



CSI 総研  
創造&解決&誠実

# 『SNS見込客育成』プロジェクト

## 住宅Web営業 (エリア制)

本プロジェクトは、研修先の『課題整理』から生まれた「問題解決の仕組み」です！



【LINE de 育成】

(研修実績：200社以上)

### 3つの『効果』とは？



- ①見込客が自ら相談に訪れる！
- ②自社の建物に合う見込客が集まる！
- ③見込客が自ら早期契約を決断する！

株式会社CSI総合研究所 代表取締役 大高英則

(略歴) 財団法人 公営事業電子計算センター (都庁電算センター)

国土交通省認可 日本木造住宅振興事業協同組合 上席顧問

一般社団法人 建設雇用促進高度職業訓練アカデミー 代表理事

# ■ 課題整理

## ◆ 受注棟数 (契約率: %)

目標: 棟/年      実績: 棟/年

## ◆ 現状 (集客)

①チラシ ②ポスティング ③ブログ ④DM ⑤メール ⑥OB機関紙

⑦Instagram ⑧YouTube ⑨LINE

↳ 展示場 / 勉強会

## ◆ 対策 (+育客)

①アニメ動画 ②Lステップ ③FB ④Twitter ⑤LP ⑥地域ポータルサイト

⑦リスティング広告 ⑧FB広告 (メルマガLP、サックスLP) ⑨メルマガ (動画)

⑩現状の媒体にLINE「友だち追加」QRコードを設定

↳ 相談会 (『建時診断』で契約率アップ)

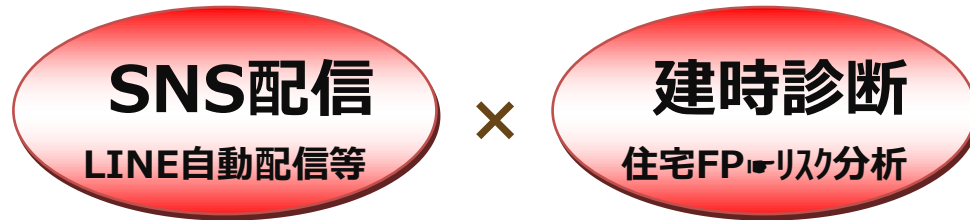


CSI 総研  
創造 & 解決 & 誠実

# 『SNS見込客育成』プロジェクト 住宅Web営業 (エリア制)

本プロジェクトは、研修先の『課題整理』から生まれた「問題解決の仕組み」です！

## 『効果』を生み出す方法



【LINE de 育成】  
(研修実績：200社以上)

株式会社CSI総合研究所 代表取締役 大高英則

(略歴) 財団法人 公営事業電子計算センター (都庁電算センター)

国土交通省認可 日本木造住宅振興事業協同組合 上席顧問

一般社団法人 建設雇用促進高度職業訓練アカデミー 代表理事

## ■ 『効果』を生み出す根拠

✓ 『住宅資金の話』が『集客と契約』のフックに！

✓ 施主は住宅資金について、

「何がわからないか」がわからない！

✓ 「概要」と「事例」を知ると、

『気になること』が生じる！

しかし、すぐには相談に行かない！

## ■ 『効果』を生み出す根拠

✓ 2つのことがきちんと伝われば、自ら相談に訪れる。

① 相談員の印象が良いこと

② 素敵な建物を作る工務店であること

問題は、どのようにして、その伝達環境を整えるか？

『住宅Web営業』が環境作りを支援します。

# ■ 『集客問題』

- ① 自社の**建物**に合う見込客を集客できない！
- ② SNS集客に**切替中**だがうまくいっていない！
- ③ SNSからの集客はあるが**契約効率**が悪い！
- ④ 『**先延ばし**』により中断する商談がある！

👉 『**SNS配信**』が解決！

# ■ 『先延ばし』の理由

① いい条件の**土地**が見つからない！

② 土地はあるので急いでいない！

③ **新型コロナ**が収束したら考える！

④ 子どもの**入学時期**に考える！

👉 『**建時診断**』が解決！

## ■ 『集客問題』の解決策（『SNS配信』）

① アニメ動画（住宅資金&税金編）の概要と事例を自動配信。

「自分の条件だとどうなる？」等、気になる。

そのタイミングで、Web相談、来店相談を提案！

∴ 【効果1】見込客が自ら相談に申し込みたくなる！

② 自社の特色（建物・人）を随時配信

∴ 【効果2】自社の建物に合う見込客が集まる！



# ■ 『先延ばし問題』の解決策（『建時診断』）

「5つのリスク分析」を実施

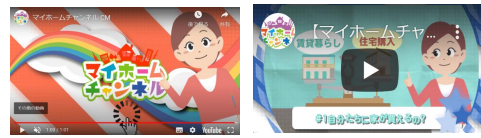
- ① **住宅ローン減税** & すまい給付金
- ② 住宅ローンの**将来金利**の考え方
- ③ 家賃負担
- ④ 住宅購入と**年金制度**の深い関係
- ⑤ 新築と**相続税**の関係 & 住宅資金贈与

∴ 【効果3】 「条件が整っている方は、  
早期購入が望ましい！」ことに、  
お客様が自ら気付く

シナリオ配信のイメージを確認できます！



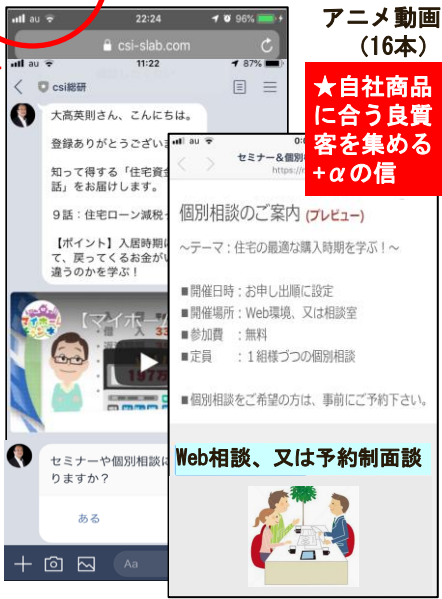
【S1】友だち追加へ誘導



『アニメ動画 (CM)』 『アニメ動画 (予告)』 (16本)



