

# Economic Research *Current* *Hiroshima*

カレントひろしま

2016  
**12**  
vol.374

## 今月の調査

2016年冬季ボーナス支給(見込み)のアンケート調査結果(16年11月調査)  
「2016年度下期経営者アンケート」の調査結果(16年10月実施)

## 地域の未来を担う地場企業

第9回「株式会社セイルボート」・  
「ひと・まちデザインオフィス」

## 県内経済トピックス

世界遺産登録20周年



## —第9回「株式会社セイルボート」・「ひと・まちデザインオフィス」—

今回ご紹介する企業は「ひろしまベンチャー助成金」で、ひろしまベンチャー奨励賞金賞を受賞した株式会社セイルボート(代表取締役 西野 量 氏)とひろしまベンチャー育成賞金賞を受賞したひと・まちデザインオフィス(代表 佐藤 亮太 氏)です。

### 株式会社セイルボート

不動産賃貸業界で、管理業者と仲介業者との間の業者間流通システムである「キマ Room!」(注)を運営する。2011年7月に広島でシステムリリース後、2014年5月に首都圏、2016年9月には関西圏に進出した。

(注) 不動産業務支援システム。管理業者が物件を登録することで、「その部屋の借主が決まる」ことから名づけられた。

### ◇リッチ イン ニッチ?◇

—不動産関連のシステムを運営されていますが、具体的にはどのようなものでしょうか?

**西野社長:** 不動産賃貸業者の間では、物件情報をまだまだ電話やFAXでやりとりしているのが現状です。こうした情報を、データとしてシステムに登録し、閲覧や検索をスムーズに行うことで業務効率の改善を図る賃貸業者間の流通支援システムです。不動産賃貸業者には主に2種類あり、1つは大家さんから物件を預かり、その管理を行う管理業者、もう1つは店舗やウェブサイトで一般のお客さまに対して、管理業者の物件を紹介す

西野社長



る仲介業者です。今では一般的に管理業者の物件のうち7~8割が仲介業者経由で賃貸契約されているといわれていますので、業者間流通における情報のやり取りの重要性が増しています。

—不動産情報は昔からシステム化されているというイメージですが…

**西野社長:** 不動産の売買については、業界団体がやっているREINS(レインズ)というプラットフォームがあるのですが、これはもともと不動産の売買向けに開発されたもので、賃貸では利用が少ない状況です。全国チェーンの大手企業の中には、自社の物件情報をオンラインで管理しているところもありますが、あくまでも自社のみの話で、地場の管理業者が持っている不動産の情報は、主に個別に紙の資料でやりとりされています。一般のお客さまが不動産情報を探す際には、パソコンやスマートフォンを使うような時代ですので、不動産賃貸の情報全体がデータ化されているような印象を受けますが、利用者の方に情報を提供するプロである不動産業者の方は、実はアナログの商売をしている、そういった状況です。

—このシステムは、一般のお客さま向けではなく、あくまでも不動産業者向けなのですね。

**西野社長:** そうです。一見、企業の持つ情報を一般のお客さまと結びつける、いわゆるB to Cのサービス事業に取り組んだ方が、利用者も情報量も多く儲かりそうなものですが、そこは既に多くの業者が存在し、激しい競争を行っています。我々の事業はあくまでも業者間、いわゆるB to B向けのものです。ここは業界慣行やエリアごとの特性などのしがらみが多く、手が付けにくい領域でも

ありますが、競争相手は少なくなります。一言で言うと、「ニッチ」ということですね。

### ◇苦勞、忘れた◇

—広島のご出身ですか?

**西野社長:** 広島市南区の出身で、県内の高校に通っていました。大阪の大学を卒業後、まず東京で働き、その後リクルートに入社、広島支店勤務となり地元に戻りました。リクルートでは、不動産の広告営業をやっていたので、今と同じく不動産業者の方がお客さまでした。

—昔から起業したいと思われていたのでしょうか?

