

# 亀岡大郎の トップ対談



経済評論家 亀岡大郎氏

**プロフィール**  
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

収益不動産の「買い手」と「売り手」のマッチングをするサイト「楽待(らくまち)」を運営するファーストロジック(東京都港区)。システム開発を手掛けていた坂口直大社長が、楽待のアイデアを思いつき会社を立ち上げたのは平成17年8月のこと。以後、投資家、不動産会社の会員数を拡大し続けている。坂口社長に今後の戦略を聞いた。

## 不動産の「売り手」と「買い手」を結びつける

**亀岡** 投資用不動産の逆オークションサイトとはユニークですね。どのような仕組みなのでしょう。

**坂口** まず、不動産の買い手である投資家が楽待に購入希望物件の価格、エリア、物件種別などを登録します。売り手側の不動産会社は、登録された投資家の中から物件を購入しそうな人を探し、物件情報のメールを送るという仕組みです。

# 1400人超す投資家が情報を登録



**プロフィール**  
1976年生まれ。2000年よりSEとしてソフトウェアハウスで、WEB系のシステム開発に従事。2001年にITコンサルティングのウルシステムズのスターティングメンバーとして参画。大企業、官公庁の基幹システム、新規インターネット事業の開発、コンサルティングに携わる。2005年、ファーストロジックの代表取締役に就任。

**ファーストロジック**  
(東京都港区)  
**坂口直大社長(31)**

**技術者から一念発起 1000万円を元に会社興す**  
亀岡 貴賓社や管理会社が利用している例もあるのでしょうか。

**坂口** 以前はITコンサルタントをしていました。企業のシステムエンジニアに、開発手法を教える仕事で、

**ビジネスモデルを生かし 別の分野のサイト展開も**  
亀岡 IT企業の難しいところは、サービスや商品を他社にマネされやすいということ。したがって、常に新しいアイデアを考え続けなければなりません。また、収益用不動産のマッチングサイトというものは、御社が成功すると他社が参入して、可能性がなくなります。競合他社が入ってきたときに、対応できる体制にしておいた方がいいでしょう。

**亀岡** 従来の不動産検索サイトとはどのような違いがあるのでしょうか。

**坂口** 一番の特徴は、物件情報を表に出すのではなく、買い手に伝えることができる点でしょう。不動産業界は、条件の良い物件ほど表に出すに取引したがる傾向があります。通常、個人投資家は介入する余地がありません。その点、楽待のサイトを使っていたら、個人投資家も表に出る前の情報入手できるわけですね。

**亀岡** サイトは多くの人に見てもらわなければなりません。現在のアクセス数はどれくらいですか。

**坂口** それは私の専門分野なので、毎日のように対策を講じています。現在は月刊20万ページビューです。亀岡 御社はどこから収益を得るのですか。

**坂口** 不動産会社から、月額1万円の利用料、投資家一人に1物件情報送るのに1000円いただいています。投資家の方は無料で利用できます。

## 逆オークション形式による 収益物件マッチングサイト

**亀岡** 不動産会社にとっても、買い手を見つけやすくなりますね。

**坂口** 不動産会社が出した物件情報に対する投資家からの反響をより高めるために、当社ではさまざまな仕掛けを用意しています。例えば、物件情報を送信する際、購入価格、立地、物件種別など投資家の希望条件を検索できるのですが、その時にその投資家がこれまで送られてきた物件情報メールに対しての「はい」の反応を示しているのを目で分かるように表示する機能があります。

