

あなたの「出逢えてよかった」をつくる



# Trovit社の買収について

2014年10月9日 説明会資料

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。

# 中期事業戦略

これまで発表してきた内容のおさらいです

**POINT** 中期戦略のスローガンは「DB+CCS( )でGlobal Companyを目指す」  
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



どんなデバイスからでもアクセスが可能

ニーズ ↓

↑ ピッタリな情報

ユーザー個々の志向を分析し、ピッタリな情報を抽出・提供



国内、海外の暮らしの情報をデータベース化

## CCS

### コミュニケーション& コンシェルジュ・サービス

前に進もうとしている人の決断を後押しする提案

## DB

### 国内・海外 データベース

暮らしに関する正確かつ網羅された情報

**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

不動産情報  
サイトが  
乱立

ネット住替え  
ユーザーシェア業界  
No.1を確立

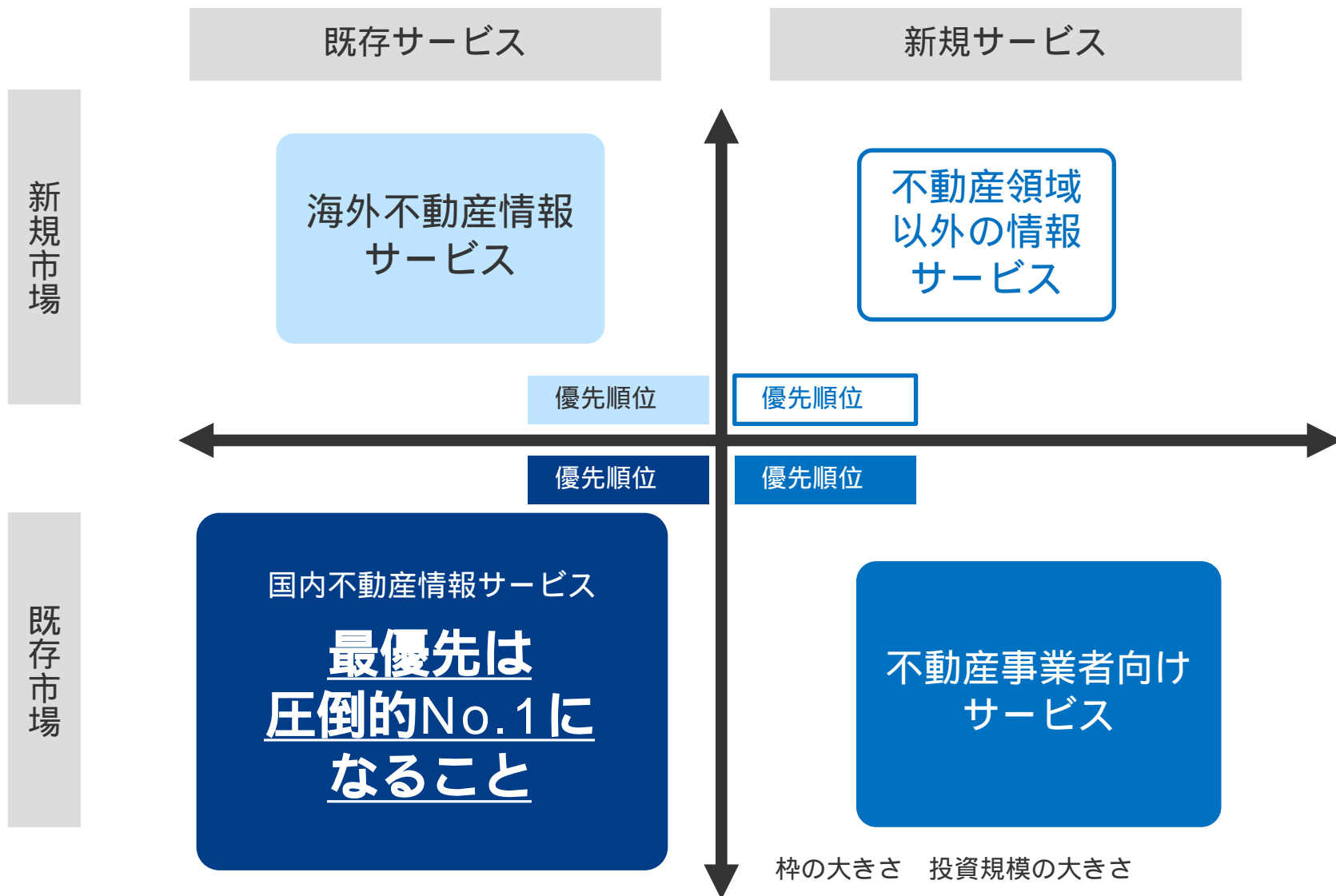
全住替え  
ユーザーシェア  
40%

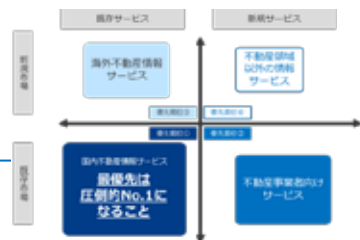
現在

中期目標

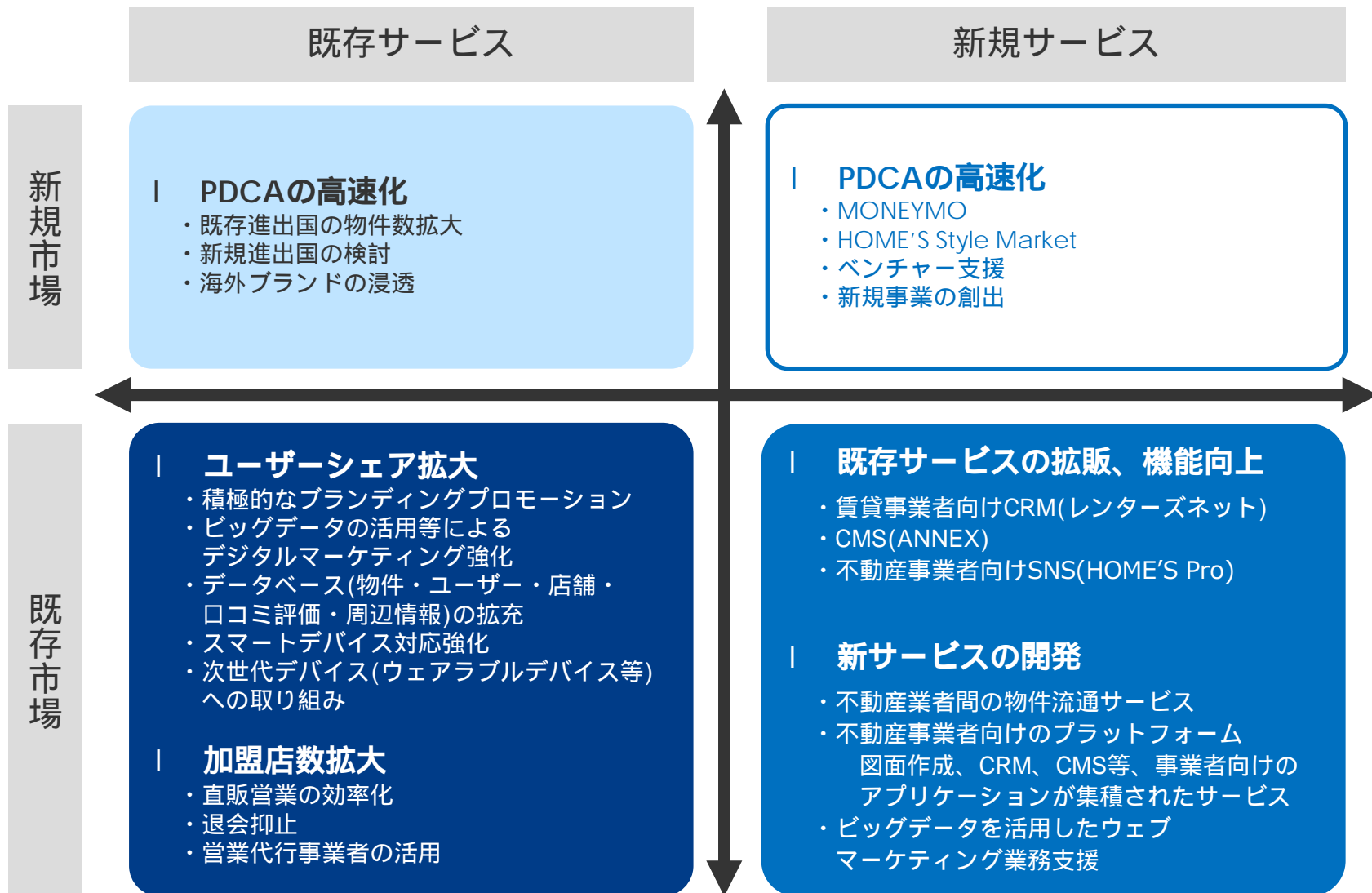
長期目標

**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

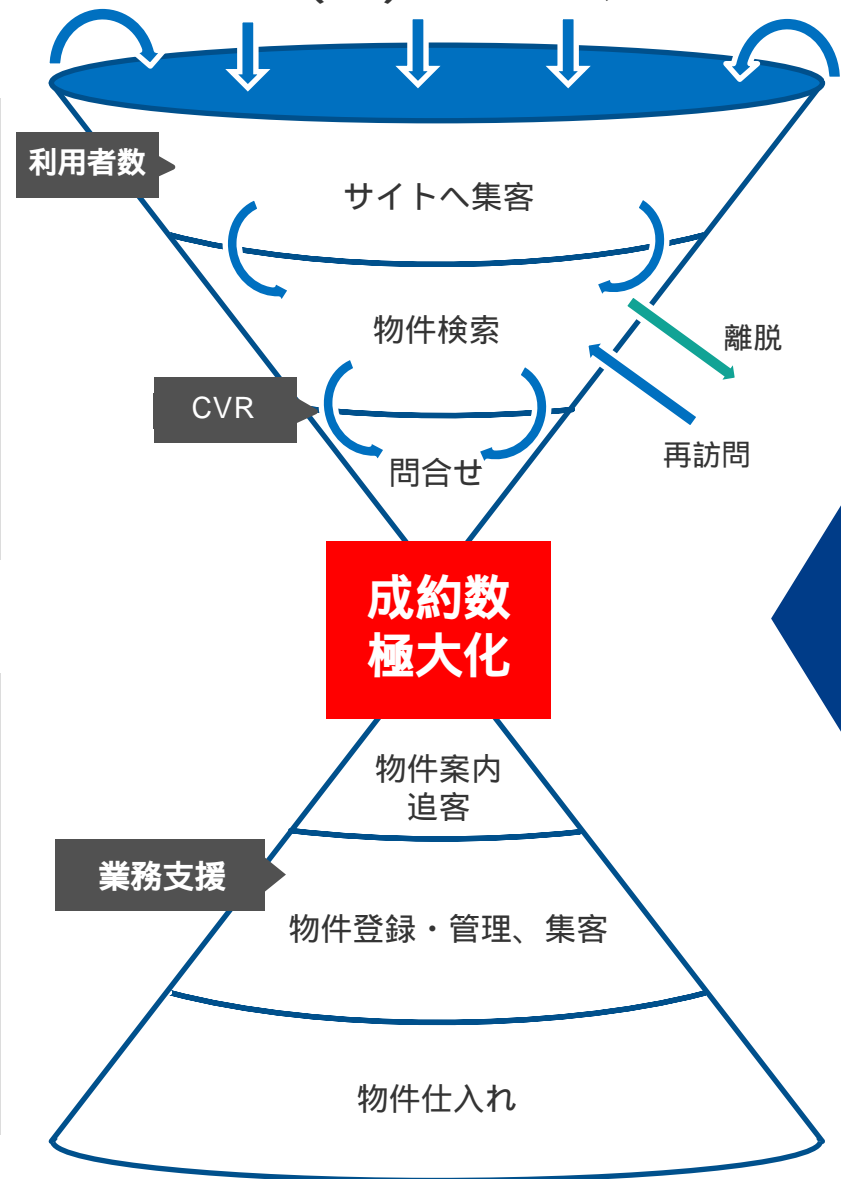




## POINT 物件・ユーザー・加盟店数拡大、新規サービス提供に注力



**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

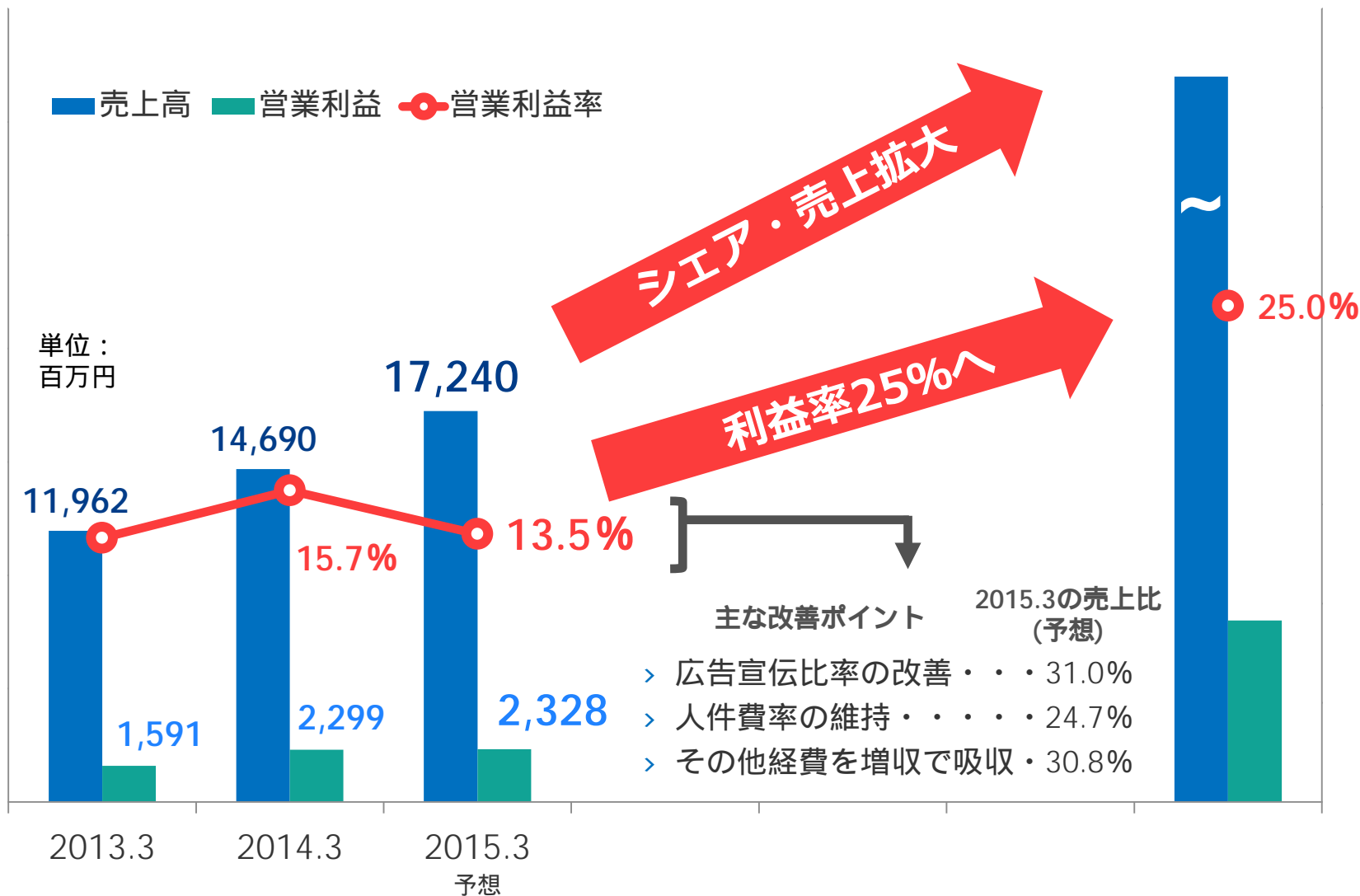
### 中長期の成長のため、海外事業への投資を継続する

- ＞ 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





**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



## ＞ 経営指標

営業利益率25%を目指す

生産性の向上

継続的な配当、利益成長による還元

## ＞ 事業展開

HOME'Sの圧倒的No.1 = 物件網羅性の向上

不動産事業者向けサービス拡充

海外展開

不動産領域以外の新たな収益基盤の確保

