



株式会社 ネクスト（東証第1部 2120）

# 決算説明資料

2016年3月期 第1四半期（2015年4月～2015年6月）

## 免責事項

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。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。

## Index

- › **本日のポイント** 3ページ
- › **2016年3月期第1四半期業績ハイライト** 4ページ
- › **事業戦略** 5-16ページ
- › **2016年3月期 第1四半期決算情報** 17-23ページ
- › **Topics** 24-35ページ
- › **アクセリオン社の子会社化に伴う通期業績予想の修正** 36-41ページ
- › **IR情報に関するお問合せ窓口** 42ページ
- › **参考資料** 43-65ページ
  - **会社概要** (43-53ページ)
  - **ビジネスモデル** (54-65ページ)

## 本日のポイント

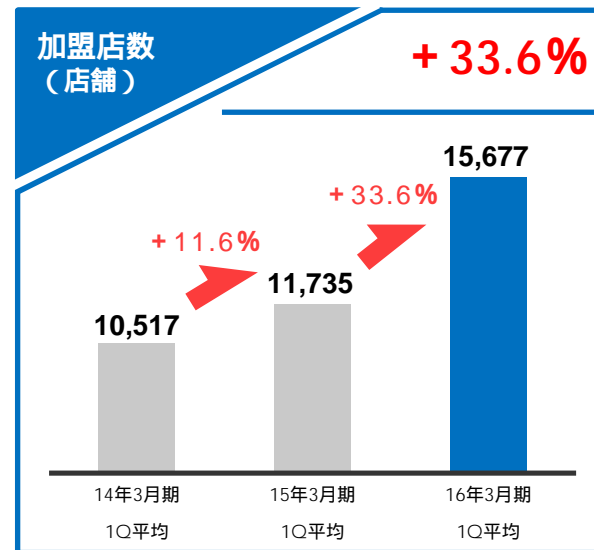
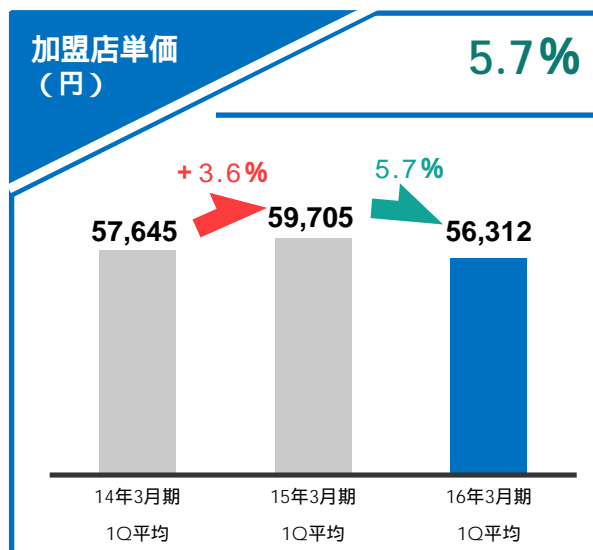
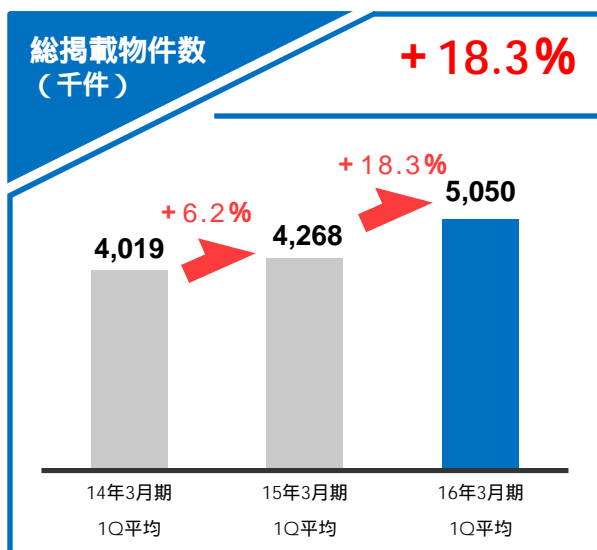
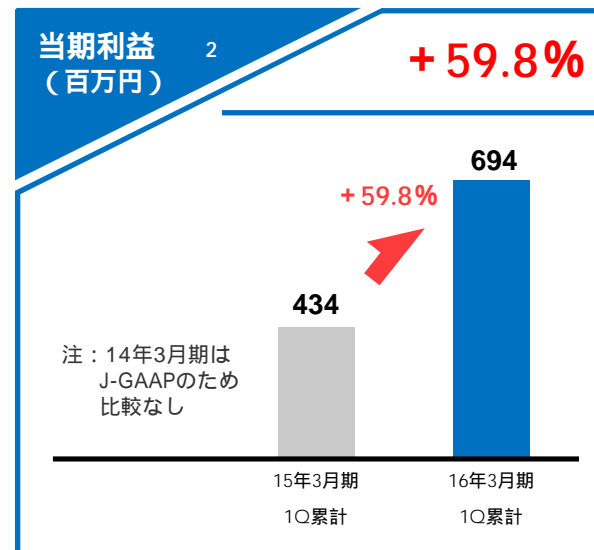
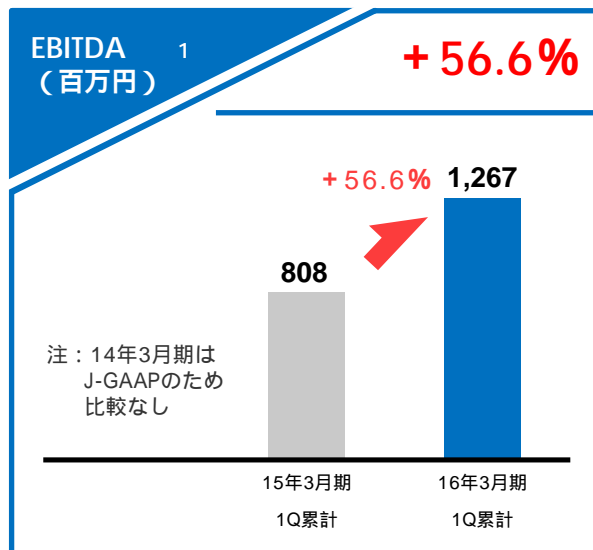
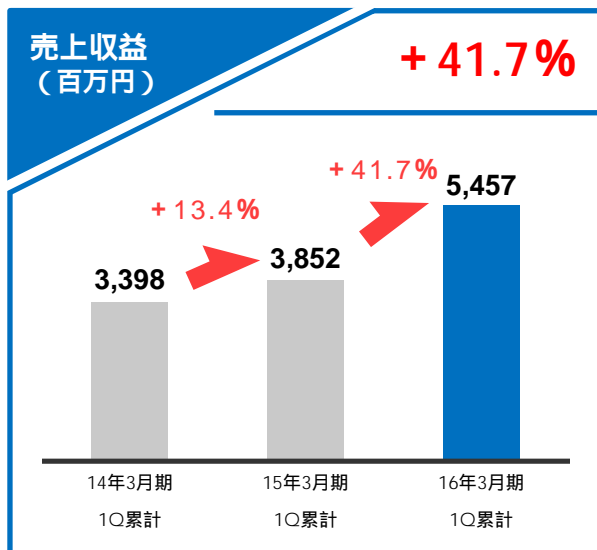
1Q決算は**増収増益**。  
連結売上収益 + 41.7%。  
EBITDA + 56.6%、当期利益 + 59.8%。

国内で**圧倒的No.1**になるための  
**新サービス**が続々**リリース**。

**アクセリオン**社の子会社化により**新築分譲**領域を**強化**。  
プロジェクト検討から物件引渡しまで一気通貫で支援。

第3の柱の創出に向けて**子会社6社を設立**。  
運営をスピーディにし、人材育成も加速。

# 2016年3月期第1四半期業績ハイライト



1 償却前営業利益

2 親会社の所有者に帰属する利益

# 事業戦略

# 日本の不動産市場の現状

## 日本の不動産市場が抱える問題は山積



空家の増加

物件データベースがない

不動産価格が不透明

情報精度に不安



対面での重要事項説明が必須

情報格差

20年で減価してしまう建物資産価値

日本の不動産業界を**変革**する  
プラットフォームをつくる

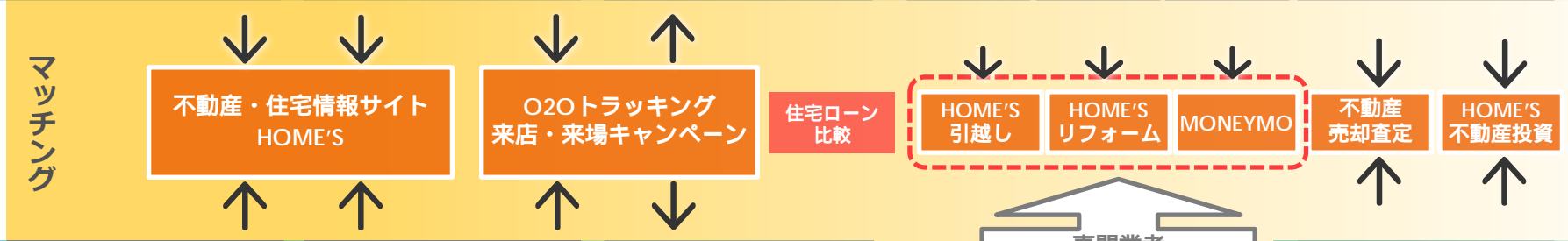
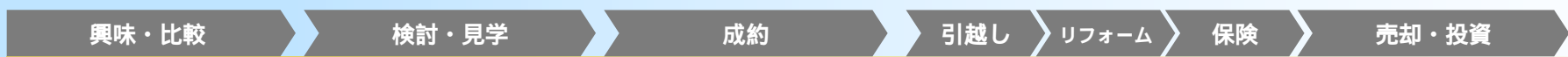
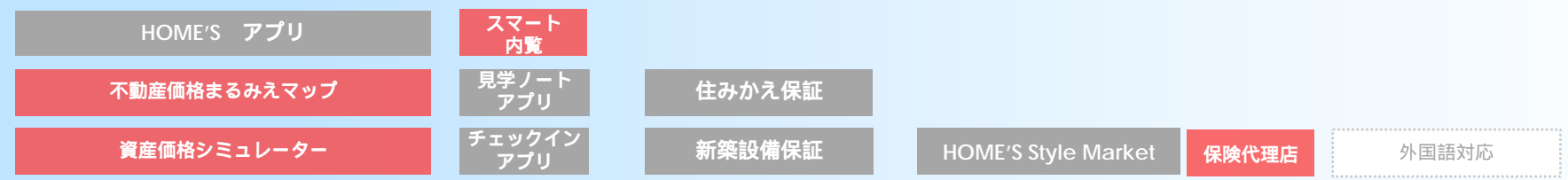


# 不動産領域の戦術イメージ

**POINT** ユーザー・事業者双方に寄り添うサービスを提供することで圧倒的なNo.1を目指す

ユーザー向けサービス

提供中
  開発・企画中
  未対応



**専門業者**  
 (引越し業者・工務店  
 保険代理店等)



事業者向けサービス (業務支援)





# 効果的な広告宣伝投下

定期的に独自で効果測定

都度ROIを測定

効果的な広告配分

トラフィック創出力向上

→WEBマーケティング、  
提携ポータルサイト

想起率向上

→TVCM、YouTube、  
ディスプレイ広告、  
キャンペーン等

忘却率を抑止する

→OOH、ミニ番組、  
ラッピングバス等

想起率を底上げ

→継続的なブランディング

ユーザーシェア拡大へ

WEBマーケティング

PPC

ブランディング

SEO

提携ポータル (一部抜粋)



