



NEXT CO.,LTD.



人と住まいのベストマッチング

株式会社 ネクスト 2007年3月期 第3四半期業況説明

2007年2月
東証マザーズ 2120



本資料に記載された意見や予測など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

| | |
|---------|--|
| 代表取締役社長 | 井上 高志 |
| 会社設立 | 1997年3月 |
| 資本金 | 1,979百万円 |
| 従業員数 | 243名 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">・<u>不動産ポータル事業</u>・<u>広告代理事業</u>・<u>その他事業</u> |
| 大株主 | ネクスト役員、楽天(株) 他 |
| 本社所在地 | 東京都中央区 |

(2007年1月現在)

2007年3月期 第3四半期業績(単体)

単位:百万円

| | 2006年12月第3四半期 (実績) | | 2007年3月期 (予想) | |
|---------------------|-----------------------|--------|------------------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 |
| 売上高 | 3,027 | 100.0% | 4,781 | 100.0% |
| 経常利益 | 424 | 14.0% | 703 | 14.7% |
| 当期(四半期)純利益 | 248 | 8.2% | 417 | 8.7% |
| 1株当たり 当期(四半期)純利益 | 3,182.35円 | | 4,597.27円 | |

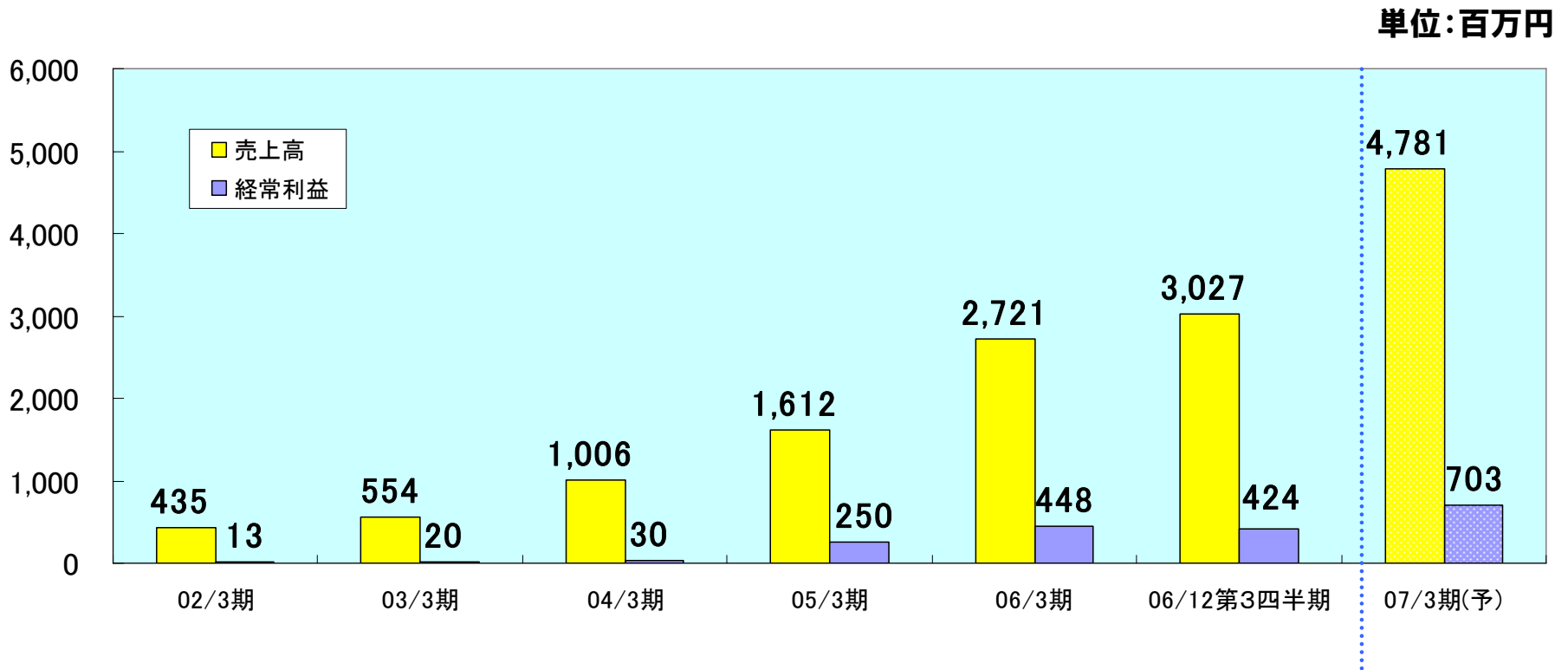
※2006年12月第3四半期の1株当り四半期純利益は、同時期の期中平均発行済み株式数78,056株により算出しております。

2007年3月期 第3四半期 B/S(単体)

単位:百万円

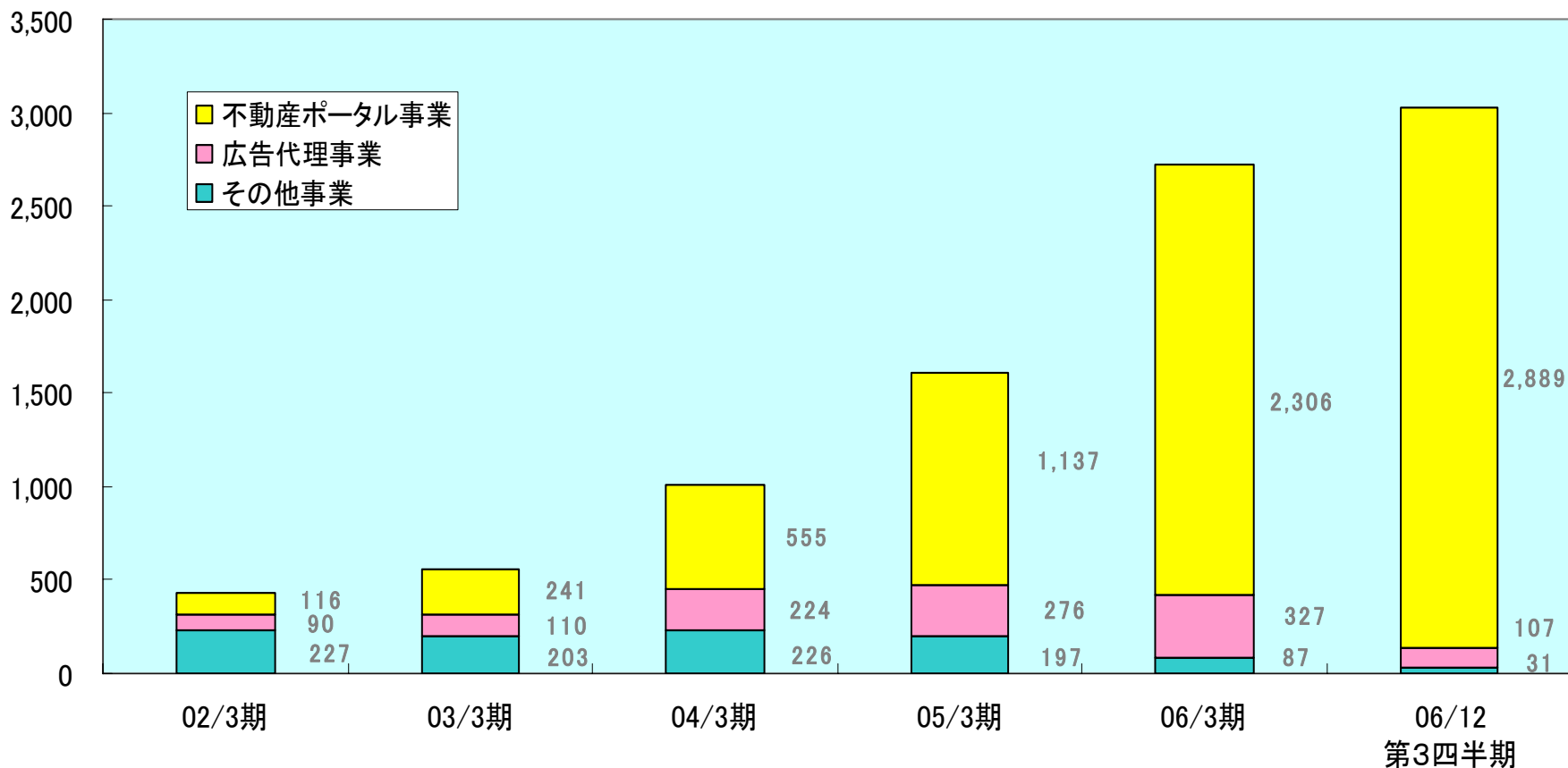
| | 06年3月末 | 06年12月末 | 増減率 |
|----------|--------|---------|------|
| 流動資産 | 827 | 4,809 | 481% |
| (現金及び預金) | 305 | 1,117 | 265% |
| 固定資産 | 541 | 700 | 30% |
| 資産合計 | 1,368 | 5,510 | 303% |
| 流動負債 | 557 | 878 | 58% |
| 固定負債 | 22 | 18 | ▲22% |
| 純資産合計 | 788 | 4,613 | 485% |

