

# ビジネスモデル研究所



世の中には一風変わったビジネスに溢れている。その一つ一つを紐解けば、儲かる事業を作る秘訣が隠されているのだ。そこで本コーナーでは、ベンチャー企業のサービスにスポットを当て、そのビジネスモデルを解剖する。成長企業の成功の秘密がどこにあるのか。徹底的に研究しよう。

MODEL 1

不動産会社探しを無料サポーター  
不動産ポータルサイト「スマイスター」

シースタイル



川合大無社長

企業データ	
設立	2004年1月
事業内容	不動産メディア事業（不動産に特化したWEBメディアの企画・開発・運営）/インターネット広告事業（インターネット広告・検索エンジンマーケティング・ホームページ制作・システム開発）
資本金	3100万円

所有している不動産を売る際、多くの人はまず不動産会社に相談したいと考えるだろう。だが、相談する不動産会社はどうやって探せばよいのだろうか。また、相談した会社は本当に信頼がおけるのだろうか。不動産会社は探すのも選ぶのも、思うより難しい。比較のため、なるべく複数の会社と相談するのが理想的だが、一軒一軒不動産会社に足を運ぶのは、とても骨が折れる仕事だ。

そういった不動産会社探しの手間を大幅に削減できるサービスとして、350万人のユーザーから支持を集めているのが「スマイスター・不動産売却」だ。サイトのフォームから売りたい物件の所在地や種別などの情報を入力するだけで、最大6社に一括査定を依頼することができる。しかも、サービスの利用は完全無料だ。

対応する不動産会社は全国各地にあり、有名大手から町の小さな不動産会社まで延べ1600社にのぼる。ユーザーは複数社の対応や見積りを比較し、自分に合う不動産会社を探すことができる。

同サービスを提供するのは、2004年に設立したシースタイル（東京都中央区）だ。

創業当初はインターネット広告事業を主軸としていたが、独自のサービスを生み出そうと2006年から不動産メディア事業をスタート。現在は、不動産のポータルサイト「スマイスター」を運営し、不動産売却の一括査定だけでなく、不動産

買取・土地活用・賃貸管理・マンション管理・ビル管理・不動産投資・賃貸オフィス・マンションのクチコミと、幅広くサービスを展開している。

「不動産業界は市場がとて大きく、まだまだIT化の余地がたくさん残っています。だからこそ、スマイスターは不動産業界に特化して、今後さらにサービスの幅を広げていきたいと考えています」（川合大無社長）