# 日本で圧倒的なNo.1になる





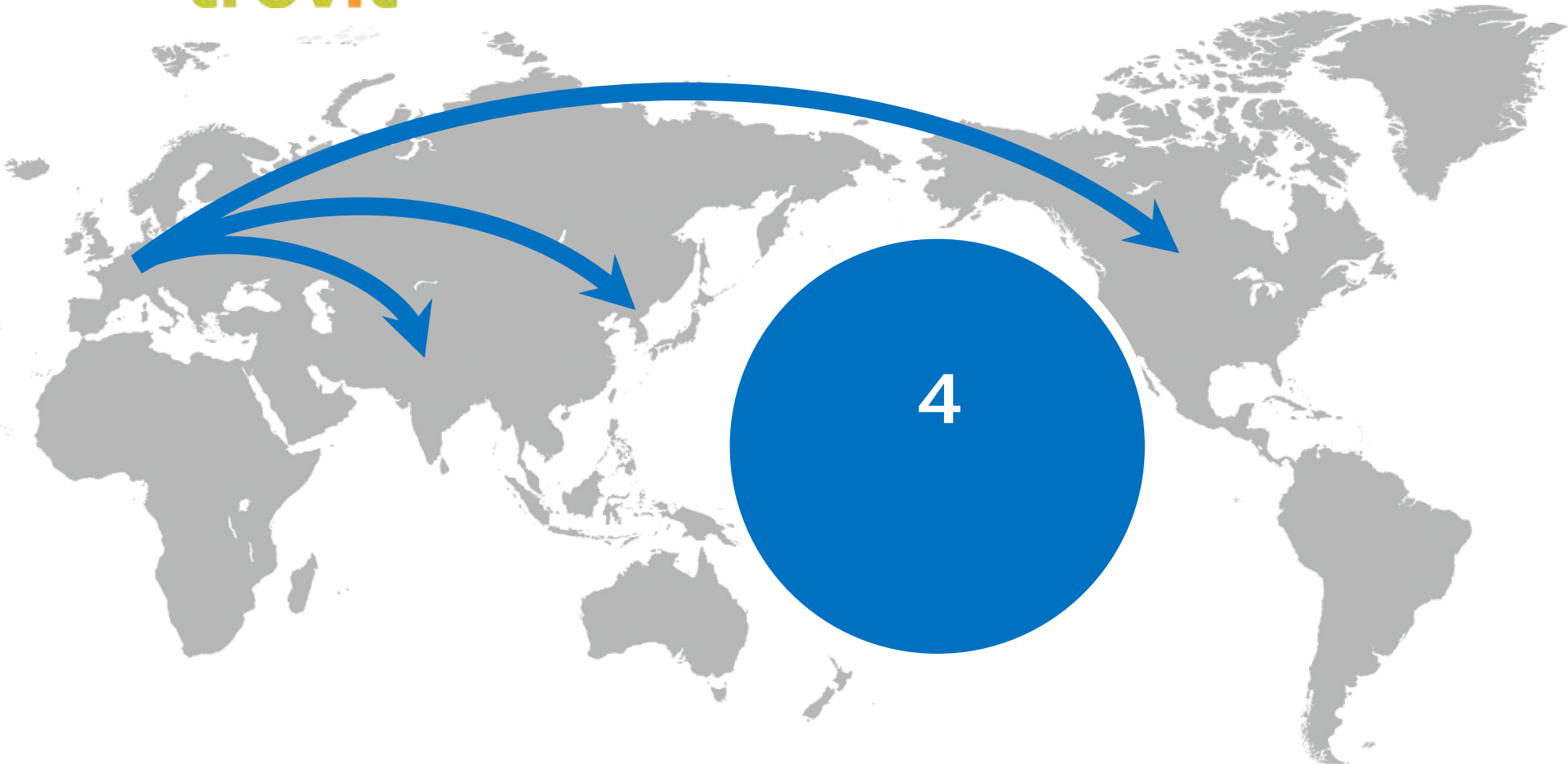
**グローバル**なプラットフォームを構築する

## 海外事業の戦術イメージ

**POINT** Trovitのサービス展開国（エリア）をさらに拡大



trovit



年間4カ国  
新規展開予定

# 海外事業の戦術イメージ

POINT HOME'Sのノウハウにより収益化を加速

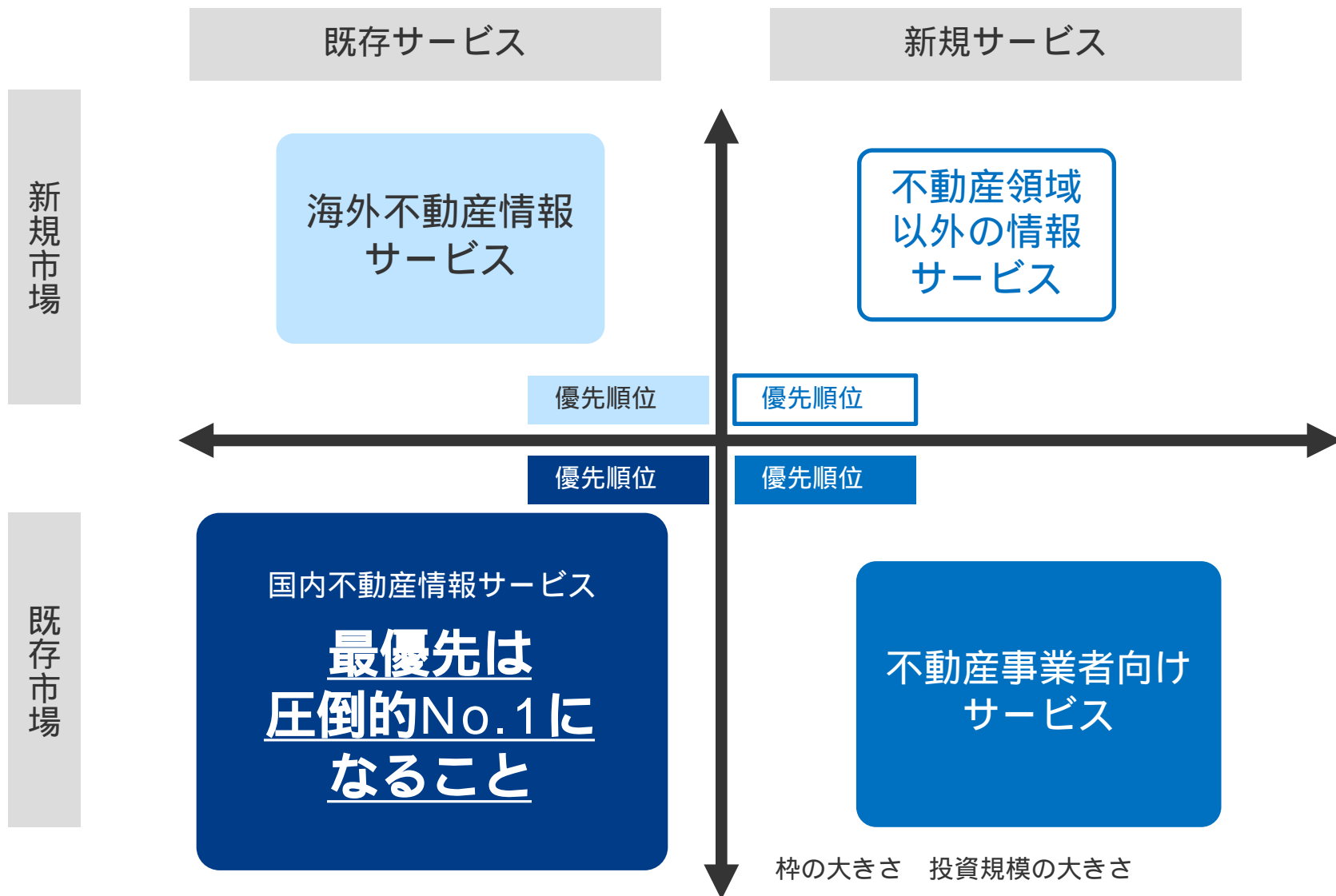
「らしく」住もう。

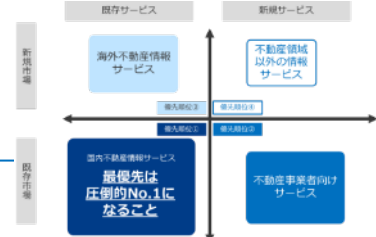


HOME'S  
モデルを  
年2カ国  
新規展開予定

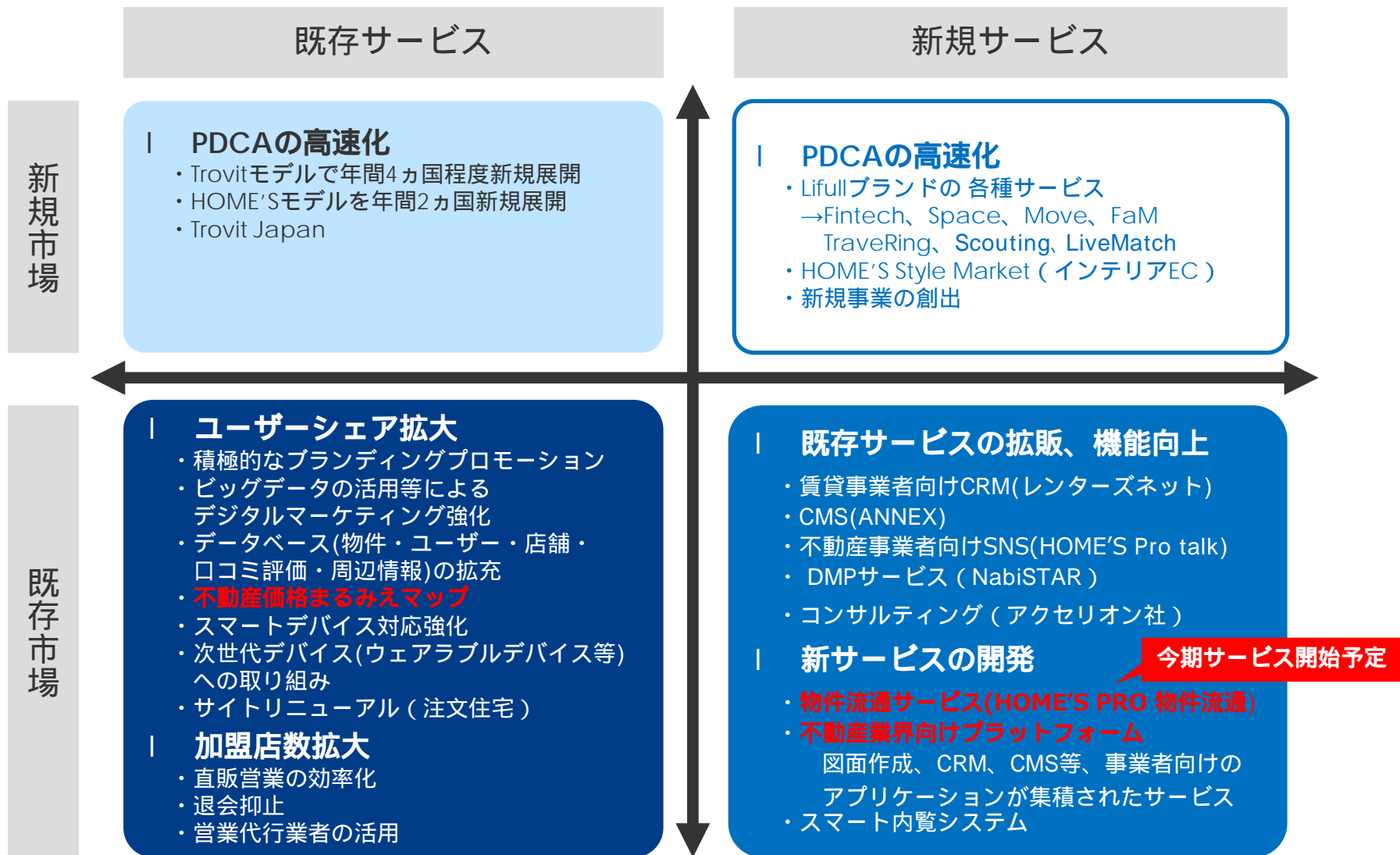
# 投資イメージ

**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







いままでの投資が実を結び回収フェーズへ  
国内外の投資により成長を加速





# 2016年3月期 第1四半期 決算情報

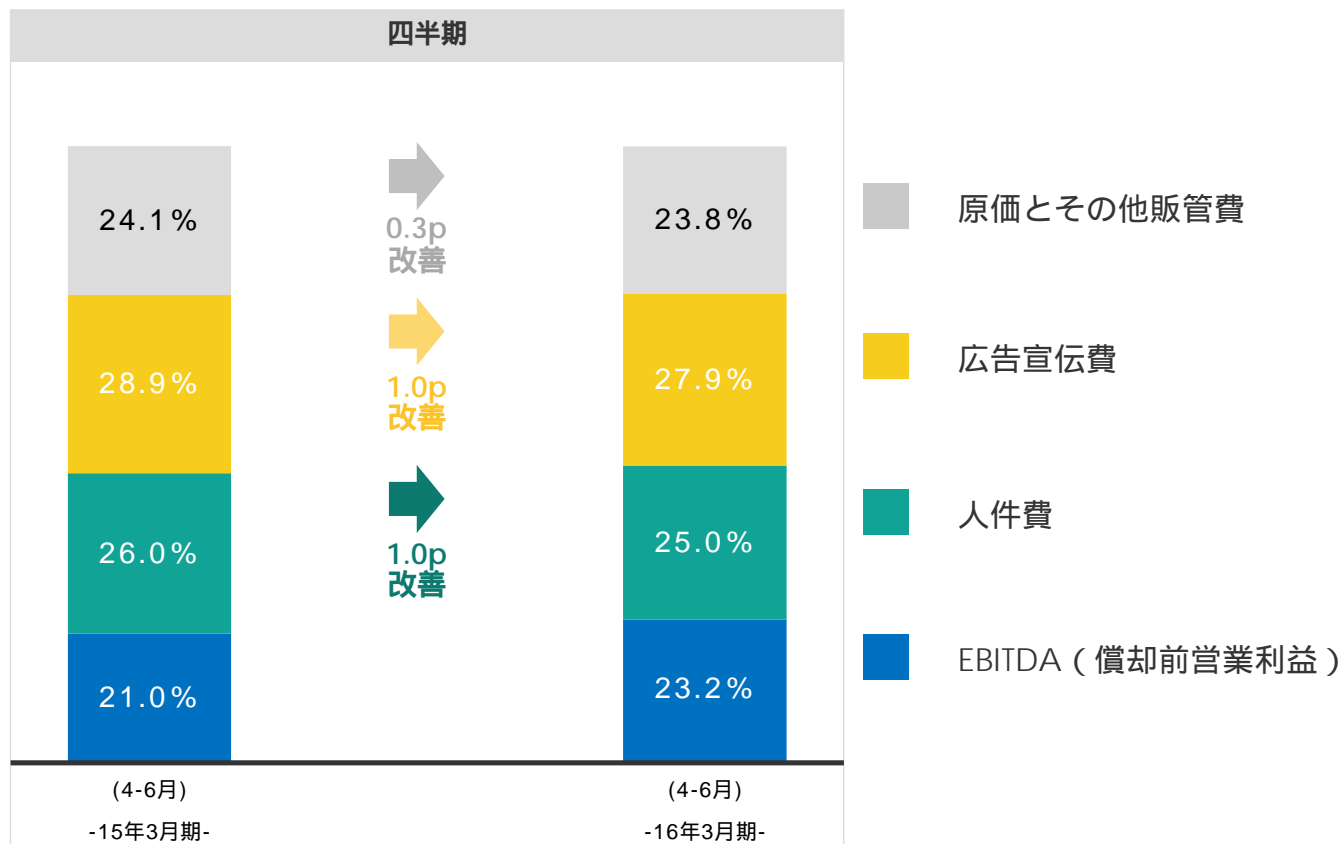
**POINT** 前期比では、売上収益+41.7%、EBITDA+56.6%、四半期利益+59.8%と大きく伸長

単位：百万円	【四半期】 15年3月期 (4-6月)	【四半期】 16年3月期 (4-6月)	増減額	増減率	
売上収益	3,852	5,457	+1,605	+41.7%	1, 2
売上原価	108	141	+32	+30.0%	
販管費 (減価償却費を除く)	3,020	4,250	+1,230	+40.7%	2
人件費	1,001	1,366	+365	+36.5%	3
広告宣伝費	1,114	1,524	+409	+36.8%	
営業費	126	208	+81	+64.9%	4
その他	690	937	+246	+35.8%	5
その他収益及び費用	2	13	11	+543.1%	
EBITDA	808	1,267	+458	+56.6%	
四半期利益	434	694	+260	+59.8%	
EBITDA 率	21.0%	23.2%	-	+2.2p	
減価償却費	87	214	+126	+143.9%	6
営業利益	720	1,052	+331	+46.0%	

- 1 全てのセグメントで二桁以上増収。
- 2 Trovit社買収による売上・各種費用の増加。人員は97名増加。
- 3 2015年4月入社の新入社員は43名。(前期は20名)
- 4 営業代行費用やキャンペーン費用等の増加。
- 5 外注費やキャンペーンのシステム利用料、IFRS移行に伴う費用、アクセリオン社買収に伴う費用等により増加。
- 6 Trovit社の無形固定資産等の償却や、社内基幹システムのリニューアルにより増加。

