

住宅販売予測サービス刷新

グラフや図使い
分かりやすく解説
顧客開拓を推進

TSON

不動産調査を展開するTSON（本社名古屋）は、分譲一戸建て住宅や賃貸住宅の販売を予測する法人向けマーケティングサービス「**勝率一番**」を刷新した。グラフなどを用いた予測結果を分かりやすく解説する機能や、会議・稟議（りんぎ）資料の活用にも最適な印刷出力機能などを追加・拡充、ユーザー利便性を高めた。利用料金も改定した。今回のサービス刷新を機に顧客開拓に力を入れ、ユーザー数を2年以内に現行比2.5倍の500件に引き上げる。

（梶田宏行）

同サービスは、住宅販売を想定する住所や価格、販売期間などを入力すると、瞬時に販売予測を「勝率」

として確率（0～100%）で算出する。計算の基となるデータはTSONが2016年から収集したもの

や、政府の景気ウオッチャー調査のデータを使用している。同社が集めた住宅に関するビッグデータは全国

リニューアルした「勝率一番」（写真は販売予測結果の印刷資料）



販売予測の結果は確率のほか、競合の住宅販売動向や周辺の賃料相場などもひと目でわかる。

19年にサービスを開始した。住宅メーカーや不動産投資会社を中心に、学習塾や自動車ディーラーなど業界以外の顧客が事業戦略立案の参考に利用している。ユーザー数は現在約200件。

今回、ユーザーの使い勝手を高めることを目的にリニューアルした。販売予測結果は、グラフや散布図などを用いてわかりやすさを追求。住所から

抽出した周辺の住宅市場データを地図上に表示し、競合関係を把握できるようにした。会議・稟議資料作成に最適なA4サイズの印刷出力機能を追加した。

料金も改定。利用できる機能別に3コースを新たに設け、最も安い標準コースは月額2万円（税別）、初期設定費用は5万円とした。小間幸一取締役は「勝率一番は、マーケティングの業務効率向上に役立つ。働き方改革のデジタルトランス・フォーメーション（DX）ツールとしてアピールし、ユーザーを獲得していきたい」と話している。