**西野社長:** もともと実家が町工場をやっていたので、自分で商売することに抵抗がありませんでした。さらに就職活動中に、当時インテリジェンスという企業を立ち上げた宇野さん(現株式会社U-NEXT社長)が、自作の資料を見せながら熱く語るのを聞き、起業するということには夢やチャレンジがあるのだと強く感じたことがありましたので、サラリーマン時代から、いつかは独立起業したいという想いを抱いていました。

—起業には前職での経験が活かされたということでしょうか?

**西野社長:** 起業の時にはシステム運営ではなく、不動産の賃貸に関連する別の事業でしたが、その中で不動産賃貸のことをいろいろと調べていくと、業者間を繋ぐようなシステムがないということがわかりました。一方で前職の時に、不動産売買には業者間を繋ぐシステムがあり、幅広く活用されているということを見ていました。不動産賃貸にも売買の場合と同じような機能を果たすシステムがあれば良いと感じ、それが、システム事業を始めるきっかけになりました。

—起業時は相当苦勞されたのではないですか?

**西野社長:** あまり苦勞したという印象はないですね。本当は苦勞していたのだと思いますが、忘れました。最初の一年半は一人でなにかもをやっていたのですが、働くこと自体は苦になりませんでした。ただ、当時つらいと感じたのは、いろいろ考えて新しいことをやろうとした時に、自分と同じ側の立場で判断を下してくれる人がいないということでした。後に社員を雇用するようになって、「ああ、私の相談相手となる人材がいてくれてよかった」と感じたものです。

### ◇大義、ミッション◇

—起業後約5年、順調に会社が大きくなっていますね。

**西野社長:** 「キマ Room!」の運営を始めたのが、2011年の7月です。当初は広島地域でスタートし、このシステムの必要性をご理解いただいた結果、2年半くらいで約300先に利用していただくまでになりました。そして、次のステップとして2014年5月に首都圏に、今年の9月には関西圏にも進出しています。特に首都圏はマーケット規模が大きいこともあり、新しい営業手法の構築も含めてまだまだチャレンジしている状況です。

### 「キマ Room!」ウェブサイト(一部)

#### 募集物件の“露出を最大化”します

「業者間流通」と「コンパート」により、不動産業者にもエンドユーザーにも物件情報を最大限アピールできます。

#### 募集業務の“手間を削減”します

多くのシステムとのデータ連携により、物件の登録・更新作業量を格段に減らすことが可能です。

#### “低コスト”でご利用いただけます

物件数や連動サイト数に応じた、従量課金やオプション料金の発生、長期の契約期間による拘束などは一切致しません。

(資料) 株式会社セイルボート



―急速に受け入れられたのは、やはりニーズが大きかったということでしょうか？

**西野社長：**シンプルな言い方をすれば、他に誰もやっていない新しいものだったから受け入れられた、ということなのだと思います。プラットフォームを構築するという事業ですから、たくさんの事業者の方に使ってもらわないと意味がありません。当初利用者が少ない段階では、「本当にそんなことが実現できるのか？」と懐疑的な意見もあり、馬鹿にして笑う人にも遭遇しましたが、不動産業者の方を一軒ずつ訪ねて説明していくなかで、広島地域では広く利用していただけるようになりました。首都圏、関西圏から、さらに全国へと広めていきたいと思っています。

―地域を問わず、より多くの業者に利用していただきたいということですね。

**西野社長：**アメリカでは業者間のプラットフォームが確立されていて、不動産売買の情報であれば、全米の物件が誰でも見られる状況です。日本で行われているような不動産業者による物件探しの手間はかかりませんので、業者間の競争は、売主や買主へのサービス提供という本質的な部分でなされています。また、公的な謄本や、電子契約書、税務署など、いろいろなシステムとも連携可能で、高度なシステムとして成立しています。「キマ Room!」も、こうしたサービス環境にしていきたいという思いがあります。

―日本とは環境が違いますね。

**西野社長：**昨今では Real Estate Tech (リアルエステートテック、不動産テックとも言う)(注) がしきりに提唱されていますが、そのためには元の物件情報がデータで管理されている必要があります。そこを、築いていくのが、我々の事業の大義であり、ミッションだと考えています。

