



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 (2015年4月～2016年3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
- > 連結売上収益の推移 3 ページ
- > 2016年3月期の振返り 4 - 5 ページ
- > 2016年3月期 決算情報 6 - 12 ページ
- > 事業戦略 13 - 31 ページ
- > 2017年3月期 業績予想 32 - 35 ページ
- > 利益配分の考え方 36 - 40 ページ
- > 参考資料 41 - 61 ページ
 - ・ 会社概要 (41 - 44 ページ)
 - ・ 市況等外部データ (45 - 48 ページ)
 - ・ 提供サービス (49 - 61 ページ)
- > IR情報に関するお問合せ窓口 62 ページ

本日のポイント

2016年度3月期の通期決算は売上収益・利益共に**過去最高**

連結売上収益+41.5%

EBITDA+54.3%、**当期純利益**(親会社の所有者に帰属する当期利益) **+48.7%**

不動産業界全体の活性化にむけた取組みを進める

HOME'S プライスマップが**進化** (参考賃料の表示)

スマート内覧対応サービス**HOME'S PRO 内見予約機能**の提供を開始

建物性能評価が**可視化された仕組み**の提供に向けて準備中

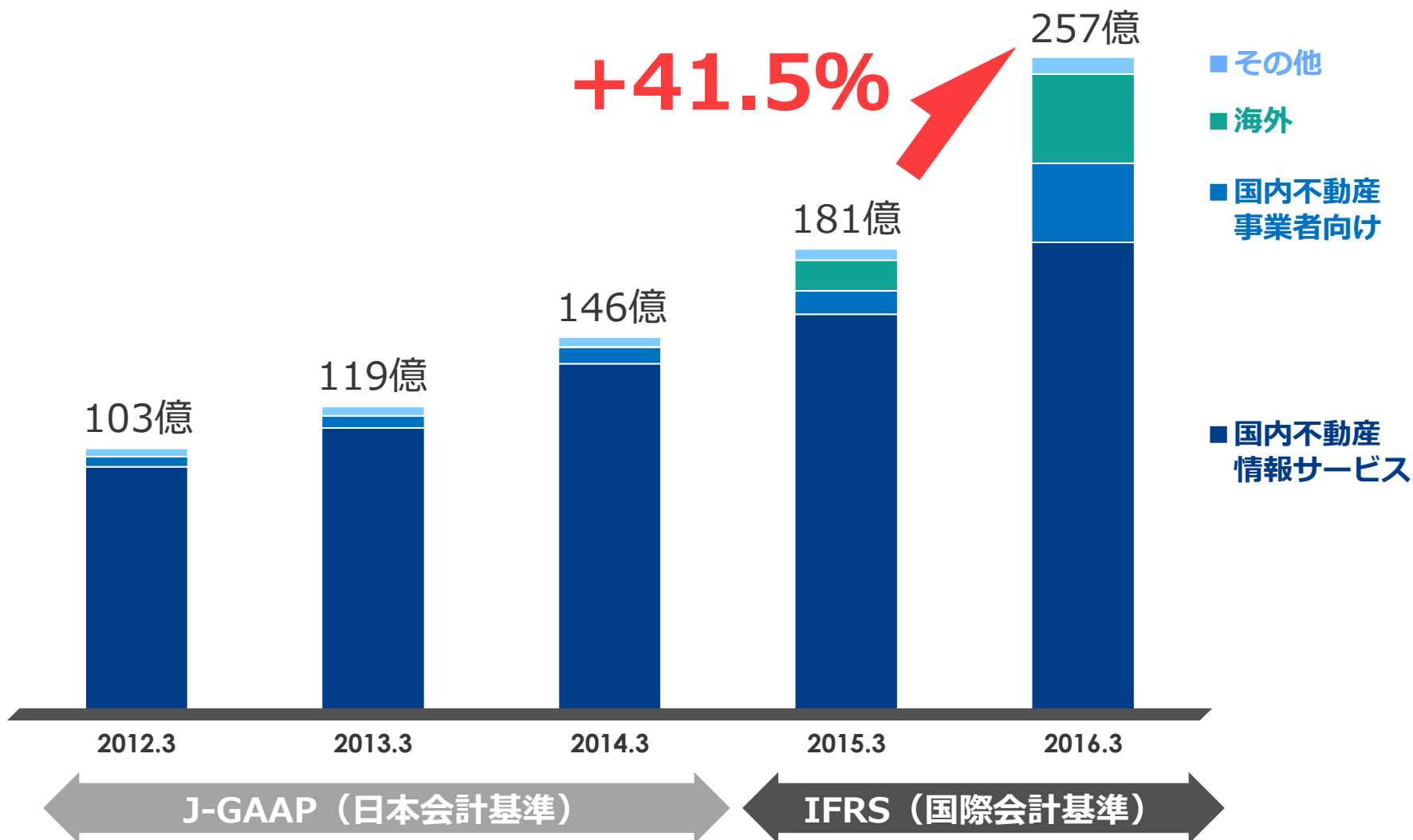
民泊の解禁に向けたトライアルを開始予定
民泊予約プラットフォームを6月リリース

連結売上収益の推移

POINT

既存事業の高成長を継続

子会社化等によりグループ全体の成長は更に加速



2016年3月期の振り返り

2016年3月期 Topics



HOME'SオリジナルもぐらたたきBOXプレゼントキャンペーン

IFRS適用開始 「住まいの怖い体験ランキング」発表 新テレビCMシリーズ開始



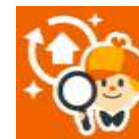
Lifull MP買収 Lifullブランド子会社8社設立 (Lifull SEN、MOV、FIN、SPA、SCO、LIV、BIZ)

HOME'S注文住宅 リニューアル HOME'Sリノベーション リニューアル 東証「健康経営銘柄」初選出

Lifull BIZ高知市に設置 JGマーケティングへ出資 米Zumperへ出資 「働きがいのある会社」6位



様々な取り組みにより 事業規模が大幅に拡大



不動産電子雑誌「マドリーム」創刊 GooHomeサービスと提携 HOME'SアプリApple Watch対応

Trovit Japan提供開始 HOME'S PRO物件流通の提供開始

住替え時のやることリスト機能提供開始 Lifullオーストラリア始動 **Price Mapβ版提供開始**



NIIと提携し研究データの提供開始 HOME'S LIVEの開発開始 **NabiSTAR Report β版提供開始**

「暮らし図鑑」の提供開始 HOME'Sへヤサク！提供開始

HOME'S PROアプリ提供開始 「あば・なび」とサービス提携 **KIND提供開始** まちマッチ オープン

あんしんトランクルーム保障 提供開始 Lifull保険リリース HOME'Sマイホームカウンター

HOME'S
PRO

2016年3月期 決算情報

POINT 前期比で売上収益+41.5%、EBITDA+54.3%、当期純利益[※]+48.7%と大きく伸長

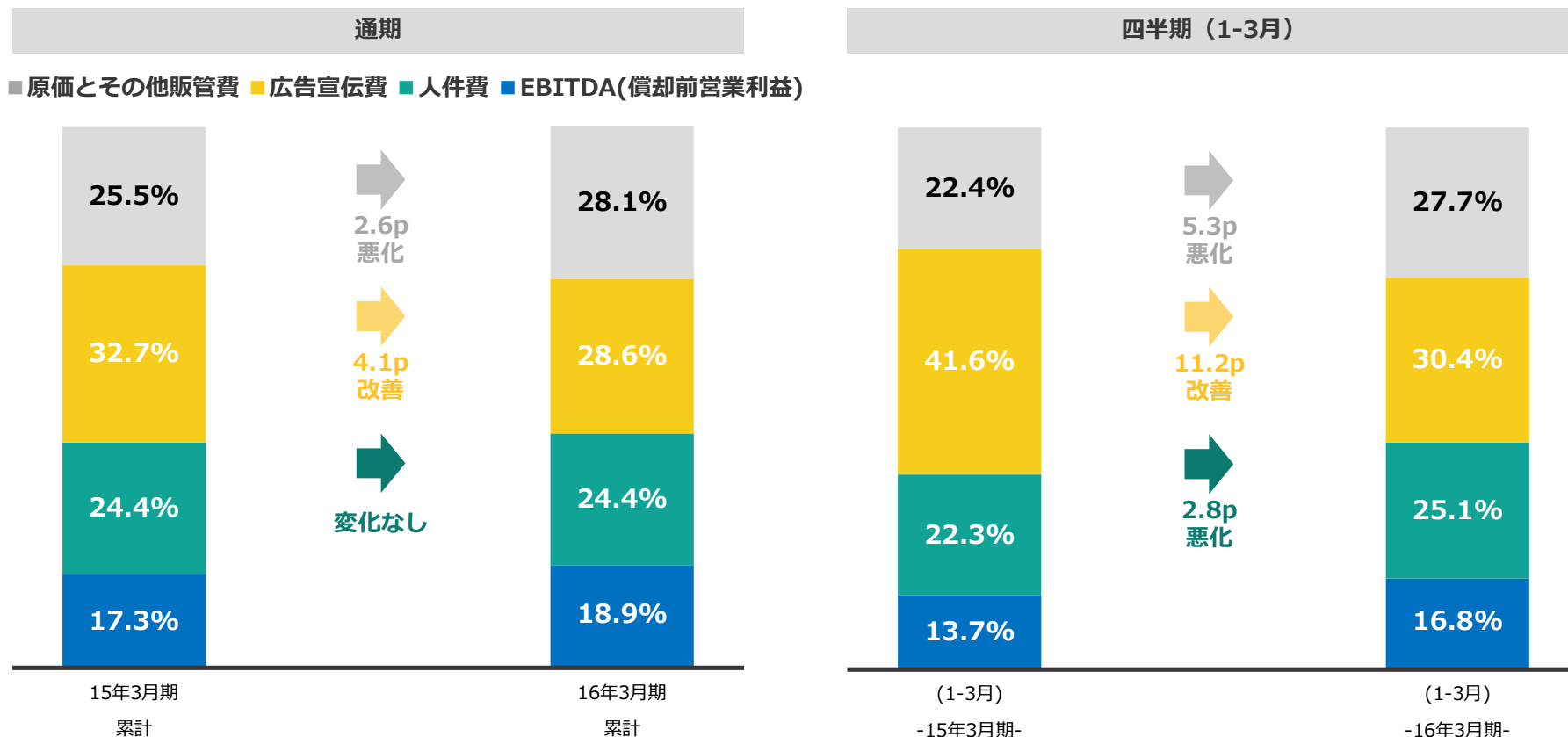
単位：百万円	15年3月期 累計	16年3月期 累計	増減額	増減率		15年3月期 四半期 (1-3月)	16年3月期 四半期 (1-3月)	増減率
売上収益	18,165	25,707	+7,542	+41.5%	※1	6,096	7,527	+23.5%
売上原価	583	2,127	+1,544	+264.9%	※2	194	651	+234.6%
販管費 (減価償却費を除く)	14,391	18,625	+4,234	+29.4%		5,041	5,605	+11.2%
人件費	4,440	6,269	+1,829	+41.2%	※3	1,356	1,888	+39.2%
広告宣伝費	5,941	7,345	+1,403	+23.6%	※4	2,538	2,291	▲9.8%
営業費	718	1,016	+297	+41.4%	※5	220	257	+16.8%
その他	3,290	3,993	+703	+21.4%	※6	925	1,168	+26.3%
その他収益及び費用	▲41	▲95	▲54	-		▲26	▲7	-
EBITDA	3,149	4,859	+1,709	+54.3%		834	1,263	+51.4%
当期/四半期純利益 ※	1,796	2,670	+874	+48.7%		523	742	+41.7%
EBITDA率	17.3%	18.9%	+1.6p	-		13.7%	16.8%	+3.1p
減価償却費	458	864	+405	+88.6%	※7	161	205	+27.7%

