

## 「何

か大きなことを成し遂げた  
い。その思いだけで起業し  
ました」

そう語るのは不動産メディアの運営を行うシースタイル（東京都中央区）の川合大無（たいむ）社長だ。創業当初はインターネット広告事業を展開していた同社だったが、2006年からは不動産メディア事業を開始。不動産オーナーが所有する物件の売却価格の見積もりを不動産会社から一括して受け取ることができると、不動産売却査定サイトをはじめとし、現在は10種以上の独自メディアを展開している。

「インターネット広告事業を行っていたときも年商は多く5000万円まで伸びました。しかし、自分たちにしかできない強みがなければ会社として成長はできない。そう考えて始めたのが不動産メディア事業でした」

同社がこれまで経験のなかった不動産業界で強いメディアを作ることができたのは、3つの要因があった。一つ目はメディアのコンセプトだ。IT化が遅いと言われる不動産業界だが、大手ポータルサイトなどを中心に独自にネット戦略は進められていた。だが、同社は不動産業界のメーンである賃貸・購入以外のニッチな分野でのニーズを掘り上げ、各カテゴリでトップを取れるコンセプトを作ることでもその地位を築き上げることに成功したのである。二つ目は掲載料金を成功報酬型とすることで、出稿企業が利用しやすいサイトとしたこ

とだ。余計な広告費用をかけず、効果的なPRを行いたいというクライアントニーズを巧みに得たのである。三つ目は営業部門とシステム開発部門が双方連携する組織を取ったこと。これにより営業の動きをダイレクトに開発側が把握し、スピーディな対応ができるようになったのである。

「重要なのは各カテゴリトップのサイトを作ることでした。多くのニーズがある一方で誰もが参入していない。そこに踏み込むことが成功の要因となったのです」

同社の社員数は現在およそ30名。今後さらなる拡大を果たすため、新卒を含め積極的に採用活動を行っているという。今もベンチャーとして成長過程にいる同社では、「変化」を樂しめる人材であることが重要だと川合社長は語る。

「ビジネスモデルの変化によって若手でも商品が売れるようになり、同時に当社の中堅社員がしっかりと育っていたことから新卒採用を開始しました。事業が変わったことで実務も大きく変化しましたが、そうした変化自体を樂しめる、ベンチャーマインドを持った人を採用していきたいです」

### 【企業データ】

設立：2004年1月

住所：東京都中央区

事業内容：不動産メディア事業・インターネット広告事業



④シースタイル  
代表取締役 川合大無

事業変化で独自の強みを獲得  
変化を樂しむベンチャーマインドが必要