【S2】『SNSシナリオ』自動配信



★自社商品に合う良質客を集める+αの信

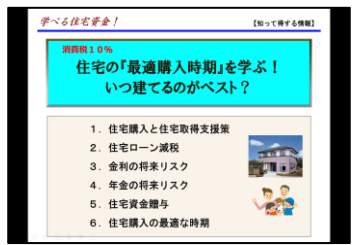
【S3】Web相談



【S4】『予約制』面談



【S5】『建時診断』の解説とシミュレーション



『建時診断』解説原稿

住宅FP		「最適購入時期」の診断				※本日のシミュレーション結果は概算です。参考としてご利用下さい。(v4.6)				
■主債務者情報	借入金額	3,300万円	金利	1.30%	返済期間	35年	年齢	30歳	借入割合	100.00%
	税込年収	420万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	配偶者控除	
■連帯債務者情報	1年後の購入が、214万円の“損”									
■物件情報	借入総額	3,300万円	自己資金	200万円	住宅ローン年率	1.000%	住宅ローン	4,500万円	一般住宅	
	建物価格	2,400万円	土地価格	1,700万円	諸経費	400万円	物件価格	4,500万円	買戻率	8.0%
■診断概観情報	現在消費税	10%	現在契約日	2020-10-20	現在入居日	2021-04-20	経過年数	1年	経過月数	0ヶ月
	将来消費税	10%	将来契約日	2021-10-20	将来入居日	2022-04-20	将来金利主値	1.35%	将来金利控除	0.00%
項目	診断項目	現在情報	2020-10-20	将来情報	2021-10-20	差額	備考			
		金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)					
①	消費税 (消費税率/消費税)	10%	240	10%	240	0				
②	ローン減税 (給付金/ローン減税)		50		175	-50				
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)		9.7		4,109	-9.7				
④	家賃 (入居までの家賃総額)		0		96	-96				
⑤	年金 (60歳時ローン残額)		568		681	-113				
⑥	住宅資金贈与 (課税対象額/贈与総額)		0		300	-35	特別控除で計算			
	合計					-214	⑥は加算対象外			
[MSG26] 現在と比較する将来までの経過年数を入力										
借入: 毎月	借入: 年収	金利情報	すまいる保証	住宅資金贈与	借入: 返済	計算				

『建時診断』ツール

- 第1話 自分たちが家が買えるの？
- 第2話 賃貸より買ったほうが得なの？
- 第3話 自己資金ゼロだとどうなる？
- 第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？
- 第5話 いくら借りられるの？本当に返せるの？
- 第6話 何歳まで払い続けるの？
- 第7話 繰り上げ返済でローンを減らす
- 第8話 金利が変わると返済額はどうか変わる？
- 第9話 住宅ローン減税って何？
- 第10話 すまいる給付金って何？
- 第11話 住宅購入時に行う将来の相対策!? 贈与とは？
- 第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと
- 第13話 考えておこう。固定資産税
- 第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え
- 第15話 住んでから分かる、お金いろいろ
- 第16話 増税後(消費税1.0%)は、いつ建てるのがベスト？



# 『Instagram』 # インサイト



関心

# 『SNS配信』アニメ動画（住宅資金・税金編）

第1話 自分たちに家を買うの？

第2話 賃貸より買ったほうが得なの？

第3話 自己資金ゼロだとどうなる？

第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？

第5話 いくら借りられるの？本当に返せるの？

第6話 何歳まで払い続けるの？

第7話 繰り上げ返済でローンを減らす

第8話 金利が変わると返済額はどう変わる？

第9話 住宅ローン減税って何？

第10話 すまい給付金って何？

第11話 住宅購入時に行う将来の相続対策!？ 贈与とは？

第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと

第13話 考えておこう。固定資産税

第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え

第15話 住んでからかかる、お金いろいろ

第16話 増税後(消費税10%)は、いつ建てるのがベスト？



『アニメ動画(本編)』



『アニメ動画(CM版)』



『アニメ動画(ショート版)』



# 『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信



お名前 **必須**

山田 太郎 他1名

参加される方のお名前と参加人数を入力願います。

携帯番号 **必須**

09037481327

緊急時の連絡先として入力願います。

住所 **必須**

〇〇市〇〇町

住所を入力願います。

備考

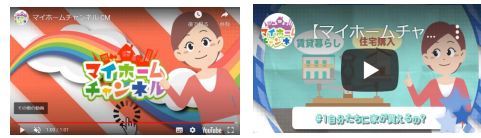
ご質問等ありましたらご記入下さい。

送信

シナリオ配信のイメージを確認できます！



【S1】友だち追加へ誘導



『アニメ動画 (CM)』 『アニメ動画 (予告)』 (16本)



【S2】『SNSシナリオ』自動配信



★自社商品に合う良質客を集める+αの信

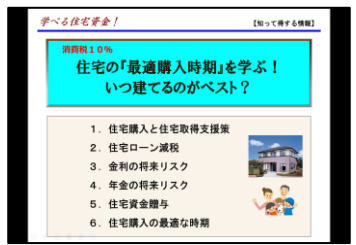
【S3】Web相談



【S4】『予約制』面談



【S5】『建時診断』の解説とシミュレーション



『建時診断』解説原稿

住宅FP		「最適購入時期」の診断										※本日のシミュレーション結果は概算です。参考としてご利用下さい。(v4.6)	
■主債務者情報	借入金額	3,300万円	金利	1.30%	返済期間	35年	年齢	30歳	借入割合	100.00%			
	税込年収	420万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	配偶者控除				
■連帯債務者情報		1年後の購入が、214万円の“損”										00%	
■物件情報	借入総額	3,300万円	自己資金	200万円	住宅ローン年率	1.000%	住宅ローン	4,500万円	一般住宅				
	建物価格	2,400万円	土地価格	1,700万円	諸経費	400万円	物件価格	4,500万円	買戻率	8.0%			
■診断概観情報	現在消費税	10%	現在契約日	2020-10-20	現在入居日	2021-04-20	経過年数	1年	経過月数	0ヶ月			
	将来消費税	10%	将来契約日	2021-10-20	将来入居日	2022-04-20	将来金利主値	1.35%	将来金利控除	0.00%			
■項目	消費税 (消費税率/消費税)	10%	現在情報	2020-10-20	将来情報	2021-10-20	差額						
	①	消費税	240	240	0	240	0						
	②	ローン減税 (給付金/ローン減税)	50	175	0	175	-50						
	③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)	9.7	4,109	9.8	4,142	-33						
	④	家賃 (入居までの家賃総額)	0	0	96	96	-96						
	⑤	年金 (60歳時ローン残額)	0	568	681	681	-113						
⑥	住宅資金贈与 (課税対象額/贈与総額)	0	0	300	35	-35	特例控除で計算						
合計						-214	※加除対象外						

『建時診断』ツール

- 第1話 自分たちが家が買えるの？
- 第2話 賃貸より買ったほうが得なの？
- 第3話 自己資金ゼロだとどうなる？
- 第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？
- 第5話 いくら借りられるの？本当に返せるの？
- 第6話 何歳まで払い続けるの？
- 第7話 繰り上げ返済でローンを減らす
- 第8話 金利が変わると返済額はどう変わる？
- 第9話 住宅ローン減税って何？
- 第10話 すまい給付金って何？
- 第11話 住宅購入時に行う将来の相対策!? 贈与とは？
- 第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと
- 第13話 考えておこう。固定資産税
- 第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え
- 第15話 住んでから分かる、お金いろいろ
- 第16話 増税後(消費税1.0%)は、いつ建てるのがベスト？



# 『建時診断』 解説原稿

学べる住宅資金!

