



株式会社 ネクスト（東証第1部 2120）

決算説明資料（IFRS）

2016年3月期 上期（2015年4月～2015年9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** 2ページ
- ▶ **2016年3月期 上期業績ハイライト** 3ページ
- ▶ **2016年3月期 上期決算情報** 4 - 9ページ
- ▶ **日本の不動産業界を変革する取り組み** 10 - 25ページ
- ▶ **海外事業の広がり** 26 - 28ページ
- ▶ **2016年3月期 下期の注力ポイント** 29 - 31ページ
- ▶ **通期業績予想と進捗状況** 32ページ
- ▶ **中長期の成長イメージ** 33 - 36ページ
- ▶ **参考資料** 37 - 62ページ
 - ・ **会社概要** (38 - 46ページ)
 - ・ **市況等外部データ** (47 - 48ページ)
 - ・ **提供サービス** (49 - 62ページ)
- ▶ **IR情報に関するお問合せ窓口** 63ページ

本日のポイント

上期決算は**増収増益**

連結売上収益 **+53.5%**

EBITDA **+70.9%**、**四半期利益**(親会社の所有者に帰属する四半期利益) **+73.1%**

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**
接点を増やし**ユーザーシェア拡大**を図る

不動産デベロッパー向けのコンサルティング業務を行っている

Lifull Marketing Partners社の**連結を6月より開始**

(旧アクセリオン、以下Lifull MPと記載)

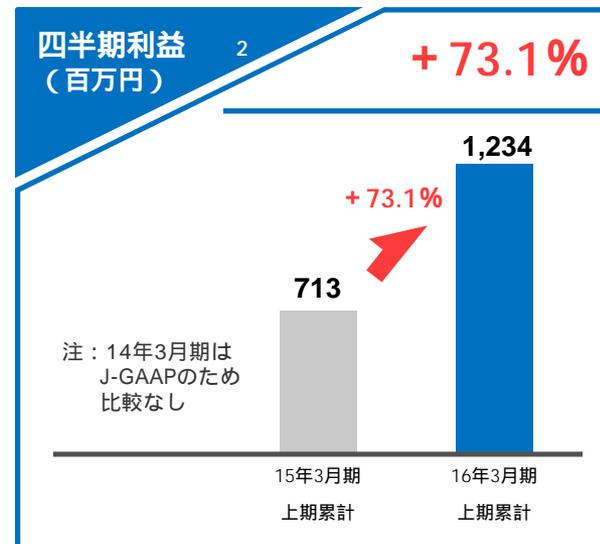
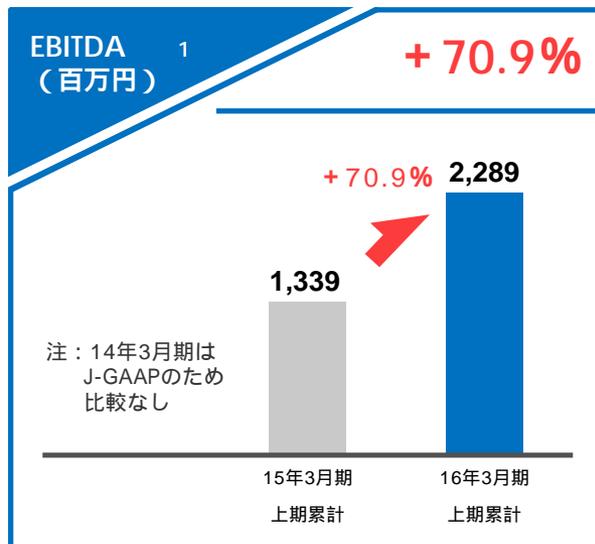
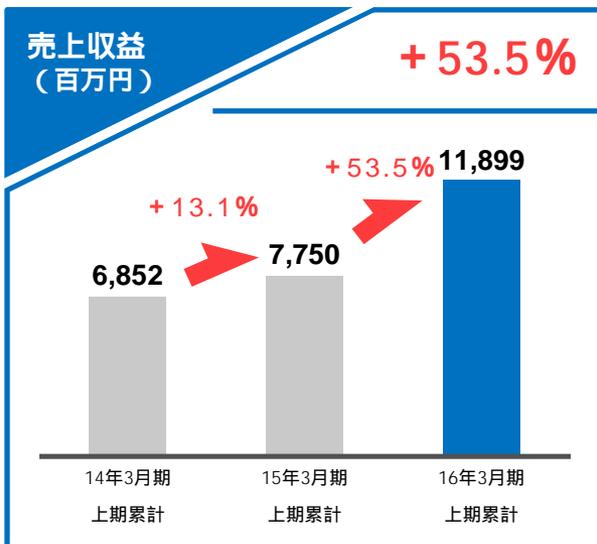
HOME'S新築分譲マンションチームとの融合により**営業部門を強化**

財務体質の強化と楽天との業務連携強化を目的とした

楽天株式会社を割当先とする**約40億円の資金調達を完了**

2016年3月期 上期業績ハイライト

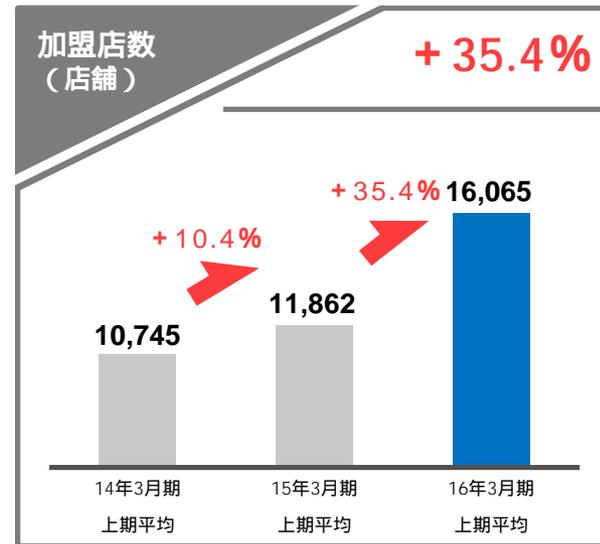
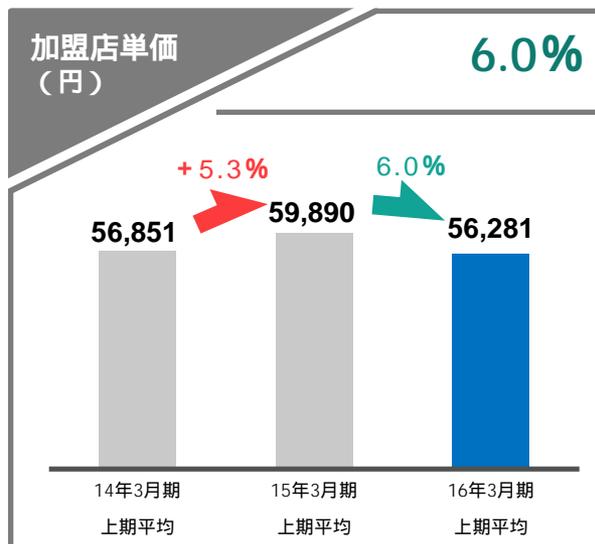
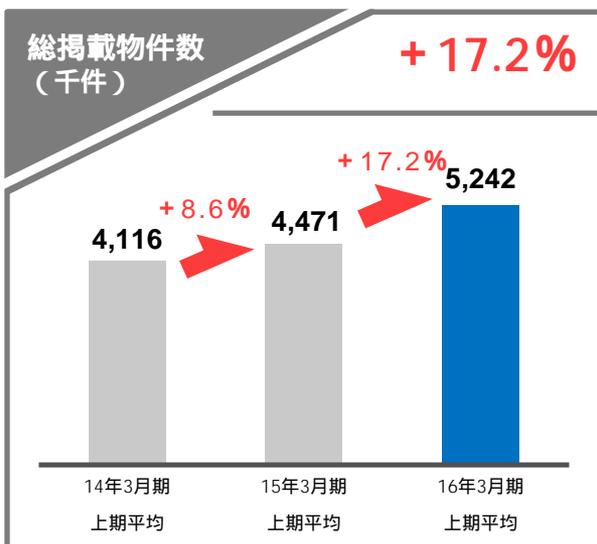
連結業績の推移



1 償却前営業利益

2 親会社の所有者に帰属する利益

「賃貸・不動産売買」の参考データ



POINT 前期比では、売上収益+53.5%、EBITDA+70.9%、四半期利益+73.1%と大きく伸長

単位：百万円	【上期累計】 15年3月期 (4-9月)	【上期累計】 16年3月期 (4-9月)	増減額	増減率
売上収益	7,750	11,899	+4,149	+53.5%
売上原価	234	878	+643	+274.0%
販管費 (減価償却費を除く)	6,169	8,676	+2,506	+40.6%
人件費	1,999	2,845	+845	+42.3%
広告宣伝費	2,442	3,526	+1,084	+44.4%
営業費	296	454	+157	+53.0%
その他	1,430	1,849	+419	+29.3%
その他収益及び費用	5	54	49	-
EBITDA	1,339	2,289	+949	+70.9%
四半期利益	713	1,234	+521	+73.1%
EBITDA 率	17.3%	19.2%	+2.0p	-
減価償却費	176	428	+252	+142.9%

	【四半期】 15年3月期 (7-9月)	【四半期】 16年3月期 (7-9月)	増減率
1	3,897	6,441	+65.3%
2	126	737	+484.2%
3	3,237	4,640	+43.3%
4	998	1,479	+48.1%
5	1,328	2,002	+50.8%
6	170	245	+44.1%
	739	912	+23.3%
	3	41	-
	530	1,022	+92.6%
	282	552	+95.6%
	13.6%	15.9%	+2.3p
6	88	214	+142.0%

親会社の所有者に帰属する四半期利益

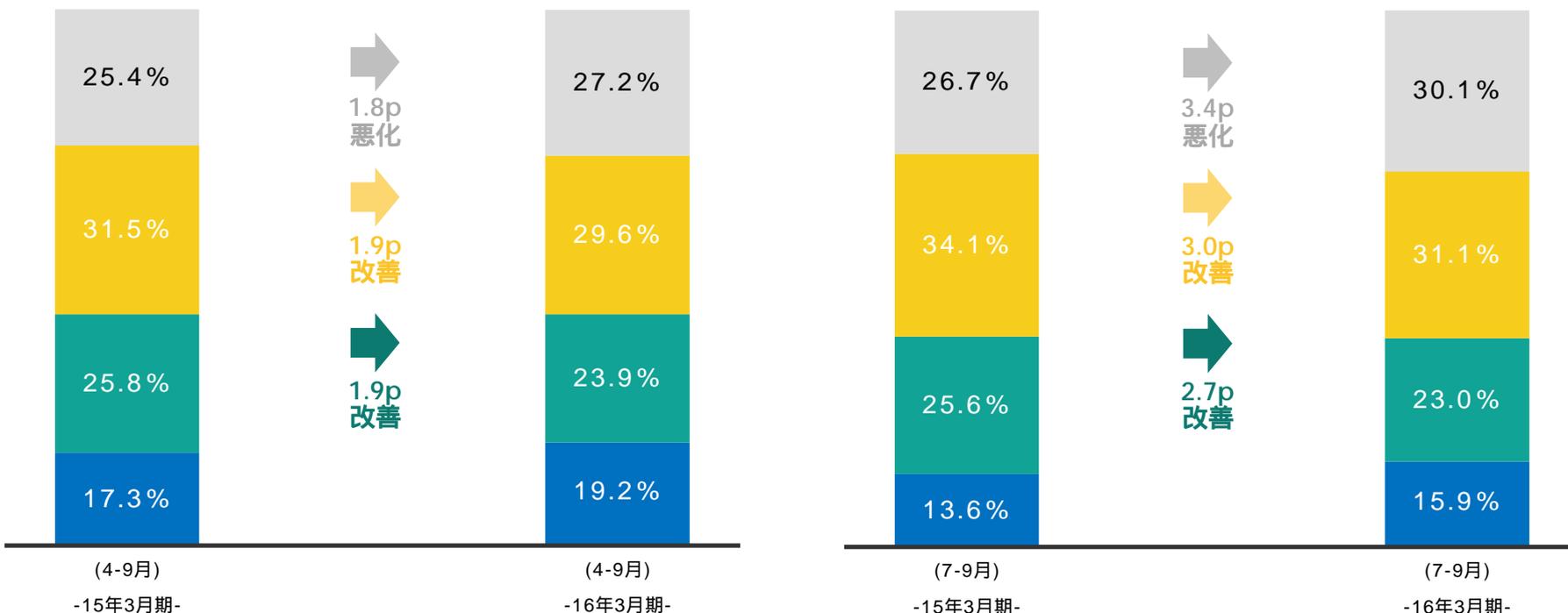
- 1 全てのセグメントで二桁以上増収。
- 2 主に不動産デベロッパー向けのコンサルティング業務・広告代理店業務を行っているLifull MPの連結開始により原価は増加。
- 3 Trovit、Lifull MPの連結により、従業員数は150名増加。
- 4 新TVCMの投下やTrovitの連結開始による広告宣伝費の増加。
- 5 主に営業代行費用やキャンペーン費用等の増加。
- 6 Trovitの無形固定資産(PPA)等の償却や、社内基幹システムの刷新等により増加。

POINT Lifull MPの連結により原価とその他販管費は悪化するも想定通り
上期累計のEBITDA率は1.9P増加し19.2%

上期累計

四半期 (7-9月)

原価とその他販管費 広告宣伝費 人件費 EBITDA (償却前営業利益)



原価とその他販管費: Lifull MPの連結開始により原価が増加。

新サービス増加に伴うシステム利用料の増加。IFRS移行に伴う費用、基幹システムの入替えに伴う費用の増加。

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。

中期目標のEBITDA率28%にむけて広告宣伝比率は1.9P改善。

人件費: 上期(4-9月)の平均連結従業員数は、前期572名→当期861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 主力の国内不動産情報サービスを中心とした既存事業の成長に加え、子会社化を含めた成長投資の効果により全てのセグメントで二桁増収

