

ひと

「なくなったら困る」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

川合大無だいちむさん

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

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

トなどもスタートしたんですが、売却サイトが伸び続ければ、5年くらいして全精力をここにつぎ込むことにしました

ツカーとしてあちこちを旅していた。今は、社内、社外の人たちと酌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1つか2つしか生き残れない。1300社の不動産会社と取引がある今、いい循環ができています。目標は、なくなっ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』のような存在だ」。

「売却査定サイトを更に拡大して、不動産会社はもちろん、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。若い頃はバックパ

珍しい名前の「大無」は死んだら無になるが、生きていうちは大きく生きろ、という意から。その名の通り、サイトも会社も大きくしていく勢いは止まらない。



成、墓の比較サイト

（近藤 隆）