

日経ビッグデータ
第1回(データ活用先進
企業ランキング)開発部門
4位

テレワークでも会社でも競合調査はこれでバッチリ!!

分譲戸建住宅「競合まるみえ資料」ご案内
～競合と自社物件の比較資料をメールでお届けします～

テレワーク
(在宅勤務)
に最適!!

日本全国どこでも、ご指定の住所から半径2km圏内の競合分譲住宅の販売動向が手に取るようにわかります。マイクロエリアの売れゆき、御社の物件との比較もバッチリです。その秘密は毎月15万件以上の全国の方譲販売データを収集し、300万件以上の分譲販売データベースを持っているからです。

しかも発注からたった3日で、ご指定のメールアドレスにPDFファイルでお送りします。

リモートワーク(在業勤務)でも会社での業務でも、業務を完全バックアップ。
分譲戸建住宅会社(ビルダー)様の生産性アップの決め手はこれです!!



マイクロエリア市場分析No.1のTSONが
たった3日でお届けします

日経ビッグデータ2月号「ケーススタディ」で紹介されたノウハウをまるごと活用



① 検討中の用地、販売予定物件の住所を電話かメールでご連絡ください、
日本全国どこでもOKです

② 全国毎月15万件の方譲住宅販売データを収集、約300万件以上のデータベースから瞬時に半径2km内の競合リスト、散布図、年収等の資料を作成します
※建築条件付き土地データもございます

③ 完成後、PDFファイルでメール送信。おおよそ、ご発注から中3日でお届けします。

詳しくご説明いたします。まずは住宅市場立地分析No.1の
TSONまでご一報ください。

→連絡先：小間、小崎 電話052-589-6055

料金

通常料金(住所一件分)：5千円～
(税別、内容、件数に応じてご相談可)

お問い合わせ先

株式会社TSON 住宅市場データ室 小間、小崎まで

Kouichi-koma@tson.co.jp

<http://www.tson.co.jp/>

www.jyuseikatsu.jp

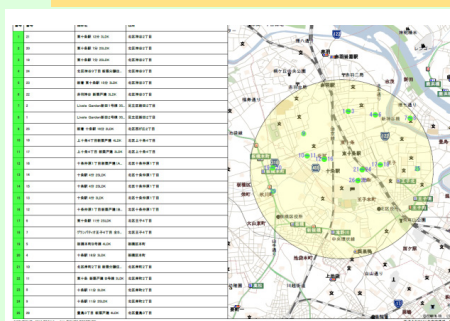
TEL：052-589-6055

住所：〒450-0002 名古屋市中村区名駅三丁目22番8号 大東海ビル2階

毎月の競合データをリスト化、地図上にマッピングし、散布図で一目でチェックできます

競合リスト(半径2km)

地図上にマッピング（半径2km）

[illegible]