売上高・経常利益推移(単体)



セグメント別売上高推移(単体)

単位:百万円



日本最大級の不動産情報ポータルサイト

賃貸、売買仲介物件を中核とした



- ・加盟店数 : 7,418店舗（賃貸流通事業）
- ・掲載物件数 : 約102万件
- ・総ページビュー : 1.2億PV/月

（2007年1月時点）

※掲載物件数は賃貸流通事業と新築HOME'Sにおける合計値
 ※総ページビューはHOME'Sグループサイトにおける合計値

投資用物件に特化した

投資 HOME'S

新築分譲マンションに特化した

新築 HOME'S

メール広告を主体に新築分譲マンションを紹介する

e-sumai.com

新築分譲一戸建てに特化した

新築一戸建て HOME'S

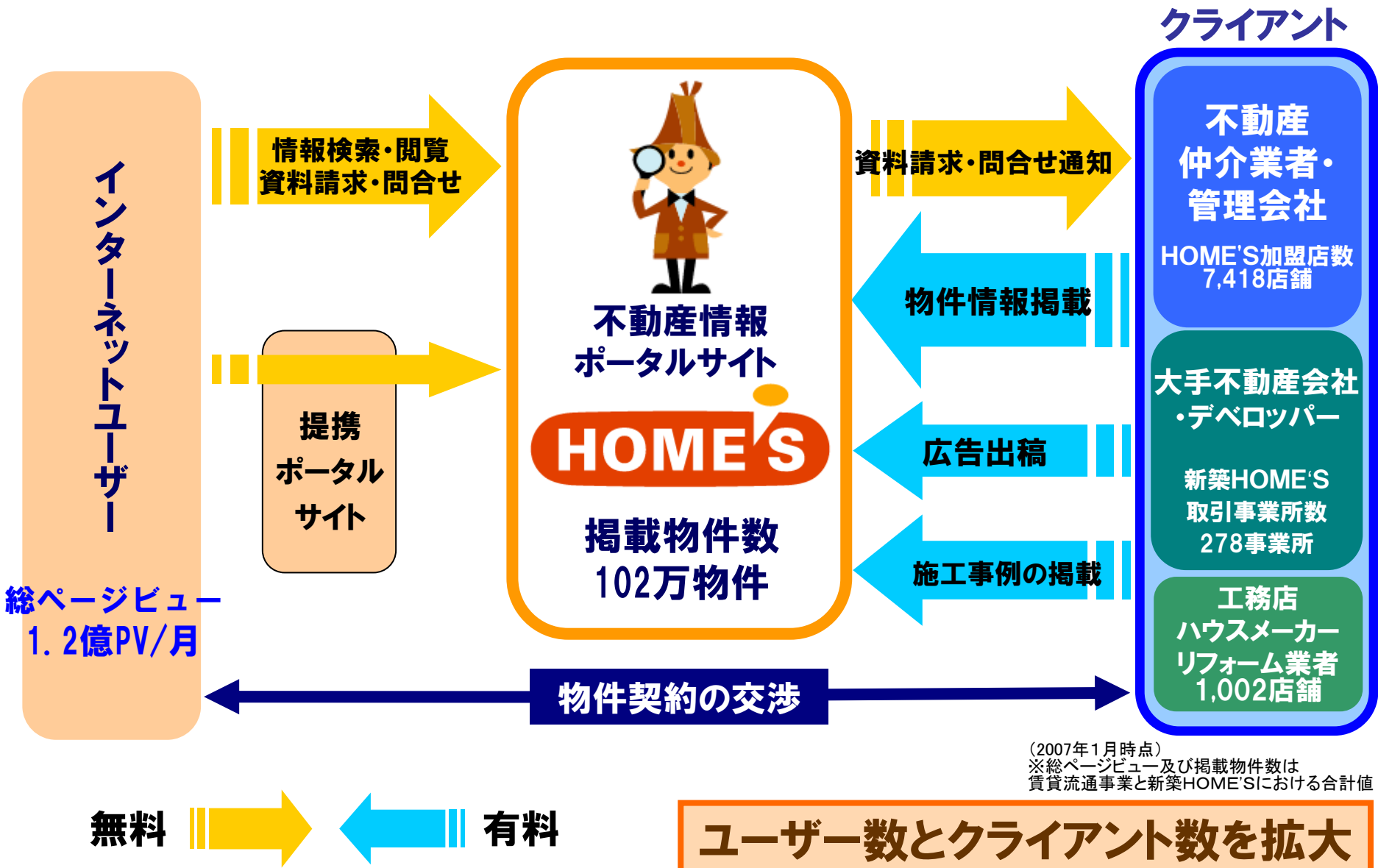
注文住宅施工業者を紹介する

家づくり HOME'S

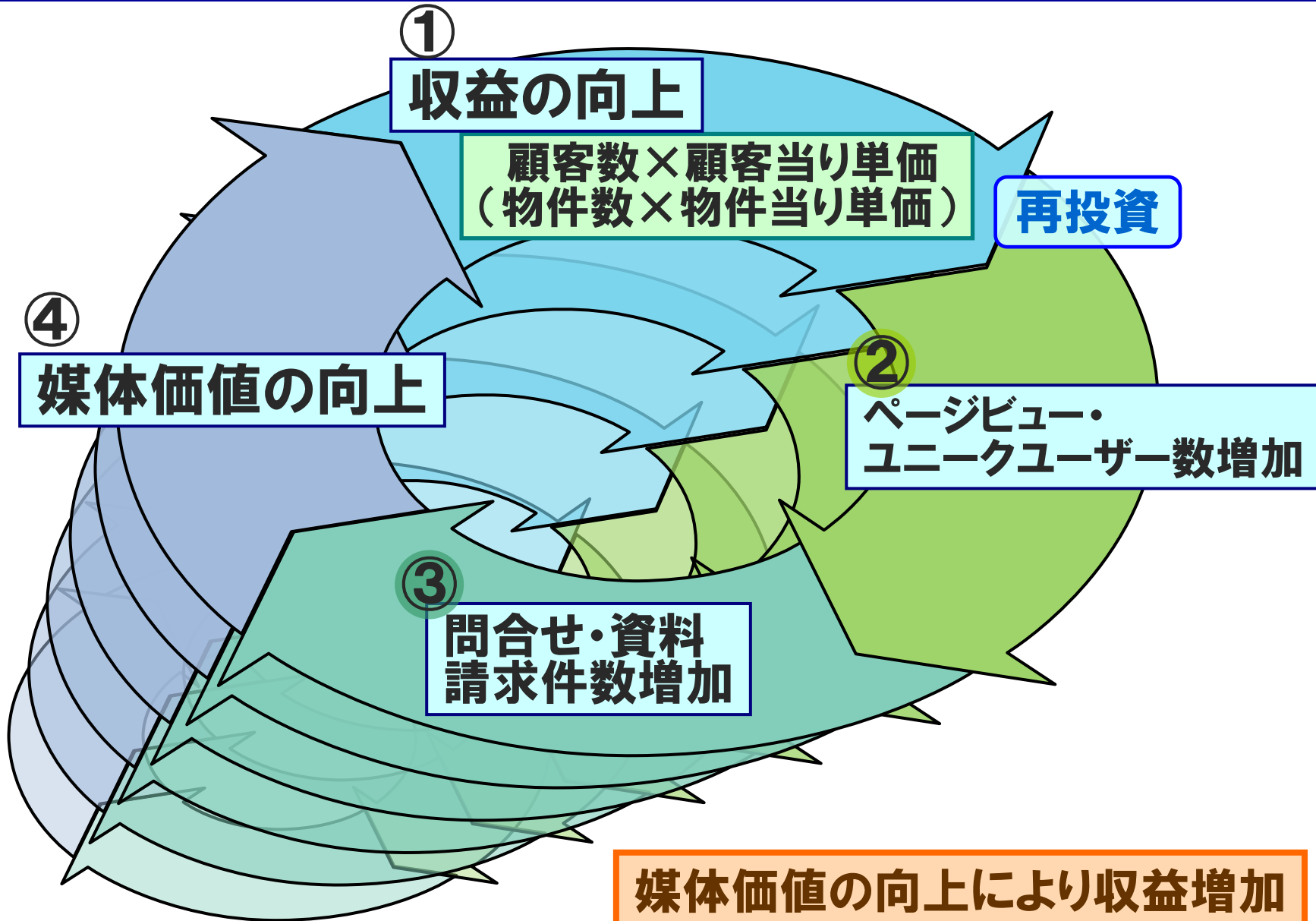
リフォーム業者を紹介する

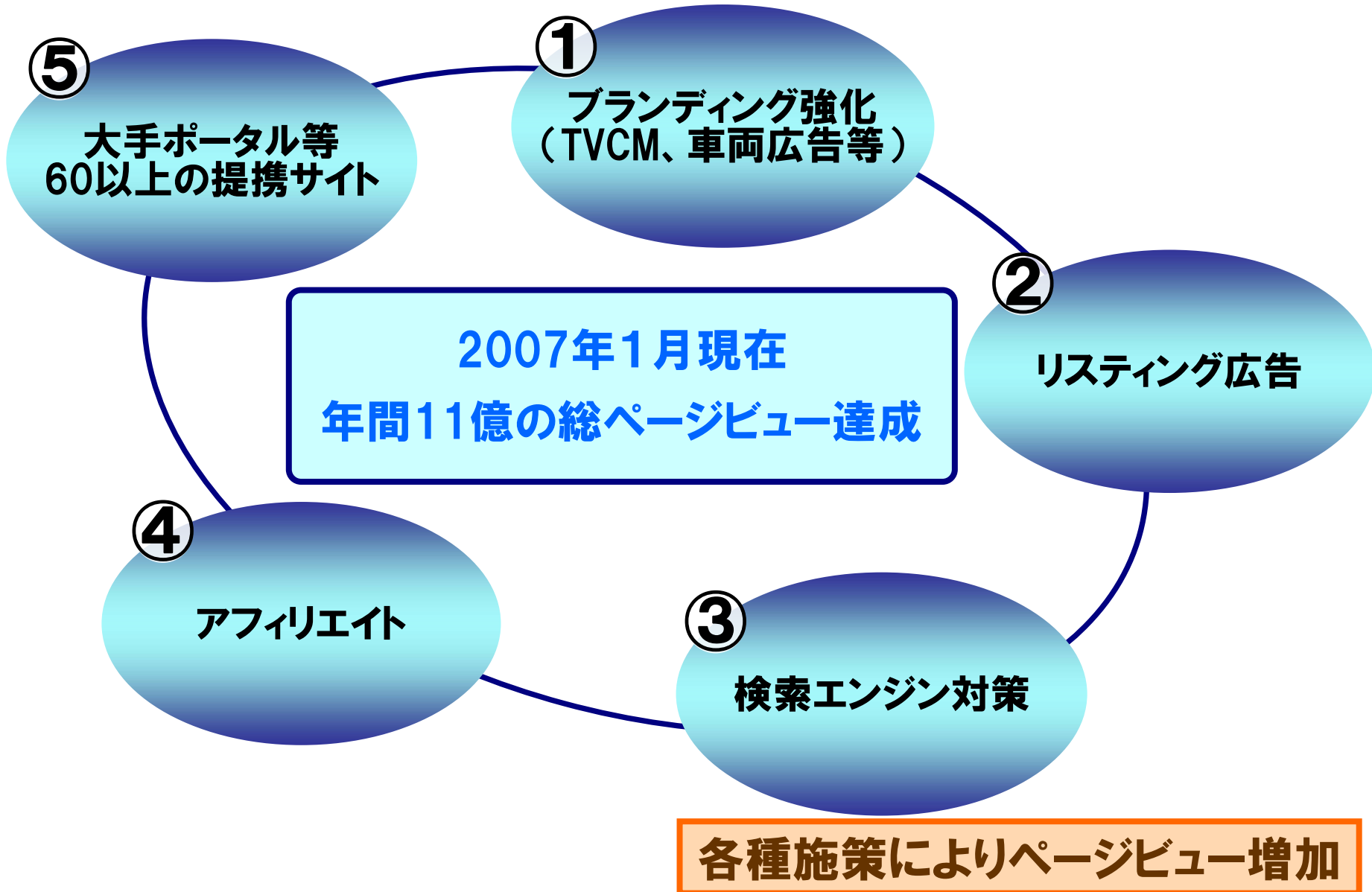
リフォーム HOME'S

様々なニーズに応じたグループサイト

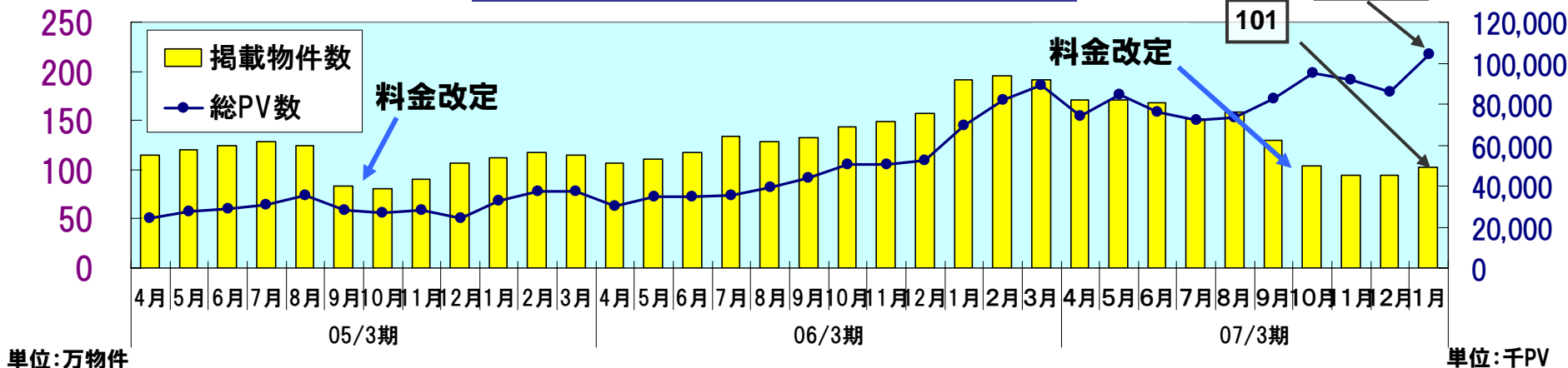


(2007年1月時点)
※総ページビュー及び掲載物件数は
賃貸流通事業と新築HOME'Sにおける合計値

