



Frace
経営者の肖像

リビン・テクノロジーズ社長
川合 大無



かわい・だいむ——1975年生まれ。千葉県出身。98年東京農業大学農学部卒業。同年ニチモウ入社。2000年バリューコマース、03年サイバーエージェント。04年1月シースタイル(現リビン・テクノロジーズ)を設立して社長に就任。19年6月東証マザーズ上場。

Photo = 佐々木 伸



1 社員は90人まで増えたが、今後も積極採用する方針だ(東京・日本橋のオフィスにて) 2 社員とのミーティングも和気あいあいに 3 オフィスの一角には、一部軽食を無料で提供するコーナーがあり参考図書なども充実している

サービスやアライアンス戦略を強化して 不動産テックのメガベンチャーに

不 動産に特化した比較・マッチングサイト「リビンマッチ」を運営しているリビン・テクノロジーズ。不動産を売却したいエンドユーザーが一括査定を依頼すると、最大6社の加盟不動産会社から無料で査定額を受け取れる。エンドユーザーにとっては最も高額で購入してくれる不動産会社を簡単に見つけることができる優れたものだ。

一方、不動産会社にとってもメリットは大きい。通常は対面の営業や業界の人脈を駆使して売買の情報を入手するか、新聞、雑誌、チラシ広告やウェブ広告などを出稿するしかない。その点、リビンマッチは査定依頼を受けた場合のみ費用が発生する成果報酬型なので導入のハードルが低い上に、費用対効果が高い。年間のサイト訪問者は650万を超え、マッチングは9万件を超えている。

リビンマッチは不動産の売却目的で利用するユーザーが最も多いが、そのほかにも賃貸管理、土地活用、リノベーションなど、一括問い合わせすれば最もリーズナブルな価格で質の高い業者を見つけれられる。

川合大無社長が不動産業界向けの

サービスを開始したのは創業から2年後の2006年であるが、これまで順風満帆で来たわけではない。

「最初はネット広告代理店でスタートしたのですが差別化できず、何か独自サービスを作れないかと思い、不動産一括査定サイトを始めました。手ごたえを感じられるようになったのは13年頃で、この時に初めて不動産メディア事業がネット広告代理店の売上げを超えました」

20代での起業を目指していた川合社長は、5年間で3社を渡り歩くことで商売の基礎とスキルを学んだ。

1社目が商社、2社目がアフィリエイト広告のベンチャー企業、そして3社目がネット広告大手のサイバーエージェントである。

不動産関連のサイトは先行する大手を含め数多くあり、後発で飛び込むにはリスクもあったはずだ。

「賃貸分野などでは有名なサイトがいくつかありますが、売却査定はほとんどなく私にはブルーオーシャンに見えました。賃貸のサイトは物件を『借りたい、貸したい』ですが、当社は物件の所有者が『売りたい、有効活用したい』というニーズが中



2019年6月、東証マザーズへの株式上場を果たしたが、これは次のステップへの通過点だ

Frace 経営者の肖像



6 不動産会社向けの人材紹介業では、資格学校を運営しているLECと提携して宅建の受講料を全額負担するサービスを8月から開始した。「人材のマッチングと宅建資格がセットになっているので企業や求職者の双方に喜ばれるでしょう」



7 今春は20人の新入社員を迎え、90人体制になった。夢は1000人規模の会社になることだ 8 PRのために動画サイトにも積極的に出演する（ジャパンストックチャンネル、5月29日）



4 年度末の恒例行事となっている社員の懇親会で挨拶 5 懇親会では1年間の労をねぎらい、優秀な成績を達成した社員を表彰する



広告・宣伝のイメージキャラクターである舞の海さん（元大相撲力士）の立て看板と一緒に（本社にて）

会社概要：リビン・テクノロジーズ株式会社

「リビンマッチ」を主軸に住宅・不動産業界に特化した比較サイトを運営。不動産会社の業務支援や人材紹介も。事業提携を積極的に進める方針でM&Aの専門部署を開設。6月から放映しているテレビCMが話題になっている。

心です。この分野は大手がやってないので一気にトップになってやろうと思いました」

加盟事業所数は2600を超え、営業網は全国で本社を含め8拠点に拡大した。空き家対策で中古不動産の流通市場拡大は政府の重要施策となっており経営環境も悪くない。

「当社は新規に発生した見込み客情報を不動産会社にお届けしていますので買い手のニーズは強い。営業エリアを拡大する一方で6月からテレビCMも開始、認知度を上げていきたいと思っています」

中堅不動産会社向けの業務支援ツールも提供、ニッチトップの地位を不動のものとしながらテクノロジー、マーケティング、セールスなど、不動産テック企業として周辺サービスも拡充している。人員も増強し、将来は1千人規模の会社にする方針だ。

「単に1千人の会社にするのではなく、現在のプラットフォームをさらに伸ばして1千人程度の人員が必要でサービスを作るといことです。世の中にインパクトのあるプロダクトを創り上げ、不動産テックのメガベンチャーに育てたいと思います」