



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. FP相談 5組/月

II. 契約率 40%

III. 受注額 25%Up

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)
◆『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リフト』開発
◆『消費者セミナ』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

■ 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。

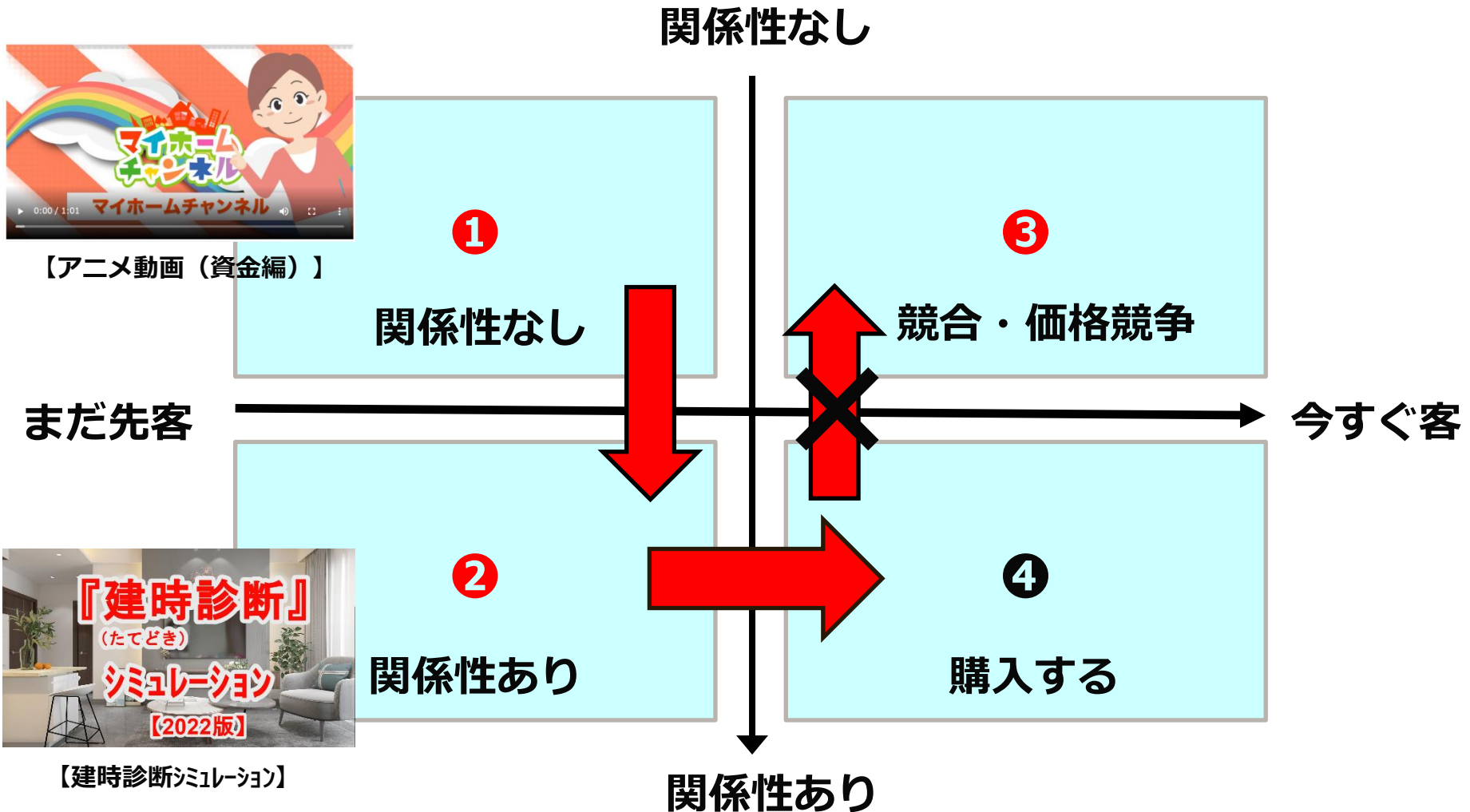
④ **住宅資金や税制の説明**を自社でできるようにしたい！

- 『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)



