

『住宅FP営業』

エリア制

1エリア
人口20万人

課題整理

『来店予約』と『契約率』を高める！

+5組/月

40%

実現のための3つの情報とは？

『気になる』情報

『相談』に行きたくなる情報

『早期契約』の良さに気づく情報

研修実績

全国200社
以上

株式会社C S I 総合研究所

代表取締役 大高英則



来店予約
5組/月

『住宅FP営業』 超箇条書き！

契約率
40%

①「気になること」が生じるアニメ動画（資金編）全16話を活用

②HPに「アニメ動画（CM版）」と「LINEへの誘導文言」を掲載

誘導文言：「LINE登録で動画（全16話）を無料視聴可能！」

LINE「友だち追加」で「見込客」を発掘！

③LINEで週1回アニメ動画を1話ずつ自動配信

④LINEで相談したくなる「2つの情報」を随時配信

⑤早期購入のメリットにお客様が気付く診断シミュレーションを実施

◎ 『3つの情報』を伝えて、来店予約+5組/月、契約率40%を達成！

【工務店HP】

アニメ動画
(1分)

+

誘導文言

- ①お客様が、気になる情報
- ②相談に行きたくなる情報
- ③早期契約の良さに気づく情報

LINE 友だち追加

『アニメ動画（CM版）』を
見せて「友だち追加」アニメ動画
(CM版)
ご覧ください「友だち追加」で、アニメ動画（資金編）
全16話が無料で視聴できます！』アニメ動画
LINE
自動配信建物・人
LINE
随時配信

【相談会】

1. 「気になる」情報

◎「アニメ動画（資金編）」全16話（各3分）

▶見ると、「気になること」が生じる！

住宅資金や税金の概要と事例を収録！

疑問や不安、自分の条件ならどうなる？

◆例えば、年収や入居時期で、

住宅ローン減税は、いくら違ってくる？

■ アニメ動画



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



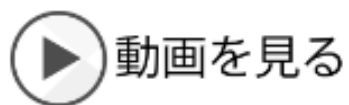
第11話 住宅購入時に行う
将来の相続対策!? 贈与とは?



第12話



第16話 いつ建てるのがベスト?



全16話配信！

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？

+



CM版
(ダジャレ版)
～1分～

■ LINE「友だち追加」で見込客を作る！

(例) ホームページ(HP)に掲載



① アニメ動画のCM版



【アニメ動画 (CM版)】

② LINE登録への誘導文言

(誘導文言)

「友だち追加」で、本編
16話を無料で視聴可能！

■「友だち追加」をしてみましょう！



QRコードを読む！



毎週LINEで自動配信

2. 「相談に行きたくなる」情報

- ◎ 「安全・安心で素敵な家」を作る！
- ◎ 「信頼できる素敵な相談員」がいる！

随時LINEで写真、動画、記事を配信しファン作りをする。

☛ 家と相談員が気に入れば、相談に行く！

何故なら、アニメ動画を見て「気になること」が生じ、

「高額の買い物」故に、解決したい思いになってる。

3. 早期契約の良さに自ら気付く情報

◎「建時診断」シミュレーション

「5つのリスク」分析

- ①入居時期等で、**ローン控除**が異なる？
- ②**住宅資金贈与**は、贈与時期により贈与税が発生とは？
- ③賃貸継続時の**家賃負担**は？ローン換算すると？
- ④**金利変動**により、ローン負担がどう変わる？
- ⑤**年金リスク**とは？（☞セミナーで解説）



- ✓ PCは勿論、i p a d、スマホでも、シミュレーションが可能。
- ✓ 「先延ばし」の「5つのリスク」を診断します。

では、実際の『建時診断』シミュレーションをご覧ください！

総合診断

基本情報、住宅資金、物件価格、現在情報、将来情報

【基本情報】

年齢（歳）

30

家賃（円）

80000

年収（万円）

420

返済負担率（%）例）35%

35

審査金利（%）例）1.28%

1.44

【年収からみた借入可能額（万円）】

4,039

【基本情報】

年齢（歳）

30

家賃（円）

80000

年収（万円）

420

返済負担率（%）例）35%

35

審査金利（%）例）1.28%

1.44

【年収からみた借入可能額（万円）】

4,039

(基本情報)

