** / 住みたい場所や希望の条件 物件名、路線・駅名などを入力して検索！ 検索

借りる(賃貸)

- 賃貸物件(マンション・アパート・一戸建て)
- 月極駐車場 貸土地 貸店舗 貸事務所
- 貸倉庫・貸工場 トランクルーム
- その他(賃貸) 老人ホーム・高齢者住宅

買う

- 新築マンション 中古マンション
- 新築分譲一戸建て 一戸建て(新築・中古) 土地
- 店舗 事務所 倉庫・工場 その他

注文住宅

- 注文住宅 カタログを探す 完成事例を見る

リフォーム・リノベーション

- リフォーム リフォーム事例を見る
- リフォームイベント リノベーション
- リノベーション事例を見る リノベーションイベント

売る

- マンション売却 一戸建て・土地売却

不動産投資

- 不動産投資 収益物件の検索
- HOME'S不動産投資コラム 投資ノウハウ
- 投資セミナー情報 賃貸市場の分析

住まい

HOME'S
A NEXT Group Service

MONEY マネモ
A NEXT Group Service

0120-283-330

お金の相談 553 件

お金の相談 553 件

お金の相談 553 件

金融

Lococom
A NEXT Group Service

お金の相談 553 件

お金の相談 553 件

お金の相談 553 件

地域

Lococom
A NEXT Group Service

Point 期初予定していた将来の成長のための投資は順調な進捗

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

プロモーション

朝日新聞 x HOME'S presents
朝日住まいづくりフェア2013

- 電車広告通年で実施
- テレビCM
- 朝日住まいづくりフェア



楽天
スーパー
SALE

- 楽天スーパーセール



- HOME'S DAYイベント



- Facebook運動キャンペーン
- 『世界陸上モスクワ2013』番組提供

- テレビCM
- 巨大広告看板
- 楽天スーパーセール

楽天
スーパー
SALE



- こだわりいっぱいネットで住まい探し読本
- 「HOME'S EXPO」を全国4カ所で開催



プロダクト

- 「HOME'S注文住宅」サイトリニューアル



- 業務支援ツール「内見プロ」



- 不動産業界特化型SNS「HOME'S PRO」
- 「HOME'S新築分譲マンション」サイトリニューアル



- 「HOME'S新築一戸建て」サイトリニューアル
- 小規模保育所向きの物件検索システム
- 「HOME'S住みかえ保証」情報サイト「HOME'S PRESS」
- 「HOME'Sリビング」
- 「HOME'Sトランクルーム」
- 業務支援ツールオーナー向けCRM提供
- Androidアプリ「新着物件ナビ」
- お部屋探しアプリ「HOME'Sへやくる！」



- ユニバーサルアプリ「HOME'S」リリース

Point 掲載数無制限+問合せ数に応じた従量課金形式

HOME'S 基本会費 (税別)

HOME'S 掲載物件数	無制限
登録数	無制限
特別広告 ポイント枠	5ポイント
パノラマ	5件
月額利用料	10,000 円

+

賃貸 課金額 (税別)

賃貸 課金額計算方式		
物件の 賃料	× 2~※ 5.5%	× エンドユーザーからの 問合せ数 (メール・電話)

問合せ数	課金料率
1~15件まで	5.5%
16~60件まで	4.0%
61件~	2.0%

売買・投資 課金額 (税別)

