

最も「気になっている」課題は、何ですか？

エリア制

『安定集客』 & 『高契約率』

(良質相談5組/月)

(契約率40%)

心が動く

『住宅FP営業』

(集客・相談・契約)

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

LINE集客をスマホで体験！
(『住宅FP営業』資料参照)



心が動く 情報とは？

集客

『広告を見る！』



気になる情報

相談

『相談に来店！』



信頼される情報

契約

『早期の決断！』

リスク情報

LINE集客をスマホで体験！
(『住宅FP営業』資料参照)



集客 1/3

「新規の見込客」を集める為に、
どんな工夫をしていますか？

施主が『**気になる情報**』を発信！

👉 『**悩み**』 又は 『**未来**』 （望ましい姿）

知って得する 『**住宅資金や税金**』 の

概要と事例を動画に収録

LINE集客をスマホで体験！
（『住宅FP営業』資料参照）



LINE広告 (研修先工務店)

配信エリア：15万人 (1つの郡 + 2つの小さな市)

学べるLINE「マネスマ」お金編 第9話 住宅ローン減税って何？

住宅ローン減税
長期優良住宅

新築

13年間で
概算189万円
戻ってくる!

入居年 令和5年11月
借入 3,000万円
返済期間 35年
金利 1.96%
年収 420万円

奥さんパート・2歳の子供

2:10 / 3:28

無料の動画講座

『住宅資金編』プレゼント!

友だち追加

『友だち追加』で「動画講座」全15話を無料で視聴できます。知って得する「住宅資金や税金」の概要と事例をご覧ください!

(質問)

予算**1.5万円** (3日間) で「友だち追加」は、何人？

∴ **37人**

LINE集客をスマホで体験!
(『住宅FP営業』資料参照)



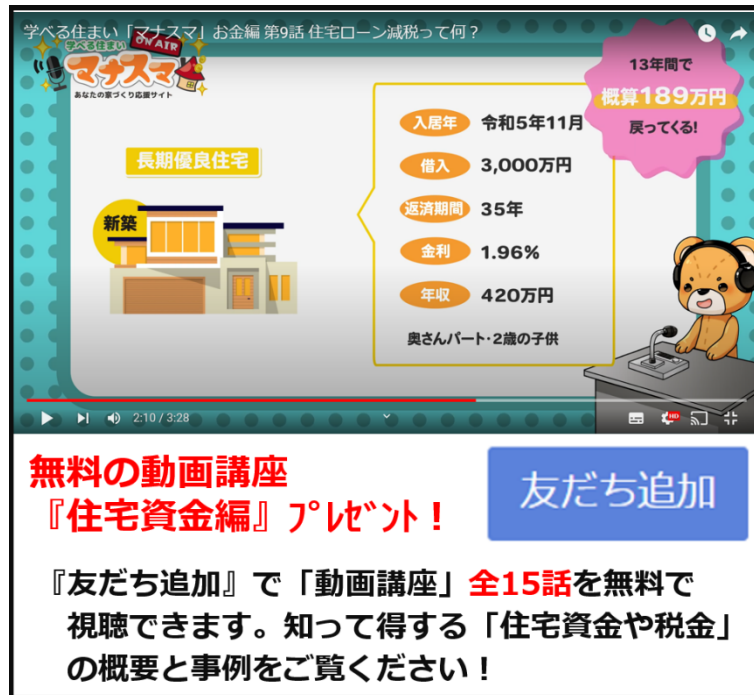
◆キャンペーン予算 ?	リーチ (推定) ?	◆インプレッショ ン数	▲クリック数 ?
-	59,775	209,557	37
¥15,000 全期間	59,775	209,557	37

予算**1.5万円**（3日間）で、「友だち追加」**37人**
の見込客が集まった理由とは？

LINE集客をスマホで体験！
（『住宅FP営業』資料参照）



LINE広告（予算1.5万円）「友だち追加」 37人の理由



学べる住まい「マナスマ」お金編 第9話 住宅ローン減税って何？

長期優良住宅

新築

13年間で
概算189万円
戻ってくる！

入居年 令和5年11月

借入 3,000万円

返済期間 35年

金利 1.96%

年収 420万円

奥さんパート・2歳の子供

無料の動画講座
『住宅資金編』プレゼント！

友だち追加

『友だち追加』で「動画講座」全15話を無料で
視聴できます。知って得する「住宅資金や税金」
の概要と事例をご覧ください！

**【理由1】 「動画講座」全15話
が無料で視聴できる！**

**【理由2】 「住宅資金や税金」
の概要と事例を収録！**

- ①自分たちに家を買えるの？
- ②賃貸より買った方が得なの？
- ③自己資金ゼロだとどうなる？
- ④一戸建てか？マンションか？
- ⑤いくら借りれる？本当に返せるの？
- ⑥何歳まで払い続けるの？
- ⑦繰り上げ返済でローンを減らす
- ⑧金利が変わるとどうなる？
- ⑨住宅ローン減税って何？
- ⑩将来の相続対策？贈与税とは？
- ⑪実は自分にも関係がある相続税？
- ⑫考えておこう固定資産税
- ⑬どちらがいい？リフォームと建替え？
- ⑭住んでからかかるお金いろいろ
- ⑮いつ建てるのがベスト？