単位：百万円	【上期累計】	【上期累計】	増減額	増減率		【四半期】	【四半期】	増減率
	4-9月	4-9月				7-9月	7-9月	
	15年3月期	16年3月期				15年3月期	16年3月期	
売上収益	7,750	11,899	+4,149	+53.5%		3,897	6,441	+65.3%
国内不動産情報サービス	7,107	8,509	+1,402	+19.7%		3,583	4,342	+21.2%
賃貸・不動産売買	4,263	5,425	+1,161	+27.3%	1	2,161	2,777	+28.5%
新築分譲	2,171	2,403	+231	+10.7%	2	1,087	1,196	+10.0%
注文住宅・リフォーム	455	373	81	17.9%	3	224	204	9.0%
その他	216	307	+90	+41.5%	4	109	165	+50.9%
国内不動産事業者向け	440	1,311	+870	+66.4%	5	227	1,065	+368.3%
海外	21	1,845	+1,824	+8,673.4%	6	6	940	+13,365.4%
その他	191	287	+95	+49.9%		84	143	+69.5%

- 引き続きSEO好調。訪問者数・問合せ数が増加。加盟店数は上期（4-9月）で2,333純増し、16,777店舗。
- 不動産市場としては、四半期（4-9月）のマンションの販売戸数が前年同期比 5.1%となり、当社のマンションの掲載物件数は前期比 1.4%、一戸建ての掲載物件数は 3.0%だったが、営業努力により売上収益は+10.7%。
- 注文住宅・リフォームは回復基調にあり9月度の実績は前年同月比+2.4%。注文住宅は10月にサイトリニューアルを実施。
- HOME'S 介護の業績好調等により、前期比+41.5%。
- 6月よりLifull MPの連結を開始。
- Trovit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 上期決算情報

POINT

国内・海外ともに大きく伸長

単位：百万円	【累計】 15年3月期 (4-9月)	【累計】 16年3月期 (4-9月)	増減額	増減率	【四半期】 15年3月期 (7-9月)	【四半期】 16年3月期 (7-9月)	増減率
国内不動産情報サービス	1,227	1,458	+230	+18.8%	486	597	+22.9%
国内不動産事業者向け	21	26	+5	+24.7%	14	23	+56.2%
海外	60	434	+495		37	220	
その他	24	32	8		20	12	
セグメント間取引	5	29	+23	+464.5%	2	20	+706.5%
セグメント損益	1,168	1,915	+746	+63.9%	445	849	+90.6%

注1：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。

注2：海外の損益にはTrovit（スペイン）、Lifull Thailand、Lifull Indonesiaに加えて、ネクストの国際事業部のコストが含まれております。

POINT

増資による借入金返済により負債が大幅に減少

単位：百万円	15年3月末	15年9月末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	22,592	24,365	+1,773	+7.9%	7 現預金の増加 +1,491 流動資産の増加
流動資産	8,758	9,507	+748	+8.5%	売掛金の増加 +238 流動資産の増加 1
非流動資産	13,833	14,858	+1,025	+7.4%	その他金融資産の減少 971 流動資産の減少 のれんの増加 +575 非流動資産の増加 2・3
負債	11,738	8,054	3,683	31.4%	ソフトウェアの増加 +735 非流動資産の増加 4
流動負債	11,169	5,386	5,782	51.8%	ソフトウェア仮勘定の減少 642 非流動資産の減少 4
非流動負債	569	2,668	+2,098	+368.4%	買掛金の増加 +234 流動負債の増加 1
資本合計	10,853	16,310	+5,457	+50.3%	短期借入金の減少 6,009 流動負債の減少 5
1株当たり所有者 帰属持分	95.86	135.57	+39.71	+41.4%	未払金の減少 232 流動負債の減少 未払法人税の増加 +184 流動負債の増加 長期借入金の増加 +1,981 非流動負債の増加 5
					資本金の増加 +1,999 純資産の増加 6
					資本剰余金の増加 +1,987 純資産の増加 6
					利益剰余金の増加 +909 純資産の増加
					為替換算調整勘定の増加 +374 純資産の増加 3

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。

- 1 Lifull MP連結により増加。
- 2 Lifull MPの子会社化によるのれん+251百万円。
- 3 のれん等の為替換算差額。
- 4 HOME'S PRO物件流通等の不動産事業者向けサービスの開発及び社内基幹システムの刷新によるもの。
- 5 短期から長期借入金への借り換えによるもの。
- 6 7月に楽天株式会社に対する第三者割当増資により約40億円を調達したことによるもの。
- 7 のれんは、リッテル86百万円、Trovit9,402百万円、Lifull MP251百万円。Lifull MPの償却性資産（PPA）は292百万円。

キャッシュフローの状況

2016年3月期 上期決算情報

POINT

現金同等物は上期で14億円増加し57億円に

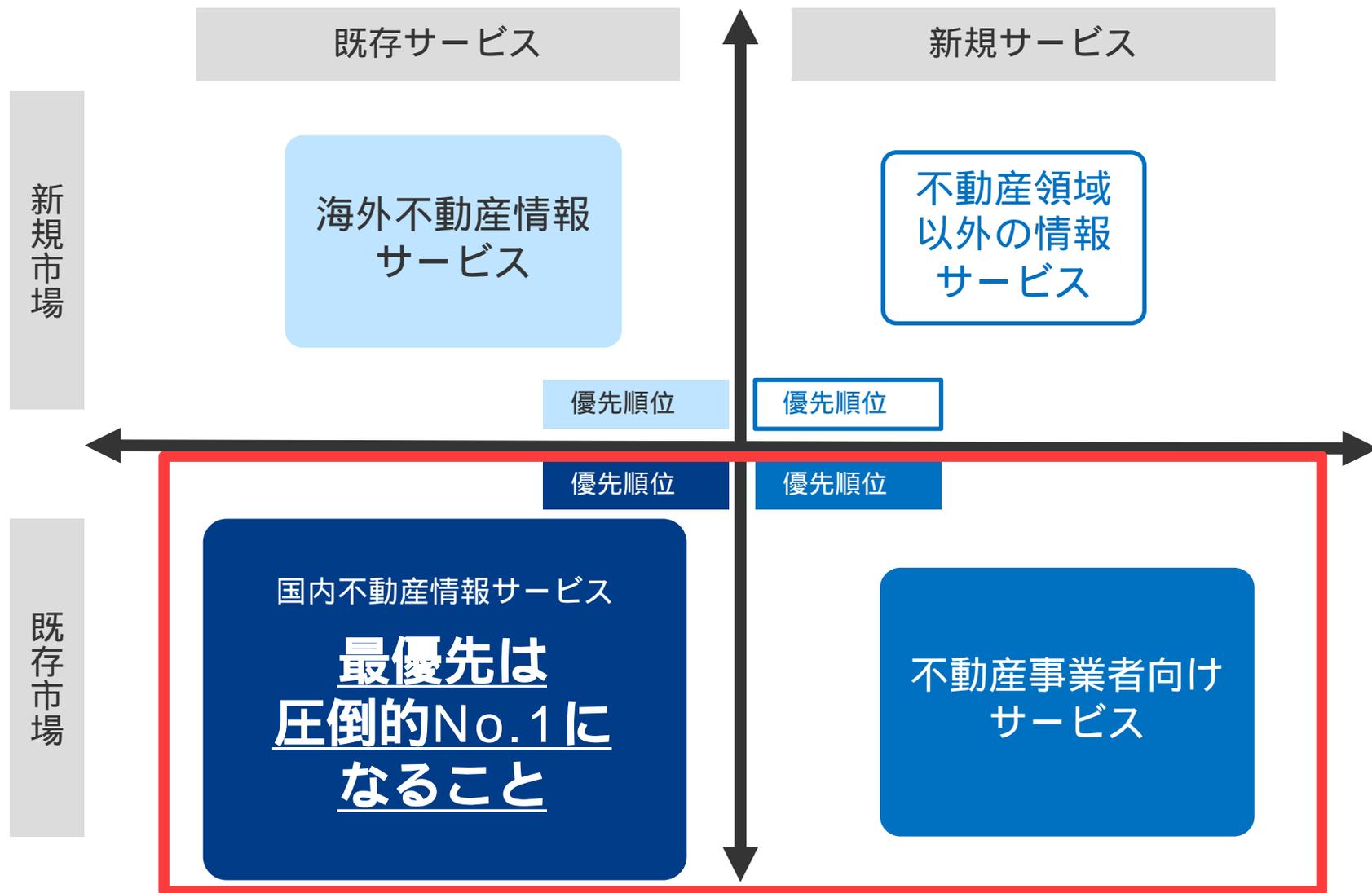
単位：百万円	15年3月期 (4-9月)	16年3月期 (4-9月)	増減額	主な項目	15年3月期 (4-9月)	16年3月期 (4-9月)
営業CF	766	1,380	+613	税引前当期純利益	1,165	1,880
				減価償却費	176	429
				売掛金及びその他の短期債権の増減額	151	143
				買掛金及びその他の短期債権の増減額	22	484
投資CF	1,418	460	+1,879	定期預金の預入による支出	1,000	27
				定期預金の払戻による収入	-	1,000
				無形固定資産の取得による支出	366	337
				子会社持分の取得による支出	-	132
財務CF	261	365	103	借入による収入	-	3,000
				短期借入金返済による支出	-	7,000
				株式の発行による収入	1	3,982
				配当金の支払	263	347
現金及び 現金同等物の増減	914	1,491	+2,406			
現金及び 現金同等物残高	7,528	5,759	1,768	2014年11月にTrovitの株式を約115億円で取得 当四半期末の現金同等物は57億円		

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

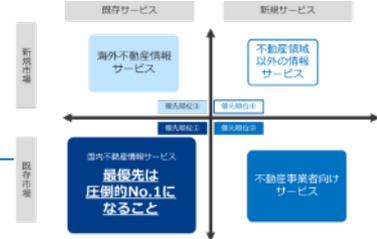


投資イメージ

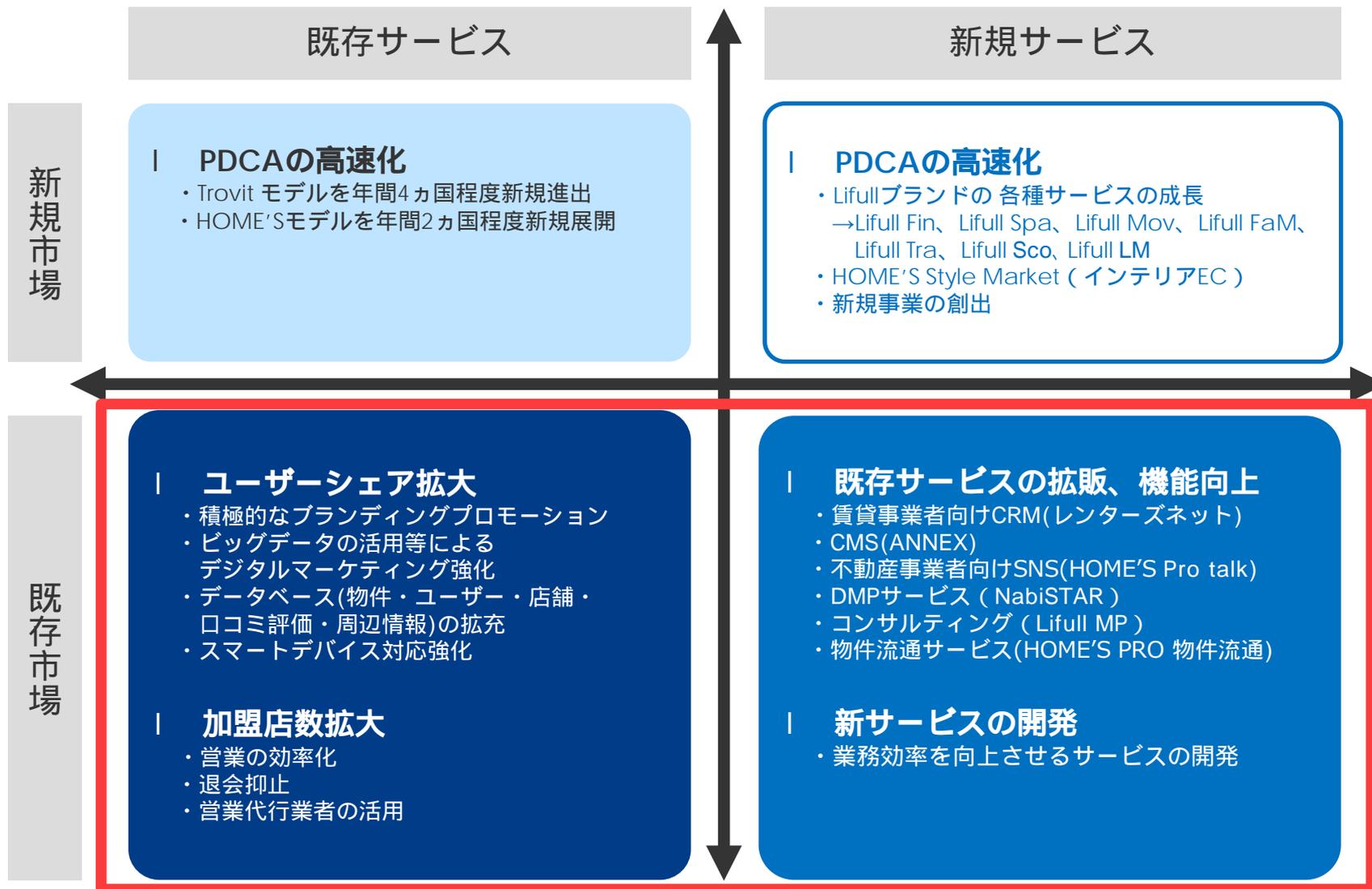
POINT 国内の不動産市場を最優先に長期的な成長に向けた投資もしていく



注力ポイント



POINT 物件・ユーザー・加盟店数拡大、新規サービス提供に注力



不動産領域の戦術イメージ

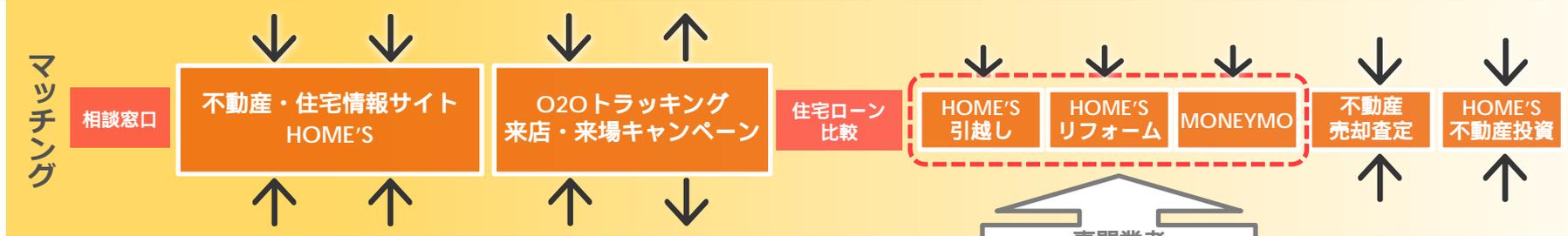
POINT ユーザー・事業者双方に寄り添うサービスを提供することで圧倒的なNo.1を目指す