# 海外の同業他社の状況

**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 190億円  
 営業利益 132億円  
 当期利益 101億円

2013年12月期

時価総額  
3,992億円

[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  
414億円

[Zillow,US]  
 売上高 201億円  
 営業利益 17億円  
 当期利益 12億円

2013年12月期

時価総額  
5,436億円

時価総額  
2,138億円

[Trulia,US]  
 売上高 146億円  
 営業利益 24億円  
 当期利益 18億円

2013年12月期

時価総額  
4,452億円

[Soufun,CN]  
 売上高 650億円  
 営業利益 357億円  
 当期利益 304億円

2013年12月期

時価総額  
5,653億円

[REA group,AU]  
 売上高 413億円  
 営業利益 192億円  
 当期利益 141億円

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9月16日現在

注3 為替は1ドル=¥107.3、1ポンド=¥173.9、1オーストラリアドル=¥96.6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。

# Trovit社の買収について



## 買収案件の概要

---

- ＜ **会社名** : Trovit Search S.L.
- ＜ **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)
- ＜ **業績** : 売上17,560千ユーロ (約24.2億円)  
2013年度実績 営業利益5,869千ユーロ (約8.1億円)  
当期利益4,208千ユーロ (約5.8億円) \*1ユーロ = 137.65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111億円
- ＜ **資金** : 手元資金 + 借入金
- ＜ **参考**
  - ネクストの2014年6月末のキャッシュ 83.4億円
  - 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

ローコストで事業を展開、月間4,700万人の利用者と  
20,000社超のコンテンツパートナーを保持

## Consumer

拠点を置かずに、  
世界39か国でサイト展開

月間4,700万人の利用者

2,200万人を超える登録会  
員数を保持

## Company



理念：Help anyone in  
any country to find a  
home, car, job, ....