LINE集客をスマホで体験！
（『住宅FP営業』資料参照）



相談 2/3

「お客様」を来店相談に導く為に、
どんな工夫をされていますか？

◎ 「友だち追加」した人に動画を自動配信！

👉 「概要」から疑問や不安、「事例」から
自分の条件で確認したい思いが生じる。

◎ “誰かに相談したい” が、
「知らない工務店」には行かない！

👉 「専門性と人間性」を随時配信

LINE集客をスマホで体験！
（『住宅FP営業』資料参照）



LINE (自動配信)

～動画 (住宅資金編)～
全15話

LINE広告 (友だち追加)

学べる住まい「マナスマ」お金編 第9話 住宅ローン減税って何？

13年間で 総貸189万円 戻ってくる!

長期優良住宅

新築

入居年 令和5年11月

借入 3,000万円

返済期間 35年

金利 1.96%

年収 420万円

奥さんパート・2歳の子供

無料の動画講座 『住宅資金編』プレゼント 友だち追加

『友だち追加』で「動画講座」(全15話)を無料で視聴できます。知って得する「住宅資金や税金」の概要と事例をご覧ください!

7:03

大高英則さん、こんにちは
工務店です!

『学べる住まい“マナスマ” お金編』をお届け♪

今回は、「9話：住宅ローン減税って?」をON AIR

【ポイント】入居時期によって、戻ってくるお金がいくら違うのかを学ぶ

新築? リフォーム? 条件により変わる

入居のタイミング

住宅の環境性能

住宅ローン減税

動画をみる>>

家づくりの第一歩をサポートいたします。お気軽にご連絡ください。無料の個別相談会は、オンラインでも開催中です。

モデルハウス見学予約

個別相談予約

7:03

7:04

個別相談予約フォーム
https://step.lme.jp

個別相談テーマ / 住宅購入の最適な時期を学ぼう!

▼▼こんなことをやるよ▼▼

1. 住宅取得支援策
2. 無理なく返済できる借入額
3. 住宅ローン減税
4. 金利の将来リスク
5. 年金の将来リスク
6. 住宅資金贈与

建設について

施工事例

モデルハウス

無料相談予約

LINE集客をスマホで体験!
(『住宅FP営業』資料参照)



ぜひ、右のQRコードから「友だち追加」をして、スマホでご体感下さい!

LINE (随時配信)

～専門性と人間性～



LINE集客をスマホで体験！
（『住宅FP営業』資料参照）



LINE (随時配信)

～URL分析～



開封関連データ (1友だち1回カウント)

① 送信数	42回
② 開封者数	32人
開封率 (②/①)	76.2%
詳細確認	

クリック関連データ

全体数値 (1友だち複数回カウント)

① 総URL送信回数	48回
② 総クリック数	155回
クリック率 (②/①)	322.9%
詳細確認	

ユニーク数値 (1友だち1回カウント)

① URL送信人数	42人
② クリック数	9回
クリック率 (②/①)	21.4%
詳細確認	

クリック日時	LINE名
2023.09.19 18:51	眞野 洋之
2023.09.19 09:40	アレン
2023.06.23 06:56	山崎 隆造
2023.06.16 13:15	樋口 浩志
2023.06.15 11:50	ゆん 一
2023.06.15 06:53	永田 敬盛
2023.06.12 09:43	石川 尚彦
2023.06.10 13:25	藤原 悠

LINE集客をスマホで体験!
(『住宅FP営業』資料参照)



契契 3/3

「契約効率」を高めるために、
どんな工夫をされていますか？

- ◎ 土地が決まらない等の「先延ばし」、
「**リスク診断**」で、早期契約のメリットに
お客様が自ら気づかれます。
- ◎ 『**建時診断**』 シミュレーションは、
「**金利・減税・贈与・年金・家賃**」の
「**リスク診断**」を実施します。

※パソコン、IPAD、スマホでシミュレーションが可能

LINE集客をスマホで体験！
(『住宅FP営業』資料参照)





