



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』

「課題整理」から生まれた3つの効果

ホームページからの
I. 来店予約 **2千件/月**
 +5組/月

II. 契約率 **40%**

III. 受注額 **25%Up**



【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)
◆ 『行政情報システム』 SE
- 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
◆ 『住宅FPソフ』 開発
◆ 『消費者セミナー』 講師
- 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
◆ 『住宅FP営業研修』 講師



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

- 課題1：HPからの来店予約を増やす！
- 課題2：契約率をアップする！
- 課題3：受注額をアップする！



【工務店HP】

アニメ動画のCM版

「アニメ動画を無料視聴可能」を掲載

LINE 友だち追加

まだ先客



【解決1】
来店予約
+ 5組/月

「アニメ動画」を自動配信＆「建物・人等」を随時配信

- 前者で「自分の条件で確認したい」思いが生じ、
- 後者で「相談したい」気持ちになる！



減税
贈与
金利

【解決2】
契約率
40%

年金
家賃

【解決3】
受注額
25%Up

- なぜ、まだ先客？
- ①見込客が増加
 - ②将来の競合を排除
 - ③価格競争を排除

「先延ばし」損失リスク大

- 5つのリスク分析

「新築」で相続税リスク発生

- 住宅資金贈与の提案

■ こんなお悩みはありませんか？

お金の話

① ホームページからの**来店予約**を増やしたい！

- HPは見るが来店予約をしない『まだ先客』をアニメ動画+αで相談会に導く。

② 良い土地がない等で商談が止まる**中断客**をなくしたい！

- 『中断客』を『建時診断』の「5つのリスク分析」で早期契約に導く。

③ **ヒアリング不足**をなくし、**契約率**を高めたい！

- 『建時診断』で「5つの重要項目」をヒアリングして契約効率を高める。

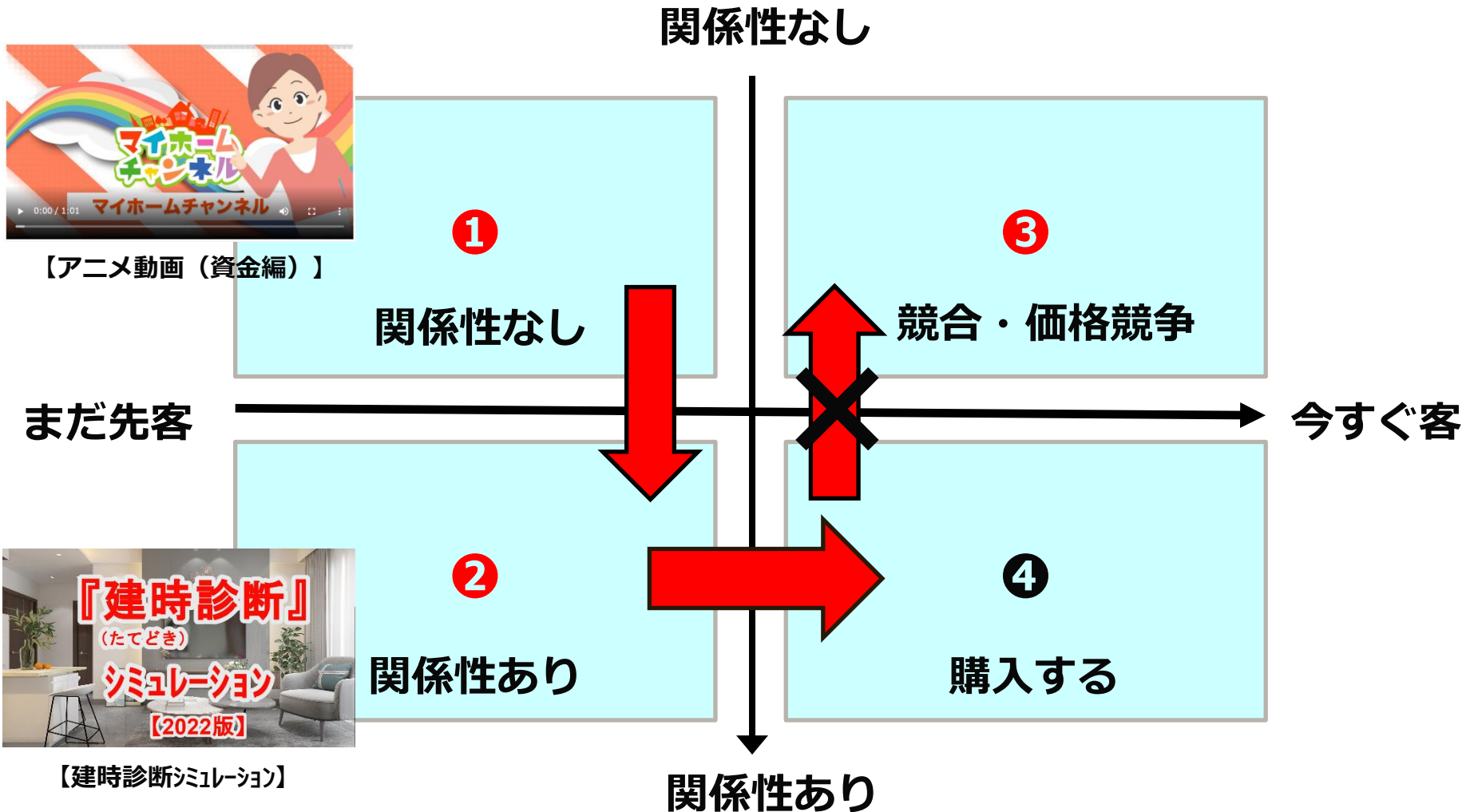
④ **住宅資金や税制の説明**を自社でできるようにしたい！

- 『建時診断』で「信頼される説明」を行う。（一次対応をしっかり行う）

⑤ **受注価格**をアップさせたい！

