



CSI 総研  
創造&解決&誠実

『まだ先客』を **感謝** の『今すぐ客』へ！

# 『住宅FP営業』

ホームページからの

「来店予約」	10 組中	<b>3 組</b>
「契約効率」	10 組中	<b>4 組</b>
「建物価格」	増加目標	<b>1,000万円</b> (max)



【研修実績：全国**200社**以上】

株式会社CSI総合研究所  
代表取締役 大高英則

## ■ 5つの課題解決策



### ① 集客対策

HPは見るが来店予約をしない『まだ先客』をアニメ動画+aで相談会に導く。

### ② 中断客対策

来店予約のお客様で土地が決まらない等の理由で商談が中断している『中断客』を『建時診断』のリスク分析で早期契約に導く。

### ③ ヒアリング対策

『建時診断』で面談の際のヒアリング不足をなくし、契約効率を高める。  
(重要！5つのヒアリング項目)

### ④ 新年度住宅税制の説明対策

説明に苦慮する4月成立までの期間、『建時診断』で信頼される説明を行う。

### ⑤ 受注額の強化策

『相続診断』を実施し、住宅資金贈与の提案、建替え（二世帯住宅）に導く。

## ■ 『住宅FP』が集客と契約のフックになる！

- ① 施主は、「**なにがわからないか**」がわからない！
- ② 『**ある情報**』を伝えると『**気になること**』が生じる！

(住宅資金や税金の**概要と事例**)

しかし、直ぐ工務店に相談に行くことは少ない。

- ③ 『**2つのこと**』を伝えると、相談に行きたくなる！

「好感&信頼」の**相談員**、「素敵&安心」な**建物**を作る工務店

- ④ 『**先延ばし**』の『**リスク分析**』で、  
「早期契約」のメリットに施主が気付く！

- ⑤ 『**住まい方**』と『**相続税**』診断で、  
「住宅資金贈与」の必要性に気付く！



顧客  
育成



建時  
診断



相続  
診断

# ■ 『住宅FP営業』

(A) 『顧客育成』 (来場予約)

(B) 『建時診断』 (契約効率)  
(たてどき)

(C) 『相続診断』 (建物価格)



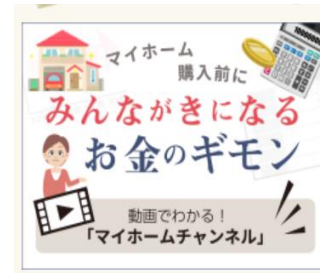
強靱化

# (A) 『顧客育成』

①「まだ先客」が**施工事例**を見に来る。

②まだ、「**来店予約**」まではしない。

③バナーを見て、**お金の話**に興味を持つ。



④アニメ動画を見て、**疑問**や**自分の条件**で確認したくなる。

⑤相談会に参加し、**建時診断**で早期契約のメリットに気付く。

## 工務店専用サイト (お金の概要と事例)

マイホームチャンネル

- 第1話 自分たちに家が買えるの？
- 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 住んでからかかる、お金いろいろ
- 第16話 いつ建てるのがベスト？

「家づくりのお悩みを解決！」  
資金計画相談会  
11月17日(土)開催  
5h 5h 6h 12h 13h 19h 20h 26h 27h  
ご予約はこちら

相談会



## (B) 『建時診断』



学べる住宅資金！

【知って得する情報】

### 『知って得する』住宅資金や税金の話 最適な購入時期とは？

(2022年度税制改正大綱版)

1. 住宅ローン控除
2. 住宅資金贈与
3. 金利の将来リスク
4. 年金の将来リスク
5. 住宅購入の最適な時期



## ■ 『まだ先客』の『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！

## ■ 『先延ばし』問題の解決策

『建時診断』で、今すぐ契約と将来契約を比較。

①住宅ローン減税

②すまい給付金

③住宅資金贈与

④家賃負担

⑤住宅ローンと将来金利の上昇リスク

⑥住宅ローンと年金リスク（60歳時の残債）

∴「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。





## 【総合評価】（金額：万円）

診断結果	【現在】	【将来】	【差額】
			306

## 【評価根拠】（金額：万円）

	【現在】	【将来】	【差額】
ローン減税	189	146	43

	【現在】	【将来】	【差額】
贈与税	0	35	35

	【現在】	【将来】	【差額】
家賃負担	0	192	192

	【現在】	【将来】	【差額】
ローンの返済総額	4,393	4,429	36

## 【参考情報】（金額：万円）

	【現在】	【将来】	【差額】
60歳時の残債	606	843	237

『建時（たてどき）診断』シミュレーションは、  
PC、i p a d、スマホで使用可能！

## (C) 『相続診断』

学べる相続&贈与！

【知って得する情報】



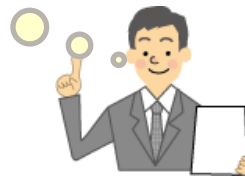
『住まい方』で異なる相続税  
リスク分析と対策を学ぶ！

- (1) 何故、今『相続診断』が必要か？
- (2) 「土地の相続税評価額」の確認方法
- (3) 「家屋の相続税評価額」の確認方法
- (4) 「住まい方と相続税」の関係
- (5) 「住宅資金贈与」
- (6) 「相続税」がかかる場合の対策



