

報道関係者各位

2022年10月4日（火）

株式会社タスキ

## 「TASUKI TECH LAND」に不動産営業管理に特化したBIツール機能を拡充 ～ データ活用による営業管理を支援 ～

株式会社タスキ（本社：東京都港区、代表取締役社長：柏村 雄、証券コード：2987）が提供する、土地仕入管理サービス「TASUKI TECH LAND」に不動産営業の管理に特化したBI（ビジネスインテリジェンス）ツール機能を拡充したことをお知らせいたします。



### ◆ 機能拡充の背景

企業における営業活動は、個人のスキルや経験値によるものが多く属人化しやすい傾向にあります。また、営業の事務作業においては、情報の入力や抽出作業といった煩雑な作業に追われ、営業のコア業務に割く時間が圧迫される面からも、営業におけるデジタル化、DX化が急務と言えます。

そこで、事業用地情報をクラウド上で一元管理が可能な「TASUKI TECH LAND」にデータの収集・蓄積から分析・可視化を可能にするBIツールの機能の拡充にいたしました。

また、「TASUKI TECH LAND」のBIツール機能は、不動産営業の管理に特化しており、不動産業者の生産性の向上とデータを活用した営業管理を支援してまいります。

### ◆ 機能一覧

「TASUKI TECH LAND」のBIツール機能は、不動産営業の管理者向けに特化したツールとして、不動産営業における重要な土地情報の収集・蓄積と可視化をスムーズに行うことが可能です。

仕入状況については、部門別、個人別、情報入手先別（既存/新規）と細かく管理・可視化ができるため、BIツールで得られた情報を土地情報の営業管理に加えてチームマネジメントに活かすことができます。

可視化可能な情報（一部）	活用例
月次別仕入状況	年間を通じて仕入量の変化を把握することで、仕入が減少する月の要因の検証に用いることができる
部門別前月比の仕入状況	前月比とあわせて部門別に仕入量を比較・検証に用いることができる
営業担当者別の仕入状況	仕入量の増減をもとに、成績が落ち込んでいる社員のフォローに活かすことができる
情報入手先別の仕入状況	営業を注力すべき仕入先の把握や、営業強化する仕入先の選定など、営業戦略に活用できる



可視化された情報（イメージ図）

## ◆ 「TASUKI TECH LAND」について

「TASUKI TECH LAND」は、これまで不動産業界内において、紙ベースによる管理が一般的だった土地所有者や仲介事業者から提供される土地情報を、不動産業を営む企業がPCやスマートフォンからクラウド上で一元管理・運用ができるSaaS型サービスです。すべての仕入情報をクラウドで管理することで、業務効率化を支援します。

「TASUKI TECH」サービスサイト

<https://tasuki-tech.jp/>

## ◆ 株式会社タスキの会社概要

『タスキで世界をつなぐ』を企業理念に掲げる株式会社タスキは、新築投資用IoTレジデンスの企画開発を中心に、不動産テック領域で事業を展開しています。アナログな商習慣が未だ残る不動産業界をテクノロジーの力で変革し、“ライフプラットフォーム”として、人々の豊かな暮らしを実現させていきます。

社名：株式会社タスキ

代表者：代表取締役社長 柏村 雄

URL：<https://tasukicorp.co.jp/>

本社：東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2F

設立：2013年8月12日

資本金：10億4,964万円