- 『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。

④の次に、どの販売領域（①～③）を選択しますか？



【メリット1】 見込客のパイが増える！

【メリット2】 将来の競合を事前に排除！

■ 『住宅FP』が集客と契約のフックになる！

① 施主はお金の話「**なにがわからないか**」がわからない！

『**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。

『**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

② 『**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！

③ 『**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！

新築すると、相続税
リスクが高まる理由
とは？

顧客
育成

建時
診断

相続
診断

■ 『住宅FP営業』

(Ⅰ) 『顧客育成』 (来場予約)
↳ 2つの導入方法

(Ⅱ) 『建時診断』 (契約効率)
(たてどき)

(Ⅲ) 『相続診断』 (受注価格)



強靱化

(I) 『顧客育成』 (2つの導入方式)

A方式：アニメ動画16本を**専用サイト**に掲載

B方式：アニメ動画16本をLINE (**Lステップ**) で配信

※「住宅FP営業」研修の受講者に、
「配信シナリオ (**標準**) 」16本を進呈

※Lステップ：プロフィール(株)が、Lステップの登録作業と
当初の基本操作を解説し、サポートします。

(I) 『顧客育成』 (A方式)

工務店専用サイトに全16話掲載



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**での**確認**等相談したくなる。

工務店専用サイト (お金の概要と事例)

- 第1話 自分たちに家を買えるの？
- 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？

相談会



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。

(I) 『顧客育成』 (B方式)

『LINE』で本編を1話ずつ配信

【工務店HP】

HPは見るが
「来場予約」は
しない

まだ
先客

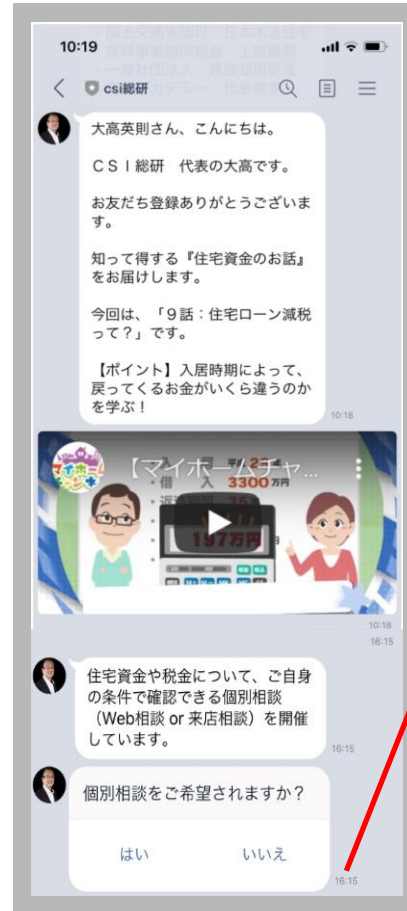
② 『アニメ動画 (CM版)』を
見せて「友だち追加」へ！

LINE 友だち追加



(CM版 1分)

