



2015年2月18日上場

- 株式会社ファーストロジック(東証マザーズ:6037)
(投資用不動産特化型ポータルサイト「楽待」・リフォーム業者
検索サービス「大家さんの味方」を運営。)
- 設立2005年8月 資本金80百万円 (2015/1/15現在)
- 本社:東京都千代田区丸の内二丁目4番1号 社員数19(内臨時6名)
※社員数は2014年11月30日現在



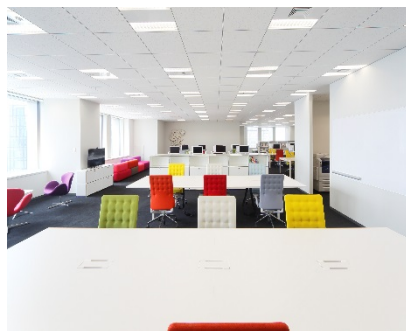
(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	配当金(円)	EPS (円)	株価(円)	PER (倍)
2014/7期	577	274	275	158	0	32.54	-	-
2015/7期	912	470	460	287	0	55.95	2661	47.5
2016/7(予)	1,251	575	551	369	0	67.54	2661	39.3

*2015/10/6 株価終値ベース *数値は短信ベース 百万円未満切り捨て

*2014/7期 EPS: 2014/10/30付1:200分割。前事業年度の期首に分割が行われたと仮定し算出

■ 坂口 直大(さかぐち なおひろ)社長のご紹介

1976年7月27日生まれ。SEとしての技術、ミニマルかつ、シンプルな思考をもとに経営を司る「ナナロク世代」のIT起業家。大学卒業後の2000年にITシステム開発会社にSEとして入社。ところが、SEの仕事は、労働時間の長さによる体力的な限界、常に最新の知識、技術が求められるがゆえに、35歳定年説ともいわれる。入社1年目、そのSEとしての将来に危機感をもち、サラリーマンをしながら大家としての不動産賃貸収入があれば、将来に対する不安に備えらえるのではないかと考えた。早速、都内の不動産会社を回り、投資物件を紹介してくれそうな会社を探したが、当時23歳。年収200万円の若者に投資用不動産を紹介してくれるような不動産会社はなかった。その頃、投資用物件は限られた富裕層のみを対象とした、水面下での取引が行われる、クローズドなマーケットであった。インターネットのシステムを開発するSEとしてのスキル、このような実体験をもとに、インターネットと投資用不動産物件を繋ぐことで、個人に広く公平に開かれた市場を提供できるのではないかという発想が生まれ、起業資金の1,000万円を貯め、2005年、広尾で家賃7万円のワンルームからスタートしたのが、「ファーストロジック」の始まりである。



(写真: 本社。シンプルで機能的なオフィス)

トップインタビュー

■ 起業された当時のことを聞かせてください。

起業した2005年前後、投資用不動産は限られた富裕層以外に、広く個人に情報を提供をするような環境下ではなかったため、投資用不動産を取り扱う中小の不動産会社は、報酬を前払いで広告を出すという習慣はほとんどありませんでした。まず、掲載物件を集めるため、1日に5~6件の商談を行い、月間で100件程度の商談を一人でこなしました。1物件掲載するごとに1,000円を貰い、1社当たり月間2~3万円程度の広告収入を得ていました。当時のサイトPV(ページビュー)は、1,000PVしかありませんでしたが、PV数と掲載実績がないことは偽ることなく商談をしました。1,000PV程度の数では、商談がまとまる確率は下がりますが、祖父の時代から銀行員の一家で育っており、常に誠実であることが当然であるという価値観でした。10社の掲載からスタート。初めての大きな成功事例として、クライアントの取り扱う掲載不動産物件で、2億円の物件の仲介が成立。ここから大きく流れは変わりました。当時、サイトの広告掲載料は1物件で1,000円、月間1万円で提供しており、このような掲載料で客付ができたことにクライアントには大変喜んで頂きました。これを機にそれまで100件の商談に1件という成約率が、10件で1件の確率まで商談がまとまるようになりました。SEとしてのエンジニアのスキルだけで起業したため、営業の知識はなく、自分が体験した加盟店契約に至るまでの営業トークを台本にし、原稿用紙で100枚程度にまとめ、未経験者でも営業ができる仕組みをつくりました。掲載社数が増えるまでは、SEO対策もサラリーマン時代に得意としていましたので、SEOのコンサルティングで収入を繋いでいました。おかげさまで今はSEO対策に依存する必要がないくらいに、「不動産投資」=「楽待(らくまち)」というほど、検索エンジンにかかる当社の認知は高くなり、PV・会員数・不動産投資物件の掲載数は毎年安定的に増加、2,208万PV、会員数54,277人、40,268件の物件掲載数であり、(2015/4Q時点)国内において40%のシェアを有しています。

■ IPOの目的は? IPOによる変化はありますか?