「早く建てたい方は勿論、土地が決まらない、お子様の入学等でまだ先に考えている方も、住宅資金や税金の話は大事です。アニメ動画16話で事前に学んでおきましょう！」の旨をバナーの下に追記



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。

「アニメ動画はいかがでしたか？ 疑問や不安、あるいはご自身の条件で確認したい等がありましたら無料の相談会にお気軽にご参加下さい。詳細と申込はこちら！ お家を建てる前に気になる事は解決しておきましょう！」の旨をバナーの下に追記

工務店専用サイト (お金の概要と事例)



- 第6話 金利が上がるの？
- 第7話 返済が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】

来場
予約

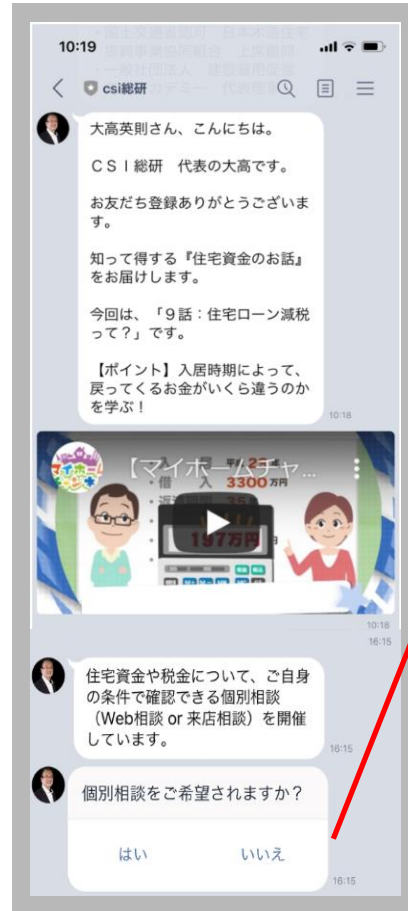
① QRコード付チラシを見せて
「友だち追加！」



HPは見るが
「来場予約」は
しない

② 『アニメ動画 (CM版)』を
見せて「友だち追加」へ！

まだ
先客



相談会



(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

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！

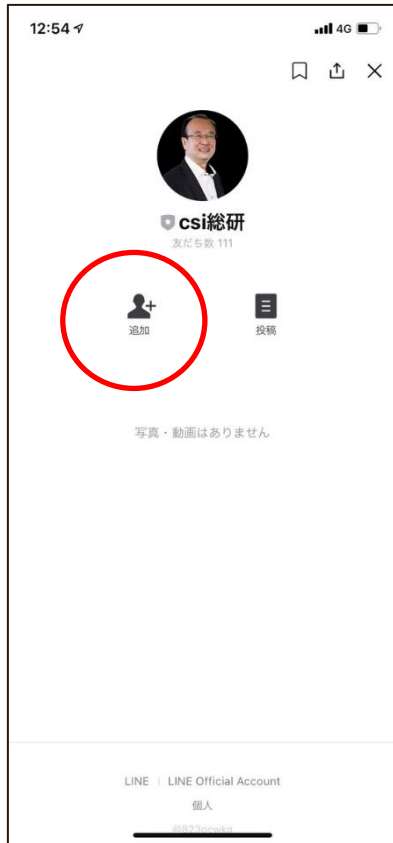
③ 『建時診断(Web版)』

『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)

LINEで自動化するなら **Lステップ**

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	
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	

各種お問い合わせはこちらをクリック!

