

## 「新規事業の立ち上げから株式公開と今後の展開」

講師：地盤ネット株 代表取締役 山本 強 氏

中高層新規委員会にて講演会を開催いたしましたので、下記にご紹介いたします。

### はじめに

当社は、2008年6月に会社を設立し、2012年末に東証マザーズに株式上場を果たしました。私は、40歳まで普通のサラリーマンをしておりましたが、一念発起して会社を立て、上場まで辿り着きました。

最初に当社の概要を申し上げますと、現在北海道から九州までのエリアで地盤調査、解析および補償のビジネスを展開しています。業績推移としては過去5年間の平均売上高が年率平均で4倍弱、利益もほぼ同じ位で伸びています。平成26年3月期第2四半期も計画どおり順調です。

地盤業界では当社がおそらく最後発ですが、このような業績をあげられたのは「地盤改良工事を収益源にしない地盤会社」という独自性を出したことが大きいでしょう。当社は工事会社ではない第三者の立ち位置で「地盤セカンドオピニオン®」という商材を用いて改良工事判定の再解析・判定を行ってまいりました。一昨年まではこの商品1本でしたが、現在はこの商品の受注割合は30%程度となっており、地盤調査から補償までワンストップで行う「地盤安心住宅®システム」が主力商品になっています。

現在までに地盤調査と判定を含めて累計で72,000棟以上の地盤解析を行ってきました。登録工務店様は5,700社で、現在1日に7~10社程度新たに登録いただいています。

本日お伝えしたいことの一つは、40歳位から独立して会社を興すと意外と失敗が少ないのでないかということです。20代や30代で上場会社社長という方もいますが、起業して人を

雇うにあたってはサラリーマンの気持ちや会社、世の中の仕組み等をよく理解した40代の方が非常にチャンスがあるのではないかでしょうか。本日の講演が皆さんの自信や希望に少しでも繋がれば嬉しく思います。

### 地盤ネット社の設立

まず、私自身についてお話をしますと、大学卒業後、証券会社に就職して4年半ほど勤めた後に住宅メーカーに転職しました。そこではフランチャイズの営業を任せられていたのですが、F C加盟店のオーナー様と大喧嘩をしてしまい、その当時設立したばかりの子会社である地盤補償会社に異動を命じられました。

1997年7月から10年間ほど地盤業界に身を置き、2007年7月に独立してハウス・エポという住宅履歴システムを提供する会社を設立したのですが、結果的には1年でその会社を譲渡し、翌年2008年6月、新たに地盤調査を行う地盤ネット社を立ち上げました。

契約を取れない日々が続く中、あるセミナーにて「事業の差別化と異質化」について学びました。「今の住宅業界は非常に似た会社が多く差別化が難しいので、異質化して全く違うアプローチにより競争相手のいない中で事業を行った方が良い」という話でした。当社の置かれた状況に当てはめてみると「地盤改良工事を受注しない地盤解析専門会社」というフレーズが浮かんできました。「地盤の改良工事をなくす会社」という切り口から、営業の際すぐに他社との違いが説明できるようになり、事業が徐々に軌道に乗っていきました。

## 上場までのスケジュール



資料1

### 株式公開に至るまで

当社が株式公開を目指したのは、2011年1月のある新聞記事がきっかけでした。「証券取引所が今後3年位は上場会社を増やす」という内容が掲載されていました。証券取引所が上場会社を増やすということは上場しやすくなるということですから、非常にチャンスだと考えました。今から上場準備をすると決算時期を考慮しても、最短で2012年12月頃と分かりました。当時は従業員4~5名の会社でしたが、2012年12月12日という日にちだけは明確に設定しました。株式公開の準備をしていると間違ひなく延期をする材料が出てきて、その度に延期していると大変なことになります。ですから、最短の日にちだけを決めてこの日がずれたら上場しないという覚悟でスタートしました。

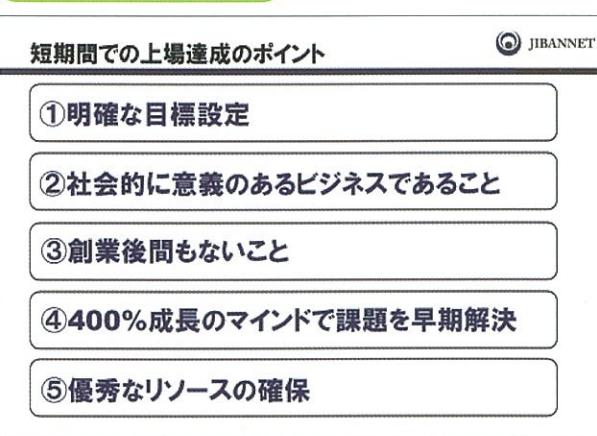
資料1が上場までのスケジュールです。ここで注目していただきたいのは、2011年6月30日の定時株主総会で取締役会を設立したことです。この日まで当社には取締役会がありませんでした。2008年に創業してから3年間取締役会すらない会社だったわけです。