【知って得する情報】

2021年度  
税制改正大綱対応

## 住宅の『最適購入時期』を学ぶ! いつ建てるのがベスト?

1. 住宅購入と住宅取得支援策
2. 住宅ローン減税
3. 金利の将来リスク
4. 年金の将来リスク
5. 住宅資金贈与
6. 住宅購入の最適な時期



学べる住宅資金!

【知って得する情報】

## 2. 住宅ローン減税

(1) 住宅ローンの年末残高の1%を10年間控除

● 所得税全額と住民税の一部(\*)を控除(減税額)

\*: 所得税の課税所得の7% (最高136,500円)

(2) 11年目から3年間の控除を再延長(新型コロナ対策)

● 年末残高の1%、減税額、建物価格の2%(1/3)で少ない方を控除

条件

① 入居日 ≤ 2022.12.31 (☞ 入居日 ≤ 2021.12.31)

② 注文住宅新築の場合、2020.10.01 ≤ 契約日 ≤ 2021.09.30

③ 分譲住宅・既存住宅を取得する場合、増改築等をする場合、2020.12.01 ≤ 契約日 ≤ 2021.11.30

学べる住宅資金!

【知って得する情報】

## 1. 住宅取得支援策 (2021年度税制改正大綱)

(1) 住宅ローン減税

① 控除期間10年を13年に延長 ☞ 「資料1:1頁」

(入居日: 2021.12.31 ☞ 2022.12.31)

② 面積要件を緩和 (50㎡以上 ☞ 40㎡以上)

(2) すまい給付金 (2021年国会で関連税法成立が前提)

最大50万円延長 ☞ 「資料2:1頁」

(入居日: 2021.12.31 ☞ 2022.12.31)

(3) 住宅資金贈与

最大1,500万円延長 (一般1,000万円) ☞ 「資料3:19頁」

(契約日: 2021.3.31 ☞ 2021.12.31)

学べる住宅資金!

【知って得する情報】

借入:3,000万円 建物:2,400万円 夫:年収450万円 妻:パート



◎10年間の減税額

	最大減税額	本来所得税	本来住民税	所得税減税額	住民税減税額	給付基礎額
1年目	29.3万円	8.3万円	18.1万円	8.3万円	11.6万円	50万円

∴ 減税額総額 (10年間) = 減税額19.9万円 × 10年 + 50万円 = 249万円

◎11~13年目の減税額

11~13年目年末残高の1% > 減税額 > 建物価格の2%の1/3(16万円)

11年目 21.8万円	>	19.9万円	>	16万円
12年目 21.1万円	>	19.9万円	>	16万円
13年目 20.3万円	>	19.9万円	>	16万円

∴ 減税額総額 (13年間) = 249万円 + 16 × 3 = 297万円



# 『建時診断』 解説原稿

## 学べる住宅資金!

【知って得する情報】

### すまい給付金

(参考)収入額の目安	住民税(都道府県)所得割額 <sup>注</sup>	給付額
450万円以下	7.60万円以下	50万円
450万円超525万円以下	7.60万円超9.79万円以下	40万円
525万円超600万円以下	9.79万円超11.90万円以下	30万円
600万円超675万円以下	11.90万円超14.06万円以下	20万円
675万円超775万円以下	14.06万円超17.26万円以下	10万円

- ①入居日 ≤ 2022.12.31 (⇨入居日 ≤ 2021.12.31)
- ②注文住宅新築の場合、2020.10.01 ≤ 契約日 ≤ 2021.09.30
- ③分譲住宅・既存住宅を取得する場合、増改築等をする場合、2020.12.01 ≤ 契約日 ≤ 2021.11.30

## 学べる住宅資金!

【知って得する情報】

### 4. 年金の将来リスク

年金の支給開始年齢

■60歳以上定年  
定年年齢は60歳以上

■高齢者雇用確保措置  
・65歳までの定年の引上げ  
・65歳までの継続雇用  
・定年の廃止

70歳まで働けるよう企業の財力高騰になる七つの選択

- ① 定年廃止
- ② 定年延長
- ③ 契約社員などで継続雇用
- ④ 他社への再就職
- ⑤ フリーランス契約
- ⑥ 結果支援
- ⑦ 社会貢献活動支援

70歳まで収入があるように企業が資金提供

どれを選ぶようにするかは各企業の労使で決める

朝日新聞 2019.12.23

企業年金連合会サイト      高齢者雇用安定法

問題：60歳から5年間無年金！ & 60歳以降年収減少！

∴“賃貸” ⇨ 5年間の家賃を貯蓄！

“持家” ⇨ 60歳までにローンを完済、残債減！

## 学べる住宅資金!

【知って得する情報】

### 3. 金利の将来リスク

①フラット35 (3月) 1.32%

21年以上 9割以下最低金利

②変動金利の過去最高は? ★ 8.50%



③金利の上昇リスク      借入3,000万円    35年返済

金利1.35%    総支払額    →    3,765万円

1年後の想定：金利1.40%    総支払額    →    3,796万円 (31万円)

※ 1年後の金利が、0.05%上昇すると仮定

## 学べる住宅資金!

【知って得する情報】

### 4. 年金の将来リスク (60歳時残債)

例) 借入3,000万円    35年返済    年収450万円    ご主人30歳

金利1.35% (1年後の金利を1.40%と仮定)

① 30歳 (30年後)    60歳時点の残債 → ★ 520万円

② 31歳 (29年後)    60歳時点の残債 →    623万円 (+103万円)





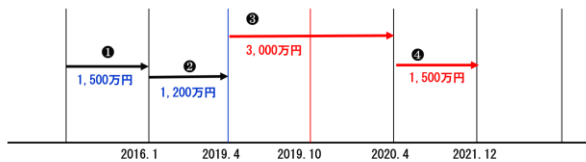
# 『建時診断』 解説原稿

## 学べる住宅資金！

【知って得する情報】

### 5. 住宅資金贈与

※一般住宅は500万円減



- ・暦年課税と併用 : ◆基礎控除110万円が非課税枠に加算
- ・相続時精算課税と併用 : ◆特別控除2,500万円が非課税枠に加算
- ・活用方法 : ◆自己資金に有利 ご両親にご相談を！