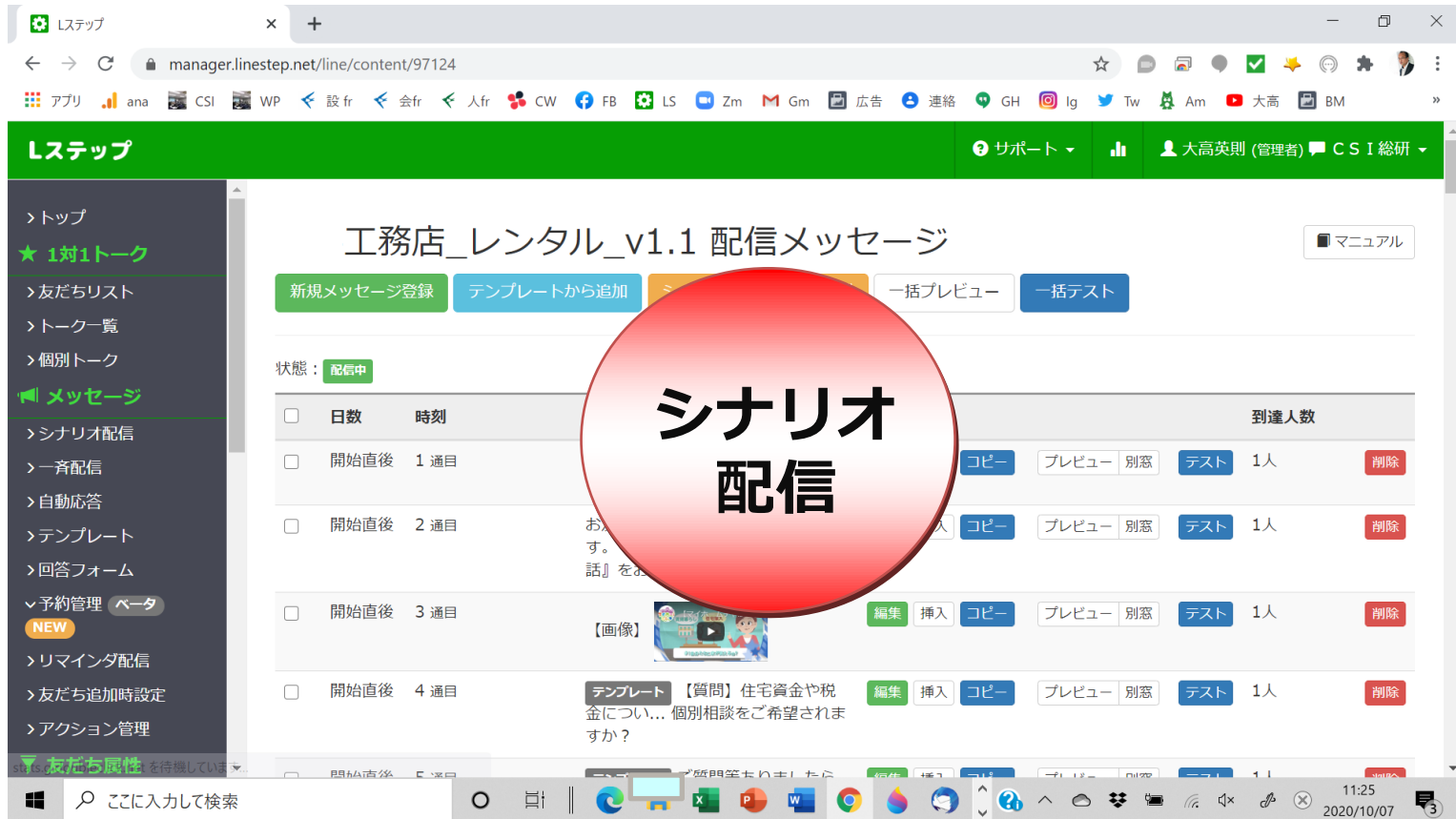
- よくある質問を見る
- 問い合わせる
- 無料最新LINEマーケティングセミナーに申込み
- 無料活用セミナーに申込み
- 60分無料スポットコンサルに申込み (初回のみ)
- プレゼント (リッチメニュー画像) を受け取る

Powered by Chat Plus オプション

【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 shows the L Step management interface. The main content area displays a table for scenario distribution. A large red circle with the text "シナリオ配信" (Scenario Distribution) is overlaid on the table. The table has columns for "日数" (Days), "時刻" (Time), "到達人数" (Number of recipients), and "アクション" (Actions). The status is "配信中" (Distributing).