※ 親会社の所有者に帰属する当期純利益

- ※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・広告代理店事業を営むLifull MPの連結開始により、原価は増加するも想定通り。
 ※3 Trovit、Lifull MP等により、通期の平均連結従業員数は206名増加。海外子会社の一時的な賞与引当を計上。
 ※4 主にTrovitの連結開始により増加。効果測定に基づき国内の広告宣伝活動の量をコントロール。
 ※5 主に営業代行費用やキャンペーン費用等の増加。
 ※6 TrovitやLifull MPの連結子会社化等により増加。
 バックオフィス業務の効率化にむけて、Lifull Bizasを設立し、設立に関わる費用等が追加で発生。中長期的に利益貢献する計画。
 ※7 社内基幹システム刷新、Lifull MP、Trovitの無形固定資産(PPA)等の償却により増加。

売上収益構成比 2016年3月期 決算情報

POINT 効果測定に基づき広告宣伝活動の量をコントロールし、広告宣伝費率は改善



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、基幹システムの入れ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。

効果測定に基づき、国内の広告宣伝活動の量をコントロールした事により、四半期の売上高広告宣伝比率は大幅に改善。

人件費：通期(4-3月)の平均連結従業員数は、前期664名→当期878名に増加するも、増収、生産性の向上により売上高人件費率は維持。

四半期では通期業績の着地見込みに合わせて賞与を計上。

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	15年3月期 累計	16年3月期 累計	増減額	増減率		15年3月期 四半期 (1-3月)	16年3月期 四半期 (1-3月)	増減率
売上収益	18,165	25,707	+7,542	+41.5%		6,096	7,527	+23.5%
国内不動産情報サービス	15,600	18,417	+2,816	+18.1%		4,736	5,498	+16.1%
賃貸・不動産売買	9,751	12,066	+2,314	+23.7%	※1	3,126	3,727	+19.2%
新築分譲	4,537	4,788	+250	+5.5%	※2 ※5	1,258	1,262	+0.3%
注文住宅・リフォーム	817	889	+72	+8.8%	※3	196	318	+62.6%
その他	493	672	+179	+36.4%	※4	155	189	+21.8%
国内不動産事業者向け	908	3,122	+2,213	+243.7%	※5	248	940	+278.1%
海外	1,203	3,507	+2,303	+191.4%	※6	939	865	▲7.8%
その他	452	660	+208	+46.0%	※7	172	222	+29.5%

- ※1 訪問者数・問合せ数が増加。戦略的なプロモーション活動や営業強化により加盟店数は通期(4-3月)で4,235純増し、18,680店舗。
- ※2 首都圏と近畿におけるマンション価格は前年比(4-3月)+10.4%の5,617万円となり、販売戸数は▲14.4%となる等、新築市場の低迷が持続しているが、当社のマンションの掲載物件数は前期比+2.2%。
- ※3 注文住宅・リフォームは回復基調にあり、9月以降前年同期を大幅に上回って推移。注文住宅は10月にサイトリニューアルを実施。
- ※4 HOME'S 介護の掲載数は昨対比+40%成長。HOME'Sリノベーションは12月にサイトリニューアル。
- ※5 6月よりLifull MPの連結を開始し大幅増収。Lifull MPとの専属代理店契約締結により、決算短信では新築分譲マンションの売上収益は一部を除きLifull MP(国内不動産事業者向け事業)の売上として計上。DMP・CRMサービスも二桁成長を継続。
- ※6 Trovitの連結により大幅増収。四半期では為替の影響等により▲7.8%。
- ※7 Lifull FinTechは保険代理店事業をスタート。Lifull Space、インテリアEC「HOME'S Style Market」は三桁成長。

セグメント別損益の推移

2016年3月期 決算情報

POINT 国内・海外ともに大きく伸長

単位：百万円	15年3月期 累計	16年3月期 累計	増減額	増減率	15年3月期 四半期 (1-3月)	16年3月期 四半期 (1-3月)	増減率
国内不動産情報サービス	2,729	3,540	+811	+29.7%	566	1,065	+88.2%
国内不動産事業者向け	▲22	▲7	+14	—	▲37	▲59	—
海外	114	550	+435	+379.5%	200	68	—
その他	▲99	▲80	+19	—	▲33	▲40	—
セグメント間取引	11	87	+76	+684.0%	3	30	+893.7%
セグメント損益	2,732	4,090	+1,357	+49.7%	699	1,064	+55.2%

注1：前期もしくは当期が赤字の場合、増減率は記載していません。

国内不動産情報サービス：営業努力、コスト削減努力、効果測定に基づく広告宣伝活動のコントロール等により、既存サービスは計画を上回って着地。更なる成長に向けて、バックオフィスの効率化を目的にLifull Bizasを設立し、費用が追加で発生。

国内不動産事業者向け：新サービス等の開発終了に伴い、開発期間はソフトウェアに計上されていた人件費が増加。

海外：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を含む。海外子会社の一時的な賞与引当を計上。

その他：株式会社Lifull Scoutingを4月に設立。7月よりスポーツマッチングサービス「Lifull Scouting」を提供開始。
株式会社Lifull LiveMatchを4月に設立。8月よりライブの同行者を探すアプリ「Lifull LiveMatch」を提供開始。
「Lococom」は前期の3月にサービス終了。

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	16年3月末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	22,592	25,265	+2,673	+11.8% ※9	現預金の増加 +1,383 流動資産の増加 売掛金の増加 +642 流動資産の増加 ※1 のれんの減少 ▲14 非流動資産の減少 ※2・3 ソフトウェアの増加 +674 非流動資産の増加 ※4 ソフトウェア仮勘定の減少 ▲560 非流動資産の減少 ※4 投資有価証券の増加 +171 非流動資産の増加 ※5
流動資産	8,758	10,970	+2,212	+25.3%	
非流動資産	13,833	14,294	+461	+3.3%	
負債	11,738	8,123	▲3,615	▲30.8%	買掛金の増加 +255 流動負債の増加 ※1 短期借入金の減少 ▲6,029 流動負債の減少 ※6 未払金の減少 ▲429 流動負債の減少 未払法人税の増加 +533 流動負債の増加 賞与引当金の増加 +303 流動負債の増加 ※7 長期借入金の増加 +1,455 非流動負債の増加 ※6
流動負債	11,169	5,991	▲5,177	▲46.4%	
非流動負債	569	2,132	+1,562	+274.3%	
資本合計	10,853	17,142	+6,288	+57.9%	資本金の増加 +1,999 純資産の増加 ※8 資本剰余金の増加 +1,987 純資産の増加 ※8 利益剰余金の増加 +2,345 純資産の増加 為替換算調整勘定の減少 ▲243 純資産の減少 ※3
1株当たり所有者 帰属持分	95.86	142.54	+46.68	+48.7%	※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 ネクストの売上増によるもの。
- ※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 JGマーケティング、Zumperへの出資によるもの。
- ※6 短期から長期借入金への借り換えによるもの。
- ※7 営業利益が前期を上回った事や、Lifull MP社の連結によるもの。
- ※8 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。
- ※9 のれんは、リッテル86百万円、Trovit8,812百万円、Lifull MP251百万円。Lifull MPの償却性資産(PPA)は270百万円。

キャッシュフローの状況 2016年3月期 決算情報

POINT 現金同等物は23億円増加し66億円に

単位：百万円	15年3月期 累計	16年3月期 累計	増減額	主な項目	15年3月期 累計	16年3月期 累計
営業CF	2,193	3,175	+981	税引前当期純利益	2,656	4,018
				減価償却費	459	866
				売掛金及びその他の短期債権の増減額	▲466	▲466
				買掛金及びその他の短期債権の増減額	635	▲480
				税金支払	▲1,064	▲1,117
投資CF	▲13,051	93	+13,145	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	—	1,001
				投資有価証券の取得による支出	▲29	▲106
				無形固定資産の取得による支出	▲1,022	▲661
				子会社持分・株式の取得による支出	▲10,948	▲132
財務CF	6,734	▲868	▲7,603	借入による収入	7,000	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	2	3,982
				配当金の支払	▲267	▲350
現金及び 現金同等物の増減	▲4,175	2,357	+6,532			
現金及び 現金同等物残高	4,268	6,625	+2,357	2014年11月にTrovitの株式を約115億円で取得 当期末の現金同等物は66億円		

事業戦略



NEXT Co., Ltd.

グローバル
プラットフォーム

・ **世界の物件DB**

市場拡大

・ **不動産投資プラットフォーム**
(小口投資)
(投資型クラウドファンディング)

市場活性化

・ **用途開発**
(デイケアセンター・小規模保育施設等)
(シェアリングエコノミー・地方創生への取組み等)
・ **不動産取引のOnline化**
(オンライン重要事項説明対応システムの提供)

不動産業界の変革

HOME'S

・ 情報や評価の**網羅、可視化**
(物件情報・価格情報・性能評価・不動産会社評価)
・ 不動産事業者の業務効率が向上するよう**支援**

不動産業界の変革



**Real-estate × Technology = ReTech で
日本の不動産業界を変革する**

物件情報の網羅

POINT HOME'Sの掲載物件数は698万件を超え、情報網羅に向けて前進



情報網羅率[※]
約60%



※賃貸・不動産売買における全国の空き家掲載率。当社調べ。

価格の可視化

POINT 首都圏16万棟、150万戸の参考価格をまるみえに

対応範囲拡大予定

企画中

5月リリース

対応エリア拡大

参考賃料

(首都圏エリア)

2015年10月公開

マンションの
売買参考価格

(首都圏エリア)