POINT

広告宣伝費・人件費・その他販管費ともに売上高構成比は改善  
EBITDAは2.2P増加し23.2%



**原価とその他販管費**：キャンペーンのシステム利用料や、IFRS移行に伴う費用、アクセリオン社買収に伴う費用等により増加するも、増収により吸収。

**広告宣伝費**：早期にユーザーシェアを獲得するため、戦略的なブランディングプロモーションを中心とした広告宣伝活動を継続。  
EBITDA率28%にむけて広告宣伝比率は1P改善。

**人件費**：通期（4-6月）の平均連結従業員数は、前期605名→当期796名に増加。増収、生産性の向上により、売上高人件費率は改善。

POINT

## 全てのセグメントで二桁増収 海外事業はTrovit社の連結により急拡大

単位：百万円	【四半期】 4-6月 15年3月期	【四半期】 4-6月 16年3月期	増減額	増減率	
売上収益	3,852	5,457	+1,605	+41.7%	
国内不動産情報サービス	3,524	4,167	+642	+18.2%	
賃貸・不動産売買	2,102	2,648	+546	+26.0%	1
新築分譲	1,083	1,207	+123	+11.4%	2
注文住宅・リフォーム	230	169	61	26.5%	3
その他	107	141	+34	+32.0%	4
国内不動産事業者向け	206	242	+35	+14.7%	
海外	14	904	+890	+6,339.1%	5
その他事業	107	144	+36	+34.4%	

- 引き続きSEO好調。訪問者数・問合せ数が増加。加盟店数は四半期（4-6月）で1,447増加し、15,892店舗。
- 不動産市場としては、四半期（4-6月）のマンションの販売戸数が前年同期比 4.3%となり、当社のマンションの掲載物件数は前期比 2.4%、一戸建ての掲載物件数は 2.2%だったが、営業努力により売上収益は+11.4%。
- 注文住宅は今期予定しているサイトリニューアルにより収益拡大を目指す。前期比 26.5%だが概ね期初計画どおり。
- HOME'S介護は掲載数増加等により、前期比 +40.1%。
- Trovit社の連結により大幅増収。

# セグメント別損益の推移

2016年3月期第1四半期 決算情報

**POINT** 不動産情報サービス事業は+16.1%と増益、海外事業はTrovit社連結により大きく伸長

単位：百万円	【累計】 15年3月期 (4-6月)	【累計】 16年3月期 (4-6月)	増減額	増減率
国内不動産情報サービス	741	860	+119	+16.1%
国内不動産事業者向け	6	2	3	53.1%
海外	23	214	+238	
その他事業	3	20	17	
セグメント間取引	2	8	5	+222.6%
セグメント損益	723	1,065	+342	+47.4%

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。

**国内不動産情報サービス事業**：概ね期初計画通り。

**国内不動産事業者向けサービス事業**：体制強化に向けた人員増等により 53.1%だが、概ね期初計画通り。

**海外事業**：Trovit社連結により大幅増収。

**その他サービス事業**：「HOME'S Style Market」を2014年4月からサービス提供開始。

株式会社Lifull FaM、株式会社Lifull TraveRingを2014年10月に設立。

株式会社Lifull LiveMatch、株式会社Lifull Scoutingを2015年4月に設立。

### POINT IFRS移行に伴いのれんは非償却に

単位：百万円	前期末 15年3月末	【当四半期末】 15年6月末	増減額	増減率
<b>資産</b>	22,592	23,708	+1,116	+4.9%
流動資産	8,758	8,739	19	0.2%
非流動資産	13,833	14,969	+1,136	+8.2%
<b>負債</b>	11,738	11,855	+116	+1.0%
流動負債	11,169	11,271	+102	+0.9%
非流動負債	569	584	14	+1.5%
<b>資本合計</b>	11,738	11,855	+116	+1.0%
1株当たり所有者 帰属持分	92.13	103.97	+11.84	+12.9%

主な増減要因		
現預金の増加	+428	流動資産の増加
未収入金の増加	+405	流動資産の増加
その他金融資産の減少	998	流動資産の減少
のれんの増加	+852	非流動資産の増加
ソフトウェアの増加	+634	非流動資産の増加
ソフトウェア仮勘定の減小	531	非流動資産の減少
買掛金の増加	+336	流動負債の増加
未払金の減少	703	流動負債の減少
未払費用の増加	+49	流動負債の増加
未払法人税の増加	+55	流動負債の増加
預り金	+61	流動負債の増加
賞与引当金の増加	+232	流動負債の増加
利益剰余金の増加	+357	純資産の増加
為替換算調整勘定の増加	+559	純資産の増加

2015年6月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。前期の1株当たり純資産は当該分割後の発行株式総数で除して算出しています。

- アクセリオン社買収によるのれん+370百万円。
- Trovit社買収に伴うのれん等の為替換算差額。
- クライアントプラットフォームの開発及び社内基幹システムの入替によるもの。
- IFRS移行に伴いのれんの未償却残高は、リッテル社が86百万円、Trovit社が9,560百万円、アクセリオン社が370百万円。

# キャッシュフローの状況

2016年3月期第1四半期 決算情報

POINT

当四半期の現金同等物は4億円増加し46億円に

単位：百万円	15年3月期 (4-6月)	16年3月期 (4-6月)	増減額	主な項目	15年3月期 (4-6月)	16年3月期 (4-6月)
営業CF	359	12	371	税引前当期純利益	721	1,050
				減価償却費	87	214
				売掛金及びその他の短期債権の増減額	206	156
				買掛金及びその他の短期債権の増減額	343	961
投資CF	1,242	730	+1,973	定期預金の預入による支出	1,000	-
				定期預金の払戻による収入	-	1,000
				有形固定資産の取得による支出	20	14
				無形固定資産の取得による支出	222	123
				子会社持分の取得による支出	-	132
財務CF	260	321	60	配当金の支払	262	320
現金及び 現金同等物の増減	1,143	428	+1,571			
現金及び 現金同等物残高	7,300	4,696	2,603	2014年11月にTrovit社の株式を約115億円で取得。 当期末の現金同等物は46億円。		



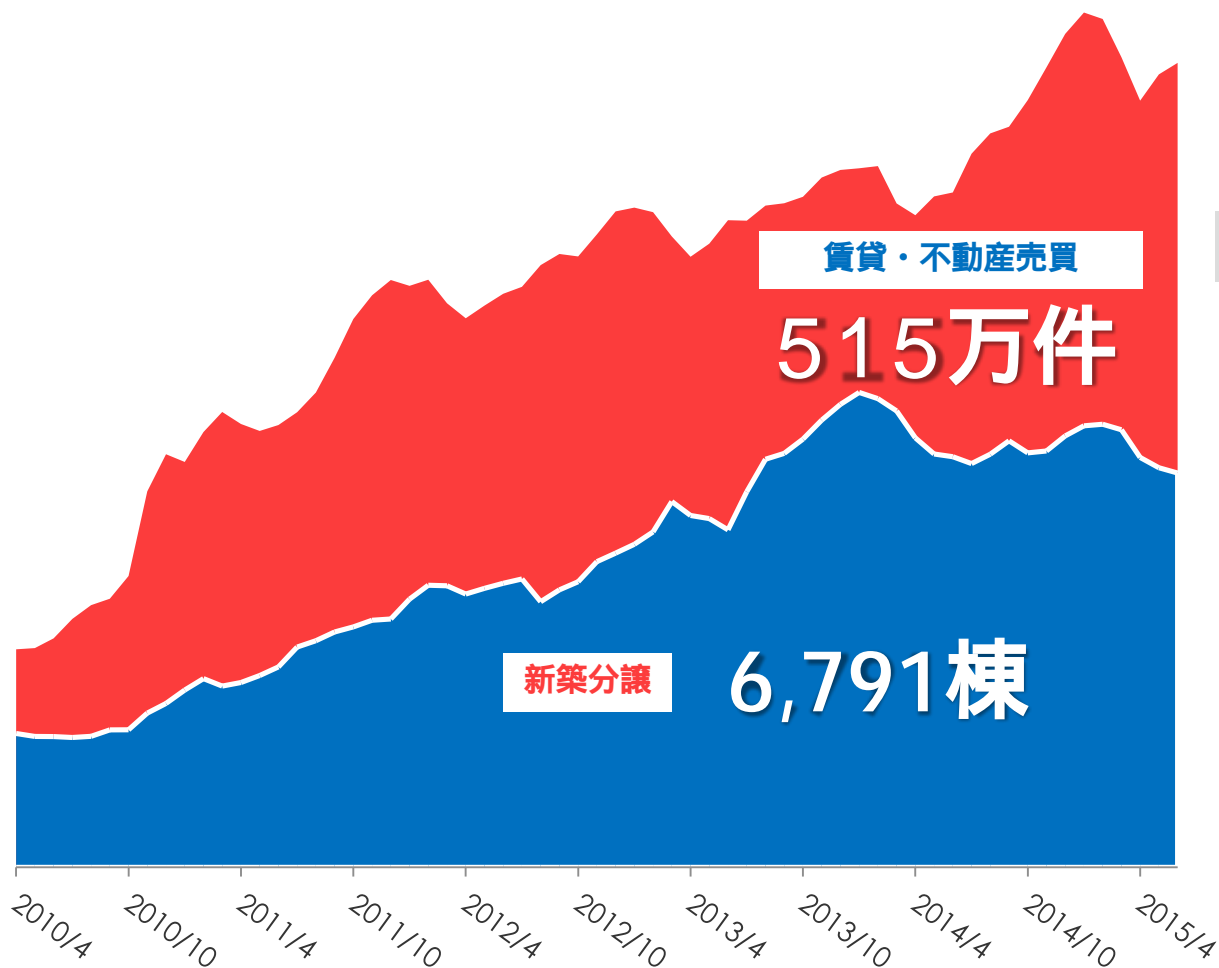
# Topics



# HOME'Sの総掲載物件数の推移

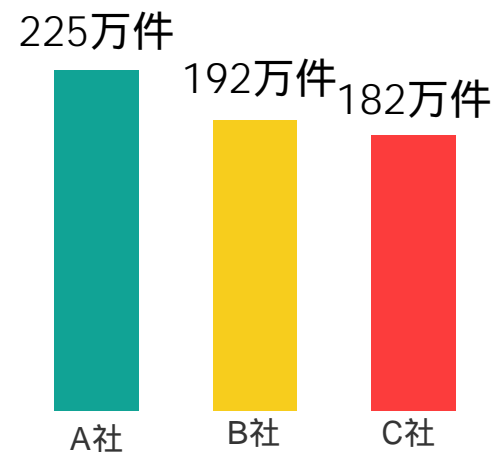
POINT

総掲載物件数は500万件を超え、他社比2倍以上



大手サイトとの比較

( 1 )



( 1 ) 賃貸・不動産売買の2015年6月の総掲載物件数。当社調べ。

# HOME'S 不動産価格まるみえマップ（仮称）

POINT

今秋の提供開始予定！総掲載物件数No.1『HOME'S』の物件情報を生かし、不動産の参考価格が「まるみえ」に！？

## HOME'S 不動産価格まるみえマップ（仮称）イメージ



### 品川マンション

HOME'S参考価格

**2,900～3,100万円**

所在階数	3階
築年	14年
平米数	36.25㎡
所在地	東京都港区港南2-3-13

プレスリリース：「HOME'S 不動産価格まるみえマップ」（仮）

# Webコミュニケーションシステム「HOME'S LIVE」

**POINT** 不動産契約時に必要な重要事項説明のオンライン化の社会実験の開始に合わせ、Webコミュニケーションシステムを提供予定

## HOME'S LIVEの特徴



PC・スマホ・タブレット等、**多様なデバイス**に対応  
**自動録画**で記録漏れを防止  
重要事項説明資料等を画面上に表示  
**複数人**で同時ログインが可能  
事前にスケジュール設定しておくことで**リマインドメール**でお知らせ

# HOME'S PRO 物件流通

**POINT** 物件流通サービス「HOME'S PRO 物件流通」、7月からサービス開始  
無料で スピーディーに情報を流通・反映させる

HOME'S加盟店は無料

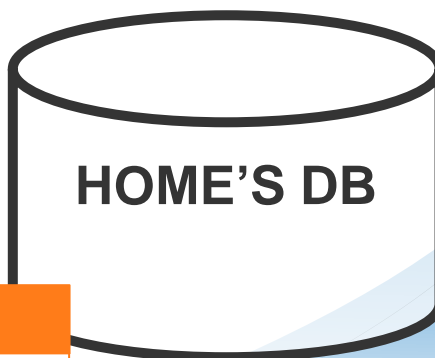
## 【元付け会社】

- 物件情報一括配信
- 物件情報個別配信
- 閲覧数を物件毎に把握  
(8月提供開始予定)

指定した相手だけに情報提供することも可能  
(One To Oneコミュニケーションが取れる)

## 【HOME'S】

元付け会社の管理システムとリアルタイム  
に連動可能 (情報精度の向上)



## 【仲介会社】【営業】

- 閲覧制限なし
- 物件毎に詳細情報を問合せできる
- 画面を見せながら接客できる
- 地図/建物/会社単位等、複数の検索方法

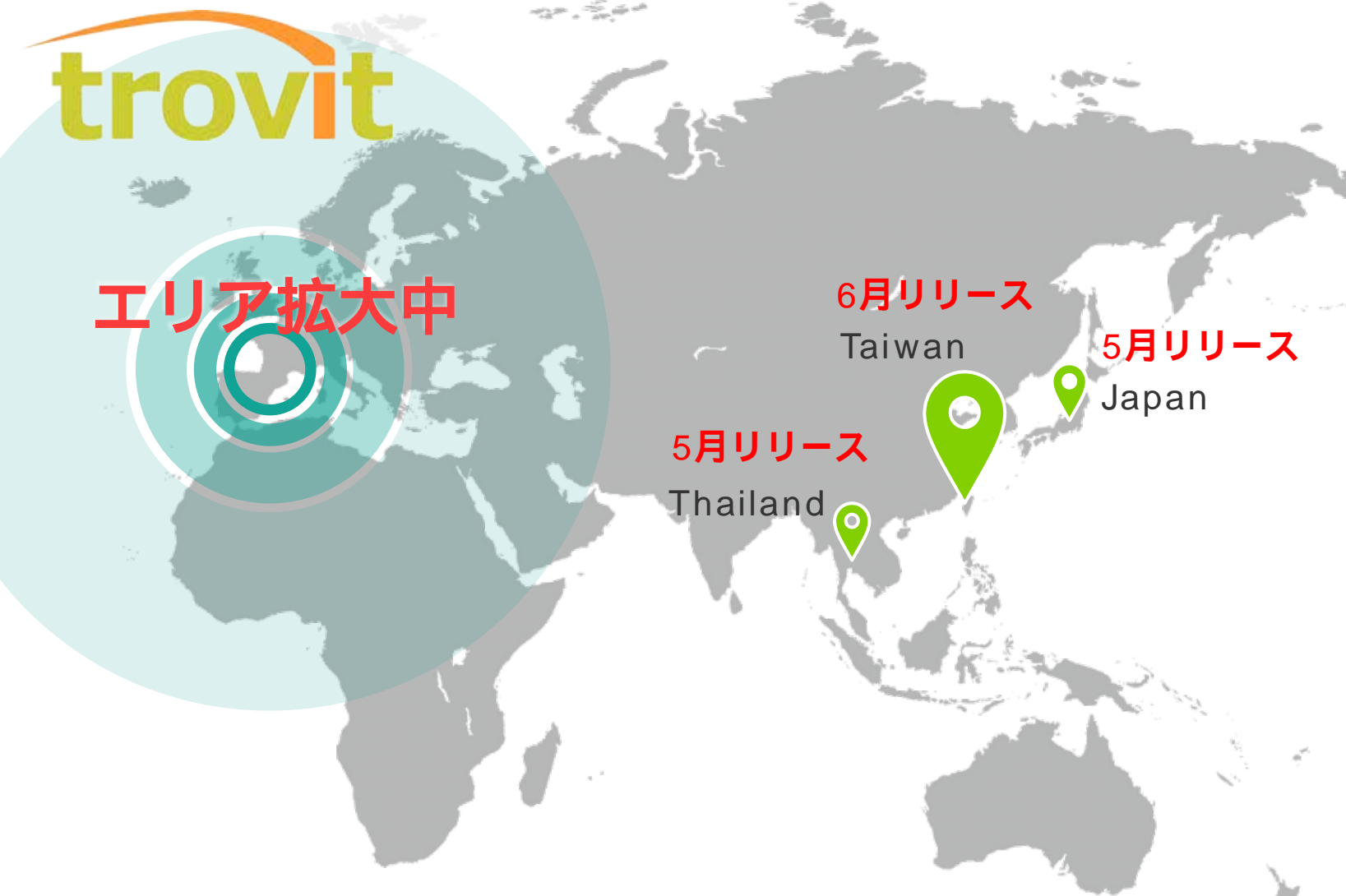
## 専用アプリも

- 新着/変更物件を通知
- 登録した条件に該当する新着物件を通知
- 業者間のメッセージのやり取りが可能
- 物件検索機能
- 社内SNS



## Trovitは今期3カ国に新規展開

**POINT** Trovit TaiwanをリリースしTrovit社のサービス展開国は46ヶ国に拡大





# Lifullブランドにて子会社4社設立

POINT

介護・MONEYMO・引越し・トランクルームを分社化  
運営をスピーディにし、人材の育成も加速

株式会社 Lifull Senior  
(ライフフルシニア)