ユーザー向けサービス

提供中

 開発・企画中
 未対応

セミナー											
HOME'S アプリ	スマート内覧										
HOME'S プライスマップ	見学ノートアプリ	住みかえ保証									
資産価格シミュレーター	チェックインアプリ	新築設備保証		HOME'S Style Market		保険代理店		外国語対応			



事業者向けサービス
(業務支援)

管理・建築・仕入				集客・案内				成約				媒介・投資				
ラクづけ	業者間流通	ANNEX	スマート内覧					与信				外国語対応				
オーナーCRM	入金管理	レントーズネット						マイルーム保険								
SNS	タイアップ広告		Room VR					HOME'S LIVE								
間取り図作成	GRID VRICK	DMP	コンシェルジュ					Online契約								
集金代行	覆面調査・勉強会								クレジットカード決済							
コンサルティング																

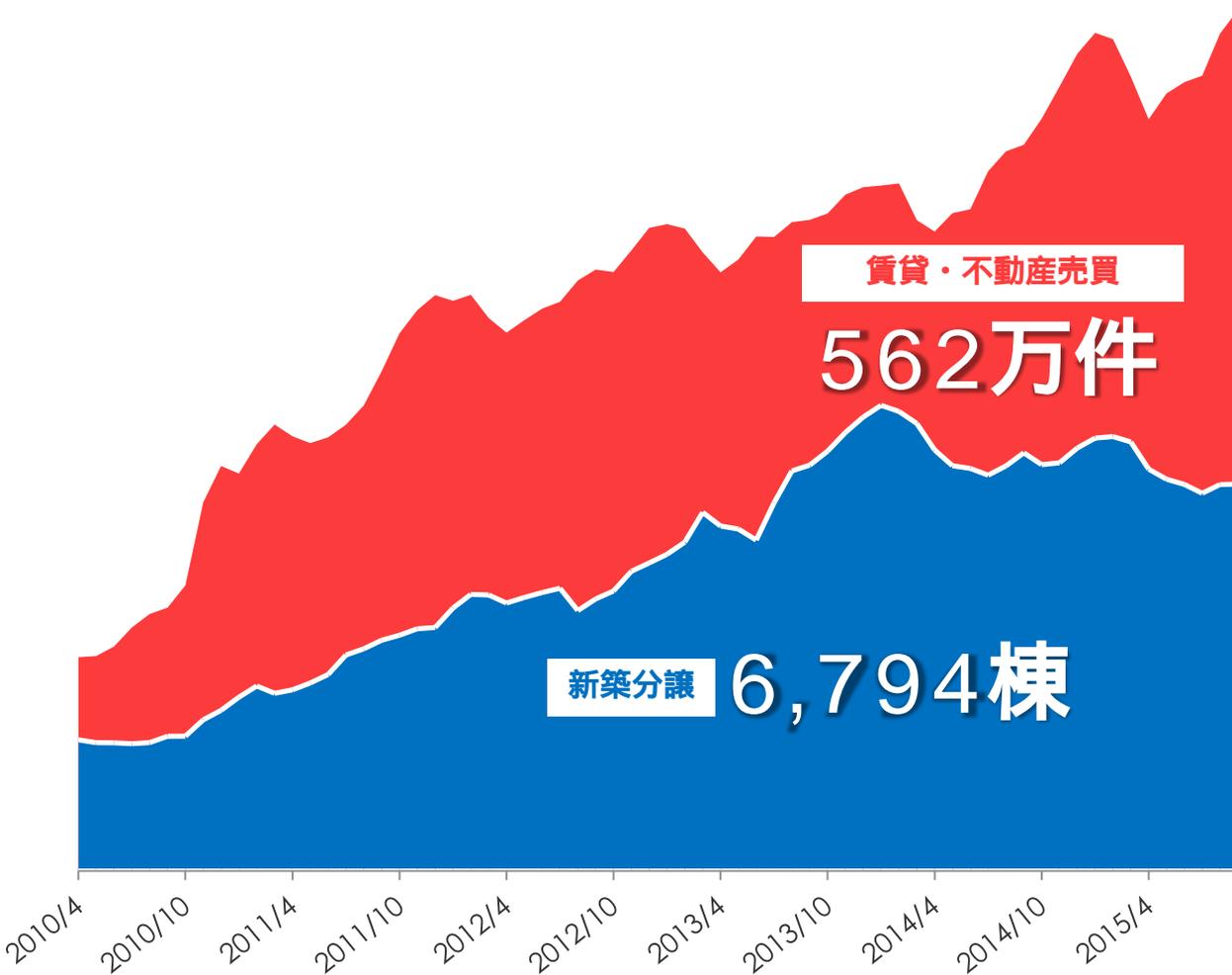
A man in a grey suit, white shirt, and black tie is shown from the chest up. He is holding a black mobile phone to his left ear with his right hand and a silver tablet in his left hand. He has a slight smile and is looking down at the tablet. The background is a bright, out-of-focus office interior with white walls and a window with blinds.

**「HOME'S を見れば
全てがわかる」を
実現したい**

HOME'Sの総掲載物件数の推移

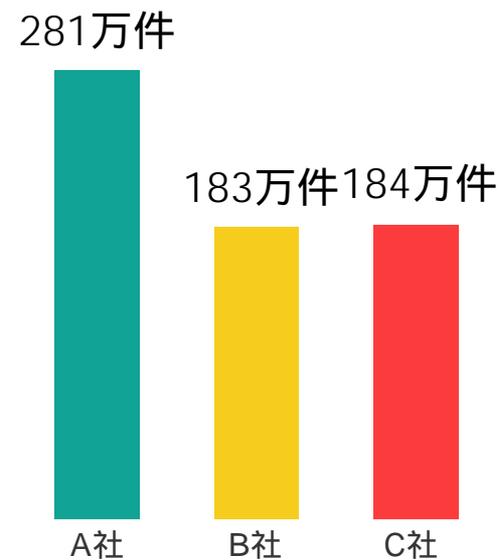
POINT

総掲載物件数は500万件を超え、圧倒的No.1



大手サイトとの比較

(1)



(1) 賃貸・不動産売買の2015年9月の総掲載物件数。当社調べ。

拡大する加盟店ネットワーク

16,000店舗を超えて**拡大**する
加盟店ネットワーク



HOME'S プライスマップをリリース



POINT 総掲載物件数No.1『HOME'S』の情報を生かし、参考価格を掲載

HOME'S プライスマップの特徴

地図中心付近の参考価格の平均坪単価

	単身向け	DINKS向け	ファミリー向け
築浅	359.4万円 (3)	378.6万円 (49)	418.6万円 (71)
中層	329.0万円 (27)	334.9万円 (29)	-
築古	280.4万円 (44)	280.2万円 (3)	252.5万円 (2)

詳細な売却査定を申し込む

HOME'S売却査定へのリンク

『HOME'S』集客力の向上

- マーケティング効果
- 潜在層・顕在層への需要喚起
- HOME'S売却査定への誘導

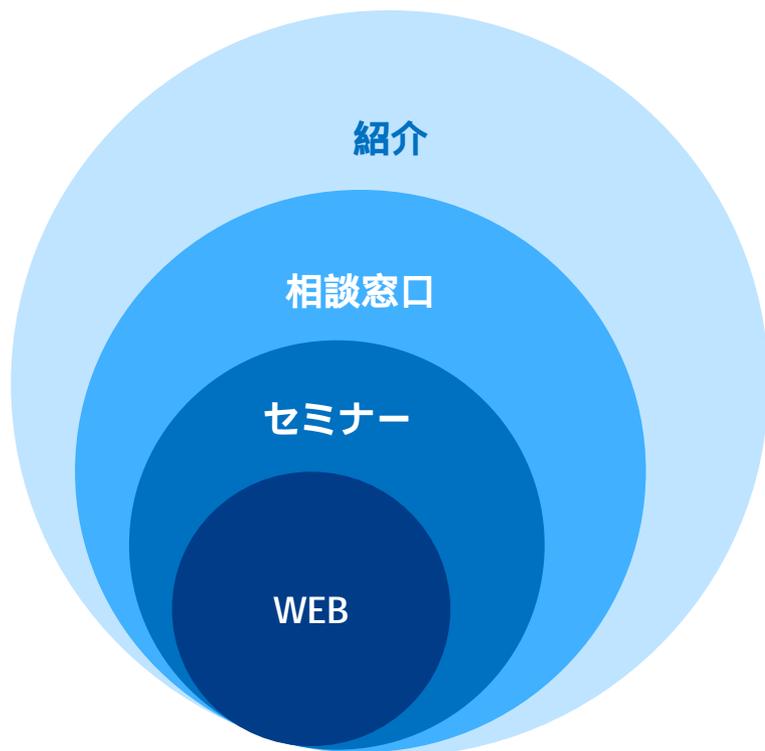
HOME'S マイホームカウンターを開設 (トライアル)



POINT 注文住宅の建築を検討する方を対象としたカウンターを開設
セミナーや個別対応、工務店の紹介等を通じて家づくりをサポートする

WEB に加えて **対面カウンター**

による **ユーザー接点の増加へ**



HOME'S マイホームカウンターの特徴



- セミナーによる家づくりの基礎・専門知識習得
- 専門家との個別相談
- ファイナンシャルプランナーが個別に資金計画をサポート
- ニーズに合わせてメーカーや工務店を紹介し、調整