## 学べる住宅資金！

【知って得する情報】

◎最適な購入時期は、

税制、価格、金利によって異なります！

皆様の年収、扶養状況等によっても異なります！

◎大切なのは、皆様の条件を重視した資金計画です。

ぜひ、「Web相談」、又は「予約制来店相談」にご参加下さい。



ご清聴ありがとうございました。



## 学べる住宅資金！

【知って得する情報】

### 6. 住宅購入の最適な時期

【事例】夫：30歳/会社員、年収450万円 妻：パート 子供：5歳、3歳 家賃：8万円  
住宅資金贈与1,000万円 一般住宅（契約日2021.3.20、入居日2021.9.20）

項目	10%	10% (1年後)	差額
■土地	1,000万円	1,000万円	
■建物（消費税）	2,640万円	2,640万円	
■合計	3,640万円	3,640万円	0万円
■ローン減税（すまい給付金）	247万円 50万円	199万円 0万円	-48万円 -50万円
■家賃	0万円	96万円	-96万円
■ローン支払総額	1.35% 3,765円	1.40% 3,796万円	-31万円
■年金60歳時残債	520万円	623万円	-103万円
■住宅資金贈与と税額	0万円	210万円	-210万円



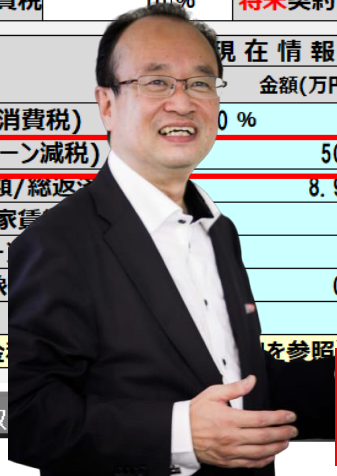


# 『建時診断』 シミュレーション

水色は自動計算

## 1年後の契約は、ローン減税が48万円の“損”

住宅FP		「最適購入時期」の診断								※本シミュレーション結果は概算です。参考としてご利用下さい。(v4.10)			
■主債務者情報	借入金額	3,000万円	金利	1.35%	返済期間	35年	年齢	30歳	持分割合	100.00%			
	税込年収	450万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	<input checked="" type="checkbox"/> 配偶者控除				
■連帯債務者情報	借入金額	0万円	金利	0.00%	返済期間	0年			持分割合	0.00%			
	税込年収	0万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	<input type="checkbox"/> 配偶者控除				
■物件情報	借入総額	3,000万円	自己資金	200万円	住宅資金贈与	1,000万円	住宅資金	4,200万円	<input checked="" type="checkbox"/> 一般住宅				
	建物価格	2,400万円	土地価格	1,400万円	諸経費	400万円	物件価格	4,200万円	賃貸家賃	8.0万円			
■診断根拠情報	現在消費税	10%	現在契約日	2021-03-20	現在入居日	2021-09-20	経過年数	1年	経過月数	0ヶ月後			
	将来消費税	10%	将来契約日	2022-03-20	将来入居日	2022-09-20	将来金利主債	1.40%	将来金利連債	0.00%			
項番	診断項目	現在情報	2021-03-20	将来情報	2022-03-20	差額		備考					
		金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)							
①	消費税 (消費税率/消費税)	0%	240	10%	240	0							
②	ローン減税 (給付金/ローン減税)	50	247	0	199	-98							
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)	8.9	3,765	9.0	3,796	-31							
④	家賃 (入居までの家賃)		0		96	-96							
⑤	年金 (60歳時口)		520		623	-103							
⑥	住宅資金贈与(課税対象)	0	0	1,000	210	-210		特例税率で計算					
	合計					-435		⑥は加算対象外					



### 税制改正大綱 (2021年度) 対応版

契約日 ≤ 2021.09.30、かつ入居日 ≤ 2022.12.31 控除期間13年



# 『建時診断』 シミュレーション

水色は自動計算

## 住宅資金贈与：1年後の契約は贈与税 210万円 発生！

住宅FP	「最適購入時期」の診断						※本シミュレーション結果は概算です。参考としてご利用下さい。(v4.10)			
------	-------------	--	--	--	--	--	---------------------------------------	--	--	--

■主債務者情報	借入金額	3,000万円	金利	1.35%	返済期間	35年	年齢	30歳	持分割合	100.00%
	税込年収	450万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	<input checked="" type="checkbox"/> 配偶者控除	
■連帯債務者情報	借入金額	0万円	金利	0.00%	返済期間	0年			持分割合	0.00%
	税込年収	0万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	<input type="checkbox"/> 配偶者控除	
■物件情報	借入総額	3,000万円	自己資金	200万円	住宅資金贈与	1,000万円	住宅資金	4,200万円	<input checked="" type="checkbox"/> 一般住宅	
	建物価格	2,400万円	土地価格	1,400万円	諸経費	400万円	物件価格	4,200万円	賃貸家賃	8.0万円
■診断根拠情報	現在消費税	10%	現在契約日	2021-03-20	現在入居日	2021-09-20	経過年数	1年	経過月数	0ヶ月後
	将来消費税	10%	将来契約日	2022-03-20	将来入居日	2022-09-20	将来金利主債	1.40%	将来金利連債	0.00%

項番	診断項目	現在情報		将来情報		差額		備考	
		金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)		
①	消費税 (消費税率/消費税)	10%	240	10%	240		0		
②	ローン減税 (給付金/ローン減税)		50		247		0	199	
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)		8.9		3,765		9.0	3,796	
④	家賃 (入居までの家賃総額)				0			96	
⑤	年金 (60歳時ローン残高)				520			623	
⑥	住宅資金贈与(課税対象額/贈与税額)		0		0		1,000	210	
	合計							-435	⑥は加算対象外

[MSG29] 主債務者の「将来金利」を入力 (「金利情報」を参照)

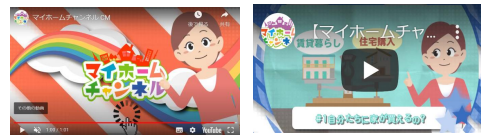
借入：毎月 | 借入：年収 | 金利情報 | すまい給付金 | 住宅資金贈与 | 贈与税税率 | 計 算

非課税限度額 1,000万円 ⇨ ゼロ ∴ 210万円の贈与税

シナリオ配信のイメージを確認できます！



【S1】友だち追加へ誘導



『アニメ動画 (CM)』 『アニメ動画 (予告)』 (16本)



