

人と住まいのベストマッチング

株式会社 ネクスト

《東証マザーズ 2120》

【機関投資家向け】

決算説明資料

2008年3月期 本決算

(2007年4月～2008年3月)



株式会社ネクスト



(2008年05月14日)

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

2008春 Version



株式会社ネクスト



会社概要	…2ページ
業績ハイライト 及び TOPICS	…3ページ
業績推移（連結売上高・連結営業利益の推移）	…4ページ
特別損失の計上について	…5ページ
業績概要	…6-7ページ
サマリー	…6ページ
商材・サービス別売上高	…7ページ
業績推移（四半期別）	…8-9ページ
売上高及び経常利益推移（四半期別）	…8ページ
商材・サービス別売上高推移（四半期別）	…9ページ
不動産ポータル事業	…10-12ページ
賃貸・流通事業の各種月次推移（04年4月-08年3月）	…10-11ページ
分譲事業/新築事業の各種月次推移（04年4月-08年3月）	…12ページ
ビジネス概要	…13-16ページ
ネクストのバリューチェーン	…17ページ
今後の事業戦略	…18-19ページ
経営理念	…20ページ
参考資料（新規事業・グループサービスについて）	…21-28ページ

●	会社名	株式会社 ネクスト (東証マザーズ:2120)
●	代表者	代表取締役社長 井上 高志
●	会社設立	1997年3月12日 (3月決算)
●	資本金	1,982百万円 発行済株式総数 92,592株 (注)
●	従業員数(連結)	434名(内、派遣・アルバイト55名) 前年度末比+176名
●	事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産ポータル事業 (売上の90%以上を占める主力事業) ● 地域コミュニティ事業 ● 賃貸保証事業 ● 広告代理事業 ● その他事業
●	大株主	ネクスト役員、楽天(株) 他
●	本社所在地	東京都中央区晴海1-8-12 晴海アイランドトリトンスクエアオフィスタワーZ棟15階
●	グループ会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 株式会社 ウィルニツク (2007年4月営業開始) ● 株式会社 レンターズ (2007年4月連結子会社化) ● 株式会社 ネクストフィナンシャルサービス (2007年9月営業開始)



(注) 2008年4月1日付で1:2の株式分割を行い、発行済株式数は185,184株となりました。

※2008年03月末現在



売上高

【連結】

7,433百万円

前年同期比 **66.7%増**
前四半期比 **12.3%増**

【単体】

6,770百万円

前年同期比 **51.8%増**
前四半期比 **12.8%増**

前年同期比

- 07年4月から連結子会社として(株)ウィルニック、(株)レンターズの2社が、9月から(株)ネクストフィナンシャルサービス(以降NFS)が業績に貢献。ネクスト単体としては前年同期比で2,309百万円増で51.8%増となった。
- 主力「HOME'S」(賃貸・不動産売買)は06年10月の料金改定したため、その改定効果が当期は年度を通じて寄与したことや、07年6月の大手クライアントとの契約改定が奏功し、加盟店単価が07年3月末比9,580円増の55,610円になったこと、また加盟店数首都圏・関西圏を中心に増加し、07年3月末比1,028件増の8,761会員となり、どちらも過去最高を記録した。「HOME'S新築分譲マンション」は市況の悪化により、下方修正の要因となったが(当初予算に対し▲4.4億円)、紙媒体の試みや、顧客単価の微増により、対前期比35.7%増となった。

前四半期比

- 繁忙期に入り、「HOME'S」サイトへの来訪者数も前四半期比10%程度増加の550万人/月で推移した。その結果、「HOME'S」(賃貸・不動産売買)は加盟店数は順調に増加し、新商品を投入した結果単価も向上し共に過去最高を記録。(季節的要因あり)「HOME'S新築分譲マンション」は1月にモバイルサイトをオープン。また、繁忙期に併せた企画商品の提供などにより、対前四半期比+23百万円となった。

営業利益

【連結】

1,250百万円

前年同期比 **67.5%増**
前四半期比 **34.7%増**

【単体】

1,542百万円

前年同期比 **106.7%増**
前四半期比 **39.5%増**

前年同期比

- 売上高が2,974百万円(66.7%)増となった一方で、今期子会社化した(株)NFSの**営業損失296百万円**があったものの、営業利益は前年同期比で504百万円(67.5%)増となった。
- 売上総利益率も引続き収益率の低い広告代理事業を縮小させた事により、前年度94.0%から94.8%へ改善。
- 今年度より「のれん償却費」が発生。当期における計上額は8,876万円。内訳は(株)ウィルニック 999万円、(株)レンターズ 6,641万円、(株)NFS 1,234万円。
- 売上高人件費率は前年度30.2%から30.2%と変わらず。
- 売上高広告宣伝費は前年度23.7%から18.9%と改善。前年度は料金改定に伴う退会阻止対策として、広告宣伝費を多めに投下したこと、(株)レンターズと(株)NFSは広告宣伝予算をほとんど持たない為に低下した。

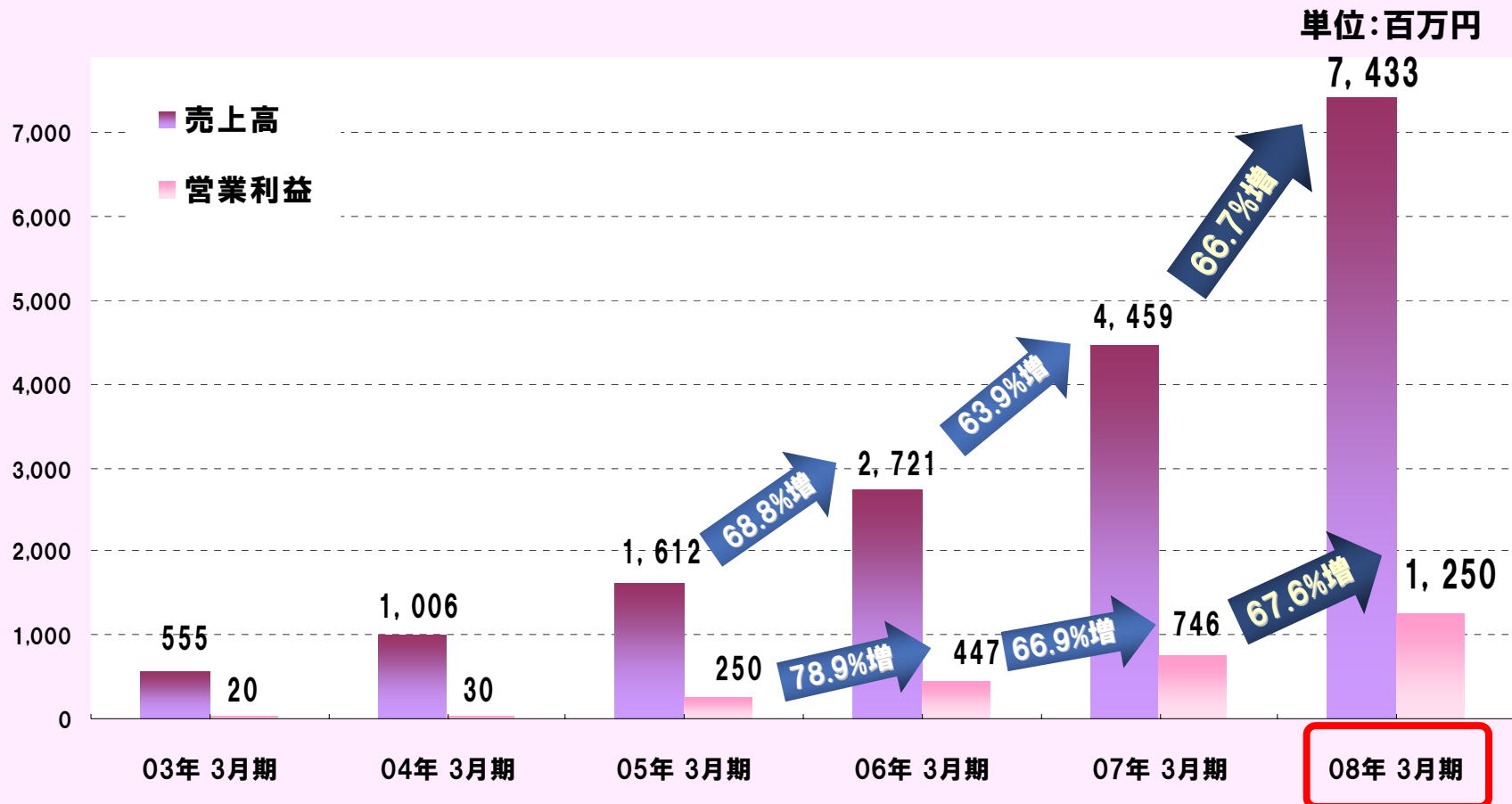
前四半期比

- 売上高が216百万円(12.3%)増になった一方で、期末に(株)NFSにて立替金回収率悪化に伴う貸倒・保証履行引当金を対前四半期比+77百万円計上した結果、100百万円(34.7%)の増益となった。