**オンラインでの情報配信に加え
ユーザーに合わせた対応で家づくりをサポート**

<http://www.next-group.jp/news/4705/>



不動産事業者向けサービス強化

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
Webコミュニケーションシステムを提供開始

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

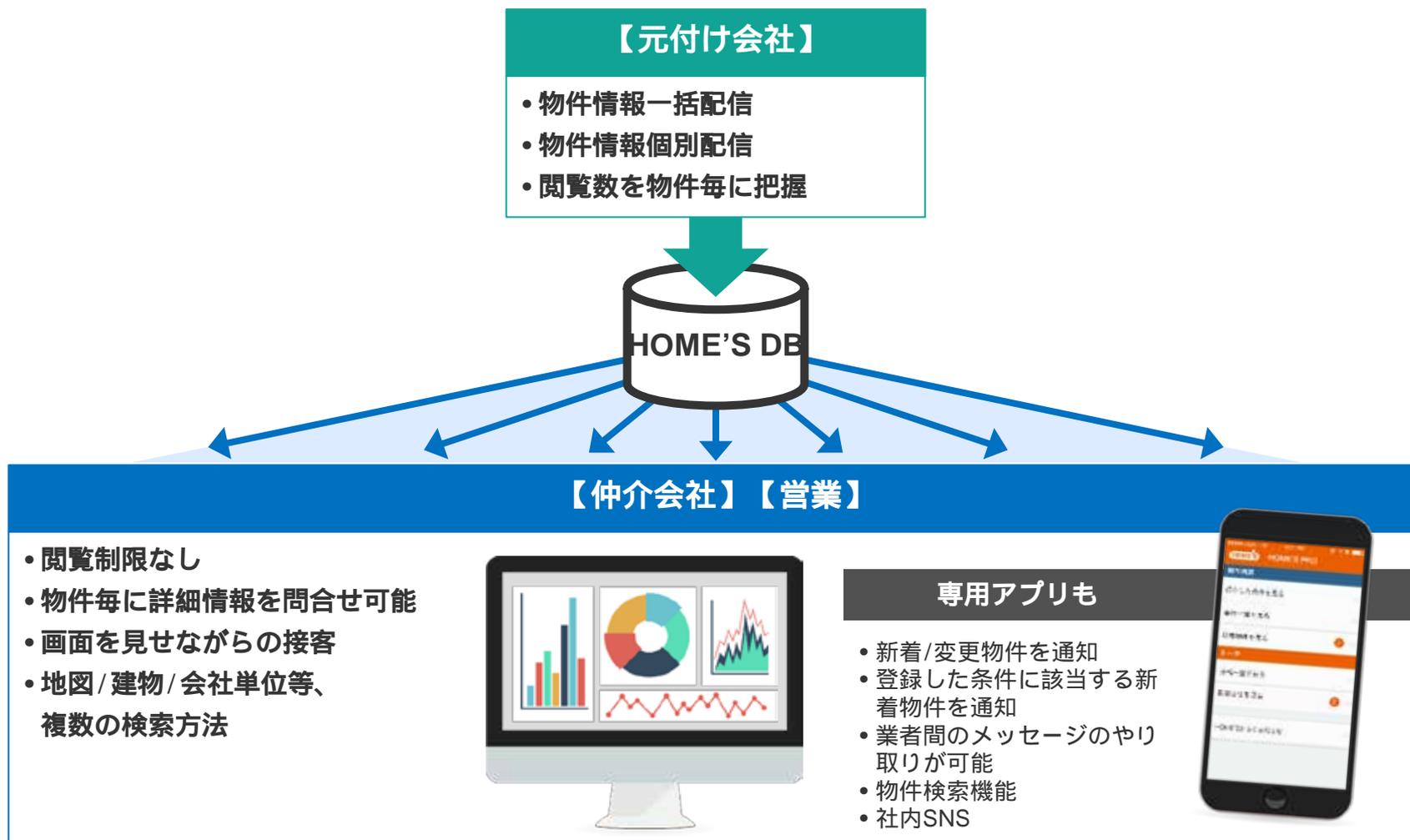
事前にスケジュール設定しておくことで**リマインドメール**でお知らせ



POINT

無料でスピーディーに情報を流通・反映
新機能も徐々に追加

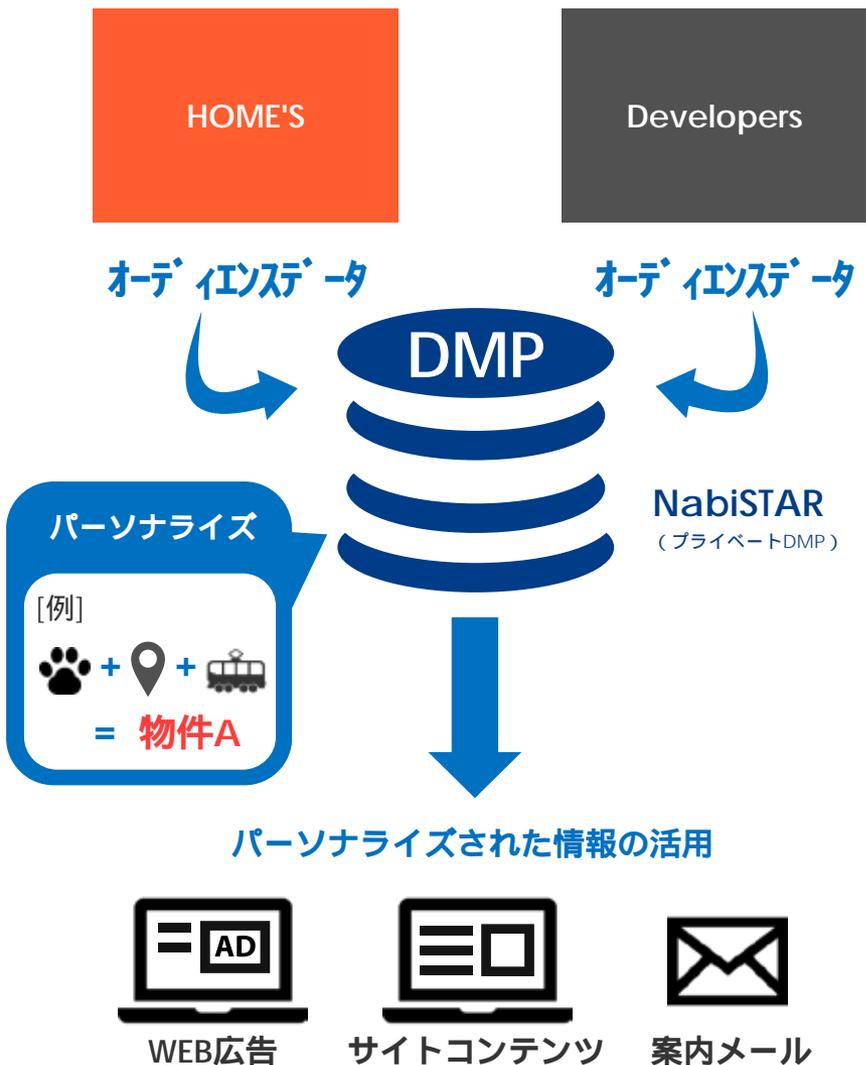
HOME'S加盟店は無料



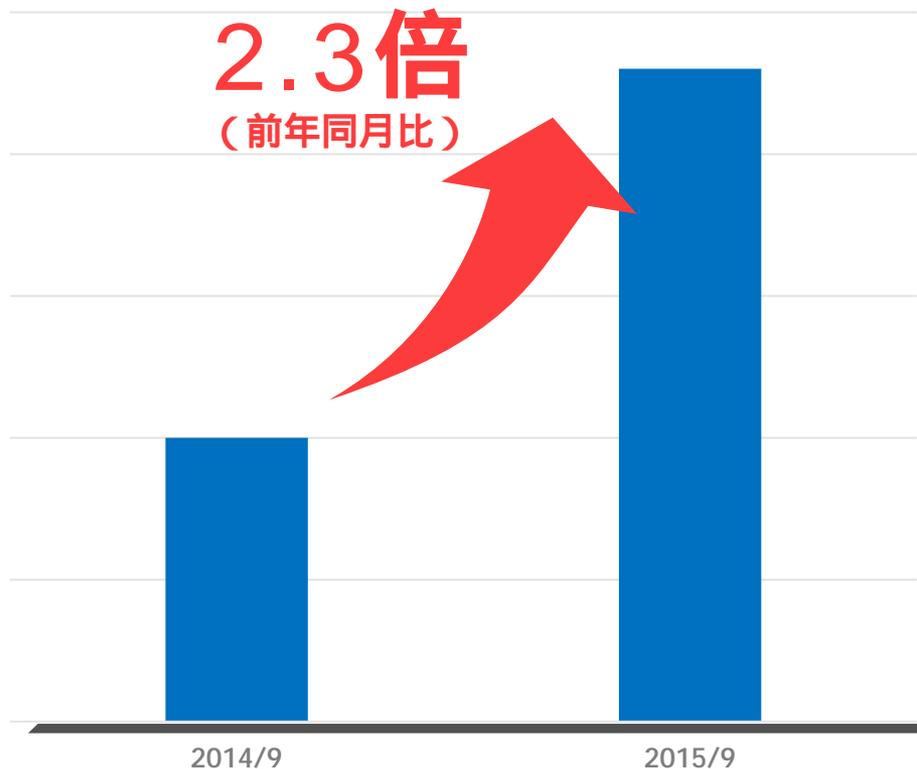


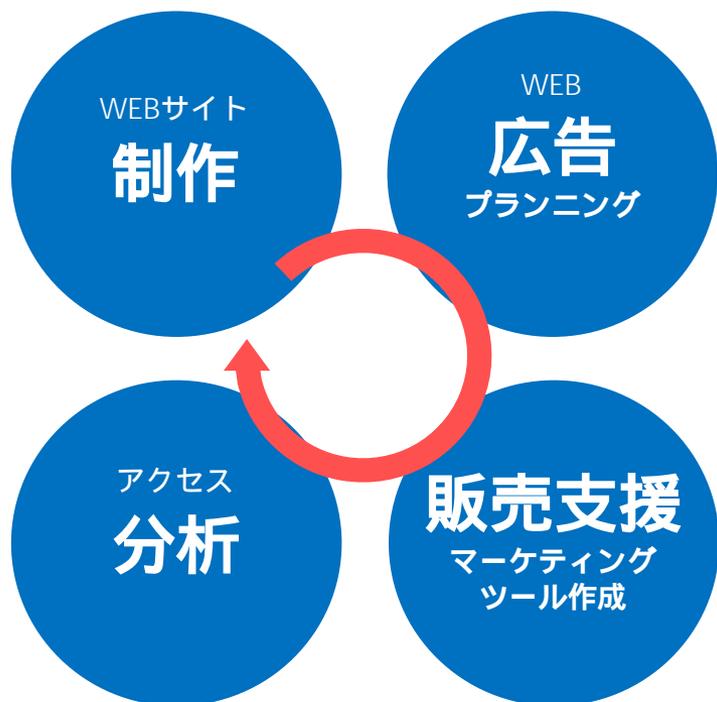
POINT

顧客数は前年度末から76%増加



【顧客数の推移】



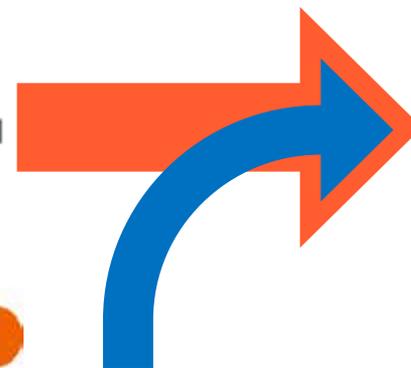


HOME'S

×

Lifull Marketing Partners

新築分譲領域の営業部門統合



HOME'S 分譲マンションチーム

HOME'Sの分譲マンションチームと
Lifull Marketing Partners社を統合
営業体制を強化

2015年10月1日にアクセリオンから社名変更

<http://www.next-group.jp/corp/group/lifull-mp/>



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

デベロッパー



所見提出

広告プレゼン

予算案提出

メディア



CRM

分析

WEB制作・ツール作成

広告代理店

DMP

NabiSTAR

コンサルティング

ワンストップでサービス提供
各社・各物件に合せた総合型のサービスを提供

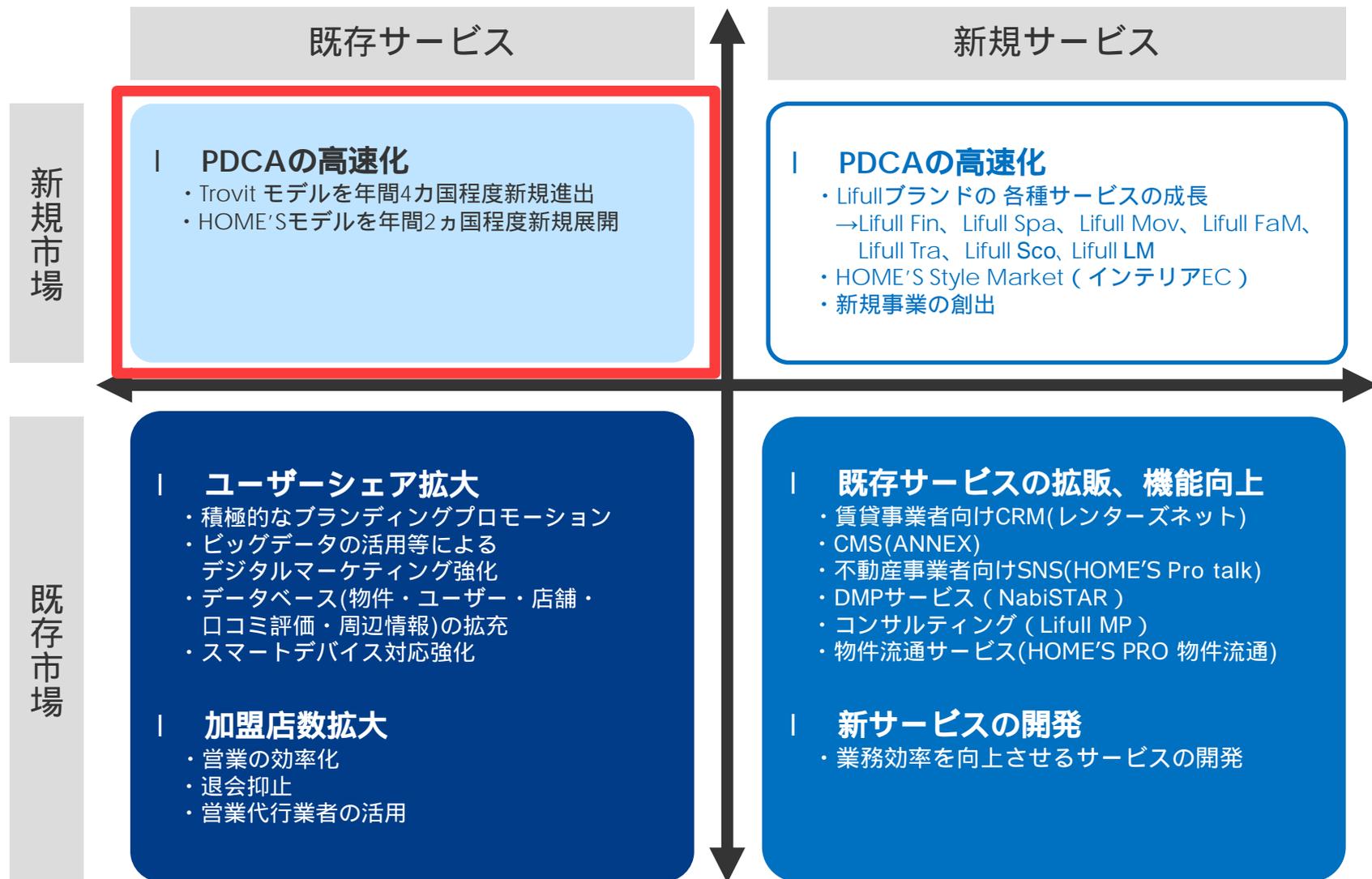
日本で圧倒的なNo.1になる



注力ポイント



POINT 物件・ユーザー・加盟店数拡大、新規サービス提供に注力





グローバルなプラットフォームを構築する

NEXT Group のサービス展開は世界46ヶ国に



POINT オーストラリア向けの賃貸売買情報検索サイトをリリース
HOME'Sモデルのサービス展開国は4ヶ国に拡大



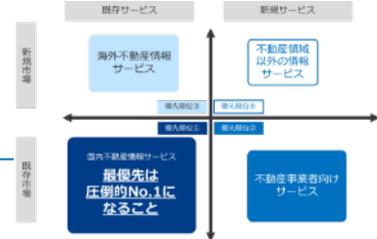
Trovit モデル

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	

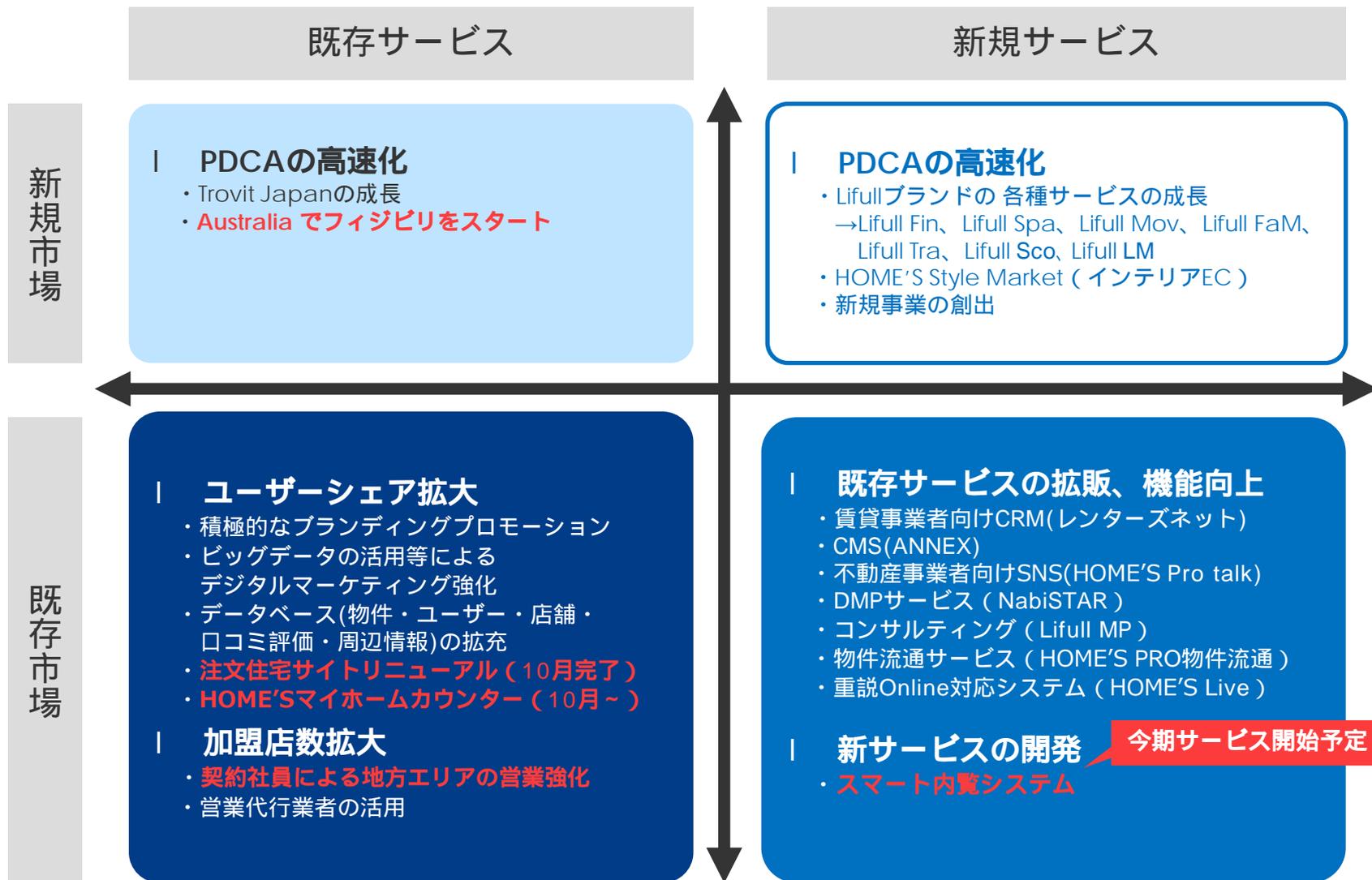
HOME'S モデル

- Australia
- Indonesia
- Japan
- Thailand

下期の注力ポイント



POINT 物件・ユーザー・加盟店数拡大、新規サービス提供に注力



ユーザーシェア拡大に向けたマーケティング戦略

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)

イオン
ハウジング

trovit
Japan

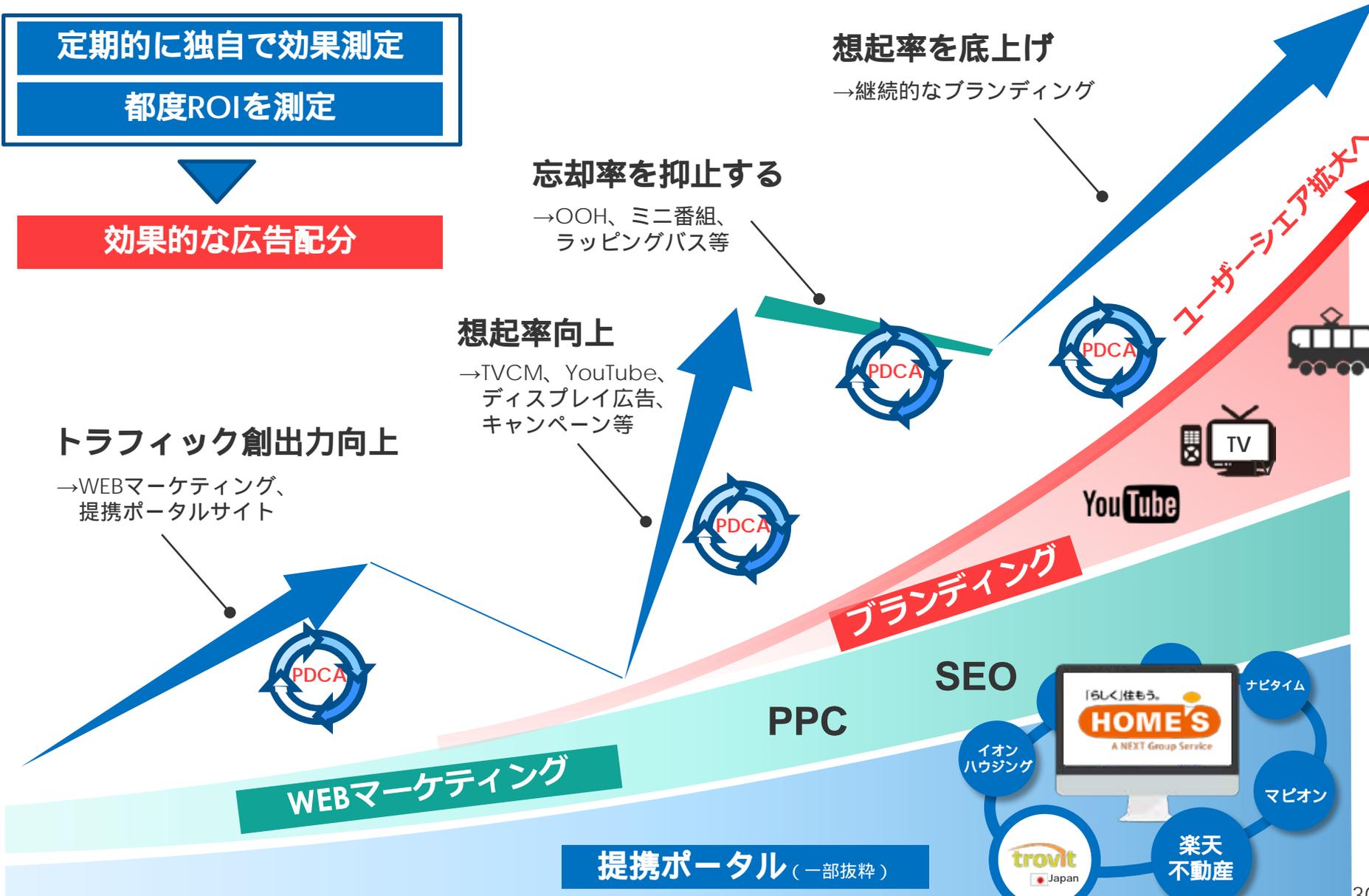
楽天
