

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

市場立地分析No.1、  
生産性アップを  
サポート！！

-介護施設、老人ホームの運営をお考えの企業・経営者の皆様へ-

# 「介護施設立地まるみえ資料」ご案内

～最速3時間、介護施設事業に必要な立地分析資料をおつくりします～

少子高齢化社会と呼ばれるようになってすでに数年、高齢化が進み、安心できる生活を送れたり介護サービスが受けられたりする介護施設、有料老人ホームへのニーズは増々高まってくるのが予想されています。

介護施設事業や老人ホーム運営をビジネスとして魅力的にお考えの企業担当者様、経営者様が事業をお考えの立地を判断されるのに競合状況を知ることは必須となります。

しかし周りの競合立地、運営状況等自分で調べるのは手間がかかる・そもそもどうやって調べればいいのか・？資料作成は大変！人が足りない、時間が無い・・・どうします？徹夜しますか？・・・ **そこで生産性アップの決め手はこれです！！**



## 介護施設立地まるみえの資料を最速3時間でお届け 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

※日経ビッグデータ<http://business.nikkeibp.co.jp/atclbdt/15/258673/012700066/>



①介護施設事業・老人ホーム運営をお考えの予定地又は候補となるエリアの住所を電話かメールでご一報ください、日本全国どこでもOK

②周囲の競合想定施設、物件地図、サンプル写真・図面、料金分析、エリアの人口、周辺世帯年収、職業等レポートを作成します

③その他資料もチョイスOK、即、メール送信します

**詳しいご説明をいたします。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**

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

日経BigData ②

三越伊勢丹、AI接客に成長託す  
新しい「接客」の価値観、AI接客の成長を加速

■ 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** 分譲住宅に本拠を置く不動産会社のTSONは、分譲住宅の供給増加に伴って全国的に活用して成長を続けている。本誌と日経データ共同で調査した「第1回 データ活用先進企業ランキング」の開発部門4位に入った。

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」を開発して、ターゲット市場を一目で理解できる「半径2km立地天気図」を作成する。図解は「名」

物件周辺の需給を調査し、商品設計を定めるTSON

「半径2km立地天気図」は、半径2km以内の顧客層と需給を徹底分析し、商品設計を定めるTSON。TSONは、分譲住宅の供給増加に伴って全国的に活用して成長を続けている。本誌と日経データ共同で調査した「第1回 データ活用先進企業ランキング」の開発部門4位に入った。

「半径2km立地天気図」は、半径2km以内の顧客層と需給を徹底分析し、商品設計を定めるTSON。TSONは、分譲住宅の供給増加に伴って全国的に活用して成長を続けている。本誌と日経データ共同で調査した「第1回 データ活用先進企業ランキング」の開発部門4位に入った。

お問い合わせ先/ (株) TSON (東証上場 証券コード: 3456)

住宅市場データ室 小間、小崎まで TEL: 052-589-6055 [Kouichi-koma@tson.co.jp](mailto:Kouichi-koma@tson.co.jp)

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

〒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