設立：2006年10月  
本社：スペイン  
従業員数：92名

2013年12月期  
売上高 17,560千ユーロ  
(約24.2億円)

営業利益 5,869千ユーロ  
(約8.1億円)

営業利益率 33.4%

## Clients

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

### 【クライアント例】

・ Rightmove  
(英国1位、世界3位の不動産情報サイト)

・ Zoopla  
(英国2位、世界9位の不動産情報サイト)

・ Seloger.com  
(仏国2位、世界12位の不動産情報サイト)

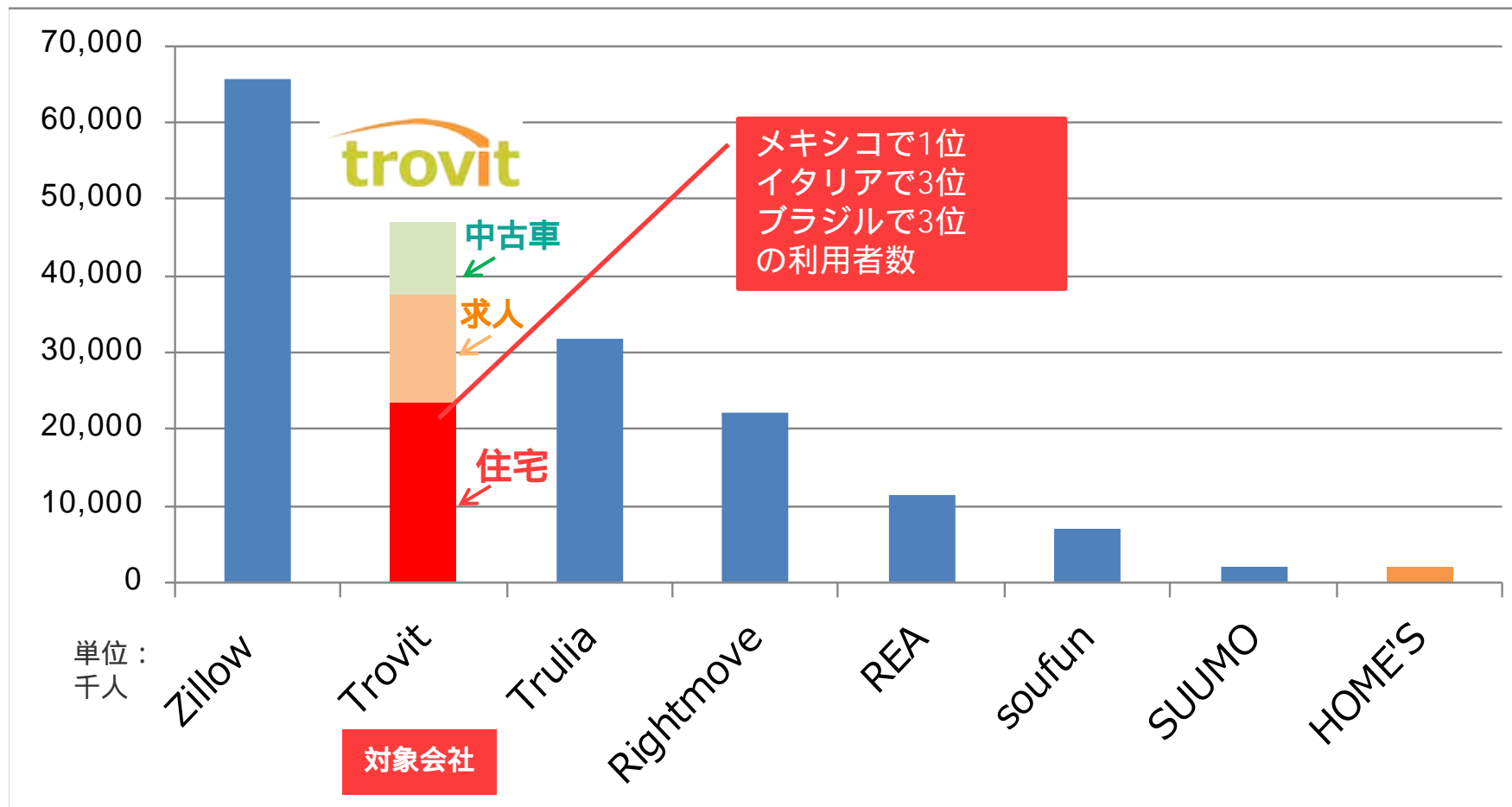
・ HOMES.com  
(北米14位、世界30位の不動産情報サイト)

・ MONSTER  
(北米8位、世界9位の求人情報サイト)

上場企業も含め、世界の有力企  
業と提携している。

**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



**POINT** マルチデバイスで、不動産を中心に、中古車情報、求人情報等も提供



Homes  
不動産情報



Cars  
中古車情報



Jobs  
求人情報



Products  
通販情報



Rentals  
貸し別荘情報

PCサイト



iPhone App



Android App



Mobileサイト



↑アプリは15,000/日のダウンロード

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

継続的な売上の増加

2011/01

2011/07

2012/01

2012/07

2013/01

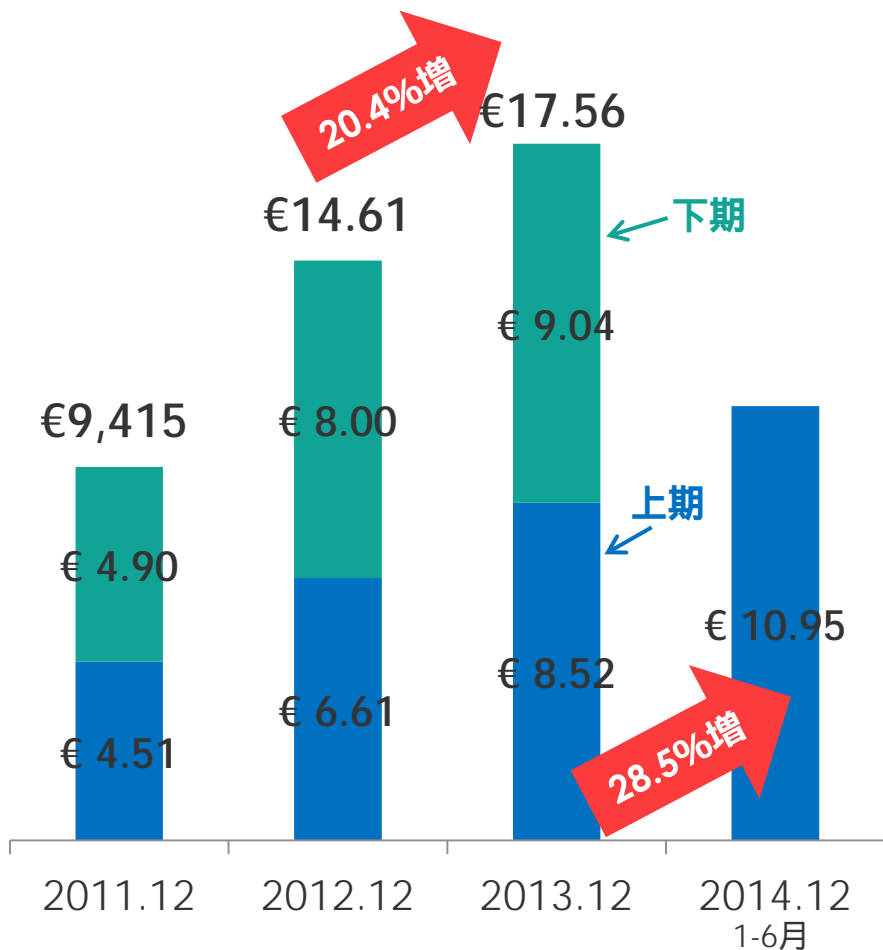
2013/07

2014/01

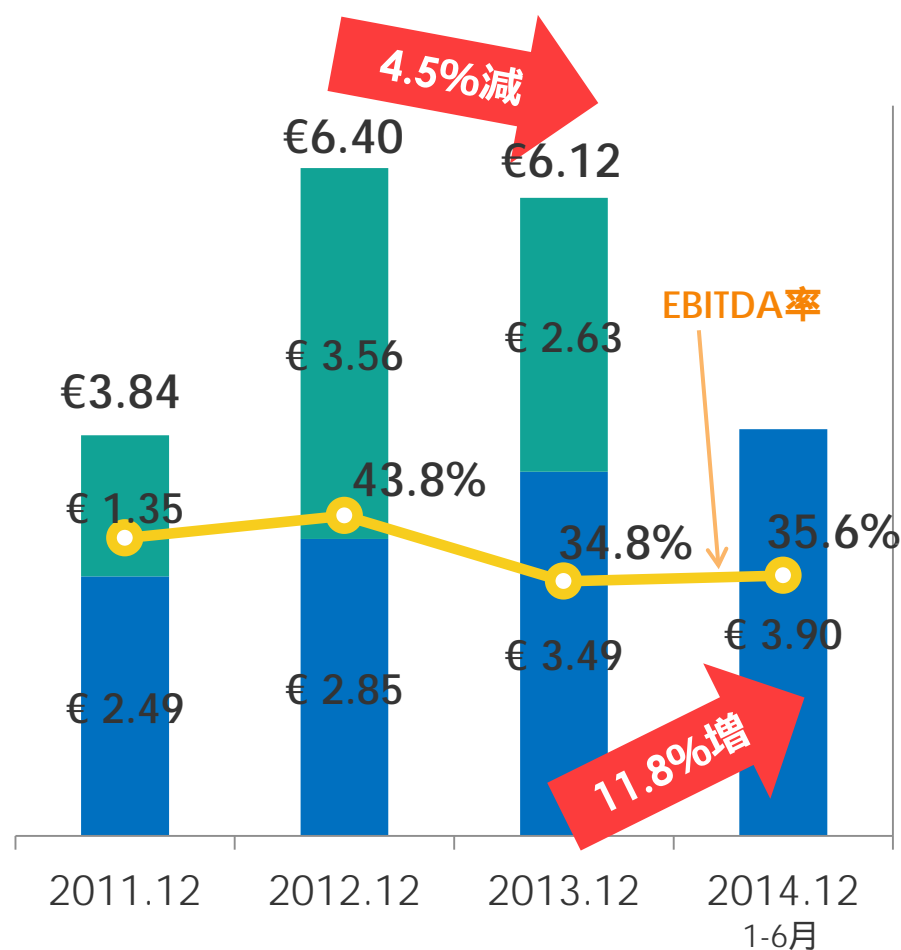
出所:対象会社の資料より抜粋。

**POINT** 直近半期では売上高・利益ともに二桁成長、EBITDA率も35.6%と高収益体制  
(2014年度上期)

売上高 (百万ユーロ)



