

売却サイトの土台固めに本腰

リビン・テクノロジー

技術者増やし機能強化



リビン・テクノロジーズ
(東京都中央区)
川合大無社長(43)

不動産メディアの「スマイスター」の運営会社、リビン・テクノロジーズ(旧・シースタイル、東京都中央区)が社名を変えて2カ月が経過した。7月、川合大無社長は「もっとテクノロジー寄りの会社にしていきた」と改めて意思表示した。住まいに関するサービスをテクノロジーでもって解決することを念頭に、新社名を「リビン・テクノロジーズ」と改め

川合社長の目標は、ユーチャーに「なくなつたら困る」と感じてもらうサービスを提供すること。そのため、今後は社内のエンジニア比率の引き上げに力を入れる。ウェブビジネスにおいては、サービスラインナップを迅速に立ち上げられる組織が勝ち残るとの考えからだ。技術力の強化に目を向ける。

自先、強化したいサービスは、売却価格の査定を一括で複数社に依頼できるウェブサービス「スマイスター不動産売却」。年間の査定依頼数は1万4000件、登録している不動産会社は1300

社2100事業所。同社の主力サービスであり、業界内で浸透してきたことから「土台を固めて、売却領域を中心に派生サービスを強化する」と未来図を描くに至った。

売却一括査定サイトの市場は、数年前の乱立期を経て、現在は調整期を迎えており、一時は30サイト以上が乱立したもの、競争が激化し閉鎖したサイトが増えた。現在は同社のサービスを含め、「有名5サイトが「有力」(業界関係者)として捉えられている。新規参入が容易にならなくなつた今、同社はその中で影響力を高めていきたい

考えを示している。同社は売却関連サイトのほか、賃貸管理会社を探せるサイト、不動産業界の人材紹介サイトなど関連領域を広げている。今後はエンジニアの人員を増やしてサービス機能の拡張をより迅速に行つていく考えだ。