

# 亀岡大郎の アシラブ内閣



経済評論家 亀岡太郎氏

■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。

**川合** シーズスタイルの川合と申します。不動産業界向けの情報サイトを運営しています。本日はよろしくお願ひします。

**亀岡** 不動産業界向けの情報サイトというと、どんなものでしょうか。

**川合** 土地や建物を売りたい人が必要条件を打ち込むと、複数の企業から見積もりが届くサイトです。一括見積もりサイトとも呼ばれています。利用者は複数の企業の見積もりを一度に集めて比較できるので、いちいち問い合わせをする手間が省けます。無料で利用でき、2007年に開設しました。

**亀岡** 無料となるとどこから収益をあげているのでしょうか。

**川合** サイトに登録している不動産会社から見積もり問い合わせをする。無料で料金を頂きます。

# 大阪営業所を開設し 全国展開を本格始動

物件査定・土地活用など  
複数企業を一度に比較

A black and white photograph of a young man with dark hair, wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a dark tie. He is looking slightly to his left with a neutral expression. The background consists of vertical blinds covering a window.

# シリーズスタイル（東京都中央区） 川合大無社長（37）

群雄割拠（東京都中）  
——メンと——  
れす。競合する。川合大

拠の不動産業界  
中央区)だ。管  
したサイトを7  
台が少ないサー  
八無(だいむ)

外向けサービスの中でも  
理委託料金や不動産売却  
つ運営している。部屋探し  
ビスを見つけ出し、地道な  
社長が今後の展望を語る。

も異彩を放つのがシースタイル。販定など一括見積もりサービスをしながらの既存サービスには目もくしなどの営業で利用者を増やし続けてい

やホンダといった企業は日本にとどまらず、世界に打って出ました。大企業もとをたどればベンチャー企業です。社長もまだ若いのですから、世界に通用するักษマーケティング

**月間2000件の見積もり依頼を引き受け躍進**

川合 カワイ・システムですか  
：検討してみます（笑）。本日  
はどうもありがとうございました。

亀岡 会社設立前は何をされていたのでしょうか。

川合 大学卒業後は水産加工品などを取り扱う専門商社のニチモウに入社しました。その後、バリューコマースやサイバーエージェントでネット広告の営業をしました。2004年にシースタイルを設立しました。

亀岡 バリバリの営業畑出身ですね。専門商社に入社後、ITの業界に転じたのは何故でしょうか。

川合 私どももう1人で何か有望な商品はないかと調査したところ

亀岡 会社設立前は何をされていたのでしょうか。

川合 大学卒業後は水産加工品などを取り扱う専門商社のニチモウに入社しました。その後、バリューコマースやサイバーエージェントでネット広告の営業をしました。2004年にシースタイルを設立しました。

亀岡 自社商品を持つことは大事です。販売代理や下請け修理だけでも大きくなれる企業は少な

川合 今は売上が年商で3億円をだせる体質になり、新規事業開発の投資にも使えるようになります。1年間に2つのサイトを開設して、トを新たに開設しています。ホームページの制作もデザインも自分で大きな企業は少ないですからね。不動産業界向けのサイト開設を思いついたのは、全く自社でやっていきますので、サイトを一度作ってしまうと、その後は利用者を増やすために広告を出すことと、登録する企業を

化ができず利益が少なく、独立して商品を作らなくてはいけないと考えていました。

亀岡 ニッチ戦略ですね。

川合 今は売上が年商で3億円をだせる体質になり、新規事業開発の投資にも使えるようになります。1年間に2つのサイトを開設して、トを新たに開設しています。ホームページの制作もデザインも自分で大きな企業は少ないですからね。不動産業界向けのサイト開設を思いついたのは、全く自社でやっていきますので、サイトを一度作ってしまうと、その後は利用者を増やすために広告を出すことと、登録する企業を

やホンダといった企業は日本にとどまらず、世界に打って出ました。大企業もとをたどればベンチャー企業です。社長もまだ若いのですから、世界に通用するักษマーケティング

広告代理業から主力事業転換

**広告代理業から主力事業転換  
独自サービスで成長拡大**

3年目で8億5000万円くらいの売上がありました。ただ、広告代理店事業では他社と差別

▶人材育成に力を注ぐ

うすれば良いでしょうか。  
**亀岡** まずは名前を売るこ  
とです。「シースタイルと  
**亀岡** 全国制覇ですね。かつて  
松下電器（現・パナソニック）

会社概要

本社：東京都中央区日本橋箱崎町12-2 ハナビル5F  
資本金：3100万円  
主力事業：不動産メディア事業  
運営サイト：「不動産＆マンション売却査定.com」  
「土地活用＆賃貸経営 比較.com」  
「賃貸管理×リノケーション.com」  
「不動産買い取り査定.com」などその他3サイト