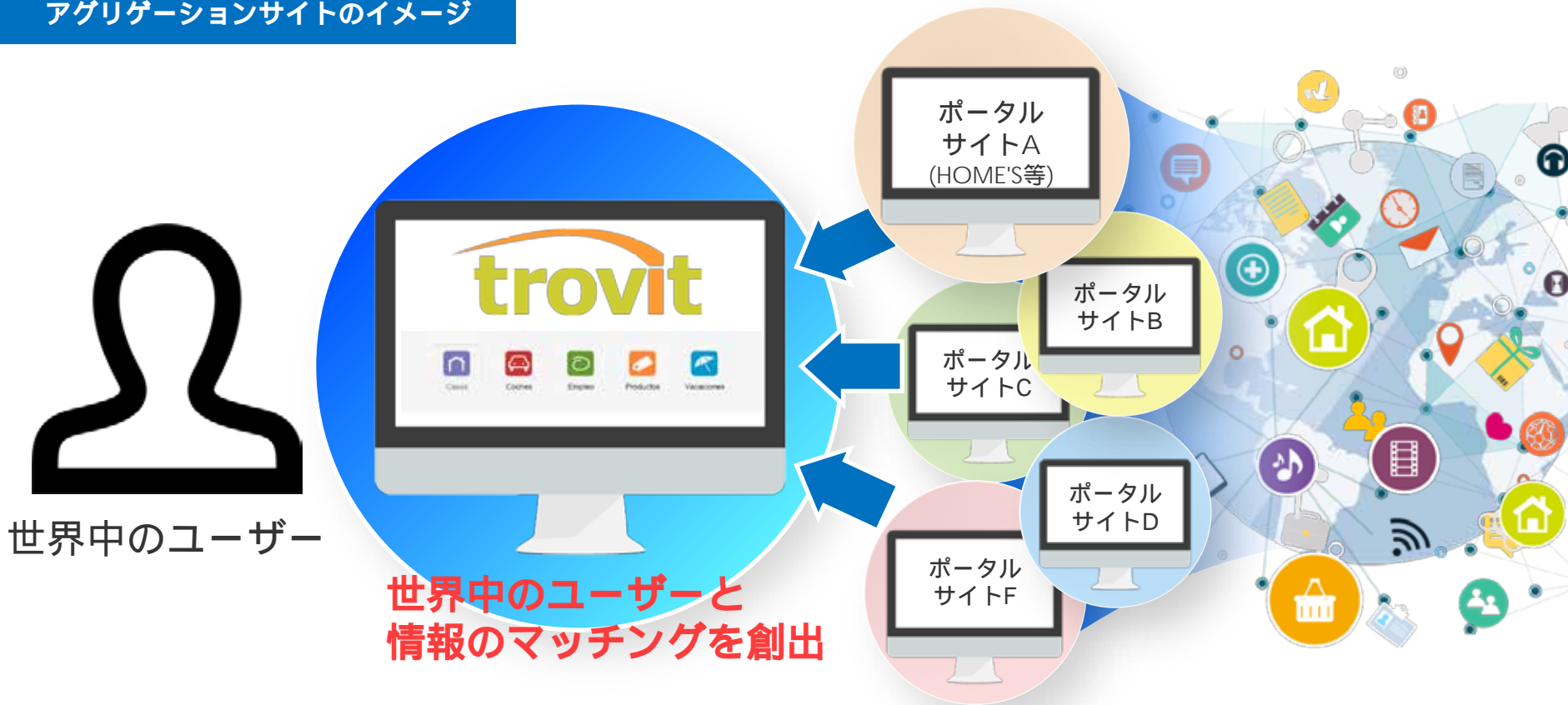
EBITDAとEBITDA率 (百万ユーロ)



2014.12は監査前の数値になります。

**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



**世界中のユーザーと情報のマッチングを創出**

ユーザーへの提供価値

複数のサイトの情報を一括で検索

顧客への提供価値

各種サイトへユーザーを送客

### ＞ 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



### Iñaki Ecenarro

#### CEO&Co-Founder

- ・ 1973年7月22日生まれ（41歳）
- ・ MBA/MIT Sloan School of Management（マサチューセッツ工科大学卒業）
- ・ PwC、マッキンゼーを経て、Trovitを創業
- ・ 家探しの際に、複数のポータルから家を探すことに不便を感じ、アグリゲータービジネスを開始



### Marc Sturlese

#### CTO

- ・ 1982年8月1日生まれ（32歳）
- ・ 5年前からTrovitのサーチエンジン技術責任者であり、2014年にCTOに就任
- ・ エンジニアとしての能力が高く、また、マネジメントにも長ける



### Mauricio Silber

#### Product & Mktg Manager

- ・ 1982年2月19日生まれ（32歳）
- ・ Sonico、fnboxを経て、Trovitに入社
- ・ SEM、SEO、PPCの運用経験が約10年あり、Web Marketingに長ける

# Trovit × ネクストグループ



×



NEXT Co., Ltd.

# 何故買収するのか

---

## ＞ ネクストグループとしてのメリット

世界39か国での事業(不動産、中古車、求人等)に加え、4,700万人の利用者、2,200万人の個人会員情報、20,000社のコンテンツパートナーを獲得  
世界で通用するWEBマーケティング、SEO技術の獲得  
60名を超えるProductiveスタッフを中心に、海外事業ノウハウを持った人員の獲得  
年間24.2億円の売上、EBITDA8.4億円、当期利益5.8億円の業績  
不動産領域以外の情報サービスへの足掛かり

## ＞ HOME'Sにとってのメリット

SEOの仕組み化・自動化ノウハウの獲得  
Trovit Japan(仮)サイトを立ち上げ、利用者数の底上げ

## ＞ Trovitにとってのメリット

日本最大の物件情報の獲得  
HOME'Sが強みとするビッグ・ミドルワードでのSEOノウハウの獲得  
営業力強化による顧客単価の向上  
新たな広告商品の開発  
アジア展開への足掛かり



**POINT** 買収により世界最大規模の不動産情報サイトが誕生



NEXT Co., Ltd.