日数	時刻	到達人数	アクション
開始直後	1 通目	1人	コピー プレビュー 別窓 テスト 削除
開始直後	2 通目	1人	コピー プレビュー 別窓 テスト 削除
開始直後	3 通目	1人	編集 挿入 コピー プレビュー 別窓 テスト 削除
開始直後	4 通目	1人	編集 挿入 コピー プレビュー 別窓 テスト 削除

【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		

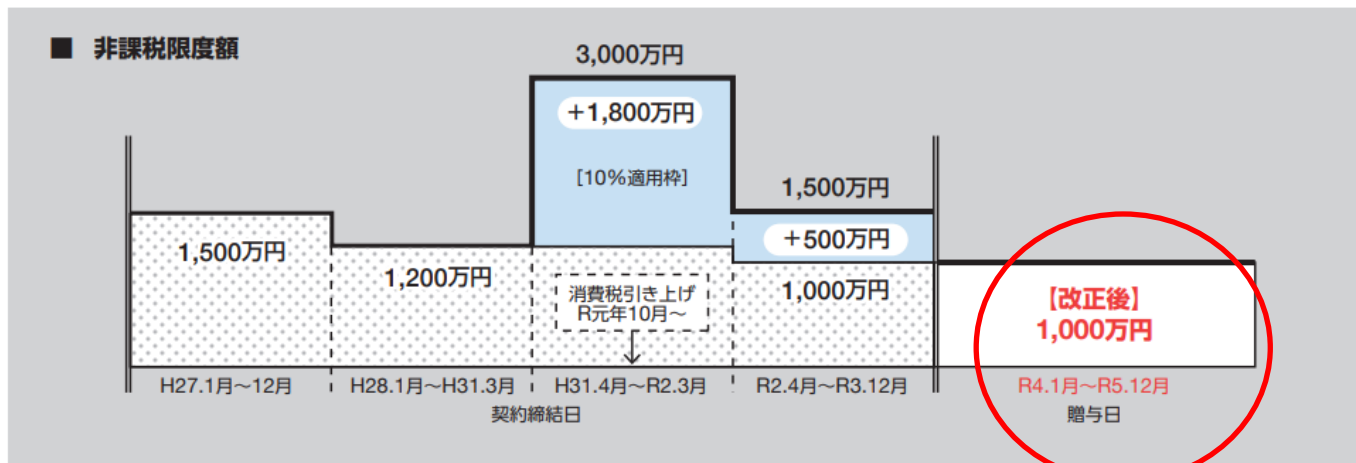
(1) 住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置の見直し

- 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】

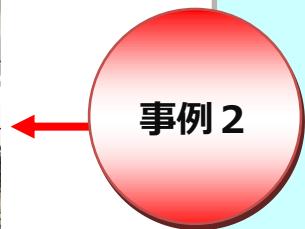
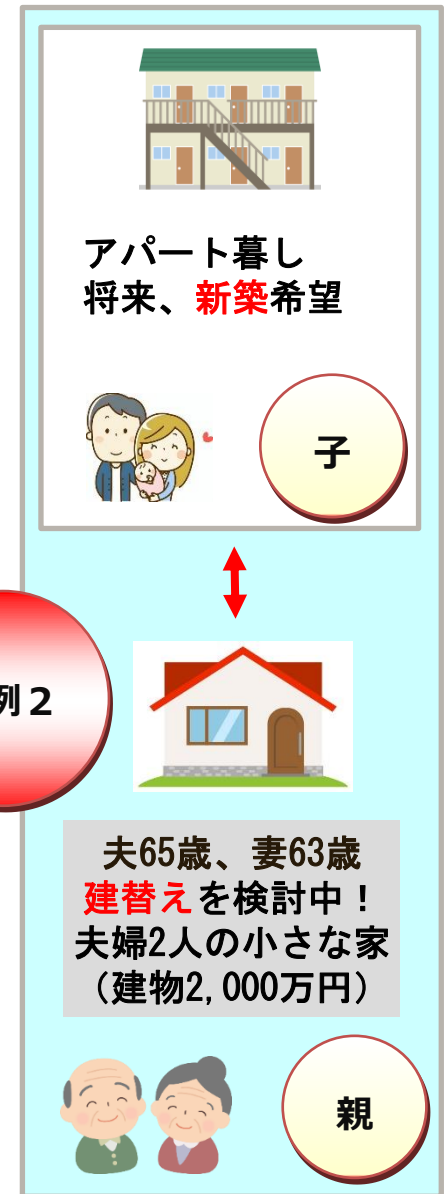
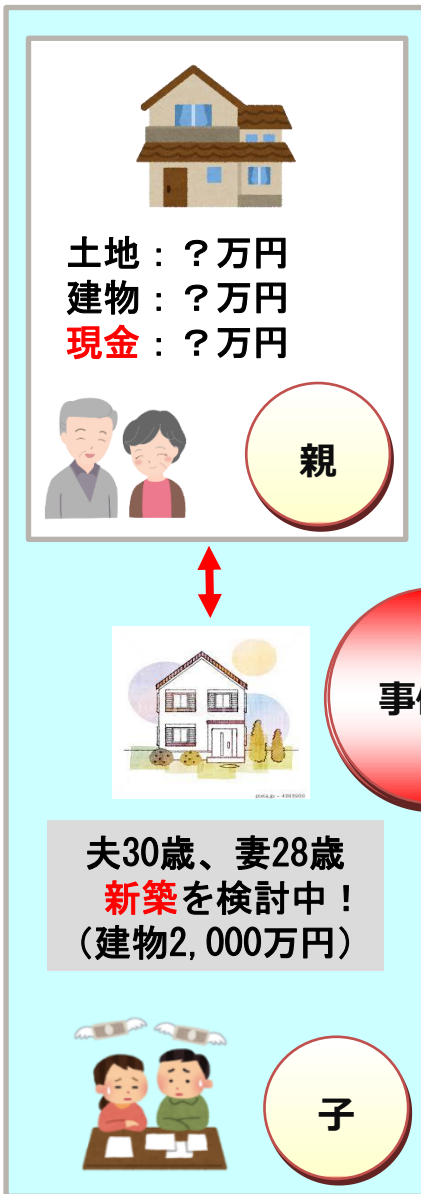
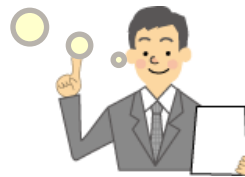
『住まい方』で異なる相続税
リスク分析と対策を学ぶ！

