

不動産仲介会社

の発展をIT広告ノウハウで支えるパートナー



優良見込み客獲得という
仲介会社の至上命題に
挑み続けるIT広告人

株式会社シースタイル

代表取締役

川合 大無

かわい だいむ

㈱シースタイルとは

2004年設立。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サイトを開設し、その後賃貸管理・不動産買い取りなど分野を広げたとともに、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社と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。

IT広告マンとして、不動産業界にやりがいと使命感を感じた。

—川合社長と不動産業界の関わりを教えてください。

大学生時代から、サラリーマンとして5年で3社を経験してから起業しようと考えていました。卒業後商社に就職、その後IT広告会社に就職しWEB広告の販売成績で1年半でトップ営業マンになり、業界最大手である㈱サイバーエージェントでも勤務しました。しかしやはり、当初の想いを大切にしたいため予定通り3社を経験した後の2004年、インターネット広告代理店である㈱シースタイルを設立しました。会社を興す前から、デベロッパーの広告や売却査定などの広告の作成を通し、不動産業界と

関わりを持っていましたが、㈱シースタイルにおいて他社と差別化できる商品の開発を考えた際、私はあらためて不動産業界に注目しました。といいますが、当時2006年は「不動産査定」というキーワードで検索が多くなり始めた時期であり、ニーズがあると考えたということ、不動産業界は規模が大きく大企業と中小企業の両方が多く存在しており、さらに彼らはより質の高い見込み客獲得を考えているという点でやりがいと使命感を感じたからです。そして当社は、複数企業の見積もりを一度で比較できる売却一括査定サイトをオープンさせたのです。

不動産仲介会社の見込み客獲得のために。私たちができること。

—不動産業界のIT広告に対する考えを聞かせてください。

私どもがインターネット広告において重視しているのが「差別化」と「最適化」です。最適化とは、「不動産仲介会社様にとって最も確度の高い優良見込み客と出会う」ということ。これに関しまして、広告を出す立場からすると、ニーズに合った広告商品品を出稿できる広告媒体は意外と少ないという現状があります。どの広告媒体であっても、受け取り手の100%がターゲット層であるということはほぼありません。私は、不動産仲介会社様にはできるだけ無駄のない広告活動をしていただきたいと考えています。ここで当社は、不動産仲介会社様のニーズに応え、ご提供されるサービスやお客様の種類に応じ

て「ニッチ」な出会いの場を設けています。例えば、当社が運営しているサイト「スマイスター」。こちらには「不動産ネット反響獲得サイト」なのですが、不動産仲介会社様は【不動産売却査定】【賃貸管理】【任意売却】【土地活用】【不動産買取】【不動産投資】【海外不動産投資】といったような獲得したい見込み客案件に応じて最適な広告出稿の場を選び、欲しい反響を獲得することができます。そして、このサイトはできるだけ費用をかけてエンドユーザーの目にとまるようにするのが当社の方針です。事実、年間数億円の広告費用をかけていますが、これで不動産仲介会社様に反響をとっていただけるのであれば、こんなに嬉しいことはありません。

WEB広告のキーワードは、差別化と最適化

提供する見込み客情報の“品質”に、徹底的にこだわる！

—「スマイスター」についても少し教えてください。

不動産の中でも、ニッチなジャンルに特化したサービスラインナップである「スマイスター」。先に申し上げました「差別化・最適化」を追求したということの他、提供する見込み客データの「品質にこだわっている」ということです。例えば、不動産情報を求めるエンドユーザーがサイトに情報を登録する際、必須連絡先を2つ設定しています。家庭電話と携帯電話など、不動産仲介会社がお客様に接触できるルートをできるだけ多く用意しているのです。

さらに、机上（簡易）査定の依頼はすることができないようになっていたり、「家族に知られたくない」という入力項目がないため、自宅にも電話連絡がしやすくなっています。加えて、反響課金広告という形をとっているため、不動産仲介会社様にとってサイト活用のリスクが少ないということも特徴として挙げることができるのではないのでしょうか。全ては、不動産仲介会社様が見込み客と出会うため。売上を上げるため。㈱シースタイルは、スマイスターを通して、全力でお手伝いさせていただきますので、今後も引き続き、宜しくお願いいたします。

“スマイスター”によって獲得できる見込み客

- 売主・売却検討者
- 地主・土地資産家・遊休地所有者
- 賃貸オーナー
- マンション管理組合
- ビルオーナー
- 投資家・投資物件購入検討者（海外投資含む）
- 賃貸オフィス、貸店舗を探している法人

株式会社シースタイル

〒103-0012

東京都中央区日本橋堀留町2-1-3

ヤマトインターナショナル日本橋ビル8階

TEL:03-5847-8558 FAX:03-5847-8559

HP: <http://www.cstyle.co.jp/>

スマイスター: <http://www.sumaistar.com/>