

11種の不動産メディア「スマイスター」 新規事業創出で「楽しい」仕事を生む

シースタイル 代表取締役 川合大無



「楽しい」 仕事ができる会社で
ありたいんです」
そう語るの、I.Tベンチャー、
シースタイル(東京都中央区)の川
合大無社長だ。同社は不動産業界
に特化してさまざまなサービスを
提供するWebサイト「スマイス
ター」を運営し、毎年着実に成長
を続けている。

スマイスターは不動産の売却査
定や管理費見積もりなど、11種の
サービスを有するポータルサイト
だ。たとえば、不動産オーナーが
物件の売却を仲介する業者を探す
とする。従来であれば、物件の周
辺にある不動産仲介会社を自ら調
べ、一社ずつ個別に売却査定を依
頼しなければならなかった。しか
し、スマイスターを利用すれば、
不動産会社のピックアップから査
定依頼までをサイト上で一括に行
うことができるのだ。そしてこう
いったサービスは、すべて無料で
利用できる。

スマイスターは、不動産会社に
とって魅力的なWebサイトだ。
広告掲載の初期・月額費用は無料
で、利用者からの問い合わせが
あった場合にだけ1件毎に広告料
金が発生する成功報酬型のため高
い評価を得ている。不動産関連の
マッチングポータルサイトはいく
つか存在するが、スマイスターの
ように11種のサービスをもちサ
イトは他にない。つまり、同社は
業態として類似企業のないオン
リーワン企業である。

止まらぬ新規事業への意欲
ユーザーが喜ぶサービスを

同社は新規事業に取り組むこと
で成長し続けてきた企業だ。設立
当初はネット広告事業を行って
おり、現在の主力である不動産メ
ディア事業を始めたのは2006
年のことだ。

それから9年で運営する不動産
関連サービスは11種にまで拡大し、
それに比例して売り上げも増加し
ていった。この新規事業への意欲
は衰えを知らず、今も新たなサ
ービスの立ち上げを準備している
という。

なぜ同社は、これほどまでに新
規サービスにこだわるのか。それ
は冒頭紹介した川合社長の言葉に
あるように「楽しく仕事」ができる
ようにするためののだ。

「我々のようなインターネット・
サービス・メーカーが楽しく仕事
をするためには、儲かるサービス
を作らなければなりません。儲か
るためには、ユーザーが喜ぶ、便
利になるサービスでなければなら
ない。これを追求していくと、現
状に満足せず、どんどん新たな
サービスの立ち上げに着手するこ
とになるのは必然です」

新たなサービスが次々と生まれ、
それによって売り上げも毎年増加
していく。その好循環こそが同社
の強みとなっていると言えるだろ
う。

さらなる挑戦へ向けて
会社を担う人材を

今年で12期目を迎える同社は今
まで以上の事業拡大を視野に入れ、
新卒採用にもさらに注力してい
くという。

求めるのは、会社の経営を担う
幹部として共に変化を追求できる
人材だ。同社は企業理念の一つと
して、次のような言葉を掲げてい
る。

「シースタイルは会社と社員が
事業を通じて、どこまで成長でき
るかチャレンジし続けることが最
高であると確信する」

その言葉が示すように、挑戦し
続ける人材のみが集う会社だから
こそ、他社では味わえない成長を
実感することができ
るだろう。川合社長
が目指すシースタ
イルのあるべき姿は、
今はまだ見えない遥
か先にあるのだから。

先輩インタビュー

東京本社 営業部リーダー 尾崎純美

広告やWebサービスに関心があり、ネット広告会社の採用
を受ける中でシースタイルと出会いました。一次面接から川合
社長と面談し『本気で採用に取り組んでいるんだな』と感じた
ことを覚えています。

川合社長は面接時から『将来の幹部となる人材を採用した
い』と話していました。当時は大手や有名ベンチャーなどを受
けていましたが、シースタイルは社長との距離が近い分、経営
を知る機会も多いと思いましたし、早く成長できるのではないか
と感じたのです。

当社は実践第一主義で、独自の教育システムで基本をしっ
かり学んだ後、すぐ実践の場に立たせてもらいました。最初は
がむしゃらに行動するだけでしたが、先輩が営業のやり方をしっ
かり教えてくれたので、すぐに独り立ちできるようになりました。

入社2年目を迎え、今ではチームリーダーとして6人の社員
を率いています。それぞれの成績や進捗を管理し、教育する
立場に立たせてもらっています。後輩もぐんぐん成長していま

すから、負けていられな
いという思いもあり、高
い意識で仕事に取り組み
ていて感じています。

これからは個々人が手
に職を持たなければいけ
ない時代になっていきま
す。営業として手に職を
持つということは、会社
や商材だけに頼らず、自
分自身の力量を高めなけ
ればいけないということだ
と思います。だからこそ、成長の早い当社の環境は非常にやり
がいがありますし、将来の自分の役に立つだろうと思っていま
す。



若き人材が活躍
年齢に関わらずチャンス

シースタイルの本社は、東京メ
トロ・人形町駅から徒歩3分にあ
るビルの最上階だ。間仕切りのな
い広い空間では、およそ35名の社
員が和気あいあいとしながら仕事
に取り組む。

社員のおよそ7割が、入社3年
未満であり、川合社長自身も39歳
と若い。そういった組織だからこ
そ、若くして活躍する社員が多い。
新規サービス企画の社内コンペで
は、新入社員の案が採用された実
績もある。

また、現在入社2年目を迎えた
ある新卒入社社員は、リーダー
として部下を率いる立場を担って
いる。

年齢に関わらずチャンスを与え
られるため、社員の成長が早い同
社だが、特に顕著なのが営業部で
ある。

同社の不動産ポータルサイト
「スマイスター」は中小企業をメイ
ンターゲットとするマーケティング
商品であるため、営業提案を行
う対象はほとんどが社長となる。
毎日さまざまな社長と話していれ
ば、否が応でも成長するというも
のだ。

さらに同社では、川合社長自ら
が営業部長を兼任し、社員の教育
にあたる。



企業データ

設立: 2004年1月
住所: 東京都中央区
事業所: 東京・大阪・福岡
事業内容: 不動産メディア事業
インターネット広告事業