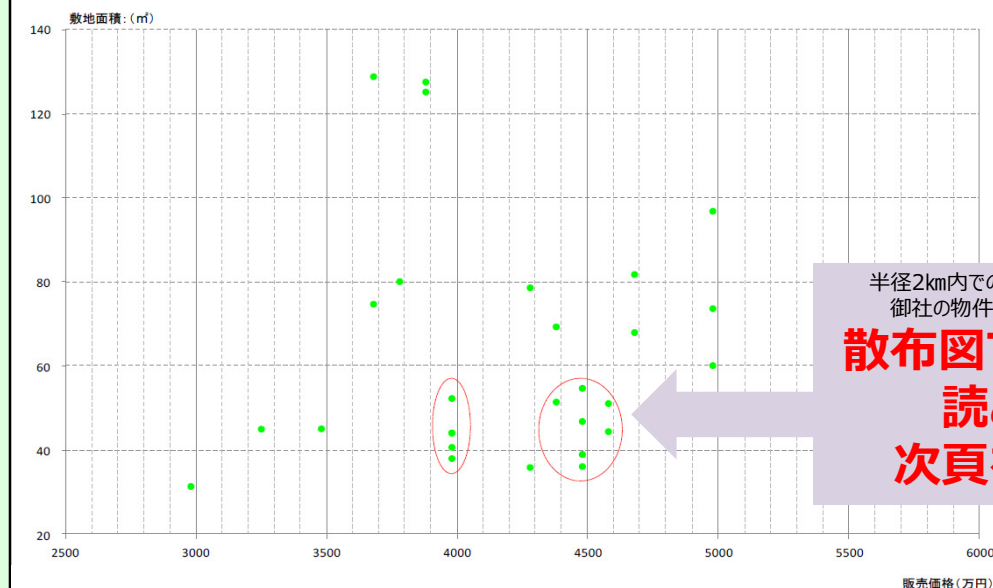
競合物件を価格と敷地面積等の散布図で表示（半径2km）

価格 × 竣工年月

敷地面積 × 駅徒歩

価格 × 駅徒歩

價格 × 敷地面積



半径2km内でのメイン価格帯、面積がわかります
御社の物件のポジションも一目でわかります

**散布図でこんなことまで
読み取れます
次頁をご覧ください**

株式会社 TSON 住宅市場データ室

日経ビッグデータ
2016年2月号で紹介

**第1回
「データ活用先進企業
ランキング」
開発部門4位**

データ活用で成長戦略を競く

日経 ニッポン BigData ビッグデータ

2

三越伊勢丹、AI接客に成長託す

1600万件の肌ビッグデータを保有するボーラ 未来の肌状態を予見

18 ジョイント・リサーチ、Solutions
予測モデルを世界に広げる米データリサーチ・リクルート&I研究所と組み日本市場に参入

22 ユー・エス・エス、Market Research
産産協議の最先端を競う世界コンテスト マイクロソフトが勝利率3.57%で1位

26 米東部のジョイント・リサーチ、Solutions
主婦の物語、シニアの物語、若者の物語—マクロ経済の今を7ポイント物語で描く

■ ケーススタディ | Case Study

物件の半径2kmの顧客層と需給を徹底分析
分譲住宅のTSON、「立地天気図」で成長

名 古屋市に本社を置く不動産会社のTSOは、分譲住宅の商品開発にデータを徹底的に活用して成長を結

分譲住宅事業部住宅市場データ室では独自の「TSONマーケティングシステム」を活用して、ターゲット市場を一目で理解できる「半径2km立地無関係による分析」を実現。

物件周辺の需給を調査し、商品設計を定めるTSON

利用する主なデータ

- ・約200名の住宅、不動産業のサ
イトから毎月集める愛知・岐阜・三重県
の分譲住宅の販売情報(約7000件)

- ・独自のネット調査
- ・市区のマーケットデータ、GISデータ

販売する分譲住宅の半径2km圏内、圏外の駅（駅名）、組合（供給）データを収集。電鉄パラ

ステレオシミュレーションする。結果はシンプルに分け(良い:緑、注意:黄色、最大注意:赤)！社内外の関係者の誰もが一目でわかる天気図としてA4用紙1枚で表示

「半徑2km立地天氣圖」
(主文附載項3)

半徑2km圏内のターゲット状況(県平均)

