

不動産仲介などのTSON  
(本社名古屋市中村区名駅、  
百生彰社長、電話052・5  
89・6055)は、一戸建  
て分譲住宅の販売予測サービ  
スを開始した。住所と希望価  
格などを入力するだけで、販  
売しやすいかどうかを勝率で  
表す。市場データを収集する  
時間を短縮できるため、業務  
効率の向上に役立つ。住宅販  
売会社などを顧客に想定し、  
向こう2〜3年で数百件の利  
用を見込む。

同社は、2016年から全  
国の戸建て住宅の販売データ  
を毎月収集してきた。データ  
は今年2月まで累計約300  
万件にのぼる。このデータを  
元に、住宅販売予測システム  
を開発した。

開始したサービスの名称は  
「勝率一番」。パソコンやス

## 不動産仲介などの TSON

### 戸建て住宅 販売予測に新サービス

#### 住所と価格で売れやすさ表す

スマートフォン、タブレットな  
どで簡単に利用できる。入力  
項目は住所、希望価格、希望  
販売期間の3項目のみ。政府  
の景気ウォッチャー調査のデ  
ータも取り入れた独自の計算  
方法を採用し、0〜100%  
までの勝率で表示する。対象  
エリアは全国。

利用料金は、一つの県で月  
7千円から。愛知県の場合、同  
9千円。これに初期設定費用  
として5万円が必要になる。

勝率以外にも、入力した住  
所周辺の供給会社数や物件数  
など詳細な販売データが素早  
く表示される。同社の担当者  
は「当社のサービスを上手に  
利用すれば、販売データの収  
集や資料の作成にかかる時間  
を大幅に短縮でき、働き方改  
革の強力なサポーターにな  
る」と話している。