- (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



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：max330m²

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)

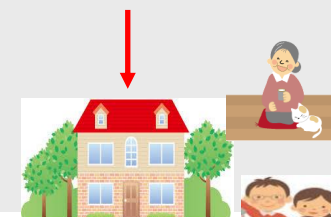
【土地】 【建物】 【現金】 【基礎控除】

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！

全16話



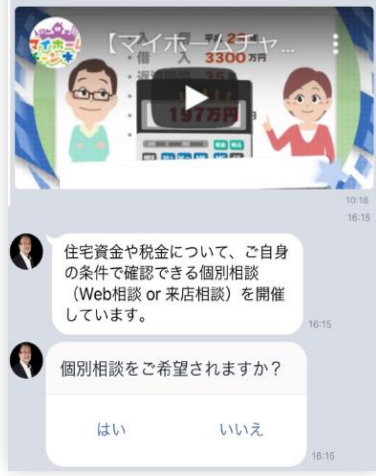
アニメ動画 CM版

まだ先客

「気になること」は
ありませんか？

【解決1】
来店予約
5組/月

①アニメ動画CM版でLineの「友だち追加」へ誘導
「本編16話が無料で視聴できる」旨を告知



【解決2】
契約率
40%

【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

- ③5つのリスク分析で契約率Up
減税、贈与、金利、年金、家賃のリスク分析で、『早期契約』のメリットにお客様が自ら気付く！
- ④相続税のリスク分析で受注額Up
『新築』すると相続税のリスクが高まる！相続税がかかる場合は住宅資金贈与を提案

【導入ステップ° 1】 建時診断&相続診断

■ 『住宅FP営業』 オンライン研修

132,000円（税込） /人（3名以上）

※研修日の翌年から年間保守11,000円（税込） /社

※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

※契約先：株式会社CSI総合研究所

詳細 & 申込

【導入ステップ°2】 顧客育成（2つの導入方式）

A方式：アニメ動画16本（**エリア制**）を専用サイトに掲載（*1）

レンタル： **11,000円**（税込）/月、初期 **55,000円**（税込）

B方式：アニメ動画16本をLINE（Lステップ）で配信（*2）
（「シナリオ（標準）」16本を進呈）

2,980円（税込）/月～ （1ヶ月無料、契約後3ヶ月解約不可）

※『住宅FP営業』オンライン研修で、動画と仕組みを解説します。
その内容をご確認のうえ、導入をご検討下さい。

※契約先：*1：プロフィール株式会社 *2：株式会社マネクル