物件DB

8,600万件

470万件

事業  
種別

不動産、中古車、  
求人、通販、  
貸し別荘

不動産、保険、家具  
不動産会社向けCRM

提供国数

39か国

4か国

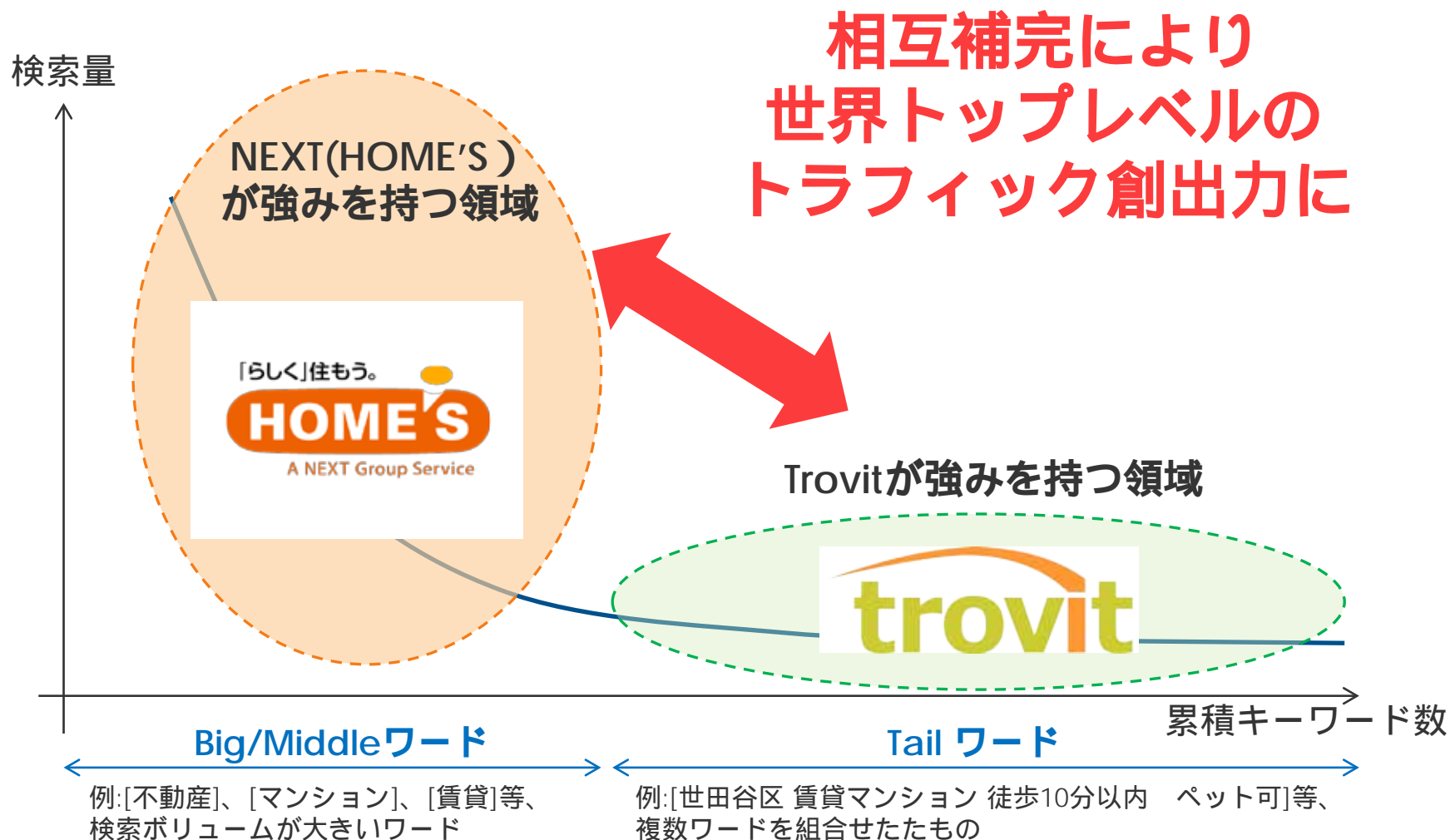
パートナー数

20,000社

10,000社

# HOME'S × Trovitのメリット

**POINT** グループ化することで、SEOのほぼ全体における技術をカバーでき、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

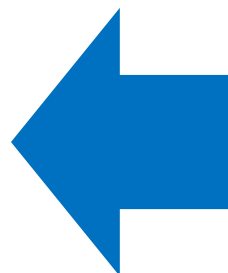


# HOME'Sのメリット

**POINT** Trovit Japan(仮)を作り、HOME'Sの利用者を底上げし収益を拡大させる



ユーザーの  
送客  
(ユーザー数の増加)



独自集客により  
外部コストの低下  
(広告宣伝費の減少)



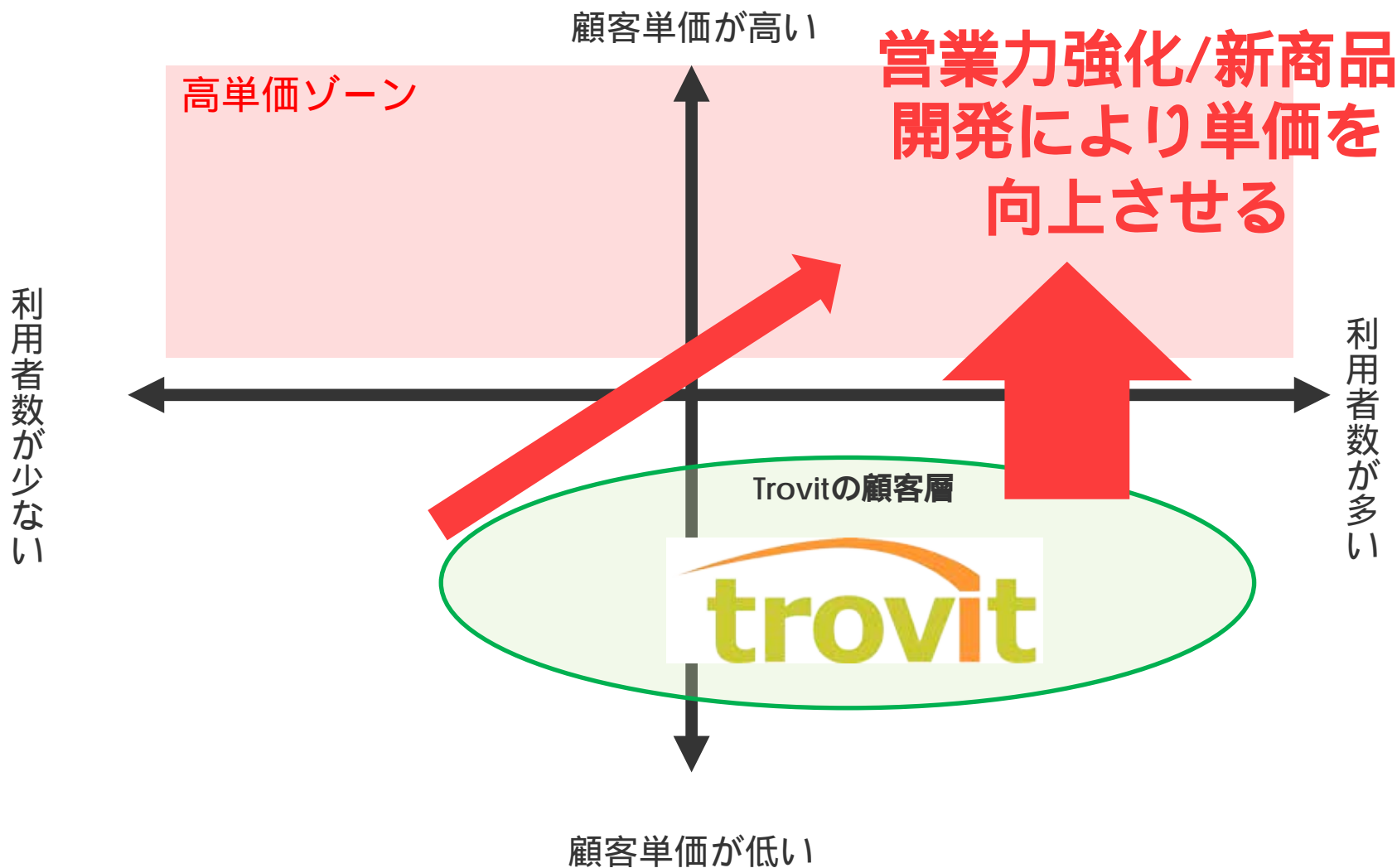
月間60万利用者数(\*)の楽天不動産をはじめとした、提携ポータルサイトのひとつとして連携し、HOME'Sの集客力を高める。

\*Similarwebの2014年8月データより。

# Trovitのメリット

**POINT** ネクストグループのノウハウ提供により、顧客単価の向上を支援する

Trovitの顧客層イメージ



# Trovit x ネクストのカルチャーフィット

**POINT** 価値観が非常に似ているため、買収後の企業文化の融合も容易に



「Help anyone in any country to find a home, car, job, ....」

従業員構成比



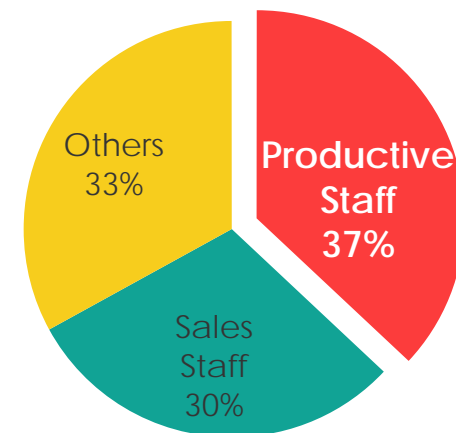
Best Workplaces 2014  
España



NEXT Co., Ltd.

「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」

従業員構成比



Best Workplaces 2014  
Japan



# 疑問への回答



×



NEXT Co., Ltd.

## 疑問1 何故、優先順位3に多額の買収コストをかけるのか？

＞ P.24「何故買収するのか」に記載の通りです。↓

### ＞ ネクストグループとしてのメリット

- ①世界約40か国での事業(不動産、中古車、求人等)に加え、4,700万人の利用者、2,200万人の個人会員情報、20,000社のコンテンツパートナーを獲得
- ②世界で通用するWEBマーケティング、SEO技術の獲得
- ③60名を超えるProductiveスタッフを中心に、海外事業ノウハウを持った人員の獲得
- ④年間24.2億円の売上、EBITDA8.5億円、当期利益5.8億円の業績
- ⑤不動産領域以外の情報サービスへの足掛かり

### ＞ HOME'Sにとってのメリット

- ①SEOの仕組み化・自動化ノウハウの獲得
- ②Trovit Japan(仮)サイトを立ち上げ、利用者数の底上げ

### ＞ Trovitにとってのメリット

- ①日本最大の物件情報の獲得
- ②HOME'Sが強みとするビッグ・ミドルワードでのSEOノウハウの獲得
- ③営業力強化による顧客単価の向上
- ④新たな広告商品の開発
- ⑤アジア展開への足掛かり

本買収により、事業を推進する上で重要なヒト・モノ(情報)を短期間で獲得できます。

上記より、**日本を代表する世界のインターネット企業になるには絶好のパートナーであると言えます。**

## 疑問2 借入金の条件は決まっているのか、返済できるのか？

### ＞ 借入条件について

- ・条件を最終調整中です。機関決定し次第、適時に開示します。

### ＞ 返済について

- ・ネクストの2013年度のEBITDAは27.8億円でした。
- ・Trovitの2013年度のEBITDAは8.4億円でした。
- ・2社で毎年約36億円のキャッシュ創出力のある事業となります。
- ・毎年5億円程度のCAPEX（設備投資）がありますが、十分に借入金の返済ができる水準とみております。