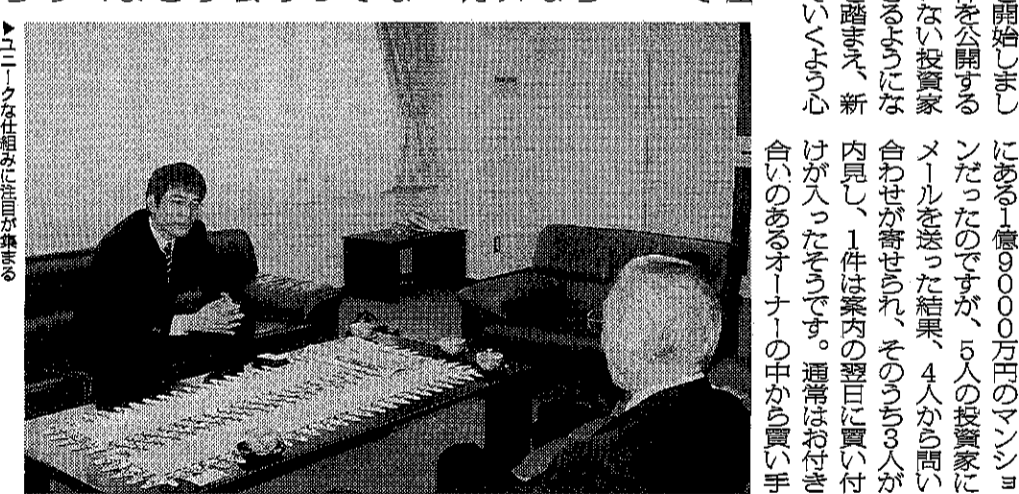
**亀岡** 情報を送っても無反応の人に情報を送らないうちがよいわけですね。不動産会社は無駄な物件情報を発信できることになりませんか。

**坂口** 成約率をさらに高めるため、投資家から不動産会社に質問できる機能も追加しました。不動産会社からメールで送られてきた物件情報に対し、投資家が質問、その内容を他の利用者も共有できるというものです。投資家にとっては購入の判断材料が増えることになり、不動産会社に送っては投資家ニーズをよりつかみやすくなります。また、お

を掲載できるサービスを開始しました。ネット上に広く物件を公開することで、会員登録していない投資家に対してもアピールできるような仕組みになりました。利用者の声を踏まえ、新しいサービスを追加していくよう心掛けています。

**亀岡** どのような不動産会社が利用しているのですか。

**坂口** 売買を中心に行っている不動産会社にももちろん、賃貸の管理会社などもこれからの特にニーズが出てくるだろうと考えています。これまでは、相続や資産の組み替えなどで売却案件が出てきて、自社で買い手を見つけていくことができないので、売買専門の会社に依頼するということも多かったようです。でも、そうすると手数料収入が減ってしまします。楽待の登場により、直接買い手を探せるので、貴賓社や管理から



にある1億9000万円のマンションだったのですが、5人の投資家からメールを送った結果、4人から問い合わせが寄せられ、そのうち3人が内見し、1件は案内の翌日に買い付けが入ったそうです。通常はお付き合いのあるオーナーの中から買い手を探すのはとても難しい」と悩む投資家が多かったんです。そこで、投資家が物件を探せるようなサイトをつくろうと、貯金の1000万円を元手に始め立ち上げたのがファーストロジックです。

**亀岡** IT企業の社長には何人もお会いしてきましたが、経営を安定させるには時間がかかります。長いことコツコツと頑張った、3年、4年経ったところから急速に伸びてくるものですか。

**坂口** 技術職の出身ですから、営業には苦戦しました。会社動機を話していたら、社内ではほとんど話をしませんでした。途中で「これではいけない」と気付いて、今は朝礼の時間を設け、発声練習や表情のトレーニングなどを行っています。コミュニケーションを重視するため、社訓の読み合わせなども始めま

|       |                         |
|-------|-------------------------|
| 会社名   | 株式会社ファーストロジック           |
| 代表取締役 | 坂口直大                    |
| 所在地   | 東京都港区芝1-4-10<br>トイヤビル5階 |
| 資本金   | 5000万円(資本準備金3500万円)     |
| 設立    | 平成17年8月23日              |
| 従業員数  | 10名(パート・アルバイト含む)        |
| 事業内容  | 投資用不動産マッチングサイト「楽待」の運営   |