

# 不動産会社と生活者をつなぐインフラを目指して

株式会社シースタイル 代表取締役 川合 大無 様

# KAWAI DAIMU



## 「人生をかけて大成する!」 その舞台として自ら選んだのは、「IT業界」だった。

「大無(だいむ)」という私の名前は、「生きているうちは大きな事を成す人であれ」という意味を込めて、父が名付けてくれたものです。この名前に負けないような生き方になりたいと思い、自ら起業しようと思ったのは大学生の時です。しかし、どのような事業で起業すればよいのか、まだ社会を知らなかった私にとって、成功するビジョンが明確に描けない状況は不安でもありました。そこで、「5年で3社に勤めて起業する」という目標を決め、いろんな企業で経験を積みビジネスの基本を学びたいと考えたのです。新卒で商社に入社。ここでは、できるだけ幅広い分野から社会を見たいと思っていました。その後、世の中はITバブルの時代に突入。私も時代の流れを感じながら、IT業界で働きたいと転職を決意しました。2社目となるIT企業で成功報酬型広告の営業を担当。ネット広告に興味を持った私は、いよいよ3社目となるサイバーエージェント社に入社。ここでネット広告の本当の面白さを学ぶことができました。

自分たちにはできない商品づくり  
一括査定サイト  
「スマイスター」が誕生!

2004年1月、株式会社シースタイルを設立。まずは、起業という一つの目標を達成しました。事業内容は、ネット広告を販売する広告代理店。しかし、扱っている商品は、どの会社でも同じような価格のものばかりで、次第に「自社でしか売れない商品をつくりたい」という思いが強くなり、新しいサービスをつくることにしました。色んなテーマに挑戦しましたが、最もお客様のニーズに応えることができたのが不動産情報でした。こうして、不動産比較のポータルサイト「スマイスター」が誕生したのです。



▲「スマイスター」トップページ  
(<https://www.sumaistar.com/>)

インターネットのサービスメーカーとして、不動産の営業マンをサポートする存在に

現在、不動産一括査定サイトは複数あり、競争は激化しています。最近では、大手不動産会社6社が共同して開発したという査定サイト「すまいValue」も登場し、これからさらに競争は激化していくでしょう。しかし「スマイスター」は、このような状況の中でも戦っている、独自の強みを持っています。それは、私たちがインターネットのサービスメーカーとして開発した、他には真似できないサービスの数々です。例えば、査定依頼されたユーザーに対して、メールを自動配信し、問い合わせした不動産会社の概要と、希望エリアでの過去の売買実績を情報として提供するサービスがあります。これは、営業マンの手間が省けて、さらに契約までの確度も高まると評判のサービスです。私たちがサービスを展開するうえで最も大切にしているのは、「営業マンの業務をサポートできる存在になること」です。業務の効率化を実現する目的もありますが、私たちが目指しているのは、「媒介契約率の向上」です。ネット広告で「スマイスター」

を選んでいただくためには、契約率という最もわかりやすい形で効果を実証していかなければいけません。そのためにも、「こんなサービスがあったらいいな」をITで形にすることが、今の私たちの使命でもあると考えています。

自社のコンテンツから集客が可能!  
広告に頼らず、複数の集客チャネルを持つ時代

私たちの強みはまだあります。「スマイスター」の中にある「スマイスターMagazine」も、その一つ。これは、自社で運営しているニュースサイトで、オリジナル記事を随時配信しています。編集責任者は不動産業界誌で経験を積んできたプロ。さらに、200名以上の外部ライターが制作に関わっています。このコンテンツの目的は、集客のチャネルを増やすこと。広告だけに頼るのではなく、コンテンツからも集客するというコンテンツマーケティングのモデルを構築することでした。不動産のことで悩んでいるユーザー様が、「そうだ、スマイスターMagazineを見よう!」と思っただけのようなコンテンツを目指しました。以前は、とにかく記事の本数を増やし、PV数を高めることに注力していました。しかし、現在は数ではなく品質にこだわって記事を配信しています。今では、「スマイスターMagazine」からの流用も多く、すでに集客チャネルとしての機能を果たしています。つまり、「スマイスター」は広告・コンテンツという2つの集客チャネルを持つサイトであるということです。

確度の高い優良顧客を獲得できる  
「エリア」社限定ページとは?

「スマイスター」にはエリアによっては順番待ちになっている人気のサービスがあります。それが、「1エリア1社限定ページ」です。行政区ごとにエリアを分け、各エ



▲「スマイスターMagazine」  
(<https://www.sumaistar.com/magazine/article/>)

リア1社だけの特別限定ページを作成しています。TOPページの制作料は無料。キャッチコピーやフリーテキストを活用し自社のPRにも使っていただけます。また、「地域名×不動産売却、マンション売却、土地売却」というロングテールキーワードで上位を狙えるのも魅力です。検索画面上位に掲載されるだけで、ユーザー様はその会社を信頼してくれます。さらに、そのようなキーワードで流入してきたユーザー様は、契約までの確度が高い。実は、このサービスを利用したある企業様では、4件のお問い合わせで、4件全ての媒介契約を結んだそうです。100%の実績は確証できませんが、それなりの効果があるからこそ、順番待ちの状態になっているのだと思います。人気の東京エリアでも「戸建て売却」「不動産売却」「不動産買取」「住み替え・買い替え」など、空いているキーワードはまだございます。興味のある方は、お早めにお問い合わせください。

ネット広告のハードルを下げて選択肢を増やす  
気軽に活用できる新しいサイトが誕生!

2017年6月15日に、新しい売却査定サイト「不動

産売却の窓口」がオープンしました。

圧倒的な使いやすさをコンセプトに、「掲載のON/OFFが自由だから、反響が欲しい時だけ利用できる」「掲載エリアの変更が自由」「単価もスマイスターの半額以下」「媒介契約を促進するため、弊社負担で媒介契約成立後に売主に祝い金を進呈」などの特徴があります。何故、ここまでネット広告のハードルを下げたのかと疑問に思われる方もいらっしゃるでしょう。それは、これまでネット広告の活用みきれずにいたような方にこそ、ネット広告を活用してほしいからです。たくさんの企業様にご利用いただくことで掲載企業数が増え、ユーザー様の選択肢が増えるからです。情報がどんどん飛び込んでくるような状況の中で、自分の大切な家の売却を任せられる会社を見つけて出すことは容易ではありません。私たちは、そのような状況を打開するため、ユーザー様が求める情報を抽出してお届けできるように存在でありたい。そして、インターネットを使って生活者と不動産会社をつなぐインフラとなっていけたらと思っています。



▲「不動産売却の窓口」  
(<https://madoguti.jp/>)

お問い合わせ先



株式会社シースタイル 東京本社  
〒103-0012  
東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル8階

Tel:03-5847-8558  
営業時間 9:00~18:00  
定休日 年末年始、GW ※土曜、日曜、祝日も営業中