

機関投資家向け決算説明会 質疑応答

日時 : 2011年2月17日(木) 17:15~18:15 (曇)
主催 : 日本証券アナリスト協会
当社出席者 : 代表取締役社長 井上 高志
取締役執行役員経営戦略本部長 板谷 隆一
経営企画部経営企画グループ長 福澤 秀一
質問数 : 7問
参加者数 : 42名

資料中の参考資料は、以下をご覧ください。

2011年3月期 第3四半期 決算説明資料<http://www.next-group.jp/ir/pdf_1/110214_kikan_3Q.pdf>

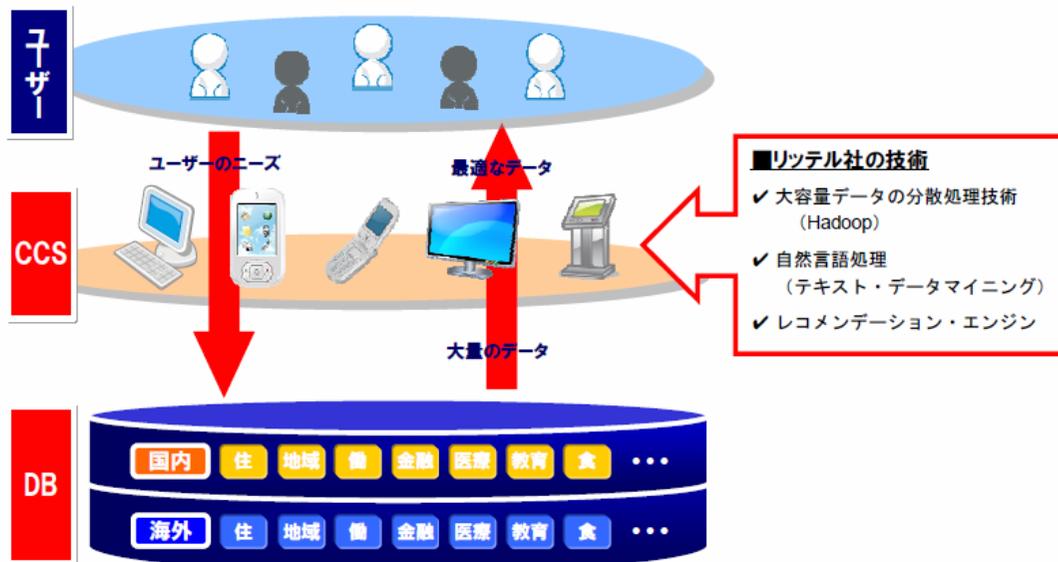
2011年3月期 第3四半期 業績ハイライト<http://www.next-group.jp/ir/pdf_1/110214_highlight_3Q.pdf>

※ 質疑応答は正確性を期すために、一部加筆・修正している箇所がございます。当日の様様に関してはWEBサイトに掲載している動画をご覧ください。

A.1 マス広告戦略等を取っている同業他社と同様の戦略を用いるか否かは、投資利益率(ROI)を考えながらあらゆる可能性を検討していく。但し、現時点の考え方は『HOME'S』を利用している多くのユーザーに、多くの掲載物件の中から適した物件をマッチングさせる技術の精度を上げ、コンバージョンレート(CVR)を上げていくことが重要と考えている。

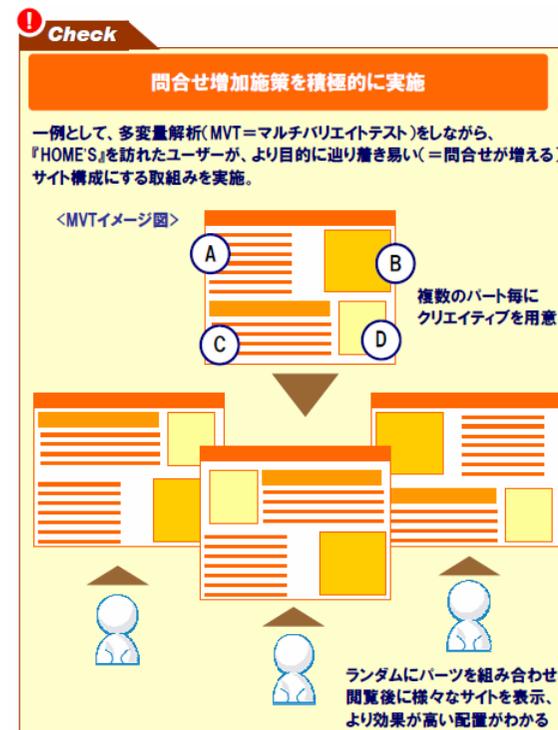
■ レコメンドエンジンの開発(左)と多変量解析システムの構築(右)