<http://www.homes.co.jp/price-map/>

建物性能評価の可視化

POINT 宅地建物取引業法の改正（住宅診断を促進）に対応した、ホームインスペクション実施の有無を可視化できる仕組みの提供を**予定**



土地の
評価

+

建物性能の
評価

=

適正価値

不動産会社評価の可視化

POINT HOME'S独自の評価制度やユーザー口コミ等により不動産会社評価を可視化



ユーザーによる
口コミ・評価



HOME'S接客グランプリ

接客対応を覆面調査し
お客様目線で評価



HOME'S住まいアドバイザー 認定店制度

独自の審査基準を
クリアした会社を認定

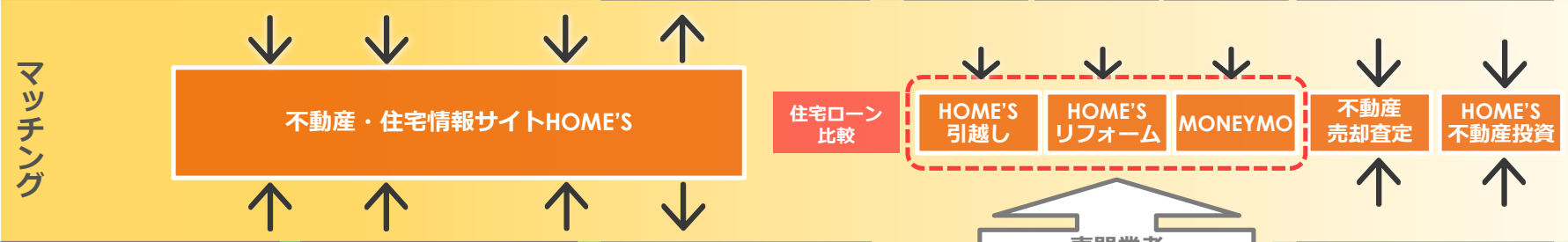
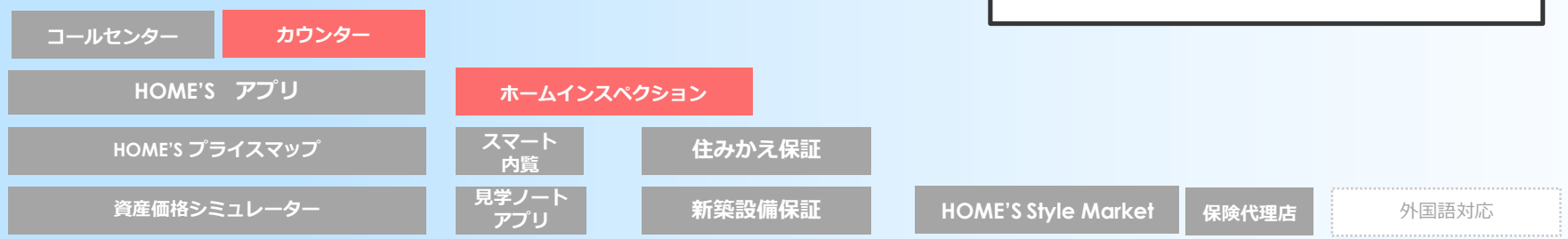
不動産領域の戦術イメージ

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

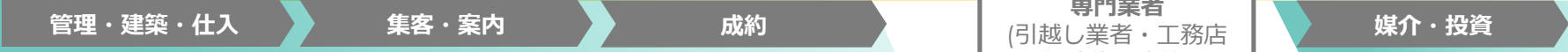
ユーザー向けサービス

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)

POINT 先進技術を活用するサービスを複数開発し、便利でワクワクする住まい探しをサポート

Grid Vrick

ブロックを配置し
仮想空間に3Dの部屋を再現
家具や内装の変更可能
時期や時間の設定を変えて
シミュレーション可能
完成した部屋で
ウォークスルー体験



VR

自宅でモデルルームを
バーチャル体験
VRゴーグルを
希望者全員にプレゼント



スマート内覧

オンライン内覧予約
スマートキーの送受信
スマホを使用して内覧



重説オンライン

「HOME'S LIVE」
重要事項説明をオンラインで
録画機能で記録漏れ防止
スマホ、タブレットにも対応

国交省の社会実験の結果、
重説に用いられたソフトの
過半数(54.5%)がHOME'S
(対象事業者：134)

社会実験は残り1年



拡大する加盟店ネットワーク

18,000店舗を超えて
加盟店ネットワークはさらに拡大



Target
40,000店舗



HOME'Sのオムニチャネル戦略

POINT

Onlineに限らず、リアルなユーザー接点を増やし、
コンシェルジュとしてより良い住まい探しをサポートする

WEB

HOME'S



TEL



お電話相談窓口

住まい探しのサポートセンター



0120-044-009

受付時間 9時～19時（土日祝日 9時～18時）

HOME'Sのプロが中立の立場でメールや電話で
無料でアドバイスいたします。どうぞお気軽にご相談下さい。



対面



pixta.jp - 20313725

市場活性化



用途開発 × ReTechで
日本の不動産市場を活性化させる

民泊への取り組み

POINT

民泊解禁に向けたトライアルを開始
6月には民泊予約サイト※をオープン

Lifull
Stay

6月トライアル開始

事業者(ホスト) 向けご相談窓口を開設
contact@lifull-stay.com



※適法な宿泊施設の検索予約サイト

市場拡大



不動産投資で
日本の不動産市場を拡大させる

投資型クラウドファンディング

投資により眠れる資産を収益化できるモデルの確立が必要



眠れる資産

用途開発

リフォーム
リノベーション
インテリア
集客

収益化



宿泊施設
カフェ
etc

資金調達の
ニーズ

クラウドファンディング事業を既に運営しているJGマーケティングと2016年1月に資本提携



不動産情報
プラットフォーム



投資
プラットフォーム



不動産投資プラットフォーム
の確立により市場拡大へ

グローバルプラットフォーム



ボーダーレスなプラットフォームを構築
世界の物件DB

グローバルプラットフォームへ

POINT 不動産情報を中心にグローバルプラットフォームを構築



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

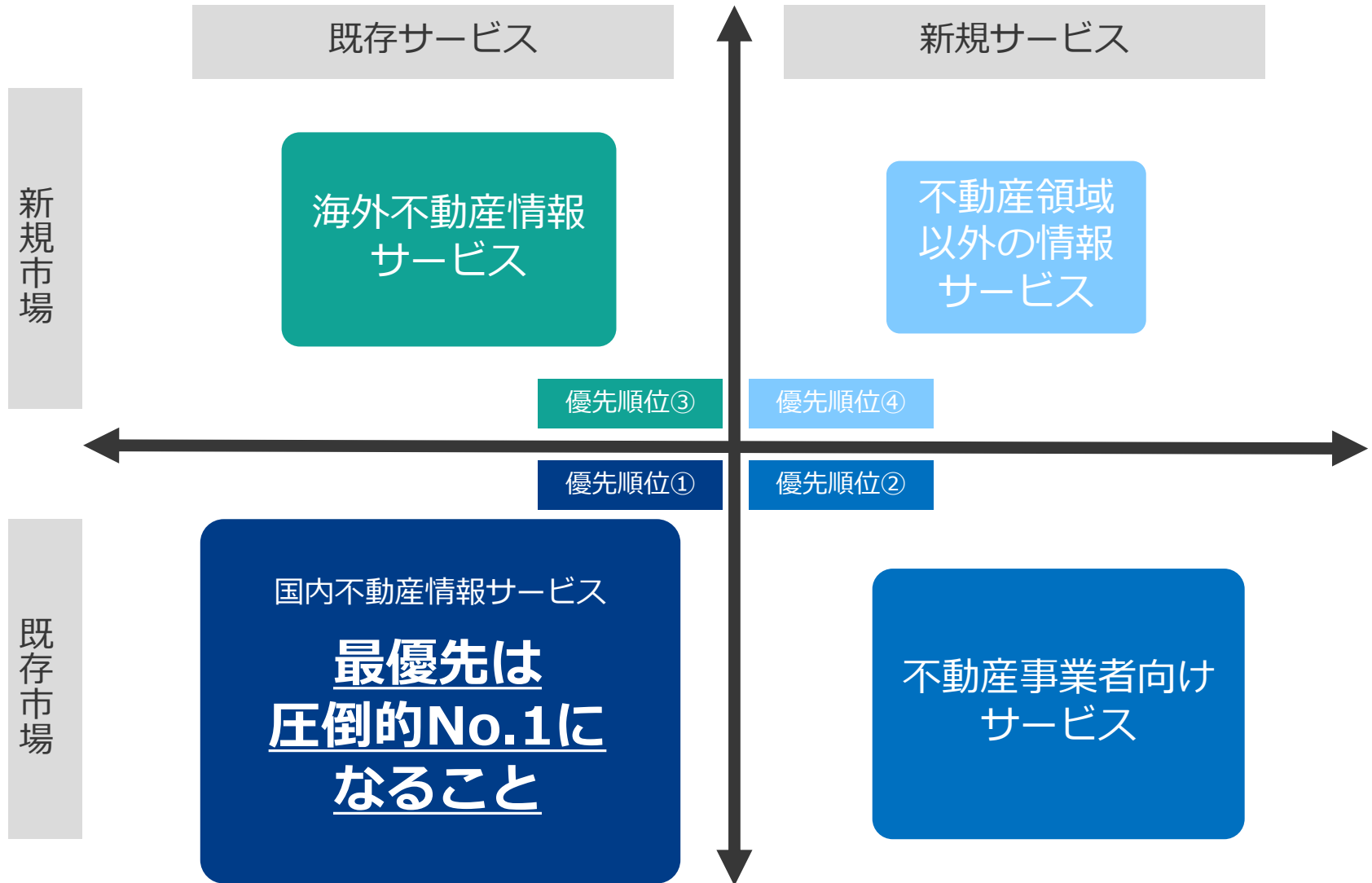
Spain
Sweden
Switzerland
Taiwan
Thailand
Turkey
UK
US
Ukraine
Venezuela