老人ホーム・介護施設の検索サイト  
「HOME'S介護」の運営

<http://kaigo.homes.co.jp/>

株式会社Lifull FinTech  
(ライフフルフィンテック)

保険ショップの検索・予約サイト  
「MONEYMO」の運営等

<http://moneymo.jp/>

株式会社Lifull Move  
(ライフフルムーヴ)

引越し一括見積もり・Web予約サイト  
「HOME'S引越し」の運営

<http://www.homes.co.jp/hikkoshi/>

株式会社Lifull Space  
(ライフフルスペース)

トランクルーム等の検索サイト  
「HOME'Sトランクルーム」の運営

<http://www.homes.co.jp/trunkroom/>



# Lifullブランドのサービスが新たに2つリリース



プレイヤーとチーム・企業のスポーツマッチングサービス



## 主な機能

- > ユーザーは自分のプレー情報や動画を掲載しアピール
- > 情報を見たチームや企業は、オファーやメッセージの送信が可能
- > 見られた回数やお気に入り登録件数も把握できる
- > 試合結果など記録を残すツールとしても利用できる



音楽ライブの同行者を探すアプリ



## 主な機能

- > ライブの同行者やチケットの譲り先を募集できる
- > アプリをインストールしている端末の音楽ライブラリを元に、いつも聞いているアーティストのライブ情報を表示

# 第三者割当による新株式の発行及び資金の借入について

## > 内容

### 楽天株式会社に対する第三者割当による新株式の発行

・ 調達資金の額	約40億円（3,999,999,000円）
・ 発行価額	1株につき690円
・ 発行新株式数	5,797,100株（希薄化率5.1%）

### シンジケートローンによる借り換え

・ アレンジャー	三井住友信託銀行
・ 借入金額	30億円
・ 借入期間	借入実行日より3年間
・ 担保の有無	無担保・無保証

## > 目的

- ・ 楽天株式会社とのこれまで以上に強固な業務提携関係の構築
- ・ 資本の増強
- ・ Trovit社の買収に伴う70億円の短期借入金の返済

## > 今後の業務に与える影響

- ・ 攻めの経営、M&Aの実施が可能に
- ・ 楽天株式会社と当社が持つ強みを融合し、新しいサービスや事業を検討





# 新しい価値の創出へ

(楽天ユーザー1億人 × 物件数520万件)

楽R天

×

「らしく」住もう。  
HOME'S



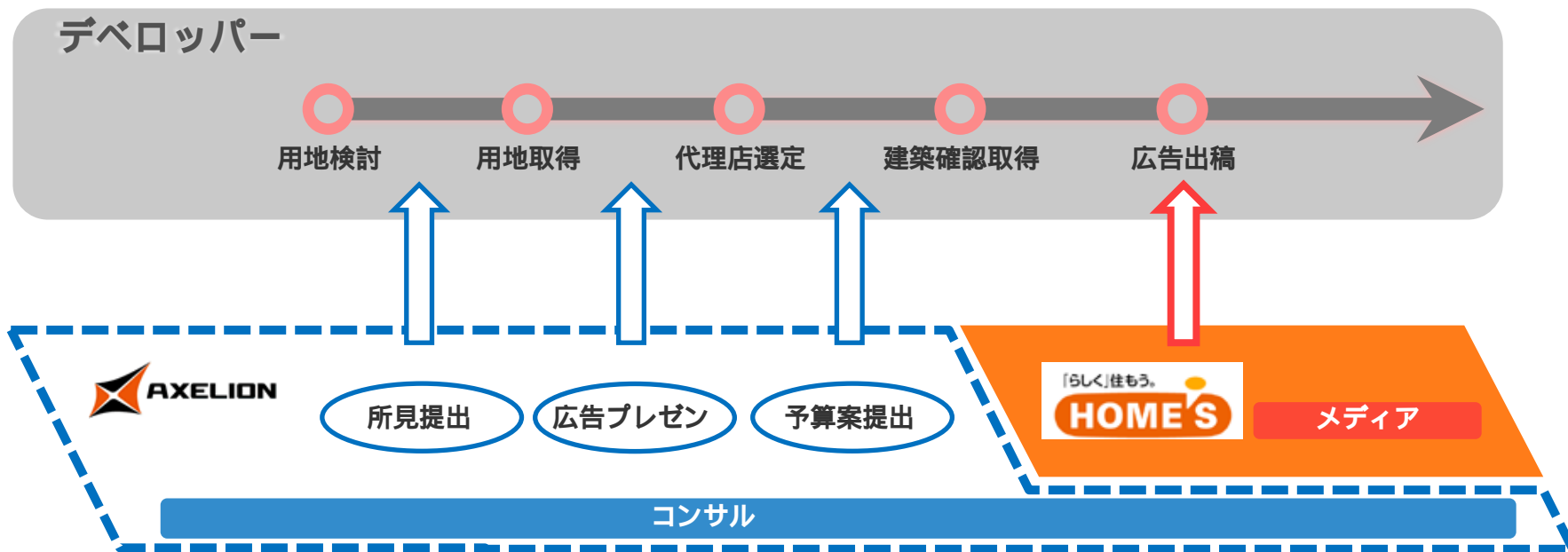
# 株式会社アクセリオンを子会社化

# 買収の理由

POINT

## 新築分譲領域を強化

パートナーとしてプロジェクト開始から物件引渡しまでを一気通貫で支援する



ワンストップでサービス提供  
各社・各物件に合わせた総合型のサービスを提供

# アクセリオン社の子会社化に伴う 通期業績予想の修正

# アクセリオン社の子会社化に伴う通期業績予想の修正

## 簡易損益計算書

単位：百万円	【実績】	【期初予想】	【修正予想】	増減率
	15年3月期 (IFRS)	16年3月期 (IFRS)	16年3月期 (IFRS)	
売上収益	18,165	24,145	26,142	+ 8.3%
売上原価	583	769	2,236	+ 190.8%
販管費(減価償却費を除く)	14,391	18,229	18,735	+ 2.8%
人件費	4,440	5,791	6,170	+ 6.5%
広告宣伝費	5,941	7,321	7,338	+ 0.2%
営業費	718	1,191	1,211	+ 1.7%
その他	3,290	3,924	4,014	+ 2.3%
その他収益及び費用	41	0	24	
EBITDA	3,191	5,146	5,146	0.0%
四半期利益	1,805	2,821	2,795	0.9%
EBITDA率	17.6%	21.3%	19.7%	1.6 p
減価償却費	458	821	831	+ 1.3%
営業利益	2,691	4,315	4,314	0.0%

## サービス別売上収益

単位：百万円	【実績】	【期初予想】	【修正予想】	増減率
	15年3月期	16年3月期	16年3月期	
売上収益	18,165	24,145	26,142	+ 1,997
国内不動産情報サービス	15,602	18,758	18,398	
賃貸・不動産売買	9,751	12,561	12,561	
新築分譲	4,537	4,790	4,790	
注文住宅・リフォーム	817	835	835	
その他	494	571	571	
国内不動産事業者向け	908	1,210	3,222	+ 2,012
海外	1,202	3,466	3,466	
その他事業	452	709	694	15

注：IFRS移行により、15年3月期の海外事業はTrovit社買収完了後の12月度より連結しております。

### 【売上収益について】

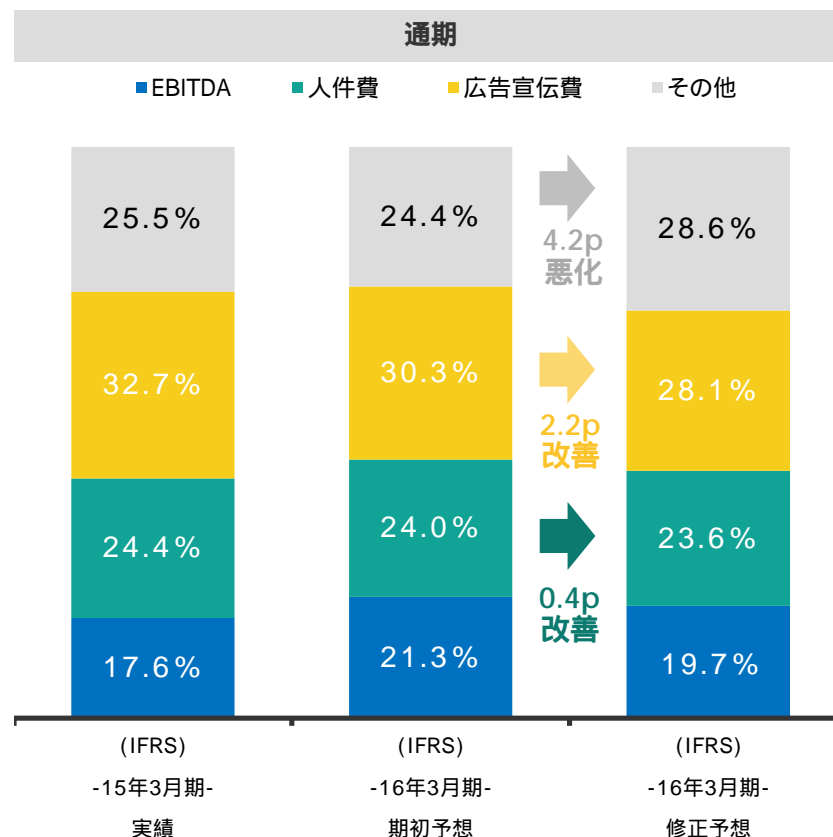
アクセリオン社の連結子会社化に伴い+2,012百万円。  
インテリアECサイトの事業計画の見直しによりその他事業は 15百万円。

### 【利益について】

アクセリオン社の連結に伴い収益増となるが、アクセリオン社の本社移転及びネクストからの新設分割に伴う費用等によりEBITDAは 0.0%。  
四半期利益は、アクセリオンの非支配持分に帰属する損益等により 0.9%。

# 通期業績予想の修正に伴う販管費の売上収益構成比の変化

**POINT** アクセリオン社の連結により売上原価が増加し、原価とその他販管費の構成比率が悪化



原価とその他販管費： アクセリオン社の連結により原価が増加。（詳細：2016年3月期通期業績予想の修正）

広告宣伝費： アクセリオン社の連結により広告宣伝比率は改善するが、期初計画どおり認知率を高めるための広告宣伝強化を継続。

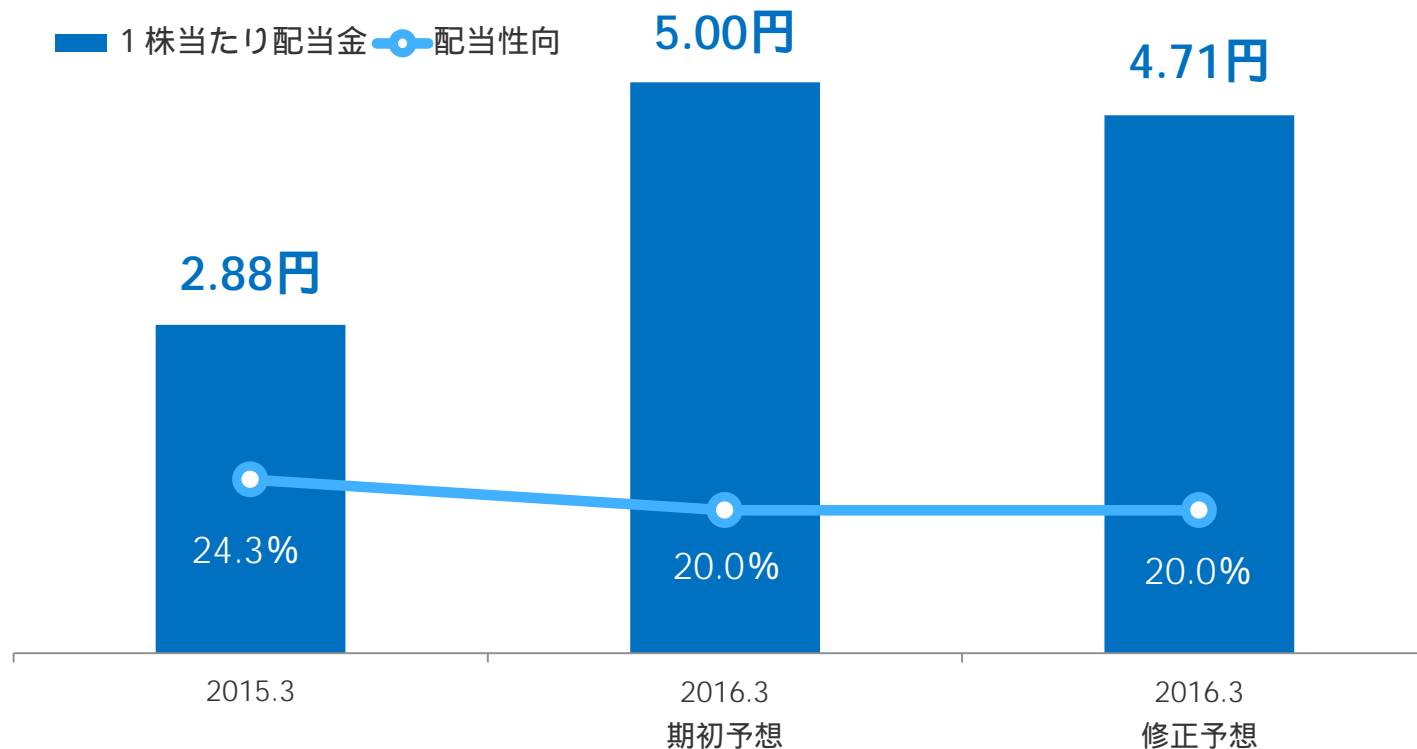
ある一定程度まで認知率を高めていながら、将来的には広告宣伝費率を下げていく予定。