◎ 「金利・減税・贈与・年金・家賃」の診断

👉 2年後の入居で、313万円も“損”をする
ケースもあります！

【基本情報】

年齢（歳）

32

家賃（円）

80000

年収（万円）

450

返済負担率（%）例）35%

35

審査金利（%）例）1.28%

1.88

【年収からみた借入可能額（万円）】

4,037

◎ 「最大の借入可能額」は？

■ワンポイントアドバイス1（基本情報）

◆「審査金利」について

フラットの場合は実行金利です。

フラット以外の場合は、金融機関で確認してください。

◆「年収からみた借入可能額」について

最大の借入可能額となります。この額を最大として、無理なく返済できる額を確認する必要があります。



【住宅資金】

借入金額（万円）

3500

金利（%）例 1.28%

1.88

【毎月の返済額（万円）】

11.38

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）】

4,000

◎ 「無理なく返済できる額」は？

■ワンポイントアドバイス2（住宅資金）

◆「住宅資金」=借入金額+自己資金+住宅資金贈与

◆「金利」について
現在情報の計算に使用◆「毎月の返済額」について
借入金額から毎月の返済額を計算する。
この額が無理なく返済できる額であることを確認する。◆「住宅資金贈与」について
非課税限度額は、2023年12月31日まで2年間延長される。
良質な住宅（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）の非課税限度額は1,000万円、その他の住宅は500万円。

【物件価格】

種類(1:認定 2:ZEH 3:省エネ 4:その他)

1

種別(1:良質な住宅（耐震、省エネ、バリアフリー）

1

建物価格（万円）

2500

土地金額（万円）

1200

諸経費（万円）

300

【物件価格の合計（万円）】

4,000

◎ 「土地＋建物＋諸経費」は？

■ワンポイントアドバイス3（物件価格）

◆「種類」について

住宅ローン控除の借入限度額判定基準

認定：長期優良住宅・低炭素住宅

ZEH（ゼッチ）：ZEH水準省エネ住宅

省エネ：省エネ基準適合住宅

その他の住宅：上記以外

◆「種別」について

住宅資金贈与の非課税限度額判定基準

良質な住宅：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

その他の住宅：上記以外



【現在情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2023/10/06

入居日 (yyyy/mm/dd)

2024/04/06

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2023/10/06

◎ 「入居日」は、いつ？

■ワンポイントアドバイス4（現在情報）

◆「入居日」について
住宅ローン控除（借入限度額）適用判定基準

◆「贈与日」について
住宅資金贈与（非課税限度額）適用判定基準



【将来情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2025/10/06

入居日 (yyyy/mm/dd)

2026/04/06

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2025/10/06

金利 (%) 例) 1.28%

1.93%

経過年数 (年)

2

◎ 「何年先」の入居を想定？

■ワンポイントアドバイス5 (将来情報)

- ◆「入居日」について
住宅ローン控除 (借入限度額) 適用判定基準
- ◆「贈与日」について
住宅資金贈与 (非課税限度額) 適用判定基準
- ◆「金利」について
将来情報の計算に使用



【総合評価】（金額：万円）

診断結果	【現在】	【将来】	【差額】
			313

◎ 「先延ばし」
リスクの総額は？

【評価根拠】（金額：万円）

ローン減税	【現在】	【将来】	【差額】
	215	166	49

◎ 内訳は？

贈与税	【現在】	【将来】	【差額】
	0	35	35

■ワンポイントアドバイス7（評価根拠）

◆「ローン控除」について

- ① 控除率 : 0.7%
- ② 借入限度額 : 種別と入居年によって異なる
- ③ 控除期間 : 種別と入居年によって異なる

家賃負担	【現在】	【将来】	【差額】
	0	192	192

◆「住宅資金贈与」について

非課税限度額は、2025年12月31日まで2年間延長される。
良質な住宅（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）の非課税限度額は1,000万円、その他の住宅は500万円。