HOME'S モデル

Australia
Indonesia
Japan
Thailand

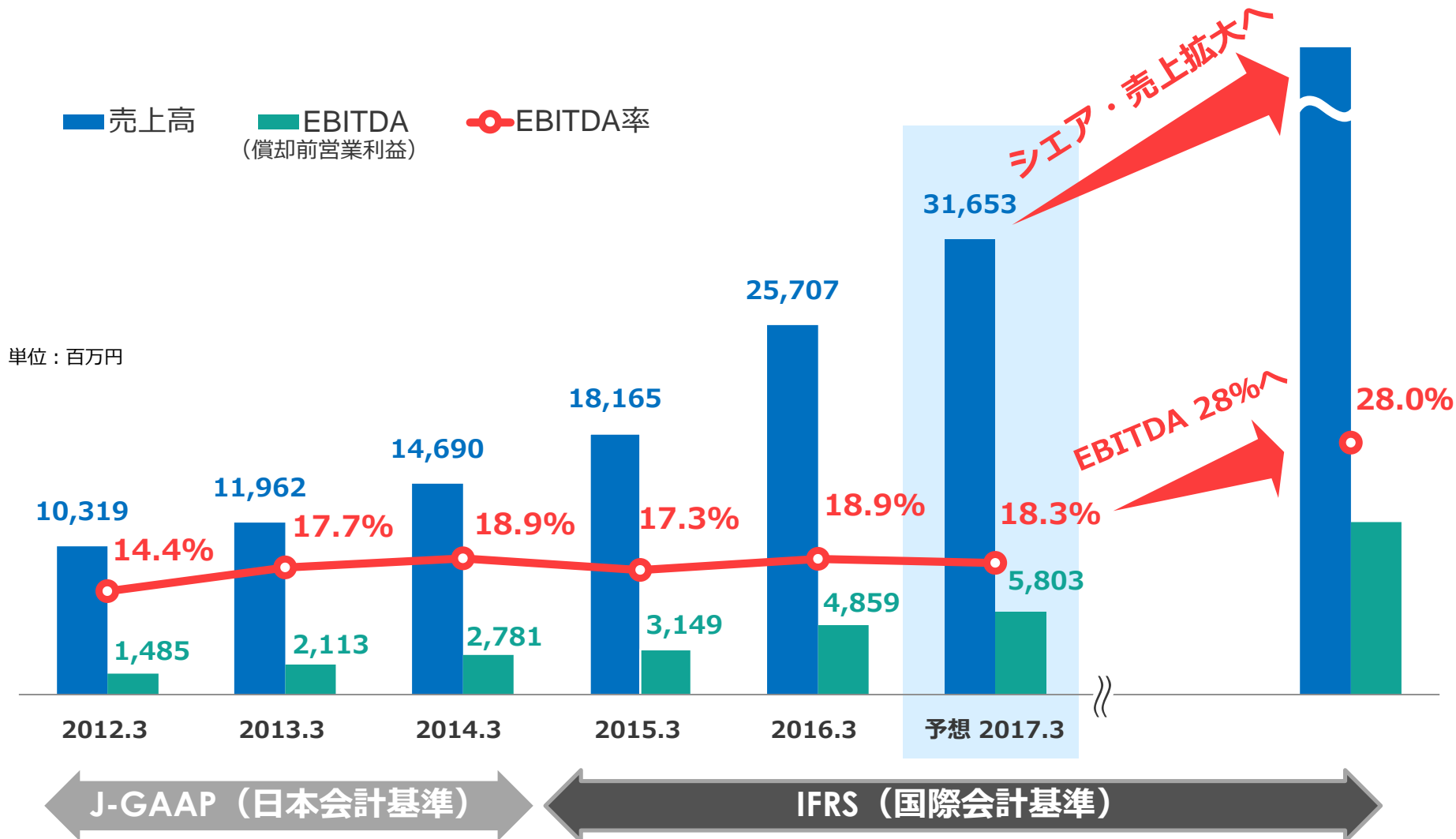
成長投資イメージ

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



経営効率化の強化イメージ

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



2017年3月期の 業績予想

2017年3月期の業績予想

POINT 売上収益+23.1%の316億円、EBITDA58億円の予想

簡易損益計算書

単位：百万円	【実績】 16年3月期	【通期予想】 17年3月期	増減額	増減率
売上収益	25,707	31,653	+5,945	+23.1%
売上原価	2,127	3,514	+1,387	+65.2%
販管費 (減価償却費を除く)	18,625	22,119	+3,494	+18.8%
人件費	6,269	7,476	+1,207	+19.3%
広告宣伝費	7,345	8,335	+989	+13.5%
営業費	1,016	1,246	+230	+22.7%
その他	3,993	5,060	+1,066	+26.7%
その他収益及び費用	▲95	▲215	▲119	—
EBITDA	4,859	5,803	+944	+19.4%
当期利益 ※	2,670	3,144	+473	+17.7%
EBITDA 率	18.9%	18.3%	▲0.6p	—

※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	【実績】 16年3月期	【通期予想】 17年3月期	増減額	増減率
売上収益	25,707	31,653	+5,945	+23.1%
国内不動産情報サービス	18,417	21,548	+3,131	+17.0%
賃貸・不動産売買	12,066	14,316	+2,250	+18.6%
新築分譲	4,788	4,870	+82	+1.7%
注文住宅・リフォーム	889	1,506	+616	+69.3%
その他	672	855	+182	+27.1%
国内不動産事業者向け	3,122	4,946	+1,824	+58.4%
海外	3,507	4,115	+607	+17.3%
その他	660	1,043	+382	+57.9%

【売上収益について】 国内外で成長を継続。

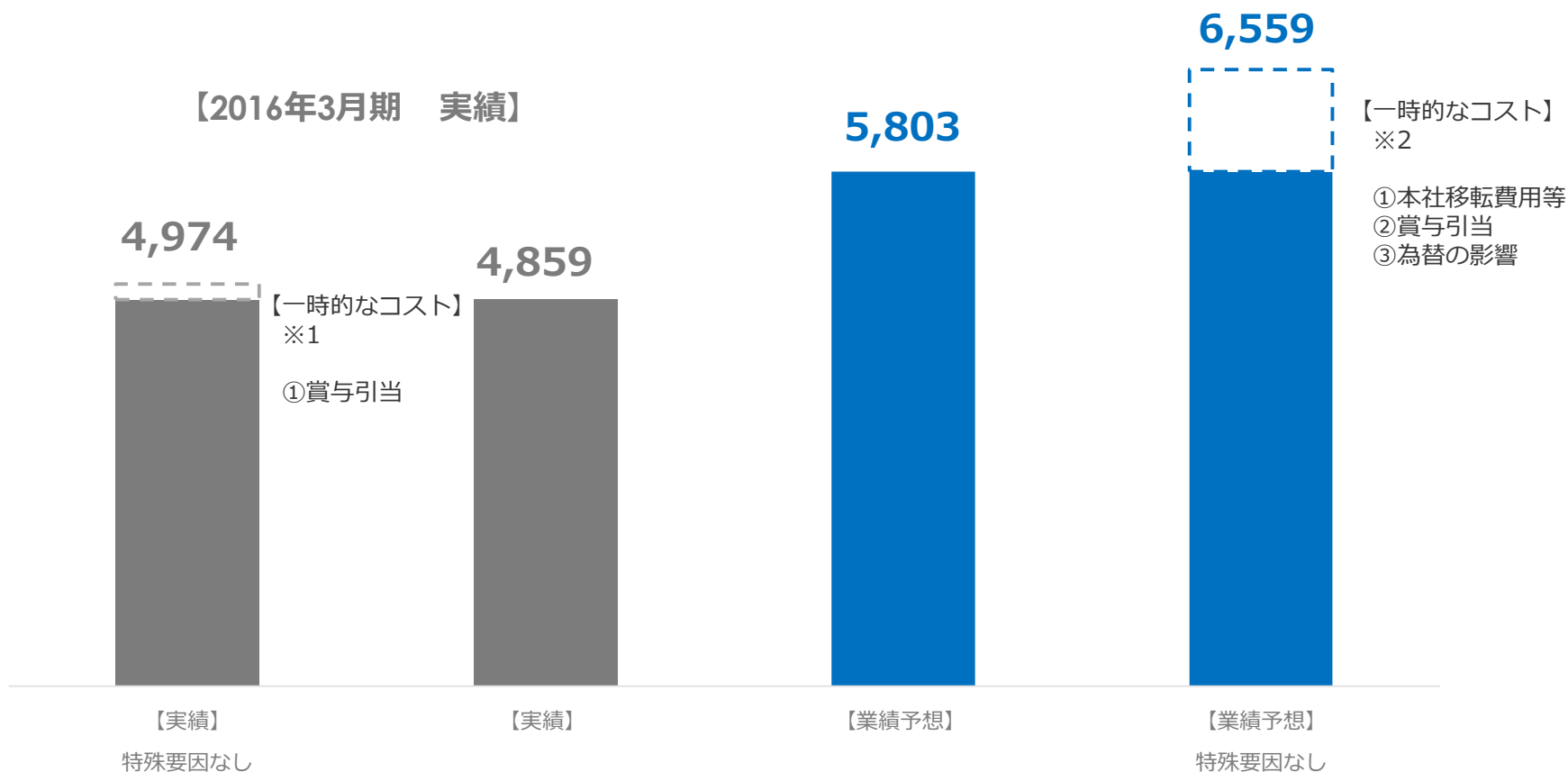
【利益について】 ユーザーシェアを獲得するため、戦略的なブランディングプロモーションを中心とした広告宣伝投資を継続。加盟店獲得強化に向けて、営業代行の活用・営業人員増といった投資を継続。グループの成長に伴う人人体制強化等を背景とした、本社移転もしくは増床といった一時的なコストを見込む。