不動産

ナビタイム

マビオン



YouTube



下期の広告宣伝活動



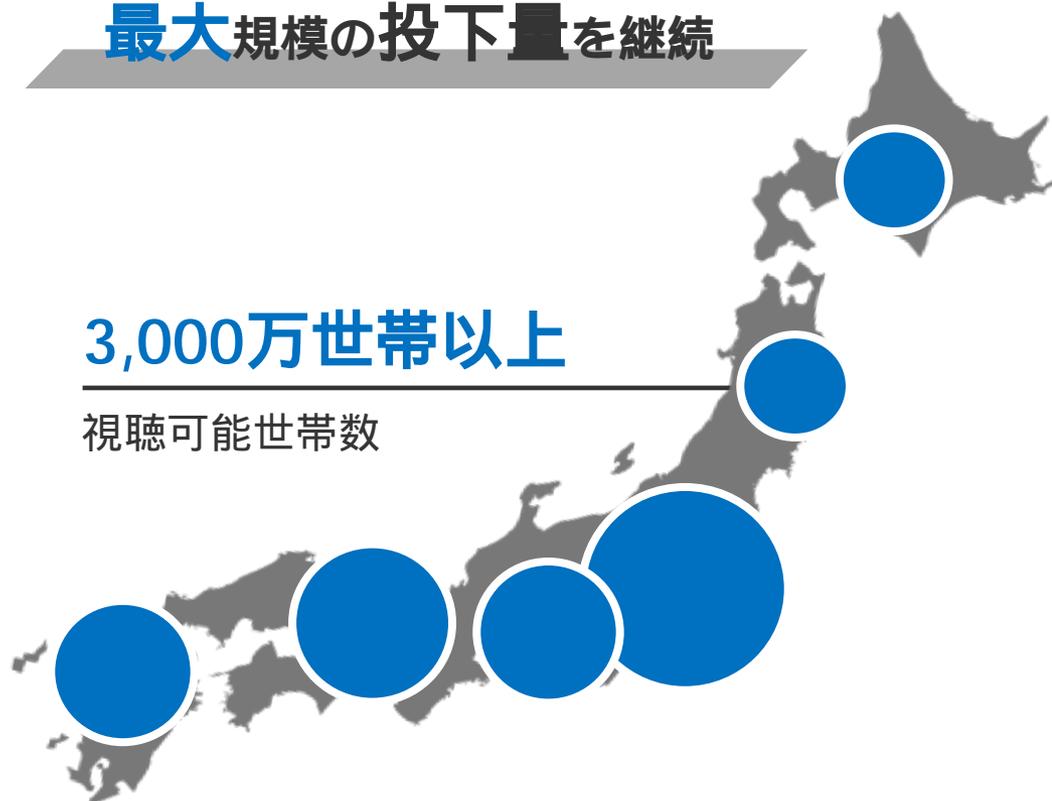
TVCM **新**バージョン登場予定



最大規模の投下量を継続

3,000万世帯以上

視聴可能世帯数



TVCMと**連動**したクリエイティブで効果的に認知度を高める

OOH



WEB



のぼり



YouTube



通期業績予想と進捗状況

簡易損益計算書

単位：百万円	【通期予想】 16年3月期 (IFRS)	【上期実績】 16年3月期 (IFRS)	差額	進捗率
売上収益	26,142	11,899	14,242	45.5%
売上原価	2,236	878	1,357	39.3%
販管費 (減価償却費を除く)	18,735	8,676	10,058	46.3%
人件費	6,170	2,845	3,324	46.1%
広告宣伝費	7,338	3,526	3,811	48.1%
営業費	1,211	454	757	37.5%
その他	4,014	1,849	2,164	46.1%
その他収益及び費用	24	54	30	
EBITDA	5,146	2,289	2,856	44.5%
当期利益	2,795	1,234	1,560	44.2%
EBITDA率	19.7%	19.2%	0.4p	

親会社の所有者に帰属する当期利益

サービス別売上収益

単位：百万円	【通期予想】 16年3月期	【上期実績】 16年3月期	差額	差異率
売上収益	26,142	11,899	14,242	45.5%
国内不動産情報サービス	18,758	8,509	10,248	45.4%
賃貸・不動産売買	12,561	5,425	7,135	43.2%
新築分譲	4,790	2,403	2,386	50.2%
注文住宅・リフォーム	835	373	461	44.8%
その他	571	307	264	53.7%
国内不動産事業者向け	3,222	1,311	1,911	40.7%
海外	3,466	1,845	1,621	53.2%
その他	694	287	406	41.4%

【売上収益について】

上期実績は全てのセグメントで計画を上回り、順調に推移。

Lifull MPの連結を6月から開始。

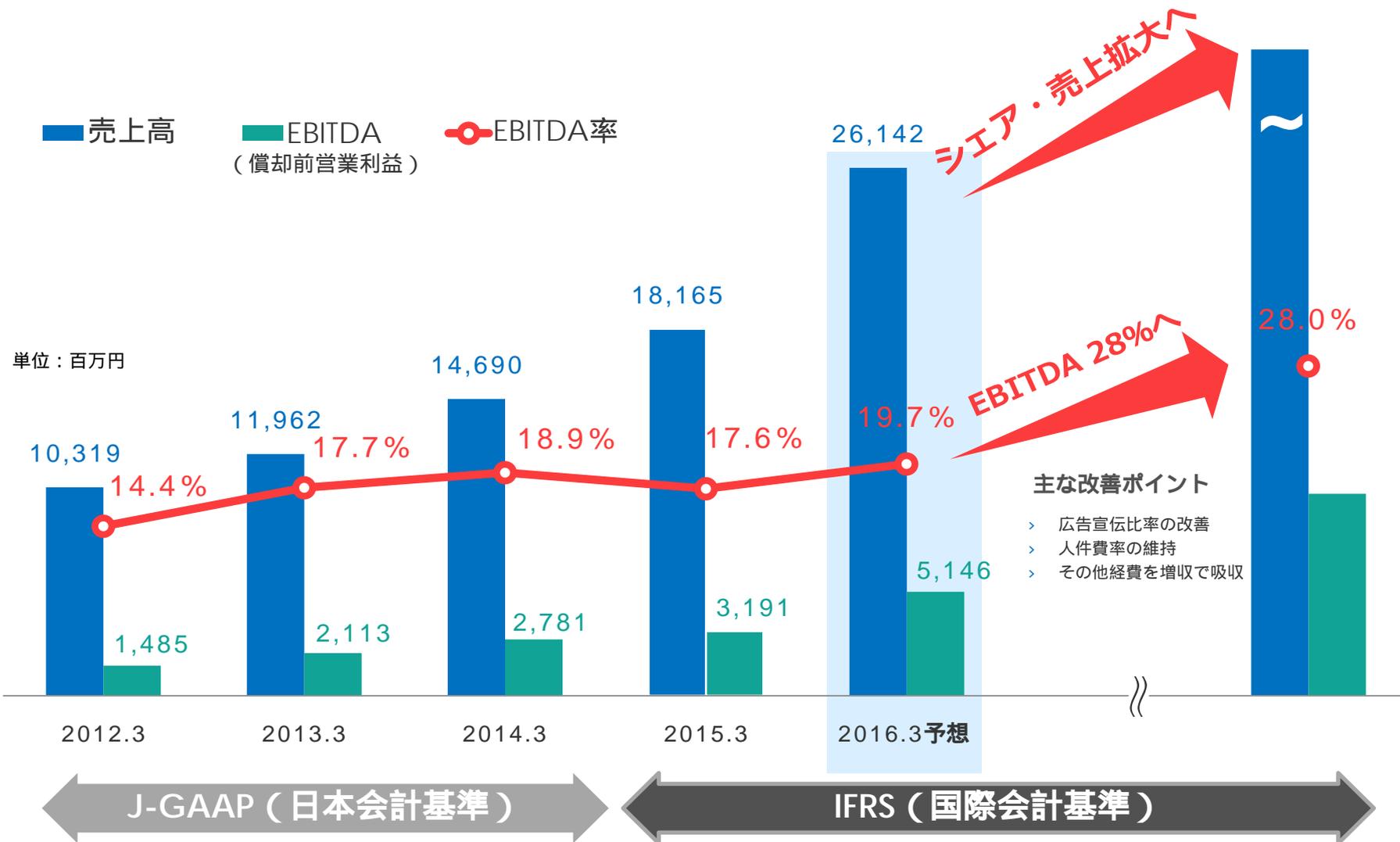
【利益について】

売上収益同様、概ね計画通りに推移。

Trovitを含む海外事業やその他事業等が好調に推移したことに加え、一部の経費発生が下期にずれているが、通期計画は変更なし。

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





日本中で



An aerial photograph of Paris, France, taken during sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the city. The Eiffel Tower is prominent in the center-right of the frame. A large, modern crane is visible in the foreground, extending from the bottom left towards the center. The sky is filled with dramatic, dark clouds, and the city below is densely packed with buildings.