※ コメントは【連結】に対しての比較・説明になります。



連結売上高及び連結営業利益推移(年度別)



業績修正後も60%成長は維持



特別損失の計上（2008年5月8日開示）

内 訳	連結決算	個別決算
(1) のれんの減損損失	148	—
(2) 関係会社支援損失引当金繰入額	—	224
(3) 貸倒引当金繰入額	—	100
(4) 関係会社株式評価損	—	99
(5) その他	23	2
合 計	171	426

NFSの債務超過分
内訳は右記のとおり

内 訳	損益影響額
① 欠損金の額	▲ 141
② のれんの減損損失	▲ 96
③ 固定資産の減損損失	▲ 17
④ 保証履行引当金繰入額	▲ 58
⑤ 貸倒引当金繰入額	▲ 9
⑥ 借入金の相殺額	+ 100
合 計	▲ 224

(1) のれんの減損損失

(株)NFS:96百万円

⇒『事業譲受けにより引継いだ保証債務の劣化による立替金の増大及び回収率の低下』、『新商品「PASS」の新規契約の低迷』による
「収益化の遅れ」(再策定したNFS社の中期計画は27ページ参照)。

(株)レンターズ:51百万円

⇒今期レンターズ社単体では営業利益53百万円だが、連結のれん計上後は**営業損失13百万円**。
レンターズネットの拡販が当初想定より遅れているため、一部減損。2008年3月末ののれん残額は81百万円。

(3) 貸倒引当金繰入額

ネクストからNFS社に対する貸付金全額を、現在の財務状況を勘案し、貸倒引当金として計上。

(4) 関係会社株式評価損

NFS社の中期計画の見直しを行い、短期的なキャッシュフローが見込めない為、ネクストに計上されている同社株式を備忘価額の1円まで減損。



2008年3月期 連結業績概要

単位：百万円	前年同期比（連結） 第4四半期（1月-3月）		
	07年3月期 4Q	08年3月期 4Q	増減率
売上高	1,432	2,080	+ 45.3 %
売上原価	88	90	+ 2.3 %
販管費	1,053	1,597	+ 51.7 %
人件費	386	584	+ 51.3 %
広告宣伝費	320	372	+ 16.3 %
営業利益	289	392	+ 35.6 %
当期純利益	162	▲ 29	-
営業利益率	20.2 %	18.9 %	▲ 1.3 %

単位：百万円	前年同期比（連結） 12ヶ月累計（4月-3月）		
	07年3月期	08年3月期	増減率
売上高	4,459	7,433	+ 66.7 %
売上原価	269	384	+ 42.8 %
販管費	3,443	5,797	+ 75.7 %
人件費	1,345	2,242	+ 66.7 %
広告宣伝費	1,055	1,405	+ 33.1 %
営業利益	746	1,250	+ 67.6 %
当期純利益	410	406	▲ 1.0 %
営業利益率	16.7 %	16.8 %	+ 0.1 %

のれんの償却状況

単位：千円

会社名	のれんの総額	期首償却累計額	07年4月-08年3月償却額	のれんの減損額	残存価額	残月数	償却終了年月
ウィルニック	50,000	0	9,999	-	40,000	48ヶ月	2012年3月
レンターズ	199,235	0	66,411	51,459	81,364	24ヶ月	2010年3月
N F S	109,255	0	12,349	96,906	0	-	終了

※ レンターズ、NFSは当連結会計年度末に減損処理を行っております。詳細は2008年5月8日付けの「特別損失の発生に関するお知らせ」をご参照ください。

業績概要 商材・サービス別売上高



単位：百万円	サービス名	四半期合計（3ヶ月）			4月-3月累計（12ヶ月）		
		07年3月期4Q (1月-3月)	08年3月期3Q (10月-12月)	08年3月期4Q (1月-3月)	07年3月期 (4月-3月)	08年3月期 (4月-3月)	増減額
不動産ポータル 事業	HOME'S 賃貸・不動産売買	945	1,287	1,431	3,140	5,090	+ 1,950
	HOME'S 新築分譲マンション	207	250	273	799	1,050	+ 251
	HOME'S 新築一戸建て	36	85	103	134	318	+ 184
	その他の 不動産ポータル事業	51	24	50	177	148	▲ 29
	(株) ウィルニックス ※1	—	84	86	—	308	+ 308
	小計	1,239	1,730	1,943	4,250	6,914	+ 2,664
地域コミュニティ 事業	L o c o c o m	0	1	4	0	4	+ 4
賃貸保証事業	(株) N F S ※2	—	19	32	—	54	+ 54
広告代理事業	広告代理事業 ※4	29	38	28	163	143	▲ 20
その他事業	(株) レンターズ ※3,4 (内、レンターズネット・レンターズ開発売上)	—	56	52	—	264	+ 264
	その他（その他事業）	11	8	21	46	54	+ 8
	合計	1,279	1,852	2,080	4,459	7,433	+ 2,974

※1 2007年2月に新規設立し連結子会社化。同年4月度営業開始。

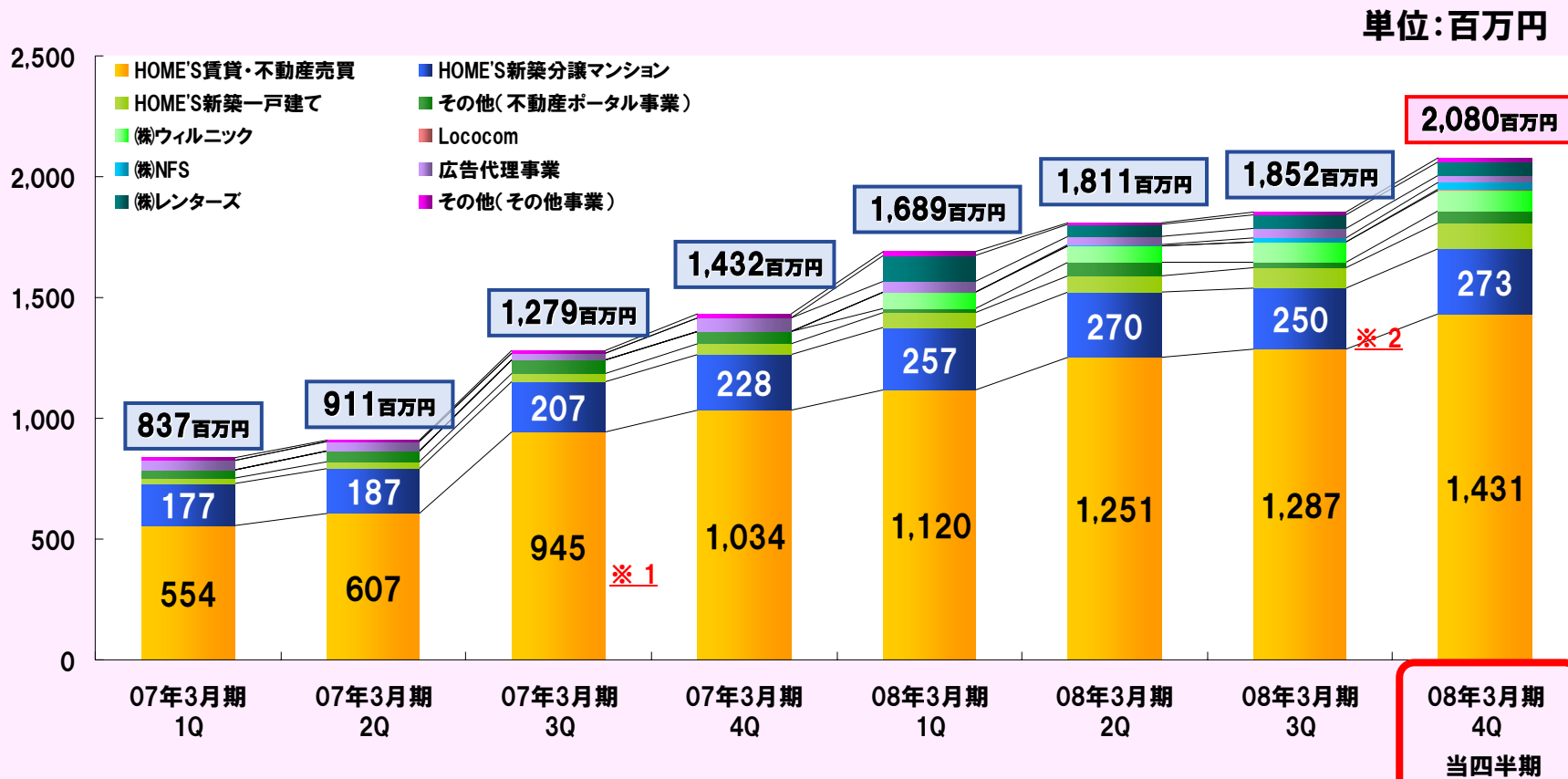
※2 2007年7月に新規設立し、連結子会社化。同年9月に日本総合信用保証より事業譲受を行い営業開始。