リッテル社の技術を伴った「DB+CCS」イメージ



※ 「DB+CCS」 = 「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」の略称

多変量解析(MVT)を利用した取組み



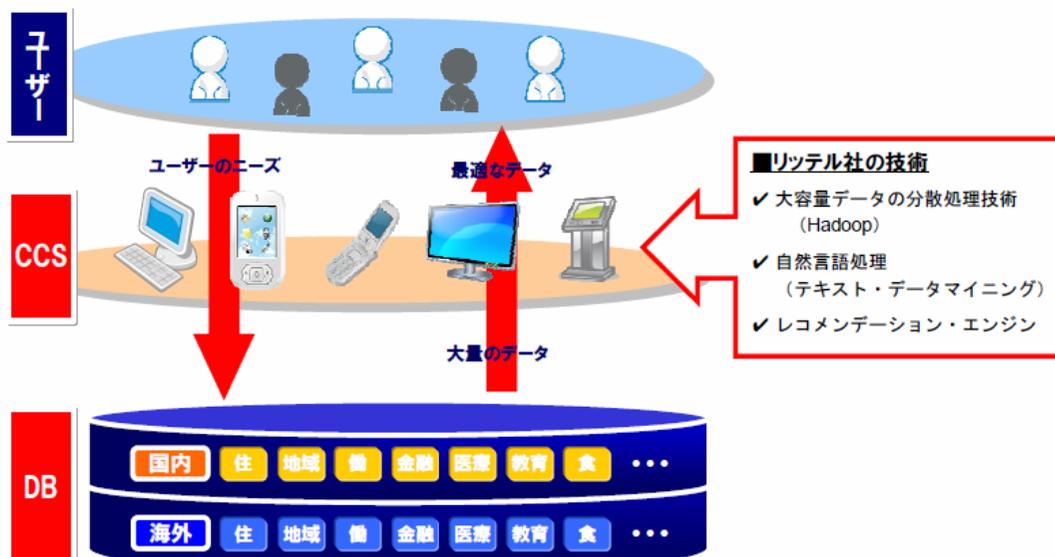
参考資料 (決算説明資料) : P. 18、21

A.2 ひとつの理由として、確率論的に多くのユーザーと多くの物件があれば問合わせ件数があがるはずと想定していた。仮説だが、あまりに多くの情報が掲載されているため、ユーザーが選びきれない可能性がある。そのため、検索方法や大量の情報の中からユーザーに適した情報を探し出せるレコメンドエンジンなどの仕組みの精度を上げる必要があると考えている。

また、賃貸・売買・新築の物件を同時進行で検討しているユーザーのために、横断型の検索でどのようなニーズにも応えられるようなサイトの改修に着手する必要もあると考えている。

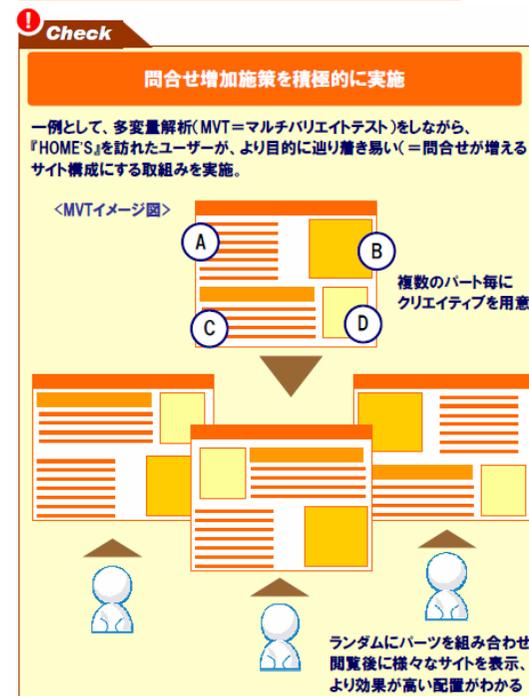
レコメンドエンジンの開発(左)と多変量解析システムの構築(右)