世界中でも

あなたにぴったりの情報を届けたい



参考資料

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

892名（内、臨時雇用者数124名、海外子会社132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Lifull Marketing Partners（60%）、3月決算

創業のエピソード



代表取締役社長 井上 高志

	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
2014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4月	当社代表取締役社長兼国際事業部長に就任（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





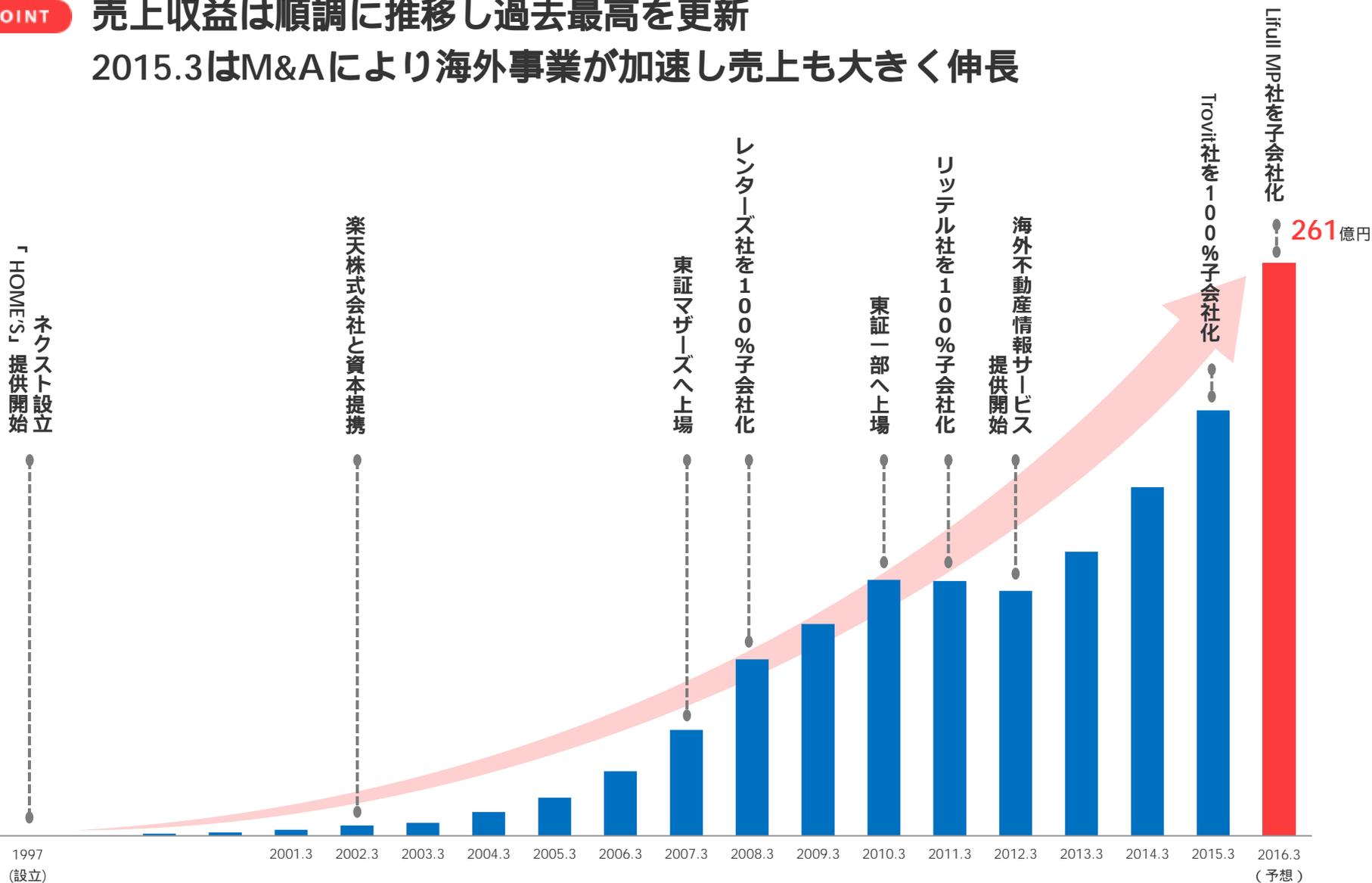
あなたの「出逢えてよかった」をつくる



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



7月に第三者割当による新株式の発行及び資金の借換えを実施

> 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

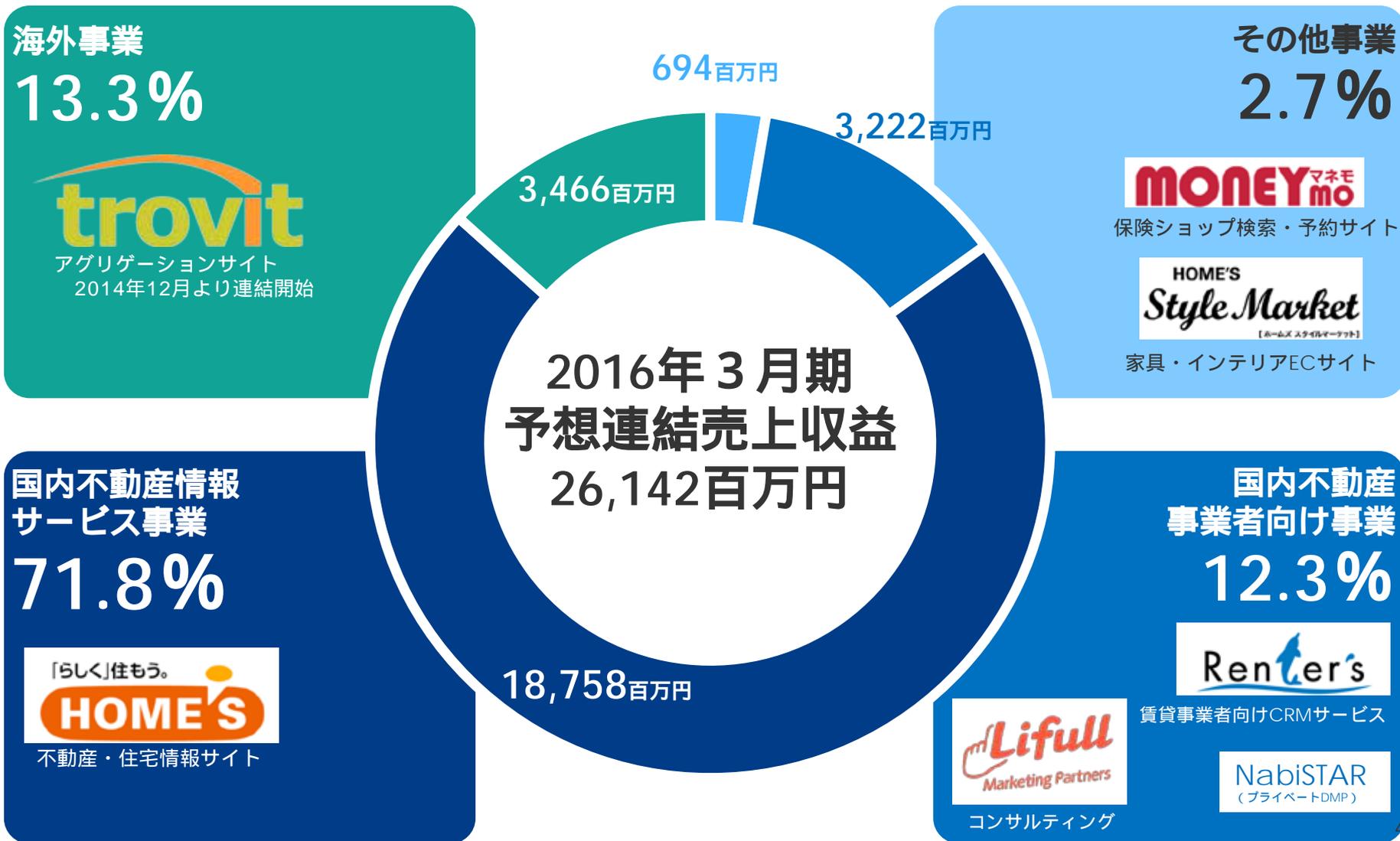
- ・ 楽天株式会社とのこれまで以上に強固な業務提携関係の構築
- ・ 資本の増強
- ・ Trovit社の100%子会社化に伴う70億円の短期借入金の返済

> 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

事業別の売上収益予想

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



四半期別の業績推移

(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	2Q
売上収益	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852	3,897	4,319	6,095	5,457	6,441
国内不動産情報サービス事業	3,160	3,214	3,307	3,966	3,524	3,583	3,756	4,737	4,167	4,342
賃貸・不動産売買	1,818	1,846	1,889	2,423	2,102	2,161	2,362	3,126	2,648	2,777
新築分譲	1,021	1,027	1,096	1,178	1,083	1,087	1,107	1,258	1,207	1,196
注文住宅・リフォーム	256	266	240	268	230	224	166	196	169	204
その他	63	75	81	95	107	109	121	155	141	165
国内不動産事業者向け事業	139	156	176	177	213	227	234	252	245	1,065
海外事業	10	5	4	8	14	6	244	938	904	940
その他	90	80	69	132	107	84	88	172	144	143
売上原価	102	104	129	136	108	126	153	194	141	737
販売費及び一般管理費	2,301	2,676	2,543	3,958	2,932	3,237	3,180	5,041	4,036	4,640
人件費	806	973	848	1,155	1,001	998	1,083	1,356	1,366	1,479
広告宣伝費	774	952	906	1,862	1,114	1,328	960	2,538	1,524	2,002
営業費	84	95	117	176	126	170	201	220	208	245
その他	637	654	670	764	690	739	934	925	937	912
その他収益及び費用	0	0	0	6	2	3	9	26	13	41
EBITDA	994	673	883	186	808	530	975	834	1,266	1,022
減価償却費	131	122	92	91	87	88	120	161	214	214
営業利益	862	550	791	95	720	442	854	673	1,052	808
四半期利益	516	309	455	54	430	282	559	523	682	552
EBITDA率	29.3%	19.5%	24.9%	4.4%	21.0%	13.6%	22.6%	13.7%	23.2%	15.9%