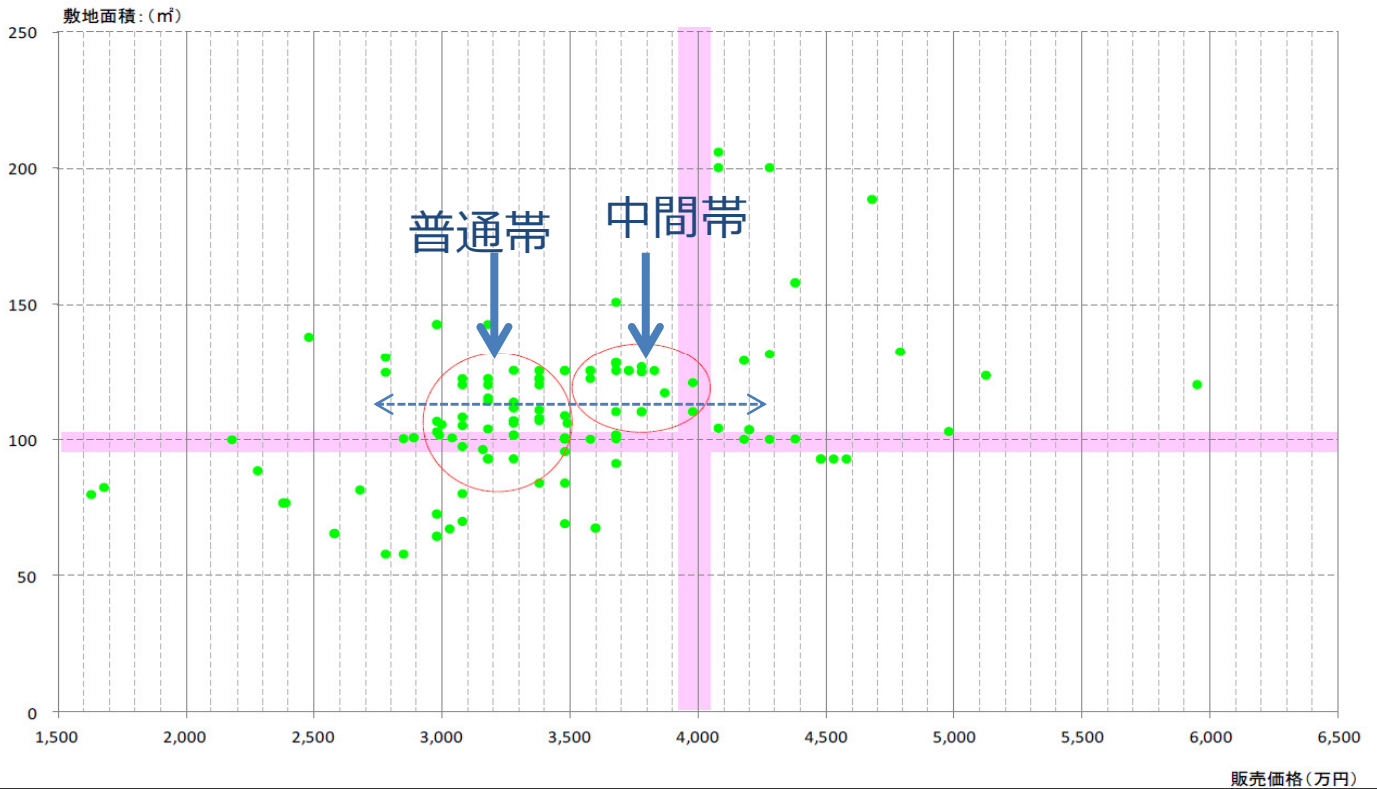
座落2km圏内の開校状況

- ・需要数と供給（競合）数を独自に計算し、需要数と供給数のバランス比較を行う

・売価バランスやターゲットデータ(年齢、売価額など)から商品や訴求ポイント、

散布図で見るとここまでわかる！！ 新しい切り口で会議をリードできます

価格 × 敷地面積



●何が読み取れる？

上表はある住所の半径2km以内で販売中の分譲住宅の散布図です。横軸が販売価格で縦軸が敷地面積です。この散布図から次のことがわかります。

- ①この現場では、普通帯/3,000-3,500万円（土地面積87-125㎡）と中間帯/3,500-4,000万円（110-125㎡）の2パターンの商品ポジションがあることがわかります。
- ②二つの円は横軸（価格軸）に対して平行に存在しています。つまり敷地面積が広がると、価格が上昇するという関係はあまり見られないようです。
- ③敷地が広がると価格が上昇するという関係にありません。従って敷地の広さではなく、例えば駅からの距離（立地）とか住宅の設備や外観デザイン、構造等の違いで価格の違いが出ていると思われます。