「友だち追加」で本編16話が
無料で視聴できます！の文言



相談会

S1 『アニメ動画 (住宅資金編)』を自動配信

▣ 「気になること」が生じる！

S2 『建物&人&土地&イベント』を随時配信

▣ 「好感&安心」で相談へ！

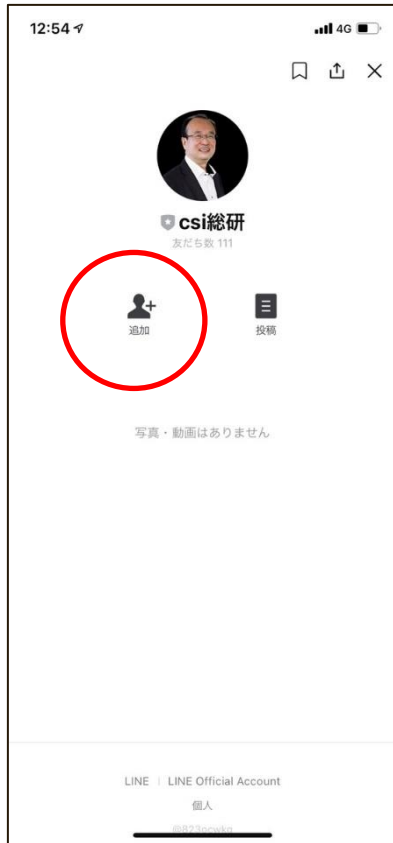
③ 建時診断(Web版)』

『早期契約』のメリット
に気付く！

(I) 『顧客育成』 (B方式)



アニメ動画をご覧ください！



リッチメニュー

(I) 『顧客育成』 (B方式)

The screenshot displays the L Step software interface. On the left, a man in a suit holds a smartphone showing the app. The main dashboard shows:

- 94人** (友だち総数: 107人)
- 13人 (12.1%)** (相手から: 8人、自分から: 5人)
- 7月のメッセージ送信数**

送信可能数	現在のプラン	アップグレードする
残り 1000 通	スタート	アップグレードする
- 回答 mhc回答_個別相談**

7月10日~: 0回答 (0人)	累計: 14回答 (4人)
1月12日 13:28	

A sidebar menu on the left includes: 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, 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.

On the right, there's a '最新情報' (Latest News) section with updates from July 1st and 8th. A chat window is open, showing a list of options: よくある質問を見る, 問い合わせる, 無料最新LINEマーケティングセミナーに申込み, 無料活用セミナーに申込み, 60分無料スポットコンサルに申込み (初回のみ), and プレゼント (リッチメニュー画像) を受け取る.

【使用目的】

- ① 「アニメ動画」の自動配信 (シナリオ配信)
- ② 「建物と人等」の随時配信 (一斉配信)

(I) 『顧客育成』 (B方式)

The screenshot displays the L Step management interface. The main content area is titled "工務店_レンタル_v1.1 配信メッセージ". A large red circular overlay with the text "シナリオ配信" (Scenario Distribution) is centered over the table. The table lists four distribution items, each with a checkbox, a start time, a message preview, and a "到達人数" (Number of recipients) column. The status is "配信中" (Distributing).

日数	時刻	到達人数
<input type="checkbox"/>	開始直後 1 通目	1人
<input type="checkbox"/>	開始直後 2 通目	1人
<input type="checkbox"/>	開始直後 3 通目	1人
<input type="checkbox"/>	開始直後 4 通目	1人

【特典】

「住宅FP営業」オンライン研修を受講して頂くと、
アニメ動画（全16話）を自動配信できる『シナリオ』を進呈！

(I) 『顧客育成』 (B方式)



ユーザー 大高英則 (csislab)

URLクリック測定 ※統計情報は反映までに時間がかかる場合がございます JS・リダイレクト設定

サイト	メンバー 訪問状況
【住宅Web営業02】コロナ禍で集客問題を解決し、契約効率を高め... https://youtu.be/s47Cwi038pk	1回クリック (送信から 10秒後)
3439-2 csi-slab.com https://csi-slab.com/3439-2/	0回クリック

クイック送信 送信 × 閉じる

URLクリック測定 ※統計情報は反映までに時間がかかる場合がございます JS・リダイレクト設定

サイト	このテンプレート
【住宅Web営業02】コロナ禍で集客問題を解決し、契約効率を高め... https://youtu.be/s47Cwi038pk	9人訪問 / 35人 (計11クリック)
3439-2 csi-slab.com https://csi-slab.com/3439-2/	4人訪問 / 35人 (計4クリック)

2020-09-15 12:38:13 35 削除

2020-09-08 09:59:31 35 削除

お問い合わせはこちらをクリック!