四半期純利益：親会社の所有者に帰属する四半期利益

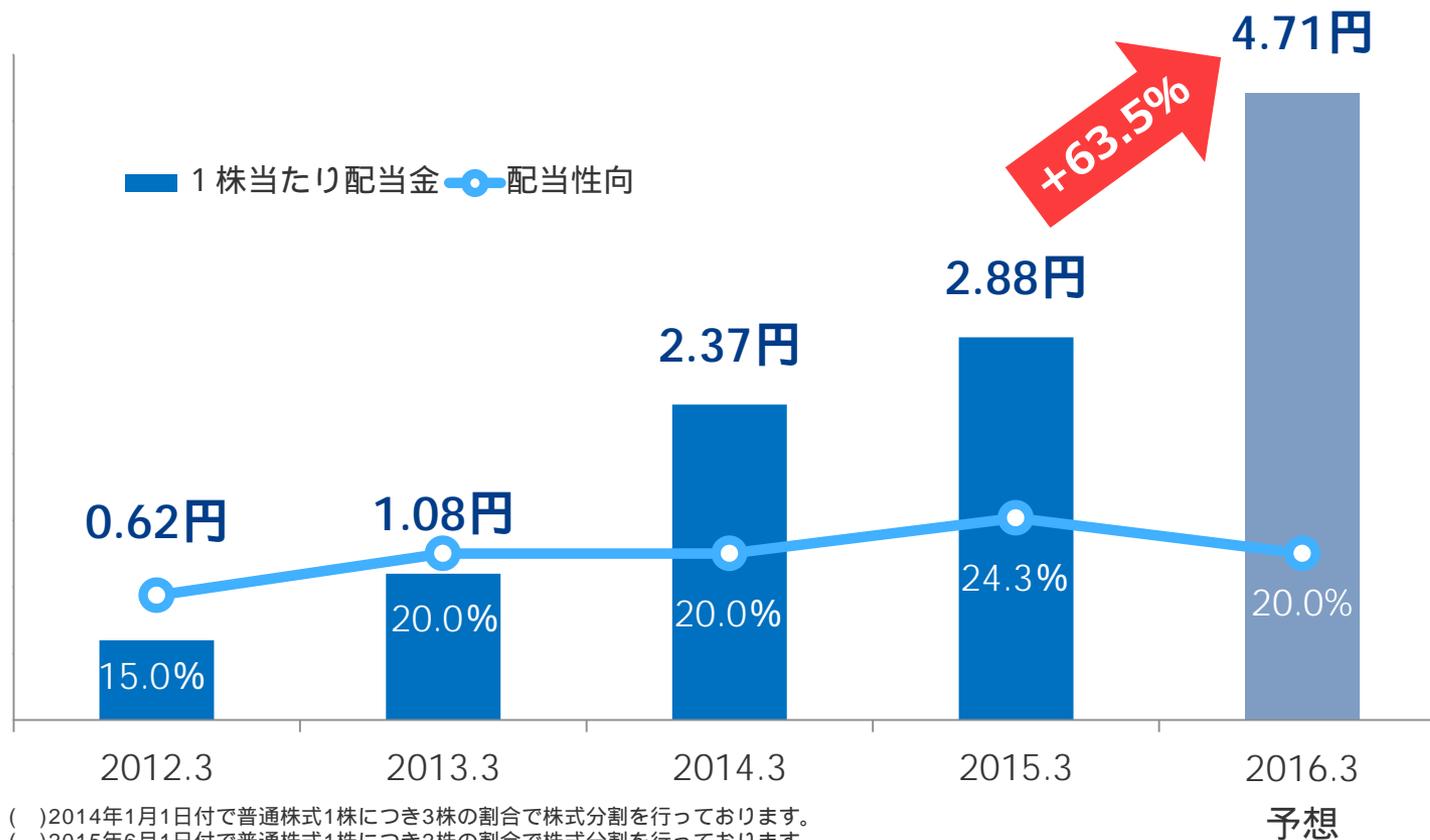
【連結】セグメント別損益

単位：百万円
国内不動産情報サービス事業
国内不動産事業者向け事業
海外事業
その他
セグメント間取引消去
セグメント損益

2015年3月期				2016年3月期	
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
741	486	934	566	860	597
6	14	6	37	2	23
23	37	24	200	214	220
3	20	42	33	20	12
2	2	2	3	8	20
723	445	864	699	1,065	849

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100%子会社化に伴う影響」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。
- > Lifull MP社の子会社化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。

外部市況データ（月次） 参考資料

【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	2012年 1～12月	2013年 1～12月	2014年 1～12月	2014年7月	2014年8月	2014年9月	2014年10月	2014年11月	2014年12月	2015年1月	2015年2月	2015年3月	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	2015年8月	2015年9月
首都圏	45,602	56,478	44,913	4,222	2,110	3,336	3,125	3,337	9,389	1,679	2,598	4,457	2,286	3,495	3,503	4,785	2,610	2,430
対前年比	2.5%	23.8%	20.5%	20.4%	49.1%	44.1%	10.9%	33.3%	13.9%	8.1%	2.0%	4.0%	7.6%	18.7%	0.0%	13.3%	23.7%	27.2%
近畿圏	23,266	24,691	18,814	2,016	1,217	1,829	1,427	1,975	1,638	1,314	1,905	2,019	1,189	1,920	1,755	1,258	969	1,798
対前年比	15.1%	6.1%	23.8%	4.5%	39.0%	50.2%	1.6%	10.9%	32.1%	84.8%	15.2%	9.3%	2.7%	20.9%	3.8%	37.6%	20.4%	1.7%

【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	2012年 1～12月	2013年 1～12月	2014年 1～12月	2014年7月	2014年8月	2014年9月	2014年10月	2014年11月	2014年12月	2015年1月	2015年2月	2015年3月	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	2015年8月	2015年9月
首都圏	4,540	4,929	5,060	5,532	5,684	4,764	4,560	5,224	5,022	4,455	5,696	5,186	5,305	4,812	5,815	5,953	5,872	5,393
対前年比	0.8%	8.6%	2.7%	7.9%	18.5%	5.6%	7.1%	5.2%	5.9%	3.9%	12.5%	0.6%	9.5%	6.7%	20.4%	7.6%	3.3%	13.2%
近畿圏	3,438	3,496	3,647	3,618	3,808	3,877	3,587	3,649	3,872	3,155	3,427	3,842	3,562	3,964	3,664	3,578	3,641	3,708
対前年比	1.1%	1.7%	4.7%	2.7%	11.4%	10.3%	6.1%	1.4%	16.2%	9.2%	1.4%	5.5%	3.8%	12.7%	2.7%	1.1%	4.4%	4.4%

【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	2012年 1～12月	2013年 1～12月	2014年 1～12月	2014年7月	2014年8月	2014年9月	2014年10月	2014年11月	2014年12月	2015年1月	2015年2月	2015年3月	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	2015年8月	2015年9月
貸家	318,521	356,263	362,191	28,623	28,435	30,082	33,628	32,655	32,478	26,856	25,672	30,243	30,603	28,208	35,600	33,977	33,470	34,092
対前年比	11.4%	11.8%	1.7%	7.7%	3.8%	5.7%	4.1%	7.4%	8.9%	10.3%	7.5%	4.6%	1.8%	2.8%	14.6%	18.7%	17.7%	13.3%
マンション	123,203	127,599	110,475	9,011	10,188	9,949	10,495	9,255	8,709	10,377	10,693	7,575	11,071	11,322	14,173	7,424	10,189	7,724
対前年比	5.5%	3.6%	13.4%	12.7%	6.8%	20.4%	23.3%	2.4%	10.5%	13.1%	23.3%	8.6%	24.4%	54.9%	82.8%	17.6%	0.0%	22.4%
一戸建	122,590	134,888	125,421	10,882	10,299	10,247	10,146	10,602	10,763	9,511	9,630	9,887	9,893	9,148	11,160	10,587	10,768	10,351
対前年比	5.0%	10.0%	7.0%	3.7%	14.1%	10.1%	13.8%	12.5%	10.5%	9.7%	0.2%	1.6%	7.9%	8.8%	2.9%	2.7%	4.6%	1.0%
持家	311,589	354,772	285,270	23,524	24,250	24,617	24,245	24,462	23,725	20,282	20,813	21,352	23,294	22,542	26,643	25,396	25,245	25,219
対前年比	2.0%	13.9%	19.6%	25.3%	22.7%	23.4%	28.6%	29.3%	25.5%	18.7%	9.1%	1.4%	2.1%	1.1%	7.2%	8.0%	4.1%	2.4%

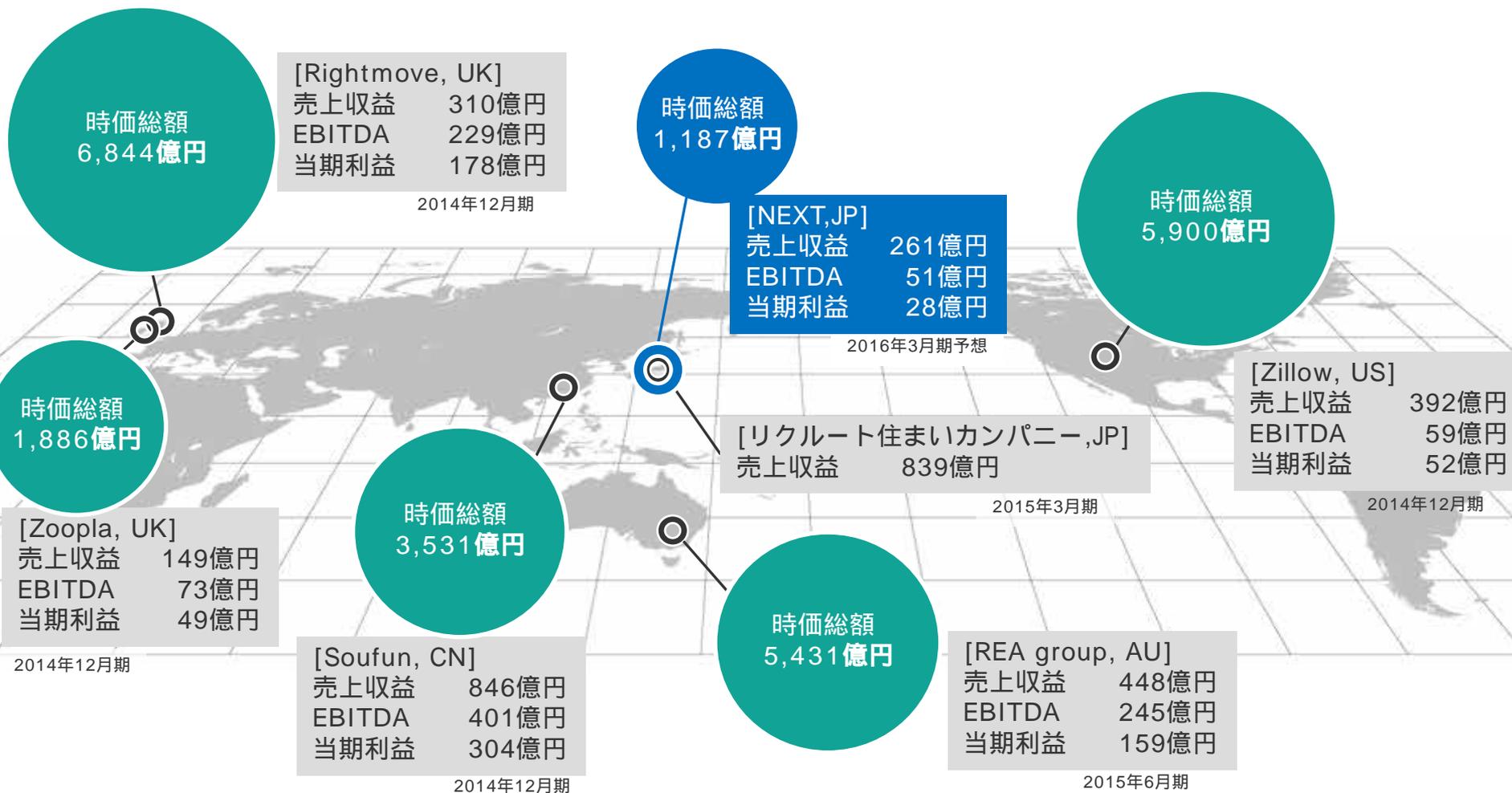
【日本全国移動者数】

総務省調査（住民基本台帳人口移動報告）

単位：人	2012年 1～12月	2013年 1～12月	2014年 1～12月	2014年7月	2014年8月	2014年9月	2014年10月	2014年11月	2014年12月	2015年1月	2015年2月	2015年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年7月	2014年8月	2014年9月
移動者数	5,018,166	5,015,571	5,207,599	356,646	351,970	360,790	380,316	304,779	336,902	319,754	350,058	967,388	764,296	360,121	370,989	374,787	377,467	394,589
対前年比	0.5%	0.1%	3.8%	7.4%	6.8%	3.2%	2.9%	3.7%	4.1%	6.6%	6.6%	8.1%	2.0%	5.7%	15.6%	5.1%	7.2%	9.4%