2017年3月期の業績予想

POINT 一時的なコスト等の増加によりEBITDAは19.4%増の5,803百万円
特殊勝因を除けばEBITDAは34.9%増に

単位：百万円

【2017年3月期 予想】

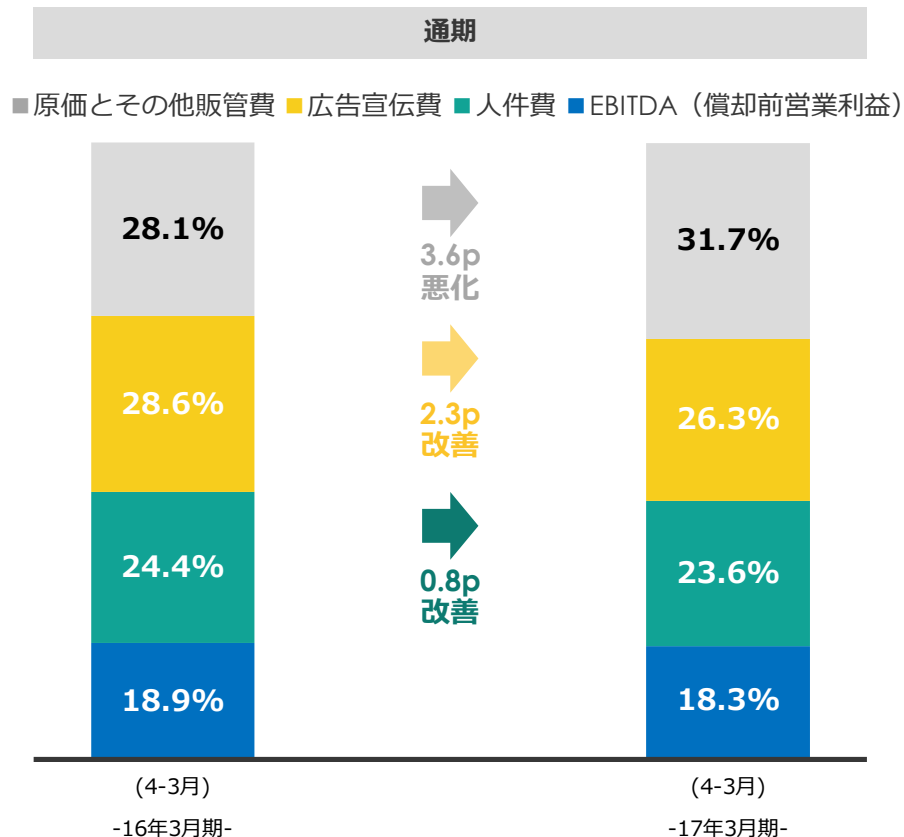


※1 主に海外子会社の一時的な賞与引当計上によるもの

※2 ①本社移転もしくは増床等による費用。②海外子会社の一時的な賞与引当を計上。ネクスト単体の賞与引当調整。③為替による影響

POINT

中期目標のEBITDA率28%に向けて広告宣伝費・人件費率は改善
 特殊要因等により原価とその他販管費は増加し、EBITDA率は0.6P減少の18.3%に



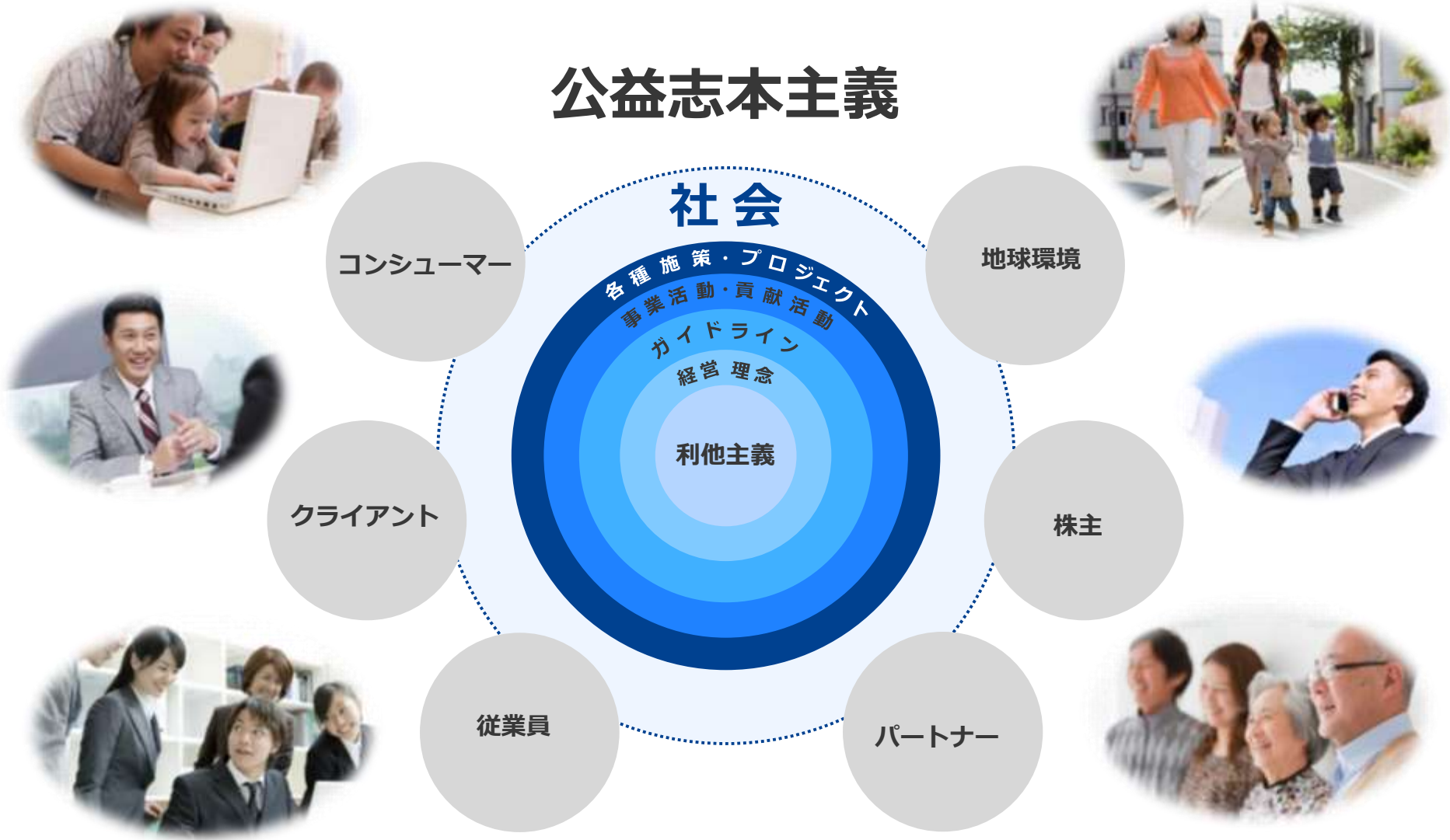
原価とその他販管費： Lifull MPの通期連結等により原価が増加。

本社移転もしくは増床に伴う一時的な費用の増加。

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2.3P改善。

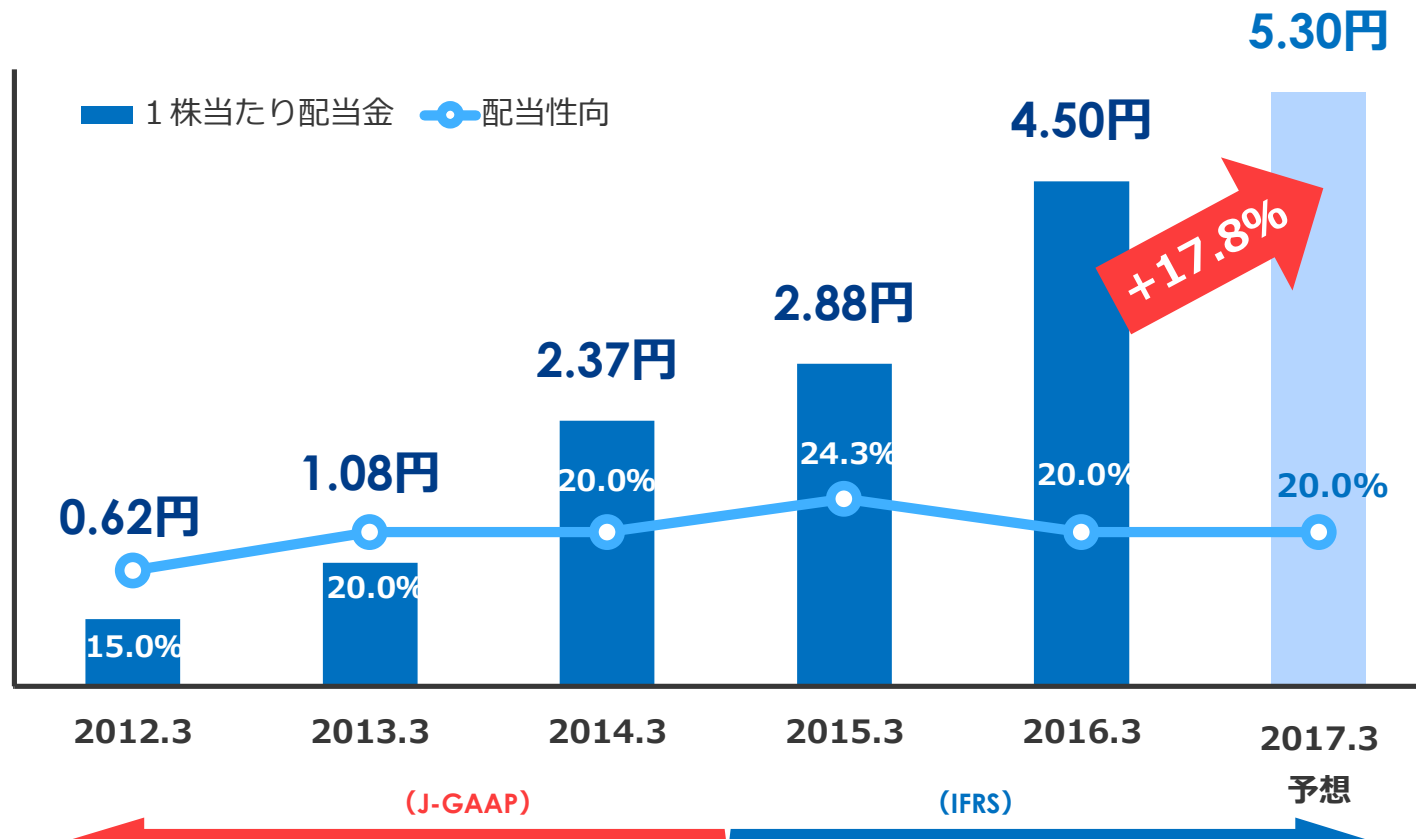
人件費： 2016年4月入社の新入社員は28名（前期は43名）。賞与は営業利益に応じて変動。



公益志本主義にのっとり全てのステークホルダーに配慮

POINT

配当性向20%を継続し、配当予想は+17.8%の5.30円に



(※)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!

- > 2014.3より、1株当たりの配当金は、配当性向20%を基準に小数点第3位を四捨五入して計算しています。
- > 普通配当は連結純利益に応じて都度変動(配当性向20%)します。
- > 2015年3月期は「Trovit社の業績」及び「Trovit社の株式取得に伴うのれん償却費」の影響を除いた当期純利益にて計算しているため、配当性向は24.3%となっています。
- > 2016年3月期以降は、IFRSベースの親会社の所有者に帰属する純利益を元に計算し、配当します。
- > 純資産と投資予測、成長率等を踏まえながら、将来的に配当性向をあげていきます。

「日本一働きたい会社」に向けた取組みの結果

健康経営銘柄選出



2016
健康経営銘柄
Health and Productivity

リンクアンドモチベーション
ベストモチベーション
カンパニーアワード

2位



Vokers

新卒入社して良かった
上場企業ランキング

12位

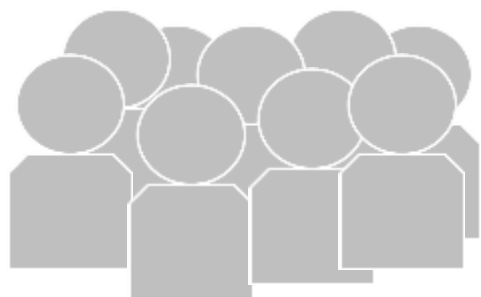
「働きがいのある会社」
ランキング



6位

従業員100~999人の企業

社会貢献活動支援プログラム – One P's (ワンピース)



社員の年間総労働時間の

1%

+



前年度税引き後利益の[※]