●つまり・・・

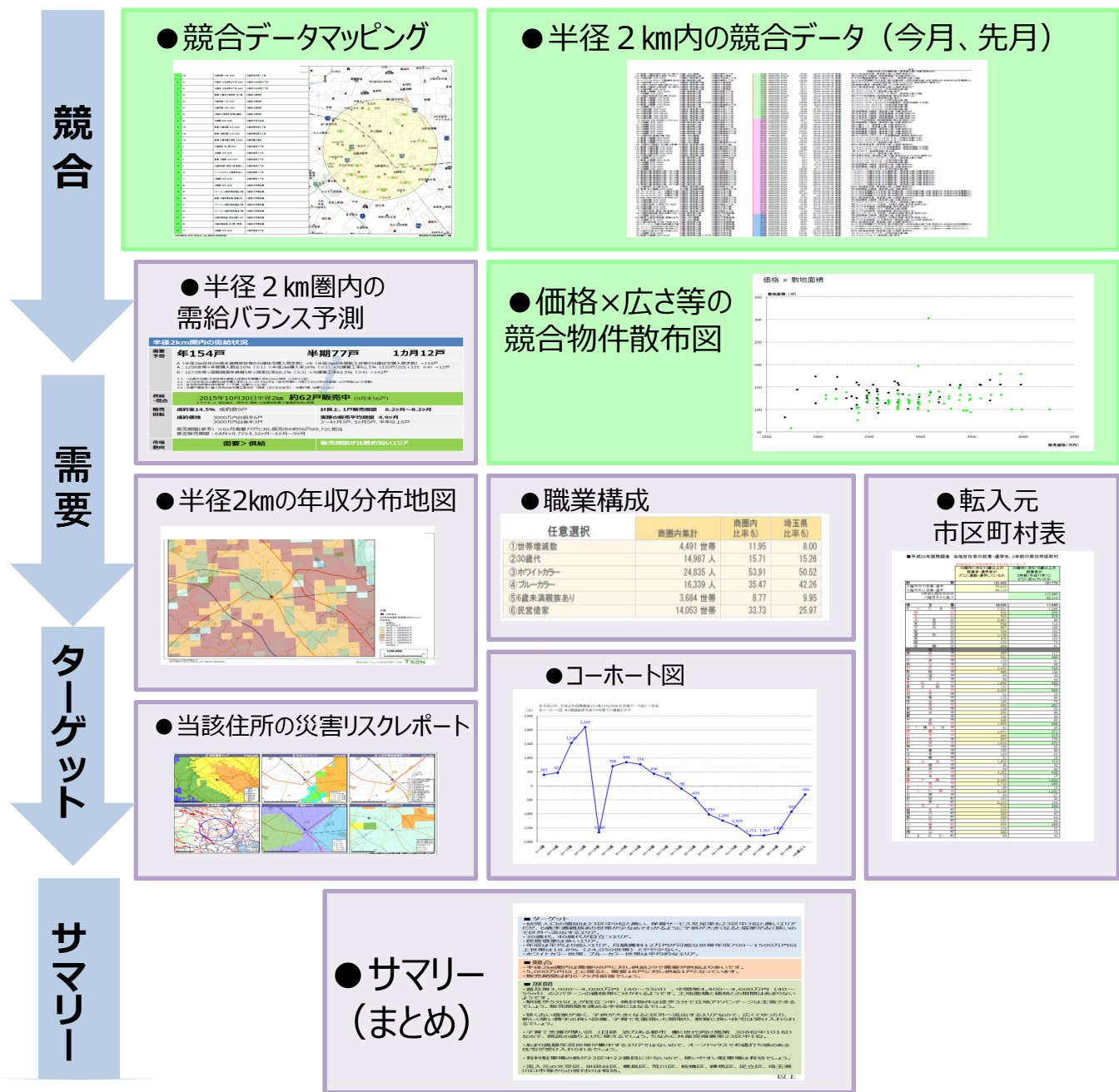
この立地では、土地の広さよりも建物の外観やデザイン、間取り、各種設備で差をつけた住宅を提供することがより差別化につながるでしょう。中心となる二つの価格帯を外さないようにして、同じグループの競合を詳しく調べ、具体的に差をつけることが必要になるでしょう。

又、中心となる二つの価格帯からあえてややずれたところで、差別化の要因を探するという手もあるでしょう。

→「役員・部長の皆様」！このような分析を会議前日までにインプット。最高の会議が実現できます。

●お送りする資料はこれです！ 住所をご指定→最短で最速3時間で届きます

基本資料 にその他資料 を組み合わせて役員・部長の皆様のオリジナル資料を作成します。それ以外の資料作成も御相談に応じます。



まずは住宅市場立地分析No.1のTSOまでご一報ください。
→連絡先：小間、小崎 電話052-589-6055

お問い合わせ先
株式会社TSO 住宅市場データ室 小間、小崎まで
[Kouichi-koma@tsn.co.jp](mailto: Kouichi-koma@tsn.co.jp)
<http://www.tsn.co.jp/>
www.jyuseikatsu.jp
TEL：052-589-6055 住所：〒450-0002 名古屋市中村区名駅三丁目22番8号 大東海ビル2階