ネクストのEBITDA  
(2013年度)

TrovitのEBITDA  
(2013年度)

平均的なCAPEX  
(仮定)

年間の  
キャッシュ創出力

$$27.8\text{億円} + 8.4\text{億円} - 5\text{億円} = \text{約}31\text{億円}$$

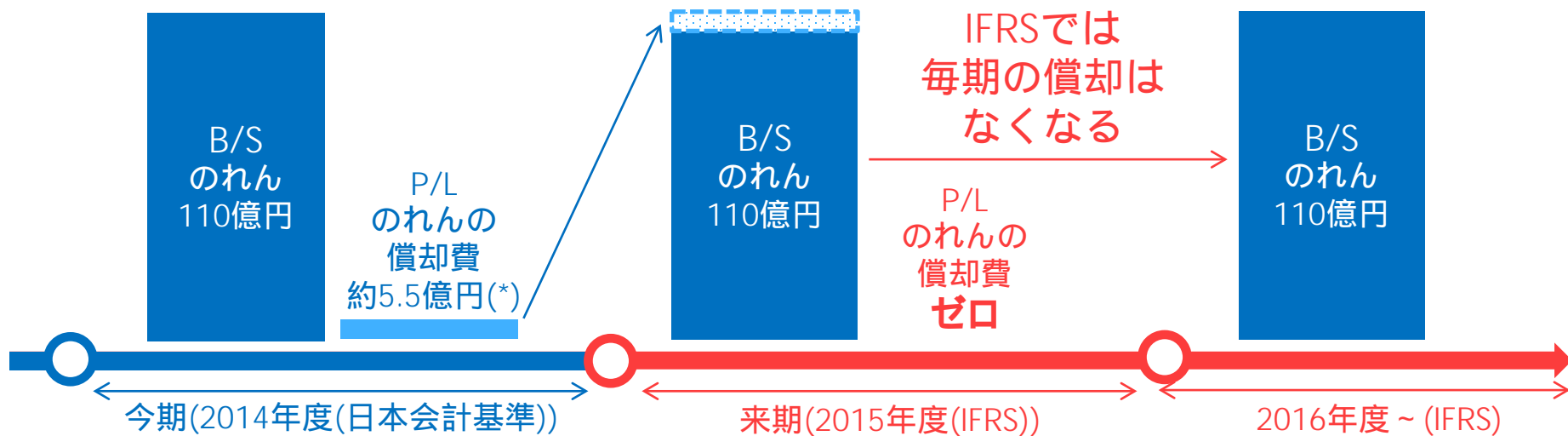


### 疑問3 のれんの償却が、利益を圧迫しないか？

- › のれんの総額は110億円程度になる見込みです。
- › 来期である2015年度よりIFRSを導入する予定です。
- › 今期は5～6億円(3か月分)ののれん償却（営業損益へのマイナス）が発生する見込みです。
- › IFRS導入予定の来期よりのれんの償却は発生しません。
- › ただし、のれんの減損リスクは残ります。

#### 今期と来期ののれんと、のれんの償却イメージ

(金額は仮です。実際の数値はこれとは異なることがあります)



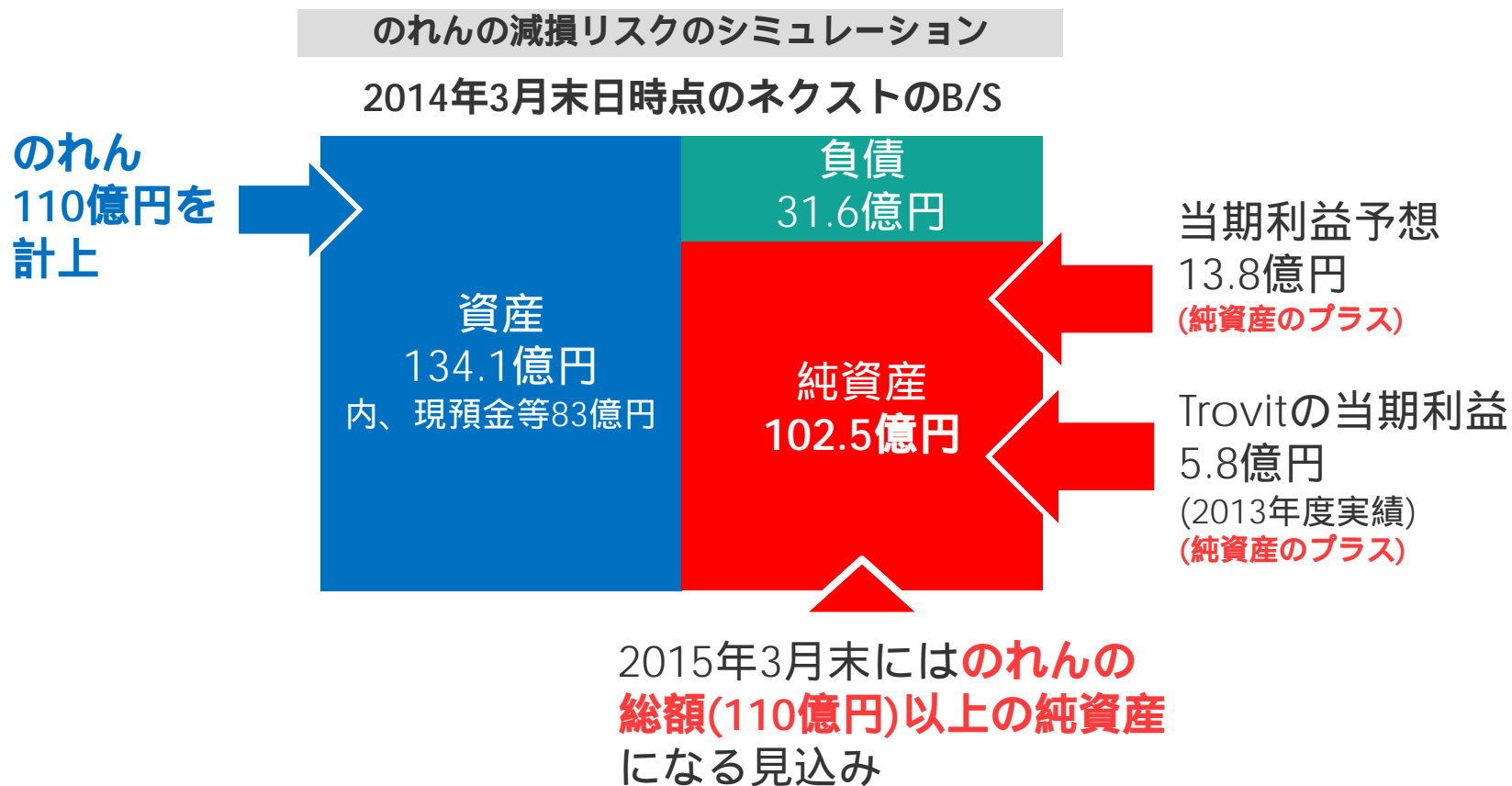
\*のれんの償却費の計算

110億円 ÷ 5年間 × 3か月間 / 12か月分

のれんの 総額	償却 年数	今期連結分 (4Qから連結開始)
110億円	5年間	3か月間 / 12か月分

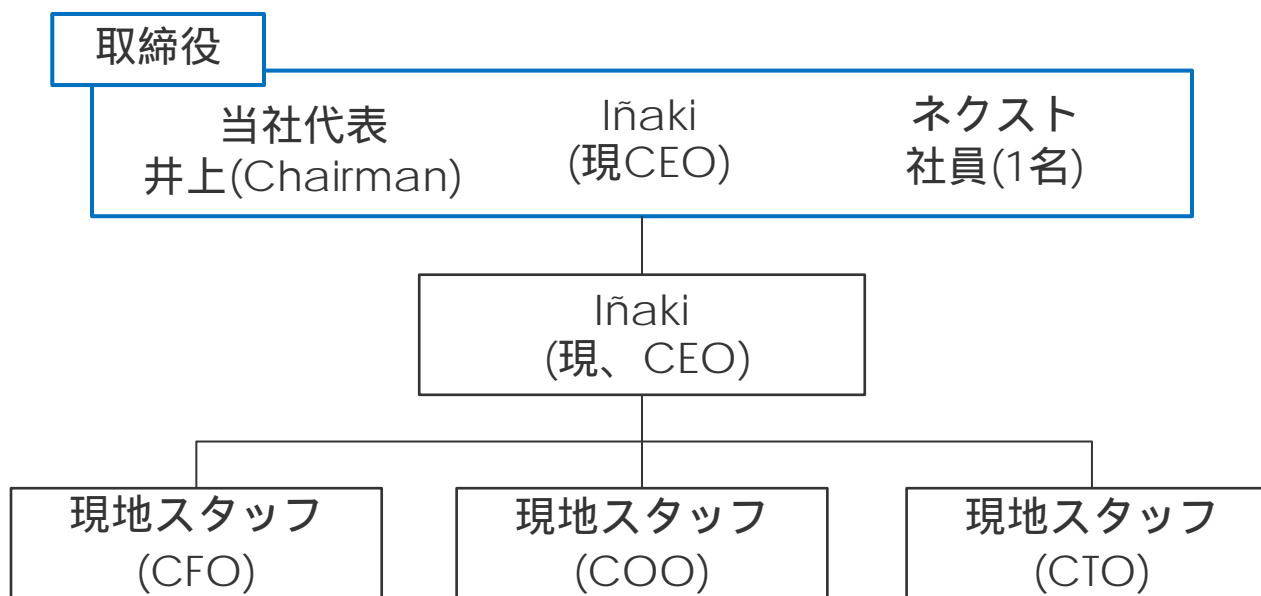
## 疑問4 減損した場合、債務超過になるのではないか？

- 日本から全力でサポートし、業績を上げ、減損させないように取り組んでまいります。（サポート体制については疑問5をご覧ください）
- 仮に全額のおれんの減損が発生しても、現在はネクストグループ、Trovitともに毎年利益が出ている状況ですので、債務超過になるようなリスクは極めて低いと考えています。