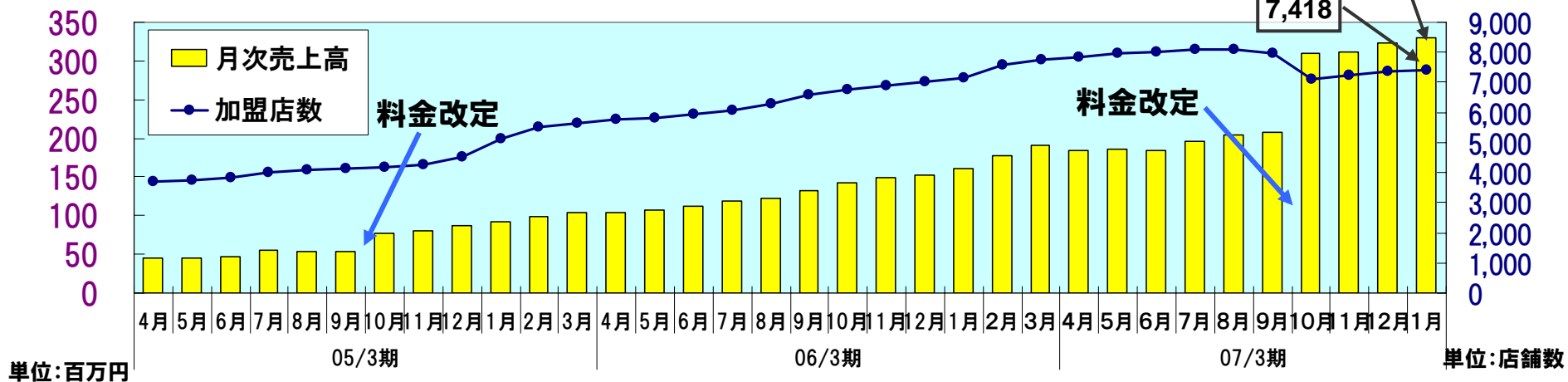




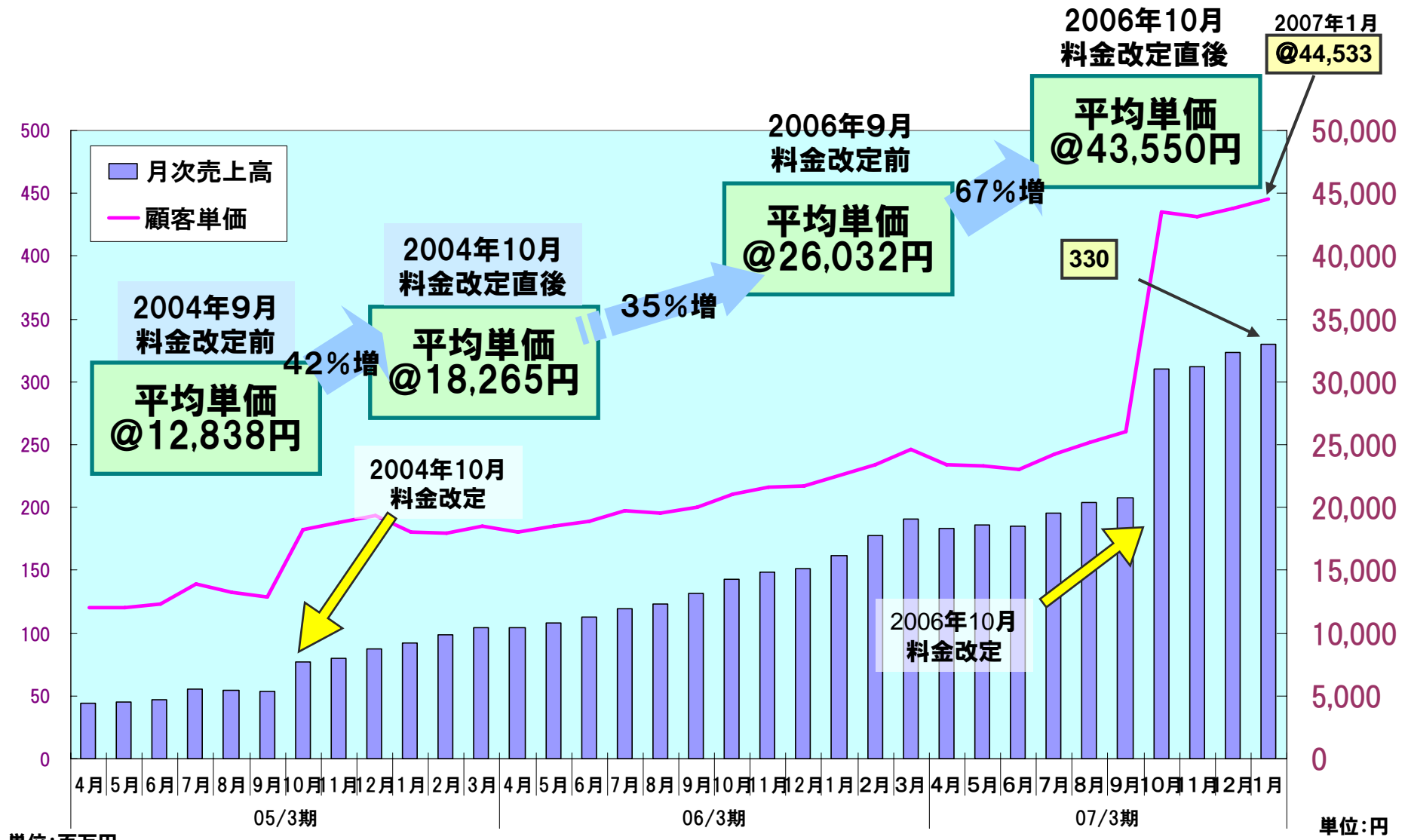
掲載物件数・総ページビュー数



月次売上高・加盟店数

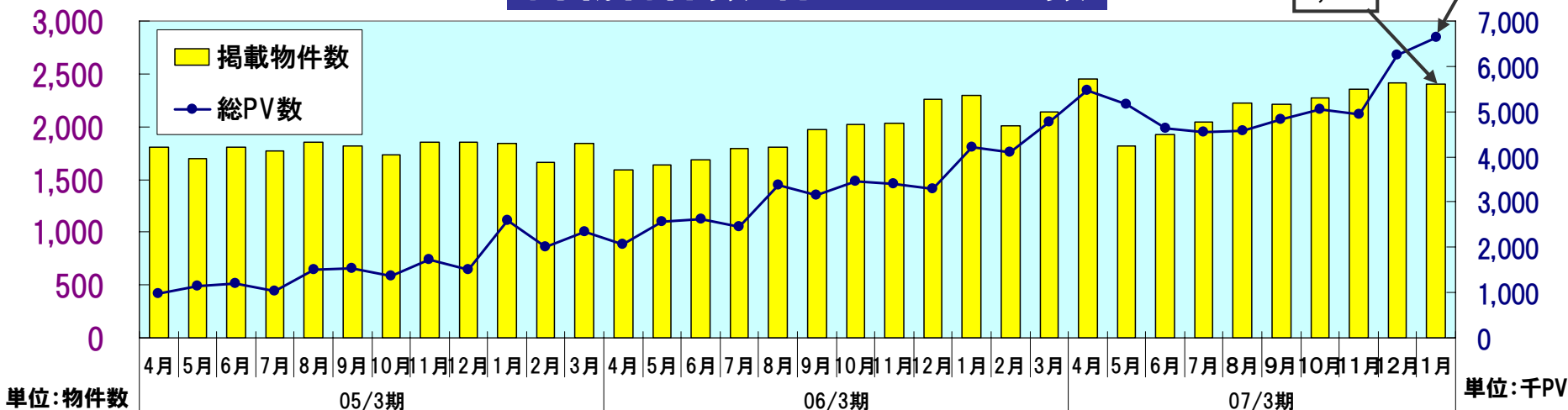


PV、加盟店の増加とともに売上を拡大

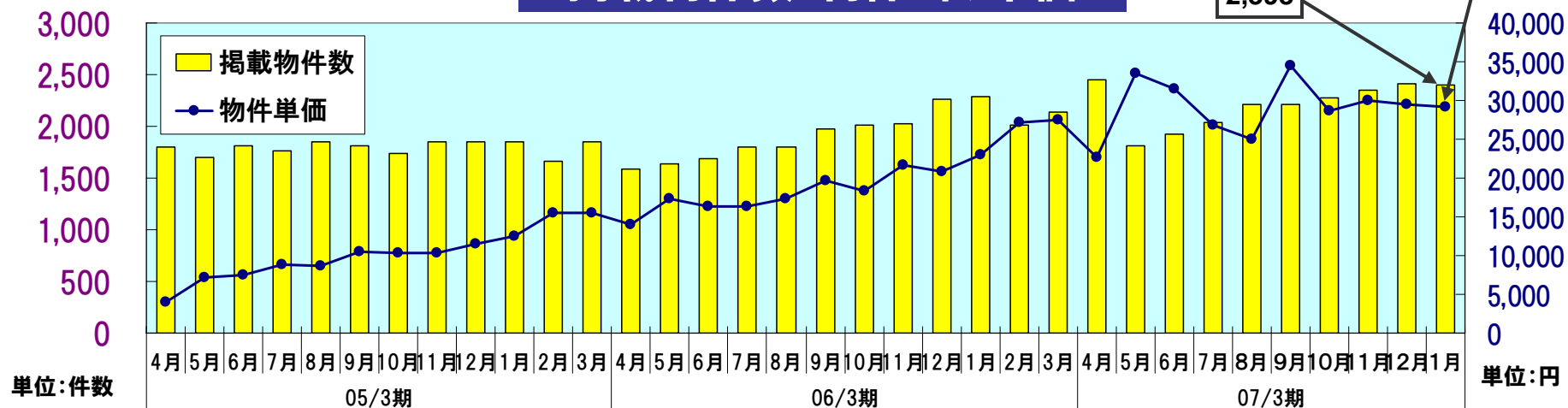


継続的な顧客単価の向上

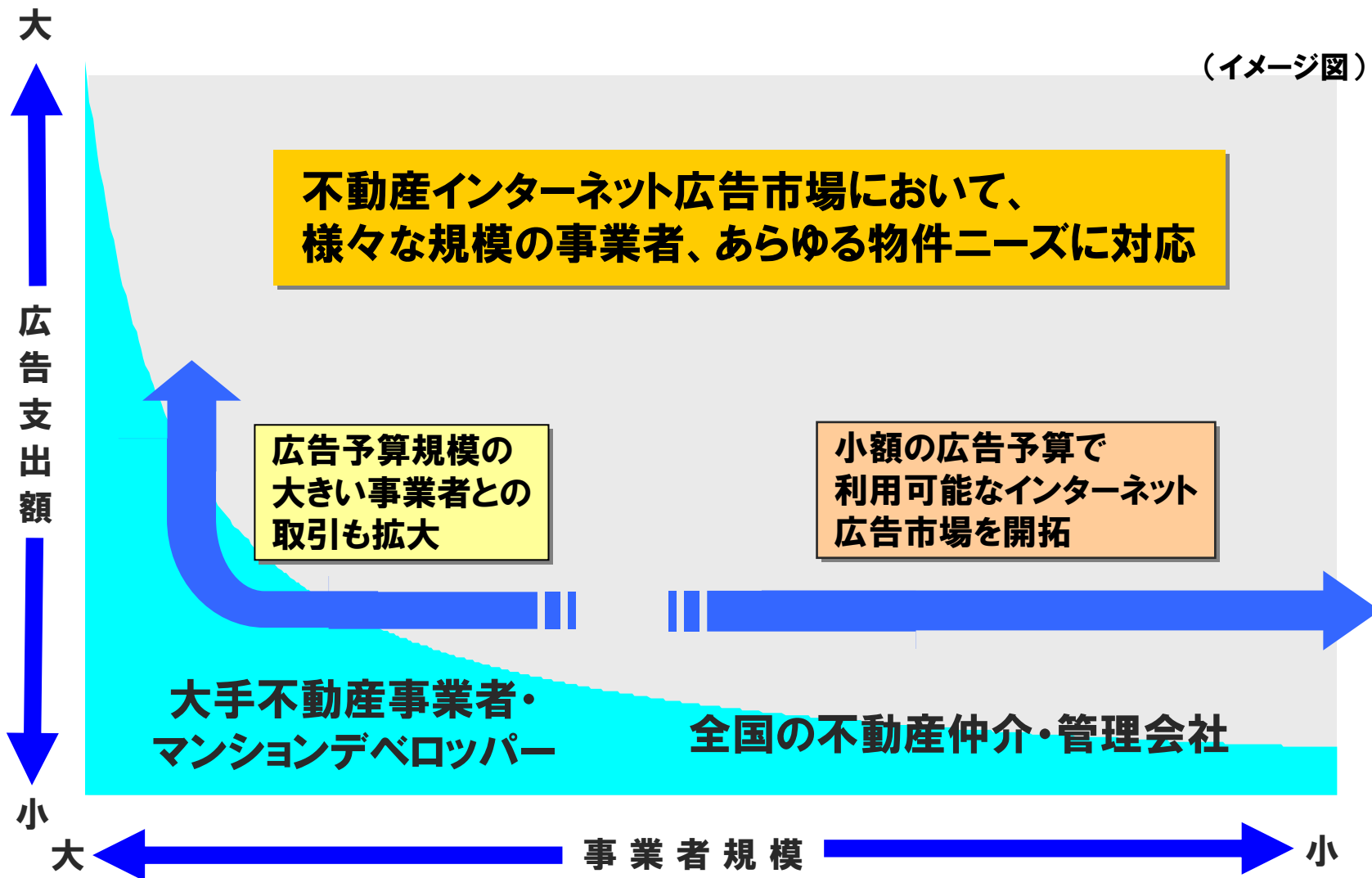
掲載物件数・総ページビュー数



掲載物件数・物件当り単価



PVと物件当り単価が増大