【S2】『SNSシナリオ』自動配信



★自社商品に合う良質客を集める+αの信

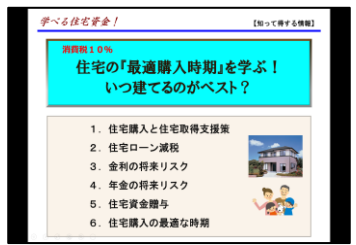
【S3】Web相談



【S4】『予約制』面談



【S5】『建時診断』の解説とシミュレーション



『建時診断』解説原稿

住宅FP		「最適購入時期」の診断				※本日のシミュレーション結果は概算です。参考としてご利用下さい。(v4.6)				
■主債務者情報	借入金額	3,300万円	金利	1.30%	返済期間	35年	年齢	30歳	借入割合	100.00%
	税込年収	420万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	配偶者控除	
■連帯債務者情報	1年後の購入が、214万円の“損”									
■物件情報	借入総額	3,300万円	自己資金	200万円	住宅ローン年率	1.000%	住宅ローン	4,500万円	一般住宅	
	建物価格	2,400万円	土地価格	1,700万円	諸経費	400万円	物件価格	4,500万円	買戻率	8.0%
■診断概観情報	現在消費税	10%	現在契約日	2020-10-20	現在入居日	2021-04-20	経過年数	1年	経過月数	0ヶ月
	将来消費税	10%	将来契約日	2021-10-20	将来入居日	2022-04-20	将来金利主値	1.35%	将来金利控除	0.00%
項目	診断項目	現在情報	2020-10-20	将来情報	2021-10-20	差額	備考			
		金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)	金額(万円)					
①	消費税 (消費税率/消費税)	10%	240	10%	240	0				
②	ローン減税 (給付金/ローン減税)		50		175	-50				
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)		9.7		4,109	-9.7				
④	家賃 (入居までの家賃総額)		0		96	-96				
⑤	年金 (60歳時ローン残額)		568		681	-113				
⑥	住宅資金贈与 (課税対象額/贈与総額)		0		300	-35	特例控除で計算			
	合計					-214	⑥は加算対象外			
[MSG26] 現在と比較する将来までの経過年数を入力										
借入: 毎月	借入: 年収	金利情報	すまいる保証	住宅資金贈与	贈与控除	計算				

『建時診断』ツール

- 第1話 自分たちが家が買えるの？
- 第2話 賃貸より買ったほうが得なの？
- 第3話 自己資金ゼロだとどうなる？
- 第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？
- 第5話 いくら借りられるの？本当に返せるの？
- 第6話 何歳まで払い続けるの？
- 第7話 繰り上げ返済でローンを減らす
- 第8話 金利が変わると返済額はどう変わる？
- 第9話 住宅ローン減税って何？
- 第10話 すまい給付金って何？
- 第11話 住宅購入時に行う将来の相対策!? 贈与とは？
- 第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと
- 第13話 考えておこう。固定資産税
- 第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え
- 第15話 住んでから分かる、お金いろいろ
- 第16話 増税後(消費税1.0%)は、いつ建てるのがベスト？

# 『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信

The screenshot shows the LINE L Step manager interface. The left sidebar contains a menu with the following items: > トップ, ★ 1対1トーク, > 友だちリスト, > トーク一覧, > 個別トーク, **メッセージ**, > シナリオ配信 (circled in red), > 一斉配信, > 自動応答, > テンプレート, > 回答フォーム, ✓ 予約管理 ベータ, NEW, > リマインダ配信, > 友だち追加時設定, > アクション管理, and ▼ 友だち属性. The main content area is titled 'トップ' and displays several statistics: '有効友だち数' (75 people, total 84), 'ブロック/友だち解除数' (9 people, 10.7%, total 5 from others, 4 from self), and '1月のメッセージ送信数' (829 messages remaining, 'スタート' button, 'アップグレードする' button). Below this is a '友だち数遷移' table with columns for date, previous day ratio, registration count, blocked count, and effective friend count. The table shows data for 1月16日: 0, 0, 0, 75. A blue banner at the bottom right says '各種お問い合わせはこちらをクリック!'.

ブラウザのアドレスバーには `manager.linestep.net` と表示されています。タブには「Lステップ」とあり、右上には「最小化」ボタンがあります。

ナビゲーションメニューには「サポート」や「大高英則 (管理者)」などの項目があります。

メインコンテンツは「トップ」で、友だちリストを開くボタンがあります。

統計情報:

- 有効友だち数: 75人 (友だち総数: 84人)
- ブロック/友だち解除数: 9人 (10.7%) (相手から: 5人、自分から: 4人)

1月のメッセージ送信数:

- 送信可能数: 残り 829 通
- 現在のプラン: スタート
- アップグレードする

友だち数遷移:

日付	前日比	登録数	ブロックされた数	有効友だち数
1月16日	0	0	0	75

最新のメッセージ情報:

- 1月14日: アップデートのお知らせ (軽微な変更・バグ修正を行いました。)
- 12月21日: 【重要: LINE社様より】年末年始のご利用に関する諸注意 (年末年始のLINE公式アカウントのご利用に関する諸注意です。)
- 12月21日: 【解消済】障害のご報告 (本日(12月21日) 9時37分~9時55分にかけて流入経路及びLIGETの計測ができていない問題が発生してございました。)

お問い合わせ: 各種お問い合わせはこちらをクリック!

# 『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信

The screenshot shows the 'LINE L-step' manager interface. The browser address bar is 'manager.linestep.net/line/content/55128/new'. The page title is '配信メッセージ登録 シナリオ名 : mhc\_買取1'. The left sidebar has a menu with 'シナリオ配信' circled in red. The main content area has a '時刻指定' section with '1 日後 0:00' and '1 通目'. There is a '送信先を絞り込む' section with a dropdown menu set to 'タグで絞り込む'. Below this is a 'メッセージを送信する場合、送信後に' section with a dropdown menu set to 'シナリオを一時停止しない'. At the bottom, there is a row of tabs: 'テキスト', 'スタンプ', '画像', '質問', 'ボタン・カルーセル', '位置情報', '紹介', '音声', '動画'. The 'テキスト' tab is selected and circled in red. The '本文' field has a '必須' label and options for '[name]対応', '[友だち情報]対応', and '短縮URL対応'. On the right, there is a 'ツール' section with a 'PDFアップロード' button and a note about PDF compatibility.