(注) 不動産に IT (情報技術) を組み合わせ、新しい不動産サービスを生み出す取り組みのこと。

―競合他社にシステムを模倣されてしまう懸念はないのですか？

**西野社長：**クラウドを活用したシステムですから、特許などで守られることはありませんが、我々は先行してネットワークを構築してきました。多くの事業者の方とすでに繋がっていることが強みで、すぐに他社の方が別のネットワークを作るのは難しいのではないかと思います。

#### インタビューの様子



#### ◇広島でSEの雇用を創出したい◇

―会社も大きくなって来られていますが、これからの「夢」のようなものはお持ちですか？

**西野社長：**不動産業というものを少しずつでも発展させていくために、その当事者でありたいと思っています。我々の「キマ Room!」のシステムは、不動産業者の方、および一般のエンドユーザーの方に新しいプラットフォームを提供できるものだと思います。そしてもう一つ、「広島のために」という話になるのですが、若い人達が希望を持って働ける「雇用」を生み出していきたいと考えています。

―地域経済への貢献ということですか？

**西野社長：**当社ではシステム開発を独自で行っており、広島を開発拠点と位置付けています。エンジニアや開発者といった人材に入社してもらい、彼らにとってインセンティブになる様な先進的な開発に携わってもらうことで、広島にシステムエンジニアの人材を集め、育てていく場所になればと考えています。

―広島にこだわって、システムエンジニアを育てていくということですか？

**西野社長：**優秀な人材は職を求めて県外に出てしまうなど、システムエンジニアの絶対数が広島でも不足しています。求人を行っても求める人材を集めるのは困難です。一方で広島には優秀な学生を輩出する大学もあります。単なる東京の下請け城下町とならないように、システム開発を志す学生が、卒業後も広島に残って働けるよう、システム開発を強化し、システムエンジニア人材の受け皿となる、人材が育つ地域となるよう当社も貢献していきたいと思っています。

#### ◇大丈夫、なんとかなるよ◇

―今後、新しく起業される方へのメッセージをお願いします。

**西野社長：**私自身、事業を進めていく上で思い悩むことが多く、「俺、大丈夫か？」と思うことが多かったのですが、そんな時に諸先輩方から言われたのが、「大丈夫、なんとかなるよ」という言葉でした。言われた時は、「こちらは真剣に悩んでいるのに、そんなに簡単に言わないでほしい」と思ったのですが、今思い返してみると、結局その通りだなと思うことがよくありました。もちろん、「なんとかなる」にもいろんなレベルがあります、「自分ひとりが食っていく」という話と、「10億円資金調達して100億円の事業にする」という話ではその意味合いは全くと言ってよいほど異なりますので、注意が必要ですが。

―でも、「なんとかなる」というのは正しい？

**西野社長：**正しいと思います。なんとかなる、とにかく前向きに考えることが大切で、新しいことにチャレンジして欲しいなと思いますね。

―ところで、日々お忙しい社長さんですが、何かご趣味はありますか？

**西野社長：**仕事ですね。趣味、仕事です(笑)。これじゃあいけないと思うのですが、つつい仕

事に没頭してしまいます。これからは、切り替えていきたいですね。

#### 会社概要

社 名	株式会社セイルポート
設 立	2010年12月
資 本 金	4,000万円
従業員数	15名
代 表 者	代表取締役 西野 量
事業内容	賃貸業者間流通システム「キマ Room!」運営
所 在 地	広島市中区紙屋町2-1-22 広島興銀ビル8F
電話番号	082-504-6311

株式会社セイルポートについてのお問い合わせは、当研究所(082-247-4958)までお気軽にご連絡下さい。

#### インタビューを終えて

不動産賃貸という大きなマーケットで、多くの人が毎日やり取りをしている賃貸物件の情報は、当然のことながら、システム化されてオンライン管理されているものだという思い込みがありました。西野社長のお話に、商売のネタは人の先入観にとらわれたところや常識の隙間に隠れているものだな、と感じさせられました。

創業の地である広島で、システムエンジニアの採用・育成を行うためにも、会社をもっと発展させたいという社長の心意気を聞いて、心から応援したいと思いました。

「キマ Room!」が、日本全国の不動産賃貸業のメインプラットフォームになる日を期待したいと思います。



岡崎 裕一  
ひろぎん経済研究所  
理事 経済調査部長