**最大の
借入可能額？**

【住宅資金】

借入金額（万円）

3500

金利（％）例）1.28％

1.44

【毎月の返済額（万円）】

10.61

自己資金（万円）

200

住宅資金贈与（万円）

300

【住宅資金の合計（万円）】

4000

【住宅資金】

借入金額（万円）

3500

金利（％）例）1.28％

1.44

【毎月の返済額（万円）】

10.61

自己資金（万円）

200

住宅資金贈与（万円）

300

【住宅資金の合計（万円）】

4000

2（住宅資金）

+ 自己資金 + 住宅資金贈与

返せる
借入可能額？

2月31日まで2年間延長される。

エネ性能・バリアフリー性能のいずれか
度額は1,000万円、その他の住宅は500

贈与？

【物件価格】

種類(1:認定 2:ZEH 3:省エネ 4:その他)

4

種別(1:良質な住宅（耐震、省エネ、バリアフリー） 2:その他の住宅）

2

建物価格（万円）

2400

土地金額（万円）

1200

諸経費（万円）

400

【物件価格の合計（万円）】

4000

【物件価格】

種類(1:認定 2:ZEH 3:省エネ 4:その他)

4

種別(1:良質な住宅（耐震、省エネ、バリアフリー） 2:その他の住宅)

2

建物価格（万円）

2400

土地金額（万円）

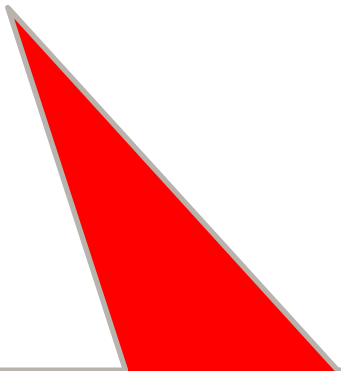
1200

諸経費（万円）

400

【物件価格の合計（万円）】

4000



住宅の種類と種別でローン減税、
贈与税が変わる！

【現在情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2022/04/17

入居日 (yyyy/mm/dd)

2022/11/17

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2022/04/17

【将来情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2024/04/17

入居日 (yyyy/mm/dd)

2024/11/17

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2024/04/17

【現在情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2022/04/17

入居日 (yyyy/mm/dd)

2022/11/17

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2022/04/17

【将来情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2024/04/17

入居日 (yyyy/mm/dd)

2024/11/17

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2024/04/17

金利 (%) 例) 1.28%

1.49%

経過年数 (年)

2

【2年先延ばしの事例】

「入居時期」が変わると、ローン減税、贈与税、
家賃、金利と年金のリスクが変わる！

【総合評価】（金額：万円）

診断結果

【現在】

【将来】

【差額】

306

贈与税

【現在】

0

【将来】

【差額】

2年の「先延ばし」で、306万円の“損”

家賃負担

【現在】

0

【将来】

192

【差額】

192

ローンの
返済総額

【現在】

4,457

【将来】

4,493

【差額】

36



で2年間延長される。
バリアフリー性能のいずれか
00万円、その他の住宅は500

【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】

4,457

【将来】

4,493

【差額】

36

【参考情報】（金額：万円）

60歳時の
残債

【現在】

613

【将来】

853

【差額】

240

2年の「先延ばし」で、年収が下がる
60歳時のローン残債が240万円増える！

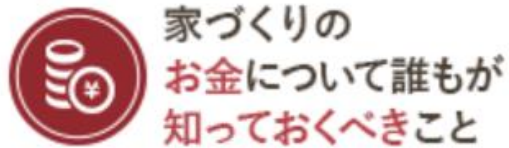
「導入事例」の紹介

西条市・新居浜市|新築・注文住宅|今井工務店



「住みやすい」家づくりをプロの視点から徹底サポート
新築住宅・注文住宅・戸建て建築の「今井

新築ギャラリー



動画で分かる！LINE友だち追加により無料で視聴可能です！

【ステップ3】見込客の獲得

本編(全16話)を無料で見るなら...

友だち募集中 →



LINE 「友だち追加」する

【ステップ2】アニメ動画（CM版）～1分～



あなたに一番の家づくりを。
プロの視点から徹底的にサポートします。

【ステップ1】



■導入の実績

1. HPアクセス (■2千件/月)

- ①リスティング広告 (10万円/月)
- ②SNS
- ③フリーペーパーにQRコード
- ④野立て看板にQRコード

2. HPからLINE登録 (■40組)

- ①アニメ動画 (CM版)
- ②LINE「友だち追加」誘導文言

3. LINEで相談会に誘導 (■6組)

- ①アニメ動画16話を自動配信 (疑問、不安等気になる情報配信)
- ②建物、人、間取り、イベント等を一齐配信 (専務のファン化)

4. 相談会 (■4組成約)

「建時診断シミュレーション」等を実施 (土地、入学、高騰の中断客回避)

●成約率が高い秘密とは？



(今井工務店の専務)