16:21 2020/10/07

(Ⅱ) 『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 **住宅資金贈与**

③ **家賃負担**

④ **住宅ローンと将来金利の上昇リスク**

⑤ **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。

■ 会計検査院の指摘への対応と当面の経済状況を踏まえた措置 等

- 会計検査院の指摘への対応として控除率を0.7% (改正前:1%) としつつ、新築住宅等につき控除期間を13年へと上乘せ(※2)します。
- 住宅ローン控除の適用対象者の所得要件は合計所得金額2,000万円以下 (改正前:3,000万円以下) とします。
- 合計所得金額1,000万円以下の者につき、令和5年以前に建築確認を受けた新築住宅の床面積要件を40㎡以上に緩和します。

<住宅ローン控除の対象となる住宅>

	改正前		改正後		
			令和4・5年入居	令和6・7年入居	
新築住宅・ 買取再販住宅 (※3)	認定住宅 (認定長期優良住宅・認定低炭素住宅)	5,000万円	5,000万円	4,500万円	↑ 高 省 工 ネ 性 能 等 低
	ZEH水準省エネ住宅		4,500万円	3,500万円	
	省エネ基準適合住宅		4,000万円	3,000万円	
	その他の住宅(※4)		3,000万円	2,000万円	
既存住宅	認定住宅 (認定長期優良住宅・認定低炭素住宅・ ZEH水準省エネ住宅・省エネ基準適合住宅)		3,000万円		↑ 高 省 工 ネ 性 能 等 低
	一般住宅	2,000万円	2,000万円		

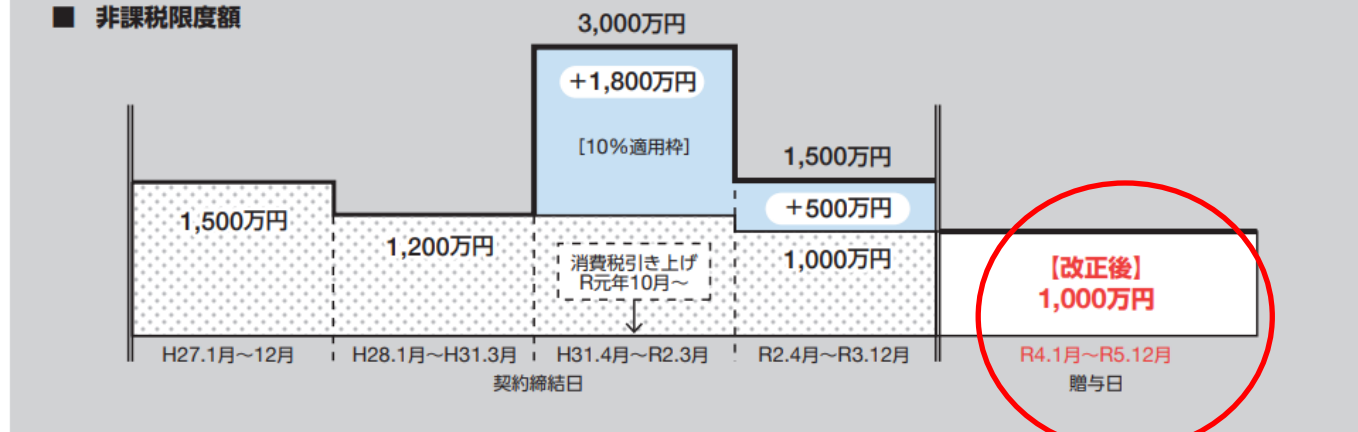
(1) 住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置の見直し

