

エリア制

1エリア
人口20万人

『住宅FP営業』



HPからの『来店数』と『契約率』をUP！

+5組/月

40%

「3つの情報」を伝えて実現！

『気になる』情報

『相談に導く』情報

『早期契約に導く』情報



アニメ動画（資金編）



アニメ動画の自動配信



「先延ばし」のリスク分析

研修実績

全国200社
以上

『気になる』情報 アニメ動画（資金編） 全16話（各3分）

◎なぜ、動画で「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、住宅の環境性能や入居時期で、**住宅ローン減税**は、いくら違ってくる？



◎なぜ、「個別相談」に誘導できる？

①CM動画（1分）と「誘導文言」をホームページに掲載

誘導文言：LINE「友だち追加」で動画本編が無料視聴可能！

②アニメ動画（本編16本）をLINEで自動配信

③「専門性」と「人間性」をLINEで随時配信



LINE（自動配信）

【ホームページ】

CM動画
(1分)

誘導文言

+

LINE 友だち追加

「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！』本編動画
(15本各3分)
自動配信

個別相談のご案内

テーマ：住宅の最適な購入時期を学ぶ！

- 開催場所：相談室
- 参加費用：無料
- 定員：1組づつの個別相談



名前 *

例) 山田太郎

電話番号 *

例) 03-1234-5678

住所 *

東京都練馬区高松1丁目

備考

相談の第一希望日を入力して下さい。
(タップ後カレンダーから)QRコードから、
スマホでアニメ動画
を確認できます！

■ アニメ動画



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



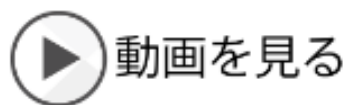
第11話 住宅購入時に行う
将来の相続対策!? 贈与とは?



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?

+



CM版
(ダジャレ版)
～1分～

「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「今井工務店」

free dial 0120-209-456

メールでのお問い合わせはこちら

HOME

家づくりを考える時に

新築ギャラリー

イベント情報

お客様の声

無料プレゼント



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】

新着情報

- ▶ 2022年5月21日 [【イベント新着情報】一覧を更新-220521（来社不要のオンライン相談もOK！）](#)
- ▶ 2022年3月21日 [【イベント新着情報】一覧を更新-220321（来社不要のオンライン相談もOK！）](#)
- ▶ 2022年2月18日 [【イベント新着情報】一覧を更新-220218（来社不要のオンライン相談もOK！）](#)
- ▶ 2022年1月27日 [「平屋の家」完全予約制見学会（西条市丹原町）今すぐご予約どうぞ！](#)
- ▶ 2022年1月27日 [【イベント新着情報】一覧を更新-220127（来社不要のオンライン相談もOK！）](#)

新着一覧を見る

お客様は、こんな理由で今井工務店を選んで下さいました。



家づくりの
お金について誰もが
知っておくべきこと

動画で分かる！LINE友だち追加
により無料で視聴可能です！

動画をみる

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

家づくりのことなら
まずはご相談ください！

フリーダイヤル
0120-209-456

メールフォーム

「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

新築住宅・注文住宅・戸建て建築

【ステップ1】 1分～

アニメ動画を見て、
疑問が生じ、
誰かに相談したい思いに！

しかし、
すぐに工務店へは行かない。

そこで

【ステップ1】

【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



『相談に導く』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！

専門性

人間性

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。



専門性

人間性



『早期契約に導く』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）

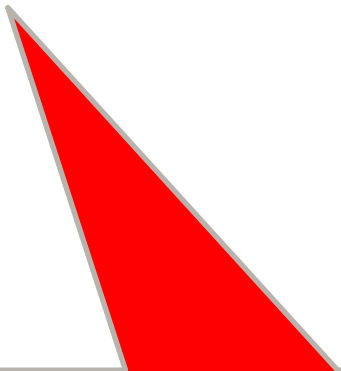
1200

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？

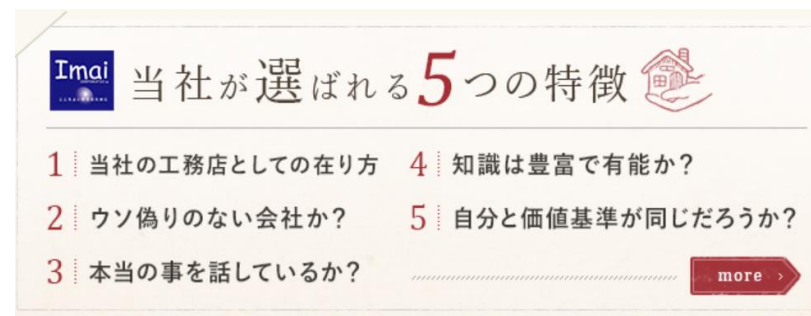
理由 1) 専門性と人間性

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

[illegible]

『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！

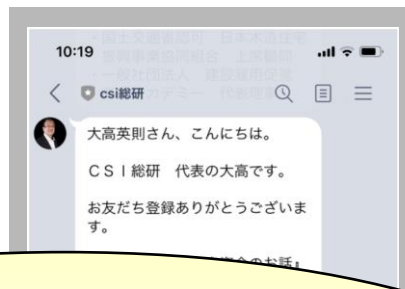
【工務店HP】

アニメ動画
(1分)

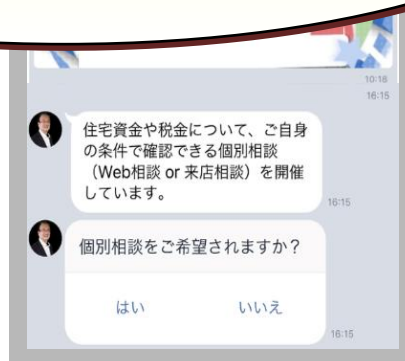
+

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



『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

『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新・アニメ動画（資金編）全15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

②LMessage（エルメ）（LINE配信ツール）

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