配信メッセージ登録 シナリオ名 : mhc\_買取1

時刻指定

● 時刻指定 1 日後 0:00

● 購読開始直後 1 通目

送信先を絞り込む 任意 「タグ」または「詳細条件」が設定できます

タグで絞り込む

下書きを開く

詳細条件で絞り込み

メッセージを送信する場合、送信後に

シナリオを一時停止しない

テキスト スタンプ 画像 質問 ボタン・カルーセル 位置情報 紹介 音声 動画

本文 必須 [name]対応 [友だち情報]対応 短縮URL対応

ツール

PDFアップロード

LINEアプリのバージョンが古い場合PDF閲覧に対応していない場合があります

# 『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信

研修受講者にアニメ動画（住宅資金編）16本を自動配信する『シナリオサンプル』を進呈！

**Lステップ** サポート 大高英則 (管理者) CSI総研

トップ  
★ 1対1トーク  
友だちリスト  
トーク一覧  
個別トーク  
メッセージ  
シナリオ配信  
一斉配信  
自動応答  
テンプレート  
回答フォーム  
予約管理 **ベータ**  
**NEW**  
リマインダ配信  
友だち追加時設定  
アクション管理

友だち属性

## 工務店\_レンタル\_v1.1 配信メッセージ

マニュアル

新規メッセージ登録 テンプレートから追加 シナリオ設定・削除・複製 一括プレビュー 一括テスト

状態: 配信中

<input type="checkbox"/>	日数	時刻	本文	到達人数
<input type="checkbox"/>	開始直後	1 通目	テンプレート [name]さん、こんにちは。[会社名]工務店の今井です。	1人
<input type="checkbox"/>	開始直後	2 通目	お友だち登録ありがとうございます。『知って得する住宅資金のお話』をお届けします。今回は、...	1人
<input type="checkbox"/>	開始直後	3 通目	【画像】	1人
<input type="checkbox"/>	開始直後	4 通目	テンプレート 【質問】住宅資金や税金について... 個別相談をご希望されますか？	1人

11:25 2020/10/07

# 『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信

研修受講者にアニメ動画（住宅資金編）16本を自動配信する『シナリオサンプル』を進呈！

The screenshot displays the LINE L-step management interface. The left sidebar contains a navigation menu with the following items: > トップ, ★ 1対1トーク, > 友だちリスト, > トーク一覧, > 個別トーク, > メッセージ, > シナリオ配信 (highlighted with a red circle), > 一斉配信, > 自動応答, > テンプレート, > 回答フォーム, ✓ 予約管理 ベータ, NEW, > リマインダ配信, > 友だち追加時設定, > アクション管理, and ▼ 友だち属性. The main content area shows a list of scheduled messages with columns for status, timing, content, and actions. The messages are as follows:

ステータス	配信日時	配信回数	メッセージ内容	編集	挿入	コピー	プレビュー	別窓	テスト	人数	削除
<input type="checkbox"/>	105日後 18:00	1通目	テンプレート [name]さん、こんにちは [ ]工務店の今井です。	編集	挿入	コピー	プレビュー	別窓	テスト	0人	削除
<input type="checkbox"/>	105日後 18:00	2通目	『知って得する住宅資金のお話』をお届けします。今回は、「16話：増税後（消費税10%）はいつ建...	編集	挿入	コピー	プレビュー	別窓	テスト	0人	削除
<input type="checkbox"/>	105日後 18:00	3通目	【画像】	編集	挿入	コピー	プレビュー	別窓	テスト	0人	削除
<input type="checkbox"/>	105日後 18:00	4通目	テンプレート 【質問】住宅資金や税金について... 個別相談をご希望されますか？	編集	挿入	コピー	プレビュー	別窓	テスト	0人	削除
<input type="checkbox"/>	105日後 18:00	5通目	テンプレート ご質問等ありましたらLINEメッセージでお気軽にお問合せください。株式会社 今井工務店 専務取...	編集	挿入	コピー	プレビュー	別窓	テスト	0人	削除

At the bottom of the message list, there are buttons for '配信終了時' (配信終了時), '一時停止' (一時停止), and '設定' (設定). A '戻る' (戻る) button is located at the bottom left. In the bottom right corner, there is a notification: 'チェックしたメッセージを 削除' (チェックしたメッセージを 削除) and a blue banner that says '各種お問い合わせはこちらをクリック！' (各種お問い合わせはこちらをクリック！). The Windows taskbar at the bottom shows the date as 2020/10/07 and the time as 11:29.





# 『SNS配信』 LINE Lステップ シナリオ配信



お名前 **必須**

山田 太郎 他1名

参加される方のお名前と参加人数を入力願います。

携帯番号 **必須**

09037481327

緊急時の連絡先として入力願います。

住所 **必須**

〇〇市〇〇町

住所を入力願います。

備考















ご質問等ありましたらご記入下さい。

送信

# 『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

The screenshot shows the LINE L-step management interface. The left sidebar contains a navigation menu with the following items: > トップ, ★ 1対1トーク, > 友だちリスト, > トーク一覧, > 個別トーク, <img alt="Speaker icon" data-bbox="52 528 68 544"/> メッセージ, > シナリオ配信, > 一斉配信 (circled in red), > 自動応答, > テンプレート, > 回答フォーム, ✓ 予約管理 ベータ, NEW, > リマインダ配信, > 友だち追加時設定, > アクション管理, <img alt="Green arrow icon" data-bbox="52 842 68 858"/> 友だち属性.

The main content area displays a list of broadcast messages with the following columns: 編集 (Edit), 配信元 (Sender), 内容 (Content), 日時 (Date/Time), and 配信数 (Number of Recipients). The messages are as follows:

編集	配信元	内容	日時	配信数
 コピー	タグR0  表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大大提高です。  新しい解説動画を作成しました。  【住...	プレビュー 2020-10-06 14:44:41	34  削除
 コピー	タグR0  表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大大提高です。  新しい解説動画を作成しました。  【住...	プレビュー 2020-09-17 11:44:55	34  削除
 コピー	タグR0  表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大大提高です。  ■『住宅Web営業』（エリア制）概念図を使...	プレビュー 2020-09-15 12:38:13	35  削除
 コピー	タグR0  表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大大提高です。  コロナ禍で集客問題を解決し、契約効率を...	プレビュー 2020-09-08 09:59:31	35  削除
 コピー	タグR0  表示	[name]さん、こんにちは。 C S I 総研の大大提高です。		

At the bottom right of the interface, there is a blue button that says "各種お問い合わせはこちらをクリック！" (Click here for various inquiries!).

