

# ひと

## 「なくなつたら困る」サービス目指す

満足度1位不動産売却査定サイトを運営するシースタイル代表取締役

川合 大無さん

だいむ

東京農大の学生だった頃から会社を起業しようと決めた。その勉強のため、5年間で3つの会社を経験。商社、ネット広告、ネット代理店で経営の基礎を学んだ。「会社にとつては迷惑な話ですね」と笑う。

04年にシースタイルを立ち上げ、06年の秋に不動産売却査定サイト「スマイスター」を新事業としてスタートする。今では、査定依頼数年間1万4000件を超え、利用したい不動産ポータルサイト1位（楽天リサーチ調べ）を獲得した人気サイトだが、スタート時は「ワンオブゼム」だったという。

「その他に女性向けアパレルオンラインショッピング、ホームページ作成、墓の比較サイト出身。若い頃はバツクパ

トなどもスタートしたんですが、売却サイトが伸び続け、5年くらいして全精力をこにしました

現在は、賃貸管理や土地活用、不動産投資など幅広く手掛けるサイトになつた。また、不動産業界の人材紹介、情報発信メディア「スマイスター・マガジン」（珍しい名前の「大無」は死んだら無になるが、生きているうちは大きく生きの通り、サイトも会社も大きくなっていく勢いは止まらない。）

ツカーとしてあちこちを旅していた。今は、社内、社外の人たちと飲み交わす酒が趣味という。今後の展望について聞くと、「売却査定サイトは他にもあるが、ネットのサービスは同種のものは1つか2つか生き残れない。1300社の不動産会社と取引がある今、いい循環ができている。目標は、なくなつたら困るサービスにすること。例えば、料理グルメでいえば『食べログ』や『クックパッド』のようない存在だ」。

「売却査定サイトを更に拡大して、不動産会社はもろん、一般の売主への一層の普及を図りたい」

1975年、千葉県野田市出身。若い頃はバツクパ

（近藤 隆）