## 疑問5 どのように現地のサポートをしていくのか？

- ▶ 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ます。内、1名は常勤です。
- ▶ 日本から全方位的に人材を派遣し、成長軌道に乗るまで全力でサポートします。



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

営業

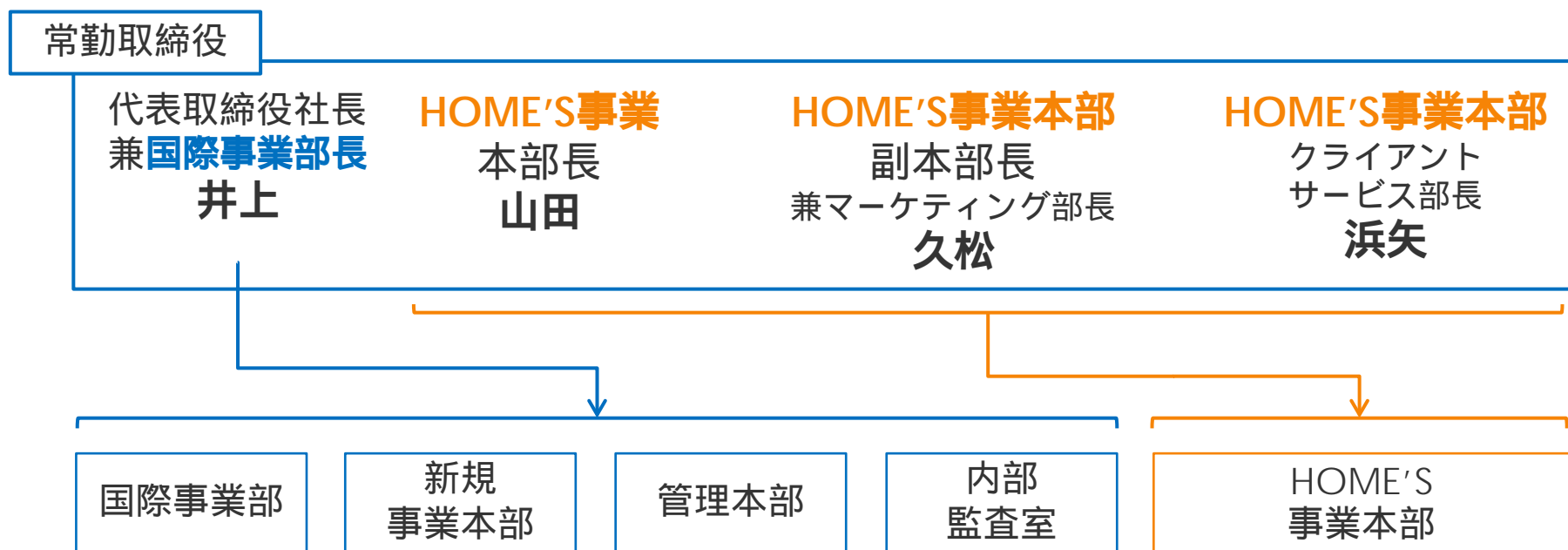
財務・経理

人事

内部統制

## 疑問6 マネジメントが分散してしまい、日本の事業が弱くならないか？

- 2011年～2013年にかけて社長の井上がHOME'S事業本部長となり、4P戦略の構造改革を実施し、その結果再度、成長軌道に乗ってきました。
- 今年の4月より、井上は国際事業部長の担当になり、HOME'S事業本部長は取締役の山田に引継いでいます。また、4名の取締役のうち3名がHOME'S事業本部の担当をしています。
- 取締役の担当変更後もこれまでどおり前年比で二桁の成長を達成しているため、マネジメントが分散して、日本の事業が弱くなるということはありません。



## 疑問7 Trovitのマネジメントは残るのか？

- 「疑問5」にも一部記載していますが、現在の主要な経営メンバーは引き続き業務を推進、強みが失われないような体制を維持します。



### Iñaki Ecnarro

#### CEO&Co-Founder

- ・1973年7月22日生まれ（41歳）
- ・MBA/MIT Sloan School of Management（マサチューセッツ工科大学卒業）
- ・PwC、マッキンゼーを経て、Trovitを創業
- ・家探しの際に、複数のポータルから家を探すことに不便を感じ、アグリゲータービジネスを開始



### Marc Sturlese

#### CTO

- ・1982年8月1日生まれ（32歳）
- ・5年前からTrovitの検索エンジン技術責任者であり、2014年にCTOに就任
- ・エンジニアとしての能力が高く、また、マネジメントにも長ける



### Mauricio Silber

#### Product & Mktg Manager

- ・1982年2月19日生まれ（32歳）
- ・Sonico、fnboxを経て、Trovitに入社
- ・SEM、SEO、PPCの運用経験が約10年あり、Web Marketingに長ける

## 疑問8 Trovitが日本でビジネスをする予定は？

- ▶ 時期は未定ですが、日本版Trovitを作り、HOME'Sの集客力強化をしていきます。
- ▶ 現在、楽天社をはじめ、約20のサイトと提携していますが、その中でもTrovitの集客力は非常に大きいものになると期待しています。
- ▶ その結果、外部に支払う広告宣伝費の減少、売上高の増加を見込めます。



ユーザーの  
送客  
(ユーザー数の増加)



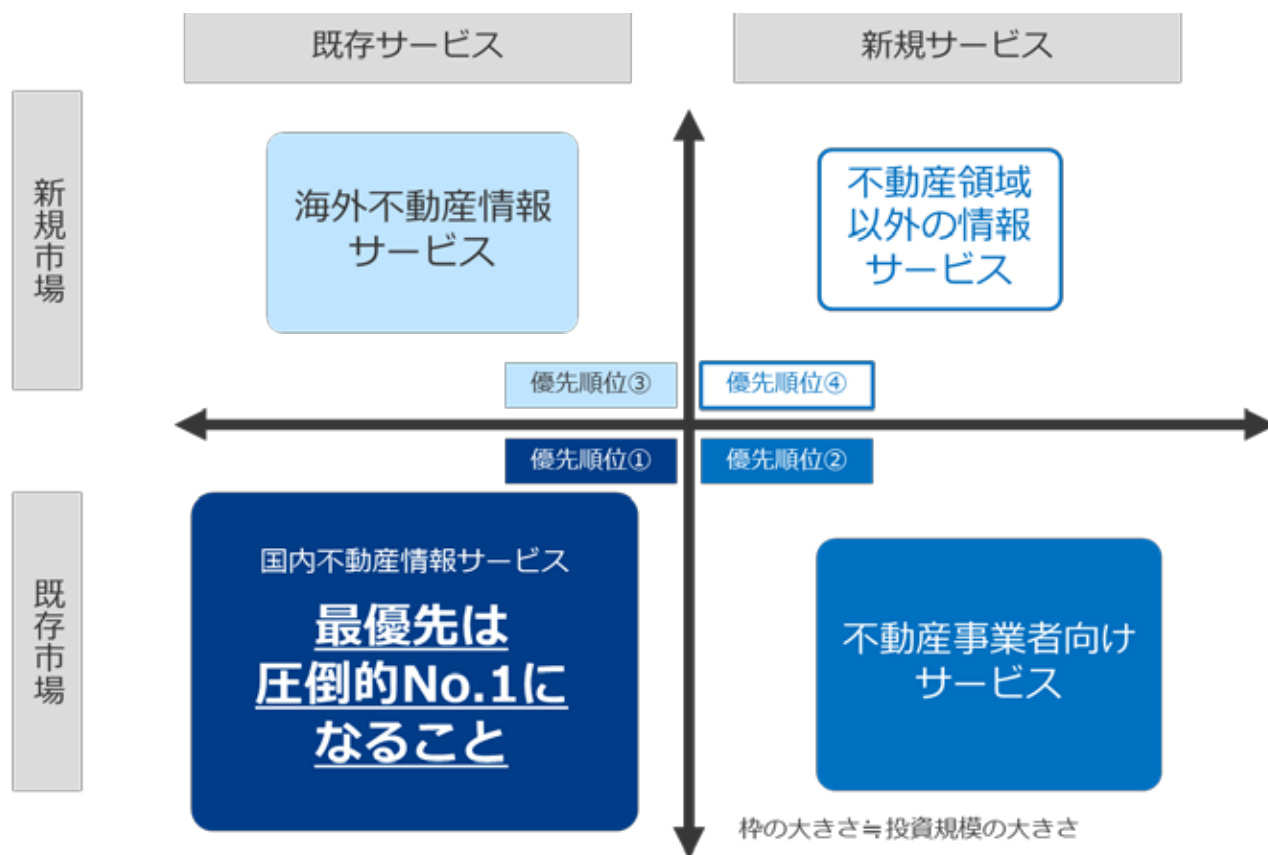
独自集客により  
外部コストの低下  
(広告宣伝費の減少)