# 『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

The screenshot displays the LINE L Step manager interface. On the left, a sidebar menu has '一斉配信' (Bulk Send) highlighted with a red circle. The main area shows a message template with a red circle around the video and webinar links. Below the template, a table lists sent messages with another red circle around the video and webinar links in the table.

**Message Template:**

[name]さん、こんにちは。  
C S I 総研の大有です。

- 『住宅Web営業』（エリア制）概念図を使った解説動画を新たに作成しました。

ぜひ、ご覧ください。

**動画のご案内**  
<https://youtu.be/s47Cwi038pk>

**Webセミナーのご案内**  
<https://csi-slab.com/3439-2/>

**Sent Messages Table:**

送信日時	メッセージ内容	ステータス	操作
2020-10-06 14:44:41	動画のご案内 <a href="https://youtu.be/s47Cwi038pk">https://youtu.be/s47Cwi038pk</a>	34	削除
2020-09-17 11:44:55	Webセミナーのご案内 <a href="https://csi-slab.com/3439-2/">https://csi-slab.com/3439-2/</a>	34	削除
2020-09-15 12:38:13	動画のご案内 <a href="https://youtu.be/s47Cwi038pk">https://youtu.be/s47Cwi038pk</a>	35	削除
2020-09-08 09:59:31	Webセミナーのご案内 <a href="https://csi-slab.com/3439-2/">https://csi-slab.com/3439-2/</a>	35	削除

# 『SNS配信』 LINE Lステップ 一斉配信

The screenshot shows the LINE L-step manager interface. The browser address bar displays `manager.linestep.net/line/detail/13915618`. The page title is "Lステップ". The user profile is for "大高英則" (Takahashi Eiji), which is circled in red. The left sidebar contains navigation options, with "友だちリスト" (Friends List) also circled in red. The main content area shows the user's profile details, including "基本" (Basic) information like name and system name, and "友だち情報" (Friend Information) which is currently empty. Below the profile, there is a "メンバー訪問状況" (Member Visit Status) table with two entries, both circled in red:

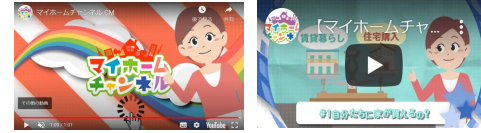
サイト	メンバー訪問状況
動画のご案内 め... <a href="https://youtu.be/s47Cwi038pk">https://youtu.be/s47Cwi038pk</a>	1回クリック (送信から 10秒後)
We bセミナーのご案内 <a href="https://csi-slab.com/3439-2/">https://csi-slab.com/3439-2/</a>	0回クリック

At the bottom of the interface, there are buttons for "クイック返信" (Quick Reply), "送信" (Send), and "× 閉じる" (Close).

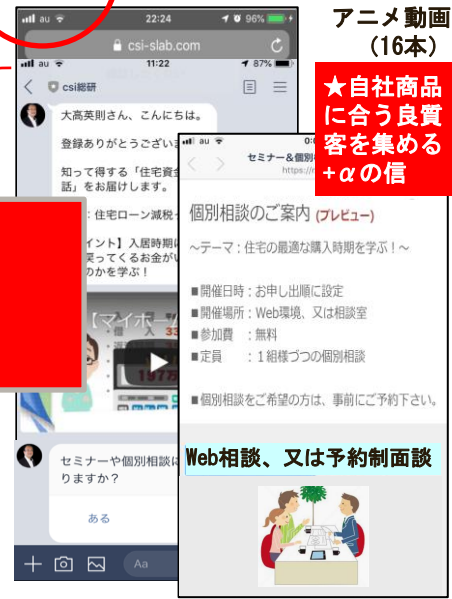
シナリオ配信のイメージを確認できます！



【S1】友だち追加へ誘導



【S2】『SNSシナリオ』自動配信

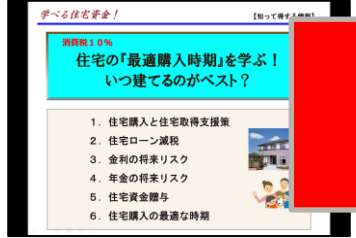


★自社商品に合う良質客を集める+αの信

【S3】Web相談



【S5】『建時診断』の解説とシミュレーション



『建時診断』解説原稿

『住宅Web営業』は、いかがでしたでしょうか？  
ご質問はございますか？

【S4】『予約制』面談



- 第1話 自分たちが家が買えるの？
- 第2話 賃貸より買ったほうが得なの？
- 第3話 自己資金ゼロだとどうなる？
- 第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？
- 第5話 いくら借りられるの？本当に返せるの？
- 第6話 何歳まで払い続けるの？
- 第7話 繰り上げ返済でローンを減らす
- 第8話 金利が変わると返済額はどう変わる？
- 第9話 住宅ローン減税って何？
- 第10話 すまい給付金って何？
- 第11話 住宅購入時に行う将来の相続対策！贈与とは？
- 第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと
- 第13話 考えておこう。固定資産税
- 第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え
- 第15話 住んでから分かる、お金いろいろ
- 第16話 増税後(消費税1.0%)は、いつ建てるのがベスト？

住宅FP		「最適購入時期」の診断				※本日のシミュレーション結果は概算です。参考としてご利用下さい。(v4.6)				
■主債務者情報	借入金額	3,300万円	金利	1.30%	返済期間	35年	年齢	30歳	借入割合	100.00%
	税込年収	420万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	<input type="checkbox"/> 配偶者控除	
■連帯債務者情報	<b>1年後の購入が、214万円の“損”</b>									
■物件情報	借入総額	3,300万円	自己資金	200万円	住宅ローン年	1,000万円	住宅ローン	4,500万円	ロー一般住宅	
	建物価格	2,400万円	土地価格	1,700万円	雑費	400万円	物件価格	4,500万円	賃貸家賃	8.0万円
■診断概観情報	現在消費税	10%	現在契約日	2020-10-20	現在入居日	2021-04-20	経過年数	1年	経過月数	0ヶ月
	将来消費税	10%	将来契約日	2021-10-20	将来入居日	2022-04-20	将来金利主値	1.35%	将来金利繰上	0.00%
項目	診断項目	現在情報	2020-10-20	将来情報	2021-10-20	差額	金額(万円)	備考		
①	消費税 (消費税率/消費税)	10%	240	10%	240	0				
②	ローン減税 (給付金/ローン減税)		50	175	0	175	-50			
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)		9.7	4,109	9.8	4,142	-33			
④	賃貸 (入居までの家賃総額)		0	96		96	-96			
⑤	年金 (60歳時ローン残額)		568	681		681	-113			
⑥	住宅資金贈与(課税対象額/贈与総額)		0	300	35		-35	特例控除で計算		
	合計						-214	④は加算対象外		