1%

※ネクスト単体



社員が特別有給休暇を活用し社会貢献に参加

活動に必要な経費を

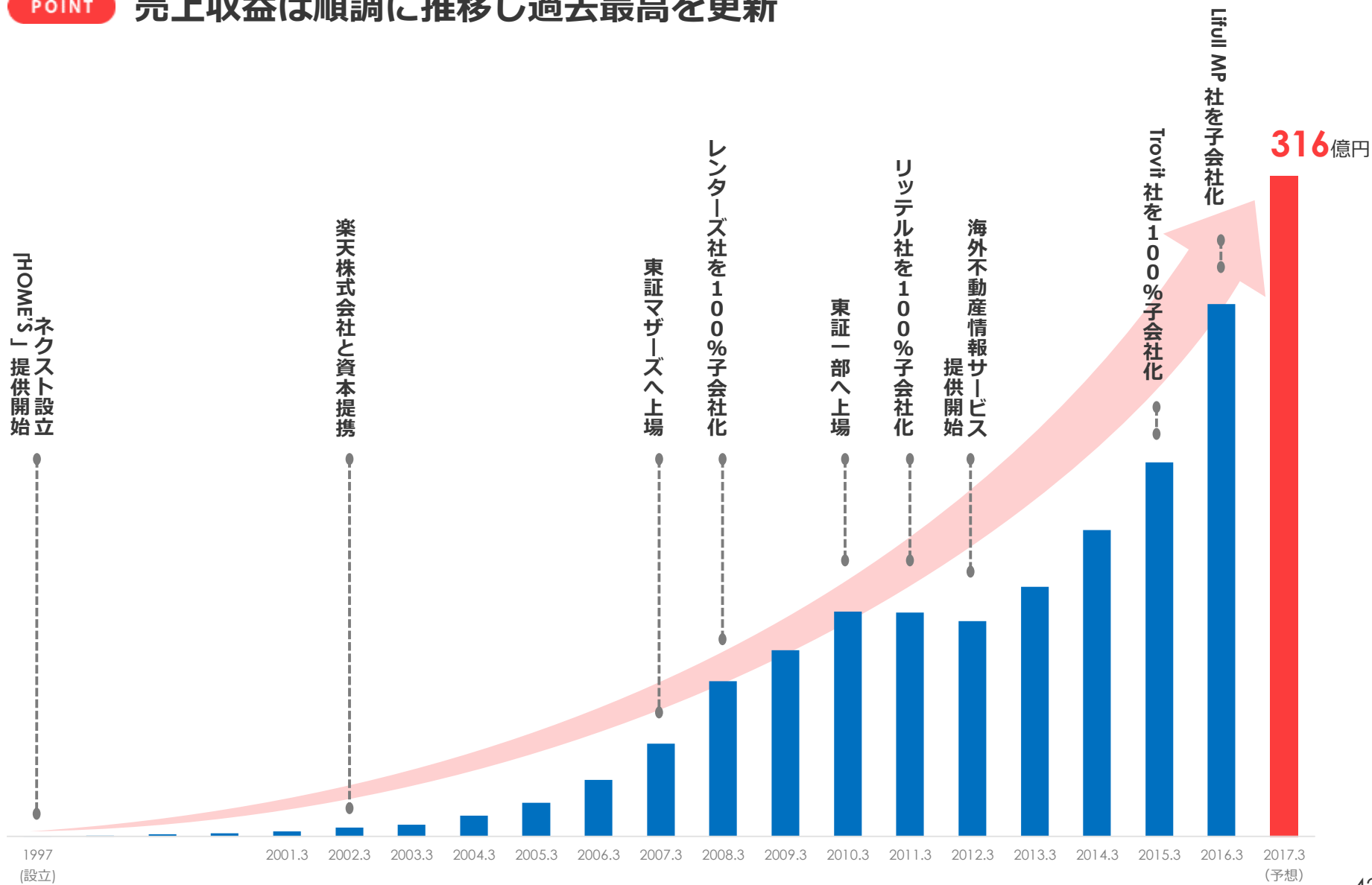
会社が負担

あなたの 「出逢えてよかった」をつくる



参考資料

POINT 売上収益は順調に推移し過去最高を更新



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

946名（内、臨時雇用者数130名、海外子会社138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

株式会社レントーズ（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



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

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、審査も無事に通じ、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。

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	3Q	4Q
売上収益	3,398	3,454	3,556	4,281	3,852	3,897	4,318	6,096	5,457	6,441	6,280	7,527
国内不動産情報サービス事業	3,160	3,214	3,307	3,965	3,524	3,583	3,756	4,736	4,167	4,311	4,440	5,498
賃貸・不動産売買	1,818	1,845	1,889	2,422	2,102	2,161	2,362	3,126	2,648	2,776	2,914	3,727
新築分譲	1,021	1,027	1,096	1,178	1,083	1,087	1,107	1,258	1,207	1,165	1,153	1,262
注文住宅・リフォーム	256	266	240	268	230	224	166	196	169	204	197	318
その他	63	75	81	95	107	109	121	155	141	165	176	189
国内不動産事業者向け事業	136	153	174	174	206	223	230	248	242	1,049	889	940
海外事業	10	5	4	8	14	6	243	939	904	940	796	865
その他	90	80	69	132	107	84	88	172	144	139	154	222
売上原価	102	104	129	136	108	126	153	194	141	737	597	651
販売費及び一般管理費	2,290	2,665	2,532	3,948	2,932	3,237	3,180	5,041	4,036	4,640	4,343	5,605
人件費	806	973	848	1,155	1,001	998	1,083	1,356	1,366	1,479	1,535	1,888
広告宣伝費	774	952	906	1,862	1,114	1,328	960	2,538	1,524	2,002	1,527	2,291
営業費	84	95	117	176	126	170	201	220	208	245	305	257
その他	626	643	660	753	690	739	934	925	937	912	975	1,168
その他収益及び費用	0	0	0	0	▲ 2	▲ 3	▲ 9	▲ 26	▲ 13	▲ 40	▲ 33	▲ 7
EBITDA	1,005	684	894	197	808	530	975	834	1,267	1,023	1,306	1,263
減価償却費	142	133	103	102	87	88	120	161	214	214	230	205
営業利益	862	550	791	95	720	442	854	673	1,052	809	1,076	1,057
四半期利益 ※	516	309	455	54	430	282	559	523	682	552	693	742
EBITDA率	29.6%	19.8%	25.2%	4.6%	21.0%	13.6%	22.6%	13.7%	23.2%	15.9%	20.8%	16.8%

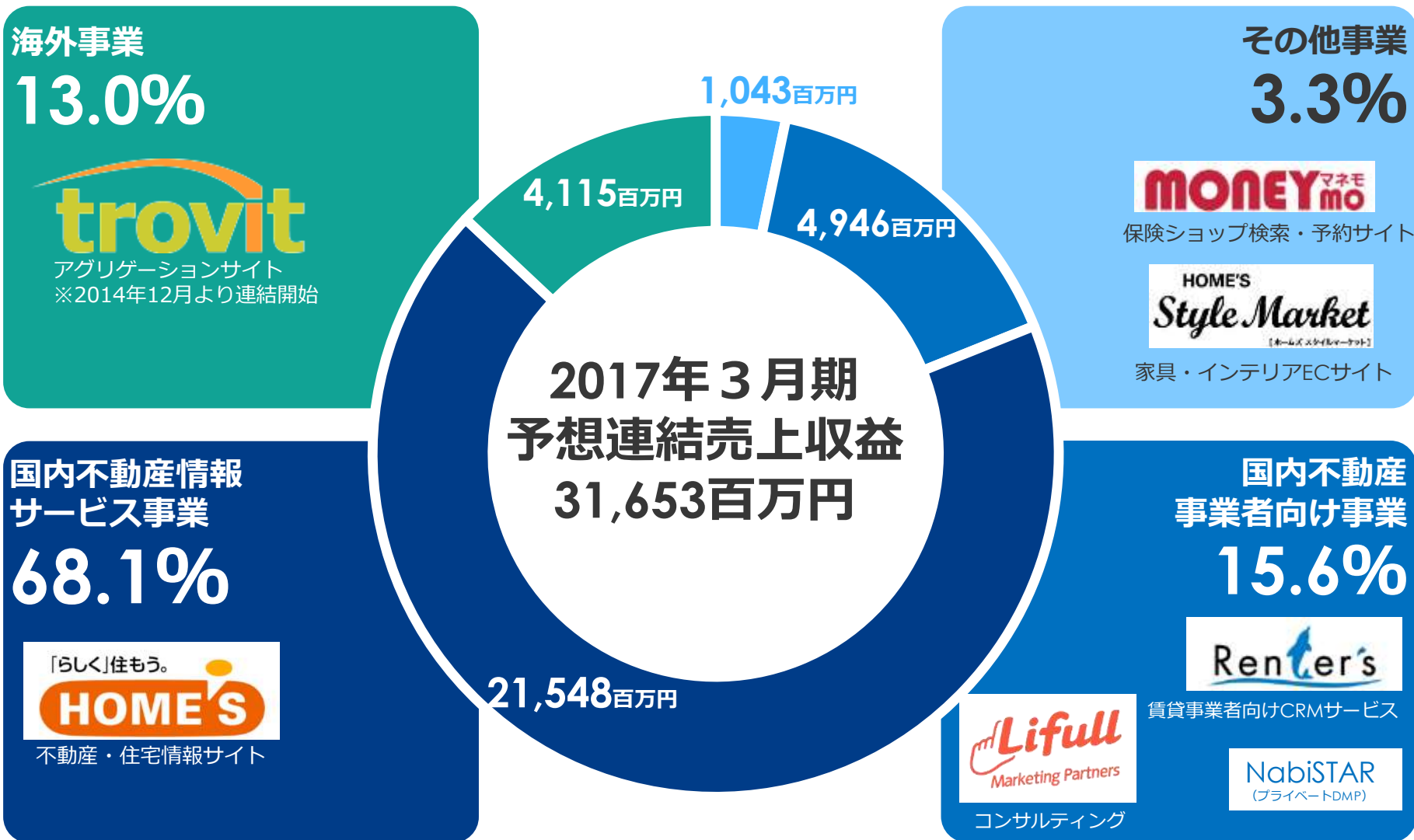
※四半期純利益：親会社の所有者に帰属する四半期利益

【連結】セグメント別損益

単位：百万円	2015年3月期				2016年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
国内不動産情報サービス事業	741	486	934	566	860	597	1,016	1,065
国内不動産事業者向け事業	6	14	▲ 6	▲ 37	2	23	25	▲ 59
海外事業	▲ 23	▲ 37	▲ 24	200	214	220	47	68
その他	▲ 3	▲ 20	▲ 42	▲ 33	▲ 20	▲ 12	▲ 7	▲ 40
セグメント間取引消去	2	2	2	3	8	20	28	30
セグメント損益	723	445	864	699	1,065	849	1,109	1,064

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



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	2013年 1～12月	2014年 1～12月	2015年 1～12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	2015年 10月	2015年 11月	2015年 12月	2016年 1月	2016年 2月	2016年 3月
首都圏	56,478	44,913	40,449	1,679	2,598	4,457	2,286	3,495	3,503	4,785	2,610	2,430	2,921	3,496	6,189	1,494	2,237	2,693
対前年比	23.8%	△20.5%	△9.9%	△8.1%	△2.0%	△4.0%	△7.6%	△18.7%	0.0%	13.3%	23.7%	△27.2%	△6.5%	4.8%	△34.1%	△11.0%	△13.9%	△39.6%
近畿圏	24,691	18,814	18,930	1,314	1,905	2,019	1,189	1,920	1,755	1,258	969	1,798	1,223	1,696	1,884	899	1,640	2,143
対前年比	6.1%	△23.8%	0.6%	84.8%	15.2%	9.3%	△2.7%	20.9%	3.8%	37.6%	△20.4%	△1.7%	△14.3%	△14.1%	15.0%	△31.6%	△13.9%	6.1%

50,397

【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	2013年 1～12月	2014年 1～12月	2015年 1～12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	2015年 10月	2015年 11月	2015年 12月	2016年 1月	2016年 2月	2016年 3月
首都圏	4,929	5,060	5,518	4,455	5,696	5,186	5,305	4,812	5,815	5,953	5,872	5,393	5,364	6,328	5,457	5,570	5,773	5,638
対前年比	8.6%	2.7%	9.1%	△3.9%	12.5%	△0.6%	9.5%	△6.7%	20.4%	7.6%	3.3%	13.2%	17.6%	21.1%	8.7%	25.0%	1.4%	8.7%
近畿圏	3,496	3,647	3,788	3,155	3,427	3,842	3,562	3,964	3,664	3,578	3,641	3,708	3,459	4,454	4,525	3,798	3,717	4,046
対前年比	1.7%	4.7%	3.9%	△9.2%	1.4%	5.5%	3.8%	12.7%	△2.7%	△1.1%	△4.4%	△4.4%	△3.6%	22.1%	16.9%	20.4%	8.5%	5.3%