※3 2007年4月に株式交換により連結子会社化。

※4 (株)レンターズの売上の一部には、広告代理事業が含まれており、該当分(当期分36百万円)は広告代理事業に含まれております。



商材・サービス別売上高推移(四半期別)



※1 06年10月に価格改定を行った結果、顧客単価が上昇し、売上に大きく寄与。単価の推移は18ページを参照。

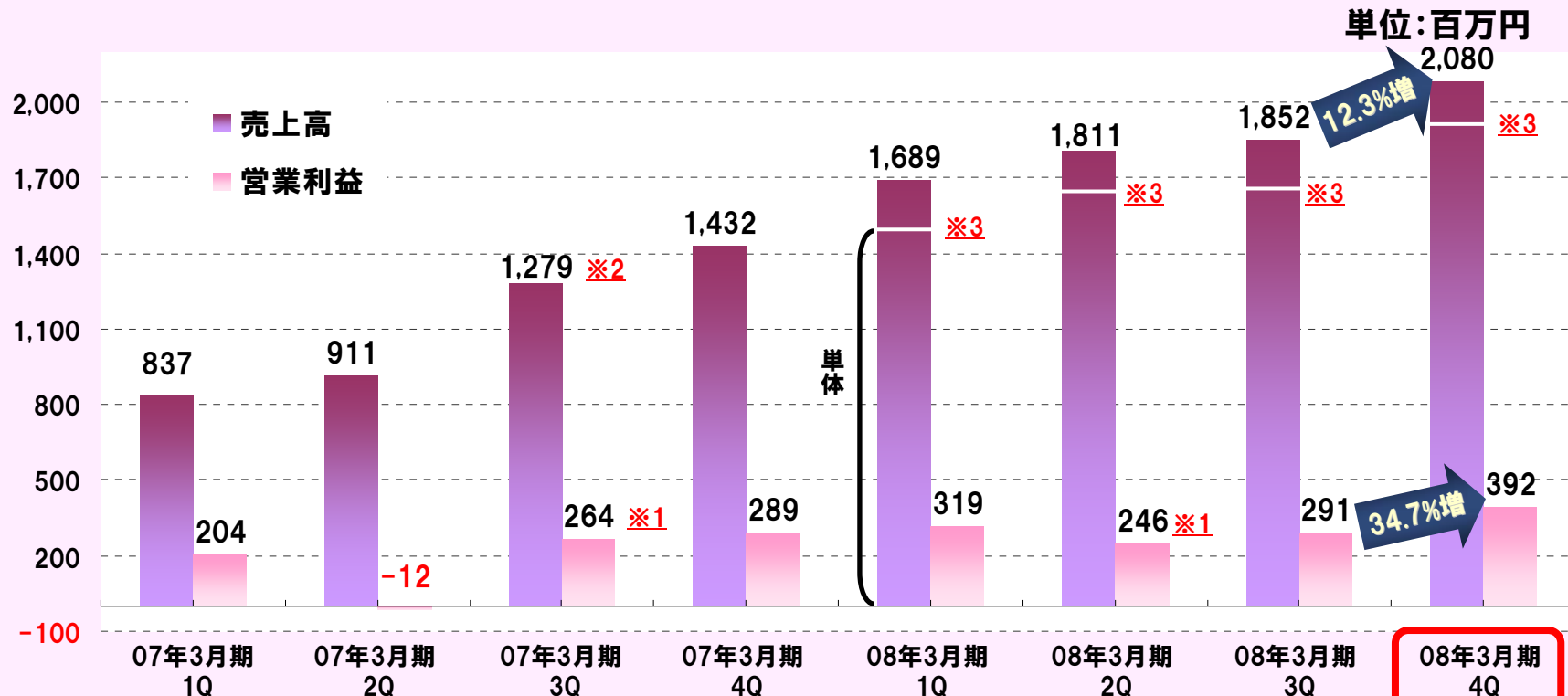
※2 供給戸数の減少、マンション価格高騰による消費者購買意欲の減退により資料請求数が伸び悩んだ事、加えて競合他社が予想以上に営業を強化してきたため、クライアントとの料金改定が想定通り進まず前四半期比割れとなった。

(07年3月期 4Qより連結数値を記載しております)

メインサービス「HOME'S」は順調に推移



連結売上高及び連結営業利益推移（四半期別）



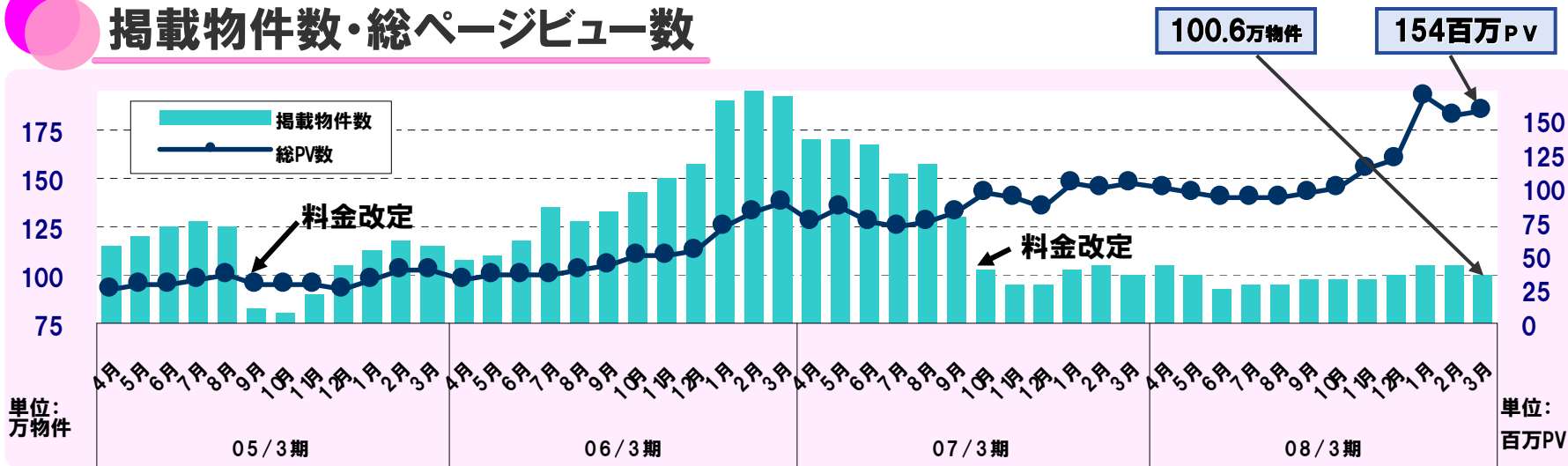
- ※1 広告宣伝費が増加(季節的要因)
下期に向けた施策として、テレビCMなどを行ったことによる。
- ※2 06年10月に価格改定を行った結果、顧客単価が上昇し、売上に大きく寄与。
単価の推移は18ページを参照。
- ※3 07年4月より(株)フィルニック営業開始、(株)レンターズ連結子会社化、07年9月よりNFS営業開始

(07年3月期 4Qより連結数値を記載しております)