取締役会を設立して監査法人と主幹事証券会社を決めて、ようやく2011年11月にIPO（新規株式公開）プロジェクトチームの最低限の体制が整いました。そこから非常に早く手続きが進み、1年1ヶ月後に上場できました。

当社がIPOプロジェクトチームを作つて一番ポイントになったのはCFO（最高財務責任者）の存在でした。CFOには知力や経験だけでなく折衝能力が求められます。IPOでは証券会社、監査法人、証券取引所という三つの大きな関門が立ちふさがります。審査を受ける中で色々な問題が出てきますが、その度に立ち止まるどころか延期になってしまうので、CFOの折衝能力、交渉力が重要だと実感しました。

短期間での上場達成のポイントとしては、資料2になります。先述のように、「明確な目標設定」の他に「社会的に意義のあるビジネスであること」も大切だと思います。上場審査の中で「あなたの会社が上場して世の中のためになるのですか？」という質問が必ず出でます。この回答内容が審査期間の短縮には重要であるように感じられました。当然全てのビジネスは社会に貢献していますが、「社会的に意義のあるビジネスである」というロジックを固められ

## 全住協セミナー



### 資料2

れば、上場審査の短縮につながるのではないかでしょうか。

次に「創業後間のこと」。上場審査は株主総会や取締役会など様々な過去の出来事を確認していく作業ですから、設立間もないというのは最も審査が早いですね。

また、普通の会社が1年で行うことを当社では3か月で達成するという「400%の成長マインド」を持ってやってきましたので、スピードをもって上場できたのだと考えています。

最後は「優秀なリソース」です。CFOを始め、

証券会社や監査法人、上場コンサルタントや弁護士など実際に様々な人が関わるので、どれだけ良い人材を確保できるかがポイントになると思います。

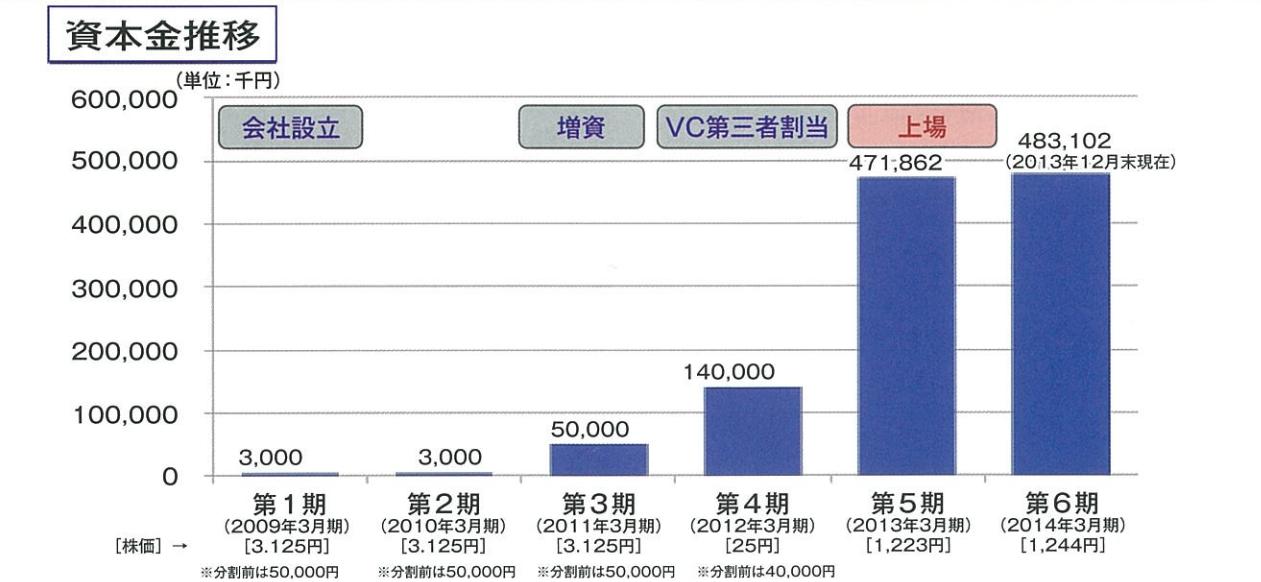
最終的に、上場日は2012年12月21日に変わっています。幹事証券会社から、どうしても12月12日は難しいとのことで年内の最終上場日である12月21日になりました。12が逆になっただけなので、まあ良いかということで了解したのですが、結果的にはこの週(12月26日)に第2次安倍政権が誕生して株式市場も活況の中で上場できました。