IPOの目的は、採用力の強化が目的です。とにかく当社は人材が全てだと考えています。オフィスを移転した理由も、優秀な人材の確保が目的です。IPO以前は新卒採用でかなり苦戦していたのですが、上場後の今年は多くの優秀な学生に内定承諾していただくことができました。当社が重視する一つの指標として「1人あたりの労働生産性」があり、これをいかにあげるかを意識しています。代表的な業務効率化の施策として、3年前から会議を禁止しました。効率的に働くことで、残業は少なく、休日出勤をしている社員は1人もいません。業務のムリ・ムダ・ムラを排除し、業務の効率化を徹底しています。

■ 当社の強みは？

当社の強みは、国内シェア40%を占め、国内最多の掲載物件数を有していることです。取引をしている不動産会社は現在1,400店舗ですが、まだネットによるマーケティングが進んでいない不動産会社は多く、上場に伴う知名度の向上もあり、物件の掲載数は今後さらに増加するものと見込んでいます。投資用不動産の市場規模は住宅総数6,000万戸、うち賃貸住宅は2,000万戸、持家等で4,000万戸（総務省：平成25年住宅・土地統計調査）であり、「楽待」の掲載物件数は40,268件（2015/4Q時点）です。2015年4月1日よりYahoo!との業務提携を行うことで大幅にPVも増加しました。また、7月にリリースをした、不動産投資家の賃貸経営を支援する「大家さんの味方」（リフォーム・所有物件管理会社等の紹介サイト）は、リリースからこの2か月で加盟社数は500社を突破しました。

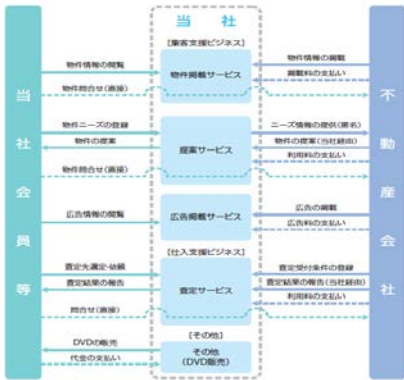
■ 経営の3大方針に沿ったビジョン 今後の成長戦略について教えてください。

多角化経営が企業を弱体化させると考えていますので、個人の不動産投資家を支援するポータルサイト以外の事業は現在のところは考えておりません。当社は経営の3大方針として、①.世界一になること ②.経常利益率50%以上である事業のみを行うこと ③.社会の発展に貢献することを掲げています。これに即した事業の成長戦略を考えています。今期の売上高は12億5,100万円（前期比137.2%）、営業利益5億7,500万円（122.3%増）、経常利益5億5,100万円（119.9%増）を予想していますが、将来的には国内で売上200億円、経常利益100億円で国内シェアを押さえたら、次は世界に進出したいと考えています。国内シェアは40%とある程度固めてはいるため、今後、1社当たりの単価は45,000円程度（平均）を引き上げたいと考えます。今後は世界各国でも「楽待」を展開し、将来的には各国の「楽待」をネットワークで繋げることができたらと考えています。「楽待」を通して、国内での不動産投資市場の健全化、投資用不動産価格の透明性向上だけではなく、世界の投資不動産マーケットの健全化と国内の不動産投資家の投資機会を広げるチャンスを提供できるのではないかと考えています。

【ビジネスモデル】

【楽待（らくまち）】
投資用不動産のマッチングサイト

【大家さんの味方】
不動産投資家の賃貸経営の支援ポータル



■ 投資家へのメッセージ

投資家の皆様からの期待は決して裏切ることができないと考えております。上場前の申請期においては、かなり保守的な数値計画で、どのようなアクシデントが起きても出せる数値を公表し、直近四半期で上方修正を行い、上場をしました。前期までは3期連続の売上高150%超の成長を継続し、営業利益は171.8%、経常利益167.2%で大幅に伸張する決算でした。今期は市場拡大とシェアの向上のために、人の採用と商品開発に充てた戦略的な投資を行う予定であり、配当政策については、成長投資にかかる費用を鑑みながら、できるだけ早い段階で投資家の皆様へ還元できるようにしたいと考えています。

取材後のひとことコメント First logicの社名に由来するように、本質を見抜くための最初の行為は、論理的思考を行うこと。社長の坂口氏は祖父の代からの銀行家のもとに生まれたことから、数値に対するコミットメント、投資家との信頼関係を特に真摯に受け止める姿勢が伺えた。今期の会社予想も保守的なものと想像され、ROE・利益率・成長率を意識したミニマルな経営に、時価総額は130億円（2015/10/7現在）であるが、将来的にJPX400入りも視野に入れた成長ストーリーを描いているのではないかとと思われる。