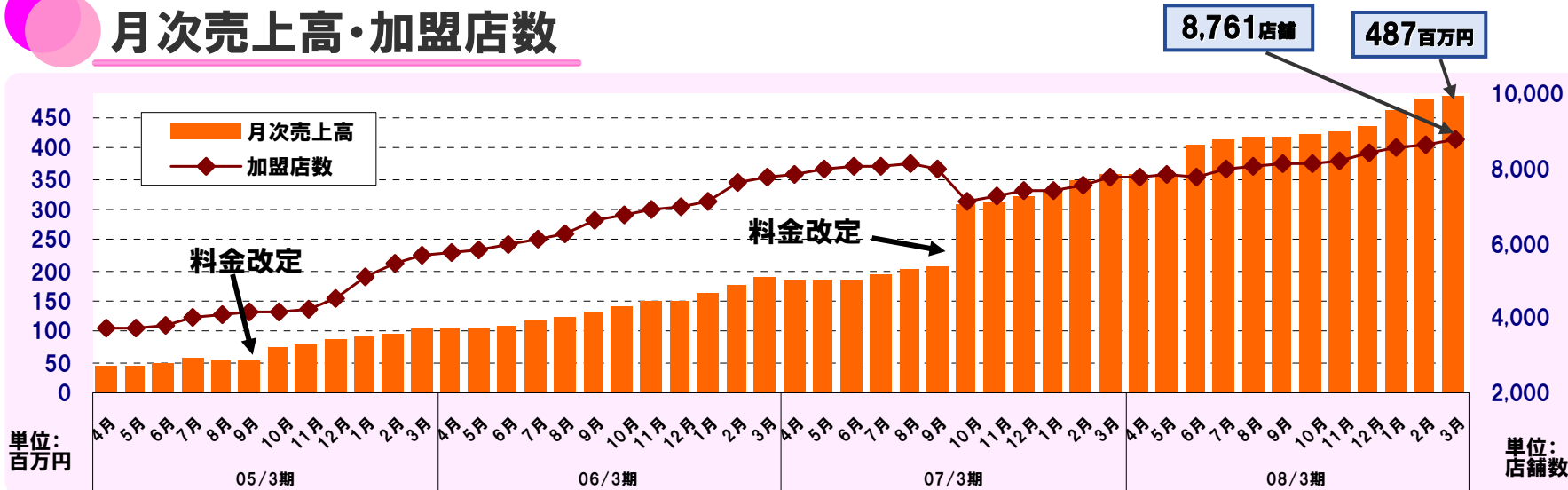
ストックビジネスによる継続的な成長



掲載物件数・総ページビュー数

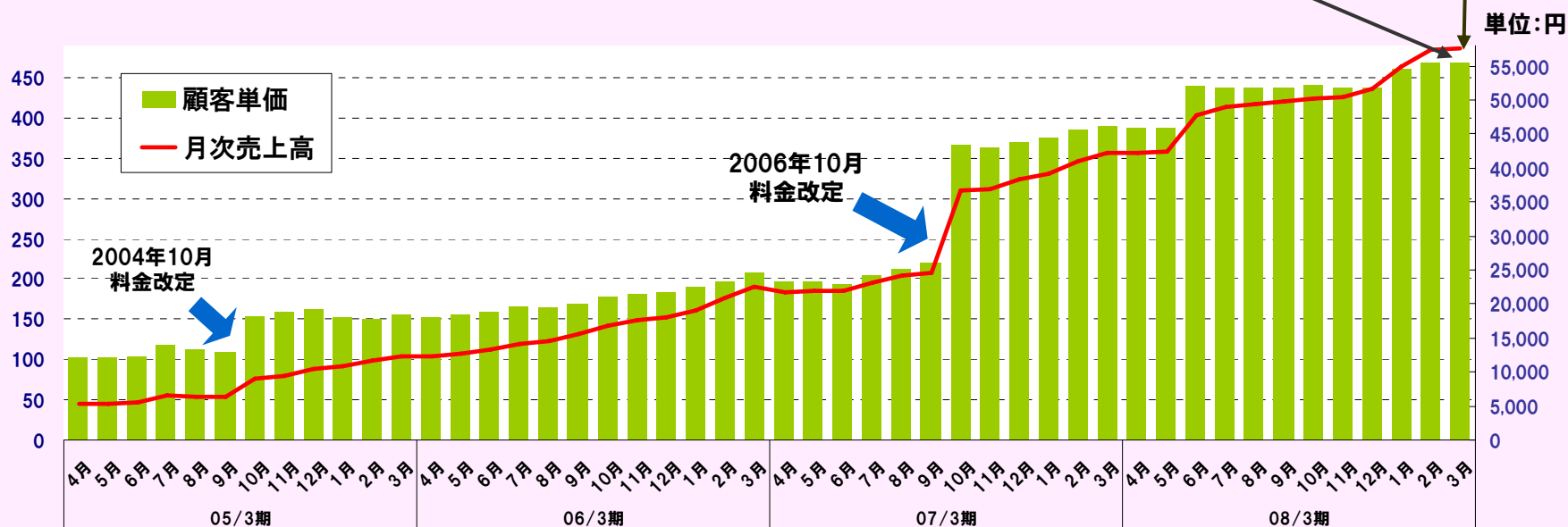


月次売上高・加盟店数





月次売上高・顧客単価



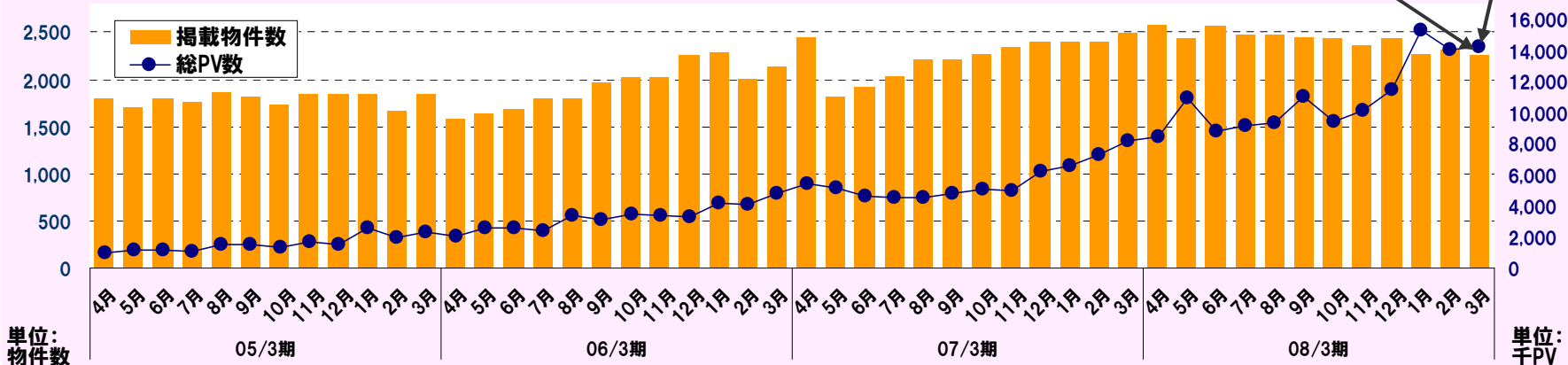
<p>2004年9月 料金改定前</p> <p>【平均単価】 @12,838円</p> <p>【基本料金】 物件数無制限 15千円/月</p>	<p>料金改定 単価 +42%</p>	<p>2004年9月 料金改定後</p> <p>【平均単価】 @18,265円</p> <p>【基本料金】 物件数 100件 15千円/月</p>	<p>単価 +43%</p>	<p>2006年9月 料金改定前</p> <p>【平均単価】 @26,032円</p> <p>【基本料金】 物件数 100件 15千円/月</p>	<p>料金改定 単価 +67%</p>	<p>2006年10月 料金改定後</p> <p>【平均単価】 @43,550円</p> <p>【基本料金】 物件数 40件 15千円/月</p>	<p>単価 +27%</p>	<p>現在 (2008年3月)</p> <p>【平均単価】 @55,610円</p> <p>【基本料金】 物件数 40件 15千円/月</p>
---	-----------------------------	---	--------------------	---	-----------------------------	---	--------------------	---