P.28より抜粋

## 疑問9 ネクストグループの中期戦略に変更はあるのか？

- 基本方針に変更はありません。
- 引き続き日本で圧倒的なユーザーシェアを獲得することを第1優先順位として事業を運営していきます。
- 海外事業も長期的には非常に重要な投資なので、ここもサポートしていきます。



**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

不動産情報  
サイトが  
乱立

ネット住替え  
ユーザーシェア  
No.1

全住替え  
ユーザーシェア  
40%

暮らしの  
インフラとしての  
Global Companyへ

現在

中期目標

長期目標



# 参考資料



×



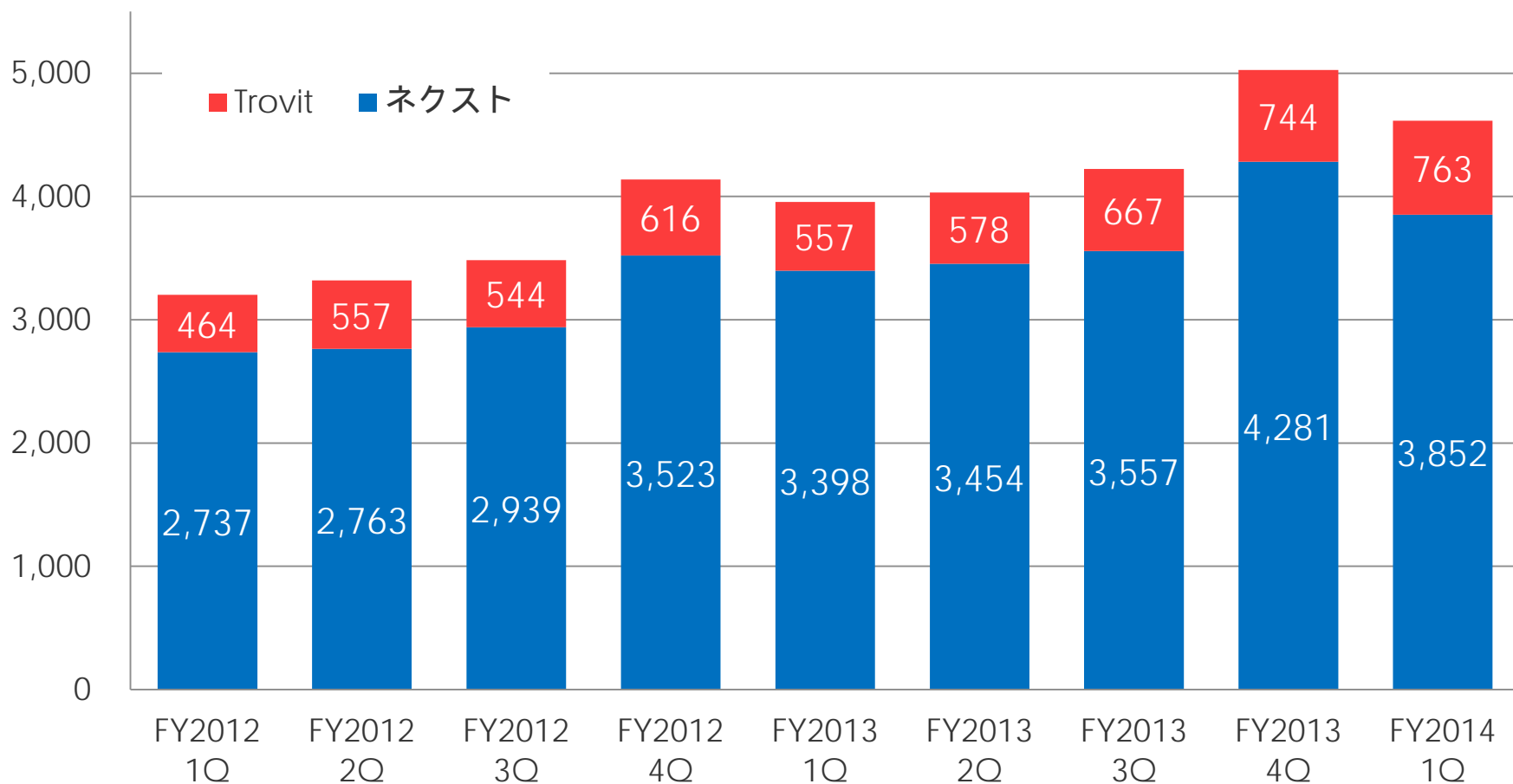
NEXT Co., Ltd.

## 過去の業績推移（仮に、Trovitの損益を加えた場合）

**POINT** 連結により売上高が約18%向上する

(四半期ごとの平均)

売上高（百万円）



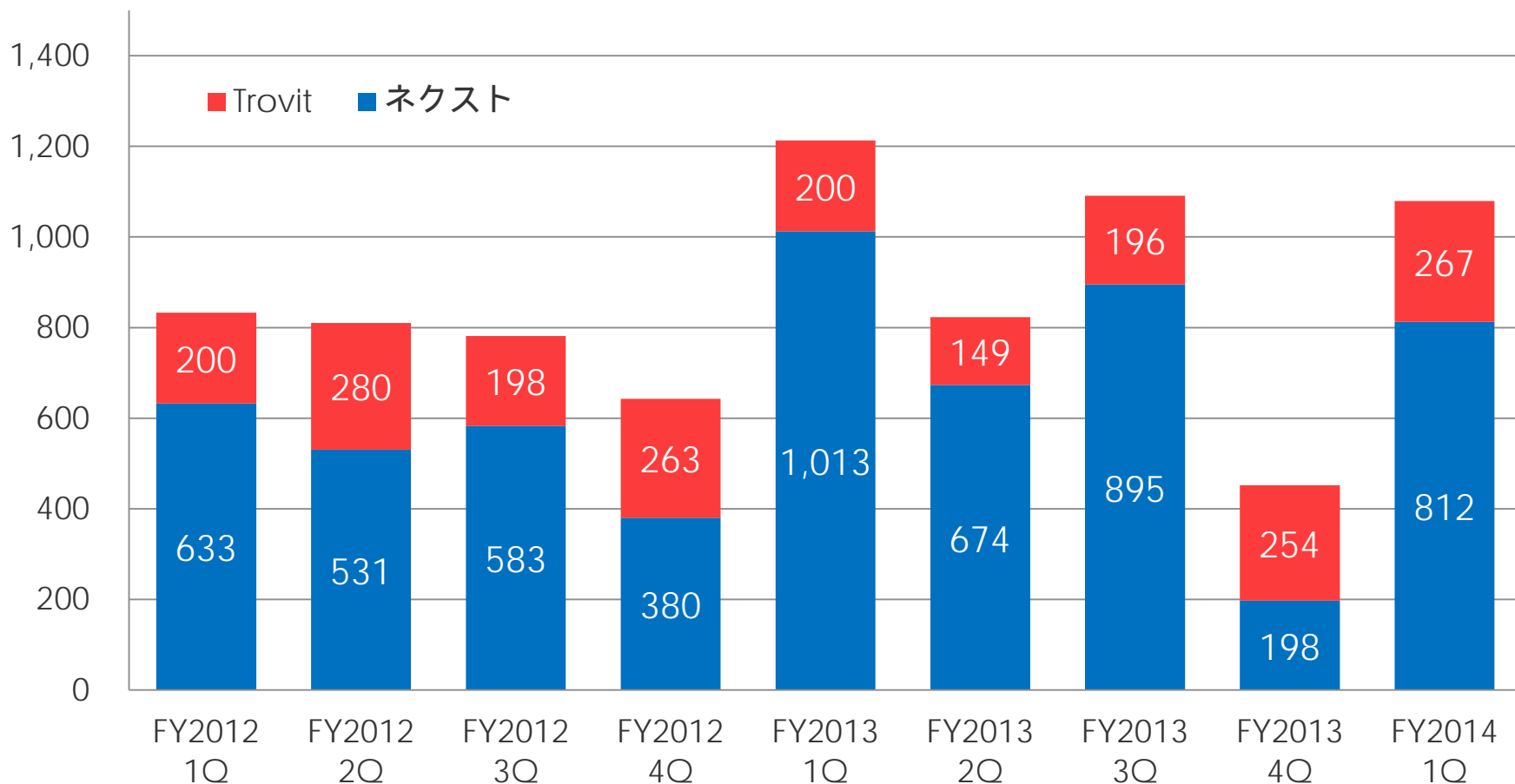
1ユーロ137.65円で計算

## 過去の業績推移（仮に、Trovitの損益を加えた場合）

**POINT** 連結によりEBITDAが約47%向上する

(四半期ごとの平均)

EBITDA（百万円）



1ユーロ=137.65円で計算

# 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	56,469,000株（内、自己株式数36,536株）（ ）
連結従業員数	608名（内、臨時雇用者数75名、海外子会社14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	株式会社レントーズ（100%） Lifull(THAILAND) Co., Ltd.(99.9%)、12月決算 PT. Lifull Media Indonesia(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。

# 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