幅広い分野からの売上の集積

ひとりひとりにあったトータルライフソリューションの実現



長期にわたるロイヤリティの向上

地域・生活者コミュニティサイト「Lococom」のポテンシャル



■ Lococomの新発想/LNCとは

- ・ 3つの空間の共存によって成立
- ・ 従来のSNS/blogに加わる新たな機能として、個人管理ツールを実装

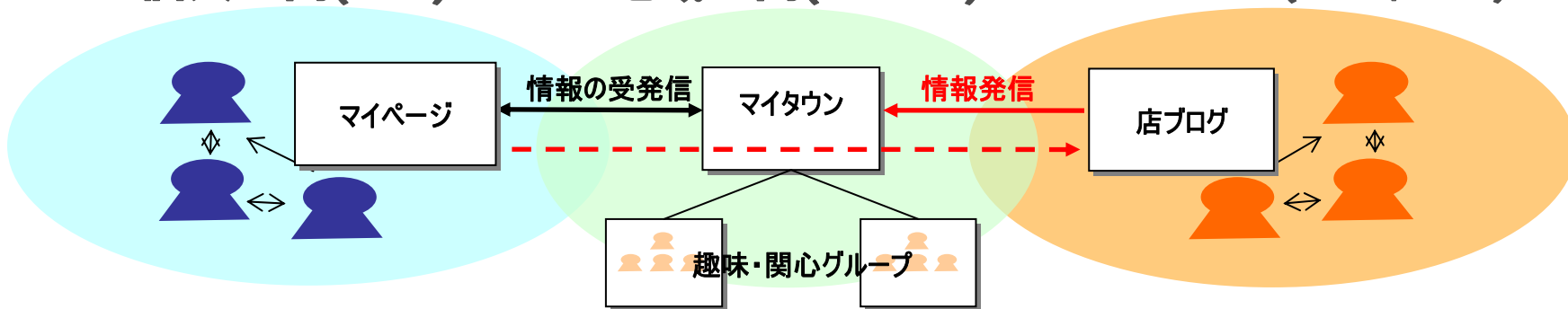
■ 収益モデルの具体例

- ・ 個人会員向けのプレミアムツール会員課金
- ・ 地域事業者向けのプレミアムツール会員課金
- ・ メディアとしての広告収入

個人空間(CtoC)

