

農業大学からIT、そして不動産の世界に

かわい だいむ

シースタイル社長 川合大無さん



ひと

大学生時代、何をしたいか定まらず、会社説明会を回る中で、「サラリーマンではなく社長になる」と決意する。そのため「3社で会社勤めして経験を積んだ後に起業す

る」との目標を立てた。1社目は、東京農業大学卒の学歴を生かして商社の農業部門に入社。肥料販売チームで営業事務をこなした。

ITバブルの時代だったこともあり、ITと広告に興味を持ち、専門知識がないままにアフィリエイト広告会社に入社して1年半でトッ

プセールスマンに。その後、ネット広告会社最大のサイバーエージェントに転職。目標通り3社で働いた後、2004年にインターネット広告

06年に、得意の営業力で大手をはじめとしたクライアントを獲得。複数企業の見積もりを一度で比較できる不動産売却の無料一括査定サイトを開いた。その後、賃貸管理、不動産買い取りなど分野を広げ、名古屋、大阪、福岡に支店も出した。今月、これまで個々に運営していた8つの専門査定サイトを統合。約600社になったクライアントの中から、異なる分野の査定も一度に比較できるサイト「スマイスター」を開設した。

そんな時に注目したのが不動産業界。業界の規模が大きく、大企業と中小の双方が多い点。見込み客がほしい業界である点。ネット上で実物販売しない点などから「ビジネスの横展開がしやすく、町中に潜在的顧客がいる。ネットともマッチする」と判断して、不動産業界で自社メディアを作ることに方向転換した。

「これからは大好きになった不動産業界に特化する。競合が現れても、クライアントの数や質と利便性の高いサービスで負けることはない」と自信を見せる。

(森)