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11月2日現在

注3 為替は1ドル=¥120.42、1ポンド=¥185.84、1オーストラリアドル=85.86で計算

提供サービス



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



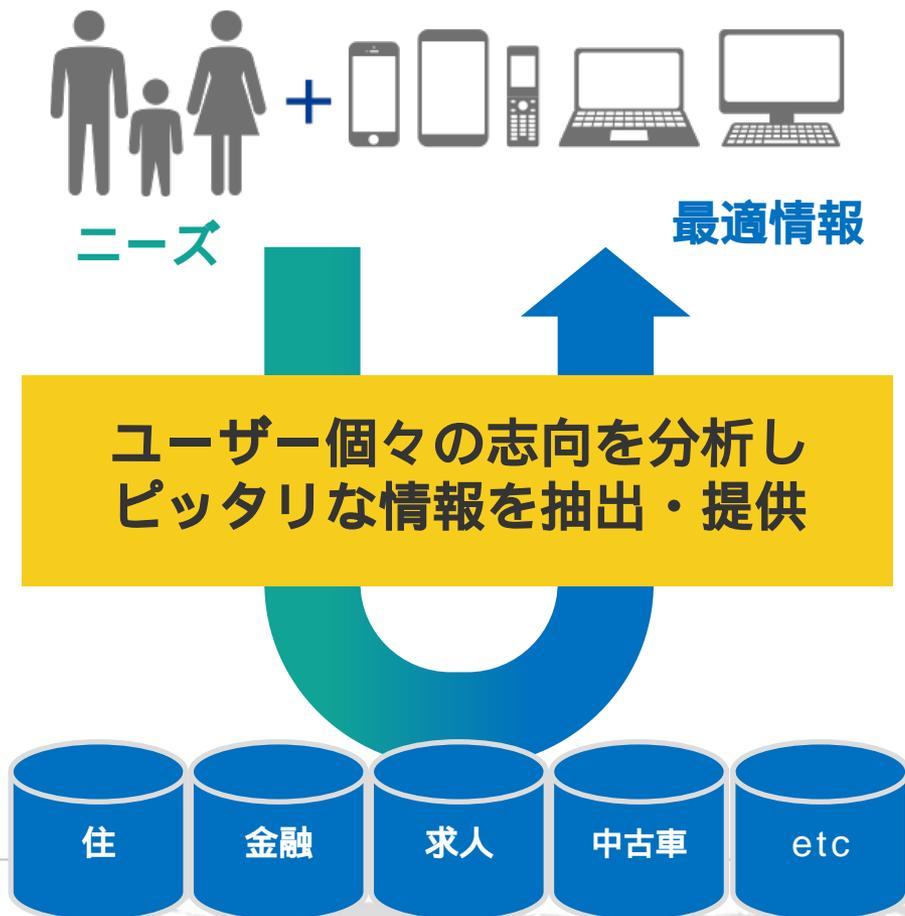
360度全体が見渡せ、
これまで以上に
臨場感のある写真に

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

大手不動産ポータルサイトで問合せ課金モデルは **HOME'Sだけ**



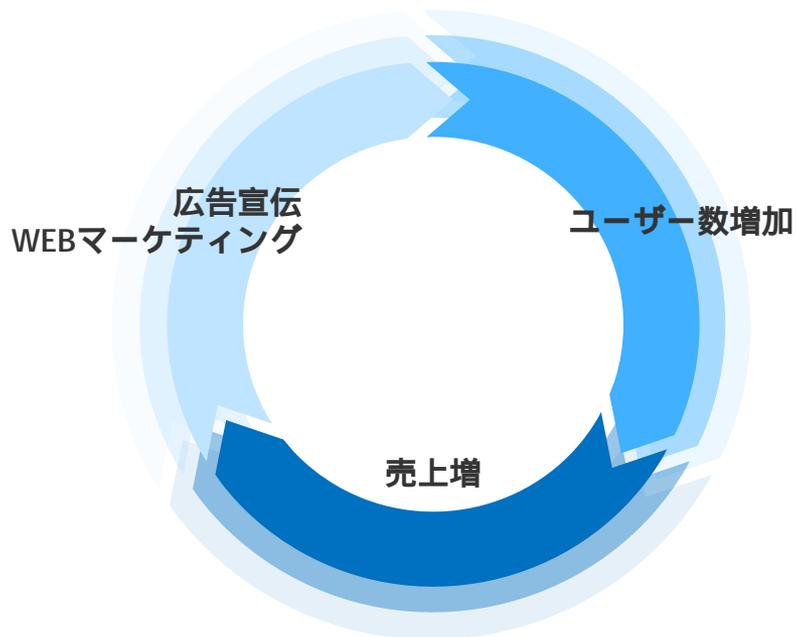
掲載課金モデルと問合せ課金モデルの違い



POINT

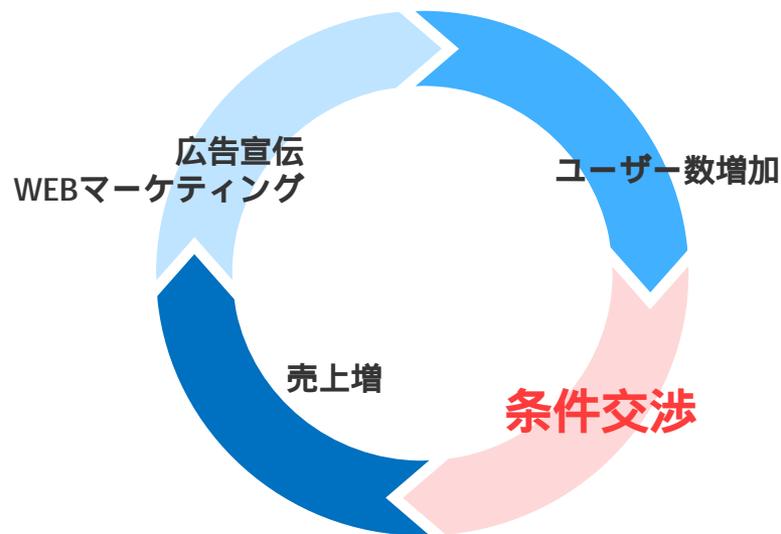
問合せ課金モデルは広告宣伝投下が売上の増加に直結

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

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

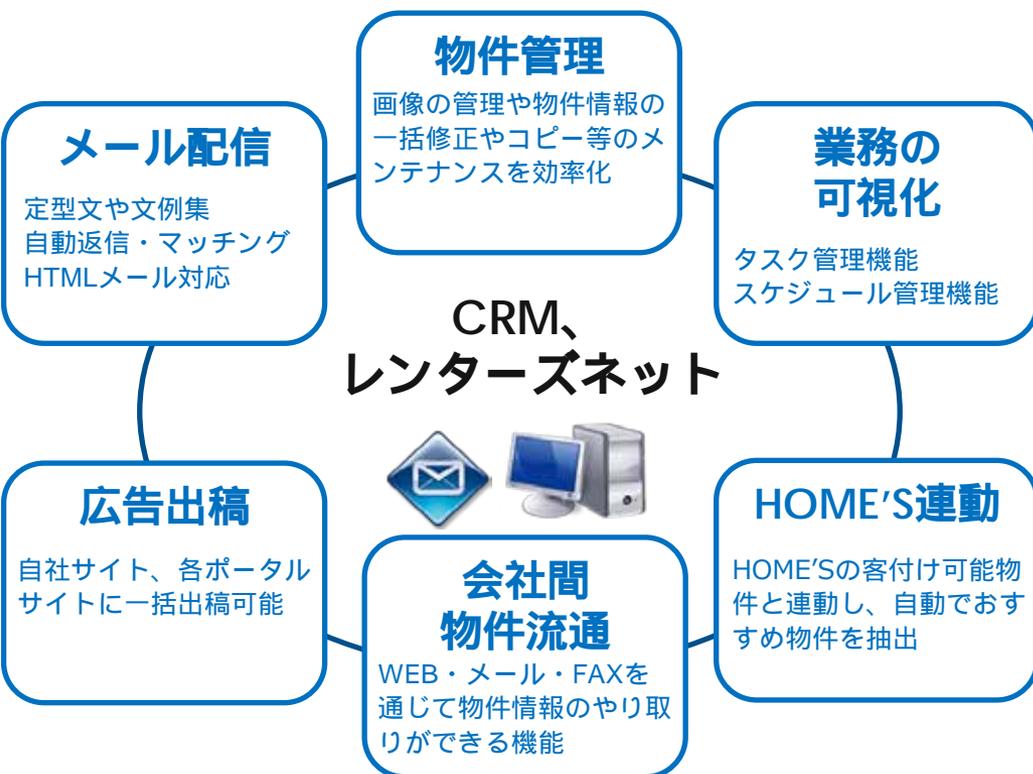
賃貸不動産事業者の業務全般を効率化

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。

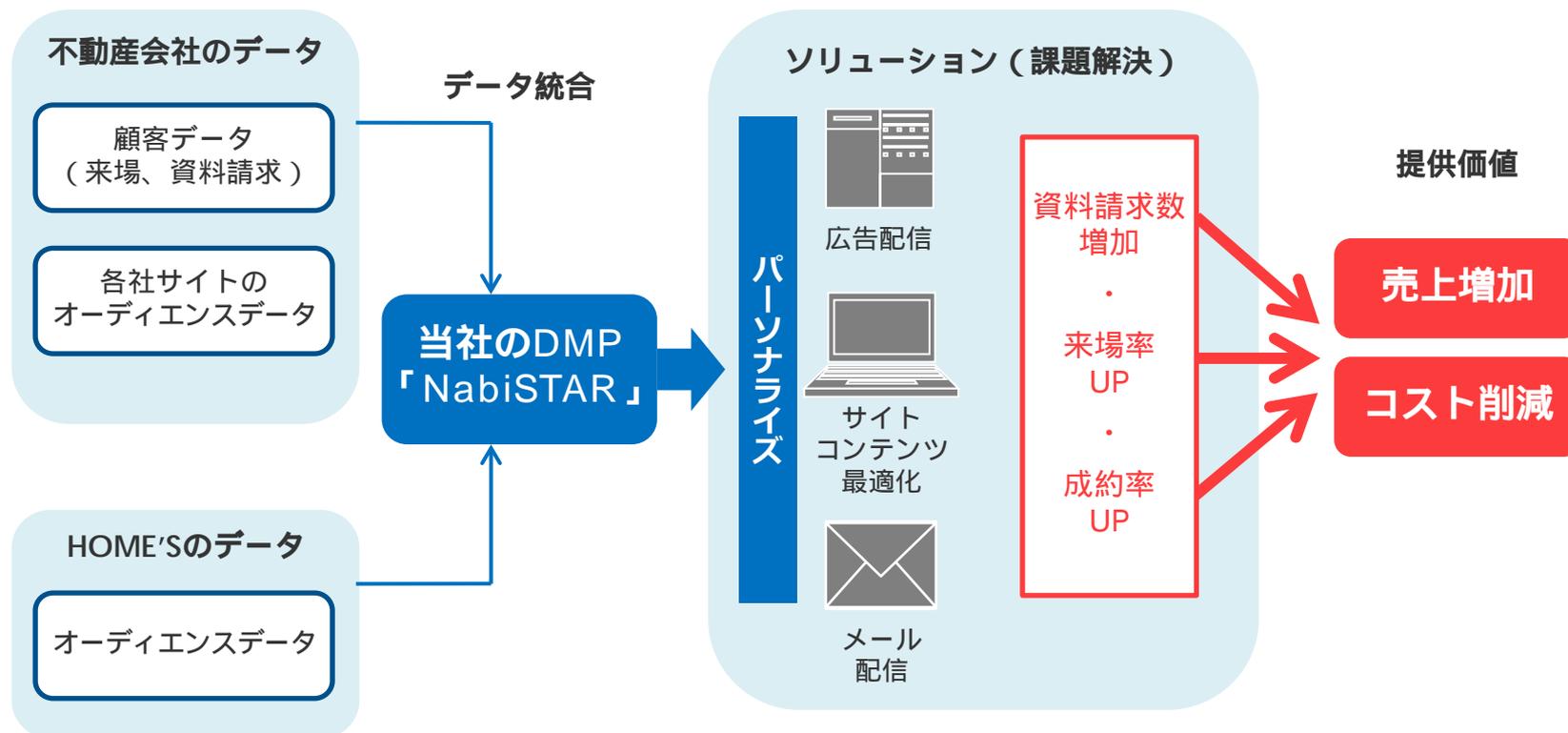


DMPサービス「NabiSTAR」



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





世界最大級のアグリゲーションサイト 『Trovit』

<http://www.trovit.es>

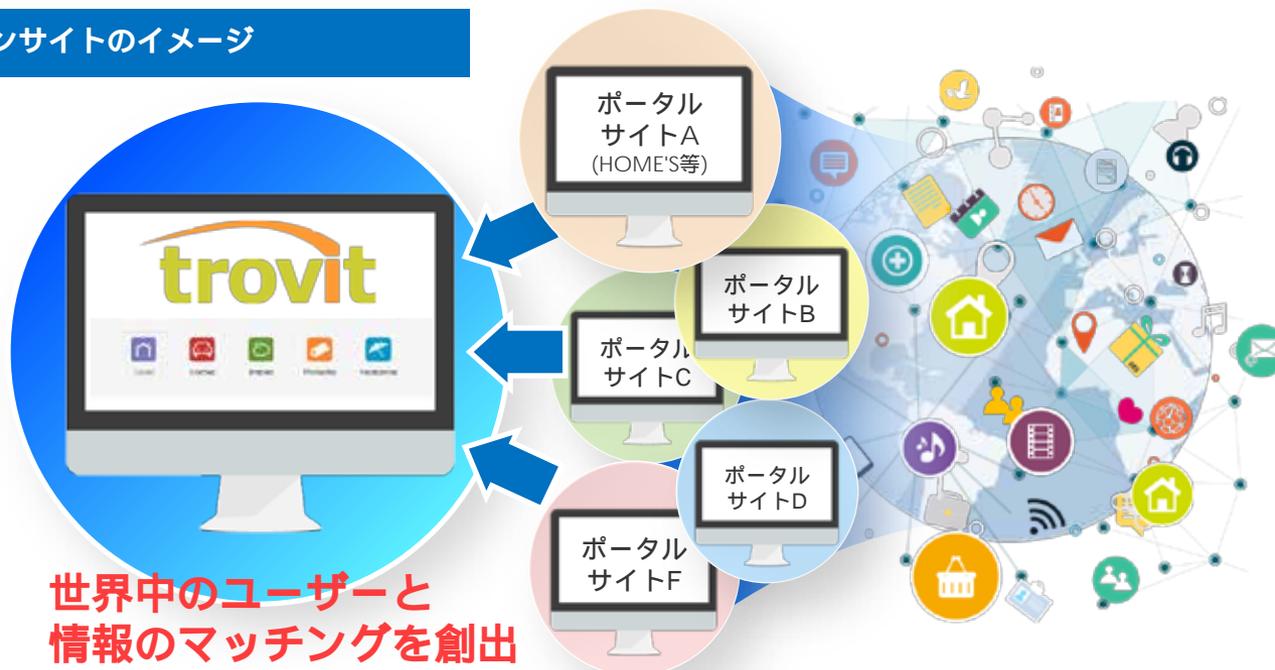
主に不動産・住宅、中古車、求人情報の分野における、**世界最大級のアグリゲーションサイト**です。

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



世界中のユーザー



世界中のユーザーと
情報のマッチングを創出

NEXT Group のサービス展開は世界46ヶ国に



Trovit モデル

Arab Emirates
 Argentina
 Australia
 Austria
 Belgium
 Brazil
 Canada
 Chile
 Columbia
 Czech Republic
 Denmark
 Ecuador

France
 Germany
 Hong Kong
 Hungary
 India
 Indonesia
 Ireland
 Italy
 Japan
 Malaysia
 Mexico
 Morocco

Netherlands
 New Zealand
 Nigeria
 Pakistan
 Peru
 Philippines
 Poland
 Portugal
 Romania
 Russia
 Singapore
 South Africa

Spain
 Sweden
 Switzerland
 Taiwan
 Thailand
 Turkey
 UK
 US
 Ukraine
 Venezuela

HOME'S モデル

Australia
 Indonesia
 Japan
 Thailand

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 (ライフフル) ブランドのサービス提供



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

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 LiveMatch

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



海外からの旅行者と現地の人との
コミュニケーションサービスを提供

コミュニケーションアプリ

旅行者(トラベラー)として、
旅行先のエリアの人(ローカル)を
探して質問してみましょう。



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

日本で厳選したホストを紹介するサービスを開始

Feel "Japanese"



<https://travering.com/>

Lifull Scouting



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

MLB・NPB・BCL所属チームが
利用するプラットフォームに成長



ユーザーがプレーを登録



選手検索・スカウト



プロ契約



IR情報に関するお問合せ窓口



 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
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