■ 成果を維持するために必要なこと

「見込客リスト」が集まるだけでは「集客」にならない！

なぜ、見込客が「相談会」に集まるのか？

理由 1）専門性と人間性

建物、会社、相談員の優れた点を伝える。

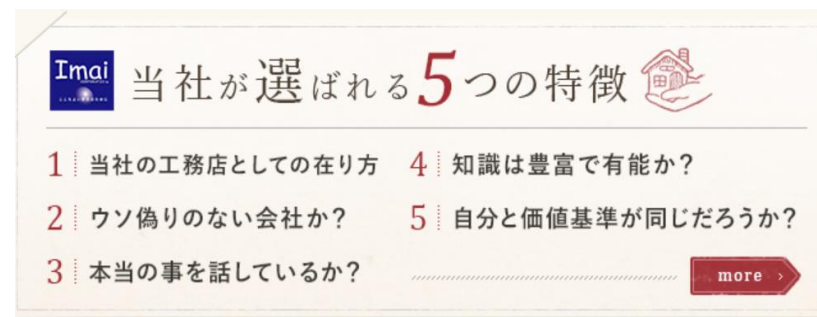
理由 2）導入後の課題整理

導入後の課題を整理して成果を維持する。

■ 『相談会』に導く取り組みの一部



専門性と人間性



■課題整理表()

【状態】●:完了 ○:着手 △:未着手

2021.07.20

項目	実施	実施	主担当	実施	期日	課題	対策	備考

課題整理表

『住宅FP営業』 オンライン研修で解説しています。

◎ 『3つの情報』を伝えて、来店予約**5組/月**、契約率**40%**を達成！

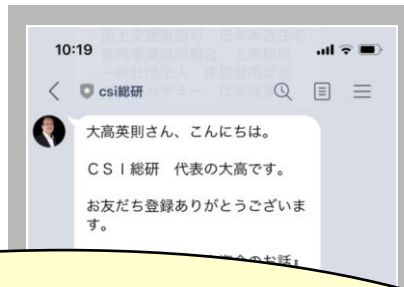
【工務店HP】

アニメ動画
(1分)

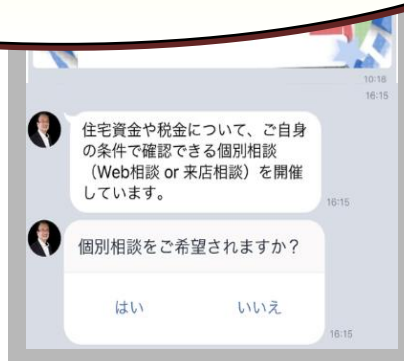
+

誘導文言

- ①お客様が、気になる情報
- ②相談に行きたくなる情報
- ③早期契約の良さに気づく情報



「気になること」は、
ありませんか？

『アニメ動画（CM版）』を
見せて「友だち追加」へ！アニメ動画
LINE
自動配信建物・人
LINE
随時配信

【相談会】

「友だち追加」で、アニメ動画（資金編）
全16話が無料で視聴できます！』

『住宅FP営業』 研修（オンライン）

費用：132,000円 税込/人 **（3名以上での申込）**

教材：「建時診断」シミュレーション、「相続診断」シミュレーション等

年間：11,000円 税込/社（研修翌年から）

契約先：(株)CSI総合研究所

■研修カリキュラム（9:30～16:30）

1. 自己紹介と課題整理

2. 『安定した集客』を実現する仕組みの概要

アニメ動画（資金編）とLINEによる配信方法の解説

3. 契約率を高める『建時診断』の概要

①重要ヒアリング項目とヒアリング方法の解説

②『建時診断』シミュレーションの解説とロールプレイ

4. 『住宅FP営業』の導入事例の解説

5. 総括とアンケート



株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

『住宅FP営業』 研修（オンライン）

費用：132,000円 税込/人 **（3名以上での申込）** 契約先：(株)CSI総合研究所

『住宅FP研修』 **研修後**に、別途以下①～③の費用がかかります。

①アニメ動画（資金編）全16話

初期：55,000円 税込
月額：11,000円 税込/月

■ **2023.3申込**から初期**60,500円** 税込 月額**21,780円** 税込/月

契約先：プロフィール株式会社

②Lステップ（LINE配信ツール）

初期：なし 月額：2,980円 税込/月～

契約先：株式会社マネクル

※LMessage（エルメ）に変更予定

初期：なし 月額：1,000通まで無料

契約先：株式会社ミシヨナ

③LINE公式アカウント

初期：なし 月額：1,000通まで無料

■ **2023.6**から200通まで無料（1,000通まで**5,500円** 税込/月）

契約先：LINE株式会社



プロフィール株式会社
代表取締役 浅見奈津子

エリア制

1エリア
人口20万人

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