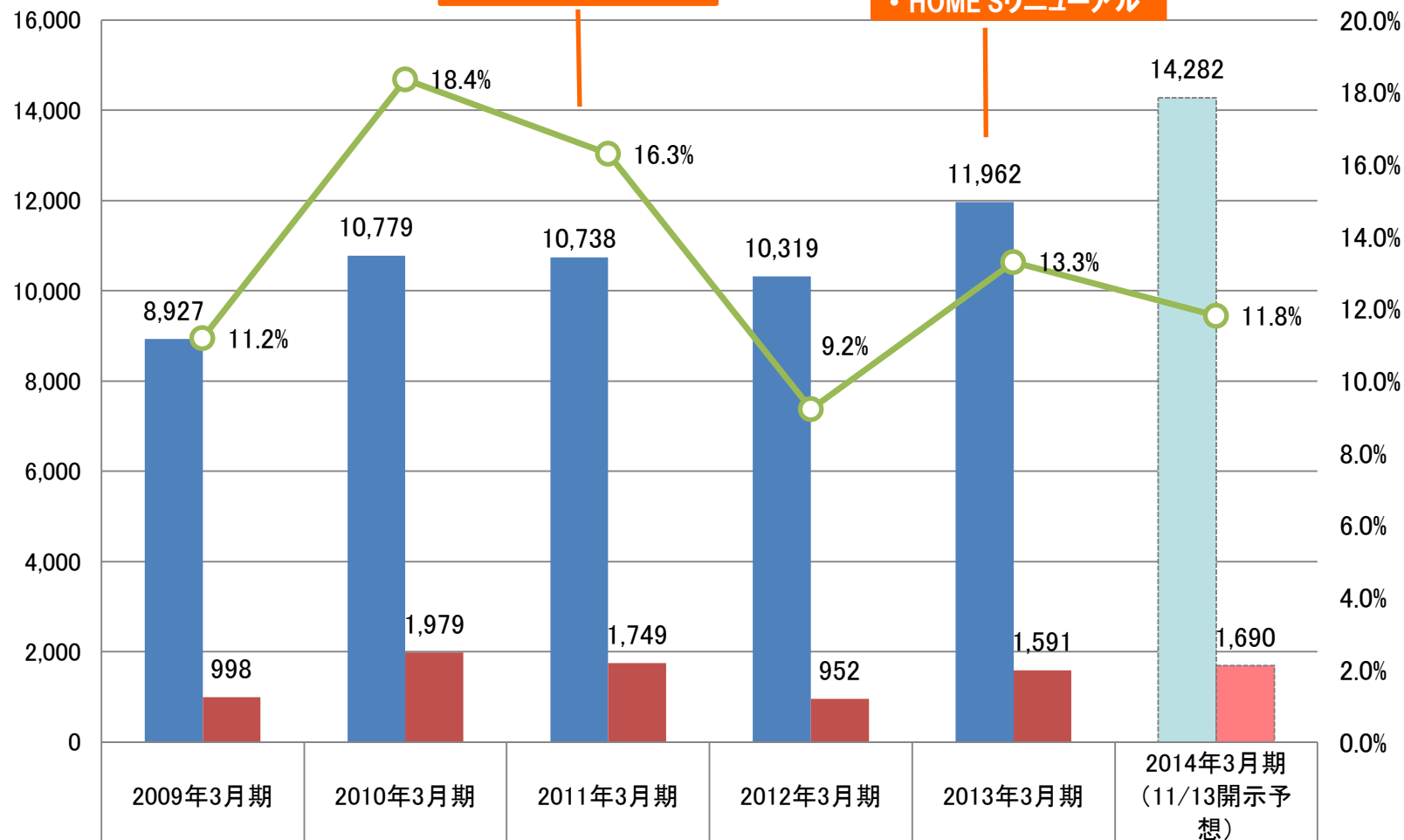
売買・投資 課金額計算方式		
物件の 価格	× 0.01~※ 0.05%	× エンドユーザーからの 問合せ数 (メール・電話)

問合せ数	課金料率
1~5件まで	0.05%
6~20件まで	0.02%
21件~	0.01%

※請求の課金%は問合せ数により異なります。(反響数の増加により減少します。) 同一のエンドユーザーから複数の問合せが発生した場合は、問合せは1件として計算します。基本会費に加えてオプションサービスをご利用の会員様は、オプションサービスの利用費のお支払が必要です。

問合せ数の増加により、課金料率が下がります。

(単位: 百万円)



売上高	8,927	10,779	10,738	10,319	11,962	14,282
営業利益	998	1,979	1,749	952	1,591	1,690
営業利益率	11.2%	18.4%	16.3%	9.2%	13.3%	11.8%

サービス別の売上高比較

単位: 百万円	前期		当期		比較	
	2013年3月期(4-12月)		2014年3月期(4-12月)			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	8,439	100.0%	10,408	100.0%	+1,969	+23.3%
不動産情報サービス	8,357	99.0%	10,311	99.1%	+1,953	+23.4%
賃貸・不動産売買	4,537	53.8%	5,492	52.8%	+954	+21.0%
新築一戸建て	1,360	16.1%	1,762	16.9%	+402	+29.6%
新築分譲マンション	1,142	13.5%	1,330	12.8%	+188	+16.5%
注文住宅・リフォーム	584	6.9%	762	7.3%	+178	+30.5%
レントーズ	359	4.3%	437	4.2%	+77	+21.4%
その他	372	4.4%	525	5.0%	+153	+41.2%
その他	82	1.0%	97	0.9%	+15	+18.7%
売上原価	258	3.1%	336	3.2%	+77	+29.9%
販売費及び一般管理費	6,799	80.6%	7,867	75.6%	+1,068	+15.7%
人件費	2,282	27.0%	2,628	25.3%	+345	+15.2%
広告宣伝費	2,163	25.6%	2,633	25.3%	+470	+21.7%
営業費	224	2.7%	296	2.9%	+72	+32.2%
減価償却費	323	3.8%	347	3.3%	+23	+7.2%
その他	1,805	21.4%	1,962	18.9%	+157	+8.7%
営業利益	1,381	16.4%	2,204	21.2%	+822	+59.5%
四半期純利益	700	8.3%	1,282	12.3%	+582	+83.1%