# 「相続診断」の概念図

子が新築すると  
相続税がかかる  
リスクが高まる



土地：？万円  
建物：？万円  
現金：？万円

親

事例1

夫30歳、妻28歳  
新築を検討中！  
(建物2,000万円)

子

アパート暮らし  
将来、**新築**希望

子

事例2

夫65歳、妻63歳  
建替えを検討中！  
夫婦2人の小さな家  
(建物2,000万円)

親



対策①：住宅資金贈与  
1,000万円で**新築**  
(建物3,000万円)

対策②：住宅資金贈与  
1,000万円で**建替え**  
(建物3,000万円)

☞対策① 又は②

☞対策②

## (1) 何故、今『相続診断』が必要か？

### ■平成27年1月1日から、基礎控除が改定！

事例：家族構成が**母**と**子**の場合、  
改定**前後**の基礎控除はいくら？

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**



2,400万円の  
差額が発生！

## (2) 土地の相続税評価額

**小規模宅地等の特例**：課税価格を80%減額：max330㎡

条件：相続人が同居 or

賃貸 or

**持家（新築）**（売却3年経過）

■ 土地＋建物＋現金 > 3,600万円 ⇒ 相続税が発生！

∴ 「現金がいくらあると相続税がかかるか？」を把握する

### (3) 「住まい方と相続税」の関係 (1 / 2)

#### ◎子が「賃貸」 or 「新築」で相続発生

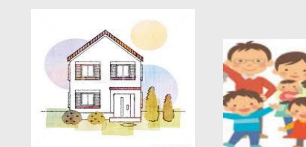
土地評価額：1,800万円、建物評価額：200万円



母：実家（築30年）



長男：賃貸



長男：新築

【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**までは相続税がかからない！

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

∴現金が**1,600万円**までは相続税がかからない！

**(生命保険は現金に含まれる)**

### (3) 「住まい方と相続税」の関係 (2 / 2)

#### ◎子が「建替え (二世帯住宅)」後に相続発生

土地評価額：1,800万円、建物評価額：200万円



母：実家 (築30年)

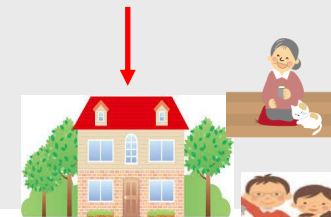
【土地】 【建物】 【現金】 【基礎控除】

特例有：360 + 0 + 3,240 > 3,600

∴現金が3,240万円までは相続税がかからない！



長男：賃貸



長男：建替



## 【住まい方】

子が新築	【親の土地評価額】 1,848	【親の建物評価額】 200	【親の現金】 1,552
子が賃貸	【親の土地評価額】 370	【親の建物評価額】 200	【親の現金】 3,030
子が新築 & 親が建替	【親の土地評価額】 1,848	【親の建物評価額】 1,680	【親の現金】 72
子が賃貸 & 親が建替	【親の土地評価額】 370	【親の建物評価額】 1,680	【親の現金】 1,550
子が親と同居で建替え	【親の土地評価額】 370	【親の建物評価額】 0	【親の現金】 3,230



【相続税計算】（金額：万円）

遺産額が確認できたら相続税の計算をしてみる。

住まい方  
子が新築

課税遺産 総額（親 の資産）	【土地評価額】 1,848	【建物評価額】 200	現金 1,500
有価証券 0	生命保険等 2,500	債務 0	【合計】 5,548

2 割減の特例なし

【相続税計算】（金額：万円）

遺産額が確認できたら相続税の計算をしてみる。

住まい方  
子が親と同居で建替（二世帯住宅）

課税遺産 総額（親 の資産）	【土地評価額】 370	【建物評価額】 0	現金 1,500
有価証券 0	生命保険等 2,500	債務 0	【合計】 3,870

2 割減の特例あり

【実際の相続税】（金額：万円）

配偶者	実際の相続割合 0%	【相続税額の総額】 0	【実際の相続税額】 0
-----	---------------	----------------	----------------

子 1	実際の相続割合 100%	【相続税額の総額】 242	【実際の相続税額】 242
-----	-----------------	------------------	------------------

【実際の相続税】（金額：万円）

配偶者	実際の相続割合 0%	【相続税額の総額】 0	【実際の相続税額】 0
-----	---------------	----------------	----------------

子 1	実際の相続割合 100%	【相続税額の総額】 27	【実際の相続税額】 27
-----	-----------------	-----------------	-----------------

『新築』 した場合の相続税 242万円が、『建替え』で27万円に！



CSI 総研  
創造&解決&誠実

『まだ先客』を **感謝** の『今すぐ客』へ！

# 『住宅FP営業』



「顧客育成」

「建時診断」

「相続診断」



株式会社CSI総合研究所

代表取締役 大高英則

【研修実績：全国200社以上】

## 【導入ステップ° 1】

### ■ 『建時診断』 オンライン研修

**132,000円** (税込) /人 (研修日の翌年から年間保守11,000円 (税込) /社)

※ご希望の方には、**相続診断**、**顧客育成** (アニメ動画の導入事例) について解説

※建時診断の解説原稿&ツール、相続診断の解説原稿&ツール付

[詳細 & 申込](#)

## 【導入ステップ° 2】

■ 『顧客育成』 (オプション) : 詳細 & 申込方法は、建時診断オンライン研修で解説

『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 : **11,000円** (税込) /月、初期 **55,000円** (税込)