- 非課税限度額を見直した上で、適用期限(令和3年12月31日)を令和5年12月31日まで2年延長します。

■ 適用要件

- 住宅面積: 床面積50㎡以上240㎡以下の住宅用家屋(合計所得金額が1,000万以下の者: 下限を40㎡以上に引き下げ)
- 受贈者: 直系卑属(合計所得金額2,000万円以下など)

■ 非課税限度額



※1 上図は、耐震性能・省エネ性能・バリアフリー性能のいずれかを有する住宅向けの非課税限度額。それ以外の住宅の非課税限度額はそれぞれ500万円減。

※2 受贈者の年齢要件: 20歳

⇒【改正後】年齢要件を18歳以上に引下げ(令和4年4月以後)



【総合評価】 (金額：万円)

診断結果	【現在】	【将来】	【差額】
			306

『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！

【評価根拠】 (金額：万円)

ローン減税	【現在】 189	【将来】 146	【差額】 43
贈与税	【現在】 0	【将来】 35	【差額】 35
家賃負担	【現在】 0	【将来】 192	【差額】 192
ローンの返済総額	【現在】 4,393	【将来】 4,429	【差額】 36

【参考情報】 (金額：万円)

60歳時の残債	【現在】 606	【将来】 843	【差額】 237
---------	-------------	-------------	-------------

(Ⅲ) 『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



アパート暮らし
将来、**新築**希望



子

事例1



夫30歳、妻28歳
新築を検討中！
(建物2,000万円)



子

☞対策① 又は②



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②



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)

(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

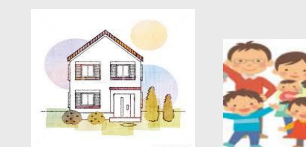
土地評価額：1,800万円、建物評価額：200万円



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)

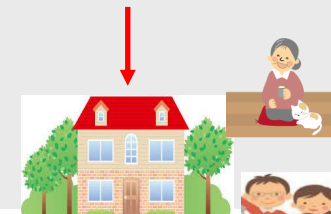
【土地】 【建物】 【現金】 【基礎控除】

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

【2次相続】『新築』した場合の相続税242万円が、『建替え』で27万円に！

課題1：HPからの来店予約を増やす！

課題2：契約率をアップする！

課題3：受注額をアップする！

『アニメ動画』
(資金編)

全16話

「気になること」は
ありませんか？

【解決1】
来店予約
+ 5組/月

【工務店HP】



アニメ動
のCM版

「アニメ動画を無料
視聴可能」を掲載

まだ
先客

LINE 友だち追加



「アニメ動画」を自動配信&「建物・人等」を随時配信

前者で「自分の条件で確認したい」思いが生じ、
後者で「相談したい」気持ちになる！

『建時診断』

(たてどき)

シミュレーション

【2022版】

『相続診断』

シミュレーション

減税
贈与
金利

【解決2】
契約率
40%

年金
家賃

【解決3】
受注額
25%Up

なぜ、まだ先客？

- ①見込客が増加
- ②将来の競合を排除
- ③価格競争を排除

「先延ばし」損失リスク大
5つのリスク分析

「新築」で相続税リスク発生
住宅資金贈与の提案

【導入ステップ°1】 『住宅FP営業』 オンライン研修

132,000円（税込） /人（3名以上）

クリック 詳細&申込

最初に『住宅FP営業』 オンライン研修をご検討下さい。

（アニメ動画（全16話）とLステップは、研修で解説します。）

※研修日の翌年から年間保守11,000円（税込） /社

※「建時診断」、「相続診断」のシミュレーション付

※契約先：株式会社CSI総合研究所

研修実績

全国200社
以上

【導入ステップ° 2】 『住宅FP研修』のアニメ動画解説後にご検討下さい。

■ アニメ動画（資金編）全16話（エリア制）

アニメ動画を専用サイトに掲載

レンタル： **11,000円**（税込）/月

初期費用： **55,000円**（税込）

契約先：プロフィール(株)

「アニメ動画」
申込



プロフィール株式会社
代表取締役 浅見奈津子

■ LINE（Lステップ）

アニメ動画をLINEで自動配信、建物、人、イベント等を随時配信

2,980円（税込）/月（配信数：～ 1,000通/月）

21,780円（税込）/月（配信数：～15,000通/月）

32,780円（税込）/月（配信数：～45,000通/月）

契約先：(株)マネクル （Lステップ登録作業は、(株)プロフィールがサポート）