リッテル社の技術を伴った「DB+CCS」イメージ



※「DB+CCS」=「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」の略称

多変量解析(MVT)を利用した取組み

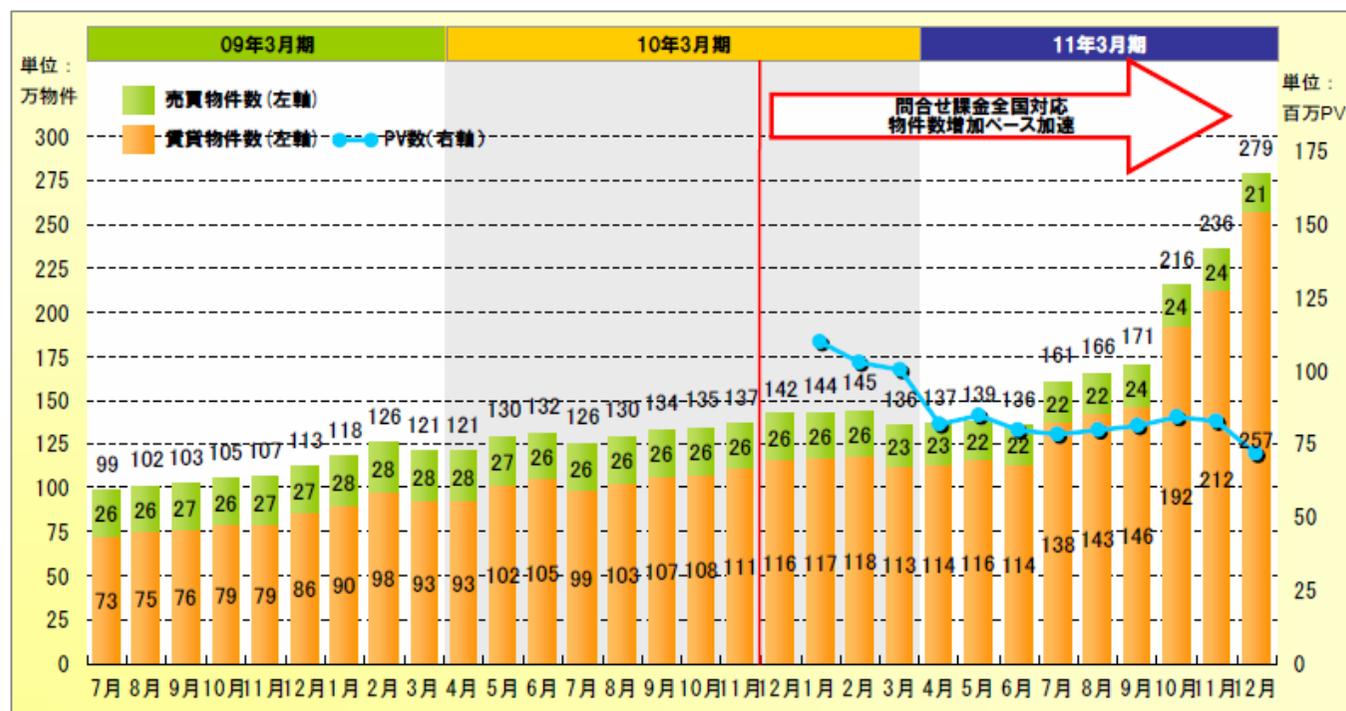


参考資料 (決算説明資料) : P. 18、21

Q.3 ページビュー数(PV数)の低下は、ユーザー数の推移とどのように関連しているのか教えていただきたい。

A.3 PV数は参考指標であり特に重要視しておらず、PV数の低下に伴うユーザー数の低下はない。あくまでユーザー数とCVRが重要指標であり、それらを基に施策を講じている。