※ 料金改定以外の単価の上昇は、掲載物件数の増枠と、オプション商品の使用によるものです。

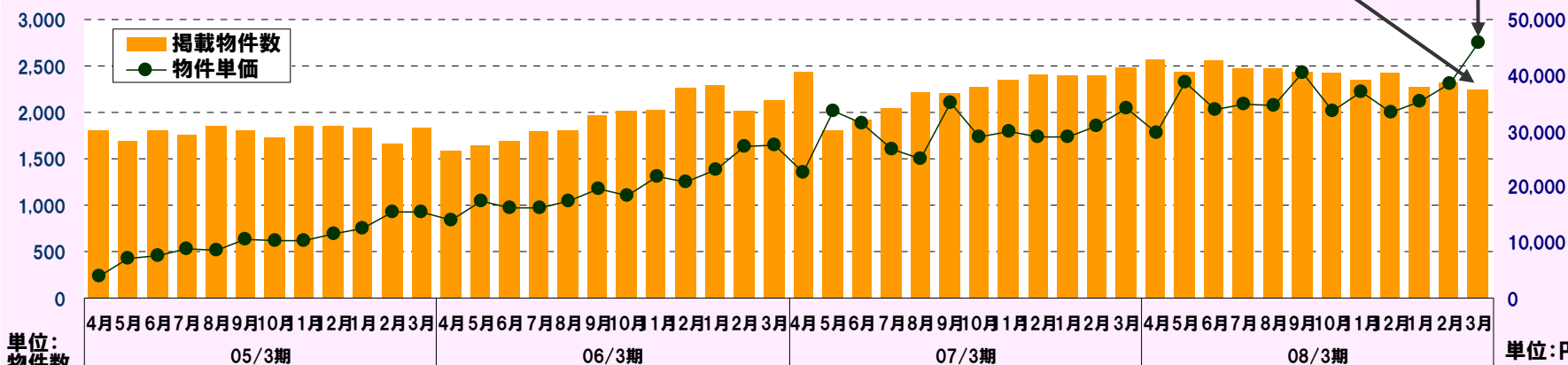
継続的な顧客単価の向上



掲載物件数・総ページビュー数

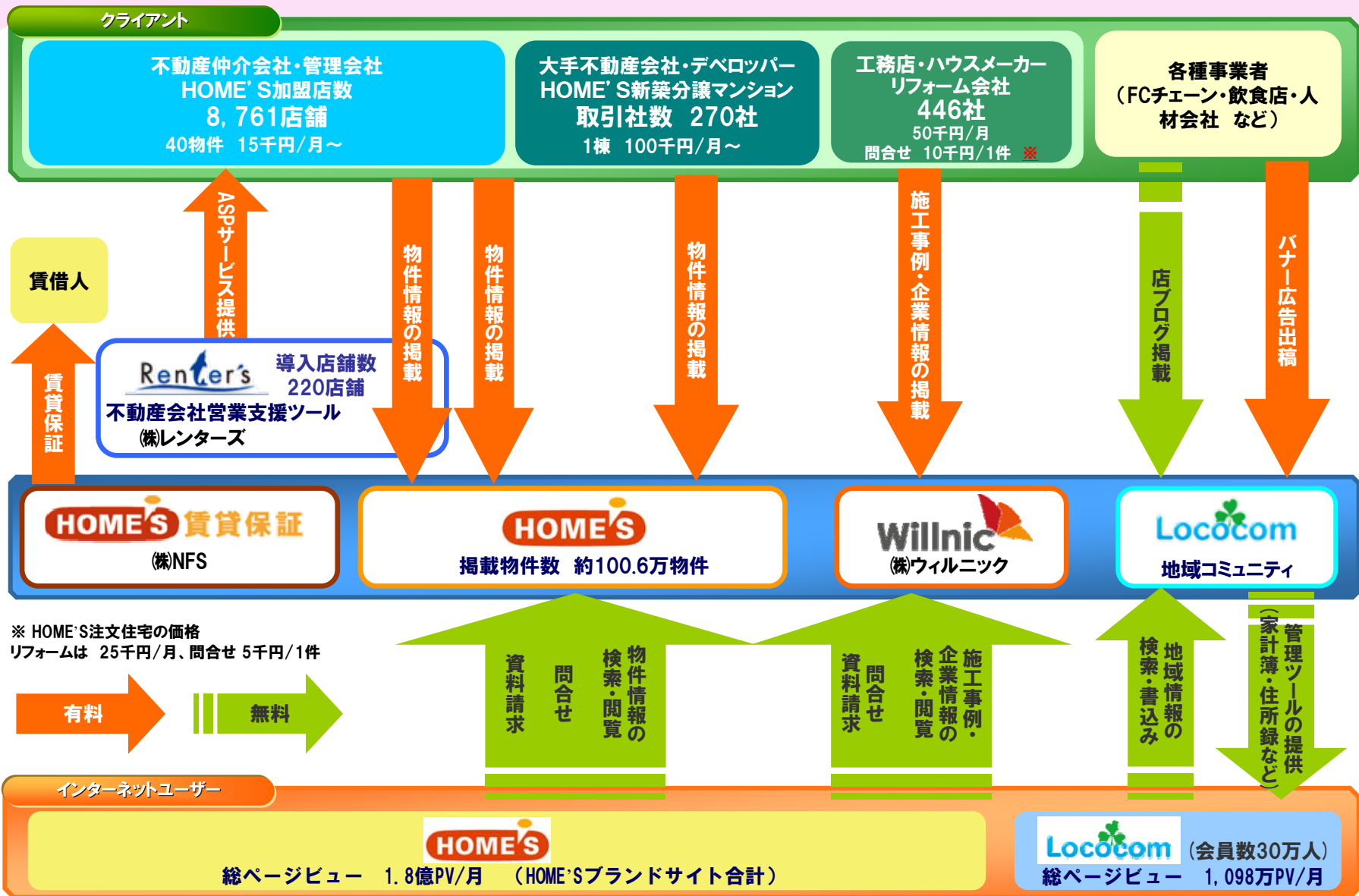


掲載物件数・物件当り単価



PV好調も、市況の変化により物件数低迷

ビジネス概要 ① (ビジネスモデル)



(2008年03月末時点)



日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト

日本最大級の不動産情報ポータルサイト



<http://www.homes.co.jp/>

ホームズ

検索



日本最大級！

- ・加盟店数 : 8,761店舗 (賃貸・不動産売買)
- ・掲載物件数 : 100.6万件
- ・総ページビュー : 約 1.8 億PV/月

(2008年03月時点)

※掲載物件数はHOME'S賃貸・不動産売買の合計値
 ※総ページビューはHOME'Sグループサイトにおける合計値

ネクストの特徴

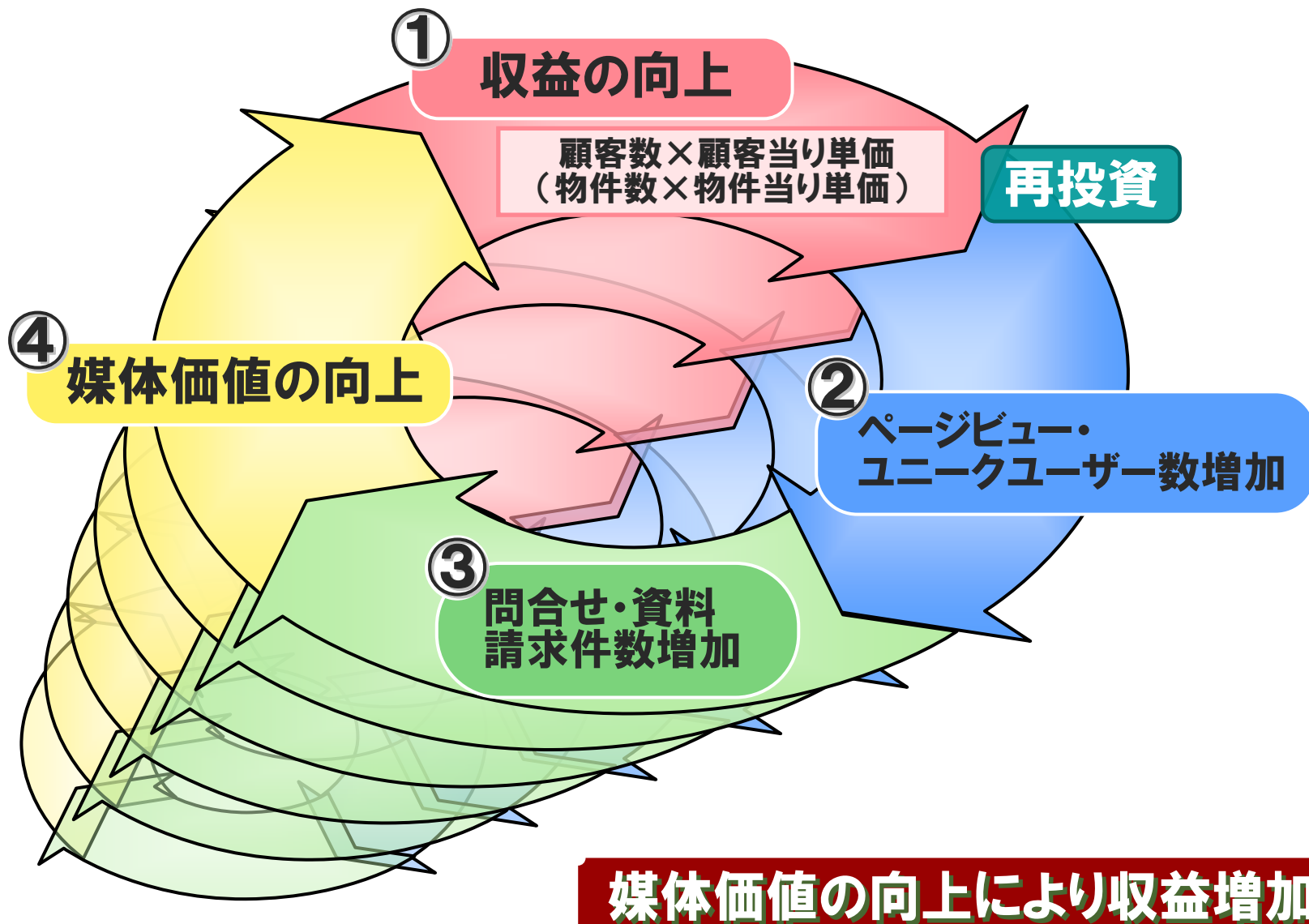
- ① 住まいと暮らしの情報をワンストップで提供
- ② 日本最大級の加盟店数
- ③ 日本最大級の情報量 (掲載物件数)
- ④ 独自開発によるこだわり