人件費： アクセリオン社の買収により67名の社員が増員するが、売上収益構成比率は改善。



## 配当予想の修正

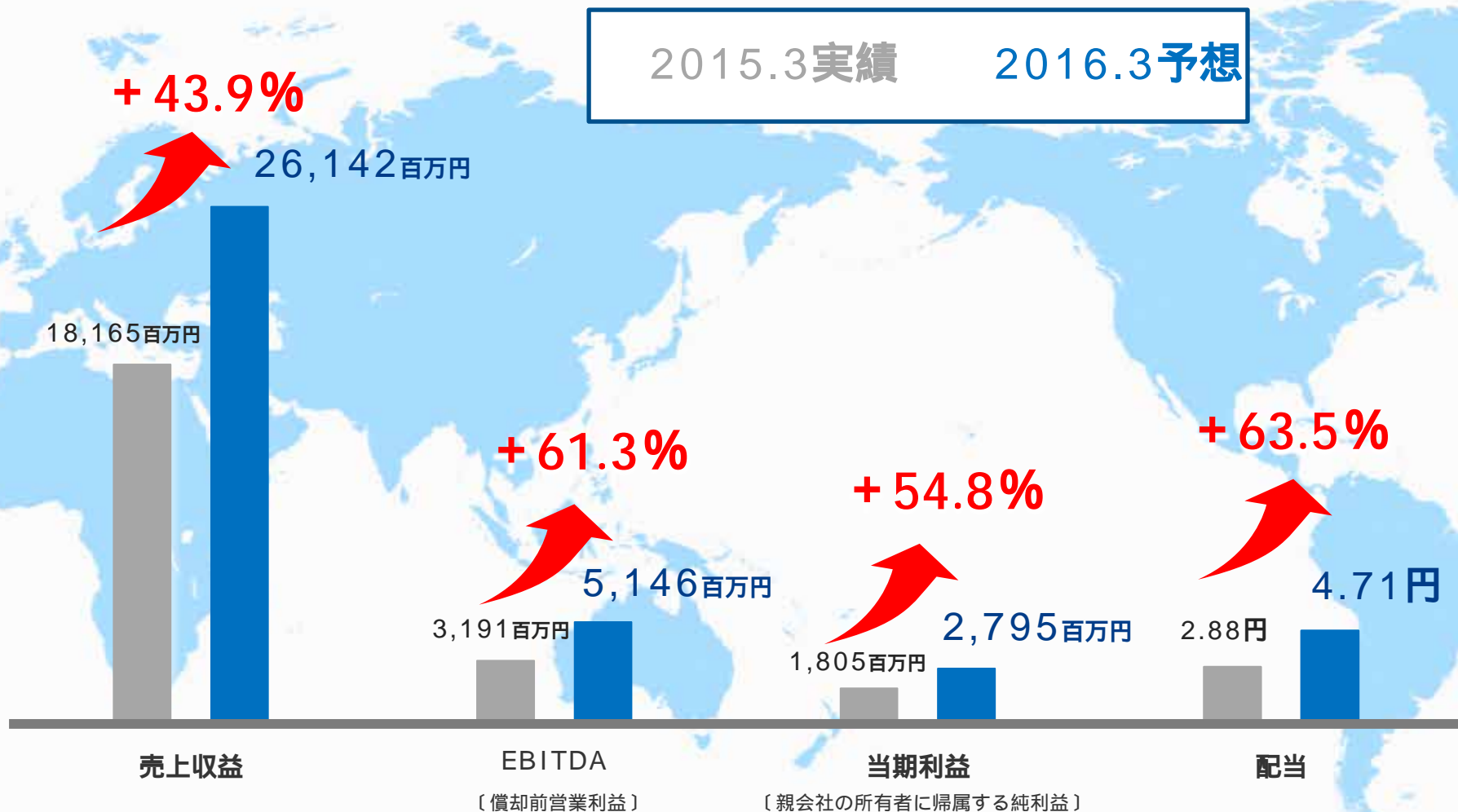
**POINT** アクセリオン社の連結及び新株式の発行により配当予想は4.71円に修正



- > 2015年3月期はIFRS移行期に伴い、「Trovit社の買収に伴う影響」除いた当期利益にて計算したため、配当性向は24.3%。
- > 2016年3月期は、IFRSベースの親会社の所有者に帰属する利益を元に計算し、配当する（配当性向20%）予定。
- > アクセリオン社の買収に伴う通期業績予想の修正により当期利益は 0.9%の2,795百万円。
- > 楽天株式会社に対する第三者割当による新株式発行を行い、発行済み株式数は5,797,100株（5.1%）増加。
- > 資本合計と投資予測、成長率等を踏まえながら、将来的に配当性向をあげていく予定。
- > 2015年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、過年度実績は分割の影響を考慮して計算しています。

# 2016年3月期の通期業績予想

**POINT** 2016年3月期は売上・利益ともに大きく伸長し、配当予想も+63.5%に



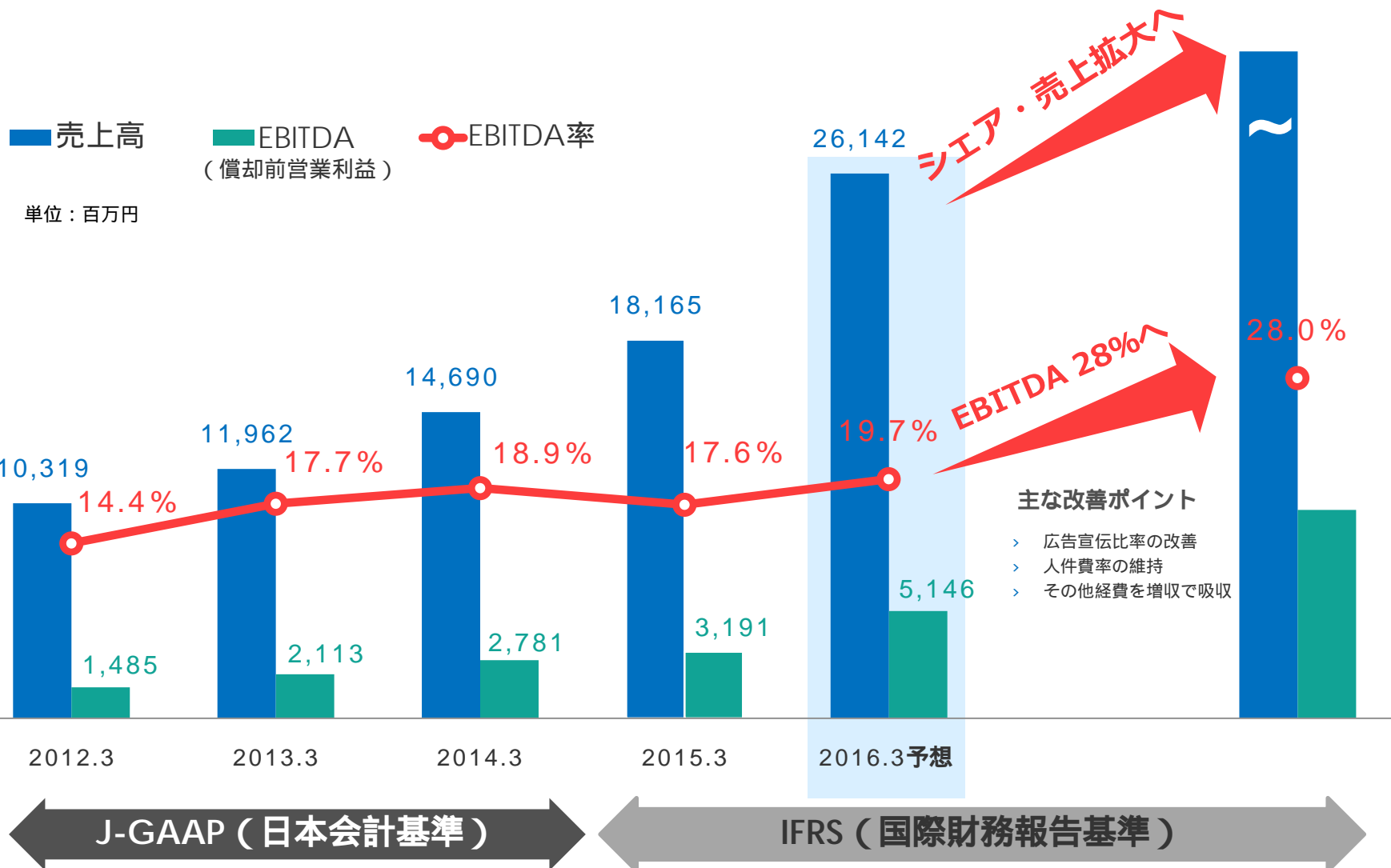
注：前期の数値はIFRSで記載しております。

( ) 2015年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。  
( ) 株式の分割の影響を考慮して計算しています。



# 中長期の成長イメージ

**POINT** ユーザーシェアの圧倒的No.1に向けて投資を継続し、EBITDA率28%を目指す



# IR情報に関するお問合せ窓口



 [https://twitter.com/Next\\_2120\\_IR](https://twitter.com/Next_2120_IR)



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

## お問合せ先

株式会社 ネクスト IR窓口  
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](mailto:ir@next-group.jp)  
会社サイト <http://www.next-group.jp/> (日本語)  
<http://www.next-group.jp/en/> (English)

## IRニュースのご案内

月次業績の情報や適時開示情報をメールでお知らせします。  
以下のアドレスに空メールを送ってください。

空メールアドレス [touroku@next-group.jp](mailto:touroku@next-group.jp)

# 參考資料

# 会社概要

---

## 会社名

株式会社ネクスト

## 代表者

代表取締役社長 井上 高志

## 沿革

1997年3月12日 設立  
2006年10月 東証マザーズ上場  
2010年3月 東証一部上場（東証第一部：2120）

## 資本金

3,999百万円

## 発行済株式数

118,789,100株（内、自己株式数73,636株）

## 連結従業員数

803名（内、臨時雇用者数86名、海外子会社134名）

## 主な株主

ネクスト役員、楽天株式会社（20%）

## 主な子会社

### （ ）は議決権比率

株式会社レンターズ（100%）、3月決算  
Trovit Search, S.L.（100%）、12月決算  
株式会社アクセリオン（60%）、3月決算

# 創業のエピソード



## 職 歴

	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4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
1991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
1995年7月	
	株式会社ネクストを設立し、代表取締役社長に就任
1997年3月	
	一般財団法人Next Wisdom Foundationを設立し代表理事に就任
2014年3月	
	当社代表取締役社長兼国際事業部長に就任（現任）
2014年4月	

## 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24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ろうと、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。