地域空間(CtoCtoB)

法人空間(BtoB, BtoC)





伊藤忠商事株式会社

出資(68百万円)



事業譲渡

伊藤忠エレクトロニクス株式会社



事業譲渡

資産売却

新会社

株式会社
ウィルニツク

注文住宅・リフォーム
総合情報サービス会社

資本金
1億円
出資比率
伊藤忠:NEXT
34:66

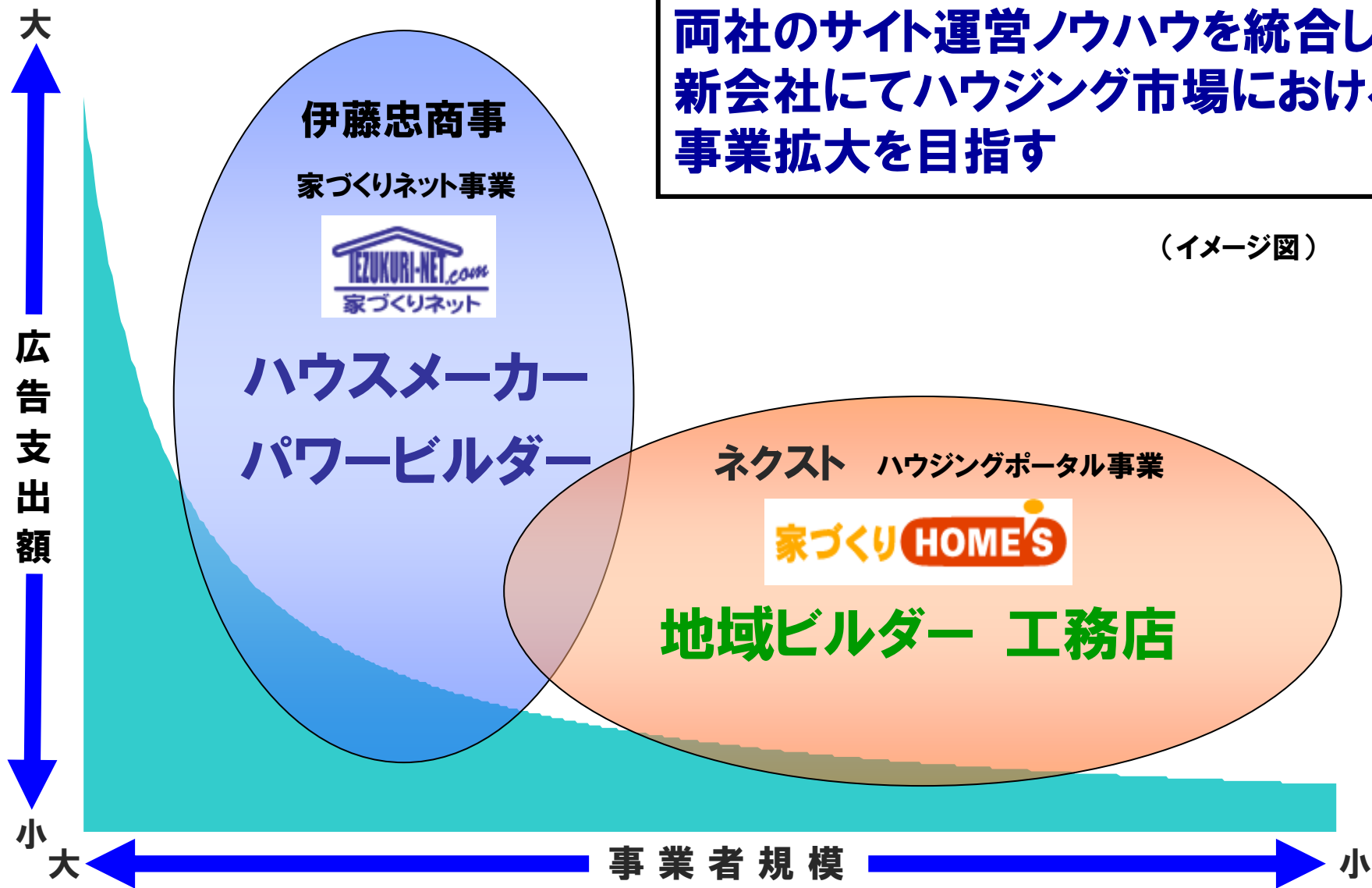
出資(132百万円)