【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	2013年 1～12月	2014年 1～12月	2015年 1～12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	2015年 10月	2015年 11月	2015年 12月	2016年 1月	2016年 2月	2016年 3月
貸家	356,263	362,191	378,718	26,856	25,672	30,243	30,603	28,208	35,600	33,977	33,470	34,092	32,757	33,505	33,735	28,288	28,871	30,572
対前年比	11.8%	1.7%	4.6%	△10.3%	△7.5%	4.6%	△1.8%	2.8%	14.6%	18.7%	17.7%	13.3%	△2.6%	2.6%	3.9%	5.3%	12.5%	1.1%
マンション	127,599	110,475	115,652	10,377	10,693	7,575	11,071	11,322	14,173	7,424	10,189	7,724	8,690	8,880	7,534	8,383	11,752	11,290
対前年比	3.6%	△13.4%	4.7%	△13.1%	23.3%	△8.6%	24.4%	54.9%	82.8%	△17.6%	0.0%	△22.4%	△17.2%	△4.1%	△13.5%	△19.2%	9.9%	49.0%
一戸建	134,888	125,421	123,624	9,511	9,630	9,887	9,893	9,148	11,160	10,587	10,768	10,351	10,030	11,471	11,188	10,359	10,602	10,678
対前年比	10.0%	△7.0%	△1.4%	△9.7%	△0.2%	△1.6%	7.9%	△8.8%	△2.9%	△2.7%	4.6%	1.0%	△1.1%	8.2%	3.9%	8.9%	10.1%	8.0%
持家	354,772	285,270	283,366	20,282	20,813	21,352	23,294	22,542	26,643	25,396	25,245	25,219	24,830	25,310	22,440	20,264	20,984	22,274
対前年比	13.9%	△19.6%	△0.7%	△18.7%	△9.1%	△1.4%	△2.1%	1.1%	7.2%	8.0%	4.1%	2.4%	2.4%	3.5%	△5.4%	△0.1%	0.8%	4.3%

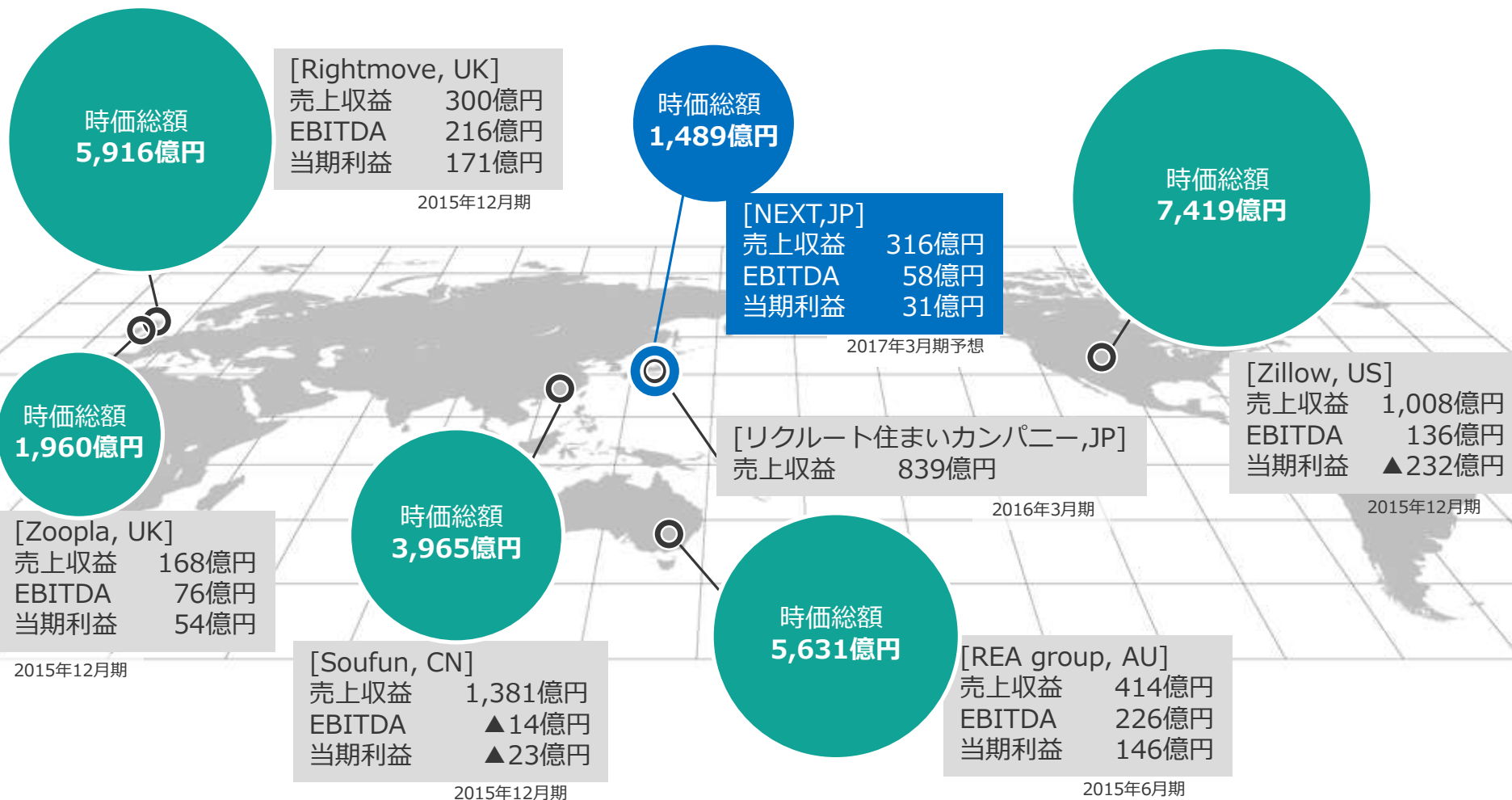
【日本全国移動者数】

総務省調査（住民基本台帳人口移動報告）

単位：人	2013年 1～12月	2014年 1～12月	2015年 1～12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	2015年 10月	2015年 11月	2015年 12月	2016年 1月	2016年 2月	2016年 3月
移動者数(外国人含)	—	5,207,599	5,384,553	319,754	350,058	967,388	764,296	360,121	370,989	384,787	377,467	394,589	406,352	337,321	351,431	316,102	374,679	945,834
対前年比	—	—	3.4%	△0.1%	0.6%	4.0%	△2.7%	△1.3%	8.0%	0.9%	7.2%	9.4%	6.8%	10.7%	4.3%	△1.1%	7.0%	△2.2%
移動者数(日本人)	5,015,571	4,908,009	5,041,483	297,425	327,550	925,922	724,639	334,371	343,704	357,336	351,896	366,577	374,565	312,026	325,472	292,353	349,324	900,671
対前年比	△0.1%	△2.1%	3.4%	△0.9%	△0.2%	3.5%	△3.3%	△1.9%	7.1%	0.2%	6.6%	9.2%	6.2%	10.0%	3.3%	△1.7%	6.6%	△2.7%

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2016年5月10日現在

注3 為替は1ドル=¥156.36、1ポンド=¥156.36、1オーストラリアドル=79.21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



