



平成 21年 9月 11日

各 位

上場会社名 株式会社ネクスト  
代表者名 代表取締役社長 井上 高志  
(コード番号 2120 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役執行役員管理本部長 浜矢 浩吉  
(TEL. 03-6204-4064)

## 新たな事業の開始に関するお知らせ

当社は、新たに有料職業紹介事業に参入することを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 事業開始の目的

当社グループは『常に革進する事で、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』という企業理念の下、創業以来住宅購入者や賃借人と不動産会社間の情報の非対称性といった住まい探しにおける「不安」、「不満」、「不便」の「不」を取り除き、「人と住まいのベストマッチング」を実現すべく、不動産ポータル事業を中心に、住宅・物件情報をオープンにし、住まいの周辺情報の提供を行うことで急成長を果たしてまいりました。

昨今、転職によるキャリア形成・スキルアップが一般的になる中、本当に自分に合う企業が見つけれず、求職者と求人企業間のミスマッチにより、短期間での転職を繰り返してしまうケースが増加しています。

特にベンチャー企業や成長途上の企業への転職は、大手企業への転職に比べ入手できる情報が少ないことによる機会損失、転職先選びの失敗が多く発生し、転職に「不安」を感じているのが現状です。

一方で、多くの成長途上の企業・株式上場前後の企業等は、不況下においても優秀な人材を確保できるか否かが企業成長加速の鍵となっており、旺盛な採用意欲があるにも関わらず優秀な人材が集まらないという「不満」を抱えています。

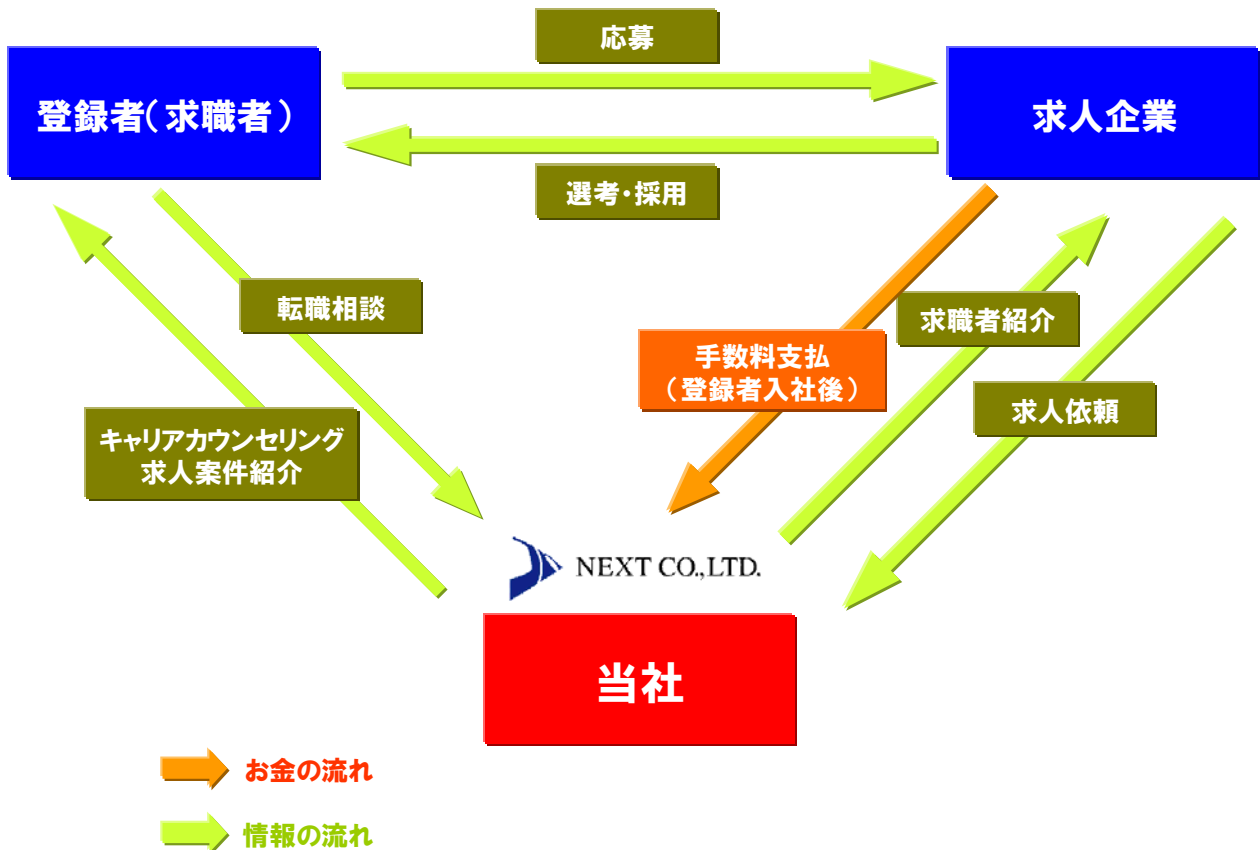
当社グループはこれまで、企業規模の拡大に合わせて多種多様な人材採用を行い、平成 18 年 10 月の東証マザーズ上場時に 186 名だった正社員数は、平成 21 年 6 月末現在は 453 名と大幅に増加いたしました。当社の成長を支えた人材採用のノウハウを生かし、求職者と求人企業両者の「不」を解消するため、当社は成長企業に特化した有料職業紹介事業への参入を決定いたしました。求職者と求人企業の「ベストマッチング」を実現させ、生き活きと働く個人を増やし、社会を元気にする企業に貢献し、世の中の活性化を促進して参ります。

## 2. ビジネスモデル

### (1) 事業の内容

当該事業は下図のとおり、当社が求職者に対して対面でのキャリアカウンセリングを行い、求人企業や募集求人内容の紹介を行います。紹介した求人企業へ登録者（求職者）が入社した場合、求人企業より手数料を収受致します。

<ビジネスモデル図>



### (2) サービスの特徴

- ① 成長企業を、人材獲得の側面から支援します。
- ② 登録者（求職者）に対しては、求人企業の事業内容だけでなく、業績面・財務面はもちろんのこと、経営者陣の経歴や人物像についても可能な限り情報を収集し、専門性の高いキャリアコンサルティングをいたします。
- ③ 求人企業の資金負担を考慮し、採用（成約）時手数料を抑え、成約の1年後に候補者が継続して就業していた場合にコンサルティング料を頂く価格体系を選択できるようにいたします。

### (3) 当該事業を担当する部門

新規事業本部 新規事業開発部

(4) 当該事業開始の為に支出する金額及び内容

事業運営費用・初期投資コスト 38,768 千円(予定)

3. 日程

平成 21 年 9 月 11 日 取締役会決議

平成 21 年 10 月 有料職業紹介事業許可、事業開始 (予定)

4. 当該事業における業績の見通し

平成 22 年 3 月期 (予定)

売上高 18,920 千円

営業利益 △17,781 千円

5. 今後の見通し

現在のところ、当社の業績に与える影響は軽微と見込んでおりますが、今後、本件が当社の業績に重大な影響を与えることが判明した場合には、速やかにお知らせいたします。

また、現在、有料職業紹介事業の許可申請を行っており、厚生労働省による審査を受けております。当該事業開始につきましては、同許可取得を前提としたものであり、万が一、何らかの理由で許可取得に至らない場合には速やかに開示を行う予定です。

以 上