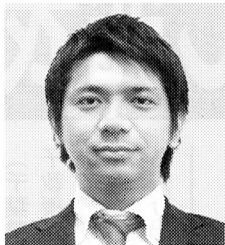


# 今週のひと

シースタイル（東京都中央区）は不動産関連の見積もりサイトなど8つを運営し、業績を伸ばしている。競合ひしめくIT業界で攻めの経営スタイルを展開する川合大無社長の横顔に触れた。



シースタイル  
（東京都中央区）  
川合大無社長（38）

## 8つの不動産サイトを運営 敵に打ち勝つ積極経営の作法

### プロフィール

1975年7月26日。東京都出身。東京農業大学農学部卒業後、東証1部上場の専門商社ニチモウに入社。その後、ネット広告のバリューコマースに入社、営業成績トップになる。その後、サイバーエージェントを経て、2004年にシースタイルを設立。当初はネット広告代理業を主力事業にしていたが、2007年に一括見積りサイト「不動産&マンション売却査定.com」を開設。以降、独自のサイトを8つ運営。2月3日から全てのサイトを「スマイスター」ブランドに統一。関連ビジネスでの1位を狙う。特技は剣道。

### 就職活動中に起業を決意

大学在学中に就職活動を開始。ところがサラリーマンとして働く自分がイメージできず、ぼんやりと将来の起業を決意。起業に備えるため、5年間で3社の会社で働く目標を掲げ新卒で商社に入社。その後、ネット広告の会社に2度転職。持ち前の営業センスで抜群の売上を達成、2004年に独立した。

### 働けど働けど…会社の方向転換を決意

独立当初は前職のノウハウを生かしてネット広告の代理店を行う。最高で年間8億5000万円の売上を出す。利益率が悪く方向転換を決意。現在の不動産関連サイトを開始した。

### 常識外の積極策で昨年3拠点をオープン

不動産サイト事業が軌道に乗ったため2拠点目となる大阪支店開業を決意。準備中に社内で新拠点オープンに携わりたいメンバーを公募し、福岡と名古屋にも拠点を置くことを決めた。1年間で3拠点をオープンした。