「HOME'S賃貸・不動産売買」の地域別物件数と加盟店数

単位: 物件	2013年3月期	2014年3月期	増減	
	第3四半期末	第3四半期末	増減数	増減比
掲載物件数	4,250,450	4,393,113	+142,663	+3.4%
北海道・東北	175,492	176,384	+892	+0.5%
北関東	146,522	158,272	+11,750	+8.0%
首都圏	1,771,822	1,925,767	+153,945	+8.7%
北陸・甲信越	80,259	94,422	+14,163	+17.6%
東海	407,660	447,716	+40,056	+9.8%
近畿	1,049,698	971,230	△78,468	△7.5%
中国	260,998	275,835	+14,837	+5.7%
四国	80,834	98,111	+17,277	+21.4%
九州・沖縄	277,165	245,376	△31,789	△11.5%

単位: 店舗	2013年3月期	2014年3月期	増減	
	第3四半期末	第3四半期末	増減数	増減比
加盟店数	9,808	11,182	+1,374	+14.0%
北海道・東北	233	313	+80	+34.3%
北関東	227	381	+154	+67.8%
首都圏	6,440	7,279	+839	+13.0%
北陸・甲信越	177	181	+4	+2.3%
東海	377	470	+93	+24.7%
近畿	1,876	1,972	+96	+5.1%
中国	150	191	+41	+27.3%
四国	92	104	+12	+13.0%
九州・沖縄	236	291	+55	+23.3%

単位: 円	2013年3月期	2014年3月期	増減	
	第3四半期末	第3四半期末	増減額	増減比
加盟店当たり売上高	51,150	55,840	+4,690	+9.2%

【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		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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
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
賃貸・不動産売買	1,398	1,405	1,415	1,737	1,477	1,491	1,568	1,975	1,797	1,826	1,868
新築一戸建て	304	335	364	390	428	447	484	542	552	596	613
新築分譲マンション	320	361	330	400	367	364	410	522	451	413	466
注文住宅・リフォーム	129	137	149	179	193	195	195	225	256	266	240
レンターズ	89	95	102	110	113	118	128	131	135	137	164
その他	94	103	99	163	128	119	124	97	173	180	170
その他	20	23	23	29	28	26	27	28	31	33	32
売上原価	58	70	68	94	81	82	95	117	102	104	129
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
人件費	911	742	686	845	770	744	767	993	806	973	848
広告宣伝費	567	587	619	961	629	756	777	1,290	774	952	906
営業費	50	53	68	68	55	63	105	130	84	95	117
減価償却費	119	124	117	118	96	98	128	144	131	122	92
その他	656	627	591	557	581	596	626	636	637	654	670
営業利益	△5	257	334	366	521	420	439	209	862	550	791
四半期純利益	△11	85	178	212	297	228	175	△86	516	309	455
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%

【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		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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
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
その他	20	23	23	29	28	26	27	28	31	33	32
営業損益	△5	257	334	366	521	420	439	209	862	550	791
不動産情報サービス	307	583	508	514	626	513	508	253	887	564	799
その他	△312	△325	△173	△148	△104	△93	△69	△44	△24	△14	△8
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%
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%
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