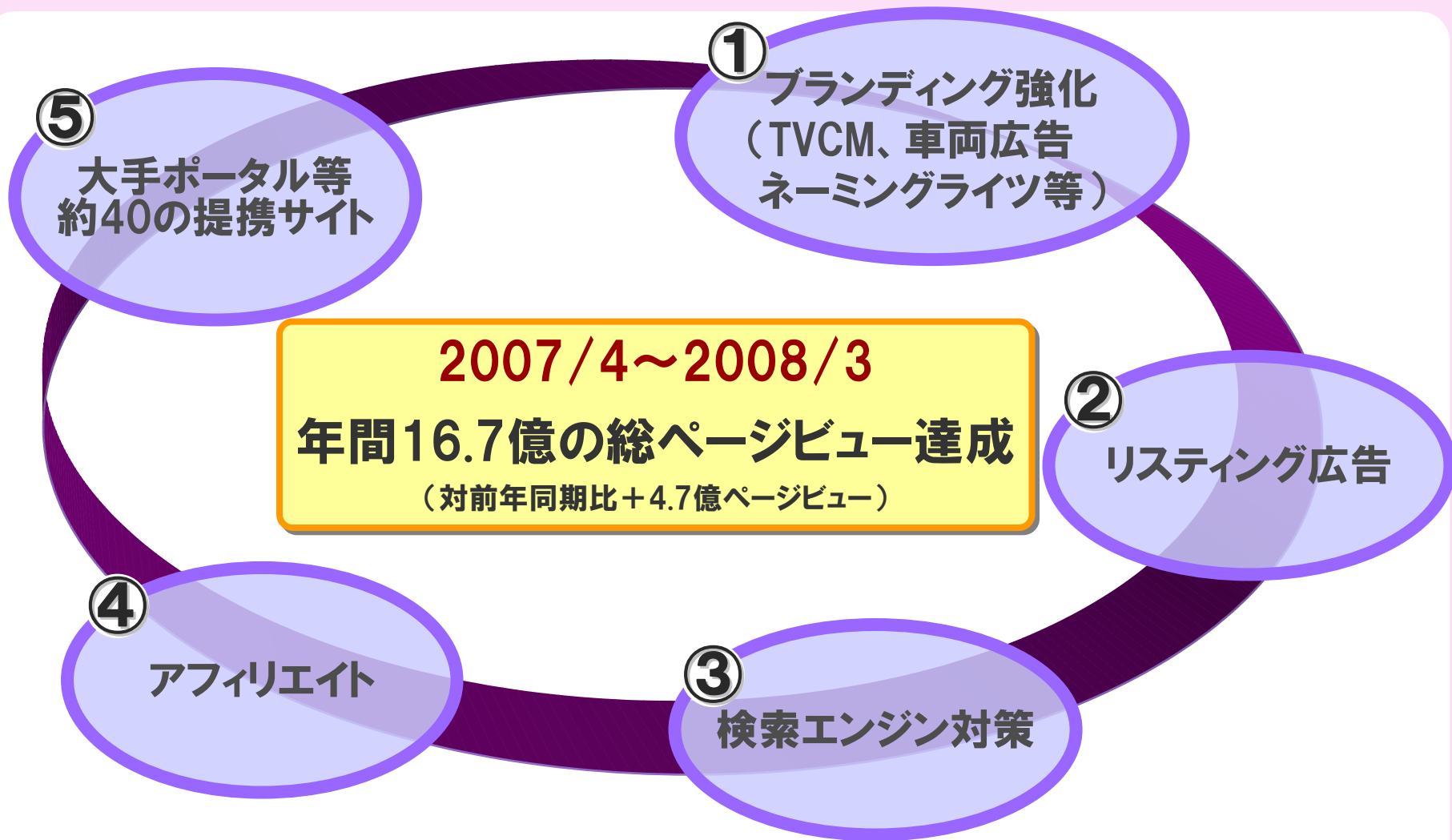
不動産を借りる、売買する、投資する、建てる、リフォームする各種情報提供のみならず、引越の見積や、気になる引越先の情報を口コミサイト経由で受発信可能。

2008年3月末において賃貸・不動産売買の加盟店は47都道府県合計で8,761件と過去最高を更新中。

2008年3月末において賃貸物件75万件超、中古不動産情報25万件超、新築分譲マンション2,200件超と豊富な物件情報を掲載中。

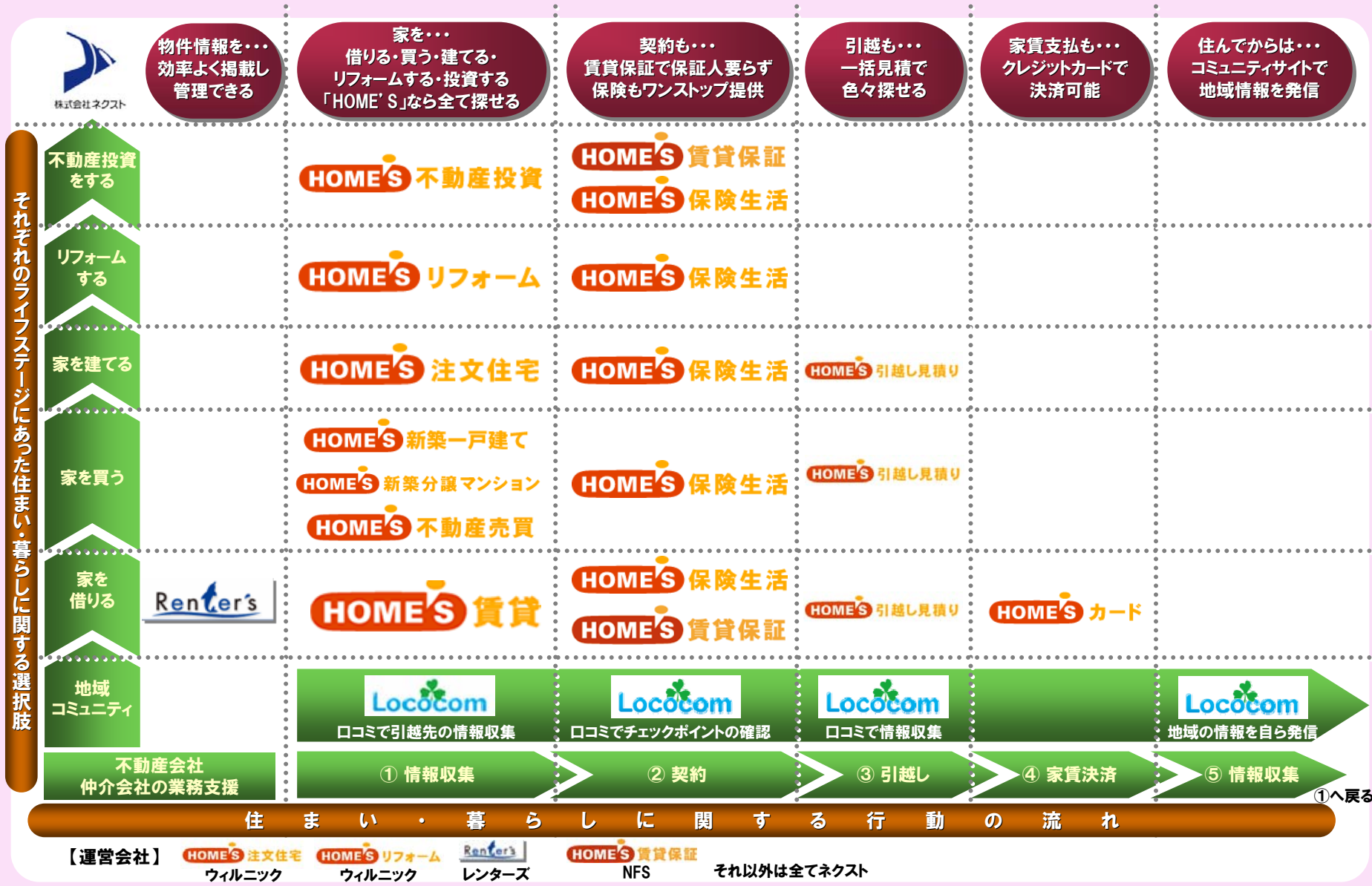
幅広いニーズへの迅速な対応と、サイトの質へのこだわりを徹底追求するために、130名以上の当社スタッフが、すべてのWEBサイトの企画・開発・制作・運用を行っている。