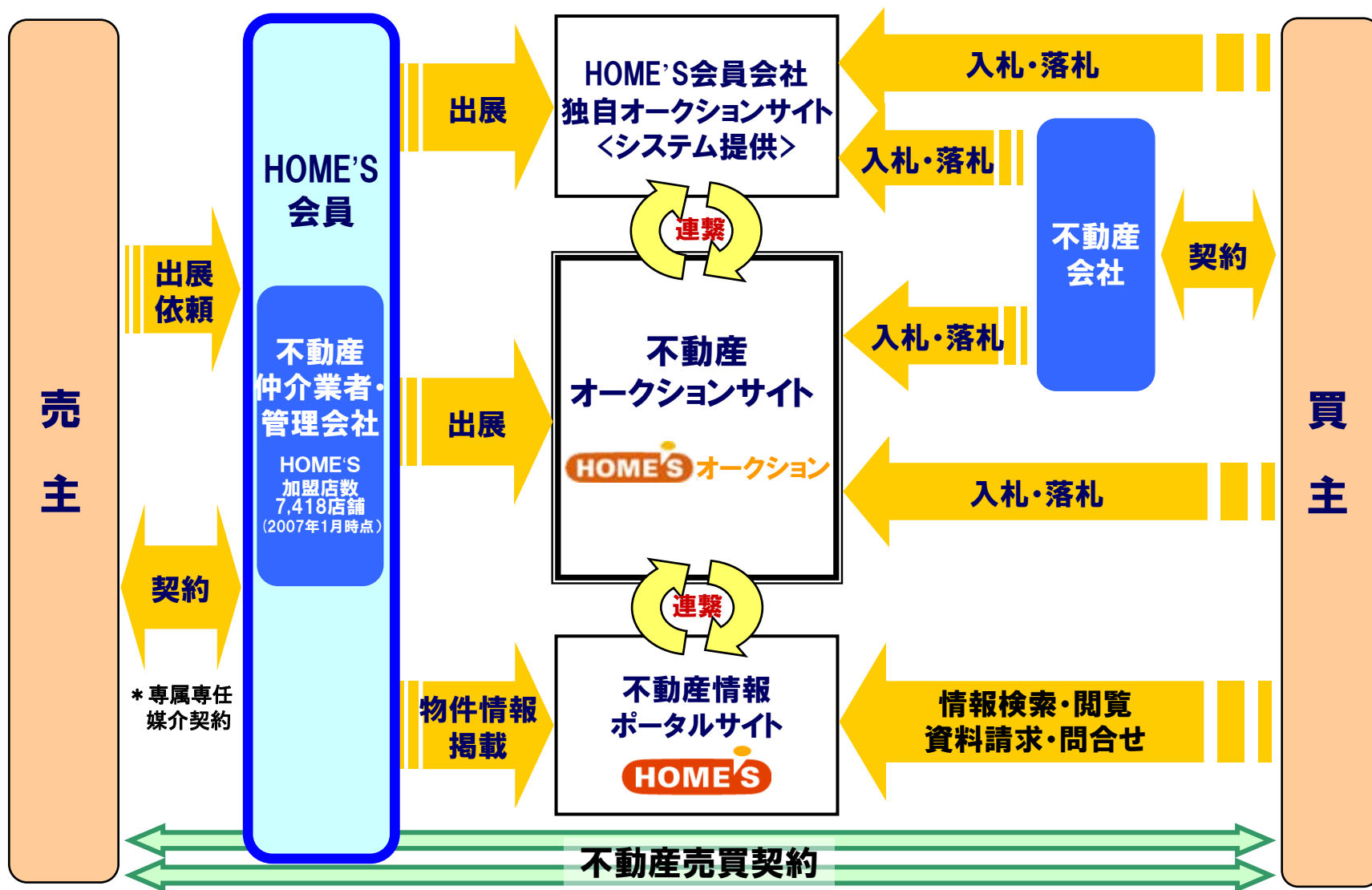


事業譲渡

資産売却



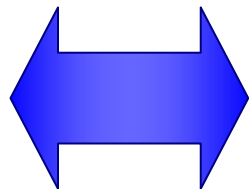




HOME'S オークション

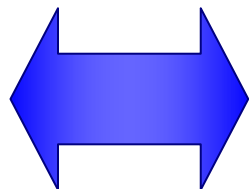
中立・公正

- 当社は売主・買主とならない
- 当社は仲介者とならない
- サービス運営に専念



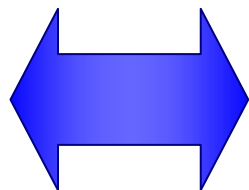
利用料金制

- 入会金・月額会費・
出展申請料のみ



実需用物件を主に対象

- 一般個人が参加可能
- 巨大な潜在需要を取り込み



既存の不動産オークション

参加者と利益相反

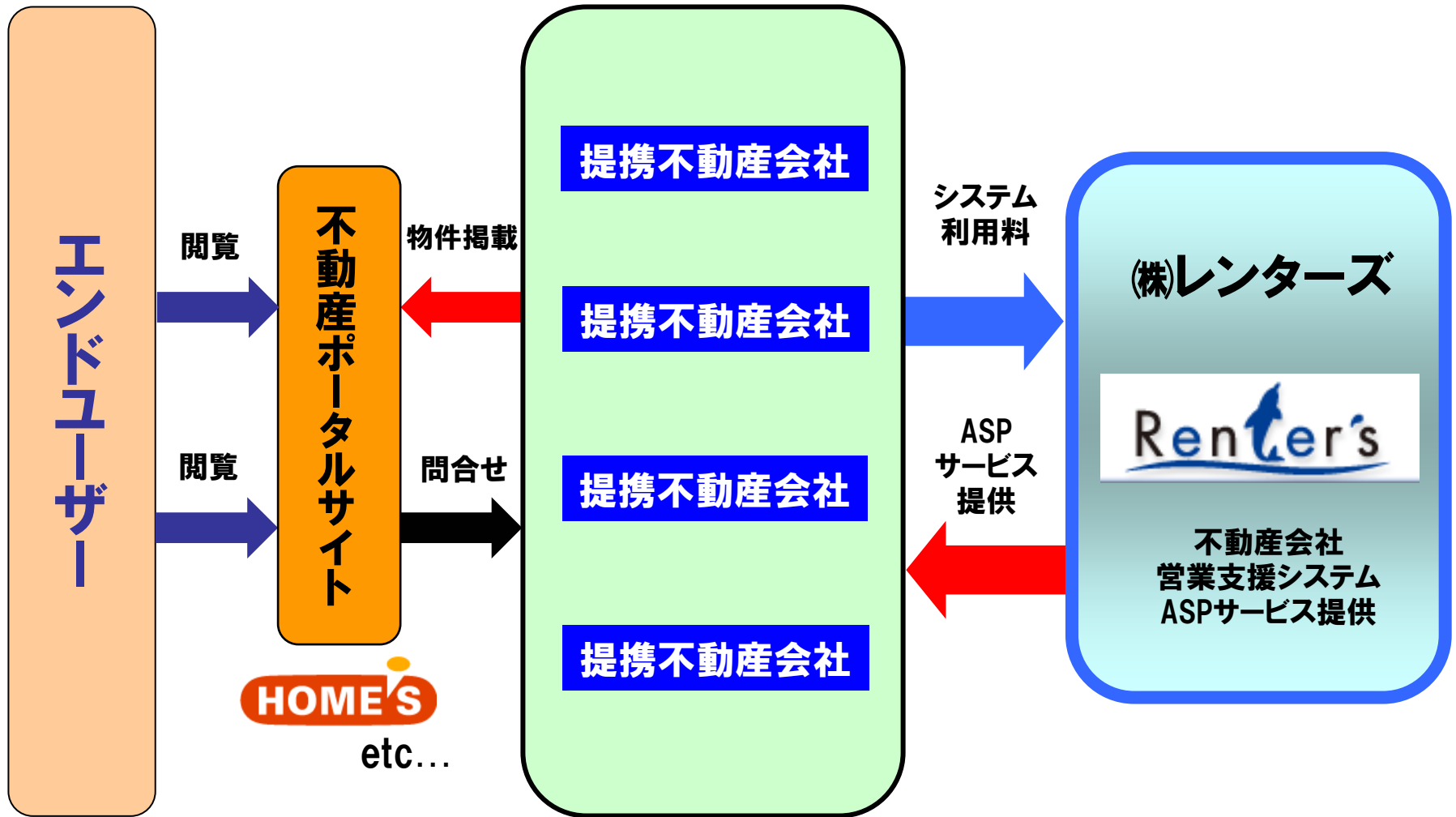
- 運営企業が売主として参加
- 運営企業が仲介として参加

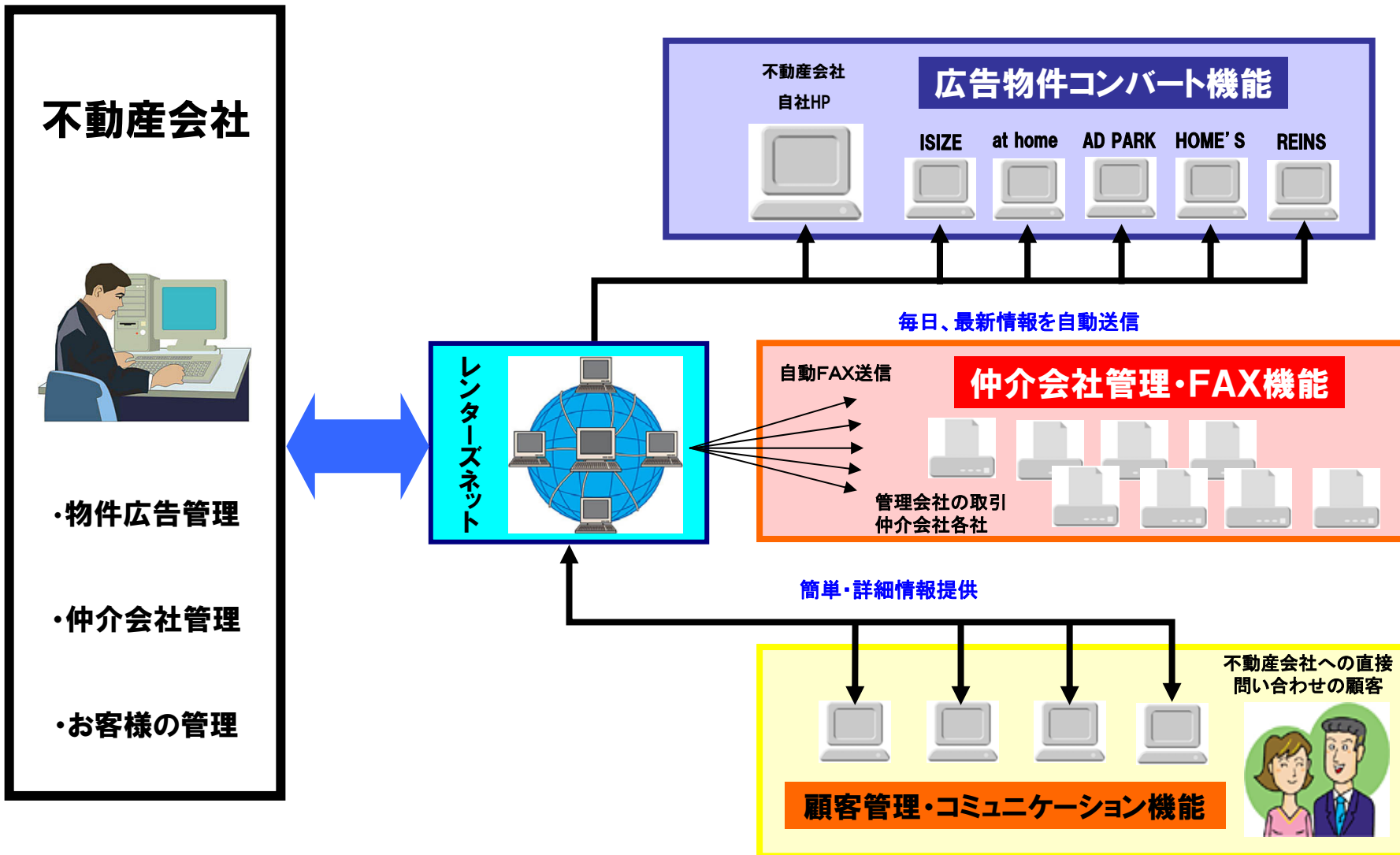
成功報酬制

- 売買価額の一定率を
成約時に課金

投資用物件を主に対象

- 一般個人には敷居が高い
- 参加者はプロフェッショナル
が中心





① 売上の拡大

当社の市場・顧客基盤はレントーズ社の対象市場・顧客と一致しており、賃貸流通事業部の営業マンがHOME'Sとセットで販売することにより、市場開拓スピードをさらに加速させていくことが可能に。

② (株)レントーズ 加藤社長

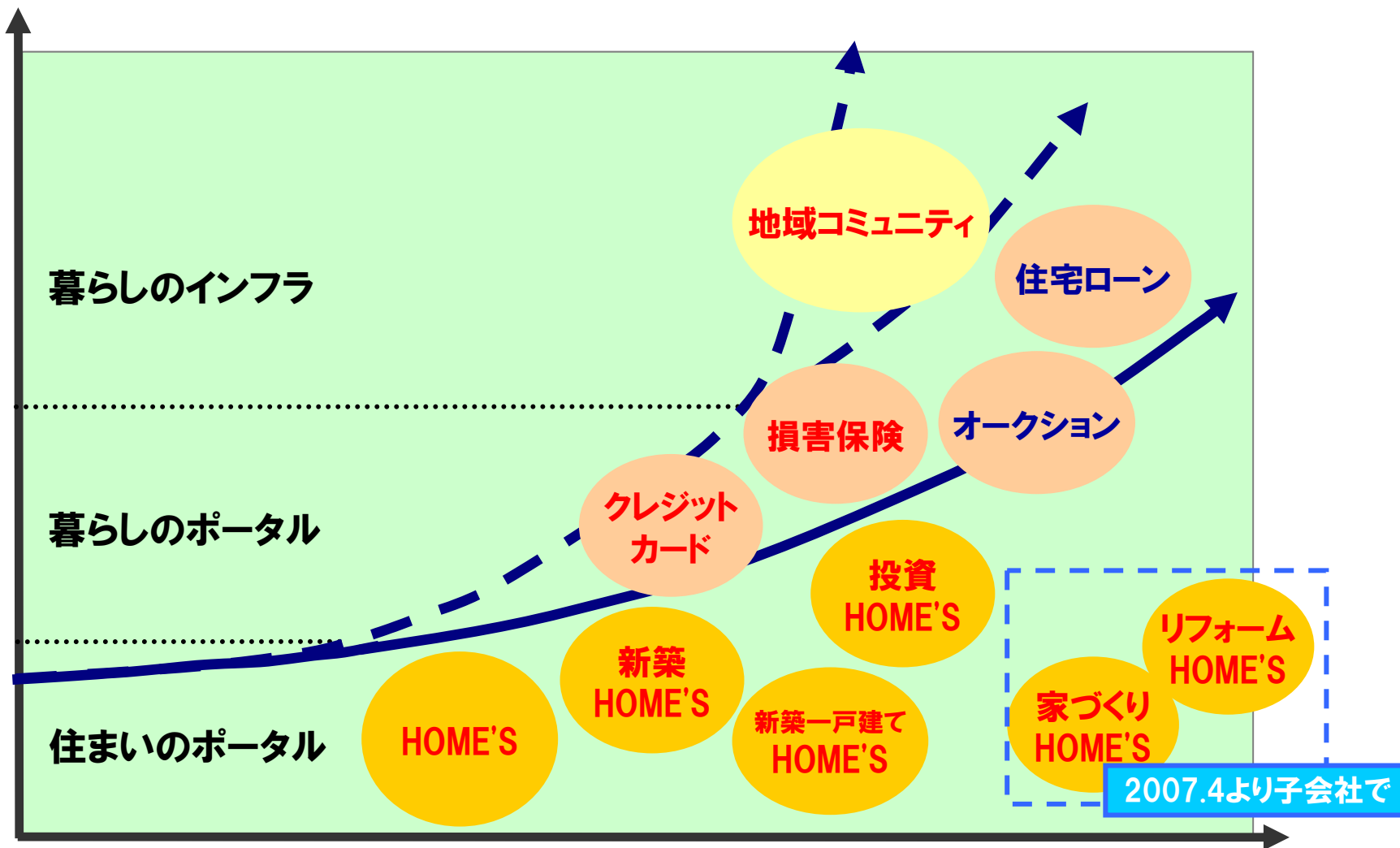
加藤社長は、(株)リクルートにおいてISIZE賃貸(現フォレント)をプロジェクトリーダーとして立ち上げた実績を持ち、大手管理会社・仲介会社へ人脈・ノウハウは評価すべきものがあり、当社の今後の成長をさらに加速させる上で必要な人材であります。