『建時診断』ツール

# ～ 『SNS見込客育成』プロジェクト (エリア制) ～

## ■ 『住宅Web営業』 オンライン研修

※支払期日：研修日の2営業日前

**12万円** (税別) /人 (3名以上) ▫ 通常3～5名

※「建時診断」解説原稿、「建時診断」ツール付、年間保守1万円 (税別)

## ■ 『SNS配信』 (オプション)

👉 上記「オンライン研修」で詳細を説明

### ① 『アニメ動画』 (マイホームチャンネル) (全16本) (エリア制)

レンタル：**1万円** (税別) /月、初期 5万円 (税別)

### ② 『Lステップ (シナリオ配信) 』 (オプション)

**2,980円** (税込) /月～ (1ヶ月無料、契約後3ヶ月解約不可)

# 『住宅Web営業』 オンライン研修

建物に合う良質客が自ら来店し、自ら早期契約に至る！



(講師紹介)

株式会社CSI総合研究所

代表取締役 大高 英 剛

研修実績：全国200社以上



## 講座1：『住宅Web営業』解説（集客から育成へ！）

SNS環境で見込客を育成するシナリオを自動配信。また配信の反応を確認しながら自社の特色、イベント案内等を追加配信することで、自社商品に合うお客様が自ら来店。

※『Lステップ』：月額2,900円（税込）～（オプション）

※『アニメ動画』16本：初期5万円（税別）＋月額1万円（税別）（オプション）

## 講座2：『建時診断』解説（滞留客の4理由を解除！）

- ① いい土地が見つからない！
- ② 土地があるので急がない！（建替え等）
- ③ 滞後はゆっくり考えたい！
- ④ 子供の小学校の入学時に考えたい！

住宅税制、金利、年金等を考慮した「5つのリスク」を解説することで、お客様が自ら「早期購入が望ましい！」ことに自ら気付く。

※『建時診断』ツール：年間使用料1万円（税別）※『建時診断』研修受講者にLステップ配信ソフト16本送呈

住宅タイプ	「最速購入時期」の診断				※住宅ローン返済負担率を考慮した返済負担率の目安					
■主要都市圏外	購入金額	3,000万円	金利	1.21%	返済期間	35年	元金	20本	返済割合	100.00%
	固定金利	400万円	元金	返済期間	35年	返済割合	元金	返済負担率	元金	返済負担率
■主要都市圏内	購入金額	3,000万円	金利	0.90%	返済期間	35年	元金	20本	返済割合	100.00%
	固定金利	400万円	元金	返済期間	35年	返済割合	元金	返済負担率	元金	返済負担率
■都市圏外	購入金額	3,000万円	返済割合	200.00%	返済期間	1,000.00年	返済割合	4,300.00%	返済負担率	返済負担率
	返済割合	2,400.00%	返済期間	1,400.00年	返済割合	400.00%	返済割合	4,300.00%	返済負担率	返済負担率
■都市圏内	返済割合	10%	返済期間	200.00年	返済期間	200.00年	返済期間	1年	返済負担率	返済負担率
	返済割合	10%	返済期間	200.00年	返済期間	200.00年	返済期間	1.41%	返済負担率	返済負担率
備考	返済割合	返済割合	返済割合	返済割合	返済割合	返済割合	返済割合	返済割合	返済割合	返済割合
① 返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
② リーン返済	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
③ リーン返済	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
④ 元金	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
⑤ 元金	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
⑥ 元金	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
⑦ 元金	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
⑧ 元金	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
⑨ 元金	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額
⑩ 元金	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額	返済額

**FAX:0852-35-5081**

連絡先 携帯：090-3748-1327 大高  
メール：otaka@csi-slab.com

申込日	令和 年 月 日	(支払期日：研修日の2営業日前)
研修日	令和 年 月 日	
研修費用	<input type="checkbox"/> 研修（1日）：12万円（税別）/人 3名以上でお申込みください。	申請人数： 名 費用合計： 万円（税別）
貴社名	(メール： )	
ご住所		
氏名	役職	
電話番号	携帯番号	

『住宅Web営業（エリア制）

『オンライン研修会』（有料）を

ご希望方は、こちら！





『住宅Web営業 (エリア制)  
 『オンライン研修会』 (有料) を  
 ご希望方は、こちら！





## 不易流行

昔ながらの変わらぬ本質を大事にし、時代と共に変えるべきものは変えていく、このことがとても大切だと感じています。

**集客**から**育成**に思いを転化して頂き、お客様に喜ばれながら受注を強化して頂くことを願っています。 ~LINE de 見込客育成~

### ◆ 『SNS見込客育成』プロジェクト 『住宅Web営業』 (エリア制)



株式会社CSI 総合研究所  
代表取締役 大高英則

メール : [otaka@csi-slab.com](mailto:otaka@csi-slab.com)

携帯 : 090-3748-1327

ご清聴ありがとうございました。

『住宅Web営業 (エリア制)』

『オンライン研修会』 (有料) を

ご希望方は、こちら！



# 『相続診断』 シミュレーション

## ■ 「新築すると相続税のリスクが高まる！」 その理由とは？

(1) 平成27年1月1日の改定、相続税の基礎控除は改定前後でどう変わった？

(事例：家族構成が母と子の場合)

∴改定前：5,000万円＋1,000万円×法定相続人  
＝5,000万円＋1,000万円×1人＝6,000万円

∴改定後：3,000万円＋ 600万円×法定相続人  
＝3,000万円＋ 600万円×1人＝3,600万円

(2) 新築すると「小規模宅地等の特例」が使えないのはなぜ？

(課税価格を80%減額：max330㎡)

∴適用条件：相続人が同居 or 賃貸 or 持家（新築） & 売却3年経過

(3) 築35年の建物の相続税評価額は、いくら？

∴ゼロではない。☞再建築価格の2割で下げ止まり。

# 『相続診断』 シミュレーション

## ■ 『相続診断』 の事例

◎母は1人暮らし、子が「賃貸」で「新築」を検討中！ (子：1人)

土地評価額：1,800万円、建物評価額：200万円



母：実家（築30年）

【土地】 【建物】 【現金】 【基礎控除】

■賃貸：特例有： $360 + 200 + 3,040 > 3,600$

∴現金が**3,040万円**を越すと相続税がかかる！



長男：賃貸

■新築：特例無： $1,800 + 200 + 1,600 > 3,600$

∴現金が**1,600万円**を越すと相続税がかかる！



長男：新築

※生命保険は現金に含まれる為相続リスクが高まる。

☞住宅資金贈与等の贈与を提案