ローンの返済総額	【現在】	【将来】	【差額】
	4,779	4,816	37



【参考情報】（金額：万円）

60歳時の 残債	【現在】 895	【将来】 1,136	【差額】 241
ローンの 毎月返済	【現在】 11.38	【将来】 11.47	【差額】 0.09



「60歳時」
の残債は？

■ワンポイントアドバイス8（参考情報）

◆「60歳時の残債」について

60歳以降の年収が下がると予測されている。住宅の購入時期が遅くなると60歳時のローン残高が増えることになる。購入時期が遅くなることのデメリットの1つとなる。



心が動く『住宅FP営業』

集客

● LINE広告（友だち追加）

予算**1.5万円**（3日間）：**37件**

気になる（⇨相談したくなる）情報
知って得する「住宅資金や税金の話」

相談

● LINE配信

来店相談：**5組/月**

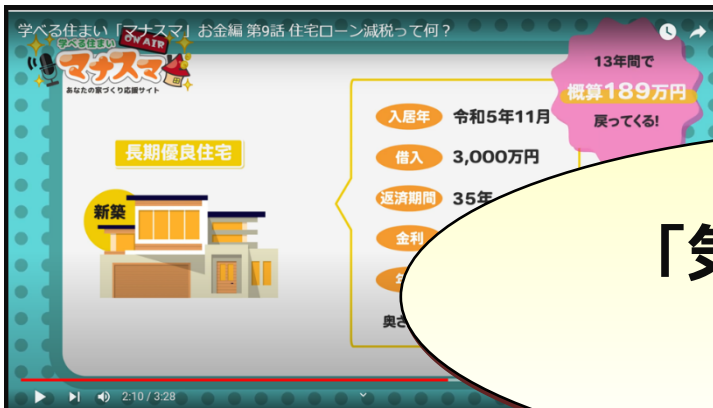
動画（住宅資金編）
専門性と人間性

契約

● 建時診断

契約率：**40%**

「先延ばし」の
リスク分析

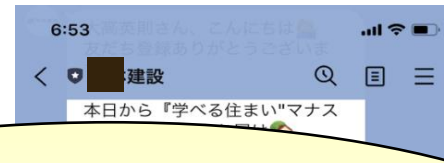


無料の動画講座
『住宅資金編』プレゼント！

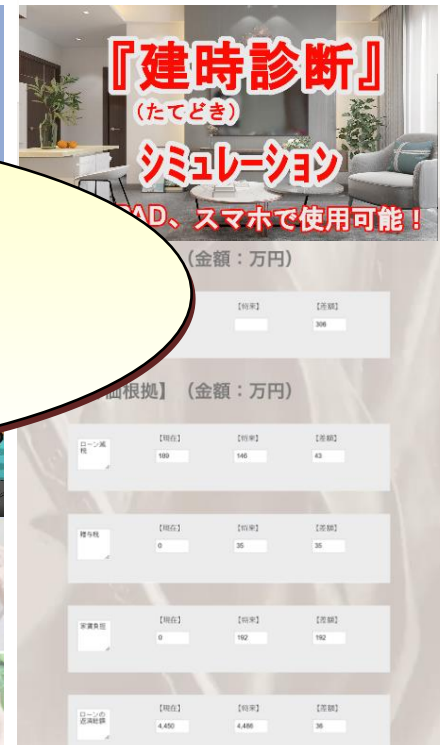
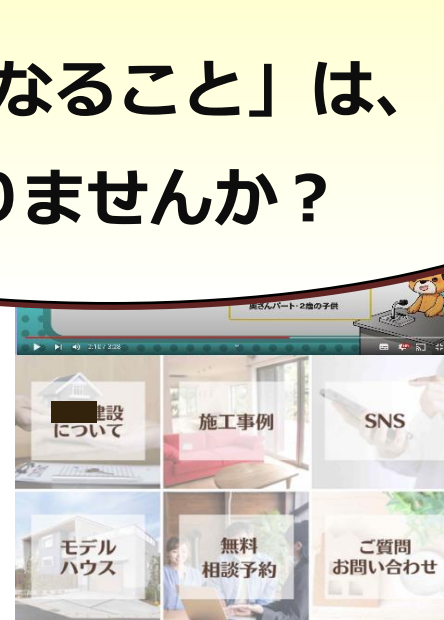
友だち追加

『友だち追加』で「動画講座」**全15話**を無料で
視聴できます。知って得する「住宅資金や税金」
の概要と事例をご覧ください！

- 「気になる情報」とは？：概要から疑問や不安、事例から自分の条件で確認したい思いが生じる情報



「気になること」は、
ありませんか？



最初に『住宅FP営業』研修（オンライン）を受講

費用：132,000円 税込/人（2名以上）

教材：「建時診断」（「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

動画（住宅資金編）全15話とLINE配信の解説

3. 契約率を高める『建時診断』の概要

① 契約に必要な重要項目とそのヒアリング方法の解説

② 『建時診断』の解説&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



研修実績
全国200社
以上

『エリア制』です。お早めにお申し出ください！

最初に、『住宅FP営業』オンライン研修の費用がかかります！

費用：132,000円 税込/人 **(2名以上)**

教材：建時診断（相続診断）シミュレーション、原稿等

年間：11,000円 税込/社（翌年から）

契約先：(株)CSI総合研究所

(研修費用)

初期：税込 264,000円～

月額：0円

年額：11,000円（翌年～）

(研修後のオプション費用)

初期：税込 60,500円

月額：税込27,280円

年額：0円

研修後に、別途以下①～③の費用がかかります。



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

①動画講座（住宅資金編）全15話

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（LINE配信）

初期：なし 月額：～1,000通：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：～200通：無料

(～1,000通：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

研修の申込方法



セミナー資料