■ 賃貸・不動産売買の主な指標

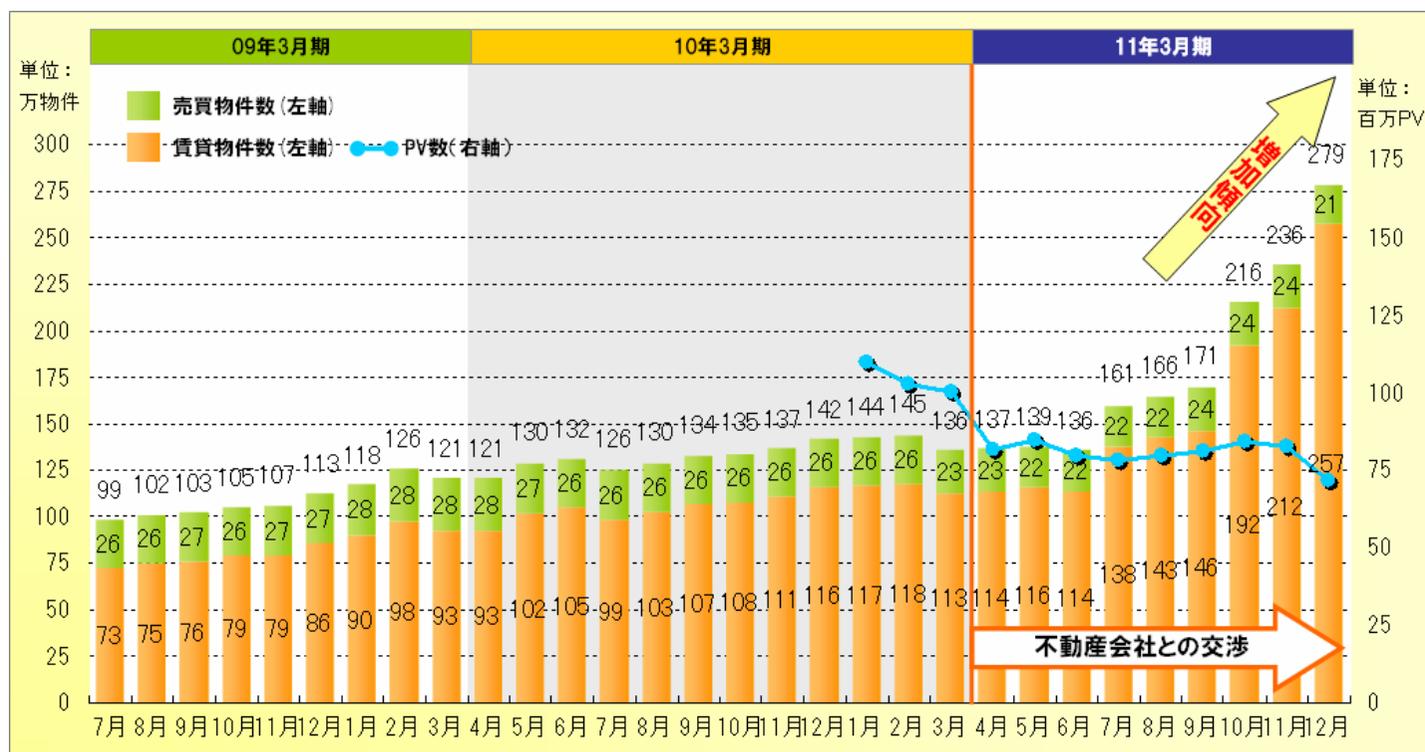


参考資料（決算説明資料）：P. 12

Q.4 10月から物件掲載数が急増している傾向と1月からの新料金体系との関連をどのように捉えればよいか教えていただきたい。

A.4 2009年12月より問合せ課金の全国対応を開始し、2010年4月より問合せ課金に移行するために物件掲載数を増やしていく戦略に変更してきた。大手不動産会社等との商談に数ヶ月かかったこともあり、下半期から増加傾向となった。

■ 賃貸・不動産売買の主な指標



参考資料（決算説明資料）：P. 12

Q.5 4Qに多額の広告宣伝費を先行投資していくように推測できるが、この投資がいつ回収できるのか、また、どの時点まで継続していくのか教えていただきたい。

A.5 繁忙期である4Qは不動産会社への支援もあり、積極投資をしていく。手段としては、パートナーの開拓、SEO対策、サイトの改修等の方法があるが、結果が出るまでに数ヶ月かかるため、一番短期的に効果が出やすいリスティング広告を中心に投資していく。繁忙期を過ぎた後の広告宣伝費は少し抑えていくが、その後の方針としてはCVRを上げることを重要視し、マス広告戦略を用いるかソーシャルメディアを利用するのか、あらゆる可能性を視野に検討していく。