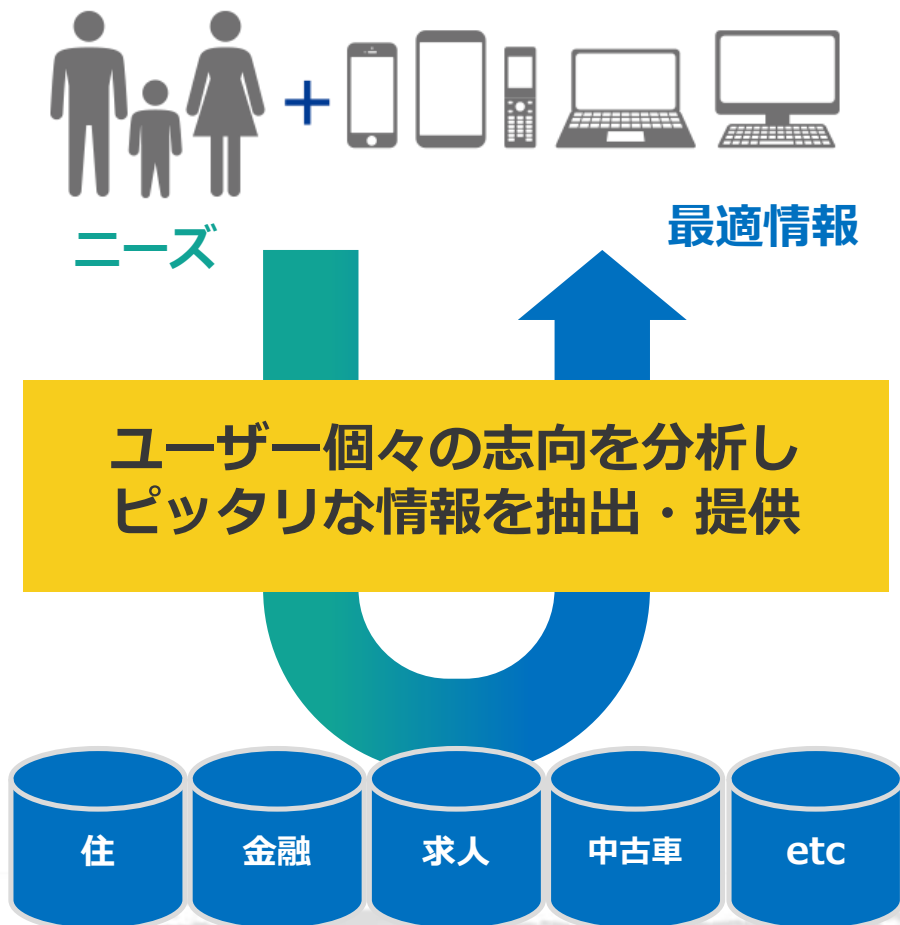
360度全体が見渡せ、
これまで以上に
臨場感のある写真に

↓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

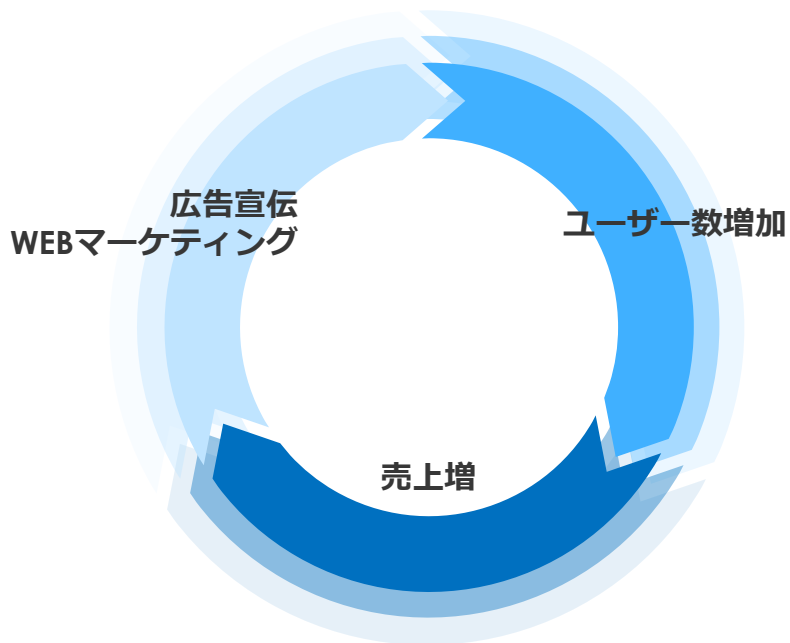
DB 国内・海外 データベース
充分な選択肢

掲載課金モデルと問合せ課金モデルの違い



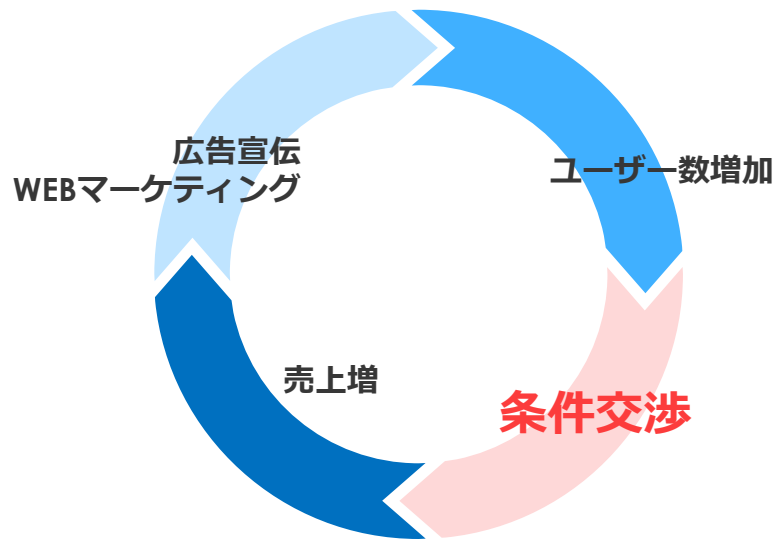
POINT 問合せ課金モデルは広告宣伝投下が売上の増加に直結

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

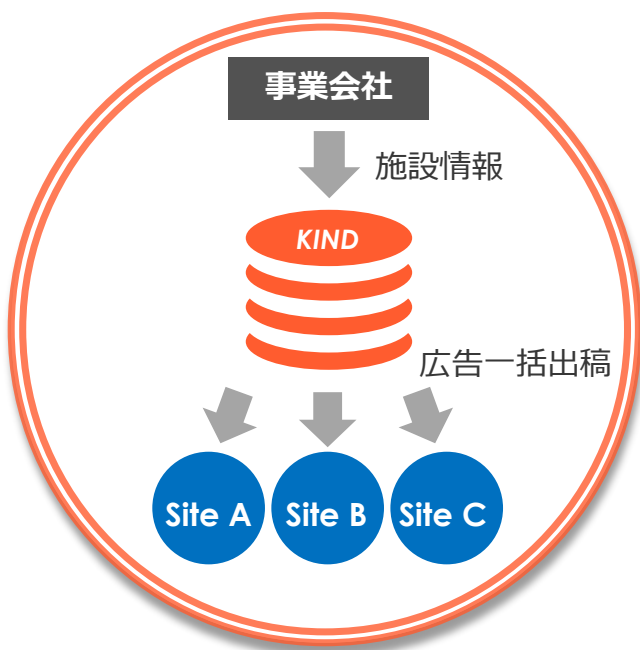


売上増には
掲載料金UPの交渉が必要

提供予定の新サービス

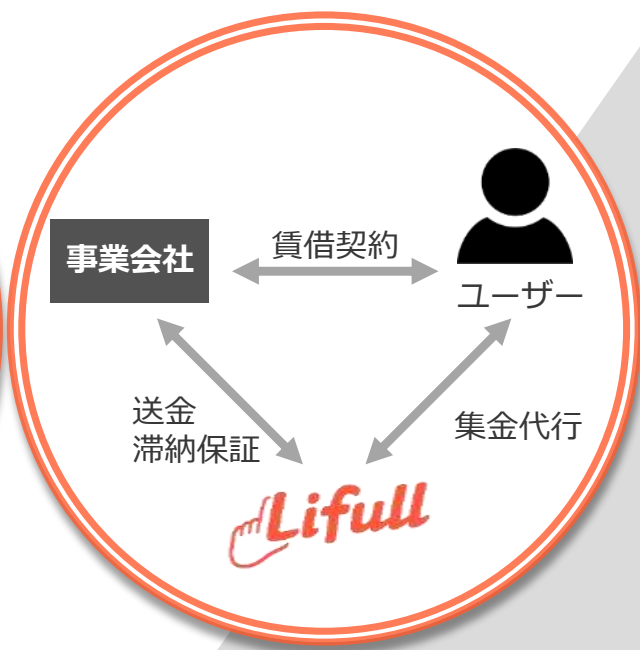
1月リリース

介護施設紹介サイト
一括管理システム



2月リリース

トランクルーム特化型
滞納保証サービス



3月リリース

Lifull FinTech
保険代理店



コンバート機能で一括広告出稿
チェック機能で誤情報の掲載を防止

トランクルームの情報に加え
事業者向けサービスの提供を開始

保険ショップ検索・予約に加え
保険代理業を開始

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

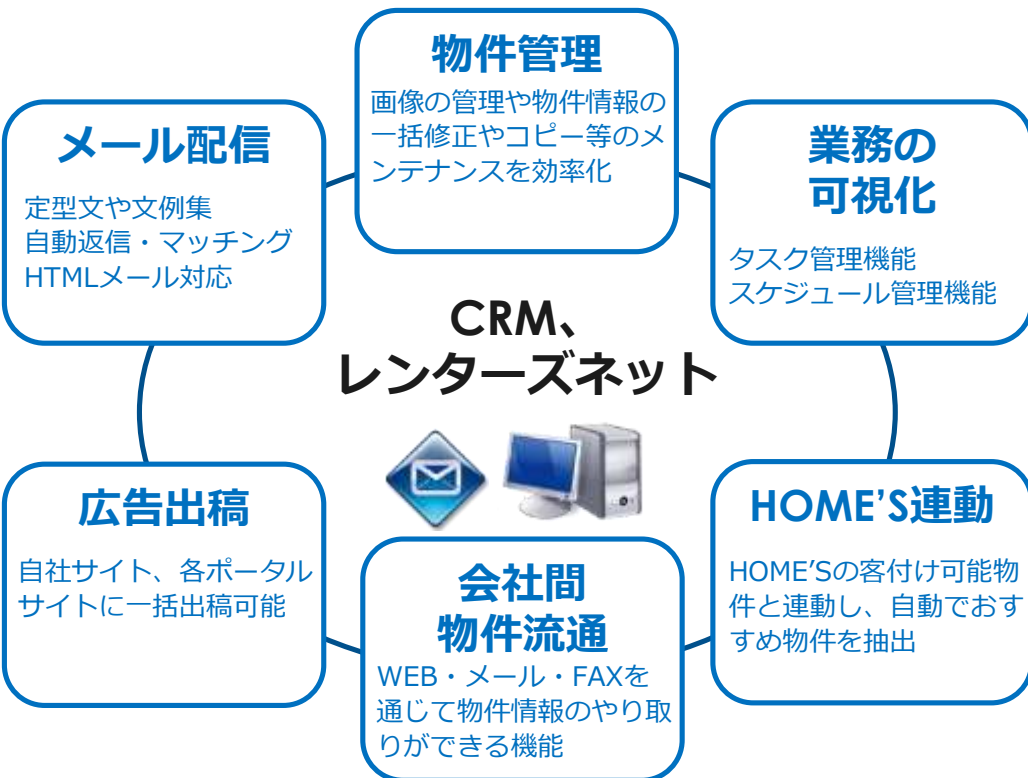
賃貸不動産事業者の業務全般を効率化

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。



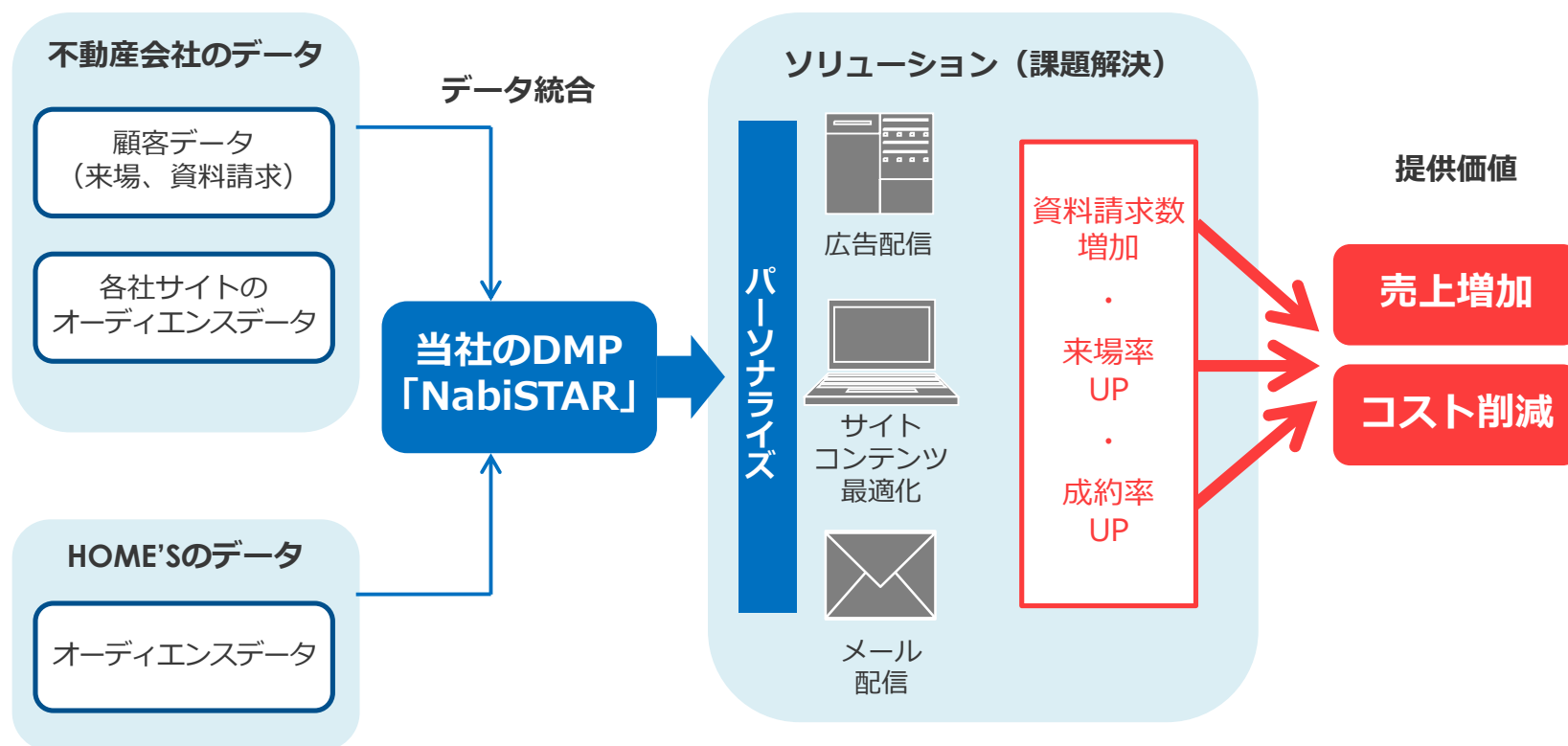
- 専門知識不要
- 安い
- スマホ対応

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





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

広告代理店

メディア



CRM

WEB制作・ツール作成

DMP

NabiSTAR

分析

ネクストサービス

Lifull MPサービス

シナジー

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



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 (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

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



MLB・NPB・BCL所属チーム

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