## 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







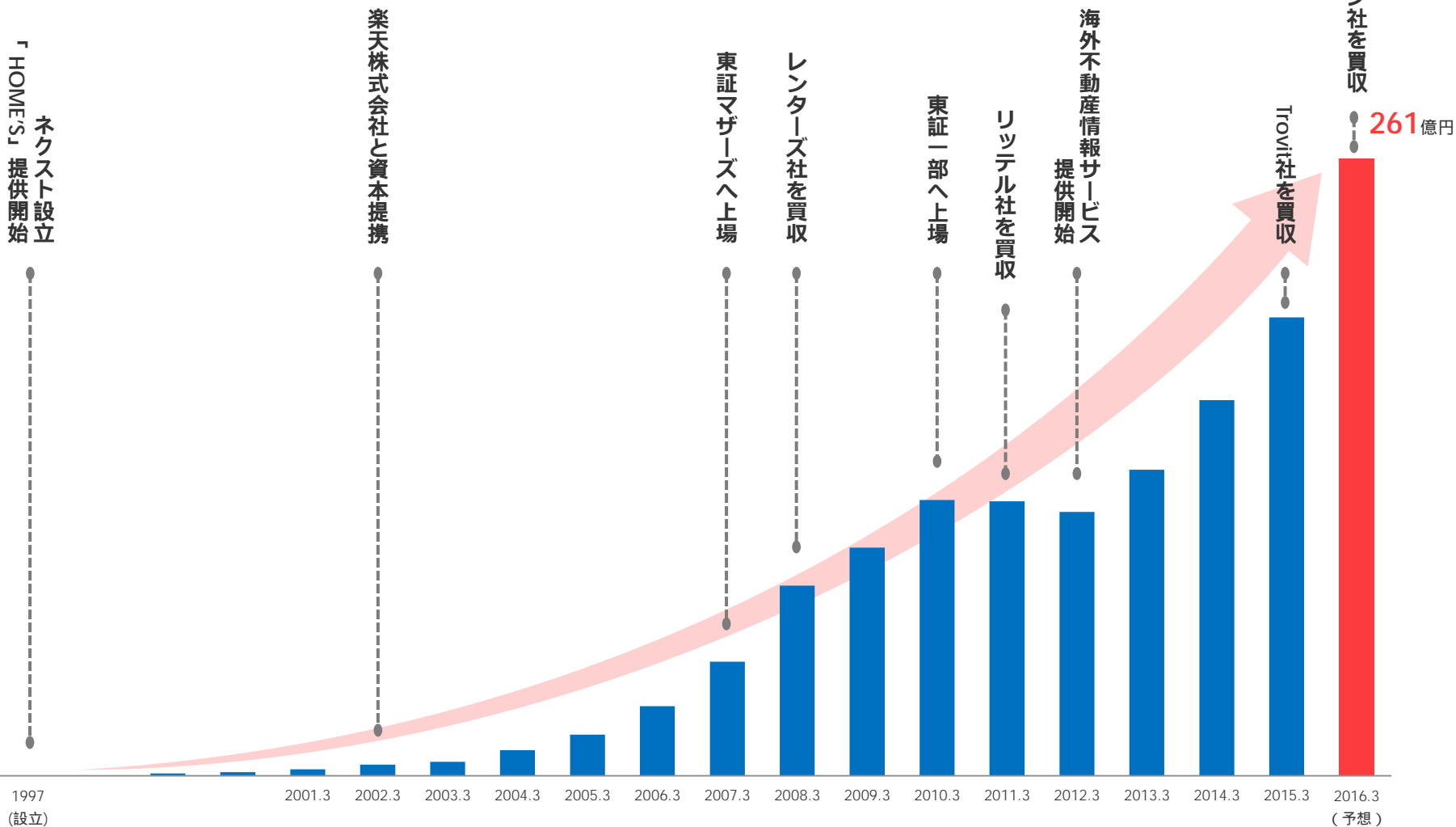
あなたの「出逢えてよかった」をつくる



POINT

## 売上収益は順調に推移し過去最高を更新

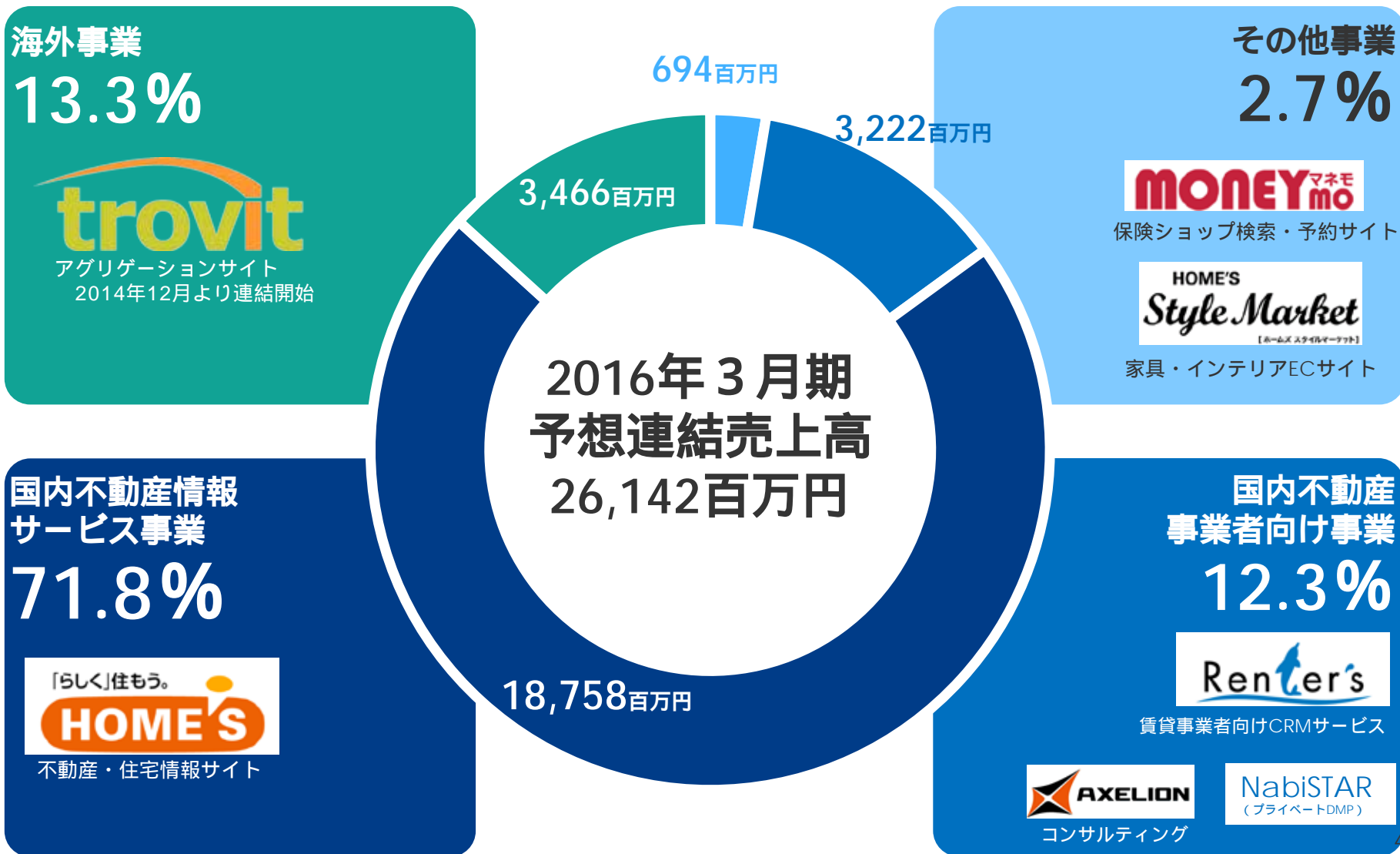
### 2015.3はM&Aにより海外事業が加速し売上も大きく伸長



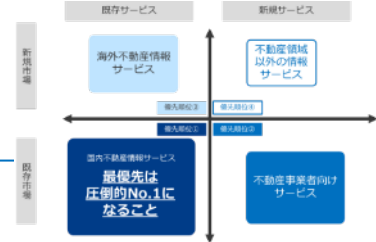


# 事業別の売上高予想

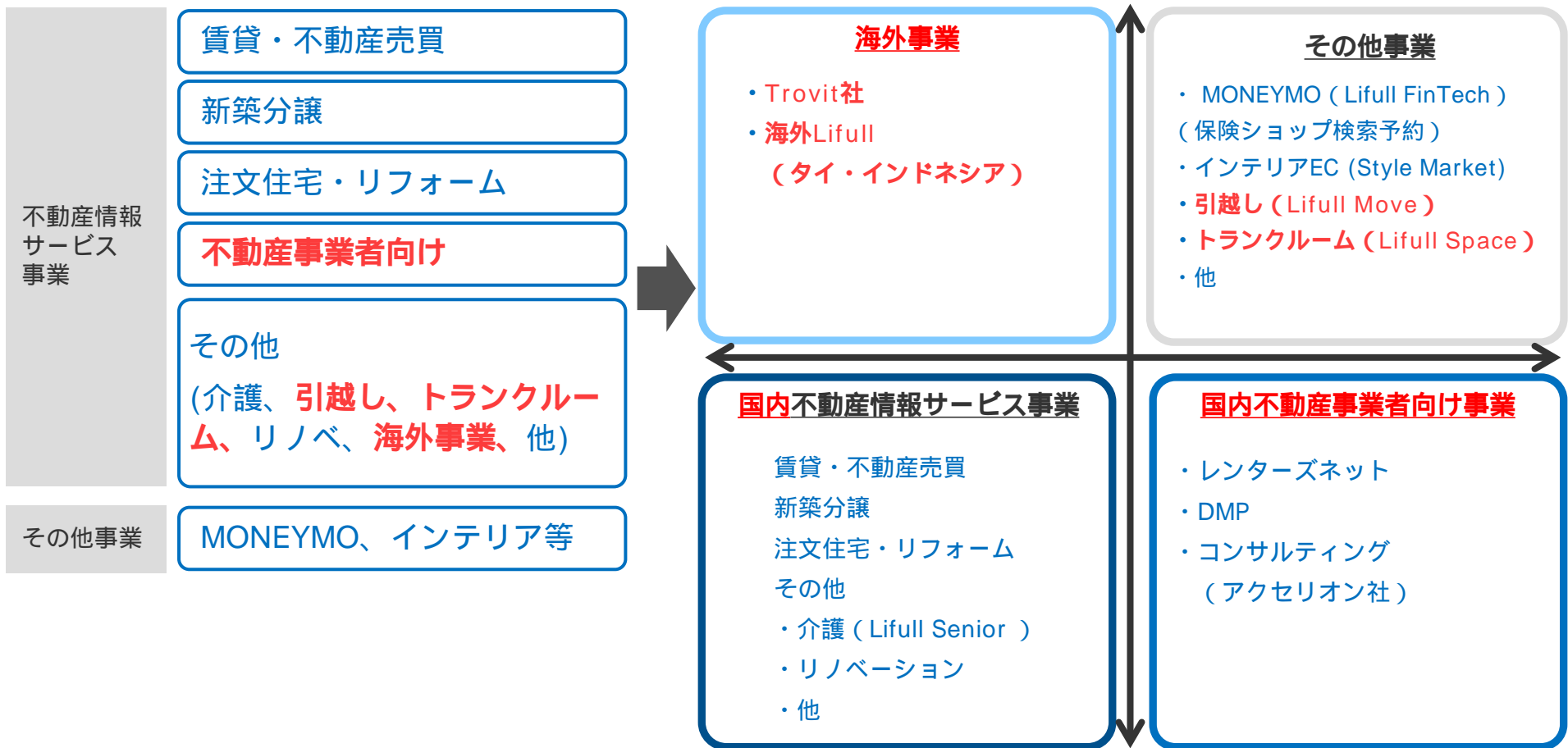
**POINT** 国内不動産情報サービス事業・事業者向け事業の売上が大半を占める



# セグメントの変更について おさらい



**POINT** 事業戦略の投資区分に合わせて売上高の開示区分を変更



注：Trovit Japanは海外事業に含まれます。

# 四半期別の業績推移 参考資料

(J-GAAP)

(IFRS)

【連結】損益計算書（簡易版）

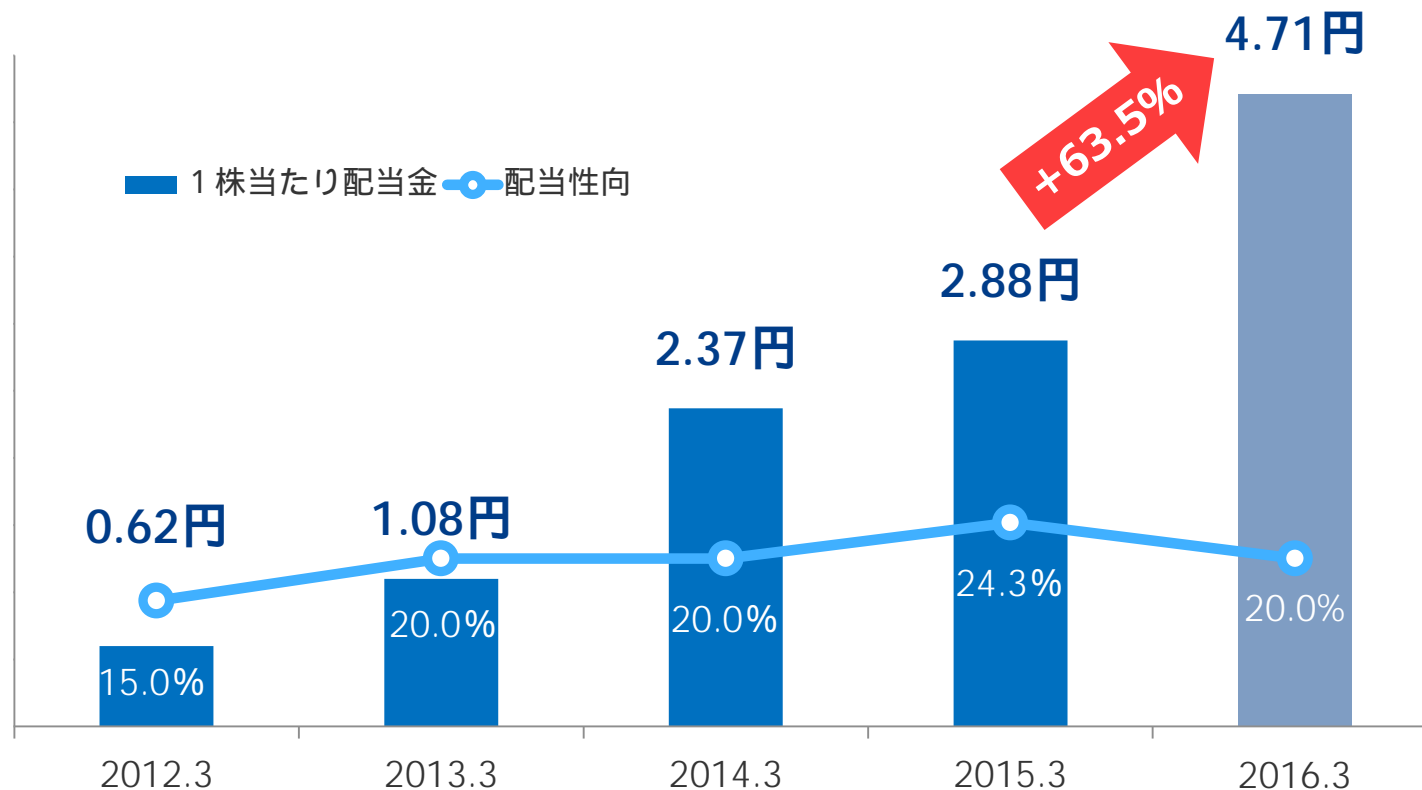
単位：百万円	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上収益	3398	3454	3556	4281	3852	3897	4080	6095	5457
国内不動産情報サービス事業	3160	3214	3307	3964	3524	3584	3756	4373	4167
賃貸・不動産売買	1818	1845	1889	2422	2102	2161	2362	3126	2648
新築分譲	1021	1027	1096	1178	1084	1087	1107	1258	1207
注文住宅・リフォーム	256	266	240	268	230	224	166	196	169
その他	63	75	69	95	107	110	88	155	141
国内不動産事業者向け事業	136	153	174	174	206	223	230	248	242
海外事業	10	5	4	8	14	5	244	938	904
その他	90	80	81	133	107	84	121	172	144
売上原価	102	104	129	136	108	126	153	194	141
販売費及び一般管理費	2433	2798	2635	4050	3031	3339	3007	5653	4250
人件費	806	973	848	1155	989	991	1026	1331	1366
広告宣伝費	774	952	906	1862	1115	1328	869	2538	1524
営業費	84	95	117	176	126	170	201	219	208
その他	637	654	670	764	713	760	809	1388	950
EBITDA	994	684	894	197	800	532	1031	422	1267
減価償却費	131	122	92	91	89	89	99	174	214
営業利益	862	550	791	95	712	431	921	247	1052
当期利益	516	309	455	54	418	267	588	59	694
EBITDA率	0	0	0	0	0	0	0	0	0

【連結】セグメント別損益

単位：百万円	2015年3月期				2016年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上収益	3852	3897	4080	6095	5457
国内不動産情報サービス事業	741	486	934	566	860
国内不動産事業者向け事業	6	14	6	37	2
海外事業	23	37	24	200	214
その他	3	20	42	33	20
セグメント間取引消去	2	2	2	3	8
セグメント損益	723	445	864	699	1065