【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	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年1月	2013年2月	2013年3月	2013年4月	2013年5月	2013年6月	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月
首都圏	74,463	61,021	43,733	36,376	44,535	44,499	45,602	1,721	3,491	5,139	4,093	4,967	4,888	5,306	4,145	5,968	3,506	5,006	8,246
対前年比	△11.5%	△18.1%	△28.3%	△16.8%	+22.4%	△0.1%	+2.5%	△5.4%	△10.9%	+48.4%	△2.8%	+49.2%	+22.0%	+31.6%	+53.3%	+77.3%	+21.4%	+22.3%	+6.1%
近畿圏	30,146	30,219	22,744	19,784	21,716	20,219	23,266	913	2,116	2,536	1,347	1,989	2,417	2,111	1,994	3,671	1,404	1,781	2,405
対前年比	△8.8%	+0.2%	△24.7%	△13.0%	+9.8%	△6.9%	+15.1%	△9.3%	+51.8%	+9.5%	△7.8%	△3.4%	+15.3%	△18.8%	+56.3%	+85.3%	△33.4%	+5.0%	△26.5%
その他	51,257	42,430	31,560	23,435	18,450	21,864	24,993												
対前年比	+2.0%	△17.2%	△25.6%	△25.7%	△21.3%	+18.5%	+14.3%												
全国	155,866	133,670	98,037	79,595	84,701	86,582	93,861												
対前年比	△6.9%	△14.2%	△26.7%	△18.8%	+6.4%	+2.2%	+8.4%												
【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	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年1月	2013年2月	2013年3月	2013年4月	2013年5月	2013年6月	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月
首都圏	4,200	4,644	4,775	4,535	4,716	4,578	4,540	4,724	4,289	4,807	4,728	4,895	4,833	5,128	4,796	5,044	4,911	4,967	5,338
対前年比	+2.2%	+10.6%	+2.8%	△5.0%	△4.0%	△2.9%	△0.8%	+9.6%	△4.2%	+3.0%	+7.1%	+4.2%	+7.9%	+9.9%	+0.5%	+22.4%	+16.4%	△0.7%	+18.2%
近畿圏	3,380	3,478	3,513	3,411	3,452	3,490	3,438	3,642	3,516	3,540	3,433	3,534	3,551	3,522	3,419	3,514	3,382	3,598	3,328
対前年比	+6.8%	+2.9%	+1.0%	△2.9%	+1.2%	+1.1%	△1.5%	+11.1%	+8.8%	△5.6%	+5.6%	+2.7%	△1.3%	△1.5%	△1.9%	+0.8%	+12.7%	△3.6%	+0.7%
全国	3,560	3,813	3,901	3,802	4,022	3,896	3,824												
対前年比	+2.0%	+7.1%	+2.3%	△2.5%	+5.8%	△3.1%	△1.8%												
【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：戸	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年1月	2013年2月	2013年3月	2013年4月	2013年5月	2013年6月	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月
貸家	543,463	441,733	464,851	321,470	298,014	285,832	318,521	24,649	22,257	25,986	27,842	26,614	30,504	31,012	29,548	31,892	35,059	35,266	35,634
対前年比	+7.8%	△18.7%	+5.2%	△30.8%	△7.3%	△4.1%	+11.4%	+1.6%	△2.4%	+10.7%	+7.8%	+11.6%	+13.1%	+19.4%	+7.0%	+21.5%	+3.3%	+17.1%	+29.8%
マンション	238,614	168,918	182,555	76,678	90,597	116,755	123,203	10,067	13,043	9,576	10,718	12,893	10,274	10,320	10,929	12,497	8,509	9,037	9,736
対前年比	+4.0%	△29.2%	+8.1%	△58.0%	+18.2%	+28.9%	+5.5%	△1.0%	+15.9%	△8.3%	△22.0%	+33.1%	+46.0%	+4.0%	+6.0%	+35.6%	△17.7%	△14.6%	△7.4%
一戸建	138,261	124,238	115,785	91,254	110,358	116,798	122,590	10,561	10,154	10,495	10,559	10,881	11,651	11,305	11,983	11,396	11,766	12,111	12,026
対前年比	+0.3%	△10.1%	△6.8%	△21.2%	+20.9%	+5.8%	+5.0%	+10.1%	+1.9%	+8.2%	+15.4%	+10.1%	+9.4%	+8.4%	+11.3%	+12.4%	+10.4%	+12.1%	+10.8%
持家	358,519	314,865	318,511	284,631	305,221	305,626	311,589	23,561	22,987	24,879	28,357	28,902	30,699	31,475	31,379	32,128	33,967	34,580	31,858
対前年比	+1.5%	△1.2%	+1.2%	△10.6%	+7.2%	+13.3%	+2.0%	+8.6%	+2.3%	+11.4%	+17.5%	+13.5%	+13.8%	+11.1%	+11.2%	+14.2%	+17.6%	+22.6%	+19.1%
【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：人	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年1月	2013年2月	2013年3月	2013年4月	2013年5月	2013年6月	2013年7月	2013年8月	2013年9月	2013年10月	2013年11月	2013年12月
移動者数	5,564,346	5,498,941	5,356,935	5,300,025	5,084,579	5,044,239	5,018,166	294,759	326,280	828,535	812,584	370,918	302,034	385,184	357,063	328,167	369,718	316,544	323,785
対前年比	△0.7%	△1.2%	△2.6%	△1.1%	△4.1%	△0.8%	△0.5%	△0.3%	△3.4%	△1.7%	+6.5%	△4.8%	△3.8%	+5.8%	△3.0%	+8.8%	△5.7%	△2.3%	△0.6%

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	1,997百万円
発行済株式数	56,432,400株（内、自己株式数36,318株）（※）
連結従業員数	567名（内、臨時雇用者数 72名） 前年度末（13年3月末）比＋28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（同社の持分法適用会社）
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%） HOME'S PROPERTY MEDIA (THAILAND) CO., LTD.（99.9%、12月決算） PT. Rumah Media（50.0%、12月決算）

（※）2014年1月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。

2013年12月末現在

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 IR担当

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/> (英語)

Facebook公式アカウント

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

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>