主に5つの施策で媒体価値は向上

ネクストグループのバリューチェーン

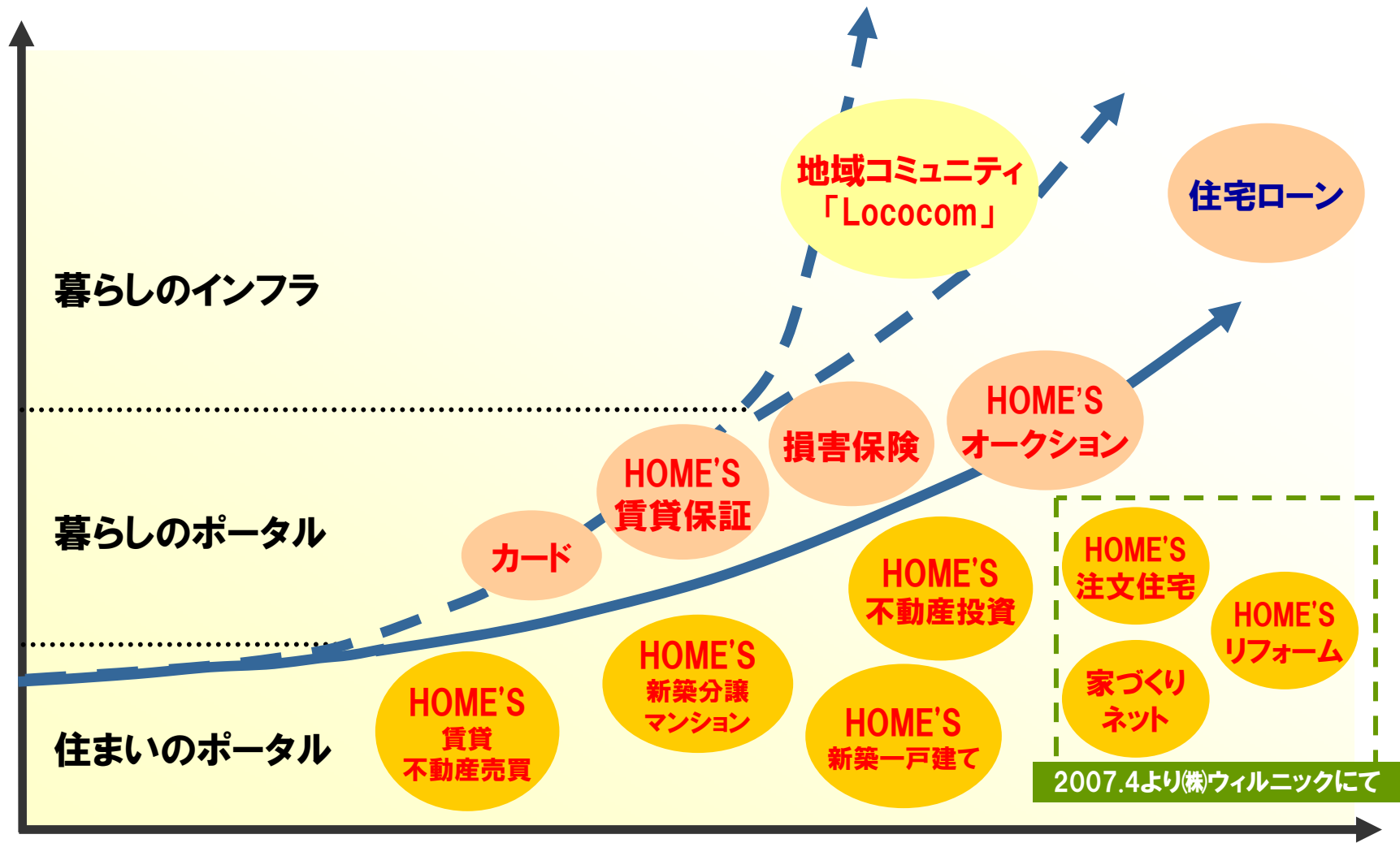




ひとりひとりにあったトータルライフソリューションの実現



長期にわたるロイヤリティの向上



※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住宅・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**



NEXT CO.,LTD.

— 新規事業・グループサービス —

地域コミュニティ事業 -Lococom-

…22ページ

連結子会社 -~~(株)~~ウィルニック-

…23ページ

連結子会社 -~~(株)~~レンターズ-

…24ページ

連結子会社 -~~(株)~~ネクストフィナンシャルサービス-

…25-28ページ



株式会社ネクスト





Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

ロココムトップページ <<http://www.lococom.jp/>>



①マイページ

さまざまな自己管理ツールや日記、ひとことメッセージなどでのユーザー同士のコミュニケーションが行えます。



「マイページ」のトップページ

②マチコム

各地域のお店や企業の宣伝ページを、無料で提供しております。商品・サービス情報の紹介や、ブログ・クーポンの作成・発行が出来る、販売促進ツールとなっています。



「マチコム」のトップページ



(ロココム)とは

①マイページ、②マチコム、③マイタウンの3つの空間があり、Mixiなどの従来のSNS・blog機能や、各地域のロコミ情報、「家計簿」、「スケジューラー」、「住所録」、「アルバム機能」などの自己管理ツールを実装。PCでも携帯でも利用できます。2006年10月に運営を開始し、現在では会員数約30万人となっています。

③マイタウン

日本の市区町村、海外主要都市の地域にわかれており、それぞれの地域情報やロコミによる情報、Q&Aをユーザーが相互に書き込み、閲覧が出来ます。



「マイタウン」のトップページ (中央区)

東京都中央区の安全度

安全度指数 **2**

指数4:年間1件未満 指数3:年間2件未満
指数2:年間3件未満 指数1:年間3件以上

※居住人口100人当たりの年間犯罪認知件数を安全度指数として表しています

◎ 地域別の犯罪認知件数を確認する ※犯罪認知件数は、各都道府県警が公表している速報値です

凶悪犯(強盗、放火など)	1
粗暴犯(暴行、傷害など)	12
窃 侵入(空き巣、事務所侵入など)	10
盗 乗物(自転車盗、自動車盗など)	37
犯 非侵入(すり、ひったくり、万引きなど)	140
合計	200

同ページ下部にある中央区の安全度(東京都のみ)



Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

ウィルニックトップページ

<http://www.willnic.co.jp/>



『心をゆさぶる』

株式会社ウィルニック | Copyright © 2007 Willnic Co., Ltd.



(株)ウィルニックとは

2007年4月に、注文住宅・リフォーム情報サービス会社として営業開始。
 「HOME'S注文住宅」、「家づくりネット」の注文住宅に特化した2つのサイトや、「HOME'Sリフォーム」、「リフォームネット」のリフォームに特化した2つのサイト、合計4種の情報ポータルサイトを運営。
 会社紹介、施工事例、お客様の声やリフォーム相場などを比較・検討しながら、簡単に各注文住宅・リフォーム会社へ資料請求やお問い合わせができます。

伊藤忠商事との共同出資にて設立

伊藤忠グループ



伊藤忠商事(株)

家づくりネット
事業



家づくりネット

出資
(68百万円)

事業譲渡

伊藤忠
エレクトロニクス(株)

リフォームネット
事業



リフォームの最新事例と価格がわかる
Reform-net
リフォームネット

事業譲渡
資産売却



注文住宅
リフォーム
情報サービス会社

出資比率
伊藤忠: NEXT
34: 66

(2007年2月設立)

出資
(132百万円)

事業譲渡
資産売却

ネクスト(当社)



株式会社ネクスト

ハウジング・
リフォーム
ポータル事業

HOME'S 注文住宅

HOME'S リフォーム

①「HOME'S注文住宅」完成事例



②「HOME'Sリフォーム」リフォーム相場



③「家づくりネット」トップページ





Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクストフィナンシャルサービス

レンターズトップページ

<<http://www.ra1.co.jp/>>

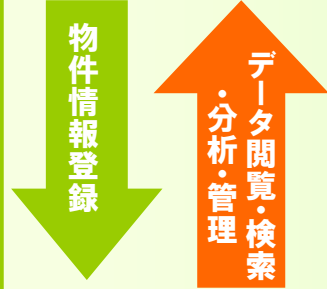


Renter's (株)レンターズとは

2007年4月に株式交換を行い、完全子会社化。不動産会社向け営業支援システムASPサービス「レンターズネット」を提供し、不動産会社の業務の効率化に役立ちます。「レンターズネット」の主な機能は下記のとおりです。

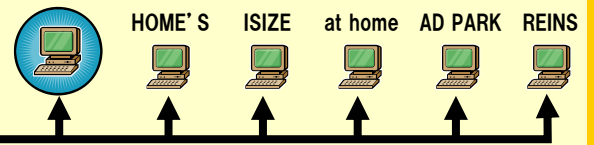
- ① 物件データ管理・ポータル出稿コンバート機能
- ② 仲介会社情報管理・一括FAX送信機能
- ③ 反響データ管理、顧客データ管理、マネジメント業務管理機能

レンターズネットの各種機能



①ポータル出稿コンバート機能

不動産会社自社ページ



不動産会社は、2~3つのポータルサイトへ物件情報を出稿していると言われており、レンターズネットに物件データを登録していれば、それぞれのポータルへ一括で掲載できる為、複数回物件を登録する手間が省けます。

②仲介会社管理・一括FAX送信機能

管理会社の取引
仲介会社各社



不動産仲介会社の個別業務実績をシステムで自動集計し、管理できるので、より実績の高い仲介会社を選んで物件仲介を依頼することができます。物件が空室と同時に、図面が仲介会社へパソコン上から自動送信されます。