# 配当の推移

**POINT** 配当性向20%。2016年3月期も増配の予想



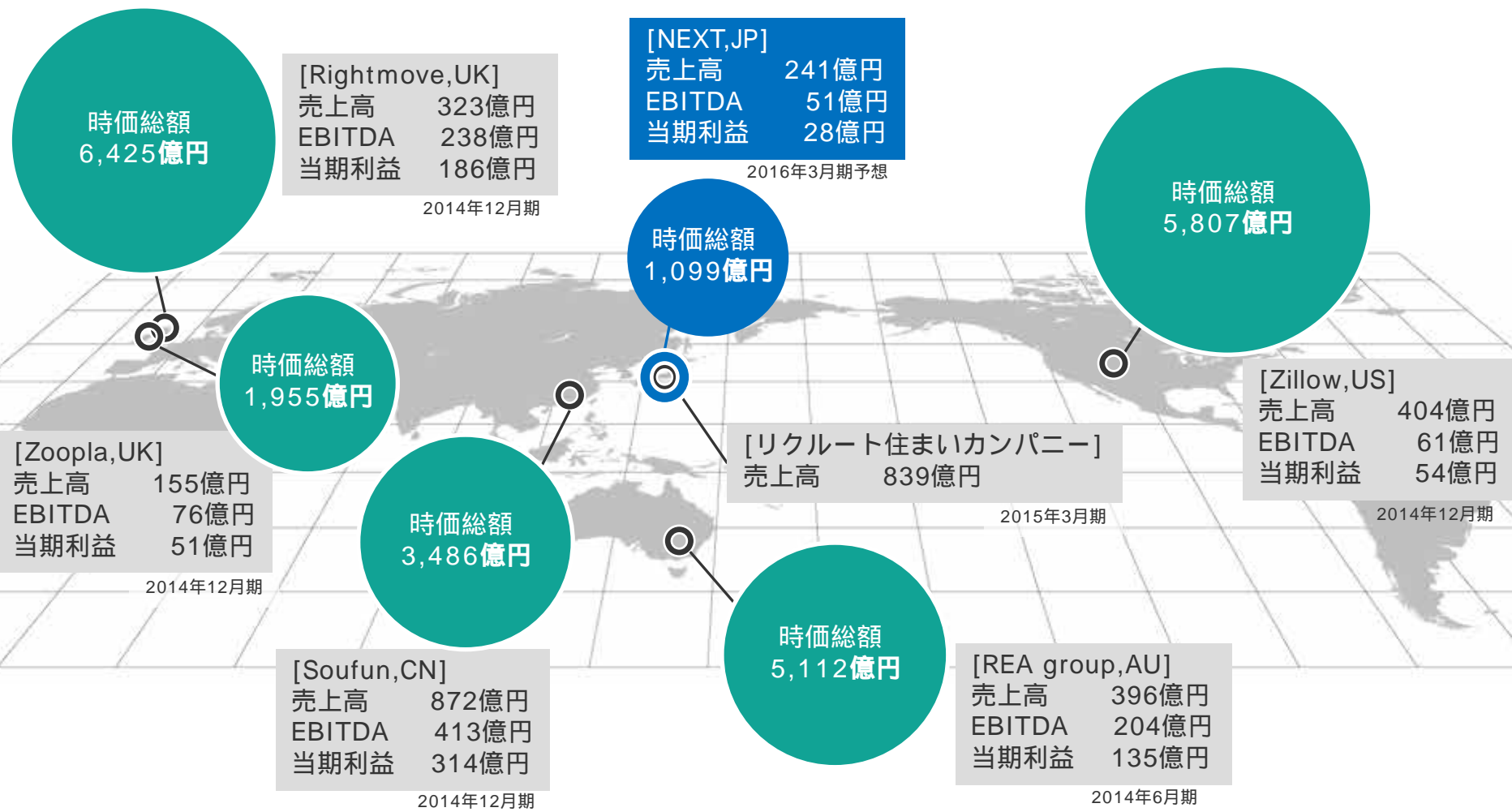
- ( ) 2014年1月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。
- ( ) 2015年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
- ( ) 株式の分割に伴い過年度分については分割の影響を考慮して計算しています。

**CHECK!**

- > 2015年3月期はIFRS移行期に伴い、「Trovit社の買収に伴う影響」除いた当期利益にて計算したため、配当性向は24.3%。
- > 2016年3月期は、IFRSベースの親会社の所有者に帰属する利益を元に計算し、配当する（配当性向20%）予定。
- > アクセリオン社の買収に伴う通期業績予想の修正により当期利益は 0.9%の2,795百万円。
- > 楽天株式会社に対する第三者割当による新株式発行を行い、発行済み株式数は5,797,100株（5.1%）増加。
- > 資本合計と投資予測、成長率等を踏まえながら、将来的に配当性向をあげていく予定。
- > 2015年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、過年度実績は分割の影響を考慮して計算しています。