### 株式公開後に感じたこと

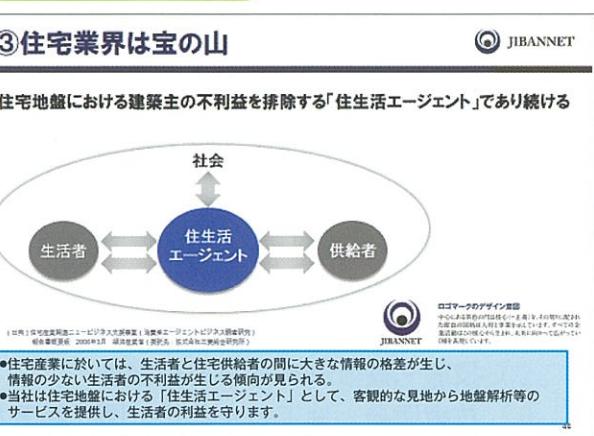
当社は2013年8月末までに「地盤セカンドオピニオン®」にて2万棟分の地盤改良工事の削減を達成しました。1棟当たり100万円の改良工事と仮定すると、200億円の工事削減効果に相当します。現在当社の時価総額が200億円ですから、こじつけかも知れませんが、社会への貢献度合いと株式の時価総額が連動するならば、その貢献度合いが大きければ大きいほど時価総額が高まるのではないかと考えています。

### 資料3

## ②資本政策の重要性



## 全住協セミナー



### 資料4

また、資本政策の重要性も痛感しています。当社の資本金額推移をみると、資料3のとおり第1～2期の300万円は自己資金です。第3期目には資本金を5,000万円に増額しました。これは、私が集めたお金で4,700万円増資しているので、この期までは私が100%株主です。そして第4期目にベンチャーキャピタル3社から9,000万円の出資を受けました。第5期目に上場しましたが、上場時、多少持分を売却しましたが、それでも私が過半数を保持していました。

上場した時に過半数を持っているかどうかは非常に重要なポイントになると思います。資本政策は最初からきちんと考えていかないと途中からは絶対に変更できません。上場時に持分比率で過半数を維持できるようキャピタルゲインや途中途中的出資の計画をしていくと、上場後も主導権を取りながら事業継続していくのではないでしょうか。

## 宅地建物取引主任者法定講習会のご案内

1. 講習日 平成26年6月6日(金)

2. 講習時間 10時～16時40分

3. 受講対象者

東京都、埼玉・千葉・神奈川・静岡の各県に登録している取引主任者で、新たに取引主任者証の交付を希望する方及び有効期限が平成26年6月6日～平成26年12月5日までの主

任者証をお持ちで更新を希望する方。

4. 申込み・問合せ等

(一社)全国住宅産業協会 事務局

TEL 03-3511-0611

5. 講習会場 連合会館

(JR御茶ノ水駅聖橋口下車徒歩5分)

TEL 03-3253-1771

## 今後の事業展開

資料4にある「住生活エージェント」とは、生活者と供給者との間に入り情報格差による生活者の不利益を解消する会社のことですが、現在この言葉はほとんど使われていません。この立場だと供給者側からは総批判になるし、生活者から見るとそもそも住宅は一生に一度しか買わないのでリピーターにはなりにくいという欠点があります。しかし、専門知識を生かして生活者の不利益を解消し、同時に供給者側のメリットを成すという形をとれば社会的意義もありますし、事業として成立するのではないかでしょうか。

当社は地盤業界でこれと似たことに取り組んでいます。例えば、地盤改良工事がなくなってしまい総額予算が一緒であれば、施主様から住宅会社様は他の部材を購入してもらえる、あるいは工期を短縮できる等の利点があります。

今後は海外への展開を睨みながら、住生活分野全般において施主様と住宅会社様との情報格差をなくして、双方に利益をもたらす仕組みを実現していきたいと考えています。

まさに「住宅業界は宝の山」です。住宅産業は裾野が広く市場が大きいですから、ビジネスチャンスが豊富で株式公開に相応しい業界だと思います。

(文責編集部)