③反響データ管理・顧客管理機能



各ポータルサイトへの問い合わせデータを一元管理。履歴検索や、自動返信機能などもあり、ユーザーへの即時対応で顧客満足度を向上させられます。

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクスト
フィナンシャルサービス

ネクストフィナンシャル
サービストップページ

<<http://financial.homes.co.jp/>>



(株)ネクストフィナンシャル
サービスとは

2007年9月に、業界大手の日本総合信用保証(株)から家賃保証事業を譲受け、「HOME'S賃貸保証」のブランドにて、家賃保証事業を開始。賃貸契約を行う際に、同社が保証人となることで、保証人を頼めない方にも、自分が住みたい賃貸物件の契約を行うことができます。オーナーや、不動産管理会社も家賃不払いの心配なく、安心して貸し出すことができます。

「HOME'S賃貸保証」を提供

問題点

賃借人

- 連帯保証人がいないと部屋が借りられない
- 初期費用が高い(敷金・礼金)

賃貸人(オーナー)

- 毎月の家賃収入が不安定である
- 賃料に関するトラブルが起こる
- 入居者に対し安心感を抱けない

賃貸人(管理会社)

- 督促業務に時間と手間を取られてしまう
- 賃料の入金が不安定である

M&A 事業参入のメリット

賃貸保証 の 導入

- 日本最大級の加盟店数を誇るHOME'S会員というインフラとの親和性
- 審査・回収ノウハウの獲得
- 経営理念である「安心」と「喜び」を提供するため

NFSが解決

HOME'S 賃貸保証

住みたい物件に住める喜び

- 賃貸保証を利用することで、連帯保証人不要に
- 敷金=家賃滞納時の担保
賃貸保証によって敷金を軽減させたい
⇒スイッチングコストの低下

安心して賃貸経営ができる喜び

- 家賃滞納時はNFSが立替払い
- 審査もNFSが行うので手間いらず

業務軽減により他業務へ注力できる

- 立替払いにより、督促・入金管理業務必要なし



**(株)ネクスト
フィナンシャルサービス**

Lococom

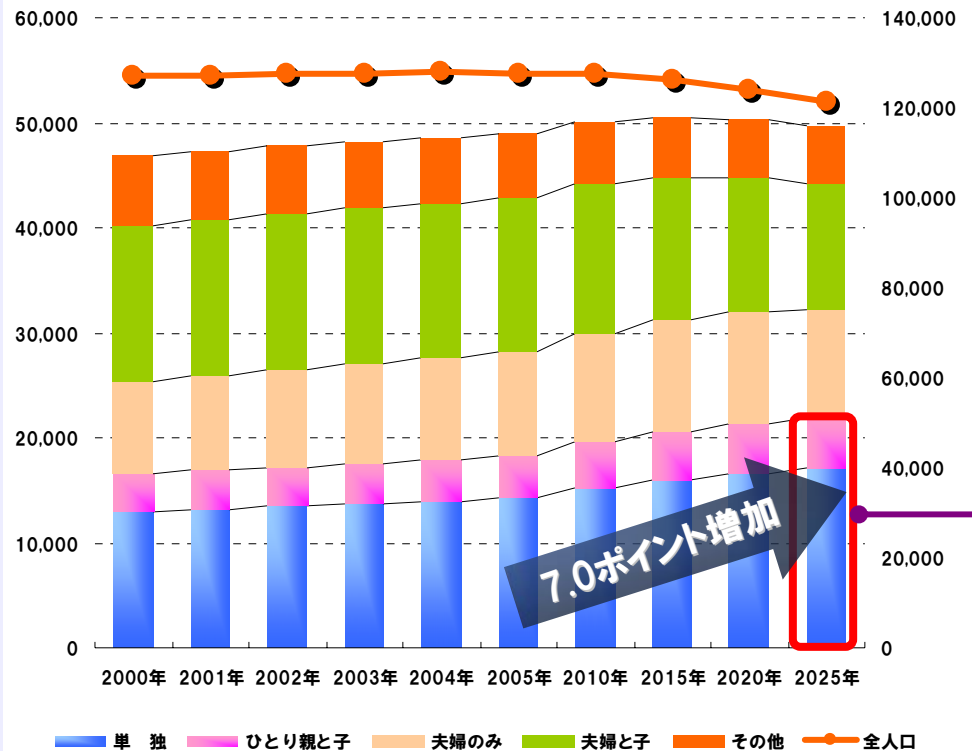
(株)ウィルニック

(株)レンターズ

賃貸市場マーケットの規模と予測

単位:千世帯

単位:千人



(出展:総務省「日本の統計」
国立社会保障・人口問題研究所「一般人口統計—人口統計資料集2007年版」)

賃貸需要は増加の一途

現在、賃貸保証を利用している世帯数は【約60万世帯】と言われており、まだまだ利用者数は少ない。

また、日本の人口は減少の傾向であるが、世帯数は2015年までは増加傾向。

ターゲットとなる「賃貸物件」に住むことの多い「単身者」、「母子・父子家庭」世帯は2015年以降も増加していく見通し。

結果、「賃貸保証」ビジネスの需要・ニーズ、市場規模も同様に増加する見通し。

現在の賃貸決済の

市場規模は約1兆円/月

弊社のターゲットとなる
「単身者」、「母子・父子家庭」世帯層
⇒賃貸契約者が多い
(2025年には全世帯の44.3%)

**賃貸住宅・賃貸保証
の市場は年々増加傾向**

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクスト
フィナンシャルサービス

中期計画の見直し⇒目指す世界観に変化なし

既存カード事業
テコ入れ

- 手持ちクレジットカードによる決済と賃貸保証のパッケージ化による顧客層の拡大。

HOME'Sとの
シナジーを創出

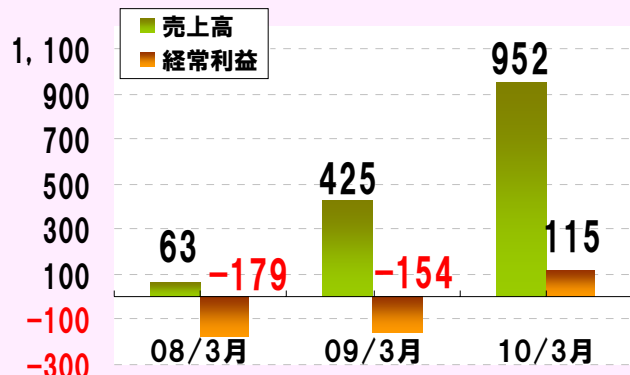
- HOME'S会員へ賃貸保証・カード決済サービスを提供することにより、他社との差別化・物件競争力の向上を目指す。
- 日本総合信用保証(株)の顧客と8千件を超えるHOME'S会員の相互送客により、契約件数・会員数・物件数の更なる増加。

住み替え易い
世の中・環境を創る

- 賃貸保証・カード決済の潮流が、敷金・礼金制度、連帯保証人制度の撤廃を促し、「賃借人のスイッチングコスト低下」と「賃貸人の流通数増加による経済の活性化」を可能にする。

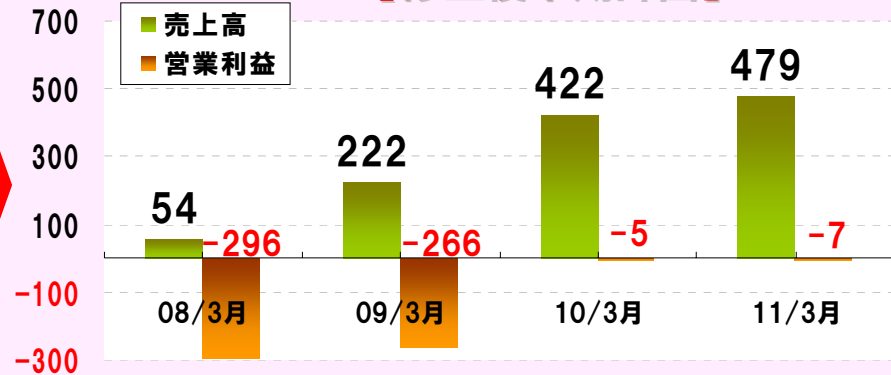
単位:百万円

【当初中期計画】



計画
見直し

【修正後中期計画】



※営業譲受けにあたり、会計基準を現金主義から発生主義に変更いたしました。

Lococom

(株)ウィルニック

(株)レンターズ

(株)ネクスト
フィナンシャルサービス

住み替え易い世の中・環境を創る

ネクスト
フィナンシャル
サービス

- ・情報・商品の非対称性解消
- ・利便性・安心感・価値ある商品価格
- ・手持ちカード決済によるポイント還元メリット

- ・インフラ・リスクヘッジ策の提供
- ・手続き簡素化・収益の重層化・イメージアップ
- ・他社との差別化による物件競争力の向上

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

賃借人

- ・保証人不要物件の増加
- ・敷金不要物件の増加
- ⇒スウィッチングコストの低下による住み替え易さの提供

賃借人
(オーナー)
管理会社