# ネクストと海外同業他社の状況

## POINT 世界を代表する企業を目指しさらなる高みへ



注1 各社発表のIR資料より計算

注2 株価は2015年7月30日現在

注3 為替は1ドル=¥124.09、1ポンド=¥193.61、1オーストラリアドル=90.65で計算

# ビジネスモデル

# 国内不動産情報サービス事業



## 不動産・住宅情報サイト『HOME'S』

<http://www.homes.co.jp/>

インターネットに特化した、全国の住まい探しができる**日本でNo.1**の不動産・住宅情報サイトです。

情報量だけでなく、情報精度を向上させるため、審査専門部署を社内に設置しています。

スマートデバイスへの対応も強化しており、様々なニーズへ対応しています。



総掲載物件数No.1のHOME'S  
iOS・アンドロイドアプリ



HOME'S  
視覚障がい者向けアプリ



見学ノートアプリ



HOME'Sチェックインアプリ



360度全体が見渡せ、  
これまで以上に  
臨場感のある写真に

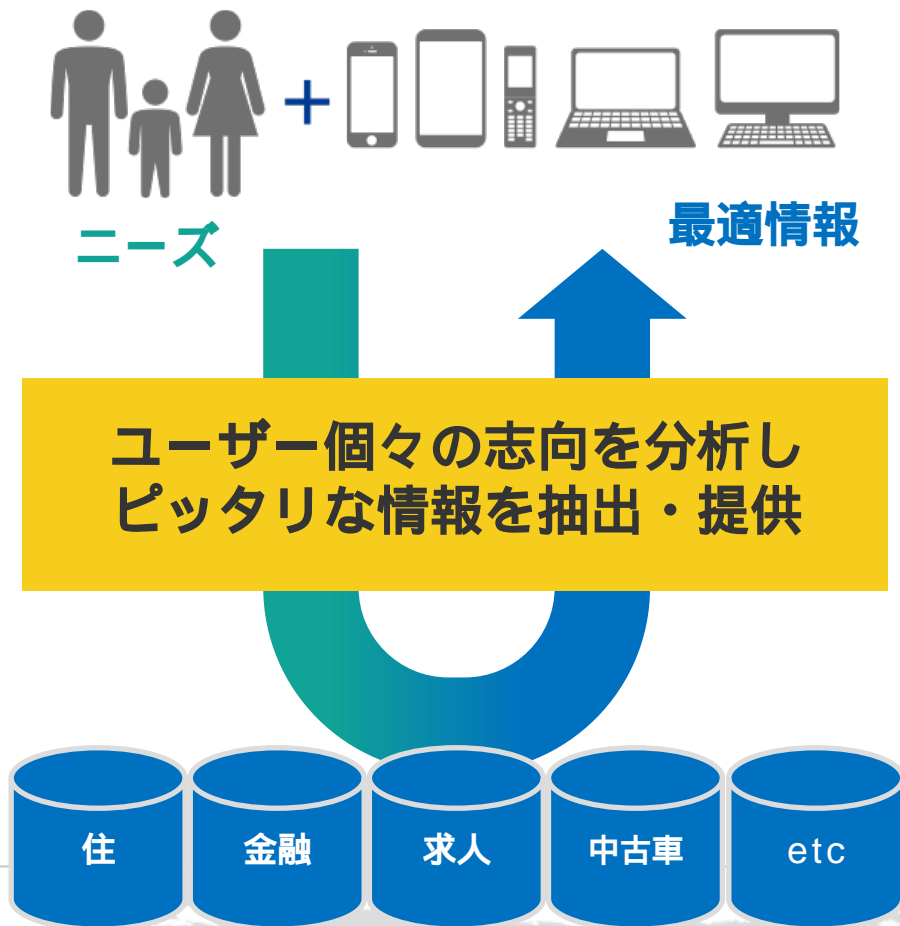
360度パノラマサンプル

<https://theta360.com/s/46j>

<http://goo.gl/E3KGRl>



# 膨大な情報からぴったりの情報を提供する



ユーザーはあらゆる  
デバイスからアクセス可能

CCS コミュニケーション&  
コンシェルジュ・サービス  
レコメンド

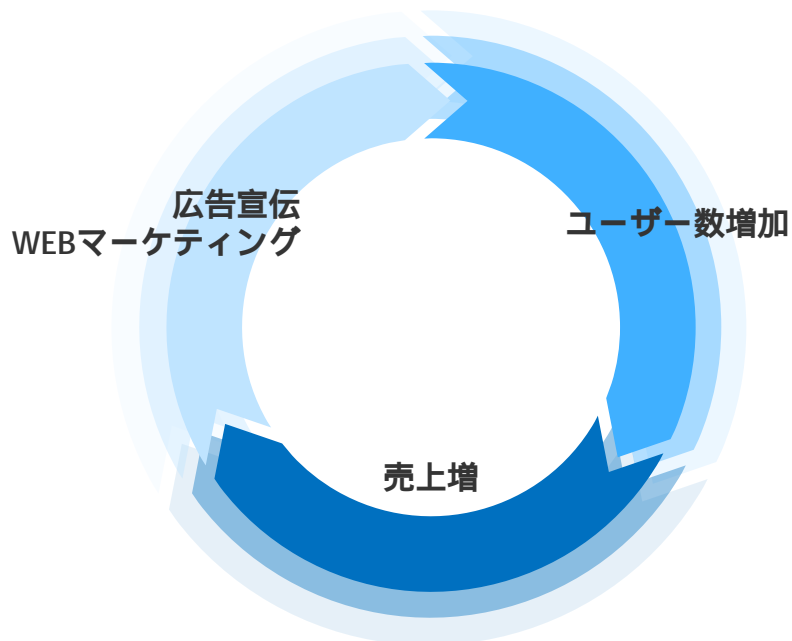
DB 国内・海外 データベース  
充分な選択肢

# 掲載課金モデルと問合せ課金モデルの違い

POINT

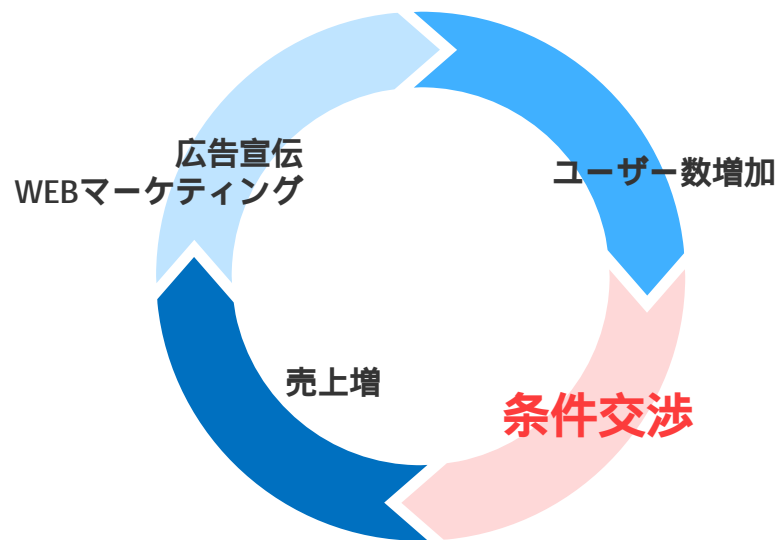
問い合わせ課金モデルは広告宣伝投下が売上の増加に直結

## 問合せ課金モデル



売上に直結  
加速度的に事業拡大

## 掲載課金モデル

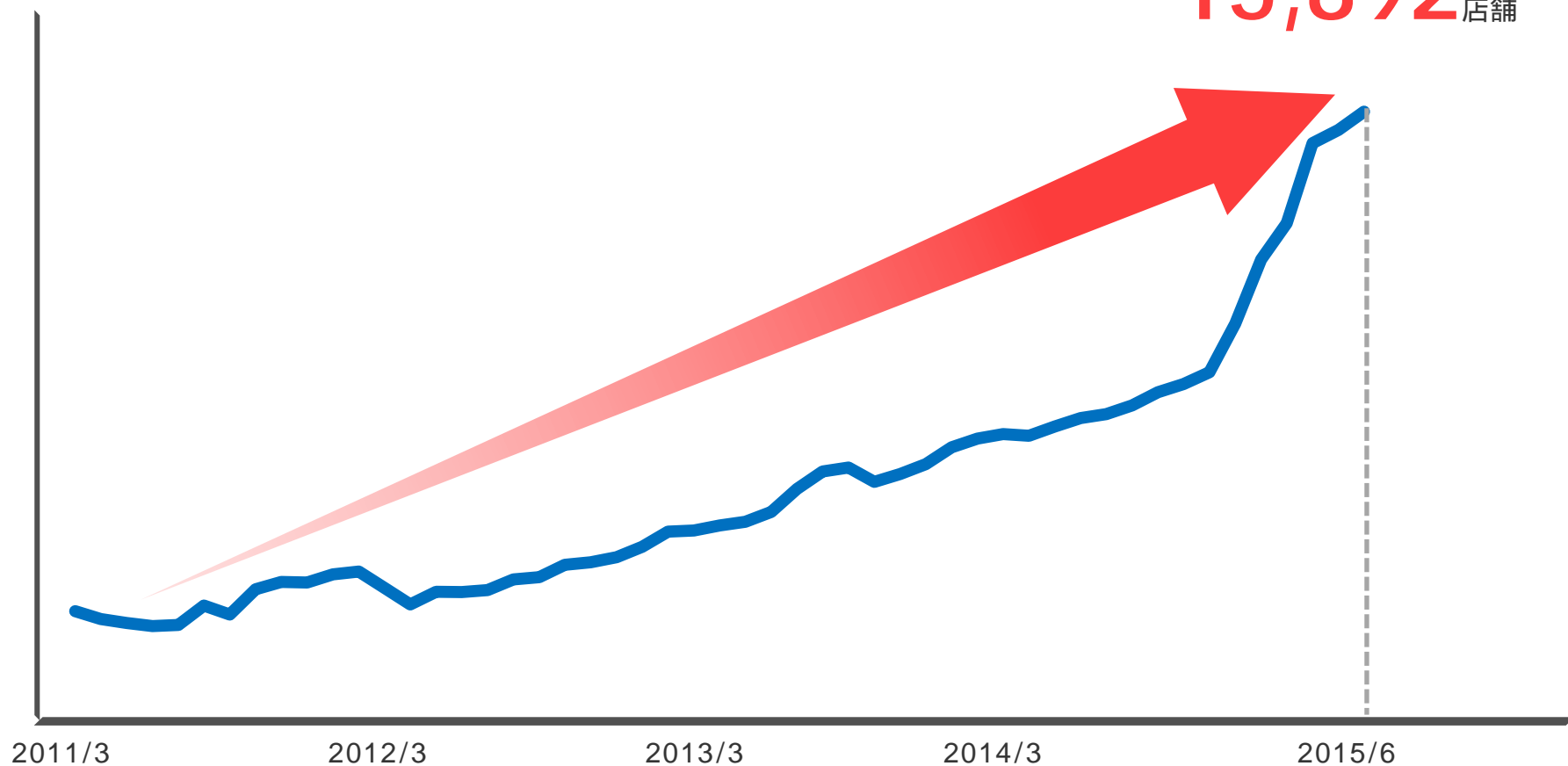


売上増には  
掲載料金UPの交渉が必要

## 拡大する加盟店ネットワーク

**15,000**店舗を超えて**拡大**する  
加盟店ネットワーク

**過去最高**  
**15,892**店舗



# 不動産業界向けサービスの一例

## 不動産事業者向けCRMサービス

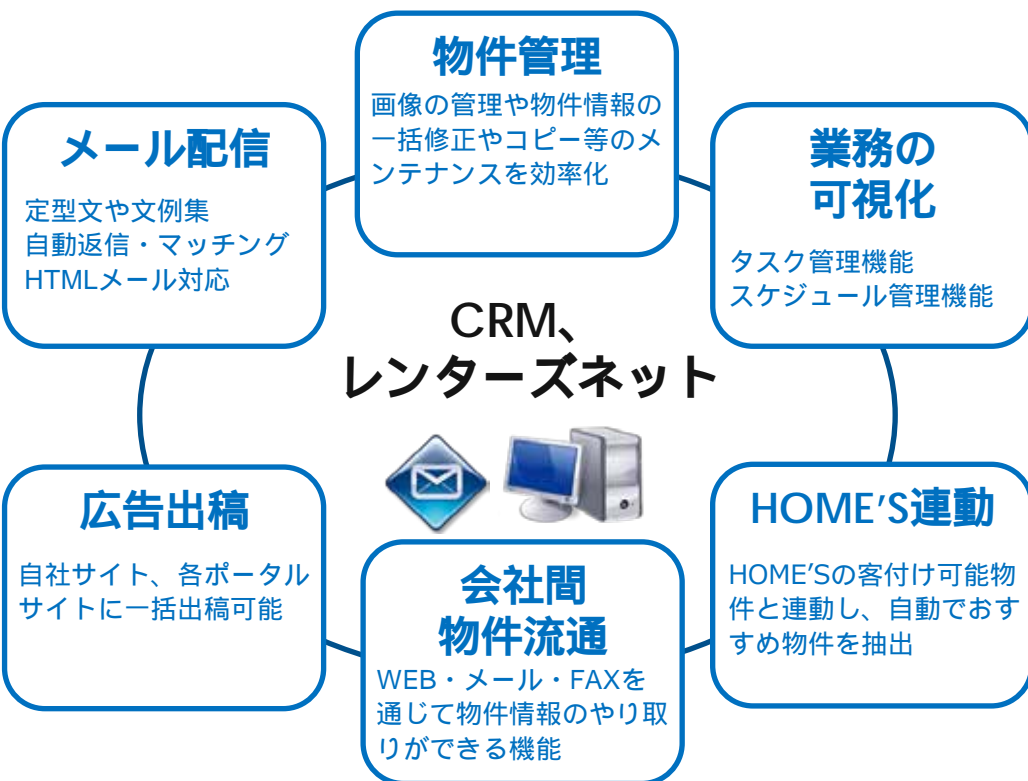
### 賃貸不動産事業者の業務全般を効率化

連結子会社のレントーズが提供する賃貸不動産事業者向けの業務支援サービス。「CRM機能」「物件情報一括コンバート機能」「管理会社向け機能」を提供し、煩雑な物件管理や属人化していた顧客対応を仕組化し、不動産会社の**業務の効率化**を支援する。

## ホームページ作成サービス「Annex」

### 自社ホームページを簡単安価に作成

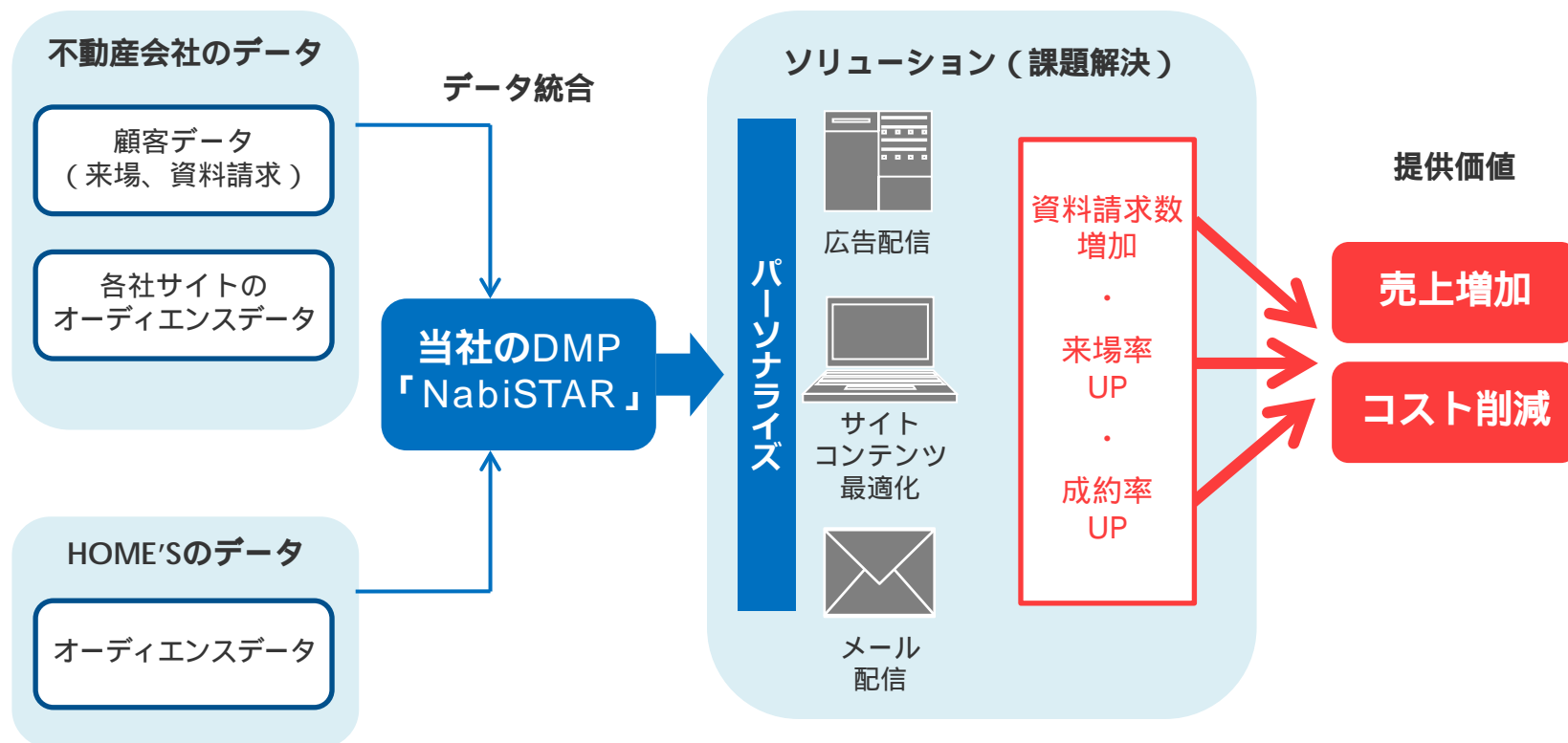
専門知識不要で、簡単に**不動産事業者向けのWEBサイト**が作成できる「次世代ホームページサービスAnnex」。高品質なテンプレートを利用し、安価で簡単に**PC・スマホサイト**が作成できる。  
利用料金は初期費用50,000円、月額利用料10,000円から。

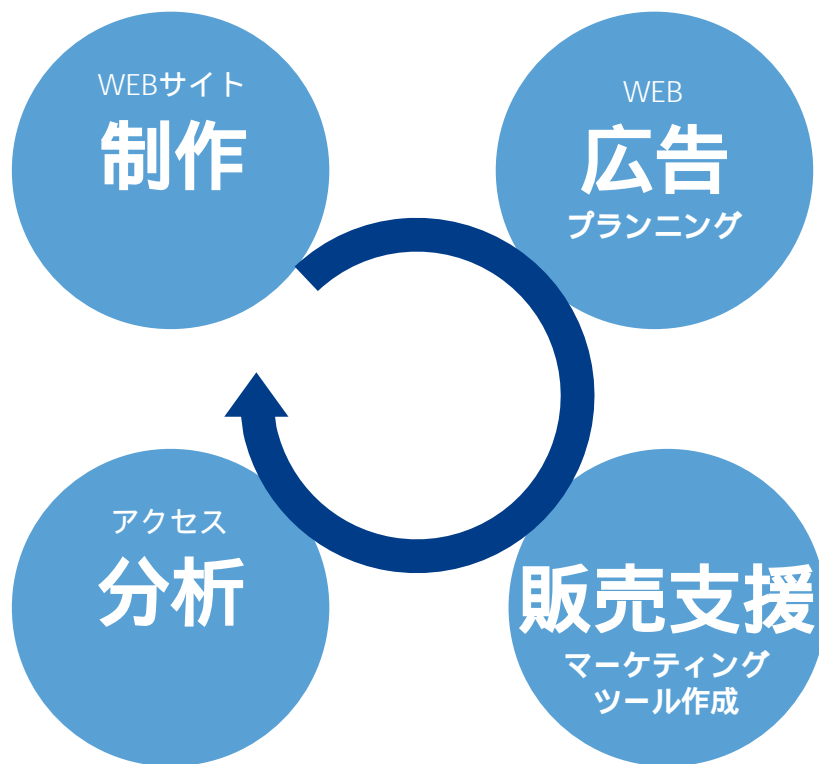


# DMPサービス「NabiSTAR」

**POINT** 不動産会社を対象とした業界特化型のDMP( )サービスを開始。  
顧客のWEB広告効果を最適化し、成約率・売上向上を支援する

( )DMP = データ・マネジメント・プラットフォームの略





## 会社概要

- |         |  |
|---------|--|
| > 会社名   | : 株式会社アクセリオン   |
| > 設立    | : 2005年10月   |
| > 従業員数  | : 67名  |
| > 事業内容  | : 広告の企画業務<br>: 広告代理店業務<br>: コンサルティング業務<br>: ホームページの企画、開発、設計、<br>保守、管理、運営 |
| > 株式取得日 | : 2015年5月29日   |



## 世界最大級のアグリゲーションサイト 『Trovit』

<http://www.trovit.co.uk/>

主に不動産・住宅、中古車、求人情報の分野における、**世界最大級のアグリゲーションサイト**です。

今期も3カ国に新規進出し、サイト展開国は合計46ヶ国となりました。

### アグリゲーションサイトのイメージ





# NEXT Group のサービス展開は世界46ヶ国に



## Trovit モデル

Arab Emirates	France	Netherlands	Spain
Argentina	Germany	New Zealand	Sweden
Australia	Hong Kong	Nigeria	Switzerland
Austria	Hungary	Pakistan	Taiwan
Belgium	India	Peru	Thailand
Brazil	Indonesia	Philippines	Turkey
Canada	Ireland	Poland	UK
Chile	Italy	Portugal	US
Columbia	Japan	Romania	Ukraine
Czech Republic	Malaysia	Russia	Venezuela
Denmark	Mexico	Singapore	
Ecuador	Morocco	South Africa	

## HOME'S モデル

Indonesia  
Japan  
Taiwan  
Thailand

# その他事業

保険ショップ検索・予約サイト『MONEYMO』



家具・インテリアECサイト『HOME'S Style Market』



HOME'S引越し



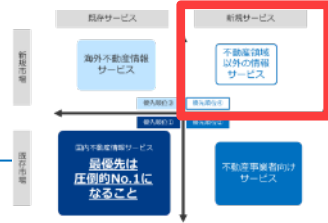
HOME'Sトランクルーム



その他 Lifull サービス



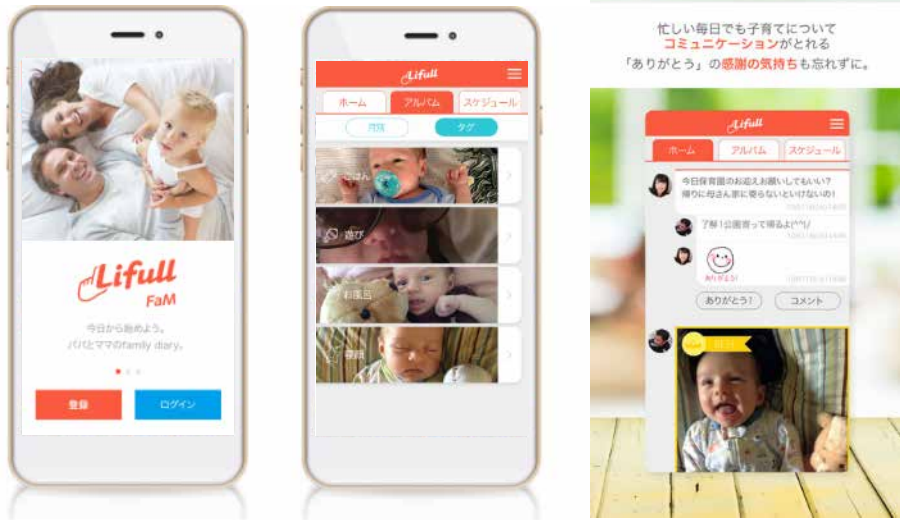
# Lifull (ライフフル) ブランドのサービス提供を開始



**NEXT** は暮らしや人生 (Life) を満たす (Full) サービスを **Lifull** ブランドで創出していきます



Lifull FaM (ライフフルファミ)  
夫婦のコミュニケーションアプリ



## 主な機能

- > 子どもの写真を共有して自動的にアルバムを作成
- > 子育てのスケジュールを登録して、相手にも通知
- > スタンプを使ってメッセージのやりとり
- > 「ありがとう」ボタンや月1回のベストショットで感謝の気持ちを表現



Lifull TraveRing (ライフフルトラベリング)  
海外からの旅行者と現地の人との  
コミュニケーションアプリ



## 主な機能

- > トラベラー (旅行者) として登録
- > ローカル (旅行先に暮らす人) として登録
- > トラベラーとローカルがアプリ上で交流
- > 相互評価登録