③ 「レントーズネット」はHOME'Sの価値向上に繋がる

「レントーズネット」は不動産管理会社・仲介会社の取扱物件を全て入力するため、導入不動産会社数が増加し、メッシュが細くなれば、全国の物件データベースを構築する事が可能であり、HOME'Sのダブリ物件の排除、物件登録時の省力化が図られると考えます。

④ 「レントーズネット」は当社のマーケティングツールとして有益

「レントーズネット」は競合サイトへのコンバート機能を備えており、HOME'Sを含めた不動産ポータルサイトの掲載が容易に出来ます。レントーズはASPにてサービスを提供しているため、導入先不動産会社の取扱物件情報、競合サイトへの掲載状況・反響状況が容易に把握でき、当社のマーケティングツールとしては非常に有益であると考えます。



※赤文字の項目は事業化済み

住まいのポータルから「暮らしのインフラ」へ

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

ネクストが創業したのは1995年のこと。

「不動産業界はこのままではいけない」と強く感じたのが起業のきっかけでした。それ以来、“人と住まいのベストマッチング”という目的を第一義に掲げながら、インターネットを駆使し日本最大級の不動産情報ポータルサイト『HOME'S（ホームズ）』を通じて、より良い住生活の実現をお手伝いしてきました。

私たちはこれからも、常にステークホルダーである、株主、消費者、顧客、世の中のために役に立とうという「利他主義」を徹底的に貫き、さらに多くの方々に心からの「安心」と「喜び」をお届けできるよう、社会の仕組みを革進していきたいと考えています。

すべての人に、もっと便利を、もっと快適を、そしてもっと幸せを。

次へ、その次へ、NEXT