■ CVRを上げるための広告手段

リスティング広告	一番短期的に効果が出やすい広告手段のため、リスティング広告を中心に投下していく。
パートナー開拓・SEO	効果が出るまでに多少時間が掛かる。 SEO対策を打ってから効果を得るまでに2-3ヶ月掛かる。
サイトの改修	開発期間が短くて2-3ヶ月。長くて6ヶ月ほど掛かることもある。

A.6 3Qから積極採用しようとしていた計画を一時見直したため。

■ 業績予想の修正

単位:百万円	【参考】 10年3月期 (実績)	前回発表予想 11年3月期	今回修正予想 11年3月期	増減額	増減率
売上高	10,779	11,701	10,754	▲947	▲8.1%
売上原価	243	249	228	▲20	▲8.3%
販管費	8,556	9,328	8,952	▲376	▲4.0%
人件費	3,583	3,626	3,459	▲166	▲4.6%
広告宣伝費	1,926	2,435	2,628	+193	+7.9%
営業費	515	527	334	▲192	▲36.5%
減価償却費	364	431	376	▲55	▲12.8%
賞倒・保証履行引当金	188	74	83	+8	+12.0%
その他販管費	1,978	2,234	2,074	▲159	▲7.1%
営業利益	1,979	2,123	1,572	▲550	▲25.9%
当期純利益	1,026	1,334	996	▲337	▲25.3%
営業利益率	18.4%	18.1%	14.6%	▲3.5p	—

参考資料（決算説明資料）：P. 25

Q.7 1月からの新料金体系後のCVRやユーザー数が想定を下回ったことに関して、対策を講じ始めたタイミングはいつ頃か教えていただきたい。

A.7 年明け(2011年1月4日)から流入経路、CVR等各指標を日時で確認している。検証しながら施策を講じており、1月は想定を下回ったが2月に入り少しずつ改善傾向にある。

■ 新料金体系の課題と対策

項目	現況	今後の課題と対策
○ 物件数の増加	<p>物件数は前期比+96.1%と好調</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 12月末物件数279万件(+96.1%) ・ 1月末物件数251万件(+73.8%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 空き家総数500万件の掲載を目指す ・ 加盟店毎に設定されている課金上限額引き上げのための営業を強化
△ ユニークユーザー数(UU数)の増加	<p>前期比プラスも、想定を下回る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 広告宣伝費は前期比36.5%増 ・ 1Q: 454百万円、2Q: 525百万円 ・ 3Q: 517百万円(実績値) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 4Qに1,131百万円(連結)の広告宣伝費投下予定 ・ 集客に直結するリスティングを中心に投下 ・ 現在2つのキャンペーンを実施中 ・ ブランディングは来期に対策を講じる予定
△ 問合せ数の増加	<p>前期比プラスも、想定を下回る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 問合せに至る率(CVR)が向上せず ・ UU数が下回り、問合せ数も伸び悩み 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 多変量解析も更に注力し、CVR向上のための施策スピードを加速させる ・ 問合せ+成約すると抽選でプレゼントが当たるキャンペーンを実施
× 課金可能問合せ数の増加	<p>想定を下回る(前期比なし)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 課金できない問合せ(※1)が想定以上 ・ 平均課金料率(※2)が想定を下回る 	<ul style="list-style-type: none"> ・ UU数、問合せ数を最大化させる ・ 一部の顧客に問合せが偏らないよう、オプション商品の拡販をしていく

参考資料(決算説明資料) : P. 30



お問合せ先

株式会社 ネクスト
経営企画部 経営企画グループ 福澤

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/>

モバイルサイト <http://www.next-group.jp/m/>

ネクスト IR 検索



IRニュースのご案内

ステークホルダーの皆様にご迅速に情報をお届けすること、より当社のごことを身近に感じていただくために、以下の内容を『IRニュース』として、毎月2回程度の頻度で配信をしています。

- ① 決算短信や毎月20日に開示している月次情報
 - ② 既存サービスや新サービスのリリース情報等
- ご登録は、以下の登録フォームよりお願いいたします。

【登録フォーム】

<http://www.next-group.jp/ir/magazine/index.html>